

កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលយុវជនយុវនារីរបស់ JICA
Kingdom of Cambodia

វគ្គលើកទី៣ សំសហគ្រាសតូចនិងមធ្យម
របស់កម្ពុជា



1. ផ្លូវដែលជប៉ុនបានដើរមក ~អន្តរជាតិបន្តិយកម្ម គឺជាយុគសម័យលូតលាស់ខ្លាំង~

- ◆ ការបង្កើតប្រព័ន្ធបែងចែកមុខងារជាលក្ខណៈអន្តរជាតិ (ការផលិតនៅកន្លែងសមស្រប ជាដើម)
សេដ្ឋកិច្ចបានរីកចម្រើនយ៉ាងលឿននៅយុគសម័យកំណើនសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់ (GNPកើនរហូតដល់2~3,000ដុល្លារ) ដែលចាប់ផ្តើមដោយសារសង្គ្រាមនៅកូរ៉េ (1950~), ពេលនោះ តម្លៃទំនិញ ប្រាក់ឈ្នួល ជាដើម បានកើន ដូច្នោះ ជាដំបូង គេបានផ្ទេររោងចក្រនៃឧស្សាហកម្មប្រភេទប្រមូលផ្តុំកម្លាំងពលកម្ម ដូចជា វាយកភ័ណ្ឌ ឬ គ្រឿងអគ្គិសនីប្រៀប្រាស់ក្នុងផ្ទះ ទៅប្រទេសដែលមានស្ថិរភាពនយោបាយ។
ក្រោយមកទៀត គេបានផ្ទេរឧស្សាហកម្មប្រភេទប្រមូលផ្តុំចំណេះដឹង ទៅប្រទេសដែលប្រើប្រាស់។
- ◆ ឧស្សាហកម្មប្រភេទប្រមូលផ្តុំកម្លាំងពលកម្ម ត្រូវបានប្តូរទៅកន្លែងផលិតទៅក្រៅប្រទេសរៀងរាល់១០ឆ្នាំ។
- ◆ ការធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចនៃតំបន់ដែលគេទៅវិនិយោគ មានដំណើរការទៅមុខនៅក្នុងប្រទេសសាមី។ គោលដៅគឺ ផលិតនៅកន្លែងណា ប្រើប្រាស់នៅកន្លែងនោះ។

និយមន័យនៃសហគ្រាសតូចនិងមធ្យម និង ចំនួនសហគ្រាស

	និយមន័យក្នុងច្បាប់មូលដ្ឋានស្តីពីសហគ្រាសតូចនិងមធ្យម		
	ក្រុមហ៊ុន SME		ក្នុងនោះ៖ អ្នកប្រកបអាជីវកម្មតូចៗ ※
ប្រភេទឧស្សាហកម្ម	មូលធន ឬ ចំនួនអ្នកធ្វើការ		ចំនួនអ្នកធ្វើការ
ឧស្សាហកម្ម ផលិតកម្ម ក្រៅពីនេះ	≤300លានយ៉េន	≤300នាក់	≤20នាក់
អាជីវកម្មលក់ដុំ	≤100លានយ៉េន	≤100នាក់	≤5នាក់
សេវាកម្ម	≤50លានយ៉េន	≤100នាក់	≤5នាក់
អាជីវកម្មលក់រាយ	≤50លានយ៉េន	≤50នាក់	≤5នាក់

	ចំនួនក្រុមហ៊ុន	ចំនួនអ្នកធ្វើការ
ក្រុមហ៊ុនធំៗ	1.1ម៉ឺនក្រុមហ៊ុន	1,397ម៉ឺននាក់
ក្រុមហ៊ុនSME	385.3ម៉ឺនក្រុមហ៊ុន	3,217ម៉ឺននាក់
ក្នុងនោះ៖ អ្នកប្រកប អាជីវកម្មតូចៗ	334.3ម៉ឺនក្រុមហ៊ុន	1,192ម៉ឺននាក់

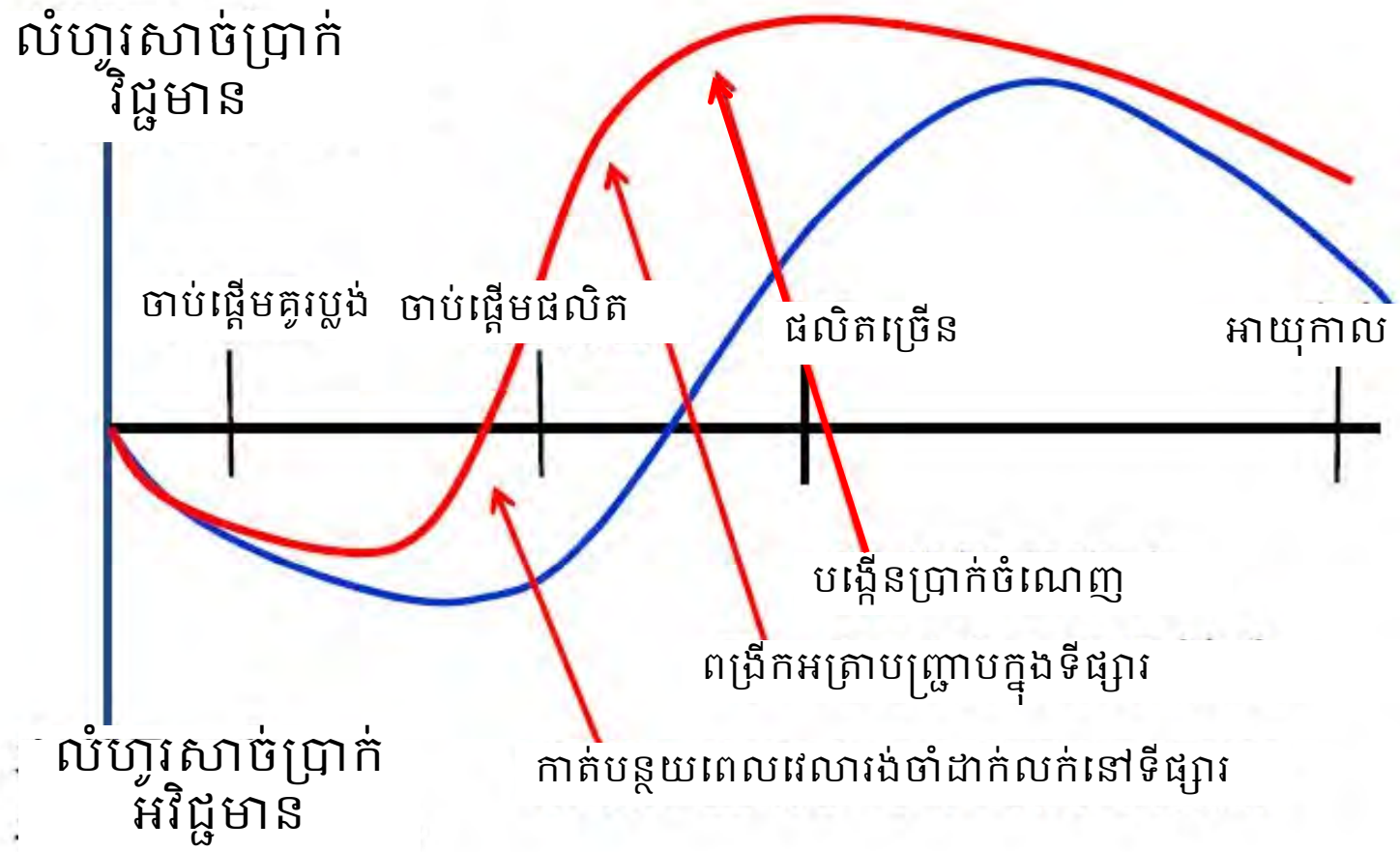
2.1. ស្ថានភាពនៃសហគ្រាសតូចនិងមធ្យមនៅជប៉ុន

- ◆ នៅសម័យដែលប្រជាជនកើនឡើង ពីឆ្នាំ1950 សេដ្ឋកិច្ចលូតលាស់ ដោយសារឧស្សាហកម្មផលិតកម្ម
 - ◆ បច្ចុប្បន្ននេះ ចំនួនប្រជាជនសរុប និងកម្លាំងពលកម្មចុះថយ គឺមិនត្រឹមតែជា យុគសម័យគ្មានកំណើនទេ ថែមទាំងចុះថយទៀត
 - ◆ ចំនួនក្រុមហ៊ុន មាន 385ម៉ឺន
 - ◆ បច្ចុប្បន្ននេះ មានតែក្រុមហ៊ុនដែលមានបច្ចេកទេស ឬផលិតផល ឬសមត្ថ ភាពលក់ខ្ពស់ទេ ដែលអាចរស់បាន
 - ◆ ភាគច្រើនគឺឧស្សាហកម្មលំដាប់ទី៣ (សេវាកម្ម)
 - ◆ ផលិតផលិតផល(គ្រឿង)ដែលត្រូវការចំណេះដឹងនិងទេពកោសល្យខ្ពស់
 - ◆ នាំចូលនូវផលិតផលដែលត្រូវការចំណេះដឹងនិងទេពកោសល្យទាប
-
- GDPនៃឆ្នាំ2013 មាន 4,846,000លានដុល្លារ
GDPនៃម្នាក់ គឺ 38,000ដុល្លារ

2.2. យុទ្ធសាស្ត្ររបស់ក្រុមហ៊ុនតូចនិងមធ្យមរបស់ជប៉ុន

- ◆ លើកកម្ពស់សមត្ថភាពនៃអង្គភាពផលិតផលិតផល សមត្ថភាពអភិវឌ្ឍបច្ចេកទេស និងលើកកម្ពស់បច្ចេកទេស។
- ◆ មានចំណុចល្អស្តីពីម៉ូដែលធុរកិច្ច (Business model) ដូចជា សមត្ថភាពខ្ពស់ក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬមានបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ ឬសហព័ន្ធសហគ្រាសល្អ ជាដើម។
- ◆ ស្តីពីសមត្ថភាពនៃការអភិវឌ្ឍផលិតផល សំខាន់គឺសមត្ថភាពអភិវឌ្ឍក្នុងរយៈពេលខ្លី។
- ◆ ការតម្រូវទៅនឹងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន ការធ្វើឱ្យដំណើរការនៃការអភិវឌ្ឍមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ការប្រើអុីនធឺណិត មានសារៈសំខាន់ណាស់។

បន្ទាត់កោងស្តីពីតម្លៃដែលឧស្សាហកម្មផលិតកម្មត្រូវតែស្វែងរក



3. បញ្ហាដែលក្រុមហ៊ុនតូចនិងអធ្យមជប៉ុនកំពុង ប្រឈម

3-1. អាជីវកម្មថ្មី

3-2. ការស្នងអាជីវកម្ម

3-3. អន្តរជាតិបន្ថយកម្ម

3-4. វិធានការជំនួយដល់ធុរកិច្ច (ហិរញ្ញវត្ថុ, ជំនួយក្នុង
ការលក់ ជាដើម)

3-1. គោលបំណងនៃអាជីវកម្មថ្មី និង បញ្ហាប្រឈម

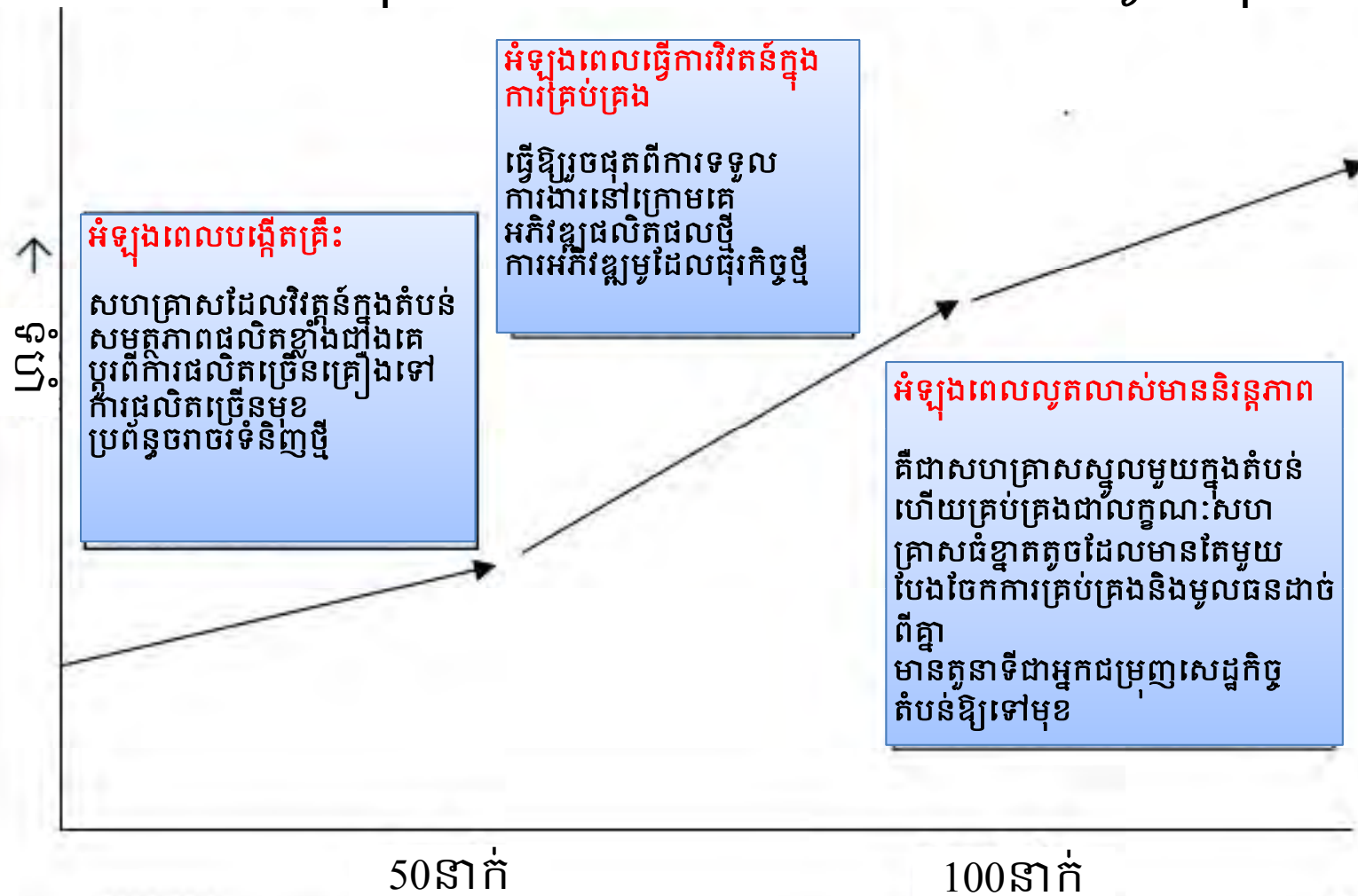
- ◆ អ្នកដែលប្រកបអាជីវកម្មថ្មី (ផលិតផលថ្មី , វិស័យថ្មី) មាន 43%
- ◆ សហគ្រាសដែលប្រកបអាជីវកម្មថ្មី មានការលូតលាស់ខ្លាំង
- ◆ អ្នកតំណាងបញ្ចេញគំនិត ហើយប្រមូលប័ត្តិមានយ៉ាងសកម្ម
- ◆ នាអនាគត គេមានឆន្ទៈប្រកបអាជីវកម្មថ្មីនោះខ្ពស់
- ◆ មូលហេតុនៃការបង្កើតអាជីវកម្មថ្មីគឺ គេចង់បានសសរថ្មីមួយសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់គេ ឬមានការទាមទារពីអតិថិជន ឬដើម្បីជាវិភាគទានដល់សហគមន៍ ឬចេញឱ្យរួចផុតពីភាពនៅក្រោមក្រុមហ៊ុនផ្សេង (មិនសូវមានអ្នកណាគិតដោយប្រថុយប្រថានទេ)
- ◆ វិធានការជំនួយដែលមានប្រសិទ្ធភាពគឺ ជំនួយនូវចំណេះដឹងជំនាញ ឬធនធានមនុស្សជំនាញក្នុងវិស័យថ្មី ឬផលិតផលថ្មីនោះ ឬជំនួយក្នុងការរកទីផ្សារ ឬជំនួយក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន

3 - 2 . ការស្នងអាជីវកម្ម

- ◆ អ្នកដឹកនាំក្រុមហ៊ុនជប៉ុនមានអាយុកាន់តែខ្ពស់ទៅៗ
- ◆ ក្នុងចំណោមសហគ្រាសតូចនិងមធ្យម សហគ្រាសមធ្យមច្រើនមានអ្នកស្នង តែសហគ្រាសតូចៗច្រើនតែបិទ ដោយគ្មានអ្នកស្នង

- ◆ បញ្ហា៣ ក្នុងការស្នងអាជីវកម្មរបស់សហគ្រាស
 - ① ការជ្រើសរើសអ្នកស្នង... ចាំបាច់មានចំណេះដឹងដ៏ជួញដូរទេស បទពិសោធន៍ សមត្ថភាពលក់ សមត្ថភាពធ្វើការវិនិច្ឆ័យ សមត្ថភាពជាអ្នកដឹកនាំ
 - ② ស្នងទ្រព្យសកម្មនិងអក្ខរកម្ម... ទំនាក់ទំនងនឹងដៃគូអាជីវកម្ម ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ព្រមទាំងបុគ្គលិកធ្វើការ
 - ③ ស្នងនូវការដឹកនាំ... ត្រូវបណ្តុះបណ្តាលរយៈពេល៧ឆ្នាំ

មានការពិបាកក្នុងការធ្វើឱ្យទៅជាសហគ្រាសស្នូលក្នុងខេត្ត



3 - 3 . អន្តរជាតិបន្ថែមកម្ម

- ◆ សហគ្រាសតូចនិងមធ្យមដែលជម្រុញអន្តរជាតិបន្ថែមកម្ម មានមិនដល់ 1%ទេ
- ◆ សហការនឹងសហគ្រាសតូចនិងមធ្យមជប៉ុនដើម្បីជម្រុញ អន្តរជាតិបន្ថែមកម្ម មានដូចជា ជំនួយក្នុងការលក់ ផលិត គ្រឿង ការបញ្ជូនកម្មករ ការគ្របគ្រងការងារ ជាដើម

3-4. ជំនួយអាជីវកម្ម

- ◆ ជំនួយក្នុងការគ្រប់គ្រង
- ◆ ជំនួយហិរញ្ញប្បទាន (រកហិរញ្ញប្បទាន, ការជួល ការធានា ជាដើម)
- ◆ ជំនួយហិរញ្ញវត្ថុ (ប្រាក់ជំនួយ, ប្រព័ន្ធពន្ធដារ, ចូលហ៊ុន)
- ◆ ជំនួយក្នុងការលក់
- ◆ ការពិគ្រោះ, ការផ្តល់ព័ត៌មាន
(ច្បាប់, សិក្ខាសាលា, កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល, ពិធីផ្សេងៗ
ជាដើម)

3-4-1. ឧទាហរណ៍នៃជំនួយហិរញ្ញវត្ថុ

អង្គការជំនួយហិរញ្ញវត្ថុមានដូចជា សាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុជប៉ុន (Japan Finance Corporation) , ធនាគារ Shoko Chukin, សមាគមធានារ៉ាប់រង, សាលាខេត្ត ក្រុង ជាដើម

ម្យ៉ាងទៀត មានវិធានការជំនួយជាមូលធនច្រើន ដែលជាប្រាក់កម្ចីដើម្បីតម្រូវទៅតាមការប្រែប្រួលនៃបរិស្ថាន។

3-4-2. វិធានការជួយឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពចំពោះធុរកិច្ច

ឧទាហរណ៍នៃខេត្តKagawa

បញ្ហាប្រឈម	របៀបជួយ	
វិធានការដើម្បីអាចទៅរកអតិថិជនថ្មីបាន	ចូលរួមក្នុងកម្មវិធីចរចាអំពីធុរកិច្ច	
ការជ្រើសរើសទីផ្សារដែលជាមុខសញ្ញា	ជួយក្នុងការស្វែងរកទីផ្សារតាមរយៈសភាពាណិជ្ជកម្ម ឬសមាគមពាណិជ្ជកម្ម ឬខេត្ត, ផ្តល់មតិស្តីពីការរកទីផ្សារ	
ការផ្សព្វផ្សាយអំពីផលិតផល ឬសេវាកម្ម	ការដាក់តាំងផលិតផលនៃតំបន់ហាងស្ទង់មតិអតិថិជន (ហាងSetouchi Saishunkan) ជំនួយក្នុងការលក់តាមអ៊ិនធឺណិត	
ជំនួយជាមូលធន	សាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុជប៉ុន (ជាមធ្យម 679ម៉ឺនយ៉េន, ធនាគារហិរញ្ញវត្ថុជប៉ុនចាស់) កាតព្វកិច្ចធនាគារ (ត្រឹម500ម៉ឺនយ៉េន)	(ជួលទៅឱ្យ) ក្រុមហ៊ុនដែលមានបុគ្គលិកក្រោមឬស្មើនឹង4នាក់ 67% គ្មានប្រាតិភោគធានា76%
អត្រាទាបក្នុងការបង្កើតសហគ្រាស	អាជីវកម្មបន្ទាប់បន្សំ ឬអាជីវកម្មព្រមគ្នាដែលមិនទទួលស្គាល់ ជំនួយជាប្រាក់ពីទេវតា ជាដើម ភាពទន់ខ្សោយនៃជំនួយក្នុងការគ្រប់គ្រង ជំនួយការងារ សំណាញ់សុវត្ថិភាពពេលបរាជ័យ	

3-4-3. ជំនួយចំពោះអ្នកផ្សេងក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម

1. ជួយក្នុងការបង្កើត ជួយបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹង សិក្ខាសាលា ការប្រើកន្លែងរួម ជាដើម ដោយផ្អែកលើច្បាប់ ពង្រឹងសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែងនៃឧស្សាហកម្ម
2. ប្រាក់ជំនួយក្នុងការបង្កើតក្រុមហ៊ុន
3. សាលាបង្រៀនអំពីការបង្កើតក្រុមហ៊ុន
4. ការធានាពាក់ព័ន្ធនឹងការបង្កើតក្រុមហ៊ុន
5. មូលនិធិជួយក្នុងការបង្កើតក្រុមហ៊ុន
6. ប្រព័ន្ធពន្ធដារទេវតា
7. ការផ្តល់កន្លែងរកដៃគូអាជីវកម្ម
8. ពានរង្វាន់នៃការផ្សេងក្នុងការបង្កើតក្រុមហ៊ុន

4. ស្ថានភាពកសិកម្ម

✓ GDP ពេលថ្មីៗនេះ

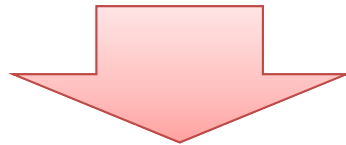
GDP មាន 15,700 លានដុល្លារ *ឆ្នាំ2013

GDP នៃម្នាក់ គឺ 1,016 ដុល្លារ *ឆ្នាំ2013

993 ដុល្លារ *ឆ្នាំ2012

កសិកម្ម (33.6% នៃ GDP), វាយនភ័ណ្ឌ (9.9% នៃ GDP)

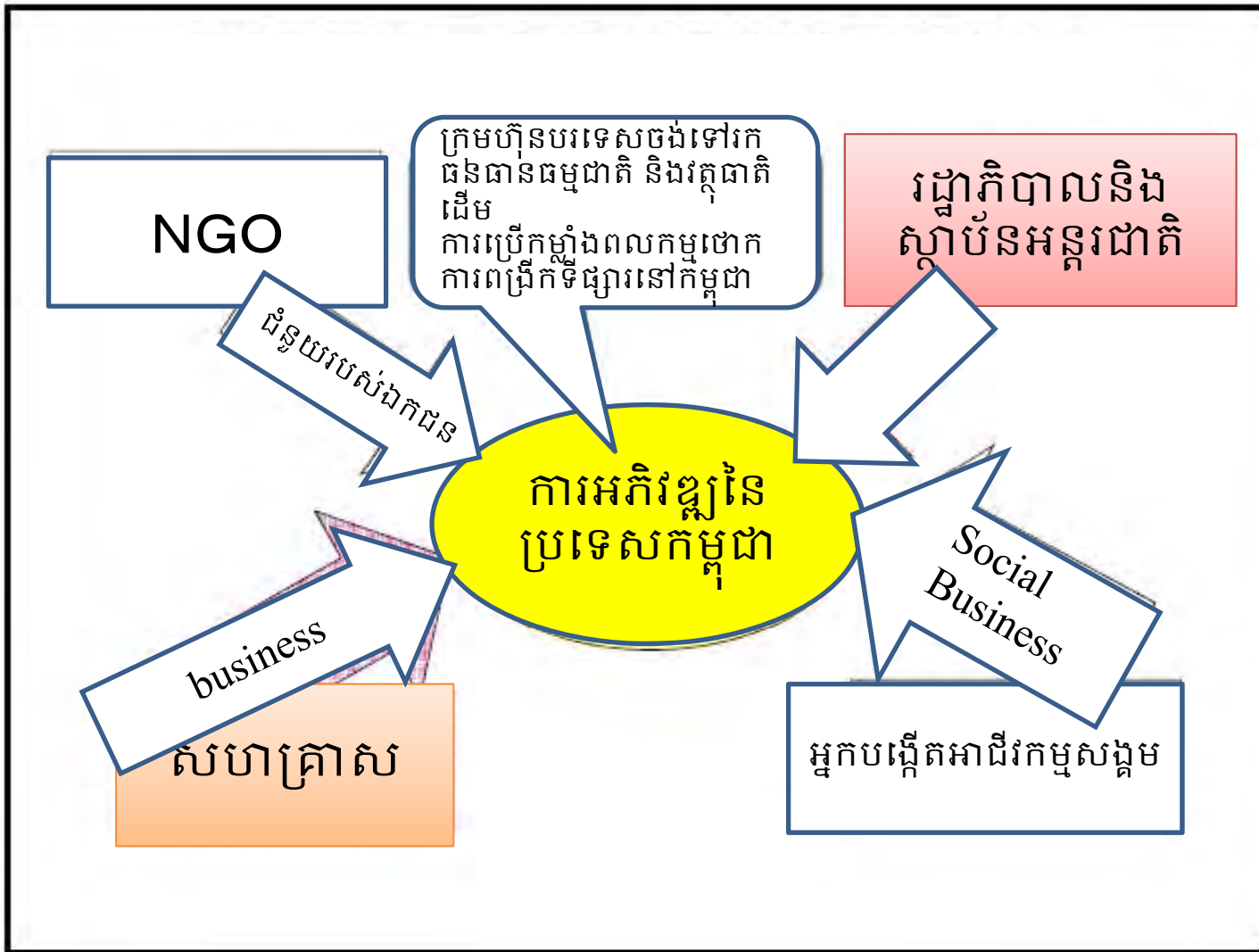
សំណង់ (6.5% នៃ GDP), ទេសចរណ៍ (4.6% នៃ GDP) *ឆ្នាំ2012



មានការអភិវឌ្ឍវិស័យកសិកម្មនិងផលិតកម្ម ហើយចំណូលបានកើនយ៉ាងលឿន។ អ្នកដែលរស់នៅក្រោម២ដុល្លារក្នុង១ថ្ងៃ (ជាងពាក់កណ្តាល គឺ 828 ម៉ឺននាក់) ចុះថយយ៉ាងលឿន។

GDP នៃម្នាក់ អាចកើនរហូតដល់លើស 3,000 ដុល្លារបាន។

អាជីវកម្មសំខាន់ៗដើម្បីអភិវឌ្ឍកម្ពុជា

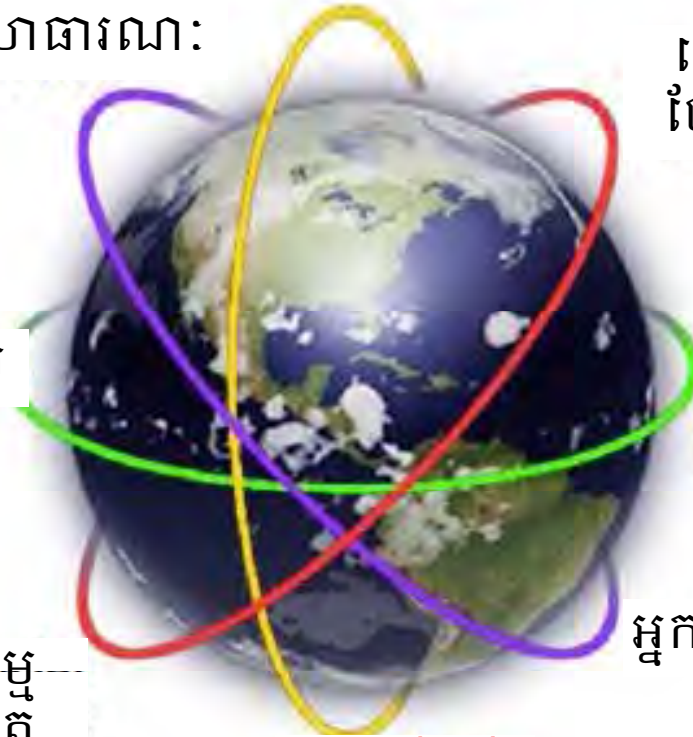


សហគមន៍ពាណិជ្ជកម្ម

ទីតាំងសមស្របនៃមុខងារ

Function of the optimal location

វិស័យ អ្នកផលិត
សាធារណៈ



សេវាកម្ម
ចែកចាយ

អ្នកប្រើប្រាស់

ដៃគូ
គូរដៃ

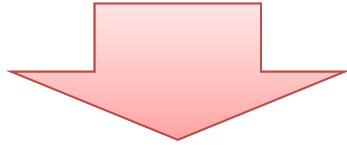
សេវាកម្ម
ហិរញ្ញវត្ថុ

អ្នកលក់រាយ

អ្នកផ្គត់ផ្គង់

ទិសដៅដែលកម្ពុជាត្រូវឆ្ពោះទៅ

ចំណុចទាក់ទាញរបស់កម្ពុជា ដោយមើលពីក្រៅ ជាពិសេសគឺ ①មានធនធានធម្មជាតិ និងវត្ថុធាតុដើមច្រើន, ②អាចប្រើកម្លាំងពលកម្មោក និងទៅជាទីតាំងសមស្របតាមមុខងារ ដូច្នោះកម្ពុជាអាចបន្តកម្មវិធីផលិតកម្មបាន ការលើកកម្ពស់កសិកម្ម ឧស្សាហកម្មព្រៃឈើ ផលិតកម្ម (ចាប់ផ្តើមពីខោអាវស្បែកជើង) និងទេសចរណ៍ មានសារៈសំខាន់ណាស់។



- ◆ ការព្យាករណ៍ទី១ : កម្លាំងពលកម្មថោក ជាដើម គឺជាអារុធន៍សំខាន់ដែលធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចចាប់ផ្តើមលូតលាស់យ៉ាងលឿន។
- ◆ ការព្យាករណ៍ទី២ : អត្រានៃផលិតកម្ម និង សេវាកម្មនឹងកើនលើស25% ទាំងពីរមុខ។
- ◆ ការព្យាករណ៍ទី៣ : ប៉ុន្មានឆ្នាំក្រោយ GDPនៃម្នាក់ៗ នឹង កើនដល់2,000 ដុល្លារ។
- ◆ ការព្យាករណ៍ទី៤ : គ្រួសារដែលមានចំណូលលើស១ម៉ឺនដុល្លារនឹងកើន 10ដង។