អ្នកលក់ដូរនៅផ្សារក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាមប្រកបមុខរបរលក់ដូរ ដើម្បីចិញ្ចឹមជីវិតក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ[*]

សេចក្តីផ្តើម

ដោយមានការកសាងស្ពានគីហ្សូណាឆ្លងកាត់ទន្លេមេគង្គ ការជួសជុលផ្លូវជាច្រើនខ្សែដែលតភ្ជាប់ទៅតំបន់ភាគខាងជើង និងភាគឦសាន ក៏មានសកម្មភាពទីផ្សារកាន់តែមមាញឹកនៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ហើយទីរួមខេត្តកំពង់ចាមបានក្លាយទៅជាចំនុចប្រសព្វនៃប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន និងសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗ ។ កំណើនសកម្មភាពទីផ្សារយ៉ាងឆាប់រហ័សបានផ្តល់ឱកាសដល់ប្រជាជន ជាពិសេសស្ត្រី ក្នុងការរកប្រាក់ចំណូលតាមរយៈការលក់បន្លែ ផ្លែឈើ និងត្រី ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ ផ្អែកលើការស្រាវជ្រាវនាពេលថ្មីៗ អត្ថបទនេះ រៀបរាប់ដោយសង្ខេបពីលក្ខណៈទូទៅនៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ការពិភាក្សាពីវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ និងលទ្ធផលស្រាវជ្រាវសំខាន់ៗ[1] ។

ការស្វែងយល់ពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ

តាមនិយមន័យទូលាយ សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធគឺជា សេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារមួយចំណែកដែលមានលក្ខណៈមិនរៀបរយ មិនទាន់មានច្បាប់គ្រប់គ្រងល្អ ហើយធ្វើការផលិតទំនិញ និងសេវាសំរាប់លក់ រឺសំរាប់ធ្វើការទូទាត់ផ្សេងៗ ។ ដូច្នេះ ពាក្យ "សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ" សំដៅដល់សកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចទាំងអស់របស់បណ្តាពលករ និងអង្គភាពសេដ្ឋកិច្ចដែលពុំមាន រឺមានមិនគ្រប់គ្រាន់នូវរបៀបរបបជាផ្លូវការផ្សេងៗសំរាប់គ្រប់គ្រង ទោះតាមផ្លូវច្បាប់ រឺតាមការអនុវត្តជាក់ស្តែងក្តី ។ ផ្ទុយទៅវិញ បណ្តាក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រព័ន្ធរៀបរយអាចសំគាល់បានតាមការជួលប្រើបុគ្គលិកដោយមានកិច្ចសន្យា ដែលមានចែងច្បាស់ពីសិទ្ធិ ភារៈកិច្ច ខ្សែរយៈគ្រប់គ្រង និងលក្ខខណ្ឌនៃការជ្រើសជួល និងបញ្ឈប់បុគ្គលិក ។ ពលករនានាស្ថិតក្រោមកិច្ចការពារពីច្បាប់ការងារដែលត្រូវបានដាក់អនុវត្ត និងលើកកំពស់ដោយអង្គភាពរបស់ខ្លួនផ្ទាល់។ នៅក្រោមលក្ខខណ្ឌទាំងនេះ បុគ្គលនីមួយៗលក់កំលាំងពលកម្មរបស់ខ្លួនទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនក្នុងរយៈពេលមួយមានកំណត់ច្បាស់ ហើយទទួលបានមកវិញនូវប្រាក់បំណាច់យ៉ាងទៀងទាត់ (Portes 1983) ។ តាមការប៉ាន់ស្មានរបស់វិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា នៅឆ្នាំ២០០៣ ពលករក្នុងវិស័យក្រៅប្រព័ន្ធតំណាងឱ្យ ៨៥% នៃកំលាំងពលកម្មសរុបនៅកម្ពុជា និងរួមចំណែកបាន ៦២% នៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប ដូច្នេះបានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា (EIC 2006) ។

បច្ចុប្បន្ន មានក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវជាច្រើនដែលមានការយល់ឃើញខុសៗគ្នា អំពីទំនាក់ទំនងរវាងសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយ និងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ហើយគេអាចបែងចែកជា អ្នកទ្វិកនិយម អ្នកច្បាប់និយម និង អ្នករចនាសម្ព័ន្ធនិយម ។ អ្នកទ្វិកនិយម យល់ថាសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គឺជាសេដ្ឋកិច្ចបន្ទាប់បន្សំដាច់ដោយឡែក និងមិនជាប់ទាក់ទងដោយផ្ទាល់ទៅនឹងសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយទេ ហើយវាផ្តល់ប្រាក់ចំណូល ឬប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពសំរាប់ប្រជាជនក្រីក្រ ។ អ្នកច្បាប់និយមអះអាងថា របៀបរបបធ្វើការងារក្រៅប្រព័ន្ធ គឺជាការឆ្លើយតបសមហេតុផលមួយនៃសហគ្រិនខ្នាតតូច ចំពោះបទបញ្ញត្តិច្រើនលើសលប់ក្នុងប្រព័ន្ធការិយាធិបតេយ្យរបស់រដ្ឋាភិបាល ។ ចំណែកឯអ្នករចនាសម្ព័ន្ធនិយមវិញបានអះអាងថា សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គឺពួកមូលធននិយមបានដាក់វាឱ្យស្ថិតនៅក្រោមសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយ ពីព្រោះពួកគេចង់កេងយកចំណេញពីអ្នកផលិត និងអ្នកជំនួញខ្នាតតូច ដើម្បីកាត់បន្ថយតម្លៃដើម (Chen et al. 2002) ។

កន្លងមក រដ្ឋាភិបាលបានអនុម័តប្រើវិធីសាស្ត្រទ្វិកយូរឆ្នាំពេកហើយ បានធ្វើសកម្មភាពដោយផ្អែកលើការសន្និដ្ឋានថា សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនឹងរួមតូចជាបណ្តើរៗដោយខ្លួនឯង នៅពេលសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយរីកលូតលាស់ឡើង ។ ជំហរនេះ បាននាំឱ្យមានលក្ខណៈលំអៀងជាច្រើននៅក្នុងគោលនយោបាយដែលបានគាំទ្រដល់សេដ្ឋកិច្ចរៀបរយ និងធ្វើឱ្យខូចខាតដល់សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ។ រដ្ឋាភិបាលត្រូវតែកសាងគោលនយោបាយមួយ ដែលទទួលស្គាល់សារៈសំខាន់នៃសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ដាក់កំហិត និងដាក់បទបញ្ញត្តិគ្រប់គ្រងវាតាមការចាំបាច់ ប៉ុន្តែសំខាន់បំផុត គឺដើម្បីបង្កើនផលិតភាព និងកែលំអលក្ខខណ្ឌការងាររបស់ពួកអ្នកធ្វើការនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ (Becker ២០០៤) ។ ដូចបានលើកឡើងនៅក្នុងសម័យប្រជុំលើកទី៨៩ នៃសន្និសីទពលកម្មអន្តរជាតិ នៅខែមិថុនា ២០០១ "បញ្ហាប្រឈមធំបំផុតក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ គឺ តើត្រូវបញ្ចូលសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយដោយរបៀបណា? នេះជាបញ្ហាផ្នែកសមធម៌ និងសាមគ្គីភាពក្នុងសង្គម។ គោលនយោបាយត្រូវតែជំរុញឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរចេញពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ហើយសង្គមទាំងមូលត្រូវផ្តល់ថវិកា សំរាប់ជួយទ្រទ្រង់ដល់ក្រុមងាយរងគ្រោះនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ" ។

អន្តរកាលពីសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ទៅសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយ តាមធម្មតាធ្វើឡើងជាបណ្តើរៗ ហើយបញ្ហាប្រឈម គឺត្រូវបង្កើតនីតិវិធីផ្សេងៗដែលអាចជួយទ្រទ្រង់ដល់សហគ្រាសនានា ឱ្យមានលក្ខណៈសម្បត្តិកាន់តែផ្លូវការឡើង (តារាង១) ។ សហគ្រាស្ត្រខ្នាតតូច តែងធ្វើការគណនាសេដ្ឋកិច្ចតាមបែបការវិភាគចំណាយ និងផលចំនេញដោយកំណត់នូវកម្រិតអប្បរមាមួយនៃការចូលរួមអនុវត្តរបៀបរបបផ្លូវការ ដែលក្នុងនោះបន្ទុកចំណាយវានៅទាបជាងផលចំណេញ ។ ដូច្នេះ សហគ្រាសខ្លះនឹងជ្រើសរើសចូលរួមអនុវត្តតែរបៀបរបបមួយចំនួនប៉ុណ្ណោះ នៅក្នុងពេលជាក់លាក់ណាមួយ ពីព្រោះបន្ទុកចំណាយ និងផលចំនេញក្នុងការចូលរួមអនុវត្តរបៀបរបបផ្លូវការ វាប្រែប្រួលខុសគ្នាទៅតាមសហគ្រាសដែលមានទំហំ និងអាយុកាលខុសគ្នា (Becker ២០០៤) ។ សកម្មភាពអាជីវកម្មនៅផ្សារ មានលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការជាខ្លាំង

[*] ដោយសមាជិកក្រុម ក្នុងគំរោង ការវិភាគបញ្ហាអភិវឌ្ឍន៍ (ADI) នៃគណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការសំរាប់កម្ពុជា គឺមាន លោក ហាក់ សុចាន់នី លោក អឿ អ៊ីល លោក ខួន ចាន់ដូរ៉េ និង John Mc Andrew ។

ដូច្នេះត្រូវមានការយកចិត្តទុកដាក់រួមគ្នាពីរដ្ឋាភិបាល និងសង្គមស៊ីវិល ដើម្បីបង្កើនផលិតភាព និងជួយពួកគេឱ្យទទួលបាននូវសិទ្ធិពលករសាកល ។

វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ

ការចុះស្រាវជ្រាវដល់មូលដ្ឋានបានធ្វើឡើងនៅខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៧ ជាមួយអាជីវករអ្នកលក់ដូរទំនិញនៅជុំវិញផ្សារចំនួន ៣ គឺផ្សារបឹងកុក ផ្សារក្រមួន និងផ្សារសាលាចិន នៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ។ ការស្រាវជ្រាវនេះបានសំភាសជាមួយអ្នកលក់បន្លែ ផ្លែឈើ ឬត្រី ទាំងអស់ ២១៥នាក់ ដោយបានខឹតខំជ្រើសយកឱ្យបានចំនួនប៉ុនគ្នានូវអ្នកលក់ទំនិញទាំងបីមុខនេះ ។ តាមការប៉ាន់ស្មានច្បោលៗ គេឃើញថា នៅម៉ោងមមាញឹកបំផុតក្នុងពេលព្រឹក មានអាជីវករប្រមាណ ៧៥០នាក់ មកលក់ទំនិញនៅផ្សារធំៗទាំងបីនេះ ។ ការសំភាសត្រូវប្រើពេលខ្លី ពីព្រោះធ្វើឡើងក្នុងពេលលក់ដូរនៅកន្លែងលក់ផ្ទាល់ ។ បញ្ហាត្រូវសួរផ្តោតលើៈ ១) ព័ត៌មានសង្ខេបលើអាជីវករ និងតួនាទីនៃអ្នករកប្រាក់សំរាប់គ្រួសារ ២) ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរួមមានដើមទុនវិនិយោគដំបូង លទ្ធភាពទទួលបានប្រាក់កម្ចី និងការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ ប្រាក់ចំណូល និងប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃ និង ៣) សិទ្ធិលើកន្លែងលក់ដូរ ។ បន្ថែមលើបញ្ជីសំនួរអង្កេត គឺបានធ្វើសំភាសលំអិតជាមួយអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះដែលជាអាជីវករបានជ្រើសរើសមួយចំនួន ហើយភាគច្រើនធ្វើនៅលំនៅដ្ឋានរបស់ពួកគេ ក្រោយផុតម៉ោងលក់ដូរមមាញឹកបំផុតនៅផ្សារ ។ ការសំភាសលំអិតទាំងនេះ ដែលមួយចំនួនមានចុះក្នុងរបាយការណ៍ពេញលេញ ផ្តល់ព័ត៌មានស៊ីជំរៅពីបញ្ហាប្រឈមរបស់អាជីវករ ។ ការសំភាសអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានគន្លឹះ ក៏បានធ្វើឡើងជាមួយមន្ត្រីគណៈកម្មាធិការផ្សារ ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានពីទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកលក់ដូរ និងអ្នកលក់ដុំ និងរវាងអ្នកលក់រាយតាមតូបក្នុងផ្សារ និងអ្នកប្រមូលភាស៊ីផ្សារ ។

ព័ត៌មានលើអាជីវករនៅផ្សារ

ចំណុចគួរកត់សំគាល់មួយគឺ ៩៧% នៃអាជីវករបានធ្វើសំភាសន៍សុទ្ធជានារី ។ អាជីវករអ្នកឆ្លើយសំភាសន៍មាន អាយុជាមធ្យម ៤០,៦ឆ្នាំ ក្នុងនេះ ៥៧% មានអាយុពី ៣០ ដល់ ៤៩ឆ្នាំ, ៣៤% បានបញ្ចប់ការសិក្សាកំរិតបឋមសិក្សា ឬការសិក្សាកំរិតខ្ពស់ និង ១៨% មិនដែលបានចូលរៀនទេ ។ កំរិតអប់រំទាបជាទូទៅ និងកង្វះជំនាញវិជ្ជាជីវៈ និងការបណ្តុះបណ្តាលក្នុងប្រព័ន្ធ អាចជាមូលហេតុមួយដែល ៨០% នៃអាជីវករទាំងនេះមិនធ្លាប់រកប្រាក់បានពីមុខរបរអ្វីផ្សេងទេ ។ កត្តាអាយុច្រើន និងកំរិតអប់រំទាប ក៏ធ្វើឱ្យពួកគេពិបាករកបានការងារនៅតាមរោងចក្រកាត់ដេរក្នុងក្រុងភ្នំពេញដែរ ។ ក្នុងចំណោមអ្នកឆ្លើយសំភាសន៍ មាន ៩៣% បានមករស់នៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាមតាំងពីមុនឆ្នាំ២០០០ ប៉ុន្តែមាន ៥២% បានមកលក់ដូរនៅផ្សារចាប់ពីឆ្នាំ២០០០ ប៉ុណ្ណោះ ដើម្បីឆក់យកឱកាសល្អនៃការរីកដុះដាលសេដ្ឋកិច្ច[២] ។

អាជីវករផ្សារ ៨៧% សុទ្ធតែជាអ្នកមានគ្រួសារហើយ ១៧% ជាស្ត្រីមេម៉ាយនិងបុរសពោះម៉ាយ៤%ទៀតរស់នៅបែកលំនៅដ្ឋានរីលែងលះគ្នា ។ ចំនួនមធ្យមនៃកូននៅរស់របស់អាជីវករ ដែលរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍ហើយ រឺបានរៀបការពីមុន គឺ ៣,៣នាក់ ហើយចំនួនកូនដែលនៅផ្ទះជាមធ្យម

ក្រាហ្វិក ១: ការវិវត្តពីវិស័យក្រៅប្រព័ន្ធ ទៅវិស័យផ្លូវការ

	វិស័យក្រៅប្រព័ន្ធ		វិស័យផ្លូវការក្នុងប្រព័ន្ធ
	របររកបានតែមួយរស់	*របរមិនផ្លូវការ*	*របរមិនផ្លូវការ* *របរផ្លូវការ*
កំរិតនៃភាពក្រៅប្រព័ន្ធ	១០០%	ចំនួនខ្ពស់នៃការលក់មិនបានប្រកាស និងពលករមិនបានចុះបញ្ជីការងារ	ចំនួនខ្លះនៃការលក់មិនបានប្រកាស និងពលករមិនបានចុះបញ្ជីការងារ
ប្រភេទសកម្មភាព	អ្នកលក់ដូរម្នាក់ឯងតាមផ្លូវ របរតាមគ្រួសារ កសិកររកតែមួយរស់	សិប្បកម្មផលិតខ្នាតតូច អ្នកផ្តល់សេវា អ្នកចែកចាយ អ្នកម៉ៅការ	សិប្បកម្មផលិតខ្នាតតូច និងមធ្យម អ្នកផ្តល់សេវាសហគ្រាសសូហ្វែរ
បច្ចេកវិទ្យា	អតិពលកម្ម	អតិពលកម្មភាគច្រើន	ចំណេះដឹង និងប្រើមូលធនច្រើន
ពណិនាសង្ខេបពីម្ចាស់អាជីវកម្ម	ក្រីក្រ ការអប់រំតិច កំរិតជំនាញទាប	ក្រីក្រ និងមិនក្រីក្រ ការអប់រំល្អ កំរិតជំនាញខ្ពស់	មិនក្រីក្រ ការអប់រំខ្ពស់ កំរិតជំនាញខ្ពស់និងល្អិតល្អន់
ផ្សារ	របាំងច្រកចូលទាប កំលាំងប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ ផលិតផលដូចគ្នាខ្លាំង	របាំងច្រកចូលទាប កំលាំងប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ ផលិតផលមានខុសគ្នាខ្លះ	របាំងច្រកចូលខ្ពស់ មានទីផ្សារជាប់លាប់ មានទីផ្សារដោយឡែកសំរាប់ផលិតផល
តំរូវការហិរញ្ញវត្ថុ	ទុនដំណើការ	ទុនដំណើរការ ទុនវិនិយោគមួយចំនួន ឥណទានអ្នកផ្គត់ផ្គង់	ទុនវិនិយោគ និងទុនដំណើការ ប័ណ្ណឥណទាន ឥណទានអ្នកផ្គត់ផ្គង់
តំរូវការផ្សេងៗ	ការធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ខ្លួន ការគាំពារពីសង្គម	ការធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ខ្លួន អាចមានការធានារ៉ាប់រងអាជីវកម្ម	ការធានារ៉ាប់រងផ្ទាល់ខ្លួន និងអាជីវកម្ម សេវាអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម
	មានសន្ទុះខ្សោយបំផុត ក្រៅប្រព័ន្ធទាំងស្រុង		*មានសន្ទុះខ្លាំង ក្រៅប្រព័ន្ធមួយចំណែក*

ប្រភព: *The Informal Round Table, Sofia, 18–20 April 2002, Simeon Djankov, Ira Lieberman, Joyita Mukherjee, Tatiana Nenova, “Going Informal: Benefits and Costs”, cited in Becker 2004*

តារាង ១: តួនាទីអាជីវករផ្សារជាអ្នករកប្រាក់ចំណូលក្នុងគ្រួសារនៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែកញ្ញា ២០០៧

	អាជីវករលក់បន្លែ		អាជីវករលក់ផ្លែឈើ		អាជីវករលក់ត្រី		អាជីវករទាំងអស់	
	#	%	#	%	#	%	#	%
អ្នករកចំណូលគ្រួសារតែឯង	28	36	25	36	25	37	78	36
អ្នករកចំណូលគ្រួសារចំបង (លើស ៥០% នៃចំណូលគ្រួសារ)	20	26	19	27	29	43	68	32
អ្នករកចំណូលគ្រួសារតែឯង រឺ ចំបង	48	62	44	63	54	79	146	68
	N=77		N=70		N=68		N=215	

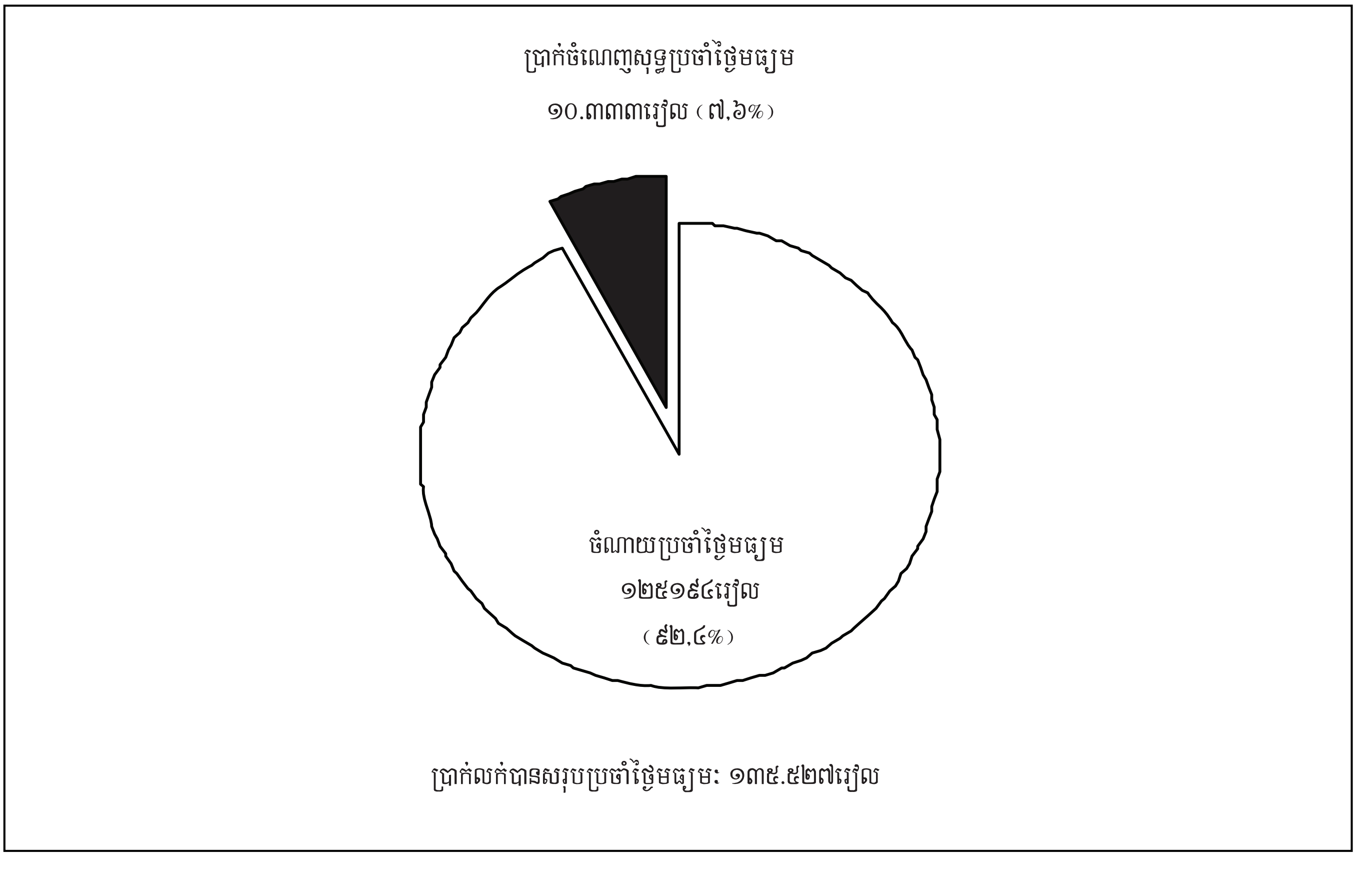
គឺ ២,៤នាក់ និងចំនួនកូនអាយុ៥ឆ្នាំ និងក្រោម៥ឆ្នាំនៅផ្ទះជាមធ្យមគឺ ០,៣នាក់ ។ ជាទូទៅអាជីវករដែលធ្វើអង្កេត ត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះកូន ប៉ុន្តែពួកគេមិនមានបន្ទុកខ្លាំងក្នុងការមើលថែកូន ដែលគ្រប់អាយុចូលថ្នាក់មត្តេយ្យនោះទេ ។ ផ្សារនៅក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ផ្តល់ឱកាសច្រើនដល់អាជីវករដែលអាចរកលុយនៅក្បែរផ្ទះផង និងអាចបំពេញកាតព្វកិច្ចប្រពៃណីក្នុងការមើលថែកូនផង ។

ការចូលរួមចំណែកក្នុងលក្ខណៈជាអ្នករកចំណូលសំរាប់គ្រួសារ

ក្នុងគ្រួសារអាជីវករផ្សារ សមាជិកដែលរស់នៅ និងហូបចុកជាមួយគ្នាមានចំនួនជាមធ្យម ៥,៣នាក់ ប៉ុន្តែសមាជិកមធ្យមដែលចូលរួមចំណែកដោះស្រាយជីវភាពគ្រួសារមានតែ ១,៩នាក់ ប៉ុណ្ណោះ ។ កត្តានេះបញ្ជាក់ពីសារៈសំខាន់នៃអាជីវករផ្សារ ពីព្រោះរបរនេះធ្វើឱ្យពួកគេស្ថិតក្នុងចំណោមសមាជិកអ្នកទ្រទ្រង់ជីវភាពគ្រួសារ ។ ទិន្នន័យបន្ថែមបង្ហាញថា ៦៨% នៃអាជីវករជ្រើសយកជាគំរូតាង គឺជាអ្នករកចំណូលតែឯង ឬជាអ្នករកចំណូលចំបងនៅក្នុងគ្រួសារ (តារាង ១) ។ ដោយសារកំលាំងនៃតួនាទីជាអ្នករកចំណូលផ្គត់ផ្គង់គ្រួសារ និងតួនាទីជាប្រពៃណីរបស់ស្ត្រីក្នុងសង្គមកម្ពុជា អាជីវករផ្សារមានសិទ្ធិអំណាចធំណាស់ ក្នុងការត្រួតត្រារឿងប្រាក់កាស និងការចាយវាយនៅក្នុងគ្រួសារ ។ គិតជារួម អាជីវករគំរូតាងប្រហែល ៨០% រក្សាទុកប្រាក់កាសនៅក្នុងគ្រួសារ ។

តួលេខទាំងនេះ បានបដិសេធសុភាសិតខ្មែរ "ស្ត្រីបង្វិលចង្ក្រានមិនជុំ" ដែលមានន័យថា ស្ត្រីមិនអាចចេញផុតពីចង្ក្រានបាយ ដើម្បីទៅរកចំណូលទេ ។ ជាក់ស្តែងអាជីវករផ្សារដែលជ្រើសយកជាគំរូតាងសំរាប់អង្កេតនេះ ភាគច្រើនជាអ្នករកចំណូលចំបងមកចិញ្ចឹមក្រុមគ្រួសារ និងមិនមែនជាមេផ្ទះពឹងផ្អែកតែលើចំណូលដែលប្តីរកបាន ដូចពាក្យក្នុងសុភាសិតនេះទេ ។

ក្រាហ្វិក ២: ប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃមធ្យមរបស់អាជីវករផ្សារ គិតជាភាគរយ នៃប្រាក់លក់បានសរុបប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យម ទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែកញ្ញា ២០០៧



តារាង ២: ប្រាក់ចំនេញមធ្យមប្រចាំថ្ងៃ (ជារៀល) របស់អាជីវករផ្សារក្នុងទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ខែកញ្ញា ២០០៧

	អាជីវករលក់បន្លែ		អាជីវករលក់ផ្លែឈើ		អាជីវករលក់ត្រី		អាជីវករទាំងអស់	
	#	%	#	%	#	%	#	%
១000-៥000 រៀល	31	42	21	30	14	21	66	31
៥00១-១0.000 រៀល	28	37	26	38	36	53	90	42
១0.00១-១៥.000 រៀល	8	11	11	16	9	13	28	13
លើសពី ១៥.000 រៀល	9	12	11	16	9	13	29	14
	N=76		N=69		N=68		N=213	

ការទិញអីវ៉ាន់មកលក់

ដើមទុនវិនិយោគដំបូងជាមធ្យមរបស់អាជីវករក្នុងអង្កេតគឺ ១៥៤.១៨២រៀល (៣៨,៥៥ដុល្លារអាមេរិក) ។ ទឹកប្រាក់មិនសូវច្រើននៃវិនិយោគដំបូងសំរាប់ចាប់ផ្តើមដំណើការលក់ដូរ ធ្វើឱ្យអាជីវករប្រហែល ៥0% អាចដោះស្រាយដើមទុនសំរាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនេះបានដោយប្រើប្រាក់កាសរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ។ អាជីវករប្រហែល ២0% ទៀតរកបានដើមទុនវិនិយោគដំបូងមួយភាគធំពីអ្នកលក់ដុំ រឺពួកពាណិជ្ជករ ។ អាជីវករផ្សារប្រហែលពីរភាគបី ទិញអីវ៉ាន់ពីអ្នកលក់ដុំ ឬឈ្មួញកណ្តាល ។ អាជីវករមួយចំនួនទិញអីវ៉ាន់ ដោយទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ដល់ដៃទាំងអស់ និងមួយចំនួនទៀតបង់ជាសាច់ប្រាក់ខ្លះ និងសុំជំពាក់ខ្លះ ហើយអ្នកខ្លះទៀតទិញជំពាក់គេទាំងអស់។ គួរកត់សំគាល់ថា អាជីវករភាគច្រើន ដែលទិញអីវ៉ាន់ជំពាក់គេខ្លះ ឬជំពាក់គេទាំងអស់ ត្រូវសងប្រាក់ជំពាក់នោះវិញនៅចុងថ្ងៃដដែលនោះ ។ សម្រាប់អាជីវករប្រហែល ២៥% អ្នកលក់ដុំគេដឹកទំនិញទៅឱ្យដល់កន្លែងលក់ ។

ចំណងទាក់ទងរវាងអ្នកលក់ដុំ និងអាជីវករផ្សារ គឺជាខ្សែចង្វាក់ទីផ្សារដែលសំខាន់ប៉ុនគ្នានឹងខ្សែរយៈរវាងអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកលក់រាយតាមតូបក្នុងផ្សារដែរ ។ អ្នកលក់ដុំផ្តល់ដើមទុនវិនិយោគ ប្រាក់ជំពាក់ប្រចាំថ្ងៃ និងការជួយដឹកជញ្ជូនទៅដល់អាជីវករផ្សារ ហើយអាជីវករផ្សារដើរតួជាឈ្មួញកណ្តាលដែលជួយឱ្យអ្នកលក់ដុំអាចលក់ដូរ និងចែកចាយទំនិញបានធំទូលាយទៅដល់អតិថិជនជាច្រើន ក្រៅពីអ្នកមកទិញទំនិញពីអ្នកលក់រាយតាមតូបក្នុងផ្សារទៅទៀត។

ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ

ប្រាក់ចំណេញប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមរបស់អាជីវករផ្សារ គឺ ១0.៣៣៣រៀល (២,៥៨ដុល្លារអាមេរិក) ដែលស្មើនឹង ៧,៦% នៃប្រាក់លក់បានសរុបប្រចាំថ្ងៃមធ្យម ១៣៥.៥២៧រៀល (ក្រាហ្វិក ២) ។ ដូច្នេះអាជីវករធ្វើការលក់ដូរដោយប្រើសាច់ប្រាក់យ៉ាងច្រើន និងមានប្រាក់ចំណូលដុលច្រើនដែរ ប៉ុន្តែមានកំរិតប្រាក់ចំនេញមធ្យមទាប ។ កំរិតប្រាក់ចំណេញនេះ ក៏ខុសគ្នាខ្លាំងដែរក្នុងចំណោមអាជីវករ ។ អាជីវករ ៣១% ទទួលបានប្រាក់ចំនេញប្រចាំថ្ងៃមធ្យម ៥000រៀល ឬតិចជាង ហើយ ១៤% ទៀត ទទួលបានច្រើនជាង ១៥.000រៀល (តារាង២) ។តួលេខនេះបង្ហាញពីគំលាតរវាងអាជីវករនានាក្នុងការទទួលបានឥណទាន លទ្ធភាពគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ទំហំប្រតិបត្តិការលក់ដូរ និងសមត្ថភាពរីកលូតលាស់ ។

ដោយសារចំនួនភាគរយខ្ពស់របស់អាជីវករដែលមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំថ្ងៃតិចជាង ៥.000រៀល ហើយមានចំនួនសមាជិកគ្រួសារជាមធ្យមដល់ ៥,៣នាក់ និងមានតួនាទីជាអ្នករកប្រាក់ចំណូលចំបងសំរាប់គ្រួសារ ដូច្នេះអាជីវករជាច្រើននៅក្នុងអង្កេតនេះ ហាក់ដូចជាលក់ដូរបានតែមួយរស់ប៉ុណ្ណោះ[៣] ។ អាជីវករតិចនាក់ណាស់ ដែលមានស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុមាំទាំ និងមានជីវភាពខ្ពស់ជាងកំរិតមួយរស់ ។ ប៉ុន្តែទោះបីការលក់ដូរនៅផ្សារបានត្រឹមមួយរស់ រឺក៏បានលើកស្ទួយជីវភាពក្តី ក៏វាមានតំលៃជាខ្លាំងចំពោះជីវិតរស់នៅរបស់ស្ត្រីម្នាក់ៗ ។ ជាក់ស្តែង អ្នកលក់ដូរប្រហែល ៧៥% និយាយថា ពួកគេពេញចិត្តនឹងការងាររបស់ខ្លួន ហើយមានអ្នកលក់ដូរជាង ៦៥% អះអាងថា មុខរបរនេះធ្វើអោយពួកគេ អាចផ្គត់ផ្គង់គ្រួសារ និងចិញ្ចឹមកូនបាន ។

ចំនួនម៉ោងធ្វើការប្រចាំថ្ងៃជាមធ្យមរបស់អាជីវករ គឺ ៧,៨ម៉ោង ។ អាជីវករជាង ៦0% ដំណើរការរបរលក់ដូររបស់ខ្លួនដោយខ្លួនឯងតែម្តងឯអ្នកខ្លះទៀតមានសាច់ញាតិមកជួយលក់ក្នុងពេលមមាញឹកខ្លាំង ។ មានអាជីវករតិចនាក់ណាស់ដែលបានទទួលការណែនាំ ឬការបណ្តុះបណ្តាលពីរបៀបប្រកបរបរលក់ដូរ និងមានរឹតតែតិចនាក់ទៀតដែលធ្វើកំនត់ត្រាពីចំណូល-ចំណាយប្រចាំថ្ងៃ ។ អាជីវករជាង ៥0% បានប្រាប់ថា ពួកគេមានគំរោងពង្រីកការលក់ដូរ និងបង្កើនមុខទំនិញ ប៉ុន្តែកំពុងជួបឧបសគ្គចំបងមួយ គឺកង្វះលទ្ធភាពទទួលបានដើមទុនបន្ថែម[៤] ។

កន្លែងលក់ដូរ និងប្រាក់កំរៃបង់នៅផ្សារ

អាជីវករមានសិទ្ធិប្រើប្រាស់កន្លែងលក់ដូររបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែសិទ្ធិនេះមិនមែនដាច់ណាត់ទេ ។ គួរកត់សំគាល់ថា អាជីវករក្នុងអង្កេតប្រហែល ៤0% ត្រូវបានបណ្តេញចេញពីកន្លែងលក់ដូរចាស់របស់ខ្លួន ។ចំពោះសំនួរពីលទ្ធភាពត្រូវគេបណ្តេញចេញពីកន្លែងលក់ដូរបច្ចុប្បន្ននេះ អាជីវករប្រហែល ២0% ឆ្លើយថាអាចត្រូវគេដេញ និង ៤0% ទៀតមិនច្បាស់ក្នុងចិត្ត ។ អាជីវករប្រហែល ១៥% ដែលឆ្លើយសំភាសន៍ ធ្លាប់ត្រូវអាជ្ញាធរបណ្តេញចេញពីកន្លែងលក់ដូរបច្ចុប្បន្ននេះរួចហើយ ។ ម្យ៉ាងទៀតអាជីវករ ១៥% ធ្លាប់ត្រូវនគរបាល រឺសន្តិសុខផ្សារ រឹបអូសយកទំនិញពីកន្លែងលក់ដូរបច្ចុប្បន្នរបស់ពួកគេ ។ ស្ថានភាពខាងផ្លូវច្បាប់មិនច្បាស់លាស់របស់អាជីវករ ធ្វើឱ្យពួកគេងាយរងគ្រោះដោយការបណ្តេញ និងការរំខានរុកគួនពីពួកអាជ្ញាធរ ។ អាជីវករ គួរតែទទួលបានលក្ខណៈច្បាប់ច្បាស់លាស់ ដើម្បីមានសិទ្ធិប្រកប

របរលក់ដូរ និងមានសិទ្ធិមានកន្លែងលក់ដូរ (សូមមើល Kusakabe 2006 b)[៥] ។

អ្នកឆ្លើយសំភាសន៍ស្ទើរតែគ្រប់គ្នាបានបង់ភាសី (ពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃ) លើទំនិញដែលដាក់លក់ ។ អាជីវករជិតពាក់កណ្ដាលត្រូវបង់ថ្លៃកន្លែងលក់ដូរផងដែរ ។ អាជីវករភាគច្រើនបានបង់ថ្លៃឈ្នួលឆ័ត្រ និងថ្លៃប្រើបង្គន់ និងសេវាអនាម័យផ្សេងៗ ប៉ុន្តែនៅតែត្រូវជួបបញ្ហាខ្ទិនស្អុយសំរាមមិនទាន់ ប្រមូលចេញ ក្លិនភក់ជ្រាំនៅជុំវិញកន្លែងលក់កណ្ដុរ និងសត្វល្អិតផ្សេងៗ និងកង្វះបង្គន់ និងទឹកស្អាត ។ អាជីវករផ្សារ ត្រូវបង់ជាមធ្យម ២.១៣៥រៀល/ថ្ងៃ ($0,៥៣) សំរាប់ថ្លៃផ្សេងៗនៅផ្សារ ។ អ្នកជាប់ពន្ធភាសី ត្រូវបង់ជាមធ្យម ១.0២១រៀលក្នុងមួយថ្ងៃ ($0,២៦) ។ ជាទូទៅ អាជីវករមិនត្អូញត្អែរលើការបង់ប្រាក់តាមស្ដង់ដារត្រឹមត្រូវនោះទេ ប៉ុន្តែលើការបង់ប្រាក់ច្រើនហួសហេតុ ដែលអ្នកប្រមូលពន្ធបានទារបន្ថែមនៅពេលខ្លះ ។ ថ្វីបើក្នុងចំណោមអាជីវករឆ្លើយសម្ភាសន៍ពុំមាននរណាម្នាក់ជាសមាជិកក្រុម រឺសមាគមអាជីវករណាមួយក្ដី ក៏ពួកអាជីវករនៅផ្សារបឹងកុក ដោយមានការគាំទ្រពីក្រុមអង្គការសិទ្ធិមនុស្សធ្លាប់ធ្វើសកម្មភាពតវ៉ាបានជោគជ័យ ប្រឆាំងនឹងការទារពន្ធអាជីវកម្មលើសចំនួន ។

សន្និដ្ឋាន

ជាទូទៅ ការសិក្សានេះ ផ្ដល់លទ្ធផលស្របគ្នាជាមួយនឹងឯកសារដែលមានស្រាប់ស្ដីពីអាជីវករផ្សារនៅរាជធានីភ្នំពេញ ។ ពិតមែនតែអាជីវករផ្សារធ្វើការងារច្រើនម៉ោង និងរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការរកប្រាក់ចំណូលសំរាប់គ្រួសារ ប៉ុន្តែកង្វះការអប់រំមុខជំនាញ កង្វះលទ្ធភាពទទួលបានដើមទុន និងលទ្ធភាពទទួលបានការងារ វាកាត់បន្ថយផលិតភាព និងប្រាក់ចំណេញរបស់ពួកគេ ធ្វើអោយពួកគេភាគច្រើនមិនអាចចេញផុតពីស្ថានភាពរកបានតែមួយរស់ ។ លើសពីនេះទៅទៀត លក្ខណៈផ្លូវច្បាប់មិនជាក់លាក់របស់ពួកគេ និងការស្ថិតនៅខាងក្រៅច្បាប់ការងារ ធ្វើអោយពួកគេងាយរងគ្រោះដោយការរំលោភសិទ្ធិ និងគ្មានអ្វីការពារខ្លួនចំពោះព្រឹត្តិការណ៍ឥតព្រាងទុក ។ សំរាប់អាជីវករផ្សារនានា កង្វះការងារ សិទ្ធិការគាំពារខាងសង្គមកិច្ច និងអ្នកតំណាង នៅមានកំរិតខ្ពស់ និងត្រូវដោះស្រាយជាបន្ទាន់ ។

ការសិក្សាពីស្ថានភាពអាជីវករផ្សារនៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ដែលស្ថិតក្នុងបរិបទសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនេះ បានបង្ហាញពីភាពលំអៀងរបស់រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាទៅខាងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយ ។ ស្របតាមវិធីសាស្ត្រទ្វិក រដ្ឋាភិបាលបានសន្និដ្ឋានថា សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនឹងរួមតូចជាបណ្ដើរៗ ព្រមគ្នានឹងការរីកលូតលាស់វិស័យសេដ្ឋកិច្ចរៀបរយ ប៉ុន្តែជាក់ស្ដែងក្នុងពេលកន្លងមក រឿងរ៉ាវមិនបានកើតឡើងដូច្នេះទេ ។ ការសិក្សានេះបង្ហាញថា រដ្ឋាភិបាលត្រូវកសាងគោលនយោបាយ និងផ្ដួចផ្ដើមដំណើការ ដើម្បីធ្វើឱ្យសហគ្រាសក្រៅប្រព័ន្ធទទួលបានលក្ខណៈរៀបរយឡើង ។ ចំពោះសកម្មភាពលក់ដូរនៅផ្សារដែលមានលក្ខណៈក្រៅប្រព័ន្ធជាខ្លាំង គឺត្រូវមានសកម្មភាពស៊ីចង្វាក់គ្នារបស់រដ្ឋាភិបាល និងអង្គការសង្គមស៊ីវិល ដើម្បីបង្កើនផលិតភាព និងការអនុវត្តតាមគោលការណ៍សិទ្ធិពលករសាកល ។

អនុសាសន៍គោលនយោបាយ

បន្ទាប់ពីការងារស្រាវជ្រាវនេះបានបញ្ចប់ និងស្រមតាមការសិក្សានាពេលថ្មីៗស្ដីពីអាជីវករផ្សារ និងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា ដែលផ្ដល់មូលនិធិដោយអង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (Kusakabe 2006a, 2006b; EIC 2006) ការសិក្សានេះបានចងក្រងជាអនុសាសន៍គោលនយោបាយជាច្រើន ជូនដល់រដ្ឋាភិបាល និងសង្គមស៊ីវិលដូចតទៅ:

១. លុបបំបាត់ច្បាប់ទាំងឡាយណាដែលកំណត់ថា ការលក់ដូរនៅផ្សារជាសកម្មភាពខុសច្បាប់
២. ពង្រីកដែនអនុវត្តច្បាប់ស្ដីពីប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពសង្គម និងច្បាប់ការងារនៅកម្ពុជា ដើម្បីគ្របដណ្ដប់ផងដែរ ទៅលើអាជីវករផ្សារ និងពលករក្រៅប្រព័ន្ធ
៣. ដាក់បញ្ចូលអាជីវករផ្សារ និងពលករក្រៅប្រព័ន្ធនានា ទៅក្នុងផែនការអភិវឌ្ឍន៍ និងអភិបាលកិច្ចនៅផ្សារ
៤. លើកកំពស់តួនាទីអ្នកតំណាងរបស់អាជីវករផ្សារ និងពលករក្រៅប្រព័ន្ធនៅក្នុងសមាគមពលករនានា
៥. បង្កើនជំនាញ ចំណេះដឹង និងលទ្ធភាពទទួលបានដើមទុនរបស់អាជីវករផ្សារ ដើម្បីបង្កើនផលិតភាព និង
៦. កែសំរួលបង្កើនប្រសិទ្ធភាពបទបញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាល និងកាត់បន្ថយបន្ទុកចំណាយនានានៅក្នុងការបង្កើត និងដំណើរការអាជីវកម្មខ្នាតតូចផ្សេងៗ ។

ឯកសារយោង

Becker, Kristina Floodman (2004), *The Informal Economy* (Stockholm: Sida)

Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala & Frances Lund (2002), *Supporting Workers in the Informal Economy: A Policy Framework* (Geneva: ILO)

Economic Institute of Cambodia (2006), *Decent Work in the Informal Economy in Cambodia: A Literature Review* (Bangkok: ILO)

Kusakabe, Kyoko (2006a), *On the Borders of Legality: A Review of Studies on Street Vending in Phnom Penh, Cambodia* (Bangkok: International Labour Office)

Kusakabe, Kyoko (2006b), *Policy Issues on Street Vending: An Overview of Studies in Thailand, Cambodia, and Mongolia* (Bangkok: International Labour Office)

Portes, Alejandro (1983), "The Informal Sector: Definition, Controversy, and Relation to National Development", *Review*, Volume 7, Number 1

កំណត់សំគាល់

១ របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវ មានចំណងជើង "លក់ដូរដើម្បីរស់ ៖ អាជីវករផ្សារនៅទីរួមខេត្តកំពង់ចាម ប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ" បានតាក់តែងចប់ក្នុងខែវិច្ឆិកា ២០០៨ ដោយសិក្ខាកាម និងក្រុម ADI ។ របាយការណ៍ជាពីរភាសា អង់គ្លេស និងខ្មែរនេះ មានចុះក្នុងវែបសាយ CCC/ADI ។

២ របាយការណ៍របស់អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO) ស្តីពីការលក់ដូរតាមដងផ្លូវនៅប្រទេសថៃ កម្ពុជា និងម៉ុងហ្គោលី បង្ហាញថា ការលក់ដូរតាមដងផ្លូវកើនឡើង ទាំងនៅពេលមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងមានវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច ។ នៅក្នុងអំឡុងពេលសេដ្ឋកិច្ចរីកដុះដាលលឿន ប្រជាជនកាន់តែច្រើនចូលប្រកបរបរនេះ ។ ក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច ការលក់ដូរក្លាយជាការងារដោះទ័លមួយគ្រា សំរាប់អ្នកគ្មានការងារធ្វើ (សូមមើល Kusakabe 2006b) ។

៣ នៅក្នុងឆ្នាំ២០០៤ នៅតំបន់ក្រុងផ្សេងទៀត បន្ទាត់ភាពក្រីក្រស្បៀងអាហារ និងបន្ទាត់ភាពក្រីក្រសំរាប់គ្រួសារទំហំមធ្យមត្រឹម ៥,៣នាក់ មានកំរិត ៨.៣១០រៀល និង ១០.៣៤៦រៀល ក្នុងមួយថ្ងៃរៀងគ្នា ។ សូមមើលប្រវត្តិស្ថានភាពភាពក្រីក្រនៅកម្ពុជា ឆ្នាំ២០០៤ ផ្សព្វផ្សាយដោយក្រសួងផែនការ នៅខែកុម្ភៈ ២០០៦ ។

៤ Kusakabe (2006b) លើកឡើងថា ខុសប្លែកពីបុរស ពួកស្ត្រីមិនសូវមានសិទ្ធិគ្រប់គ្រងពេលវេលា និងការងាររបស់សមាជិកគ្រួសារទេ ។ ស្ត្រីលើកឡើងថា គឺកង្វះលទ្ធភាពទទួលបាន និងត្រួតត្រាលើការងារឥតបង់ថ្លៃ ហើយមិនមែនកង្វះជំនាញ ឬដើមទុនទេ ដែលធ្វើឱ្យមានភាពខុសគ្នាខ្លាំងរវាងស្ត្រី និងបុរស ក្នុងកំរិតលូតលាស់អាជីវកម្ម ។

៥ យោងតាមអនុក្រឹត្យស្តីពីសណ្តាប់ធ្នាប់សាធារណៈ ដែលចុះហត្ថលេខានៅថ្ងៃទី១០ សីហា ១៩៩៤ ដោយនាយករដ្ឋមន្ត្រីទី១ និងទី២ ការលក់ដូរនៅតាមដងផ្លូវ ជាទូទៅ គឺជាសកម្មភាពខុសច្បាប់ ។ មាត្រា ១២ ចែងថា ការលក់ទំនិញ និងការធ្វើអោយរំខានដល់សណ្តាប់ធ្នាប់សាធារណៈត្រូវបានហាមឃាត់ ។ ក្នុងករណីរំលោភបំពាន ជនល្មើសត្រូវផាកពិន័យចំនួន ១០.០០០រៀល ។ មាត្រា១៣ ចែងថា ការលក់ដូរទំនិញតាមរទេះតាមដងផ្លូវនានា ត្រូវបានហាមឃាត់ ។ ក្នុងករណីរំលោភបំពាន ជនល្មើសត្រូវផាកពិន័យចំនួន ២.០០០រៀល ។ ដោយគ្មានប៉ះពាល់ដល់ច្បាប់នេះ សៀវភៅបន្ទុកពន្ធភាសី បានចែងពីការប្រមូលពន្ធពីអ្នកជួលផ័ត្រធំៗ ពីអ្នកលក់ដូរតាមកញ្ច្រែង និងអ្នកលក់តាមរទេះចល័ត ពោលគឺគ្រប់លក្ខណៈនៃការលក់ដូរ ។ ភាពផ្ទុយពីគ្នា រវាងច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិនេះ បង្កើតបានជាចន្លោះប្រហោងសំរាប់ការប្រមូលកម្រៃមិនច្បាស់លាស់ (សូមមើល Kusakabe 2006a) ។

Cambodia Development Review—2009 Subscription Rates

Domestic Subscription (Individual)

❒ English edition ($14) ❒ Khmer edition (5,000 riels) Payment by ❒ cash or ❒ local cheque (please add $2 to cover bank charges for processing local cheques). Total payment enclosed...

Domestic Subscription (Discount Price for Bulk Orders—Five Copies)

❒ English edition ($60 for five copies) ❒ Khmer edition (20,000 riels for five copies) Payment by ❒ cash or ❒ local cheque (please add $2 to cover bank charges). Total payment enclosed...

International Subscription (Individual)

❒ Thailand, Laos, Vietnam	❒ English edition ($25)*	❒ Khmer edition ($15)*
❒ Asia and Europe	❒ English edition ($30)*	❒ Khmer edition ($20)*
❒ Americas and Africa	❒ English edition ($35)*	❒ Khmer edition ($25)*

* Subscription includes postage. **Payment options:**

1. By Telegraphic Transfer – Please add $10 for bank charges to the above Total Cost.
Transfer to:
Account Name: CDRI
Account Number: 133451
Bank Name: ANZ Royal Bank
Bank Address: Phnom Penh, Cambodia
Swift Code: ANZBKHPP
Receiver Correspondent Bank: JP Morgan Chase Manhattan Bank, New York
Swift Code: CHASUS33
CHIP UID 004966

2. By Cheque - Please add (overseas) $50 for bank charges to the above Total Cost. Please make Cheque payable to CDRI, attach it to this invoice and send in to Publications.

Title: ❒Mr ❒Ms ❒Dr ❒Other ....

First name: .... Last name: .... Position: ....

Organisation / Company: ....

Address (CCC Box if applicable): ....

City / Province: .... Country: ....

Telephone: .... Fax: ....

e-mail: .... ❒ Tick to receive regular information about CDRI publications via e-mail

To subscribe simply fill in this form and return it to CDRI with your payment. Do not send cash through the post.
Please inform the Publishing Department at CDRI if your contact details change.