

# ការប្រែក្លាយទៅកាន់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន

ជាឧបករណ៍ដើម្បីកំណត់អត្តសញ្ញាណផ្នែកផ្សេងៗនៃក្រុមហ៊ុនដែលមានសក្តានុពលខ្លាំង បំផុតសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងដើម្បីបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រផ្លាស់ប្តូរ។

ឧបករណ៍ ទី២



Photo: © stock.adobe.com/Wasan

**ប្រក្រតី**

ឧបករណ៍ទី

២

“ការប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន”

គឺជាផ្នែកមួយនៃមគ្គុទ្ទេសក៍បង្ហាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM)។ មគ្គុទ្ទេសក៍នេះ ផ្តល់ព័ត៌មាន និងការណែនាំពីប្រក្រតីសម្រាប់អ្នកជំនាញការ និងសមាគមធុរកិច្ចដែលគាំទ្រសហគ្រិន ដែលប្រាថ្នាចង់ចូលទៅកាន់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB) ។ ក្រៅពីឧបករណ៍ទី ២ ការណែនាំមានឧបករណ៍ ៣ ផ្សេងទៀត៖

- **ឧបករណ៍ទី ១ “ការវាយតម្លៃការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន”**  
ជាឧបករណ៍ដើម្បីវិភាគស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមហ៊ុន និងកំណត់សក្តានុពលរបស់វាសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- **ឧបករណ៍ទី ៣ “ការវិនិច្ឆ័យជាលក្ខណៈស៊ីជម្រៅលើការប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន”** ជាឧបករណ៍ដើម្បីបង្កើតផែនការសកម្មភាពសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដោយប្រើឧបករណ៍ជាក់ស្តែង និងគោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- **ឧបករណ៍ទី ៤ “ការណែនាំនៅក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន”** ជាការណែនាំសម្រាប់សហគ្រិនអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលមានបទពិសោធន៍ ដែលចង់បង្ហាត់បង្ហាញសហគ្រិនដែលកំពុងព្យាយាមបង្កើតបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នថ្មី ឬបង្វែរបន្ទាត់អាជីវកម្មដែលមានស្រាប់របស់ពួកគេឱ្យមានបរិយាប័ន្ន។
- **មគ្គុទ្ទេសក៍បង្ហាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM) សម្រាប់កម្ពុជា - IB-CM** មានគោលបំណងសម្រាប់អ្នកជំនាញការធុរកិច្ច និងអ្នកសម្របសម្រួលដែលធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនដែលចង់បង្កើតបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នថ្មី ឬចង់បង្វែរបន្ទាត់អាជីវកម្មដែលមានស្រាប់របស់ពួកគេទៅជាបរិយាប័ន្ន។ បន្ថែមពីលើគោលការណ៍ណែនាំទូទៅសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ឯកសារនេះ ណែនាំឧបករណ៍ជាក់ស្តែងចំនួនបួន ដើម្បីគាំទ្រដល់ដំណើរការបណ្តុះបណ្តាល និងការណែនាំ។

ដូចដែលយើងបានឃើញនៅក្នុងឧបករណ៍ទី ១ ទិដ្ឋភាពសំខាន់បំផុតដែលត្រូវពិចារណា គឺការដឹងថា កើតក្រុមហ៊ុនទាំងនោះស្ថិតនៅក្នុងចំណុចណា ហើយពួកគេចង់ទៅដល់ទីណា។ នេះគឺជាជម្រើសផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នទូទៅបំផុតសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន៖

- ពីអាជីវកម្មទូទៅ ទៅបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន
- ពី CSR ទៅជាសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន
- ពីសហគ្រាសសង្គមដែលជំរុញដោយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ទៅជាកំណត់និក្ខេបផ្តើមអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន
- ពីគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ឆ្ពោះទៅរកគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលប្រសើរឡើង

**របៀបប្រើប្រាស់ឧបករណ៍នេះ**

ឧបករណ៍ទី ២ និងឧបករណ៍ទី ៣ ត្រូវបានស្នើឡើងជាដំណើរការបន្តបន្ទាប់គ្នា ដែលមានគោលបំណងជួយអ្នកជំនាញការដូចខាងក្រោម៖

១. **កំណត់អំពីផ្នែកផ្លាស់ប្តូរសំខាន់ៗទៅកាន់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន** (វិមាត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងប្រភេទកត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់អាជីវកម្ម) តាមរយៈការវិភាគវិនិច្ឆ័យអំពីភាពខ្លាំង ភាពទន់ខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាមកំហែង (SWOT) របស់ក្រុមហ៊ុនមួយ។

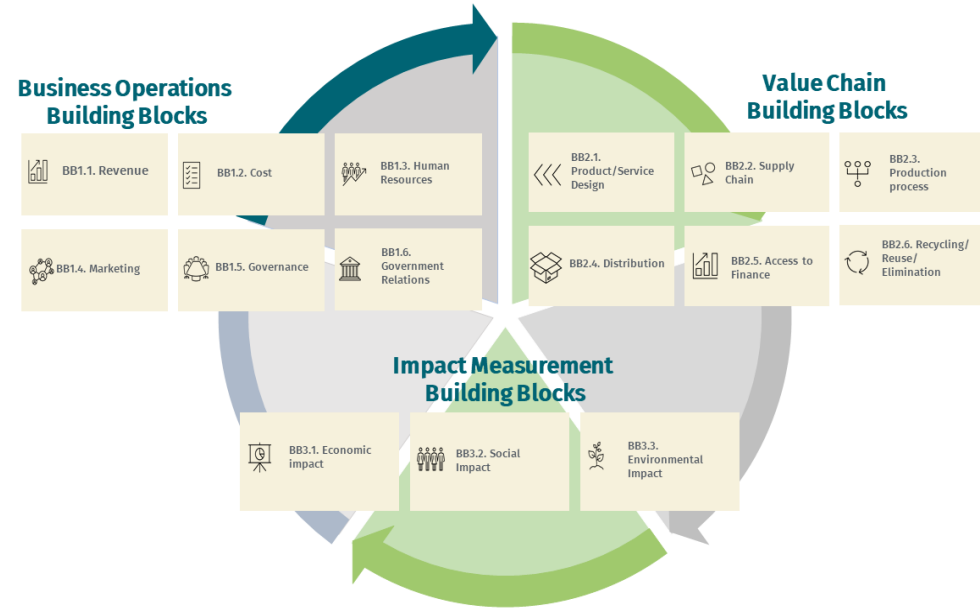
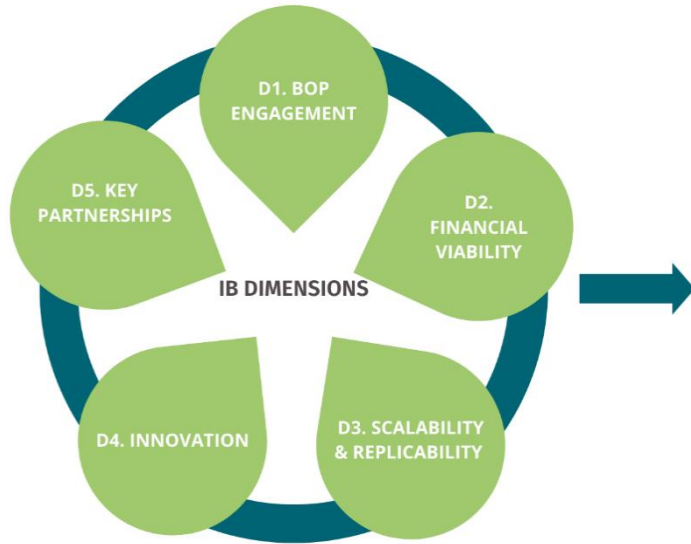
១.១. **វិមាត្រធុរកិច្ចបរិយាប័ន្ន៖** ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយវិមាត្រស្នូលចំនួនប្រាំ៖ D1.- ការចូលរួមរបស់ BoP, D2.- លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ, D3.- ភាពអាចពង្រីកបាន និងអាចចម្លងបាន, D4.- ការច្នៃប្រឌិត និង D5.- ដៃគូសំខាន់ៗ។

១.២. **ប្រភេទកត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន៖**

- ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយប្រភេទដូចខាងក្រោម៖
- **កត្តាមូលដ្ឋានប្រភេទទី ១៖ ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម** - BB1.1 - ចំណូល; BB1.2 - រចនាសម្ព័ន្ធផ្ទៃដើម BB1.3 - ធនធានមនុស្ស BB1.4 - ម៉ាស៊ីន BB1.5 - អភិបាលកិច្ច និង BB1.6 - ទំនាក់ទំនងរដ្ឋាភិបាល
- **កត្តាមូលដ្ឋានប្រភេទទី ២៖ ខ្សែច្រវាក់តម្លៃ** - BB2.1 - ការរចនាផលិតផល/សេវាកម្ម BB2.2 - ខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់ BB2.3 - ដំណើរការផលិតកម្ម BB2.4 - ការចែកចាយ BB2.5 - លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ និង BB2.6 - ការកែច្នៃ/ប្រើប្រាស់ឡើងវិញ/ការលុបបំបាត់ផលិតផល
- **កត្តាមូលដ្ឋានប្រភេទទី ៣៖ ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់** - BB3.1 - ផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច BB3.2 - ផលប៉ះពាល់សង្គម និង BB3.3 - ផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន

២. ចូរកំណត់ផែនការសកម្មភាពយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ត ដែលគូសបញ្ជាក់ផែនទីផ្លូវច្បាស់លាស់ ដើម្បីលើកកម្ពស់សកម្មភាពស្នូល ដែលនឹងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវសក្តានុពលនៃអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ត របស់ក្រុមហ៊ុនដែលបានចូលរួម។

ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃវិធីសាស្ត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (ឧបករណ៍ទី ២ និងឧបករណ៍ទី ៣)



**គោលបំណងនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**

គោលបំណងនៃឧបករណ៍ប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន គឺផ្តល់ឱ្យអ្នកជំនាញការនូវឧបករណ៍ដ៏មានអានុភាព និងជាក់ស្តែងសម្រាប់ជួយក្រុមហ៊ុនក្នុងការផ្លាស់ប្តូរពីសហគ្រាសសង្គម CSR អាជីវកម្មសំខាន់ៗទៅជាកំណត់ត្រាផ្តល់ជូនសកម្មភាព និងគំរូ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ឬធ្វើឱ្យផលប៉ះពាល់សង្គមរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលមានគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នកាន់តែស៊ីជម្រៅ។

**តើឧបករណ៍នេះសម្រាប់អ្នកណា?**

ឧបករណ៍នេះគឺសម្រាប់អ្នកជំនាញការអាជីវកម្មដែលចង់រៀនពីរបៀបបង្កើតអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។ វាអាចត្រូវបានប្រើនៅក្នុងការបង្កើតដែលផ្តោតទាំងស្រុងលើអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ឬជាធាតុផ្សំបន្ថែមចំពោះសេវាប្រឹក្សាអាជីវកម្មទូទៅ។ ឧបករណ៍នេះគឺជាឧបករណ៍បង្កើតព្រោះវាកំណត់នូវដំណើរការគាំទ្រដែលស្វែងរកការពង្រីកសក្តានុពលរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលមានបំណងចង់ក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ឬកែលម្អគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ពួកគេ។ តាមរបៀបនេះ ឧបករណ៍បង្កើតនេះអាចពន្លឿនវឌ្ឍនភាពរបស់ក្រុមហ៊ុននៅលើផ្លូវឆ្ពោះទៅរកផលប៉ះពាល់វិជ្ជមានដល់គុណភាពជីវិត និងកម្រិតនៃប្រាក់ចំណូលរបស់ BoP។ ដូច្នោះតាមរយៈការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍នេះ អ្នកជំនាញការអាជីវកម្មនឹងអាចអនុវត្តសេរីនៃម៉ាទ្រីសជាក់លាក់ដែលអាចជួយក្រុមហ៊ុន និងសហគ្រិនឱ្យសម្រេចបានការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្តតាមវិធីជាក់ស្តែង និងអាចចូលដំណើរការបាន។

**របៀបប្រើឧបករណ៍នេះ**

អ្នកជំនាញការបញ្ចប់ផ្នែកនីមួយៗនៃឧបករណ៍នេះ នៅក្នុងការប្រជុំមួយទល់នឹងមួយជាមួយក្រុមហ៊ុនមួយ។ កិច្ចការនេះអាចត្រូវបានធ្វើឡើងមានការប្រជុំយ៉ាងហោចណាស់ ៣ លើកជាមួយក្រុមហ៊ុនដើម្បីកំណត់ឱ្យដឹង និងវាយតម្លៃពីតំណែងពាក់ព័ន្ធទាំងអស់។ ឧបករណ៍នេះមានផ្នែកដូចខាងក្រោម៖

**ផ្នែកទី ១៖ ព័ត៌មានទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន៖** ផ្នែកនេះផ្តល់នូវការយល់ដឹងអំពីបន្ទាត់អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។

**ផ្នែកទី ២៖ ការយល់ដឹងអំពីវិមាត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នសម្រាប់សក្តានុពលប្រែក្លាយ៖**  
ដើម្បីយល់ពីសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ មានតារាងម៉ាទ្រីសដែលផ្តល់ការណែនាំសម្រាប់អ្នកជំនាញការ ដើម្បីវាយតម្លៃពីរបៀបប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ និងសកម្មភាពខ្សែច្រវាក់តម្លៃប្រសព្វគ្នាជាមួយនឹងវិមាត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នសំខាន់ៗទាំង ៥ ដើម្បីកំណត់ផ្នែកដែលមានសក្តានុពលក្នុងការផ្លាស់ប្តូរ។ កិច្ចការនេះត្រូវបានធ្វើឡើងតាមរយៈវិធីសាស្ត្រវិភាគ SWOT ដើម្បីស្វែងយល់ពីកត្តាមូលដ្ឋាន និងដំណើរការសំខាន់ៗរបស់ក្រុមហ៊ុន។ សំណួរ និងឧទាហរណ៍នៅក្នុងផ្នែកនីមួយៗគឺជាការណែនាំ (ប៉ុន្តែមិនពេញលេញទេ) ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការសន្ទនាជាមួយក្រុមហ៊ុន។

**ផ្នែកទី ៣៖ ការចនាផែនការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន៖** នៅក្នុងផ្នែកនេះ អ្នកជំនាញការស្វែងរកការបង្កើតអនុសាសន៍សម្រាប់យុទ្ធសាស្ត្រផ្លាស់ប្តូរក្រុមហ៊ុនទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។ អ្នកជំនាញការគួរតែអាចផ្តល់មតិគ្រឡប់ទៅកាន់ក្រុមហ៊ុនដូចខាងក្រោម៖

- កំណត់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មជាក់លាក់ និងសកម្មភាពខ្សែច្រវាក់តម្លៃដែលមានសក្តានុពលប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។
- ផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូទៅ និងការវាយតម្លៃដោយផ្អែកលើ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋាននីមួយៗពីតារាងម៉ាទ្រីសនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- ដំបូន្មានអំពីផលិតផល សេវាកម្មថ្មីៗ ដំណើរការ យន្តការតម្លៃ និងបណ្តាញចែកចាយ ដើម្បីធ្វើឱ្យមានតុល្យភាពនៃគោលដៅផលប៉ះពាល់ និងប្រាក់ចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។
- ប៉ាន់ប្រមាណស្តុចនាករហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗដែលទាក់ទងនឹងផែនការផ្លាស់ប្តូរទៅអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ដើម្បីវាយតម្លៃលទ្ធភាពសេដ្ឋកិច្ច និងសក្តានុពលសម្រាប់ចីរភាពហិរញ្ញវត្ថុដោយខ្លួនឯងនៃយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។
- គូសបញ្ជាក់ កំណត់ឱ្យដឹង និងកំណត់បរិមាណស្តុចនាករសង្គម និងបរិស្ថានសំខាន់ៗ ដើម្បីតាមដានត្រួតពិនិត្យ និងវាស់វែង ដើម្បីបង្ហាញពីភាពជោគជ័យរបស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។
- កំណត់ឱ្យដឹងនូវភាពជាដៃគូសំខាន់ៗដែលត្រូវរកសាងឡើង ដែលនឹងអនុញ្ញាតឱ្យអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នទទួលបានចំណេះដឹង ជំនាញ បណ្តាញ ធនធាន និងប្រព័ន្ធចាំបាច់



- ដើម្បីដំណើរការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព កាត់បន្ថយហានិភ័យ និងសម្រេចបាននូវគោលបំណងសង្គម និងបរិស្ថាន។
- កំណត់ប្រភេទនៃឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដ៏ត្រឹមត្រូវដែលត្រូវការ និងពាក់ព័ន្ធក្នុងការផ្តល់មូលនិធិដល់ការចាប់ផ្តើម ការរីកចម្រើនឡើង ឬការពង្រីក អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។

## ការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន

ជាឧបករណ៍សម្រាប់អ្នកជំនាញការដើម្បីកំណត់ពីសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ក្រុមហ៊ុន

ផ្នែកទី ១៖ ព័ត៌មានទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន

 កំណត់ចំណាំសម្រាប់អ្នកជំនាញការ

### គោលបំណងនៃផ្នែកនេះ

- បំពេញព័ត៌មានក្រុមហ៊ុន
- ស្វែងយល់ពីបន្ទាត់អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន និងកំណត់បន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (មួយ ឬច្រើនជាង)

### លទ្ធផលនៃផ្នែកនេះ

- កំណត់អត្តសញ្ញាណអំពីបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នជាក់លាក់
- តើអ្វីទៅជាសក្តានុពលអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់វា (ក) ផលិតផល (ឧ. កាហ្វេ) ឬ (ខ) សេវាកម្ម (ឧ. ការផ្គត់ផ្គង់ទឹក)?
- តើវិស័យអ្វីដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងធ្វើការ? (ឧ. កសិកម្ម)
- តើក្រុមហ៊ុនស្ថិតនៅក្នុងអនុវិស័យអ្វី? (ឧ. កាហ្វេ)
- តើក្រុមហ៊ុនបានចូលរួមក្នុងបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននេះរយៈពេលប៉ុន្មានហើយ? (ឧ. ឆ្នាំ)
- តើក្រុមហ៊ុនឱ្យ BoP ចូលរួមបែបណាដែរ? (ឧ. អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកចែកចាយ អ្នកលក់រាយ អតិថិជន កម្មករនិយោជិត)
- តើក្រុម BoP ជានរណា? (ឧ. កសិករខ្នាតតូច ស្ត្រី ។ល។)

១.១ ព័ត៌មានទូទៅ	
ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន	
លេខចុះបញ្ជីផ្លូវការរបស់ក្រុមហ៊ុន	
ឈ្មោះបុគ្គលទំនាក់ទំនង	
មុខតំណែង	
លេខទូរសព្ទ	
អ៊ីមែល	
វិស័យ/អនុវិស័យ	

សូមពន្យល់ពីអ្វីដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងធ្វើ និងផលិតផល/សេវាកម្មសំខាន់ៗ:	
សូមពន្យល់ពីបន្ទាត់អាជីវកម្មអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នក:	
សូមកំណត់អំពីបេសកកម្ម និងការទទួលខុសត្រូវរបស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	
សូមកំណត់អំពីក្រុមមនុស្សដែលងាយរងគ្រោះ ដែលអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននេះមានបំណងបម្រើ	
សូមពិភាក្សាបញ្ហា និងពន្យល់ពីលក្ខណៈ ដើមហេតុ និងផលវិបាកនៃបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ច សង្គម និងបរិស្ថានសំខាន់ៗ ដែលក្រុមងាយរងគ្រោះជាគោលដៅ បានជួបប្រទះ។	

១.២ ផ្លូវដែលអាចទៅកាន់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	
ផ្លូវឆ្ពោះទៅកាន់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	ការប្រែក្លាយសំខាន់ៗ
ពីអាជីវកម្មទូទៅ (ក្រុមហ៊ុនទាំងមូល ឬបន្ទាត់អាជីវកម្ម) ទៅជាកម្មវិធីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	ការរួមបញ្ចូល BoP ទៅក្នុងខ្សែច្រវាក់តម្លៃស្តុល ដូច្នោះអាចនឹងបង្កើន ឬបង្កើតផលប៉ះពាល់សម្រាប់ BoP ។
ពី CSR ទៅសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	ការរួមបញ្ចូល BoP ទៅក្នុងខ្សែច្រវាក់តម្លៃបន្ថែម ឬចំហៀង។
ពីសហគ្រាសសង្គមដែលជំរុញដោយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល ទៅជាកំណត់ត្រាផ្តើមសហគ្រាសសង្គម	ការបង្កើនលទ្ធភាពកាត់បន្ថយការពឹងផ្អែកលើ ពាណិជ្ជកម្មដោយកាត់បន្ថយការពឹងផ្អែកលើ ជំនួយ និងមូលនិធិម្ចាស់ជំនួយ តាមរយៈសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មដែលរកប្រាក់ ចំណេញ។
ពីកម្មវិធីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នឆ្ពោះទៅរកកម្មវិធីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែល ប្រសើរឡើង	ការពង្រឹងការធ្វើសមាហរណកម្ម BoP ដើម្បីបង្កើនផលប៉ះពាល់ឱ្យស៊ីជម្រៅ និងចូលដល់មនុស្សជាច្រើន ព្រមទាំង បង្កើនប្រាក់ចំណេញពាណិជ្ជកម្ម។

**១.២.១ តើការផ្លាស់ប្តូរប្រភេទណាដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងសម្លឹងធ្វើ?**

- អាជីវកម្មទូទៅ ទៅជាបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន - បន្ទាត់អាជីវកម្មចម្បង
- ពីទំនួលខុសត្រូវសង្គមសាធារណៈ (CSR) ទៅជាសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន
- ពីសហគ្រាសសង្គមដែលជំរុញដោយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល (NGO) ទៅជាកំណត់ត្រាផ្តើមសហគ្រាសសង្គម
- ពីកម្មវិធីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នឆ្ពោះទៅរកកម្មវិធីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលប្រសើរឡើង
- ផ្សេងៗ (សូមបញ្ចេញយោបល់ខាងក្រោម)

---



---



---

**១.២.២ តើអ្នកចូលរួមជាមួយសហគមន៍ប្រាក់ចំណូលខាងក្រោមដល់កម្រិតណា?**

តើ BoP ជាអ្វី?

- ប្រជាជនដែលនៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម(BoP) សំដៅលើប្រជាជនក្រីក្រ និងមានប្រាក់ចំណូលទាប ដែលខ្វះលទ្ធភាពទទួលបានទំនិញ សេវាកម្ម និងឱកាសនានា ហើយជាទូទៅត្រូវបានពិពណ៌នាថាមានប្រាក់ចំណូលដែលមានកម្រិត។ មានការទទួលយកជាទូទៅថា ប្រជាជនដែលនៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គមគឺលាតសន្ធឹងហួសពីអ្នកក្រខ្លាំង ហើយរួមបញ្ចូលទាំងអ្នកដែលមានហានិភ័យក្នុងការធ្លាក់ចូលទៅក្នុងភាពក្រីក្រវិញ។
- កម្រិតប្រាក់ចំណូលសកលដែលប្រើជាទូទៅសម្រាប់ BoP គឺ ជនរួមរស់រ.អា PPP ក្នុងមនុស្សម្នាក់ក្នុងមួយថ្ងៃ (G20/N4B) ។
- ស្ថាប័នមួយចំនួនក៏ប្រើកំរិតនៃ "បាតខាងក្រោម ៤០% " នៃពីរ៉ាមីតប្រាក់ចំណូលរបស់ប្រទេសមួយ ដើម្បីគណនាបរិបទជាក់លាក់របស់ប្រទេស។ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា BoP កើតឡើងដោយអ្នកដែលមានប្រាក់ចំណូលផ្ទាល់ខ្លួនប្រចាំថ្ងៃក្រោម ១០.៩៥១ រៀល (\$២,៧០)<sup>1</sup>។
- ដើម្បីឱ្យ BoP ចូលរួមប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ក្រុមហ៊ុននានាអាចពិចារណាលើកញ្ចប់លែនពហុបរិយាប័ន្ន ។ ដោយផ្អែកលើបរិបទទីផ្សារ ប្រជាជនដែលនៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គមអាចរួមបញ្ចូលស្ត្រី និងជនជាតិភាគតិច ជនភៀសខ្លួន ជនពិការ និងបុគ្គលដែលមានអត្តសញ្ញាណសង្គមផ្សេងទៀតដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើវិធីសាស្ត្រនៃការចូលរួម។
- សេចក្តីថ្លែងការណ៍បេសកកម្មសង្គមរបស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន៖ មុនពេលបង្កើតឧបករណ៍ទី ២ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការបញ្ជាក់ កំណត់ និងកែលម្អវិសាលភាពនៃការចូលរួមរបស់ BoP ដែលក្រុមហ៊ុននីមួយៗអាចមាន។ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នមួយមិនអាចដោះស្រាយបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ច សង្គម និងបរិស្ថានរបស់ពិភពលោកបានទាំងអស់ទេ!

<sup>1</sup> World Bank Group (2022) <https://www.worldbank.org/en/country/cambodia/overview>



**កម្រិតនៃការចូលរួមត្រូវបានកំណត់និយមន័យដូចខាងក្រោម ៖**

គោលបំណងនៃផ្នែកនេះគឺដើម្បីយល់កាន់តែច្បាស់ពីភាពស៊ីជម្រៅនៃផលប៉ះពាល់សង្គមនៃក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នក និងសហគមន៍ BoP ដែលបានចូលរួម ដើម្បីស្វែងយល់ថា តើអ្នកកំពុងកំណត់គោលដៅកម្រិតផ្សេងៗគ្នានៃការកែលម្អប្រាក់ចំណូល និង/ឬការកែលម្អកម្រិតជីវភាពរស់នៅ។

ប្រភេទនៃ BoP	ក្រុមប្រាក់ចំណូល ក្នុងមួយខែក្នុងមួយគ្រួសារ ជាប្រាក់រៀល	ការចូលរួមក្នុងកម្រិតបច្ចុប្បន្ន ជាមួយក្រុមប្រាក់ចំណូលទាំង នេះ៖		ឆន្ទៈលើកម្រិតនាពេលអនាគត ក្នុងការធ្វើការជាមួយក្រុមចំណូលទាំងនេះ។	
		ចំនួនសរុប	% លើចំនួនសរុប	ចំនួនសរុប	% លើចំនួនសរុប
ក្រីក្រខ្លាំង	< 500.000 (US\$125)				
ក្រីក្រ	500.000 – 1.000.000 (US\$125- \$250)				
ប្រាក់ចំណូលទាប	1.000.000 – 1.500.000 (US\$250- \$375)				

**របៀបឱ្យមានការចូលរួមពី BoP៖**

គោលបំណងសំខាន់នៅទីនេះ គឺដើម្បីវាស់ស្ទង់កម្រិតនៃការចូលរួមនៅក្នុងរបៀបទាំង ៥ នៃការចូលរួមរបស់ BoP នៅក្នុងខ្សែច្រវាក់តម្លៃ (អ្នកប្រើប្រាស់ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកចែកចាយ អ្នកលក់រាយ និងកម្មករនិយោជិត) និងដើម្បីយល់ពីអ្វីដែលជាសក្តានុពលរបស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដែលអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង។

របៀបនៃការចូលរួម	ការចូលរួមក្នុងកម្រិតបច្ចុប្បន្នជាមួយ BoP	ឆន្ទៈលើកម្រិតនាពេលអនាគតក្នុងការធ្វើការជាមួយ BoP
	សូមដាក់ពិន្ទុពី ១ (ទាប) ដល់ ៦ (ខ្ពស់) លើ កម្រិតនៃការចូលរួមនាពេលបច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមហ៊ុនជាមួយ BoP	សូមដាក់ពិន្ទុពី ១ (ទាប) ដល់ ៦ (ខ្ពស់) លើ កម្រិតនៃការចូលរួមនាពេលបច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមហ៊ុនជាមួយ BoP
អ្នកប្រើប្រាស់		
អ្នកផ្គត់ផ្គង់		
អ្នកចែកចាយ		
អ្នកលក់រាយ		
កម្មករនិយោជិត		

១.២.៣

**តើអ្នកចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការតម្រឹមយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នកជាមួយនឹងគោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG) ដែរឬទេ?**

សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធទី ២ ដើម្បីស្វែងយល់ពីមូលហេតុដែល SDG មានសារៈសំខាន់ចំពោះគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងរបៀបដែល SDG អាចត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នយ៉ាងដូចម្តេច?

<b>សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធដើម្បីវាយតម្លៃដូចខាងក្រោម៖</b>
ហេតុអ្វីបានជា SDG មានសារៈសំខាន់សម្រាប់គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន?
តើ SDG អាចត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នយ៉ាងដូចម្តេច?

បាទ/ចាស  ទេ

ប្រសិនបើបាទ/ចាស សូមបំពេញផ្នែកដែលមាននៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធទី ២ “គោលដៅអភិវឌ្ឍន៍” ដែរ។

**ផ្នែកទី ២៖ ការយល់ដឹងអំពីវិមាត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ធសម្រាប់សក្តានុពលផ្លាស់ប្តូរ**

 **កំណត់ចំណាំសម្រាប់អ្នកជំនាញការ**

**គោលបំណងនៃផ្នែកនេះ៖**

ដើម្បីយល់ពីសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ក្រុមហ៊ុន មានតារាងម៉ាទ្រីសមួយផ្តល់នូវការណែនាំសម្រាប់អ្នកជំនាញការដើម្បីកំណត់ និងវាយតម្លៃពីរបៀបដែលប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ និងសកម្មភាពខ្សែច្រវាក់តម្លៃប្រសព្វគ្នាជាមួយនឹងវិមាត្រសំខាន់ៗចំនួន ៥ ដើម្បីកំណត់ផ្នែកសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរ។ កិច្ចការនេះត្រូវបានធ្វើតាមរយៈវិធីសាស្ត្រវិភាគ SWOT ដើម្បីស្វែងយល់ពីកត្តាមូលដ្ឋាន និងដំណើរការសំខាន់ៗរបស់ក្រុមហ៊ុន។ សំណួរ និងឧទាហរណ៍នៅក្នុងផ្នែកនីមួយៗគឺជាការណែនាំ (ប៉ុន្តែមិនពេញលេញទេ) ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការសន្ទនាជាមួយក្រុមហ៊ុន។

- តើអ្វីដែលមានដំណើរការល្អ (ភាពខ្លាំង)?
- តើមានឧបសគ្គប្រឈមនៅលើផ្នែកណាខ្លះ (ភាពខ្សោយ)?
- តើមានឱកាសអ្វីខ្លះ?
- តើមានការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ) អ្វីខ្លះ?

**លទ្ធផលនៃផ្នែកនេះ៖**

- ស្វែងយល់ពីប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ឱកាសផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។
- ស្វែងយល់ពីសកម្មភាពខ្សែច្រវាក់តម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ឱកាសផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។
- សង្ខេបនៅក្នុងផ្នែករងសកម្មភាពនីមួយៗ នូវអ្វីដែលជាសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន សម្រាប់វិមាត្រទាំង ៥ នេះប្រសិនបើអាចធ្វើបាន។
- កំណត់ផែនទីបង្ហាញផ្លូវនៃឱកាសជាក់លាក់ដែលអាចនាំទៅរកសក្តានុពលនៃការប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន កាន់តែច្រើន។

**ការណែនាំ:**

- អ្នកជំនាញការត្រួតពិនិត្យជាមួយក្រុមហ៊ុននូវសកម្មភាពរងនីមួយៗ ដោយប្រើសំណួរនៅក្នុងក្រឡេនផ្នែកជាការណែនាំទូទៅ។
- ចំណាំ: សំណួរទាំងនេះមិនគ្របដណ្តប់លើគ្រប់ទិដ្ឋភាពទាំងអស់ទេ។

**វិមាត្រ**

<b>ការចូលរួមរបស់ BOP</b>	<b>លទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</b>	<b>ភាពអាចពង្រឹង</b>
--------------------------	--	---------------------

<p>សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យការចូលរួមរបស់សហគមន៍ BoP កាន់តែប្រសើរឡើង</p>	<p>សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវលទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៃបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ខ្លួន។</p>	<p>សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចពង្រឹង និងអាជីវកម្ម</p>
--	--	---

**កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ប្រតិបត្តិការ**

<p><b>ប្រាក់ចំណូល</b></p>	<p>តើកំរុំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នអាចចូលដល់ប្រជាជនដែលមានចំណូលទាប ក្នុងចំនួនកាន់តែច្រើនជាងមុនដែរឬទេ?</p>	<p>តើក្រុមហ៊ុនមានលទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មលទ្ធភាពទទួលបានប្រាក់កម្ចី</p>
<p>កំណត់ចំណាំ:</p>		
<p>ភាពខ្លាំង: តើបច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុនធ្វើអ្វីបានល្អខ្លះ?</p>	<p>ឧ: ផលិតផល/សេវាកម្មដែលមានតម្លៃសមរម្យសម្រាប់ BoP                  ឧ: មូលដ្ឋានអតិថិជនមានស្ថេរភាព</p>	
<p>ភាពខ្សោយ: តើផ្នែកអ្វីខ្លះដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងជាប់ស្ទះក្នុងការបង្កើត ឬកែលម្អប្រាក់ចំណូល អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ខ្លួន?</p>	<p>ឧ: ការលក់តាមរដូវដែលប៉ះពាល់ដល់លំហូរសាច់ប្រាក់</p>	

<p>ឱកាស៖ តើផ្លូវថ្មីៗដើម្បីពង្រីកប្រាក់ចំណូលមានអ្វីខ្លះ?</p>	<p>ឧ.៖ ការផ្តល់ផលិតផលថ្មីដល់អតិថិជនដែលមានស្រាប់          ឧ.៖ ទីផ្សារអន្តរជាតិថ្មីៗ          ឧ.៖ គេហទំព័រផលិតផលកម្ពុជាអន្តរជាតិ គេហទំព័រផលិតផលកម្ពុជាអន្តរជាតិ</p>	
<p>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ)៖          តើមានហានិភ័យជាក់លាក់ក្នុងការបង្កើតប្រាក់ចំណូលបន្ថែមដែរឬទេ?</p>	<p>ឧ.៖ ដៃគូប្រកួតប្រជែង បទប្បញ្ញត្តិ បរិស្ថាន</p>	
<p>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ត          ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទទី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ៖ មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>	
<p>វចនាសម្ពន្ធផ្ទៃដើម          (ឧ.៖ តម្លៃនៃធាតុចូល ការត្រួតពិនិត្យ ការគ្រប់គ្រង/ប្រតិបត្តិការ)</p>	<p>តើមានវិធីណាមួយក្នុងការគាំទ្រ BoP ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវ          វចនាសម្ពន្ធផ្ទៃដើមដែរឬទេ?</p>	<p>តើវចនាសម្ពន្ធផ្ទៃដើមបច្ចុប្បន្ន          ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដែរឬទេ?</p>
<p>កំណត់ចំណាំ៖</p>		
<p>ភាពខ្លាំង៖ សូមវាយតម្លៃវិធីដែលក្រុមហ៊ុនអាចគ្រប់គ្រងការចំណាយរបស់ខ្លួន (ឧ.៖          ថ្លៃប្រតិបត្តិការ ថ្លៃរដ្ឋបាល ថ្លៃដើមផលិតកម្ម)</p>	<p>ឧ.៖ ការនាំចូលធាតុចូល          ឧ.៖ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ចម្រុះ          ឧ.៖ អាទិភាពផ្ទៃក្នុងច្រើនដែលត្រូវគ្រប់គ្រង</p>	
<p>ភាពខ្សោយ៖ សូមវាយតម្លៃថាតើផ្នែកណាខ្លះនៅក្នុងវចនាសម្ពន្ធផ្ទៃដើមដែលនាំមាន          ឱ្យការចំណាយកាន់តែខ្ពស់។</p>	<p>ឧ.៖ ថ្លៃនាំចេញខ្ពស់ ថ្លៃដើមខ្ពស់</p>	
<p>ឱកាស៖ សូមវាយតម្លៃថាតើតំបន់សក្តានុពលអ្វីខ្លះអាចកែលម្អបាន          ដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយ</p>	<p>ឧ.៖ នវានុវត្តន៍ក្នុងដំណើរការផលិត</p>	

	ឧ. ធនធានមនុស្សកាន់តែច្រើនក្នុងដំណើរការរដ្ឋបាល	
<p>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ): សូមវាយតម្លៃហានិភ័យដែលអាចជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដល់ចរន្តសម្បទានថ្លៃដើម</p>	ឧ. ការកើនឡើងនៃតម្លៃទីផ្សារសម្រាប់វត្ថុធាតុដើម	
<p>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលផ្លាស់ប្តូរទៅកាន់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្តក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	អត្ថបទពី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ៖ មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)	
<p><b>ធនធានមនុស្ស</b> (សកម្មភាពជួលបុគ្គលិក ថែរក្សា បណ្តុះបណ្តាល និងវាស់ស្ទង់សមត្ថភាពបុគ្គលិក។ ឧ. យុទ្ធសាស្ត្រជួល សមត្ថភាព បណ្តុះបណ្តាល)</p>	តើបុគ្គលិកដឹងពីរបៀបចូលដល់ BoP ដែរឬទេ?	សូមវាយតម្លៃថាតើយុទ្ធសាស្ត្រពង្រីកហិរញ្ញវត្ថុដែរឬទេ?
<p>កំណត់ចំណាំ:</p>		
<p>ភាពខ្លាំង: សូមវាយតម្លៃផ្នែកដែលការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្សដំណើរការបានល្អ</p>	ឧ. បុគ្គលិកមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយ BoP	
<p>ភាពខ្សោយ: សូមវាយតម្លៃបញ្ហាប្រឈមទាក់ទងនឹងការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ឧ. កង្វះសមត្ថភាព ការបណ្តុះបណ្តាលមិនគ្រប់គ្រាន់:</p>	ឧ. ឧបសគ្គហិរញ្ញវត្ថុទាក់ទងនឹងប្រាក់ខែ	

	<p>ឧ: ខ្លះបុគ្គលិកគ្រប់គ្រងដែលមានសមត្ថភាព ដើម្បីគាំទ្រការពង្រីកអាជីវកម្ម</p>	
<p><b>ឱកាស:</b> សូមវាយតម្លៃថាតើឱកាសអ្វីខ្លះដែលមាន ដើម្បីធ្វើឱ្យធនធានមនុស្សនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនកាន់តែប្រសើរឡើង។</p>	<p>ឧ: បង្កើនការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និងការកសាងសមត្ថភាព          ឧ: ជួលបុគ្គលិកកិច្ចសន្យាពីខាងក្រៅ នៅក្នុងតួនាទីជាក់លាក់</p>	
<p><b>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ):</b>          វាយតម្លៃពីអ្វីដែលហានិភ័យធនធានមនុស្សអាចជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដល់អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។</p>	<p>ឧ: ខ្លះបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាព</p>	
<p><b>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទពី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ: មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>	
<p><b>ម៉ាយ៉ាធីង:</b>          (សកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ផលិតផល/សេវាកម្ម។ ឧ: យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ាធីងការណែនាំបន្ត ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ)</p>	<p>តើក្រុមហ៊ុនមានគម្រោងឱ្យ BoP ចូលរួមដែរឬទេ?</p>	<p>តើក្រុមហ៊ុនមានយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ាធីងទេ?</p>
<p><b>កំណត់ចំណាំ:</b></p>		
<p><b>ភាពខ្លាំង:</b>          សូមវាយតម្លៃថាតើយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ាធីងប្រភេទណាដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងដំណើរការបានល្អ ដើម្បីចូលដល់អតិថិជនគោលដៅរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ: យុទ្ធសាស្ត្រកិត្តិសព្ទម៉ាកយីហោ (Branding) ដូចជាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម</p>	



<p>ភាពខ្សោយ: សូមវាយតម្លៃបញ្ហាប្រឈមក្នុងការផ្សព្វផ្សាយផលិតផល/សេវាកម្ម/ការផ្សារភ្ជាប់ជាមួយ BoP។</p>	<p>ឧ: ខ្វះបទពិសោធយ៉ាងជើង</p>
<p>ឱកាស: សូមវាយតម្លៃនូវអ្វីដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើបានប្រសើរជាងមុន ដើម្បីបង្កើនការទទួលស្គាល់កិត្តិសព្ទរបស់ខ្លួនសម្រាប់ផលិតផល/សេវាកម្មរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ: បង្កើតផែនការយ៉ាងជើងសម្រាប់ទីផ្សារដែលមិនទាន់ចូលដល់ ឧ: មាននវានុវត្តន៍នៅក្នុងវិបដកថលអនឡាញ</p>
<p>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ): សូមវាយតម្លៃថាហានិភ័យអ្វីខ្លះដែលមាននៅក្នុងសកម្មភាពយ៉ាងជើង។</p>	<p>ឧ: កង្វះការតភ្ជាប់អ៊ីនធឺណិតសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់គោលដៅ ឧ: អ្នកប្រើប្រាស់គោលដៅ ប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គមមិនសូវញឹកញាប់</p>
<p>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្តក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទ ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ: មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>
<p><b>អភិបាលកិច្ច (សកម្មភាពពង្រឹងរចនាសម្ព័ន្ធក្រុមហ៊ុន: ឧ. ប្រព័ន្ធផ្ទៃក្នុង និងក្រុមប្រឹក្សាភិបាល)</b></p>	<p>តើក្រុមហ៊ុនមានវិធីសាស្ត្របែបណាដែលផ្នែកអភិបាលកិច្ច ដើម្បីធានាលទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួន។</p>
<p>កំណត់ចំណាំ:</p>	
<p>ភាពខ្លាំង: សូមវាយតម្លៃថាតើផ្នែកណាមួយនៃអភិបាលកិច្ចរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលមានភាពរឹងមាំ។</p>	<p>ឧ: ការគ្រប់គ្រងបច្ចេកទេសខ្លាំង</p>
<p>ភាពខ្សោយ: សូមវាយតម្លៃថាតើផ្នែកណាខ្លះកំពុងប្រឈមមុខនឹងបញ្ហា។</p>	<p>ឧ: ប្រព័ន្ធគណនេយ្យផ្ទៃក្នុងមិនគ្រប់គ្រាន់</p>

<p>ឱកាស៖ សូមវាយតម្លៃវិធីដើម្បីធ្វើឱ្យអភិបាលកិច្ចនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនកាន់តែប្រសើរឡើង។</p>	<p>ឧ៖ ការបង្កើតក្រុមប្រឹក្សាឯករាជ្យ</p>	
<p>ការគំរាមកំហែង៖ សូមវាយតម្លៃថាតើហានិភ័យអ្វីខ្លះដែលមានជាមួយនឹងរចនាសម្ព័ន្ធអភិបាលកិច្ចបច្ចុប្បន្ន។</p>	<p>ឧ៖ ក្រុមហ៊ុនកំពុងស្វែងរកការធ្វើពង្រីកយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងដោះស្រាយជាមួយនឹងអាទិភាពប្រកួតប្រជែងជា</p>	
<p>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទ ៧ ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ៖ មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>	
<p><b>ទំនាក់ទំនងរដ្ឋាភិបាល</b> (សកម្មភាពដែលអាចពង្រឹងរចនាសម្ព័ន្ធផ្លូវច្បាប់ និងអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ឧ៖ អាជីវកម្ម និងការចុះបញ្ជីពន្ធដារ)</p>	<p>តើទំនាក់ទំនងសំខាន់ៗអ្វីខ្លះជាមួយរដ្ឋាភិបាល ដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវការដើម្បីឱ្យសហគមន៍ BoP ចូលរួម?</p>	<p>តើមានសកម្មភាពរដ្ឋាភិបាល ឬបង្កើនលទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញ</p>
<p>កំណត់ចំណាំ៖</p>		
<p>ភាពខ្លាំង៖ សូមវាយតម្លៃវិធីដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងអនុលោមតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាល ឬបានបង្កើតទំនាក់ទំនង ជាមួយក្រសួងសំខាន់ៗនៅក្នុងរដ្ឋាភិបាល ដើម្បីគាំទ្រដល់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ៖ ទំនាក់ទំនងជាមួយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានក្នុងសហគមន៍ BoP</p>	
<p>ភាពខ្សោយ៖ សូមវាយតម្លៃវិធីដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងពិបាក ដើម្បីអនុវត្តតាមបទប្បញ្ញត្តិ/បញ្ជាអនុលោមតាមច្បាប់រដ្ឋាភិបាល។</p>	<p>ឧ៖ បទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាលស្តីពីវិញ្ញាបនបត្រសិក្សាពន្យារពេលដល់ការពង្រីក</p>	
<p>ឱកាស៖ សូមវាយតម្លៃវិធីដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវការអនុលោមតាមបទប្បញ្ញត្តិ និងទំនាក់ទំនងរដ្ឋាភិបាល។</p>	<p>ឧ៖ ពិធីសារសុវត្ថិភាពចំណីអាហារ ស្របតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាល</p>	

<p>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ)៖ សូមវាយតម្លៃថា តើមានហានិភ័យអ្វីខ្លះ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនមិនគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិ ឬមិនមានទំនាក់ទំនងរឹងមាំ ជាមួយក្រសួងរដ្ឋាភិបាល។</p>	<p>ឧ.៖ ទំនាក់ទំនងមិនល្អជាមួយមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលនៅក្នុងសហគមន៍ BoP</p>
<p><b>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន</b>  <b>និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ៖</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទទី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណុះ មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>

**ម៉ាទ្រីសនៃការប្រែក្លាយទៅជា**

- ការណែនាំ៖**
- អ្នកជំនាញការត្រូវពិភាក្សាជាមួយក្រុមហ៊ុននូវសកម្មភាពរងនីមួយៗ ដោយប្រើសំណួរនៅក្នុងក្រឡេងផ្នែកជាការណែនាំទូទៅ។
  - ចំណុះ សំណួរទាំងនេះមិនគ្របដណ្តប់លើគ្រប់ទិដ្ឋភាពទាំងអស់ទេ។

ការចូលរួមរបស់ BoP	លទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ	វិមាត្រភាពអាចពង្រីកបាន
<p>សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យ ការចូលរួមរបស់សហគមន៍ BoP កាន់តែប្រសើរឡើង</p>	<p>សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវលទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៃបន្ទាត់ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន របស់ខ្លួន។</p>	<p>សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចពង្រីកបាននៃបន្ទាត់</p>

**កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ខែ**

<p><b>ការរចនាផលិតផល/សេវាកម្ម</b>  <b>ការរចនាផលិតផល៖</b> ចំណេះដឹងអំពីមុខងារផលិតផល ការប្រមូលផ្តុំវត្ថុធាតុដើមសម្រាប់ផលិតផល (ឧ. បន្ទះសូឡា ឧបករណ៍តាមដានព្រះអាទិត្យ)។  <b>ការរចនាសេវាកម្ម៖</b> ការបង្កើតគុណភាពសេវាកម្មដ៏ល្អបំផុត និងបទពិសោធដែលងាយស្រួលប្រើ (ឧ. គ្លីនិកចល័ត ការចែកចាយទៅដល់ទីតាំងចុងក្រោយ)។  <b>ការរចនាផលិតផល/សេវាកម្មអាចជាម៉ាកថ្មី ឬច្នៃប្រឌិត។</b></p>	<p>តើមានការផ្តល់ជូនផលិតផល ឬសេវាកម្មថ្មី ឬប្លែក ដើម្បីបង្កើនលទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដែរឬទេ?</p>
---	---

<p><b>កំណត់ចំណាំ:</b></p>		
<p><b>ភាពខ្លាំង:</b> សូមវាយតម្លៃរបៀបដែលផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនកំពុងបំពេញតម្រូវការអតិថិជនរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ.៖ កិច្ចព្រមព្រៀងសេវាកម្មត្រូវបានបង្កើតឡើង និងងាយស្រួលអនុវត្ត</p>	
<p><b>ភាពខ្សោយ:</b> សូមវាយតម្លៃពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនពិបាកក្នុងការផ្តល់ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ.៖ ផលិតកម្មមានកំណត់</p>	
<p><b>ឱកាស:</b> សូមវាយតម្លៃមធ្យោបាយសក្តានុពលដែលក្រុមហ៊ុនអាចកែលម្អផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ.៖ វត្តមានគុណភាពខ្ពស់ជាងមុន</p>	
<p><b>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ):</b> សូមវាយតម្លៃវិធីដែលផលិតផល ឬសេវាកម្មអាចរងផលប៉ះពាល់។</p>	<p>ឧ.៖ សេវាទឹកដល់ BoP ត្រូវបានរំខានដោយការបំពុលទឹកនៅក្នុងទន្លេ ឧ.៖ ខូចផលិតផល</p>	
<p><b>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្តក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទពី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ: មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>	
<p><b>អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់</b>  <b>អ្នកផ្គត់ផ្គង់</b> ជាបុគ្គល ឬអង្គការដែលផ្តល់អ្វីដែលចាំបាច់ ដូចជាផលិតផល ឬសេវាកម្ម។</p>	<p><b>តើក្រុមហ៊ុនកំពុងប្រើយុទ្ធសាស្ត្រអ្វីខ្លះដើម្បីឱ្យ BoP ចូលរួម?</b></p>	<p><b>តើការវិនិយោគសាស្ត្រអ្វីខ្លះ ដើម្បីធានាថា លទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</b></p>

**ខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់** សំដៅលើលំដាប់នៃដំណើរការដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការផលិត និងការចែកចាយទំនិញ។

**កំណត់ចំណាំ:**

**ភាពខ្លាំង:** សូមវាយតម្លៃរបៀបដែលខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់របស់ក្រុមហ៊ុន ឬសកម្មភាពអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដំណើរការបានល្អ។

**ភាពខ្សោយ:** សូមវាយតម្លៃរបៀប ដែលខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់របស់ក្រុមហ៊ុនកំពុងបង្កបញ្ហាប្រឈម ដែលជះឥទ្ធិពលដល់តម្រូវការផលិតផល ឬសេវាកម្ម។

**ឱកាស:** សូមវាយតម្លៃរបៀបដែលអាចធ្វើឱ្យខ្សែ ច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់កាន់តែប្រសើរឡើង។ ឧ.៖ បង្កើតបណ្តាញផ្សារភ្ជាប់នៅក្នុងទីផ្សារកាន់តែច្រើន

**ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ):** សូមវាយតម្លៃហានិភ័យដែលអាចកើតមាន ដែលអាចប៉ះពាល់ដល់ខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់។ (ឧ. ការរំខានខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់)

**សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នក្នុងលក្ខខណ្ឌ នៃ:**

- ការចូលរួមរបស់ BoP
- លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ
- ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន
- នវានុវត្តន៍
- ខែត្រូវខាន់ៗ

ឧ.៖ កិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយសហគមន៍កសិកម្ម

ឧ.៖ កសិករខ្នាតតូចមានដីតូចៗ (មានកំណត់)

ឧ.៖ ក្រុមហ៊ុនគ្រោងនឹងចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងបន្ថែមទៀតជាមួយសហគមន៍កសិកម្មដែលធ្វើការជាមួយក

ឧ.៖ អាកាសធាតុដូចជាគ្រោះរាំងស្ងួត ទឹកជំនន់ប៉ះពាល់ដល់ការធ្វើកសិកម្ម

អត្ថបទទី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ: មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)

<p><b>ដំណើរការផលិតកម្ម</b>          ជាវិធីសាស្ត្រមួយនៃការប្រើប្រាស់ធាតុចូលសេដ្ឋកិច្ច ឬធនធាន          ដូចជាកម្លាំងពលកម្ម ឧបករណ៍ដើមទុន ឬដីធ្លី ដើម្បីផ្តល់ទំនិញ          និងសេវាកម្មដល់អ្នកប្រើប្រាស់។</p>	<p><b>តើ BoP ចូលរួមក្នុងដំណើរការផលិតនេះដល់កម្រិតណា?</b></p>	<p><b>តើដំណើរការបច្ចុប្បន្នជួយសម្រួលដល់</b></p>
<p><b>កំណត់ចំណាំ:</b></p>		
<p><b>ភាពខ្លាំង:</b>          សូមវាយតម្លៃវិធីដែលដំណើរការផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនកំពុងដំណើរការល្អ។</p>	<p>ឧ.៖ ដំណើរការផលិតកម្មលឿន          ឧ.៖ នវានុវត្តន៍ឧបករណ៍បរិក្ខារ</p>	
<p><b>ភាពខ្សោយ:</b>          សូមវាយតម្លៃវិធីដែលដំណើរការផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនកំពុងជួបការលំបាក          ឬមិនមានប្រសិទ្ធផល។</p>	<p>ឧ.៖ ដំណើរការផលិតកម្មកើនឡើងក្នុងកម្រិតខ្ពស់          ឧ.៖ មិនមានធនធានមនុស្សជំនាញ ដើម្បីបង្កើនគុណភាពផលិតផល ឬសេវាកម្ម</p>	
<p><b>ឱកាស:</b>          សូមវាយតម្លៃវិធីដែលផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនអាចកាន់តែមានប្រសិទ្ធផល។</p>	<p>ឧ.៖ ធាតុចូលផលិតកម្មថ្មី៖ គ្រាប់ពូជដែលផ្តល់ទិន្នផលខ្ពស់</p>	
<p><b>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ):</b> សូម          វាយតម្លៃវិធីដែលដំណើរការផលិតអាចមានហានិភ័យ។</p>	<p>ឧ.៖ វត្តមានគុណភាពប្រចុយប្រថានសម្រាប់សុខភាពកម្មករនិយោជិត</p>	
<p><b>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរ          អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> </ul>	<p>អត្ថបទទី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ: មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>	



- នវានុវត្តន៍
- ដៃគូសំខាន់ៗ

**ការគ្រប់គ្រងភស្តុភារ/ការចែកចាយ:**  
រៀបចំផែនការ អនុវត្ត និងគ្រប់គ្រងលំហូរប្រកបដោយប្រសិទ្ធផល ប្រសិទ្ធភាព និងការស្តុកទំនិញ សេវាកម្ម និងព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធពីចំណុចដើម ដល់ចំណុចនៃការប្រើប្រាស់ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការអតិថិជន។

កំណត់ចំណាំ:

ភាពខ្លាំង: សូមវាយតម្លៃពីរបៀបដែលបណ្តាញភស្តុភារ ឬចែកចាយរបស់ក្រុមហ៊ុនដំណើរការបានល្អ។

ភាពខ្សោយ: សូមវាយតម្លៃបញ្ហាប្រឈមនៅក្នុងបណ្តាញភស្តុភារ/ការចែកចាយ

ឱកាស: សូមវាយតម្លៃថាតើមានការប្រែប្រួលដែលមានសក្តានុពលអ្វីខ្លះ ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធភស្តុភារ/ការចែកចាយ/ដំណើរការកាន់តែប្រសើរឡើង។

ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ): សូមវាយតម្លៃថាតើហានិភ័យមានអ្វីខ្លះ ប្រសិនបើប្រព័ន្ធភស្តុភារ ឬប្រព័ន្ធចែកចាយមិនដំណើរការ។

តើ BoP អាចចូលរួមក្នុងដំណើរការនេះបានទេ?

តើប្រព័ន្ធភស្តុភារ/ការចែកចាយបច្ចុប្បន្ន

ឧ: ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពសារពើភ័ណ្ណ និងការជំនួសតាមកាលកំណត់

ឧ: កង្វះប្រព័ន្ធស្តុកទុកខ្សែសង្វាក់ក្រដាស បណ្តាលឱ្យខូច

ឧទាហរណ៍: បណ្តាញចែកចាយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព

ឧ: បញ្ហាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៅលើផ្លូវសាធារណៈ

<p>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ខែត្រូវខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទពី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ៖ មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>	
<p><b>ការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ</b>  <b>សំដៅលើលទ្ធភាពទទួលបានប្រាក់កម្ចីងកជន ឬសាធារណៈ</b>  <b>និងជំនួយដែលអាចរកបានសម្រាប់គាំទ្រអាជីវកម្ម</b>  <b>ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដើមទុនធ្វើការ ឬផែនការពង្រីករបស់ពួកគេ។</b></p>	<p>តើមានវិធីដើម្បីគាំទ្រ BoP ក្នុងការបង្កើនលទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុដែរឬទេ? ឧ.៖ ការទិញឧបករណ៍កសិកម្មសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច។</p>	<p>តើក្រុមហ៊ុនមានដើមទុនគ្រប់គ្រាន់ខ្ពស់ដែរឬទេ?</p>
<p>កំណត់ចំណាំ៖</p>		
<p>ភាពខ្លាំង៖ សូមវាយតម្លៃថាតើក្រុមហ៊ុនបច្ចុប្បន្នមានលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុដែរឬទេ។</p>	<p>ឧ.៖ ថវិកាគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីរ៉ាប់រងថ្លៃដើមផលិតកម្ម</p>	
<p>ភាពខ្សោយ៖ សូមវាយតម្លៃវិធីដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងជាប់ស្ទះ ចំពោះលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ។</p>	<p>ឧ.៖ ទ្រព្យបញ្ចាំមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់កម្ចី</p>	
<p>ឱកាស៖ តើអ្នកត្រូវការដើមទុនប៉ុន្មានក្នុងឆ្នាំខាងមុខសម្រាប់សកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នក?</p>	<p>ឧ.៖ មូលនិធិដើមទុនជំនួស ដូចជាប្រាក់ជំនួយ</p>	
<p>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ)៖ សូមវាយតម្លៃថាតើកង្វះលទ្ធភាពទទួលបានដើមទុននឹងប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មដោយរបៀបណាដែរ។</p>	<p>ឧ.៖ ពន្យារពេលការពង្រីកខ្សែអាជីវកម្ម IB</p>	

<p><b>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ៖</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន &amp; ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ខែត្រូវខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទពី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ៖ មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>	
<p><b>ការកែច្នៃ/ប្រើប្រាស់ឡើងវិញ/ការលុបបំបាត់កាកសំណល់ផលិតផលឬសកម្មភាពសេវាកម្ម តើកាកសំណល់អ្វីដែលក្រុមហ៊ុនបង្កើតឡើង? សូមគិតអំពីរបៀបដែលកាកសំណល់ផលិតផល ឬសកម្មភាពសេវាកម្មដែលអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង ដោយការកែច្នៃការប្រើប្រាស់ឡើងវិញ ឬលុបបំបាត់។</b></p>	<p><b>តើមានឱកាសដើម្បីឱ្យ BoP ចូលរួមក្នុងដំណើរការកែច្នៃឡើងវិញទេ?</b></p>	<p><b>តើមានអត្ថប្រយោជន៍ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ឬ</b></p>
<p>កំណត់ចំណាំ៖</p>		
<p>ភាពខ្លាំង៖ សូមវាយតម្លៃសកម្មភាពណាមួយដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងធ្វើដើម្បីកែច្នៃ/ប្រើឡើងវិញ ឬលុបបំបាត់កាកសំណល់ ឧ. ការមិនប្រើប្រាស់ថង់ប្លាស្ទិក</p>	<p>ឧ.៖ ការចែកកន្ត្រកសម្រាប់ចែកចាយបន្លែដល់កសិករខ្នាតតូច ដើម្បីជំនួសថង់ប្លាស្ទិក</p>	
<p>ភាពខ្សោយ៖ សូមវាយតម្លៃប្រសិនបើមានបញ្ហាប្រឈមណាមួយទាក់ទងនឹងការកែច្នៃឡើងវិញ ឧ. កត្តាបរិស្ថាន។</p>	<p>ឧ.៖ កសិករខ្នាតតូចបន្តប្រើថង់ប្លាស្ទិកជំនួសកន្ត្រក</p>	
<p>ឱកាស៖ សូមវាយតម្លៃមធ្យោបាយសក្តានុពលដែលក្រុមហ៊ុនអាចកែលម្អសកម្មភាពកែច្នៃឡើងវិញរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ.៖ អប់រំ BoP អំពីសារៈសំខាន់នៃការកែច្នៃឡើងវិញ</p>	
<p>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ)៖ សូមវាយតម្លៃហានិភ័យនានាដែលទាក់ទងនឹងការកែច្នៃ/ប្រើប្រាស់ឡើងវិញ ឬការលុបបំបាត់កាកសំណល់។</p>	<p>ឧ.៖ ការប្រឆាំងនឹងការកែច្នៃឡើងវិញដោយ BoP</p>	

**សេចក្តីសង្ខេប**

និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្តក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ៖

- ការចូលរួមរបស់ BoP
- លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ
- ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន
- នវានុវត្តន៍
- ខែត្រូវសំខាន់ៗ

អត្ថបទពី ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ៖ មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)

**ការណែនាំ:**

- អ្នកជំនាញការត្រួតពិនិត្យជាមួយក្រុមហ៊ុននូវសកម្មភាពរងនីមួយៗ ដោយប្រើសំណួរនៅក្នុងក្រឡេនផ្នែកជាការណែនាំទូទៅ។
- ចំណាំ: សំណួរទាំងនេះមិនគ្របដណ្តប់លើគ្រប់ទិដ្ឋភាពទាំងអស់ទេ។

		វិមាត្រ
ការចូលរួមរបស់ BOP	លទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ	ភាពអាច
សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យការចូលរួមរបស់សហគមន៍ BOP កាន់តែប្រសើរឡើង	សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវលទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៃបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ខ្លួន។	សូមកំណត់ពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនអាចបង្កើនលទ្ធភាព និងអាចចម្លងបាន
កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់		
ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់ (តើក្រុមហ៊ុនវាស់វែងផលប៉ះពាល់របស់ខ្លួនលើ BOP យ៉ាងដូចម្តេច)	តើក្រុមហ៊ុនវាស់វែងផលប៉ះពាល់របស់ខ្លួននៅក្នុងសហគមន៍ BOP ដែរឬទេ?  បើវាស់វែង តើញឹកញាប់ប៉ុណ្ណា? (ប្រចាំខែ ត្រីមាស ប្រចាំឆ្នាំ)	តើសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន បើមិនអាច តើនៅពេលណា  តើប្រាក់ចំណូល និងប្រាក់ចំណាយ បានមកពីសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន
ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច		
ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់សង្គម		
ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន		
កំណត់ចំណាំ:		
ភាពខ្លាំង: សូមវាយតម្លៃរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងវាស់វែងផលប៉ះពាល់	ឧ: ប្រព័ន្ធក្រុមហ៊ុនអាចផ្តល់ទិន្នន័យដើម្បីវាស់វែងផលប៉ះពាល់	

<p>ភាពខ្សោយ: សូមវាយតម្លៃរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនមិនបានដោតជ័យក្នុងការវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់សង្គមរបស់ខ្លួន។</p>	<p>ឧ: ក្រុមហ៊ុនមិនមានឧបករណ៍សម្រាប់វាស់ផលប៉ះពាល់ BoP ទេ។</p>
<p>ឱកាស: សូមវាយតម្លៃវិធីដែលក្រុមហ៊ុនអាចកែលម្អការវាស់វែងផលប៉ះពាល់របស់ខ្លួន</p>	<p>ឧ: ចាប់ផ្តើមជាមួយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលដើម្បីជួយវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់សង្គម។</p>
<p>ការគំរាមកំហែង (ហានិភ័យ): សូមវាយតម្លៃប្រសិនបើមានហានិភ័យណាមួយក្នុងការវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់។</p>	<p>ឧ: រដ្ឋាភិបាលមូលដ្ឋានមិនមានស្ថិតភាពសង្គម សេដ្ឋកិច្ច និងបរិស្ថានដែលបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពទេ។</p>
<p>សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅកាន់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការចូលរួមរបស់ BoP</li> <li>• លទ្ធភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• ភាពអាចពង្រីកបាន និង ភាពអាចចម្លងបាន</li> <li>• នវានុវត្តន៍</li> <li>• ដៃគូសំខាន់ៗ</li> </ul>	<p>អត្ថបទ ១-៣ ប្រយោគ (ចំណាំ: មិនមែនគ្រប់វិមាត្រទាំង ៥ អាចអនុវត្តបាននោះទេ)</p>



ផ្នែកទីបី៖ ការរចនាផែនការប្រែក្លាយ

**!** កំណត់ចំណាំសម្រាប់អ្នកជំនាញការ

**គោលបំណងនៃផ្នែកនេះ៖**

ដើម្បីបង្កើតអនុសាសន៍សម្រាប់យុទ្ធសាស្ត្រផ្លាស់ប្តូរក្រុមហ៊ុនទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ឧ. សូមមើលឧទាហរណ៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រខាងក្រោម។

**លទ្ធផលនៃផ្នែកនេះ៖** ផ្អែកលើមតិក្រឡប់ពីភាពងាយស្រួលនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន៖

- កំណត់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មជាក់លាក់ និងសកម្មភាពខ្សែច្រវាក់តម្លៃដែលមានសក្តានុពលការប្រែក្លាយទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។
- ផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូទៅ និងការវាយតម្លៃដោយផ្អែកលើ **សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងសេចក្តីសង្ខេបនៃសក្តានុពលក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន**នៅក្នុងកត្តាមូលដ្ឋាន និងមួយៗពីភាពងាយស្រួលនៃការផ្លាស់ប្តូរទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ។

**!** ឧទាហរណ៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីផ្លាស់ប្តូរក្រុមហ៊ុនទៅជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន

**ឱកាសចំណូល៖ ដើម្បីកំណត់គោលដៅបណ្តាញលក់ថ្មី។**

ក្រុមហ៊ុនគ្រោងនឹងបង្កើតវេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតដែលកំណត់គោលដៅទីផ្សារបញ្ឈរថ្មី (ទីផ្សារលក់រាយ)

**ខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់៖ ចុះ MOU ជាមួយសហគមន៍កសិកម្ម ដែលធ្វើការជាមួយកសិករខ្នាតតូច។**

ដើម្បីបង្កើនការចូលរួមរបស់ **BoP** របស់ខ្លួនជាមួយកសិករខ្នាតតូច និងពង្រីកខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួន ក្រុមហ៊ុនគ្រោងនឹងចុះ **MOU** ជាមួយសហគមន៍កសិកម្មនៅឆ្នាំ ២០២៣។

ការដាក់ពិន្ទុ (ខ្ពស់ មធ្យម ទាប)	ការចូលរួមរបស់ BoP	ការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ	ភាពអាចពង្រីកបាន និងចម្លងបាន	នវានុវត្តន៍	ផែនការសំខាន់ៗ
<b>កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម</b>					
សកម្មភាពស្វែងរកប្រាក់ចំណូល (អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន)					
រចនាសម្ព័ន្ធផ្ទៃដើម					
ធនធានមនុស្ស					
ម៉ាស៊ីន					
អភិបាលកិច្ច					
ទំនាក់ទំនងរដ្ឋាភិបាល					
<b>កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ខ្សែច្រវាក់តម្លៃ</b>					
ការរចនាផលិតផល/សេវាកម្ម					
ខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់/អ្នកផ្គត់ផ្គង់					
ផលិតកម្ម					
ភស្តុភារ និងការគ្រប់គ្រងការចែកចាយ					
ការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ					

ការកែច្នៃ/ប្រើប្រាស់ឡើងវិញ/ ការលុបបំបាត់ផលិតផល					
<b>កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការវាស់វែងពីផលប៉ះពាល់</b>					
ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច					
ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់សង្គម					
ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន					

សកម្មភាពអាទិភាពសំខាន់ៗផ្នែកលើប្រភេទនៃកត្តាមូលដ្ឋាន

អាទិភាពសកម្មភាពសំខាន់ៗ	
<b>កត្តាមូលដ្ឋានប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម</b>	
BB1.1 - ចំណូល	
BB1.2 - ចំណាយ	
BB1.3 - ធនធានមនុស្ស	
BB1.4 - ម៉ាស៊ីន	
BB1.5 - អភិបាលកិច្ច	
BB1.6 - ទំនាក់ទំនងរដ្ឋាភិបាល	
<b>កត្តាមូលដ្ឋានច្រវាក់តម្លៃ</b>	
BB2.1 - ការរចនាផលិតផល/សេវាកម្ម	
BB2.2 - ខ្សែផ្គត់ផ្គង់	
BB2.3 - ដំណើរការផលិត	
BB2.4 - ការចែកចាយ	
BB2.5 - លទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុ	
BB2.6 - ការកែច្នៃឡើងវិញ/ការប្រើប្រាស់ឡើងវិញ/ ការលុបបំបាត់	
<b>កត្តាមូលដ្ឋានការវាស់វែងឥទ្ធិពល</b>	
BB3.1 - ផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច	
BB3.2 - ផលប៉ះពាល់សង្គម	
BB3.3 - ផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន	

**ឧបសម្ព័ន្ធ**

**ឧបសម្ព័ន្ធទី ១៖ សទ្ទានុក្រម**

<b>សទ្ទានុក្រម</b>	
<b>ពាក្យ</b>	<b>និយមន័យ</b>
ការឱ្យប្រជាជនដែលនៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម (BoP) ចូលរួម	សំដៅលើវិធីដែលក្រុមហ៊ុនមានផែនការ ឬកំពុងឱ្យ BoP ចូលរួមរួចហើយ ក្នុងនាមជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកចែកចាយ អ្នកលក់រាយចែកចាយ ឬគ្រួសារ ឬអភិវឌ្ឍន៍នៅក្នុងគំរូអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។
ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម	ទាំងនេះរួមបញ្ចូលសកម្មភាពទាំងអស់ដែលអាចឱ្យក្រុមហ៊ុនមានជីវភាព និងអាចរកផលចំណេញផ្នែកពាណិជ្ជកម្មបាន ដែលមានដូចជា៖ <ul style="list-style-type: none"> <li>• សកម្មភាពចំណូល</li> <li>• រចនាសម្ព័ន្ធផ្តែងដើម</li> <li>• ធនធានមនុស្ស</li> <li>• ម៉ាស៊ីន</li> <li>• អភិបាលកិច្ច</li> <li>• ទំនាក់ទំនងរដ្ឋាភិបាល</li> </ul>
លទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម	សមត្ថភាពនៃអាជីវកម្ម ផលិតផល ឬសេវាកម្មក្នុងការប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងរកប្រាក់ចំណេញ។
ទំនួលខុសត្រូវសង្គមរបស់សាធារណៈ (CSR)	ការអនុវត្តដែលក្រុមហ៊ុនផ្តល់ត្រឡប់ទៅវិញ ឬអភិវឌ្ឍសហគមន៍ ដោយការបរិច្ចាគដល់អង្គការសប្បុរសធម៌ លើកកម្ពស់ការស្ម័គ្រចិត្តក្នុងចំណោមបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុន កាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ពីបរិស្ថានខាងក្រៅ (ឧទាហរណ៍៖ ការចែកកាតាបរៀនដល់កុមារនៅក្នុងសហគមន៍ដែលងាយរងគ្រោះ ឬក្រីក្រ)។
លទ្ធភាពផ្តល់ផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ	សមត្ថភាពរបស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដើម្បីរស់រានមានជីវិត និងប្រកួតប្រជែងក្នុងរយៈពេលយូរ ក្នុងលក្ខណៈដែលទ្រទ្រង់ខ្លួនឯង។ វាគ្របដណ្តប់លើការចំណាយរបស់ខ្លួន និងបំពេញតម្រូវការរបស់វិនិយោគិន បុគ្គលិក និងអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត។ វាមានគោលបំណងធានាថាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នអាចមានលទ្ធភាពផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម ឬកំពុងស្ថិតនៅលើផ្លូវដើម្បីពង្រីក និងអាចផ្តល់ផលចំណេញនាពេលអនាគត។ ក្រុមហ៊ុនអាចប្រើប្រាស់ដើមទុនច្រើនទម្រង់ ដើម្បីជំរុញការងាររបស់ខ្លួន រួមទាំង ពាណិជ្ជកម្ម សម្បទាន ឬដើមទុនសប្បុរសធម៌សុទ្ធសាធ។ នេះក៏អាចធ្វើឱ្យអាជីវកម្មអាចវិនិយោគប្រាក់ចំណេញឡើងវិញ និងពង្រីកការចូលរួមរបស់ខ្លួនជាមួយនឹងប្រជាជនដែលនៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម។
អភិបាលកិច្ច	អភិបាលកិច្ចរួមបញ្ចូលទាំងការអនុវត្ត ដំណើរការ និងគោលនយោបាយទាំងអស់ដែលជួយអាជីវកម្មឱ្យមានគណនេយ្យភាព តម្លាភាព និងជាយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការសម្រេចបាននូវចក្ខុវិស័យ និងបេសកកម្មរបស់ពួកគេ។ ឧ. ការបង្កើតក្រុមប្រឹក្សាភិបាលដើម្បីបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្ររយៈពេលវែង និងរចនាសម្ព័ន្ធគណនេយ្យភាព ការអភិវឌ្ឍគោលនយោបាយផ្ទៃក្នុង។
សកម្មភាព អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	សកម្មភាពដែលក្រុមហ៊ុនអនុវត្តនៅក្នុងខ្សែច្រវាក់តម្លៃរបស់ពួកគេ ដែលឱ្យ BoP ចូលរួម។
បន្ទាត់អាជីវកម្ម អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	ផលិតផល/សេវាកម្មជាក់លាក់មួយនៅក្នុងអាជីវកម្មស្នូលរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលស្ថិតក្នុងប្រភេទអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ដែលឱ្យ BoP ចូលរួម។

<p><b>អាជីវកម្មទូទៅនៃអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន</b></p>	<p>គំរូអាជីវកម្មបែបប្រពៃណីដែលរួមបញ្ចូលវិមាត្រនៃអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ននៅក្នុងអាជីវកម្មស្នូលរបស់ខ្លួន ឬនៅក្នុងលទ្ធកម្មរបស់ខ្លួន (BoP ជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់) ឬនៅក្នុងបណ្តាញលក់របស់អាជីវកម្ម (BoP ជាអ្នកចែកចាយ/អ្នកលក់រាយ)។</p>
<p><b>គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន</b></p>	<p>របៀបដែលក្រុមហ៊ុនផ្តល់ទំនិញ សេវាកម្ម និងជីវភាពរស់នៅលើមូលដ្ឋាននៃលទ្ធភាពទទួលបានផលចំណេញផ្នែកពាណិជ្ជកម្មបាន ទាំងក្នុងទំហំ ឬភាពអាចពង្រីកបាន ទៅដល់មនុស្សមកពីប្រជាជនដែលនៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម (BoP) ធ្វើឱ្យពួកគេជាផ្នែកមួយនៅក្នុងខ្សែច្រវាក់តម្លៃនៃអាជីវកម្មស្នូលរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងនាមជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកចែកចាយ អ្នកលក់រាយ ឬគ្រូបង្រៀន ឬអតិថិជន។ ម្យ៉ាងទៀត វាជាខ្សែអាជីវកម្មដែលជាប្រតិបត្តិការស្នូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ភាគច្រើនជាសហគ្រាសធុនមធ្យម ហើយត្រូវបានរចនាឡើងជាពិសេសសម្រាប់ការសម្រេចបានទាំងផលចំណេញពីទីផ្សារ និងផលប៉ះពាល់សង្គមទ្រង់ទ្រាយធំ។</p>
<p><b>វិនិយោគិនសង្គម</b></p>	<p>វិនិយោគិនដែលចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការផ្តល់មូលនិធិដើម្បីបង្កើតផលប៉ះពាល់លើសង្គម និងបរិស្ថានដោយវិជ្ជមាន អាចរស់រវើកបានរួមជាមួយនឹងផលចំណេញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។</p>
<p><b>នវានុវត្តន៍</b></p>	<p>នវានុវត្តន៍របស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន គឺជាការអភិវឌ្ឍបែបសហគ្រិនភាពនៃអ្វីដែលថ្មីជាមួយនឹងផលប៉ះពាល់រួមគ្នាជាមួយនឹងក្រុមមនុស្សដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប។ វាបង្កើតផលប៉ះពាល់ មិនថាជាការកើនឡើងដោយកម្រិត ឬប្រែក្លាយអ្វីៗគ្រប់យ៉ាង និងលើសពីដំណើរការបង្កើតសុទ្ធសាធ។ ឧទាហរណ៍ដូចជា៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ផលិតផលថ្មី៖ ម៉ាស៊ីនក្តារសេទិកដោះគោដែលដើរដោយជីវឧស្ម័នសម្រាប់កសិករខ្នាតតូច</li> <li>• សេវាកម្មថ្មី៖ ការថែទាំសុខភាពដែលមានគុណភាពខ្ពស់តម្លៃសមរម្យ</li> <li>• គំរូអាជីវកម្មថ្មី៖ គំរូបង់ប្រាក់ក្នុងការប្រើប្រាស់ម្តងសម្រាប់សេវាកម្មថាមពល</li> <li>• ខ្សែច្រវាក់តម្លៃថ្មី ចែកចាយដល់ទីផ្សារបទ</li> </ul>
<p><b>ដៃគូសំខាន់</b></p>	<p>ជាដៃគូយុទ្ធសាស្ត្រដែលក្រុមហ៊ុនអាចសហការជាមួយដើម្បីបង្កើនសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ ឧទាហរណ៍រួមមាន៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ភាពជាដៃគូជាមួយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលកសិករខ្នាតតូចលើការអនុវត្តកសិកម្មល្អបំផុត</li> <li>• វិនិយោគិនសង្គមផ្តល់មូលនិធិដើមទុនសម្រាប់ការពង្រីកកម្មវិធីតាមដានថាមពលពន្លឺព្រះអាទិត្យ</li> <li>• ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍ដែលផ្តល់ជំនួយដើម្បីគាំទ្រដល់ការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។</li> </ul>
<p><b>អាជីវកម្មទូទៅ</b></p>	<p>គំរូអាជីវកម្មបែបប្រពៃណីដែលផ្តោតលើប្រាក់ចំណេញ។</p>
<p><b>សហគ្រាសដែលជំរុញដោយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល</b></p>	<p>អាជីវកម្មដែលមានគោលបំណងសង្គមជាក់លាក់ដែលបម្រើគោលបំណងចម្បងរបស់វា។</p>
<p><b>សកម្មភាពស្វែងរកក្រាក់ចំណូល</b></p>	<p>ទាំងនេះរួមបញ្ចូលសកម្មភាពទាំងអស់ដែលនឹងបង្កើតប្រាក់ចំណូលសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដូចជា៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ផលិតផលថ្មី/ផលិតផលកែលម្អ</li> <li>• សេវាកម្មថ្មី/សេវាកម្មកែលម្អ</li> <li>• បណ្តាញលក់ថ្មី (តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ និងដោយផ្ទាល់)</li> <li>• ទីផ្សារថ្មី (អន្តរជាតិ និងក្នុងស្រុក)</li> </ul>

ភាពអាចពង្រីកបាន និងអាចចម្លងបាន	សមត្ថភាពក្នុងការបង្កើនទំហំ វិសាលភាព ឬលំដាប់ផលិតផល ឬការផ្តល់ផលិតផល ឬសេវាកម្ម។ សមត្ថភាពក្នុងការចម្លងសេវាកម្ម ឬផលិតផលដូចគ្នានៅក្នុងទីតាំង ឬពេលវេលាផ្សេងទៀត។
គំនិតផ្តួចផ្តើមសហគ្រាសសង្គម	គំនិតផ្តួចផ្តើមដែលមានបេសកកម្មធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវសុខុមាលភាពសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមរបស់បុគ្គល និងសហគមន៍ និងការរៀបចំស្ថាប័នក្នុងការសម្រេចគោលដៅសង្គមច្បាស់លាស់។ លក្ខណៈពិសេសប្លែកនៃសហគ្រាសសង្គមគឺថា វាមិនមានរចនាសម្ព័ន្ធដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណេញសម្រាប់ការចែកចាយឡើងវិញទេ។ ជាទូទៅ ប្រាក់ចំណេញភាគច្រើនត្រូវបានវិនិយោគឡើងវិញនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ដើម្បីបំពេញ និងពង្រឹងបេសកកម្មសង្គមរបស់ខ្លួន។
កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ខ្សែច្រវាក់តម្លៃ	ខ្សែច្រវាក់តម្លៃពិពណ៌នាអំពីសកម្មភាពទាំងអស់ដែលអាជីវកម្មប្រើ ដើម្បីបង្កើតផលិតផល ឬសេវាកម្ម។ ឧ.៖ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ផលិតកម្ម ភ័ស្តុភារ។

**ឧបសម្ព័ន្ធទី ២៖ គោលដៅអភិវឌ្ឍ**

នេះគឺជាផ្នែកអាចជ្រើសរើសបាន សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដែលកំពុងព្យាយាមស្របបន្ទាត់អាជីវកម្មអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន របស់ពួកគេជាមួយនឹងគោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG)

វាក្យសព្ទ	និយមន័យ
គោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព	គោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG) គឺជាប្លង់មេសម្រាប់ការសម្រេចបាននូវអនាគតដ៏ល្អប្រសើរ ក្រុមហ៊ុនដែលមានគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នមានតួនាទីសំខាន់ ក្នុងការរួមចំណែកដល់ការសម្រេចបាននូវ SDG។ ការសម្រេចបាននូវ SDG នឹងជួយឱ្យអាជីវកម្មឈានដើរមួយឆ្នោះទៅរកការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG) ត្រូវបានអនុម័តដោយអង្គការសហប្រជាជាតិក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ ដើម្បីធ្វើសកម្មភាពដើម្បីបញ្ឈប់ភាពក្រីក្រ ការពារភូមិសាស្ត្រ និងសុខុមាលភាព មនុស្សទាំងអស់ទទួលបានសន្តិភាព និងវិបុលភាព។ SDG ចំនួន ១៧ ទទួលស្គាល់ថាសកម្មភាពនៅក្នុងតំបន់មួយនឹងប៉ះពាល់ដល់ ត្រូវតែមានគុណភាពសង្គម សេដ្ឋកិច្ច និងបរិស្ថាន។
សារៈសំខាន់នៃគោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG) ចំពោះគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន	ហេតុផលសំខាន់ៗចំនួនប្រាំដែលក្រុមហ៊ុនគួរតែដោះស្រាយ SDG រួមមាន៖ <ul style="list-style-type: none"> <li>• SDG ឆ្លុះបញ្ចាំងពីការរំពឹងទុករបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ។</li> <li>• SDG ឆ្លុះបញ្ចាំងពីទិសដៅគោលនយោបាយនាពេលអនាគត។</li> <li>• វិនិយោគិនផ្តោតលើលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យបរិស្ថាន សង្គម និងសេដ្ឋកិច្ច។</li> <li>• វិនិយោគឆ្លុះទៅរកក្រុមហ៊ុនដែលស្របតាម SDG។</li> <li>• SDG អាចដើរតួនាទីជាផែនទីបង្ហាញផ្លូវ ដើម្បីកំណត់ តម្លៃប្រតិបត្តិការ និងវិនិយោគក្នុងការសម្រេចបាន គាំទ្របរិយាកាសអំណោយផលសម្រាប់ភាពជោគជ័យ សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមចូលទៅកាន់គេហទំព័រ <a href="#">អាជីវកម្ម</a></li> </ul>
តើ SDG អាចត្រូវបានប្រើប្រាស់នៅក្នុងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នដោយរបៀបណា?	ក្រុមហ៊ុនដែលមានគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន អាចរួមបញ្ចូលសហគមន៍ដែលមិនបានបម្រើទៅក្នុងខ្សែច្រវាក់ ការងារសមរម្យ និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច) អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដែលពួកគេបង្កើតឱកាសប្រាក់ចំណូល និងតម្លៃសមរម្យដើម្បីបំពេញតម្រូវការមូលដ្ឋាន ឬបំពេញតម្រូវការផ្សេងៗទៀត។ ឧទាហរណ៍ ឬបំពេញតម្រូវការផ្សេងៗទៀត។ ឧទាហរណ៍ នេះរួមចំណែកដល់ SDG ទាំងអស់ និងអនុញ្ញាតឱ្យមានការ <a href="#">Kamworks</a> ផ្តល់ដំណោះស្រាយពន្លឺព្រះអាទិត្យដល់សហគមន៍ កម្ពុជាបានប្រកាន់យករបៀបវារៈឆ្នាំ២០៣០ថ្មីសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ ការលុបបំបាត់ភាពក្រីក្រគ្រប់ទម្រង់ និងគ្រប់ទំហំ
SDG របស់ប្រទេសកម្ពុជា	

តើផលប៉ះពាល់ប៉ុណ្ណា ដែលសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់ក្រុមហ៊ុនអាចកែលម្អ នូវកម្រិតជីវភាពរបស់សហគមន៍ BoP ដោយផ្អែកលើគោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាពកម្ពុជា (CSDG)។ សូមដាក់សេចក្តីយោងលើគោលដៅរងដែលសមស្របនឹងអ្នក។ គោលដៅរងឆ្លុះបញ្ចាំងពីគោលដៅជាក់លាក់បន្ថែមទៀតដែលក្រុមហ៊ុនអាចសម្របសកម្មភាព អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន របស់ខ្លួន។ សូមមើលគំណភ្ជាប់សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម៖ [SDGs របស់អង្គការសហប្រជាជាតិនៅកម្ពុជា](#) [SDG កម្ពុជា ជាភាសាខ្មែរ](#)

គោលដៅ SDG	បាទ- ចាស់/ទេ/មិន ពាក់ព័ន្ធ	គោល
 <b>គោលដៅទី១ ៖</b> បញ្ចប់ភាពក្រីក្រគ្រប់រូបភាពនៅគ្រប់ទីកន្លែង។		
 <b>គោលដៅទី ២៖</b> បញ្ចប់ភាពអត់ឃ្លាន សម្រេចបាននូវសន្តិសុខស្បៀង និងអាហារូបត្ថម្ភដែល ប្រសើរឡើង ព្រមទាំង លើកកម្ពស់វិស័យកសិកម្មប្រកបដោយចីរភាព។		
 <b>គោលដៅទី ៣៖</b> ធានាបាននូវជីវិតរស់នៅដែលមានសុខភាពល្អ និងលើកកម្ពស់សុខុមាលភាពសម្រាប់មនុស្សគ្រប់វ័យ។		
 <b>គោលដៅទី ៤៖</b> ធានាបាននូវការអប់រំប្រកបដោយគុណភាព សមធម៌ និងបរិយាប័ន្ន ព្រមទាំង លើកកម្ពស់ឱកាសសិក្សាពេញមួយជីវិតសម្រាប់មនុស្សគ្រប់រូប។		
 <b>គោលដៅទី ៥៖</b> សម្រេចបានសមភាពយេនឌ័រ និងផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្ត្រី និងកុមារីទាំងអស់។		
 <b>គោលដៅទី ៦៖</b> ធានាឱ្យបាននូវភាពអាចរកបាន និងការគ្រប់គ្រងទឹក និងអនាម័យប្រកបដោយចីរភាពសម្រាប់មនុស្សគ្រប់រូប។		
 <b>គោលដៅទី ៧៖</b> ធានាឱ្យបាននូវ លទ្ធភាពទទួលបានថាមពលដែលមានតម្លៃសមរម្យ អាចប្រើប្រាស់បាន មានចីរភាព និងទំនើបសម្រាប់ទាំងអស់គ្នា។		
 <b>គោលដៅទី ៨៖</b> លើកកម្ពស់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចប្រកបដោយចីរភាព បរិយាប័ន្ន និងមាននិរន្តរភាព ការងារពេញលេញ និងមាន ផលិតភាព ព្រមទាំងការងារសមរម្យសម្រាប់ទាំងអស់គ្នា។		
 <b>គោលដៅទី ៩៖</b> កសាងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធធន់ ជំរុញឧស្សាហូបនីយកម្មបរិយាប័ន្ន និងមានចីរភាព ព្រមទាំងជំរុញនវានុវត្តន៍។		
 <b>គោលដៅទី ១០៖</b> កាត់បន្ថយវិសមភាពក្នុងប្រទេស និងក្នុងចំណោមប្រទេសនានា។		



	<b>គោលដៅទី ១១:</b> ធ្វើឱ្យទីក្រុង និងការកាន់ទីលំនៅរបស់មនុស្សមានបរិយាប័ន្ន សុវត្ថិភាព ភាពធន់ និងចីរភាព។		
	<b>គោលដៅទី ១២:</b> ធានាឱ្យមានការប្រើប្រាស់ និងលំនៅ ផលិតកម្មប្រកបដោយចីរភាព។		
	<b>គោលដៅទី ១៣:</b> ចាត់វិធានការបន្ទាន់ ដើម្បីប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ និងផលប៉ះពាល់របស់វា។		
	<b>គោលដៅទី ១៤:</b> អភិរក្ស និងប្រើប្រាស់ប្រកបដោយចីរភាព នូវ មហាសមុទ្រ សមុទ្រ និងធនធានសមុទ្រសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព។		
	<b>គោលដៅទី ១៥:</b> ការពារ ស្តារ និងលើកកម្ពស់ការប្រើប្រាស់ប្រកបដោយចីរភាព នៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីលើដី គ្រប់គ្រងព្រៃឈើប្រកបដោយចីរភាព ប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងការបំផ្លិចបំផ្លាញរាលដាលខ្សាច់ និងបញ្ឈប់ ព្រមទាំងស្តារឡើងវិញនូវការរិតវិលដី និងបញ្ឈប់ការបាត់បង់ជីវចម្រុះ។		
	<b>គោលដៅទី ១៦:</b> លើកកម្ពស់សង្គមប្រកបដោយសន្តិភាព និងបរិយាប័ន្នសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព ផ្តល់សិទ្ធិទទួលបានយុត្តិធម៌សម្រាប់ទាំងអស់គ្នា និងកសាងស្ថាប័នប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព គណនេយ្យភាព និងបរិយាប័ន្ននៅគ្រប់កម្រិតទាំងអស់។		
	<b>គោលដៅទី ១៧:</b> ពង្រឹងមធ្យោបាយនៃការអនុវត្ត និងធ្វើឱ្យមានភាពរស់រវើកឡើងវិញនូវភាពជាដៃគូសកលសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព។		

**សម្រាប់ SDG ជាក់លាក់ដែលក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកបានជ្រើសរើស តើអ្នកមានខ្សែបន្ទាត់មូលដ្ឋានដើម្បីវាស់វែងផលប៉ះពាល់លើគុណភាពជីវិតរបស់សហគមន៍ ដែលអ្នកកំពុងចូលរួមជាមួយដែរឬទេ?** **BoP**

បាទ/ចាស  ទេ  ត្រូវការការបញ្ជាក់បន្ថែម

**ទាក់ទងទៅនឹង SDGs ដែលបានជ្រើសរើស តើសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន កំពុងតែកែលម្អ និងបង្កើនគុណភាពជីវិតរបស់សហគមន៍ BoP យ៉ាងដូចម្តេច?** (ឧ.៖ ការផ្តល់ប្រាក់ចំណូលបន្ថែមដល់កសិករខ្នាតតូច ការផ្តល់ទឹកស្អាតដល់សហគមន៍)

**តើយុទ្ធសាស្ត្រអ្វីខ្លះនៅក្នុងបន្ទាត់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នរបស់អ្នក ដែលនឹងត្រូវអនុវត្ត ដើម្បីសម្រេចបាន SDG ដែលបានជ្រើសរើស?** (ឧ.៖ សម្រាប់ SDG ទី៥៖ សមភាពយេនឌ័រ - ចាប់ផ្តើមជាមួយអង្គការមិនមែន រដ្ឋាភិបាលដែលផ្តោតលើការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្ត្រី ដើម្បីផ្តល់ឱកាសបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់ស្ត្រីឱ្យទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសកសិកម្មនៅពេលវេលាដ៏ងាយ ស្រួល ដូចជានៅពេលដែលពួកគេមិនត្រូវធ្វើការងារផ្ទះ)។

### ឧបសម្ព័ន្ធទី ៣៖ ធនធាន និងឧបករណ៍បំពេញបន្ថែម

កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម		
ធនធាន និងឧបករណ៍ដែល ត្រូវបានណែនាំ	ការពណ៌នា	របៀបប្រើ និងករណីសិក្សា

<p><u>ការអភិវឌ្ឍ និងការពង្រីកកម្មវិធី IBAN, ២០២២</u></p>	<p>វគ្គសិក្សាតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក "ការអភិវឌ្ឍ និងពង្រីកកម្មវិធីអភិវឌ្ឍបរិយាប័ន្ន" ត្រូវបានរចនាឡើងសម្រាប់ក្នុងអង្គការច្រើនពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB) ជាពិសេសក្រុមហ៊ុន និងអន្តរការី។ វាពន្យល់ពីលក្ខណៈនៃអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ផែនទីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងផ្តល់នូវឧបករណ៍អនុវត្តដ៏មានតម្លៃសម្រាប់ផ្ទៃក្នុង និងសហគ្រិន។ ឧបករណ៍ទាំងអស់ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយអ្នកនវានុវត្តន៍ ពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ ឧបករណ៍ទាំងនោះអាចត្រូវបានប្រើដើម្បីពង្រីក និងផ្តល់ប្រយោជន៍ដោយ រួមបញ្ចូលប្រជាជនដែលនៅ បាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គមទៅក្នុងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍរបស់ពួកគេ។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• វគ្គសិក្សានេះមិនមានកាលបរិច្ឆេទចាប់ផ្តើម ឬបញ្ចប់ទេ។ អ្នកអាចរៀនវាតាមដំណើរការផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក។</li> <li>• ម៉ូឌុលនីមួយៗនៅក្នុងវគ្គសិក្សានេះចំណាយពេលពី ១៥ ទៅ ១២០ នាទី។</li> <li>• អ្នកអាចជ្រើសរើសស្វែងយល់ឱ្យបានស៊ីជម្រៅទៅតាមកម្រិតផ្សេងៗ ដើម្បីស្វែងយល់ពីខ្លឹមសារផ្នែកផ្សេងៗ។</li> <li>• នៅពេលអ្នកបញ្ចប់ការប្រឡងចុងក្រោយហើយ អ្នកនឹងទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រមួយសន្លឹក។</li> </ul>
<p><u>ឯកសារកញ្ចប់ឧបករណ៍ផលប៉ះពាល់សង្គម ក្របខណ្ឌកម្មវិធី Canvas Logic, ២០២២</u></p>	<p>ក្របខណ្ឌកម្មវិធី Canvas Logic ដើម្បីប្រើ និងអភិវឌ្ឍក្នុងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍបរិយាប័ន្ន របស់អ្នក។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ក្របខណ្ឌ Canvas</li> </ul>
<p><u>កញ្ចប់ឧបករណ៍ចីរភាពអាជីវកម្មធុនតូច RJC, ២០២១</u></p>	<p>លើសពី CSR សកម្មភាពភ្លាមៗដែលអ្នកអាចធ្វើក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមផ្នែកបរិស្ថាន និងសង្គម និងរួមចំណែកដល់គោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG) ទាំង ១៧</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• តើអ្វីទៅជា CSR ហើយហេតុអ្វីត្រូវអនុវត្តវា?</li> <li>• អត្ថប្រយោជន៍ និងបញ្ហាប្រឈមនៃការអនុវត្ត CSR</li> <li>• យុទ្ធសាស្ត្រ CSR</li> <li>• ការបង្កើតគោលនយោបាយ CSR</li> <li>• ការបញ្ចូល CSR ទៅក្នុងការអនុវត្តក្នុងអង្គការរបស់អ្នក</li> <li>• ឧបករណ៍ និងធនធាន</li> </ul>
<p><u>ការប្រើប្រាស់កម្មវិធីអភិវឌ្ឍបរិយាប័ន្ន ដើម្បីគាំទ្រដល់បាតពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម ក្នុងអំឡុងពេលកូវីត ១៩ IFC, ២០២០</u></p>	<p>អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ដែលពង្រីកលទ្ធភាពទទួលបានទំនិញ សេវាកម្ម និងជីវភាពរស់នៅសម្រាប់ប្រជាជនទាំងនេះកំពុងឆ្លើយតបទៅនឹងវិបត្តិ ដោយការតម្រង់ទិសឡើងវិញ និងអនុវត្តកម្មវិធីអភិវឌ្ឍបរិយាប័ន្ន ព្រមទាំងប្រតិបត្តិការបរិយាប័ន្នរបស់ខ្លួន។ កំណត់សម្គាល់នេះរំលេចពីសកម្មភាពចំនួនប្រាំពីរដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងអនុវត្ត ដើម្បីដោះស្រាយតម្រូវការនៅឯបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម។ យើងបង្ហាញសកម្មភាពរបស់ពួកគេនៅទីនេះ ជាឧទាហរណ៍នៃអ្វីដែលក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀតអាចធ្វើ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់អ្នកដែលនៅ បាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គមក្នុងបរិបទនៃជំងឺកាតាសត្យា។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ការតម្រង់ទិសឡើងវិញផ្អែកលើសហគមន៍</li> <li>• វិធីសាស្ត្រទំនាក់ទំនងបុគ្គលិក និងមូលដ្ឋាន</li> <li>• ការប្រើប្រាស់បណ្តាញព័ត៌មានដែលមានមូលដ្ឋានលើបច្ចេកវិទ្យាដែលមានស្រាប់</li> <li>• ការទទួលយកបណ្តាញចែកចាយជំនួស</li> <li>• ការកែសម្រួលតម្លៃ និងកម្រិតទូទាត់</li> <li>• ករណីសិក្សា៖</li> <li>• ឧទាហរណ៍អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នអង្គការ JK</li> <li>• DCM Shriram Limited</li> <li>• Ecofiltro</li> </ul>

<p>គោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG) និងកញ្ចប់ឧបករណ៍ភាពចាស់ទុំអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន <u>UNDP, ២០១៩</u></p>	<p>កញ្ចប់ឧបករណ៍នេះត្រូវបានរៀបរៀងឡើងជាឯកសារយោងជាក់ស្តែងសម្រាប់អ្នកដឹកនាំអាជីវកម្ម នៅពេលដែលពួកគេស្វែងរកទីតាំងល្អបំផុតសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេសម្រាប់ភាពជោគជ័យនាពេលអនាគត នៅក្នុងបរិបទនៃ SDG។ ជាមួយនឹងការពិចារណាដែលស្របតាមកម្រិតបទពិសោធន៍របស់ក្រុមហ៊ុននីមួយៗជាមួយនឹងអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន ខ្លឹមសារអាចអនុវត្តបានយ៉ាងទូលំទូលាយនៅទូទាំងវិស័យឯកជន។ វាក៏ផ្តល់នូវខ្លឹមសារដែលពាក់ព័ន្ធនឹងតួអង្គដែលស្វែងរកការរចនាប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសកលប្រកបដោយបរិយាប័ន្ន។ រដ្ឋាភិបាលនិងអង្គការក្នុងវិស័យសង្គមអាចប្រើប្រាស់ខ្លឹមសារនេះដើម្បីជួយគាំទ្រដល់អ្នកដឹកនាំអាជីវកម្មក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ការយល់ដឹងជាក់ស្តែងសម្រាប់ភាពជោគជ័យនាពេលអនាគតនៅក្នុងបរិបទ SDG។</li> <li>• ស្វែងយល់ពីជំហាននីមួយៗនៃដំណើរការអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។</li> <li>• វិភាគនិងស្វែងយល់ពីកម្រិតនៃភាពចាស់ទុំ។</li> </ul>
<p><u>ឯកសារណែនាំអំពីអាជីវកម្មរួមបញ្ចូល GlobalCAD- IBAN, 2018</u></p>	<p>របាយការណ៍នេះត្រូវបានចាត់ចែងដោយបណ្តាញសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IBAN)។ IBAN គឺជាបណ្តាញភាគីពាក់ព័ន្ធច្រើនដែលលើកកម្ពស់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្នទូទាំងពិភពលោក និងគាំទ្រដល់ការពង្រីកនិងការចម្លងគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ ស្ថាប័ននេះចូលរួមជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធគ្រប់ប្រភេទ និង «ភ្ជាប់ចំណុច» រវាងអាជីវកម្មជាច្រើនគំនិតផ្តួចផ្តើមដែលមានស្រាប់ បណ្តាញវិនិយោគិននិងតួអង្គផ្សេងទៀតមកពីសហគមន៍អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ធសកល។ ដើម្បីឱ្យគំរូអាជីវកម្មនិងភាពជាដៃគូដែលទទួលបានជោគជ័យ IBAN បង្កើត និងចែករំលែកការយល់ដឹងអំពីទិដ្ឋភាពដូចជាការអនុវត្តល្អបំផុត ហើយប្រមូលផ្តុំភាគីពាក់ព័ន្ធមករួមគ្នា ដោយផ្តល់ជូននូវការរៀនពីគ្នា ការបង្កើតបណ្តាញនិងកន្លែងផ្តល់ព័ត៌មាន។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• បង្កើតករណីសម្រាប់ឧស្សាហកម្ម FMCG</li> <li>• នៅបាតនៃពីរ៉ាមីតសេដ្ឋកិច្ចសង្គម (BoP)</li> <li>• ការយល់ដឹងអំពីបរិបទៈខ្សែច្រវាក់តម្លៃនិងយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន សំខាន់ៗ។</li> <li>• វិធីសាស្ត្រមួយជំហានម្តង ៗ ដើម្បីបង្កើតគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ធរបស់អ្នក។</li> <li>• ទិដ្ឋភាពទូទៅលើករណីសិក្សា (គ្រប់វិស័យ និងតំបន់)</li> </ul>
<p><u>កញ្ចប់ឧបករណ៍ណែនាំពេញលេញ Mentorloop, ២០១៧</u></p>	<p>ផ្នែកខាងក្រោមនៃកញ្ចប់ឧបករណ៍នេះមានគោលបំណងផ្តល់នូវឧបករណ៍ជាច្រើនដែលអ្នកនឹងត្រូវការដើម្បីចាប់ផ្តើមនិងដំណើរការកម្មវិធីណែនាំសម្រាប់អង្គការនានា។ មានឧបករណ៍ជាច្រើនដែលអ្នកអាចប្រើដើម្បីផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ក្រុមការងារនិងស្ថាប័នរបស់អ្នកឱ្យប្រសើរឡើងតាមរយៈអត្ថប្រយោជន៍ដែលបានបង្ហាញឱ្យឃើញពីការណែនាំ។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• បញ្ជីត្រួតពិនិត្យកម្មវិធីណែនាំ</li> <li>• សន្លឹកឯកសារណែនាំអំពីកម្មវិធីណែនាំ</li> <li>• កម្រងសំណួរផ្តួចផ្តើមអ្នកផ្តល់ការណែនាំ-អ្នកទទួលបានការណែនាំ</li> <li>• ខ្លឹមសារនិងធនធានណែនាំដែលត្រូវបានបញ្ជាក់</li> <li>• ក្របខណ្ឌសំណើកម្មវិធីណែនាំ</li> </ul>

**កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ខ្សែច្រវាក់តម្លៃ**

ធនធាន និងឧបករណ៍ដែលត្រូវបានណែនាំ	ការពណ៌នា	របៀបប្រើ និងករណីសិក្សា
<p><u>សៀវភៅណែនាំនិងកញ្ចប់ឧបករណ៍របស់គ្រូបណ្តុះបណ្តាលៈការវាយតម្លៃគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន</u></p>	<p>LINK អាចជួយអាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យសម្របសម្រួលដំណើរការសិក្សាជាប្រព័ន្ធរវាងតួអង្គពីខ្សែច្រវាក់តម្លៃដែលបានជ្រើសរើសនិងស្វែងរកឱកាសថ្មីសម្រាប់នវានុវត្តន៍ ដោយផ្អែកលើការអនុវត្តកញ្ចប់ឧបករណ៍ដែលមានការចូលរួម</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ផែនទីបង្ហាញផ្លូវអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន</li> <li>• ផែនទីខ្សែច្រវាក់តម្លៃ</li> <li>• ផ្ទាំងផែនការគំរូអាជីវកម្ម</li> <li>• គោលការណ៍គំរូអាជីវកម្មថ្មី</li> </ul>

<p><u>ក្នុងវិស័យកសិកម្ម និងការផ្សារភ្ជាប់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចទៅនឹងទីផ្សារ</u> Ciat – Cgiar, ២០២២</p>	<p>ជាមួយនឹងឧបករណ៍សំខាន់ៗចំនួនបួន៖ ប្រើដើម្បីយល់ពីបរិបទម៉ាក្រូនៃទីផ្សារ និងអាជីវកម្មដែលផ្សារភ្ជាប់អ្នកផលិតជនបទជាមួយអ្នកទិញ។ ប្រើដើម្បីយល់កាន់តែលម្អិតអំពីអាជីវកម្មនីមួយៗដែលផ្សារភ្ជាប់អ្នកផលិតនៅតាមជនបទជាមួយអ្នកទិញ។ ប្រើដើម្បីកំណត់ថាតើអាជីវកម្មនីមួយៗដែលផ្សារភ្ជាប់អ្នកផលិតជនបទជាមួយអ្នកទិញ គឺពិតជាមានបរិយាប័ន្ន។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ការវាយតម្លៃ</li> <li>• វដ្តកំរិតដើម</li> <li>• គោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ការសម្ភាស</li> </ul>
<p><u>ដំណើរស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់ប្រកបដោយបរិយាប័ន្ន</u> <u>អាជីវកម្មសម្រាប់ការរីកចម្រើនប្រកបដោយបរិយាប័ន្ន ឆ្នាំ ២០២១</u></p>	<p>ឯកសារនេះមានគោលបំណង (១) ការកសាងនិយមន័យរួម និងមហិច្ឆតាសម្រាប់ "ការជ្រើសរើសអ្នកផ្គត់ផ្គង់ប្រកបដោយបរិយាប័ន្ន" និង (២) ការចែករំលែក "ឯកសារណែនាំសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់" ដែលផ្តល់ការណែនាំអំពីប្រតិបត្តិការដាក់ស្តែងអំពីរបៀបចាប់ផ្តើម/បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រជ្រើសរើសអ្នកផ្គត់ផ្គង់ប្រកបដោយបរិយាប័ន្ន។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• វាយតម្លៃស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ននៃខ្សែច្រវាក់តម្លៃរបស់អ្នក។</li> <li>• កំណត់មហិច្ឆតារួម និងគោលបំណងសំខាន់ៗ</li> <li>• សំណើ KPI ដើម្បីត្រួតពិនិត្យមធ្យោបាយ និងការបញ្ចប់</li> <li>• គូសបញ្ជាក់ករណីអាជីវកម្មកម្រិតខ្ពស់សម្រាប់ការជ្រើសរើសអ្នកផ្គត់ផ្គង់ប្រកបដោយបរិយាប័ន្ន</li> <li>• បង្កើតការប្តេជ្ញាចិត្តពីថ្នាក់គ្រប់គ្រងកំពូលរបស់អ្នក។</li> <li>• បង្កើតក្រុមគម្រោងពហុមុខងារ</li> <li>• ករណីអាជីវកម្ម</li> <li>• អ្នកផ្គត់ផ្គង់យុទ្ធសាស្ត្រ</li> </ul>
<p><u>កញ្ចប់ឧបករណ៍ខ្សែច្រវាក់តម្លៃ CRS ឆ្នាំ ២០២២</u></p>	<p>កញ្ចប់ឧបករណ៍ខ្សែច្រវាក់តម្លៃផ្តល់នូវវិធីសាស្ត្រដើម្បីគាំទ្រកសិករប្រុស និងស្រីនៅក្នុងដំណាក់កាល "កសាងដើម្បីរីកចម្រើនឆ្ពោះទៅរកវិបុលភាព" នៃផ្លូវឆ្ពោះទៅរកវិបុលភាព CRS។ តាមរយៈការងារនេះ CRS កំពុងខិតខំដើម្បីសម្រេចបាននូវភាពជាអ្នកដឹកនាំក្នុងឧស្សាហកម្ម ក្នុងការផ្តល់សេវាខ្សែច្រវាក់តម្លៃ និងឥទ្ធិពលដែលគិតគូរពីយេនឌ័រ។ ឥឡូវនេះ កម្មវិធីខ្សែច្រវាក់តម្លៃ មានន័យដូចនឹងការអភិវឌ្ឍកសិកម្ម ហើយ CRS មានគោលបំណងទទួលយកវិធីសាស្ត្រនេះនៅទូទាំងផលប៉ុន្តែគម្រោងរបស់យើង។ វិធីសាស្ត្រខ្សែច្រវាក់តម្លៃ កសាងបន្ថែមលើការងារជាច្រើនឆ្នាំជាមួយសហគមន៍កសិកម្មជុំវិញពិភពលោក ហើយការណែនាំនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់នូវភាពស៊ីសង្វាក់គ្នាកាន់តែខ្លាំងនៅក្នុងក្របខណ្ឌទ្រឹស្តី និងការអនុវត្តកម្មវិធី។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ការណែនាំអំពីខ្សែច្រវាក់តម្លៃ</li> <li>• ឧបករណ៍សម្រាប់ធ្វើវិសាលភាពខ្សែច្រវាក់តម្លៃ</li> <li>• ការវាយតម្លៃទីផ្សារ</li> <li>• យុទ្ធសាស្ត្រខ្សែច្រវាក់តម្លៃ</li> <li>• ហិរញ្ញវត្ថុ</li> <li>• អភិបាលកិច្ច និងភាពជាដៃគូ</li> <li>• ករណីសិក្សាអំពីសហគ្រិនភាពកសិករ</li> <li>• ការចូលរួមពីវិស័យឯកជន</li> <li>• គោលនយោបាយអំណោយផលនានា</li> </ul>

**កត្តាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការវាស់វែងផលប៉ះពាល់**

<b>ធនធាន និងឧបករណ៍ដែលត្រូវបានណែនាំ</b>	<b>ការពណ៌នា</b>	<b>របៀបប្រើ និងករណីសិក្សា</b>
--	-----------------	-------------------------------

<p><u>ការស្វែងយល់បន្ថែម</u> <u>អំពីការវាយតម្លៃផល</u> <u>ប៉ះពាល់សង្គម</u> <u>កញ្ចប់ឧបករណ៍វាស់វែង</u> <u>ផលប៉ះពាល់, ២០២២</u></p>	<p>ផលប៉ះពាល់សង្គមគឺជាផលជះជារួមនៃអន្តរាគមន៍ ឬកម្មវិធីណាមួយដែលត្រូវបានអនុវត្តដើម្បីដោះស្រាយ យុត្តិធម៌វិបត្តិក្នុងសង្គម។ ជាទូទៅ ផលប៉ះពាល់គឺជាផលជះ ឬលទ្ធផលក្នុង សង្គមនៅក្នុងរយៈពេលវែង ដែលសម្រេចបានតាមរយៈយុទ្ធសាស្ត្រ និងសកម្មភាព ផលិតផល និងលទ្ធផលនៃអន្តរាគមន៍ កម្មវិធី ឬអង្គការ។ ផលប៉ះពាល់អាចជាវិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមាន ចេតនា ឬអចេតនា ហើយអាចកើតឡើងដោយផ្ទាល់ ឬដោយប្រយោល។ វាប្រហែលជាមិនអាចកំណត់ដោយផ្ទាល់នូវផលប៉ះពាល់ ដល់អន្តរាគមន៍ កម្មវិធី ឬអង្គការនោះទេ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វាអាចទៅរួច និងពាក់ព័ន្ធក្នុងការបង្កើតអំណះអំណាងដ៏ទាក់ទាញ សម្រាប់ការរួមចំណែកឆ្ពោះទៅរកផលប៉ះពាល់តាម រយៈការរួមបញ្ចូលគ្នានៃភស្តុតាងដោយផ្ទាល់ និង ប្រយោល។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ទ្រឹស្តីនៃការផ្លាស់ប្តូរគំរូ</li> <li>• អ្នកពន្យល់គំរូត្រួតវិជ្ជា</li> <li>• សន្លឹកកិច្ចការគំរូត្រួតវិជ្ជា (A3)</li> <li>• អ្នកពន្យល់អំពីក្របខណ្ឌវាយតម្លៃ</li> <li>• សន្លឹកកិច្ចការក្របខណ្ឌវាយតម្លៃ (A3)</li> </ul>
<p><u>ឃ្លងមេសម្រាប់ការប្រែ</u> <u>ក្លាយទៅជាកម្លាំងពល</u> <u>កម្មបៃតង</u> <u>Deloitte, ២០២២</u></p>	<p>កញ្ចប់ឧបករណ៍នេះត្រូវបានបង្កើតឡើង និងធ្វើឱ្យកាន់តែសម្បូរបែប ដោយការយល់ដឹងដែលប្រមូលបានពីជំនួបតុមូល ការសម្ភាស និងការស្ទង់មតិដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញផ្នែកចីរ ភាពជាច្រើននាក់នៅទូទាំងវិស័យសាធារណៈ និងឯកជន។ គោលបំណង តាមរយៈកញ្ចប់ឧបករណ៍នេះ គឺផ្តល់ ឱ្យអង្គការនានានូវគំនិតជាក់ស្តែង ឧបករណ៍ និងជម្រើសដើម្បីស្វែងយល់បន្ថែមនៅក្នុងបរិបទរបស់ អង្គការរបស់ពួកគេ ដែលអាចលើកទឹកចិត្ត និងជំរុញការផ្លាស់ប្តូរជំនាញបៃតង។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ម៉ាទ្រីសនៃភាពចាស់ទុំ</li> <li>• ឃ្លងមេនៃអង្គការគំរូ</li> <li>• អង្គការគំរូនៅក្នុងវិស័យឯកជន</li> <li>• អង្គការគំរូក្នុងវិស័យសាធារណៈ</li> <li>• កត្តារាវវង និងកត្តាអំណោយផលចំពោះអង្គការ</li> </ul>
<p><u>ដៃគូកម្មវិធី</u> <u>និងគម្រោងនានា៖</u> <u>កញ្ចប់ឧបករណ៍ផល</u> <u>ប៉ះពាល់សង្គម</u> <u>រដ្ឋាភិបាលចក្រភពអង់គ្លេស, ២០២១</u></p>	<p>កញ្ចប់ឧបករណ៍ផលប៉ះពាល់សង្គមនេះត្រូវបានរៀប រៀងឡើងដើម្បីជួយកម្មវិធី និងដៃគូគម្រោង ដៃគូខ្សែច្រវាក់ផ្គត់ផ្គង់ យល់អំពីផលប៉ះពាល់សង្គម ហេតុអ្វីបានជាវាសំខាន់ របៀបបញ្ចូលវាទៅក្នុងដំណើរការលទ្ធកម្ម និងរបៀបដែលពួកគេអាចគាំទ្រការផ្លាស់ប្តូរជំនាញ មាននៅក្នុងសហគមន៍។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ស្ថិតិការអនុវត្តសំខាន់ៗនៃផលប៉ះពាល់សង្គម</li> <li>• តើ Timebank ជាអ្វី?</li> <li>• ករណីសិក្សា - កម្មវិធី និងគម្រោងកម្មសិក្សាភាពជាដៃគូ</li> <li>• ករណីសិក្សា – Bedrock</li> <li>• ករណីសិក្សា - ភាពជាដៃគូអាជីវកម្មចម្បង</li> <li>• ការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងផលប៉ះពាល់សង្គម</li> </ul>
<p><u>ឯកសារកញ្ចប់ឧបករណ៍</u> <u>អាជីវកម្មបៃតង</u> <u>និងបរិយាប័ន្ន</u> <u>GIZ, ២០១៩</u></p>	<p>សហគមន៍អន្តរជាតិកំពុងផ្តោតការយកចិត្តទុក ដាក់កាន់តែខ្លាំងលើគំរូអាជីវកម្មបៃតង និងបរិយាប័ន្ន (GIB)។ ប៉ុន្តែខណៈពេលដែលភាពពាក់ព័ន្ធរបស់ពួកគេសម្រាប់ ការដោះស្រាយបញ្ហាសង្គម និងបរិស្ថានត្រូវបានទទួលយកកាន់តែខ្លាំង សំណួរអំពីរបៀបគាំទ្រនៅក្នុងកម្មវិធីកិច្ចសហប្រតិបត្តិការអភិវឌ្ឍ គឺមិនសូវមានភាពច្បាស់លាស់ទេ។ ប្រអប់ឧបករណ៍ពាណិជ្ជកម្មបៃតង និងបរិយាប័ន្ននេះព្យាយាមផ្តល់ជម្រើសមួយចំនួន ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ការគូសផែនទីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីអាជីវកម្មបៃតង និងបរិយាប័ន្ន</li> <li>• បណ្ឌិតសភាសហគ្រិនបៃតង</li> <li>• ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញធុរកិច្ចសម្រាប់ BoP-សហគ្រិន</li> <li>• ការសម្របខ្លួនរបស់សហគ្រាសចំពោះការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• វិធីសាស្ត្រក្នុងស្រុកដើម្បីគាំទ្រអាជីវកម្មបៃតង</li> <li>• កម្មវិធីអភិវឌ្ឍគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មបរិយាប័ន្ន</li> <li>• ការជ្រើសរើសខ្សែច្រវាក់តម្លៃ</li> <li>• លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសេដ្ឋកិច្ចបរិស្ថាន សង្គម និងស្ថាប័ន</li> </ul>
<p><u>កញ្ចប់ឧបករណ៍អាជីវកម្មប្រកបដោយចីរភាព</u> EastSuffolk, ២០១៩</p>	<p>កញ្ចប់ឧបករណ៍អាជីវកម្មប្រកបដោយចីរភាពនេះមានគោលបំណងជួយដល់អាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់បរិស្ថានបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៅទូទាំងគ្រប់វិស័យ និងចាត់វិធានការជាវិជ្ជមានឆ្ពោះទៅរកការក្លាយជាអាជីវកម្មមួយក្នុងចំណោមអាជីវកម្មប្រកបដោយចីរភាព</p> <p>បរិស្ថានដែលកំពុងវិវត្តលាស់នៅទូទាំងតំបន់ East Suffolk។ ប្រសិទ្ធផលថាមពល និងការកើតឡើងវិញ</p> <p>ការដឹកជញ្ជូនប្រកបដោយចីរភាព</p> <p>ការកាត់បន្ថយសំណល់ ការកែច្នៃឡើងវិញ</p> <p>ការទប់ស្កាត់ការបំពុល ប្រសិទ្ធផលទឹក ជីវចម្រុះ លទ្ធកម្មប្រកបដោយចីរភាព។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• កញ្ចប់ឧបករណ៍អាជីវកម្មប្រកបដោយចីរភាព</li> <li>• ការវាយតម្លៃចីរភាពពេញលេញសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន</li> </ul>
<p><u>កញ្ចប់ឧបករណ៍អាជីវកម្មបៃតង</u> UAE, ២០១៨</p>	<p>កញ្ចប់ឧបករណ៍អាជីវកម្មបៃតងរបស់ UAE មានគោលបំណងបំផុសគំនិតអាជីវកម្មគ្រប់ប្រភេទ និងគ្រប់ទំហំទាំងអស់</p> <p>សម្រាប់ការបោះជំហានសំខាន់ដំបូងដើម្បីធ្វើឱ្យពួកគេកាន់តែមានមេត្រីភាពបរិស្ថាន និងមានទំនួលខុសត្រូវក្នុងសង្គម។</p> <p>អាជីវកម្មបៃតងអាចចូលរួមចំណែកក្នុងការបំពេញរបៀបវារៈជាតិ និងសកលលោក ដូចជាចក្ខុវិស័យ UAE ឆ្នាំ ២០២១ របៀបវារៈបៃតង UAE ឆ្នាំ ២០៣០ និងផែនការជាតិប្រែប្រួលអាកាសធាតុឆ្នាំ ២០៥០ ក៏ដូចជាគោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព (SDG) របស់អង្គការសហប្រជាជាតិ។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ការិយាល័យបៃតង</li> <li>• លទ្ធកម្មបៃតង</li> <li>• ផលិតផលបៃតង</li> </ul>
<p><u>កញ្ចប់ឧបករណ៍អ្នកណែនាំបៃតង</u> <u>ការិយាល័យបេសកកម្មសហភាព, ២០១៥</u></p>	<p>គម្រោងនេះមានគោលបំណងរចនា និងអភិវឌ្ឍខ្លឹមសារ និងផលិតផល VET ប្រកបដោយនវានុវត្តន៍</p> <p>ដើម្បីលើកទឹកចិត្តដល់ទម្រង់វិជ្ជាជីវៈថ្មីរបស់អ្នកណែនាំសម្រាប់សហគ្រិនបៃតង កំណត់ និងអភិវឌ្ឍសមត្ថភាព វិធីសាស្ត្រ និងឧបករណ៍ដែលអ្នកណែនាំសម្រាប់សហគ្រិនបៃតងត្រូវការ</p> <p>ដើម្បីគាំទ្រដល់សហគ្រិនបៃតងនៅអឺរ៉ុបប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពតាមរយៈ VET។</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ការផ្តល់ឧបករណ៍ និងវិធីសាស្ត្រដែលមានប្រយោជន៍សម្រាប់ការណែនាំ</li> <li>• កញ្ចប់ឧបករណ៍ជួយបង្កើតក្របខណ្ឌសម្រាប់ទំនាក់ទំនងណែនាំបៃតង។</li> <li>• ឧបករណ៍អនុវត្ត (គំរូ និងលំហាត់)</li> <li>• រៀបរៀងឡើងសម្រាប់អ្នកណែនាំបៃតង (ឬអ្នកណែនាំបៃតងនាពេលអនាគត) វាក៏ជាសម្ភារៈមានប្រយោជន៍សម្រាប់អ្នកទទួលបានការណែនាំដែរ។</li> </ul>





## បណ្តាញសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (iBAN)

បណ្តាញសកម្មភាពអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (iBAN) គឺជាគំនិតផ្តួចផ្តើមសកលដែលគាំទ្រដល់ការពង្រីក និងការចម្លងគំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ តាមរយៈវិធីសាស្ត្រយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ខ្លួន iBAN គាំទ្រក្រុមហ៊ុន ជាមួយនឹងកម្មវិធីគ្រៀមខ្លួនវិនិយោគដែលសមស្រប និងបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រគោលនយោបាយអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នថ្នាក់ជាតិជាមួយអ្នកបង្កើតគោលនយោបាយ។

ក្នុងកម្រិតសកល iBAN គ្រប់គ្រងវេទិកាចំណេះដឹងអន្តរជាតិដ៏ធំបំផុត ([www.inclusivebusiness.net](http://www.inclusivebusiness.net)) សម្រាប់អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន។ iBAN បង្កើតកន្លែងមួយដែលចំណេះដឹងផ្នែកលើកស្តុកតាំង ផ្លាស់ប្តូរទៅជាការរៀនសូត្រ និងដៃគូថ្មី។ ជាមួយនឹងការផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់របស់ខ្លួនលើការលើកកម្ពស់គំរូអាជីវកម្មបរិយាប័ន្នទូទាំង ហើយជាលទ្ធផលបានជួយពង្រឹងដល់ការរស់នៅរបស់ប្រជាជនក្រីក្រ iBAN កំពុងរួមចំណែកយ៉ាងសកម្មក្នុងការសម្រេចបាននូវគោលដៅអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាពរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិ។

iBAN ទទួលបានជំនួយពីក្រសួងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច នៃប្រទេសអាឡឺម៉ង់ និងអនុវត្តដោយអង្គការ Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH។ ដំណាក់កាលមុននៃគម្រោងនេះ (០១/២០១៧ - ១២/២០២១) ត្រូវបានគាំទ្រដោយសហភាពអឺរ៉ុប។

- <https://www.inclusivebusiness.net>



## Emerging Markets Consulting (EMC)

Emerging Markets Consulting គឺជាក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាយោបល់ដែលមានមូលដ្ឋានក្នុងស្រុកដែលនាំមកនូវការអនុវត្តល្អបំផុតទាំងវិស័យឯកជន និងការអភិវឌ្ឍនៅក្នុងតំបន់ទន្លេមេគង្គ។

ជាមួយនឹងសេវាកម្មបន្តជាប់គ្នាក្នុងរយៈពេល ១២ឆ្នាំជាងមកនេះ ស្ថាប័ននេះបានបញ្ចប់គម្រោងចំនួន ៣៥០គម្រោង ដោយមានបុគ្គលិកអចិន្ត្រៃយ៍ដែលប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការរស់នៅ និងធ្វើការនៅក្នុងតំបន់ EMC វិនិយោគទាំងស្រុងទៅលើភាពជោគជ័យរបស់អ្នក ហើយជាពិសេសអាចគាំទ្រដល់ការរីកចម្រើនរយៈពេលវែងរបស់អ្នក។

- <https://emc-consulting.asia>



## GlobalCAD - មជ្ឈមណ្ឌលនៃភាពជាដៃគូសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ

GlobalCAD គឺជាក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាអន្តរជាតិដែលមានបទពិសោធជាង១៥ឆ្នាំលើគម្រោងឈានមុខគេដែលមានផលជះខ្ពស់ដល់សង្គម សេដ្ឋកិច្ច និងបរិស្ថាន។ ស្ថាប័ននេះបង្កើតជាបណ្តាញអ្នកជំនាញទូទាំងពិភពលោកលើការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព និងបរិយាប័ន្ន។ ពួកគេរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រដោយផ្អែកលើសម្ព័ន្ធភាព ដោយផ្តល់នូវដំណោះស្រាយរួម និងផ្លាស់ប្តូរដែលឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហាប្រឈមជាសកលជាច្រើន។ សេវាកម្មទាំងនេះរួមមានការស្រាវជ្រាវ ដំបូន្មានយុទ្ធសាស្ត្រ ការគាំទ្របច្ចេកទេស ការបណ្តុះបណ្តាល និងការកសាងសមត្ថភាពក្នុងផ្នែកនៃភាពជាដៃគូចម្រុះវិស័យ អាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន និងការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន សេដ្ឋកិច្ចបែកចែក ការបន្សុំ និងការកាត់បន្ថយការប្រែប្រួលអាកាសធាតុ និងសមភាពយេនឌ័រ ។

- <https://globalcad.org/en>

មគ្គុទ្ទេសក៍បង្កាត់បង្ហាញវិធីសាស្ត្រប្រែក្លាយជាអាជីវកម្មបរិយាប័ន្ន (IB-CM) នេះត្រូវបានផលិតឡើងដោយ Global CAD និង EMC និងគាំទ្រដោយ iBAN ។



[INCLUSIVEBUSINESS.NET](http://INCLUSIVEBUSINESS.NET)