ISSN 1560-9197

ពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក

ករណីសិក្សានៃម៉ាឃីនីងត្រី
ពីបឹងទន្លេសាបទៅក្រុងភ្នំពេញ

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៩

យឹម ជា និង Bruce McKenney

ឯកសារ
ពិភាក្សា
លេខ ២៩

CAMBODIA DEVELOPMENT RESOURCE INSTITUTE

ពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក

ករណីសិក្សានៃម៉ាឃីនីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅក្រុងភ្នំពេញ

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៩

យឹម ជា និង **Bruce McKenney**

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៣

Domestic Fish Trade: A Case Study of Fish Maketing from the Great Lake to Phnom Penh — Working Paper 29

December 2003

Yim Chea and Bruce McKenney

© រក្សាសិទ្ធិឆ្នាំ២០០៣ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

រក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង - គ្មានផ្នែកណាមួយនៃឯកសារនេះ ត្រូវបានចំលងទុក ឬផ្សព្វផ្សាយតាមទម្រង់ និងតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗ ដូចជា អេឡិចត្រូនិក យន្តកម្ម ថតចម្លង... ។ល។ ដោយគ្មានការអនុញ្ញាតជាលាយលក្ខណ៍អក្សរពីវិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជាឡើយ ។

ISSN 1560 9812

ពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក: ករណីសិក្សានៃម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅក្រុងភ្នំពេញ

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៩

ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៣

យឹម ជា និង Bruce McKenney

ទស្សនៈទាំងឡាយនៅក្នុងឯកសារនេះ គឺជាគំនិតផ្ទាល់របស់អ្នកនិពន្ធ ។ ទស្សនៈទាំងនោះ មិនមែនជាទស្សនៈរបស់វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជាទេ ។

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

ផ្ទះលេខ៥៦ ផ្លូវលេខ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា (ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា)

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

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

បកប្រែដោយ: អែម សូវ៉ានី

កែសម្រួល: យូ សិទ្ធីរិទ្ធ

បោះពុម្ពនៅប្រទេសកម្ពុជា ដោយរោងពុម្ពជប៉ុន ផ្ទះលេខ៧៤ ផ្លូវលេខ៩៩ សង្កាត់ផ្សារដើមថ្កូវ រាជធានីភ្នំពេញ

មាតិកា

សេចក្តីសង្ខេប ១

បញ្ជីអក្សរកាត់ ៣

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ ៥

ជំពូក ១. សេចក្តីផ្តើម ៧

១.១. កម្មវត្ថុនៃការសិក្សា ៨

១.២. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ ៨

ជំពូក ២. រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ និងប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មត្រី ១១

២.១. ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី១ ពីអ្នកនេសាទទៅពាណិជ្ជករ ១២

២.២. ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី២ ពីពាណិជ្ជករទៅអ្នកលក់រាយ តាមរយៈអ្នកបែងចែក ១៣

២.៣. ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី៣ ពីអ្នកលក់រាយទៅអតិថិជន ១៦

ជំពូក ៣. ចំណាយមាំឃីនិងត្រីសំខាន់ៗ និងឧបសគ្គ ១៩

៣.១. ការខូចខាត និងស្រកទំងន់ ២១

៣.២. ការកាន់កាប់ផ្តាច់មុខនៃមណ្ឌលបែងចែកត្រី ២៣

៣.៣. ប្រាក់កំរៃយកតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម ២៤

៣.៤. ចំណាយដឹកជញ្ជូន និងទឹកកក ២៥

៣.៥. ចំណាយហិរញ្ញប្បទាន ២៦

ជំពូក ៤. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍ ២៧

ឯកសារយោង ៣១

បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ វបសអ ៣៣

សេចក្តីសង្ខេប

ត្រីទឹកសាបដែលគេអាចចាប់បានជាង ៤០០.០០០តោនក្នុងមួយឆ្នាំៗ និងមានការបរិភោគយ៉ាងច្រើននៅក្នុងស្រុក គឺជាទំនិញលក់ដូរដ៏សំខាន់បំផុតមួយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ ត្រីស្រស់ និងត្រីកែច្នៃ មានធ្វើពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដោយពាណិជ្ជកម្មភាគច្រើនមានប្រភពចេញពីបឹងទន្លេសាប ។ ម៉ាឃីទីងត្រី មានបញ្ហាប្រឈម និងដំណាក់កាលជាច្រើន រួមទាំងការស្តុកទុក, ការលើកដាក់រៀបចំ, ការប្រមូលទុកឱ្យបានច្រើនគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ដឹកជញ្ជូន, ការដឹកជញ្ជូន, ការចរចាលក់, និងការរក្សាគុណភាពជាដើម ។ អប្រសិទ្ធិភាពខាងម៉ាឃីទីងធ្វើឱ្យចំណាយកើនឡើង ដែលអាចប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមានដល់ចំណូលរបស់អ្នកលក់ត្រី និងអ្នកនេសាទ ព្រមទាំងអ្នកផ្សេងទៀតដែលប្រកបការងារក្នុងវិស័យនេះ ។

ដើម្បីវាយតំលៃពីលក្ខខណ្ឌបច្ចុប្បន្ននៃការលក់ដូរត្រីទឹកសាប ការសិក្សានេះបានពិនិត្យពីពាណិជ្ជកម្មត្រីចាប់តាំងពីកន្លែងឡើងត្រីសំខាន់ៗពីរកន្លែងនៅបឹងទន្លេសាប រហូតដល់ទីផ្សារលក់រាយនៅក្រុងភ្នំពេញ ដែលជាផ្លូវពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុកធំជាងគេបំផុត ។ ការស្រាវជ្រាវនេះផ្អែកលើប្រហែល ៦០បទសំភាសន៍ពាក់កណ្តាលរៀបរយ ធ្វើជាមួយអ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកបែងចែក ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក អ្នកលក់រាយ និងមន្ត្រីរាជការ ។ លើសពីនេះទៀត មានការធ្វើដំណើរ "តាមរថយន្តដឹកត្រី" ពីរលើក ចាប់ពីកន្លែងឡើងត្រីរហូតដល់មណ្ឌលបែងចែក ដើម្បីសង្កេតផ្ទាល់ពីលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម និងផ្ទៀងផ្ទាត់លើពត៌មានប្រមូលបាននៅក្នុងបទសំភាសន៍ ។

ម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ មានការលក់ដូរបីដំណាក់ គឺការលក់ពីអ្នកនេសាទទៅពាណិជ្ជករ ការលក់ពីពាណិជ្ជករទៅអ្នកលក់រាយតាមរយៈអ្នកបែងចែក និងការលក់ពីអ្នកលក់រាយទៅឱ្យអតិថិជន ។ អ្នកបែងចែកដើរតួនាទីចំបងនៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារដោយផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រី ។ ពួកគេផ្តល់ទុនទៅឱ្យពាណិជ្ជករដើម្បីជួយទ្រទ្រង់ដល់ការទិញត្រី និងសកម្មភាពជំនួញផ្សេងៗ ហើយពាណិជ្ជករឱ្យអ្នកនេសាទខ្ចីបន្ត សំរាប់ទិញឧបករណ៍នេសាទ និងដោះស្រាយចំណាយផ្សេងៗ ។ កំចីទាំងនេះមានលក្ខខណ្ឌថា អ្នកនេសាទត្រូវលក់ផលត្រីចាប់បានទាំងអស់ទៅឱ្យពាណិជ្ជករ (ម្ចាស់ឥណទាន) ហើយពាណិជ្ជករត្រូវលក់ត្រីទិញបានទាំងអស់ទៅឱ្យអ្នកបែងចែក (ម្ចាស់ឥណទាន)របស់ខ្លួន និងបង់ "កំរៃជើងសារ" ឱ្យទៅអ្នកបែងចែកដែលតាមធម្មតាមានចំនួន ប្រហែល ៦-៨%នៃចំណូលលក់សរុប ។ ទំនាក់ទំនងចងគ្នាជាប់បែបនេះ ឃើញមានជាទូទៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ ដោយអ្នកនេសាទភាគច្រើនជំពាក់បំណុលពាណិជ្ជករ ហើយពាណិជ្ជករភាគច្រើនជំពាក់បំណុលអ្នកបែងចែកត្រី ។

រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ជួយឱ្យមានស្ថិរភាពដល់ការផ្គត់ផ្គង់ត្រីសំរាប់ពាណិជ្ជកម្ម ប៉ុន្តែបញ្ហាពឹងផ្អែកលើឥណទាន បានធ្វើឱ្យអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករ (ក្នុងកំរិតស្រាលជាង) មានការចាញ់ប្រៀប ។ អ្នកនេសាទមានជំហរខ្សោយ ក្នុងការចរចាលក់ផលត្រីដែលខ្លួនចាប់បាន ។ ពួកគេត្រូវតែលក់ឱ្យពាណិជ្ជករដែលខ្លួនជំពាក់បំណុល ។ បញ្ហាមួយទៀត គឺកង្វះតំលាភាពអំពីបន្ទុកចំណាយឥណទាន ។ ដោយសារការប្រាក់លើកំចីបានដាក់បង្កប់នៅក្នុងថ្លៃ (កំរិតទាប) ទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ ឬក៏ជាចំណែកមួយនៃ "កំរៃជើងសារ" បង់ទៅឱ្យអ្នកបែងចែកលើរាល់ការលក់ត្រី ដូច្នេះបន្ទុកចំណាយពិតលើហិរញ្ញប្បទាននៅតែមិនច្បាស់

លាស់ ។ តាមមើលប្រហែលអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់ (គឺអ្នកបែងចែក និងពាណិជ្ជករ) ឆ្លៀតយកចំណេញពីកង្វះតំលាភាពនេះ ដើម្បីបង្កើនចំណូលពីកំចីរបស់ពួកគេ ។

ពាណិជ្ជកម្មត្រីក៏ត្រូវប៉ះពាល់ដោយកត្តារាំងស្ទះជាច្រើនដែរ ។ ពាណិជ្ជករ និងអ្នកបែងចែករិះគន់ពីការបង់ប្រាក់កំរៃនៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទថា មានកំរិតខ្ពស់ពេកបើធៀបនឹងសេវាដែលផ្តល់ឱ្យមិនគ្រប់គ្រាន់ ។ ប៉ុន្តែដោយសារផ្លូវពាណិជ្ជកម្មសំខាន់និមួយៗ មានមណ្ឌលមួយសំរាប់បំរើឱ្យទីក្រុងភ្នំពេញ ដូច្នេះពួកគេគ្មានទីកន្លែង (ស្របច្បាប់) ណាផ្សេងដើម្បីធ្វើប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មត្រីឡើយ ។ ពាណិជ្ជករខ្លះត្អូញត្អែរពីការត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការនៅតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម ។ ការខូចខាត និងស្រកទំងន់ត្រី ជាការខាតបង់មួយធំគួរកត់សំគាល់ដល់ ១០-១៥% នៃទំងន់ដឹកជញ្ជូន (ឬប្រហែល ៥៥ដុល្លារ/តោន) ។ ការបាត់បង់តំលៃនេះកាន់តែធ្ងន់ធ្ងរថែមទៀត ដោយសារការអនុវត្តន៍ដាក់តាំងត្រីលក់គ្មានដាក់ទឹកកកនៅទីផ្សារ ។ អ្នកលក់រាយយកទឹកកកចេញ ពីព្រោះអ្នកទិញជាទូទៅតែងមានគំនិតថា បើមានទឹកកកគឺត្រីមិនស្រស់ល្អទេ ។ សរុបមក កត្តារាំងស្ទះទាំងនេះធ្វើឱ្យមានចំណាយម៉ាឃីទីងជាមធ្យមប្រហែល ៣០៨ដុល្លារ/តោន ពីបឹងទន្លេសាបទៅទីផ្សារលក់រាយទៅដល់ភ្នំពេញ ។ ជាលទ្ធផល កំរិតចំណេញនៃម៉ាឃីធីងសរុប គឺប្រហែល ៦៥-៧៥% នៃថ្លៃត្រីលក់រាយ ឯអ្នកនេសាទទទួលបានតែ ២៥-៣៥% ប៉ុណ្ណោះ ។

ដើម្បីកែលំអជីវភាពអ្នកនេសាទតាមរយៈការបង្កើនចំណូលពីការចាប់ត្រី ត្រូវអនុវត្តវិធានការមួយចំនួន ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយម៉ាឃីទីង និងអប្រសិទ្ធិភាពផ្សេងៗ ។ ជាចុងក្រោយ របាយការណ៍នេះមានផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួនសំរាប់ពិចារណា ។

១) បញ្ចូលការប្រកួតប្រជែងទៅក្នុងសេវាកម្មបែងចែកត្រី ដោយផ្តល់អាជ្ញាប័ណ្ណថែមទៀតឱ្យបើកមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ ។

២) ធ្វើយុទ្ធនាការផ្លាស់ប្តូរគំនិតរបស់អ្នកទិញត្រីបរិភោគ អំពីការប្រើប្រាស់ទឹកកក និងភាពស្រស់នៃត្រីទឹកសាបនៅទីផ្សារលក់រាយ ។

៣) ធ្វើការស្រាវជ្រាវបច្ចេកទេសថែមទៀតពីបញ្ហាខូចគុណភាពត្រី នៅក្នុងប្រព័ន្ធម៉ាឃីទីងត្រី ពីកន្លែងនេសាទត្រីរហូតដល់មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ ។

៤) កំណត់ពីភាពស្របច្បាប់នៃការបង់ប្រាក់កំរៃបច្ចុប្បន្ននៅតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក និងលុបបំបាត់ការបង់ប្រាក់កំរៃណាដែលគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ច្បាស់លាស់ ។

៥) ធ្វើការស្រាវជ្រាវបន្ថែមលើតួនាទីនៃប្រព័ន្ធផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន/ឥណទានក្រៅផ្លូវការនៅក្នុងវិស័យជលផល ។

បញ្ជីអក្សរកាត់

AFTA	ASEAN Free Trade Agreement / កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន
ASEAN អាស៊ាន	Association of South East Asian Nations/ សមាគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអគ្នេយ៍
CDRI / វបសអ	Cambodia Development Resource Institute / វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
DANIDA	Danish International Development Agency / ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិដាណឺម៉ាក
WTO	World Trade Organisation / អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក
គ.ក	គីឡូក្រាម

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមសំដែងសេចក្តីដឹងគុណដល់បុគ្គលជាច្រើន រួមមាន អ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកបែងចែក អ្នកលក់រាយ ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ មន្ត្រីនាយកដ្ឋានជលផល សាលាក្រុងភ្នំពេញ និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ រាជធានីភ្នំពេញ ចំពោះការយល់ព្រមផ្តល់បទសំភាសន៏ និងការផ្តល់ពត៌មានលំអិតពីសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម និងបញ្ហាខាងច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិផ្សេងៗ ។ បើសិនគ្មានការរួមចំណែករបស់បុគ្គលទាំងនេះទេ ការសិក្សានេះក៏មិនអាចដំណើរការបានដែរ ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ លោក ព្រំ តុលា ជាសហសេវិក និងជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៃកម្មវិធីបរិស្ថាន និងធនធានធម្មជាតិនៅ វបសអ ចំពោះជំនួយទ្រទ្រង់ក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ និងការចុះស្រាវជ្រាវ ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ DANIDA ចំពោះការឧបត្ថម្ភថវិកាដល់កម្មវិធីបរិស្ថាន និងធនធានធម្មជាតិនៅ វបសអ ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងច្រើន ដល់បណ្ឌិត K.A.S Murshid នាយកស្រាវជ្រាវ និងលោកស្រី Eva Mysliwiec នាយិកា វបសអ ចំពោះការជួយផ្តល់មតិយោបល់ និងការគាំទ្រដ៏មានតំលៃ ។

ភ្នំពេញ, ខែ វិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០០៣

Bruce McKenney និង យឹម ជា

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

ជំពូក ១

សេចក្តីផ្តើម

ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ ប្រទេសកម្ពុជាបានឈានទៅមុខគួរឱ្យកត់សំគាល់ក្នុងការបង្កើនកំរិតសមាហរណកម្មរបស់ខ្លួនទៅក្នុងទីផ្សារក្នុងតំបន់ និងអន្តរជាតិ ហើយសំខាន់បំផុតគឺតាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន (AFTA) និងការចូលជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) ។ ស្របគ្នាជាមួយដំណើរការនេះ គោលនយោបាយអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច បានផ្តោតកាន់តែខ្លាំងលើការកែលំអលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម និងបរិយាកាសវិនិយោគ ។ ជាមូលដ្ឋាននៃវិធានការនេះ ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មកំពុងលើកកំពស់យុទ្ធសាស្ត្រ "ពាណិជ្ជកម្មអំណោយផលដល់អ្នកក្រ" សំដៅនាំយកឱកាសល្អៗខាងពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញទៅដល់អ្នកក្រីក្រនៅជនបទ ។ ដើម្បីឱ្យកិច្ចប្រឹងប្រែងនេះទទួលបានជោគជ័យ សមាហរណកម្មទីផ្សារក្នុងស្រុក និងប្រសិទ្ធិភាពខាងពាណិជ្ជកម្ម ចាំបាច់ត្រូវកែលំអថែមទៀត ជាពិសេសនៅក្នុងតំបន់ជនបទ និងចេញពីតំបន់ជនបទ ។

ត្រីទឹកសាបជាមុខទំនិញកម្ពុជាមួយមានការលក់ដូរមមាញឹកបំផុតគឺ លក់រស់ក្នុងធុង លក់ស្រស់ដោយដាក់ទឹកកក និងលក់ជាផលិតផលកែច្នៃច្រើនប្រភេទ ។ ចេញពីបឹងទន្លេសាបដែលមានផលត្រីចាប់បានក្នុងមួយឆ្នាំៗជាង ២00.000តោនត្រីបានបញ្ជូនទៅលក់ពាសពេញប្រទេស ក្នុងនេះផ្លូវពាណិជ្ជកម្មក្នុងស្រុកដែលធំបំផុតគឺផ្លូវទៅកាន់ក្រុងភ្នំពេញ (Van Zalinge *et al* 2000) ។ ក្នុងម៉ាឃីទីងត្រី មានបញ្ហាប្រឈម និងដំណាក់កាលជាច្រើនរួមទាំងការស្តុកទុក ការលើកដាក់រៀបចំ ការប្រមូលទុកឱ្យបានច្រើនគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ដឹកជញ្ជូន ការដឹកជញ្ជូន ការចរចាលក់ និងការរក្សាគុណភាពជាដើម ។ អប្រសិទ្ធិភាពក្នុងការងារទាំងនេះធ្វើឱ្យចំណាយកើនឡើង ដែលអាចប៉ះពាល់អវិជ្ជមានដល់ចំណូលរបស់អ្នកលក់ត្រី និងអ្នកនេសាទ ព្រមទាំងអ្នកផ្សេងទៀតដែលប្រកបការងារក្នុងវិស័យនេះ ។ នៅពេលចំណាយម៉ាឃីទីងកើនឡើង អ្នកលក់ត្រីអាចត្រូវផ្ទេរបន្ទុកចំណាយនេះមួយចំនួន ទៅអ្នកផ្សេងទៀតនៅក្នុងបណ្តាញម៉ាឃីទីង (រួមទាំងអ្នកនេសាទ តាមការបន្ទាបថ្លៃទិញត្រីចូល) ។ ផ្ទុយទៅវិញ នៅពេលប្រសិទ្ធិភាព និងលក្ខខណ្ឌម៉ាឃីទីងបានប្រសើរឡើង អ្នកលក់ត្រី អ្នកនេសាទ និងអ្នកផ្សេងទៀតនៅក្នុងវិស័យនេះ អាចទទួលបានផលចំណេញពីការកាត់បន្ថយបន្ទុកចំណាយ ។

ដើម្បីជួយបង្កើនការយល់ដឹងពីប្រសិទ្ធិភាព និងចំណាយម៉ាឃីទីង, ការសិក្សានេះពិនិត្យលើពាណិជ្ជកម្មត្រី ចាប់តាំងពីកន្លែងឡើងត្រីចំបងៗពីរនៅបឹងទន្លេសាប រហូតដល់ទីផ្សារលក់រាយនៅភ្នំពេញ ។ ថ្វីបើផ្លូវពាណិជ្ជកម្មនេះគ្រាន់តែជាផ្លូវមួយក្នុងចំណោមផ្លូវជាច្រើនដែលត្រីត្រូវបានធ្វើម៉ាឃីទីងនៅកម្ពុជាក្តី ប៉ុន្តែ វាជាផ្លូវដ៏សំខាន់ជាងគេបំផុត ។ បរិមាណត្រីដ៏ច្រើនបានធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមផ្លូវខាងលើជារៀងរាល់ឆ្នាំ ។ ឯកសារនេះសិក្សាពីបញ្ហាម៉ាឃីទីងមួយចំនួន រួមទាំង រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារសំរាប់ពាណិជ្ជកម្ម តួនាទីហិរញ្ញប្បទាននិងឥណទាន ព្រមទាំងប្រតិបត្តិការ ឧបសគ្គចំបងៗ នៃម៉ាឃីទីងត្រី ។ ពត៌មាន និងទិន្នន័យនានាប្រមូលបានពីជិត ៦0បទសំភាសន៍ពាក់កណ្តាលរៀបរយធ្វើជាមួយអ្នកនេសាទ, ពាណិជ្ជករ អ្នកបែងចែក ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក អ្នកលក់រាយ និងមន្ត្រីរាជការ ។ លើសពីនេះទៀតអ្នកស្រាវជ្រាវបានធ្វើដំណើរ "តាមរថយន្តដឹកត្រី" ពីរលើកចាប់ពីកន្លែងឡើងត្រីរហូតដល់មណ្ឌលបែងចែក ដើម្បីសង្កេតផ្ទាល់ពីលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម និងផ្ទៀងផ្ទាត់ទៅលើពត៌មានដែលប្រមូលបាននៅក្នុងបទសំភាសន៍ ។

អ្នកលក់រាយកំពុងបង់ប្រាក់ទិញត្រីឱ្យពាណិជ្ជករ នៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ

១.១. កម្មវត្ថុនៃការសិក្សា

កម្មវត្ថុនៃការសិក្សានេះរួមមាន ការស្វែងយល់ពីការរាំងស្ទះ ចំណាយប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម និងកិច្ចអន្តរាគមន៍ទៅលើម៉ាឃីទីងនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ ការគណនាពីចំណាយលើការរាំងស្ទះទាំងនេះ និងការផ្តល់អនុសាសន៍ខាងគោលនយោបាយដែលគាំទ្រដល់គោលដៅរបស់រដ្ឋាភិបាល ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធិភាព ពាណិជ្ជកម្ម និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ។ ការស្រាវជ្រាវនេះបានធ្វើឡើងដើម្បីបំពេញបន្ថែមលើកិច្ចប្រឹងប្រែងដ៏ធំមួយ ដើម្បីពិនិត្យពីលក្ខខណ្ឌទីផ្សារសំរាប់ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ (Yim and McKenney 2003) ។ ក្នុងគំនិតនេះការសិក្សានឹង:

អធិប្បាយពីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រី ពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ (តាមផ្លូវជាតិលេខ៥) រួមទាំងប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មសំខាន់ៗ បញ្ហាស្តុកនិងម៉ាឃីទីងត្រី ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់/បទប្បញ្ញត្តិនិងតួនាទីឥណទាន (ជំពូកទី២) ។

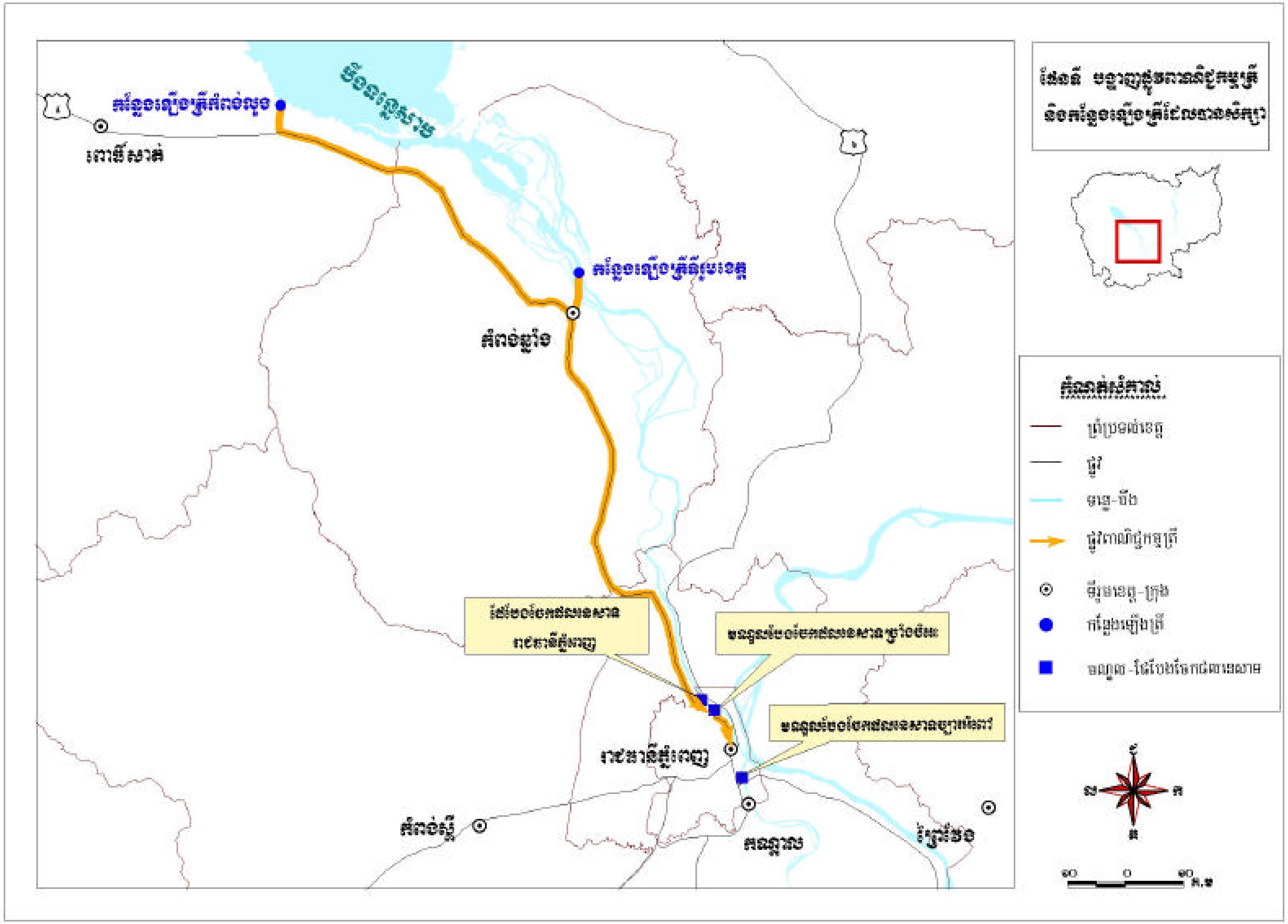
វាយតំលៃពីបញ្ហាប្រឈមចំបងៗចំពោះពាណិជ្ជកម្មត្រីតាមច្រកក្នុងស្រុកនេះ និងគណនាពីបន្ទុកចំណាយប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម ។ ប៉ាន់ប្រមាណចំណាយ ប្រាក់កំរៃ ចំណេញ និងកំរិតចំណេញម៉ាឃីទីង (ជំពូកទី ៣) ។

ផ្តល់អនុសាសន៍ខាងគោលនយោបាយ សំដៅកែលំអលក្ខខណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្មត្រី (ជំពូក ៤) ។

១.២. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវសំរាប់ការសិក្សានេះបានផ្តោតលើសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញតាមផ្លូវជាតិលេខ ៥ ដែលជាផ្លូវពាណិជ្ជកម្មដ៏ចំបងមួយ ។ ដោយប្រើបញ្ជីសំនួរបានរៀបចំរួច វបសអ បានធ្វើជិត ៦០បទសំភាសន៍ពាក់កណ្តាលរៀបរយជាមួយអ្នកនេសាទ(២៩នាក់) ពាណិជ្ជករ(១១នាក់) អ្នកបែងចែក(៧នាក់) ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែកម្នាក់ អ្នកលក់រាយ (១១នាក់) និងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល(២នាក់) នៅរវាងខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០២ និងសីហា ឆ្នាំ២០០៣ ។ អ្នកនេសាទនិងពាណិជ្ជករទាំងអស់ ត្រូវបានសំភាសនៅខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០២ នៅកន្លែងឡើងត្រីពីរនៅបឹងទន្លេសាបគឺ កំពង់លួង នៅខេត្តពោធិសាត់ និងទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង (ក្រាហ្វិក ១.១) ។ អ្នកបែងចែក ៧នាក់ ជ្រើសរើសតាមវិធីចៃដន្យពីក្នុងចំណោម១៩នាក់ និងម្ចាស់មណ្ឌលផងដែរ ត្រូវបានធ្វើសំភាសន៍នៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ ដែលជាមណ្ឌលធំជាងគេបំរើឱ្យទីក្រុងភ្នំពេញ ។ អ្នកលក់រាយ ១១នាក់ ជ្រើសពីក្នុងចំនោម ៦០នាក់ នៅផ្សារអូឬស្សី និងផ្សារធំថ្មី ក៏ត្រូវបានសំភាសន៍ផងដែរ ។ បទសំភាសន៍ផ្តោតលើការរក ឱ្យឃើញ និងការវាយតំលៃពីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ សំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រី ចំណាយនិងបញ្ហាប្រឈមខាងម៉ាឃីទីង បទប្បញ្ញត្តិបង្កការរាំងស្ទះ និងបញ្ហាឥណទាន ។ ដោយទទួលស្គាល់ថា ថ្លៃត្រីប្រែប្រួលខ្លាំងណាស់ ដូច្នេះបទសំភាសន៍នេះពុំមានបំនងប្រមូលពត៌មានពីថ្លៃត្រី និងប៉ាន់ស្មានកំរិតចំណេញម៉ាឃីទីងទេ ។

ក្រាហ្វិក ១.១ ផែនទីផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម និងកន្លែងឡើងត្រី ដែលបានសិក្សា



ដើម្បីបានឃើញ "រូបភាព" នៃកំរិតចំណេញម៉ាឃីទីងពិត (និងផ្ទៀងផ្ទាត់ពត៌មានបានពីបទសំភាសន៍) មានការធ្វើដំណើរ "តាមរថយន្តដឹកត្រី" ពីរលើកនៅថ្ងៃទី១២-១៣ និង ២៨-២៩ ធ្នូ ២០០២ ។ អ្នកស្រាវជ្រាវបានរួមដំណើរ ជាមួយរថយន្តដឹកត្រី និងពាណិជ្ជករ ពីកន្លែងឡើងត្រីនៅកំពង់លួងខេត្តពោធិសាត់ រហូតដល់មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះនៅភ្នំពេញ ។ បន្ទាប់មក អ្នកស្រាវជ្រាវបានធ្វើដំណើរពីមណ្ឌលបែងចែកទៅដល់ទីផ្សារលក់រាយ ដើម្បីស្រង់ពត៌មានពីថ្លៃត្រី តាមប្រភេទត្រីជ្រើសរើសមួយចំនួន ។ បន្ថែមលើពត៌មានអំពីកំរិតចំណេញម៉ាឃីទីង, ដំណើរតាមរថយន្តដឹកត្រីទាំងនេះ បានជួយកែលំអគុណភាពទិន្នន័យតាមរយៈការបង្កើនទំនុកចិត្តរវាងពាណិជ្ជករ និងអ្នកស្រាវជ្រាវ ដោយអនុញ្ញាតឱ្យសង្កេតឃើញផ្ទាល់ពីលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម, កត់ត្រាបន្ថែម និងផ្ទៀងផ្ទាត់លើ ចំណាយការបង់ប្រាក់នានា និងពត៌មានផ្សេងទៀត ។

គួរកត់សំគាល់ផងដែរពីចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួន ។ ទីមួយៈ ការសិក្សានេះគ្របដណ្តប់តែលើពាណិជ្ជកម្មត្រីស្រស់ឆ្លងកាត់តាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្មសំខាន់តែមួយផ្លូវពីបឹងទន្លេសាបទៅទីក្រុងភ្នំពេញ ។ ពាណិជ្ជកម្មផលនេសាទផ្សេងទៀត (ត្រីកែច្នៃ និងត្រីទឹកប្រៃ) មកពីកន្លែងឡើងត្រី និងកន្លែងនេសាទសំខាន់ៗឯទៀត (បឹងទន្លេសាប និងកន្លែងផ្សេង) និង/ឬ ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មផ្សេងទៀត (ពីបឹងទន្លេសាប តាមទូក តាមដងទន្លេមេគង្គ) មិនបានលើកមកសិក្សាទេ ។ ធនធានមានកំរិតពុំអនុញ្ញាតឱ្យមានការសិក្សាធំទូលាយជាងនេះទេ ។

ឧបសគ្គខាងធនធាននេះក៏មិនអនុញ្ញាតឱ្យមានសិក្សាលំអិតលើកំរិតចំណេញម៉ាឃីទីងដែរ ។ ដូចបានកត់សំគាល់នៅខាងលើ ការធ្វើដំណើរ "តាមរថយន្តដឹកត្រី" គ្រាន់តែផ្តល់ "រូបភាព" ខ្លះនៃសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងរដូវនេសាទ ដោយផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យធ្វើការវាយតំលៃពីចំណាយម៉ាឃីទីងលើត្រីជ្រើសរើសបីប្រភេទក្នុងថ្ងៃជាក់លាក់មួយ ពីកន្លែងឡើងត្រីរហូតដល់អ្នកប្រើប្រាស់នៅទីក្រុងភ្នំពេញ ។ ថ្វីបើកំរិតចំណូលទាំងនេះ បានបង្ហាញពីចំណូលសុទ្ធរបស់តួអង្គនានាក្នុងខ្សែរយៈម៉ាឃីទីង ប៉ុន្តែចំណូលនេះវា ឡើងចុះយ៉ាងច្រើនតាមពេលខុសៗគ្នាក្នុងឆ្នាំនិមួយៗ ។ ប៉ុន្តែគួរបញ្ជាក់ជាសំខាន់ថា ចំណាយម៉ាឃីទីង (ដឹកជញ្ជូន ទឹកកក កំលាំងពលកម្ម ប្រាក់កំរៃ...) ប្រែប្រួលតិចជាង ហើយការវិភាគលើចំណាយទាំងនេះ គឺជាចំណុចសំខាន់សំរាប់កែលំអលក្ខខណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ។

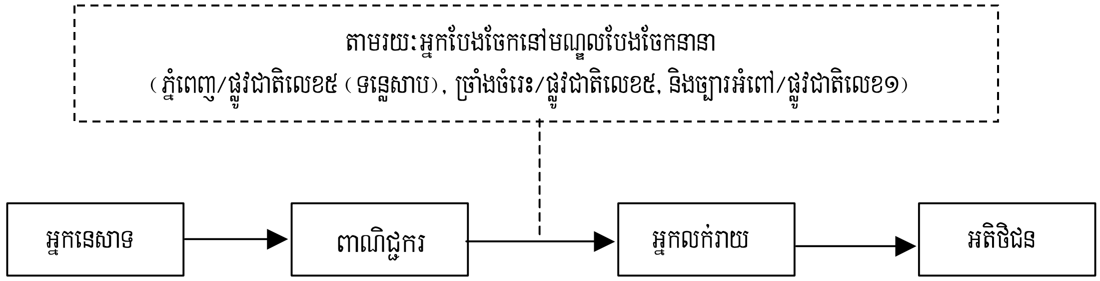
ជំពូក ២

រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ និងប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មត្រី

នៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ត្រីភាគច្រើនបានលក់ចេញពីកន្លែងឡើងត្រីនៅតាមភូមិបណ្តែតទឹក ឬកន្លែងផែនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាប និងតាមដងទន្លេសាប ។ ត្រីត្រូវបានលក់រស់ដោយដាក់ក្នុងធុងដែកមានទឹក លក់ស្រស់ដាក់ក្នុងទឹកកក និងលក់ជាផលិតផលកែច្នៃច្រើនប្រភេទ ។ ចំពោះពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុកភាគច្រើន អ្នកលក់រាយទិញត្រីពីពាណិជ្ជករ ឬទៅទិញដោយផ្ទាល់នៅកន្លែងឡើងត្រីពីអ្នកនេសាទ ។ ប៉ុន្តែមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទដើរតួនាទីដ៏សំខាន់ក្នុងពាណិជ្ជកម្មផ្គត់ផ្គង់ត្រីទៅទីក្រុង ជាពិសេសនៅបាត់ដំបង និងភ្នំពេញ ។ ចំពោះពាណិជ្ជកម្មត្រីនៅក្រុងភ្នំពេញ មានបទបញ្ជារបស់សាលាក្រុងភ្នំពេញ តំរូវឱ្យរថយន្តដឹកត្រីឈប់និងលក់ត្រីនៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទមានអាជ្ញាប័ណ្ណ ចំងាយពីរបីគីឡូម៉ែត្រខាងក្រៅក្រុងភ្នំពេញ ដើម្បីកាត់បន្ថយការស្ទះចរាចរ ។

ជំពូកនេះពិនិត្យពីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មផ្គត់ផ្គង់ត្រីទៅទីក្រុងភ្នំពេញ ចាប់តាំងពីកន្លែងឡើងត្រីពីរកន្លែងនៅបឹងទន្លេសាបគឺ កំពង់លួងនៅខេត្តពោធិសាត់ និងទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង ដោយផ្តោតលើអ្នកចូលរួម និងប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មសំខាន់ៗ សេវាកម្ម និងពត៌មានទីផ្សារ ព្រមទាំងតួនាទីនៃហិរញ្ញប្បទាន និងឥណទាន ។ ដូចមានបង្ហាញក្នុងក្រាហ្វិក២.១ ខ្សែសង្វាក់សំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មត្រី ជាទូទៅទាក់ទងទៅនឹងការលក់ត្រីពីអ្នកនេសាទ ទៅដល់ពាណិជ្ជករ (ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី១), ពីពាណិជ្ជករទៅអ្នកលក់រាយតាមរយៈអ្នកបែងចែក (ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី២) និងពីអ្នកលក់រាយទៅអតិថិជន (ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី៣) ។ ប្រតិបត្តិការនិមួយៗដូចខាងលើត្រូវបានវាយតំលៃ លំអិតនៅខាងក្រោម ។

ក្រាហ្វិក ២.១. ខ្សែសង្វាក់ទីផ្សារសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មៈ ពីបឹងទន្លេសាប ទៅភ្នំពេញ



២.១. ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី១ ពីអ្នកនេសាទទៅពាណិជ្ជករ

ក្នុងពេញមួយឆ្នាំៗ មានពាណិជ្ជកររាប់រយនាក់ទិញត្រីពីអ្នកនេសាទរាប់ពាន់នាក់នៅកន្លែងឡើងត្រីកំពង់លួង និងទីរួម ខេត្តកំពង់ឆ្នាំង ។ ថ្វីបើសកម្មភាពលក់ត្រីទទួលរងឥទ្ធិពលអំពីបរិមាណត្រីចាប់បាន (រយៈពេលត្រីសំបូរ និងមិនសំបូរ) តាមពេលខុសៗគ្នាក្នុងមួយឆ្នាំៗក្តី ប៉ុន្តែអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជកររាយការណ៍ថា បទបញ្ញាបិទរដូវនេសាទមានឥទ្ធិពលតិចតួចលើពាណិជ្ជកម្មត្រី ដោយសារកង្វះវិធានការពង្រឹងការអនុវត្តន៏ច្បាប់[១] ។ អ្នកនេសាទដែលបានឆ្លើយនឹងសំភាសន៏ បានចេញទៅចាប់ត្រីប្រហែល ២០០-២៥០ថ្ងៃ/ឆ្នាំ ហើយពាណិជ្ជកររាយការណ៍ថាបានជួញដូរត្រីស្ទើរតែរាល់ថ្ងៃ ។ មិនឃើញមានតួនាទីខុសប្លែកគ្នាតាមភេទទេ: ទាំងបុរស និងស្ត្រី មានប្រកបរបរជាអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករ ហើយជារឿយៗក្នុងលក្ខណៈជាអង្គភាពគ្រួសារដែលមានប្តី ប្រពន្ធ កូន និងសាច់ញាតិ ។

អ្នកនេសាទកំពុងដោះមងនៅទន្លេសាប ខេត្តកំពង់ឆ្នាំង

ពាណិជ្ជករជាតួយ៉ាងម្នាក់ ទិញត្រីជាទៀងទាត់ពីអ្នកនេសាទប្រហែលពី ៣០-៧០នាក់ ។ ដោយប្រើទូក ធុងជ័រ និងទឹកកក ពាណិជ្ជករអាចប្រមូលត្រីអស់ពេលច្រើនថ្ងៃ ទើបបានច្រើនគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ដឹកចេញទៅកាន់មណ្ឌលបែងចែក ។ នៅរដូវមិនសំបូរត្រី បើសិនពាណិជ្ជករត្រូវការដឹកត្រីចេញ ប៉ុន្តែមិនទាន់មានត្រីផ្ទុកបានពេញមួយរថយន្ត ពួកគេអាចជួលរថយន្តដឹកត្រីរួមគ្នា ។ ពាណិជ្ជករភាគច្រើនដឹកត្រីនៅពេលយប់ ដើម្បីអាចមកដល់មណ្ឌលបែងចែកត្រីទីក្រុងភ្នំពេញនៅទៀបភ្លឺ (ប្រហែលម៉ោង ២ព្រឹក) ដែលជាកន្លែងគេអាចរើត្រីលក់បន្តឱ្យអ្នកលក់រាយដែលយកវាទៅលក់នៅផ្សារឱ្យអតិថិជននៅពេលព្រឹក ។ មានពាណិជ្ជករមួយចំនួនតូចដែរដែលយកត្រីមកមណ្ឌលបែងចែកនៅពេលរសៀល ។

ថ្វីត្បិតការលក់ត្រីពីអ្នកនេសាទទៅពាណិជ្ជករធ្វើតាមការចរចាថ្លៃក្តី ក៏អ្នកនេសាទច្រើនតែត្រូវចាញ់ប្រៀប ដោយសារការពឹងផ្អែកលើឥណទាន និងគ្មានពត៌មានទីផ្សារគ្រប់គ្រាន់ ។ អ្នកនេសាទភាគច្រើនជំពាក់បំណុលពាណិជ្ជករ ។ អ្នកនេសាទខ្ចីពីពាណិជ្ជករ (ហើយពាណិជ្ជករខ្លួនឯងជារឿយៗខ្ចីប្រាក់ពីអ្នកបែងចែក) ដើម្បីទិញទូក និងឧបករណ៏នេសាទ ទិញប្រេងឥន្ធនៈ ឬដោះស្រាយចំណាយនៅពេលមានជំងឺធ្ងន់បណ្តាលឱ្យបាត់បង់ចំណូល និង/ឬចំណាយព្យាបាល ។ ពាណិជ្ជករមិនយកការប្រាក់ពី

[១] ច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងវិស័យជលផលឆ្នាំ១៩៨៧ (លេខ ៣៣ ក្រ ច) កំណត់រដូវបិទនេសាទរយៈពេល៤ខែ ដើម្បីឱ្យត្រីពង កូន និងធំលូតលាស់ ។ រដូវបិទនេសាទគឺចាប់ពីថ្ងៃទី០១ មិថុនា ដល់ ៣០ កញ្ញា នៅភាគខាងជើងទីក្រុងភ្នំពេញ និងពីថ្ងៃទី០១ កក្កដា ដល់ ៣១ តុលា នៅភាគខាងត្បូងទីក្រុងភ្នំពេញ ។ រដូវសំបូរត្រីស្ថិតក្នុងចន្លោះខែវិច្ឆិកា និងមិថុនា ទៅតាមកន្លែងខុសៗគ្នា ។

អ្នកនេសាទទេ ប៉ុន្តែទាមទារឱ្យអ្នកនេសាទលក់ត្រីចាប់បានទាំងអស់ទៅឱ្យពួកគេវិញ នៅក៏រិតថ្លៃមួយដែលគេបញ្ចុះទាប (ដែលអាចចាត់ទុកថាជា អត្រាការប្រាក់បង្កប់លើកំចី)[២] ។ អ្នកនេសាទសងបំណុលតាមការ កាត់សង/បង់ប្រាក់ជាទៀងទាត់ ឬសងសរុបនៅចុងរដូវនេសាទ ។

ការពឹងផ្អែកខាងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកនេសាទទៅលើពាណិជ្ជករ ធ្វើឱ្យអ្នកនេសាទចាញ់ប្រៀបជាខ្លាំងក្នុងការចរចាថ្លៃ ។ អ្នកនេសាទមានលទ្ធភាពជំទាស់តិចតួចណាស់ ក្រៅពីការព្រមទទួលយកថ្លៃកំណត់ដោយពាណិជ្ជករជាម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួន ។ ប៉ុន្តែនៅពេលត្រូវការប្រាក់ភ្លាមៗក្នុងរដូវនេសាទ អ្នកនេសាទលក់ត្រីម្តងម្កាលដែរទៅឱ្យពាណិជ្ជករដែលមិនមែនជាម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួន ដើម្បីជៀសវាងការទូទាត់ប្រាក់កំចី ។ ដើម្បីទប់ស្កាត់អ្នកនេសាទ ក្នុងការលក់ត្រីទៅឱ្យពាណិជ្ជករផ្សេង (ដែលផ្ទុយនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងកំចីផ្ទាល់មាត់) ជារឿយៗពាណិជ្ជករចុះទូកទៅទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ/កូនបំណុលនៅកន្លែងរកត្រី ដោយមិនបាច់ឱ្យអ្នកនេសាទធ្វើដំណើរមកកន្លែងឡើងត្រីទេ ។

ជំហរតថ្លៃទន់ខ្សោយរបស់អ្នកនេសាទជាមួយពាណិជ្ជករ អាចកាន់តែខ្សោយថែមដោយសារកង្វះពត៌មានទីផ្សារ ។ ក្នុងការចរចាថ្លៃ អ្នកនេសាទពឹងផ្អែកលើថ្លៃត្រីពីថ្ងៃមុនដែលខ្លួនបានដឹង, ពត៌មានតាមមាត់ពីថ្លៃត្រី ទទួលបានពីអ្នកនេសាទឯទៀត, និងការស្វែងយល់ខ្លះៗពីបរិមាណត្រីចាប់បាននៅកន្លែងនេសាទ ។ តាមធម្មតាចាប់តាំងពីពេលលក់ត្រីលើកចុងក្រោយ ពួកគេគ្មានទទួលពត៌មានអ្វីពីការប្រែប្រួលថ្លៃត្រីនៅមណ្ឌលបែងចែក និងទីផ្សារលក់រាយទេ ។ ផ្ទុយទៅវិញ ពាណិជ្ជករធ្វើការទាក់ទងជាប្រចាំជាមួយអ្នកបែងចែកតាមអាយ-កូម ឬទូរស័ព្ទ ពីការប្រែប្រួលប្រចាំថ្ងៃលើថ្លៃត្រី និងពីតំរូវការ/ការផ្គត់ផ្គង់ត្រីនៅទីផ្សារ ដែលផ្តល់ប្រៀបដល់ការចរចាថ្លៃ ។ តាមធម្មតា ពាណិជ្ជករផ្តល់ថ្លៃឆាកាមួយសំរាប់ត្រីទិញចូលទាំងអស់ (ជួនកាលមិនទាំងគិតពីប្រភេទ និងទំហំត្រីខុសគ្នាផង) ។ វិធីនេះជួយសំរួលដល់ការលក់ និងកាត់បន្ថយពេលធ្វើប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម ហើយនេះជាកត្តាសំខាន់ សំរាប់ពាណិជ្ជករដែលត្រូវធ្វើការជាមួយអ្នកនេសាទច្រើននាក់ ។

២.២. ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី២ ពីពាណិជ្ជករទៅអ្នកលក់រាយតាមរយៈអ្នកបែងចែក

ភាគច្រើនបំផុតនៃត្រីលក់ចេញនៅទីផ្សារលក់រាយក្រុងភ្នំពេញ ដំបូងត្រូវឆ្លងកាត់មណ្ឌលបែងចែកមួយក្នុងចំណោមមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទបីកន្លែងដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណរបស់សាលាក្រុងភ្នំពេញគឺ មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ (ស្ថិតនៅចំងាយ ៩គម ពីខាងជើងក្រុងភ្នំពេញ តាមផ្លូវជាតិលេខ ៥) កំពង់ផែបែងចែកត្រីក្រុងភ្នំពេញ (ស្ថិតនៅចំងាយ ១១,៥គម ពីខាងជើងក្រុងភ្នំពេញ តាមដងទន្លេសាប) និងមណ្ឌលបែងចែកត្រីច្បារអំពៅ (ស្ថិតនៅខាងត្បូងក្រុងភ្នំពេញ តាមផ្លូវជាតិលេខ ១) ។ ភាគច្រើននៃត្រីដាក់ទឹកកកដឹកពីបឹងទន្លេសាបតាមរថយន្ត សំរាប់លក់ចេញនៅភ្នំពេញ ត្រូវបានបែងចែកតាមរយៈ ១៩តូបបែងចែកនៅច្រាំងចំរេះ (ជារបស់អ្នកបែងចែក ១៨នាក់ ក្នុងនេះអ្នកបែងចែកម្នាក់មានតូបពីរ) ។ ត្រីរស់មកពីបឹងទន្លេសាប តាមធម្មតាច្រើនតែដឹកតាមផ្លូវទឹក និងបែងចែកតាមរយៈ ២២តូបបែងចែកនៅកំពង់ផែបែងចែកត្រីក្រុងភ្នំពេញ ។ ត្រីយកមកពីភាគខាងត្បូងក្រុងភ្នំពេញសំរាប់លក់ក្នុងរាជធានី តាមធម្មតាត្រូវបានបែងចែកតាមរយៈ ១០តូប នៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្បារអំពៅ ។ បន្ថែមទៅលើមណ្ឌលបែងចែកមានអាជ្ញាប័ណ្ណ មានមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទតូចៗគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណជាច្រើន កំពុងដំណើរការក្រៅផ្លូវការនៅជុំវិញក្រុងភ្នំពេញ ។

---

[២] តាមទិន្នន័យប្រមូលសំរាប់ការសិក្សានេះ គេមិនអាចប៉ាន់ស្មានបានពីទំហំអត្រាការប្រាក់ដែលពាណិជ្ជករយកពីអ្នកនេសាទទេ ។ ការលំបាកមួយ គឺត្រូវរកឱ្យឃើញពីគំលាតក្នុងកំរិតថ្លៃលក់បាន (សំរាប់ត្រីមានតំលៃប្រហាក់ប្រហែលគ្នា) រវាងអ្នកនេសាទ ដែលជំពាក់បំណុល និងអ្នកនេសាទមិនជំពាក់បំណុល ។ ដោយមានអ្នកនេសាទច្រើនណាស់ជំពាក់បំណុលគេ ដូច្នេះវាពិបាកនឹងរកឃើញកំរិតថ្លៃទីផ្សារធម្មតា ដែលអ្នកនេសាទគ្មានជំពាក់បំណុលអាចលក់ត្រីបាន ។

មណ្ឌលច្រាំងចំរេះគ្រប់គ្រងលើសកម្មភាពបែងចែកត្រីភាគច្រើន, បន្ទាប់មកគឺ ផែបែងចែកត្រីរាជធានីភ្នំពេញ និងមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្បារអំពៅ (Ouch 1996)[៣] ។ ដោយមូលហេតុនេះ និងដោយសារវាជាមណ្ឌលបែងចែកចំបងគេសំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មបឹងទន្លេសាប-ភ្នំពេញ ដូច្នេះប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មត្រីនៅមណ្ឌលច្រាំងចំរេះគឺជាចំណុចផ្តោតនៃការសិក្សានេះ (សូមអានពតិមាន ក្នុងប្រអប់) ។

មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ

ចាប់ពីឆ្នាំ១៩៨៤-៩៦ មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទផ្សារតូចក្នុងខ័ណ្ឌដូនពេញជិតគល់ស្ពានមិត្តភាពកម្ពុជាជប៉ុន គឺជាមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទចំបងគេដែលបំរើក្រុងភ្នំពេញ ។ មណ្ឌលនេះគ្រប់គ្រងដោយមនុស្សមួយក្រុមដែលគេហៅថា ក្រុមសាមគ្គី និងដែលតាមរយៈនេះ រដ្ឋផ្តល់សិទ្ធិឱ្យអ្នកបែងចែកត្រីធ្វើប្រតិបត្តិការនៅក្នុងមណ្ឌល និងប្រមូលប្រាក់កំរៃ ៣% លើគ្រប់ចំនួលលក់ ។ ជាចំណែកមួយនៃកិច្ចប្រឹងប្រែងរបស់សាលាក្រុង ដើម្បីកាត់បន្ថយការស្ទះចរាចរក្នុងក្រុង មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទផ្សារតូចត្រូវបានដូរទីតាំងទៅតំបន់មួយចំងាយ ៩គ.ម ពីខាងជើងក្រុងភ្នំពេញតាមបណ្តោយផ្លូវជាតិលេខ ៥ និងប្តូរឈ្មោះទៅជាមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ ។ អ្នកបែងចែកត្រីដែលមានតូបនៅផ្សារតូច បានទទួលការអនុញ្ញាតឱ្យផ្ទេរសិទ្ធិកាន់កាប់តូប ទៅកាន់កាប់តូបនៅច្រាំងចំរេះដោយគ្មានបង់ប្រាក់ ។ សព្វថ្ងៃ អ្នកបែងចែកត្រីភាគច្រើននៅច្រាំងចំរេះគឺជាអ្នកបែងចែកត្រីនៅផ្សារតូចពីមុន ។

វិនិយោគិនឯកជន បានផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដើម្បីសាងសង់មណ្ឌល និងតូបទាំង ១៩ តាមកិច្ចព្រមព្រៀងមួយជាមួយសាលាក្រុងភ្នំពេញ និងក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ។ យោងតាមកិច្ចព្រមព្រៀងគំរោង វិនិយោគនេះមានរយៈ៨ឆ្នាំ ចាប់ពីឆ្នាំ១៩៩៥-២០០៣ ហើយអាចបន្តទៀតបានតាមកិច្ចចរចារវាងវិនិយោគិន និងរដ្ឋាភិបាល ។ បន្ថែមទៅលើចំណាយសាងសង់មណ្ឌលបែងចែកចំណាយដំណើរការ និងការថែទាំ វិនិយោគិន ត្រូវបង់ប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំចំនួន ២.១៥០.០០០រៀល (ត្រូវជា ៥៤៨ដុល្លារ) សំរាប់ថ្លៃឈ្នួលដីរដ្ឋដែលសង់មណ្ឌលលើនោះ បង់វិភាគទានផ្សេងៗសំរាប់គំរោងអភិវឌ្ឍន៍ផ្សេងៗរបស់សាលាក្រុង (ឧ. ជួសជុលផ្លូវ) និងបង់ពន្ធផ្សេងៗទៀតជូនរដ្ឋ ។ ចំពោះការរកចំណូលវិញ វិនិយោគិនមានសិទ្ធិយកប្រាក់កំរៃ ៣% លើចំណូលលក់បានទាំងអស់នៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ ។ អ្នកបែងចែកត្រីណាដែលចង់ផ្ទេរ សិទ្ធិកាន់កាប់តូបទៅឱ្យម្ចាស់ថ្មីម្នាក់ទៀត ត្រូវចរចាជាតាមរយៈម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក និងរដ្ឋអំណាចជាប់ពាក់ព័ន្ធ ។ យោងតាមមន្ត្រីមកពីមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទរាជធានីភ្នំពេញ ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក និងសាលាក្រុងភ្នំពេញ បានព្រមព្រៀងគ្នាលើកិច្ចសន្យាថ្មីមួយចាប់ពីឆ្នាំ២០០៤ ។

---

[៣] Ouch (1996) បានពិនិត្យលើស្ថិតិបែងចែកត្រីក្នុងរយៈ៨ខែ ដើមឆ្នាំ១៩៩៦ ហើយរកឃើញថា ក្នុងបរិមាណត្រីបែងចែកតាមរយៈមណ្ឌលទាំងបីមាន ៦៤% បែងចែកតាមមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទផ្សារតូច (ក្រោយមកដូរឈ្មោះជា មណ្ឌលបែងចែក ផលនេសាទច្រាំងចំរេះ) ២៤% តាមផែបែងចែកត្រីរាជធានីភ្នំពេញ និង ១២% តាមមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្បារអំពៅ ។ ថ្វីបើ ការដូរកន្លែង/ដូរឈ្មោះមណ្ឌលច្រាំងចំរេះទៅក្រៅរាជធានីភ្នំពេញ ប្រហែលធ្វើឱ្យធ្លាក់ចុះសកម្មភាពបែងចែកត្រីខ្លះក្តី ប៉ុន្តែ អ្នកបែងចែកនានាបានឆ្លើយសំភាសន៍ប្រាប់ថា ច្រាំងចំរេះនៅតែជាមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទធំជាងគេដដែល ។

កម្មករកំពុងផ្ទុកត្រីលើរថយន្តនៅកន្លែងឡើងត្រីកំពង់លួង ខេត្តពោធិសាត់

ប៉ុន្តែ បទសំភាសន៍នានាជាមួយអ្នកបែងចែកនៅមណ្ឌលច្រាំងចំរេះ និងច្បារអំពៅ បានផ្តល់គំនិតថា មណ្ឌលបែងចែកទាំងបី មានបែបបទដំណើរការប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ។

ពាណិជ្ជករដឹកត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីនៅកំពង់លួង និងកំពង់ឆ្នាំង មកច្រាំងចំរេះពេញមួយឆ្នាំ ។ នៅមណ្ឌលបែងចែក គេរើត្រីដាក់ក្នុងតូបរបស់អ្នកបែងចែកណាមួយ ហើយលក់ទៅឱ្យអ្នកលក់រាយ ។ ជាទូទៅ អ្នកបែងចែកម្នាក់ៗរកស៊ីជាមួយពាណិជ្ជករ ១៥-២៥នាក់ ដោយផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានសំរាប់សកម្មភាពប្រមូលទិញត្រី, ផ្តល់សេវា ដូចជា កំលាំងពលកម្មរើត្រីពីរថយន្ត និងក្នុងករណីខ្លះជួយពាណិជ្ជករធ្វើការចរចាថ្លៃជាមួយអ្នកលក់រាយ ។ តួនាទីសំខាន់បំផុតរបស់អ្នកបែងចែក គឺការផ្តល់ដើមទុនដ៏ចាំបាច់ដល់ពាណិជ្ជករសំរាប់ការប្រមូលទិញត្រី (ហើយពាណិជ្ជករឱ្យអ្នកនេសាទខ្ចីទុនខ្លះជាបន្ត) ។ ខ្សែរយៈផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានប្រហាក់ប្រហែលគ្នានេះ ក៏ឃើញមាននៅក្នុងម៉ាឃីទីងនៃត្រីនាំចេញដែរ ដោយអ្នកនាំចេញផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឱ្យពាណិជ្ជករ ហើយពាណិជ្ជករឱ្យខ្ចីទុនខ្លះជាបន្តដល់អ្នកនេសាទ (Yim and McKenney 2003) ។

គ្មានអ្វីគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលទេដែលអ្នកបែងចែកមិនសូវចង់ពិភាក្សាពីទំហំទឹកប្រាក់កំចីរបស់គេ ប៉ុន្តែ ពិនិត្យតាមចំនួនពាណិជ្ជករ និងបរិមាណត្រីត្រូវទិញសំរាប់ការដឹកចេញមួយលើកៗ ហិរញ្ញប្បទានសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រីដែលផ្តល់ដោយអ្នកបែងចែកធុនមធ្យមម្នាក់នៅពេលណាក៏ដោយ ក៏មានប្រហែលពី ១០.០០០-៥០.០០០ដុល្លារដែរ ។ អ្នកបែងចែកផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាននេះដោយប្រើមូលធនរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ។ ម្តងម្កាលពួកគេខ្ចីទុនរយៈពេលខ្លីពីស្ថាប័ន ឬអ្នករកស៊ីចងការប្រាក់ ដើម្បីបំពេញតំរូវការឥណទានរយៈពេលខ្លីតាមអត្រាការប្រាក់ប្រចាំខែពី ៣-៥% ។

ក្នុងករណីភាគច្រើន អ្នកបែងចែកស្គាល់ពាណិជ្ជករដែលរកស៊ីជាមួយខ្លួនជាយូរមកហើយ ដូច្នេះមានការទុកចិត្តគ្នាច្រើន ហើយការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានក៏មានហានិភ័យតិចដែរ ។ ជាការតបស្នងដល់ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន និងសេវាកម្មពីអ្នកបែងចែក ពាណិជ្ជករយល់ព្រមលក់ត្រីទាំងអស់ទៅឱ្យអ្នកបែងចែក ដោយមានការព្រមព្រៀងផ្ទាល់មាត់ថា ពាណិជ្ជករនឹងបង់ឱ្យអ្នកបែងចែកនូវ "កំរៃជើងសារ" ពេលលក់ទៅឱ្យអ្នកលក់រាយម្តងៗ ។ ប្រាក់កំរៃនេះគឺយក ១០០រៀល/គ.ក ចំពោះត្រីថ្លៃទាបជាង ២.០០០រៀល/គ.ក (០,៥០ដុល្លារ) និង ២០០រៀល/គ.ក ចំពោះត្រីថ្លៃខ្ពស់ជាង ២.០០០រៀល/គក ។ ប៉ុន្តែ មានអ្នកបែងចែកខ្លះកំណត់បន្ទាត់ថ្លៃទាបជាង ២.០០០រៀល/គ.ក និងមានខ្លះទៀតកំណត់ខ្ពស់ជាង ២.០០០រៀល/គ.ក ។

មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ

បន្ថែមទៅលើការបង់ប្រាក់កំរៃខាងលើឱ្យអ្នកបែងចែក ពាណិជ្ជករត្រូវបង់ប្រាក់ឱ្យម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែកចំនួន ៣% ទៀតលើចំណូលលក់បានទាំងអស់ ។ បុគ្គលិកមណ្ឌលបែងចែកពិនិត្យតានដានការលក់និមួយៗ និងកត់ត្រាចំណូល និងថ្លៃលក់ ប៉ុន្តែមិនប្រមូលប្រាក់កំរៃ ៣% នៅពេលនោះភ្លាមទេ ។ អ្នកបែងចែកត្រូវប្រមូលប្រាក់កំរៃ ៣% នេះពីពាណិជ្ជករ និងទូទាត់បង់ឱ្យបុគ្គលិកមណ្ឌលបែងចែកនៅពេលចាប់ផ្តើមដំណើរការលក់ដូរនាព្រឹកបន្ទាប់ ។

សរុបមក ពាណិជ្ជករត្រូវបង់ប្រាក់ប្រហែល ១០% នៃចំណូលលក់ទាំងអស់ទៅឱ្យអ្នកបែងចែក និងម្ចាស់ មណ្ឌលបែងចែក គឺប្រហែល ៦-៨% បង់ឱ្យអ្នកបែងចែកចំពោះការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាននិងសេវា និង ៣% ដល់ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក ។ ដើម្បីបង្ហាញជាតួលេខជាក់ស្តែងមួយ អាចលើកយកករណីពាណិជ្ជករម្នាក់មានត្រី ២តោន ក្នុងនេះ ១តោនលក់ឱ្យអ្នកលក់រាយ ថ្លៃ ១.៥០០រៀល/គ.ក (០,៣៨ដុល្លារ) និង ១តោនទៀតលក់ ២.៥០០រៀល (០,៦៣ដុលារ) ។ លើត្រី ១តោនដំបូង ពាណិជ្ជករទទួលបាន ៣៨០ដុល្លារ ប៉ុន្តែត្រូវបង់ ២៥ដុល្លារឱ្យអ្នកបែងចែក និង ១១ដុល្លារឱ្យម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក, គឺសរុបមកត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃអស់ជិតដល់ ១០% នៃចំណូលពីការលក់ ។ ចំពោះត្រី ១តោនចុងក្រោយ ពាណិជ្ជករទទួលបាន ៦៣២ដុល្លារ ប៉ុន្តែត្រូវបង់ ៥១ដុល្លារឱ្យអ្នកបែងចែក និង ១៩ដុល្លារឱ្យម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក គឺសរុបមកត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃអស់ប្រហែល ១១% នៃចំណូលពីការលក់ ។

ត្រីបានលក់ទៅឱ្យអ្នកលក់រាយដោយយកប្រាក់ភ្លាម ឬឱ្យជំពាក់ទៅតាមទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកលក់រាយ និង ពាណិជ្ជករ/អ្នកបែងចែក ។ អ្នកលក់រាយដែលមានទំនាក់ទំនងយូរអង្វែងជាមួយពាណិជ្ជករ/អ្នកបែងចែក អាចសុំជំពាក់បាន ១ថ្ងៃ ដូច្នេះអាចយកត្រីទៅលក់នៅទីផ្សារ ហើយទូទាត់ឱ្យអ្នកបែងចែកវិញនៅព្រឹកបន្ទាប់ ។ ក្នុងការចាត់ចែងបែបនេះ អ្នកបែងចែកទូទាត់ប្រាក់ឱ្យពាណិជ្ជករភ្លាមៗដើម្បីគេអាចវិលទៅកន្លែងឡើងត្រីវិញ និងធ្វើការទិញដូរត្រីបន្ត ។ អ្នកលក់រាយដែលគ្មានទំនាក់ទំនងយូរអង្វែងជាមួយពាណិជ្ជករ/អ្នកបែងចែក ត្រូវទូទាត់សងប្រាក់ ដោយផ្ទាល់ទៅឱ្យពាណិជ្ជករ ។

២.៣. ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មទី៣ ពីអ្នកលក់រាយទៅអតិថិជន

ចេញពីមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទនៅក្រៅក្រុងភ្នំពេញទៅ ត្រីត្រូវបានដាក់លក់នៅតាមផ្សារសំខាន់ៗក្នុងក្រុង ផ្សារទំនើប ភោជនីយដ្ឋាន អ្នកកែច្នៃ និងកន្លែងលក់អាហារតាមដងផ្លូវ និងជុំវិញក្រុងភ្នំពេញ ។ ត្រីខ្លះបានបែងចែកទៅបណ្តាខេត្តជិតៗ ដូចជា ខេត្តកំពង់ស្ពឺដែលពុំមានកន្លែងធ្វើនេសាទច្រើន ។ ការសិក្សានេះផ្តោតលើការលក់រាយត្រីនៅផ្សារធំៗពីរនៅភ្នំពេញ គឺ ផ្សារអូរឬស្សី និងផ្សារធំថ្មី ។ សឹងតែពេញមួយឆ្នាំៗ អ្នកលក់រាយនៅផ្សារពីរនេះ លក់ត្រីប្រហែល ២-៥តោន/ថ្ងៃនូវត្រីរក្សាក្នុងទឹកកកដល់អតិថិជននៅទីក្រុង ។ ប៉ុន្តែបរិមាណនេះ អាចកើនខ្ពស់ច្រើននៅរដូវសំបូរត្រី ។

ការសិក្សានេះរកឃើញថា មានអ្នកលក់រាយ ៣៥នាក់នៅផ្សារធំថ្មី និង ២៨នាក់នៅផ្សារអូរឬស្សី ។ អ្នកលក់រាយទាំងអស់ជាស្ត្រី ប៉ុន្តែអ្នកខ្លះគេមានបុរសជួយធ្វើស្រកាត្រីឱ្យ ។ អ្នកលក់រាយប្រាប់ថា ធ្វើការលក់ត្រីពេញមួយឆ្នាំៗ ប៉ុន្តែភាគច្រើនជួលតូបនៅផ្សារប្រចាំខែ និងមានខ្លះទៀតជួលប្រចាំថ្ងៃ ។ អ្នកលក់រាយជាទូទៅ មានធុង ជ្រុញ កំបិត និងជញ្ជីង ។ ពួកគេទៅមណ្ឌលបែងចែកត្រីច្រាំងចំរេះ ដើម្បីទិញត្រីនៅម៉ោង ៣-៤ទៀបភ្លឺ ដើម្បីរៀបចំត្រីសំរាប់លក់នៅម៉ោង ៦-៧ព្រឹក ។ អ្នកលក់រាយភាគច្រើនដំនើរការក៏រិតតូចដោយទិញ ៣០-៧០គ.ក/ថ្ងៃនូវត្រីចំរុះ (តិចជាង ៥ប្រភេទ) ប៉ុន្តែអ្នកលក់រាយខ្លះគេផ្តោតលើតែត្រីមួយប្រភេទជាក់លាក់ ។ អ្នកលក់ជាច្រើនក៏ទៅទិញត្រីនៅម៉ោង ២-៣រសៀលដែរសំរាប់លក់នៅពេលរសៀល និងល្ងាច ។

អ្នកលក់រាយប្រាប់ថា ចំណូលពីការលក់ត្រីប្រែប្រួលយ៉ាងខ្លាំង ។ នៅថ្ងៃទិញបានត្រីពីមណ្ឌលបែងចែក គេតែងលក់វាអស់នៅមុនពេលបាយថ្ងៃត្រង់ ប៉ុន្តែជួនកាលក៏នៅសល់ត្រីជាងពាក់កណ្តាលរហូតដល់ល្ងាចដែរ ។ ដោយសារភាពមិនប្រាកដប្រជានេះ និងបញ្ហាចោទក្នុងការរក្សាត្រីឱ្យនៅស្រស់ (សូមអានចំណុច៣.១) អ្នកលក់រាយ តាមធម្មតាគេយកចំណេញប្រហែល ៣០-១០០% ពីលើថ្លៃត្រីទិញចូលអំពីមណ្ឌលបែងចែក ។ កំរិតថ្លៃនេះគេកំណត់ សំរាប់អ្នកទិញពេលព្រលឹម ប៉ុន្តែអាចថយចុះច្រើនណាស់តាមពេលវេលាកន្លងទៅក្នុងព្រឹកនោះ យោងតាមដំណើរការលក់ដូរ ។ ត្រីលក់មិនដាច់នៅចុងថ្ងៃជារឿយៗ គេកែច្នៃសំរាប់លក់ទៅថ្ងៃក្រោយ ឬលក់ចុះថ្លៃឱ្យភោជនីយដ្ឋានតូចៗ និងកន្លែងលក់អាហារតាមដងផ្លូវ ដែលតាមធម្មតា គឺជាថ្លៃលក់ខាតចំពោះអ្នកលក់រាយ ។ ទោះបីអ្នកលក់រាយ មានសំណាងល្អអាចលក់ត្រីអស់នៅមុនពេលបាយថ្ងៃត្រង់ក្តី ក៏ចំណូលរបស់ពួកគេមិនបានច្រើនណាស់ណាទេ (សូមអានពត៌មានក្នុងប្រអប់ខាងក្រោម) ។

ការលក់ត្រីរាយ

ថ្ងៃល្អមួយនៅផ្សារធំថ្មី

លោកស្រី សុខ* ទិញត្រីបីប្រភេទ ទំងន់ ៣៤,៥គ.កគឺ ត្រីសណ្តាយ (Wallago attu), ត្រីឆ្លាំង (Mystus nemurus) និង ត្រីកែស (Miconema spp.) ពីមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ អស់ថ្លៃសរុប ២២០.៥០០រៀល (៥៥ដុល្លារ) ។ ធៀបនឹងកំរិតថ្លៃនៅមណ្ឌលបែងចែក គាត់បានបន្ថែមថ្លៃសំរាប់លក់រាយ ៤០-៥០%ទៀត ចំពោះត្រីមួយប្រភេទៗ ។ គាត់ចាប់ផ្តើមលក់នៅម៉ោង ៧ព្រឹក ហើយលក់អស់ប្រហែល ២ភាគបីនៃត្រីទិញចូល (២៣,៥គ.ក) នៅម៉ោង ៩ព្រឹក នៅកំរិតថ្លៃបានគិតបន្ថែមពីដើមទី ។ នៅម៉ោង ៩-១០ព្រឹក លោកស្រី សុខ លក់ចុះថ្លៃប្រហែល ១០-១៥% ហើយលក់អស់ ៨គ.កថែមទៀត គឺនៅសល់តែ ៣គ.ក សំរាប់លក់បន្ត ។ នៅចុងបញ្ចប់ ដោយលក់ចុះថ្លៃស្មើឬទាបជាងថ្លៃទិញត្រីចូលពីមណ្ឌលបែងចែក គាត់អាចលក់ត្រីអស់នៅម៉ោង ១១ ព្រឹក ។

លោកស្រីសុខ ចាត់ទុកថ្ងៃនេះជាថ្ងៃល្អមួយក្នុងរបរលក់ត្រីរបស់គាត់ ។ ចំណូលដុលរបស់គាត់គឺ ២៨.៧៥០រៀល (ប្រហែល ៧ដុល្លារ) ។ គាត់រាយការណ៍ថា ចំណុលដុលរបស់គាត់មានពី ១០.០០០រៀល ទៅ ៥០.០០០រៀល (២,៥-១២,៥ ដុល្លារ) ប៉ុន្តែជាទូទៅពី ២០.០០០-៣០.០០០រៀល (៤-៧,៥ដុល្លារ) ។ បន្ទុកចំណាយក្នុងរបរលក់ត្រីរបស់គាត់ គឺប្រហែល ៦.០០០រៀល/ថ្ងៃ (១,៥ដុល្លារ) ។

* ឈ្មោះអ្នកលក់រាយបានប្តូរចេញ ដើម្បីគោរពតាមបំណងរបស់សាមីខ្លួនដែលមិនចង់ឱ្យគេស្គាល់ ។

ជំពូក ៣

ចំណាយម៉ាឃីទីងត្រីសំខាន់ៗ និងឧបសគ្គ

មានបញ្ហាប្រឈមជាច្រើនចំពោះម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ ទាក់ទិននឹងការទិញដូរ ការលើកដាក់រៀបចំ ការស្តុក ការប្រមូលទុកឱ្យបានគ្រប់ ការដឹកជញ្ជូន និងសកម្មភាពលក់ ។ ការស្វែងយល់ពីហានិភ័យ និងឧបសគ្គខាងម៉ាឃីទីងទាំងនេះគឺមានសារៈសំខាន់ ពីព្រោះវាជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដល់ចំណូលមិនត្រឹមតែរបស់ពាណិជ្ជករនិងអ្នកលក់រាយប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែទាំងរបស់អ្នកនេសាទ និងអ្នកមានរបរទាក់ទិននឹងវិស័យនេសាទទៀតផង ។ នេះជាចំណុចសំខាន់បំផុត ។ នៅពេលចំណាយម៉ាឃីទីងកើនឡើង ពាណិជ្ជករនិងអ្នកលក់រាយត្រូវផ្ទេរវាទៅឱ្យអ្នកនេសាទ ដោយបន្ទាបថ្លៃត្រីរបស់ពួកគេ ហើយផ្ទេរចំណាយនេះទៅអ្នកប្រើប្រាស់ ដោយបង្កើនថ្លៃលក់រាយនៅទីផ្សារ ។ ផ្ទុយទៅវិញនៅពេលម៉ាឃីទីងកើនប្រសិទ្ធិភាព និងថយបន្ទុកចំណាយ អត្ថប្រយោជន៍ទាំងនេះមួយចំណែក នឹងបានទៅដល់អ្នកនេសាទ និងអ្នកប្រើប្រាស់ ។

ដើម្បីផ្តល់គំនិតខ្លះពីចំណូលម៉ាឃីទីងបច្ចុប្បន្ន (ស្មើនឹងថ្លៃបង់ដោយអ្នកប្រើប្រាស់ ដកនឹងថ្លៃបង់ឱ្យអ្នកនេសាទ) លើពាណិជ្ជកម្មត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ, បានប្រមូលទិន្នន័យថ្លៃសំរាប់ម៉ាឃីទីងត្រីមានលក់ដូរជាទូទៅ ៣ប្រភេទគឺ ត្រីឆ្លាំង (Mystus nemurus), ត្រីឆ្កោក (Cyclocheilichthys spp.), និងត្រីឆ្តោរ (Channa micropeltes) ។ ទិន្នន័យទាំងនេះបង្ហាញពី "រូបភាព" ក្នុងមួយថ្ងៃនៃថ្លៃមធ្យមរបស់ត្រី៣ប្រភេទនេះលើការលក់ពីអ្នកនេសាទទៅពាណិជ្ជករ ពីពាណិជ្ជករទៅអ្នកលក់រាយ និងពីអ្នកលក់រាយទៅអ្នកប្រើប្រាស់ (តារាង ៣.១) ។ ជាមួយនឹងការរំពឹងទុកថា ថ្លៃនៅបឹងទន្លេសាប និងនៅទីផ្សារលក់រាយភ្នំពេញ វាឡើងចុះតាមគ្នារហូតពេញមួយឆ្នាំៗ ទៅតាមការប្រែប្រួលបរិមាណផ្គត់ផ្គង់និងតំរូវការត្រី ប៉ុន្តែគេក៏រំពឹងដែរថា ចំណូលម៉ាឃីទីងប្រែប្រួលតិចជាង ពីព្រោះវាជាប់ទាក់ទិនយ៉ាងជិតស្និទ្ធនឹងចំនាយម៉ាឃីទីង (ដឹកជញ្ជូន ទឹកកក ហិរញ្ញប្បទាន ប្រាក់កំរៃ និងការខូចខាត) ដែលមានស្ថិរភាពជាងក្នុងមួយឆ្នាំៗ ។ ដូច្នេះ ការវាយតំលៃពីចំណូលម៉ាឃីទីងតែក្នុងមួយថ្ងៃ ក៏អាចផ្តល់ពតិមានដ៏មានប្រយោជន៍ពីកំរិតចំណូលនេះក្នុងពេញមួយឆ្នាំដែរ (គិតជាភាគរយ)[៤] ។

ចំណូលម៉ាឃីទីងសំរាប់ត្រីបីប្រភេទដែលបានសិក្សា គឺប្រហែល ៦៥-៧៥% ។ ថ្លៃត្រីផ្តល់ឱ្យអ្នកនេសាទ តំណាងឱ្យ ២៥-៣៥% នៃថ្លៃលក់រាយប៉ុណ្ណោះ ។ ប៉ុន្តែក្នុងការបកស្រាយពតិមាននេះ មានចំនុចមួយចំនួនត្រូវលើកឡើង ។ ទីមួយ ប្រសិទ្ធិភាពម៉ាឃីទីងត្រីបង្ហាញដោយចំនូលនេះ គឺពិបាកប្រៀបធៀបជាមួយប្រទេសផ្សេងទៀត ពីព្រោះកាលៈទេសៈពាណិជ្ជកម្មអាចខុសគ្នាខ្លាំង (ឧ. ចំងាយទីផ្សារ ប្រភេទត្រី...) ។ ឧទាហរណ៍ ការសិក្សាពីម៉ាឃីទីងត្រីនៅប្រទេសបង់ក្លាដេស បង្ហាញពីចំណូលម៉ាឃីទីងទាបជាងកម្ពុជា (៥0%) ប៉ុន្តែនេះតួលេខសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រីទឹកប្រៃ (Hilsha) ពីឆ្នេរសមុទ្រទៅទីផ្សារនៅទីក្រុងដ្ហាកា ដែលមានប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម និងបញ្ហាប្រឈមខុសគ្នាជាច្រើន (Kleih *et al.* 2003) ។ ទីពីរ ដោយកាលពីមុនមិនធ្លាប់មានធ្វើការសិក្សាពីចំណូលម៉ាឃីទីងត្រី តាមរបៀបនេះនៅកម្ពុជាសំរាប់យកមកប្រៀបធៀបគ្នា ដូច្នេះគេមិនអាចវាយតំលៃបានទេថាតើប្រសិទ្ធិភាពម៉ាឃីទីងបានកែលំអឡើងឬយ៉ាងណា ។ ប៉ុន្តែការសិក្សានេះបានផ្តល់ជាកំរិតគោលដ៏សាមញ្ញមួយ

[៤] ពិតហើយ ការស្រាវជ្រាវបន្ថែមពីចំនូលម៉ាឃីទីងនៅពេលផ្សេង លើត្រីប្រភេទផ្សេង និងតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្មផ្សេងទៀត អាចផ្តល់តួលេខប៉ាន់ស្មានកាន់តែច្បាស់ពីចំនូលនេះ ប៉ុន្តែគេមិនអាចធ្វើដូច្នេះបានទេក្នុងកំរិតធនធានដែលមានសំរាប់ការសិក្សានេះ ។

សំរាប់ការប្រៀបធៀបទៅអនាគត ។ ទីបី មុនពេលសន្និតថា ពាណិជ្ជករ និងអ្នកលក់រាយរកចំណូលបានច្រើន ដោយសារការបន្ថែមថ្លៃលក់ និងចំណូលម៉ាឃីទីង គេគួរពិចារណាពីហានិភ័យ និងបន្ទុកចំណាយរបស់អ្នកទាំងនេះផង (តារាង ៣.២ និង ផ្នែក ៣.១-៣.៥ ខាងក្រោម) ។ ម្យ៉ាងទៀត អ្នកលក់រាយលក់ត្រីក្នុងបរិមាណតិច (៣០-៧០គ.ក) ដូច្នេះទោះបីគេយកអត្រាចំណេញខ្ពស់លើការលក់ត្រីក្តី ក៏មិនបានចំណេញច្រើនណាស់ណាដែរ ។

តារាង៣.១. ចំនាយម៉ាឃីទីងត្រីបីប្រភេទ ពីកំពង់លួង ទៅផ្សារអូរឬស្សី និងផ្សារធំថ្មី នៅភ្នំពេញ (ធ្នូ ២០០២)

	ត្រីឆ្លាំង		ត្រីឆ្តោក		ត្រីឆ្តោរ	
ថ្លៃលក់ចេញមធ្យម[ក]	ថ្លៃ (R/kg)	% ថ្លៃលក់រាយ	ថ្លៃ (R/kg)	% ថ្លៃលក់រាយ	ថ្លៃ (R/kg)	% ថ្លៃលក់រាយ
ពីអ្នកនេសាទទៅពាណិជ្ជករ	1,000	24%	1,500	34%	1,700	35%
ពីពាណិជ្ជករទៅអ្នកលក់រាយ តាមរយៈអ្នកបែងចែក	2,200	52%	2,450	56%	3,586	74%
ពីអ្នកលក់រាយទៅអ្នកប្រើប្រាស់	4,239	100%	4,396	100%	4,867	100%
ចំណូលម៉ាឃីទីង	3,239	76%	2,896	66%	3,167	65%

[ក] ទិន្នន័យថ្លៃប្រមូលបានពី បទសំភាសន៍ជាមួយពាណិជ្ជករ និងអ្នកនេសាទនៅកំពង់លួង, ការសង្កេតមើលការលក់ដូរនៅមណ្ឌលបែងចែកត្រីនៅច្រាំងចំរេះ និងបទសំភាសន៍ជាមួយអ្នកលក់រាយ និងការសង្កេតមើលការលក់ដូរនៅផ្សារអូរឬស្សី និងផ្សារធំថ្មី, នៅខែធ្នូ ២០០២ ។ ដោយសារថ្លៃលក់រាយធ្លាក់ចុះជាបន្តបន្ទាប់ក្នុងរយៈមួយព្រឹក, ក៏រិតថ្លៃលក់រាយចុះក្នុងតារាងនេះ គឺជាមធ្យមភាគសមតានៃតួលេខថ្លៃលក់រាយដែលប្រមូល បានក្នុងរយៈពេលនោះ ។

តារាង៣.២. ចំណាយមធ្យមលើការលក់ត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅដល់ទីផ្សារលក់រាយនៅភ្នំពេញ (ពាណិជ្ជករ និងអ្នកលក់រាយ)

អ្នកលក់	ចំណាយម៉ាឃីទីងមធ្យម					
ពាណិជ្ជករ	រៀល/គ.ក		(ដុល្លារ/តោន)[ខ]		% សរុប	
ចំណាយមូលធន និងប្រតិបត្តិការ	531		134.4		50.1%	
ដឹកជញ្ជូន	253	-	64.1	-	23.9%	-
ទឹកកក	221	-	55.9	-	20.9%	-
កំលាំងពលកម្ម	41	-	10.4	-	3.9%	-
សំភារៈ និងបរិក្ខារ[ក]	16	-	4.1	-	1.5%	-
ការខូចខាត និងស្រកទំងន់	218		55.2		20.6%	
"កំរៃជើងសារ" ដល់អ្នកបែងចែក (ចំណាយហិរញ្ញប្បទាន និងសេវា)	186		47.1		17.6%	
ប្រាក់កំរៃបង់ឱ្យម្ចាស់មណ្ឌល	88		22.3		8.3%	
ប្រាក់កំរៃបង់ឱ្យកន្លែងកុងត្រូល និងផ្លូវថ្នល់	35		8.9		3.3%	
សរុបចំណាយ-ពាណិជ្ជករ	1,059		268.1		100.0%	
អ្នកលក់រាយ	រៀល/គ.ក		(ដុល្លារ/តោន)			
ចំណាយមូលធន និងប្រតិបត្តិការ	149		37.8		95.2%	
ប្រាក់កំរៃ (ភាស៊ី និងអនាម័យ)	7		1.9		4.8%	
សរុបចំណាយ-អ្នកលក់រាយ	157		39.7		100.0%	
សរុបចំណាយម៉ាឃីទីង	**1,216**		**307.8**		**100.0%**	

[ក] ចំណាយបន្ថែម ២៥៖/គ.ក (ឬ ៦,២ដុល្លារ/តោន ចេញដោយអ្នកបែងចែកសំរាប់ កញ្ជេ កន្ទេល បាវ ខ្សែ អាហារ និង ធុង ។

[ខ] ៣.៩៥០រៀល = ១ដុល្លារ

ម៉ាឃីទីងត្រីត្រូវប៉ះពាល់ដោយបន្ទុកចំណាយ និងឧបសគ្គជាច្រើន ដូចជាការខូចត្រី និងការស្រកទំងន់, ការត្រួតពិនិត្យការបែងចែក, ចំណាយដឹកជញ្ជូន និងទឹកកក, ចំណាយហិរញ្ញប្បទាន, និងប្រាក់កំរៃបង់តាមផ្លូវជាដើម ។ ដូចបង្ហាញក្នុងតារាង ៣.២ បន្ទុកចំណាយមធ្យមគឺប្រហែល ២៦៨ដុល្លារ/តោន ចំពោះត្រីលក់ចេញពីបឹងទន្លេសាប រហូតមកដល់មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ ។ ចាប់ពីមណ្ឌលបែងចែករហូតដល់អ្នកប្រើប្រាស់ បន្ទុកចំនាយលើការលក់ត្រីមានប្រហែល៤0ដុល្លារ/តោន ។ ចំពោះពាណិជ្ជករ ចំណាយប្រតិបត្តិការ និងចំណាយមូលធន តំណាងឱ្យប្រហែលពាក់កណ្តាលនៃចំណាយសរុបរបស់ពួកគេ, បន្ទាប់មកគឺមានការខូចខាត និងស្រកទំងន់ ចំនាយហិរញ្ញប្បទាន ប្រាក់កំរៃឱ្យមណ្ឌលបែងចែក និងការប្រាក់កំរៃផ្សេងៗ ។ ចំណាយរបស់អ្នកលក់រាយគឺមាន ការដឹកជញ្ជូនត្រីពីមណ្ឌលបែងចែកទៅទីផ្សារ ថ្លៃជួលតូប ថ្លៃទិញសំភារៈថ្មម្តងម្កាល និងការបង់ប្រាក់កំរៃតូចតាចខ្លះៗ ប៉ុន្តែចំណាយអ្វីផ្សេងទៀតមានតិចតួចទេ ។ ចំណាយម៉ាឃីទីងត្រី និងឧបសគ្គសំខាន់ៗ នឹងមានពិភាក្សាលំអិតនៅចំនុច៣.១ -៣.៥ ខាងក្រោម ។

៣.១. ការខូចខាត និងស្រកទំងន់

យោងតាមបទសំភាសន៍ជាមួយពាណិជ្ជករ និងការសង្កេតផ្ទាល់លើការដឹកជញ្ជូនត្រី អត្រាខូចខាត និងស្រកទំងន់មានប្រហែល ១០-១៥% នៃទំងន់ដឹកជញ្ជូនសរុប (១00-១៥0គ.ក/តោនត្រី) ចាប់ពីកន្លែងទិញនៅឯភូមិ/កន្លែងនេសាទ រហូតដល់កន្លែងលក់នៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ ។ ការបាត់បង់ទាំងនេះបណ្តាលមកពីការបាត់បង់កាកសំណល់ក្នុងខ្លួនត្រី ការខូចត្រី ការហួតទឹក និងកត្តាផ្សេងទៀត សរុបប្រហែល ៥៥ដុល្លារ/តោន[៥] ។ អ្នកលក់រាយគ្មានរាយការណ៍ពីការខូចត្រី និងស្រកទំងន់ថែមទៀតទេ ក្នុងការដឹកជញ្ជូនត្រីចំងាយផ្លូវខ្លីពីមណ្ឌលបែងចែកទៅកាន់ទីផ្សារលក់រាយនៅភ្នំពេញ ។

ជាការប្រៀបធៀប អត្រាខូចខាតនិងស្រកទំងន់ ១០-១៥%សំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ វាខ្ពស់ប្រហែលបីដងជាង អត្រាប៉ាន់ស្មាន ៣-៥%សំរាប់ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ (Yim and McKenney 2003) ។ ពិនិត្យតាមការចំណាយពេលច្រើនជាងដើម្បីដឹកជញ្ជូន និងលើកដាក់រៀបចំត្រីសំរាប់នាំចេញគំហើញនេះគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលណាស់ ។ ប៉ុន្តែពាណិជ្ជករអ្នកនាំត្រីទៅភ្នំពេញលើកថា មូលហេតុសំខាន់នៃការខូចខាត និងស្រកទំងន់ច្រើនជាងនេះ គឺដោយសារត្រីដឹកទៅភ្នំពេញមានគុណភាពទាបជាង (ពោលគឺមិនសូវស្រស់) ជាងត្រីដឹកជញ្ជូនសំរាប់នាំចេញ ។ ដូច្នេះ គេអាចរំពឹងទុកបានថាការខូចខាត និងស្រកទំងន់ ត្រូវខ្ពស់ជាងជាមិនខាន ។

មានកត្តាច្រើនទៀតរួមចំណែកដល់ ការខូចខាត និងស្រកទំងន់ ប៉ុន្តែកត្តាទាំងនេះមានប្រហាក់ប្រហែលគ្នា (ឬធ្ងន់ធ្ងរជាង) ក្នុងការនាំចេញ ដូច្នេះវាមិនអាចពន្យល់ពីអត្រាខូចខាតខ្ពស់ជាងក្នុងពាណិជ្ជកម្មត្រីទៅភ្នំពេញទេ ។ កត្តាទាំងនេះរួមមានៈ ក) ការរក្សាត្រីប្រមូលទិញបានក្នុងធុងដាក់ទឹកកកយូរថ្ងៃពេក (ក្នុងរយៈពេលនេះត្រីចាប់ផ្តើមខូចគុណភាព) មុនពេលដឹកទៅភ្នំពេញ ខ) ការដឹកជញ្ជូនត្រីដោយរើវាចេញពីធុងទឹកកកនៅកន្លែងឡើងត្រី ទៅដាក់ក្នុងកញ្ជើឬស្បៃផ្ទុកលើរថយន្ត គ) ការលើកដាក់រៀបចំច្រើនដងក្នុងពេលរើត្រី និងផ្ទុកត្រីនៅតាមកន្លែងលក់ដូរផ្សេងៗក្នុងដំណើរការម៉ាឃីទីង ។

បន្ថែមលើការខូចខាត និងស្រកទំងន់ ដែលកើតមានចំពោះម៉ាឃីទីងត្រីទៅភ្នំពេញ, ការខូចត្រី (ឬការប្រឈមនឹងគ្រោះថ្នាក់ខូចត្រី) ធ្វើឱ្យខាតបង់តំលៃត្រីយ៉ាងច្រើននៅក្នុងពេលលក់រាយ ។ ដូចបានកំណត់សំគាល់ក្នុងចំណុច២.៣ អ្នកលក់រាយបញ្ចុះថ្លៃត្រីតាមពេលកន្លងទៅ ពីព្រោះអ្នកប្រើប្រាស់តែងគិតថា ត្រីកាន់តែអន់គុណភាព បើពេលវេលាវាកាន់តែថ្ងៃទៅ ឬល្ងាច

[៥] គួរសំគាល់ថា តួលេខប៉ាន់ស្មានពីការបាត់បង់នេះ គ្មានគិតពីបន្ទុកចំណាយទាក់ទិននឹងការថយចុះគុណភាពត្រីទេ (លើកលែងតែត្រីនោះត្រូវបោះចោល) ។ ការស្រាវជ្រាវនេះ ពុំមានលទ្ធភាពធ្វើវិភាគពីការប្រែប្រួលគុណភាពត្រី ឬក៏ការប៉ះពាល់ដល់ថ្លៃលក់រាយនៅភ្នំពេញដោយសារការប្រែប្រួលនេះទេ ។ ដូច្នេះបន្ទុកចំនាយពិតទាក់ទិននឹងការខូចខាតត្រី អាចខ្ពស់ជាងតួលេខប៉ាន់ស្មាន ៥៥ដុល្លារ/តោនទៅទៀត ។

ទៅ ។ ក្នុងករណីជាច្រើន ត្រីដែលនៅសល់រហូតដល់ពេលល្ងាច ឬមួយគេកែច្នៃ វាជាផលិតផលអ្វីមួយថោកជាង ឬមួយលក់ខាត ។ វិធីបញ្ចុះតំលៃត្រីលក់រាយនេះត្រូវតែប្រើប្រាស់ ពីព្រោះត្រីដែលដាក់តាំងលក់រាយ គេគ្មានដាក់ទឹកកកដើម្បីជួយរក្សាគុណភាពវាទេ ។ ដល់ពេលល្ងាចទៅ ត្រីបានបាត់បង់គុណភាពអស់យ៉ាងច្រើន ។

ត្រីទឹកសាប ដាក់តាំងលក់ ដោយគ្មាន ដាក់ទឹកកក នៅផ្សារធំថ្មី

ថ្វីបើអ្នកលក់រាយបានទទួលស្គាល់បញ្ហានេះ ប៉ុន្តែពួកគេនៅតែមិនប្រើទឹកកកដដែលនៅពេលតាំងត្រីលក់ ពីព្រោះអ្នកប្រើប្រាស់មើលឃើញទឹកកកជាសញ្ញាមួយបង្ហាញថា ត្រីមិនស្រស់ល្អទេ ។ ដោយសារគំនិតបែបនេះ អ្នកលក់រាយអះអាងថា មិនអាចប្រើទឹកកកបានទេ (ទោះជាទឹកកកថោក ឬល្អប្រសើរសំរាប់រក្សាត្រីឱ្យស្រស់ក្តី) ពីព្រោះអ្នកប្រើប្រាស់គេមិនទិញត្រី "មិនសូវស្រស់" របស់គាត់ទេ ។ បញ្ហាកាន់តែធ្ងន់ធ្ងរថែមទៀត ដោយសារសព្វថ្ងៃអ្នកលក់រាយតាំងត្រីលក់ដោយដាក់ទឹកកកតែកាលណាត្រីនោះអន់គុណភាពខ្លាំង ។ ទង្វើនេះកាន់តែពង្រឹងគំនិតរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ថា ការប្រើទឹកកកមានន័យថាត្រីមិនស្រស់ទេ ។

មុនពេលត្រីទៅដល់អ្នកលក់រាយ គេប្រើទឹកកក ដើម្បីរក្សាគុណភាពត្រីទឹកសាបនៅគ្រប់ដំណាក់កាលម៉ាឃីទីង ។ នៅពេលពាណិជ្ជករទិញត្រីនៅបឹងទន្លេសាប គេស្តុកត្រីនៅក្នុងធុងទឹកកកភ្លាមៗ ។ បន្ទាប់មកគេដឹកត្រី ដោយដាក់ទឹកកកមកមណ្ឌលបែងចែក ។ នៅពេលអ្នកលក់រាយទិញត្រីនៅមណ្ឌលបែងចែក ពួកគេយកទឹកកកចេញមុនពេលដឹកវាទៅទីផ្សារលក់រាយ ដូច្នេះ ត្រីមានសីតុណ្ហភាពធម្មតាវិញនៅពេលដាក់តាំងលក់ ។ គ្មានការប្រើទឹកកកទេ ក្នុងពេលតាំងលក់ពេញមួយថ្ងៃ ។ ប៉ុន្តែបើសិនអ្នកលក់រាយសំរេចទុកត្រីលក់ព្រឹកស្អែក ត្រីទាំងនោះត្រូវរក្សាទុកក្នុងទឹកកកពេញមួយយប់ ។ លុះព្រឹកឡើងទឹកកកត្រូវយកចេញ មុនពេលដាក់តាំងលក់ជាថ្មីម្តងទៀត ។

ត្រីមកពីបឹងទន្លេសាបដាក់ក្នុងទឹកកក នៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ សំរាប់លក់ឱ្យអ្នកលក់រាយ

ស្រដៀងគ្នានឹងការលក់ត្រីទឹកសាបមកពីបឹងទន្លេសាបដែរ ទឹកកកត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រប់ដំណាក់កាល ម៉ាឃីទីងត្រីទឹកប្រៃតាំងពីឆ្នេរសមុទ្រមកដល់ភ្នំពេញ ។ ប៉ុន្តែខុសពីត្រីទឹកសាប អ្នកលក់រាយនៅទីផ្សារភ្នំពេញដាក់តាំងត្រីទឹកប្រៃលក់ដោយដាក់ទឹកកក ។ អ្នកលក់រាយប្រាប់ថា អ្នកប្រើប្រាស់ធ្លាប់ឃើញជាធម្មតាហើយនូវការប្រើប្រាស់ទឹកកកសំរាប់រក្សា និងដាក់តាំងត្រីទឹកប្រៃ ។ អ្នកប្រើប្រាស់យល់ថា ត្រីទឹកប្រៃចាប់បាននៅឆ្ងាយពីភ្នំពេញ ដូច្នេះត្រូវតែរក្សាវាក្នុងទឹកកកដើម្បីរក្សាភាពស្រស់ ។ ការយល់ឃើញនេះធ្វើឱ្យអ្នកលក់រាយអាចប្រើទឹកកកអាចរក្សាគុណភាពត្រី និងរក្សាថ្លៃត្រីទឹកប្រៃឱ្យមានស្ថិរភាពពេញៗមួយថ្ងៃ ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកប្រើប្រាស់ត្រីទឹកសាបគិតថា ត្រីទឹកសាបចាប់នៅកន្លែងជិតៗ ដឹកមកផ្សារភ្លាមៗ និងលក់ស្រស់ៗដោយមិនបាច់ត្រូវការទឹកកក ។ ថ្វីបើ ការយល់ឃើញបែបនេះអាចពិតមែនកាលពីដើម ប៉ុន្តែសព្វថ្ងៃវាលែងត្រឹមត្រូវទៀតហើយ ។

ត្រីទឹកប្រៃដាក់តាំងលក់ដោយរក្សានៅក្នុងទឹកកក នៅផ្សារធំថ្មី

៣.២. ការកាន់កាប់ផ្តាច់មុខនៃមណ្ឌលបែងចែកត្រី

ច្រកចូលចំបងនិមួយៗសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រីទៅភ្នំពេញ គឺរ៉ាប់រងដោយមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទមានអាជ្ញាប័ណ្ណមួយ ។ ត្រីដែលធ្វើពាណិជ្ជកម្មពីភាគខាងត្បូងបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញតាមផ្លូវជាតិលេខ៥ ត្រូវបានបែងចែកតាមរយៈមណ្ឌលបែងចែក

ផលនេសាទនៅច្រាំងចំរេះ ។ ដូចគ្នានេះដែរ ត្រីដឹកតាមផ្លូវទឹកពីភាគខាងត្បូងបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ ត្រូវបានបែងចែកតាមរយៈកំពង់ផែបែងចែកផលនេសាទភ្នំពេញ ។ ចំពោះត្រីដែលធ្វើពាណិជ្ជកម្មពីភាគខាងត្បូងទៅភ្នំពេញ គេដឹកតាមផ្លូវជាតិលេខ១ និងបែងចែកតាមរយៈមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្បារអំពៅ ។ គ្មានមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទណាផ្សេងដែលបានទទួលការអនុញ្ញាតឱ្យដំណើរការដោយស្របច្បាប់ក្នុងតំបន់ទាំងនេះទេ ។

ប្រាក់កំរៃនៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ បានកំណត់ ៣% នៃចំណូលលក់នៅមណ្ឌល ច្រាំងចំរេះ និងច្បារអំពៅ និង ៥%នៃចំណូលលក់នៅផែបែងចែលផលនេសាទរាជធានីភ្នំពេញ ។ ពាណិជ្ជករតវ៉ាថា ប្រាក់កំរៃនេះខ្ពស់យ៉ាងច្រើនជាងនៅឯមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទក្រៅផ្លូវការ (គ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ) ក្នុងតំបន់នោះ ។ ឧទាហរណ៍ ពាណិជ្ជករបង់ប្រាក់កំរៃជាមធ្យម ២២ដុល្លារ/តោន លើបរិមាណលក់នៅច្រាំងចំរេះ ។ ជាការប្រៀបធៀបមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណយកតែប្រាក់កំរៃចំណត ៣.០០០-៥.០០០រៀល (ប្រហែល ១ដុល្លារ) ក្នុងត្រីមួយរថយន្តតូច ឬរថយន្តកន្ទុយកាត់ ។ បរិមាណត្រីធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅមណ្ឌលទាំងនេះច្រើនតែមានបរិមាណតិចជាង (ប្រហែល ៣០០-៥០០គ.ក) ដើម្បីជៀសវាងការចាប់អារម្មណ៍ពីមន្ត្រីមានសមត្ថកិច្ច ។ ដូច្នេះបើគិតសំរាប់ត្រីមួយតោនដូចគ្នា ប្រាក់កំរៃគឺប្រហែល ២-៣ដុល្លារ ដែលត្រូវជា ១ភាគ១០ នៃប្រាក់កំរៃយកនៅច្រាំងចំរេះ ។ ប៉ុន្តែ ដោយសារពាណិជ្ជករទទួលការព្រមានថា នឹងត្រូវផាកពិន័យបើសិនប្រើប្រាស់មណ្ឌលបែងចែកគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ សកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មនៅទីនោះមានកំរិតទាប (តិចជាង ១.០០០តោន/ឆ្នាំ/មណ្ឌល) ។ ជាការប្រៀបធៀបមណ្ឌលច្រាំងចំរេះទទួលបែងចែកផលនេសាទ ដល់ទៅជាង ១៥.០០០តោនត្រី/ឆ្នាំ[៦] ។

មណ្ឌលច្រាំងចំរេះ និងមណ្ឌលគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ផ្តល់សេវាប្រហាក់ប្រហែលគ្នាគឺ ទឹក អគ្គិសនី ទីលានចាក់បេតុងសំរាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និងកំលាំងពលកម្មរើត្រីពីរថយន្ត[៧] ។ ប៉ុន្តែនៅច្រាំងចំរេះ ហាក់ដូចមានបញ្ហាទំនាស់គ្នាខ្លះពីរឿង អ្នកណាទទួលខុសត្រូវផ្តល់ (ឬបង់ថ្លៃ) សេវាទាំងនេះ គឺអ្នកបែងចែកលើកថា ម្ចាស់មណ្ឌលជាអ្នកទទួលខុសត្រូវផ្តល់កំលាំងរើត្រីពីរថយន្ត និងទូទាត់ថ្លៃអគ្គិសនី និងទឹក ប៉ុន្តែក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង អ្នកបែងចែកផ្តល់កំលាំងពលកម្មភាគច្រើន និងបង់ថ្លៃទឹក និងអគ្គិសនីថែមទៀត[៨] ។ ដោយពាណិជ្ជករមានការពឹងផ្អែកលើអ្នកបែងចែក ដូច្នេះអ្នកបែងចែកប្រហែលជាផ្ទេរចំណាយនេះទៅពាណិជ្ជករតាមរយៈការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន និងការយកកំរៃសេវាខ្ពស់ (ហើយក្នុងហេតុផលដូចគ្នា ពាណិជ្ជករប្រហែលផ្ទេរចំនាយទាំងនេះទៅអ្នកនេសាទជាបន្ត) ។

៣.៣. ប្រាក់កំរៃយកតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម

ក្នុងម៉ាឃីទីងត្រីតាមផ្លូវគោកពីបឹងទន្លេសាប (កំពង់លួង) ទៅភ្នំពេញ, ពាណិជ្ជករត្រូវបង់ប្រហែល ៩ដុល្លារ/តោនទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវនៅជិតកន្លែងឡើងត្រីកំពង់លួង និងកន្លែងកុងត្រូលមួយនៅព្រំប្រទល់ខេត្តពោធិសាត់និងកំពង់ឆ្នាំង ។ មូលដ្ឋានច្បាប់ និង/ឬសិទ្ធិអំណាចសំរាប់ប្រមូលប្រាក់កំរៃនេះមិនអាចកំណត់ឃើញទេ ។ បន្ថែមលើប្រាក់កំរៃនេះ ពាណិជ្ជករ

---

៦ ការប៉ាន់ស្មាននេះ ផ្អែកលើការគុណគួរ (extrapolation) ចេញពីពតិមានពាណិជ្ជកម្ម/ចំណូលលក់ ផ្តល់ដោយអ្នកបែងចែក ៧នាក់ ក្នុងចំនោម ១៨នាក់ដែលដំណើរការនៅច្រាំងចំរេះ ។ ដោយអ្នកបែងចែកអាចមានផលប្រយោជន៍ដើម្បីរាយការណ៍មិនពិតពីតួលេខលក់ ដូច្នេះតួលេខនេះគួរចាត់ទុកជាការប៉ាន់ស្មានអប្បរមានៃសកម្មភាពបែងចែក ។

៧ មណ្ឌលបែងចែកគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណមួយ សព្វថ្ងៃគ្មានទីលានចាក់បេតុងសំរាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មទេ ហើយចង់ធ្វើវិនិយោគកែលំអសេវានេះ ។ ប៉ុន្តែដោយការលំបាកក្នុងការសុំសេចក្តីអនុញ្ញាតធ្វើវិនិយោគ និងការបារម្ភពីរឿងប្រាក់កំរៃខ្ពស់ហួសលទ្ធភាពបង់ ម្ចាស់មណ្ឌលក៏បានបោះបង់ចោលគំរោងវិនិយោគដ៏មានសក្តានុពលនេះ ។

៨ អ្នកបែងចែកអះអាងថា ការតំរូវទាំងនេះមានបញ្ជាក់ក្នុង "សៀវភៅបន្ទុក" របស់មណ្ឌលរួចហើយ គឺសៀវភៅដែលចែងពីលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀងរវាងអ្នកបែងចែកនិងម្ចាស់មណ្ឌល។ វបសអ មិនអាចរកបានសៀវភៅបន្ទុកនៃមណ្ឌលច្រាំងចំរេះដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ពតិមាននេះទេ។

តម្លៃត្អូញត្អែរថា នៅពេលពួកគេចង់ដឹកត្រីម្តងៗត្រង់ទៅមណ្ឌលបែងចែកត្រីច្បារអំពៅផ្ទាល់ ពួកគេត្រូវតែឈប់នៅច្រាំងចំរេះ និងបង់ប្រាក់កំរៃ (ប្រហែល ៥ដុល្លារមួយរថយន្តកន្ទុយកាត់) ទោះបី ពួកគេមិនប្រើប្រាស់សេវាក្តី ហើយត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃឱ្យមណ្ឌលច្បារអំពៅពេញថ្លៃ (៣% នៃចំណូលលក់) ។

ប្រាក់កំរៃលើពាណិជ្ជកម្មត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ វាទាបយ៉ាងច្រើនជាងប្រាក់កំរៃយកលើការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ (៨៣ដុល្លារ/តោន) (Yim and McKenney 2003) ។ រឿងនេះហាក់ដូចមានមូលហេតុចំបងបី ។ ទីមួយ ជាងពាក់កណ្តាលនៃប្រាក់កំរៃយកលើការនាំត្រីចេញ ត្រូវបង់នៅព្រំប្រទល់កម្ពុជាថៃ ។ ទីពីរ ថ្វីបើត្រូវមានលិខិតអនុញ្ញាតដឹកជញ្ជូន ដើម្បីធ្វើការជញ្ជូនត្រី យោងតាមការតំរូវនៅក្នុងអនុក្រឹត្យស្តីពីការដឹកជញ្ជូនផលនេសាទ (លេខ ៦៦ អនក្រ ចុះថ្ងៃទី ៥ វិច្ឆិកា ១៩៨៨) ប៉ុន្តែការតំរូវនេះហាក់ដូចជាអនុវត្តតែលើការដឹកជញ្ជូនត្រីសំរាប់នាំចេញប៉ុណ្ណោះ (ហើយជារឿយៗបានក្លាយជាមូលដ្ឋានសំរាប់ការប្រមូលប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការ) ។ ត្រីធ្វើពាណិជ្ជកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជា មិនត្រូវការឱ្យមានលិខិតអនុញ្ញាតដឹកជញ្ជូនទេ ។ ក្នុងករណីភាគច្រើន មន្ត្រីប្រមូលប្រាក់កំរៃអាចសំគាល់ញែកគ្នាបាន រវាងការដឹកជញ្ជូនសំរាប់ទីផ្សារក្នុងស្រុក និងសំរាប់ការនាំចេញ ពីព្រោះពួកគេស្គាល់ពាណិជ្ជករក្នុងស្រុក និងអ្នកនាំចេញច្បាស់ ។ នៅពេលពួកគេមិនដឹងច្បាស់ ពួកគេសំរេចអារកាត់ដោយពិនិត្យលើផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន និង/ឬប្រភេទត្រីកំពុងដឹក ។ ហេតុផលចុងក្រោយគឺប្រាក់កំរៃមានកំរិតទាបជាងសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មក្នុងស្រុក ពីព្រោះត្រីលក់ដូរក្នុងស្រុកច្រើនមានគុណភាពទាបជាងត្រីនាំចេញ ។ ដោយសារប្រាក់កំរៃ (ក្រៅផ្លូវការ) តែងកើនឡើងតាមតំលៃប៉ាន់ស្មាននៃត្រីដឹកជញ្ជូន គេអាចរំពឹងថា ប្រាក់កំរៃដាក់ស្លែងលើពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក វាត្រូវតែតិចជាងប្រាក់កំរៃលើការនាំចេញត្រី ។

៣.៤. ចំណាយដឹកជញ្ជូន និងទឹកកក

បន្ថែមពីលើចំណាយទាក់ទិននឹងការខូចត្រីនិងស្រកទំងន់ ប្រាក់កំរៃមណ្ឌលបែងចែក និងប្រាក់កំរៃបង់ឱ្យផ្លូវ/កុងត្រូលពាណិជ្ជករមានចំណាយទាក់ទិននឹងប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗ ដូចជា ការដឹកជញ្ជូន ទឹកកក កំលាំងពលកម្ម និងសំភារៈបរិក្ខារ ។ ចំណាយទាំងនេះមានប្រហែល ១៣៥ដុល្លារ/តោន ចំពោះពាណិជ្ជកម្មពីកំពង់លួង និងកំពង់ឆ្នាំង ទៅមណ្ឌលបែងចែកច្រាំងចំរេះ ហើយការដឹកជញ្ជូន និងទឹកកក តំណាងឱ្យប្រហែល ៩០% នៃចំណាយទាំងនេះ ។ ក្នុងករណីភាគច្រើន ពាណិជ្ជករដឹកជញ្ជូនត្រីជាពីរដំណាក់កាលគឺ តាមទូកពីភូមិ/កន្លែងនេសាទ ទៅកន្លែងឡើងត្រី និងតាមរថយន្ត ពីកន្លែងឡើងត្រីទៅមណ្ឌលបែងចែក ។ ចំណាយមធ្យមលើការដឹកជញ្ជូនត្រីទាំងពីរដំណាក់កាល រួមទាំង ចំណាយរំលស់ទូក ប្រេងឥន្ធនៈ និងចំណាយជួលរថយន្តផង អស់ប្រហែល ៦៤ដុល្លារ/តោន ។

ការរក្សាគុណភាពត្រីក្នុងពេលប្រមូលទិញ ស្តុកទុក និងដឹកជញ្ជូន. ត្រូវការប្រើទឹកកកយ៉ាងច្រើន ។ ត្រីទិញ បានអាចត្រូវស្តុកទុកក្នុងទឹកកកអស់ប្រហែលពីរបីថ្ងៃ និងដឹកពីកន្លែងឡើងត្រីទៅមណ្ឌលបែងចែកត្រីអស់ច្រើនម៉ោងទៀត (រួមទាំងលើកដាក់ពីរថយន្តផង) ។ ចាប់ពីការទិញត្រីនៅកន្លែងនេសាទ រហូតដល់ពេលវេលាត្រីចុះនៅមណ្ឌលបែងចែកពាណិជ្ជករប្រើទឹកកកអស់ប្រហែល ៣តោនសំរាប់ត្រីមួយតោន ។ ដោយទឹកកកមានថ្លៃពី ១៦-១៩ដុល្លារ/តោននៅកំពង់លួង និងទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង. ដូច្នេះចំណាយលើទឹកកកជាមធ្យមអស់ប្រហែល ៥៦ដុល្លារ /តោនត្រីធ្វើពាណិជ្ជកម្ម[៩] ។

---

[៩] ការប៉ាន់ស្មាននេះពឹងផ្អែកលើកំរិតថ្លៃទូទៅនៅពេលស្រាវជ្រាវ (ធ្នូ ២០០២) ។ ថ្មីៗនេះគេរាយការណ៍ថា ថ្លៃទឹកកកនៅទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំងឡើងដល់ ៣០ដុល្លារ/តោន ។ រឿងនេះកើតឡើងដោយសារការធ្វើអាជីវកម្មផ្តាច់មុខ និងការរារាំងចំពោះពាណិជ្ជកម្មទឹកកកទទួលមកពីអ្នកផលិតទឹកកកនៅខេត្តកំពង់ស្ពឺ ដែលលក់ទឹកកកថ្លៃត្រឹមតែ ១៥ដុល្លារ/តោន (Cambodia Daily 16 October 2003) ។

៣.៥. ចំណាយហិរញ្ញប្បទាន

ដូចបានពិភាក្សាក្នុងចំណុច២.៣ អ្នកបែងចែកដើរតួនាទីសំខាន់ក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឱ្យទៅពាណិជ្ជករ ដើម្បីដោះស្រាយការទិញត្រី និងចំណាយប្រតិបត្តិការ ។ គ្មានអត្រាការប្រាក់យកជាផ្លូវការលើហិរញ្ញប្បទាននេះទេ ប៉ុន្តែអ្នកបែងចែកទាញយកផលពីប្រាក់កំចីរបស់ខ្លួនវិញតាមរយៈ "កំរៃជើងសារ" តិចឬច្រើនលើរាល់ចំណូលលក់ ។ កង្វះតំលាភាពលើបន្ទុកចំនាយកំចីអាចធ្វើឱ្យលំបាកដល់ពាណិជ្ជករក្នុងការ "ជ្រៃថ្លៃ" នៅពេលពួកគេស្វែងរកកំចី ។ ប៉ុន្តែតាមទិន្នន័យបានពីបទសំភាសន៍ជាមួយអ្នកបែងចែក ៧នាក់ ការយកការប្រាក់បង្កប់នេះហាក់ដូចមានកំរិតពី ៥០-១២០% ។ នេះជាចំណូលប៉ាន់ស្មានកាត់បន្ទុកចំណាយរួចហើយដែលបានដល់អ្នកបែងចែក ប៉ុន្តែសេវាអរូបិយខ្លះ មិនអាចកាត់ចេញបានទេ (ឧ. ផ្តល់ពតិមានពីថ្លៃ និងជួយចរចាថ្លៃឱ្យពាណិជ្ជករ)[១០] ។

ទំនាក់ទំនងចងគ្នាជាប់រវាងអ្នកបែងចែក និងពាណិជ្ជករ ធ្វើឱ្យពាណិជ្ជករលក់ត្រីតែតាមរយៈអ្នកបែងចែកនោះឯង ។ ថ្វីបើអ្នកបែងចែកជួបហានិភ័យខ្លះៗ ដោយពាណិជ្ជករបាត់មុខលែងមកសងបំណុលវិញ ប៉ុន្តែហានិភ័យនេះហាក់ដូចអាចកាត់បន្ថយបានច្រើនគ្រប់គ្រាន់ដែរដោយសារទំនាក់ទំនងយូរអង្វែងរវាងអ្នកបែងចែក និងពាណិជ្ជករ និងការប្រើប្រាស់ក្នុងពេលថ្មីៗនូវកិច្ចសន្យាកំចីជាលាយលក្ខ័អក្សរ ។ អ្នកបែងចែកប្រាប់ថា ពួកគេមានការខាតបង់ច្រើនកាលពីពីរបីឆ្នាំមុន (១.000-២.000 ដុល្លារ/ឆ្នាំ) ប៉ុន្តែឥឡូវនេះ ការខាតបង់លើកំចីវាចោទបញ្ហាម្តងម្កាលទេ ។ ក្នុងម៉ាឃីទីងត្រី ពាណិជ្ជករហាក់ដូចមានហានិភ័យច្រើនជាងអ្នកបែងចែក ។ ពាណិជ្ជកររ៉ាប់រងហានិភ័យទាំងអស់នៃការប្រែប្រួលថ្លៃ ការខូចត្រី ការប្រែប្រួលប្រាក់កំរៃ និងការលំបាកផ្នែកប្រតិបត្តិការ ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកបែងចែកទទួលប្រាក់កំរៃតាមបរិមាណត្រីលក់តាមរយៈតូបរបស់ខ្លួន ដោយមិនគិតថា ពាណិជ្ជករបានចំណេញ ឬត្រូវខាតបង់ទេ ។

[១០] កាត់ចំណាយរួចហើយ អ្នកបែងចែកធុនមធ្យមរកចំណូលបាន ១៨ដុល្លារ/តោនត្រីលក់តាមរយៈតូបរបស់ពួកគេ ។

ជំពូក ៤

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

ម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅដល់ភ្នំពេញ មានប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មបីសំខាន់ៗគឺ ការលក់ពីអ្នកនេសាទទៅឱ្យពាណិជ្ជករ ការលក់ពីពាណិជ្ជករទៅអ្នកលក់រាយតាមរយៈអ្នកបែងចែក និងការលក់ពីអ្នកលក់រាយទៅអតិថិជន ។ អ្នកបែងចែកដើរតួនាទីជាគន្លឹះក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ ប៉ុន្តែសំខាន់មិនមែនក្នុងការងារ "បែងចែក" ទេ តែក្នុងការងារផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានទៅវិញ ។ អ្នកបែងចែកផ្តល់ទុនឱ្យពាណិជ្ជករខ្ចីដើម្បីទិញត្រី និងទ្រទ្រង់សកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម ហើយពាណិជ្ជករឱ្យអ្នកនេសាទខ្ចីទុននេះខ្លះបន្ត សំរាប់ទិញឧបករណ៍នេសាទ និងធ្វើចំនាយផ្សេងៗ ។ លក្ខខណ្ឌក្នុងកំចីទាំងនេះគឺ អ្នកនេសាទត្រូវលក់ត្រីទាំងអស់ទៅឱ្យពាណិជ្ជករជាម្ចាស់បំណុល ហើយពាណិជ្ជករក៏ត្រូវលក់ត្រីទាំងអស់តាមរយៈអ្នកបែងចែកជាម្ចាស់បំណុលខ្លួនដែរ និងបង់ "ប្រាក់កំរៃ" ជាប់ទាក់ទិន ។ ទំនាក់ទំនងចងគ្នានេះ ឃើញមានជាទូទៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ ដែលអ្នកនេសាទភាគច្រើនជំពាក់បំណុលពាណិជ្ជករ ហើយពាណិជ្ជករភាគច្រើនជំពាក់បំណុលអ្នកបែងចែក ។

ខណៈដែលរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ជួយទ្រទ្រង់ឱ្យពាណិជ្ជកម្មត្រីមានស្ថិរភាព ប៉ុន្តែវាមានចំណុចអវិជ្ជមានច្រើនដែរ ។ ទីមួយ អ្នកនេសាទភាគច្រើនមានជំហរខ្សោយក្នុងការចរចាថ្លៃ: ពួកគេត្រូវតែលក់ត្រីទៅឱ្យពាណិជ្ជករជាម្ចាស់បំណុល ។ ទីពីរ កង្វះតំលាភាពអំពីអត្រាការប្រាក់លើកំចី (ពីព្រោះគេបង្កប់វានៅក្នុងកំរិតថ្លៃបញ្ចុះទាប ដែលពាណិជ្ជករទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ និងក្នុងមួយភាគនៃ "ប្រាក់កំរៃ" ដែលពាណិជ្ជករបង់ឱ្យអ្នកបែងចែកលើគ្រប់ចំណូលលក់) ដែលធ្វើឱ្យគេពិបាកធ្វើការវាយតំលៃពីបន្ទុកចំណាយហិរញ្ញប្បទានពិត ។ ម្ចាស់បំណុលប្រហែលឆ្លៀតយកប្រយោជន៍លើកង្វះតំលាភាពនេះ ដើម្បីបង្កើនចំណូលអំពីកំចីរបស់ខ្លួន ។

បន្ថែមលើចំនាយហិរញ្ញប្បទានខ្ពស់ ម៉ាឃីទីងត្រីជួបឧបសគ្គជាច្រើនទៀត ដូចជាការខូចត្រី ការស្រកទំងន់ ការកាន់កាប់បែបផ្តាច់មុខលើការបែងចែក ចំណាយដឹកជញ្ជូននិងទឹកកក និងប្រាក់កំរៃផ្សេងៗយកតាមផ្លូវ ។ ចំណាយម៉ាឃីទីងសរុបជាមធ្យមគឺ ៣០៨ដុល្លារ/តោនត្រី ពីបឹងទន្លេសាប (ឆ្លងកាត់តាមមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទច្រាំងចំរេះ) ទៅទីផ្សារលក់រាយនៅភ្នំពេញ។ ជាលទ្ធផល ចំនួលម៉ាឃីទីងតំណាងឱ្យ ៦៥-៧៥% នៃថ្លៃត្រីលក់រាយ ឯអ្នកនេសាទទទួលបានតែ២៥-៣៥%ប៉ុណ្ណោះ ។ ដើម្បីកែលំអជីវភាពអ្នកនេសាទតាមរយៈការបង្កើនចំណូលពីការចាប់ត្រី ត្រូវអនុវត្តវិធានការជាជំហានៗ ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយម៉ាឃីទីង និងអប្រសិទ្ធិភាពផ្សេងៗ ។ ក្នុងគោលដៅនេះ ការសិក្សាបានផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួនដូចតទៅសំរាប់ជាជំនួយដល់ការពិចារណា ។

១) បញ្ចូលការប្រកួតប្រជែងទៅក្នុងសេវាបែងចែកត្រី ដោយផ្តល់អាជ្ញាប័ណ្ណបន្ថែមសំរាប់មណ្ឌលបែងចែកត្រី

ពាណិជ្ជករ និងអ្នកបែងចែកជាច្រើនត្អូញត្អែរថា ប្រាក់កំរៃមណ្ឌលបែងចែកមានកំរិតខ្ពស់ពេក បើពិនិត្យតាមកង្វះខាតសេវាផ្តល់ឱ្យ ។ ប៉ុន្តែដោយសារផ្លូវពាណិជ្ជកម្មចំបងនិមួយៗគឺមានមណ្ឌលតែមួយសំរាប់បំរើឱ្យគោលដៅភ្នំពេញ ដូច្នេះពាណិជ្ជករ និងអ្នកបែងចែកគ្មានកន្លែងផ្សេង (ស្របច្បាប់) ណាផ្សេង ដែលពួកគេអាចធ្វើប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មត្រីបានទេ ។ ដោយគ្មានការប្រកួតប្រជែងមណ្ឌលបែងចែកមានអាជ្ញាប័ណ្ណ គឺគ្មានអ្វីជំរុញច្រើនទេ ដើម្បីឱ្យចុះថ្លៃ ឬកែលំអ

សេវាឡើង ។ ការស្រាវជ្រាវសំរាប់ការសិក្សានេះ បានរកឃើញមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណជាច្រើន ដែលកំពុងដំណើរការក្រៅផ្លូវការនៅក្រៅក្រុងភ្នំពេញ ក្នុងនេះមានមួយចំនួនចង់ដំណើរការស្របច្បាប់ដែរ ប៉ុន្តែមិនអាចសុំអាជ្ញាប័ណ្ណបាន ។ មណ្ឌលទាំងនេះគួរទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណ (តាមអត្រាអាចបង់បាន) ដើម្បីឱ្យមានការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងសេវាបែងចែកត្រី ។ ការប្រកួតប្រជែងបែបនេះ អាចកែលំអលក្ខខណ្ឌទីផ្សារ ដោយសង្កត់បញ្ចុះប្រាក់កំរៃយកដោយមណ្ឌលបែងចែក ព្រមទាំងលើកទឹកចិត្តឱ្យបំរើសេវាកាន់តែប្រសើរ ។

២) ធ្វើយុទ្ធនាការផ្លាស់ប្តូរគំនិតអ្នកហូបត្រីអំពី ការប្រើទឹកកក និងភាពស្រស់នៃត្រីទឹកសាប នៅទីផ្សារលក់រាយ

ការខូចខាត (ឬការគំរាមកំហែងនៃការខូចខាត) ត្រីទឹកសាបបណ្តាលឱ្យបាត់បង់តំលៃត្រីយ៉ាងច្រើននៅទីផ្សារលក់រាយ ។ ថ្វីបើត្រីទឹកសាបបានស្តុកទុកច្រើនថ្ងៃ ហើយដឹកជញ្ជូនដោយរក្សាក្នុងទឹកកកក្តី ប៉ុន្តែអ្នកលក់រាយដាក់តាំងត្រីលក់ដោយគ្មានទឹកកកទេ ។ ផ្ទុយទៅវិញ ត្រីទឹកប្រៃគេដាក់តាំងលក់ដោយរក្សាក្នុងទឹកកក ទោះបីមានលក្ខខណ្ឌដឹកជញ្ជូន និងរក្សាទុកប្រហាក់ប្រហែលគ្នាក្តី ។ អ្នកលក់រាយយកទឹកកកចេញពីត្រីទឹកសាប ពីព្រោះអ្នកប្រើប្រាស់តែងគិតថា វត្តមានទឹកកកបញ្ជាក់ពីភាពមិនស្រស់របស់ត្រី ។ ការធ្វើសេចក្តីប្រកាសជាសាធារណៈអាចជួយផ្លាស់ប្តូរគំនិតនេះ ដោយធ្វើការអប់រំអ្នកប្រើប្រាស់ត្រីពីការពិតជាក់ស្តែងក្នុងពាណិជ្ជកម្មៈ ពីព្រោះស្រដៀងគ្នានឹងត្រីទឹកប្រៃដែរ ត្រីទឹកសាបដែលពួកគេបរិភោគ ចាប់បាននៅឆ្ងាយពីទីក្រុងភ្នំពេញ ហើយរក្សាក្នុងទឹកកកជាច្រើនថ្ងៃ មុនពេលមកដល់ទីផ្សារលក់រាយ ។ តាមរយៈយុទ្ធនាការលើកកំពស់ការយល់ដឹងនៅទីផ្សារលក់រាយក្នុងស្រុក អ្នកទិញត្រីអាចទទួលស្គាល់ថា ទឹកកកដាក់រក្សាត្រីទឹកសាបដែលតាំងលក់គឺជាអាំងឌីកាទ័រនៃភាពស្រស់ មិនមែនគុណភាពអន់ទេ ។ ការផ្លាស់ប្តូរគំនិតនេះអាចឱ្យអ្នកលក់រាយត្រីប្រើទឹកកកបាន ដែលអាចជួយកាត់បន្ថយការខូចខាត រក្សាតំលៃត្រី និងកែលំអគុណភាព ។ ការកែលំអនេះនឹងរួមចំណែកធ្វើឱ្យថ្លៃត្រីទឹកសាបមានលំនឹង (ដូចក្នុងករណីត្រី ទឹកប្រៃដែលដាក់តាំងលក់ដោយដាក់ទឹកកក) ។

៣) ធ្វើការស្រាវជ្រាវបច្ចេកទេសបន្ថែមទៀត លើបញ្ហាខូចខាតនៅក្នុងប្រព័ន្ធម៉ាឃីទីងត្រី ពីកន្លែងឡើងត្រីរហូតដល់មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ

ការខូចខាត និងស្រកទំងន់ប្រហែល ១០-១៥%នៃទំងន់ត្រីដឹកជញ្ជូន នៅក្នុងម៉ាឃីទីងត្រីពីកន្លែងនេសាទទៅមណ្ឌលបែងចែក, គឺជាការខាតបង់ដ៏ធំមួយ (៩៥ដុល្លារ/តោន) ។ មានកត្តាជាច្រើនដែលរួមចំណែកបង្កការខាតបង់នេះ គឺមានការប្រើទឹកកកមិនគ្រប់គ្រាន់ដោយអ្នកនេសាទមួយចំនួនក្នុងការរក្សាត្រីចាប់បាន, ការស្តុកទុកត្រីដោយពាណិជ្ជកររហូតដល់មួយសប្តាហ៍ មុនពេលដឹកទៅមណ្ឌលបែងចែក ការដឹកត្រីក្នុងកញ្ជេឫស្សី ដោយមិនប្រើធុងទឹកកក និងការលើដាក់រៀបចំច្រើនដងនៅក្នុងដំណើរការម៉ាឃីទីង ។ ប៉ុន្តែបើសិនគ្មានការស្រាវជ្រាវបន្ថែម ថាតើរបៀបស្តុកទុក និងលើកដាក់រៀបចំនេះ វាប៉ះពាល់យ៉ាងណាដល់គុណភាពត្រី, គេពិបាកនឹងកំណត់បានថា បញ្ហាណាមួយវារួមចំណែកខ្លាំងជាងគេដល់ការបង់ខាតដោយខូចត្រី ឬក៏មានវិធីអ្វីសំរាប់ដោះស្រាយបញ្ហានោះឱ្យបានប្រសើរបំផុត ។

៤) កំណត់ពីភាពស្របច្បាប់នៃការបង់ប្រាក់កំរៃបច្ចុប្បន្នតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុក និងលុបបំបាត់ការបង់ប្រាក់កំរៃទាំងឡាយណាដែលគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ច្បាស់លាស់

ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការយកលើពាណិជ្ជកម្មត្រីនៅកម្ពុជា អាចមានផលប៉ះពាល់ខ្លាំងលើចំនាយម៉ាឃីទីងសរុប ជាពិសេសលើការនាំចេញត្រី (Yim and McKenney 2003) ។ ថ្វីបើប្រាក់កំរៃហាក់ដូចតិចគួរសមទេតាមផ្លូវគោក ពីបឹងទន្លេសាបទៅភ្នំពេញ (គឺ ៩ដុល្លារ/តោនយកដោយក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវ និងកន្លែងកុងត្រូលមួយ) ប៉ុន្តែ ប្រាក់កំរៃនេះត្រូវបង់ឱ្យលុះត្រាណាតែវាមានលក្ខណៈស្របច្បាប់ និងមានការអនុញ្ញាត ។

៥) ធ្វើការស្រាវជ្រាវបន្ថែមលើតួនាទីនៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញប្បទាន និងឥណទានក្រៅផ្លូវការក្នុងវិស័យនេសាទ

គំហើញក្នុងការសិក្សានេះ និងការសិក្សាលើកមុន (Yim and McKenney 2003) បង្ហាញថា ក្នុងទូទាំងវិស័យជលផល អ្នកនេសាទភាគច្រើនជំពាក់បំណុលពាណិជ្ជករ ហើយពាណិជ្ជករភាគច្រើនជំពាក់បំណុលអ្នកបែងចែក អ្នកលក់ដុំ ឬអ្នកនាំចេញ ។ តាមកិច្ចសន្យាឱ្យកំចី កូនបំណុលតាមធម្មតាត្រូវលក់ត្រីទាំងអស់ទៅឱ្យម្ចាស់បំណុលនៅកំរិតថ្លៃមួយដែលហាក់ដូចជាបញ្ចុះថោកបន្តិច ។ តួនាទីនៃឥណទាន/ហិរញ្ញប្បទានក្រៅផ្លូវការ និងទំនាក់ទំនងចងគ្នានៅក្នុងវិស័យជលផល គួរមានការសិក្សាបន្ថែម ។ ឧទាហរណ៏ តើទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្ម និងថ្លៃសំរាប់អ្នកនេសាទនិងពាណិជ្ជករជំពាក់បំណុលគេ វាមានលក្ខណះយ៉ាងណាបើធៀបនឹងអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករ មិនជំពាក់បំណុលគេ? តើពិតិមានទីផ្សារច្រើនថែមទៀត អាចជួយឱ្យអ្នកនេសាទអាចចរចាលក់ត្រីរបស់ខ្លួនបានថ្លៃល្អប្រសើរជាងនេះទេ ឬក៏ពតិមានបែបនេះគ្មានប្រយោជន៏អ្វីច្រើនទេ ដោយសារតែទំនាក់ទំនងចងភ្ជាប់គ្នាតាមលក្ខខណ្ឌឱ្យខ្ចីទុន? តើតំលាភាពអំពីអត្រាលក្ខខណ្ឌ និងសេវាផ្តល់កំចីអាចកែលំអរយ៉ាងណាបាន? តើប្រពន្ធ័ក្រៅផ្លូវការដែលមានស្រាប់ វាមានផលប្រយោជន៏អ្វីខ្លះ បើធៀបទៅនឹងឥណទានប្រភពស្ថាប័នផ្លូវការដែលអាចរកបាន? តើបច្ចុប្បន្នមានហានិភ័យ និងឧបសគ្គអ្វីខ្លះដែលរារាំងស្ថាប័នមីក្រូឥណទានផ្លូវការនានា ក្នុងការផ្តល់ឥណទានដល់ពាណិជ្ជករ និងអ្នកនេសាទ? គេត្រូវធ្វើការស្រាវជ្រាវនៅក្នុងចំនុចទាំងអស់នេះ ដើម្បីបង្កើនការយល់ដឹងពីប្រព័ន្ធហិរញ្ញប្បទានក្រៅផ្លូវការ វាយតំលៃពីចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាន និងរកឱ្យឃើញពីវិធានការនានាដែលអាចជួយកែលំអបាន ។

ឯកសារយោង

Cambodia Daily, (16 October 2003), "Battle Over Ice Trade Heats Up in K. Chhnang", Vol. 27, Issue 59 (Phnom Penh)

Enterprise Development Cambodia (March 2002), *Cambodia Fisheries Sector Information System Design Initiative, Final Report*, (Phnom Penh)

Inland Fisheries Research and Development Institute of Cambodia (IFReDI) (2001), *Cambodia Fisheries Technical Paper Series, Volume III*, (Phnom Penh: Department of Fisheries)

Ouch, H. (1996), *Research on Activities at Fish Distribution Centers in Phnom Penh* (Thesis for Bachelor Degree Requirement, Royal University of Agriculture, Phnom Penh)

Touch, S. T. (1990), *Compiled Theme of Fishery Laws* (Phnom Penh: Department of Fisheries)

Touch, S. T. (2002), *The Inland and Marine Fish Trade of Cambodia* (Social, Economic, Political and Cultural Observation Unit, Council of Ministers)

Touch, S. T. (1992), *An Overview on Fish Marketing in Cambodia*

U. Kleih, P. Greenhalgh, and N. Oudwater, (2003), *A Guide to the Analysis of Fish Marketing Systems Using a Combination of Sub-sector Analysis and Sustainable Livelihoods Approach*, Post-Harvest Fisheries Research Programme – Project R7969, (United Kingdom: Department for International Development)

Van Zalinge, N., T. Nao, S. T. Touch, and L. Deap (2000), "Where there is water, there is fish? Cambodian fisheries issues in a Mekong River basin perspective", p. 37-48 in M. Ahmed and P. Hirsch (eds.), *Common property in the Mekong: issues of sustainability and subsistence*, (Manila: ICLARM Study Review 26)

Yim, C. and B. McKenney (2003), *Fish Exports from the Great Lake to Thailand: An Analysis of Trade Constraints, Governance, and the Climate for Growth*, Working Paper 27, (Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute)

បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ វបសអ

១. Kannan, K. P. (វិច្ឆិកា ១៩៩៥) ការកសាងសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់សំរាប់ប្រទេសកម្ពុជា: ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តន៍នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងការលើកមតិកែលំអ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១) ច្បាប់ដែលបានបោះពុម្ពផ្សាយ ហើយផ្សព្វផ្សាយអស់ ។

២. McAndrew, John P. (មករា ១៩៩៦) ជំនួយហូរចូលជំនួយស្រពិចស្រពិល: ជំនួយសង្គ្រោះ និងអភិវឌ្ឍន៍ទ្វេ និងពហុភាគី ១៩៩២-៩៥ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២) ច្បាប់ដែលបានបោះពុម្ព ហើយផ្សព្វផ្សាយអស់ ។

៣. Kannan, K. P. (មករា ១៩៩៧) ការកែទំរង់សេដ្ឋកិច្ច ការកែតម្រូវរចនាសម្ព័ន្ធ និងការអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣) ច្បាប់ដែលបានបោះពុម្ពផ្សាយ ហើយផ្សព្វផ្សាយអស់ ។

៤. ជីម-ចរិយា ស្រ៊ុន-ពិធូ សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ចន-ម៉ាកឃិនឌ្រូ ងួន-សុគន្ធា ប៉ុន-ដូរីណា និងរ៉ូប៊ីន-ប៊ីដឺលវី (មិថុនា ១៩៩៨) ការរៀនសូត្រពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៩.០០០រៀល ។

៥. Toshiyasu-Kato ច័ន្ទ-សុផល និងឡុង-វ៉ូ-ពិសិដ្ឋ (កញ្ញា ១៩៩៨) សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចតំបន់សំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ជានិរន្តរ៍ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៥) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៩.០០០រៀល ។

៦. Murshid, K. A. S. (ធ្នូ ១៩៩៨), សន្តិសុខស្បៀងនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអន្តរៈអាស៊ី: បទពិសោធន៍កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥០០រៀល ។

៧. McAndrew, John P. (ធ្នូ ១៩៩៨) ការពឹងពាក់គ្នាទៅវិញទៅមកក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រចិញ្ចឹមជីវិតគ្រួសារនៅក្នុងភូមិខ្មែរពីរ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៧) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥០០រៀល ។

៨. ច័ន្ទ-សុផល Martin-Godfrey, Toshiyasu-Kato ឡុង-វ៉ូ-ពិសិដ្ឋ Nina-Orlova, Per-Ronnås ទា-សាវ៉ាវ៉ា (មករា ១៩៩៩) ប្រទេសកម្ពុជា: បញ្ហាប្រឈមមុខនៃការបង្កើតការងារដែលមានផលិតភាព (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៨) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៦.០០០រៀល ។

៩. តេង-យូតី ប៉ុន-ដូរីណា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និង ចន-ម៉ាកឃិនឌ្រូ (មេសា ១៩៩៩) បទពិសោធន៍របស់សកម្មភាពសហគមន៍ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍សង្គមនៃអង្គការយូនីសេហ្វ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៩) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១០. Gorman, Siobhan, ជាមួយ ប៉ុន-ដូរីណា និង សុខ-ខេង (មិថុនា ១៩៩៩) បញ្ហាតួនាទីបុរស-ស្ត្រី និងការអភិវឌ្ឍន៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា: ការពិនិត្យមើលជាទូទៅ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១០) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១១. ច័ន្ទ-សុផល និង សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ (មិថុនា ១៩៩៩) ចំណាកពលកម្មកម្ពុជាទៅប្រទេសថៃ: ការប៉ាន់ស្មានជំហានដំបូង (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១១) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១២. ច័ន្ទ-សុផល Toshiyasu Kato ឡុង-វ៉ូពិសិដ្ឋ ទា-សាវ៉ាវ៉ា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ហង់-ជួនណារ៉ុន កៅ-គឹមហួន និងជា-វ៉ុធណា (តុលា ១៩៩៩) ផលប៉ះពាល់នៃវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុអាស៊ីលើសេដ្ឋកិច្ចអន្តរកាលនៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអគ្នេយ៍: ទស្សនៈកម្ពុជា (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១២) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១៣. អ៊ុង-ប៊ុនឡេង (សីហា ២០០០) ការប្រែប្រួលតាមរដូវកាលនៃសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៣) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១៤. Toshiyasu-Kato Jeffrey A. Kaplan, ច័ន្ទ-សុផល និង រៀល-សុភាព (សីហា ២០០០) ប្រទេសកម្ពុជាៈ លើកកំពស់អភិបាលកិច្ចសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍មានចិរន្តរភាព (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៤) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១៥. Toshiyasu Kato, ច័ន្ទ-សុផល Jeffrey A. Kaplan, (សីហា ២០០០) ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលពឹងផ្អែកលើជំនួយៈ បទពិសោធន៍កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៥) ជាខ្មែរតំលៃ ១០.០០០រៀល ។

១៦. ស៊ិក បូរ៉ក្ស (ធ្នូ ២០០០) កម្មសិទ្ធិ ការលក់ដូរ និងការប្រមូលផ្តុំដីធ្លីនៅកម្ពុជាៈ ការពិនិត្យវិភាគដោយត្រួសៗនូវទិន្នន័យទីពីរ និងទិន្នន័យដើម ដែលបានមកពីអង្កេតថ្មីៗចំនួនបួន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ។

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

១៨. Martin Godfrey សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ទេព-សារ៉ាវី ប៊ុន-ដូរីណា Claude-Katz Sarthi-Acharya ស៊ីសុវត្ថិ-ឌួង-ចាន់តូ និង ហ៊ីងថូរ៉ាក់ស៊ី (តុលា ២០០១) ការសិក្សាអំពីទីផ្សារពលកម្មនៅកម្ពុជាៈ ការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ការលូតលាស់ និងការកែតំរូវចំពោះវិបត្តិ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៨) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

១៩. ច័ន្ទ-សុផល ទេព-សារ៉ាវី និង *Sarthi Acharya* (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០១) ការកាន់កាប់ដីនៅកម្ពុជាៈ ការវិភាគលើទិន្នន័យចុងក្រោយ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៩) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២០. សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ រៀល-សុភាព អ៊ុច-ឧទេយ្យ ស៊ី-រត្នមុនី, Brett Ballard និង Sarthi Acharya (ខែមីនា ឆ្នាំ២០០២) ការវាយតំលៃសង្គមពាក់ព័ន្ធនឹងដីធ្លីនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២០) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២១. Bhargavi Ramamurthy ស៊ិក-បូរ៉ក្ស, Per Ronnås និង សុក-ហាច (ខែមីនា ឆ្នាំ២០០២) ប្រទេសកម្ពុជាឆ្នាំ១៩៩៩-២០០០: ការផ្តោតលើបញ្ហាដីធ្លី កំលាំងពលកម្ម និងការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២១) តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២២. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០០២) ការលក់ដូរដីធ្លីនៅកម្ពុជាៈ ការវិភាគទិន្នន័យនៃការផ្ទេរ និងការលក់ដូរដីធ្លី (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២២) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២៣. Bruce McKenney និង ព្រុំ-តុលា (ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០២) ធនធានធម្មជាតិ និងជីវភាពនៅតាមជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជាៈ ការវាយតំលៃជាមូលដ្ឋាន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៣) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ១០.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៤. ច័ន្ទ-សុផល គីម-សេតារា និង Sarthi Acharya (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០២) ដីធ្លី ជីវភាពជនបទ និងសន្តិសុខស្បៀងនៅកម្ពុជាៈ ទស្សនៈបានពីអង្កេតតាមមូលដ្ឋាន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៤) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៦.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស៧ដុល្លារ ។

២៥. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០២) បញ្ហាប្រឈមចំពោះការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៥) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៦. Sarthi Acharya គីម-សេតារា ចាប-សុថារិទ្ធ និង មាច-យ៉ាឌី (ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៣) ការងារក្រៅកសិដ្ឋាន និងការងារមិនមែនកសិកម្មៈ ទស្សនៈស្តីពីការបង្កើតការងារនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៦) ជាខ្មែរ ៧.០០០រៀល អង់គ្លេស ៥ដុល្លារ ។

២៧. យឹម-ជា និង Bruce McKenney (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៣) ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៧) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៨. ព្រុំ-តុលា និង Bruce McKenney (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០៣) ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មផលព្រៃឈើនៅកម្ពុជាៈ ការប្រឈម ការគំរាមកំហែង និងឱកាសសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មជ័រទឹក (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៨) ជាខ្មែរ ៧.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

ពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុកៈ ករណីសិក្សានៃម៉ាឃីទីងត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅក្រុងភ្នំពេញ

ត្រីទឹកសាបដែលគេអាចចាប់បានជាង ៤០០.០០០តោនក្នុងមួយឆ្នាំៗ និងមានការបរិភោគយ៉ាងច្រើននៅក្នុងស្រុក គឺជាទំនិញលក់ដូរដ៏សំខាន់បំផុតមួយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ ត្រីស្រស់ និងត្រីកែច្នៃ មានធ្វើពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដោយពាណិជ្ជកម្មភាគច្រើនមានប្រភពចេញពីបឹងទន្លេសាប ។ ម៉ាឃីទីងត្រីមានបញ្ហាប្រឈម និងដំណាក់កាលជាច្រើន រួមទាំងការស្តុកទុក, ការលើកដាក់រៀបចំ, ការប្រមូលទុកឱ្យបានច្រើនគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ដឹកជញ្ជូន, ការដឹកជញ្ជូន, ការចរចាលក់, និងការរក្សាគុណភាពជាដើម ។ អប្រសិទ្ធិភាពខាងម៉ាឃីទីងធ្វើឱ្យចំណាយកើនឡើង ដែលអាចប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមានដល់ចំណូលរបស់អ្នកលក់ត្រី និងអ្នកនេសាទព្រមទាំងអ្នកផ្សេងទៀតដែលប្រកបការងារក្នុងវិស័យនេះ ។

ដើម្បីវាយតំលៃពីលក្ខខណ្ឌបច្ចុប្បន្ននៃការលក់ដូរត្រីទឹកសាប ការសិក្សានេះបានពិនិត្យពីពាណិជ្ជកម្មត្រីចាប់តាំងពីកន្លែងឡើងត្រីសំខាន់ៗពីរកន្លែងនៅបឹងទន្លេសាប រហូតដល់ទីផ្សារលក់រាយនៅក្រុងភ្នំពេញ ដែលជាផ្លូវពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុកធំជាងគេបំផុត ។ ការស្រាវជ្រាវនេះផ្អែកលើប្រហែល ៦០បទសំភាសន៍ពាក់កណ្តាលរៀបរយធ្វើជាមួយអ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកបែងចែក ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក អ្នកលក់រាយ និងមន្ត្រីរាជការ ។ លើសពីនេះទៀត មានការធ្វើដំណើរ "តាមរថយន្តដឹកត្រី" ពីរលើក ចាប់ពីកន្លែងឡើងត្រីរហូតដល់មណ្ឌលបែងចែក ដើម្បីសង្កេតផ្ទាល់ពីលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម និងផ្ទៀងផ្ទាត់លើពតិមានប្រមូលបាននៅក្នុងបទសំភាសន៍ ។

លោក យឹម ជា គឺជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៅ វបសអ ហើយ Bruce McKenney គឺជាអ្នកគ្រប់គ្រងកម្មវិធីធនធានធម្មជាតិ និងបរិស្ថានរបស់ វបសអ ។

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា

20.000 រៀល

អាសយដ្ឋានលេខ ៥៦ ផ្លូវ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទ: (៨៥៥-២៣) ៨៨១-៧០១/៨៨១-៩១៦/៨៨១-៣៨៤/៨៨៣-៦០៣ ទូរស័ព្ទ/ទូរសារ: (៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤
អ៊ីមែល: cdri@camnet.com.kh website: http://www.cdri.org.kh