#ClosingTheGap មេគង្គ

របាយការណ៍ប្រចាំ
ប្រទេសកម្ពុជា

Entrepreneurial Ecosystem Assessment

Commissioned on behalf of:
Dutch Good Growth Fund (DGGF): Investment funds local SMEs

April 2019

#ClosingTheGap មេគង្គ

របាយការណ៍ប្រចាំ ប្រទេសកម្ពុជា

Entrepreneurial Ecosystem Assessment

បានស្នើសុំក្នុងនាមៈ
មូលនិធិ Dutch Good Growth Fund (DGGF) គឺជាគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ក្រសួងការបរទេសហូឡង់ ដែលផ្តោតទៅលើ "មូលនិធិនៃទុនវិនិយោគ" សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(SMEs) នៅក្នុងស្រុក។ គំនិតផ្តួចផ្តើមនេះមានគោលបំនងពង្រឹងហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់ " missing middle" មានន័យថាសហគ្រិនភាគច្រើនដែលបានរីកចម្រើនលើសពីសមត្ថភាពរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប៉ុន្តែពួកគេមិនទាន់មានលទ្ធភាពទទួលបានសេវាកម្មហិរញ្ញប្បទាននៅឡើយ។ ដូច្នេះកម្មវិធី Seed Capital and Business Development (SC&BD) ត្រូវបានបង្កើតឡើង ដើម្បីពង្រីកឥទ្ធិពលរបស់ DGGF តាម រយៈការផ្តល់ជំនួយបច្ចេកទេស ដើមទុន និង សេវាកម្មផ្សេងៗសំដៅទ្រទ្រង់អាជីវកម្ម ជូនដល់មូលនិធិវិនិយោគអន្តរការី និង សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមក្នុងស្រុកទាំងឡាយ។ កម្មវិធីនេះរួមបញ្ចូលទាំងការអភិវឌ្ឍចំនេះដឹង និង កម្មវិធីចែករំលែកផ្សេងៗក្នុងគាំទ្រការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ធ្វើតេស្តការសន្មត់ និងចែករំលែកចំនេះដឹងទាក់ទងនឹងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍និងទីផ្សារកំពុងរីកចម្រើន
ជាប្រយោជន៍ក្នុងការជំម្រុញការលើកកម្ពស់ក៏ដូចជាការប្តូរចំនេះដឹងក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មទាំងមូល។

រៀបរៀងដោយៈ
David Totten, KRY Linna, Michael Smiddy, Emerging Markets Consulting (EMC)

ត្រួតពិនិត្យដោយៈ
Timo Hogenhout, Consultant Financial Inclusion / Access to Finance in Southeast Asia
Dominic Mellor, Asian Development Bank
Marnix Mulder, Director Market Development, Triple Jump

សម្របសម្រួលដោយៈ
Triple Jump, fund manager of Dutch Good Growth Fund (DGGF) part Investment funds local SMEs:
Julia Kho, Knowledge Manager
Karina Avakyan, Knowledge Manager

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ
សូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះ មូលនិធិ DGGF គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ទ្រីផល ជាម ក្រុមហ៊ុន អ៊ីមើជីង ម៉ាឃីត ខនសាល់ធីង (EMC) អង្គការ the Mekong Business Initiative (MBI) អង្គការ The Evidence Network និង សមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា (CWEA).
DGGF បានសហការជាមួយក្រុមហ៊ុន អ៊ីមើជីង ម៉ាឃីត ខនសាល់ធីង (EMC) ដើម្បីធ្វើការសិក្សាលើរបាយការណ៍#CTG មេគង្គ។អង្គការ The Evidence Network និង the Mekong Business Initiative (MBI) បានចូលរួមផ្តល់នូវទស្សនៈស្រាវជ្រាវ ខណៈសមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា (CWEA) បានជួយសហសម្រួលសិក្ខាសាលាដែលមានការចូលរួមពីភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗនៅកម្ពុជា។

រូបភាពដោយៈ
Julian Deleij - De Beeldmaecker

ការបដិសេធន៍ទទួលខុសត្រូវៈ #ClosingTheGapកម្ពុជា ត្រូវបានរៀបរៀងឡើងក្នុងនាមតំណាង
អោយ DGGF ដែលជាផ្នែកមួយនៃClosingTheGap ក្នុងការវាយតម្លៃប្រព័ន្ធអេកូពាណិជ្ជកម្ម។
លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវនិងអនុសាសន៍ ស្ថិតនៅក្រោមធន្ទានុសិទ្ធិរបស់ទីប្រឹក្សានៃក្រុមហ៊ុន អ៊ីមើជីង ម៉ាឃីត ខនសាល់ធីង (EMC) និងមិនឆ្លុះបញ្ជាំងពីយោបល់របស់ មូលនិធិ DGGF និង/ឬ ដៃគូរបស់ខ្លួននោះទេ។

Ministry of Foreign Affairs

EMC Emerging Markets Consulting

សេចក្តីសង្ខេប

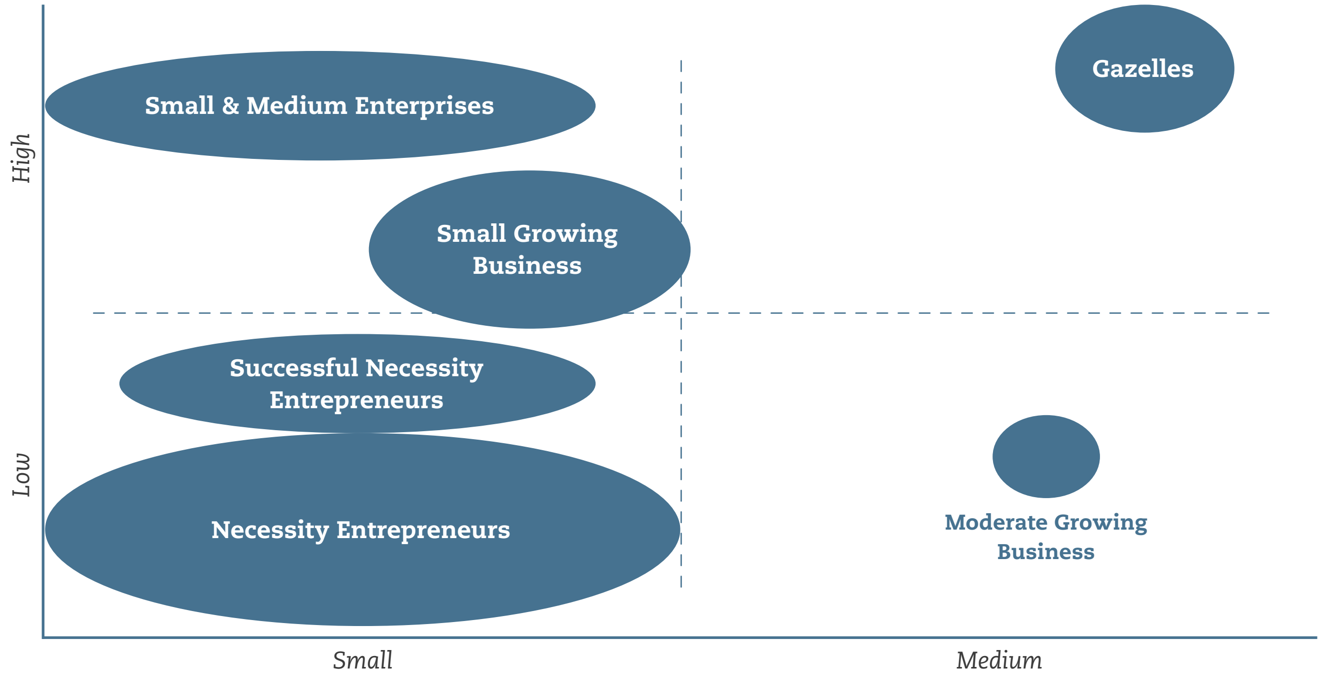
២ ភាគ ៣ ឬប្រហែលជា ១០ លាននាក់នៃប្រជាជនកម្ពុជាសរុបចំនួនជាង ១៥ លាននាក់ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៧ គឺស្ថិតនៅក្នុងក្រុមអាយុធ្វើការ។ ក្នុងនោះភ្នំពេញដែលជារាជធានីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា មានប្រជាជនពេញអាយុធ្វើការ រហូតទៅដល់ ១,៥ លាន ឬ ស្មើនឹង ១០ ភាគរយ។
ភ្នំពេញក៏ជា
ចំនុចកណ្តាលនៃសកម្មភាពនយោបាយ និង សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាដែលមានការិយាល័យរបស់រដ្ឋាភិបាល និងទីស្នាក់ការក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មធំៗប្រមូលផ្តុំនៅក្នុងទីក្រុងនេះ។ រីឯសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាដែលពឹងផ្អែកលើទីផ្សារ គឺលេចធ្លោជាងគេក្នុងចំណោមប្រទេសតាមបណ្តោយដងទន្លេមេគង្គ ដែលសេដ្ឋកិច្ចប្រភេទនេះត្រូវបានអនុម័តតាំងពីដើមឆ្នាំ ១៩៩០ មិនយូរប៉ុន្មានបន្ទាប់ពីប្រទេសវៀតណាម (១៩៨៥)។

កម្ពុជាគឺជាប្រទេសតូច មានចំនួនប្រជាជនតិចជាងមីយ៉ាន់ម៉ានិងវៀតណាមយ៉ាងខ្លាំង ប៉ុន្តែច្រើនជាងប្រទេសឡាវដល់ទៅពីរដងដែលរស់នៅលើ ៣ ភាគ ៤ នៃទំហំផ្ទៃដីសរុប។ ក្នុងនោះដែរ ប្រទេសកម្ពុជាមិនសូវទទួលបានអំណាយទានពីធនធានធម្មជាតិនោះទេ ក្រៅពីទីតាំងភូមិសាស្ត្ររបស់ខ្លួនដែលស្ថិតនៅរវាងសេដ្ឋកិច្ចធំៗនិងរីកចំរើនឆាប់រហ័សពីរ គឺប្រទេសថៃនិងវៀតណាម។ ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបក្នុងមនុស្សម្នាក់គឺ ១៤៨៥ ដុល្លាសហរដ្ឋអាមេរិក ដែលទាបជាងប្រជាមានិតឡាវ (២៥៥២ ដុល្លាសហរដ្ឋអាមេរិក)និង វៀតណាម (២៦៩០ ដុល្លាសហរដ្ឋអាមេរិក) ប៉ុន្តែខ្ពស់ជាងមីយ៉ាន់ម៉ាបន្តិច (១២៧៩ ដុល្លាសហរដ្ឋអាមេរិក)។
ភាគច្រើននៃការវិភាគអំពីសេដ្ឋកិច្ចបច្ចុប្បន្ន គឺផ្តោតសំខាន់ទៅលើតម្រូវការក្នុងការផ្លាស់ប្តូរពី ប្រភេទសេដ្ឋកិច្ចដែលផ្អែកលើកត្តាអោយទៅជាប្រភេទសេដ្ឋកិច្ចផ្អែកលើប្រសិទ្ធភាព ដែលមានការប្រកួតប្រជែងកាន់តែខ្លាំង រួមជាមួយនឹងដំណើរការផលិតកម្មកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងគុណភាពផលិតផលកាន់តែកើនឡើង។ នៅក្នុងបរិបទនេះដែរ ការលើកកម្ពស់សហគ្រិនភាពនិងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(SMEs) ត្រូវបានក្លាយទៅជារបៀបវារៈដ៏សំខាន់មួយនៅក្នុងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា។

ប្រទេសកម្ពុជាមានទិសដៅសេដ្ឋកិច្ចឆ្ពោះទៅមុខផ្អែកលើការជម្រុញសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(SMEs)

ការស្ទង់មតិពីសហគ្រាសរបស់ធនាគារពិភពលោក (WBES) តាំងពី ២០១៦ បានបង្ហាញថា ពាក់
កណ្តាលនៃសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមដែលបានចុះបញ្ជីនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគឺមានទំហំតូចនិងមានកំណើនទាប មានបុគ្គលិកចំនួន ៥ ទៅ ១៩ នាក់ រួមទាំងអត្រាកំណើនពី 0 ទៅ ១០% ក្នុងមួយឆ្នាំ។ យោងតាមការស្ទង់មតិនេះដែរ ក្រុមហ៊ុនដែលមានស្ត្រីជាម្ចាស់ (ស្ត្រីមានកម្មសិទ្ធធំជាង ៥0%) មានចំនួន ៤៣% នៃសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមទាំងអស់ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦។ ក្នុងចំនោមក្រុមហ៊ុនដែលមានស្ត្រីជាម្ចាស់នោះដែរ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនខ្នាតតូចអាចមានចំនួនច្រើនជាង ប៉ុន្តែមានចំនួនតិចជាងសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនខ្នាតមធ្យម។ ជាទូទៅ សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគឺមានភាពច្នៃប្រឌិត បើប្រៀបធៀបទៅនឹងគូរប្រជែងរបស់ពួកគេនៅក្នុងតំបន់មេគង្គ បើផ្អែកទៅលើទិន្នន័យពី WBES។ ជាពិសេស ក្រុមហ៊ុនដែលមានសន្ទុះកំណើនខ្ពស់ដូចជា SGB, SHG and Gazelles តែងតែនាំចូលនូវផលិតផល ឬ សេវាកម្មដែលថ្មីឬប្រសើរជាងមុនក្នុងរយៈពេល ៣ ឆ្នាំមុន។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះក៏មានការចំណាយលើផ្នែកសិក្សាស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍(R&D)របស់ខ្លួនដែរ.

រូបភាពទី១ ផ្នែកតូចៗនៃប្រភេទអាជីវកម្មសរុប



ប្រភព: Author's analysis of the 2007 and 2016 Enterprise Surveys

សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមជួបប្រទះនឹងបរិយាកាសពិបាកក្នុងអាជីវកម្ម

ជាប្រវត្តិសាស្ត្រ ការវិនិយោគជាសាធារណៈនៅកម្ពុជាគឺនៅមានភាពទន់ខ្សោយនៅឡើយ ដូច្នេះហើយ សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមតែងមានផលលំបាកក្នុងការទទួលបានធនធានមនុស្ស និងសម្រប់ទៅនឹងការរាំងស្ទះនៃហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។ គោលនយោបាយនិងបទបញ្ញាដែលគាំទ្រសហគ្រាសគឺមិនមានការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងគួរឲ្យកត់សម្គាល់នៅឡើយទេ។ ហេតុការណ៍នេះបានធ្វើឲ្យប្រទេសកម្ពុជាស្ថិតនៅចំណាត់ថ្នាក់ថេរអស់រយៈពេល ៦ឆ្នាំ នៅក្នុងរបាយការណ៍ធ្វើពាណិជ្ជកម្មរបស់ធនាគារពិភព

លោក។ គ្រប់ឧបសគ្គទាំងអស់ដែលត្រូវបានរាយការណ៍ដោយសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមដូចជាការអនុវត្តិនិងភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងវិស័យក្រៅផ្លូវការ អស្ថិរភាពនយោបាយ កង្វះធនធានមនុស្ស អត្រាពន្ធ គមនាគមន៍ និង អំពើពុករលួយ គឺសុទ្ធសឹងជាបញ្ហាដែលសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមបានជួបប្រទះយ៉ាងច្រើន ជាជាងលទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ គំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលបច្ចុប្បន្នរួមមាន គ្រោងការណ៍លើកទឹកចិត្តជាច្រើនដល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ការប្តេជ្ញាក្នុងការកែទម្រង់វិស័យអប់រំ និងការរំពឹងទុកជំនួយហិរញ្ញវត្ថុពីប្រជាមាណនិតចិនសម្រាប់ការវិនិយោគលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធធំៗជាដើម។

ហិរញ្ញវត្ថុនៅតែជាក្តីកង្វល់

ខណៈដែលលទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានឥណទាននៅតែជាក្តីបារម្ភមួយដ៏ចំបងរបស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម វិស័យធនាគារនិងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុរបស់ប្រទេសកម្ពុជាមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំង ដែលលេចធ្លោជាងគេក្នុងចំណោមប្រទេសឡាវ មីយ៉ាន់ម៉ា រួមទាំងប្រទេសវៀតណាមផងដែរ។ កន្លងមក វិស័យធនាគារនិងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនេះបានរៀបចំឲ្យមានការិយាល័យឥណទាននិងច្បាប់ស្តីពីការធ្វើជំនួញដើម្បីធានាសុវត្ថិភាព ដែលរួមចំណែកធ្វើឲ្យកម្ពុជាមានចំណាត់ថ្នាក់ខ្ពស់ក្នុង "ការទទួលបានឥណទាន" ក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម។ យ៉ាងណាក៏ដោយ ភាគច្រើននៃកម្ចីសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅតែទាមទារឱ្យមានវត្ថុបញ្ចាំដូចជា ដីឬអចលនទ្រព្យជាដើម។ សព្វថ្ងៃនេះ សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមមិនប្រើប្រាស់ឥណទានដើម្បីវិនិយោគលើទ្រព្យចូលរួមក្នុងផលិតកម្មនោះទេ។ ទាក់ទងនឹងហានិភ័យរបស់មូលធន យើងឃើញមានការរីកសាយនៃកម្មវិធីវិនិយោគថ្មីៗចាប់តាំងពីឆ្នាំ 2017 ទោះបីជាកម្ពុជាចាប់ផ្តើមពីចំណុចទាបក៏ដោយ។ ការវិនិយោគទៅលើវិស័យបច្ចេកវិទ្យាដែលទើបរីកដុះដាលឡើង បានពង្រីកនាពេលថ្មីៗនេះ។ ក្នុងកំឡុងចុងឆ្នាំ 2018 អាជីវកម្មបច្ចេកវិទ្យាពីរដែលមានមូលដ្ឋាននៅប្រទេសកម្ពុជាបានបិទបញ្ចប់ជុំនៃការប្រមូលមូលធនរបស់ខ្លួនក្នុងចំនួនទឹកប្រាក់ ២ និង ២,៨ លានដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិកដោយមានការចូលរួមដ៏ច្រើនពីក្រៅប្រទេសផងដែរ។

ការអភិវឌ្ឍន៍តាមវិស័យត្រូវបានលើកទឹកចិត្តតាមរយៈទីផ្សារអនុគ្រោះ និងបទបញ្ញាដែលផ្តោតលើការច្នៃប្រឌិត។ ជាមួយគ្នានេះដែរ "យុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍វិស័យហិរញ្ញវត្ថុ" បានគូសបញ្ជាក់អំពីផែនការរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បីឆ្លើយតបនឹងការធ្វើអោយប្រសើរឡើងដ៏ចាំបាច់ក្នុងការបង្កើនព័ត៌មានឥណទាន សុវត្ថិភាពក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការជំនួញ និងការធ្វើពិពិធកម្មសេវាកម្ម។

សេវាគាំទ្រអាជីវកម្មផ្សេងៗ (BS)

ក្នុងសេវាគាំទ្រអាជីវកម្ម កម្ពុជាមាន "ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព" មួយដ៏ចម្រុះដែលត្រូវបានលើកទឹកចិត្តដោយ "អ្នកកសាងបណ្តាញសហគ្រិន"ទាំងក្នុងនឹងក្រៅប្រទេស។ ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ យើងឃើញមានសកម្មភាពជាច្រើនជុំវិញការកសាងការយល់ដឹងរបស់យុវជន នឹងសហគ្រិនភាពដែល

ផ្តោតលើបច្ចេកវិទ្យានិងសង្គម។ ប៉ុន្តែជាមួយគ្នានេះដែរ គំនិតផ្តួចផ្តើមថ្មីៗកំពុងលេចចេញជារូបរាង ដែលជួយដល់អាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូនិងខ្នាតតូចបែបប្រពៃណីមួយផ្នែកធំនៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ច។ ប្រព័ន្ធ BSS នៅមានភាពទន់ខ្សោយនិងផ្តោតតែនៅរាជធានីភ្នំពេញប៉ុណ្ណោះ ទោះបីជាមានកិច្ចសហការរវាងភាគីពាក់ព័ន្ធនិងសកម្មភាពនៅតាមបណ្តាខេត្តនានាៗកំពុងកើនឡើងក៏ដោយ។

បញ្ហាចំបងដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅក្នុងកម្ពុជាត្រូវបានសង្ខេបនៅក្នុង តារាង SWOT ដូចខាងក្រោម៖

រូបភាពទី២៖ ការវិភាគ SWOT របស់ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅកម្ពុជា

ភាពខ្លាំង
- ប្រជាជនពេញអាយុធ្វើការប្រកបដោយចក្ខុវិស័យខ្ពស់, ការកើនឡើងនៃថ្នាក់ កណ្តាល, ជាចំនុចកណ្តាលនៅក្នុង អាស៊ានជាមួយនឹងការចូលក្នុងទីផ្សារអនុគ្រោះ
- វិស័យសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុរឹងមាំ
- ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពប្រកបដោយភាពស្វាហាប់ និងភាពបត់បែនជាមួយនឹងវប្បធម៌សហគ្រិនភាពដ៏រស់រវើក

ភាពខ្សោយ
- ភាពទន់ខ្សោយនៃកំណត់ត្រារបស់រដ្ឋា ភិបាល ក្នុងការអនុវត្តការកែលម្អទៅរកបរិយាកាសមួយ ដែលជួយសម្រួលដល់ការធ្វើអាជីវកម្ម
- បញ្ហាលំបាកក្នុងការវាយតំលៃហានិភ័យឥណទានរបស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម
- កង្វះមូលធនហានិភ័យក្នុងស្រុក
- កង្វះសេវាកម្មគាំទ្រសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមកំពុងរីកចម្រើន
- ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅខ្សោយ និង តូចហើយប្រមូលផ្តុំតែនៅរាជធានីភ្នំពេញ

ឱកាស
- ការពង្រីកប្រព័ន្ធសហគ្រិនទៅតាមបណ្តាខេត្តនានា
- ការគាំទ្រដល់សហគ្រិនស្ត្រី
- បង្កើតការផ្តល់ដើមទុនសំរាប់ហានិភ័យ តូចៗ

ការគំរាមកំហែង
- កង្វះការសម្របសម្រួលក្នុងចំណោមភាគីពាក់ព័ន្ធរបស់ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព
- អស្ថិរភាពម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច និងមិនមានភាពប្រសើរឡើងនៃបរិយាកាសអាជីវកម្ម
- និរន្តភាពនៃហិរញ្ញវត្ថុរបស់ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព

អនុសាសន៍
បន្ថែមពីលើការអនុវត្តរបៀបវារៈនៃការកែលម្អដើម្បីគាំទ្រអាជីវកម្ម យើងកំណត់បានកាលានុវត្តភាពពីរដើម្បីជំរុញកំនើនសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម៖ ទីមួយគឺការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវសេវាគាំទ្រអាជីវកម្ម (BSS) ដល់ក្រុមហ៊ុនក្នុងដំណាក់កាលដំបូង និងទីពីរគឺការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានក្នុងដំណាក់កាលដំបូងដល់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមណាដែលផ្តោតលើការរីកចំម្រើន។ ជាពិសេស យើងឃើញមានវិសាលភាពក្នុងការកៀងគរមូលធនក្នុងស្រុក។

បើយោងតាម WBES ប្រមាណជា ៤០% នៃសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលបានចុះបញ្ជី គឺសុទ្ធសឹងមានអត្រាកំណើនប្រចាំឆ្នាំរហូតទៅដល់ ១០% ឬខ្ពស់ជាងនេះ ប៉ុន្តែសហគ្រាសទាំងនោះខ្វះ លទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានការគាំទ្រដ៏ត្រឹមត្រូវមួយដែលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាទាក់ទងនឹងការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ឧទាហរណ៍៖ ការបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រកំណើន ការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីរីកលូតលាស់ ការពង្រីកប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម និងការចូលទីផ្សារលូតលាស់ ទាំងទៅតាមទីតាំងភូមិ

សាស្ត្រផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលមានភាពច្នៃប្រឌិត។ នៅពេលដែលអាជីវកម្មរីកកាន់តែធំ អាជីវកម្មទាំងនោះក៏មានកាតព្វកិច្ចផ្សេងៗដែលត្រូវបំពេញកាន់តែច្រើន ក្នុងនោះរួមមាន ការទាក់ទាញនិងរក្សាបុគ្គលិកជំនាញ ព្រមទាំងអំណាចក្នុងការបែកចែកការងារ។ អាជីវកម្មដែលមានកំណើនខ្ពស់ និង Gazelles ទំនងជានឹងនាំចេញច្រើនជាងអាជីវកម្មផ្នែកផ្សេងៗទៀត ដូច្នេះហើយពួកគេក៏ត្រូវការ

ការគាំទ្រដើម្បីបង្កើតទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់និងអតិថិជនដែលមានសក្តានុពលនៅក្នុងទីផ្សារអាស៊ាននិងក្នុងតំបន់។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងការគាំទ្រសម្រាប់បណ្តាញអន្តរជាតិនិងវេទិកាឆ្លងដែនដែលជាកន្លែងដែលសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមអាចទទួលបាន អ្នកទិញនិងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ថែមទាំងបង្កើននូវទំនាក់ទំនងជាយុទ្ធសាស្ត្រ។

លើសពីនេះទៅទៀត យើងឃើញមានអវត្តមាននៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានក្នុងដំណាក់កាលដំបូងសម្រាប់សហគ្រិនក្នុងស្រុក។ បច្ចុប្បន្ននេះ យើងនៅមិនទាន់មានបណ្តាញវិនិយោគិន(Angel Investment Network)ដែលដំណើរការនៅឡើយទេ ហើយក្រៅពីវិស័យបច្ចេកវិទ្យាវិញ កម្មវិធីគឺមានចំនួនតិចតួចណាស់ដែលមានតម្លៃក្រោម ៥០ ម៉ឺនដុល្លារអាមេរិក ម្យ៉ាងវិញទៀតសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមទាំងនោះមិនទាន់បានចុះបញ្ជីនៅផ្សារហ៊ុនកម្ពុជា។ សូម្បីតែចំពោះដើមទុន(seed capital)ចំនួនតិចតួច អ្នកបង្កើនសមត្ថភាពអាជីវកម្ម (Accelerators) មិនបានដាក់បញ្ចូល "ការផ្តល់ដើមទុន" និង មិនបានជួយក្រុមហ៊ុនណាដែលអាចបណ្តាក់ទុនបានក្នុងបរិមាណមួយដ៏គ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីជំរុញការផ្គត់ផ្គង់ទុនវិនិយោគ។

គន្លឹះក្នុងការបង្កើនទុនវិនិយោគហានិភ័យដែលមានការប្រឈមនឹងការខាតបង់ឲ្យមាននិរន្តរភាពសម្រាប់សហគ្រិន គឺត្រូវបង្កើតនិងរកទ្រព្យសម្បត្តិនៅកម្ពុជាពោលគឺ វិនិយោគិនក្នុងស្រុកត្រូវមានការយល់ដឹងកាន់តែច្រើនអំពីលក្ខខណ្ឌក្នុងតំបន់និងមានការអត់ធ្មត់កាន់តែខ្ពស់អំពីហានិភ័យជាក់លាក់ណាមួយរបស់កម្ពុជាដែលអាចកើតមានឡើង។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ កម្មវិធីអប់រំណែនាំសម្រាប់វិនិយោគិនក្នុងស្រុក អ្នកវិនិយោគទុនដំណាក់កាលដំបូង និងដើមទុនសរុប ជានិច្ចជាកាលគឺពួកគាត់គ្រាន់តែជា "អាជីវកម្មចាប់ផ្តើម" ឬ "Startups" តែប៉ុណ្ណោះ។ ដូច្នេះហើយ អនុសាសន៍ជាក់លាក់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាទាំងអស់នេះអាចរួមបញ្ចូល ការគាំទ្រផ្សេងៗដូចជា៖

- បង្កើនវិសាលភាពរបស់អ្នកបង្កើនសម្ថតភាពអាជីវកម្ម (Accelerators) ដែលមានបំនងបង្កើតក្រុមហ៊ុនដែលអាចបណ្តាក់ទុនបានដើម្បីបង្កើតលំហូរកិច្ចព្រមព្រៀងជំនួញ។
- បង្កើតមូលនិធិ (seed fund)សំរាប់អ្នកដែលបញ្ចប់ការសិក្សាពីកម្មវិធីបង្កើនសម្ថតភាពអាជីវកម្មដើម្បីជួយជំរុញដល់ការផ្គត់ផ្គង់នៃអ្នកវិនិយោគបរទេសសម្រាប់ដំណាក់កាលដំបូង។
- ស្វះស្វែងរកឱកាសក្នុងការទាញយកផលប្រយោជន៍ពីមូលធនគ្រប់គ្រងក្នុងស្រុកដែលមានបំណងវិនិយោគលើសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដោយចាប់ផ្តើមពី ១០ ម៉ឺនដុល្លារអាមេរិក

សរុបមកប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅកម្ពុជាមានមូលដ្ឋានគ្រឹះរឹងមាំងដោយពឹងផ្អែកលើការចូលរួមយ៉ាងសកម្មរបស់អ្នកកសាងបណ្តាញសហគ្រិននិងសហគ្រិនដែលជោគជ័យ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ
ដំនើរការរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅមានកំរិតត្រឹមរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំមុននេះទេ។ ជាលទ្ធផល យើងឃើញថានៅមានគម្លាតជាច្រើន ទាក់ទងនឹងការគាំទ្រសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម ដែលគួរតែកែលម្អ។ ម្យ៉ាងទៀត យើងឃើញមានវិសាលភាពក្នុងការពង្រីកការទទួលបានមូលធនវិនិយោគពីគ្រប់ទិសទី។ ជាចុងក្រោយ ដើម្បីសម្រេចបាននូវសក្តានុពលសមូហភាពសម្រាប់ការរីកចម្រើនរបស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនិងការចូលរួមចំណែកដល់សេដ្ឋកិច្ចដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាត្រូវតែការគាំទ្រការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនៃបរិយាកាសពាណិជ្ជកម្មទូទៅ។