គម្រោងពង្រឹងភាពធន់សម្រាប់ធុរកិច្ចនៅកម្ពុជា

❋❋❋✧❋❋❋

ទស្សនាទានគន្លឹះនៃភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច

ខែ សីហា គ.ស. ២០២៦

មាតិកា

១. សេចក្តីផ្តើម ៣

២. បរិបទ និងនិយមន័យនៃភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច...៣

៣. សសរស្តម្ភគន្លឹះទាំង ៣ នៃភាពធន់ក្នុងអាជីវកម្ម ៤

៤. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៧

ឯកសារយោង ៩

១. សេចក្តីផ្តើម

ភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច គឺជាទស្សនាទានថ្មីមួយដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ និងស្វែងយល់ក្នុងរយៈពេលកន្លះសតវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ។ ពាក្យ **"ភាពធន់"** ត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយ ក្នុងអំឡុងទសវត្សរ៍ឆ្នាំ ១៩៧០ ។ **ភាពធន់** ជាភាសាអង់គ្លេស "Resilient" មានប្រភពចេញពីភាសាក្រិក "Resilire" ដែលមានន័យថា ការលោតត្រលប់វិញ ឬ ការងើបឡើងវិញ ។ ការចាប់ផ្តើមពេញនិយមពាក្យ ***ភាពធន់*** នេះ ចាប់ផ្តើមចេញពីការសិក្សាទៅលើជីវវិទ្យា និងជីវិតរបស់សត្វ ព្រមទាំងការសិក្សាទៅលើចិត្តសាស្រ្ត ដោយពាក្យ ***ភាពធន់*** សំដៅលើសមត្ថភាពក្នុងការងើប និងស្តារស្មារតីឡើងវិញ បន្ទាប់ពីជួបហេតុការណ៍ណាមួយ ។

ក្នុងទិដ្ឋភាពអាជីវកម្ម, ទស្សនាទាននៃភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច មិនត្រូវបានចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងទេ រហូតដល់ឆ្នាំ ២០០៨ នៅពេលវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុសកល បានប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មជាច្រើន ទាំងតូច និងធំ ។ ក្នុងនោះ, អាជីវកម្មមួយចំនួន ដែលមានមូលដ្ឋានគ្រឹះរឹងមាំ និងមានការគិតគូរបានវែងឆ្ងាយ ព្រមទាំងបានត្រៀមខ្លួនជាប្រចាំ ត្រូវបានសង្កេតឃើញថា មិនត្រឹមតែមានភាពរឹងមាំ ក្នុងពេលវិបត្តិ ក៏ប៉ុន្តែអាចស្តារឡើងវិញក្នុងពេលឆាប់ៗ ទោះបីជារងផលប៉ះពាល់ដូចគ្នាក៏ដោយ ។

ពាក្យ **"ភាពធន់"** នេះ ត្រូវបានសង្កត់ធ្ងន់ និងប្រើប្រាស់កាន់តែទូលំទូលាយ ក្នុងវិបត្តិកូវីដ-១៩ ដែលក្នុងបរិការណ៍នោះ, ធុរកិច្ចរងសម្ពាធ ទាំងលើទិដ្ឋភាពអាជីវកម្ម និងលើទិដ្ឋភាពសុខភាពរបស់បុគ្គលផ្ទាល់។ នៅតាមប្រទេសនានា, ធុរកិច្ចជាច្រើន ត្រូវបានបិទទ្វារជាអចិន្ត្រៃយ៍ ដោយសារផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរទៅលើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច ។ ក្នុងពេលដែលស្ថានភាពការរីករាលដាលនៃជំងឺនេះមានភាពស្រាកស្រាន្ត, អាជីវកម្ម ដែលអាចដំណើរការ និងស្តារឡើងវិញបានក្រោយវិបត្តិ ត្រូវបានចាត់ទុកថា ជាអាជីវកម្មដែលមានភាពធន់ ។

យើងអាចប្រើប្រាស់ការប្រៀបធៀប ដោយអាជីវកម្មបែបប្រពៃណី ប្រៀបដូចជាដើមឈើធំមួយ ។ ពេលមានព្យុះធំ (វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច) បោកបក់មក វាអាចមានភាពរឹងមាំមួយរយៈ ប៉ុន្តែយូរៗទៅវាអាចនឹងបាក់ស្រុត ។ ប៉ុន្តែ ភាពធន់របស់អាជីវកម្ម ប្រៀបដូចជាដើមឫស្សី ។ ពេលមានខ្យល់បោកបក់ខ្លាំង (ដូចជាការឡើងថ្លៃប្រេងភ្លាមៗ ឬការបាត់បង់អតិថិជន) ដើមឫស្សីចេះទោរទន់ បត់បែនតាមកាលៈទេសៈ ស្រូបយកសម្ពាធ ហើយអាចងើបឈរឡើងវិញបានយ៉ាងរឹងមាំ ពេលព្យុះរលត់ទៅវិញ ។

សរុបមក, ***ភាពធន់*** គឺជាទស្សនាទានថ្មីមួយ ដែលមិនទាន់ទទួលបានការស្វែងយល់បានស៊ីជម្រៅនៅឡើយ ជាពិសេសពីសំណាក់អាជីវកម្ម ឬ សហគ្រាស ។ ក្នុងន័យនេះ, អត្ថបទនេះ នឹងជួយបំភ្លឺបន្ថែមជូនម្ចាស់អាជីវកម្ម សហគ្រាស និងបុគ្គលស្វ័យនិយោជន៍ ស្តីពីនិយមន័យ និងអត្ថន័យជាក់ស្តែងនៃភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច ជាពិសេសសម្រាប់បរិបទជាក់លាក់របស់កម្ពុជា ។

២. បរិបទ និងនិយមន័យនៃភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច

"ភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច" គឺជាសមត្ថភាពជាយុទ្ធសាស្រ្តក្នុងការបន្សាំខ្លួនយ៉ាងឆាប់រហ័ស ទៅនឹងការរំខាន ឬវិបត្តិ ខណៈដែលរក្សាបាននូវចីរភាពប្រតិបត្តិការ និងទ្រព្យសម្បត្តិ ។ **ភាពធន់** ប្រៀបបានទៅនឹង **"ខ្សែយឺត"** ដោយនៅពេលមានវិបត្តិណាមួយ ដូចជា ការឡើងថ្លៃប្រេងឥន្ធនៈភ្លាមៗ ឬការធ្លាក់ចុះចំនួន

ភ្ញៀវទេសចរ។ អាជីវកម្មដែលគ្មានភាពធន់ ប្រៀបបានទៅនឹងបន្ទះកញ្ចក់ ឬនំស្រួយ ដែលនឹងរងសម្ពាធ ហើយប្រេះស្រាំ និងបែកបាក់, ខណៈអាជីវកម្មដែលមានភាពធន់ ប្រៀបដូចជាខ្សែយឺត ដែលទាញយឺតទៅតាមសម្ពាធ ស្រូបយកកម្លាំងទង្គិច និងអាចត្រលប់មករកស្ថានភាពដើមវិញយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅពេលសម្ពាធថយចុះ ។

និយាយឱ្យសាមញ្ញ ភាពធន់ក្នុងអាជីវកម្ម គឺជាសមត្ថភាព ក្នុងការធ្វើរឿង ៣ យ៉ាង៖

១. ទប់ទល់នឹងរលកនៃវិបត្តិ (Survive the Shock)៖ អាចរក្សាលំហូរសាច់ប្រាក់ និងបន្តរស់រានមានជីវិត ពេលជួបការលំបាកភ្លាមៗ ។

២. បន្សាំខ្លួនទៅនឹងស្ថានភាពថ្មី (Adapt to the New Normal)៖ ផ្លាស់ប្តូររបៀបធ្វើការ, របៀបស្វែងរកអតិថិជន និងរបៀបប្រើប្រាស់ធនធានឱ្យស្របតាមកាលៈទេសៈថ្មី ។

៣. ស្តារ និងរីកចម្រើន (Recover and Grow)៖ ក្រោកឈរឡើងវិញឱ្យខ្លាំងជាងមុន និងមានប្រៀបជាងគូប្រកួតប្រជែង នៅពេលស្ថានភាពវិលរកភាពល្អប្រសើរឡើងវិញ ។

ដើម្បីពន្យល់បន្ថែមឱ្យបានច្បាស់ទៅលើទិដ្ឋភាពនេះ, យើងអាចឧទាហរណ៍សេណារីយ៉ូមួយ ដែលមានហាងលក់គ្រឿងទេសក្នុងស្រុកចំនួន ២ ក្នុងអំឡុងពេលមានគម្រោងជួសជុលផ្លូវធំដែលបិទច្រកចូលទីតាំងរបស់ខ្លួន, ហាង "ក" (គ្មានភាពធន់) ដែលពឹងផ្អែកទាំងស្រុងលើអតិថិជនដែលដើរចូលទិញផ្ទាល់ នឹងបាត់បង់ចំណូលពីការលក់ ៨០% ហើយមិនមានថវិកាបង់ថ្លៃឈ្នួលផ្ទះ និងបង្ខំចិត្តបិទទ្វារក្នុងរយៈពេល ២ខែ ។ ស្របពេលជាមួយគ្នានេះ, ហាង "ខ" (មានភាពធន់) ដែលបានកសាងបណ្តាញអតិថិជនតាមរយៈប្រព័ន្ធតេឡេក្រាម (Telegram) រួចជាស្រេច និងមានអ្នកដឹកជញ្ជូនផ្ទាល់ខ្លួននោះ នឹងផ្ញើសារទៅកាន់អតិថិជនភ្លាមៗ ដោយផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូនដល់ផ្ទះដោយឥតគិតថ្លៃក្នុងតំបន់ ។ ក្នុងន័យនេះ, ហាង "ខ" បានបន្សាំខ្លួនទៅនឹងសម្ពាធ ផ្លាស់ប្តូរវិធីសាស្ត្រលក់ និងអាចបន្តចីរភាពអាជីវកម្ម ឆ្លងផុតរដូវកាលជួសជុលផ្លូវនេះ ។

ជាការកត់សម្គាល់, អាជីវកម្មជាច្រើនបាន និងកំពុងដំណើរការប្រតិបត្តិការតាមរបៀប *"តស៊ូមួយថ្ងៃសម្រាប់មួយថ្ងៃ"* ។ ការណ៍នេះអាចដំណើរការនៅពេលសេដ្ឋកិច្ចល្អប្រសើរ ប៉ុន្តែនឹងប្រឈមហានិភ័យនៅពេលមានភាពមិនប្រាកដប្រជា ។ ជាដំណោះស្រាយ, ការកសាងភាពធន់ ដោយផ្លាស់ប្តូរពីការរង់ចាំដោះស្រាយបញ្ហាពេលកើតឡើង ទៅជាការរៀបចំផែនការ និងកសាងគ្រឹះដ៏រឹងមាំជាមុន ដើម្បីត្រៀមទប់ទល់នឹងភាពមិនប្រាកដប្រជា ធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមានភាពរឹងមាំ និងចីរភាពជាងមុន ។

៣. វិធីសាស្ត្រគន្លឹះទាំង ៣ នៃភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច

បន្ទាប់ពីបានស្វែងយល់អំពីទស្សនាទាន និងនិយមន័យនៃភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច ខាងលើរួចមក, ម្ចាស់សហគ្រាស គួរស្វែងយល់ផងដែរ ទៅលើវិធីសាស្ត្រក្នុងការសម្រេចបានភាពធន់ ។ អត្ថបទនេះ នឹងផ្តោតលើការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រគន្លឹះសំខាន់ៗ ចំនួន ៣ ក្នុងការបង្កើតភាពធន់ រួមមាន : *១)*- ការកាត់បន្ថយចំណាយក្នុងធុរកិច្ច, *២)*- ការបង្កើនផលិតភាពនៃកិច្ចប្រតិបត្តិការធុរកិច្ច និង *៣)*- ការលើកកម្ពស់អនុលោមភាពទៅនឹងច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ ។ គួរបញ្ជាក់ផងដែរថា, ថ្វីត្បិតវិធីសាស្ត្រទាំង ៣ នេះ

BDC BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

ត្រូវបានលើកឡើងមកពិភាក្សាជារឿយៗ, ក៏នៅមានវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗជាច្រើនទៀត ដែលអាចចូលរួមចំណែកលើកកម្ពស់ភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ចបាន ។

ក. វិធីសាស្ត្រគន្លឹះទី១. ការកាត់បន្ថយចំណាយក្នុងធុរកិច្ច

ចំណាយជាប្រាក់ដែលអាជីវកម្មត្រូវប្រើប្រាស់ ដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្ម ចែកចេញជា ២ ផ្នែកធំៗ; ១)-**ចំណាយថេរ** (Fixed Costs) ដូចជា ថ្លៃឈ្នួលតូប/ការិយាល័យ និងប្រាក់ខែបុគ្គលិក, និង **២**)-**ចំណាយអថេរ** (Variable Costs) ដូចជា ថ្លៃប្រេងឥន្ធនៈ ថ្លៃភ្លើង និងថ្លៃទិញទំនិញចូល ។ ទន្ទឹមនេះ, ចំណាយអាចត្រូវបានចែកចេញជា ២ ប្រភេទ រួមមាន : **១**)- **ចំណាយល្អ (ការវិនិយោគ)** ដែលជាប្រាក់ចំណាយទៅហើយ ជួយទាញចំណូលមកវិញ (ឧ. ការប្តូរប្រេងម៉ាស៊ីនឡានដឹកទំនិញឱ្យបានទៀងទាត់ ដើម្បីឱ្យម៉ាស៊ីនប្រើបាន ១០ឆ្នាំ ជំនួសឱ្យ ៣ឆ្នាំ), និង **២**)-**ចំណាយអាក្រក់ (ការខ្ជះខ្ជាយ)** ដែលជាប្រាក់ចំណាយទៅហើយ មិនទទួលបានផលត្រលប់មកវិញសោះ (ឧ. ការបើកម៉ាស៊ីនត្រជាក់ចោលក្នុងឃ្លាំងដែលគ្មានមនុស្ស ឬការបើកឡានដឹកទំនិញត្រលប់មកវិញដោយគ្មានផ្ទុកអីសោះ) ។

ការកាត់បន្ថយចំណាយត្រឹមត្រូវ (ចំណាយអាក្រក់) ជាវិធីសាស្ត្រមួយក្នុងការបង្កើតភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច ។ ផ្ទុយទៅវិញ, ការកាត់បន្ថយចំណាយខុស ឧទាហរណ៍ការកាត់បន្ថយចំណាយ ដោយបញ្ឈប់បុគ្គលិកឆ្នើម ឬទិញវត្ថុធាតុដើមដែលមិនមានគុណភាព អាចនាំឱ្យខាតបង់ ជាជាងបង្កើតភាពធន់ ។ ឧទាហរណ៍, បើភោជនីយដ្ឋានមួយទិញបន្លែមិនមានគុណភាពមកប្រើប្រាស់ ភោជនីយដ្ឋាននោះនឹងបាត់ភ្ញៀវ ហើយប្រឈមនឹងការដួលរលំជាមិនខាន ។

មានឧទាហរណ៍មួយទៀត ។ ក្រុមហ៊ុនមួយ ប្រកបរបរនៅក្នុងវិស័យដឹកជញ្ជូន ពីរាជធានីភ្នំពេញទៅខេត្តព្រះសីហនុ ។ ក្នុងសេណារីយ៉ូទី១ ក្រុមហ៊ុនពុំចំណាយថវិកាលើការត្រួតពិនិត្យប្រព័ន្ធហ្វ្រាំងរថយន្ត ដើម្បីសន្សំថវិកា ១០០ ដុល្លារក្នុងមួយខែ ។ ជាលទ្ធផល, រថយន្តរបស់ក្រុមហ៊ុន បានជួបគ្រោះថ្នាក់ ហើយចំណាយអស់រាប់ពាន់ដុល្លារ ដើម្បីជួសជុល និង បានធ្វើឱ្យបាត់បង់ទំនុកចិត្តពីអតិថិជនផងដែរ ។ ក្នុងសេណារីយ៉ូទី២ ក្រុមហ៊ុនសង្កេតឃើញថា អ្នកបើកបរតែងតែបញ្ឆេះម៉ាស៊ីនរថយន្ត ២ ម៉ោង រៀងរាល់ថ្ងៃពេលរង់ចាំការលើកឥវ៉ាន់ឡើង ។ ក្នុងន័យនេះ, ក្រុមហ៊ុនបានដាក់ចេញនូវគោលការណ៍ "ពន្លត់ម៉ាស៊ីនពេលលើកឥវ៉ាន់" ដែលអាចសន្សំសំចៃថ្លៃប្រេងបាន ១៥% រៀងរាល់ខែ ដោយមិនប៉ះពាល់ដល់គុណភាពសេវាកម្មទាល់តែសោះ ។

ឧទាហរណ៍មួយទៀត, ផ្ទះសំណាក់តូចមួយ បានបំពាក់ប្រព័ន្ធកាតចាក់សោទ្វារ ដែលនឹងផ្តាច់ចរន្តអគ្គិសនីម៉ាស៊ីនត្រជាក់ដោយស្វ័យប្រវត្តិ នៅពេលភ្ញៀវដកកាតចេញពីបន្ទប់ ។ ការណ៍នេះជាការលុបបំបាត់ការខ្ជះខ្ជាយថាមពលដ៏មានប្រសិទ្ធភាព ដែលបានចូលរួមកាត់បន្ថយថ្លៃដើមគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ។

ខ. វិធីសាស្ត្រគន្លឹះទី២: ការបង្កើនផលិតភាពនៃកិច្ចប្រតិបត្តិការធុរកិច្ច

ផលិតភាព គឺជាសមត្ថភាពក្នុងការប្រែក្លាយធនធានទៅជាធាតុចេញ ឬ លទ្ធផល បានក្នុងកម្រិតខ្ពស់ និងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ផលិតភាពសេដ្ឋកិច្ច គឺជាការប្រើប្រាស់ធនធាន ទាំងកត្តាមនុស្ស និងដើមទុន ក្នុងការបង្កើតបានផលសេដ្ឋកិច្ច ។ ជារួម, ការបង្កើនផលិតភាពក្នុងធុរកិច្ច គឺជាការប្រើប្រាស់

ធនធានប្រកបដោយភាពឆ្លាតវៃ ដោយប្រើប្រាស់ធនធានតិចបំផុត ដើម្បីទាញយកផលជាអតិបរមា ពោលគឺបង្កើតច្រើន ដោយប្រើប្រាស់តិច (Doing More with Less) ។ បើធៀបនឹងវិធីសាស្ត្រទី១ ខាងលើ, ការបង្កើនផលិតភាព គឺជាការជំរុញការប្រើប្រាស់ធនធានបន្ថែម ដោយលើកកម្ពស់លទ្ធផលរបស់ប្រតិបត្តិការ ដែលខុសគ្នានឹងការកាត់បន្ថយចំណាយខ្ជះខ្ជាយក្នុងធុរកិច្ច ។

ឧទាហរណ៍, អ្នកប្រកបរបរដឹកអតិថិជនតាមត្រីចក្រយានយន្ត ២ នាក់ ស្ថិតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ រួមមាន **វិបុល** និង **ឫទ្ធី** ដែលធ្វើការ ១០ម៉ោង ក្នុងមួយថ្ងៃដូចគ្នា ។ **ឫទ្ធី** (ផលិតភាពទាប) បើកកម្មវិធីក្នុងទូរសព្ទដៃ ហើយរង់ចាំអតិថិជនដោយគ្មានគោលដៅ ។ **ឫទ្ធី** ចំណាយពេល ១០ ម៉ោង បើកបរវិលចុះវិលឡើងដោយគ្មានភ្ញៀវ ធ្វើឱ្យខាតប្រេង និងពេលវេលា និងរកចំណូលបាន ១៥ ដុល្លារ ប៉ុណ្ណោះ ។ រីឯ, **វិបុល** (ផលិតភាពខ្ពស់) ស្វែងរកអតិថិជនប្រចាំ ដោយ **វិបុល** ចុះកិច្ចសន្យាយកតម្លៃម៉ៅប្រចាំខែ ដើម្បីដឹកកុមារក្នុងភូមិ ៣ នាក់ ទៅសាលារៀនរៀងរាល់ម៉ោង ៧ ព្រឹក, ចន្លោះម៉ោង ៩ ដល់ ១១ ព្រឹក **វិបុល** សហការជាមួយហាងនំប៉័ងក្នុងស្រុក ដើម្បីដឹកនំទៅចែកចាយតាមហាងកាហ្វេ, លុះដល់ពេលរសៀល ទើបគាត់បើកកម្មវិធីទូរស័ព្ទទទួលភ្ញៀវទូទៅ ។ ក្នុងន័យនេះ, **វិបុល** ធ្វើការ ១០ ម៉ោងដូចគ្នា ប៉ុន្តែរកបាន ៣៥ ដុល្លារ ព្រោះ **វិបុល** បានកាត់បន្ថយម៉ោងដែលរថយន្តទំនេរគ្មានភ្ញៀវ និងបានប្រើប្រាស់ទោចក្រយានយន្តរបស់ខ្លួនឱ្យអស់លទ្ធភាព ។

ឧទាហរណ៍មួយទៀត, ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនខ្នាតតូចចំនួន២ បានអនុវត្តការដឹកជញ្ជូនរួមគ្នា (Co-loading) ជាជាងទុកឡានដឹកទំនិញពាក់កណ្តាលទំនេរ ដើម្បីចែករំលែកថ្លៃប្រេង និងបង្កើនផលិតភាពក្នុងការបង្កើនប្រាក់ចំណេញ ។

គ. វិធីសាស្ត្រគន្លឹះទី៣: ការពង្រឹងអនុលោមភាពទៅនឹងច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិ

អនុលោមភាព ឆ្លុះបញ្ចាំងតាមរយៈការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មជាផ្លូវការជាមួយអាជ្ញាធរ ការទទួលបានអាជ្ញាបណ្ណត្រឹមត្រូវ ការបំពេញកាតព្វកិច្ចពន្ធអាករ និងការអនុវត្តតាមច្បាប់ការងារ និងស្តង់ដាសុវត្ថិភាព ។ សម្រាប់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាច្រើន ការចុះបញ្ជីប្រៀបដូចជាបន្ទុក ឬ ចំណាយបន្ថែម ដែលតាមនេះម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ធ្វើប្រតិបត្តិការក្រៅផ្លូវការ ដើម្បីអាចសន្សំប្រាក់បានបន្តិចបន្តួចនៅថ្ងៃនេះ ។ ប៉ុន្តែការធ្វើប្រតិបត្តិការក្រៅផ្លូវការនេះ នឹងនាំមកនូវហានិភ័យដ៏ធំសម្រាប់ថ្ងៃស្អែក ។

អនុលោមភាពគឺជាសំណាញ់សុវត្ថិភាពរបស់អាជីវកម្ម ដោយជួយលើកកម្ពស់អាជីវកម្មពីកម្រិតធម្មតា ទៅកម្រិតអាជីព ដែលផ្តល់នូវភាពស្របច្បាប់ ការការពារ និងលទ្ធភាពទទួលបានប្រភពទុនបន្ថែម ។ អនុលោមភាពអាចធានានូវលទ្ធភាពទទួលបានទុនបន្ថែម ។ ឧទាហរណ៍, កសិដ្ឋានអ្នកស្រី **បុប្ផា** ធ្វើប្រតិបត្តិការដោយមិនមានការចុះបញ្ជីទេ ។ ថ្ងៃមួយ, មានព្យុះធំបានបំផ្លាញស្តុកទំនិញរបស់អ្នកស្រីអស់ពាក់កណ្តាល ។ អ្នកស្រីត្រូវការប្រាក់កម្ចី ១០ ០០០ ដុល្លារ ជាបន្ទាន់ ដើម្បីស្តារអាជីវកម្ម ។ ដោយសារអ្នកស្រីគ្មានលិខិតចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ឬកំណត់ត្រាពន្ធដារ ធនាគារពាណិជ្ជបានបដិសេធកម្ចី ហើយអ្នកស្រីត្រូវបង្ខំចិត្ត ទៅចងការក្រៅប្រព័ន្ធដែលមានអត្រាការប្រាក់រហូតដល់ ៣០% ដែលទីបំផុត ធ្វើឱ្យកសិដ្ឋានរបស់អ្នកស្រីក្ស័យធន ។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើ អ្នកស្រី **បុប្ផា** បានចុះបញ្ជីស្របច្បាប់, អ្នកស្រីអាចដើរចូលទៅ

BDC BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

ធនាគារពាណិជ្ជ បង្ហាញរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការ និងទទួលបានប្រាក់កម្ចីឥណទានសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ក្នុងអត្រាការប្រាក់សមរម្យ។ លើសពីនេះ, ការចុះបញ្ជីក៏អនុញ្ញាតឱ្យអ្នកស្រីចុះកិច្ចសន្យាផ្គត់ផ្គង់ទំនិញដល់ផ្សារទំនើបធំៗ ដែលមានគោលការណ៍ ទិញតែពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ស្របច្បាប់ ។

សរុបមក, ការពង្រឹងភាពធន់ក្នុងធុរកិច្ច អាចប្រៀបបានទៅនឹង **"កូនកប៉ាល់លើមហាសមុទ្រ"** ដែលវិធីសាស្ត្រគន្លឹះទាំង ៣ នេះ រួមចំណែក ដូចខាងក្រោម៖

១)-ការកាត់បន្ថយចំណាយ (ការប៉ះចន្លោះប្រហោង)៖ ប្រសិនបើកប៉ាល់មានប្រហោងបាត វានឹងលិចទឹកចូល (ការខាតបង់ប្រាក់) ។ តាមរយៈការកាត់បន្ថយចំណាយ និងលុបបំបាត់ការខ្ជះខ្ជាយ អាជីវកម្មបានប៉ះប្រហោងទាំងនោះ និងបញ្ឈប់ការខាតបង់ ដោយបង្កើតបានជាទុនបម្រុងសាច់ប្រាក់ (Cash Buffer)

២)-ផលិតភាព (ម៉ាស៊ីនកប៉ាល់)៖ ផលិតភាព បង្កើតចំណូល ហើយអាចទប់នឹងវិបត្តិ ឬ បញ្ហាប្រឈម ។ ផលិតភាព ប្រៀបដូចជាម៉ាស៊ីនកប៉ាល់ដែលខ្លាំង ដែលអាចទប់ទល់នឹងខ្យល់ព្យុះ ឬ រលកធំៗ ហើយអាចធ្វើដំណើរទៅមុខ

៣)- អនុលោមភាព (ផ្ទាំសមុទ្រ និងធានារ៉ាប់រង)៖ ការអនុលោមតាមច្បាប់ បង្កើតបរិយាកាសល្អ សម្រាប់ការផ្តល់ការគាំទ្រពីអ្នកពាក់ព័ន្ធ ។ មានន័យថា ប្រសិនបើកប៉ាល់ជួបគ្រោះថ្នាក់ធ្ងន់ធ្ងរ ផ្ទាំសមុទ្រ (ធនាគារ រដ្ឋាភិបាល ស្ថាប័នដៃគូ) នឹងមកជួយសង្គ្រោះ, ធុរជន ឬ អាជីវករនានា ក៏មានសិទ្ធិស្របច្បាប់ក្នុងការចូលចត និងធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅកំពង់ផែ ។

ក្នុងន័យនេះ, ការកសាងភាពធន់សម្រាប់ធុរកិច្ច ផ្តល់ផលប្រយោជន៍ច្រើន ។ ជាក់ស្តែង, នៅពេលមានវិបត្តិសកល ជាអាទិ៍ ជំងឺកូវីដ-១៩ ដែលធ្វើឱ្យពាណិជ្ជកម្មថយចុះ, ក្រុមហ៊ុនឡូជីស្ទិកដែលគ្មានភាពធន់បានអស់សាច់ប្រាក់ក្នុងរយៈពេល ៣ សប្តាហ៍ ដោយសារមានការខ្ជះខ្ជាយខ្ពស់ ។ ដោយឡែក, ក្រុមហ៊ុនឡូជីស្ទិកដែលមានភាពធន់ អាចរស់រានមានជីវិតបាន ពីព្រោះ *១)*- ក្រុមហ៊ុនបានសន្សំសំចៃការប្រើប្រាស់ប្រេងឥន្ធនៈ និងមានសាច់ប្រាក់សន្សំក្នុងធនាគាររួចជាស្រេច (ការកាត់បន្ថយចំណាយ), *២)*- ក្រុមហ៊ុនបានផ្លាស់ប្តូរយុទ្ធសាស្ត្រយ៉ាងរហ័ស ដោយយករថយន្តទំនេររបស់ខ្លួនទៅធ្វើការដឹកជញ្ជូនរួមគ្នា (Co-loading) ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្សេង ដើម្បីធានាថា រាល់ការធ្វើដំណើរនៅតែចំណេញ (ផលិតភាព), និង *៣)*- ក្រុមហ៊ុនបានដាក់ពាក្យស្នើសុំ និងទទួលបានមូលនិធិសង្គ្រោះបន្ទាន់ពីកម្មវិធីគាំទ្រសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម របស់រដ្ឋាភិបាល ពីព្រោះឯកសារពន្ធដារ និងការចុះបញ្ជីរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺស្របច្បាប់ ១០០% (អនុលោមភាព) ។

៤. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការកសាងភាពធន់គឺជាដំណើរការយុទ្ធសាស្ត្ររយៈពេលវែង ដែលទាមទារឱ្យមានការអភិវឌ្ឍជំនាញ និងការផ្លាស់ប្តូរការអនុវត្តប្រចាំថ្ងៃ ។ ការកសាងភាពធន់ មិនមែនជារឿងដែលត្រូវធ្វើឱ្យរួចរាល់ត្រឹមតែមួយយប់នោះទេ ប៉ុន្តែវាគឺជាដំណើរការនៃការផ្លាស់ប្តូរទម្លាប់ និងផ្នត់គំនិតនៃការអនុវត្តប្រចាំថ្ងៃបន្តិចម្តងៗ ។ តាមរយៈការស្វែងយល់ទៅលើវិធីសាស្ត្រទាំង ៣ ខាងលើ ពោលគឺ ការកាត់បន្ថយចំណាយ,

BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

ការបង្កើនផលិតភាព និងការពង្រឹងអនុលោមភាព ធុរកិច្ចរបស់អ្នកនឹងអាចរក្សាបាននូវលំនឹង ទោះបីជាត្រូវប្រឈមមុខនឹងវិបត្តិ ឬភាពមិនច្បាស់លាស់នៃសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងណាក៏ដោយ ។

មជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច (BDC) នឹងបន្តឈរជាដៃគូរបស់អ្នក ក្នុងការផ្តល់នូវគន្លឹះយុទ្ធសាស្ត្រ និងការណែនាំជាក់ស្តែងជាបន្តបន្ទាប់ ដើម្បីជួយគាំទ្រដល់អ្នកប្រកបអាជីវកម្មតូចតាច និងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធនៅកម្ពុជា ។ សូមចងចាំថា អាជីវកម្មដែលរឹងមាំពិតប្រាកដ គឺចេះបត់បែនតាមកាលៈទេសៈដូចជា **"ដើមឫស្សី"** ។ តាមរយៈនេះ, យើងនឹងរួមគ្នាប្រែក្លាយអាជីវកម្មរបស់អ្នកពីការ **"បន្តរស់រានមានជីវិត"** ឱ្យទៅជាការ **"លូតលាស់ដោយភាពធន់"** យ៉ាងពិតប្រាកដ៕

ឯកសារយោង

- *រាជរដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា (២០២២) ក្របខណ្ឌគោលនយោបាយជាតិផលិតភាពសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ២០២២-២០៣៥*
- *ASEAN, ERIA, and OECD (2024). ASEAN SME Policy Index 2024. (Provides definitive analysis of SME policies across ASEAN Member States, focusing on long-term competitiveness and resilience).*
- *Business Development Bank of Canada (BDC). "Resources on Operational Efficiency and Process Mapping."*
- *Holling, C. S. (1973). Resilience and Stability of Ecological Systems. Annual Review of Ecology and Systematics.*
- *International Labour Organization (ILO) & IDEA (Independent Democracy of Informal Economy Association). "Reports on the Socioeconomic Impact and Operational Challenges of Own-Account Transport Workers in Cambodia."*
- *United Nations Development Programme (UNDP). Building MSME Resilience in Southeast Asia.*
- *UOB, EY, and Dun & Bradstreet. (2018). ASEAN SME Transformation Report.*
- *US-ASEAN Business Alliance. The ASEAN SME Academy*

សូមស្កេន ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន

អំពីមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ និង ឯកសារយោងផ្សេងៗ ។

គម្រោងពង្រឹងភាពធន់សម្រាប់ធុរកិច្ចនៅកម្ពុជា

ប្រធានបទទី១
វិធីសាស្ត្រកាត់បន្ថយចំណាយលើ
ការដឹកជញ្ជូនរបស់អាជីវកម្ម

មាតិកា

១. សេចក្ដីផ្ដើម ២

២. វិសាលភាព និងចរិតលក្ខណៈនៃសកម្មភាពអាជីវកម្ម ២

៣. ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ន និងបញ្ហាប្រឈមគន្លឹះពាក់ព័ន្ធចំណាយដឹកជញ្ជូន ៣

៤. វិធីសាស្ត្រគន្លឹះក្នុងការកាត់បន្ថយចំណាយដឹកជញ្ជូន ៣

ក. អ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ (រត់តុកតុក, ដឹកជញ្ជូន) ៤

ខ. សហគ្រាសដែលមានតម្រូវការសេវាដឹកជញ្ជូន ៦

៥. សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន ៧

ឯកសារយោង៖ ៩

១. សេចក្ដីផ្ដើម

សកម្មភាពដឹកជញ្ជូន ជាវិស័យដែលមានសារៈសំខាន់មិនអាចខ្វះបាន ក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។ ក្នុងឆ្នាំ ២០២៥, នៅកម្ពុជា សកម្មភាពដឹកជញ្ជូន មានកំណើនប្រមាណ ៤,៧% ដោយសារតម្រូវការសេវាដឹក-ជញ្ជូន ដែលគាំទ្រដល់ការនាំចេញ និង បញ្ញើរហ័សក្នុងស្រុក មានការកើនឡើង ។ សកម្មភាពដឹកជញ្ជូន ត្រូវបានព្យាករថា នឹងបន្តកើនឡើងក្នុងអត្រា ៥,៦% ក្នុងឆ្នាំ ២០២៧ និង ៦,១% ក្នុងឆ្នាំ ២០២៨ ទោះបីថមថយបន្តិច ក្នុងអត្រា ៤,៥% ក្នុងឆ្នាំ ២០២៦។

ក៏ប៉ុន្តែ, ការផ្ទុះឡើងនូវសង្គ្រាមនៅតំបន់មជ្ឈិមបូព៌ា បានធ្វើឱ្យថ្លៃប្រេងសាំង, ម៉ាស៊ូត និងហ្គាស មានការឡើងថ្លៃ។ នៅកម្ពុជា, ការកើនឡើងថ្លៃនេះ បានដាក់សម្ពាធខ្លាំងទៅដល់អាជីវកម្ម ជាពិសេសលើចំណាយដឹកជញ្ជូន ។ សហគ្រាសខ្នាតធំ ក៏ដូចជាអ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូនឯករាជ្យ ជាអាទិ៍ តុកតុក ឬ ម៉ូតូ-ឌុប ឬ ដឹកជញ្ជូនរហ័ស សុទ្ធតែជួបប្រទះនូវការកើនឡើងថ្លៃចំណាយនេះដូចគ្នា ទោះក្នុងកម្រិតតិច ឬច្រើន ដែលអាចប៉ះពាល់ទៅដល់កម្រិតប្រាក់ចំណូល ។

អត្ថបទនេះ នឹងចែករំលែក និងពិភាក្សាអំពីវិធីសាស្ត្រគន្លឹះ ក្នុងការកាត់បន្ថយចំណាយនៃការដឹកជញ្ជូនសម្រាប់អាជីវកម្ម តាមរយៈការចងក្រង និងប្រមូលផ្តុំ នូវបទពិសោធ និងការអនុវត្តល្អៗ, ទម្លាប់ការងារ ដែលអ្នកអាចចាប់ផ្តើមអនុវត្តបាននៅថ្ងៃនេះ ដោយមិនចំណាយថវិកា ឬចំណាយតិចបំផុត ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយប្រចាំថ្ងៃបានភ្លាមៗ និងរក្សាបាននូវប្រាក់ចំណេញ ។

២. វិសាលភាព និងចរិតលក្ខណៈនៃសកម្មភាពអាជីវកម្ម

អត្ថបទនេះនឹងចែករំលែកវិធីសាស្ត្រគន្លឹះ ក្នុងការកាត់បន្ថយចំណាយដឹកជញ្ជូន សម្រាប់ក្រុមគោលដៅចំនួន ២ រួមមាន : ១)- អ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូនក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ដូចជា អ្នករត់កង់បី តុកតុក និង រថយន្តឈ្នួល ជាដើម និង ២)- សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ដែលមានតម្រូវការដឹកជញ្ជូន ។ ក្នុងនោះ, អ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូនឯករាជ្យ រួមមានអ្នកដឹកជញ្ជូនរហ័ស, អ្នកបើកបរតុកតុក និងអ្នកបើកបរដឹកជញ្ជូន តាមកម្មវិធីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូន ដូចជា Grab, Passapp និង ក្រុមហ៊ុនផ្សេងៗទៀត ជាដើម ត្រូវបានសង្កេតឃើញ មានចំនួនកើនឡើង ស្របតាមការកើនឡើងនូវសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក (e-commerce) និង បណ្តាញសង្គម (social commerce)។ ផ្អែកតាមការប៉ាន់ស្មានមួយនៅឆ្នាំ ២០២០ បានឱ្យដឹងថា នៅកម្ពុជា, អ្នកបើកបររ៉ឺម៉កកង់បី (តុកតុក) ដែលចុះឈ្មោះនៅតាមកម្មវិធីដឹកជញ្ជូនតាមទូរស័ព្ទមានប្រមាណ ៥ ម៉ឺននាក់ ។ អាជីវកម្មប្រភេទស្វ័យនិយោជន៍នេះ មានឱកាសច្រើន ប៉ុន្តែក៏ប្រឈមខ្លាំងនឹងការកើនឡើងចំណាយដឹកជញ្ជូន ដោយសារកំណើនថ្លៃប្រេង ។

ជាមួយគ្នានេះ, សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម និងកសិករ ដែលផលិតទំនិញ ឬ ដាំដុះកសិផល ក៏មានតម្រូវការនៃការដឹកជញ្ជូនខ្ពស់ ជាពិសេសទំនិញដែលមានបរិមាណច្រើន និងទម្ងន់ធ្ងន់។ ការកើនឡើង

ថ្លៃប្រេង ទាមទារឱ្យសហគ្រាសទាំងនេះ គិតគូរឱ្យបានល្អិតល្អន់ទៅលើចំណាយ និងកម្រិតចំណេញ នៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេឡើងវិញ។

៣. ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ន និងបញ្ហាប្រឈមគន្លឹះពាក់ព័ន្ធចំណាយដឹកជញ្ជូន

សង្គ្រាមនៅតំបន់មជ្ឈិមបូព៌ា បានធ្វើឱ្យថ្លៃថាមពល រួមមានថ្លៃប្រេងឥន្ធនៈ និងថ្លៃហ្គាស។ ជាក់ស្តែង, ថ្លៃសាំងបានកើនឡើងប្រមាណជិត ៥០% ពី ៣ ៨៥០ រៀល នៅចុងខែកុម្ភៈ មុនពេលសង្គ្រាមផ្ទុះឡើង ដល់ ៥ ៥០០ រៀល/លីត្រ ពេលឡើងថ្លៃខ្ពស់បំផុត ។ ជាមួយគ្នានេះ, ប្រេងម៉ាស៊ូត បានកើនឡើងលើសពីរដង ពី ៣ ៨៥០ រៀល/លីត្រ ដល់កម្រិតថ្លៃខ្ពស់បំផុត ៨ ២០០ រៀល/លីត្រ ។ ស្រដៀងគ្នានេះ, ហ្គាស LPG ដែលសំខាន់សម្រាប់រ៉ឺម៉ក ឬ ត្រីចក្រយានយន្ត និងយានយន្តផ្សេងៗ បានកើនឡើងមួយជាពីរ ខណៈដែលការផ្គត់ផ្គង់ក៏មិនមានស្ថិរភាព នៅពេលនោះ ។

ការកើនឡើងថ្លៃប្រេងនេះ មានទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ជាមួយនឹងថ្លៃចំណាយរបស់អ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូន និងអាជីវកម្មដែលមានតម្រូវការសេវាដឹកជញ្ជូន ។ សម្រាប់អ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូនឯករាជ្យ ជាទូទៅ, ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ទាមទារនូវចំណាយផ្ទាល់ និងប្រយោលមួយចំនួន រួមមានៈ ចំណាយលើប្រេងសាំង ឬ ហ្គាស, ចំណាយថែទាំយានយន្ត, ចំណាយលើថ្លៃសេវាទូរស័ព្ទ, ចំណាយលើកម្រៃរបស់កម្មវិធី, ចំណាយលើការប្រាក់, និង ចំណាយលើធានារ៉ាប់រង។ ក្នុងនោះ, ចំណាយលើប្រេងសាំង ឬ ហ្គាស ជាប្រភេទចំណាយដែលប្រែប្រួលទៅតាមការប្រើប្រាស់ ពោលគឺប្រើកាន់តែច្រើន, ចំណាយកាន់តែច្រើន។ ជាទូទៅ, ចំណាយលើប្រេងសាំងនេះ អាចមានចំណែកធំនៃថ្លៃដើមសរុប រហូតដល់ ៥០% នៃចំណាយប្រតិបត្តិការសរុប ។

ជារួម, បញ្ហាប្រឈមគន្លឹះពាក់ព័ន្ធនឹងថ្លៃចំណាយក្នុងការដឹកជញ្ជូន សម្រាប់អ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូន ឬ បើកតុកតុកជូនភ្ញៀវ រួមមានៈ ១)- ភាពប្រែប្រួលយ៉ាងឆាប់រហ័ស នៃថ្លៃប្រេង ឬ ហ្គាស ដែលអាស្រ័យលើថ្លៃទីផ្សារអន្តរជាតិ, ២)- ចំណាយក្នុងការថែទាំ និងជួសជុលរថយន្ត ដែលមិនបានរំពឹងទុកមុន តែងមានទំហំធំ និង ញឹកញាប់ និងប៉ះពាល់ដល់គុណភាពនៃយានយន្ត, និង ៣)- ការកើនឡើងនូវការកាត់កម្រៃសេវារបស់កម្មវិធី ធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ប្រាក់ចំណូល ។

៤. វិធីសាស្ត្រគន្លឹះក្នុងការកាត់បន្ថយចំណាយដឹកជញ្ជូន

សរុបមក, ទោះបីការប្រែប្រួលថ្លៃប្រេង មិនអាចគ្រប់គ្រងបានក៏ពិតមែន, ប៉ុន្តែម្ចាស់អាជីវកម្ម និងអ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូនទាំងអស់ អាចកាត់បន្ថយចំណាយដឹកជញ្ជូនរបស់ខ្លួនបាន តាមរយៈការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រគន្លឹះមួយចំនួន ដូចខាងក្រោម ។

ក. អ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ (រត់តុកតុក, ដឹកជញ្ជូន)

ក្នុងវិស័យដឹកជញ្ជូន, អ្នកប្រកបមុខរបរ និង ធ្វើការងារនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ដែលរួមមាន អ្នកបើកបរតុកតុក និង អ្នកផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូនរហ័ស ជាឆ្អឹងខ្នងដ៏សំខាន់នៃវិស័យដឹកជញ្ជូន ក៏ដូចជាសកម្មភាពអាជីវកម្មជាទូទៅ ជាពិសេសក្នុងបរិការណ៍នៃសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក (e-commerce) និង បណ្តាញសង្គម (Social Commerce)។ ក្នុងនោះ, វិធីសាស្ត្រគន្លឹះ ដែលអ្នកប្រកបមុខរបរ និង ធ្វើការងារនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ អាចអនុវត្តបាន សម្រាប់កាត់បន្ថយចំណាយ មានដូចខាងក្រោម៖

១. **ការស្វែងយល់ និងកត់ត្រា "ចំណាយក្នុងមួយគីឡូម៉ែត្រ"៖** អ្នកបើកបរ គួរកត់ត្រាជាប្រចាំនូវ គីឡូម៉ែត្រលើកុងទ័រ មុនចេញដំណើរ និងកត់ត្រាគីឡូម៉ែត្របញ្ចប់, ថ្លៃប្រេង និងម៉ោងធ្វើការជាប្រចាំ ។ តាមរយៈការកត់ត្រានេះ, អ្នកបើកបរ នឹងយល់ដឹងពីចំណាយថ្លៃដើមរបស់ខ្លួន និងអាចកំណត់បាននូវឱកាសដឹកជញ្ជូនណាដែលចំណេញ និងខាត។ អ្នកបើកបរ អាចប្រើប្រាស់រូបមន្តចំនួន ២ ដើម្បីតាមដាន និងវិភាគលើចំណាយរបស់ខ្លួន ដូចខាងក្រោម៖

- **ចំណាយក្នុងមួយគីឡូម៉ែត្រ** (Cost per Kilometer) = ចំណាយចាក់ប្រេង ឬ ហ្គាស / ចម្ងាយដែលបានបើកបរក្នុងមួយធុងនៃសាំង ឬ ហ្គាសនេះ។ រូបមន្តនេះ អាចឱ្យអ្នកបើកបរស្វែងយល់ ពីចំណាយថ្លៃដើម ក្នុងមួយឯកតារបស់ខ្លួន ដើម្បីគ្រប់គ្រងចំណាយ និងកំណត់កម្រិតប្រាក់ចំណូលដែលគួរទទួលបាន ។
- **អនុបាតនៃចំណាយសាំង និងប្រាក់ចំណូល** (Revenue-to-fuel Ratio) = ចំណាយលើការចាក់សាំង ឬ ហ្គាសប្រចាំថ្ងៃ ឬ សប្តាហ៍ / ប្រាក់ចំណូលទទួលបានប្រចាំថ្ងៃ ឬ សប្តាហ៍ x 100 ។ ក្នុងករណីអនុបាតលើសពី ៣០%, មានន័យថា ចំណូលលើសពី ៣០% ត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់ការចាក់សាំង ។ ជាបទពិសោធអន្តរជាតិ, កម្រិតស្តង់ដានៃអនុបាត ស្ថិតក្នុងរង្វង់ ២០ ទៅ ២៨% ជាកម្រិតសមល្មមនៃចំណាយដឹកជញ្ជូន ដែលអាចរក្សាប្រាក់ចំណេញបាន ។

២. **ការស្វែងយល់ឱ្យច្បាស់ អំពីទីតាំងមុនពេលចេញដំណើរ៖** ការបើកបរដោយមិនស្គាល់ទីតាំងច្បាស់លាស់ ដើម្បីស្វែងរកគោលដៅ ដែលអាសយដ្ឋាន ឬ លេខផ្ទះ លេខផ្លូវច្បាស់លាស់ គឺជាការអនុវត្តដែលប្រឈមនឹងការខ្ជះខ្ជាយនូវពេលវេលា និងប្រេងឥន្ធនៈ។ ដូច្នេះ, អ្នកបើកបរ គួរបង្កើតគោលការណ៍អនុវត្ត "**ទាក់ទងស្គាល់ទីតាំងសិន មុនពេលចេញដំណើរ**" ពេលបើមិនទាន់មានទីតាំងច្បាស់លាស់ទេ កុំទាន់ចេញដំណើរ ។ ជាមួយគ្នានេះ, អ្នកបើកបរ គួរសិក្សា និង ប្រើប្រាស់ឱ្យបានស្ទាត់ជំនាញនូវបច្ចេកវិទ្យាផែនទីឌីជីថល តាមរយៈ Google Maps និង Waze ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានជាប្រចាំ អំពីស្ថានភាពចរាចរណ៍, តម្រាយផ្លូវដែលជិត និងចំណាយពេលតិចបំផុត ដើម្បីកាត់បន្ថយការខ្ជះខ្ជាយថាមពល ។

៣. **ការបញ្ឈប់ការផ្ទុកលើសទម្ងន់ (Overloading)៖** ជាទូទៅ, យានយន្តត្រូវបានផលិតឡើងដោយមានសមត្ថភាពផ្ទុកអតិបរមា។ អ្នកបើកបរតែងគិតថា ការដាក់ទំនិញឱ្យបានច្រើនបំផុតតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន នឹងបង្កើនប្រាក់ចំណេញក្នុងមួយជើង ។ ប៉ុន្តែ, ចំណូលបន្ថែម ដែលរកបានពីការផ្ទុកលើសទម្ងន់នៅថ្ងៃនេះ នឹងត្រូវទុកប្រើប្រាស់សម្រាប់ជួសជុលយានយន្តដែលនឹងឆាប់ខូចជាងការរំពឹងទុកទៅវិញ ។ ហេតុដូច្នេះហើយ, អ្នកបើកបរ ត្រូវគោរពតាមការកំណត់ទម្ងន់ស្តង់ដា ដែលអាចផ្ទុកបានរបស់យានយន្ត។ ឧទាហរណ៍, ក្នុងករណីរថយន្តដឹកទំនិញមួយដែលមានសមត្ថភាពផ្ទុកទម្ងន់ ១ តោន ដែលប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ូត ប្រមាណ ១០ លីត្រ ក្នុង ១០០ គីឡូម៉ែត្រ ។ ប្រសិនបើអ្នកបើកបរ ផ្ទុកលើសទម្ងន់ដល់ ១,៥ តោន, នោះម៉ាស៊ីននឹងត្រូវប្រឹងខ្លាំងជាងមុន ធ្វើឱ្យការប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ូត អាចកើនឡើងដល់ ១៤ លីត្រ ក្នុង ១០០ គីឡូម៉ែត្រ ខណៈដែលការផ្ទុកលើសទម្ងន់ ក៏ដាក់សម្ពាធបន្ថែម ដល់ម៉ាស៊ីន, បូម, សម្បកកង់ និងតួនៃយានយន្តទាំងមូលផងដែរ ដែលធ្វើឱ្យចំណាយ សម្រាប់រំលស់លើភាពរិចរិលនៃយានយន្ត ដែលកាលមុនស្មើនឹង ១០០ រៀល/មួយគីឡូម៉ែត្រ នឹងត្រូវកើនឡើងលើសទ្វេដង ទៅជា ២២០ រៀល/គីឡូម៉ែត្រ ។ ការផ្ទុកលើសទម្ងន់នេះ អាចបង្ក ឬ បង្កើតហានិភ័យនៃសុវត្ថិភាព និងការរងការផាកពិន័យពីនគរបាលចរាចរណ៍ ។ ការផ្ទុកលើសទម្ងន់នេះ អាចបង្កើនចំណាយដឹកជញ្ជូនក្នុងមួយឯកតានៃទំនិញនឹងកើនឡើង ផងដែរ ដូចមានលម្អិតក្នុងតារាងខាងក្រោម៖

តារាងទី១៖ ការប៉ាន់ស្មានការប្រែប្រួលចំណាយនៃការផ្ទុកលើសទម្ងន់

	ចំណាយម៉ាស៊ូត	ថ្លៃម៉ាស៊ូត (៥ ៤៥០៛/លីត្រ) (១)	ចំណាយរិចរិលយានយន្ត	ចំណាយរិចរិលយានយន្ត (២)	ចំណាយសរុប (១)+(២)	ទំនិញផ្ទុក (គីឡូក្រាម)	ចំណាយ/គីឡូក្រាម
ការផ្ទុកតាមស្តង់ដា	១០ លីត្រ/១០០ គ.ម	៥៤ ៥០០៛	១០០៛/គ.ម.	១០ ០០០៛	៦៤ ៥០០៛	១ ០០០	៦៤,៥៛
ការផ្ទុកលើសទម្ងន់ ៥០%	១៤ លីត្រ/១០០ គ.ម	៧៦ ៣០០៛	២២០៛/គ.ម.	២២ ០០០៛	៩៨ ៣០០៛	១ ៥០០	៦៥,៥៛

៤. **ការពិនិត្យជាប្រចាំនូវបច្ចេកទេសយានយន្ត៖** អ្នកបើកបរគួរពិនិត្យឱ្យបានទៀងទាត់ និងជាប្រចាំនូវស្ថានភាព និងបច្ចេកទេសយានយន្ត ជាពិសេសចំណុចសំខាន់មួយចំនួន ជាអាទិ៍ សម្ពាធខ្យល់កង់ និងកម្រិតប្រេងម៉ាស៊ីន។ ការបើកបររ៉ឺម៉ក ឬ ឡានដឹកទំនិញដែលផ្ទុកធ្ងន់ ជាមួយសម្ពាធកង់ធូរ គឺប្រៀបដូចជាការព្យាយាមរត់កាត់ទឹកជ្រៅអញ្ចឹងដែរ ដោយម៉ាស៊ីននឹងត្រូវប្រឹងខ្លាំងជាងមុនយ៉ាងច្រើន ដែលប្រើប្រាស់ប្រេងសាំង ឬ ហ្គាសកាន់តែខ្លាំង ។ ការសិក្សាមួយបង្ហាញថា កង់ដែលធូរ ឬ មិនមានសម្ពាធខ្យល់គ្រប់គ្រាន់ ធ្វើឱ្យស៊ីប្រេងរហូតដល់ ១០% បន្ថែម ។ ក្នុងន័យនេះ, អ្នកបើកបរ គួរបង្កើតជាទម្លាប់ប្រចាំថ្ងៃ ត្រូវពិនិត្យសម្ពាធកង់របស់អ្នករៀងរាល់ព្រឹក មុនពេលចាប់ផ្តើមចេញដំណើរ ។ បន្ថែមពីនេះ,

កម្រិត និងគុណភាពប្រេងម៉ាស៊ីនក៏មានសារៈសំខាន់ សម្រាប់ដំណើរការរបស់យានយន្តផងដែរ។ ពេលក្នុងករណីប្រេងម៉ាស៊ីនមានកម្រិតទាបពេក ម៉ាស៊ីនដែលត្រូវដំណើរការខ្លាំង ប្រឈមនឹងការកកិត និងទង្គិចខ្លាំង ដែលងាយនឹងធ្វើឱ្យម៉ាស៊ីនធាប់រិចរិល ។ ជាមួយនេះ, ប្រេងម៉ាស៊ីនដែលប្រើប្រាស់យូរ មានភាពខាប់ខ្លាំង, ធ្វើឱ្យម៉ាស៊ីនត្រូវប្រឹងធ្វើការខ្លាំង, ធ្វើឱ្យប្រើប្រាស់សាំង ឬ ហ្គាស អស់កាន់តែច្រើនដូចគ្នា ។ សរុបរួម, ការពិនិត្យតាមដានជាប្រចាំ នូវបច្ចេកទេសយានយន្ត ជាពិសេសសម្ពាធខ្យល់កង់ និងកម្រិតប្រេងម៉ាស៊ីន នឹងជួយកាត់បន្ថយចំណាយក្នុងរយៈពេលមធ្យម និងវែង ។

តារាងទី២៖ ការប៉ាន់ស្មានការប្រែប្រួលចំណាយប្រេង និងការគ្រប់គ្រងសម្ពាធខ្យល់កង់

ស្ថានភាពកង់	ថ្លៃប្រេងប្រចាំថ្ងៃ[1]	ថ្លៃប្រេងប្រចាំខែ	ប្រាក់ដែលខាតបង់ប្រចាំខែ
សម្ពាធកង់ត្រឹមត្រូវ	២០ ០០០ រៀល	៦០០ ០០០ រៀល	0 រៀល (ចំណេញពេញលេញ)
កង់ធូរ (+១០%[2])	២២ ០០០ រៀល	៦៦០ ០០០ រៀល	ខាតបង់ ៦០.០០០ រៀល

៥. **ការគិតគូរផ្លាស់ប្តូរទៅប្រើប្រាស់យានយន្តអគ្គិសនី៖** ការងាកទៅប្រើប្រាស់យានយន្តអគ្គិសនី មិនត្រឹមតែជួយដោះស្រាយបញ្ហាកើនឡើងថ្លៃ ក្នុងវិបត្តិសង្គ្រាមនេះប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏បានជួយកាត់បន្ថយចំណាយលើយានយន្ត ជាទូទៅ ។ ជាមួយគ្នានេះ, ភាពរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យា បានបណ្តាលឱ្យមានហូរចូលយានយន្តប្រភេទអគ្គិសនីមកកម្ពុជា ខណៈដែលតម្លៃយានយន្ត ក៏មានភាពសមរម្យ ធៀបនឹងយានយន្តប្រើប្រាស់សាំង ។ ជាមួយគ្នានេះ, ប្រភេទរ៉ឺម៉កកង់បី អគ្គិសនី ត្រូវបានផលិត និងលក់ឡើងជាបន្តបន្ទាប់នៅលើទីផ្សារ ដែលអាចជាផលិតផលជំនួស ដល់រ៉ឺម៉កកង់បីដែលប្រើប្រាស់ហ្គាសនាពេលបច្ចុប្បន្ន ដែលមិនត្រឹមតែបញ្ចេញឧស្ម័នពុលដល់បរិស្ថាន, ប៉ុន្តែក៏មានហានិភ័យនៃការប្រែប្រួលថ្លៃ និងការផ្គត់ផ្គង់ហ្គាសផងដែរ ខណៈដែលការសាកថ្មអគ្គិសនី កាន់តែងាយស្រួលស្វែងរក និងមានថ្លៃទាបជាង ប្តីត្បិតការសាកថ្មបច្ចុប្បន្ន នៅប្រើប្រាស់ពេលយូរ ដែលធ្វើឱ្យអាក់ខានដល់ការដឹកជញ្ជូនមួយកម្រិតផងដែរ ។

ខ. សហគ្រាសដែលមានតម្រូវការសេវាដឹកជញ្ជូន

ទន្ទឹមនេះ, សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ដូចជា វិស័យកម្មន្តសាល និង វិស័យកសិកម្ម ជាដើម ក៏មានតម្រូវការខ្ពស់ នូវការដឹកជញ្ជូនផលិតផល និងកសិផលទៅកាន់អតិថិជន ឬ ទៅកាន់ទីផ្សារ ។ ការកើនឡើងនូវចំណាយថ្លៃដឹកជញ្ជូនក្នុងកម្រិតណាមួយ នឹងប៉ះពាល់ផ្ទាល់ទៅដល់កម្រិតចំណេញរបស់អាជីវកម្មទាំងនេះ ។ ជាទូទៅ, ក្នុងទិដ្ឋភាពនៃការដឹកជញ្ជូន, សហគ្រាស តែងតែថ្លឹងថ្លែង រវាងជម្រើសក្នុង

[1] *ប្រសិនបើអ្នកចំណាយថ្លៃប្រេង ២០.០០០ រៀល ក្នុងមួយថ្ងៃ*

[2] *សម្មតិកម្ម៖ ក្នុងករណីកង់ធូរ, យានយន្តប្រើប្រេងឥន្ធនៈខ្ពស់ជាង ប្រមាណ ១០% ។*

ការទិញឡានដឹកទំនិញខ្លួនឯង ឬ ប្រើប្រាស់សេវាកម្មដឹកជញ្ជូន ។ ការទិញរថយន្តផ្ទាល់ខ្លួន ត្បិតផ្តល់ភាពបត់បែន និងងាយស្រួលខ្ពស់ ប៉ុន្តែ ជាបន្ទុកមួយធំដោយហេតុថាយានយន្ត ជាទ្រព្យដែលមានតម្លៃថយជាប្រចាំ (Depreciative value) និងទាមទារឱ្យមានចំណាយប្រតិបត្តិការជាប្រចាំ ។ យ៉ាងណាមិញ, ការប្រើ-ប្រាស់ដឹកជញ្ជូនផ្ទាល់ខ្លួន ក៏ត្រូវគិតគូរម៉ត់ចត់លើចំណាយ និងការថែទាំយានយន្តឱ្យមានល្អិតល្អន់ផងដែរ ។ ការកាត់បន្ថយថ្លៃដើមក្នុងទិដ្ឋភាពអាចអនុវត្តតាមរយៈវិធីសាស្ត្រមួយចំនួន រួមមាន៖

១. **ការសហការគ្នាចែករំលែកទំហំដឹកជញ្ជូន (Co-loading) សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច៖** ការដឹកជញ្ជូនទំនិញមិនពេញឡាន ឬ សល់លម្ហច្រើន គឺជាការខ្ជះខ្ជាយប្រាក់យ៉ាងសន្ធឹកសន្ធាប់ ។ ហេតុដូច្នេះ, អ្នកបើកបរ គួរសហការជាមួយអាជីវកម្មផ្សេងៗ ដែលស្ថិតនៅក្នុងបណ្តាញជាមួយគ្នា ដើម្បីចែករំលែកកន្លែងទំនេរក្នុងឡានដឹកទំនិញតែមួយ ក្នុងម៉ូដែល "Collaborative Logistics"។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកផលិតទឹកត្រី ត្រូវដឹកទំនិញទៅខេត្តបាត់ដំបង គាត់អាចស្វែងរកអាជីវកម្មផ្សេងទៀត ឬ ផលិតផលស្រដៀងគ្នា ដែលត្រូវផ្ញើទំនិញទៅទិសដៅជាមួយគ្នា ដើម្បីចែករំលែកថ្លៃសេវាដឹកជញ្ជូន ។

២. **ការរៀបចំកាលវិភាគដឹកជញ្ជូនឲ្យបានច្បាស់លាស់៖** ការកំណត់ការរំពឹងទុក របស់អតិថិជន នឹងអាចជួយដល់សហគ្រាសគ្រប់គ្រងថ្លៃដើម បានប្រកបដោយស័ក្តិសិទ្ធភាព ពោលគឺកុំប្រញាប់ដឹកជញ្ជូនភ្លាមៗ រាល់ពេលដែលមានការបញ្ជាទិញម្តងៗ ។ សហគ្រាសគួរប្រមូលការកម្ម៉ង់ទុក រួចរៀបចំការដឹក-ជញ្ជូនរួមគ្នា (ឧទាហរណ៍ កំណត់ថ្ងៃដឹកចេញតែថ្ងៃអង្គារ និងថ្ងៃសុក្រ) ដើម្បីជួយសន្សំសំចៃថ្លៃសេវាដឹកជញ្ជូនបានជាអតិបរមា។ ក្នុងករណី មានតម្រូវការពីអតិថិជនក្នុងការដឹកជញ្ជូនឆាប់រហ័ស, សហ-គ្រាស អាចចរចាបន្ថែមនូវថ្លៃដឹកជញ្ជូន ដើម្បីគ្រប់គ្រងនូវថ្លៃចំណាយរបស់ខ្លួនបាន ។

៣. **ការកត់ត្រានូវការប្រើប្រាស់ និងចំណាយយានយន្តជាប្រចាំ៖** ការកត់ត្រាច្បាស់លាស់នូវការប្រើប្រាស់ជាមូលដ្ឋានសំខាន់ក្នុងការគណនារំលស់ និងចំណាយក្នុងមួយគីឡូម៉ែត្រ ដែលអាចយកទៅកាត់កងចំណាយបានប្រាកដប្រជាក្នុងការប្រកាសបង់ពន្ធលើប្រាក់ចំណូល។ ទន្ទឹមនេះ, ការកត់ត្រាជាប្រចាំអនុញ្ញាតឱ្យម្ចាស់សហគ្រាស អាចស្វែងយល់ពីស្ថានភាពយានយន្ត និងអាចយកទៅថែទាំតាមការកំណត់ ចៀសវាងចំណាយជួសជុលក្នុងទំហំធំ ។

៥. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ជារួម, ចំណាយនៃការដឹកជញ្ជូន មានសារៈសំខាន់សម្រាប់សកម្មភាពអាជីវកម្មជាទូទៅ និង អ្នកប្រកបរបរដឹកជញ្ជូនឯករាជ្យ ។ ការកើនឡើងថ្លៃប្រេង ដោយសារសង្គ្រាមនៅមជ្ឈិមបូព៌ា នាពេលប៉ុន្មានខែចុងក្រោយនេះ បានបង្កើតផលប៉ះពាល់ផ្ទាល់ ទៅដល់លទ្ធភាពស្វែងរកប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធដែលប្រកបរបរដឹកជញ្ជូន និងប៉ះពាល់ដល់កម្រិតប្រាក់ចំណេញនៃអាជីវកម្មផ្សេងៗ ។ ទោះជាយ៉ាងណា, ចំណាយថ្លៃដឹកជញ្ជូនទាំងនេះ អាចកាត់បន្ថយបាន តាមរយៈវិធីសាស្ត្រមួយចំនួន ដែលអាច

SDC BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

ចាប់ផ្ដើមអនុវត្តបានពីការកែប្រែទម្លាប់តូចៗ ដោយមិនមែនទាមទារចំណាយបន្ថែមច្រើនទេ ។ ជាក់ស្ដែង, ការកត់ត្រាចំណាយ និងកត់ត្រាចម្ងាយធ្វើដំណើរប្រចាំថ្ងៃ, ការពិនិត្យបច្ចេកទេសយានយន្ត សុទ្ធតែជាការផ្លាស់ប្ដូរទម្លាប់ប្រចាំថ្ងៃ ដែលអាចជួយឱ្យអ្នកបើកបរ អាចគ្រប់គ្រងចំណាយរបស់ខ្លួនបាន ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ។ ដោយឡែក, សម្រាប់សហគ្រាសអាជីវកម្មដែលមានតម្រូវការដឹកជញ្ជូន, ការថ្លឹងថ្លែងរវាងការវិនិយោគលើមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនផ្ទាល់ខ្លួន និងការប្រើប្រាស់សេវាដឹកជញ្ជូនខាងក្រៅ ជាចំណុចគន្លឹះមួយ ខណៈដែលវិធីសាស្ត្រ Collaborative Logistics និងការតាមដានជាប្រចាំនូវចំណាយដឹកជញ្ជូន ក៏ជាវិធីសាស្ត្រដែលសហគ្រាសអាចចាប់ផ្ដើមអនុវត្តទៅបាន ដើម្បីគ្រប់គ្រងចំណាយ និងរក្សាកម្រិតចំណេញ ។

ការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រទាំងនេះ មិនត្រឹមជួយដល់ការកាត់បន្ថយចំណាយភ្លាមៗរបស់អាជីវកម្មតែមួយមុខទេ ប៉ុន្តែ ក៏ជាការកសាងភាពធន់ (Resilience) របស់អាជីវកម្ម ដើម្បីត្រៀមខ្លួនទប់ទល់នឹងភាពមិនប្រាកដប្រជានៃសេដ្ឋកិច្ច និងការកើនឡើងនៃថ្លៃថាមពលនាពេលអនាគត ។ មជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច (BDC) សង្ឃឹមយ៉ាងមុតមាំថា គន្លឹះអនុវត្តជាក់ស្ដែងទាំងនេះ នឹងក្លាយជាទុនគំនិតដ៏មានតម្លៃ ក្នុងការជំរុញស្ថិរភាព និងកំណើនអាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យកាន់តែរឹងមាំ ។

ឯកសារយោង៖

- *យុទ្ធសាស្ត្រជាតិ ស្តីការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ឆ្នាំ២០២៣-២០២៨*
- *ក្របខ័ណ្ឌហិរញ្ញវត្ថុសាធារណៈរយៈពេលមធ្យម ២០២៧-២០២៩ ។*
- Airpak Express. (2024). *Collaborative Logistics: A Strategic Advantage for Small and Medium Enterprises (SMEs).*
- Thomas, J., Huff, S., & West, B. (2014). Fuel economy and emissions effects of low tire pressure, open windows, roof top and hitch-mounted cargo, and trailer. *SAE International Journal of Passenger Cars - Mechanical Systems*, *7*, 862–872. https://doi.org/10.4271/2014-01-1614
- *Owczarek, P. (2024). Assessment of the Impact of the Operation of Light Commercial Vehicle (LCV) on their Failure Rate and Transport Safety. EUROPEAN RESEARCH STUDIES JOURNAL, XXVII, 731–745. https://doi.org/10.35808/ersj/3814*
- *GetFuelShine. https://www.getfuelshine.com/post/gig-worker-tax-deductions-guide-maximize-every-mile-expense-and-refund-with-fuelshine#:~:text=Whichever%20method%20you%20choose%2C%20you,18%E2%80%9334%25%20of%20earnings.*
- *VOD (2020). https://globalvoices.org/2020/05/09/as-tourism-declines-in-cambodia-tuk-tuk-drivers-are-down-and-out-in-phnom-penh/#:~:text=According%20to%20IDEA%20president%20Pao,tuk%2Dtuks%20on%20the%20road.*

សូមស្កេន ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន
អំពីមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ និង ឯកសារយោងផ្សេងៗ ។

គម្រោងពង្រឹងភាពធន់សម្រាប់ធុរកិច្ចនៅកម្ពុជា

✧

ប្រធានបទទី២
វិធីសាស្រ្តបង្កើនផលិតភាពដឹកជញ្ជូនសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធក្នុង បរិការណ៍នៃភាពមិនប្រាកដប្រជាខ្ពស់

មាតិកា

មាតិកា ១

១. សេចក្តីផ្តើម ២

២. ការវាស់វែងពីផលិតភាពក្នុងការដឹកជញ្ជូន ៣

៣. យុទ្ធសាស្រ្តបង្កើនផលិតភាពសម្រាប់អាជីវកម្ម ៤

៣.១. ការដឹកជញ្ជូនអ្នកដំណើរ ៤

៣.២. ការដឹកជញ្ជូនទំនិញ និងឡូជីស្ទីកសម្រាប់ SME ៥

៦. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៦

ឯកសារយោង ៧

១. សេចក្តីផ្តើម

សកម្មភាពដឹកជញ្ជូននៅកម្ពុជា ជាពិសេសក្រុមអ្នកដឹកជញ្ជូនទំនិញ និងដឹកអ្នកដំណើរ (រ៉ឺម៉ក ទោចក្រយានយន្ត និង រថយន្តឈ្នួល) គឺជាបណ្តាញឆ្អឹងខ្នងនៃដំណើរការ និងប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច ដែលគាំទ្រសកម្មភាពអាជីវកម្ម។ ទោះបីយ៉ាងណា សកម្មភាពអាជីវកម្មទាំងនេះ មានងាយរងគ្រោះខ្លាំងពីភាពរង្គោះរង្គើនៃសេដ្ឋកិច្ច ឬ ការប្រែប្រួលជាអវិជ្ជមានណាមួយ ជាអាទិ៍ ការឡើងថ្លៃថាមពល និង ប្រេង។

ក្នុងបរិការណ៍នៃវិបត្តិថាមពលសកល ដែលបណ្តាលមកពីសង្គ្រាមនៅមជ្ឈិមបូព៌ា នាពេលថ្មីៗនេះ, អាជីវកម្ម និងអ្នកប្រកបរបរឯករាជ្យ បានស្វះស្វែងរកវិធីសាស្ត្រកាត់បន្ថយចំណាយថ្លៃថាមពល និង ប្រេង និង/ឬ បង្កើនផលិតភាព តាមរយៈ "ការធ្វើបានច្រើនជាងមុនដោយប្រើប្រាស់ធនធានតិច" ពោលគឺការទាញយកប្រាក់ចំណូលអតិបរមាពីគ្រប់នាទីនៃការងារ និងគ្រប់ដំណក់នៃប្រេងឥន្ធនៈ ដែលបានប្រើ។

ការបង្កើនផលិតភាពមិនមែនមានន័យថា ជាការបង្ខំខ្លួនឯងឱ្យធ្វើការ ១៨ម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ ឬ បើកបរក្នុងល្បឿនលឿនគ្រោះថ្នាក់ ឬ ល្មើសច្បាប់កំណត់នោះទេ ។ ផ្ទុយទៅវិញ, វាគឺជា "បែបបទនៃការធ្វើការប្រកបដោយភាពឆ្លាតវៃ (Working Smarter)" ដើម្បី៖

១. ការពារកម្លាំងពលកម្ម និងយានយន្ត៖ ជួយឱ្យអ្នករកចំណូលបានកម្រិតដដែល ឬច្រើនជាងមុន ដោយចំណាយពេលវេលា និងកម្លាំងតិចជាងមុន ដែលជួយកាត់បន្ថយការសឹករេចរិលនៃយានយន្ត ។

២. ទាញយកតម្លៃអតិបរមា (Value Optimization)៖ ធានាថា ពេលដែលអ្នកបានចំណាយ និងរាល់មួយលីត្រនៃប្រេងឥន្ធនៈដែលបានប្រើប្រាស់ ត្រូវបានប្រែក្លាយទៅជាប្រាក់ចំណូលជាក់ស្តែង មិនមែនជាការបើកបរចោលទទេនោះទេ ។

នៅពេលលឺពាក្យថា "ផលិតភាព" មនុស្សជាច្រើនអាចគិតថាវាជារឿងស្មុគស្មាញ ឬសម្រាប់តែក្រុមហ៊ុនធំៗប្រើប៉ុណ្ណោះ។ ប៉ុន្តែ ក្នុងន័យសាមញ្ញ, ផលិតភាព គឺជា "ការធ្វើការឲ្យឆ្លាតវៃជាងមុន ដើម្បីទទួលបានផលច្រើនជាងមុន ដោយមិនចាំបាច់ហត់នឿយជាងមុន ឬចំណាយច្រើនជាងមុន" ។

សម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន, ផលិតភាព គឺជាការប្រើប្រាស់ពេល និងធនធានតិច ប៉ុន្តែចំគោលដៅ និងទទួលបានប្រាក់ចំណូលច្រើន ។ ដើម្បីឱ្យកាន់តែងាយយល់ សូមប្រៀបធៀបរបៀបធ្វើការពីរយ៉ាងរបស់អ្នកដឹកជញ្ជូន៖

- **ការធ្វើការច្រើនម៉ោង** (Working Hard)៖ អ្នកដឹកជញ្ជូន បើកបរ ១២ម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ បន្តធ្វើដំណើរពេញទីក្រុងដើម្បីស្វែងរកភ្ញៀវ ។ បែបបទការងារនេះ មិនត្រឹមតែធ្វើឱ្យអ្នកនឿយហត់ដោយមិនទទួលបានប្រាក់ចំណូល, យានយន្តក៏ប្រើប្រាស់ថាមពលដោយខ្ជះខ្ជាយ និងធ្វើឱ្យយានយន្តឆាប់ខូច និងសឹករិចរិលផងដែរ ។
- **ការធ្វើការដោយមាន "ផលិតភាព"** (Working Smart/Productivity)៖ អ្នកដឹកជញ្ជូន ធ្វើការតែ ៨ម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ ប៉ុន្តែផ្តោតលើម៉ោងដែលសិស្សចេញពីរៀន ឬកម្មករចេញពី

រោងចក្រ ហើយអ្នកទៅចតរង់ចាំនៅទីនោះតែម្តង ។ របៀបធ្វើការនេះ នឹងអាចឱ្យអ្នកបើកបរមិនសូវនឿយហត់, ប្រើប្រាស់ថាមពលតិច ប៉ុន្តែអាចរកចំណូលបានច្រើនជាង ឬស្មើនឹងអ្នកដែលបើកបរ ១២ម៉ោងដែរ ។

ដូច្នេះ ការបង្កើន "ផលិតភាព" មិនមែនមានន័យថា ទាមទារនូវការធ្វើការហួសកម្លាំង ឬត្រូវចំណាយលុយទិញឧបករណ៍ ឬ យានយន្តថ្មីនោះទេ ។ ប៉ុន្តែ, វាគ្រាន់តែជាការចេះរៀបចំផែនការ ចេះមើលឱកាស និងប្រើប្រាស់ពេលវេលា ព្រមទាំងយានយន្តរបស់អ្នកឱ្យបានចំណេញបំផុត សម្រាប់ធនធានដែលអ្នកប្រើប្រាស់ ទាំងកម្លាំងកាយ និងប្រេងឥន្ធនៈ ។

២. ការវាស់វែងពីផលិតភាពក្នុងការដឹកជញ្ជូន

ដូចដែលបានលើកឡើងមុននេះ, ផលិតភាពក្នុងការដឹកជញ្ជូន មិនមែនសំដៅលើការបើកបរឲ្យលឿនជាងមុន ឬធ្វើការ ១៨ ម៉ោង ក្នុងមួយថ្ងៃទេ ប៉ុន្តែវាគឺជាការធ្វើការប្រកបដោយភាពឆ្លាតវៃ ។ សម្រាប់អាជីវកម្ម ដូចជា សហគ្រាស ឬ សហគ្រិនធុនមីក្រូ តូច និង មធ្យម, ផលិតភាពត្រូវបានវាស់វែងដោយ "ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម (Asset Utilization)" ដូចជា ការប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីន សម្ភារៈ បរិក្ខារ និងការផលិតដែលទទួលបានពីឧបករណ៍ទាំងនេះ ។ ដោយឡែក, សម្រាប់សកម្មភាពដឹកជញ្ជូនវិញ, ការវាស់វែងលើផលិតភាពជាក់ស្តែង ត្រូវផ្តោតលើការប្រើប្រាស់មធ្យោបាយយានយន្ត និង ពេលវេលា ។

ដើម្បីមានព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការបង្កើនផលិតភាព ប្រតិបត្តិការក្នុងវិស័យដឹកជញ្ជូនក្រៅប្រព័ន្ធ គួរតាមដានតួលេខសំខាន់ៗចំនួនពីរ រួមមាន៖

- ចំណូលក្នុងមួយគីឡូម៉ែត្រ (Revenue per Kilometer - RpK)៖ វាស់វែងទៅលើផលិតភាពនៃការស្វែងរកប្រាក់ចំណូលពីការបើកបរ និងដំណើរការរបស់យានយន្ត។ ដោយសារសកម្មភាពដឹកជញ្ជូន ត្រូវការចាំបាច់នូវមធ្យោបាយយានយន្ត, ការវាស់វែងផ្ទាល់លើចម្ងាយនេះ នឹងផ្តល់ព័ត៌មានស្តីពីស្ថានភាពនៃការបំពេញការងាររបស់អ្នក ។ ការគណនា អាចធ្វើបាន ដោយយកចំណូលសរុបប្រចាំថ្ងៃ ចែកនឹងចំនួនគីឡូម៉ែត្រសរុបដែលបានបើកបរប្រចាំថ្ងៃ ដែលអ្នកបើកបរកត់ត្រាជាប្រចាំនៅពេលចេញដំណើរ និងពេលចប់ការងារ ។
    - *ឧទាហរណ៍៖ ប្រសិនបើអ្នកបើកបរ ១០០គីឡូម៉ែត្រ ក្នុងមួយថ្ងៃ ហើយរកបានប្រាក់ចំណូលបាន ២០ដុល្លារ នោះ ចំណូលក្នុងមួយគីឡូម៉ែត្រ (RpK) របស់អ្នកគឺ 0,២០ ដុល្លារ។ គោលដៅគឺត្រូវបង្កើនតួលេខនេះ ដោយកាត់បន្ថយ "ការបើកបរដោយគ្មានផ្ទុក ឬ ការដឹកទំនិញ ឬ វត្ថុ (Empty miles)" ។*
- អត្រាប្រើប្រាស់ពេលវេលា (Time Utilization Rate)៖ ជាភាគរយនៃម៉ោងធ្វើការរបស់អ្នកដែលចំណាយទៅលើការដឹកអ្នកដំណើរ ឬទំនិញដែលទទួលបានប្រាក់កម្រៃ ធៀបនឹងពេលវេលាដែលរង់ចាំ ឬបើកបរដោយទទេ ។ អត្រានេះ វាស់វែងទៅលើការប្រើប្រាស់ពេលវេលាក្នុងការដឹកជញ្ជូន ដែលមានសកម្មភាពផលិតភាព ។

- *ឧទាហរណ៍៖ ប្រសិនបើក្នុងថ្ងៃនេះ, អ្នកបើកបរបានចំណាយពេលសរុប ១០ ម៉ោង ក្នុងការធ្វើការ ។ ក្នុងនោះ, អ្នកប្រើប្រាស់ពេលចំនួន ៧ ម៉ោង ដឹកអ្នកដំណើរ ឬទំនិញ ។ នោះ, អត្រាប្រើប្រាស់ពេលវេលា របស់អ្នកគឺ ៧០% ខណៈដែល ៣ ម៉ោង ឬ ៣០% ទៀត ត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់សកម្មភាពមិនស្វែងរកប្រាក់ចំណូល ។ ការស្វែងយល់នេះ នឹងអាចផ្តល់ព័ត៌មានសម្រាប់អ្នកដឹកជញ្ជូន ក្នុងការថ្លឹងថ្លែង ដើម្បីស្វែងរកប្រាក់ចំណូលពីប្រភពផ្សេង ឬ ក៏កំណត់ជាពេលវេលាសម្រាប់សម្អាត ឬថែទាំយានយន្ត ។*

៣. យុទ្ធសាស្ត្របង្កើនផលិតភាពសម្រាប់អាជីវកម្ម

៣.១. ការដឹកជញ្ជូនអ្នកដំណើរ

សម្រាប់សកម្មភាពដឹកអ្នកដំណើរ, ការបង្កើនផលិតភាពមានន័យថា ការបង្កើនពេលវេលាអតិបរមាដែលមានភ្ញៀវជិះ និងការបង្កើនតម្លៃជាមធ្យមនៃជើងនីមួយៗ ក៏ដូចជាស្វែងរកប្រាក់ចំណូលឱ្យបានច្រើនបំផុត តាមដែលអាចធ្វើបាន ។ ក្នុងការបង្កើនផលិតភាព, អ្នកដឹកជញ្ជូន គួរពិនិត្យ, ពិចារណា និងអនុវត្តតាមវិធីសាស្ត្រមួយចំនួន ដូចជា៖

ក. ម៉ូដែលប្រតិបត្តិការចម្រុះ (The Hybrid Operational Model)

ការពឹងផ្អែកទាំងស្រុងលើកម្មវិធីកក់មធ្យោបាយធ្វើដំណើរ (Ride-hailing apps) ដូចជា Grab, Passapp ជាដើម អាចនាំឲ្យមានផលិតភាពទាបក្នុងអំឡុងម៉ោងដែលមិនសូវមានតម្រូវការ (ឧទាហរណ៍ពេលព្រឹកពេក ឬ ពាក់កណ្តាលរសៀល)។ បន្ថែមពីនេះ, អ្នកបើកបរ ដែលភ្ជាប់ជាមួយកម្មវិធីទូរស័ព្ទ ក៏ប្រឈមនឹងភាពប្រកួតប្រជែងរវាងអ្នកបើកបរផ្សេងៗទៀត។ ដូច្នេះ, អ្នកបើកបរ អាចកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកលក់ក្នុងតំបន់ ហាងនំប៉័ង ឬ ទីផ្សារបោះដុំ ដើម្បីប្រើប្រាស់ពេលវេលាដែលមានឱកាសដឹកអ្នកដំណើរតិច ក្នុងការដឹកទំនិញ ក្នុងអំឡុងម៉ោងដែលមិនសូវមានតម្រូវការទាំងនេះ ។

ខ. សេវាកម្មបន្ថែមតម្លៃ និងការបង្កើនការលក់ (Upselling)

ជាមួយនេះ អ្នកបើកបរ អាចបង្កើនផលិតភាព និង បង្កើតប្រាក់ចំណូលបន្ថែម តាមរយៈការស្វែងរកឱកាសក្នុងការផ្លាស់ប្តូរការធ្វើដំណើរខ្លីៗដែលទទួលបានតម្លៃទាប ទៅជាកិច្ចសន្យាដែលមានតម្លៃខ្ពស់ និងធានាបានចំណូលទៀងទាត់ ។ ក្នុងនោះ, អ្នកដឹកជញ្ជូន អាចគិតគូរលើឱកាសមួយចំនួន ដូចជា៖

- **ភាពជាដៃគូទេសចរណ៍៖** ជំនួសឲ្យការជិះស្វែងរកភ្ញៀវទេសចរវាយប៉ាយ, អ្នកបើកបរគួរភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍, សណ្ឋាគារ (Boutique hotels) ឬ ផ្ទះសំណាក់ ដើម្បីផ្តល់កញ្ចប់សេវាទេសចរណ៍កន្លះថ្ងៃ ឬពេញមួយថ្ងៃ ។
- **កិច្ចសន្យាធ្វើដំណើរប្រចាំថ្ងៃដែលមានតម្លៃថេរ៖** ការធ្វើជាដៃគូជាមួយមាតាបិតា ឬ អាណាព្យាបាលសិស្ស ដើម្បីដឹកកុមារទៅសាលារៀនជារៀងរាល់ថ្ងៃ ឬបុគ្គលិកការិយាល័យសម្រាប់ការធ្វើដំណើរប្រចាំថ្ងៃ ។

គ. យុទ្ធសាស្ត្រ "Hotspotting" (កម្រិតខ្ពស់)

វិធីសាស្ត្របង្កើនផលិតភាពដ៏សំខាន់ និងមានប្រសិទ្ធភាពមួយទៀត គឺការតាំងទីជាមុនក្នុងតំបន់ដែលមានព្រឹត្តការណ៍សំខាន់ ដូចជា ការប្រគុំតន្ត្រី និង ការប្រកួតបាល់ទាត់ ជាដើម ឬ នៅតំបន់ការិយាល័យ ឬ រោងចក្រដែលមានតម្រូវការច្រើន។ ក្នុងនោះ, អ្នកបើកបរ គួរតាមដានកាលវិភាគនៃ កម្មវិធីឱ្យបានច្បាស់លាស់ និងតាមដានម៉ោងប្តូរវេនការងារនៅរោងចក្រ/ការិយាល័យ ហើយរៀបចំទីតាំងរង់ចាំរបស់ពួកគេឲ្យបានត្រឹមត្រូវជាមុន ។

ឃ. ប្រើប្រាស់ការទូទាត់ឌីជីថល

ការប្រើប្រាស់ការទូទាត់តាមបែបឌីជីថល ដោយប្រប្រាស់លេខកូដ QR កាត់បន្ថយពេលវេលាប្រតិបត្តិការ តាមរយៈការលុបបំបាត់តម្រូវការក្នុងការយកសាច់ប្រាក់ច្រើនតាមខ្លួន ឬ ត្រូវស្វែងរកដូរក្រដាសប្រាក់អាប់ និងមានការកត់ត្រាប្រវត្តិប្រតិបត្តិការច្បាស់លាស់ ងាយស្រួលតាមដាន ចំណូល ។

៣.២. ការដឹកជញ្ជូនទំនិញ និងឡូជីស្ទីកសម្រាប់ SME

ជាមួយគ្នានេះ, ការគ្រប់គ្រងការដឹកជញ្ជូន សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលផលិតទំនិញ ឬសេវាក៏ចាំបាច់ គួរគិតគូរលើការបង្កើនផលិតភាព ក្នុងបរិការណ៍នេះផងដែរ។ ការកើនឡើងនូវសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក (e-commerce) និងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម (social commerce) បានបង្កើតជាកាលានុវត្តភាពផ្សេងៗ ប៉ុន្តែក៏ជាការគំរាមកំហែងដ៏ធំបំផុតចំពោះផលិតភាព គឺ "ម៉ូដែលដឹកជញ្ជូនភ្លាមៗតាមការស្នើសុំ (On-demand Reactive delivery)" និងការបើកបរត្រឡប់មកវិញដោយគ្មានទំនិញ (Empty backhaul) ។ ក្នុងនោះ, សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម និងភាគីពាក់ព័ន្ធគួរពិនិត្យលើទិដ្ឋភាពនេះ សម្រាប់ជាវិធីសាស្ត្រក្នុងការបង្កើនផលិតភាព ដែលរួមមាន៖

ក. ការប្រមូលផ្តុំការបញ្ជាទិញ និងការកំណត់កាលវិភាគដឹកជញ្ជូន (Batching)

SMEs គួរពិនិត្យលទ្ធភាពអនុវត្តការ "ប្រមូលផ្តុំការបញ្ជាទិញ" ដើម្បីដឹកជញ្ជូនចេញរួម ។ ក្នុងករណីដែលមានការចាំបាច់ក្នុងការដឹកជញ្ជូន, អតិថិជនគួរតែជាអ្នករ៉ាប់រងលើថ្លៃដឹកជញ្ជូន ។ ការកំណត់កាលវិភាគដឹកជញ្ជូនច្បាស់លាស់ នឹងប្រើប្រាស់ពេលខ្លី ដែលបន្សល់ទុកពេលសម្រាប់ SMEs ក្នុងការបន្តប្រើប្រាស់ក្នុងសកម្មភាពដែលមានស័ក្តិសិទ្ធភាពជាង ។ បន្ថែមពីនេះ, ផលិតភាពអាចកើនឡើង តាមរយៈការ "ចែករំលែកទំហំដឹកជញ្ជូន (Co-loading)"។ តាមរយៈកិច្ចសហការជាមួយអាជីវកម្មជិតខាង ឬប្រើប្រាស់វេទិកាផ្គូផ្គងការដឹកជញ្ជូនឌីជីថល SMEs ជាច្រើនអាចចែករំលែកទំហំ និងបែងចែក ចំណាយ ដែលជួយលុបបំបាត់ការសល់ទំហំចោល និងកាត់បន្ថយថ្លៃដឹកជញ្ជូនបានពាក់កណ្តាល។

ខ. ការកំណត់តម្រាយផ្លូវ (Route Optimization)

SMEs គួរប្រើប្រាស់កម្មវិធីធ្វើដំណើរឌីជីថលរៀបចំផ្លូវដែលឥតគិតថ្លៃ ឬចំណាយតិច (ដូចជា Google Maps ដែលមានគោលដៅច្រើន ឬកម្មវិធីកំណត់ផ្លូវផ្សេងៗ) ។ កម្មវិធីទាំងនេះគណនាផ្លូវដែលមានប្រសិទ្ធភាពបំផុតសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនច្រើនកន្លែង ដែលជួយសន្សំសំចៃពេលវេលា និងប្រេងឥន្ធនៈ។

៦. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្នុងបរិការណ៍នៃភាពមិនប្រាកដប្រជាខ្ពស់ ជាពិសេសការកើនឡើងថ្លៃប្រេងឥន្ធនៈ នាពេលថ្មីៗនេះ, ការជំរុញបង្កើនផលិតភាព ក្នុងអាជីវកម្ម មានសារៈសំខាន់ ខណៈដែលការកាត់បន្ថយថ្លៃដើម មានកម្រិតដោយសារអតិផរណានៃទំនិញ។ ការកែលម្អផលិតភាពដឹកជញ្ជូន ក្នុងអំឡុងពេលវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចទាមទារឲ្យមានការផ្លាស់ប្តូរជាមូលដ្ឋានអំពីរបៀបដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូច និង អ្នកបើកបរក្រៅប្រព័ន្ធធ្វើប្រតិបត្តិការ ។ ជាវិធីសាស្ត្រក្នុងការបង្កើនផលិតភាព, យើងមិនអាចគ្រាន់តែបង្កើនម៉ោងបើកបរ ដើម្បីរកលុយបន្ថែមបានទៀតទេ ព្រោះការកើនឡើងថ្លៃប្រេង និងការសឹករេចរឹលយានយន្ត នឹងស្រូបយកអស់នូវប្រាក់ចំណូលបន្ថែមទាំងនោះ ។ ការលើកកម្ពស់ផលិតភាពដ៏ចម្បង ចាប់ផ្តើមចេញពីការចេះគិតគូរ និងស្វែងយល់ពីរចនាសម្ព័ន្ធថ្លៃដើម (cost structure) ដើម្បីស្វែងយល់ពីភាពចាំបាច់ និងសក្តានុពលក្នុងការបន្តកែលម្អផលិតភាពនេះ ។

មិនថាអ្នកជាសហគ្រិនខ្នាតមីក្រូ ឬជា SME នោះទេ ផ្លូវឆ្ពោះទៅរកភាពធន់គឺស្ថិតនៅលើការទាញយកអត្ថប្រយោជន៍អតិបរមាពីការធ្វើដំណើរគ្រប់ជើង ។ សូមតាមដានពេលវេលារបស់អ្នក រៀបចំផែនការផ្លូវរបស់អ្នក និងកុំបើកបរដោយគ្មានផ្ទុកអ្វីសោះឲ្យសោះ (Never drive empty)។

ការអនុវត្តវិធីសាស្ត្រទាំងនេះ មិនត្រឹមជួយដល់ការកាត់បន្ថយចំណាយភ្លាមៗរបស់អាជីវកម្មតែមួយមុខទេ ប៉ុន្តែ ក៏ជាការកសាងភាពធន់ (Resilience) របស់អាជីវកម្ម ដើម្បីត្រៀមខ្លួនទប់ទល់នឹងភាពមិនប្រាកដប្រជានៃសេដ្ឋកិច្ច និងការកើនឡើងនៃថ្លៃថាមពលនាពេលអនាគត ។ មជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច (BDC) សង្ឃឹមយ៉ាងមុតមាំថា គន្លឹះអនុវត្តជាក់ស្តែងទាំងនេះ នឹងក្លាយជាទុនគំនិតដ៏មានតម្លៃ ក្នុងការជំរុញស្ថិរភាព និងកំណើនអាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យកាន់តែរឹងមាំ ។

BDC BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

ឯកសារយោង៖

- *Enterprise Singapore (EnterpriseSG). Industry Digital Plans and Playbooks for Logistics and Retail.*
- *International Labour Organization (ILO) & IDEA (Independent Democracy of Informal Economy Association). Reports on the socioeconomic impact and operational challenges of own-account transport workers in Cambodia.*
- *Niu, J., et al. (2026). CargoSplit – A Smart Shared Logistics Space Platform for MSMEs. International Journal of Research, 13(4):7.*
- *United Nations Development Programme (UNDP). (2026). Research on the Transportation System for Exporting Goods. United Nations Development Programme.*
- *UOB, EY, and Dun & Bradstreet. (2018). ASEAN SME Transformation Report.*

សូមស្កេន ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន

អំពីមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ និង ឯកសារយោងផ្សេងៗ ។

គម្រោងពង្រឹងភាពធន់សម្រាប់ធុរកិច្ចនៅកម្ពុជា

❋❋❋✧❋❋❋

ប្រធានបទទី៣

វិធីសាស្ត្រលើកកម្ពស់អនុលោមភាព សម្រាប់សកម្មភាពដឹកជញ្ជូន

ខែ សីហា គ.ស. ២០២៦

មាតិកា

មាតិកា ១

១. សេចក្តីផ្តើម ២

២. ការយល់ច្រឡំ និងការពិតអំពីការអនុលោមតាមច្បាប់ ២

៣. គម្រូវការអនុលោមភាពគន្លឹះ ៣

៤. តើការអនុលោមតាមច្បាប់ កសាងភាពធន់យ៉ាងដូចម្តេច? ៤

៥. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៥

ឯកសារយោង ៦

មជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច BDC BUSINESS DEVELOPMENT CENTER

១. សេចក្តីផ្តើម

នៅប្រទេសកម្ពុជា ភាគច្រើននៃវិស័យដឹកជញ្ជូន និងឡូជីស្ទីក ជាពិសេសអ្នករត់តាក់ស៊ី អ្នករត់រ៉ឺម៉ក អ្នកដឹកជញ្ជូនរហ័ស (Delivery) និងអ្នកដឹកជញ្ជូនទំនិញខ្នាតតូច កំពុងប្រតិបត្តិការនៅក្នុងទម្រង់ជា "សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ" ។ ការធ្វើប្រតិបត្តិការក្រៅប្រព័ន្ធ មានន័យថា ជាដំណើរការអាជីវកម្មដោយគ្មានការចុះបញ្ជីផ្លូវការ ។ ការបន្តស្ថិតក្នុងភាពក្រៅប្រព័ន្ធ ហាក់ដូចជាវិធីងាយស្រួលបំផុតក្នុងការបញ្ចៀសចំណាយ ឬ ហាក់ចូលក្នុងពិភពអាជីវកម្ម ។

អត្ថបទនេះនឹងណែនាំអំពីទិដ្ឋភាពសំខាន់ៗ ពាក់ព័ន្ធនឹងការបំពេញអនុលោមភាព ឬការបំពេញបែបបទតាមច្បាប់ ដែលធុរកិច្ចក្នុងសកម្មភាពដឹកជញ្ជូន ជាពិសេសអ្នកដឹកជញ្ជូនឯករាជ្យ ត្រូវការ និងរបៀបដែលភាពស្របច្បាប់ដើរតួជាសំណាញ់សុវត្ថិភាព និង ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ ។

២. ការយល់ច្រលំ និងការពិតអំពីការអនុលោមតាមច្បាប់

ជាការពិតណាស់, ម្ចាស់សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យម (MSME) និងអ្នកដឹកជញ្ជូនខ្នាតតូច (អ្នករត់រ៉ឺម៉ក រថយន្តឈ្នួល រថយន្តដឹកទំនិញខ្នាតតូច) ជាច្រើន តែងតែមានការភ័យខ្លាចចំពោះពាក្យថា "ការអនុលោមតាមច្បាប់" (Compliance) ព្រោះពួកគេ ភ្ជាប់ពាក្យនេះទៅនឹងបន្ទុកនៃការបង់ពន្ធ ឬ កាតព្វកិច្ចផ្សេងៗក្នុងកម្រិតធ្ងន់ធ្ងរ ជាមួយនឹងនីតិវិធីស្មុគស្មាញ ដែលមានលក្ខណៈរំខានដល់ការប្រកបអាជីវកម្ម ។ ដោយសារតែពួកគាត់កំពុងប្រឈមនឹងការរួមតូចនៃប្រាក់ចំណេញ ប្រចាំថ្ងៃរួចទៅហើយ, ធុរកិច្ចភាគច្រើន ជាពិសេសអ្នកប្រកបរបរបែបស្វ័យនិយោជន៍ មើលឃើញអនុលោមភាពទៅតាមច្បាប់ទាំងនេះ ជាបន្ទុកបន្ថែមមិនចាំបាច់ ដែលនឹងធ្វើឱ្យបាត់បង់ប្រាក់ចំណេញដ៏តិចតួចរបស់ពួកគាត់ ។

ប៉ុន្តែ,ការពិត មានភាពផ្ទុយស្រឡះពីនេះ ។ ការធ្វើប្រតិបត្តិការក្រៅប្រព័ន្ធ មិនមែនជាការសន្សំសំចៃនោះទេ ប៉ុន្តែ ប្រៀបដូចជា***ការផ្សងព្រេងដើរលើខ្សែពួរ ដោយគ្មានឧបករណ៍ការពារ*** ។ នាពេលបច្ចុប្បន្ន, ការបំពេញអនុលោមភាពតាមច្បាប់ មិនមែនជាការដាក់បន្ទុកលើអាជីវកម្មខ្នាតតូចឡើយ ប៉ុន្តែ វាគឺជាវិធីដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូច អាចទទួលបានការគាំទ្រពីរដ្ឋក្នុងការអភិវឌ្ឍខ្លួនទៅវិញ ។

នៅពេលដែលនិយាយពីការអនុលោមតាមច្បាប់ សម្រាប់វិស័យដឹកជញ្ជូន, យើងត្រូវផ្តោតលើចំណុចស្នូលចំនួនពីរ ដូចជា៖

១)- **ភាពស្របច្បាប់នៃបច្ចេកទេសបើកបរ** (អ្នកបើកបរ និងយានយន្ត) រួមមាន ការបំពេញលក្ខខណ្ឌច្បាប់ទៅលើប័ណ្ណបើកបរ, ការចុះបញ្ជីយានយន្ត និងការត្រួតពិនិត្យបច្ចេកទេសយានយន្ត (ឆៀក) គឺជាកត្តាគន្លឹះក្នុងការការពារទ្រព្យសកម្ម (យានយន្ត), ការបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិលើយានយន្ត, និងលទ្ធភាពទទួលបានការធានារ៉ាប់រងផងដែរ ។

២)- **ភាពស្របច្បាប់នៃធុរកិច្ច** (ការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម)៖ ការស្ថិតនៅក្រៅប្រព័ន្ធ ត្បិតមិនមានបន្ទុកបំពេញបែបបទរដ្ឋបាលនានា ប៉ុន្តែជាការអាក់ខាននូវឱកាសក្នុងការអភិវឌ្ឍខ្លួនបន្ថែម ដូចជា ការចាប់យកឱកាសទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន, ការចាប់យកឱកាសសហការជាមួយអតិថិជនធំៗ (B2B), និងការទទួលបានការគាំទ្រនានាពីរាជរដ្ឋាភិបាល ជាដើម ។

ជារួម, ការអនុលោមតាមច្បាប់ គឺជា***ការបោះជំហានចេញពីស្រមោលងងឹត*** ។ អនុលោមភាព មិនមែនជាការកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញនោះទេ តែ***ជា "ការវិនិយោគ" ទៅលើភាពច្បាស់លាស់ សន្តិសុខ និងការកសាងគ្រឹះដ៏រឹងមាំ*** ដើម្បីធានាថា អាជីវកម្មរបស់អ្នកមានភាពធន់ អាចក្រោកឈរឹងមាំ ទោះស្ថិតក្នុងកាលៈទេសៈបែបណាក៏ដោយ ។

៣. តម្រូវការអនុលោមភាពគន្លឹះ

សម្រាប់ធុរកិច្ចក្នុងសកម្មភាពដឹកជញ្ជូន ជាពិសេសអ្នកដឹកជញ្ជូនឯករាជ្យ, តម្រូវការក្នុងការបំពេញអនុលោមភាព មានភាពខុសៗគ្នា អាស្រ័យលើស្ថានភាពធុរកិច្ចនីមួយៗ ដែលរួមមាន៖

ក. សម្រាប់អ្នកប្រកបរបរឯករាជ្យខ្នាតមីក្រូ (អ្នកបើកបររ៉ឺម៉ក អ្នកដឹកជញ្ជូនរហ័ស)

- **ការកំណត់អត្តសញ្ញាណមូលដ្ឋាន៖** ចុះឈ្មោះជាមួយអាជ្ញាធរឃុំ/សង្កាត់ ឬសមាគមដឹកជញ្ជូន ដើម្បីបញ្ជាក់ពីអត្តសញ្ញាណស្របច្បាប់ ។
- **អនុលោមភាពយានយន្ត៖** មានប័ណ្ណបើកបរ ប័ណ្ណសម្គាល់យានយន្ត និងការពិនិត្យបច្ចេកទេសយានយន្ត (ឆៀក) ត្រឹមត្រូវ ។
- **ការចុះបញ្ជី ប.ស.ស៖** ចុះបញ្ជីជា "បុគ្គលស្វ័យនិយោជន៍" ដើម្បីទទួលបានការថែទាំសុខភាព ។

ខ. សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ក្នុងវិស័យឡូជីស្ទីកពាណិជ្ជកម្ម (ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន)

- **ការចុះបញ្ជីសហគ្រាស និងពន្ធដារ៖** ចុះបញ្ជីអាជីវកម្មផ្លូវការនៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម, អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ និងក្រសួងការងារ និងបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ (តាមរយៈប្រព័ន្ធ CamDX) ។
- **អាជ្ញាបណ្ណដឹកជញ្ជូនពាណិជ្ជកម្ម៖** ទទួលបានអាជ្ញាបណ្ណប្រតិបត្តិការពីក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន ។

គ. សម្រាប់សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមទូទៅដែលមានប្រតិបត្តិការដឹកជញ្ជូនផ្ទាល់ខ្លួន (វិស័យលក់រាយ កសិកម្ម ទេសចរណ៍)

ប្រសិនបើអ្នកជាម្ចាស់សហគ្រាសខ្នាតមីក្រូ តូច និងមធ្យម ដែលមានយានយន្តដឹកទំនិញផ្ទាល់ខ្លួន ឬ ដឹកភ្ញៀវទេសចរ, អ្នកត្រូវធានាថា សកម្មភាពទាំងនេះមានភាពអនុលោមតាមច្បាប់៖

- **ការចុះបញ្ជីយានយន្តជាលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម៖** ត្រូវប្រាកដថា យានយន្តរបស់ក្រុមហ៊ុន ត្រូវបានចុះបញ្ជីក្រោមឈ្មោះអាជីវកម្ម មិនមែនត្រឹមតែជាយានយន្តឯកជនផ្ទាល់ខ្លួន ។ ការណ៍នេះអនុញ្ញាតឱ្យចំណាយលើការដឹកជញ្ជូន អាចកត់ត្រាជាចំណាយកាត់កងពន្ធស្របច្បាប់។
- **កិច្ចសន្យាការងារ និងបណ្ណ ប.ស.ស. សម្រាប់អ្នកបើកបរ ៖** ក្នុងករណីមានការជួលអ្នកបើកបររថយន្តដឹកទំនិញ, សហគ្រាសត្រូវមានកិច្ចសន្យាការងារផ្លូវការ និងបញ្ចូលពួកគេទៅក្នុង ប.ស.ស ជាកាតព្វកិច្ចសហគ្រាស ដើម្បីការពារអាជីវកម្មរបស់អ្នកពីការទទួលខុសត្រូវធ្ងន់ធ្ងរ ប្រសិនបើអ្នកបើកបរជួបគ្រោះថ្នាក់ការងារដោយប្រការណាមួយ ។
- **ការធានារ៉ាប់រងទំនិញ អ្នកដំណើរ និងតតិយជន៖** ការទទួលបានសេវាធានារ៉ាប់រងពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងស្របច្បាប់ ទាមទារឱ្យអាជីវកម្មមានការចុះបញ្ជីត្រឹមត្រូវ ។ បើរថយន្តដឹកទំនិញជួបគ្រោះថ្នាក់ធ្វើឱ្យខូចខាតទំនិញ ឬរថយន្តសណ្ឋាគារបង្ករបួសស្នាមដល់ភ្ញៀវ, សេវាធានារ៉ាប់រង

ស្របច្បាប់ អាចជួយសង្គ្រោះអាជីវកម្មបានពីកាតព្វកិច្ចបង់សងដល់អ្នករងគ្រោះ និងចៀសវាង ការក្ស័យធនរបស់អាជីវកម្ម ។

- **លិខិតអនុញ្ញាតជាក់លាក់៖** ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនក្នុងវិស័យទេសចរណ៍ ត្រូវបំពេញលក្ខខណ្ឌ ផ្សេងទៀត ប្រសិនបើមាន ឬ តម្រូវដោយច្បាប់ ។

៤. តើការអនុលោមតាមច្បាប់ កសាងភាពធន់យ៉ាងដូចម្តេច?

តើការបំពេញកាតព្វកិច្ចផ្លូវច្បាប់នេះ អាចកសាងភាពធន់ សម្រាប់អាជីវកម្មបានដោយរបៀបណា? ឬ មានតែការបន្ថែមបន្ទុកប៉ុណ្ណោះ ។ ដើម្បីស្រាយចម្ងល់នេះ, យើងនឹងពិភាក្សាលើករណីសិក្សាចំនួនពីរ ដូចខាងក្រោម៖

ករណីសិក្សាទី១៖ សហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និងមធ្យមទូទៅ

- **ស្ថានភាព៖** សិប្បកម្មនំប៉័ងមួយ ជាអាជីវកម្មមិនទាន់ចុះបញ្ជី ដែលប្រើរថយន្តតូច២គ្រឿងដឹកនំ។ គាត់ជួលអ្នកបើកបររថយន្ត ២ នាក់ ក្រៅប្រព័ន្ធ ដោយគ្មានកិច្ចសន្យាការងារ និងគ្មានការបំពេញ លក្ខខណ្ឌ ប.ស.ស ។ ថ្ងៃមួយ, អ្នកបើកបរងងុយដេក និងជួបគ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍ បណ្តាលឱ្យ របួសខ្លួនឯង និងខូចខាតនំ និងម៉ាស៊ីនក្នុងថយន្ត អស់តម្លៃ ២ ០០០ ដុល្លារ ។
- **កម្មវិបាកពេលនៅក្រៅប្រព័ន្ធ៖** ដោយសារមិនបានចុះបញ្ជី, សិប្បកម្មនេះ មិនអាចទិញសេវា ធានារ៉ាប់រងអាជីវកម្មទេ ពោលគឺគាត់ត្រូវទទួលខុសត្រូវចេញថ្លៃពេទ្យឱ្យអ្នកបើកបរ (ព្រោះគ្មាន ប័ណ្ណ ប.ស.ស) ហើយត្រូវខូចទាំងរថយន្ត ទាំងទំនិញ ។ សិប្បកម្មនំប៉័ងនេះ ជួបការខាតបង់ ។
- **កម្មវិបាកពេលមានការអនុលោមភាព៖** ប្រសិនបើសិប្បកម្មនេះ បានចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ជាសហគ្រាស, សិប្បកម្មនេះ មានការទទួលស្គាល់ផ្លូវច្បាប់ និងអាចទិញសេវាធានារ៉ាប់រងអាជីវកម្ម ដោយរថយន្ត និងទំនិញរបស់គាត់ នឹងត្រូវបានសងជំងឺចិត្តដោយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ខណៈដែលអ្នកបើកបរ រថយន្តនឹងត្រូវបានរ៉ាប់រងថ្លៃពេទ្យដោយ ប.ស.ស ។ ដូច្នេះ, គ្រោះថ្នាក់នេះ គ្រាន់តែជាភាពអាក់រអួល បណ្តោះអាសន្នប៉ុណ្ណោះ និងមិនបង្កកម្មវិបាកធ្ងន់ធ្ងរដល់ស្ថានភាពអាជីវកម្មនោះទេ ។

ករណីសិក្សាទី២៖ អ្នកដឹកជញ្ជូនឯករាជ្យ (ស្វ័យនិយោជន៍)

- **ស្ថានភាព៖ ឫទ្ធី** ជាអ្នកដឹកជញ្ជូនរ៉ឺម៉កក្រៅប្រព័ន្ធមួយរូប ដែលមិនទាន់បានចុះឈ្មោះជាអ្នក សេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ។ ជាអកុសល, គាត់ជួបគ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍បាក់ជើង ។ ដោយគ្មានប័ណ្ណ ប.ស.ស គាត់ត្រូវបង្ខំចិត្តលក់ម៉ូតូដើម្បីបង់ថ្លៃពេទ្យ ១ ៥០០ ដុល្លារ ហើយធ្លាក់ខ្លួនជំពាក់បំណុល គេ និងមិនមានមុខរបរ និងមធ្យោបាយធ្វើដំណើរទៀត ។
- **កម្មវិបាកពេលមានការអនុលោមភាព៖** ប្រសិនបើ **ឫទ្ធី** បានចុះឈ្មោះជាអ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ដែលមានការទទួលស្គាល់ពីច្បាប់, គាត់អាចទទួលបាន ប័ណ្ណ ប.ស.ស ដោយបង់ត្រឹមជាង ១ ម៉ឺន រៀល ក្នុងមួយខែ សម្រាប់បុគ្គលស្វ័យនិយោជន៍ ។ ក្នុងនោះ, រាល់ការវះកាត់ និងសម្រាកពេទ្យ របស់គាត់ គឺមិនអស់ប្រាក់ ហើយគាត់ថែមទាំងទទួលបានប្រាក់ឧបត្ថម្ភគ្រោះថ្នាក់ការងារទៀតផង ខណៈដែលមធ្យោបាយធ្វើដំណើររបស់គាត់ក៏មិនត្រូវលក់ ហើយគាត់ក៏អាចបន្តប្រកបរបរនៅពេល ជាសះស្បើយ ។

បន្ថែមពីអត្ថប្រយោជន៍ខាងលើ, ការបំពេញអនុលោមភាពតាមច្បាប់ នឹងផ្តល់ជាគុណសម្បត្តិផ្សេងៗជាច្រើនទៀត រួមមាន៖

- **លទ្ធភាពទទួលបានឥណទានអាជីវកម្មពីគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការ៖** នៅពេលអាជីវកម្ម និងទ្រព្យសកម្ម (យានយន្ត) មានភាពស្របច្បាប់ និងបានចុះបញ្ជីត្រឹមត្រូវ, ធុរកិច្ច អាចត្រូវបានគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុចាត់ទុកជាអតិថិជនដែលមានហានិភ័យទាប និងអាចខ្ចីប្រាក់ សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មបាន ក្នុងអត្រាការប្រាក់ទាប ។
- **ការចាប់យកឱកាសពីទីផ្សារ B2B ធំៗ៖** ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនទេសចរណ៍ចង់ធ្វើការជាមួយភ្នាក់ងារទេសចរណ៍អន្តរជាតិ ឬ ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន មានបំណងផ្គត់ផ្គង់សេវាកម្មដល់ក្រុមហ៊ុន ឬសណ្ឋាគារធំៗ, ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ ត្រូវតែមានភាពអនុលោមតាមច្បាប់ ដើម្បីអាចចេញវិក្កយបត្រអាករតម្លៃបន្ថែម (VAT) ស្របច្បាប់បាន ។
- **ការទទួលបានការគាំទ្រ និងការពារពេលមានវិបត្តិ៖** ក្នុងអំឡុងពេលកូវីដ-១៩ រដ្ឋាភិបាលបានបញ្ចេញមូលនិធិសង្គ្រោះ ប៉ុន្តែជំនួយទាំងនេះធ្លាក់ទៅដល់តែអាជីវកម្ម ដែលរាជរដ្ឋាភិបាលអាចកំណត់អត្តសញ្ញាណបានពិតប្រាកដ ខណៈដែលអាជីវកម្មដែលនៅក្រៅប្រព័ន្ធ មិនមានមូលដ្ឋានព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់ទទួលបានវិធានការអន្តរាគមន៍ណាមួយ ។ បន្ថែមពីនេះ, ការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ក៏បើកឱកាសដល់អាជីវកម្មក្នុងការស្វែងរកការបណ្តុះបណ្តាល ឬទទួលបានឱកាសអាជីវកម្មនានាពីកម្មវិធី និងយន្តការស្ថាប័នមួយចំនួនរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល រួមមាន មជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី "តេជោ", សហគ្រិនខ្មែរ, និង មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍ជំនាញ ជាដើម។

៥. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ភ្ជាប់ជាមួយប្រធានបទនៃអត្ថបទដែលបានចេញផ្សាយចំនួនពីរកាលពីខែមុនៗ (ប្រធានបទទី១៖ *វិធីសាស្ត្រកាត់បន្ថយចំណាយលើការដឹកជញ្ជូនរបស់អាជីវកម្ម* និង ប្រធានបទទី២៖ *វិធីសាស្ត្របង្កើនផលិតភាពដឹកជញ្ជូនក្នុងភាពមិនច្បាស់លាស់*) យើងអាចប្រៀបធៀបអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅនឹងផ្ទះមួយ ។ ការកាត់បន្ថយចំណាយ និងការបង្កើនផលិតភាព គឺជាជញ្ជាំង និងដំបូល ខណៈដែលការអនុលោមតាមច្បាប់ គឺជាសសរគ្រឹះបេតុងដ៏រឹងមាំ ។ បើគ្មានគ្រឹះនេះទេ, ហេតុការណ៍ណាមួយ ជាអាទិ៍ គ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍, វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច, វិបត្តិថាមពល ឬ ការដាច់ខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់ អាចបំផ្លាញផ្ទះនេះទាំងស្រុងបាន ។

ការបំពេញអនុលោមភាព ទៅជាអង្គភាពអាជីវកម្មស្របច្បាប់ មិនមែនតម្រូវឱ្យធ្វើឡើងភ្លាមៗទេ ។ សហគ្រាសទាំងអស់ អាចចាប់ផ្តើមពីចំណុចតូចៗ ដូចជា ឯកសារយានយន្ត និង បណ្ណបើកបរ ជាដើម។ ការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ឬ ការចុះឈ្មោះជាអ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ អាចធ្វើបានដោយខ្លួនឯង នៅលើថ្នាល CamDX ដែលរៀបចំឡើងក្នុងគោលបំណងបង្កើតលក្ខណៈងាយស្រួលសម្រាប់ធុរជន និងម្ចាស់សហគ្រាស ក៏ដូចជាអ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ។ តាមរយៈការបំពេញអនុលោមតាមច្បាប់, សហគ្រាសនឹងមានភាពរួចរាល់ក្នុងការចាប់យកឱកាសនានាក្នុងការអភិវឌ្ឍខ្លួនជាបន្តបន្ទាប់ និង សម្រេចបានភាពជនក្នុងធុរកិច្ច ។

ឯកសារយោង

- *រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា (២០២៣) យុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ២០២៣-២០២៨ ។*
- *ប្រកាសអន្តរក្រសួង លេខ ១៤៦០ សហវ.ប្រក ស្តីពីការផ្តល់សេវាសាធារណៈដោយក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន ចុះថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៩ ។*
- *ថ្នាលឌីជីថលសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ https://informal.digitaleconomy.gov.kh/km*
- *International Labour Organization (ILO) & IDEA (Independent Democracy of Informal Economy Association). Reports on the socioeconomic impact and operational challenges of own-account transport workers in Cambodia.*
- *United Nations Development Programme (UNDP). (2026). Research on the Transportation System for Exporting Goods. United Nations Development Programme.*
- *UOB, EY, and Dun & Bradstreet. (2018). ASEAN SME Transformation Report.*

សូមស្កេន ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន

អំពីមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ និង ឯកសារយោងផ្សេងៗ ។