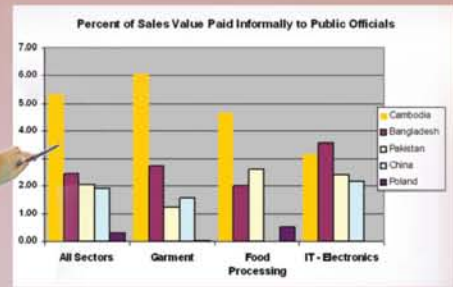


លេខ ១៩

សេវាប្រឹក្សានៅប្រទេសកម្ពុជា
ទិដ្ឋភាពរួមនៃឧស្សាហកម្មប្រឹក្សា



មាតិកា

សេក្តីថ្លែងអំណរគុណ	iv
សេចក្តីសង្ខេប	v
១. សេចក្តីផ្តើម	១
១.២. គោលដៅ	១
១.៣ វិសាលភាព និងនិយមន័យ	១
២. វិធីសាស្ត្រ	៣
២.១ ការស្រាវជ្រាវរកអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	៣
២.២ ការពិនិត្យពិច័យ	៤
២.៣ កិច្ចសំភាសន៍	៥
២.៤ សុពលភាព និង ភាពលំអៀង	៥
៣. ទិដ្ឋភាពត្រួស ៗ នៃអ្នកផ្តល់សេវាអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា	៧
៣.១ តើនៅកម្ពុជាមានក្រុមហ៊ុន និង អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនប៉ុន្មាន ?	៧
៣.១.១ នៅកម្ពុជាក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន តើមានក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួនប៉ុន្មាន ?	៧
៣.១.២ តើមានអ្នកផ្តល់សេវាឯកត្តជនប៉ុន្មាននាក់ ?	១២
៣.២ តើនរណាខ្លះផ្តល់សេវាប្រឹក្សា?	១២
៣.២.១ ព័ត៌មានស្តីពីសាវតារពាក់ព័ន្ធចំពោះអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍	១២
៣.២.២ តើកិច្ចសំភាសន៍ជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាប្រព្រឹត្តទៅទីណា ?	១២
៣.២.៣ អាយុ	១៥
៣.២.៤ សមភេទ	១៥
៣.២.៥ សញ្ជាតិ	១៦
៣.២.៦ ឆ្នាំនៃការបង្កើត/ចំនួនឆ្នាំក្នុងការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	១៧
៣.២.៧ គុណវុឌ្ឍិ នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	១៨
៣.៣ នរណាជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ?	១៩
៣.៤ តើក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជាមានទំហំប៉ុណ្ណាដែរ ?	២០
៣.៤.១ ទំហំរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	២០
៣.៤.២ អ្នកផ្តល់ប្រឹក្សាជាជនជាតិបរទេស	២១

៣.៥ តើមានសេវាអ្វីខ្លះដែលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាផ្តល់ ?	២២
៣.៥.១ សេវាដែលផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុននានា	២២
៣.៥.២ សេវានៃអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈបុគ្គល	២៦
៣.៦ តើនរណាជាអតិថិជន ?	២៧
៣.៧ តើនរណាគ្របដណ្តប់ទីផ្សារភាគច្រើន ?	២៨
៣.៨ តើអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាគេយកថ្លៃរបស់ពួកគេយ៉ាងដូចម្តេច ?	២៩
៤. ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំពោះសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមនៅកម្ពុជា (SMEs)	៣១
៤.១. តើមានសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SMEs) នៅកម្ពុជាប្រើប្រាស់សេវាប្រឹក្សាដែរឬទេ?	៣១
៤.២. តើប្រភេទនៃសេវា "ប្រឹក្សា" ប្រភេទអ្វីខ្លះត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយ SMEs ?	៣១
៤.៣. មូលហេតុដែលអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាមិនផ្តល់សេវាទៅអោយ SMEs	៣២
៥. ឧបសគ្គបញ្ហាប្រឈមនឹងតំរូវការ	៣៤
៥.១ ឧបសគ្គ/កំហិតដែលប្រឈមមុខដោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	៣៤
៥.២ ការបណ្តុះបណ្តាល និង តំរូវការដទៃទៀត	៣៥
៦. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៣៧
៦.១. អនុសាសន៍	៣៩
៦.១.១. ជំរុញអោយមានតំរូវការ	៣៩
៦.១.២. បង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនង	៣៩
៦.១.៣. ផ្តល់នូវការបណ្តុះបណ្តាល	៤០
ឧបសម្ព័ន្ធ ១ : តារាងនៃសេវាប្រឹក្សានៅក្នុងផ្នែកមុខងារអាជីវកម្មចំបងៗទាំង ៥	៤១
ឧបសម្ព័ន្ធ ២ : សំនួរសំភាសន	៤៣
ឧបសម្ព័ន្ធ ៣ : បញ្ជីឈ្មោះក្រុមហ៊ុនដែលបានធ្វើសំភាសន៍	៤៥

បញ្ជីរួម

រូបទី ១. គំនូសតាងដំណើរការនៃការពិនិត្យមើលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	៤
រូបទី ២. ចំណាត់ថ្នាក់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាគិតតាមភាពទាក់ទងរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះជាមួយការសិក្សានេះ	៨
គំនូសទី ១. សមភេទនៃទីប្រឹក្សាដែលបានធ្វើសំភាសន៍	១៦
រូបទី ៣. ការបង្កើតក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	១៧
រូបទី ៤. ឆ្នាំចាប់ផ្តើមផ្តល់ការប្រឹក្សា (ដោយបុគ្គល)	១៧
គំនូសទី ២. ចំណែកនៃទីផ្សារផ្តល់ការប្រឹក្សាតាមប្រភេទក្រុមហ៊ុន	២២

បញ្ជីតារាង

តារាងទី ១.	ចំនួននិងប្រភេទនៃក្រុមហ៊ុនដំណើរការនៅក្នុងសេវាការងារអាជីវកម្មសំខាន់ៗ (ក្រុមទី ១)	៨
តារាងទី ២.	ចំនួន និងប្រភេទក្រុមហ៊ុនស្ថិតនៅខាងក្រៅសេវាអាជីវកម្មសំខាន់ៗដែលបានកំណត់គោលដៅ	១០
តារាងទី ៣.	ស្ថានភាពដំណើរការនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួន ៦៤ ផ្សេងទៀត	១០
តារាងទី ៤	ផ្នែកសេវាអភិវឌ្ឍន៍ការងារអាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុន ៤៤ ដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍	១៣
តារាងទី ៥	ស្ថានភាពការងាររបស់ទីប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈជាបុគ្គលចំនួន ៣៧ រូបដែលបានធ្វើសំភាសន៍	១៤
តារាងទី ៦	អាយុរបស់អ្នកផ្តល់ការសំភាសន៍	១៥
តារាងទី ៧.	សញ្ជាតិនៃអ្នកផ្តល់ការសំភាសន៍	១៨
តារាងទី ៨.	ភាពជាកម្មសិទ្ធិរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលបានសំភាសន៍	១៩
តារាងទី ៩.	ចំនួននិយោជិត	២០
តារាងទី ១០.	ចំនួនបុគ្គលិកជាមធ្យមនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រភេទក្រុមហ៊ុនបីធំបំផុត	២១
តារាងទី ១១.	ចំនួនបុគ្គលិកជាមធ្យមនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនបីប្រភេទតិចតាមកម្មសិទ្ធិ	២១
តារាងទី ១២.	ចំនួននិងភាគរយប៉ាន់ស្មាននៃបុគ្គលិកធ្វើការនៅក្នុងផ្នែកសេវាជំនួញគោលដៅចំបងចំនួនប្រាំ	២៣
តារាងទី ១៣.	ចំនួនជាមធ្យមនៃប្រភេទអតិថិជនខុសៗគ្នាដែលទទួលបានសេវាពីក្រុមហ៊ុនមួយ	២៨
តារាងទី ១៤.	តួលេខប៉ាន់ស្មានអំពីចំនួនអតិថិជនដែលបំរើដោយក្រុមហ៊ុនដែលមានប្រភេទខុសៗគ្នា	២៩
តារាងទី ១៥.	ឧបសគ្គ និង បញ្ហាប្រឈមដែលប្រឈមដោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	៣៤

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

គំរោងនេះគឺជាលទ្ធផលនៃការបរិច្ចាគរបស់បុគ្គលជាច្រើន ។ ការសិក្សានេះនឹងមិនអាចសំរេចជាផ្លូវការបានទេ ប្រសិនបើគ្មានការចូលរួមដែលប្រកបដោយចិត្តសប្បុរសព្រមទាំងសំណាក់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ដែលបានផ្តល់ពេលវេលា និងចែករំលែកការយល់ដឹងពីទិដ្ឋភាពផ្សេងៗនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ។ ពួកគេជាអ្នកត្រួសត្រាយផ្លូវក្នុង ឧស្សាហកម្មដែលកំពុងតែអភិវឌ្ឍន៍ដ៏ក្មេងខ្ចីនេះ ហើយយើងសង្ឃឹមថា ព័ត៌មាននៅក្នុងរបាយការណ៍នេះមាន ប្រយោជន៍សំរាប់ការងាររបស់ពួកគេ ។

យើងសូមថ្លែងអំណរគុណដល់លោក ឌិន វិរៈ និង លោក ជៀម សិទ្ធិ ដែលបានជួយយើងក្នុងការធ្វើការសិក្សានេះ ហើយជាអ្នកដែលធ្វើឱ្យការចុះទៅសិក្សាផ្ទាល់ដល់កន្លែងបានទទួលជោគជ័យ ។ ពួកគេក៏បានផ្តល់យោលបល់ ជា ច្រើនលើសេចក្តីព្រៀងនៃរបាយការណ៍នេះដែរ ។ ហើយក៏សូមថ្លែងអំណរគុណផងដែរដល់ លោក Trent Eddy ដែលមិនត្រឹមតែផ្តល់ការសំភាសន៍ប៉ុណ្ណោះទេ ថែមទាំងផ្តល់នូវយោបល់ដែលមានសារៈប្រយោជន៍ដល់ របាយការណ៍នេះថែមទៀត ។ យើងសូមថ្លែងអំណរគុណជាពន្លឹកដល់ការចូលរួមរបស់ កញ្ញា សូ ពេជ្រចិន្តា និង កញ្ញា ចាន់ សុផាត សុផាតា ក្នុងការជួយពិនិត្យមើលបញ្ជីឈ្មោះដើមរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។

សហការីរបស់យើងនៅ MPDF រួមមាន កញ្ញា Kate Lloyd-Williams កញ្ញា យូ សួនទី លោកស្រី Lili Sisombat កញ្ញា Karla Quizon លោក ប៉ាក់ សេរីវិឌ្ឍនា និង លោក ធី ហួន បានផ្តល់យោបល់ដ៏មានតម្លៃ ក្នុងកំឡុងពេលដែលយើងធ្វើការសិក្សានេះ ។ លោក Adam Sack បានផ្តល់នូវការណែនាំ និង ការគាំទ្រ ហើយ កញ្ញា Trang Nguyen ជាអ្នកមើលការខុសត្រូវលើគំរោងនេះ ។ យើងសូមថ្លែងអំណរគុណជាពិសេសដល់ លោក Duong Thanh Trung ដែលបានជួយក្នុងការប្រមូល បញ្ចូល និងកំណត់កូដទិន្នន័យ អ្នកស្រី Ann Bishop ចំពោះការកែសំរួល និងជួយធ្វើឱ្យរបាយការណ៍នេះងាយអាន និង អ្នកស្រី គា គន្ធា ក្នុងការរចនាអក្សរ និង រូបភាព ព្រមទាំង អ្នកស្រី ទា សាន សំរាប់ជំនួយការខាងផ្នែករដ្ឋបាល ។

រាល់កំហុស និង ការខ្វះចន្លោះទាំងឡាយជាការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកនិពន្ធ ។

លោក ងៀន វ៉ាន់ ឡាន

លោក ហោ សុនាថ

ខែ មីនា ឆ្នាំ ២០០៥

ខ្លឹមសារសង្ខេប

មេរៀនមួយនៃមេរៀនសំខាន់ៗដែលបានដកពិសោធន៍នៅក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំ នៃប្រតិបត្តិការរបស់យើងគឺថា ការផ្តល់សេវាដោយផ្ទាល់ពី MPDF និងពីគំរោងដទៃទៀតដែលផ្តល់មូលនិធិដោយម្ចាស់ជំនួយ អាចបានទៅដល់ទីផ្សារ SME តែមួយចំណែកប៉ុណ្ណោះ ។ ចាំបាច់ត្រូវមានទីផ្សារសកម្មបន្ថែមទៀតចំពោះសេវាអាជីវកម្មប្រសិនបើចង់អោយ SMEs រីកចម្រើន ។ ជាលទ្ធផល យើងមានបំណងក្នុងការធ្វើកិច្ចការ ដើម្បីឈានទៅបង្កើតទីផ្សារអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក តាមរយៈ ១) ជំរុញបង្កើតតំរូវការចំពោះសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាតាមរយៈការពិនិត្យកិច្ចប្រតិបត្តិការសារឡើងវិញ ហើយជួយ SMEs អោយស្វែងរក និង តាមដានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាព្រមទាំង ២) រិះរកមធ្យោបាយ សំរាប់បង្កើនចំនួនក្រុមហ៊ុន ឬក្តុលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលមានគុណភាពហើយ មានបំណង និងមានលទ្ធភាព ក្នុងការផ្តល់សេវារបស់ខ្លួនចំពោះ SMEs ។ ការសិក្សានេះមានគោលបំណងក្តាប់ទិដ្ឋភាពទូទៅ អំពីផ្នែក ផ្គត់ផ្គង់នៃសេវាអភិវឌ្ឍន៍ការងារអាជីវកម្មចំបង (BDS) នៅកម្ពុជាដោយមានគោលដៅជាក់លាក់ ដូចតទៅ : i) កំណត់អត្តសញ្ញាណដៃគូសក្តានុពលរបស់MPDF (ii) ផ្តល់អោយ SMEs នូវបញ្ជីសេវាកម្ម និងឈ្មោះអ្នកផ្តល់សេវា (iii) បង្កើតអោយមានការយល់ដឹងអំពីតំលៃនៃសេវាទាំងនេះ និង (iv) ដើម្បីចែករំលែកជាមួយដៃគូម្ចាស់ជំនួយ ឬដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ដទៃទៀតនូវព័ត៌មានស្តីពីឧស្សាហកម្មនេះ ។ ការសិក្សានេះ ក៏មានបំណងផ្តល់អោយ MPDF និងទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍ដទៃទៀតដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍នូវរាល់ព័ត៌មាន និងគំនិតអ្វីថាតើខ្លួនត្រូវធ្វើ ហើយគប្បីធ្វើយ៉ាងដូចម្តេចនូវកម្មវិធីសាងសង់សមត្ថភាពដើម្បីពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅក្នុងស្រុកដើម្បីអោយពួកគេមានលទ្ធភាពក្នុងការផ្តល់សេវាទាំងនេះដល់ SMEs ឱ្យកាន់តែមានគុណភាពថែមទៀត ។

BDS មានច្រើនប្រភេទខុសៗគ្នាដោយរាប់ចាប់តាំងពីសកម្មភាពទ្រទ្រង់អាជីវកម្មជាមូលដ្ឋាន ដូចជាការបំពេញបែបបទចុះឈ្មោះ រហូតដល់ការផ្តល់យោបល់ឱ្យក្រុមហ៊ុនអំពីទិសដៅយុទ្ធសាស្ត្រ ។ ផ្នែកលើកត្តាពេលវេលា និងធនធានមានកំរិត ការសិក្សានេះផ្តោតទៅលើតែ BDS សំខាន់ៗ ពោលគឺ ផ្តោតលើសេវាដែលពាក់ព័ន្ធនឹងមុខងារអាជីវកម្មប្រពៃណីចំនួន ៥ : (i) ការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រ/ ដែលមានលក្ខណៈ ទូទៅ (ii) ហិរញ្ញវត្ថុ និង គណនេយ្យ (iii) ការស្វែងរកទីផ្សារ និង ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម (iv) ការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស និង (v) ប្រតិបត្តិការ/ផលិតកម្ម ។ ការសិក្សានេះក៏ផ្តោតផងដែរលើសេវាកម្ម សំខាន់ៗ ២ ទៀតដែលប្រើប្រាស់ដោយ SMEs : (i) សេវាព័ត៌មានវិទ្យា (IT) និង (ii) សេវាកម្មផ្នែកច្បាប់ ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយការសិក្សានេះពុំបានសិក្សាឱ្យបានទូលំទូលាយលើឧស្សាហកម្មផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឡើយ ប៉ុន្តែគឺជាការសិក្សាមួយដែលផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូទៅអំពីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ស្តីអំពី BDS សំខាន់ៗ ។

ការសិក្សានេះត្រូវបានអនុវត្តតាមដំណាក់កាល ៣ ខុសៗគ្នា (i) ការកំណត់អត្តសញ្ញាណក្រុមហ៊ុន និងបុគ្គលដែលជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា (ii) ការពិនិត្យលំអិតអំពីសេវារបស់ពួកគេ និង (iii) ការធ្វើសំភាសន៍សំណាកក្រុមហ៊ុន និង

បុគ្គលផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ ការស្រាវជ្រាវទូលំទូលាយ រារកក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់ BDS សំខាន់ៗដែលបានដំណើរការ ហើយបានទទួលបញ្ជីក្រុមហ៊ុនចំនួន ១៩៩ ពីប្រភពផ្សេងៗ ។ ប្រភពឯកសារពេញលេញបំផុត គឺបានមកពីសៀវភៅទំព័រលឿង ។ បន្ទាប់ពីដំណើរការពិនិត្យហ្មត់ចត់រួចហើយ មានក្រុមហ៊ុនចំនួនតែ ៨៣ ប៉ុណ្ណោះនៃបញ្ជីក្រុមហ៊ុនដើមចំនួន ១៩៩ ក្រុមហ៊ុន (៤២%) ត្រូវបានកំណត់ថា ផ្តល់សេវាចំពោះគោលដៅនៃការសិក្សា ។ ក្រុមហ៊ុនចំនួន ៥២ (២៦%) ផ្តល់សេវាខុសពីគោលដៅនៃការសិក្សា ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះរួមមានក្រុមហ៊ុនចំនួន ៤ ដែលផ្តល់សេវាផ្នែកអចលនទ្រព្យ ក្រុមហ៊ុនសំណង់ និងវិស្វកម្មចំនួន ៥ ក្រុមហ៊ុនជួយសំរាប់សំរួលអាជីវកម្ម ចំនួន ៣ ក្រុមហ៊ុនកសិកម្មចំនួន៩ និង ក្រុមហ៊ុនសិក្សាស្រាវជ្រាវផ្នែកកសិកម្មចំនួន៦ ។ ក្រុមហ៊ុនឯទៀតចំនួន ៦៤នៅក្នុងបញ្ជី គឺជាក្រុមហ៊ុនដែលបានបិទទ្វារទាំងស្រុង ឬអាចត្រូវបានសន្មត់ថាបានបិទទ្វារ ព្រោះថាគេមិនអាច ធ្វើការទាក់ទងជាមួយក្រុមហ៊ុនទាំងនោះឡើយ (ទោះបីជាមានកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងយ៉ាងណាក្តី) ឬជាក្រុមហ៊ុន ដែលពុំទាន់បើកដំណើរការនៅឡើយ (ប៉ុន្តែបានចុះឈ្មោះនៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿង) ដែលទំនងដូចជា ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះបានដំណើរការរួចហើយយ៉ាងដូច្នោះ) ។ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន ៨៣ ដែលត្រូវបានកំណត់ អត្តសញ្ញាណ មានក្រុមហ៊ុនតែ ៤៤ ប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានធ្វើសំភាសន៍ ។

បញ្ជីមួយដែលមានឈ្មោះអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈជាបុគ្គលចំនួន ២៤០ រូប ត្រូវបានទទួលពីប្រភព ផ្សេងៗ រួមមាន សមាគមអតីតនិស្សិត Fulbright សមាគមអតីតនិស្សិតវិទ្យាស្ថានបច្ចេកទេសអាស៊ី (AIT) និង អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ដែលបានផ្តល់សេវាចំពោះទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍ ។ បន្ទាប់ពីបានធ្វើការពិនិត្យហ្មត់ចត់ មានតែ ឯកត្តជនចំនួន ៣៧រូប តែប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានកំណត់អត្តសញ្ញាណ ក្នុងការផ្តល់សេវាផ្នែកប្រឹក្សា ហើយពួកគេ ទាំងអស់ត្រូវបានធ្វើសំភាសន៍ ។

ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំង ៤៤ ដែលបានធ្វើសំភាសន៍ មានក្រុមហ៊ុន ១០ ជាក្រុមហ៊ុនបរទេស ក្រុមហ៊ុន ៣ ជាក្រុមហ៊ុនចំរុះ ក្រុមហ៊ុន ២៨ បានចុះបញ្ជីជាសហគ្រាសឯកជនក្នុងស្រុក ហើយគ្រឹះស្ថាន ៣ ទៀត គឺជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល (NGOs) ។ មានក្រុមហ៊ុនដែលចុះឈ្មោះជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ប៉ុន្តែ តាមពិតគឺជាក្រុមហ៊ុនដែលមានកម្មសិទ្ធិជាដៃគូ ឬជាទីប្រឹក្សាបរទេស ។ គេបានប៉ាន់ស្មានថា តាមពិត យ៉ាងហោច ណាស់ ៥០% នៃសំណាកក្រុមហ៊ុនជាក្រុមហ៊ុនដែលមានកម្មសិទ្ធិ១០០% ឬ កម្មសិទ្ធិមួយចំណែករបស់ដៃគូ បរទេស ឬរបស់ពលរដ្ឋកម្ពុជាមកពីបរទេស ។

យើងមានលទ្ធភាពក្នុងការកំណត់ក្រុមហ៊ុនចំនួន ៨៣ ដែលផ្តល់សេវានៅក្នុងគោលដៅ តាមរយៈការប៉ាន់ស្មាន ត្រួសៗរបស់យើង តួលេខនេះតំណាងក្រុមហ៊ុនយ៉ាងហោចណាស់ចំនួន ៨០% ដែលកំពុងដំណើរការនៅក្នុង ផ្នែកគោលដៅ ។ សេវាផ្នែកទីផ្សារ និង ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម គឺជាប្រភេទសេវាធំបំផុត (ក្រុមហ៊ុនចំនួន ៣៧ ស្ទើរនឹង ៤៥% នៃក្រុមហ៊ុនសរុប) បន្ទាប់មកក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាច្បាប់អាជីវកម្ម (២០ ក្រុមហ៊ុន) ព័ត៌មានវិទ្យា (១៣ ក្រុមហ៊ុន) និង ហិរញ្ញវត្ថុនិងគណនេយ្យ (១០ ក្រុមហ៊ុន) ។ មានក្រុមហ៊ុនចំនួនតែ ៣ ប៉ុណ្ណោះ

ដែលត្រូវបានកំណត់ថា កំពុងតែមានដំណើរការនៅក្នុងផ្នែកគ្រប់គ្រងទូទៅ/ឬការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈជា យុទ្ធសាស្ត្រ ។ គ្មានក្រុមហ៊ុនណាមួយត្រូវបានកំណត់ថា មានឯកទេសអំពីធនធានមនុស្សឡើយ^១ ។

គេមានជំនឿ ថា អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនចំនួន ៣៧ រូប ដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍ គឺជាអ្នកផ្តល់សេវា ប្រឹក្សា ដែលដំណើរការយ៉ាងសកម្ម និងជាអ្នកមានប្រជាប្រិយភាពបំផុត ដែលបំរើការនៅកម្ពុជា ព្រោះថា ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍នានាស្គាល់ពួកគេ ហើយពួកគេទាំងនោះត្រូវបានផ្តល់ឈ្មោះ ដោយអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ នៅពេលដែលយើងសាកសួរគេដើម្បីស្នើសុំបញ្ជាក់អំពីអ្នកស្គាល់ ។ ភាគច្រើននៃអ្នកទាំងនោះ (៩០%) ផ្តល់សេវាទៅឱ្យគំរោងម្ចាស់ជំនួយ ឬ គំរោងដែលផ្តល់មូលនិធិដោយម្ចាស់ជំនួយ ។

ជាទូទៅ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ការប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ជាក្រុមហ៊ុនដែលមានអាយុក្មេងខ្ចី និងទំហំតូច ។ ភាគច្រើននៃ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះចាប់ដំណើរការរកស៊ី ក្នុងរយៈពេលប្រហែល ៥ឆ្នាំ ។ សាខា ឬជាបុត្រសម្ព័ន្ធនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់ការ ប្រឹក្សាបរទេសផ្សេងៗគឺ ជាប្រភេទក្រុមហ៊ុនដំបូងដែលមកកាន់ទីផ្សារកម្ពុជា ។ ជាមធ្យម ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ ការប្រឹក្សានៅក្នុងសំណាក់ដែលបានធ្វើអង្កេត មាននិយោជិកចំនួន ១៧នាក់ ។ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ការប្រឹក្សាបរទេស មានទំហំធំជាងដៃគូក្នុងស្រុករបស់ខ្លួនយ៉ាងច្រើន ។ ជាមធ្យមក្រុមហ៊ុនផ្តល់ការប្រឹក្សាបរទេសមានចំនួននិយោជិត ៣ ដង ច្រើនជាងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ។ ចំនួនបុគ្គលិកសរុបដែលបំរើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវា ប្រឹក្សាបរទេសទាំង ១០ ដែលបានធ្វើអង្កេត មានចំនួនច្រើនជាងចំនួនបុគ្គលិកដែលបំរើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនផ្តល់ សេវាប្រឹក្សានៅក្នុងស្រុកទាំង ២៨ ដែលបានធ្វើអង្កេត ។

ក្រុមហ៊ុនបរទេស និងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេសចាប់យកទីផ្សារភាគច្រើនទាំងលើចំនួនអតិថិជនដែលបានផ្តល់ សេវា និងលើប្រាក់ចំណូលដែលរកបាន ។ គេបានប៉ាន់ស្មានថា ចំនួនអតិថិជនដែលបានទទួលសេវាពីក្រុមហ៊ុន ប្រឹក្សាបរទេសចំនួន ១០ នេះមានចំនួនប្រហែល ២/៣ នៃចំនួនអតិថិជនដែលបានទទួលសេវាប្រឹក្សាពីសំណាក់ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំង ៤៤ ។ អតិថិជនភាគច្រើនបានទទួលការប្រឹក្សាពីក្រុមហ៊ុន និងពីឯកត្តជន ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ជាសហគ្រាសវិនិយោគពីបរទេស អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និង គំរោងដែលផ្តល់មូលនិធិ ដោយ អ្នកផ្តល់ជំនួយ ។

លើកលែងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាមួយចំនួនដែលកំពុងដំណើរការនៅក្នុងផ្នែកសេវាច្បាប់អាជីវកម្ម ការផ្សាយ ពាណិជ្ជកម្ម និងការស្វែងរកទីផ្សារ និងព័ត៌មានវិទ្យា ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា និងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ក្នុង លក្ខណៈជាបុគ្គលភាគច្រើន មិនបានផ្តល់សេវា ឬបានផ្តល់សេវាតិចតួចប៉ុណ្ណោះទៅអោយអតិថិជនមួយចំនួនតូច ជា SMEs ។ ជាទូទៅ ក្រុមហ៊ុនបរទេសភាគច្រើនផ្តល់ សេវាទៅអោយសហគ្រាសបរទេស អង្គការក្រៅរដ្ឋា- ភិបាលអន្តរជាតិ និងគំរោងដែលផ្តល់មូលនិធិដោយបរទេស ។ ដូចគ្នានឹងក្រុមហ៊ុនដែរ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

¹ ដោយសារការសិក្សានេះ បានបញ្ចប់នៅពាក់កណ្តាលឆ្នាំ ២០០៤ ក្រុមហ៊ុនមួយបានសង្កត់ធ្ងន់យុទ្ធសាស្ត្ររបស់ខ្លួនឡើងវិញដើម្បីផ្តល់សេវាធនធាន មនុស្សការជ្រើសរើស និងការផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល ។

ឯកត្តជនចំនួន ៩០% ដែលបានធ្វើសំភាសន៍ បានផ្តល់ការប្រឹក្សារបស់ខ្លួនទៅអោយអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល អ្នកផ្តល់ជំនួយ និង គំរោងផ្តល់មូលនិធិដោយអ្នកផ្តល់ជំនួយ ។ មានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈបុគ្គលមួយចំនួន តូចតែប៉ុណ្ណោះ ដែលផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដោយផ្ទាល់ទៅអោយ SMEs ។ សេវាដែលបានផ្តល់ទៅអោយ SMEs ពុំមាន លក្ខណៈ ប្រាកដជាការប្រឹក្សា ឬលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រឡើយ ប៉ុន្តែមានទំរង់ជាសេវាទ្រទ្រង់ អាជីវកម្មច្រើនជាង ដូចជា ការបង្កើតផ្ទាំងផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និងសៀវភៅផ្តល់ ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងបញ្ជីលេខទូរស័ព្ទ (សៀវភៅ ទំព័រលឿង) និងការបង្កើតវិបសៃត៍ ។

មានមូលហេតុមួយចំនួនដែលបញ្ជាក់អំពីហេតុផលដែលក្រុមហ៊ុន និង អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈជាបុគ្គល មិនផ្តល់សេវាទៅអោយ SMEs ។ ហេតុផលដែលត្រូវបានបញ្ជាក់ជាទូទៅគឺ "SMEs មិនអាចរ៉ាប់រងចំពោះ ចំណាយបែបនេះ" បន្ទាប់មកមានមូលហេតុដែលថា "SMEs គឺជាគ្រឹះស្ថានដែលពិបាកធ្វើការជាមួយបំផុត" "SMEs មើលមិនឃើញនូវតំរូវការនេះទេ" ហើយ "SMEs មិនបង់ប្រាក់" ចំពោះសេវាដែលបានផ្តល់ជូនឡើយ ។ ដោយសារ SMEs ភាគច្រើនមានទំហំតូច គេអាចយល់បានថា SMEs ភាគច្រើនមិនអាចរ៉ាប់រងការចំណាយ ចំពោះសេវាប្រឹក្សាដែលផ្តល់ដោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឡើយ ជាពិសេសគឺសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាពីអ្នកផ្តល់សេវា ប្រឹក្សាដែលមានបទពិសោធន៍ពីបរទេស និងក្នុងស្រុក ព្រោះសេវារបស់ពួកគេមានតម្លៃថ្លៃ ។ ទោះជាយ៉ាង នេះក្តីគេសង្កេតឃើញមានសក្តានុពលសំរាប់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ក្នុងការលក់សេវារបស់ខ្លួនទៅអោយ SMEs ប្រសិនបើអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាអាចធ្វើកិច្ចការបានកាន់តែប្រសើរ អំពីការជំរាបជូននូវតំលៃនៃសេវារបស់ខ្លួនទៅ អោយ SMEs ។

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍ គឺជាអ្នកដែលមានវ័យក្មេងច្រើនតែបានទទួលការសិក្សាពីបរទេស ហើយមានសញ្ញាប័ត្រអនុបណ្ឌិត ឬ សញ្ញាប័ត្រឧត្តមសិក្សា ក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ភាគច្រើនដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍បានបង្ហាញនូវសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធិភាព ជាភាសាអង់គ្លេស ។ ប៉ុន្តែផ្អែកទៅលើភាពចាស់ទុំរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានទទួលការ ធ្វើសំភាសន៍ នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដែលបានធ្វើអង្កេត ការធ្វើទូទៅនិយម ឆ្លើយអំពីគុណវុឌ្ឍិនៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា បំរើការនៅ កម្ពុជា ជារួម គប្បីបកស្រាយដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ។ ជាងនេះទៅទៀត ទោះបីជាគេមានភាពចាស់ទុំក្តី អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា មួយចំនួនដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍ ជាពិសេសអ្នកផ្តល់សេវាជាបុគ្គល មានបទពិសោធន៍ តិចតួចក្នុងការផ្តល់ ការប្រឹក្សា ។

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាធ្វើការនៅកម្ពុជា ប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួន ។ បញ្ហាប្រឈមដំបូងគឺការរៀបចំ បុគ្គលិក ។ ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍បញ្ជាក់ថា ជាការលំបាកក្នុងការស្វែងរកបុគ្គលិកដែល មានជំនាញ និង បទពិសោធន៍គ្រប់គ្រាន់ ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈជាក្រុមហ៊ុន និងលក្ខណៈបុគ្គល ក៏បាន លើកឡើងនូវកង្វល់ស្តីពីអំពើពុករលួយ ការិយាធិបតេយ្យ និងកង្វះតម្លាភាពនៅពេលធ្វើការដេញថ្លៃ ។ ឧបសគ្គមួយ

ទៀតដែលបានលើកឡើង គឺកង្វះលទ្ធភាពនៅក្នុងការរកធនធាន ជាពិសេសគឺលទ្ធភាពក្នុងការ ស្វែងរកព័ត៌មាន ។
អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកមួយចំនួនបញ្ជាក់ថា ពុំមានតម្រូវការគ្រប់គ្រាន់ចំពោះសេវា របស់ខ្លួនឡើយ ។

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាច្រើនដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ចំពោះការសិក្សានេះ មើលឃើញអំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃ
ការបណ្តុះបណ្តាលជាផ្លូវការ ហើយនឹងចូលរួមក្នុងការរៀនសូត្រអំពីជំនាញក្នុងការផ្តល់ការប្រឹក្សា ប្រសិនបើមាន
ការផ្តល់សេវាបែបនេះក្នុងតំលៃដែលអាចរ៉ាប់រងបាន ។ ក្នុងចំណោមជំនាញដែលបានកំណត់អត្តសញ្ញាណចំពោះ
វគ្គសិក្សាសក្តានុពល ដែល MPDF និងស្ថាប័នដទៃទៀតបានផ្តល់ រួមមានការសរសេររបាយការណ៍ ការកំណត់
អត្តសញ្ញាណតម្រូវការរបស់អតិថិជន ការងារទំនាក់ទំនងព័ត៌មាន ក្រុមសិល្បៈវិជ្ជាជីវៈ និងជំនាញក្នុងការ
គ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក៏បានបញ្ជាក់ផងដែរអំពីបំណងប្រាថ្នារបស់ខ្លួន
អោយមានបរិស្ថានអាជីវកម្មមានតម្លាភាព មានស្ថេរភាព និងមានលទ្ធភាពកាន់តែប្រសើរក្នុងការស្វែងរកជំនួយ
ជាពិសេសព័ត៌មានជាមូលដ្ឋាន ស្តីពីឧស្សាហកម្ម និងទីផ្សារនានា ។

មានផ្នែកមួយចំនួនដែល MPDF និង/ឬ ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ដទៃទៀតដែលធ្វើអន្តរាគមន៍ ដើម្បីជំរុញកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍
ទីផ្សារផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ដើម្បីអោយឆ្លើយតប បានប្រសើរបំផុតទៅនឹងតម្រូវការរបស់ SMEs ។

- ការបណ្តុះបណ្តាល : ឋិតនៅក្នុងដំណាក់កាលដំបូង នៃកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ឧស្សាហកម្មនេះ និងកង្វះបទ
ពិសោធន៍របស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ព្រមទាំងបំណងប្រាថ្នាដែលពួកគេបានបញ្ជាក់អំពីតម្រូវការ
បណ្តុះបណ្តាល ប្រការនេះអាចជាវិធីមានប្រសិទ្ធភាពសំរាប់អភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សារនេះ ។ ការបណ្តុះបណ្តាល
អំពីកិច្ចប្រតិបត្តិប្រសើរបំផុត ជាពិសេសអំពីវិធីនៅក្នុងការសំដែងអំពីតំលៃនៃសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សា និង
វិធីនៅក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន ជាពិសេសអតិថិជនជា SMEs អាចជំរុញកំណើន
ទីផ្សារនេះចំពោះការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ ក៏ប៉ុន្តែស្ថិតនៅក្នុងស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នដែលមានតម្រូវការ
សេវាប្រឹក្សាតិចតួចពីសំណាក់ SMEs ពុំមានការធានាថា អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានទទួល
ការបណ្តុះបណ្តាល ពិតជាផ្តល់សេវាចំពោះ SMEs ឡើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ការបណ្តុះបណ្តាល
តែមួយមុខពុំគ្រប់គ្រាន់ឡើយ ចាំបាច់ត្រូវរួមផ្សំជាមួយនឹងកត្តាលើកទឹកចិត្ត ឬ កត្តាឧបត្ថម្ភធន
ដែលកំណត់ជាលក្ខខណ្ឌ ដើម្បីលែយ៉ាងណាអោយធានាថា អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានទទួលការ
បណ្តុះបណ្តាល ផ្តល់សេវាទៅអោយ SMEs ។
- ការបង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា :
អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានឹងទទួលបាននូវអត្ថ ប្រយោជន៍ពីទំនាក់ទំនងទៅវិញទៅមកជាប្រចាំ ។
បណ្តាញទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានឹង ធ្វើឱ្យពួកគេអាចចែករំលែកបទពិសោធន៍ និង
រៀនសូត្រពីគ្នាទៅវិញទៅមក និងជួយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបង្កើតនូវជំនឿទុកចិត្ត និងទំនាក់ទំនង
អាជីវកម្មដែលអាចមានប្រយោជន៍ដល់ពួកគេ នៅពេលដែលពួកគេត្រូវការជំនាញបន្ថែមសំរាប់
អនុវត្តនូវគំរោងដែលតម្រូវឱ្យមានធនធានជាក្រុម ។

- មុខងារតភ្ជាប់ : MPDF និង/ឬ ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ដទៃទៀតអាចដើរតួជាមុខងារ "បន្ស៊ី" រវាងអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សា និង SMEs ។ សិក្ខាសាលា និង វគ្គសិក្សានានា អាចជាយាន្តដ៏ប្រសើរ សំរាប់ជួយ SMEs អោយមើលឃើញនូវអត្ថប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់សេវាប្រឹក្សា ។

ការសិក្សានេះផ្តោតតែទៅលើផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សារ BDS តែប៉ុណ្ណោះ ។ ដើម្បីអោយកិច្ចអន្តរាគមន៍ កាន់តែមាន ជោគជ័យ ការសិក្សាបំពេញបន្ថែម ស្តីពីផ្នែកតំរូវការ នឹងជួយយើងអោយយល់ដឹងអំពីតំរូវការរបស់ SMEs និង យល់ដឹងអំពីមូលហេតុដែល SMEs ប្រើប្រាស់ និងមិនប្រើប្រាស់ប្រភេទនៃសេវានានា ។ ការសិក្សាបែបនេះ មិនចាំបាច់មានវិសាលភាពធំទូលាយនោះទេ ។ ការសិក្សានេះអាចនឹងប្រព្រឹត្តទៅជាមួយនឹង ក្រុមប្រមូលផ្តុំនៃ នាយកគ្រប់ គ្រង SMEs ពី ១០ ទៅ ១៥ នាក់ ដែលមានបំណងក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានទាក់ទងទៅនឹង ការប្រើប្រាស់សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សារបស់ខ្លួន ។

១. សេចក្តីផ្តើម

១.១. សាវតារពាក់ព័ន្ធ

នៅប្រទេសវៀតណាម MPDF បានធ្វើការសិក្សាស៊ីជម្រៅអំពីការគ្រប់គ្រងសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ ហើយបានបង្កើតគំរោងអភិវឌ្ឍន៍ទីប្រឹក្សា (CDP) ដែលផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល និងជំនួយបច្ចេកទេសចំពោះ ទីប្រឹក្សា ដែលមានបំណងលើកកម្ពស់ជំនាញរបស់ខ្លួន និងបង្កើនលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ SMEs ។ ក្នុងពេល បច្ចុប្បន្ននេះនៅប្រទេសកម្ពុជា ទោះបីជាគ្មានកម្មវិធីបែបនេះក្តី យើងមានជំនឿថាមានតម្រូវការគ្រប់គ្រាន់ចំពោះ ព័ត៌មានស្តីពីសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សា ដើម្បីអនុញ្ញាតអោយមានការសិក្សាមួយអំពីអ្នកផ្តល់ BDS លើផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ ។

១.២. គោលដៅ

គោលដៅសំខាន់នៃការសិក្សានេះគឺដើម្បីទទួលបាននូវទិដ្ឋភាពទូទៅពីផ្នែកផ្គត់ផ្គង់នៃអ្នកផ្តល់ BDS សំខាន់ៗ នៅ កម្ពុជា។ ទិដ្ឋភាពរួមនេះគ្របដណ្តប់ព័ត៌មាននៃសាវតារពាក់ព័ន្ធ ដូចជាចំនួនអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា (ក្រុមហ៊ុន ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា និងទីប្រឹក្សាឯកត្តជន) សេវារបស់អ្នកទាំងនេះ អតិថិជន សមត្ថភាព និងតម្រូវការ ជាមួយនឹងការ យោងជាក់លាក់ចំពោះការផ្តល់សេវាទៅអោយ SMEs ។

ការសិក្សានេះនឹងជួយ MPDF អោយកំណត់អត្តសញ្ញាណដៃគូសំខាន់ៗរបស់ BDS ផ្តល់បញ្ជីសេវាដែលមាន និងបញ្ជីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទៅអោយ SMEs ព្រមទាំងចែករំលែកជាមួយអ្នកផ្តល់ជំនួយ ឬដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ដទៃ នូវព័ត៌មានស្តីពីឧស្សាហកម្មនេះ។ ការសិក្សានេះក៏អាចដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍របស់ទីប្រឹក្សា ដែល MPDF អាចអនុវត្តនៅក្នុងពេលអនាគតផងដែរ ។

១.៣. វិសាលភាព និងនិយមន័យ

សេវាអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម (BDS) គឺជាសេវាទាំងឡាយណាដែលលើកកម្ពស់លទ្ធផលអនុវត្តន៍របស់សហគ្រាស លទ្ធភាពរបស់សហគ្រាសចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ព្រមទាំងសមត្ថភាពរបស់សហគ្រាសក្នុងការប្រកួតប្រជែង^២ ។ អ្នកផ្តល់ BDS គឺជាក្រុមហ៊ុន ស្ថាប័ន ឬឯកត្តជនដែលផ្តល់ BDS ដោយផ្ទាល់ទៅអោយសហគ្រាសអាជីវកម្ម ។

BDS មានច្រើនប្រភេទខុសៗគ្នា ហើយពុំត្រូវគ្នានឹងសកម្មភាពទោលតែមួយនោះទេ ។ ជាទូទៅគេចាត់ថ្នាក់ BDS តាមមុខងារទៅជា ការស្វែងរកទីផ្សារ ការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស សេវាគណនេយ្យ និងសេវាច្បាប់ ។ ជួន កាលមានការខុសគ្នារវាង (i) សេវាអាជីវកម្មដែល "មានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ" ឬសេវា "នៅថ្នាក់លើ" និង (ii)

^២ នៅក្នុង "សេវាអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មចំពោះសហគ្រាសខ្នាតតូច៖ គោលការណ៍ណែនាំសំរាប់អន្តរាគមន៍របស់ម្ចាស់ជំនួយ" ច្បាប់ចេញផ្សាយនៅឆ្នាំ ២០០១ នាយកដ្ឋាន SME ក្រុមធនាគារពិភពលោក ។

សេវាអាជីវកម្មដែល "មានលក្ខណៈប្រតិបត្តិ" ឬ "ដែល" សេវាផ្ទាក់ក្រោម" ។

សេវាប្រតិបត្តិការគឺជាសេវាទាំងឡាយណាដែលត្រូវការសំរាប់ ប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃ ដូចជា គណនេយ្យ ការបំពេញតំរូវបែបបទពន្ធ និងការចុះឈ្មោះក្រុមហ៊ុន។ ម្យ៉ាងវិញទៀត សេវាដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ ដោះស្រាយបញ្ហាដែលមានរយៈមធ្យម និងរយៈពេលវែង ដូចជាការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធសារជាថ្មី ការចូលទៅកាន់ ទីផ្សារលើកដំបូង និងការបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រ ។

MPDF មានចំណាប់អារម្មណ៍ទៅលើសេវាកម្មអាជីវកម្មជាច្រើន ទាំងសេវាកម្មយុទ្ធសាស្ត្រ និងប្រតិបត្តិការ។ ប៉ុន្តែ ដោយសារមានកំហិតផ្នែកពេលវេលា និងធនធាន ការសិក្សានេះផ្តោតលើ BDS សំខាន់ៗតែប៉ុណ្ណោះ។ BDS សំខាន់ៗដែលមាននៅក្នុងការសិក្សានេះ គឺសេវាដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយមុខងារអាជីវកម្ម មានលក្ខណៈ ប្រពៃណីចំនួនប្រាំ (មានបង្ហាញនៅខាងក្រោម ហើយចំពោះព័ត៌មានលម្អិត សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ១) ព្រមទាំង សេវាអាជីវកម្មសំខាន់ៗទៀតដែលអាជីវកម្មច្រើនតែបានប្រើប្រាស់ នោះគឺសេវា IT និងសេវាច្បាប់ ។ ផ្នែកដែលមាន លក្ខណៈ ប្រពៃណីទាំងប្រាំនៃមុខងារអាជីវកម្មនេះ គឺ:

- ការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រ ឬមានលក្ខណៈទូទៅ
- ហិរញ្ញវត្ថុ និងគណនេយ្យ
- ការរកទីផ្សារ និងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម
- ធនធានមនុស្ស និង
- ប្រតិបត្តិការ-ផលិតកម្ម

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ ការសិក្សានេះមានគោលបំណងសំរាប់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវទូលំទូលាយលើផ្នែក ឧស្សាហកម្ម ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ប៉ុន្តែផ្តោតលើទិដ្ឋភាពទូទៅនៃអ្នកផ្តល់ BDS សំខាន់ៗ។

២. វិធីសាស្ត្រ

២.១ ការស្រាវជ្រាវរកអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

ដោយហេតុថា គ្មានការសិក្សាណាមួយធ្លាប់បានធ្វើ ស្តីពីឧស្សាហកម្មផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជាក្នុងពេលកន្លងទៅ ។ បញ្ហាប្រឈមជាចម្បងនៅក្នុងកិច្ចដំណើរការងារនេះ គឺបញ្ហាលើការកំណត់អត្តសញ្ញាណនៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា (ទាំងក្រុមហ៊ុន និង បុគ្គល) ។

ជាមួយនឹងអវត្តមាននៃការកិច្ចដំណើរការនាំមុខទាក់ទងទៅនឹងចំនួននៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា យើងបានធ្វើការស្រាវជ្រាវរកពួកគេដោយប្រើប្រាស់សៀវភៅទំព័រលឿង ឯកសារអាស័យដ្ឋានអាជីវកម្ម (ដែលផលិតដោយសភាពាណិជ្ជកម្មកម្ពុជា) បញ្ជីឈ្មោះអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ដែល MPDF បានរក្សាទុក (គឺអ្នកដែលបានឆ្លើយតបទៅនឹងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មលើទំព័រការសែតកាលពីឆ្នាំ ២០០១ របស់ MPDF) ។ នៅខែមិនា ឆ្នាំ២០០៤ MPDF ក៏បានផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានមួយទៀតលើទំព័រការសែត ដោយស្នើ អោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលមានបំណងចូលរួមនៅក្នុងការអង្កេតនេះ សូមឱ្យផ្តល់ឈ្មោះរបស់ខ្លួន ឈ្មោះរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួនមកកាន់ MPDF ។ ទទ្ទឹមនឹងនេះផងដែរនៅក្នុងពេលធ្វើកិច្ចសំភាសន៍នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា យើងក៏បានស្នើ អោយអ្នកផ្តល់ការសំភាសន៍អោយផ្តល់ឈ្មោះ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដទៃទៀត ដែល MPDF អាចនឹងធ្វើការសំភាសន៍បាន ។

ដោយផ្អែកទៅលើ ប្រភពទាំងអស់នេះ សៀវភៅទំព័រលឿងទំនងជាសៀវភៅដែលផ្តល់ព័ត៌មានបានគ្រប់ជ្រុងជ្រោយបំផុត ក្នុងការផ្តល់ឈ្មោះក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ រីឯអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន បន្ថែមលើអ្នកដែលបានឆ្លើយតបនឹងការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានរបស់យើងនៅលើទំព័រការសែត យើងក៏បានទទួលឈ្មោះបុគ្គលពីបញ្ជីសមាជិកនៃសមាគមអតីតនិស្សិត (Fullbright) ពីស្ថានទូតអាមេរិក និងបញ្ជីឈ្មោះពីសមាគមអតីតត និស្សិតនៅក្នុងស្រុកនៃវិទ្យាស្ថានបច្ចេកវិទ្យាអាស៊ី (AIT) ។ ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី (ADB) បានផ្តល់ឈ្មោះអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ហើយក៏បានស្រង់ឈ្មោះចេញពីទិន្នន័យមូលដ្ឋានផ្ទាល់របស់ MPDF ផងដែរ ។

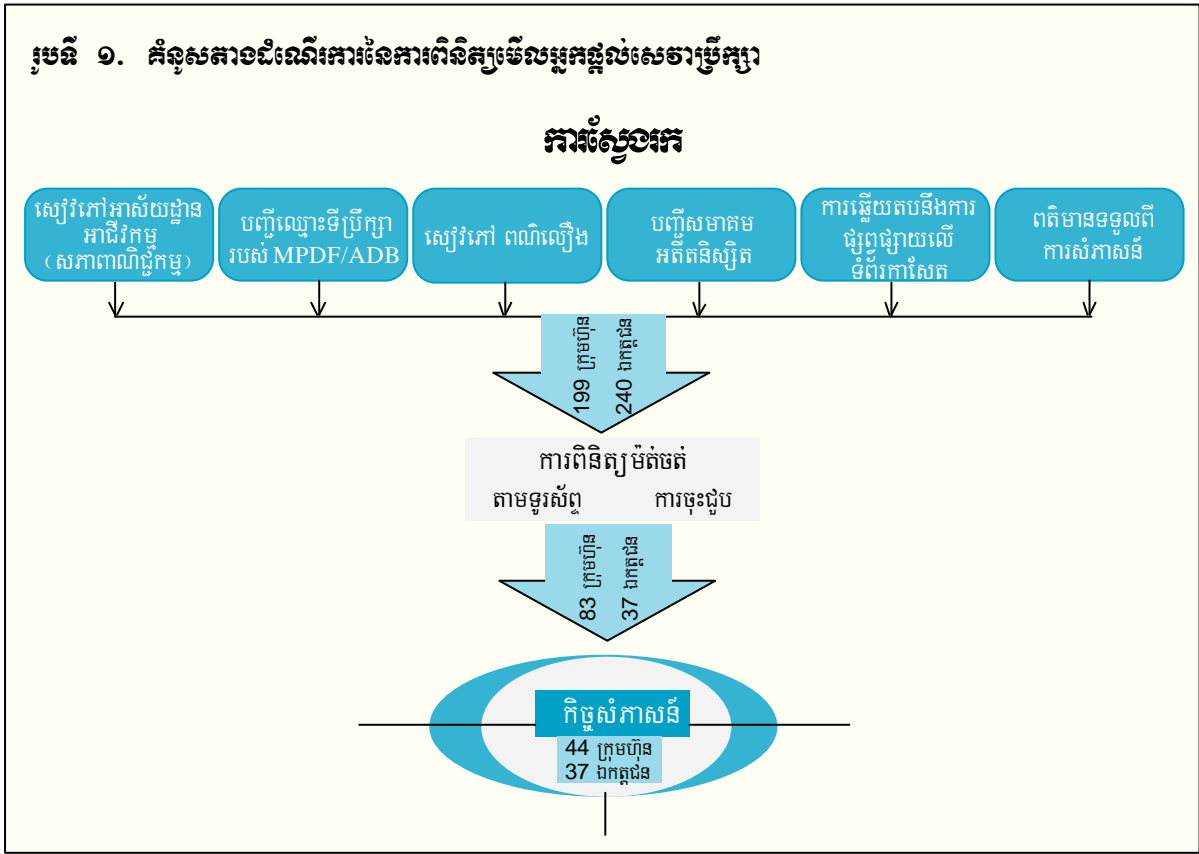
ដោយហេតុថា ទិដ្ឋភាពសំរាប់ទិដ្ឋភាពសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាផ្នែកគ្រប់គ្រងពុំមានការរីកចំរើនល្អនៅកម្ពុជា ហើយមិនឆ្លើយតបទៅនឹងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលបានបញ្ជាក់នៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធទី ១ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលមានឈ្មោះនៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿង វិធានក្នុងប្រភេទនៃអ្នកផ្តល់សេវា "ប្រតិបត្តិការ" ឬសេវា "ថ្នាក់ទាប" ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ពួកគេត្រូវបានចាត់ថ្នាក់យោងតាមប្រភេទនៃសេវាដែលពួកគេផ្តល់ : សេវាគណនេយ្យ និង ពន្ធសេវាច្បាប់ សេវាគ្រប់គ្រងទូទៅ សេវាព័ត៌មានវិទ្យា និង សេវារកទិដ្ឋភាព និង ផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ។

យើងក៏បានចាត់ថ្នាក់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន តាមប្រភេទដូចគ្នានេះដែរ ប៉ុន្តែពុំសូវមានភាពម៉ឺងម៉ាត់ ព្រោះថាដូចដែលបានពិភាក្សានៅផ្នែកខាងក្រោយក្នុងរបាយការណ៍នេះឯកត្តជនទាំងនោះស្ទើរតែទាំងអស់ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

ទៅអោយគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ និងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល ។

២.២ ការពិនិត្យពិច័យ

នៅពេលដែលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាសក្តានុពល ត្រូវបានកំណត់អត្តសញ្ញាណរួចហើយ ក្រុមហ៊ុនដែលអាចផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ឬឯកត្តជនដែលអាចផ្តល់សេវាប្រឹក្សាត្រូវបានសាកសួរតាមរយៈទូរស័ព្ទ ដើម្បីកំណត់អោយបានច្បាស់ថា តើពួកគេពិតជាផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែរ ឬយ៉ាងណា តើពួកគេផ្តល់សេវាប្រភេទណា តើពួកគេមានអាស័យដ្ឋានផ្លូវការនៅឯណា រួមជាមួយព័ត៌មានទំនាក់ទំនងពាក់ព័ន្ធដទៃទៀត ។ កិច្ចដំណើរការនេះក៏ត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងអំឡុងពេលធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ផងដែរ ព្រោះថាក្រុមហ៊ុន និងឯកត្តជនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ បានណែនាំ និងផ្តល់ឈ្មោះអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាថ្មី ។



កាលពីដើមដំបូងយើងបានកំណត់ចំនួនក្រុមហ៊ុនដែលអាចផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួន ១៩៩ ។ ប៉ុន្តែបន្ទាប់ពីដំណើរការពិនិត្យពិច័យហត់ចត់ យើងបានពិនិត្យឃើញថា មានក្រុមហ៊ុនតែ ៤៩ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន ១៩៩ ប៉ុណ្ណោះ ដែលពិតជាបានផ្តល់សេវាប្រឹក្សាតាមប្រភេទដែលយើងគ្រោងនឹងធ្វើអង្កេត។ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនទាំង៤៩ យើងអាច សំភាសន៍បានតែក្រុមហ៊ុនចំនួន ៤៤ ប៉ុណ្ណោះ។ មានមូលហេតុជាច្រើនដែលយើងមិនអាចកំណត់បាន ដោយក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនយើងមិនអាចជួបបាន ទោះបីជាយើងបានព្យាយាមជាច្រើនលើកជាច្រើនសារក្នុងការនិយាយទៅកាន់ពួកគេក្តី ។

នៅក្នុងខណៈដែលយើងព្យាយាមនៅក្នុងការកំណត់វិសាលភាព លើចំនួនក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងអស់ យើង បានធ្វើសំភាសន៍ដោយបានគ្រោងទុកចំពោះតែសំណាក ជាតំណាងនៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាកត្តជនតែប៉ុណ្ណោះ ។ យើងជួបការលំបាកកាន់តែខ្លាំងក្នុងការកំណត់អត្តសញ្ញាណទីប្រឹក្សាកត្តជន ជាជាងការកំណត់អត្តសញ្ញាណ ក្រុមហ៊ុនសេវាប្រឹក្សា ។ ពួកគេពុំបានចុះបញ្ជីជាមួយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន ហើយក៏មិនផ្សាយពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុង ព្រឹត្តិប័ត្រពាណិជ្ជកម្ម ឬឯកសារផ្សព្វផ្សាយនានាឡើយ ។ នៅក្នុងចំណោមអ្នកដែលអាចផ្តល់សេវាប្រឹក្សាកត្តជន ចំនួន ២៤០នាក់ យើងបានរកឃើញថា មានតែ ៣៧ នាក់ តែប៉ុណ្ណោះដែលបានអះអាងថា ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា គឺជាវិជ្ជាជីវៈរបស់ពួកគេ ។ អាស្រ័យហេតុនេះយើងបានធ្វើការសំភាសន៍អ្នកទាំង ៣៧ រូបនោះ ។

២.៣ កិច្ចសំភាសន៍

កិច្ចសំភាសន៍នីមួយៗមានរយៈពេលពី ៤៥នាទី ទៅ ១ម៉ោង ហើយបានប្រព្រឹត្តទៅតាមបែបពាក់កណ្តាល រចនាសម្ព័ន្ធ ។ អ្នកផ្តល់ការសំភាសន៍ត្រូវបានផ្តល់ការអនុញ្ញាតអោយមានពេលពេញលេញ សំរាប់ផ្តល់ព័ត៌មាន បន្តបន្ទាប់ និងសំរាប់ធ្វើសុក្រិតកម្ម ។ ក្រុមមួយនៃក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវចំនួន ២ នាក់ ត្រូវបាន MPDF ជ្រើស អោយធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ភាគច្រើនទាំងនោះ ។ បុគ្គលិកផ្ទាល់របស់ MPDF ក៏បានដឹកនាំការសំភាសន៍មួយចំនួន ផងដែរ ។ កិច្ចសំភាសន៍ប្រព្រឹត្តទៅនឹងចន្លោះ ថ្ងៃទី ០៦ ខែ កុម្ភៈ ឆ្នាំ២០០៤ និង ថ្ងៃទី ៧ ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០០៤ តំរូវអោយ ចំណាយពេលចំនួន ២០ថ្ងៃ សំរាប់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវម្នាក់ៗ ក្នុងចំណោមអ្នកទាំងពីរ ហើយកិច្ចការ នេះមានរយៈពេលប្រហែល ៣ថ្ងៃ សំរាប់បុគ្គលិកនីមួយៗរបស់ MPDF ។

ព័ត៌មានដែលយើងស្វែងរកមានលក្ខណៈមូលដ្ឋានណាស់ ។ យើងចង់ដឹងផ្នែកឯកទេសរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា សេវាដែលពួកគេបានផ្តល់ អោយអតិថិជនរបស់ពួកគេ (ជាពិសេសយើងចង់ដឹងថាតើពួកគេធ្វើការជាមួយ សហគ្រាសចុះតូច និងមធ្យមដែរឬទេ) ។ យើងក៏បានសួរសំនួរពាក់ព័ន្ធនឹងនិន្នាការរួមនៃភ្នាក់ងារចំណូល របស់ពួកគេ និងឧបសគ្គចំបងៗដែលពួកគេប្រឈមមុខក្នុងកិច្ចដំណើរការងាររបស់ខ្លួន ។ របាយការណ៍ បន្តទៅនេះ បង្ហាញនូវខ្លឹមសារសង្ខេបនៃព័ត៌មាននេះ ។

២.៤ សុពលភាព និង ភាពលំអៀង

គេសង្កេតឃើញមានឧសគ្គតិចតួចនៅក្នុងការចូល និងចេញពិធីផ្សារផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ។ លើកលែង តែចំពោះករណីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលស្ថិតនៅក្នុងរយៈពេលអន្តរកាលចេញ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាអាច ផ្តល់សេវារបស់ខ្លួនដោយមិនចាំបាច់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្មជាមួយអាជ្ញាធរមានសមត្ថកិច្ចឡើយ ។ ដោយសារហេតុផល ផ្នែកពន្ធ និងមានមូលហេតុដទៃទៀត អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាច្រើន ជាពិសេសអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាកត្តជន ធ្វើការក្រៅផ្លូវការ ហើយគ្រោងប្រកាន់យកតួនាទីដែលមានរយៈពេលវែង និងបានទទួលប្រាក់កម្រៃខ្ពស់ ជាមួយនឹងស្ថាប័នដែលបានបង្កើតរឹងមាំ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ លក្ខណៈខាងផ្នែកផ្គត់ផ្គង់នៃទីផ្សារនេះ ដូចជា ចំនួននៃក្រុមហ៊ុន ទំហំក្រុមហ៊ុន និង កម្មសិទ្ធិភាពដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ អាចផ្លាស់ប្តូរ

ក្នុងរយៈពេលខ្លី ។ អាស្រ័យហេតុនេះបញ្ជីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ដែលធ្វើការងារក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន អាចនឹងមានលក្ខណៈខុសគ្នាពីបញ្ជីដែលត្រូវបង្កើតឡើងក្នុងពេលអនាគតដ៏ខ្លីខាងមុខ ។ គេត្រូវដឹងនូវកត្តាទាំងនេះ នៅពេលដែលគេអានអំពីលទ្ធផលដែលមានជាបន្តបន្ទាប់ ។

យើងខំប្រឹងប្រែងធ្វើយ៉ាងណាអោយយើងបានគ្របដណ្តប់ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ដែលយើងបានកំណត់អត្តសញ្ញាណនៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវនាពេលដំបូង ហើយក៏មានសំណាកដែលមានចំនួននៃអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាឯកត្តជនសមស្របផងដែរ ។ ដូចដែលបានបញ្ជាក់ពីខាងដើម ប្រការនេះត្រូវបានធ្វើតាមរយៈកិច្ចពិគ្រោះយ៉ាងហ្មត់ចត់ជាមួយនឹងប្រភពសក្តានុពលទាំងអស់ដែល MPDF អាចកំណត់ និង សាកសួរនូវព័ត៌មានបន្ថែម ពីក្រុមហ៊ុន និងពីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍ទាំងនោះ ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្នុងខណៈដែលកិច្ចប្រឹងប្រែងរបស់យើងព្យាយាមអោយមានលក្ខណៈគ្រប់ជ្រុងជ្រោយក៏អាចមានលទ្ធភាពដែលថា យើងមិនបានជួបពិភាក្សាជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាមួយចំនួនដែរ ។ ទាក់ទងនឹងក្រុមហ៊ុន មានចំណុចលំអៀងយ៉ាងច្រើន ចំពោះក្រុមហ៊ុនដែលបានរកឃើញនៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿងរបស់ កម្ពុជាដែលបានរៀបរាប់បានពេញលេញបំផុត ។ យើងក៏អាចនឹងខកខានមិនបានធ្វើសំភាសន៍ ជាមួយក្រុមហ៊ុនបរទេសមួយចំនួន ដែល បាននឹងកំពុងផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជាផងដែរ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនទាំងនោះមិនបានចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ហើយគ្មានការិយាល័យរបស់ខ្លួននៅកម្ពុជាទេ ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះដំណើរការតាមរយៈទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ។ ចំពោះអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន មានចំណុចលំអៀងយ៉ាងខ្លាំងមួយនៅក្នុងសំណាក គឺកើតឡើងចំពោះអ្នកដែលបានផ្តល់ចំណើយ ចំពោះការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានរបស់យើងនៅក្នុងទំព័រការសែត និងអ្នកដែលជិតនៅក្នុងសមាគម ឬបណ្តាញអតីតនិស្សិត ឬនិស្សិតដែលបានសិក្សានៅបរទេស (អូស្ត្រាលី សហរដ្ឋអាមេរិក និង វិទ្យាស្ថានបច្ចេកវិទ្យាអាស៊ី (AIT)) នៅប្រទេសថៃ និងអ្នកដែលបានដឹងថាជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាភាគច្រើនធ្វើការឱ្យភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍ ។ អាស្រ័យហេតុនេះទំនងជាមានលទ្ធភាពដែលថា យើងមិនបានសំភាសន៍ឯកត្តជន ដែលពុំសូវមានឈ្មោះបោះសំឡេង ដែលបានសំរេចចិត្តមិនចូលរួមនៅក្នុងការប្រឹក្សារបស់យើង បណ្តាលមកពីពួកគេមិនបានឆ្លើយតបទៅនឹងការផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានរបស់យើង ឬពួកគេមិនផ្តល់ចំណើយវិជ្ជមាន នៅពេលយើងស្នើសុំអោយមានកិច្ចសំភាសន៍ ។ ប៉ុន្តែតាមរយៈការធ្វើសំភាសន៍អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលសកម្មហើយធ្វើការឱ្យភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍ជាច្រើននាក់រួចមក យើងមានជំនឿថាការអង្កេតរបស់យើងបានគ្រប់ដណ្តប់ភាគច្រើនបំផុតលើអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ។

៣. ទិដ្ឋភាពត្រួតសៀវភៅអ្នកផ្តល់សេវាអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា

នៅក្នុងផ្នែកនេះយើងផ្តល់ព័ត៌មានសាវតារពាក់ព័ន្ធស្តីពីឧស្សាហកម្មផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ក្នុងលក្ខណៈទូទៅ និងស្តីពីសំណាកក្រុមហ៊ុន និង អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ជាពិសេសដែលបានធ្វើការសម្ភាសន៍ ។

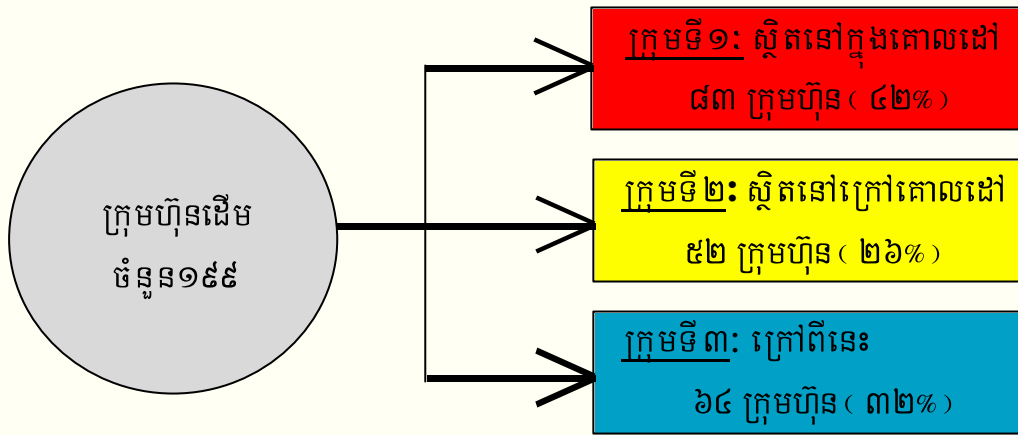
៣.១ តើនៅកម្ពុជាមានក្រុមហ៊ុន និង អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនប៉ុន្មាន ?

វាទំនងជាព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធសំខាន់បំផុត ស្តីពីឧស្សាហកម្ម ។ នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម យើងផ្តល់ការប៉ាន់ប្រមាណ និងការយល់ឃើញរបស់យើង លើចំនួនក្រុមហ៊ុន និងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជននៅកម្ពុជា ។ ដោយហេតុថា ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា និងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន គឺជាក្រុមពីរដែលមានលក្ខណៈខុសគ្នា និងមានលក្ខណៈដោយ ឡែកពីគ្នានោះ យើងនឹងពិភាក្សាក្រុមទាំងពីរនេះដាច់ដោយឡែកពីគ្នា ។

៣.១.១ នៅកម្ពុជាក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន តើមានក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួនប៉ុន្មាន ?

ការស្វែងរកនូវតួលេខពិតប្រាកដ អំពីក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅក្នុងប្រទេសមួយ ពិតជាបញ្ហាលំបាកមួយ ។ រឿងនេះមានលក្ខណៈពិតប្រាកដ ជាពិសេសនៅប្រទេសកម្ពុជា ដែលឧស្សាហកម្មនេះមានការអភិវឌ្ឍន៍តិចតួច បំផុត ហើយព័ត៌មានផ្នែកស្ថិតិដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន ជាទូទៅ គឺមិនអាចរកបាន ។ ក្រៅពីនេះភាពខុសគ្នា យ៉ាងច្រើនអំពីវិធីដែលកំណត់ទស្សនាទានស្តីពីការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក៏ធ្វើអោយកិច្ចការនេះកាន់តែលំបាកផងដែរ ។ នេះគឺអ្វីដែលយើងបានប្រឈមមុខនៅក្នុងការសិក្សានេះ ។ ឧទាហរណ៍ យើងបានជួបក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែលបានកំណត់ខ្លួនឯងថា ធ្វើការងារផ្នែកផ្តល់ការប្រឹក្សាលើព័ត៌មានវិទ្យា ប៉ុន្តែតាមពិតពួកគេលក់កុំព្យូទ័រ ហើយយ៉ាងច្រើន បំផុតនោះគឺគ្រាន់តែផ្តល់នូវការប្រឹក្សាដោយឥតយកថ្លៃ ស្តីពីការប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រដែលមាន លក្ខណៈជាមូលដ្ឋានតែប៉ុណ្ណោះ ។ អាស្រ័យហេតុនេះពុំមានអ្វីដែលគួរអោយភ្ញាក់ផ្អើលទេ ដែលមួយភាគធំនៃ ក្រុមហ៊ុនចំនួន១៩៩ ដែលត្រូវបាន កំណត់អត្តសញ្ញាណថា ធ្វើការងារពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ព្រោះថាពួកគេបានចុះបញ្ជី តាមបែបនេះនៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿង ដែលចាំបាច់ត្រូវកាត់ចេញពីការសិក្សានេះ ។ បន្ទាប់ពីកិច្ចដំណើរការ ពិនិត្យ ពិច័យ ហ្មត់ចត់ និងកិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយក្រុមហ៊ុន មានតែក្រុមហ៊ុនចំនួនតែ ៨៣ ប៉ុណ្ណោះ (៤២% នៃចំនួនដើម របស់ក្រុមហ៊ុន ចំនួន ១៩៩) មានលក្ខណៈស៊ីសង្វាក់គ្នាជាមួយវិសាលភាពនៃការសិក្សា ដូចដែលបាន បង្ហាញនៅក្នុងចំណុច ១.៣ ។ យើងកំណត់ថា ក្រុមហ៊ុននៃក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ គឺជាក្រុមទី១ ។ មានក្រុមហ៊ុន ៥២ ទៀត (២៦% នៃក្រុមហ៊ុនចំនួន១៩៩) កំពុងមាន ដំណើរការ ប៉ុន្តែពួកគេមិនផ្តល់ ប្រភេទសេវាដែលបានបញ្ជាក់នៅក្នុង ចំណុច ១.៣ ឡើយ ។ យើងអោយឈ្មោះក្រុម នេះថាជាក្រុមទី ២ ។ ក្រុមហ៊ុននៅសល់ចំនួន ៦៤ ដែលជាក្រុមទី៣ រួមមានក្រុមហ៊ុន ទាំងឡាយណាដែលបានបិទទ្វារមិនបានចាប់ផ្តើម ឬមួយជាក្រុមហ៊ុនដែល វត្តមាន ឬប្រភេទសេវារបស់ពួកគេ មិនអាចកំណត់បាន ។ ក្រុមទី៣ ក៏រួមមានឈ្មោះ "ទី២" នៃក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន ដែលមាននៅក្នុងក្រុមទី ១ ឬ នៅក្នុង ក្រុមទី២ផងដែរ ។

រូបទី ២. ចំណាត់ថ្នាក់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាគិតតាមភាពទាក់ទងទៅនឹងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះជាមួយការសិក្សានេះ



ចំនួនក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់ការប្រឹក្សាក្នុងផ្នែកសេវាអាជីវកម្មសំខាន់ៗ

ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួន ៨៣ ត្រូវបានកំណត់អត្តសញ្ញាណ ថាកំពុងតែមានប្រតិបត្តិការលើផ្នែកដែលបានកំណត់គោលដៅនៃ BDS (ក្រុមទី១) ។ តារាងទី១ បង្ហាញអំពីចំណាត់ថ្នាក់នៃក្រុមហ៊ុនទាំងនេះនៅក្នុងប្រភេទក្រុមហ៊ុនខុសៗគ្នា យោងតាមប្រភេទនៃសេវាដែលពួកគេផ្តល់ ។

តារាងទី ១. ចំនួន និងប្រភេទនៃក្រុមហ៊ុនដំណើរការនៅក្នុងសេវាការងារអាជីវកម្មសំខាន់ៗ(ក្រុមទី ១)

ប្រភេទក្រុមហ៊ុន	ចំនួន
ហិរញ្ញវត្ថុ និងគណនេយ្យ (រាប់ទាំងសវនកម្ម)	១០
ការស្វែងរកទីផ្សារ និងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម	៣៧
ការគ្រប់គ្រងទូទៅ-ការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ	៣
សេវាកម្មផ្នែកច្បាប់អាជីវកម្ម	២០
ព័ត៌មានវិទ្យាសំរាប់ការងារអាជីវកម្ម	១៣
សរុប	៨៣

យើងរកមិនឃើញថាក្រុមហ៊ុនណាមួយមានឯកទេសក្នុងការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ឬការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម ឬ គ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការឡើយ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី គួរចាប់អារម្មណ៍ថា ការចាត់ថ្នាក់ក្រុមហ៊ុនរបស់យើង ទៅជាប្រភេទខុសៗគ្នា គឺមានលក្ខណៈធៀប ព្រោះថាក្រុមហ៊ុនជាច្រើនផ្តល់ប្រភេទសេវាច្រើនជាង ១ ប្រភេទ ។ ក្នុងករណីទាំងនោះ ខណៈដែលក្រុមហ៊ុន ១ ផ្តល់សេវាច្រើនជាង ១ប្រភេទ យើងធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ក្រុមហ៊ុន ទាំងនេះស្របទៅតាមសេវាកម្មសំខាន់ៗបំផុតរបស់ពួកគេ តាមការកំណត់ដោយក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់របស់ខ្លួន ។ ក្រៅពីនេះ ក្រុមហ៊ុននីមួយៗនៅក្នុងក្រុមទី ១ ពុំមែនសុទ្ធតែផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទៅតាមខ្លឹមសារជាក់លាក់ នៃពាក្យថា ផ្តល់សេវាប្រឹក្សានោះឡើយ ។ ក្រុមហ៊ុនជាច្រើនផ្តល់សេវាគាំទ្រអាជីវកម្មតែប៉ុណ្ណោះ ដោយមានការណែនាំ តិចតួចបំផុតអំពីប្រភេទបែបការប្រឹក្សា ។ យើងនឹងពិភាក្សាអំពីប្រភេទនៃសេវាកម្មដែលបានផ្តល់អោយបាន លំអិតបន្ថែមទៀតនៅក្នុងចំណុចទី ៣.៥ ខាងក្រោម ។

ផ្នែកលើកិច្ចប្រឹងប្រែងយ៉ាងហ្មត់ចត់របស់យើងនៅក្នុងការប្រមូល និងពិនិត្យពិច័យបញ្ជីក្រុមហ៊ុន និងឈ្មោះ ឯកត្តជនដែលមានសក្តានុពល ។ យើងមានជំនឿថា យើងបានសិក្សាលើតួអង្គសំខាន់ៗ ហើយចំនួនភាគច្រើននៃ ក្រុមហ៊ុនកំពុងដំណើរការនៅក្នុងគោលដៅនៃផ្នែកសេវាអាជីវកម្មសំខាន់ៗ ។ អាចមានលទ្ធភាពដែរថា យើងមិន បានសិក្សាលើក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនតូច ព្រោះថាយើងមិនអាចទទួលបានព័ត៌មានស្តីពីសេវាកម្មរបស់ពួកគេ ។ ក៏មាន លទ្ធភាពផងដែរនៅក្នុងការទទួលស្គាល់អំពីវិធីសាស្ត្រ ដែលថាយើងមិនបានគ្របដណ្តប់លើក្រុមហ៊ុនមួយ ចំនួនតូច ព្រោះថាក្រុមហ៊ុននោះមិនបានចុះបញ្ជីនៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿង ឬចុះបញ្ជីជាផ្លូវការជាមួយក្រសួង ពាណិជ្ជកម្មនៅឡើយ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តីយើងមានជំនឿថា ក្រុមហ៊ុនធំៗទាំងអស់ ដែលពិតជាមានភាព ជាក់ច្បាស់ក្នុងការធ្វើការជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាវិជ្ជាជីវៈ នឹងជំរុញសេវារបស់ខ្លួនតាមរយៈការចុះឈ្មោះនៅ ក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿងជាមិនខាន ។ ជាការលំបាកណាស់ នៅក្នុងការជំរាបជូននូវតួលេខពិតប្រាកដអំពីក្រុមហ៊ុនផ្តល់ សេវាប្រឹក្សាដែល មិនបានគ្របដណ្តប់នៅក្នុងការសិក្សា របស់យើង ។

ចំនួនក្រុមហ៊ុនដែលបិតនៅខាងក្រៅផ្នែកសេវាអាជីវកម្មសំខាន់ៗ
តារាងទី ២ បង្ហាញចំនួនចំណាត់ថ្នាក់នៃក្រុមហ៊ុនដែលមិន បិតនៅខាងក្នុងគោលដៅនៃការសិក្សានេះ ។ ក្នុងចំណោម ក្រុមហ៊ុនទាំង ៥២ មានក្រុមហ៊ុន ២ ដំណើរការនៅក្នុងផ្នែក ដូចជា សេវាអចលនទ្រព្យ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ អភិវឌ្ឍន៍ អាជីវកម្ម កសិកម្ម ស្ថាបត្យកម្ម សំណង់ និងវិស្វកម្ម ព្រមទាំង ការបណ្តុះបណ្តាល ។ ក្រុមហ៊ុនជាច្រើនទាំង នោះផ្តល់សេវាដោយផ្ទាល់ ឬ ដោយប្រយោលទៅអោយ SMEs ។ ក៏ប៉ុន្តែប្រភេទនៃ សេវាដែលពួកគេផ្តល់មិន បិតនៅក្នុងវិសាលនៃការសិក្សានេះឡើយ ។ អាស្រ័យ ហេតុនេះយើងមិនបានប្រឹងប្រែងស្រាវជ្រាវអោយបាន គ្រប់ជ្រុងជ្រោយ ឬធ្វើការសំភាសន៍ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ ឡើយ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី វត្តមាននៃប្រភេទក្រុមហ៊ុន នៅក្នុងសំណាកនេះ គឺជា ធនធានដែលមានតំលៃសំរាប់ជួយយើងអោយយល់ដឹងអំពី ទិដ្ឋភាពផ្តល់សេវាប្រឹក្សា និងទិដ្ឋភាព BDS នៅកម្ពុជា ទាំងមូល ។

តារាងទី ២. ចំនួន និងប្រភេទក្រុមហ៊ុនស្ថិតនៅខាងក្រៅ សេវាអាជីវកម្មសំខាន់ដែលបាន
កំណត់គោលដៅ (ក្រុមទី ២)

ប្រភេទនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	ចំនួន
សំរាប់សំរួលការងារអាជីវកម្ម	៣
សេវាអចលនទ្រព្យ	៤
សិក្សាស្រាវជ្រាវ	៦
បណ្តុះបណ្តាល	៤
កសិកម្ម	៩
ស្ថាបត្យកម្ម សំណង់ និងវិស្វកម្ម	៥
សេវាទូរស័ព្ទ	២
ក្រៅពីនេះ	១៩
សរុប	៥២

ក្រុមហ៊ុនដទៃទៀត (ដែលបានបិទទ្វារ មិនទាន់បើកដំណើរការ ឬ ផ្សេងៗ)

តារាងទី៣ បង្ហាញនូវចំនួន និង ចំណាត់ថ្នាក់ក្រុមហ៊ុននៅក្នុងក្រុមទី ៣ ។ យើងហៅថាក្រុមទី ៣ ជាក្រុម “ដទៃទៀត” ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនទាំងនេះរួមមានក្រុមហ៊ុនដែលបានបិទទ្វារ នៅមិនទាន់បើកដំណើរការឬក៏ ក្រុមហ៊ុនដែលសេវារបស់ពួកគេពុំអាចកំណត់បាន ។ ក្រុមទី៣ ក៏រួមមានក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែលបានចុះបញ្ជីពីរដង នៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿង ហើយមានឈ្មោះផ្សេងគ្នា ។

តារាងទី ៣. ស្ថានភាពដំណើរការនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួន៦៤ ផ្សេងទៀត

ស្ថានភាពនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	ចំនួន
មិនអាចទាក់ទងបាន និងមិនអាចរកអាស័យដ្ឋាន (សន្មត់ថាមិនដំណើរការ)	២៤
មិនដំណើរការ	១១
មានវត្តមាននិងកំពុងដំណើរការ ប៉ុន្តែមិនអាចទទួល ព័ត៌មានអំពីសេវាដែលពួកគេកំពុងផ្តល់ នៅមិនទាន់ដំណើរការ	១១
ចុះបញ្ជីពីរដងនៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿងដោយដាក់ឈ្មោះផ្សេងៗគ្នា	២
សរុប	៦៤

ដោយការចុះទៅពិនិត្យមើលជាក់ស្តែង និងតាមរយៈការសាកសួរអ្នកជិតខាង និងម្ចាស់ផ្ទះនូវ អាស័យដ្ឋាន ដែលអាជីវកម្មនោះបានចុះបញ្ជី ។ បន្ទាប់ពីការព្យាយាមទូរស័ព្ទជាច្រើនលើក និង ការចុះទៅពិនិត្យ ច្រើនលើក ច្រើនគ្រា យើងនៅតែពុំមានលទ្ធភាពអះអាងអោយបានច្បាស់លាស់ អំពីវត្តមានក្រុមហ៊ុនចំនួន ២៩ (១២%) នោះ ។ ផ្អែកទៅលើព័ត៌មានដែលបានទទួលនូវកន្លែងដែលបានចុះទៅពិនិត្យជាក់ស្តែង យើងជឿជាក់ថា ក្រុមហ៊ុនភាគច្រើន ទាំងនេះមានទំហំតូចប្រសិនបើពិតជាមានក្រុមហ៊ុនទាំងនោះមែន ។

ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនមិនព្រមសហការណ៍ក្នុងការធ្វើ អង្កេតនេះ យើងដឹងថាមានក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែលកំពុងដំណើរការនិងផ្តល់នូវសេវាប្រឹក្សាមួយចំនួនដែលត្រូវនឹងការសិក្សារ បស់យើងតែក្រុមហ៊ុនទាំងនោះបានបដិសេធមិនចូលរួមក្នុងការសិក្សានេះ ។ យើងបានព្យាយាមបញ្ចូលក្រុមហ៊ុន ទាំងនោះ ទៅក្នុងបញ្ជីឈ្មោះនៃសំណាករបស់យើង ហើយគិតថាប្រហែលជាអាចសំភាសន៍ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះបាន មួយចំនួន ប៉ុន្តែនៅពេលយើងសាកសួរក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំង ១១ នេះអំពីសេវារបស់ពួកគេ គឺពួកគេមិន អាចផ្តល់ព័ត៌មានអ្វីដល់យើងទេ ហើយពួកគេប្រាប់ថាមានការរវល់ខ្លាំងណាស់ មិនអាចចូលរួមក្នុងការសិក្សា នេះបានទេ ។ មានក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន បានស្នើអោយយើងផ្ញើទៅអោយគេនូវសំណើតាមរយៈសារអេឡិចត្រូនិក ប៉ុន្តែ យើងពុំបានទទួលចំលើយត្រលប់មកវិញឡើយ ។

ចំនួនក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលមានឈ្មោះពីរ

ប្រការដែលគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ គឺយើងបានរកឃើញក្រុមហ៊ុនចំនួន ១៦ (៨%) បានចុះបញ្ជី ២ដង នៅក្នុង សៀវភៅទំព័រលឿង ដោយដាក់ឈ្មោះខុសគ្នា ។ អាចថាក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ មួយចំនួនបានផ្លាស់ប្តូរឈ្មោះ របស់ខ្លួនហើយបានប្តូរឈ្មោះថ្មីនៅក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿង ដោយពុំបានលុបឈ្មោះចាស់របស់ខ្លួនចោលចេញពី សៀវភៅទំព័រលឿងឡើយ ។

ចំនួនក្រុមហ៊ុនច្រើនបង្អួរ ដែលបានបិទទ្វារ បាត់ខ្លួន ឬក៏ប្តូរឈ្មោះថ្មី អាចបណ្តាលមកពី (i) ឧស្សាហកម្ម BDS នៅកម្ពុជាពុំសូវមានការរីកចម្រើន (ii) ការរំលោភនៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មរយៈពេលខ្លីនៅកម្ពុជា ដែលផលវិបាក នៃការធ្វើអភិបាលកិច្ចមិនល្អ និងអស្ថេរភាពនយោបាយ និង (iii) បរិស្ថានអាជីវកម្មដែលមានលក្ខណៈសេរីនៅ កម្ពុជា ។ នៅក្នុងខណៈដែលបង្កើតក្រុមហ៊ុនមួយតាមផ្លូវច្បាប់ត្រូវចំណាយប្រាក់កាសច្រើន កាតព្វកិច្ចនៅក្នុងការតំរូវ អោយបង្កើតក្រុមហ៊ុនតាមផ្លូវច្បាប់ ជារឿយៗមិនត្រូវបានគេអនុវត្តឡើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះក្នុងពេល បច្ចុប្បន្ននេះគេមានលក្ខណៈងាយស្រួលនៅក្នុងការបង្កើតក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ ហើយក៏អាចមាន លទ្ធភាពផងដែរថា ជនបរទេសដែលធ្វើកិច្ចការនៅទីនេះ ក្នុងលក្ខណៈជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា បណ្តោះអាសន្ន ព្រោះមានលក្ខណៈងាយស្រួលចំពោះពួកគេ ក្នុងការទទួលទិដ្ឋាការសំរាប់រយៈពេល ៦ ខែ ឬ ១ឆ្នាំ ហើយប្រាក់ ចំណូលរបស់ពួកគេដែល បានមកពីទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍មិនត្រូវបានគិតពន្ធឡើយ ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន នីមួយៗទាំងនេះអាចធ្វើការ ហើយអាចបង្កើតក្រុមហ៊ុនមុនពេលងាកទៅរកកាណាដានុវត្តភាពកាន់តែប្រសើរ នៅក្នុងប្រទេសមួយផ្សេងទៀត ។

៣.១.២ តើមានអ្នកផ្តល់សេវាឯកត្តជនប៉ុន្មាននាក់ ?

គេសឹងតែគ្មានលទ្ធភាពក្នុងការកំណត់ចំនួននៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ដែលធ្វើការនៅកម្ពុជាដោយសារតែមូលហេតុបញ្ជាក់ពីខាងដើម : ពួកគេមានការរារាំងក្នុងការចុះឈ្មោះជាមួយនិងអាជ្ញាធរពាក់ព័ន្ធ រារាំងក្នុងការផ្សព្វផ្សាយសេវារបស់ខ្លួន ឬរារាំងក្នុងការផ្តល់លទ្ធភាពអោយគេបានស្គាល់ជាទូទៅ ថាខ្លួនបានផ្តល់សេវាប្រឹក្សាព្រោះថា គេអាចនឹងជាអ្នកដែល "ឈ្លៀតឱកាសធ្វើការខាងក្រៅ" ពីមុខងារអចិន្ត្រៃយ៍របស់ខ្លួន ។ ផ្អែកលើបញ្ជីអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវដែលជានិស្សិតកម្ពុជាមកពី Fulbright សមាគមសមាជិកនិស្សិតមកពី AIT ហើយនិងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ដែលបានធ្វើការងារអោយ ADB និង MPDF យើងបានទទួលឈ្មោះសរុប ចំនួន ២៤០ នៃអ្នកដែលមានសក្តានុពលក្នុងការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ។ ក្នុងចំនួនទាំងនេះយើងបាន ជ្រើសរើសយកតែ ៣៧ នាក់ ប៉ុណ្ណោះសំរាប់ធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ ព្រោះថា អ្នកទាំងនេះគឺជាអ្នកដែលស្របនឹង លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យរបស់យើង ឆ្លងតាមរយៈការជ្រើសរើសយ៉ាងហ្មត់ចត់តាមរយៈទូរស័ព្ទ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី យើងមានជំនឿថាការសិក្សារបស់យើងរួមមាន ភាគច្រើននៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនដែលសកម្ម ហើយដែលត្រូវបានគេស្គាល់ជាច្រើននៅក្រៅបណ្តាញផ្លូវការដែលយើងបានពិគ្រោះ ។

៣.២ តើធនធានរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ?

៣.២.១ ព័ត៌មានស្តីពីសារវត្សារពាក់ព័ន្ធចំពោះអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍នៅក្នុងផ្នែកនេះយើងបានផ្តល់សារវត្សារពាក់ព័ន្ធ ស្តីពីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួន ៨១ រូប ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ (មាន ៤៤ រូប បានផ្តល់ចំលើយជំនួសមុខក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន) ។ នៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ យើងចាត់ទុកអ្នកទាំងនេះថាជាក្រុមហ៊ុន ហើយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ៣៧ នាក់ ទៀតថាជាក្រុមឯកត្តជន ។ ផ្អែកលើសំណាកដែលមានទំហំតូចដែលបានធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ ទាក់ទងទៅនឹងចំនួនអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងមូលនៅកម្ពុជា យើងមិនរំពឹងធ្វើការសន្និដ្ឋានដោយផ្អែកទៅលើសារៈសំខាន់ខាងផ្នែកស្ថិតិឡើយ ក៏ប៉ុន្តែយើងមានជំនឿថា ព័ត៌មាននោះស្តីពីសំណាកដែល បានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ នឹងផ្តល់អោយអ្នកអានបានយល់ដឹងអំពីសារវត្សារពាក់ព័ន្ធជារួមរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

៣.២.២ តើអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលទទួលបានការសំភាសន៍ទាំងនោះធ្វើការនៅកន្លែងណា ?

➤ ក្រុមហ៊ុន

តារាងទី ៤ ខាងក្រោមបង្ហាញនូវផ្នែកសេវាប្រឹក្សាក្រុមហ៊ុនចំនួន ៤៤ ដែលបានធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ ។ ដូចដែលបានបញ្ជាក់នៅក្នុងផ្នែកវិធីសាស្ត្រ យើងមិនបានជ្រើសក្រុមហ៊ុនមកធ្វើសំភាសន៍ដោយលក្ខណៈចៃដន្យឡើយ ។ ប៉ុន្តែយើងបានសំភាសន៍ជាមួយអ្នកទាំងឡាយណាដែលជិតនៅក្នុងគោលដៅសំខាន់ៗនៃការសិក្សានេះ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី នៅក្នុងពេលធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ យើងបានរកឃើញថាមានក្រុមហ៊ុនចំនួន ១០ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន ចំនួន ៣៤ ដែលមិនជិតនៅក្នុងផ្នែកគោលដៅរបស់យើងឡើយ ។ ចំពោះក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅសល់ចំនួន ៣៤

ដែលឆ្លើយតបជាមួយនឹងលក្ខណវិនិច្ឆ័យរបស់យើង យើងបានធ្វើការសំភាសន៍ក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យចំនួន ៨ (៨០%) ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យចំនួន ១០ និងបានសំភាសន៍ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាគ្រប់គ្រងទូទៅ/ដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងចំណោម៣ ។ យើងបានធ្វើការសំភាសន៍ទៅលើក្រុមហ៊ុនប្រហែលមួយភាគបី (២៤) នៃក្រុមហ៊ុនដែលបានកំណត់ថា មានដំណើរការនៅក្នុងផ្នែកនៃការស្រាវជ្រាវរកទីផ្សារ និង ផ្សព្វផ្សាយ ពាណិជ្ជកម្ម និង សេវាផ្នែកច្បាប់ការងារអាជីវកម្ម និង ព័ត៌មានវិទ្យាចំពោះការងារអាជីវកម្ម ។

តារាងទី ៤. ផ្នែកសេវាអភិវឌ្ឍន៍ការងារអាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុន ៤៤ ដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍

ផ្នែកសេវាអភិវឌ្ឍន៍ការងារអាជីវកម្ម	ចំនួនដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍	ចំនួនសរុបដែលបានកំណត់អត្តសញ្ញាណ	% ដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍
ហិរញ្ញវត្ថុនិងគណនេយ្យ	៨	១០	៨០%
ការស្វែងរកទីផ្សារ និងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម	១៣	៣៧	៣៥%
ការគ្រប់គ្រងទូទៅ-ការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ	២	៣	៦៦%
ច្បាប់	៧	២០	៣៥%
ព័ត៌មានវិទ្យា	៤	១៣	៣១%
ចំនួនសរុបនៅក្នុងផ្នែកសេវាអាជីវកម្មសំខាន់ (ក្រុមទី ២១)		៣៤	
នៅមិនទាន់ចាប់ផ្តើម	១	គ្មាន	គ្មាន
អ្នកសំរេចរំលូលការងារអាជីវកម្ម	២	គ្មាន	គ្មាន
សិក្សាស្រាវជ្រាវ	៤	គ្មាន	គ្មាន
បណ្តុះបណ្តាល	១	គ្មាន	គ្មាន
កសិកម្ម	១	គ្មាន	គ្មាន
ស្ថាបត្យកម្ម-សំណង និងវិស្វកម្ម	១	គ្មាន	គ្មាន
ចំណាយសរុបដែលបានផ្តល់ការសំភាសន៍	៤៤		

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាច្រើនដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ មកពីក្រុមផ្តល់សេវាប្រឹក្សា (៣៤) មានមុខតំណែងជានាយកដៃគូគ្រប់គ្រង ចំណែកឯកអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ១០នាក់ទៀត គឺជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់ ឬជាសមាជិកបុគ្គលិកសំខាន់ៗរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួន ។ ផ្អែកទៅលើកិច្ចសំភាសន៍ នៃអ្នកដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ យើងមានលទ្ធភាពនៅក្នុងការក្តាប់បាននូវកិច្ចសំភាសន៍ល្អ អំពីការងារនៃក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេ និងបញ្ហាប្រឈមបន្ទាន់បំផុតដែលពួកគេប្រឈមមុខ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ការធ្វើទូទៅនិយមអំពីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាទូទៅ គប្បីប្រុងប្រយ័ត្ន ដោយហេតុថា អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនេះមានមុខតំណែងខ្ពស់នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន ។

➤ ក្រុមឯកត្តជន

តារាងទី ៥ បង្ហាញនូវស្ថានភាពការងារបច្ចុប្បន្ន នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ៣៧រូប ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ប្រមាណជាពាក់កណ្តាលនៃអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ (៤៦%) មានការងារពេញម៉ោង ហើយទន្ទឹមជាមួយ គ្នានោះចំណាយពេលវេលាមួយចំនួនសំរាប់ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ មានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនប្រមាណជា ១/៤ កំពុងធ្វើការងារក្រៅម៉ោងឱ្យ អង្គការផ្តល់សេវាកម្មប្រឹក្សា ឬនៅកន្លែងផ្សេង ។ ការងារពេញម៉ោង ឬក្រៅម៉ោងនៃអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាឯកត្តជនទាំងនេះមិនដូចគ្នាឡើយ ប្រមាណជា ១/៣ បង្រៀននៅសាកលវិទ្យាល័យមួយនៅទីក្រុងភ្នំពេញ ហើយអ្នកដទៃធ្វើការអោយអង្គការអភិវឌ្ឍន៍ ស្ថាប័នរបស់រដ្ឋាភិបាល និងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ ភាគច្រើននៃអ្នកផ្តល់សេវាទាំងនេះ (២៥ នាក់ក្នុងចំណោម ២៦) បានពិនិត្យ ឃើញថាប្រភេទនៃការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ដែលពួកគេផ្តល់ មានចំណងទាក់ទងជិតស្និទ្ធ ឬ មានទំនាក់ទំនងទៅនឹងការងាររបស់ខ្លួននៅក្នុងអង្គការ អាស្រ័យហេតុ នេះពួកមានលទ្ធភាពនៅក្នុងការទាញយកឧត្តមប្រយោជន៍ពីចំណេះដឹង និងពិបាកទេស ដែលបានទទួលពីការងារបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួននៅក្នុងការងារផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ មានតែអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ឯកត្តជនចំនួន ១១រូបប៉ុណ្ណោះ (៣០%) ជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯករាជ្យ "១០០%" ដែលក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន មិនធ្វើការទោះជាពេញម៉ោង ឬ ក្រៅម៉ោងជាមួយនឹងអង្គការណាមួយក្តី ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនេះ មួយចំនួនកំពុងសំឡឹងរកមើលការងារនៅតាមអង្គការផ្សេងៗ រីឯអ្នកដទៃតែសំរេចចិត្តធ្វើជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯករាជ្យ ។

តារាងទី ៥. ស្ថានភាពការងាររបស់ទីប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈជាបុគ្គលចំនួន ៣៧ រូបដែលបានធ្វើសំភាសន៍

ស្ថានភាពការងារ	ចំនួនទីប្រឹក្សា	ភាគរយ
ធ្វើការពេញពេល	១៧	៤៦
ធ្វើការមិនពេញពេល	៩	២៤
ទីប្រឹក្សាឯករាជ្យ	១១	៣០

ជាការគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ដែលថា នៅពេលដែលសាកសួរ ថាតើពួកគេមានគំរោង ឬមានបំណងនៅក្នុងការបង្កើតជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាផ្ទាល់ខ្លួនដែរឬទេ មានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនប្រមាណជា ២/៣ បានផ្តល់ចម្លើយថាគេ "មានបំណងដូច្នោះមែន" ។ មានតែ ៨រូបតែប៉ុណ្ណោះដែលឆ្លើយថា "ពួកគេគ្មានបំណងឡើយ" រីឯនាក់៦ នាក់ទៀតបញ្ជាក់ថា "ពួកគេមិនប្រាកដឡើយ" ។ ចំនួនយ៉ាងច្រើននៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនដែលមានបំណងបង្កើតក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់របស់ខ្លួន គឺជាសញ្ញាវិជ្ជមានមួយសំរាប់កិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ឧស្សាហកម្ម BDS នៅកម្ពុជា ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី កិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ឧស្សាហកម្មមួយ មិនត្រូវធ្វើការវិនិច្ឆ័យដោយផ្អែកទៅលើតែចំនួននៃអ្នកចូលចិត្តក្នុងឆ្នាំនីមួយៗឡើយ ប៉ុន្តែត្រូវពិនិត្យមើលផងដែរទៅលើលទ្ធភាពដែលអាចរស់បាន និងអត្រាដែលបានទទួលជោគជ័យ ។ យោងតាមការសិក្សានេះ នៅកម្ពុជា អត្រារស់រានមានជីវិត នៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាទំនងជាមានកំរិត

ទាប ។ ជាកស្មតាងចំពោះគំនិតនេះ យើងរៀបរាប់ចំនួននៃក្រុមហ៊ុនដែលបានបិទទ្វារមានចំនួនច្រើន ឬ ជាក្រុមហ៊ុនដែលមិនត្រូវបានកំណត់ច្បាស់លាស់នៅក្នុងសំណាករបស់យើង ។ និន្នាការនៃឯកត្តជនក្នុងការបង្កើត ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ហើយនឹងអត្រាជោគជ័យកំរិតទាបទាំងអស់នេះ បង្ហាញថា អាចនឹងត្រូវមានតំរូវការ ក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលអំពីជំនាញនូវការបង្កើត និងដំណើរការអាជីវកម្មផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ នេះគឺជា ផ្នែកមួយ ដែលទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍អាចគាំទ្រនូវកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សារ BDS ។

៣.២.៣ អាយុ

តារាងទី ៦. អាយុរបស់អ្នកផ្តល់ការសំភាសន៍

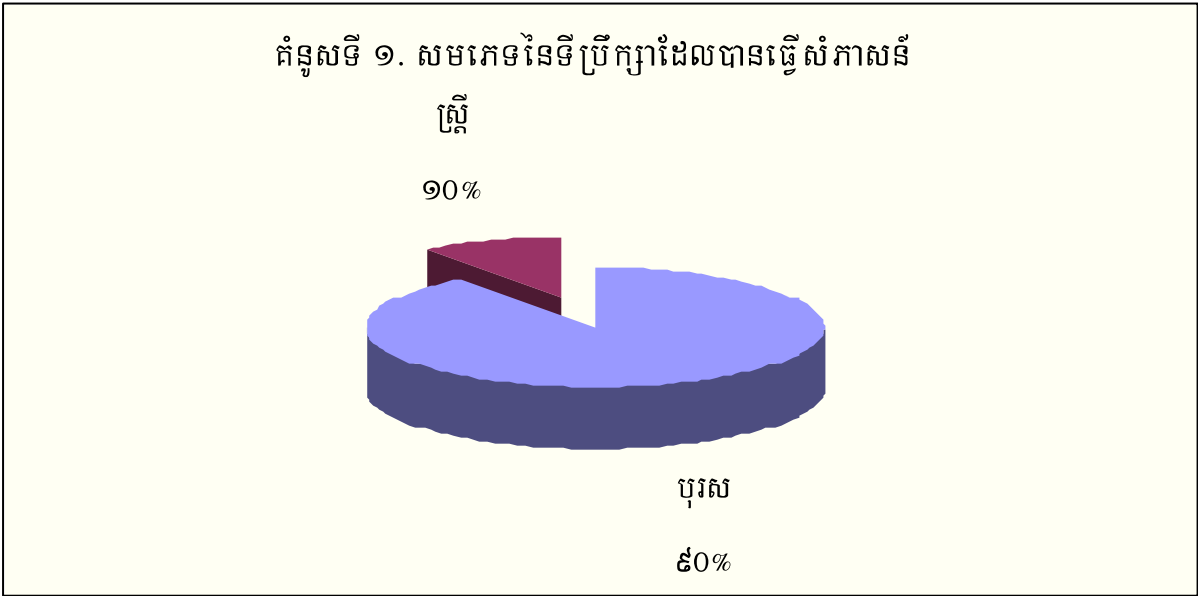
កំរិតអាយុ	បុគ្គល		ក្រុមហ៊ុន		សរុប	
	ចំនួន	%	ចំនួន	%	ចំនួន	%
២០ - ៣០	៥	១៣,៥%	១២	២៧%	១៧	២១%
៣១ - ៤០	២១	៥៧%	២០	៤៦%	៤១	៥១%
៤១ - ៥០	៦	១៦%	៨	១៨%	១៤	១៧%
៥១ និងច្រើនជាងនេះ	៥	១៣,៥%	៤	៩%	៩	១១%
សរុប	៣៧	១០០%	៤៤	១០០%	៨១	១០០%

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មានវ័យក្មេង ។ តារាងទី ៦ ខាងលើបង្ហាញនូវរបាយការណ៍អាយុរបស់អ្នក ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មកពីក្រុមទាំង ២ : គឺក្រុមហ៊ុន និងឯកត្តជន ។ លំនាំនៃអាយុរបស់ក្រុមទាំង២ នៃអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មានលក្ខណៈប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ដែលភាគច្រើនមានអាយុចាប់ពី ៣០-៥០ឆ្នាំ ។ ប្រសិនបើប្តូរជុំក្រុម ទាំង ២ បញ្ចូលគ្នាមានចំនួនច្រើនជាងពាក់កណ្តាល (៥១%) នៃចំនួនអ្នកដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ចំនួន ៨១ មានអាយុប្រមាណជា ៣០ឆ្នាំ ។ មានតែអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ ៩រូបប៉ុណ្ណោះ (១១%) ដែលមានអាយុលើសពី ៥០ឆ្នាំ ។ លំនាំនៃអាយុនេះមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាទៅនឹងលំនាំអាយុនៅក្នុង សំណាកដែលបានសិក្សានៅប្រទេសវៀតណាម ។ ដោយហេតុថា ការផ្តល់ការប្រឹក្សាគឺជាវិជ្ជាជីវៈមួយក្នុងខ្លួន នៅក្នុងប្រទេសទាំងពីរនេះ ពុំមានអ្វីគួរអោយភ្ញាក់ទេដែលថាជំនាន់ក្រោយអ្នកដែលបានទទួលការបណ្តុះបណ្តាល អំពីកិច្ចប្រតិបត្តិការងារអាជីវកម្ម តាមបែបលោកខាងលិចមានចំនួនភាគច្រើន ។

៣.២.៤ សមភេទ

ភាគច្រើន (៧២) នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ គឺជាបុរស ។ ដោយគិតទៅលើក្រុមជាក្រុម ហ៊ុនតែប៉ុណ្ណោះ មានអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍តែ ៣រូប ប៉ុណ្ណោះក្នុងចំណោម ៤៤ រូបជាស្ត្រី ។ ប្រការនេះបង្ហាញថា មុខតំណែងគ្រប់គ្រងថ្នាក់ខ្ពស់នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍គ្រប់គ្រងជាទូទៅដោយបុរស ។ អ្នកផ្តល់ សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនចំនួន ៣២រូប ក្នុងចំណោម ៣៧រូប (៨៦%) ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍គឺជាបុរស ។

ចំនួនលើសសំបុត្រ រៃអ្នកផ្តល់សេវាជាបុរសនៅក្នុងសំណាកនេះ ឆ្លុះបញ្ចាំងនូវហេតុការណ៍ដែលថាមានគំលាតខុសគ្នាផ្នែកសមភេទ យ៉ាងច្រើននៅក្នុងការអប់រំនៅកម្ពុជា ។ ដោយហេតុថា ការងារផ្តល់សេវាប្រឹក្សាគឺជាការងារមួយស្មុគស្មាញ ដែលតំរូវអោយមានកំរិតនៃការអប់រំថ្នាក់ខ្ពស់ រួមជាមួយនឹងជំនាញពាក់ព័ន្ធបុរសទំនងជាអ្នកដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិច្រើនជាង ព្រោះពួកគេមានលទ្ធភាពប្រសើរជាងនៅក្នុងការអប់រំ និងឱកាសការងារកសាងជំនាញច្រើនជាងស្ត្រី ។ ជាងនេះទៅទៀតស្ត្រីនៅកម្ពុជាទំនងជាច្រើនមានលក្ខណៈខ្មាសអៀនជាងបុរស អាស្រ័យហេតុនេះទំនងជាពុំសូវ មានជំនាញនៅក្នុងការងារទំនាក់ទំនងចាំបាច់សំរាប់ធានាសុវត្ថិភាព ការងារឡើយ ។ ក្នុងចំណោមកត្តាដទៃទៀត អតុល្យភាពផ្នែកសមភេទ ក្នុងការងារផ្តល់សេវាប្រឹក្សាអាចជាផ្នែកមួយសំរាប់អោយអ្នកផ្តល់ជំនួយ ដោះស្រាយនៅក្នុងអន្តរាគមន៍របស់ខ្លួន ។



៣.២.៥ សញ្ជាតិ

តារាងទី ៧. សញ្ជាតិ នៃអ្នកផ្តល់ការសំភាសន៍

សញ្ជាតិ	ក្រុមជាបុគ្គល		ក្រុមជាក្រុមហ៊ុន		សរុប	
	ចំនួន	%	ចំនួន	%	ចំនួន	%
ខ្មែរ	27	73	23	52	50	61,7
ពលរដ្ឋខ្មែរមកពីបរទេស	4	11	7	16	11	13,6
បរទេស	6	16	14	32	20	24,7
សរុប	37	100	44	100	81	100

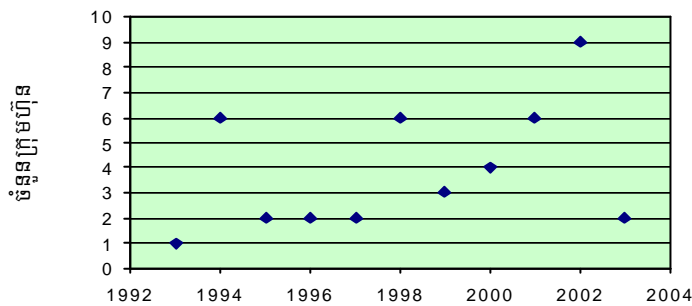
តារាងទី ៧ ធ្វើចំណាត់ថ្នាក់សញ្ជាតិនៃអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ ដែលចែកចេញជា ៣ប្រភេទដែលមានលក្ខណៈទូទៅ (i) សញ្ជាតិកម្ពុជា (ii) ពលរដ្ឋកម្ពុជាមកពីបរទេស និង (iii) ជនបរទេស ។ ពលរដ្ឋកម្ពុជាមានចំនួន ៦១%

ក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ៨២ នាក់ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ រីឯជនបរទេសមានចំនួន ២៥% ហើយ ពលរដ្ឋកម្ពុជាមកពីបរទេស មានចំនួន ១៤%^៣ សមាមាត្រកំរិតខ្ពស់នៃពលរដ្ឋកម្ពុជាមកពីបរទេសនៅក្នុងសំណាក របស់យើង ពុំត្រូវបានរំពឹងថា ជាពលរដ្ឋកម្ពុជាជាច្រើនដែលបានចាកចេញពីប្រទេស ក្នុងឋានៈជាជនភៀសខ្លួន ហើយបានវិលត្រលប់មកធ្វើអាជីវកម្មនោះឡើយ ។ ចំពោះក្រុមជាក្រុមហ៊ុន មានអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ ប្រមាណជាពាក់កណ្តាលជាជនបរទេស ឬជាពលរដ្ឋកម្ពុជាមកពីបរទេស ។ ពួកគេច្រើនជាម្ចាស់ និង/ឬដៃគូ សំខាន់ៗនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន ។

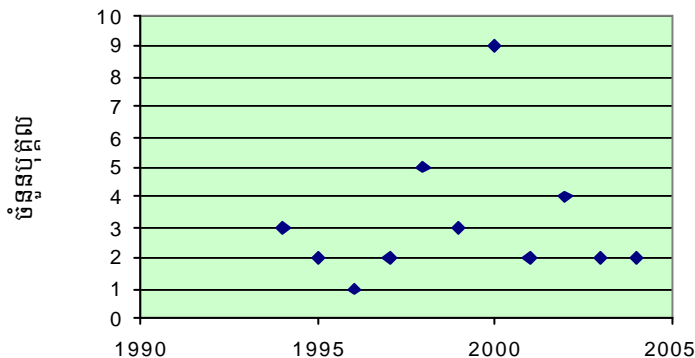
៣.២.៦ ឆ្នាំនៃការបង្កើត/ចំនួនឆ្នាំក្នុងការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងឋានៈជាវិជ្ជាជីវៈ គឺជាការងារផ្ទៃមួយនៅកម្ពុជា ។ ដោយផ្អែកទៅលើរូបទី៣ និង ទី៤ ចំណុចចាប់ផ្តើមនៃអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា គឺនៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៣ គឺចំពោះក្រុមហ៊ុន និង ១៩៩៤ ចំពោះអ្នកផ្តល់សេវា ប្រឹក្សាឯកត្តជន ។ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាលើកដំបូង បានចាប់ផ្តើមដំណើរការដោយពលរដ្ឋកម្ពុជាមកពីទ្វីប អឺរ៉ុប ដែលបានពិនិត្យឃើញឱកាសល្អ ក្នុងការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទៅអោយក្រុមហ៊ុនបរទេសដែលមានបំណង វិនិយោគនៅកម្ពុជា ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនកម្ពុជាទី១ ដែលបានចាប់ផ្តើមធ្វើការងារគំរោងអភិវឌ្ឍន៍ ជាមួយនឹងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលនានា (NGOs) ។

រូបទី ៣. ការបង្កើតក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា



រូបទី ៤. ឆ្នាំចាប់ផ្តើមផ្តល់ការប្រឹក្សា (ដោយបុគ្គល)



^៣ ពលរដ្ឋកម្ពុជាមកពីបរទេស គឺចង់និយាយសំដៅទៅលើពលរដ្ឋកម្ពុជាដែលបានចាកចេញពីប្រទេស ហើយបានវិលត្រលប់មកធ្វើអាជីវកម្ម វិញ តាមធម្មតាពួកគេមានសញ្ជាតិពីរ ។

អាយុមធ្យមនៃសេវាប្រឹក្សារបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាមានអាយុកាលលើសពី ៥ ឆ្នាំ ។ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេសទំនងជាបានទទួលនូវកន្លែងឈរជើងដំបូងគេនៅក្នុងទីផ្សារកម្ពុជា ពីព្រោះពួកគេមានអាយុជាមធ្យមដែលមានកំរិតច្រើនជាង ៧ឆ្នាំ ។ ក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិធំៗ ដូចជា KPMG, PricewaterhouseCoopers (PwC) ហើយនិងក្រុមហ៊ុនប្រចាំតំបន់ ដូចជា Indochina Research Limited (IRL) គឺជាក្រុមហ៊ុនដំបូងដែលចូលមកកាន់ទីផ្សារនេះ ។ ពួកគេផ្តោតជាសំខាន់លើអតិថិជនបរទេស (អាជីវកម្មដែលវិនិយោគដោយ បរទេស និងទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍បរទេស) ប្រសិនបើគ្រាន់តែពុំមែនផ្តោតទៅលើអតិថិជនទាំងអស់នេះ ។ អាស្រ័យហេតុនេះវិនិយោគបរទេស គឺជាកំលាំងចលករចំបងក្នុងការលេចឡើងនូវសេវាប្រឹក្សា ក្នុងលក្ខណៈ វិជ្ជាជីវៈនៅកម្ពុជា ។

៣.២.៧ គុណវុឌ្ឍិ នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

ជាទូទៅអ្នកផ្តល់សេវាដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ ទាំងអស់គ្នាសុទ្ធតែមានគុណវុឌ្ឍិល្អប្រសើរ ។ ប្រមាណជាពាក់កណ្តាលនៃអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ (៤៥%) នៅក្នុងប្រភេទក្រុមហ៊ុនមានសញ្ញាប័ត្រក្រោយឧត្តមសិក្សា ហើយតួលេខនេះមានកំរិតកាន់តែខ្ពស់ជាងទៀត សំរាប់ប្រភេទឯកត្តជន (៨៦%) ។ អ្នកផ្តល់សេវាឯកត្តជន ៦រូប (១៦រូប) មានសញ្ញាប័ត្របណ្ឌិត ។ ភាគច្រើននៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មានការយល់ដឹងជ្រៅជ្រះអំពីភាសាអង់គ្លេស ហើយទំនងជាអ្នកដែលមានការយល់ដឹងច្រើន ។ ប្រសិនបើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សានៅវៀតណាមដែលបានធ្វើការសំភាសន៍នៅក្នុងការសិក្សារបស់យើងនៅក្នុងប្រទេសវៀតណាម (សូមអានឯកសារពិភាក្សារបស់ MPDF ទំព័រលេខ១៥) យើងបានឃើញថា ដៃគូរបស់កម្ពុជាទំនងជាមានចំណេះដឹងជាង និងមានការយល់ដឹងអំពីបច្ចេកស័ព្ទ " លោកខាងលិច" នៅក្នុងផ្នែកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ។ ប្រការនេះបណ្តាលមកពីមូលហេតុដែលថា អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាកម្ពុជាទំនងជាមានបទពិសោធន៍នៅក្នុងការធ្វើកិច្ចការបរទេស ហើយមានសញ្ញាប័ត្រខ្ពស់មកពីសាកលវិទ្យាល័យលោកខាងលិច ។

ការប្រាស្រ័យទាក់ទងរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេស និង អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ក៏ជួយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាអោយដកពិសោធន៍ពីគ្នាទៅវិញទៅមក ហើយលើកកំពស់ជំនាញរបស់ខ្លួន ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេសពុំមែនគ្រាន់តែធ្វើការអោយសាខានានា នៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេសឡើយ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកជាច្រើននៅប្រទេសកម្ពុជាជួលជនបរទេស ឬ ដៃគូបរទេសអោយធ្វើការជាមួយខ្លួន ។ ខុសពីប្រទេសវៀតណាមដែលចំនួននៃការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកជួលអ្នកផ្តល់សេវាបរទេសដែលមានចំនួនតិច បណ្តាលមកពីការដាក់កំហិតលើ ពលករបរទេស ។ នៅកម្ពុជាគេពុំសូវឃើញមានការដាក់កំហិតលើការជួលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាសញ្ជាតិបរទេសឡើយ ។

ប្រការដែលថានាយកគ្រប់គ្រង/ដៃគូសំខាន់ៗភាគច្រើនដែលយើងបានធ្វើការសំភាសន៍ មានគុណវុឌ្ឍិល្អប្រសើរជាអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ពុំមែនមានន័យថាបុគ្គលិករបស់ពួកគេក៏មានគុណវុឌ្ឍិល្អប្រសើរដែរនោះទេ ។ មានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាមួយចំនួនដែលបានបញ្ជាក់អំពីភាពមិនពេញចិត្តរបស់ខ្លួន ជាមួយនឹងគុណភាពលក់ដាច់ការងារមិនល្អ

ដែលអនុវត្តដោយបុគ្គលិកក្នុងស្រុក ហើយពួកគេបានចាត់ទុកថា នេះបណ្តាលមកពីប្រព័ន្ធអប់រំមិនបានល្អនៅកម្ពុជា ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាមួយរូបដែល បានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍បាននិយាយថា ក្រុមហ៊ុនរបស់នាងមាននិន្នាការជួលជនបរទេសជាងជួលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកដោយសារ :

“បុគ្គលិកក្នុងស្រុកខ្លះជំនាញវិធីសាស្ត្រ និង ការទាក់ទាញដើម្បីសំរេចអោយមានគុណភាព ។ អ្នកនៅក្នុងស្រុក ជាច្រើនមានសញ្ញាប័ត្រខ្ពស់ ប៉ុន្តែកិច្ចពិតប្រាកដរបស់ពួកគេមានកិច្ចទាបណាស់ ដោយសារតែស្តង់ដារនៃប្រព័ន្ធអប់រំមានកិច្ចទាប ។ ជាការពិតសហគ្រាសពិតជាមានចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការជួលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅក្នុងស្រុកដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយ ។ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលនិយាយអំពីគុណភាព ក្រុមហ៊ុននេះគ្មានជំរើសទេ គឺតំរូវអោយខ្លួនជួលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាជនបរទេស ។ “

បន្ទាប់មកនាងបានលើកសំណើរថា រដ្ឋាភិបាលគប្បីរៀបចំសារឡើងវិញនូវប្រព័ន្ធអប់រំ ដើម្បីពង្រឹងគុណភាពនៃការអប់រំ ។

៣.៣ នរណាជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ?

តារាងទី ៨. ភាពជាក់មួសិទ្ធិរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលបានសំភាសន៍

ប្រភេទកម្មសិទ្ធិ	ចំនួន	ភាគរយ
ឯកជនក្នុងស្រុក	២៣	៦៣.៧
ក្រុមហ៊ុនចំរុះ	៣	៦.៨
ក្រុមហ៊ុនបរទេស ១០០%	១០	២២.៧
ម្ចាស់ជំនួយ-អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល	៣	៦.៨
សរុប	៤៤	១០០

តារាងទី ៨ បង្ហាញចំនួន និង អត្រាភាគរយនៃក្រុមហ៊ុនដែលបានចុះបញ្ជី ស្របទៅតាមប្រភេទនៃកម្មសិទ្ធិភាព ក្រុមហ៊ុនដែលមានជនបរទេសជាម្ចាស់១០០% ភាគច្រើន ជាសាខា ឬបុត្រសម្ព័ន្ធនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា KPMG, PwC, និង Grant Thornton ។ ក្រុមហ៊ុនជិត ២/៣ (៦៣.៦%) បានចុះបញ្ជីជាក្រុមហ៊ុនឯកជនក្នុងស្រុក ។ ប្រការនេះមិនបានឆ្លុះបញ្ចាំងនូវទិដ្ឋភាពនៃកម្មសិទ្ធិភាពពិតប្រាកដ នៅក្នុងសំណាកដែលបានធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ឡើយ ។ អ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មួយចំនួនបានប្រាប់យើងថា ក្រុមហ៊ុនរបស់ ខ្លួន គឺជាក្រុមហ៊ុនគ្រប់គ្រងដោយដៃគូបរទេស ១០០% បានចុះបញ្ជីជាក្រុមហ៊ុនឯកជនក្នុងស្រុក ។ គេពុំបានដឹងមូលហេតុច្បាស់ទេ ហេតុដូចម្តេចបានជាកម្មសិទ្ធិជនបរទេសនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចុះឈ្មោះរបស់ខ្លួន ជាក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុក ។ ផ្អែកទៅលើអ្នកផ្តល់

កិច្ចសំភាសន៍ជិតពាក់កណ្តាលនៅក្នុងក្រុមជាក្រុមហ៊ុន គឺជាជន បរទេស ឬជនជាតិខ្មែរមកពីបរទេស ហើយពួកគេភាគច្រើនជាដៃគូសំខាន់ៗនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន ។ យើង រំពឹងថា ក្រុមហ៊ុនជាង ៥០% នៅក្នុងសំណាករបស់យើងគ្រប់គ្រង ឬមានហ៊ុនជាដៃគូបរទេស ។

៣.៤ តើក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជាមានទំហំប៉ុណ្ណាដែរ ?

៣.៤.១ ទំហំរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

ជាទូទៅក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជាមានទំហំតូច ។ ជាមធ្យមក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅក្នុងសំណាក ដែលមានបុគ្គលិក ១៧នាក់ ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ក្នុងនោះមានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួន និង/ឬ បុគ្គលិក វិជ្ជាជីវៈចំនួន ១០ នាក់ និង ៧ នាក់ទៀតជាបុគ្គលិកជំនួយនិងបុគ្គលិករដ្ឋបាល ។ តារាងទី ៩ បង្ហាញចំនួន ក្រុមហ៊ុនតាមប្រភេទខុសៗគ្នា ស្របទៅតាមចំនួននិយោជិត ។ ប្រមាណជា ១/៣ នៃក្រុមហ៊ុនមានបុគ្គលិកពី៦ នាក់ ទៅ ១០នាក់ ហើយជិត ៨០% នៃក្រុមហ៊ុនទាំងនេះមានបុគ្គលិក ២០នាក់ ឬ តិចជាងនេះ ។ តួលេខ មធ្យមភាគ ត្រូវបានរុញអោយកើនឡើងយ៉ាងច្រើន ដោយសារក្រុមហ៊ុនធំបំផុតចំនួន ៤ : ក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិធំៗ ២ (KPMG និង PwC) ក្រុមហ៊ុនរបស់បរទេសមួយដែលបានចុះបញ្ជីជាក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុក (Interquess) និង អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលមួយធ្វើការលើកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជននៅថ្នាក់ខេត្ត (SME Cambodia) ស្ថាប័នទាំង ៤ មាននិយោជិតសរុប ២៣២នាក់ ។ ចំនួនមធ្យមនៃនិយោជិត ដែលធ្វើការអោយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ដទៃទៀតនៅក្នុងសំណាក របស់យើង នឹង ត្រូវកាត់បន្ថយមកនៅតិចជាង ១៣ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនធំៗទាំង ៤ នេះ មិនត្រូវបានលើកយក មកពិចារណា ។

តារាងទី ៩. ចំនួននិយោជិត

ចំនួននិយោជិត	ចំនួនក្រុមហ៊ុន	ភាគរយ
១-៥	៧	១៥.៥
៦-១០	១៤	៣១.៨
១១-១៥	៧	១៥.៥
១៦-២០	៧	១៥.៥
២១-៥០	៧	១៥.៥
៥១ និងច្រើនជាងនេះ	២	៤.៦
សរុប	៤៤	១០០

នៅក្នុងចំណោមក្រុមដ៏ធំបំផុត ៣ នៅក្នុងសំណាករបស់យើង (ការស្វែងរកទីផ្សារ និង ផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម គណនេយ្យ និង ច្បាប់) ក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យ គឺជាក្រុមហ៊ុនដែលមានទំហំធំបំផុតដែលមាននិយោជិតចំនួន២៧ នាក់ ដែលមានទំហំធំជាងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាច្បាប់ ២ដង ដែលក្រុមហ៊ុននីមួយៗមាននិយោជិតប្រហែល ១៣នាក់ ។ ការផ្តល់សេវាគណនេយ្យមានលក្ខណៈប្រមូលផ្តុំនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនធំៗមួយចំនួនតូច ក្នុងខណៈដែលការរក ទីផ្សារ និង ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និង សេវាច្បាប់នៃការងារអាជីវកម្ម ផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនតូចៗមួយចំនួនធំ ។

តារាងទី ១០. ចំនួនបុគ្គលិកជាមធ្យមនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនបីធំបំផុត

ប្រភេទក្រុមហ៊ុន	ចំនួនបុគ្គលិក
(មធ្យម)	
គណនេយ្យ	២៧
ស្វែងរកទីផ្សារ និងផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម	១៦
ច្បាប់	១៣

ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សារបស់បរទេសមានទំហំធំជាងមធ្យមភាគរយសំណាក ហើយធំជាងប្រមាណជាស្មើ ៣ ដង ធៀបនឹងដៃគូក្នុងស្រុករបស់ខ្លួន ។ ចំនួនសរុបនៃនិយោជិតដែលបំរើការនៅក្នុង ក្រុមហ៊ុនបរទេសទាំង១០ មានចំនួន ៣១៣ នាក់ ដែលមានចំនួនច្រើនជាងចំនួនដែលបំរើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ឯកជនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ក្នុងស្រុកចំនួន២៨ សរុបចូលគ្នា (២៩៣ នាក់) ។ សរុបបញ្ចូលគ្នា ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកជន ក្នុងស្រុកមានចំនួននិយោជិត២៩៣នាក់ ។ ចំនួនសរុបនៃបុគ្គលិកដែលបំរើការ នៅក្នុងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលទាំង ៣ នៅក្នុងសំណាក ជាមធ្យមមានចំនួនធំជាង ២ដង នៃក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់ការងារដោយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវា ប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ។

៣.៤.២ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាជនបរទេស

តារាងទី ១១. ចំនួនបុគ្គលិកជាមធ្យមនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនបីប្រភេទគិតតាមកម្មសិទ្ធិ

ប្រភេទក្រុមហ៊ុន	ចំនួនបុគ្គលិក (មធ្យម)
ឯកជនក្នុងស្រុក	១១
ក្រុមហ៊ុនបរទេស	៣១
អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល	២៤

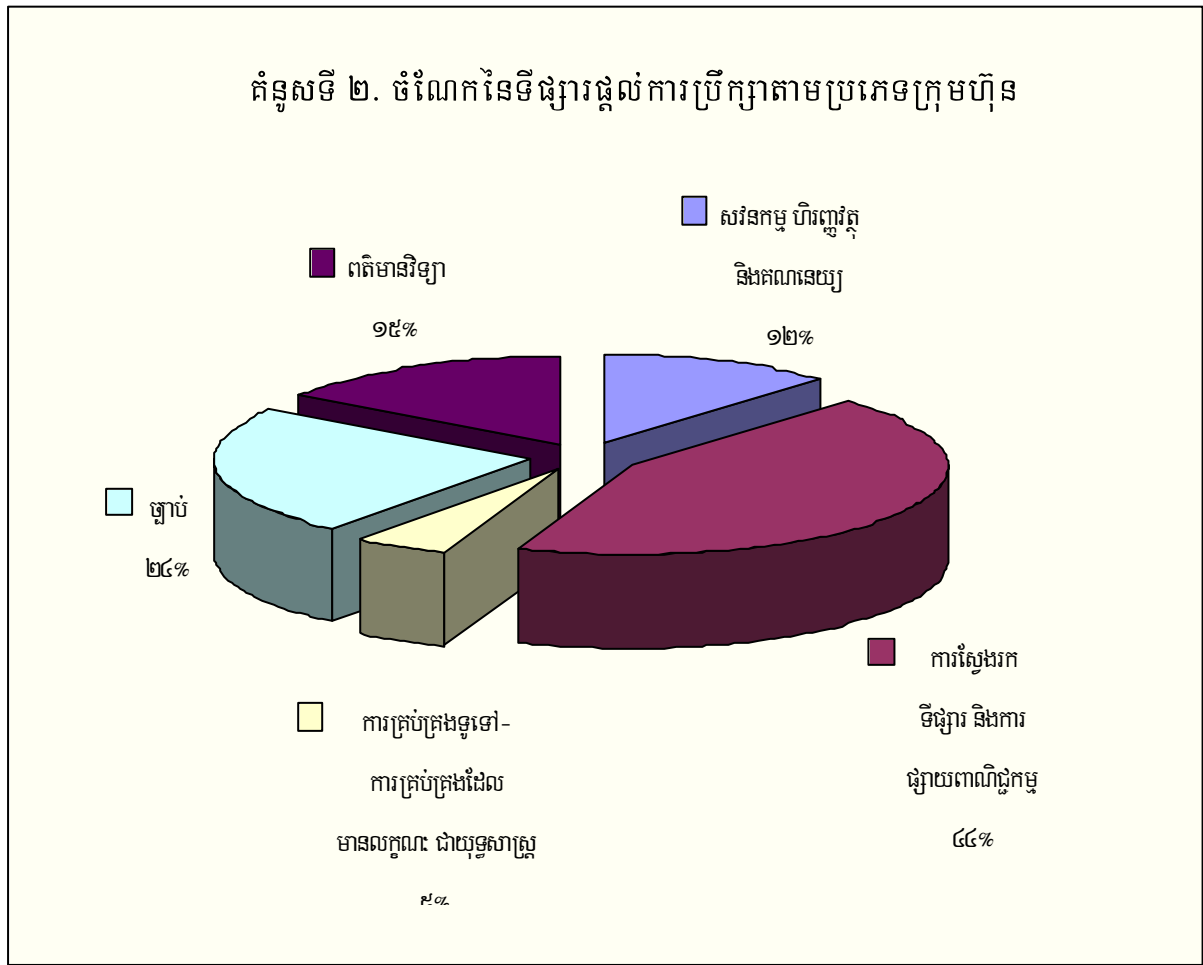
ក្រុមហ៊ុនចំនួន ២៦ ដែលបានធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ (ប្រហែល ៦០%) មានអ្នកផ្តល់ប្រឹក្សាបរទេស និង ក្រុមហ៊ុន ៩ (ប្រហែល ២០%) បានជួលពលរដ្ឋកម្ពុជាមកជាមកពីបរទេស ។ បូកសរុបប្រភេទទាំង២ បញ្ចូលគ្នាចំនួនសរុបរបស់ ក្រុមហ៊ុន ៣២ (ត្រូវជា ៧៣%) ផ្តល់ការងារអោយទីប្រឹក្សាបរទេស ឬ ទីប្រឹក្សាកម្ពុជាមកពីបរទេស ។ ចំនួនភាគច្រើននៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេស និង អ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សារបស់កម្ពុជាមកពីបរទេស គឺជាម្ចាស់ ឬ ជា ដៃគូសំរាប់នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ។ ពួកគេមួយចំនួនមានបទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើននៅក្នុងការធ្វើសេវាប្រឹក្សានៅបរទេស ។ ក្រុមហ៊ុនពិតជាបានទទួលអត្ថប្រយោជន៍ពីបទពិសោធន៍ និង ជំនាញដែលនាំមកដោយអ្នកផ្តល់សេវាទាំងនេះ ។

៣.៥ តើមានសេវាអ្វីខ្លះដែលអ្នកផ្តល់សេវាប្រើក្បាលផ្តល់ ?

ផ្នែកនេះបង្ហាញនូវការអធិប្បាយត្រួសៗ អំពីសេវានានាដែលត្រូវបានផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា និងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជននៅកម្ពុជា ។ ផ្នែកនេះចាប់ផ្តើមដោយការពិពណ៌នាពីសេវាផ្សេងៗដែលផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដំណើរការនៅក្នុងវិស័យផ្សេងៗគ្នា ។ បន្ទាប់មកយើងផ្តល់មកវិញនូវព័ត៌មានសង្ខេបអំពីប្រភេទនៃសេវាដែលបានផ្តល់ជូន ដោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន ។

៣.៥.១ សេវាដែលផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុននានា

រូបគំនូសទី ២ បង្ហាញអំពីចំណែកស្តីពីចំនួនក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា កំពុងមានប្រតិបត្តិការនៅក្នុងផ្នែកគោលដៅសំខាន់ៗ ។ ដូចដែលបានបញ្ជាក់នៅក្នុងតារាងទី ១ ក្រុមហ៊ុនចំនួន ៨៣ ភាគរយនៅក្នុងផ្នែកដែលបានកំណត់នៅក្នុងគោលដៅសំខាន់ ។ ការស្រាវជ្រាវរកទីផ្សារ និង ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម បង្កើតទៅជាប្រភេទចំបំផុត ហើយមានទំហំជិតស្មើនឹងពាក់កណ្តាលនៃចំនួនក្រុមហ៊ុនដែលបានកំណត់ (៤៤%) ។ មានតែក្រុមហ៊ុនចំនួន ៣ តែប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានកំណត់ថា មានប្រតិបត្តិការនៅក្នុងផ្នែកគ្រប់គ្រងទូទៅ/គ្រប់គ្រងដោយមានលក្ខណៈជា យុទ្ធសាស្ត្រ ហើយក្រុមហ៊ុនប្រភេទនេះអាចមានចំនួនត្រឹមតែ ៤% នៃចំនួនក្រុមហ៊ុនសរុបដែលបានកំណត់នៅក្នុងផ្នែកគោលដៅ ។



ទាក់ទងទៅនឹងតួលេខប៉ាន់ស្មានអំពី ចំនួនសរុបរបស់បុគ្គលិកកំពុងបំរើការនៅក្នុងវិស័យនីមួយៗ ។ ចំណែកភាគរយមានការខុសគ្នាខ្លះ ។ ការស្វែងរកទីផ្សារ និងការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម វិធានលំដាប់ប្រភេទផលិតផលដែលមានតួលេខប៉ាន់ស្មានចំនួននិយោជិតសរុប ៥៩២ រូប ។ តួលេខនេះត្រូវជា ៤៤% នៃផ្នែកគោលដៅសំខាន់នៃការសិក្សា ។ គេបានប៉ាន់ប្រមាណថា មានបុគ្គលិក ៣៨ នាក់ កំពុងបំរើការនៅក្នុងផ្នែកនេះ ដែលពួកគេត្រូវបានកំណត់អត្តសញ្ញាណជាទូទៅ និង ដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ ។ តួលេខប៉ាន់ស្មានសរុបនៃបុគ្គលិកបំរើការនៅក្នុងផ្នែកទាំង៥នេះ គឺ ១,៤០០ ។

តារាងទី ១២. ចំនួននិងភាគរយប៉ាន់ស្មាននៃបុគ្គលិកធ្វើការនៅក្នុងផ្នែកសេវាជំនួញគោលដៅចំបងចំនួន៣

ផ្នែកផ្តល់ការប្រឹក្សា	តួលេខប៉ាន់ស្មានអំពីចំនួនបុគ្គលិក បំរើការនៅក្នុងផ្នែកនីមួយៗ	ភាគរយ
គណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុ	270	20.2
ការស្វែងរកទីផ្សារ និងការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម	592	44.2
សេវាកម្មផ្នែកច្បាប់	260	19.4
ព័ត៌មានវិទ្យាសំរាប់កិច្ចការជំនួញ	179	13.4
ការគ្រប់គ្រងទូទៅ	38	2.8
សរុប	1,339	100

គណនេយ្យ និង ហិរញ្ញវត្ថុ

ចំនួនសរុបនៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំនួន១០ វិធាននៅក្នុងប្រភេទនៃ “គណនេយ្យ និង ហិរញ្ញវត្ថុ” របស់យើង ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះផ្តល់សេវាផ្សេងៗគ្នានៅក្នុងផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ ហើយជាសាខារបស់ក្រុមហ៊ុន អន្តរជាតិធំៗដូចជា KPMG និង PwC វិធាននៅក្នុងប្រភេទនេះ ។ ក្រៅពីគណនេយ្យ និង ហិរញ្ញវត្ថុ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះមួយចំនួនក៏ផ្តល់សេវាដទៃទៀតដែរ ដូចជាការជ្រើសរើសមនុស្សអោយធ្វើការ និង សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើកិច្ចវិនិយោគចំពោះវិនិយោគបរទេស ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី សេវាចំបង របស់ពួកគេគឺ វិធាននៅក្នុងវិស័យគណនេយ្យ និង ហិរញ្ញវត្ថុ ហើយក្រុមហ៊ុនចំនួន៦ ក្នុងចំណោម ១០ ផ្តល់សេវាសវនកម្ម (សេវាចំបងរបស់ពួកគេ នៅកម្ពុជា) ។ សេវាផ្នែកពន្ធ និងសេវាដែលទាក់ទងជាមួយរឿងពន្ធដារ (ដូចជាការប្រឹក្សាផ្លូវច្បាប់នៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃផ្នែកយកពន្ធ) នៅក្នុងករណីភាគច្រើន គឺជាសេវាចំបងលំដាប់ទី ២ របស់គេ ។

ភាគច្រើននៃអតិថិជនរបស់ក្រុមហ៊ុន “គណនេយ្យ និង ហិរញ្ញវត្ថុ” គឺជាអាជីវកម្មបរទេស ឬ ជាអង្គការដែលទាក់ទងនៅនឹងបរទេស អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល គំរោងអភិវឌ្ឍន៍ដែលផ្តល់មូលនិធិម្ចាស់ជំនួយ ដែលតំរូវអោយគោរពតាមស្តង់ដារគណនេយ្យ និង ស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិ ។

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលផ្តល់ការប្រឹក្សាទៅអោយក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ ជាទូទៅគឺជាអ្នកដែលមានបទពិសោធន៍ខ្ពស់

និងមានលក្ខណៈវិជ្ជាជីវៈខ្ពស់ ។ ក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិធំៗ "២" (PwC និង KPMG) គឺជាតួអង្គសំខាន់នៅក្នុង វិស័យគណនេយ្យ និង ហិរញ្ញវត្ថុ និងនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌទីផ្សាររបស់កម្ពុជា ។ ក្រុមហ៊ុនដទៃទៀត ជាពិសេស ក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុក មានទំហំតូចជាង ប្រសិនបើគិតទៅលើបរិមាណ ។ ប៉ុន្តែអ្នកផ្តល់សេវាសំខាន់របស់ពួកគេ ច្រើនតែមានបទពិសោធន៍ច្រើនឆ្នាំបំបើការនៅក្នុង "ក្រុមហ៊ុនធំៗទាំង៤" មុនពេលចាកចេញពីក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ ហើយបង្កើតក្រុមហ៊ុនខ្លួនឯង ។ ជាងនេះទៅទៀត អ្នកដទៃទៀតក៏បានទទួលសញ្ញាប័ត្រឧត្តមសិក្សា (អនុបណ្ឌិត ឬខ្ពស់ជាងនេះ) ពីសកលវិទ្យាល័យលោកខាងលិចទៀតដែរ ។

ផ្នែកទីផ្សារ និង ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម

ផ្នែកទីផ្សារ និងការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ដែលមាន "៣៧ ក្រុមហ៊ុន" គឺប្រភេទធំបំផុត ផ្អែកទៅលើចំនួននៃក្រុមហ៊ុនដែល កំពុងដំណើរការ នៅក្នុងទីផ្សារ ។ សេវាចំបងៗដែលផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុន នៅក្នុងប្រភេទនេះមាន ដូចតទៅ :

- ការប្រឹក្សាទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម
- រៀបចំ និងបង្កើតនូវផ្ទាំងក្រដាសផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម សៀវភៅផ្តិត ឯកសារស្តីពីក្រុមហ៊ុន ការបំពេញដោយសារពត៌មាន ផ្ទាំងផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និង សេចក្តីជូនដំណឹង
- បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយ (ការរៀបចំប្លង់ ផលិតកម្ម និង ជំនួយនៅក្នុងការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មចំពោះ ប្រព័ន្ធបោះពុម្ព ទូរទស្សន៍ និង វិទ្យុ)
- ការរៀបចំវេបសាយ
- ការរៀបចំ និង ការបោះផ្សាយនូវអាស័យដ្ឋានទំនាក់ទំនងនានា ដូចជាសៀវភៅទំព័រលឿងជាដើម
- ការគ្រប់គ្រងហេតុការណ៍ និង ការជំរុញអាជីវកម្ម និង
- ព្រមទាំងការសិក្សាស្រាវជ្រាវទីផ្សារ

ក្រុមហ៊ុនភាគច្រើននៅក្នុងប្រភេទនេះផ្តល់នូវសេវាពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និង ការផ្តល់នូវសេវា ផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម ប៉ុន្តែមិនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឡើយ នៅក្នុងនិយមន័យហ្មត់ចត់នៃពាក្យការប្រឹក្សា ។ ទាំងនេះគឺជាសេវា ទ្រទ្រង់ពាណិជ្ជកម្ម (ដែលមានលក្ខណៈប្រិតបត្តិការ) ជាជាងសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការងារគ្រប់គ្រងដែលមាន លក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រនៅក្នុងកំរិតណាមួយ ។ ក្រុមហ៊ុនចំនុះ ឬ ក្រុមហ៊ុនបរទេសបានបង្កើតចន្លោះប្រហោងនៅក្នុង ទីផ្សារ ព្រោះថាពួកគេទំនងជាហៅក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាអោយផ្តល់សេវាទ្រទ្រង់ជាជាងស្នើពួកគេអោយចូលរួមនៅ ក្នុងការគិតគូរតាមបែបយុទ្ធសាស្ត្រ ។ ចំណុចជាចុងក្រោយនេះជាទូទៅត្រូវបានដោះស្រាយដោយក្រុមហ៊ុនមកពី បរទេសនៅក្នុងកំរិតណាមួយត្រូវបានដោះស្រាយដោយសាខានៃ "តួអង្គធំៗ" នៅកម្ពុជា ឬ ដោយក្រុមហ៊ុនក្នុង ប្រភេទ "ការគ្រប់គ្រងទូទៅ/ការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រ" ។

អតិថិជនរបស់ក្រុមហ៊ុននៅក្នុងប្រភេទស្វែងរកទីផ្សារ និងការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មប្រែប្រួលអាស្រ័យលើ

ប្រភេទសេវាដែលពួកគេផ្តល់ ។ អង្គការអន្តរជាតិ ក៏ដូចជាក្រុមហ៊ុនឯកជនក្នុងស្រុកជាច្រើន ប្រើប្រាស់នូវការស្វែងរកទីផ្សារ និងសេវាទ្រទ្រង់ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងការរៀបចំ និងការបង្កើតសៀវភៅផ្គត់ផ្គង់ឯកសារព័ត៌មាន នូវសៀវភៅព័ត៌មាន និង ផ្ទាំងបដានានា ។

ការគ្រប់គ្រងទូទៅ/ការគ្រប់គ្រងដែល មានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ការប្រឹក្សា ៣ វិធីនៅក្នុងប្រភេទក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់ "ការគ្រប់គ្រងទូទៅ/ការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ" ។ សេវាដែលក្រុមហ៊ុនទាំងនេះផ្តល់ មានការប្រែប្រួល ពួកគេទាំងអស់ផ្តល់សេវាជាមួយនឹងផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រ ពួកគេផ្តល់អោយសាជីវកម្មពហុជាតិ ព័ត៌មាន និងការប្រឹក្សាអំពីយុទ្ធសាស្ត្រចូលទៅក្នុងទីផ្សារ និងវិធីក្នុងការទទួលបានជោគជ័យនៅក្នុងទីផ្សារកម្ពុជា ។ ក្រុមហ៊ុន ២ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន ទាំងនេះក៏ផ្តល់ផងដែរនូវសេវាជ្រើសរើសបុគ្គលិកអោយសហគ្រាសបរទេស ។

អតិថិជនភាគច្រើននៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនេះ គឺជាសាជីវកម្មពហុជាតិ អង្គការបរទេស និងទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាធ្វើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ គឺជាអ្នកដែលមានគុណភាពខ្ពស់ហើយរួមមាននូវភាពលាយឡំ អំពីជនបរទេស និងពលរដ្ឋកម្ពុជា ។ មានក្រុមហ៊ុន ២ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនទាំង ៣ ដែលបានកំណត់ខ្លួនឯងថា គឺជាក្រុមហ៊ុនបរទេស ទោះបីជាមានតែក្រុមហ៊ុនតែមួយប៉ុណ្ណោះដែលបានចុះបញ្ជីស្របច្បាប់ថាជាអង្គការបរទេស ។ ប្រភេទនៃសេវាដែលបានផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនេះ គឺវិធីនៅក្នុងប្រភេទនៃការគ្រប់គ្រងយុទ្ធសាស្ត្រ/ការគ្រប់គ្រងទូទៅ ទំនងជាមានលក្ខណៈជិតស្និទ្ធិទៅនឹងទស្សនាទាន អន្តរជាតិ "ស្តីពីសេវាប្រឹក្សាគ្រប់គ្រង" ដោយហេតុថាសេវារបស់ពួកគេកាន់តែមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ និងកាន់តែមានលក្ខណៈដំណើរការ ។ តួលេខសមរម្យចំពោះក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន និងទីប្រឹក្សានានាមួយចំនួនដែលកំពុងផ្តល់សេវានៅក្នុងផ្នែកនេះ គឺជាសញ្ញាណមួយច្បាស់លាស់ ស្តីពីការអភិវឌ្ឍន៍មិនគ្រប់គ្រាន់នៃតំរូវការទីផ្សារផ្នែកផ្គត់ផ្គង់នៅកម្ពុជា ។

ច្បាប់

ដោយផ្អែកទៅលើប្រភពផ្សេងៗគ្នាយើងបានកំណត់អត្តសញ្ញាណ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាតាមផ្លូវច្បាប់ចំនួន ២១ អាស្រ័យលើសមត្ថភាពរបស់ពួកគេ ក្រុមហ៊ុនខុសៗគ្នា អាចមានឯកទេសនៅក្នុងវិស័យមួយចំនួន ប៉ុន្តែជារួមក្រុមហ៊ុនច្បាប់ទាំងនេះផ្តល់នូវសេវាកម្ម រួមមានចំណុចដូចខាងក្រោម :

- ការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មអាជីវកម្ម
- ការរៀបចំសេចក្តីព្រាងលើកិច្ចសន្យា និង កិច្ចប្រតិបត្តិផ្នែកឯកសារ
- សេវាផ្នែកដោះស្រាយសំរេបសំរួល និង សេវាផ្នែកវិវាទ
- ការចុះបញ្ជីផ្លាកសញ្ញាពាណិជ្ជកម្ម និង ការការពារសេវាផ្នែកប្រឹក្សាទៅលើច្បាប់ និង ទៅលើផ្នែកពន្ធដារ

និង ទៅលើផ្នែកអនុវត្តបទបញ្ជាតិណានា ។

- ប្រតិបត្តិការដីធ្លី និង ទ្រព្យសម្បត្តិ ព្រមទាំង
- សេវាអចលនទ្រព្យ

ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនក៏បានផ្តល់ផងដែរនូវសេវាច្បាប់រដ្ឋប្បវេណីឯទៀត ដូចជា វិវាទផ្នែករដ្ឋប្បវេណីចំពោះបុគ្គល ។ ប្រសិនបើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យ ក្រុមហ៊ុនផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និងក្រុមហ៊ុនស្វែងរកទីផ្សារស្ថាប័នទាំងនេះផ្តល់នូវមូលដ្ឋានទូលំទូលាយមួយ ដែលរួមមាន សហគ្រាសបរទេស និង សហគ្រាសក្នុង ស្រុក ។

បច្ចេកវិទ្យាសំរាប់ការងារអាជីវកម្ម

យើងបានរកឃើញថា មានក្រុមហ៊ុនចំនួន ១៣ ប្រកបរបរផ្តល់សេវាទាក់ទងនឹងព័ត៌មានវិទ្យា ។ មានក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែលបានចុះឈ្មោះក្នុងសៀវភៅទំព័រលឿង នៅក្នុងប្រភេទក្រុមហ៊ុនពាក់ព័ន្ធនឹងព័ត៌មានវិទ្យា ប៉ុន្តែតាមពិតក្រុមហ៊ុនទាំងនោះគ្រាន់តែជាហាងកាហ្វេអ៊ិនធឺណែត ឬហាងលក់កុំព្យូទ័រ និងបរិក្ខារព័ត៌មានវិទ្យា ។ អាស្រ័យហេតុនេះ យើងមិនបានដាក់បញ្ចូលក្រុមហ៊ុនទាំងនេះនៅក្នុងប្រភេទក្រុមហ៊ុនព័ត៌មានវិទ្យារបស់យើងឡើយ ។

ក្រុមហ៊ុនព័ត៌មានវិទ្យា ផ្តល់សេវាដូចតទៅ ដល់អតិថិជនមួយចំនួន រួមមានអាជីវកម្មបរទេស និង អាជីវកម្មក្នុងស្រុក :

- ការបង្កើត Software
- ការផ្តល់សេវាផ្នែកវេបសាយ និង សេវាអ៊ិនធឺណែត
- ការរៀបចំ និង ការគ្រប់គ្រងវេបសាយ និង
- ការរៀបចំ និង គ្រប់គ្រងទិន្នន័យមូលដ្ឋាន ។

ជាទូទៅសេវាភាគច្រើនដែលបានផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនព័ត៌មានវិទ្យាកម្ពុជា មានលក្ខណៈ "ប្រតិបត្តិការ" ជាជាងលក្ខណៈ "យុទ្ធសាស្ត្រ" ។ ទីផ្សារសំរាប់សេវាប្រតិបត្តិការមានវត្តមាន ព្រោះមានតំរូវការ និងមានសុឆន្ទៈក្នុងការបង់ថ្លៃសេវាចំពោះក្រុមហ៊ុនដែលវិនិយោគដោយបរទេស និងក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុក ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី សេវាសំរាប់ទីផ្សារព័ត៌មានវិទ្យាដែលមានលក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រ មានការរីកចំរើនតិចតួច ហើយមានតែអាជីវកម្មដែលវិនិយោគបរទេសតែប៉ុណ្ណោះ ដែលមានតំរូវការ និងមានសុឆន្ទៈនៅក្នុងការបង់ថ្លៃសេវាទាំងនេះ ។

៣.៥.២ សេវានៃអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាក្នុងលក្ខណៈ បុគ្គល

ជាង ៩០% នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនដែលបានសំភាសន៍ ផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដល់អង្គការម្ចាស់ជំនួយ ឬគំរោងដែលផ្តល់មូលនិធិដោយម្ចាស់ជំនួយ ។ ពួកគេជាទូទៅច្រើនតែអនុវត្តកិច្ចការទាក់ទងនឹងកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ដូចជាការសិក្សាអំពីលទ្ធភាពអនុវត្តចំពោះគំរោងសក្តានុពល អង្កេតនៅមូលដ្ឋាន ការវាយតម្លៃ ការអភិវឌ្ឍន៍

សហគមន៍ ការគ្រប់គ្រងធនធានធម្មជាតិ ការជំរុញគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និង ការដោះស្រាយបញ្ហាគ្រប់គ្រង ហិរញ្ញវត្ថុ ។ល។ មានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនមួយចំនួនតូច បញ្ជាក់ថាគេដេញផ្នែកកិច្ចសន្យាពីអ្នកផ្តល់ជំនួយ អាស្រ័យហេតុនេះទំនងជាភាគច្រើន នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនេះ ធ្វើការងារជាអ្នកម៉ៅការ បន្តពីក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិ ឬពីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកផងដែរ ដែលទទួលបានជោគជ័យក្នុងការធ្វើកិច្ចសន្យា ជាមួយនឹងអ្នកផ្តល់ជំនួយទាំងនោះ ។

៣.៦ តើធនធានអតិថិជន ?

អតិថិជនភាគច្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាគឺ អាជីវកម្មបរទេស ទាំងសហគ្រាសដែលគ្រប់គ្រងដោយ បរទេស ១០០% និង ក្រុមហ៊ុនចំរុះ ។ ភាគច្រើននៃក្រុមហ៊ុនទាំង ៤៤ បានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍បាន រាយការណ៍ថា ពួកគេផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទៅអោយអាជីវកម្មបរទេស ។ តារាងទី ១៣ បង្ហាញពីតួលេខមធ្យមភាគ ចំពោះក្រុមអតិថិជនចំបងនីមួយៗ ដែលទទួលបានសេវាពីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានធ្វើអង្កេត ។ តួលេខ មធ្យមមិនត្រូវបានគណនាចំពោះសំណាកទាំងមូលដែលបានធ្វើសំភាសន៍ឡើយ ប៉ុន្តែគ្រាន់តែធ្វើចំពោះក្រុមហ៊ុន ផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងឡាយណាដែលបានផ្តល់តួលេខដាច់ខាតអោយមកយើងអំពីចំនួនអតិថិជនដែលបានផ្តល់ សេវា (សូមអាន ខ្ទង់ "ចំនួននៃចំលើយ" នៅក្នុងតារាងទី ១៣) ។ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាច្រើន មិនចង់ ផ្តល់នូវតួលេខពិតប្រាកដនៃអតិថិជនរបស់ខ្លួន ឬពួកគេគ្រាន់តែមិនចាំចំនួន ហើយពុំធ្លាប់ បានធ្វើចំណាត់ ថ្នាក់អតិថិជនរបស់ខ្លួន ទៅជាប្រភេទផ្សេងៗគ្នា ។ គួរកត់សំគាល់ថា តួលេខដាច់ខាតនៃអតិថិជន អាចពុំត្រឹមត្រូវ ឡើយ ព្រោះថាភាគច្រើននៃអ្នកដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ ពឹងផ្អែកទៅលើស្មារតីចងចាំរបស់ខ្លួនចំពោះ ព័ត៌មាននេះ ជាមួយគ្នានេះផងដែរ អំពីការបកស្រាយតួលេខមធ្យមនៃអតិថិជនមានកំហិត ព្រោះថាក្រុមហ៊ុន ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ជាច្រើន ពុំចង់អោយតួលេខជាក់លាក់របស់អតិថិជនខ្លួនដោយសារមូលហេតុដែលបាន ជំរាបពីខាងលើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ តួលេខមធ្យមភាគដាច់ខាត ពុំមានលក្ខណៈតំណាងល្អនៃចំនួនសរុបស្តីពី អតិថិជននៅក្នុងទីផ្សារឡើយ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ភាពខុសគ្នារវាងតួលេខមធ្យមភាគ ចំពោះក្រុមអតិថិជន ផ្សេងគ្នា គឺជាសូចនាករល្អ មួយស្តី អំពីព័ត៌មានអតិថិជន ភាពខុសគ្នាដែលមានលក្ខណៈធៀបនេះ ដែលត្រូវបាន បញ្ជាក់ជាចំណែកភាគរយដែលប៉ាន់ប្រមាណ (%) អំពីប្រភេទខុសគ្នានៃអតិថិជន ដែលបានបានបង្ហាញនៅក្នុង ខ្ទង់ផ្នែកខាងស្តាំនៃតារាងទី ១៣ ។

ដូចដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងតារាងទី ១៣ ក្រុមហ៊ុនចំរុះ និង អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយជនបរទេស ១០០% គឺជាក្រុម ២ ធំបំផុតនៃអតិថិជន ។ បូកសរុបបញ្ចូលគ្នានៃក្រុមទាំងពីរមានចំណែកជិត ៦០% នៃអតិថិជនសរុប របស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា រីឯ SMEs មានតែ ១៥% តែប៉ុណ្ណោះ ។ ការពិភាក្សាលំអិតបន្ថែមទៀត ស្តីពីអតិថិជនដែលជា SME មានផ្តល់នៅក្នុងផ្នែកបន្ទាប់ ។

អតិថិជនច្រើនជាងមួយភាគបួនជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលជាតិ និងអន្តរជាតិ (២២,៥% ជា អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល

តារាងទី ១៣. ចំនួនជាមធ្យមនៃប្រភេទអតិថិជនខុសគ្នាដែលទទួលសេវាពីក្រុមហ៊ុនមួយ

ប្រភេទអតិថិជន	ចំនួនចម្លើយ ជាមធ្យមដែល បានទទួលសេវា	ចំនួនអតិថិជន (គិតជាភាគរយ)	ចំនួនអតិថិជន
សហគ្រាសឯកជនក្នុងស្រុក	33	17	15.3%
អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល	24	25	22.5%
ក្រុមហ៊ុនចម្រុះ	23	27	24.3%
ជារបស់បរទេស ១០០%	23	37	33.3%
អ្នកផ្តល់ជំនួយ	19	5	4.5%
សរុប		111	100%

និង ៤,៥% ជាទីភ្នាក់ងារផ្តល់ជំនួយ) ។ ប្រការនេះទំនងជាមានតែសំរាប់ប្រទេសកម្ពុជា តែប៉ុណ្ណោះ ជាពិសេសនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ដែលមានអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលជាច្រើន ។

៣.៧ តើសេវាគ្រប់បណ្តប់ទីផ្សារភាគច្រើន ?

ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេស គ្រប់ដណ្តប់ទីផ្សារភាគច្រើនបើគិតពីចំនួនអតិថិជន ដែលបានទទួលសេវា និងចំនួនបុគ្គលិកបំរើការ ។ តារាងទី ១៤ ខាងក្រោមបង្ហាញតួលេខប៉ាន់ស្មាន និង ភាគរយនៃអតិថិជន ដែលបានទទួលសេវា តាមប្រភេទក្រុមហ៊ុននីមួយៗទៅតាមសំណាកដែលបានធ្វើសំភាសន៍ ។ ពីភាគបី (៦៦%) នៃចំនួនអតិថិជនសរុបបានទទួលសេវាពីក្រុមហ៊ុនបរទេសចំនួន ១០ នៅក្នុងសំណាកនេះ ។ រីឯប្រមាណ ជា ២៦% អតិថិជន បានទទួលសេវាពីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាឯកជនក្នុងស្រុកចំនួន ២៨ ។ តួលេខទាំងនេះជាតួលេខពុំត្រឹមត្រូវទេព្រោះថា តាមពិតទៅ " ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ការប្រឹក្សាឯកជនក្នុងស្រុក" គឺជាក្រុមហ៊ុនគ្រប់គ្រងដោយបរទេសទាំងស្រុង ឬ មួយភាគធំ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ សមាមាត្រនៃអតិថិជនដែលបានទទួលសេវា ពីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេសទាំងស្រុង មានចំនួនខ្ពស់ជាងនេះ ប្រសិនបើកត្តាទាំងនេះត្រូវបានលើកយកមកពិចារណា ។

ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេស ក៏គ្រប់ដណ្តប់ទីផ្សារផងដែរ បើគិតពីចំនួននៃនិយោជិត ។ ដូចបានបង្ហាញជូននៅ ត្រង់ចំណុច ៣.៤ ចំនួនបុគ្គលិកដែលបំរើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេសចំនួន ១០ មានចំនួនច្រើនជាងចំនួនបុគ្គលិកដែលបំរើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាក្នុងស្រុកទាំង ២៨ ។ ជាងនេះទៅទៀត កំលាំងពលកម្មដែលមានជាក់ស្តែងអាចច្រើនជាងនេះ ព្រោះក្រុមហ៊ុនបរទេសដែលផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនេះ អាចអញ្ជើញបុគ្គលិកមកពីសាខាដៃគូរបស់ខ្លួន នៅប្រទេសជិតខាង ដូចជាប្រទេសថៃ និងប្រទេសវៀតណាម អោយមកជួយការងារ នៅពេលមានការបន្ទាន់ចាំបាច់ ។

តារាងទី ១៤. តួលេខប៉ាន់ស្មានអំពីចំនួនអតិថិជនដែលបំរើដោយក្រុមហ៊ុនដែលមានប្រភេទខុសគ្នា

ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា	ចំនួនអតិថិជនជាមធ្យម ដែលបំរើដោយក្រុមហ៊ុនមួយ	តួលេខប៉ាន់ស្មានអំពីចំនួន អតិថិជនសរុបដែលត្រូវបានបំរើ ^៤	ភាគរយ
ជំនួញបរទេស	៤៧៩	៤៧៩០	៦៦
ក្រុមហ៊ុនចំរុះ	១៨	៥៤	៧
ជំនួញក្នុងស្រុក	៧០	១៩៦០	២៧
អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល	១៥២	៤៥៦	៦,៣
សរុប	៧១៩	៧២៦០	១០០

លើកលែងតែក្រុមហ៊ុនដែលផលិតសៀវភៅទំនាក់ទំនង (Interquess) ក្រុមហ៊ុនបរទេសទាំងអស់ផ្តោតទៅលើការផ្តល់សេវាទៅលើទីផ្សារថ្នាក់លើ ពោលគឺ សហគ្រាសវិនិយោគដោយបរទេស អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងអង្គការអភិវឌ្ឍន៍ ។ សហគ្រាសឯកជនក្នុងស្រុក (SMEs) ក្នុងពេលថ្មីៗនេះពុំមែនជាចំណុចផ្តោត លើទីផ្សារថ្នាក់លើនេះឡើយ ។

៣.៤ តើអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាគេយកថ្លៃរបស់ពួកគេយ៉ាងម៉េច ?

ថ្លៃសេវាដែលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាយកពីអតិថិជនរបស់ខ្លួនមានតម្លៃខុសប្លែកពីគ្នាទៅតាម អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាម្នាក់ៗ សេវាមួយទៅមួយ និងពីអតិថិជនមួយទៅអតិថិជនមួយទៀត ។ អាស្រ័យហេតុ នេះគេមិនអាចមានតួលេខរួមមួយសំរាប់ថ្លៃសេវានេះឡើយ ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបរទេស ដែលមានបទពិសោធន៍ អាចទាមទារអោយអតិថិជនបរទេសបង់ថ្លៃសេវារហូតដល់ ១.០០០ដុល្លារ ក្នុង ១ថ្ងៃ ក្នុងខណៈដែលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកមួយចំនួនមានក្តីរករាយជាមួយនឹងអត្រាប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួនក្នុងកំរិតទាប ៣០ ដុល្លារក្នុង១ថ្ងៃ ។ ទោះបីយ៉ាងនេះក្តី ទំនងជារចនាសម្ព័ន្ធស្តង់ដារនៃថ្លៃសេវាមួយចំនួន ដែលសហគ្រាសដែលគ្រប់គ្រងដោយបរទេស និងទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍អនុវត្តនៅពេលដែលពួកគេជួលទីប្រឹក្សាអន្តរជាតិ និង ទីប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ។ អត្រាប្រចាំថ្ងៃដែលផ្តល់ដោយទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍ ចំពោះទីប្រឹក្សាក្នុងស្រុកដែលមាន សញ្ញាប័ត្រឧត្តមសិក្សាមានកំរិតពី ៥០ ទៅ ២០០ដុល្លារ ។ ទីប្រឹក្សាក្នុងស្រុកដែលផ្តល់សេវា "ប្រតិបត្តិការ" នៅ ក្នុងលំដាប់ថ្នាក់ទាប អាចរកប្រាក់ចំណូលតិចជាងច្រើន បើធៀបជាមួយនឹងអ្នកទាំងឡាយណាដែលធ្វើការងារផ្តល់សេវាទៅអោយថ្នាក់លើ ។

^៤ ការប៉ាន់ស្មាននេះត្រូវបានគណនាដោយយកចំនួនមធ្យមភាពនៃអតិថិជនដែលទទួលសេវាពីក្រុមហ៊ុននីមួយៗ គុណជាមួយចំនួនក្រុមហ៊ុនដែលត្រូវបានកំណត់អត្តសញ្ញាណនៅក្នុងប្រភេទនីមួយៗ ។ ចំនួនមធ្យមភាពនៃអតិថិជនដែលបានទទួលសេវាពីក្រុមហ៊ុនមួយ ត្រូវបានគណនា ចំពោះក្រុមហ៊ុនណាដែលបានផ្តល់តួលេខពិតប្រាកដនៃអតិថិជនរបស់ខ្លួនតែប៉ុណ្ណោះ ។

របកគំហើញសំខាន់មួយគឺថា អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកជាច្រើន ដែលផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មានលទ្ធភាពប្រាប់
យើងអំពីអត្រាប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួន ។ ប្រការនេះមានលក្ខណៈផ្ទុយគ្នាពីសមាភាគីរបស់គេ នៅប្រទេសវៀតណាម
ដែលមានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាតិចតួចប៉ុណ្ណោះ អាចមានលទ្ធភាពបញ្ជាក់អំពីវិធីសាស្ត្រគិតគូរថ្លៃ និង អត្រានៃថ្លៃសេវា
របស់គេ ។ ភាពខុសគ្នានេះអាចបណ្តាលមកពីកំរិតខ្ពស់នៃវិជ្ជាជីវៈចំពោះទីប្រឹក្សាកម្ពុជា ឬយ៉ាងហោចណាស់ចំពោះ
អ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ក្នុងការសិក្សានេះ ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ការប្រៀបធៀបណាមួយ ឥឡូវប្រុងប្រយ័ត្នព្រោះ
បញ្ហាផ្តោត និងវិធីសាស្ត្រកំណត់សំណាកដែលបានប្រើប្រាស់សំរាប់ការសិក្សាទាំងពីរនេះ មានលក្ខណៈខុសគ្នា ។
ជាងនេះទៅទៀត ដូចដែលបានបញ្ជាក់ជូនពីខាងដើម អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនភាគច្រើនដែលបានធ្វើ
សំភាសន៍នៅក្នុងការសិក្សានេះ លក់សេវារបស់ខ្លួនអោយទៅអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍
ដែលមានទំនោរក្នុងការប្រើប្រាស់វិធីគិតតាមអត្រាប្រចាំថ្ងៃនៃការគណនាចំណាយ ។

៤. ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចំពោះសហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យមលើកម្ពុជា (SMEs)

៤.១ តើមានសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SMEs) នៅកម្ពុជាប្រើប្រាស់សេវាប្រឹក្សាដែរឬទេ?

ដូចបានបង្ហាញនៅក្នុងតារាងទី ១៣ តួលេខមធ្យមភាគនៃអតិថិជនឯកជនក្នុងស្រុក ដែលបានផ្តល់សេវា ដោយ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាមានចំនួន ១៧ ។ ប្រមាណជា ៧០% នៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានធ្វើការសំភាសន៍ និយាយថា ពួកគេបានផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទៅអោយសហគ្រាសធុនតូច និង ធុនមធ្យម ។ តួលេខស្ថិតិខាងលើនេះ បង្ហាញថាមាន SMEs មួយចំនួននៅកម្ពុជាបាននឹងកំពុងប្រើប្រាស់សេវា “ប្រឹក្សា” ហើយមានសមាមាត្រខ្ពស់ នៃក្រុមហ៊ុន “ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា” បានផ្តល់សេវាទាំងនេះទៅអោយ SMEs ។ ដោយផ្អែកទៅលើចំនួនអាជីវកម្ម ដែលវិនិយោគដោយបរទេសជាច្រើននៅកម្ពុជាត្រូវបានចុះឈ្មោះថាជាសហគ្រាសឯកជនក្នុងស្រុក ដូច្នេះចំនួន ចំពោះសហគ្រាសឯកជនក្នុងស្រុកពិតប្រាកដដែលប្រើប្រាស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទំនងជាតិចជាងនេះ ។ យើង បានរកឃើញភស្តុតាងអំពីបញ្ហានេះនៅក្នុងកិច្ចសំភាសន៍របស់យើង ដែលចំនួនអ្នកផ្តល់ កិច្ចសំភាសន៍មួយចំនួន និយាយថា ជាក្រុមហ៊ុនដែលចុះបញ្ជីនៅក្នុងស្រុកប៉ុន្តែជាអាជីវកម្មដែលវិនិយោគដោយបរទេសថាជា SMEs ។ ជាងនេះទៅទៀតតួលេខតែមួយមុខគត់ ផ្តល់ព័ត៌មានតិចតួចអំពីប្រភេទសេវា ដែលបានផ្តល់ទៅអោយ ឬដែលបានប្រើប្រាស់ដោយ SMEs ។ ផ្នែកបន្តទៅនេះមានគោលបំណងពន្យល់នូវ បញ្ហានេះ ។

៤.២ តើSMEs ប្រើប្រាស់សេវា “ប្រឹក្សា” ប្រភេទអ្វីខ្លះ?

ទោះបីជាក្នុងកំរិតជាមធ្យម ក្រុមហ៊ុនដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ ផ្តល់សេវាទៅអោយ SMEs ប្រមាណជា ១៧ ក្រុមហ៊ុន តែចំនួន SMEs ដែលបានទទួលសេវាពីប្រភេទក្រុមហ៊ុនខុសៗគ្នា មានការខុសគ្នាយ៉ាងច្រើន ។ តួលេខមធ្យមនៃ អតិថិជន SME ស្មើនឹង ១៧ នេះត្រូវបានបំបែងយ៉ាងច្រើនដោយតួលេខ ដែលបានមកពី ក្រុមហ៊ុនសេវាច្បាប់ចំនួន ២ ដែល មានអតិថិជន SME ២៥០នាក់ ក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្មមួយដែលមានអតិថិជន SME ជិត ១០០នាក់ ហើយ ក្រុមហ៊ុនដទៃមួយចំនួនទៀតធ្វើការនៅក្នុងផ្នែកអចលនទ្រព្យ និង សេវារកទីផ្សារ និង ផ្សព្វផ្សាយ ពាណិជ្ជកម្ម ដែលមានអតិថិជន SME ច្រើនជាង ២០នាក់ សំរាប់ក្រុមហ៊ុននីមួយៗ ។ សេវាដែលបានផ្តល់ទៅ អោយSMEs ដោយក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ ពុំមែនប្រាកដជាសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការគ្រប់គ្រង ឡើយ ។ ប៉ុន្តែគឺបិត នៅក្នុងប្រភេទ នៃការទ្រទ្រង់អាជីវកម្មទូទៅ ឬ មានប្រភេទជា “សក្ខណៈប្រតិបត្តិការ” ។ ឧទាហរណ៍ សេវា “រកទីផ្សារ និង ផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម” ដែលប្រើប្រាស់ដោយ SMEs ភាគច្រើនគឺជាសេវា ដែលទាក់ទងទៅនឹង ការផ្សព្វផ្សាយ ពាណិជ្ជកម្ម ដូចជាការផលិតផ្ទាំងបដាផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មាន សៀវភៅផ្សព្វផ្សាយ ដំណឹង និង សៀវភៅផ្គត់ ។

ផ្អែកទៅលើការសំភាសន៍របស់យើង ទំនងជាថា SMEs ប្រើប្រាស់នូវសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការងារគ្រប់គ្រង ឬ មិនប្រើសោះតែម្តង ។ ក្រុមហ៊ុន " គ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ/ទូទៅ" បាននិយាយថាពួកគេ គ្រាន់តែផ្តល់សេវាទៅអោយ SMEs ធំៗមួយចំនួនប៉ុណ្ណោះ ហើយសេវាដែលបានផ្តល់ពុំមែនជា សេវាដែលមាន លក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រឡើយ ។ មានតែក្រុមហ៊ុន ១ ប៉ុណ្ណោះ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យ ចំនួន ៧ ដែល បានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍បាននិយាយថា ខ្លួនបានផ្តល់សេវាប្រឹក្សាលើកិច្ចការទៅអោយ SMEs មួយចំនួនតូច ។

ទោះបីជាយើងពុំមានតួលេខស្ថិតិត្រឹមត្រូវអំពីទំហំរបស់ SMEs ដែលបានប្រើប្រាស់សេវាពីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវា ប្រឹក្សាដែលយើងបានសំភាសន៍ក្តី របកគំហើញពីកិច្ចសំភាសន៍របស់យើងបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា អតិថិជន SMEs ភាគច្រើនគឺជាប្រភេទដែលស្ថិតនៅក្នុងលំដាប់លើនៃវិស័យឯកជនក្នុងស្រុក ។

៤.៣ មូលហេតុដែលអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាមិនផ្តល់សេវាទៅអោយ SMEs

នៅក្នុងកិច្ចសំភាសន៍ យើងបានសួរទីប្រឹក្សាអំពីការយល់ឃើញរបស់ពួកគេ អំពី និង/ឬ បទពិសោធន៍ជាមួយនឹង បញ្ហាប្រឈមជាមួយនឹងការធ្វើការងារអោយ SMEs ។ ខាងក្រោមនេះគឺជាមូលហេតុដែលបានបញ្ជាក់ ជាធម្មតា ៗ បំផុត (ពីច្រើនទៅតិចបំផុត) :

- SMEs គ្មានលទ្ធភាពបង់ថ្លៃសេវាប្រឹក្សា
- ពិបាកធ្វើការជាមួយ SMEs
- មើលមិនឃើញតម្រូវការចំពោះការផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

ដោយសារ SMEs ភាគច្រើនមានទំហំតូច ហើយតាមធម្មតាសេវាប្រឹក្សាមានតម្លៃខ្ពស់ គេអាចយល់បានថា SMEs ជាច្រើន ពុំអាចមានលទ្ធភាពបង់ថ្លៃសេវាប្រឹក្សាឡើយ (សូមអានចំណុចទី ៣.៨) ។

" ពិបាកធ្វើការជាមួយនឹង SMEs " គឺជាបញ្ហាប្រឈមលំដាប់ទី២ ដែលគេបានបញ្ជាក់ជាញឹកញាប់ក្នុងមូលហេតុ ដែលពួកគេមិនផ្តល់សេវាទៅឱ្យ SMEs ។ អ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មួយចំនួនបានរិះគន់ថា SMEs ពុំមានលក្ខណៈ វិជ្ជាជីវៈនៅក្នុងទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទេ ។ អ្នកខ្លះនិយាយថា SMEs ខ្លះមិនដឹងអំពីអ្វីដែលខ្លួន ពិតជាត្រូវការ ហើយពុំមានបទពិសោធន៍ក្នុងការធ្វើការងារជាមួយទីប្រឹក្សាឡើយ ។ អ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ម្នាក់ បាននិយាយថា មានការលំបាកខ្លាំងណាស់ក្នុងការធ្វើការជាមួយ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយពលរដ្ឋកម្ពុជា ជាអ្នកមានជីវភាពធូរធារ និងជាអ្នកដែលមានឥទ្ធិពល ។

ទោះជាយ៉ាងនេះក្តីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងអស់ដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ពុំបានឯកភាពថា ពិបាកធ្វើការជា មួយនឹង SMEs ឡើយ ។ ទីប្រឹក្សាមួយដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍បានបញ្ជាក់ថា :

“ភាគច្រើននៃសក្រាសឯកជនក្នុងស្រុក មានលក្ខណៈប្រសើរជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលមួយចំនួន ។ ពួកគេ (អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល) ទាមទារច្រើនហួស ហើយអាចផ្លាស់ប្តូរតំរូវការរបស់ខ្លួនជាប្រចាំ” ។

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាម្នាក់ទៀត ដែលជានាយករបស់ក្រុមហ៊ុនសេវាច្បាប់មួយ ទំនងជាមានបំណងក្នុងការធ្វើការងារជាមួយអតិថិជន SMEs ប៉ុន្តែពុំមានបំណងក្នុងការធ្វើការងារអោយសហគ្រាសបរទេសគ្រប់ៗគ្នានោះឡើយ ។ យោងតាមសំដីរបស់គាត់ “សហគ្រាសបរទេសមួយចំនួនពុំមានសីលធម៌ឡើយ” ។

“ SMEs មើលមិនឃើញពីតំរូវការប្រឹក្សានេះទេ” គឺជាបញ្ហាប្រឈមដែលត្រូវបានបញ្ជាក់នៅក្នុងលំដាប់ទី ៣ ។ ច្រើនជាង ៣០% នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍បានបញ្ជាក់ថា SMEs ពុំមានចក្ខុវិស័យអំពីថាតើពួកគេត្រូវធ្វើដំណើរទៅទីណាទេ ពួកគេមើលឃើញតែរយៈពេលខ្លីចំពោះមុខ ឬមួយ “មានលក្ខណៈប្រពៃណីជ្រុលហួស” ហើយគិតថា ពួកគេមិនត្រូវការជំនួយពីទីប្រឹក្សាឡើយ ។ នាយកនៃក្រុមហ៊ុនសេវាច្បាប់មួយបានផ្តល់នូវការយល់ ឃើញរបស់ខ្លួនអំពីបញ្ហានេះថា :

“ម្ចាស់ SMEs ដែលមានជីវភាពធូរធារជាច្រើន តាមធម្មតាធ្វើការដោយផ្ទាល់ជាមួយរដ្ឋាភិបាល ហើយធ្វើការបង់ប្រាក់សំណូកជាច្រើន ។ អាស្រ័យហេតុនេះពួកគេអាចដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនតាមបែបមួយដែលមានលក្ខណៈរលូនណាស់ ។ គេពុំឃើញមានការគ្រប់គ្រងដោយច្បាប់ និង ចរិយាធម៌នៅកម្ពុជាឡើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ គេពិតជាមិនចាំបាច់ត្រូវការមានមេធាវីឡើយ ជាពិសេសគឺ SMEs” ។

ក្រៅពីមូលហេតុទាំង៣ ដែលបានបញ្ជាក់ខាងលើ អ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មួយចំនួនបញ្ជាក់ថា កង្វះជំនឿទុកចិត្ត របស់ SMEs ចំពោះក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា គឺជាមូលហេតុមួយដែលពួកគេមិនប្រើប្រាស់សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សា ។

៥. ឧបសគ្គបញ្ហាប្រឈម និងតំរូវការ

៥.១ ឧបសគ្គ/កំហិតដែលប្រឈមមុខដោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

តារាងទី ១៥ : ឧបសគ្គ និង បញ្ហាប្រឈមដែលប្រឈមមុខដោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា

ឧបសគ្គ/បញ្ហាប្រឈម	ចំនួនដែលបានបញ្ជាក់
១. ការរៀបចំបុគ្គលិក *	18
២. អំពើពុករលួយ/ដែលមានលក្ខណៈការិយាធិបតេយ្យ/ភាពមិនប្រាកដប្រជា	25
៣. ធនធាន	18
៤. តំរូវការ	16
៥. ឧបសគ្គផ្នែកភាសា **	5

កំណត់សំគាល់ : (*) អនុវត្តសំរាប់តែក្រុមហ៊ុន (**) អនុវត្តសំរាប់តែក្រុមឯកត្តជន

តារាងទី ១៥ បង្ហាញអំពីបញ្ហាប្រឈម/ឧបសគ្គដែលប្រឈមមុខចំពោះអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ ឧបសគ្គ/បញ្ហាប្រឈមទាំងនេះត្រូវបានបែងចែកទៅជា ៥ ប្រភេទធំៗ : ការរៀបចំបុគ្គលិក ឧបសគ្គខាងផ្លូវច្បាប់ (រួមមានអមពើពុករលួយ ការិយាធិបតេយ្យច្រើនហួសប្រមាណ ភាពមិនប្រាកដប្រជាអំពីការផ្លាស់ប្តូរបទបញ្ជា) ធនធាន តំរូវការ និង ឧបសគ្គផ្នែកភាសា ។

ការរៀបចំបុគ្គលិកគឺជាបញ្ហាប្រឈមមួយ ក្នុងចំណោមបញ្ហាប្រឈមដែលគេលើកឡើងច្រើនជាងគេបំផុត (ក្រុមហ៊ុន១៨) ។ បញ្ហាប្រឈមដែលទាក់ទងទៅនឹងការរៀបចំបុគ្គលិក រួមមាន : កង្វះបុគ្គលិកដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ ការលំបាកនៅក្នុងការស្វែងរកទីប្រឹក្សាដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ និងបញ្ហាស្តីពីភាពស្មោះត្រង់របស់បុគ្គលិក ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាមួយចំនួនដែលបានផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ ជឿថា គឺប្រព័ន្ធអប់រំកម្ពុជាត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះកង្វះបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាព ។ ភាពស្មោះត្រង់របស់បុគ្គលិកក៏ជាបញ្ហាកង្វល់មួយសំរាប់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ ។

អ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ចំនួន ១៨រូប បានបញ្ជាក់ថាកង្វះ "លទ្ធភាពទទួលបានព័ត៌មាន" គឺជាឧបសគ្គចំបងមួយក្នុងកិច្ចការងាររបស់ខ្លួន ។ "លទ្ធភាពទទួលបានព័ត៌មាន" គឺពិតជាបញ្ហានៅប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ភាគច្រើន ហើយដូចគ្នាដែរចំពោះប្រទេសកម្ពុជា ។ ហើយវាទំនងជាមានផលលំបាកជាពិសេសនៅក្នុងការទទួលបានន័យផ្នែកស្ថិតិដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន អំពីសហគ្រាស ទីផ្សារ និង សេដ្ឋកិច្ចទាំងមូលនៅកម្ពុជា ។

បញ្ហាភាគច្រើនដែលតែងតែលើកឡើងដោយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា គឺ "អំពើពុករលួយ/ការិយាធិបតេយ្យ/ភាពមិនប្រាកដប្រជា" ។ ដូចជា លទ្ធភាពទទួលបាន អំពើពុករលួយ ការិយាធិបតេយ្យ និង បែបបទនិយម គឺបញ្ហាទូទៅនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ជាច្រើន ។ បញ្ហានេះកាន់តែមានលក្ខណៈធ្ងន់ធ្ងរនៅប្រទេសកម្ពុជា ដែលអស្ថេរភាពនយោបាយគឺជា បញ្ហាធ្ងន់ធ្ងរមួយដែលប៉ះពាល់ដល់កិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ ប្រទេសជាតិ ។ អ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍មួយចំនួនបញ្ជាក់អំពីការចុះបញ្ជីរបស់ខ្លួននៅក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល ។ ពួកគេក៏បានអ្វីរអំពើពុករលួយ នៅក្នុងការដេញថ្លៃគំរោង ។ នៅក្នុងករណីមួយចំនួនក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ក្នុងស្រុក ចាំបាច់ត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃជើងសារ ខ្ពស់ទៅអោយអ្នកទាំងឡាយណាដែលផ្តល់កិច្ចសន្យាមកអោយខ្លួន ។ កត្តាផ្សេងៗ ដូចជា កត្តាទាំងនេះអាចមានទំនាក់ទំនងមួយចំនួនទៅលើការឆ្លៀតឱកាស និងការគិតអំពីផល ប្រយោជន៍រយៈពេលខ្លី នៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាច្រើននៅកម្ពុជា ។

នៅផ្នែកតម្រូវការអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍ចំនួន ១៦រូប បានបញ្ជាក់ថា ពួកគេបាននឹងកំពុងប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាលំបាក ក្នុងការរកការងារអោយបានគ្រប់គ្រាន់ ។ មូលហេតុមួយ នៃមូលហេតុនានាអាចបណ្តាលមកពីចំនួនក្រុមហ៊ុន ផ្តល់សេវាប្រឹក្សាច្រើនហួស ហើយអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ផ្អែកលើទំហំនៃទីផ្សារ ។ ក៏មានការអ្វីរទាំងផងដែរ ដែលថាសហគមន៍ អ្នកផ្តល់ជំនួយ និងសហគមន៍អង្គការរដ្ឋាភិបាលនៅកម្ពុជាបានធ្វើ អោយទីផ្សារផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជាមានសភាពប្រាសចាកពីលក្ខណៈរបស់វានៅក្នុងវិសាលភាពធំមួយ ។ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកជួបការលំបាកនៅក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាមួយអង្គការនៅក្នុងប្រកួតប្រជែង ជាមួយនឹងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល ពួកគេទទួលបានប្រាក់ពីប្រភពអន្តរជាតិ ហើយមិនចាំបាច់បង់ពន្ធ ។ អ្នកផ្តល់សេវា ប្រឹក្សាបរទេសមួយចំនួនតូចគិតថា ឧបសគ្គផ្នែកភាសាគឺជាឧបសគ្គចំពោះកិច្ចការរបស់ខ្លួន ។

៥.២ ការបណ្តុះបណ្តាល និង តម្រូវការបច្ចេកទេស

នៅក្នុងកិច្ចសំភាសន៍យើងបានសាកសួរអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានូវសំនួរថាតើបុគ្គលិករបស់ខ្លួន (ប្រសិនបើពួកគេ នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន) ឬ ខ្លួនគេផ្ទាល់ (ប្រសិនបើពួកគេនៅក្នុងក្រុមឯកត្តជន) ត្រូវការការបណ្តុះបណ្តាលអំពី ជំនាញផ្តល់ការប្រឹក្សាដែរឬយ៉ាងដូចម្តេច ។ យើងបានទទួលចម្លើយចម្រុះចំពោះសំនួរនេះ ។ ចំនួនអ្នកផ្តល់កិច្ច សំភាសន៍នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ពុំបានមើលឃើញអត្ថប្រយោជន៍ច្រើននៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលជាផ្លូវការ អំពី ជំនាញផ្តល់ការប្រឹក្សាឡើយ ។ ពួកគេចង់បាន "ការបណ្តុះបណ្តាលនៅកន្លែងធ្វើការដោយផ្ទាល់" សំរាប់បុគ្គលិក របស់ខ្លួន ។ ដោយមានការប្រាស្រ័យទាក់ទងដោយមានប្រសិទ្ធិភាពរវាងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលមាន បទពិសោធន៍ និង ដែលនៅក្មេងខ្លី ថាជាបញ្ហាចម្បង ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ពាក់កណ្តាលនៃអ្នកផ្តល់ សំភាសន៍នៅក្នុងក្រុម ក្រុមហ៊ុនមើលឃើញនូវអត្ថប្រយោជន៍ នៃការបណ្តុះបណ្តាលជាផ្លូវការ ហើយនឹងបញ្ជូនបុគ្គលិកអោយ ចូលរួមនៅក្នុងវគ្គសិក្សាអំពីជំនាញផ្តល់ការប្រឹក្សា ប្រសិនបើមានវគ្គបែបនេះមានតម្លៃសមរម្យ ។ នៅក្នុងពេលធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ អ្នកខ្លះបានបញ្ជាក់នូវជំនាញជាក់លាក់ដែលបុគ្គលិករបស់ខ្លួនត្រូវការ ។ ជំនាញ ទាំងនោះរួមមាន ការសរសេររបាយការណ៍ កំណត់តម្រូវការរបស់អតិថិជន ជំនាញទំនាក់ទំនង លក្ខណៈវិជ្ជាជីវៈ និង

ការគ្រប់គ្រង ដែលមានប្រសិទ្ធភាពចំពោះក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ អ្នកដទៃទៀតពុំបានបញ្ជាក់ឈ្មោះជំនាញ ទេ ប៉ុន្តែនិយាយទៅដល់ជំនាញនៅក្នុងការប្រឹក្សាជាទូទៅ ។

ការងារទំនាក់ទំនងជាផ្នែកគន្លឹះមួយដែលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចាំបាច់ត្រូវកែលម្អ ជាពិសេសនៅពេលដែលធ្វើការ ជាមួយនឹងអតិថិជន SME ។ ដូចបានបញ្ជាក់នៅក្នុងចំណុច ៤.៣ ដែលគេជឿថា "ពិបាកធ្វើការជាមួយ SMEs " គឺជាមតិដែលអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាតែងតែបញ្ជាក់ច្រើនជាងគេបំផុតនៅពេលពិភាក្សាអំពី កិច្ចប្រឹងប្រែងរបស់អ្នក លក់សេវារបស់ខ្លួនទៅអោយ SMEs ។ មតិយោបល់ "ពិបាកធ្វើការជាមួយ" នេះទំនងជាបណ្តាលមកពី អវត្តមាននៃការយល់ដឹងរបស់ SMEs និងអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ចាំបាច់ត្រូវមានទំនាក់ទំនង អោយកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព ពិសេសអំពីវិធីធ្វើយ៉ាងណាអោយសេវារបស់ខ្លួន អាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់ អតិថិជន ។

បញ្ហាដែលថាចំនួនអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាច្រើននៅក្នុងក្រុមហ៊ុន មើលឃើញថាបញ្ហារៀបចំបុគ្គលិក គឺជា បញ្ហាចំបងមួយ ហើយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនជាញឹកញយធ្វើការបង្កើតឡើងនូវក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់របស់ខ្លួន ។ បានផ្តល់យោលបល់ថា គួរតែមានទីផ្សារមួយដែលមានវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដែលមានផ្នែកសមរម្យអំពីវិធីនៅក្នុង កិច្ចដំណើរការ/ គ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។

អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក៏បានបញ្ជាក់ពីតំរូវការ នៃលទ្ធភាពទទួលបាននូវប្រភេទព័ត៌មានផ្សេងៗ រួមមានព័ត៌មាន ផ្នែកស្ថិតិស្តីពីឧស្សាហកម្ម និងទីផ្សារនៅកម្ពុជា ។ ពួកគេក៏បានបញ្ជាក់ផងដែរថា ពួកគេចង់បានអោយ មានបរិស្ថានអាជីវកម្ម មួយដែលមានតម្លាភាព និងស្មើភាព ។

៦. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ជាទូទៅទីផ្សារផ្តល់ការប្រឹក្សានៅកម្ពុជាមានអាយុកាលក្មេងខ្ចី ហើយនៅមិនទាន់អភិវឌ្ឍន៍នៅឡើយ ។ សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាក្នុងការងារគ្រប់គ្រង ក្នុងលក្ខណៈវិជ្ជាជីវៈបានចាប់ផ្តើមដំណើរការកើតឡើងនៅ ក្នុងទសវត្សរ៍ទី ៩០ នៅពេលដែលជនកម្ពុជាមកពីបរទេស បង្កើតនូវអាជីវកម្មមួយដើម្បីផ្តល់សេវាសាជីវកម្ម ទៅអោយវិនិយោគិនបរទេសដែលមានបំណងធ្វើអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា “តួអង្គធំៗពីរ” នៃក្រុមប្រឹក្សាអន្តរជាតិ PwC និង KPMG បានបង្កើតការិយាល័យរបស់ខ្លួននៅទីនេះ ។ ក្នុងខណៈដែលក្រុមហ៊ុនដែលមានកម្មសិទ្ធិជារបស់ ពលរដ្ឋកម្ពុជា និងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលគ្រប់គ្រងដោយបរទេសសុទ្ធ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះមានទំហំតូច (លើកលែងឆ្នាប់មួយ) ផ្តល់នូវសេវាអាជីវកម្ម “ដែលមានលក្ខណៈ ប្រតិបត្តិការ” ជាជាងការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដែលមាន “លក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ” ។ ក្រុមហ៊ុនដែលរាប់រងផ្នែកខាងក្រោម ធម្មតាគឺមានការសង្កត់ធ្ងន់ទៅ លើផ្នែកដំណើរការតាមបែបប្រពៃណី : ការគ្រប់គ្រងដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ/គណនេយ្យ និង ហិរញ្ញវត្ថុ រកទីផ្សារ និង ផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និង ព័ត៌មានវិទ្យា និងសេវាឆ្នាប់ ។

ស្ថានភាពដែលមានលក្ខណៈសាមញ្ញនៃសេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាឆ្លុះបញ្ចាំងអោយឃើញតិចតួចអំពីសមត្ថភាពរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា (ដោយហេតុថាពួកគេមានបទពិសោធន៍ខ្ពស់ធៀបជាមួយនឹងដៃគូរបស់ខ្លួននៅវៀតណាម) ជាជាងតំរូវការសេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ។ ជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនឯកជនភាគច្រើន ដែលមានទំហំតូច និង ទំហំមធ្យម ដែលកម្រដាក់ចេញនូវចក្ខុវិស័យរយៈពេលវែងចំពោះអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ចំពោះក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនមើលឃើញ នូវតំរូវការហើយមានសុវត្ថិភាព បង់ថ្លៃសំរាប់សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ និង មានតម្លៃខ្ពស់ ។ ប្រសិនបើចំនួននៃក្រុមហ៊ុននៅក្នុងប្រទេសផ្តល់សេវាប្រឹក្សា បំពេញតួនាទីក្នុងលក្ខណៈតំណាងចំពោះតំរូវការមានតំរូវការច្រើនចំពោះការរកទីផ្សារ និងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ។ សូម្បីតែនៅក្នុងផ្នែកនេះក្តី តំរូវការគឺសំរាប់សេវាដែលមានលក្ខណៈសាមញ្ញដូចជាការរៀបចំឯកសារសំរាប់ផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម (ពោលគឺ សៀវភៅផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មាន សៀវភៅផ្គត់ និង យុទ្ធនាការនៃប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ) ។ នេះគឺជាការឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីស្ថានភាពទីផ្សារដែលមានការអភិវឌ្ឍន៍តិចតួចនៅកម្ពុជា ដែលសហគ្រាសកំពុងតែមានសភាពជា “អ្នកប្រើប្រាស់” ជាជាង “អ្នកផលិត” នៅក្នុងផ្នត់គំនិតរបស់ខ្លួន (មានន័យថា អាជីវកម្មនៅទីនេះជាច្រើននាំចូលទំនិញសំរាប់អ្នកប្រើប្រាស់កម្ពុជា) ។ ស្ថានភាពនេះទំនងជាផ្លាស់ប្តូរ នៅពេលដែលអាជីវកម្មកម្ពុជាចាប់ផ្តើមបង្កើតសំរាប់បំពេញ តំរូវការ ទីផ្សារពិភពលោកដោយសង្ឃឹមថានឹងមានលទ្ធភាពកាន់តែច្រើន ដោយសារការចូលរួមនៅក្នុងអង្គការ ពាណិជ្ជកម្មពិភពលោករបស់កម្ពុជា (WTO) ។ គឺនៅពេលនោះហើយ ដែលមានតំរូវការសេវាប្រឹក្សាដែលមាន លក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ ។ តំរូវការសព្វថ្ងៃចំពោះសេវា “កំរិតខ្ពស់” សេវាមានប្រភពមកពីក្រុមហ៊ុនដែលគ្រប់គ្រង ដោយម្ចាស់ជាជនបរទេស និងក្រុមហ៊ុនចំរុះ អ្នកផ្តល់ជំនួយ និង ជំនួយដែលបានទទួលមូលនិធិ និងអង្គការ ក្រៅរដ្ឋាភិបាល ។

ទីផ្សារសេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា ជាពិសេស នៅថ្នាក់ខ្ពស់ គឺគ្របដណ្តប់ដោយក្រុមហ៊ុនបរទេស ។ តាមពិតទៅ ២/៣ (៦៦%) នៃបណ្តុំតូចៗរួមគ្នានៃអតិថិជន (សហគ្រាសបរទេស និងសហគ្រាសចំរុះ ឬ តំរោងដែលផ្តល់មូលនិធិ ដោយម្ចាស់ជំនួយ និងដោយអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល) បានទទួលសេវាពីក្រុមហ៊ុនបរទេសចំនួន ១០ ក្នុងខណៈដែល ក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកចំនួន ២៨ ផ្តល់សេវាចំនួនតែ ២៧% នៃអតិថិជនទាំងនេះ ។ ប្រការនេះគ្មានអ្វីដែលគួរ អោយភ្ញាក់ផ្អើលទេ ព្រោះថាក្រុមហ៊ុនបរទេសមកមុន គឺជាអ្នកដែលមានវត្តមានលើកដំបូងលើទីផ្សារ មានចំណុច ផ្នែកភាសា និង មានសភាពល្អប្រសើរជាងក្នុងការកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន ។ ជាងនេះទៅ ទៀតក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិ ផ្តល់សេវាមួយចំនួន ជាមួយនឹងការបង្កើតនូវជំនឿទុកចិត្ត និង ការទទួលខុសត្រូវ លើគុណភាព ។

ប្រការដែលគួរអោយភ្ញាក់ផ្អើល ទោះបីជាមានតម្រូវការតិចតួចប្រមាណជា ២០% នៃអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា (១៦ ក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់សំភាសន៍ ៨២ រូប) ដោយបានបញ្ជាក់ថា កង្វះតម្រូវការគឺជាឧបសគ្គចំបងចំពោះអាជីវកម្ម របស់ពួកគេ ប្រការនេះអាចបណ្តាលមកពីក្រុមហ៊ុន ចំនួនតិចតួចអង្គសំខាន់ៗនៅមានទំហំតូចនៅឡើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះមានការងារគ្រប់គ្រាន់សំរាប់អោយក្រុមហ៊ុនដែលមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះជាអ្នកធ្វើ ។

អំពើពុករលួយ ការរិយាធិបតេយ្យ និង ភាពមិនប្រាកដប្រជានៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចនេះ គឺឧបសគ្គចំបងចំពោះអាជីវកម្ម ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។ ប្រការនេះពុំមានអ្វីធ្វើអោយភ្ញាក់ផ្អើលទេថា ផ្នែកដទៃទៀតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់អាជីវកម្ម ធុញចំបំ ដូចគ្នាជាមួយការរិយាធិបតេយ្យ និងអំពើពុករលួយដែរ ។ អ្វីដែលគួរអោយចាប់អារម្មណ៍នោះ គឺថា ៤៤% នៃ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាចាត់ទុកថាបន្ទុកនៃលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ធនធាន (ជាពិសេសពតិមាន) និង ការរៀបចំ បុគ្គលិក គឺជាឧបសគ្គចំពោះអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ។ ប្រការនេះបង្ហាញថា នៅមានចំណុចខុសខ្លះសំរាប់ធ្វើការ កែលំអគុណភាពនៃសេវារបស់ខ្លួន ទោះបីជាមានកិច្ចអប់រំថ្នាក់ខ្ពស់ ដែលបានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនេះ ទទួលបានក្តី ។ អ្វីដែលគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ពិសេស គឺតម្រូវការអោយមានពតិមានឧស្សាហកម្ម និង ជំនាញ ផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ជាមូលដ្ឋាន លទ្ធភាពដែលអាចធ្វើបាន និងសនិទានភាពផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច សំរាប់បំពេញនូវតំលាត ខុសគ្នានេះ ផ្ទុយទៅវិញចាំបាច់ត្រូវពិចារណាអោយបានហ្មត់ចត់ ។

ដូចនៅក្នុងវិស័យដទៃទៀតដែរនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាគឺជាវិជ្ជាជីវៈដែលភាគច្រើនជាបុរស ។ មានប្រមាណតែ ១០% (៨ ក្នុងចំណោម ៨១នាក់) នៃអ្នកផ្តល់កិច្ចសំភាសន៍គឺជាស្ត្រី ។ អត្រាទាបរបស់ អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជាស្ត្រីភេទ ទំនងជាបណ្តាលមកពី ឱកាសអប់រំតិចតួចមានសំរាប់ស្ត្រី កម្ពុជា ឧបសគ្គផ្នែក វប្បធម៌ដែលជារឿយៗបង្ការស្ត្រីកម្ពុជាក្នុងការចូលរួមថ្នាក់ ខ្ពស់នៃការអប់រំ ជំនាញនៅក្នុងការងារទំនាក់ទំនង និងការការពារដែលត្រូវការពីអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ។

៦.១ អនុសាសន៍

៦.១.១ ជំរុញឱ្យមានតំរូវការ

ទីផ្សារផ្តល់សេវាប្រឹក្សាមានការរីចំរើនតិចតួចនៅកម្ពុជា គឺជាផលិតផលនៃសេដ្ឋកិច្ចដែលមានលក្ខណៈក្មេងខ្ចី ។ តំរូវការចំពោះសេវាប្រឹក្សា គឺមានចំពោះតែសេវាជាមូលដ្ឋាន ហើយសូម្បីតែចំពោះតំរូវការទាំងនោះក៏នៅមានកំរិតភាពនៅឡើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះអន្តរាគមន៍នានាចាំបាច់ត្រូវពិចារណាដល់កត្តាទាំងនេះ ប្រសិនបើគេចង់អោយសំរេចជោគជ័យ ។ នៅក្នុងខណៈដែលផ្នែកផ្គត់ផ្គង់អាចតំរូវអោយមានការជំរុញបន្ថែមទៀត អំពីព័ត៌មាន ទីផ្សារ និង ការបណ្តុះបណ្តាលនូវជំនាញផ្តល់ការប្រឹក្សាជាមូលដ្ឋាន អន្តរាគមន៍ដែលកាន់តែមានសារៈសំខាន់ឆ្ពោះទៅរកកំណើននៃឧស្សាហកម្មផ្តល់សេវាប្រឹក្សា ទំនងជាលើកទឹកចិត្តដែលតំរូវការ និង បង្កើនការយល់ដឹងរបស់SMEs អំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់ BDS ។ ការជំរុញអោយមានតំរូវការអាចសំរេចបានតាមរយៈការ បង្ហាញ ។

អ្នកផ្តល់ជំនួយមួយចំនួន (រួមមាន MPDF) បានជួលអ្នកផ្តល់ BDS រួចហើយ ដោយជួយ SMEs ក៏ប៉ុន្តែការបង្ហាញត្រូវកំណត់គោលដៅអោយបានប្រសើរជាងនេះ ។ ដោយហេតុថា អាជីវកម្មភាគច្រើនត្រូវការព័ត៌មានអំពីអតិថិជនជាសក្តានុពល គេតប្រើយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះការបង្ហាញថា ការប្រើប្រាស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាអាចបង្កលក្ខណៈអោយអាជីវកម្មកាន់តែមានជោគជ័យ និង កាន់តែមានផលចំណេញ ។

អ្នកផ្តល់ជំនួយទាំងអស់ដែលជាអ្នកប្រើប្រាស់សកម្មបំផុតនៅសេវាប្រឹក្សា គប្បីព្យាយាមអោយបានច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ដើម្បីរក្សាទុកនូវអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ។ ជាងនេះទៅទៀត ពួកគេគប្បីពិចារណាប្រកាន់យកនូវមុខងារសកម្មនៅក្នុងការកសាងសមត្ថភាពរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក ។ ប្រការនេះអាចមានមួយចំណែកតាមរយៈការបញ្ចូលជាដៃគូ នូវអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុកជាមួយអ្នកផ្តល់សេវាអន្តរជាតិនៅពេលដែលការងារតំរូវអោយមានជំនាញពីអ្នកផ្តល់ការប្រឹក្សាអន្តរជាតិ ។ វិធីសាស្ត្រនេះជាបង្កើតសមត្ថភាពរបស់ទីប្រឹក្សាក្នុងស្រុក និងផ្តល់លទ្ធភាពអោយពួកគេមានលទ្ធភាពនៅក្នុងការទទួលបានធនធានកាន់តែច្រើនពីទីប្រឹក្សាអន្តរជាតិ ។

៦.១.២. បង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនង

ឧស្សាហកម្មផ្តល់សេវាប្រឹក្សានៅកម្ពុជា អាចមានលក្ខណៈប្រសើរ និងរឹងមាំជាងប្រសិនបើអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាបង្កើតបណ្តាញក្នុងការចែករំលែកព័ត៌មាន និងបទពិសោធន៍ក្នុងចំណោមពួកគេ ។ បណ្តាញទំនាក់ទំនងនេះអាចបង្កើតឡើងក្នុងរូបភាពជាការជួបជុំជាប្រចាំក្រៅផ្លូវការ ដោយមានអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាអន្តរជាតិដែលមានពិសោធន៍ឡើងធ្វើជាវាក្យ ។ ការធ្វើបែបនេះនឹងជួយឱ្យអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាក្នុងស្រុក បានដឹងពីគំនិតថ្មីៗ និងការអនុវត្តផ្សេងៗនៅក្នុងអាជីវកម្មផ្តល់សេវាប្រឹក្សានេះ ។ ការជួបជុំគ្នាបែបនេះក៏អាចជួយ បង្កើតនូវគំនិតសហគមន៍ និងស្ថាបនាការជឿជាក់រវាងគ្នានិងគ្នា ហើយនឹងជួយដល់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាទាំងនោះ កំណត់នូវជំនាញបន្ថែមក្នុងចំណោមក្រុម

របស់ពួកគេ ដែលពួកគេអាចប្រមូលផ្តុំធនធានទាំងនេះបញ្ចូលគ្នាសំរាប់ ដេញថ្លៃគំរោងធំៗ ។

ការជួយអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាអោយបង្កើតបណ្តាញមួយ គឺជាផ្នែកមួយដែលម្ចាស់ជំនួយគប្បីដើរតួមុខនាទីសំខាន់ ដើម្បីជាគុណប្រយោជន៍សំរាប់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សានិងវិស័យឯកជន ។ មណ្ឌលធនធានមួយ ទោះបីជារូបវន្តក្តី ឬផ្នែកគុណធម៌ក្តី អាចត្រូវបានបង្កើតដោយរួមផ្សំនូវរាល់ព័ត៌មានទាំងអស់ដែលមានពីសមាជិកបណ្តាញ និង បន្ថែមព័ត៌មានទាំងនេះជាមួយនឹងការសិក្សាទីផ្សារពាក់ព័ន្ធ ព្រមទាំងព័ត៌មានដទៃទៀតដែលមានពីសំណាក់អ្នក ផ្តល់ជំនួយ ។

គំរោងសំណើស្តីពីបណ្តាញនេះ ក៏អាចដើរតួជាចំណុចពាក់ព័ន្ធដែលជាក់លាក់ អាចត្រូវបានផ្តល់ ដូចជាការបណ្តុះ បណ្តាលអំពីកិច្ចប្រតិបត្តិប្រសើរបំផុត លើការងារផ្តល់ការប្រឹក្សា ។

៦.១.៣. ផ្តល់នូវការបណ្តុះបណ្តាល

អ្វីដែលមានសារៈសំខាន់ជាពិសេសនោះគឺការបណ្តុះបណ្តាលអំពីវិធីធ្វើអោយមានចលនការ នៃតំលៃរបស់សេវា ប្រឹក្សាទៅកាន់អតិថិជនសក្តានុពល ជាពិសេសគឺអ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដល់ SMEs ។ តាមរយៈការគាំទ្រនូវការ បណ្តុះបណ្តាលបែបនេះ អ្នកផ្តល់ជំនួយអាចជំរុញបង្កើនទីផ្សារ BDS ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងនេះក្តី កត្តាកំណត់គឺ តំរូវការរបស់ SMEs ចំពោះសេវាផ្សេងៗ ។ ការបណ្តុះបណ្តាលចាំបាច់ត្រូវតែរួមបញ្ចូលគ្នា អាស្រ័យហេតុនេះ អមដោយកត្តាលើកទឹកចិត្ត ឬឧបត្ថម្ភធនដែលចងក្រងជាមួយនឹងលក្ខខ័ណ្ឌ ដើម្បីលែប៉ាងណាអោយអតិថិជន SMEs ប្រើប្រាស់សេវា របស់ទីប្រឹក្សាដែលបានទទួលការបណ្តុះបណ្តាល ។

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធ ១ : និយមន័យនៃសេវាកម្មប្រឹក្សាលើការគ្រប់គ្រង^៩

សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការងារគ្រប់គ្រង	វិសាលភាព
សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការងារគ្រប់គ្រងលើការងារទូទៅ	<p>សេវាជំនួយលើការងារប្រឹក្សា ការងារណែនាំ និង ការងារប្រតិបត្តិ ពាក់ព័ន្ធនឹងគោលនយោបាយ និង យុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម ព្រមទាំងការកសាងផែនការ និង ការរៀបចំវេទនាសម្ព័ន្ធនិង ការត្រួតពិនិត្យជាប្រចាំរបស់ស្ថាប័នមួយ ពិសេសជាងនេះទៅទៀតនោះ ការងារផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការគ្រប់គ្រងទូទៅ អាចទាក់ទងទៅនឹងចំណុចមួយ ឬ ក៏ចំណុចច្រើនដូចតទៅ : ការបង្កើតគោលនយោបាយ ការកំណត់វេទនាសម្ព័ន្ធចាត់តាំង (ប្រព័ន្ធធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត) ដែលនឹងឆ្លើយតបដោយមានប្រសិទ្ធភាពចំពោះគោលដៅនៃគោលដៅរបស់អង្គការ ការរៀបចំតាមផ្លូវច្បាប់ផែនការអាជីវកម្មដែលមានលក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រ ការកំណត់នូវប្រព័ន្ធព័ត៌មានគ្រប់គ្រង ការបង្កើត នូវរបាយការណ៍គ្រប់គ្រង និង ត្រួតពិនិត្យ ផែនការអាជីវកម្ម សវនកម្មលើការងារគ្រប់គ្រង បង្កើតកម្មវិធីកែលម្អប្រាក់ចំណេញ និង បញ្ហាដទៃទៀតដែលមានអត្ថប្រយោជន៍ពិសេសចំពោះថ្នាក់ដឹកនាំជាន់ខ្ពស់ របស់ស្ថាប័នមួយ ។</p>
សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការងារគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ	<p>សេវាផ្តល់ជំនួយផ្នែកការប្រឹក្សា ផ្នែកការដឹកនាំ និង ផ្នែកប្រតិបត្តិទាក់ទងទៅនឹងការសម្រេចចិត្តដែលមានប្រភេទជាការសម្រេចចិត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ដូចជា ការគ្រប់គ្រងទុនបង្វិល និង ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ងាយស្រួល ការកំណត់វេទនាសម្ព័ន្ធទុនសមស្រប ការវិភាគអំពីគំរោងស្នើ វិនិយោគមូលធន ការបង្កើតនូវប្រព័ន្ធគណនេយ្យ និង ការត្រួតពិនិត្យថវិកា ការវាយតម្លៃអាជីវកម្មមុនពេលរួមសម្ព័ន្ធ និង/ឬ មុនពេលលទ្ធកម្ម ។ល។</p>
សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការងារគ្រប់គ្រងក្នុងការរកទីផ្សារ	<p>សេវាផ្តល់ជំនួយលើការប្រឹក្សា ការណែនាំ និង កិច្ចប្រតិបត្តិទាក់ទងទៅនឹងយុទ្ធសាស្ត្រស្វែងរកទីផ្សាររបស់គ្រឹះស្ថានមួយ ។ ការងារស្តីពីការផ្តល់ការប្រឹក្សាលើការរកទីផ្សារ អាចពាក់ព័ន្ធនឹងចំណុចមួយ ឬ ចំណុចច្រើននៃចំណុចដូចតទៅ : ការវិភាគ និង បង្កើននូវយុទ្ធសាស្ត្រនៅក្នុងទីផ្សារ ការបង្កើតសេវាអតិថិជន និង គោលនយោបាយកំណត់ថ្លៃ ការគ្រប់គ្រងចំណូលពីការលក់ និង ការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក ។ ការរៀបចំបណ្តាញចែកចាយ (លក់ទៅអោយអ្នកលក់ដុំ ឬ លក់ទៅអោយអ្នកលក់រាយដោយផ្ទាល់ ការធ្វើទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់តាមសំបុត្រ កិច្ចព្រមព្រៀងក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ។ល។) ការរៀបចំដំណើរការបែងចែក ការរៀបចំ ការវេចខ្ចប់ និង បញ្ហាដទៃទៀតទាក់ទងទៅនឹងយុទ្ធសាស្ត្ររកទីផ្សារ សេវា ផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និង ការរៀបចំស្ថាប័នមួយ ។</p>

^៩ សំរេបតាមឯកសាររបស់ UNDP

សេវាផ្តល់ការប្រឹក្សា
លើការងារគ្រប់គ្រង
ផលិតកម្ម

សេវាផ្តល់ជំនួយលើការងារប្រឹក្សា ការណែនាំ និង ការប្រតិបត្តិពាក់ព័ន្ធនឹងវិធីសាស្ត្រក្នុងការលើក
កំពស់ផលិតភាព កាត់បន្ថយចំណាយផលិតកម្ម និង កែលម្អគុណភាពនៃផលិតកម្ម ។ ការងារ
ផ្តល់ការប្រឹក្សាលើផលិតកម្មអាចទាក់ទងទៅនឹងចំណុចមួយ ឬ ចំណុចច្រើននៃចំណុចដូចតទៅ :
ការប្រើប្រាស់ដោយមានប្រសិទ្ធភាព នូវវត្ថុធាតុផ្សេងៗនៅក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម ការគ្រប់គ្រង
សន្តិសុខ និងត្រួតពិនិត្យ ស្តង់ដារត្រួតពិនិត្យគុណភាព ការប្រឹក្សាវិភាគអំពីប្រសិទ្ធភាព វិធីសាស្ត្រ
ការងារ ស្តង់ដារនៃលទ្ធផលអនុវត្តន៍ ស្តង់ដារសុវត្ថិភាព ការគ្រប់គ្រងការិយាល័យ ការកសាង
ផែនការ និង ការរៀបចំគំរោង និង បញ្ហាដទៃទៀតពាក់ព័ន្ធនឹងការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម ។
កិច្ចការនេះក៏រួមមានផងដែរ នូវសេវានានាដែលផ្តល់ដោយអ្នកក្សេត្រសាស្ត្រ និង អ្នកសេដ្ឋកិច្ច
កសិកម្ម ។

ឧបសម្ព័ន្ធ ២ ចំណុចសំខាន់ដែលសួរពេលសម្ភាសន៍

១. ឈ្មោះ និង ព័ត៌មានលំអិតរបស់ក្រុមហ៊ុន/អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជនដែលត្រូវសំភាសន៍
២. មុខតំណែងរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា (នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន)
៣. អាយុរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
៤. ភេទរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
៥. សញ្ជាតិរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
៦. ឆ្នាំបង្កើត/ប្រកបរបរផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
៧. ប្រភេទនៃកម្មសិទ្ធិរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
៨. ការចុះបញ្ជីក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
៩. ផលិតផល/សេវាលំអិតរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា/អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន
១០. ចំនួន និងប្រភេទអតិថិជន
/កិច្ចសន្យាដែលស្នើផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុន/អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាឯកត្តជន
១១. ការរៀបចំបុគ្គលិក (នៃក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាប្រឹក្សា)
១២. គុណសម្បត្តិ និងសារវតាររបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
១៣. ឧបសគ្គនានាដែលក្រុមហ៊ុន/អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សាជួបប្រទះ
១៤. ការបណ្តុះបណ្តាលដែលត្រូវការ
១៥. ទស្សនាទាន និង/ឬបទពិសោធន៍ក្នុងការធ្វើការជាមួយវិស័យឯកជន
១៦. ប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នកផ្តល់សេវាប្រឹក្សា
១៧. សមាគម/បណ្តាញទំនាក់ទំនង

FIRM

No.	Company	Description	Address	Phone	Fax	Website/email
1	Adcoms Consultants Co., Ltd	Business consultant dangkum, Siem Reap	Phum Krus, Khum Svay 011 843 433	012 843 433 063 964 654		simrasy@gocambodia.com
2	Adfocus Media Design	Advertising, Design & Communication	#298, St. 245 , Phnom Penh 12159	023 424 535 012 879 663 011 938 386		adfocus@camnet.com.kh adfocus168@hotmail.com
3	Angkor Certified Accountant (ACA)	Accountant-Tax-Legal-Business Consultant-Investment	#110,Russian Federation Blvd., Phnom Penh	023 883 174 012 807 786	023 885 234	youkheang@camnet.com.kh
4	AT & C (Cambodia) Co., Ltd	Accountant-Business consultant	#186C,St. 155, SK. Toul Tompong I, Khan Chamkamon, Phnom Penh	023 217 848 012 661 166 012 876 089 012 698 657	023 217 848	AT.c@online.com.kh
5	"BIC Group-Business Intelligence "Consulting Group"	Accountant-Business consultant	#92B, St. 432, Phnom Penh	023 987 082 012 575 758	023 982 690	info@bicgroup.com.kh
6	BN Consult	Research, Business consulting, Software Development	#62, St. 111 , Phnom Penh	023 210 764 012 858 571		sengbunly@bnckh.com admin @bnckh.com
7	BNG-Advocates & Solicitors	Legal	#84, Monireth(St. 217), Phnom Penh	023 217 510 012 763 616	023 212 840	info@bngkh.net hhn@bngkh.net

8	CAG, the Classify Advertising Guide	The classify Advertising Guide	#41B, St. 350, Phnom Penh	011 756 700 012 964 067		cag_magazine@yahoo.com www.cagpage.com
9	Cambodia Estate Agent	Sell, Rental, Buy, Consultant Evaluation & Development Management	#78, St. 108 Corner St. 51, Phnom Penh	023 220 361 012 610 222	023 990 366	cea@camintel.com
10	"Cambodia International "Law Firm"	Investment-Legal	#33Eo, St. 178 Phnom Penh	023 212 966 023 219 066 012 813 531	023 219 077	cilf@online.com.kh
11	Cambodia Law Firm	Legal	#159, St. 113 , Phnom Penh 12304	023 212 958 011 888 988	023 212 958	
12	Cambodia Media Monitor	Research, Marketing Analysis (CMM)	#8, St. 311, Phnom Penh	023 884 958 016 824 719		cmm@online.com.kh
13	Cambodia Mekong University	Businessconsultant	#9B, St. 271, Phnom Penh	023 882 211 012 634 647 012 809 191		info@mekong.edu.kh
14	Cambodia Research For Development	Research & Training	#77, St. 103 Corner St. 474, Phnom Penh	023 364 263 011 699 901 012 804 420	023 364 263	crd@mobitel.com.kh
15	Cambodian Business Review	Consultant, Business Consultant	#53, Preah Monivong, Phnom Penh (Phnom Penh Hotel, Room # 24)	023 430 630 016 880 753	023 224 815	Cambodia_business@online.com.kh info@cambodiaglobals.com
16	CamEd	Training & Research	#82, St. 214 Corner 107, Phnom Penh	023 986 960 023 986 522 023 986 961 012 850 148 012 823 174		director@cam-ed.com office@cam-ed.com

17	Clay Media	Media & Advertising Depo I, Khan Toul Kok, Phnom Penh	#23, 1st Floor St. 237, SK.	023 994 875 011 918 513	023 880 075	calvin@claymedium.com www.claymedium.com
18	CLRDC-Cambodia Legal Resources Development Centre	Legal, Research Trade	#45, St. 355, Phnom Penh	023 882 943 012 232 366 012 804 501	023 882 943	clrdc@camnet.com.kh
19	Design Group	Graphic & Advertising	#367, Sisowath (FCC Building) Phnom Penh, 12206	023 211 357 012 802 850	023 219 063	rich@dgcambodia.com info@dgcambodia.com
20	Developing Marketing Group Office	Promotion & Research	#280, St. 110, Phnom Penh	012 772 250 012 515 002 016 588 000		lovely@yahoo.com.kh
21	Ek Design	graphic/website design	#2, St.174, Phnom Penh	012 222 002	023 222 002	info@ekdesign.com.kh www.ekdesign.com.kh
22	Emerging Markets Consulting	Private Sector Development & Business Consultants	#191E3, Sisowath Quay Phnom Penh	Trent Eddy 012 816 550 Hong SETHA 012 819 367	023 215 616	trent.eddy@emerging markets.com.kh hong.setha@emerging markets.com.kh www.emergingmarkets.com.kh
23	Fides Services (Cambodia) Ltd	Auditors-Accountants-Tax- Legal-Business Consultant	60C, Mao Tse Toung Road, Phnom Penh	023 217 307 016 880 104	023 217 308	fides@fides.com.kh
24	GoCambodia.com, Part of ABC	Mkting & Ads	#170, Norodom Blvd., Phnom Penh	023 212 004 012 416 600	023 212 005	sales@abc.com.kh sales@gocambodia.com sales@gocambodia.com
25	Grant Thornton Law & Associates Co Ltd	Certified Public Accountants	Suite 14, Hotel Cambodiana, Sisowath Quay, Phnom Penh	023 218 266 012 456 737	023 218 218	deep@gt.com.kh waltra@everyday.com.kh

26	Graphic Roots Co., Ltd	Design & Ads	#216B, St. 63, Beoung Keng Kang I, Phnom Penh	023 210 712 016 936 387	023 987 712	graphicroots@online.com.kh
27	Green Goal Ltd	Legal, research, planning and M & E, Architectural, Engineer consultancy and building construction	#83B, St. 210, Teuk Laok 3, Khan Toul Kok, Phnom Penh	023 883 144 023 883 144		greengoal@online.com.kh
28	HR Inc Cambodia Ltd	Human Resoure Consulting, Recruitment, Training Consultants, Professional Development & Administration Outsourcing	#173E3, St. 215, (Nehru Blvd.) Sankat Psar Deumkor, (GPO Box 1201), Phnom Penh,	023 884 187 023 987 975 012 766 748	023 884 187	sandra.damico@sms.com.kh hrinc@hrinc.com.kh
29	Indochina Research Ltd	Business consulting, Research & Marketing	#9, Mao Tse Toung(St.245) Phnom Penh	023 215 184 023 362 753	023 215 190	research@irl.com.kh
30	Inkjet Image (Cambodia) Pet Ltd	Mkting & Ads	#21, St. 230, Phnom Penh	023 986 506	023 881 486	askkh@inkjetimages.com
31	Interquess Enterprise	Yellow page publication, advertising	#62, Str. 125, Phnom Penh	023 218 100	023 211 511	yp@interquess.com
32	Khmer Dev	IT consultant	#36, Str. 5, Phnom Penh	012 752 972		touch@khmerdev.com
33	KPMG Cambodia	Accountant-Business consultant & Tax Services	#2, St. 208, Phnom Penh	023 216 899	023 216 405	kpmg@kpmg.com.kh
34	Morisons Kak & Associes	Accountant-Business consultant-Tax consultant, Accounting & Auditing	#25 St. 360, Phnom Penh	023 218 994	023 218 993	kakcpa@online.com.kh
35	MSA Cambodia Ltd	Mkting & Ads	#52AEo, St. 113, Phnom Penh	023 990 799 012 619 080	023 990 798	msacam@camnet.com.kh

36	MSD-Market Strategy & Development Co., Ltd	Business consultant-Research	#87, St. 141 Phnom Penh	023 987 889 012 767 507 012 879 889	023 987 887	e.peou@msd.com.kh research@msd.com.kh; www.msd.com.kh
37	NAS Co., Ltd	Certified Public Accountants and Business Consultant	#65 AEo, St. 105, Sangkat BeungProlit, Khan 7 Makara, Phnom Penh	012 786 971 012 388 526	023 990 496	nas@camintel.com
38	Prefer Software	Database, Information Management for network system for the entire organization	#73E2, St. 172, Phnom Penh	023 217 057 012 832 509		KenWhite@BongThom.com
39	PricewaterhouseCoopers (Cambodia) Limited	Certified Public Accountants	#124, Norodom Blvd., Phnom Penh	023 218 086 012 803 891	023 211 594	senaka.fernando@kh.pwc.com www.pwc.com
40	Red Dot (Cambodia) Co., Ltd	Mkting & Ads	#46, St. 205 corner 388, Toulsvayprey II, Khan Chamkamon, Phnom Penh	023 213 133 011 311 111	023 213 033	service@reddotcam.com
41	SME-Small and Medium Enterprise Cambodia	Developing the Human Capital, Enterprise Capacity	#06, St. 288, Phnom Penh	023 218 652 023 983 476 012 834 197 012 858 180 012 899 960	023 218 652	www.smecambodia.org smecambodia@sme.forum.org.kh
42	SMS-Strategic Management Solutions	HR consulting, Professional Development, Recruitment outsourcing	#173E3, St. 215, (Nehru Blvd.) Sankat Psar Deumkor, Phnom Penh	023 884 187 023 987 975 012 766 748	023 884 187	sms@sms.com.kh
43	Vanda Institute of Accountant	Accounting, Auditing Firm	#216-218, St. 245, Phnom Penh	023 213 563 012 885 614	023 213 562	vanda@camnet.com.kh
44	Punleu Pich Consultants Cambodia Limited	Natural Resources and Environment including Water, Rural Development and SME	#39E0, Chamkar Morn, Phnom Penh, Cambodia	016 844 999 023 217 917	023 217 917	sao@forum.org.kh

45	Cambodian Research Centre For Development	Research	#4, St. 63, Phnom Penh, Cambodia.	023 726 035		tdl@camdev.org www.camdev.org
46	Development Consulting Business	Strategic Planning, Project Design, Tactical Analysis, Market Planning and Development, Project Management, Agri-business and Rural Development	#14A, St. 308, Phnom Pehn, P.O. Box 420, Phnom Penh	012 949 076 023 994 047	1 425 790 1976/ USA	Curtis@development consulting.biz curtishundley@hotmail.com
47	PIG-Power Investment Group Co Ltd	Investment	#313, Sisowath Quay, 1st Floor (Hotel Cambodiana, Room #14), Phnom Penh	023 218 580	023 218 580	power_in@online.com.kh

INDIVIDUAL

No.	Name	Description	Address	Phone	Fax	Website/email
1	Choun Vichet Seyla	Supervision services for hotel construction in designing and calculation of building construction. Chief Resident Engineer (Project Manager)	#32B, St.134, Depor 2, Toukok, Phnom Penh, Cambodia	016 953 197		seila75@yahoo.com
2	Dieter Billmeier	Rural Development Bank	#82, St. 578, Tuol Kok, Phnom Penh, PO Box 1270	023 884 181, 012 809 757		dbms@camnet.com.kh
3	Dmitry Tarasov	Security service, assets protection, personal safety, UXO, fire protection, emergency and disaster management		016 870 363		imtbe@mailcity.com
4	Sam Ghanty (Dr.)	Policy implementation, and advisory to the chairman of National Accounting Council	#28, St. 604, Toul Kok, Phnom Penh	012 804 436		ghanty.sam@online.com.kh
5	Sin Sovith (Dr.)	An agriculture expert to conduct project and community development, project reviews and evaluate projects, training in agricultural techniques.	#80, St. 360, SK. Boeung Keng Kang III, Phnom Penh	011 878 675		ssovith@fulbrightweb.org
6	Eng Kimsan	Economics (Micro and Macro), Research Methodology and thesis writing, Human Resource Management, Environmental economics	#5A, St. 152 corner 161, SK. Vealvong, Khan 7 Makara, Phnom Penh	012 409 339		ksan_eng@hotmail.com engkimsan@yahoo.com

7	Hour Lim Chhun	Consultancy on forestry and natural resources and environment management, civil society development and rural development.	Room 15, Building B, Council for Development of Cambodia	011 786 232 011 619 467	hlimchhun@hotmail.com hlimchhun@yahoo.com
8	Leng Chamnan	consulting work and work for Norton University as part-time lecturer.	#11E3, St. 182, Sangkat Orussey4, Khan 7 MAKARA, Phnom Penh, Cambodia	012 822 383.	leng75@hotmail.com
9	Din Virak	Lecturer in economics and business administration at Build Bright University, Training & Development consultant		012 476 468	dvirak@yahoo.com
10	Khieu Borin	Mayor in agricultural research and training and community participation, planning and development.	#77A, St. 95, Beng Keng Kang III, PP, Cambodia	012 828 942 023 211 323	khieu_borin@forum.org.kh www.utafoundation.org
11	Lim Vannak	Providing teaching and training work at some of the universities in Cambodia and Training for NGOs	#16 DE0, St. 9, Tonle Basak, Chamkar Morn, Phnom Penh	012 898 430	vannakl@yahoo.com
12	Long Vou Piseth	Translation of Finance and Economics material from English to Khmer	#3Eo, St. 102, Phnom Penh	016 820 618 023 993 065	pisethlong@yahoo.com
13	Ly Moni Roth	Community Development, Rural Development, social Economic study and analysis, Human resource Development, Institutional Development	#1810, Group 2, Village B, Chraing Chamres, Russey Keo, Nat. Route 5, Cambodia	016 823 541	monirotly@yahoo.com
14	Meas Pilipin	Tax Consultant and Auditor, Capital structure, economic value added assessment, tools for management support system, Capacity Building, Strategic planning, and Construction Management	#279, St. Lum, Phum Thmey, Takhmao, Kandal, Cambodia	012 830 079	pilipinm@yahoo.com

14	Meas Pilipin	Tax Consultant and Auditor, Capital structure, economic value added assessment, tools for management support system, Capacity Building, Strategic planning, and Construction Management	#279, St. Lum, Phum Thmey, Takhmao, Kandal, Cambodia	012 830 079	pilipinm@yahoo.com
16	Say Rottanak	Build Bright University (BBU) as lecturer of Management and Economics and as head Research and Development for BA students.	#38 ZB, St. 186, Tek Laak III, Toul Kork, PP, Cambodia	012 890 406	rotanak_say@yahoo.com
17	Seng Hong	Project Planning & Implementation Rural Development, and Public Policy	#9A, St 490, Phsar Doeum Thkov, Phnom Penh, Cambodia	012 633 833	hongtholly@hotmail.com
18	Soth Ratana	Free lance consultant, Water supply sanitation, Project Development	#16C, St. 384, Sangkat Tuol Svay Prey 1, Khan Chamcarmon, Phnom Penh, Cambodia	16 701 109	sratana@everyday.com.kh
19	Tia Savora	Capacity Building Consultant: Banking, Finance, Insurance, Public Service Delivery, Lecturer: Economics, Banking Laws, Financial Management, Investment Management, Trainer: Policy Development, Public Finance, Governance, Professional Interpreter & Translator, Economist, Banking & Finance, Social Development, Environment, Social Issues, Medical, HIV/AIDS, Human Trafficking	#8, St. 128, Sangkat Toeuk Laak 3, Tuolkok, Phnom Penh, Cambodia	012 838 530	tiasavora@yahoo.com
20	Tous Saphoeun	Vice-Dean, College of Science Head, Department of Architecture and Civil Engineering, Norton University, General Manager, A3 Group, ConsultantPartnership Nortong University (Architecture andEngineering Service, Consultantcy, Project Researchand Development)	#77DE1,2, St. Monireth, Sangkat Phsar Doeumkor, Khan Tuolkok, Phnom Penh Office: #152, St.19-118-139, Psar Chas Daun Penh, Phnom Penh	011 845 685	saphoeuntous@yahoo.com

21	Tuy Pheap	Planning system adviser, MoP (National level): theory aspect, capacity building on technical issues-planning and Database management, DBM/analysis Planning, M&E adviser	#124, St. 186, Toek Laak 3, Tuolkok, Phnom Penh, Cambodia	855-12 288 005	pheap@seila@gov.kh
22	Vann Sophan	Country Programme Evaluation. Resouce Center Development Management. Human Resource Developmen Policy.	#46F, St. 265, Teouk Laak, Phnom Penh, Cambodia	016 807 935	sophancicg@yahoo.com
23	Yin Sophy	SMEC International Pty, Ltd and Lahmeyer International	#12F, Mouy rouy laveng Street, SK. Toul Sangké, Khan Russey keo, Phnom Penh	011 875 516	ysophy@hotmail.com
24	Yoeun Sambath	Developed Banking Software	#1003, National Route 2, Chak Angre, Phnom Pench Cambodia	012 618 899 023 990 558 558	www.zenith.solutions.net sambath@zenithsolutions.net
25	Holly Te (Ms.)	American lawyer, Consultant on insurance, corporate governance, banking and business strategies, Lecturer on U.S. and international business law principles	#40, St. 366, Phnom Penh	012 812 159	hollyte@hotmail.com
26	Lay Rachana (Ms.)	ITM (Institute of Technology and Management). Worked as lecturer in the field of Banking Management and Human Resource management.	#39, St. 432, Boeung Trabek, Phnom Penh, Cambodia	012 822 310 023 994 303	rachana.lay@hkl.com.kh
27	Suy Molika (Ms.)	Financial Management, set up Accounting & Finance system, Micro credit specialist, General survey, Research, Business Administration	PO Box 819, Phnom Penh	012 879 662	molika@online.com.kh
28	Va Dany (Ms.)	Water sanitation, Water quality, Testing and Research	Room 112, RUPP Main Building,Russian (Dept. of environmentalscience) Confederation Blvd, Phnom Pench Cambodia	011 876 037	vadany@hotmail.com

29	Pak Kimchoeun	Research & survey services, Translation, specially in the field of Public Finance & Governance	#5, St. 321, Boeung Kok II, Phnom Penh	012 400 049		pakkimchoeun10@yahoo.com
30	Seum Chhay	Trainer in financial management and accounting		012 784 705		seumkoica@hotmail.com
31	Srey Chanthy	He currently works for ABiC	#G6, St. 70R, Raungchak, San Ham, Tuol Sangker, Russey Keo, P.O.Box 929, Phnom Penh, Cmabodia	023 723 206 012 943 609	023 723 206	srey@forum.org.kh
32	Christopher Michael Nixon	Helping investors to set up a consulting firm in Cambodia.	#184A, St. 63, Phnom Penh, Cambodia	012 388 964		christoppher.n@clear.net.nz
33	Keith C Carpenter	The Bank Internal Consultant, Economic & Financial Accounting	2/28 Pembroke Street ASHFIELD NSW 2131	0409 467 971 (02) 9797 7038		carpenterkdsyd@compuserve.com
34	Sotevy Ly (Ms.)	Marketing plan: preparing documents on how to promote website development for hotels and guesthouses in Siem Reap, and also budget evaluation.	#1A, St. 102, Phnom Penh, Cambodia	012 79 32 38		lysotevy@yahoo.fr
35	Ith Sovanna	consultant in the field of Information System development.	#46A, St. 309, Khan Chamcarmon, Phnom Penh	012 24 43 48		ith_sovanna@hotmail.com