សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Université Royale Droit et des Sciences Économiques

Royal University of Law and Economics

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

បញ្ហាប្រឈមនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត នាពេល៣ឆ្នាំចុងក្រោយនៅប្រទេសកម្ពុជា

ស្រាវជ្រាវពីថ្ងៃទី០៨ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២៤ ដល់ថ្ងៃទី១០ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៤

ស្រាវជ្រាវដោយ

និស្សិតឈ្មោះ កញ្ញា **ធិន វល្លភ្ធ**

កញ្ញា **សុខ នីតា**

ណែនាំដោយ

សាស្ត្រាចារ្យរងបណ្ឌិត **ឈុន ពហុ**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ **សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍**

ជំនាន់ទី **៨**

ឆ្នាំចូលសិក្សា **២០២០**

ឆ្នាំសរសេរសារណា **២០២៤**

សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Université Royale Droit et des Sciences Économiques

Royal University of Law and Economics

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

បញ្ហាប្រឈមនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត នាពេល៣ឆ្នាំចុងក្រោយនៅប្រទេសកម្ពុជា

ស្រាវជ្រាវពីថ្ងៃទី០៨ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២៤ ដល់ថ្ងៃទី១០ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៤

ស្រាវជ្រាវដោយ

និស្សិតឈ្មោះ កញ្ញា **ធិន ទល្លក្ខ**

កញ្ញា **សុខ នីតា**

ណែនាំដោយ

សាស្ត្រាចារ្យរងបណ្ឌិត **ឈុន ពហុ**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ **សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍**

ជំនាន់ទី **៨**

ឆ្នាំចូលសិក្សា **២០២០**

ឆ្នាំសរសេរសារណា **២០២៤**

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំ**សុខនីតា** និង **ធិនវល្លក្ខ** ដែលមានកម្រិតសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ័សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ឆ្នាំទី៤ ឆមាសទី២ ជំនាន់ទី៨ ក្នុងឆ្នាំសិក្សា ២០២៣-២០២៤ ក្នុងមហាវិទ្យាល័យសេដ្ឋកិច្ចនៃជំនាញ សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ ក្រុមD4C01 នៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្តនិងវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ច។ ក្នុងការរៀបរាប់សារណាបញ្ចប់ការសិក្សានេះយើងខ្ញុំសូមសម្តែងនូវការកតញ្ញូ និងថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ចំពោះលោកអ្នកមានគុណមាតា បិតាដែលបានខិតខំចិញ្ចឹមបីបាច់រូបកូនទាំងពីរ ឲ្យធំដឹងក្តីដែលបានលះបង់កម្លាំងកាយ កម្លាំងចិត្តក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ឲ្យរូបកូនៗអាចទទួលបានចំណេះដឹងពេញបរិបូណ៌ដូចបានសព្វថ្ងៃនេះ។រូបខ្ញុំទាំងពីរនាក់សូមអរគុណចំពោះឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការលោកសាកលវិទ្យាធិការរងព្រឹទ្ធបុរសព្រឹទ្ធបុរសរងក៏ដូចជាសាស្រ្តាចារ្យគ្រប់រូបដែលបានផ្តល់ឱកាសដល់ខ្ញុំទាំងពីរបាន ចូលសិក្សាគ្រេបជញ្ជក់ចំណេះដឹងនៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្តនិងសេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ ។ កាលមួយដែលមិនអាចកាត់ថ្លៃបានក្រុមខ្ញុំពិតជាផ្តល់អំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅជូន **សាស្ត្រាចារ្យវេជបណ្ឌិត ឈុន ពហុ** ដែលលោកជាសាស្រ្តាចារ្យណែនាំលោកបានខិតខំចំណាយពេលវេលាកម្លាំងកាយ កម្លាំងចិត្តក្នុងការបង្ហាញណែនាំផ្តល់ជាគោលគំនិតដើម្បីជាបញ្ញាក្នុងការស្រាវជ្រាវសំណេរនេះឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពនិងភាពជឿទុកចិត្តច្បាស់លាស់ហើយអាចប្រើប្រាស់ជាផ្លូវកាបាន។ក្នុងពេលនោះដែលក៏មានសាស្រ្តាចារ្យរងបណ្ឌិត **ង៉ាន់ ស៊ុតដេត** បានបន្ថែមនូវចំនុចខ្វះខាតពន្យល់ណែនាំបន្ថែមទៅលើកិច្ចការក្រុមខ្ញុំផងដែរក្រុមយើងខ្ញុំក៏សូមថ្លែងអំណរគុណដល់ម្ចាស់អាជីវកម្ម ទាំងអស់ដែលបានចូលរួមផ្តល់ជាចម្លើយយ៉ាងមានតម្លៃសម្រាប់ឲ្យក្រុមខ្ញុំអាចយកមកសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទនេះឲ្យបានរលូននិងដំណើរការប្រកបដោយគុណភាព។ យើងខ្ញុំពិតជាមានសោមនស្សចំពោះលោកសាស្រ្តាចារ្យ និងអ្នកសិក្សាគ្រប់រូបដែលបានចាប់កាន់អានកិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះសូមជូនពរឲ្យលោកអ្នកចូលរួមអានអត្ថបទនេះមានសេចក្តីសុខរីករាយក្នុងការអាននិងសូមឲ្យព្រះប្រទានពរ។

អារម្ភកថា

ជាកិច្ចចាប់ផ្ដើមមុនឈាន ដល់ខ្លឹមសារអត្ថបទ ក្រុមយើងខ្ញុំ ដែលមានកម្រិតសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រសេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ឆ្នាំទី៤ ឆមាសទី២ ជំនាន់ទី៧ ក្នុងឆ្នាំសិក្សា២០២២-២០២៣នៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងសេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ដល់អ្នកសិក្សាដែលបានចាប់លើកយកឯកសារនៃកិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះមកទស្សនា នឹងឈានដល់ការអាននាពេលខាងមុខ។ ហេតុតែយើងខ្ញុំជ្រើសយកប្រធានបទ"**បញ្ហាប្រឈមនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនៅប្រទេសកម្ពុជា**"ពីព្រោះក្រុមខ្ញុំបានឃើញថាមួយរយៈនេះប្រទេសកម្ពុជារបស់ យើងកំពុងតែមានការថែមថយព្រមទាំងមានអាជីវកម្មថ្មីចូលបន្ថែមដោយហេតុធ្វើឲ្យខ្ញុំទាំងពីរនាក់ក៏កើតមានសេចក្ដីចាប់ចិត្តលើប្រធានបទដែលទាក់ទង"**អាជីវកម្មខ្នាតបំផុត**" ហើយក៏យកមកសិក្សាស្រាវជ្រាវថាតើអាជីវកម្មបែបនេះមានដំណើរការនិងជាប់បញ្ហាអ្វីខ្លះម្យ៉ាងវិញទៀតវា ក៏ជាហេតុផលធ្វើឲ្យយើងទទួលបានចំណេះផ្សេងៗដែលទាក់ទងទៅនិងអាជីវកម្មខ្នាតតូចនេះផងដែរ។ទោះបីជាការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះអាចនឹងមានកន្លែងខ្វះខាតត្រង់ចំណុចមួយចំនួនក៏ដោយក៏ក្រុមខ្ញុំខិតខំចំណាយពេលវេលាកម្លាំងកាយ និងប្រាជ្ញាដើម្បីបង្កើតអត្ថបទនេះ ទុកជូនលោកអ្នកសិក្សាបានអាន និងសិក្សាស្វែងយល់អំពីកិច្ចដំណើរការនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច។សរុបមកខ្ញុំទាំងពីររូបសូមជូនពរជ័យ សុខភាពល្អ សំណាងល្អ រកស៊ីមានបាន និង ព្រះប្រទានពរ។ ប្រសិនបើរូបខ្ញុំទាំងពីរនាក់បានបង្កើតកំហុសខុសឆ្គង ត្រង់ចំណុចប្រការណាមួយដោយអចេតនាតាមរយៈការប្រើពាក្យពេជន៍ឃ្លាឬក៏អក្ខរាវិរុទ្ធណាមួយក្ដីសូមអភ័យទោសទុកជាមុន។ហើយក្រុមយើងខ្ញុំរង់ចាំទទួលការរិះគន់កែតម្រូវគ្រប់ស្ថានភាពដើម្បីជាផលរួមមួយដល់គ្រប់អ្នកសិក្សាក្នុងលោក។

សូមអរគុណ

និស្សិត

សុខ នីតា ធិន វល្លក្ខ

មាតិកា

ទំព័រ

១. បញ្ជីអក្សរកាត់--iv

២. បញ្ជីតារាង--v

៣. បញ្ជីក្រាហ្វិក--vi

៤. បញ្ជីរូបភាព--vii

៥. បញ្ជីក្រាហ្វិក--viii

សេចក្តីផ្តើម--០១

១. សារតានៃការស្រាវជ្រាវ--០១

២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ--០២

៣. កម្មវត្ថុនៃការស្រាវជ្រាវ--០២

៤. ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ--០២

៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ--០៣

៥.១ វិធីសាស្ត្រប្រមូលទិន្នន័យ--០៣

៥.២ ទិន្នន័យចម្បង (Primary Data)--០៤

៥.៣ ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ (Secondary Data)--០៤

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ--០៤

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ--០៥

ជំពូកទី១

ការសិក្សាពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

១.១ និយមន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត--០៧

១.២ គោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រង--០៨

១.៣ លក្ខណៈនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច--០៩

១.៤ ប្រភេទនៃអាជីវកម្ម--១៣

១.៤.១. ឯកកម្មសិទ្ធិ (Sole Proprietorship)--១៣

១.៤.២. សហកម្មសិទ្ធិ (Partnership)--១៤

១.៤.៣ សាជីវកម្ម (Corporation) ---១៤
១.៤.៤. ក្រុមហ៊ុនទំនួលខុសត្រូវមានកំណត់ (Limited Liability Company) ----------------------១៥
១.៥ ទស្សនៈទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត--១៥
១.៦ បញ្ហាប្រឈមទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត--១៥
១.៧ បញ្ហាផ្សេងៗដែលប៉ះពាល់ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅប្រទេសកម្ពុជា ----------------------------១៨
១.៧.១ ការផ្ទុះឡើងដំបូងនៃជំងឺកូវីដ-១៩--១៨
១.៧.២ ផលប៉ះពាល់នៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែន ---២១
១.៧.៣ វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក--២៣
១.៨ ស្ថានភាពទូទៅនៅប្រទេសកម្ពុជា--២៥
១.៨.១ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ---២៥
១.៨.២ ស្ថានភាពប្រជាជន-- ២៧
១.៩ ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជានាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ នៅកម្ពុជា(២០២០-២០២៣) ------------------------២៨
១.៩.១ ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២០ -------------------------------------២៨
១.៩.២ ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២១ ------------------------------------- ៣០
១.៩.៣ ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២២-២០២៣------------------------------ ៣៤
១.១០ ស្ថិតិអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅកម្ពុជា -- ៣៧

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅនៃកិច្ចដំណើរការនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

២.១ ស្ថានភាពទូទៅនៅរាជធានីភ្នំពេញ --- ៣៩
២.១.១ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ--- ៣៩
២.១.២ ស្ថានភាពប្រជាជននៅរាជធានីភ្នំពេញ---៤០
២.១.៣ ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រជាជននៅរាជធានីភ្នំពេញ ---៤២
២.២ ស្ថានភាពទូទៅនៃអាជីវកម្មក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ -- ៤៣
២.២.១ បរិមាណនៃការលក់--៤៥
២.២.២ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ ---៤៦
២.២.៣ ការកើនឡើងថ្លៃទំនិញ និងផលលំបាក--៤៧
២.២.៣.១ ការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមក្នុងការផលិតទំនិញមានតម្លៃថ្លៃ -------------------------៤៧

២.២.៣.២ ផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិពាណិជ្ជកម្មសកល--៤៨
២.២.៣.៣ ការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមក្នុងការផលិតផលទំនិញមានតម្លៃថ្លៃ -------------------៤៨

ជំពូកទី៣

ការពិភាក្សា លើលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

៣.១ ការវិភាគបែបពិពណ៌នា--៥០
៣.១.១ ភេទ ---៥២
៣.១.២ អាយុ---៥២
៣.១.៣ កម្រិតវប្បធម៌ -- ៥៣
៣.១.៤ ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់ជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ ---------------------៥៤
៣.១.៥ ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅពេលបច្ចុប្បន្ន -------------------------៥៥
៣.១.៦ បញ្ហាដែលជួបទៅលើអាជីវកម្ម---៥៦
៣.១.៧ កត្តាដែលជម្រុញឲ្យម្ចាស់ជួបកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅតែបន្តអាជីវកម្ម-----------------------------៥៧
៣.១.៨ យុទ្ធសាស្ត្រនៃការបន្តគ្រប់គ្រប់អាជីវកម្ម ---៥៨
៣.២ វិភាគ និង ដំណោះស្រាយ---៦០
៣.២.១ វិភាគ និង ដំណោះស្រាយនៃបញ្ហាប្រឈមទូទៅរបស់អាជីវកម្ម -------------------------------៦១
៣.២.១.១ អតិផរណា --៦១
៣.២.១.២ មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន ---៦១
៣.២.១.៣ ប្រទេសមានការបិទខ្ទប់ --៦១
៣.២.១.៤ បាត់បងអតិថិជនចាស់---៦១
៣.២.១.៥ តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ---៦១
៣.២.២ បទពិសោធន៍បរទេសក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា--៦១
៣.២.២.១.បទពិសោធន៍ប្រទេស ថៃក្នុងការដោះស្រាយសេដ្ឋកិច្ចធ្លាក់ចុះ------------------៦១
៣.២.២.២.បទពិសោធន៍ប្រទេសអាមេរិចក្នុងការដោះស្រាយសេដ្ឋកិច្ចធ្លាក់ចុះ-------------៦២

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន --- ៦៣
២. អនុសាសន៍-- ៦៣
ឯកសារយោង
ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីអក្សរកាត់

%	: ភាគរយ
SMEs	: សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SMEs)
SWOT	: វិធីសាស្ត្រវិភាគអំពីកត្តាខាងក្នុង និងកត្តាខាងក្រៅ
COVID-19	: ជំងឺកូវីដ-១៩។
MSMES	: Micro, Small and Medium-sized Enterprises
IMF	: International Monetary Fund
MS Excel	: Microsoft Excel
SPSS	: Statistical Package for Social Sciences
CRM	: Customer Relationship Management
LLPs	: Limited Liability Partnerships
LLCS	: Limited Liability Companies
GDP	: Gross Domestic Product
RCEP	: RegionalComprehensive Economic Partnership
FTA	: Free Trade Agreement
USD	: U.S. dollar
PHEIC	: Public Health Emergency of International Concern
ADB	: The Asian Development Bank
FDI	: Foreign direct investment
OECD	: The Organisation for Economic Co-operation and Development
FAO	: Food and Agriculture Organization
ILO	: International Labor Organization
EMC	: ElectroMagnetic Compatibility
SEO	: search engine optimizatio

បញ្ជីតារាង

ទំព័រ

តារាងទី ១: រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ--០៦

តារាងទី ២: និយមន័យសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម ---០៨

តារាងទី ៣: ចំណាត់ថ្នាក់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមសហភាពអឺរ៉ុប --១០

តារាងទី ៤: និយមន័យនៃប្រភេទសហគ្រាសនៅប្រទេសកម្ពុជា-- ១៣

តារាងទី ៥: ការប៉ាន់ស្មាននិងព្យាករមកលើសដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាគិតជាភាគរយ -------------------------------------២១

តារាងទី ៦: អំពីចំនួនភេទប្រុសនិងស្ត្រីក្នុងការស្រង់មតិរបស់អាជីវកម្មក្នុងតូចបំផុតនៅរាជធានីភ្នំពេញ ------៥២

តារាងទី ៧: អំពីអាយុក្នុងរបបអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅរាជធានីភ្នំពេញ --------------------------------------៥២

បញ្ជីក្រាហ្វិក

ទំព័រ

ក្រាហ្វិកទី ១ : ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២០--២៨
ក្រាហ្វិកទី ២ : ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២១ --- ៣០
ក្រាហ្វិកទី ៣ : ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២២-២០២៣-------------------------------- ៣៤
ក្រាហ្វិកទី ៤ : ចំនួនប្រជាជនសរុប តាមរាជធានីនិងខេត្តកម្ពុជាឆ្នាំ២០១៩------------------------------------៤១
ក្រាហ្វិកទី ៥ : កម្រិតវប្បធម៌របស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅរាជធានីភ្នំពេញ--------------------------- ៥៣
ក្រាហ្វិកទី ៦ : ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់ជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ-----------------------៥៤
ក្រាហ្វិកទី ៧ : ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅពេលបច្ចុប្បន្ន --------------------------៥៥
ក្រាហ្វិកទី ៨ : បញ្ហាដែលម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅបានជួបប្រទះ --------------------------------------៥៦
ក្រាហ្វិកទី ៩: មូលហេតុដែលជម្រុញឲ្យម្ចាស់អាជីវកម្មកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅតែបន្តអាជីវកម្ម------------------៥៧
ក្រាហ្វិកទី ១០: យុទ្ធសាស្រ្តដែលធ្វើឲ្យម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅតែបន្តអជីវកម្ម-----------------------៥៨

បញ្ជីរូបភាព

ទំព័រ

រូបភាព ១ ៖ ផែនទីដែលចុះស្រង់មតិពីអាជីវករ--០៦
រូបភាព ២ ៖ លក់សាច់ គ្រឿងក្នុង ទាំង អាំង មាន់អាំងត្រីអាំង (នៅទល់មុខផ្សាទួលទំពង)---------------------៥១

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១: តារាងចំនួនប្រជាជនសរុបនៅតាមរាជធានីឆ្នាំ២០១៩

ឧបសម្ព័ន្ធទី ២: ចំណូលសរុបក្នុងប្រជាជនម្នាក់ៗ ១៩៩៨ដល់ ២០២៤

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៣: កម្រងសំនួរ

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៤: ទិន្នន័យ តាមកម្មវិធី SPSS

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៥: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់បុកល្ហុង(ប៉េងហួតបឹងស្នោ)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៦: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់សម្លៀកបំពាក់(នៅបឹងកេងកង១)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៧: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់ចម្រុះ(នៅទួលស្វាយព្រៃ)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៨: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់បាយស្រូប(នៅបឹងកេងកង)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៩: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់កាហ្វេ(នៅច្បារអំពៅ)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១០: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់ចម្រុះ(អ៊ីវៀតណាមទួលទំពង)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១១: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់លត់ឆា(ផ្សារចាស់កាពីតូលចាស់)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១២: កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់ម្ហូរ(នៅជិតផ្សាអូរឫស្សី)

សេចក្ដីផ្ដើម

សេចក្តីផ្តើម

១. សាវតានៃការស្រាវជ្រាវ

អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ឬ (មីក្រូសហគ្រាស) នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះបានបង្ហាញពីទិដ្ឋភាពដ៏ស្មុគស្មាញ និងប្រឈមជាមួយបញ្ហាសំខាន់ៗដែលទាក់ទងជាមួយហិរញ្ញវត្ថុ និងការរួមចំណែកយ៉ាងច្រើនដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតដែលជារឿយៗត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ក្នុងវិស័យ **SMEs** (មីក្រូសហគ្រាស សហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យម) កាន់តែទូលំទូលាយដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាដែលរួមមានជាង៩០%នៃក្រុមហ៊ុនដែលបានចុះបញ្ជីនិងរួមចំណែកយ៉ាងទូលំទូលាយដល់ការងារ និងផលិតកម្មក្នុងស្រុក។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតជាច្រើនជួបការលំបាកក្នុងការធានាប្រាក់កម្ចីដោយសារលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនៃការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដ៏តឹងរ៉ឹង និងកង្វះវត្ថុបញ្ចាំ ។ ភាពស្មុគស្មាញនេះជារឿយៗរារាំងការចុះឈ្មោះជាផ្លូវការ ដែលនាំឱ្យមានអត្រាប្រេវ៉ាឡង់ខ្ពស់នៃអាជីវកម្មក្រៅផ្លូវការដែលដំណើរការដោយគ្មានការត្រួតពិនិត្យត្រឹមត្រូវ។ លើសពីនេះជំងឺរាតត្បាត COVID-១៩សង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែន បញ្ហាសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកបានធ្វើឱ្យមានភាពប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរដល់ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ និងកាត់បន្ថយតម្រូវការអ្នកប្រើប្រាស់ ដែលធ្វើឱ្យវាកាន់តែពិបាកសម្រាប់ក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម ។

ការស្រាវជ្រាវដែលកំពុងបន្តគូសបញ្ជាក់អំពីតម្រូវការសម្រាប់ គោលនយោបាយ គោលដៅ និងយន្តការគាំទ្រដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមទាំងនេះ ដោយធានាថាវិស័យអាជីវកម្មខ្នាត អាចរីកចម្រើន និងបន្តរួមចំណែកដល់ការ អភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចសង្គមរបស់កម្ពុជា។ ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំកន្លងមកនេះការស្រាវជ្រាវលើបញ្ហាប្រឈមដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបានបង្ហាញពីបញ្ហាជាបន្តបន្ទាប់ហើយលទ្ធផលទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុនៅតែជាឧបសគ្គដ៏សំខាន់មួយ ដោយសារវិស័យអាជីវកម្មតែងតែជួបបញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានមូលនិធិចាំបាច់ ដោយសារតែតម្រូវការកម្ចីតឹងរ៉ឹង និងចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុមានកម្រិត ដែលដាក់កម្រិតលើសក្តានុពលនៃកំណើនរបស់ពួកគេ។

កង្វះហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងបច្ចេកវិជ្ជាគ្រប់គ្រាន់ ដូចជាបណ្តាញដឹកជញ្ជូនមិនល្អ និងការចូលប្រើអ៊ីនធឺណិតមានកម្រិត ធ្វើឱ្យរាំងស្ទះដល់ប្រសិទ្ធភាព និងផលិតភាពនៃសហគ្រាសទាំងនេះ។ ជាងនេះទៅទៀត ការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងពីវិស័យក្រៅផ្លូវការ ដែលដំណើរការដោយគ្មានបទប្បញ្ញត្តិ និងអាចផ្តល់តម្លៃទាបបានបន្ថែមភាពលំបាកមួយទៀតសម្រាប់ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតផ្លូវការដែលខិតខំប្រកួតប្រជែងដោយស្មើភាពនិងនិរន្តរភាព។ បញ្ហាប្រឈមដែលទាក់ទងគ្នាទាំងនេះបង្ហាញពីតម្រូវការសម្រាប់យុទ្ធសាស្ត្រនិងគោលនយោបាយដ៏ទូលំទូលាយដើម្បីគាំទ្រដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដោយធានានូវភាពធន់និងការរួមចំណែករបស់ពួកគេចំពោះកំណើនសេដ្ឋកិច្ចដ៏ទូលំទូលាយ។

២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅកម្ពុជា បានប្រឈមមុខ នឹងបញ្ហាជាច្រើនក្នុង រយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ដែលបានរារាំងកំណើនហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។បញ្ហាដ៏សំខាន់បំផុតមួយ គឺ ហិរញ្ញវត្ថុដែលកំពុងជាឧបសគ្គ ចំបង។ ដោយឡែកក្រៅពីបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុតាមម្ចាស់អាជីវកម្មកំពុងជួបប្រទះនឹង បញ្ហាប្រឈមអ្វីខ្លះហើយគាត់មានដំណោះស្រាយនិងយុទ្ធសាស្ត្របែបណាខ្លះដើម្បីឲ្យអាជីវកម្មរបស់គាត់នៅតែបន្តទៅមុខ។

៣. គម្មវត្ថុនៃការស្រាវជ្រាវ

នាពេល ៣ ឆ្នាំចុងក្រោយនៅប្រទេសកម្ពុជាពួកខ្ញុំបានសង្កេតឃើញថាប្រទេសយើងបានជួបវិបត្តិ ពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការធ្វើអាជីវកម្ម ដែលធ្វើឲ្យពួកខ្ញុំមានការចាប់អារម្មណ៍និងជ្រើសរើសនៅប្រធានបទនេះឡើងដើម្បីធ្វើការសិក្សាស្វែងយល់ឲ្យកាន់តែច្បាស់នូវបុព្វហេតុមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ៖

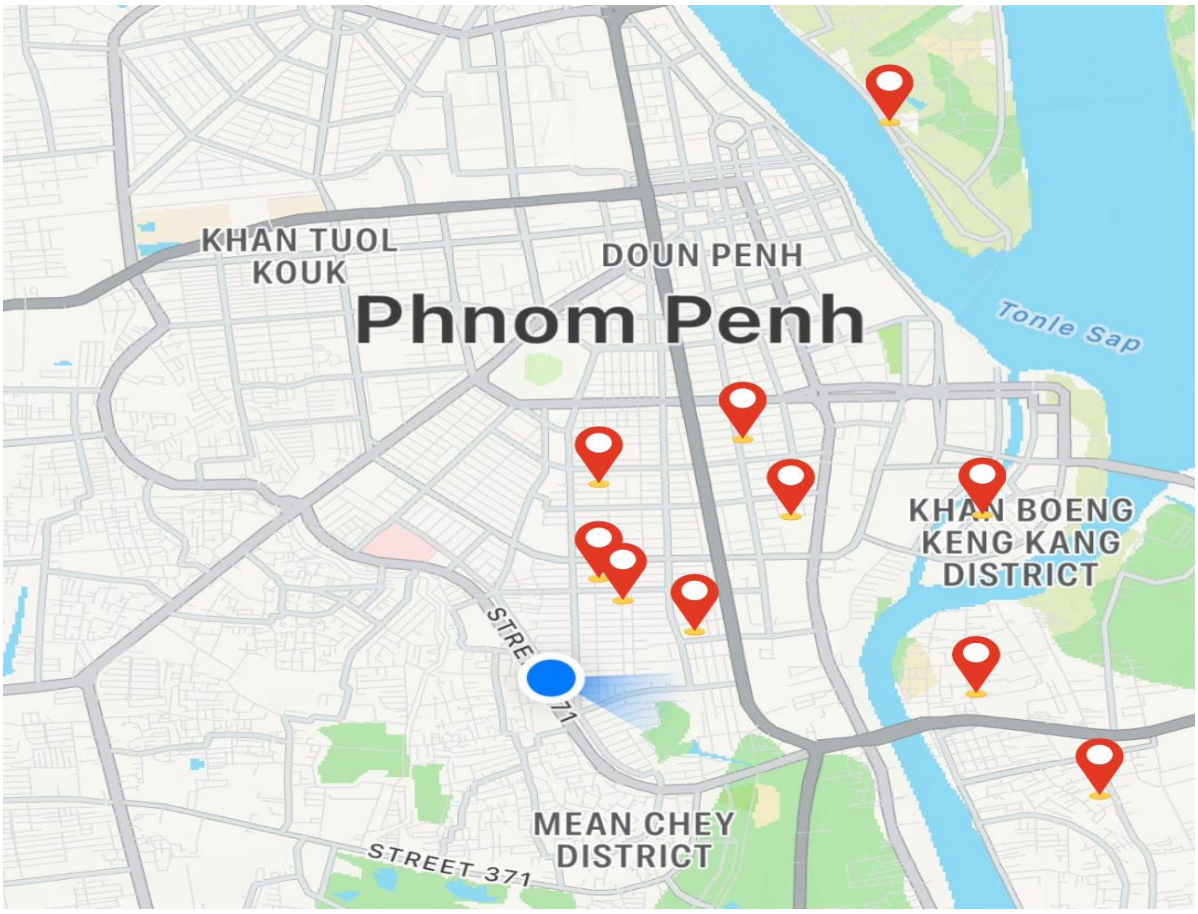
1. សិក្សាស្វែងយល់ឱ្យកាន់តែច្បាស់នៃបញ្ហាប្រឈមរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅប្រទេសកម្ពុជា នាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ
2. សិក្សាស្វែងយល់នៃទិដ្ឋភាពទូទៅអំពីអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត
3. សិក្សាអំពីការថមថយចំណូលរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត
4. សិក្សាស្វែងយល់អំពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតកំឡុងពេលប្រឈមនឹងបញ្ហា
5. សិក្សាស្វែងយល់ពីការរស់នៅរបស់ប្រជាជននិងការប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិត
6. សិក្សាស្វែងយល់ពីការរកដំណោះស្រាយនិងការកែប្រែស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតកំឡុងពេល ៣ ឆ្នាំ ចុងក្រោយ (២០២០-២០២៣)

៤. ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

ដែនកំណត់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺផ្តោតទៅលើស្រង់មតិរបស់ជាជីវកម្មនៅតាម ខណ្ឌ ចំការមន (ទួលទំពង ,បឹងត្របែក) ខណ្ឌ បឹងកេងកង (បឹងកេងកង១ ,បឹងកេងកង៣) ខណ្ឌច្បារអំពៅ ខណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ ដែលជាទីប្រជុំជន ជិតផ្សារ ក្នុងហាង ។ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបាននិយាយលំអិតដោយផ្តោតលើបញ្ហាប្រឈម ពាក់ពន្ធ័ជាមួយអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ។ សម្រាប់ក្នុងការស្រាវជ្រាវ នេះផងដែរក្រុមយើងខ្ញុំមិនមែនសិក្សាលំអិតទៅលើផ្នែកបញ្ហាប្រឈមមួយមុខទេ បន្ថែមពីនេះពួកយើងនឹងសិក្សារទាក់ទងយុទ្ធសាស្ត្រ និងដំណោះស្រាយទីផ្សារ ផងដែរ។ យ៉ាងណា មិញការស្រាវជ្រាវនេះបានប្រមូលទិន្នន័យមួយចំនួនតាមរយៈអ៊ីនធឺណិត និងការសាកសួរព័ត៌មានពីម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងក្នុងផ្សារ ឬហាងដែលជាប្រភេទអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ដូច ហាងកាហ្វេ ហាងបាយ ហាងលត់ឆា តូបលក់ម្ហូរ ហាងខោអាវ តូបលក់ប្រហិត លក់ភេសជ្ជៈ នឹងអាហារសម្រន់ ហើយក៏មាន អ្នកលក់អនឡាយផង ដែរ ។ ដោយឡែក ក្រុមសិក្សា ស្រាវជ្រាវ មិនបានសិក្សាលំអិតទៅ

លើអាជីវកម្មអនឡាញនោះទេ ព្រោះក្រុមយើងខ្ញុំសិក្សាស្រាវជ្រាវសាផ្តោតតែទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច បំផុតដែលមាន ទីតាំងច្បាស់លាស់ ដើម្បីប្រមូលទិន្នន័យមួយចំនួន។

រូបភាព ១ ៖ ផែនទីដែលចុះស្រង់មតិពីអាជីវករ



៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

៥.១ វិធីសាស្ត្រប្រមូលទិន្នន័យ

សម្រាប់កិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះក្រុមយើងខ្ញុំបានយកវិធីសាស្ត្របែបចម្រុះ (Mixed Methods Research) មកធ្វើការវិភាគ និងបកស្រាយលើកប្រធានបទដែលបានចោទជាចំណោទ។ វិធីសាស្ត្របែបនេះគឺជាដំណើរការនៃការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធាតុផ្សំរវាងវិធីសាស្ត្របែបគុណភាព (Qualitative Research) និងវិធីសាស្ត្របែបបរិមាណវិស័យ (Quantitative Research) ហើយព័ត៌មានដែលយើង ប្រមូលមកសរសេរដោយសំអាងលើ ទិន្នន័យចម្បង (Primary Data) និងទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ (Secondary Data) ហើយទិន្នន័យទាំងអស់នេះ បានមកពីការសាកសួរយកព័ត៌មានដោយផ្ទាល់ទៅ ម្ចាស់អាជីវកម្មចម្រុះ តាមរយៈកម្រងសំណួរ ដែលយើងបានកំណត់ទុក។

ដើម្បីឱ្យដំណើរការនៃការស្រាវជ្រាវនេះប្រកបដោយជោគជ័យ គឺទាមទារនូវតម្រូវការទិន្នន័យជាច្រើន ដែលទទួលបានពីប្រភពចម្បងពីរដែលសម្រួលក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ និងវិភាគឱ្យគ្រប់គ្រាន់គឺ ៖

៥.២ ទិន្នន័យចម្បង (Primary Data)

- ការចុះយកមតិ ពីម្ចាស់អាជីវកម្មដោយផ្ទាល់ នៅរាជធានីភ្នំពេញ ។
- ការសាកសួរដោយផ្ទាល់ជាមួយនឹងម្ចាស់អាជីវកម្មតូច បំផុត ដែលមាន ចំនួន ៥៨នាក់ដែលបានចូលរួម ។
- ការជួបសាកសួរពីបញ្ហាប្រឈម ដែលគាត់កំពុងជួបប្រទះ នឹងយុទ្ធសាស្ត្រដែលកំពុងតែធ្វើអោយដំណើរអាជីវកម្ម ដំណើរការ ។
- ការណែនាំពីសាស្ត្រាចារ្យរង បណ្ឌិត ឈុន ពហុ ដែលជាសាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំ បានកែតម្រូវ និងផ្តល់មតិយោបល់សម្រាប់ការកែច្នៃ និងការកែលម្អបន្ថែម។

៥.៣ ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ (Secondary Data)

- ការបោះពុម្ពផ្សាយរបស់ធនាគារពិភពលោក (**World Bank**)ធនាគារពិភពលោកធ្វើការស្រាវជ្រាវយ៉ាងទូលំទូលាយលើការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងបរិយាកាសធុរកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសផ្សេងៗ។ ពួកគេមានរបាយការណ៍ជាក់លាក់អំពីប្រទេសកម្ពុជា ដែលបង្ហាញពីលក្ខខណ្ឌសេដ្ឋកិច្ច បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងតំបន់ទីក្រុង ដូចជារាជធានីភ្នំពេញ។
- ឯកសារដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទដូចជា សៀវភៅសេដ្ឋកិច្ចមាត្រសាស្ត្រ ដែលបង្ហាតបង្រៀនពីសាស្ត្រាចារ្យ ង៉ាន់ ស៊ុនដេត ដោយប្រើប្រាស់កម្មវិធី**SPSS**ក្នុងការវិភាគទិន្នន័យស្របជាមួយកម្មវិធី**MS Excel** ក្នុងការសរសេរនូវកម្រងបច្ចេកទេសផ្សេងៗដែលក្រុមយើងខ្ញុំបានសរសេរនិងធ្វើតាក់តែងឡើង។
- ការស្រាវជ្រាវបន្ថែមតាមរយះរបាយការណ៍របស់ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនឹងហិរញ្ញវត្ថុ ។ ការស្រាវជ្រាវបន្ថែមតាមរយះឯកសារពីក្រសួងសាធារណការ នឹងដឹកជញ្ជូន ។
- ការស្រាវជ្រាវបន្ថែមតាមរយះគេហទំព័រឯកសារបរទេសដែលពាក់ព័ន្ធបញ្ហាប្រឈម ដំណោះស្រាយ ។
- ការស្រាវជ្រាវបន្ថែមតាមរយះបណ្តាល័យ (បណ្ណាល័យសេដ្ឋកិច្ច), សៀវភៅមេរៀន, សារណាដែលជា ស្នាដៃរបស់និស្សិតជំនាន់មុន និងឯកសារផ្សេងៗនៅក្នុងបណ្ណាល័យ របស់សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិ សាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

សម្រាប់ការសិក្សាស្តីពី ប្រធានបទខាងលើនេះ ដែលបានយកមកស្រាវជ្រាវបានផ្តល់ផលប្រយោជន៏ដូចជា ៖

- បទពិសោធន៍ថ្មីៗពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវ
- យល់ដឹងពីដំណាក់កាលនៃការស្រាវជ្រាវ
- ជួយពង្រីកចំណេះដឹងបន្ថែមយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ទៅ លើការវិភាគ ទិន្នន័យ

- ផ្តល់ចំណេះដឹងបន្ថែមដល់មិត្តនិស្សិតនិងអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយក្នុងការសិក្សាស្វែងយល់ ពាក់ព័ន្ធទៅលើ វិភាគទិន្នន័យ ជាពិសេស អាចរកឃើញបញ្ហា និងដំណោះស្រាយ
- ចំពោះម្ចាស់អាជីវកម្ម ជួយបង្កើននូវចំណុច ដែលមានស្រាប់ឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង ហើយយល់ដឹងពីចំណុចខ្វះខាតនិង កែតម្រូវ របស់ខ្លួន

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ចំពោះរចនាសម្ពន្ធ័នៃការស្រាវជ្រាវនេះបានបែងចែកជា ៥ ផ្នែកសំខាន់ៗក្នុងនេះរួមមាន ៖

សេចក្តីផ្តើម ៖ និយាយបង្ហាញពីសាវតា ចំណោទបញ្ហា កម្មវត្ថុ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ និងរចនាសម្ព័ន្ធ។

ជំពូក១ ៖ សរសេរបង្ហាញពីទ្រឹស្តី និយមន័យ គោលការណ៏ លក្ខណៈ ប្រភេទ ទស្សនៈទូទៅ បញ្ហាប្រឈមទូទៅ បញ្ហាផ្សេងៗដែលប៉ះពាល់ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ស្ថានភាពទូទៅនៅកម្ពុជា ស្ថានភាព សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជានាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ (ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ២០២១ ២០២២ ២០២៣) និងស្ថិតិអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត។

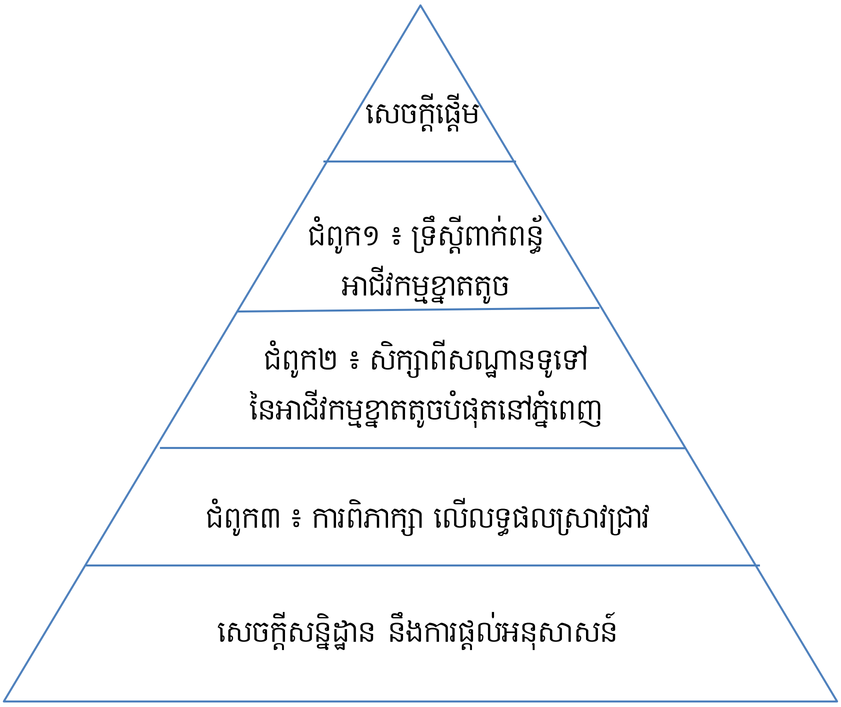
ជំពូក ២ ៖ សិក្សាពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅភ្នំពេញ ស្តីអំពីស្ថានភាពទូទៅរាជធានីភ្នំពេញ (ប្រជាជន ភូមិសាស្ត្រ ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច) និងស្ថានភាពអាជីវកម្ម រួមមាន បរិមាណនៃការលក់ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ និងការកើនឡើងថ្លៃទំនិញ និងផលលំបាក ។

ជំពូក៣ ៖ ជាផ្នែកមួយខ្វះមិនបានគឺការបកស្រាយ ពីទិន្នន័យដែលបានស្រង់មតិពីម្ចាស់អាជីវកម្ម បង្ហាញការពិភាក្សា លើលទ្ធផលស្រាវជ្រាវតាម SPSS រួមទាំងសិក្សា ដំដោះស្រាយ ដែលជាកត្តាមួយជម្រុញដល់ការរីកចម្រើនអាជីវកម្មនឹង សេដ្ឋកិច្ច ។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

អនុសាសន៍

តារាងទី១ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ



ជំពូកទី១
ការសិក្សាពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

ជំពូកទី១

ការសិក្សាពីសណ្ឋានទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

១.១ និយមន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតជាសហគ្រាសខ្នាតតូចជាលក្ខណៈគ្រួសារ ដែលដំណើរការក្នុងកម្រិតតូចបំផុតជារឿយៗមិនផ្លូវការ និងមិនមានការចុះបញ្ជីជាផ្លូវការជាមួយរដ្ឋាភិបាល។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ត្រូវបានគេហៅថាជាមីក្រូសហគ្រាស ជាធម្មតាមានចំនួនបុគ្គលិកមានកំណត់ ហើយដំណើរការក្នុងកម្រិតតូចជាងបើប្រៀបធៀបទៅនឹងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(SMEs)។ និយមន័យនេះអាចប្រែប្រួលទៅតាមប្រទេស និងឧស្សាហកម្ម ប៉ុន្តែជាទូទៅ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតៈ

1. **ចំនួនបុគ្គលិក ៖** មានបុគ្គលិកតិចជាង ១១ នាក់ ឬ ម្ចាស់ផ្ទាល់។
2. **ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ៖** បង្កើតប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំទាបជាងបើធៀបនឹងអាជីវកម្មតូច នឹងមធ្យម។
3. **កម្មសិទ្ធិ ៖** ជាធម្មតាត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយឯករាជ្យ (រាប់រង ហានិភ័យខ្ពស់)។
4. **ទីផ្សារដែលអាចឈានទៅដល់ៈ** ជារឿយៗបម្រើទីផ្សារក្នុងស្រុកឬទីផ្សារពិសេស(ទីផ្សារកម្រិបទាប ឬមធ្យម)

ឧទាហរណ៍ ៖ នៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត រួមមានហាងកាហ្វេក្នុងស្រុក ហាងលក់រាយខ្នាតតូច បុគ្គលិកឯករាជ្យ និងអាជីវកម្មតាមផ្ទះ។

អាជីវកម្មទាំងនេះជួនកាលត្រូវបានគេហៅថាជាសហគ្រាសខ្នាតតូច ឬ តូចបំផុត។ លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យជាក់លាក់អាចប្រែប្រួលទៅតាមប្រទេស ឬ ឧស្សាហកម្មហើយអង្គការផ្សេងៗ គ្នាអាចមានកម្រិតខុសគ្នាបន្តិចបន្តួចសម្រាប់អ្វីដែលបង្កើតជាអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតបានកំណត់ថាជាសាជីវកម្មឯកជនភាពជាដៃគូ ឬកម្មសិទ្ធិផ្តាច់មុខដែលមានបុគ្គលិក តិចជាង និងប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំតិចជាងសាជីវកម្ម ឬអាជីវកម្មដែលមានទំហំធម្មតា។ និយមន័យនៃ តូច បំផុតនៅ ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការដាក់ពាក្យសុំជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល និងមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់គោលនយោបាយពន្ធ អនុគ្រោះប្រែប្រួលទៅតាមប្រទេស និងឧស្សាហកម្ម។ ជាទូទៅអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតមានបុគ្គលិកតិច ឬមិនមាន បុគ្គលិកតែម្តងដែលពួកគេអាចធ្វើអាជីវកម្មជាលក្ខណៈឯកកម្មសិទ្ធដែលបម្រើសេវាមកម្ម ឬលក់ទំនិញដែលអាច មានដូចជា ហាងលក់ឱសថ្ឋៈ ហាងលក់នំ បង្អែម បន្លែ ត្រីសាច់ ជាដើមដែលលក្ខណៈជាការលក់រាយ។[1]

---

[1]គេហទំព័រ Open Development: Small and Minimum Enterprise (SME)
https://opendevelopmentcambodia.net/km/topics/small-and-medium-enterprises-sme/

តារាងទី២ ៖ និយមន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម និង សហគ្រាសខ្នាតធំ

ចំណាត់ថ្នាក់	និយមន័យរបស់រដ្ឋាភិបាល	
	ចំនួននិយោជិត (នាក់)	ទ្រព្យសកម្ម (មិនរាប់បញ្ចូលដី និងគិតជាដុល្លារអាមេរិក)
មីក្រូសហគ្រាស	<១១	<៥០ 000
សហគ្រាសខ្នាតតូច	១១ – ៥០	៥០ 000 - ២៥០ 000
សហគ្រាសខ្នាតមធ្យម	៥១ – ១00	២៥០ 000 - ៥00 000
សហគ្រាសខ្នាតធំ	>១00	>៥00 000

ប្រភព៖ ក្របខ័ណ្ឌអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម (២៩ កក្កដា ២០០៥)[1]

១.២ គោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រង

ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មតូចបំផុតតាចពាក់ព័ន្ធនឹងការអនុវត្តគោលការណ៍ដែលជារឿយៗ ខុសពីអ្វីដែលប្រើនៅក្នុងអង្គការធំៗ។ នេះគឺជាគោលការណ៍សំខាន់ៗសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព៖

1. **ការផ្តោតអារម្មណ៍របស់អតិថិជន ៖** ផ្តល់អាទិភាពដល់ការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងបង្កើតទំនាក់ទំនងរឹងមាំ។ សេវាកម្មផ្ទាល់ខ្លួនអាចជាអត្ថប្រយោជន៍ប្រកួតប្រជែងដ៏សំខាន់សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត។
2. **ប្រសិទ្ធភាព ៖** សម្រួលប្រតិបត្តិការដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយ និងបង្កើនផលិតភាពជាអតិបរមា។ ការ ប្រើប្រាស់ធនធានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពរួមទាំងពេលវេលា និង ថវិកាគឺជាកត្តាសំខាន់សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត។
3. **ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ៖** រក្សាកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុយ៉ាងល្អិតល្អន់គ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន និងតាមដានការចំណាយ។ ការរៀបចំផែនការថវិកា និងហិរញ្ញវត្ថុមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដើម្បីធានាបាននូវនិរន្តរភាព។[2]
4. **ការសម្របខ្លួនបាន ៖** មានភាពបត់បែននិងត្រៀមខ្លួនដើម្បីសម្របខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងទីផ្សារ ឬឧស្សាហកម្ម។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតជារឿយៗអាចឈានជើងចូលបានលឿនជាងអាជីវកម្មខ្នាតតូច ឬអាជីវកម្មខ្នាតកណ្តាល។

[2] គេហទំព័រ geeksofgeek, Small Business Management: Meaning, Features, Skills, Tools and Strategies https://www.geeksforgeeks.org/small-business-management-meaning-features-skills-tools-and-strategies/

5. **ទីផ្សារនិងម៉ាកយីហោ៖**បង្កើតអត្តសញ្ញាណម៉ាកយីហោដ៏រឹងមាំនិងប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ដូចជាប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងការនិយាយផ្ទាល់មាត់ ដើម្បីទៅដល់អតិថជនគោលដៅរបស់អ្នក។
6. **ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព ៖** ធានាគុណភាពខ្ពស់នៅក្នុងផលិតផលឬសេវាកម្ម ដើម្បីបង្កើតកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ និងភាពស្មោះត្រង់របស់អតិថិជន។ ភាពស៊ីសង្វាក់គ្នាគឺជាគន្លឹះ។
7. **បណ្តាញ និងទំនាក់ទំនង ៖** បង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនងអាជីវកម្ម អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងអតិថិជនសក្តានុពល។ ទំនាក់ទំនងអាចនាំទៅរកឱកាស និងការគាំទ្រថ្មី។
8. **ការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក ៖** ប្រសិនបើ អ្នកមានបុគ្គលិក ជួលដោយប្រុងប្រយ័ត្ន បណ្តុះបណ្តាលពួកគេ ឱ្យបានល្អ និងជំរុញបរិយាកាសការងារវិជ្ជមាន។ សូម្បីតែនៅក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតក៏ដោយ ការពេញចិត្តរបស់បុគ្គលិកអាចប៉ះពាល់ដល់ដំណើរការទាំងមូល។
9. **ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ៖** ប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាព និងកាត់បន្ថយការចំណាយ។នេះអាចរួមបញ្ចូលការប្រើប្រាស់កម្មវិធីសម្រាប់គណនេយ្យការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន (CRM) និងទីផ្សារ។
10. **ការអនុលោមតាមច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិ ៖** ទទួលបានព័ត៌មានអំពីតម្រូវការផ្នែកច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិដែលប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មរបស់អ្នករួមទាំងកាតព្វកិច្ចពន្ធនិងបទប្បញ្ញត្តិជាក់លាក់សម្រាប់ឧស្សាហកម្ម។
11. **ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ ៖** កំណត់គោលដៅច្បាស់លាស់ និងបង្កើតផែនការយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីសម្រេចបាន។ សូម្បីតែអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតក៏ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការមានផែនទីបង្ហាញផ្លូវសម្រាប់ការរីកចម្រើន និងការអភិវឌ្ឍ។
12. **ការច្នៃប្រឌិត៖** បន្តស្វែងរកវិធីក្នុងការច្នៃប្រឌិត និងកែលម្អផលិតផល សេវាកម្ម និងដំណើរការរបស់អ្នក។ ការច្នៃប្រឌិតអាចជួយឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកខុសគ្នាពីដៃគូប្រកួតប្រជែង។

ដោយប្រកាន់ខ្ជាប់នូវគោលការណ៍ទាំងនេះអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតអាចគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព សម្រេចបាននូវកំណើន និងកសាងអនាគតប្រកបដោយនិរន្តរភាព។[2]

១.៣ លក្ខណៈនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច

ទំហំនៃអាជីវកម្មអាចមានការកំណត់ផ្សេងៗពីគ្នាពីប្រទេសមួយទៅប្រទេសមួយ លក្ខណៈនៃការកំណត់ គឺអាស្រ័យលើស្ថាប័នរបស់ប្រទេសនោះជាអ្នកកំណត់ថាត្រូវកំណត់ចំនួនបុគ្គលិកប៉ុន្មាននិងទំហំទឹកប្រាក់ ប៉ុន្មានឲ្យស្ថិតនៅក្នុងប្រភេទនៃអាជីវកម្មណាមួយ។ដោយប្រភេទអាជីវកម្មទាំងនោះរួមមាន អាជីវកម្មខ្នាតតូច បំផុត (Micro-sized businesses) អាជីវកម្មខ្នាតតូច (Small-sized business) អាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម (Medium- sized businesses) និងអាជីវកម្មខ្នាតធំ (Large-sized businesses)។ ចំណាត់ថ្នាក់ទាំងនោះរួមមាន ៖

- **នៅសហរដ្ឋអាមេរិក**

នៅសហរដ្ឋអាមេរិកគេចែកថ្នាក់អាជីវកម្មជា ៣ប្រភេទ រួមមានៈ

- អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៖ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំតិចជាង ៣៨.៥ លានដុល្លារ និងបុគ្គលិកមិនលើសពី ១ ៥០០ នាក់
- អាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម ៖ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំចន្លោះពី ៣៨.៥ លានដុល្លារទៅ ១ ពាន់លានដុល្លារ និងបុគ្គលិកចំនួនពី ១ ៥០០ ទៅ ២ ០០០ នាក់
- អាជីវកម្មខ្នាតធំ ៖ ប្រាក់ចំណូលច្រើនជាង ១ ពាន់លានដុល្លារ និងបុគ្គលិកច្រើនជាង ២ ០០០ នាក់

- **នៅអឺរ៉ុប**

នៅអឺរ៉ុបគេចែកថ្នាក់អាជីវកម្មជា ៤ប្រភេទ រួមមានៈ

- អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ៖ បុគ្គលិកតិចជាង ១០ នាក់និងមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំមិនលើសពី ២ លានអឺរ៉ូ
- អាជីវកម្មខ្នាតតូចៈ បុគ្គលិកតិចជាង ៥០ នាក់ និងមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំមិនលើសពី ១០ លានអឺរ៉ូ
- អាជីវកម្មខ្នាតមធ្យមៈ បុគ្គលិកតិចជាង ២៥០ នាក់និងមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំមិនលើសពី ៥០ លានអឺរ៉ូ
- អាជីវកម្មខ្នាតធំៈ បុគ្គលិកមានចំនួនចាប់ពី ២៥០ នាក់ ឬច្រើនជាងនេះ ហើយមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំ លើសពី ៥០ លានអឺរ៉ូ ។

សហភាពអឺរ៉ុបបានកំណត់កត្តាចម្បងដែលកំណត់ថាតើសហគ្រាសគឺជាសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ដោយផ្អែកលើកត្តាចំនួនបុគ្គលិក (Staff headcount) និងចំណូលឬតារាងតុល្យការសរុប (Turnover or Balance sheet) ។សហគ្រាស ខ្នាតតូចបំផុតមានបុគ្គលិកចាប់ពី១-៩នាក់និងមានទំហំទឹកប្រាក់មិនលើសពី២ លានអឺរ៉ូ ខ្នាតតូចមានបុគ្គលិកចាប់ពី១០នាក់ ដល់ ៤៩ នាក់និងទំហំទឹកប្រាក់មិនលើសពី១០លានអឺរ៉ូនិងសហគ្រាសខ្នាតមធ្យមមានបុគ្គលិកចាប់ពី ៥០ នាក់ដល់ ២៤៩ នាក់ និងទំហំទឹកប្រាក់មិនលើសពី៥០លានអឺរ៉ូ ។

តារាងទី ៣ ៖ ចំណាត់ថ្នាក់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមសហភាពអឺរ៉ុប

ប្រភេទសហគ្រាស	**ចំនួនបុគ្គលិក**	**ចំណូល**	**តារាតុល្យការសរុប**
ធុនតូចបំផុត	តិចជាង១០នាក់	តូចជាងឬស្មើ២លានអឺរ៉ូ	តូចជាងឬស្មើ២លានអឺរ៉ូ
ធុនតូច	តិចជាង៥០នាក់	តូចជាងឬស្មើ១០លានអឺរ៉ូ	តូចជាងឬស្មើ១០លានអឺរ៉ូ
ធុនមធ្យម	តិចជាង២៥០នាក់	តូចជាងឬស្មើ៥០លានអឺរ៉ូ	តូចជាងឬស្មើ៤៣លានអឺរ៉ូ

ប្រភព ៖ ការគណនារបស់អ្នកស្រាវជ្រាវ

- **នៅប្រទេសវៀតណាម**

នៅប្រទេសវៀតណាមយោងតាមច្បាស់គាំទ្រសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម(ច្បាប់ 04/2017/QH14 ចុះថ្ងៃទី ១២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៧) បានបែងចែកជា២ផ្នែកគឺផ្នែកកសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់និងនេសាទឧស្សាហកម្ម និងសំណង់ និង ផ្នែកជំនួញ និងសេវាកម្ម)។

ផ្នែកកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់និងនេសាទ ឧស្សាហកម្មនិងសំណង់

- អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ៖ បុគ្គលិកតិចជាង ១០ នាក់ ដែលមានប្រាក់ចំណូល ឬក៏ដើមទុនសរុបមិនលើស ពី ៣ ពាន់លានដុង
- អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៖ បុគ្គលិកចន្លោះពី ១១-១០០ នាក់ ដែលមានប្រាក់ចំណូលសរុបមិនលើសពី ៥០ពាន់លានដុង និងដើមទុនសរុបមិនលើសពី ២០ ពាន់លានដុង
- អាជីវកម្មមធ្យម ៖ បុគ្គលិកចន្លោះពី ១០១-២០០ នាក់ ដែលមានប្រាក់ចំណូលសរុបមិនលើសពី ៣០០ ពាន់លានដុង និងដើមទុនសរុបមិនលើសពី ១០០ ពាន់លានដុង ។

- **នៅប្រទេសថៃ**

នេះបើតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់ក្រសួងស្តីពីការតាក់តែងបានកំណត់លក្ខណៈ នៃការលើកកម្ពស់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (២០១៩) និងសេចក្តីប្រកាសរបស់ការិយាល័យលើកកម្ពស់សហគ្រាស ធុនតូច និងមធ្យម ការកំណត់លក្ខណៈនៃសហគ្រាសធុនតូចបំផុត សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ត្រូវបាន កំណត់ឡើងវិញដោយផ្អែកលើចំណូល និងការងារប្រចាំឆ្នាំ ដើម្បីអាចលើកកម្ពស់សហគ្រិនគោលដៅ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពស្របតាមស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចបច្ចុប្បន្ន ។

ប្រទេសថៃបានបែងចែកអាជីវកម្មដូចខាងក្រោម៖

- អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត៖ បុគ្គលិកតិចជាង ៥ នាក់ និងមានប្រាក់ចំណុលតិចជាង ១.៨ លានបាត
- អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៖ បុគ្គលិកចន្លោះពី ៦-៥០ នាក់ និងមានប្រាក់ចំណូលលើសពី ១.៨ លានបាត និង មិនលើសពី ១០០ លានបាត។
- ជំនួញ និងសេវាកម្ម ៖ បុគ្គលិកចន្លោះពី ៦-៣០ នាក់ និងមានប្រាក់ចំណូលលើសពី ១.៨ លានបាត និង មិនលើសពី ៥០ លានបាត ។
- អាជីវកម្មមធ្យមរោងចក្រផលិតកម្ម ៖ បុគ្គលិកចន្លោះពី ៥១-២០០ នាក់ និងមានប្រាក់ចំណូលលើសពី ១០០ លាន បាត និងមិនលើសពី ៥០០ លានបាត
- ជំនួញ និងសេវាកម្ម ៖ បុគ្គលិកចន្លោះពី ៣១-១០០ នាក់ និងមានប្រាក់ចំណូលលើសពី ៥០ លានបាត និងមិនលើសពី ៣០០ លានបាត ។

- **នៅប្រទេសចិន**

សហគ្រាសទាំងឡាយណាដែលមានបុគ្គលិកចាប់ពី ១ ដល់ ៣០០០ នាក់មានទ្រព្យសកម្មចាប់ពី៤០ដល់ ៤០០លានយ៉ននិងចំណូលសរុបចាប់ពី១០ដល់៣០០លានយ៉នត្រូវចាត់ទុកក្នុងចង្កោម សហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត ខ្នាតតូចនិងមធ្យម។

- **នៅប្រទេសកម្ពុជា**

រហូតមកដល់ ឆ្នាំ២០០៥ ប្រទេសកម្ពុជាមិនទាន់មានចំណាត់ថ្នាក់ ជាផ្លូវការសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត តូច និងមធ្យម (**MSMEs**) ទេ។ វិទ្យាស្ថានជាតិស្ថិតិនៃក្រសួងផែនការបានចាត់ចំណាត់ថ្នាក់សហគ្រាសដែលមានបុគ្គលិកតិចជាង១០នាក់ជាសហគ្រាសខ្នាតតូចមានចំនួន១១នាក់ឬច្រើនជាងនេះជាសហគ្រាសខ្នាតធំបន្ទាប់មកក៏មានការចាត់ថ្នាក់ថា សហគ្រាសដែលមាននិយោជិតពី១១ ទៅដល់១០០នាក់ ជាសហគ្រាសខ្នាតមធ្យម ផងដែរ។ ស្របពេលជាមួយគ្នានេះក្រសួងឧស្សាហកម្មរ៉ែនិងថាមពលបានកំណត់សហគ្រាសខ្នាតតូចមាន បុគ្គលិកតិចជាង៥០នាក់ ។ក្រសួងមួយចំនួនប្រើនិយមន័យមួយឬទាំងពីរនេះ ខណៈពេលដែលអ្នកផ្សេងទៀតប្រើនិយមន័យផ្សេងគ្នាអាស្រ័យលើមូលដ្ឋាននៃតម្លៃទ្រព្យសកម្ម។ នេះធ្វើឱ្យវាមានការលំបាកក្នុងការប្រៀបធៀបទិន្នន័យ **MSMEs**ពីប្រភពផ្សេងៗគ្នា ហើយនៅពេលដែលនិយមន័យត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរពីមួយដំណាក់កាលមួយទៅដំណាក់កាលមួយបន្ទាប់ទៀត។ នៅខែកក្កដាឆ្នាំ២០០៥ អនុគណៈកម្មាធិការសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា បានស្នើការចាត់ថ្នាក់ដូចខាងក្រោម។

- អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត៖ បុគ្គលិកតិចជាង ១០ នាក់ ដែលមានទ្រព្យសកម្ម(មិនរាប់បញ្ចូលដី)មិនលើសពី ៥ ម៉ឺនដុល្លាអាមេរិក
- អាជីវកម្មខ្នាតតូច៖ បុគ្គលិកចន្លោះ ១០-៥០ នាក់ ដែលមានទ្រព្យសកម្ម(មិនរាប់បញ្ចូលដី)ចន្លោះពី៥-២៥ ម៉ឺនដុល្លាអាមេរិក[3]
- អាជីវកម្មមធ្យម៖ បុគ្គលិកចន្លោះ ៥១-១០០ នាក់ ដែលមានទ្រព្យសកម្ម(មិនរាប់បញ្ចូលដី)ចន្លោះពី២៥-៥០ ម៉ឺនដុល្លាអាមេរិក
- អាជីវកម្មខ្នាតធំ៖ បុគ្គលិកច្រើនជាង ១០០ នាក់ ដែលមានទ្រព្យសកម្ម(មិនរាប់បញ្ចូលដី)ច្រើនជាង៥០ ម៉ឺនដុល្លាអាមេរិក

[3] National Bank of Cambodia, Roles of SMEs in Cambodia's Digital Economy https://www.nbc.gov.kh/download_files/macro_conference/english/RolesofSMEsinCambodiaDigitalEconomy.pdf

តារាងទី ៤៖ និយមន័យនៃប្រភេទសហគ្រាសនៅប្រទេសកម្ពុជា

ប្រភេទសហគ្រាស	ក្រសួងឧស្សាហកម្ម វិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យានឹងនវានុវត្តន៍ ចំនួនបុគ្គលិក	អនុគណៈកម្មាធិការនៃសហគ្រាសធុនតូចនឹងមធ្យមកម្ពុជា ទ្រព្យសកម្ម	អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនឹងហិរញ្ញវត្ថុ ចំណូល
ធុនតូចបំផុត (micro)	តិចជាង១០នាក់	តិចជាង៥0000ដុល្លា	តិចជាង៦២៥00ដុល្លា
ធុនតូច (small)	ពី១០ទៅ១៥នាក់	ពី២៥0000ទៅ ៥00000ដុល្លា	ពី៦២៥00ទៅ១៧៥000 ដុល្លា
ធុនមធ្យម (Medium)	ពី៥១ទៅ១00នាក់	ពី៥00000ទៅ ២៥0000ដុល្លា	ពី១៧៥000ទៅ ១000000ដុល្លា
ធុនធំ (large)	លើសពី១០០នាក់ឡើងទៅ	លើសពី៥00000ដុល្លា	លើសពី១000000ដុល្លា

ប្រភព ៖ ស្ថាប័នរដ្ឋនានានិងការគណនារបស់អ្នកស្រាវជ្រាវ២០២១

- **នៅប្រទេសឡាវ**

ចំពោះទំហំអាជីវកម្មនៅប្រទេសឡាវ ក៏ដូចប្រទេសដទៃដែរគឺបានចែកជា ៣ប្រភេទ គឺ ៖

- អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ៖ បុគ្គលិកចំនួនពី ១ ទៅ ៤ នាក់ និងមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំមិនលើសពី ១០០ លានគីប ឬក៏តម្លៃទ្រព្យសកម្មមិនលើសពី ៧0 លានគីប
- អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៖ បុគ្គលិកចំនួនពី ៥ ទៅ ១៩ នាក់ និងមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំមិនលើសពី ៤០០ លានគីប ឬក៏តម្លៃទ្រព្យសកម្មមិនលើសពី ២៥0 លានគីប
- អាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម ៖ បុគ្គលិកចំនួនពី ២0 ទៅ ៩៩ នាក់ និងមានចំណូលប្រចាំឆ្នាំមិនលើសពី ២000 លាន គីប ឬក៏តម្លៃទ្រព្យសកម្មមិនលើសពី ១២០០ លានគីប ។

១.៤ ប្រភេទនៃអាជីវកម្ម

ប្រភេទរបស់អាជីវកម្ម អាជីវកម្មត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ជា៤ប្រភេទ និងជាទូទៅមានរចនាសម្ព័ន្ធដូចជា ៖

១.៤.១. ឯកកម្មសិទ្ធិ (Sole Proprietorship)

គឺជាអាជីវកម្មដែលមានកម្មសិទ្ធិផ្តាច់មុខត្រូវបានគ្រប់គ្រង និងដំណើរការដោយមនុស្សតែម្នាក់។ មិនមានការបែងចែកផ្លូវច្បាប់រវាងអាជីវកម្ម និងម្ចាស់ទេ ដែលមានន័យថា បំណុលពន្ធ និងច្បាប់នៃអាជីវកម្មគឺជាការទទួលខុសត្រូវរបស់ម្ចាស់។ ដោយបុគ្គលនោះមានសិទ្ធិចំពោះប្រាក់ចំណេញ និងទទួល ខុសត្រូវរាល់កាតព្វកិច្ចបំណុល និងកាតព្វកិច្ចនានារបស់អាជីវកម្ម ។[4]

១.៤.២. សហកម្មសិទ្ធិ (Partnership)

គឺជាទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មរវាងមនុស្សពីរនាក់ឬច្រើននាក់ដែលរួមគ្នាធ្វើអាជីវកម្ម។ដៃគូនីមួយៗរួម ចំណែក ធនធាន និងថវិកាដល់អាជីវកម្ម ចែករំលែកប្រាក់ចំណេញ និងការបាត់បង់អាជីវកម្ម។ ដោយប្រាក់ ចំណេញ និងការ បាត់បង់រួមគ្នាត្រូវបានកត់ត្រានៅលើការបង់ពន្ធរបស់ដៃគូនីមួយៗ ។ ការបង្កើតអាជីវកម្មសហកម្មសិទ្ធិ (ភាពជាដៃគូ)គឺ ឆាប់រហ័សបំផុត និងមិនទាមទារបែបបទស្របច្បាប់ច្រើនដូច អាជីវកម្មសាជីវកម្មទេ ។ អាជីវកម្មសហកម្មសិទ្ធិបានបែងចែកជា ៣ប្រភេទ ដោយរួមមាន សហកម្មសិទ្ធិទូទៅ (General Partnerships)៖ នេះគឺជាប្រភេទភាពជាដៃគូដែលងាយស្រួលបំផុត ដើម្បីបង្កើត ដោយមានការចំណាយលើការថែទាំតិចតួច។ ដៃគូនីមួយៗត្រូវបានចាត់ទុកថាជាការចូលរួមនៅក្នុង ប្រតិបត្តិការនៃអាជីវកម្ម ហើយមានការទទួលខុសត្រូវគ្មានដែនកំណត់សម្រាប់ដៃគូនីមួយៗ។ នេះមានន័យថា ទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ដៃគូទាំងអស់អាចប្រើប្រាស់ដើម្បីសងបំណុលរបស់ដៃគូ។នេះក៏មានន័យថាដៃគូនីមួយៗទទួលខុសត្រូវចំពោះរាល់សកម្មភាពរបស់ដៃគូផ្សេងទៀត ។ សហកម្មសិទ្ធិមានកំណត់ (Limited Partnerships)៖ ភាពជាដៃគូប្រភេទនេះមានសហកម្មសិទ្ធិទូទៅយ៉ាងហោចណាស់មួយ។ ដោយសហកម្មសិទ្ធិទូទៅនេះទទួលយកការទទួលខុសត្រូវគ្មានដែនកំណត់សម្រាប់ភាពជាដៃគូនិងគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន។សហកម្មសិទ្ធិមានកំណត់គ្រាន់តែទទួលខុសត្រូវលើភាគ ហ៊ុន ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេនៅក្នុងអាជីវកម្មប៉ុណ្ណោះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្នុងនាមជាដៃគូសហកម្មសិទ្ធិមានកំណត់ពួកគេមិនពាក់ព័ន្ធនិងការសម្រេចចិត្តគ្រប់គ្រងនិងមិនមានការគ្រប់គ្រងផ្ទាល់លើអាជីវកម្មនោះទេ ។ សហកម្មសិទ្ធិទំនួលខុសត្រូវមានកំណត់ (Limited Liability Partnerships) គឺស្រដៀងគ្នាទៅនឹង សហកម្មសិទ្ធិទូទៅដែរ ដែលដៃគូជាច្រើនទទួលខុសត្រូវចំពោះប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ដៃគូនៅក្នុង LLPs មិនទទួលខុសត្រូវផ្ទាល់ចំពោះសកម្មភាពរបស់ដៃគូផ្សេងទៀត ឬបំណុលរបស់អាជីវកម្មនោះ ទេ។ ជាអកុសល មិនមែនអាជីវកម្មទាំងអស់អាចជា LLPs នោះទេ។ អាជីវកម្មប្រភេទនេះច្រើនតែជួលអ្នកមាន កម្រិតលើវិជ្ជាជីវៈមួយចំនួន[4] ដូចជាមេធាវី ឬគណនេយ្យករ ។ ជាទូទៅ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងប្រភេទអាជីវកម្មផ្សេងទៀត អាជីវកម្មប្រភេទសហកម្មសិទ្ធិបានផ្តល់ភាព បត់បែនបានច្រើន ប៉ុន្តែក៏មានហានិភ័យច្រើនផងដែរ។

១.៤.៣ សាជីវកម្ម (Corporation)

គឺជាអាជីវកម្មដែលមនុស្សមួយក្រុមដើរតួជាអង្គភាពតែមួយ។ម្ចាស់ត្រូវបានសំដៅជាទូទៅថាជាភាគទុនិកដែលផ្លាស់ប្តូរការពិចារណាសម្រាប់ភាគហ៊ុនរួមរបស់សាជីវកម្ម។ សាជីវកម្មគឺជាអង្គភាព អាជីវកម្មស្របច្បាប់ដែលបានញែកម្ចាស់អាជីវកម្មនិងអ្នកគ្រប់គ្រងសាជីវកម្មទៅជាមនុស្សផ្សេងគ្នាដែល ទម្រង់អាជីវកម្មបែបនេះមានទម្រង់

[4] គេហទំព័រ Britanica money, Business Structure basics: Corporation, partnership, sole propritor, LLC https://www.britannica.com/money/types-of-business-structures

ខុសប្លែកពី ទម្រង់ឯកកម្មសិទ្ធិនិងសហកម្មសិទ្ធិ ដែលក្នុងនោះមិនមានការបែងចែក អ្នកដែលជាម្ចាស់និងអ្នកគ្រប់គ្រង ផ្សេងគ្នានោះទេ។ សាជីវកម្មត្រូវប្រតិបត្តិយោង ទៅតាមលក្ខន្តិកៈនិងច្បាប់របស់ប្រទេស ឬរដ្ឋដែលម្ចាស់អាជីវកម្មធ្វើប្រតិបត្តិការ ។[4]

១.៤.៤. ក្រុមហ៊ុនទំនួលខុសត្រូវមានកំណត់ (Limited Liability Company)

គឺជារចនាសម្ព័ន្ធអាជីវកម្មថ្មីហើយមានដំបូងគេនៅ Wyoming ក្នុងឆ្នាំ១៩៧៧ និងនៅក្នុងរដ្ឋផ្សេងទៀតក្នុងទសវត្សរ៍ឆ្នាំ ១៩៩០ ។ ក្រុមហ៊ុនទំនួលខុសត្រូវមានកម្រិត បានរួមបញ្ចូលគ្នានូវអត្ថប្រយោជន៍ពន្ធ នៃសហកម្មសិទ្ធិជាមួយនឹងអត្ថប្រយោជន៍នៃការទទួលខុសត្រូវមានកម្រិតនៃសាជីវកម្ម ។ ក្រុម ហ៊ុនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត (LLCs) គឺជាប្រភេទអាជីវកម្មដែលអាចបត់បែនបានបំផុត ដោយLLCs រួម បញ្ចូលគ្នានូវទិដ្ឋភាពនៃសហកម្មសិទ្ធិ និងសាជីវកម្ម ដែលពួកគេរក្សាអត្ថប្រយោជន៍ពន្ធនៃកម្មសិទ្ធិផ្តាច់មុខ និងការទទួលខុសត្រូវមានកម្រិតនៃសាជីវកម្ម។ លើសពីនេះទៀត LLCs ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីស្ថាន។[4]

១.៥ ទស្សនៈទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

អាជីវកម្មតូចបំផុតដំណើរការលើមាត្រដ្ឋានមានកំណត់ជាមួយនឹងការវិនិយោគដើមទុនតិចតួចបុគ្គលិកមួយចំនួនតូច និងឧបករណ៍តិចតួចបំផុត។ លក្ខណៈសំខាន់ៗរួមមានៈ

- រចនាសម្ព័ន្ធកម្មសិទ្ធិ ៖ អាជីវកម្មទាំងនេះច្រើនតែជាកម្មសិទ្ធិផ្តាច់មុខ ភាពជាដៃគូ ឬសាជីវកម្មខ្នាតតូច គ្រប់គ្រងដោយឯកជន និងគ្រប់គ្រងដោយបុគ្គល ឬក្រុមតូច ។
- ប្រាក់ចំណូលនិងការងារ ៖ ពួកគេបង្កើតប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំទាបជាង និងផ្តល់ការងារដល់មនុស្សតិចជាងបើធៀបនឹងក្រុមហ៊ុនធំៗ។ កម្រិតជាក់លាក់សម្រាប់អ្វីដែលបង្កើតជា "តូចខ្លាំង" អាចប្រែប្រួល ប៉ុន្តែជាធម្មតាវាធ្លាក់ចុះយ៉ាងល្អនៅក្រោមដែនកំណត់ខាងលើដែលបានកំណត់សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច។
- មាត្រដ្ឋានប្រតិបត្តិការ ៖ មាត្រដ្ឋានប្រតិបត្តិការគឺតូច ពាក់ព័ន្ធនឹងធនធានតិចជាង កម្លាំងពលកម្មមានកម្រិត និងដំណើរការអាជីវកម្មសាមញ្ញជាង។
- ភាពបត់បែន ៖ អាជីវកម្មខ្នាតតូចច្រើនតែមានភាពបត់បែនកាន់តែច្រើនក្នុងការសម្របខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរទីផ្សារ និងតម្រូវការរបស់អតិថិជន ដោយសារទំហំរបស់ពួកគេ និងភាពស្មុគស្មាញទាប ។

គុណលក្ខណៈទាំងនេះអាចឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចមានភាពរហ័សរហួននិងច្នៃប្រឌិត ដែលជាញឹយៗបម្រើទីផ្សារពិសេស ឬសហគមន៍មូលដ្ឋានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

១.៦ បញ្ហាប្រឈមទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

យើងមិនអាចនិយាយបានទេថារាល់អាជីវកម្មទាំងអស់ដែលបានបង្កើតឡើងគឺសុទ្ធតែប្រឈមមុខទៅនឹងភាពបរាជ័យនោះទេ ប៉ុន្តែគេអាចនិយាយបានថាភាគច្រើនអាជីវកម្មដែលបង្កើតឡើងថ្មី គឺជួបនឹងបញ្ហាប្រឈម

ដោយក្នុងនោះអាជីវកម្មខ្លះខ្វះខាតជំនាញ និងបទពិសោធន៍ ខ្លះខ្វះខាតដើមទុនគ្មានការគ្រប់គ្រងចរន្តសាច់ប្រាក់ ខ្លះការអត់ធ្មត់ព្រមទាំងកើតមានវិបត្តហិរញ្ញវត្ថុព្រមគ្នា ហើយខ្លះទៀតខ្វះធនធានមនុស្សជាដើម។ អ្នកជំនាញផ្នែកប្រឹក្សាអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យមបានធ្វើការកត់សម្គាល់ថា ភាគច្រើនចំណុចខ្វះខាតរបស់សហគ្រិនទាំងនោះមាន4ចំណុចសំខាន់ៗដូចបង្ហាញជូនខាងក្រោមនេះ ៖

- **ឧបសគ្គនៃផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ** ៖ គ្រប់គ្នាសុទ្ធតែបានគិតដល់បញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុជាចំណុចចាប់ផ្តើម ប៉ុន្តែម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយចំនួនអាចនឹងមានការធ្វេសប្រហែសនូវចំណុចសំខាន់ចំនួន ២ ផ្សេងទៀត នោះគឺ ទី១ ការគណនាប្រាក់ចំណូលមិនបានច្បាស់លាស់ធៀបទៅនឹងប្រាក់ចំណាយប្រចាំខែ ហើយទី២ គឺការគណនាទៅលើការចំណាយលើសង្វាក់ផលិតកម្មមិនបានលម្អិត ហើយជាលទ្ធផលវានឹងធ្វើឲ្យប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅដល់ផែនការហិរញ្ញវត្ថុប្រចាំឆ្នាំរបស់អាជីវកម្ម។
- **កង្វះខាតផ្នែកជំនាញគ្រប់គ្រង** ៖ ជាទូទៅម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចតែងដើរតួជាបុគ្គលិកផងជាគណនេយ្យផង និងជាអ្នកគ្រប់គ្រងផងពោលគឺស្ទើរតែគ្រប់តំណែងការងារទាំងអស់ដែលមាន។ ការប្រកាន់យកការងារច្រើនផ្នែកក្នុងពេលតែមួយ វាប្រាកដណាស់ថាប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងមិន អាចកើតមាននោះទេ។ ក្នុងន័យនេះម្ចាស់អាជីវកម្មចាំបាច់ត្រូវតែមានការគ្រប់គ្រប់ និងមានបំណែងចែកការងារឱ្យបានច្បាស់លាស់ ជាពិសេសការចាត់ថ្នាក់បុគ្គលិកទៅតាមជំនាញនីមួយៗ ហើយប្រគលើការងារឱ្យគេបំពេញហើយម្ចាស់អាជីវកម្មចាំទទួលយកលទ្ធផលដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ងាយស្រួលក្នុងការធ្វើផែនការអាជីវកម្មបន្ត។
- **ផែនការអាជីវកម្មដែលមិនមានប្រសិទ្ធភាព** ៖ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាក្រុមមនុស្សដែលមានវ័យ ក្មេង និងមានភាពតក់ក្រហលទៅលើចំណង់ និងបំណងចង់បានរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែនៅពេលដែលពួកគេបានរៀបចំផែនការអាជីវកម្មក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លីណាមួយនោះ វានឹងធ្វើឲ្យវាមានចន្លោះប្រហោង ហើយនៅពេលដែលពួកគេចាប់ផ្តើមធ្វើប្រតិបត្តិការពួកគេនឹងជួបបញ្ហាភ្លាមក៏មាន។ ដូចនេះផែនការអាជីវកម្មត្រូវតែប្រាកដថាលម្អិតតាមដែលអាចធ្វើទៅបានដោយក្នុងនោះសូម្បីតែបញ្ហាបុគ្គលិកឬសន្តិសុខ ម្នាក់ ក៏អាចបង្កទៅជាបញ្ហាដែលពិបាកដោះស្រាយបានដែរ។
- **គ្មានជំនាញទីផ្សារ៖** តើអ្នកបានយល់ទេថា អ្វីជាការកំណត់គោលដៅទីផ្សារ? តើវិធីណាខ្លះដែលអាចយកផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នកបង្ហាញទៅកាន់អតិថិជនគោលដៅឲ្យបាលយល់ពីគុណភាពរបស់វា? តើត្រូវចំណាយពេល និងធនធានប៉ុន្មានដើម្បីផ្សព្វផ្សាយ? ទាំងអស់នេះគឺជាបញ្ហា ដែលអ្នកចាំបាច់ត្រូវតែពិចារណា គួសវាសអំពីយុទ្ធសាស្ត្រឱ្យបានឬចាល់មុនពេលចាប់ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ បច្ចុប្បន្ន វិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្សព្វផ្សាយមួយចំណែកធំត្រូវបានគេពឹងផ្អែកទៅលើបច្ចេកវិទ្យា ឬប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនាក់សង្គមដែលក្រៅពីបណ្តាញសង្គម facebook នៅមាន ដូចជា Telegram, whatsapp, SMS, YouTube, Linked-

in, twitter, Blogger, Skype រួមជាមួយបណ្តាញផ្សេងៗមួយចំនួនដែលសុទ្ធតែជាមធ្យោបាយក្នុងការជំរុញការផ្សព្វផ្សាយអំពីផលិតផលទៅកាន់ទីផ្សារ។[5]

- **ការចំណាយខ្ពស់៖** ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាជារឿយៗពាក់ព័ន្ធនឹងការដោះស្រាយជាមួយនឹងការចំណាយខ្ពស់ នីតិវិធីវែងឆ្ងាយ និងឯកសារទូលំទូលាយ ដែលអាចជាបន្ទុកជាពិសេសសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលមានធនធានមានកម្រិត ។[6]
- **ផលិតភាពទាប និងជំនាញមានកម្រិត៖** អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាច្រើនទទួលរងពីកម្រិតផលិតភាពទាប និងកង្វះកម្លាំងពលកម្មជំនាញ។ នេះជាផ្នែកមួយដោយសារតែលទ្ធភាពទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាល និងឱកាសអប់រំមានកម្រិតសម្រាប់បុគ្គលិក។[7]
- **ការចូលទៅកាន់ទីផ្សារមានកំណត់៖** អាជីវកម្មខ្នាតតូចច្រើនតែប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាក្នុងការពង្រីកមូលដ្ឋានអតិថិជនរបស់ពួកគេ ដោយសារធនធានទីផ្សារមានកម្រិត វត្តមានឌីជីថលមិនគ្រប់គ្រាន់ និងការលំបាកក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារថ្មី។[8]
- **បញ្ហាបុគ្គលិក៖** ការស្វែងរក និងរក្សាបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាព គឺជាបញ្ហាទូទៅសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលជារឿយៗមិនអាចផ្តល់ប្រាក់បៀវត្សរ៍ ឬអត្ថប្រយោជន៍ដែលអាចប្រកួតប្រជែងបានបើប្រៀបធៀបទៅនឹងក្រុមហ៊ុនធំៗ។[8]
- **ការសម្របខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរបច្ចេកវិជ្ជា៖** ជាមួយនឹងភាពជឿនលឿននៃបច្ចេកវិទ្យាយ៉ាងឆាប់រហ័ស អាជីវកម្មខ្នាតតូចតែងតែជួបការលំបាកក្នុងការរក្សាដោយសារតែធនធានមានកម្រិត។ ការអនុវត្តការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល ដូចជាការទទួលយកកម្មវិធីថ្មី ឬយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារឌីជីថល អាចជាដំណើរការស្មុគស្មាញ និងចំណាយច្រើន។[9]

---

[5] គេហទំព័រ AMS, ធុរកិច្ច បរិយាបន្ន https://economy.ams.com.kh/21279

[6] Cambodia - market challenges. (2024, February 21). International Trade Administration | Trade.gov. https://www.trade.gov/country-commercial-guides/cambodia-market-challenges

[7] Harrison. (2023, November 6). Sharing of insights on the challenges and opportunities of Cambodian SMEs in financing options and investor. Cambodia Investment Review. https://cambodiainvestmentreview.com/2023/11/06/sharing-of-insights-on-the-challenges-and-opportunities-of-cambodian-smes-in-financing-options-and-investor-engagement/

[8] Ma'aji, M. M., Barnett, C., Han, K. T., & Haruna, A. A. (2024). Challenges Cambodian Startups Face when Scaling up their Operations. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/377085275_Challenges_Cambodian_Startups_Face_when_Scaling_up_their_Operations

[9] Small business, big problem: New report says 67% of SMEs worldwide are fighting for survival. (n.d.). World Economic Forum. https://www.weforum.org/press/2022/12/small-business-big-problem-new-report-says-67-of-smes-worldwide-are-fighting-for-survival/

១.៧ បញ្ហាផ្សេងៗដែលប៉ះពាល់ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅប្រទេសកម្ពុជា

ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះ មានបញ្ហាប្រឈមផ្សេងទៀតដែលបង្កការលំបាកយ៉ាងខ្លាំងសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងប្រតិបត្តិការ និងឆ្ពោះទៅមុខ។ បញ្ហានោះរួមមានការរាតត្បាតជំងឺកូវីដ-១៩, សង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែន, និងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក។

១.៧.១ ការផ្ទុះឡើងដំបូងនៃជំងឺកូវីដ-១៩

ការផ្ទុះឡើងដំបូងនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ត្រូវបានគេរាយការណ៍ថាបានកើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសចិននៅចុងឆ្នាំ ២០១៩ ហើយនៅថ្ងៃទី ៣០ ខែមករា ឆ្នាំ ២០២០ អង្គការសុខភាពពិភពលោក (WHO) បានប្រកាសថា វាជាការព្រួយបារម្ភជាអន្តរជាតិនូវភាពអាសន្នទៅលើផ្នែកសុខភាពសាធារណៈ(PHEIC)។ ជំងឺរាតត្បាតកូវីដ-១៩ បានជះឥទ្ធិពលដល់សេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក ហើយការកើនឡើងនៃវិបត្តិនេះកំពុងប៉ះពាល់ដល់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍មិនត្រឹមតែទៅលើភាពអាសន្នផ្នែកសុខភាពប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងបានបំផ្លាញដល់ការអភិវឌ្ឍសង្គម និងសេដ្ឋកិច្ចដល់ប្រទេសទាំងនោះយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរផងដែរ។ដូចគ្នានេះដែរ បណ្តាប្រទេសសមាជិកអាស៊ានទាំងអស់កំពុងរងនូវផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមពីជំងឺកូវីដ-១៩។ ខណៈការផ្ទុះឡើងនៃជំងឺនេះជាសកល បាននាំឱ្យមានការរំខានដល់ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ និងបង្កជាការរាំងស្ទះទៅដល់តម្រូវការ ព្រមទាំងលំហូរនៃការធ្វើដំណើរ ពាណិជ្ជកម្មនិងការវិនិយោគ ដែលជា ហេតុបាននាំមកនូវការរំខាន ទៅលើគ្រប់វិស័យ នៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច នៅក្នុង បណ្តាប្រទេសអាស៊ាន ក្នុងនោះរួមទាំងប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។

ជំងឺកូវីដ-១៩ បានគម្រាមកំហែងយ៉ាងខ្លាំងទៅលើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចទៅលើវិស័យផ្សេងៗនៃការអភិវឌ្ឍរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ខណៈដែលវិស័យទេសចរណ៍ ផលិតកម្មសម្រាប់ការនាំចេញ និងវិស័យសំណង់ត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាវិស័យដែលបានរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងបំផុត។ ជាការពិត នៅពេលរួមបញ្ចូលគ្នាវិស័យទាំងបីខាងលើនេះបានចូលរួមចំណែកច្រើនជាង ៧០ ភាគរយនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជា និងបង្កើតការងារប្រហែលជា ៣៩,៥ ភាគរយនៃការងារសរុបនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៩។ វិធានការណ៍ឆ្លើយតបជាសកលដើម្បីទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលនៃមេរោគនេះ ជាក់ស្តែងបានបង្កឱ្យមានការធ្លាក់ចុះនៃសេវាកម្មទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច។ បើយោងតាមរដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងទេសចរណ៍នៅឆ្នាំ ២០២០នេះ ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបានគេប៉ាន់ប្រមាណថា នឹងខាតបង់ប្រាក់ចំណូលពីវិស័យទេសចរណ៍ប្រមាណជា ៣ ពាន់លានដុល្លារ។ លោកបានបន្តទៀតថា ក្នុងរយៈពេល ៤ ខែដំបូងភ្ញៀវទេសចរបរទេសប្រមាណជា ១,៦ លាននាក់បានមកទស្សនាប្រទេសកម្ពុជាដែលជាតួលេខបង្ហាញពីការធ្លាក់ចុះ ៥២ ភាគរយ បើប្រៀបធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន។ លើសពីនេះ គោលដៅទេសចរណ៍ដែលមានអ្នកទេសចរ មកទស្សនាច្រើនជាងគេក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគឺខេត្តសៀមរាប ត្រូវបានកត់សំគាល់ពីការធ្លាក់ចុះនៃចំនួនភ្ញៀវទេសចរស្មើនឹង ៤៥,៦ ភាគរយ និងការធ្លាក់ចុះរហូតដល់ទៅ៩៩,៦ ភាគរយ សម្រាប់ខែមេសាឆ្នាំ ២០២០

បើប្រៀបធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន។ អាជីវកម្មដែលទាក់ទងនឹងវិស័យទេសចរណ៍ចំនួន ២.៩៥៦ ត្រូវបានបិទទ្វារ ដែលបណ្ដាលឱ្យអត្រាភាពគ្មានការងារធ្វើមានចំនួន ៤៥.៤០៥ នាក់ខណៈពេលដែលការប៉ាន់ស្មានពីធនាគារពិភពលោក (World Bank) បង្ហាញថា ជាសាកលយ៉ាងហោចណាស់មានការងារចំនួន ១,៧៦ លានកន្លែងកំពុងប្រឈមនឹងការបាត់បង់។ យោងតាមក្រសួងការងារ និងបណ្ដុះបណ្ដាលវិជ្ជាជីវៈ រោងចក្រសរុបចំនួន ៤៣៣ និង អាជីវកម្មដែលទាក់ទងនឹងវិស័យទេសចរណ៍នៅទូទាំងប្រទេសបានបិទទ្វារជាបណ្ដោះអាសន្ន។ ការបិទទ្វារជាបណ្ដោះអាសន្ននេះ បានធ្វើឱ្យកម្មករកាត់ដេរប្រមាណជា ១៣៥.០០០ នាក់ និងកម្មករទេសចរណ៍ ១៧.០០០ នាក់គ្មានការងារធ្វើ។

ការផ្ទុះឡើងនៃជំងឺកូវីដ-១៩ បានធ្វើឲ្យការនាំចេញរបស់កម្ពុជាលើវិស័យវាយនភ័ណ្ឌ ស្បែកជើង និងទំនិញសម្រាប់ធ្វើដំណើរបានកើនឡើងត្រឹមតែ ៧,៥ ភាគរយប៉ុណ្ណោះ ក្នុងរយៈពេល ៣ ខែដំបូងនៃឆ្នាំ ២០២០ ដែលស្មើនឹងការធ្លាក់ចុះ ១៧,៧ ភាគរយ បើប្រៀបធៀបនឹងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំ ២០១៩។ បើយោងតាមធនាគារពិភពលោក ការធ្លាក់ចុះនេះកើតឡើងដោយសារការធ្លាក់ចុះ ០,៥ ភាគរយនៃការនាំចេញសម្លៀកបំពាក់ស្បែកជើង និងទំនិញសម្រាប់ការធ្វើដំណើរទៅកាន់ទីផ្សារអឺរ៉ុប (រួមទាំងចក្រភពអង់គ្លេស) ដែលនេះជាការធ្លាក់ចុះជាលើកដំបូងចាប់តាំងពីវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុពិភពលោកឆ្នាំ ២០០៨-២០០៩។ ខណៈកំណើនក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មត្រូវបានគេព្យាករណ៍ថា នឹងថយចុះមកនៅត្រឹម ៦,៥ ភាគរយ ក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ជាមួយនឹងការធ្លាក់ចុះនៃផលិតកម្មសម្លៀកបំពាក់សម្រាប់ការនាំចេញ និងសំណង់ នេះបើយោងតាមធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី (ADB)។ ការណ៍នេះជាលទ្ធផលនៃកំណើនដ៏យឺតយ៉ាវនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចនៃបណ្ដាប្រទេសជឿនលឿនធំៗ និងការធ្លាក់ចុះសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងខ្លាំងនៃសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតចិន និងជាពិសេសការដកផ្នែកខ្លះនៃប្រព័ន្ធអនុគ្រោះពន្ធពាណិជ្ជកម្មរបស់សហភាពអឺរ៉ុបពីប្រទេសកម្ពុជាដែលចាប់ផ្ដើមនៅដើមខែសីហា ឆ្នាំ២០២០។ ជាការពិតណាស់ លំហូរចូលនៃវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេស (FDI) មានជាង ៥០ ភាគរយនៃវិនិយោគសរុបនៅកម្ពុជាភាគច្រើនផ្ដោតលើវិស័យសំណង់ ដែលមានប្រភពមកពីប្រទេសចិន (រួមទាំងហុងកុង) និងតៃវ៉ាន់ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ បន្ទាប់ពីការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ នៅក្នុងប្រទេសចិនមក ការវិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេសនៅក្នុងវិស័យសំណង់មានការធ្លាក់ចុះយ៉ាងខ្លាំង។ជាក់ស្ដែងកាលពីឆ្នាំ ២០១៩ កំណើននៃការវិនិយោគមានប្រមាណជា ១១ ពាន់លានដុល្លារពោលគឺកើនឡើងជិតទ្វេដងពី ៥,៥ ពាន់លានដុល្លារនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៨។ យ៉ាងណាក៏ដោយ យោងតាមរបាយការណ៍ចុងក្រោយរបស់ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុបានប៉ាន់ប្រមាណថា ការរាតត្បាតនៃជំងឺកូវីដ-១៩បាននាំឱ្យការវិនិយោគក្នុងវិស័យសំណង់មានអត្រាធ្លាក់ចុះ -៥,៣ ភាគរយក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ដោយសារតែការថមថយនៃការវិនិយោគផ្ទាល់ពីប្រទេសចិន។

យោងតាមអង្គការសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ និងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច (OECD) វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចនេះនឹងបន្តឱ្យមានផលប៉ះពាល់រយៈពេលមធ្យមលើភាពក្រីក្រនិងសុខុមាលភាព ជាពិសេសក្នុងចំណោមជនងាយរងគ្រោះនៅក្នុងសង្គម និងអ្នកដែលធ្វើការក្នុង សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ ដូចដែលត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុងអត្ថបទសង្ខេបគោលនយោបាយរបស់អង្គការស្បៀងអាហារ និងកសិកម្មពិភពលោក(FAO) បានបង្ហាញថាជំងឺរាតត្បាតកូវីដ-១៩ នឹងធ្វើឱ្យក្រុមជនងាយរងគ្រោះជាក់លាក់មួយចំនួន រួមមានស្ត្រី កុមារ ជនជាតិដើមភាគតិច និងពលករចំណាកស្រុករងផលប៉ះពាល់កាន់តែធ្ងន់ធ្ងរ ដោយសារតែភាពអត់ការងារធ្វើ និងកង្វះការងារសម្រាប់អ្នកប្រកបរបរនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ យោងតាមអង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO) បានប៉ាន់ប្រមាណថា កម្មករធ្វើការនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធជិត១,៦ពាន់លាននាក់បានរងផលប៉ះពាល់ទៅលើសមត្ថភាពក្នុងការរកចំណូល។ នេះដោយ សារតែការវិធានការណ៍បិទប្រទេស និងវិធានការណ៍ផ្សេងៗទៀតក្នុងការបង្ការការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ និងឬដោយសារតែពួកគេធ្វើការនៅក្នុងវិស័យដែលរងគ្រោះខ្លាំងបំផុតស្រាប់។ ចំពោះប្រទេសកម្ពុជាស្ថានភាព កាន់តែមានលក្ខណៈពិបាកនៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធពីព្រោះកម្មករកាត់ដេរបានរួមចំណែកខ្លាំងក្នុងការជំរុញសេដ្ឋកិច្ចទៅដល់អ្នកលក់អាហារតាមចិញ្ចើមថ្នល់ ហាងកាត់សក់ និងអ្នកផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូន។ ឆ្លងតាមការសិក្សាកន្លងមកបានប៉ាន់ប្រមាណថា ប្រាក់ឈ្នួលដែលកម្មករទទួលបាននៅក្នុងវិស័យកាត់ដេរអាចគាំទ្រសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចមនុស្សពី ៥ ទៅ ៦ នាក់ក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធតាមរយៈការជំរុញសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុក។ ដូច្នេះភាពអត់ការងារធ្វើរបស់កម្មកររោងចក្រប៉ះពាល់ដល់អ្នកដែលមានសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ ដូច្នេះភាពអត់ការងារធ្វើរបស់កម្មកររោងចក្របានធ្វើឲ្យប៉ះពាល់បន្តដល់អ្នកប្រកបរបរនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធគួរឱ្យកត់សម្គាល់។ ស្របពេលគ្នានេះដែរការផ្ញើរប្រាក់ពីបរទេសមានការថយចុះយ៉ាងខ្លាំង។ យោងតាមក្រុមហ៊ុន Emerging Markets Consulting (EMC) ប្រទេសកម្ពុជាអាចខាតបង់ប្រហែលជា ៩០ លានដុល្លារសម្រាប់ការផ្ញើរប្រាក់របស់ពលករខ្មែរពីប្រទេសថៃក្នុងរយៈពេល ៦ ខែ។ ខណៈទិន្នន័យត្រីមាសទី ១ ឆ្នាំ២០២០ ពីធនាគារអេស៊ីលីដាភីអិលស៊ីបង្ហាញថា ការផ្ញើប្រាក់របស់ពលករខ្មែរដែលធ្វើការនៅសាធារណរដ្ឋកូរ៉េមានចំនួន ៣,៥ លានដុល្លារដោយមានចំនួនប្រតិបត្តិការ ១.៣៧៣ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ធ្លាក់ចុះជិតពាក់កណ្តាលពី ៦,២ លានដុល្លារដោយមានប្រតិបត្តិការចំនួន ២.២៧០ ក្នុងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន។ បន្ទាប់ពីកំណើនសេដ្ឋកិច្ចល្អក្នុងរយៈពេលពីរទសវត្ស កំណើនសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបានរំពឹងថានឹងធ្លាក់ចុះវិញនៅឆ្នាំ២០២០ នេះ។ ការធ្លាក់ចុះនេះ ដោយសារតែផលប៉ះពាល់នៃការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ និងមួយផ្នែកទៀតដោយសារតែការធ្លាក់ចុះសេដ្ឋកិច្ចនៃប្រទេសមានសេដ្ឋកិច្ចជឿនលឿន និងសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតចិន បូករួមជាមួយនឹងការធ្លាក់ចុះសមត្ថភាពនាំចេញទៅកាន់ទីផ្សារនាំចេញទៅអឺរ៉ុប នេះបើយោងតាមធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី។ជុំវិញការព្យាករណ៍កំណើនសេដ្ឋកិច្ចមុនពេល និងក្រោយពេលការផ្ទុះឡើងនៃជំងឺកូវីដ-១៩

ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានភាពខុសគ្នាទៅតាមស្ថាប័នផ្សេងៗគ្នា រួមមានការព្យាករណ៍របស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាផងដែរសម្រាប់ឆ្នាំ២០២០ និង២០២១ ដូចដែលបានបង្ហាញក្នុងតារាងខាងក្រោម។[10]

តារាងទី ៥៖ ការប៉ាន់ស្មានិងព្យាករមកលើសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាគិតជាភាគរយ

ការប៉ាន់ស្មាន និងព្យាករមកលើសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា គិតជា(%)				
ស្ថាប័ន	មុនពេល កូវីដ-១៩		ក្រោយពេល កូវីដ-១៩*	
	២០២០ប៉ាន់.	២០២១ព្យា.	២០២០ព្យា.	២០២១ព្យា.
រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា (RGC)	៦.៥	៧.០	-១.៩	៣.៥
ធនាគារអភិវឌ្ឍអាស៊ី (ADB)	៦.៨	N/A	-៤.០	៥.៩
ធនាគារពិភពលោក (WB)	៦.៩	៦.៨	-២.០	៤.៣
មូលនិធិរូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ (IMF)	៦.៧	៦.៧	-២.៨	៦.៨

(ប៉ាន់=ការប៉ាន់ស្មាន, ព្យា=ការព្យាករ)

កំណត់សម្គាល់៖ ទិន្នន័យទាំងនេះត្រូវបានប្រមូលពីប្រភពផ្លូវការ ហើយទិន្នន័យ (*) ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងតារាងជាទិន្នន័យថ្មីបំផុតហើយទំនងជានឹងត្រូវបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពបន្ត។

ប្រភព៖ អង្គការទិន្នន័យអំពីការអភិវឌ្ឍ

១.៧.២ ផលប៉ះពាល់នៃសង្រ្គាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែន

ផលប៉ះពាល់នៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែនលើសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាមានទំហំតូច។ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ បានបញ្ជាក់ថា ផលប៉ះពាល់នៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី និងអ៊ុយក្រែនលើសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា គឺមានទំហំតូច ដោយហេតុថាទំនាក់ទំនងសេដ្ឋកិច្ច ដោយផ្ទាល់រវាងកម្ពុជាជាមួយ នឹង ប្រទេសជម្លោះទាំងពីរមានកម្រិតទាបខណៈផលប៉ះពាល់នេះត្រូវបានប៉ះប៉ូវមកវិញមួយផ្នែកធំតាមរយៈការសម្រេចបាននូវអត្រាខ្ពស់នៃការចាក់វ៉ាក់សាំងកូវីដ១៩ ដែលបានធ្វើឱ្យកម្ពុជាបង្កើតបាននូវ "ភាពសាំសហគមន៍" ជាមូលដ្ឋានសំខាន់សម្រាប់ការបើកប្រទេសឡើងវិញ និងបានអនុញ្ញាតឱ្យសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុកចាប់ផ្តើមវិលត្រឡប់ទៅរកភាពប្រក្រតីវិញ។ ស្របគ្នានឹងការព្យាករណ៍សេដ្ឋកិច្ចសកលឡើងវិញសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាត្រូវបានរំពឹងថា នឹងបន្តនិន្នាការកើនឡើងក្នុងអត្រា៥,៨% ក្នុងឆ្នាំ២០២២ ដែលបន្តគាំទ្រដោយភាពល្អប្រសើរនៃតម្រូវការសកល បើទោះបីជារងការប៉ះទង្គិចពីការផ្ទុះឡើងនៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី និងអ៊ុយក្រែនយ៉ាងណាក្តី។ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ បានឱ្យដឹងថា សង្គ្រាមនេះបានបង្កផលប៉ះពាល់ដោយប្រយោលដល់សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា តាមរយៈការកើនឡើងថ្លៃទំនិញគ្រប់ប្រភេទ ពិសេស ប្រេងឥន្ធនៈ និងវត្ថុធាតុដើមកសិកម្មរួមមាន ជី និងថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតជាដើម។ ទន្ទឹមនេះ ការកើនឡើង ថ្លៃជារួមបានបង្កផលប៉ះពាល់ដល់សកម្មភាពចាយវាយ និងប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុកក៏ដូចជាជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជន។

ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច បានបញ្ជាក់ដូច្នេះថា ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ផលប៉ះពាល់នៃសង្គ្រាមនេះមកលើសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា គឺមានទំហំតូច ដោយហេតុថាទំនាក់ទំនងសេដ្ឋកិច្ចដោយផ្ទាល់រវាងកម្ពុជាជាមួយនឹងប្រទេសជម្លោះទាំងពីរ

[10] គេហទំព័រ៖ Open Development: ផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមនៃជំងឺកូវីដ-១៩ មកលើប្រទេសកម្ពុជា https://opendevelopmentcambodia.net/km/profiles/socio-economic-impact-of-covid-19-on-cambodia/

មានកម្រិតទាប។ ផលប៉ះពាល់នេះត្រូវបានប៉ះប៉ូវមកវិញមួយផ្នែកធំតាមរយៈការសម្រេចបាននូវអត្រាខ្ពស់នៃការចាក់វ៉ាក់សាំងកូវីដ១៩ដែលបានធ្វើឱ្យកម្ពុជាបង្កើតបាននូវភាពសាំសហគមន៍ ជាមូលដ្ឋានសំខាន់សម្រាប់ការបើកប្រទេសឡើងវិញ និងបានអនុញ្ញាត ឱ្យសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុកចាប់ផ្តើមវិលត្រឡប់ទៅរកភាព ប្រក្រតីវិញ

បន្ថែមលើនេះការបន្តដាក់ចេញនូវវិធានការអន្តរាគមន៍ មុតស្រួចរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលក្នុងការជួយរក្សាលំនឹងធុរកិច្ច និងជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជន ជាពិសេសកម្មករ និយោជិត និងគ្រួសារក្រីក្រ និងជនងាយរងគ្រោះដែលទទួលរង ផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិជំងឺកូវីដ១៩ក៏រំពឹងថា នឹងបន្តចូលរួមចំណែកទ្រទ្រង់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចជារួមសម្រាប់ឆ្នាំ២០២២។

សម្រាប់ឆ្នាំ២០២៣ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាត្រូវបានព្យាករណ៍ថា នឹងសម្រេចបានអត្រាកំណើនក្នុងរង្វង់ ៦,២% ដោយសារការរំពឹងទុកនៃការបន្តនិន្នាការល្អប្រសើរនៃតម្រូវការសកល និងទំនុកចិត្តវិនិយោគ ស្របពេលដែលវិបត្តិជំងឺកូវី១៩ មានភាពស្រាកស្រាន្ត និងអាចគ្រប់គ្រងបាន។ ទន្ទឹមនេះ “ក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រ និងកម្មវិធីស្តារនិងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ក្នុងការរស់នៅជាមួយកវីដ១៩ តាមគន្លងប្រក្រតីភាពថ្មី សម្រាប់ឆ្នាំ ២០២១-២០២៣នឹងបន្តរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជំរុញ និងការបង្កើនតម្លៃបន្ថែមទៀត ដល់អនុវិស័យជំរុញកំណើនដែលមានស្រាប់ក៏ដូចជាលើកកម្ពស់ អនុវិស័យសក្តានុពល ដែលជាចន្ទល់កំណើនថ្មីរួមមាន អនុវិស័យកម្មន្តសាលមិនមែនកាត់ដេរ និងអនុវិស័យគមនាគមន៍ ព្រមទាំងការ អភិវឌ្ឍវិស័យសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។

ជាមួយគ្នានេះរាជរដ្ឋាភិបាលបានគិតគូរបង្កើនកញ្ចប់ អន្តរាគមន៍ ជាពិសេសផ្នែកសង្គម និងសេដ្ឋកិច្ចដើម្បីជួយកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ពីការកើនឡើងអតិផរណា និងការបង្កើនការវិនិយោគក្នុងស្រុក ដើម្បីលើកម្ពស់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច និងបង្កើតការងារជូនប្រជាជនផងដែរ។

ក្នុងឆ្នាំ២០២២ អតិផរណាត្រូវបានប៉ាន់ស្មានថានឹងអាចកើនឡើងក្នុងរង្វង់ ៥,០% ដោយសារការកើនឡើងខ្ពស់នៃថ្លៃប្រេងអន្តរជាតិនិងថ្លៃទំនិញផ្សេងៗទៀតបណ្តាលមកពីសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី និងអ៊ុយក្រែន។ សម្រាប់ឆ្នាំ២០២៣, អតិផរណាត្រូវបានរំពឹងថានឹងថមថយមកវិញក្នុងរង្វង់ ២,៥% ដោយសារការរំពឹងទុកនូវការវិលត្រឡប់ទៅរកប្រក្រតីភាពវិញនៃថ្លៃប្រេង និងទំនិញផ្សេងៗទៀតក៏ដូចជាសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច។

អត្រាប្តូរប្រាក់រំពឹងថានឹងស្ថិតក្នុងរង្វង់ជាមធ្យមប្រចាំឆ្នាំប្រមាណ ៤ ០៦៥ រៀល ក្នុងមួយដុល្លារអាមេរិកក្នុងឆ្នាំ២០២២និងឆ្នាំ២០២៣ដោយសារអន្តរាគមន៍របស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាក្នុងការរក្សាស្ថិរភាពថ្លៃ និងទំនុកចិត្តពីសាធារណជនលើការប្រើប្រាស់ប្រាក់រៀល។

ឱនភាពគណនីវន្ត (រួមបញ្ចូលបង្វែរ) ត្រូវបានប៉ាន់ស្មានថានឹងរួមតូចមកវិញក្នុងទំហំប្រមាណ ២៦,៨% នៃ ផសស ក្នុងឆ្នាំ២០២២ធៀបនឹង ៤៥,៤% នៃ ផសស ឆ្នាំ២០២១ក្រោមការរំពឹងទុកនូវការត្រឡប់ទៅរកប្រក្រតីភាព

នៃសមតុល្យពាណិជ្ជកម្មក្នុងខណៈដែលចំណូលពីភ្ញៀវទេសចរអន្តរជាតិនិងប្រាក់បញ្ញើពីក្រៅប្រទេស ក៏ត្រូវបានរំពឹងថានឹងងើបឡើងវិញសន្សឹមៗ ស្របតាមភាពស្រាកស្រាន្តនៃស្ថានភាព នៃវិបត្តិជំងឺកូវីដ-១៩ជាបណ្ដើរៗ។

សម្រាប់ឆ្នាំ២០២៣ ឱនភាពគណនីចរន្តរំពឹងថានឹងបន្ថយមកតូចក្នុងរង្វង់ ១៤,១% នៃ ផសស ដោយសារការរំពឹងទុកនូវការបន្តកើនឡើងនៃការនាំចេញនិងការបន្តនិន្នាការងើបឡើងនៃចំណូលពីភ្ញៀវទេសចរអន្តរជាតិ។ ជាមួយ គ្នានេះ វំហូរវិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេសសម្រាប់ឆ្នាំ២០២២ និងឆ្នាំ២០២៣ ត្រូវបានរំពឹងថា នឹងងើបឡើងក្នុងរង្វង់ ១២,៣% នៃ ផសស និង ១១,៦% នៃ ផសស រៀងគ្នា ដោយសារការបន្តកើនឡើងនូវទំនុកចិត្តវិនិយោគ ជាមួយនឹងបរិយាកាសកាន់តែអំណោយផលរបស់កម្ពុជាក្នុងបរិការណ៍នៃការផ្លាស់ប្ដូរកាន់តែលឿននូវខ្សែច្រវាក់ផលិតកម្ម និងផ្គត់ផ្គង់តំបន់ និងសកល ស្របពេលដែលវិបត្តិជំងឺកូវីដ១៩មានភាពស្រាកស្រាន្ត។

ជាលទ្ធផលទុនបម្រុងអន្តរជាតិសរុបត្រូវបានរំពឹងថា នឹងបន្តកើនឡើងដល់ ២១ ២៧១ និង ២២ ១៥៥ លានដុល្លារអាមេរិក ដែលធានាការនាំចូលបានប្រមាណ ៧,៧ និង ៧,៦ ខែ ក្នុងឆ្នាំ២០២២ និងឆ្នាំ២០២៣ រៀងគ្នា។[11]

១.៧.៣ វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក

កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសកលនៅ ឆ្នាំ២០២៣ នឹងអាចមានកម្រិតខ្សោយខ្លាំងរាប់ចាប់តាំងពី ឆ្នាំ២០០១។ មូលហេតុចម្បងគឺដោយសារពិភពលោក ត្រូវបន្តប្រឈមទល់នឹងវិបត្តិភូមិសាស្ត្រនយោបាយ វិបត្តិនៃការឡើងថ្លៃទំនិញជាទូទៅ វិបត្តិសង្គ្រាមឈ្លានភាពរបស់រុស្ស៊ីលើអ៊ុយក្រែន និងវិបត្តិជំងឺកូវីដ១៩។ រីឯ សេដ្ឋកិច្ចរបស់កម្ពុជាកំពុងងើបឡើងវិញបានល្អ ប្រៀបធៀបជាមួយអំឡុងពេលនៃការផ្ទុះជំងឺកូវីដ១៩ ក៏ប៉ុន្តែកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនេះអាចនឹងត្រូវប្រឈមជាមួយវិបត្តិសកលនានាដែលកំពុងកើតមានឡើងនៅលើសកលលោក។ ផ្អែកតាមរបាយការណ៍ចេញផ្សាយដោយស្ថាប័នធំៗ រួមមាន ធនាគារស្វ៊ីស Credit Suisse ធនាគារអាមេរិក Goldman Sachs ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុអាមេរិក J.P. Morgan ធនាគារអង់គ្លេស HSBC និងប្រភពគួរឱ្យទុកចិត្តផ្សេងៗ ទស្សនវិស័យសេដ្ឋកិច្ចសកលសម្រាប់ឆ្នាំ២០២៣ អាចសង្ខេបបានដូចខាងក្រោម៖

- **ទីមួយ៖** កត្តាភូមិសាស្ត្រនយោបាយនឹងបន្តកំណត់ជោគវាសនាសេដ្ឋកិច្ចសកល នៅប៉ុន្មានឆ្នាំខាងមុខ
    - អស់រយៈពេលជាច្រើនឆ្នាំមកហើយ កត្តាភូមិសាស្ត្រនយោបាយមិនសូវជះឥទ្ធិពលខ្លាំងទៅលើសេដ្ឋកិច្ចសកល និងប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ។ ពិភពលោកពីមុននេះមានទំនាក់ទំនងអន្តរជាតិល្អ និងមានស្ថិរភាព ហើយការជឿទុកចិត្តគ្នារវាងប្រទេសមហាអំណាចមានកម្រិតខ្ពស់។ កត្តានេះអំណោយផលខ្លាំងណាស់ដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់ និងការវិនិយោគ។

[11] ប្រភព ៖ សារពត៌មាន AMS https://economy.ams.com.kh/finance/news/the-impact-of-the-russia-ukraine-war-on-the-cambodian-economy-is-small/

- ក៏ប៉ុន្តែ អ្វីៗបានផ្លាស់ប្តូរ ជាពិសេស នៅក្រោយការប្រឈមមុខដាក់គ្នារវាងមហាអំណាចចិន និង អាមេរិក តាំងពីជំនាន់លោក ដូណាល់ ត្រាំ។ ការប្រឈមមុខលើវិសាលភាពកាន់តែធំបានបន្តកើនឡើងនៅជំនាន់លោក **ចូ បៃឌិន** ផងដែរ។ ដោយសារការប្រជែងភូមិសាស្ត្រនយោបាយនឹងបន្តកើនមានឡើងនៅច្រើនឆ្នាំខាងមុខ គេមិនគួររំពឹងខ្ពស់អំពីការត្រលប់មកវិញឆាប់ៗនោះទេនូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងការវិនិយោគខ្លាំងខ្លាដូចពីមុន។

- **ទីពីរ៖** កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសកលនឹងមានកម្រិតខ្សោយបំផុត រាប់ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០១
    - កំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅឆ្នាំ២០២៣ត្រូវគេព្យាករណ៍ថាអាចមានកម្រិត១,៦%ប៉ុណ្ណោះនៅទូទាំងពិភពលោក។ អត្រាអ្នកគ្មានការងារធ្វើទំនងមានកម្រិតកាន់តែខ្ពស់រីឯអតិផរណា នឹងនៅតែបន្តមានកម្រិតខ្ពស់ជាងអំឡុងពេលមុនវិបត្តិជំងឺកូវីដ១៩ ប៉ុន្តែអាចទាបជាងឆ្នាំ២០២២។
    - ផ្អែកតាមរបាយការណ៍របស់មូលនិធិរូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ (IMF) សកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចសកលជារួមកំពុងធ្លាក់ចុះច្រើន និងខ្លាំងជាងការរំពឹងទុក។ កម្រិតអតិផរណាបានកើនឡើងខ្ពស់ខ្លាំង ប្រៀបធៀបក្នុងរយៈពេលជាច្រើនទសវត្សរ៍ចុងក្រោយ។ វិបត្តិនៃការឡើងថ្លៃការចំណាយក្នុងការរស់នៅ ការរឹតបន្តឹងលក្ខខណ្ឌហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងតំបន់ភាគច្រើន ការឈ្លានពានរបស់រុស្ស៊ីលើអ៊ុយក្រែន និងការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ១៩ បានរួមចំណែកបន្ថែមទម្ងន់ទៅលើការធ្លាក់ចុះកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។ យោងតាមស្ថាប័ននេះ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសកលនឹងមានកម្រិតខ្សោយបំផុតចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០១ លើកលែងតែយើងប្រៀបធៀបជាមួយអំឡុងពេលនៃវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុពិភពលោកនៅឆ្នាំ២០០៨ និងអំឡុងពេលធ្លាក់ចុះខ្លាំង នៅពេលដែលជំងឺកូវីដ១៩កំពុងកើនឡើងខ្លាំង នៅឆ្នាំ២០២០។

- **ទីបី៖** ឆ្នាំ២០២៣គឺជាឆ្នាំដែលអាចកើតមាននូវលទ្ធភាពនៃវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចសកល
    - នាពេលបច្ចុប្បន្ន ពិភពលោកកំពុងប្រឈមមុននឹងវិបត្តិយ៉ាងច្រើនដំណាលគ្នា មិនថាវិបត្តិជំងឺសកល វិបត្តិសង្គ្រាម ឬវិបត្តិផ្សេងៗ។ មូលហេតុនេះហើយដែលស្ថាប័នធំៗភាគច្រើនលើកឡើងអំពីសេណារីយ៉ូថា សេដ្ឋកិច្ចនៅបណ្តាប្រទេសជឿនលឿនទំនងជាអាចធ្លាក់ចូលទៅក្នុងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចកម្រិតស្រាល នៅឆ្នាំ២០២៣។
    - តំបន់ចាយប្រាក់អឺរ៉ូ និងចក្រភពអង់គ្លេសប្រហែលជាស្ថិតក្នុងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច ព្រោះថាប្រាក់ចំណូលរបស់ប្រជាជនត្រូវរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងពីវិបត្តិឡើងថ្លៃថាមពលនិងទំនិញជាទូទៅ។
    - កំណើនសេដ្ឋកិច្ចចិននឹងបន្តមានកម្រិតយឺតយ៉ាវ យ៉ាងហោចណាស់នៅពាក់កណ្តាលឆ្នាំដំបូងនៃឆ្នាំ២០២៣។ ទោះក្រោយការបើកប្រទេសឡើងវិញ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចចិននៅតែត្រូវប្រឈម

ជាមួយស្ថានភាពដែលប្រទេសនេះនឹងមានអ្នកឆ្លងជំងឺកូវីដ១៩កើនឡើងផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិ អចលនទ្រព្យ ការធ្លាក់ចុះចំនួនប្រជាសាស្ត្រ និងការធ្លាក់ចុះផលិតភាព។

- សហរដ្ឋអាមេរិកគួរតែអាចជៀសវាងការធ្លាក់ចូលក្នុងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច ព្រោះថាកម្រិតអតិផរណារបស់ប្រទេសនេះកំពុងថមថយ ហើយអត្រាអ្នកគ្មានការងារធ្វើកំពុងធ្លាក់ចុះមកវិញ។

- **ទីបួន៖** សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាទំនងមានភាពប្រសើរឡើងវិញ ប៉ុន្តែត្រូវប្រឈមកត្តាខាងក្រៅខ្លាំង។
  - យោងតាមរបាយការណ៍ធនាគារពិភពលោក កំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅកម្ពុជាត្រូវបានព្យាករណ៍ថានឹងកើន ៥,២ភាគរយនៅឆ្នាំ២០២៣ ព្រោះថាអត្រាអ្នកមានការងារធ្វើកើនឡើង ការប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុកកើនឡើង អមដោយការធ្លាក់ចុះនៃអតិផរណា។
  - ឧស្សាហកម្មកាត់ដេរ និងការនាំចេញស្បែកជើងរបស់កម្ពុជានៅតែរក្សាបានភាពល្អប្រសើររបស់ខ្លួន។ វិស័យសេវាកម្ម ជាពិសេសវិស័យធ្វើដំណើរ និងវិស័យទេសចរណ៍ មានដំណើរការបានល្អក្រោយពេលរដ្ឋាភិបាលដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រ "រស់នៅជាមួយកូវីដ១៩" នាចុងឆ្នាំ២០២១ ហើយចំនួនភ្ញៀវទេសចរអន្តរជាតិបានកើនឡើងជាលំដាប់ រហូតដល់ទៅ ១,២លាននាក់ក្នុងរយៈពេលប្រាំបួនខែដំបូងនៃឆ្នាំ២០២២។ ទំនុកចិត្តរបស់អ្នកធុរកិច្ច និងអ្នកប្រើប្រាស់បានកើនឡើង អមដោយការកើនឡើង នៃការវិនិយោគក្នុងប្រទេស និងពីក្រៅប្រទេសផងដែរ។

ជារួម សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាកំពុងងើបឡើងវិញបានល្អ ប្រៀបធៀបអំឡុងពេលនៃការផ្ទុះជំងឺកូវីដ១៩ក៏ប៉ុន្តែកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសនេះនឹងត្រូវប្រឈមជាមួយវិបត្តិសកលនានា ដែលកំពុង កើតមានឡើង នៅលើសកលលោក៕[12]

១.៨ ស្ថានភាពទូទៅនៅប្រទេសកម្ពុជា

១.៨.១ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ

ប្រទេសកម្ពុជាស្ថិតនៅចុងខាងត្បូងនៃឥណ្ឌូចិននៃភូមិភាគអាស៊ីអាគ្នេយ៍ចន្លោះខ្សែស្របទី១០និងទី១៥នៃរយៈទទឹងខាងជើងនិងខ្សែបណ្តោយទី១០២នៃរយៈបណ្តោយខាងកើតដែលមានអាកាសធាតុក្តៅហើយសើមដែលមានផ្ទៃដី១,០៣៥គ.ម២មានរាងជាពហុកោណស្មើជ្រុងដែលមានចំណុចកណ្តាលក្បែរទីរួមខេត្តកំពង់ធំនិងមានប្រវែងពីលិចទៅកើតស្មើនឹង៥៦០គ.ម និងពីជើងទៅត្បូងប្រវែង៤៤០គ.ម។ ប្រទេសកម្ពុជាមានព្រំប្រទល់ទាំងអស់២៦០០គ.មដែលក្នុងនោះ មាន៥ភាគ៦ (៥/៦) ជាព្រំដែនគោកនិង១ភាគ៦(១/៦) ជាព្រំដែនទឹកដែលក្នុងនោះរួមមាន ៖

[12] ប្រភព៖ សារព័ត៌មាន rfI https://www.rfi.fr/km

- ព្រំប្រទល់ខាងកើតជាប់ជាមួយនឹងប្រទេសវៀតណាម
- ព្រំប្រទល់ខាងលិចជាប់ជាមួយប្រទេសថៃនិងមួយភាគទៀតជាប់ឈូងសមុទ្រថៃ
- ព្រំប្រទល់ខាងជើងជាប់នឹងប្រទេសថៃនិងមួយភាគទៀតជាប់នឹងប្រទេសឡាវ
- ព្រំប្រទល់ខាងត្បូងជាប់នឹងប្រទេសវៀតណាមនិងមួយភាគទៀតជាប់នឹងឈូងសមុទ្រថៃ។

សណ្ឋានដីនៃប្រទេសកម្ពុជា រួមមានតំបន់មាត់សមុទ្រ តំបន់ប្រជុំភ្នំ តំបន់ខ្ពង់រាប និងតំបន់ទំនាបកណ្តាល តំបន់មាត់សមុទ្រស្ថិតនៅប៉ែកនិរតីនៃប្រទេសកម្ពុជាដែលមានតំបន់ទំនាបឆ្នេរតំបន់ឆ្នេរសមុទ្រនិងតំបន់ឈូងសមុទ្រ តំបន់ប្រជុំភ្នំតំបន់ប្រជុំភ្នំនៅប្រទេសកម្ពុជារួមមានតំបន់ជួរភ្នំដងរែកតំបន់ជួរភ្នំក្រវាញនិងតំបន់កួនភ្នំតំបន់ខ្ពង់ រាប តំបន់ខ្ពង់រាបស្ថិតនៅប៉ែកខាងជើងប៉ែកខាងកើតនិងប៉ែកខាងឦសាន្តនៃប្រទេសកម្ពុជាដែលរួមមាន ខ្ពង់រាបខាងជើង ខ្ពង់រាបខាងកើតនិងឥសាន្ត ខ្ពង់រាបខេត្តកំពង់ចាម រតនគិរីនិងមណ្ឌលគិរី តំបន់ទំនាបកណ្តាលតំបន់ទំនាបកណ្តាលមានទំហំស្មើនឹង១ភាគ៣ (១/៣)នៃផ្ទៃប្រទេសទាំងមូលដែលមានទទឹង ១១០គ.មនិងបណ្តោយ៥០០ គ.មមានរាងរៀវកណ្តាលនិងរីកធំឡើងៗសំដៅទៅទិសខាងត្បូង ។ ទំនាបកណ្តាលរួមមាន ទំនាបបឹងដែលស្ថិតនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាបនិងទំនាបទន្លេបួនមុខជាទំនាបដែលស្ថិតនៅសងខាងទន្លេបួនមុខ។

ជារួមលក្ខណៈសណ្ឋានដីនៃប្រទេសកម្ពុជាបែបនេះមានសារៈសំខាន់ណាស់ចំពោះសេដ្ឋកិច្ចលើវិស័យកសិកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម ឧស្សាហកម្មនិងសេវាកម្មទេសចរណ៍ ។ល។

- លក្ខណៈអាកាសធាតុ

តាមស្ថានភាពកូអរដោនេនៃភូមិសាស្ត្រប្រទេសកម្ពុជាមានអាកាសធាតុត្រូពិចមូសុងគឺក្តៅហើយសើម និង ទទួលបានទឹកភ្លៀងជោកជាំកន្លះឆ្នាំ និងខ្យត់ភ្លៀងកន្លះឆ្នាំប៉ុន្តែសំណើមនិងកម្តៅ មានតិចឬខ្លាំងទៅតាមតំបន់ និងតាមរដូវ។

អាកាសធាតុបែបនេះអាចជះឥទ្ធិពលដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ អាកាសធាតុក្តៅហើយសើមមានលក្ខណៈប្រសើរច្រើនសម្រាប់ជីវិតមនុស្ស សត្វ រុក្ខជាតិតែមានគុណវិបត្តិខ្លះសម្រាប់កសិកម្មដោយសាររបាយទឹកភ្លៀងមិនស្មើគ្នា ដូចជាតំបន់ទំនាបកណ្តាលដែលជាតំបន់ដែលជាតំបន់កសិកម្មដ៏ធំនោះបែរជាមានភ្លៀងតិចហើយមិនទៀងទាត់កន្លែងខ្លះរាំងស្ងួតហួត ហែងខ្លាំង កន្លែងខ្លះភ្លៀងជោកជាំពេក ។កសិករតែងតែជួបប្រទះភាពរាំងស្ងួតឬទឹកជំនន់ដែលប៉ះពាល់ដល់ជីវិតមនុស្ស សត្វនិងទិន្នផលកសិកម្មជារៀងរាល់ឆ្នាំ ។

ដើម្បីទបប់ទល់នឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ ប្រពន្ធ័ធារាសាស្ត្រប្រពន្ធ័ឋាមពលវារីអគ្គិសនីនិងវិធានការនានា ជាកត្តាចាំបាច់បំផុត។

- ធនធានធម្មជាតិ

លក្ខខណ្ឌអាកាសធាតុត្រូពិចមូសុងនិងសណ្ឋានដីបានធ្វើឲ្យប្រទេសកម្ពុជាសម្បូរព្រៃឈើ សត្វព្រៃគ្រប់ប្រភេទ និងធនធានធម្មជាតិដ៏សម្បូរបែប ។ប៉ុន្តែក្នុងរយៈពេលមួយសតវត្សចុងក្រោយនេះព្រៃឈើនិងសត្វព្រៃត្រូវបានបាត់បង់ជាបន្ត បន្ទាប់គួរឲ្យព្រួយបារម្ភណ៍យ៉ាងខ្លាំង។[13]

១.៨.២ ស្ថានភាពប្រជាជន

ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំមកនេះ ប្រទេសកម្ពុជាមានការកើនឡើងជាប្រចាំនៃចំនួនប្រជាជនរបស់ខ្លួន។ នៅឆ្នាំ ២០២១ ប្រជាជនមានចំនួនប្រមាណ ១៦.៧៧ លាននាក់ ដែលបានកើនឡើងដល់ ១៦.៩៥ លាននាក់នៅឆ្នាំ ២០២២ ដែលសម្គាល់អត្រាកំណើនប្រហែល ១.០៦%។ នៅឆ្នាំ ២០២៣ ចំនួនប្រជាជនមានប្រហែល ១៧.៤ លាននាក់ ដោយបន្តនិន្នាការកើនឡើងរបស់ខ្លួន ដែលជំរុញដោយអត្រាកំណើតថេរ និងអត្រាមរណភាពធ្លាក់ចុះ ។ គិតត្រឹមខែសីហា ឆ្នាំ ២០២៤ ចំនួនប្រជាជនកម្ពុជាបានកើនឡើងដល់ប្រមាណ ១៧.៦៦ លាននាក់ ដែលបង្ហាញពីកំណើនជាបន្តបន្ទាប់ និងឆ្លុះបញ្ចាំងពីការផ្លាស់ប្តូរនគរូបនីយកម្ម និងប្រជាសាស្ត្ររបស់ប្រទេស ។ នគរូបនីយកម្មយ៉ាងឆាប់រហ័សក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះរួមជាមួយ នឹងចំនួនប្រជាជនវ័យក្មេងក៏បានរួមចំណែកដល់កំណើននេះផងដែរ ជាមួយនឹងការព្យាករណ៍បង្ហាញពីការបន្តពង្រីកនៅឆ្នាំខាងមុខ។ ទោះបីជាមានកំណើននេះក៏ដោយអត្រាកំណើនប្រជាជនបានធ្លាក់ចុះបន្តិចក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះដែលបង្ហាញពីការផ្លាស់ប្តូរបន្តិចម្តងៗឆ្ពោះទៅរករចនាសម្ព័ន្ធប្រជាសាស្ត្រដែលមានស្ថេរភាពជាងមុន។[14]

១.៩ ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជានាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនៅកម្ពុជា (២០២០-២០២៣)

ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ប្រទេសកម្ពុជាបានជួបប្រទះ នឹងការងើបឡើងវិញនៃសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងសំខាន់ បន្ទាប់ពីផលប៉ះពាល់នៃការរាតត្បាតនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ដែលបានធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចធ្លាក់ចុះ។ នៅឆ្នាំ ២០២១ ប្រទេសនេះបានផ្តោតលើការកសាងមូលដ្ឋានគ្រឹះសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួនឡើងវិញ ដោយមានការគាំទ្រពីរដ្ឋាភិបាលនិងអង្គការអន្តរជាតិ។នៅឆ្នាំ២០២២ប្រទេសកម្ពុជាបានឃើញការស្ទុះងើបឡើងវិញគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ដែលជំរុញដោយការប្រើប្រាស់ឯកជនប្រកបដោយភាពស្វាហាប់និងការងើបឡើងវិញមួយផ្នែកនៅក្នុងវិស័យទេសចរណ៍ និងវាយនភណ្ឌ ដែលជាធាតុផ្សំដ៏សំខាន់នៃសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួន ។ នៅឆ្នាំ២០២៣ ទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមខាងក្រៅដូចជាការនាំចេញទំនិញខ្សោយក៏ដោយក៏សេដ្ឋកិច្ចនៅតែមានស្ថិរភាពជាមួយនឹងកំណើន GDP ឈានដល់ ៥.៤% ដែលត្រូវបានគាំទ្រដោយការប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុកដ៏រឹងមាំ និងការងើបឡើងវិញជាបន្តបន្ទាប់នៃ

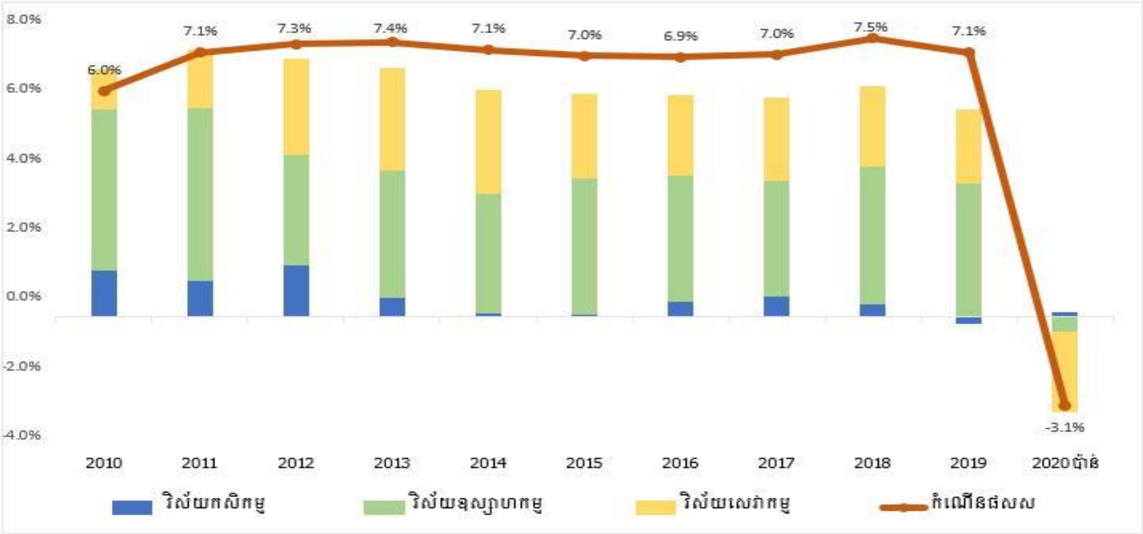
[13] សាលារាជធានីភ្នំពេញ https://phnompenh.gov.kh/phnom-penh-city/facts/

[14] គេហទំព័រ IPS: Cambodia's Population https://ips-cambodia.com/cambodias-population-and-urbanisation-trends/#:~:text=Cambodia's%20population%20sits%20around%2017.4,are%20also%20on%20the%20rise

ស័យទេសចរណ៍ ។ មូលនិធិរូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ (**IMF**) បានព្យាករណ៍ពីអត្រាកំណើន ៥.៣% សម្រាប់ឆ្នាំដូចគ្នា ដោយបង្ហាញពីគន្លងនៃការងើបឡើងវិញជាលំដាប់។ សម្លឹងឆ្ពោះទៅមុខដល់ឆ្នាំ២០២៤ ទស្សនវិស័យសេដ្ឋកិច្ចមានសុទិដ្ឋិនិយម ដោយធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ីបានព្យាករណ៍ពីការបង្កើនល្បឿននៃកំណើនដល់ ៥.៨% ដែលជំរុញដោយវិស័យផលិតកម្មដ៏រឹងមាំ និងការស្ទុះងើបឡើងវិញនៃវិស័យទេសចរណ៍ ។

១.៩.១ ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២០

ក្រាហ្វិកទី ១៖ ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២០



ប្រភព៖ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ

បើទោះជាប្រឈមនូវបញ្ហាប្រឈម និងភាពមិនប្រាកដប្រជាមួយចំនួនដូចជា ភាពតានតឹងនៃសង្គ្រាមពាណិជ្ជកម្មរវាងសហរដ្ឋអាមេរិកនិងចិន ភាពមិនប្រាកដប្រជានៃការចាកចេញរបស់អង់គ្លេសពីសហភាពអឺរ៉ុប ការឡើងកំដៅនៃភូមិសាស្ត្រនយោបាយនិងការបន្តនិន្នាការគោលនយោបាយគាំពារនិយមជាដើម សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ នៅតែបន្តសម្រេចបានកំណើនល្អក្នុងអត្រា ៧,១%។កំណើនល្អនេះត្រូវបានគាំទ្រដោយសារការបន្តរីកចម្រើននៃវិស័យឧស្សាហកម្ម និងវិស័យសេវាកម្ម ជាពិសេសអនុវិស័យសំណង់, អនុវិស័យកាត់ដេរនិងកម្មន្តសាលមិនមែនកាត់ដេរនិងអនុវិស័យលក់ដុំ-រាយ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្ដីកម្ពុជានៅបន្តជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈមជារចនាសម្ព័ន្ធសំខាន់ៗចំនួន ២ គឺ ភាពប្រកួតប្រជែងនៅមានកម្រិត និងភាពយឺតយ៉ាវនៃការធ្វើពិពិធកម្មសេដ្ឋកិច្ច ។

ជាការឆ្លើយតប រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ចេញនូវវិធានការគោលនយោបាយផ្សេងៗ មានដូចជា ៖ ការជួយសម្រួលក្នុងការកាត់បន្ថយថ្លៃដើម,ពេលវេលា និងបង្កើនភាពងាយស្រួលដល់ ការធ្វើអាជីវកម្មដោយបន្តពង្រឹងកិច្ចសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ការកាត់បន្ថយថ្លៃ និងធានាស្ថិរភាពនៃការផ្គត់ផ្គង់អគ្គិសនី ការកាត់បន្ថយថ្លៃដឹកជញ្ជូននិងឡជីស្ទីក ការបង្កើនការតភ្ជាប់ឌីជីថល និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវន្ត ការបង្កើនការបណ្ដុះបណ្ដាលជំនាញ ការកាត់បន្ថយកម្រៃក្រៅផ្លូវការ ការលើកកម្ពស់សេវាបង់ពន្ធ ការកាត់បន្ថយការធ្វើសវនកម្មពន្ធដារត្រួតគ្នានិងការជំរុញការ

ប្រកួតប្រជែង ដោយស្មើភាព ការអនុម័តច្បាប់វិនិយោគថ្មី ច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងតំបន់សេដ្ឋកិច្ចពិសេស និងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ការរៀបចំផែនការមេដើម្បីអភិវឌ្ឍខេត្តព្រះសីហនុឱ្យទៅជាតំបន់សេដ្ឋកិច្ចពិសេសគំរូ ពហុបំណង ការបន្តលើកទឹកចិត្តផ្នែកសារពើពន្ធ ដើម្បីលើកកម្ពស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនិងសហគ្រិនភាព និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ការស្វែងរកទីផ្សារក្រៅស្រុកបន្ថែមទាំងទ្វេភាគីនិងពហុភាគី តាមរយៈការពង្រីកទីផ្សារក្រៅប្រទេសទៅក្នុងប្លុកពាណិជ្ជកម្មថ្មីៗ ការពង្រឹងសមត្ថភាពស្ថាប័នក្នុងការដឹកនាំនិងការអនុវត្តគោលនយោបាយ និងវិធានការនានា ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃការសម្របសម្រួលស្ថាប័ន ឬមុខងារ តាមរយៈការធ្វើវិចារណកម្មមុខងារ និងភារកិច្ចព្រមទាំងការលើកកម្ពស់ភាពម្ចាស់ការ និងការទទួលខុសត្រូវរបស់ក្រសួង-ស្ថាប័ន ការបង្កើនការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ដោយផ្តោតសំខាន់ទាំងបរិមាណ និងគុណភាព។

ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ពិភពលោកទាំងមូលបានជួបប្រទះនឹងវិបត្តិសុខភាពសាធារណៈជាសកល ដែលបណ្តាលមកពីការរីករាលដាលយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃជំងឺកូវីដ-១៩ រហូតឈានទៅដល់ការបិទប្រទេស, ការបិទទីក្រុង, ការរឹតត្បិតការធ្វើដំណើរ និងការដាក់ចេញនូវវិធានការម៉ឺងម៉ាត់មួយចំនួនទៀត សំដៅទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ។ជាលទ្ធផលវិធានការទាំងនោះបានបន្ថែមសម្ពាធ និងបង្អាក់សកម្មភាពផលិតកម្ម, ការផ្គត់ផ្គង់, ការប្រើប្រាស់ និងការវិនិយោគ ដែលបានរុញច្រានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចសកលក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ឱ្យធ្លាក់ចុះគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ។ មិនខុសពីបណ្តាប្រទេសនានាលើសកលលោកឡើយ,សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ២០២០ ក៏បានទទួលរងផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិសកលនេះផងដែរនិងជារួមត្រូវបានវាយតម្លៃថាសម្រេចបានកំណើនអវិជ្ជមាន ក្នុងអត្រា -៣,១% ដោយសារការធ្លាក់ចុះនៃវិស័យសេវាកម្ម និងវិស័យឧស្សាហកម្ម ខណៈវិស័យកសិកម្មនៅរក្សាបានកំណើនវិជ្ជមាន ។ ក្នុងនោះ វិស័យសេវាកម្មមានកំណើនអវិជ្ជមាន ក្នុងអត្រា ៦,៧% ដោយសារការធ្លាក់ចុះយ៉ាងគំហុកនៃអនុវិស័យសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន និងកំណើនអវិជ្ជមាននៃអនុវិស័យអចលនទ្រព្យ និងអនុវិស័យផ្សេងទៀតដែលគាំទ្រដល់វិស័យទេសចរណ៍។ ជាមួយគ្នានេះ វិស័យឧស្សាហកម្មត្រូវបានវាយតម្លៃថាមានកំណើនអវិជ្ជមាន ក្នុងអត្រា ១,២% ដែលបណ្តាលមកពីការធ្លាក់ចុះនៃអនុវិស័យកាត់ដេរ និងអនុវិស័យសំណង់ ខណៈអនុវិស័យកម្មន្តសាលមិនមែនកាត់ដេរនៅរក្សាបានកំណើនខ្ពស់ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី, វិស័យកសិកម្មត្រូវបានវាយតម្លៃថាមានកំណើនវិជ្ជមានក្នុងអត្រា ០,៥% ដែលគាំទ្រដោយកំណើនទាបនៃអនុវិស័យដំណាំ និងការងើបឡើងវិញនៃអនុវិស័យចិញ្ចឹមសត្វ និងអនុវិស័យនេសាទ បន្ទាប់ពីកំណើនអវិជ្ជមានក្នុងឆ្នាំ ២០១៩។

ជាមួយនឹងកំណើនអវិជ្ជមាននេះ ផសស ថ្លៃបច្ចុប្បន្នបានធ្លាក់ចុះមក ១០៩ ០៦២ ប៊ីលានរៀល និងធ្វើឱ្យផសស សម្រាប់មនុស្សម្នាក់ថមថយមកប្រមាណ ១ ៦៥៣ ដុល្លារអាមេរិក។ អតិផរណាមានការកើនឡើងបន្តិច ប៉ុន្តែស្ថិតក្នុងកម្រិតគ្រប់គ្រងបានក្នុងអត្រា ២,៩% ក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ធៀបនឹង ១,៨% ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ ដោយសារការកើនឡើងនៃតម្រូវការ (Demand Shock) ម្ហូបអាហារ និងផលិតផលផ្សេងទៀតនៅលើទីផ្សារ ស្របពេលដែល

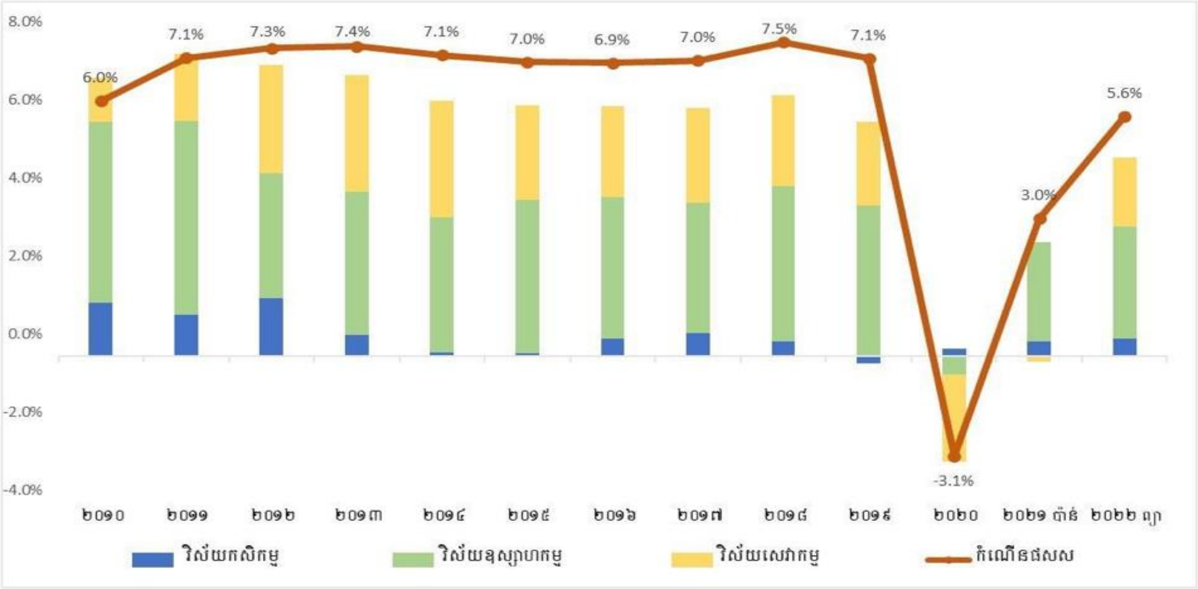
សមត្ថភាពផ្គត់ផ្គង់មានការថមថយ, ដោយឡែកថ្លៃដឹកជញ្ជូនមានការធ្លាក់ចុះ ដោយសារការធ្លាក់ថ្លៃប្រេងលើទីផ្សារអន្តរជាតិ។ យ៉ាងណាមិញ អត្រាប្តូរប្រាក់នៅតែបន្តមានស្ថិរភាពក្នុងអំឡុងពេលវិបត្តិនេះ ក្នុងតម្លៃប្រមាណ ៤ ០៨០ រៀលក្នុងមួយដុល្លារអាមេរិក។

ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងនិន្នាការខាងលើ ក៏ដូចជាគ្រប់គ្រងហានិភ័យផ្សេងៗ ដែលអាចកើតមាន រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ចេញនូវវិធានការអន្តរាគមន៍សមស្របនិងទាន់ពេលវេលា តាមរយៈការដាក់ចេញដោយប្រទាក់ក្រឡានូវគោលនយោបាយហិរញ្ញវត្ថុសាធារណៈ គោលនយោបាយរូបិយវត្ថុនិងគោលនយោបាយរចនាសម្ព័ន្ធ (structural policy) ដើម្បីសម្រេចឱ្យបានគោលបំណងរក្សាលំនឹងសេដ្ឋកិច្ច និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។

- រក្សាលំនឹងសេដ្ឋកិច្ច ៖ តាមរយៈការបន្តការពារ និងប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងជំងឺកូវីដ-១៩ ការបន្តរក្សាលំនឹងសកម្មភាពអាជីវកម្ម និងការបន្តរក្សាលំនឹងជីវភាពប្រជាជន។[15]
- ជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ៖ តាមរយៈការបន្តបង្កើនភាពប្រកួតប្រជែង,ការបន្តជំរុញការធ្វើពិពិធកម្មសេដ្ឋកិច្ច និងការបន្តកែទម្រង់រចនាសម្ព័ន្ធ។

១.៩.២ ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២១

ក្រាហ្វិកទី ២៖ ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២១



ប្រភព៖ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ

ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ពិភពលោកទាំងមូលបានជួបប្រទះ នឹងវិបត្តិសុខភាពសាធារណៈជាសកល ដែលបណ្តាលមកពីការរីករាលដាលយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃជំងឺកូវីដ-១៩ រហូតឈានទៅដល់ការបិទប្រទេស, ការបិទទីក្រុង, ការ

[15] ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ ៖ ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២០ https://mef.gov.kh/macro-economic/macro-economic-indicators2021/

រឹតត្បិតការធ្វើដំណើរ និង ការ ដាក់ចេញ នូវ វិធានការ ម៉ឺង ម៉ាត់មួយចំនួន ទៀត សំដៅ ទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩។ ជាលទ្ធផលវិធានការ ទាំង នោះ បានបន្ថែមសម្ពាធ និងបង្អាក់សកម្មភាព ផលិតកម្ម ការផ្គត់ផ្គង់ ការប្រើប្រាស់ និងការវិនិយោគ ដែលបានរុញច្រាន កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសកលក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ឱ្យ ធ្លាក់ចុះគួរឱ្យកត់សម្គាល់។

ស្របគ្នានេះ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ក៏បានទទួលរងផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិសកលនេះផងដែរ និងជារួមត្រូវបានវាយតម្លៃថាសម្រេចបានកំណើនអវិជ្ជមានក្នុងអត្រា-៣,១% ដោយសារការធ្លាក់ចុះនៃវិស័យសេវាកម្ម និងវិស័យឧស្សាហកម្ម ខណៈវិស័យកសិកម្មនៅរក្សាបានកំណើនវិជ្ជមាន។ ទន្ទឹមនេះ កម្ពុជានៅបន្តជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈមជារចនាសម្ព័ន្ធសំខាន់ៗដូចជា ភាពប្រកួតប្រជែងនៅមានកម្រិត ភាពយឺតយ៉ាវនៃការធ្វើពិពិធកម្មសេដ្ឋកិច្ច ភាពយឺតយ៉ាវនៃការធ្វើឌីជីថលូបនីយកម្មសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច ជាដើម។ ជាការឆ្លើយតប រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ចេញនូវវិធានការគោលនយោបាយផ្សេងៗ ដូចជា ការជួយសម្រួលក្នុងការកាត់បន្ថយថ្លៃដើម ពេលវេលា និងបង្កើនភាពងាយស្រួលដល់ការធ្វើអាជីវកម្ម ដោយបន្តពង្រឹងកិច្ចសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ការអនុម័តច្បាប់វិនិយោគថ្មី ច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងតំបន់សេដ្ឋកិច្ចពិសេសនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ការរៀបចំផែនការមេដើម្បីអភិវឌ្ឍខេត្តព្រះសីហនុឱ្យទៅ ជាតំបន់សេដ្ឋកិច្ចពិសេសគំរូពហុបំណង ការកាត់បន្ថយថ្លៃនិងធានាស្ថិរភាព នៃការផ្គត់ផ្គង់អគ្គិសនី ការកាត់បន្ថយថ្លៃដឹកជញ្ជូននិងឡូជីស្ទីក ការបង្កើនការតភ្ជាប់ឌីជីថល និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវន្ត ការបន្តលើកទឹកចិត្តផ្នែកសារពើពន្ធ ដើម្បីលើកកម្ពស់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម និងសហគ្រិនភាព និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ការកាត់បន្ថយការធ្វើសវនកម្មពន្ធដារត្រួតគ្នា និងការជំរុញការប្រកួតប្រជែងដោយស្មើភាព ការបន្តស្វែងរកទីផ្សារក្រៅស្រុកបន្ថែមទាំងទ្វេភាគី និងពហុភាគី តាមរយៈការពង្រីកទីផ្សារក្រៅប្រទេសទៅក្នុងប្លុកពាណិជ្ជកម្មថ្មីៗ ការបន្តពង្រឹងសមត្ថភាពស្ថាប័នក្នុងការដឹកនាំ និងការអនុវត្ត គោលនយោបាយ និងវិធានការនានា...ការបន្តបង្កើនការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញ និងការបន្តពង្រឹងការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ដោយផ្តោតសំខាន់ទាំងបរិមាណ និងគុណភាព។

ក្នុងឆ្នាំ២០២១ វិបត្តិជំងឺកូវីដ-១៩ នៅបន្តអូសបន្លាយ គួបផ្សំនឹងការលេចឡើងនូវរលកថ្មីនៃជំងឺកូវីដ-១៩ បណ្តាលមកពីវីរុសបំប្លែងខ្លួនប្រភេទថ្មី រួមមាន ដែលតា ជាដើម បើទោះជាមានការផលិត និងចែកចាយវ៉ាក់សាំងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំទូទាំងសកលលោកក្តី។ យ៉ាងណាមិញ សកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងកម្រិតសកល និងតំបន់ហាក់មានការចាប់ផ្តើម វិលត្រលប់ទៅរកប្រក្រតីភាពវិញជាបន្តិចម្តងៗគាំទ្រដោយកត្តាសំខាន់ៗរួមមាន៖

- ការបន្តចែកចាយនិងចាក់វ៉ាក់សាំងសំដៅបង្កើតភាពស៊ាំក្នុងកម្រិតសកលនិងតំបន់(Herd immunity)
- ការចាប់ផ្តើមសម្របខ្លួន និងរៀនរស់ក្នុងគន្លងប្រក្រតីភាពថ្មីរបស់ប្រជាជនទូទៅ និងអាជីវកម្ម។

ជារួម ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាត្រូវបានវាយតម្លៃថាងើបឡើងវិញ ក្នុងអត្រាកំណើនទាប ៣,០% គាំទ្រដោយការអនុវត្តវិធានការអន្តរាគមន៍សង្គម-សេដ្ឋកិច្ចរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល និងជាពិសេសការងើបឡើងវិញក្នុងល្បឿនលឿននៃវិស័យឧស្សាហកម្ម និងវិស័យកសិកម្ម ដែលគាំទ្រដោយការងើបឡើងវិញនៃតម្រូវការសកល ខណៈវិស័យសេវាកម្ម ជាពិសេសអនុវិស័យសណ្ឋាគារនិងភោជនីយដ្ឋាននៅបន្តនិន្នាការធ្លាក់ចុះ។ ក្នុងនោះវិស័យឧស្សាហកម្មមានកំណើនក្នុងអត្រា ៧,៤% ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ ដែលគាំទ្រដោយកំណើនល្អប្រសើរនៃអនុវិស័យកាត់ដេរ និង កម្មន្តសាលមិនមែនកាត់ដេរខណៈអនុវិស័យសំណង់ត្រូវបានវាយតម្លៃថានឹងងើបឡើងវិញក្នុងអត្រាកំណើនទាប។ វិស័យ កសិកម្ម ត្រូវបានវាយតម្លៃថាសម្រេចបានកំណើន ក្នុងអត្រា ១,១% ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ ដោយសារកំណើនល្អប្រសើរអនុវិស័យ ដំណាំ និងចិញ្ចឹមសត្វ។ យ៉ាងណាមិញ វិស័យសេវាកម្ម ត្រូវបានវាយតម្លៃថានៅបន្តកំណើនអវិជ្ជមាន ក្នុងអត្រា -០,៤% ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ ដោយសារការបន្តធ្លាក់ចុះអនុវិស័យសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន និងការងើបឡើងវិញក្នុងអត្រាកំណើនទាបនូវអនុវិស័យអចលនទ្រព្យ, អនុវិស័យលក់ដុំ-រាយ និងអនុវិស័យដឹកជញ្ជូន និងគមនាគមន៍។

ជាមួយនឹងកំណើនងើបឡើងវិញនេះ ផសស ថ្លៃបច្ចុប្បន្នកើនដល់ ១១០ ៩៧២ ប៊ីលានរៀល ហើយ ផសស សម្រាប់មនុស្សម្នាក់ស្ថិតក្នុងអត្រា១ ៦៦៥ ដុល្លារអាមេរិក។ អតិផរណាស្ថិតក្នុងកម្រិតគ្រប់គ្រងបានក្នុងអត្រា ២,៩% ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ ដូចឆ្នាំ ២០២០ ដែរដោយសារការងើបឡើងវិញនៃថ្លៃប្រេងលើទីផ្សារអន្តរជាតិបន្ទាប់ពីប្រទេសជាច្រើនបានបើកប្រទេសឡើងវិញខណៈដែលបានប៉ះប៉ូវដោយការថមថយនៃថ្លៃម្ហូបអាហារ។ ទន្ទឹមនេះ អត្រាប្តូរប្រាក់បន្តមានស្ថិរភាព ក្នុងរង្វង់ប្រមាណ ៤ ០៦៨ រៀលក្នុងមួយដុល្លារអាមេរិក។

សម្រាប់ឆ្នាំ ២០២២ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ត្រូវបានព្យាករថានឹងបន្តនិន្នាការកើនឡើង ក្នុងរង្វង់ ៥,៦% គាំទ្រដោយការរំពឹងទុកការកើនឡើងនៃតម្រូវការសកល និងទំនុកចិត្តរបស់វិនិយោគិនបរទេស ដែលជាសមិទ្ធផល នៃការគ្រប់គ្រងស្ថានភាពការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ បានល្អ។ ជារួម កំណើននេះត្រូវបានទ្រទ្រង់ដោយការបន្តកំណើនល្អប្រសើរនៃវិស័យឧស្សាហកម្ម និងវិស័យកសិកម្ម និងជាពិសេសការងើបឡើងវិញនូវវិស័យសេវាកម្មដោយសារការរំពឹងទុកការងើបឡើងវិញនៃអនុវិស័យសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន និងអនុវិស័យអចលនទ្រព្យ។ ក្នុងនោះ វិស័យឧស្សាហកម្ម ត្រូវបានព្យាករថា មានកំណើន ៨,៤% ក្នុងឆ្នាំ ២០២២ ដែលគាំទ្រដោយកំណើនល្អប្រសើរនៃអនុវិស័យកាត់ដេរ និងកម្មន្តសាលមិនមែនកាត់ដេរ។ វិស័យកសិកម្ម ត្រូវបានរំពឹងថាបន្តសម្រេចបានកំណើនល្អប្រសើរ ក្នុងអត្រា ១,៣% ក្នុងឆ្នាំ ២០២២ ដោយសារការបន្តនិន្នាការល្អនៃអនុវិស័យដំណាំ និងចិញ្ចឹមសត្វ គួបផ្សំនឹងការងើបឡើងវិញនៃអនុវិស័យនេសាទ។ ទន្ទឹមនេះ វិស័យសេវាកម្ម ត្រូវបានរំពឹងថានឹងងើបឡើងវិញក្នុងអត្រា ៥,១% ក្នុងឆ្នាំ ២០២២ ដោយសារការងើបឡើងវិញនៃអនុវិស័យសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន និងអនុវិស័យអចលនទ្រព្យ ស្របពេលដែលអនុវិស័យលក់ដុំ-រាយ និងអនុវិស័យដឹកជញ្ជូន និងគមនាគមន៍រំពឹងថាបន្តកើន

ឡើង។ បន្ថែមនេះ អត្រាអតិផរណា ត្រូវបានព្យាករថានឹងស្ថិតក្នុងរង្វង់ ៣,0% ដោយសារការរំពឹងទុកការវិលត្រឡប់ទៅរកប្រក្រតីភាពវិញនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រោយវិបត្តិជំងឺកូវីដ-១៩ ខណៈអត្រាប្តូរប្រាក់ ត្រូវបានរំពឹងថានៅស្ថិតក្នុងរង្វង់ ៤ ០៦៥ រៀលក្នុងមួយដុល្លារអាមេរិក។

ក្នុងបរិបទនេះ ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងនិន្នាការថ្មីៗ ក៏ដូចជាគ្រប់គ្រងហានិភ័យដែលអាចកើតមាន, រាជរដ្ឋាភិបាល បាននិងកំពុងដាក់ឱ្យអនុវត្តនូវវិធានការអន្តរាគមន៍សមស្រប និងទាន់ពេលវេលា តាមរយៈការដាក់ចេញដោយប្រទាក់ក្រឡានូវគោលនយោបាយហិរញ្ញវត្ថុសាធារណៈ គោលនយោបាយរូបិយវត្ថុ និងគោលនយោបាយជារចនាសម្ព័ន្ធ ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវការរក្សាលំនឹង និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។ បន្ថែមលើនេះ រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ឱ្យអនុវត្ត "ក្របខណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រ និង កម្មវិធីស្តារនិងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ក្នុងការរស់នៅជាមួយកូវីដ-១៩ តាមគន្លងប្រក្រតីភាពថ្មី សម្រាប់ឆ្នាំ២០២១-២០២៣" ដែលមានគោលដៅ ៖

- ស្តារ និងជំរុញវិស័យដែលជាចន្ទល់នៃសេដ្ឋកិច្ច, លុបបំបាត់កត្តារាំងស្ទះគន្លឹះៗតាមវិស័យ
- កែទម្រង់ជារចនាសម្ព័ន្ធសំដៅកសាងមូលដ្ឋានគ្រឹះរឹងមាំ សម្រាប់កំណើន ពិពិធកម្ម និងភាពប្រកួតប្រជែង
- ពង្រឹងភាពធន់ ដើម្បីធានាបាននូវចីរភាព និងបរិយាបន្ននៃការអភិវឌ្ឍសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច
- សម្រេចបាននូវស្ថិរភាពម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច តាមរយៈការលើកកម្ពស់យន្តការសារពើពន្ធ ធានាស្ថិរភាពរូបិយវត្ថុ ពង្រឹងសមតុល្យពាណិជ្ជកម្ម ក៏ដូចជា គិតគូរទៅលើយន្តការ ហិរញ្ញប្បទាន។

យុទ្ធសាស្ត្រនេះនឹងផ្តោតអាទិភាពលើផ្នែកសំខាន់ៗចំនួន ៤ រួមមាន ៖ បន្តពង្រឹងរដ្ឋបាលសាធារណៈ បន្តជំរុញការកសាងភាពធន់នៃសេដ្ឋកិច្ច ពន្លឿនការកសាងភាពធន់នៃសង្គម និងជំរុញការកសាងភាពធន់នៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ។[16]

[16]គេហទំព័រ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ ៖ ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២១ https://mef.gov.kh/macro-economic

១.៩.៣ ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២២ ២០២៣

ក្រាហ្វិកទី ៣៖ ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២២-២០២៣

ប្រភព៖ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ

ក្នុងឆ្នាំ ២០២២សេដ្ឋកិច្ចសកលនៅបន្តរក្សាបានកំណើនវិជ្ជមាន ក្នុងអត្រាប្រមាណ ៣,៤% បើទោះបីជាទទួលរងផលប៉ះពាល់ជាពិសេសពីភាពមិនអំណោយផលនៃកត្តាភូមិសាស្ត្រនយោបាយក្តី។យ៉ាងណាមិញ សន្ទុះកំណើនជារួមមានការថមថយដោយសារការផ្ទុះឡើងនិងបន្តអូសបន្លាយនៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែន ដែលធ្វើឱ្យមានការផុសចេញនូវនិន្នាការអវិជ្ជមានមួយចំនួន រួមមាន ការកើនឡើងសម្ពាធអតិផរណា ដោយសារការកើនឡើងយ៉ាងគំហុកនៃថ្លៃប្រេងអន្តរជាតិ និងទំនិញផ្សេងៗ ព្រមទាំងការរឹតបន្តឹងយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងយូរជាងការរំពឹងទុកនៃគោលនយោបាយរូបិយវត្ថុ ដើម្បីឆ្លើយតបការកើនឡើងលឿននៃសម្ពាធអតិផរណា ដែលបានបន្ទប់បង្អាក់ដល់ការងើបឡើងវិញនៃសេដ្ឋកិច្ចសកលពីវិបត្តិជំងឺកូវីដ-១៩។ បន្ថែមលើនេះ ការដាក់ចេញនូវគោលនយោបាយគ្មានកូវីដ (Zero covid policy) របស់ចិន ក៏បានបង្កឱ្យមានផលប៉ះពាល់ដល់ច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់សកលមួយកម្រិតថែមទៀត ជាពិសេសលើរំហូរវត្ថុធាតុដើម និងទំនិញ ក៏ដូចជាសកម្មភាពផលិតកម្ម ជាដើម។ បើទោះបីសេដ្ឋកិច្ចសកល និងតំបន់ប្រឈមនឹងភាពមិនប្រាកដប្រជាខ្ពស់ក្តី សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាបានបន្តនិន្នាការកើនឡើង ជាមួយនឹងអត្រាកំណើន ៥,២% ក្នុងឆ្នាំ២០២២ ធៀបនឹង ៣,០% ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ ដែលបន្តគាំទ្រដោយតម្រូវការខាងក្រៅ និងទ្រទ្រង់ដល់កំណើនវិស័យឧស្សាហកម្ម(កាត់ដេរ និងកម្មន្តសាលមិនមែនកាត់ដេរ)។ កំណើនជារួមសម្រាប់ឆ្នាំ ២០២២ នេះ ក៏គាំទ្រផងដែរ ដោយការវិលត្រឡប់ទៅរកប្រក្រតីភាពឡើងវិញនៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុក ដែលធ្វើឱ្យវិស័យទេសចរណ៍ និងសេវាកម្មគាំទ្រងើបឡើងវិញលឿនជាងការ

រំពឹងទុក។ វិស័យឧស្សាហកម្មបន្តសម្រេចបានកំណើនល្អប្រសើរក្នុងអត្រា ៨,៣% ដោយសារការបន្តរក្សាបាននូវកំណើនរឹងមាំនៃអនុវិស័យកាត់ដេរនិងកម្មន្តសាលមិនមែនកាត់ដេរ ខណៈដែលអនុវិស័យសំណង់នៅ

បន្តមានកំណើនទាប។ វិស័យសេវាកម្មងើបឡើងវិញក្នុងអត្រាកំណើន ៤,៦% គាំទ្រដោយការងើបឡើងវិញលឿនជាងការរំពឹងទុកនៃអនុវិស័យសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន។

វិស័យកសិកម្មនៅបន្តរក្សាបានកំណើនវិជ្ជមានក្នុងរង្វង់០,៧%បន្តគាំទ្រដោយអនុវិស័យចិញ្ចឹមសត្វ, អនុវិស័យដំណាំ (ដំឡូងមី និងពោត) និងការងើបឡើងបន្តិចវិញនៃអនុវិស័យនេសាទ។ យ៉ាងណាមិញ, ការកើនឡើងថ្លៃធាតុចូលកសិកម្ម គួបផ្សំនឹង គោលនយោបាយគ្មានកូវីដរបស់ចិន ក៏បានបង្កផលប៉ះពាល់ដល់វិស័យនេះផងដែរ ។

ក្នុងបរិបទដែលសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាបានកំពុងងើបឡើងវិញនេះ ផសស ថ្លៃបច្ចុប្បន្ន បានកើនដល់ ១២០ ៩៨៩ ប៊ីលានរៀល ស្របពេលដែល ផសស សម្រាប់មនុស្សម្នាក់ ស្ថិតក្នុងរង្វង់ ១ ៧៨៤ ដុល្លារអាមេរិក។ អត្រាអតិផរណាស្ថិតក្នុងកម្រិតគ្រប់គ្រងបាន ក្នុងអត្រា ៥,២% ក្នុងឆ្នាំ ២០២២ ដោយសារការកើនឡើងខ្ពស់នៃថ្លៃប្រេងអន្តរជាតិ និងថ្លៃទំនិញផ្សេងៗទៀត បណ្តាលមកពីការផ្ទុះ ឡើងនៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី និងអ៊ុយក្រែន។ ទន្ទឹមនេះ អត្រាប្តូរប្រាក់បន្តមានស្ថិរភាពក្នុងរង្វង់ប្រមាណ ៤ ០៩០ រៀលក្នុងដុល្លារអាមេរិក។ ជាមួយគ្នានេះ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ត្រូវបានរំពឹងថានឹងបន្តនិន្នាការកើនឡើង ក្នុងអត្រា ៥,៦% ក្នុងឆ្នាំ ២០២៣ ដែលទាបជាង ការរំពឹងទុកបន្តិច ប៉ុន្តែនៅតែជាកំណើនរឹងមាំបើធៀបនឹងបណ្តាប្រទេសក្នុងតំបន់។ កំណើនទាបជាងការរំពឹងទុកបន្តិចនេះ បណ្តាល មកពីការថមថយនៃអនុវិស័យកាត់ដេរ ខណៈដែលអនុវិស័យសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន និងសេវាកម្មគាំទ្រផ្សេងទៀត នៅបន្តនិន្នាការល្អប្រសើរ។ សន្ទុះកំណើននៃវិស័យឧស្សាហកម្មរំពឹងថានឹងមានការថមថយ ជាពិសេសអនុវិស័យកាត់ដេរ ដោយសារការ រំពឹងទុកការថមថយនៃតម្រូវការសកល ដែលមួយផ្នែកធំជាបច្ច័យអវិជ្ជមាននៃការកើនឡើងសម្ពាធអតិផរណា និងការរឹតបន្តឹងឆាប់ រហ័ស និងយូរជាងការរំពឹងទុកនៃគោលនយោបាយរូបិយវត្ថុ ដែលជាវិបាកនៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែន។ ការណ៍នេះបានធ្វើឱ្យ ប៉ះពាល់ដល់សេដ្ឋកិច្ចសកល ជាពិសេសដៃគូពាណិជ្ជកម្មសំខាន់ៗរបស់កម្ពុជា រួមមាន សហរដ្ឋអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុប ជាដើម។ ជាមួយគ្នានេះ អនុវិស័យសំណង់បន្តមានកំណើនទាបដោយសារការងើបឡើងវិញយឺតនៃលំហូរវិនិយោគពីបរទេស ខណៈដែលវិស័យ នេះនៅបន្តទ្រទ្រង់ដោយសកម្មភាពសំណង់ ជាពិសេសលំនៅឋានថ្លៃទាប និងនិន្នាការថ្មីពោលគឺសកម្មភាពសំណង់បម្រើឱ្យវិស័យឧស្សាហកម្ម និងសេវាកម្មក្នុងស្រុក ដូចជារោងចក្រ និងអគារផ្សារទំនើប ជាដើម។ យ៉ាងណាមិញអនុវិស័យកម្មន្តសាលមិនមែន កាត់ដេរ នៅបន្តរក្សាបានកំណើនខ្ពស់ បើទោះបីប្រឈមនឹងការថមថយតម្រូវការសកលក្តី ដោយសារសក្តានុពលខ្ពស់នៃផលិតកម្ម បម្រើឱ្យការនាំចេញ ស្របពេលដែលផលិតកម្មបម្រើឱ្យទីផ្សារក្នុងស្រុកនៅបន្តនិន្នាការល្អប្រសើរ។ វិស័យសេវាកម្មបន្តកើនឡើង គាំទ្រដោយការបន្តងើបឡើងវិញនៃអនុវិស័យសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន និងសេវាកម្មគាំទ្រផ្សេងៗ ហើយនឹងចូលរួមចំណែក យ៉ាងសំខាន់ក្នុងការទ្រទ្រង់ដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចឆ្នាំ ២០២៣ នេះ។ វិស័យកសិកម្មបន្តនិន្នាការល្អប្រសើរ ដែលបន្តគាំទ្រដោយ អនុវិស័យដំណាំ រួមមាន

ដំណាំស្រូវ និងដំណាំសាកវប្បកម្មចម្រុះ, និន្នាការល្អប្រសើរនៃអនុវិស័យចិញ្ចឹមសត្វ ជាពិសេសផលិតកម្មជ្រូក និងការបន្តងើបឡើងវិញនៃអនុវិស័យនេសាទ។ ជាការពិត, ឥទ្ធិពលនៃសង្គ្រាមគួបផ្សំនឹងស្លាកស្នាមដែលសេសសល់ពីវិបត្តិ ជំងឺកូវីដ-១៩ ក៏បន្តបង្កជាផលប៉ះពាល់លើទិដ្ឋភាពសង្គម-សេដ្ឋកិច្ចរបស់កម្ពុជា ជាពិសេសក្រុមប្រជាជនងាយរងគ្រោះ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តីរាជរដ្ឋាភិបាលក៏បាននិងកំពុងបន្តអនុវត្តវិធានការអន្តរាគមន៍ ជាពិសេសការដាក់ចេញនូវកញ្ចប់អន្តរាគមន៍សម្រាប់គ្រួសារងាយរងហានិភ័យ ដោយសារការកើនឡើងអតិផរណា ដែលនឹងជួយកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់លើជីវភាពប្រជាជន ក៏ដូចជាទ្រទ្រង់ដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់ឆ្នាំ ២០២៣ ជារួម។ ក្នុងបរិបទនេះ ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងនិន្នាការថ្មីៗ ក៏ដូចជាគ្រប់គ្រងហានិភ័យដែលអាចកើតមាន រាជរដ្ឋាភិបាលបាន និងកំពុង ដាក់ឱ្យអនុវត្តនូវវិធានការអន្តរាគមន៍សមស្រប និងទាន់ពេលវេលា តាមរយៈការដាក់ចេញដោយប្រទាក់ក្រឡានូវគោលនយោបាយ ហិរញ្ញវត្ថុសាធារណៈ គោលនយោបាយរូបិយវត្ថុ និងគោលនយោបាយរចនាសម្ព័ន្ធ ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវការរក្សាលំនឹង និង ជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។ ចំពោះមុខ រាជរដ្ឋាភិបាល បានដាក់ចេញនិងបន្តជំរុញការអនុវត្ត ក្របខណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្រ និងកម្មវិធីស្តារ និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងការរស់នៅជាមួយកូវីដ-១៩ តាមគន្លងប្រក្រតីភាពថ្មី សម្រាប់ឆ្នាំ ២០២១-២០២៣ ក្នុង គោលបំណងស្តារ និងពង្រឹងសក្តានុពលនៃចន្ទល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចឱ្យរស់រវើក និងត្រឡប់ទៅកំណើនសក្តានុពលប្រកបដោយចីរភាព និងបរិយាប័ន្ន ចាប់យកឱ្យបាននូវកាលានុវត្តភាពថ្មីៗដែលកំពុងលេចឡើង ស្របនឹងនិន្នាការតំបន់ និងសកល និងកសាងភាពធន់នៃសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច។

ជាមួយគ្នានេះ ជាទិសដៅសម្រាប់រយៈពេលមធ្យម និងវែងខាងមុខ រាជរដ្ឋាភិបាលនៅបន្តការកែទម្រង់ជារចនាសម្ព័ន្ធ និងជាប្រព័ន្ធ ព្រមទាំងជំរុញពង្រឹងការកសាងភាពធន់នៃសេដ្ឋកិច្ចនិងសង្គម ឱ្យកាន់តែរឹងមាំ និងមានភាពឆ្លើយតបខ្ពស់ ដោយផ្តោតលើអាទិភាពចំនួន ៥ រួមមាន៖

- បន្តពង្រឹងរដ្ឋបាលសាធារណៈ តាមរយៈការបន្តកែទម្រង់ស្ថាប័នរដ្ឋ ដោយផ្តោតលើការពង្រឹងសមត្ថភាព និងប្រសិទ្ធភាព ក្នុងការអនុវត្តការងារ ការសម្រិតសម្រាំងមន្ត្រីមានសមត្ថភាពខ្ពស់និងគុណវុឌ្ឍិល្អ ព្រមទាំងការលើកកម្ពស់ការ ទទួលខុសត្រូវ និងភាពម្ចាស់ការរបស់ក្រសួង-ស្ថាប័ន ដើម្បីឈានទៅសម្រេចបានរដ្ឋបាលសាធារណៈស្អាតស្អំ ឆ្លាតវៃ និងមានសមត្ថភាពខ្ពស់ ។
- បន្តជំរុញការកសាងភាពធន់នៃសេដ្ឋកិច្ចតាមរយៈការពន្លឿនការធ្វើពិពិធកម្មសេដ្ឋកិច្ច និងការលើកកម្ពស់ភាព ប្រកួតប្រជែង ដោយផ្តោតលើការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវបរិយាកាសវិនិយោគ និងកិច្ចសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម, ការជំរុញ ឌីជីថលូបនីយកម្មសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច ទាំងវិស័យសាធារណៈ និងវិស័យឯកជន ជាពិសេសការកសាងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ រូបវន្ត ឡូជីស្ទីក ថាមពល បៃតង និងឌីជីថល ប្រកបដោយគុណភាពខ្ពស់។

- ពន្លឿនការកសាងភាពធន់នៃសង្គម និងប្រជាជន តាមរយៈការបន្តអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធសុខាភិបាល និងប្រព័ន្ធគាំពារ សង្គម ទាំងគុណភាព និងវិសាលភាព ដើម្បីត្រៀមខ្លួនឆ្លើយតបទៅនឹងវិបត្តិ ឬហានិភ័យនានា ដែលអាចកើតឡើងជាយថាហេតុនាពេលអនាគត ព្រមទាំងការបន្តអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ដោយផ្តោតលើការពង្រឹងគុណភាពនៃវិស័យអប់រំ និងជំនាញបច្ចេកទេស ។
- ជំរុញការកសាងភាពធន់នៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈការបន្តអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ និងសមត្ថភាពនៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុឱ្យកាន់តែមានពិពិធភាព រឹងមាំ ធន់នឹងវិបត្តិ និងប្រកបដោយបរិយាប័ន្នក្នុងការ ឆ្លើយតបទៅនឹងការប្រែប្រួលនៃស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម ដើម្បីដើរតួជាស្នូលក្នុងការទ្រទ្រង់សកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច ទាំងមូល ដោយផ្តោតលើការធ្វើទំនើបកម្ម និងវិចារណកម្មប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងចំណាយថវិកា និងគ្រប់គ្រងបំណុល សាធារណៈឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងចីរភាពព្រមទាំងការបន្តពង្រឹងប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យ និងប្រព័ន្ធឆ្លើយតបនឹងវិបត្តិរបស់ធនាគារ ជាដើម។ ការពង្រឹងប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពហិរញ្ញវត្ថុ នឹងរួមចំណែកដល់ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃការតាមដាននិងត្រួតពិនិត្យម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ ការពង្រឹងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិនិងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដើម្បីធានាស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុនិងភាពធន់នៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ។
- ជំរុញការកសាងភាពធន់នៃបរិស្ថាន និងអាកាសធាតុ តាមរយៈការបង្កើនសមត្ថភាពក្នុងការ សម្របខ្លួនទៅនឹងការ ប្រែប្រួលអាកាសធាតុ ដូចជាការឡើងកំដៅផែនដី និងការត្រៀមលក្ខណៈ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងគ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិ ផ្សេងៗដែលមិននឹកស្មានដល់។ [17]

១.១០ ស្ថិតិអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅកម្ពុជា

នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SMEs) ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។អាជីវកម្មទាំងនេះត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ដោយផ្អែកលើចំនួនបុគ្គលិក និងទ្រព្យសម្បត្តិ ៖

- សហគ្រាសខ្នាតតូច ៖ បុគ្គលិកតិចជាង ១០ នាក់ ទ្រព្យសម្បត្តិក្រោម ៥០,០០០ ដុល្លារ
- សហគ្រាសធុនតូច ៖ និយោជិត ១១-៥០ នាក់ ទ្រព្យសម្បត្តិចន្លោះពី ៥០,០០០ -២៥០,០០០ ដុល្លារ
- សហគ្រាសធុនមធ្យម៖ បុគ្គលិក ៥១-១០០ នាក់ ទ្រព្យសម្បត្តិចន្លោះពី USD ២៥០,០០០ -៥០០,០០០ ។[1]

យោងតាមស្ថិតិថ្មីៗនេះ មានសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមដែលបានចុះឈ្មោះជាង ១៥៥,០០០ ដែលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ដល់ការងារក្នុងស្រុក និងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច។ សហគ្រាសទាំងនេះត្រូវបានចូលរួមជាចម្បងនៅក្នុងវិស័យផលិតកម្ម សេវាកម្ម និងពាណិជ្ជកម្ម។ លក្ខណៈពិសេសគួរឱ្យកត់សម្គាល់មួយគឺការចូលរួមខ្ពស់របស់ស្ត្រី ដែលលើសពីបុរសក្នុងការងារនៅគ្រប់ប្រភេទសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមទាំងអស់។[11]

---

[17] ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ ៖ ការវាយតម្លៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២២-២០២៣ https://mef.gov.kh/macro-economic/macro-economic-2022-2023/

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមនៅកម្ពុជាប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាមួយចំនួន ៖

- លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ៖ ប្រហែល ៦៦% នៃសហគ្រាសជួបការលំបាកក្នុងការទទួលបានមូលនិធិចាំបាច់។
- ចំណេះដឹង និងជំនាញបច្ចេកទេស ៖ កង្វះកម្មករជំនាញរារាំងផលិតភាព និងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាទំនើប។
- ជំនួយពីស្ថាប័ន ៖ ការសម្របសម្រួលមិនគ្រប់គ្រាន់ពីស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធអាចរារាំងដល់ការអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។
- ថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការ ៖ ការចំណាយខ្ពស់ទាក់ទងនឹងការចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការនិងបិទអាជីវកម្មអាចជាបន្ទុក។[18]
- ភាពមិនផ្លូវការ ៖ សហគ្រាសខ្នាតតូចជាច្រើនដំណើរការក្រៅផ្លូវការ ដែលធ្វើអោយមានភាពស្មុគស្មាញដល់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការប្រមូលពន្ធ និងផ្តល់ការគាំទ្រ។

ដើម្បីគាំទ្រដល់កំណើនសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តផ្នែកពន្ធ និងជំរុញការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មផ្លូវការ។ ឧទាហរណ៍ សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមដែលបានចុះបញ្ជីថ្មីក្នុងវិស័យអាទិភាពអាចទទួលបានការលើកលែងពន្ធរហូតដល់ប្រាំឆ្នាំ។ លើសពីនេះ ធនាគារ SMEs នៃកម្ពុជា ដែលបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ផ្តល់ការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដល់សហគ្រាសទាំងនេះ។

បរិយាកាសធុរកិច្ចនៅកម្ពុជាក៏ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីសមាជិកភាពរបស់ខ្លួននៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មក្នុងតំបន់ដូចជាកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីកម្ពុជា-ចិន (FTA) និងភាពជាដៃគូសេដ្ឋកិច្ចគ្រប់ជ្រុងជ្រោយក្នុងតំបន់ (RCEP) ដែលបង្កើនឱកាសវិនិយោគ និងកាត់បន្ថយរបាំងបទប្បញ្ញត្តិ សម្រាប់ព័ត៌មានលម្អិតបន្ថែមអំពីឱកាសអាជីវកម្ម និងតម្រូវការបទប្បញ្ញត្តិ ធនធានដូចជាក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាយោបល់ដូចជា Tetra Consultants អាចផ្តល់នូវការណែនាំដ៏មានតម្លៃ ។[12]

[18] គេហទំព័រ: KPMG, Nge Huy (Senior Partner and Head of Audit KPMG Cambodia LTD) https://kpmg.com/kh/en/home/insights/2023/12/investing-in-cambodia-2024-and-beyond.html

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅនៃកិច្ចដំណើរការ
នៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត

ជំពូកទី២

ស្ថានភាព ទូទៅ នៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅរាជធានីភ្នំពេញ

២.១ ស្ថានភាពទូទៅនៅរាជធានីភ្នំពេញ

ភ្នំពេញជារាជធានី និងជាទីក្រុងធំជាងគេបំផុតនៃប្រទេសកម្ពុជា ជាមជ្ឈមណ្ឌលសន្តិសុខ នយោបាយ សេដ្ឋកិច្ច សម្បត្តិវប្បធម៌ និងការទូត ។ រាជធានីនេះមានការការកែសម្រួលដែនដីព្រំប្រទល់ ជាបួន ដំណាក់កាល ក្រោយរបបប្រល័យពូជសាសន៍ប៉ុលពត។ ដំណាក់កាលទាំងបួននោះមាន៖

- លើកទី១ គឺការបញ្ចូលស្រុកដង្កោ
- លើកទី២ ការបង្កើតខណ្ឌឫស្សីកែវ
- លើកទី៣ ការបញ្ចូល៤ភូមិ របស់ឃុំកន្ទោក មកក្នុងដែលដីរដ្ឋបាលរាជធានីភ្នំពេញ
- លើក ទី៤ ការបញ្ចូល២០ឃុំ របស់ស្រុក៥(ពញាឮ, មុខកំពូល, កៀនស្វាយ, កណ្ដាលស្ទឹង, អង្គស្នួល) នៃខេត្តកណ្ដាល មកក្នុងដែលដីរដ្ឋបាលរាជធានីភ្នំពេញ។

២.១.១ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ

ភ្នំពេញស្ថិតនៅក្នុងតំបន់ខាងត្បូង-កណ្ដាលនៃប្រទេសកម្ពុជានៅចំណុចប្រសព្វនៃទន្លេសាបទន្លេមេគង្គ និងទន្លេបាសាក់ ។ ទន្លេទាំងនេះផ្ដល់នូវ ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទឹកសាប និងទន្លេប្រកបដោយសក្ដានុពល ជាធនធាន ដ៏សំខាន់សម្រាប់លក្ខខណ្ឌ បរិស្ថានប្រកបដោយចិរភាព សោភ័ណភាព ធម្មជាតិ និងវប្បធម៌ប្រកបដោយភាព ចម្រុងចម្រើនសម្រាប់ប្រជាជននៅរាជធានី ភ្នំពេញ តាំងពីអតីតកាលរហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន ។

ភ្នំពេញស្ថិតនៅចំពីមុខទន្លេមេគង្គដែលជាទន្លេដ៏សំខាន់នៅអាស៊ីមានបណ្ដោយប្រវែង៤.២០០ គីឡូម៉ែត្រ (២៦១០ម៉ាយ) ។ ប្រភពដើមនៃ ទន្លេនេះ គឺមកពីតំបន់ខ្ពង់រាបទីបេ ប្រទេសចិន ។ ទន្លេនេះហូរកាត់ ប្រទេសកម្ពុជា ពីជើងទៅត្បូង មានបណ្ដោយ សរុបប្រវែង ៤៨៦ គីឡូម៉ែត្រ (៣០២ម៉ាយ) ហើយកាត់ភូមិសាស្ត្ររាជធានីភ្នំពេញ ដែលជាចំណុចប្រសព្វទន្លេបួនមុខបង្កើតបាននូវប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី និងទឹកសាប ដ៏គួរអោយទាក់ទាញសម្រាប់ រាជធានីភ្នំពេញ ។

រាជធានីភ្នំពេញ ជាមជ្ឈមណ្ឌលនយោបាយ សេដ្ឋកិច្ច សង្គមកិច្ច ទេសចរណ៍ វប្បធម៌ និងការទូត ដែលមានការអភិវឌ្ឍលើគ្រប់វិស័យ។ រាជធានីភ្នំពេញ ស្ថិតនៅភាគខាងត្បូង នៃប្រទេសកម្ពុជា ត្រង់ទន្លេចតុមុខ ដែលជាចំណុចប្រសព្វរវាងទន្លេមេគង្គលើ ទន្លេមេគង្គក្រោម ទន្លេសាប និងទន្លេបាសាក់។ រាជធានីភ្នំពេញ មានផ្ទៃដីសរុបចំនួន ៦៩៥,៤៦គីឡូម៉ែត្រការ៉េ ស្មើនឹង ០,៣៨% នៃផ្ទៃដីសរុបទូទាំងប្រទេស ដែលចែកចេញជា១៤ខណ្ឌ ១០៥ សង្កាត់និង៩៥៣ភូមិ។ មានគ្រួសារសរុបចំនួន ៤៩៩.២៩៩ គ្រួសារប្រជាជនសរុបចំនួន ២.២៨១.៩៥១នាក់ ស្រី

ទេសចរបានកើនឡើងយ៉ាងគំហុក ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។ ច្រកទ្វារចេញចូល អន្តរជាតិផ្លូវគោកចំនួន ៣ ត្រូវបានចាប់ដំណើរការនៅឆ្នាំ ២០០៨ ហើយសព្វថ្ងៃ យើងអាចធ្វើដំណើរតាមផ្លូវ អាកាសដោយផ្ទាល់ពីរាជធានីភ្នំពេញទៅទីក្រុងអាស៊ានមួយចំនួនផងដែរ ។ ប្រព័ន្ធផ្លូវគោកត្រូវបានជួសជុលនិងធ្វើអោយប្រសើរឡើងបន្តិចម្តងៗ ធ្វើឱ្យការធ្វើដំណើរមានភាពងាយស្រួលរួមទាំងការដឹកជញ្ជូនតាមជើងយន្តហោះក្នុង ស្រុក និងការបំពីសេវាទៀងទាត់តាមរថយន្ត១.១៧៦នាក់ ទំហំគ្រួសារគិតជាមធ្យម ៤.៥៧នាក់/គ្រួសារ អត្រាកំណើនប្រចាំឆ្នាំ ៤,៩% (២០០៨-២០១៩) និងដង់ស៊ីតេប្រជាជន ៣.២៨១នាក់ ក្នុង១គីឡូម៉ែត្រកាេ។

រាជធានីភ្នំពេញក៏ជា ច្រកចូលមួយដ៏សំខាន់ នៃបណ្តាប្រទេសផ្សេងៗ នៅលើ ពិភពលោកជាតំបន់បេតិកភណ្ឌ មានសាសនាចំរុះជាងគេនៅលើពិភពលោក និងមានអំណោយផលពីធម្មជាតិ ដោយមានប្រាសាទអង្គរវត្ត នៅភាគ ខាងលិច ឆ្នេរសមុទ្រដ៏ស្រស់ស្អាតនៅភាគខាងត្បូង និងមានដើមកំណើតជនជាតិភាគតិចនៅបណ្តាខេត្តជាច្រើននៃ ភាគឥសានប្រទេស។

រាជធានី ភ្នំពេញបានបង្ហាញនូវវប្បធម៌មួយចំនួន និងភាពទាក់ទាញបែបប្រវត្តិសាស្រ្តរួមមាន ព្រះបរមរាជវាំង វិហារព្រះកែវមរកត និងសារមន្ទីរជាតិ។ មិនត្រឹមប៉ុណ្ណោះ មានសណ្ឋាគារថ្នាក់ផ្កាយប្រាំ ផ្ទះសំណាក់ ភោជនីយដ្ឋាន អន្តរជាតិ ហាងគុយទាវតាមដងផ្លូវ ក្លិបកំសាន្តថ្នាក់ក្នុងស្រុក និងក្លឹបឌីស្កូថ្នាក់អន្តរជាតិ ។ល។

រាជធានី ភ្នំពេញ ជារាជធានីដែលមានកំណើនប្រជាជនផ្លាស់ប្តូរ ដូចបណ្តាទីក្រុងទេសចរណ៍អាស៊ានដទៃ ទៀតដែរ។ បរិមាណភោជនីយដ្ឋាន និងសណ្ឋាគារ បានរីករាលដាលគួរឱ្យកត់សំគាល់ នៅប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងទៅនេះ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណេះ កំណើនភ្ញៀវក្រុង ពីរាជធានីទៅទីក្រុងធំៗដូចជាក្រុងព្រះសីហនុ និងកំពង់ចាមជាដើម។ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាកំពុងក្លាយជាកន្លែងមានភាពទាក់ទាញ និងងាយស្រួលសម្រាប់ភ្ញៀវទេសចរណ៍មកទស្សនាជារៀងរាល់ថ្ងៃ ។[13]

២.១.២ ស្ថានភាពប្រជាជននៅរាជធានីភ្នំពេញ

បើយោងតាមលទ្ធផលចុងក្រោយនៃការធ្វើជំរឿនទូទៅប្រជាជនកម្ពុជា ឆ្នាំ២០១៩ បានឱ្យដឹងថាក្នុងចំណោមរាជធានី ខេត្តទាំងអស់ រាជធានីភ្នំពេញ មានប្រជាជនច្រើនជាងគេគឺ ២,២៨១,៩៥១នាក់ ឬ១៤,៧% តាមពីក្រោយដោយខេត្តកណ្តាល ១,២០១,៥៨១នាក់ (៧,៧%), ខេត្តព្រៃវែង ១,០៥៧,៧២០នាក់ (៦,៨%) ខេត្តសៀមរាប ១,០១៤,២៣៤នាក់ (៦,៥%), ខេត្តបាត់ដំបង ៩៩៧,១៦៩នាក់ (៦,៤%), ខេត្តតាកែវ ៩០០,៩១៤នាក់ (៥,៨%) និងខេត្តកំពង់ចាម ៨៩៩,៧៩១ នាក់(៥,៨%) ខណៈខេត្តកែបវិញ មានប្រជាជនទាបបំផុតគឺ ៤២,៦៦៥ នាក់ (០,៣%) ប៉ុណ្ណោះ។

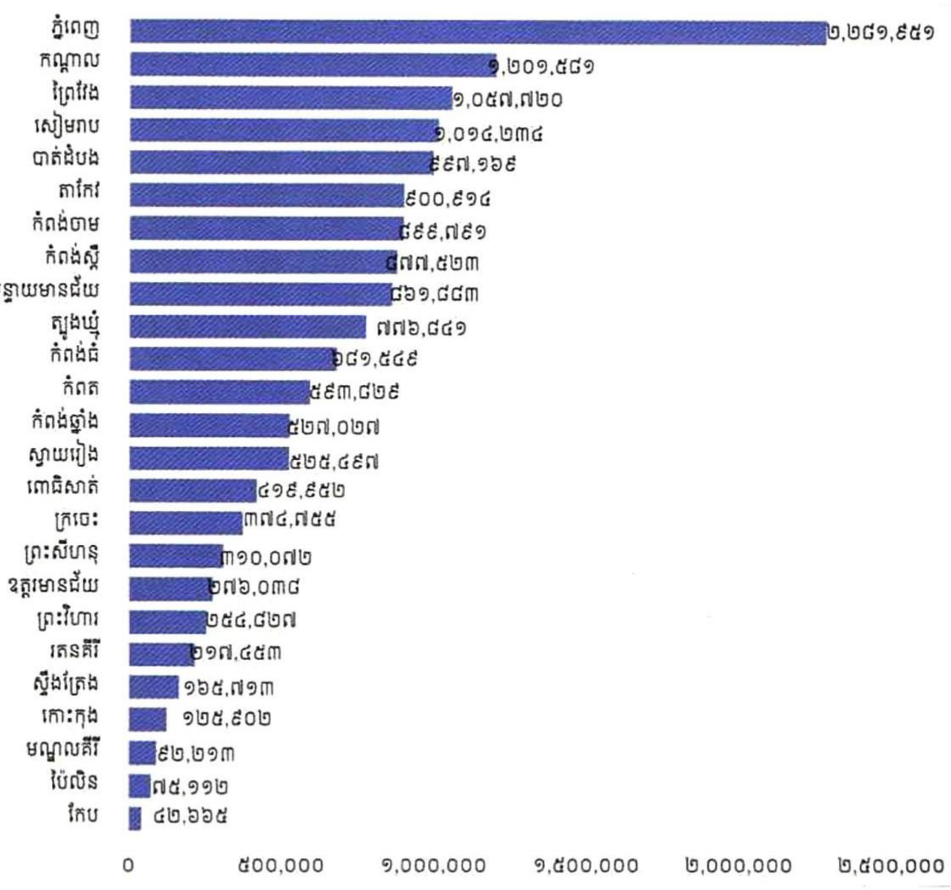
បន្ថែមពីនេះបើតាមលទ្ធផលជំរឿន ដដែលបានឱ្យដឹងដែរថាសម្រាប់ដង់ស៊ីតេ ប្រជាជនក្នុង មួយគីឡូម៉ែត្រ

ក្រឡា បានកើនឡើងពី ៧៥នាក់ នៅឆ្នាំ២០០៨ ទៅ ៨៧នាក់ នៅឆ្នាំ២០១៩។ ដង់ស៊ីតេនេះប្រជាជនកម្ពុជានៅទាបជាងច្រើន បើធៀបនឹងដង់ស៊ីតេប្រជាជននៃបណ្តាប្រទេស នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

ដោយឡែករាជធានីភ្នំពេញជាតំបន់ប្រមូលផ្តុំដោយមជ្ឈមណ្ឌល ពាណិជ្ជកម្ម សេដ្ឋកិច្ច សង្គមកិច្ច និងវប្បធម៌ ដែលជា ប្រភពទាក់ទាញស្រូបយកការធ្វើចំណាកស្រុកមកពី បណ្តាខេត្តផ្សេងទៀត ដោយសារផ្តល់ប្រភពការងារ និងការរីកចំរើនវិស័យឧស្សាហកម្មកាត់ដេរ សំណង់ សណ្ឋាគារ ទេសចរណ៍ និងអប់រំ។ល។

នៅរាជធានីភ្នំពេញមានដង់ស៊ីតេប្រជាជនខ្ពស់បំផុតគឺ ៣,៣៦១នាក់ ក្នុងផ្ទៃដីមួយ គីឡូម៉ែត្រការ៉េ។ ខេត្តកោះកុង និងខេត្តមណ្ឌលគីរី ជាខេត្តមានដង់ស៊ីតេប្រជាជនទាបបំផុត(១២នាក់ និង៦នាក់) ក្នុងផ្ទៃដីមួយគីឡូម៉ែត្រការ៉េ៕ **ខាងក្រោមនេះជា**ក្រាបចំនួនប្រជាជនកម្ពុជា នៅតាមបណ្តារាជធានី-ខេត្តទាំង២៥៖

រូប ២.១.២. ចំនួនប្រជាជនសរុប តាមរាជធានី ខេត្ត កម្ពុជា ឆ្នាំ២០១៩



(ប្រភព៖ ជំរឿនប្រជាជន ឆ្នាំ២០១៩)

បើតាមលទ្ធផលចុងក្រោយបង្ហាញថា ក្នុងចំណោមរាជធានី ខេត្តទាំង ២៥ រាជធានីភ្នំពេញមានប្រជាជនខ្ពស់ ជាងគេចំនួន ២.២៨១.៩៥១នាក់ (១៤,៧ ភាគរយ បន្ទាប់មកខេត្តកណ្តាល ១.២០១.៥៨១នាក់ (៧,៧ ភាគរយ) ព្រៃវែង ១.០៥៧.៧២០នាក់ (៦,៨ ភាគរយ) សៀមរាប ១.០១៤.២៣៤នាក់ (៦,៥ ភាគរយ) បាត់ដំបង ៩៩៧,១៦៩នាក់

(៦,៤ ភាគរយ) តាកែវ ៩០០.៩១៤នាក់ (៥,៨ ភាគរយ) និងកំពង់ចាម ៨៩៩,៧៩១នាក់ (៥,៨ ភាគរយ) ចំណែកខេត្តកែបមានប្រជាជនទាបបំផុត ៤២.៦៦៥នាក់ ឬ (០,៣ ភាគរយ)។[19]

២.១.៣ ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រជាជននៅរាជធានីភ្នំពេញ

ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រជាពលរដ្ឋក្នុងរាជធានីភ្នំពេញបានទទួលឥទ្ធិពលពីកត្តាមួយចំនួនៈ

- កំណើនសេដ្ឋកិច្ចនិងការយឺតយ៉ាវ ៖ ប្រទេសកម្ពុជាបានជួបប្រទះនូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងឆាប់រហ័សក្នុងអត្រាប្រចាំឆ្នាំជាមធ្យម ៧.៦% ចន្លោះឆ្នាំ ១៩៩៥ និង ២០១៩។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះកំណើននេះបានធ្លាក់ចុះជាមួយនឹងអត្រាកំណើនដែលបានព្យាករណ៍ចំនួន៥.៤% សម្រាប់ឆ្នាំ២០២៣។ ការធ្លាក់ចុះនេះ ត្រូវបានកំណត់ដោយបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗ រួមទាំងលក្ខខណ្ឌសេដ្ឋកិច្ចសកល និងកំណែទម្រង់ផ្ទៃក្នុង ។[20]
- ការរួមចំណែកតាមវិស័យ ៖ វិស័យសំខាន់ៗដែលជំរុញសេដ្ឋកិច្ចទីក្រុងភ្នំពេញរួមមានកសិកម្ម ផលិតកម្មកាត់ដេរ ទេសចរណ៍ និងសំណង់។ វិស័យទាំងនេះបានបន្តដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងទិដ្ឋភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ទីក្រុង ទោះបីជាមានការរំខានខ្លះៗដោយសារព្រឹត្តិការណ៍ពិភពលោក និងការផ្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយ ។[21]
- ការអភិវឌ្ឍន៍ទីក្រុង និងការវិនិយោគ ៖ រាជធានីភ្នំពេញបានមើលឃើញពីការអភិវឌ្ឍន៍ទីក្រុងយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងការកើនឡើងនៃការវិនិយោគពីបរទេស ដោយបានប្រែក្លាយវាទៅជាមជ្ឈមណ្ឌលទីក្រុងដែលរីកចម្រើន។ ការអភិវឌ្ឍន៍នេះបានរួមចំណែកដល់ការបង្កើតការងារ និងការកែលម្អហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់ប្រជាជនក្នុងតំបន់ ។[22]

បញ្ហាប្រឈម និងកំណែទម្រង់ ៖ ទោះបីជាមានការរីកចម្រើនក៏ដោយ ក៏រាជធានីភ្នំពេញប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាដូចជាវិសមភាពប្រាក់ចំណូល ការទទួលបានការអប់រំប្រកបដោយគុណភាព និងការថែទាំសុខភាព និងតម្រូវ

[19] គេហទំព័រ: Fresh News: ជំរឿនឆ្នាំ២០១៩៖ ភ្នំពេញ មានពលរដ្ឋច្រើនជាងគេ ខណៈកែប មានពលរដ្ឋតិចជាងគេ https://freshnewsasia.com/index.php/en/localnews/184996-2021-01-26-10-19-45.html

[20] គេហទំព័រ : World Bank Blogs: Cambodia2030 Economic Slowdown offers Opportunity to speed up reform https://blogs.worldbank.org/en/eastasiapacific/cambodia-2030-economic-slowdown-offers-opportunity-speed-reforms

[21] គេហទំព័រ : World Bank Group, The World Bank in Cambodia https://www.worldbank.org/en/country/cambodia/overview

[22] គេហទំព័រ : The Phnom Penh Post, Charting Kingdom's Economic Progress: Decade of Growth and future strategies https://www.phnompenhpost.com/post-in-depth/charting-kingdom-s-economic-progress-decades-of-growth-and-future-strategies

ការសម្រាប់កំណែទម្រង់សេដ្ឋកិច្ចបន្ថែមទៀត។ ការធ្លាក់ចុះនៃសេដ្ឋកិច្ចបច្ចុប្បន្នផ្តល់ឱកាសសម្រាប់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការអនុវត្តកំណែទម្រង់ចាំបាច់ដើម្បីធានាបាននូវកំណើនប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងការលើកកម្ពស់កម្រិតជីវភាពសម្រាប់អ្នករស់នៅ ។

សរុបមកខណៈពេលដែលរាជធានីភ្នំពេញបានបោះជំហានយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចការធ្លាក់ចុះនាពេលថ្មីៗនេះបានគូសបញ្ជាក់ពីតម្រូវការសម្រាប់ការបន្តកំណែទម្រង់និងការវិនិយោគដើម្បីរក្សាកំណើន និងធ្វើឱ្យស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រជាជនមានភាពប្រសើរឡើង។

២.២ ស្ថានភាពទូទៅនៃអាជីវកម្មក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ

ភ្នំពេញ ដែលជារាជធានី និងជាទីក្រុងធំជាងគេរបស់ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាមជ្ឈមណ្ឌលសេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្មរបស់ប្រទេស។ ទីតាំងយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ទីក្រុងតាមដងទន្លេមេគង្គ ធ្វើឱ្យវាក្លាយជាចំណុចបង្គោលសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម និងឧស្សាហកម្ម។

❖ **បរិយាកាសធុរកិច្ចទូទៅ**

- កំណើនសេដ្ឋកិច្ច ៖ រាជធានីភ្នំពេញមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចគួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្នុងរយៈពេលពីរទសវត្សរ៍កន្លងមកនេះ។ អត្រាកំណើន GDP របស់ទីក្រុងមានភាពរឹងមាំ ដែលជំរុញដោយវិស័យផ្សេងៗ រួមមាន ផលិតកម្ម អចលនទ្រព្យ ទេសចរណ៍ និងសេវាកម្ម។[16]
- វិស័យសំខាន់ៗ
  - ផលិតកម្ម ៖ ឧស្សាហកម្មកាត់ដេរ និងវាយនភណ្ឌ គឺជាអ្នករួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ដល់សេដ្ឋកិច្ចរបស់ទីក្រុងភ្នំពេញ ដោយប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មយ៉ាងច្រើន និងបង្កើតប្រាក់ចំណូល ពីការនាំចេញ យ៉ាងច្រើន។
  - អចលនទ្រព្យ និងសំណង់ ៖ នគរូបនីយកម្មយ៉ាងឆាប់រហ័សបាននាំឱ្យមានការរីកដុះដាលនៃវិស័យអចលនទ្រព្យនិងសំណង់ជាមួយនឹងការអភិវឌ្ឍលំនៅដ្ឋានពាណិជ្ជកម្មនិងការប្រើប្រាស់ចម្រុះជាច្រើន
  - វិស័យទេសចរណ៍ ៖ រាជធានីភ្នំពេញទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរកាន់តែច្រើនឡើងជារៀងរាល់ឆ្នាំ ដោយទាក់ទាញទៅកាន់តំបន់វប្បធម៌ ទីផ្សាររស់រវើក និងតំបន់ប្រវត្តិសាស្ត្រ។
  - សេវាកម្ម ៖ វិស័យសេវាកម្មរួមមានហិរញ្ញវត្ថុការលក់រាយនិងបដិសណ្ឋារកិច្ចកំពុងពង្រីកខ្លួនដើម្បីបំពេញតម្រូវការនៃចំនួនប្រជាជនដែលកំពុងកើនឡើងនិងការកើនឡើងនៃវណ្ណៈកណ្តាល។[17]
- ការវិនិយោគបរទេស ៖ ទីក្រុងភ្នំពេញ គឺជាមេដែកសម្រាប់ការវិនិយោគ ពីបរទេសដោយសារ បរិយាកាសវិនិយោគអំណោយផល តម្លៃពលកម្មទាប និងការលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗដែលផ្តល់ដោយរដ្ឋាភិបាល។ វិនិយោគិនសំខាន់ៗរួមមានប្រទេសចិន ជប៉ុន កូរ៉េខាងត្បូង និងបណ្តាប្រទេសនៅអឺរ៉ុប ។[16]

❖ **បញ្ហាប្រឈម**

- ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ៖ ខណៈពេលដែលមានការកែលម្អយ៉ាងសំខាន់ ការអភិវឌ្ឍន៍ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៅតែតាមទាន់ការប្រែក្លាយទីក្រុងយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ បញ្ហាដូចជាការកកស្ទះចរាចរណ៍ ការដឹកជញ្ជូនសាធារណៈមិនគ្រប់គ្រាន់ និងការដាច់ភ្លើងម្តងម្កាលនៅតែមាន។[23]
- បរិយាកាសនិយតកម្ម ៖ ការរុករកទិដ្ឋភាពបទប្បញ្ញត្តិអាចស្មុគស្មាញសម្រាប់អាជីវកម្ម ជាពិសេសសហគ្រាសបរទេស។ កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងកំពុងត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីសម្រួលដំណើរការ ប៉ុន្តែការិយាធិបតេយ្យ និងអំពើពុករលួយអាចបង្កបញ្ហាប្រឈម។[24]
- កម្លាំងពលកម្មជំនាញ ៖ មានតម្រូវការកម្លាំងពលកម្មជំនាញកើនឡើង ប៉ុន្តែប្រព័ន្ធអប់រំនៅតែអភិវឌ្ឍ ដែលនាំឱ្យគម្លាតជំនាញនៅក្នុងឧស្សាហកម្មមួយចំនួន។[25]

❖ **ឱកាស**

- សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ៖ មានសក្តានុពលច្រើនសម្រាប់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។ E-commerce, fintech, និងសេវាកម្មឌីជីថលគឺជាវិស័យដែលកំពុងរីកចម្រើន ជាមួយនឹងការកើនឡើងនៃការជ្រៀតចូលអ៊ីនធឺណិត និងចំនួនប្រជាជនវ័យក្មេងដែលយល់ដឹងពីបច្ចេកវិទ្យា។[26]
- គំនិតផ្តួចផ្តើមបៃតង ៖ រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាកំពុងលើកកម្ពស់ការអនុវត្តអាជីវកម្មបៃតងប្រកបដោយនិរន្តរភាព។ គំនិតផ្តួចផ្តើមក្នុងថាមពលកកើតឡើងវិញ កសិកម្មនិរន្តរភាព និងទេសចរណ៍ធម្មជាតិកំពុងទទួលបានភាពទាក់ទាញ។
- សមាហរណកម្មតំបន់ ៖ រាជធានីភ្នំពេញទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មក្នុងតំបន់ ដូចជា RCEP និង FTA កម្ពុជា-ចិន ដែលបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានទីផ្សារ និងឱកាសវិនិយោគ។[27]

---

[23] គេហទំព័រ:Sabay News, ១០ចំណុចសំខាន់ៗ ជាមូលហេតុនៃការកកស្ទះចរាចរណ៍ https://news.sabay.com.kh/article/891888

[24]គេហទំព័រ: ក្រសួងសាធារណការ និង ដឹកជញ្ជូន៖ ៧ចំណុច ដែលបង្កឲ្យមានការកកស្ទះចរាចរណ៍នៅភ្នំពេញ https://www.mpwt.gov.kh/kh/press/2473

[25]របាយការណ៍៖ យុទ្ធសាស្រ្តចតុកោណដំណាក់កាលទីបីរបស់សម្តេចអគ្គមហាសេនាបតីតេជោហ៊ុនសែន

[26]គេហទំព័រ: វិទ្យុសំឡេងវៀតណាមកាណោជាតិផ្សាយជាភាសាបរទេស ៖ សក្តានុពលនៃកម្តៅសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលនៅវៀតណាម https://vovworld.vn/km-KH.vov

[27]គេហទំព័រ: កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីកម្ពុជា-ចិន និងកិច្ចព្រមព្រៀង RCEP ចូលជាធរមានហើយនៅថ្ងៃទី១ ខែមករា ឆ្នាំ២០២២ នេះ https://freshnewsasia.com/index.php/en/business/226393-2022-01-01-11-24-56.html

❖ **គំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់រដ្ឋាភិបាល**

- ការគាំទ្រសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ៖ រដ្ឋាភិបាលផ្តល់ការគាំទ្រផ្សេងៗសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម រួមទាំងការលើកទឹកចិត្តផ្នែកពន្ធ លទ្ធភាពទទួលបានឥណទានកាន់តែងាយស្រួល និងសេវាកម្មអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម។[1]
- ការលើកទឹកចិត្តក្នុងការវិនិយោគ ៖ ការលើកទឹកចិត្តដូចជាថ្ងៃឈប់សម្រាកពន្ធ ការនាំចូលទំនិញដើមទុនដោយមិនមានកាតព្វកិច្ច និងកិច្ចព្រមព្រៀងការពារការវិនិយោគ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីទាក់ទាញការវិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេស។[28]

បរិយាកាសធុរកិច្ចដ៏ស្វាហាប់របស់ទីក្រុងភ្នំពេញផ្តល់ឱកាសជាច្រើនសម្រាប់អាជីវកម្មក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមផ្នែកហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងបទប្បញ្ញត្តិនឹងមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការទ្រទ្រង់ និងលើកកម្ពស់កំណើនសេដ្ឋកិច្ច។

២.២.១ បរិមាណនៃការលក់

បរិមាណលក់ជាមធ្យមជាក់លាក់នៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត នៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះ គឺមិនមានព័ត៌មានលម្អិតច្បាស់លាស់នៅក្នុងប្រភពដែលមាននោះទេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការយល់ដឹងខ្លះៗអំពីបរិយាកាសសេដ្ឋកិច្ច និងដំណើរការអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ អាចសន្និដ្ឋានបានពីចំណុចខាងក្រោម៖

- ➢ បរិស្ថានសេដ្ឋកិច្ច ៖ រាជធានីភ្នំពេញមានប្រហែល២០%នៃគ្រឹះស្ថានអាជីវកម្មទាំងអស់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលបង្ហាញពីកម្រិតខ្ពស់នៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដែលប្រមូលផ្តុំនៅក្នុងរាជធានី ។[29]
- ➢ ប្រភេទនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច ៖ ការសិក្សាមួយបានវិភាគលើការចំណាយ និងការត្រឡប់មកវិញនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចចំនួនបីនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ៖ហាងកែឆ្នៃ ហាងលក់វត្ថុបុរាណ និងភោជនីយដ្ឋានខ្នាតតូច។អាជីវកម្មទាំងនេះមានរចនាសម្ព័ន្ធចំណាយផ្សេងៗគ្នា និងទម្រង់នៃការត្រឡប់មកវិញ ដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើបរិមាណលក់ជាមធ្យមរបស់ពួកគេ ។[1]
- ➢ ការចូលរួមចំណែកផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចរបស់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ៖ សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SMEs) មានសារៈសំខាន់ចំពោះកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងការបង្កើតការងារក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ដូច

---

[28] គេហទំព័រ : Khmer SME, ការលើកទឹកចិត្តសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម https://www.khmersme.gov.kh/support-for-sme/

[29] ដកស្រង់ពីអត្ថបទ៖ Leaksmy Chhay, A comparison of Small Business Costs and Returns in Developing Socioeconomic: A Sttudy in Phnom Penh, Cambodia https://www.researchgate.net/publication/283348327_A_Comparison_of_Small_Businesses_Costs_and_Returns_in_Developing_Socioeconomic_A_Study_in_Phnom_Penh_Cambodia

ប្រទេសកម្ពុជា ដែលបង្ហាញថា សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម រួមទាំងអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចមូលដ្ឋាន ។[30]

ខណៈពេលដែលចំណុចទាំងនេះផ្តល់នូវបរិបទទិន្នន័យជាក់លាក់អំពីបរិមាណលក់ជាមធ្យមនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញក្នុងរយៈពេល៣ឆ្នាំចុងក្រោយនេះទំនងជាតម្រូវឱ្យមានការចូលទៅកាន់ការសិក្សាទីផ្សារលម្អិត ឬកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុអាជីវកម្មដែលមិនត្រូវបានគ្របដណ្តប់ដោយប្រភពដែលបានផ្តល់។

២.២.២ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ

ការប៉ាន់ប្រមាណប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ពាក់ព័ន្ធនឹងការវិភាគកត្តាផ្សេងៗ និងចំណុចទិន្នន័យ។ ផ្អែកលើព័ត៌មានដែលមាន៖

❖ ការប៉ាន់ស្មានប្រាក់ចំណូលទូទៅ ៖

- ប្រាក់ខែជាមធ្យមប្រចាំខែសម្រាប់កម្មករនៅកម្ពុជាគឺចន្លោះពី ១៥០ ទៅ ២០០ ដុល្លារអាមេរិក ។[31]
- អាជីវករខ្នាតតូចនៅភ្នំពេញមានប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃប៉ាន់ស្មានថាប្រហែល $១០ USD ។

❖ ការយល់ដឹងអំពីវិស័យជាក់លាក់៖

- នៅក្នុងវិស័យដូចជា ទីផ្សារ ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និងទំនាក់ទំនងសាធារណៈ ប្រាក់ខែប្រចាំខែអាចខ្ពស់ជាង ប្រហែល $៧៤៨ USD ។
- អាជីវកម្មខ្នាតតូចដូចជាហាងនំប៉័ង ការលក់ទំនិញក្នុងតម្លៃទាប (ឧ. ៥០០-១០០០ រៀលក្នុងមួយមុខទំនិញ) អាចមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃប្រែប្រួលអាស្រ័យលើបរិមាណលក់ ។[32]

❖ អាជីវកម្មដែលរកចំណូលបានខ្ពស់៖

អាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយចំនួនដែលផ្តោតលើជនបរទេស និងផ្តល់អាហាររហ័សទាន់ចិត្តអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃពី $២០០-$៣០០USD ។[33]

---

[30] គេហទំព័រ៖ KHMER TIMES : Capital hosts 20 % of businesses as census posts widening gap https://www.khmertimeskh.com/501419317/capital-hosts-20-of-businesses-as-census-posts-widening-gap/

[31] គេហទំព័រ៖ TimeCamp, Average Salary in Cambodia https://www.timecamp.com/average-salary/cambodia/

[32] គេហទំព័រ៖ IPS, Mizpah Castro Maulit ,2023 Update, Average Salaries in Cambodia https://ips-cambodia.com/cambodia-average-salaries-2022/

[33] របាយការណ៍៖ Vendors's Livelihoods: Women Micro Entrepreneurs and their Business Needs in Cmbodia

❖ ការប៉ាន់ស្មានប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យម ៖

ដោយពិចារណាលើចំណុចទិន្នន័យផ្សេងៗគ្នាទាំងនេះម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចធម្មតានៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញអាចនឹងឃើញប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមចាប់ពី ១០ ដុល្លារដល់ ១០០ ដុល្លារអាមេរិក ជាមួយនឹងអាជីវកម្មជាក់លាក់នៅក្នុងវិស័យដែលរកបានច្រើនជាងសក្តានុពលអាចរកប្រាក់ចំណូលបានកាន់តែច្រើន។

២.២.៣ ការកើនឡើងថ្លៃទំនិញ និងផលលំបាក

ការកើនឡើងថ្លៃទំនិញនៅកម្ពុជានាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ បានបណ្ដាលមកពីហេតុផលជាច្រើនដែលជាសមាសធាតុសំខាន់ក្នុងការប៉ះពាល់ដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិនិងអាយុជីវិតរបស់ប្រជាជន។

២.២.៣.១ ការកើនឡើងតម្លៃប្រេង ថ្លៃដឹកជញ្ជូន អតិផរណា និង តម្លៃផលិតកម្ម

❖ **តម្លៃប្រេង និងថ្លៃដឹកជញ្ជូន ៖** កម្ពុជានាំ ចូលផលិតផលប្រេង ១០០% ហើយការ កើនឡើង នៃតម្លៃប្រេងនៅទីផ្សារពិភពលោក បានប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងដល់ប្រទេសនេះ។ ការកើនឡើងនៃថ្លៃប្រេងបានធ្វើឱ្យចំណាយការដឹកជញ្ជូនកើនឡើង ជាពិសេសនៅក្នុងការនាំចូលផលិតផលនានា។[34]

❖ **អតិផរណា៖** អតិផរណា ជាបញ្ហាសំខាន់មួយដែលកម្ពុជា បានជួបប្រទះនៅក្នុងរយៈពេលនេះ។ តម្លៃទំនិញសំខាន់ៗបានកើនឡើង គឺដោយសារ តែការប្រឈមមុខនឹងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក និងបញ្ហាផលិតកម្មក្នុងស្រុក។[35]

❖ **ការកើនឡើងនៃតម្លៃផលិតកម្ម៖** នាពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ តម្លៃផលិតកម្មបានកើនឡើង ធ្វើឱ្យផលិតផលក្នុងស្រុកកើនតម្លៃដែរ។ បញ្ហានេះពាក់ព័ន្ធនឹងការកើនឡើងនៃថ្លៃនាំចូលវត្ថុធាតុដើម។

២.២.៣.២ ផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិពាណិជ្ជកម្មសកល

ផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិពាណិជ្ជកម្មសកល ៖ វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក និងការកើនឡើង នៃ តម្លៃផលិតផល ពាណិជ្ជកម្មបានបង្កឡើងការកើនឡើងនៃតម្លៃក្នុងប្រទេស។ នេះអាចទាក់ទងនឹងបញ្ហា កម្ម៉ង់នាំចូល និងការចូលរួមក្នុងទីផ្សារអន្តរជាតិ។[36]

---

[34] World Bank Group. (2022). ទប់ទល់នឹងវិបត្តិប្រេងឥន្ទនៈឡើងថ្លៃ. In World Bank. https://www.worldbank.org/km/country/cambodia/publication/cambodia-economic-update-june-2022-cambodia-s-economy-is-growing-but-must-weather-oil-price-shock

[35] ឌីណាធ. (2022, May 16). ទស្សនៈព្រឹត្តិការណ៍ពិភពលោក - ហេតុអ្វីតម្លៃទំនិញជាទូទៅនៅអាស៊ីកើនខ្លាំង? RFI. https://www.rfi.fr/km/

[36] World Bank Group. (2022). សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាកំពុងមានកំណើនឡើងវិញ ប៉ុន្តែត្រូវទប់ទល់នឹងវិបត្តិប្រេងឥន្ទនៈឡើងថ្លៃ https://www.worldbank.org/km/country/cambodia/publication/cambodia-s-economy-is-growing-but-must-weather-oil-price-shock

២.២.៣.៣ ការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមក្នុងការផលិតទំនិញមានតម្លៃថ្លៃ

តម្លៃនៃការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមសម្រាប់ផលិតទំនិញ ក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ មានការប្រែប្រួល គួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្នុង រយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ដោយសារកត្តាមួយចំនួនៈ

❖ ការថយចុះនៃការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមវាយនភ័ណ្ឌៈ

- ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ កម្ពុជាបាននាំចូលវត្ថុធាតុដើមវាយនភណ្ឌតម្លៃ ៥ ពាន់លានដុល្លារ។ តួលេខនេះបានធ្លាក់ចុះ១៣.៣% មកនៅត្រឹម ៤.៤ ពាន់លានដុល្លារក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ។ ការថយចុះបរិមាណអាចត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់សកល និងតម្រូវការទីផ្សារ។[37]

❖ តម្លៃនាំចូលខ្ពស់សម្រាប់ទំនិញសំខាន់ៗៈ

- ការនាំចូលកំពូលមកកម្ពុជារួមមានទំនិញដែលមានតម្លៃខ្ពស់ដូចជា មាស (១០,៣ ពាន់លានដុល្លារ) ប្រេងចម្រាញ់ (៣,៤៦ ពាន់លានដុល្លារ) និងក្រណាត់ប៉ាក់កៅស៊ូស្រាល (២,៥២ ពាន់លានដុល្លារ) ។ តម្លៃនៃការនាំចូលទាំងនេះអាចត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយតម្លៃទីផ្សារអន្តរជាតិដែលមានការប្រែប្រួលក្នុង ប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ។[38]

❖ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការនាំចូលផលិតផលអាហារៈ

- ដំណើរការនាំចូលផលិតផលម្ហូបអាហារត្រូវបានគូស បញ្ជាក់យ៉ាងលម្អិត ដោយផ្តោតលើការយល់ដឹងអំពីនីតិវិធីនៃការនាំចូលរបស់កម្ពុជា ។ នេះបង្ហាញពីកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដែលកំពុងបន្តក្នុងការសម្រួល និងកាត់បន្ថយការចំណាយដែលទាក់ទងនឹងការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមទាំងនេះ។[40]

❖ ការកើនឡើងជាទូទៅនៃថ្លៃដើមនាំចូលៈ

- មានការរាយការណ៍ថាតម្លៃនៃការនាំចូលមកកម្ពុជាកើនឡើង ២២.៨% ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីថ្លៃដើមខ្ពស់នៃវត្ថុធាតុដើម និងអាចបង្កើនតម្រូវការ ។ការកើនឡើងនេះប៉ះពាល់ដល់ថ្លៃដើមផលិតកម្មសម្រាប់ទំនិញនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ដោយសារអាជីវកម្មត្រូវទទួលបន្ទុកថ្លៃដើមខ្ពស់ជាង។[39]

កត្តាទាំងនេះជាសមូហភាពបង្ហាញ ពីការកើនឡើងនៃការចំណាយលើការនាំចូលវត្ថុធាតុដើម ដែលចាំបាច់សម្រាប់ ផលិតកម្មដែលជះឥទ្ធិពលដល់រចនាសម្ព័ន្ធចំណាយសរុបសម្រាប់អាជីវកម្មក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ។

[37] គេហទំព័រ៖ Open Development, ការនាំចូល/អាហរណ https://opendevelopmentcambodia.net/km/topics/imports/

[38] គេហទំព័រ៖ OEC World, Export and Import https://oec.world/en/profile/country/khm

[39] ដកស្រង់ពីអត្ថបទ៖ Sokkea Hoy, United State Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, Cambodia Import Mapping

ជំពូកទី៣

ការពិភាក្សាលើលទ្ធផល

នៃការស្រាវជ្រាវ

ជំពូកទី៣

ការវិភាគ និងការពិភាក្សា លើលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

ការវិភាគនេះគឺស្ថិតលើទិន្នន័យដែលបានមកពីការសម្ភាសន៍ដែលមាន ១៣សំណួរ ជាប្រភេទទិន្នន័យបែបស្ទង់មតិ (Survey) និងសំណួរចំនួន៦ទៀត ជាប្រភេទសង្កេត (Observation) ដែលបានស្រង់ចេញពីអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត (៥៨) នៅក្នុងខណ្ឌចំការមន ខណ្ឌច្បារអំពៅ ខណ្ឌបឹងកេងកង ខណ្ឌជ្រោយចង្វារ មួយចំនួននៅរាជធានីភ្នំពេញ។ ដោយសារតែទិន្នន័យ ដែលទាក់ទងទៅនឹងស្ថានភាពទូទៅនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនាពេល3ឆ្នាំចុងក្រោយ ។ អត្ថបទនេះនឹងពិភាក្សា និង វិភាគឱ្យកាន់តែស៊ីជម្រៅទៅលើប្រធានបទដោយប្រើប្រាស់ទិន្នន័យដែលអ្នកប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតបានជួបប្រទះជាមួយបញ្ហាជាក់ស្តែងទិន្នន័យបានមកមានភាពស្រដែងៗ គ្នា ទើបធ្វើឲ្យការវិភាគរបស់យើងពឹងផ្អែកទាំងស្រុងលើទិន្នន័យដែលបានចុះយកផ្ទាល់មកសិក្សាវិភាគ ពីបញ្ហាប្រឈមនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនឹងយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការបន្តអាជីវកម្មអោយដំណើរការអោយបានដឹងដូចខាងក្រោមបញ្ជាក់។

៣.១ ការវិភាគបែបពិពណ៌នា

ទៅតាមស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ នាពេល៣ឆ្នាំចុងក្រោយនេះផ្អែកតាមលទ្ធផលទទួលបាន យើងសង្កេតឃើញថាក្នុងចំណោមអាជីករ៥៨នាក់ បានផ្តល់ចម្លើយប្រហាក់ ប្រហែលគ្នាទាក់ទងទៅនិងវិបត្តិចំណូលនេះ ដោយបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា ចាប់តាំងពី ៣ឆ្នាំចុងក្រោយមានការផ្ទុះ ជំងឺកូវីដ-១៩ អស់រយះពេល3ឆ្នាំចាប់ពីគិតពីចុងឆ្នាំ២០១៩ គឺបានប៉ះពាល់ដល់ចំណូលរបស់អាជីវកម្មយ៉ាងខ្លាំងតែមនុស្សនៅមានលុយនៅអាចបន្តចាយលុយ មិនដូចនាឆ្នាំ២០២៣នេះមនុស្សម្នាក់ អស់លុយសន្សំ បាត់បង់ ចំណូលបាត់បង់ការងារ អតិផរណា ធ្វើអោយអ្នកលក់បច្ចុប្បន្នបន្ថយចំណូលដោយមានការប្រកួតប្រជែងច្រើនហើយបាត់បងភ្ញៀវចាស់ៗ។ បរិមាណចំនួននៃការលក់មានការធ្លាក់ចុះនិងពុំមានការដោះដូរទំនិញ ។ ហេតុធ្វើឱ្យអ្នកលក់មិនអាចរកចំណូលបាននិងអ្នកទិញពុំមានលុយក្នុងការចាយដោះដូរទំនិញនិងសេវាកម្មជាប្រក្រតីភាពដូចទៅនឹងឆ្នាំ២០១៨នៅកម្ពុជា ។ជាក់ស្តែងអាជីវករ លក់សាច់ គ្រឿងក្នុង ទាំង អាំង មាន់អាំងត្រីអាំង (គេហៅ អ៊ីវៀតណាម) នៅផ្សារទួលទំពង់ ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ ដែលជាធម្មតាទំនិញរបស់គាត់ក្នុងមួយថ្ងៃលក់ដាច់មាន់ចាប់ពី៣០ក្បាលទៅ ៤០ក្បាលពេលនេះលក់បានតែ១៥ ហើយ សាច់គោចាប់ពី ២០ ទៅ ៣០គីឡូ ពេលនេះលក់បានតែ ១០ ទៅ១៥គីឡូ ចំណែកត្រីអាំង ៥០ក្បាលឡើងទៅ តែពេលនេះលក់បានតែ ២០ ទៅ៣០ក្បាល ក្នុងមួយថ្ងៃ ព្រោះអីវ៉ាន់ឡើងថ្លៃជាងមុន ហើយអ្នកទិញខ្វះខាតថវិកាក្នុងការចំណាយ ព្រមទាំងបាត់បង់ភ្ញៀវចាស់ចាស់ (ម៉ូយ) ច្រើនទៀត។

រូបភាព ២ ៖ លក់សាច់ គ្រឿងក្នុង ទាំង អាំង មាន់អាំងត្រីអាំង (គេហៅ អីវៀតណាមនៅទល់មុខផ្សារទួលទំពង)

ករណីនៃការធ្លាក់ចុះយ៉ាងគំហុកនៃចំនួនផ្គត់ផ្គង់ក្នុងទីផ្សារខាងលើគឺអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត នៅរាជធានីភ្នំពេញក៏ដូចជាបណ្ដាខេត្តមួយចំនួនគឺសុទ្ធសឹងជួបប្រទះនឹងបញ្ហាខាងលើនេះដោយជៀសពុំរួច។ បន្ថែមពីនេះអាជីវកម្មដែលអាចដំណើរការបានគឺទល់តែមានយុទ្ធសាស្ត្រទាក់ទាញភ្ញៀវដោយការមានអ្វី ថ្មីដូចបន្ថែមមុខទំនិញឬប្រម៉ូសិនផ្សេងៗ ទៀតជាពិសេសលក់ពពួកស្រាបៀរសាច់ក្លែមបន្ថែម ។

ការវិភាគនេះ គឺជាការពិពណ៌នាអំពីទិន្នន័យដែលបានពីលទ្ធផលក្រោយការវិភាគក្នុងកម្មវិធី SPSS ទៅលើកត្តានានាដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធទៅ នឹងស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ដែលបានមកពីកម្រងសំណួរសម្ភាសន៍និងសង្កេត។ក្រុមយើងខ្ញុំបានប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រការវិភាគបែបពិពណ៌នាស្ថិតិ(DescriptiveStatistics) ដើម្បីទទួលបានលទ្ធផលដែលបានបង្ហាញនិងរៀបរាប់ដូចខាងក្រោម។

៣.១.១ ភេទ

តារាងទី៦៖ អំពីចំនួនភេទបុរស និងស្ត្រីក្នុងស្រង់មតិរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅរាជធានីភ្នំពេញ

ប្រភេទ	ចំនួន	ភាគរយ
ប្រុស	២២	៣៧.៩០%
ស្រី	៣៦	៦២.១០%
សរុប	៥៨	១០០%

ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មាតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

យោងតាមការអង្កេតសម្ភាស និងការអានសារព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ គឺស្របនឹងទិន្នន័យដែលទទួលបានបង្ហាញថារបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត នៅរាជធានីភ្នំពេញ គឺភាគច្រើនជា ស្ត្រីដែលបានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងកម្រិតជាមីក្រូសេដ្ឋកិច្ច។ ក្នុងនោះអាជីវករស្មើនឹង ១០០% នៃចំនួនអាជីវករ៥៧នាក់ យើងសង្កេតឃើញថា អាជីវករជាភេទស្រីមានចំនួនរហូតទៅដល់៣៦នាក់ស្មើនឹង ៦២.១០% និង អាជីវករជាបុរសមានចំនួន ២២នាក់ ស្មើនឹង ៣៧.៩០% ដែលនេះបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ក្នុងការសិក្សានេះបានថា ស្ត្រីពិតជាបានចូលរួមយ៉ាងសំខាន់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកម្រិតមីក្រូហើយស្ត្រី ក៏ទទួលនូវផលប៉ះពាល់ខ្លាំងផងដែរព្រោះស្ត្រីជាតួអង្គក្នុងការរកចំណូលសម្រាប់បម្រើសេចក្តីត្រូវ ការក្នុងគ្រួសារ។

៣.១.២ អាយុ

តារាងទី៧៖ អំពីអាយុក្នុងរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅរាជធានីភ្នំពេញ

ចន្លោះអាយុ	ចំនួន	ចំនួនជាភាគរយ
18-30	២៧	៤៦.៦០%
30-50	២៧	៤៦.៦០%
50ឡើង	៤	៦.៩០%
សរុប	៥៨	១០០%

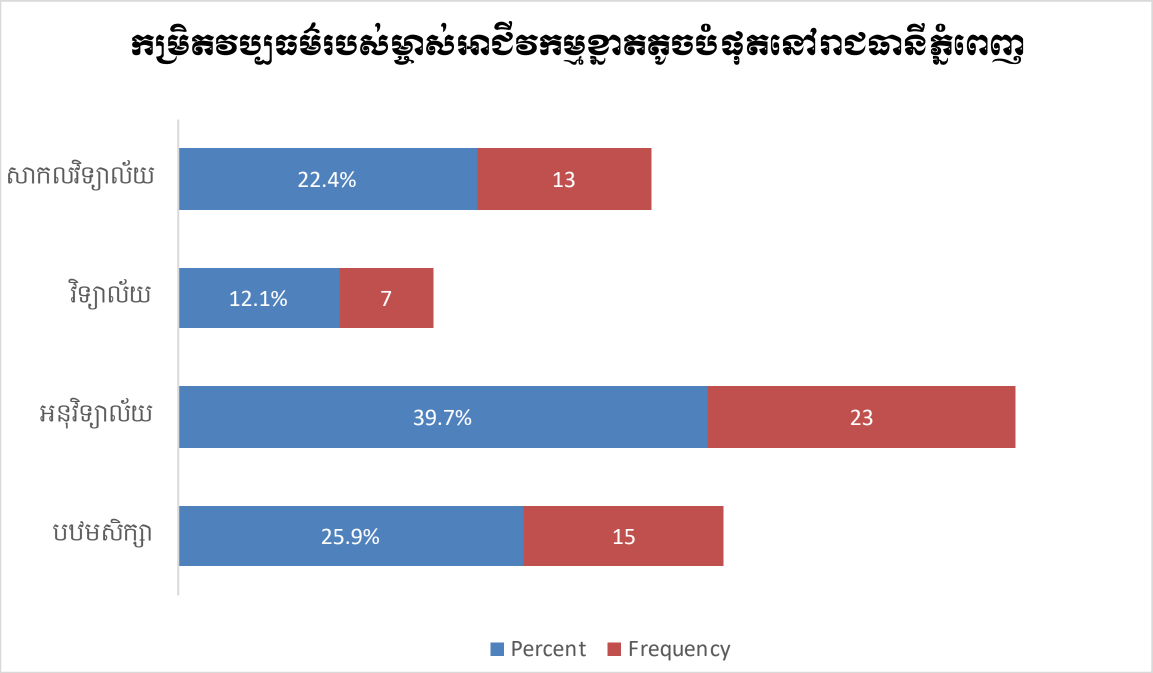
ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មាតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

ផ្អែកតាម ការអង្កេតសម្ភាសបង្ហាញនូវភាពជាក់ ស្តែងដោយការចុះទៅសម្ភាសផ្ទាល់ នឹងទទួលបានទិន្នន័យច្បាស់អំពីអាយុនៃអ្នកប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតគឺស្ថិតនៅអាយុចន្លោះពី ១៨ឆ្នាំ ដល់ ៥០ឆ្នាំឡើងដែលមានគម្លាតនៃអាយុទាំងពីរគឺ ៣២ឆ្នាំ។តាមទិន្នន័យដែលទទួលបានពីអាជីវករ ៥៨នាក់ស្មើនឹង ១០០% យើងទទួលបានលទ្ធផលបញ្ជាក់ថាអាជីវករដែលមានអាយុចន្លោះពី១៨ឆ្នាំ ដល់អាយុ៣០ឆ្នាំ នឹង អាយុចន្លោះពី ៣០ឆ្នាំដល់អាយុ៥០ឆ្នាំ គឺមានចំនួនស្មើគ្នា ហើយចំនួនច្រើនជាងគេរហូតទៅដល់ ៤៦.៦០% ដែលស្មើទៅនឹង ២៧

នាក់ នៃអាជីវករ ៥៨ នាក់។ ចំណែកឯអាយុបន្ទាប់យើងសង្កេតឃើញថា អាជីវករដែលមានអាយុចន្លោះពី ៥០ ឆ្នាំឡើង មានចំនួន ៤នាក់ ស្មើនឹង ៦.៩០% ដែលបានចូលរួមផ្តល់ចម្លើយ។

៣.១.៣ កម្រិតវប្បធម៌

ក្រាហ្វិកទី ៥ ៖ កម្រិតវប្បធម៌របស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅរាជធានីភ្នំពេញ



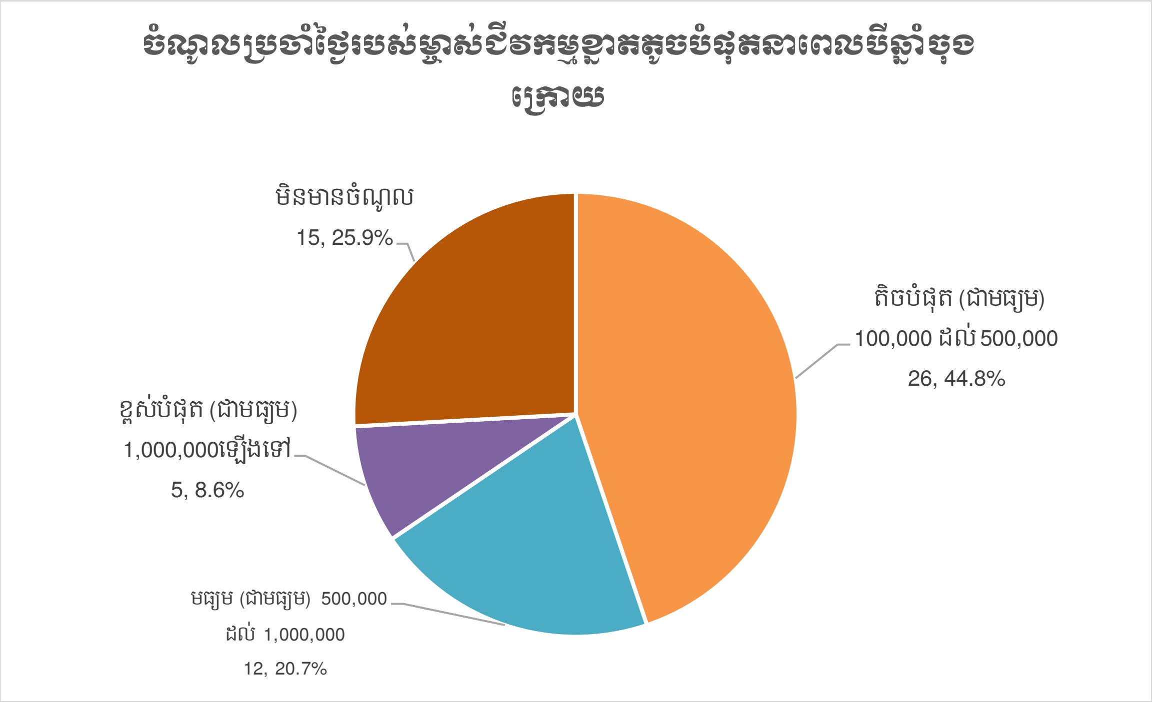
ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មាតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

យោងតាមទិន្នន័យទទួលបានក្រោយ ពីចុះជួបផ្ទាល់យើង សង្កេតឃើញការអ្នកដែលទទួល បានការអប់រំដល់ សកលវិទ្យាល័យមានចំនួន ១៣នាក់ ស្មើនឹង ២២.៤% ស្មើរនឹង នៃអាជីវករសរុប ៥៨នាក់ ដែលប្រកបអាជីវកម្ម ខ្នាតតូចនិងអាជីវករ ១២.១% ស្មើរនឹង ៧ នាក់ដែលបញ្ចប់ថ្នាក់ត្រឹមវិទ្យាល័យ ជាមួយគ្នានិង អាជីវករដែលបញ្ចប់ការសិក្សាត្រឹមអនុវិទ្យាល័យមានចំនួន ២៣ នាក់ត្រូវនឹង ៣៩.៧0% និងអាជីវករដែលបញ្ចប់ការសិក្សាត្រឹមបឋមសិក្សាមានចំនួន ១៥ នាក់ត្រូវនឹង ២៥.៩0% តាមការសាកសួរដោយផ្ទាល់ពួកគាត់មួយចំនួនបានបញ្ចប់ថ្នាក់សកលវិទ្យាល័យនិងមួយចំនួនទៀត គឺមិនសូវទទួលបានការអប់រំ ឬ គាត់មកពីតំបន់ដាច់ស្រយាល ។

គួរបញ្ជាក់ថាបើតាមការអង្កេត បើសិនគាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់កម្រិត សាកលវិទ្យាល័យភាគតិច បង្កើតអាជីវកម្មដោយខ្លួនឯងដែលជាចំណងចំណូលចិត្តភាគច្រើនមិនបានចូលរួមក្នុងការប្រកបអាជីកម្មខ្នាតតូចបំផុតនោះទេ ដែលភាគច្រើនទៅធ្វើការទៅតាមជំនាញរៀនព្រោះពួកគេធ្វើការមិនសូវ មានភាពនឿយហត់និងពេលវេលាសម្រាកគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់។ម្យ៉ាងវិញទៀតការសិក្សាត្រឹមវិទ្យាល័យគឺភាគច្រើន បានប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតផ្ទាល់ខ្លួនមិនមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការសិក្សាបន្តនិងតម្រូវកម្លាំងពលកម្មនៃគ្រួសារ និងមួយចំនួនទៀតមិនចង់បន្តការសិក្សាព្រោះពួកគាត់គិតថាចំណាយពេលវេលា និងប្រាក់។

៣.១.៤ ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់ជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ

ក្រាហ្វិកទី ៦ ៖ ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់ជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ

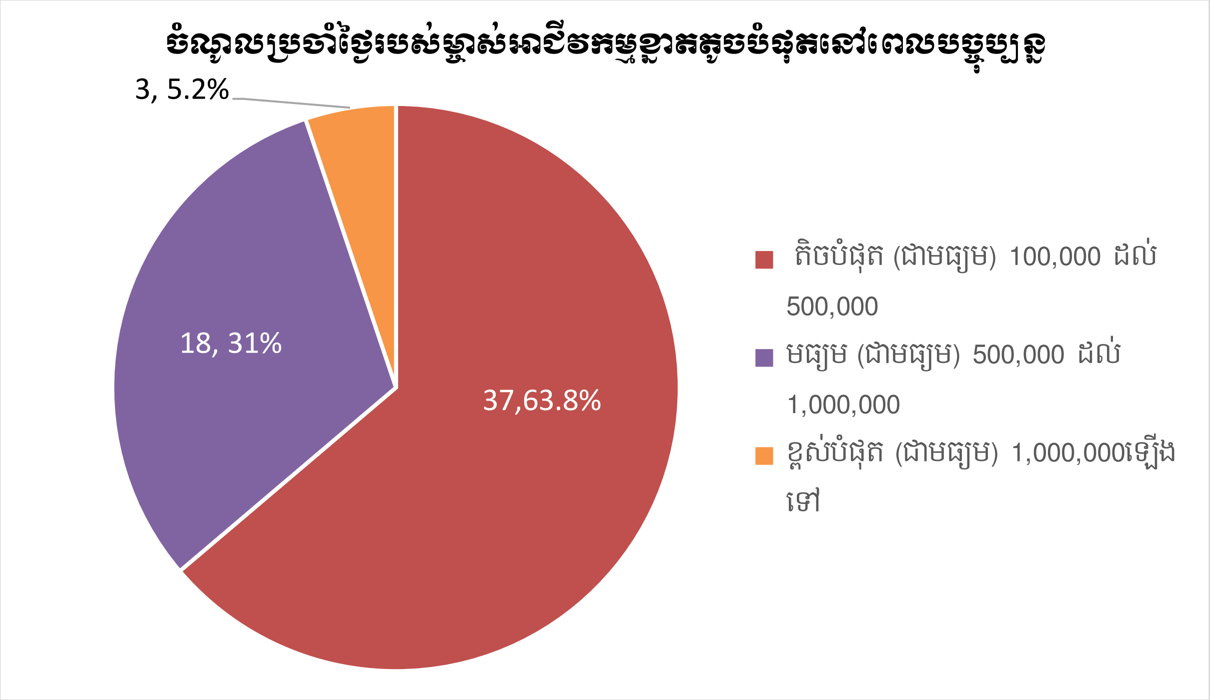


ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មាតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

លទ្ធផលនៃទិន្នន័យដែលទទួលបានពីអាជីករចំនួន ៥៨នាក់ ដដែលបានបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ថា តិចបំផុត ៤៤.៨% ស្មើនឹង២៦ អាជីវករមធ្យម ២០.៧% ស្មើនឹង ១២ អាជីវករ ខ្ពស់បំផុត ៨.៦% ស្មើនឹង ៥អាជីវករ នឹង មិនមានចំណូល ២៥.៩% ស្មើនឹង ១៥អាជីវករ បានទទួលរងនូវផលប៉ះពាល់ដោយសារជំងឺកូវីដ-១៩ បញ្ហាសង្គ្រាមអ៊ុយក្រែន នៃអាជីវកម្មសរុបចំនួន ៥៨ ដែល ស្មើនឹង ១០០%។

៣.១.៥ ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅពេលបច្ចុប្បន្ន

ក្រាហ្វិកទី ៧ ៖ ចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅពេលបច្ចុប្បន្ន។

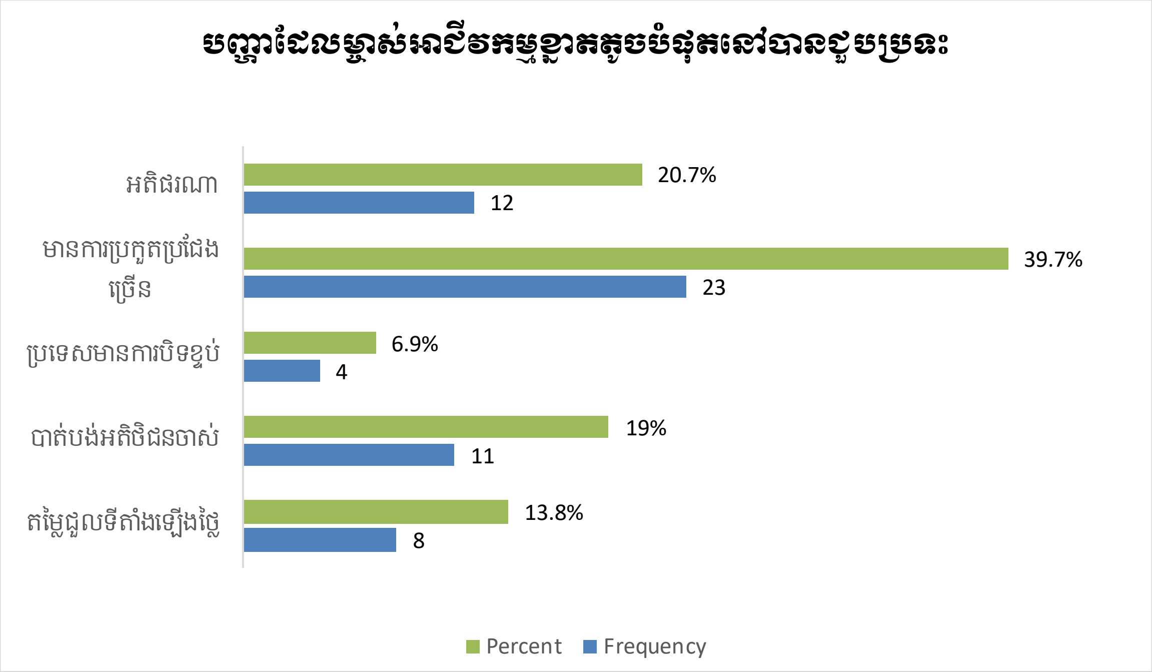


ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មាតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

លទ្ធផលនៃទិន្នន័យដែលទទួលបានពីអាជីករចំនួន ៥៨នាក់ ដដែលបានបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ថា តិចបំផុត ៦៣.៨%ស្មើនឹង ៣៧អាជីវករមធ្យម ៣១%ស្មើនឹង ១៨ អាជីវករ ខ្ពស់បំផុត ៥.២% ស្មើនឹង ៣អាជីវករ។ យោងតាមទិន្នន័យ ដែលពួកខ្ញុំទទួលបានតាមការផ្តល់មតិរបស់អាជីវករនោះ បានឃើញថាប្រជាជនឥឡូវនេះមិនសូវចង់ចំណាយលុយនោះទេ ហើយបូករួមទៅនឹងមានការប្រកួតប្រជែងច្រើនដែលអ្នកលក់ច្រើនជាងអ្នកទិញដូច្នេះហើយធ្វើឱ្យអាជីវករកចំណូលមិនសូវបានច្រើននោះទេជាក់ស្តែងដូចទៅ នឹងទិន្នន័យដែលខ្ញុំបានទទួលបាន គឺភាគរយដែលរកចំណូលបានខ្ពស់បំផុតនោះគឺមានត្រឹមតែ ៥.៣% ស្មើនឹង ៣ អាជីវករតែប៉ុណ្ណោះ រីឯអាជីវករដែលរកចំណូលបានតិចបំផុតនោះគឺមានរហូតទៅដល់ ៦៤.៩% ដែលស្មើនឹង ៣៧ អាជីវករ ឯណោះ ។

៣.១.៦ បញ្ហាដែលជួបនៅលើអាជីវកម្ម

ក្រាហ្វិកទី ៨ ៖ បញ្ហាដែលម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅបានជួបប្រទះ



ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

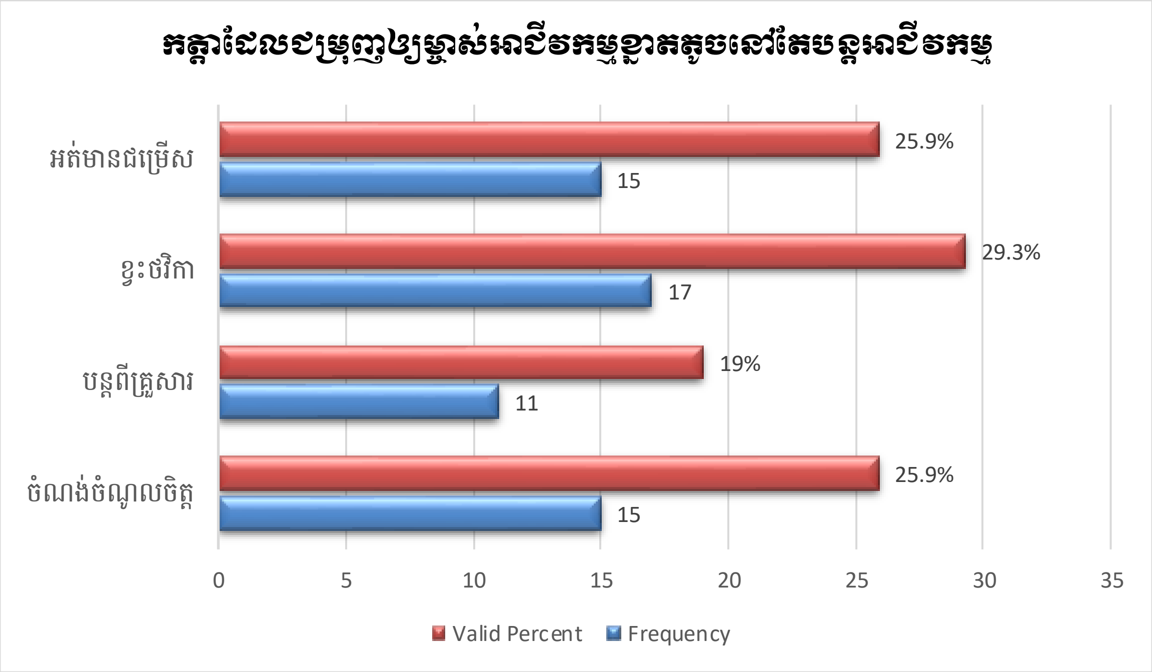
ក្នុងចំណោមអាជីវករ៥៨នាក់យើងបានសង្កេតឃើញថាបញ្ហាដែលអាជីវករជួបប្រទះច្រើនបំផុតនោះគឺមានការប្រកួតប្រជែងច្រើនដែលយើងបានទទួលទិន្នន័យរហូតទៅដល់ ៣៩.៧% ស្មើនឹង ២៣ អាជីវករ ហើយ ២០.៧% ស្មើនឹង ១២ អជីវករបាននិយាយថាមកពីអតិផរណាក្នុងនោះក៏មាន ១៩% ស្មើនឹង ១១ អាជីវករថាមកពីបាត់បង់អតិថិជនចាស់និង ១៣.៨% ស្មើនឹង ៨អជីវករ គឺថា តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ រីឯ ៦.៩% ស្មើនឹង ៤ អាជីវករថាមកពីប្រទេសមានការបិទខ្ទប់ ។ យោងតាមទិន្នន័យដែលពួកខ្ញុំទទួលបានតាមការផ្តល់មតិរបស់អាជីវករនោះបានឃើញថាបញ្ហាដែលអាជីវករមួយ ចំនួនធំបានជួបប្រទះច្រើនបំផុតនោះ គឺដោយសារតែមានការប្រកួតប្រជែង ច្រើនដែលក្នុងចំណុចនេះដែរ ក៏ពាក់ព័ន្ធនឹងចំណុចមុនផងដែរ នោះ គឺចំណូលរបស់អាជីវករដែលរកបានជាប្រចាំថ្ងៃ ជាក់ស្តែងតាមទិន្នន័យដែលរកឃើញនោះ គឺថាអាជីវកររកចំណូលបានយ៉ាងច្រើនបំផុតនោះក្នុងមួយថ្ងៃត្រឹមតែ ១០ម៉ឺនរៀលតែប៉ុណ្ណោះ ដោយលើកមូលហេតុមកថាមកពីមានការប្រកួតប្រជែងច្រើន គឺអ្នកលក់ច្រើនជាងអ្នកទិញ ដែលធ្វើឲ្យមិនសូវមានអ្នកទិញនោះទេហើយធ្វើឲ្យចំណូលរបស់អាជីវករធ្លាក់ចុះជាខ្លាំង ។

ជាទូទៅបញ្ហាប្រឈមរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចកើតមានឡើងពាក់ព័ន្ធទៅនឹងកត្តាសំខាន់ៗមួយចំនួនដូចជា ឧបសគ្គនៃផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ កង្វះខាតផ្នែកជំនាញគ្រប់គ្រង ផែនការអាជីវកម្មដែលមិនមានប្រសិទ្ធភាព គ្មានជំនាញទីផ្សារ ការចំណាយខ្ពស់ ផលិតភាពទាប និងជំនាញមានកម្រិត ការចូលទៅកាន់ទីផ្សារមានកំណត់ បញ្ហា

បុគ្គលិក និង ការសម្របខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរបច្ចេកវិជ្ជា។ ប៉ុន្តែសម្រាប់រយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះបញ្ហាប្រឈមរបស់អជីវកម្មខ្នាតតូច អាចកើតមានឡើងបន្ថែមទៀត ដូចដែលបានបង្ហាញក្នុងខ្លឹមសារខាងលើ។

៣.១.៧ កត្តាដែលជម្រុញឲ្យម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅតែបន្តអាជីវកម្ម

ក្រាហ្វិកទី ៩៖ កត្តាដែលជម្រុញឲ្យម្ចាស់ជួបកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅតែបន្តអាជីវកម្ម

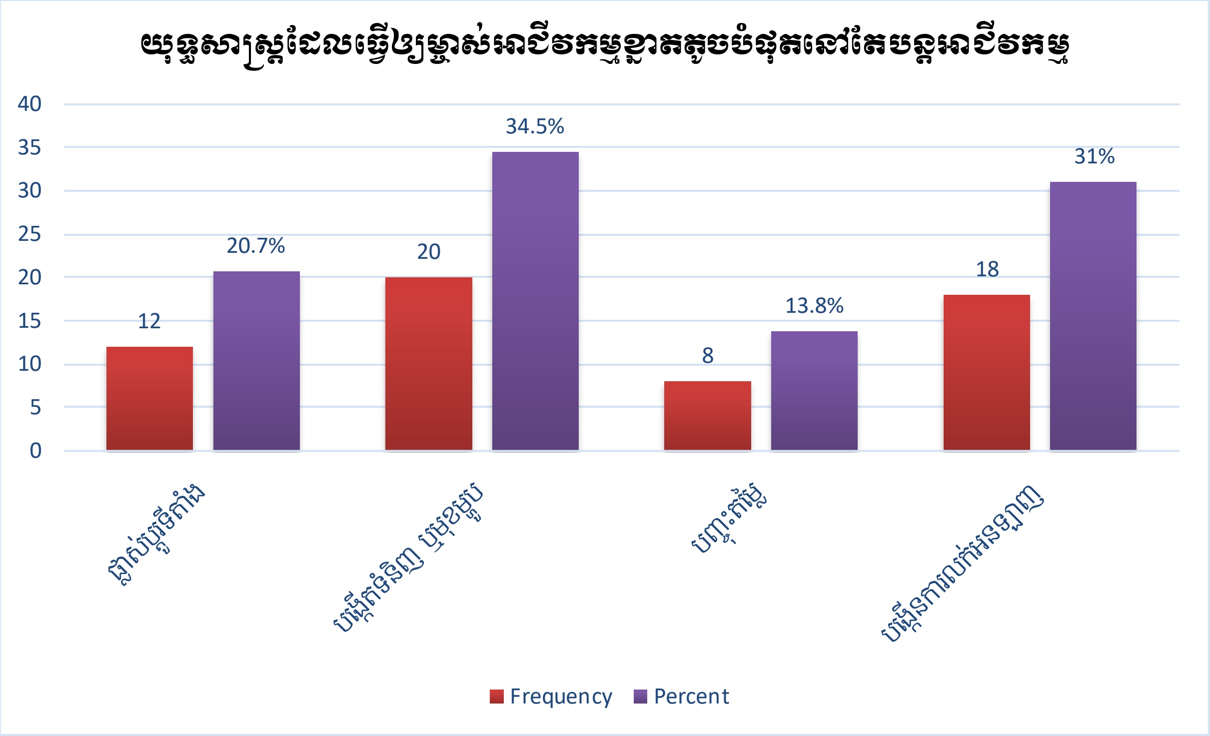


ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មាតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

តាមទិន្នន័យដែលទទួលបានពី ការសាកសួរទៅ៥៨អាជីវករនោះ យើងបានឃើញថា មូលហេតុដែលជំរុញឲ្យពួកគាត់នៅតែបន្តធ្វើធុជីវកម្មនោះគឺ ២៩.៣% ស្មើនឹង ១៧អាជីវករភាគច្រើនដោយសារតែខ្វះថវិកា ហើយ ២៥.៩% ស្មើនឹង ១៥ អាជីវករ គឺ ជាចំណង់ចំណូលចិត្តនិងអត់មានជម្រើស ក្រៅពីនោះគឺ ១៩% ស្មើនឹង ១១ អាជីវករ គឺ បន្តពីគ្រួសារ ។ យោងតាមទិន្នន័យដែលទទួលបាន និងការសាកសួរមតិពីអាជីវកររួចហើយនោះពួកខ្ញុំបានសង្កេតឃើញថាមូលហេតុដែលជំរុញឲ្យអាជីវករនៅតែបន្តអាជីវកម្មទោះមានបញ្ហាក៏ដោយនោះគឺភាគច្រើនដោយ សារតែពួកគាត់ខ្វះថវិកា ។

៣.១.៨ យុទ្ធសាស្ត្រនៃការបន្តគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

ក្រាហ្វិកទី ១០៖ យុទ្ធសាស្ត្រដែលធ្វើឲ្យម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅតែបន្តអាជីវកម្ម



ប្រភព៖ (បានមកពីការស្រង់មតិជាមួយអាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញ)

លទ្ធផលទិន្នន័យដែលទទួលបានពីអាជីវករចំនួន៥៨នាក់បានបង្ហាញឃើញថា យុទ្ធសាស្ត្រ នៃការបន្តគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់នោះភាគច្រើនគឺ ៣៤.៥% ស្មើនឹង ២០អាជីវករមានមតិថា គាត់បានបង្កើនទំនិញឬមុខម្ហូបហើយ ៣១% ស្មើនឹង ១៨ អាជីវករ គឺបង្កើនការលក់អនឡាញ និង ២០.៧% ស្មើនឹង ១២ អាជីវករគឺផ្លាស់ប្តូរទីតាំង រីឯ ១៣.៨% ស្មើនឹង ៨អាជីវករ គឺបញ្ចុះតម្លៃ ។

បញ្ចុះតម្លៃ ៖ នៅក្នុងទីផ្សារប្រកួតប្រជែងខ្ពស់នេះ ម្ចាស់អាជីវកម្មកំពុងស្វែងរកវិធីដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនកាន់តែច្រើន និងធានានូវនិរន្តរភាពនៃប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេ ។ យុទ្ធសាស្ត្រមួយក្នុងចំណោមយុទ្ធសាស្ត្រទូទៅបំផុតដែលពួកគេប្រើគឺការបញ្ចុះតម្លៃលើផលិតផលរបស់ពួកគេ ។ នៅពេលដែលការប្រកួតប្រជែងកាន់តែខ្លាំង ម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើន បានរកឃើញថា ខ្លួនពួកគេស្ថិតក្នុងទីតាំងមួយ ដែលពួកគេត្រូវតែកែសម្រួលយុទ្ធសាស្ត្រកំណត់តម្លៃរបស់ពួកគេដើម្បីទាក់ទាញអ្នកប្រើប្រាស់។ តាមរយៈការកាត់បន្ថយតម្លៃផលិតផលរបស់ពួកគេ ម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងនេះមានបំណងធ្វើឱ្យការផ្តល់ជូនរបស់ពួកគេកាន់តែមានភាពទាក់ទាញបើប្រៀបធៀបទៅនឹងដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ពួកគេ។ ការកែតម្រូវតម្លៃនេះមិនមែនគ្រាន់តែអំពីការបញ្ចុះថ្លៃចំណាយប៉ុណ្ណោះទេ។ ការបញ្ចុះតម្លៃដើរតួនាទីជាឧបករណ៍ដ៏មានអានុភាពដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនដែលប្រកាន់យកតម្លៃ ដែលតែងតែស្វែងរកការផ្តល់ជូនដ៏ល្អបំផុត។ ជាងនេះទៅទៀត នៅក្នុងទីផ្សារដែលអ្នកប្រើប្រាស់ត្រូវបានវាយប្រហារដោយ

ជម្រើស ស្លាកតម្លៃដែលកាត់បន្ថយអាចជាកត្តាសម្រេចចិត្តដែលបញ្ចុះបញ្ចូលពួកគេឱ្យជ្រើសរើសអាជីវកម្មមួយលើអាជីវកម្មមួយផ្សេងទៀត។ សម្រាប់ម្ចាស់អាជីវកម្ម យុទ្ធសាស្ត្រនេះមិនគ្រាន់តែអំពីផលចំណេញរយៈពេលខ្លីប៉ុណ្ណោះទេ។ វានិយាយអំពីការធានានូវលទ្ធភាពជោគជ័យយូរអង្វែង នៅក្នុងទីផ្សារដែលមានមនុស្សច្រើន។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វិធីសាស្ត្រនេះភ្ជាប់មកជាមួយនូវបញ្ហាប្រឈមផ្ទាល់ខ្លួនរបស់វា។ ខណៈពេលដែលការបញ្ចុះតម្លៃអាច ជំរុញឱ្យការលក់កាន់តែច្រើន វាក៏អាចបង្រួមប្រាក់ចំណេញផងដែរ ដែលធ្វើឱ្យវាចាំបាច់សម្រាប់ម្ចាស់អាជីវកម្មក្នុង ការធ្វើឱ្យមានតុល្យភាពរវាងយុទ្ធសាស្ត្រ កំណត់តម្លៃរបស់ពួកគេដោយ ប្រុងប្រយ័ត្នជាមួយ នឹងគោលបំណងអាជីវកម្មទាំងមូលរបស់ពួកគេ។ ទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមទាំងនេះក៏ដោយម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើន នៅតែបន្តចាត់ទុកការបញ្ចុះតម្លៃជា ឧបករណ៍ចាំបាច់នៅរបស់ពួកគេ ដើម្បីប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៅក្នុងទីផ្សារដែលមានមនុស្សច្រើន។

ផ្លាស់ប្តូរទីតាំងៈ ដោយសារបញ្ហាសំខាន់ដែលម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនបានជួបប្រទះ ជាពិសេសតម្លៃជួលខ្ពស់នៅទីតាំងចាស់របស់ពួកគេ ម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងនេះត្រូវប្រឈមមុខនឹងការសម្រេចចិត្តដ៏លំបាកមួយ។ ភាពតានតឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដែលបង្កឡើងដោយតម្លៃជួលខ្ពស់ធ្វើឱ្យវា មិនមាននិរន្តរភាពសម្រាប់ ពួកគេក្នុងការរក្សា អាជីវកម្មរបស់ពួកគេនៅក្នុងទីតាំងបច្ចុប្បន្ន ហើយជាលទ្ធផល ដើម្បី បន្ត អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ពួកគេមិនមានជម្រើសផ្សេងទៀតក្រៅពីជ្រើសរើស ការផ្លាស់ប្តូរទៅទីតាំងដែលមានតម្លៃសមរម្យ និងមានអត្ថប្រយោជន៍ជាយុទ្ធសាស្ត្រ ដែលតម្លៃជួលអាចគ្រប់គ្រងបានជាងមុន ដូច្នេះអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេរក្សាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេក្នុងរយៈពេលយូរ រក្សាប្រាក់ចំណេញ។

បង្កើនការលក់អនឡាញៈ អាជីវកម្មមួយចំនួនទៀតបានសង្កេតឃើញថា អតិថិជនរបស់ពួកគេកាន់តែចូលចិត្តការទិញទំនិញតាមអ៊ីនធឺណិត ជាពិសេសសម្រាប់ទំនិញ និងអាហារ ព្រោះវាផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍សន្សំសំចៃពេលវេលាដ៏សំខាន់។ នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ មនុស្សច្រើនតែខ្វះពេលវេលាដើម្បីទៅមើលហាងលក់ទំនិញ ដូច្នេះពួកគេជ្រើសរើសភាពងាយស្រួលនៃការទិញទំនិញតាមអ៊ីនធឺណិត ដែលពួកគេអាចរកមើល និងទិញទំនិញបានយ៉ាងងាយស្រួល និងរហ័សពីផ្ទះរបស់ពួកគេដោយភាពងាយស្រួល។ ការផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបទអ្នកប្រើប្រាស់នេះបង្ហាញពីសារៈសំខាន់នៃ ការបង្កើនការលក់តាមអ៊ីនធឺណិត ព្រោះវាមិនត្រឹមតែបំពេញតម្រូវការដែលកំពុងកើនឡើង សម្រាប់ជម្រើសទិញទំនិញឌីជីថល ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងផ្តល់ឱ្យអតិថិជននូវភាពងាយស្រួល និងប្រសិទ្ធភាពដែលពួកគេស្វែងរកក្នុងជីវិតដ៏មមាញឹករបស់ពួកគេ ។

បង្កើនមុខទំនិញ និង មុខម្ហូបៈ ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនធំ បានជ្រើសរើសពង្រីកការផ្តល់ជូនរបស់ពួកគេ ដោយបង្កើនភាពសម្បូរបែបនៃផលិតផល និងមុខម្ហូបដែលមានសម្រាប់អតិថិជនរបស់ពួកគេ ដើម្បីបង្កើនការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន ទាក់ទាញអតិថិជនឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ និងរក្សាការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារចម្រុះ

កាន់តែខ្លាំងឡើង។ ការផ្លាស់ប្តូរយុទ្ធសាស្ត្រនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពីការទទួលស្គាល់កាន់តែច្រើនឡើង ដោយសារអ្នកប្រើប្រាស់សម័យទំនើបស្វែងរកជម្រើសផ្ទាល់ខ្លួន និងចម្រុះបន្ថែមទៀត ដែលស្របតាមតម្រូវការ និងរបៀបរស់នៅផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ។ តាមរយៈការពង្រីកការជ្រើសរើសផលិតផល និងអាហាររបស់ពួកគេ ។ លើសពីនេះការពង្រីកការផ្តល់ផលិតផល និងអាហារអាចនាំឱ្យមានការបង្កើនភាពស្មោះត្រង់របស់អតិថិជន ដោយសារវាបង្ហាញពីការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការបំពេញតម្រូវការដែលកំពុងរីកចម្រើនរបស់អតិថិជនរបស់ពួកគេ ដោយហេតុនេះជំរុញឱ្យមានទំនាក់ទំនងកាន់តែរឹងមាំរវាងអាជីវករ និងអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ វិធីសាស្ត្រនេះក៏ជួយឱ្យអាជីវករអាចបែងចែកខ្លួនឯងពីដៃគូប្រកួតប្រជែង ដោយផ្តល់ជូននូវផលិតផលដែលមានភាពច្នៃប្រឌិត និងប្លែកពីគេ ដែលប្រហែលជាមិនអាចរកបាននៅកន្លែងផ្សេង បង្កើតអត្ថប្រយោជន៍ប្រកួតប្រជែងដែលអាចជំរុញកំណើន និងប្រាក់ចំណេញក្នុងរយៈពេលវែង។

៣.២ វិភាគ និង ដំណោះស្រាយ

៣.២.១ វិភាគនិងដំណោះស្រាយនៃបញ្ហាប្រឈមទូទៅរបស់អាជីវកម្ម

៣.២.១.១ អតិផរណា

- ធនាគារកណ្តាលអាចកែសម្រួលអត្រាការប្រាក់ ដោយបង្កើនអត្រាការប្រាក់ដើម្បីកាត់បន្ថយការខ្ចីប្រាក់ និងចំណាយនិងសម្របសម្រួលលើអតិផរណា។
- បង្កើនអត្រា ការពារសម្រាប់ កំណើនតំលៃ ៖ ដើម្បីបញ្ចុះការចំណាយអ្នកទិញ ហើយ កាត់បន្ថយប្រាក់ ចំណេញអ្នកលក់ ។
- ការបង្កើនផលិតភាព និងការបណ្តុះបណ្តាលកម្លាំងពលកម្ម ដើម្បីកាត់បន្ថយក្រុមហ៊ុនបង្កើនតម្លៃ។
- រដ្ឋាភិបាលអាចកំណត់តម្លៃលើផលិតផលសំខាន់ៗដើម្បីទប់ស្កាត់ការកើនឡើងនៃតម្លៃសេដ្ឋកិច្ច។
- បង្កើនផលិតផល និងប្រសិទ្ធភាពក្នុងការផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម និងទំនិញ ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពផ្គត់ផ្គង់គ្រប់គ្រាន់នៃសេដ្ឋកិច្ច។

៣.២.១.២ មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន

- បង្កើតផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលមានលក្ខណៈពិសេស ដែលខុសប្លែកពីគូប្រកួតប្រជែង ដូចជា តម្លៃគុណភាព ឬការផ្តល់សេវាកម្មក្រោយពេលលក់។
- ការបង្កើនផលិតភាព និងបន្ថយការចំណាយ ដើម្បីទុកលក់ផលិតផល ឬសេវាកម្មនៅ តម្លៃទាបជាងគូ ប្រកួត ប្រជែង។
- ការរួមគ្នាជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត ដើម្បីកែលម្អការផ្តល់សេវាកម្ម ឬបង្កើនសមត្ថភាពក្នុងការប្រកួតប្រជែង។

- ផ្តោតលើសេវាកម្មអតិថិជន ដើម្បីបង្កើតភាពជឿជាក់ និងស្វាគមន៍ល្អពីអតិថិជន ដូចជាការផ្តល់នូវសេវាធា នានិងការថែទាំអតិថិជន។

៣.២.១.៣ ប្រទេសមានការបិទខ្ទប់

បង្កើត ការលក់បែបDigital ដើម្បីជម្រុញការលក់ តាម Tiktok ,Facebook, Instragram , Facebook Page ប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ដឹកជញ្ជូន (លក់តាមAPP)។

៣.២.១.៤ បាត់បង់អតិថិជនចាស់

- ផ្តល់ជូនការផ្តល់ជូនពិសេសឬការបញ្ចុះតម្លៃ ជូនពិសេសសម្រាប់អតិថិជនចាស់ ដើម្បីជំរុញឱ្យពួកគេវិលត្រឡប់មកទិញម្តងទៀត។
- បង្កើតកម្មវិធីភាពស្មោះត្រង់ ដើម្បីរួមចំណែកលើកទឹកចិត្តឱ្យពួកគេក្លាយជាអតិថិជនដែលស្មោះត្រង់។
- ទាក់ទងតាមរយៈអ៊ីមែលឬពាក្យសំរាប់ផ្ញើរទៅទូរស័ព្ទឬតាម Facebook ចំពោះអតិថិជនចាស់ ដោយផ្តល់ព័ត៌មានអំពីផលិតផលឬសេវាថ្មីៗ ក៏ដូចជាការផ្តល់ជូនពិសេសសម្រាប់ពួកគេ។

៣.២.១.៥ តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ

- សាកល្បងចរចាជាមួយម្ចាស់ដែលជួយដើម្បីទទួលបានតម្លៃជួលត្រឹមត្រូវ និងអាចទប់ទល់បាន។
- សាកល្បងពិនិត្យមើលអំពីទីតាំងផ្សេងទៀតដែលមានតម្លៃជួលទាបជាង ។
- បង្កើនវិធីសាស្ត្រដើម្បីធ្វើឱ្យអាជីវកម្ម ប្រសើរឡើង ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូល ហើយបន្ថយផលប៉ះពាល់ពីការកើនឡើងនៃតម្លៃជួល។
- អាជីវកម្មអនឡាញអាចជួយអ្នកក្នុងការកាត់បន្ថយការពឹងផ្អែកលើទីតាំង ។

៣.២.២ បទពិសោធន៍បរទេសក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា

៣.២.២.១ បទពិសោធន៍ប្រទេស ថៃក្នុងការដោះ ស្រាយ សេដ្ឋកិច្ចធ្លាក់ចុះ

- [40]នៅឆ្នាំ២០២៣ រដ្ឋាភិបាលថៃ បង្កើត"កាបូបឌីជីថល" ចាក់បញ្ចូលទឹកប្រាក់ចំនួន ១៥ ពាន់លានដុល្លារទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចតាមរយៈកម្មវិធីផ្តល់សាច់ប្រាក់ដែលត្រូវបានរចនាឡើងដើម្បីជំរុញការប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុក។ ជនជាតិថៃដែលមានសិទ្ធិនឹងមានពីថ្ងៃទី ០១ ខែសីហា ដល់ថ្ងៃទី ១៥ ខែកញ្ញា ដើម្បីចុះឈ្មោះសម្រាប់ប័ណ្ណមួយដងចំនួន ១០,០០០ បាត (២៧៧ ដុល្លារ) ដែលត្រូវបានគេរំពឹងថានឹងចែកចាយនៅក្នុងត្រីមាសទី ៤ នៃឆ្នាំនេះ។ សម្រាប់ប្រជាជនដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប នឹងរស់នៅជនបទមានចម្ងាយឆ្ងាយរវាង ទីក្រុងនិងផ្ទះរបស់ពួក គេ ក្នុងរយៈពេលប្រាំមួយខែ លើម្ហូបអាហារ ថ្នាំពេទ្យ និងឧបករណ៍ការងារនៅក្នុងអាជីវកម្មក្នុង

[40] ប្រភពៈសារពត៌មានCNA Channel News Asia: Helicopter money: Thailand´s 10,000-baht cash handouts facing criticisms from public, businesses and even elites https://www.channelnewsasia.com/asia/thailand-srettha-pheu-thai-economy-3857131

ស្រុកដែលមានទីតាំងនៅក្នុងរង្វង់ ៤គីឡូនៃអាស័យដ្ឋានដែលបានចុះបញ្ជីរបស់ពួកគេ អ្នកដែលរស់នៅ និងធ្វើការឆ្ងាយពីផ្ទះអាចពិបាកក្នុងការរីករាយជាមួយប្រាក់ឥតគិតថ្លៃ។

- [41] រដ្ឋាភិបាលថៃបានចាប់ផ្តើមការផ្តល់ប្រាក់ចំនួន ១,០០០ បាតក្នុងមួយរ៉ៃ ដែលត្រូវបានកំណត់ត្រឹម ២០,០០០ បាត ក្នុងមួយគ្រួសារដល់កសិករស្រូវដែលជាផ្នែកនៃគម្រោងគាំទ្ររបស់ខ្លួនសម្រាប់រដូវប្រមូលផលឆ្នាំ២០២៣-២០២៤ ។គណៈរដ្ឋមន្ត្រីបានអនុម័តវិធានការគាំទ្រស្រូវកាលពីថ្ងៃទី ៧ ខែវិច្ឆិកា ដែលមានតម្លៃ ៥៥ ពាន់លានបាត រួមទាំងកម្ចីដល់កសិករដើម្បីពន្យារការលក់ស្រូវដែលមានកម្រិតសំណើម ២៥% សម្រាប់រយៈពេល ៥ ខែ ព្រមទាំងកម្ចីដល់សហករណ៍កសិកម្មដើម្បីអន្តរាគមន៍ក្នុងវិស័យកសិកម្ម ។ ក្រោមវិធានការសម្រាប់កសិករក្នុងការពន្យារការលក់ស្រូវរបស់ខ្លួនរយៈពេលប្រាំខែ រដ្ឋាភិបាលបានផ្តល់ជូនអ្នកចូលរួមចំនួន ១២,០០០ បាតក្នុងមួយតោន និងបន្ថែម ១,៥០០ បាតក្នុងមួយតោនសម្រាប់ការស្តុកទុក។ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មបានប៉ាន់ប្រមាណថា ទិន្នផលស្រូវសម្រាប់ឆ្នាំបង្កបង្កើនផលឆ្នាំ ២០២៣-២០២៤ មានចំនួន៣២ លានតោន ដោយស្រូវពីដំណាំសំខាន់មានចំនួន ២៥.៦ លានតោនធ្លាក់ចុះ ៦% ធៀបនឹងដំណាំមុន ហើយទិន្នផលស្រូវបានមកពីដំណាំក្រៅរដូវសរុប។ ៦.៧៨ លានតោនដែលតំណាងឱ្យការថយចុះ ១២% ។រដ្ឋាភិបាលនឹងស្វែងរកមធ្យោបាយដើម្បីកែសម្រួល និងលើកកំពស់កម្រិតនៃការគាំទ្រទាក់ទងនឹងការលើកកម្ពស់ផលិតកម្មស្រូវដើម្បីជួយដល់កសិករ។

៣.២.២.២ បទពិសោធន៍នៅសហរដ្ឋអាមេរិចក្នុងការដោះស្រាយ សេដ្ឋកិច្ចធ្លាក់ចុះ

វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចឆ្នាំ១៩២៩នៅសហរដ្ឋអាមេរិកដែលមានឥទ្ធិពលបង្កឡើងជាសង្គ្រាមលោកលើកទី២នេះ ជាក់ស្តែងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចដ៏ធ្ងន់ធ្ងរនេះត្រូវបានបញ្ចប់ជាស្ថាពរដោយការដាក់ទុនយ៉ាងច្រើនសន្ធឹកសន្ធាប់ របស់អាមេរិកទៅលើការផលិតអាវុធនានានៅក្នុងសង្គ្រាមលោកលើកទី២ អមជាមួយនឹងដំណោះស្រាយថ្មីរបស់លោក Roosevelt គឺដំណោះស្រាយ New Deal ដោយវាបានផ្តោតសំខាន់ទៅលើការជួយសម្រាលបន្ទុកជនក្រីក្រនិងជនគ្មានការងារធ្វើ ការស្រោចស្រង់សេដ្ឋកិច្ចឱ្យត្រលប់ទៅរកភាពល្អប្រសើរវិញ ក៏ដូចជាការធ្វើកំណែទម្រង់ទៅលើប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីបញ្ចប់វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចឆ្នាំ១៩២៩ នេះ។[42]

[41] ប្រភព ៖ បាងកកប៉ុស្តិ៍ Support scheme for rice farmers gets underway https://www.bangkokpost.com/business/general/2694136/support-scheme-for-rice-farmers-gets-underway

[42] (អត្ថបទ ៖ លោក ណោង សុខនិមល និង កញ្ញា លន់ សុមាលា) The Seed Cambodia: ដំណោះស្រាយក្នុងការបញ្ចប់វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកឆ្នាំ ១៩២៩ https://www.theseedcambodia.com/article/6080/

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រោយពីបានសិក្សាលើស្ថានភាពទូទៅ នៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញតាមរយៈ បទសម្ភាសជាមួយនឹងអាជីវករ និង ភាពចាក់ស្តែងនូវអាជីវកម្មប្រភេទនេះ យើងសង្កេតឃើញថាអ្នកប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយជាពិសេសនៅពេលបិទខ្ទប់នូវរាជធានីភ្នំពេញនោះអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតបានទទួ លរងនៅផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងដោយធ្វើឲ្យ បាត់បង់ប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ ការចំណាយប្រចាំថ្ងៃមានការកើនឡើងចំនួនអ្នកទិញមានការថយចុះរហូតធ្វើឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនបង្ខំចិត្តបិទទ្វារមួយរយៈ។ជាក់ស្តែងតាមទិន្នន័យដែលយើងបាន ពីការសម្ភាសន៍និងការសាកសួរមតិជាមួយ នឹងអាជីវករបានឃើញអត្រា ដែលអាជីវករបានផ្អាកដំណើរការអាជីវកម្មនោះមានចំនួនរហូតទៅដល់ ២៦.៣% ដែលស្មើនឹងចំនួន ១៥ អាជីវករដោយសារតែនាពេលបីឆ្នាំមុននោះ គឺមានការផ្ទុះជាមួយនឹងជម្ងឺកូវីដ-១៩ ដែលធ្វើឲ្យប្រទេសកម្ពុជាមានការបិទខ្ទប់មូលហេតុនេះហើយដែលធ្វើឲ្យជាឥទ្ធិពលទៅលើម្ចាស់អាជីវកម្មសឹងតែគ្រប់គ្នាជាពិសេសនោះទៅលើម្ចាស់អា ជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតតែម្តង។

យោងតាមការសម្ភាសន៏ជាក់ស្តែងទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតក្នុងរយះពេល៣ឆ្នាំចុងក្រោយនេះអោយបានដឹងថា ប្រជាជនមួយចំនួនទទួលបាននៅអតិថិជនថ្មី ហើយបានការផ្លាស់ប្តូរថ្មីបន្ថែមពីនេះទៅទៀត ខ្លះគាត់បានផ្អែកនៃអាជីវកម្ម ព្រោះថាពួកគាត់ពុំមានចំណេះដឹងទាក់ទងទៅលើប្រពន្ធ័បច្ចេកវិទ្យាទេតាំងពីមានបញ្ហាកូវីដកន្លងមកពួកគាត់ចាប់ផ្តើម ប្រើបច្ចេកវិទ្យាច្រើនទើបធ្វើហើយអាជីវកម្មតូចបំផុត កំពុងជួបវិបិត្តតែតាមសង្កេតមើលទៅពួកគាត់កំពុងតែមានការប្រកួតប្រជែងនឹងព្យាយាមក្នុងការរកវិធីសាស្ត្រក្នុងការពង្រឹងការលក់ នឹងទីផ្សារ ។

ជារួម អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតពិតជាបានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយសម្រួលជីវភាពគ្រួសារ និងសេដ្ឋ កិច្ចជាតិ តាមរយៈការផ្តល់នូវការងារ បន្ថយនិកម្មភាព បង្កើនប្រាក់ចំណូល ភាពម្ចាស់ការលើអាជីវកម្ម ការឆ្នៃប្រឌិតផលិតផលនិងសេវ៉ា និងជាផ្នែកយ៉ាងសំខាន់មួយ ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ផលប៉ះពាល់ តាំងពី បរិបទកូវីដ-១៩ រហូតដល់ពេលបច្ចុប្បន្ន គឺបានទម្លាក់ប្រាក់ចំណូលរបស់អាជីវកម្មខ្នាត និងបានបង្កើតបន្ទុកបន្ថែមលើការចំណាយ និងបញ្ហាសុខភាពផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម និងសមាជិកគ្រួសារ ដែលជាហេតុនាំឱ្យមានវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុស្ទើតែគ្រប់មុខជំនួញមួយនេះ បើម្ចាស់អាជីវកម្មពុំមានការសម្របខ្លួនបានទាន់ពេលវេលា។

២. អនុសាសន៍

បន្ទាប់ពីបានសិក្សាស៊ីជម្រៅទៅលើប្រធានបទខាងលើរួចមក បានយល់ច្បាស់អំពីស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនារយៈពេល ៣ ឆ្នាំចុងក្រោយ ដោយផ្អែកលើការសិក្សាស្រាវជ្រាវរួមទាំងការសម្ភាសន៍ដោយផ្ទាល់ពីម្ចាស់អាជីវករ។

នាពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះអាជីវករ ដែលធ្វើដោយបង្កើតអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ជួបប្រទះខ្លាំងទៅលើផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនិងបញ្ហាសុខភាព។ដែលជាចំណែកមួយនៃដំណោះស្រាយដើម្បីពង្រឹងខ្លាំង និងដើម្បីកាត់បន្ថយនៃចំណុចខ្សោយនិងហានិភ័យដែលកើតឡើងចន្លោះសម័យកាលកូវីដរហូតដល់ពេលបច្ចុប្បន្នចំណុចមួយចំនួនជាអនុសាសន៍លើម្ចាស់អាជីវកម្ម រដ្ឋាភិបាល ៖

- ម្ចាស់អាជីវកម្ម

- ការបង្កើនផលិតភាព និងបន្ថយការចំណាយ ដើម្បីទុកលក់ផលិតផល ឬសេវាកម្មនៅ តម្លៃទាបជាងគូ ប្រកួត ប្រជែង។
- ការផ្ដល់ជូនពិសេសឬការបញ្ចុះតម្លៃ ដោយបន្ថយថ្លៃចំណេញ ដើម្បីបង្កើតអតិថិជន ហើយទាក់ទាញភ្ញៀវចាស់អោយ វិលត្រឡប់មកទិញម្ដងទៀត។
- ស្វែងរកឱកាសដៃគូរ ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពក្នុងការប្រកួតប្រជែង។
- សិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ថែម កែសម្រួលសេវាកម្ម ហើយបង្កើនភាពច្នៃប្រឌិតក្នុងការលក់ ដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទំនើបជំនាន់ថ្មី ដូចជា Tiktok ,Facebook, Instragram , Facebook Page រួមទាំងការប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ដឹកជញ្ជូន (លក់តាមAPPដឹកជញ្ជូន)។
- ផ្ដោតលើសេវាកម្មអតិថិជន ដើម្បីបង្កើតភាពជឿជាក់ ភាពស្មោះត្រង់ និងស្វាគមន៍ល្អពីអតិថិជន ដូចជាការផ្ដល់នូវសេវាធានានិងការថែទាំអតិថិជន។
- បង្កើតសមត្ថភាពបុគ្គលិកដោយការបង្រៀន ផ្ដល់ចំណេះដឹង ពីភាពទាក់ទាញភ្ញៀវ នឹងបង្កើតប្រសិទ្ធភាព
- ការផ្លាស់ប្ដូរទីតាំង ដោយជ្រើសរើសទីតាំងដែលមានអតិថិជនគោលដៅ និងតម្លៃជួលដែលអាជីវករអាចគ្រប់គ្រង់បានលើការចំណាយ

- រដ្ឋាភិបាល

- រដ្ឋាភិបាលគួរតែពិចារណា កាត់បន្ថយពន្ធនៃការនាំចេញនាំចូល អោយវាសមស្រប
- រដ្ឋាភិបាលគួរតែសិក្សាពីបទពិសោធន៍របស់ប្រទេសថៃ ឬបទពិសោធន៍របស់ប្រទេសអាមេរិច

សម្រាប់ក្នុងនាមយើងខ្ញុំ ជានិស្សិត មានមតិខ្លះៗដើម្បីអាចជួយ ជួយពលរដ្ឋ រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា គួរតែរិធានការ សំខាន់ៗមួយចំនួន។ ដូចជា ៖

- ការបង្កើតកម្មវិធីសហការណ៍រវាងសាលានិងអាជីវកម្ម សិក្សាអោយបានច្រើន ទាក់ទងការលក់ក្នុងប្រពន្ធ័ឌីជីថល
- ការផ្សព្វផ្សាយនិងបង្កើតឱកាសដោយ សម្រាប់ទេសចរណ៍ រួមទាំងវគ្គសិក្សានិងកម្មវិធីអប់រំច្រើនទៀតអាចជួយទាក់ទាញអ្នកទេសចរជាងមុន។

- អ្នកបង្កើតមាតិកា តារា ផ្សេងៗ blogger គួរតែចូលរួមបង្កើតលក្ខណៈ ពិសេសក្នុងការ ផ្សព្វ ផ្សាយដែលភ្ជាប់នឹងប្រពៃណី កំ ណើត និងធម្មជាតិអាចជួយបង្កើនទេសចរណ៍មានការអភិវឌ្ឍន៍។

ការលើកទឹកចិត្តអាជីវកម្មខ្នាតតូច ឬតូចបំផុត ជំរុញការប្រើប្រាស់ផលិតផលក្នុងស្រុក ការអភិវឌ្ឍនិងការអនុវត្តគោលនយោបាយនានាដែលកើតមានលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច កាត់បន្ថយហានិភ័យ និង ផ្តល់ឱកាសឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចមានវឌ្ឍនភាព និងបន្ត រួមចំណែកសង្គម-សេដ្ឋកិច្ច។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

ឯកសារយោងជាភាសាខ្មែរ

1. Heang, K. (2022, May 5). *សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម | Open Development Cambodia (ODC)*. Open Development Cambodia (ODC). https://opendevelopmentcambodia.net/km/topics/small-and-medium-enterprises-sme/
2. Sounly, ឈ. ស. ស. |. M. S. (2021, April 29). *មូលហេតុធំៗដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចភាគច្រើនតែងជួបភាពបរាជ័យ*. AMS ECONOMY. https://economy.ams.com.kh/21279
3. Solution, B. (n.d.). *ទិដ្ឋភាពទូទៅ*. សាលារាជធានីភ្នំពេញ. https://phnompenh.gov.kh/phnom-penh-city/facts/
4. ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ. (2021, July 26). *ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២០ - ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ*. https://mef.gov.kh/macro-economic/macro-economic-indicators2021/
5. ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ. (2022, April 26). *ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២១ - ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ*. https://mef.gov.kh/macro-economic/
6. ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ. (2023, May 16). *ការវាយតម្លៃ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្នុង ឆ្នាំ ២០២២ - ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ*. https://mef.gov.kh/macro-economic/macro-economic-2022-2023/
7. Tong. (2021, January 26). *ជំរឿនឆ្នាំ២០១៩៖ ភ្នំពេញ មានពលរដ្ឋច្រើនជាងគេ ខណៈកែប មាន ពលរដ្ឋតិចជាងគេ*. FRESH NEWS. https://freshnewsasia.com/index.php/en/localnews/184996-2021-01-26-10-19-45.html
8. *១០ ចំណុច សំខាន់ៗ ជា មូលហេតុ នៃ ការ កក ស្ទះ ចរាចរណ៍*. (n.d.). Sabay News. https://news.sabay.com.kh/article/891888
9. *៧ ចំណុច ដែល បង្ក ឲ្យ មាន ការ កកស្ទះ ចរាចរណ៍ នៅ ភ្នំពេញ [Kley Kley News], 2018-03-31*. (n.d.). ក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន (MPWT). https://www.mpwt.gov.kh/kh/press/2473
10. *សក្តានុពលនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលនៅវៀតណាម*. (n.d.). វិទ្យុសំលេងវៀតណាម. https://vovworld.vn/km-KH.vov

11. Chivorn. (2022, January 1). *កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីកម្ពុជា-ចិន និងកិច្ចព្រមព្រៀង RCEP ចូលជាធរមានហើយនៅថ្ងៃទី១ ខែមករា ឆ្នាំ២០២២នេះ*. FRESH NEWS. https://freshnewsasia.com/index.php/en/business/226393-2022-01-01-11-24-56.html

12. KHMERSME. (2023, July 31). *ការលើកទឹកចិត្តសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម - KHMERSME*. https://www.khmersme.gov.kh/support-for-sme/

13. World Bank Group. (2022). ទប់ទល់នឹងវិបត្តិប្រេងឥន្ធនៈឡើងថ្លៃ. In *World Bank*. https://www.worldbank.org/km/country/cambodia/publication/cambodia-economic-update-june-2022-cambodia-s-economy-is-growing-but-must-weather-oil-price-shock

14. ឪណាឆ. (2022, May 16). ទស្សនៈព្រឹត្តិការណ៍ពិភពលោក - ហេតុអ្វីតម្លៃទំនិញជាទូទៅនៅអាស៊ីកើនខ្លាំង? *RFI*. https://www.rfi.fr/km/កម្មវិធីផ្សេងទៀត/ព្រឹត្តិការណ៍អន្តរជាតិប្រចាំថ្ងៃ/20220516-ហេតុអ្វី-ទំនិញ-ជាទូទៅ-ឡើងថ្លៃ-នៅអាស៊ី

15. Layheng. (2022, May 25). *ការនាំចូល/អាហរណ | Open Development Cambodia (ODC)*. Open Development Cambodia (ODC). https://opendevelopmentcambodia.net/km/topics/imports/

16. Eng, H. (2022, October 24). *ផល ប៉ះពាល់ ផ្នែក សេដ្ឋកិច្ច និង សង្គម នៃ ជំងឺ កូ វី ដ -១៩ មក លើ ប្រទេស កម្ពុជា | Open Development Cambodia (ODC)*. Open Development Cambodia (ODC). https://opendevelopmentcambodia.net/km/profiles/socio-economic-impact-of-covid-19-on-cambodia/

17. Sovann, ល. ហ. ស. ļ. M. H. (2022, July 4). *ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច ៖ ផលប៉ះពាល់នៃសង្គ្រាមរវាងរុស្ស៊ី-អ៊ុយក្រែនលើសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាមានទំហំតូច*. AMS ECONOMY. https://economy.ams.com.kh/finance/news/the-impact-of-the-russia-ukraine-war-on-the-cambodian-economy-is-small/

18. ឪណាឆ. (2023, January 9). ទស្សនៈព្រឹត្តិការណ៍ពិភពលោក - ទស្សនវិស័យសេដ្ឋកិច្ចសកលឆ្នាំ ២០២៣. *RFI*. https://www.rfi.fr/km

19. Admin, S. (2021, September 3). *ដំណោះស្រាយក្នុងការបញ្ចប់វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកឆ្នាំ ១៩២៩*. The SEED Cambodia. https://www.theseedcambodia.com/article/6080/

20. សាស្ត្រាចារ្យ ង៉ាន់ ស៊ុនដេត. (2021). សេដ្ឋកិច្ចមាត្រសាស្ត្រ (Econometrics). សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
21. របាយការណ៍៖ National Bank of Cambodia, (ភ្នំពេញ,២០២១) តួនាទីរបស់សហគ្រាសធុនតូច នឹងមធ្យមក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលកម្ពុជា
22. របាយការណ៍៖ យុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណដំណាក់កាលទីបីរបស់សម្តេចអគ្គមហាសេនាបតីតេជោហ៊ុនសែន
23. World Bank Group. (2022). សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាកំពុងមានកំណើនឡើងវិញ ប៉ុន្តែត្រូវទប់ទល់នឹងវិបត្តិប្រេងឥន្ធនៈឡើងថ្លៃ https://www.worldbank.org/km/country/cambodia/publication/cambodia-s-economy-is-growing-but-must-weather-oil-price-shock

ឯកសារយោងជាអង់គ្លេស

24. GeeksforGeeks. (2024, May 22). *Small Business Management: meaning, features, skills, tools and strategies*. GeeksforGeeks. https://www.geeksforgeeks.org/small-business-management-meaning-features-skills-tools-and-strategies/
25. *Britannica money*. (n.d.). https://www.britannica.com/money/types-of-business-structures
26. B, J. (2024, May 11). *Cambodia's population and urbanisation trends*. IPS Cambodia Real Estate. https://ips-cambodia.com/cambodias-population-and-urbanisation-trends/
27. Huy, N. (2023, December 8). Investing in Cambodia 2024 and beyond. *KPMG*. https://kpmg.com/kh/en/home/insights/2023/12/investing-in-cambodia-2024-and-beyond.html
28. Eckardt, S., & Hayati, F. (2024, March 16). Cambodia 2030: Economic slowdown offers opportunity to speed up reforms. *World Bank Blogs*. https://blogs.worldbank.org/en/eastasiapacific/cambodia-2030-economic-slowdown-offers-opportunity-speed-reforms
29. *Overview*. (n.d.). World Bank. https://www.worldbank.org/en/country/cambodia/overview
30. *Charting Kingdom's economic progress: Decades of growth and future strategies*. (n.d.). https://www.phnompenhpost.com/post-in-depth/charting-kingdom-s-economic-progress-decades-of-growth-and-future-strategies

31. Chhay, L. (2015). A comparison of small businesses costs and returns in developing socioeconomic: a study in Phnom Penh, Cambodia. *International Journal of Economics*

32. *Finance and Management Sciences*, *3*(4), 406. https://www.sciencepublishinggroup.com/article/10.11648/j.ijefm.20150304.18

33. Horng, P., & Horng, P. (2024, January 8). *Capital hosts 20% of businesses as census posts widening gap - Khmer Times*. Khmer Times - Insight Into Cambodia. https://www.khmertimeskh.com/501419317/capital-hosts-20-of-businesses-as-census-posts-widening-gap/#google_vignette

34. TimeCamp S.A. (n.d.). *Average salary in Cambodia - Complete guide 2024 - TimeCamp*. https://www.timecamp.com/average-salary/cambodia/

35. Maulit, M. C. (2024, May 2). *2023 Update: Average salaries in Cambodia*. IPS Cambodia Real Estate. https://ips-cambodia.com/cambodia-average-salaries-2022/

36. *Cambodia (KHM) Exports, Imports, and Trade Partners | The Observatory of Economic Complexity*. (n.d.). The Observatory of Economic Complexity. https://oec.world/en/profile/country/khm

37. Promchertchoo, P. (2023, October 19). 'Helicopter money': Thailand's 10,000-baht cash handouts facing criticisms from public, businesses and even elites. *CNA*. https://www.channelnewsasia.com/asia/thailand-srettha-pheu-thai-economy-3857131

38. Arunmas, P. (2023, November 28). Support scheme for rice farmers gets underway. *https://www.bangkokpost.com*. https://www.bangkokpost.com/business/general/2694136/support-scheme-for-rice-farmers-gets-underway

39. ឯកសារយោង៖ Sokkea Hoy, United State Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, Cambodia Import Mapping

40. ឯកសារយោង៖ Vendors's Livelihoods: Women Micro Entrepreneurs and their Business Needs in Cmbodia

41. Cambodia - market challenges. (2024, February 21). International Trade Administration | Trade.gov. https://www.trade.gov/country-commercial-guides/cambodia-market-challenges
42. [1] Harrison. (2023, November 6). Sharing of insights on the challenges and opportunities of Cambodian SMEs in financing options and investor. Cambodia Investment Review. https://cambodiainvestmentreview.com/2023/11/06/sharing-of-insights-on-the-challenges-and-opportunities-of-cambodian-smes-in-financing-options-and-investor-engagement/
43. [1] Ma'aji, M. M., Barnett, C., Han, K. T., & Haruna, A. A. (2024). Challenges Cambodian Startups Face when Scaling up their Operations. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/377085275_Challenges_Cambodian_Startups_Face_when_Scaling_up_their_Operations
44. [1] Small business, big problem: New report says 67% of SMEs worldwide are fighting for survival. (n.d.). World Economic Forum. https://www.weforum.org/press/2022/12/small-business-big-problem-new-report-says-67-of-smes-worldwide-are-fighting-for-survival/

ឧបសម្ព័ន្ធ

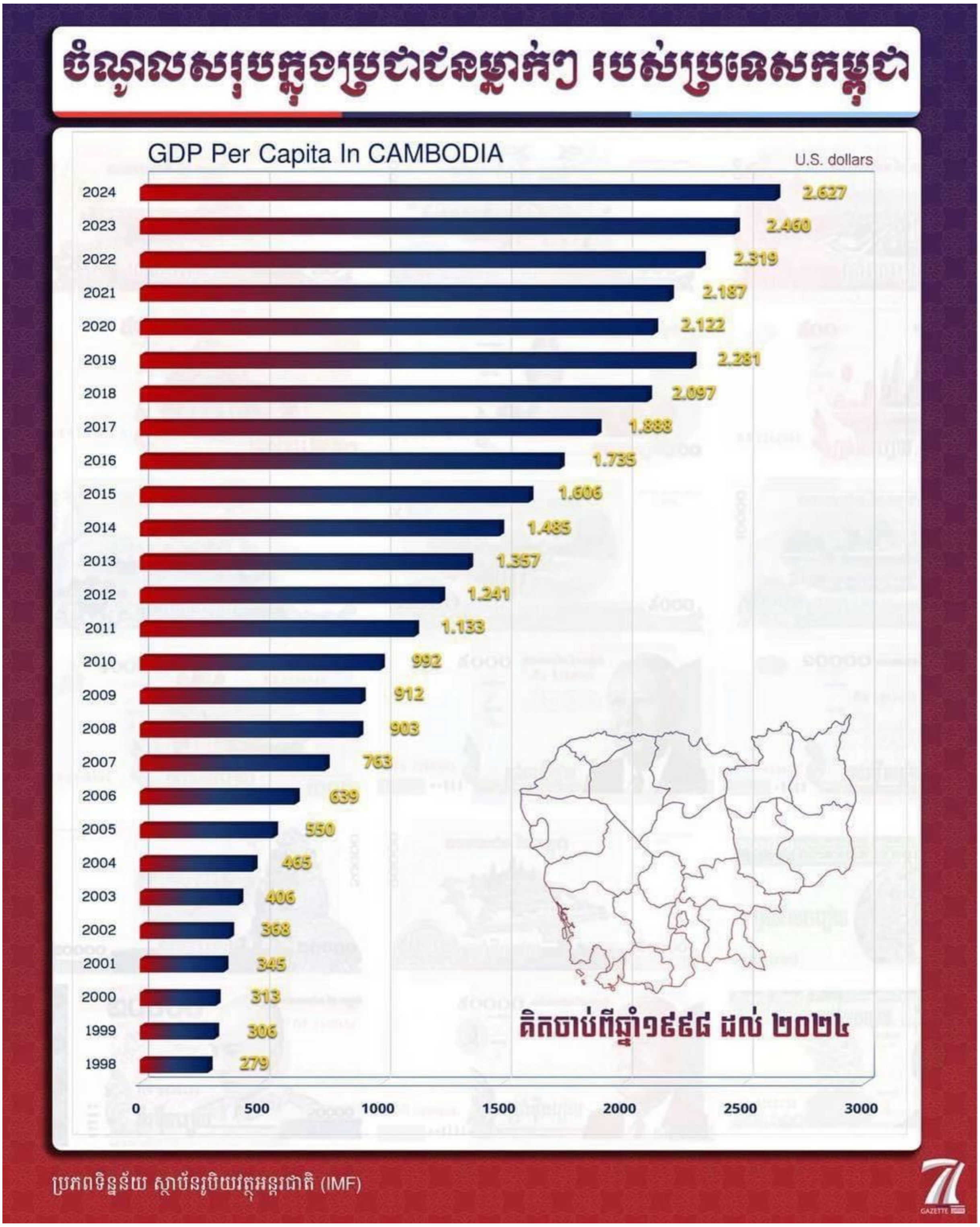
ឧបសម្ព័ន្ធទី១ : ចំនួនប្រជាជន តាមរាជធានីឆ្នាំ២០១៩

តារាង ២.២. ចំនួនប្រជាជនសរុប តាមរាជធានី ខេត្ត និងភេទ ឆ្នាំ ២០១៩*

រាជធានី/ខេត្ត	ចំនួនគ្រួសារ	ប្រុស	ស្រី	សរុប	ទំហំគ្រួសារ
បន្ទាយមានជ័យ	១៧៧.៥២៦	៤២៦.១០៤	៤៣៣.៤៤១	៨៥៩.៥៤៥	៤,៨
បាត់ដំបង	២១៨.៥៨៤	៤៥៨.៩០២	៥២៨.៤៩៨	៩៨៧.៤០០	៤,៥
កំពង់ចាម	២១៥.៩២៣	៤២៨.៤៨១	៤៦៧.២៨២	៨៩៥.៧៦៣	៤,១
កំពង់ឆ្នាំង	១២២.៩២៥	២៥១.៨៩៥	២៧៤.០៣៧	៥២៥.៩៣២	៤,៣
កំពង់ស្ពឺ	១៨៧.៨៣៥	៤២៤.០៣៩	៤៤៨.១៨០	៨៧២.២១៩	៤,៦
កំពង់ធំ	១៥៤.៤៥៨	៣២៧.០១៣	៣៥០.២៤៧	៦៧៧.២៦០	៤,៤
កំពត	១៣៨.៣៧៤	២៨០.៥៣៧	៣១២.៣០៨	៥៩២.៨៤៥	៤,៣
កណ្ដាល	២៧៣.១១១	៥៨០.១២៩	៦១៥.៤១៨	១.១៩៥.៥៤៧	៤,៤
កោះកុង	២៦.៧១៦	៦២.៣០៤	៦១.៣១៤	១២៣.៦១៨	៤,៦
ក្រចេះ	៨៦.១៣៧	១៨៥.៤២៩	១៨៧.៣៩៦	៣៧២.៨២៥	៤,៣
មណ្ឌលគីរី	១៩.៦០៩	៤៥.៥៣៣	៤៣.១១៦	៨៨.៦៤៩	៤,៥
ភ្នំពេញ	៣៩៩.២០៣	១.០៣៩.១៩២	១.០៩០.១៧៩	២.១២៩.៣៧១	៥,៣
ព្រះវិហារ	៥៦.៣៣១	១២៦.៦២៤	១២៤.៧២៨	២៥១.៣៥២	៤,៥
ព្រៃវែង	២២៧.០០៨	៥០១.៣៤៦	៥៥៦.០៨២	១.០៥៧.៤២៨	៤,៧
ពោធិ៍សាត់	១០២.២៥៣	២០០.៣៩២	២១១.៣៦៧	៤១១.៧៥៩	៤,០
រតនគីរី	៤៧.៤១៧	១០២.៣២៥	១០១.៧០២	២០៤.០២៧	៤,៣
សៀមរាប	២១៨.៦៥៩	៤៩១.៥៦៨	៥១៤.៩៤៤	១.០០៦.៥១២	៤,៦
ព្រះសីហនុ	៥១.៩៨៣	១៥៣.២៥៥	១៤៩.៦៣២	៣០២.៨៨៧	៥,៨
ស្ទឹងត្រែង	៣៤.៦២៧	៨៣.០៩៣	៧៦.៤៧២	១៥៩.៥៦៥	៤,៦
ស្វាយរៀង	១៣១.៩៣៧	២៤៩.៤៤៦	២៧៥.១០៨	៥២៤.៥៥៤	៤,០
តាកែវ	១៩៩.៣៦២	៤៣២.៦៤៩	៤៦៦.៨៣៦	៨៩៩.៤៨៥	៤,៥
ឧត្ដរមានជ័យ	៥៦.៣៣១	១៣៤.៣៥០	១២៦.៩០២	២៦១.២៥២	៤,៦
កែប	៩.៣៤៧	២០.៦១៥	២១.១៨៣	៤១.៧៩៨	៤,៥
ប៉ៃលិន	១៦.៨៣៣	៣៦.១៥១	៣៥.៤៤៩	៧១.៦០០	៤,៣
ត្បូងឃ្មុំ	១៦៩.២៨១	៣៧៧.២០៥	៣៩៨.០៩១	៧៧៥.២៩៦	៤,៦
សរុប	**៣.៣៤១.៧៧០**	**៧.៤១៨.៥៧៧**	**៧.៨៦៩.៩១២**	**១៥.២៨៨.៤៨៩**	**៤,៦**

** តួលេខទាំងនេះមិនរាប់បញ្ចូលពលករធ្វើការនៅក្រៅប្រទេសឡើយ។ យោងតាមរបាយការណ៍លទ្ធផលសន្និបាតបូកសរុបការងារ ឆ្នាំ២០១៨ ក្រសួងការងារ និងបណ្ដុះបណ្ដាលវិជ្ជាជីវៈ មានពលករធ្វើការនៅក្រៅប្រទេសចំនួន ១.២៣៥.៩៩៣ នាក់ ក្នុងនោះ ថៃ ១.១៤៦.៦៨៥ នាក់ សាធារណរដ្ឋកូរ៉េ ៤៩.០៩៩ នាក់ ជប៉ុន ៩.១៩៥ នាក់ ម៉ាឡេស៊ី ៣០.១១៣ នាក់ សិង្ហបុរី ៨៣១ នាក់ ហុងកុង ៥៤ នាក់ និងអារ៉ាប៊ីសាអូឌីត ១៦ នាក់។*

ឧបសម្ព័ន្ធទី២ : ចំណូលសរុបប្រជាជនម្នាក់របស់ប្រទេសកម្ពុជា១៩៩៨ដល់២០២៤



ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ : កម្រងសំនួរ

សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រនិងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Royal University of Law and Economics

កម្រងសំណួរសម្រង់ស្ថិតិនៅលើអ្នកប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ

យើងខ្ញុំជានិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចបានរៀបចំគំរោងសំណួរ នេះឡើងមកក្នុងគោលបំណងចង់ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវស្វែងយល់អំពីការប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតរបស់ ប្រជាពលរដ្ឋក្នុងរាជធានីភ្នំពេញនាពេល ៣ ឆ្នាំចុងក្រោយក្នុងសហគមន៍ ថាតើពួកគាត់បាន ជួបប្រទះនូវបញ្ហាអ្វីខ្លះ ក្នុងការប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតរបស់ពួកគាត់ ហើយតើស្ថានភាពរបស់ពួកគាត់បានទទួល រងនូវផលប៉ះពាល់អ្វីខ្លះនៅកំឡុងពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយនោះ យើងខ្ញុំសន្យានឹងទទួលយកព័ត៌មាននិងចម្លើយរបស់ បងប្អូនឱ្យបានត្រឹមត្រូវទៅតាមបរិបទនៃការសិក្សា និង រក្សានូវការសម្ងាត់ ។

យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរអរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅសម្រាប់ការចំណាយពេលវេលារបស់លោកពូ អ្នកមីង និង បងប្អូនទាំងអស់សម្រាប់ការចូលរួមក្នុងការចែករំលែកនូវព័ត៌មានទាំងអស់នេះ ។

សូមមេត្តាគូសចម្លើយដែលត្រឹមត្រូវតែមួយគត់របស់លោកអ្នកនិង ឆ្លើយ សំណួរដូចខាងក្រោម៖

I. ភេទ

ក. ប្រុស　　ខ. ស្រី

II. អាយុ

ក. 18 - 30 ឆ្នាំ　　ខ. 30 - 50 ឆ្នាំ　　គ. 50 ឆ្នាំឡើង

III. កម្រិតវប្បធម៌

ក. បឋមសិក្សា　　ខ. អនុវិទ្យាល័យ　　គ. វិទ្យាល័យ　　ឃ. សាកលវិទ្យាល័យ

IV. តើរាល់ថ្ងៃអ្នកប្រកបរបរអ្វីដែរ?

ក. អ្នកបាយស្រប　　ខ. អ្នកលក់អាហារសម្រន់　　គ. អ្នកលក់លតឆា

ឃ. អ្នកលក់ប្រហិត　　ង. អ្នកលក់កាហ្វេ　　ច. អ្នកលក់ម្ជូរ

ឆ. អ្នកលក់ភេសជ្ជៈ ឈ. អ្នកលក់អនឡាញ ញ. អ្នកលក់ខោអាវ

ដ..អ្នកលក់ភេសជ្ជៈ

V. អាជីវកម្មបង កើតឡើងបានប៉ុន្មានឆ្នាំ ?

ក. មួយឆ្នាំ ខ. ពីរឆ្នាំ គ. បីឆ្នាំ ឃ. បួនឆ្នាំ

ង. បួនឆ្នាំឡើង

VI. តម្លៃអាហារឬទំនិញរបស់បងចាប់ពីប៉ុន្មានឡើងទៅ?

ក. 1000៛ ឡើង ខ. 5000៛ ឡើង គ. 10000៛ ឡើង ឃ. 20000៛ ឡើង

VII. ម៉ោងប៉ុន្មានដែល មានអតិថិជនមកច្រើនជាងគេ?

ក. ព្រឹក ខ. ថ្ងៃ ឬ រសៀល គ. ល្ងាច ឃ. យប់

VIII. នាពេល ៣ ឆ្នាំចុងក្រោយនេះតើបង អាចរកចំណូលប៉ុន្មាន ក្នុងមួយថ្ងៃ?

ក. តិចបំផុត (ជាមធ្យម) 100,000 ដល់ 500,000 ខ. មធ្យម(ជាមធ្យម)500,000ដល់ 1,000,000

គ. ខ្ពស់បំផុត (ជាមធ្យម) 1,000,000ឡើងទៅ ឃ. មិនមានចំណូល

IX. នាបច្ចុប្បន្ន អាចរកចំណូលប៉ុន្មាន ក្នុងមួយថ្ងៃ?

ក. តិចបំផុត (ជាមធ្យម) 100,000 ដល់ 500,000 ខ. មធ្យម(ជាមធ្យម)500,000ដល់ 1,000,000

គ. ខ្ពស់បំផុត (ជាមធ្យម) 1,000,000ឡើងទៅ ឃ. មិនមានចំណូល

X. ស្របពេលដែលចំណូលធ្លាក់ចុះ តើបងគិតថាចង់បោះបង់អាជីវកម្មនេះទេ?

ក. ចង់ ខ. មិនចង់

XI. តើអាជីវកម្មរបស់បងបានជួបបញ្ហាអ្វីខ្លះ ?

ក. តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ ខ. មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន គ. អតិធរណា

ឃ. បាត់បង់អតិថិជនចាស់ ង. ប្រទេសមានការបិទខ្ទប់

XII. មូលហេតុដែលជំរុញអោយគាត់នៅបន្តធ្វើអាជីវកម្ម?

ក. ចំណង់ចំណូលចិត្ត ខ. បន្តពីគ្រួសារ គ. ខ្វះថវិការ ឃ. អត់មានជម្រើស

ង. ប្រទេសមានការបិទខ្ទប់

XIII. តើបងនឹងមានយុទ្ធសាស្រ្តអ្វីដើម្បីអោយអាជីវកម្មបងដំណើរទៅមុខបន្ត?

ក. ផ្លាស់ប្តូរទីតាំង ខ. បង្កើតទំនិញ ឬមុខម្ហូប គ. បញ្ចុះតម្លៃ

ឃ. បង្កើនការលក់អនឡាញ

ប្អូនទាំងពីរូបសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាវជ្រៅចេញពីបេះដូងរបស់ប្អូន ដែលបងបានខិតខំចំណាយពេលដ៏មានតម្លៃនេះក្នុងការផ្តល់ជាព័ត៌មាន។

សូមអរគុណ

ឧបសម្ព័ន្ធទី៤ : ទិន្នន័យតាម កម្មវិធី SPSS

VERY_SMALL_SME_2024 (2).sav [DataSet3] - IBM SPSS Statistics Data Editor

	Name	Type	Width	Decimals	Label	Values	Missing	Columns	Align	Measure	Role
1	SEX	Numeric	2	0		{1, Male}...	None	4	Right	Nominal	Input
2	AGE	Numeric	2	0		None	None	5	Right	Nominal	Input
3	EDU	Numeric	2	0		None	None	5	Right	Nominal	Input
4	OCCUPETI...	Numeric	2	0		None	None	6	Right	Nominal	Input
5	BUSINESS_...	Numeric	2	0		None	None	8	Right	Nominal	Input
6	UNITPRICE	Numeric	2	0		None	None	8	Right	Nominal	Input
7	MOSTCUST...	Numeric	2	0		None	None	9	Right	Nominal	Input
8	LAST3YEA...	Numeric	2	0		None	None	7	Right	Nominal	Input
9	RECENINC...	Numeric	2	0		None	None	7	Right	Nominal	Input
10	KEPJOB	Numeric	2	0		None	None	6	Right	Nominal	Input
11	PROBLEM	String	69	0		None	None	17	Left	Nominal	Input
12	BUSINESSI...	Numeric	2	0		None	None	12	Right	Nominal	Input
13	STRATEGY	Numeric	2	0		None	None	12	Right	Nominal	Input

Overview | Data View | **Variable View**

	SEX	AGE	EDU	OCCUPETION	BUSINESS_AGE	UNITPRICE	MOSTCUSTOMER	LAST3YEARINCIME	RECENINCOME	KEPJOB	PROBLEM	BUSINESSIMPROV	STRATEGY
1	1	1	2	3	3	1	3	1	1	2	អតិផរណា	4	2
2	2	1	4	1	4	2	1	2	2	1	អតិផរណា	1	2
3	2	1	4	3	1	4	4	3	3	1	បាត់បង់អតិថិជនចាស់	4	2
4	2	1	4	5	1	2	1	2	1	1	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	1	4
5	1	2	3	6	5	1	2	1	2	1	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	2	2
6	2	2	2	7	3	1	2	1	1	1	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	3	1
7	2	2	2	1	5	2	1	1	2	1	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	2	4
8	1	2	2	3	4	2	3	1	2	1	អតិផរណា	3	1
9	2	1	4	5	1	2	1	1	1	2	តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ	4	4
10	2	1	4	8	5	4	1	1	1	1	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	1	4
11	2	1	4	1	5	4	4	3	1	1	តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ	4	1
12	2	1	4	8	1	3	2	1	1	1	អតិផរណា	1	3
13	1	1	2	6	4	4	4	1	1	1	តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ	4	1
14	2	1	4	5	1	3	1	3	1	2	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	1	4
15	1	1	3	8	1	2	4	1	1	2	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	1	4
16	2	1	3	5	5	3	1	2	2	2	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	3	2
17	2	1	4	6	1	4	2	3	2	1	តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ	3	2
18	1	3	2	2	5	2	1	1	2	1	បាត់បង់អតិថិជនចាស់	2	2
19	2	2	2	4	5	1	2	1	3	1	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	3	4
20	2	2	2	7	2	1	1	1	2	1	បាត់បង់អតិថិជនចាស់	3	2
21	2	2	1	7	5	1	1	4	1	2	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	4	2
22	1	2	2	6	5	1	2	1	2	1	អតិផរណា	3	1
23	1	1	3	5	2	3	2	1	2	1	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	1	2
24	1	2	2	2	5	2	4	2	1	1	បាត់បង់អតិថិជនចាស់	4	2
25	2	1	1	4	5	1	2	2	1	2	តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ	3	1
26	2	3	1	6	5	2	3	1	2	2	បាត់បង់អតិថិជនចាស់	2	4

Overview | **Data View** | Variable View

SEX

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Male	22	37.9	37.9	37.9
	Female	36	62.1	62.1	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

AGE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	27	46.6	46.6	46.6
	2	27	46.6	46.6	93.1
	3	4	6.9	6.9	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

EDU

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	15	25.9	25.9	25.9
	2	23	39.7	39.7	65.5
	3	7	12.1	12.1	77.6
	4	13	22.4	22.4	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

OCCUPETION

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	8.6	8.6	8.6
	2	8	13.8	13.8	22.4
	3	6	10.3	10.3	32.8
	4	5	8.6	8.6	41.4
	5	8	13.8	13.8	55.2
	6	8	13.8	13.8	69.0
	7	7	12.1	12.1	81.0
	8	6	10.3	10.3	91.4
	9	5	8.6	8.6	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

BUSINESS_AGE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	9	15.5	15.5	15.5
	2	5	8.6	8.6	24.1
	3	5	8.6	8.6	32.8
	4	7	12.1	12.1	44.8
	5	32	55.2	55.2	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

UNITPRICE

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	21	36.2	36.2	36.2
	2	21	36.2	36.2	72.4
	3	8	13.8	13.8	86.2
	4	8	13.8	13.8	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

MOSTCUSTOMER

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	18	31.0	31.0	31.0
	2	20	34.5	34.5	65.5
	3	11	19.0	19.0	84.5
	4	9	15.5	15.5	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

LAST3YEARINCIME

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	26	44.8	44.8	44.8
	2	12	20.7	20.7	65.5
	3	5	8.6	8.6	74.1
	4	15	25.9	25.9	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

RECENINCOME

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	37	63.8	63.8	63.8
	2	18	31.0	31.0	94.8
	3	3	5.2	5.2	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

KEPJOB

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	35	60.3	60.3	60.3
	2	23	39.7	39.7	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

PROBLEM

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	តម្លៃជួលទីតាំងឡើងថ្លៃ	8	13.8	13.8	13.8
	បាត់បង់អតិថិជនចាស់	11	19.0	19.0	32.8
	ប្រទេសមានការបិទខ្ទប់	4	6.9	6.9	39.7
	មានការប្រកួតប្រជែងច្រើន	23	39.7	39.7	79.3
	អតិផរណា	12	20.7	20.7	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

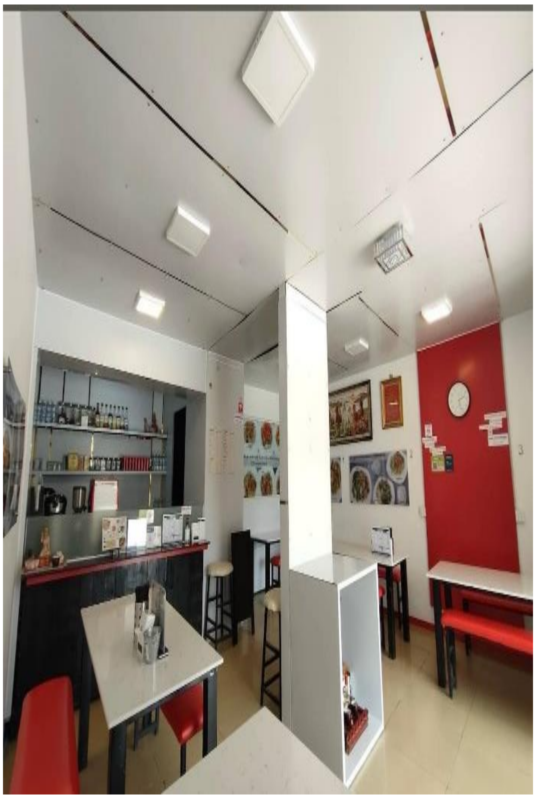
BUSINESSIMPROV

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	15	25.9	25.9	25.9
	2	11	19.0	19.0	44.8
	3	17	29.3	29.3	74.1
	4	15	25.9	25.9	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

STRATEGY

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	12	20.7	20.7	20.7
	2	20	34.5	34.5	55.2
	3	8	13.8	13.8	69.0
	4	18	31.0	31.0	100.0
	Total	58	100.0	100.0	

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់បុកល្ហុង(ប៉េងហួតបឹងស្នោ)



ឧបសម្ព័ន្ធទី៦ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់សម្លៀកបំពាក់(នៅបឹងកេងកង១)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ៧ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់ចម្រុះ(នៅទួលស្វាយព្រៃ)

ឧបសម្ព័ន្ធទី៨ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់បាយស្រូប(នៅបឹងកេងកង)

ឧបសម្ព័ន្ធទី៩ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់កាហ្វេ(នៅច្បារអំពៅ)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១០ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់ចម្រុះ(អីវៀតណាមទួលទំពង)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១១ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់លត់ឆា(ផ្សារចាស់កាពីតួលចាស់)

ឧបសម្ព័ន្ធទី ១២ : កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មលក់ម្ជូរ (នៅជិតផ្សារអូរឬស្សី)