



**សហគមន៍សហគ្រិន  
វ័យក្មេងកម្ពុជា**

**YOUNG ENTREPRENEURS ASSOCIATION OF CAMBODIA**

# **សន្និសីទជាតិស្តីអំពីសមាហរណកម្មសហគមន៍សេដ្ឋកិច្ចអាស៊ាន ២០១៥**

**បញ្ហាប្រឈម និងឱកាស  
សម្រាប់វិស័យសហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យមក្នុងប្រទេសកម្ពុជា**

**ភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី ១៦-១៧ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៤**

**Pech Bolene, Vice President of YEAC  
Co-founder & CEO of Westline Education Group Co., Ltd**

# អំពីសមាគមន៍សហគ្រីនវ័យក្មេងកម្ពុជា





# អំពីសមាគមន៍សហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជា



# អំពីសមាគមន៍សហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជា

សមាគមន៍សហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជា (YEAC) ត្រូវបានសម្ពោធឡើងក្នុងខែកញ្ញាឆ្នាំ ២០០៩ ដោយក្រុមសហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជាមកពីវិស័យអាជីវកម្មផ្សេងៗនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

សមាគមន៍សហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជា (YEAC) ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាអង្គការស្ម័គ្រចិត្ត មិនយកផលចំណេញ ដែលអាណត្តិរបស់ខ្លួនគឺដើម្បីជួយជម្រុញសហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជាឲ្យលើកកម្ពស់ទេពកោសល្យសហគ្រាសរបស់យុវជន និងជួយជំនះនៃអាជីវកម្មរបស់យុវជនតាមរយៈការបង្កើតឡើងនូវវេទិកាសម្រាប់ការបង្កើតបណ្តាញ, ចែករំលែក, និងបង្កើនឱកាសធុរកិច្ច ដែលនាំឲ្យមាននូវការងារប្រកមដោយផលិតភាព និងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចដែលនឹងកសាងសេដ្ឋកិច្ចអនាគតសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា ។

## ចក្ខុវិស័យរបស់យើង

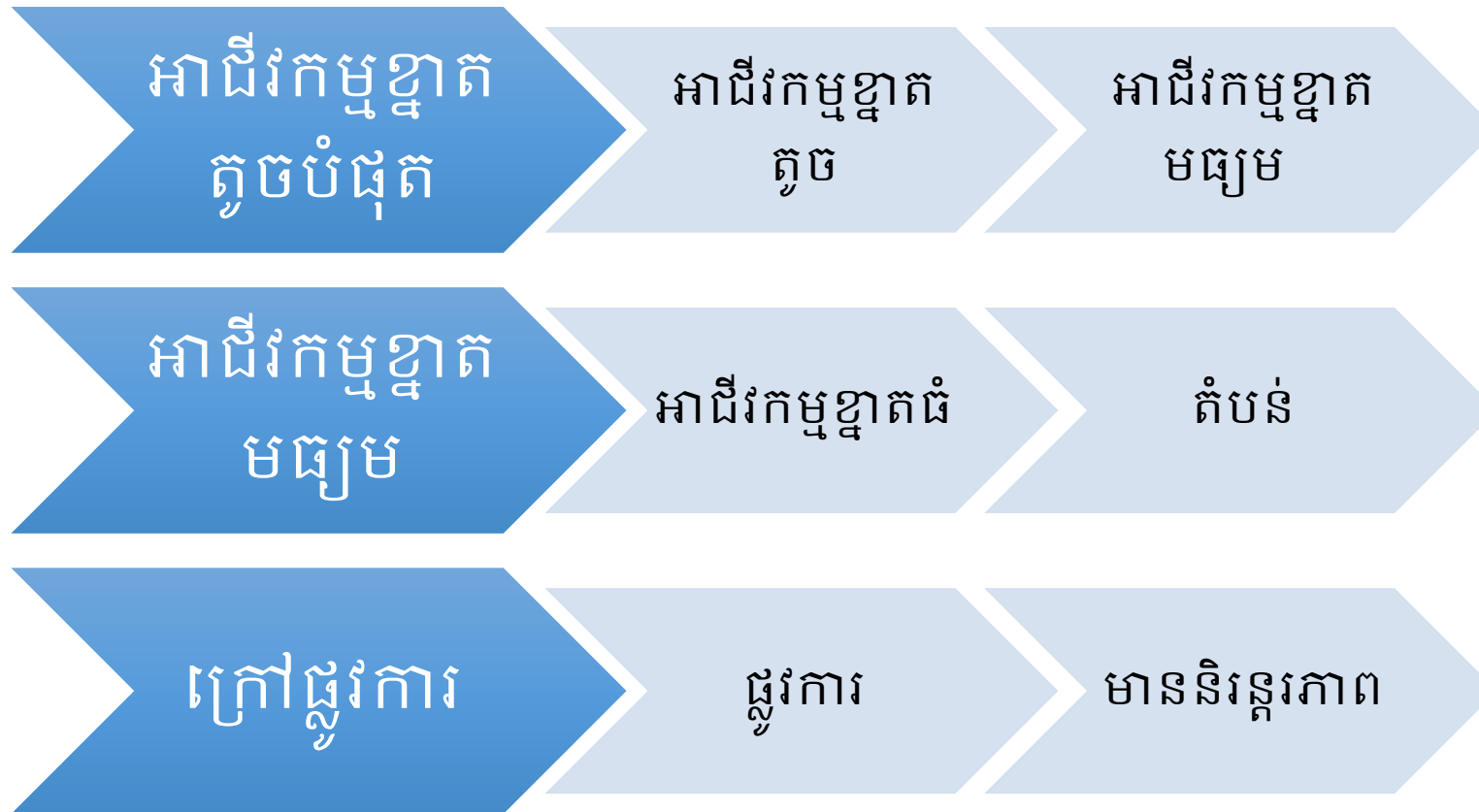
ដើម្បីគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ និងការពង្រឹងសហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជា ក្នុងការធ្វើឲ្យមាននិរន្តរភាព និងពង្រីកធុរកិច្ចរបស់គេ ។

## បេសកកម្មរបស់យើង

- ដើរតួជាចលករក្នុងការតភ្ជាប់គ្នានូវសហគ្រិនវ័យក្មេង ដើម្បីបង្កើតឡើងនូវការប្រមូលកម្លាំងគ្នា, ផ្ទេរចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍, និងបង្កើតនូវលទ្ធភាពប្រើប្រាស់ឱកាសធុរកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា, ក្នុងអាស៊ាន និងទូទាំងពិភពលោក។
- ដើរតួជាអ្នកគាំទ្រផ្នែកគោលនយោបាយដើម្បីលើកកម្ពស់នូវការពាក់ព័ន្ធរបស់សហគ្រិនវ័យក្មេងជាមួយរដ្ឋាភិបាល, ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ និងដៃគូក្នុងតំបន់ ។



# តើយើងអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត/តូច/មធ្យមដោយ របៀបណា?



# បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសសម្រាប់វិស័យសហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យមក្នុងប្រទេសកម្ពុជា

- ឱកាស

1. ការចូលទៅក្នុងទីផ្សារដែលមានមនុស្ស 600លាននាក់
2. លំហូរដោយសេរីនូវចំណេះដឹង, ជំនាញ, បច្ចេកវិទ្យា, មូលធន, ការវិនិយោគ
3. ការគាំទ្ររបស់រដ្ឋាភិបាល - ក្រសួងឧស្សាហកម្ម និងសិប្បកម្ម
4. ធនធានធម្មជាតិប្រសើរជាងប្រទេសដទៃទៀតនៅក្នុងតំបន់
5. កម្លាំងពលកម្មសកម្មច្រើន
6. ការគាំទ្រផ្នែករចនាសម្ព័ន្ធអាជីវកម្ម និងវិនិយោគ និងទីផ្សារកំពុងងើបឡើងមួយចំនួនប្រសើរជាងគេ នៅក្នុងតំបន់
7. លំហូរវិនិយកបរទេស - ថ្មីៗនេះ មកពីប្រទេសជប៉ុន
8. ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុកាន់តែច្រើន - ធនាគារ, ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ, មូលនិធិ Equity Funds ឯកជន,
9. កំណើនទេពកោសល្យសហគ្រាសក្នុងប្រទេស - សមាគមវិនិយោគិនកម្ពុជា,
10. គុណភាពធនធានមនុស្សប្រសើរជាង

# បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសសម្រាប់វិស័យសហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យមក្នុងប្រទេសកម្ពុជា

## • បញ្ហាប្រឈម

1. អាជីវកម្មខ្លះមិនបានចុះឈ្មោះ ដូចនេះគេមិនអាចមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការទទួលបាននូវការគាំទ្រផ្លូវការពីសំណាក់ក្រសួង ឬភ្នាក់ងារវិនិច្ឆ័យដែលពាក់ព័ន្ធ ។
2. មិនមានរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុត្រឹមត្រូវ, ផែនការអាជីវកម្មត្រូវ, រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងច្បាស់លាស់ ដែលជាឧបសគ្គដ៏សំខាន់សម្រាប់ពួកគេក្នុងការទទួលបាននូវកម្ចីពីស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ឬទម្រង់ដទៃទៀតនៃការវិនិយោគ (M&A, Joint-Venture) ។
3. វិធីបុរាណក្នុងប្រកបអាជីវកម្មលក្ខណៈគ្រួសារ - កង្វះខាតគំនិតថ្មី, គំនិតឆ្លៃប្រឌិត, បច្ចេកវិទ្យា, សេចក្តីស្រឡាញ់សហគ្រាស ។
4. ភាគច្រើននៅតែមិនយល់ និងឲ្យតម្លៃដល់ចំណេះដឹងអាជីវកម្ម ។
5. គុណភាពនៃទំនិញ និងសេវា នៅតែមានកំណត់ និងគ្មានសង្គតិភាព ។
6. គុណភាពនៃទំនិញនៅតែមិនមានស្ថេរភាព ។
7. នៅតែដំណើរការដាច់ដោយឡែកពីគ្នា, មិនត្រូវបានប្រមូលផ្តុំគ្នាត្រឹមត្រូវសម្រាប់អត្ថប្រយោជន៍រួម ។
8. កង្វះខាតចំណេះដឹង និងជំនាញពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ ។
9. គោលនយោបាយ, ការប្រជុំ និងការនិយាយច្រើនពេក, ប៉ុន្តែសកម្មភាពតិច ។



# អ្វីដែលយើងត្រូវការសម្រាប់ឧស្សាហកម្មនេះ

- បន្តលើកកម្ពស់នូវការគោរពច្បាប់ និងស្ថានភាពអំណោយផលសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យម
- កសាងធនធានមនុស្សច្រើនថែមទៀត និងកាន់តែប្រសើរឡើង
  1. គាំទ្រដល់ដំណើរការ និងការវិនិយោគទៅលើគ្រឹះស្ថានអប់រំបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និងវិជ្ជាជីវៈ
  2. ពង្រឹងគុណភាពការអប់រំថ្នាក់ឧត្តម
  3. បង្កើតយន្តការសហការរវាងការអប់រំ និងសហគ្រាស (Education-Enterprise Collaboration Mechanism) - ការស្រាវជ្រាវ និងការអភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យា
- គាំពារដល់សហគ្រិនវ័យក្មេងដែលការច្នៃប្រឌិត និងសហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យមដែលលេចធ្លោ - CYEA
- បង្កើត និងដំណើរការក្រុម, ក្លឹប និងសមាគមន៍អាជីវកម្មត្រឹមត្រូវ សម្រាប់ផលប្រយោជន៍រួម
  1. កសាងសមត្ថភាព និងចៃគរំលែកចំណេះដឹង
  2. ទស្សនៈកិច្ចក្រៅប្រទេស, កម្មវិធីបង្ហាត់បង្ហាញទេពកោសល្យសហគ្រាសរួមគ្នា
- គាំពារសហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យម, ទាំងក្នុង និងក្រៅប្រទេស, ដោយមានការតម្រង់ទិស និងការផ្ដោតទីផ្សារច្បាស់លាស់
- បង្កើតធនាគារសហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យម ដើម្បីផ្តល់កម្ចីសម្រាប់ការចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម ឬកម្ចីអភិវឌ្ឍន៍
- បង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យមខេត្ត
  - ការបណ្តុះបណ្តាល និងការផ្តល់ប្រឹក្សាធុរកិច្ច

# អ្វីដែលវិស័យសហគ្រាសខ្នាតតូច/មធ្យមនិមួយៗ ត្រូវធ្វើ

- ធ្វើការពិចារណាអំពីការរួមបញ្ចូលគ្នា និងលទ្ធកម្ម (Mergers and Acquisitions), ការលក់អាជ្ញាប័ណ្ណជំនួញ (Franchising), ការរកស៊ីរួមគ្នា (Joint-Venture), ដើម្បីក្លាយខ្លួនជាអ្នកដើរតួក្នុងទីផ្សារដៃឡើងមាំជាង
- សិក្សាអំពីប្រឈមហិរញ្ញប្បទាន
- រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ, អភិបាលកិច្ច, និងផែនការអាជីវកម្មឲ្យបានត្រឹមត្រូវ
- ផ្តល់តម្លៃដល់ការបណ្តុះបណ្តាល និងការកសាងសមត្ថភាព
  1. ការធ្វើផែនការហិរញ្ញវត្ថុ និងអាជីវកម្ម
  2. ការវិភាគអំពីការវិនិយោគ
  3. បច្ចេកវិទ្យា និងការផ្សព្វផ្សាយឌីជីថល
  4. ជំនាញប្រាស្រ័យទាក់ទង
  5. ភាសាអង់គ្លេស និងចិន ឬភាសារបស់ប្រទេសជិតខាង
  6. ការគ្រប់គ្រងជំនួញអន្តរជាតិ, វប្បធម៌ចម្រុះ
- ចលរមគាំទ្រសមាគមន៍ បកិបអាជីវកម

# AEC 2015 កំពុងខិតជិតមកដល់ហើយ ...

