គណៈកម្មាធិការ
សហប្រតិបត្តិការ
ដើម្បីកម្ពុជា

Cooperation Committee
for Cambodia

Comité de Coopération
pour le Cambodge

l kdredm,Cvtrs

Gkïl kdrxañtc
enApSarkñTrmext kBgcam
RbkbrbrcBamCvtenAkñ
esdkceRkARbBn

KeragvPaKbBaaGPvDÆn (ADI)
skakamCnanTl 18 ngGkñNHbNa l
vcka 2008

លក់ដូរដើម្បីជីវិតរស់

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ ក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម
ប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិត នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ

គំរោងវិភាគបញ្ហាអភិវឌ្ឍន៍
សិក្ខាកាម (ជំនាន់ទី ១៨) និងក្រុមអេឌីអាយ

ខែ វិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០០៨

មាតិការឿង

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ.. ៣

សេចក្តីសង្ខេបរួម.. ៤

សេចក្តីផ្តើម.. ៥

ការយល់ដឹងអំពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ៥

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារក្នុងក្រុងភ្នំពេញ.. ១៥

ទិសដៅនៃការស្រាវជ្រាវ.. ១៨

វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ ១៨

លទ្ធផលរកឃើញ និងការវិភាគ.. ១៩

ប្រវត្តិរឿងរ៉ាវរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ ១៩

សកម្មភាពទីផ្សារ និងដំណើរការនៃការលក់ដូរ.. ២១

កន្លែងលក់ និងការបង់ថ្លៃឈ្នួលផ្សារ ៣៣

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៣៩

អនុសាសន៍សម្រាប់ការរៀបចំគោលនយោបាយ.. ៤៤

ឧបសម្ព័ន្ធ ១: សិក្ខាកាមអេឌីអាយ និងអ្នកបណ្តុះបណ្តាល.. ៤៥

បញ្ជីឯកសារស្រាវជ្រាវកន្លងមករបស់គំរោងអេឌីអាយ.. ៤៦

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុម ADI និងសិក្ខាកាមស្រាវជ្រាវសូមសំដែងនូវអំណរគុណ យ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច នៅទីផ្សារ នៅផ្សារសាលាចិន ផ្សារក្រមួន និងផ្សារបឹងកុក នាទីរួមខេត្តកំពង់ចាមដែលបានចំណាយពេលវេលា ចែករំលែកនូវរឿងរ៉ាវ និងបទពិសោធន៏របស់ពួកគាត់។ ក្រុមស្រាវជ្រាវក៏សូមថ្លែងអំណរគុណ ចំពោះគណៈកម្មាធិការផ្សារ ដែលបានសហការណ៍ នៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ។ លោកស្រី Kyoko Kusakabe នៃវិទ្យាស្ថានបច្ចេកវិទ្យាអាស៊ី (AIT) ដែលបានផ្តល់នូវរបាយការណ៏ស្រាវជ្រាវរបស់គាត់ និងចូលរួមក្នុងការពិភាក្សា ជាមួយក្រុម ADI ក្នុងពេលកន្លងមកផងដែរ។ ថ្មីៗនេះទៀតលោកបណ្ឌិត Hossein Jalilian ដែលជានាយកស្រាវជ្រាវ នៃវិទ្យាស្ថាន បណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជា (CDRI) បានផ្តល់ឱកាសដល់ក្រុម ADI ធ្វើបទបង្ហាញនូវរបកគំហើញ នៅឯកិច្ចប្រជុំតុមូល នៅ CDRI ផងដែរ។ ការផ្តល់យោបល់ និងការលើកជាសំណួរពីសំណាក់អ្នកចូលរួម នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំតុមូល បានជួយអោយក្រុមស្រាវជ្រាវ បំពេញបន្ថែមនូវការវិភាគរបស់ខ្លួន។ ដូចពេលកន្លងមកដែរ ក្រុម ADI សូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះ លោក ថា សុផល បុគ្គលិកអង្គការ គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា CCC ដែលបានជួយរៀបចំ ភស្តុភាផ្សេងៗនៅក្នុងដំណើរការនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអំពីការស្រាវជ្រាវទាំងមូល។

សេចក្តីសង្ខេបរួម

ការស្រាវជ្រាវរបស់គំរោង ADIនេះ មានគោលបំណងស្វែងយល់អំពីរបៀបប្រកបមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិត និង ការប្រឈមមុខផ្សេងៗរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ នាទីរួមខេត្តកំពង់ចាម នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ ជាពិសេស ទិសដៅស្រាវជ្រាវជាក់លាក់គឺ ដើម្បីចងក្រងប្រវត្តិរឿងរ៉ាវ របស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារក្នុងទីរួម ខេត្តកំពង់ចាម និងពិនិត្យមើលសកម្មភាពទីផ្សារ និងដំណើរការនៃការលក់របស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ព្រមទាំង អង្កេត បញ្ហាទាក់ទងនឹងទីកន្លែងលក់ដូរ និងការបង់ថ្លៃផ្សារ។ការស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានសម្ភាសន៍ជាមួយ អ្នកលក់បន្លែ ផ្លែឈើ និង ត្រី ដែលរួមទាំងអស់មាន ២១៥ នាក់ ក្នុងផ្សារចំនួន៣នៃទីរួម ខេត្តកំពង់ចាម។ បន្ថែមលើនេះ មានការ សម្ភាសន៍បែបស៊ីជំរៅជាមួយបុគ្គលសំខាន់ៗ ដោយប្រើកាសែតថតសំលេងជាមួយអ្នកលក់ដូរដោយផ្ទាល់ និង មន្ត្រី គណៈកម្មធិការផ្សារ។

ជារួមលទ្ធផលរកឃើញនៅក្នុងការស្រាវជ្រាវអំពីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ នៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម គឺ មានភាពស្របគ្នា ទៅនឹងឯកសារស្រាវជ្រាវស្តីពីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច នៅទីក្រុងភ្នំពេញ។ ទោះបីថាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ធ្វើការជាច្រើនម៉ោង រួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការរកប្រាក់ចំណូលសម្រាប់គ្រួសារក៏ដោយ ក៏ការខ្វះចំណេះដឹង និង ជំនាញ ការខ្វះដើមទុន និងការខ្វះកំលាំងពលកម្មជួយធ្វើការ នាំអោយមានផលិតភាពក្នុងកំរិតទាប និងផលចំណេញ ក៏តិច ហើយបាននាំអោយពួកគាត់ភាគច្រើន មានជីវភាពគ្រាន់តែរស់ពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃប៉ុណ្ណោះ។ លើសពីនេះទៅ ទៀត ការប្រកបមុខរបរក្នុងស្ថានភាពផ្លូវច្បាប់មិនច្បាស់លាស់ ហើយស្ថិតនៅក្រៅរង្វង់ច្បាប់ការងារផងនោះ ធ្វើអោយ ពួកគាត់ងាយរងគ្រោះ ទៅនឹងបញ្ហាផ្សេងៗដែលគាត់ជួបប្រទះ។ ដូច្នេះការស្រាវជ្រាវនេះ ចង់អោយ រដ្ឋាភិបាល បង្កើតនូវគោលនយោបាយ និងផ្តួចផ្តើមនូវដំណើរការជាច្រើនដើម្បីជំរុញសហគ្រាសក្រៅប្រព័ន្ធអោយ ឈាន ចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធកាន់តែច្រើនឡើង។ សកម្មភាពនៃការលក់ដូរនៅតាមទីផ្សារ មានភាពក្រៅ ផ្លូវការច្រើន ដូច្នេះតម្រូវឱ្យរដ្ឋាភិបាលនិងសង្គមស៊ីវិលយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងក្លាដើម្បីបង្កើនផលិតភាពរបស់ សហគ្រាសទាំងនោះ និងលើកកំពស់សិទ្ធិរបស់អ្នកធ្វើការនៅក្នុងសហគ្រាសនោះ ដោយផ្អែកតាមសិទ្ធិកម្មករ ជាសកល។

សេចក្តីផ្តើម

ការស្រាវជ្រាវនេះ ពិនិត្យមើលទៅលើស្ថានភាពអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ នៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ដែលពួកគាត់មិនបានចុះបញ្ជីតូបឬរាន ជាមួយអាជ្ញាធរផ្សារ ហើយជាអ្នកលក់ទំនិញនៅតាមកន្លែងទំនេរសាធារណៈ នៅផ្សារដើម្បីចិញ្ចឹមជីវិត និង ពួកគាត់ប្រឈមមុខទៅនឹងបញ្ហានានាជាច្រើន នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ ការស្រាវជ្រាវនេះ ចាប់ផ្តើមដោយលើកឡើងអំពី សញ្ញាណទូទៅនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ហើយបន្ទាប់មក ផ្តល់ការពិភាក្សាអំពីលក្ខណៈទូទៅ ការរួមចំណែក និង កង្វះការងារសមរម្យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា។ ក្រៅពីនេះ មានសំរង់អត្ថបទស្រាវជ្រាវដោយសង្ខេបស្តីពី អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ដែលព័ត៌មានទាំងនេះ បានជួយសំរួលដល់ការកំណត់ទិសដៅ និង វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ។

ការយល់ដឹងអំពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ

សេដ្ឋវិទូជាច្រើនបានអះអាងថា ការផ្គត់ផ្គង់កម្លាំងពលកម្មនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ភាគច្រើនមិនមានដែនកំណត់ទេ ហើយកំលាំងពលកម្មទាំងនេះនឹងត្រូវបានស្រូបទាញ នៅពេលដែលវិស័យឧស្សាហកម្មទំនើបមានការរីកដុះដាល។ នេះជាការអះអាងដែលទទួលឥទ្ធិពលពីទស្សនៈរបស់លោក William Arthur Lewis ដែលជាជ័យលាភីរង្វាន់ណូបែល។ ប៉ុន្តែផ្ទុយពីការព្យាករណ៍នេះ គេបានដឹងថា " វិស័យក្រៅប្រព័ន្ធ " មានការរីកលូតលាស់ជាបន្តបន្ទាប់នៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។ នៅស្របពេលដែលពាក្យ " វិស័យក្រៅប្រព័ន្ធ " ត្រូវបានប្រើកាន់តែច្រើនឡើងៗ គេក៏បានផ្លាស់ប្តូរមកប្រើប្រាស់ពាក្យ " សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ " វិញដោយសំដៅទៅលើភាពចំរុះនៃប្រព័ន្ធនេះ ដូចជា កម្មករនិងសហគ្រាសក្រៅប្រព័ន្ធជាច្រើនប្រភេទ និងដើម្បីបង្ហាញអោយឃើញច្បាស់អំពីភាពប្រាស្រ័យគ្នាទៅវិញទៅមក រវាងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ។ នៅពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ដោយសារភាពស្ថិតស្ថេរនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គេមិនអាចចាត់ទុកថា វាជាប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចមួយ ដែលមានលក្ខណៈបណ្តោះអាសន្ននោះទេ។ ជាងនេះទៀត សកម្មភាពក្រៅប្រព័ន្ធរួមមាន សហគ្រាសដើម្បីប្រាក់ចំណេញ និងសហគ្រាសតូចតាច បានបង្កើតការងារ និងចំណូល ហើយបានផ្តល់លទ្ធភាពដល់អតិថិជនក្នុងការទិញទំនិញ និងសេវាកម្មដែលមានតម្លៃថោក[១]។

ហេតុផលទាំងឡាយសំរាប់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ មានទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមក និងមានការត្រួតគ្នា នាប៉ុន្មានទសវត្សថ្មីៗនេះ។ ហេតុផលទាំងនេះមាន : *១)* - ការស្រូបយកកំលាំងពលកម្មដែលមានច្រើនលើសលប់នៅមានកំរិតនៅឡើយៈ ពោលគឺ វិស័យកសិកម្ម និងផលិតកម្មមានសមត្ថភាពតិចតួច ក្នុងការស្រូបយកចំនួនអ្នកស្វែងរកការងារធ្វើដែលចេះតែកើនឡើង *២)* - របាំងនៃការឈានចូលទៅក្នុង សេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធៈ មានដូចជា

---

[១] Becker, Kristina Floodman, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ* ទីក្រុងស្តុកខុម អង្គការ ស៊ីដា ឆ្នាំ ២០០៤

ថ្លៃដើមខ្ពស់ពេក លក្ខខណ្ឌច្បាប់ច្រើនពេក និងអំពើពុករលួយ ជំរុញឱ្យកម្មករ និង សហគ្រាសត្រូវបន្តស្ថិតនៅក្រៅប្រព័ន្ធដដែល *៣)*- ភាពកំសោយនៃស្ថាប័នៈ ស្ថាប័នផ្លូវការមិនមានសមត្ថភាព គ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងការផ្តល់ការអប់រំ ការបណ្តុះបណ្តាល ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងមិនមានការលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ សំរាប់កំណែទម្រង់រចនាសម្ព័ន្ធនោះទេ *៤)*- ភាពអត់ការងារធ្វើៈ ការបាត់បង់ការងារនៅក្នុងវិស័យសាធារណៈនាំអោយអ្នក ធ្វើការ/កម្មករ ត្រូវបង្ខំចិត្តចូលទៅបំរើនៅក្នុងការងារក្រៅប្រព័ន្ធ *៥)*- សកលភាវូបនីយកម្ម គិតគូរតែទៅលើមូលធននិយម(ផលចំណេញ) ជាជាងទៅលើកំលាំងពលកម្មៈ លំនាំវិនិយោគនិងពាណិជ្ជកម្ម សកល មានទំនោរទៅរកផ្នែកមូលធន (ផលចំណេញ) និងមិនគិតពីការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ទៅដល់កំលាំងពលកម្មទេ *៦)*- តម្រូវការទំនិញដែលមានតម្លៃថោកៈ កម្មករដែលធ្វើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនផ្លូវការ មានសេចក្តីត្រូវការនៅក្នុងការទិញទំនិញ និងប្រើប្រាស់សេវាកម្មដែលមានតំលៃថោក *៧)*- រដ្ឋាភិបាលគ្មានការប្តេជ្ញាចិត្តឬខ្វះការយល់ដឹង - រដ្ឋាភិបាលជាច្រើនមិនបានធ្វើអន្តរាគមន៍ ដោយសារតែរំពឹងថា សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនឹងធ្លាក់ចុះបន្តិចម្តងៗ *៨)*- ភាពក្រីក្រ និងការលំបាកផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចៈ ចំណាកស្រុក បណ្តាលមកពីភាពក្រីក្រ និង ផលប៉ះពាល់នៃមេរោគហ៊ីវ/អេដស៍ មាននិន្នាការបង្កើនចំនួនមនុស្សនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និង ៩)- ស្ត្រីជាច្រើនចូលទៅក្នុងទីផ្សារពលកម្មៈ មានកំណើនកម្មករ និងសហគ្រិនដែលជាស្ត្រីតែមួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះ ដែលបានបោះជំហានចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ[២] ។

ភាពផ្ទុយគ្នានៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ

យោងតាមអត្ថន័យទូលំទូលាយ ពាក្យថា សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គឺជាចំណែកមួយនៃសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារដែលមានលក្ខណៈ មិនផ្លូវការនិងមិនមានបែបបទច្បាប់ត្រឹមត្រូវ ហើយប្រព័ន្ធនេះផលិតទំនិញ និងសេវាកម្មសម្រាប់លក់ដូរ ឬ សម្រាប់ទម្រង់ នៃការចាយវាយបែបផ្សេងទៀត។ ដូចនេះពាក្យ " សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ "សំដៅលើរាល់សកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដែល បង្កើតឡើងដោយកម្មករនិយោជិត និងអង្គភាពសេដ្ឋកិច្ច ដែលមិនត្រូវបានគាំទ្រ ឬមានការគាំទ្រដែលមិនបានពេញលេញតាមផ្លូវច្បាប់ ដោយស្ថាប័នផ្លូវការនោះទេ ទោះជាតាមច្បាប់ ឬតាមការអនុវត្តជាក់ស្តែងក៏ដោយ[៣]។ ផ្ទុយទៅវិញ ក្រុមហ៊ុននៅក្នុងវិស័យក្នុងប្រព័ន្ធ ត្រូវបានបែងចែកច្បាស់លាស់ តាមរយៈការផ្តល់ការងារអោយធ្វើ ដែលមានកិច្ចសន្យាការងារ ដោយមានចែងជាក់លាក់អំពីសិទ្ធិ ករណីកិច្ច ឋានានុក្រម ទំនួលខុសត្រូវ និងលក្ខខណ្ឌជួល និងបណ្តេញចេញ។ កម្មករនិយោជិតត្រូវបានការពារដោយច្បាប់ការងារ ដែលត្រូវជំរុញអោយអនុវត្តន៍ និង លើកកំពស់ ដោយអង្គការ ឬក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេផ្ទាល់។ ក្រោមលក្ខខណ្ឌទាំងនេះ បុគ្គលនិមួយៗ

---

[២] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

[៣] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

លក់ពលកម្មរបស់ខ្លួនទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនណាមួយ ទៅតាមពេលវេលាកំណត់ជាក់លាក់ណាមួយ ហើយទទួលបានមកវិញនូវប្រាក់ខែជាទៀងទាត់[៤] ។

និយមន័យពិស្តារនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធរបស់អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO) គ្របដណ្តប់ទាំងអង្គភាពផលិតកម្ម និង ផ្នែកការងារ (សូមមើលក្នុងប្រអប់ខាងក្រោម)។ ចំពោះភាពមិនផ្លូវការ ឬ ក្រៅប្រព័ន្ធនៃអង្គភាពផលិតកម្ម សំដៅទៅលើការមិនគ្របដណ្តប់ដោយស្ថិតិផ្លូវការរបស់ជាតិ ហើយមិនអាចប្រើប្រាស់នូវធនធានដែលផ្តល់ដោយស្ថាប័នរដ្ឋ និង ឯកជន ព្រមទាំងមិនអនុវត្តន៍តាមយ៉ាងពេញលេញទៅតាមច្បាប់ ឬ បទបញ្ជានោះទេ។ រីឯភាពមិនផ្លូវការ ឬក្រៅប្រព័ន្ធនៃផ្នែកការងារវិញ សំដៅទៅលើកម្មករនិយោជិតដែលធ្វើការនៅក្នុងសហគ្រាសទាំងក្នុងប្រព័ន្ធ និង ក្រៅប្រព័ន្ធ មិនត្រូវបានប្រកាសជាចំហរ ហើយក៏មិនទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍សង្គមដែលកំណត់ នៅក្នុងច្បាប់នោះដែរ[៥] ។

និយមន័យនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធរបស់អង្គការ ILO

ជាអង្គភាពដែលមានទំហំតូចតាច ដែលផលិតនិងចែកចាយទំនិញនិងសេវាកម្ម និងជាអង្គភាពដែលមាន អ្នកផលិតមានលក្ខណៈឯករាជ្យគ្រប់គ្រងដោយខ្លួនឯង មានអ្នកផលិតឯករាជ្យខ្លះទៀតក៏ ជួលកម្លាំងពលកម្មនៅក្នុង សមាជិកគ្រួសាររបស់ខ្លួន និង/ឬជួលកម្មករ ឬកូនជាងមួយចំនួនតូច។ ជាអង្គភាពប្រតិបត្តិ ដោយប្រើដើមទុនតិចតួច បំផុតឬមិនប្រើសោះ ដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា និងជំនាញក៏រិតទាបដែលបង្កើតបានផលិតភាពពីប្រតិបត្តិការ របស់ខ្លួនតិចតួច និងជាទូទៅមានចំណូលមិនទៀងទាត់ និងបានតិចតួចបំផុត និងមានការងារធ្វើមិនចិតថេរ។ អង្គភាពទាំងនេះ នៅក្រៅប្រព័ន្ធក្នុងន័យដែលថា មួយផ្នែកធំមិនមានចុះបញ្ជី និងកត់ត្រានៅក្នុងស្ថិតិជាផ្លូវការ ។ ពួកគេអាចមាន លទ្ធភាពតិចតួច ឬគ្មានឱកាសចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធទីផ្សារដែលមានការរៀបចំត្រឹមត្រូវ ព្រមទាំងមានឱកាសតិចតួច ឬ គ្មានក្នុងការទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍ពីស្ថាប័នឥណទាន ក៏ដូចជាស្ថាប័នអប់រំឬបណ្តុះបណ្តាលក្នុងប្រព័ន្ធ ឬពីសេវា សាធារណៈនោះឡើយ។ ពួកគេមិនត្រូវបានទទួលស្គាល់ គាំទ្រ ឬ តម្រូវអោយអនុវត្តន៍តាមច្បាប់ពីសំណាក់រដ្ឋាភិបាលនោះទេ។ ពួកគេត្រូវប្រកបរបរនេះ នៅក្រៅក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ ហើយសូម្បីតែពួកគេបានចុះបញ្ជី និងគោរព ទៅតាមផ្នែកខ្លះនៃច្បាប់ក្តី ពួកគេស្ទើរតែមិនអាចទទួលបាននូវកិច្ចការពារផ្នែកសង្គម ផ្នែកច្បាប់ការងារ និងវិធានការការពារនៅកន្លែងធ្វើការទៀត។

ប្រភព: អង្គការ ILO លក្ខខណ្ឌយោងសំរាប់ការស្រាវជ្រាវតាមរយៈសំរង់អត្ថបទ/កូនសៀវភៅស្តីពី ការងារសមរម្យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា។ អង្គការ ILO គំរោងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ/ភាពក្រីក្រ និង ការងារ។ ILO ឆ្នាំ ២០០៤ ដែលមានសេចក្តីដកស្រង់នៅក្នុងវិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ស្តីពីការងារសមរម្យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា: សំរង់អត្ថបទស្រាវជ្រាវ ចុះផ្សាយនៅទីក្រុងបាងកក ដោយអង្គការ ILO ឆ្នាំ ២០០៦ ។

---

[៤] Portes, Alejandro, "វិស័យក្រៅប្រព័ន្ធ : និយមន័យ គំនិតផ្សេងៗគ្នា និង ទំនាក់ទំនងចំពោះការអភិវឌ្ឍជាតិ" ទស្សនាវដ្តី វ៉ុល៧ លេខ១ ឆ្នាំ១៩៨៣

[៥] អង្គការ **ILO** លក្ខខណ្ឌយោងសំរាប់ការស្រាវជ្រាវតាមរយៈសំរង់អត្ថបទ/កូនសៀវភៅស្តីពី ការងារសមរម្យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា ។ អង្គការ **ILO** គំរោងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ/ភាពក្រីក្រ និង ការងារ។ **ILO** ឆ្នាំ ២០០៤ ដែលមានសេចក្តីដកស្រង់នៅក្នុងវិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ស្តីពីការងារសមរម្យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា: សំរង់អត្ថបទស្រាវជ្រាវ ចុះផ្សាយនៅទីក្រុងបាងកក ដោយអង្គការ **ILO** ឆ្នាំ ២០០៦ ។

អង្គការ **ILO** បានចាត់ចំណាត់ថ្នាក់កម្មករនិយោជិត នៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ជាបីផ្នែកសំខាន់ៗគឺ ១)-និយោជកនៃសហគ្រាសខ្នាតតូច ជ្រើសរើសនិយោជិតកម្មករធ្វើការតែ២-៣នាក់ ២)-អ្នកដែលធ្វើការងារផ្ទាល់ដោយខ្លួនឯង ឬជានិយោជកដែលគ្មានប្រាក់ខែ និងទី ៣)- កម្មករនិយោជិតដែលធ្វើការនៅក្នុងសហគ្រាសខ្នាតតូច ឬអ្នកទាំងឡាយណា (ដូចជាអ្នកធ្វើការនៅតាមផ្ទះ ឬ អ្នកម៉ៅការតូចតាច) ដែលធ្វើការដោយគ្មាននិយោជកពិតប្រាកដ ឬ គ្មានកិច្ចសន្យាច្បាស់លាស់[៦] ។ យោងតាមការបែងចែកនេះ គេអាចចាត់ទុក អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ ជាអ្នកដែលធ្វើការងារផ្ទាល់ដោយខ្លួនឯង ។

ទំនាក់ទំនងរវាងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ

មានទស្សនៈបីសំខាន់ពាក់ព័ន្ធនឹងទំនាក់ទំនងរវាងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ គឺប្រព័ន្ធទាំងពីរ នៅដាច់ពីគ្នា (Dualists) ប្រព័ន្ធទាំងពីរទាក់ទងគ្នាតែផ្លូវច្បាប់ (Legalists) និង ប្រព័ន្ធទាំងពីរទាក់ទងគ្នាតាមរចនាសម្ព័ន្ធ (Structuralists) ។ អ្នកដែលចាត់ទុកថា ប្រព័ន្ធទាំងពីរនៅដាច់ពីគ្នា យល់ឃើញថាសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ជាសេដ្ឋកិច្ចបន្ទាប់បន្សំដោយឡែក ដែលមិនទាក់ទងផ្ទាល់ជាមួយសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធទេ ហើយសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនេះគ្រាន់តែ ផ្តល់ចំណូល ឬសំណាញ់សុវត្ថិភាព សំរាប់អ្នកក្រីក្របុ៉ណ្ណោះ។ ចំពោះអ្នកដែលចាត់ទុកថា ប្រព័ន្ធទាំងពីរទាក់ទងគ្នាតែផ្លូវច្បាប់ លើកហេតុផលថា ជម្រើសសមស្របសម្រាប់សហគ្រិនខ្នាតតូច គឺការបន្តស្ថិតនៅក្នុងការងារក្រៅប្រព័ន្ធ ជាជាងចំណាយលុយកាក់ច្រើន សម្រាប់ការបំពេញបែបបទ ទៅតាមលក្ខណៈការិយាធិបតេយ្យរបស់រដ្ឋ។ រីឯ អ្នកដែលចាត់ទុកថា ប្រព័ន្ធទាំងពីរទាក់ទងគ្នាតាម រចនាសម្ព័ន្ធ គិតថាសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធគឺស្ថិតនៅក្រោមសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ ដែលមានន័យថាអ្នកមូលធននិយមនៃសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ ឆ្លៀតយកប្រយោជន៍ ពីផលិតករ ឬអាជីវករតូចតាច ដែលជាអ្នកស្ថិតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយការចំណាយរបស់ខ្លួនអោយនៅកំរិតទាប[៧] ។

ទំនាក់ទំនងកើនឡើងរវាងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធកាន់តែមានភាពច្បាស់ឡើងៗ ព្រោះថាសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ពឹងផ្អែកលើសំភារៈផ្សេងៗ ដែលផលិតដោយក្រុមហ៊ុននានានៃសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធនោះ ដែលនេះជាការបើកអោយមានសកម្មភាពទីផ្សារ ហើយដែលនាំអោយមានលំហូរសាច់ប្រាក់ ពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ[៨] ។ ដោយសារសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័អាចផ្តល់នូវទំនិញ និងសេវាកម្មនៅក្នុងតម្លៃទាប ជាងសេដ្ឋកិច្ច

---

៦ អង្គការ **ILO** លក្ខខណ្ឌយោងសំរាប់ការស្រាវជ្រាវតាមរយៈសំរង់អត្ថបទ/កូនសៀវភៅស្តីពី ការងារសមរម្យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា ។

៧ Chen, Martha Alterker, Renana Jhabvala, and Frances Lun, ការគាំទ្រកម្មករនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ: ក្របខណ្ឌគោលនយោបាយ ទីក្រុងហ្សឺណែវ អង្គការ ILO ឆ្នាំ ២០០២

៨ Wellings, Paul and Michael Sutcliffe "ការអភិវឌ្ឍវិស័យក្រៅប្រព័ន្ធក្នុងទីក្រុងនៅអាហ្វ្រិកខាងត្បូង : លំនាំកំណែទម្រង់វិទូ និងជំនឿខុសឆ្គងរបស់ ខ្លួន "ការអភិវឌ្ឍន៍ និងការផ្លាស់ប្តូរ " វ៉ុល១៤ លេខ៤ ឆ្នាំ១៩៨៤

ក្នុងប្រពន្ធ័ ដូចនេះហើយទើបបណ្តាក្រុមហ៊ុននានានៃសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ អាចជួលកម្មករក្នុងតំលៃទាបបាន។ លើសពីនេះទៅទៀត ប្រាក់កំរៃនៃកម្មករដែលធ្វើការនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ អាចស្ថិតក្នុងកម្រិតទាបបាន ព្រោះថាកម្លាំងពលកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន គឺស្រូបយកមកពីអ្នកធ្វើការ ក្រៅប្រព័ន្ធដែលមានថ្លៃពលកម្មទាប។ ដូច្នេះ ការជួលកម្មករនិយោជិតតាមរយៈអ្នកចុះកិច្ចសន្យាបន្ត និងការបញ្ជូន ទំនិញតាមរយៈបណ្តាញទាក់ទងជាមួយអាជីវករខ្នាតតូចដែលធ្វើការងារអ្វី១ដោយខ្លួនឯងនោះ នាំអោយក្រុមហ៊ុននានា នៃសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ អាចរក្សាចំនួនបុគ្គលិកផ្លូវការក្នុងកំរិតទាបមួយ ហើយក្នុងពេលនោះបន្តប្រើពលករក្រៅប្រព័ន្ធ ក្នុងរូបភាពលួចលាក់[៩]។ តាមរយៈការលើកស្ទួយទីផ្សារពលកម្មដែលមានលក្ខណៈបត់បែនបាន និងតាមរយៈការស្រូប យកពលកម្មដែលអាចកាត់ចេញពីវិស័យសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធផងនោះ ដូច្នេះសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ក៏អាចជួយជំរុញដល់ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារផងដែរ[១០]។

ការផ្លាស់ប្តូរពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធទៅជាសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ

រដ្ឋាភិបាលបានប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រដែលគិតថាប្រព័ន្ធទាំងពីរ(សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ) នៅដាច់ពីគ្នាអស់រយៈពេលជាយូរយារណាស់មកហើយ និងបានអនុវត្តន៍ទៅតាមការសន្និដ្ឋានដែលថា កាលណាសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រពន្ធ័មានការរីកចំរើនឡើង នោះសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនឹងត្រូវបាត់បង់ជាបណ្តើរ១ដោយខ្លួនឯង។ ការសន្និដ្ឋាននេះ បាននាំឱ្យមានភាពលំអៀងទៅរកគោលនយោបាយដែលលើកកំពស់សេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ ជាជាងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័។ រដ្ឋាភិបាលត្រូវបង្កើតគោលនយោបាយជាច្រើន ដែលទទួលស្គាល់សារៈសំខាន់របស់សេដ្ឋកិច្ច ក្រៅប្រព័ន្ធ និងប្រសិនបើចាំបាច់ ធ្វើការរឹតបណ្តឹងនិងបង្កើតច្បាប់ដើម្បី គ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធនេះ តែគោលនយោបាយ ទាំងនោះភាគច្រើនត្រូវផ្តោតទៅលើកការលើកកំពស់ផលិតភាព និងបង្កើនស្ថានភាពការងារ របស់អ្នកដែលធ្វើការនៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ[១១]។ ដូចដែលបានថែងនៅក្នុងសន្និសីទពលកម្មអន្តរជាតិលើក ទី៨៩ នាខែមិថុនាឆ្នាំ២០០១: " បញ្ហាប្រឈមជាមូលដ្ឋាន ដែលបានលើកឡើងគឺរបៀប ធ្វើសមាហរណកម្មនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ។ បញ្ហាដែលប្រឈមទាំងនោះគឺ សំដៅទៅលើបញ្ហានៃសមធមិ និងសាមគ្គីភាពសង្គម។ គោលនយោបាយត្រូវតែលើកទឹកចិត្តឱ្យមានចលនាផ្លាស់ប្តូរចេញពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ ការគាំទ្រចំពោះ ក្រុមដែលធ្វើការនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គួរតែទទួលបានការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុពីសង្គមទាំងមូល។ "

ការផ្លាស់ប្តូរពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធទៅរកសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ គឺមានដំណើរការទៅជាបណ្តើរ១ ហើយបញ្ហាប្រឈមនោះគឺនៅត្រង់ដំណើរការផ្តួចផ្តើមដែលអាចគាំទ្រសហគ្រាស ដើម្បីឈានចូលទៅក្នុង សេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ

[៩] Portes, Alejandro និង John Walton, *"ពលកម្ម ចំណាត់ថ្នាក់ និងប្រព័ន្ធអន្តរជាតិ* ញូយ៉ក : សារព័ត៌មានអប់រំ ១៩៨១

[១០] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

[១១] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

(សូមមើលរូបទី១) ។ ដើម្បីអោយសហគ្រិនខ្នាតតូចអាចបោះជំហានចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រពន្ធ័បាន តំរូវការដំបូង គឺអោយពួកគេ ចេះធ្វើការវិភាគស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច រួមជាមួយនឹងការវិភាគពីចំណូល-ចំណាយ ដើម្បីអោយ ពួកគេ អាចរក្សាបានការចំណាយទាប ជាងផលប្រយោជន៍ដែលទទួលបាន។ ដូច្នេះ មានសហគ្រាសខ្លះ នឹងជ្រើសរើស យកការចូលរួមតែនៅក្នុងស្ថាប័នបន្ទាប់បន្សំនៅក្នុងរយៈពេលកំណត់ណាមួយ។ លើសពីនោះទៅទៀត ផលប្រយោជន៍ និងការចំណាយនៃការចូលរួមនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ ខុស១ពីគ្នាសំរាប់សហគ្រាសដែលមានទំហំ និងអាយុកាល ផ្សេងពីគ្នា[១២] ។ សកម្មភាពនៃការលក់ដូរនៅតាមទីផ្សារ មានភាពក្រៅផ្លូវការច្រើន ដូច្នេះតម្រូវឱ្យរដ្ឋាភិបាល និង សង្គមស៊ីវិលយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងក្លាដើម្បីបង្កើនផលិតភាពរបស់សហគ្រាសទាំងនោះ និងលើកកំពស់សិទ្ធិរបស់ អ្នកធ្វើការនៅក្នុងសហគ្រាសនោះ ដោយផ្អែកតាមសិទ្ធិកម្មករជាសកល។

ការសិក្សារបស់ទីភ្នាក់ងារសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ កិច្ចសហប្រតិបត្តិការ អន្តរជាតិ ប្រទេសស៊ុយអែត (Sida) បានគូសបញ្ជាក់នូវ ទំនួលខុសត្រូវសំខាន់ៗរបស់រដ្ឋាភិបាលពាក់ព័ន្ធនឹងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ : ១. ផ្តល់នូវក្របខ័ណ្ឌ ផ្អែកម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច ផ្អែកសង្គម ច្បាប់ និងនយោបាយ ដើម្បីបង្កើតឱ្យមានឱកាសធំធេង ដែលមានលក្ខណៈចិតថេរ នៃអាជីវកម្ម និងការងារសមរម្យ។ ២. ផ្តោតលើគោលនយោបាយ និងកម្មវិធីដែលមានចំណុចរួមគ្នា ស្តីពីការនាំ កម្មករ និង អង្គភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ អោយចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រពន្ធ័។ ធ្វើដូចនេះ នាំអោយកាត់ បន្ថយភាពងាយរងគ្រោះ នឹងភាពឯកកោនៅក្នុងសង្គម។ ៣. ផ្តល់នូវគោលនយោបាយ និង បរិយាកាសច្បាប់ ដែល មានលក្ខណៈជំរុញនិងលើកទឹកចិត្ត ដែលចែងអំពី : ក. កាត់បន្ថយចំណាយ ដើម្បីបង្កើត និងដំណើរការអាជីវកម្ម និង ខ. ការបង្កើនផលប្រយោជន៍នៃការចុះបញ្ជីតាមច្បាប់។ ៤. ធានាថា ច្បាប់ជាតិ គិតគូរអំពីបញ្ហានានាពាក់ព័ន្ធ នឹងការ ទទួលស្គាល់ និងការការពារនិយោជក និងកម្មករ ដែលធ្វើការនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ជាពិសេសទៅលើ សិទ្ធិ មនុស្ស និងសមភាពយេនឌ័រ។ និង ៥. ផ្តល់ក្របខ័ណ្ឌសមស្រប នៅកំរិតថ្នាក់ជាតិ និងមូលដ្ឋាន ដើម្បីគាំទ្រ ដល់សិទ្ធិ ជាតំណាង[១៣] ។

---

[១២] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

[១៣] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

រូបទី១ : ភាពតភ្ជាប់គ្នារវាងផ្នែកក្រៅប្រព័ន្ធ និងក្នុងប្រព័ន្ធ

	ផ្នែកក្រៅប្រព័ន្ធ			ផ្នែកក្នុងប្រព័ន្ធ
	សហគ្រាសសំរាប់តែចិញ្ចឹមជីវិត	**សហគ្រាសមិនផ្លូវការ**	**សហគ្រាសមិនផ្លូវការ**	**សហគ្រាសផ្លូវការ**
កំរិតនៃភាពក្រៅប្រព័ន្ធ	100%	កំរិតខ្ពស់ ។ សមាមាត្រនៃការលក់ដែលមិនបានប្រកាស និង កម្មករមិនបានចុះបញ្ជី	មានសមាមាត្រនៃការលក់ខ្លះមិនបានប្រកាស និង កម្មករមិនបានចុះបញ្ជី ។ អាចប្រើប្រាស់ក្រៅដែនកំណត់ផ្លូវការ (ឧ. ការប្រើប្រាស់អ៊ិនធឺណិតដើម្បីធ្វើ software)	
ប្រភេទនៃសកម្មភាព	- អ្នកលក់ដូរនៅតាមផ្លូវ - សហគ្រាសខ្នាតតូច/តាមផ្ទះ - កសិករដែលធ្វើការសំរាប់តែចិញ្ចឹមជីវិត	- អ្នកផលិតខ្នាតតូច - អ្នកផ្តល់សេវាកម្មខ្នាតតូច - អ្នកចែកចាយខ្នាតតូច - និង អ្នកម៉ៅការខ្នាតតូច	- អ្នកផលិតខ្នាតតូចនិងមធ្យម -អ្នកផ្តល់សេវាកម្ម និង -ក្រុមហ៊ុន software	
បច្ចេកវិទ្យា	- ប្រើប្រាស់កំលាំងពលកម្មសុទ្ធ	- ប្រើប្រាស់កំលាំងពលកម្មភាគច្រើន	- ប្រើប្រាស់ចំណេះដឹង និង ដើមទុនច្រើន	
ប្រវត្តិម្ចាស់សហគ្រាស	- អ្នកក្រ -រៀនបានតិចតួច - មានកំរិតជំនាញទាប	- អ្នកក្រ និងអ្នកមិនក្រ - រៀនបានខ្ពស់ - មានកំរិតជំនាញខ្ពស់	- មិនក្រ - រៀនបានខ្ពស់ -មានកំរិតជំនាញប៉ិនប្រសព្វ	
ទីផ្សារ	- ជួបឧបសគ្គតិចតួច - មានការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ - មានផលិតផលតែមួយមុខ	- ជួបឧបសគ្គតិចតួច -មានការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ -ផលិតផលមានភាពផ្សេងៗពីគ្នាខ្លះ	- ជួបឧបសគ្គច្រើន -មានទីផ្សារ/ផលិតផលប្លែកពីគេ	
តំរូវការហិរញ្ញវត្ថុ	មានទុនបង្វិល	- មានទុនបង្វិល -មានដើមទុនវិនិយោគខ្លះ - អាចទិញជឿពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់	-ដើមទុនវិនិយោគ និង មានទុនបង្វិល - មានលិខិតសំរាប់ការខ្ចីលុយ - អាចទិញជឿពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់	
តំរូវការផ្សេងៗ	- ការធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ខ្លួន - ការការពារផ្នែកសង្គម	- ការធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ខ្លួន និងប្រហែល -មានជាការធានារ៉ាប់រងអាជីវកម្ម	- ការធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ខ្លួន និង អាជីវកម្ម - សេវាកម្មសំរាប់បង្កើនអាជីវកម្ម	
	- មិនសូវរស់រវើក - ក្រៅប្រព័ន្ធសុទ្ធសាធ		**-មានភាពរស់រវើកខ្ពស់ - ក្រៅប្រព័ន្ធខ្លះ**	

ប្រភព: The Informal Round Table, Sofia, April 18-20, 2002, Simeon Djankov, Ira Lieberman, Joyita Mukherjee, Tatiana Nenova, Going Informal: Benefits and Costs cited in Becker, The Informal Economy.

សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា

ប្រទេសកម្ពុជាកំណត់និយមន័យនៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធថាជា ១)- សកម្មភាពណាដែលគ្មានរូបភាពជាក្រុមហ៊ុន និងគ្មានអាស័យដ្ឋានទំនាក់ទំនងច្បាស់លាស់ ២)- សកម្មភាពណាដែលបុគ្គលនោះធ្វើការងារដោយខ្លួនឯង ហើយជាធម្មតាគ្មានទិន្នន័យនៅក្នុងជំរឿនរបស់ជាតិដែរ ៣)-សកម្មភាពប្រតិបត្តិការណាដែលប្រើកំលាំងពលកម្មច្រើន និងមានការផ្លាស់ប្តូរកម្មករញឹកញាប់ ៤)- សកម្មភាពណាដែលប្រើប្រាស់ថាមពលបានពីប្រភពមនុស្ស ឬ សត្វពាហនៈ និង ៥)- សកម្មភាពដែលកើតឡើងនៅក្នុងស្ថានភាពគ្មានរចនាសម្ព័ន្ធត្រឹមត្រូវដូចជាគ្មានបទបញ្ញត្តិ គ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ គ្មានការធានារ៉ាប់រង និងគ្មានការបង់ពន្ធ[១៤]។ ការកំណត់នូវលក្ខណៈទូទៅនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គឺដូចគ្នាទៅនឹងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ដទៃទៀតដែរគឺ ការចំណាយដើមទុនតិច និង ចំណេះដឹងទាប ការប្រតិបត្តិការក្នុងទ្រង់ទ្រាយតូច ជំនាញទទួលបានក្រៅប្រព័ន្ធអប់រំរបស់រដ្ឋ ចំណាយកម្លាំងច្រើនសំរាប់ផលិតកម្ម និង ប្រើបច្ចេកវិទ្យាកែច្នៃ[១៥]។

វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ប៉ាន់ប្រមាណថា គិតមកត្រឹមឆ្នាំ២០០៣ កម្មករនិយោជិតវិស័យក្រៅប្រព័ន្ធមានចំនួន ៨៥% នៃកម្លាំងពលកម្មទាំងអស់នៅកម្ពុជា និងបានរួមចំណែក ៦២% នៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (GDP) ដែលនេះជាការបង្ហាញអោយឃើញនូវការរួមចំណែកដ៏លេចធ្លោមួយនៃសេដ្ឋកិច្ចជាតិរបស់យើង (សូមមើលរូបទី ១)[១៦]។ កត្តាដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើទំហំនៃកម្លាំងពលកម្ម នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា គឺដោយសារការចំណាយ ទៅលើការដំណើការមុខជំនួញមានកំរិតខ្ពស់នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ ភាពក្រីក្រច្រើន កំណើនសេដ្ឋកិច្ចមានកំរិត កម្លាំងពលកម្មមានច្រើនលើសលប់ និងកំណើននៃឧស្សាហកម្មកាត់ដេរដែលឈានដល់កំរិតថេរមួយ[១៧]។

---

[១៤] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

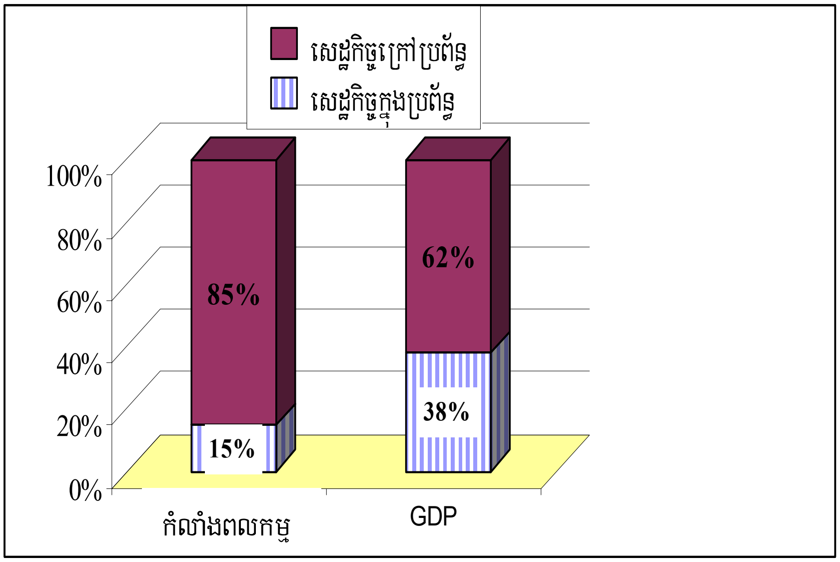
[១៥] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

[១៦] Becker, *សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ*

[១៧] នុត, មុន្នីរ័ត្ន "សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ នៅកម្ពុជា : ទស្សនៈទូទៅ" *ទស្សនាវដ្ដីសេដ្ឋកិច្ច* វ៉ុល២ លេខ១ ឆ្នាំ២០០៥

Portes, Alejandro និង John Walton, "*ពលកម្ម ចំណាត់ថ្នាក់ និងប្រព័ន្ធអន្តរជាតិ* ញូយ៉ក : ព័ត៌មានសភាអប់រំ ១៩៨១

រូបទី២ : រចនាសម្ព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជា



ការសិក្សាថ្មីៗនេះដោយ វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា បានពិនិត្យទៅលើលក្ខខណ្ឌការងាររបស់កម្មករនិយោជិតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា ដោយប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រ[១៨] កង្វះការងារសមរម្យរបស់ ILO។ សូចនាករសំខាន់ទាំងបួនដែលបញ្ជាក់ពីកង្វះការងារសមរម្យគឺ ខ្វះការងារធ្វើ សិទ្ធិនៅមានកំរិត កង្វះការការពារផ្នែកសង្គម និងខ្វះភាពជាតំណាង។ កង្វះការងារសំដៅទៅលើ ស្ថានភាពដែលប្រជាជនមានការពឹងផ្អែកទៅលើការងារផលិតកម្មតិចតួច ឬលើការងារបានកំរៃ តិចតួច នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ដោយសារពុំមានឱកាសការងារនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ។ វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ទទួលស្គាល់នូវវត្តមាននៃកម្លាំងពលកម្មក្នុងស្រុកច្រើន ដែលពួកគេទាំងនេះដឹកនាំរកស៊ីដោយខ្លួនឯង ឬក៏ជាអ្នកធ្វើការដែលបានប្រាក់កំរៃ និងមិនបានប្រាក់កំរៃ ប៉ុន្តែការងារទាំងនេះគឺ បានដើរតួនាទីជំនួសឱកាសការងារ ដែលពុំសូវមាន នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ។ ចំណុចនេះនាំឱ្យ វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាសន្និដ្ឋានថា កម្ពុជាខ្វះនូវការងារសមរម្យយ៉ាងច្រើន។

ចំពោះសិទ្ធិនៅមានកំរិត សំដៅទៅលើលក្ខខណ្ឌដែលកម្មករនិយោជិតខ្វះសិទ្ធិគ្រប់គ្រាន់នៅក្រោមច្បាប់ជាធរមាន។ នៅកម្ពុជា កម្មករនិយោជិតដែល ធ្វើការក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ មិនត្រូវបានគ្របដណ្តប់ដោយច្បាប់ការងារទេ ដោយសារពុំមានទំនាក់ទំនងរវាងនិយោជក និងនិយោជិតដែលទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការ។ ដូច្នេះហើយ បានជាកម្មករនិយោជិតក្រៅប្រព័ន្ធ ជាញឹកញយរងផលប៉ះពាល់ពីការបោក ការស៊ីសំណូក ការកៀបសង្កត់ និងការរំខានផ្សេងៗ។ វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាកត់សំគាល់ឃើញថា សកម្មភាពដែលមិនមានការត្រួតពិនិត្យតាមផ្លូវច្បាប់នៃការធ្វើជំនួញក្រៅប្រព័ន្ធ ជាញឹកញយត្រូវបានគេចាត់ទុកជាសកម្មភាពខុសច្បាប់។

[១៨] អាន វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា, *ការងារសមរម្យក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា*

រីឯកង្វះការការពារផ្នែកសង្គម មានន័យថាជាស្ថានភាពមួយ ដែលបញ្ជាក់ពីការងារគ្មានថេរភាព និង ចំណូលមិនទៀងទាត់ និងគ្មានការការពារនៅកន្លែងធ្វើការ និងនៅក្នុងសង្គម។ ច្បាប់សន្តិសុខសង្គមកម្ពុជា អនុវត្ត តែចំពោះអ្នកមានការងារធ្វើ ហើយទទួលស្គាល់ដោយច្បាប់ការងារ ហេតុនេះហើយបានជាអ្នកដែលធ្វើការងារនៅ ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័មិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលទៅក្នុងច្បាប់នេះទេ។ ដូច្នេះកម្មករនិយោជិតក្រៅប្រព័ន្ធ មិនបានទទួល ផលប្រយោជន៍ផ្នែកជំងឺ ក៏ដូចជាការចូលនិវត្តន៍ ព្រមទាំងមិនបានទទួលផលប្រយោជន៍ដែលទាក់ទងការគ្រោះថ្នាក់ និងបញ្ហាសុខភាពដែលទាក់ទងនឹងការបំពេញការងារ។

ចំណែកឯកង្វះភាពជាតំណាងវិញគឺ សំដៅទៅលើកង្វះសមត្ថភាពរបស់កម្មករក្នុងការរៀបចំជាក្រុម ឬ សមាគម ដើម្បីធ្វើការចរចារចំពោះបញ្ហាណាមួយជារួម។ កម្មករនិយោជិតក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា ជាទូទៅមិនត្រូវ បានរៀបចំចងក្រង និងគ្មានសម្លេងរួមគ្នាទេ។ នៅពេលដែលពួកគាត់រៀបចំចងក្រងជាសមាគម ជាញឹកញយសមាគម នោះមានភាពទន់ខ្សោយ ខ្វះខាតការយកចិត្តទុកដាក់ ឬខ្វះសមត្ថភាពក្នុងការផ្តល់សេវាដល់សមាជិករបស់ខ្លួន។ កម្មករនិយោជិត ដែលរកប្រាក់កំរៃបានក្រៅប្រព័ន្ធ ធ្វើការដោយមិនបានចុះកិច្ចសន្យាការងារ និង មិនអាចចរចា ជាមួយនិយោជកលើប្រាក់ឈ្នួលរបស់ខ្លួនបានទេ។ ស្ថានភាពនេះមានភាពផ្ទុយគ្នាទៅនឹងការកើនឡើងយ៉ាងច្រើន នៃសហជីពដែលបានទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការ នៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា។

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ស្នើរឡើងនូវយុទ្ធសាស្រ្ត និងជម្រើសគោលនយោបាយ មួយចំនួនដើម្បីបង្កើន ការងារសមរម្យនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា។ សំណើរទាំងនេះរួមមាន ៖ ១) ការ ដាក់បញ្ចូលនូវសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធទៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌការងារច្បាប់ នឹងនាំអោយមានការការពារតាមផ្លូវច្បាប់ទៅដល់ កម្មករនិយោជិតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័ ២) ការអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសសម្រាប់ ផលិតភាព និងគុណភាពការងារ ឱ្យបានប្រសើរ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលដល់កម្មករទាំងនោះ និងកាត់បន្ថយនូវភាពគ្មានការងារធ្វើ។ ៣) ការជំរុញ ដំណើរការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងកម្មវិធីសន្សំនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ និងជួយអោយពួកគេមានដើមទុនសម្រាប់ យកទៅប្រើប្រាស់ ៤) ការបណ្តុះបណ្តាល សំរាប់កែលំអផលិតភាពនិងឱកាសការងារឱ្យកាន់តែប្រសើរ និងបង្កើន នូវជំនាញនិងចំណេះដឹង សម្រាប់ឈានទៅរកប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ ៥) ការពង្រឹងផ្នែកការការពារសង្គម និងនាំអោយ បង្កើននូវសន្តិសុខសង្គមសម្រាប់កម្មករនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័ និង ៦) ពង្រឹងសម្លេងកម្មករ និយោជិតនៅ ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ[១៩] និងនាំអោយមានការទទួលស្គាល់នូវសិទ្ធិរបស់កម្មករនិយោជិតទាំងអស់នៅក្នុងសមាគម និងអាចតំណាងនូវសម្លេងរួមបាន។

[១៩] វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា, *ការងារសមរម្យក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា*

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារក្នុងក្រុងភ្នំពេញ

ការសិក្សាថ្មីៗមួយចំនួនអំពីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារនាទីក្រុងភ្នំពេញ ដោយអង្គការ ILO ផ្តល់នូវប្រវត្តិសង្ខេបសំខាន់ៗរបស់អ្នកលក់ដូរ និងដំណើរការនៃការលក់ដូររបស់ពួកគាត់នៅរាជធានី[២០] នេះ។ ការសិក្សានេះបង្ហាញថាការលក់ដូរនៅផ្សារ ក្នុងរាជធានីភ្នំពេញគឺភាគច្រើនជាស្ត្រីដែលមានការអប់រំទាប និងមានអាយុនៅចន្លោះពី ៣០-៥០ឆ្នាំ។ ការសិក្សាមួយបង្ហាញថា ៤១% នៃអ្នកលក់ដូរដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍ ជ្រើសរើសការងារនេះដោយសារពួកគាត់ពុំមានដើមទុន គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការចាប់មុខរបរផ្សេង និង ២៦%ទៀត ដោយសារពួកគាត់ពុំមានជំរើសណាផ្សេងក្រៅពីនេះ ដោយសារកំរិតចំណេះដឹង និងជំនាញនៅទាប[២១]។ អ្នកលក់ដូរ ភាគច្រើនធ្វើការច្រើនម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ និង ៧ថ្ងៃក្នុងមួយសប្តាហ៍ និងផ្តល់ចំណូលបានច្រើនជាងពាក់កណ្តាល ឬពាក់កណ្តាលនៃប្រាក់ចំណូលរបស់គ្រួសារ។ ប៉ុន្តែចំណូលរបស់ពួកគាត់មានតិចតួច ហើយភាគច្រើន មិនអាចធ្វើអោយជីវភាពគ្រួសារខ្លួនពីរួចផុតពីបន្ទាត់ភាពក្រីក្រ[២២] បានឡើយ។ ជារួម អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចភាគច្រើនគិតថា ពួកគេបានទទួលជោគជ័យមិនមែនដោយសារ តែពួកគេអាចរកប្រាក់បានច្រើននោះទេ ប៉ុន្តែដោយសារពួកគេអាចជួយរួមចំណែកផ្គត់ផ្គង់ ដល់គ្រួសារ និងអាចចិញ្ចឹមកូនរបស់ខ្លួនបាន។

នៅភ្នំពេញអ្នកលក់ភាគច្រើនទិញទំនិញពីអ្នកលក់ដុំនៅក្នុងផ្សារតែមួយដែលពួកគាត់លក់ ភាគច្រើនពួកគាត់ទិញបន្លែ ព្រោះថាការលក់បន្លែត្រូវចំណាយដើមទុនតិចតួច។ ជាទូទៅអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចមានលទ្ធភាពក្នុងការទិញជឿបានតិចតួច ដូច្នេះហើយទើបទំហំសកម្មភាពរកស៊ីរបស់ពួកគេនៅមានកំរិតនៅឡើយ។ មានតែ ២៦% នៃអ្នកផ្តល់ចម្លើយក្នុងការសិក្សាមួយប៉ុណ្ណោះ ដែលបានទិញទំនិញដោយជឿទាំងស្រុង។ នៅក្នុងការស្រាវជ្រាវដដែលនេះបានបង្ហាញអោយឃើញថា ការអនុវត្តជាក់ស្តែងភាគច្រើនក្នុងចំណោម ៤០%ទៀត បានទិញទំនិញជាការជឿខ្លះគឺត្រូវបង់ពាក់កណ្តាលភ្លាមៗពេលយកទំនិញមកលក់ និង ត្រូវបង់ពាក់កណ្តាលទៀតនៅថ្ងៃដដែល ពេលដែលឈប់លក់[២៣]។ ទំនាក់ទំនងរយៈពេលយូរជាមួយអ្នកលក់ដុំមានសារៈសំខាន់ដល់ការទិញជឿ។ អ្នកលក់ដូរនៅផ្សារដែលខ្ចីប្រាក់ពីអ្នកចងការ ត្រូវបង់ការប្រាក់ ២០%ក្នុងមួយខែ។

---

[២០] អាន Kusakabe, Kyoko, *នៅលើព្រំដែននៃភាពស្របច្បាប់ : ទស្សនាវដ្តីស្រាវជ្រាវស្តីពីការលក់ដូរតាមផ្លូវនៅភ្នំពេញ កម្ពុជា* ក្រុងបាងកក អ.ព.អ ២០០៦

[២១] Agnello, Francesca និង Joanne Moller, *Vendors' Purses : មីក្រូសហគ្រិនស្ត្រី និងតម្រូវការជំនួញរបស់ខ្លួន ភ្នំពេញ កម្ពុជា* ភ្នំពេញ អង្គការគណៈកម្មា ធិការ សំរបសំរួលអភិវឌ្ឍន៏ទីក្រុង ២០០៤

[២២] Agnello and Moller, *Vendors' Purses* :របាយការណ៍ចំណូលសុទ្ធមធ្យមប្រចាំថ្ងៃរបស់អ្នកលក់ដូរនៅទីផ្សារ ៥.៩២៥៛ យុទ្ធសាស្ត្រជាតិកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនៅកម្ពុជា ២០០៣-២០០៥ ដោយគណនាបន្ទាត់ភាពក្រីក្រទូទៅនៅភ្នំពេញក្នុងកំរិត ២.៤៧០៛ ក្នុងមួយថ្ងៃក្នុងម្នាក់ និងបន្ទាត់ភាពក្រីក្រសំរាប់អាហារក្នុងកំរិត ១.៧៣៧៛។ ដោយជាមធ្យមមានមនុស្សបីនាក់ដើម្បីទ្រទ្រង់ នោះវាអាចធ្វើឱ្យអ្នកផ្តល់ចម្លើយជាច្រើនស្ថិតនៅក្រោមបន្ទាត់ក្រីក្រ។

[២៣] Agnello and Moller, *Vendors' Purses.*

ការរកស៊ីភាគច្រើនរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច អាចចិញ្ចឹមជីវិតបានត្រឹមតែមួយគ្រប់ប៉ុណ្ណោះ។ ការសិក្សាទៅលើអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅភ្នំពេញ ក្នុងឆ្នាំ ២០០១ បានបង្ហាញថា ពួកគាត់មានទុនចាប់ផ្តើមវិនិយោគជាមធ្យមគឺ ១៣៧.៥០៤៛ បើគិតតាមមេដ្យានវិញ(តម្លៃកណ្តាល) គឺតិចជាង ២០.០០០៛។ គួរអោយកត់សំគាល់ថា នៅក្នុងសំណាកដែល បានសិក្សាស្រាវជ្រាវនោះ មានអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ១៣%ពុំមានដើមទុនសំរាប់ចាប់ផ្តើមមុខរបររបស់ខ្លួនទេ។ ការសិក្សាដូចគ្នានេះ បានកត់ត្រាពីទុនបង្វិលប្រចាំថ្ងៃគិតជាមធ្យមនៃអ្នកផ្តល់ចម្លើយ គឺ ១៦៥.៣៩៨៛ បើគិតតាមមេដ្យានវិញ (តម្លៃកណ្តាល)គឺ តិចជាង ៥០.០០០៛[២៤]។

ការចំណាយដើម្បីដំណើរការមុខជំនួញ រួមមាន ថ្លៃដឹកជញ្ជូន ថ្លៃជួលកន្លែងលក់ ថ្លៃឆ័ត្រ ថ្លៃអនាម័យ ថ្លៃសន្តិសុខផ្សារ ថ្លៃបង់ពន្ធ ឬថ្លៃភាស៊ី។ ការសិក្សាមួយបង្ហាញថាការចំណាយជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃរបស់ អ្នកលក់គឺ ៩៦.៧៧៣៛ ស្មើនឹង ៩៤.២% នៃចំណូលរកបានជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃស្មើនឹង ១០២.៦៩៨៛ ដូច្នេះនៅសល់តែ ៥.៩២៥៛ ដែលជាចំណូលមធ្យមសុទ្ធ[២៥] ប្រចាំថ្ងៃ។ ដោយសារដើមទុនតិចតួច និងកន្លែងលក់មានទំហំតូច ជាមួយនឹងការចំណាយសំរាប់ដំណើរការលក់ដូរមានតំលៃខ្ពស់ ដូចនេះអ្នកលក់ដូរមានតែពឹងផ្អែកទៅ លើទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយអតិថិជន ដើម្បីបន្តនូវសកម្មភាពលក់ដូររបស់ខ្លួន។ អ្នកលក់ដូរភាគច្រើនបានប្រាប់អំពីឧបសគ្គចំបងនៃកង្វះដើមទុន និងតម្លៃកន្លែងលក់ដូរខ្ពស់ ជាបញ្ហាដែលនាំឱ្យពួកគាត់មិនអាចពង្រីកមុខរបរបច្ចុប្បន្នបាន។

បញ្ហាដែលបានជួបប្រទះនៅជុំវិញកន្លែងលក់ដូរ មានដូចជា ភាពស្អាត អនាម័យសាធារណៈ សុខភាព អនាម័យខ្លួនប្រាណ សន្តិសុខផ្ទាល់ខ្លួន សន្តិសុខលើការទុកដាក់ទំនិញ ការថែទាំកូន និងការកង្វះទឹកស្អាតប្រើប្រាស់[២៦]។ ចំនួនពាក់កណ្តាលនៃអ្នកផ្តល់ចម្លើយនៅក្នុងការសិក្សាមួយ បានត្អូញត្អែរអំពីការរំខានពីសំណាក់សន្តិសុខ និងប៉ូលីសផ្សារ[២៧]។ ការរំខានទាំងនោះ រួមមានទាំងការបណ្តេញចេញពួកគាត់ពីកន្លែងលក់ ចាប់រឹបអូសទំនិញ និងផាកពិន័យក្នុងតម្លៃមួយខ្ពស់ហួសហេតុ។ ដោយសារតែពួកគាត់ស្ថិតនៅលើព្រំដែននៃភាពស្របច្បាប់[២៨] ទើបបណ្តាល អោយពួកគាត់ភាគច្រើនជួបនៅបញ្ហាទាក់ទងនឹងស្ថានភាពលក់ដូរមិនច្បាស់លាស់។

យោងតាមអនុក្រឹត្យស្តីពីសណ្តាប់ធ្នាប់សាធារណៈដែលចុះហត្ថលេខាដោយនាយករដ្ឋមន្ត្រីទី១ និងទី២ នៅថ្ងៃទី១០ ខែសីហា ឆ្នាំ១៩៩៤ ចែងថា ការលក់ដូរតាមផ្លូវគឺជាការខុសច្បាប់។ មាត្រា១២ចែងថា ការលក់ទំនិញ

---

[២៤] Kusakabe, Kyoko, ច័ន្ទ មុន្នីរត្ន, ជា សុភាព, ថេង ចាន់ឆាម *ធនធានសង្គមនៃស្ត្រីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារភ្នំពេញ (កម្ពុជា): ការសិក្សានៃសមាគមអ្នក លក់ដូរ* បាងកក កម្មវិធីសហប្រជាជាតិសំរាប់ការគ្រប់គ្រងទីក្រុង ២០០១

[២៥] Agnello and Moller, *Vendors' purses.*

[២៦] Banwell, Suzanna Stout, *សម្លេងអ្នកលក់ : ប្រវត្តិរឿងរ៉ាវរបស់ស្ត្រីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារក្នុងភ្នំពេញ និងកម្មវិធីធនធានវត្តន៍រៀបចំឡើងដើម្បីពង្រីកការរស់នៅ និងមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិតរបស់ខ្លួន* ភ្នំពេញ មូលនិធិអាស៊ី ២០០១

[២៧] Agnello and Moller, *Vendors' purses.*

[២៨] Kusakabe, នៅលើព្រំដែននៃភាពស្របច្បាប់

និងការរំខានដល់សណ្តាប់ធ្នាប់សាធារណៈត្រូវហាមឃាត់។ ក្នុងករណីល្មើសនឹងច្បាប់នេះត្រូវបង់ការផាកពិន័យ ជាប្រាក់ចំនួន ១០.០០០៛។ មាត្រា១៣ចែងថា ការលក់ទំនិញតាមរទេះតាមដងផ្លូវត្រូវហាមឃាត់។ ក្នុងករណីរំលោភនឹងមាត្រានេះ ត្រូវបង់ផាកពិន័យជាប្រាក់ ចំនួន ២០០០៛។ ច្បាប់នេះមានចែងនៅក្នុងសៀវភៅពន្ធសំរាប់ ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម ចែងដើម្បីឱ្យមានការប្រមូលពន្ធពីអ្នកជួលផ័ត្រធំៗ ពីអ្នកលក់តាមកញ្ជែរ និងពីអ្នកលក់តាមរទេះរុញដែលទាំងអស់នេះ បង្ហាញពីច្បាប់ដែលចែងទាក់ទងនឹងសកម្មភាពលក់ដូរខ្នាតតូច។ ភាពផ្ទុយគ្នានៃច្បាប់ និងបទបញ្ជាទាំងនេះ ជាការបង្កើតនូវឱកាសសំរាប់ឱ្យមានការប្រមូលតម្លៃដែលគ្មានការកំណត់ច្បាស់លាស់។ អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំងនោះបានបង់ពន្ធទំនិញ និងបង់ថ្លៃផ្សេងៗ ដូច្នេះពួកគាត់មានសិទ្ធិក្នុងការប្រកបរបរលក់ដូរ និង ប្រើប្រាស់កន្លែងដោយស្របច្បាប់[២៩]។

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅក្នុងទីផ្សារដែលមានការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ ងាយនឹងទទួលរងគ្រោះផ្សេងៗដូចជា ការដណ្តើមកន្លែងលក់ពីសំណាក់អ្នកលក់ដទៃទៀត ប្រសិនជាពួកគាត់គ្មានសិទ្ធិស្របច្បាប់ក្នុងការលក់ដូរ ។ សមាគមអ្នកលក់ដូរដែលត្រូវបានចងក្រងឡើងនៅភ្នំពេញកាលពីឆ្នាំ១៩៩៨ ដោយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលមួយ ឈ្មោះថាអង្គការគណៈកម្មាធិការសំរបសំរួលអភិវឌ្ឍន៍ទីក្រុង (USG) ដើម្បីសាងទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច សំដៅលើកស្ទួយផលប្រយោជន៍រួមរបស់ពួកគាត់។ ការសិក្សាមួយនិយាយថា សមាជិករបស់សមាគមបានបង្ហាញពីកិច្ចសហការ និងការជួយគ្នាទៅវិញទៅមកនិងក្តីសង្ឃឹមរបស់ពួកគេចំពោះអនាគតក្នុងកំរិតមួយខ្ពស់ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងអ្នកដែលមិនមែនជាសមាជិក ហើយពួកគាត់បង្ហាញ នូវជំនឿខ្ពស់មកលើប្រព័ន្ធរដ្ឋ និងសង្គម និងបង្ហាញនូវការខិតខំផ្តល់ពត៌មាន និងទាមទារពីរដ្ឋអោយដោះស្រាយនូវបញ្ហាដែលពួកគាត់បានជួបប្រទះ។ ពួកគាត់កាន់តែមានទំនុកចិត្ត និងចូលរួមនៅក្នុងការកែប្រែជីវភាព របស់ខ្លួន និងអ្នកលក់ផ្សេងទៀតឱ្យកាន់តែប្រសើរ[៣០]។

នៅក្នុងសំរង់អត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច នៅទីក្រុងភ្នំពេញដោយអង្គការ ILO បានធ្វើសេចក្តីសន្និដ្ឋានថា ការលក់ដូរខ្នាតតូចនៅតែបន្តជាមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិតដ៏សំខាន់មួយ សម្រាប់អ្នកក្រីក្រនៅទីក្រុង ទោះបីជាឱកាសការងារផ្សេងទៀតមានការកើនឡើងក៏ដោយ។ អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចភាគច្រើន គឺជាអ្នករកប្រាក់ចំណូលដ៏សំខាន់សម្រាប់គ្រួសារក្រីក្រ ប៉ុន្តែស្ថានភាពរបស់ពួកគាត់ស្ថិតក្នុងភាពមិនច្បាស់លាស់។ ក្នុងខណៈដែលអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ត្រូវបង់ពន្ធទៅអោយរដ្ឋ តែការដំណើរការមុខជំនួញរបស់គេ ត្រូវចាត់ទុកថាខុសច្បាប់ ហើយសិទ្ធិរបស់គេចំពោះកន្លែងលក់ដូរក៏មិនត្រូវបានធានាទៀត។ ដូច្នេះសំរង់អត្ថបទស្រាវជ្រាវរបស់អង្គការ ILO នេះបានលើកជាអនុសាសន៍ថា សូមអោយលុបចោលនូវមាត្រាទី១២ និងទី១៣ នៃអនុក្រឹត្យស្តីពីសណ្តាប់ធ្នាប់សាធារណៈ ដែលចាត់ទុកការលក់ដូរខ្នាតតូចជាសកម្មភាពខុសច្បាប់ ហើយសូមអោយទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការ និងគាំទ្រសមាគម អ្នកលក់

[២៩] Kusakabe, *នៅលើព្រំដែននៃច្បាប់*

[៣០] *អាន* Kusakabe et al, *ទុទិដ្ឋិនិយោគសង្គមរបស់ស្ត្រីលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារនាទីក្រុងភ្នំពេញ និង* Kusakabe, *នៅលើព្រំដែននៅលើភាពស្របច្បាប់*

ដូរខ្នាតតូច ព្រមទាំងផ្តល់ឱកាសអោយសមាគមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចចូលរួមនៅក្នុងការរៀបចំផែនការអភិវឌ្ឍន៍ទីក្រុងផងដែរ។ ក្រៅពីនេះ ការស្រាវជ្រាវនេះក៏បានផ្តល់អនុសាសន៍បន្ថែមថា ត្រូវត្រួតពិនិត្យមើលឡើងវិញ នូវគោលនយោបាយ តាំងទីលំនៅជាថ្មីសម្រាប់អ្នកដែលរស់នៅក្នុងតំបន់ដែលមានសំណង់មិនរៀបរយ និងបង្កើននូវសន្តិសុខផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាប់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ព្រមទាំងបង្កើននូវឱកាសសំរាប់សហគមន៍ឱ្យទទួលបានឥណទានការថែទាំកុមារ ការអប់រំ និងសុខភាពនៅកន្លែងធ្វើការ[៣១]។

ទិសដៅនៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវរបស់គំរោង ADI នេះមានគោលបំណងស្វែងយល់អំពីរបៀបប្រកបមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិត និងការប្រឈមមុខផ្សេងៗរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច នៅទីផ្សារ នាទីរួមខេត្តកំពង់ចាម នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ រីឯទិសដៅស្រាវជ្រាវជាក់លាក់មានដូចតទៅៈ

ដើម្បីចងក្រងប្រវត្តិរឿងរ៉ាវរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម
ដើម្បីពិនិត្យមើលសកម្មភាពទីផ្សារ និងដំណើរការនៃការលក់របស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច
ដើម្បីអង្កេតបញ្ហាទាក់ទងនឹងទីកន្លែងលក់ដូរ និងការបង់ថ្លៃផ្សារ

វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានរៀបចំធ្វើឡើង នៅខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៧ នៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ជាមួយអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ដែលពុំមានតូបចុះបញ្ជីត្រឹមត្រូវ ហើយលក់ទំនិញរបស់ខ្លួននៅកន្លែងទំនេរ នៅផ្សារបឹងកុក ផ្សារក្រមួន និងផ្សារសាលាចិន។ អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំង ២១៥នាក់ មានអ្នកលក់បន្លែ អ្នកលក់ត្រី និងអ្នកលក់ផ្លែឈើ ត្រូវបានគេជ្រើសរើសយកមកសម្ភាសន៍ តាមវិធីសាស្ត្រជ្រើសរើសសំណាក Purposive។ កំរងសំណួរត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយខ្លី ដោយសារការសម្ភាសន៍ត្រូវធ្វើឡើងក្នុងពេលដែលពួកគាត់កំពុងតែលក់ដូរ។ បន្ថែមពីលើកំរងសំណួរ ក្រុមស្រាវជ្រាវបានសម្ភាសន៍ស៊ីជំរៅជាមួយអ្នកលក់ដូរមួយចំនួន បន្ថែមទៀតនៅឯផ្ទះរបស់គាត់ ក្រោយពីគាត់លក់ដូររួច ដោយប្រើកាសែតថតសម្លេង។ ក្នុងចំណោមអ្នកសម្ភាសន៍ស៊ីជំរៅនេះ ក្រុមស្រាវជ្រាវបានជ្រើសរើសយកអ្នកលក់ដូរបួននាក់ សម្រាប់ដាក់បញ្ចូលក្នុងជាករណីសិក្សានៅក្នុងរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវនេះ ។ ក្រៅពីនេះ ក្រុមស្រាវជ្រាវក៏បានសម្ភាសន៍ជាមួយគណៈកម្មាធិការផ្សារផងដែរ។

---

[៣១] Kusakabe, នៅលើព្រំដែននៃភាពស្របច្បាប់

លទ្ធផលរកឃើញ និងការវិភាគ

ប្រវត្តិរឿងរ៉ាវរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានធ្វើឡើង ដោយការសម្ភាសន៍អ្នកលក់ចំនួន២១៥នាក់ ភាគច្រើនលក់នៅផ្សារបឹងកុក ផ្សារក្រមួន និងផ្សារសាលាចិន នៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម។ ក្នុងចំណោមអ្នកដែលបានសម្ភាសន៍ទាំងអស់មានអ្នកលក់ដូរនៅផ្សារបឹងកុកច្រើនជាងគេ គឺ៥៨% នៅផ្សារក្រមួន២៤% នៅផ្សារសាលាចិន១២% និងនៅតាមកន្លែងផ្សេងៗទៀត៧%។ ក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់ចម្លើយទាំងអស់ មានអ្នកលក់បន្លែចំនួន៧៧នាក់ត្រូវជា៣៦% អ្នកលក់ផ្លែឈើ ចំនួន៧០នាក់ត្រូវជា៣០% និងអ្នកលក់ត្រីចំនួន៦៨នាក់ត្រូវជា៣២%។ អ្នកលក់ដូរទាំងនេះ ៨៥%មិនលក់ទំនិញផ្សេងក្រៅពីផលិតផលចំបងដែលខ្លួនលក់ទេ។

អ្នកផ្តល់ចម្លើយ៩២%គឺជាអ្នករស់នៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាម ក្រៅពីនោះមកពីខេត្តជិតខាងដូចជា ខេត្តព្រៃវែង កំពង់ធំ កណ្តាល និង ក្រចេះ។ គួរអោយកត់សំគាល់ថា ក្នុងចំណោមអ្នកទាំងអស់នោះ ៦៨%បានរស់នៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម តាំងពីឆ្នាំ១៩៧៩។ តួលេខទាំងនេះបង្ហាញថា ភាគច្រើននៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍ គឺជាអ្នកស្រុកកំពង់ចាមនិងបានរស់នៅតាំងពីយូរមកហើយ។

គួរកត់សម្គាល់ថា អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍៩៧%គឺជាស្ត្រី។ ក្នុងចំណោមអ្នកទាំងនេះមានអាយុជាមធ្យម ៤០,៦ឆ្នាំ ហើយភាគច្រើនអ្នកដែលមានអាយុនៅ ចន្លោះពី ៣០ ទៅ ៤៩ឆ្នាំមាន ៥៧%។ អ្នកដែលមានអាយុក្រោម២០ឆ្នាំមានតែ ៣% និង អ្នកដែលមានអាយុ៦០ឆ្នាំនិងលើស៦០ឆ្នាំមាន៦%។ ការស្រាវជ្រាវក៏បានរកឃើញដែរថា អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច៣៤% បានរៀនចប់ថ្នាក់បឋមសិក្សា ឬក៏លើសពីនេះ ប៉ុន្តែអ្នកមិនដែលចូលសាលាសោះមាន ១៨% ។ អ្នកផ្តល់ចម្លើយ មានការអប់រំទាប ព្រមទាំងកង្វះខាតជំនាញត្រឹមត្រូវ និងការបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់មុខរបររបស់ខ្លួនទាំងនេះគឺជាមូលហេតុដែលនាំឱ្យអ្នកផ្តល់ចម្លើយ ៨០% ពុំអាចរកចំណូលពីមុខរបរណាផ្សេងក្រៅពីនេះទៀតឡើយ។ កត្តាកម្រិតនៃការអប់រំទាប គួបផ្សំនិងអាយុច្រើន គឺជាឧបសគ្គដល់លទ្ធភាពទៅរកការងារណាជាក់លាក់ ដូចជានៅតាមរោងចក្រ កាត់ដេរនៅភ្នំពេញ។

ក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារទាំងនេះ អ្នកធ្លាប់រៀបការមាន៨៧% ក្នុងនោះជាស្ត្រីមេម៉ាយ ឬពោះម៉ាយ១៧% ហើយអ្នករស់នៅបែកគ្នាឬលែងលះគ្នាមាន៤%។ ចំណែកអ្នកនៅលីវមានចំនួន១៣%។ ចំនួនសមមាត្រភាគច្រើននៃអ្នកផ្តល់ចម្លើយដែលនៅលីវច្រើនជាអ្នកប្រកបរបរលក់បន្លែ អ្នកដែលមានគ្រួសារច្រើនជា អ្នកលក់ផ្លែឈើ និងអ្នកមេម៉ាយច្រើនប្រកបរបរជាអ្នកលក់ត្រី។ ចំនួនកូនដែលនៅរស់ជាមធ្យមរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច

នៅទីផ្សារ ដែលធ្លាប់រៀបការមាន ៣,៣នាក់ ដែលក្នុងនេះចំនួនជាមធ្យមនៃកូនដែលរស់នៅផ្ទះជាមួយមាន ២,៤នាក់ និងចំនួនជាមធ្យមនៃកូនដែលមានអាយុ ៥ឆ្នាំ ឬក្រោមមានចំនួន ០,៣នាក់។ តាមការស្ទាបស្ទង់ជាច្រើន ចំពោះអ្នកលក់ដូរទាំងនេះបង្ហាញថា ពួកគាត់ទទួលខុសត្រូវចំពោះកូនៗរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែមិនទទួលបន្ទុកធ្ងន់ក្នុងការថែទាំកូនដែលមិនទាន់ គ្រប់អាយុចូលសាលានោះឡើយ។

ក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់ចម្លើយទាំងអស់ មាន៥២នាក់ដែលមានកូននៅផ្ទះអាយុ៥ឆ្នាំ និងក្រោម៥ឆ្នាំ ជាទូទៅពឹងផ្អែកលើអ្នកផ្សេងទៀតក្នុងការជួយមើលថែទាំកូនរបស់ខ្លួននៅពេលគាត់ចេញទៅលក់ដូរនៅទីផ្សារ។ អ្នកជួយមើលទាំងនោះមានដូចជា កូនច្បង បងប្អូន ប្តី ឬប្រពន្ធរបស់ខ្លួន អ្នកជិតខាង មិត្តភ័ក្តិ ឬអ្នកផ្សេងទៀត។ អ្នកលក់ដូរមួយចំនួនប្រាប់ថាពួកគាត់ បានយកកូនដែលមិនទាន់គ្រប់អាយុចូលសាលាទៅផ្សារជាមួយ និងមើលវានៅទីនោះដោយខ្លួនឯង។ ផ្សារនៅទីរួម ខេត្តកំពង់ចាម ផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកលក់ដូរក្នុងការស្វែងរកប្រាក់កាសនៅក្បែរផ្ទះដែលអាចសម្រួលដល់ពួកគាត់ក្នុងការបំពេញតួនាទីមើលថែទាំកូនៗរបស់ខ្លួនទៅតាមទម្លាប់។

ការរួមចំណែកជាអ្នករកចំណូលសម្រាប់គ្រួសារ

ចំនួនសមាជិកដែលរស់នៅនិងហូបបាយជុំគ្នាជាមធ្យមនៃគ្រួសារអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារ មាន៥,៣ នាក់។ ក្នុងនោះចំនួនអ្នករកចំណូលក្នុងគ្រួសារជាមធ្យមមានត្រឹមតែ១,៩នាក់ប៉ុណ្ណោះ។ ចំណុចនេះបញ្ជាក់ពីសារៈសំខាន់ នៃអ្នកលក់ដូរដែលជាអ្នករកចំណូលក្នុងគ្រួសារគិតចាប់ពីការផ្តើមទិញរហូតដល់លក់ចេញ ដែលពួកគាត់បានធ្វើដើម្បីទ្រទ្រង់ជីវភាពគ្រួសារ។ ទិន្នន័យបន្ថែមបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា អ្នកលក់ដូរដែលត្រូវបានជ្រើសរើសសម្ភាសន៍ មាន ៦៨%គឺជាអ្នករកចំណូលតែមួយគត់ ឬជាអ្នករកចំណូលសំខាន់នៃគ្រួសាររបស់ខ្លួន (សូមមើលតារាងទី១)។ គិតចំពោះតែ អ្នកផ្តល់ចម្លើយជាអ្នកលក់ត្រីឃើញថាមាន ៧៩% គឺជាអ្នករកចំណូលសំខាន់ក្នុងគ្រួសារ។

តារាងទី ១. ស្ថានភាពអ្នកលក់ដូរនៅទីផ្សារដែលជាអ្នករកចំណូលក្នុងគ្រួសារ
ទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៧

	អ្នកលក់បន្លែ		អ្នកលក់ផ្លែឈើ		អ្នកលក់ត្រី		អ្នកលក់ទាំងអស់	
	#	%	#	%	#	%	#	%
អ្នករកចំណូលតែឯងក្នុងគ្រួសារ	២៨	៣៦	២៥	៣៦	២៥	៣៧	៧៨	៣៦
អ្នករកចំណូលសំខាន់ក្នុងគ្រួសារ (ច្រើនជាង ៥០% នៃចំណូលក្នុងគ្រួសារ)	២០	២៦	១៩	២៧	២៩	៤៣	៦៨	៣២
អ្នករកចំណូលតែឯង ឬអ្នករកចំណូលសំខាន់ក្នុងគ្រួសារ	៤៨	៦២	៤៤	៦៣	៥៤	៧៩	១៤៦	៦៨
	N=77		N=70		N=68		N=215	

តួលេខទាំងនេះបង្ហាញពីភាពផ្ទុយគ្នាស្រឡះ របស់សុភាសិតខ្មែរមួយដែលពោលថា" ស្រ្តីបង្វិលចង្ក្រានមិនជុំ " ដែលមានន័យថាស្រ្តីមិនអាចទៅណាឆ្ងាយផុតពីកន្ទុយចង្ក្រានរបស់ខ្លួន ដើម្បីស្វែងរកប្រាក់ចំណូលសម្រាប់គ្រួសារបានឡើយ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ ដែលត្រូវបានជ្រើសរើសធ្វើសម្ភាសន៍ក្នុងការសិក្សានេះមានចំនួនដ៏ច្រើន ដែលមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការទ្រទ្រង់ជីវភាពគ្រួសាររបស់ពួកគាត់ និងមិនមែនគ្រាន់តែជាអ្នកចំអិនអាហារ ដែលអាស្រ័យទៅនឹងចំណូលដែលរកបានតាមរយៈប្តីរបស់ខ្លួនដូចអ្វីដែលសុភាសិតបានលើកឡើងខាងលើនោះទេ។ ចំណុចគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលនោះគឺថា មានតែគ្រួសារអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ ១៧%ប៉ុណ្ណោះ ដែលបានទទួលប្រាក់ ពីសមាជិកគ្រួសារខ្លួនដែលជាកម្មករចំណាកស្រុកមកភ្នំពេញ។ ប្រការនេះបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ណាស់ចំពោះអ្នកលក់ដូរ ដែលមានភាពម្ចាស់ការ លើខ្លួនឯងបាន។ ជារួមក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់ចម្លើយមានអ្នកដែលមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន៨៣% និង អ្នកដែលមានដីលំនៅដ្ឋាន៩៧%។

ដោយសារតែពួកគាត់មានលទ្ធភាពរកចំណូលនៅក្នុងគ្រួសារ ព្រមទាំងនៅក្នុងសង្គមកម្ពុជា ស្រ្តីមានតួនាទីជាអ្នកទុកដាក់លុយកាក់ផងនោះ ដូច្នេះពួកគាត់កាន់តែមានលទ្ធភាពចាត់ចែង និងប្រើប្រាស់លុយកាក់នៅក្នុងគ្រួសារកាន់តែច្រើនឡើង។ ជារួមក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដូរដែលបានសម្ភាសន៍ ជាអ្នកទុកដាក់លុយដែលរកបាននៅក្នុងគ្រួសាររបស់ខ្លួនមាន៨១% ចំណែកអ្នកដែលទុកដាក់លុយរួមគ្នាជាមួយសមាជិកម្នាក់ទៀតក្នុងគ្រួសារមាន១១%។ មានចំនួនអ្នកលក់តែ៨%ប៉ុណ្ណោះដែលមិនកាន់លុយ ហើយដែលអ្នកទាំងនេះភាគច្រើនជាអ្នកនៅលីវ។ ជាងនេះទៀតអ្នកលក់ដូរទាំងនេះ មាន៤៧%គឺជាអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចំពោះការទិញរបស់ធំដុំនៅក្នុងគ្រួសារ ឯអ្នកចូលរួមធ្វើការសំរេចចិត្តជាមួយសមាជិកគ្រួសារក្នុងការទិញមាន៤៧%។ អ្នកដែលមិនចូលរួម ធ្វើការសម្រេចក្នុងការទិញរបស់ធំដុំក្នុងគ្រួសារ មានតែ៦%ប៉ុណ្ណោះ ហើយភាគច្រើនពួកគាត់គឺជាមនុស្សនៅលីវ។

សកម្មភាពទីផ្សារ និងដំណើរការនៃការលក់ដូរ

អ្នកដែលបានផ្តល់បទសម្ភាសន៍មានទីលំនៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាមមុនឆ្នាំ២០០០មាន៩៣% ក្នុងនោះមានអ្នក ដែលបានចាប់ផ្តើមប្រកបរបរជាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០០ មាន៥២%។ ចំណុចនេះបង្ហាញឱ្យឃើញនូវកំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស ក្នុងសកម្មភាពទីផ្សារក្នុងសហសវត្សរ៍ថ្មីនេះដែលបានផ្តល់ឱកាសភាគច្រើនសម្រាប់ស្រ្តីក្នុងការរកចំណូលពីការលក់បន្លែ ផ្លែឈើ និងត្រី។ ក្នុងអំឡុងពេលនេះ ដោយសារតែការសាងសង់ ស្ពានគីសូណាឆ្លងកាត់ទន្លេមេគង្គ ការស្តារឡើងវិញនូវផ្លូវជាតិនៅភាគខាងជើង និងនៅតាមខេត្តភាគឦសាន និងការកើនឡើងនូវសកម្មភាពទីផ្សារនៅពេញផ្ទៃប្រទេស ទីរួមខេត្តកំពង់ចាមបានក្លាយជាចំណុចកណ្តាលនៃសកម្មភាពដឹកជញ្ជូន និងសកម្មភាពឆ្លងកាត់យ៉ាងសកម្ម។ ជាការពិតព្រឹត្តការណ៍ទាំងនេះបានចាប់ផ្តើមកើតឡើងតាំងពីឆ្នាំ១៩៩២ ដល់ឆ្នាំ

១៩៩៩ ដែលនៅក្នុងពេលនោះ ចំនួនអ្នកលក់ដូរដែលកំពុងលក់បច្ចុប្បន្នចំនួន ២៧% បានចាប់ផ្តើមមុខរបររបស់ខ្លួន។ ទន្ទឹមនេះដង់ស៊ីតេប្រជាជន នៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាមមានកំរិតខ្ពស់ដដែល ដែលបានធ្វើអោយមានតំរូវការទំនិញ នៅលើទីផ្សារច្រើន[៣២] ។

ដើមទុនចាប់ផ្តើមដំបូងរបស់អ្នកលក់ទាំងនោះជាមធ្យមមាន ១៥៤.១៨២រ(៣៨.៥៥ដុល្លារ) ដែលក្នុងនោះដើមទុនដំបូងសំរាប់អ្នកលក់ផ្លែឈើមានច្រើនជាងនេះបន្តិច (សូមមើលតារាងទី២)។ ដោយការរកស៊ីរបស់ពួកគេដំបូងត្រូវការដើមទុនតិចតួចសម្រាប់ទិញ និងលក់ ដូច្នេះមានអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច៥០% បានប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំរបស់ពួកគេ ធ្វើជាដើមទុនសំរាប់ប្រកបរបរនេះ។ អ្នកខ្លះទៀតត្រូវការទុនសម្រាប់ វិនិយោគដំបូងពីអ្នកបោះដុំ/អ្នកជំនួញ(២១%) ពីអ្នកចងការប្រាក់(១៦%) ពីសាច់ញាតិ(៨%) និងពីប្រភពផ្សេងទៀត(៤%)។ ទោះជាមានការលំបាកក្នុងការគណនាឱ្យបានត្រឹមត្រូវឥតខ្ចោះក៏ដោយ បើប្រៀបធៀបជាមួយទុនចាប់ផ្តើមដំបូង ឃើញថាទុនមធ្យមសំរាប់ដំណើរការប្រចាំថ្ងៃជាសាច់ប្រាក់ រួមជាមួយការទិញជឿ គឺមានតិចសម្រាប់អ្នកលក់បន្លែ និងផ្លែឈើ ប៉ុន្តែត្រូវការច្រើន សម្រាប់អ្នកលក់ត្រី ដោយសារតែតម្លៃត្រី លក់ដុំខ្ពស់ជាង (សូមមើលតារាងទី២)[៣៣] ។

តារាងទី ២. ទុនចាប់ផ្តើមដំបូងជាមធ្យមសម្រាប់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ទុនមធ្យមសម្រាប់ដំណើរការប្រចាំថ្ងៃ ចំណូលមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ និងប្រាក់ចំណេញមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ (គិតជារៀល)
ទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៧

	អ្នកលក់បន្លែ	អ្នកលក់ផ្លែឈើ	អ្នកលក់ត្រី	អ្នកលក់ទាំងអស់
ទុនវិនិយោគមធ្យមសម្រាប់ចាប់ផ្តើមដំបូង*	១៤៣.០២៧	១៧៥.៩២៥	១៤៤.២៩៩	១៥៤.១៨២
ទុនមធ្យមសំរាប់ដំណើរការប្រចាំថ្ងៃជាប្រាក់ និងជាឥណទាន **	១០៨.២០៤	១០៦.៩១៣	១៧៦.២២១	១២៩.៥០០
ចំណូលមធ្យមប្រចាំថ្ងៃសរុប***	១២០.៨៨៨	១០៨.០៤៤	១៧៩.៣៧២	១៣៥.៩២៧
ចំណេញមធ្យមប្រចាំថ្ងៃសរុប **	៩.៧១៧	១០.៣៧៧	១០.៩៧៨	១០.៣៣៣
	*N=73 **N=76 ***N=76	*N=67 **N=69 ***N=68	*65 **N=68 ***N=68	*N=205 **N=213 ***N=212

[៣២] ដង់ស៊ីតេប្រជាជននៅខេត្តកំពង់ចាម គឺមាន១៦៤នាក់/១គីឡូម៉ែត្រការេ នៅឆ្នាំ១៩៩៨ និង១៧២នាក់/១គីឡូម៉ែត្រការេ នៅឆ្នាំ២០០៨ ដែលធ្វើអោយខេត្តកំពង់ចាមក្លាយជាខេត្តទីប្រាំមួយនៅកម្ពុជា ដែលមានដង់ស៊ីតេប្រជាជនខ្ពស់បំផុត នៅក្នុងឆ្នាំទាំងពីរ។ សូមមើលជំរឿន ២០០៨ នៃស្ថិតិប្រជាជនសរុបបណ្តោះអាសន្នរបស់វិទ្យាស្ថានជាតិស្ថិតិ នៃក្រសួងផែនការ ខែសីហា ឆ្នាំ ២០០៨។

[៣៣] អ្នកលក់ជាច្រើនមានការលំបាកក្នុងការរាយការណ៍អំពីទុនមធ្យមសម្រាប់ដំណើរការប្រចាំថ្ងៃ ព្រោះថាពួកគាត់មិនបានត្រៀមប្រចាំថ្ងៃនោះទេ គឺសម្រាប់រយៈពេល៣ថ្ងៃ ឬ ច្រើនជាងនេះម្តង។ ជាញឹកញយ អ្នកស្រាវជ្រាវត្រូវធ្វើការគណនាទៅជាចំនួនប្រចាំថ្ងៃវិញដោយផ្អែកទៅតាមព័ត៌មានដែលទទួលបានពីអ្នកលក់។

ការទិញទំនិញសម្រាប់លក់ដូរ

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារទិញទំនិញពីអ្នកលក់ដុំ/ឈ្មួញកណ្តាល(៦៦%) ទិញពីកសិករ(១៩%) និងទិញពីអ្នកនេសាទ(១២%)។ អ្នកលក់ខ្លះទៀត(៣%) ដាំដុះដោយខ្លួនឯង។ ចំនួនអ្នកលក់ផ្លែឈើទៅទិញទំនិញ ពីអ្នកលក់ដុំ ឬឈ្មួញ កណ្តាលមានច្រើនជាងអ្នកលក់បន្លែ ឬអ្នកលក់ត្រី ព្រោះថាភាគច្រើនការផ្គត់ផ្គត់ផ្លែឈើ ជាទូទៅបានមកពីតាមខេត្ត និងពីបណ្តាប្រទេសជិតខាង។ អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារភាគច្រើន(៧២%) ជាធម្មតាអាចទទួលការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ សម្រាប់ខ្លួនលក់បានគ្រប់គ្រាន់។ ទោះបីជាភាគរយនៃអ្នកលក់ត្រីអាចទទួលការផ្គត់ផ្គង់បានគ្រប់គ្រាន់ (៦៦%) ក៏ឃើញថាមានចំនួនតិចជាងអ្នកលក់បន្លែ(៧៣%) និងអ្នកលក់ផ្លែឈើ(៧៦%)។ អ្នកលក់មួយចំនួន(៩%) ទិញទំនិញជាក្រុមដើម្បីលក់ ព្រោះពួកគាត់អាចទិញបានក្នុងតម្លៃដើមទាប។

អ្នកលក់ដូរខ្លះ បានទិញទំនិញសម្រាប់លក់ជាសាច់ប្រាក់ (៣៤%) ខ្លះទៀតទិញជឿផង និង អោយជាសាច់ប្រាក់ផងមាន (៣៩%) និង អ្នកទិញជឿទាំងអស់មាន(២៧%)។ អ្នកលក់ដែលទិញទំនិញពីកសិករ និងពីអ្នកនេសាទអោយជាសាច់ប្រាក់ច្រើនជាងទិញពីប្រភពផ្សេងៗទៀត។ ផ្ទុយទៅវិញចំនួនអ្នកលក់ ដែលទិញជឿពីអ្នកបោះដុំឬពីឈ្មួញកណ្តាលនៅផ្សារ មានច្រើនជាងទិញជឿពីប្រភពផ្សេងៗទៀត។ ជាទូទៅ កសិករនិងអ្នកនេសាទយកទំនិញមកលក់ ពីមួយថ្ងៃ ទៅមួយថ្ងៃ ត្រូវការទូទាត់ភ្លាមៗ មិនដូចអ្នក ជំនួញដែលមានទុនផ្គត់ផ្គង់ច្រើន និងមានដំណើរការជំនួញទៀងទាត់នោះទេ ។

អ្នកលក់បន្លែ(៤៦%) ច្រើនទិញទំនិញរបស់ខ្លួនសម្រាប់លក់ដោយឱ្យប្រាក់ភ្លាមៗ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងអ្នកលក់ផ្លែឈើ(២៦%) និងអ្នកលក់ត្រី(២៩%)។ ចំនុចនេះប្រហែលជាមានទាក់ទងមួយផ្នែកទៅនឹង ការពឹងពាក់របស់អ្នកលក់បន្លែ មកលើកសិករជាប្រភពផ្គត់ផ្គង់យ៉ាងសំខាន់របស់ពួកគាត់ និងមួយផ្នែកទៀតអាចបណ្តាលមកពីការចាប់ផ្តើមរកស៊ីដំបូងភាគច្រើនក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមក ពុំមានឱកាសអាចទិញជឿបាន។ ប្រៀបធៀបក្នុងចំណោមអ្នកលក់ទាំងបីប្រភេទអ្នកលក់ត្រីមាន លទ្ធភាពទិញជឿខ្ពស់ជាងគេ ហើយត្រីដែលគេយកទៅលក់ភាគច្រើនទិញពីអ្នកនេសាទ ដែលជាទូទៅអ្នកលក់ត្រី បានចាប់ផ្តើមរកស៊ីយូរជាងគេ។ ទោះបីមានការលើកឡើងដូចខាងលើក្តី តែការទិញជឿទៅបានអាស្រ័យទៅលើ ការកសាងទំនុកចិត្ត និងភាពស្មោះត្រង់រវាងអ្នកលក់ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដែលនេះជាកត្តាសំខាន់ជាងប្រភេទនៃអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ឬរយៈពេលនៃការប្រកបមុខរបស់ពួកគាត់។ គួរអោយកត់សំគាល់ថា មានអ្នកលក់ត្រីភាគច្រើន(៨៥%)បានទិញ ជឿខ្លះឬជឿទាំងស្រុង និងចំពោះអ្នកលក់បន្លែមានច្រើនដែរ(៦៨%) និងអ្នកលក់ផ្លែឈើ(៦២%) ក៏ទិញក្នុងលំនាំដូចគ្នានេះ ដែលត្រូវទូទាត់ការទិញជឿនេះនៅរៀងរាល់ថ្ងៃពេលដែលគេឈប់លក់។

រឿងរ៉ាវរបស់អ្នកស្រី តេ អាស៊ីគិន

អ្នកលក់ត្រីក្នុងផ្សារក្រមួន

ខ្ញុំឈ្មោះ តេ អាស៊ីគិន។ ខ្ញុំចាប់ផ្ដើមលក់ត្រីក្នុងផ្សារនេះអស់រយៈពេល ៣ឆ្នាំ មកហើយ ចាប់តាំងពីប្ដីរបស់ខ្ញុំចុះចោលខ្ញុំ។ ប្ដីខ្ញុំចូលចិត្តច្រៀងខារ៉ាអូខេ នៅតាមហាង និងតែងតែចេញទៅក្រៅជាមួយស្ត្រីរកស៊ីផ្លូវភេទ។ គាត់បានចាយវាយប្រាក់ទាំងប៉ុន្មានដែលយើងរកបានពីការលក់ឱសថបុរាណ។ ពីដំបូង ខ្ញុំមិនដឹងថាត្រូវរកស៊ីអ្វីនោះទេ។ ខ្ញុំមានអាយុ ៣២ ឆ្នាំ និងមានកូន ៣ នាក់ ដែលត្រូវចិញ្ចឹម និងឱ្យទៅសាលារៀន។ អ្នកជិតខាងរបស់ខ្ញុំបានលើកទឹកចិត្តឱ្យខ្ញុំបំភ្លេចប្ដីខ្ញុំចោល និងចាប់ផ្ដើមរកស៊ីជាអ្នកលក់ត្រី។ ខ្ញុំក៏ធ្វើតាមការណែនាំរបស់ពួកគាត់។ របររកស៊ីលក់ត្រីនេះមិនតម្រូវឱ្យមានដើមទុនច្រើននោះទេ ហើយអ្នកលក់ដុំក៏គេអនុញ្ញាតឱ្យខ្ញុំទិញជឿ តែខ្ញុំត្រូវសងគេវិញជារៀងរាល់ថ្ងៃ ពេលដែលឈប់លក់។ ប៉ុន្តែទោះយ៉ាងនេះក្ដី ក៏ពេលខ្លះខ្ញុំនៅតែមិនអាចរកបានគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការទ្រទ្រង់ជីវភាពគ្រួសារបានដែរ។

ជាទូទៅនាងខ្ញុំភ្ញាក់នៅម៉ោង៤ព្រឹក និងទៅដល់កំពង់ផែនៅម៉ោង៥ ដើម្បីទិញត្រី។ ខ្ញុំតែងជិះម៉ូតូឌុបដែលខ្ញុំស្គាល់ និងទុកចិត្ត។ នៅកំពង់ផែ ខ្ញុំតែងរកមើលទិញត្រីពីស្ត្រីអ្នកលក់ជនជាតិចាម ៤-៥នាក់។ តម្លៃវាអាស្រ័យទៅនឹងទំនាក់ទំនងរបស់ខ្ញុំជាមួយអ្នកបោះដុំនោះ និង អាស្រ័យទៅតាមរដូវកាល ពេលសំបូរឬខ្សត់ត្រី។ ជាធម្មតាខ្ញុំទិញត្រីពី ១០-២០គក្រក្នុងមួយថ្ងៃ។ វាមានការងាយស្រួលក្នុងការលក់ត្រីត្រឹម ១០គក្រ រៀងរាល់ថ្ងៃនៅផ្សារ ប៉ុន្តែអាចពិបាកលក់បើច្រើនជាង ២០គក្រ។ ត្រីដែលលក់មិនអស់ត្រូវយកមកប្រឡាក់អំបិល។ ប្រសិនបើគ្មានត្រីសម្រាប់លក់នៅកំពង់ផែទេ ខ្ញុំត្រូវត្រឡប់មកផ្ទះវិញដោយដៃទទេ ហើយត្រូវត្រលប់ទៅវិញម្ដងទៀតនៅពេលក្រោយ។ ក្រោយពីទិញបានហើយខ្ញុំត្រូវជិះម៉ូតូឌុបទៅលក់នៅផ្សារក្រមួន ដោយផ្ទាល់។

ដំបូងខ្ញុំគ្មានដើមគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ចាប់ផ្ដើមមុខរបរនេះទេ។ ខ្ញុំបានខ្ចីគេ ១០០.០០០៛ ដោយមានការប្រាក់ ២០.០០០៛ ហើយត្រូវរំលស់សងម្ចាស់ប្រាក់វិញរៀងរាល់ថ្ងៃចំនួន ៣.០០០៛ សម្រាប់រយៈពេល ៤០ថ្ងៃ។ ខ្ញុំបានយកប្រាក់នេះទៅទិញត្រីនៅកំពង់ផែ ត្រូវបង់ថ្លៃផ្សារ និងត្រូវចំណាយលើការទ្រទ្រង់ជីវភាពប្រចាំថ្ងៃក្នុងគ្រួសារ។ នៅថ្ងៃដែលគ្មានត្រីលក់ ខ្ញុំក៏ត្រូវបង់ថ្លៃការប្រាក់ និង ចំណាយលើម៉ូតូឌុបដែរ។ ភាគច្រើនអ្នកទិញត្រីពីខ្ញុំ គឺគេមិនដែលទិញដោយក្ដីអាណិតអាសូរនោះឡើយ។ ខ្ញុំតែងប្រើពាក្យគួរសមជានិច្ចទៅកាន់អ្នកទិញ និងតែងថ្លឹងដោយគ្រប់ភ្នែកជញ្ជីង។ ខ្ញុំបានប្រាប់ពួកគាត់ដោយត្រង់ពីថ្លៃដើមទិញចូល និងការចំណេញបន្តិចបន្តួច។ ពេលខ្លះខ្ញុំលក់ត្រឹមថ្លៃដើមដែលខ្ញុំទិញដុំចូល។ ទោះបីយ៉ាងនេះក៏ដោយ ក៏ខ្ញុំនៅសល់ត្រីសម្រាប់គ្រួសារហូប និង ចំណេញបានល្មមគ្រាន់ ទិញអង្ករ និងបន្លែសម្រាប់ធ្វើម្ហូប។

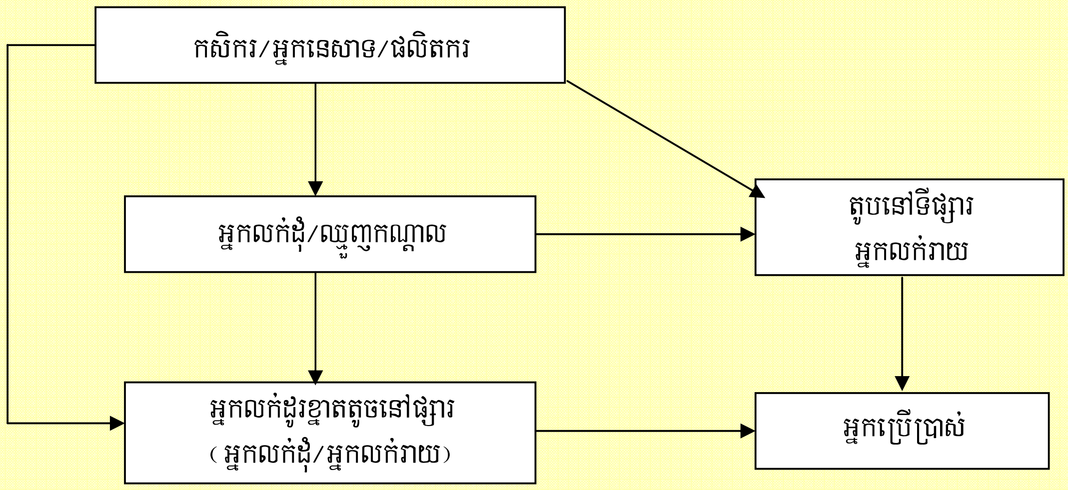
ខ្ញុំមិនបានគិតអំពីថ្លៃដើម ឬប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃឱ្យបានពិតប្រាកដនោះទេ ព្រោះថាប្រាក់ដែលខ្ញុំរកបាន ត្រូវចំណាយប្រចាំថ្ងៃសម្រាប់គ្រួសារទៅវិញ។ ជាធម្មតាខ្ញុំតែងរកបានពី៥០០០៛-១០.០០០៛ ក្នុងមួយថ្ងៃ ប៉ុន្តែចំនួននេះវាស្ទើរមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អាហារផង នេះមិននិយាយដល់ការដែលត្រូវចំណាយលើសំលៀកបំពាក់ និងបង់ថ្លៃសាលាកូនរៀនទេ។ ខ្ញុំមានលទ្ធភាពអាចឱ្យកូនស្រីច្បងរៀនត្រឹមថ្នាក់ទី៧ប៉ុណ្ណោះ ហើយដែលបច្ចុប្បន្ននាងត្រូវឈប់ និងមកជួយលក់ដូរនាងខ្ញុំវិញ។ ខ្ញុំអាណិតកូនៗណាស់ព្រោះពួកគេមិនអាចមានឱកាសទទួលបានការអប់រំខ្ពង់ខ្ពស់នោះទេ។ ខ្ញុំមានគំនិតចង់ពង្រីកមុខរបរនេះថែម

ទៀត ប៉ុន្តែខ្ញុំពុំមានទុនគ្រប់គ្រាន់ឡើយ។ ខ្ញុំត្រូវការខ្ចីប្រាក់គេបន្ថែម ប៉ុន្តែការចំណាយទៅលើការប្រាក់អាចច្រើនហួសពីអ្វីដែលនាងខ្ញុំអាចនឹងរកចំណូលបាន។ ខ្ញុំអាចរកបានតិចតួចណាស់ ព្រោះថាដើមទុនរបស់នាងខ្ញុំមានតិចដែលអាចទិញត្រីបានតែបន្តិចបន្តួច។

ខ្ញុំធ្លាប់ជួលកន្លែងលក់នេះក្នុងមួយថ្ងៃ ៥០០៛ ប៉ុន្តែឥឡូវ ខ្ញុំត្រូវបង់ ១៥.០០០៛ ក្នុងមួយខែ ទោះបីជាថ្ងៃខ្លះខ្ញុំលក់ ឬមិនលក់ក៏ដោយ។ កន្លែងនេះមានលក្ខណៈល្អជាងកន្លែងមុនដែលខ្ញុំធ្លាប់លក់ ហើយក៏មានទីតាំងអាចរកចំណូលបានច្រើនជាងមុនដែរ។ ពីមុនអាជ្ញាធរផ្សារធ្លាប់ដេញខ្ញុំពីកន្លែងមួយទៅកន្លែងមួយទៀតជាញឹកញាប់ដែលធ្វើឱ្យមានការលំបាកក្នុងការលក់ដូរ។ ខ្ញុំឮថាអាជ្ញាធរផ្សារនឹងដេញយើងចេញពីកន្លែងនេះក្នុងពេលឆាប់ៗនេះ ប៉ុន្តែខ្ញុំមិនច្បាស់ទេថាតើនឹងចាប់ផ្តើមនៅពេលណា។ ក្រៅពីថ្លៃឈ្នួលតូប ខ្ញុំត្រូវបង់ថ្លៃភាស៊ី ៤០០៛-៥០០៛ ថែមទៀត។ បញ្ហារបស់ខ្ញុំ គឺមិនមែនជាមួយអាជ្ញាធរផ្សារនោះទេ ប៉ុន្តែគឺជាមួយអ្នកប្រម៉ឹក និងជនពិការ ដែលពេលខ្លះពួកនេះបានសម្លុតចង់វាយនាងខ្ញុំនឹងឈើច្រត់ បើនាងខ្ញុំមិនឱ្យពួកគេ ១០០៛-២០០៛ ទេ។ ខ្ញុំបានប្រាប់ពួកនោះថា ខ្ញុំក៏ជាអ្នកក្រដែរ ហើយមានប្រាក់ត្រឹមតែមួយគ្រប់សម្រាប់ខ្លួនឯង និងគ្រួសារប៉ុណ្ណោះ។ ប៉ុន្តែពេលខ្លះខ្ញុំបានឱ្យលុយពួកគេបន្តិចបន្តួច ដើម្បីកុំឱ្យពួកគេនៅរំខានដល់ការរកស៊ីរបស់នាងខ្ញុំ។

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារ ដឹកទំនិញពីកន្លែងដែលខ្លួនបានទិញទៅកាន់កន្លែងលក់ តាមមធ្យោបាយមួយចំនួន។ មធ្យោបាយទាំងនេះ រួមមានដូចជា តាមម៉ូតូឌុប ឬតាមមធ្យោបាយដែលផ្តល់ដោយអ្នកលក់ដុំ ដោយម៉ូតូខ្លួនឯង ដោយយួរ ទូល ឬរែកដោយខ្លួនឯង ឬជួលគេរែកទំនិញខ្លួន ឬប្រើរ៉ឺម៉ក ម៉ូតូឱ្យដឹកឱ្យ និងដោយរទេះរុញ។ ភាគច្រើនអ្នកលក់បន្លែ(២៧%) និងអ្នកលក់ត្រី(៣៩%) ដឹកជញ្ជូនតាមម៉ូតូឌុប ដោយឡែកអ្នកលក់ផ្លែឈើភាគច្រើនពឹងផ្អែកលើការដឹកដែលផ្តល់ដោយអ្នកបោះដុំ(៤០%)។ ការចំណាយលើការដឹកទំនិញ ភាគច្រើនបានកាត់ចំណូលដែលពួកគេរកបានប្រចាំថ្ងៃ។ ពិតណាស់ដែលថាអ្នកបោះដុំសុខចិត្ត ដឹកទំនិញ ១/៤នៃទំនិញទាំងអស់របស់ម៉ូយដែលបានទិញសម្រាប់យកទៅលក់នៅឯផ្សារ និងដើម្បីបង្ហាញនូវទំនាក់ទំនងរកស៊ីល្អរួមគ្នា។ អ្នកបោះដុំផ្តល់ទុនវិនិយោគដល់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារ ឱ្យជឿប្រចាំថ្ងៃ និងជួយដល់ការដឹកជញ្ជូន។ រីឯអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចវិញ ពួកគាត់បានដើរតួជាឈ្មួញកណ្តាលដែលអាចជួយសម្រួលដល់អ្នក បោះដុំក្នុងការធ្វើជំនួញ និងចែកចាយទំនិញ របស់ខ្លួនទៅដល់អតិថិជនក្នុងចំនួនដ៏ច្រើន។ បើគ្មានអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារ ឬឈ្មួញប្រភេទនេះទេ អ្នកបោះដុំមិនអាចធ្វើជំនួញក្នុងបរិមាណដ៏ច្រើនបែបនេះ ជាមួយអ្នកទិញទំនិញរាយដ៏ច្រើនលើសលប់នោះទេ។ ពួកគាត់នឹងត្រូវបង្ខំចិត្តកាត់បន្ថយស្តុកទំនិញរបស់ខ្លួន ឬបើមិនអញ្ចឹងទេ ទំនិញទាំងនោះនឹងខូចស្អុយ(សូមមើលរូបទី១)។

រូបទី ១. ខ្សែសង្វាក់ទីផ្សារក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម



ប្រភព : ពូ សុវណ្ណ ការប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងភាពក្រីក្រ ការស្វែងរកទីផ្សារ អ្នកលក់ដូរតាមដងផ្លូវ នៅប្រទេសកម្ពុជា ឆ្នាំ ២០០៥

ការអនុវត្តការលក់ដូរ

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅតាមផ្សារភាគច្រើនតែងតែប្រកបរបរនៅផ្សារពេញមួយឆ្នាំ(៨៣%) ទោះបីជាមានអ្នកលក់ខ្លះរកស៊ីតែខែខ្លះ(៩%) និងខ្លះទៀតទើបតែចាប់ផ្តើមមុខរបរក៏ដោយ(៨%)។ ជាងនេះទៀត អ្នកលក់បន្លែ ៩៥% អ្នកលក់ផ្លែឈើ៨៧% និងអ្នកលក់ត្រី៨២% តែងមកលក់ដូរនៅផ្សារជារៀងរាល់ថ្ងៃ។ ថ្លៃឈ្នួល តូបមានការកើនឡើងនឹងត្រូវបានគិតជាខែជាជាងតាមថ្ងៃ។ នេះមានន័យថាអ្នកលក់ត្រូវលក់ដូរជារៀងរាល់ថ្ងៃ ដើម្បីជៀសវាងការខាតបង់ប្រាក់ចំពោះថ្លៃតូបដោយសារមិនបានមកលក់។ ជាមធ្យមអ្នកលក់បន្លែ ត្រូវចំណាយពេលលក់ក្នុងមួយថ្ងៃ ៧,៦ម៉ោង ដោយឡែកអ្នកលក់ផ្លែឈើត្រូវចំណាយពេល ៨,៤ម៉ោង ឯអ្នកលក់ត្រីត្រូវចំណាយពេលជាមធ្យម ៧,២ម៉ោង។

ជាមធ្យមអ្នកលក់បន្លែមានលំនៅដ្ឋានប្រហែល ៣,៨គម ពីផ្សារ ឯអ្នកលក់ផ្លែឈើមានចម្ងាយ៣,៩គម និងអ្នកលក់ត្រីមានចម្ងាយ៥,៦គម ពីផ្សារ។ ចម្ងាយខុសប្លែកគ្នានេះបង្ហាញពីការចំណាយទៅលើថ្លៃធ្វើដំណើរប្រចាំថ្ងៃទៅមក។ អ្នកលក់បន្លែចំណាយជាមធ្យម ១.៨៥៧៖ លើថ្លៃធ្វើដំណើរប្រចាំថ្ងៃ ចំណែកអ្នកលក់ផ្លែឈើចំណាយជាមធ្យម ២.៤៣៧៖ ឯអ្នកលក់ត្រីត្រូវចំណាយជាមធ្យម ៣.០៨១៖ ក្នុងមួយថ្ងៃលើការធ្វើដំណើរនេះ។

រឿងរ៉ាវរបស់កញ្ញា ជាតិ គន្ធា

អ្នកលក់បន្លែនៅផ្សារក្រមួន

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ជាតិ គន្ធា អាយុ ១៨ឆ្នាំ ក្នុងអំឡុងពេលវិស្សមកាលពីសាលារៀន ចាប់ពីខែកក្កដា ដល់ខែកញ្ញា ខ្ញុំធ្វើជាអ្នកលក់បន្លែនៅផ្សារក្រមួន។ នៅបើកវិសេនកាលឆ្នាំក្រោយនេះខ្ញុំនឹងចូលរៀនថ្នាក់ទី ១០។ ក្នុងចំណោមកូន ១២នាក់ នាងខ្ញុំជួយឪពុកម្ដាយ ក្នុងការរកប្រាក់ចំណូលសម្រាប់គ្រួសារ និងសម្រាប់ការចំណាយលើការសិក្សារបស់ខ្ញុំ។ ឪពុកនាងខ្ញុំជាអ្នករែកដី ហើយគាត់រកចំណូលបានតិចតួចក្នុងរដូវវស្សា។ ក្នុងប៉ុន្មានខែនេះការរស់នៅរបស់គ្រួសារត្រូវរំពឹងស្ទើរតែទាំងស្រុងលើចំណូលរបស់នាងខ្ញុំដែលបានពីការលក់បន្លែ។

ជាធម្មតាខ្ញុំតែងងើបនៅម៉ោង ៤ព្រឹក និងជិះកង់ទៅកន្លែងអ្នកលក់បន្លែបោះដុំ។ ពេលខ្លះប្អូនស្រីខ្ញុំទៅជាមួយខ្ញុំ។ ឪពុកខ្ញុំក៏ត្រូវធាក់កង់ទៅជាមួយខ្ញុំដែរដើម្បីជួយធានាសុវត្ថិភាព ព្រោះវានៅងងឹតមិនទាន់ភ្លឺស្រួលបួល។ យើងរស់នៅក្នុងស្រុកកំពង់ចាម មិនឆ្ងាយពីទីរួមខេត្តប៉ុន្មានទេ។ ដោយសារនាងខ្ញុំពុំសូវស្គាល់អ្នកបោះដុំ ដូច្នេះខ្ញុំទិញបន្លែពីគាត់ដោយត្រូវបង់ប្រាក់ភ្លាមៗ។ ខ្ញុំទិញបន្លែដូចជា ដំឡូង ស្ពៃក្ដោប ត្រសក់ ផ្កាខាត់ណា ខាត់ណា និងត្រកួន។

ប្អូនស្រីរបស់ខ្ញុំ និងខ្ញុំត្រូវកន្ត្រៀតបន្លែទាំងនេះពីកន្លែងអ្នកបោះដុំទៅផ្សារ។ ថ្មើនេះព្រះអាទិត្យចាប់រះហើយ គឺមិនបារម្ភអំពីសុវត្ថិភាពទៀតទេ។ ជាធម្មតាយើងមកដល់ផ្សារប្រហែលម៉ោង ៦ព្រឹក។ ចាប់ពីម៉ោង ៧ ដល់ម៉ោង ៨ព្រឹក គឺជាពេលដែលខ្ញុំមមាញឹកជាងគេ ដោយសារមានភ្ញៀវគេមកទិញច្រើន។ អតិថិជនខ្លះមកផ្សារយឺតបន្តិច ដូច្នេះជាទូទៅខ្ញុំត្រូវនៅផ្សារនេះរហូតដល់ម៉ោង ១១ថ្ងៃត្រង់ ទើបត្រឡប់ទៅផ្ទះវិញ។ ក្នុងករណីមានបន្លែនៅសល់លក់មិនអស់ ខ្ញុំត្រូវរក្សាវាទុកស្រួលបួលនៅផ្ទះដើម្បីយកទៅលក់នៅថ្ងៃបន្ទាប់ទៀត។ ខ្ញុំក៏បានយកបន្លែមួយចំនួនធ្វើម្ហូបសម្រាប់គ្រួសារដែរ។

ដើមទុនប្រចាំថ្ងៃនាងខ្ញុំមានប្រហែល២០.០០០៛។ ជាមធ្យមខ្ញុំរកបាន៥.០០០៛ ក្នុងមួយថ្ងៃ ប៉ុន្តែវាមិនទៀងទេគឺ អាស្រ័យទៅនឹងបរិមាណបន្លែដែលលក់ដាច់។ ខ្ញុំត្រូវបង់ថ្លៃឈ្នួលឆត្រ និងភាស៊ី ១.០០០៛ ក្នុងមួយថ្ងៃ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំពុំចាំបាច់បង់ថ្លៃកន្លែងលក់ទេ ព្រោះខ្ញុំមានទំនាក់ទំនងល្អស្គាល់ម្ចាស់កន្លែងនេះ។ ខ្ញុំចង់ពង្រីកមុខរបរនេះបន្ថែមទៀត ប៉ុន្តែខ្ញុំពុំមានដើមទុនគ្រប់គ្រាន់។ ការពិត ខ្ញុំមិនដែលចំណាយប្រាក់ផ្ដេសផ្ដាសទេ ព្រោះប្រាក់ចំណេញបានតិចពេក និងដើម្បីសន្សំទុកសម្រាប់ធ្វើដើមទុនលក់បន្តទៀត។ ខ្ញុំចង់ពង្រីកទុនបន្ថែមទៀតដែរ ប៉ុន្តែខ្ញុំត្រូវជួយបង់ការប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃដែលម្ដាយខ្ញុំជំពាក់គេទៀត។ សូម្បីតែជញ្ជីងសម្រាប់ថ្លឹងក៏នាងខ្ញុំគ្មានដែរ ហើយត្រូវខ្ចីគេពីអ្នកលក់ជិតខាងពេលត្រូវការ។

នៅផ្សារនេះមានចោរឆក់ និងចោរលូកហោប៉ៅ ប៉ុន្តែខ្ញុំមិនធ្លាប់គេឆក់ ឬលួចទេ។ បញ្ហានេះខ្ញុំបារម្ភណាស់ ហើយខ្ញុំតែងតែប្រុងប្រយ័ត្នជានិច្ច។ ជួនកាលមានអ្នកសុំទាន ហើយអ្នកខ្លះពិការផង មានអត្តចរិកច្រឡើសបើស និងលួចឥវ៉ាន់គេយកទៅលក់អោយគេបន្តទៀត។ ទោះបីពួកគាត់តែងធ្វើឱ្យខ្ញុំខឹងសម្បារជារឿយៗក៏ដោយ ជាទូទៅខ្ញុំឱ្យពួកគាត់ ១០០៛ ដើម្បីជៀសវាងកុំអោយគាត់រំខាននៅជុំវិញកន្លែងខ្ញុំលក់ដូរ។ បញ្ហាមួយទៀតនោះគឺក្លិនស្អុយសំរាមដែលគេបោះចោលនៅជិតៗកន្លែងខ្ញុំលក់ដូរ។

ខ្ញុំតែងនិយាយលេង ដើម្បីបង្កើតទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជនដែលមកទិញតវ៉ាន់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំព្យាយាមផ្តល់ថ្លៃយ៉ាងសមរម្យជូនដល់អតិថិជនដែលចង់ទិញបន្លែនាងខ្ញុំ នៅក្នុងតម្លៃមួយថោកជាងថ្លៃដើមដែលទិញចូល។ ខ្ញុំមិនដែលប្រើពាក្យត្រគោះបោះបោក និងបញ្ចេញអាកប្បកិរិយា ឬ អារម្មណ៍មិនល្អណាមួយដល់អតិថិជនទេ។ អ្នកលក់ត្រូវរក្សាអត្តចរិតល្អជាមួយអតិថិជន។ ការរកស៊ីតែងតែមានខាត និង ចំណេញហើយ។ ពេលខ្ញុំលក់ដាច់ច្រើន ខ្ញុំសប្បាយចិត្ត ពេលខ្ញុំលក់មិនសូវដាច់ ខ្ញុំមានអារម្មណ៍មិនល្អ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំនឹងមិនមែនជាអ្នកលក់បន្លែរហូតនោះទេ។ ខ្ញុំរៀនដើម្បីធ្វើជាគ្រូបង្រៀន។ ម្តាយខ្ញុំនឹងលក់ជំនួសខ្ញុំវិញពេលខ្ញុំចូលរៀន។

អ្នកលក់ភាគច្រើន ជាពិសេសអ្នកលក់ត្រី ជាធម្មតាច្រើនលក់ដាច់នៅពេលព្រឹក ប៉ុន្តែពេលវេលា ដែលពួកគេលក់ដាច់ខ្លាំងជាងគេនោះ គឺមិនទៀងពេលនោះទេ។ ភាគរយនៃអ្នកលក់បន្លែ(៥១%) មានអតិថិជនមកទិញគឺជាម៉ូយប្រចាំច្រើន បើធៀបទៅអ្នកលក់ផ្លែឈើ(៤៦%) និងអ្នកលក់ត្រី(៤០%)។ ទន្ទឹមនេះអ្នកលក់បន្លែ (៧៤%) បានបញ្ចុះតម្លៃដល់អតិថិជនប្រចាំរបស់ខ្លួន(ម៉ូយ) ច្រើនជាងអ្នកលក់ផ្លែឈើ(៦៩%) និងអ្នកលក់ត្រី (៦២%)។

ដោយឡែកក្នុងចំណោមអ្នកលក់ត្រីដែលបានសម្ភាសន៍ មាន៧២%ដែលអាចលក់ត្រីអស់ក្នុង១ថ្ងៃ រីឯអ្នកលក់បន្លែមានតែ៤៦% និងអ្នកលក់ផ្លែឈើមាន២៦%ប៉ុណ្ណោះដែលអាចលក់អស់ក្នុង១ថ្ងៃ។ កត្តាទាំងនេះ ឆ្លុះបញ្ចាំងអោយឃើញថាត្រីមិនអាចរក្សាទុកបានយូរ និងពួកគេត្រូវការទិញត្រីយកមកលក់សំរាប់តំរូវការក្នុងមួយថ្ងៃៗប៉ុណ្ណោះ។ រីឯអ្នកលក់បន្លែ និងផ្លែឈើវិញពុំសូវទាមទារលក់អោយអស់ក្នុង១ថ្ងៃទេ។ ក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដែលមិនអាចលក់ទំនិញអស់ក្នុងមួយថ្ងៃៗមាន ៤៤% បានរាយការណ៍ថាពួកគេលក់ខាត។

ការរកចំណូល

ចំណូលសរុបប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមសម្រាប់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារ ដែលបានសម្ភាសន៍ទាំងអស់គឺ ១៣៥.៥២៧៛ (៣៣,៨៨ដុល្លា) តែចំណូលនេះខុសគ្នាទៅតាមប្រភេទនៃអ្នកលក់។ ចំណូលសរុបប្រចាំថ្ងៃ ជាមធ្យមសម្រាប់អ្នកលក់ត្រី គឺ១៧៩.៣៧២៛ ដោយឡែកសំរាប់អ្នកលក់បន្លែជាមធ្យមគឺ ១២០.៨៨៨៛ និង អ្នកលក់ផ្លែឈើជាមធ្យមបានតិចជាងគេ គឺ១០៨.០៤៤៛ (សូមមើលតារាងទី២)។ ចំណុចនេះឆ្លុះបញ្ចាំងថា ត្រីមាន តំលៃថ្លៃជាងបន្លែ និងផ្លែឈើ។ ទោះយ៉ាងណា ទិន្នន័យក៏បានបង្ហាញនូវភាពផ្ទុយគ្នាស្រឡះ ពីលទ្ធភាពរកចំណូលសរុបប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ ក្នុងចំណោមអ្នកដែលមានមុខរបរដូចគ្នា និងខុសគ្នាផងដែរ។ ឧទាហរណ៍ អ្នកលក់ត្រី៣៨% រកចំណូលសរុបប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមបាន២០០.០០០៛ ចំណែក ១៣%ទៀតរកបានតែ៥០.០០០៛ ឬតិចជាងនេះប៉ុណ្ណោះ។ តាមការប្រៀបធៀប អ្នកលក់បន្លែ៤១% រកចំណូលមធ្យមសរុបប្រចាំថ្ងៃបាន៥០.០០០៛ ឬតិចជាងនេះ ចំណែក ១៧%ទៀត

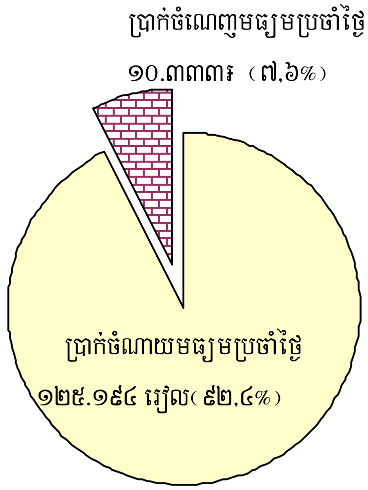
រកបានច្រើនជាង២០០.០០០៛ (សូមមើលតារាងទី៣) ។ ទាំងនេះបានបង្ហាញពីភាពខុសគ្នា ស្រឡះរវាង សមត្ថភាពរកចំណូលសរុប របស់អ្នកលក់ដូរទាំងបីក្រុមនេះ ។

តារាងទី ៣. ចំណូលសរុបប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមសម្រាប់អ្នកលក់នៅទីផ្សារ (គិតជារៀល) ទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៧								
	អ្នកលក់បន្លែ		អ្នកលក់ផ្លែឈើ		អ្នកលក់ត្រី		អ្នកលក់ទាំងអស់	
	#	%	#	%	#	%	#	%
១.០០០ - ៥០.០០០ រៀល	៣១	៤១	១៥	២២	៩	១៣	៥៥	២៦
៥០.០០១ - ១០០.០០០ រៀល	១៥	២០	២៣	៣៤	១៥	២២	៥៣	២៥
១០០.០០១ - ២០០.០០០ រៀល	១៧	២២	២២	៣២	១៨	២៧	៥៧	២៧
លើស ២០០.០០០ រៀល	១៣	១៧	៨	១២	២៦	៣៨	៤៧	២២
	N=76		N=68		N=68		N=212	

គិតជាមធ្យមប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំង៣ប្រភេទនៅទីផ្សារគឺ ១០.៣៣៣៛ (២,៥៨ដុល្លារ) ។ ចំនួននេះស្មើនឹង ៧,៦% នៃប្រាក់ចំណូលសរុបប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យម ១៣៥.៥២៧៛ (សូមមើលរូបទី៤) ។ ទោះបីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចរកស៊ីដោយប្រើដើមទុនច្រើន និងទទួលបាននូវចំណូលដុលខ្ពស់ តែទទួលបានបានប្រាក់ចំណេញទាប ។ ដោយសារទំហំគ្រួសារ របស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចជាមធ្យមមាន ៥.៣នាក់ ហើយអ្នកលក់ដូរបានដើរតួនាទីជាអ្នករកចំណូលសំខាន់សម្រាប់គ្រួសារ ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញសុទ្ធប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមត្រឹម ១០.៣៣៣៛ នេះបង្ហាញអោយឃើញថាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចភាគច្រើន រស់នៅត្រឹមកំរិតឬក្រោមខ្សែបន្ទាត់នៃភាពក្រីក្រ[៣៤] ។

[34] នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០៤ខ្សែបន្ទាត់ភាពក្រីក្រស្បៀងអាហារនៅក្នុងតំបន់ទីក្រុងដទៃទៀត សម្រាប់ទំហំគ្រួសារជាមធ្យម ៥.៣នាក់អាចមានទឹកប្រាក់ស្មើនឹង ៨៣១០រៀល រីឯខ្សែបន្ទាត់នៃភាពក្រីក្រវិញ និងមានទឹកប្រាក់ស្មើនឹង ១០៣៤៦រៀល ក្នុងមួយថ្ងៃ ។ សូមមើល លក្ខណៈទូទៅនៃភាពក្រីក្រនៅកម្ពុជា ២០០៤ ក្រសួងផែនការ ខែកុម្ភៈ ២០០៦ ។

រូបទី ៤: ប្រាក់ចំណេញមធ្យមក្នុង១ថ្ងៃដែលអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សាររកបាន គិតជាភាគរយ ធៀបទៅនឹងចំណូលមធ្យមសរុបក្នុង១ថ្ងៃ ។ ក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៧



ប្រាក់ចំណូលសរុបជាមធ្យមក្នុងមួយថ្ងៃ: ១៣៥.៥២៧៛

ប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារទាំង៣ប្រភេទ គឺមានភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ជាងចំណូលមធ្យមសរុបប្រចាំថ្ងៃដែលពួកគេរកបាន។ ប្រាក់ចំណេញមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ ដែលអ្នកលក់ត្រីរកបានគឺ ១០.៩៧៨៛ ចំណែកអ្នកលក់ផ្លែឈើវិញ គឺ១០.៣៧៧៛ ឯអ្នកលក់បន្លែវិញបានចំណេញតិចជាងគេបន្តិច គឺ៩.៧១៧៛ (សូមមើលតារាងទី២) ។ ស្របពេលជាមួយនេះដែរ ទិន្នន័យក៏បានបង្ហាញពីភាពខុសគ្នានៃ ប្រាក់ចំណេញជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ ក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដែលមានមុខរបរដូចគ្នា និងក្នុងចំណោមអ្នកដែលមានមុខរបរខុសគ្នាផងដែរ ។ ឧទាហរណ៍ ក្នុងចំណោមអ្នកលក់បន្លែមាន៤២%អាចរកប្រាក់ចំណេញជាមធ្យមក្នុងមួយថ្ងៃបាន ៥.០០០៛ ឬតិចជាងនេះ និង ១២%ទៀតអាចរកប្រាក់ចំណេញបានច្រើនជាង១៥.០០០៛ ។ បើប្រៀបធៀបទៅនឹង អ្នកលក់ផ្លែឈើវិញមាន ៣០% អាចរកប្រាក់ចំណេញជាមធ្យមក្នុងមួយថ្ងៃបាន៥.០០០៛ ឬតិចជាងនេះ និងមាន១៦%អាចរកប្រាក់ចំណេញបានច្រើនជាង ១៥.០០០៛ (តារាងទី៤) ។ ទោះបីជាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំង៣ប្រភេទ អាចរកប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមប្រហាក់ប្រហែលគ្នាក៏ដោយ តែចំនួនប្រាក់ចំណេញដែលរកបានដោយក្រុមនិមួយៗ ក្នុងចំណោមអ្នកដែលមានមុខរបរដូចគ្នា មានភាពខុសគ្នាគួរអោយកត់សំគាល់ ។ ដូចគ្នានេះដែរ ការស្រាវជ្រាវនេះបានបង្ហាញពីភាពខុសគ្នាក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំងអស់ ពីលទ្ធភាពដែលអាចទិញជឿបាន សមត្ថភាពគ្រប់គ្រង ទំហំព្រមទាំងដំនើរការរកស៊ី និងលទ្ធភាពក្នុងការពង្រីកមុខរបរ ។

តារាងទី៤. ប្រាក់ចំណេញមធ្យមប្រចាំថ្ងៃដែលអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សាររកបាន (គិតជារៀល) ទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែសីហា ឆ្នាំ២០០៧								
	អ្នកលក់បន្លែ		អ្នកលក់ផ្លែឈើ		អ្នកលក់ត្រី		អ្នកលក់ទាំងអស់	
	#	%	#	%	#	%	#	%
១.០០០-៥.០០០ រៀល	៣១	៤២	២១	៣០	១៤	២១	៦៦	៣១
៥.០០១-១០.០០០ រៀល	២៨	៣៧	២៦	៣៨	៣៦	៥៣	៩០	៤២
១០.០០១-១៥.០០០ រៀល	៨	១១	១១	១៦	៩	១៣	២៨	១៣
លើស ១៥.០០០ រៀល	៩	១២	១១	១៦	៩	១៣	២៩	១៤
	N=76		N=69		N=68		N=213	

ទោះជាចំណូលរកបានមានចំនួនខុសគ្នាក៏ដោយ ក៏ជាងពាក់កណ្តាលនៃអ្នកលក់ទាំងអស់រាយការណ៍ថាប្រាក់ចំណេញមធ្យមប្រចាំថ្ងៃដែលពួកគាត់រកបានបើប្រៀបធៀបទៅឆ្នាំកន្លងមក គឺតិចជាងមុន។ ទន្ទឹមនេះមាន ៩%នៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារបានកត់ត្រាចំណូល និងចំណាយប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួន។ ហើយមានតែ ១៩%នៃចំនួនអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារប៉ុណ្ណោះដែលធ្លាប់បានទទួល ជាការណែនាំ ឬវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជាអ្នកលក់ដូរ។ ភាគច្រើនទទួលបានការណែនាំនិងបណ្តុះបណ្តាលពីឪពុកម្តាយ ឬសាច់ញាតិខ្លួន។

ជាង ៣/៥នៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារដែលបានអង្កេត ពួកគេរកស៊ីលក់ដូរខ្លួនឯង ដោយគ្មានអ្នកណាជួយលក់។ ក្រៅពីនេះបានរាយការណ៍ថា ជួនកាលពួកគាត់មានអ្នកផ្សេងជួយលក់ទំនិញរបស់ខ្លួន។ អ្នកជួយទាំងនោះភាគច្រើនគឺជាសាច់ញាតិ កូន ប្តី/ប្រពន្ធ ឬបងប្អូនបង្កើតរបស់ពួកគេ។ មានតែករណីតិចតួចប៉ុណ្ណោះ ដែលជាអ្នកជិតខាង ឬជាមិត្តភក្តិជួយលក់។ អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារទាំងនោះទទួលបានការជួយ នៅពេលដែលពួកគេជាប់រវល់ធ្វើអ្វីផ្សេងទៀត ឬនៅពេលដែលលក់ដាច់ខ្លាំង និងពេលមានពិធីបុណ្យទានផ្សេងៗ។ អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារភាគច្រើនជួយមើលទំនិញគ្នាទៅវិញទៅមក។ មានអ្នកលក់តិចតួចប៉ុណ្ណោះដែលធ្លាប់ខ្ចីទំនិញ និងប្រាក់ពីគ្នាទៅវិញទៅមក ព្រមទាំងជួយគ្នាក្នុងការមើលថែកូន រឺជួយលក់ទំនិញគ្នា។

៣/៤នៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារនិយាយថាពួកគាត់មានការពេញចិត្តនឹងការងារជាអ្នកលក់ដូររបស់ខ្លួន។ ក្នុងចំណោមពួកគេ មានលើស២/៣ បានយល់ឃើញថារបរជាអ្នកលក់ដូរ អាចអោយពួកគាត់មានលទ្ធភាពទ្រទ្រង់ជីវភាពគ្រួសារ និងចិញ្ចឹមបីបាច់កូនរបស់ខ្លួនបាន ។ ជាងពាក់កណ្តាលនៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំងអស់ប្រាប់ថាពួកគាត់មាន គំរោងពង្រីកមុខរបររបស់ខ្លួនថែមទៀត ប៉ុន្តែដើមទុនសំរាប់ពង្រីកនៅតែជាបញ្ហារាំងស្ទះដល់ពួកគេ។

រឿងរ៉ាវរបស់អ្នកស្រី ជា សុគន្ធី

អ្នកលក់ផ្លែឈើនៅផ្សារសាលាចិន

ខ្ញុំឈ្មោះ ជា សុគន្ធី។ ខ្ញុំកើតនៅស្រុកក្រូចឆ្មា ហើយបានមករស់នៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ជាមួយប្តី និងកូនពីរនាក់របស់ខ្ញុំ តាំងពីឆ្នាំ ១៩៧៩ ពេលចប់សម័យ ប៉ុល ពត ម្លេះ។ ពេលដែលប្តីនាងខ្ញុំស្លាប់ក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៨ ខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមប្រកបរបររកស៊ីជាអ្នកលក់ទឹកកកឈូស និងលក់ទឹកអំពៅ។ ក្រោយមកខ្ញុំមានការធឿយណាយចំពោះមុខរបរនេះ ហើយខ្ញុំក៏ចាប់ផ្តើមរកស៊ីជាអ្នកលក់ផ្លែឈើវិញ។ សព្វថ្ងៃកូនប្រុសរបស់ខ្ញុំនៅភ្នំពេញធ្វើជាជាងជួសជុលម៉ូតូ។ កូនស្រីរបស់ខ្ញុំ ព្រមទាំងប្តីនិងកូនរបស់វា នៅផ្ទះជាមួយខ្ញុំ ហើយធ្វើជាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច នៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម។ ឥឡូវខ្ញុំមានអាយុ ៥៦ឆ្នាំហើយ ប៉ុន្តែខ្ញុំនៅមាំទាំ និងមានសុខភាពល្អ។ ខ្ញុំមានគំរោងថានឹងលក់ផ្លែឈើនេះរហូតដល់អាយុ ៦០ឆ្នាំ។

ជាធម្មតាខ្ញុំភ្ញាក់នៅម៉ោង៤ភ្លឺ ដើម្បីទៅទិញផ្លែឈើពីអ្នកបោះដុំ ដែលភាគច្រើនផ្លែឈើទាំងនោះមកពីខេត្តបាត់ដំបង ថៃ និងពីវៀតណាម។ ខ្ញុំទិញផ្លែឈើគ្រប់ប្រភេទដូចជា : ផ្លែក្រូច ចេក មៀន សាវម៉ាវ ទទឹម ស្រកានាគ ប៉ោម និងផ្លែសារី។ ជាធម្មតា ខ្ញុំចំណាយទិញអស់ ពី ១០០.០០០៛ ទៅ ១៥០.០០០៛ ដែលអាស្រ័យថាមានផ្លែឈើច្រើន ឬតិច។ ថ្ងៃខ្លះខ្ញុំអាចទិញរហូតដល់ ៣០០.០០០៛។ រាល់ផ្លែឈើទាំងនេះខ្ញុំតែងតែទិញដោយជឿ ដោយសារថាខ្ញុំបានប្រកបរបរនេះតាំងពីយូរមកហើយ អ្នកបោះដុំទាំងនោះ ដឹងថាខ្ញុំតែងទូទាត់សងវិញ។ បើខ្ញុំទិញបានច្រើនខ្ញុំក៏អាចលក់ទៅវិញបានច្រើននិងបានចំណេញច្រើនដែរ។ ប៉ុន្តែគ្រប់ផ្លែឈើទាំងអស់ដែលខ្ញុំទិញមិនអាចលក់អស់ក្នុងពេលតែមួយថ្ងៃបានទេ។ ផ្លែឈើខ្លះ ដូចជាផ្លែក្រូច អាចលក់អស់លុះត្រា ២ឬ៣ថ្ងៃ។

សម្រាប់អ្នកទិញណាដែលមិនដឹងពីតម្លៃបោះដុំ ខ្ញុំអាចចំណេញពីពួកគាត់បានពី ២-៣ដងនៃអ្នកដែលដឹងថ្លៃ។ ប៉ុន្តែសម្រាប់អ្នកទិញដែល ដឹងពីតម្លៃនេះ ខ្ញុំអាចបញ្ចុះថ្លៃ ឬជូនកាលអត់លក់អោយពួកគេ។ នៅពេលព្រឹកខ្ញុំលក់ផ្លែឈើក្បែរផ្សារសាលាចិន និងត្រូវបង់ ថ្លៃភាស៊ី ថ្លៃអនាម័យ និងថ្លៃសន្តិសុខផ្សារ។ បើខ្ញុំលក់ផ្លែឈើមិនដាច់ទេ ខ្ញុំត្រូវជួលម៉ូតូកង់បី (ទុកទុក) ឬម៉ូតូឌុប ដើម្បីដឹកផ្លែឈើទាំងអស់ទៅកំពង់ចម្លង ដែលនៅទីនោះខ្ញុំមានកន្លែងមួយទៀតសម្រាប់លក់។ ខ្ញុំលក់ផ្លែពុទ្រាឱ្យភ្ញៀវទេសចរ ម៉ាឡេស៊ី និង កូរ៉េ ដោយ១គីឡូបាន ៣.៥០០៛ ដែលដំបូងកាត់ថ្លៃ ៤.០០០៛ ក្នុង១គីឡូ រួចទុកអោយគេតថ្លៃ។ តម្លៃនេះខ្ញុំនៅអាចចំណេញបាន ៧០០៛ ក្នុងមួយគីឡូ។ អតិថិជនជាច្រើនរបស់ខ្ញុំនៅកំពង់ចម្លងនេះ ជាអ្នកធ្វើដំណើរជិះទូកឆ្លងកាត់ទន្លេមេគង្គនេះ។ នៅម៉ោង៤រសៀល ខ្ញុំរើទៅលក់តាមមាត់ទន្លេវិញ គឺលក់ឱ្យអ្នកមកដើរលេងទីនោះ។ ពេលយប់ជួនកាលខ្ញុំលក់នៅក្បែរផ្ទះខ្ញុំឬនៅក្បែរសណ្ឋាគារមនោរម្យ និងសណ្ឋាគារមេគង្គ។ ចេកទិញចូលមួយស្និតថ្លៃ ៣.០០០៛ ហើយអាចលក់ចេញមួយផ្លែ ២០០៛។ លក់នៅពេលយប់អាចរកចំណូលបានច្រើនពីស្រីខារ៉ាអូខេ។ ថ្ងៃខ្លះខ្ញុំលក់ដាច់ ខ្ញុំអាចលក់រហូតដល់ម៉ោង ១១យប់។ ថ្ងៃនេះខ្ញុំចំណេញមិនដល់១០.០០០៛ទេ ប៉ុន្តែសម្រាប់ថ្ងៃដែលលក់ដាច់ ខ្ញុំអាចចំណេញដល់ ៤០.០០០៛។

អ្នកលក់ខ្លះអាចលក់ផ្លែឈើថោកជាងខ្ញុំ ព្រោះពួកគេស៊ីភ្នែកជញ្ជីង។ ខ្ញុំលក់ក្នុងតម្លៃមួយថ្លៃជាងបន្តិចមែន ប៉ុន្តែខ្ញុំមិនបន្លំភ្នែកជញ្ជីងដូចអ្នកដែលលក់ក្នុងតម្លៃថោក ប៉ុន្តែស៊ីភ្នែកជញ្ជីងនោះឡើយ។ ខ្ញុំចាស់ហើយខ្ញុំមិនចង់ឱ្យអ្នកទិញគេស្តីបន្ទោសខ្ញុំ

ចំពោះការបន្លំភ្នែកជញ្ជីងនោះទេ។ តើខ្ញុំយកប្រាក់ដែលបានមកដោយមិនស្មោះត្រង់ ទៅធ្វើបុណ្យយ៉ាងម៉េចទៅ? ដូចគ្នានេះដែរ ខ្ញុំមិនដែលទទួលទិញរបស់ដែលលួចបានពីចោរនោះទេ។ ចោរទាំងនោះលួចផ្លែឈើគេ ហើយយកមកលក់ឱ្យខ្ញុំក្នុងតម្លៃថោក។ ខ្ញុំប្រាប់ពួកវាថា វាជារឿងមួយគួរឱ្យអៀនខ្មាស់ណាស់សម្រាប់ពួកគេដែលធ្វើអំពើលួចដូចនេះ។ ខ្ញុំទិញផ្លែឈើពីអ្នកបោះដុំនៅផ្សារ ទោះបីក្នុងតម្លៃថ្លៃ ឬថោកក៏ដោយ។

កូនប្រុសខ្ញុំនៅភ្នំពេញប្រាប់ខ្ញុំឱ្យឈប់លក់ផ្លែឈើទៀត។ ខ្ញុំប្រាប់វាវិញថាខ្ញុំត្រូវការប្រាក់ដើម្បីចិញ្ចឹមជីវិតពេលចាស់ទៅ និងដើម្បីចងដៃ ក្នុងពិធីមង្គលការ និងក្នុងបុណ្យទានផ្សេងៗ។ ខ្ញុំមិនធ្លាប់នៅសម្រាកទំនេរទេ។ ក្រោយពីឈប់៣ថ្ងៃ ក្នុងបុណ្យចូលឆ្នាំខ្មែរ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមឈឺហើយត្រូវកោសខ្យល់ចេញ។ ខ្ញុំសប្បាយចិត្ត និងមានសុខភាពល្អ ពេលធ្វើការងារ ហើយខ្ញុំមិនត្រូវការពឹងផ្អែកលើកូនដើម្បីជួយចិញ្ចឹមខ្ញុំនោះទេ។

កន្លែងលក់ និងការបង់ថ្លៃឈ្នួលផ្សារ

កន្លែងលក់នៅផ្សារ

តាមនិយមន័យអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច តែងលក់ទំនិញនៅកន្លែងឬរានក្រៅផ្សារ។ នៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាម អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារ អាចរកកន្លែងលក់ទៅតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗពីគ្នា។ ពួកគេចាប់កន្លែងដោយខ្លួនឯង ជួល ឬទិញពីអ្នកផ្សេង កំណត់ទីតាំងលក់ដោយគណៈកម្មការផ្សារ ឬទទួលបានដោយមធ្យោបាយផ្សេងៗទៀត។ ជាង១/៤នៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច បានលក់នៅកន្លែងបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួនអស់រយៈពេលជាង៩ឆ្នាំមកហើយ ១/២លក់ជាង៣ឆ្នាំ ៣/៤លក់ជាង១,៥ឆ្នាំ និង១/៤ទៀតតិចជាង១,៥ឆ្នាំ។ កន្លែងអចិន្ត្រៃយ៍ដែលពួកគេកំពុងលក់នេះ បានបង្ហាញ អោយឃើញថា ពួកគេមានសិទ្ធិកាន់កាប់ ហើយជាទូទៅកន្លែងនោះត្រូវបានគេទទួលស្គាល់។

អ្នកលក់ផ្លែឈើបានប្រើប្រាស់កន្លែងលក់បច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួនអស់រយៈពេលជាមធ្យម ៦,៤ឆ្នាំ ប្រៀបធៀបទៅអ្នកលក់ត្រីដែលប្រើពេលអស់៥,៨ឆ្នាំ និងអ្នកលក់បន្លែអស់រយៈពេល៤,៨ឆ្នាំ។ ជាង២/៣នៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារនិយាយថា ពួកគាត់មិនបានចែកកន្លែងលក់ដូរជាមួយអ្នកលក់ផ្សេងទៀតទេ។ ជិត៤/៥និយាយថាទំហំនៃកន្លែងលក់គឺល្មមគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់តម្រូវការពួកគាត់។ ប្រការគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍នោះគឺថាជាង២/៣នៃអ្នកលក់ផ្លែឈើ និងជាងពាក់កណ្តាលនៃ អ្នកលក់បន្លែប្រាប់ថាពួកគាត់ទុកប្រដាប់ប្រដារសំរាប់លក់ចោលពេលយប់។ ប្រហែល១/៤នៃអ្នកលក់ដែលយើងបានសំភាសន៍ ពួកគេលក់នៅកន្លែងផ្សេងទៀតនៅពេលបន្ទាប់។

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចមិនត្រូវបានរំលោភបំពានឡើយ ខណៈពេលដែលពួកគេមានសិទ្ធិកាន់កាប់លើកន្លែងលក់ដូររបស់ខ្លួន។ គួរកត់សំគាល់ថាជិត២/៥នៃអ្នកលក់នៅផ្សារធ្លាប់ត្រូវបានគេបណ្តេញចេញពីកន្លែងលក់ពីមុន។ នៅពេលសួរថា តើពួកគាត់អាចនឹងត្រូវបណ្តេញចេញពីកន្លែងលក់បច្ចុប្បន្ននេះទៀតឬយ៉ាងណា ២៣% បានឆ្លើយអាចនឹងត្រូវគេបណ្តេញចេញដែរ ប៉ុន្តែ៤២%ទៀតនៅមិនច្បាស់លាស់។ ជាងនេះទៅទៀត ១៥%នៃអ្នកលក់ដែលបានសម្ភាសន៍ធ្លាប់អាជ្ញាធរផ្សារបណ្តេញចេញពីកន្លែងដែលខ្លួនកំពុងលក់សព្វថ្ងៃ។ ដូចគ្នានេះដែរ ១៥%នៃអ្នកលក់ដែលបានសម្ភាសន៍ ធ្លាប់ត្រូវបានសន្តិសុខផ្សារ ឬប៉ូលីសរឹបអូសទំនិញពីកន្លែងលក់។ ដោយសារអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចស្ថិតក្នុងស្ថានភាពក្រៅផ្លូវច្បាប់ ដូច្នេះពួកគេងាយទទួលរងគ្រោះចំពោះការបណ្តេញចេញ និងឆានៅរំខានពីសំណាក់អាជ្ញាធរ។

ថ្លៃឈ្នួលនៅផ្សារ

យោងតាមការអង្កេតអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារ ពួកគេត្រូវបង់ថ្លៃផ្សេងៗ ដែលការបង់ថ្លៃនេះជាផ្នែកនៃសកម្មភាពលក់ដូររបស់គាត់នៅទីផ្សារ។ ស្ទើរតែគ្រប់អ្នកផ្តល់ចម្លើយទាំងអស់ ត្រូវចំណាយលើការបង់ពន្ធដំណើរការរកស៊ី ឬភាស៊ី។ អ្នកលក់ភាគច្រើនក៏ត្រូវចំណាយប្រចាំថ្ងៃទៅលើការជួលឆ័ត្រ លើសេវាបង្គន់ និង អនាម័យ។ ជិតពាក់កណ្តាលនៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារត្រូវចំណាយលើការជួលកន្លែង។ ពួកគាត់ត្រូវចំណាយ បង់ថ្លៃសរុបជាមធ្យម ២.១៣៥៛ ក្នុងមួយថ្ងៃ។ ការបង់ពន្ធ ភាស៊ី ត្រូវចំណាយប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យម១.០២១៛។ រីឯការបង់ថ្លៃឱ្យប៉ូលីសវិញមិនជាច្រើនប៉ុន្មានទេ។ ចំពោះអ្នកលក់ផ្លែឈើដែលត្រូវចំណាយលើការបង់ពន្ធទំនិញ ជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ និងបង់ទៅលើថ្លៃជួលកន្លែងខ្ពស់ ក៏ត្រូវបង់ថ្លៃចំណាយជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃខ្ពស់ដែរ (សូមមើលតារាងទី៥)។ ជាទូទៅអ្នកលក់ដូរ មិនមានបញ្ហាអំពីការបង់ថ្លៃតាមច្បាប់នោះទេ ប៉ុន្តែបានត្អូញត្អែរអំពី ការទាមទារអោយបង់ថ្លៃហួសកំរិត ពីសំណាក់អាជ្ញាធរផ្សារ។

តារាងទី ៥. ការបង់ថ្លៃចំណាយជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃរបស់អ្នកលក់នៅទីផ្សារ (គិតជារៀល) ទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែសីហា ឆ្នាំ២០០៧				
	អ្នកលក់បន្លែ	អ្នកលក់ផ្លែឈើ	អ្នកលក់ត្រី	អ្នកលក់ទាំងអស់
តម្លៃចំណាយសរុបជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ *	១.៩៣៥	២.៤៩៥	១.៩៩១	២.១៣៥
ចំណាយលើបង់ពន្ធទំនិញ (*ភាស៊ី*) **	១.០២១	១.១៤៤	៨៩៥	១.០២១
ថ្លៃឈ្នួលឆ័ត្រ ***	៦៥៨	៧៦៤	៥៩២	៦៦៨
ថ្លៃបង្គន់ និងអនាម័យ ****	៣២៨	៣០០	៣៧៤	៣៣៣
ថ្លៃឈ្នួលកន្លែង *****	៧៣១	១.២១៩	៨៦៣	៩៥១
ថ្លៃសន្តិសុខផ្សារ ******	២៧០	២៥២	២៣២	២៥៤
ថ្លៃអគ្គិសនី *******	១៥៦	២០០	0	១៦៩
ថ្លៃប៉ូលីស ********	0	២០០	៣៥០	៣០០
ថ្លៃចំណាយផ្សេងៗ *********	៣៥០	៣០០	២៨៦	៣០៨
	***N=77** **N=68 ***N=48 ****N=50 *****N=32 ******N=20 *******N=9 ********N=0 *********N=4	***N=70** **N=66 ***N=45 ****N=45 *****N=36 ******N=23 *******N=4 ********N=1 *********N=2	***N=68** **N=64 ***N=52 ****N=41 *****N=30 ******N=14 *******N=0 ********N=2 *********N=7	***N=215** **N=198 ***N=145 ****N=136 *****N=98 ******N=57 *******N=13 ********N=3 *********N=13

យ៉ាងណាក៏ដោយជាមួយនិន្នាការចំណាយច្រើនខ្ទង់ទាំងនេះ បានបង្ហាញពីភាពខុសគ្នាក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំង៣ប្រភេទទាក់ទងនឹងការចំណាយសរុបជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ។ ឧទាហរណ៍ស្របពេលដែលអ្នកលក់ ផ្លែឈើ ២៦%ចំណាយសរុបជាមធ្យមក្នុងមួយថ្ងៃជាង ៣.០០០៛ មានអ្នកលក់ផ្លែឈើ២៦%ផ្សេងទៀតចំណាយត្រឹមតែ ១.០០០៛ ឬតិចជាងនេះ។ តាមការប្រៀបធៀប នៅពេលដែលអ្នកលក់បន្លែ៣១%ចំណាយសរុបជាមធ្យមក្នុងមួយថ្ងៃ ១.០០០៛ ឬតិចជាងនេះ មាន១៣%ផ្សេងទៀតចំណាយដល់ទៅជាង ៣.០០០៛ (សូមអានតារាងទី៦)។ ជាទូទៅ អ្នកដែលបង់ថ្លៃ ប្រចាំថ្ងៃច្រើន ក៏ជាអ្នករកចំណូលប្រចាំថ្ងៃបានច្រើនដែរ។

តារាងទី ៦. តម្លៃចំណាយមធ្យមប្រចាំថ្ងៃសម្រាប់អ្នកលក់នៅទីផ្សារ (គិតជារៀល) តំរូមខេត្តកំពង់ចាម ខែសីហា ឆ្នាំ២០០៧								
	អ្នកលក់បន្លែ		អ្នកលក់ផ្លែឈើ		អ្នកលក់ត្រី		អ្នកលក់ទាំងអស់	
	#	%	#	%	#	%	#	%
0- ១.000 រៀល	២៤	៣១	១៨	២៦	១៣	១៧	៥៥	២៦
១.00១ = ២.000 រៀល	២៥	៣៣	១៩	២៧	២២	៣២	៦៦	៣១
២.00១-៣.000 រៀល	១៨	២៣	១៥	២១	២៧	៤០	៦០	២៨
លើស ៣.000 រៀល	១០	១៣	១៨	២៦	៦	៩	៣៤	១៦
	N=77		N=70		N=68		N=215	

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ ដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយសមាជិកគណៈកម្មាធិការផ្សារមានចំនួនតិចតួច (៧%) ប៉ុណ្ណោះ។ ទន្ទឹមនេះក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់ចម្លើយទាំងអស់មានតែ ២៧% ប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានពន្យល់ អំពីបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុង និងបទបញ្ញត្តិសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងសកម្មភាពរបស់អ្នកលក់ ពីសំណាក់មន្ត្រីសន្តិសុខផ្សារ។

បញ្ហាដែលធ្លាប់កើតមាននៅទីផ្សារ

ក្នុងចំណោមអ្នកដែលបានសម្ភាសន៍ទាំងអស់មាន៤៤%បានរាយការណ៍ថា យ៉ាងហោចណាស់ពួកគាត់ធ្លាប់មានបញ្ហាផ្ទាល់ខ្លួនមួយដងនៅទីផ្សារ។ បញ្ហានេះទាក់ទងទៅនឹងសន្តិសុខទំនិញ ការស្តីបន្ទោសពីសំណាក់សន្តិសុខ ឬប៉ូលីសផ្សារ សន្តិសុខផ្ទាល់ខ្លួន ការលំបាកក្នុងការមើលថែទាំកូន និងទំនាស់ជាមួយអ្នកលក់ផ្សេងទៀត។ ដូចគ្នានេះដែរ ៧៦%នៃអ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍ទាំងអស់បានរាយការណ៍ថា យ៉ាងហោចណាស់ពួកគាត់ធ្លាប់មានបញ្ហាបរិស្ថានជុំវិញម្តងដែរនៅទីផ្សារ។ បញ្ហាសំរាម ភក់ជ្រាំនៅ ជុំវិញកន្លែងលក់ កណ្តុរ និងសត្វល្អិត និង ខ្វះបង្គន់អនាម័យ និងគ្មានទឹកស្អាត។ ក្នុងចំណោមអ្នកលក់ទាំងអស់មាន ២/៣ ដែលធ្លាប់មានបញ្ហាទាំងនេះ ហើយបានប្រាប់អ្នកលក់ផ្សេងទៀតអំពីបញ្ហានេះ ទោះបីជាមានតែ ១/៤ បានជួយដោះស្រាយក៏ដោយ។ នៅពេលបានសួរអំពីជនសំខាន់ដែលពួកគាត់ត្រូវទៅជួប ដើម្បីឱ្យជួយដោះស្រាយបញ្ហានេះ ជាងពាក់កណ្តាលនៃពួកគាត់មិនបានដឹងប្រាកដ ឬថាគួរទៅជួបនរណាមួយនោះទេ។ នៅសល់ពីនេះឆ្លើយ ថាគួរទៅ ជួបសន្តិសុខផ្សារ គណៈកម្មការផ្សារ អាជ្ញាធរឃុំ អ្នកលក់ផ្សេងទៀត និងប៉ូលីស។ ទោះបីថាគ្មានអ្នកលក់ដូរណាម្នាក់ ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍គឺជាសមាជិកនៃក្រុម ឬសមាគមអ្នកលក់ដូរក៏ដោយ ក៏អ្នកលក់ដូរនៅផ្សារបឹងកុក បានរកដំណោះស្រាយជោគជ័យទៅនឹងបញ្ហា នៃការទារអោយបង់ថ្លៃហួសកំរិត ដោយមានការគាំទ្រពីសំណាក់ អង្គការសិទ្ធិមនុស្សមួយ។

រឿងរ៉ាវរបស់អ្នកស្រី សែម ស្រស់

អ្នកលក់ត្រីនៅផ្សារបឹងកុក

ខ្ញុំឈ្មោះ សែម ស្រស់ ជាជនជាតិចាម។ ខ្ញុំអាយុ ៣៨ឆ្នាំ។ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមរបរជាអ្នកលក់ត្រីដំបូងនៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ជាមួយម្តាយខ្ញុំតាំងពីខ្ញុំមានអាយុ១០ឆ្នាំម៉្លេះ។ យើងធ្លាប់លក់ត្រីនៅផ្សារក្រលុក បន្ទាប់មក នៅតាមមាត់ទន្លេ។ ពេលនោះការទិញដូរជាធម្មតាគឺចាយលុយដុងវៀតណាម ឬជាស្រូវ អង្ករ។ ក្រោយពេលរៀបការរួច ខ្ញុំបានលក់ត្រីនៅ ផ្សារកណ្តាល ប៉ុន្តែត្រូវបង្ខំឱ្យមកលក់នៅផ្សារបឹងកុកនេះវិញតាំងពីផ្សារចាប់ផ្តើមបើកប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមក។ នៅរដូវដែលអាចនេសាទបាន ប្តីរបស់ខ្ញុំជាអ្នកនេសាទ ក្រៅពីនេះគាត់ជាអ្នករត់ម៉ូតូឌុប។ ខ្ញុំមានកូន ៣នាក់ ហើយ២នាក់បាន រៀបការរួចហើយ។ ចំណូលដែលខ្ញុំរកបានពីការលក់ត្រី គឺជាប្រភពសំខាន់សម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវភាពគ្រួសារ។

មុខរបររបស់ខ្ញុំគឺធ្វើទាំងពីរ ជាអ្នកបោះដុំផង និងជាអ្នកលក់រាយផង។ រាល់ថ្ងៃខ្ញុំទិញត្រីប្រហែល ១០០គីឡូក្រាម។ មួយចំនួន ខ្ញុំបោះដុំបានភ្លាមៗទៅឱ្យអ្នកលក់នៅផ្សារដោយចំណេញបាន ២០០៛-៣០០៛ ក្នុងមួយគីឡូក្រាម។ ត្រីដែលនៅសល់ខ្ញុំលក់រាយដោយខ្លួនឯង។ នៅថ្ងៃដែលសំបូរ ខ្ញុំទិញត្រីចូលរហូតដល់ ២០០-៣០០គីឡូក្រាម។ ជាទូទៅតម្លៃមួយគីឡូក្រាម ប្រហែល ៧.៣០០៛ ដូច្នេះ តម្លៃ ១០០គីឡូក្រាម គឺពី ៧០០.០០០៛ ទៅ ៨០០.០០០៛។ ប៉ុន្តែខ្ញុំត្រូវទិញដោយឱ្យប្រាក់។ ខ្ញុំអាចទិញជឿបាន និងទូទាត់វិញក្រោយពីលក់ត្រីរួច។ ដោយសារខ្ញុំទិញត្រីពីអ្នកបោះដុំផ្សេងៗគ្នា និងពីអ្នកលក់ផ្សេងៗនៅផ្សារ ដូចនេះខ្ញុំទទួលបានត្រីគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់លក់។ ក្រោយពីចំណាយផ្សេងៗ ខ្ញុំអាចរកចំណេញក្នុងមួយថ្ងៃ បានពី ១០.០០០៛-២០.០០០៛។

មិនដូចមុខជំនួញផ្សេងទៀតទេ មុខរបរលក់ត្រីត្រូវការដើមទុនតិចតួចប៉ុណ្ណោះ និងអាចបង្វិលទុនឬចំណេញបាន ភ្លាមៗ ទោះជាប្រភេទរកស៊ីធំ ឬតូចក៏ដោយ។ ប៉ុន្តែការរកស៊ីត្រីនេះ មិនមែនតែងតែបានចំណេញគ្រប់ពេលនោះទេ ពេលខ្លះគឺបានត្រឹមតែមួយទប់ប៉ុណ្ណោះ។ ខ្ញុំត្រូវតែអត់ធ្មត់។ ក្នុងករណីរកមិនបានឬខាត ខ្ញុំត្រូវខ្ចីប្រាក់គេដើម្បីទ្រទ្រង់ការចំណាយប្រចាំថ្ងៃ។ ដូចជាឥឡូវនេះ ខ្ញុំត្រូវសងបំណុលគេក្នុងមួយថ្ងៃ ៣.០០០៛ សំរាប់រយៈពេល៤០ថ្ងៃ ចំពោះប្រាក់ដែលខ្ញុំបានខ្ចី ១០០.០០០៛ ជាមួយនឹងការ ប្រាក់ ២០.០០០៛។ សំរាប់ទ្រទ្រង់កម្រិតជីវភាពរស់នៅក្នុងគ្រួសារខ្ញុំដោយពឹងផ្អែកលើមុខរបរលក់ត្រីនេះគឺមានការលំបាកណាស់។

ពីមុន ការបង់ថ្លៃពន្ធទំនិញ ឬភាស៊ីនៅផ្សារបឹងកុក គឺថ្លៃណាស់។ ឧទាហរណ៍ ខ្ញុំតែងតែលក់ត្រីពី ២-៣កញ្ច្រែង ដែលក្នុងមួយ កញ្ច្រែងទម្ងន់ ២០-៦០គក្រ ហើយគេអោយខ្ញុំបង់ ១.៥០០៛ ក្នុងមួយកញ្ច្រែង ឬ ៤.៥០០៛ សរុបកញ្ច្រែងទាំងអស់។ តម្លៃនេះបានកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញ របស់ខ្ញុំយ៉ាងច្រើន។ ម្ចាស់តូប និងអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចផ្សេងៗ បានដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅអង្គការសិទ្ធិមនុស្ស។ យើងមិនបានប្តឹងទៅប្រធានផ្សារ ឬអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានទេព្រោះយើងដឹងថាប្រធានផ្សារអាចនឹងស៊ីសំណូកចំពោះអ្នកទទួលខុសត្រូវបញ្ហានេះ ហើយវានឹងគ្មានអ្វីប្រែប្រួលនោះទេ។ អ្នកដើរប្រមូលពន្ធ ត្រូវបង់ជូនរដ្ឋាភិបាល ហើយពួកគាត់ទទួលបានចំណូលពីចំនួនដែលគាត់ប្រមូលបានលើស។ យ៉ាងណាមិញពាក្យបណ្តឹងនោះ ទទួលបានជោគជ័យដែលអ្នកលក់នៅទីផ្សា បានស្នើឱ្យមានការបញ្ចុះតម្លៃពន្ធទំនិញ។ មនុស្សសាមញ្ញដូចយើងមានសិទ្ធិក្នុងការប្តឹង ហើយរដ្ឋាភិបាលមិនអាចផ្តល់អំណាចឱ្យអ្នកជំនួញទាំងនេះធ្វើអាជីវកម្មយកចំណេញលើយើងឡើយ។ ក្រោយពីមានដំណោះស្រាយលើករណីនេះ

ខ្ញុំបានបង់ពន្ធត្រឹមតែ ១.០០០៛ ក្នុងមួយថ្ងៃ ប៉ុន្តែឥឡូវតម្លៃនេះបានឡើងរហូតដល់ ១.៥០០៛ ក្នុងមួយថ្ងៃ។ គ្មាននរណាម្នាក់ដឹងថាប្រាក់ប្រមូលបាននោះយកទៅធ្វើអ្វីនោះទេ។

នៅផ្សារខ្ញុំដាក់លក់ត្រីរបស់ខ្ញុំក្រោមក្រណាត់តង់។ ជួនកាលម្ចាស់រានមិនសប្បាយចិត្តនឹងខ្ញុំទេ ដោយសារក្រណាត់តង់នោះបាំងមុខរានរបស់ពួកគេ។ ម្ចាស់រានម្នាក់បានរឹបអូសយកក្រណាត់តង់របស់ខ្ញុំពេលដែលវាបានធ្លាក់ចុះក្រោម។ ខ្ញុំបន្តលក់នៅកន្លែងនេះ និងបង់ពន្ធលើមុខរបរនេះ។ អ្នកប្រមូលពន្ធមិនចង់បាត់បង់ប្រាក់របស់ខ្ញុំ ហើយបានបន្ទោសម្ចាស់រាន ដែលបានយកក្រណាត់តង់ខ្ញុំ។ ម្ចាស់រានមិនហ៊ានធ្វើដូច្នេះទៀតទេ។ ខ្ញុំមិនចង់មានទំនាស់ជាមួយអ្នកដទៃនៅផ្សារទេ វាជារឿងគួរឱ្យអៀនខ្មាស់។ ប៉ុន្តែខ្ញុំអាចនឹងឈ្លោះប្រកែកបើគេបន្ទោសខ្ញុំដោយឯងើល។ ចុងបញ្ចប់វាអាស្រ័យនឹងផលកម្ម ឬវាសនា។ បើវាសនាចារមកឱ្យក្លាយជាអ្នកមាន នោះនឹងមានសំណាងល្អ ហើយរកប្រាក់បានច្រើនឡើងៗ។ ប៉ុន្តែបើវាសនាចារមកឱ្យក្រទោះជាខំយ៉ាងណាក៏ដោយក៏មិនអាចក្លាយជាអ្នកមានបានដែរ។ ខ្ញុំមិនដឹងថាវាសនាចារឱ្យខ្ញុំក្លាយជាអ្នកមាន ឬយ៉ាងណានោះទេ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំមិន ដែលរំពឹងចង់ក្លាយជាអ្នកមានទេ។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

នៅក្នុងសហសវត្សរ៍ថ្មីនេះ ដោយសារតែមានការការសាងសង់ ស្ពានគីសូណាឆ្លងកាត់ទន្លេមេគង្គ ការស្តារឡើងវិញនូវផ្លូវជាតិនៅភាគខាងជើង និងនៅតាមខេត្តភាគឦសាន ការកើនឡើងនូវចំនួនប្រជាជននៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាម និងការកើនឡើងនូវសកម្មភាពទីផ្សារនៅពាសពេញផ្ទៃប្រទេស ធ្វើអោយទីរួមខេត្តកំពង់ចាមបានក្លាយជាចំណុចកណ្តាលនៃសកម្មភាពដឹកជញ្ជូន និងសកម្មភាពឆ្លងកាត់ជំសកម្ម។ ការកើនឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃសកម្មភាពទីផ្សារនេះ បានផ្តល់ឱកាសភាគច្រើនសម្រាប់ស្ត្រី ក្នុងការរកចំណូលពីការលក់បន្លែ ផ្លែឈើ និងត្រី។ អ្នកដែលបានផ្តល់បទសម្ភាសន៍មានទីលំនៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាមមុន ឆ្នាំ២០០០ មានរហូតដល់៩៣% ក្នុងនោះភាគច្រើនអ្នកដែលបានចាប់ផ្តើមប្រកបរបរជាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០០ មាន ៥២% ដែលអ្នកទាំងនេះបានឈ្លាតឱកាសពីការរីកលូតលាស់នៃសេដ្ឋកិច្ច[៣៥] ។

គួរអោយកត់សម្គាល់ ក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំងអស់ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍ មាន៩៧%គឺជាស្ត្រី ហើយដែលភាគច្រើន មានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការទ្រទ្រង់ជីវភាពគ្រួសាររបស់ពួកគាត់។ ជារួមក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់ចម្លើយទាំងអស់មាន ៦៨%ជាអ្នករកចំណូលតែឯង ឬអ្នករកចំណូលសំខាន់ក្នុងគ្រួសារ។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ អ្នកលក់ដូរភាគច្រើន ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាអ្នកគ្រប់គ្រងទុកដាក់ និងប្រើប្រាស់លុយកាក់នៅក្នុងគ្រួសាររបស់ខ្លួន។ ខេត្តកំពង់ចាមស្ថិតនៅមិនសូវឆ្ងាយពីភ្នំពេញ ដែលគេគិតថាអាចនឹងមានជនចំណាកស្រុកមកធ្វើការងារនៅភ្នំពេញច្រើន តែផ្ទុយទៅវិញមានអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចត្រឹមតែ ១៧%ប៉ុណ្ណោះបានទទួលលុយកាក់ដែលសមាជិកគ្រួសាររបស់ខ្លួនបានផ្ញើមកពីការងារចំណាកស្រុករបស់គេ។ នេះជាការបង្ហាញអោយឃើញថាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចពិតជាមានភាពម្ចាស់ការលើការងាររកចំណូលសម្រាប់គ្រួសារ ។ អ្នកផ្តល់ចម្លើយចំនួន បីភាគបួនបានបង្ហាញនូវការពេញចិត្តចំពោះ ការងារលក់ដូររបស់ពួកគេ ហើយច្រើនជាងពីរភាគបីនៃអ្នកលក់ដូរបានបញ្ជាក់ថាពួកគេអាចជួយទ្រទ្រង់ដល់ជីវភាពគ្រួសារ និងចិញ្ចឹមកូនៗរបស់គេបាន ។

ប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យម សម្រាប់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទាំងអស់ត្រឹមតែ១០៣៣៣រៀល (២.៥៨ ដុល្លារ) ដូច្នេះចំនួននេះត្រូវជា ៧.៦%នៃប្រាក់ចំណូលជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ។ ទោះបីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចដំណើរការលក់ដូរដោយចំណាយដើមទុនច្រើន ហើយអាចរកចំណូលសរុបក៏ច្រើនដែរនោះ តែប្រាក់ចំណេញជាមធ្យម

---

[៣៥] របាយការណ៍ អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ ស្តីពី ការលក់ដូរតាមផ្លូវ នៅប្រទេសថៃ កម្ពុជា និងម៉ុងហ្គូលី បានបញ្ជាក់ថាការលក់ដូរតាមផ្លូវមានការកើនឡើង ទោះបីជាសេដ្ឋកិច្ចរីកចំរើន ឬអន់ថយក៏ដោយ។ ក្នុងពេលសេដ្ឋកិច្ចរីកចំរើនលូតលាស់ មានប្រជាជនកាន់តែច្រើនប្រកបរបរនេះ ហើយនៅពេលសេដ្ឋកិច្ចអន់ថយ នោះការលក់ដូរក្លាយជាច្រកមួយសំរាប់អ្នកដែលអត់ការងារធ្វើ ។ អាន Kusakabe, Kyoko, បញ្ហាទាក់ទងខាងគោលនយោបាយស្តីពីការលក់ដូរតាមដងផ្លូវ: លក្ខណៈទូទៅនៃការសិក្សា នៅប្រទេសថៃ កម្ពុជា និងម៉ុងហ្គូលី ការិយាល័យពលកម្មអន្តរជាតិ ២០០៦ ទីក្រុងបាងកក ។

ពិតជាមានកំរិតទាប។ ជាមួយគ្នានេះដែរ ប្រាក់ចំណេញក្នុងចំណោមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចដូចគ្នា ក៏មានភាពខុសគ្នាខ្លាំងដែរ។ ជាក់ស្តែងយើងឃើញថា អ្នកលក់ដូរ ៣១%បានទទួលផលចំណេញជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ ៥០០០រៀល ឬតិចជាងនេះ តែ ១៤%ផ្សេងទៀត បានទទួលផលចំណេញជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃលើសពី ១៥០០០រៀល។ ដូច្នេះនេះជាបង្ហាញអោយឃើញនូវគំលាតគ្នារវាងអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច ទាក់ទងទៅនឹងលទ្ធភាពទទួលបាននូវឥណទាន សមត្ថភាពគ្រប់គ្រងទំហំនៃការលក់ដូរ ហើយនិងសមត្ថភាពក្នុងការពង្រីកការលក់ដូរ។

ដោយសារអ្នកលក់ដូរភាគច្រើន បានប្រាក់ចំណេញតិចជាង ៥០០០រៀលក្នុងមួយថ្ងៃ ហើយសមាជិកគ្រួសារជាមធ្យម ៥.៣នាក់ អ្នកលក់ដូរជាអ្នករកចំណូលសំខាន់ក្នុងគ្រួសារផងនោះ នេះជាការបង្ហាញអោយឃើញថា អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍ ភាគច្រើនគឺជាអ្នករកស៊ីលក់ដូរ ដើម្បីរស់ពិតប្រាកដមែន។ ផ្ទុយទៅវិញអ្នកលក់ដូរមួយចំនួនតូច ទទួលបាននូវប្រាក់ចំណូលច្រើន និងមានជីវិភាពធូរធារ ។ ដូច្នេះ គេមិនអាចមើលរំលងទៅលើគុណសម្បត្តិ និងស្នាដៃរបស់ស្ត្រីដែលជាអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចបានទេ ទោះបីជាអ្នកលក់ដូរភាគច្រើន គ្រាន់តែបានជួយទ្រទ្រង់ការចិញ្ចឹមជីវិតគ្រួសារពីមួយថ្ងៃទៅថ្ងៃ ឬអ្នកលក់ដូរមួយចំនួន តូចមានជីវភាពប្រសើរឡើងក៏ដោយ ។ ករណីសិក្សាដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងរបាយការណ៏ស្រាវជ្រាវនេះ បានបញ្ជាក់ច្បាស់ចំពោះការអះអាងមកនេះ ។ ជាក់ស្តែងអ្នកស្រី តឿ អាស៊ីគីន គឺជាស្ត្រីមេម៉ាយដោយការលែងលះ ដែលមានអាយុ ៣៥ ឆ្នាំ ជាអ្នកលក់ត្រីនៅផ្សារក្រមួនដែលបានខិតខំរកស៊ីតែម្នាក់ឯង ដើម្បីចិញ្ចឹមកូនបីនាក់ ហើយថែមទាំងបានបញ្ជូនពួកគេ អោយបានចូលសាលាទៀតផង ។រីឯកញ្ញា គៀត គន្ធា មានអាយុ ១៨ឆ្នាំជាអ្នកបន្លែនៅផ្សារក្រមួនដែរនោះ បានរួមចំណែកជួយរកចំណូលសំរាប់គ្រួសារយ៉ាងច្រើន នៅក្នុងរដូវវស្សាដែលពេលនោះជាពេលនាងបានឈប់សំរាកពីការរៀនសូត្រវិជ្ជាគរុកោសល្យដែលនាងនឹងក្លាយជាគ្រូបង្រៀនម្នាក់ នៅពេលអនាគត ។ ចំពោះអ្នកស្រី សែម ស្រស់ វៀបការ មានអាយុ ៣៨ឆ្នាំជាអ្នកលក់ត្រីនៅផ្សារបឹងកុក ក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំមួយ ហើយនេះជាប្រភពចំណូលយ៉ាងសំខាន់សំរាប់គ្រួសារ ។ សំរាប់អ្នកស្រី ជា សុគន្ធី ជាស្ត្រីមេម៉ាយ អាយុ ៥៦ ឆ្នាំ ជាអ្នកលក់ផ្លែឈើនៅផ្សារសាលាចិន បានខិតខំរកចំណូលដើម្បីបំរុងទុកនៅពេលវ័យរបស់គាត់កាន់តែចាស់ទៅៗ ហើយនិងយកទៅប្រើប្រាស់ សំរាប់ការចូលរួមពិធីអាពាហ៏ពិពាហ៏ ឬពិធីបុណ្យផ្សេងៗ ។

ដើម្បីដំណើរការការលក់ដូរទៅបាន ទុនដែលអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចបានប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រាដំបូងគឺ តិចតួចណាស់។ ដោយហេតុនេះហើយ ទើបអ្នកលក់ដូររហូតដល់ទៅ ៥០% បានដំណើរការមុខរបររបស់ខ្លួន ដោយការប្រើប្រាស់លុយសន្សំរបស់ខ្លួនដែលមាន ។ អ្នកលក់ដូរភាគច្រើនទិញទំនិញពីអ្នកលក់ដុំ ឬ ឈ្មួញកណ្តាល ដើម្បីយកទៅលក់ ហើយក្នុងនោះ មានអ្នកខ្លះទិញដោយសាច់ប្រាក់សុទ្ធ អ្នកខ្លះប្រើសាច់ប្រាក់ និង ទិញជឿ រីឯអ្នកខ្លះទៀត ទិញជឿទាំងស្រុង។ អ្នកលក់ដូរភាគច្រើន ដែលបានទិញទំនិញជឿខ្លះ ឬជឿទាំងស្រុង ត្រូវសងទៅគេវិញក្រោយពេលដែល

ឈប់លក់ប្រចាំថ្ងៃ។ អ្នកលក់ដុំខ្លះ មានសណ្តានចិត្តជួយដឹកជញ្ជូនទំនិញទាំងនោះ មកដល់កន្លែងអ្នកលក់តែម្តង ដោយមិនគិតថ្លៃដឹកជញ្ជូនទេ ។

ការផ្សាភ្ជាប់គ្នារវាងអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកលក់ខ្នាតតូចគឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ នៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ទីផ្សារ ហើយទំនាក់ទំនងនេះក៏មានសារៈសំខាន់ផងដែរ រវាងអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកលក់រាយនៅតាមតូបនៅក្នុងទីផ្សារ ។ អ្នកលក់ដុំបានផ្តល់នូវដើមទុនវិនិយោគ ការទិញជឿប្រចាំថ្ងៃ និងការជួយដឹកជញ្ជូនសម្រាប់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច។ រីឯអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច បានដើរតួជាឈ្មួញកណ្តាលក្នុងការជួយអ្នកលក់ដុំ ក្នុងការលក់ដូរទំនិញក៏ដូចជាការបែងចែក ទៅដល់អតិថិជនទូទៅយ៉ាងច្រើន។ បើសិនជាគ្មានអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចទេនោះ អ្នកលក់ដុំមិនអាចប្រកបមុខរបររបស់ខ្លួន ដោយលក់ទំនិញទៅដល់អ្នកទិញបានយ៉ាងច្រើនបែបនេះទេ។

អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចច្រើនជាង បីភាគប្រាំរកស៊ីលក់ដូរតែម្នាក់ឯង ។ តែមានមួយចំនួនទៀតមានសាច់ញាតិជួយខ្លះនៅក្នុងរដូវកាលដែលលក់ដាច់។ ក្នុងចំណោមអ្នកលក់ទាំងអស់ មានតែមួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះ ដែលបានទទួលការផ្តល់យោបល់ ឬបានរៀនសូត្រពីរបៀបលក់ដូរ ហើយរឹតតែមានចំនួនអ្នកលក់ដូរកាន់តែតិចទៅទៀតដែលបានធ្វើការកត់ត្រានៅចំណូល និងចំណាយប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួន ។ ក្នុងពេលជាមួយគ្នានោះដែរ អ្នកលក់ដូរច្រើនជាងពាក់កណ្តាល បានបញ្ជាក់ថាពួកគេមានផែនការ ពង្រីកមុខជំនួញរបស់ពួកគេ ប៉ុន្តែមានឧបសគ្គសំខាន់មួយសម្រាប់ពួកគេភាគច្រើននោះ គឺការខ្វះខាតដើមទុន[36] ។

ទោះបីថាអ្នកលក់ដូរ មានសិទ្ធិលើកន្លែងលក់ដូររបស់ខ្លួនក៏ដោយ ក៏សិទ្ធិនេះនៅតែអាចគេរំលោភបំពានបាន។ ប្រការគួរអោយកត់សំគាល់គឺ អ្នកលក់ដូរស្ទើរតែពីរភាគបីដែលត្រូវបានសម្ភាសន៏ មានបទពិសោធន៏ត្រូវបានគេបណ្តេញចេញពីកន្លែងដែលខ្លួនធ្លាប់បានលក់ដូរពេលមុន។ នៅពេលដែលគេសួរថាតើពួកគាត់អាចនឹងត្រូវបណ្តេញចេញពីកន្លែងលក់បច្ចុប្បន្នឬយ៉ាងណានោះ អ្នកផ្តល់ចម្លើយ មួយភាគប្រាំបានឆ្លើយតបថា អាចនឹងត្រូវគេបណ្តេញចេញដោយឡែក ពីរភាគប្រាំទៀតបានឆ្លើយថាមិនប្រាកដក្នុងចិត្តទេ។ តាមពិតអ្នកលក់ចំនួន ១៥%ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៏ធ្លាប់ត្រូវបានអាជ្ញាធរបណ្តេញចេញពីកន្លែងលក់បច្ចុប្បន្ននេះ។ លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកលក់ដូរចំនួន ១៥%ធ្លាប់បានសន្តិសុខ ឬប៉ូលីសផ្សាររឹបអូសយកទំនិញរបស់ពួកគាត់ ពីកន្លែងលក់បច្ចុប្បន្ននេះ។ ដូច្នេះស្ថានភាពផ្លូវច្បាប់មិនច្បាស់លាស់របស់អ្នកលក់ដូរបែបនេះ នាំអោយពួកគាត់ងាយរងគ្រោះទៅនឹងការបណ្តេញចេញ និងការរំខាន

[36] Kusakabe ការស្រាវជ្រាវអំពី បញ្ហាទាក់ទងគោលនយោបាយអំពីអ្នកលក់ដូរតាមដងផ្លូវ បានលើកឡើងថាស្ត្រីមានសមត្ថភាពតិចតួចក្នុងការចាត់ចែងពេលវេលា និងកំលាំងពលកម្មក្នុងគ្រួសារមិនដូចបុរសនោះទេ។ ពួកគេមិនមែនខ្វះជំនាញ ឬខ្វះដើមទុននោះទេ ប៉ុន្តែគេខ្វះសមត្ថភាពក្នុងការចាត់ចែងកំលាំងពលកម្មក្នុងគ្រួសារ ទើបធ្វើអោយមានភាពខុសគ្នា យ៉ាងសំខាន់រវាងបុរស និងស្ត្រីក្នុងការពង្រីកមុខរបរ។

ផ្សេងៗ ពីសំណាក់អាជ្ញាធរទាំងនោះ[៣៧] ។ អ្នកផ្តល់ចម្លើយស្ទើរតែទាំងអស់គ្នា បានបង់ភាស៊ីរាល់ថ្ងៃលើទំនិញរបស់ខ្លួន ដែលបានលក់ដូរ ។ ដោយឡែកស្ទើរតែពាក់កណ្តាលនៃអ្នកផ្តល់ចម្លើយ បានបង់តំលៃសម្រាប់កន្លែងលក់ ។ អ្នកលក់ដូរភាគច្រើនបានបង់ថ្លៃប្រចាំថ្ងៃ សម្រាប់ជួលឆត្រ័ និងសម្រាប់សេវាប្រើប្រាស់បង្គន់ និងអនាម័យ តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ពួកគាត់នៅតែជួបប្រទះបញ្ហាទាក់ទងទៅនឹងក្លិនស្អុយដោយសារសំរាមដែលមិនបានប្រមូល ភក់ជ្រាំនៅជុំវិញ មានកណ្តុរនិងសត្វល្អិត ហើយនិងខ្វះបង្គន់ព្រមទាំងទឹកស្អាតទៀតផង ។ ជារួមអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចបានបង់ថ្លៃសម្រាប់ផ្សារជាមធ្យមចំនួន ២១៣៥រៀល (០.៥៣ដុល្លារ) ក្នុងមួយថ្ងៃ ។ សម្រាប់អ្នកបង់ភាស៊ី គេបានចំណាយជាមធ្យម ១០២១រៀល (០.២៦ដុល្លារ) ក្នុងមួយថ្ងៃ ។ ជាទូទៅអ្នកលក់ដូរ មិនតូញត្អែរអំពីការបង់ថ្លៃ ដែលបានកំណត់តាមច្បាប់នោះទេ ប៉ុន្តែតូញត្អែរតែពីរឿង ដែលជួនកាលអ្នកទារភាស៊ីបានទារអោយបង់ថ្លៃហួសកំណត់ ។ ទោះបីគ្មានអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចណាម្នាក់ ជាសមាជិកនៃក្រុម ឬសមាគមអ្នកលក់ដូរក៏ដោយ ក៏អ្នកលក់ដូរនៅផ្សារបឹងកុកបានចាត់វិធានការយ៉ាងជោគជ័យ ប្រឆាំងទៅនឹងការទាមទារអោយបង់ថ្លៃហួសកំរិត ដោយមានការគាំទ្រពីអង្គការសិទ្ធិមនុស្សមួយ ។

ជារួមលទ្ធផលរកឃើញនៅក្នុងការស្រាវជ្រាវអំពីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ នៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម គឺមានភាពស្របគ្នា ទៅនឹងឯកសារស្រាវជ្រាវស្តីពីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូច នៅទីក្រុងភ្នំពេញ ។ ទោះបីថាអ្នកលក់ដូរខ្នាត តូចធ្វើការជាច្រើនម៉ោង រួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការរកប្រាក់ចំណូលសម្រាប់គ្រួសារក៏ដោយ ក៏ការខ្វះចំណេះដឹងនិងជំនាញ ការខ្វះដើមទុន និងការខ្វះកំលាំងពលកម្មជួយធ្វើការ នាំអោយមានផលិតភាពក្នុងកំរិតទាបនិងផលចំណេញក៏តិច ហើយបាននាំអោយពួកគេភាគច្រើន មានជីវភាពគ្រាន់តែរស់ពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃប៉ុណ្ណោះ ។ លើសពីនេះទៅទៀត ការប្រកបមុខរបរក្នុងស្ថានភាពផ្លូវច្បាប់មិនទៀងទាត់ ហើយស្ថិតនៅក្រៅរង្វង់ច្បាប់ការងារផងនោះធ្វើអោយពួកគាត់ងាយរងគ្រោះ ទៅនឹងបញ្ហាផ្សេងៗដែលគាត់ជួបប្រទះ ។ គេត្រូវតែគិតគូរជាប្រញាប់ចំពោះបញ្ហាកង្វះការងារសមរម្យ កង្វះសិទ្ធិ កង្វះការការពារផ្នែកសង្គម និងកង្វះភាពជាតំណាង សម្រាប់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ ។

នៅពេលដែលគេដាក់បញ្ចូលការស្រាវជ្រាវអំពីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ទៅក្នុងបរិបទនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័ ការស្រាវជ្រាវនេះបង្ហាញអោយឃើញថា រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា មានភាពលំអៀងមករកការ

---

[37] Kusakabe ការស្រាវជ្រាវអំពី បញ្ហាទាក់ទងគោលនយោបាយអំពីអ្នកលក់ដូរតាមដងផ្លូវ បានលើកឡើងថាអ្នកលក់ដូរ ត្រូវតែផ្តល់នូវការគាំទ្រផ្លូវច្បាប់ច្បាស់លាស់ ដើម្បីអោយពួកគេ អាចទាមទារសិទ្ធិរបស់គេ ក្នុងការបន្តប្រកបមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិត ហើយនិងមានសិទ្ធិនៅលើកន្លែងលក់ដូររបស់ខ្លួន ។ យោងតាមការដកស្រង់តាមការស្រាវជ្រាវរបស់ Perera អ្នកស្រី Kusakabe បានយល់ស្របថា ប្រការសំខាន់គឺ គាត់ចង់ឃើញ កន្លែងដែលទំនេរ នៅក្នុងទីក្រុងអាចរៀបចំអោយទៅជា ទីកន្លែងពហុមុខងារ គឺមានន័យថា ជាទីកន្លែងដែរអាចយកទៅប្រើប្រាស់ដើម្បីបំពេញគោលបំណងបានច្រើនយ៉ាង និងដើម្បីជួយសម្រួលដល់អ្នកលក់ដូរតាមដងផ្លូវ ដែលជាផ្នែកមួយនៃដំណើរការអភិវឌ្ឍន៏នៅទីក្រុង ។ សូមមើល Perera, L.A.S. Ranjith, “កន្លែងទំនេរនៅទីក្រុងគឺជាឧបករណ៏ផែនការ សម្រាប់ជួយសម្រួលទៅដល់សហគ្រាសក្រៅប្រពន្ធ័ នៅក្នុងតំបន់ទីក្រុងៈ ការសិក្សាមួយនៅទីក្រុងកូឡុំបូ ប្រទេសសីរីលង្កការ” និក្ខេបទថ្នាក់បណ្ឌិត នៅវិទ្យាស្ថានបច្ចេកវិទ្យាអាស៊ី នៅទីក្រុងបាងកក ឆ្នាំ ១៩៩៤ ។

លើកកំពស់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រពន្ធ័ពិតប្រាកដណាស់ ។ យោងតាមទស្សនៈ ដែលបែងចែកប្រពន្ធ័សេដ្ឋកិច្ចទាំងពីរដាច់ពីគ្នា ទើបធ្វើអោយរដ្ឋាភិបាលបានអនុវត្តទៅតាមការសន្មត់មួយដែលថា សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័ នឹងត្រូវបាត់បង់ជាបណ្តើរៗដោយខ្លួនឯង នៅពេលដែលសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រពន្ធ័មានការរីកលូតលាស់ ។ ប៉ុន្តែមកដល់ពេលនេះ ការសន្មតនេះពិតជាមិនបានកើតឡើងនោះឡើយ ។ ដូច្នេះការស្រាវជ្រាវនេះ ចង់អោយរដ្ឋាភិបាល បង្កើតនូវគោលនយោបាយ និងផ្តួចផ្តើមនូវដំណើរការជាច្រើនដើម្បីជំរុញសហគ្រាសក្រៅប្រពន្ធ័អោយឈានចូលទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រពន្ធ័កាន់តែច្រើនឡើង ។ សកម្មភាពនៃការលក់ដូរនៅតាមទីផ្សារ មានភាពក្រៅផ្លូវការច្រើន ដូច្នេះតម្រូវឱ្យរដ្ឋាភិបាល និងសង្គមស៊ីវិលយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងក្លាដើម្បីបង្កើនផលិតភាពរបស់សហគ្រាសទាំងនោះ និងលើកកំពស់សិទ្ធិរបស់អ្នកធ្វើការនៅក្នុងសហគ្រាសនោះ ដោយផ្អែកតាមសិទ្ធិកម្មករជាសកល ។

អនុសាសន៍សម្រាប់ការរៀបចំគោលនយោបាយ

តាមរយៈសេចក្តីសន្និដ្ឋាននៃការស្រាវជ្រាវនេះ និងយោងតាម ការស្រាវជ្រាវថ្មីៗដែលបានធ្វើឡើងដោយ អង្គការពលកម្ម អន្តរជាតិ (ILO) អំពីអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ និង សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រពន្ធ័ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដូច្នេះ ការស្រាវជ្រាវនេះសូមលើកជាអនុសាសន៍សម្រាប់រៀបចំគោលនយោបាយមួយចំនួនជូនទៅដល់រាជរដ្ឋាភិបាល និង សង្គមស៊ីវិល:

- លប់បំបាត់រាល់ច្បាប់ទាំងឡាយណាដែលធ្វើអោយការលក់ដូរខ្នាតតូចនៅផ្សារជាសកម្មភាពខុសច្បាប់
- បន្ថែមនៅបញ្ញត្តិនៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីសន្តិសុខសង្គមនិងការងារនៅកម្ពុជា ដោយការរាប់បញ្ចូល អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ និង អ្នកធ្វើការនៅក្រៅប្រពន្ធ័ផ្សេងទៀត
- ផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ អោយបានចូលរួម ក្នុងការកសាងផែនការអភិវឌ្ឍន៍ទីក្រុង និង ការគ្រប់គ្រងទីផ្សារ
- ជំរុញអោយមានតំណាងនៃអ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ និង អ្នកធ្វើការនៅក្រៅប្រពន្ធ័ផ្សេងទៀត នៅក្នុងសមាគមផ្សេងៗ
- បង្កើនជំនាញ និង ចំណេះដឹងរបស់អ្នកលក់ដូរខ្នាតតូចនៅទីផ្សារ និងផ្តល់លទ្ធភាពទទួលបានទុន សម្រាប់ពង្រីកមុខរបរ ដើម្បីបង្កើនផលិតភាព
- សូមអោយរដ្ឋាភិបាលបង្កលក្ខណៈងាយស្រួល ក្នុងការចុះបញ្ជីតាមផ្លូវច្បាប់ និង និងកាត់បន្ថយការចំណាយសម្រាប់បង្កើត និងដំណើរមុខជំនួញខ្នាតតូច

ឧបសម្ព័ន្ធ ១: សិក្ខាកាមអេឌីអាយ និងអ្នកបណ្តុះបណ្តាល

បញ្ជីឈ្មោះសិក្ខាកាម

ទឹម វណ្ណា	សមាគមអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស និងអប់រំសុខភាព
សែ សង	សមាគមកសិករសេរីវាង្គដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍
ម៉ែន រំដួល	អង្គការសកម្មភាពសំរាប់បឋមសិក្សានៅកម្ពុជា
ម៉ា ច័ន្ទសុភាព	អង្គការសកម្មភាពសំរាប់បឋមសិក្សានៅកម្ពុជា
ព្រហ្ម គីមឆេង	សមាគមកុមារីករាយ
សុងហេង ស៊ូឡាង	សមាគមគ្រួសារយើង
ជី គីមហ៊ាង	សមាគមគ្រួសារយើង
អ៊ិត ប៊ុនណា	អង្គការកុមារនៃក្តីសង្ឃឹម
ហុក ដួងច័យ	អង្គការប្រតិបត្តិការកុមារកម្ពុជា
តូច ធូ	អង្គការអូខិនដិន-កម្ពុជា
លឿម ស្រីលិស	មជ្ឈមណ្ឌលប្រជាពលរដ្ឋដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ និងសន្តិភាព
សុក សុភារី	អង្គការសង្គ្រោះសត្វព្រៃកម្ពុជា
មាស ចាន់ថន	អង្គការគណៈកម្មាធិការសំរបសំរួលអភិវឌ្ឍន៍ទីក្រុង

ក្រុមអេឌីអាយ

ហាក់ សុចន្ទី	គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា /គំរោងអេឌីអាយ
គង់ សៀកលី	គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា /គំរោងអេឌីអាយ
អឿ អ៊ីល	គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា /គំរោងអេឌីអាយ
ឈុំ ស៊ីរ៉ុម	គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា /គំរោងអេឌីអាយ
ឃួន ចន្ទ័ដូរេ	គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា /គំរោងអេឌីអាយ
ចន ម៉ាកខិនឡូ	គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា /គំរោងអេឌីអាយ

បញ្ជីឯកសារស្រាវជ្រាវកន្លងមករបស់គំរោងអេឌីអាយ

(www.ccc-cambodia-org)

- ការផ្តល់បណ្ណ័កម្មសិទ្ធដីធ្លី និងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ : ការសិក្សាលើសង្កាត់ពីរនៃខណ្ឌព្រៃនប់ ក្រុងព្រះសីហនុ: ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០០៧
- យល់ដឹងអំពីធនធានសង្គមក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងគ្រោះរាំងស្ងួត និងទឹកជំនន់ : ការសិក្សាទៅលើភូមិចំនួន ៥ ក្នុងតំបន់ ភូមិសាស្ត្រពីរផ្សេងគ្នា ក្នុងខេត្តកំពង់ធំ: ខែសីហា ឆ្នាំ ២០០៧
- ការវិវត្តន៏ទៅកាន់វ័យចាស់ជរា របស់ប្រជាពលរដ្ឋនៅក្នុងអតីតមូលដ្ឋាន ដ៏រឹងមាំមួយរបស់ខ្មែរក្រហម: ការស្រាវជ្រាវនៅក្នុងសង្កាត់ពីរ ក្នុងទីក្រុងប៉ៃលិន, ខែវិច្ឆិកា ២០០៦
- ការប្រឈមមុខ ក្នុងការរស់នៅរបស់ជនពិការ នៅតំបន់ជនបទ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា: ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ អំពីជនពិការដែលមានបញ្ហាបំលាស់ទីនៅក្នុងបរិបទសង្គម ស្រុកព្រៃវែង ខេត្តព្រៃវែង: ខែមីនា ២០០៦
- ឥទ្ធិពលនៃឧស្សាហកម្មកាត់ដេរ ទៅលើជីវភាពរស់នៅ នៅតំបន់ជនបទ: បទពិសោធន៏ដែលទទួលបាន ពីកម្មករកាត់ដេរ និងគ្រួសារនៅជនបទ ក្នុងខេត្តព្រៃវែង: ខែ ឧសភា ២០០៥
- អំពើហិង្សាក្នុងគ្រួសារនៅក្នុងតំបន់តាំងទីលំនៅថ្មីជាយដែន នៅប៉ោយប៉ែតដែលមានកំណើនមនុស្សយ៉ាង ឆាប់រហ័ស: ការស្រាវជ្រាវនៅក្នុងភូមិពីរ ក្នុងឃុំប៉ោយប៉ែត ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ: ខែឧសភា ២០០៥
- ការលើកំពស់ជនជាតិដើមភាគតិច ក្នុងការអោយពួគទទួលបាននូវការប្រើប្រាស់ធនធានធម្មជាតិ នៅឯភូមិ ភាគឦសាននៃប្រទេសកម្ពុជា: ខែធ្នូ ២០០៤
- ការឆ្លើយតបរបស់ជនជាតិដើមភាគតិច ទៅនឹងការថយចុះនៃធនធានធម្មជាតិ: ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនៅ ក្នុងភូមិពីររបស់ជនជាតិស្ទៀង នៅស្រុកស្នួល ខេត្តក្រចេះ: ខែធ្នូ ២០០៤
- ការប្រើប្រាស់គ្រឿងញៀនជាបញ្ហាសង្គម: ទស្សនៈរបស់ប្រជាជននៅក្នុងភូមិបី នៅជាយក្រុងបាត់ដំបង: ខែមេសា ២០០៤
- បទពិសេធន៏របស់ក្រុមប្រឹក្សាឃុំ ក្នុងការលើកកំពស់ការចូលរួមអភិបាលកិច្ចមូលដ្ឋាន: ការសិក្សាពីឃុំ ចំនួន៥:ខែមីនា ឆ្នាំ២០០៤
- ការចេញទៅប្រកបការងារនៅប្រទេសថៃ និងព្រំដែនកម្ពុជា-ថៃ និន្នាការនាពេលបច្ចុប្បន្ន នៅភូមិចំនួន៤ ក្នុងខេត្តបាត់ដំបង: ខែធ្នូ ២០០៣
- ផលប៉ះពាល់នៃឧស្សាហកម្មទេសចរណ៏ មកលើជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជន នៅខេត្តសៀមរាប តំបន់ឧទ្យានអង្គរ: ខែធ្នូ ២០០២
- ការសិក្សាខ្នាតតូច ស្តីពីការបែងចែកដីធ្លី នៅប្រទេសកម្ពុជា: ចំនុចសំខាន់៧ដែលទទួលបានពីករណីសិក្សាចំនួន៣: ខែវិច្ឆិកា ២០០១