Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized

សំលេងសហគ្រិនស្ត្រីនៅកម្ពុជា

46560

IFC
International Finance Corporation
World Bank Group

សំលេងសហគ្រិនស្ត្រីនៅកម្ពុជា

កញ្ញា ២០០៨

International Finance Corporation
World Bank Group

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

សាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ (IFC) សូមថ្លែងអំណរគុណដល់បុគ្គលទាំងឡាយដែលបានជួយធ្វើឱ្យឯកសារបោះពុម្ពផ្សាយនេះទទួលបានជោគជ័យ ។ យើងខ្ញុំសូមអរគុណជាពិសេសចំពោះស្ត្រីប្រកបអាជីវកម្មទាំងអស់ដែលបានចូលរួមក្នុងការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ ឬការសម្ភាសន៍ក្រុមគោលដៅរបស់យើងខ្ញុំ និងដែលបាននិយាយដោយស្មោះត្រង់អំពីជោគជ័យ បញ្ហាប្រឈម និង បំណងប្រាថ្នារបស់ខ្លួន ។

យើងខ្ញុំសូមអរគុណផងដែរចំពោះសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រីខ្នាតតូច (WASMB) ចំពោះការជួយគាំទ្រជាប្រចាំរបស់សមាគមនៅក្នុងរយៈពេលសិក្សានេះ ។ បើគ្មានទំនាក់ទំនងដ៏ល្អ និងជំនួយរបស់សមាគមនៅក្នុងការជួយរៀបចំបទសម្ភាសន៍នីមួយៗ និងការជួយរៀបចំកិច្ចពិភាក្សាតាមក្រុមគោលដៅជាមួយសមាជិករបស់សមាគមទេ ការសិក្សានេះពិតជាមិនអាចបញ្ចប់ដោយជោគជ័យឡើយ ។

ការត្រួតពិនិត្យ និងដំបូន្មានរួមអំពីការសិក្សាត្រូវបានផ្តល់ដោយលោក ហោ សុនាថ និងលោក Charles Schneider ។ អ្នកស្រី Thien Huong Nguyen បានផ្តួចផ្តើមឱ្យមានការសិក្សានេះ ហើយលោក ឃី ទុ បានសម្របសម្រួលការសិក្សា និងការរៀបចំរបាយការណ៍នេះ ។ បណ្ឌិត សៀង ហ៊ុយ បានធ្វើការសម្ភាសន៍ក្រុមគោលដៅ និងការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅភាគច្រើន ។ អ្នកស្រី Ka Ying Yang បានរៀបចំរបាយការណ៍ ហើយលោក រស់ ខេមរា អ្នកស្រី Lili Sisombat និងកញ្ញាសុខ ឡាង បានផ្តល់ការស្រាវជ្រាវ និងយោបល់បន្ថែម ។ អ្នកស្រី Ann Bishop គឺជាអ្នកកែសម្រួលបច្ចេកទេស និងជាអ្នកពិនិត្យអត្ថបទ ហើយលោក Michael Wild បានថតរូបសម្រាប់ការសិក្សានេះ ។

សូមថ្លែងអំណរគុណជាពិសេសចំពោះអ្នកស្រីគា គន្ធា ចំពោះការខិតខំក្នុងការរៀបចំ និងរចនាឯកសារបោះពុម្ពផ្សាយនេះ និងអ្នកស្រីតាន់ តូនី ចំពោះការជួយជ្រោមជ្រែងផ្នែករដ្ឋបាលដ៏មានតម្លៃ ។

មាតិកា

សេចក្ដីផ្ដើម		១
ជំពូកទី ១:	ការចាប់ផ្ដើម និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម	៧
	ការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម	៨
	ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម	១០
	ការដោះស្រាយវិវាទ	១៤
	ការបង់ពន្ធ	១៦
	អនុសាសន៍	១៧
ជំពូកទី ២:	តើត្រូវពង្រីក ឬ មិនពង្រីក	១៩
	ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ	២០
	ការផ្ដល់ហិរញ្ញប្បទាន	២១
	ទស្សនៈវប្បធម៌	២៤
	អនុសាសន៍	២៧
ជំពូក ៣ : ការធ្វើជំនួញឆ្លងដែន		២៩
មតិចុងក្រោយ		៣៣

សេចក្ដីផ្ដើម

សំលេងសហគ្រិនស្ត្រីនៅកម្ពុជា

សហគ្រិនស្ត្រី គឺជាអ្នកចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជននៅកម្ពុជា។ ភាគច្រើននៃអ្នកជំនួញខ្នាតតូចនៅកម្ពុជាគឺជាស្ត្រី ហើយពួកគាត់គឺជាអ្នកបង្កើតការងារយ៉ាងសំខាន់នៅតាមសហគមន៍ជនបទតូចៗ និងឆ្ងាយដាច់ស្រយាល។

ទោះយ៉ាងណាក្តី ថ្វីត្បិតពួកគាត់មានសារៈសំខាន់ក៏ស្នាដៃសំរេចបានរបស់សហគ្រិនស្ត្រី ទាំងនេះនៅពុំទាន់បានទទួលស្គាល់អោយបានទូលំទូលាយនៅឡើយ។ ការសិក្សានេះបានបង្ហាញស្រាប់ថាថ្វីបើស្ត្រីមានសិទ្ធិស្មើគ្នានឹងបុរសចំពោះមុខច្បាប់ក្តីក៏ស្ត្រីនៅតែប្រឈមនឹងការលំបាកជាច្រើនក្នុងការចាប់ផ្តើម និងពង្រីកមុខជំនួញរបស់ពួកគាត់។

ជារឿយៗព្រោះតែកំរិតសិក្សា និងការបណ្តុះបណ្តាលទាប ស្ត្រីរឹតតែមានការលំបាកទ្វេរឡើងទាំងការរកព័ត៌មាន និងការយល់ដឹងអំពីព័ត៌មានខាងផ្លូវច្បាប់។ ពួកគាត់មានការលំបាកក្នុងការចរចាជាមួយបណ្តាអាជ្ញាធរបុរសដែលមានចំនួនលើសលុប ក៏ដូចជាការខ្ចីបុលប្រាក់។ បន្ថែមលើនេះទៀត ចំនែកទទួលខុសត្រូវមិនស្មើគ្នារវាងបុរស និងស្ត្រី ក្នុងសង្គមគ្រួសារបានរារាំងស្ត្រីមិនអាចបង្កើតបណ្តាញ និងអភិវឌ្ឍសកម្មភាពអាជីវកម្មដ៏ទៃទៀត ដែលមាននៅក្រៅម៉ោងការងារ។ ទស្សនៈអភិរក្សចំពោះតួនាទីកំណត់ក្នុងគ្រួសារសំរាប់ស្ត្រី បានធ្វើឱ្យអាជីវករជាស្ត្រីមានការលំបាកក្នុងការជ្រៀតខ្លួនចូលក្នុងបណ្តាញការងារដែលធ្លាប់ជាការងាររបស់បុរស។ ដោយសារការលំបាកដ៏ច្រើនសន្ធឹកសន្ធាប់បែបនេះហើយ ដែលធ្វើឱ្យជំនួញរបស់សហគ្រិនស្ត្រីនៅតែមានកំរិតតូច ហើយភាគច្រើនស្ថិតក្រៅផ្លូវការ។

កត្តាទាំងអស់ខាងលើនេះ បានធ្វើឱ្យបណ្តាសហគ្រិនស្ត្រីមិនអាចបំពេញតួនាទីពេញលេញរបស់ខ្លួនដែលជាអ្នកបង្កើតការងារ អ្នកអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស អ្នកបង់ពន្ធ អ្នកចូលរួមចំណែកដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងដល់ការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។

ដើម្បីលើកកំពស់ការយល់ដឹងអំពីភាពជោគជ័យ និងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗរបស់ស្ត្រីជាម្ចាស់សហគ្រិនទើប *សំលេងសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា* បាន

សង្ខេបរបកគំហើញនៃការសិក្សាលំអិតមួយ ដែលបានសាកសួរសហគ្រិនស្ត្រីជាច្រើននាក់ពីការលំបាកនានា ដែលពួកគាត់ប្រឈម និងពីរបៀបដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ។ នៅក្នុងការសិក្សានេះ ស្ត្រីម្ចាស់សហគ្រាសចំនួន ១០១នាក់ ក្នុងខេត្តមួយចំនួនរួមមាន : ខេត្តកំពង់ចាម កំពត ក្រុងភ្នំពេញ និងខេត្តសៀមរាប ត្រូវបានសម្ភាសន៍។ ស្ត្រីចំនួន ៣៣ នាក់ក្នុងចំណោមស្ត្រីទាំងអស់ត្រូវបានគេសម្ភាសន៍លំអិត និងស្ត្រីចំនួន ៦៨ នាក់ទៀតបានចូលរួមក្នុងក្រុមពិភាក្សាមួយក្នុងបណ្តាក្រុមពិភាក្សាទាំង ៨។

សហគ្រិនដែលបានចូលរួមក្នុងការសម្ភាសន៍ខាងលើនេះ មានមុខរបរខុសៗគ្នា ដោយរាប់ពីការប្រកបមុខរបរតូចតាចនៅតាមជនបទ រហូតដល់ការប្រកបមុខរបរធំៗនៅតាមក្រុង និងទីប្រជុំជន។ ស្ត្រីដែលបានសម្ភាសន៍មួយចំនួនធំ មានកំរិតសិក្សាខ្ពស់បំផុតត្រឹមមធ្យមសិក្សា និងខ្លះទៀត មានកំរិតសិក្សាទាបជាងនេះ និងមួយចំនួនតូចមិនចេះអក្សរសោះ។ ភាគច្រើនពួកគេមានប្តី និង កូន តែមានមួយចំនួនតូចជាស្ត្រីមេម៉ាយ ឬលែងលះ។

ការសិក្សានេះត្រូវបានចែកជា ៣ ជំពូកធំៗ:

១. *ការចាប់ផ្តើម និងការប្រតិបត្តិអាជីវកម្ម:* ដែលរៀបរាប់ពីកត្តាប្រឈមនឹងការលំបាកផ្សេងៗ ដែលកំណត់ដោយបរិយាកាសអាជីវកម្ម។

២. *តើត្រូវពង្រីក ឬ មិនពង្រីក:* គូសបញ្ជាក់ពីឧបសគ្គផ្សេងៗដែលរារាំង ឬ បន្ទុចបង្អាក់ការពង្រីកមុខរបរ។

៣. *ការធ្វើជំនួញឆ្លងដែន:* រៀបរាប់អំពីកត្តាប្រឈមនឹងការលំបាកនានាក្នុងការនាំចេញ។

បន្ទាប់ពីជំពូកទាំងបីនេះ មតិចុងក្រោយ គឺជាផ្នែកមួយដែលទុកឱ្យអ្នកអានធ្វើការសន្និដ្ឋានអំពីការសិក្សានេះ។ នៅខាងចុងនៃផ្នែកសិក្សានិមួយៗមានភ្ជាប់នូវអនុសាសន៍ដែលជាជំនួយដល់រដ្ឋាភិបាល ក៏ដូចបណ្តាអ្នកផ្តល់ជំនួយ និងអ្នកជំនួញជាស្រ្តីឱ្យស្វែងយល់ និងលើកឡើងនូវកត្តាប្រឈមនានាដែលបណ្តាសហគ្រិន ស្រ្តីកំពុងជួបប្រទះនៅក្នុងកម្ពុជានាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ។

ព័ត៌មានអំពីសហគ្រិនស្រ្តី

វិស័យឯកជនបង្កើតការងារបានចំនួន ៩២% នៃចំនួនការងារទាំងអស់ក្នុងប្រទេស ដែលជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់ចំពោះការអភិវឌ្ឍន៏សេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ សហគ្រិនស្រ្តីបានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងវិស័យឯកជននេះ។ ដើម្បីស្វែងយល់ថាតើពួកគាត់ចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍន៏សេដ្ឋកិច្ចជាតិយ៉ាងណានោះ យើងចាំបាច់ត្រូវក្រឡេកមើលចំនួនភាគរយ ទំហំ និងប្រភេទជំនួញដែលមានស្រ្តីជាម្ចាស់។

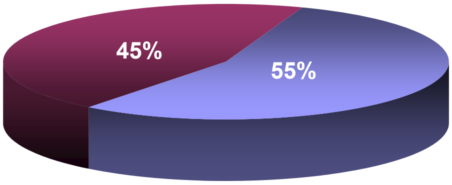
ប៉ុន្តែ យើងនៅមិនទាន់មានទិន្នន័យគ្រប់គ្រាន់ពីចំនួនសហគ្រិនស្រ្តីនៅឡើយទេ ដោយសារពុំទាន់មានការសិក្សាទូទាំងប្រទេសណាមួយត្រូវបានគេធ្វើឡើង ដើម្បីរាប់ពីចំនួនសហគ្រាសដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស និងស្រ្តីនោះ។ តាមរយៈការសិក្សានៃការវាយតម្លៃបរិយាកាសអាជីវកម្មតាមខេត្ត (PBES) ដែលបានធ្វើឡើងនៅក្នុងខេត្តចំនួន ១០ នាឆ្នាំ ២០០៦ អាចឱ្យយើងធ្វើការប៉ាន់ប្រមាណពីភាគរយនៃអ្នកជំនួញដែលជាស្រ្តី ព្រមទាំងទំហំ និងប្រភេទនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់។[១] ផ្នែកមួយនៃការសិក្សានេះ គឺការស្រង់តួលេខពីបណ្តាអាជីវកម្មមួយចំនួនធំទាក់ទងនឹងភេទរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មនីមួយៗ។ យើងទទួលបានទិន្នន័យជាច្រើនដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសហគ្រិនស្រ្តីតាមរយៈការវាយតម្លៃដោយ PBES នៅតាមបណ្តាខេត្តទាំង ១០ ដែលខេត្តទាំងនេះតំណាងឱ្យកំណើនផលិតផលក្នុងស្រុក (GDP) របស់កម្ពុជាចំនួន ៧៥% និងមានចំនួនប្រជាជនស្មើនឹង ៦៤% នៃចំនួនប្រជាជនសរុប។

យោងទៅតាមទិន្នន័យរបស់ PBES ធ្វើឱ្យ

---

១ ការសិក្សា PBES ដែលបានបោះពុម្ពផ្សាយក្នុងខែមិនាឆ្នាំ ២០០៧ បានធ្វើឡើងរួមគ្នាដោយ សាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិផ្នែកការអភិវឌ្ឍន៏វិស័យឯកជនក្នុងតំបន់ទន្លេមេគង្គ ហៅកាត់ថា (IFC MPDF) និងមូលនិធិអាស៊ី ក្រោមជំនួយពីភ្នាក់ងារអូស្រ្តាលីដើម្បីការអភិវឌ្ឍន៏អន្តរជាតិហៅកាត់ថា (AusAID) ។ ការសិក្សានេះត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងខេត្ត-ក្រុង ដែលមានសេដ្ឋកិច្ចសកម្មដើម្បីស្វែងរកបញ្ហានានា ដែលធ្វើឱ្យមានការរាំងស្ទះដល់ការអភិវឌ្ឍន៏សហគ្រាស ឯកជន ជាពិសេស សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម។ ហើយការសិក្សា PBES ក៏បានធ្វើការប្រៀបធៀប ពីភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើជំនួញរបស់ខេត្តទាំង ១០ ផងដែរ។

រូបភាព ១: អាជីវកម្មបែងចែកតាមភេទ



យើងដឹងថាស្ត្រីដែលជាម្ចាស់អាជីវកម្មឯកជនមានចំនួនទាំងអស់ ៥៥% (រូបភាព ១) ច្រើនជាងបុរស តែមុខរបររបស់គាត់ភាគច្រើនមានទ្រង់ទ្រាយតូចតាចនៅឡើយ ។ ដោយឡែកសំរាប់សហគ្រាសខ្នាតមធ្យមនិងធំ ភាគច្រើនមានបុរសជាម្ចាស់ ។ (រូបភាព ២)[២]

សហគ្រិនស្ត្រីមួយចំនួនធំ (២៩%) ធ្វើអាជីវកម្មផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម (នាំចេញ-នាំចូល និងចែកចាយដុំនិងរាយ) ហើយចំនួនបន្ទាប់ទៀត (២៣%) ប្រកបអាជីវកម្មខាងសេវាកម្ម (រួមមានសេវាកម្មខាងម្ហូបអាហារ ការថែទាំ និងការងារជំនាញដូចជាមន្ទីរពេទ្យឯកជន គ្លីនិកលក់ថ្នាំ គ្លីនិកព្យាបាលធ្មេញ ស្ពាប័ន មេធាវី និងសាលារៀនជាដើម) ។ ស្ត្រីមួយចំនួនតូច(២%) ប្រកបរបរខាងកម្មន្តសាល និងសំណង់ និង (១%) ទៀតប្រើផលខាង

---

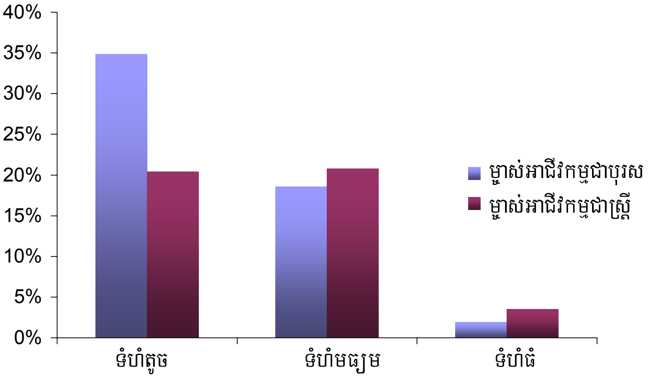
[២] រដ្ឋាភិបាលកំណត់ថា សហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត ត្រូវមានបុគ្គលិកតិចជាង ១0នាក់ សហគ្រាសខ្នាតតូច មានបុគ្គលិកពី ១១ ទៅ ៥0នាក់ សហគ្រាសខ្នាតមធ្យមមានបុគ្គលិកពី ៥១ ទៅ ១00នាក់ និង សហគ្រាសខ្នាតធំ ត្រូវមានបុគ្គលិកលើសពី ១00 នាក់ឡើងទៅ ។

ធនធានធម្មជាតិ ។ (រូបភាព ៣) ។

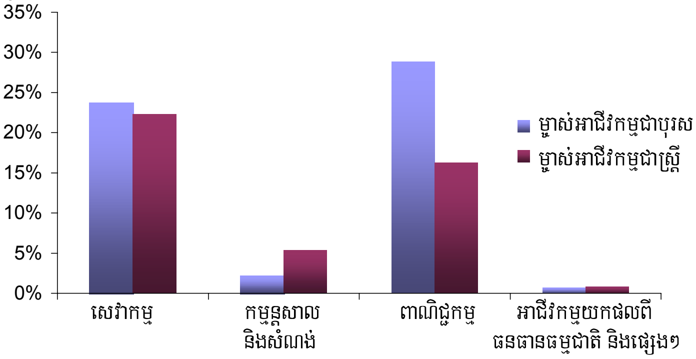
សហគ្រិនស្ត្រីភាគច្រើន យកចិត្តទុកដាក់ធ្វើជំនួញសំរាប់ទីផ្សារក្នុងស្រុក ជាជាងផ្តោតលើទីផ្សារអន្តរជាតិ ។ ដូច្នេះហើយ ទើបយើងឃើញអ្នកនាំចេញភាគច្រើនជាសហគ្រិនបុរស ។ តាមរយៈការសម្ភាសន៍នេះ មូលហេតុដែលពួកគាត់ធ្វើជំនួញសំរាប់ទីផ្សារក្នុងស្រុក មិនផ្តោតលើទីផ្សារអន្តរជាតិ ព្រោះតែភារៈកិច្ចទទួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារច្រើន ធ្វើឱ្យពួកគាត់មិនមានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីស្វែងយល់ពីនីតិវិធីនៃការនាំចេញ ។ ម្យ៉ាងទៀតពួកគាត់មិនអាចធ្វើការនាំចេញបានដោយសារតែអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ពុំបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មតាមផ្លូវការ ។

ទិន្នន័យស្តីពីសហគ្រិនស្ត្រីនេះ បានបង្ហាញឱ្យឃើញផងដែរថា ពួកគាត់មានការចាញ់ប្រៀបក្នុងការពង្រីកមុខរបរ បើទោះជាចំនួនសហគ្រិនស្ត្រីមានច្រើនជាងបុរសក៏ដោយ តែជំនួញរបស់គាត់មានទំហំតូច និងទីផ្សារចង្អៀត ។ បន្ថែមលើនេះទៀត ស្ត្រីក៏ប្រឈមមុខនឹងការលំបាកខ្លាំងក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ពង្រីកអាជីវកម្ម និងការធ្វើអាជីវកម្មឆ្លងដែន ។ ជំពូកទាំងបីខាងក្រោមនេះ នឹងពន្យល់ពីមូលហេតុនៃការលំបាកផ្សេងៗដែលកើតមានឡើងចំពោះសហគ្រិនស្ត្រី ។

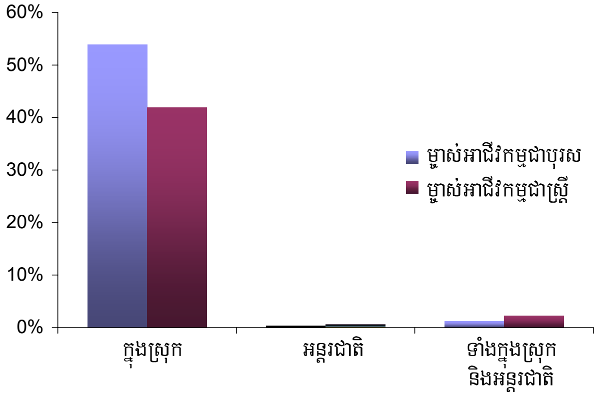
រូបភាព ២: ទំហំអាជីវកម្ម



រូបភាព ៣: អាជីវកម្មបែងចែកតាមវិស័យ



រូបភាព ៤: ទីផ្សារគោលដៅ



ជំពូកទី ១

ការចាប់ផ្តើម និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

ដូចដែលបានបង្ហាញខាងលើ ជំនួញរបស់ស្ត្រីមានទ្រង់ទ្រាយតូច និងមិនផ្លូវការ ។ ក្នុងជំពូកទី ១ យើងនឹងបកស្រាយពីមូលហេតុទាំងនេះ ។

ការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម

ការចាប់ផ្តើមធ្វើជំនួញក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គឺមានការលំបាកសំរាប់សហគ្រិនទាំងអស់ ជាពិសេសសំរាប់ម្ចាស់អាជីវកម្មតូចៗ ហើយកាន់តែមានការលំបាកថែមទៀតសំរាប់សហគ្រិនស្ត្រី ។ តាមលទ្ធផលនៃការសិក្សាក្នុងឯកសារ *ការធ្វើអាជីវកម្មឆ្នាំ ២០០៨* របស់ធនាគារពិភពលោកស្តីពីភាពងាយស្រួលនៃការធ្វើអាជីវកម្មដែលបានធ្វើឡើងក្នុងប្រទេសចំនួន ១៧៨ ទូទាំងពិភពលោកបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា កម្ពុជាជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ ១៤៥ ។ ចំពោះតម្លៃនៃការចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម គឺស្ទើរតែស្មើនឹងពីរដងនៃចំណូលក្នុងប្រជាជនម្នាក់ ។ ចំពោះការសុំអាជ្ញាប័ណ្ណធ្វើអាជីវកម្មក៏ត្រូវចំណាយពេលយូរដែរ ដែលជាមធ្យមត្រូវចំណាយរយៈពេល ៨៦ ថ្ងៃទើបទទួលបាន ។

ការចំណាយប្រាក់ស្របច្បាប់ និងមិនស្របច្បាប់ដ៏ច្រើនក្នុងការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម ក៏ជាផលវិបាកមួយទៀតដែរ ។ កត្តាទាំងបីនេះគឺជាឧបសគ្គដែលធ្វើឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មមិនចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម ឬមិនចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្មទាល់តែសោះ ។

ស្ត្រីដែលបានចូលរួមក្នុងការសម្ភាសន៍នេះបានបញ្ជាក់ថា ពួកគាត់មិនចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម ឬជួលអ្នកដទៃឱ្យជួយនោះ ក៏ព្រោះតែការចំណាយខ្ពស់ពេក ។ ហើយពួកគាត់ក៏ពុំសូវយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មនេះដែរ ប្រសិនបើពួកគាត់មិនត្រូវការខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ ការសុំអាជ្ញាប័ណ្ណធ្វើអាជីវកម្ម ឬអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញទេនោះ ។ ជាងនេះទៅទៀតឯកសារផ្សេងៗ ពាក់ព័ន្ធនឹងការធ្វើអាជីវកម្ម គឺជាឧបសគ្គដ៏ធំមួយសំរាប់ស្ត្រីដែលមិនចេះអក្សរ ឬមានការសិក្សាទាប ។[៣]

អ្នកស្រី **ណម ប៊ុនណាក់** បានបង្កើតសិប្បកម្មឈ្មោះ **"ស្នារដៃភូមិ"** (Villageworks) នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០០ ។ សិប្បកម្មរបស់គាត់ផលិត

[៣] គម្លាតរវាងក្មេងប្រុស និងក្មេងស្រីក្នុងប្រព័ន្ធអប់រំក្នុងប្រទេសកម្ពុជា បានកើនឡើងគួរឱ្យកត់សំគាល់ជាពិសេសនៅពេលពួកគេឈានដល់ កំរិតថ្នាក់ខ្ពស់ ។ នៅពេលដែលចំនួនក្មេងប្រុសនិងក្មេងស្រីដែលចុះឈ្មោះចូលរៀននៅសាលាមត្តេយ្យសិក្សានិងបឋមសិក្សាមានចំនួន ប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ចំនួនក្មេងស្រីដែលចុះឈ្មោះចូលរៀនអនុវិទ្យាល័យមានតែ ៦៣ នាក់ប៉ុណ្ណោះ ធៀបនឹងសិស្សប្រុស ១០០ នាក់ ហើយចំនួនសិស្សស្រីនឹងថយដល់តិចជាង ៥០ នាក់ បើធៀបនឹងសិស្សប្រុស ១០០ នាក់ សំរាប់ថ្នាក់ឧត្តមសិក្សា ។ ស្ត្រីពេញវ័យប្រហែល ៤៥% មិនចេះអក្សរទេ ។ ប្រភពឯកសារ: *ការបែងចែកភាពយុត្តិធម៌សំរាប់នារី, ការសិក្សាពីយែនឌ័រនៅកម្ពុជា ខែមេសា ឆ្នាំ ២០០៨ ។*

និងលក់ផលិតផលពីសូត្រទាំងនៅក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក ។ក្នុងឆ្នាំ២០០៨អ្នកស្រីប៊ុនណាក់មានបំណងចង់ពង្រីកសកម្មភាពនាំចេញផលិតផលសូត្ររបស់គាត់ ដូច្នេះហើយគាត់ក៏សំរេចចិត្តចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការ ដើម្បីទទួលបានវិញ្ញាបនប័ត្រប្រភពដើមទំនិញ ដែលអាចធ្វើឱ្យគាត់នាំចេញផលិតផលរបស់គាត់ទៅលក់នៅទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក និងសហគមន៍អឺរ៉ុបដោយមានអត្រាពន្ធទាប ឬមិនបាច់បង់ពន្ធ ។ អ្នកស្រីក៏បានបញ្ជាក់ផងដែរថា ការរត់ការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មដោយខ្លួនឯងមានការលំបាកណាស់ ដោយសារតែនីតិវិធីស្មុគ្រស្មាញដែលភ្នាក់ងាររដ្ឋតម្រូវឱ្យធ្វើ ដូច្នេះគាត់ក៏សំរេចចិត្តជួលឱ្យអ្នកដ៏ទៃរត់ការឱ្យដោយចំណាយពេលវេលា និងប្រាក់កាសអស់តិចជាង ។

អ្នកស្រី **ណាម ប៊ុនណាក់** *បានមានប្រសាសន៍ថាៈ ខ្ញុំមិនដឹងពីរបៀបនៃការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មទេ តែខ្ញុំយល់ថា បើខ្ញុំរត់ការដោយខ្លួនឯង គឺត្រូវចំណាយពេលយូរជាងការដែលជួលគេធ្វើឱ្យ ដោយសារ តែមន្ត្រីទាំងអស់នោះចេះតែទាមទាររកឯកសារផ្សេងៗជាច្រើន ។ ហើយរួមជាមួយគ្នានេះ ដើម្បីទទួលព័ត៌មានពីនីតិវិធីនៃការចុះបញ្ជីនេះបាន លុះត្រាតែយើងមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយពួកមន្ត្រីទាំងនោះ ដែលការបង្កើតទំនាក់ទំនងនេះ គឺត្រូវចំណាយលុយ និងពេលវេលា ។*

ការជួលឱ្យអ្នកដ៏ទៃរត់ការឱ្យ ដើម្បីចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំ វាចំណាយពេលវេលា និង ប្រាក់កាសអស់តិចជាង ។

កង្វះខាតព័ត៌មានទាក់ទងនឹងការធ្វើជំនួញ គឺជាឧបសគ្គមួយទៀតសំរាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដោយសារតែច្បាប់នៃការធ្វើអាជីវកម្មមួយចំនួន មិនទាន់បានចុះផ្សាយជាសាធារណៈនៅឡើយ ហើយមានតែបុគ្គលិកដែលធ្វើការក្នុងក្រសួងទាំងនោះ

ប៉ុណ្ណោះ ទើបដឹងពីបទបញ្ញត្តិទាំងនោះ ។ ទោះបីជាមានបទបញ្ញត្តិខ្លះបានចុះផ្សាយក្នុងព្រះរាជក្រឹត្យ និងតាមអ៊ីនធឺណេតក៏ដោយ តែមានស្ត្រីតិចតួចណាស់ដែលបានដឹងពីប្រភពព័ត៌មាននេះ ។

ផ្ទុយទៅវិញ សហគ្រិនបុរសដែលប្រឈមមុខនឹងបញ្ហានេះ មានចំនួនតិចតួចណាស់ ។ ទីមួយ ដោយសារពួកគាត់មានការសិក្សាខ្ពស់ជាងស្ត្រី ដែលអាចជួយពួកគាត់ក្នុងការរកប្រភពព័ត៌មានបានប្រសើរ ក៏ដូចជាអាចយល់ដោយងាយពីព័ត៌មានទាំងនោះ ។ ទីពីរ ពួកគាត់មានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលដែលជាបុរសដូចគ្នា ដោយពួកគាត់អាចជជែកសាកសួរពីព័ត៌មានផ្សេងៗដែលពួកគាត់ត្រូវការពីមន្ត្រីទាំងនោះនៅពេលពិសារអាហារក្រៅម៉ោងធ្វើការ តែស្ត្រីវិញមិនអាចធ្វើបែបនេះបានទេ ដោយសារតែគំនាបនៃវប្បធម៌ ។ លើសនេះទៀត ភារៈកិច្ចទទួលខុសត្រូវក្នុងរង្វង់គ្រួសារ ធ្វើឱ្យស្ត្រីរវល់នឹងការងារផ្ទះនាពេលល្ងាច ។

ជាទូទៅ បុរសមានពេលវេលាច្រើនក្នុងការកសាងបណ្តាញអាជីវកម្ម ។ ដោយសារតែបុរសមានការទទួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារតិច ទើបធ្វើឱ្យគាត់មានពេលវេលាច្រើនក្នុងការស្វែងរកព័ត៌មាន និងការធ្វើទំនាក់ទំនងក្នុងអាជីវកម្មប្រសើរជាងស្ត្រី ។ ម្យ៉ាងទៀត ដោយសារប្រពៃណី គេយល់ថាបុរសសក្តិសម និងមានសុវត្ថិភាពជាងស្ត្រីក្នុងការចូលរួមកម្មវិធីផ្សេងៗ ដែលរៀបចំឡើងនៅពេលល្ងាច ។

ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

បន្ថែមលើផលវិបាកទាំងអស់ទាក់ទងនឹងការបង្កើតអាជីវកម្ម សហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជាក៏ប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាលំបាកផ្សេងៗទៀតជាងបុរសក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃ ។ ស្ត្រីភាគច្រើននិយាយថា ផ្ទុយពីបុរស ពួកគាត់មិនមានបទពិសោធន៍ ឬការបណ្តុះបណ្តាលពីមុនមកទេ ទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មរបស់គាត់ ។ ពួកគាត់បានបង្កើតអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដោយមិនបានស្រាវជ្រាវពីទីផ្សារ ឬក៏ស្វែងយល់ពីផលវិបាកនានា ដែលគាត់នឹងជួបប្រទះនៅពេលក្រោយនោះឡើយ ។ ដោយសារតែ អាជីវកម្មពួកគាត់ច្រើនបង្ខំធ្វើដោយផ្អែកលើ "ការសាកល្បង និងការកែប្រែកំហុស" ហេតុនេះហើយទើបធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ ប្រឈមមុខនឹងហានិភ័យខ្លាំងជាងអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស ដែលមានការយល់ដឹងច្រើនជាង ។ បើទោះជាមានសហគ្រិនស្ត្រីខ្លះ បានលើកឡើងពីការខិតខំក្នុងការសិក្សាពី

អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន មុននឹងចាប់ផ្តើមដំណើរការក៏ដោយ ក៏ពួកគាត់អាចរកបានត្រឹមព័ត៌មានតិចតួចប៉ុណ្ណោះ។

ឥរិយាបទអវិជ្ជមានទៅលើអ្នកគ្រប់គ្រងជាស្ត្រី គឺជាគុណវិបត្តិមួយទៀតដែលបានលើកឡើងដោយសហគ្រិនស្ត្រីដែលបានចូលរួមក្នុងការសិក្សានេះ។ ពួកគាត់បានបង្ហាញថា បុរសតែងតែចាត់ទុកស្ត្រីអ្នកគ្រប់គ្រង ថាជាអ្នកគ្រប់គ្រងខ្វះសមត្ថភាព ហើយតាមក្រិតក្រម បុរសភាគច្រើនមិនចង់បម្រើការឱ្យចៅហ្វាយនាយជាស្ត្រីទេ។ យោងតាមបទសម្ភាសន៍បានបង្ហាញឱ្យដឹងថា

អ្នកស្រី **ជុំ សុខា** ម្ចាស់អាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុនសំណង់មួយឈ្មោះ **សហគ្រាស ជុំ សុខា** និង កសិដ្ឋាន **សំណាងសិរីវឌ្ឍន៍** ដែលមានបុគ្គលិក ១៥០ នាក់ ជឿជាក់ថា ប្រសិនបើអ្នកស្រីជាបុរសវិញ អាជីវកម្មរបស់អ្នកស្រីប្រហែលជាជោគជ័យជាងនេះ។ *អាជីវកម្ម ខ្ញុំទាមទារឱ្យមានកម្មករជាបុរស ហើយបុរសតែងតែឆ្លើយតបប្រសើរទៅចៅហ្វាយនាយបុរស ជាជាងទៅកាន់ចៅហ្វាយនាយស្ត្រី។ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលយើងគិតពីភាពប៉ិនប្រសប់ ឬទេព្យកោសល្យនៃការគ្រប់គ្រងវិញ ជឿថា ស្ត្រី និងបុរសមានសមត្ថភាពដូចគ្នា។*

បុរសយល់ថាស្ត្រីដែលជាអ្នកគ្រប់គ្រងមានចរិតឆេវឆាវ ហើយបុរសក៏ពុំសូវមានការគោរពចំពោះស្ត្រីដែរ។ ទស្សនៈអវិជ្ជមាននេះ រួមផ្សំជាមួយនឹងកំរិតនៃការសិក្សា ការបណ្តុះបណ្តាល និងបទពិសោធន៍ទាបរបស់ស្ត្រី បានបង្ករផលវិបាកជាច្រើនដល់ស្ត្រីក្នុងការគ្រប់គ្រងជំនួញ ពិសេសការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិកជាបុរស ដែលធ្វើឱ្យការជួលបុគ្គលិកថ្មីៗ និងរក្សាបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាព ជាបញ្ហាដែលកើតឡើងមិនចេះចប់មិនចេះហើយ និងមានស្ត្រីខ្លះទៀតបានចាត់ទុកបញ្ហានេះ ជាឧបសគ្គដ៏ធំចំពោះសហគ្រិនស្ត្រី ។

អ្នកស្រី អេង សុខគិច អាយុ ៣២ឆ្នាំ រៀបការ មានកូនពីរនាក់ ជាម្ចាស់**សហគ្រាសលក់គ្រួស ថ្ម និង ខ្សាច់** ក្នុងខេត្តសៀមរាបបានមានប្រសាសន៍ថា ៖ *ខ្ញុំជួលកម្មករជាង ៨០ នាក់ដែលក្នុងនោះមានបុរសចំនួន ៧៥ នាក់ និងស្ត្រី ៨ នាក់។ អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ ត្រូវប្រើប្រាស់ឧបករណ៍គ្រឿងចក្រឯកទេស និងកម្មករជំនាញ ដែលធ្វើឱ្យខ្ញុំមានការលំបាកក្នុងការជួលនិងរក្សាកម្មករដែលមានសមត្ថភាព។ ដោយសារតែកម្មករភាគច្រើនជាបុរស ដូច្នេះការទទួលបានការគោរពពីពួកគេនោះ គឺត្រូវចំណាយពេលយូរ។ ហើយដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ ខ្ញុំពឹងពាក់បងប្អូនប្រុសរបស់ខ្ញុំឱ្យជួយមើលការខុសត្រូវក្នុងក្រុមហ៊ុន។*

បន្ថែមលើផលលំបាកផ្សេងៗនៃការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក និងអាជីវកម្មសហគ្រិនស្ត្រីក៏ប្រឈមមុខនឹងការលំបាកច្រើនជាងបុរសនៅពេលដែលដោះស្រាយជាមួយមន្ត្រីសាធារណៈ។ ស្ត្រីម្នាក់បានលើក ឧទាហរណ៍ពីបញ្ហាជាក់ស្តែងដែលគាត់ជួបប្រទះរាល់ពេលដែលគាត់ត្រូវដោះស្រាយជាមួយនគរបាល។

អ្នកស្រី **អេង សុខគិច** ដែលជាម្ចាស់**សហគ្រាសលក់ គ្រួស ថ្ម និង ខ្សាច់** បានមានប្រសាសន៍ថា ៖ *ពេលខ្លះអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំជួបប្រទះនឹងបញ្ហា និងការប្រកួតប្រជែងអយុត្តិធម៌ដោយសារតែច្បាប់មិនសមហេតុផល និងភាពធូររលុងនៃការអនុវត្តន៍ច្បាប់។ ពេលខ្លះខ្ញុំត្រូវពឹងលើបងប្អូនប្រុស និងប្តី ដើម្បីឱ្យជួយរត់ការសុំការអនុញ្ញាតិដឹកជញ្ជូន និងដឹកយកខ្សាច់។ សំរាប់អាជីវកម្មនេះ ស្ត្រីជួបការលំបាកច្រើន ដោយសារតែពួកគាត់មិនទទួលបានការគោរព ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម និងជាអ្នកដឹកនាំ។*

សហគ្រិនស្ត្រីម្នាក់មានប្រសាសន៍ថា៖ នៅពេលដែល *ភ្ញៀវទេសចរណ៍ត្រូវបានចោរលួចសម្ភារៈនៅក្នុងផ្ទះសំណាក់របស់ខ្ញុំ ខ្ញុំបានរាយការណ៍ប្រាប់មន្ត្រីនគរបាលភ្លាម។ ភ្ញៀវទេសចរណ៍ដែលបាត់សម្ភារៈនោះ តែងតែសុំរបាយការណ៏កំណត់ហេតុពីនគរបាល ដើម្បីដាក់ពាក្យសុំសំណងពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង។ តែបន្ទាប់ពីមន្ត្រីនគរបាលនោះធ្វើរបាយការណ៍ឱ្យទៅភ្ញៀវតាមការស្នើរសុំហើយ ពួកគាត់ក៏សុំលុយថ្លៃសរសេរកំណត់ហេតុពីខ្ញុំ ដោយគាបសង្កត់ពួកខ្ញុំឱ្យបង់លុយជាមួយការចោទប្រកាន់ថា ផ្ទះសំណាក់ខ្ញុំ មិនមានសុវត្ថិភាពគ្រប់គ្រាន់ទោះបីនេះជាកាតព្វកិច្ចរបស់មន្ត្រីប៉ូលីសក៏ដោយ។ ខ្ញុំមានអារម្មណ៏ភិតភ័យណាស់រាល់ពេលដែលត្រូវជួបដោះស្រាយជាមួយមន្ត្រីនគរបាល។*

សហគ្រិនស្ត្រីជាញឹកញាប់តួញត្អែថា ភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលតែងមកត្រួតពិនិត្យដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ដោយជារឿយៗពុំប្រាប់ដំណឹងជាមុននោះទេហើយទារប្រាក់ក្រៅផ្លូវការថែមទៀត ។ ស្ត្រីគិតថា ពួកគាត់ប្រឈមមុខនឹងបញ្ហានេះច្រើនជាងបុរស ដោយសារកង្វះខាតចំណេះដឹងពីច្បាប់ធ្វើអាជីវកម្ម ។ ចំណេះដឹងមានកំរិតព្រមទាំងកង្វះខាតភាពក្លាហាន ធ្វើឱ្យស្ត្រីត្រូវចំណាយប្រាក់ក្រៅផ្លូវការច្រើនជាង បុរសដើម្បីរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយមន្ត្រីទាំងនោះ ។ ពួកគាត់ក៏មានអារម្មណ៏ថាមានការចាញ់ប្រៀបបុរសច្រើន ក្នុងការដោះស្រាយជាមួយមន្ត្រីត្រួតពិនិត្យរដ្ឋទាំងនេះ ក៏ព្រោះតែពួកគេភាគច្រើនគឺជាបុរស ។ សហគ្រិនស្ត្រីមានការភ័យខ្លាចជាងបុរសចំពោះការប្រឈមមុខគ្នា និងងាយស្រួលក្នុងការសំឡុតឱ្យបង់ប្រាក់សំណូកផ្សេងៗ ។

> ស្ត្រីម្នាក់បានតួញត្អែថា: *ដំណើរការអាជីវកម្មនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ គឺត្រូវការចំណាយលុយច្រើនជាងពីមុន ដោយសារអាជ្ញាធរ និងស្ថាប័នផ្សេងៗតែងតែទារលុយ ។ ទោះពួកយើងចង់រាយការណ៏រឿងនេះប្រាប់ទៅអាជ្ញាធរជាន់ខ្ពស់ ក៏យើងមិនហ៊ានដែរ ព្រោះបើយើងប្តឹងខ្លាំងពេក នោះក្រុមមន្ត្រីពុករលួយទាំងនោះនឹងរកមធ្យោបាយផ្សេងៗ បង្ករការលំបាកដល់ការរស់នៅរបស់យើង ។ យើងត្រូវតែឱ្យលុយទៅមន្ត្រីទាំងនោះរាល់ពេលដែលគេមក ។ បើយើងមិនឱ្យលុយពួកគេទេ នោះយើងមិនអាចបន្តធ្វើអាជីវកម្មរបស់យើងតទៅទៀតបានទេ ។ ហើយបើយើងមិនឱ្យលុយពួកគេទេនោះ នៅពេលដែលយើងត្រូវការជំនួយដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាមន្ត្រីទាំងនោះនឹងមិនរវល់នឹងពួកយើងឡើយ ។ យើងត្រូវចំណាយលុយក្រៅផ្លូវការជាច្រើន ដើម្បីទទួលបានសេវាសាធារណៈ និងការការពារសូម្បីតែថ្លៃប្រមូលសំរាមក៏ត្រូវឱ្យលុយបន្ថែមក្រៅដែរ ។*

ម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើនបានរាយការណ៍ថា ពួកគាត់ត្រូវចំណាយប្រាក់ជាច្រើនលើពន្ធ និងថ្លៃមិនស្របច្បាប់ផ្សេងៗ។ ផ្អែកតាមការការសិក្សាមួយបានឱ្យដឹងថា សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម ត្រូវចំណាយប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ (សំណូក) អស់ ៥.៥% នៃចំណូលសរុប។[៤] ការតម្រូវឱ្យបង់ប្រាក់មិនផ្លូវការ ឱ្យទៅអ្នកត្រួតពិនិត្យរដ្ឋាភិបាលយ៉ាងច្រើននេះហើយ ដែលធ្វើឱ្យការរកស៊ីរបស់សហគ្រិនស្ត្រីនៅតែមានទំហំតូចនិងមិនផ្លូវការ។ ស្ត្រីដែលបានចូលរួមផ្តល់បទសម្ភាសន៍ជាច្រើនបាននិយាយថា ដោយសារ តែការកើនឡើងនៃអំពើពុករលួយនេះហើយ ទើបធ្វើឱ្យគាត់មិនចង់ពង្រីកមុខរបររបស់គាត់ទេ។

ការដោះស្រាយវិវាទ

ការពង្រឹងកិច្ចសន្យានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គឺត្រូវចំណាយប្រាក់កាសច្រើន និងពេលយូរ ព្រោះថា មានដំណាក់កាលចំនួន ៤៤ ដែលយើងត្រូវអនុវត្តតាម ដោយត្រូវចំណាយពេលជាង ៤០០ ថ្ងៃជាមធ្យម។ តាមរយៈសៀវភៅ ការធ្វើអាជីវកម្មឆ្នាំ ២០០៨ ដែលគេបានធ្វើការសិក្សាទៅលើប្រទេសចំនួន១៧៨បានឱ្យដឹងថា ប្រទេសកម្ពុជាបានជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ១៤៥ជាប្រទេសដែលពិបាកនឹងពង្រឹងកិច្ចសន្យាបំផុត។[៥]

ការចោទប្រកាន់ពីភាពពុករលួយរបស់តុលាការសាយភាយទូទាំងប្រទេស ហើយការទុកចិត្តទៅលើប្រព័ន្ធតុលាការក៏មានកំរិតទាបដែរ ព្រោះថា ការដោះស្រាយវិវាទនៅសាលាកាត់ក្តី ត្រូវចំណាយ ពេលយូរនិងថវិកាច្រើនជាងតម្លៃនៃបញ្ហាទៅទៀតហើយថែមទាំងពុំមានលទ្ធផលច្បាស់លាស់ទៀតផង។ ដូច្នេះហើយ នៅពេលដែលមានវិវាទ ភាគីទាំងសងខាងតែងរិះរកមធ្យោបាយផ្សេងៗដើម្បីដោះស្រាយជា ជាងការប្តឹងទៅតុលាការ។ ក្នុងករណីភាគច្រើន ពិសេសសំរាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចៗ វិវាទត្រូវបានដោះស្រាយដោយប្រធានភូមិឬឃុំ មន្ត្រីនគរបាល ឬអ្នកមានមុខមានមាត់ ឬមានអំណាចក្នុងសង្គម។ អ្នកទីបីនេះ មានមុខងារជាអាជ្ញាកណ្តាលឬអ្នកសម្រុះសម្រួល។ តែជ័យជំនះ និងភាពយុត្តិធម៌នៃការកាត់ក្តី គឺវាអាស្រ័យខ្លាំងទៅលើទំនាក់ទំនងនៃភាគីម្ខាងៗនិង ឥទ្ធិពលរបស់អ្នកសម្របសម្រួល ឬអ្នកធ្វើជាអាជ្ញាកណ្តាល។

---

[៤] ដកស្រង់ពីសៀវភៅ Cambodia Seizing the Global Opportunity : ត្រង់ចំណុចការវាយតម្លៃបរិយាកាសនៃការធ្វើវិនិយោគ និង យុទ្ធសាស្ត្រកំណែទម្រង់ ដែលធ្វើឡើងដោយធនាគារពិភពលោក នាខែ សីហា ឆ្នាំ ២០០៤។
[៥] ដកស្រង់ពីសៀវភៅ: ការធ្វើជំនួញឆ្នាំ ២០០៨ ត្រង់ចំណុចការប្រៀបធៀបបទបញ្ញត្តិ ក្នុងប្រទេសចំនួន ១៧៨ ក្នុងឆ្នាំ ២០០៧។

អ្នកស្រី **អេង សុខគិច** ដែលជាម្ចាស់ **សហគ្រាសលក់ គ្រួស ថ្ម និង ខ្សាច់** បានមានប្រសាសន៍ថា : *ជាទូទៅ យើងតែងតែលក់ជឿឱ្យអតិថិជន ហើយប្រហែល ៣០ ភាគរយនៃអតិថិជនរបស់យើង តែងតែបង្កបញ្ហាក្នុងការសងប្រាក់ ។ យើងបាត់បង់ប្រហែល ១០ ភាគរយនៃប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ របស់យើង។ ប្រសិនបើអតិថិជនជំពាក់ប្រាក់យើងច្រើន ហើយយើងយកបញ្ហានេះឡើងទៅតុលាការយើងទទួលបានប្រហែល ៨០ភាគរយនៃប្រាក់ដែលជំពាក់ប៉ុណ្ណោះ ។ ហើយអ្វីដែលយើងឡើយណាយ គឺ យើងត្រូវបង់ថ្លៃទៅលើតុលាការ បន្ថែមលើការបាត់បង់ប្រាក់ដែលគេជំពាក់យើងថែមទៀត ។*

ស្ត្រីដែលបានចូលរួមផ្តល់បទសម្ភាសន៍បាននិយាយថា បុរសមានប្រៀបជាងស្ត្រីចំពោះការដោះស្រាយវិវាទតាមវិធីក្រៅផ្លូវការនេះ ដោយហេតុតែស្ត្រីមិនសូវស្គាល់ ឬមានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកមានអំណាចដូចជាបុរសទេ ។ ស្ត្រីមេម៉ាយ និងស្ត្រីដែលលែងលះប្តី បានបញ្ជាក់នៅក្នុងការសិក្សានេះថា ពួកគាត់ចង់ដោះស្រាយបញ្ហាដោយខ្លួនគាត់ផ្ទាល់ ដោយមិនចាំបាច់ពឹងឱ្យសាច់ញាតិប្រុស ឱ្យជួយចរចារជំនួសគាត់ទេ។ ពួកគាត់មានប្រាជ្ញាក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាផ្សេងៗដោយខ្លួនគាត់ ប៉ុន្តែដោយសារ តែសង្គមយកមនុស្សប្រុសជាធំ បានបង្ខំឱ្យពួកគាត់ត្រូវពឹងពាក់លើសាច់ញាតិប្រុសឱ្យជួយដោះស្រាយបញ្ហាទៅវិញ។

មានស្ត្រីខ្លះយល់ថា ការកើតមកជាស្រីប្រៀបដូចជាអាវុធមុខពីរ ដោយគាត់គិតថាខ្លួនឯងជាអ្នកចរចារយ៉ាងពូកែដែលអាចទទួលបានការជឿទុកចិត្តតាមរយៈការសាងទំនាក់ទំនង តែរួមជាមួយគ្នានោះ ប្រសិនបើគាត់ពឹងលើការចរចារ និងមិត្តភាព ខ្លាំងជាងកិច្ចសន្យាជាលាយល័ក្ខអក្សរ ពួកគាត់អាចប្រឈមមុខនឹងវិបត្តិយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ នាពេលមានបញ្ហាកើតឡើង។

ស្ត្រីដែលមិនចេះអក្សរមានការលំបាកណាស់នៅពេលមានបញ្ហាកើតឡើង ដោយសារពួកគាត់ត្រូវពឹងឱ្យអ្នកដទៃជួយរក និងអានឯកសារផ្សេងៗឱ្យគាត់។

ការបង់ពន្ធ

ច្បាប់តម្រូវឱ្យអាជីវកម្មទាំងអស់ត្រូវបង់ពន្ធ ។ គេមានវិធីសាស្ត្រចំបងពីរក្នុងការប្រមូលពន្ធ : (១) ពន្ធរបបពិតដែលគេគិតថ្លៃពន្ធពីអាជីវកម្មអាស្រ័យតាមរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និង (២) ពន្ធរបបម៉ៅការដែលគេយកថ្លៃពន្ធជាប្រចាំខែ អាស្រ័យតាមការចរចាររវាងអ្នកយកពន្ធ និង អ្នកបង់ពន្ធ សំរាប់ថ្នាក់ខេត្ត ឬស្រុក ។

បញ្ហាមួយក្នុងចំណោមបញ្ហាជាច្រើនក្នុងការបង់ពន្ធ គឺភាពមិនច្បាស់លាស់នៃការគិតប្រាក់ថ្លៃពន្ធ ពីអាជីវកម្ម ។ អ្នកស្រី **ឆេង សុម៉ាឡា** ដែលជាម្ចាស់ **រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឆេង សុម៉ាឡា** បានមាន ប្រសាសន៍ថា ទោះបីជាគាត់បង់ពន្ធរៀងរាល់ខែក៏ដោយ ក៏មន្ត្រីពន្ធដារជាញឹកញាប់តែងតែបង្កើនថ្លៃពន្ធដែលគាត់ត្រូវបង់ ដោយមិនពន្យល់ពីបែបបទនៃការគិតប្រាក់ថ្លៃពន្ធនេះឡើយ ។ *ដោយសារខ្ញុំមិនចេះអក្សរ ដូច្នេះខ្ញុំមិនអាចពិនិត្យមើលពីគោលការណ៍នៃការគិតពន្ធ ដើម្បីដឹងពីចំនួនពិតប្រាកដដែលខ្ញុំត្រូវបង់នោះទេ ។ ដូច្នេះហើយ ខ្ញុំមានតែជំរើសមួយគត់ គឺត្រូវចរចារសុំបន្ថយថ្លៃពន្ធជាមួយមន្ត្រីពន្ធដារទាំងនោះ ប៉ុន្តែមិនទទួលបានជោគជ័យគ្រប់ពេលនោះទេ ។*

ជាមួយនឹងកត្តាលំបាកផ្សេងៗនៃការធ្វើជំនួញ សហគ្រិនស្ត្រីតែងតែគិតថាពួកគាត់មានការលំបាកក្នុងការបង់ពន្ធ ទោះបីជាអាជីវកម្មទាំងអស់ត្រូវបង់ពន្ធក៏ដោយ ។ ស្ត្រីយល់ថា បុរសអាចចរចារ ជាមួយមន្ត្រីពន្ធដារបានប្រសើរជាង ដោយសារបុរសទទួលបានការគោរព និងមាន

សមត្ថភាពក្នុងការចរចារ ។ ទាក់ទងនឹងការងារធ្វើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ទោះបីជាពួកគាត់អាចកត់ត្រាបានល្អសំរាប់អាជីវកម្មរបស់គាត់ក៏ដោយ តែពួកគាត់កម្រនឹងទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលខាងគណនេយ្យណាស់ ដូច្នេះកំណត់ត្រារបស់ពួកគាត់ មិនត្រឹមត្រូវតាមការចង់បានរបស់មន្ត្រីពន្ធដារនោះទេ ។ នេះជាហេតុ ដែលធ្វើឱ្យស្ត្រីមានការលំបាកយ៉ាងខ្លាំងនាពេលបង់ពន្ធ ។

អនុសាសន៍

ទោះមានផលលំបាកច្រើនក៏ដោយ តែសហគ្រិនស្ត្រីមានភាពប៉ិនប្រសប់ និងអាចរកមធ្យោបាយដែលមានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីជំនះឧបសគ្គទាំងឡាយដែលគេជួបប្រទះ ។ តែគួរអោយសោកស្តាយពួកគាត់ត្រូវប្រឈមមុខដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះតែឯកឯង ឬដោយមានការគាំទ្រពីគ្រួសារប៉ុណ្ណោះ ។ ដើម្បីផ្តល់បរិយាកាសគាំទ្រដល់សហគ្រិនស្ត្រី ការកែប្រែគោលនយោបាយគួរតែត្រូវបានចងក្រងដោយមានការចូលរួមពីបណ្តាអ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ។

ច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិផ្សេងៗត្រូវអនុវត្ត និងពង្រឹងឱ្យមានតម្លាភាព ។ មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលត្រូវខំធ្វើយ៉ាងណាផ្តល់ព័ត៌មានទាក់ទងនឹងបទបញ្ញត្តិផ្សេងៗឱ្យបានដល់ម្ចាស់អាជីវកម្មនិងរៀបចំការផ្សព្វផ្សាយ

ព័ត៌មានដោយផ្តោតលើសហគ្រិនស្ត្រីដែលមានចំណេះដឹងទាប ខ្វះបទពិសោធន៍ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម និងការធ្វើការងារជាមួយភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល។

សមាគមអាជីវកម្មនានា គួរលើកទឹកចិត្តដល់សហគ្រិនស្ត្រីឱ្យចូលរួមនិងផ្តល់នូវកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលពិសេសស្របតាមតម្រូវការរបស់ពួកគាត់។ សមាគមអាជីវកម្មទាំងអស់គួរតែសហការជាមួយ ភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលដោយធ្វើឱ្យប្រាកដថា ព័ត៌មានស្តីពីគោលនយោបាយ និងបទបញ្ញត្តិផ្សេងៗ បានផ្សព្វផ្សាយទៅដល់ស្ត្រីជាអាជីវករ។ ជាមួយគ្នានេះផងដែរ ក្នុងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដើម្បីធ្វើឱ្យបរិយាកាសអាជីវកម្មកាន់តែមានភាពប្រសើរឡើង យើងក៏ត្រូវយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងពិសេសចំពោះតម្រូវការរបស់សហគ្រិនស្ត្រី និងស្តាប់យោបល់របស់ពួកគាត់។

ដោយសារប្រព័ន្ធតុលាការមានបញ្ហា ដូច្នេះវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗទៀតសំរាប់ដោះស្រាយវិវាទ ដូចជា ច្បាប់អាជ្ញាកណ្តាលគួរតែបង្កើតឡើង។ ដើម្បីធានាថាស្ត្រីទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីប្រព័ន្ធច្បាប់នេះ អាជ្ញាកណ្តាលត្រូវតែទទួលការបណ្តុះបណ្តាលឱ្យយល់ច្បាស់ពីផលវិបាកដែលស្ត្រីតែងតែជួបប្រទះ នៅពេលដែលពួកគាត់ដោះស្រាយវិវាទអាជីវកម្ម។

ជំពូកទី ២៖

តើត្រូវពង្រីក ឬ មិនពង្រីក

សហគ្រិនស្ត្រីជាច្រើនបានរាយការណ៍ពីការទទួលចំណូលថេរ ឬកើនឡើងពីអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់។ ពួកគាត់បញ្ជាក់ផងដែរថា ការប្រកបអាជីវកម្ម បានផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់ពួកគាត់ និងគ្រួសារគាត់យ៉ាងច្រើន។ ប្រាក់ចំណេញរបស់ពួកគាត់មិនត្រឹមតែអាចផ្គត់ផ្គង់ការសិក្សារបស់កូនៗប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងអាចចូលរួមវិភាគទានទៀតផង ហើយក្នុងករណីដែលអាជីវកម្មគាត់ទទួលជោគជ័យ គាត់ត្រូវបានប្រជាជនក្នុងសហគមន៍គោរព គាត់បង្កើតឱ្យមានការងារ មិនតែប៉ុណ្ណោះពួកគាត់ក៏មានមោទនភាពដែរ ដែលគាត់អាចរកចំណូលបានដោយខ្លួនឯង។ ឯករាជ្យភាពខាងហិរញ្ញវត្ថុមាន សារៈសំខាន់ណាស់សំរាប់ស្ត្រីមេម៉ាយ និងស្ត្រីលែងលះ។

បើទោះបីជាសហគ្រិនស្ត្រីទាំងអស់នោះបានទទួលជោគជ័យក៏ដោយ ក៏ពួកគាត់នូវតែលើកឡើងនូវឧបសគ្គជាច្រើន ដែលទាក់ទងនឹងការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ បន្ថែមលើផលវិបាកដែលទាក់ទងនឹងកំរិតសិក្សាទាប និងការខ្វះជំនាញធ្វើអាជីវកម្ម សហគ្រិនស្ត្រីទាំងអស់នោះក៏ប្រឈមមុខនឹងបញ្ហា ពីខាងក្រៅយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរផងដែរ ។ បញ្ហាទាំងនោះរួមមាន កង្វះខាតហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធភាពលំអៀងខាងវប្បធម៌ អំពើពុករលួយ និងការមិនអាចទទួលបានឥណទានជាពិសេសឥណទានរយៈពេលវែង ដែលអាចធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់មានការរីកចម្រើនទៅមុខបាន។ ផលវិបាកទាំងនេះហើយ ដែលធ្វើឱ្យសហគ្រិនស្ត្រី មិនអាចសំរេចបាននូវសក្តានុពលរបស់ពួកគាត់ ហើយក៏ជាមូលហេតុដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្ម ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីមានទ្រង់ទ្រាយតូច និងមិនផ្លូវការ។

ដោយព្យាយាមជួយសហគ្រិនស្ត្រីជំនះនូវឧបសគ្គដែលពួកគាត់ជួបប្រទះវាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលយើងត្រូវដឹងថា បើជំនួញរបស់សហគ្រិនស្ត្រីនៅតែមានទ្រង់ទ្រាយតូចហើយមិនផ្លូវការបែបនេះ មិនត្រឹមតែពួកគាត់ទេដែលខាតបង់សង្គមទាំងមូលក៏មានការខាតបង់ដែរ។ ការលំបាកទាំងអស់នេះ ធ្វើឱ្យស្ត្រីមិនអាចសំរេចបានសក្តានុពលភាពរបស់ពួកគាត់បាន ក្នុងនាមជាអ្នកបង្កើតការងារ អ្នកអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស អ្នកបង់ពន្ធ និងអ្នកចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចនិងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។

ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ

បញ្ហាក្នុងការទទួលបាននូវហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ មានផ្លូវថ្នល់ និងអគ្គិសនី គឺជាឧបសគ្គចម្បងចំពោះការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជន ដោយសារតែវាបង្កើនការចំណាយច្រើនក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម។

ឧទាហរណ៍ៈ ផ្លូវមិនល្អធ្វើឱ្យកសិករមិនអាចនាំយកកសិផលដែលពួកគាត់ផលិតបានទៅលក់នៅទីផ្សារ។ ប៉ុន្តែនៅទសវត្សចុងក្រោយនេះ រាជរដ្ឋាភិបាលប្រទេសកម្ពុជាបានត្រៀមថវិកាសំរាប់ធ្វើការស្ដារស្ថាបនាផ្លូវជាតិ ទូទាំងប្រទេស ដែលការស្ថាបនានេះនៅតែត្រូវការជាចាំបាច់រួមទាំងផ្លូវក្នុងខេត្ត។ ស្ថានភាពផ្លូវពិបាក បង្កើនថ្លៃដឹកជញ្ជូន ដែលកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញសំរាប់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច។ សហគ្រិនស្ត្រីទាំង នោះក៏ត្អូញត្អែពីការចំណាយច្រើនលើថាមពលអគ្គីសនីដែលរឹតតែបង្កើនថ្លៃផលិតមួយកំរិតទៀត។

ការផ្ដល់ហិរញ្ញប្បទាន

ធនាគារនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាផ្ដល់កម្ចី ដោយផ្អែកទាំងស្រុងលើអចលនៈទ្រព្យ (មានដី និង អាគារ)។ បន្ថែមលើនេះទៀត ធនាគារចង់បានតែអចលនៈទ្រព្យដែលស្ថិតនៅទីក្រុងភ្នំពេញនិងនៅតាមបណ្ដាខេត្តសំខាន់ៗប៉ុណ្ណោះ ហើយជាទូទៅធនាគារឱ្យខ្ចីចន្លោះពី ៣០% ទៅ ៥០% នៃតម្លៃដីនិង អាគារ ។ជាមួយគ្នាផងដែរ ធនាគារមានការស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការផ្ដល់ឥណទានរយៈពេលវែង ដែលម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវការសំរាប់ពង្រីកជំនួញរបស់ពួកគេ ហើយព័ត៌មានដែលធនាគារត្រូវការពីអ្នកដាក់ពាក្យសុំខ្ចីក៏ជាឧបសគ្គមួយផងដែរ។ មានសហគ្រិនស្ត្រីតិចណាស់ដែលមានបទពិសោធន៍រៀបចំគម្រោង អាជីវកម្មដែលខាងធនាគារតម្រូវឱ្យធ្វើ ។ការទាមទារខ្ពស់ពីសំណាក់អ្នកផ្ដល់ប្រាក់កម្ចី រួមជាមួយនឹងចំណេះដឹង និងជំនាញធ្វើអាជីវកម្មមានកំរិត ធ្វើឱ្យស្ត្រីភាគច្រើនខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារមិនបាន។ ហេតុនេះហើយ ទើប

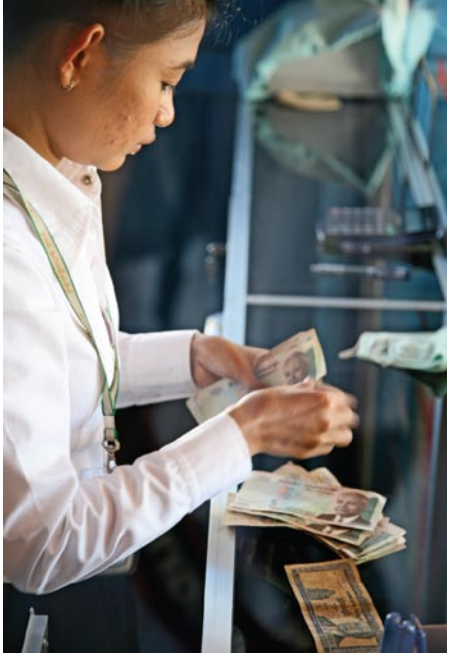
អ្នកស្រី **ហៃ លៀងអេង** ដែលជាម្ចាស់រោងចក្រទឹកកក បានមានប្រសាសន៍ថាៈ *ការដឹកជញ្ជូន និងតម្លៃប្រេងសាំងខ្ពស់ គឺជាឧបសគ្គចម្បងសំរាប់អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ជាក់ស្ដែងការដឹកជញ្ជូនទឹកកកទៅឱ្យអតិថិជនដែលនៅឆ្ងាយ ត្រូវចំណាយពេលយូរ ជាពិសេសនៅពេលដែលផ្លូវពិបាក។ ដូចគ្នានេះដែរ ខ្ញុំក៏ត្រូវចំណាយថវិកាច្រើនលើប្រេងសាំង ដើម្បីបញ្ឆេះម៉ាស៊ីន។ ដោយសារខ្ញុំជាស្ត្រី ខ្ញុំមិនមានអ្នកជួយចូលរួមផ្ដល់យោបល់ដើម្បីកែលំអ និងរកវិធីកាត់បន្ថយការចំណាយច្រើនលើប្រេងសាំងនេះទេ។ តែតាមពិតទៅ ការគ្មានលទ្ធភាពដោះស្រាយបញ្ហាវាជារឿងធម្មតាសំរាប់បុរស និងស្ត្រីជាទូទៅ ប៉ុន្តែស្ត្រីតែងមានអារម្មណ៍ថាពួកគាត់គ្មានទីពំនាក់ ព្រោះថាពួកគាត់ពុំមាននៅក្នុងកែវភ្នែកអ្នកធ្វើគោលនយោបាយទេ។*

សហគ្រិនស្ត្រីភាគច្រើនចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម ដោយដើមទុនផ្ទាល់ខ្លួន ឬ ខ្ចីពីគ្រួសារ និង មិត្តភក្តិ។ ស្ត្រីកម្រនឹងខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារមកធ្វើ អាជីវកម្មណាស់ ។

ការខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារមកពង្រីកអាជីវកម្ម ក៏មាន ការលំបាកដែរ ។ដោយសារស្ត្រីមិនមានចំណេះដឹង គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ធ្វើឱ្យគាត់មានការលំបាកក្នុងការខ្ចីប្រាក់ពី ធនាគារ ទោះជាអាជីវកម្មរបស់គាត់ដំណើរការ បានល្អក៏ដោយ ។ អ្នកស្រី **កែវ ដារី** *ដែលជាម្ចាស់ ហាងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ បានមានប្រសាសន៍ ថា៖ ខ្ញុំបើកហាងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍នេះ ដោយ ថវិកាខ្លួនឯងផ្ទាល់ហើយ តែងតែយកប្រាក់ ចំណេញមកវិនិយោគលើហាងបន្ថែម ទីបំផុតខ្ញុំ បានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ សំរាប់ធ្វើការ ពង្រីកមុខរបរខ្ញុំឱ្យកាន់តែធំ ។ ខ្ញុំបានយកប្លង់ផ្ទះ របស់ខ្ញុំទៅដាក់បញ្ចាំ តែខាងធនាគារឱ្យតម្លៃ ទាបជាងតម្លៃទីផ្សារដល់ទៅ ៣០-៤០% ។*

ទោះបីការបន្ទាបតម្លៃទៅលើទ្រព្យសម្បត្តិនេះ ជារឿងធម្មតាក៏ដោយ តែស្ត្រីភាគច្រើនយល់ថា ការអនុវត្តន៏គោលការណ៏របស់ធនាគារ គ្មានភាព យុត្តិធម៌ទេ ដោយសារតែគេកំរិតចំនួនទឹកប្រាក់ ដែលគាត់អាចខ្ចីបាន ។ ការខ្វះខាតចំណេះដឹងក្នុង នីតិវិធីនៃការខ្ចី បានបង្កើនការតឹងតែងដល់ស្ត្រី នៅពេលដែលគាត់ខ្ចីប្រាក់ ។

ដោយសារការខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារមានការលំបាក ដូច្នេះគាត់ត្រូវរកខ្ចីប្រាក់ពីអ្នកផ្សេងទៀត ។ បើ សិនគាត់រកខ្ចីពីសមាជិកគ្រួសារមិនបាន នោះគាត់ ត្រូវខ្ចីពីអ្នកចងការ ដែលអាចទទួលបានប្រាក់



លឿនជាង ដោយមិនបាច់យកប្លង់ដីឬផ្ទះទៅដាក់បញ្ចាំឡើយ តែវាមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងធនាគារ និង ស្ថាប័នផ្តល់ប្រាក់កម្ចីនានា។ ដោយសារតែបញ្ហានេះហើយទើបគាត់មិនអាចខ្ចីសំរាប់រយៈពេលវែង ដើម្បីពង្រីកជំនួញបាន ព្រោះវាកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញ ដែលអាចប៉ះពាល់ដល់ស្ថេរភាពរបស់ជំនួញ។

អ្នកស្រី គួច សាក់ហ៊ុន អាយុ ៣៧ឆ្នាំ បានប្រកបរបរលក់សំលៀកបំពាក់កុមារ តាំងពីឆ្នាំ១៩៩៣មកម្ល៉េះហើយកន្លងមកគាត់ពឹងលើប្រាក់ចំណេញដែលគាត់រកបាន មកពង្រីករបររបស់គាត់បន្ថែម តែ នៅខែឧសភា ឆ្នាំ២០០៨ គាត់បានស្វែងរកប្រភពផ្តល់ប្រាក់កម្ចីផ្សេងៗដើម្បីខ្ចីប្រាក់បន្ថែម។ គាត់បានដាក់ពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារពាណិជ្ជ តែក៏បោះបង់ចោលវិញដោយសារតែនីតិវិធីស្មុគ្រស្មាញដែលធនាគារតម្រូវឱ្យធ្វើ។

ខ្ញុំបានយកប្លង់ផ្ទះរបស់ខ្ញុំទៅដាក់បញ្ចាំដើម្បីសុំខ្ចីប្រាក់ ២០.០០០ ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក តែបន្ទាប់ពីរត់ការអស់រយៈពេល ២ ខែមក ខាងធនាគារផ្តល់ប្រាក់កម្ចីឱ្យតែ ១០.០០០ ដុល្លារប៉ុណ្ណោះ ហើយនីតិវិធីនៃការខ្ចីប្រាក់វិញមានភាពស្មុគ្រស្មាញ ប្រើពេលយូរ និងតម្រូវឱ្យខ្ញុំផ្តល់ឯកសារផ្លូវការជាច្រើនទៀតផង។ ជាងនេះទៅទៀត ដើម្បីទទួលបានលិខិតអនុញ្ញាតិ ខ្ញុំត្រូវដោះស្រាយជាមួយ អាជ្ញាធរភូមិ-ឃុំ ដោយត្រូវចំណាយពេលជាង ១ សប្តាហ៍ និងថវិកា ១០ ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក បន្ថែមលើថ្លៃសេវាកម្មធនាគារចំនួន ១០០ ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិកទៀត។ ហើយមិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ ធនាគារក៏ត្រូវការរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលខ្ញុំមិនដែលធ្វើទាល់តែសោះ។

ទស្សនៈវប្បធម៌

ភាពមិនស្មើគ្នាខាងយែនឌ័រ (Gender) នូវតែបន្តកំរិតជម្រើសរបស់ស្ត្រីនៅកម្ពុជា។ សង្គមនៅតែឱ្យតម្លៃស្ត្រីទាបជាងបុរស ហើយផ្នត់គំនិតអវិជ្ជមាននេះ បន្តប៉ះពាល់ដល់ស្ត្រីក្នុងការធ្វើជំនួញជួញដូរ។ ស្ត្រីដែលបានចូលរួមក្នុងការសិក្សានេះបានតវ៉ាថាសង្គមមិនផ្តល់តម្លៃឱ្យស្ត្រីពេញលេញនោះទេ ជាពិសេសស្ត្រីមេម៉ាយ ស្ត្រីដែលលែងលះ និងស្ត្រីដែលនៅលីវ ឬមិនទាន់រៀបការ។

សូម្បីតែអ្នកជំនួញជោគជ័យម្នាក់ដូចជា អ្នកស្រី អ៊ឹង ស៊ីថាត់សុគន្ធធារី អាយុ ៤៦ ឆ្នាំ ដែលជាម្ចាស់ **ស្ថានីយ៍ទូរទស្សន៍ខ្សែកាប តារា** (Star Cable TV) នៅខេត្តសៀមរាប ក៏ធ្លាប់ទទួលការប្រមាថដោយសារគាត់ជាស្ត្រីមេម៉ាយដែរ ហើយអ្នកស្រីជឿជាក់ថា ស្ត្រីមេម៉ាយដែលមានឋានៈទាបក្នុងសង្គម មិនមានប្រាក់ចំណូលគ្រប់គ្រាន់ ប្រឈមមុខនឹងការប្រមាថមាក់ងាយយ៉ាងខ្លាំង។ ផ្ទុយទៅវិញ ដោយសារភាពជោគជ័យ និងភាពលេចធ្លោខ្លាំង អ្នកស្រី **សុគន្ធធារី** មានការភ័យខ្លាចចំពោះសុវត្ថិភាពផ្ទាល់ខ្លួន ហើយគាត់ក៏ទទួលអារម្មណ៍ពីការតាមដានរបស់មហាជនទូទៅដែរ។ អ្នកស្រីមានប្រសាសន៍ថាគាត់ត្រូវតែប្រុងប្រយ័ត្ននិងមិនត្រូវសម្ញែងក្នុងកិច្ចការអាជីវកម្មរបស់គាត់ឡើយ។ គាត់ក៏ជឿដែរថា គូរប្រកួតប្រជែងដែលជាបុរសមិនចាំបាច់ព្រួយបារម្ភពីសុវត្ថិភាព និងការបង្ហាញខ្លួននោះទេ។

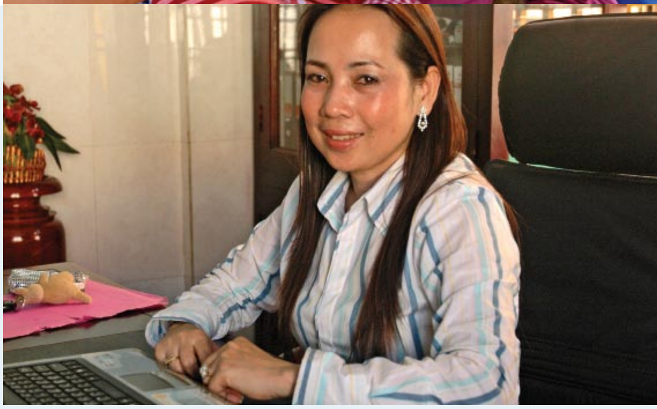
ផ្នត់គំនិតអវិជ្ជមានចំពោះស្ត្រីនេះនៅតែបន្តកើតមាន ទោះបីជាធាតុពិតពួកគាត់ជាអ្នកដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់គ្រួសារ និងអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិក៏ដោយ។

ស្ត្រីប្រឈមមុខនឹងការលំបាកច្រើនជាងបុរសក្នុងការធ្វើជំនួញដោយសារគាត់មានការទទួលខុសត្រូវច្រើន ។ ពួកគាត់ជាកសិករផង ជាអ្នកថែរក្សាកូនចៅផង ជាមេផ្ទះផង ។ល ។ មុនពេលខ្ញុំចេញទៅផ្សារ ខ្ញុំត្រូវភ្ញាក់ពីព្រលឹមដើម្បីចំអិនអាហារសំរាប់គ្រួសារ ។ ក្នុងនាមជាស្រី យើងត្រូវបែងចែកកិច្ចការផ្ទះ និង ការរកស៊ីឱ្យបានត្រឹមត្រូវផង ។ អ្នកស្រី **ឆេង សុម៉ាឡា** ដែលជាម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ **ឆេង សុម៉ាឡា** បានមានប្រសាសន៍ថា មូលហេតុដែលធ្វើឱ្យគាត់សំរេចចិត្តធ្វើជំនួញ គឺដើម្បីឱ្យគាត់បាននៅផ្ទះ និងមើលថែទាំកូនផង ។ *គាត់និយាយថា: សំណាងល្អ ដែលខ្ញុំមិនដែលឮការរិះគន់ពីអ្នកដទៃ តែផ្ទុយទៅវិញមានតែអ្នកសរសើរដែលថាខ្ញុំមានលទ្ធភាពអាចផ្គត់ផ្គង់ការសិក្សាឱ្យកូនបាន ។*

អ្នកស្រី **អែម ភីនី** (ជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនផលិតអំបិល ក្នុងស្រុកកំពត) មានអាយុ ៥៩ ឆ្នាំ និងជាស្ត្រី មេម៉ាយមានកូន ៧ នាក់ ។ អ្នកស្រី **ភីនី** ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផលិតអំបិលរបស់គាត់ក្នុងឆ្នាំ ១៩៩០ ។ មុននោះ គាត់ជាមន្ត្រីរាជការដែលបម្រើការក្នុងផ្នែកផលិតកម្មអំបិល ។ បច្ចុប្បន្ននេះ អ្នកស្រីមានកម្មករចំនួន ២០ នាក់ ដែលពួកគេទាំងអស់ជាស្ត្រី ។ ក្រុមហ៊ុនរបស់គាត់ អាចផលិតអំបិលបានចំនួនប្រហែល ២០.០០០ ការុងក្នុងមួយឆ្នាំ ។

ផលលំបាកដ៏ធំមួយរបស់ខ្ញុំក្នុងនាមជាស្ត្រីមេម៉ាយ គឺការស្វែងរកតុល្យភាពរវាងអាជីវកម្ម និងកូនទាំង ៧ នាក់របស់ខ្ញុំ ។ ខ្ញុំអាចជំនះបញ្ហានេះបាន ដោយសុំឱ្យកូនខ្ញុំចែករំលែកគ្នាជួយការងារផ្ទះ ដើម្បីឱ្យខ្ញុំមានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងជំនួញ ។ តាំងពីខ្ញុំចាប់ផ្តើមប្រកបអាជីវកម្មនេះមក ជីវភាពរស់នៅរបស់ខ្ញុំមានភាពប្រសើរឡើងយ៉ាងខ្លាំង ។ ឥឡូវនេះ ខ្ញុំមានផ្ទះមួយដែលមានពីរជាន់ និងទទួលបានការកោតសរសើរពីសមាជិកសហគមន៍ថា ទោះខ្ញុំជាស្ត្រីមេម៉ាយ តែខ្ញុំអាចមានលទ្ធភាពចិញ្ចឹមគ្រួសារបាន ។

នៅពេលដែលស្ត្រី កាន់តែទទួលបានជោគជ័យពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ នោះពួកគាត់ក៏អាចកែប្រែទស្សនៈអវិជ្ជមាន ដែលថាស្ត្រីជាមនុស្សទន់ខ្សោយបានដែរ ។ ស្ត្រីដែលបានចូលរួមក្នុងការសិក្សានេះ បានបង្ហាញថា សហគ្រិនស្ត្រីមានចំនុចខ្លាំងរបស់គេមួយចំនួនដូចជា ភាពអត់ធ្មត់ និងជំនាញក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទង ដែលពួកគាត់ជឿថា វាផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ច្រើនដល់ពួកគាត់ ។ លើសពីនេះទៅទៀតវាថែមទាំងអាចកាត់បន្ថយអារម្មណ៍តឹងតែងហើយអាចឱ្យពួកគាត់ប្រើប្រាស់ភាពប៉ិនប្រសប់របស់គាត់ដើម្បី សំរេចបានជោគជ័យ ។ ពួកគាត់យល់ថា ផ្លូវដែលត្រូវដើរមានវែងឆ្ងាយទៀត ដែលនឹងមានបញ្ហាជាច្រើនដល់ការធ្វើជំនួញក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។



អ្នកស្រី **អ៊ឹង ស៊ីថាត់សុគន្ធធារី** ដែលជាម្ចាស់ស្ថានីយ៍ទូរទស្សន៍ខ្សែកាបតារា (Star Cable TV) នៅខេត្តសៀមរាបមានប្រសាសន៍ថា គាត់បង្កើតមុខរបរនេះ ព្រោះគាត់ចង់ឱ្យប្រជាជនកម្ពុជាដឹងពីព័ត៌មានពិភពលោក និងហាត់ស្តាប់ភាសាផ្សេងៗ ។ ជាងនេះទៅទៀតគាត់ក៏មានមិត្តភ័ក្តិនៅប្រទេសថៃដែលបានផ្តល់ការណែនាំពីការបង្កើតក្រុមហ៊ុននេះដល់គាត់ ហើយអ្នកស្រីបានប្រើប្រាស់ថវិការបស់គាត់ទិញឧបករណ៍ដែលចាំបាច់ ដើម្បីចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម ។

ក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំ មានបុគ្គលិក ២៨ នាក់ (ស្ត្រី ២ នាក់ និង បុរស ២៦ នាក់) ។ ដើមឡើយខ្ញុំមានការលំបាកក្នុងការគ្រប់គ្រងដោយសារបុគ្គលិកភាគច្រើនជាបុរស ។ ក្រៅពីប្រធានក្រុមចេញបុគ្គលិកដ៏ទៃទៀតមិនមានបទពិសោធ និងមានកំរិតសិក្សាទាប ។ ហើយទោះបីជាខ្ញុំដែលជាចៅហ្វាយមានចំណេះដឹងច្រើនជាងបុគ្គលិករបស់ខ្ញុំក៏ដោយ ក៏ខ្ញុំត្រូវចំណាយពេលមួយរយៈដើម្បីធ្វើឱ្យបុគ្គលិកមានការជឿជាក់លើសមត្ថភាពរបស់ខ្ញុំ និងគោរពខ្ញុំ ។ ដូចជាអ្នកគ្រប់គ្រងផ្សេងៗដែរ ខ្ញុំបានផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តដល់បុគ្គលិកដូចជាផ្តល់ប្រាក់បន្ថែម និងប្រាក់ធ្វើការលើសម៉ោងជាដើម ដែលជួយលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិកឱ្យខំធ្វើការ ។ ខ្ញុំត្រូវខំធ្វើការយ៉ាងខ្លាំងដើម្បីឱ្យបុគ្គលិកគោរពខ្ញុំ ។

អ្នកស្រី **កែវ ដារី** អាយុ ៤៥ ឆ្នាំ រៀបការមានកូន ៣ នាក់ ជាម្ចាស់ហាងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍នៅទីក្រុងភ្នំពេញ បានប្រកបអាជីវកម្មរបស់គាត់ដោយមានការលើកទឹកចិត្តពីមិត្តភក្តិដែលរស់នៅឯក្រៅប្រទេស ហើយគាត់គិតថាការនាំផលិតផលសិប្បកម្មទៅលក់នៅបរទេសអាចទទួលជោគជ័យ។ អ្នកស្រី **ដារី** ជាបុគ្គលិករដ្ឋមួយរូបដែលមានប្រាក់ខែទាប ដូច្នេះ គាត់គិតថាបើមានមុខរបរខ្លួនឯង គាត់អាចបង្កើនចំណូល និងផ្តល់ការងារដល់ស្ត្រីមួយចំនួនទៀតផង។ អ្នកស្រី ទិញវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ផ្សេងៗ ចំនួន ៩៨% ពីសិប្បករក្នុងស្រុក និង ២% ទៀតនាំចូលពីប្រទេសថៃ។

ពេលដែលធ្វើការផងនិងគ្រប់គ្រងការរកស៊ីផងធ្វើឱ្យខ្ញុំមានការរវល់ជាខ្លាំង។ ខ្ញុំពឹងលើបុគ្គលិកដែលមានបទពិសោធន៍ឱ្យជួយមើលការខុសត្រូវបុគ្គលិកដ៏ទៃទៀត ហើយកូនស្រីទាំង ២ របស់ខ្ញុំក៏ជួយខ្ញុំក្នុងការរចនាម៉ូតផងដែរ។ ឥឡូវនេះ ខ្ញុំមានលទ្ធភាពជួលបុគ្គលិកឱ្យជួយធ្វើកិច្ចការផ្ទះ។ ប្រសិនបើ ខ្ញុំជាមនុស្សប្រុសវិញ អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំរឹតតែមានការរីកចម្រើន ដោយហេតុថាបុរសមានរាងកាយរឹងមាំ និងមានសុវត្ថិភាពជាង ពេលបញ្ជូនទំនិញឱ្យទៅអតិថិជន។ ដោយសារខ្ញុំជាស្រីការធ្វើដំណើរម្នាក់ឯងមិនមានសុវត្ថិភាពទេហើយខ្ញុំក៏មិនអាចបញ្ចេញមតិដោយសេរីបានដែរ។

អនុសាសន៍

ជាមួយមូលហេតុជាច្រើនដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ ធ្វើឱ្យសហគ្រិនស្ត្រីខ្នាតតូចជាច្រើននៅតែចង់ឱ្យមុខរបររបស់ខ្លួននៅតែមានទ្រង់ទ្រាយតូច និងស្ថិតនៅក្រៅផ្លូវការដដែល។ តាមរយៈបទសម្ភាសន៍ នេះបានឱ្យដឹងថា សហគ្រិនស្ត្រីមិនមានសិទ្ធិសេរីភាពខាងវប្បធម៌ ឬមិនមានការចងជាបណ្តាញក្រុមអ្នកធ្វើជំនួញដ៏មានឥទ្ធិពល និងសម្ព័ន្ធមិត្តដូចជាបុរសទេនៅក្នុងសង្គមខ្មែរ ដែលបណ្តាញទំនាក់ទំនង និងសម្ព័ន្ធភាពទាំងនោះ អាចជួយឱ្យបុរសឱ្យស្វែងយល់ពីផលលំបាកផ្សេងៗនៃការធ្វើជំនួញបានដោយងាយ។

ការណែនាំគោលនយោបាយដ៏សំខាន់មួយសំរាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល ជាពិសេសក្រសួងកិច្ចការនារី គឺការផ្តល់ឋានៈឱ្យស្ត្រីចូលរួមក្នុងតួនាទីដែលផ្តល់ការសំរេចចិត្ត ហើយសំរាប់ស្ត្រី ដែលមានឋានៈជាអ្នកដឹកនាំក្នុងរដ្ឋាភិបាលស្រាប់គួរតែបង្កើតនូវគោលនយោបាយគាំទ្រដល់សហគ្រិនស្ត្រី។ ការងារនេះអាចសំរេចបានដោយផ្តល់មូលនិធិ និងការបណ្តុះបណ្តាលដែលអាចមាន ប្រសិទ្ធិភាពទៅលើសហគ្រិនស្ត្រីជាច្រើន។ ចំពោះសហគ្រិនស្ត្រីដែលទទួលជោគជ័យគប្បីត្រូវបានលើកឡើងធ្វើជាគំរូ ដែលអាចផ្តល់ជាកំលាំងចិត្តដល់ស្ត្រីទូទៅឱ្យជួយលុបបំបាត់ទស្សនៈអវិជ្ជមានចំពោះស្ត្រី។

ឧបសគ្គចម្បងសំរាប់សហគ្រិនស្ត្រីទាំងអស់ ដែលបានចូលរួមក្នុងការសិក្សានេះគឺការមិនមានថវិកាគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ពង្រីកមុខជំនួញ។ ពួកគាត់ភាគច្រើនប្រកបការរកស៊ីនៅផ្ទះ តែនៅពេលដែលគាត់ ត្រូវការពង្រីកជំនួញរបស់គាត់ គឺគាត់ត្រូវការទីកន្លែងធំ និងគ្រឿងបរិក្ខារច្រើនជាងមុន ដែលត្រូវចំណាយដើមទុនច្រើន ហើយជាលទ្ធផលមានស្ត្រីតិចណាស់ដែលទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីស្ថាប័នផ្តល់ប្រាក់កម្ចីនានា។ ដូច្នេះហើយស្ថាប័នទាំងនោះ គួរសម្រួលនីតិវិធីនៃការដាក់ពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់ សំរាប់ពង្រីកអាជីវកម្មឱ្យមានភាពងាយស្រួលសំរាប់ពួកគាត់ និងធ្វើការតាមដានពីជោគជ័យនៃការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ បន្ថែមលើប្លង់អចលនៈទ្រព្យ។

ពាក់ព័ន្ធនឹងទ្រព្យប្រើជាកិច្ចធានានេះដែរ ប្រទេសកម្ពុជាបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងក្នុងការសម្រួល ឱ្យសហគ្រិនអាចខ្ចីប្រាក់ដោយប្រើទ្រព្យសកម្ម និងទ្រព្យអរូបី ដូចជាគ្រឿងម៉ាស៊ីន និងរថយន្តសន្និធិនិងគណនេយ្យអតិថិជនធ្វើជាទ្រព្យធានា។ នៅពេលដែលក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ត្រូវបានដាក់ឱ្យអនុវត្ត ដោយតម្រូវឱ្យអាជីវកម្ម របស់ស្ត្រីត្រូវតែចុះបញ្ជីស្របតាមច្បាប់ បើទោះជាពួកគាត់ខ្វះខាតដី និងអាគារសម្រាប់ប្រើប្រាស់ជាវត្ថុបញ្ចាំក៏ដោយ ក៏ច្បាប់ស្តីពីប្រតិបត្តិការដែលមានកិច្ចធានាអាចជួយគាត់ឱ្យទទួលបានហិរញ្ញប្បទានជាចលនៈទ្រព្យ និងទ្រព្យអរូបីយដែរ។

ដើម្បីកាត់បន្ថយបញ្ហាផ្សេងៗ សហគ្រិនស្ត្រីទាំងអស់ដែលបានផ្តល់បទសម្ភាសន៍សំរាប់ការសិក្សានេះបានឯកភាពថារាជរដ្ឋាភិបាលគួរតែគាំទ្រដល់មជ្ឈមណ្ឌលសហគ្រិនភាពស្ត្រី ដែលសហគ្រិនស្ត្រី និងអ្នកចង់ក្លាយជាអ្នកជំនួញស្ត្រីអាចទទួលបានដំបូន្មាន ការបណ្តុះបណ្តាល និងឱកាសពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗទៀត។

ជំពូក ៣

ការផ្ញើជំនួញឆ្លងដែន

ក្នុងនាមជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក ប្រទេសកម្ពុជាមានឱកាសចូលទៅដល់ទីផ្សារអន្តរជាតិ។ សមាជិកភាពនេះ បានផ្តល់ឱ្យកម្ពុជានូវផលប្រយោជន៍នៃការយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសពីបណ្តាប្រទេសជាសមាជិកដែលមានទីផ្សារធំៗ ដូចជា សហរដ្ឋអាមេរិក សហគមន៍អឺរ៉ុប និងប្រទេសជប៉ុន។ បន្ថែមលើនេះទៅទៀត ប្រព័ន្ធអនុគ្រោះទូទៅនៃសហរដ្ឋអាមេរិក និង ប្រព័ន្ធអនុគ្រោះរបស់សហគមន៍អឺរ៉ុប "អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" បានផ្តល់ដល់ប្រទេសកម្ពុជា នូវការមិនកំណត់បរិមាណនាំចូល លើការរួចពន្ធគយលើទំនិញសំរាប់នាំចូលទៅទីផ្សារអាមេរិក និងសហគមន៍អឺរ៉ុបផងដែរ។ [៦]

ទោះបីជាមានឱកាសល្អបែបនេះក៏ដោយ ក៏សហគ្រិនស្ត្រីដែលមានមុខរបរតូចតាច និងមិនផ្លូវការ នៅតែមានការលំបាកក្នុងការទាញយកផលប្រយោជន៍ពីទីផ្សារបរទេស។ ទីមួយ ដូចដែលយើងបានដឹងរួចមកហើយ ប្រសិនបើពួកគាត់មិនបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការទេ គាត់ពុំអាចទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញទេ។ ទីពីរ ពួកគាត់មិនដឹងពីនីតិវិធីនៃការនាំចេញដែលគ្រប់គ្រងដោយភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលខុសៗគ្នា តែមានការទទួលខុសត្រូវជាន់គ្នា ដែលការទាមទារនោះធ្វើឱ្យមានវិវាទ។ ទីបី ត្រូវចំណាយពេលយូរដើម្បីធ្វើការស្វែងយល់ពីនីតិវិធីនៃការនាំចេញ។

ជាលទ្ធផល សហគ្រិនស្ត្រីមិនសូវមានការចាប់អារម្មណ៍ចំពោះការនាំចេញទេ ដោយសារពួកគាត់ មិនមានទំនាក់ទំនងជាមួយមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលដែលអាចជួយណែនាំពីតម្រូវការនិងការចំណាយផ្សេងៗក្នុងកិច្ចការនាំចេញ ។

អ្នកស្រី **សេង តក្កនារី** អាយុ ៤៥ឆ្នាំ បានបើកហាង **សែនតូសា សៀលគ៍** (Sentosa Silk) ក្នុងខែ កុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០០៤ ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ក្នុងដើមទុន ១៥.០០០ ដុល្លារ។ហាងសែនតូសាសៀលគ៍ មានផលិតផលនិងសេវាកម្មរួម ៣ ដូចជាៈ សេនាសនភណ្ឌ កាត់ដេរសំលៀកបំពាក់ និងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ ព្រមទាំងរបស់របរប្រើប្រាស់ផ្សេងៗ។ ហាងរបស់អ្នកស្រី មានបុគ្គលិក ៩ នាក់ (ស្ត្រី ៥ នាក់ និងបុរស ៤ នាក់) និងជាងកាត់ដេរចំនួន ៤០ នាក់។

[៦] សេចក្តីសង្ខេបនៃកិច្ចសន្យាអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោករបស់ប្រទេសកម្ពុជា, ព្រឹត្តិប័ត្រស្តីពីបញ្ហាអាជីវកម្ម លេខ 6, IFC MPDF, ២០០៦។

សកម្មភាពលក់ដូររបស់ហាង សែន តូសា សៀលគឺមានៈ លក់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុននៅក្នុងស្រុក និងនាំចេញទៅក្រៅប្រទេស ពិសេសទីផ្សារ ប្រទេសអាមេរិក និងសហគមន៍អឺរ៉ុប ។ ដោយសារតែមានការលំបាកក្នុងការនាំចេញ បានធ្វើឱ្យប្រាក់ចំណេញពីការនាំចេញនោះមានចំនួនតែ ១០%ប៉ុណ្ណោះ ហើយអ្នកស្រី តក្កនារី បានប្រគល់តួនាទីឱ្យភាគីអ្នកទិញនៅបរទេស ជាអ្នករៀបចំកិច្ចការនាំចេញទាំងនេះ ។

ខ្ញុំលក់ផលិតផលរបស់ខ្ញុំឱ្យទៅភាគីអ្នកទិញ ដែលគេសុំលិខិតអនុញ្ញាតិនាំចេញដោយខ្លួនឯង ។ ខ្ញុំបានសំរេចចិត្តរក្សាអាជីវកម្មឱ្យនៅតូច និងក្រៅផ្លូវការដដែលដោយសារសកម្មភាពនាំចេញរបស់ខ្ញុំ មានទ្រង់ទ្រាយតូចនិងចំណេញបានតិច ។ដូច្នេះវាគ្មានតម្លៃអ្វីនឹងឱ្យខ្ញុំចំណាយពេលវេលា និងថវិកាជាច្រើនក្នុងការអនុវត្តន៍តាមនីតិវិធីនាំចេញដែលប្រកបដោយភាពស្មុគ្រស្មាញនោះទេ ។ ហើយការចុះញ្ញីពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការទៀតសោតក៏កាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញថែមទៀត ។

ដើម្បីទទួលបានការអនុគ្រោះពន្ធពាណិជ្ជកម្ម ឬការបង់ពន្ធទាប ក្នុងការនាំចូលទៅទីផ្សារសហគមន៍អឺរ៉ុបនិងសហរដ្ឋអាមេរិក អាជីវករត្រូវតែមានវិញ្ញាបនប័ត្រប្រភពដើមទំនិញ ។ ក៏ប៉ុន្តែការដាក់ពាក្យសុំលិខិតបញ្ជាក់នេះ ពីក្រសួង

ពាណិជ្ជកម្មមានការលំបាកស្មុគ្រស្មាញ និងត្រូវចំណាយប្រាក់អស់ជាច្រើន ។នៅក្នុងដំណើរការនាំចេញ មុនដំបូងក្រុមហ៊ុនត្រូវចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម បន្ទាប់មកត្រូវសុំប័ណ្ណប៉ាតង់ពីអាជ្ញាធរពន្ធដារ ។ ហាងសែនតូសាសៀលគី ត្រូវចំណាយប្រាក់អស់ ១.000 ដុល្លារ សហរដ្ឋអាមេរិកដើម្បីសុំវិញ្ញាបនប័ត្រប្រភពដើមទំនិញ និងត្រូវចំណាយប្រាក់ថែមទៀតលើការចុះ បញ្ជីពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការ និងសុំប័ណ្ណប៉ាតង់ ។

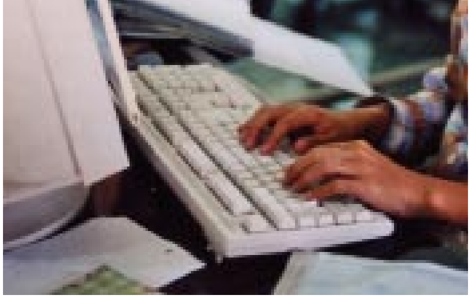
អនុសាសន៍

ដើម្បីជំរុញឱ្យសហគ្រិនស្ត្រីចូលរួមក្នុងសកម្មភាពនាំចេញ យើងត្រូវបង្កើនតម្លាភាពនៃច្បាប់នាំចេញ និងសម្រួលដល់នីតិវិធីនៃការនាំចេញឱ្យមានភាពងាយស្រួលដល់ពួកគាត់ ដែលអាចជួយកាត់បន្ថយការចំណាយ និងបង្កើនឱកាសពាណិជ្ជកម្មសំរាប់សហគ្រិនទាំងអស់ ពិសេសសហគ្រិនស្ត្រី ។ កម្ពុជាទាំងមូលនឹងទទួលបានផលប្រយោជន៍ជាច្រើនពីការសម្រួលនេះ ពីព្រោះនៅពេលដែលនីតិវិធីនៃការនាំចេញនេះមានលក្ខណៈងាយស្រួល និងច្បាស់លាស់ មន្ត្រីគយទាំងនោះមិនមានឱកាសច្រើនក្នុងការទាមទារឱ្យមានការបង់ប្រាក់មិនស្របច្បាប់ ព្រមទាំងជួយបង្កើនការនាំចេញទៀតផង ។[៧]

---

[៧] ចំណាយប្រាក់ក្រៅផ្លូវការរារាំងការរីកចម្រើននៃអាជីវកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជា, ព្រឹត្តិប័ត្រស្ដីពីបញ្ហាអាជីវកម្ម លេខ ១៣, IFC MPDF, ២00៧ ។

មតិចុងក្រោយ



ទោះបីជាសហគ្រិនស្ត្រីដែលចូលរួមក្នុងការសិក្សានេះនិយាយថា ពួកគាត់កោតសរសើរចំពោះខ្លួនគាត់ មានការពេញចិត្ត និងជោគជ័យខាងហិរញ្ញវត្ថុ តាមរយៈការធ្វើជំនួញរបស់ពួកគាត់ក្តី ក៏ការខ្វះខាតសេវាគាំទ្រនានាបង្ហាញថា ជំនួញរបស់ពួកគាត់មិនទាន់ឈានដល់កំរិតសក្តានុពលនៅឡើយទេ។

នៅពេលយើងចោទសំនួរទៅពួកគាត់ ថាតើមានសហគ្រិនស្ត្រីជោគជ័យប៉ុន្មាននាក់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ? ពួកគាត់អាចរកបានតែ ១ ឬ ២ នាក់ប៉ុណ្ណោះ នៅក្នុងសហគមន៍របស់ពួកគាត់។ នេះបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា ស្ត្រីខ្វះអ្នកធ្វើជាគំរូក្នុងការធ្វើជំនួញ ដែលអាចធ្វើការផ្លាស់ប្តូរទស្សនៈអវិជ្ជមានចំពោះស្ត្រីបាន។ ជោគជ័យរបស់សហគ្រិនស្ត្រីនៅតែស្ថិតក្នុងព្រំដែនគ្រួសារ និងសង្គមរបស់ពួកគាត់ដដែល ប្រសិនបើគាត់មិនមានឱកាសចូលរួមក្នុងវិស័យឯកជន និងសាធារណៈ ដោយមានសិទ្ធិស្មើគ្នា និងគ្មានការលំអៀងនោះទេ។ ទោះបីជាការចូលរួមអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមជាតិរបស់សហគ្រិនស្ត្រីមានទំហំធំក៏ដោយ តែប្រសិទ្ធភាពនៃការរួមចំណែកទៅលើសេដ្ឋកិច្ចនិងសង្គមទាំងមូលនឹងនៅតែមានទំហំតូច ដ៏រាបណាមិនមានដំណោះស្រាយដើម្បីកាត់បន្ថយឧបសគ្គរារាំងនានាដែលចោទចំពោះការរីកលូតលាស់នៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់។

ការសិក្សានេះបានលើកសំនួរពីរ ថាតើផលវិបាកផ្សេងៗដែលសហគ្រិនស្ត្រីជួបប្រទះក្នុងការធ្វើជំនួញនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជានោះ កើតមានតែចំពោះស្ត្រីប៉ុណ្ណោះឬ។ លទ្ធផលនៃការសិក្សានេះបញ្ជាក់ផងដែរថា ទោះបីជាបុគ្គលគ្រប់រូបមានការជំរុញទឹកចិត្ត និងតាំងចិត្តធ្វើជំនួញក្តី តែច្បាប់បទបញ្ញត្តិ និងការតម្រូវឱ្យមានការបង់ប្រាក់មិនស្របច្បាប់ផ្សេងៗ គឺជារនាំងទប់ស្កាត់ជោគជ័យរបស់ពួកគេ។ មានករណីជាច្រើនបញ្ជាក់ថា ប្រទេសកម្ពុជាក៏ដូចជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍផ្សេងៗទៀត កំពុងធ្វើឱ្យសហគ្រិនទាំងអស់មិនគ្រាន់តែស្ត្រីនោះទេ មានការរារែកក្នុងការធ្វើជំនួញ។

ទោះបីមើលទៅហាក់ដូចជាគ្មានឧបសគ្គអ្វីធំដុំរារាំងដំណើរជោគជ័យនៃសហគ្រិនស្ត្រីក៏ដោយ ក៏ភាពលំអៀងខាងវប្បធម៌ ការខ្វះខាតការអប់រំ និងការបណ្តុះបណ្តាល ការមិនទទួលបានព័ត៌មានពីអាជីវកម្ម ការខ្វះខាតឱកាសចងបណ្តាញ

អាជីវកម្ម គឺជាឧបសគ្គចម្បងបំផុតសំរាប់សហគ្រិនស្រ្តី។ ជាលទ្ធផលយើងជឿជាក់ថា ស្រ្តីនៅប្រទេសកម្ពុជាមានការលំបាកខ្លាំងក្នុងការអភិវឌ្ឍន៏អាជីវកម្ម ។ ហេតុនេះ អាជីវកម្មរបស់ស្រ្តីនៅតែមានទ្រង់ទ្រាយតូចជាងអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស។ និយាយរួមមក សហគ្រិនស្រ្តីកម្ពុជា សមនឹងទទួលបាននូវការកោតសរសើរ ការទទួលស្គាល់ចំពោះជោគជ័យទាំងឡាយដែលពួកគាត់សំរេចបាន និងមានលក្ខណៈសម្បត្តិជាអ្នកគ្រប់គ្រង ដូចស្រ្តីឯទៀតនៅក្នុងសកលលោកដែរ។ ចំពោះការធ្វើសេចក្តីសំរេចចិត្តផ្សេងៗ សហគ្រិនស្រ្តីតែងតែគិតគូរដល់គ្រួសារ និងជំនួញជានិច្ច នៅមុនពេលគាត់ធ្វើការសំរេចចិត្ត។ ពួកគាត់តែងតែបែងចែកតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួន និងតម្រូវការការងារយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព។ អ្នកគ្រប់គ្រងជាស្រ្តី តែងតែគិតគូរដល់បុគ្គលិក និងអាចគ្រប់គ្រងធនធានក្រុមហ៊ុនបានល្អ។ ដោយសារតែស្រ្តីផ្តោតលើការវិនិយោគជាសំខាន់ ពួកគាត់មិនខ្ជះខ្ជាយប្រាក់កាក់ផ្តេសផ្តាសដូចជាបុរសនោះទេ។ ព្រមជាមួយគ្នានោះ សហគ្រិនស្រ្តីក៏ជាអ្នកពូកែដោះស្រាយបញ្ហាដែរ ហើយពួកគាត់យល់យ៉ាងច្បាស់ពីសារៈសំខាន់នៃការកសាងទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន។

សហគ្រិនស្រ្តីដែលបានចូលរួមក្នុងការសិក្សានេះគឺជាអ្នកត្រួសត្រាយផ្លូវ ហើយយើងសង្ឃឹមថាបញ្ហាទាំងឡាយដែលពួកគាត់បានលើកឡើងនឹងត្រូវបានរដ្ឋាភិបាលយកចិត្តទុកដាក់ដោះស្រាយនូវឧបសគ្គទាំងនេះ។ យើងក៏សង្ឃឹមផង ដែរថាព័ត៌មានទាក់ទងនឹងសហគ្រិនស្រ្តីនៅក្នុងការសិក្សានេះនឹងធ្វើជាគម្រូដើម្បីលើកទឹកចិត្តនិងជម្រុញឱ្យស្រ្តីដ៏ទៃទៀត ចូលរួមកាន់តែច្រើននៅក្នុងវិស័យឯកជន ដែលកំពុងមានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សំគាល់ ក៏ដូចជាចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍន៏សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាដែរ។

ផ្ដល់មូលនិធិដោយ កម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍
វិស័យឯកជនតំបន់ទន្លេមេគង្គ
ក្រោមកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយ
ម្ចាស់ជំនួយ :

អូស្ត្រាលី
កាណាដា
សហគមអឺរ៉ុប
ហ្វាំងឡង់
សាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ
អៀរឡង់
ជប៉ុន
ណូវែលសេឡង់
ហូឡង់
ណរវេស
ស៊ុយអែត
ស្វីស

International Finance Corporation
World Bank Group

ផ្ទះលេខ ៧០ មហាវិថីព្រះនរោត្តម សង្កាត់ជ័យជំនះ ភ្នំពេញ ។
ប្រអប់សំបុត្រ ១១១៥ ភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: (855 23) 210 922
ទូរសារ: (855 23) 215 157
គេហទំព័រ: www.mpdf.org ឬ www.ifc.org/mekong

បោះពុម្ពចុងក្រោយ មិថុនា ២០០៩