#ClosingTheGap មេគង្គ

របាយការណ៍ប្រចាំប្រទេសកម្ពុជា

Entrepreneurial Ecosystem Assessment

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

April 2019

#ClosingTheGap មេគង្គ

របាយការណ៍ប្រចាំប្រទេសកម្ពុជា

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 តាមរយៈការផ្តល់ជំនួយបច្ចេកទេស ដើមទុន និង សេវាកម្មផ្សេងៗសំដៅទ្រទ្រង់អាជីវកម្ម ជូនដល់មូលនិធិវិនិយោគអន្តរការី និង សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមក្នុងស្រុកទាំងឡាយ។ កម្មវិធីនេះរួមបញ្ចូលទាំង ការអភិវឌ្ឍចំនេះដឹង និង កម្មវិធីចែករំលែកផ្សេងៗក្នុងគាំទ្រការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ធ្វើតេស្តការសន្មត់ និងចែករំលែកចំនេះដឹងទាក់ទងនឹងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍និងទីផ្សារកំពុងរីកចម្រើន ជាប្រយោជន៍ក្នុងការជំម្រុញការលើកកម្ពស់ក៏ដូចជាការប្តូរចំនេះដឹងក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មទាំងមូល។

រៀបរៀងដោយៈ

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

ត្រួតពិនិត្យដោយៈ

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

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណៈ

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) បានជួយសហសម្រួលសិក្ខាសាលាដែលមានការចូលរួមពីភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗនៅ
កម្ពុជា។

រូបភាពដោយៈ

Julian Deleij - De Beeldmaecker

ការបដិសេធន៍ទទួលខុសត្រូវៈ

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

Ministry of Foreign Affairs

EMC Emerging Markets Consulting

មាតិកា

អក្សរកាត់ 4

១. សេចក្តីផ្តើម 5
វិធីសាស្ត្រ 5

២. ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពរបស់ប្រទេស CLMV 6
ការអង្កេតទូទៅនៅក្នុងតំបន់ 6
ទិដ្ឋភាពសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅ CLMV 8

៣. ការអង្កេតទូទៅនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព 11

៤. គម្លាតហិរញ្ញប្បទាន 13

៥. គម្លាតនៅក្នុងសេវាកម្មគាំទ្រអាជីវកម្ម 16

៦. ប៉ារ៉ាម៉ែត្រផ្សេងៗនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព 17

៧. ទិសដៅឆ្ពោះទៅមុខ 18
ការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនិងការធ្វើពិពិធកម្មនៃការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដល់ SME រួមមានមូលធនក្នុងស្រុក 18
ការផ្តល់ជំនាញនិងការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនៃការគាំទ្រមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុដល់ SMEs 19
ការជំរុញភាពជាដៃគូនិងកិច្ចសហការ 19

អក្សរកាត់

ANDE Aspen Network of Development Entrepreneurs
BSS Business Support Services
DGGF Dutch Global Growth Fund
MFI Microfinance Institution
MGB Moderate Growth Business
NBFI Non-Banking Financial Institutions
NE Necessity Entrepreneur
SGB Small Growing Business
SHB Small High-Growth Business
SME Small and Medium Enterprise
SNE Successful Necessity Entrepreneur
WBES World Bank Enterprise Survey

១. សេចក្តីផ្តើម

ការសិក្សានេះគឺត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងនាមជាអ្នកតំណាងឲ្យមូលនិធិ Dutch Good Growth Fund (DGGF) ‘Investment Fund Local SMEs’[1] ដែលជាគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ក្រសួងការបរទេសហូឡង់។ ការសិក្សានេះត្រូវបានរៀបរៀង ដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងអោយកាន់តែច្បាស់អំពី “ការខ្វះចន្លោះកណ្តាល (missing middle)” នៅក្នុងតំបន់មេគង្គ ដែលក្នុងនោះរួមបញ្ចូលទាំងសហគ្រិនភាគច្រើនដែលបានរីកចម្រើនលើសពីសមត្ថភាពរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប៉ុន្តែមិនទាន់មានលទ្ធភាពទទួលបានសេវាកម្មហិរញ្ញប្បទាននៅឡើយ។ ការសិក្សាបែបស៊ីជម្រៅអំពីប្រទេស ត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា, ឡាវ, មីយ៉ាន់ម៉ា និងវៀតណាម។ របាយការណ៍នេះផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូទៅនៅថ្នាក់តំបន់ ដែលបានមកពីការរកឃើញសំខាន់ៗនិងការសន្និដ្ឋាននៃការសិក្សាអំពីប្រទេសនីមួយៗ។ វាបង្ហាញពីការយល់ឃើញជាក់ស្តែងនិងការវិភាគយ៉ាងល្អិតល្អន់ អំពីនិន្នាការនិងការរកឃើញផ្សេងៗនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌកត្តាជោគជ័យនិងគម្លាតនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ ដែលទាក់ទងទៅនឹងកំណើនសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SME) និងលទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ។

វិធីសាស្ត្រ

ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពមួយរួមបញ្ចូលទាំងមូលធនជាក់ស្តែង មូលធនបញ្ញា និងមូលធនហិរញ្ញវត្ថុ បណ្តាញក្នុងនិងក្រៅផ្លូវការ និងបទដ្ឋានវប្បធម៌។ កត្តាទាំងនេះជារួមបង្កើតបាននូវបរិស្ថានមួយដែលអាចឲ្យសហគ្រិនធ្វើសកម្មភាពបាន។ ការប្រមូលការយល់ដឹងល្អៗអំពីប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពដែលសហគ្រិនអាចធ្វើប្រតិបត្តិការបាន គឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ដើម្បីអាចឲ្យយល់កាន់តែច្បាស់អំពីឧបសគ្គផ្សេងៗរបស់សហគ្រិនដែលត្រូវការជំនួយ និងខ្វះខ្នែងឲ្យមានការកែលំអប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពឲ្យប្រសើរឡើងដែលអាចជំរុញកំណើនរបស់ពួកគេ។

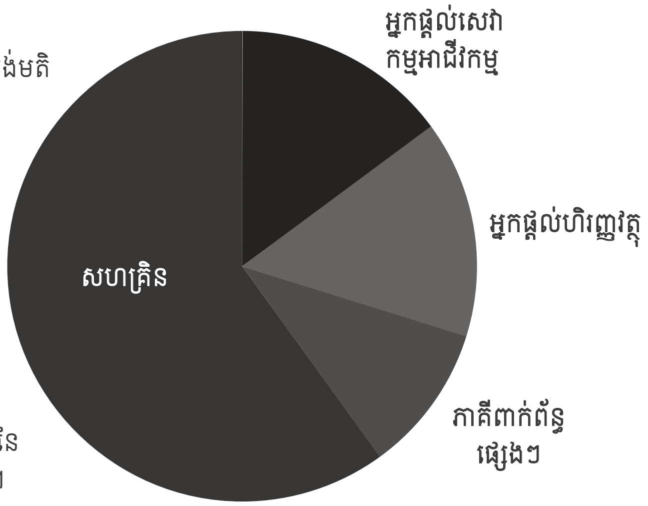
ការសិក្សារបស់ #CTGMekong បានប្រើប្រាស់ក្របខណ្ឌបណ្តាញ Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) សម្រាប់ការវាយតម្លៃទៅលើប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព[2] រួមបញ្ចូលជាមួយនឹងសមត្ថភាពសហគ្រិនភាពដើម្បីបង្ហាញផ្លូវដល់ការយល់ដឹងរបស់យើងអំពីសមត្ថភាពនានាដែលសហគ្រិនជោគជ័យត្រូវការមាន។

សមត្ថភាពសហគ្រិនភាពខុសៗគ្នាដែលបានវាយតំលៃត្រូវបានពិពណ៌នានៅក្នុងតារាងខាងក្រោម៖

សមត្ថភាពសហគ្រិនភាព	ការពិពណ៌នា
ការរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ	ការរៀបចំផែនការរយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែងនៃផលិតផលនិងសេវាកម្មនានាដែលនឹងត្រូវផ្តល់ជូន ផែនការវិបុលកម្មក្នុងនិងក្រៅស្រុក ការបង្កើតគំរូអាជីវកម្មថ្មីៗ ការកែទម្រង់អាជីវកម្ម និងយុទ្ធសាស្ត្រចាកចេញ
ទីផ្សារនិងមជ្ឈដ្ឋានដែលពាក់ព័ន្ធ	ការចូលរួមជាមួយអតិថិជនដែលមានសក្តានុពលនិងអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងអំពីទីផ្សារដែលមិនទាន់បានបំពេញតម្រូវការ និងតម្រូវការសង្គម ព័ត៌មានទីផ្សារ និងការគ្រប់គ្រងបណ្តាញចែកចាយ
ការបង្កើតនិងការសាកល្បង ផលិតផល	ការបង្កើតផលិតផល ឬសេវាកម្មថ្មីៗ និងសាកល្បងផលិតផល ឬសេវាកម្មទាំងនោះនៅលើទីផ្សារ
ការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ	ទទួលបាន ឬប្រមូលហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម
ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម	ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្ម ការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក និងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការផ្សេងៗទៀត
ការទទួលបាននិងការរក្សា ធនធានមនុស្ស	ទទួលបាន ឬរក្សាធនធានមនុស្សដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់អ្នក
ការតភ្ជាប់បណ្តាញ	ការតភ្ជាប់បណ្តាញនិងការសហការជាមួយបុគ្គលនិងអង្គការ ផ្សេងៗ។

[1] http://english.dggf.nl/investment-funds-local-smes
[2] Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit, Aspen Network of Development Entrepreneurs, Dec 2013.

ការសិក្សាដោយប្រើព័ត៌មានដែលមានស្រាប់រួមបញ្ចូលទាំងការវិភាគទិន្នន័យនៃការស្ទង់មតិសហគ្រាសរបស់ធនាគារពិភពលោក (WBES)[3] ត្រូវបានបញ្ចប់នៅតាមប្រទេសនីមួយៗ ហើយជាសរុបមានភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងស្រុកចំនួន ១៦០ នាក់នៅក្នុង ៤ ប្រទេសដែលត្រូវបានធ្វើបទសម្ភាសន៍ដោយក្នុងនោះរួមមានទាំងសហគ្រិន ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ អង្គការអន្តរជាតិ សមាគមពាណិជ្ជកម្ម និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្មអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម។



លើសពីនេះទៅទៀត សិក្ខាសាលាក៏ត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយភាគីពាក់ព័ន្ធនានាក្នុងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗចាប់ពី ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៧ រហូតដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨ ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានផ្សេងៗបន្ថែមទៀត តាមរយៈការពិភាក្សាអំពីការរកឃើញជាបឋម និងលំហាត់សម្តែងជាក្រុម។ លទ្ធផលនៃសិក្ខាសាលាទាំងនេះត្រូវបានដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងរបាយការណ៍របស់ប្រទេសនីមួយៗ។

២. ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពរបស់ប្រទេស CLMV

ការអង្កេតទូទៅនៅក្នុងតំបន់

សេដ្ឋកិច្ចរបស់ #CTGMekong របស់ប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ មីយ៉ាន់ម៉ា និងវៀតណាម គឺជាអនុតំបន់នៃសមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (អាស៊ាន)។ អាស៊ាន គឺជាតំបន់មួយក្នុងចំណោមតំបន់រីកលូតលាស់លឿនបំផុតក្នុងពិភពលោក ជាមួយនឹងប្រជាជនសរុបចំនួន ៦៤០ លាននាក់ និងជាប្លុកពាណិជ្ជកម្មដ៏ធំបំផុតលំដាប់ថ្នាក់ទី ៣ នៅលើពិភពលោក ។

សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេស CLMV គឺជាសេដ្ឋកិច្ចដែលខ្សត់ជាងគេបំផុតនៅក្នុងអាស៊ាន ហើយប្រទេស CLMV ត្រូវបានចាត់ចូលជាប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលមធ្យមទាប យោងតាមធនាគារពិភពលោក ជាមួយនឹងផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបក្នុងមនុស្សម្នាក់ (GDP per capita) មានចាប់ពី ១៣០០ ដល់ ២៧០០ ដុល្លាសហរដ្ឋអាមេរិកក្នុងមួយឆ្នាំ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ តួរលេខនេះបានលាក់កម្លាំងពីគម្លាតដ៏ធំនៃការអភិវឌ្ឍដែលបែងចែកប្រទេសវៀតណាមចេញពី ប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា។ វៀតណាមមានប្រជាជនចំនួន ៥៦% នៃចំនួនប្រជាជនសរុបនៅក្នុងប្រទេស CLMV និងមាន ៦៨% នៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបរបស់ប្រទេស CLMV។

ហេតុដូច្នេះហើយ ប្រទេសវៀតណាមគឺជាដៃគូពាណិជ្ជកម្មនិងវិនិយោគដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជានិងឡាវ ប៉ុន្តែផ្ទុយទៅវិញប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា (CLM) មិនមានចំណែកធំក្នុងការវិនិយោគនៅក្នុងប្រទេសវៀតណាម ឬពាណិជ្ជកម្មរបស់ប្រទេសនេះឡើយ។

ផ្ទុយគ្នាទាំងស្រុង ប្រទេសឡាវគឺជាប្រទេសតូច មានប្រជាជនតិច នឹងជាប្រទេសដែលមិនជាប់នឹងសមុទ្រ ហើយពីរភាគបីនៃប្រជាជនឡាវរស់នៅក្នុងភាពក្រីក្រនៅតាមជនបទ។ សេដ្ឋកិច្ចពឹងផ្អែកយ៉ាងខ្លាំងលើពាណិជ្ជកម្មជាមួយប្រទេសជិតខាងដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ទំនិញរបស់ខ្លួន ខណៈពេលដែលវារីអគ្គីសនីនិងឧស្សាហកម្មនិស្សារណកម្មជាផ្នែកមួយធំនៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបរបស់ខ្លួន។

[3] http://www.enterprisesurveys.org/

[4] ប្រភព៖ ASEAN UP (https://aseanup.com)

តារាងទី១៖ ការពិតសំខាន់ៗស្តីពីសមិទ្ធផលសេដ្ឋកិច្ច

ប្រទេស	ប្រជាជន (លាននាក់)	ផលិតផលជាតិសរុប (ពាន់លានដុល្លាអាមេរិក)	ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបក្នុងមនុស្សម្នាក់ (ដុល្លាអាមេរិក)	កំណើនផលិតផលក្នុងស្រុក ២០១២ ដល់ ២០១៧ (មធ្យម. %)	ពាណិជ្ជកម្មក្នុង CLMV (ភាគរយនៃពាណិជ្ជកម្មសរុប)[5]
វៀតណាម	95	241.4	2,552	6.2%	1.2%
មីយ៉ាន់ម៉ា	53	67.3	1,279	7.2%	1.7%
កម្ពុជា	16	24.1	1,485	7.1%	7.5%
ឡាវ	7	18.2	2,690	7.4%	8.2%
Total	170	355.3			

ប្រភព៖ ធនាគារពិភពលោក 2017

ប្រទេសវៀតណាមទទួលបានពិន្ទុខ្ពស់គួរឲ្យកត់សម្គាល់ក្នុងរបាយការណ៍ “Doing Business Indicator” របស់ធនាគារពិភពលោក ដោយសារតែមានការរីកចម្រើនឥតឈប់ឈរក្នុងរយៈពេល ៥ឆ្នាំកន្លងមកនេះ។ បច្ចុប្បន្ន ប្រទេសនេះមានពិន្ទុខ្ពស់ជាងគេលើសូចនាករ ៩ ក្នុងចំណោមសូចនាករទាំង ១១ ។ សមិទ្ធផលជាមធ្យមរបស់ប្រទេសកម្ពុជានិងឡាវគឺស្រដៀងគ្នា ខណៈពេលដែលសមិទ្ធផលរបស់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានាពេលបច្ចុប្បន្ន គឺមានកម្រិតទាបជាងគេបំផុតនៅក្នុងចំណាត់ថ្នាក់នេះ ។

តារាងទី២៖ លទ្ធផលប្រៀបធៀបគ្នាទាក់ទងទៅនឹងការធ្វើអាជីវកម្ម (Distance to the frontier)

សូចនាករ	ភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម	ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម	ការដោះស្រាយជាមួយលិខិតអនុញ្ញាតសាងសង់	ការទទួលបានអគ្គិសនី	ការចុះឈ្មោះអចលនទ្រព្យ	ការទទួលបានឥណទាន	ការការពារវិនិយោគិនភាគតិច	ការបង់ពន្ធ	ការធ្វើជំនួញនៅតាមព្រំដែន	ការអនុវត្តកិច្ចសន្យា	ការដោះស្រាយវិបត្តិក្ស័យធន
កម្ពុជា	54	52	42	57	55	80	50	61	67	33	48
ឡាវ	53	73	75	53	70	55	32	54	63	56	0
មីយ៉ាន់ម៉ា	44	75	70	53	52	10	25	64	48	25	20
វៀតណាម	68	82	79	79	71	75	55	73	71	60	35

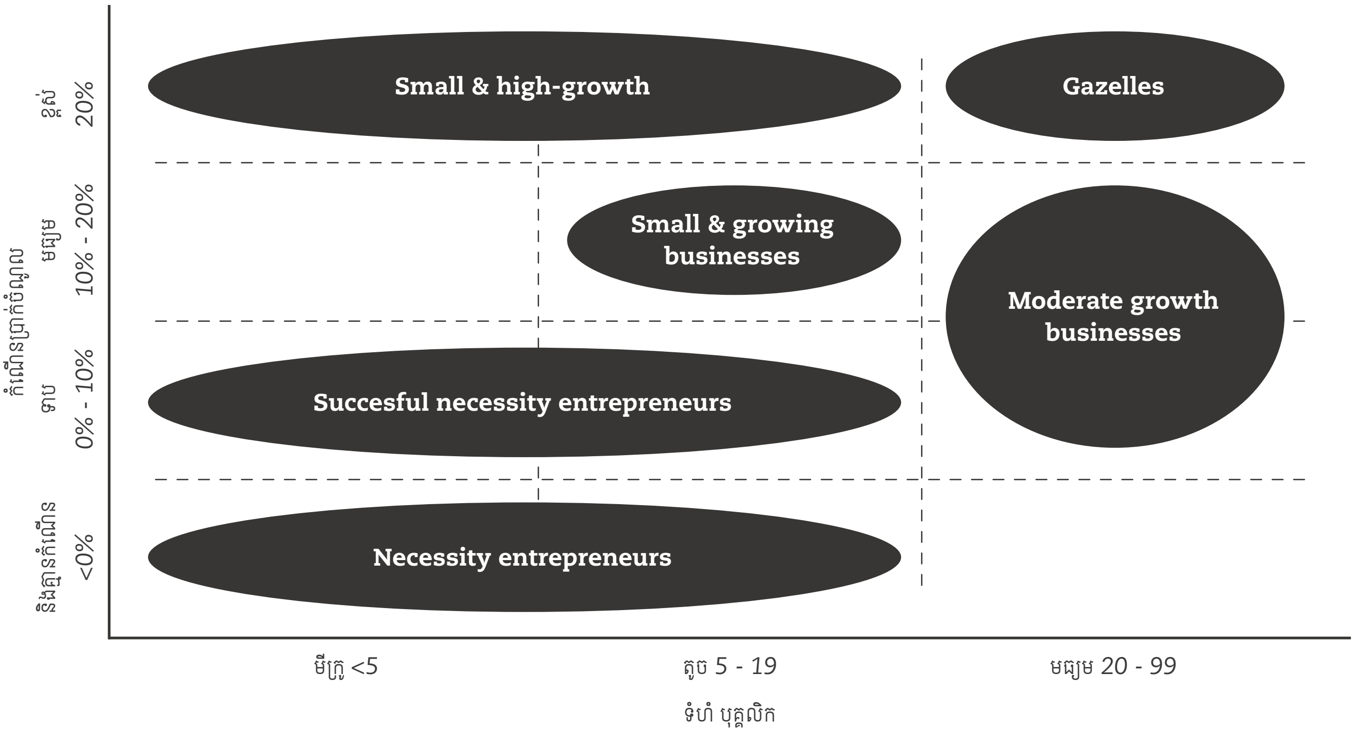
100 = frontier (ពិន្ទុល្អបំផុតនៅទូទាំងប្រទេសនិងរយៈពេលវេលា)

លទ្ធផលតាមសូចនាករនីមួយៗក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា ក៏បានបង្ហាញពីភាពមិនស្មើគ្នាផងដែរ។ ប្រទេសកម្ពុជាទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីចំណាត់ថ្នាក់ដ៏ខ្ពស់លើ "ការទទួលបានឥណទាន" ដោយសារតែវត្តមានរបស់ការិយាល័យឥណទាន ប៉ុន្តែប្រទេសនេះគឺមិនអំណោយផលលើ "ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម" ដែលត្រូវការរយៈពេលវែងប្រមាណ ៩៩ ថ្ងៃ ប្រៀបធៀបទៅនឹងឡាវ (៦៦) មីយ៉ាន់ម៉ា (១៣) និងវៀតណាម (២៤) ។ ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាទទួលបានចំណាត់ថ្នាក់មិនបានល្អទេជាពិសេសទៅលើ "ការធ្វើជំនួញនៅតាមព្រំដែន" ដែលជាបញ្ហាប្រឈមមុខដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុននាំចេញនិងនាំចូល។ ប្រទេសឡាវកំពុងខ្វះខាតយន្តការមួយសម្រាប់ "ការដោះស្រាយវិបត្តិក្ស័យធន" ទាំងស្រុង។

[5] (ទំនិញនាំចូលពី CLMV + ទំនិញនាំចេញទៅ CLMV) / (ទំនិញនាំចូលសរុប + ទំនិញនាំចេញសរុប)

ទិដ្ឋភាពសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅ CLMV
ដើម្បីយល់ពីបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ យើងបានបែងចែកទិន្នន័យនៃការស្ទង់មតិសហគ្រាសរបស់ធនាគារពិភពលោក(WBES) យោងតាមទំហំនិងកំណើនរបស់ក្រុមហ៊ុននីមួយៗ (រូបភាពទី១)។

រូបភាពទី១៖ ក្របខណ្ឌនៃការបែងចែកសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(SME)



លក្ខណៈខ្លះៗនៃប្រភេទនីមួយៗរបស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(SME) ត្រូវបានពិពណ៌នាដូចខាងក្រោម៖

សហគ្រិនចាំបាច់ Necessity Entrepreneurs (NE)
- ជាធម្មតា NE មាននិយោជិកចំនួន ៦ ទៅ ៨ នាក់ ដែលធ្វើការពេញម៉ោង
- ប្រហែលពាក់កណ្ដាលនៃ NE គឺជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី លើកលែងតែនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាដែលមាន ២៨ %
- NE ភាគច្រើន គឺស្ថិតនៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម (ច្រើនជាង ៥០% នៅទូទាំងប្រទេសទាំងបួន) ប៉ុន្តែជាទូទៅ NE ទំនងជាផ្តោតសំខាន់លើវិស័យលក់រាយច្រើនជាងប្រភេទផ្សេងៗទៀត
- ស្ទើរតែគ្មានការនាំចេញ លើកលែងតែនៅប្រទេសវៀតណាមដែលមាន ១១% នៃ NE បានធ្វើការនាំចេញ
- NE មិនវិនិយោគក្នុងការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍ (R&D) ឡើយ

សហគ្រិនចាំបាច់ដែលជោគជ័យ Successful Necessity Entrepreneurs (SNE)
- ជាធម្មតា SNE មានចំនួននិយោជិកដែលធ្វើការពេញម៉ោងតិចជាង ១០ នាក់ លើកលែងតែនៅប្រទេសវៀតណាមដែល ៦០% មាននិយោជិកចំនួន ១០នាក់ ឬច្រើនជាងនេះ
- SNE ភាគច្រើន គឺជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រីនៅប្រទេសកម្ពុជានិងវៀតណាម ប៉ុន្តែមិនមែននៅក្នុងប្រទេសឡាវនិងមីយ៉ាន់ម៉ាឡើយ
- ភាគច្រើននៃ SNE គឺនៅខាងវិស័យសេវាកម្ម (ច្រើនជាង ៤៥% នៅគ្រប់ប្រទេសទាំងបួន)។ ភាគច្រើនទៀតគឺនៅក្នុងវិស័យផលិតកម្មច្រើនជាង NE (លើកលែងតែនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា)
- ទោះបីជាមានការនាំចេញតិចតួចក៏ដោយ SNE គឺជាអ្នកនាំចេញច្រើនជាង NE, SGB និង SHG លើកលែងតែនៅក្នុងប្រទេសឡាវ
- ជាទូទៅ ពួកគេមិនវិនិយោគក្នុងការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍(R&D)

អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលកំពុងលូតលាស់ Small Growing Businesses (SGB)
- ជាធម្មតា SGB មានចំនួននិយោជិកដែលធ្វើការពេញម៉ោងតិចជាង ១០ នាក់ លើកលែងតែនៅប្រទេសវៀតណាមដែល ៦០% មានចំនួននិយោជិក ១០ នាក់ ឬច្រើនជាងនេះ
- ពាក់កណ្ដាលនៃ SGB ជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី លើកលែងតែនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាដែលមានតែ ៣០% ប៉ុណ្ណោះជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី
- ប្រហែល ២០% នៃ SGB គឺស្ថិតនៅក្នុងវិស័យលក់រាយ លើកលែងតែនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាដែលមាន ៤០% ស្ថិតនៅក្នុងវិស័យលក់រាយនៅប្រទេសកម្ពុជានិងឡាវ ប្រហែលមួយភាគបីនៃ SGBគឺស្ថិតក្នុងវិស័យផលិតកម្មរីឯនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានិងវៀតណាមវិញមានប្រហែល ១០%ប៉ុណ្ណោះ
- មានការនាំចេញតិចតួចណាស់
- នៅប្រទេសកម្ពុជានិងឡាវ SGB វិនិយោគលើការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍(R&D) ច្រើនជាង NE និង SNE ប៉ុន្តែមិនមែននៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានិងវៀតណាមឡើយ

អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលមានកំណើនខ្ពស់ Small, High-Growth Businesses (SHB)

- ជាធម្មតា SHG មានចំនួននិយោជិកដែលធ្វើការពេញម៉ោងតិចជាង ១០ នាក់ លើកលែងតែនៅប្រទេសវៀតណាមដែល ៦៣% មាននិយោជិក ១០ នាក់ ឬច្រើនជាងនេះ
- ប្រហែលពាក់កណ្តាលនៃ SHG គឺជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី លើកលែងប្រទេសវៀតណាមដែលមានតែ ៤០% ជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី
- SHG ភាគច្រើន គឺនៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម (ច្រើនជាង ៥៣% នៅក្នុងប្រទេសទាំងបួន) ។ នៅប្រទេសកម្ពុជានិងឡាវ ចំនួន SHG ស្ថិតនៅក្នុងវិស័យផលិតកម្មមានតិចជាង SGB ទៅទៀត
- ទំនងជានាំចេញតិចជាង SNEs និង SGBs
- SHG នៅប្រទេសវៀតណាមនិងកម្ពុជា វិនិយោគលើការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍ (R&D) ច្រើនជាង NEs, SNEs និង SGBs

អាជីវកម្មដែលមានការរីកចម្រើនមធ្យម Moderate-Growth Businesses (MGB)

- ជាមធ្យម MGB មាននិយោជិកដែលធ្វើការពេញម៉ោងចំនួន ៣២ នាក់។ ២០% នៃ MGB មាននិយោជិកដែលធ្វើការពេញម៉ោងច្រើនជាង ៥០ នាក់
- ភាគច្រើន (ប្រហែល ៧០%) គឺជាកម្មសិទ្ធិរបស់បុរស លើកលែងតែប្រទេសវៀតណាមដែលមាន ៥៣% ជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី
- ចំនួនពាក់កណ្តាល គឺស្ថិតនៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម ហើយ MGB គឺទំនងជាស្ថិតនៅក្នុងវិស័យផលិតកម្មច្រើនជាង NEs, SNEs, SGBs និង SHBs (លើកលែងតែនៅក្នុងប្រទេសឡាវ)
- ទោះបីជា ភាគតិចនៃ MGB បានធ្វើការនាំចេញក៏ដោយ (១២% ទៅ ២៣%) ក៏ចំនួននេះមានច្រើនជាង NEs, SNEs, SGBs និង SHBs ផងដែរ
- ទំនងជាវិនិយោគលើការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍(R&D)ច្រើនជាង NEs, SNEs, SGBs និង SHBs

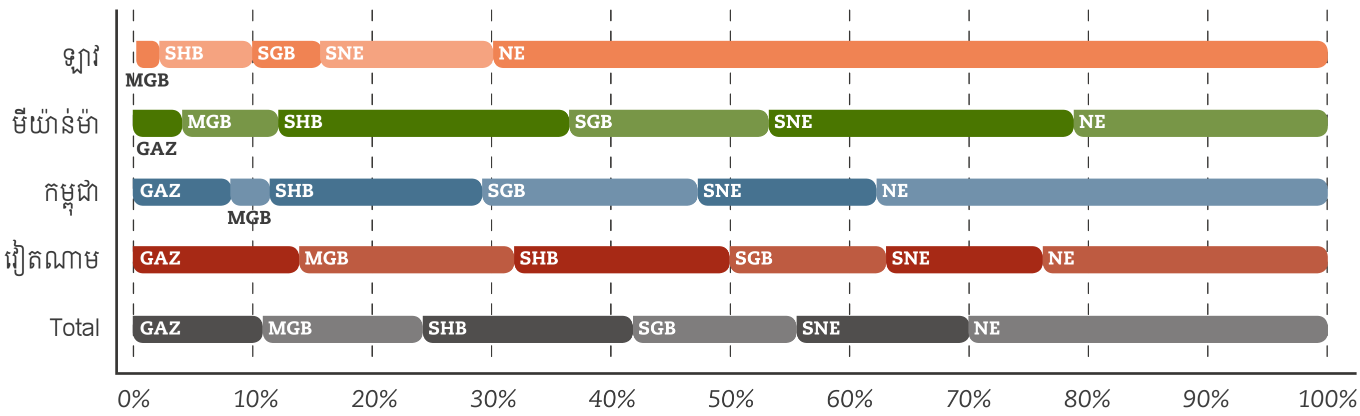
អាជីវកម្មដែលមានការរីកចម្រើនខ្ពស់ Gazelles

- Gazelles មានចំនួននិយោជិកដែលធ្វើការពេញម៉ោងច្រើនជាងប្រភេទផ្សេងៗទៀត (លើកលែងតែនៅប្រទេសកម្ពុជាដែល MGB មានចំនួននិយោជិកច្រើនជាង Gazelles)
- អត្រាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រីគឺទាបជាងប្រភេទផ្សេងៗទៀត (ឡាវ ២៣% មីយ៉ាន់ម៉ា ៣២% កម្ពុជា ៣៦% និងវៀតណាម ៤៣%)
- តិចជាងពាក់កណ្តាលនៃ Gazelles គឺនៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម លើកលែងតែប្រទេសវៀតណាមដែលមាន ៦៧% ស្ថិតនៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម។ Gazelles នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានិងឡាវ ទំនងជានៅក្នុងវិស័យផលិតកម្មច្រើនជាងប្រភេទដទៃទៀត
- ជាទូទៅ Gazelles នាំចេញច្រើនជាងប្រភេទផ្សេងៗទៀត។
- ប្រហែលជាវិនិយោគក្នុងការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍(R&D)ច្រើន លើកលែងតែប្រទេសឡាវដែល MGBs ទំនងជាវិនិយោគច្រើនជាងទៅទៀត

នៅបណ្តាលប្រទេស CLMV ទាំងមូល NEs និង SNEs មានចំណែកធំជាងគេនៃសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម(SMEs) (រូបភាពទី ២) ។ យ៉ាងណាមិញ Gazelles និង MGBs នៅប្រទេសកម្ពុជា មីយ៉ាន់ម៉ា និងវៀតណាម ជាអ្នកផ្តល់ការងារមួយផ្នែកធំដោយសារតែទំហំធំរបស់សហគ្រាសទាំងនោះ (រូបភាពទី ៣) ។ នៅក្នុងប្រទេសឡាវវិញ NEs នៅតែជាអ្នកផ្តល់ការងារក្នុងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមភាគច្រើន។

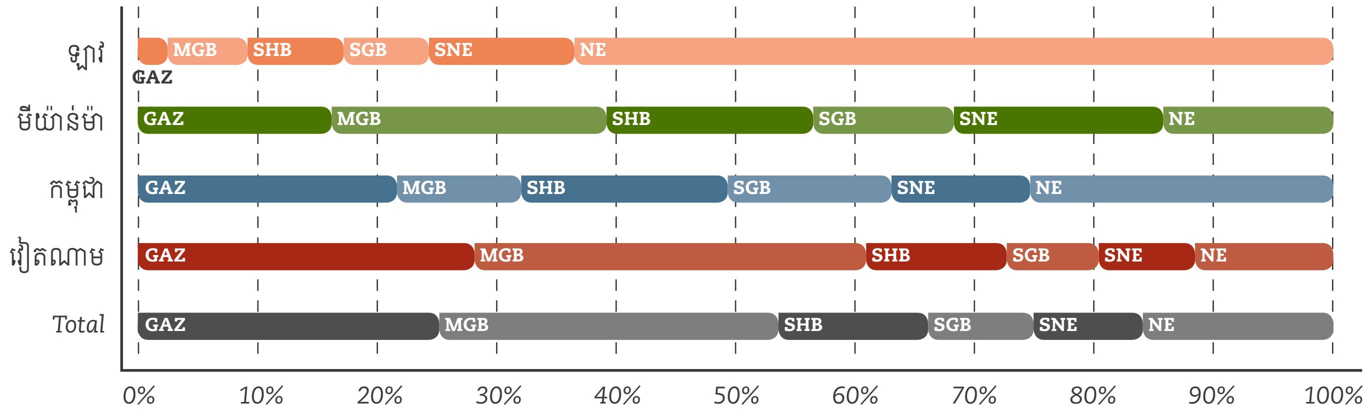
ក្នុងនាមជាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍជាងគេបំផុតនៅក្នុងតំបន់ ប្រទេសវៀតណាមមានសមាមាត្រ Gazelles និង MGBs ខ្ពស់ជាងគេបំផុត បន្ទាប់មកគឺប្រទេសកម្ពុជានិងមីយ៉ាន់ម៉ា។ រហូតមកដល់ពេលនេះប្រទេសឡាវមានចំនួន NEs ច្រើនជាងគេបំផុត ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីសេដ្ឋកិច្ចបែបជនបទនិងពឹងផ្អែកលើសហគ្រាសខ្នាតមីក្រូដ៏ច្រើនលើសលុបរបស់ខ្លួន។

រូបភាពទី ២៖ ការតំណាងនៃប្រភេទនីមួយៗនៅក្នុងវិស័យ SME របស់ប្រទេសនីមួយៗ



ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា(http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

រូបភាពទី ៣៖ ភាគរយនៃនិយោជិកដែលធ្វើការពេញម៉ោងសរុបតាមប្រភេទនៅក្នុងវិស័យ SME របស់ប្រទេសនីមួយៗ



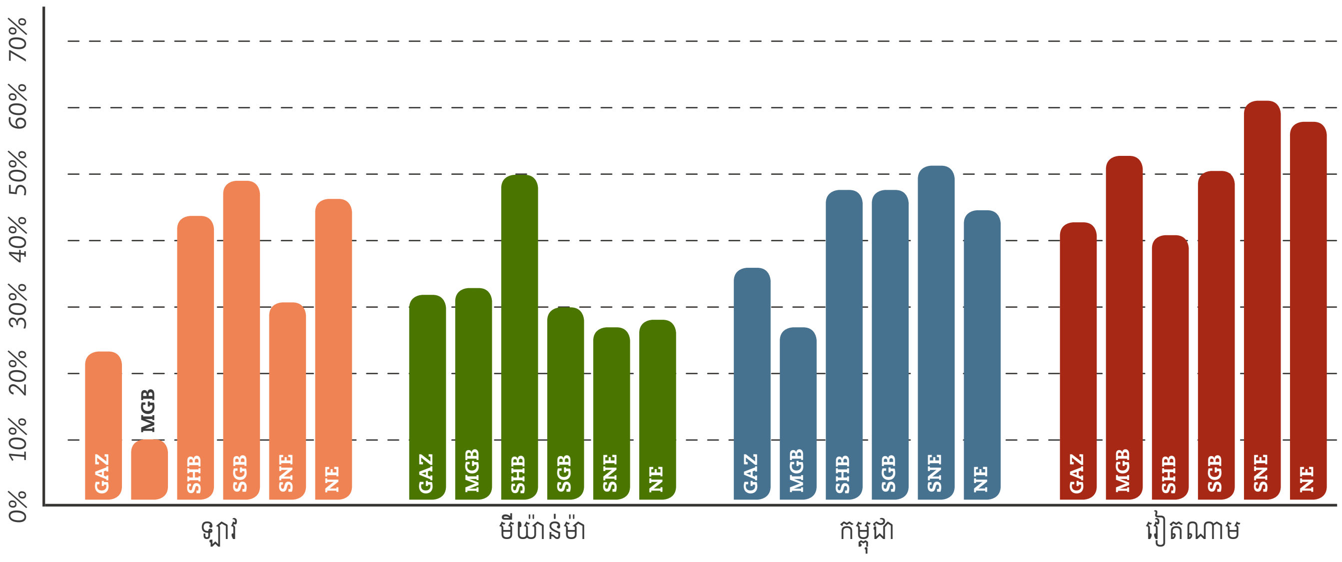
ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា (http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

ជាទូទៅ អាជីវកម្មដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រីគឺមានសមាមាត្រខ្ពស់ជាងគេនៅប្រទេសវៀតណាម បើទោះបីជាប្រទេសកម្ពុជាមានកម្រិតខ្ពស់ក៏ដោយ ។ក្រុមហ៊ុនធំៗនៅក្នុងគោលការណ៍នៃការបែងចែកប្រភេទរបស់ SME គឺទំនងជាមិនបានកាន់កាប់ដោយស្ត្រីឡើយ។ ការសិក្សាផ្សេងទៀតបានចង្អុរបង្ហាញថាសហគ្រាសដែលមិនបានចុះបញ្ជីនិងមានបុគ្គលិកតិចជាង ៥ នាក់ គឺជានិច្ចជាកាលតែងស្ថិតនៅក្រោមកម្មសិទ្ធិនិងការគ្រប់គ្រងរបស់ស្ត្រី ។

ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានចំនួនស្ត្រីជាម្ចាស់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមតិចជាងប្រទេសដទៃទៀត។ នៅប្រទេសវៀតណាមនិងកម្ពុជា SNEs មានចំនួនស្ត្រីជាម្ចាស់ខ្ពស់បំផុត ចំនែកឯនៅប្រទេសឡាវ SGBs មានបរិមាណស្ត្រីជាម្ចាស់ខ្ពស់បំផុត និងនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាវិញ SHBs មានចំនួនស្ត្រីជាម្ចាស់ខ្ពស់បំផុត។ នៅទូទាំងបណ្ដាប្រទេស CLMV ចំនួននៃអាជីវកម្មដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រីខ្ពស់បំផុត គឺស្ថិតនៅក្នុង SNEs នៅប្រទេសវៀតណាម ហើយភាគតិចបំផុតគឺនៅក្នុង MGBs នៅប្រទេសឡាវ។

សហគ្រិនស្ត្រីនៅក្នុងតំបន់ជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈមជាវិសមាមាត្រច្រើនជាងសមភាគីដែលជាបុរស។ បញ្ហាទូទៅបំផុត គឺការរំពឹងទុកពីសង្គមទាក់ទងនឹងតួនាទីយេនឌ័រនិងគ្រួសារពីបុរាណ ការលំបាកក្នុងការទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ ដោយសារលទ្ធភាពទទួលបានសុវត្ថិភាពមានកម្រិត ជំនាញហិរញ្ញវត្ថុ បណ្ដាញផ្ទាល់ខ្លួននៅមានកំណត់ និង ភាពមិនផ្លូវការជាច្រើន។

រូបភាពទី ៤៖ ភាគរយនៃអាជីវកម្មដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រីដោយប្រភេទនីមួយៗតាមប្រទេស



ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា (http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

[6] ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ នៅក្នុងប្រទេសវៀតណាមចំនួនស្ត្រីដែលជាអ្នកគ្រប់គ្រងថ្នាក់លើ (top manager) គឺនៅមានកម្រិតទាបគួរឲ្យកត់សម្គាល់លើគ្រប់ប្រភេទផ្សេងៗទាំងអស់នៃ SME។ នៅបណ្ដាប្រទេសដទៃទៀត ចំនួនស្ត្រីដែលជាអ្នកគ្រប់គ្រងថ្នាក់លើទំនោងជាខ្ពស់ជាងចំនួនស្ត្រីជាម្ចាស់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមបន្តិចបន្តួច។

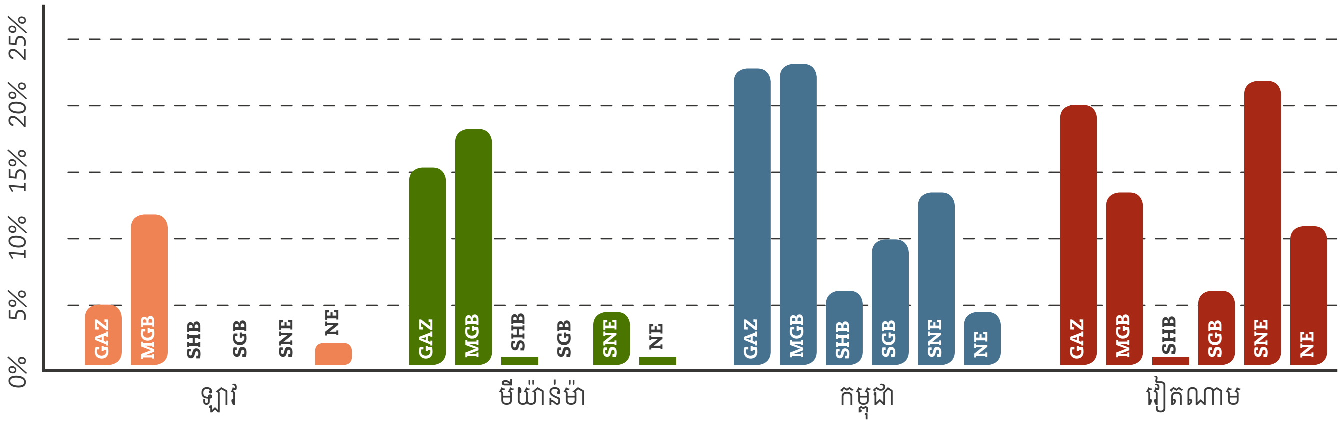
[7] ទិន្នន័យនៃការស្ទង់មតិសហគ្រាសរបស់ធនាគារពិភពលោក (WBES) មិនរាប់បញ្ចូលសហគ្រាសណាដែលមិនបានចុះបញ្ជី និងសម្រាប់សហគ្រាសនៅកម្ពុជា ឡាវ និងវៀតណាមដែលមានបុគ្គលិកតិចជាង 5 នាក់។

ខណៈពេលដែល WBES មិនផ្តល់ទិន្នន័យស្តីពីសហគ្រិនវ័យក្មេងដែលមានអាយុចាប់ពី ១៨ ដល់ ៣៥ឆ្នាំក៏ដោយ ការសង្កេតមួយចំនួនអាចធ្វើឡើងដោយផ្អែកលើការសម្ភាសន៍ជាមួយនឹងសហគ្រិននិងអ្នកចូលរួមដទៃទៀតនៅក្នុងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព។ អ្នកបង្កើតប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅកម្ពុជានិងមីយ៉ាន់ម៉ាកំពុងខិតខំប្រឹងប្រែងរួមគ្នាដើម្បីធ្វើឲ្យនិស្សិតនិងអ្នកទើបបញ្ចប់ការសិក្សាឲ្យក្លាយជាសហគ្រិនវ័យក្មេង តាមរយៈកម្មវិធីតភ្ជាប់បណ្តាញនិងកម្មវិធីជួយពន្លឿនសន្ទុះអាជីវកម្មដំណាក់កាលដំបូង។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ភាគច្រើននៃសកម្មភាពទាំងនេះបានផ្តោតតែលើផ្នែកបច្ចេកវិទ្យានិងសង្គម ហើយស្ថិតនៅក្នុងរាជធានីតែប៉ុណ្ណោះ។ អង្គការសហគ្រិនវ័យក្មេង គឺជាអ្នកតស៊ូមតិដ៏មានឥទ្ធិពលសម្រាប់គោលនយោបាយដែលមានអំណោយផលដល់អាជីវកម្ម (startup) និង សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SME) ដូច្នេះហើយទើបទិដ្ឋភាពសហគ្រិនភាពនឹងត្រូវបានត្រៀមរួចជាស្រេចក្នុងការពង្រីក។ ជានិច្ចជាកាល សហគ្រិននៅក្នុងប្រទេសឡាវស្ថិតនៅក្នុងវ័យចំណាស់ បើទោះបីជាយុវជនជំនាន់ក្រោយកំពុងបង្ហាញការចាប់អារម្មណ៍កាន់តែច្រើនលើសហគ្រិនភាពក៏ដោយ។ ប្រទេសវៀតណាមមានជួរអាយុយ៉ាងធំទូលាយនៅក្នុងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព ជាហេតុមកពីការធ្វើឲ្យដឹងឮជាសាធារណៈរបស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយដ៏មានអានុភាព តាមរយៈការប្រកួតប្រជែងក្នុងកញ្ចក់ទូរទស្សន៍ផ្សេងៗ ប៉ុន្តែចំណាប់អារម្មណ៍របស់សហគ្រិនវ័យក្មេងចំពោះឧស្សាហកម្មបច្ចេកវិទ្យា គឺភាគច្រើននៅមានកម្រិតនៅឡើយ។

សហគ្រិនវ័យក្មេងប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គនៃការទទួលយកពីវប្បធម៌ ឱកាសពង្រីកបណ្តាញទំនាក់ទំនងនៅមានកម្រិត និងបញ្ហាលំបាកក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុដោយសារតែកង្វះប្រវត្តិជោគជ័យនិងបទពិសោធន៍ផ្សេងៗ។ ដូច្នេះហើយ ក្រុមសហគ្រិនវ័យក្មេងនេះបានបង្ហាញពីកម្រិតដ៏ខ្ពស់នៃការលើកទឹកចិត្តដើម្បីយកឈ្នះលើបញ្ហាប្រឈមនានាដើម្បីពង្រីកក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេ ប៉ុន្តែស្រដៀងគ្នាទៅនឹងសហគ្រិនស្ត្រីដែរ សហគ្រិនវ័យក្មេងត្រូវការការគាំទ្រយ៉ាងខ្លាំងខ្លាផងដែរ។

ការតម្រង់ទិសទៅរកទីផ្សារអន្តរជាតិប្រែប្រួលទៅតាមប្រទេសនីមួយៗ។ យោងទៅតាមការស្ទង់មតិសហគ្រាសរបស់ធនាគារពិភពលោក (WBES) បានបង្ហាញឲ្យឃើញថា ប្រមាណតិចជាង ១០% នៃសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅក្នុងតំបន់បានធ្វើការនាំចេញដោយផ្ទាល់ ប៉ុន្តែក្នុងនោះគេឃើញមានតែ Gazelles និង MGB តែប៉ុណ្ណោះដែលមានលទ្ធភាពច្រើនក្នុងការនាំចេញជាជាងប្រភេទសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមផ្សេងៗទៀត។ ក្រុមហ៊ុននៅកម្ពុជានិងវៀតណាមតែងតែធ្វើការនាំចេញច្រើនជាងសមភាគីរបស់ពួកគេនៅក្នុងប្រទេសពីរផ្សេងទៀត(រូបភាពទី ៥) ។

រូបភាពទី ៥៖ សមាមាត្រនៃអាជីវកម្មដែលធ្វើការនាំចេញតាមប្រទេសនិងប្រភេទផ្សេងៗ

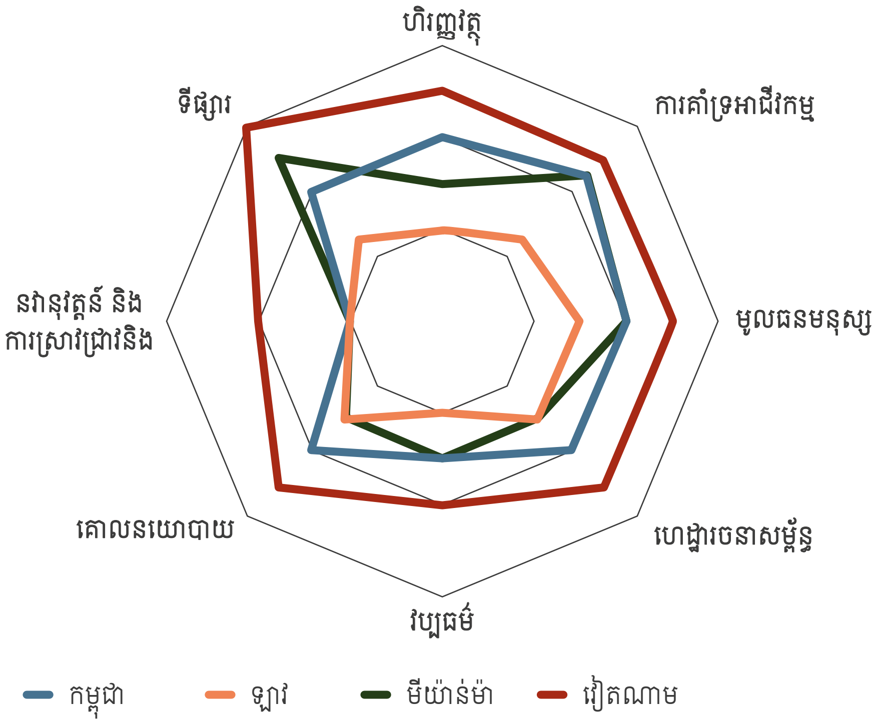


ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា (http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

៣. ការអង្កេតទូទៅនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព

ផ្នែកនេះសង្ខេបពីភាពខ្លាំងនិងភាពខ្សោយនៃប៉ារ៉ាម៉ែត្រនីមួយៗរបស់ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពដោយធ្វើការប្រៀបធៀបប្រទេស CLMV ទៅតាមកម្រិតនៃការអភិវឌ្ឍរបស់ពួកគេ។ ភាពខ្លាំងនិងខ្សោយសំខាន់ៗក៏ត្រូវបានរកឃើញនៅថ្នាក់តំបន់ផងដែរ។ ការវិភាគ SWOT ដ៏លម្អិតសម្រាប់ប្រទេសនីមួយៗ គឺអាចរកបាននៅក្នុងរបាយការណ៍របស់ប្រទេសនីមួយៗ។

រូបភាពទី ៦៖ ពិន្ទុប៉ារ៉ាម៉ែត្រនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព



តារាងទី ៣: ភាពខ្លាំងនិងភាពខ្សោយនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព

ប៉ារ៉ាមែត្រ	ភាពខ្លាំង	ភាពខ្សោយ
ហិរញ្ញវត្ថុ	ឧស្សាហកម្មដើមទុនហានិភ័យកំពុងតែលេចឡើងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជានិង មីយ៉ាន់ម៉ា ហើយបើប្រៀបធៀបជាមួយប្រទេសវៀតណាមវិញ វៀតណាមមានភាពរឹងមាំជាងគេ	កង្វះខាតហិរញ្ញវត្ថុទ្រព្យសម្បត្តិ ព័ត៌មានឥណទាន នៅកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ាបានកម្រិតបរិមាណឥណទានដល់ SME
សេវាកម្មគាំទ្រអាជីវកម្ម	សេវាកម្មគាំទ្រអាជីវកម្ម (BSS) ដែលផ្តោតលើសហគ្រិនកំពុងលេចឡើង យ៉ាងឆាប់រហ័សនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជានិងមីយ៉ាន់ម៉ា។ តាមរយៈការប្រៀបធៀប BSS នៅវៀតណាម គឺអភិវឌ្ឍន៍បានយ៉ាងល្អ	នៅក្នុងប្រទេសឡាវ ការគាំទ្រសម្រាប់សហគ្រិនភាព គឺជាក់ស្តែងមិនមាននោះទេ
មូលធនមនុស្ស	ជនជាតិវៀតណាមនិងមីយ៉ាន់ម៉ាដែលបានទៅរស់នៅប្រទេសផ្សេង មានឥទ្ធិពលយ៉ាងសំខាន់ទៅលើសកម្មភាពអាជីវកម្មដែលមានការច្នៃប្រឌិត	ក្រៅពីវៀតណាម លទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានការអប់រំបានរារាំងសកម្មភាពសហគ្រិនភាព
ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ	ការចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់អ៊ិនធឺណិតចល័តនិង បច្ចេកវិទ្យាទូរស័ព្ទទំនើបបានលឿន	មានបញ្ហាជាមួយនឹងការដឹកជញ្ជូននិងអគ្គីសនីនៅគ្រប់ប្រទេសទាំងបួន
វប្បធម៌សហគ្រិនភាព	វប្បធម៌សហគ្រិនភាពគឺកំពុងពេញនិយមនៅក្នុងប្រទេសវៀតណាម កម្ពុជា និងមីយ៉ាន់ម៉ាតាមរយៈបណ្តាញជាច្រើន។	ប្រទេសឡាវនៅខ្វះគំរូ និងសមាគមដែលប្រកបដោយការជម្រុញទឹកចិត្ត
គោលនយោបាយ	បទពិសោធន៍របស់វៀតណាមបានចង្អុលបង្ហាញថាគ្រឿងលើកទឹកចិត្តល្អដ៏ខ្លាំងក្លា អាចនាំឲ្យឈានទៅរកអត្រាខ្ពស់នៃការបង្កើតសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម	ភាពមិនផ្លូវការរបស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងអត្រាពន្ធខ្ពស់ និង អំពើពុករលួយនៅតែជាបញ្ហានៅកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ានៅឡើយ
នវានុវត្តន៍ និង ការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍	ប្រទេសវៀតណាមកំពុងវិនិយោគយ៉ាងខ្លាំងទៅលើសមត្ថភាពផ្នែកស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ក្នុងជាតិ	សមត្ថភាពស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍នៅប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ានៅមានកម្រិតនៅឡើយ
ទីផ្សារ	ភាពនៅជិតទៅនឹងទីផ្សារធំនិងរីកចម្រើននៅអាស៊ី។ ប្រទេសវៀតណាមនិង មីយ៉ាន់ម៉ាទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីទីផ្សារក្នុងស្រុកធំៗ ។ វៀតណាមមាន កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិសេរីជាច្រើន	កម្ពុជានិងឡាវមានទីផ្សារក្នុងស្រុកតូច។ លទ្ធភាពក្នុងការជ្រៀតចូលទីផ្សារនាំចេញសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅ កម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ាគឺជាបញ្ហាប្រឈមមួយ

៤. គម្លាតហិរញ្ញប្បទាន

លទ្ធភាពទទួលបានសេវាហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម (SMEs) មានលក្ខណៈខុសគ្នាយ៉ាងខ្លាំងពីប្រទេសមួយទៅប្រទេសមួយទៀត ជាពិសេសទៅតាមលក្ខខណ្ឌនៃឥណទាន ការវិនិយោគ និងតួនាទីរបស់រដ្ឋាភិបាល (តារាងទី ៤)។

តារាងទី ៤៖ ទិដ្ឋភាពហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុង CLMV

ធនាគារ	ធនាគារត្រូវបានតំណាងយ៉ាងល្អនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ។ បើទោះជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ ធនាគារតែងតែមានទំនោរបំរើតែអតិថិជនសាជីវកម្មធំៗ និងមានធ្វើប្រតិបត្តិការតែនៅក្នុងតំបន់ទីក្រុងធំៗ។ ធនាគារអាចគ្របដណ្តប់បានតែមួយភាគតូចនៃការវិនិយោគដែល SMEs ត្រូវការតែប៉ុណ្ណោះ
គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (MFIs)	គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានភាពប្រែប្រួលពីប្រទេសមួយទៅប្រទេសមួយទៀត។ កម្ពុជាគឺជាប្រទេសមួយដែលមានបណ្តាញធំទូលាយជាងគេបំផុត ហើយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (MFIs) បានក្លាយទៅជាជម្រើសមួយដ៏ងាយស្រួលសម្រាប់ SMEs។ នៅបណ្តាប្រទេសផ្សេងទៀត បណ្តាញគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (MFIs) និងទំហំឥណទាននៅមានកម្រិតនៅឡើយដោយសារតែបទប្បញ្ញាតិ
ឥណទានសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមរបស់ រដ្ឋាភិបាល	រដ្ឋាភិបាលនៃប្រទេសវៀតណាម ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា ត្រូវគេសង្កេតឃើញថាមានការចូលរួមកាន់តែច្រើនក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដល់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម (SMEs) ដែលនេះបានឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីប្រវត្តិនៃការគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋ។ ផ្ទុយទៅវិញការចូលរួមដោយផ្ទាល់ពីសំណាក់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា គឺនៅមានកម្រិតនៅឡើយក្នុងការផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ ក៏ដូចជាការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដល់ SME ផងដែរ
ភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុ (Leasing)	ភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុ គឺកំពុងតែមានការរីកលូតលាស់នៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ ទោះបីជានេះមិនមែនជាករណីក្នុងប្រទេសឡាវក្តី។ ភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុនៅប្រទេសកម្ពុជាភាគច្រើនផ្តោតលើការប្រើប្រាស់ ហើយមិនសូវផ្តោតសំខាន់លើការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ការវិនិយោគសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម។ ដូច្នេះហើយ កង្វះហិរញ្ញវត្ថុទ្រព្យសម្បត្តិនៅ ទូទាំងតំបន់ គឺនៅតែជាបញ្ហាប្រឈមមួយ។
មូលធនឯកជន	ដោយឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីសេដ្ឋកិច្ចដ៏ធំរបស់ខ្លួន ទ្រព្យម្ចាស់ឯកជន (PE) គឺមានការអភិវឌ្ឍជាងគេនៅក្នុងប្រទេសវៀតណាម[8] បន្ទាប់មកគឺកម្ពុជានិងមីយ៉ាន់ម៉ា។ គួរឲ្យកត់សម្គាល់ថា អ្នកគ្រប់គ្រងវិនិយោគទុនដែលមានមូលដ្ឋាននៅក្នុងប្រទេសឡាវ គឺមិនទាន់មាននៅឡើយទេ
ទុនវិនិយោគផ្សងព្រេង	ទុនវិនិយោគផ្សងព្រេងសម្រាប់បច្ចេកវិទ្យានៅប្រទេសវៀតណាម គឺមានការរីកចម្រើនដូចគ្នាដែរ បន្ទាប់មកគឺប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ ភាពរឹងមាំនៃទុនវិនិយោគផ្សងព្រេងរបស់វៀតណាម គឺជាលទ្ធផលនៃចំណងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយនឹងសហគមន៍ទុនវិនិយោគរបស់ប្រទេសសិង្ហបូរី។ ម្យ៉ាងទៀត ប្រទេសកម្ពុជាក៏កំពុងតែខិតខំតាមយ៉ាងឆាប់រហ័សផងដែរ ជាមួយនឹងសមិទ្ធផលជាច្រើនក្នុងរយៈពេល ២ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ
វិនិយោគិន Angel	បណ្តាញវិនិយោគ Angel នៅប្រទេសវៀតណាម កំពុងតែអភិវឌ្ឍន៍ដោយសារតែមានសហគមន៍សហគ្រិនភាពប្រកបដោយគុណភាពខ្ពស់ ប៉ុន្តែនៅតែមិនមានភាពរួមគ្នានៅឡើយ។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានិងកម្ពុជា បណ្តាញវិនិយោគទាំងនេះនឹងលេចចេញជាបន្តបន្ទាប់នៅពេលប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពបង្កើតបានអាជីវកម្មដែលអាចវិនិយោគបានកាន់តែច្រើន។

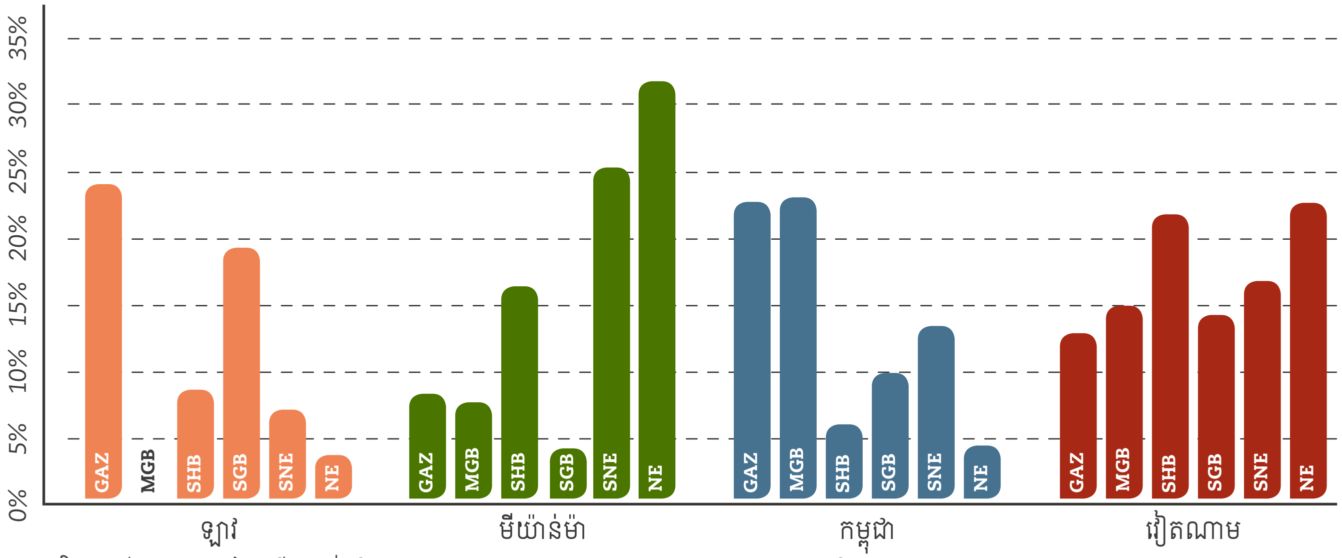
ដូចគ្នានេះដែរ ចំណាត់ថ្នាក់របស់ក្រុមហ៊ុនចំពោះ "លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ" (រូបភាពទី ៩) របស់ពួកគេប្រែប្រួលគួរឲ្យកត់សម្គាល់នៅទូទាំងប្រទេស និងប្រភេទអាជីវកម្មផ្សេងៗ ដូច្នេះវាពិបាកក្នុងការធ្វើសន្និដ្ឋាន។ លទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាកត្តាពាក់ព័ន្ធដែលអាចនឹងត្រូវរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងដោយឧបសគ្គផ្សេងៗទៀតដែលមិនជាប់ទាក់ទងដោយផ្ទាល់ទៅនឹងតម្រូវការនិងការផ្គត់ផ្គង់ឥណទាននោះទេ។

សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(SMEs)នៅប្រទេសវៀតណាម គឺទំនងជាមើលឃើញលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុថាជាឧបសគ្គធំបំផុតរបស់ខ្លួនជាជាងប្រទេសដទៃទៀត ទោះបីជា SMEs នៅវៀតណាមទំនងជាប្រើប្រាស់ហិរញ្ញវត្ថុបានច្រើនជាង SMEs នៅប្រទេសដទៃក៏ដោយ។ ផ្ទុយទៅវិញវាជាការពិតរបស់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ព្រោះពួកគេមានលទ្ធភាពទាបក្នុងការទទួលបានកម្ចីធនាគារ ឬកម្រិតឥណទាន ក៏ប៉ុន្តែសហគ្រាសទាំងនោះទំនងជាមិនរាយការណ៍អំពី "លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ" ថាជាឧបសគ្គមួយរបស់ខ្លួនឡើយ។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា និងវៀតណាម ក្រុមហ៊ុនដែលមានទំហំតូចនិងមានការរីកចម្រើនយឺតយ៉ាវ គឺតែងតែរាយការណ៍ថា "លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ" ជាឧបសគ្គដ៏ធំបំផុតរបស់ពួកគេ ខណៈនៅក្នុងប្រទេសឡាវ ក្រុមហ៊ុនដែលមានទំហំធំនិងកំពុងរីកចម្រើនលឿន គឺជាអ្នកដែលមើលឃើញថាកត្តានេះជាបញ្ហា។

[8] ប្រទេសវៀតណាមក៏បានទាក់ទាញការចាប់អារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំងពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុនមូលធនឯកជនសកលលោកនិងក្នុងតំបន់ផងដែរ ប៉ុន្តែនេះគឺមិនពាក់ព័ន្ធដោយផ្ទាល់ទៅនឹងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនោះទេ។

ភាពខុសគ្នាទាំងនេះគឺជាការចង្អុលបង្ហាញអំពីកម្រិតខ្ពស់នៃបំរែបំរួលរវាងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពដែលទាក់ទងនឹងកម្រិតនៃការអភិវឌ្ឍរបស់ SMEs រួមទាំងភាពជឿនលឿននៃវិស័យហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ។

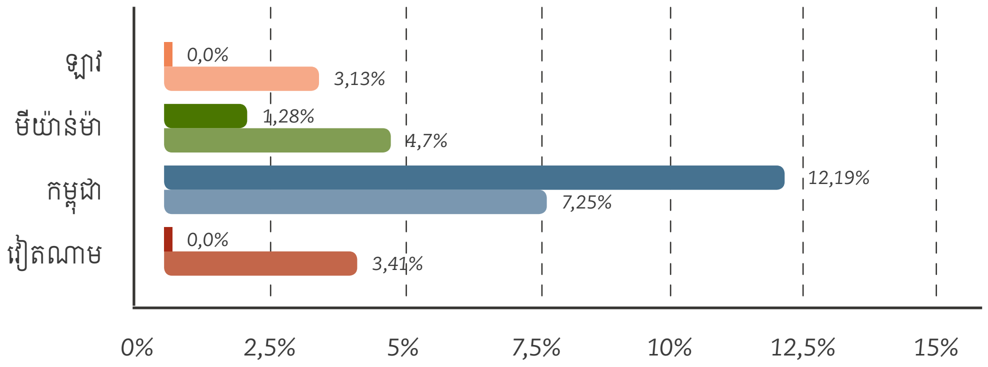
រូបភាពទី ៧៖ អាជីវកម្មដែលបានរាយការណ៍ថាលទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុជាឧបសគ្គធំបំផុត



ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា (http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

ទាក់ទិនទៅនឹងឥណទាន កម្រិតខ្ពស់នៃការជ្រៀតចូលក្នុងទីផ្សារ(សូមមើលរូបភាពទី ៨) នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គឺត្រូវបានជំរុញដោយ MFIs ដោយមិនរាប់បញ្ចូលធនាគារណាដែលធ្លាប់ជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារផ្សេងទៀតដែលមានជាមធ្យមត្រឹមតែ ១០ សាខាប៉ុណ្ណោះ[9] ។
ភាគច្រើននៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជាបានផ្លាស់ប្តូរទៅជាកម្មសិទ្ធិឯកជន ចំណែកឯនៅប្រទេសវៀតណាម មីយ៉ាន់ម៉ា និងឡាវវិញ វិស័យនេះច្រើនតែស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់រដ្ឋាភិបាលឬវិស័យអភិវឌ្ឍន៍ក្នុងគោលបំនងគ្រប់គ្រងនិងធ្វើប្រតិបត្តការដើម្បីកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។

រូបភាពទី ៨៖ ការជ្រៀតចូលទីផ្សាររបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេសនីមួយៗ



■ សាខាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ(*MFI)* ក្នុងចំនោមមនុស្សពេញវ័យ ១០០,០០០ នាក់ ■ សាខាធនាគារក្នុងចំនោមមនុស្សពេញវ័យ ១០០,០០០ នាក់

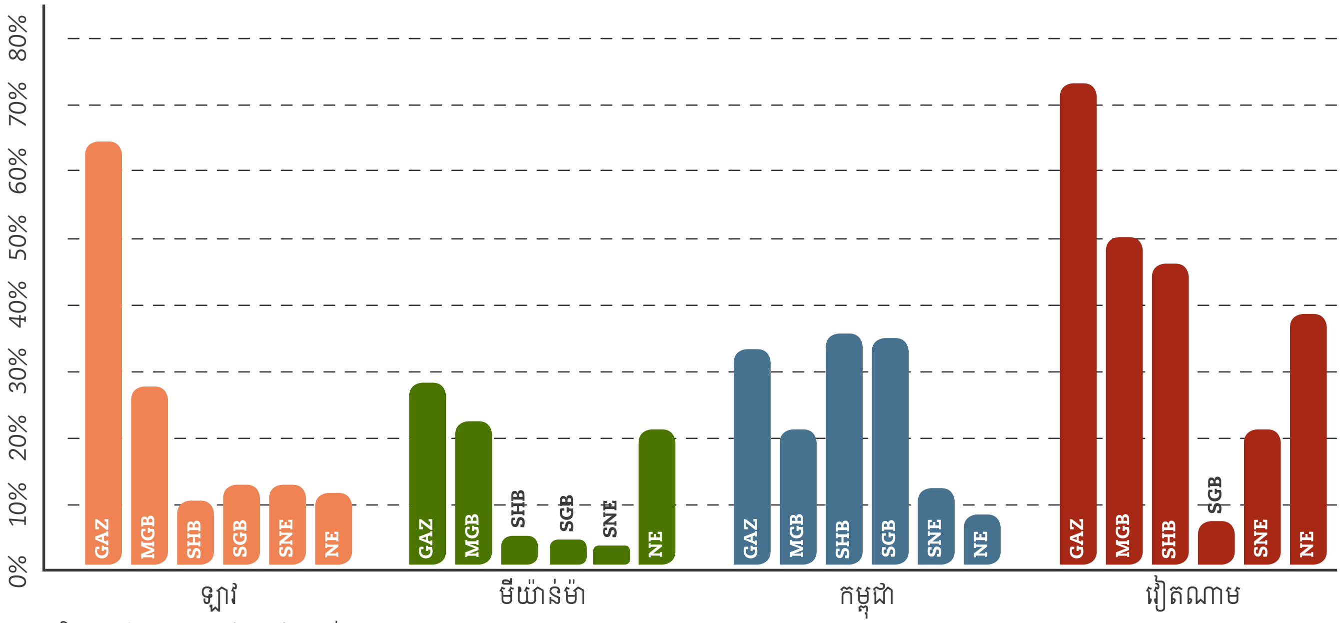
ប្រភព៖ International Monetary Fund, Financial Access Survey (2017);មិនមានទិន្នន័យស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ប្រទេសវៀតណាមនិងប្រទេសឡាវទេ។

ជាទូទៅ SMEs មិនប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចី ឬកម្រិតឥណទានច្រើនទេ (សូមមើលរូបភាពទី ៧) ក៏ប៉ុន្តែសហគ្រាសណាដែលប្រើជាធម្មតា គឺមានទំហំធំនិងរីកលូតលាស់លឿនឆាប់រហ័ស។ ស្រដៀងគ្នាដែរ ក្រុមហ៊ុនដែលកំពុងរីកចម្រើនឆាប់រហ័សនិងមានទំហំធំ ទំនងជាប្រើប្រាស់ធនាគារ ឬស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដែលមិនមែនធនាគារ (NBFIs) ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ទុនបង្វិល ឬការវិនិយោគ (រូបភាពទី ៨) ។ ជាទូទៅ សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម(SMEs) បានប្រើប្រាស់ប្រាក់ទាំងនេះជាទុនបង្វិលជាជាងសម្រាប់ការវិនិយោគដែលពួកគេទំនងទុកជាហិរញ្ញប្បទានផ្ទៃក្នុងច្រើនជាង។ ដោយសារតែ SMEs ដំណើរការក្នុងបរិយាកាសមួយប្រកបដោយភាពមិនច្បាស់លាស់ព្រមទាំងខ្វះសមត្ថភាពក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ
ទាំងនេះអាចជាហេតុផលសមរម្យដែលធ្វើឲ្យពួកគេស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការទទួលយកបំណុលដែលប្រហែលជានឹងមិនអាចសងបាន
ជាក់ស្តែងដោយសារតែគ្រប់ប្រាក់កម្ចីស្ទើរតែទាំងអស់តម្រូវឲ្យមានអចលនទ្រព្យជាវត្ថុបញ្ចាំ។

ជាទូទៅ អាជីវកម្មនៅប្រទេសវៀតណាមទំនងជាប្រើប្រាក់កម្ចីធនាគារ ឬមានកម្រិតឥណទានច្រើនជាងអាជីវកម្មនៅតាមបណ្តាប្រទេសដទៃទៀត ហើយនៅក្នុងប្រទេសវៀតណាម អាជីវកម្មទាំងនោះគឺជាអាជីវកម្មដែលមានទំហំធំ និង/ឬ រីកចម្រើនលូតលាស់លឿនជាងអាជីវកម្មដទៃដែលជាហេតុធ្វើឲ្យអាជីវកម្មទាំងអស់នោះតែងទទួលបានប្រាក់កម្ចី (សូមមើលរូបភាពទី ៩)។

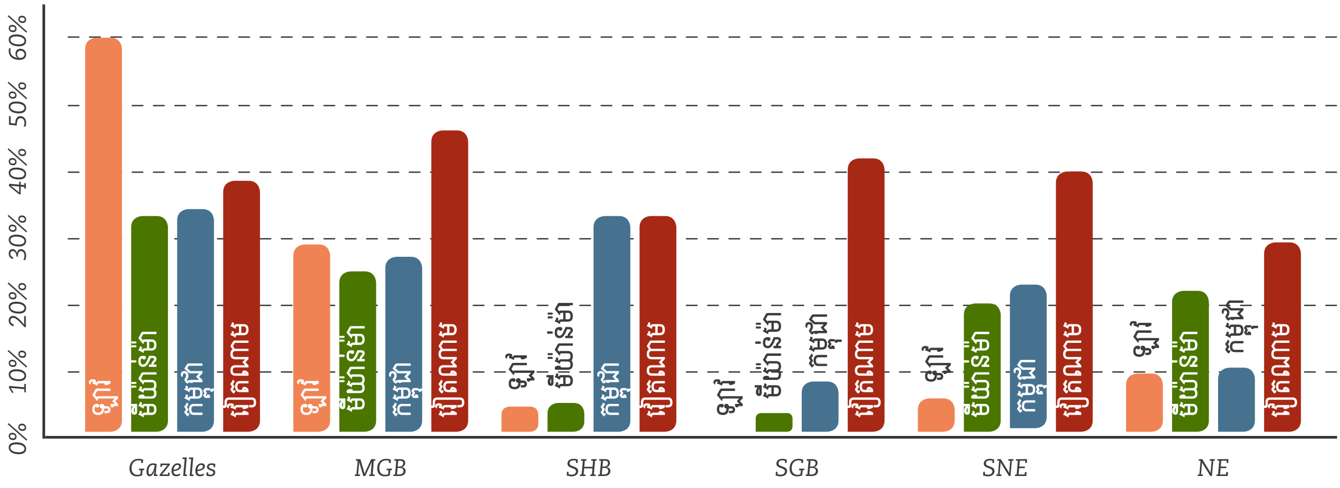
[9] ក្នុងចំណោមសាខាធនាគារចំនួន ៧៨៣ មាន ៤២០ គឺជាជាកម្មសិទ្ធិរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា និងធនាគារស្ថាបនាមាន ដែលធនាគារទាំងពីរនេះធ្លាប់ជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (NBC, 2017)

រូបភាពទី ៩៖ អាជីវកម្មមជាមួយកម្ចីធនាគារឬកម្ចីឥតឥណទាន



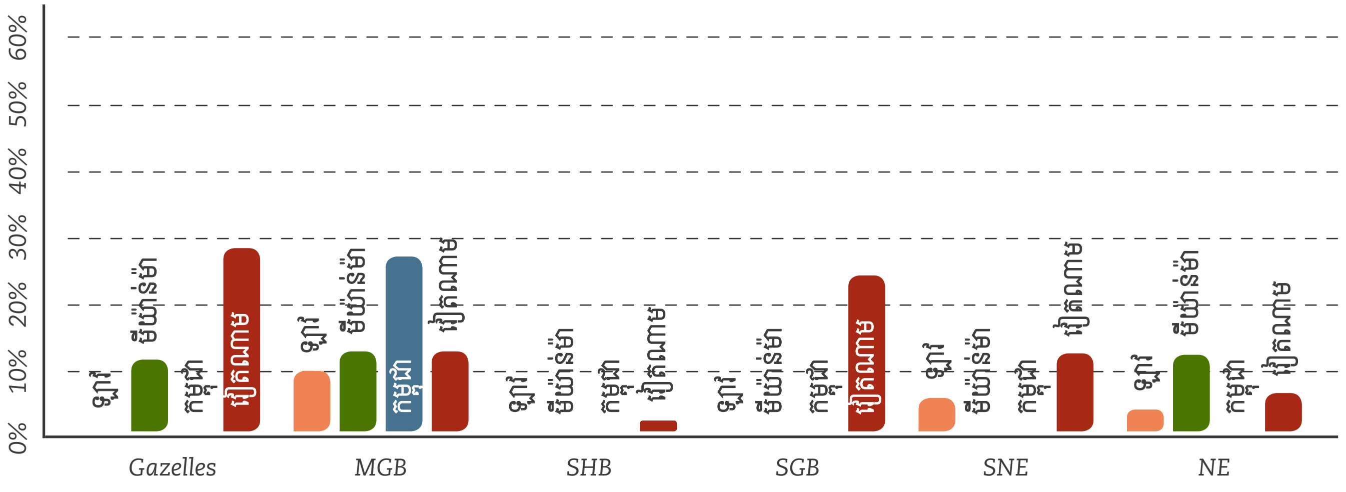
ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា (http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

រូបភាពទី ១០៖ សមាមាត្រនៃអាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់ធនាគារ ឬ NBFIs ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានa ទុនបង្វិល



ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា (http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

រូបភាពទី ១០៖ សមាមាត្រនៃអាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់ធនាគារ ឬ NBFIs ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ការវិនិយោគ



ប្រភព៖ ការវិភាគរបស់ EMC ដោយផ្អែកលើការស្ទង់មតិសហគ្រា (http://www.enterprisesurveys.org), ធនាគារពិភពលោក។

ទាក់ទងនឹងការផ្គត់ផ្គង់ដើមទុនហានិភ័យ វាត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានភាពខុសគ្នាខ្លាំង។ ប្រទេសវៀតណាមមានភាពទាក់ទាញខ្លាំងដល់អ្នកគ្រប់គ្រងវិនិយោគទុនក្នុងនិងក្រៅស្រុក ដោយសារតែសេដ្ឋកិច្ចដ៏ធំ និងជឿនលឿនរបស់ខ្លួនដែលផ្តល់ឱកាសនិងសក្តានុពលដល់ការរីកចម្រើន។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្វីដែលកាន់តែអាក្រក់សម្រាប់ប្រទេសឡាវនោះ គឺប្រទេសនេះមានសេដ្ឋកិច្ចតូចនិងមិនសូវចម្រុះ ដែលធ្វើឲ្យ SMEs ជួបនឹងបញ្ហាកំណើន ហើយជាលទ្ធផលប្រទេសនេះមិនសូវទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍ពីវិនិយោគិនក្នុងស្រុកនិងបរទេសឡើយ។ ទាំងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានិងកម្ពុជា ស្ថិតនៅចន្លោះអច្ឆន្តភាពទាំងនេះ។ ប្រទេសទាំងពីរមានចំនួនអ្នកគ្រប់គ្រងវិនិយោគទុនតិចតួចណាស់ដែលបានបង្កើតឡើងយ៉ាងល្អ ហើយមានប្រវត្តិជោគជ័យពី ៥ ទៅ ១០ ឆ្នាំ ប៉ុន្តែវិស័យនេះគឺនៅតូចនៅឡើយ។ នៅគ្រប់ប្រទេសទាំងអស់ ទីផ្សារភាគហ៊ុន គឺមិនទាន់លូតលាស់នៅឡើយ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ ជាពិសេសនៅក្នុងការទិញដូរក្នុងទំហំទឹកប្រាក់តូចៗ។ ដោយសារតែ វិនិយោគិនទំនងជាមិនអាចរកយុទ្ធសាស្ត្រចាកចេញប្រកបដោយស្តង់ដារនៅពេលក្រុមហ៊ុនបានចុះបញ្ជីនៅលើផ្សារហ៊ុនហើយ ដូច្នេះវាកាន់តែរារាំងវិនិយោគិនបន្ថែមទៀតក្នុងការបណ្តាក់ទុននៅតាមបណ្តាប្រទេសទាំងនេះដែលមានការផ្គត់ផ្គង់នៃដើមទុនហានិភ័យខ្សោយរួចទៅហើយ ។

វិនិយោគិនដែលមានបទពិសោធន៍នៅក្នុងទីផ្សារទាំងនេះ កត់សម្គាល់ថាគុណភាពនៃសហគ្រិននិងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមមានការរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំង ទោះបីជាមានការចាប់ផ្តើមពីមូលដ្ឋានទាបខ្លាំងយ៉ាងណាក៏ដោយ តែយ៉ាងហោចណាស់សម្រាប់វិនិយោគិនក្នុងស្រុក ការអភិវឌ្ឍបណ្តាញផ្តល់ព័ត៌មានគឺកាន់តែមានភាពងាយស្រួល។

៥. គម្លាតក្នុងសេវាកម្មគាំទ្រអាជីវកម្ម

ហិរញ្ញវត្ថុតែឯងមិនអាចផ្តល់នូវរូបភាពពេញលេញនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនោះទេ ដោយសារតែតំរូវការរបស់សហគ្រិនក្នុងស្រុកមានភាពស្មុគស្មាញនិងមានច្រើនសណ្ឋាន ហើយពួកគេត្រូវការសេវាកម្មគាំទ្រអាជីវកម្មទាំងនោះរួមជាមួយនឹងហិរញ្ញវត្ថុផងដែរ។

នៅគ្រប់ប្រទេសទាំងអស់ សហគ្រិនដែលទទួលបានជោគជ័យបានរាយការណ៍ថាពួកគេនៅតែមានការលំបាកក្នុងការកំណត់នូវសេវាគាំទ្រអាជីវកម្មដែលមានឯកទេស ឧទាហរណ៍៖ ការប្រឹក្សាយោបល់ទាក់ទងនឹងការវិនិយោគ សេវាកម្មពិគ្រោះយោបល់អាជីវកម្ម និងការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ ដោយសារតែមានជម្រើសតិចតួចនៃអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម ការចំណាយច្រើន ឬការលំបាកក្នុងការកំណត់ទំហំជាក់លាក់នៃសេវាកម្មដែលត្រូវការ។

ក្នុងចំណោមបណ្តាប្រទេស CLVM ការផ្តល់សេវាគាំទ្រអាជីវកម្មគឺនៅខ្សោយបំផុតនៅក្នុងប្រទេសឡាវ ដែលកម្មវិធីផ្សេងៗទាក់ទងនឹងសហគ្រិនភាពនៅមិនទាន់បានបង្កើតឡើងនៅឡើយ។ នេះមិនគួរជាការភ្ញាក់ផ្អើលទេដែលថា ប្រទេសវៀតណាមគឺជាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍបំផុតដោយមានមជ្ឈមណ្ឌលនិងកម្មវិធីជួយជួយពន្លឿនសន្ទុះអាជីវកម្ម(acceleration programs)
ជាច្រើនសម្រាប់បំពេញតម្រូវការរបស់សហគ្រិននិងអាជីវកម្មខ្នាតតូចសំដៅការរីកចម្រើននៅទីក្រុងហាណូយ ហូជីមិញ និងដាណាំង។ ប្រទេសកម្ពុជានិងមីយ៉ាន់ម៉ា គឺមានលក្ខណៈប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ដោយគេសង្កេតឃើញមានភាពចម្រុះនៃគំនិតផ្តួចផ្តើមថ្មីៗជាច្រើន ប៉ុន្តែគំនិតផ្តួចផ្តើមទាំងអស់នោះគឺនៅថ្មី ព្រមទាំងមានទ្រង់ទ្រាយតូច និងប្រមូលផ្តុំតែនៅក្នុងទីក្រុងតែប៉ុណ្ណោះ។

ប្រទេសកម្ពុជា មីយ៉ាន់ម៉ា និងវៀតណាម មានសមាគមធុរកិច្ចក្នុងស្រុកដ៏រឹងមាំផ្តោតលើសហគ្រិន ដែលដើរតួនាំមុខក្នុងការលើកកម្ពស់សហគ្រិនភាព ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និងការតស៊ូមតិ។

៦. ប៉ារ៉ាម៉ែត្រផ្សេងៗនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព

ប៉ារ៉ាម៉ែត្រវាយតម្លៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព ANDE ផ្សេងៗទៀតត្រូវបានយកមកពិភាក្សានៅក្នុងតារាងខាងក្រោមជាមួយនឹងសេចក្តីសង្ខេបថ្នាក់តំបន់សម្រាប់ប្រធានបទនីមួយៗ។

តារាងទី ៥៖ ការសង្ខេបនៃប៉ារ៉ាម៉ែត្រវាយតម្លៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាព ANDE

វប្បធម៌សហគ្រិនភាព	ប្រទេសវៀតណាម កម្ពុជា និងមីយ៉ាន់ម៉ាមានវប្បធម៌សហគ្រិនភាពដ៏រឹងមាំ រួមទាំងមានបណ្តាញគាំទ្រយ៉ាងល្អនិងគំរូយ៉ាងល្បីល្បាញនៃសហគ្រិនជោគជ័យដែលបានផ្សព្វផ្សាយយ៉ាងទូលំទូលាយ។ នៅក្នុងប្រទេសឡាវ គុណលក្ខណៈទាំងនេះគឺកំពុងតែខ្វះខាត។
គោលនយោបាយ	SMEs នៅប្រទេសទាំងបួន ប្រឈមនឹងបរិយាកាសពាណិជ្ជកម្មដ៏លំបាក ហើយមានតែប្រទេសវៀតណាមទេដែលបានបង្ហាញពីវឌ្ឍនភាពយ៉ាងគួរឲ្យកត់សម្គាល់ក្នុងរយៈពេល ៥ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រទេសនីមួយៗកំពុងចាត់វិធានការដើម្បីធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនៃភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មជាទូទៅ និងអនុវត្តគ្រឿងលើកទឹកចិត្តជាក់លាក់សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ដើម្បីកាត់បន្ថយភាពមិនផ្លូវការនិងកែលម្អគុណភាពសេវាកម្មរបស់រដ្ឋាភិបាល។
ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ	ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធធំៗ និងអគ្គិសនី គឺជាបញ្ហាប្រឈមនៅប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា ដោយសារតែកង្វះការវិនិយោគពីរដ្ឋនិងវិស័យឯកជន។ នៅក្នុងសាធារណរដ្ឋប្រជាមានិតឡាវ នេះជាបញ្ហាប្រឈមដ៏សំខាន់ពីព្រោះឡាវជាប្រទេសធំមានប្រជាជនរស់នៅតិចតួច និងជាប្រទេសមិនជាប់នឹងសមុទ្រ។ ប្រទេសចិនកំពុងក្លាយជាវិនិយោគិនដ៏សំខាន់មួយ។
ទីផ្សារ	ទំហំប្រហាក់ប្រហែលគ្នានៃទីផ្សារនៅក្នុងស្រុករបស់វៀតណាម និងមីយ៉ាន់ម៉ា បានផ្តល់ឱកាសជាច្រើនដល់ SMEs ប៉ុន្តែនេះជាអ្វីដែលប្រទេសកម្ពុជាកំពុងខ្វះខាតក៏ដូចជានៅឡាវផងដែរ ដែលពឹងផ្អែកច្រើនលើភាពជោគជ័យនៃទីផ្សារនាំចេញ។
មូលធនមនុស្ស	លទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានកម្លាំងពលកម្មប្រកបដោយការអប់រំជានិច្ចជាកាលត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាបញ្ហាប្រឈមដ៏សំខាន់មួយរបស់សហគ្រិន។ ម្យ៉ាងទៀត សហគ្រិនទាំងនោះបានវាយតម្លៃ "សមត្ថភាពសហគ្រិនភាព" របស់ខ្លួនថាត្រូវការការកែលម្អច្រើន។ នេះជាការពិត ទោះបីជានៅប្រទេសវៀតណាមដែលតាមរយៈការសម្រេចបាននូវការអប់រំខ្ពស់ជាមួយនឹងអត្រាចុះឈ្មោះចូលរៀនថ្នាក់អនុវិទ្យាល័យសឹងតែពាក់កណ្តាល និង ៣១% នៅក្នុងថ្នាក់ឧត្តមសិក្សាក៏ដោយ។
នវានុវត្តន៍ និង ការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍	ក្រៅពីប្រទេសវៀតណាម នវានុវត្តន៍ និងការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍន៍នៅតែមានកម្រិតទាបនៅក្នុងប្រទេសទាំងបី ដែលកំពុងត្រូវបានស្វែងរកយ៉ាងខ្លាំងទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាទំនើបដែលកើតក្នុងស្រុកតាមរយៈវិទ្យាស្ថានដែលឧបត្ថម្ភថវិកាដោយរដ្ឋនិងគម្រោងគាំទ្រផ្សេងៗទៀត។

៧. ទិសដៅឆ្ពោះទៅមុខ

ដើម្បីពង្រឹងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពរបស់តំបន់មេគង្គទាំងក្នុងថ្នាក់ជាតិនិងថ្នាក់តំបន់ កត្តាបីសំខាន់ៗ ចាំបាច់ត្រូវតែដោះស្រាយ៖

- កង្វះការគាំទ្រអាជីវកម្មដែលសមស្របនៅតែមាននៅក្នុងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពទាំងបួន រួមទាំងការអភិវឌ្ឍជំនាញសហគ្រិន និងការហ្វឹកហ្វឺនតាមតម្រូវការ។ ជាលទ្ធផល នេះបាននាំឲ្យមានគម្លាតធនធានមនុស្សសម្រាប់ SMEs និង ជំនាញសហគ្រិនភាពទាប ជាពិសេសក្នុងប្រទេសមួយចំនួនដូចជាប្រទេសឡាវនិងកម្ពុជា ដែលប្រព័ន្ធអប់រំទូទៅរបស់ពួកគេត្រូវបានគេចាត់ទុកថាទន់ខ្សោយ។
- លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាឧបសគ្គសំខាន់មួយទៀតដែលរារាំងអាជីវកម្មដែលមានសក្តានុពលក្នុងការរីកចម្រើនទាំងនោះពីការទទួលបានមធ្យោបាយដើម្បីសម្រេចជោគជ័យ។ គម្លាតហិរញ្ញប្បទានសម្តែងចេញក្នុងរូបភាពផ្សេងៗគ្នា ផ្អែកលើកម្រិតនៃការអភិវឌ្ឍសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមសរុប (ខ្ពស់បំផុតនៅប្រទេសវៀតណាម) និងភាពជឿនលឿនរបស់អ្នកផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ (ជាពិសេសទាបនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានិងឡាវ)។ លទ្ធភាពទទួលបានដើមទុនហានិភ័យ គឺមានកម្រិតទាបនៅគ្រប់ប្រទេសទាំងអស់ ទោះបីជាមានការលេចឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅក្នុងប្រទេសវៀតណាមក៏ដោយ។
- ប្រព័ន្ធគាំទ្រប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅគ្រប់ប្រទេសទាំងអស់ហាក់ដូចជាមិនទាន់មានភាពរួមគ្នា ហើយក៏មានទំនាក់ទំនង ឬការសហការរវាងតួអង្គសំខាន់ៗតិចតួច។ ប្រការនេះកាត់បន្ថយប្រសិទ្ធភាពនៃការបែងចែកធនធាន ហើយវាធ្វើអោយមានការច្រឡំសម្រាប់សហគ្រិន។ គេក៏ឃើញមានកង្វះនៃការភ្ជាប់គ្នារវាងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅថ្នាក់តំបន់ CLMV និងបណ្តាប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ជាច្រើននៅក្នុងតំបន់អាស៊ានដូចជាប្រទេសថៃជាដើម។

ទwថ្វីបើមានភាពចម្រុះនៃប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពខុសៗគ្នានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ មីយ៉ាន់ម៉ា និងវៀតណាម គេសង្កេតឃើញមានឱកាសរួមជាច្រើនសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍដែលត្រូវបានពិភាក្សាដូចខាងក្រោម។

ការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនិងការធ្វើពិពិធកម្មនៃការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដល់ SME រួមមានមូលធនក្នុងស្រុក

ប្រទេសទាំងបួនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវព័ត៌មានទីផ្សារ ដែលជួយឲ្យគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុអាចកំនត់តម្លៃហានិភ័យឥណទានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពជាងមុន។ ការិយាល័យឥណទាននិងការចុះបញ្ជីប្រាក់កម្ចី ការបង្កើនអត្រានៃភាពផ្លូវការ និងសមត្ថភាពរបស់ SME គឺសុទ្ធសឹងជាលក្ខខណ្ឌចាំបាច់ដើម្បីសម្រេចការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវព័ត៌មានទីផ្សារ។

ការបង្កើត ឬកែលម្អក្របខ័ណ្ឌប្រតិបត្តិការប្រកបដោយសុវត្ថិភាពដែលអាចទ្រទ្រង់ហិរញ្ញវត្ថុទ្រព្យសម្បត្តិចល័ តនិងអរូបីយ នឹងអាចដោះសោរឥណទានបន្ថែមសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមសំដៅលើការរីកលូតលាស់ ដើម្បីវិនិយោគទៅលើទ្រព្យចូលរួមក្នុងផលិតកម្ម និងដោះស្រាយកំណើននៃការលក់មិនទៀងទាត់។ បទពិសោធន៍របស់ប្រទេសកម្ពុជាបង្ហាញថាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអាចជាប្រភពឥណទានដែលបិតថេរសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម នៅពេលមានការអនុញ្ញាតនិងគោរពតាមបទបញ្ញា។ ជម្រើសផ្សេងទៀត គឺលើកទឹកចិត្តធនាគារនានាធ្វើពិពិធកម្មចេញពីហិរញ្ញវត្ថុសាជីវកម្ម (corporate finance) និងបង្កើតសមត្ថភាពកម្ចីរបស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម។ គ្រប់ប្រទេសទាំងបួននឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីដំណោះស្រាយបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុដែលកាត់បន្ថយថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការជំនួយនិងបង្កើនការកំណត់ថ្លៃហានិភ័យតាមរយៈការវាយតម្លៃឥណទានដោយស្វ័យប្រវត្តិ។

ទាក់ទងនឹងដើមទុនហានិភ័យ ប្រទេសទាំងបួននឹងទទួលបានផលប្រយោជន៍នៅក្នុងរយៈពេលវែងពីការប្រមូលផ្តុំវិនិយោគិនក្នុងស្រុក ដោយសារពួកគេទាំងនេះចាប់អារម្មណ៍និងមានភាពអត់ធ្មត់ច្រើនជាមួយនឹងកត្តាគ្រោះថ្នាក់ក្នុងប្រទេស។ គន្លឹះនៃការប្រមូលផ្តុំនេះគឺត្រូវមានបទបញ្ញាប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាពដើម្បីការបង្កើតទីផ្សារ បង្កើតវេទិកាសម្រាប់កំនត់ចំនួនតំរូវការនិងការផ្គត់ផ្គង់សរុបប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាព និងសំ ខាន់ជាងនេះទៅទៀត គឺបង្កើតក្រុមហ៊ុនដែលអាចបណ្តាក់ទុនបាននិងមាននិទស្សន៍រីកចម្រើនយ៉ាងរឹងមាំ។ ប្រទេសវៀតណាមកំពុងរីកចម្រើនបើប្រៀបធៀបទៅនឹងប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា ក៏ប៉ុន្តែស្រដៀងគ្នានឹងប្រទេសកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា ប្រទេសវៀតណាមនៅខ្វះបណ្តាញវិនិយោគិនដែលអភិវឌ្ឍន៍ និងផ្សារហ៊ុនដែលងាយស្រួលសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម។

គេសង្កេតឃើញមានអ្នកគ្រប់គ្រងវិនិយោគទុនក្នុងស្រុកនៅប្រទេសវៀតណាម កម្ពុជា និងមីយ៉ាន់ម៉ា ប៉ុន្តែសកម្មភាពជាច្រើនត្រូវបានផ្តោតលើវិស័យបច្ចេកវិទ្យាដែលកំពុងរីកចម្រើន ហើយសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យ មដែលស្ថិតនៅក្នុងវិស័យចាស់ៗទទួលបានការយកចិត្តទុកដាក់តិចតួចបើប្រៀបធៀបនឹងតម្រូវការរបស់ពួកគេ។

ការផ្តល់ជំនាញនិងការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនៃការគាំទ្រមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុដល់ SMEs

នៅគ្រប់ប្រទេសទាំងអស់ តម្រូវការសម្រាប់សេវាគាំទ្រអាជីវកម្ម គឺពិតជាច្បាស់លាស់ណាស់ ប៉ុន្តែវាជាបញ្ហាប្រឈមមួយក្នុងការផ្តល់នូវការគាំទ្រនេះប្រកបដោយនិរន្តរភាព ដោយសារតែអវត្តមាននៃការគាំទ្រហិរញ្ញវត្ថុពីខាងក្រៅ។

ទាក់ទងទៅនឹងកម្មវិធីការជួយពន្លឿនសន្ទុះអាជីវកម្ម (acceleration programs) អ្នកដែលបញ្ចប់ពីកម្មវិធីទាំងនេះជារឿយៗគឺនៅមិនទាន់អាចបណ្តាក់ទុនបានឡើយ ជាញឹកញាប់ដោយសារតែកម្មវិធីទាំងនេះភាគច្រើន ផ្តោតលើសហគ្រិនអាជីវកម្មដែលខ្វះបទពិសោធន៍ ដូច្នេះហើយពួកគេមិនមានលទ្ធភាពក្នុងការទទួលបាននូវបណ្តាញប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈដែលផ្តល់ព័ត៌មាននិងបង្កើតឱកាសទីផ្សារ។ លើសពីនេះទៅ គេក៏សង្កេតឃើញមានកង្វះខាតនៃការតភ្ជាប់រវាងអ្នកជួយពន្លឿនសន្ទុះអាជីវកម្មនិងអ្នកផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុ ពោលគឺកម្មវិធីទាំងនេះមិនបានរួមបញ្ចូលការផ្តល់ដើមទុនហានិភ័យពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដំណាក់កាលដំបូងនោះឡើយ។ ជាចុងក្រោយ កម្មវិធីណែនាំ (Mentorship) គឺនៅទន់ខ្សោយដោយសារកង្វះទាំងចំណេះដឹងអំពីបរិបទក្នុងស្រុក ឬ ជំនាញជាក់លាក់ដែលទាមទារដោយក្រុមហ៊ុនកំពុងលូតលាស់លឿន។

ថ្វីបើមានការចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងទៅលើបច្ចេកវិទ្យានិងនវានុវត្តន៍ក៏ដោយ ក៏ជាទូទៅអាជីវកម្មផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាគឺ នៅទន់ខ្សោយក្នុងការផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងវិស័យសេដ្ឋកិច្ចធំៗនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ។ ប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពបច្ចេកវិទ្យាត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាវិស័យបន្ថែមមួយលើឧស្សាហកម្មចម្បងរបស់សេដ្ឋកិច្ចមេគង្គជាជាងប្រភពស្នូលនៃនវានុវត្តន៍ លទ្ធភាពពង្រីក និងជាលទ្ធផលប្រាក់ចំណូលសម្រាប់ប្រទេសទាំងនេះ។ ដូច្នេះ សេវាកម្មគាំទ្រមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុចាំបាច់ត្រូវតែពង្រីកសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនទៅដល់ SMEs ដែលនៅក្រៅប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពបច្ចេកវិទ្យា។

ការជំរុញភាពជាដៃគូនិងកិច្ចសហការ

ភាគីពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពបានកំណត់ពីតម្រូវការសម្រាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការបន្ថែមទៀតក្នុងចំណោមពួកគេ ដើម្បីកែលម្អគោលនយោបាយនិងបទបញ្ញា។ នេះគឺជាការពិតជាពិសេសនៅក្នុងផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាដែលកំពុងលេចឡើង និងជាផ្នែកដែលស្តង់ដារសកលមិនត្រូវបានបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់។ រដ្ឋាភិបាលក្នុងប្រទេសកម្ពុជា មីយ៉ាន់ម៉ា និងឡាវមានឱកាសកំណត់របៀបវារៈនៃនវានុវត្តន៍រយៈពេលវែងដោយមានការជួយគាំទ្រពីសមាគមសហគ្រិន។

ជាញឹកញាប់ កម្មវិធីការជួយពន្លឿនសន្ទុះអាជីវកម្មត្រូវបានគេសាក់ល្បងក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្មដែលអាចវិនិយោគបាន ដូច្នេះហើយភាគីពាក់ព័ន្ធដែលជាអ្នករចនាកម្មវិធីទាំងនេះគួរតែសម្របសម្រួលកិច្ចសហប្រតិបត្តិការឲ្យកាន់តែជិតស្និទ្ធរវាងសហគ្រិន ហិរញ្ញវត្ថុ និងវិស័យសាជីវកម្ម។ ការធ្វើបែបនេះនឹងផ្តល់ឲ្យអ្នកចូលរួមនូវផលប្រយោជន៍ទៅវិញទៅមក ពោលគឺអាជីវកម្មរបស់សហគ្រិនមួយទទួលលបានផលចំណេញតាមរយៈការផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងទីផ្សារនិងទំនាក់ទំនងផ្សេងៗ។ សាជីវកម្មដែលត្រួតត្រាលើវិស័យឧស្សាហកម្មប្រពៃណីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីនវានុវត្តន៍ដែលដឹកនាំដោយ SME និងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ក្នុងស្រុកកាន់តែស៊ីជំរៅ។ វិនិយោគិនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍កាន់តែច្រើនពីផែនការអាជីវកម្មដែលរឹងមាំ។

ដូចគ្នានេះដែរ កម្មវិធីដែលគាំទ្រការសហការឆ្លងព្រំដែនរវាងក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិនិងសហគ្រិនក្នុងស្រុកអាចក្លាយជាបណ្តាញដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់ចែករំលែកការអនុវត្តប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតនិងការពង្រឹងប្រព័ន្ធសហគ្រិនភាពនៅតាមប្រទេសនីមួយៗ។