សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្ម ខ្នាតតូច និង តូចបំផុត

ស្រាវជ្រាវចាប់ពីថ្ងៃទី ២៧ ខែ មេសា ឆ្នាំ២០២១ ដល់ថ្ងៃទី ២៥ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០២១

តាក់តែងឡើងដោយ

និស្សិតឈ្មោះ **ផាត់ ស្រីមុី**

ភាកែ ស៊ីណាត

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

បណ្ឌិត **ខ៉ាន់ ស៊ុនដេត**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍

ជំនាន់ទី ៥

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៧

ឆ្នាំសរសេរសារណា ២០២១

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ផាត់ ស្រីមុំ និងកាកែ ស៊ីណាត បច្ចុប្បន្នជានិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ឆ្នាំសិក្សា ២០២០-២០២១ ។

យើងខ្ញុំបានជ្រើសរើសយកប្រធានបទ ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត សម្រាប់ធ្វើការចងក្រងជារបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវសម្រាប់បញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ សូមគោរព និង ថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ ៖

- ឯកឧត្តមនៃសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រឹទ្ធបុរស ប្រធានការិយាល័យ និងបុគ្គលិកសិក្សា ព្រមទាំងសាស្ត្រាចារ្យគ្រប់មុខវិជ្ជានៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានផ្តល់ការអប់រំ និង ចំណេះដឹងជាច្រើនដល់យើងខ្ញុំដើម្បីជាស្ពានឈានទៅរកភាពជោគជ័យនាពេលអនាគត់ ។
- សាស្ត្រាចារ្យបណ្ឌិត ង៉ាន់ ស៊ុនដេត ដែលខិតខំអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្តក្នុងការបង្ហាត់បង្រៀន ណែនាំ និងផ្តល់ចំណេះវិជ្ជាដ៏មានតម្លៃ ព្រមទាំងបានផ្តល់នូវយោបល់ដ៏ល្អសម្រាប់ការសរសេររបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវមួយនេះឡើងមក ។
- លោកឪពុក-អ្នកម្តាយ ដែលបានផ្តល់កំណើតចិញ្ចឹមបីបាច់ ថែរក្សា អប់រំទូន្មានប្រៀនប្រដៅ និងបានផ្តល់កំលាំងចិត្តគ្រប់ពេលវេលា លើសពីនេះទៅទៀតគឺបានជួយទំនុកបម្រុងគ្រប់បែបយ៉ាង មិនថាការផ្គត់ផ្គង់ទាំងផ្នែកថវិកា សម្ភារៈ ក្នុងការសិក្សាតាំងពីបឋមសិក្សា រហូតដល់ឧត្តមសិក្សាបានជោគជ័យ និងទទួលបានចំណេះដឹងដ៏ថ្លៃថ្លា ។
- សិស្សច្បងរួមទាំងមិត្តភក្តិទាំងអស់ដែលបានចូលរួមផ្តល់មតិយោបល់ ផ្តល់ឯកសារ ផ្ទៀងផ្ទាត់ និងធ្វើការកែតម្រូវនូវរាល់ចំណុចខ្វះខាតមិនថាអត្ថន័យ អក្ខរាវិរុទ្ធ និងចំណុចចន្លោះដទៃទៀត ។

ជាទីបញ្ចប់យើងខ្ញុំសូមគោរពជូនពរដល់អស់លោកអ្នកមានគុណទាំងអស់ឱ្យជួបប្រទះតែពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការ គឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លាងឃ្លាតឡើយ ។ម្យ៉ាងមួយវិញទៀតយើងខ្ញុំសូមអរគុណទុកជាមុនចំពោះមិត្តអ្នកអានទាំងអស់ដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍មកលើប្រធានបទនេះ ហើយយើងខ្ញុំក៏សង្ឃឹមថាមិត្តអ្នកអាននឹងពេញចិត្ត ហើយយើងរីករាយនឹងទទួលនូវរាល់មតិរិះគន់ ក្នុងន័យស្ថាបនាទាំងពាក្រពេចន៍ ខ្លឹមសារ ទស្សនៈ រួមទាំងយោបល់ទាំងឡាយដែលកើតមានដោយអចេតនាក្នុងកិច្ចការនេះ ។

អារម្ភកថា

សូមស្វាគមន៍មិត្តៗនិស្សិត ប្រិយមិត្តអ្នកអាន អ្នកស្រាវជ្រាវ និង អ្នកដែលចង់ស្វែងយល់នៅឯកសារផ្សេងៗ ជាទីរាប់អាន យើងខ្ញុំជានិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ជំនាន់ទី 5។ ដោយយើងសង្កេតឃើញថានៅក្នុងឆ្នាំ ២០២០ នេះគឺមានការផ្ទុះឡើងនូវជំងឺ Covid-19 ដែលធ្វើឲ្យមានប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងមកលើសេដ្ឋកិច្ចនៅប្រទេសកម្ពុជាយើងគួរអោយកត់សម្គាល់ផងដែរ ។

របាយការណ៍នេះ វាគ្រាន់តែបកស្រាយនូវផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត ដែលពួកយើងបានខិតខំស្រាវជ្រាវតាមបណ្តាញសង្គម និង កន្លែងផ្សេងៗ ។ យើងខ្ញុំសង្ឃឹមថារបាយការណ៍នេះវាបានបញ្ជាក់ពីស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាពេលមានវត្តមានជំងឺ Covid-19 កើតឡើងនាពេលកន្លងមកនេះ ។

ជាទីបញ្ចប់យើងខ្ញុំរងចាំទទួលការរិះគន់ពីសំណាក់មិត្តអ្នកអាន អ្នកស្រាវជ្រាវ លោកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យ មិត្តរួមជំនាន់ និងប្អូនៗជំនាន់ក្រោយ នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានឡើងដោយអចេតនា នូវរាល់ពាក្យពេចន៍ ឃ្លាវេយ្យករណ៍ អក្ខរក្រម ដើម្បីជួយកែលម្អឱ្យរបាយការណ៍មួយនេះ និង មានភាពសុក្រិត ។

ជាទីបញ្ចប់ យើងខ្ញុំសូមជូនពរដល់ មិត្តអ្នកអាន អ្នកស្រាវជ្រាវ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ សាស្ត្រាចារ្យ និងមិត្តនិស្សិតទាំងអស់ ទទួលបាននូវពរទាំងឡាយបួនប្រការ សម្បត្តិបី អរិយទ្រព្យប្រាំពីរ និងមានសេចក្តីសុខ សំណាងល្អគ្រប់ពេលវេលា ជោគជ័យលើការសិក្សា និងជោគជ័យនូវគោលបំណងដែលប៉ងគ្រប់ៗគ្នា ។

មាតិកា

ទំព័រ

បញ្ជីអក្សរកាត់..........Vi
បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ..........Vii

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហា..........1
២. កម្មវត្ថុនៃការស្រាវជ្រាវ..........1
៣. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ..........2
៤. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ..........2
៥. ទំហំ និង ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ..........2
៦. វិធិសាស្រ្ត នៃការស្រាវជ្រាវ..........3
៧. រចនាសម្ព័ននៃការស្រាវជ្រាវ..........3

ជំពូកទី ១

ទស្សនៈទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត

១.ទស្សនៈទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត..........5
១.១ ប្រាក់ចំណូល..........6
១.២ ការចំណាយ..........7
១.៣ ប្រាក់ចំណេញ..........9
១.៤.បញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត..........11

ជំពូកទី ២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតកំឡុងពេល Covid-19

២.១. ស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតនៅកំឡុងពេលមានការកើតមានជំងឺ Covid-19 នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (២០២០-២០២១)..........13
២.២ បរិមាណនៃការលក់ធ្លាក់ចុះ..........13
២.៣ ប្រាក់ចំណូលថយចុះ..........16
២.៤ ការឡើងថ្លៃនៃទំនិញ..........17

២.៥ មានកំណើនលើការលក់តាមប្រព័ន្ធ Online ……………………………………………………………20

ជំពូកទី ៣

ការវិភាគទិន្នន័យ

៣.១ ការវិភាគបែបពណ៌នា 23
៣.១.១ ស្ថានភាពអាជីវកម្មក្នុងសម័យ Covid-19 នៅរាជធានីភ្នំពេញ...23
៣.១.២ ប្រាក់ចំណូលជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃរបស់អាជីវករកំឡុងពេល Covid-19 នៅរាជធានីភ្នំពេញ................24
៣.១.៣ ប្រាក់ចំណាយក្នុងគ្រួសារប្រចាំខែ..25
៣.១.៤ កត្តាដែលជំរុញអោយពួកគាត់នៅតែបន្តប្រកបអាជីវកម្ម...25
៣.១.៥ យុទ្ធសាស្រ្តក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដើម្បីបន្តទៅមុខបាន..26
៣.១.៦ ការដំណើរការរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតក្នុងកំឡុងពេល Covid-19………………………..26
៣.២ ការវិភាគ AD 27
៣.២.១ គុណសម្បត្តិ...27
៣.២.២ គុណវិបត្តិ 27
៣.២.៣ លទ្ធផលស្រាវជ្រាវ...28

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និង ការផ្តល់អនុសាសន៍

១.សេចក្តីសន្និដ្ឋាន... 29
២.ការផ្តល់អនុសាសន៍.. 30
ឯកសារយោង
ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីអក្សរកាត់

- WTO ៖ World Trade Organization
- PHEIC ៖ Public Health Emergency of International Concern
- NPOs ៖ Non-Profit organization
- EBA ៖ Everything But Arms
- OECD ៖ Organization for Economic Cooperation and Development
- AD ៖ Advantages and Disadvantages
- % ៖ ភាគរយ

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១ ៖ កម្រងសំណួរស្ទង់មតិរបស់អាជីវករ

ឧបសម្ព័ន្ធទី២ ៖ ក្រាបនៃការស្ទង់មតិរបស់អាជីវករ

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ ៖ រូបភាពរបស់អាជីវករ

សេចក្ដីផ្ដើម

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហា

ឈរលើមូលដ្ឋានគ្រឹះដ៏រឹងមាំនៃកត្តាសុខសន្តិភាពពេញលេញ , បូរណភាពទឹកដី , សាមគ្គីភាពជាតិ និងស្ថិរភាពនយោបាយ ក្រោមការដឹកនាំប្រកបដោយគតិបណ្ឌិតរបស់ សម្តេចអគ្គមហាសេនាបតីតេជោ ហ៊ុន សែន នាយករដ្ឋមន្ត្រី នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ ប្រទេសកម្ពុជាសម្រេចបាននូវការអភិវឌ្ឍកាន់តែជាទីមោទនៈលើគ្រប់វិស័យ ជាមួយនឹងការរក្សាបានស្ថិរភាពម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច-ហិរញ្ញវត្ថុប្រកបដោយភាពល្អប្រសើរ ក្នុងរយៈពេលជាងពីរទស្សវត្សន៍ចុងក្រោយនេះ ។ ការសម្រេចបានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចដ៏រឹងមាំ បានបន្តរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការកាត់បន្ថយអត្រានៃភាពក្រីក្រ និង វិសមភាពសង្គម , បង្កើតការងារ និងជំរុញការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន ។ ជាការពិតណាស់ ការធានាបាននូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់ប្រកបដោយបរិយាបទគឺជារបៀបវារៈចម្បងរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ។ ដើម្បីកាន់តែបន្តសម្រេចបាននូវគោលដៅកំណើននេះក្នុងរយៈពេលមធ្យម រាជរដ្ឋាភិបាលបាននិងកំពុងអនុវត្តនូវគោលនយោបាយអាទិភាពប្រកបដោយឆន្ទៈខ្ពស់ រួមមានជាអាទិ៍ "យុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណ-ដំណាក់កាលទី៤" និង "ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ជាតិ ២០១៩-២០២៣" ព្រមទាំងវិធានការកែទម្រង់មុតស្រួចជាកញ្ចប់នានាសំដៅចូលរួមចំណែកសម្រួលដល់បរិយាកាសធុរកិច្ច លើកកម្ពស់ភាពប្រកួតប្រជែង និងបង្កើនល្បឿននៃការធ្វើពិពិធកម្មមូលដ្ឋានសេដ្ឋកិច្ច ។ ប៉ុន្តែនៅដើមឆ្នាំ ២០២០ ប្រទេសកម្ពុជាបានផ្ទុះឡើងនៅការឆ្លងរីករាលដាលជំងឺម្យ៉ាងដែលមានឈ្មោះថា ជំងឺ Covid-19 ដែលវាបានគម្រាមកំហែងយ៉ាងខ្លាំងទៅលើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចទៅលើវិស័យផ្សេងៗនៃការអភិវឌ្ឍរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ខណៈដែលវិស័យទេសចរណ៍ ផលិតកម្មសម្រាប់ការនាំចេញ និងវិស័យសំណង់ត្រូវបានគេមើលឃើញថាជាវិស័យដែលបានរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងបំផុត។ ការធ្លាក់ចុះនេះ ដោយសារតែផលប៉ះពាល់នៃការរីករាលដាលនៃជំងឺ Covid-19 និងមួយផ្នែកទៀតដោយសារតែការធ្លាក់ចុះសេដ្ឋកិច្ចនៃប្រទេសមានសេដ្ឋកិច្ចជឿនលឿន និងសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតចិន បូករួមជាមួយនឹងការធ្លាក់ចុះសមត្ថភាពនាំចេញទៅកាន់ទីផ្សារនាំចេញទៅអឺរ៉ុប នេះបើយោងតាមធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី។

ដូច្នេះដោយយល់ឃើញថា ចាប់តាំងពីដើមឆ្នាំ ២០២០មកប្រទេសកម្ពុជាទទួលរងផលប៉ះពាល់ពី Covid-19 យ៉ាងខ្លាំងយ៉ាង ជាហេតុធ្វើឲ្យពួកខ្ញុំសម្រេចចិត្តលើកយកប្រធានបទ " ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត " មកបកស្រាយ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតយោងតាមការបកស្រាយខាងលើ អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតពិតជាបានចូលរួមយ៉ាងសំខាន់ក្នុងកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៃប្រទេសកម្ពុជាពិតមែន ។

២. កម្មវត្ថុនៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវរបស់ប្រធានបទខាងលើនេះមានកម្មវត្ថុ ៣ យ៉ាងសំខាន់ ៗ មានដូចខាងក្រោម ៖

- មូលហេតុនៃការរីករាលដាលរបស់ជំងឺ Covid-19
- ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ពេលប្រទេសមានជំងឺ Covid-19 កើតមាន

- ឥទ្ធិពលនៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត

៣. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

ការផ្ទុះឡើងដំបូងនៃជំងឺ Covid-19 ត្រូវបានកើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសចិននៅចុងឆ្នាំ ២០១៩ ហើយនៅថ្ងៃទី ៣០ ខែមករា ឆ្នាំ ២០២០ អង្គការសុខភាពពិភពលោក (WHO) បានប្រកាសថាវាជាការព្រួយបារម្ភជាអន្តរជាតិនូវភាពអាសន្នទៅលើផ្នែកសុខភាពសាធារណៈ(PHEIC)។ ជំងឺរាតត្បាត Covid-19 មិនត្រឹមតែជះឥទ្ធិពលដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងបានបំផ្លាញដល់ការអភិវឌ្ឍសង្គម និងសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសទេសកម្ពុជាយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរផងដែរ។ ដូចគ្នានេះដែរ ប្រទេសកម្ពុជា ឬ បណ្តាប្រទេសនានា កំពុងរងនូវផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចពីជំងឺ Covid-19 ។ ខណៈការផ្ទុះឡើងនៃជំងឺនេះ បាននាំឲ្យមានការរំខានដល់ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ និងបង្កជាការរាំងស្ទះទៅដល់តម្រូវការ ព្រមទាំងលំហូរនៃការធ្វើដំណើរ ការធ្វើអាជីវកម្ម ដែលជាហេតុបាននាំមកនូវការរំខានទៅលើគ្រប់វិស័យនៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និង បណ្តាប្រទេសផ្សេងៗផងដែរ។

តាមរយៈការបកស្រាយខាងលើយើងឃើញថាកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅកម្ពុជាបានចូលរួមដោយអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតយ៉ាងសកម្ម ។ ក្នុងដំណាក់កាលនៃការរីករាលដាលជំងឺ Covid-19 បានធ្វើឲ្យវិស័យជាច្រើនស្ទើរអូសជើងមិនរួចជាពិសេសវិស័យសេដ្ឋកិច្ច ។

តើជំងឺ Covid-19 ផ្តល់ផលប៉ះពាល់យ៉ាងដូចម្តេចខ្លះទៅលើសេដ្ឋកិច្ចខ្នាតតូច និង តូចបំផុត ?

៤. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

បើផ្អែកលើប្រធានបទនៃការស្រាវជ្រាវប្រធានបទ " ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត " បានផ្តល់នូវសារៈសំខាន់យ៉ាងច្រើនមកដល់និស្សិតដូចជា ៖

- ពង្រឹងការយល់ដឹងអំពីផលប៉ះពាល់ជាច្រើននៅពេលមេរោគដ៏សាហាវនេះមក
- យល់ដឹងអំពីបញ្ហាប្រឈម និង ហានិភ័យរបស់វា
- សិក្សាអំពីគោលការណ៍ទប់ស្កាត់របស់រាជរដ្ឋាភិបាល

៥. ទំហំ និង ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សារបស់ពួកយើងផ្តោតសំខាន់ទៅលើ ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងខ្នាតតូចបំផុត នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាពេលដែលមានវត្តមានជំងឺ Covid-19 ក្នុងឆ្នាំ (២០២០-២០២១) ដោយផ្អែកទៅលើប្រ ធានបទខាងលើ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះផ្តោតទៅលើមូលដ្ឋានសំខាន់ៗដូចជា ទស្សនៈទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត(ប្រាក់ចំណូល ការចំណាយ ប្រាក់ចំណេញ និងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត), ស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត នៅក្នុងកំឡុងពេលមានការកើតជម្ងឺ Covid-19 នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ២០២០-២០២១(បរិមាណនៃការលក់ធ្លាក់ចុះ ប្រាក់ចំណូលថយចុះ ការកើនឡើងថ្លៃទំនិញ និងកំណើនការលក់តាមប្រព័ន្ធOnline)។ ការសិក្សានេះមានផលលំបាកបន្តិចមែន នៅក្នុងអំឡុងពេល Covid-19 ÷ ការ

កំណត់ទំហំ និង ដែនកំណត់ ការប្រមូលទិន្នន័យនៃការស្រាវជ្រាវនៃប្រធានបទមួយនេះមានច្រើនតែយើងខ្ញុំមិនបាន លើកយកទិន្នន័យទាំងអស់មកនោះទេ ព្រោះវាមានលក្ខណៈពិបាក ក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ ហេតុនេះហើយយើងខ្ញុំ សូមលើកយកទិន្នន័យដុលដែលមានស្រាប់ខ្លះមកធ្វើការបកស្រាយ និងមានការធ្វើអង្កេតមួយចំនួនផងដែរ ។ ចំពោះឆ្នាំនៃទិន្នន័យជាក់លាក់ដែលយើងយកមកធ្វើការសិក្សា និងវិភាគ គឺចាប់ពីដើមឆ្នាំ ២០២០ ដល់ បច្ចុប្បន្ន ។

៦. វិធិសាស្ត្រ នៃការស្រាវជ្រាវ

ក្នុងការស្រាវជ្រាវប្រធាន យើងប្រើវិធីសាស្ត្របកស្រាយនិងពន្យល់ (Qualitative method) ដើម្បីពន្យល់ អំពីផលប៉ះពាល់និងគោលបំណងក្នុងស្វែងយល់
ប្រធានបទដែលយើងខ្ញុំបានលើកឡើង គឺផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតដើម្បី រៀបចំជាសៀវភៅសារណានេះឡើង ដើម្បីពន្យល់មកស្រាយអំពីផលប៉ះពាល់ និងគោលបំណងស្វែងយល់ពីជីវភាព របស់អាជីវករ។

ក្នុងការស្រាវជ្រាវប្រធានបទខាងលើនេះទិន្នន័យចាំបាច់ក្នុងបកស្រាយនិងពន្យល់មានតម្រូវការទិន្នន័យពីរ ប្រភេទឲ្យបានសមរម្យគឺមានតម្រូវការទិន្នន័យពីរប្រភេទ ៖

- ទិន្នន័យចំបង ៖ រៀបចំជាកម្រងសំណួរដើម្បីចុះសួរមតិយោបល់របស់អាជីវករទាំងអស់ដែលប្រកបរបរនៅ រាជធានីភ្នំពេញតែម្តង(អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត) ព្រោះថារាជធានីភ្នំពេញទទួលរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំង ជាងគេ ដែលក្នុងនោះមានសំណួរបើកចំនួន៣ និងសំណួរបិទចំនួន១៤។
- ទិន្នន័យទីពីរ (Second data) ៖ ស្វែងរកពត៌មានដែលមានប្រភពពីប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេត ៖
  - ធ្វើការស្រាវជ្រាវនៅក្នុងផេករបស់ក្រសួងសុខាភិបាល ដើម្បីស្វែងយល់អំពីស្ថានភាពនៃការ រាតត្បាតរបស់ជំងឺ Covid-19
  - ស្វែងរកពត៌មានពី Website ដែលបានចុះផ្សាយពីជំងឺ Covid-19

ជាពិសេសទៅទៀតពួកយើងបានលើកឡើងនូវប្រធានបទនេះឡើងដើម្បីស្វែងយល់ឲ្យកាន់តែច្បាស់ពី ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតដើម្បីរៀបចំសារណាមួយនេះឲ្យបានល្អ ពួកយើងបានកំណត់ពេល វេលាច្បាស់លាស់នៅក្នុងការសរសេរ និង ត្រួតពិនិត្យឡើងវិញ ព្រោះយើងខ្ញុំដឹងថាការស្រាវជ្រាវមួយគឺមានរយៈពេល កំណត់ ។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ការរៀបចំស្រាវជ្រាវអំពីប្រធានបទស្តីពី "ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូច បំផុត " បានធ្វើការចែកចេញជា ៣ ជំពូកធំ ៗ មាន ៖ជំពូកទី១ : ទស្សនៈទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត , ប្រាក់ចំណូល, ការចំណាយ, ប្រាក់ចំណេញ និង បញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ,ជំពូក ទី២ : ស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតក្នុងអំឡុងពេលកូវីត១៩ ,បរិមាណនៃការលក់ធ្លាក់ចុះ, ប្រាក់

ចំណូលថយចុះ , ការឡើងថ្លៃនៃទំនិញ និង មានកំណើនលើការលក់តាមOnline ,ជំពូកទី៣ : ការកំណត់វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ និង ការវិភាគទិន្នន័យ ។

ជំពូកទី១
ទស្សនៈទូទៅរបស់អាជីវកម្ម
ខ្នាតតូច និងតូចបំផុត

ជំពូកទី១
ទស្សនៈទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត

១.ទស្សនៈទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត

ក្នុងការធ្វើសកម្មភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ជានិច្ចជាកាលតែងកើតមាននូវអតុល្យភាពរវាងការផ្គត់ផ្គង់ធនធានសេដ្ឋកិច្ចដែលមានកំរិត និងតំរូវការរបស់មនុស្ស និង សង្គមដែលគ្មានដែនកំណត់ ។ ដោយសារតែបញ្ហាអតុល្យភាពនេះហើយ ទើបវាទាមទារឲ្យមានការសិក្សារ និងស្រាវជ្រាវដើម្បីរកប្រសិទ្ធភាព ការយល់ដឹងឲ្យកាន់តែច្បាស់ ក្នុងការប្រើប្រាស់ធនធានដែលមានទាំងឡាយ ដើម្បីយកទៅផលិតផលិតផលឲ្យបានជាអតិបរមាតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន សម្រាប់បំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់សង្គមមនុស្សឲ្យបានល្អប្រសើរ ។ ដូច្នេះយើងត្រូវយល់ដឹងអំពីអត្ថន័យ និង សកម្មអំពីអាជីវកម្មខ្នាតតូច ឲ្យច្បាស់លាស់និងសកម្មភាពអាជីវកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដើម្បីស្វែងយល់អំពីជីវភាពរបស់ប្រជាជនកម្ពុជាផងដែរ។

អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតត្រូវបានកំណត់ថាជាសាជីវកម្មឯកជនភាពភាពជាដៃគូឬកម្មសិទ្ធិឯកជនដែលមានបុគ្គលិកតិចនិងចំណូលប្រចាំឆ្នាំតិចជាងសាជីវកម្មឬ អាជីវកម្មខ្នាតធម្មតា។[1]

អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ជាធម្មតាមានបុគ្គលិកតិច ដែលបម្រើសេវាកម្មឬប្រតិបត្តិការលក់រាយដូចជាហាងលក់គ្រឿងទេស ហាងវេជ្ជសាស្ត្រពាណិជ្ជករ ហាងនំ កន្លែងលក់គេសជ្ជៈ លក់បន្លែ ត្រី សាច់ -ល-។ មុននឹងស្វែងយល់ពីលក្ខណៈនិងអត្ថន័យនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតវាជាការសំខាន់ដើម្បីដឹងថាតើទំហំត្រូវបានកំណត់ដោយយោងទៅលើឧស្សាហកម្មខ្នាតតូចនិងការបង្កើតអាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ប៉ារ៉ាម៉ែត្រជាច្រើនអាចត្រូវបានប្រើដើម្បីវាស់ទំហំអង្គភាពអាជីវកម្ម។ ទាំងនេះរួមបញ្ចូលទាំងចំនួនមនុស្សដែលធ្វើការនៅក្នុងអាជីវកម្ម ដើមទុនដែលបានវិនិយោគនៅក្នុងអាជីវកម្ម បរិមាណនៃទិន្នផលឬតម្លៃនៃទិន្នផលអាជីវកម្មនិងការប្រើប្រាស់ផ្សេងៗសម្រាប់សកម្មភាពអាជីវកម្ម។

អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតគឺជាអង្គការដែលគ្រប់គ្រងដោយឯករាជ្យដែលត្រូវការដើមទុនតិចនិងកម្លាំងពលកម្មតិចនិងមិនមានម៉ាស៊ីន។ អាជីវកម្មទាំងនេះសមស្របតាមឧត្តមគតិក្នុងការប្រតិបត្តិការខ្នាតតូច និងតូចបំផុតដើម្បីបម្រើសហគមន៍មូលដ្ឋាននិងផ្តល់ប្រាក់ចំណេញដល់ម្ចាស់អាជីវកម្ម។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយមិនមានប៉ារ៉ាម៉ែត្រណាសម្រាប់វាស់ពី ចំណូល ចំណាយ និងចំណេញជាក់លាក់បានឡើយ អាស្រ័យលើតម្រូវការអាចប្រែប្រួល។ ចំណុចសំខាន់មួយទៀតដែលត្រូវកត់សម្គាល់គឺនិយមន័យមានសម្រាប់តែអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត

[1] asq.org/quality-resources/small-business
កញ្ញា ប៊ុត ពុទ្ធារី,កាក់សេន ,"សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច",ឆ្នាំ២០២០ ,
https://www.kakcent.com/financial-management-sme/ , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)

ប៉ុណ្ណោះប៉ុន្តែមិនមែនសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតធំនិងមធ្យមទេ។ អាជីវកម្មខ្នាតមធ្យមនិងខ្នាតធំមិនត្រូវបានកំណត់ឡើយ។ អ្វីក៏ដោយដែលមិនស្ថិតនៅក្រោមនិយមន័យតូចអាចធំឬមធ្យម។

ពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃបរិយាកាសនៃការធ្វើអាជីវកម្មកាន់តែមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងឡើងៗ ពិសេសគឺអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតតែម្តងខណៈដែលអាជីវកម្មប្រភេទនេះចំណាយទុនតិចនិងងាយ ក្នុងការចាប់ផ្តើម។ភាពងាយស្រួលក្នុងការចាប់ផ្តើមនេះហើយទើបធ្វើឲ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតភាគច្រើនដែលបើក មកហើយរមែងព្រួយបារម្ភពីការចម្លងគ្នាឬបើកតាមគ្នាជាដើម ។

- លក្ខណៈនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចអាចត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ដូចខាងក្រោម៖
  - ថវិកាដែលមិនត្រូវការចំណាយខ្ជះខ្ជាយ - ជាកម្មសិទ្ធិឯកជនឬក្រុមតូចមួយដែលធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូច។ អាជីវកម្មទាំងនេះច្រើនតែដំណើរការលើ" ដើមទុនតិច " ដែលមានន័យថាអាជីវកម្មខ្នាតតូចដំណើរការលើការចំណាយអោយត្រូវហ្នឹងគោលដៅ ។
  - កម្លាំងពលកម្ម-អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតភាគច្រើនពឹងផ្អែកលើកម្លាំងពលកម្ម។ លក្ខណៈចម្បងនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតគឺការចូលរួមច្រើនក្នុងការងាររាងកាយជាជាងការងារបញ្ញា។
  - ផ្អែកលើសហគមន៍-អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតត្រូវបានចាប់ផ្តើមដោយការជម្រុញការបំពេញតម្រូវការនិងតម្រូវការរបស់តំបន់ឬសហគមន៍មូលដ្ឋាន។ អាជីវកម្មទាំងនេះផ្តោតលើវិស័យមួយចំនួនដែលផ្តោតលើប្រជាជនហើយអាស្រ័យលើសហគមន៍។
  - បច្ចេកវិទ្យាជនជាតិដើម-ដោយសារតែអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតផ្តោតលើសហគមន៍និងផ្តោតលើកម្លាំងពលកម្មពួកគេច្រើនតែលូតលាស់តាមវិធីសាស្ត្រប្រតិបត្តិការដើម។ [2]

១.១ ប្រាក់ចំណូល

និយមន័យចំណូល ៖ ចំណូលគឺជាការហូរចូល ឬជាការរីកចម្រើននៃទ្រព្យរបស់អង្គភាព ឬជាការព្រមព្រៀងទទួលយកនូវការសងបំណុលដែលទទួលបាននូវការបែងចែក ឬផលិតផល និងការផ្តល់សេវាកម្ម ឬក៏ការអនុវត្តន៍នូវដំណើរការផ្សេងៗ យ៉ាងសំខាន់ដល់ការងាររអាជីវកម្ម។

- ចំណូលគេទទួលបាននៅពេលដែលសាច់ប្រាក់ត្រូវបានទទួលពេលដែលលក់ទំនិញ ឬសេវាកម្មត្រូវបានបំពេញ ឬលក់ចេញទៅខាងក្រៅ។
- ចំណូលគឺ រកបាននៅពេលដែលអង្គការបានបញ្ជាក់ជាស្ថាពររាល់សកម្មដែលមានការទាក់ទងទៅនឹងការទទួលយកអត្ថប្រយោជន៍នៅក្នុងការស្វែងរកចំណូល។
- ចំណូលគឺជាទឹកប្រាក់ដែលរកបានដោយសារបំពេញសេវាកម្មរបស់ខ្លួន ត្រូវបានបំពេញចប់សព្វគ្រប់។

ចំនូលក្នុងមិនមែនជាប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម គឺចំណូលដែលមិនមែនប្រតិបត្តិការជាចំបងរបស់អង្គភាពទេតែវាបានមកពីប្រភពផ្សេងៗ ដូចជា

[2] asq.org/quality-resources/small-business
https://qsstudy.com/business-studies/small-business-meaning-nature

- កត្តាសេដ្ឋកិច្ច
  - ការប្រាក់
  - ភាគលាភ
  - ថ្លៃឈ្នួលអចលនទ្រព្យ
  - ការលក់អចលនទ្រព្យ
- ការផ្តល់មូលនិធិ

មូលនិធិ មានន័យថាជាការសំរេចចិត្តទៅលើអ្វីមួយក្នុងអង្គភាព ដែលធ្វើឡើងដោយសារស្ម័គ្រចិត្តគ្មានលក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្ទេរលុយ ទៅឲ្យអង្គភាពផ្សេងៗ ដោយគ្មានការវាតម្លៃដោយផ្ទាល់ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរ។ ការផ្ទេរលុយអាចទាក់ទាងទៅនឹងលុយ ឬទ្រព្យផ្សេងៗដូចជា ប័ណ្ណផ្សារសុវត្ថិភាព ដី អគារវត្ថុប្រើប្រាស់ ឬអត្ថប្រយោជន៍ វត្ថុធាតុដើម និងសំភារៈផ្គត់ផ្គង់ ទ្រព្យអរូបិយ សេវាកម្ម ហើយនិងការធានាដោយគ្មានលក្ខ័ណ្ឌដើម្បីផ្តល់ឲ្យនូវចំណុចទាំងនោះក្នុងពេលអនាគត់។

ម្ចាស់ជំនួយគួរតែពិចារណាទៅលើចំណុចនៃNPOsការផ្តល់ឲ្យនូវគំរោង គឺជាការពីចារណាទៅលើចំណូលសម្រាប់កំឡុងពេលបច្ចុប្បន្នមានដូចជា របាយការណ៍សកម្មភាព ហើយគំរោងនៃការចំណាយគឺជាការដកចេញពីលទ្ធផលដែលបានផ្តល់ឲ្យហួសកំណត់ ឬឲ្យនភាពណាមួយ បន្ទាប់ពីបូកបញ្ចូល ឬការដកចេញពីNet Asset. បើពុំដូចនោះទេការចុះកិច្ចសន្យានៅក្នុងការយល់ព្រមជាមួយនិងអ្នលផ្តល់ឲ្យនិងលទ្ធផលNet Asset. គួរតែពិចារណាទៅលើលក្ខ័ណ្ឌជំនួយ។NPOs ជាច្រើនតែពិចារណាទៅលើការផ្តល់ឲ្យនូវជំនួយ ពីព្រោះមាន មូលដ្ឋាននៃធនធានសម្រាប់ធ្វើប្រតិបត្តិការ។

- ដំណើរការស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ

នៅគ្រប់អង្គការ ឬអង្គភាពអាជីវកម្មទាំងអស់ ប្រតិបត្តិការនៃការស្វែងរកប្រាក់ចំណូលមិនដូចគ្នាទេ។អាជីវកម្មខ្លះស្វែងរកចំណូលតាមរយៈការលក់ទំនិញ សេវាកម្ម ឬចំណេះដឹងជាដើម។ ចំណែកអង្គការវិញបានមកពីការផ្តល់ជំនួយពីម្ចាស់ជំនួយ និងសកម្មភាពផ្សេងៗរបស់អង្គការមួយចំនួនទៀត។

- ការទទួលស្គាល់ចំណូល

តាមគោលការណ៍នៃការទទួលស្គាល់ចំណូល បានកំណត់ថា ចំណុលត្រូវទទួលស្គាល់ក្នុងកាលគណនេយ្យក្នុងពេលដែលវាត្រូវរកបាន(Earned) ។ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មចំណូលត្រូវបានចាត់ទុកថារកបាននៅពេលដែលសេវាត្រូវបានបំពេញ។ ចំណែកអង្គការិញ ចំណូលបច្ចុប្បន្នគឺជាតម្លៃដែល(Other goods) តម្លៃសេវាកម្ម ចំណូលការប្រាក់ និងការផ្តល់នូវមូលនិធិ ឬវិភាគទាន។[3]

[3] ដកស្រង់ចេញពី ការគ្រប់គ្រងចំណូល-ចំណាយ សរសេដោយលោក ស៊ឹម វិចិត្រ (២០០៩)

១.២ ការចំណាយ

ចំណាយគឺជាថ្លៃដើមទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានប្រើប្រាស់ក្នុងដំណើរការស្វែងរកចំណូល។ ចំណាយទាំងនោះរួមមាន : ចំណាយលើកប្រាក់ខែបុគ្គលិក(Employee salaries) ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម(Advertising) ចំណាយលើកការជួល(Rent Expense) ចំណាយទឹកភ្លើង(Utilities Expense) ចំណាយរំលោះ(Depreciation Expense)។

- ចំណាយគឺជាការចាយអស់ឬប្រើប្រាស់អស់ដោយគ្មានអ្វីមកជំនួសបន្តទៀត។
- ចំណាយ គឺជាលំហូរចេញ ឬការប្រើប្រាស់អស់នៃទ្រព្យសម្បត្តិនៅក្នុងការបង្កើតចំណូល។

ឧទាហរណ៍ ៖ ថ្លៃដើមទំនិញដែលបានលក់ទៅឲ្យអតិថិជនដើម្បីប្តូរយកប្រាក់នេះ គឺជាទ្រព្យសម្បត្តិ បានប្រើប្រាស់អស់ដើម្បីផលិតចំណូល។

ចំណាយគឺជាការថយចុះនៃទ្រព្យ ឬការកើនឡើងនៃបំណុល។ ទទួលស្គាល់ហើយនឹងការវាស់ស្ទង់ពីការត្រលប់នៃ សេវាកម្ម ផលិតផលទំនិញ ឬការផ្លាស់ប្តូរនូវសកម្មភាពផ្សេងៗ ដែលមានការតែងតាំងដោយ NPOs កំពុងតែបន្តនូវប្រតិបត្តិការណ៍ដ៏សំខាន់។ ខណៈពេលចំណូលកើនឡើង(Increase Net Asset) ចំណាយថយចុះ(Decrease Net Asset) របស់ NPOs។

- ការទទួលស្គាល់ចំណាយ

យើងទទួលស្គាល់ចំណាយ នៅពេលដែលយើងទទួលសេវាកម្ម ឬទំនិញពីគេរួចរាល់ទោះបីបានបង់ប្រាក់ឬជំពាក់ក៏ដោយ។ ការទទួលស្គាល់ចំណាយមានទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធទៅ នឹងគោលការណ៍ទទួលស្គាល់ចំណូល។ គោលការណ៍ទទួលស្គាល់ចំណាយបានចែងថា ចំណាយគួរត្រូវបានទទួលស្គាល់ ឬ កត់ត្រានៅពេលដែលវាកើតឡើងផលិតផលចំណូល។

- ប្រភេទចំណាយ

យោងទៅលើការរៀបរាប់អំពីចំណាយ ដែលបូកបញ្ចូលទាំងពពួកចំណាយមួយចំនួនដូចជា : ចំណាយទៅលើប្រាក់ខែ ការជួលអគារចំណាយទៅលើអគ្គសនី។ នេះអាចមិនមែនជាការត្រលប់នៃសេវាកម្ម កម្មវិធីគំរោងរបស់ NPOs ណាមួយដែលត្រលប់ទៅជាគោលដៅ និងគោលបំណងនោះទេ។

- ការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់នៃចំណាយ(Functional Classification of Expenses)

ការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់នៃការចំណាយ គឺទាក់ទងទៅនឹងចំណាត់ថ្នាក់សំខាន់របស់ក្មវិធី ឬគម្រោងរដ្ឋបាលការបង្កើននូវមូលនិធិ ហើយការអនុវត្តនូវចំណាត់ថ្នាក់នេះ រាល់ថ្លៃដើមទាំងអស់គឺយោងទៅលើភាពខុសគ្នានៃមុខងាររបស់NPOs។ការផ្តល់យោបល់ដល់NPOsការចំណាយគួរតែរៀបរាប់ទៅតាមចំណាត់ថ្នាក់នៅក្នុងសកម្មភាពនៃរបាយការណ៍។ មុខងារនៃរបាយការណ៍ គឺរៀបរាប់ពីឈ្មោះរបស់សកម្មភាពសម្រាប់ NPOs ណាមួយដែលទទួលស្គាល់នូវចំណាយ។

ចំណាត់ថ្នាក់នៃមុខងារចំណាយមានដូចជា:

- កម្មវិធី និងគំរោងចំណាយ
- ចំណាយរដ្ឋបាលណាមួយក្នុងការចាត់ថ្នាក់នៃអនាគតមានៈ ចំណាយទូទៅការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស(រួមបញ្ចូលចំណាយលើការបណ្តុះបណ្តាល)។
- ចំណាយលើកការតម្លើងប្រាក់ខែ(Accounting Guide For Non-Profits)
- ការកំណត់ពេលនៃការទទួលស្គាល់ចំណាយ

ការកំណត់ពេលនៃការទទួលស្គាល់ចំណាយគោលការណ៍បន្សុីគ្នា បានបែងចែងថា ភាពទំនាក់ទំនងមានអត្ថិភាពរវាងចំណាយ និងចំណូល។ ចំពោះចំណាយមួយចំនួនមានដូចជា ថ្លៃដើមទំនិញបានលក់ភាពជាទំនាក់ទំនងនេះងាយយល់។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ នៅពេលដែលភាពជាទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ពុំអាចត្រូវបានយកថ្លៃដើមនៃទ្រព្យសម្បត្តិ ដែលមានអាយុកំណត់ត្រូវបានគេផ្ទេរទៅជាចំណាយនៅក្នុងការិយបរិច្ឆេទដែលវាបានទទួលអត្ថប្រយោជន៍នៅលើមូលដ្ឋានជាប្រព័ន្ធ និងនៅលើមូលដ្ឋាននៃការលៃទុកតាមសមាមាត្រ។ រំលោះនៃអចលនទ្រព្យគឺជាឧទាហរណ៍ថ្លៃដើមផលិតផលរួមមានថ្លៃដើមដែលកើតមានឡើងនៅក្នុងការទិញឬផលិតទំនិញ។ ថ្លៃដើមផលិតផលរួមមានថ្លៃដើមនៅក្នុងវិក័យប័ត្រសោហ៊ុយដឹកជញ្ជូលធានារ៉ាប់រងក្នុងពេលដឹកជញ្ជូល។បណ្តាលក្រុមហ៊ុនផលិតថ្លៃដើមផលិតផលរួមមានថ្លៃដើមវត្ថុធាតុដើមពលកម្ម និងចំណាយប្រតិបត្តិការរោងចក្រដែលចាំបាច់ដើម្បីផលិតទំនិញ។ ថ្លៃដើមផលិតផលត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ភ្ជាប់ទៅ នឹងទំនិញដែលបានទិញ ឬក៏ផលិត ហើយត្រូវបានគេផ្ទេរ ទៅក្នុងគណនីសន្និដ្ឋានធិដរាបបណ្តាទំនិញនោះកំពុងមានក្នុងដៃ។ ថ្លៃដើមផលិតល ត្រូវបានគេផ្ទេរទៅជាចំណាយនៅពេលដែលទំនិញត្រូវបានលក់។

- ការកត់ត្រាចំណាយ

ជាទូទៅចំណាយត្រូវបានគេកត់ត្រាខាងឥណពន្ធ(Debit) ដែលគណនេយ្យប្រាស់របស់វាអាចជាគណនេយ្យសាច់ប្រាក់ (Cash) ឬគណនេយ្យត្រូវទទួល(Account Receivable) ខាងឥណទាន(Credit) គឺវាអាស្រ័យលើការព្រមព្រៀងរវាងអ្នកលក់ឬ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ឬសេវាកម្ម ជាមួយអ្នកទិញឬអ្នកជួលសេវាកម្ម។ ហើយវាត្រូវបានគេយកទៅរាយការនៅរបាយការលទ្ធផល។[4]

១.៣ ប្រាក់ចំណេញ

ប្រាក់ចំណេញសំដៅទៅលើសមត្ថភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មឬការធ្វើរបាយការណ៍ដើម្បីផលិតភាពប្រាក់ចំណេញនិងផលប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចប្រចាំឆ្នាំ។និយាយម្យ៉ាងទៀតប្រាក់ចំណេញគឺនិយាយអំពីសមត្ថភាពក្នុងការទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចពីការបណ្តាក់ទុនដែលបានផ្តល់ឲ្យដើម្បីបង្កើតប្រាក់ចំណេញហើយមិនត្រឹមតែរក្សាប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មប៉ុណ្ណោះទេ។ តាមរបៀបនេះប្រាក់ចំណេញបង្ហាញពីទំនាក់ទំនងដែលមានរវាងការវិនិយោគសេដ្ឋកិច្ចនិងការខិតខំ (វាស់វែងជាម៉ោងធ្វើការ) ជាមួយប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។

[4] ដកស្រង់ចេញពី ការគ្រប់គ្រងចំណូល-ចំណាយ សរសេដោយលោក ស៊ឹម វិចិត្រ (២០០៩)

អត្ថន័យទីពីរនៃប្រាក់ចំណេញសំដៅទៅលើប្រាក់ចំណេញដែលមនុស្សទទួលបានពីការប្រាក់ដែលបានបង្កើតនៅក្នុងគណនីសន្សំរបស់ពួកគេដែលអាចជាប្រាក់ចំណូលថេរឬប្រាក់ចំណូលអថេរ។

ផលចំណេញផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច

ប្រាក់ចំណេញសេដ្ឋកិច្ចវាស់វែងផលប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចដែលទទួលបានដោយអាជីវកម្មជាក់លាក់មួយដោយមិនវាយតម្លៃពីរបៀបផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន។ នោះគឺការត្រឡប់មកវិញនៃសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានដាក់កម្រិតលើទិន្នន័យប្រាក់ចំណូលសរុបលើការវិនិយោគប៉ុន្តែដោយមិនវាយតម្លៃថ្លៃដើមនៃការប្រាក់និងពន្ធ។

ប្រាក់ចំណេញហិរញ្ញវត្ថុ

ប្រាក់ចំណេញហិរញ្ញវត្ថុគិតគូរពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលត្រូវបានកាត់ចេញនៅពេលដែលការប្រាក់និងពន្ធត្រូវបានពិចារណានោះគឺវាត្រូវគិតពីមធ្យោបាយនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់កិច្ចការសេដ្ឋកិច្ចជាក់លាក់។ ទិន្នន័យនេះមានប្រយោជន៍ជាពិសេសសម្រាប់ម្ចាស់ភាគហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលមិនទទួលបានប្រាក់ចំណូលថេរប៉ុន្តែទទួលបានពីប្រាក់ចំណេញហិរញ្ញវត្ថុ។

ផលចំណេញសង្គម

ប្រាក់ចំណេញក្នុងសង្គមត្រូវបានគេយល់ថាជាគំរោងនិងកិច្ចប្រតិបត្តិការគ្រប់ប្រភេទដែលផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់សង្គមនិងមនុស្សដោយមិនគិតថាពួកគេរាយការណ៍ពីការខាតបង់ឬចំណេញផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចឡើយ។ ដូច្នេះគុណវុឌ្ឍិគឺខ្ពស់ជាងបរិមាណ។

សូម មើល ផង ដែរ:

- ផលិតភាព
- ការវិនិយោគ
- អាជីវកម្ម
- ភាពជាសហគ្រិន

ខណៈពេលដែលយើងមានទំនោរក្នុងការគិតពីប្រាក់ចំណេញនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃប្រាក់វាជាការពិតមួយដែលគ្របដណ្តប់ជាង។ ក្នុងនិយមន័យអាជីវកម្មនេះប្រាក់ចំណេញរួមបញ្ចូលទាំងនិមិត្តសញ្ញាប្រាក់ដូចជាគណទាននិងវត្ថុនិងសេវាកម្មដែលត្រូវបានប្តូរជំនួសឲ្យការប្រាក់ដូចជាការផ្លាស់ប្តូរ។

ប្រាក់ចំណេញអាចត្រូវបានធ្វើឡើងនៅលើក្រដាសនិងសូម្បីតែនៅក្នុងប្រព័ន្ធរូបិយប័ណ្ណផ្សេងទៀតទាំងអស់ដូចជា Bitcoin ។ហើយប្រាក់ចំណេញអាចត្រូវបានផ្អែកលើការសន្យាផងដែរដែលកើតឡើងនៅពេលភាគីពីរឬច្រើនចូលរួមក្នុងកិច្ចសន្យា។ ក្នុងច្បាប់កិច្ចសន្យាអង់គ្លេសដើម្បីបង្កើតកិច្ចសន្យាចងក្រងដែលច្បាប់នឹងទទួលស្គាល់និងអនុវត្តនោះត្រូវតែមានការផ្លាស់ប្តូរការពិចារណារវាងភាគីទាំងពីរ។ការគិតពិចារណាគឺគ្រាន់តែជាអ្វីដែលអ្នកទទួលបានសន្យាពីការសន្យាប៉ុណ្ណោះវាអាចយកជាទម្រង់នៃសិទ្ធិការប្រាក់ឬអត្ថប្រយោជន៍ដែលកើតមានចំពោះភាគីណាមួយឬការអត់ធ្មត់ការខូចខាតការបាត់បង់ឬការទទួលខុសត្រូវដែលបានផ្តល់ឱ្យឬត្រូវបានអនុវត្តដោយ ផ្សេងទៀត។

ការរំពឹងទុកប្រាក់ចំនេញគឺជាចំណុចកណ្តាល

ដូច្នេះមនុស្សម្នាក់ដែលលក់ផ្កានៅតាមដងផ្លូវគឺ "ធ្វើជំនួញ" ។ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលអ្នកឈប់នៅតាមផ្លូវ ហើយផ្តល់លុយឲ្យទៅមនុស្សគ្មានផ្ទះសម្លេងអ្នកនឹងមិនធ្វើជំនួញទេព្រោះអ្នកគ្មានការរំពឹងទុកប្រាក់ចំណេញទេ។ គំនិតនៃការរំពឹងទុកនៃប្រាក់ចំណេញនេះគឺជាកត្តាស្នូលនៃការធ្វើជំនួញដែលឧទាហរណ៍ដូចជា IRS និងទីភ្នាក់ងារចំណូលរបស់កាណាដាប្រើវាជាការសាកល្បងអំពីអ្នកដែលធ្វើអាជីវកម្មនិងអ្នកដែលមិនមាន។នៅសហរដ្ឋអាមេរិក និងប្រទេសកាណាដា (ដូចជានៅប្រទេសផ្សេងទៀត) មានការ កាត់ពន្ធ និងឥណទានដែលអាចរកបានសម្រាប់អាជីវកម្ម (ដូចជា ការកាត់បន្ថយអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលបុគ្គលមិនអាចទាមទារបានធ្វើឲ្យវាមានអត្ថប្រយោជន៍ពន្ធសក្តានុពលក្នុងការដំណើរការអាជីវកម្ម។ ដូច្នេះដើម្បីកំណត់ថាតើបុគ្គលឬ សាជីវកម្ម ដែលអះអាងថាកំពុងធ្វើប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មពិតប្រាកដមែនតើទីភ្នាក់ងារ IRS និងទីភ្នាក់ងារប្រាក់ចំណូលកាណាដាប្រើ ការសាកល្បងប្រាក់ចំណេញ

អ្នកអាចធ្វើជំនួញបានហើយមិនដឹង

បញ្ហាទាក់ទងនឹងពន្ធផ្សេងទៀត (ពីទស្សនៈរបស់រដ្ឋាភិបាលសហព័ន្ធរដ្ឋខេត្តនិងក្រុងដែលអាជីវកម្មពន្ធដារទាំងអស់) គឺថាមនុស្សអាចដំណើរការអាជីវកម្មបានហើយសូម្បីតែមិនដឹង។ មនុស្សមួយចំនួនហាក់ដូចជាគិតថាមានចំនួនមន្តអាគមមួយចំនួនដែលត្រូវតែទៅដល់មុននឹងអ្វីដែលពួកគេកំពុងធ្វើដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ជាអាជីវកម្មឬសកម្មភាពមួយចំនួនមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូល។[5]

១.៤.បញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត

យើងមិនអាចនិយាយទេថារាល់ អាជីវកម្ម ទាំងអស់ដែលកើតឡើងគឺសុទ្ធតែនឹងប្រឈមមុខនឹងបរាជ័យនោះទេ ប៉ុន្តែយើងអាចនិយាយបានថាភាគច្រើន ឬជាទូទៅនឹងជួបបញ្ហាប្រឈមលំបាកហើយដោយសារកត្តាខ្វះខាតទាំងជំនាញបទពិសោធន៍ ខ្វះការអត់ធ្មត់ព្រមទាំងហិរញ្ញវត្ថុដែលវានឹងធ្វើឲ្យពួកគេមានភាគរយច្រើនក្នុងការបរាជ័យជាមិនខាន។ ថ្ងៃនេះយើងនឹងប្រមូលយកចំណុចខ្វះខាតដែលជាទូទៅសហគ្រិនភាពគាត់តែងតែមានមកដាក់ចូលជាក្រុមជាមួយគ្នាដើម្បីអាចធ្វើឲ្យអ្នកងាយស្រួលក្នុងការយល់ឃើញថាអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតគឺតែងតែប្រឈមមុខទៅនឹងបរាជ័យច្រើនជាងជោគជ័យដោយសារ 4 ចំណុចខាងក្រោមនេះ៖

1. ឧបសគ្គនៃផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ៖ គ្រប់គ្នាសុទ្ធតែបានគិតដល់បញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុប៉ុន្តែម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនឹងធ្វេសប្រហែសចំណុចសំខាន់ពីរ។ទីមួយការគណនាប្រាក់ចំណូលមិនបានច្បាស់លាស់ធៀបទៅនឹងប្រាក់ចំណាយប្រចាំខែ និងទីពីរគឺការគណនាទៅលើការចំណាយលើសង្វាក់ផលិតកម្មមិនបានល្អិត ហើយជាលទ្ធផលវានឹងធ្វើឲ្យប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅដល់ផែនការហិរញ្ញវត្ថុប្រចាំឆ្នាំរបស់គេ។

[5] អត្ថន័យនៃប្រាក់ចំណេញ,https://km.warbletoncouncil.org/rentabilidad-2185 , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)

2. កង្វះខាតផ្នែកជំនាញគ្រប់គ្រង៖ ជាធម្មតាអាជីវកម្មខ្នាតតូចម្ចាស់អាជីវកម្មនឹងត្រូវដើរតួជាបុគ្គលិកផងជាអ្នកគណនេយ្យផង និងជាអ្នកគ្រប់គ្រងផងស្ទើរតែគ្រប់តំណែង និងការងារដែលមានទាំងអស់។ ដូចនេះបើអ្នកមិនអាចគ្រប់គ្រងឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពទេនោះប្រាកដណាស់សេវាកម្ម ឬផលិតផលរបស់អ្នកនឹងប្រែប្រួលទៅតាមពេលវេលាម្តងល្អម្តងអាក្រក់ម្តងឆ្ងាញ់ម្តងមិនឆ្ងាញ់ពីព្រោះថាបុគ្គលិកនឹងមានការដោះដូរច្រើនដងក្នុងមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។
3. ផែនការអាជីវកម្មដែលមិនមានប្រសិទ្ធភាព៖ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាក្រុមមនុស្សដែលមានវ័យក្មេង និងមានភាពតក់ក្រហល់ខ្លាំងទៅលើចំណង់ និងបំណងចង់បានរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែនៅពេលដែលពួកគេបានរៀបចំផែនការអាជីវកម្មក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លីណាមួយនោះវានឹងធ្វើឲ្យវាមានចន្លោះប្រហោង។ ជាក់ស្តែងនៅពេលដែលពួកគេចាប់ផ្តើមធ្វើប្រតិបត្តិការពួកគេនឹងជួបបញ្ហាភ្លាមក៏មាន។ ដូចនេះផែនការអាជីវកម្មត្រូវតែល់អិតតាមដែលអាចធ្វើទៅបានដែលយើងអាចលើកជាឧទាហរណ៍ថាសូម្បីតែបញ្ហាបុគ្គលិកសន្តិសុខម្នាក់ក៏អាចបង្កទៅជាបញ្ហាដែលពិបាកដោះស្រាយបានដែរ។
4. គ្មានជំនាញទីផ្សារ៖ តើអ្នកបានយល់ទេថាអ្វីជាការកំណត់គោលដៅទីផ្សារ? តើវិធីណាខ្លះដែលអាចយកផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នកបង្ហាញទៅអតិថិជនគោលដៅឲ្យបាលយល់ពីគុណភាពរបស់វា? ហើយតើត្រូវចំណាយប៉ុន្មានដើម្បីធ្វើវា? តើអ្នកយល់ដឹងពីជំនាញបណ្តាញសង្គម ឬការកសាងប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងដែរឬទេ? បើអ្នកមិនច្បាស់ទេនោះវាមិនខុសពីអ្វីទៅនឹងស្ថានភាពដែលអ្នកមានផលិតផលហើយមិនដឹងយកទៅលក់នៅទីណាដូច្នេះដែរ។ ដូច្នេះ មានន័យថា ការទំនាក់ទំនងគឺជាបណ្តាញទីផ្សារដ៏សំខាន់បំផុត។[6]

[6] ស៊ុន លី , "ហេតុអ្វី អាជីវកម្ម ខ្នាតតូចតែងតែជួបភាពបរាជ័យ? តើចំណុចខ្វះខាតណាខ្លះជាមូលហេតុ?" , ឆ្នាំ២០២១, https://ams.com.kh/economy/reason-small-startup-fail/ , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)

ជំពូកទី ២

ស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតក្នុងកំឡុងពេលCovid-19 នៅប្រទេសកម្ពុជា (២០២០-២០២១)

ជំពូក ២
ស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ក្នុងកំឡុងពេលCovid-19នៅប្រទេសកម្ពុជា (២០២០-២០២១)

២.១. ស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតនៅកំឡុងពេលមានការកើតមានជំងឺ Covid-19 នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (២០២០-២០២១)

ចាប់តាំងពីថ្ងៃទី ២៧ ខែមករា ឆ្នាំ២០២០ មកប្រទេសកម្ពុជាបានរកឃើញ និងប្រកាសថាមានជំងឺរាតត្បាត កូវីដ ១៩ ជាលើកដំបូង ។ យោងតាមរបាយការណ៍របស់អង្គការសុខភាពពិភពលោក (WTO) បោះផ្សាយនៅខែ ឧសភា ឆ្នាំ២០២០ បានសង្កេតឃើញថាកម្ពុជាឆ្លើយតបដោយមានប្រសិទ្ធភាពដោយជោគជ័យ និងដោយឆាប់រហ័សទៅនឹងជំងឺរាតត្បាតនេះនូវមិនមានការប្រាជកប្រជានៅឡើយដោយសារជំងឺរាតត្បាតកូវីដ ១៩ នៅតែបន្ត ។ ប៉ុន្តែទោះជាខណៈពេលនោះ កម្ពុជាទទួលបានជោគជ័យក្នុងការទប់ទល់ជំងឺនេះក៏ដោយ ក៏ផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ចនៅតែមាន ជាពិសេសទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត ។

ការធ្លាក់ចុះសេដ្ឋកិច្ចដោយសារតែការរាតត្បាតជំងឺកូវីដ ១៩ បណ្តាលឲ្យមានការព្រួយបារម្ភខ្លាំងចំពោះអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ក៏ដូចជាក្នុងចំណោមអាជីវកនៅប្រទេសកម្ពុជាទាំងមូលផងដែរ ដោយមានអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតមួយចំនួន ត្រូវបានបិទទ្វារជាបណ្តើរៗ និងមួយចំនួនទៀតក៏កំពុងតែប្រែប្រួលទៅតាមស្ថានភាពសង្គម ដែលកំពុងតែស្ងប់ស្ងាត់។ដោយសារតែរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានចាត់វិធានការការពារ នូវការរាតត្បាតមេរោគ កូវីដ១៩ និង ក៏កំពុងតែ រៀបចំទប់ស្កាត់ពីផលប៉ះពាល់នៃមេរោគនេះផងដែរ។ ស្ថិតក្នុងយន្តការនៃទប់ស្កាត់នេះ រដ្ឋាភិបាល បានប្រកាសបិទកន្លែងកម្សាន្តធំៗ និងកម្មវិធីជួបជុំផ្សេងៗទាំងអស់ មានដូចជារោងកុន ការ៉ាអូខេ ក្លឹបឪស្ដូ និងការប្រគុំតន្ត្រីសាធារណៈជាច្រើនទៀត។ បន្ថែមពីលើនេះទៅទៀត រដ្ឋាភិបាលក៏បានត្រៀមកញ្ចប់ថវិការាប់លានដុល្លារសម្រាប់ទ្រទ្រង់ ស្ថានការក៏គ្រោះថ្នាក់មួយនេះ។យោងតាមការលើកឡើងរបស់ប្រធានសមាគមន៍ IDIEA (លោក វ៉ន ពៅ) តាមរយៈគេហទំព័រខ្មែរថាម បានលើកឡើងថា រូបលោក ចង់ឲ្យរដ្ឋាភិបាល ចាប់អារម្មណ៍មកលើវិស័យអាជីវកម្មខ្នាតតូច ផងដែរ ខណៈដែល មេរោគមួយនេះ បានវាយលុកប្រទេសកម្ពុជា បណ្តាលឲ្យប៉ះពាល់រួមទាំងអស់វស័យអាជីវកម្ម ទាំងខ្នាតតូច ។ លោកបានប្រៀបធៀបទៅនឹងកម្មកររោងចក្រ ដែលត្រូវបាន ទទួលប្រាក់ខែ ខណៈដែលរោងចក្រត្រូវព្យួរការងារ។ លោកបានបន្តទៀតថា លោកនឹងរៀបចំសំណើរ ដល់រដ្ឋាភិបាលឲ្យជួយអន្តរាគមន៍ក្នុងកិច្ចការមួយនេះ។

២.២ បរិមាណនៃការលក់ធ្លាក់ចុះ

កាលពីដើមឆ្នាំ២០២០ ដែលជំងឺកូវីដ១៩ ទើបនឹងឈានចូលមកដល់ប្រទេសកម្ពុជា បើធៀបទៅនឹងស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នជាពិសេសបន្ទាប់ពីក្រោយព្រឹត្តិការណ៍ ២០ កុម្ភៈ ដែលជាព្រឹត្តិការណ៍នៃការផ្ទុះជាថ្មីលក្ខណៈទ្រង់ទ្រាយធំនៃជំងឺឆ្លងកូវីដ១៩ ដែលធ្វើឲ្យអាជីវករជាច្រើននៅតាមបណ្តារផ្សារមួយចំនួនបានទទួលរងផលប៉ះពាល់ពីវិបត្តិនេះ

បានមានមតិយោបល់ខ្លះៗអំពីស្ថានភាពនៃការប្រកបអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនថា ប្រាក់ចំណូលជាងពាក់កណ្ដាលត្រូវបានថយចុះ បើធៀបទៅនឹងស្ថានភាពមុននិងអំឡុងពេលមានវិបត្តិកូវីដថ្មីនេះដែលជាក្ដីបារម្ភរបស់អាជីវករដែលបានប្រឈមមុខនឹងវិបត្តិកូវីដ១៩ ដោយមិនអាចប្រកែកបាន។

បើតាមសម្ដីរបស់ អ្នកស្រី តាន់ អៀមង៉ អាយុ៥៩ឆ្នាំ ដែលជាអាជីវករលក់សំលៀកបំពាក់នៅក្នុងផ្សារអូរឬស្សី បានប្រាប់ ថា ចាប់តាំងពីមានជំងឺកូវីដ១៩មកដល់ដំបូង ការលក់របស់អ្នកស្រីមានការផ្លាស់ប្ដូរនៃប្រាក់ចំណូលរបស់គាត់បានត្រឹមតែ៥០ ទៅ៦០ភាគរយតែប៉ុណ្ណោះ បន្ទាប់មកក្នុងអំឡុងពេល មានបញ្ហាគ្រោះទឹកជំនន់ដោយទឹកភ្លៀង ក៏បានស្ងាត់រឿងកូវីដមួយរយៈពេលផងដែរនោះ អ្នកស្រីសង្កេតឃើញថា ការលក់ប្រចាំថ្ងៃមានការហក់ឡើងបានមួយកម្រិត តែស្រាប់តែមានការប្រកាសពីក្រសួងសុខាភិបាលជាបន្ទាន់អំពីការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ១៩សារជាថ្មីម្ដងទៀត ទើបមិនសូវមានមនុស្សចេញក្រៅដូចមុនម្ដងទៀត។

អ្នកស្រី អៀមង៉ ក៏បានបញ្ជាក់ថែមទៀតថា ភាគច្រើនអ្នកទិញទំនេរតែថ្ងៃសៅរ៍ អាទិត្យ និងថ្ងៃឈប់សម្រាកផ្សេងៗប៉ុណ្ណោះ ដល់ពេលកូវីដមកម្ដងទៀតចឹង អ្នកស្រីពិតជាពិបាកចិត្តខ្លាំងណាស់ អ្នកទិញមិនចង់ចេញក្រៅដោយសារតែជំងឺកូវីដ១៩នេះ។ បើសិនជំងឺឆ្លងមួយនេះ បាត់ខ្លួនចេញទៅ និងមិនមានការឆ្លងជាបន្តបន្ទាប់ទៀតនោះអ្នកស្រីក៏ដូចជាអ្នកលក់ផ្សេងៗទៀត ពិតជាសប្បាយចិត្តណាស់ហើយ។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

លោក ពេជ្រ ចែម អាយុ ៥៩ឆ្នាំ ជាអ្នកលក់លតឆា នៅក្នុងផ្សារអូរឬស្សី បាននិយាយថា កាលពីដើមដំបូងកូវីដមិនទាន់មកដល់ គាត់លក់លតបាន ១០គីឡូក្រាមក្នុងមួយថ្ងៃ បន្ទាប់ពីកូវីដមកដល់ ការលក់ក៏ធ្លាក់ចុះ មកត្រឹម ០៦ទៅ០៧គីឡូក្រាម រហូតដល់កូវីដឆ្លងសាជាថ្មីម្ដងទៀត លោកលក់បានត្រឹមតែ០៥គីឡូក្រាមតែប៉ុណ្ណោះ ក្នុងមួយថ្ងៃ ភាគច្រើនមានមនុស្សច្រើនមកផ្សារទិញម្ហូបអាហារតែពេលព្រឹក ដល់ពេលថ្ងៃ និងល្ងាចមិនសូវមានមនុស្សមកផ្សារនោះទេ ហើយប៉ុន្មានថ្ងៃនេះ លតឆានៅសល់ច្រើនណាស់។

អ្នកលក់លតឆារូបនេះ បានបន្តទៀតថា ការលក់លតតាមផ្សារដូចគាត់ វាពិតជាពិបាកណាស់ បើគ្មានមនុស្សឡើងផ្សារក៏គ្មានអ្នកទិញដែរ ហើយវាកាន់តែពិបាកជាងនេះទៅទៀត បើសិនជាលោកបញ្ឈប់ការលក់ ហេតុនេះលោកនៅតែបន្តអាជីវកម្មមួយនេះ បើទោះបីជាការលក់មានការធ្លាក់ចុះប្រហែលពាក់កណ្ដាលនៃបរិមាណដើមក៏ដោយ គឺលក់តាមដំណើរធម្មតា បានប៉ុណ្ណាយកប៉ុណ្ណឹងទៅ។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

លោក ធួន ថន អាយុ ៥៧ឆ្នាំ ជាអ្នកលក់ការ៉េមចល័តពីផ្សារអូឡាំពិកទៅដល់ស្ពានជ្រោយចង្វា ហើយបន្តទៅសួនមុខវាំង ផ្សារចាស់ ផ្សារធំថ្មី និងផ្សារកណ្ដាល នៅក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិកូវីដ១៩ថ្មីនេះ លោកបានប្រាប់ដោយសេចក្ដីបារម្ភទាំងសុខភាពរបស់ខ្លួន ក៏ដូចជាប្រាក់ចំណូលរបស់ខ្លួនផងដែរ ដោយខ្លាចមិនមានប្រាក់ផ្គត់ផ្គង់ដល់គ្រួសារនៅតាមខេត្ត។ ជាក់ស្ដែង លោក ធួន ថន ជាកសិករនៅខេត្តព្រៃវែង ហើយត្រូវចំណាកស្រុកមករកស៊ីនៅភ្នំពេញធ្វើជាអ្នករុញរទេះលក់ការ៉េមចល័ត។

លោក ធួន ថន បន្ថែមទៀតថា ប្រាក់ចំណូលពីមុនជាមធ្យម លោកទទួលបានយ៉ាងហោចណាស់ ៥ទៅ៦

ម៉ឺនរៀលក្នុងមួយថ្ងៃ តែដល់កូវីដមកដល់រហូតដល់ឆ្លងសារជាថ្មីនេះ ការលក់ថយចុះច្រើនជាងពាក់កណ្តាលទៅទៀត គឺបានត្រឹមតែ២ម៉ឺនរៀលប៉ុណ្ណោះ ហើយលក់ការ៉េមទៅតាមសួនដែលមានមនុស្សដើរលេងច្រើន ដូចជាសួនមុខវាំង សួនវត្តបទុម សួនវត្តភ្នំជាដើម។ លោក ថន រុញរទេះលក់ការ៉េម ចាប់ពីម៉ោង០៧ព្រឹកដល់ម៉ោង០៨កន្លះយប់ទើបមកដល់បន្ទប់ស្នាក់នៅ។ លោកសង្ឃឹមថា ជំងឺកូវីដ១៩នេះ នឹងបាត់បង់ពីពិភពលោកឆាប់ៗ ដើម្បីឱ្យសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា អាជីវកម្មធុនតូចធំនានា អាចស្តារឡើងវិញបាន។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

កញ្ញា ហាក់ ស្រីពៅ អាយុ ៣១ឆ្នាំ ជាអាជីវករលក់ការ៉េមតាមកូនឡាន ប្រចាំការនៅមុខផ្សាររាត្រី និយាយថា នៅថ្ងៃបុណ្យឯករាជ្យជាតិ មានមនុស្សច្រើនតែមិនសូវមានអ្នកទិញ ព្រោះសេដ្ឋកិច្ចខ្មែរធ្លាក់ចុះខ្លាំង ការរកស៊ីប្រាក់ចំណូលក៏មិនសូវកាក់កប ហើយអ្នកដើរលេងតាមមាត់ទន្លេ និងតាមផ្សារផ្សេងៗ ពួកគាត់ក៏មិនបានចាយខ្ជះខ្ជាយច្រើនដែរ វាទៅតាមស្ថានភាព និងសេដ្ឋកិច្ចហិរញ្ញវត្ថុរបស់បុគ្គលផងដែរ ហើយជាពិសេសនោះ ហេតុផលម្យ៉ាងទៀតគឺមនុស្សមិនសូវចង់ដើរទេ ដើម្បីការពារការឆ្លងនូវជំងឺកូវីដ១៩។

កញ្ញា ស្រីពៅ បន្តថា កាលពីមុន និងក្រោយពេលកូវីដមកដល់ហើយដំបូងៗនេះ ការលក់ថយចុះម្តងហើយដល់ពេលកើតសារជាថ្មីម្តងទៀតនេះ វាខុសគ្នាជាងពាក់កណ្តាល បានសេចក្តីថា ៥០ភាគរយនៃប្រាក់ចំណូលរបស់ស្រីពៅត្រូវបានថយចុះ។ នេះជាក្តីបារម្ភរបស់អ្នកលក់ការ៉េមរូបនេះក៏ដូចជាអ្នកប្រកបរបររអាជីកម្មផ្សេងៗទៀត ដែលពួកគាត់ពិតជាប្រឈមមុខខ្លាំងទៅនឹងប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគាត់ប្រចាំថ្ងៃ។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

លោក អ៊ឹង ឡាយឈៀ អាយុ ៤៨ឆ្នាំ ជាមេចុងភៅនៅហាងគុយទាវអូរឬស្សី បាននិយាយថា ហាងលក់គុយទាវនេះ ពីមុនមកធ្លាប់លក់ដាច់ជាគុយទាវបាន៥០គីឡូ ក្នុងមួយថ្ងៃ។ តែឥឡូវត្រឹមតែ៣០ទៅ៣៥គីឡូ ក្នុងមួយថ្ងៃ នៅលក់មិនទាន់អស់ទៀត។ វាធ្លាក់ពី៣៥%ទៅ៤០% តាំងពីមានការវាយលុកនៃមេរោគ Covid-19 ។ ពីមុន នៅពេលដែលលក់គឺមានភ្ញៀវពេញៗ ស្ទើរតែគ្រប់ពេល តែប៉ុន្មានខែតាំងពីចូលឆ្នាំចិន ផ្ទុះ Covid-19 មក មិនសូវមានភ្ញៀវមកឡើយ។ នេះបណ្តាលមកពី ការផ្អើលនៅជំងឺនេះ ហើយពួកគាត់ភ័យខ្លាចមិនចេញមកហូបអីនៅក្រៅ ។ លោក ឡាយឈៀវ បន្តថា ការផ្អើលពីជំងឺ Covid-19 នេះ តាមប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមមានលក្ខណៈលឿនខ្លាំងដែលមានទាំងព័ត៌មានពិត និងក្លែងក្លាយផងដែរ ធ្វើឱ្យពលរដ្ឋមួយចំនួនភ័យខ្លាចហួសហេតុពេក ដោយមិនហ៊ានចេញដើរចេញក្រៅដូចសព្វដងឡើយ។ បើមានភ្ញៀវ ភាគច្រើនជាភ្ញៀវធ្លាប់ចូលមកបរិភោគពីមុន មិនសូវមានអ្នកក្រៅឡើយ ព្រោះពួកគាត់មិនចេញញ៉ាំផ្តេសផ្តាសឡើយ ។ (មើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣)

អ្នកនាង ស៊ីណាត ជាអាជីវករលក់ភេសជ្ជៈនៅតាមផ្ទះ ផ្លូវផ្សារអូរឬស្សី បានលើកឡើងថា គាត់លក់មិនសូវដាច់ទេ អ្នកដែលមកទិញ ភាគច្រើនជាម៉ូយហើយធ្លាប់មកទិញរហូត។ ហើយក៏មិនសូវមានអ្នកចេញក្រៅច្រើនដែរ គេអាចជាទិញភេសជ្ជៈទុកស្តុកក្នុងផ្ទះ ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យការលក់របស់គាត់មានការធ្លាក់ចុះយ៉ាងខ្លាំង។ ជាធម្មតាពីមុនមានជំងឺ Covid-19 កាហ្វេលក់បានកន្លះគីឡូក្នុងមួយថ្ងៃ តែឥឡូវលក់បានត្រឹមតែ២ខាំកន្លះ នៅមិនទាន់អស់ទៀត អាចលក់ដល់មួយថ្ងៃក្រោយទៀត ។ អ្នកនាង បន្តថា មុនមានជំងឺនេះ គាត់មានគម្រោងថាចង់បន្ថែមមុខរបរការលក់ដូររបស់គាត់ឱ្យធំជាងនេះ តែដល់មានបញ្ហានេះកើតឡើងមក ការរកស៊ីរាំងស្ទះហើយ ទើបគាត់បានផ្អាក

គម្រោងនេះ រង់ចាំឱ្យស្ថានភាពនេះស្ងប់ទៅវិញ។ ណាមួយ ពេលមានជំងឺនេះទៀត អ្នកធ្វើការមួយចំនួន ត្រូវបានបាត់បង់ការងារធ្វើ ហេតុនេះពួកគាត់គ្មានថវិកាច្រើនដូចមុន ដើម្បីស៊ីចាយតាមចិត្តដូចមុនឡើយ ។ អ្នកនាង ស៊ីណាត បន្ថែមទៀតថា រាល់ថ្ងៃ ពេលមានជំងឺនេះលុកលុយមក ខ្ញុំ និងគ្រួសារខ្ញុំដែលមានទទួលការជួសជួលគ្រឿងអេឡិចត្រូនិច ក៏បាត់ម៉ូយផងដែរ។ ជំងឺនេះ មិនត្រឹមតែធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់អាយុជីវិតប៉ុណ្ណោះទេ ថែមទាំងធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ប្រជាពលរដ្ឋផងដែរ។ ខ្ញុំរាល់ថ្ងៃ មានតែបន្តការលក់ដូរដូចរាល់ដង ហើយព្យាយាមការពារខ្លួនដោយលាងដៃឱ្យបានទៀងទាត់ និងពាក់ម៉ាសផងដែរ។ ហើយគាត់បន់តែឱ្យជំងឺបានកំចាត់ចេញឱ្យអស់ពីប្រទេសជាតិទាំងមូល។[7]

២.៣ ប្រាក់ចំណូលថយចុះ

មុនពេលមានវិបត្តិជំងឺកូវីដ ១៩ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០២០ ត្រូវបានរំពឹងថាមានកំណើន ៦, ៥% សម្រាប់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការរៀបចំច្បាប់ស្តីពីហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងឆ្នាំ ២០២០ ។ ការព្យាករនេះបានគិតគួររៀបចំក្នុងបរិបទដែលសេដ្ឋកិច្ចសកលមានកំណើនថមថយ និងការបន្តកើនឡើងនូវភាពមិនប្រាកដប្រជាខ្ពស់មកលើសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ជាពិសេសហានិភ័យនៃការដក EBA ខណៈដែលវិស័យទ្រទ្រង់កំណើនផ្សេងៗទៀតនៅបន្តកំណើនល្អប្រសើរធម្មតា ។ យ៉ាងណាមិញក្នុងបរិការណ៍បច្ចុប្បន្ន ស្ថាប័នអន្តរជាតិធំៗ បានព្យារករទម្លាក់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសកល និងកម្ពុជា ។ ប៉ុន្តែជាលទ្ធផល ក្នុងឆ្នាំ ២០២០ នេះសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានប៉ាន់ស្មានថានឹងមានកំណើនអវិជ្ជមាន ៣% ដោយសារផលប៉ះពាល់ដែលបណ្តាលមកពីការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ ១៩ ។ កំណើនអវិជ្ជមាននេះត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំងតាមរយៈការធ្លាក់ចុះយ៉ាងកំហុកនៃសកម្មភាពផលិតកម្ម , ការវិនិយោគ , ការប្រើប្រាស់ និង ការប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត ដោយសារវិធានការក្នុងការទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ ១៩ របស់ប្រទេសកម្ពុជាដូចជាការបិទទីក្រុង (lockdown) និង ការដាក់កំហិតឱ្យនៅផ្ទះជាដើម ។

យោងតាមមតិយោបល់របស់អាជីវករនៅរាជធានីភ្នំពេញគួញថា មុខរបររបស់ពួកគេក៏រងការធ្លាក់ចុះខ្លាំងដែរ ដោយសារតែឥទ្ធិពលនៃជំងឺរលាកផ្លូវដង្ហើមថ្មី កូវីដ១៩ (Covid-19)។ អ្នកឃ្លាំមើលអាជីវកម្មសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ អះអាងថា អាជីវករប្រកបរបរតូចតាច ពិតជារងផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរមែន និងស្នើសុំឲ្យរដ្ឋជួយ។

ស្ត្រីជាអ្នកលក់កាហ្វេ និងមានលក់សំលៀកបំពាក់ផង នៅផ្សារដើមគ ឈ្មោះ ម៉ៅ លក្ខិណា ឲ្យដឹងថា អាជីវកម្មរបស់លោកស្រី ធ្លាក់ចុះខ្លាំង នៅរយៈពេលប៉ុន្មានថ្ងៃចុងក្រោយនេះ ដោយសារតែមនុស្សម្នាបង្ហាញការខ្លាចរអាលែងសូវហ៊ានដើរផ្សារ និងហូបអាហារ នៅខាងក្រៅដូចមុន ។ លោកស្រីបន្តថា មិនមែនតែតូបលក់ដូររបស់លោកស្រីទេ ដែលលក់មិនដាច់ តូបផ្សេងៗទៀត ក៏ធ្លាក់ចុះដូចគ្នា។ ពិសេស អ្នកលក់បាយ គុយទាវ ពេលព្រឹក និងអ្នកលក់បន្លែ តាមកញ្ជេរ លក់មិនសូវបានដូចមុនទេ៖ «ស្ងាត់ពេក លក់ចេះតែសល់។ តាមមើលមកពីអា Covid-19 ហ្នឹង គេអត់សូវមក ឬក៏យ៉ាងម្តេច ព្រោះអ្វីលក់អត់ដាច់ ស្ងាត់ជាងមុនមែនទែនតែម្តង។ ដល់អ៊ីចឹងទៅ ប៉ះពាល់ដល់

[7] កញ្ញា ឌី ចន្ថា ,ស៊ីស៊ីថាមស៍,"អាជីវករផ្សារមួយចំនួនបាត់បរិមាណលក់ និង ចំណូលជាងពាក់កណ្តាល ក្នុងពេលផ្ទុះកូវីដ-១៩", ឆ្នាំ២០២០ http://kh.cc-times.com/posts/2452, (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៥ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១)

តែបន្ថយ(ថ្លៃ) មួប អ៊ីចឹងណា។ បន្ថយនៅតែ២ម៉ឺន ៣ម៉ឺន (រៀល)វិញ។ អ្នកលក់បាយវិញ ត្អូញប្រាប់ខ្ញុំថា លក់មាស អស់៥ជីហើយ លក់ចូលដើម លក់ចូលដើម ដល់អ៊ីចឹងទៅលក់មាសចាយ អាចំណេញលើកមុន ឥឡូវលក់វិញចាយចង់អស់ហើយ។ អ្នកលក់បន្លែវិញ អត់ហ៊ានឈប់ទេ ខ្លាចអត់លុយបង់គេ»។

ស្រ្តីចំណាស់ លក់ចេកចៀន ដំឡូងចៀន តាមផ្លូវម្នាក់ទៀត ក៏អះអាងស្រដៀងគ្នាដែរ។ លោកស្រី ណឹប សឿន មានវ័យជាង ៦០ឆ្នាំ ជាអ្នកលក់ចេកចៀន នៅរាជធានីភ្នំពេញដែរ ឲ្យដឹងថា មនុស្សម្នា ក៏រាងស្ងើយ ក្នុងការធ្វើដំណើរដែរ តាំងតែពីល្បើករណីខ្យល់គ ដួលស្លាប់ និងជំងឺកូវីដ១៩ មក។ ស្រ្តីលក់ចេកចៀនរូបនេះ អះអាងថា មនុស្សគ្រប់គ្នា ផ្តើលទិញតែអង្ករ ប្រហុក គ្រឿងទេស និងម៉ាស់ពាក់ និងបណ្តាលឲ្យអ្នកលក់ដូរតូចតាច រងការខាតច្រើនៈ « អ្នកទិញគេផ្តើលអាជំងឺហ្នឹង គេទិញរបៀបថា ចាប់ហួយ ណាអូន ដូចស្ករ ប៊ីចេង ប្រហុក អំបិល ហើយត្រីងៀត ត្រីខកំប៉ុង។ ឯអាជីវករដងផ្លូវ អត់ដាច់ទេអូន។ វាអត់មានគ្រូវមុខអ្វីត្រូវទិញ គេទិញតែចាប់ហួយទេ ដល់មុខរបរតាមដងផ្លូវ លក់បន្លែ លក់ដំឡូងអ្វីហ្នឹង អត់ដាច់ទេ»។

អាជីវករម្នាក់ទៀត ជាអ្នកលក់ផ្លែឈើ នៅមុំផ្សារសិនជូរី ក្នុងខណ្ឌពោធិ៍សែនជ័យ លោកស្រី ណុប សំអូន ក៏ត្អូញត្អែរដែរថា លក់មិនសូវដាច់ដែរ។ លោកស្រីនិយាយថា ឮតែអ្នកផ្សារផ្តើលថា គេនាំគ្នាទិញអង្ករទុក តែសម្រាប់ការលក់ដូរប្រភេទតូបតូចៗ នៅក្នុងផ្សារមិនសូវដាច់ទេៈ «រាងស្ងាត់ជាងមុន។ ខ្ញុំក៏អត់ទាន់ទិញអ្វីទុកដែរ គ្រាន់តែលឺគេថា ទិញអ្វីទុកអ៊ីចឹងណា តែមិនដឹងទិញអ្វី ទុកផង»។

ក្រុមអ្នកលក់ដូរទាំងនេះកំពុងបារម្ភថា ប្រសិនបើការលក់ដូរដូចពួកគាត់ នៅតែបន្តធ្លាក់ចុះទៀត បញ្ហាប្រឈមខ្លាំងគឺការគ្មានលទ្ធផលសងលុយធនាគារ។

ក្រៅពីអ្នកលក់ដូរ អ្នករត់ម៉ូតូម៉កកង់បី ក៏អះអាងពីស្ថានភាពធ្លាក់ចុះ នៃការដឹកភ្ញៀវដែរ។ លោក ខែក វិចិត្រ ជាអ្នករត់ម៉ូតូសណ្តោងរម៉កកង់បី នៅរាជធានីភ្នំពេញ ឲ្យដឹងថា លោកធ្លាក់ចំណូលអស់ពាក់កណ្តាល ដោយសារឥទ្ធិពលជំងឺកូវីដ១៩ នេះ។ លោកប្រាប់ទៀតថា មុនពេលករណីជំងឺកូវីដ១៩ ផ្ទុះឡើង លោកធ្លាប់រត់កង់បី បានចំណូលចន្លោះ ៦ ទៅ ៨ម៉ឺនរៀល ឬប្រហែល ២០ដុល្លារអាមេរិក តែឥឡូវ លោករត់បានតែ ៤ម៉ឺន ឬ ១០ដុល្លារប៉ុណ្ណោះ ។ លោកថា អ្នករត់ម៉ូតូឌុប និងអ្នករត់ឡានឈ្នួល ឬតាក់ស៊ី ក៏ធ្លាក់ចុះចំណូលដូចគ្នាដែរ ដោយសារ លែងសូវមានម៉ូយដឹក ហើយអ្នករត់ម៉ូតូឌុបខ្លះ បានផ្អាករត់ឌុបតែម្តង ដោយសារធ្លាក់ចំណូលខ្លាំងពេកៈ «ឥឡូវស្ងាត់បង។ វាខុសពីមុន ស្ងាត់អត់សូវមានមនុស្សដើរណាបង។ ស្ងាត់តាមហាង តាមអ្វី គេអត់សូវដើរលេងអ៊ីចឹងណាបង។ គេអត់សូវចេញទៅណា គេនៅផ្ទះអ៊ីចឹង ភាគច្រើនគេនៅ ផ្ទះ គេដើរតិចតួច មិនមែនអត់សោះទេ»។[8]

២.៤ ការឡើងថ្លៃនៃទំនិញ

ក្នុងកំឡុងពេលនៃ Covid-19ការធ្វើការនៅផ្ទះ និងកម្លាតសង្គមបណ្តាលឲ្យកញ្ចប់ថវិការសរុបរបស់គ្រួសារ

[8]លោក សេក បណ្ឌិត ,វិទ្យុអាស៊ីសេរី,"អ្នកប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតធ្លាក់ចុះចំណូលខ្លាំង ដោយសារ ឥទ្ធិពលជំងឺ Covid-19", ឆ្នាំ២០២០, https://www.rfa.org/khmer/news/economy/retail-sellers-complain-of-income-dropping-caused-by-covid19-impact-03092020051727.html, (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១)

នីមួយៗ កាន់តែច្រើនត្រូវបានចំណាយលើ អាហារ និងការចំណាយផ្សេងៗ ក្នុងផ្ទះសម្បែងស្របពេល ដែលមនុស្សតិចណាស់បានខ្ជះខ្ជាយលើរឿងមិនចាំបាច់ដូចជាដំណើរកំសាន្តនិងសម្លៀកបំពាក់ជាដើម។ ហើយជាមួយនឹងការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណូលដោយសារមនុស្សរាប់លាននាក់បានបាត់បង់ការងាររបស់ពួកគេ ការចំណាយលើរបស់របរដែលមិនចាំបាច់នឹងទំនងជានឹងមិនសូវមានឡើយ។

សម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មផ្នែកម្ហូបអាហារស្ថិតក្នុងវិបត្តិ កូវីដ១៩ បានជះឥទ្ធិពលទាំងការផ្គត់ផ្គង់និងតម្រូវការ។ បណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍មួយចំនួនស្ថិតក្នុងវិបត្តិ កូវីដ១៩ បានដាក់ចេញនូវការគ្រប់គ្រងព្រំដែន ដែលបានបង្អាក់លំហូរនិងតម្លៃទំនិញ។

សំរាប់កម្ពុជា បើយោងទៅតាមច្បាប់ស្តីពីហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងឆ្នាំ២០២១ អត្រាអតិផរណាត្រូវប៉ាន់ស្មានថាស្ថិតក្នុងកម្រិតអាចគ្រប់គ្រងបានក្នុងអត្រា ៣,១% ក្នុងឆ្នាំ២០២១ ដោយសារការរំពឹងទុកការកើនឡើងថ្លៃប្រេងលើទីផ្សារអន្តរជាតិ បន្ទាប់ពីការធ្លាក់ចុះយ៉ាងគំហុកក្នុងឆ្នាំ២០២០។

ប្រជាពលរដ្ឋមួយចំនួនរស់នៅរាជធានីភ្នំពេញ ស្នើរដ្ឋាភិបាលទប់ស្កាត់ទំនិញឡើងថ្លៃអំឡុងវិការាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩។ អ្នកឃ្លាំមើលជំរុញឱ្យរដ្ឋាភិបាលដាក់ចេញនូវវិធានការទប់ស្កាត់ទំនិញឡើងថ្លៃ ដើម្បីស្តារ និងជួយកាត់បន្ថយបន្ទុករបស់ប្រជាពលរដ្ឋ ដែលពួកគាត់កំពុងរងគ្រោះដោយសារជំងឺកូវីដ១៩ ។ ពលរដ្ឋមួយចំនួនរស់នៅរាជធានីភ្នំពេញត្អូញត្អែរអំពីទុក្ខលំបាករបស់ពួកគាត់ ដែលពុំមានលទ្ធភាពទិញស្បៀងអាហារបំរុងសម្រាប់ស្នាក់នៅផ្ទះ ខណៈអាជ្ញាធរដាក់ចេញនូវវិធានការរឹតបន្តឹងបិទខ្ទប់តំបន់ពួកគាត់។

ប្រជាពលរដ្ឋនៅរាជធានីភ្នំពេញ លោក ម៉ៅ ឆន ប្រាប់អាស៊ីសេរីថា ពួកគាត់ កំពុងជួបទុក្ខលំបាក និងរងគ្រោះដោយសារវិបត្តិជំងឺកូវីដ១៩ ហើយបែរជាទំនិញលើទីផ្សារសម្រុកឡើងថ្លៃ។ លោកបញ្ជាក់ថា សាច់ជ្រូកតម្លៃធម្មតា ២ម៉ឺន ៥ពាន់រៀល ឡើងដល់ ៣ម៉ឺន ៥ពាន់រៀល ក្នុងមួយគីឡូក្រាម ចំណែកសាច់គោតម្លៃធម្មតា ៣ម៉ឺន ៥ពាន់រៀល ឡើងដល់ ៤ម៉ឺន ៥ពាន់រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាម រីឯអង្ករតម្លៃធម្មតា ១២ម៉ឺនរៀល ឡើងដល់ ១៤ម៉ឺនរៀលក្នុងមួយបេ ឬ ៥០គីឡូក្រាម និងមុខទំនិញផ្សេងទៀត ក៏ឡើងថ្លៃដូចគ្នាដែរ។ បុរសរូបនេះទទូចឱ្យរដ្ឋាភិបាលគួរអន្តរាគមន៍ទៅភាគីពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីជួយសម្រួលបញ្ចុះតម្លៃទំនិញចាំបាច់ទាំងនេះ ខណៈប្រជាពលរដ្ឋកំពុងរងគ្រោះ។ លោកព្រួយបារម្ភថា ប្រសិនបើអាជ្ញាធរបង្កើនការរឹតបន្តឹងបិទខ្ទប់ជាងនេះទៀត នឹងធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ជីវភាពរបស់ប្រជាពលរដ្ឋកាន់តែខ្លាំង។ លោកស្នើរដ្ឋាភិបាលជួយឧបត្ថម្ភស្បៀងអាហារដល់ប្រជាពលរដ្ឋកំពុងរងគ្រោះដែលកំពុងស្នាក់នៅតាមផ្ទះ៖ «ក្នុងនាមខ្ញុំជាប្រជាពលរដ្ឋ គឺខ្ញុំសំណូមពររដ្ឋាភិបាលធ្វើយ៉ាងមិចជួយសម្រួលទំនិញលើទីផ្សារហ្នឹង កុំឱ្យមានការឡើងថ្លៃ អាចគាត់ធ្វើជាសេចក្តីអំពាវនាវមួយទៅដើម្បីឱ្យខាងអាជីវករ ក៏ដូចជាម្ចាស់ផ្សារមួយចំនួន ពិសេសវិនិយោគនៅលើទីផ្សារមួយចំនួនដែលគេអាចនាំមកលក់ហ្នឹងកុំឱ្យឡើងថ្លៃ ឬអាចបញ្ចុះថ្លៃជាងហ្នឹងទៅ សូម្បីសាំងក៏ដោយនៅពេលហ្នឹងអត់មានការចុះថ្លៃនៅថ្លៃដដែល វាជាបញ្ហាសម្រាប់ប្រជាពលរដ្ឋមែនទែន ពេលនេះរកចំណូលអត់បានផងហ្នឹង»។

ស្រដៀងគ្នានេះដែរ ប្រជាពលរដ្ឋម្នាក់ទៀតរស់នៅរាជធានីភ្នំពេញ លោកស្រី រស់ ចន្ទី រៀបរាប់ថា ប្រជាពលរដ្ឋដែលមានជីវភាពធូរធារសម្រុកស្បៀងអាហារទុក ធ្វើឱ្យទំនិញលើទីផ្សារចាប់ផ្ដើមឡើងថ្លៃ។ លោកស្រីបន្តថា ប្រជាពលរដ្ឋភាគច្រើនសម្រុកទិញសាច់ជ្រូក សាច់គោ មី ត្រីខ និងម្ហូបអាហារ ដែលទុកបានយូរ ព្រោះពួកគាត់ព្រួយបារម្ភថា អាជ្ញាធរនឹងចេញវិធានការបិទខ្ទប់បន្ថែមទៀត ដើម្បីទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩ នៅក្នុងសហគមន៍។ ស្ត្រីរូបនេះបន្តទៀតថា គ្រួសារលោកស្រីមិនបានទៅទិញស្បៀងអាហារស្ដុកទុកទេ ព្រោះលោកស្រីត្រូវដោះស្រាយបន្ទុកគ្រួសារជាច្រើនដូចជាបង់ធនាគារ បង់ផ្ទះជួល បង់ទឹកភ្លើងជាដើម។ ការផ្ទុះជំងឺកូវីដនេះរុញច្រានគ្រួសារលោកស្រីបាត់បង់ចំណូលមិនអាចផ្គត់ផ្គង់ជីវភាពប្រចាំថ្ងៃបានទេ៖ «ប្រាកដជាប៉ះពាល់ដល់ប្រជាពលរដ្ឋដែលគ្នាអត់លុយ យើងអត់លុយ ទីមួយបញ្ហាឡើងថ្លៃ ទីពីរមិនឡើងថ្លៃហ្នឹងប្រជាពលរដ្ឋអត់អីទិញដោយសារកូវីដអ៊ីចឹង គេបិទគ្រប់ច្រកល្ហក យើងរកអ្វីក៏អត់បាន លក់អ្វីក៏អត់ដាច់អីវ៉ាន់ឡើងថ្លៃទៀតអាហ្នឹងមិនមែនងាប់ដោយកូវីដទេ តិចទៀតងាប់ដោយសារដាច់បាយ»។

ការត្អូញត្អែររបស់ប្រជាពលរដ្ឋនេះ បន្ទាប់ពីរដ្ឋាភិបាល មិនបានចេញវិធានការជួយទប់ស្កាត់ទំនិញឡើងថ្លៃលើទីផ្សារ ស្របពេលអាជ្ញាធរប្រកាសបិទខ្ទប់តំបន់មួយចំនួននៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ។ លោកនាយករដ្ឋមន្ត្រី ហ៊ុន សែន កាលពីថ្ងៃទី១០ មេសា ប្រកាសនៅលើទំព័រហ្វេសប៊ុកថា រដ្ឋាភិបាលនឹងជួយបង់ទឹកភ្លើង ផ្ដល់ថវិកាមួយចំនួន ផ្ដល់ជំនួយឧបត្ថម្ភផ្សេងទៀត ព្រមទាំងជួយសម្រួលបញ្ហាកម្ចីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ ដល់គ្រួសារស្លាប់ដោយសារជំងឺកូវីដ-១៩ អ្នកឆ្លងជំងឺកូវីដ និងអ្នកធ្វើចត្តាឡីស័ក។

ជុំវិញសំណើរបស់ប្រជាពលរដ្ឋនេះដែរ ប្រធានអង្គភាពអ្នកនាំពាក្យរដ្ឋាភិបាល លោក ផៃ ស៊ីផាន អះអាងថា ក្រុមការងាររបស់លោកពិនិត្យរកមិនឃើញទំនិញឡើងថ្លៃ ដូចការលើកឡើងរបស់ប្រជាពលរដ្ឋនោះទេ។ លោកថា ស្ថានភាពនេះអ្នកណាក៏ជួបទុក្ខលំបាកដែរ មិនថាអ្នកមាន ឬក្រនោះទេ ប៉ុន្តែរដ្ឋាភិបាលបានចាត់វិធានការគ្រប់ជ្រុងទាំងអស់ ដើម្បីចូលរួមរំលែកទុក្ខលំបាកប្រជាពលរដ្ឋ។ លោកជំរុញប្រជាពលរដ្ឋដែលជួបបញ្ហាខ្វះខាត ត្រូវទាក់ទងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានស្នើសុំប័ណ្ណក្រីក្រ ដើម្បីទទួលបានការឧបត្ថម្ភពីរដ្ឋ៖ «អត់ទាន់ឃើញឡើងថ្លៃ ហើយក្នុង ឱកាសនេះសូមសំណូមពរដល់អ្នកលក់ យើងដឹងតើប្រជាជាតិយើងកំពុងជួបបញ្ហា សូមអ្នកទាំងអស់គ្នាចូលរួមកុំបង្កើតបញ្ហាបន្ថែម ហេតុដូច្នេះហើយសូមបងប្អូនជាពាណិជ្ជករហ្នឹងសូមកុំឱ្យបង្កើតបញ្ហាច្របូកច្របល់នៅក្នុងសង្គម ហើយវិធានការនៅមានទៀត បើសិនមានក្រុមណាធ្វើវិទ្ធំសនាទៅលើសេដ្ឋកិច្ចកំពុងស្ថានភាពយើងពិបាកនេះយើងនឹងចាត់វិធានការ»។

ជុំវិញរឿងនេះអ្នកឃ្លាំមើលការអភិវឌ្ឍសង្គម លោកបណ្ឌិត សេង សារី មានប្រសាសន៍ថា កន្លងទៅរដ្ឋាភិបាលបានប្រើប្រាស់យន្តការសុខាភិបាល ច្បាប់ និងសេដ្ឋកិច្ច ដើម្បីឆ្លើយតបការរីករាលដាលជំងឺកូវីដ១៩។ លោកមើលឃើញថា យន្តការសេដ្ឋកិច្ចហាក់មានប្រសិទ្ធភាពតិចតួច ដោយសារតែរដ្ឋាភិបាល មិនទាន់ជួយស្ដារជីវភាពរបស់ប្រជាពលរដ្ឋឱ្យគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ ចំពោះផលប៉ះពាល់នានា។ លោកបន្តទៀតថា អ្នកជំនួញឱកាសនិយមមួយចំនួនកំពុងឆ្លៀតដំឡើងតម្លៃទំនិញ ហើយការទប់ស្កាត់ទំនិញឡើងថ្លៃនេះ គឺជាកាតព្វកិច្ចរបស់រដ្ឋាភិបាលត្រូវធានាចំពោះ

ទុក្ខលំបាកប្រជាពលរដ្ឋ អំឡុងវិបត្តិកូវីដ១៩ នេះ។ លោកជំរុញឱ្យរដ្ឋាភិបាលចេញនូវវិធានការទប់ស្កាត់ទំនិញឡើងថ្លៃ ដើម្បីស្តារ និងជួយកាត់បន្ថយបន្ទុករបស់ប្រជាពលរដ្ឋ ដែលពួកគាត់កំពុងរងគ្រោះដោយសារជំងឺកូវីដ១៩៖ «តម្លៃទំនិញនៅក្នុងកាលៈទេសៈដែលលំបាកនេះ ព្រោះនេះមិនមែនជាការប្រកួតប្រជែងទីផ្សារសេរីទេ ការដំឡើងតម្លៃទំនិញអំឡុង ពេលយើងមានវិបត្តិនេះគឺវាជាឥរិយាបថបែបឱកាសនិយម សម្រាប់ខ្ញុំសង្កេតឃើញថា វាមានប្រសិទ្ធភាពតិចតួចមែនទែន ដោយសារកន្លងមករដ្ឋាភិបាលមិនសូវជាមានលទ្ធភាពក្នុងការទប់ស្កាត់ទៅលើជនឱកាសនិយម មិនមែនតែអំឡុងសម័យកំពុងជួបកូវីដទេ សូម្បីពិធីបុណ្យចូលឆ្នាំកន្លងមកក៏សំបុត្រឡានក្រុងឡើងថ្លៃ»។[9]

២.៥ មានកំណើនលើការលក់តាមប្រព័ន្ធ online

ខណៈពេលដែលមានវត្តមានលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេតកាន់តែមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតដែលនាំមុខគូប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន ការធ្វើឌីជីថលនីយកម្មត្រូវបានគេមើលឃើញថាកាន់តែមានសន្ទុះខ្លាំងឡើង ក្នុងពេលមានការរាតត្បាតនៃមេរោគ Covid-19 ។ ក្នុងពេលមានវិបត្តិនេះ នៅពេលដែលការជួប និង ការធ្វើដំណើរផ្ទាល់មិនអាចទៅបាន អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតត្រូវតែរកវិធីថ្មីដើម្បីទាក់ទងជាមួយអ្នកទិញ និងកំណត់បណ្តាញលក់ដែលអាចជួយធ្វើឲ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេមានដំណើរការបន្តទៅមុខទៀត ។

ការបង្កើតវត្តមានលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេតអាចជួយឲ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេត្រូវបានគេមើលឃើញកាន់តែច្រើន ហើយអាចជួយក្នុងការទាក់ទងជាមួយអ្នកទិញដែលមានស្រាប់ ក៏ដូចជាទាក់ទាញអតិថិជនថ្មីៗ ។ ទោះបីជាការបង្កើតវត្តមានតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេតហាក់ដូចជាពិបាកពីដំបូងមែន ប៉ុន្តែមានដំណោះស្រាយសាមញ្ញៗជាច្រើនដែលនឹងមិនតម្រូវឲ្យពួកគេវិនិយោគច្រើន ឬ ជួលបុគ្គលិកទេ ។

បើយើងក្រឡេងមកមើលនៅក្នុងកំឡុងពេលនៃការ Lockdown រាជធានីភ្នំពេញនិងក្រុងតាខ្មៅនៃខេត្តកណ្តាល ដើម្បីទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលជំងឺកូវីដ១៩ កុំធ្វើឱ្យមនុស្សជាច្រើនស្នាក់នៅក្នុងផ្ទះរបស់ខ្លួនបណ្តោះអាសន្នសិន។ ក្នុងនោះផ្សារជាច្រើនក៏ត្រូវបានបិទដូចគ្នា ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យបងប្អូនប្រជាពលរដ្ឋត្រូវកម្ម៉ង់ទិញតាមរយៈក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន។

៥២ ភាគរយនៃម្ចាស់អាជីវកម្មដែលបានស្ទង់មតិនៅកម្ពុជាបានឲ្យដឹងថា ថ្វីត្បិតពួកគេនៅតែប្រឈមនឹងបញ្ហាអាជីវកម្ម ជាពិសេសបញ្ហាលំហូរសាច់ប្រាក់វិនិយោគក្តី ក៏ពួកគេនៅតែមានសុទិដ្ឋិនិយម ចំពោះអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែរ។ នេះបើយោងតាមរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវមួយ ឈ្មោះថា «ស្ថានភាពអាជីវកម្មខ្នាតតូច» ចេញផ្សាយដោយក្រុមហ៊ុន Facebook ដែលជាកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដែលកំពុងធ្វើឡើងជាមួយ អង្គការដើម្បីការអភិវឌ្ឍនិងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច ហៅកាត់ថា OECD និង ធនាគារពិភពលោក។

របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវដដែល បានធ្វើការស្ទង់មតិជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត នៅ៥០

[9] ជី វិតា , វិទ្យុអាស៊ីសេរី , "ពលរដ្ឋមួយចំនួនរស់នៅភ្នំពេញស្នើរដ្ឋាភិបាលទប់ស្កាត់ទំនិញឡើងថ្លៃពេលរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩",២០២០ , https://www.rfa.org/khmer/news/economy/people-complain-about-goods-prices-increase-while-govt-lock-down-some-locations-04112021125944.html, (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១)

ប្រទេស និងតំបន់រួមទាំងប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ ដើម្បីសិក្សាអំពីផលប៉ះពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងកំណែទម្រង់ផ្សេងៗ ដែលកំពុងត្រូវបានដាក់អនុវត្ត ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងវិបត្តិកូវីដ-១៩។

នៅកម្ពុជា របាយការណ៍ស្ទង់មតិនេះបានធ្វើឡើងក្នុងចំណោម ម្ចាស់អាជីវកម្ម និងនិយោជិក តាមរយៈបណ្តាញសង្គម Facebook នៅចន្លោះពីថ្ងៃទី ២៨ រហូតដល់ ថ្ងៃទី ៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០២០។ យ៉ាងហោចណាស់ មានអ្នកស្ម័គ្រចិត្តចំនួន ២២២ នាក់ បានចូលរួមក្នុងការស្ទង់មតិនេះ ដែលសុទ្ធតែជាអ្នកគ្រប់គ្រងទំព័រអាជីវកម្ម Facebook យ៉ាងសកម្មនៅកម្ពុជា ហើយការចូលរួមចែករំលែកមតិយោបល នេះគឺមិនមានការផ្តល់ប្រាក់កម្រៃក្រោមរូបភាពណាមួយឡើយ។

គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺដើម្បីផ្សព្វផ្សាយការយល់ឃើញរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមជូនសាធារណៈជនបានជ្រាប ក៏ដូចជាដើម្បីវាយតម្លៃឱ្យដឹង ថាតើស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ កំពុងប្រែប្រួលយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ។

លោកស្រី Sheryl Sandberg នាយិកាផ្នែកប្រតិបត្តិការក្រុមហ៊ុន Facebook បានរៀបរាប់នៅក្នុងសេចក្តីផ្តើមនៃរបាយការណ៍នេះថា៖ «អាជីវកម្មខ្នាតតូច គឺជាបេះដូង ជាស្នូលដ៏សំខាន់របស់សហគមន៍យើង។ ពួកគេប្រៀបបានដូចជាឆ្អឹងខ្នងនៃលំហូរសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកអីចឹងដែរ។ មិនថាអាជីវកម្មជាលក្ខណៈហាងកាហ្វេ បណ្ណាគារលក់សៀវភៅ ភោជនីយដ្ឋាន ជាងជួសជុលប្រព័ន្ធទឹក អ្នករៀបចំពិធីអាពាហ៍ពិពាហ៍ ឬអ្នករចនាក្រាហ្វិចនោះទេ អាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងអស់នេះ គឺសុទ្ធតែរួមចំណែកបង្កើតការងារ និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅគ្រប់បណ្តាប្រទេសទាំងអស់ ជួយកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនិងវិសមភាពប្រាក់ចំណូល។ ប៉ុន្តែសព្វថ្ងៃនេះ ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេកំពុងតែប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាដ៏ធំសម្បើម ដែលពួកគេមិនធ្លាប់បានជួបពីមុនមក។ ការរាតត្បាតជាសកលនៃវីរុសកូវីដ-១៩ មិនមែនគ្រាន់តែជាគ្រោះអាសន្នផ្នែកសុខាភិបាលសាធារណៈប៉ុណ្ណោះទេ តែវាក៏ជាវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចដ៏ធំមួយដែលកំពុងប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមផងដែរ។»របាយការណ៍ដដែលនេះបានឲ្យដឹងថា ៥៩ភាគរយនៃម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមនៅកម្ពុជា ដែលបានស្ទង់មតិបាននិយាយថាការលក់ដូររបស់ពួកគេបានធ្លាក់ចុះនាអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ ហើយអាជីវកម្ម ៣៩ភាគរយ បានកាត់បន្ថយបុគ្គលិក។

ការស្ទង់មតិបានបង្ហាញថា វិស័យទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច ទទួលរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំង ពីការរឹតត្បិតលើការរក្សាអនាម័យពាក់ព័ន្ធនឹងកូវីដ-១៩ និងការដែលប្រជាជនទូទៅកាត់បន្ថយចំណាយផ្ទាល់ខ្លួន។ ក្នុងចំណោមនោះ ស្ទើរពាក់កណ្តាលនៃអាជីវកម្មក្នុងវិស័យទាំងអស់នេះនៅទូទាំពិភពលោក បានបិទទ្វារ។ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងអាជីវកម្មដ៏ទៃទៀត អាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ដែលមានបុគ្គលតែម្នាក់ធ្វើជាម្ចាស់ផងនិងជាអ្នកគ្រប់គ្រងផង ត្រូវបានបិទទ្វារច្រើនជាង ដែលនេះក៏បង្ហាញពីគម្លាតសមភាពយេនឌ័រយ៉ាងខ្លាំងផងដែរ។ នេះបើយោងតាមរបាយការណ៍ដដែល។

បើប្រៀបធៀបនឹងអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី បានបិទទ្វារច្រើនជាង។ ហើយក្នុងករណីរបស់ប្រទេសកម្ពុជាវិញ អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី បានបិទទ្វារច្រើនជាងអាជីវកម្ម

ដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស ចំនួន៨ភាគរយ។ ម្យ៉ាងទៀត ភាគច្រើននៃអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ស្ថិតក្នុងវិស័យដែលរងផលប៉ះពាល់ច្រើនបំផុត ពីការរឹតត្បិតលើការរក្សាគម្លាតសុវត្ថិភាពក៏ដូចជាអនាម័យ។

ប៉ុន្តែបើទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមជាច្រើននៅកម្ពុជា បានព្យាយាមបត់បែនទៅតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែងរបស់ សេដ្ឋកិច្ចនិងសង្គម។ ក្នុងនោះ មានអាជីវកម្មជាច្រើនបានងាកទៅចាប់យកការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធឌីជីថល ដើម្បីជួយឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេអាចបន្តដំណើរការបានយូរអង្វែង តទៅមុខទៀត។

បើនិយាយអំពីអាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលកំពុងបើកដំណើរការធម្មតាតាម Facebook នៅកម្ពុជាវិញ ៤១ភាគរយនៃពួកគេបាននិយាយថា មួយភាគបួននៃប្រាក់ចំណូលសរុបដែលគេរកបាននាអំឡុងពេលពីរបីខែកន្លងទៅនេះ គឺបានមកពីការលក់ទំនិញតាមអនឡាញ។[10]

---

[10] Alyssa Gregory, UNITINAL,˝ 9 គន្លឹះសំរាប់ផ្តល់សេវាអតិថិជនដ៏ល្អ˝,2021, https://km.unitinal.com/9-14/ (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២៧ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២១)

Blue Sky, កម្ពុជាថ្មី,˝ការពារអាជីវកម្មក្នុងកំឡុងពេលផ្ទុះជំងឺកូវីដ˝,2021, https://www.kampucheathmey.com/kpt-plus/72943/ (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៤ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២១)

ជំពូកទី ៣
ការវិភាគទិន្នន័យលើការស្រាវជ្រាវ

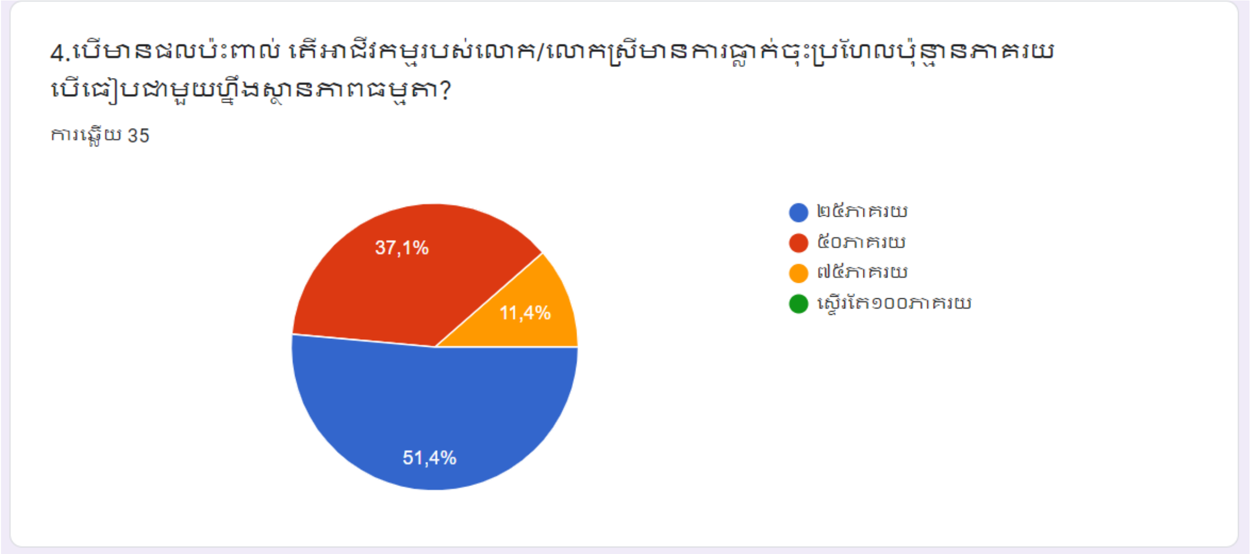
ជំពូកទី៣
ការវិភាគទិន្នន័យលើការស្រាវជ្រាវ

ការវិភាគនេះធ្វើឡើងដោយប្រើវិធីសាស្ត្រគុណវិស័យ(Qualitative method) ដើម្បីពិនិត្យមើល ស្ថានភាពទូទៅរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញដែលស្ថិតក្នុងកំឡុងពេលកើតមានជំងឺ Covid-19 ។ ការផ្ទុះឡើងនៃមេរោគដ៏កាចសាហាវ Covid-19 នេះ បានជះឥទ្ធិពលជាអវិជ្ជមានមួយចំនួនដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតមួយចំនួនអាចមិនមានសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ដើម្បីប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មដូចជាបង់ថ្លៃឈ្នួល កន្លែងសម្រាប់លក់ ប្រាក់ខែបុគ្គលិក អ្នកផ្គត់ផ្គង់ មិនតែប៉ុណ្ណោះវាថែមទាំងប៉ះពាល់ដល់ចំណូលគ្រួសារផងដែរ ។ បន្ថែមពីនេះទៅទៀតការវិភាគនេះអាចនឹងដឹងអំពីចំណុចសំខាន់ៗមួយចំនួនដូចជាស្ថានភាពអាជីវកម្ម ព្រមជាមួយនិងប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ ប្រាក់ចំណាយក្នុងគ្រួសារប្រចាំថ្ងៃ ចំនួនអ្នកនៅក្នុងបន្ទុករបស់ពួកគេ និងកត្តាដែលជំរុញឲ្យពួកគាត់នៅតែបន្តប្រកបអាជីវកម្មទៀត។

៣.១ ការវិភាគបែបពណ៌នា

៣.១.១ ស្ថានភាពអាជីវកម្មក្នុងសម័យ Covid-19 នៅរាជធានីភ្នំពេញ

ដោយពឹងផ្អែកលើលទ្ធផលដែលទទួលបាន យើងឃើញថា ក្នុងចំណោមអាជីវករ៣៥នាក់ បានផ្តល់ចម្លើយស្ទួនៗគ្នាថា ចាប់តាំងពីមានការផ្ទុះឡើងនៅជំងឺដ៏កាចសាហាវ Covid-19 មួយនេះឡើងមកបានធ្វើឲ្យមានផលប៉ះពាល់ខ្លាំងមកដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ ដោយពួកគាត់បានប្រាប់ថា អាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់គឺមានការថយចុះបរិមាណលក់ពាក់កណ្តាលបើប្រៀបធៀបទៅនឹងស្ថានភាពធម្មតា ។ បន្ថែមពីនេះទៅទៀតនោះបើតាមការប្រាប់របស់អាជីវករលក់បាយម្នាក់នៅខ័ណ្ឌឬស្សីកែវបានឲ្យដឹងថា ជាធម្មតាក្នុងមួយថ្ងៃគាត់ដាំបាយទុកសម្រាប់លក់ ២០កំប៉ុង តែចាប់តាំងពីកើតមានជំងឺមួយនេះមក ក្នុងមួយថ្ងៃគាត់លក់ស្ទើរតែមិនបានកំប៉ុងផង ព្រោះតែមានការថយចុះនៃបរិមាណអ្នកទិញ មិនម៉ូយចាស់-ថ្មី អីក៏ដោយដោយសារតែគេមានការភ័យខ្លាចក្នុងការចេញមកទិញអីបរិភោគនៅខាងក្រៅ ។ បើយោងតាមផ្តល់មតិរបស់អាជីវករលក់កាហ្វេរមួយនៅម៉ុំផ្សារទួលសង្កែ គាត់បានប្រាប់ថាអាជីវកម្មគាត់មានការថយចុះតិចតួចប្រហែលជា២៥ភាគរយតែប៉ុណ្ណោះ ព្រោះហាងរបស់ពួកគាត់មានការបើកឲ្យញ៉ាំនៅក្នុងហាងដោយមានការរក្សាគម្លាត មុនចូលហាងត្រូវបានវាស់កម្តៅ ស្កេនQR កូដ លាងដៃជាមួយអាកុលផងដែរ ក្រៅពីនេះពួកយើងទទួលការខ្ចប់សម្រាប់អតិថិជនមួយចំនួនគាត់យកទៅញ៉ាំនៅផ្ទះ ឬ កន្លែងធ្វើការ ។ លើសពីនេះទៅទៀតយើងបានធ្វើការសាកសួរទៅអាជីវករលក់ម្ហូរនៅជិតវត្តទូល គាត់បានប្រាប់ពួកយើងថា ការលក់របស់គាត់បើប្រៀបធៀបជាមួយថ្ងៃធម្មតាគឺមានការថយចុះខ្លាំងមែនទែនប្រហែល ៧៥ភាគរយ នៅពេលផ្ទុះ Covid-19 ដំបូងៗ ព្រោះអតិថិជនគាត់មានការខ្លាចឆ្លងជំងឺមួយនេះ ដោយយើងដឹងស្រាប់ហើយថាស្ថិតក្នុងការផ្ទុះនេះគឺខាងក្រសួងសុខាភិបាលបានណែនាំឲ្យប្រជាពលរដ្ឋញ៉ាំវីតាមីន C ញ៉ាំទឹកក្តៅ ព្យាយាមនៅក្នុងផ្ទះកុំចេញក្រៅបគ្មានការចាំបាច់នោះទេ ។



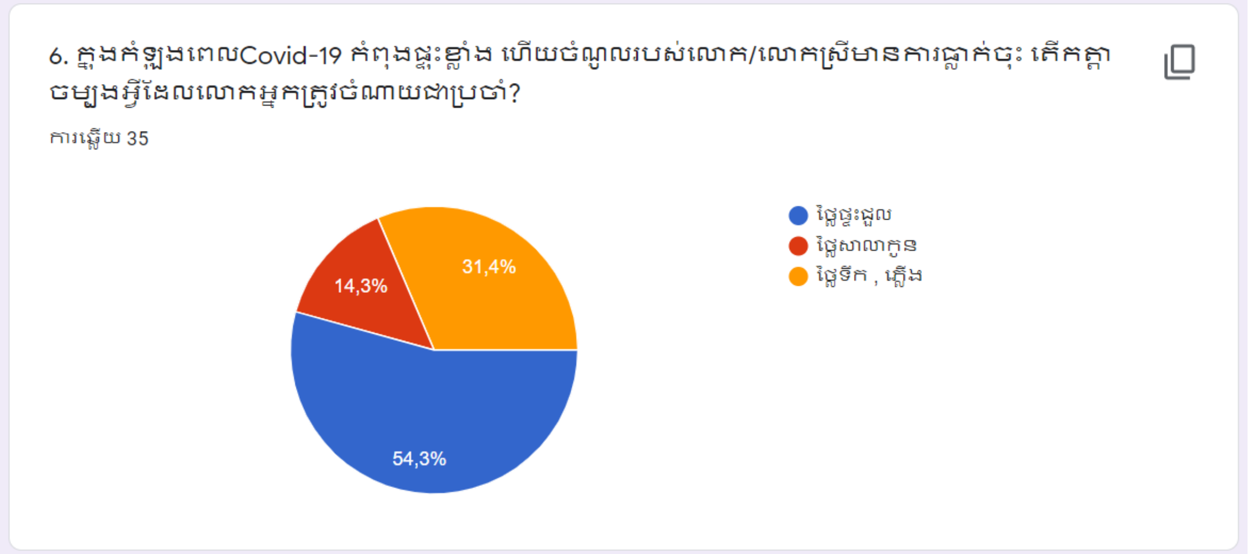
បើតាមការផ្តល់មតិយោបល់របស់អាជីវករហើយសបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថា ការមានវត្តរបស់ជំងឺ Covid-19 គឺពិតជាបង្ករផលប៉ះពាល់ខ្លាំងដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។
សរុបជារួមមកក្នុងចំណោមអាជីវករ ៣៥នាក់ មាន ៥១,៤% ដែលមានផលប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្ម ២៥% , ៣៦,៤% មានផលប៉ះពាល់ ៥០% និង ១១,៤% មានផលប៉ះពាល់ ៧៥% ។

៣.១.២ ប្រាក់ចំណូលជាមធ្យមប្រចាំថ្ងៃរបស់អាជីវករអំឡុងពេល Covid-19 នៅរាជធានីភ្នំពេញ

យោងតាមទិន្នន័យដែលយើងខ្ញុំទទួលបាន បើតាមការផ្តល់មតិយោបល់របស់អាជីវករលក់គ្រឿងភេសជ្ជៈនៅជិតរបងវិទ្យាល័យឬស្សីកែវបានឲ្យដឹងថា ជាទូទៅបើគិតមុនពេលមាន Covid-19 គាត់លក់បានក្នុងមួយថ្ងៃ ១លានរៀល ឬលើសតិចតួច ប៉ុន្តែចាប់ពីកើតមាន Covid-19 នេះមក ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យមានកាបិទសាលារៀនទៀតនោះ ធ្វើឲ្យចំណូលប្រចាំថ្ងៃរបស់គាត់គឺមានការថយចុះស្ទើរទាំងស្រុង ព្រោះគេមិនសូវញ៉ាំគ្រឿងត្រជាក់នោះទេ ដោយគេអនុវត្តន៍តាមការណែនាំរបស់ក្រសួងសុខាភិបាលឲ្យព្យាយាមញ៉ាំទឹកក្តៅឲ្យបានច្រើនដើម្បីការពារ និងទប់ស្កាត់ការឆ្លងនៃជំងឺដ៏សាហាវមួយនេះ ។ បន្ថែមពីនេះទៅទៀតនោះ យើងក៏បានទទួលការផ្តល់មតិពីអាជីវករលក់ម្ហូបអាហារម្នាក់នៅជិតផ្សារគីឡូ ៦ បងស្រីបានឲ្យដឹងថា តាំងពីមានវត្តមានជំងឺ Covid-19 នេះនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមកអាជីវកម្មរបស់គាត់មានការធ្លាក់ចុះប្រហែល ៥០ភាគរយ ដោយសារតែមានបងប្អូនមួយចំនួនគាត់អត់ហ៊ានបរិភោគអាហារនៅខាងក្រៅទេ ភាគច្រើនអ្នកដែលទិញគឺបងប្អូនកម្មកររោងចក្រ ព្រោះបើធៀបមុន Covid-19 គាត់លក់បានក្នុងមួយថ្ងៃ ១លាន៥០ម៉ឺន ប៉ុន្តែចាប់តាំងពីមាន Covid-19 មកចំណូលរបស់គាត់ជាមធ្យមចន្លោះពី ៦០ម៉ឺន ទៅ ៧៥ម៉ឺន តែប៉ុណ្ណោះ ។ បើតាមការផ្តល់មតិយោបល់របស់អាជីវករ យើងពិតជាបានឃើញថា វត្តមានរបស់ជំងឺ Covid-19 បានធ្វើឲ្យមានការធ្លាក់ចុះនៃចំណូលរបស់បងប្អូនដែលប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតខ្លាំងពិតមែន ។

៣.១.៣ ប្រាក់ចំណាយក្នុងគ្រួសារប្រចាំខែ

បើយោងតាមការចុះសាកសួរអាជីករ យើងឃើញថាក្នុងចំណោមអាជីវករ៣៥នាក់ មានប្រហែលជា៧៥ ភាគការចំណាយរបស់ពួកគាត់ប្រចាំខែគឺទៅលើ ម្ហូបអាហារ ថ្លៃសាលាកូន ថ្លៃទឹក ថ្លៃភ្លើង ថ្លៃកន្លែងជួលសម្រាប់លក់ -ល- ។ ពួកគាត់បានបន្ថែមទៀតថា ចាប់តាំងពីមានវត្តមានរបស់ជំងឺ Covid-19 នេះមកធ្វើឲ្យពួកគាត់ទទួលចំណូលតិច ហើយមកកើនការចំណាយដោយសារយើងដឹងស្រាប់ហើយថាក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយើងកំពុងមានការរីករាលដាលឆ្លងខ្លាំងនៅឡើយ ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យសាលាមិនទាន់បើក ហើយតម្រូវឲ្យសិស្សរៀនតាមប្រព័ន្ធ Online ហេតុនេះពួកគាត់ត្រូវចំណាយលុយមួយផ្នែកទៅលើការភ្ជាប់ WIFI នៅក្នុងផ្ទះដើម្បីឲ្យកូនៗពួកគាត់ងាយស្រួលក្នុងការរៀនសូត្រ ។ ហេតុដូច្នេះបើតាមការផ្ដល់មតិរបស់អាជីវករ គឺពិតជាបានឃើញថាក្នុងកំឡុងសម័យ Covid-19 បានធ្វើឲ្យអាជីវករមានការចំណាយច្រើនពិតមែន ។



បើយោងតាមការស្ទង់មតិអាជីវករយើងឃើញថា ក្នុងចំណោអាជីវករ ៣៥ នាក់ មាន ៥៤,៣% ដែលពួកគាត់ត្រូវចំណាយទៅផ្ទះជួល , ១៤,៣ % ពួកគាត់ត្រូវចំណាយជាប្រចាំលើ សាលារៀនរបស់កូនៗគាត់ និង ៣១,៤% ទៀតពួកគាត់គឺត្រូវចំណាយទៅលើថ្លៃ ទឹក ភ្លើង ជាប្រចាំខែ ។

៣.១.៤ កត្តាដែលជំរុញឲ្យពួកគាត់នៅតែបន្តប្រកបអាជីវកម្ម

ជាក់ស្ដែងណាស់ដូចបានឃើញស្រាប់ហើយថា ចាប់តាំងពីដើមឆ្នាំ ២០២០ មក ប្រទេសកម្ពុជាបានមានការរីករាលដាលឆ្លងនៅជំងឺម្យ៉ាងដែលមានឈ្មោះថា Covid-19 ដែលបានធ្វើឲ្យមានផលប៉ះពាល់មួយចំនួនមកដល់ការប្រកបរបរអាជីវកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ បើតាមការសាកសួរទៅអាជីវករចំនួន ៥០នាក់ ជារួមទៅពួកគាត់បានប្រាប់ថា កត្តាដែលធ្វើឲ្យគាត់នៅតែបន្តអាជីវកម្មរហូតមករហូតនេះ កត្តាចម្បងគឺពួកគាត់មានកាតព្វកិច្ចត្រូវផ្គត់

ផ្គង់គ្រួសារដែលមានដូចជា ថ្លៃសាលាកូនរៀន ថ្លៃម្ហូបអាហារប្រចាំថ្ងៃ ថ្លៃទឹក ភ្លើង ថ្លៃផ្ទះជួល (២៥%) កត្តាទាំងអស់នេះហើយដែលធ្វើឲ្យពួកគាត់តស៊ូបន្តអាជីវកម្មទោះដឹងថាមានហានិភ័យក្នុងការឆ្លងក៏ដោយ ។

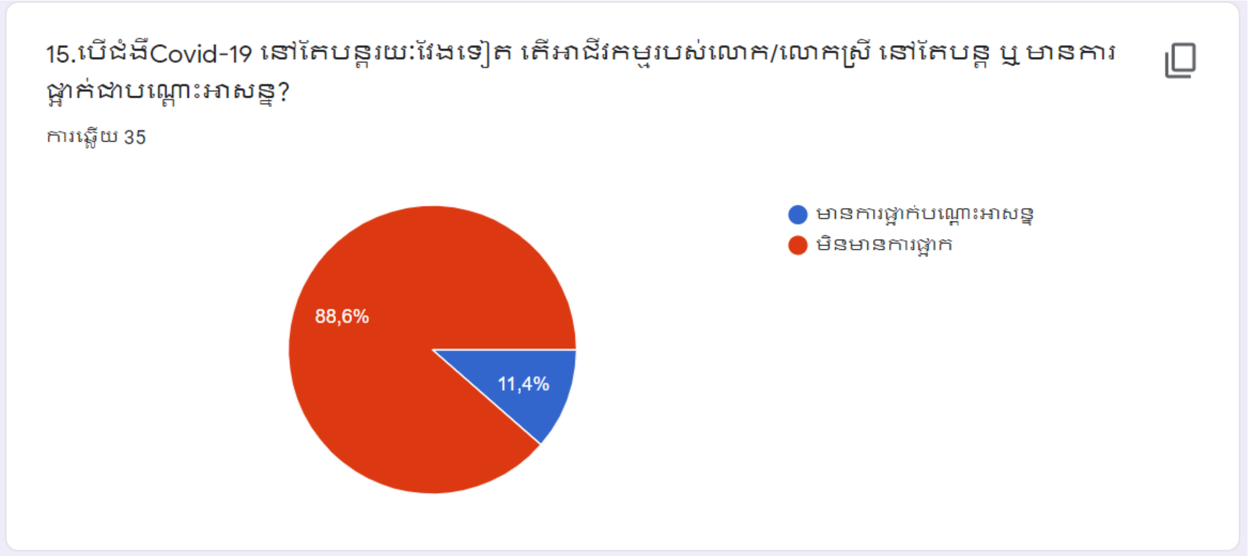
៣.១.៥ យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដើម្បីបន្តទៅមុខបាន

យោងតាមការលើកឡើងរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ក្នុងចំនួនមនុស្ស ៣៥នាក់បានលើកឡើងស្ទួនៗគ្នាថា ក្នុងសម័យ Covid-19 នេះគឺពិតជាឲ្យគាត់ពិបាកក្នុងការរៀបចំផែនការដើម្បីគ្រប់គ្រង់អាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់មែនទែនពេលដំបូងៗ ប៉ុន្តែហេតុផលដែលអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់បានបន្តមករហូតនេះ គឺទីមួយនោះគឺ ការកាត់បន្ថយចំណាយណាដែលមិនចាំបាច់ (ម៉ាស៊ីនត្រជាក់ , ការប្រើប្រាស់ភ្លើងខ្វះខ្វាយ , -ល-) ,ទីពីរ គឺពួកគាត់មានការលក់តាមប្រព័ន្ធ Online ដើម្បីការពារមិនឲ្យដាច់ម៉ូយចាស់ និង ជួយបង្កើនម៉ូយថ្មីៗផងដែរ , ទីបី គឺពួកគាត់បើកលក់ដោយគោរពតាមការណែនាំរបស់ប្រមុខរាជរដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ដោយឲ្យមានការវាស់កម្តៅ បាញ់អាកុល រក្សាគន្លាត ១.៥ម៉ែត្រពីគ្នា ហើយអ្វីដែលពិសេសនោះគឺ ៣កុំ ៣ការពារ ។ កត្តាទាំងនេះហើយជាយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ពួកគាត់ក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់រៀងៗខ្លួន ឲ្យមានដំណើរការបានរហូតមក ។ តាមរយៈការស្ទង់មតិក្នុងចំណោមមនុស្ស ៣៥នាក់ ក្នុងនោះមាន៩ នាក់គាត់បានប្រាប់ថា យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មនៅក្នុងកំឡុងពេលផ្ទុះ Covid-19 ដើម្បីកុំឲ្យអាជីវកម្មឈានទៅរកការបិតទ្វានោះ មាន ៖

- ពួកគាត់ត្រូវមានការបត់បែនតាមកាលៈទេសៈ (មានការលក់តាមប្រព័ន្ធ Online)
- មានការវាស់កម្តៅបុគ្គលិក និង អតិថិជនដែលមកញ៉ាំនៅនឹងកន្លែង
- ពាក់ម៉ាស់ឲ្យបានត្រឹមត្រូវដើម្បីការពារការឆ្លងជំងឺ
- មានអាកុលសម្រាប់ភ្ញៀវលាងដៃ
- ទីតាំងសម្រាប់ភ្ញៀវអង្គុយត្រូវបានរក្សាគម្លាត
- ខ្ទប់មាត់ និងច្រមុះ នៅពេលក្អក ឬកណ្តាស់ ដោយប្រើកែងដៃ ឬក្រដាសអនាម័យ រួចបោះចោលក្នុងធុងសំរាមឲ្យបានត្រឹមត្រូវ
- លាងដៃឲ្យបានញឹកញាប់នឹងជាប្រចាំជាមួយសាប៊ូ និងទឹកស្អាត ឬទឹកអាល់កុលលាងដៃ
- មានការកំណត់ចំនួនមនុស្សដែលចូលញ៉ាំនៅកន្លែង

៣.១.៦ ការដំណើរការរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតក្នុងកំឡុងពេល Covid-19

បើមើលតាមស្ថានភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានការប្រែប្រួលមួយចំនួនមានហាងខ្លះក៏មានផ្អាក់បណ្តោះអាសន្នដោយគេខ្លាចមានការឆ្លងជំងឺដ៏សាហាវមួយនេះ មួយចំនួនទៀតគឺបន្តបើកលក់ធម្មតា ព្រោះដោយសារពួកគាត់ត្រូវប្រឹងប្រែងរកប្រាក់ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់គ្រួសារ ដើម្បីបង់សាលាឲ្យកូន -ល- ។



ក្រឡេកមកមើលការស្ទង់មតិវិញឃើញថា ក្នុងចំណោមអាជីវករ ៣៥ នាក់ មាន ៨៨,៦% ដែលពួកគាត់នៅបន្តបើលក់ធម្មតាទោះដឹងថាប្រឈមនឹងហានិភ័យក្នុងការឆ្លងក៏ដោយ និង ១១,៤% ទៀត មានការផ្អាកបណ្ដោះអាសន្ន ដោយសារពួកគាត់មិនចង់ឲ្យមានផលប៉ះពាល់អ្នកផ្ទះគាត់ដែលមានមនុស្សចាស់ និង កូនក្មេងនៅជាមួយគាត់ប្រឈមនឹងការឆ្លងនោះទេ ។

បើយោងតាមការស្ទង់មតិយើងឃើញថាក្នុងចំណោមអាជីវករ៣៥នាក់ ស្ទើរតែ ៩០% ទៅហើយដែលពួកគាត់នៅតែបន្តអាជីវកម្មទៅមុខដដែល ដោយគាត់បានអះអាងប្រាប់មូលហេតុថា គាត់មិនអាចផ្អាកអាជីវកម្មគាត់ជាបណ្ដោះអាសន្នសិនបានទេ ព្រោះពួកគាត់ត្រូវការប្រាក់ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់គ្រួសាររបស់ពួកគាត់ផងដែរ ។

៣.២ **ការវិភាគ** AD

បន្ទាប់ពីឆ្លងតាមរយៈការចុះយកទិន្នន័យផ្ទាល់ជាមួយអាជីវករ ដែលកំពុងប្រកបរបរនៅក្នុងទីផ្សារ និង តាមផ្លូវសាធារណៈនៅរាជធានីភ្នំពេញ យើងឃើញថា ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា មានទាំងគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ ។ ជាក់ស្ដែង តាមទិន្នន័យដែលទទួលបានពីការចុះសាកសួរពីអាជីករតាមទីផ្សារ និង តាមទីសាធារណៈ ៖

៣.២.១ គុណសម្បត្តិ

- ប្រកបរបរអាជីវកម្មដោយមានការមានអនាម័យជាងមុន
- ម្ចាស់អាជីវកម្មមានការប្រុងប្រយ័ត្នក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មកាន់តែខ្លាំង
- ជួយឲ្យមានកំណើនទីផ្សារអាជីវកម្មតាម online

៣.២.២ គុណវិបត្តិ

- ធ្វើឲ្យអាជីវកម្មមួយចំនួនមានការបិទទ្វេ ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យមានបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុក្នុងគ្រួសារ
- អាជីវកម្មថយចុះ នាំឲ្យសេដ្ឋកិច្ចធ្លាក់

- ធ្វើឲ្យមានការកើនឡើងនូវចំនួនអ្នកអត់ការងារធ្វើ

៣.២.៣ លទ្ធផលស្រាវជ្រាវ

ឆ្លងតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ព្រមទាំងធ្វើការស្ទង់មតិចំពោះអាជីវករដោយផ្ទាល់ចំនួន ៣៥នាក់រួចមកយើងសង្កេតឃើញថា ការរីករាលដាលនៃជំងឺ Covid-19 ពិតជាបានផ្តល់ផលប៉ះពាល់មួយចំនួនធំមកដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតពិតប្រាកដមែន ។ ប៉ុន្តែស្របគ្នានេះដែរ បញ្ហាប្រឈមក៏ដូចជាផលវិបាកទាំងនោះក៏បានផ្តល់ផលវិជ្ជមាន និងបានបើកឱកាសមួយចំនួនដល់អាជីវករនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាទាំងមូលផងដែរ ។

- ចំនុចខ្លាំង

ថ្វីត្បិតតែអាជីវករមួយចំនួនធំកំពុងតែប្រឈមនូវផលប៉ះពាល់មួយចំនួនពីការរីករាលដាលនៃជំងឺ Covid-19 នេះក៏ពិតមែន តែស្របគ្នានេះ ពួកគាត់ក៏ទទួលបានបទពិសោធន៍ថ្មីមួយក្នុងការប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត របស់ពួកគាត់ផងដែរ ។ ខាងក្រោមនេះជាលទ្ធផលដែលបានពីការផ្តល់មតិក្នុងចំណោមពីអាជីវករ ៣៥នាក់ អំពីផលវិជ្ជមានមួយចំនួនដែលពួកគាត់ទទួលបានពីការរីករាលដាលនៃជំងឺ Covid-19 នេះ ៖

- ធ្វើឲ្យអាជីវករចេះសម្របខ្លួនទៅនឹងបរិបទថ្មី , ចេះប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការប្រកបរបរអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ ដូចជាមានការប្រកបរបរតាមប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា (លក់តាមOnline)
- ធ្វើឲ្យអាជីវករមានការប្រកបរបរអាជីវកម្មដោយការប្រុងប្រយ័ត្នខ្ពស់ជាងមុន
- ធ្វើឲ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកមានគេស្គាល់ច្រើនជាងមុនបន្ទាប់ពីបន្ថែមការលក់តាមប្រព័ន្ធ online បន្ថែមទៀត
- ធ្វើឲ្យប្រទេសកម្ពុជាមានការកើនឡើងច្រើនចំពោះទីផ្សារ Online ដោយមានការកម្មង់ និង ដឹកជញ្ជូនមកដល់ទីតាំងរបស់អតិថិជន
- ធ្វើឲ្យម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតចេះគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មបានគ្រប់ស្ថានភាព

- ចំនុចខ្សោយ

យោងតាមការធ្វើការស្ទង់មតិទៅលើអាជីវករ ៣៥នាក់រួចមក បានបង្ហាញឲ្យឃើញថា អាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត ពិតជាបានប្រឈមនៅផលប៉ះពាល់មួយចំនួនធពិតប្រាកដមែន ក្នុងកំឡុងពេលនៃការរីករាលដាលនៃជំងឺ Covid-19 ជាពិសេសកំឡុងពេលបិទខ្ទប់តែម្តង ។

- ធ្វើឲ្យមានការថយចុះបរិមាណលក់របស់អាជីវករប្រចាំថ្ងៃ
- ធ្វើឲ្យមានការឡើងថ្លៃទំនិញខ្លាំង
- ធ្វើឲ្យជីវភាពមានការធ្លាក់ចុះដោយសារមានការធ្លាក់ចុះចំណូលពីការប្រកបរបរអាជីវកម្ម
- ធ្វើឲ្យសេដ្ឋកិច្ចជាតិមានការធ្លាក់ចុះ ដោយសារតែមានអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុតមួយចំនួនត្រូវបានបិទទ្វា និង មានការផ្អាកបណ្តោះអាសន្ន
- មានការលំបាកក្នុងការធ្វើឲ្យអតិថិជនជឿជាក់

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និង
ការផ្តល់អនុសាសន៍

សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន និង ការផ្ដល់អនុសាសន៍

១.សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន

ជាការពិតណាស់ ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ពិតជាមានផល ផលលំបាក ខ្លាំងមកដល់អាជីវករមួយចំនួនធំដែលពួកគាត់ប្រកបរបរដូចជាលក់ម្ហូបអាហារ លក់ភេសជ្ជៈ លក់ម្ហូរ លក់បន្លែ លក់ត្រី លក់កាហ្វេ លក់សាច់ជ្រូក ផ្សេងៗទៀត ដែលធ្វើឲ្យ ឈានទៅដល់ការកាត់បន្ថយបុគ្គលិក និងមួយចំនួនទៀតបានបិទទ្វា ឥទ្ធិពលបានធ្វើឲ្យបងប្អូនមួយចំនួនបានបាត់បង់ការងារ ហើយមួយចំនួនទៀត អាជីវករខ្លួនឯងផ្ទាល់ដែលបាត់បង់នៅប្រាប់ចំណូល ។ ម៉្យាងវិញទៀត ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺ Covid-19 មកលើអាជីវកម្ម នេះក៏មានផលប្រយោជន៍ខ្លះដែលចំពោះអ្នកលក់តាមប្រពន្ធ Online ដោយសារនៅក្នុងកំឡុងពេលដែលរាជធានីភ្នំពេញយើងមានការបិទខ្ទប់ ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យប្រជាពលរដ្ឋមួយចំនួនមិនអាចចេញទៅផ្សារដើម្បីទិញម្ហូបបាន ជាហេតុជំរុញឲ្យពួកគាត់បានធ្វើការកម៉ុង ម្ហូប ភេជ្ជៈ ផ្លែឈើ - ល - ។

យោងទៅតាមរបាយការណ៍ដែលយើងខ្ញុំបានសិក្សាស្រាវជ្រាវពីប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេត ផេកក្រសួងសុខាភិបាល និងធ្វើការស្ទង់មតិជាមួយអាជីវករ ៣៥នាក់ មើលលើទិន្នភាពជាក់ស្ដែងនៅប្រទេសកម្ពុជាផង ក្នុងឆ្នាំ ២០២០ រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ននេះ ។ តាមរយះលទ្ធផលដែលពួកយើងទទួលបានពីការស្ទង់មតិក្នុងចំណោមអាំជីវករ ៣៥ នាក់ បានបញ្ជាក់ឲ្យយើងឃើញថាអាជីវករទាំងនោះ ស្ទើរតែ១០០% ដែរប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង តូចបំផុត គឺពិតជាបានជួបប្រទះនៅបញ្ហាជាច្រើនពិតមែនក្នុងកំឡុងពេលផ្ទុះជំងឺ Covid-19 នេះ ហើយលើសពីនេះទៅទៀត មូលហេតុដែលធ្វើឲ្យពួកគេបានសម្រេចចិត្តកាត់បន្ថយបុគ្គលិក ឬមួយត្រូវបានបិទទ្វាអាជីវកម្មនោះគឺ ដោយសារតែអាជីវកម្មរបស់ពួកគេមានការជួបប្រទះមួយចំនួនដូចជា ការបាត់បង់អតិថិជន ការលក់មានការធ្លាក់ចុះ ចំណុលដែលរកបានមិនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការចំណាយ នឹងជាពិសេសការធ្លាក់ចុះនៅសេដ្ឋកិច្ចជាខ្លាំង។

នៅក្នុងនោះផងដែរ អាជីវករ ឬសហគ្រាសមួយចំនួនបានគោរពតាមគោលនិយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល ៣កុំ ៣ការពារ

- ៣ ការពារ
  - ពាក់ម៉ាស
  - លាងដៃ
  - គម្លាតសុវត្ថិភាពសង្គម និងគម្លាតសុវត្ថិភាពបុគ្គល
- ៣ កុំ
  - កុំចូលទៅកន្លែងបិទជិតគ្មានខ្យល់ចេញចូល
  - កុំទៅកន្លែងមានមនុស្សច្រើនកុះករ

– កុំប៉ះពាល់គ្នា កុំចាប់ដៃគ្នា កុំកៀកស្មាគ្នា កុំឱបគ្នា

២.ការផ្តល់អនុសាសន៍

យោងតាមរបាយការណ៍ដែលយើងខ្ញុំបានស្រាវជ្រាវនៅចន្លោះចាប់តាំងពីមានការរីករាលដាលឆ្លងជំងឺដ៏កាចសាហាវនេះមកដល់បច្ចុប្បន្ន បានបង្ហាញឲ្យឃើញថា ថ្វីត្បិតតែរាជរដ្ឋាភិបាលបានមានវិធីសាស្ត្រទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលឆ្លង Covid-19 និង មានការចាក់វ៉ាក់សាំងការពារក៏ពិតមែន តែបញ្ហាប្រឈមចំពោះអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតក៏នៅតែមានច្រើនផងដែរ ។ ជាអនុសាសន៍ខ្ញុំយល់ឃើញថា ជាសំណូមពរដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត គួរតែត្រូវបានយកចិត្តទុកដាក់ផ្តែកលើចំណុចសំខាន់ដូចខាងក្រោម ៖

- តម្រូវឲ្យមានការវាស់កម្តៅបុគ្គលិកជារៀងរាល់ថ្ងៃ
- មានការបែងចែកវេនអោយបុគ្គលិកធ្វើការដើម្បីកាត់បន្ថយការជួបជុំមនុស្សច្រើន
- លើកទឹកចិត្តអោយមានការទូរទាត់លុយតាមរយៈប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូចនិច
- តម្រូវឲ្យមានការរក្សាគម្លាត១.៥ ម៉ែត្រពីគ្នាបើករណើបើកឲ្យភ្ញៀវចូលញាំនៅហ្នឹងកន្លែង
- រាល់អតិថិជនទាំងអស់ត្រូវពាក់ម៉ាស់ឲ្យបានត្រឹមត្រូវ លាងដៃជាមួយអាកុល និងមានការវាស់កម្តៅមុនចូលបរិវេទកន្លែងលក់
- ត្រូវមានការបាញ់អាកុលសម្អាតនៅបរិវេនកន្លែងលក់ជារាល់ថ្ងៃ
- បុគ្គលិកដែលមានភារកិច្ចសម្អាត និង សម្លាប់មេរោគនិងទទួលការបណ្តុះបណ្តាលសមស្រប និងស្តាប់ការណែនាំរបស់ក្រសួង

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

1. asq.org/quality-resources/small-business, (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)
2. កញ្ញា ប៊ុត ពុទ្ធារី,កាក់សេន ,˝សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច˝,ឆ្នាំ២០២០ , https://www.kakcent.com/financial-management-sme/, (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)
3. https://qsstudy.com/business-studies/small-business-meaning-nature , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)
4. ការគ្រប់គ្រងចំណូល-ចំណាយ សរសេដោយលោក ស៊ឹម វិចិត្រ ២០០៩ (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)
5. អត្ថន័យនៃប្រាក់ចំណេញ,https://km.warbletoncouncil.org/rentabilidad-2185 , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)
6. ស៊ុន លី ,AMS, ˝ហេតុអ្វី អាជីវកម្ម ខ្នាតតូចតែងតែជួបភាពបរាជ័យ? តើចំណុចខ្វះខាតណាខ្លះជាមូលហេតុ?˝ , ឆ្នាំ២០២១, https://ams.com.kh/economy/reason-small-startup-fail/ , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២១)
7. កញ្ញា ឱ ចន្ថា ,ស៊ីស៊ីថាមស៍,˝អាជីវករផ្សារមួយចំនួនបាត់បរិមាណលក់ និង ចំណូលជាងពាក់កណ្ដាល ក្នុងពេលផ្ទុះកូវីដ-១៩˝, ឆ្នាំ២០២០,http://kh.cc-times.com/posts/2452, (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៥ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១)
8. លោក សេក បណ្ឌិត ,វិទ្យុអាស៊ីសេរី,˝អ្នកប្រកបរបរអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុតធ្លាក់ចុះចំណូលខ្លាំងដោយសារឥទ្ធិពលជំងឺ Covid-19˝, ឆ្នាំ២០២០ , https://www.rfa.org/khmer/news/economy/retail-sellers-complain-of-income-dropping-caused-by-covid19-impact-03092020051727.html,(ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១)
9. ជី វិតា , វិទ្យុអាស៊ីសេរី , ˝ពលរដ្ឋមួយចំនួនរស់នៅភ្នំពេញស្នើរដ្ឋាភិបាលទប់ស្កាត់ទំនិញឡើងថ្លៃពេលរីករាលដាលជំងឺកូវីដ-១៩˝, ឆ្នាំ២០២០ , https://www.rfa.org/khmer/news/economy/people-complain-about-goods-prices-increase-while-govt-lock-down-some-locations-04112021125944.html , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១)
10. Alyssa Gregory, UNITINAL, ˝9គន្លឹះសម្រាប់ផ្តល់សេវាកម្មអតិថិជនដ៏ល្អ˝, 2021, https://km.unitinal.com/9-14/ , (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២៧ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១)

11. Blue Sky, កម្ពុជាថ្មី, "ការពារអាជីវកម្មក្នុងកំឡុងពេលផ្ទុះជំងឺ Covid-19", 2021, https://www.kampucheathmey.com/kpt-plus/72943/ (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៤ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២១)
12. LA REINE MEDIA," អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅកម្ពុជានៅតែមានសុទិដ្ឋិនិយមលើអនាគតរបស់ខ្លួន ទោះបីជាមានវត្តមានជំងឺកូវីដ-19"ក្តី,https://www.lareine.com.kh/news/education/tech/84871/, (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ៦ កក្កដា ២០២១)
13. សម្តេចព្រះសង្ឃរាជ ជួន ណាត , វចនានុក្រមខ្មែរ ។

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១ កម្រងសំនួរ

សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Royal University of Law and Economics

កម្រងសំណួរ ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីដ១៩ មកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងតូចបំផុត

កម្រងសំនួរនេះត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយក្រុមនិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រា និងវិទ្យាសាស្ត្រាសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងគោលបំណងសិក្សាស្វែងយល់អំពីរ ផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីដ១៩ ទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច ណិងតូចបំផុតនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ។នាងខ្ញុំសន្យាថានឹងប្រើប្រាសពត៌មានដែលពួកខ្ញុំបានធ្វើការចុះទៅសួរបងប្អូអាជីវករ នៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញផ្ទាល់។យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងក្រៃលែងទាំងអសស់គ្នា សម្រាប់ការចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃក្នុងការផ្តល់នៅពត៍មាន។

សូមគូសសញ្ញា   អោយបានត្រឹមត្រូវ នោគ្នុងសំនួរខាងក្រោម

ភេទ   ក. ប្រុស   ខ. ស្រី

1.តើលោក/លោកស្រីមានមុខរបរអ្វី?

☐ក. លក់ម្ហូបអាហារ ☐ ខ.លក់ភេសជ្ជះ ☐គ.លក់ម្ហូរ ☐ឃ.លក់បន្លែ

☐ង. លក់កាហ្វេ ☐ ច.លក់ត្រី ☐ឆ.លក់សាច់គោ ☐ជ.លក់សាច់ជ្រូក

2.តើអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រីមានបុគ្គលិកចំនួនប៉ុន្មាននាក់?

☐ក.មិនមាន ☐ខ.១-២នាក់ ☐គ.៣ -៤នាក់ ☐ឃ.៤ -៥នាក់ ☐ង.៥-១០នាក់

3.ចាប់តាំងពីប្រទេសកម្ពុជាបានផ្ទុះឡើងនៅជំងឺCovid-19 នេះឡើងមក ប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មដែរឬទេ?

☐ប៉ះពាល់ ☐មិនប៉ះពាល់

4.បើមានផលប៉ះពាល់ តើអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រីមានការធ្លាក់ចុះប្រហែលប៉ុន្មានភាគរយ បើធៀបជាមួយហ្នឹងស្ថានភាពធម្មតា?

☐ក.២៥ភាគរយ ☐ ខ.៥0ភាគរយ ☐គ.៧៥ភាគរយ ☐ឃ.ស្មើរតែ១00ភាគរយ

5.នៅពេលមានវត្តមានជំងឺCovid-19 នេះឡើងមក តើមានផលប៉ះពាល់អ្វីខ្លះដល់អាជីវកម្មរបស់លោក / លោកស្រី?

☐ ក.ថយចុះបរិមាណលក់ ☐ខ.មិនមានផលប៉ះពាល់ ☐ គ.មានភ្ញៀវមកតិច

6. ក្នុងកំឡុងពេលCovid-19 កំពុងផ្ទុះខ្លាំង ហើយចំណូលរបស់លោក/លោកស្រីមានការធ្លាក់ចុះ តើកត្តាចម្បងអ្វីដែលលោកអ្នកត្រូវចំណាយជាប្រចាំ?

☐ក.ថ្លៃផ្ទះជួល ☐ខ.ថ្លៃសាលាកូន ☐គ.ថ្លៃទឹក , ភ្លើង ☐ ឃ.ផ្សេងៗ

7. នៅពេលជំងឺ Covid-19 ផ្ទុះឡើងតើលោក/លោកស្រី មានការកាត់បន្ថយបុគ្គលិកដែរឬទេ?

☐ក.មិនមាន ☐ខ.មាន

8. តើលោក/លោកស្រីមានការកាត់បន្ថយប្រាក់ខែរបស់បុគ្គលិកដែរ ឬ ទេ?

☐ក.មិនមាន ☐ខ.មាន

9. តើវត្ថុធាតុដើមដែលលោក/លោកស្រីទទួលដើម្បីមកលក់បន្តមានការឡើងថ្លៃដែរឬទេ?

☐ក.មិនឡើងថ្លៃ ☐ខ.ឡើងថ្លៃតិចតួច ☐គ.ឡើងថ្លៃមធ្យម ☐ឃ.ឡើងថ្លៃបង្គួរ

10.តើកន្លែងអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រីនៅទទួលបើកអោយអតិថិជនញុំានៅកន្លែងដដែល ឬ ទទួលតែការវិញខ្ចប់?

☐ក.ទទួលតែវិចខ្ចប់ ☐ខ.បើកអោយចូលញុំាធម្មតា ☐គ.ទាំងពីរ

11.តើពេលនេះបរិមាណលក់របស់លោក/លោកស្រី មានការកាត់បន្ថយ ឬ នៅដដែល ក្នុងកំឡុងពេលCovid-19?

☐ក.មានការថយចុះ ☐ខ.មធ្យម ☐ គ.នៅដដែល ☐ឃ.កើនឡើងជាងមុន

12. តើលោកអ្នកយល់ឃើញយ៉ាងណាចំពោះវិធានការទប់ស្កាត់ជំងឺ Covid-19 របស់រាជរដ្ឋាភិបាល?

☐ក.មិនល្អ ☐ខ.បានតិចតួច ☐គ.មធ្យម ☐ឃ.បានល្អបង្គួរ

☐ង.បានល្អ

13.តើលោក/លោកអ្នកស្រីមានយុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រង់អាជីវកម្មបែបណាខ្លះ នៅកំឡុងពេលផ្ទុះCovid-19 ដើម្បីកុំអោយអាជីវកម្មឈានទៅរកការបិទទ្វា?

……

…………………………………………………………………………………

14.បើស្ថានភាពនៃការរីករាលដាលនៃជំងឺ Covid-19 នៅតែមិនអន់ថយ តើលោក/លោកស្រីនៅបន្តអោយអតិថិជនមកទិញដល់កន្លែងដដែល ឬ មានការទទួលកម្មង់?

……

………………………………………………………………………………

15.បើជំងឺCovid-19 នៅតែបន្តរយៈវែងទៀត តើអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រី នៅតែបន្ត ឬ មានការផ្អាក់ជាបណ្តោះអាសន្ន?

☐ក.មានការផ្អាក់បណ្តោះអាសន្ន ☐ខ.មិនមានការផ្អាក

16.នៅកំឡុងពេលជំងឺ Covid-19 កើតមានឡើងដូច្នេះ តើលោក/លោកស្រី ចង់មានការស្នើរសុំអ្វីខ្លះទៅដល់រដ្ឋាភិបាល?

………

……………………………………………………………………………………………………

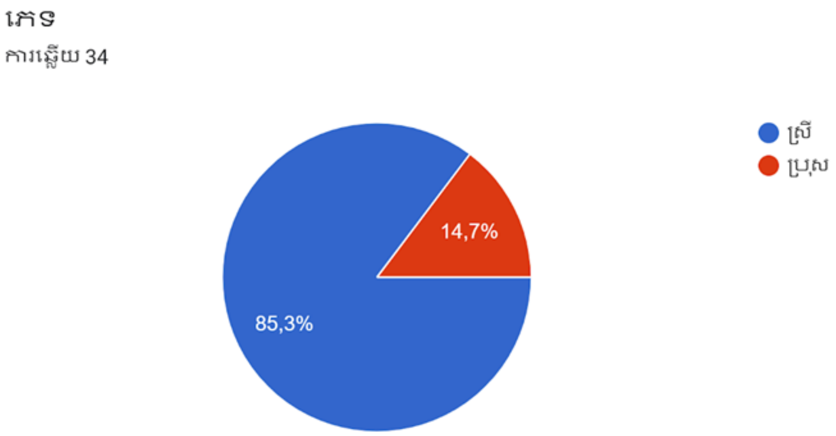
17.តើលោក/លោកស្រីបានចាក់វ៉ាក់សាំងហើយឬនៅ?

▢ក.បានចាក់ ▢ខ.មិនទាន់បានចាក

កម្រងសំណួរត្រូវបានបញ្ចប់

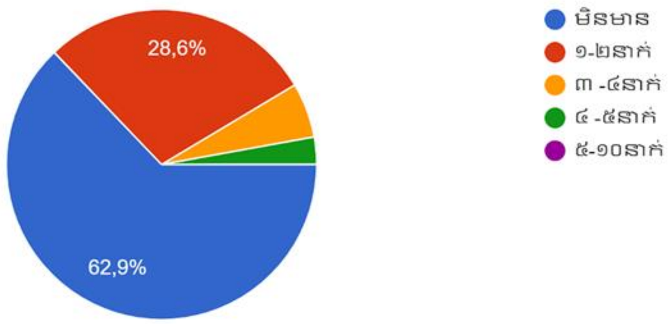
សូមអរគុណ

ឧបសម្ព័ន្ធទី២ ក្រាបនៃការស្ទង់មតិ



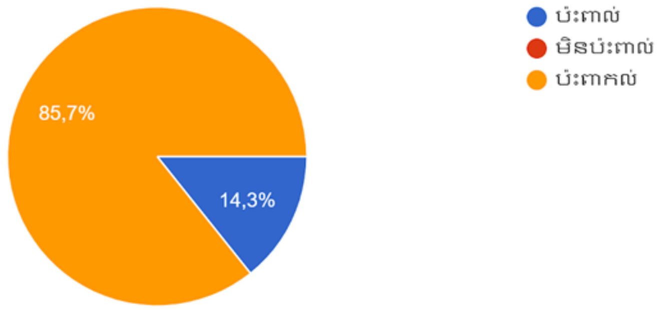
2.តើអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រីមានបុគ្គលិកចំនួនប៉ុន្មាននាក់?

ការឆ្លើយ 35



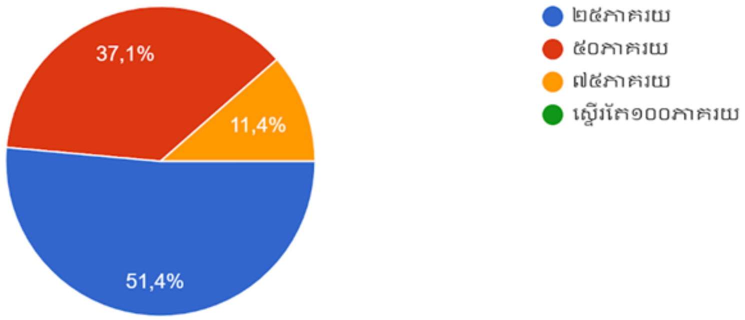
3.ចាប់តាំងពីប្រទេសកម្ពុជាបានផ្ទុះឡើងនៅជំងឺCovid-19 នេះឡើងមក ប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មដែរឬទេ?

ការឆ្លើយ 35



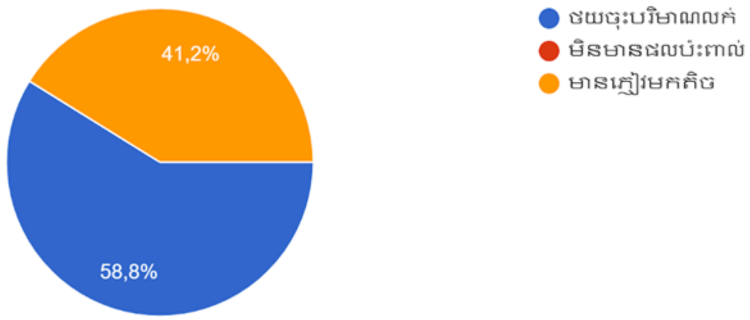
4.បើមានផលប៉ះពាល់ តើអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រីមានការធ្លាក់ចុះប្រហែលប៉ុន្មានភាគរយ បើធៀបជាមួយហ្នឹងស្ថានភាពធម្មតា?

ការឆ្លើយ 35



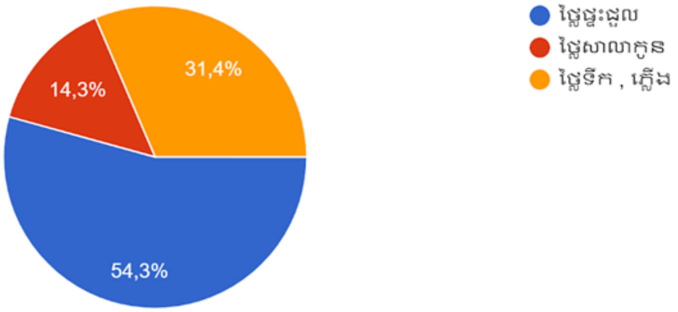
5.នៅពេលមានវត្តមានជំងឺCovid-19 នេះឡើងមក តើមានផលប៉ះពាល់អ្វីខ្លះដល់អាជីវកម្មរបស់លោក / លោកស្រី?

ការឆ្លើយ 34



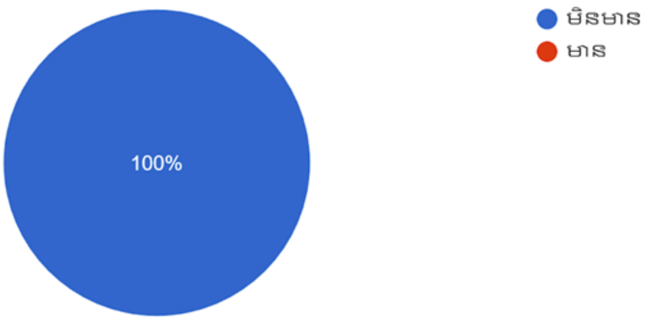
6. ក្នុងកំឡុងពេលCovid-19 កំពុងផ្ទុះខ្លាំង ហើយចំណូលរបស់លោក/លោកស្រីមានការធ្លាក់ចុះ តើកត្តាចម្បងអ្វីដែលលោកអ្នកត្រូវចំណាយជាប្រចាំ?

ការឆ្លើយ 35



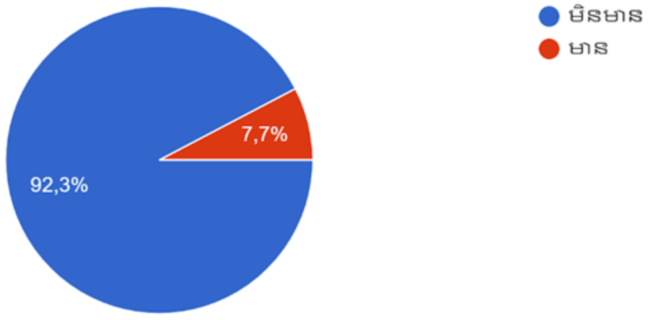
7. នៅពេលជំងឺ Covid-19 ផ្ទុះឡើងតើលោក/លោកស្រី មានការកាត់បន្ថយបុគ្គលិកដែរឬទេ?

ការឆ្លើយ 26



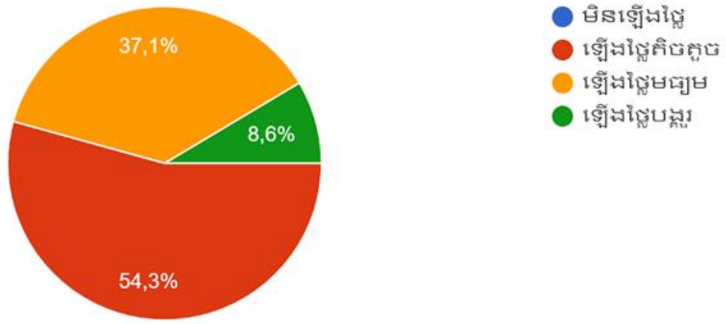
8. តើលោក/លោកស្រីមានការកាត់បន្ថយប្រាក់ខែរបស់បុគ្គលិកដែរ ឬ ទេ?

ការឆ្លើយ 26



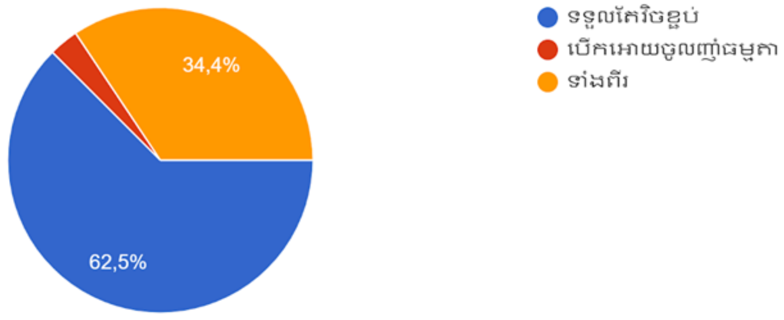
9. តើវត្ថុធាតុដើមដែលលោក/លោកស្រីទទួលដើម្បីមកលក់បន្តមានការឡើងថ្លៃដែរឬទេ?

ការឆ្លើយ 35



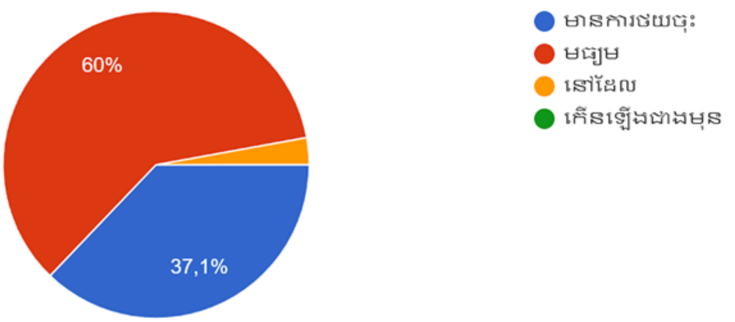
10.តើកន្លែងអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រីនៅទទួលបើកអោយអតិថិជនញ៉ាំនៅកន្លែងដដែល ឬ ទទួលតែការវិញខ្ចប់?

ការឆ្លើយ 32



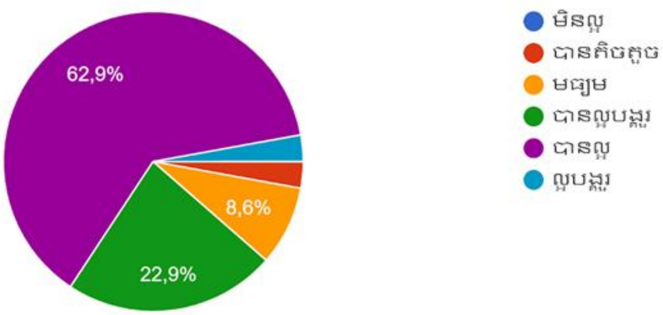
11.តើពេលនេះបរិមាណលក់របស់លោក/លោកស្រី មានការកាត់បន្ថយ ឬ នៅដដែល ក្នុងកំឡុងពេលCovid-19?

ការឆ្លើយ 35



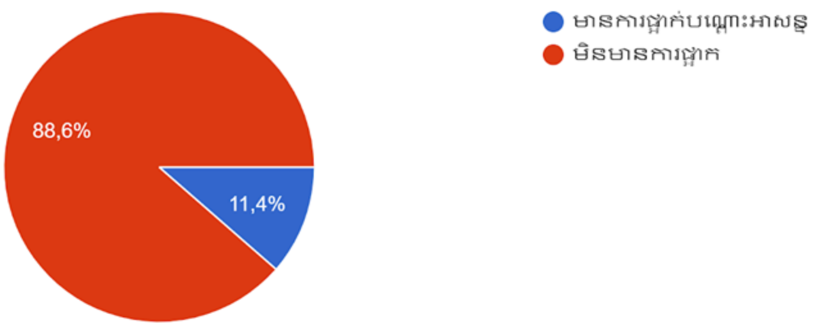
12. តើលោកអ្នកយល់ឃើញយ៉ាងណាចំពោះវិធានការទប់ស្កាត់ជំងឺ Covid-19 របស់រាជរដ្ឋាភិបាល?

ការឆ្លើយ 35

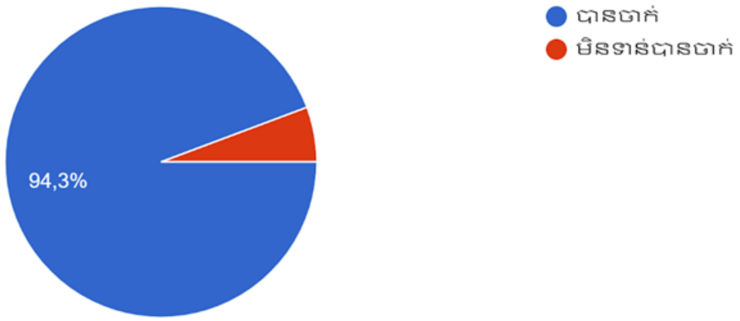


15.បើជំងឺCovid-19 នៅតែបន្តរយៈវែងទៀត តើអាជីវកម្មរបស់លោក/លោកស្រី នៅតែបន្ត ឬ មានការផ្អាក់ជាបណ្ដោះអាសន្ន?

ការឆ្លើយ 35



17.តើលោក/លោកស្រីបានចាក់វ៉ាក់សាំងហើយឬនៅ?
ការឆ្លើយ 35



ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ រូបភាពអាជីវករ

330

AMBULANCE

KSPM/NIMOL

WEILONG
BTS