



# មាតិកាឆ្ពោះទៅរក ភាពជោគជ័យ៖

តើសហគ្រិនជាស្ត្រី ត្រូវផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន  
នៅក្នុងយុគសម័យឌីជីថលដូចម្តេចខ្លះ ?

ករណីសិក្សាពីប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា





# សេចក្តីបញ្ជាក់

គំនិតនៃការសរសេរ គឺមិនមែនសុទ្ធតែជាកសិករស្រែចំការ របស់ ក្រុមហ៊ុនឈ្មោះ Woomentum និង Konrad-Adenauer-Stiftung ទេ។ សេចក្តីសន្និដ្ឋានដែលមានក្នុងអត្ថបទនេះ គឺ មិនបានសរសេរ ពីគំនិតដែលចេញពីអង្គការណាមួយឡើយ

ក្រៅពីគំនិតអ្នកសរសេរនោះទេ។ នេះដោយសារតែមនុស្សយើង តែងតែមានទស្សនៈផ្សេងៗគ្នាហេតុនេះនាំអោយមានការផ្លាស់ប្តូរ ការពិនិត្យ និងការពិចារណាឡើងវិញ។

## អំពី Konrad-Adenauer-Stiftung

សេរីភាព យុត្តិធម៌ និងសាមគ្គីភាព គឺជាគោលការណ៍មូលដ្ឋានដែលស្ថិតនៅក្រោមការងាររបស់ Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS)។ KAS គឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនយោបាយមួយដែលមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយសហភាពសាសនាគ្រិស្តនៃ ប្រជាធិបតេយ្យអាស៊ីម៉ង់ (CDU)។ ក្នុងនាមជាសហស្ថាបនិកនៃ CDU និងជាអធិការបតីដ៏ប្លែកបង្អស់ នៃសាធារណរដ្ឋសហព័ន្ធ អាស៊ីម៉ង់លោក Konrad Adenauer (១៨៧៦- ១៩៦៧) បានបង្រួបបង្រួមប្រពៃណីសាសនាគ្រិស្ត អភិរក្ស និងទំនៀមទម្លាប់ សេរី។ ឈ្មោះរបស់គាត់ គឺមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាទៅនឹងការកសាងឡើងវិញ នូវលទ្ធិប្រជាធិបតេយ្យរបស់ប្រទេសអាស៊ីម៉ង់ ការ តម្រឹមយ៉ាងរឹងមាំនៃគោលនយោបាយការបរទេស ជាមួយសហគមន៍អាត្លង់ទិចនៃគុណតម្លៃចក្ខុវិស័យនៃអឺរ៉ុបបង្រួបបង្រួម និង តម្រង់ទិសឆ្ពោះទៅរកសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសង្គម។ មរតកបញ្ញារបស់គាត់ នៅតែបន្តបម្រើទាំងគោលបំណង និងកាតព្វកិច្ចរបស់យើង សព្វថ្ងៃនេះ។ នៅក្នុងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរវាងសហប្រតិបត្តិការអឺរ៉ុប និងអន្តរជាតិរបស់យើង គឺការធ្វើឱ្យប្រជាជនអាចរស់នៅបាន ដោយខ្លួនឯង នៅក្នុងសេរីភាព និងសេចក្តីថ្លៃថ្នូរ។ យើងចូលរួមចែកចំនែក ដោយផ្តល់គុណតម្លៃ ដើម្បីជួយប្រទេសអាស៊ីម៉ង់បំពេញ នូវទំនួលខុសត្រូវរបស់ខ្លួនដែលកំពុងកើនឡើងនៅទូទាំងពិភពលោក។

© អក្ខរសិទ្ធិ២០២០

**Woomentum, Singapore Office**  
21 Woodlands Close  
#08-44  
Primz Bizhub  
Singapore (737854)  
Website : <http://woomentum.com>  
Facebook : [www.facebook.com/Woomentum](http://www.facebook.com/Woomentum)

**Konrad-Adenauer-Stiftung, Japan Office**  
OAG-Haus 4F  
7-5-56 Akasaka, Minato-ku  
Tokyo, 107-0052 Japan  
Website : <http://www.kas.de/japan/en>  
Facebook : <https://www.facebook.com/KAS.Japan>

Please cite this publication as:  
KAS et al. (2020), *The Path to Success: How Women-owned Businesses Transform in the Era of Digitalization. Case Studies from Indonesia, Cambodia, Malaysia, and Myanmar*, KAS Publishing, Berlin

ISBN 978-4-9906899-3-3

# បុព្វកថា Woomentum



Mouna Aouri

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល កំពុងផ្លាស់ប្តូរមូលដ្ឋានគ្រឹះពីរបៀបរស់នៅ ធ្វើការ និងភាពច្នៃប្រឌិត។ នៅសកវត្សរ៍ទី២២ ឌីជីថលបានដើរតួយ៉ាងសំខាន់លើគ្រប់វិស័យ មិនថាតែសម្រាប់កំណើនអាជីវកម្មថ្មីតែប៉ុណ្ណោះទេ ហើយកំពុងផ្លាស់ប្តូរ មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃដំណើរការអាជីវកម្មផងដែរ។ ជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ បានពង្រឹងនៃការប្រើប្រាស់ និងផ្លាស់ប្តូរប្រព័ន្ធឌីជីថល ព្រមទាំងបានបង្ហាញពីភាពខ្លាំង។

ភាពខ្លាំងដែលបានបង្កើតឡើងដោយបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ក៏អាចបង្ហាញពីបញ្ហារបស់ពួកគេ ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលមិនសូវច្បាស់លាស់អំពីចំនុចចាប់ផ្តើម។ តើខ្ញុំគួរអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រអ្វី? តើខ្ញុំគួររៀនអំពីវាដោយវិធីណា? តើអ្នកណាអាចនឹងជួយខ្ញុំអនុវត្តវាបាន? តើបច្ចេកវិទ្យាដែលខ្ញុំចង់បាន អាចប្រើបានសម្រាប់ខ្ញុំដែរឬទេ? ហើយបើមិនដូច្នោះទេ តើមានបច្ចេកវិទ្យាផ្សេងដែលសាកសម និងបរិបទរបស់ខ្ញុំ និងទំហំវិការរបស់ខ្ញុំដែរឬទេ? ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី អាចមានការទាមទារយ៉ាងច្រើនដូចជា ចំណេះដឹង ការបើកចិត្តគំនិត និងការផ្តោតធនធានមនុស្ស។ ការទាមទារទាំងនេះ គឺជាការផ្តោតសំខាន់ក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវរកចម្លើយ និងអនុសាសន៍ថ្មី។ ដើម្បីជួយឱ្យអាជីវកម្មទទួលបានជោគជ័យ។

ហេតុអ្វី បានជាការធ្វើឌីជីថលមានសារៈសំខាន់? តើវាមានភាពចាំបាច់ ឬគ្រាន់តែជាជម្រើសប៉ុណ្ណោះ? ទាំងនេះគឺជាសំណួរដែលយើងតែងតែឮ ពីអ្នកចូលរួម និងសមាជិកដទៃទៀត។ នៅឆ្នាំ២០២៥ សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ត្រូវបានប៉ាន់ប្រមាណថានឹងកើនឡើងដល់ ៣០០ ពាន់លានដុល្លារ។ យើងជឿជាក់ថាសហគ្រិនស្ត្រីត្រូវតែជាចំណែកមួយ ដែលឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេប្រកបដោយសក្តានុពល និងមានភាពរីកចម្រើន។ ថែមទៀតនោះ យើងជឿជាក់យ៉ាងមុតមាំថា បដិវត្តឌីជីថលនេះ អាចជួយសហគ្រិនស្ត្រីអោយយកឈ្នះលើបញ្ហាយេនឌ័រជាក់លាក់ ដែលពួកគេកំពុងប្រឈមមុខ ហើយវានឹងអាចកែប្រែនូវការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ក្រុមគ្រួសារ សហគមន៍ និងសង្គមទាំងមូល។

តើពួកគេនឹងធ្វើយ៉ាងដូចម្តេច? សព្វថ្ងៃនេះ នៅក្នុងប្រទេសគោលដៅរបស់យើង (និងលើសពីនេះទៀត) សហគ្រិនស្ត្រី ត្រូវមានលក្ខណៈប្រុងប្រៀបលើទំនួលខុសត្រូវនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ទន្ទឹមនឹងតួនាទីក្នុងគ្រួសារតាមបែបប្រពៃណី ដែលជារឿយៗមិនមានការគាំទ្រពីដៃគូរបស់ពួកគេទេ។ ដោយសារតែបញ្ហាសង្គម និងវប្បធម៌ ទាំងនោះមានការបែងចែកលើការបង្កើតបណ្តាញ ចំពោះសហគ្រិនស្ត្រីតិចជាសហគ្រិនបុរស។ សព្វថ្ងៃនេះអ្វី ដែលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះបាន គឺការផ្តល់អោយស្ត្រីនូវភាពបត់បែន ដែលពួកគេត្រូវការ។ ប្រព័ន្ធឌីជីថលអាចជួយស្ត្រី ពីការសហការជាត្រុមពីចម្ងាយ អោយមានការបង្កើតពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច។ ប្រព័ន្ធឌីជីថលនេះ អាចជួយស្ត្រីក្នុងការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃដំណើរការអាជីវកម្ម និងបង្កើនផលិតភាព សន្សំថ្លៃដើម និងបង្កើនប្រាក់ចំណូល។

ខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះសហគ្រិនស្ត្រីចំនួន ៨៨នាក់ មកពីប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា ដែលបានចែករំលែកនូវភាពជោគជ័យ និងការខិតខំស្វិតស្វិនបញ្ហាជួបប្រទះជាច្រើន ក្នុងការបើកដំណើរការអាជីវកម្ម។ ពួកយើង ហាក់បីដូចជាក្រុមគ្រួសារគ្រប់គ្រង ពីភាពក្លាហាន និងការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការប្រឆាំងពីការរីករាលដាលនៃជំងឺផ្លាស្មាសាកូវីត១៩។ ខ្ញុំក៏សូមថ្លែងអំណរគុណផងដែរចំពោះ អ្នកជំនាញផ្នែកឧស្សាហកម្ម អ្នកបង្កើតគោលនយោបាយ វិស័យឯកជន និងអ្នកដឹកនាំសមាគមវិជ្ជាជីវៈ ទាំង៤៧រូប ទាំងតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ និងជួបផ្ទាល់ ដែលបានចូលរួមក្នុងសហការកិច្ចការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ។

ខ្ញុំជឿជាក់ថា តាមរយៈការស្វែងយល់អំពីបញ្ហាប្រឈមរបស់សហគ្រិនស្ត្រី យើងអាចដឹង និងស្គាល់ពីកត្តារាំងដល់ភាពជោគជ័យរបស់ពួកគេ។ មានតែនៅពេលដែលយើងអាចរកឃើញពីបញ្ហាដែលកើតមាន នោះទើបយើងអាចបង្កើតដំណោះស្រាយបាន។ ខ្ញុំសង្ឃឹមថា ការបោះពុម្ពផ្សាយនេះ នឹងផ្តល់នូវជំនួយបន្ថែមទៀត ជាពិសេសនឹងជួយជំរុញប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ដែលគាំទ្រ SMEs របស់ស្ត្រី។ ចុងបញ្ចប់ ខ្ញុំសង្ឃឹមថាការបោះពុម្ពផ្សាយនេះ អាចទៅដល់អ្នកអាននៅជុំវិញពិភពលោក ដែលចាប់អារម្មណ៍លើប្រធានបទនេះ ហើយចង់ស្វែងយល់បន្ថែមអំពីវា នៅក្នុងបរិបទនៃប្រទេសក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ខ្ញុំក៏មានសេចក្តីសោមនស្សរីករាយ ក្នុងការចែករំលែកការបោះពុម្ពផ្សាយនេះ ជាមួយនឹងអ្នកអានរបស់យើង ដោយមានការបកប្រែជាភាសាខ្មែរ ភូមា និង ឥណ្ឌូនេស៊ី ដើម្បីឱ្យមនុស្សគ្រប់គ្នាអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវរួមនេះ ដែលបានបកប្រែជាភាសាកំណើតរបស់ពួកគេ។

ខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ក្រុមការងាររបស់ខ្ញុំ នៅ Woomentum និង អ្នកស្រាវជ្រាវ អ្នកសរសេរ របាយការណ៍ អ្នកកែសម្រួល អ្នកបកប្រែ និងអ្នករចនា តាមបណ្តាប្រទេសផ្សេងៗ សម្រាប់ការលះបង់ និងចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ ដើម្បីធ្វើអោយការបោះពុម្ពផ្សាយនេះមានអត្ថន័យ និងគុណភាពល្អ សម្រាប់អ្នកអាន។

យើងមានមោទនភាពក្នុងការធ្វើជាដៃគូជាមួយក្រុមហ៊ុន Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) ដែលជាអ្នកឥរិយាបថដ៏ធំ សម្រាប់សមភាពយេនឌ័រនៅក្នុងតំបន់ និងលើសពីនេះ។ វាក៏ជាដំណើរដែលមិនគួរឱ្យជឿមួយ ដែលអាចចេញការបោះពុម្ពផ្សាយពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវក្នុងពេលដំណាលគ្នា ពីប្រទេសចំនួនបួន ដែលបានគ្រប់គ្រងដោយ ការិយាល័យ KAS Tokyo ក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិកូវីត១៩។ បញ្ជាក់ យើងមិនអាចធ្វើវាបាន ប្រសិនបើគ្មានបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល!

*ដោយសេចក្តីគោរព*

Mouna Aouri  
ស្ថាបនិក និង នាយកប្រតិបត្តិនៃក្រុមហ៊ុន Woomentum

\*ប្រភព : Google/Temasek Holdings/Bain & Company Annual report 2020

# បុព្វកថា Konrad-Adenauer-Stiftung



Rabea Brauer



Cristita Marie Perez

បញ្ហាចម្បង ដែលកំពុងរារាំងស្ត្រីពីការក្លាយជាសហគ្រិន ជោគជ័យម្នាក់ លើសពីការទទួលបានឱកាសនិងកូតា (quotas) ស្មើគ្នា។ ជាញឹកញយ វាមានលក្ខណៈសាមញ្ញ ដូចជាមិនត្រូវបានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ ដោយសារតែ តម្រូវការមិនជាក់លាក់។ ពេលខ្លះអសមត្ថភាពក្នុងការ គេចចេញពី ពីការគ្រប់គ្រងសេវា ដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់ អ្នកថយចុះ។ វាក៏ជាការខ្វះខាតមធ្យោបាយបច្ចេកទេស ដែលនាំឱ្យមានគុណវិបត្តិដ៏ធំនៃការស្រាយស៊ីជីវល។

ទាំងនេះគឺជាការរកឃើញសំខាន់ៗមួយចំនួន នៃការសិក្សា ស្រាវជ្រាវរបស់យើង ក្រោមប្រធានបទ “មាតិកាឆ្ពោះទៅរក ភាពជោគជ័យ៖ តើសហគ្រិនជាស្ត្រី ត្រូវផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្ម របស់ខ្លួន នៅក្នុងយុគសម័យឌីជីថលដូចម្តេចខ្លះ? ករណី សិក្សាពី ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និង

កម្ពុជា” គម្រោងទាំងមូលគឺជាកិច្ចសហការរវាងកម្មវិធីក្នុងតំបន់របស់ Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS), អភិបាលកិច្ចសង្គម សេដ្ឋកិច្ចនេវ៉ាអាលី (SOPAS) និង Woomentum ដែលជាវេទិកាសហការ ផ្នែកលើភាពជាសមាជិក ដែលភ្ជាប់សហគ្រិន ជាមួយ អ្នកជំនាញឧស្សាហកម្ម អ្នកដឹកនាំក្រុមហ៊ុន និងវិនិយោគិន ដើម្បីចែករំលែកព័ត៌មាន ចំណេះដឹង ការដោះស្រាយលើបញ្ហាប្រឈម និងការប្រើឱកាសដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ គម្រោងនេះ រាប់បញ្ចូលធាតុផ្សំដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់សសរស្តម្ភ SOPAS ដោយជម្រុញស្ត្រី ក្នុងភាពជាអ្នកដឹកនាំ និងការចូលរួមនៃលើការស្រាវជ្រាវខ្វះខាតក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន និងបទពិសោធន៍នៃការធ្វើ ឌីជីថលក្នុងចំណោមសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី (WSMEs) នៅអាស៊ី។

បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់មាត់ ជាមួយអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ជាមួយ WSMEs បទសម្ភាសន៍ទៅស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល និង សមាគមអាជីវកម្ម នៅក្នុងប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍ចំនួន៤ ដែលត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីវាស់ស្ទង់ពីផលប៉ះពាល់នៃការធ្វើឌីជីថល បញ្ហា ប្រឈម និងការបង្ហាញពីឱកាសថ្មីៗដែលអាចមាន សម្រាប់សហគ្រិនជាស្ត្រី។ ការស្រាវជ្រាវនេះ គឺអាចមើលពីផលប៉ះពាល់នៃការធ្វើ ឌីជីថលរបស់ WSMEs រួមមាន៖

- (១) លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន (២) លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ (៣) ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម (៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិកូវីត១៩។

បញ្ហាប្រឈមទូទៅរបស់ WSME នៅទូទាំងប្រទេសចំនួន៤ ត្រូវបានគូសបញ្ជាក់នៅក្នុងជំពូកដំបូង។ ជំពូកនេះ គឺពិភាក្សាពី គ្របខ័ណ្ឌទូទៅ ដែលរួមមានទាំងគោលនយោបាយ និងអនុសាសន៍ជាក់ស្តែងដែលចេញពីរាជរដ្ឋាភិបាល និងអង្គការឯកជន ដើម្បី អាចអនុវត្ត លើកទឹកចិត្តដល់សហគ្រិនស្ត្រី ឱ្យទទួលបានឱកាស និងអត្ថប្រយោជន៍ពីប្រព័ន្ធឌីជីថល។ ជំពូកនេះ រួមមានការសិក្សា ពីប្រទេសកម្ពុជា ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី និងមីយ៉ាន់ម៉ា។ ករណីសិក្សានៅប្រទេសទាំងនេះ ផ្តល់នូវការវិភាគដ៏ស៊ីជម្រៅ នៃលទ្ធផល ទូទៅដែលបានបង្ហាញក្នុងជំពូកទី១។

យើងពិតជាចង់អោយការស្រាវជ្រាវនេះ ចូលរួមចំណែកក្នុងការធ្វើឱ្យក្រុមប្រឹក្សាគោលនយោបាយ (និងបរិបទវប្បធម៌ និងសង្គម ផ្សេងទៀត)មានភាពប្រសើរឡើង ដោយមានស្ត្រីជាអ្នកដើរតួយ៉ាងសំខាន់លើការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មធុនតូច មធ្យមនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច អាស៊ីអាគ្នេយ៍។

**Rabea Brauer**

Director, Social and Economic Governance Program Asia (SOPAS)  
Country Representative, KAS Japan

**Cristita Marie Perez**

Senior Program Manager, Social and Economic Governance Program Asia (SOPAS)  
KAS Japan

# សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

របាយការណ៍នេះត្រូវបានរៀបចំឡើង ជាកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរួមគ្នារវាង Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) និង Woomentum ដើម្បីបំភ្លឺពីបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសដែលបានផ្តល់ដោយប្រព័ន្ធខ្លីជីវិត ដល់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមរបស់ស្ត្រី នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ជាពិសេសបញ្ហាពីក្រោយនៃការរាតត្បាតជម្ងឺកូវីដ១៩។ គំនិតក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ ត្រូវបានផ្តួចផ្តើមឡើងដោយ Mouna Aouri និង ទូច សុជាតិកា ដែលទទួលបានការឧបត្ថម្ភថវិកាពេញលេញដោយ KAS។ Mouna Aouri បានរចនា និង ដឹកនាំគម្រោងជាមួយនឹង Juliana Tyan ដែលជាជំនួយការ។

ក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ Talitha Amalia និងសហនិពន្ធជាមួយ Anuradha Rao និង Suhaila Binte Zainal Shah ដើម្បីផលិតរបាយការណ៍ពហុប្រទេសមួយនេះ។ ករណីសិក្សានេះមកពីប្រទេស៖ ១. ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ដែលត្រូវបានដឹកនាំធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងសរសេរដោយ Talitha Amalia ជាមួយជំនួយការ Farah Aulia និង Nenden Sekar Arum។ ២. ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ដែលត្រូវបានដឹកនាំធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងសរសេរដោយ Su Mon ជាមួយជំនួយការ by Su Lynn Myat។ ៣. ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដែលត្រូវបានដឹកនាំធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងសរសេរដោយ Tina Leong ជាមួយជំនួយការ Lim Zhen Hui, Nadhilah Zainal Abidin, និង Amani Mohamad Husaini។ ៤. ប្រទេសកម្ពុជា ដែលត្រូវបានដឹកនាំធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងសរសេរដោយ Sophorn Tous ជាមួយជំនួយការ Sar Senkethya។ ករណីសិក្សានៅប្រទេសកម្ពុជា ត្រូវបាននិពន្ធដោយ Anuradha Rao, ជាមួយជំនួយការ Talitha Amalia និង Suhaila BinteZainal Shah. Zainal Shah។

ក្នុងអំឡុងពេលនៃការរៀបចំសៀវភៅនេះ សហសេរីកជាច្រើននៅ KAS, Woomentum និងកន្លែងផ្សេងទៀត បានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការផ្តល់ជំនួយ និងយោបល់ទាក់ទងនឹងបច្ចេកទេសល្អ។ ក្រុមការងារ សូមធ្វើការ អរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ជាទីបំផុត ដែលមានការចូលរួមចំណែក និងពេលវេលាដ៏មានតម្លៃពីអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ទាំងអស់ តាមរយៈការផ្តល់បទសម្ភាសន៍ ព្រមទាំងមានការរំលែកបទពិសោធន៍ល្អៗ ពីខាងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល វិនិយោគិន សហគ្រិន អ្នកតំណាងសមាគម អាជីវកម្ម បណ្ឌិតសភា និងអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗដទៃទៀតបន្ថែមទៀត។ ជាចុងក្រោយក្រុមការងារសូមអភ័យទោសដល់បុគ្គល ដែលមិនបានធ្វើការសម្ភាសន៍ និងពិភាក្សាទៅលើប្រធានបទមួយនេះ។



# តារាងមាតិកា

បុព្វកថាពី Woomentum	ii
បុព្វកថាពី Konrad-Adenauer-Stiftung	iv
សេចក្តីផ្តើមអំណរគុណ	vi
តារាងមាតិកា	vii
បញ្ជីនៃរូបភាព	ix
បញ្ជីនៃតារាង	xii
បញ្ជីនៃប្រអប់	xiii
អក្សរកាត់ ពាក្យសរសេរកាត់	xiv
សេចក្តីសង្ខេបប្រតិបត្តិ	១
លំនាំបញ្ហា	១
ការរកឃើញគន្លឹះសំខាន់ៗ	២
អនុសាសន៍សំខាន់ៗ ចំពោះស្ថាប័នរាជរដ្ឋាភិបាល	៣
អនុសាសន៍សំខាន់ៗ ចំពោះស្ថាប័នដែលបានផ្តល់ជំនួយដល់សហគ្រិនស្ត្រី( WSMEs)	៤
<b>ជំពូកទី១៖ ប្រព័ន្ធខ្ចីជីថលសម្រាប់ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍</b>	<b>៧</b>
១.១ សេចក្តីផ្តើម	៨
១.២ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ	១១
១.៣ ឱកាសអាជីវកម្មថ្មី ផ្តល់ដោយការធ្វើខ្ចីជីថល	១៥
១.៤ បញ្ហាប្រឈមរបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធខ្ចីជីថល	២០
១.៥ អនុសាសន៍សំខាន់ៗ ដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីខ្ចីជីថលលើ សមភាពយេនឌ័រ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍	២៥
១.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	២៨
១.៧ សេចក្តីយោង	២៩
<b>ជំពូកទី២៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី</b>	<b>៣៣</b>
២.១ សេចក្តីសង្ខេប	៣៤
២.២ សាវតារប្រទេស	៣៦
២.៣ វិធីសាស្ត្រ	៣៨
២.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍	៤១
២.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ខ្ចីជីថលសម្រាប់ WSMEs	៦២
២.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៦៩
២.៧ សេចក្តីយោង	៧០

<b>ជំពូកទី៣៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា</b>	<b>៧៥</b>
៣.១ សេចក្តីសង្ខេប	៧៦
៣.២ សាវតារប្រទេស	៧៨
៣.៣ វិធីសាស្ត្រ	៨១
៣.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍	៨៥
៣.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs	១០២
៣.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	១០៧
៣.៧ សេចក្តីយោង	១០៨
<b>ជំពូកទី៤៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី</b>	<b>១១៣</b>
៤.១ សេចក្តីសង្ខេប	១១៤
៤.២ សាវតារប្រទេស	១១៦
៤.៣ វិធីសាស្ត្រ	១២០
៤.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍	១២៤
៤.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs	១៤៥
៤.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	១៥៥
៤.៧ សេចក្តីយោង	១៥៦
<b>ជំពូកទី៥៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសកម្ពុជា</b>	<b>១៥៩</b>
៥.១ សេចក្តីសង្ខេប	១៦០
៥.២ សាវតារប្រទេស	១៦១
៥.៣ វិធីសាស្ត្រ	១៦៤
៥.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍	១៦៧
៥.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs	១៨២
៥.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	១៨៦
៥.៧ សេចក្តីយោង	១៨៧
<b>ឧបសម្ព័ន្ធ</b>	<b>១៩០</b>
ឧបសម្ព័ន្ធ ក៖ ក្រុមអ្នកជំនាញ និងទីប្រឹក្សាយោបល់ នៃឥណ្ឌូនេស៊ី	១៩០
ឧបសម្ព័ន្ធ ខ៖ ការប្រមូល និងវិភាគទិន្នន័យរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី	១៩២
ឧបសម្ព័ន្ធ គ៖ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ SME និងព័ត៌មានទំនាក់ទំនង និងបច្ចេកវិទ្យា (ICT) នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី	១៩៣
ឧបសម្ព័ន្ធ ឃ៖ និយមន័យស SME នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា	១៩៤
ឧបសម្ព័ន្ធ ង៖ ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ នៃប្រទេសកម្ពុជា	១៩៥
ឧបសម្ព័ន្ធ ច៖ ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញនៅប្រទេសកម្ពុជា	១៩៦
ឧបសម្ព័ន្ធ ឆ៖ ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ នៃប្រទេសកម្ពុជា	១៩៧

# បញ្ជីនៃរូបភាព

រូបភាពទី១.១៖ សសរស្ត្រ ទាំងបួន	១៤
រូបភាពទី១.២៖ ឱកាសថ្មីក្នុងអាជីវកម្មដែលផ្តល់ដោយឌីជីថល	១៥
រូបភាពទី១.៣៖ តំបន់នៃការអនុវត្តឌីជីថល ពីអ្នកចូលរួម WSME នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា	១៩
រូបភាពទី១.៤៖ អនុសាសន៍សំខាន់ៗដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីឌីជីថល សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍	២៥
រូបភាពទី២.១៖ ការចូលរួមសហគ្រាសដល់ GDP របស់ឥណ្ឌូនេស៊ីក្នុងឆ្នាំ ២០១៨	៣៦
រូបភាពទី២.២៖ ការបែងចែកផ្នែកអាជីវកម្មរបស់អ្នកចូលរួម	៣៩
រូបភាពទី២.៣៖ ការបែងចែកប្រភពហិរញ្ញប្បទាននៅក្នុង SE និងME	៤១
រូបភាពទី២.៤៖ ការបែងចែកប្រភពហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ដែលបានស្វែងរកដោយអ្នកចូលរួមក្នុង WSMEs	៤២
រូបភាពទី២.៥៖ ហេតុផលរបស់អ្នកចូលរួម ក្នុងការមិនប្រើប្រាស់ឌីជីថល ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន	៤៣
រូបភាពទី២.៦៖ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការប្រើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីក្នុងការទទួលបានការណែនាំ បណ្តាញនិងជំនាញ	៤៥
រូបភាពទី២.៧៖ កម្មវិធីឌីជីថលដែលត្រូវបានប្រើជាទូទៅបំផុតដោយអ្នកចូលរួម WSME	៤៨
រូបភាពទី២.៨៖ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការទទួលបានយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង	៥១
រូបភាពទី២.៩៖ ការពង្រឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងអំឡុង កូវីត១៩	៥៣
រូបភាពទី២.១០៖ បញ្ហាប្រឈមធំទាំង ៥ ក្នុងការទទួលបានយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME	៥៤
រូបភាពទី២.១១៖ បញ្ជីប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍	៥៦
រូបភាពទី២.១២៖ គំរូនៃកម្រិតនៃការទទួលបានយកឌីជីថល(digital adoption intensity) ក្នុងចំណោម អ្នកចូលរួម WSME	៥៧
រូបភាពទី២.១៣៖ ផែនទីនៃការទទួលបានឱកាសក្នុងអាជីវកម្ម ដែលបើកដំណើរការដោយប្រព័ន្ធឌីជីថល	៥៩
រូបភាពទី២.១៤៖ វិធីសាស្ត្រនៃការប្រឹក្សាយោបល់	៦៤
រូបភាពទី២.១៥ : អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយ	៦៦
រូបភាពទី៣.១៖ អត្រាកំណើន GDP សរុប របស់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាឆ្នាំ ២០១៩, ដកពីទស្សនវិស័យរបស់ធនាគារ អភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី ឆ្នាំ២០២០	៧៧
រូបភាពទី៣.២៖ ឆ្នាំនៃភាពចាស់ទុំសម្រាប់អ្នកចូលរួម WSME	៨៣

រូបភាពទី៣.៣៖ ការប្រៀបធៀបបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់ហិរញ្ញប្បទាន ការណែនាំ / ទំនាក់ទំនង / ជំនាញ និង ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង	៨៥
រូបភាពទី៣.៤៖ ការប្រៀបធៀបឧបសគ្គ សម្រាប់លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានរវាងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម	៨៨
រូបភាពទី៣.៥៖ ការប្រៀបធៀបប្រធានបទការណែនាំដែលចង់បានដោយ WSMEs	៩០
រូបភាពទី៣.៦៖ ការប្រៀបធៀបនៃភាពចាស់ទុំនៃឌីជីថលរបស់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា	៩១
រូបភាពទី៣.៧៖ ប្រភេទកម្មវិធីឌីជីថល ដែលបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម SE	៩២
រូបភាពទី៣.៨៖ ប្រភេទកម្មវិធីឌីជីថលដែលបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ME	៩៣
រូបភាពទី៣.៩៖ កម្រិតនៃភាពជឿជាក់របស់ WSMEs លើការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល	៩៦
រូបភាពទី៣.១០៖ ឧបសគ្គសម្រាប់ការចូលប្រើឌីជីថលឌីជីថលដោយ WSMEs	៩៦
រូបភាពទី៤.១៖ ការជ្រៀតចូលនៃប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតនិងទូរស័ព្ទចល័ត	១១៦
រូបភាពទី៤.២៖ ការចូលរួមចំណែកនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលដល់ GDP	១១៦
រូបភាពទី៤.៣៖ ការចូលរួមរបស់SMEs ដល់សេដ្ឋកិច្ច	១១៧
រូបភាពទី៤.៤៖ និយមន័យនៃSMEs	១១៧
រូបភាពទី៤.៥៖ ចំនួនSME រួមទាំងមីក្រូ	១១៨
រូបភាពទី៤.៦៖ ចំនួន SEs និង MEs	១១៨
រូបភាពទី៤.៧៖ ចំនួនប៉ាន់ស្មានSMEដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី	១១៨
រូបភាពទី៤.៨៖ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ	១២០
រូបភាពទី៤.៩៖ ស្រាវជ្រាវនៃសសស្ត្រី ទាំង៤	១២១
រូបភាពទី៤.១០៖ ទម្រង់ (ផ្នែក) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន៍	១២២
រូបភាពទី៤.១១៖ ទម្រង់ (អ្នកជំនាញ) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន៍	១២២
រូបភាពទី៤.១២៖ ប្រវត្តិរបស់ WSMEs ដែលបានសម្ភាសន៍ (បន្ត)	១២៣
រូបភាពទី៤.១៣៖ ប្រវត្តិរបស់អ្នកជំនាញ ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍	១២៣
រូបភាពទី៤.១៤៖ ប្រភពហិរញ្ញប្បទាន	១២៤
រូបភាពទី៤.១៥៖ ឱកាសថ្មីក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន និងឱកាសដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs	១២៥
រូបភាពទី៤.១៦៖ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានឱកាសហិរញ្ញប្បទានថ្មីដោយ WSMEs	១២៧
រូបភាពទី៤.១៧៖ ឱកាសថ្មីក្នុងការទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញទល់នឹងឱកាសដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs	១២៨
រូបភាពទី៤.១៨៖ បញ្ហាប្រឈម ក្នុងការទទួលបានឱកាសថ្មី ពីការបង្កើតបណ្តាញ និងជំនាញក្នុងចំណោម WSMEs	១២៩
រូបភាពទី៤.១៩៖ ឱកាសថ្មីក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម និងការផ្លាស់ប្តូរការគ្រប់គ្រងដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs	១៣១
រូបភាពទី៤.២០៖ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានឱកាសថ្មីក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម និងការផ្លាស់ប្តូរការគ្រប់គ្រងក្នុងចំណោម WSMEs	១៣២

រូបភាពទី៤.២១៖ វិធានការណ៍គ្រប់គ្រងវិបត្តិ ត្រូវបានអនុវត្ត	១៣៤
រូបភាពទី៤.២២៖ បញ្ហាប្រឈមនៅពេលអនុវត្តវិធានការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ	១៣៥
រូបភាពទី៤.២៣៖ ឱកាសថ្មីដែលទទួលបានដោយ WSMEs ឆ្លងកាត់សសរស្តម្ភ ទាំង៤	១៣៦
រូបភាពទី៤.២៤៖ Jovie Chong (ទី៣ ពីឆ្វេង)	១៣៧
រូបភាពទី៤.២៥៖ បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗ ដែលប្រឈមមុខដោយ WSMEs	១៤០
រូបភាពទី៤.២៦៖ ឱកាស vs បញ្ហាប្រឈម	១៤១
រូបភាពទី៤.២៧៖ ទំនាក់ទំនងរវាងបញ្ហាប្រឈម	១៤២
រូបភាពទី៤.២៨៖ កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨	១៤៣
រូបភាពទី៤.២៩៖ កម្រិតនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨ តាមប្រភេទរបស់អតិថិជន	១៤៣
រូបភាពទី៤.៣០៖ បទពិសោធន៍ក្នុងកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ឬកម្មវិធីណែនាំក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨	១៤៤
រូបភាពទី៤.៣១៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី១	១៤៥
រូបភាពទី៤.៣២៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី២	១៤៦
រូបភាពទី៤.៣៣៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី៣	១៤៧
រូបភាពទី៤.៣៤៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី៤	១៤៨
រូបភាពទី៤.៣៥៖ វិធីសាស្ត្រកែប្រែ LDJ	១៤៩
រូបភាពទី៤.៣៦៖ ទម្រង់នៃក្រុមប្រឹក្សាយោបល់	១៤៩
រូបភាពទី៤.៣៧៖ កិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ (ម៉ាឡេស៊ី)	១៥០
រូបភាពទី៤.៣៨៖ Impact-Effort Matrix	១៥១
រូបភាពទី៤.៣៩៖ ដំណោះស្រាយសម្រាប់ការអនុវត្តផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន (ពី The Impact-Effort Matrix)	១៥១
រូបភាពទី៤.៤០៖ លក្ខណៈពិសេសនៃកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនSMEដែលបានណែនាំ	១៥៤
រូបភាពទី៥.១៖ ការចែកចាយអាយុក្រុមហ៊ុន	១៦៥
រូបភាពទី៥.២៖ ការចែកចាយអាយុក្រុមហ៊ុនដែលចូលរួម	១៦៦
រូបភាពទី៥.៣៖ អនុវិស័យរបស់សហគ្រាសអ្នកចូលរួម	១៦៦
រូបភាពទី៥.៤៖ ប្រភពនៃការប្រើប្រាស់ថវិការ	១៦៨
រូបភាពទី៥.៥៖ ការទទួលបានការណែនាំ	១៦៩
រូបភាពទី៥.៦៖ ការកសាងជំនាញ	១៧០
រូបភាពទី៥.៧៖ ឧបសគ្គឆ្ពោះទៅរកការទទួលបានណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងការកសាងជំនាញ	១៧១
រូបភាពទី៥.៨៖ អត្ថប្រយោជន៍ នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកចូលរួម	១៧២
រូបភាពទី៥.៩៖ ទម្រង់នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលត្រូវបានប្រើដោយអ្នកចូលរួម WSME	១៧៣
រូបភាពទី៥.១០៖ ផលប៉ះពាល់នៃធម្មិក្ខវិធី១៩ ចំពោះអ្នកចូលរួម WSME	១៧៤
រូបភាពទី៥.១១៖ បញ្ហាប្រឈមរបស់អ្នកចូលរួមរបស់ WSME	១៧៦
រូបភាពទី៥.១២៖ ឧបសគ្គទាក់ទងនឹងបញ្ហាយេនឌ័រ ចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល	១៧៨

# បញ្ជីនៃតារាង

តារាងទី១៖ ការបែងចែកប្រភេទចំណូលប្រចាំឆ្នាំរបស់SME នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា	១១
តារាងទី១.២៖ អ្នកចូលរួមជា WSME Participants ក្នុងអន្តរាគមន៍	១២
តារាងទី១.៣៖ ចំនួន និងប្រវត្តិប្រវត្តិអ្នកចូលរួម សម្រាប់ការស្រាវជ្រាវនេះ	១៣
តារាងទី១.៤៖ សន្ទស្សន៍ក្នុងការត្រៀមខ្លួនភ្ជាប់បណ្តាញ សម្រាប់បណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍ឆ្នាំ ២០១៩	២០
តារាងទី៣.១៖ ផ្នែក SME របស់អ្នកសម្ភាសន៍	៨២
តារាងទី៣.២៖ បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសសំរាប់ WSMEs	១០១
តារាងទី៥.១៖ និយមនៃ SME (ប្រភព៖ ក្រសួងឧស្សាហកម្ម និងសិប្បកម្ម)	១៦២
តារាងទី៥.២៖ ឧបករណ៍ឌីជីថលប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម	១៧៤
តារាងទី៥.៣៖ ឱកាសដែលកំពុងលេចចេញសម្រាប់ WSMEs ក្រោយបានវេនផលប៉ះពាល់ដោយជម្ងឺរាតត្បាតឆ្នាំ២០១៩	១៧៩

## បញ្ជីនៃប្រអប់

ប្រអប់ ១.១៖ និយមន័យ ត្រូវបានដកស្រង់ចេញពីរបាយការណ៍ 'សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថលរបស់ធនាគារ ពិភពលោក' (ទំព័រទី១)	១៨
ប្រអប់ ៣.១៖ ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់មីយ៉ាន់ម៉ា នៃការធ្វើឌីជីថល	៧៩
ប្រអប់ ៣.២៖ ភាពងាយស្រួលនៃការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់អាជីវកម្មរបស់ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ ២០២០	៨៦
ប្រអប់ ៣.៣៖ ការិយាល័យឥណទានមីយ៉ាន់ម៉ានឹងចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការនៅឆ្នាំ ២០២០	៨៩

## អក្ខរកាត់ ពាក្យសរសេរកាត់

ACWO	ASEAN Confederation of Women's Organizations
ADB	Asian Development Bank
API	Application Programming Interface
AI	Artificial Intelligence
ASEAN	Association of Southeast Asian Nation
B2B	Business-to-Business
B2B2C	Business-to-Business-to-Customer
B2C	Business-to-Consumer
BIM	Building Information Modelling
BNI	Business Networking International
CCRIS	Central Credit Reference Information System
CEO	Chief Executive Officer
CIES	Cambodia Inter-censal Economic Survey
COVID-19	Coronavirus Disease 2019
CRM	Customer Relationship Management
CWEA	Cambodian Women Entrepreneur Association
DEDC	Digital Economy Development Committee
DFS	Digital Financial Services
DIY	Do It Yourself
DIGITAL ID	Digital Identification
DKN2030	Dasar Keusahawanan Nasional 2030
DOSM	Department of Statistics Malaysia
e-Books	Electronic Books
e-Commerce	Electronic Commerce
ECF	Equity Crowdfunding
EDCF	Economic Development Cooperation Fund
ESOs	Electronic System Operators
EY	Ernst & Young



F&B	Food and Beverage
Fintech	Financial technology
FMCG	Fast-moving consumer goods
GDP	Gross Domestic Product
GPS	Global Positioning System
GST	Goods and Services Tax
HR	Human Resources
ICT	Information Communication and Technology
IDI	ICT Development Index
IFC	International Finance Corporation
ILO	International Labour Organization
INGO	International Non-Governmental Organization
IoT	Internet of Things
IT	Information Technology
ITU	International Telecommunication Union
JICA	Japan International Cooperation Agency
KAS	Konrad-Adenauer-Stiftung
KWSP	<i>Kumpulan Wang Simpanan Pekerja</i> (Employees Provident Fund)
LMS	Learning Management Systems
LDJ	Lightning Decision Jam
LHDN	<i>Lembaga Hasil Dalam Negeri Malaysia</i> (Inland Revenue Board)
LPEM UI	<i>Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat, Universitas Indonesia</i> (Institute for Economic and Social Research, University of Indonesia)
MaGIC	Malaysian Global Innovation and Creativity center
MCO	Movement Control Order
MCSME	Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprise
MDeC	Multimedia Development Corporation
ME	Medium Enterprise
MED	Ministry of Entrepreneur Development
MEDAC	Ministry of Entrepreneur Development and Cooperatives
MESTECC	Ministry of Energy, Science, Technology, Environment & Climate Change
MITI	Ministry of International Trade and Industry
MOOC	Massive Open Online Course
MoF	Ministry of Finance
MOSTI	Ministry of Science, Technology, and Innovation

MSC	Multimedia Super Corridor
MSMEs	Micro, Small, and Medium Enterprises
MTDC	Malaysian Technology Development Corporation's
MyCIF	Malaysia Co-Investment Fund
NGO	Non-Governmental Organization
NLD	National League for Democracy
NRI	Network Readiness Index
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
P2P Lending	Peer-to-peer Lending
PE	Private Equity
POS	Point Of Sales
R&D	Research and Development
RPA	Robotic Process Automation
SC	Securities Commission
SE	Small Enterprise
SME	Small and Medium Enterprise
SMEWG	SME Working Group
SMIDEC	Small and Medium Industries Development Corporation
SOP	Standard Operating Procedure
SQL	Structured Query Language
UMFCCI	Union of Myanmar Chambers of Commerce and Industry
UN	United Nation
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UPM	<i>Universiti Putra Malaysia</i>
US EPA	United States Environmental Protection Agency
USAID	United States Agency for International Development
VC	Venture Capital
WSME	Women-owned Small and Medium Enterprise
YEAC	Young Entrepreneurs Association of Cambodia





# សេចក្តីសង្ខេបប្រតិបត្តិ

## លំនាំបញ្ហា

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល គឺសំដៅទៅលើលទ្ធផល និងការដោះស្រាយដោយផ្អែកលើប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រជាចម្បង ដែលកំពុងផ្លាស់ប្តូរ រាល់សកម្មភាពឧស្សាហកម្មសឹងគ្រប់ទីកន្លែង ព្រមទាំងបណ្តាប្រទេសក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ផងដែរ។ ប្រទេសទាំងនោះ គឺទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ពីប្រព័ន្ធឌីជីថលតាមរយៈសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SMEs) រួមទាំងសហគ្រាសដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី (WSMEs)។

ភាពប្រសើររបស់សហគ្រាសជាស្ត្រី បាននាំមកនូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចជាការឈានមុខនៃអំណាចសេដ្ឋកិច្ចរបស់ស្ត្រី និងការចូលរួមក្នុងពលកម្មស្ត្រី ដែលជាកត្តាដ៏សំខាន់ក្នុងការជំរុញកំណើននៃសង្គមសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់។ ទោះបីជាអត្រាការងារនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដែលបង្កើតឡើងដោយស្ត្រីមានកំរិតខ្ពស់ក៏ដោយ ក៏អាជីវកម្មនោះភាគច្រើនងាយនឹងបាត់បង់ការប្រកួតប្រជែងលើប្រាក់ចំណេញ និងទំហំអាជីវកម្ម បើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងសហគ្រាសបុរស ដែលមានសក្តានុពលកំណើនច្រើនជាង។ លើសពីនេះទៀត សហគ្រាសជាស្ត្រីប្រឈមនឹងបញ្ហាជាច្រើន ដូចជាវិសមភាពយេនឌ័រ និងអសមត្ថភាពរបស់ស្ត្រី ដែលមានការកាត់សម្គាល់ខ្លាំងក្នុងបណ្តាប្រទេសអាស៊ី។

ទោះបីជា ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចនិងសង្គមនៅជុំវិញពិភពលោកត្រូវ បានរងគ្រោះយ៉ាងខ្លាំងដោយសារការឆ្លុះឡើងនូវជម្ងឺកូវីត១៩ ដែលបានកំពុងរាតត្បាតជុំវិញពិភពលោកចាប់ពីដើមឆ្នាំ ២០២០មក។ ជម្ងឺរាតត្បាតនេះ មិនត្រឹមតែបង្កឱ្យមានភាពធ្លាក់ចុះ ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់សកល និងការគ្រប់គ្រងបន្ទាត់ព្រំដែន តែប៉ុណ្ណោះទេ វាថែមទាំងបានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដល់ការអន្តរសង្គម ការជួបជុំ និងការអនុវត្តជាក់ស្តែង។ តួយ៉ាងជម្ងឺកូវីត១៩ ក៏បាននាំមកនូវការរីកចម្រើនថ្មីមួយបែបលើប្រព័ន្ធឌីជីថលផងដែរ ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនជាច្រើននៅលើពិភពលោកត្រូវបានបង្ខំឱ្យសម្របខ្លួន និងចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី។ ក្នុងអំឡុងពេលឆ្លុះរាតត្បាតខ្លាំង។ ការសិក្សានេះអះអាងថាប្រព័ន្ធឌីជីថលអាចផ្តល់ សក្តានុពលថ្មីសម្រាប់ សហគ្រាសជាស្ត្រី (WSMEs) ដើម្បីអោយមានភាពរីកចម្រើន និងច្នៃប្រឌិតថ្មី ក៏ដូចជាដោះស្រាយនូវបញ្ហាយេនឌ័រ។ ទន្ទឹមម្យ៉ាងនេះ ផលប៉ះពាល់ចំពោះ ទំនាក់ទំនងរវាង ប្រព័ន្ធឌីជីថលនិងសហគ្រាសជាស្ត្រី (WSMEs) ជាលទ្ធផលសង្ឃឹមថារបាយការណ៍មួយនេះ នឹងចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ ដល់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រព័ន្ធឌីជីថល និងសហគ្រាសជាស្ត្រី (WSMEs) នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។

គុណវិស័យជាវិធីសាស្ត្រមួយ ដែលត្រូវបានអនុម័តសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវដោយប្រមូលទិន្នន័យ ពីប្រទេសទាំង៤ ក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដែលប្រទេសនីមួយៗមានសមាសធាតុសំខាន់ៗបីគឺ: ការសម្ភាសន៍ស្តីពីជម្រើសជាមួយនិងសហគ្រាសស្ត្រី អ្នកជំនាញ អ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នា និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ត្រី នៅក្នុងភាពជាសហគ្រាស ប្រមូលផ្តុំគ្នាដើម្បីបង្កើតជាអនុសាសន៍និងដំណោះស្រាយផ្សេងៗទៅលើស្ថានភាពជាក់ស្តែង។ បទសម្ភាសន៍ជាមួយសហគ្រាសជាស្ត្រី(WSMEs) អ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់ ដើម្បីប្រមូលផ្តុំពីការយល់ដឹងជុំវិញសសរស្ត្រីមួយ ដែលជាតំណាងអោយវិស័យសំខាន់ៗទាំង៤ ដែលឌីជីថលអាចនាំមកនូវឱកាសនិងបញ្ហាប្រឈមនានារួមមាន៖

- (១) លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន (២) លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ
- (៣) ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម (៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិកូវីត១៩។

## ការរកឃើញគន្លឹះសំខាន់ៗ

### សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

បញ្ហាដែលសហគ្រិនស្រ្តី (WSMEs) កំពុងជួបប្រទះក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន មានភាពខុសគ្នាបន្តិចបន្តួចទៅតាមប្រទេសរៀងៗខ្លួន។ នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី អ្នកចូលរួមបានលើកឡើងថា ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញប្បទាននេះ មិនមែនជាបញ្ហាចំបងដែលត្រូវចាំបាច់ធ្វើនោះទេ។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាវិញ ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានគឺជាបញ្ហាប្រឈមខ្លាំងបំផុត។ ក្រៅពីជំនួយពីខាងក្រៅមានកំណត់ ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ក៏មិនមានជម្រើសច្រើនដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញប្បទានផងដែរ។ ទន្ទឹមនឹងនេះ នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បញ្ហាសំខាន់នោះ គឺសហគ្រិនស្រ្តី (WSMEs) មានការរៀងឆ្ងល់ អំពីការការពារអ្នកពាក់ព័ន្ធក្នុងវិស័យហិរញ្ញប្បទានជំនួស ជាពិសេសបើប្រៀបធៀបនឹងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដែលបានបង្កើតឡើង។ នេះពិតប្រាកដណាស់ មកពីកង្វះការយល់ដឹង ដូចដែលបានបង្ហាញតាមរយៈការយល់ឃើញមិនត្រឹមត្រូវនៃយន្តការសម្រាប់ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស ក៏ដូចជាជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជាក់លាក់ពីរដ្ឋាភិបាល។ នៅប្រទេសកម្ពុជាចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ នៅមានកម្រិត រីឯការអនុវត្តន៍ពន្ធត្រូវបានលើកឡើងថាជាកត្តាសំខាន់ដែលរារាំងអ្នកប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

ទូទាំងប្រទេសទាំងបួន យើងបានរកឃើញថាសហគ្រិនស្រ្តី (WSMEs) ភាគច្រើនគឺបានប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ តែនៅកម្ពុជា មានសហគ្រិនស្រ្តី (WSMEs) ចំនួនតិចតួចបំផុត ដែលទទួលបានជំនួយធនាគារពីខាងក្រៅ តាមរយៈការខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ រីឯប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី គឺពួកគេផ្សារជាប់ទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួន ជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនឯកជនដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ ក្រឡេកទៅមើល ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីវិញ ក៏មានម្រិតខ្ពស់ក្នុងការប្រើប្រាស់ការកម្ចីពីធនាគារ ដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មផងដែរ។ ការប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស តាមរយៈសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល (DFS) ត្រូវបានលើកឡើងតិចតួចបំផុតនេះអាចមកពីកង្វះការយល់ដឹងអំពីការទទួលបាននូវ ហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ។

### សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការរំលោភទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវគឺ បានរកឃើញថា ភាពប្តឹងប្រសប់នៃទំនាក់ទំនង វិជ្ជាជីវៈ និងជំនាញរបស់ពួកគេមានកំណត់។ ជាក់ស្តែងនៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី គេជឿជាក់ថាស្ត្រីភាគច្រើនអោយអាទិភាពខ្លាំង និងមានទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់ទៅលើបញ្ហាគ្រួសារ។ ហេតុដូច្នេះហើយ ពួកគេច្រើនតែខកខាន និងបាត់បង់ឱកាសក្នុងការចូលរួមកម្មវិធីបង្រៀនពីការបង្កើតទំនាក់ទំនង ឬកម្មវិធីបង្រៀនជំនាញផ្សេងៗរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល និងវិស័យឯកជន ដោយផ្ទាល់ ឬតាមរយៈប្រព័ន្ធអនឡាញ។ ចំពោះប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាវិញសហគ្រិនស្រ្តី (WSMEs) មានឱកាសធ្វើការទំនាក់ទំនងជាផ្លូវការពីខាងក្រៅតិចជាងបុរស។ នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី មានភាពស្ងៀមស្ងាត់ក្នុងការស្វែងរកឱកាសអាជីវកម្មជាសកល នេះក៏ដោយសារតែការភ័យខ្លាចនៃការបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្ម ដែលអាចបាត់បង់ជាមួយនឹងប្រទេសដទៃទៀត។ ប្រទេសកម្ពុជា ក៏មិនខុសពីប្រទេសប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីដែរ សហគ្រិនស្រ្តី (WSMEs) មានការលំបាកក្នុងការចូលរួមសកម្មភាពនានា ឬការរកពេលវេលាសម្រាប់ឱកាសសិក្សាតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ក៏ព្រោះពួកគេត្រូវបំពេញកាតព្វកិច្ចដើម្បីក្រប្រាក់ និងមើលថែគ្រួសារ។ ការទទួលបានព័ត៌មានថ្មីៗអំពីកម្មវិធីណែនាំទាំងក្នុងនិងក្រៅប្រទេស មានកំណត់ផងដែរ។

ដោយសារបញ្ហាជម្ងឺកូវីត១៩ ធ្វើសហគ្រិនស្រ្តី (WSMEs) នៅទូទាំងប្រទេសទាំងបួន មានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ក្នុងការរៀនសូត្រដើម្បីបង្កើនចំណេះដឹងទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មីៗ ប្រព័ន្ធឌីជីថល ឬអនឡាញ ត្រូវបានលើកឡើងដើម្បីធ្វើការទំនាក់ទំនង និងចូលរួមកម្មវិធី ឬវគ្គសិក្សាផ្សេងៗ ជាមួយនឹងអ្នកប្រឹក្សាយោលបល់ និងមិត្តភក្តិផ្សេងៗទៅតាមកម្រិតការរបស់ពួកគេ។

### សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីនិងកម្ពុជា ត្រូវបានគេសង្កេតឃើញថា បញ្ហាយេនឌ័រ ជាបញ្ហាដែលកើតមានឡើងចំពោះដំណើរការអាជីវកម្ម តែមិនចំពោះប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ានិងម៉ាឡេស៊ីទេ។ ប្រទេសកម្ពុជា និងឥណ្ឌូនេស៊ី បានលើកឡើងពីការខិតខំតស៊ូ ដើម្បីរកដំណោះស្រាយចំពោះបញ្ហា ដែលពួកគេត្រូវបំពេញតួនាទីជាម្តាយ និងកូនស្រី ខណៈពេលដែល ពួកគេចង់ចូលរួមក្នុងការកសាងជំនាញ ក៏ដូចជាសិក្សាពីទំនាក់ទំនងក្នុងសង្គម និងសកម្មភាពសង្គមផ្សេងៗទៀត។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ឧបសគ្គដ៏ធំ គឺការប្រើប្រាស់ភាសា

បន្ទាប់មក គឺជំនាញ និងធនធាន ដែលធ្វើអោយមានភាពពិបាកក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធខ្ចីជីវ័យ ទៅធ្វើការដោះស្រាយ និងស្វែងរក ជំនាញថ្មីៗសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ចំណែកប្រទេសម៉ាឡេស៊ីវិញ ភាពរីកចម្រើននៃប្រព័ន្ធខ្ចីជីវ័យ គឺមិនសូវមានលក្ខណៈ ទូលំទូលាយ ឬសមស្របនឹងសហគ្រិនស្ត្រី(WSMES)នៅឡើយទេ។ ជាក់ស្តែង គឺសម្រាប់អាជីវកម្មតំបន់បណ្តោះ ដែលមាន ធនធានគ្រប់គ្រាប់ សម្រាប់ការយកមកប្រើប្រាស់។

តាមរយៈការសម្ភាសន៍នេះ យើងបានរកឃើញថាមនុស្សមួយចំនួនកំពុងប្រើប្រាស់ បច្ចេកវិទ្យាខ្ចីជីវ័យ គឺក្នុងគោលបំណងបង្កើន ការលក់ ក៏ដូចជាអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងគេហទំព័រជាដើម។ ពួកគេក៏បានទទួលយកនូវប្រព័ន្ធខ្ចីជីវ័យថ្មីៗ សម្រាប់យកទៅកែលម្អក្នុងអាជីវកម្មផ្ទៃក្នុង ដូចជាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងលើការផ្គត់ផ្គង់ ខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្ម ការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនង ជាមួយអតិថិជន (CRM) និងការវិភាគទិន្នន័យ។ នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា និងម៉ាឡេស៊ី ប្រព័ន្ធខ្ចីជីវ័យហាក់ដូចជាបាន ជំរុញទីផ្សារអោយមានការកើនឡើង។

**សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិកូវីត១៩ ( COVID-19 )**

ក្នុងកំឡុងជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ បានធ្វើអោយសហគ្រិនស្ត្រី(WSMES) ភាគច្រើនបានទទួលរងផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានជាច្រើន ជាពិសេសអ្នកដែលធ្វើអាជីវកម្ម បែបទេសចរណ៍ ម្ហូបអាហារនិងភេសជ្ជៈ (F&B)។ ពួកគេភាគច្រើន អាចសម្របខ្លួនបានដោយសារតែ ការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យាខ្ចីជីវ័យ ដែលអាចដោះស្រាយ និងគ្រប់គ្រងបញ្ហាដែលបានកើតមានជាយថាហេតុ។ ជំងឺរាតត្បាតនេះ បានបង្ខំឱ្យពួកគេធ្វើការបង្កើនប្រព័ន្ធខ្ចីជីវ័យនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ឬចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធខ្ចីជីវ័យ ប្រសិនបើពួកគេមិនមាន ពីមុន ដើម្បីរក្សានូវផលិតភាព និងការធ្វើការពិចម្ងាយ។

**គន្លឹះសំខាន់ៗជាក់លាក់សម្រាប់ស្ថាប័នរាជរដ្ឋាភិបាល**

**បង្កើតគម្រោងផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ដែលផ្តោតលើយេនឌ័រដូចជាការវិនិយោគក្នុងស្រុកជាមួយសហគ្រិនស្ត្រី តាមបែបប្រព័ន្ធខ្ចីជីវ័យ។**

រាជរដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើនិយតកម្ម និងបង្កើនទំហំហិរញ្ញប្បទាន ដែលអាចជួយដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMES) ដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ឬហិរញ្ញប្បទានសមធម៌ តាមរយៈមូលនិធិ ដែលវិនិយោគជាមួយនិងក្រុមគាំពារយេនឌ័រ។ ជាមួយកម្មវិធីបង្រៀនបន្ថែមសមត្ថភាពផ្សេងៗ ទៅដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMES) និងអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីគាំទ្រដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

**បង្កើតវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម សម្រាប់ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន និងនិយោជិក ដែលកំពុងដោះស្រាយលើ សមភាពយេនឌ័រ។**

នេះរាប់បញ្ចូល អំពីការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតថ្មីសមស្របនឹងប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាខ្ចីជីវ័យ។ ការអប់រំ និងការបណ្តុះបណ្តាលបានផ្តោតសំខាន់លើ សហគ្រិនស្ត្រី(WSMES)គួរតែគិតពីបែបទស្សន៍ និងវប្បធម៌ដូចជាការប្រើប្រាស់ភាសា ក្នុងតំបន់ ព្រមទាំងវិធីសាស្ត្រជាក់ស្តែងដើម្បីទទួលបានជោគជ័យទាំងក្នុងអាជីវកម្ម និងជីវិតប្រចាំថ្ងៃ។

**ធានាបាននូវ ភាពងាយស្រួល សុវត្ថិភាព និងតម្លាភាពនៃការអនុលោមតាមបទប្បញ្ញត្តិផ្សេងៗដែលអាចជួយ ដល់ការរីកចម្រើនរបស់ សហគ្រិនស្ត្រី ( WSMES )។**

បង្កើតអោយមានសមភាពយេនឌ័រជាចំបង នៅគ្រប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ថែមទាំងធានាអោយបាន ថារាល់នីតិវិធីផ្សេងៗ ត្រូវអនុលោមតាមបទប្បញ្ញត្តិដែលបានចែង ដោយតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីជៀសវាងការជិសអើងភេទ។ ភាពចាំបាច់របស់ រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិក គឺត្រូវការការគាំទ្រដោយមានបទប្បញ្ញត្តិ ដើម្បីការពារ ភាពឯកជន និងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យរបស់សហគ្រិន ស្ត្រី(WSMES) និងអ្នកពាក់ព័ន្ធប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងអស់។

**ផ្តល់ឱ្យមានស្ថេរភាព ចំពោះការរាតត្បាត និងមូលនិធិសម្រាប់ស្តារឡើងវិញ ការឧបត្ថម្ភប្រាក់ឈ្នួល ការបន្តលើប្រាក់កម្ចី និងការលើកលែងពន្ធដល់សហគ្រិនស្ត្រី (WSMEs) ។**

ការទទួលបាន ក្រោយពីការរាតត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩នេះ គឺសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) ត្រូវបានចូលរួមនូវរាល់ការកំណត់ពេលវេលាគោលដៅ តម្លាភាព និងមិនជីសអើងភេទ ព្រមទាំងមានលិខិតគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ចូលរួមមិនថាសហគ្រាសធុនតូចឬមធ្យម។ លើសពីនេះទៀត រដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនឯកជន ក្នុងការផ្តល់នូវសំណើ និងគោលការណ៍ណែនាំជាក់លាក់ សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) ដើម្បីដាក់ចេញនូវវិធានការណ៍ការពារការរីករាលដាលនៃជម្ងឺកូវីត១៩ នៅកន្លែងធ្វើការ ជាយថាហេតុ។

**អនុសាសន៍សំខាន់ៗ ចំពោះស្ថាប័នដែលបានផ្តល់ជំនួយដល់សហគ្រិនស្ត្រី (WSMEs)**

**បង្កើនការយល់ដឹងជាសាធារណៈ និងបង្កើតឱកាសថវិកាខ្ពស់សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី (WSMEs) ។**

វិស័យឯកជន រួមទាំងស្ថាប័នបណ្តុំគំនិត និងអង្គការមិនរកប្រាក់ចំណេញ បានរកឃើញនូវបញ្ហាខ្លះខាតរបស់ ស្ថាប័នជាស្ត្រី។ លើសពីនេះទៀត ពួកគេអាចមានឱកាសស្វែងរកថវិកាសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)ក្នុងការវិនិយោគបានដោយងាយ ឧទាហរណ៍ ចំនួនបណ្តាក់ទុន អ្នកវិនិយោគជាស្ត្រី និងស្ត្រីដែលដើរតួនាទីជាគណៈកម្មាធិការក្នុងការផ្តល់ជំនួយ។

**លើកទឹកចិត្តដល់ការអភិវឌ្ឍជំនាញថ្មីៗ មិនមែនជំនាញសាមញ្ញ និងដោះស្រាយគោលដៅបរយនៃតាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាលជាភាសាក្នុងតំបន់។**

គំរូយេនឌ័រ គឺមានផលវិបាកខ្លាំង នៅពេលដែលមានការកំណត់ទៅលើសមត្ថភាពរបស់សហគ្រិនស្ត្រី ក្នុងការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពផ្ទាល់ខ្លួន និងវិជ្ជាជីវៈរបស់ពួកគេ។ លើសពីនេះទៅទៀត ភាពចាំបាច់សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដើម្បីមានភាពរីកចម្រើន គឺនៅពេលសេដ្ឋកិច្ចមានការផ្លាស់ប្តូរតាមបច្ចេកវិទ្យា មានការអប់រំជំនាញទូទៅ ដូចជាផ្នត់គំនិតថ្មី និងការគ្រប់គ្រងនៃការវិនិយោគថ្មី។ បានកើតមាន។

**ការពេញនិយម អំពីភាពជោគជ័យនៃប្រព័ន្ធខ្ចីជីថល សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី (WSMEs)**

បណ្តាស្ថាប័ន បានផ្តល់ជំនួយដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) តាមរយៈការបង្កើនការយល់ដឹង អំពីការរក្សាទិន្នន័យអោយមានសុវត្ថិភាពទាំងសកម្មភាពសាធារណៈ ឬឯកជន។ ភាពជោគជ័យនេះផ្តល់នូវឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង ដើម្បីជម្រុញសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)ដើម្បីទទួលយកប្រព័ន្ធខ្ចីជីថល។

**លើកកម្ពស់អត្ថប្រយោជន៍ នៃការចូលរួមជាមួយសហគមន៍អាជីវកម្ម និងសមាគមដើម្បីឱ្យសហគ្រិនស្ត្រី អាចរៀនសូត្រ និងទទួលបានការណែនាំពីសហគ្រិនដទៃទៀត ដែលមានបទពិសោធន៍ ក្នុងការទប់ស្កាត់និងវិបត្តិផ្សេងៗ។**

សហគមន៍ សមាគមអាជីវកម្ម អាចផ្តល់នូវ ប្រព័ន្ធខ្ចីជីថលថ្មីៗ ការបង្កើតជំនាញ និងប្រឹក្សាយោបល់។ វានឹងក្លាយជាទីសំខាន់មួយសម្រាប់វិស័យឯកជន និងសាធារណៈក្នុងការច្នៃប្រឌិតថ្មី សមស្របនឹងប្រព័ន្ធខ្ចីជីថល ដែលបានកើនឡើងក្នុងបរិដ្ឋានថ្មី ក្រោយពីជម្ងឺកូវីត១៩។ លើសពីនេះទៀត ការពិគ្រោះយោបល់ និងការរៀនសូត្រពីអ្នកជំនាញ ដែលមានបទពិសោធន៍គ្រប់គ្រាន់ និងធ្លាប់បានចូលរួមក្នុងវិស័យនេះ ឬកំពុងបង្កើតផែនការ និងបន្តអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាមានការរៀបចំសម្រាប់ការវិនិយោគថ្មីដែលអាចនឹងកើតមានឡើង ជាយថាហេតុ។







# ជំពូកទី១

ប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតលសម្រាប់  
សហគ្រាសខ្នាតតូច និង  
មធ្យមដែលគ្រប់គ្រងដោយ  
ស្ត្រីនៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍

## ១.១

# សេចក្តីផ្តើម

បច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវិត ចេញពីការចាប់ផ្តើមចូលមកដល់នៃប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតណែនាំចល័ត ប្រព័ន្ធជំនុំរួមសង្គម និងបច្ចេកវិទ្យា ក្លោឌ(Cloud)ទៅជាការវិភាគទិន្នន័យធំៗ ដែលកំពុងផ្លាស់ប្តូរ រាល់វិស័យឧស្សាហកម្មសឹងគ្រប់ទីកន្លែង ដែលបង្កអោយមាន ការផ្លាស់ប្តូរទម្លាប់ចាស់ៗ បង្កើតឱកាសថ្មីៗក្នុងការច្នៃប្រឌិត និង កែលម្អពីរបៀបធ្វើការ រួមទាំងអាជីវកម្មនៅទូទាំងពិភពលោក។ ក្នុងនោះរាប់បញ្ចូលទាំង តំបន់ក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ផងដែរ។ ក្នុង ឆ្នាំ២០១៨ ទោះបីសេដ្ឋកិច្ចខ្លីជីវិតលរបស់បណ្តាប្រទេសសមាជិក អាស៊ាន<sup>១</sup> បានត្រឹមតែ ៧% នៃGDP របស់ខ្លួន (បើប្រៀបធៀប ទៅនឹង ១៦%នៃប្រទេសចិន ២៧%នៃសហភាពអឺរ៉ុបទី៥ (EU-5) និង៣៥% នៃសហរដ្ឋអាមេរិក)។ វាត្រូវបានប៉ាន់ប្រមាណ ថា ការធ្វើសមាហរណកម្មប្រកបដោយជោគជ័យ នៃបច្ចេកវិទ្យា ខ្លីជីវិត អាចបន្ថែម ១ពាន់ពាន់លានដុល្លារ ដល់ផលិតផលក្នុង តំបន់ដែលមានចំនួនសរុប ៥.១ពាន់ពាន់លានដុល្លារ នៅក្នុង ឆ្នាំ២០២៥<sup>២</sup> ហើយបានជម្រុញអាស៊ានអោយឈានមុខគេ ក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាមជ្ឈមណ្ឌលខ្លីជីវិតជាសកល។ ជាការ ពិតណាស់ ការទស្សន៍ទាយនេះ ត្រូវបានធ្វើឡើងមុនការកើតមាន នៃជម្ងឺរាងកាយសកលរឺក៏១៩ នៅដើមឆ្នាំ២០២០ ដែលបាន ជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំង ដល់កំណើនGDPក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ នៅក្នុងផ្នែកនេះមានរបាយការណ៍ ពីប្រទេសរៀងៗខ្លួន។

ជាពិសេស តំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ត្រូវបានខ្លួនទទួលបានផលប្រយោជន៍ ពីសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមរបស់ខ្លួនក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធ ខ្លីជីវិត ដែលជាទូទៅសំដៅទៅលើកម្មវិធីអាជីវកម្ម “ការផ្លាស់ប្តូរ ទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវិតថ្មី ក្នុងគ្រប់ទស្សនៈ របស់មនុស្ស”។<sup>៣</sup> សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SMEs) ត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ ជាអ្នកខ្ពង់ខ្ពស់នៃសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ាន ព្រោះវា បានរួមចំណែករហូតដល់ជាង ៥០% នៃGDP របស់អាស៊ាន ដោយប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មច្រើនជាង ៨០% មិនត្រឹមតែ ប៉ុណ្ណោះ វាកំណាងឱ្យ ៩៩% នៃអាជីវកម្មនៅក្នុងវិស័យសំខាន់ៗ បដិវត្តខ្លីជីវិតកំពុងបន្ត ជាហេតុនាំមកនូវសក្តានុពលថ្មី សម្រាប់ SMEs ដើម្បីប្រើប្រាស់ការច្នៃប្រឌិតថ្មី និងភាពរីកចម្រើននៃ ប្រព័ន្ធខ្លីជីវិត ក្នុងគោលដៅឆ្ពោះទៅរកភាពល្អប្រសើរឡើង នៃ ការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ពួកគេទៅរកការពង្រីក និងកំណើនទីផ្សារ ធំនៅក្នុងស្រុក។

## សហគ្រាសស្ត្រី និងសហគ្រាសធុនតូច មធ្យម គ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី នៅក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍

ភាពជាសហគ្រាសរបស់ស្ត្រី ក៏ជានិទ្ទាការមួយអាចលេចឆ្លោនៅក្នុង បណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍ផងដែរ។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ នៅបណ្តា ប្រទេសសមាជិកអាស៊ានទាំង១០ មានសហគ្រាសស្ត្រីប្រមាណ ជា ៦១.៣ លាននាក់ដែលជាម្ចាស់ និងអាជីវករ បើគិតជាភាគរយ មានចំនួន៩.៨% នៃប្រជាជនអាស៊ានសរុប។<sup>៤</sup> តួយ៉ាង ក្នុងតំបន់ សហគ្រាសស្ត្រីនៅតែមានចំនួនតិចជាងបុរស បើតាមរបាយការណ៍របស់អង្គការ OECD ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ បានកត់សម្គាល់ថា អត្រា អាជីវកម្មបង្កើតដោយស្ត្រីក្នុងតំបន់អាស៊ានមានប្រហែល ៧៧%នៃ អត្រាបុរស គិតចាប់ពីអត្រាខ្ពស់ជាងគេ ១១៩% នៃអត្រាបុរស នៅប្រទេសកម្ពុជា រហូតដល់ ៤៨% នៅប្រទេសសិង្ហបុរី។<sup>៥</sup>

ទោះបីជាមានគម្លាតនេះក៏ដោយ តែត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថា អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីទាំងនេះភាគច្រើនជាសហគ្រាស ធុនតូចនិងមធ្យម ដែលបញ្ជាក់ពីតួនាទីរបស់ស្ត្រីកាន់តែខ្លាំងឡើង ក្នុងនាមជាអ្នកដើរតួយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ការគាំទ្របន្ថែមទៀតដល់សហគ្រាសស្ត្រី(WMSMEs) និងសមត្ថភាព របស់ពួកគេអាចជួយនាំមកនូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន ក្នុងការ ជម្រុញពង្រឹងអំណាចសេដ្ឋកិច្ចរបស់ស្ត្រី ការចូលរួមកម្លាំង ពលកម្មរបស់ស្ត្រី និងការចូលរួមចំណែកបន្ថែមទៀត ដល់ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសង្គមក្នុងតំបន់។ ជាឧទាហរណ៍ តាមរយៈ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ផ្នែកលើប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ហ្វីលីពីន និងថៃ បានរកឃើញថាម្ចាស់អាជីវកម្មស្ត្រី បានចូលនិយោជិកជា ស្ត្រីច្រើនជាងបុរស។<sup>៦</sup> នៅឆ្នាំ២០២៥ ថវិកាចំនួន ១២ពាន់ពាន់ លានដុល្លារអាមេរិក នឹងអាចត្រូវបានផ្តល់បន្ថែមលើលទ្ធផល ពិភពលោកប្រចាំឆ្នាំ ជាមួយនឹងការកើនឡើងនៃការចូលរួមអភិវឌ្ឍ សេដ្ឋកិច្ចរបស់ស្ត្រី ដែលជាកន្លែងដើម្បីទប់ស្កាត់គម្លាតយេនឌ័រ អំឡុងពេលធ្វើការ ការចូលរួមនិងផលិតភាព ដែលកើនឡើង រហូតដល់ ៣០% នៃGDP សរុប សម្រាប់អាស៊ីបូព៌ា (មិន រាប់បញ្ចូលប្រទេសចិន)។<sup>៧</sup> ការស្រាវជ្រាវក៏បានបង្ហាញផងដែរថា ស្ត្រីមានការចំណាយប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេច្រើន និងផ្អែកលើ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ធនាគារពិភពលោក(World Bank) ដូចគ្នា ក៏បានរកឃើញថាស្ត្រីចំណាយ ៩០សេននៃ១ដុល្លារ សម្រាប់គ្រួសារ និងសុខុមាលភាពរបស់គេ បើប្រៀបធៀបនឹង បុរសគឺ ៣០ទៅ៤០សេន ក្នុង១ដុល្លារ។<sup>៨</sup>

ទោះបីជាអត្រានៃការបើកអាជីវកម្មខ្លួនឯងរបស់ស្ត្រីនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍មានចំនួនខ្ពស់ (ប្រហែល ៥០%) បើប្រៀបធៀបទៅនឹងអង្គការសម្រាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការនិងអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច (OECD)<sup>៥</sup> ប៉ុន្តែ អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីភាគច្រើនតែងតែបាត់បង់ការប្រកួតប្រជែងលើប្រាក់ចំណេញ និងទំហំសហគ្រាស បើប្រៀបនឹងសហគ្រិនបុរស និងមានសក្តានុពលតិចតួចសម្រាប់កំណើនបន្ថែមទៀត។ ម្យ៉ាងវិញទៀតសហគ្រិនស្ត្រី ប្រឈមនឹងបញ្ហាជាច្រើន ដូចជាអសមភាពយេនឌ័រ និងអសមត្ថភាពរបស់ស្ត្រី ដែលជាបញ្ហាត្រូវបានគេយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងប្រទេសអាស៊ី<sup>៦</sup> លើសពីនេះទៀត បើប្រៀបធៀបទៅនឹងសហគ្រិនបុរស ម្ចាស់អាជីវកម្មស្ត្រីមានសិទ្ធិទទួលបានការអប់រំ ការបណ្តុះបណ្តាល ហិរញ្ញវត្ថុ បច្ចេកវិទ្យា ដើមទុនសង្គម និងបណ្តាញធុរកិច្ច ដែលកាន់តែធ្ងន់ធ្ងរចំពោះស្ត្រី ត្រូវខិតខំស្វែងរកជំនួយពីសហគ្រិន និងបទដ្ឋានសង្គម។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ស្ត្រីនៅតែកំពុងបំពេញភារកិច្ចរបស់ខ្លួន ចំពោះការងារ គ្រួសារ ដែលជាកត្តាប៉ះពាល់នឹងការរំពឹងទុករបស់សង្គម និងពិបាកក្នុងការពង្រឹងតួនាទីយេនឌ័រស្ត្រីមេធាវី ទៅជាអ្នកដឹកនាំក្នុងអាជីវកម្ម។ ការលើកទឹកចិត្តដល់ស្ត្រី អោយដើរតួនាទីជាមេធាវីផង អាជីវករផង ហាក់បីដូចជាមានភាពរញ្ជាខ្លាំងចំពោះស្ត្រីជាច្រើន ដែលកំពុងប្រឈមនឹងធនធានផ្ទាល់ខ្លួន ដូចជាពេលវេលា ការខិតខំបំពេញនូវការងារ និងការទទួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារ។

**ផលប៉ះពាល់នៃកូវីត១៩ និងឱកាសសក្តានុពលនៃការធ្វើឱ្យជីវិចលសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី (WSMEs)**

បណ្តាសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមនៅជុំវិញពិភពលោកបានរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដោយសារការផ្ទុះឡើងនៃជំងឺកូវីត១៩នៅដើមឆ្នាំ២០២០។ ជំងឺរាតត្បាតនេះ បណ្តាលឱ្យមានឱនភាពដល់បណ្តាញផ្គត់ផ្គង់សកល និងការគ្រប់គ្រងព្រំដែនមិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះវាបានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ ដល់អន្តរកម្មសង្គម អាកប្បកិរិយា និងការអនុវត្តប្រចាំថ្ងៃ។ វិធានការណ៍សុវត្ថិភាព និងការរឹតត្បិតជាច្រើន ត្រូវបង្កើតតាមប្រទេសផ្សេងៗគ្នា ទាំងនេះពិតជាបានធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកមានការធ្លាក់ចុះយ៉ាងខ្លាំង។ រួមទាំងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ IMF បានប្រមាណថាការធ្លាក់ចុះនៃសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីអាគ្នេយ៍ អាចកើនដល់ ១៥%នៃGDP ក្នុងតំបន់ខណៈពេលដែលធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី (ADB) បានធ្វើការកែសម្រួលនិងរៀបចំការកំណើនសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់ប្រទេសអាស៊ានទាំង១០ គឺ ៤.៤%ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ និង ១%ក្នុងឆ្នាំ២០២០។<sup>៧</sup> លើសពីនេះទៀត អត្រាអ្នកគ្មានការងារធ្វើ ត្រូវបានរំពឹងថា នឹងអាចកើនឡើងនៅតាមប្រទេសនានាទូទាំងតំបន់<sup>៨</sup> ដោយមានមនុស្សពី ១០ទៅ១៥លាននាក់ មានអាយុចន្លោះពី ១៥ទៅ២៤ ឆ្នាំដែលមានហានិភ័យខ្ពស់ក្នុងការបាត់បង់ការងារ។<sup>៩</sup> អំឡុងពេល

រាតត្បាតជំងឺកូវីត១៩ អាជីវកម្មជាច្រើនរួមទាំង WSMEs នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ គឺកំពុងធ្វើការដោះស្រាយ និងផលប៉ះពាល់ខាងសេដ្ឋកិច្ចជំនួញ និងសង្គម ដែលមិនធ្លាប់មានពីមុនមក។ ពេលនេះដែរ ជាពេលដែលគេអាចសិក្សាពីបញ្ហាយេនឌ័រលើ WSMEs ប្រោះវាបានបង្ហាញពីភាពជាក់លាក់ពី ឥទ្ធិពលជំងឺកូវីត១៩ យ៉ាងខ្លាំងដល់ស្ត្រីនិងក្មេងស្រីយ៉ាងច្រើន។<sup>១០</sup> ការរកឃើញបឋមស្តីពីផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីត១៩ ទៅលើសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក បានបង្ហាញថាវិស័យនេះ ដែលមានចំនួនស្ត្រីច្រើនបានរងគ្រោះខ្លាំង គឺមានវិស័យសំណង់ ស្បែកជើង សម្លៀកបំពាក់និងទេសចរណ៍។ ចំពោះស្ត្រីដែលមិនធ្វើការក្នុងវិស័យទាំងនេះ មិនបានទទួលនូវជំនួយសង្គ្រោះពីរដ្ឋាភិបាលនោះទេ។<sup>១១</sup>

ទោះយ៉ាងណាការចាប់ផ្តើមនៃជំងឺកូវីត១៩ ក៏បាននាំមកនូវការរីកចម្រើនថ្មីនៃប្រព័ន្ធខ្ចីជីវិចលផងដែរ ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនជាច្រើន នៅលើពិភពលោកត្រូវបានបង្ខំឱ្យសម្របខ្លួន និងចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឱ្យជីវិចលថ្មីក្នុងអំឡុងពេលបិទការចេញចូល។ ការសិក្សានេះ បានអះអាងថាប្រព័ន្ធខ្ចីជីវិចល អាចផ្តល់សក្តានុពលថ្មីសម្រាប់ សហគ្រិនស្ត្រីWSMEs ដើម្បីទទួលយកការលើកចម្រើន និងការច្នៃប្រឌិតថ្មី ដូចជាការលុបបំបាត់នូវបញ្ហាមួយចំនួនដើម្បីទៅរកសមភាពយេនឌ័រ។ លើសពីនេះទៅទៀត ចំនុចដែលគួរឱ្យកត់សម្គាល់ គឺការសិក្សាស៊ីជម្រៅ ពិនិត្យមើលស្ថានភាពជាក់ស្តែង និងបទពិសោធន៍នៃការធ្វើឱ្យជីវិចលលើWSMEs នៅក្នុងតំបន់ និងក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

គោលបំណង នៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺដើម្បីបំពេញរាល់ចំណុចខ្វះខាត ឬគ្មានផ្សេងៗ ដោយធ្វើការសិក្សាប្រៀបធៀបនៅក្នុង ពេលវេលាជាក់ស្តែងណាមួយ និងជាពិសេសដើម្បីពិចារណាពីផលប៉ះពាល់រវាងប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតសម្រាប់ SMEs ក្នុងអំឡុងពេល កូរ៉ូណា។ របាយការណ៍នេះបញ្ជាក់ ពីការរកឃើញនៃការស្រាវជ្រាវរួមតំបន់ ដែលពិនិត្យ លើបញ្ហាប្រឈមដែលកំពុងកើតឡើង និងឱកាសថ្មីៗដែលខ្លីជីវិតអាចផ្តល់ទៅសហគ្រិនស្ត្រី ក្នុងប្រទេសទាំង៤ រួមមាន កម្ពុជា ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី និងមីយ៉ាន់ម៉ា។





ការបង្ហាញពីបញ្ហាយេនឌ័រ និងបញ្ហាផ្សេងទៀតដែល SMEs ត្រូវប្រឈមមុខ គឺការចាប់ផ្តើមដំបូង ដើម្បីសិក្សាលើហានិភ័យ និង ភាពងាយរងគ្រោះណាមួយ ដែលបុគ្គលទាំងនេះប្រឈមនៅក្នុងបរិយាកាសថ្មី ក្រោយពេលរាតត្បាតជម្ងឺកូរ៉ូណា។ តាមរយៈការស្នើសុំ នូវការណែនាំពីគោលនយោបាយថ្មី ផ្អែកលើការសិក្សាស្រាវជ្រាវក្នុងគោលបំណង ចូលរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតគោលនយោបាយ នៅក្នុងតំបន់ ដើម្បីផ្តល់ជូនដំណោះស្រាយដល់រដ្ឋាភិបាល និងស្ថាប័នឯកជន សម្រាប់ក្រុមប័ណ្ណគោលនយោបាយប្រសើរថ្មី និង ការបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីដែលអាចផ្តល់លទ្ធភាពកាន់តែប្រសើរសម្រាប់ប្រព័ន្ធ SMEs ដើម្បីរីកលូតលាស់ក្រោយការរាតត្បាត កូរ៉ូណាគឺប្រក្រតីភាពតាមគន្លងថ្មី (new normal)។

## ១.២

### វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ





ជំពូកនេះសង្ខេបពីការរកឃើញ ករណីសិក្សានៅទូទាំងប្រទេស ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ។ វិធីសាស្ត្រ គុណវិស័យ ត្រូវបានយកមកប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើការស្រាវជ្រាវដោយបាន ប្រមូលទិន្នន័យតាមរយៈសមាសធាតុសំខាន់ៗដែលធ្វើឡើង ដោយក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវតាមប្រទេសនីមួយៗដែលបានចូលរួម (ឥណ្ឌូណេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា)។

ទីមួយគឺ បទសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ(ប្រើសំណួរទូទៅ)ដោយបាន អញ្ជើញសហគ្រិនស្ត្រី ក្នុងបញ្ជីរបស់ WSME។ អ្នកចូលរួម WSME មានចំនួន ៨៤នាក់ ត្រូវបានជ្រើសរើសយ៉ាងច្បាស់លាស់ ដើម្បីតំណាងឱ្យវិស័យទាំងបីមាន៖ វត្តភោគុដើម ផលិតកម្ម និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម ដោយដាក់ជាក្រុមតាមការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ ដូចតារាងទី១.១ ខាងក្រោម។

ប្រភេទ	 ឥណ្ឌូណេស៊ី	 មីយ៉ាន់ម៉ា	 ម៉ាឡេស៊ី	 កម្ពុជា
សហគ្រាស ធុនតូច	ចន្លោះពី 20,000ដុល្លា ទៅ 170,000ដុល្លា	រហូតដល់ 74,000ដុល្លា សម្រាប់លក់ដុំនិងសេវាកម្ម  រហូតដល់ 37,000ដុល្លា សម្រាប់លក់រាយនិងផ្សេងៗ	ចន្លោះពី 72,000ដុល្លា ទៅ 720,000 ដុល្លា	ចន្លោះពី 50,000ដុល្លា ទៅ 250,000 ដុល្លា
សហគ្រាស ធុនមធ្យម	ចន្លោះពី 170,000ដុល្លា ទៅ 3.4 លានដុល្លា	ចន្លោះពី 74,000ដុល្លា ទៅ 222,000 ដុល្លា សម្រាប់លក់ដុំ  ចន្លោះពី 74,000ដុល្លា ទៅ 148,000 ដុល្លា សម្រាប់សេវាកម្ម  ចន្លោះពី 37,000ដុល្លា ទៅ 74,000 ដុល្លា សម្រាប់លក់រាយ និងផ្សេងៗ	ចន្លោះពី 720,000ដុល្លា ទៅ 4.8 ដុល្លា	ចន្លោះពី 250,000ដុល្លា ទៅ 500,000 ដុល្លា
	(តម្លៃប្តូរប្រាក់ 1 USD = 14,702 IDR)	(តម្លៃប្តូរប្រាក់ 1 USD = 1,350 MMK)	(តម្លៃប្តូរប្រាក់ 1 USD = 4.16 MYR )	(តម្លៃប្តូរប្រាក់ 1 USD = 4,070 ៛)

តារាងទី១.១: ការបែងចែកប្រភេទចំណូលប្រចាំឆ្នាំរបស់SME នៅប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា<sup>១១</sup>

បទសម្ភាសន៍ពីសហគ្រិនស្ត្រី (WSME) ទទួលបាននូវទស្សនៈខុសៗគ្នា ទាក់ទងនឹងការតំណាងនៃអនុវិស័យនីមួយៗ។ ជាក់ស្តែង ភាពចម្រុះនៅក្នុងវិស័យនោះ គឺមានគោលបំណងដើម្បីអោយអ្នកស្រាវជ្រាវ មានការវាយតម្លៃពីកិច្ច ឬរបៀបនៃការទទួលយក បច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវិត។

 ឥណ្ឌូនេស៊ី	 មីយ៉ាន់ម៉ា	 ម៉ាឡេស៊ី	 កម្ពុជា
បសុសត្វ	ថ្នាំជ្រុលក់សរីរាង្គ	ដឹកជញ្ជូន	អាហារ និងភេសជ្ជៈ
ការអភិវឌ្ឍកសិកម្ម និងក្រៃលើ	ផលិតកម្មកាបូប	មជ្ឈមណ្ឌលថែទាំកុមារ	ក្រុមហ៊ុន IT
អាហារ និងភេសជ្ជៈ	ប៉ុស្តិ៍ទូរទស្សន៍អនឡាញ	អាហារ និងភេសជ្ជៈ	សុខភាពនិងការថែទាំផ្ទាល់ខ្លួន
សម្លៀកបំពាក់	ការងារធ្វើពីលើ	ពន្ធ, សវនកម្ម និងគណនេយ្យ	ការអភិវឌ្ឍជំនាញ (HRD)
ឱសថនិងគ្រឿងទេស	ទីប្រឹក្សាធនធានមនុស្ស	សវនកម្មផ្ទៃក្នុង និងអភិបាលកិច្ចសាធារណៈ	សិប្បកម្ម
ឱសថស្ថាន	វេទិកាទាន់សម័យសម្រាប់ស្ត្រី	មជ្ឈមណ្ឌលថែទាំកុមារអូទិប៊ូរីម	ការចែករំលែក៖ អ្នកធ្វើការក្នុងផ្ទះ និងការផ្គត់ផ្គង់
ថាមពលកកើតឡើងវិញ	ការអប់រំ	ព្រឹន	ផ្តល់សំណង់
ថែទាំតាមផ្ទះ	សម្លៀកបំពាក់ស្ត្រី	ការគ្រប់គ្រងទ្រព្យសម្បត្តិ	ក្រុមហ៊ុនពិភាក្សា
អ្នកលក់ផលិតផលរាយ	ផលិតកម្មអាហារ	ស្ថាបត្យកម្ម	ពាណិជ្ជកម្មអនឡាញ
ការអប់រំ	ផលិតកម្មទឹកកក	អ្នកលក់រាយគ្រឿងសម្លាង	ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន និងបញ្ជូនបន្ត
ការកំសាន្ត	ផលិតកម្មឈ្នីរូត	អ្នកលក់រាយគ្រឿងការិយាល័យ	ការកំសាន្តខាង
សំណង់	ផលិតកម្មសំបុកក្រចៀកកាំ	ទីផ្សារខ្លីជីវិត/ការគ្រប់គ្រងកម្មវិធី	វិស្វករ និងសំណង់
នាំចេញ និងនាំចូល	អភិវឌ្ឍន៍លើទិន្នន័យនិងការទទួលបានការចែកចាយទំនិញ	អ្នកម៉ៅការសំណង់	
មាតិកាខ្លីជីវិត	ពាណិជ្ជកម្មសរីរាង្គលើប្រព័ន្ធអនឡាញ	ក្រុមហ៊ុនផលិតសម្ភារៈទារក និងគ្រឿងថែសម្រស់	
អ្នកលក់រាយគ្រឿងសង្ហារឹម	ការផលិតសូត្រ	ក្រុមហ៊ុនផលិតគ្រឿងសម្លាង OEM	
អ្នកលក់រាយហ្វេសិន	ការចែកចាយថ្នាំ	ក្រុមហ៊ុនផលិត ផលិតផលជីវសាស្ត្រ និងចំណីសត្វ	
អ្នកលក់រាយរបស់ភ្លេងលេង			
ដំណើរធម្មយាត្រាទេសចរណ៍			

តារាង ១.២៖ អ្នកចូលរួមតាម WSME តាមអនុវិស័យ





ចំនុចទី២ គឺជាបទសម្ភាសន៍ ជាមួយអ្នកជំនាញ អ្នកពាក់ព័ន្ធ ផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីសម្រេចបាននូវព័ត៌មានកាន់តែជាក់លាក់អំពី ប្រព័ន្ធឌីជីថល និងWSME ក៏ដូចជាកំណត់ជំហាន ដើម្បី ធ្វើការដោះស្រាយបញ្ហា ដែលបានលើកឡើងពី WSMEs។ បទសម្ភាសន៍នេះ មានការចូលរួមពីអ្នកជំនាញ១៨រូប ដែលមាន បទពិសោធន៍ខ្ពស់ ពីការវិវត្តន៍នៃប្រព័ន្ធឌីជីថល ភាពជាសហគ្រិន និងអ្នកមកពីសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី មកជួយផ្តល់នូវគំនិតថ្មីៗ ទៅដល់ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវ អោយកាន់តែយល់ដឹងបន្ថែមពី កម្រិតម៉ាក្រូ ក៏ដូចជាចំណេះដឹងជាក់ស្តែងនៃការអនុវត្តផ្ទាល់ ជាមួយប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។

ចំនុចចុងក្រោយ ពីការរកឃើញពី WSME និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបាននាំយកទៅកាន់ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ដែលមានតំណាង ២៩ រូបនៃស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល ក្រុមហ៊ុននិយោគ ធនាគារ សមាគម អាជីវកម្ម ក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យា និងសហគ្រិនស្ត្រីឈានមុខគេ។

គោលបំណងនៃប្រមូលនេះ គឺដើម្បីពិភាក្សាអំពីលទ្ធផល ដែល បានមកពីការស្ទង់មតិ និងបទសម្ភាសន៍ ហើយបន្ទាប់មកដើម្បី រកដំណោះស្រាយតាមខ្ពុត្តមតិការផ្លាស់ប្តូរពីបទពិសោធន៍ពីតូច ទៅធំរបស់ WSMEs ពីអ្នកជំនាញ និងសមាជិកនៃក្រុមប្រឹក្សា យោបល់។ ក្រុមប្រឹក្សាបានផ្តល់យោបល់ ក្នុងគោលបំណងបង្កើត នូវដំបូន្មានថ្មីៗជាក់លាក់ណាមួយ ដែលអាចធ្វើការដោះស្រាយ ផ្តោតលើរបៀបដែល WSMEs អាចទទួលបាននូវសក្តានុពល ថ្មីនៃការធ្វើឌីជីថលជាអតិបរមា។

សេចក្តីសង្ខេបនៃអ្នកចូលរួម WSME អ្នកជំនាញសមាជិក ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ដែលបានចូលរួមក្នុងការស្រាវជ្រាវមាន ក្នុងតារាង ១.៣។

ប្រទេស	WSMEs			អ្នកជំនាញ	អ្នកប្រឹក្សាយោបល់
	ចំនួនអ្នកចូលរួម	អាយុអ្នកចូលរួម	ភាពចាស់ទុំ នៃអាជីវកម្ម		
 ឥណ្ឌូនេស៊ី	ស្ត្រី២៦ នាក់ ១២ SEs ១៤ MEs	ចន្លោះពី២០ ទៅ ៣០ឆ្នាំ	ភាគច្រើន < ៦ឆ្នាំ	៥រូប	៧រូប
 មីយ៉ាន់ម៉ា	ស្ត្រី២០ នាក់ ១០ SEs ១០ MEs	ចន្លោះពី៣០ ទៅ ៤០ឆ្នាំ	ភាគច្រើន ពី១ ដល់ ៥ឆ្នាំ	៥រូប	៦រូប
 ម៉ាឡេស៊ី	ស្ត្រី១៨នាក់ ១៦ SEs ២ MEs	ចន្លោះពី៥០ ដល់ ៥៩ឆ្នាំ	ភាគច្រើន < ១០ឆ្នាំ	៥រូប	៩រូប
 កម្ពុជា	ស្ត្រី២០នាក់ ១២ SEs ៨ MEs	ចន្លោះពី ៣០ ដល់ ៣៩ឆ្នាំ	ភាគច្រើន ពី៥ ដល់ ១០ឆ្នាំ	៥រូប	៧រូប
សរុប	សហគ្រិនស្ត្រី / WSMEs ចំនួន ៨៤ នាក់។ មកពី វិស័យវត្តភ្នំដើម ផលិតកម្ម និងផ្នែកសេវាកម្ម។			អ្នកជំនាញ ១៨នាក់ មកពី ក្នុងការវិវត្តន៍លើ ប្រព័ន្ធឌីជីថល SMEs និងស្ត្រី នៅក្នុងសមាគម អាជីវកម្ម	អ្នកតំណាងចំនួន ២៩រូប មកពីអ្នកធ្វើគោល នយោបាយបណ្តិតសភា សហគ្រិនស្ត្រីឈានមុខ គេអ្នកជំនាញលើការវិវត្តន៍ ឌីជីថលស្ត្រី នៅក្នុងអ្នក ជំនាញសមាគមអាជីវកម្ម និងអ្នកជំនាញវិនិយោគ

តារាង១.៣: ចំនួននិងប្រវត្តិរបស់អ្នកចូលរួមសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវនេះ

បទសម្ភាសន៍ជាមួយ WSMEs អ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សា ពិគ្រោះយោបល់ បានប្រមូលផ្តុំការយល់ដឹងជុំវិញសសស្ត្រីមួយចំនួន ដូចមានចែងក្នុង រូបភាព ១.១។ សសស្ត្រីទាំង៤ ជាសសស តំណាងអោយចំនុចសំខាន់ៗដែលជម្រុញលើការធ្វើឱ្យជីវិតលក្ខណៈឱកាស និងបញ្ហាប្រឈម សម្រាប់គ្រប់គ្រង និងអនុវត្តរបស់ WSMEs ជាមួយនិងការប្រឆាំងនៃការរីករាលដាលនៃជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩។

ដោយសារតែពេលវេលាមានកំណត់ ធ្វើអោយការសិក្សាស្រាវជ្រាវផ្អែកលើសហគ្រិនស្ត្រី អ្នកពាក់ព័ន្ធ អ្នកជំនាញ និងក្រុម វាគ្មិនមកពីប្រទេសនីមួយៗដែលបានជ្រើសរើស មានទ្រង់ទ្រាយ តូចៗ។ ទោះបីជាការសម្ភាសន៍នេះ មិនបានការចូលរួមច្រើនក៏ពិត មែន តែអ្នកស្រាវជ្រាវជឿជាក់ថា លទ្ធផលដែលបានមកនេះ គឺពិតជាមានតម្លៃក្នុងការបង្ហាញពីស្ថានភាពនៃការធ្វើឱ្យជីវិតល របស់សហគ្រិនស្ត្រី នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ របាយការណ៍ នេះក៏មានសារៈសំខាន់ ក្នុងការរួចបញ្ចាំងពីឱកាស និងបញ្ហា ប្រឈមជាច្រើន ដែលសហគ្រិនស្ត្រី និងសហគ្រាសធុនតូចមធ្យម របស់ពួកគេកំពុងជួបប្រទះព្រមទាំងពេលវេលាក្នុងការគ្រប់គ្រង អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ក្នុងអំឡុងពេលមានការឆ្លាតជាសកល។



រូបភាពទី១.១ ៖ សសស្ត្រីទាំង៤

**បញ្ហាប្រឈម និងដែនកំណត់**

ក្រោមការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ប្រទេសទាំង៤សុទ្ធតែមានបញ្ហា ប្រឈមខ្លាំង អំឡុងពេលនៃជម្ងឺកូវីត១៩ មានការកើតឡើងខ្ពស់ ដែលគ្រប់គ្នាត្រូវទទួលបានវិធានការណ៍ការពារសុវត្ថិភាព និង ការរឹតបន្តឹងនៅក្នុងតំបន់។ ជាកិច្ចចាប់ផ្តើម ក្រុមស្រាវជ្រាវ ត្រូវ ប្រើវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវតាមរយៈអនឡាញ ដូចជាការសម្ភាសន៍ ទំនាក់ទំនង កិច្ចប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ដើម្បីទាក់ទងគ្នា ឬប្រមូលទិន្នន័យផ្សេងៗ ពីចម្ងាយតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ទោះបីជា ព័ត៌មានចាំបាច់អាចត្រូវបានប្រមូលស្ទើរតែទាំងស្រុង តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតក៏ដោយ អ្នកស្រាវជ្រាវមួយចំនួនបាន យល់ឃើញថាមានការលំបាកក្នុងការបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយ អ្នកចូលរួម (ដែលជាកត្តាសំខាន់ក្នុងការសម្ភាសន៍ប្រកបដោយ គុណភាព) ខណៈពេលដែលមានបញ្ហាកើតមាន ដូចជាការដាច់ ចរន្តអគ្គិសនី និងសេវាអ៊ីនធឺណែតខ្សោយ ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ ដល់កិច្ចពិភាក្សា។

### ១.៣

## ឱកាសអាជីវកម្មថ្មី ផ្តល់ដោយការឆ្លើយតប

វាមិនអាចបដិសេធចា បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល នាំមកនូវឱកាសជាច្រើនសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅជុំវិញពិភពលោក ដើម្បីជាយុទ្ធសាស្ត្រក្នុង អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងធ្វើឱ្យដំណើរការរបស់អតិថិជនកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងអាចធ្វើមាត្រដ្ឋានបាន ត្រឹមត្រូវ។ ឧទាហរណ៍ WSMEs អាចទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលថ្មី ដើម្បីបំប្លែងផលិតផលរបស់ខ្លួន ដែលមានស្រាប់ អោយជាផលិតផលកែច្នៃមួយទៅដែលផ្តល់នូវគុណប្រយោជន៍

ច្រើនជាងផលិតផលដើម និងបង្កើតដំណើរការផលិតនិងការ គ្រប់គ្រងអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែមានភាពល្អប្រសើរ។<sup>១៤</sup> ២៩សវករ កន្លងទៅ ប្រព័ន្ធខ្ចីជីវិតលត្រូវបានដាក់អោយប្រើប្រាស់លើបណ្តា ក្រុមហ៊ុន តូចមធ្យមនិងធំ និងគ្រប់បែបបទ (អាជីវកម្មបង្កើតមុន និងក្នុងយុគសម័យឌីជីថល)។<sup>១៥</sup> រូបភាពខាងក្រោមនេះ បង្ហាញ ពីឱកាសថ្មីដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចផ្តល់ជូន WSMEs ទាក់ទងនឹង សសរស្តម្ភ ទាំង៤ដែលបានរៀបរាប់។



រូបភាពទី ១.២: ឱកាសថ្មីក្នុងអាជីវកម្ម ដែលផ្តល់ដោយឌីជីថល

### សសរស្តម្ភ ទី១: ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

ការទទួលបានជម្រើសហិរញ្ញប្បទាន ដែលមានតម្លៃសមរម្យ និងអាចជឿទុកចិត្តបាន ពិតជាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការលូតលាស់របស់ WSMEs។ បច្ចុប្បន្ននេះវិធីដែល WSMEs បើកដំណើរការ និងទ្រទ្រង់សហគ្រាសរបស់ពួកគេ គឺការប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួន ឬការខ្ចីពីគ្រួសារនិងមិត្តភក្តិ និងវិនិយោគិនទេវតា(Angle Investor)។ ការធ្វើខ្ចីជីវិត បានបង្កើតកម្លាំងជម្រើសហិរញ្ញប្បទានផ្សេងទៀត ប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតដែលមានលទ្ធភាពសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទទួលបាន ដូចជាមូលនិធិឯកជន(PE) មូលធនបណ្តាក់ទុន (VC) ការប្រមូលមូលនិធិសមធម៌ (ECF) ហិរញ្ញប្បទានរ៉ាប់រងប្រកបដោយប្រាក់កម្ចីពីមនុស្សម្នាក់ទៀត ស្ថាប័នខ្ចីជីវិត មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ភាពច្នៃប្រឌិត និងការផ្តោតលើការធ្វើសហប្រតិបត្តិការរបស់ស្ត្រី។

ជាពិសេស ECF ត្រូវបានចូលប្រើ ជាលក្ខណៈខ្ចីជីវិតតាមរយៈប្រព័ន្ធអនឡាញ ហើយវាមានលក្ខណៈខុសគ្នាយ៉ាងខ្លាំងពីទម្រង់នៃការប្រមូលមូលនិធិផ្សេងៗ វាផ្តោតលើការសម្រេចចិត្តវិនិយោគជាមួយនឹងការចង់បានត្រឡប់មកវិញ ប្រកបដោយសក្តានុពលលើការវិនិយោគ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងការផ្តល់មូលនិធិ ផ្អែកលើការទទួលបានជ័យជំនះ ដែលអ្នកផ្តល់អោយជាសម្ភារៈ ឬរង្វាន់សម្រាប់ជំនួយហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។<sup>១៦</sup> ម្យ៉ាងវិញទៀត ការប្រមូលមូលនិធិសមធម៌ អាចកាត់បន្ថយគម្លាតចរិកា សម្រាប់ SMEs ដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតថ្មី តាមរយៈការផ្តល់ជូននូវ ប្រភពដើមទុនថ្មី។ នេះអាចផ្តល់សារៈសំខាន់ ប្រសិនបើការប្រមូលមូលនិធិជាប្រភពហិរញ្ញវត្ថុដល់គម្រោងផ្សេងៗ ដែលមិនមានការផ្តល់មូលនិធិអោយ។ ប្រមូលមូលនិធិ (Crowdfunding) វាវិធីមួយក្នុងការប្រមូលលុយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ជាងការទទួលបានពីវិនិយោគិនតាមបែបប្រពៃណីដូចជាធនាគារ និង អ្នកវិនិយោគសមធម៌វិជ្ជាជីវៈ business angels venture capital funds។<sup>១៧</sup>

ការប្រើប្រាស់ទម្រង់ប្រមូលមូលនិធិតាមប្រព័ន្ធអនឡាញអាចជួយ SMEs ជួបជាមួយនឹងសាធារណជនជាច្រើន ដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយវិនិយោគិនមានសក្តានុពល ប្រសើរជាងការព្យាយាមស្វែងរកវិនិយោគិនគោលដៅណាមួយដែលមិនស្គាល់អត្តសញ្ញាណ ដើម្បីធ្វើការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង និងការបរិយាយពីក្រុមហ៊ុនខ្លួន។ ឆ្នាំ២០១៨ មានការសិក្សាមួយ បានបង្ហាញថា វិនិយោគិនបានប្រើទម្រង់ប្រមូលមូលនិធិនេះ ដើម្បីរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយសហគ្រិន ក៏ដើម្បីអភិវឌ្ឍផលិតផល ព្រមទាំងសេវាកម្មរបស់ពួកគេបន្ថែមទៀត។<sup>១៨</sup> មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ ដើម្បីរក្សាការសន្យា សម្រាប់ការប៉ះពាល់ពីបញ្ហាផ្សេងៗ និងការធ្វើឱ្យសហគ្រិនមានការកើនឡើង តាមរយៈការបង្ហោះ បញ្ចេញមតិយោបល់ និងការចូលរួម នៅលើវេបទីកន្លែង។

មានកិច្ចការយ៉ាងទៀត ដែលស្ថិតនៅក្រោមប្រភេទនៃការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដែលត្រូវបានគេហៅថាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីមនុស្សម្នាក់ទៀត (P2P)។ “P2P ពណ៌នាអំពីដំណើរការនៃប្រាក់កម្ចី រវាងបុគ្គលឯកជននៅលើបណ្តាញអនឡាញ ដែលស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ធ្វើប្រតិបត្តិការជាអន្តរការី និងកំណត់ដោយច្បាប់” (ទំព័រទី ២)។<sup>១៩</sup> ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P អាចទទួលបានតាមមធ្យោបាយខ្ចីជីវិត មានន័យថាអាចប៉ះពាល់ សម្រាប់កង្វះសាច់ប្រាក់ងាយនៅក្នុងបណ្តាញហិរញ្ញវត្ថុ តាមបែបប្រពៃណី។ ខណៈពេលដែល ECF បានផ្តល់នូវឱកាសដើម្បីវិនិយោគនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ក្នុងគោលដៅទទួលបាននូវភាគហ៊ុន(shares) ត្រលប់មកវិញ តាមរយៈទទួលបានជាអត្រាការប្រាក់។

នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីនិងម៉ាឡេស៊ី មានច្បាប់ស្តីពីការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ECF និង P2P ដែលធ្វើឱ្យ WSME ធ្វើដំណើរការទៅបានដោយសុវត្ថិភាព។ អាជ្ញាធរសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីបានកំណត់គោលការណ៍ ECF តាមរយៈបទប្បញ្ញត្តិលេខ 37 /POJK.04/2018<sup>២០</sup> និងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P តាមរយៈបទប្បញ្ញត្តិលេខ 77/POJK.01/2016។<sup>២១</sup> នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បទប្បញ្ញត្តិភាគច្រើនទាក់ទងទៅនឹងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីរបស់ ECF និង P2P មាននៅក្នុង គោលការណ៍ណែនាំស្តីពីទីផ្សារ (Guidelines on Recognized Markets) ដែលទទួលស្គាល់ដោយគណៈកម្មការមូលប័ត្រម៉ាឡេស៊ី (SC) ក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ បន្ទាប់មកមានការពិនិត្យឡើងវិញនៅឆ្នាំ ២០១៦។<sup>២២</sup>

### សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការធានាបាននូវភ្នាក់ងារសង្គម មិនមានន័យថាត្រូវផ្តាច់ទំនាក់ទំនងសង្គម ការផ្តល់ប្រឹក្សា បណ្តាញដែលផ្តល់នូវទម្រង់មួយសម្រាប់ការរៀនសូត្រទៅវិញទៅមក និងមិត្តភាពដើម្បីបន្តទំនាក់ទំនងនោះទេ។<sup>២៣</sup> ជួយទៅវិញសហគ្រិនគ្រប់រូបត្រូវការការគាំទ្រ ដើម្បីសម្រេចចិត្តលើអាជីវកម្មអោយបានល្អ ម្យ៉ាងទៀត សហគ្រិនស្ត្រីកាន់តែត្រូវចង់បានការគាំទ្របន្ថែមទៀត ជាពិសេសលើផ្នែកខុស្សាហកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស ដោយសារតែមានការជិសដើងស្ត្រីក្នុងផ្នែកសង្គម និងវប្បធម៌។

ការមានអ្នកណែនាំ និងអ្នកគាំទ្រអំពីអាជីវកម្ម អាចជួយអោយមានភាពងាយស្រួលដើម្បីទទួលបានការណែនាំពីអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ដែលអាចបង្កើនថ្លៃដីពីការខុសគ្នារវាងជោគជ័យ និងបរាជ័យក្នុងអាជីវកម្ម។ ជាងពេលណាទាំងអស់ ការក្លាយជាសហគ្រិនស្ត្រីជោគជ័យ និងគួរ គឺពិតជាជឿសំខាន់

ជាពិសេសសម្រាប់ស្ត្រីដែលធ្វើអាជីវកម្មក្រោមបរិយាកាសដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស។ របាយការណ៍នេះបង្ហាញពីរបៀបនៃការធ្វើឌីជីថល ដែលអាចចូលទៅជួបអ្នកប្រឹក្សាផ្ទាល់ ដើម្បីបង្កើនទំនាក់ទំនង និងជំនាញកាន់តែមានភាពងាយស្រួល។

លើសពីនេះទៅទៀត WSMEs ត្រូវសិក្សាបន្ត ដើម្បីរក្សានិទ្ទាការនិងបែបបទរបស់អតិថិជន។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ផ្តល់នូវឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលអប់រំមនុស្សពេញវ័យ និងការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សនៅក្នុងស្ថាប័នជាច្រើន។<sup>១៤</sup> ការប្រើប្រាស់បរិយាយតាមរបៀបបច្ចេកវិទ្យាកាន់តែច្រើន គឺមានការជួយស្រួលដល់ការប្រើប្រាស់អោយមានភាពបត់បែនគ្រប់ទីកន្លែង និងអាចទទួលបានសម្ភារៈសិក្សា។ ជាឧទាហរណ៍ ម្ចាស់អាជីវកម្មនិងនិយោជិក អាចអភិវឌ្ឍចំណេះដឹង និងជំនាញរបស់ពួកគេនិងបើកវគ្គសិក្សាអនឡាញដ៏ធំ (MOOC),<sup>១៥</sup> ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការសិក្សា (LMS)<sup>១៦</sup> នៅសិក្ខាសាលាអនឡាញ<sup>១៧</sup> ឬមានវីដេអូដែលអាចរកបានតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត។<sup>១៨</sup>

**សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម**

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល គឺកំពុងផ្លាស់ប្តូរការធ្វើដំណើររបស់អតិថិជនតាមរយៈការរួមបញ្ចូលខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់អោយកាន់តែច្រើន និងភាពខុសគ្នានៃផលិតផល។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល អាចជួយកាត់បន្ថយការចំណាយ សន្សំសំចៃពេលវេលា និងធនធាន ជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រិនដែលទប់ទល់ជាមួយនឹង កម្រិតផលិតកម្មតូច និងសហគ្រិន ដែលមានសមត្ថភាពលើទីផ្សារ ការចរចានិងសមត្ថភាពផ្ទៃក្នុងខ្លះៗដើម្បីដោះស្រាយជាមួយបរិយាកាសអាជីវកម្មដ៏ស្មុគស្មាញ។ ចាប់ពីការចំណាយ ទាក់ទងនឹងព័ត៌មានក្នុងការដឹកជញ្ជូន និងប្រតិបត្តិតាមព្រំដែន គឺបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចដើរតួសំខាន់នៅក្នុងនោះបាន។ ឧទាហរណ៍ដំណោះស្រាយនិងការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងរបស់អតិថិជន (CRM) និងទំនាក់ទំនងទីផ្សារ ដែលអាចជួយភ្ជាប់តម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ធនធាន ពង្រីកការរកប្រភពធនធាន ការលក់ក្នុងនិង ក្រៅប្រទេសដោយបង្កើតទិសសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទទួលបានលទ្ធផលដោយមិនចំណាយទុនច្រើន។<sup>១៩</sup>

ជាពិសេស ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមតំណាងឱ្យរក្សាបានជាមធ្យមមួយដែលមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់ទីផ្សារ SME។ អ្នកចូលរួមសម្ភាសន៍ WSME បានបង្ហាញថា ហ្វេសប៊ុកនិង Instagram ជាប្រព័ន្ធដែលមានការពេញនិយមប្រើប្រាស់ក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍គឺ WSME នៅមីយ៉ាន់ម៉ា ពិតជាពឹងផ្អែកខ្លាំងលើបណ្តាញហ្វេសប៊ុក សម្រាប់ធ្វើការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួនឬការធ្វើអាជីវកម្ម។ ហ្វេសប៊ុកនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាបាន

ក្លាយជាឧបករណ៍ចម្បងមួយសម្រាប់ការទិញទំនិញ និងស្វែងរកព័ត៌មានផ្សេងៗនៅក្នុងប្រទេស។ ដោយសារតែចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់ហ្វេសប៊ុកដ៏ច្រើន ទើបធ្វើអោយទម្រង់ឌីជីថលបានកើនឡើង និងផ្សព្វផ្សាយសំខាន់ទៅលើប្រព័ន្ធហ្វេសប៊ុកដែលជានៃសម្រាប់ទាក់ទងគ្នា និងសម្រាប់ស្វែងរកព័ត៌មានជាជាងការស្វែងរកប្រព័ន្ធផ្សេងទៀតនៅលើអ៊ីនធឺណែត ដោយប្រើកម្មវិធីស្វែងរក។

ដំណោះស្រាយឌីជីថលដ៏ពេញនិយមមួយទៀតក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមក្នុងតំបន់ សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រងដែលមានសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល (DFS)។ DFSបានក្លាយជាជម្រើសមួយដើម្បីបង្ការការងាយស្រួល សម្រាប់ស្ថានភាពគម្លាតសង្គម សម្រាប់វិស័យសាធារណៈក្នុងការរចកថាយមូលនិធិស្តារឡើងវិញយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងផ្តល់ជំនួយដល់អ្នកដែលត្រូវការ ហើយសម្រាប់ SMEs វិញ ដើម្បីទទួលបានការទូទាត់តាមអ៊ីនធឺណែតយ៉ាងឆាប់រហ័ស ឬសូម្បីតែហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ជាពិសេសក្នុងអំឡុងក្រីក្រ១៩។ DFS អនុញ្ញាតឱ្យ WSMEs ធ្វើអន្តរកម្មជាមួយនឹងអ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ សូម្បីតែក្នុងអំឡុងពេលក្រីក្រ ដែលមិនអាចជួបគ្នាដោយផ្ទាល់បាន និងទទួលបានឥណទានដែលមានស្រាប់ដោយគ្មានការពន្យារ។ នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី អ្នកចូលរួម WSME បានបង្ហាញថាការទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត មានការពេញនិយម។ WSME ភាគច្រើនបានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធទូទាត់ប្រាក់ដែលបើកដំណើរការដោយក្រុមហ៊ុនឯកជន fintech ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការប្រើប្រាស់របស់អតិថិជន។ ពួកគេបន្តថា គេបានប្រើឥណទាន ឬការឥណទានអេឡិចត្រូនិក និងការទូទាត់តាមទូរស័ព្ទដូចជា Go-pay, OVO និង Shopee Pay ជាដើមដើម្បីធ្វើប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ជាក់ស្តែងនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា Wave Money ជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេមួយក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាទូទាត់ប្រាក់ចល័ត និងក្រុមហ៊ុនមួយក្នុង ដែលទទួលបានប្រជាប្រិយភាពក្នុងចំណោមអ្នកប្រើប្រាស់ និងទាក់ទាញវិនិយោគិនបរទេស។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរនៅប្រទេសកម្ពុជា ដំណោះស្រាយលើការទូទាត់តាមទូរស័ព្ទចល័ត ដូចជា Wing, Smart, Pay&Go បានផ្លាស់ប្តូរការទូទាត់ប្រាក់នៅកម្ពុជា ដោយមានការអនុវត្តស្តង់ដារមូលប្បទានប័ត្រ ដំណើរការទូទាត់ និងជាអត្ថប្រយោជន៍នៃការក្លាយជាផ្នែកមួយនៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុរបស់អាស៊ាន។<sup>២០</sup>

**សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុខ្ចីជីវិចល(DFS)** គឺជាសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ដែលពឹងផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យាខ្ចីជីវិចលសម្រាប់ការចែកចាយ និងប្រើប្រាស់ដោយអតិថិជន។

**Fintech** សំដៅទៅលើបច្ចេកវិទ្យាខ្ចីជីវិចល ដែលមានសក្តានុពលខ្ពស់ ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរការផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ជម្រុញការអភិវឌ្ឍថ្មី ឬកែប្រែគំរូអាជីវកម្ម កម្មវិធី ដំណើរការ និងផលិតផល ដែលមានស្រាប់។ ពាក្យ“ fintech” ក៏ត្រូវបានគេប្រើយ៉ាងទូលំទូលាយ ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញអំពីលក្ខណៈ DFS ថ្មីកំពុងបន្ត។ ឧទាហរណ៍នៃ បច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះ រួមមានគេហទំព័រទូរស័ព្ទចល័ត សេវាក្លោឌ (Cloud) ការរៀនពីម៉ាស៊ីន កាតសម្គាល់ខ្ចីជីវិចល (ID) និង កម្មវិធី (API)។

**ក្រុមហ៊ុន Fintech** គឺមានលក្ខណៈថ្មីនៅក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានជំនាញក្នុងការផ្តល់ជូន DFS។ ឧទាហរណ៍នៃ fintech រួមមាន អ្នកផ្តល់សេវាទូទាត់ប្រាក់លើខ្ចីជីវិចល អ្នកធានារ៉ាប់រងខ្ចីជីវិចល ធនាគារសម្រាប់តែខ្ចីជីវិចល និងវេទិកាផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីមនុស្សម្នាក់ទៀត។

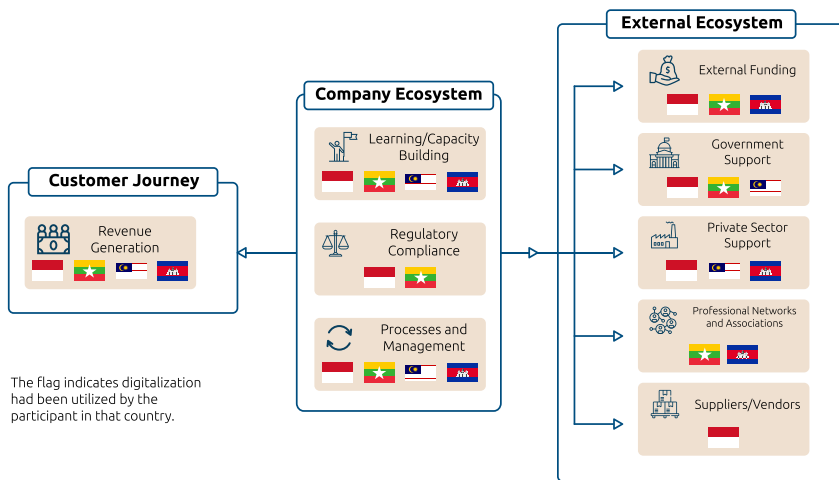
ប្រអប់ ១.១៖ និយមន័យ ត្រូវបានដកស្រង់ចេញពី “របាយការណ៍សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុខ្ចីជីវិចលរបស់ធនាគារពិភពលោក (ទំព័រទី១)”<sup>២</sup>

លើសពីនេះទៅទៀត ការធ្វើខ្ចីជីវិចលកំពុងផ្លាស់ប្តូររបៀបថ្មី ជាពិសេសច្បាប់ដែលសហគ្រាសត្រូវអនុវត្ត ដូចជាការដាក់បញ្ចូលអាជ្ញាប័ណ្ណ ការធ្វើប័ណ្ណពាណិជ្ជកម្ម និងការបង់ពន្ធ។ ភាពស្មុកស្មើរបស់ SME ចំពោះការអនុវត្តច្បាប់ អាចបណ្តាលមកពី ប្រពៃណីនៃសេវាកម្មច្បាប់ ដែលផ្អែកលើទាំងមូលដ្ឋានច្បាប់នៃវប្បធម៌ និងប្រព័ន្ធអភិបាលកិច្ច។ ទោះយ៉ាងណា នៅពេលកម្មវិធីកុរិយា និងការសិក្សាលើម៉ាស៊ីន បានចូលមកដល់ទីផ្សារ នោះដំណោះស្រាយខ្ចីជីវិចលនឹងស្វ័យប្រវត្តិកម្ម “ឯកសារ និងការប្រមូលផ្តុំស្របច្បាប់” អាចមានសម្រាប់ SMEs ដើម្បីអនុវត្ត។<sup>៣</sup> បញ្ហាច្បាប់អាចត្រូវបានដោះស្រាយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងសន្សំសំចៃពេលវេលានៅពេលបច្ចេកវិទ្យាខ្ចីជីវិចលត្រូវបាននាំយកមក ដើម្បីសម្រួលដល់ភាពស្របច្បាប់របស់អង្គការអាជីវកម្ម។

**សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិកូវីត១៩**

ទោះយ៉ាងណាជម្ងឺកូវីត១៩ បានពន្លឿនការទទួលយកនូវបច្ចេកវិទ្យាខ្ចីជីវិចលក្នុង SMEs។ មេធាវីភាគក្បាច់នេះ បានបង្ខំឱ្យសហគ្រាសមួយចំនួនធំ រួមទាំងអ្នកដែលធ្វើជំនួញលើវត្ថុធាតុដើម ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម ឱ្យមានការពិចារណាឡើងវិញ លើគំរូអាជីវកម្មរបស់របស់ពួកគេ ដែលធ្លាប់តែប្រាស្រ័យជួបគ្នាដោយផ្ទាល់។ ជាលទ្ធផល SMEs បានចាប់ផ្តើមយល់ដឹងបន្ថែមអំពីតម្រូវការក្នុងការបញ្ចូលប្រព័ន្ធខ្ចីជីវិចល ទៅក្នុងមួយផ្នែកជំនួញដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ជាមួយនឹងវិធីសាស្ត្រប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតថ្មី “contactless” ក្នុងការគ្រប់គ្រងផលិតផល សេវាកម្ម និងការដឹកជញ្ជូន។ បើមិនដូច្នោះទេ ពួកគេនឹងគ្មានជម្រើស ក្រៅពីបិទអាជីវកម្ម ដែលអាចស្មើនឹងការបិទផ្លូវសម្រាប់ SMEs ជាច្រើន។

## ឱកាសឌីជីថលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួមក្នុងប្រទេស



រូបភាព ១.៣៖ តំបន់នៃការអនុវត្តឌីជីថល ពីអ្នកចូលរួម WSME នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា

អ្នកចូលរួម WSME ពីប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា បានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលរួមកហើយ ក្នុងកម្រិតទាបមួយ ដែលផ្តោតលើការលក់ ឬការធ្វើទីផ្សារ ការធ្វើជាក្រុម និងការសិក្សា។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ភាពមិនច្បាស់លាស់ និងភាពស្មុគស្មាញនៃបរិយាកាសអាជីវកម្ម រួមទាំងការផ្លាស់ប្តូរដែលមិនធ្លាប់មានពីមុនមកដែលបណ្តាលមកពីជម្ងឺកូវីត១៩ បាននាំឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរនេះ អោយឆ្ពោះទៅរកកម្រិតឌីជីថលមួយ។ អ្នកចូលរួម WSME មួយចំនួន ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ត្រូវបានគេរកឃើញថា បានធ្វើការពិសោធន៍ជាមួយបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលលឿនលឿន ដូចជាការវិភាគទិន្នន័យ

កម្មវិធី software និងម៉ាស៊ីនរៀន អោយសមស្របនឹងតម្រូវការជាក់លាក់របស់ពួកគេ និងរបៀបនៃការធ្វើការសម្រេចចិត្ត។<sup>៣៤</sup> ទោះជាយ៉ាងណា ភាពចម្រុះនៃWSME នៅក្នុងតំបន់ និងភាពចម្រុះនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ អំពាវនាវឱ្យមានដំណោះស្រាយលើច្បាប់ដែលមានបរិបទតែមួយ។ ចំពោះគោលបំណងនេះ ចាំបាច់ត្រូវសិក្សាបន្ថែមអំពីបញ្ហាប្រឈមរបស់WSME ក្នុងការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល និងវិធីដែលអ្នកពាក់ព័ន្ធប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងអស់ អាចគាំទ្រលើការផ្លាស់ប្តូរនេះបាន។

## ១.៤

# បញ្ហាប្រឈមរបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលបាន ប្រព័ន្ធខ្លីជីវិត

ការសិក្សានេះផ្តោតលើអ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើនបានរៀបចំប្រទះ ជាមួយនិងបញ្ហា ក្នុងការសម្រេចបាននូវតុល្យភាពរវាងការធ្វើ អាជីវកម្មដែលមានស្រាប់ និងស្វែងរកគំរូអាជីវកម្មដែលដំណើរការ ដោយប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតថ្មី។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ជម្ងឺក្លរីតបាន បង្ហាញពីការភាគច្រើន ឱ្យជឿជាក់ថា ពិតជាត្រូវការការផ្លាស់ប្តូរ យ៉ាងខ្លាំង នៃរបៀបដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះបីជា ស្ថានភាពនៃក្លរីត១៩ មានរយៈពេលវែង និងពិបាកទាយដឹងមុន ក៏ប៉ុន្តែអ្នកជំនាញបានលើកឡើងថា ក្រោយពីជម្ងឺក្លរីត១៩ ឱកាស នៃប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតនឹងកាន់តែប្រសើរឡើង ប្រសិនបើ WSMEs (មានជំនួយ ពីរដ្ឋាភិបាល និងអ្នកពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ផ្សេងទៀត) អាចជំនះនូវបញ្ហាប្រឈមទាំងនេះបាន។

### បញ្ហាប្រឈមទី១៖ កង្វះរចនាសម្ព័ន្ធខ្លីជីវិត

ក្នុងរយៈពេលពីរទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ការអភិវឌ្ឍបច្ចេកវិទ្យា ខ្លីជីវិតនៅក្នុងតំបន់ភាគច្រើននៃពិភពលោកបានបើកឱកាស ថ្មីសម្រាប់អាជីវកម្ម និងកិច្ចការសង្គម។ ទោះជាយ៉ាងណា បញ្ហា ប្រឈមក្នុងការធានានូវឱកាសនៃភាពរីកចម្រើនខ្លីជីវិត នឹង នៅតែមាន និងត្រូវបានបែករំលែកដោយស្មើភាព។ តារាង១.៤ គឺជាសន្ទស្សន៍នៃការត្រៀមខ្លួនភ្ជាប់បណ្តាញ (NRI) ២០១៩<sup>៣៤</sup> ដែលត្រូវបានប្រើជាឧបករណ៍សម្រាប់វាយតម្លៃវឌ្ឍនភាពខ្លីជីវិត និងកំណត់របៀបវារៈរាល់សកម្មភាព សម្រាប់បង្កើនការចូលរួម និងនិរន្តរភាពនៅទូទាំងពិភពលោក។

Rank	Country	Score	Technology	Government	Impact
1	Singapore	82.13	78.45	88.19	88.33
2	Malaysia	63.76	59.49	75.92	64.01
3	Thailand	51.54	49.61	61.61	53.8
4	Vietnam	49.57	44.79	56.6	59.2
5	Philippines	47.7	38.93	51.84	57.81
6	Indonesia	46.15	41.56	60.57	47.7
7	Cambodia	32.29	36.24	32.92	38.71
8	Laos	31.88	28.19	26.32	47.82

តារាង ១.៤៖ សន្ទស្សន៍ក្នុងការត្រៀមខ្លួនភ្ជាប់បណ្តាញ សម្រាប់បណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍ឆ្នាំ ២០១៩



ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ ៦៣ នៅទូទាំងពិភពលោក និងជាប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលមធ្យមកម្រិតខ្ពស់ ហើយប្រទេសនេះ ជាអ្នកអនុវត្តបានល្អ ដោយបានយកឈ្នះប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់មួយចំនួន។ ទោះយ៉ាងណា ការប្រើប្រាស់អ៊ិនធឺណែតនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមិនមានលក្ខណៈពេញលេញទេ ដោយតំបន់ជនបទ និងតំបន់ខាងកើត ទទួលបានអត្រាប្រើប្រាស់ទាប និងប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែតយឺតយ៉ាវ បើប្រៀបធៀប ទៅនឹងទីក្រុងប៊ែលឡីន។ របាយការណ៍របស់ធនាគារពិភពលោក ឆ្នាំ ២០១៨<sup>១៦</sup> បានបង្ហាញថាប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានល្បឿនយឺត ក្នុងការទាយយកអ៊ិនធឺណែតមកប្រើប្រាស់ និងមានតម្លៃខ្ពស់ជាងប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់បំផុត រាប់បញ្ចូលប្រទេសសិង្ហបុរីផងដែរ។

នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ទោះបីមានមានការរីកចម្រើនលើប្រព័ន្ធខីជីវិតថវិកា ដែលនាំអោយមានការជ្រៀតជ្រួលយ៉ាងលឿនអ៊ិនធឺណែតនៅខេត្តជួរតូចក្រោយនេះ តែវាមិនទាន់បានផ្តល់ផលប្រយោជន៍ច្រើនដល់ប្រជាជននៅឡើយទេ។ ស្រដៀងទៅនឹងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដែរ មានការប្រើប្រាស់ដោយសារតែអសមភាព នៃការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន នៅតំបន់ជនបទ និងតំបន់ដាច់ស្រយាល។ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ រដ្ឋាភិបាលបានចាប់ផ្តើមសាងសង់បណ្តាញអ៊ិនធឺណែតដ៏ធំមួយនៅទូទាំងប្រទេស ដោយប្រើខ្សែកាបអុបទិច Palapa Ring ឬអាចហៅថាគម្រោង 'Sky Highway' ដែលមានតាំងពីឆ្នាំ ២០១៦ មកម្ល៉េះ។<sup>១៧</sup> តែទោះយ៉ាងណា ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី គឺនៅតែមានការចំណាយតិច លើព័ត៌មានវិទ្យា និងបច្ចេកវិទ្យាខីជីវិតថវិកា បើប្រៀបធៀបនឹងបណ្តាប្រទេសជិតខាង ក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។<sup>១៨</sup>

ប្រទេសកម្ពុជាមានកំណើននៃការតភ្ជាប់អ៊ិនធឺណែតខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក ដោយអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ិនធឺណែតត្រូវបានគ្របដណ្តប់ដោយយុវជន ដែលមានអាយុចាប់ពី ១៥ ទៅ ២៥។<sup>១៩</sup> ការប្រើប្រាស់អ៊ិនធឺណែត មានការកើនឡើងជាលំដាប់ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំនេះចុងក្រោយនេះ ប៉ុន្តែនៅតែមានកម្រិតទាបជាង នៅឥណ្ឌូនេស៊ី ហ្វីលីពីន វៀតណាម និងថៃ។

ជាអកុសល ដែលប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា និង ប្រុយណេដារូសាឡីម មិនទាន់រាប់បញ្ចូលក្នុងការសិក្សានេះ។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា គឺមានបញ្ហាដាច់ចរន្តអគ្គិសនីជាញឹកញយ។ ដែលជះឥទ្ធិពលខ្លាំងដល់ការភ្ជាប់ប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែត។ ទោះយ៉ាងណា ចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទស្មាតហ្វូន ក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំង ជាមួយនឹងការភ្ជាប់បណ្តាញទូរស័ព្ទចល័ត ដែលមានចំនួន ៦៨.២៤ លាន និង ១២៦ % នៃចំនួនប្រជាជនសរុប នៅក្នុងខែមករា ឆ្នាំ២០២០។<sup>២០</sup>

## បញ្ហាប្រឈមទី២៖ កង្វះចំនេះដឹង និងជំនាញ

 <p>ឥណ្ឌូនេស៊ី</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• អ្នកចូលរួម បានកត់សម្គាល់ ថាពួកគេមានភាពងាយស្រួលនឹងអ្វីដែលធ្លាប់បានធ្វើ ហើយពួកគេភាគច្រើនបកស្រាយថា ពួកគេមានពេលវេលាតិចតួច ក្នុងការវាយតម្លៃ ឬរៀនសូត្រពីបទពិសោធន៍ ឡើងវិញរបស់ពួកគេ ដោយសារតែភាពមមាញឹកនៃកាតព្វកិច្ចក្នុងគ្រួសារ និងអាជីវកម្ម។ បញ្ហានេះមានលើកឡើងភាគច្រើន ពីសហគ្រិនស្ត្រីដែលមានបុត្រជីតា។</li> <li>• កត្តាដែល WSMEs ទទួលបានព័ត៌មានច្រើនពេក នៅលើបណ្តាញអ៊ីនធឺណែត វាធ្វើអោយពួកគេមានភាពមិនច្បាស់លាស់ ថាតើចំណុចណាដែលពួកគេគួរតែចាប់ផ្តើមរៀនអំពីខ្លួនឯងសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។</li> <li>• ភាគច្រើននៃ WSME មិនមានការយល់ដឹងគ្រប់គ្រាន់ អំពីបញ្ហា ឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យទេ។</li> </ul>
 <p>មីយ៉ាន់ម៉ា</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• កង្វះនូវធនធានខ្លីជីវិត ដែលមានជាភាសារបស់ខ្លួន បានបង្កការលំបាកដល់អ្នកបណ្តាសហគ្រិនមួយចំនួនក្នុងការស្វែងយល់ ពីរបៀបនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ដែលអាចជួយពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបាន។</li> <li>• WSMEs ជាច្រើនមិនបានដឹងពីអត្ថប្រយោជន៍ និងបញ្ហាប្រឈម នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវិត ដែលមានសមត្ថភាពលើសពីកម្មវិធីធម្មតានោះទេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយការបណ្តុះបណ្តាលភាសាខ្លីជីវិត បានក៏បណ្តាលឱ្យបន្ថែមបន្ទុកព័ត៌មានច្រើនដល់ WSMEs ផងដែរ។ បញ្ហានេះកាន់តែមានសភាពធ្ងន់ធ្ងរ ដោយសារតែគម្លាតនៃសមត្ថភាពរវាង SMEs នៅទីក្រុង និងជនបទ។</li> </ul>
 <p>ម៉ាឡេស៊ី</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ខ្វះការយល់ដឹងអំពីបញ្ហា ថាតើការធ្វើខ្លីជីវិត ជាការវិនិយោគ ឬការទទួលខុសត្រូវ(liability)។ ដើម្បីអោយអាជីវកម្មមានដំណើរការប្រសើរឡើងនោះ សហគ្រិនត្រូវតែមានការចំណាយ ប៉ុន្តែមនុស្សមួយចំនួននៅតែគិតថា នេះជាការចំណាយ មិនមែនការវិនិយោគ។ តម្លៃនៃការធ្វើខ្លីជីវិតវាមានភាពសាកសម តាមរយៈការបង្កើនឱកាសសម្រាប់ការលក់ ឬការរីកចម្រើននៅក្នុងការពង្រឹងដំណើរការអាជីវកម្ម។</li> </ul>
 <p>កម្ពុជា</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ចំណេះដឹងផ្នែកខ្លីជីវិត បានក្លាយជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយ ចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា។ បញ្ហាប្រឈមធំ គឺភាពពិបាកនៃការស្នើសុំ(Application)និង ខ្វះចំណេះដឹងផ្នែកភាសាអង់គ្លេស (ភាសាអង់គ្លេសត្រូវបានគេប្រើជាញឹកញាប់នៅក្នុងវិស័យជំនួញ) ។</li> <li>• កង្វះបច្ចេកទេស និងជំនាញ ត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាយកមកប្រើប្រាស់។ អ្នកចូលរួមខ្លះ បានបង្ហាញថាពួកគេត្រូវការការរៀនចំណេះ និងការគាំទ្រជាប្រចាំ និងឡើងទាត់ ពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់បច្ចេកវិទ្យា ព្រោះបុគ្គលិករបស់ពួកគេមិនមានចំណេះដឹងនិងជំនាញខ្ពស់ ក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេស ដូចជាកម្មវិធី (software)សម្រាប់គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុជាដើម។</li> </ul>

### បញ្ហាប្រឈមទី៣៖ ភាពភ័យខ្លាច នៃហិរញ្ញប្បទានជំនួស

 <p>ឥណ្ឌូនេស៊ី</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• អ្នកចូលរួមបានលើកឡើងថាសហគ្រិនភាគច្រើន ខ្វះការលើកទឹកចិត្ត មានការភ័យ និងមិនមានភាពឆាប់រហ័ស ក្នុងការស្វែងរកហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ ជាពិសេសតាមរយៈ fintech។ ពួកគេបានស្នើសុំថា ការបន្តផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស ជាពិសេសតាមរយៈមធ្យោបាយឌីជីថល មិនមានជាអាទិភាពទីមួយនោះទេ ព្រោះដោយសារតែហានិភ័យនៃសក្តានុពលផ្សេងៗ រួមមានការផ្តល់មូលនិធិមានកំណត់ ភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ អត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងមុន ជំនឿ សាសនាកង្វះលើចំណេះដឹង និងជំនាញ ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបន្ថែមទៀត (ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលថ្មី)។</li> <li>• អ្នកចូលរួម បានទទួលស្គាល់ថា ការដែលទទួលបានឱកាសវិនិយោគ គឺជាចំណុចមួយដែលអាចធ្វើអោយពួកគេ មិនមានហានិភ័យខ្ពស់ក្នុងអាជីវកម្ម។ ដោយយោងតាមភាពជាក់ស្តែង ការអភិរក្សនិយមពេក បណ្តាលអោយស្ត្រីជាច្រើនហាក់ដូចជាមិនសូវមានទំនុកចិត្ត ជាពិសេសអាចឱ្យពួកគេមានគុណវិបត្តិ នៅពេលធ្វើការប្រកួតប្រជែងលើបទបង្ហាញពីអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដើម្បីទទួលបានការវិនិយោគ។</li> </ul>
 <p>មីយ៉ាន់ម៉ា</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួស មានកម្រិត និងមិនសូវទទួលស្គាល់ក្នុងចំណោម SMEs នោះទេ។ ប្រាក់កម្ចីរហ័ស ងាយស្រួល និងជំនួយឥតសំណង ដែលផ្តោតលើ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ត្រូវបានគេបង្ហាញថា កម្រមានណាស់នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ លើសពីនេះទៀតកង្វះពិន្ទុគុណទានគួរឱ្យទុកចិត្តបាន(reliable credit) ធ្វើឱ្យមានការលំបាក សម្រាប់អ្នកផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការប្រតិបត្តិដោយយកចិត្តទុកដាក់។</li> </ul>
 <p>ម៉ាឡេស៊ី</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• កង្វះការយល់ដឹង និងផ្គត់ផ្គង់ដើម្បីកម្រិតចម្រើន ប្រឆាំងនឹងជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួសផ្សេងៗទៀតដែលបានរារាំង WSMEs ពីការរកផលចំណេញលើឱកាសថ្មី។ សម្រាប់ការស្វែងរកមូលនិធិ នៅតែមានការសង្ស័យលើការការពារអ្នកពាក់ព័ន្ធ ក្នុងវិស័យហិរញ្ញប្បទានជំនួស ជាពិសេសប្រៀបធៀបជាមួយគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដែលបានបង្កើតឡើង។</li> </ul>
 <p>កម្ពុជា</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• អ្នកចូលរួមភាគច្រើន បានប្រើមូលនិធិ និង ទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ខណៈពេលដែល ការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការស្វែងរកមូលនិធិ ធនធាន និងឧបសគ្គនានាដែលជារឿយៗបានរារាំង WSMEs ពីការទទួលយកនូវហិរញ្ញប្បទានជំនួសតាមរយៈ fintech។</li> </ul>

**បញ្ហាប្រឈមទី៤៖ បញ្ហាទាក់ទង នឹងយេនឌ័រ**

 <p>ឥណ្ឌូនេស៊ី</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WSMEs មានអារម្មណ៍ថា ពួកគេបានផ្តល់អាទិភាពចម្បងលើទិន្នន័យខុសត្រូវ ក្នុងការចែករំលែក គ្រួសាររបស់ពួកគេ ជាជាងការធ្វើអាជីវកម្ម។ ចំនុចនេះ បណ្តាលឱ្យពួកគេបាត់បង់ឱកាស ដែលអាច ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការច្រើន នៃការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណា ជាជាងចំនុច អវិជ្ជមាន ដែលវាត្រូវបានចង្អុលបង្ហាញដោយសាមញ្ញ ថាជាកត្តាបរិបទក្នុងលក្ខណៈនៃការពិត។</li> <li>អត្ថចរិតពិធម្មជាតិរបស់ស្ត្រី ត្រូវបានគេគិតថាជាកត្តាកំណត់ខ្លួនឯង សម្រាប់ WSMEs នៅក្នុង ទិដ្ឋភាពផ្សេងៗគ្នា ដូចជាការរៀនសូត្រជម្រើសទទួលបាននិយមន័យដែលមិនស្គាល់ និងឈានទៅរក ការប្រើប្រាស់យោបល់ បណ្តាញ និងឱកាសបង្កើតជំនាញ តែទាំងនោះត្រូវស្ថិតនៅក្នុងរង្វង់សង្គម របស់ពួកគេតែប៉ុណ្ណោះ។</li> <li>ទោះបីច្បាប់និងគោលនយោបាយ សម្រាប់ SMEs ភាគច្រើន មានសមភាពយេនឌ័រក៏ដោយ ប៉ុន្តែ ស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី តែងតែប្រឈមមុខនឹងការរើសអើងពីមជ្ឈដ្ឋានសង្គម និងទទួលរង អំពើហិង្សាផ្សេងៗ អ្នកចូលរួមជាច្រើន បានលើកឡើងអំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងការរើសអើងយេនឌ័រ និងការរើសអើងនៅក្នុងអាជីវកម្ម ដូចជាការចរចា ជាដើម។</li> </ul>
 <p>មីយ៉ាន់ម៉ា</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ទំនាក់ទំនងខាងក្រៅសហគ្រិនស្ត្រីមានឱកាសតិចជាងច្រើនជាងបុរស។ ឧទាហរណ៍បុរសអាច ចេញក្រៅដំបូងពេលល្ងាចដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនដែលមានសក្តានុពលមន្ត្រី រដ្ឋាភិបាល និងមិត្តរួមការងារបានចំណែកស្ត្រីពិញការធ្វើបែបនេះ គេចាត់ទុកថាជារបៀបវារៈមិនសមរម្យ ក្នុងការចូលរួម ជាពិសេសស្ត្រីដែលមកពីទីប្រជុំជនក្នុងត្រួតសារដែលមានលក្ខណៈប្រុងពាល។</li> <li>ការរកឃើញបង្ហាញថា ជាទូទៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា មានការរើសអើងយេនឌ័រ កើតមានឡើងជា ការិយាធិបតេយ្យ។ ផងនោះដែរ ដំណើរការនៅតាមទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលនានា គឺមានភាពស្មុគស្មាញ និងចំណាយពេលច្រើន។</li> </ul>
 <p>ម៉ាឡេស៊ី</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ខណៈពេលដែល អ្នកសម្ភាសន៍ភាគច្រើនបានរៀបចំនិច ដែលថាបញ្ហាយេនឌ័របានរារាំង ពួកគេ បញ្ហានេះបានកើតឡើងពីរវាងប្រព័ន្ធខីជីវិត និងការទំនាក់ទំនងដែលមិនបង្ហាញ ពីភេទ របស់ពួកគេ។ ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធខីជីវិត អាចអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេដោះស្រាយជាមួយនឹងបញ្ហា របស់អតិថិជន ឬ បដិសេធក្នុងការដោះស្រាយជាមួយស្ត្រី ជាពិសេសនៅក្នុងវិស័យអភិរក្សនិយម និងវិស័យដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស ដូចជាវិស័យកសិកម្ម ជាដើម។</li> </ul>
 <p>កម្ពុជា</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ផ្នែកគំនិតលើយេនឌ័រ ត្រូវបានគេចង្អុលថា ជាបញ្ហាប្រឈមធំមួយរបស់សហគ្រិនស្ត្រី។ អ្នកចូលរួម បានកត់សម្គាល់ថា ប្រព័ន្ធខីជីវិតនៅកម្ពុជា គឺស្ត្រីត្រូវបំពេញតួនាទីជាម្តាយឯង កូនស្រីឯង ខណៈពេលដែល ពួកគេកំពុងអាជីវកម្ម។ ពួកគេប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គ ពេលវេលា ដែលរារាំងពួកគេមិនឱ្យ ចូលរួមក្នុងការកសាងជំនាញ រួមមាន សកម្មភាព បណ្តាញសង្គម និងកម្មវិធីផ្សេងៗទៀត។</li> <li>អ្នកចូលរួមខ្លះ បានបង្ហាញថា ពេលខ្លះក្រុមគ្រួសារ និងមិត្តរួមការងារជាបុរស ហាក់ដូចជាមិន ទុកចិត្តលើសមត្ថភាពរបស់សហគ្រិនស្ត្រី ដូច្នេះពួកគេត្រូវជម្រុញខ្លួនឯងបន្ថែមទៀត និងខិតខំ ធ្វើការដើម្បីបង្ហាញពីសមត្ថភាពពេញលេញរបស់ពួកគេ។</li> </ul>

អ្នកចូលរួម WSME បានប្រឈមមុខ នឹងបញ្ហាផ្សេងៗ ដែល រារាំងលើបច្ចេកវិទ្យាខីជីវិតរបស់ពួកគេ។ ក្រៅពីហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ខីជីវិតមិនល្អ អ្នកចូលរួមភាគច្រើនខ្លះចំណេះដឹងអំពីឱកាស ខីជីវិត ក៏ដូចជាជំនាញបន្ថែម ក្នុងការកំណត់ ដោះស្រាយ លើបច្ចេកវិទ្យាអោយបានត្រឹមត្រូវសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងដើម្បីគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ។ ខណៈពេលដែល ពួកគេ មួយចំនួនបានជម្រុញបុគ្គលិករបស់ខ្លួន អោយចូលរួមរៀនសូត្រ ក្នុងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកវិទ្យាខីជីវិត ប៉ុន្តែពួកគេនៅតែបន្ត

ប្រឈមមុខនឹងកង្វះខាតក្នុងការគ្រប់គ្រងការទំនាក់ទំនងឬជំនាញ ដោះស្រាយបញ្ហា ដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការច្នៃប្រឌិតទៅ ថ្ងៃមុខ។ លើសពីនេះទៅទៀតអ្នកចូលរួម បានគោរពការណ៍ថា មិនសូវមានសកម្មភាព ក្នុងការការពារទិន្នន័យរបស់ពួកគេ និង មិនបានត្រៀមលក្ខណៈល្អ ដើម្បីប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែង តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ដែលជាហានិភ័យខ្ពស់ នៃការក្លាយជា ជនទន់ខ្សោយ នៅក្នុងប្រព័ន្ធខីជីវិត។<sup>៤៦</sup>

## ១.៥

# អនុសាសន៍សំខាន់ៗដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ឌីជីថលលើសមត្ថភាពយេនឌ័រ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍

SMEs មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ច កំពុងរីកចម្រើន ដូចជាឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា ប៉ុន្តែ ក្នុងពេលដំណាលគ្នានេះ សម្រាប់អ្នកធ្វើគោលនយោបាយគិតកំពុងព្យាយាមគាំទ្រការរីកចម្រើនរបស់ពួកគេរៀងៗខ្លួន។ រដ្ឋាភិបាល ជាតិក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ បានស្វែងយល់ WSME តាមរយៈកម្មវិធី ដូចជាមូលនិធិស្តារឡើងវិញក្រោយពីកូវីត១៩ ការរួមបញ្ចូល ប្រព័ន្ធដីជីវិតលសម្រាប់ការអនុវត្តតាមច្បាប់អាជីវកម្ម និងការបណ្តុះបណ្តាលដែលខុបត្តម្តងដោយរាជរដ្ឋាភិបាល។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ មានភស្តុតាងតិចតួច អំពីប្រសិទ្ធភាពនៃកម្មវិធីទាំងនេះ ហើយវាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដើម្បីកែលម្អគោលនយោបាយ របស់រដ្ឋាភិបាល ដែលមានគោលបំណងបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME ដំណើរការដោយប្រព័ន្ធដីជីវិតល។ នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម អ្នកនិពន្ធ បានប្រមូលរកឃើញពី ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា ដើម្បីស្នើសុំអនុសាសន៍ និងគោលនយោបាយ សំដៅលើរដ្ឋាភិបាលនៃប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ និងអ្នកពាក់ព័ន្ធ ដែលផ្តោតលើសារៈសំខាន់នៃប្រព័ន្ធដីជីវិតលសម្រាប់សមត្ថភាព យេនឌ័រ និងកំណើនWSME។



រូបភាព ១.៤៖ អនុសាសន៍សំខាន់ៗដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីឌីជីថល សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍

## អនុសាសន៍គោលនយោបាយជាក់លាក់ចំពោះស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល

### សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

គម្រោងផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ដែលផ្តោតលើយេនឌ័រ ដូចជាការវិនិយោគជាមួយសហគ្រិនស្ត្រី ដែលអាចទទួលបានតាមបែបឌីជីថល។ ជាឧទាហរណ៍ ជំនួយរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងទម្រង់ជាមូលនិធិមានរួចហើយសម្រាប់ SMEs នៅតំបន់ភ្នំពេញ និងមីយ៉ាន់ម៉ា ប៉ុន្តែពួកគេមិនបានផ្តោតសំខាន់ទៅលើស្ត្រីនោះទេ។ ទោះបីជា មូលនិធិអាចទទួលបានតាមប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតថ្នាក់ដោយ ប៉ុន្តែវាហាក់ដូចមិនមានគុណភាពជាមួយ នឹងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្លីជីវិតថ្នាក់ និងចំណេះដឹងឌីជីថល បានគ្រប់គ្រាន់ទេ។ ដូច្នេះហើយ ការទទួលបានមូលនិធិបែបនេះ នៅមិនអាចបានគ្រប់គ្រាន់នោះទេ។ រដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើនិយតកម្ម និងបង្កើនបរិមាណហិរញ្ញប្បទានដែលប្រើប្រាស់ WSMEs ដូចជាប្រាក់កម្ចី ឬហិរញ្ញប្បទានសមធម៌ តាមរយៈមូលនិធិដែលវិនិយោគជាមួយ gender lens។ ការធ្វើអន្តរាគមន៍បែបនេះ នឹងត្រូវបានបញ្ចូលជាមួយកម្មវិធីពង្រឹងសមត្ថភាពផ្សេងទៀតសម្រាប់ WSMEs និងអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុ។

### សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

បង្កើតកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្មសម្រាប់ម្ចាស់ និងនិយោជិក ដែលអាចដោះស្រាយបញ្ហាសមភាពយេនឌ័រ។ នេះរាប់បញ្ចូលទាំង គ្រោងការណ៍លើកទឹកចិត្តសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដែលច្នៃប្រឌិតថ្មីជាមួយប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតថ្នាក់។ ការអប់រំ និងការបណ្តុះបណ្តាល ដែលផ្តោតលើ WSMEs គួរតែគិតអំពីបរិបទសង្គម និងវប្បធម៌ ដូចជាការប្រើប្រាស់ភាសាក្នុងស្រុក និងបញ្ហាប្រឈមនៃងាយស្រួលសម្រាប់ស្ត្រី ដើម្បីទទួលបានជោគជ័យទាំងក្នុងអាជីវកម្ម និងជីវិតផ្ទាល់ខ្លួន។

### សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

បង្កើតគោលនយោបាយសមភាពយេនឌ័រ ដែលអនុញ្ញាតអោយប្រើប្រាស់ទូទាំង SME និងធានាបានថារាល់ដំណើរការអនុវត្តច្បាប់ ត្រូវមានមានលក្ខណៈតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាពដើម្បីកាត់បន្ថយការរើសអើងយេនឌ័រ។ គំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិក គឺពិតជាសំខាន់ ប៉ុន្តែពួកគេត្រូវការការគាំទ្រដោយមានច្បាប់ ដើម្បីការពារភាពឯកជន និងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យរបស់ WSMEs និងអ្នកពាក់ព័ន្ធប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងអស់។

### សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូរ៉ូត១៩)

ដើម្បីទទួលបានស្ថេរភាព និងមូលនិធិស្តារឡើងវិញក្រោយភាពត្បាញកូរ៉ូត១៩ នោះត្រូវមានការឧបត្ថម្ភប្រាក់ឈ្នួលការងារ ការបន្តប្រាក់កម្ចី និងការលើកលែងពន្ធដល់ WSMEs ។ ឧទាហរណ៍នេះ ត្រូវបានអនុវត្តជាក់ស្តែង ដោយរដ្ឋាភិបាលឥណ្ឌូនេស៊ី តាមរយៈកញ្ចប់ថវិកាជម្រុញសេដ្ឋកិច្ច ដែលក្នុងនោះរួមមាន ការបន្តបន្ថយប្រាក់កម្ចី ការលើកលែងពន្ធយេនឌ័រពេលប្រាំមួយខែ និងការផ្ទេរសាច់ប្រាក់។ ជំនួយពីការភាពត្បាញកូរ៉ូត១៩ គួរតែត្រូវបានកំណត់ពេលវេលា កំណត់គោលដៅ តម្លាភាព និងមិនរើសអើង ដើម្បីធានាបាននូវការងើបឡើងវិញប្រកបដោយចីរភាព ក្រោយពីជម្លាតក្តាតនេះ។ វាគួរតែត្រូវបានផ្តល់ សម្រាប់ SME ដែលរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងបំផុតដោយជម្ងឺកូរ៉ូត១៩ ។ លើសពីនេះទៀត រដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើការជាមួយវិស័យឯកជនក្នុងការផ្តល់នូវសំណើនិងគោលការណ៍ណែនាំច្បាស់លាស់សម្រាប់ WSMEs ដើម្បីដាក់ចេញនូវវិធានការណ៍ ការពារការរីករាលដាលនៃជម្ងឺកូរ៉ូត១៩ នៅក្នុងកន្លែងធ្វើការ ព្រមទាំងធានាបាននូវវិបត្តិភាព។

## អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង ជាក់លាក់ចំពោះស្ថាប័នដែលផ្តល់ជំនួយដល់ WSMEs

### សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

បង្កើតការយល់ដឹងជាសាធារណៈ និងធ្វើឱ្យមានចន្លោះថវិកាសម្រាប់ WSMEs អាចមើលឃើញកាន់តែច្បាស់ និងផ្តោតលើ៖

១. ចំនួន SMEs ដែលមាននាយកប្រតិបត្តិជាស្ត្រី និង / ឬយ៉ាងហោចណាស់ស្ត្រីម្នាក់នៅក្នុងក្រុមស្ថាបនិក
២. ចំនួនអ្នកវិនិយោគដែលគាំទ្រទៅដល់ WSMEs
៣. ចំនួនវិនិយោគិនស្ត្រី គណៈកម្មាធិការផ្តល់ជំនួយ និង / ឬមានស្ត្រីដែលដើរតួជាដៃគូនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនវិនិយោគ។

### សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

លើកទឹកចិត្តដល់ការកសាងជំនាញថ្មី មិនមែនសាមញ្ញ និង ដោះស្រាយគោលដៅហរយេនខ្វីតាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាល និងការនិយាយជាភាសាតំបន់។ នៅពេលសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបាន ផ្លាស់ប្តូរឥតឈប់ឈរដោយបច្ចេកវិទ្យា ការអប់រំជំនាញទទួល ដូចជា ការផ្លាស់ប្តូរផ្គត់ផ្គង់ និងការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ គឺពិតជា ចាំបាច់សម្រាប់ WSMEs ដើម្បីឆ្ពោះទៅកាន់ភាពរីកចម្រើន។ ទោះបីជាក្នុងប្រទេសភាគច្រើន មានការបណ្តុះបណ្តាល និង សិក្ខាសាលា ដែលផ្តោតលើសហគ្រិនស្ត្រី ដែលទាក់ទងនឹង ការស្រាវជ្រាវនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះក៏ដោយ ក៏ពួកគេត្រូវផ្តោត ការយកចិត្តទុកដាក់បន្ថែមទៀត លើការផ្តល់ជំនាញ និង ចំណេះដឹង ទៅតាមរបៀបនិងស្ថានភាពរបស់ស្ត្រី ដោយសារតែ ការប្រឈមនឹងការរើសអើង មានទម្រង់ផ្សេងៗគ្នា។

### សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និង ការគ្រប់គ្រង

ភាពពេញនិយម នៃរឿងរ៉ាវជោគជ័យលើប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតលម្អិតរបស់ WSME ខណៈពេល ដែលមានការបង្កើនការយល់ដឹងអំពី ភាពឯកជន និងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ នៅក្នុងកម្មវិធីសាធារណៈ ប្លង់កម្ម។ ភាពជោគជ័យ បានផ្តល់នូវវិទ្យុសាសនាជាក់ស្តែង បានជម្រុញអោយ WSMEs ផ្សេងទៀត ដើម្បីទទួលយកការធ្វើ ខ្លីជីវិតលម្អិត។ នេះអាចសម្រេចទៅតាមបាន តាមរយៈកម្មវិធី នានា ដូចជាការសិក្ខាសាលា និងជំនួយតាមប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតលម្អិត ដែលក្នុងនោះ WSMEs ដែលទទួលបានជោគជ័យដោយ ប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតលម្អិត ត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យចែករំលែកពីបទពិសោធន៍ របស់ពួកគេជាមួយ WSMEs ផ្សេងទៀតដែលនៅតែស្ថិតក្នុង ដំណាក់កាលដំបូង នៃដំណើរអនុវត្តប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតលម្អិត។

### សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ ( កូរីត១៩ )

បង្កើនអត្ថប្រយោជន៍នៃការចូលរួមជាមួយសហគមន៍អាជីវកម្ម និងសមាគមផ្សេងទៀត ដើម្បីឱ្យ WSMEs អាចរៀនសូត្រពី សហគ្រិនដ៏ទៃ និងអ្នកណែនាំដែលមានបទពិសោធន៍ ដើម្បី ត្រៀមលក្ខណៈសម្រាប់យកឈ្នះនូវវិបត្តិដែលនឹងកើតមាន ជាយថាហេតុ។ សហគមន៍អាជីវកម្ម និងសមាគម អាចផ្តល់នូវ បណ្តាញខ្លីជីវិតលម្អិតនៃ ការកសាងជំនាញ និងឱកាសទទួលបាន ការប្រឹក្សាយោបល់។ នេះនឹងក្លាយជាទិសដៅមួយ សម្រាប់វិស័យ ឯកជន និងសាធារណៈ ក្នុងការបង្កើតថ្មីដែលមានលក្ខណៈជា ខ្លីជីវិតលម្អិតនឹងកើនមានឡើង ក្នុងបរិយាកាសក្រោយរងរាលដាល ជម្ងឺកូរីត១៩ ។ លើសពីនេះទៀត ការពិគ្រោះយោបល់ និងឱកាស

រៀនសូត្រដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញ ដែលមានចំណេះដឹង គ្រប់គ្រាន់ជាមួយនឹងទិសដៅដើម្បីបង្ហាញផ្លូវ នៅក្នុងវិស័យ ពាក់ព័ន្ធ និងដើម្បីបង្កើតផែនការបន្តអាជីវកម្ម និងរៀបចំសម្រាប់ ការផ្លាស់ប្តូរថ្មីដែលមិនធ្លាប់មាន។

ដើម្បីអោយដំបូន្មានទាំងនេះមានប្រសិទ្ធភាព ចាំបាច់ត្រូវមាន កិច្ចសហការកាន់តែខ្លាំងរវាង រាជរដ្ឋាភិបាល អង្គការមិនមែន រដ្ឋាភិបាល និងក្រុមហ៊ុនឯកជនពាក់ព័ន្ធ ទាំងក្នុងនិងក្រៅប្រទេស។ វាក៏ចាំបាច់ត្រូវមានភាពខុសគ្នា រវាងសកម្មភាពបន្ទាន់រយៈពេល ខ្លី និងវែង ដោយផ្តោតសំខាន់លើបរិយាកាសខ្លីជីវិតលម្អិតក្រោយរងរាលដាលជម្ងឺកូរីត១៩“ ប្រក្រតីភាពតាមគន្លងថ្មី” ។ យោងតាម គំនិតអង្គការ Pan-ASEAN ដែលជម្រុញ និងគាំទ្រដល់ការធ្វើ ខ្លីជីវិតលម្អិតចំណោម WSMEs គួរផ្តោតលើរបៀបវារៈរបស់ រាជរដ្ឋាភិបាល។ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងស្ថាប័ននានា ក៏ អាចបំពេញតួនាទីរបស់ខ្លួនក្នុងការផ្តល់ការគាំទ្រដល់ WSMEs នៅពីចំណុចផ្សេងផងដែរ។ នៅតំបន់ទាំងមូល អង្គការ think tank ដូចជា Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) និងស្ត្រី ក្នុងសហគមន៍អាជីវកម្ម ដូចជា Woomentum42 អាចធ្វើជា ដៃគូសហការជាមួយអង្គការដទៃទៀត ដូចជា ASEAN SME Agencies Working Group (SMEWG) ។ សហព័ន្ធ អាស៊ាន នៃអង្គការស្ត្រី (ACWO) អង្គការសហប្រជាជាតិ (UN) ស្ត្រីដែលមានគោលដៅជាក់លាក់ ក្នុងការលើកកម្ពស់ខ្លីជីវិតលម្អិត ក្នុងចំណោម WSMEs នៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ តាមរយៈកម្មវិធី ដែលមានស្រាប់ ដូចជាផែនការសកម្មភាពយុទ្ធសាស្ត្រអាស៊ាន SMEWG សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME ឆ្នាំ២០១៦-២០២៥ ឬ ដោយការបង្កើតនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមថ្មី។ កិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ដែលជាកន្លឹះក្នុងការពង្រីកការផ្សព្វផ្សាយដល់ WSMEs នៅ ទូទាំងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ និង ដើម្បីផ្តល់ការគាំទ្រចាំបាច់ដែលពួកគេ ត្រូវការដើម្បីទទួលបានជោគជ័យ។

## ១.៦

### ការសន្និដ្ឋាន

ជំពូកទី១នេះ បានបង្ហាញពីមូលដ្ឋានគ្រឹះ សម្រាប់របាយការណ៍រួម និងផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូទៅនៃការរកឃើញសំខាន់ៗ ដូចជា ជំនួញនានា ពីរបាយការណ៍នៃប្រទេសផ្សេងៗគ្នា។ ជំពូកនេះ បានសន្និដ្ឋានថា ការធ្វើខីដីចំលសម្រាប់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេស ឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងប្រទេសកម្ពុជា គឺមានភាពប្រសើរឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ក្នុងកំឡុងពេលកូរ៉ូណា១៩ ប៉ុន្តែនៅតែ ជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទ្រទ្រង់ ឬកែលម្អ ចំណុចខ្លះខាត។ ដំណោះស្រាយខីដីចំល អាចជួយដោះស្រាយនូវ បញ្ហាប្រឈមធម្មតាមួយចំនួន របស់សហគ្រិនស្ត្រី រួមមានបញ្ហាពេលវេលា និងភាពចល័ត បញ្ហាការរើសអើងពីសង្គម និងប្រពៃណី ដែលមានជាយូរយារមកហើយ។ សហគ្រិនស្ត្រីមានទំនោរប្រឈមនឹងបញ្ហាជាច្រើន ទាក់ទងនឹងការទទួលបានព័ត៌មាន ការផ្តល់ មូលនិធិ បញ្ហាដំណើរការអាជីវកម្ម និងដើម្បីគាំទ្រដល់កំណើនសហគ្រាសរបស់ពួកគេ។

ក្នុងជំពូកបន្ទាប់នេះ គឺជាការសិក្សាស្រាវជ្រាវស្តីពីជម្រើសនៃមធ្យោបាយ អំពីឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមដែលសហគ្រិនស្ត្រីកំពុងជួបប្រទះ នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា។ ជាពិសេសជំពូកទី២ (ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី)នេះ រៀបរាប់លំអិត អំពី បញ្ហាយេនឌ័រ ដែលអ្នកចូលរួមជាស្ត្រីកំពុងប្រឈមមុខ នឹងបង្ហាញពីតួនាទីនៃការទទួលយកការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធខីដីចំល រួមទាំងបង្ហាញ ពីចំនួននៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាខីដីចំល និងបញ្ហាប្រឈមនានា ដែលអ្នកចូលរួមបានយកឈ្នះ។ ជំពូកទី៣ (ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា) ពណ៌នាអំពីអង្គហេតុគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍អំពីប្រទេសនេះ និងទំនាក់ទំនងរវាងយេនឌ័រនិងខីដីចំល។ វាបង្ហាញថា ខណៈពេលដែល តម្រូវការរបស់អតិថិជន និងការត្រៀមកម្លាំងខីដីចំល គឺជាកត្តាសម្រេចចិត្តសំខាន់មួយ សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាខីដីចំល ដែល យេនឌ័រមិនមែនជាឧបសគ្គទេ។ ជំពូកទី៤ (ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី) បង្ហាញពីបញ្ហាវប្បធម៌ និងផ្នត់គំនិតដែលមានជាទូទៅ ក្នុងចំណោម អ្នកចូលរួមជាស្ត្រី ទាក់ទងនឹងបញ្ហាយេនឌ័រ ដែលសង្គមនិង ប្រព័ន្ធអប់រំ នៅក្នុងករណីនេះ។ ចុងក្រោយជំពូកទី៥ (ប្រទេស កម្ពុជា) បានពន្យល់ពីរបៀប ដែលបច្ចេកវិទ្យាខីដីចំល មិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាអាទិភាពដំបូង រហូតដល់មានការផ្ទុះឡើងនៃ ជម្ងឺកូរ៉ូណា១៩។ ហើយការមើលឃើញពីសារៈសំខាន់នៃបច្ចេកវិទ្យាខីដីចំល ប៉ុន្តែជាក់ស្តែង ការយល់ដឹង និងជំនាញភាសាខីដីចំល ឬ មធ្យោបាយសម្រាប់ពង្រឹងជំនាញទាំងនេះ ត្រូវបានចាត់ទុកថាជាបញ្ហាប្រឈមសំខាន់។



## ១.៧

### សេចក្តីយោង

១. ASEAN is an intergovernmental organization aimed primarily at promoting economic growth and regional stability among its members. There are currently 10 member states: Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Brunei, Laos, Myanmar, Cambodia and Vietnam.

២. Hoppe, F., T. May & J. Lin (2018), *Advancing Towards ASEAN Digital Integration: Empowering SMEs to Build ASEAN's Digital Future* [PDF File], Bain & Company, Boston. <https://www.bain.com/>

៣. Stolterman, E. & Fors, A.C. (2004). Information technology and the good life. *In Information Systems Research*; Springer: New York, NY, USA, pp. 689.

៤. Xavier, S.R., Sidin, S.M., Guelich, U., & Nawangpalupi, C. (2016). *ASEAN regional Entrepreneurship Report 2015/2016: ASEAN Entrepreneurship: The Context, Impact and Opportunities for Women Entrepreneurs and Startups; Key Pivots for Growth and Sustainability*. Global Entrepreneurship Monitor, Special Topic Reports.

៥. Organization for Economic Co-operation and Development [OECD]. (2017). *Strengthening Women's Entrepreneurship in ASEAN: Towards increasing women's participation in economic activity* [PDF File]. [https://www.oecd.org/southeast-asia/regional-programme/Strengthening\\_Womens\\_Enterpreneurship\\_ASEAN.pdf](https://www.oecd.org/southeast-asia/regional-programme/Strengthening_Womens_Enterpreneurship_ASEAN.pdf)

៦. The Asia Foundation & Asia Pacific Economic Cooperation [APEC]. (2013). *Access to Trade and Growth of Women's SMEs in APEC Developing Economies: Evaluating Business Environments in Malaysia, Philippines, Thailand*. San Francisco: The Asia Foundation.

៧. World Bank (2011). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development* [Report]. Washington, DC: World Bank.

៨. McKinsey Global Institute. (2018). *The power of parity: Advancing women's equality in Asia Pacific* [PDF File]. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/gender-equality/the-powerof-parity-advancing-womens-equality-in-asia-pacific>.

៩. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific [UNESCAP]. (2020, July). *Policy Brief: The Impact of COVID-19 on South-East Asia* [PDF File]. <https://www.unescap.org/sites/default/d8files/2020-07/SG-Policy-brief-COVID-19-and-South-East-Asia-30-July-2020.pdf>

១០. International labor Organization and Asian Development Bank. (2020, August). *Tackling the COVID-19 youth employment crisis in Asia and the Pacific* [PDF File]. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms\\_753369.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms_753369.pdf)

១១. Women Entrepreneurs Finance Initiative [We-Fi]. (2020). *Research and Data on the Impact of the coronavirus on women-led SMEs* [Online Article]. Retrieved on Oct 30, 2020 from: <https://we-fi.org/research-and-data-on-the-impact-of-the-coronavirus-on-women-led-smes/>

១២. UNESCAP. (2020, September 15). *Fostering an enabling environment for women entrepreneurs in Asia and the Pacific* [PDF File]. [https://www.unescap.org/sites/default/files/Session2\\_Sudha\\_Gooty.pdf](https://www.unescap.org/sites/default/files/Session2_Sudha_Gooty.pdf)

១៣. Details of the WSME categorization are provided in chapter 2, 3, 4, and 5.
១៤. Emily, H., Mondher, F. & Imed, B. (2015). The shape of digital transformation: a systematic literature review, *Ninth Mediterranean Conference on Information Systems (MCIS)*, Samos, Greece, pp. 431-443.
១៥. Rossato, C., & Castellani, P. (2020). The contribution of digitalisation to business longevity from a competitiveness perspective, *The TQM Journal*, 32(4), 617-645.
១៦. Mochkabadi, K., & Volkmann, C. K. (2020). Equity crowdfunding: a systematic review of the literature. *Small Business Economics*, 54(1), 75-118. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0081-x>
១៧. Eldridge, D., Nisar, T.M. & Torchia, M. (2019). What impact does equity crowdfunding have on SME innovation and growth? An empirical study. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00210-4> .
១៨. Estrin, S., Gozman, D., & Khavul, S. (2018). The evolution and adoption of equity crowdfunding: entrepreneur and investor entry into a new market. *Small Business Economics*, 51, 425–439. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0009-5>
១៩. Bachmann, A., Becker, A., Buerckner, D., Hilker, M., Kock, F., Lehmann, M., Tiburtius, P. & Funk, B. (2011). Online peer-to-peer lending-a literature review. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 16(2), 1.
២០. Otoritas Jasa Keuangan [OJK]. (2018, December 31). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 37/POJK.04/2018 tentang Layanan Urun Dana Melalui Penawaran Saham Berbasis Teknologi Informasi (Equity Crowdfunding)* [PDF File].
២១. OJK. (2016, December 29). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 7/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi* [PDF File]. <https://www.ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/peraturan-ojk/Documents/Pages/POJK-Nomor-77-POJK.01-2016/SAL%20-%20POJK%20Fintech.pdf>
២២. Loo, C. H. (2018). Crowdfunding: Issues pertaining to financial reporting and assurance in Malaysia, *Journal of Wealth Management & Financial Planning*, 5, 17-24. Malaysian Financial Planning Council. <https://mfpc.org.my/wp-content/uploads/images/JWMFP/2018/OriginalResearchCrowdfunding.pdf>
២៣. Agyemang, E. O., & Haggerty, K. P. (2020). *Best practices for virtual mentoring: Six key findings from a literature review* [PDF File]. University of Washington, School of Social Work. [https://pttcnetwork.org/sites/default/files/2020-07/R10%20PTTC%20Best%20Practices%20in%20Virtual%20Mentoring\\_7.2020](https://pttcnetwork.org/sites/default/files/2020-07/R10%20PTTC%20Best%20Practices%20in%20Virtual%20Mentoring_7.2020)
២៤. Gegenfurtner, A., Schwab, N., & Ebner, C. (2018). "There's No Need to Drive from A to B". *Bavarian Journal of Applied Sciences*, 4, 310-322.
២៥. Jansen, R. S., van Leeuwen, A., Janssen, J., Conijn, R., & Kester, L. (2020). Supporting learners' self-regulated learning in Massive Open Online Courses. *Computers & Education*, 146, 103771.
២៦. Dowling-Hetherington, L., Glowatz, M., McDonald, E., & Dempsey, A. (2020). Business students' experiences of technology tools and applications in higher education. *International Journal of Training and Development*, 24(1), 22-39.
២៧. Torrau, S. (2020). Exploring Teaching and Learning about the Corona Crisis in Social Studies Webinars: A Case Study. *Journal of Social Science Education*, 19, 15-29.
២៨. Kleftodimos, A., Lappas, G., & Evangelidis, G. (2020). Edutainment and practice in video-based learning: enriching educational videos with interactive activities and games. *International Journal of Entertainment Technology and Management*, 1(1), 5-33.

២៩. OECD. (2019). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2019*. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>.

៣០. Kergroach, S. (2020). Giving momentum to SME digitalization. *Journal of the International Council for Small Business*, 1(1), 28-31.

៣១. National Bank of Cambodia. (2020). *Background of payment systems* [Website]. Retrieved November 2, 2020 from: [https://www.nbc.org.kh/english/payment\\_systems/background\\_of\\_payment\\_systems.php](https://www.nbc.org.kh/english/payment_systems/background_of_payment_systems.php)

៣២. Pazarbasioglu, C., Mora, A. G., Uttamchandani, M., Natarajan, H., Feyen, E., & Saal, M. (2020). *Digital Financial Services* [PDF File]. World Bank Group. <http://pubdocs.worldbank.org/en/230281588169110691/Digital-Financial-Services.pdf>

៣៣. Webb, J. (2020, July 31). *Legal Technology: The Great Disruption?*. University of Melbourne Legal Studies Research Paper No. 897.

៣៤. More information about the intensity of digital adoption amongst WSME participants are provided in Chapter 2, 3, 4, and 5.

៣៥. One of the leading global indices on the application and utilization of information and communication technology (ICT). See Portulans Institute (2019). *The Network Readiness Index 2019* [PDF File]. Washington D.C., USA. Retrieved Oct 4, 2020 from: <https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/2020/03/The-Network-Readiness-Index-2019-New-version-March-2020-2.pdf>

៣៦. World Bank Group. (2018). *Malaysia's Digital Economy, A New Driver of Development*. Washington, DC: World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.

៣៧. Ayman, F. M. (2020, January 28). *Indonesia's Palapa Ring: Bringing Connectivity to the Archipelago*, *Datareportal* [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://www.aseanbriefing.com/news/indonesias-palapa-ring-bringing-connectivity-archipelago/>

៣៨. Telkom Indonesia. (2020). *TELKOM's Strategy and Innovation to Build Indonesia Digital Economy* [PDF File]. <http://www.wantiknas.go.id/wantiknas-storage/file/img/materi/2020/Januari/28%20Jan%202020%20-%20FGD%20Arah%20Strategi%20Transformasi%20Digital%20di%20Indonesia%20-%20Aryaduta%20Jakarta/Joddy%20Hernady-Telkom-TELKOMs%20Strategy%20and%20Innovation.pdf>

៣៩. Banga, K. & Velde, D. W. (2020, July). Cambodia, *COVID-19 and inclusive digital transformation: a seven-point plan* [PDF File]. Supporting Economic Transformation [SET]. [https://set.odi.org/wp-content/uploads/2020/07/covid-19-cambodia\\_July-2020-Final.pdf](https://set.odi.org/wp-content/uploads/2020/07/covid-19-cambodia_July-2020-Final.pdf)

៤០. Kemp, S. (2020). *Digital 2020, DATAREPORTAL* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-myanmar>

៤១. Kergroach, S. (2020). *Giving momentum to SME digitalization*. *Journal of the International Council for Small Business*, 1(1), 28-31.

៤២. KAS commissioned Woomentum to conduct this study.





**ជំពូកទី២**  
**ករណីសិក្សា**  
**ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី**

## ២.១

### សេចក្តីសង្ខេប

ការស្រាវជ្រាវមានគោលបំណង ស្វែងយល់ពីឱកាសបច្ចុប្បន្ន និងអនាគតដែលនឹងរងផលប៉ះពាល់ ដល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី (WSMEs) នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ លើសពីនេះ ផ្តល់នូវជំនួយបច្ចេកទេស សម្រាប់ការកាត់បន្ថយបញ្ហាប្រឈមនានា ទាក់ទងនឹងការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់អ្នកពាក់ព័ន្ធប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងអស់។ វិធីសាស្ត្រនៃការវិភាគរួមមាន៖ ១) ពិនិត្យឡើងវិញនូវទិន្នន័យដែលមានជាសាធារណៈ ២) ធ្វើការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ ចំនួនពាក់កណ្តាលនៃ WSME ចំនួន២៦រូប និងអ្នកជំនាញប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីចំនួន៥នាក់ ៣) ការពិគ្រោះយោបល់លើការរកឃើញបឋម និងការបង្កើតជំនួយបច្ចេកទេស ជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗចំនួន៧នាក់។ លទ្ធផលនៃការវិភាគទិន្នន័យ ត្រូវបានចែកចេញជាសសរស្តម្ភ ទាំង៤ ដូចខាងក្រោម៖

**សសរស្តម្ភទី ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ៖** អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើន បានប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានរបស់ខ្លួន រីឯអ្នកខ្លះទៀតប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ដូចជាប្រាក់កម្ចីជនាគារ និងភាគហ៊ុនឯកជន។ អត្រាអនុវត្តតាមប្រព័ន្ធឌីជីថលក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ត្រូវបានគេរកឃើញថាមានកម្រិតទាប ដោយសារតែខ្លាចជួបនឹងហានិភ័យ ជាមួយនឹងនិន្នាការនៃការស្វែងរកជម្រើសហិរញ្ញវត្ថុតែប៉ុណ្ណោះ ដែលហាក់ដូចជាភាពស្រដៀង (familiar) ” និងសុវត្ថិភាព (safe) ”។

**សសរស្តម្ភទី ២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ៖** អ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់បានបង្ហាញពីតម្រូវការសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត និងការចូលរួមពិភាក្សាដោយផ្ទាល់ក្នុងរយៈពេលវែង ជាមួយអ្នកណែនាំដែលធ្វើអោយការលើជំនាញ និងចំណេះដឹងផ្សេងទៀតរបស់ពួកគេត្រូវមានភាពពេញលេញ និងនិរន្តរភាព។ ទោះបីជាមានការព្រួយបារម្ភលើបញ្ហា ដែនកំណត់អន្តរកម្ម និងភាពអាចរួមរស់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមបានព្យាយាមស្វែងរកបណ្តាញ និងឱកាសរៀនសូត្រតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត។

**សសរស្តម្ភទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង៖** ការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ត្រូវបានគេរកឃើញថាមានកម្រិតខ្ពស់នៅក្នុងសហគ្រាសធុនមធ្យម (ME) ជាងសហគ្រាសធុនតូច (SE)។ ការរកឃើញនេះ បានលើកទឹកចិត្តដល់សហគ្រាសគ្រប់រូប ដោយទទួលយកឥទ្ធិពលនៃប្រព័ន្ធឌីជីថលថ្មី សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។

**សសរស្តម្ភទី ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (COVID-19)៖** អ្នកចូលរួមបានបង្ហាញថា ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បានផ្តល់ប្រាក់ចំណេញ និងជួយអោយពួកគេរួចផុតពីវិបត្តិជម្លោះកូវីដ១៩ ជាដើម ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ការរកឃើញ បានលើកឡើងថា ទិសដៅនៃការធ្វើឌីជីថលភាគច្រើន គឺដើម្បីរក្សាដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ មិនមែនសម្រាប់បើកឱកាស ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែមទេ។

**ការរកឃើញនេះ ត្រូវបានពិភាក្សាដោយអ្នកជំនាញ និងវិភាគដើម្បីបង្កើតបានជាជំនួយបច្ចេកទេសដ៏ល្អប្រសើរ៖**

- ១. ជម្រុញ WSMEs ឱ្យគោរពតាមច្បាប់របស់រដ្ឋាភិបាល ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ដំណើរការអាជីវកម្ម និងងាយស្រួលក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ រដ្ឋាភិបាលអាចអនុញ្ញាតអោយអនុវត្តតាមបែបឌីជីថល ដែលធ្វើឱ្យមានតែមានតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព។ ចំពោះវិស័យឯកជន គឺផ្តោតសំខាន់លើ សមាគមអាជីវកម្ម សហគមន៍អាជីវកម្មស្ត្រី អ្នកផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល និងសហគ្រាសប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី អាចតស៊ូមតិដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ដែលអាចបានមកពីការអនុវត្តច្បាប់។

- ២. បន្តអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពរបស់ WSMEs ដើម្បីគ្រប់គ្រងសហគ្រាសរបស់ពួកគេ។ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយធ្វើជួយរកដំណោះស្រាយលើបញ្ហានេះ តាមរយៈការបង្កើនភាពជាដៃគូរវាងវិស័យសាធារណៈ និងឯកជន ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ការបណ្តុះបណ្តាលគុណភាព។ ការបណ្តុះបណ្តាលនេះ អាចធ្វើទៅបានតាមបែបឌីជីថល និងជាគោលដៅចំពោះស្ត្រី ដែលជាម្ចាស់សហគ្រាសខ្លួនឯង ឬនិយោជិករបស់ពួកគេផ្ទាល់។ វិធីសាស្ត្រមួយ ដែលអាចបង្ហាញពីប្រយោជន៍ក្នុងការលុបបំបាត់ការ សង្ស័យ និងការភ័យខ្លាចពីការធ្វើឌីជីថលនោះគឺជាការបង្ហាញ WSMEs អំពីភាពជោគជ័យនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយស្ត្រីដទៃទៀត ដោយសង្ឃឹមថានេះនឹងជម្រុញឱ្យពួកគេធ្វើដូចគ្នា។
- ៣. បង្កើតផែនការគ្រប់គ្រងលើហានិភ័យ និងការប្រមើលមើលវិបត្តិផ្សេងៗ ដែលអាចកើតមាននាពេលអនាគត។ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយជំនះបញ្ហានេះបាន តាមរយៈការលើកកម្ពស់ការ បន្ធូរបន្ថយប្រាក់កម្ចី ការលើកលែងពន្ធ និងការឧបត្ថម្ភធនដល់ WSMEs ហើយនិងស្ថាប័នម៉ាក្រូដែលអាចជួយ ពន្យារអាយុជីវិតរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះក្នុងពេលមានវិបត្តិ។ WSMEs គួរតែត្រូវបានលើកទឹកចិត្តបន្ថែមទៀត ដើម្បីចូលរួមក្នុងសមាគមអាជីវកម្ម ជាពិសេសអ្នកដែលផ្តោតសំខាន់លើស្ត្រីដើម្បីអាចជួយចែករំលែកចំណេះដឹង អំពីយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗទៀតទាក់ទងនឹងការ គ្រប់គ្រងហានិភ័យនិងវិបត្តិ។
- ៤. បង្កើតការយល់ដឹង អំពីភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ។ រដ្ឋាភិបាល អាចបង្កើនសមត្ថភាពជាងមុនក្នុងការត្រួតពិនិត្យ និងអនុវត្តប្រតិបត្តិការអឱ្យចម្រើន និងច្បាប់ប្រតិបត្តិការនេះ។ អ្នកណែនាំ និងអ្នកបណ្តុះបណ្តាល WSME អាចយកវិធីសាស្ត្រផ្សេង ចំពោះបញ្ហានេះដោយបញ្ចូលពីបញ្ហា ឯកជននិងទិន្នន័យសុវត្ថិភាព ទៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលដើម្បីផ្តល់ជូនដល់ WSMEs ដើម្បីអោយមានចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការការពារខ្លួននឹងអតិថិជនរបស់ពួកគេ។

នៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនាពេលអនាគត នឹងធ្វើជាលក្ខណៈទ្រង់ទ្រាយធំជាង និងមានការសង្កេតកាន់តែស៊ីជម្រៅ ដែលអាចផ្តល់នូវព័ត៌មានសំខាន់ៗ ដើម្បីស្វែងយល់អំពីបញ្ហាប្រឈមទាក់ទងនឹងយេនឌ័រអោយច្បាស់លាស់ដែលស្ត្រីអាចជួបប្រទះ និងទាក់ទងទៅនឹងវិធីនៃការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលចំណោម WSMEs អោយកាន់តែប្រសើរឡើង។

## ២.២

### សាវតារប្រទេស

#### ដំណើរការប្រព័ន្ធខ្ចីជីវថវិកា និងការរីកចម្រើននៃសេដ្ឋកិច្ច

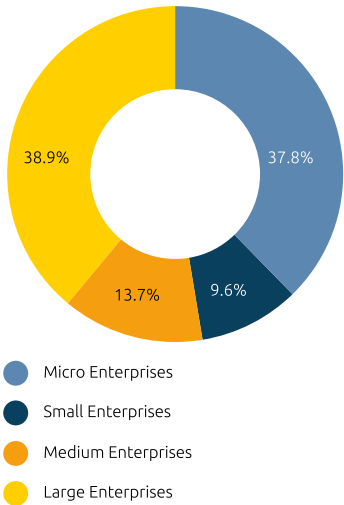
កំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មានសន្ទុះយ៉ាងលឿនតាមរយៈការធ្វើឱ្យជីវថវិកា។ ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ក្រុមហ៊ុនធំៗ នៅលើពិភពលោកបានវិនិយោគយ៉ាងច្រើន នៅក្នុងក្រុមហ៊ុននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ដែលទើបចាប់ផ្តើមវិវត្តន៍ខ្លួនក្នុងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ លទ្ធផលបានបង្កើតប្រភេទក្រុមហ៊ុនឃ្លីនិក (unicorn company) ចំនួន៤<sup>៤៧</sup> (Gojek, Traveloka, Tokopedia និង Bukalapak) ដែលជាក្រុមហ៊ុនធំជាងគេនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ទោះបីជា រយោងការណ៍របស់ធនាគារពិភពលោក (World Bank) នាពេលថ្មីៗនេះបានបង្ហាញថា ផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីដ១៩ បានផ្តល់នូវមេរៀនយ៉ាងសំខាន់ពីការចៀសផុតពីវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចក្នុងកំឡុងជម្ងឺកូវីដ១៩ សម្រាប់ក្នុងតំបន់ តែយ៉ាងណាប្រទេសប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីហាក់ដូចជាមានទំនុកចិត្តថា ឱ្យជីវថវិកាដល់ប្រទេសរបស់ខ្លួនពីបញ្ហាវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច<sup>៤៨</sup> ទំនុកចិត្តនេះត្រូវបានជម្រុញ ការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិតនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីបានឈានដល់ ៦៤% គឺកើនឡើង ១៧% បើប្រៀបធៀបនឹងឆ្នាំមុន<sup>៤៩</sup> និន្នាការនេះ មិនអាចត្រូវបានដកចេញ ពីការស្ថាបនាបណ្តាញអ៊ីនធឺណិតដ៏ធំមួយនៅទូទាំងប្រទេសដោយប្រើខ្សែអុបទិកដែលត្រូវបានគេហៅថា Palapa Ring ដែលត្រូវបានដាក់ឱ្យដំណើរការក្នុងអំឡុងពេលកាន់អំណាចអាណត្តិដំបូងរបស់ប្រធានាធិបតី Joko Widodo<sup>៥០</sup> ទោះបីជា មានការខិតខំប្រឹងប្រែងខ្លាំងទៅសកម្មភាពទាំងនេះក៏ដោយ ក៏ឥណ្ឌូនេស៊ីនៅតែចំណាយតិចលើព័ត៌មានវិទ្យា និងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បើប្រៀបធៀបនឹងបណ្តាប្រទេសជិតខាងក្នុងអាស៊ី<sup>៥១</sup> យោងតាម Cisco's Digital Readiness Index ឆ្នាំ២០១៩<sup>៥២</sup> ជាក់ស្តែងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី នៅតែត្រូវបានគេចាត់ទុកថាស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលមធ្យម នៃការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី ខណៈពេលដែល ទម្រង់ទូរស័ព្ទចល័តមានច្រើននិងសេវាកម្មអ៊ីនធឺណិតលើកម្មវិធីទូរស័ព្ទ (App) កំពុងពេញនិយមច្រើនជាប់រហ័ស តែប្រទេសនេះនៅតែផ្តោតសំខាន់លើការផ្តល់ការភ្ជាប់ និងប្រព័ន្ធណាមួយដែលអាចទុកចិត្ត និងប្រើប្រាស់បាននៅទូទាំងប្រទេស។

#### ការធ្វើឱ្យជីវថវិកា និង SMEs

សហគ្រាសធុនតូច (SE) នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីអាចត្រូវបានគេកំណត់ថា ជាក្រុមហ៊ុនដែលមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំចន្លោះ

ពី ២០.០០០ ដុល្លារ ទៅ ១៧០.០០០ ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក (IDR 300 million and IDR 2.5 billion) ចំណែកសហគ្រាសធុនមធ្យម (ME) អាចត្រូវបានកំណត់ថាជាក្រុមហ៊ុនដែលមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ពីប្រមាណ ១៧០,០០០ ដុល្លារ ដល់ ៣,៤លានដុល្លារអាមេរិក (IDR 2.5 billion and IDR 50)<sup>៥៣</sup> ទិន្នន័យចុងក្រោយពីក្រសួងសហប្រតិបត្តិការឥណ្ឌូនេស៊ី សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (MCSME)<sup>៥៤</sup> បង្ហាញថា នៅឆ្នាំ២០១៨ ការប្រកបរបរអាជីវកម្ម SMEs លើ GDP ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មានចំនួន ២៣.៣% (IDR 3,270,819.7 billion) នៅតែមានអត្រាទាបជាងការចូលរួមចំណែករបស់សហគ្រាសខ្នាតតូច (micro-enterprises)<sup>៥</sup>

Enterprise Contribution



រូបភាពទី ២.១ ៖ ការចូលរួមសហគ្រាសដល់ GDP របស់ឥណ្ឌូនេស៊ីក្នុងឆ្នាំ ២០១៨



ទោះយ៉ាងណា SMEs នៅតែជាផ្នែកមួយនៃអ្វីៗខ្លះសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ របាយការណ៍ចុងក្រោយរបស់ក្រុមហ៊ុន Oxford Business Group<sup>៥១</sup> បានចុះបញ្ជីថា ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីជាកន្លែងចាប់ផ្តើមបច្ចេកវិទ្យារបស់ក្រុមហ៊ុនទាំង២០០០ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ប្រាក់កម្ចី fintech មានចំនួន១៥០ និងក្រុមហ៊ុនទូទាត់ប្រាក់ fintech ចំនួន៧។ SMEs នៅឥណ្ឌូនេស៊ី កំពុងបង្ហាញពីការសាទរខ្ពស់ចំពោះឌីជីថល ដោយបានមើលឃើញការកើនឡើងរហូតដល់ ១០៤.៤ %នៃអ្នកប្រើទីផ្សារ រយៈពេលមួយឆ្នាំ (២០១៧-២០១៨)<sup>៥២</sup> យ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីនៅតែមានដំណើរវិវឌ្ឍក្នុងការធ្វើឌីជីថលលើ SMEs ជាពិសេសក្នុងអំឡុងពេលរាជក្សាធម៌ក្រិក១៩។ ក្នុងខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២០ MCSME បានបញ្ជាក់ថាមានតែសហគ្រាសមីក្រូសហគ្រាសជុនតូចនិងមធ្យម(MSMEs) ចំនួន ១៣% តែប៉ុណ្ណោះ (ប្រមាណ ៨ លានដុល្លារ) បានប្រើប្រាស់ទីផ្សារអនឡាញ ទោះបីជាមានការកើនឡើង ១៨% នៃការលក់លើប្រព័ន្ធអនឡាញ ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០២០ ក៏ដោយ<sup>៥៣</sup> តែជាអកុសល មិនមានទិន្នន័យណាបែងចែង អំពីសហគ្រាសខ្នាតតូច ជុនតូច និងមធ្យម ដែលបានប្រើប្រាស់ទីផ្សារអនឡាញ ឬថា តើ WSMEs ប៉ុន្មានបានប្រើប្រាស់ការលក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ។

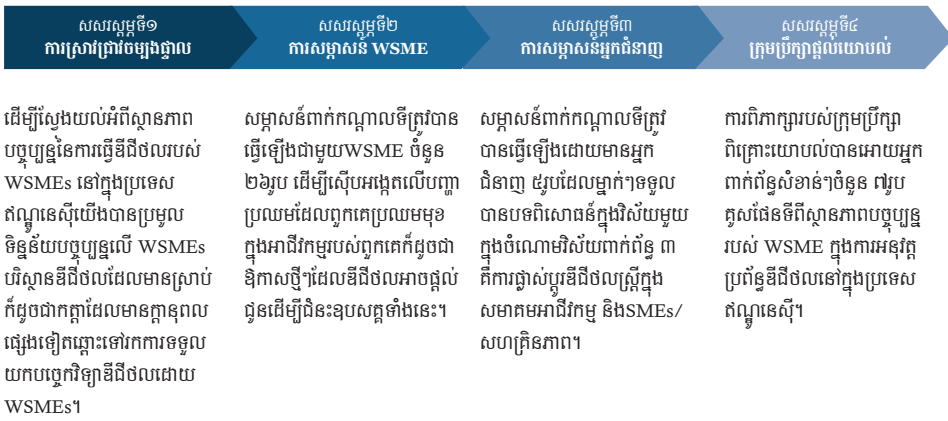
នៅក្នុងប្រព័ន្ធឌីជីថល និងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី SME បច្ចុប្បន្នរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី គឺស្ត្រីហាក់ដូចជាមិនទាន់យល់ច្បាស់ពីតួនាទី និងការចូលរួមចំណែក។ ទោះបីជា ច្បាប់ និងគោលនយោបាយភាគច្រើនសម្រាប់ SMEs មានសមភាពយេនឌ័រក៏ដោយ ស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី នៅតែប្រឈមមុខនឹងការរើសអើងពីមជ្ឈដ្ឋានសង្គម និងរងអំពើហិង្សាផ្សេងៗ<sup>៥៤</sup> ក្នុងរយៈពេល១២ឆ្នាំ អំពើហិង្សាប្រឆាំងនឹងស្ត្រីនៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីបានកើនឡើង ៧៩២% (ធាត ៨ ដង) រាប់បញ្ចូលទាំងអំពើហិង្សាក្នុងគ្រួសារ និងឧក្រិដ្ឋកម្មប្រឆាំងនឹងស្ត្រីលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត។<sup>៥៥</sup>

តាមរយៈរបាយការណ៍នេះ អ្នកសរសេរមានគោលបំណងចង់លុបបំបាត់រាល់បញ្ហាជុំវិញទំនាក់ទំនងរវាង WSMEs និងការធ្វើឌីជីថលជាពិសេសក្នុងកំឡុងពេលនៃជំងឺរាតត្បាតធម៌ក្រិក១៩។ ពួកគេ បានផ្តោតលើការយកចិត្តទុកដាក់ពីដំណាក់កាល នៃការអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថលបច្ចុប្បន្ន ដោយ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី និងថា តើវាមានភាពស្រស់ឡើងដែរឬទេ ក្នុងកំឡុងពេលជំងឺរាតត្បាតក្រិក១៩ ដើម្បីយល់ដឹងអំពីកម្រិត និងសកម្មភាពផ្សេងៗនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ដែលបាន ឬមិនបានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល។ ផ្អែកលើការរកឃើញទាំងនេះ ពួកគេក៏អាចបង្ហាញ ពីបញ្ហាប្រឈមដែល WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីកំពុងប្រឈម និងឆ្លុះបញ្ចាំងពីឱកាសថ្មីដែលការធ្វើឌីជីថលអាចធ្វើបាន និងការជំនះឧបសគ្គនានា។

## ២.៣

# វិធីសាស្ត្រ

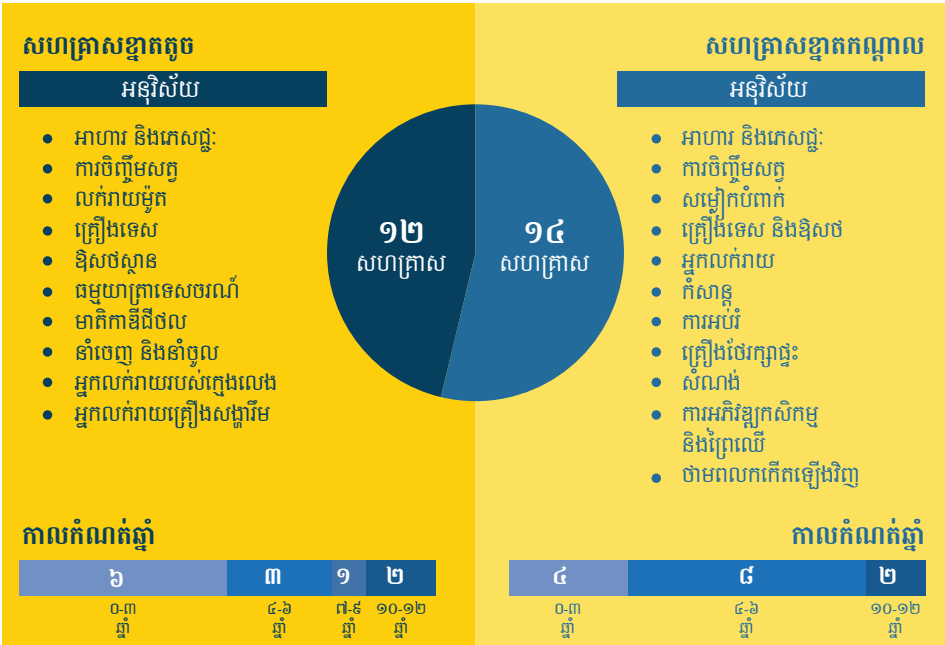
ដោយប្រើវិធីសាស្ត្រគុណវិស័យ អ្នកសរសេរ បានទាញយកទិន្នន័យដែល មានជាសាធារណៈ ក៏ដូចជាព័ត៌មានដែលប្រមូលបាន តាមរយៈការសម្ភាសន៍ និងការពិភាក្សាជាក្រុមដែលជាប្រភពព័ត៌មានសំខាន់។ ដោយសារតែមានជម្លើរកត្យាត្យភូតិក១៩ និងណែនាំ វិធានការវិភាគក្នុងសង្គម។ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវទាំងមូលត្រូវបានធ្វើឡើង ជាសិក្ខាសាលាអនឡាញ និងការហៅតាមទូរស័ព្ទធម្មតា។ ដំណើរការប្រមូលទិន្នន័យ ក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានអនុវត្តជាប្រចាំ ដូចការបង្ហាញខាងក្រោម៖



## លក្ខខណ្ឌ នៃការជ្រើសរើសអ្នកចូលរួម

### សម្រាប់អ្នកចូលរួមជា WSME

ចំពោះការស្រាវជ្រាវនេះ អ្នកនិពន្ធបានបែងចែង សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម ដោយផ្អែកលើប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំដែលបាន ពន្យល់នៅក្នុងផ្នែកទី១ ដោយផ្អែកលើការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់នេះ ការសម្ភាសន៍ត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយសហគ្រិនស្ត្រីចំនួន២៦នាក់ ដែលជាម្ចាស់សហគ្រាសធុនតូចឬមធ្យម។ អ្នកចូលរួម WSMEs មានភាពលក្ខណៈខុសគ្នាទាក់ទងនឹងអាយុ (២៣-៧២ ឆ្នាំ) ស្ថានភាពអាពាហ៍ពិពាហ៍ និងមានទីតាំងមកពី ១២ទីក្រុងផ្សេងគ្នាទូទាំងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ អ្នកចូលរួមទាំងនេះតំណាង ឱ្យផ្នែក សេដ្ឋកិច្ចសំខាន់ៗទាំងបី (វត្តធារកដើម ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម) ហើយពួកគេត្រូវបានបែងចែកជាអនុវិស័យ ចំនួន១៩ ផ្សេងៗគ្នា។ អ្នកតំណាងទំនាក់ទំនងដែលមានគុណភាព នៃស្ត្រីគ្រប់គ្រងសហគ្រាសតូច និងមធ្យម ដែលភាគច្រើនបានធ្វើអាជីវកម្មយ៉ាងតិច រយៈពេលតិចជាង៦ឆ្នាំ ក៏មានបង្ហាញច្បាស់នៅក្នុងរូបភាពទី ២.២ ខាងក្រោម។



រូបភាពទី ២.២៖ ការបែងចែកពីអ្នកចូលរួមក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម

### បទសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

នៅក្នុងដំណាក់កាលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ កិច្ចពិភាក្សាជាមួយអ្នកជំនាញ គឺពិតមានសារៈសំខាន់ណាស់។ ដូចដែល Bogner et al.<sup>៤៦</sup>បានស្នើ “ធ្វើបទសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញ ព្រោះវាអាចជួយអោយការប្រមូលទិន្នន័យបានក្នុងរយៈពេលខ្លី”។ តាមរយៈបទសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញចំនួន៥នាក់ ដែលត្រូវបានជ្រើសរើសយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ ដែលមានបទពិសោធន៍ពីការវិវត្តន៍នៃប្រព័ន្ធឌីជីថល សហគ្រិនភាព និងសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី។ តាមរយៈបទសម្ភាសន៍នេះ អ្នកសរសេរអាចទទួលបានចំណេះដឹងថ្មីបន្ថែមទៀត ជាក់ស្តែងអំពីអេកូឡូស៊ី SME និងអាចទទួលបានព័ត៌មានអំពីរង្វង់អ្នកចូលរួម កាន់តែទូលំទូលាយ ដើម្បីត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់។

បន្ទាប់ពីភាគការករឃើញបឋមពី WSMEs និងបទសម្ភាសន៍ ពីអ្នកជំនាញ បន្ទាប់មក អ្នកសរសេរបានអញ្ជើញអ្នកជំនាញបន្ថែមទៀតឱ្យចូលរួមក្នុងក្រុមពិភាក្សាពិគ្រោះយោបល់។ កិច្ចប្រជុំនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីកសាងឡើងវិញនូវព័ត៌មាន ដែលប្រមូលបានពីការសម្ភាសន៍ពីមុន។ និងទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីវានៅក្នុងដំណើរការនៃការបង្កើតដំបូន្មានថ្មី។ និងគោលនយោបាយផ្សេងៗ។ ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ រួមមានអ្នកតំណាងមកពីអ្នកធ្វើច្បាប់ បណ្ឌិតសភា សហគ្រិនស្ត្រីឈានមុខគេ អ្នកជំនាញបំបែកឌីជីថល អ្នកជំនាញសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី និងអ្នកជំនាញវិនិយោគអាជីវកម្ម។ សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ A សម្រាប់បញ្ជីលម្អិតនៃអ្នកចូលរួមពីអ្នកជំនាញនិងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់។

### ការវិភាគទិន្នន័យ

បទសម្ភាសន៍ WSME បទសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងការពិភាក្សាជាត្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ត្រូវបានរៀបជាសវនកម្មបួន ដែលអ្នកសរសេរ ជឿជាក់ថា វាដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការធ្វើឱ្យដឹងថាសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ស្ត្រី៖ ១) លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ២) លទ្ធភាព ទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ ៣) ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មនិង ៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូរីត១៩)។ បទសម្ភាសន៍ និងការពិភាក្សាទាំងមូល ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅជាភាសា បាហាសាឥណ្ឌូនេស៊ី (ភាសាដំបូង) និងថតជាឱ្យដឹងថា កំណត់សម្គាល់ ត្រូវបានសរសេរក្នុងពេលសម្ភាសន៍ ហើយការពិភាក្សាត្រូវបានពិនិត្យឡើងវិញនៅពេលធ្វើការវិភាគ។ សូមមើល ឧបសម្ព័ន្ធ B សម្រាប់ការពន្យល់លម្អិតនៃដំណើរការវិភាគទិន្នន័យ។

 <p>សសស្ត្រីទី១ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន</p>	 <p>សសស្ត្រីទី២ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ</p>
 <p>សសស្ត្រីទី៣ ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម</p>	 <p>សសស្ត្រីទី៤ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូរីត១៩)</p>

### ការកំណត់

ការរចនាលើការស្រាវជ្រាវ មានគោលបំណងកំណត់ពេលវេលាច្បាស់លាស់ និងមានរបៀប។ ទិន្នន័យ នេះត្រូវបានប្រមូលក្នុង រយៈពេលតែ ៤ សប្តាហ៍ជាង ក្នុងកំឡុងពេលជំងឺរាតត្បាតកូរីត១៩ តែម្តង។ ដើម្បីរក្សាគុណភាពសង្គម អ្នកសរសេរត្រូវរំពឹងផ្អែកទាំងស្រុង លើបច្ចេកវិទ្យាទូរស័ព្ទលឿន និងឱ្យដឹងថា ដើម្បីធ្វើការរក្សាទំនាក់ទំនង និងប្រមូលយកទិន្នន័យ។

នាពេលអនាគត ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ នឹងមានទ្រង់ទ្រាយធំជាង និងបន្ថែមកិច្ចពិភាក្សាផ្ទាល់ខ្លួនកាន់តែស៊ីជម្រៅជាមួយ WSME ស្ត្រី អំពីការធ្វើឱ្យដឹងថាតាមលក្ខណៈដែលបានក្រោងទុក និងការទទួលបានការលើកទឹកចិត្ត។ នេះអាចផ្តល់នូវព័ត៌មានសំខាន់ ក្នុងការ យល់ដឹងអំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រដែលស្ត្រីកំពុងជួបប្រទះ និងទំនាក់ទំនងទៅនឹងការលើកកម្ពស់ឱ្យដឹងថាចំណោម WSMEs។

## ២.៤

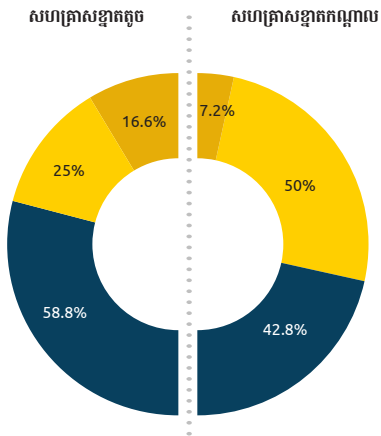
# ការកម្រើកពីការសម្របសម្រួល

រាល់ការធ្វើបទសម្ភាសន៍ បានចាប់ផ្តើមដោយសួរអ្នកចូលរួម ថា តើអ្វីខ្លះដែលអ្នកបានដឹង និងទទួលបានអំពីបច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថល។ ពួកគេទាំងអស់ បានបង្ហាញការយល់ដឹងអំពី បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំនួនខ្លះៗ អ្វីដែលអ្នកសរសេរ បាន រកឃើញគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ ជាពិសេសនៅ SE គឺថាអ្នកចូលរួម តែងតែនិយាយអំពីឌីជីថលជាអ្វីដែលគេចមិនរួម។ ដូចប្លូ លើកឡើងថា “ខ្ញុំបើកចំហចំពោះបច្ចេកវិទ្យា” ឬ “ដូចគ្នាអត់ យើងត្រូវតែប្រកាន់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល” ត្រូវបានទូទៅ ទទួលបានក្នុងពេលសម្ភាសន៍។ វាជាចម្លើយដែលមានស្រាប់ សម្រាប់ពួកគេអាចរៀន ដើម្បីធ្វើម្តងទៀតបាន។ នៅក្នុងផ្នែក ខាងក្រោម អ្នកសរសេរ បានពិភាក្សាអំពីទំនាក់ទំនងរវាងការធ្វើ ឌីជីថល និង WSMEs ដើម្បីយល់ថា តើការយល់ដឹងនេះ ប្រែជា ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនៅក្នុងទិដ្ឋភាពផ្សេងៗនៃ អាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែរឬទេ?

### សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

ភាគច្រើននៃអ្នកចូលរួម WSMEs បានប្រើហិរញ្ញប្បទានផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ប៉ុន្តែផ្នែកតូចមួយគឺពីផ្នែក តែលើទម្រង់នៃហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅតែប៉ុណ្ណោះ។ ក្នុងចំណោម ៥០% នៃ WSMEs ដែលបានប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ប្រភេទនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ខាងក្រៅ ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ច្រើនជាងគេ គឺសមធម៌ឯកជន និងហិរញ្ញប្បទានធនាគារ (ដូចបង្ហាញក្នុងរូបភាពទី ២.៣) ដែលមាន ២៦.៩% និង ១៥.៤% រៀងគ្នា បានប្រើប្រាស់ ហិរញ្ញប្បទានទាំងពីរប្រភេទនេះ។ គេសង្កេតឃើញថា ជម្រើស ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ត្រូវបានបញ្ជាក់ដោយ MEs ចំនួន៨ និង SEs ចំនួន១

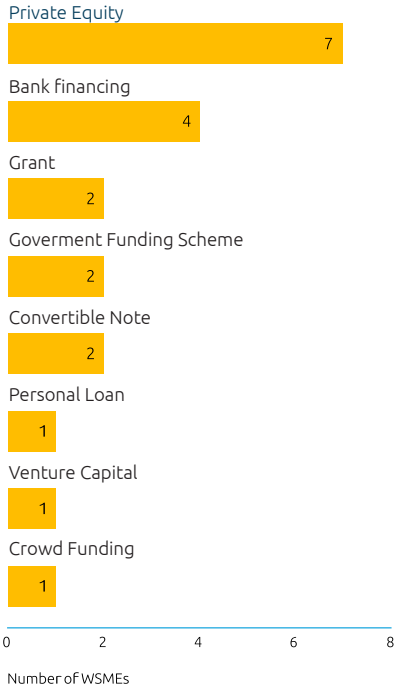
នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី SME មានជម្រើស ហិរញ្ញប្បទានផ្សេងៗគ្នា ដូចជាជំនួយឥតសំណង គម្រោង ផ្តល់មូលនិធិរបស់រដ្ឋាភិបាល ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីម្នាក់ទៅម្នាក់ (P2P) និងការប្រមូលមូលនិធិ។ អ្នកសរសេរ បានកត់សម្គាល់ថា អ្នកចូលរួម WSMEs បានដឹងអំពីជម្រើសហិរញ្ញប្បទានឌីជីថល ដែលអាចរកបានសម្រាប់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណា អត្រាប្រើប្រាស់



- External
- Combination
- Internal

រូបភាពទី ២.៣៖ ការបែងចែកប្រភពហិរញ្ញប្បទាននៅក្នុង SE និង ME

នៃជម្រើសហិរញ្ញប្បទានបែបនេះ ជាពិសេសតាមរយៈសេវាកម្ម ហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល (DFS) នៅតែមានកម្រិតទាបក្នុង ដោយសារ កត្តាផ្សេងៗ។ នៅពេលដែលបានសួរយ៉ាងជាក់លាក់ ថា តើការផ្តល់ ប្រាក់កម្ចី P2P ជាជម្រើសដំបូងរបស់ពួកគេដែរឬទេ? ពួកគេ ភាគច្រើនបានពិចារណាហើយនិងមិនសម្រេចចិត្តមិនបន្តវា ដោយសារតែការព្រួយបារម្ភទាក់ទងនឹងចំនួនចិត្តមិនបន្តវា ភាពឯកជន និង សុវត្ថិភាពទិន្នន័យ និងមានអត្រាការប្រាក់ ខ្ពស់។ អ្នកចូលរួមសន្មតថា ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួស ដូចជា ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P គឺសមស្របសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច ដោយសារចំនួនប្រាក់កម្ចីត្រូវការតិចតួច។



រូបភាពទី ២.៤ ការបែងចែកប្រភពហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ដែលបានស្វែងរកដោយអ្នកចូលរួមក្នុង WSMEs

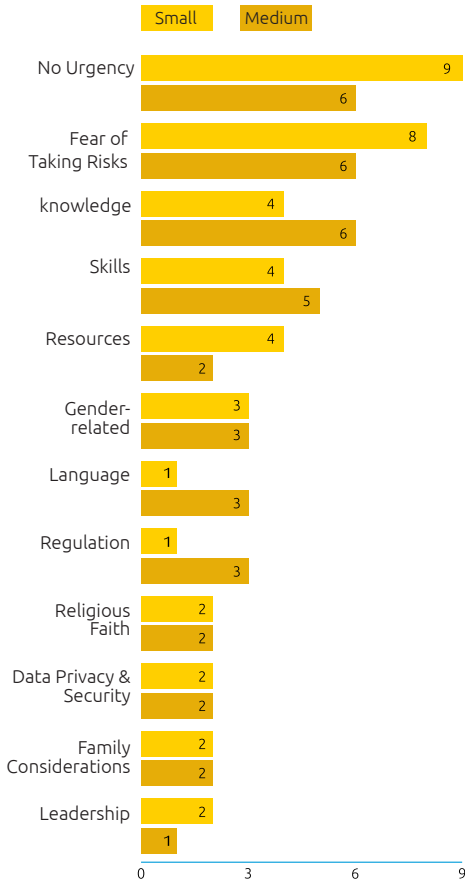
មានការពន្យល់ផ្សេងៗទៀតអំពីមូលហេតុដែលអ្នកចូលរួម WSMEs ស្នាក់នៅក្នុងការស្វែងរកថវិកាតាមរយៈមធ្យោបាយខ្លះៗខ្លះ។ អ្នកសរសេរ បានព្យាយាមសួរស្រុតដោយអំពីមូលហេតុដែលពួកគេបានធ្វើ ឬមិនបានស្វែងរកមូលនិធិតាមបែបខ្លះៗខ្លះ។ បន្ទាប់ពីប្រមូលទិន្នន័យមក គឺចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួមគឺដាក់ជាក្រុមតាមប្រធានបទ ដែលត្រូវបានពិភាក្សានៅក្នុងកិច្ចប្រជុំខាងក្រោម។

### ការជះឥទ្ធិពលលើការសម្រេចចិត្ត ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ

កត្តាចូលរួមសំខាន់ សម្រាប់ការមិនទទួលបានយកជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួសណាមួយជុំវិញការលើកទឹកចិត្ត ការភ័យខ្លាច និងចំណេះដឹង។ ទីមួយ កង្វះខាតការលើកទឹកចិត្ត និងការភ័យខ្លាចត្រូវបានកំណត់បង្ហាញព្រោះអ្នកចូលរួមជាច្រើន បានលើកឡើងថាមិនមានភាពបន្ទាន់សម្រាប់ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ។

ពួកគេបានស្នើថា ការបន្តផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស មិនមែនជាអាទិភាព ដោយសារតែមានហានិភ័យខ្ពស់។ នេះបញ្ជាក់ថា ផ្គត់ផ្គង់និកប្រពៃណី និងសាសនារបស់ពួកគេមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើរបៀប ដែលពួកគេមើលឃើញទម្រង់ផ្សេងៗនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស។ អ្នកចូលរួមម្នាក់បាននិយាយថា “យើងផ្អែកលើសាសនាអ៊ីស្លាមរបស់យើង ហើយយើងកំពុងព្យាយាមដើម្បីរស់ដោយគ្មានហិរញ្ញប្បទានជំនួស។” (ME4)។ នាងបានពន្យល់បន្ថែមទៀតថាការក្រយាមរូបរបស់នាងគឺ riba (ជាញឹកញាប់ហៅថាប្រាក់កម្ចី) ប្រសិនបើនាងបានខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ ឬជម្រើសហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀត ព្រោះនៅក្នុងសាសនាអ៊ីស្លាម របៀប riba ត្រូវបានហាមឃាត់។ Riba សំដៅទៅលើការកំណត់អត្រាការប្រាក់ ឬការនិយាយបំផ្លើសពីចំនួនប្រាក់កម្ចីនៅពេលសងប្រាក់វិញ ដោយផ្អែកលើភាគរយជាក់លាក់នៃចំនួនទឹកប្រាក់ដើមដែលត្រូវបានចោទប្រកាន់ចំពោះអ្នកខ្ចី<sup>៥៧</sup> ទោះបីជាមានធនាគារជាច្រើន<sup>៥៨</sup> និងក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ (fintech)<sup>៥៩</sup> ដែលអះអាងថា ការគោរពតាមច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិអ៊ីស្លាមក៏ដោយ ក៏មានអ្នកចូលរួមខ្លះបានជឿស្រឡាញ់ប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ។

ទីពីរ ចំពោះអ្នកដែលមានគំនិតអវិជ្ជមានខ្លាំង ពីជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួស បានលើកឡើងថា ពួកគេចង់គេចចេញពីអ្វីដែលពួកគេមិនយល់ច្បាស់។ នេះបញ្ជាក់ថា គំនិតរបស់ពួកគេផ្អែកលើអ្វីដែលពួកគេបានលឺពីជុំវិញខ្លួនពួកគេ។ ការភ័យខ្លាចដែលគ្មានមូលហេតុនេះ ប្រហែលជាផ្អែកលើគំនិតទូទៅរបស់ស្ត្រីក្នុងការមិនហ៊ានប្រឈមមុខនឹងហានិភ័យរួមទាំងការសម្រេចចិត្តផ្អែកហិរញ្ញវត្ថុ។<sup>៦០</sup> គេសង្កេតឃើញថាក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ដែលបានទទួលថវិកាតាមរយៈមូលនិធិជីវភាពភាគច្រើន បានឆ្លងកាត់ពីអ្នកជិតខ្លួនសិន (គ្រួសារ និងមិត្តភក្តិជិតស្និទ្ធ) ឬដោយផ្ទាល់ពីសមាជិកក្នុងរង្វង់របស់គេ។ វាស្របតាមការរកឃើញ នៃការស្រាវជ្រាវរបស់ Agussani និង Bahri<sup>៦១</sup> ដែលថា គ្រួសារជំរុញនិយោជន៍ ទាំងការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុដល់សហគ្រិនស្ត្រីនៅឥណ្ឌូនេស៊ី។ និន្នាការនេះ ក៏ផ្ទុះបញ្ចាំងពីធម្មជាតិរបស់ស្ត្រីចំពោះការប្រថុយប្រថាន<sup>៦២</sup> ជាមួយនិងទំនោរនៃការស្វែងរកជម្រើសហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានសុវត្ថិភាពជាង។<sup>៦៣</sup> អាគប្បវិរិយានេះ បានមើលឃើញថាមានភាពស្មើគ្នាក្នុងការលើកឡើងជាច្រើនឆ្នាំមកហើយ ដោយផ្អែកទិន្នន័យស្រាវជ្រាវជាច្រើនស្តីពីយេនឌ័រ និងសហគ្រិនភាព។



រូបភាពទី ២.៥៖ ហេតុផលរបស់អ្នកចូលរួម ក្នុងការមិនប្រើប្រាស់ ឌីជីថល ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

### សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

នៅក្នុងតំបន់នេះ មិនមានការបែងចែកគ្នារវាងអ្នកចូលរួម SE និង ME ទេ នៅពេលនិយាយអំពីការរំពឹងទុក នូវអ្វីដែលពួកគេអាចទទួលបានពីការណែនាំ និងសកម្មភាពបណ្តាញ។ នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មានកម្មវិធីណែនាំរូបិយភារ និងក្រៅរូបិយភារផ្សេងៗគ្នាដែលរៀបចំពីអង្គការសាធារណៈ ឬឯកជន សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី។ អ្នកចូលរួមបានបង្ហាញពីតម្រូវការសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងផ្ទាល់ និងការចូលរួមយូរអង្វែង ដើម្បីឱ្យជំនាញ និងចំណេះដឹងពួកគេ មានភាពពេញលេញ និងនិរន្តរភាព។ អ្នកចូលរួម SE បានចែករំលែកពីការព្រួយបារម្ភរបស់គេ អំពីការចូលរួមរយៈពេលខ្លីជាមួយអ្នកណែនាំដូចខាងក្រោម។

“ ខ្ញុំបានចូលរួមកម្មវិធីណែនាំរយៈពេល៣ខែហើយ យើងបានជួបគ្នារៀងរាល់សប្តាហ៍ នៅពេលដែលខ្ញុំទើបតែចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ពេលនោះ ខ្ញុំមិនមានបទពិសោធប្រើនទេ។ ដូច្នេះនៅពេលខ្ញុំទទួលបានមតិណ្ណា ត្រលប់ទៅវិញ ខ្ញុំនៅតែមានបញ្ហា ថាតើត្រូវអនុវត្តវាយ៉ាងណា។ បន្ទាប់ពីកម្មវិធីនេះចប់ អ្នកណែនាំនិងខ្ញុំលែងបានទាក់ទងគ្នាមករហូត។ ”

(SE11)

អ្នកចូលរួមបានលើកឡើងថា ដើម្បីរៀន និងពង្រីកបណ្តាញរបស់ពួកគេ ពួកគេត្រូវប្តេជ្ញាចិត្តចំណាយពេលវេលា និងខិតខំ។ ចំនុចនេះច្រើនត្រូវបានកំណត់ជាអាទិភាពទាប ព្រោះអ្នកចូលរួមជាច្រើនជឿថាខ្លួនមានទំនួលខុសត្រូវលើគ្រួសារដែលជាអាទិភាពដំបូង ទោះបីជាប្តី ឬឪពុកម្តាយមិនដាក់សម្ពាធលើពួកគេក៏ដោយ។ ហេតុដូច្នេះហើយ ពួកគេបានខកខានឱកាសចូលរួមកម្មវិធីបង្រៀនណែនាំបណ្តាញ បង្កើតជំនាញដែលគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋាភិបាល ឬវិស័យឯកជន ជាច្រើន ទោះកម្មវិធីខ្លះធ្វើឡើងនៅលើអ៊ិនធឺណែតក៏ដោយ។

លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកចូលរួមជាច្រើន បានចូលរួមជាមួយសហគមន៍អាជីវកម្ម និងសមាគមប៉ុន្តែមិនមានលក្ខណៈជាក់លាក់សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រីទេ។ នៅពេលត្រូវបានគេសួរថា ហេតុអ្វីបានជាពួកគេមិនចូលរួមក្នុងសមាគមយេនឌ័រ ពួកគេមានការភ្ញាក់ភ្លើល និងមិនបានដឹងបានយល់ពីសមាគមនេះពីមុន។ អ្នកចូលរួមម្នាក់ លើកឡើងពីមតិមួយអំពីរឿងនេះ៖

“

ខ្ញុំមិនមានការព្រួយបារម្ភ អំពីការចូលរួមជាមួយសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រីដូចជា IWAPI នោះទេ។ នៅក្នុងវេទិកាតែមួយដូចគ្នា ជាមួយស្ត្រីវ័យកណ្តាលដែលចូលចិត្តនិយាយអំពីជីវិតផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ គឺវាមិនគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍សោះសម្រាប់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំបានប្រើវិប្បធម៌ចែករំលែកពីពេលវេលា នៅក្នុងគ្រួសាររបស់ខ្ញុំ។ យើងមានកម្មវិធីចែករំលែកលើ Zoom<sup>៦៤</sup> មួយសប្តាហ៍ម្តងដែលយើងម្នាក់ៗអាចធ្វើការចែករំលែកពីចំណេះដឹងថ្មី។ មកមកដល់ពេលនេះសម្រាប់ ខ្ញុំវាពិតជាមានប្រសិទ្ធភាពណាស់។

(ME10)

អ្នកសរសេរ បានធ្វើការស្រាវជ្រាវបន្ថែមទៀតថា ហេតុអ្វីបានជាអ្នកសម្រេចទទួលយកការណែនាំ តើគេទទួលបានដោយរបៀបណា។ នៅផ្នែកខាងក្រោមនេះ អ្នកសរសេរបានពិភាក្សាអំពីការយល់ដឹង ដែលអ្នកចូលរួមបានឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឌីជីថលទាក់ទងនឹងការផ្តល់យោបល់ ការភ្ជាប់បណ្តាញ និងការកសាងជំនាញ។

### កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលដើម្បីទទួលបានការប្រឹក្សាយោលរបស់បណ្តាញនិងជំនាញ

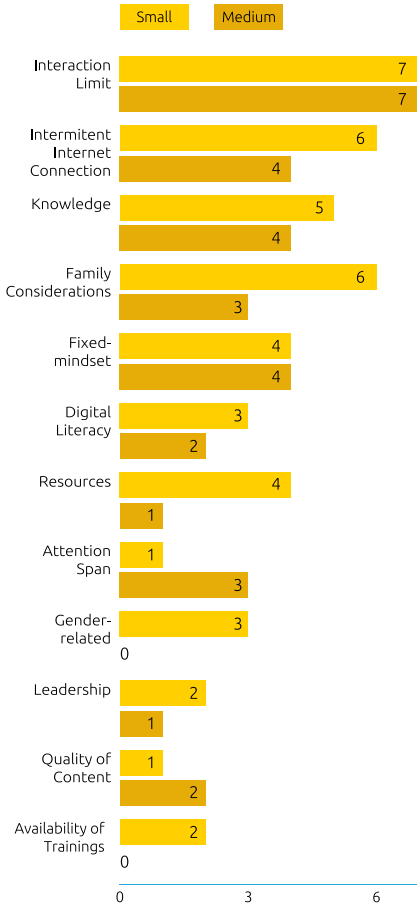
#### ការប្រឹក្សាយោល

ការសិក្សាបានបង្ហាញថា មានតម្រូវការចាំបាច់សម្រាប់ការចូលរួមដោយផ្ទាល់ និងយូរអង្វែងជាមួយអ្នកណែនាំដែលសហគ្រិនស្ត្រីអាចទុកចិត្តបាន និងគោរពលើកិច្ចពិភាក្សាអំពីបញ្ហាប្រឈមទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម។ ដើម្បីទទួលបានភាពងាយស្រួល និងភាពជឿជាក់បន្ថែមពីអ្នកណែនាំ អ្នកចូលរួមជាច្រើនស្វែងរកការណែនាំ តាមរយៈគ្រួសារនិងក្នុងសង្គមរបស់ពួកគេ ដូចជាសមាជិកក្រុម ឬវិនិយោគិន។ SE4 និយាយថា “ ឪពុករបស់ខ្ញុំគឺជាអ្នកណែនាំខ្ញុំ”។ លើសពីនេះទៅទៀតម្ចាស់ ME ម្នាក់បានបង្ហាញពីបំណង ចង់រកអ្នកណែនាំ ដែលអាចជឿជាក់ដែលអាចចូលរួមជាមួយនាងក្នុងរយៈពេលយូរ ក្នុងការអភិវឌ្ឍលើផលិតផលរបស់នាង ប៉ុន្តែនាងនៅតែមិនដឹងពីរបៀបស្វែងរកការណែនាំពីខាងក្រៅ។ ស្ថានភាពទាំងនេះ បានធ្វើឱ្យអ្នកចូលរួមបញ្ឈប់ពីការស្វែងរកការណែនាំតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែត។

#### បណ្តាញ

អ្នកចូលរួមជាច្រើន ទំនងជាស្វែងរកឱកាសតាមរយៈបណ្តាញអ៊ិនធឺណែត និងក្រៅបណ្តាញ។ ផ្អែកលើទំព័រសោតន៍របស់ពួកគេក្នុងការចូលរួមកម្មវិធីផ្សេងៗ ដែលរៀបចំឡើងដោយស្ថាប័នសាធារណៈ និងឯកជន នៅលើកម្មវិធី Zoom ហ្វេសប៊ុក<sup>៦៥</sup> Youtube ឬវេទិកាសន្និសីទផ្ទៃទៀត ដែលខ្លះទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ជាមួយភ្នាក់ងារ និងអ្នកចូលរួមដទៃទៀត ដែលនេះបានក្លាយជាបញ្ហាធំ។ ជម្ងឺកូវីត១៩ បានលើកទឹកចិត្ត មនុស្សអោយចូលរួមកម្មវិធីផ្សេងតាមបណ្តាញអ៊ិនធឺណែត។ អ្នកចូលរួមខ្លះបានបង្ហាញថា ដោយសារជម្ងឺកូវីត១៩ ពួកគេត្រូវបានបង្ខំឱ្យចូលរួមកម្មវិធីតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែតវិញ។ ម្ចាស់ហាង SE ម្នាក់បាននិយាយថា ក្នុងកំឡុងរាតត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩ នាងបានចូលរួមកម្មវិធីតាមបណ្តាញអ៊ិនធឺណែតចំនួនពីរដង ព្រោះថាជាធម្មតានាងដឹង និងចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ឬកម្មវិធីដោយផ្ទាល់។





រូបភាពទី ២.៦ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការប្រើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីក្នុងការទទួលបានការណែនាំ បណ្តាញ និងជំនាញ

“ដោយសារតែការរងរាលដាលនេះ ឥឡូវនេះខ្ញុំពិតជាចូលរួមជាមួយបណ្តាញអ៊ីនធឺណែតវិញ” (SE10)។

លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកធ្វើបទសម្ភាសន៍ភាគច្រើនបានលើកឡើងថា ការបង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនង តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត គឺមិនមែនជាអ្វីដែលគេចង់បាននោះទេ ដោយសារតែលទ្ធភាពនៃការភ្ជាប់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត មិនអាចទាញយកមុនបាន។ ទំនាក់ទំនងលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត គឺហាក់បីដូចជាមានការពិបាកសម្រាប់អ្នកចូលរួមក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានជាក់លាក់

ពីសំណាក់វាក្រឹត។ បញ្ហានេះត្រូវបានជួបប្រទះ ដោយអ្នកចូលរួមបច្ចុប្បន្ន ត្រូវធ្វើការពិជ្ជះ ក្នុងកំឡុងពេលមានជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩។ ការចូលរួមកម្មវិធីប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតពិជ្ជះគឺពិបាកណាស់ ដោយសារតែការភ្ជាប់ និងសេវាខ្សោយរបស់អ៊ីនធឺណែតតែម្តង។ “វាមានដែនកំណត់ ចំពោះរបៀបដែលយើងអាចទទួលបានព័ត៌មានទាំងអស់នោះ។ រឿងមួយទៀតគឺបរិបទជុំវិញចាំបាច់ត្រូវមានលក្ខណៈអំណោយផលសម្រាប់សិក្ខាសាលាអនឡាញ” (SE7)។

**ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញ**

ទោះបីជា អន្តរកម្ម និងការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណែតមានកម្រិតក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមទាំងអស់បានបង្ហាញពីការចង់រៀនពីវាបន្ថែម។ មនុស្សជាច្រើន បានលើកឡើងអំពីការរំស្ងៃរកប្រភពព័ត៌មាន តាមរយៈសៀវភៅអេឡិចត្រូនិក (e-books), podcasts<sup>៦៦</sup> វគ្គចែករំលែកតាមអនឡាញ ដែលធ្វើឡើងតាមរយៈ វេទិកាវីដេអូ និងទម្រង់រៀនតាមអនឡាញផ្សេងទៀត។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ អ្នកចូលរួមភាគច្រើនបានប្រើកម្មវិធីផ្ញើសារបន្ទាន់ ដូចជា WhatsApp ដើម្បីទាក់ទង និងរៀនពីមិត្តភក្តិរបស់ពួកគេ។

លើសពីនេះទៀត ដោយសារតែព័ត៌មានមានច្រើនលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ធ្វើអោយគេគិតថា ខ្លះអាចជាការបោកបញ្ឆោតអំពីការបង្រៀនបណ្តាញ និងជំនាញផ្សេងៗ។ ពួកគេច្រើនតែមានអារម្មណ៍ មិនច្បាស់ពីទីកន្លែង និងពិររៀបចាប់ផ្តើម។ នេះហើយជាមូលហេតុ ដែលពួកគេបានជ្រើសរើសយកយុទ្ធសាស្ត្រនៃការប្រើទំនាក់ទំនងនៅក្នុងរង្វង់របស់គេ សម្រាប់ការផ្តល់ជំនួយនិងពិររៀបចំទំនាក់ទំនងត្រឹមត្រូវណាមួយលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត អ្នកចូលរួមខ្លះ រៀនតាមបណ្តាញសង្គម ដែលពួកគេសង្ឃឹមថានឹងទទួលបានបច្ចុប្បន្នភាពអំពីឱកាសសម្រាប់កម្មវិធីនោះ។ បណ្តាញសង្គមដែលលើកឡើងបំផុត គឺ Instagram និងហ្វេសប៊ុក។

តាមរយៈការសង្កេត និងសម្ភាសន៍ អ្នកសរសេរមានការជឿជាក់ថា កម្មវិធីបណ្តាញឌីជីថល និងការរៀនសូត្របានចាប់ផ្តើមកាន់តែមានប្រជាប្រិយភាព នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីក្នុងកំឡុងពេលកូវីត១៩។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រហែលមាន SMEs ស្រ្តីជាច្រើន ដែលប្រហែលជាត្រូវការជំនួយតិចតួច ក្នុងការរំស្ងៃយល់ពីមូលហេតុបន្ថែមដែលអាចរកបានតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ពីកន្លែងដែលត្រូវរំស្ងៃរកព័ត៌មាន និងរៀបចំ។



ខ្ញុំមិនបានស្វែងរកអ្នកណាមកនាំតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតទេ ប៉ុន្តែជាធម្មតាខ្ញុំទៅរកភ្នាក់ងារ MSME<sup>៣៧</sup> នៅទីក្រុង របស់ខ្ញុំ។ ដូច្នេះរាល់ពេលដែលយើងមានបញ្ហា យើងអាចទៅជំរែកជាមួយពួកគេ។ ឧទាហរណ៍ ដើម្បីទទួលបាន វិញ្ញាបនបត្រ Halal សម្រាប់ផលិតផលខ្ញុំ68 ខ្ញុំបានប្រើប្រាស់ក្រុម Whatsapp ដែលបង្កើតដោយភ្នាក់ងារ MSME ដូច្នេះខ្ញុំអាចរៀនពីមិត្តភក្តិរបស់ខ្ញុំ។ ដូច្នេះមិត្តរួម MSMEs មានអារម្មណ៍ថា “យើងនៅជាមួយគ្នា”។ យើងមានអារម្មណ៍ សុខុមាលភាព និងជឿជាក់ថាយើងអាចឆ្លងកាត់ពេលវេលានេះដើម្បីទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រ Halal ជាមួយគ្នា។

(ME2)

### សម្រាប់អ្នកចូលរួមជា WSME



Ayu Budiyaniti, Co-founder of Rasha Nusantara

Ayu Budiyaniti គឺជាសហស្ថាបនិក និងជាប្រធានផ្នែកទីផ្សារនៃ Rahsa Nusantara (<https://www.rahsa.id/>) ដែលជាសហគ្រាសមធ្យម ដែលផ្តល់នូវការព្យាបាលតាមបែបប្រពៃណី។ រួមគ្នាជាមួយស្វាមី គឺលោក Hatta Kresna<sup>1</sup> លោកស្រី បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនេះក្នុងទ្រង់ទ្រាយតូចមួយក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ដោយមានគោលដៅថែរក្សារប្បធម៌ ចំនេះដឹងក្នុងស្រុក លើកទឹកចិត្តដល់ការរស់នៅប្រកបដោយមនសិការ និង ពង្រឹងសមត្ថភាពស្ត្រី តាមរយៈការផ្តល់ការងារដល់ស្ត្រីដែលបាត់បង់ឱកាសការងារក្នុងទីក្រុង។ Rahsa Nusantara បានបន្តថាផលិតឱសថបុរាណ និងគ្រឿងទេស ជាផលិតផលដែលមានមូលដ្ឋានធម្មជាតិ ដូចជាប្រេងឈូ។ គ្រឿងទេស នំ និងចាហ្វឺយ។<sup>៦៤</sup>

លោកស្រី បានពន្យល់ពីរបៀបដែលនីតិវិធីចលនាជួយនាងអភិវឌ្ឍខ្លួននាងទៅជាសហគ្រិនឆ្លើយដូចសព្វថ្ងៃនេះ។ តាមរយៈអ្នកណែនាំ និងបណ្តុញ លោកស្រីជាបុគ្គលម្នាក់ដែលទទួលបានជ័យជំនះ ក្នុងចំណោមអ្នកដែលទទួលបានជំនួយពីការវិនិយោគស្ត្រីបានរង្វាន់អូស្ត្រាលី ឆ្នាំ២០១៧។

ជាមួយនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល លោកស្រី នៅតែបន្តស្វែងរកការបង្កើនជំនាញ និងចំណេះដឹងរបស់គាត់បន្ថែម។ លោកស្រីក៏បានទទួលអាហារូបករណ៍ សម្រាប់វគ្គខ្លីពីសាលា Wharton ដែលអនុញ្ញាតឱ្យគាត់ពង្រីកបណ្តាញរបស់គាត់ថែមទៀត។ លោកស្រីត្រូវបានគេឱ្យ តម្លៃខ្ពស់បំផុតចំពោះបទពិសោធន៍ និងឱកាសដែលបានរង្វាន់អូស្ត្រាលីបានផ្តល់ឱ្យជាពិសេសជាមួយនឹងវិធីសាស្ត្រដែលគាត់មិនអាចទទួលបាននៅក្នុងអាជីវកម្មផ្ទាល់។

ការទទួលបានការធ្វើឌីជីថល ក៏មានន័យថាលោកស្រីកំពុងតែបន្តប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលឥតឈប់ឈរសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ប៉ុន្តែគាត់ចង់ធានាថាបច្ចេកវិទ្យាដែលកំពុងប្រើនៅតែមានការចាប់អារម្មណ៍ពីមនុស្សជំនាញខ្លួន។ ដំបូងឡើយ ជាមួយនឹងការលក់ផលិតផលរបស់គាត់តាមរយៈទីផ្សារអនឡាញ គឺគាត់មិនពេញចិត្តទេ ដែលមិនអាចទទួលបានទិន្នន័យអតិថិជន ដែលជាហេតុត្រូវបានជម្រុញឱ្យបង្កើតជាទម្រង់អនឡាញផ្ទាល់ខ្លួនរបស់គាត់ ដោយផ្អែកលើដើម្បីបង្កើតទិន្នន័យ(data-driven)។



នៅពេលនោះកូនទីបីរបស់ខ្ញុំទើបតែមានអាយុ ៣ខែ ហើយខ្ញុំត្រូវប្រើវេលាច្រើនមើលថែកាត់ ព្រោះតាំងពីដំបូងយើងមិនដែលមានមេដោះ ឬអ្នកមើលថែក្មេងទេ។ ដូច្នេះ ខ្ញុំបានស្នើសុំការអនុញ្ញាតពីក្រុមពានរង្វាន់អូស្ត្រាលី ប្រសិនបើខ្ញុំអាចនាំកូនខ្ញុំទៅជាមួយ ហើយខ្ញុំបានសន្យាថាកូនរបស់ខ្ញុំនឹងស្ងប់ស្ងាត់នៅពេលខ្ញុំធ្វើបទបង្ហាញ។ ខ្ញុំពរកូន ពេលធ្វើបទបង្ហាញ ហើយកាត់ក់នៅស្ងៀមផងដែរ ដែលធ្វើអោយពួកគេពិតជាពេញចិត្តនឹងអ្វីដែលខ្ញុំបានធ្វើ។ ខ្ញុំធ្លាប់ស្នើសុំរឿងដដែលនេះ ទៅវិនិយោគិននៅឥណ្ឌូនេស៊ី ហើយត្រូវបានគេបដិសេធតាំងពីដំបូងមកម្ល៉េះ។

Ayu Budiyananti

### សសរស្ត្រ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

ការអនុវត្តវិធីថែទាំសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ក្នុងសហគ្រាសមធ្យម ME មានកំរិតខ្ពស់ជាង សហគ្រាសធុនតូច SE ។ ទោះយ៉ាងណា ដំណើរការនៃការយកមកប្រើប្រាស់ មិនស្របក្នុងចំណោម SEs និង MEs ទេ។ ក្រៅពីទទួលយកការលក់ ទីផ្សារ និងប្រព័ន្ធគណនេយ្យ អ្នកចូលរួមជាច្រើនបានប្រើប្រាស់ ការសហការប្រតិបត្តិសោធន៍ ដោយបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាវិទ្យាវិធីថែទាំ ទៅក្នុងការអភិវឌ្ឍ ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ពួកគេ។ នៅក្នុងការពិភាក្សាខាងក្រោមនេះ អ្នកសរសេរកំណត់ពីកម្មវិធី ដែលត្រូវបានប្រើច្រើនបំផុត និងតិចបំផុត សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម។

Most Commonly Used Digital Tools		
Sales and Marketing	Financial Management	Collaboration Tools
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Social Media:</b> 1) Instagram, 2) Facebook</li> <li>● <b>Marketplace:</b> 1) Tokopedia, 2) Shopee, 3) Go-jek, 4) Traveloka</li> <li>● <b>Company website</b></li> <li>● <b>Online advertising</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Jurnal.id</b></li> <li>● <b>Monefy</b></li> <li>● <b>Accurate Online</b></li> <li>● <b>Google Spreadsheet or Excel Sheet</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Google Drive and Google applications</b></li> <li>● <b>Trello</b></li> <li>● <b>Microsoft Team</b></li> </ul>

រូបភាព ២.៧: កម្មវិធីវិធីថែទាំដែលត្រូវបានប្រើជាទូទៅបំផុតដោយអ្នកចូលរួម WSME

យ៉ាងហោចណាស់អ្នកចូលរួមទាំងអស់ បានទទួលយកប្រព័ន្ធលក់ ឬទីផ្សារឌីជីថលមួយ ឬពីរ ដោយប្រើប្រាស់កម្មវិធី Instagram ដែលល្បីបំផុត។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយមិនមែនអ្នកចូលរួមទាំងអស់យល់ថាប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ជាមធ្យោបាយដែលមាន ប្រសិទ្ធភាពបំផុតនោះទេ អាស្រ័យលើប្រភេទអាជីវកម្មដែលពួកគេកំពុងដំណើរការ។ ឧទាហរណ៍ ME នៅក្នុងអាជីវកម្មថាមពល កកើតឡើងវិញ បានបង្ហាញពីការព្រួយបារម្ភរបស់គាត់អំពីយុទ្ធសាស្ត្រលក់ និងទីផ្សារឌីជីថល។

“

ដោយសារយើងស្ថិតក្នុងវិស័យថាមពលកកើតឡើងវិញ យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាយ៉ាងច្រើនក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល។ ប៉ុន្តែ និយាយឱ្យត្រង់ទៅ ខ្ញុំមានអារម្មណ៍ថាខ្ញុំដូចជាឆោតបន្តិច។ ទោះបីក្រុមការងារខ្ញុំ កំពុងបង្កើតគេហទំព័រក្រុមហ៊ុនដើម្បី បង្កើតយីហោ និងទីផ្សារក៏ដោយ ខ្ញុំនៅតែមានអារម្មណ៍ថាការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម ឬគេហទំព័រសម្រាប់អាជីវកម្ម របស់ខ្ញុំ គឺមិនសំខាន់នោះទេ។ ខ្ញុំគិតថាបញ្ហាប្រឈមរបស់យើងឥឡូវនេះ គឺទីផ្សារនិងការលក់។ ប្រសិនបើខ្ញុំគិតអំពីវា ក្រុមហ៊ុនជាច្រើនអាចបង្កើតបង្កើតគេហទំព័រដើម្បីជួយភ្ជាប់ទៅអតិថិជនបាន។ ខ្ញុំបានសួរខ្លួនឯងថា ហេតុអ្វីបានជាខ្ញុំ មិនគិតអំពីការបង្កើតគេហទំព័រមុន? នៅពេលនេះយើងនៅតែ កំពុងតែក្នុងការប្រើប្រាស់ WhatsApp ដើម្បីទំនាក់ទំនង ជាមួយអតិថិជនអាជីវកម្មរបស់យើងតែប៉ុណ្ណោះ

(ME8)

ដូចដែលអ្នកជំនាញបានណែនាំនៅក្នុង SMEs ភាគច្រើនការសម្រេចចិត្តនៃដំណើរការអាជីវកម្មត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយខ្លួនអាជីវកម្ម។ បន្ថែមពីលើធនធាន និងឧបសគ្គជំនាញ ដំណើរអាជីវកម្មក៏អាចត្រូវបានកំណត់ផងដែរដោយសារតែទំហំអាជីវកម្មតូច។ បញ្ហាទាំងនេះ ត្រូវបានគេរកឃើញថា មានច្រើននៅក្នុង SEs ហើយអាចបង្ហាញថាខ្លួន ត្រូវយល់ពីបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយខ្លួនឯង។ ឧទាហរណ៍ អ្នកចូលរួម SE បានចែករំលែកបទពិសោធន៍របស់គាត់ ក្នុងការជ្រើសរើសប្រព័ន្ធគណនេយ្យត្រឹមត្រូវសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ទាង។

“

ខ្ញុំបានឆែក កម្មវិធីគណនេយ្យក្នុងស្រុកជាច្រើនដូចជា Jurnal.id មុនពេលខ្ញុំសម្រេចបញ្ឈប់ការជ្រើសរើស តាមអ៊ិនធឺណេត។ ខ្ញុំបានប្រៀបធៀបតម្លៃផងដែរ។ ខ្ញុំបានជ្រើសរើសកម្មវិធី cloud-based ពីព្រោះខ្ញុំមានកូន។ cloud-based នេះ វាមាន ភាពងាយស្រួលសម្រាប់ខ្ញុំ មិនចាំបាច់ទៅការិយាល័យដើម្បីពិនិត្យហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្ញុំទេ។ ខ្ញុំអាចពិនិត្យមើលវាពីផ្ទះតាមស្មាត ហ្វូនរបស់ខ្ញុំ។ ហើយខ្ញុំអាចមើលឃើញអ្វីៗទាំងអស់ រួមមានពន្ធសារពើភ័ណ្ណ ការលក់ជាដើម។

(SE5)

ទោះបីជាអ្នកចូលរួមជាច្រើន បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មក៏ដោយ អ្នកសរសេរ បានសង្កេតឃើញថាការអនុវត្តអាចធ្វើអោយមានភាពប្រសើរឡើង បានថែមទៀត។ អ្នកចូលរួមជាច្រើនប្រាប់ថា ចង់ទទួលយក បច្ចេកវិទ្យាថ្មីបន្ថែមទៀតចូលក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ កិច្ចសន្ទនាលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតនៃ Internet of Things (IoT), Artificial Intelligence (AI), and blockchain គឺមាននៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ អ្នកចូលរួមមួយចំនួនបានលើកឡើងអំពី ការដាក់បច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលបន្ថែមទៀតនៅក្នុងបណ្តាញអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ “យើងកំពុងព្យាយាមសាកល្បង ប្រើបច្ចេកវិទ្យា AI ដើម្បី កែលម្អផលិតផលថ្មីរបស់យើង ហើយវាកំពុងស្ថិតនៅទិសដៅ របស់យើងក្នុងឆ្នាំនេះ (ME1)” ជាមួយនឹងឱកាសជាច្រើនដែល មិនទាន់ត្រូវបានប្រើប្រាស់ កត្តាមធ្យមចំណែកដែលជះឥទ្ធិពលដល់ ការទទួលយកឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ត្រូវបាន ពិភាក្សានៅក្នុងផ្នែកដូចខាងក្រោម។

### កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថល សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

ទោះបីទីផ្សារកំពុងមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័សក៏ដោយ ហើយការផ្លាស់ប្តូរនោះតែជាអ្វីដែលពិបាកនឹងសម្រេចបាន នៅក្នុងអាជីវកម្ម។ ការប្រឈមមុខនឹងតម្រូវការយ៉ាងលឿន នេះគឺ ភាពមិនប្រាកដប្រជា ព័ត៌មានមិនច្បាស់ បច្ចេកវិទ្យា ការប្រកួតប្រជែង និងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកដែលមិននឹកស្មាន ដល់ (កូរ៉ូណា) មិនមែនគ្រប់ WSME ទាំងអស់អាចសម្រប ខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរបានទេនោះទេ។ ដោយសារមានឧបសគ្គ ជាច្រើន ទាក់ទងនឹងធនធាន ទេពកោសល្យ និងជំនាញមាន កម្រិត ដែលជាបញ្ហាសម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាដ៏ប្រសើរ បំផុត ហើយនេះមិនគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលទេ សម្រាប់អ្នកចូលរួម សម្ភាសន៍ទាំងអស់ ។

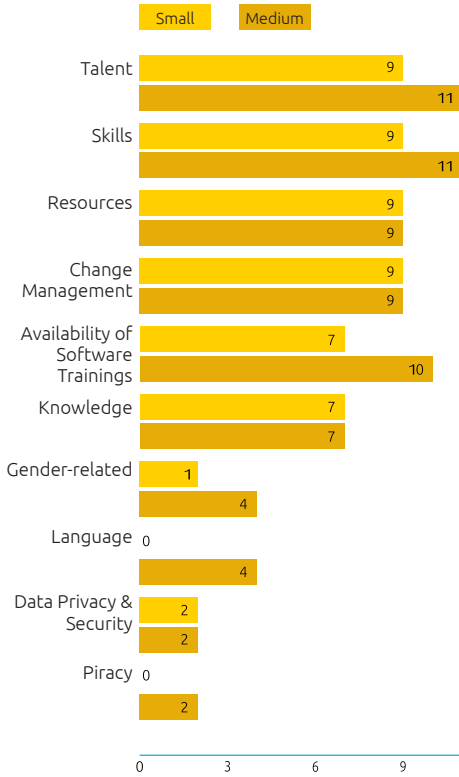
កត្តាសំខាន់មួយទៀត នៃការអនុវត្តឌីជីថលអោយមាន ភាពប្រសើរបំផុត នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មនោះគឺ ការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ។ ការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ សំដៅទៅលើដំណើរការរៀបចំនៃទិសដៅបន្ត យុទ្ធសាស្ត្រ និងសមត្ថភាពដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជន<sup>១០</sup> អ្នកជំនាញបានលើកឡើងថា ជាញឹកញាប់ SMEs ស្ថិតនៅ ជាប់នឹងលំនាំចាស់ នៃការមើលឃើញ និងការធ្វើសកម្មភាព។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថាពួកគេមាន ជាសក្តានុពលជាមួយនឹងអ្វីដែលបានផ្លាស់ប្តូរបានធ្វើ ហើយពួកគេ ភាគច្រើនបានប្រាប់ថាពួកគេមានពេលវេលាតិចតួចណាស់ ក្នុងការផ្ទុះបញ្ជាំង ឬរៀនពីបទពិសោធន៍របស់ពួកគេឡើងវិញ។

ទាក់ទងទៅនឹងសកម្មភាពពីមុន អ្នកចូលរួមបានលើកឡើង ពីភាពលំបាក ក្នុងការបែងចែកវាងភាគពួកកិច្ចគ្រួសារ និង អាជីវកម្ម។ បញ្ហានេះ ជាចំណុចគួរឱ្យកត់សម្គាល់បំផុតក្នុងចំណោម អ្នកចូលរួមដែលមានកូន។ ម្ចាស់ SE ម្នាក់បានពន្យល់ថាគាត់ បានផ្តល់អាទិភាពដល់គ្រួសារ ជាហេតុនាំអោយ គាត់ចូលរួម សម្រាប់អាជីវកម្មមានកម្រិតទាប។

“ ខ្ញុំត្រូវមានតម្លាភាពជាមួយក្រុមការងាររបស់ខ្ញុំ ជាពិសេសនៅពេលខ្ញុំមានផ្ទៃពោះ។ ខ្ញុំមិនសូវមាន ថាមពលទេ។ ខ្ញុំត្រូវតែបន្ថយការរំពឹងទុក ហើយ ធ្វើវាម្តងបន្តិច។ កូនច្បងរបស់ខ្ញុំនៅតូចខ្លាំង ហើយឥឡូវនេះខ្ញុំមានផ្ទៃពោះទៀត។ ខ្ញុំត្រូវលើក ខ្លួនឯងថាខ្ញុំធ្វើបានគ្រប់គ្រាន់ហើយ។ បើខ្ញុំស្រ្តីស សុខភាពកូននិងនឹងខ្ញុំអាចនឹងរងផលប៉ះពាល់។ ”

(SE5)

ការពន្យល់មួយទៀតអំពីបញ្ហានេះ គឺទាក់ទងនឹងការលើកទឹកចិត្ត ស្ត្រីក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ Wulandari et al.<sup>១១</sup> បានបញ្ជាក់ថាការលើកទឹកចិត្តសហគ្រិនស្ត្រី គឺមានឥទ្ធិពល យ៉ាងខ្លាំងដល់ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ស្ត្រី។ នៅពេលដែល សហគ្រាស មានការជម្រុញពីមហិច្ឆិតា ដូចជាការភ័យខ្លាច ភាព អត់ការងារធ្វើ ឬដើម្បីទ្រទ្រង់គ្រួសារជាដើម ព្រោះស្ត្រីមិនសូវ ជាចែករំលែកចំណេះដឹងជាមួយអ្នកដទៃទេ។<sup>១២</sup> ម្តេច្នោះហើយ វាជាហេតុដែលធ្វើអោយ ភាពរីកចម្រើនអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ នៅទាបនៅឡើយ ហើយក៏ចាប់ផ្តើមទទួលយក គំនិតថ្មីនៃ ការធ្វើឌីជីថល។ វាអាចជាការពង្រឹងភាពស្នាក់ស្នើស្ត្រី ដើម្បី ណែនាំពីការផ្លាស់ប្តូរ រហូតដល់កាលៈទេសៈមួយដែលត្រូវធ្វើ ការបង្ហាញ។ ករណីគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍មួយនេះ បានមកពីម្ចាស់ ME ដែលត្រូវបានបង្ហាញឱ្យប្រើវិធីសាស្ត្រលក់ និងទីផ្សារឌីជីថល នៅពេលដែលនាងបានឃើញថា យីហោរបស់នាងត្រូវបានគេ លួចចម្លង ដោយជនខិលខូចក។



រូបភាពទី ២.៨៖ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង



ខ្ញុំមិនមានគម្រោងបង្កើតហាងលក់តាមអនឡាញ ពីមុនទេ ក្រោយមកក៏ខ្ញុំបានដឹង ថាមានជនខំលទ្ធផល ជាច្រើន បានលក់អាវយ៉កក្លែងក្លាយ តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ។ អ្វីដែលគួរឱ្យអស់សំណើចនោះគឺថា ខ្ញុំធ្លាប់ ត្រូវបានសម្ភាសន៍ដោយស្ថានីយ៍វិទ្យុមួយ ជាលទ្ធផល នៃការសម្ភាសន៍ ក៏មានអត្ថបទ និងរូបភាពផលិតផល របស់ខ្ញុំត្រូវបានចុះផ្សាយ។ នៅពេលខ្ញុំអានវា ខ្ញុំបាន ភ្ញាក់ផ្អើលថា “នេះគឺជាផលិតផលក្លែងក្លាយ! តើអ្នកយក វាមកពីណា?” ហើយជាក់ស្តែងក្រុមវិទ្យុបានយករូបភាព ពីរូបភាពរបស់ Google<sup>TM</sup>

(ME3)

លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកចូលរួមជាច្រើនបានលើកឡើងអំពី ការរើសអើងទាក់ទងយេនឌ័រ និងការរើសអើងនៅក្នុងការប្រជុំ ឬការចរចាអាជីវកម្ម។



វាប៉ះពាល់អារម្មណ៍ខ្ញុំយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះការរើសអើង ពីព្រោះខ្ញុំជាស្ត្រីវ័យក្មេង។ មនុស្សមួយចំនួនគិតថា ខ្ញុំគ្រាន់តែជាជំនួយការរបស់ដៃគូខ្ញុំ។ ខ្ញុំចង់ និយាយថា ខ្ញុំមានសំណាងណាស់ ដែលដៃគូ របស់ខ្ញុំគោរពសិទ្ធិខ្ញុំ និងផ្តល់តម្លៃលើជំនាញរបស់ខ្ញុំ ដូច្នេះគាត់តែងតែការពារខ្ញុំ ក្នុងពេលប្រជុំនិង ការចរចាអាជីវកម្ម។ អ្នកដឹងទេ នៅពេលខ្ញុំណែនាំ ខ្លួនខ្ញុំមុនគេ មនុស្សមួយចំនួនហាក់មានការមិន ជឿជាក់ខ្ញុំ។ ប៉ុន្តែនៅពេលខ្ញុំ ត្រូវបានណែនាំដោយ សហស្ថាបនិករបស់ គេនឹងគោរពខ្ញុំ។

(ME9)

ឧទាហរណ៍ផ្សេងទៀតនៃការរើសអើងដែលអ្នកចូលរួមបាន ជួបប្រទះរួមមាន៖

១. ត្រូវបានបដិសេធ ពីវិនិយោគិនឥណ្ឌូនេស៊ី ឬអតិថិជន សក្តានុពល ដោយសារតែភេទរបស់នាង។
២. មានការលំបាកក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានពីធនាគារ ពីព្រោះធនាគារមួយចំនួនត្រូវការហត្ថលេខា ពី ប្តីរបស់ នាងដើម្បីដំណើរការប្រាក់កម្ចី ឬសេវាកម្មហិរញ្ញប្បទាន ផ្សេងទៀត។
៣. ត្រូវបានគេសម្តែងអាកប្បកិរិយាមិនទាក់ទាក់ នៅពេល បញ្ជូនភ្នំ ទៅតាមហាងសម្រាប់ការលក់ដុំ និងរាយ
៤. មានអារម្មណ៍ទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ ចំពោះតួនាទីនាងជុំវិញ បុរស។
៥. មានអារម្មណ៍មិនស្រួលក្នុងការធ្វើដំណើរតែម្នាក់ឯង សម្រាប់ហេតុផលអាជីវកម្ម។

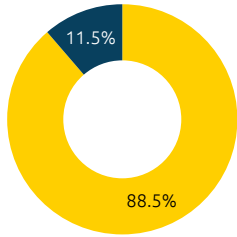
សរុបសេចក្តីមក អ្នកចូលរួមបានយល់ស្របថា តាមពិតស្ត្រីមាន ទំនួលខុសត្រូវច្រើនទៀត ក្រៅពីរវាងគ្រួសារនិងអាជីវកម្ម បើ ប្រៀបធៀបនឹងបុរស។ វាពិបាកសម្រាប់ពួកគេ ក្នុងការឆ្លុះបញ្ចាំង ពីបទពិសោធន៍ និងរៀបចំផែនការផ្លាស់ប្តូរហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ក្នុងអាជីវកម្ម។ អ្នកចូលរួមជាច្រើន ក៏បានលើកឡើងថាស្ត្រី មិនមានលទ្ធភាពច្រើនក្នុងការធ្វើជំនួញ បើប្រៀបធៀបទៅនឹង បុរស។ ជាលទ្ធផល គេចាត់ទុកថាការខិតខំដ៏ដំណោះស្រាយ តែមួយគត់ដើម្បីចៀសវាងការរើសអើង។ ពួកគេមានអារម្មណ៍ ថា គេមានមានកាតព្វកិច្ចបន្ថែមក្នុងការបង្ហាញដល់សង្គម ថា ពួកគេមានសមត្ថភាព សម្រាប់ដំណើរការសហគ្រាសអោយ ទទួលបានជោគជ័យ។

**សសរស្តម្ភ ទី៤: ដំណើរការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូរីត១៩)**

ក្នុងខែមេសា ឆ្នាំ២០២០នេះ MCSME បានរៀបចំកញ្ចប់ ថវិការជំនួយមួយ បន្ទាប់ពីទទួលបានរបាយការណ៍ពី ចំនួន ៣៧ ០០០ MSMEs ដែលរងគ្រោះយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដោយជំងឺ រាតត្បាតកូរីត១៩ ។ 74 រដ្ឋាភិបាល បានផ្តល់អាទិភាពក្នុងការ ផ្តល់ជំនួយនេះ ទៅឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូច ពីព្រោះពួកគេងាយរង ផលប៉ះពាល់ខ្លាំងពីការឆ្លងរាលដាលនេះ។ បណ្តឹងសរុបអំពី ផលប៉ះពាល់នៃកូរីត១៩ លើអាជីវកម្ម ដោយសារតែ MCSME ទទួលបានតែ ១២.៦% តែប៉ុណ្ណោះមកពី SMEs ។ ដោយក្នុង កំឡុងរាលដាលនេះ SMEs អាចមានលទ្ធភាពរស់រានបាន ជាងអាជីវកម្មខ្នាតតូច។

អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើន បាននិយាយថា មានការកើនឡើងការលក់នៅក្នុងខែមេសា និង ឧសភា ទោះបីជាមានបញ្ហាទាក់ទងនឹងដំណើរការនិងផលិតកម្ម ក៏ដោយ។ ការកើនឡើងនៃការលក់ គឺមានប្រសិទ្ធភាពនៅក្នុង WSMEs ដែលបានធ្វើឱ្យយុទ្ធសាស្ត្រលក់ ឬទិញរឺឌីជីថល មានភាពល្អប្រសើរតាមរយៈ messengers បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយ សង្គម ទិញរឺឌីជីថល និងគេហទំព័រ។ ពួកគេបានពន្យល់បន្ថែមទៀតថា វិធានមិនអោយចេញចូល(lockdown) អាចរួមចំណែកដល់ ការកើនឡើងចំនួនអតិថិជនតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ។ អ្នកលក់ទំ តាមអនឡាញម្នាក់បាននិយាយថា “ ការលក់របស់ខ្ញុំ បាន កើនឡើងចាប់តាំងមានកូរីត១៩មក ព្រោះប្រជាជនចូលចិត្ត ទិញភ្នំវ៉ាន់តាមអនឡាញ”។ ៨៨.៥ % នៃអ្នកចូលរួមក្នុង WSME បានបញ្ជាក់ថាការទទួលយកឌីជីថលក្នុងអាជីវកម្ម របស់ពួកគេក៏ត្រូវបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង ក្នុងអំឡុងពេលកូរី ត១៩ ហើយនិទ្ទាភារនេះត្រូវបានអោយឃើញ ទាំងក្នុងក្រុម សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។





- បាទ ឬ ចាស
- ទេ

រូបភាពទី ២.៩៖ ការពង្រឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងអំឡុង កូរ៉ា ១៩

ដោយសារការជួបផ្ទាល់ មានការកាត់បន្ថយ SMEs ជាច្រើន បានចាប់ផ្តើមបង្កើតវត្តមានរបស់ខ្លួនតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត និងធ្វើការលក់តាមរយៈទីផ្សារអនឡាញ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកខ្លះបានបង្កើនសកម្មភាពលក់តាមអនឡាញ ដោយសារតែពួកគេមានវត្តមានលើអនឡាញ តាំងពីមុនពេល មានជំនាតក្បាតកម្លាំង។ ការប្រើប្រាស់ទម្រង់ប្រជុំតាមអនឡាញ ត្រូវបានអ្នកចូលរួមលើកឡើងជាញឹកញាប់ថា វាជា មធ្យោបាយនៃការសហការជាមួយក្រុម ឬទំនាក់ទំនងជាមួយ ភាគីខាងក្រៅ។ លើសពីនេះទៀតអ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើន បាន ប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរវិធីសាស្ត្រ ក្នុងការផ្តល់ឥណ្ឌូនេស៊ី ឬសេវាកម្មដល់អតិថិជនរបស់ពួកគេ។ ឥឡូវនេះខ្ញុំប្រើ the Gosend (in Gojek app)<sup>៧៥</sup> ច្រើនដើម្បី ធ្វើការលក់ម៉ាស់។ (SE12)។

អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើន ត្រូវបានគេរកឃើញថាមាន ភាពអត់ធ្មត់នឹងការប្រឈមមុខនឹងជម្លោះតក់ក្បាត ដែលអាច ទ្រទ្រង់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ទោះបីមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំងនូវ លក្ខខណ្ឌទីផ្សារណាមួយក៏ដោយ ឬ ទោះបីសហគ្រាសខ្លះ ត្រូវ ចាត់វិធានការធ្ងន់ធ្ងរ និងជម្រុញអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដើម្បីរស់។



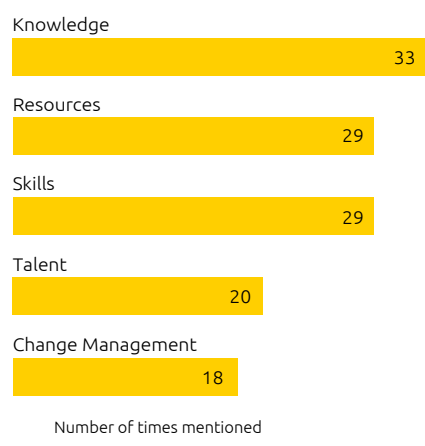
ពេលនេះខ្ញុំកំពុងបើកអាជីវកម្មលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ ពីមជ្ឈឹមបូព៌ា។ ខ្ញុំត្រូវផ្លាស់ប្តូរទិសដៅ នៅខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០២០ ដោយសារតែជំនាតក្បាត។ កាលពីមុន ខ្ញុំបានបើកក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍សាសនា ឯកទេសនៅ Umrah និង Haji ដល់ប្រទេស Saudi Arabia តែក្រោយមកប្រទេសមជ្ឈឹមបូព៌ា បានបិទប្រទេស មុនពេលប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី រកឃើញភេស្តកូវីដ១៩ ធ្វើអោយខ្ញុំបានបាត់បង់ការងារ។ ដោយសារតែអញ្ចឹង ខ្ញុំត្រូវដកមនុស្ស ៤ នាក់នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍ របស់ខ្ញុំ ហើយនៅសល់ ៣ នាក់ទៀតឥឡូវកំពុងធ្វើ ការលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍។ យើងចាប់ផ្តើមលក់ នៅលើ បណ្តាញសង្គមចាប់តាំងពីពេលនោះមក”

(SE7)

ឧបសគ្គទាក់ទងនឹងឌីជីថលនៅក្នុងអាជីវកម្ម បានលេចឡើង ទាំងនៅក្នុង SE និង ME ។ តើអ្វីជាបញ្ហាប្រឈមធំជាងគេនៅ ចំពោះការសម្រេចចិត្តរបស់សហគ្រិនស្ត្រី? តើការផ្លាស់ប្តូររបស់ ពួកប៉ះពាល់លើការប្រយោជន៍ដែលពួកគេមាន អំពីដំណើរការ អាជីវកម្មយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ? នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម នឹងបង្ហាញពី បញ្ហាប្រឈមដែលអ្នកចូលរួមបានជួបប្រទះ ទាក់ទងនឹងការធ្វើ ឌីជីថល និងមានកិច្ចពិភាក្សាបន្ថែមទៀត។

### បញ្ហាប្រឈមចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថល

ទោះបីជា WSMEs បានបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការធ្វើឌីជីថលក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមដែលមានការយល់ដឹង និងចំណេះដឹងភាសាឌីជីថលទាប ប្រហែលជាមិនបានយល់ច្បាស់ពីឱកាស និងផលប៉ះពាល់ទេ។ អ្នកសរសេរ បានសរសេរបញ្ជាក់ពីចំណុចដែលមានក្នុងសេចក្តីទាំង៤ ដែលបានពិភាក្សាពីមុនដើម្បីឱ្យឃើញនូវបញ្ហាប្រឈមធំៗ ចំពោះការធ្វើឌីជីថល (រូបភាពទី ២.១០)។ ជាទូទៅអ្នកចូលរួមមានការព្រួយបារម្ភជាមួយនឹងចំណេះដឹងឌីជីថល និងសមត្ថភាពក្នុងការរក្សាធនធាន ជ្រើសរើស និងរក្សាបុគ្គលិកដែលមានជំនាញខ្ពស់ពិសេសលើជំនាញឌីជីថល និងការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ។ ដើម្បីយល់ឱ្យបានច្បាស់ ថាតើទំហំអាជីវកម្មឆ្លុះបញ្ចាំងពីប្រភេទនៃបញ្ហាប្រឈម ដែលអ្នកចូលរួមបានជួបប្រទះ។ ខាងក្រោមនេះជាការវិភាគទៅនឹងបញ្ហាប្រឈមរបស់ SEs និង MEs ត្រូវបានចែកចេញជាផ្នែកដូចខាងក្រោម។



រូបភាពទី ២.១០៖ បញ្ហាប្រឈមធំៗទាំង ៥ ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME

### បញ្ហាប្រឈមរបស់ SEs

អ្នកចូលរួម SE បានលើកឡើងថា បានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលមួយចំនួន ជាពិសេសក្នុងគោលបំណងបង្កើនការលក់។ នៅពេលត្រូវបានគេសួរ ថាតើពួកគេនឹងប្រើប្រព័ន្ធអ្វីប៊ែនដ្រែតទៀត? តែមតិភាគច្រើនត្រូវបានលើកឡើងពីបញ្ហាធនធាន ជំនាញ និងទេពកោសល្យ។ ម្ចាស់ SE ម្នាក់បានចែករំលែកការគំរាមរបស់នាងជាមួយការទទួលយកឌីជីថល៖ បន្ថែមលើផែនការណែនាំដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ អ្នកចូលរួមបានលើកឡើងពី បញ្ហាចំណេះដឹងអំពីឱកាសដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចផ្តល់អោយ។ នេះគឺតែពិបាកក្នុងការយល់ដឹង សម្រាប់អ្នកដែលមិនមានមហិច្ឆតាធំក្នុងការបើកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ “ឥឡូវខ្ញុំគ្រាន់តែចង់ធ្វើឱ្យប្រាកដអំពីទម្លាប់នៃផលិតកម្មរបស់យើង។ មិនចាំបាច់មានមហិច្ឆតាធំទេ។ អាជីវកម្មរបស់យើងបានចំណេញច្រើនរួចទៅហើយ។ យើងត្រូវរីករាយជាមួយវាទៅ” (SE12)

“

ខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវមួយចំនួន មុនពេលទិញកញ្ចប់សេវាកម្ម Kite (ឧបករណ៍ស្តុកព័ត៌មាន) អស់ប្រាក់ IDR 39.000 (ប្រហែល ២.៦៥ដុល្លារអាមេរិច) ។ រហូតមកដល់ពេលនេះ ក្នុងចំណោមសេវាកម្មដទៃទៀតនេះ វាជាកម្មវិធីល្អបំផុត ក្នុងការសន្សំសំចៃសម្រាប់ឧបករណ៍ស្តុកព័ត៌មាន។ ទោះបីជា ខ្ញុំបានរកឃើញ កម្មវិធីផ្សេង ដែលមានតម្លៃថោកក៏ដោយ ក៏ខ្ញុំនៅតែមិនប្រើវាដែរ ព្រោះខ្ញុំកំពុងប្រើទូរស័ព្ទផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ខ្ញុំដើម្បីធ្វើជំនួញ។ ខ្ញុំត្រូវការ tablet ថ្មី មួយដើម្បីប្រើប្រព័ន្ធនេះ។ ខ្ញុំ ត្រូវរកវិធីដើម្បីធ្វើវា។ ក្រុមការងារមិនមានពេលវេលា ហើយក៏មិនចាំបាច់ប្រើប្រាស់វាដែរ។

(SE1)

### បញ្ហាប្រឈមរបស់ MEs

បញ្ហាប្រឈមធំៗ ដែលសហគ្រាសធុនមធ្យមកំពុងជួបប្រទះ មិនខុសគ្នាពីសហគ្រាសធុនតូចនោះទេ ប៉ុន្តែបញ្ហាប្រឈមខ្ពស់បំផុតសម្រាប់ WMEs គឺចំណេះដឹង ជាង ធនធាន។ យោងតាមបទសម្ភាសន៍អ្នកចូលរួម ME មានធនធានល្អប្រសើរ ដែលអាចអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេស្វែងរកប្រភេទឌីជីថលផ្សេងៗគ្នាដើម្បីអភិវឌ្ឍបន្ថែមទៅលើអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ជាមួយនឹងព័ត៌មានជាច្រើនអំពីការធ្វើឌីជីថល អ្នកចូលរួម ME មួយចំនួនបានលើកឡើងថា ពួកគេមានការលំបាក ដើម្បីតាមអោយទាន់តាមនិន្នាការបច្ចុប្បន្ន។ អ្នកចូលរួមខ្លះ មានចំណេះដឹងតិចតួចអំពីអត្ថប្រយោជន៍ពីប្រព័ន្ធឌីជីថលផ្សេងៗ សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ លើសពីនេះទៅទៀត មានករណីមួយដែលអ្នកចូលរួមមានការយល់ដឹងមិនត្រឹមត្រូវ អំពីអ្វីដែលប្រព័ន្ធឌីជីថលអាចធ្វើបាន។ “ ខ្ញុំធ្លាប់ប្រើ excel sheets សំរាប់គណនេយ្យតែយើងត្រលប់ទៅប្រើប្រាស់ក្រដាសសរសេរដោយដៃវិញ។

មូលហេតុគឺថា យើងមិនអាចដាក់ហត្ថលេខារបស់យើងនៅលើ excel sheets បានទេដូច្នេះយើងមិនដឹងថាតើការចំណាយនោះត្រឹមត្រូវដែរឬទេ? ហើយអ្នកណាជាអ្នកទទួលខុសត្រូវចំពោះបញ្ហានោះទេ (ME14)”។ អ្នកចូលរួមនេះបានទទួលថា នាងមិនអាចប្រើប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់គណនេយ្យបានទេព្រោះ មិនមានលក្ខណៈពិសេសណាដើម្បីតាមដានពីប្រវត្តិចេញចូលបានទេ។

ជំនាញ និងទេពកោសល្យនៅក្នុងក្រុម ត្រូវបានគេរកឃើញថាជាបញ្ហាប្រឈមនៅក្នុង MEs និង SEs ព្រោះ អ្នកចូលរួមខ្លួនឯងបានបង្ហាញពីជំនឿជាមូលដ្ឋានដែលថាស្រ្តីអាចមានការលំបាកជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ ករណីខ្លះ បានលើកឡើងថាពួកគេបើកចំហ ចំពោះសំណូមពរការដាក់ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលដោយមានការចូលរួម និងបង្រៀនពីខាងបុរស។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ បើគ្មានការគាំទ្របែបនេះ វានឹងពិបាកសម្រាប់ពួកគេក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយខ្លួនឯង ដោយសារតែចំណេះដឹងមានកម្រិត។



ការយល់ឃើញគឺថា ម្តាយដូចខ្ញុំមិនយល់ពីបច្ចេកវិទ្យាទេ។ ដូច្នេះខ្ញុំរឹងផ្អែកលើអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅរបស់ខ្ញុំដែលជាបុរសបង្រៀនយើងពីវិធីបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្ម”

(SE1)

### ឱកាសសម្រាប់ការវិវត្តនៃប្រព័ន្ធឌីជីថល

ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល បានក្លាយជាពាក្យសំខាន់នៅក្នុងអាជីវកម្ម។ វាចាំបាច់ផ្តោត ទៅលើដំណើរការមួយដែលការរួមបញ្ចូលនៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងបង្កអោយមានការបែងចែកលើចនាសម្ព័ន្ធនៃដំណើរការ និងផ្តល់គុណភាពម្តងដល់អតិថិជន។<sup>១៦</sup> បន្ទាប់ពីការស្រាវជ្រាវ អំពីកិច្ចចូលរួម និងបញ្ហាប្រឈមដែលទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSMEs អ្នកសរសេរ បានយកគំរូតាម កម្រិតនៃការទទួល ឌីជីថល(digital adoption intensity) នៃការទទួលយកឌីជីថលដើម្បីកំណត់ឱកាសសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល។

**កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល( digital adoption intensity )**



រូបភាព ២.១១៖ បញ្ជីប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍

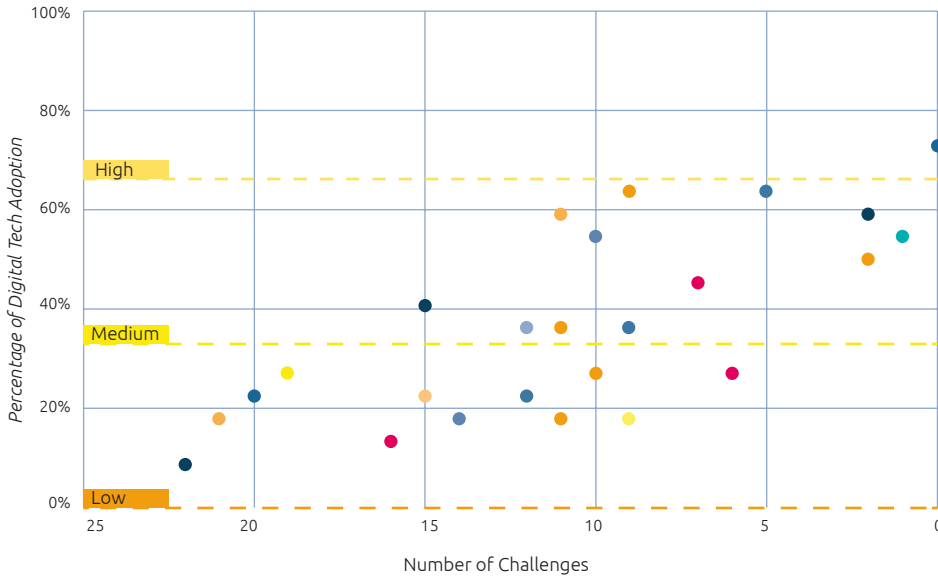
កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល(digital adoption intensity) ត្រូវបានយកគំរូតាម ដោយសួរអ្នកចូលរួម ថាតើពួកគេបានទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែរឬទេ។ បញ្ជីប្រព័ន្ធ ដែលត្រូវបានប្រើដើម្បីបង្កើតគំរូ គឺផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងរូបភាពទី ២.១១។ បន្ទាប់ពីនោះ អ្នកសរសេរ បានគូសវាស់លើការអនុវត្ត ថាតើចំនួនប្រព័ន្ធឌីជីថលប៉ុន្មានដែលអ្នកចូលរួមប្រើដើម្បីកំណត់ digital intensity ពីទាប ទៅមធ្យម ទៅខ្ពស់ដោយប្រើការគណនាសាមញ្ញខាងក្រោម៖

$$Intensity = n / 22$$

$0\% < Low Intensity \leq 33\%$   
 $33\% < Medium Intensity \leq 66\%$   
 $66\% < High Intensity \leq 100\%$

សមីការ ១.១ : រូបមន្ត Digital Intensity Level

បន្ទាប់មកអ្នកសរសេរ បានផ្តល់លទ្ធផលប្រឆាំង នឹងចំនួនបញ្ហាប្រឈមដែលអ្នកចូលរួមបានលើកឡើងនៅក្នុងការពិភាក្សាមុន។ លទ្ធផលត្រូវបានបង្ហាញនៅក្នុងរូបភាព ២.១២ ខាងក្រោម។



រូបភាព ២.១២៖ គំរូនៃកម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល(digital adoption intensity) ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME

គំរូនៃ កម្រិតឌីជីថល ខាងលើបង្ហាញពីទំនាក់ទំនងគ្នារវាងចំនួននៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដែលបានកើតឡើង និងតើខុបសត្តជាច្រើនត្រូវបានយកឈ្នះដោយអ្នកចូលរួម។ អ័ក្សបញ្ជីរកំណាងឱ្យ% នៃការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ហើយអ័ក្សរក្សាតំណាងឱ្យចំនួនបញ្ហាប្រឈមដែលអ្នកចូលរួមកំពុងជួបប្រទះ។ ចំណុចពណ៌ទាំង២៥ តំណាងឱ្យអ្នកចូលរួមម្នាក់ៗ ២៦នាក់ ព្រោះមានអ្នកចូលរួមពីរនាក់ដែលពិន្ទុទាំងពីរក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងបញ្ហាប្រឈមគឺដូចគ្នា។

គួរលេខខាងលើបង្ហាញថា WSME ចំនួន១២ កំពុងស្ថិតក្នុងកម្រិតទាប ១២ក្នុងកម្រិតមធ្យម និង១ក្នុងកម្រិតខ្ពស់។ ជាទូទៅ វាបង្ហាញថាបញ្ហាប្រឈមកាន់តែច្រើន WSMEs អាចយកឈ្នះបានតាមរយៈការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលកាន់តែងាយស្រួលកើតឡើង។ សហគ្រិនក្នុងកម្រិតទាប នៅតែមានការប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាមួយចំនួនដែលរារាំងអត្រានៃការអនុវត្តរបស់ពួកគេ។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ សហគ្រាសនៅកម្រិតទាបដែលបានលើកឡើងជារួមអំពីការគ្រប់គ្រងការលើផ្លាស់ប្តូរចំណេះដឹង ជំនាញ និងទេពកោសល្យ (ជាមធ្យម ១០០ %) ជាខុបសត្តចម្បង សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យារបស់ពួកគេ។

ក្រុមហ៊ុននៅកម្រិតនេះ ភាគច្រើនពឹងផ្អែកលើស្ថាបនិករបស់ពួកគេដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្ត។ ដូច្នេះនៅពេលដែលស្ថាបនិកមិនទិញ ដើម្បីបញ្ជូលក្នុងគំនិតនៃការធ្វើឌីជីថលទេ ក្រុមហ៊ុនមិនទំនងជាទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលទេ។

ផ្អែកលើការរកឃើញ WSMEs ដើរលើផ្លូវខុសៗគ្នាទៅនឹងការទទួលយកឌីជីថលមកប្រើប្រាស់។ មិនមានលំនាំណាដែលបង្ហាញប្រព័ន្ធអ្វីដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយក្រុមហ៊ុននៅកម្រិតទាប មធ្យម ឬខ្ពស់ នោះទេ។ ទោះយ៉ាងណា អ្នកចូលរួមក្នុងកម្រិតមធ្យម ដល់កម្រិតខ្ពស់ បានចាប់ផ្តើមដំណើរផ្លាស់ប្តូរដោយបង្កើតចក្ខុវិស័យអភិបាលកិច្ច និងសមត្ថភាពព័ត៌មានវិទ្យា ដើម្បីក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលត្រៀមរកចម្រើនជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យា។ យោងតាមបទសម្ភាសន៍ ពួកគេមានចេតនាច្បាស់ណាស់៖ ១) ពួកគេចង់ទទួលបានវិភាគកាន់តែច្រើន ២) ពួកគេមានទំនុកចិត្តក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ បានកសាងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនម្តងហើយម្តងទៀត ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរការចូលរួមរបស់អតិថិជនក្នុងដំណើរការផ្ទៃក្នុង និងជាកម្លាំងអំណាច។

### កំណើន Vs. ទិសដៅប្រាក់ចំណេញ

មានអ្នកចូលរួម WSME ចំនួន ៧នាក់ ដែលបានអះអាងថាខ្លួន ផ្ដោតសំខាន់លើការលូតលាស់ ច្រើនជាងប្រាក់ចំណេញ។ គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ ដូចដែលបានលើកឡើងដោយអ្នកជំនាញមួយចំនួន គឺ SMEs ដែលផ្ដោតលើការលូតលាស់មាននិន្នាការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាកាន់តែខ្លាំង ជាជាងផ្ដោតតែលើប្រាក់ចំណេញតែប៉ុណ្ណោះ។



ផ្អែកលើការសង្កេតរបស់ខ្ញុំ ស្ថាបនិកចាប់ផ្ដើមមានទំនោរ ក្នុងការប្រើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលលឿនលឿនជាង បើប្រៀបធៀបទៅនឹង SMEs សាមញ្ញដែលផ្ដោតតែលើប្រាក់ចំណេញ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំគិតថាប្រសិនបើខ្ញុំមិនប្រឡូកទោសស្ថាបនិកស្រ្តីជាច្រើន ចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី

(អ្នកជំនាញពីការវិវត្តន៍ឌីជីថល)

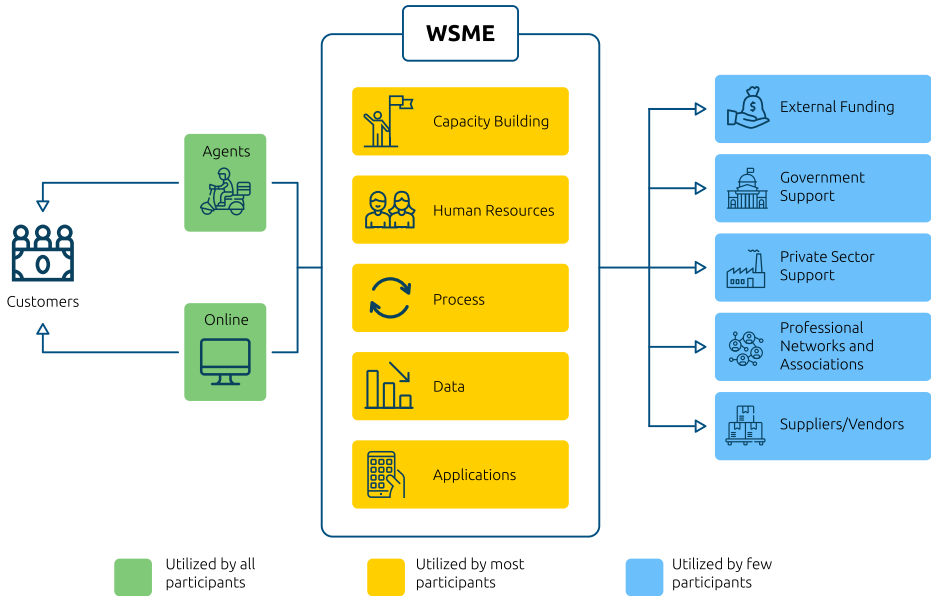
អ្នកចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម ឬសហគ្រិនដែលផ្ដោតសំខាន់លើការលូតលាស់ ផ្ដោតលើការធ្វើមាត្រដ្ឋាននៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ពួកគេរៀបចំអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដើម្បីត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ទទួលបានការវិនិយោគ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ដែលស្ថិតក្នុងកម្រិតមធ្យម និងខ្ពស់ គឺផ្ដោតលើការលូតលាស់ហើយនៅពេលពន្យល់ពីឱកាសដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលមានសម្រាប់អាជីវកម្ម ពួកគេបានបញ្ជាក់ថាបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលគឺជាចំណុចសំខាន់នៃអ្វីដែលពួកគេធ្វើ “យើងនឹងបន្តជំរុញខ្លួនយើងឱ្យទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ ដរាបណាវាត្រូវបានទៅនឹងតម្រូវការនិងគោលដៅរបស់យើង” (SE2)។

### សហគ្រាសតូច Vs. សហគ្រាសធំ

ការស្រាវជ្រាវ បានបង្ហាញថាអ្នកចូលរួម ME បានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាច្រើន បើប្រៀបធៀបទៅនឹងអ្នកចូលរួម SE។ MEs ដែលមានអត្រាប្រើប្រាស់ខ្ពស់បំផុត បានបញ្ជាក់ថាដោយសារពេលវេលានេះពួកគេមានធនធានកាន់តែច្រើន ពួកគេអាចស្វែងរកប្រព័ន្ធឌីជីថលផ្សេងៗ សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ក្នុងដំណាក់កាលនេះ ពួកគេភាគច្រើនបាននិយាយថា មានកម្លាំងជំរុញដើម្បីពង្រីកបន្ថែមដែលមាន៖ ១) ជំរុញថែរក្សាបុគ្គលិករបស់ខ្លួន ២) ទំនួលខុសត្រូវចំពោះវិនិយោគិន ៣) មហិច្ឆតាក្នុងការប្រកួតប្រជែង ព្រោះពួកគេបានឃើញ និងជួបផលប៉ះពាល់ជាក់ស្ដែងទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាដែលមានសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ និយាយម្យ៉ាងទៀត អនុវិស័យទាំងអស់ចាប់ពីវត្តធាតុដើម ផលិតកម្មហូតដល់សេវាកម្ម មានអាជីវកម្មដែលបានចាប់ផ្ដើមទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលរួចទៅហើយ។

### ស្វែងយល់ពីឱកាសថ្មីៗ

ទិន្នន័យ បង្ហាញថាមានកាលានុវត្តភាព ដែលកំពុងរីកចម្រើនសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSMEs ។ ទោះយ៉ាងណា ឱកាសដែលអាចរកបាន អាចយល់បានខុសគ្នានៅក្នុងបរិបទខុសគ្នា ព្រោះភារកិច្ចនិងតម្លៃផ្នែកលើកត្តាបរិយាកាសជុំវិញ ដែលអាចធ្វើឱ្យរាំងស្ទះដល់លទ្ធភាពនៃឱកាសទាំងនេះដូចជា ស្ថានភាពសង្គម ឥរិយាបថវប្បធម៌ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថល។ ផ្អែកលើការរកឃើញ អ្នកសរសេរអាចបង្ហាញផែនទីពីតំបន់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលបានផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកចូលរួម WSME នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ជាមួយឱកាសថ្មីផ្សេងទៀតដែលពួកគេអាចស្វែងរក។



រូបភាពទី ២.៣៖ ផែនទីនៃការទទួលបានឱកាសក្នុងអាជីវកម្ម ដែលបើកដំណើរការដោយប្រព័ន្ធខ្លីជីវចល

ឱកាសខ្លីជីវចលដែលត្រូវបានគេមើលឃើញ ត្រូវបានអនុវត្តនៅពីអ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់ (ប្រអប់បែកតង់ ឬ green boxes) ត្រូវបានប្រើដើម្បីបង្កើនការលក់ និងការផ្សព្វផ្សាយដល់អតិថិជន។ បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងទីផ្សារតាមអនឡាញ ត្រូវបានគេលើកឡើងជាញឹកញាប់សម្រាប់គោលបំណងនេះ ហើយត្រូវបានគេធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងក្នុងកំឡុងកំរិត១៩។ ក្នុងនាមជាប្រទេសមួយដែលមានជាប់ចំណាត់លេខ៥ ដែលប្រជាជន ចំណាយលើបណ្តាញសង្គមប្រចាំថ្ងៃច្រើនជាងគេ<sup>៣៧</sup> វាមិនមានការភ្ញាក់ផ្អើលទេ ដែលថាបច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវចលពិសេសនេះ គឺជាជំហានដំបូងបង្អស់សម្រាប់ WSMEs ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មតាមបែបខ្លីជីវចល។

តាមឧត្តមគតិ WSMEs គួរតែមានផែនការមួយដែលត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមជាច្រើនបាននិយាយថាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេត្រូវបានចាប់ផ្តើមដោយគ្មានការរៀបចំទុកជាមុន និងការទទួលបានប្រាក់ចំណេញនៅពេលចាប់ផ្តើម និងពាក់កណ្តាលទី។ ពួកគេបានធ្វើឱ្យធនធានដែលអាចរកបានបានប្រើប្រាស់មានភាពប្រសើរ និងបានធ្វើការសម្រេចចិត្ត

កន្លងមក។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សូម្បីតែការពិតដែលថាពួកគេបានចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម ហើយបានព្យាយាមធ្វើខ្លីជីវចលនៅក្នុងទម្រង់តូចៗ បានបើកឱកាសដើម្បីទទួលបានការលើកទឹកចិត្ត ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាខ្លី ក៏សម្រាប់អនាគតថែមទៀត។ ឧទាហរណ៍នៅក្នុងទម្រង់នៃការអភិវឌ្ឍគេហទំព័រ និងកម្មវិធីទូរស័ព្ទ ដើម្បីឱ្យសម្របនឹងតម្រូវការជាក់លាក់របស់ WSMEs និងការប្រើប្រាស់ដើម្បីភាគទិន្នន័យក្នុងការដឹកនាំការសម្រេចចិត្តសម្រាប់អាជីវកម្ម។

ដូចដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងផ្សារក្រោមខាងលើ ការរួមបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវចល ដើម្បីជួយដល់ទំនាក់ទំនងខាងក្រៅ និងគាំទ្រក្រុមហ៊ុន (មិនរាប់បញ្ចូលទំនាក់ទំនងទៅអតិថិជន) មិនត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយប្រសិទ្ធភាពទេ។ ទោះយ៉ាងណា មានបច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវចលជាច្រើនដែលអាចជួយក្នុងវិស័យទាំងនេះ។ ដើម្បីជួយឱ្យ WSMEs យល់ពីឱកាសថ្មីទាំងនេះ ពួកគេចាំបាច់លើកឡើង និងបំផុសគំនិតរបស់ស្ត្រីដទៃទៀតដែលបានទទួលជោគជ័យក្នុងការរីកលូតលាស់អាជីវកម្ម ដោយមានជំនួយពីបច្ចេកវិទ្យា ឧទាហរណ៍ Olva Patriani ដោយបានក្លាយជាបុគ្គលជោគជ័យម្នាក់ក្នុងចំណោម WSME ដែលដូចការបង្ហាញក្នុងករណីសិក្សានៅផ្នែកបន្ទាប់។

**WSME Highlight 2: Botanina**



Olva Patriani, ស្ថាបនិកនៃ BOTANINA

Olva Patriani គឺជាប្រធានផ្នែកទីផ្សារនៃ Botanina (<https://botanina.com/>) ដែលជាសហគ្រាសមធ្យម ផ្តោតលើការផ្តល់ផលិតផលប្រេង ដែលផលិតចេញពីគ្រឿងផ្សំសរីរាង្គធម្មជាតិ។ Botanina ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅថ្ងៃទី១៥ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៤ ជាមួយមិត្តរបស់នាងឈ្មោះ Agustina Ciptarahayu បន្ទាប់ពីបានឆ្លងកាត់ ការស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ (R&D) តាំងពីឆ្នាំ២០១១ មកម្ល៉េះ។ សហស្ថាបនិកទាំងពីរ បានចាប់យកគំនិតដំបូង នៃផលិតផលថែរក្សាផ្ទះ បន្ទាប់ពីគេបានអានអត្ថបទព័ត៌មានមួយ ពីទិដ្ឋភាពងារការពារបរិស្ថានសហរដ្ឋអាមេរិក (US EPA) ដែលបានបញ្ជាក់ថា កម្រិតនៃការបំពុលក្នុងផ្ទះគឺខ្ពស់ជាងកម្រិតបំពុលបរិយាកាសនៅខាងក្រៅ ២-៥ដង ដោយសារតែប្រភពផ្សេងៗរួមមានផលិតផលសម្អាតក្នុងផ្ទះ ផលិតផលថែរក្សាស្បែក ផលិតផលស្រ្តែយជាដើម។ ពួកគេក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរថា ផលិតផលថែទាំតាមផ្ទះធម្មជាតិ

ជាច្រើន ដែលមាននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីត្រូវបាននាំចូលក្នុងតម្លៃថ្លៃណាស់។ ដូច្នេះនាងចាប់ផ្តើមបង្កើតផលិតផលដែលអាចប្រើនៅផ្ទះបាន ដោយខ្លួនឯង។ Botanina បានបង្កើតផលិតផលចំនួន ៥ប្រភេទ គឺផលិតផលថែទាំផ្ទះ ថែរក្សាខ្លួន ថែរក្សាទម្រក ថែរក្សាសុខភាព និងផលិតផលសម្រាប់ព្យាបាល ដោយប្រេងត្រូវអូប។

ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ក្នុងយុគសម័យឌីជីថល លោកស្រី Patriani បានបញ្ជាក់ថាក្រុមហ៊ុនរបស់លោកស្រី មានភាពល្អប្រសើរក្នុងការផ្លាស់ប្តូរ ហើយតែងតែត្រៀមសម្របខ្លួនជានិច្ចចំពោះការច្នៃប្រឌិត និងវិបត្តិ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដែលកំពុងកើតមាន (កូរ៉ូត១៩)។



Patriani បានពន្យល់បន្ថែមទៀតថា ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលបានជួយនាងគ្រប់គ្រងពេលវេលាសម្រាប់អាជីវកម្ម និង គ្រួសារឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។ ពីការប្រើប្រាស់តែបណ្តាញ សង្គមជាឧបករណ៍ទីផ្សារ ឥឡូវនេះ Botanina អនុវត្តឌីជីថល អោយមានភាពប្រសើរឡើងបន្ថែមទៀត ទៅប្រើប្រាស់លើ ធនធានមនុស្ស លើការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ការសហការ និង ការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធមួយចំនួន ក៏ដូចជាកម្មវិធី (cloud storage)

និងការវិភាគទិន្នន័យ។ នាងមានអារម្មណ៍ថា មានប្រសិទ្ធភាព ជាងមុនក្នុងការបើកអាជីវកម្មរបស់នាងហើយនាងសង្ឃឹមថា នាងអាចបន្តធ្វើឱ្យប្រពៃណីធ្វើការរបស់ក្រុមហ៊ុន កាន់តែមាន ភាពអំណោយផលសម្រាប់ប្តី។ Patriana បាននិយាយថានាង ពិតជារំភើបជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលអាចជួយជំនួញ របស់នាងបាន។ ឥឡូវនេះក្រុមហ៊ុននាង មានចូលរួមយ៉ាងសកម្ម ពីវិនិយោគិនសក្តានុពល និងដើមទុនបណ្តាក់ទុន (VC)។



ខ្ញុំធ្លាប់មានអតិថិជនស្ទើរពិសេសភាពរបស់ខ្ញុំក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំស្ត្រីពីមុន។ ពួកគេចាត់ទុក ស្ត្រីចូលចិត្តភ្ជាប់ការប្រើ អារម្មណ៍ច្រើន ប៉ុន្តែខ្ញុំគិតថាបុរសក៏ដូច្នោះដែរ។ ខ្ញុំបានឃើញពួកគេក៏ប្រើអារម្មណ៍ និងក្រុមគ្រួសាររបស់ពួកគេ មកគិត ក្នុងពេលចរចាដែរ។ ទោះបីមានរឿងបែបនេះ តែខ្ញុំនៅតែព្យាយាមឱ្យអស់ពីសមត្ថភាពដើម្បីរក្សាជំនាញវិជ្ជាជីវៈ។ ដូច គ្មានការសង្ស័យទេ ឌីជីថលពិតជាបានជួយយ៉ាងច្រើនដល់អាជីវកម្មរបស់យើង។ ដំបូងវាបានចាប់ផ្តើមដោយជួយ យើងបង្កើនការលក់របស់យើង ហើយឥឡូវនេះវាជួយរក្សាការងាររបស់យើងនៅការិយាល័យឱ្យបានល្អ និងរៀបចំ ទំនាក់ទំនងជាមួយបុគ្គលិក និងអតិថិជនកាន់តែងាយស្រួលផងដែរ។ ឥឡូវនេះយើងព្យាយាមបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យា ឱ្យបានច្រើនតាមដែលយើងអាចធ្វើបាន ដើម្បីទទួលបានគោលដៅរបស់យើង ហើយខ្ញុំគិតថារឿងនេះបានជួយនាំ យើងទៅកន្លែងដែលយើងមាននៅថ្ងៃនេះ ទាំងមានទំនុកចិត្តគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការចាប់ផ្តើមគិតពីការលូតលាស់ និង ការវិនិយោគត្រៀមឆ្ពោះទៅមុខបន្ថែមទៀត

(Olva Patriana)

## ២.៥ អនាគតនៃការវិនិយោគស្រាប់ សម្រាប់ WSMEs

### ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍ អ្នកជំនាញ

បទសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញ ៥រូប ដែលមានជំនាញខាងការវិនិយោគលើ Gender Lens ស្ត្រីក្នុងសមាគមអាជីវកម្ម និងការវិវត្តន៍ឌីជីថលក៏ត្រូវបានធ្វើឡើងផងដែរ (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ A សម្រាប់បញ្ជីអ្នកជំនាញ)។ បទសម្ភាសន៍ ត្រូវបានអនុវត្តដើម្បីស្វែងយល់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវអំពីទំនាក់ទំនងរវាងតួនាទី នៃការគាំទ្ររបស់វិស័យសាធារណៈ និងឯកជន នៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី និងពីរបៀបដែលទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថល។ ដំណើរការនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីជូនដំណឹងដល់ក្រុមប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់ នៅពេលក្រោយដើម្បីបង្កើតជាដំបូន្មានណែនាំជាច្រើន។

### សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ជំនួស

ដោយសារតែការប្រែប្រួលឌីជីថល ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានមានរួចហើយនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី អ្នកជំនាញភាគច្រើនបានគូសបញ្ជាក់ពីបញ្ហាប្រឈម ដែលមានស្រាប់ដោយបានរាយនាមស្ត្រី ពីការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានតាមរយៈឌីជីថល។ ប្រភពជំនួយជាច្រើនរបស់រដ្ឋាភិបាល ក្នុងទម្រង់ជាមូលនិធិមានរួចហើយសម្រាប់ SMEs ប៉ុន្តែតម្រូវការដើម្បីស្នើសុំការគាំទ្របែបនេះ ភាគច្រើនមិនអាចទទួលបានធនទេ ដោយសារតែហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថលមានកំណត់ និងភាសាឌីជីថលនៅខ្សោយ។ ជាឧទាហរណ៍ដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញក្នុងសមាគមស្ត្រី គឺថានៅកន្លែងណាមួយក្នុងឆ្នាំនេះ WSMEs ត្រូវបញ្ជូនឯកសារឌីជីថល ទៅគេហទំព័ររដ្ឋាភិបាល ដែលមិនអាចទទួលបានល្អបាន ហើយ WSMEs ជាច្រើនមិនមានកុំព្យូទ័រ ហើយមិនបានដឹងពីការប្រើលើទូរស័ព្ទចល័ត ដូចជាកម្មវិធីស្តែនដាដើម។ ដូចដែលបានរៀបរាប់ពីការរកឃើញក្នុង WSME អ្នកចូលរួមប្រាប់ថាគេចូលចិត្តប្រើស្ថាតហ្វូនសម្រាប់ការងារណាស់។

តាមលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រ ស្ត្រីត្រូវបានគេដឹងថាជាមនុស្សដែលងាយប្រឈម នឹងហានិភ័យ ហើយដូច្នេះពួកគេទំនងជាមិនសូវស្វែងរកបច្ចេកវិទ្យាដែលមិនធ្លាប់ស្គាល់ រួមទាំងសម្រាប់គោលបំណងនៃផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានទេ<sup>៧៨</sup> ផ្នត់គំនិតស្ត្រីបែបនេះបានផ្តល់ផលប៉ះពាល់លើឱកាសវិនិយោគដែលអាចនឹងទទួលបាន។ ដោយសារតែ អត្តចរិកជាក់ស្តែង និងអភិរក្សនិយម ស្ត្រីជាច្រើនហាក់ដូចជាមិនសូវមានទំនុកចិត្ត បើប្រៀបធៀបនឹងបុរស ដែលធ្វើឱ្យពួកគេមានគុណវិបត្តិ នៅពេលប្រកួតប្រជែងក្នុងបទបង្ហាញដើម្បីទទួលបានការវិនិយោគ។

“

ជាញឹកញាប់ ខ្ញុំលឺគេនិយាយថាសហគ្រិនស្ត្រីមានទំនោរទៅរកហានិភ័យច្រើន។ ជាឧទាហរណ៍ នៅពេលស្ថាបនិកជាស្ត្រីផ្តោតលើការព្យាករណ៍កំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ពួកគេ ពួកគេអាចស្តាប់ទៅដូចជាមានភាពប្រាកដនិយម បើប្រៀបធៀបជាមួយបុរស។ បុរសមានទំនោរទៅរកភាពជឿជាក់និងស្មោះបាស់។ ស្ថាបនិកបុរសមានសមត្ថភាពធ្វើឱ្យការព្យាករណ៍កំណើនរបស់ពួកគេមើលទៅ “អស្ចារ្យ” ហើយនោះគឺជាអ្វីដែលទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍របស់វិនិយោគិន។

(អ្នកជំនាញវិនិយោគ Gender-lensed)

### សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

អ្នកជំនាញ បានលើកឡើងដដែលៗថា ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្លីជីវិតល នៅមានសភាពខ្សោយ ដែលជាឧបសគ្គសម្រាប់ WSMEs និង អនុវត្តការណែនាំ បណ្តុះបណ្តាល និងជំនាញ។ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងធាតុដើម មានកម្រិតទាប មានន័យថាការទទួលបានការណែនាំ ជាពិសេស សិក្ខាសាលា និងការបណ្តុះបណ្តាល មិនត្រូវបានទទួលបាន ឡើយ។ ទោះបីជា ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្លីជីវិតលមិនមានបញ្ហា ក៏ដោយ WSMEs នៅតែប្រឈមមុខ នឹងឧបសគ្គផ្សេងទៀត ដែលបានពិភាក្សាខាងលើនេះ។ យោងតាមអ្នកអង្កេតការណ៍ជំនាញ បានពិសោធន៍រៀបចំកម្មវិធីសម្រាប់ SMEs ពីការទទួលបាន បណ្តុះបណ្តាលតាមដំណើរការ ជាពិសេសក្នុងអំឡុងពេលនៃការ រាតត្បាតកូវីដ១ៗ ប៉ុន្តែពួកគេចាត់ទុកថាគ្មានប្រសិទ្ធភាពសោះ ព្រោះវាមិនអាចជួយសម្រួលដល់ប្រាស្រ័យទាក់ទងធម្មតា បង្កើន ទំនាក់ទំនង បានល្អ ដូចចូលរួមដោយផ្ទាល់ទេ។

### សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

យោងតាមអ្នកជំនាញ WSMEs ជាច្រើន ត្រូវការការបញ្ជាក់ យ៉ាងច្បាស់ អំពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលបច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវិតលអាច ទំនាក់ ដូចជាជម្រុញលើកទឹកចិត្តដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងជាជំហានថ្មីដើម្បីទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវិតល។ ទោះជា យ៉ាងណាក៏ដោយ សេចក្តីច្នែងការណ៍មួយដ៏គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ បំផុត ដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញម្នាក់ គឺថាការធ្វើខ្លីជីវិតល នៃសហគ្រាសរបស់ពួកគេ អាចជួយផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ ស្ត្រីមិនត្រឹមតែនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែ ថែមទាំងនៅក្នុងជីវិតប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេថែមទៀតផង។ ពួកគេ បានបញ្ជាក់ថា តាមរយៈការជួយបង្កើនកំណើនអាជីវកម្ម និង ប្រាក់ចំណូលនោះ ការធ្វើខ្លីជីវិតល ផ្តល់អំណាចដល់ស្ត្រី បន្ថែមទៀត និងធ្វើឱ្យពួកគេស្ថិតក្នុងជំហរច្រើនប្រសើរជាងមុន ចំពោះមុខគ្រួសារ និងប្តីរបស់ពួកគេ។

### សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ( កូវីដ១៩ )

ស្របជាមួយនឹងការរកឃើញពីបទសម្ភាសន៍របស់ WSME គឺអ្នកជំនាញក៏បានបញ្ជាក់ផងដែរថា ការទទួលយកខ្លីជីវិតល បានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយ WSMEs ឱ្យរួចផុតពី វិបត្តិនៃការរាតត្បាតនេះ។ អ្នកជំនាញបានសង្កត់ធ្ងន់លើពាក្យ “ រស្មីមានន័យ ” មានន័យថាតួនាទីនៃការធ្វើខ្លីជីវិតល គឺគ្រាន់តែ ដើម្បីរក្សាដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងមិនប្រើខ្លីជីវិតល ក្នុងគោលបំណងទទួលបានឱកាសថ្មី ដើម្បីអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មទេ។ ជាងនេះទៅទៀត អ្នកជំនាញម្នាក់ទៀតក៏បានលើកឡើងផងដែរ ថាការមានលំហូរសាច់ប្រាក់វិជ្ជមាន អនុញ្ញាតឱ្យសហគ្រាស តម្រង់ទិសដៅរកប្រាក់ចំណេញ អាចសម្របខ្លួនទៅនឹងវិបត្តិ បានប្រសើរជាង សហគ្រាសដែលបញ្ឆោតលើការលូតលាស់តែមួយ មុខ ដោយសារតែការពិតដែលពួកគេត្រូវការស្វែងរកប្រាក់តំប លប់ឈរដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

“ ខ្ញុំបានឃើញរឿងនេះនៅក្នុង SEs។ ពួកគេត្រូវ បានផ្តល់សិទ្ធិអំណាចក្នុងការចេញ ជាពិសេស នៅពេលពួកគេមានការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ បានល្អប្រសើរ មាននិយោជិក ឬជួលសាច់ប្រាក់ អ្នកជិតខាងឱ្យជួយអាជីវកម្ម។ កម្រិតនៃទំនុកចិត្ត របស់ពួកគេកើនឡើង [...] បច្ចេកវិទ្យាអាចជួយ ជាពិសេសក្នុងពេលមានជំងឺរាតត្បាតនេះ។ យើង ជម្រុញឱ្យសមាជិករបស់យើង ចូលរួមកម្មវិធី អក្ខរកម្មខ្លីជីវិតលដូចជាកម្មវិធី “Womenwill” ដោយ Google។ ”

(អ្នកជំនាញសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី)

### ឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ

ឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ គឺជាបកគំហើញដ៏សំខាន់មួយ នៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ។ អ្នកចូលរួម WSME ពីរ បីនាក់ បានបង្ហាញពីការយល់ដឹង អំពីប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតលរួមជាមួយ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិបង្ហាញការព្រួយបារម្ភ អំពី ភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ តាមប្រព័ន្ធខ្លីជីវិតលណាត។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ មានតែអ្នកចូលរួម SE ចំនួន ៤នាក់ ដែលបានបង្ហាញការព្រួយបារម្ភទាំងនេះយ៉ាងច្បាស់ ខណៈដែល ភាគច្រើននៃ WSMEs មិនមានការយល់បែបនេះទេ។ ពេញមួយ ការស្រាវជ្រាវទាំងអ្នកចូលរួម SE និង ME បានបង្ហាញថាពួកគេ មិនមានចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីអាចផ្តល់នូវគំនិតដែលអាច ជឿទុកចិត្តបាន ដើម្បីពន្យល់ពីការភ័យខ្លាចនៃការបាត់បង់ទិន្នន័យ របស់ពួកគេ ឬពីបញ្ហាសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ ដែលបានជះឥទ្ធិពល ដល់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាខ្លីជីវិតលរបស់ពួកគេ។ “ ខ្ញុំគ្រាន់តែ បានលឺថា ភាពអវិជ្ជមានច្រើនជាងវិជ្ជមាន ” (SE8)។ នេះគឺជា ការរកឃើញដ៏គួរឱ្យព្រួយបារម្ភនៅពេលដែលការលូតលាស់ទិន្នន័យ មានការកើនឡើងជាបន្តបន្ទាប់ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។ <sup>៧៩, ៨០ & ៨១</sup> ជាការពិត ជំនាញម្នាក់ក៏បានបញ្ជាក់ថាលូតលាស់ទិន្នន័យ បានក្លាយ ជាជឿនធម្មតានៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទីផ្សារតាមដំណើរការ។

អ្នកជំនាញខាងការវិនិយោគឌីជីថល បានលើកឡើងថាក្រុមហ៊ុន Fintech មានលទ្ធភាពទទួលបានទិន្នន័យអ្នកជំនួញ តាមរយៈ ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច។ ដោយសារក្រុមហ៊ុនទីផ្សារ ឬ ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច មានអ្នកជំនួញយ៉ាងច្រើន គឺវា អាចទៅរួចដែលក្រុមហ៊ុន fintech អាចទទួលបាននូវទិន្នន័យដែលមានតម្លៃស្មើគ្នា។ ទោះយ៉ាងណា អ្នកសរសេរ មិនអាចលាតត្រដាង នូវកិច្ចព្រមព្រៀងអ្វីដែលមានរវាងក្រុមហ៊ុន Fintech និងក្រុមហ៊ុនទីផ្សារនោះទេ ព្រោះក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេទាំងបី បានបដិសេធ មិនអោយធ្វើបទសម្ភាសន៍។

## ក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់

ក្រុមប្រឹក្សា បានចាប់ផ្តើមកិច្ចពិភាក្សាជុំវិញបញ្ហាប្រឈមដែលបានជួបប្រទះនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WMSEs ដោយផ្អែកលើ ការយល់ដឹងពី WSME និងការផ្តល់បទសម្ភាសន៍ពីអ្នកជំនាញ។ វាក្រៅបានអនុវត្តតាមដោយស្មើស្ម័គ្រដំបូងនានាជាក់ស្តែង និង គោលនយោបាយ វិភាគខាងក្រោម។

ការពិភាក្សាជាមុនរបស់ ក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់

ការពិភាក្សាក្រោយរបស់ ក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់



រូបភាព ២.១៤៖ វិធីសាស្ត្រនៃការប្រឹក្សាយោលបល់

### កង្វះសមត្ថភាព និងការលើកទឹកចិត្តក្នុងចំណោម WSMEs

ក្នុងអំឡុងពេលនៃកិច្ចពិភាក្សារវាងក្រុមវាក្មិន បានឯកភាព ថាលំបញ្ហាប្រឈមទាំងអស់ដូចជាកង្វះចំណេះដឹង ជំនាញ (សមត្ថភាព) និងការលើកទឹកចិត្ត គឺជាលទ្ធផលចុងក្រោយនៃ វប្បធម៌ហ៊ីង្សា លើយេនឌ័រ។ Johan Galtung បានពន្យល់ថា អំពើហិង្សាដោយផ្ទាល់ និងចនាសម្ព័ន្ធហ៊ីង្សាហាក់ដូចជា “ធម្មជាតិ” ឬ “អាចទទួលយកបាន” ។ ឧទាហរណ៍ ជំនឿនៃតែ មាននៅឥណ្ឌូនេស៊ី គឺស្ត្រីអាចទទួលបានប្រាក់ខែទាបជាង បុរស ព្រោះពួកគេត្រូវបានគេចាត់ទុកថាមានសមត្ថភាពទាប។ នៅឆ្នាំ២០១៩ ស្ត្រី ៧៨.២៦ % នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ទទួលបានប្រាក់ខែទាបជាងបុរស<sup>៤៣</sup> ម្យ៉ាងទៀត អំពើហិង្សាក្នុង គ្រួសារនៃតែជាបញ្ហា ព្រោះស្ត្រីរងគ្រោះភាគច្រើននៅតែមានមិន ហ៊ាននិយាយជាសាធារណៈ<sup>៤៤</sup> បញ្ហានេះកាន់តែតានតឹងទៅៗ ដោយសារសភាពពិការភាពស្ត្រីបានប្រកាសបដិសេធជាផ្លូវការ នូវសេចក្តីស្នើច្បាប់ស្តីពីការលុបបំបាត់អំពើហិង្សាផ្លូវភេទក្នុង ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២០ បន្ទាប់ពីមានការខិតខំប្រឹងប្រែងអស់

រយៈពេល ៨ឆ្នាំ ដោយគណៈកម្មាធិការជាតិស្តីពីអំពើហិង្សា ប្រឆាំងនឹងស្ត្រី ដើម្បីស្នើអោយមានគម្រោងច្បាប់នេះ។<sup>៤៥</sup> ដូចជា អំពើហិង្សាដែលយ៉ាងសាហាវ រួមជាមួយនឹងធម្មជាតិដែល មិនចូលចិត្តស្ត្រី បង្កើតឱ្យមានការភ័យខ្លាចគ្មានមូលហេតុនៃ បច្ចេកវិទ្យា ចំពោះស្ត្រី។ នេះនឹងអាចកាន់តែធ្ងន់ធ្ងរ ប្រសិនបើ គ្មានភស្តុតាងជាក់ស្តែងណាមកបញ្ជាក់ពីភាពជោគជ័យទេ វាអាចមិនទំនងសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាព ក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលមកក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ហើយវាកាន់តែពិបាកទៅៗ ព្រោះស្ត្រីនឹងអាចមិនស្គាល់ពីភាសា បច្ចេកវិទ្យាជាបន្តបន្ទាប់។

### កង្វះការគ្រប់គ្រងលើផ្លាស់ប្តូរចំណោម WSMEs

អ្នកសរសេរ បានសង្កេតឃើញថាសម្រាប់អ្នកដែលបានប្រើប្រាស់ បច្ចេកវិទ្យា ជាច្រើនមិនបានអនុវត្តតាមផែនការ ដែលបានរៀបចំ យ៉ាងល្អនៅក្នុងអាជីវកម្មឌីជីថលរបស់គេទេ។ ស្របតាមការរក ឃើញរបស់អ្នកជំនាញគឺក្រុមប្រឹក្សាបានជឿជាក់ថា នេះអាច បណ្តាលមកពីកង្វះសេចក្តីចង់បាន ក្នុងចំណោម WSMEs។

ក្រុមភ្នាក់ងារបានសន្មតថា WSMEs ជាច្រើនមិនមានមហិច្ឆតាខ្ពស់សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ដូចជាសម្រាប់ពួកគេអាចច្រើនមូលហេតុដែលពួកគេចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម គឺគ្រាន់តែជាគម្រោងមួយ ឬដើម្បីបំពេញពេលវេលារបស់ពួកគេ ហើយមិនមានបំណងធ្វើជាសហគ្រិនទេ។ ទោះយ៉ាងណា វាអាចទៅរួចដែលថាបញ្ហានេះមិនមែនថា WSMEs ខ្វះមហិច្ឆតានោះទេ ប៉ុន្តែមិនដែលគិតថាមហិច្ឆតាគឺជាជម្រើសទាល់តែសោះ ដោយសារតែសម្ពាធពីគ្រួសារ ឬសង្គមរបស់ពួកគេ ដែលដាក់គំនិតថាស្ត្រីគឺមិនអាចផ្តោតពេលវេលាលើជំនួញបាន។

### ការឆ្លើយតបសកម្ម លើភាពអត់ធ្មត់របស់ WSMEs នៅចំពោះជម្ងឺរាតត្បាតកូវីដ១៩

ទោះបីជាអ្នកចូលរួមត្រូវ បង្ហាញពីភាពអត់ធ្មត់ក្នុងកំឡុងពេលនៃជម្ងឺរាតត្បាតកូវីដ១៩ ដោយ ការគ្រប់គ្រងលើវិបត្តិមិនមែនជាផ្នែកមួយនៃដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ WSME ទេ។ នៅពេលធ្វើបទបង្ហាញជាមួយសេចក្តីថ្លែងការណ៍នេះ ក្រុមអ្នកប្រឹក្សាយោបល់បានលើកឡើងថា វាអាចបណ្តាលមកពី ការសិក្សាគោលមានកំណត់ ជុំវិញការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ ហើយជាលទ្ធផល WSMEs មិនមានឧទាហរណ៍ណាមួយ ដែលពួកគេអាចជឿបានឡើយ។ វាត្រូវបានលើកឡើងផងដែរនៅក្នុងកិច្ចពិភាក្សាថា ការសិក្សាអំពីការគ្រប់គ្រងវិបត្តិមានច្រើននៅក្នុងប្រទេសដទៃទៀតប៉ុន្តែក្រុមភ្នាក់ងារបានសន្មតថាទាំងនេះមិនបានបង្កើតនិងផ្តល់ឱ្យដោយផ្ទាល់ទេ។

### កង្វះព័ត៌មានអំពីកម្មវិធីរដ្ឋាភិបាល

ជាចម្បង តាមរយៈការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ អ្នកសរសេរទទួលបានថា កម្មវិធីរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បីគាំទ្រ SMEs ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលគឺមានច្រើននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ WSMEs ជាច្រើនមិនដឹងពីអត្ថិភាពនៃកម្មវិធីទាំងនេះ ឬមិនមានលទ្ធភាពចូលប្រើកម្មវិធីបែបនេះទេ។ នៅពេលធ្វើបទបង្ហាញអំពីសេចក្តីថ្លែងការណ៍ពីបញ្ហានេះ វាក៏បានលើកឡើងថាបច្ចុប្បន្នមិនមានមជ្ឈមណ្ឌលព័ត៌មានច្រកចេញចូលតែមួយ ដែល SMEs អាចទទួលបានព័ត៌មានអំពីកម្មវិធីការបណ្តុះបណ្តាល ការទទួលបានមូលនិធិ ឬចំណេះដឹងទូទៅដែលទាក់ទងនឹង WSME នោះទេ។ អ្នកជំនាញគោលនយោបាយ SME បានពន្យល់ថា គឺរាជរដ្ឋាភិបាលតាមរយៈ MCSME បានបោះជំហានទៅមុខដើម្បីគាំទ្រដល់ SMEs នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ដោយមានការបង្កើតគេហទំព័ររួមមួយ សម្រាប់អ្វីៗទាំងអស់ដែលទាក់ទងនឹង SMEs។<sup>៥៦</sup>

“ ការធ្វើឌីជីថលគឺពិតជាចាំបាច់ ហើយនោះជាមូលហេតុដែល MCMSE បានសហការជាមួយ LPEM UI ដើម្បីអភិវឌ្ឍគេហទំព័រ <https://www.ukmindonesia.id/> MSMEs អាចចូលមើលវេទិកានេះដើម្បីស្វែងរកព័ត៌មានអំពីវិញ្ញាបនបត្រយីហោ ការណែនាំ និងកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ ”

(អ្នកជំនាញគោលនយោបាយ)

គេហទំព័រនេះស្ថិតក្នុងការផ្អាកជាងរហូត ចាប់តាំងពីអ្នកសរសេរបានត្រួតពិនិត្យចុងក្រោយនៅខែកញ្ញាឆ្នាំ ២០២០ ដោយមិនអនុញ្ញាតឱ្យ SMEs អាចចុះឈ្មោះអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបានឡើយ។ ដូច្នេះ វាបិទការប្រើព័ត៌មានណា ដែល WSMEs អាចចូលដំណើរការបាន។ អ្នកនិពន្ធជឿជាក់ថា នៅទីបំផុត នេះគឺជាការឃ្លុះបញ្ចាំងពីរបៀបដែលកម្មវិធីរបស់រដ្ឋាភិបាលមិនត្រូវបានវិវឌ្ឍខ្លួនបាន។ កម្មវិធី និងការអភិវឌ្ឍន៍លើការបណ្តុះបណ្តាលហាក់ដូចជាខ្វះការសិក្សាមុន ដែលអ្នកចូលរួមអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនពីកម្មវិធីនីមួយៗ និងវិធីដែលពួកគេអាចទៅកាន់ក្រុមជាក់លាក់នេះ។

### បញ្ហាជាមួយ និងការបែងចែកជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល

អ្នកសរសេរ បានរកឃើញថាជំនួយរបស់រដ្ឋាភិបាល មានទម្រង់ជា ហិរញ្ញវត្ថុនិងមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុដែលមានច្រើននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ពួកគេមិនត្រូវបានចែកចាយដោយស្មើភាពទេ។ ឧទាហរណ៍នេះត្រូវបានផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញម្នាក់ដែលបានបង្ហាញថា ជំនួយទូទៅត្រូវបានប្រគល់ជូន SME ដូចគ្នា ចំណែក SME ដទៃទៀតមិនអាចទទួលបានជំនួយនេះទាល់តែសោះ។ នេះបណ្តាលមកពី ការពិតដែល SME មួយចំនួន ត្រូវបានចុះឈ្មោះពីរដងនៅក្នុងមូលដ្ឋានទិន្នន័យពីរផ្សេងគ្នា ខណៈពេលដែលវត្តមានរបស់ SME ចំនួនមិនត្រូវបានគេកត់ត្រាទាល់តែសោះ។ នេះបង្ហាញពីបញ្ហាធ្វើសមកាលកម្មលើទិន្នន័យរវាងប្រភពពីរផ្សេងៗគ្នាដែលបង្កឱ្យមានអតុល្យភាព នៃការផ្តល់ជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល។

ជាមួយនឹងការវិភាគកាន់តែស៊ីជម្រៅ អ្នកសរសេរជឿជាក់ថាបញ្ហានេះ អាចដំណើរការបានច្រើនជាង បញ្ហាសមកាលកម្ម។ បញ្ហាដែលត្រូវបានលើកឡើងអំពីរដ្ឋាភិបាលក្នុងអំឡុងកិច្ចពិភាក្សានេះ ប្រហែលជាគ្រាន់តែជាសញ្ញានៃបញ្ហាមូលដ្ឋានដែលធ្ងន់ធ្ងរជាងនេះតែប៉ុណ្ណោះ។ ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យមិនត្រឹមត្រូវ និងការរំលោភបំពាន ជំនួយមិនស្មើគ្នា ហាក់បីដូចជាកំពុងបង្ហាញពីភាពខ្វះខាតនៃការសម្របសម្រួលរវាងអង្គការរដ្ឋាភិបាលនិងការខកខានមិនបានយល់ពីស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៅក្នុងវិស័យនេះ។ ដោយទទួលបាន ពីកំហុសទាំងនេះ វាអាចយល់ទៅបាន ប្រសិនបើប្រព័ន្ធ WSME កាន់តែធ្វើមានការមិនទុកចិត្តទៅកាន់រដ្ឋាភិបាល។

ក្នុងអំឡុងពេលនៃការពិគ្រោះយោបល់ ក្រុមប្រឹក្សាភិក្ខុមួយរូបបានទាក់ទងអ្នកសរសេរដោយផ្ទាល់ ដើម្បីផ្តល់នូវយោបល់អំពីរដ្ឋាភិបាលដែលពួកគេមិនចូលចិត្តនិយាយជាសាធារណៈទៅកាន់ក្រុមភិក្ខុផ្សេងទៀត។ វាអាចទៅរួចដែលថាសកម្មភាពតូចតាចនេះ គឺជាសញ្ញានៃការមិនទុកចិត្តប្រហែលជាខ្លាំងអំណាចរដ្ឋាភិបាល។

ក្រៅពីមាន ឱកាសដ៏ធំដែលនាំមកដោយប្រព័ន្ធខ្ចីជីថលWSMEs ជនជាតិឥណ្ឌូនេស៊ី មិនងាយបន្តប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គដដែល។ ប្រការនេះទាមទារឱ្យមានតម្រូវការបន្ទាន់ ក្នុងការបង្កើតគោលនយោបាយគាំទ្រ WSME ដោយមានភាពប្រសើរជាងមុន និងអន្តរាគមន៍ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

### អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយ



រូបភាព ២.១៥ : អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយ

### ការអនុលោមតាមច្បាប់បទប្បញ្ញត្តិ

#### អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមក្នុងសសវស្ត្រមុខ ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន និងសសវស្ត្រមុខ ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

បទប្បញ្ញត្តិ និងក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ របស់ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី គឺខ្វះព័ត៌មានអំពីច្បាប់ពាក់ព័ន្ធ និងការសម្របសម្រួលរវាងទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល។ ឧទាហរណ៍ អ្នកសរសេរបានសង្កេតឃើញថា ២៧%ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់ (SEs ចំនួន៤ និង MEs ចំនួន៣) មិនបានគោរពច្បាប់ ដើម្បីគ្រប់គ្រង SMEs ដោយទុកឱ្យសហគ្រាសរបស់ពួកគេមានភាពរញ្ជ័ររញ្ជា។ ពួកគេមិនបានមើលឃើញពីអត្ថប្រយោជន៍ណាមួយតាមបទប្បញ្ញត្តិនោះទេ។ តាមពិត ពួកគេបានមើលឃើញថាវាជាការធ្វើឱ្យខូចប្រយោជន៍ ព្រោះវាមានន័យថាពួកគេនឹងត្រូវបង់ពន្ធ។ ការពិត ដែលថាដំណើរការដើម្បីដាក់ចូលជាសហគ្រាសរបស់ពួកគេ គឺមានភាពស្រពិចស្រពិលនិង ភាពពិបាកក៏មិនជំរុញពួកគេឱ្យគោរពតាមច្បាប់ដែរ។ ក្រុមអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ជឿជាក់ថា បញ្ហាមូលដ្ឋាន ជាទូទៅនៅតែមាន នៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME ដែលមានទំហំធំ។ ប្រសិនបើ WSMEs ជ្រើសរើសមិនគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិ វានឹងមានការលើកសម្រាប់ពួកគេក្នុងការទទួលបានមូលនិធិពីខាងក្រៅ ចូលរួមក្នុងឱកាសដេញថ្លៃជាសាធារណៈ និងដើម្បីធ្វើសកម្មភាពទំនាក់ទំនង។

**អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖** ក្រុមភ្នាក់ងារបានស្នើសុំដល់រដ្ឋាភិបាល គួរតែធ្វើឱ្យរាល់នីតិវិធីលើការគោរពច្បាប់មានតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព។ ដំណើរការនេះអាចធ្វើឱ្យឌីជីថលចូលរួមដំណើរការ និង ធ្វើមាត្រដ្ឋានបានដែលអនុញ្ញាតឱ្យ WSME មិនត្រឹមតែស្វែងរកព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងការចុះឈ្មោះអាជីវកម្ម ក៏ដើម្បីដាក់ពាក្យសុំឱកាស និងដាក់ឯកសារផងដែរ។ ការធានានូវការធ្វើមាត្រដ្ឋាននៃទម្រង់ឌីជីថល គឺមានសារៈសំខាន់ ដែលអាចបម្រើដល់ WSMEs ចំនួនធំ ក្នុងពេលតែមួយបាន។ ក្រុមភ្នាក់ងារ ជឿជាក់ថានេះអាចធ្វើទៅបានប្រសិនបើរដ្ឋាភិបាលធ្វើបង្កើននូវភាពជាដៃគូសាធារណៈ និងឯកជន ដោយកាន់តែប្រសើរឡើងក្នុងការអនុវត្តគំនិតផ្តួចផ្តើមនេះ។

**អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖** ក្រុមភ្នាក់ងារបានស្នើសុំដល់ឯកជនជាពិសេសស្ត្រីក្នុងសហគមន៍អាជីវកម្ម និងសហគមន៍ អ្នកផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល និងសហគ្រិនក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី គាំទ្រអត្ថប្រយោជន៍ដែលអាចទទួលបានពីការអនុវត្តតាមបទប្បញ្ញត្តិ។ នេះអាចត្រូវបានធ្វើដោយមានការលើកឡើងរបស់ WSMEs ផ្សេងទៀតដែលបានទទួលអត្ថប្រយោជន៍ពីការអនុវត្តតាមបទប្បញ្ញត្តិ ដូចជាទទួលបានអាទិភាពក្នុងការដាក់ពាក្យសុំគម្រោងជំនួយរដ្ឋាភិបាលដោយមានការបន្ថែមប្រាក់កម្ចី ឬការលើកលែងពន្ធ។

### ការកសាងសមត្ថភាព

#### អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនៅក្នុងសសវស្ត្រមុខ២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ បណ្តុះបណ្តាល និងជំនាញ

ក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ឱកាសសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីបង្កើនជំនាញ និងចំណេះដឹងរបស់ពួកគេ គឺមិនមានភាពខ្វះខាតខ្លាំងនោះទេ ដោយសារតែព័ត៌មានមានច្រើន តែវាក៏ធ្វើអោយអ្នកចូលរួមភាគច្រើនមានអារម្មណ៍ស្រពិចស្រពិល ថាពួកគេរត់ចាប់ផ្តើមពីចំណុចណា ហើយត្រូវការជំនួយក្នុងការពន្យល់ពីមូលហេតុ និងរបៀប ដែលអាចធ្វើទៅបានតាមបែបប្រព័ន្ធឌីជីថល។ កង្វះខាតការបណ្តុះបណ្តាលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ត្រូវបានលើកឡើងជាញឹកញាប់ក្នុងអំឡុងពេលពិភាក្សាក្រុម។

**អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖** ក្រុមភ្នាក់ងារបានស្នើសុំដល់រដ្ឋាភិបាល អោយជួយបង្កើនភាពជាដៃគូសាធារណៈ ឯកជនអោយមានភាពប្រសើរឡើង ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ការបណ្តុះបណ្តាលដ៏មានគុណភាពមួយ ដែលបានធ្វើតាមបែបឌីជីថលជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ឬនិយោជិករបស់ពួកគេ។

**អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖** ស្ថាប័នមិនមែនរដ្ឋាភិបាល រួមមានទីភ្នាក់ងារអន្តរជាតិ ក្រុមហ៊ុនពហុជាតិ ឬសូម្បីតែសមាគមអាជីវកម្ម និងសហគមន៍ស្ត្រី អាចគាំទ្របន្ថែមលើ WSMEs តាមរយៈការផ្តល់អាហារូបករណ៍ដល់សហគ្រិនស្ត្រីកាលយៈពេលវែង ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹង និងអាចជួយពួកគេក្នុងការអភិវឌ្ឍបន្ថែមទៀត។ វាក្តីបានបន្ថែមទៀតថា វិធីសាស្ត្រដែលអាចជួយក្នុងការលុបបំបាត់ការសង្ស័យ និងការភ័យខ្លាចពីការធ្វើឌីជីថល គឺការបង្ហាញ WSMEs ពីរឿងជោគជ័យនៃការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយស្ត្រីដទៃទៀត ដោយសង្ឃឹមថានេះនឹងជម្រុញឱ្យពួកគេធ្វើដូចគ្នា។

### ការគ្រប់គ្រងលើហានិភ័យនិងវិបត្តិ

#### អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមក្នុងសសវស្ត្រមុខ ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន និងសសវស្ត្រមុខ ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (ត្រីមាស១៩)

ដោយសារបទប្បញ្ញត្តិ WSME មិនមានឯកសារយោងណាមួយទេ។ វិធីមួយអាចនឹងចាប់ផ្តើម គឺការពិសោធន៍ជាមួយនឹងការរួមបញ្ចូលការអប់រំ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងវិបត្តិ ទៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល SME ជាជំហានដំបូង។ ការបង្ហាញ WSME ជាមួយនឹងការសិក្សាស្តីពីការគ្រប់គ្រងវិបត្តិអាចជាជំហានបន្ទាប់ដល់ នៅពេលដែលពួកគេត្រូវបានណែនាំពីគំនិតនេះ ប៉ុន្តែការលើកឡើងពីការស្រាវជ្រាវបែបនេះ ចាំបាច់

ត្រូវទាក់ទងតាមបែបសាមញ្ញជាងនេះ។ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ជាច្រើន ត្រូវបានសរសេរតាមរបៀប ដែលពិបាកយល់សម្រាប់ សាធារណជនទូទៅ ហើយទាមទារអោយមានការផ្សារភ្ជាប់បញ្ហានេះ ដោយការឆ្លុះបញ្ចាំងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវអោយ កាន់តែមានភាពងាយស្រួល និងអាចអោយប្រើប្រាស់ទៅក្នុង ឌីជីថលបាន។

**អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖** នៅកម្រិតគោលនយោបាយ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហានេះបានដោយលើកកម្ពស់ ការបន្តបន្ទុយប្រាក់កម្ចី ការលើកលែងពន្ធ និងការឧបត្ថម្ភធន ដល់ WSMEs ហើយមិនត្រឹមតែអ្នកដែលនៅកម្រិតតូចទេ គឺអាចជួយពន្យារអាយុជីវិតរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះក្នុងពេល ដែលមានវិបត្តិ។

**អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖** វិធានការណ៍ការពារបន្ថែមលើ WS- MEs គឺគួរតែត្រូវបានលើកទឹកចិត្តបន្ថែមទៀតដើម្បីចូលរួមក្នុង សមាគមអាជីវកម្ម ជាពិសេសអ្នកដែលផ្តោតលើស្ត្រី ដើម្បីផ្តល់ លទ្ធភាពចែករំលែកចំណេះដឹង អំពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រង ហានិភ័យ និងវិបត្តិ។

### ភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ

#### អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា ប្រឈមនៅក្នុងសសរស្តម្ភទាំងអស់

អ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើន មិនបានដឹងអំពីហានិភ័យដែល កើតឡើងជាមួយនឹងការធ្វើឌីជីថល ជាពិសេសទាក់ទងនឹង សុវត្ថិភាព និងភាពឯកជនទិន្នន័យ នោះទេ។ ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មានច្បាប់ដែលកំណត់ការប្រាស្រ័យទាក់ទង ព័ត៌មាននៅក្នុង ប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការការពារទិន្នន័យផ្ទាល់ខ្លួននៅក្នុង ប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ ០)។ ទោះជា យ៉ាងណាក៏ដោយ ទោសនៃការបំពានច្បាប់ទាំងនេះមិនត្រូវបាន អនុវត្តយ៉ាងខ្លាំងនោះទេ។ ឧទាហរណ៍ក្នុងអង្គអាជីវកម្មឌីជីថល ឬប្រតិបត្តិការប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច (ESOs) ដែលធ្វើសេវាកម្ម ឌីជីថល និងសកម្មភាពនៅឥណ្ឌូនេស៊ី តម្រូវឱ្យចុះឈ្មោះ និង ទទួលបានវិញ្ញាបនប័ត្រប្រតិបត្តិការស្របច្បាប់<sup>៤៧</sup> ចាប់តាំងពី ច្បាប់នេះត្រូវបានអនុម័តនៅឆ្នាំ ២០១៤ គឺអាជីវកម្មទម្រង់ ឌីជីថលតិចជាង ៣០០០ ត្រូវបានចុះបញ្ជី<sup>៤៨</sup> យោងតាមច្បាប់ ESOs អ្នកដែលមិនចុះឈ្មោះ នឹងត្រូវដាក់ទណ្ឌកម្មរដ្ឋបាល ក្នុងទម្រង់នៃការផ្អាកអាជីវកម្មជាបណ្តោះអាសន្ន ដោយមាន ការព្រមានជាលាយលក្ខណ៍អក្សរតាមរយៈអ៊ីមែល និងចុងក្រោយ ឈានទៅដល់ការបិទអាជីវកម្ម។

**អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖** ក្រុមភ្នាក់ងារ បានស្នើសុំអនុវត្ត ច្បាប់ ស្តីពីប្រព័ន្ធដំណើរការអេឡិចត្រូនិច និងច្បាប់ប្រតិបត្តិការ។ ជាការពិត តួនាទីរបស់រដ្ឋាភិបាលនៅក្នុងនេះ គឺមានឥទ្ធិពល រឹងមាំ ក្នុងការអនុវត្ត ត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃលើដំណើរការ ប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងច្បាប់ប្រតិបត្តិការ។

**អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖** អ្នកណែនាំ និងអ្នកបណ្តុះបណ្តាល WSME អាចយកវិធីសាស្ត្រផ្សេងចំពោះបញ្ហានេះដោយបញ្ចូល បញ្ហា សុវត្ថិភាព និងឯកជនទិន្នន័យ ទៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល ចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលដើម្បីផ្តល់ជូន WSMEs ជាមួយនឹង ចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីការពារខ្លួននឹងអតិថិជនរបស់ពួកគេ។ គួរអោយកត់សម្គាល់ គឺការពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាមានសារៈសំខាន់ ណាស់ក្នុងការវិភាគពីបញ្ហា កំណត់ឱកាស និងការស្នើសុំទាំង អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយ ចំពោះប្រព័ន្ធ អេឡិចត្រូនិច WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។



## ២.៦

### សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការផ្លាស់ប្តូរគីកំពុងមានល្បឿនលឿន ហើយបច្ចេកវិទ្យាកំពុងតែរីកចម្រើនក្នុងអត្រាមួយដែលលឿនជាងមុន។ ច្បាស់លាស់ណាស់ កំណើនបច្ចេកវិទ្យាកំពុងផ្លាស់ប្តូរវិយាកាសសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ហើយជាលទ្ធផលវាបានជះឥទ្ធិពលដល់ WSMEs ទោះបីជាពួកគេចូលចិត្ត ឬមិនចូលចិត្តក៏ដោយ។ ទោះបីជា បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ត្រូវបានប្រើប្រាស់ពីបណ្តាអ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់ ទៅផ្នែកបន្ថែមផ្សេងៗគ្នាក៏ដោយ អ្នកសរសេរ បានរកឃើញថាពួកគេនៅតែប្រឈមមុខ នឹងការបញ្ចូលប្រព័ន្ធ ឬកម្មវិធី ឌីជីថលទៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ បញ្ហាប្រឈមធំៗ ចំនួនបី គឺកង្វះចំណេះដឹង ធនធាន និងជំនាញ ដែលរារាំងអ្នកចូលរួម WSME ពីការទទួលបានឱកាសដែលផ្តល់ដោយការធ្វើឌីជីថល។

ឱកាសធ្វើឌីជីថលមួយចំនួន ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ដូចជាការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមនិងទីផ្សារអនឡាញ ដើម្បីបង្កើនការលក់ និងប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណា ឱកាសជាច្រើនទៀតនៅតែកំពុងរង់ចាំការប្រើប្រាស់ពីពួកគេ។ យើងបានឃើញថា មានបញ្ហាមួយចំនួនប៉ុន្តែមិនមែនទាំងអស់នោះទេ គឺ WSMEs បានចាប់ផ្តើមទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលទៅក្នុង ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ យើងបានឃើញករណីតិចតួចនៃការដាក់ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល គឺដើម្បី ជួយពួកគេឱ្យទទួលបានមូលនិធិខាងក្រៅ ភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកណែនាំ ឬទទួលបានការគាំទ្រពីវិស័យឯកជនឬសាធារណៈ។

ដោយការស្វែងយល់ពីបញ្ហា និងឱកាសដែលមិនបានស្វែងរកសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទទួលយកការធ្វើឌីជីថល នោះអ្នកសរសេរ អាចបង្កើតដំបូន្មានរួមគ្នាជាមួយ អ្នកជំនាញ និងសហគ្រិនស្ត្រីដទៃទៀត ដើម្បីគាំទ្រ WSMEs នៅក្នុងដំណើរឌីជីថលរបស់ពួកគេ។ ពួកគេអាចកាត់បន្ថយបញ្ហាសំខាន់ៗដែល WSMEs ដោយត្រូវការការគាំទ្រជាបួនផ្នែករួមមាន៖ ១) ការអនុវត្តន៍បទប្បញ្ញត្តិ ២) ការកសាងសមត្ថភាព ៣) ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យនិងវិបត្តិ ៤) ភាពឯកជន និងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ ហើយការផ្តល់នូវអនុសាសន៍ ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយសម្រាប់វិស័យនីមួយៗ។

គួរកត់សំគាល់ថា អនុសាសន៍ទាំងនេះនឹងមិនទទួលបានជោគជ័យ ប្រសិនបើគ្មានកិច្ចសហការ រវាងភាគីផ្សេងៗដែលមានសិទ្ធិអំណាច ដើម្បីបង្កើន និងជម្រុញនៃវិយាកាសដែល WSME អាចរីកចម្រើនបាន។ ការសហការគ្នា រវាងរដ្ឋាភិបាលវិស័យឯកជន និង អ្នកស្រាវជ្រាវ គឺអាចជួយឱ្យយើងស្វែងយល់កាន់តែច្បាស់អំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រដែល WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ត្រូវបានជួបប្រទះ និងផ្តល់នូវដំណោះស្រាយគោលដៅណាមួយ ដើម្បីយកឈ្នះពួកគេ ជាពិសេសអំឡុងពេលវិភាគជាលក្ខណៈនៃជំងឺ រាតត្បាតកូវីត១៩នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ។

## ២.៧

### សេចក្តីយោង

43. A term used in the venture capital industry to describe a privately held startup company with a value of over \$1 billion.
44. Plane, J. (2020, April 21). In challenging times, digital economy and e-commerce can chart a path toward recovery, The Jakarta Post [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://www.thejakartapost.com/academia/2020/04/21/in-challenging-times-digital-economy-and-e-commerce-can-chart-a-path-toward-recovery.html>
45. Kemp, S. (2020, February 18). *Digital 2020: Indonesia, DataReportal - Global Digital Insights* [Website]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-indonesia#:~:text=There%20were%20175.4%20million%20internet,at%2064%25%20in%20January%202020>
46. Ayman, F. M. (2020, January 28). Indonesia's Palapa Ring: Bringing Connectivity to the Archipelago, *DataReportal* [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://www.aseanbriefing.com/news/indonesias-palapa-ring-bringing-connectivity-archipelago/>
47. Telkom Indonesia. (2020). *TELKOM's Strategy and Innovation to Build Indonesia Digital Economy* [PDF File]. <http://www.wantiknas.go.id/wantiknas-storage/file/img/materi/2020/Januari/28%20Jan%202020%20-%20FGD%20Arah%20Strategi%20Transformasi%20Digital%20di%20Indonesia%20-%20Aryaduta%20Jakarta/Joddy%20Hernady-Telkom-TELKOMs%20Strategy%20and%20Innovation.pdf>
48. Cisco. (2020). *Global Digital Readiness Index 2019* [PDF File]. [https://www.cisco.com/c/dam/en\\_us/about/csr/reports/global-digital-readiness-index.pdf](https://www.cisco.com/c/dam/en_us/about/csr/reports/global-digital-readiness-index.pdf)
49. Law of the Republic of Indonesia Number 20 of 2008 concerning Micro, Small, and Medium Enterprises.
50. Badan Pusat Statistik [BPS]. (n.d.). *Kementerian Koperasi dan Kecil dan Menengah* [PDF File]. [http://www.depkop.go.id/uploads/laporan/1580223129\\_PERKEMBANGAN%20DATA%20USAHA%20MIKRO,%20KECIL,%20MENENGAH%20\(UMKM\)%20DAN%20USAHA%20BESAR%20\(UB\)%20TAHUN%202017%20-%2](http://www.depkop.go.id/uploads/laporan/1580223129_PERKEMBANGAN%20DATA%20USAHA%20MIKRO,%20KECIL,%20MENENGAH%20(UMKM)%20DAN%20USAHA%20BESAR%20(UB)%20TAHUN%202017%20-%2)
51. Oxford Business Group [OBG]. (2020). How is Indonesia developing its digital economy?. *In The Report: Indonesia 2020* [PDF File]. [https://oxfordbusinessgroup.com/analysis/supportive-framework-government-and-regulators-are-taking-steps-develop-digital-economy-focus-local#report\\_launcher](https://oxfordbusinessgroup.com/analysis/supportive-framework-government-and-regulators-are-taking-steps-develop-digital-economy-focus-local#report_launcher)
52. Otoritas Jasa Keuangan [OJK]. (2019). *The Impact of E-commerce Adoption on MSMEs Performance and Financial Inclusion (FI) in Indonesia* [PDF File]. <https://ojk.go.id/id/data-dan-statistik/research/working-paper/Documents/WP-19-06.pdf>
53. Ferry, S. (2020, June 29). Baru 13% UMKM di RI yang Melek Digital, *CNBC Indonesia* [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://www.cnbcindonesia.com/news/20200629190231-4-168897/baru-13-umkm-di-ri-yang-melek-digital>
54. International Finance Corporation [IFC]. (2016). *UKM yang Dimiliki Wanita di Indonesia: Kesempatan Emas untuk Institusi Keuangan Lokal/Women-owned SMEs in Indonesia: A Golden Opportunity for Local Financial Institutions*.

55. Komnas Perempuan. (2020, March 6). Siaran Pers dan Lembar Fakta Komnas Perempuan: Catatan Tahunan Kekerasan terhadap Perempuan 2020, *Komisi Nasional Anti Kekerasan Terhadap Perempuan* [Online article]. Retrieved Sep 17, 2020, from: <https://www.komnasperempuan.go.id/read-news-siaran-pers-dan-lembar-fakta-komnas-perempuan-catatan-tahunan-kekerasan-terhadap-perempuan-2020>
56. Bogner, A., Littig, B., & Menz, W. (2009). Introduction: Expert interviews—An introduction to a new methodological debate. In: Bogner A., Littig B., Menz W. (eds) *Interviewing Experts* (pp. 1-13). Research Methods Series. Palgrave Macmillan, London.
57. Ihsan, F.M., Muhtadi, R. & Subhan, M. (2020, June 15). HISTORIOGRAFI KAUSA LEGAL BUNGA (RIBA) DI INDONESIA. *Ulumuna: Jurnal Studi Keislaman*, 6(1), 1-12. <https://doi.org/https://doi.org/10.36420/ju.v6i1.3955>
58. OJK. (2020, January). *Statistik Perbankan Syariah* [PDF File]. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Documents/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah---Januari-2020/SPS%20Januari%202020.pdf>.
59. Fintech Syariah Indonesia. (n.d.). *Asosiasi Fintech Syariah Indonesia - AFSI - Bersama ...* [Website]. Retrieved Sep 19, 2020 from: <https://fintechsyariah.id/>.
60. Schubert, R., Brown, M., Gysler, M., & Brachinger, H. W. (1999). Financial decision-making: are women really more risk-averse?. *American economic review*, 89(2), 381-385.
61. Agussani, A. & Syaiful, B. (2019). A Qualitative Study on the Role of Family and Social Circles among Women Entrepreneurs in Indonesia. *International Journal of innovation, Creativity and Change*, 8(2).
62. Watson, J., Newby, R., & Mahuka, A. (2009). Gender and the SME "finance gap". *International Journal of Gender and Entrepreneurship*.
63. Stone, J. (2019). Evening the Playing Field: Mitigating the Impact of Gender Differences in Risk Preferences and Investment Behavior. *Senior Independent Study Theses*. Paper 8601. <https://openworks.wooster.edu/independentstudy/8601>
64. Zoom is a cloud-based video communications app. See Antonelli, W. (2020, May 12). What is Zoom? A comprehensive guide to the wildly popular video-chatting service for computers and smartphones, *Tech Reference* [Online article]. Retrieved Sep 19, 2020 from: <https://www.businessinsider.com/what-is-zoom-guide>
65. Whatsapp, Instagram, and Facebook.
66. Podcast is an audio file that can be downloaded from the Internet, often in MP3 format. See Waddingham, J. A., Zachary, M. A., & Ketchen Jr, D. J. (2020). Insights on the go: Leveraging business podcasts to enhance organizational performance. *Business Horizons*.
67. MSME agency is a MCSME representative located in each city of Indonesia.
68. Halal certification states that the food or the products are permissible for the followers of Islam. See Hasan Ridwan, A. (2020). Authorization of Halal Certification in Indonesia, Malaysia and Singapore. *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*, 24(08), 7992-8011.
69. Indonesian herbal medicine.
70. Moran, J. & Brightman, B. (2001). Leading organizational change. *Career Development International*, 6. 111-119. 10.1108/13620430110383438.
71. Wulandari, F., Djastuti, I. & Nuryakin. (2017). Reassessment of the entrepreneurial motivation among female business owners to enhance SMEs business performance in Indonesia. *European Research Studies Journal*, 0(4A), 18-34.

72. Entrepreneurial motivations include entrepreneurial opportunities, independence and income, and entrepreneurial challenge. See Lee, S. S., & Stearns, T. M. (2012). Critical Success Factors in the Performance of Female-Owned Businesses: A Study of Female Entrepreneurs in Korea. *International Journal of Management*, 29 (1), 3-18.
73. Online Search Engine.
74. Rahman, R. (2020, April 16). 37,000 SMEs hit by COVID-19 crisis as government prepares aid, *The Jakarta Post* [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://www.thejakartapost.com/news/2020/04/16/37000-smes-hit-by-covid-19-crisis-as-government-prepares-aid.html>
75. Gosend is a small scale package delivery solution developed by Gojek. See Gojek. (n.d.). *About Us* [Website]. Retrieved Sep 20, 2020 from: <https://www.gojek.com/sg/about/>.
76. Vial, G. (2019). Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *The Journal of Strategic Information Systems*, 28(2), 118-144.
77. We Are Social. (2020). *Digital in 2020* [Website]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://wearesocial.com/digital-2020>
78. Morsy, H. (2020, March 1). Access to Finance: Why Aren't Women Leaning In? *Finance & Development*, 57(1), 52-53.
79. Gatlan, S. (2019, March 6). Data Breaches Confirmed in 2018, a 424% Increase ..., *Bleeping Computer* [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://www.bleepingcomputer.com/news/security/12-449-data-breaches-confirmed-in-2018-a-424-percent-increase-over-the-previous-year/>
80. Jagannathan, M. (2020, January 29). Data breaches soared by 17% in 2019: 'We also saw the rise ...', *Marketwatch* [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from <https://www.marketwatch.com/story/data-breaches-soared-by-17-in-2019-but-theres-some-good-news-too-2020-01-29>
81. Identity Theft Resource Center. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://notified.idtheftcenter.org/s/>
82. Galtung, J. (1990). Cultural Violence, *Journal of Peace Research*, 27(3), 291-305.
83. Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak. (n.d.). *Profile Perempuan Indonesia 2019*. Retrieved Sep 22, 2020 from: <https://kemenpppa.go.id/index.php/page/read/26/2550/profile-perempuan-indonesia-2019>
84. Dewi, M. B. K., & Arifin, R. (2019). Emancipation and Legal Justice; Portrait of Women's Legal Protection In Indonesia. *Jurnal Cita Hukum*, 7(1), 101-114.
85. Josua, S. C. (2020, July 28). Pembahasan RUU PKS: menilik proses dan permasalahan legislasi, *The Conversation* [Online Article]. Retrieved Sep 22, 2020 from: <https://theconversation.com/pembahasan-ruu-pks-menilik-proses-dan-permasalahan-legislasi-142561>
86. UKM Indonesia. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 20, 2020 from: <https://www.ukmindonesia.id/>
87. Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. (n.d.). Pendaftaran Penyelenggara Sistem Elektronik, *KOMINFO* [Website]. Retrieved Sep 23, 2020 from: [https://www.kominfo.go.id/content/detail/6791/pendaftaran-penyelenggara-sistem-elektronik/0/layanan\\_kominfo](https://www.kominfo.go.id/content/detail/6791/pendaftaran-penyelenggara-sistem-elektronik/0/layanan_kominfo)
88. Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. (2020, January 29). Pendaftaran Penyelenggara Sistem Elektronik (PSE), *KOMINFO* [Website]. Retrieved Sep 23, 2020 from: <https://aptika.kominfo.go.id/2020/01/pendaftaran-penyelenggara-sistem-elektronik-pse/>







ជំពូកទី៣

ករណីសិក្សា

ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

### ៣.១

## សេចក្តីសង្ខេប

ស្រាវជ្រាវនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពីឱកាសបច្ចុប្បន្ន និងអនាគត ដែលការធ្វើឌីជីថលនាំទៅដល់ (WSMEs) នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា និងផ្តល់នូវអនុសាសន៍ដើម្បីជំនះបញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗដែលទាក់ទងនឹងការទទួលយកឌីជីថលនេះ។ ទិន្នន័យត្រូវបានប្រមូលតាមរយៈ ១) ការពិនិត្យឡើងវិញនូវទិន្នន័យដែលអាចរកបានជាសាធារណៈ និងឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធ ២) បទសម្ភាសន៍ស្តីពីជម្រាបជាមួយ WSME ចំនួន ២០ នាក់និងអ្នកជំនាញលើប្រធានបទនេះចំនួន ៥រូប ៣) វេទិកាពិភាក្សា ដើម្បីផ្តល់ជាអនុសាសន៍ជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗចំនួន៦រូប។ ទិន្នន័យដែលបានពីការស្រាវជ្រាវ និងត្រូវយកទៅវិភាគនិងរៀបចំទៅតាមសសរស្តម្ភចំនួន៤ ដូចបានពិភាក្សាខាងក្រោម៖

### សសរស្តម្ភទី១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនតែងតែប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំ និងកម្ចីផ្ទាល់ខ្លួនពីក្រុមគ្រួសារ និងមិត្តភក្តិជាប្រភពហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗ។ ទោះបីជាមានស្បៀងច្រើនបានយល់ដឹងអំពីប្រាក់កម្ចីធនាគារមាន ប៉ុន្តែមានត្រឹមមួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះបានប្រើមធ្យោបាយរបស់បទដ្ឋានខណៈពេលដែលអ្នកផ្សេងទៀតមិនបានដាក់ជ័យក្នុងការប៉ុនប៉ងដើម្បីទទួលបានប្រាក់កម្ចី។ អ្នកចូលរួមភាគច្រើនមិនបានដឹងអំពីជម្រើសផ្សេងៗក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាននោះទេ ដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅបុគ្គលម្នាក់ទៀត និងជំនួយឥតសំណងដែលមានកំណត់និងមិនត្រូវបានផ្តល់ជូនជាពិសេសចំពោះ WSMEs ។ អ្នកចូលរួមជាងពាក់កណ្តាលត្រូវការជំនួយបន្ថែមក្នុងការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងការរៀបចំឯកសារប្រតិបត្តិការឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ដើម្បីស្នើសុំប្រាក់កម្ចី។ ដូច្នេះការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានត្រូវបានរកឃើញថាជាឧបសគ្គដ៏លំបាកបំផុតដែលអ្នកចូលរួមជួបប្រទះជាមួយនឹងបទប្បញ្ញត្តិ ការយល់ដឹង និង ជំនាញផ្សេងៗដែលជាឧបសគ្គដ៏បំផុត។

### សសរស្តម្ភទី២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ

អ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់មានអ្នកដែលគេអាចជួយក្នុងការរកដំណោះស្រាយបញ្ហាអាជីវកម្ម។ ជាងពាក់កណ្តាល នៃពួកគេពឹងផ្អែកលើប្រឹក្សា ឬអ្នកណែនាំ ខណៈដែលអ្នកផ្សេងទៀត ពឹងផ្អែកលើសមាជិកគ្រួសារ ដែលការទុកចិត្តនិងសេចក្តីប្រាថ្នាបានកំណត់ពីអ្នកចូលរួមផ្តល់ជំនួយ។ មានមតិភាគតិចបានលើកឡើងថា ស្ត្រីមានបណ្តាញទំនាក់ទំនងក្រៅផ្ទះដែលមានកំណត់ដោយសារតែមានការរើសអើងពីសង្គមក៏ដូចជានៅទីកន្លែងរួមទាំងពួកគេមានការលំបាកក្នុងការគ្រប់គ្រងតម្រូវការពិការវារ រនិងទំនួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារ។ WSMEs មានតម្រូវការក្នុងការណែនាំបច្ចេកទេសតាមឧស្សាហកម្មជាក់លាក់ ប៉ុន្តែពួកគេនៅខ្វះខាតឱកាសដើម្បីទទួលបាននូវយន្តការទាំងនេះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយការធ្វើឌីជីថលក្នុងទម្រង់ជាឧបករណ៍ឌីជីថលដូចជាវេទិកាតាមអ៊ិនធឺណែតនិងក្រុមជាច្រើនក្នុង Facebook បានផ្តល់ឱកាសស្របសមស្របសម្រាប់ស្ត្រីក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញ ទទួលបាន ចែករំលែកចំណេះដឹងនិងរៀនជំនាញថ្មី។

### សសរស្តម្ភទី៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

អ្នកចូលរួម WSME ជាទូទៅមានសុទិដ្ឋិនិយមក្នុងការធ្វើឌីជីថលហើយបានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលមូលដ្ឋានរួចមកហើយជាមួយនឹងប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម ការទំនាក់ទំនង និង ប្រព័ន្ធធនាគារតាមអ៊ិនធឺណែតដែលត្រូវបានគេអនុម័តជាទូទៅបំផុត។ តម្រូវការរបស់អតិថិជនគឺជាកត្តាជំរុញសំខាន់បំផុតក្នុងការឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឌីជីថលខណៈពេលដែលការត្រៀមលក្ខណៈកម្លាំងពលកម្មឌីជីថល ជាកត្តាកំណត់ល្បឿននិងទំហំនៃការធ្វើឌីជីថល។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយមានមនុស្សជាច្រើនយល់ថាវាពិបាកក្នុងការស្វែងរកឧបករណ៍និងព័ត៌មានដែលសមស្របបំផុតសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេព្រោះថាពាណិជ្ជកម្មឌីជីថលនៅលើបច្ចេកវិទ្យានិងឧបករណ៍ឌីជីថលមានកំណត់ជាសាស្ត្រស្រុក។ ដូច្នេះភាសានិងការយល់ដឹង គឺជាឧបសគ្គដ៏បំផុតក្នុងការធ្វើឌីជីថលរួមជាមួយជំនាញ និងធនធាន ដើម្បីធ្វើឱ្យដំណើរការឌីជីថលកាន់តែលឿន។ លើសពីនេះទៅទៀត ការពឹងផ្អែកលើទាំងស្រុងលើ Facebook ជាមួយនឹងអក្ខរកម្មឌីជីថលដែលនៅមានកំរិតទាបបានបង្កជាបញ្ហាប្រឈមថ្មីមួយ ដែលក្នុងនោះប្រព័ន្ធអគ្គិសនីនិងប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតនៅតែជាឧបសគ្គសម្រាប់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។



**សសរស្តម្ភទី ៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូរីត១៩)**

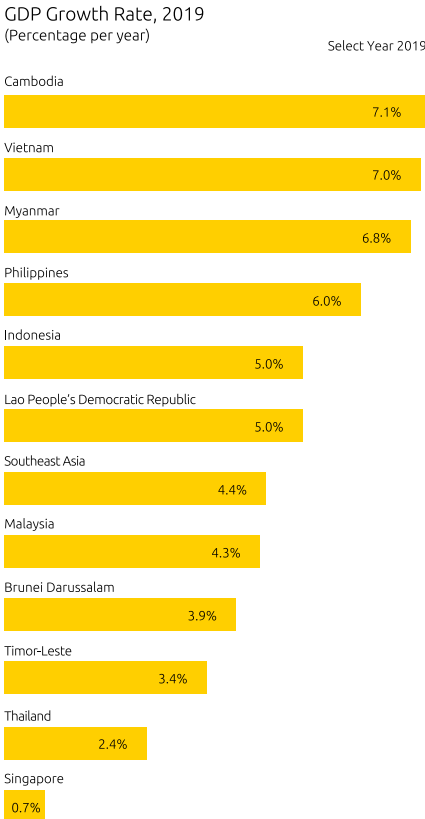
អ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើនមិនមានបទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹងពីមុនមកគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីទប់ទល់នឹងការរាតត្បាតភ្លាមៗរបស់ជំងឺកូវីដ១៩។ ដោយឡែកអ្នកចូលរួម ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់អាចកែតម្រូវប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេបានយ៉ាងឆាប់រហ័សជាមួយនឹងការផ្លាស់ប្តូររយៈពេលខ្លីដើម្បីរស់រាន។ ពួកគេភាគច្រើនបានធ្វើដូច្នោះ ដោយការផ្លាស់ប្តូរប្រភេទផលិតផលដោយផ្អែកលើការបម្លាស់ប្តូរតម្លៃរបស់អតិថិជន និងនិន្នាការឧស្សាហកម្ម។ មេធាវីភាគត្បាតនេះ ក៏បានបង្ខំឱ្យ WSMEs ភាគច្រើនចាប់យកការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេរួមទាំងការអនុម័តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់ផលិតភាព និងការសហការគ្នានៅពេលធ្វើការពីចម្ងាយ ហើយថែមទាំងពង្រីកមូលដ្ឋានអតិថិជនរបស់ពួកគេជាមួយនឹងការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម និងទីផ្សារឌីជីថល។

ទិន្នន័យដែលបានពីការសម្ភាសន៍ WSME ត្រូវបានយកទៅពិនិត្យ និងវិភាគដោយផ្អែកទៅលើកត្តាអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នាដើម្បីបង្កើតជាជំហានដែលមាន៖ ១) តម្រឹមបទបញ្ជាអន្តរនីតិវិធី និងគំនិតផ្តួចផ្តើមរវាងនាយកដ្ឋាន SMEs និងភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល ដែលពាក់ព័ន្ធដើម្បីលើកកម្ពស់ការចុះឈ្មោះ ការដាក់ពាក្យសុំអាជ្ញាប័ណ្ណ និងទទួលបានលិខិតស្នាម ២) លើកទឹកចិត្ត SMEs ឱ្យចុះឈ្មោះជាផ្លូវការដើម្បីគោរពតាមច្បាប់របស់រដ្ឋាភិបាល ដោយផ្តល់ជាការការពារឥណទានពន្ធដារ និងអត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចសង្គមផ្សេងៗទៀតពីរដ្ឋាភិបាល។ ៣) ផ្តល់ជំនួយ និងប្រាក់កម្ចី ដែលផ្តោតលើយេនឌ័រសម្រាប់ WSMEs ៤) ជម្រុញការបង្កើតមតិកាឌីជីថលជាភាសាក្នុងស្រុក ជាពិសេសលើការធ្វើឌីជីថល និងបច្ចេកវិទ្យា ៥) បែងចែកតម្រូវការសហគ្រាសតូចៗ ពីសហគ្រាសធំៗ និងសហគ្រាសធំៗ នៅពេលធ្វើមូលដ្ឋាននិយកម្មសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុនិងផលិតផលឌីជីថលសម្រាប់ទីផ្សារប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។

## ៣.២

# សាវតារប្រទេស

### ការធ្វើឌីជីថលនិងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច



រូបភាពទី ៣.១៖ អត្រាកំណើន GDP សរុបរបស់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ឆ្នាំ២០១៩, ដកពីទស្សនវិស័យរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី ឆ្នាំ២០២០<sup>៥៩</sup>

ជាមួយនឹងការផ្លាស់ប្តូរនយោបាយ និងសេដ្ឋកិច្ចដែលមាននិរន្តរភាពមិនដល់មួយទសវត្សរ៍រឹងមាំ មីយ៉ាន់ម៉ាបានក្លាយជាប្រទេសមួយដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដោយមានអត្រាកំណើនផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប ៦.៨% នៅឆ្នាំ២០១៩<sup>៥០</sup> ជាមួយនឹងការធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មនៃវិស័យទូរគមនាគមន៍របស់ខ្លួន ដែលជាផ្នែកមួយនៃកំណែទម្រង់នេះ អត្រាអ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទចល័តបានកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងពី ១៣% នៃចំនួនប្រជាជនក្នុងឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ ១០៨% នៅឆ្នាំ ២០១៧<sup>៥១</sup> ដោយហេតុមានការធ្លាក់ចុះនៃតម្លៃស៊ីមកាតពី ៣៥០ ដុល្លារក្នុងមួយស៊ីមកាត មុនពេលមីយ៉ាន់ម៉ាបើកប្រទេសក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ត្រឹមតែជាងមួយដុល្លារ ការកកស្ទះទូរស័ព្ទចល័តនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានចំនួន ៦៨.២៤ លានដែលកកស្ទះ ១២៦% នៃចំនួនប្រជាជនសរុបនៅក្នុងខែមករាឆ្នាំ ២០២០<sup>៥២</sup>

អត្ថប្រយោជន៍មួយនៃអ្នកដែលមកក្រោយគេក្នុងយុគសម័យឌីជីថល គឺថាប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាអាចលោតឆ្ពោះយ៉ាងលឿន ដើម្បីទទួលបាន និងប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទចល័ត និងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលខណៈពេលដែលឆ្លងកាត់បច្ចេកវិទ្យាចាស់។ ឧទាហរណ៍ អ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទចល័ត ជាង៨០% ប្រើស្ថាតហ្វូនជំនួសឱ្យទូរស័ព្ទធម្មតាវិញ ខណៈដែល ទីផ្សារមីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវបានជំរុញដោយស្ថាតហ្វូន ដែលមានតំលៃសមរម្យបាននាំចូលពីប្រទេសចិន<sup>៥៣</sup> ទោះបីជា ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាធ្វើការទទួលយកទូរស័ព្ទស្ថាតហ្វូន និងការប្រើអ៊ីនធឺណែតលឿនលឿនបានយ៉ាងល្អ ផ្ទុយទៅវិញមីយ៉ាន់ម៉ា គឺជាប្រទេសមួយក្នុងចំណោមប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍតិចតួចបំផុតទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថល និងការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ទំនាក់ទំនង។

**ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល និងពាណិជ្ជកម្មឌីជីថល៖** ១៣៣ ក្នុងចំណោម ១៣៩ នៅក្នុងវេទិកាសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក សន្ទស្សន៍ត្រៀមបណ្តាញ (NRI) ឆ្នាំ ២០១៦។

**រដ្ឋាភិបាលឌីជីថល៖** ១៥៧ ក្នុងចំណោម ១៩៣ ដែលជាសមាជិករបស់រដ្ឋាភិបាល នៅក្នុងសន្ទស្សន៍អភិវឌ្ឍន៍ រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិករបស់ប្រទេសជាតិឆ្នាំ ២០១៨។

**ការតភ្ជាប់ឌីជីថល៖** ១៣៥ ក្នុងចំណោម ១៧៦ ប្រទេសនៅក្នុងសន្ទស្សន៍អភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យាទូរគមនាគមន៍ អន្តរជាតិ (ITU) ឆ្នាំ ២០១៧។

**ជំនាញឌីជីថល និងការដាក់បញ្ចូល៖** ១៤៨ ក្នុងចំណោម ១៨៩ ប្រទេសនៅក្នុងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជាតិបង្រួបបង្រួម មនុស្សសន្ទស្សន៍អភិវឌ្ឍន៍ឆ្នាំ ២០១៧ ។

**សុវត្ថិភាពឌីជីថល៖** ១០០ ក្នុងចំណោម ១៦៥ នៅក្នុងទូរគមនាគមន៍អន្តរជាតិ (ITU) សន្ទស្សន៍សន្តិសុខតាម អ៊ិនធឺណែតទូទាំងពិភពលោកឆ្នាំ ២០១៧

**ការវិវឌ្ឍប្រតិបត្តិឌីជីថល៖** ១៧១ ក្នុងចំណោម ១៩០ ក្នុងភាពងាយស្រួលរបស់ធនាគារពិភពលោក ក្នុងការធ្វើ សន្ទស្សន៍អាជីវកម្មឆ្នាំ ២០១៩។

ប្រអប់ ៣.១៖ ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់មីយ៉ាន់ម៉ា នៃការធ្វើឌីជីថល

### ការធ្វើឌីជីថល និងSMEs

ស្របទៅនឹងការធ្វើឌីជីថល រាជរដ្ឋាភិបាលប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា បានដាក់ការអភិវឌ្ឍ SMEs ជាស្នូលនៃគំនិតផ្តួចផ្តើមអភិវឌ្ឍន៍ សេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួន។ ៨៥% នៃអាជីវកម្មដែលបានចុះបញ្ជី ក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាគឺ មាន SMEs<sup>៤៤</sup> ហើយនាយកដ្ឋាន អភិវឌ្ឍន៍ SMEs បានបញ្ជាក់ថាមាន SMEs ដែលបានចុះបញ្ជី ចំនួន ៧៥,៤៥២ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា គិតត្រឹមខែមីនា ឆ្នាំ ២០២០។<sup>៤៥</sup> ដោយយល់អំពីបញ្ហាប្រឈមរបស់ SMEs ទាំងនេះរដ្ឋបាល Thein Sein បានបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍន៍ SMEs ដែលមានសាខាជាង ៥០ នៅតាមរដ្ឋ និងតំបន់ ចន្លោះ ពីឆ្នាំ ២០១២ ដល់ ២០១៤។<sup>៤៦</sup> នៅពេលដែលរដ្ឋាភិបាលនៃ សម្ព័ន្ធភាពជាតិដើម្បីលទ្ធិប្រជាធិបតេយ្យ (NLD) បានចូលកាន់ អំណាច ច្បាប់អភិវឌ្ឍន៍ SMEs<sup>៤៧</sup> ត្រូវបានអនុម័ត ហើយច្បាប់ ដែលបានដាក់នោះ ប្រើរយៈពេលមួយឆ្នាំ ក្នុងការទទួលបានសិទ្ធិ ដាក់អោយប្រើប្រាស់។

គំនិតផ្តួចផ្តើមដ៏មុះមុតរបស់រដ្ឋាភិបាល ក្នុងការលើកកម្ពស់ SMEs ទទួលបានការគាំទ្រទាំងបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុពី

ម្ចាស់ជំនួយ និងអង្គការអន្តរជាតិ។ ម្ចាស់ជំនួយដូចជា ទីភ្នាក់ងារ សហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជប៉ុន (JICA) និងរដ្ឋាភិបាលជា ណិម៉ាត បានធានាថា ប្រាក់កម្ចីសម្រាប់ SMEs ត្រូវបាន ផ្តល់អោយតាមរយៈធនាគាររដ្ឋ។ ការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស ដូចជាការស្រាវជ្រាវ អនុសាសន៍គោលនយោបាយ ការពង្រឹង សមត្ថភាព និងការបណ្តុះបណ្តាលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម ត្រូវបាន ផ្តល់ដោយអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលអន្តរជាតិ (INGOs) អង្គការ អភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ ដូចជាកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍អង្គការសហប្រជាជាតិ (UNDP) និងទីភ្នាក់ងារសហរដ្ឋអាមេរិកសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ អន្តរជាតិ (USAID) ដែលបានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការនាំមកនូវតម្លាភាពដល់ដំណើរការរបស់រដ្ឋាភិបាល។<sup>៤៨</sup> ទោះបីមានការខិតខំកែទម្រង់ក៏ដោយក្តី SMEs របស់ប្រទេសមី យ៉ាន់ម៉ា មិនទាន់ត្រៀមខ្លួនជាស្រេចដើម្បីប្រកួតប្រជែង ជាមួយ ដៃគូប្រកួតប្រជែងបរទេស និងតែងមានទំនោររឹងផ្អែកលើទិដ្ឋភាព ក្នុងស្រុកច្រើនជាងទិដ្ឋភាពនាំចេញ ដោយសារតែតម្រូវការ និង ដំណើរការរបស់រដ្ឋាភិបាលមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងមាន ដំណើរការច្រើនក្នុងការយកអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញ។<sup>៤៩</sup>

SMEs នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាប្រឈមនឹងបញ្ហាផ្សេងៗ ដែលក្នុងនោះ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីប្រឈមនឹងឧបសគ្គគួរឱ្យខ្លាច ជាងសហគ្រាសដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់សមភាគីបុរស។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ៣៥% នៃ SMEs គឺគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី<sup>១០០</sup> ដែល ហាក់បីដូចជាខ្ពស់ ជាងបណ្តាប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប (៣៤%) និង១២% តិចជាងបណ្តាប្រទេសអាស៊ីបូព៌ា និង ប៉ាស៊ីហ្វិក (៤៧%)។<sup>១០១</sup> របាយការណ៍របស់អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO)<sup>១០២</sup> ឆ្នាំ ២០២០ ស្តីពីសហគ្រិនស្ត្រីបានបង្ហាញថា SMEs ដែលកាន់កាប់ដោយស្ត្រី មានការលំបាកក្នុងការនាំចេញផលិតផលរបស់ពួកគេ ដោយសារឧបសគ្គភាសា និងកង្វះលទ្ធភាពក្នុងការ ទទួលបានព័ត៌មាននៅលើទីផ្សារបរទេស។ លើសពីនេះទៀត ភាពជាម្ចាស់លើទូរស័ព្ទចល័ត គឺជាផ្នែកមួយនៃការបែងចែកឌីជីថល យេនឌ័រយ៉ាងលេចធ្លោ ដោយបង្ហាញពីភាពខុសគ្នានៃភាពលឿនលឿនខាងបច្ចេកវិទ្យារវាងបុរស និងស្ត្រី។ យោងតាមរបាយការណ៍ឆ្នាំ ២០១៧ របស់ Dalberg Global Advisors Global Development Advisors<sup>១០៣</sup> បាននិយាយថាគំលាតមាន ២០% ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ មានតែស្ត្រី ៥២% ប៉ុណ្ណោះដែលកាន់កាប់ទូរស័ព្ទដៃនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា បើប្រៀបធៀបនឹង ៧២% នៃបុរស។ កត្តាដែល ស្ត្រីដើរមិនទាន់បុរសនោះ គឺមកពីមូលហេតុដែលថាមានតែ ១៩% នៃចំនួនស្ត្រីសរុបដែលប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិតនេះបើយោងតាម ទិន្នន័យឆ្នាំ ២០១៨ របស់អង្គការស្ថិតិកណ្តាល<sup>១០៤</sup> បន្ថែមលើនេះ អ្នកឆ្លើយសំណួរពីការស្ទង់មតិសហគ្រិនស្ត្រីពី ILO<sup>១០៥</sup> ភាគច្រើន បានប្រាប់អោយដឹងថាពួកគេបានប្រើ ការជាវកញ្ចប់អ៊ីនធឺណិតតាមទូរស័ព្ទចល័ត និងស្ថាប័នបែបសាមញ្ញ សម្រាប់ប្រតិបត្តិការ អាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែលក្នុងនោះមានតែ ២៥% ប្រើកុំព្យូទ័រ ហើយមានតែ ១៥%ប៉ុណ្ណោះ ដែលមានអ៊ីនធឺណិតល្បឿនលឿន។

### ៣.៣ វិធីសាស្ត្រ

គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺដើម្បីបង្ហាញពីឱកាសនាពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគតថ្មីនៃការធ្វើឌីជីថល និងដើម្បីផ្តល់ការយល់ដឹងដល់អ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈម។ ការពិនិត្យមើលឯកសារ ដែលមានស្រាប់ត្រូវបានចាត់ទុកជាចំណុចចាប់ផ្តើមដែលអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកសរសេរយល់ដឹងនឹងបរិបទប្រវត្តិសាស្ត្រនយោបាយ សេដ្ឋកិច្ច និងការបច្ចុប្បន្នជុំវិញការធ្វើឌីជីថល និង WSMEs នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ បន្ទាប់មក ការស្រាវជ្រាវតាមលក្ខណៈគុណវិស័យ ត្រូវបានធ្វើឡើងដោយផ្តោតលើទស្សនវិស័យរបស់ WSMEs អំពីវិធីដែលពួកគេឈានទៅរកការធ្វើឌីជីថល ហើយហេតុអ្វីបានជាពួកគេអនុវត្ត ឬមិនអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។

បន្ទាប់ពីអ្នកនិពន្ធបានធ្វើការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅជាមួយម្ចាស់ SME ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីទាំង២០រូប ទិន្នន័យដែលទទួលបាននេះ ត្រូវបានបំពេញបន្ថែមដោយទស្សនៈគំនិតរបស់អ្នកជំនាញចំនួន៥រូប។ លំនាំពិភាក្សាសម្រាប់កិច្ចសម្ភាសន៍ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយផ្អែកលើសសរស្ត្រីទាំងបួនដែលអ្នកសរសេរជឿជាក់ថា មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ WSMEs:

- សសរស្ត្រីទី ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន
- សសរស្ត្រីទី ២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ
- សសរស្ត្រីទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង
- សសរស្ត្រីទី ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូរ៉ូណា)

ចុងបញ្ចប់ កិច្ចពិភាក្សាជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ចំនួន៦រូប ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីពិនិត្យមើលទិន្នន័យ ដែលទទួលបាននិងផ្តល់ជាដំបូន្មាន។

### ដំណើរការប្រមូលទិន្នន័យ និងសំយោគ

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បានអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកសរសេរបញ្ចប់ការស្រាវជ្រាវនេះ ទោះបីជានៅក្នុងកំឡុងពេលការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ១៩ ហើយក៏ស្របពេល ដែលអ្នកសរសេរចម្បងកំពុងធ្វើចត្តាឡីស័កនៅផ្ទះនៅឯទីក្រុងយ៉ាងហ្គោន ហើយអ្នកសរសេរម្នាក់ទៀត ត្រូវបានជាប់នៅក្នុងទីក្រុងប៊ូយដាបេស ដោយរង់ចាំការហោះហើរទៅកាន់ទីក្រុងយ៉ាងហ្គោន បន្ទាប់ពីបានបញ្ចប់ការសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យ Central European។ ដំណើរការប្រមូល និងសំយោគទិន្នន័យមានដូចខាងក្រោម:

- ជំហានទី ១៖ បទសម្ភាសន៍ភាគច្រើន ត្រូវបានធ្វើឡើងស្ទើរតែលើកម្មវិធី Zoom ឬ Messenger។
- ជំហានទី ២៖ កំណត់ត្រាសម្ភាសន៍ត្រូវបានកត់ត្រានៅក្នុង Google Docs។
- ជំហានទី ៣៖ កម្មវិធីសហការ cloud-based សម្រាប់អ្នកស្រាវជ្រាវនិងអ្នកចានដែលហៅថា Mural ត្រូវបានប្រើសម្រាប់ស្វែងយល់ទិន្នន័យនៃការស្រាវជ្រាវ។ វាក៏ជាការជំនួស sticky notes និងបិទលើក្តារខៀន។
- ជំហានទី ៤៖ ទិន្នន័យពីកិច្ចសម្ភាសន៍ ក៏ត្រូវបានបញ្ចូលទៅក្នុង Google Sheets និងក្រោយមកត្រូវបានដាក់ជាក្រុម ដើម្បីប្រមូលនូវចំនេះដឹងនៃខ្លឹមសារសំខាន់ៗដែលមាននៅក្នុងចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួមចំពោះសសរស្ត្រីមួយ។
- ជំហានទី ៥៖ កិច្ចពិភាក្សាមានរយៈពេល ២ ម៉ោង ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅលើ Microsoft Teams។
- ជំហានទី ៦៖ កំណត់ត្រាពីក្រុមប្រឹក្សាផ្តល់យោបល់ ត្រូវបានកត់ចូលទៅក្នុង Google Docs សម្រាប់ក្រុមស្រាវជ្រាវធ្វើការសង្ខេបចំណុចសំខាន់ៗ និងផ្តល់ដំបូន្មាន។

## អំពីអ្នកឆ្លើយសំណួរ

អ្នកសរសេរ បានជ្រើសរើសអ្នកឆ្លើយសំណួរដោយយកចិត្តទុកដាក់ ហើយដោយផ្អែកលើការប៉ាន់ស្មានអាយុរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម វិស័យភាព ភាពចាស់ទុំនៃអាជីវកម្ម ទីតាំងអាជីវកម្ម និង ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីទទួលបានការតំណាងចម្រុះនៃ WSMEs ក្នុងរយៈពេលមានកំណត់ ព័ត៌មាន និង ធនធានដែលមានកំឡុងពេលពី៧១៩។

## អាយុនិងបទពិសោធន៍

ខណៈអាយុរបស់អ្នកឆ្លើយសំណួរមានចាប់ពី ២០ ទៅ ៦០ឆ្នាំ ភាគច្រើនគឺស្ថិតក្នុងអាយុ ៣០ និង ៤០ឆ្នាំ។ ដោយហេតុអាយុផ្សេងៗគ្នា ប្រវត្តិអាជីព និងប្រវត្តិផ្ទាល់ខ្លួនខុសគ្នាដែរ។ អ្នកខ្លះមានបទពិសោធន៍ជំនាញច្រើននៅក្នុងវិស័យសាជីវកម្មមាន ធនាគារ ព័ត៌មានវិទ្យា ទ្វេភាគី ធុនខ្ពស់ លទ្ធកម្ម ការប្រឹក្សា ការបង្រៀន និងការបណ្តាក់ទុន។ ការរំលងរកចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ពួកគេ បាននាំឱ្យពួកគេ មួយចំនួនបង្កើតជំនួញនៅជុំវិញបុព្វហេតុសង្គម។

## ទំហំនិងវិស័យ

អ្នកសរសេរខិតខំធ្វើឱ្យមានតុល្យភាពរវាងសហគ្រាសខ្នាតតូច (SEs) និងសហគ្រាសធុនមធ្យម (MEs) ក៏ដូចជាវិស័យក្នុង ប្រភេទទីមួយ។ និយមន័យរបស់ SME ដែលបានពណ៌នានៅក្នុងច្បាប់អភិវឌ្ឍន៍ SME ត្រូវបានប្រើជាកត្តាវិនិច្ឆ័យដើម្បីបែងចែក និងជ្រើសរើសអ្នកចូលរួម។ (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ D: និយមន័យ SME)

ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមផ្តល់បទសម្ភាសន៍ចំនួន ២០ នាក់ ៥០% តំណាងអោយ SEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ហើយ ៥០% ទៀតជា MEs។ កម្រិតលំបាកនៃការធ្វើឌីជីថល ធ្វើឱ្យមានភាពខុសប្លែកគ្នានៅតាមវិស័យ អ្នកសរសេរបានធានាភាពចម្រុះតាម វិស័យ ក្នុងចំណោមម្ចាស់ WSMEs តាមរយៈការសម្ភាសន៍នៅទូទាំងវិស័យកម្ពុជសាលកម្ម ផលិតកម្ម សេវាកម្ម និងអាជីវកម្ម ដែលទាក់ទងនឹងកសិកម្ម។

WSMEs ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍គឺមកពីវិស័យដូចខាងក្រោម:

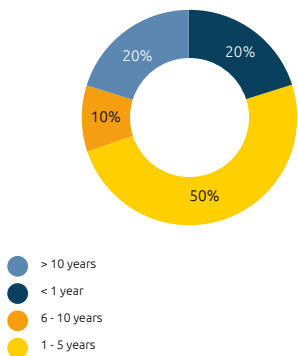
អ្នកចូលរួមសហគ្រាសខ្នាតតូច	អ្នកចូលរួមសហគ្រាសធុនមធ្យម
<ul style="list-style-type: none"> <li>វាយនភ័ណ្ឌជ្រលក់ស៊ីរីរាង</li> <li>ផលិតកម្មកាបូប</li> <li>ប៉ុស្តិ៍ទូរទស្សន៍អនឡាញ</li> <li>សិប្បកម្មឈើ</li> <li>ទីប្រឹក្សាធនធានមនុស្ស</li> <li>វេទិកាជំនាញសម្រាប់ស្ត្រី</li> <li>សេវាបណ្តុះបណ្តាលយុវជន</li> <li>សម្លៀកបំពាក់របស់ស្ត្រី</li> <li>ផលិតកម្មអាហារ</li> <li>ផលិតកម្មទឹកកក</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ផលិតកម្មថ្នាំជក់</li> <li>ផលិតកម្មសំបុកត្រចៀកកាំ</li> <li>ចែកចាយ FMCG</li> <li>សាលាច្នៃប្រឌិតសម្រាប់កុមារ</li> <li>សិប្បកម្មឈើ</li> <li>ពាណិជ្ជកម្មស៊ីរីរាងតាមអ៊ីនធើណែត</li> <li>សាលាអន្តរជាតិ</li> <li>សិប្បកម្មបោះពុម្ព</li> <li>សាលាបឋមសិក្សាឯកជន</li> <li>ចែកចាយឱសថ</li> </ul>

តារាង ៣.១៖ ផ្នែក SME របស់អ្នកសម្ភាសន៍

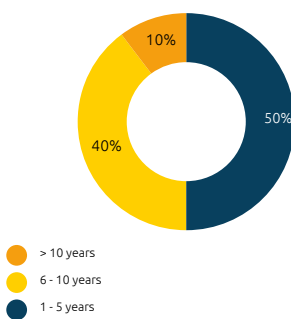
### ភាពចាស់ទុំនៃអាជីវកម្ម

ដោយសារភាពចាស់ទុំនៃអាជីវកម្ម អាចប៉ះពាល់ដល់កម្រិតនៃការទទួលបានយកឌីជីថល ភាពចាស់ទុំនៃ WSMEs នៅក្នុងគំរូប្រែប្រួលពីតិចជាងមួយឆ្នាំទៅអាជីវកម្មមានអាយុលើសពី ៦០ឆ្នាំ។

Years of Maturity for Small Enterprises



Years of Maturity for Medium Enterprises



រូបភាពទី ៣.២ ៖ ឆ្នាំនៃភាពចាស់ទុំសម្រាប់អ្នកចូលរួម WSME

### ទីតាំង

WSMEs នៅក្នុងគំរូមានដំណើរការនៅទូទាំងប្រទេស ទោះបីជាភាគច្រើននៃពួកគេមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ាងហ្គោនក៏ដោយ។ ផលិតកម្ម និងការចែកចាយរបស់ពួកគេមានចាប់ពីតំបន់ជនជាតិភាគតិច ដូចជាជួនសាន និងរដ្ឋមនុស្សដល់តំបន់ភូមា ដែលជាតំបន់ស្ថិតនិងជាតំបន់ភាគខាងត្បូងនៃប្រទេស។

២. អ្នកចូលរួមមានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ អំពីពេលវេលាសម្ភាសន៍ ដែលចំណាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតបើប្រៀបធៀបទៅនឹងការសម្ភាសផ្ទាល់។ ដូច្នេះអ្នកសរសេរត្រូវធ្វើអោយសំនួរខ្លះខ្លី ប្រសិនបើមានការស្នើសុំពីអ្នកចូលរួម ហើយកិច្ចសម្ភាសន៍ជាទូទៅមានរយៈពេលចាប់ពី ៦០នាទី ទៅ ៣០-៤៥ នាទី។

### បញ្ហាប្រឈមនិងដែនកំណត់

១. ដោយសារតែការស្រាវជ្រាវនេះ ត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងកំឡុងពេលនៃការរាតត្បាតជម្ងឺរាតត្បាតកូវីដ នៅខែសីហាឆ្នាំ ២០២០ អ្នកសរសេរត្រូវបានធ្វើបទសម្ភាសន៍ស្ទើរតែទាំងស្រុងតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ វាជាបទពិសោធន៍ថ្មីមួយសម្រាប់អ្នកសរសេរ និងអ្នកចូលរួមក្នុងការចូលរួមផ្តល់បទសម្ភាសន៍យ៉ាងស្មើជម្រៅតាមរយៈកម្មវិធីប្រជុំលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ ទោះបីជាអ្នកសរសេរអាចបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកចូលរួម និងប្រមូលព័ត៌មានចាំបាច់ក៏ដោយ ក៏ការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត មិនអាចផ្តល់នូវវិបទដែលមានសំលេងប្រៀបធៀបនឹងកិច្ចសម្ភាសន៍ដោយផ្ទាល់ ដែលជួយអោយអ្នកស្រាវជ្រាវមានអារម្មណ៍ស្ថិតស្ថាលជាមួយអ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍។

៣. ការដាច់ចរន្តអគ្គិសនីជាញឹកញយ រំខានដល់លំហូរការងារ និងការភ្ជាប់អ៊ីនធឺណិត។ ប៉ុន្តែទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកសរសេរបានរៀបចំផែនការទុកជាមុន និងព្យាយាមលុបបំបាត់ឧបសគ្គទាំងនោះ។

៤. ការជ្រើសរើសអ្នកចូលរួមផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ មានភាពលំអៀងបន្តិចទៅលើអ្នក ដែលទំនងជាប្រើបច្ចេកវិទ្យា ពីព្រោះអ្នកសរសេរចង់ស្វែងយល់អំពីរបៀប ដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយ WSMEs ហើយហេតុអ្វីវាសំខាន់សម្រាប់ពួកគេ។

៥. ដោយសារតែពេលវេលាមានកំណត់ មន្ត្រីមានការរឹតបន្តឹងក្នុងការធ្វើដំណើរ អ្នកសរសេរមិនអាចជ្រើសរើសឧទាហរណ៍ខ្នាតតូចនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់កសិកម្មព័ត៌មានជាយក្រុង ដូចជាសិប្បកម្មម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ សិប្បកម្មម៉ាស៊ីនកិនសណ្តែកដី និងផលិតកម្មចំណីសត្វ។ ល។



### ៣.៤

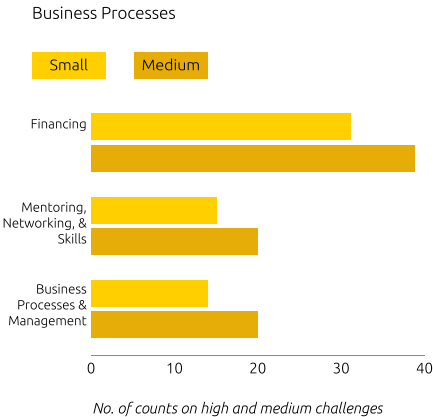
## ទិន្នន័យដែលទទួលបានពីអិចស្ប័រម៉ង់

នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម អ្នកសរសេរ នឹងធ្វើការស្វែងយល់ពីសសរស្តម្ភទាំងបួន ដែលបានជះឥទ្ធិពលដល់ដំណើរបស់ WSMEs ឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឌីជីថល៖ ១)លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ២)លទ្ធភាពទទួលបានការប្រឹក្សា ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ ៣)ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រងនិង ៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូរីត១៩)។

### លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

ក្នុងអំឡុងពេលសម្ភាសន៍ អ្នកសរសេរបានរកឃើញបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុដែលសហគ្រិនស្រ្តីបានប្រឈមនៅពេលពួកគេចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម របៀបដែលពួកគេរីកចម្រើន និងការប្រមូលប្រាក់សម្បទានសម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្ម។

លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន បានក្លាយជាបញ្ហាប្រឈមបំផុតសម្រាប់ WSMEs។ ក្នុងចំនោម SMEs ចំនួន២០រូបដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍មានតែ MEs ចំនួន២ ប៉ុណ្ណោះដែលបានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ រីឯ MEs ចំនួន២ ទៀតបានដាក់ពាក្យសុំដៃ ប៉ុន្តែមិនបានសម្រេច និង SE១ ចុងក្រោយបានព្យាយាម ប៉ុន្តែមិនទទួលបានជោគជ័យ។ នៅពេលអ្នកសរសេរបកស្រាយទិន្នន័យដោយដាក់ចំណាត់ថ្នាក់ ការឆ្លើយតបរបស់អ្នកចូលរួមបានបង្ហាញមានបញ្ហាប្រឈម “ធំ ល្អម ទាប”<sup>១០៥</sup> ទាក់ទងនឹងឧបសគ្គអំពីសសរស្តម្ភ ដែលបានលើកឡើងលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ហាក់ដូចជាបញ្ហាប្រឈមធំបំផុតសម្រាប់ SEs និង MEs។ (សូមមើលរូបភាពទី៣.៣)។ ទោះបីជាទំហំតូចតាម ដែលមិនអាចរកចំនួនសំខាន់ តំណាង WSMEs ទាំងមូលក៏ដោយ ប៉ុន្តែការរកឃើញអំពីកង្វះឥណទាននេះ គឺសមស្របនឹងទិន្នន័យរបស់ធនាគារពិភពលោកក្នុងការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់អាជីវកម្មនៅឆ្នាំ២០២០ ដែលបង្ហាញថាប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ស្ថិតនៅចំណាត់ថ្នាក់ទាបបំផុតទាក់ទងនឹងការទទួលបានឥណទានក្នុងចំណោមសេដ្ឋកិច្ចនៅអាស៊ីបូព៌ានិងប៉ាស៊ីហ្វិក។<sup>១០៦</sup>



Comparison of total counts on high and medium challenges for awareness, skills, languages, regulations, gender-bias, and leadership on each pillar.

រូបភាព ៣.៣៖ ការប្រៀបធៀបបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់ហិរញ្ញប្បទាន ការណែនាំ/ទំនាក់ទំនង/ជំនាញ និង ដំណើរការអាជីវកម្មនិង ការគ្រប់គ្រង<sup>១០៧</sup>

ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ១៦៥ ក្នុងចំណោម១៩០ នៃសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក បើយោងតាម ធនាគារពិភពលោក។ ក្នុងចំណោមរង្វាស់ទាំង ១០ ដែលត្រូវបានវាស់វែង ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាជាប់ចំណាត់ថ្នាក់មួយ ក្នុងចំណោមចំណាត់ថ្នាក់បាត់ទាំង ៥ នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីបូព៌ានិងប៉ាស៊ីហ្វិកក្នុង ៦វិស័យ៖

- ការទទួលបានជំនឿទុកចិត្ត៖ ទាបបំផុតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីបូព៌ានិងប៉ាស៊ីហ្វិកទាំង ២៥
- ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មក្នុងកាត់ប្រាំដៃនេះ ទាបបំផុតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីបូព៌ានិងប៉ាស៊ីហ្វិកទាំង ២៥
- ការអនុវត្តកិច្ចសន្យា៖ ទាបបំផុតទី ២
- ទទួលបានអគ្គិសនី៖ ទី ៤ ទាបបំផុត
- ការបង់ពន្ធ៖ ទាបបំផុតទី ៤
- ដំណោះស្រាយភាពក្លែងចោល៖ ទាបបំផុតទី ៥

ប្រភព៖ <https://www.doingbusiness.org/en/rankings?region=east-asia-and-pacific>

ប្រអប់ ៣.២៖ ភាពងាយស្រួលនៃការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់អាជីវកម្មរបស់ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ ២០២០

## ការយល់ដឹងសំខាន់ៗស្តីពី ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

មានការយល់ដឹងសំខាន់ៗចំនួន៧ អំពីរបៀបដែល WSMEs ដោះស្រាយបញ្ហាហិរញ្ញប្បទាន និងហេតុផលសម្រាប់ធ្វើដូច្នោះ៖

### ១. ការសន្សំប្រាក់ផ្ទាល់ខ្លួន ដែលជាប្រភពសំខាន់ នៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ WSMEs

អ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់បានប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេនិងបន្តរកចម្រើនយឺតៗ ដោយប្រើប្រាក់ចំណូលពីការលក់ ឬប្រាក់ចំណូលពីប្រភព ចំណូលបន្ទាប់បន្សំ។ នៅពេលពួកគេប្រឈមនឹងកង្វះខាតលំហូរ សាច់ប្រាក់ ពួកគេពឹងផ្អែកលើគ្រួសារ មិត្តភក្តិ ឬអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់ ក្រៅផ្លូវការ ដែលមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ (ជាទូទៅប្រហែល ៣%ក្នុងមួយខែ) ដើម្បីទទួលបានប្រាក់កម្ចី។ ទោះបីជាប្រាក់កម្ចី ក្រៅផ្លូវការមានតម្លៃថ្លៃជាងក៏ដោយ ក៏វាអាចទទួលបានយ៉ាង ឆាប់រហ័ស និងងាយស្រួលដោយមិនចាំបាច់មានឯកសារស្នាម។ អ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់ បានអោយដឹងថា ប្រាក់កម្ចី ធនាគារមានលក្ខខណ្ឌល្អជាង ប៉ុន្តែពួកគេបានលើកឡើងពី ឧបសគ្គសំខាន់ៗ ក្នុងការទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ ដូចជា តម្រូវការព័ត៌មាន អំពីរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញ និងការខាតបង់ ផែនការអាជីវកម្ម និងវត្ថុបញ្ចុះបញ្ជូនលើដំណើរការស្នើសុំ ដែល វាប្រើប្រាស់ពេលវេលាយូរ។

### ២. ជំនួយផ្តោតលើ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយ ស្ត្រីមានភាពកម្រនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

អ្នកសរសេរបានសង្កេតឃើញថាជំនួយឥតសំណងគឺជាឧបករណ៍ ក្នុងការជួយសហគ្រិនស្ត្រីឱ្យរីកចម្រើន និងចូលរួមចំណែកដល់ សហគមន៍របស់ពួកគេ។ ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម ២០នាក់ របស់ WSME មាន ៤នាក់បានទទួលជំនួយសម្រាប់អាជីវកម្ម របស់ពួកគេ ពីអង្គការម្ចាស់ជំនួយអន្តរជាតិផ្សេងៗ ហើយ

ជំនួយឥតសំណងបានជួយពួកគេក្នុងការពង្រីកក្រុមរបស់ ពួកគេប្រើប្រាស់លំហូរអាជីវកម្ម។ អ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍មួយចំនួន បានយល់ដឹងអំពីឱកាសទទួលបានជំនួយ ប៉ុន្តែមិនទាន់មាន ការយល់ដឹងអំពីរបៀបសរសេរស្នើសុំជំនួយនោះទេ ខណៈដែល អ្នកមួយចំនួនទៀត ជាពិសេសពួកគេដែលមិនមែនជាជនជាតិឃ្នាំង ហ្គោន មិនបានទទួលព័ត៌មានអំពីឱកាសក្នុងការទទួលបានជំនួយ ទាំងនោះ។ បណ្តាញវិជ្ជាជីវៈ ភាពស្ងាត់ជំនាញនៃភាសាអង់គ្លេស និងជំនាញសរសេរសំណើរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម បានកំណត់ លទ្ធភាពនៃការទទួលបានជំនួយរួចទៅហើយ។ ទោះយ៉ាងណា ក៏ដោយជំនួយបែបនេះមានកំណត់ និងមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ តម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុរបស់ SMEs នៅទូទាំងប្រទេសមីយ៉ាន់ ម៉ាទេ។ តាមរយៈបទសម្ភាសន៍និងការស្រាវជ្រាវ អ្នកសរសេរ ក៏បានដឹងដែរថា ជំនួយឥតសំណងដែលផ្តោតលើយេនឌ័រ សម្រាប់ WSMEs ស្ទើរតែមិនមាន។ អ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍ ទាំង ២០នាក់បានបញ្ជាក់ថា ពួកគេមិនបានដឹងអំពីជំនួយដែល ផ្តោតលើ WSMEs នេះទេ។

### ៣. ជំរើសហិរញ្ញប្បទាននៅមានកំរិតនិងមិនសូវ បានដឹងលឺក្នុងចំណោម SMEs

នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានដូចជាការផ្តល់ ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅបុគ្គលម្នាក់ទៀត និងការប្រមូល មូលនិធិ មិនមាននោះទេ ខណៈពេលដែលការវិនិយោគឯកជន ការបណ្តាក់ទុន និង ការវិនិយោគក្នុងទីផ្សារមានការចាប់អារម្មណ៍ យ៉ាងខ្លាំង<sup>១០៨</sup> ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ មានរបកគំហើញថ្មីជុំវិញ ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដើម្បីថែទាំ ដោយធនាគារទាំងពីរ និង ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុមិនមែនធនាគារដូចជាឥណទានឆ្លាតវៃរបស់ ធនាគារ Yoma <sup>១០៩</sup>, ប្រាក់កម្ចី KBZ Pay<sup>១១០</sup>, ប្រាក់កម្ចី មាតារបស់ SME<sup>១១១</sup>, និងហិរញ្ញប្បទាន KyoPay<sup>១១២</sup> សម្រាប់ SMEs។ ក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍ចំនួន ២០នាក់ មាន ចំនួនតិចជាងពាក់កណ្តាលបានដឹងអំពីជម្រើសហិរញ្ញប្បទាន នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ប៉ុន្តែគ្មាននរណាម្នាក់ក្នុងចំណោម ពួកគេបានប្រើប្រាស់សេវាកម្មទាំងនោះទេ។

**WSME Highlight 1: MYEO**



*Htet Thiri Shwe, ស្ថាបនិកនៃ MYEO*

**១. អំពីក្រុមហ៊ុន៖**

MYEO ជាសហគ្រាសសង្គមអភិវឌ្ឍន៍យុវជន ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ាងហ្គូន ដែលប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដើម្បីជំរុញភ្ជាប់ជាមួយយុវជន ក្នុងការបង្កើតសហគមន៍សិក្សាជាក្រុម និងផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញការងារ។ ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSMEs ដែលបានផ្តល់បទសម្ភាសន៍ទាំងអស់ MYEO គឺជាអាជីវកម្មដែលមានបច្ចេកវិទ្យាជឿនលឿនជាងគេ។ ក្នុងនាមជាអ្នកជឿជាក់ទៅលើទិន្នន័យធំ (big data) Htet មានភាពឆ្លាតវៃ ក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យរបស់អតិថិជន និងប្រើប្រាស់វាដើម្បីបង្កើតមតិកាបណ្តុះបណ្តាលតាមតម្រូវការ។

**២. ភាពលំបាក៖**

ផ្លូវឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យរបស់ Htet នាពេលបច្ចុប្បន្ន ហាក់បីដូចជាមិនមានភាពល្អល្មមនោះទេ។ ដំបូងឡើយ នាងខិតខំប្រឹងប្រែងចាប់ផ្តើម 113 ដើម្បីចាក់គ្រឹះដឹងមាំសម្រាប់ MYEO។ ខណៈពេលដែលគាត់កំពុងបំពេញការងារពេញម៉ោង គាត់ក៏បានសហការជាមួយអ្នកស្ម័គ្រចិត្ត ដែលមានគោលគំនិតដូចគ្នា ដើម្បីចាប់ផ្តើមដំណើរការនេះ។ វាពិតជាមានផលលំបាកណាស់ ដោយសារតែមានមនុស្សមួយចំនួនធំ រាប់មានការវិនិច្ឆ័យ

និងតែងតែសាកសួរពីភាពជឿជាក់របស់គាត់ ដោយផ្អែកលើយុវវ័យភាពនិងកិត្តនាមរបស់គាត់ ប៉ុន្តែគាត់មិនបានចុះចាញ់ឡើយ។ គាត់ក៏បានធ្វើការពិភាក្សា ជាមួយអ្នកប្រឹក្សាដែលមានសក្តានុពលមិនអស់ និងមិត្តភក្តិដើម្បីបង្កើតកម្មវិធីវិវត្តន៍មាំមួនមតិកាបណ្តុះបណ្តាល និងប្រភពមូលនិធិច្រើនជាងមុន។ គាត់ក៏បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មនៅក្នុងបញ្ហាប្រឈមមួយនេះ ដើម្បីទទួលបានយោបល់ពីការបណ្តាក់ទុនរបស់គាត់។

**៣. ការលូតលាស់៖**

ភាពខុសឆ្គងបំពេញយាម ការតស៊ូ និងការស្រលាញ់បានធ្វើអោយគាត់ទទួលបានភាពជោគជ័យ។ បន្ទាប់ពីការតស៊ូយ៉ាងស្វាហាប់ អស់រយៈពេល ៥ឆ្នាំមក គាត់ទទួលបានទឹកប្រាក់ចំនួន ៥០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក ពីការវិនិយោគលើបណ្តាញសង្គម Facebook ដែលអាចឱ្យនាងមានចំណូលគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីបន្ថែមបុគ្គលិកការងារពេញម៉ោង។ ឥឡូវនេះ អាជីវកម្មរបស់គាត់កំពុងរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំង ដោយមានអតិថិជនជាង ១,០០០ នាក់ ទិញកញ្ចប់សេវាកម្មពីអាជីវកម្មរបស់គាត់។ ជាមួយនឹងជំនួយបន្ថែម ពីម្ចាស់ជំនួយផ្សេងទៀត MYEO បានបណ្តុះបណ្តាលយុវជនជាង ១៥,០០០នាក់មកហើយ។

#### ៤. តម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុនាពេលអនាគតមានភាព ធំធេងណាស់

ខណៈពេល ដែលប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការរីកចម្រើន គួរឱ្យកត់សម្គាល់ នៅក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនក្នុងប៉ុន្មាន ឆ្នាំថ្មីៗនេះ តម្រូវការហិរញ្ញប្បទានរបស់ SMEs ជាច្រើននៅតែ មិនទាន់ច្បាស់នៅឡើយ។ SEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីចំនួន ១០នាក់ មិនបានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារហើយ ៥០% នៃ ពួកគេប្រាថ្នាទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ ពួកគេ នាពេលអនាគត។ ក្នុងចំណោម MEs ចំនួន១០នាក់ ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ៩០% ត្រូវការហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់ ការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ខណៈដែល ២០%ទៀតបាន ទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគាររួចហើយ។

ខណៈពេល ដែលសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមមានតម្រូវការ ហិរញ្ញប្បទាន ហើយប្រភេទនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានគឺមាន ភាពខុសគ្នា។ SEs មានតម្រូវការហិរញ្ញប្បទានតិចជាង និង មានរយៈពេលខ្លីជាង (ប្រមាណពី ១,៥០០ដុល្លារ ដល់ ១២,០០០ដុល្លារអាមេរិក) ដើម្បីសម្រួលដល់លំហូរសាច់ប្រាក់ ជាពិសេសនៅពេលមានការផ្លាស់ប្តូរភាពរឹងមាំនៃតម្រូវការរបស់ អតិថិជនឬស្ថានភាពទីផ្សារ ដោយសារពួកគេមិនមានប្រាក់ បម្រុងច្រើនដូចនឹងសហគ្រាសធុនមធ្យម និងធំ។ ចំណែកឯ MEs មានតម្រូវការហិរញ្ញប្បទាន ធំជាង និងមានរយៈពេល វែងជាង សម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែម ពីលើលទ្ធភាព ទទួលបានបណ្តាញឥណទាននៅតាមធនាគារ។

#### ៥. សហគ្រាសធុនតូចមិនត្រូវបានគេមើលឃើញ

អ្នកសរសេរបានកឃើញថា ខណៈពេលដែលសហគ្រាសខ្នាត តូចអាចទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ MEs ក៏ ទំនងជាទទួលបានប្រាក់កម្ចីធនាគារច្រើនជាង SEs។ មូលហេតុ គឺមកពីចំនួនប្រាក់កម្ចីដែលផ្តល់ដោយមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ភាគច្រើន គឺតូចពេកសម្រាប់ SEs ខណៈពេលដែលពួកគេមានមិនបាន ត្រៀមលក្ខណៈគ្រប់គ្រង សម្រាប់ធនាគារក្នុងការប្រថុយប្រថាន ក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដែលវាមិនដូច MEs ឡើយ។

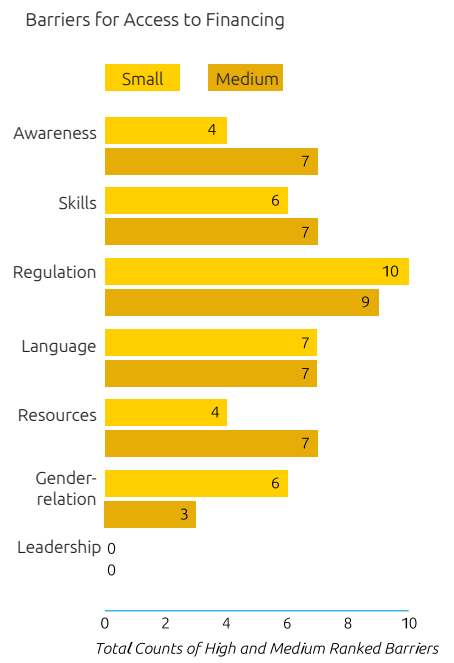
#### ៦. កូរ៉េដ១៩ ជម្រុញអោយ SMEs ធ្វើការ ចុះឈ្មោះជាផ្លូវការ

នៅពេលដែលជំងឺកូវីត១៩ដុះឡើង រដ្ឋាភិបាលមីយ៉ាន់ម៉ាបាន បង្កើន និងផ្តល់ការប្រាក់កម្ចីដល់ SMEs ទូទាំងប្រទេស114 នេះជាលើកដំបូងហើយ ដែលរដ្ឋាភិបាលចូលរួមធ្វើអន្តរាគមន៍ ក្នុង ការផ្តល់កម្លាំងជំរុញសេដ្ឋកិច្ច ដោយសារគ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិ ឬគ្រោះអាសន្ន។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វាជាការដាស់តឿន ដល់ SMEs ដែលមិនទាន់បានចុះបញ្ជី ដែលធ្វើអោយពួកគេ មិនមានសិទ្ធិក្នុងដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចី។ ដូច្នេះហើយជំងឺកូវីត ១៩ បានផ្តល់នូវការលើកទឹកចិត្ត ដល់SMEs ដើម្បីធ្វើ

ចុះឈ្មោះស្របច្បាប់។ ប៉ុន្តែវិធីនេះ ក៏អាចបង្កជាឱកាសសម្រាប់ ការស្តាប់ចោល ដើម្បីពន្លឿននីតិវិធីនៃការចុះឈ្មោះ។ អ្នកចូលរួម ពានាក់ បាននិយាយថាពួកគេបានលើកពិធីស្តារសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមផ្សេងទៀត ដែលបានប្រើសំណួរដើម្បីទទួលបានភាគ SMEs ដែលធ្វើអោយពួកគេអាចដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីបាន។

#### បទបញ្ញត្តិ ការយល់ដឹង និងជំនាញគឺជាឧបសគ្គធំ ធំបំផុត ចំពោះលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

បទបញ្ញត្តិ ការយល់ដឹង និងជំនាញគឺជាឧបសគ្គធំបំផុត ចំពោះ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍។



រូបភាព ៣.៤៖ ការប្រៀបធៀបឧបសគ្គ សម្រាប់លទ្ធភាពទទួលបាន ហិរញ្ញប្បទានរវាងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម

កំឡុងពេលការិយាល័យឥណទានមីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវបានបង្កើតឡើង នាពេលថ្មីៗនេះ<sup>១១៥</sup> កង្វះពិន្ទុឥណទាន ធ្វើឱ្យស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ពិបាកវាយតម្លៃភាពគួរអោយទុកចិត្តរបស់អ្នកខ្លី ជាពិសេស ប្រសិនបើពួកគេស្ថិតនៅក្នុងវិស័យក្រៅផ្លូវការ។ ដូច្នេះប្រាក់កម្ចី ភាគច្រើនគឺផ្អែកលើវត្ថុបញ្ជាក់។ ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ ស្ថាប័ន ហិរញ្ញវត្ថុបានចាប់ផ្តើមផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដែលមិនមានសុវត្ថិភាព

ដល់អាជីវកម្ម ដោយមិនត្រូវឱ្យមានទ្រព្យបញ្ចាំ ប៉ុន្តែអ្នកខ្លី ត្រូវអោយដាក់ឯកសារ អំពីភាពជាម្ចាស់អាជីវកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណ ប្រតិបត្តិការ និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ អ្នកឆ្លើយសំណួរ ប្រហែលជាពាក់កណ្តាលបានលើកឡើងថា ពួកគេត្រូវការ ជំនួយក្នុងការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និង រៀបចំឯកសារប្រតិបត្តិការ ឱ្យបានត្រឹមត្រូវនិងសមស្រប ដើម្បីដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចី។

ទាក់ទងនឹងការយល់ដឹង និងជំនាញ WMEs បានកំណត់ថាមាន បញ្ហាប្រឈមខ្ពស់ជាងសមភាគី SE របស់ពួកគេ។ ទិន្នន័យនេះ អាចនឹងត្រូវមានចំនុចសង្ស័យ ពីព្រោះអ្នកចូលរួម SEs ជាច្រើន ដែលត្រូវបានជ្រើសរើស មានទំនោរជាទៅក្នុង មានការអប់រំខ្ពស់ (ខ្លះមានសញ្ញាបត្របរទេស) និងមានបណ្តាញសង្គមយ៉ាងសកម្ម ដែលជាឱកាសក្នុងការទទួលបានជំនួយ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកចូលរួម ME មានវ័យចំណាស់ មានបទពិសោធន៍ច្រើននៅក្នុងអាជីវកម្ម របស់ពួកគេ ហើយកាន់តែចាប់អារម្មណ៍លើជម្រើសហិរញ្ញប្បទាន ធំជាងជម្រើសជំនួយខ្នាតតូច។

ការិយាល័យឥណទានប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ដែលជាការិយាល័យដំបូងបង្អស់នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ត្រូវបានគេរំពឹងថានឹង ចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការនៅឆ្នាំ ២០២០។ ការិយាល័យនេះទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារកណ្តាលមីយ៉ាន់ម៉ានៅខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨។ MB Investment ដែលជាសម្ព័ន្ធធនាគារក្នុងស្រុក មានភាគហ៊ុន ៦០%នៃការិយាល័យឥណទាន ខណៈ ពេលដែល Singapore-based Asia Credit Bureau កាន់កាប់ភាគហ៊ុន ដែលនៅសល់។ ទិន្នន័យពីការិយាល័យឥណទាន នឹងពង្រឹងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យនៃស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ហើយធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធធនាគារ និងហិរញ្ញប្បទានអេកូឡូស៊ីកាន់តែរឹងមាំ។

ប្រភព: Myanmar Credit Bureau to commence operations in April , <https://consult-myanmar.com/2020/02/25/myanmar-credit-bureau-to-commence-operations-in-april/>

ប្រអប់ ៣.៣៖ ការិយាល័យឥណទានមីយ៉ាន់ម៉ានឹងចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការនៅឆ្នាំ ២០២០

### លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ

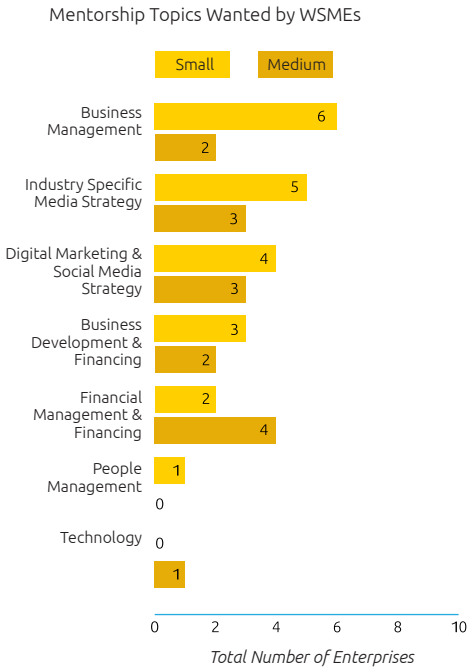
ក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង២០ មាន ១១នាក់ហើយ ដែលមានទីប្រឹក្សា / អ្នកណែនាំ ដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហា ប្រឈមដែលពួកគេបានជួបនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ពីរនាក់ក្នុងចំណោម ១១ នាក់ គឺជាអ្នកដែលមានបណ្តាញ ទំនាក់ទំនងយ៉ាងសកម្មបំផុត ដែលបានចូលរួមព្រឹត្តិការណ៍ផ្សារ ភ្ជាប់បណ្តាញនិងដែលមានមូលដ្ឋានទិន្នន័យរបស់អ្នកណែនាំ ច្រើន ទាំងក្នុងស្រុក និងជាអន្តរជាតិដែលមានសក្តានុពល ដើម្បី តាមដានជំនាញឯកទេសរបស់ពួកគេ និងស្វែងរកជំនួយជា លក្ខណៈប្រព័ន្ធ។ ៥នាក់ទៀត បានប្រើបណ្តាញអាជីវកម្មរបស់ ពួកគេដើម្បីស្វែងរកការណែនាំ រីឯអ្នកផ្សេងទៀត រកឃើញអ្នក ណែនាំតាមរយៈបណ្តាញនៅតាមសមាគម និងមជ្ឈមណ្ឌល ច្នៃប្រឌិត (innovation hubs) ដូចជាសមាគមសហគ្រិន ស្ត្រីមីយ៉ាន់ម៉ា116 (Myanmar Women Entrepreneurs Association), សមាគមសហគ្រិនវ័យក្មេងមីយ៉ាន់ម៉ា<sup>១១៧</sup> (Myanmar Young Entrepreneurs Association), មជ្ឈមណ្ឌលច្នៃប្រឌិត Phandeeyar<sup>១១៨</sup> (Phandeeyar Innovation Hub) និង Impact Hub<sup>1១៩</sup> អ្នកដែល មិនទាន់មានអ្នកណែនាំ បានងាកទៅរកសមាជិកគ្រួសាររបស់ ពួកគេក្នុងការជួយណែនាំ។

### តំបន់ឯកទេសដែល WSMEs ត្រូវការជំនួយ

ទីផ្សារឌីជីថល យុទ្ធសាស្ត្រប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ការអភិវឌ្ឍ អាជីវកម្ម និងយុទ្ធសាស្ត្រពង្រីកអាជីវកម្ម ត្រូវបានបង្ហាញជាផ្នែក ឯកទេស ដែលអ្នកចូលរួម WSME ប្រហែលជាពាក់កណ្តាល ចង់បានការណែនាំ។ ម្ចាស់ SE ជាច្រើន (៦ ក្នុង ១០ SEs) បានចង្អុលបង្ហាញពីការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ដែលជាកន្លែងមួយ ដែលពួកគេត្រូវការការណែនាំ បើប្រៀបធៀបទៅនឹង MEs (២ ក្នុង ១០ MEs)។

លទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍បានបង្ហាញថា ខណៈដែលការណែនាំ តាមបច្ចេកទេសជាក់លាក់នៅក្នុងឧស្សាហកម្ម មានតម្រូវការ ពី WSMEs ក៏ប៉ុន្តែនៅមានកង្វះខាតនៅក្នុងប្រទេសមី យ៉ាន់ម៉ា។ សហគ្រិនស្ត្រី ៩នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ ដែល បានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ បានលើកឡើងថាការណែនាំលើជំនាញ បច្ចេកទេសពិតជាមានតម្លៃសម្រាប់ពួកគេ ប៉ុន្តែវាពិបាកក្នុងការ ស្វែងរកណែនាំ។ វិស័យដែលពួកគេបានលើកឡើងរួមមាន៖ វិធីសាស្ត្រចុងក្រោយបង្អស់ទាក់ទងនឹងកសិកម្មស្រូវ វិស្វកម្ម លើការកែច្នៃចំណីអាហារ ផលិតកម្មបោះពុម្ព សិប្បកម្មសំបុក ត្រចៀកកាំ សិប្បកម្មរចនាប្រលំអនិយោគបច្ចេកទេសត្បាញ លំនាំវាយនភ័ណ្ឌគ្មានគីមី និងការផលិតនិងពង្រីកទីផ្សារនាំចេញ។

អ្នកសរសេរក៏បានសង្កេតឃើញពីបទសម្ភាសន៍គឺពោល ME មានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ក្នុងការទទួលបានជំនួយ ស្តីពីការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុនិងហិរញ្ញប្បទាន ដើម្បីធ្វើឱ្យមានស្ថេរភាពនិងដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេរីឯ SEs កាន់តែចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការស្វែងរកការណែនាំសម្រាប់ឱកាសផ្តល់ជំនួយ។



រូបភាព ៣.៥៖ ការប្រៀបធៀបប្រធានបទការណែនាំដែលចង់បានដោយ WSMEs

## ចក្ខុវិស័យសំខាន់ៗ ស្តីពីការការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការយល់ដឹងសំខាន់ៗចំនួន៣ ទាក់ទងនឹងការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ បានមកពីការសម្ភាសន៍៖

### (១) ទំនុកចិត្តនិងក្តីប៉ងប្រាថ្នាកំណត់ចាំបាច់ WSMEs ស្វែងរកជំនួយពីអ្នកណា

ខណៈពេលដែលអ្នកចូលរួមផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់ចង់បានទីប្រឹក្សាដែលមានបទពិសោធន៍និងជំនាញ ពួកគេភាគច្រើនចូលចិត្តបើកចិត្តនិងស្វែងរកជំនួយពីអ្នកដែលពួកគេជឿទុកចិត្ត គោរព និងស្គាល់។ ព្រឹត្តិការណ៍ផ្សារភ្ជាប់បណ្តាញដែលឧបត្ថម្ភដោយសមាគមអាជីវកម្ម និងម្ចាស់ជំនួយ គឺមានភាពទាក់ទាញសម្រាប់ស្ថាប័ននិយោជក្នុងនិងមានអកប្បកិរិយារូសាយ។ ចំណែកអ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ដែលមានវ័យចំណាស់បានលើកឡើងថាពួកគេចូលចិត្តឱកាសមួយទល់នឹងមួយ ដើម្បីទំនាក់ទំនងជាមួយមនុស្សដែលពួកគេភោគសរសើរ និងចង់បង្កើតទំនាក់ទំនងដ៏យូរអង្វែង។

### (២) ឱកាសបណ្តាញក្រៅផ្លូវការមានតិចសម្រាប់ស្ត្រីជាងបុរស

អ្នកចូលរួមផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍មួយចំនួនបានលើកឡើងថា ស្ត្រីមានឱកាសតិចជាងបុរសចំពោះបណ្តាញក្រៅផ្លូវការ ដោយសារហេតុផលផ្សេងៗគ្នា។ មូលហេតុដំបូងដែលអ្នកចូលរួមបានលើកឡើងគឺថា បុរសអាចចេញទៅធ្វើការនៅពេលល្ងាចដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនដែលមានសក្តានុពល មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលនិងសហសេរីក។ លើសពីនេះទៀត អ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍មួយចំនួនដែលមានកុមារតូចៗបានកត់សម្គាល់ថា ពួកគេខកខានមិនបានបង្កើតទំនាក់ទំនងនៅពេលល្ងាចទេ ដោយហេតុពួកគេត្រូវទៅផ្ទះបន្ទាប់ពីបញ្ចប់ការងារ ដើម្បីមើលថែទាំកូន។ របស់ពួកគេ។ ជម្រើសសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រីដែលមានកូនតូចៗ ក្នុងបង្កើតបណ្តាញតែងតែសមរម្យជាងនៅ ពេលថ្ងៃ។

**(៣) វេទិកាតាមអនឡាញ និងក្រុមក្នុង Facebook ផ្តល់ឱកាសដល់ស្ត្រីក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញទទួលបានចំណេះដឹង និង រៀនអំពីជំនាញថ្មីៗ**

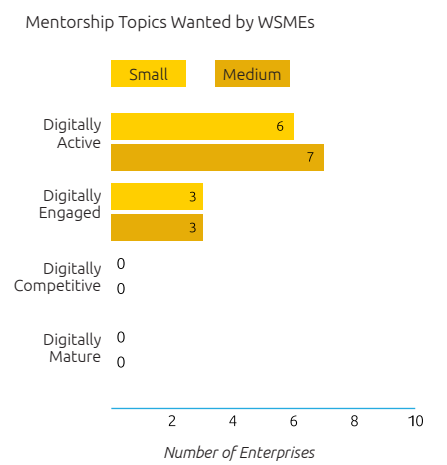
អ្នកចូលរួមទាំងអស់បានប្រើប្រាស់ Facebook ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន ខណៈដែលមានតែវេទិកាអនឡាញចំនួន៥ ប៉ុណ្ណោះដែលសាកសមនឹងការរៀនជំនាញថ្មី។ សម្រាប់បណ្តាញក្នុងតំបន់និងការចែករំលែកចំណេះដឹង Facebook គឺជាវេទិកាមួយសម្រាប់មនុស្សគ្រប់គ្នាពិព្រោះព័ត៌មានត្រូវបានធ្វើមូលដ្ឋាននិយម និងមានជាភាសាមីយ៉ាន់ម៉ា។ នាយកដ្ឋានរដ្ឋាភិបាលជាច្រើនមានទំព័រហ្វេសប៊ុកផ្លូវការដើម្បីធ្វើការនាំសារគោលនយោបាយថ្មីៗ និងដើម្បីធ្វើសេចក្តីប្រកាស ។ ឧទាហរណ៍ដូចជានាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍ SME ធ្វើការទាក់ទងជាមួយម្ចាស់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមយ៉ាងសកម្មនៅលើទំព័រហ្វេសប៊ុករបស់ខ្លួនដែលមានអ្នកតាមដានជាង ៧១,០០០ នាក់អំពីការផ្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយ ការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពនីតិវិធី និងឱកាសបណ្តុះបណ្តាល<sup>១២០</sup> ទំព័ររបស់ The Union of Myanmar Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) មានអ្នកតាមដានច្រើនជាង ១៦០,០០០ ផ្តល់ជូននូវព័ត៌មានថ្មីៗជាញឹកញយ អំពីព័ត៌មានអាជីវកម្ម គេហទំព័រ និង ព័ត៌មានព្រឹត្តិការណ៍<sup>១២១</sup> ក្រុមសហគមន៍អាជីវកម្មផ្សេងទៀតដែលរៀបចំដោយអ្នកលេងឯកជនក៏សកម្មនៅលើហ្វេសប៊ុកផងដែរ។ អ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ម្នាក់បាននិយាយថា នាងចូលចិត្តរៀនសូត្រពីអ្នកមានឥទ្ធិពលក្នុងសង្គមដែលចែករំលែកចំណេះដឹងអាជីវកម្ម និងការអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនដូចជា Martin (អ្នកតាមដានជាង ១ លាននាក់)<sup>១២២</sup>, Pyay Khaing (អ្នកតាមដានជាង ១ លាននាក់)<sup>១២៣</sup> និង Phyo Phyo Aung (អ្នកតាមដានជាង ១,៦ លាននាក់)<sup>១២៤</sup>

**ការធ្វើឱ្យដឹងដល់សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង**

**តើ WSMEs មានលក្ខណៈឌីជីថលដល់កំរិតណា ?**

នៅពេលអ្នកសរសេរបានសួរថា តើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដែរឬអត់ ដែលក្នុងនោះ WSMEs ទាំង២០ បាននិយាយថា “ប្រើដោយក្តីរកាយ”។ វាច្បាស់ណាស់ថា សហគ្រិនស្រ្តីជឿជាក់លើសក្តានុពលនៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីបង្កើនទិន្នផលនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ពួកគេភាគច្រើនទើបតែនៅដំណាក់កាលដំបូងនៃភាពចាស់ទុំរបស់ឌីជីថលប៉ុណ្ណោះ៖ ដំណោះស្រាយឌីជីថលដែលពួកគេយកទៅអនុម័ត មានតែការធ្វើប្រតិបត្តិការដែលមានលក្ខណៈតូចតាចប៉ុណ្ណោះ (សូមមើលរូបភាពទី ៣.៧ និង ៣.៨)។

មានតែ SEs ចំនួន៣ និង MEs ចំនួន៣ ត្រូវបាន “ ចូលរួមក្នុងការប្រើប្រាស់ឌីជីថល៖ ការប្រើដំណោះស្រាយឌីជីថលក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ដូចជាការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ឬការគ្រប់គ្រងសារព័ត៌មាន។ អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ មាន១៣នាក់ ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលដំបូងនៃភាពចាស់ទុំរបស់ឌីជីថល<sup>១២៥</sup> ខណៈពេលដែល SE តែមួយកត់ ដែលមិនបានទទួលយកឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់គាត់។ (សូមមើលរូបភាព ៣.៦)



រូបភាព ៣.៦៖ ការប្រៀបធៀបនៃភាពចាស់ទុំនៃឌីជីថលរបស់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

**តើឧបករណ៍ឌីជីថលអ្វីខ្លះដែល WSMEs កំពុងប្រើ ?**

តារាងចំនួនពីរខាងក្រោម (រូបភាព ៣.៧ និង ៣.៨) ពិពណ៌នាអំពីប្រភេទឧបករណ៍ឌីជីថលដែលអ្នកចូលរួមបានប្រើប្រាស់ដែលត្រូវបានតំរាមតាមលំដាប់ចុះ ចាប់ពីអ្នកប្រើប្រាស់សកម្មដល់អ្នកប្រើប្រាស់មិនសូវសកម្ម។ អ្នកឆ្លើយសំណួរទាំងអស់លើកលែងតែចំនួនពីរនាក់ មានសកម្មភាពយ៉ាងសកម្មនៅលើប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមនិងក្នុងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលក្នុងការទាក់ទង និងសហការ។ ទាក់ទងនឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៃអាជីវកម្ម WSMEs មានការយល់ដឹងអំពីធនាគារឌីជីថលដែល១៩ ក្នុងចំណោម ២០ កំពុងប្រើប្រាស់វិធីនេះ។ លើសពីនេះទៀត WSMEs បានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍គណនេយ្យដែលមានមូលដ្ឋានលើក្រាស់ (cloud) និងបញ្ជីសារព័ត៌មាន / ម៉ាស៊ីនតូចកាត់ដែលមានចំនួនច្រើនជាង HR ឌីជីថល និងឧបករណ៍គ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់។ អ្នកសរសេរបានរកឃើញថា WSMEs ចំនួន ៨(៤០%) និង WSEs ចំនួន ៦ (៣០%)

បានប្រើប្រាស់គណនេយ្យឌីជីថលនិងឧបករណ៍ POS / សារពើភ័ណ្ណតាមលំដាប់ ខណៈដែលមានតែ WSMEs ចំនួន ៤ (២០%) ប៉ុណ្ណោះដែលបានប្រើឧបករណ៍គ្រប់គ្រង HR ដែលក្នុងនោះទៀត គ្មាន SE ណាមួយអាចមានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់ឧបករណ៍គ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ឌីជីថលទេ។

ដោយហេតុថាមានការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមជាសកម្មនិងមានការបង្កើនការយល់ដឹងអំពីឌីជីថល អ្នកឆ្លើយតបជាងពាក់កណ្តាលបានប្រើប្រាស់បណ្តាញនេះ ក្នុងការផលិតមាតិកា

ឌីជីថល និងប្រើពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច ដែលជាផ្សារឌីជីថលរបស់ពួកគេ។ ក្នុងចំនោម SE ទាំងអស់នៃផលិតកម្ម អ្នកសរសេរបានរកឃើញថា អ្នកដែលប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថល អាចទទួលបានប្រាក់ចំណូលយ៉ាងសកម្មច្រើនជាងអ្នកដែលមិនមាន។ ប្រាក់ចំណូលជាមធ្យម ៧១,០០០ ដុល្លារ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ២៨,០០០ ដុល្លាររបស់សហគ្រាសធុនតូចដែលមិនសូវចេះប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល។ ការលើកឡើងមួយដែលអ្នកនិពន្ធមិនបានរកឃើញគឺបែបនេះនៅក្នុង MEs ទេ ហើយការរកឃើញនេះអនុវត្តលើវិស័យផលិតកម្មប៉ុណ្ណោះ។

	Small Enterprise	Communication / Collaboration	Social Media	Digital Banking	Digital Financing	Accounting	POS / Inventory	Supply Chain (Vendors/Suppliers)ERP	HR	E-Commerce	Digital Content Production
PRODUCTION	INT-SE-01	●	●	●		●	●			●	
	INT-SE-08	●	●	●		●				●	●
	INT-SE-09	●	●	●					●	●	
SERVICE	INT-SE-06	●	●	●		●	●		●		
	INT-SE-02	●	●	●							●
	INT-SE-04	●	●	●							●
	INT-SE-05	●	●	●							●
PRODUCTION	INT-SE-03	●	●	●							
	INT-SE-07	●	●	●							
	INT-SE-10	●	●								

រូបភាព ៣.៧៖ ប្រភេទឧបករណ៍ឌីជីថល ដែលបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម SE



Medium Enterprise	Communication/Collaboration	Social Media	Digital Banking	Digital Financing	Accounting	POS / Inventory	Supply Chain (Vendors/Suppliers)ERP	HR	E-Commerce	Digital Content Production
INT-SE-01	●	●	●		●	●	●		●	●
INT-SE-01	●	●	●		●	●	●			●
INT-SE-01	●	●	●		●	●			●	
INT-SE-01	●	●	●		●			●	●	
INT-SE-01	●	●	●			●		●		
INT-SE-01	●	●	●						●	●
INT-SE-01	●	●	●						●	●
INT-SE-01	●	●	●							●
INT-SE-01	●	●	●						●	
INT-SE-01	●	●	●							

រូបភាព ៣.៨៖ ប្រភេទឧបករណ៍ឌីជីថលដែលបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ME

### ការយល់ដឹងសំខាន់ៗស្តីពីការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

មានការយល់ដឹងសំខាន់ៗចំនួន១០ អំពីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ WSMEs ដែលអ្នកសរសេរបានកឃើញតាមរយៈលទ្ធផលនៃកិច្ចសម្ភាសន៍៖

#### ១. ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម ការទំនាក់ទំនង និងធនាគារឌីជីថលគឺជាឧបករណ៍ឌីជីថលទូទៅបំផុតដែលត្រូវបានអនុម័តដោយ WSMEs

ប្រភេទឧបករណ៍ឌីជីថលទូទៅបំផុតដែលត្រូវបានអនុម័តដោយ WSMEs គឺប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook, Instagram, Youtube និងឧបករណ៍ទំនាក់ទំនង ដូចជាកម្មវិធី Messenger, WeChat, WhatsApp, Zoom និង Viber និងពាក្យសុំរបស់ធនាគារឌីជីថលពីធនាគារក្នុងស្រុក។ ១៩ ក្នុងចំណោម ២០WSMEs បានប្រើប្រាស់ Facebook និងធនាគារឌីជីថល ខណៈដែលអ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់បានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទំនាក់ទំនងឌីជីថលយ៉ាងសកម្ម។

#### ២. តម្រូវការរបស់អតិថិជនគឺជាកត្តាសំខាន់បំផុតសំរាប់ការធ្វើឌីជីថល

ក្នុងនាមជាអ្នកជំនួញ អ្នកដែលផ្តល់បទសម្ភាសន៍បានចាត់ទុកតម្រូវការរបស់អតិថិជន ជាកត្តាសម្រេចចិត្តសំខាន់បំផុតសម្រាប់ការធ្វើឌីជីថល។ ពួកគាត់ភាគច្រើនមិនទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីទេ បើគ្រាន់តែដើម្បីអោយមើលទៅ “ ទំនើប ” ឧទាហរណ៍ ម្ចាស់អាជីវកម្មសម្លៀកបំពាក់មួយរូប ជឿជាក់ថា ទោះបី Messenger Chatbot កំពុងតែពេញនិយមនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាក៏ដោយ ការបង្កើត chatbot សម្រាប់ការឆ្លើយតបស្វ័យប្រវត្តិប្រហែលជាមិនមែនជាដំណោះស្រាយសមស្របសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់គាត់ទេ ពីព្រោះអតិថិជនរបស់គាត់ចូលចិត្តការធ្វើអន្តរកម្មជាមួយមនុស្ស ពួកគេស្រឡាញ់ត្រឹមតែអំពីផលិតផល និងការបញ្ជាទិញប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ឆ្លើយតបរបស់ពួកគេដែលបានពាក់ផលិតផលរបស់គាត់ ដើម្បីទទួលបានការសរសើរ។ ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយរូបនេះ នៅមិនជឿជាក់ថាបច្ចេកវិទ្យា chatbot នឹងបង្កើនការលក់របស់គាត់ និងបំពេញសេក្តីពេញចិត្តរបស់អតិថិជននៅឡើយទេ រហូតទាល់តែអតិថិជននៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាចាប់បានទម្លាប់ទទួលយកសេវាកម្មអតិថិជនដោយស្វ័យប្រវត្តិ។ ដូចគ្នានេះដែរ ប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុរបស់គាត់ជាមួយអតិថិជន B2B ភាគច្រើនមិនមែនតាមឌីជីថលនោះទេ

ពីព្រោះគណនីធនាគាររបស់ក្រុមហ៊ុនមិនអាចធ្វើប្រតិបត្តិការ ឌីជីថលមិនដូចគណនីផ្ទាល់ខ្លួនទេ។ ដូច្នេះការទូទាត់ B2B ភាគច្រើន គឺស្ថិតនៅក្នុងមូលប្បទានបំព្រួតដែលត្រូវប្រមូល និង ដាក់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់។

### ៣. ការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់កម្លាំងពលកម្មឌីជីថល ក្នុងការកំណត់ល្បឿននិងទំហំនៃការធ្វើឌីជីថល

ការពិចារណាដ៏សំខាន់មួយទៀតសម្រាប់ WSMEs គឺថា តើ កម្លាំងពលកម្មរបស់ពួកគេអាចទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បានយ៉ាងងាយស្រួលឬទេ? ជាឧទាហរណ៍អ្នកចូលរួម WSME ម្នាក់បានលើកឡើងថាការធ្វើឌីជីថលអាចនាំមកនូវប្រសិទ្ធភាព និងតម្លាភាពក្នុងការកាត់ត្រាការចូលរួម និងម៉ោងធ្វើការរបស់ សន្តិសុខ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មសន្តិសុខ ដែលគ្រួសារ របស់គាត់ជាអ្នកគ្រប់គ្រង។ ទោះជាយ៉ាងណា គាត់បានសំរេច ចិត្តមិនទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាមួយនេះឡើយ ពីព្រោះសន្តិសុខ ភាគច្រើនមិនមែនជាអ្នកជំនាញខាងបច្ចេកវិទ្យាទេ ហើយពួកគេ នឹងមានការលំបាកក្នុងការប្រើប្រាស់កម្មវិធីទូរស័ព្ទ។ ទោះបីជា ការបណ្តុះបណ្តាលទៅកាន់ពួកគេអាចនឹងធ្វើទៅបានក៏ដោយ វាត្រូវការពេលវេលានិងការអត់ធ្មត់យ៉ាងខ្លាំងទើបអាចធ្វើបាន។ អ្នកសរសេរបានលើរឿងស្រដៀងគ្នានេះ ពីសហគ្រិនស្ត្រីដទៃទៀត ដែលមានកម្មករអារខៀវនៅក្នុងកម្លាំងពលកម្មរបស់ពួកគេ។ អ្នកចូលរួម WSME ៤នាក់ ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ អាចប្តូរទៅការប្រើប្រាស់កម្មវិធីឌីជីថលបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស ពីព្រោះពួកគេភាគច្រើនធ្វើការជាមួយសមាជិកក្រុមដែលមាន ចំណេះដឹងនិងមានវ័យក្មេងជាង។

### ៤. កម្មវិធី software ចល័តដំបូងបង្អស់ សមស្របសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច

ខណៈពេលដែលការប្រើប្រាស់ស្ថិតប្រវត្តិមានទំហំធំ ការប្រើប្រាស់ កុំព្យូទ័រយូអ៊ែដ និងកុំព្យូទ័រលើតុ មានតម្លៃថ្លៃពេកដែលធ្វើអោយ ទំហំប្រើប្រាស់ទាបជាង និងមើលទៅដូចជាមិនចាំបាច់ ហើយ ជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនៅក្នុងឧស្សាហកម្មក្រៅ សេវាកម្ម ដូចជាផលិតកម្ម និងផលិតកម្មខ្នាតតូច។ អ្នកផលិត គ្រឿងសង្ហារឹមធ្វើពីលើម្នាក់បានលើកឡើងក្នុងកិច្ចសម្ភាសន៍ថា គាត់ធ្វើការនៅការិយាល័យយ៉ាងហ្មោតដោយប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រ សម្រាប់ធ្វើការងារទិន្នន័យ និងសេវាកម្មអតិថិជន រីឯអ្នកផ្សេងទៀត ធ្វើការនៅរោងចក្រ Mon State ដែលជាកន្លែងមានសម្លេង រំខាន និងផ្លូវលិចគ្មានកន្លែងសម្រាប់ដាក់កុំព្យូទ័ររួមទាំងកម្មករ ក៏មិនដឹងពីរបៀបប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រដែរ។ ម្ចាស់រោងចក្រទឹកកក តូចមួយបានប្រើប្រាស់កម្មវិធី Viber<sup>២៨</sup> សម្រាប់ផ្ញើរបាយការណ៍ ប្រចាំថ្ងៃ ដែលធ្វើឱ្យគាត់ដឹងពីព័ត៌មានថ្មីៗនៅពេលដែលគាត់ មិននៅ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី បញ្ហាល្មមដំបូងដែលគាត់បាន

ជួបប្រទះគឺបង្រៀនកម្មកររោងចក្រពីរបៀបប្រើប្រាស់ឱ្យបានច្បាស់ ពីព្រោះដំបូងឡើយពួកគេតែងតែឆ្គង ដែលមានភាពមិនត្រង់ និងព្រិលទៅកាន់គាត់ ដែលទាក់ទងនឹងកំណត់ត្រាការលក់ និងការចំណាយ។

### ៥. Facebook ត្រូវបានប្រើសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ការចូលរួមរបស់អតិថិជន និងជាប្រភពនៃព័ត៌មាន

មានអ្នកប្រើប្រាស់ប្រហែល ២២ លាននាក់នៅក្នុងប្រទេស មីយ៉ាន់ម៉ា។ ហ្វេសប៊ុកបានរាយការណ៍ថា ៥០% នៃចំនួនប្រជាជន សរុបដែលមានអាយុចាប់ពី ១៣ឆ្នាំឡើងទៅនៅក្នុងប្រទេសមី យ៉ាន់ម៉ា អាចធ្វើការទំនាក់ទំនងតាមរយៈការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម តាមហ្វេសប៊ុក។ ជាលទ្ធផល វាបានក្លាយជាឧបករណ៍ចម្បងមួយ សម្រាប់ការទិញទំនិញនិងស្វែងរកព័ត៌មាននៅក្នុងប្រទេស128 ដោយសារតែចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់ហ្វេសប៊ុកមានទំហំធំ មតិការ ឌីជីថលជាភាសាមីយ៉ាន់ម៉ា បានផ្តោតលើហ្វេសប៊ុក ដែលជា ហេតុធ្វើឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ចាប់អារម្មណ៍ស្វែងរកព័ត៌មាននៅលើ ទៅនោះ ជាជាងស្វែងរកកន្លែងផ្សេងទៀតនៅលើអ៊ីនធឺណែត ដោយប្រើម៉ាស៊ីនស្វែងរក (search engines)។

ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ២០នាក់ មាន ១៩នាក់បាន ប្រើប្រាស់ហ្វេសប៊ុកយ៉ាងសកម្ម ដើម្បីលើកកម្ពស់អាជីវកម្ម របស់ពួកគេ និងចូលរួមប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយអតិថិជន។ វេទិកានេះផ្តល់នូវបណ្តាញទំនាក់ទំនងឌីជីថល ប្រកបដោយ ប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដែលចង់ចាប់ផ្តើមស៊ីជាមួយ ដើមទុនមានកំណត់ ឬក៏ចង់ចូលរួមធ្វើប្រស័យទាក់ទងជាមួយ អតិថិជន ដែលមានស្រាប់ ដោយផ្ទាល់និងញឹកញាប់។ មាន ករណីជាច្រើន អំពីរបៀបដែលសហគ្រិនស្ត្រីបង្កើត និងចាប់ផ្តើម អាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលទទួលបានជោគជ័យតាមរយៈហ្វេសប៊ុក ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អាជីវកម្មភាគច្រើននៅលើហ្វេសប៊ុកមិនផ្តោតលើសកម្មភាព បន្ថែមគុណតម្លៃទេ ផ្ទុយទៅវិញ គឺសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើការទំនាក់ទំនង និងលក់ផលិតផលមកពីប្រទេសចិនវិញ ដោយទាញយក ទីតាំងជិតៗជាមួយទីផ្សារពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកចិនយ៉ាង ទូលំទូលាយតាមរយៈ Alibaba និង Taobao។ WSMEs ទទួលបានការបញ្ជាទិញកាន់តែច្រើនពីទំព័រហ្វេសប៊ុករបស់ ពួកគេ ជាងវេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតក្នុងស្រុក។

SEs ចំនួន៣ និង MEs ចំនួន៥ បានប្រើប្រាស់វេទិកា ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតដូចជា Shop.com, mm<sup>២៩</sup> និង Spree<sup>៣០</sup> ដើម្បីលក់ផលិតផលរបស់ពួកគេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ពួកគេទទួលបានការបញ្ជាទិញ ច្រើនតាមរយៈហ្វេសប៊ុក ពីព្រោះអតិថិជនមីយ៉ាន់ម៉ាចូលចិត្ត

ទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកលក់ ស្ទូរស៍ណូរ ហើយរំពឹងថា នឹងទទួលបានចម្លើយភ្លាមៗ។ ខណៈពេលដែលវាពិបាកធ្វើ ទៅបានសម្រាប់វេទិកាពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកធំៗ ក្នុងការផ្តល់ សេវាកម្មអតិថិជនយ៉ាងជិតស្និទ្ធបែបនេះ។ លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកប្រើប្រាស់ភាគច្រើនស្គាល់ Facebook's interface ហើយ ស្នាក់ស្នើក្នុងការប្តូរទៅប្រើកម្មវិធីថ្មី ជាពិសេសប្រសិនបើពួកគេ មិនសូវចេះប្រើបច្ចេកវិទ្យា។

**៦. ការពឹងផ្អែកខ្លាំងលើបណ្តាញសង្គមហ្វេសប៊ុក ជាមួយនិងអក្ខរកម្មឌីជីថលទាប អាចបង្កើតជា បញ្ហាប្រឈមសម្រាប់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា**

ការចូលមកដល់នៃប្រព័ន្ធឌីជីថលយ៉ាងឆាប់រហ័ស មិនបានផ្តល់ ពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ប្រជាជនដើម្បីអភិវឌ្ឍចំណេះដឹង ឌីជីថលរបស់ពួកគេឱ្យបានត្រឹមត្រូវនៅឡើយ។ ការបណ្តុះបណ្តាល ជំនាញឌីជីថលមិនត្រូវបានផ្តល់ឱ្យដោយស្ថាប័នឯកជនទេ ហើយក៏មិនត្រូវបានបង្កប់នៅក្នុងប្រព័ន្ធអប់រំសាធារណៈដែរ ទោះបីជាវាផ្ទុកបានលឿនខ្លះៗក៏ដោយ។ ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល ចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលក្នុងឆ្នាំ ២០១៥-២០១៦ ក៏ដោយ។<sup>១២១</sup> ជាលទ្ធផលអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ិនធឺណែតចំនួន ៧៨% មានអក្ខរកម្ម ឌីជីថលខ្សោយ។<sup>១២២</sup> មានឧប្បត្តិហេតុព័ត៌មានមិនពិតត្រូវ ដោយមានការប៉ុនប៉ង បានផ្សព្វផ្សាយតាមហ្វេសប៊ុក ដើម្បី ញុះញង់ឱ្យមានអំពើហិង្សារវាងសហគមន៍ជនជាតិភាគតិចនិង សាសនានៅឆ្នាំ ២០១៩។ កិរិយាអក្ខរកម្មឌីជីថលកាន់តែទាប វា កាន់តែងាយស្រួលសម្រាប់មនុស្សដែលត្រូវបានគេរៀបចំធ្វើបោក បញ្ឆោត។<sup>១២៣</sup> ចំនួននៃការក្លែងបន្លំដោយប្រើគណនីហ្វេសប៊ុក ក្លែងក្លាយដើម្បីស្នើសុំការផ្ទេរប្រាក់តាមរយៈសេវាកម្មប្រាក់តាម ទូរស័ព្ទ បានកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ

ដែលជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដល់ល្បឿននៃការអនុម័តកាបូបថតលំត (mobile wallets) ព្រោះវាបានបង្កើនក្តីបារម្ភផ្នែកសុវត្ថិភាព ក្នុងចំណោមអ្នកដែលអាចប្រើប្រាស់។<sup>១២៦</sup>

**៧. មានតែ WSMEs ពីរបី ប៉ុណ្ណោះដែលមាន យុទ្ធសាស្ត្រឌីជីថលសកម្មរយៈពេលវែង**

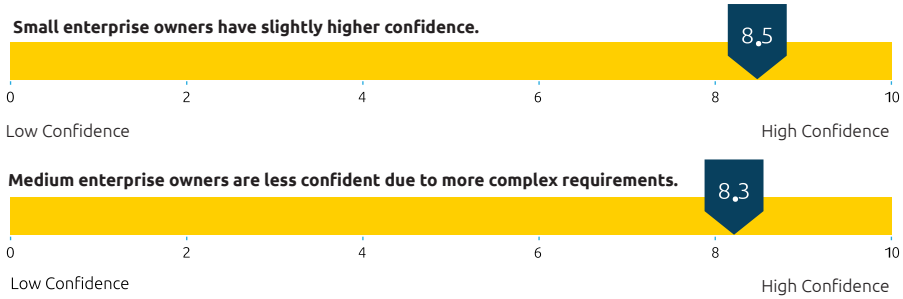
អ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលដោយផ្អែកលើកិច្ចការ និងអាស្រ័យលើនិន្នាការផ្លាស់ប្តូរ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ ជម្ងឺកូវីត១៩ គឺជាសម្ពាធចុងក្រោយ ចំពោះ និន្នាការឌីជីថល។ ខណៈពេលដែលពួកគេកំពុងសម្រប ខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងសកម្ម មានមនុស្សមួយចំនួន មាន ចក្ខុវិស័យនិងយុទ្ធសាស្ត្រឌីជីថលរយៈពេលវែង ដែលអាចជួយ ពួកគេជាកស្ថាពរនាពេលអនាគតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

**៨. WSME មានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯងក្នុង ការទទួលយកឧបករណ៍ឌីជីថល ហើយមិន ត្រូវបានមើលឃើញយេនឌ័រជាឧបសគ្គ**

ដោយមិនគិតពីអាយុកាល ភាពស្នាក់ជំនាញនិងបទពិសោធន៍ ក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា សហគ្រិនស្ត្រីទាំង ២០ បានបង្ហាញ ទំនុកចិត្តលើសមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការទទួលយកឧបករណ៍ ឌីជីថលថ្មី។ ក្នុងនាមជាស្ត្រី ពួកគេមានជំនឿយ៉ាងមុតមាំថាអ្វីៗក៏ អាចរៀនបាន និងអាចធ្វើបាន ប្រសិនបើចាំបាច់។ នៅពេល អ្នកសរសេរសួរថា តើមានឧបសគ្គយេនឌ័រដែលរារាំងពួកគេ ក្នុងការបន្តធ្វើឌីជីថលដែរឬទេ ជាចម្លើយ ១៨ ក្នុងចំណោម ២០ បាននិយាយថាពួកគេមិនបានមើលឃើញថាទេទេគឺជា ឧបសគ្គនោះទេ។



បច្ចេកវិទ្យា គឺជាថ្នាំបំបាត់ការឈឺចាប់សម្រាប់អាជីវកម្ម។ មានទំនុកចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់វា។  
(អ្នកចូលរួម IND-ME-01)



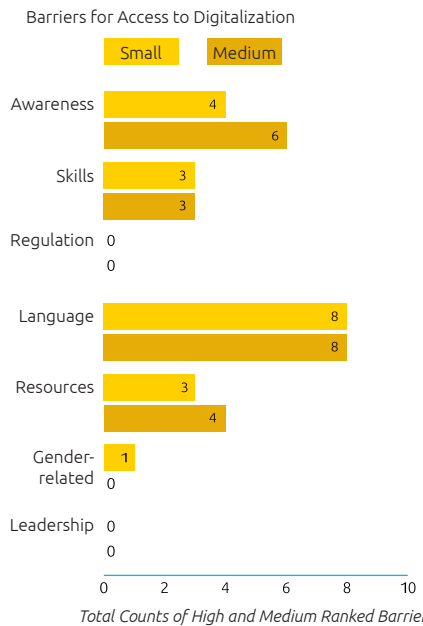
រូបភាព ៣.៩៖ កម្រិតនៃភាពជឿជាក់របស់ WSMEs លើការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល

### ៩. ភាសា ការយល់ដឹង ជំនាញ និង ធនធាន ត្រូវបានចង្អុលបង្ហាញថាជាឧបសគ្គគន្លឹះសម្រាប់ ការធ្វើឌីជីថល

ភាសា ការយល់ដឹង ជំនាញ និង ធនធានបានក្លាយជាឧបសគ្គ ខ្ពស់បំផុតសម្រាប់ការធ្វើឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs។ ដោយសារមតិកាឌីជីថលមានកំណត់នៅលើបច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលនិងឧបករណ៍ជាភាសាក្នុងស្រុក WSMEs ជាច្រើន មានភាពលំបាកក្នុងការស្វែងរកព័ត៌មានដែលគួរឱ្យទុកចិត្ត និងសមរម្យ។ ពួកគេភាគច្រើនរឹងរ៉ាងលើមិត្តភក្តិគ្រួសារ និង ហ្វេសប៊ុក។ ដូចគ្នានេះផងដែរ មានតែអ្នកប្រឹក្សា SME មួយចំនួន តូចប៉ុណ្ណោះដែលផ្តល់នូវទស្សនៈភាគីទីបីដោយមិនលំអៀង។

បញ្ហាភាសានិងបញ្ហាយល់ដឹងមានចំនុចប្រទាក់ក្រឡាគ្នា។ អ្នកចូលរួម៩នាក់ ដែលមានជំនាញភាសាអង់គ្លេសល្អបាន ប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីនស្វែងរក ដូចជា Google និងប្រព័ន្ធបណ្តាញ សង្គមដូចជា Youtube និង LinkedIn ដើម្បីប្រមូលព័ត៌មាន និងចំណេះដឹងសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងដើម្បីសង្កេតមើល និន្នាការពិភពលោក។ Youtube ត្រូវបានគេពិពណ៌នាថាជា ឧបករណ៍រៀនសូត្រតាមពេលវេលានៅពេលពួកគេមានបំណង ចង់រៀនជំនាញជាក់លាក់មួយយ៉ាងរហ័ស ដូចជាគន្លឹះខ្លីរបស់ Excel និងគន្លឹះណែនាំរបស់ Photoshop។ នៅពេលទទួលបាន ចំណេះដឹង និងជំនាញសម្រាប់ឧបករណ៍ឌីជីថលថ្មីៗ ក្រុម WSMEs មួយនេះទទួលបានព័ត៌មានយ៉ាងច្រើនលើសលុប។ រីឯអ្នកដែលមិនមានជំនាញភាសាអង់គ្លេស មានបញ្ហាផ្ទុយគ្នា ដោយពួកគេត្រូវរឹងរ៉ាងលើប្រភពមតិកាក្នុងស្រុកដែលមាន កម្រិត ជាភាសាមីយ៉ាន់ម៉ា។

បើនិយាយពីជំនាញ និងធនធានទាំង SEs និង MEs គឺ ចាំបាច់ត្រូវការការគាំទ្រ ប្រសិនបើពួកគេមានតម្រូវការ ពី ឧបករណ៍ឌីជីថលមូលដ្ឋានដល់ដំណើរការ ដែលមានលក្ខណៈ ទូលំទូលាយជាងមុន។



រូបភាព ៣.១០: ឧបសគ្គសម្រាប់ការចូលប្រើឌីជីថលដោយ WSMEs

### ១០. ការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធអគ្គិសនីនិងអីនធឺណេតនៅតែជាបញ្ហាប្រឈម

ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានអគ្រាអគ្គិសនីទាបបំផុតនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដោយមានតែ ៥០% នៃគ្រួសារបានភ្ជាប់បណ្តាញសាធារណៈ។ ប្រទេសក្រុងប្រឡើងសមត្ថភាពផលិតអគ្គិសនីអោយមានទ្រទ្រង់ ក្នុងរយៈពេល ៥ ទៅ ៧ឆ្នាំខាងមុខដើម្បីទទួលបានអគ្គិសនីប្រើប្រាស់ជាសកលនៅឆ្នាំ ២០៣០។ រដ្ឋាភិបាលបានអនុម័តផែនការធ្វើអគ្គិសនីមធ្យមក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវគោលដៅនេះ។<sup>១១៣</sup>

ម្យ៉ាងវិញទៀតការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតបានកើនឡើងពី ១% ក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ដល់ ៥៦% នៅឆ្នាំ២០១៧ ខណៈដែលខ្សែកាបអូបទិកបានកើនឡើងយ៉ាងគិច ៤៤០% ក្នុងរយៈពេលដូចគ្នា<sup>១១៤</sup> ទោះបីជាចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតបានកើនឡើង ១លាននាក់ (+ ៤,៨ ភាគរយ) នៅចន្លោះឆ្នាំ ២០១៥ និង ២០២០ ក៏ដោយ ការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេត នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានចំនួន ៤១% ដែលទាបជាងមធ្យមភាពក្នុងតំបន់នៃបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍។<sup>១១៥</sup> ទោះបីមានការដឹកចម្រើនលឿនក៏ដោយ សេវាកម្មអ៊ីនធឺណេត 4G នៅតែមានកំណត់ត្រឹមតែ ២០% នៃប្រជាជនមីយ៉ាន់ម៉ាដែលត្រូវបានប្រមូលផ្តុំនៅក្នុងតំបន់ទីក្រុង។ ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាជាប់ចំណាត់ថ្នាក់ទី១៣៣ ក្នុងចំណោម ១៣៩ប្រទេស នៅក្នុង World Economic Forum's Network Readiness Index (NRI) ហើយវាមានកម្រិតទាបបំផុតទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម រដ្ឋាភិបាល និងការប្រើប្រាស់ជាងគេ ក្រោម NRI។

### ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ ( កូរីត១៩ )

របាយការណ៍ឃ្លាំមើលសេដ្ឋកិច្ចមីយ៉ាន់ម៉ារបស់ធនាគារពិភពលោក<sup>១១៤</sup> បានកែលម្អការព្យាករណ៍កំណើន GDP របស់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាសម្រាប់ឆ្នាំសារពើពន្ធ ២០១៩/២០ ធ្លាក់ចុះពី ៦,៤% មកនៅត្រឹម ០,៥%។ របាយការណ៍បានបញ្ជាក់ថាគ្រប់វិស័យទាំងអស់ ទទួលបានផលប៉ះពាល់ខុសៗគ្នា ខណៈពេលដែលសេវាកម្មទេសចរណ៍ និងឧស្សាហកម្មដឹកជញ្ជូនត្រូវបានទទួលរងគ្រោះខ្លាំងបំផុត។ ទោះយ៉ាងណាវិស័យ ICT បានឃើញមានការកើនឡើងនៅក្នុងវិស័យទូរគមនាគមន៍និងពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច។ ចំពោះអ្នកចូលរួម WSME ផលប៉ះពាល់នៃកូរីត១៩ មានភាពខុសគ្នាអាស្រ័យលើប្រភេទអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។<sup>១១៦</sup> ម្ចាស់រោងចក្រទឹកកកតូចមួយនៅ Ayeyarwaddy ទទួលរងផលប៉ះពាល់ដោយមានការថយចុះបរិមាណនៃការលក់ចំនួន ៧៥% ដោយសារការនាំចេញត្រូវបានរាំងស្ទះ។ ក្រុមហ៊ុនចែកចាយ FMCG នៅ Mandalay មិនបានរងផលប៉ះពាល់

ច្រើនទេ ដោយសារតែផលិតផលរបស់គាត់គឺជាកម្រូវការចាំបាច់របស់គ្រួសារ។ WSMEs នៅក្នុងវិស័យផលិតកម្មបានជួបប្រទះការរំខានជាបណ្តោះអាសន្ននៅក្នុងផលិតកម្មរបស់ពួកគេ ហើយការលក់ត្រូវបានគេរាយការណ៍ថាត្រូវបានទៅពេលមុនការកើតជម្ងឺកូរីត១៩ បន្ទាប់ពីរលកចម្លងដំបូង។

ដោយមិនគិតពីកាលៈទេសៈដ៏លំបាកទាំងនេះ សហគ្រិនស្ត្រីដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍ បានបង្ហាញពីភាពរឹងមាំខាងផ្លូវចិត្តធនធាន និងភាពស្មោះត្រង់របស់ពួកគេ។ ភាគច្រើននៃពួកគេបានផ្លាស់ប្តូរប្រភេទនៃការផ្តល់ផលិតផលដោយផ្អែកលើ ការផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបថរបស់អតិថិជន និងនិន្នាការឧស្សាហកម្ម។ ឧទាហរណ៍អាជីវកម្មគ្រឿងគុបតែងធ្វើពីឈើ បានប្តូរពីសាជីវកម្មទៅជាហាងផ្ទះបាយ ដែលរួមមានហាងកាហ្វេនិងអាជីវកម្មដទៃទៀត។ ម្ចាស់អាជីវកម្មសម្លៀកបំពាក់ស្ត្រីបានផលិតម៉ាស់បិទមុខ ដែលអាចប្រើឡើងវិញបានយ៉ាងឆាប់រហ័សជាមួយនឹងខ្សែរដែលអាចលៃតម្រូវ និងតម្រងបាន (PM 2.5 filter) ហើយបានផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់គាត់ពី B2C ដល់ B2B ។

ស្ថាបនិកសាលាបឋមម្នាក់បាននិយាយថា៖ នៅពេលខ្ញុំចង់យំ ខ្ញុំយំ។ បន្ទាប់មកខ្ញុំដូតទឹកភ្នែក ហើយរឹតតែព្យាយាមចម្រើន។ អ្នកចូលរួមម្នាក់ទៀតបាននិយាយថា៖ តាមពិតយើងជាស្ត្រីគឺខ្លាំងជាងបុរស។ យើងអាចស៊ូទ្រាំនឹងភាពតានតឹងនិងការលំបាកបាន។ យើងទាំងអស់គ្នាមានសមត្ថភាព។ យើងគ្រាន់តែត្រូវការប្រើវាដើម្បីផលប្រយោជន៍របស់យើង។ ពួកយើងក៏បានលឺសេចក្តីថ្លែងការណ៍ស្រដៀងគ្នានេះដែរពី WSMEs ផ្សេងទៀត។

## WSME Highlight 2: Organic Valley



Kye Mon Lwin, ស្ថាបនិក Organic Valley

### អំពីក្រុមហ៊ុន៖

Organic Valley របស់ Kye Mon ជាអាជីវកម្មតាមអ៊ិនធើណែតសម្រាប់ផលិតផលស្រស់គ្មានជាតិគីមីដែលមានប្រភពពីក្នុងស្រុក ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ដោយមានគោលបំណងដើម្បីនាំយកអាហារក្នុងស្រុក ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ចែកចាយដល់ប្រជាជនក្នុងតំបន់។ ខណៈពេលដែលការបង្កើតតម្រូវការទីផ្សារសម្រាប់កសិករផលិតផលដំណាំដោយគ្មានជាតិគីមី នាងធានាថាជីវភាពរស់នៅរបស់ពួកគេត្រូវបានថែរក្សាយ៉ាងល្អជាមួយនឹងតម្លៃសមរម្យ។ គាត់ក៏អប់រំអតិថិជនអំពីការជ្រើសរើសជម្រើសអាហារ ដែលមានសុខភាពល្អនិងកាត់បន្ថយការកសាងប្រព័ន្ធភាពស្លូតស្រាវ។ Organic Valley បានប្រើវិធីថ្មីក្នុងការវេចខ្ចប់ដែលកាត់បន្ថយការកសាងប្រព័ន្ធភាពស្លូតស្រាវ ៩០%។

### មុនការធ្វើឌីជីថល៖

ការបើកអាជីវកម្មមួយ គាត់ត្រូវតាមដាន និងគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការទាំងសងខាង គឺអ្នកផ្គត់ផ្គង់និងអ្នកប្រើប្រាស់។ ដំបូងឡើយ នាងបានរក្សាកំណត់ត្រាដោយមានតែសៀវភៅកំណត់ត្រាដែលជាវិធីធម្មតានៃការកំណត់ត្រា សម្រាប់សហគ្រាសជនតូចនិងមធ្យមនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ វាចំណាយពេលវេលា កម្លាំងពលកម្ម និង ឡើយហាត់ខ្លាំងនៅពេលអាជីវកម្មរីកចម្រើន។ គាត់ក៏បានបន្តថា ពួកគេមានផលលំបាកគ្រាន់តែដើម្បីបំពេញការបញ្ជាទិញ ហើយដើម្បីដឹងថាតើអាជីវកម្មកំពុងដំណើរការខាតប្រាក់ចំណេញ។

### បន្ទាប់ពីការធ្វើឌីជីថល៖

ដើម្បីជំនះឧបសគ្គនេះ គាត់បានស្វែងរកដំណោះស្រាយឌីជីថលដែលសមរម្យ ហើយទីបំផុតបានរកឃើញកម្មវិធីដែលមានមូលដ្ឋានលើក្លោដ (cloud) ដោយឥតគិតថ្លៃ (Point Of Sales) និងកម្មវិធីគណនេយ្យលើក្លោដ (cloud) សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់នាង។ កម្មវិធីថ្មីនេះ អនុញ្ញាតឱ្យគាត់បង្កើនពេលវេលា បំពេញសណ្តាប់ធ្នាប់គ្រប់គ្រងសារព័ត៌មានកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព ត្រួតពិនិត្យលក្ខខណ្ឌឥណទាន និងធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការជំនួញរបស់គាត់មានលក្ខណៈងាយស្រួល ដោយមានវិក័យបត្រនិងកំណត់ត្រាត្រឹមត្រូវ។ ផលិតភាពនៅ Organic Valley កើនឡើងច្រើនជាង២៥%។

### កំឡុងពេលរាតត្បាតកូវីត១៩៖

នៅពេលអាជីវកម្មនេះកំពុងតែកើនឡើង ដោយមានមនុស្សកាន់តែច្រើនចាប់អារម្មណ៍លើអាហារសរីរាង្គនិងការធ្វើអាជីវកម្មបែបបរិស្ថាន។ តម្រូវការបានធ្លាក់ចុះមួយភាគធំនៃអតិថិជនធម្មតាដែលជាជនបរទេស ដែលត្រូវត្រឡប់ទៅប្រទេសកំណើតគេវិញ។ រីឯកសិករដែលជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់គាត់ប្រឈមនឹងហានិភ័យនៃការបោះបង់ចោលផលិតផលរបស់ពួកគេនៅពេលដែលតម្រូវការទីផ្សារធ្លាក់ចុះ។ ជំរុញដោយចំណង់ចំណូលចិត្តនិងការតស៊ូ Kye បានវិនិយោគថាមពលរបស់នាងដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនគោលដៅថ្មី តាមរយៈទីផ្សារឌីជីថល ខណៈពេលដែល

នាងស្វែងរកមធ្យោបាយដើម្បីប្រែក្លាយផលិតផលកសិកម្មដែលអាចខូចបានទៅជាផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងអាចរក្សាទុកបានយូរអង្វែងដូចជា ដំណាប់ ជ្រូក និងមី។ ឥឡូវនេះ Organic Valley មានពូជផលិតផលថ្មីជាង ១០០ ប្រភេទ។ ដោយសារនាងអាចទទួលបានការបញ្ជាទិញតាមអ៊ិនធើណែត និងប្រើប្រាស់សេវាកម្មដឹកជញ្ជូនពីផ្ទះមួយទៅផ្ទះមួយ អាជីវកម្មរបស់នាងបានរស់ឡើងវិញ និងរីកលូតលាស់ខណៈហាងលក់ផលិតផលកសិកម្មស្រស់ៗទទួលបានការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណូលពីការលក់ដោយសារការបិទទីផ្សារប្រចាំប្រទេសអ៊ិនធើណែត។

**ជំហានបន្ទាប់៖**

យោងទៅតាម Kye បានអោយដឹងថាក្នុងឆ្នាំ១៩ ក៏បានជំរុញឱ្យគាត់បើកគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចឆាប់ៗនេះ ពីព្រោះការបញ្ជាទិញ និងដោះស្រាយការទូទាត់ ដោយដៃបានកំណត់សក្តានុពលរបស់គាត់ក្នុងការរីកចម្រើន។ ទោះបីជាគាត់តែងតែដឹងថាវាគឺជាអ្វីដែលត្រូវធ្វើក៏ដោយ ក៏នាងមិនមានពេលវេលានិងហេតុផលគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការផ្តល់អាទិភាព ព្រោះថាការលក់តាមរយៈហ្វេសប៊ុកគឺល្អស្រាប់ហើយ។ ដោយប្រើបទពិសោធន៍និងជំនាញកន្លងមក និងក្នុងនាមជាអ្នកជំនាញផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យានាងកំពុងបង្កើតគេហទំព័រដោយខ្លួនឯង និងស្វែងយល់ពីវិធីបង្កប់ជម្រើសបង្កប់គ្នាដ៏ល្អ។

**បញ្ហាប្រឈមនិងឱកាសសម្រាប់ WSMEs**

ផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍របស់ WSME ខាងលើ ក្រុមស្រាវជ្រាវបានសង្ខេបពីបញ្ហាប្រឈមលេចធ្លោចំនួន ៩ ដែល WSMEs បានជួបប្រទះនៅក្នុងដំណើរនីតិវិធីរបស់ពួកគេ និងបានរកឃើញឱកាសដែលទាក់ទងនឹងពួកគេ។

លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន	
បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
(១) WSMEs ត្រូវការវិនិយោគប្រាក់យ៉ាងឆាប់រហ័ស និងងាយស្រួលក្នុងការផ្សារភ្ជាប់ឥណ្ឌាចំណូលរបស់ពួកគេ ពីព្រោះជារៀងរាល់ ពួកគេប្រឈមនឹងកង្វះខាតសាច់ប្រាក់ (សាច់ប្រាក់បម្រុងទុកដើម្បីទប់ទល់នឹងវិបត្តិភាព) ប៉ុន្តែវាមានកង្វះខាតប្រាក់កម្ចីរបស់និងងាយស្រួលបែបនេះ (១,៥០០ ដុល្លារអាមេរិក ១៥,០០០) បានផ្តល់ជាឱជីវថវិកាដោយមិនចាំបាច់ធ្វើក្រដាសឯកសារច្រើនពេក	លំហូរសាច់ប្រាក់កម្ចីរយៈពេលខ្លី សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមជាមួយនឹងដំណើរការដាក់ពាក្យសុំតាមនីតិវិធីដែលមានភាពរហ័សក៏ចាំបាច់ត្រូវការវេលាខ្លះៗសម្រាប់ការហិរញ្ញប្បទានរបស់ SEs ពីសហគ្រាសធុនមធ្យមនិងដំនើរទៅវិញទៅមក
(២) ទោះបីជាធនាគារកាន់តែផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលមិនមានសុវត្ថិភាព ដែលគាំទ្រដោយគម្រោងធានាគុណភាព ដោយមិនតម្រូវឱ្យមានទ្រព្យបញ្ជាក់ដោយ ក៏សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមជាច្រើនមិនមានសិទ្ធិដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីទាំងនោះទេ ពីព្រោះពួកគេកំពុងធ្វើដំណើរការក្រៅផ្លូវការ ដោយគ្មានលិខិតអនុញ្ញាតត្រឹមត្រូវមួយ ឯកសារផែនការអាជីវកម្ម ឯកសារប្រាក់ចំណេញនិងខាតបង់ (P&L) ។ល។ នៅពេលដំណើរការនៅទីក្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលផ្សេងៗមានភាពស្មុញ់និងចំណាយពេលច្រើន។	ដំណើរការវាយតម្លៃប្រាក់កម្ចីដែលប្រើប្រាស់កំណត់ត្រាប្រតិបត្តិការនីតិវិធីដែលជាផ្នែកមួយនៃភាពឆ្លាតវៃ  យុទ្ធនាការអប់រំអំពីជំនួយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុរដ្ឋាភិបាលសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមអំពីវិធីប្រើប្រាស់វិទ្យាសិទ្ធិលំដាប់ដើម្បីតាមដាន P&L របស់ពួកគេហើយហេតុអ្វីវាខំខំសម្រាប់ភាពគួរឱ្យទុកចិត្តរបស់ពួកគេ។
(៣) សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមរបស់មីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវការជម្រើសហិរញ្ញប្បទានបន្ថែមទៀត (ឧទាហរណ៍ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅម្នាក់ទៀត ការប្រមូលមូលនិធិការវិនិយោគតាមបែបទេវកា ការវិនិយោគដែលមានឥទ្ធិពល ការវិនិយោគភាគហ៊ុន។ល។) ដែលអាចរកបានយ៉ាងងាយស្រួលនៅក្នុងប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ ពីព្រោះបច្ចុប្បន្ននេះវាគឺជាមធ្យោបាយតែមួយគត់ដែល WSMEs អាចបើកដំណើរការបណ្តាក់ទុនថ្មី និងអាចទ្រទ្រង់បាននៅក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំដំបូងនិងការពង្រីកក៏ដោយការប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំនិងប្រាក់កម្ចីផ្ទាល់ខ្លួនពីក្រុមគ្រួសារដែលកំណត់សក្តានុពលនិងចំណង់នៃហានិភ័យរបស់ពួកគេ។	ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាននិងបទប្បញ្ញត្តិប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ដែលលើកទឹកចិត្តផលសហគ្រិនភាព  ផលិតផលនិងសេវាកម្មហិរញ្ញប្បទានជំនួស  ជំនួយតតសំណងនិងការផ្តោតលើយេនឌ័រសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលដឹកនាំដោយស្ត្រី  វេទិកាផ្តល់ប្រាក់កម្ចីខ្នាតតូចនិងមធ្យម

លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ បណ្តាញ និងជំនាញ	
បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
<p>(៤) សហគ្រិនស្ត្រី ត្រូវការអ្នកប្រឹក្សាដែលពួកគេអាច ជឿទុកចិត្តនិងកោតសរសើរ ដើម្បីពិភាក្សាអំពីបញ្ហាប្រឈម ទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម។ នេះក៏ព្រោះតែពួកគេមិនមានពេល វេលា ដើម្បីទទួលបាននូវជំនាញទាំងនោះជាផ្លូវការតាមរយៈ ការបណ្តុះបណ្តាលហើយពួកគេចង់ទទួលបានជំនាញ នោះជាមួយមនុស្សដែលមានបទពិសោធន៍ពាក់ព័ន្ធតាមរយៈ ការសន្ទនា។ ក្នុងន័យនេះពួកគេច្រើនតែងក្រោមទៅមនុស្ស ដែលជិតស្និទ្ធនឹងពួកគេជាជាងទាក់ទងនឹងមនុស្សមិនស្គាល់។</p>	<p>ឱកាសបណ្តាញក្រៅផ្លូវការនិងផ្លូវការបន្ថែមទៀតសម្រាប់ សហគ្រិនស្ត្រី ដូច្នេះពួកគេអាចបំភ្លើតទំនាក់ទំនងប្រកបដោយ អត្ថន័យជាមួយទីប្រឹក្សាដែលមានសក្តានុពល។</p>
<p>(៥) SME អេកូឡូស៊ីនៅមីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវការកម្មវិធីណែនាំ សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដូចនេះទើបពួកគេអាចទទួលបាន ចំណេះដឹងនិងជំនាញចាំបាច់ដើម្បីប្រកួតប្រជែង និង ទទួលបានយុទ្ធសាស្ត្រខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃសមស្រប។ ទោះជា យ៉ាងណាក៏ដោយ ស្ត្រីមានឱកាសតិចជាងបុរសសម្រាប់ បណ្តាញក្រៅផ្លូវការ (ជាពិសេសប្រសិនបើពួកគេមកពី គ្រួសារដែលកាន់ខ្ជាប់ប្រពៃណីនិងទំនៀមទម្លាប់) ។ ដូចគ្នានេះផងដែរកម្មវិធីណែនាំជាផ្លូវការសម្រាប់សហគ្រិន មានទំនោរទៅក្រីក្រជាងស្ត្រី ហើយលែងមានវិញ។</p>	<p>កម្មវិធីណែនាំដែលមាននិរន្តរភាព និងងាយស្រួលសម្រាប់ទាំង អ្នកណែនាំនិងអ្នកចូលរួមក្នុងរយៈពេលវែង</p> <p>កម្មវិធីណែនាំបច្ចេកទេសផ្នែកខ្សែសង្វាក់តម្លៃ</p>

ការធ្វើឱ្យដឹងថាសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង	
បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
<p>(៦) ការជ្រើសរើសឧបករណ៍ខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃត្រូវបានប្រើប្រាស់តែជា បញ្ហាប្រឈម។ សហគ្រិនស្ត្រីត្រូវបានគេមើលងាយឬមកហួត ទុកឱ្យមានចាំបាច់ ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តអាស្រ័យលើ ជំនាញភាសា និងចំណេះដឹងដ៏ថ្លៃថ្លៃរបស់ពួកគេ។ កង្វះ នៃប្រភពដែលអាចស្វែងរកបាននិងងាយទុកចិត្តបាន សម្រាប់ការប្រៀបធៀបកម្មវិធីអ្នកលក់ក្នុងស្រុក និងអ្នកផ្តល់ សេវាកម្ម ដែលសមស្របនឹងទីហ្វឹកអាជីវកម្មថវិកានិង ស្ថានភាពផ្សេងៗនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។</p>	<p>ដំណោះស្រាយខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃសមស្របសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមនិងបរិបទប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។</p> <p>វេទិកាចំណេះដឹងសម្រាប់ជួយដល់សហគ្រិនស្ត្រីធ្វើការសំរេច ចិត្ត ដើម្បីជ្រើសរើសឧបករណ៍ខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃដែលសមស្របសម្រា បអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។</p>
<p>(៧) WSMEs ជាច្រើនមិនបានដឹងពីអត្ថប្រយោជន៍ និង បញ្ហាប្រឈមនៃការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃ ក្រៅពី កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយដូចជា Facebook Messenger Viber និង ធនាគារចល័ត។ ដោយមិនបានបើកប្រភពព័ត៌មាន ពួកគេ មិនអាចបំភ្លើតយុទ្ធសាស្ត្រខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃដ៏ទូលំទូលាយដោយមាន គោលដៅរយៈពេលខ្លីមធ្យម និងវែង ដែលនឹងជួយបម្រើ អតិថិជនរបស់ពួកគេឱ្យកាន់តែប្រសើរ បង្កើនប្រាក់ចំណូល និងបង្កើនជំនាញ។</p>	<p>ការពិគ្រោះយោបល់និងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលដោយ អ្នកជំនាញ ដែលមានសមត្ថភាពជាមួយនឹងកំណត់ត្រា ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងការធ្វើឱ្យដឹងថា។ នេះមាន សារៈសំខាន់ណាស់ដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពី ដំណាក់កាលនៃការចាស់ទុំខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃ របៀបរៀបចំ យុទ្ធសាស្ត្រខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងវិធីអនុវត្ត វាដោយប្រើឧបករណ៍ខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃសមស្រប។</p>
<p>(៨) សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីត្រូវ ប្រកាន់ខ្ជាប់នូវខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃ ដើម្បីរក្សាការប្រកួតប្រជែង ប៉ុន្តែភាសា គឺជាឧបសគ្គដ៏ធំបំផុតសម្រាប់ពួកគេភាគច្រើន ក្នុងការស្វែងរក ដំណោះស្រាយខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃសមស្របនិងទទួលបានជំនាញ ខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃ។</p>	<p>មាតិកាខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃបន្ថែមទៀតស្តីពីបច្ចេកវិទ្យា និងជំនាញ ខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លៃជាភាសាមូលដ្ឋានអាចស្វែងរកយ៉ាងងាយស្រួល សម្រាប់ WSMEs</p>



ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (COVID-19)	
បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
<p>(៩) SMEs ដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីត្រូវការផែនការអាជីវកម្មដើម្បីទប់ទល់នឹងផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីដ១៩ ។ អាជីវកម្មជាច្រើនមិនធ្លាប់មានបទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីទប់ទល់នឹងការប៉ះពាល់ដ៏ធំបែបនេះទេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងអស់ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍អាចកែសម្រួលប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបានយ៉ាងឆាប់រហ័សក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី។</p>	<p>ការពិគ្រោះយោបល់ និងឱកាសរៀនសូត្រពីអ្នកជំនាញភ្ជាប់ជាមួយនិងកំណត់ត្រា ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងវិស័យដែលពាក់ព័ន្ធដើម្បីបន្តអភិវឌ្ឍផែនការអាជីវកម្មនាពេលអនាគត។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់អាជីវកម្ម ដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីឱ្យរីកចម្រើននៅក្នុងយុគសម័យថ្មី និងក្នុងយុគសម័យបដិវត្តឌីជីថលដែលមិនធ្លាប់មាន។</p>

តារាង ៣.២៖ បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសសំរាប់ WSMEs

### ៣.៥

## អនាគតនៃការវិនិយោគប្រព័ន្ធខ្ចីជីវថវិកាសម្រាប់ WSMEs

### កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញ

កិច្ចសម្ភាសន៍ត្រូវបានចូលរួមដោយអ្នកអនុវត្តកំណែទម្រង់គោលនយោបាយ អ្នកប្រឹក្សាយោបល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម សហគ្រិនបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ នាយកប្រតិបត្តិធនាគារជាន់ខ្ពស់ និងអ្នកជំនាញខ្ចីជីវថវិកា។

ខណៈពេលដែលកិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយ WSMEs បានបង្ហាញពីបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសដែលពួកគេកំពុងប្រឈម អ្នកជំនាញបានធ្វើការលើកឡើងនិងពន្យល់អំពីបញ្ហាទាំងនេះ ដែលបណ្តាលឱ្យមានការបញ្ហាទាំងនោះ។

ផ្នែកខាងក្រោមនេះផ្តោតទៅលើព័ត៌មានដែលអ្នកជំនាញបានចែករំលែកលើបញ្ហាគោលនយោបាយដែលមានចំនុចសំខាន់ៗទាំងបីគឺហិរញ្ញប្បទាន ការណែនាំ/ទំនាក់ទំនង/ជំនាញ និងដំណើរការអាជីវកម្ម។

### បញ្ហាគោលនយោបាយក្នុងការធ្វើខ្ចីជីវថវិកា និង SMEs

**ច្បាប់ត្រូវបានអនុម័តយ៉ាងឆាប់រហ័សដើម្បីបំពេញកាតព្វកិច្ចអាស៊ាន៖** ចាប់តាំងពីផ្លាស់ប្តូរពីរបបផ្តាច់ការយោធាទៅជា រដ្ឋាភិបាលស៊ីវិល ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ចំពោះកំណែទម្រង់គោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការផ្លាស់ប្តូរ និងអ្នកកាត់តែងច្បាប់កំពុងព្យាយាមដេញតាមអោយទាន់ប្រទេសនានាក្នុងពិភពលោក ដោយហេតុច្បាប់ដែលមានស្រាប់តាំងពីសម័យអាណានិគមអង់គ្លេស គឺហួសសម័យហើយ។ សម្ពាធដែលបានពីការបំពេញកាតព្វកិច្ចអាស៊ាន បានធ្វើឱ្យច្បាប់មួយចំនួនត្រូវបានអនុម័តយ៉ាងលឿនដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់គុណភាពនៃច្បាប់។

**ផែនការវិនិយោគសេដ្ឋកិច្ចខ្ចីជីវថវិកា និងកង្វះក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់បញ្ជាសំខាន់៖** គណៈកម្មាធិការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចខ្ចីជីវថវិកាត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅខែមិថុនាឆ្នាំ ២០១៧ ក្រោម

ការឧបត្ថម្ភគាំទ្រដោយអនុប្រធានាធិបតីលោក U Henry Van Thio និងដឹកនាំដោយរដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងផែនការនិងហិរញ្ញវត្ថុ។ យោងតាមផែនការវិនិយោគខ្ចីជីវថវិកាសម្រាប់ឆ្នាំ ១០ រួមមាន (១) វិស័យអប់រំ (២) វិស័យសុខាភិបាល (៣) វិស័យកសិកម្ម (៤) វិស័យនេសាទនិងបសុសត្វ (៥) វិស័យទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច (៦) វិស័យផលិតកម្មនិងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (៧) វិស័យសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ (៨) វិស័យបច្ចេកវិទ្យា និងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីចាប់ផ្តើម (៩) វិស័យពាណិជ្ជកម្មខ្ចីជីវថវិកា និង (១០) វិស័យដឹកជញ្ជូននិងភស្តុភារ។ ផែនការវិនិយោគនេះបង្កើតឡើងជាមួយបច្ចេកវិទ្យាសាស្ត្រនិងទិសដៅជាក់ស្តែងដែលអាចវាស់វែងបាន។ បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗក្នុងការអនុវត្តវា គឺកង្វះក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់បញ្ជាសំខាន់ៗដូចជា សិទ្ធិកម្ម និងទិន្នន័យការការពារទិន្នន័យ ការការពារអតិថិជនតាមអ៊ីនធឺណិត បើកទិន្នន័យ និងចែករំលែកទិន្នន័យ។ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការអនុវត្តប្រព័ន្ធនេះគឺកង្វះក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់បញ្ជាសំខាន់ៗដូចជា បញ្ហាសិទ្ធិកម្មនិងទិន្នន័យ បញ្ហាសន្តិសុខតាមអ៊ីនធឺណិត និងបញ្ហារបស់អតិថិជនតាមអ៊ីនធឺណិត រួមមានការបើកទិន្នន័យនិងចែករំលែកទិន្នន័យ។ រាជរដ្ឋាភិបាលមានបញ្ហាប្រឈមយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះមុខតាមរយៈការរៀបចំក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ដ៏រឹងមាំមួយយ៉ាងឆាប់រហ័ស ពីព្រោះការខ្ចីជីវថវិកាកំពុងកើតឡើងនៅទូទាំងពិភពលោក ទោះបីជាប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមិនទាន់ត្រៀមខ្លួនរួចហើយក៏ដោយ។

**កិច្ចសម្របសម្រួលដែលមានកំណត់ចំពោះការខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើខ្ចីជីវថវិកា ដែលដឹកនាំដោយម្ចាស់ជំនួយ៖** ដើម្បីលើកកម្ពស់តម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព រដ្ឋាភិបាលបានចាប់ផ្តើមធ្វើខ្ចីជីវថវិកា និងអនុវត្តប្រព័ន្ធរដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិក ដែលទទួលបានមូលនិធិពីទីភ្នាក់ងារម្ចាស់ជំនួយផ្សេងៗទៀត។ ឧទាហរណ៍ Online Registration for Companies<sup>១៣៤</sup> (ADB: Japan Fund for Poverty Reduction), Online Registration for SMEs (ADB: Japan Fund for Poverty Reduction)<sup>១៤០</sup>, National Trade Portal (USAID)<sup>១៤១</sup>, Project Bank of Myanmar (German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, BMZ)<sup>១៤២</sup>, និងមជ្ឈមណ្ឌលទិន្នន័យរួមរបស់រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិក (មូលនិធិសហប្រតិបត្តិការអភិវឌ្ឍ

សេដ្ឋកិច្ចរបស់សាធារណរដ្ឋកូរ៉េ (EDCF)។ ខណៈពេលដែលការបំបែកដំណើរការដោយដៃទៅជាអ៊ិនធឺណេត ត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងសម្របសម្រួល អោយមានភាពល្អប្រសើររវាងម្ចាស់ជំនួយនិងម្ចាស់ជំនួយ ម្ចាស់ជំនួយនិងរដ្ឋាភិបាលគឺចាំបាច់សម្រាប់ការធ្វើសមាហរណកម្មនាពេលអនាគត និងការចែករំលែកទិន្នន័យនិងដំណើរការនៅគ្រប់ក្រសួងទាំងឡាយ។

**ជាញឹកញយការបែងចែកកញ្ចប់ថវិកា តែងស្ថិតនៅពីក្រោយការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការជួយសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម៖** អ្នកជំនាញគោលនយោបាយបានកត់សម្គាល់ថាជាញឹកញយការបែងចែកកញ្ចប់ថវិកាដ៏សម្របសម្រួលតែងតែនៅពីក្រោយការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់រដ្ឋាភិបាល ក្នុងការជម្រុញកំណែទម្រង់ណាមួយចំនួន ដែលវាបង្កការលំបាកដល់មន្ត្រីការិយាល័យពេញនិងមន្ត្រីរាជការក្នុងការអនុវត្តន៍ប្រកបដោយអន្តន័យទាំងនេះ។

**គោលនយោបាយនិងនីតិវិធីអន្តរាស័យក្នុងចំណោមក្រសួងរដ្ឋាភិបាលមិនត្រូវបានតម្រឹមដើម្បីលើកកម្ពស់ SMEs ទេ៖** ខណៈដែលទីភ្នាក់ងារ SME កំពុងលើកកម្ពស់ SMEs គោលនយោបាយ និងនីតិវិធីអន្តរាស័យក្នុងចំណោមក្រសួងផ្សេងៗគ្នាត្រូវបានតម្រឹមទាំងព្រម។ បើមិនដូច្នោះទេ កិច្ចប្រឹងប្រែងរបស់ទីភ្នាក់ងារនឹងគ្មានប្រយោជន៍ទេ។ សំណួរត្រូវតែចោទសួរថា តើគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មមានលក្ខណៈអំណោយផលទៅដល់SMEsក្នុងការចូលរួមឬទេ ថាតើបទបញ្ជារបស់ធនាគារកណ្តាលមានបានយកSMEsទៅធ្វើការពិចារណាឬទេ ថាតើប្រព័ន្ធពន្ធអនុគ្រោះផ្តល់ការយោគយល់ទៅលើSMEsឬទេ ហើយថាតើគោលនយោបាយនាំចូលអាចផ្តល់ឱ្យSMEsទទួលបានបច្ចេកវិទ្យានិងគ្រឿងម៉ាស៊ីនលឿនយ៉ាងងាយស្រួលឬទេ។

**កង្វះភាពក្នុងការបែងចែករវាងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម៖** យោងតាមច្បាប់ស្តីពីការអភិវឌ្ឍសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមឆ្នាំ ២០១៥ លក្ខណៈពិសេសរបស់ SEs និង MEs ត្រូវបានកំណត់និងបែងចែកយ៉ាងច្បាស់ (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ D)។ នៅក្នុងភាពជាក់ស្តែង កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដ៏តិចតួចត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីធ្វើឱ្យមានភាពខុសគ្នាស្រ្តីយទៅលើទំហំ តម្រូវការ និងលក្ខណៈនៃប្រតិបត្តិការ។ ឧទាហរណ៍អាជីវកម្មខ្នាតធំដែលមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះបានចូលរួមប្រកួត នៅក្នុងការកម្មវិធីប្រកួតប្រជែង ដែលឧបត្ថម្ភដោយរដ្ឋាភិបាលសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច ហើយនិងបានឈ្នះពានរង្វាន់។ កង្វះភាពក្នុងការបែងចែកបែបនេះ ក៏អាចត្រូវបានរកឃើញនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌប្រាក់កម្ចីដើម្បីតត្យុតការប្រើប្រាស់មូលនិធិ ដើម្បីទទួលបានតែលទ្ធកម្មធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនៃគ្រឿងម៉ាស៊ីន ដែលប្រហែលជាមិនសមស្របសម្រាប់SEsដែលមានសក្តានុពលទីផ្សារមានកំណត់។

## លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

**កង្វះពិន្ទុឥណទានបង្កអោយមានផលលំបាកដល់ធនាគារក្នុងការទុកចិត្ត៖** ធនាគារចង់ផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដើម្បីរកប្រាក់ចំណេញខណៈពេលដែលSMEs ចង់ទទួលបានប្រាក់កម្ចីដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ប្រសិនបើនោះជាករណី ហេតុអ្វីការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន គឺជាបញ្ហាដែលពិបាកបំផុតសម្រាប់ WSMEs? ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុមីយ៉ាន់ម៉ា មិនមានមូលដ្ឋានទិន្នន័យពិន្ទុឥណទានដែលអាចទុកចិត្តបាន ដោយឡែកពួកគេអាចទទួលបានការទុកចិត្តអំពីអ្នកខ្លី ពីព្រោះការិយាល័យឥណទានមីយ៉ាន់ម៉ាដែលទើបតែបង្កើតថ្មីមិនទាន់អាចផ្តល់ទិន្នន័យឥណទានដែលគួរអោយទុកចិត្តបានទេ។ ដូច្នេះហើយធនាគារត្រូវការឯកសារផ្លូវនៃការធ្វើប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្ម វិក័យប័ត្រពន្ធ និង របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុពីSMEsដើម្បីផ្តល់ទំនប់ចិត្តក្នុងដំណើរការអនុម័តប្រាក់កម្ចី។ ដោយឡែកសហគ្រាសធុនតូចភាគច្រើនតែងតែខ្វះការរក្សាទុកឯកសារផ្លូវការ និងហេតុដែលខ្លួនមានកម្មសិទ្ធិមានកំណត់ដែលវាធ្វើឱ្យពួកគេគ្មានសិទ្ធិដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីធនាគារដោយស្វ័យប្រវត្តិ។

**សេចក្តីត្រូវការរបស់ធនាគារ ចំពោះសហគ្រាសខ្នាតមធ្យមនិងធំទៅលើប្រាក់កម្ចី៖** ចំពោះហេតុផលខាងលើ ធនាគារចូលចិត្ត ធ្វើការជាមួយសហគ្រាសធុនមធ្យមនិងធំ ពីព្រោះដំណើរការប្រាក់កម្ចីត្រូវ ចំណាយពេលច្រើននិងស្មុគស្មាញសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច។

ក្រោងការណ៍ធនាគារឥណទានគឺចាំបាច់សម្រាប់ធនាគារនិងស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលគ្មានការធានារបស់ធនាគារ ក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលមិនមានទ្រព្យធានាសម្រាប់ SMEs។ ការបន្តក្រោងការណ៍បែបនេះ នឹងរួមចំណែកលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់SMEs។

**ធនាគារកំពុងធ្វើការពិសោធន៍ក្នុងការផ្តល់ប្រព័ន្ធឥណទានឌីជីថលថ្មី៖** ធនាគារក្នុងស្រុកមួយចំនួនកំពុងដាក់ចេញនូវប្រព័ន្ធឥណទានឌីជីថលថ្មី ដើម្បីសាកល្បងឱកាសទីផ្សារ និងសង្កេតមើលអាកប្បកិរិយាឌីជីថលរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ ធនាគារ KBZ ផ្តល់ឥណទានឌីជីថលតាមរយៈការប្រចល់ករបស់ពួកគេដូចជា KBZ PAY រីឯធនាគារ Yoma ផ្តល់ជូននូវ ឥណទានឆ្លាតវៃ តាមរយៈដំណើរការដាក់ពាក្យតាមអ៊ិនធឺណេត។

ករណីក្នុងបន្តការអនុវត្តផែនការ កាត់បន្ថយភាពធ្លាក់ចុះរបស់អ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល៖ មានការកើនឡើងនូវករណីក្នុងបន្តតាមអ៊ិនធឺណែតនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ដោយសារតែប្រជាជនមួយភាគធំមិនមានចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលគ្រប់គ្រាន់ និងចំណេះដឹងអំពីសុវត្ថិភាពតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែត។ រដ្ឋាភិបាលមានសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រង តាមដាន និងដាក់ទណ្ឌកម្មលើឧក្រិដ្ឋកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែត ដែលកំពុងមានយឺតយ៉ាវជាង បើប្រៀបធៀបទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ជាលទ្ធផលអ្នកប្រើប្រាស់ជាច្រើនកាន់តែពង្រឹងភាពប្រុងប្រយ័ត្នចំពោះការជឿទុកចិត្តរបស់អ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល។

### លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ

ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញឌីជីថល ដែលទទួលបានមូលនិធិពីម្ចាស់ជំនួយសម្រាប់ SMEs នៅឆ្នាំ២០២០មានការកើនឡើង៖ ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញឌីជីថល ដែលទទួលបានមូលនិធិពីម្ចាស់ជំនួយនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការកើនឡើងក្នុងឆ្នាំ២០២០។ ក្នុងនោះកម្មវិធីថ្មីៗសរុបមានចំនួនពីរគឺ (១) កម្មវិធីការព្រៀមមនុស្សសម្រាប់ឌីជីថល ដល់ MSMEs ដែលទទួលបានមូលនិធិពី Friedrich Naumann Stiftung (FNS) និងអនុម័តដោយ Impact Hub Yangon រួមសហការ ជាមួយនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម។ កម្មវិធីនេះត្រូវបានលើកសម្ពោធនៅ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២០ ដើម្បីផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលលើជំនាញប្រើប្រាស់អ៊ីម៉ែល និងគេហទំព័រ, ការប្រើប្រាស់សេវាកម្ម cloud ឧបករណ៍ភាគឌីជីថល ការលក់ ការធ្វើទិផ្សារ និង ការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធឌីជីថល និង (២) Go Digital ASEAN Initiative ទទួលបានការគាំទ្រដោយ Google.org នៅទូទាំងប្រទេសទាំង១០នៃអាស៊ាន និងទើបតែលើកដំណើរការនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា នាខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២០កន្លងទៅនេះ។ គំនិតផ្តួចផ្តើមនេះធ្វើឡើងដោយ មានគោលបំណងកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាន បណ្តាលមកពីជម្ងឺកូវីត១៩ ដោយពង្រីកឱកាសសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងតំបន់ តាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាល ដើម្បីបំពេញតម្រូវការក្នុងការកែលម្អអ្នកកម្មឌីជីថល និងបង្កើនការយល់ដឹងអំពីសុវត្ថិភាពតាមអ៊ិនធឺណែតសម្រាប់យុវជន ដែលកំពុងស្វែងរកការងារចំនួន ៨,០០០នាក់ និងសហគ្រាសខ្នាតតូចទាំងឡាយ។

### ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

ទិន្នន័យដែលមិនពេញលេញ និងកង្វះឯកសារផ្លូវការ៖ ក្នុងចំណោមSMEs និង អ្នកជំនាញចំនួន៦០ គឺមានតែ ២០%ប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផ្តល់ទិន្នន័យ និងឯកសារចាំបាច់ ហើយប្រមាណ៤០% ស្ម័គ្រចិត្តចូលរួមប្រមូលឯកសារចាំបាច់ ទាំងនោះ

បើទោះបីជាពួកគេមិនមានឯកសារ ដែលអាចយកទៅប្រើប្រាស់តាំងពីដំបូងឡើយក្តី។ រីឯ ៤០%ទៀតនៃ SMEs មិនអាចផ្តល់ទិន្នន័យ និងឯកសារពេញលេញបានទេ។ យោងតាមអ្នកពិគ្រោះយោបល់របស់ SMEs ដែលបានលើកឡើងថា SMEs ជាច្រើនសូម្បីតែសហគ្រាសធុនធំ ក៏មិនចង់ចូលរួមជាមួយនឹងដំណើរការរៀបចំឯកសារដែរ។

អក្ខរកម្មឌីជីថលរបស់ SMEs៖ សហគ្រិន Fintech ដែលបានផ្តល់ប្រាក់កម្ចីឌីជីថលផ្ទាល់ខ្លួន និងប្រាក់កម្ចីឌីជីថលសម្រាប់ SME ដល់អតិថិជនសកម្មជាង ៥០០០នាក់ តាមរយៈកម្មវិធីទូរស័ព្ទ ដែលបានធ្វើកំណត់សម្គាល់ថា អតិថិជនរបស់គាត់មួយចំនួនធំ នៅមានកម្រិតយល់ដឹងអំពីអក្ខរកម្មឌីជីថល ហើយពួកគេទាំងនោះបានជួបនូវភាពលំបាកក្នុងការប្រើប្រាស់កម្មវិធីទូរស័ព្ទដើម្បីដាក់ពាក្យប្រាក់កម្ចី។ អតិថិជនខ្លះមិនបានដឹងពីមូលដ្ឋានគ្រឹះ ដូចជារបៀបស្វែងរក និងទាញយកកម្មវិធីនៅលើ Google Playstore ឬទីផ្សារកម្មវិធីផ្សេងទៀត។ ហេតុនេះហើយក្រុមរបស់គាត់ចាំបាច់ត្រូវផ្តល់ការណែនាំជាដំបូងទៅកាន់អតិថិជន បើទោះបីជាមានវីឌីអូណែនាំខ្លះៗ អំពីរបៀបប្រើប្រាស់ដែលពួកគាត់អាចរកបានយ៉ាងងាយស្រួលនៅលើទំព័រហ្វេសប៊ុកក៏ដោយក្តី។ គេបានសង្កេតឃើញថាខណៈពេលដែលអតិថិជនជាច្រើនពុំធ្លាប់ធ្វើដំណើរការដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីឌីជីថលពីមុនមក ដោយឡែក ៧០%ទៅ ៨០% បានក្លាយជាអតិថិជនម្តងទៀតដោយហេតុថាដំណើរការដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីមានភាពឆាប់រហ័ស ការទូទាត់ប្រាក់អាចធ្វើឡើងតាមបែបឌីជីថល ហើយអតិថិជនទាំងអស់ត្រូវបានទទួលការលើកទឹកចិត្តដោយបន្ថែមចំនួនទឹកប្រាក់កម្ចីផ្អែកទៅលើកំណត់ហេតុក្នុងការសងប្រាក់របស់ពួកគេ។

ការយល់ដឹងពីឱកាសដែលបានពីការធ្វើទម្រង់របៀបបឋម៖ មានតែ SMEs មួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះ ដែលយល់ដឹងថាការធ្វើជំនួញជាផ្លូវការតាមទម្រង់ ដោយភ្ជាប់ជាមួយអាជ្ញាប័ណ្ណត្រឹមត្រូវ និងកំណត់ត្រាល្អៗអាចនាំមកនូវឱកាសសម្រាប់ពួកគេក្នុងការដាក់ពាក្យស្នើសុំជំនួយនិងប្រាក់កម្ចី។ SMEs មួយភាគធំជាពិសេសមកពីតំបន់ក្រៅទីក្រុងមានអារម្មណ៍ស្លាកស្នើក្នុងការធ្វើជំនួញឱ្យមានលក្ខណៈផ្លូវការដោយហេតុពួកគេមើលឃើញថាជាដំណើរការនេះមានភាពស្មុគស្មាញនិងមិនចាំបាច់។

គម្លាតសមត្ថភាពរវាង SMEs នៅទីក្រុងនិងនៅជនបទ៖ សហគ្រិន fintech បានកត់សម្គាល់ថាគំលាតសមត្ថភាពរវាង SMEs នៅទីក្រុង និងនៅជនបទមានភាពខុសគ្នាខ្លាំង ដែលពួកគាត់បានធ្វើការជាមួយ។ ខណៈពេលដែល SMEs នៅទីក្រុងមានបណ្តាញទំនាក់ទំនងច្រើននិងមានបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាពកាន់តែច្រើន សហគ្រាសនៅតំបន់ជនបទនៅមានកង្វះខាតសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រងដំណើរការអាជីវកម្មមូលធនមនុស្ស បច្ចេកវិទ្យា និង ឌីជីថល។

## កិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់

### ការរចនាក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់

ការពិភាក្សារបស់ក្រុមប្រឹក្សានិម្មិត ដែលមានរយៈពេលពីរម៉ោង ត្រូវបានគេបង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់អាទិភាពក្នុងការស្វែងរកបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសដែល WSMEs បានជួបប្រទះ និងដើម្បីបង្កើតដំណោះស្រាយឱ្យបានច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបានក្នុងរយៈពេលកំណត់។ តាមដែលបានកំណត់ សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាទាំងអស់មិនបានចំណាយពេលវេលាក្នុងការស្វែងរកបញ្ហាទេ ផ្ទុយទៅវិញពួកគេបានផ្តោតលើការពិភាក្សាអំពីមូលហេតុដើមនៃបញ្ហានិងស្វែងរកវិធីដែលអាចធ្វើទៅបានដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ។ បន្ទាប់ពីបានធ្វើបទបង្ហាញសង្ខេបនៃរបាយការណ៍បញ្ហាដែលបានពិភាក្សាសម្រាប់ (សូមមើលព័ត៌មានលម្អិតនៅក្នុងផ្នែកបញ្ហាប្រឈម និងឱកាស) សំនួរបានចោទទៅលើពួកគេថា “តើយើងអាចដោះស្រាយបញ្ហានេះយ៉ាងដូចម្តេច?” ។

ការធ្វើឱ្យដឹងថា លើសពីនេះទៅទៀតចំនុចទាំងពីរនេះ គឺជាបញ្ហាសំខាន់បំផុតដែលបានមកពីការស្រាវជ្រាវ។ ដូច្នេះប្រធានបទដែលត្រូវលើកមកពិភាក្សា រួមមានឱកាសផ្សេងៗដែលផ្តល់ដោយការធ្វើឱ្យដឹងថា ការធ្វើសមកាលកម្មតាមបែបបទប្បញ្ញត្តិ តម្រូវការតម្លើងប្រព័ន្ធការលើកទឹកចិត្តទៅដល់ SMEs ។ ល។

## អនុសាសន៍

ក្រុមសមាជិកប្រឹក្សា និងក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវអាចកំណត់បាននូវអនុសាសន៍ចំនួន ១៤ ចំនុច ។

### លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

1. បែងចែកអោយដាច់នូវកិច្ចការរបស់សហគ្រាសធុនតូច ពីសហគ្រាសធុនមធ្យមនិងធុនធំ នៅពេលបង្កើត និងធ្វើមូលដ្ឋាននិយកម្មសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុសំរាប់ទីផ្សារប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។
2. ផ្តល់ជំនួយនិងកិច្ចផ្តោតលើយេនឌ័រសម្រាប់ WSMEs ។
3. បង្កើតនីតិវិធីប្រាក់កម្ចីឱ្យដឹងថា SMEs រួមបញ្ចូលគ្នារវាងចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុជាមួយបច្ចេកវិទ្យា ដោយមានការគាំទ្រដោយគម្រោងធានាគណនាន ដើម្បីផ្តល់លទ្ធភាពដល់ SMEs កាន់តែច្រើនក្នុងការទទួលបានមូលនិធិដែលពួកគេត្រូវការក្នុងការទ្រទ្រង់លូតលាស់និងពង្រីកអាជីវកម្ម។

### លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

1. ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលឱ្យដឹងថា ផ្តោតលើសហគ្រិនស្រ្តីជាមួយនិងឧបករណ៍ជាក់ស្តែងសម្រាប់ អាជីវកម្មនិងជីវិតផ្ទាល់ខ្លួន ពីព្រោះចំនុចទាំងពីរនេះមិនអាចបែងចែកបានទេ។
2. បញ្ចូលមេរៀនផ្ទាល់ប្តូរផ្គត់ផ្គង់និងតំនិតនៅក្នុងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់ MSME ដើម្បីត្រៀមលក្ខណៈធ្វើឱ្យដឹងថា ខណៈដែលការផ្តល់ចំណេះដឹងអំពីឧបករណ៍ឱ្យដឹងថាមានទាន់គ្រប់គ្រាន់នៅឡើយសម្រាប់ពួកគេក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាមួយនេះមកប្រើប្រាស់។
3. ជំរុញការបង្កើតមតិការដឹងថាជាភាសាក្នុងស្រុក ជាពិសេសការធ្វើឱ្យដឹងថា បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ WSMEs ។

### ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

1. បន្តគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិកពីព្រោះការធ្វើឱ្យដឹងថា លទ្ធភាពរបស់រដ្ឋាភិបាលបែបនេះមិនត្រឹមតែបង្កើតតម្លាភាពប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងធ្វើឱ្យអាចអនុវត្តក្រិតភាពចំពោះយេនឌ័រផងដែរ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការធ្វើប្រាស្រ័យទាក់ទងកិច្ចព្រមព្រៀង មានន័យថាឱកាសកាន់តែកិច្ចសម្រាប់ការរើសអើងភេទ។
2. តម្រឹមបទបញ្ជាអន្តរាស័យ និងគំនិតផ្តួចផ្តើមគោលនយោបាយរវាងនាយកដ្ឋាន SMEs និងភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលដែលពាក់ព័ន្ធ។ ឧតហរណ៍ដូចជាការសម្របសម្រួលជាមួយធនាគារកណ្តាលដើម្បីធ្វើឱ្យការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់ WSMEs កាន់តែប្រសើរឡើង។
3. ឆ្ពោះទៅមុខជាមួយនឹងកំណែទម្រង់គោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច។ នៅពេលដាក់មូលដ្ឋានគ្រឹះស្រុបតាមច្បាប់សម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចឱ្យដឹងថា ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាក្នុងតែឱ្យការពិចារណាមិនត្រឹមតែអ្វីដែលអាចធ្វើទៅបាននាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ប៉ុន្តែគួរតែគ្រួសត្រាយផ្លូវប្រកបដោយមហិច្ឆតាក្នុងគោលបំណងដើម្បីឈានទៅរកបច្ចេកវិទ្យាឈានមុខគេដូចជាស្វ័យប្រវត្តិកម្ម ដំណើរការឃ្លីប្រតិបត្តិ (RPA) បញ្ញាសិប្បនិម្មិត (AI) បច្ចេកវិទ្យា blockchain បច្ចេកវិទ្យាភូមិសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យាចាប់សញ្ញាអុបទិក 3D ។ ល។
4. បង្កើតនីតិវិធីប្រតិបត្តិស្តង់ដារ (SOP) ដើម្បីពង្រីកការចុះឈ្មោះដាក់ពាក្យ ការសុំអាជ្ញាប័ណ្ណ និង ទទួលបានឯកសារសម្រាប់ MSMEs នៅតាមទីភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធទាំងឡាយរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បីផ្តល់ភាពងាយស្រួលសម្រាប់ MSMEs ក្នុងការចូលសេដ្ឋកិច្ចផ្លូវការ។

- ៥. លើកទឹកចិត្តដល់ SMEs ឱ្យចុះឈ្មោះជាផ្លូវការដើម្បីគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាលដោយផ្តល់ជូននូវការគាំទ្រ ការការពារឥណទានពន្ធ និង អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗទៀតតាមរយៈរដ្ឋាភិបាល។
- ៦. ធ្វើទំនើបកម្មប្រព័ន្ធពន្ធដើម្បីកាត់បន្ថយឱកាសទទួលសំណូកស្តីពីការបំបែកសិទ្ធិសម្រួលប្រតិបត្តិការអន្តរក្រសួងតាមបែបឌីជីថលដើម្បីឱ្យអ្នកបង់ពន្ធអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីពន្ធនិងអត្ថប្រយោជន៍សន្តិសុខសង្គមដោយកាន់តែងាយស្រួល។
- ៧. ដាក់យុទ្ធនាការអប់រំនិងផ្សព្វផ្សាយការយល់ដឹងរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ដែលជាចំណុចយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នកប្រើសម្រាប់ផលិតផលនិងសេវាកម្មឌីជីថល។

**ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ ( កូរីត១៩ )**

- ១. ផ្តល់ជូននូវការពិគ្រោះយោបល់ និងឱកាសរៀនសូត្រសម្រាប់ WSMEs ដោយអ្នកជំនាញដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ជាមួយនឹងកំណត់ត្រាដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងវិស័យពាក់ព័ន្ធដើម្បីអភិវឌ្ឍផែនការបន្តអាជីវកម្មនិងដើម្បីបញ្ជាក់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេទៅថ្ងៃអនាគតឱ្យរីកចម្រើននៅក្នុងស្ថានភាពថ្មីនិងនៅក្នុងយុគសម័យនៃការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលដែលមិនធ្លាប់មាន។

## ៣.៦

### សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

នៅក្នុងគោលបំណងដើម្បីផ្តល់ការយល់ដឹងដែលសំខាន់ទៅលើទិន្នន័យ ដែលបានរកឃើញសម្រាប់អ្នកដែលពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ដើម្បីលើកឡើងនូវបញ្ហាដ៏ថ្លៃថ្លៃដែល WSMEs កំពុងប្រឈមនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ហើយរបាយការណ៍នេះបានកំណត់សម្គាល់ពីឱកាសក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគតនៃការធ្វើឱ្យដឹងថា លើសសរស្តម្ភទាំងឡាយមានដូចជា លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន លទ្ធភាពទទួលបានការជួយណែនាំ/ទំនាក់ទំនង/ជំនាញ ដំណើរការអាជីវកម្ម និង ការគ្រប់គ្រងនិងវិបត្តិ។ WSME ទាំងអស់ដែលបានចូលរួមនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាបានបង្ហាញថា ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន គឺជាបញ្ហាប្រឈមធំបំផុត បើប្រៀបធៀបទៅនឹងសសរស្តម្ភផ្សេងទៀត។ អ្នកសរសេរក៏បានទទួលដឹងថា WSMEs បាននឹងកំពុងប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ដ៏ថ្លៃថ្លៃយ៉ាងសកម្មដោយផ្អែកលើតម្រូវការរបស់ពួកគេ។ ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម ការប្រាស្រ័យទាក់ទង និង ធនាគារឌីជីថល គឺជាឧបករណ៍ដ៏ថ្លៃថ្លៃទូទៅដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយ WSMEs។ លើសពីនេះ ការវិភាគបានបង្ហាញថាខណៈពេលដែលតម្រូវការរបស់អតិថិជននិងការត្រៀមលក្ខណៈពលកម្មបែបឌីជីថល គឺជាកត្តាសំខាន់ក្នុងការសម្រេចចិត្តសម្រាប់ធ្វើឱ្យដឹងថា ដែលក្នុងនោះយេនឌ័រមិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាឧបសគ្គឡើយ។ ចុងបញ្ចប់ បទសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាបានជួយឆ្លុះបញ្ចាំងពីបញ្ហា ដែលទាក់ទងនឹងការធ្វើឱ្យដឹងថា របស់ WSMEs និងកំណត់សម្គាល់អនុសាសន៍ទាំង ១៤ សម្រាប់អ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ទោះបីការធ្វើដំណើរទៅមុខមានការលំបាកក៏ដោយ ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវជឿជាក់ថា WSMEs និងអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗនឹងអាចទប់ទល់ដើម្បីជំនះរាល់បញ្ហាប្រឈមទាំងនេះ និងលើកកម្ពស់សមត្ថភាពយេនឌ័ររបស់សហគ្រាស ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។

## ៣.៧ សេចក្តីស្រាវជ្រាវ

89. Asia Development Bank [ADB]. (2020, September). Asian Development Outlook (ADO) 2020 Update: Wellness in Worrying Times [PDF File], p. 25. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/635666/ado2020-update.pdf>
90. ADB. (2020, April). *Asian Development Outlook 2020: What Drives Innovation In Asia* [PDF File]. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/575626/ado2020.pdf>
91. World Bank (2018a). "MM: Digital Myanmar Project". Report nr. PIDISDSC25410. Washington, D.C.: The World Bank.
92. Kemp. S. (2020). Digital 2020, DATAREPORTAL [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-myanmar>
93. Roest, J. & Konijnendijk, V. (2018). Smartphones are common in Myanmar: Is Digital Finance Far Behind?. *CGAP Blog Post* [Online article]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.cgap.org/blog/smartphones-are-common-myanmar-digital-finance-far-behind>
94. Central Statistical Organization [CSO]. (2018, November). *MYANMAR STATISTICAL YEARBOOK 2018*, Ministry of Finance and Planning [Dataset].
95. Myanmar SME Development Agency. (n.d.). SME Member List From Department of *SME Development (31.3.2020)*, Retrieved Sep 26, 2020 from <https://www.msme.gov.mm/en/page/229>
96. Myanmar SME Development Agency. (n.d.). *Background and History: Micro, Small and Medium Enterprises Development Journey*, Retrieved Sep 26, 2020 from <https://www.msme.gov.mm/en/page/background-and-history>
97. The Republic of the Union of Myanmar. (2015, April 9). *Small and Medium Enterprises Development Law* [PDF File]. <https://www.doca.gov.mm/sites/default/files/SMEs%20Development%20Law%201%202015.pdf>
98. Foerch, T., Ki, Om.,Thein, S. & Waldschmidt, S. (2016, October). *Myanmar's Financial Sector: A Challenging Environment for Banks* (Third Edition). Yangon. GIZ-Myanmar.
99. World Bank. (2018b). *Myanmar Economic Monitor Reports* [Repository]. <https://www.worldbank.org/en/country/myanmar/publication/myanmar-economic-monitor-reports>
100. World Bank. (2017). *Enterprise Surveys*. Retrieved on Sep 21, 2020 from <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploreconomies/2016/myanmar>
101. Dutch Good Growth Fund [DGGF]. (2019). *Country Report (Myanmar): Entrepreneurial Ecosystem Assessment* [PDF File]. [https://cdn.ymaws.com/www.andeglobal.org/resource/resmgr/research\\_library/researchlibrary2/ctg-countryreport-myanmar-fi.pdf](https://cdn.ymaws.com/www.andeglobal.org/resource/resmgr/research_library/researchlibrary2/ctg-countryreport-myanmar-fi.pdf)
102. International labor Organization [ILO]. (2020). *National Assessment of Women's Entrepreneurship Development in Myanmar* [PDF File]. women's entrepreneurship development in myanmarwww.spf.org › user53 › WED\_ILOSPF\_2019\_v13\_FINALonline



103. Dalberg Global Development Advisors. (2017, October). *Myanmar Women Economic Empowerment Country Assessment Exhibit*, United Nations Capital Development Fund [PDF file]. <https://www.uncdf.org/download/file/127/5651/140218-dalberg-presentation-for-myanmar-country-assessment-report-workshoppdf>
104. The Republic of the Union of Myanmar. (2015, April 9). *Small and Medium Enterprises Development Law* [PDF file]. <https://www.doca.gov.mm/sites/default/files/SMEs%20Development%20Law%201%202015.pdf>
105. Being a qualitative research, the authors interpreted the interview notes on barriers for the three pillars by assigning scores for each barrier (high challenge = 3, medium challenge=2, low challenge=1) within each pillar for each participant, relative to the rest of WSMEs participants. The purpose of this comparison is to be taken as indicators for the severity of challenges that WSMEs are facing. The values should not be taken for absolute numbers as quantitative proof.
106. World Bank. (2020). *Doing Business 2020*. Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
107. As elaborated in Footnote 96, the “counts” here are gathered from the coded interviews, where the authors interpreted and assigned scores for each barrier (high challenge = 3, medium challenge=2, low challenge=1) within each pillar for each participant, relative to the rest of WSMEs participants. This figure showed a summarized version of the findings indicating the number of high and medium challenges for challenges in the areas of Financing, Mentoring/Networking/Skills and Business Processes. Hence, the values should not be taken for absolute numbers as quantitative proof.
108. Freeman. N. (2015). *Access to Finance for Businesses in Myanmar: A Constraints Analysis*, SPARK.
109. Yoma Bank. (n.d.). *Smart Credit* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://yomabank.com/smart-credit>
110. KBZ Pay (n.d.). *KBZ Pay Personal Loans* [Website]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.kbzpay.com/en/promotion/kbzpay-personal-loan/>
111. Mother Finance. (n.d.). *About* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://motherfinance.com.mm/en/#about>
112. KyoPay. (n.d.). *About* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.kyopay.com.mm/kyopay>
113. To get (oneself or something) into or out of a situation using existing resources used especially in startups (an Internet-based business or other enterprise) with minimal financial resources. (Oxford Languages)
114. The Working Committee to Address Coronavirus Disease COVID-19. (2020, July). *Protect, Revitalize, Recover, Prosper: Impact of COVID-19 on Myanmar Businesses and Policy Implication*, DaNa Facility, International Trade center, UNCDF, UKAID [PDF File]. <http://www.danafacility.com/wp-content/uploads/2020/07/FINAL-Full-Report-Assessing-Impact-of-COVID-19.pdf>
115. Htin Lynn Aung. (2020, February 20). Myanmar Credit Bureau to commence operations in April, Myanmar Times [Online article]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.mmtimes.com/news/credit-bureau-commence-operations-april.html#:~:text=Myanmar%20will%20start%20the%20process,in%20Yangon%20on%20February%202018.>
116. MWEA. (n.d.). Myanmar Women Entrepreneurs Association (MWEA), *ASEAN SME Academy* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.asean-sme-academy.org/resource/myanmar-women-entrepreneurs-association-mwea/>

117. MYEA. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://myea.org.mm/my/home-page-2/>
118. Phandeeyar. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.phandeeyar.org/>
119. Impact Hub Yangon. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://impacthubyangon.net/>
120. SME Development Department, MOPTI. (n.d.). In *Facebook* [Group]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.facebook.com/SME-Development-Department-MOPFI-1597134087164727>
121. Union of Myanmar Federation of Chamber of Commerce. (n.d.). In *Facebook* [Group]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.facebook.com/UMFCCI>
122. မာသဂျ. (n.d.). In *Facebook* [Group]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.facebook.com/မာသဂျ-325886811165817>
123. Pyay Khaing. (n.d.). In *Facebook* [Group]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.facebook.com/pyaykhaing>
124. Food For Your Brain. (n.d.). In *Facebook* [Group]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.facebook.com/foodforyourbrainbyphyo>
125. According to Peter High of Metis Strategy, there are four stages of digital maturity in the digitalization journey of Organizations: i) Digitally Active: Transactional solutions to increase revenue; ii) Digitally Engaged: Solutions and Organization-wide processes; iii) Digitally Competitive: Able to forecast future needs and respond to identified gaps; iv) Digitally Mature: Utilising artificial intelligence solutions. Source: High, P. A. (2014). *Implementing world class IT strategy: How IT can drive organizational innovation*. John Wiley & Sons.
126. Viber (n.d.) *About* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from <https://www.viber.com/en/about/>
127. Kemp. S. (2020). Digital 2020, *DATAREPORTAL* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-myanmar>
128. Roache, B. (2018, January 16), *What Myanmar's Facebook Supremacy Means For Business, Frontier Myanmar* [Online Article]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.frontiermyanmar.net/en/what-myanmars-facebook-supremacy-means-for-business/>
129. Shop.com. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.shop.com.mm/>
130. Spree Commerce. (n.d.). *Spree Commerce 4.7* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://spreecommerce.org/>
131. United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD]. (2018), *Myanmar Rapid e Trade Readiness Assessment* [PDF File]. New York, USA. [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtltstict2018d1\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtltstict2018d1_en.pdf)
132. Telenor Group. (2018). *Realising Digital Myanmar: Leapfrogging To An Inclusive Digital Economy* [PDF File], Myanmar. <https://www.telenor.com/wp-content/uploads/2018/02/Telenor-Realising-Digital-Myanmar-Report-06-February.pdf>
133. World Bank, (2020, May 29). *Myanmar: Power System Efficiency Project Brings Country Closer to Universal Electricity Access, 2020/207/ EAP* [Press Release]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/05/29/myanmar-power-system-efficiency-project-brings-country-closer-to-universal-electricity-access>
134. Kemp. S. (2020). Digital 2020, *DATAREPORTAL* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-myanmar>
135. World Bank (2020, June). *Myanmar Economic Monitor: Myanmar in the time of Covid 19* [PDF File]. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/806001593183687694/pdf/Myanmar-Economic-Monitor-Myanmar-in-the-Time-of-COVID-19.pdf>

136. The interviews were conducted in early August, 2020 before the second outbreak of COVID-19 intensified. As of September 18, 2020, Myanmar has seen a sharp increase in the number of cases, reaching over 4000 confirmed cases with over 60 deaths. See Ministry of Health and Sports Facebook Page. (n.d.). In *Facebook* [Group]. Retrieved Sep 26, 2020 from: <https://www.facebook.com/MinistryOfHealthAndSportsMyanmar>
137. Petersen, J. K. (2020, 27 July). *Is Myanmar having its second digital moment?, Myanmar Times* [Online article] Retrieved 21 Sep, 2020 from: <https://www.mmtimes.com/news/myanmar-having-its-second-digital-moment.html>
138. Digital Economy Development Committee. (n.d.). *Home* [Website] Retrieved on Sep 21, 2020 from <https://www.dedc.gov.mm>
139. Directorate of Investment and Company Administration. (n.d.). *Home* [Website] Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://www.mycodica.gov.mm>
140. Ministry of Planning and Finance (n.d.), *Department of Small and Medium Enterprises Development Department* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://msmwebportal.gov.mm/login>
141. Ministry of Commerce. (n.d.). *Myanmar National Trade Portal* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://myanmartradeportal.gov.mm/en>
142. Project Bank. (n.d.). *Activity List*, [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://projectbank.gov.mm/en/activity-list/>
143. Impact Hub Yangon. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://impachubyangon.net/>
144. The Asia Foundation. (n.d.). *Go Digital ASEAN* [Website]. Retrieved Sep 21, 2020 from: <https://asiafoundation.org/emerging-issues/go-digital-asean>





ជំពូកទី៤

ករណីសិក្សា  
ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី

# ៤.១ សេចក្តីសង្ខេប

ការសិក្សានេះបានសន្មតថា ការធ្វើឌីជីថលជួយផ្តល់នូវឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ SMEs ដែលដឹកនាំដោយស្ត្រី (WSMEs) ដើម្បីជម្នះ រាល់បញ្ហាទាក់ទង និងសមភាពយេនឌ័រនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ វត្ថុបំណងគឺ ដើម្បីផ្តល់ជាយោបល់ដល់អ្នកពាក់ព័ន្ធ ដូចជាអ្នកធ្វើ គោលនយោបាយវិស័យឯកជន និងសមាគមវិជ្ជាជីវៈ ដើម្បីជំរុញធនធាន WSME ក្នុងប្រទេសតាមរយៈការបង្កើនឱកាសក្នុងការធ្វើ ឌីជីថល។ ការស្រាវជ្រាវមានសមាសធាតុបីដែលរួមមាន ១) កិច្ចសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅចំនួន ១៨ ជាមួយ WSMEs ២) កិច្ចសម្ភាសន៍ ជាមួយអ្នកជំនាញចំនួន ៤ រូប និង ៣) សិក្ខាសាលាប្រឹក្សាយោបល់ជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធចំនួន ៩ នាក់។

ការសិក្សាបានធ្វើឡើងនៅចន្លោះខែមិថុនា និងសីហាឆ្នាំ ២០២០ ដែលត្រូវបានរៀបចំឡើងជំរុញសសរស្តម្ភចំនួន ៤ ពោលគឺ ការទទួលបាន ១) មូលនិធិ ២) ការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ ៣) ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និង ៤) ការគ្រប់គ្រង វិបត្តិ (កូរ៉ូត១៩)។ ដូច្នោះហើយ សសរស្តម្ភសំខាន់ៗទាំងអស់នេះនឹងត្រូវលើកយកមកបង្ហាញដូចខាងក្រោម:

**សសរស្តម្ភ ទី ១ - លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។** អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនបានផ្តល់មូលនិធិដល់អាជីវកម្មរបស់ ពួកគេដោយខ្លួនឯង ដែលក្នុងនោះមូលនិធិភាគតិចបានមកពីប្រាក់កម្ចីធនាគារ និងជំនួយរដ្ឋាភិបាល។ ការមិនប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចី សមធម៌ និងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅបុគ្គលម្នាក់ទៀត ដែលភាគច្រើនគឺដោយសារតែការមិនទាន់យល់ច្បាស់ដឹងអំពី ការ ហិរញ្ញប្បទានជំនួសនោះលើធីកម្មឌីជីថល ក៏ដូចជាផ្នត់គំនិតដែលផ្ទុយពីការខ្ចីប្រាក់ និងការលះបង់សមធម៌។

**សសរស្តម្ភ ទី ២ - លទ្ធភាពទទួលបានបណ្តាញទំនាក់ទំនង ការណែនាំ និងជំនាញ។** សមាគមពាណិជ្ជកម្ម និងអាជីវកម្ម ត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថាមានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញផ្សេងៗ។ ការរៀនសូត្រតាមអ៊ីនធឺណែត គឺមានលក្ខណៈសាមញ្ញដែលប្រើប្រាស់តែជាមួយ Google search, វីឌីអូក្នុង Youtube, សិក្ខាសាលាអនឡាញ កិច្ចពិភាក្សាផ្សាយ ផ្ទាល់ និងអត្ថបទទស្សនាវដ្តីជាដើម។ ការណែនាំភាគច្រើននៅតែជាកិច្ចការឯកជន ដែលមានសម្រាប់តែសមាជិកគ្រួសារនិងមិត្តភក្តិ ដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន ហើយវាផ្តើមចេញពីការមិនទុកចិត្តទៅលើអ្នកណែនាំខាងក្រៅ និងមិនងាយឆ្លងកាត់តាមបែបឌីជីថល។

**សសរស្តម្ភ ទី ៣ - ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង។** ការកែលម្អដំណើរការអាជីវកម្ម (ឧទាហរណ៍ គណនេយ្យនិង ធនធានមនុស្ស) ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានលក្ខណៈវិជ្ជមាន ពីព្រោះវាអាចផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងឱកាសក្នុងការកម្រិតចម្រើនកាន់តែខ្លាំង។ ថ្ងៃដើមនៃឧបករណ៍បែបនេះ ត្រូវបានគេមើលឃើញថាជាបញ្ហាប្រឈមចម្បង។ អ្នកចូលរួមដែលបានប្រើកម្មវិធីឌីជីថល ក៏បាន ចង្អុលបង្ហាញពីតួនាទីរបស់ខ្លួន ក្នុងការជំនះបញ្ហាទាក់ទងនឹងសមភាពយេនឌ័រ តាមរយៈការផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវភាពបត់បែន ដូចជា ការធ្វើការងារពីផ្ទះ ក៏ដូចជាការបង្ហាញអត្តសញ្ញាណភេទរបស់ពួកគេ តាមរយៈប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម និងទំនាក់ទំនងតាមអ៊ីនធឺណែត។

**សសរស្តម្ភ ទី ៤ - ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូរ៉ូត១៩)។** នេះគឺជាឱកាសដែលនាំមកដោយការធ្វើឌីជីថល និងងាយស្រួលកំណត់ចំនាំ បំផុត ។ លទ្ធភាពក្នុងការធ្វើការពីចម្ងាយ (សេវាពីចម្ងាយ ការប្រជុំនិម្មិត វេទិកាពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច ការចែកចាយតាម អ៊ីនធឺណែត) មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ក្នុងការធានានិរន្តរភាពអាជីវកម្ម។ ទោះយ៉ាងណាក្តី ការទទួលយកបែបនេះ ហាក់ដូច ជាមានសន្ទុះលើសពីតម្រូវការ ជាជាងជម្រើស។

ទិន្នន័យដែលបានពីអ្នកចូលរួម WSME និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបានយកទៅកាន់វេទិកាក្រុមប្រឹក្សា ដើម្បីបង្កើតដំណោះស្រាយ និង ផ្តល់អនុសាសន៍ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនានា ជុំវិញការធ្វើឌីជីថល។ នៅទីបំផុត “កង្វះផ្គត់ផ្គង់កម្លាំងការងារចម្រើន” ត្រូវបាន គេចាត់ទុកថាជាបញ្ហាប្រឈមចម្បង ដែលរារាំងអ្នកចូលរួមក្នុងការធ្វើឌីជីថលឱ្យប្រសើរឡើង ខណៈដែលវាត្រូវបានគេសង្កេតឃើញ នៅគ្រប់សសវស្តម្ត ទាំងអស់។ អនុសាសន៍ដែលបានស្នើដើម្បីជំនះឧបសគ្គនៃផ្គត់ផ្គង់កម្លាំងមាន៖

- ដំណោះស្រាយជាក់ស្តែងបំផុត(ផលប៉ះពាល់ខ្ពស់ ការខិតខំកិច្ចការរួម) បានណែនាំអោយបង្កើតកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ឱ្យបានច្រើន។
- ការរៀបចំកិច្ចពិភាក្សាចូលរួមដោយសហគ្រិនស្ត្រី និងជនគំរូ និងការបង្កើនការយល់ដឹងអំពីការទទួលយកកម្មវិធីឌីជីថល គឺជា សកម្មភាពដែលអាចអនុវត្តបានយ៉ាងឆាប់រហ័សនិងជាប្រចាំតាមរយៈការសហការជាមួយសមាគមអាជីវកម្ម។
- ជាចុងក្រោយ ដំណោះស្រាយដែលមានឥទ្ធិពលខ្លាំង និងយូរអង្វែង គឺការបណ្តុះបណ្តាលផ្គត់ផ្គង់កម្លាំងពិភពលោកតាមរយៈប្រព័ន្ធ អប់រំឧត្តមសិក្សា។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វាត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាដំណោះស្រាយដែលតម្រូវអោយមានការអត់ធ្មត់ខ្ពស់ ដោយសារតែមានបម្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយ និងវត្ថុបំណងនៃការអប់រំថ្នាក់ជាតិ។

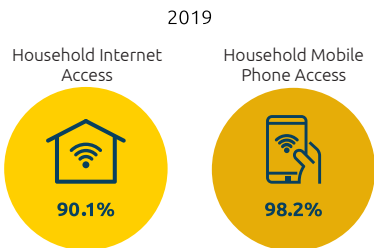
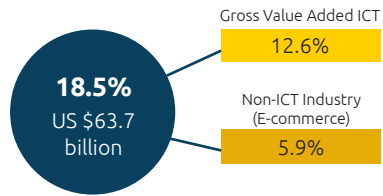
## ៤.២

# សេវាឌីជីថល

### ការធ្វើឌីជីថល និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច

ដូចទៅនឹងប្រទេសជិតខាងនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍របស់ខ្លួន ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បានចាប់យកការធ្វើឌីជីថល ហើយបន្តដើរទៅមុខក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលមួយនេះ។ រាជរដ្ឋាភិបាលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងការអនុវត្តគោលនយោបាយ ផ្តោតលើការពង្រឹងអត្រាអនុវត្តឌីជីថល និងការបង្កើតទីក្នុងវិស័យឌីជីថលដើម្បីជម្រុញសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

Contribution of Digital Economy to GDP in 2018



Source: ICT Use and Access by Individuals and Households Survey Report 2019, Dept of Statistic Malaysia, April 2020

រូបភាព ៤.១៖ ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតនិងទូរស័ព្ទចល័ត

ទិន្នន័យនៃការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិត និងទូរស័ព្ទចល័តនៅក្នុងគ្រួសារគឺមានចំនួន ៩០.១% និង ៩៨.២% នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៩<sup>១៤</sup> ដែលជះឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅលើកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ GDP ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានចំនួន ១៨.៥% ឬស្មើនឹង ៦៧.៧ ពាន់លានRM (៦៧,៧ ពាន់លានដុល្លារ) ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាចំនែកមួយក្នុងការជម្រុញសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ដែលក្នុងនោះ ១២.៦% បានមកពីវិស័យបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងគមនាគមន៍ (ICT) និង ៥.៩% ពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច សម្រាប់ឧស្សាហកម្មមិនមែន ICT<sup>១៥</sup> និន្នាការចាប់ពីឆ្នាំ ២០១៧ បង្ហាញថា សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលបាននិងកំពុងរីកចម្រើនយ៉ាងលឿនជាង GDP សរុប។

E-Commerce



Source: Main Findings, Malaysia Digital Economy 2018, Dept of Statistic Malaysia, Oct 2019

រូបភាព ៤.២៖ ការចូលរួមចំណែកនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលដល់ GDP

ការជម្រុញរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការកែលម្អ និងពង្រឹងប្រព័ន្ធរដ្ឋាភិបាលទូទៅ សេវាកម្មអាជីវកម្ម និងសកម្មភាពតាមរយៈការធ្វើឌីជីថល ត្រូវបានកត់សម្គាល់ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ ៥ នៅអាស៊ីនិងលេខ១៥ នៅលើពិភពលោកចំពោះភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មដែលប្រកាសដោយធនាគារពិភពលោក។<sup>១៦</sup>

ទោះបីជាបែបនេះក៏ដោយ ការដែលអាចប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិតគឺមិនមានគ្រប់ទីកន្លែងនៅទូទាំងប្រទេសនោះទេ ដោយតំបន់ជនបទ និងតំបន់ខាងកើតនៃប្រទេសម៉ាឡេស៊ីទទួលបានអត្រាប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិតទាបនិងយឺតជាង បើប្រៀបធៀបទៅនឹងទីក្រុងនៃកោះម៉ាឡេស៊ី។ របាយការណ៍របស់ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ ២០១៨ បានកត់សម្គាល់ថា ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានល្បឿនទាញយកអ៊ីនធឺណិតយឺត និងមានកម្រិតខ្ពស់ជាងប្រទេសល្បឿនលឿនជាច្រើន រួមទាំងប្រទេសសិង្ហបុរីដែលនៅ

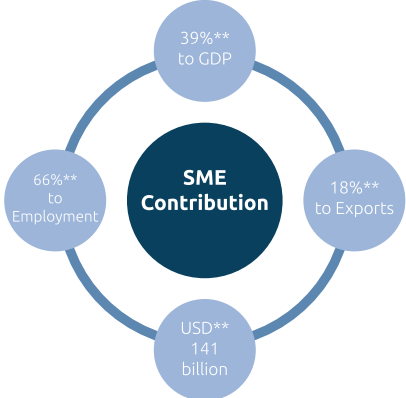


ជិតខាងផងដែរ<sup>១៤៨</sup> ទោះយ៉ាងណាក៏ វឌ្ឍនភាពកំពុងត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងតំបន់នេះ នៅឆ្នាំ២០១៩ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ៣ ក្នុងតំបន់អាស៊ាននិងលេខ៣៤ លើពិភពលោកចំពោះល្បឿនអ៊ីនធឺណិតថេរ និង ទទួលបានចំណាត់ថ្នាក់លេខ២ ដែលមានតម្លៃទាបបំផុតក្នុងចំណោមទិន្នន័យចល័ត IGB ក្នុងអាស៊ាន។<sup>១៤៩</sup>

ការគ្របដណ្តប់ដោយធីត្រីកូរីក១៩ នៅដើមឆ្នាំ២០២០ និងបទបញ្ជាចលនា (MCO) របស់រដ្ឋាភិបាលចាប់ពីថ្ងៃទី ១៨ ខែមីនា បានពន្លឿនការអនុម័តក្នុងការធ្វើឌីជីថល ចំណោមអ្នកប្រើប្រាស់ និងអាជីវកម្មទាំងអស់។ យោងតាមការស្ទង់មតិលើផលប៉ះពាល់អាជីវកម្មដោយ Ernst & Young នៅក្នុងខែមិថុនា បានឱ្យដឹងថា ជាង ៣០% នៃអាជីវកម្មបានចាត់វិធានការ ដើម្បីពង្រីក ឬបង្កើនលទ្ធភាពបច្ចេកវិទ្យារបស់ខ្លួនក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងជម្លឺកតក្បាតក្បាយនេះ។ ដូចគ្នានេះដែរ ការសិក្សាថ្មីរបស់ Facebook and Bain & Company បានបង្ហាញថាប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានកត់ត្រាភាគរយអ្នកប្រើប្រាស់ឌីជីថល ខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងតំបន់ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ពោលគឺ ៨៣% នៃប្រជាជនរបស់ខ្លួន (អាយុ ១៥ ឆ្នាំឡើងទៅ)<sup>១៥០</sup>

## ការធ្វើឌីជីថលនិងSMEs

សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SMEs) គឺជាកម្លាំងចលករដ៏សំខាន់មួយនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដោយរួមចំណែក៨.៣% ចូលក្នុង GDP របស់ម៉ាឡេស៊ីនៅឆ្នាំ២០១៨ និងកើនឡើងដល់ ៨.៩ % នៅឆ្នាំ ២០១៩។<sup>១៥១</sup> ពួកគេក៏មានចំនួន ៦៦.២ % គួរឱ្យកត់សម្គាល់នៃការងាររបស់ប្រទេសក្នុងឆ្នាំ ២០១៨។<sup>១៥២</sup>



\*Source: SME Corp Malaysia, 2018

\*\*Source: Dept of Statistics, 2019

រូបភាព ៤.៣: ការចូលរួមរបស់SMEs ដល់សេដ្ឋកិច្ច

### ផលិតកម្ម

**តួចំ:** ចំណូលពីការលក់ចាប់ពី RM៣០០,០០០(USD៧២,០០០) ទៅតិចជាង RM១៥លាន(USD៣,៦លាន) ឬមាននិយោជិកពេញម៉ោងពី៥ ទៅតិចជាង ៧៥ នាក់ ។

**កណ្តាល:** ចំណូលពីការលក់ចាប់ពី RM ១៥លាន(USD៣,៦លាន) ទៅតិចជាង RM៥០លាន (USD១២លាន) ឬមាននិយោជិកពេញម៉ោងពី ៧៥ ទៅតិចជាង ២០០នាក់។

### សេវាកម្ម និងវិស័យផ្សេងៗ

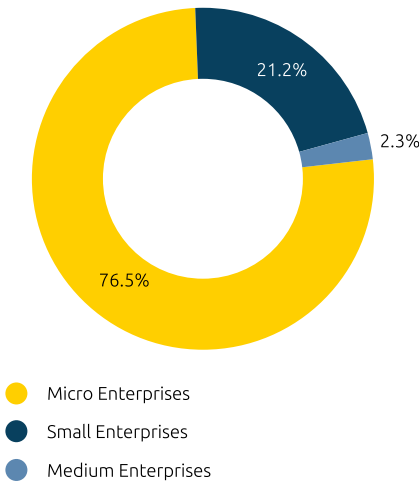
**តួចំ:** ចំណូលពីការលក់ចាប់ពី RM៣០០,០០០(USD៧២,០០០) ទៅតិចជាង RM៣លាន(USD៧២,០០០) ឬមាននិយោជិកពេញម៉ោងពី៥ ទៅតិចជាង ៣០នាក់ ។

**កណ្តាល:** ចំណូលពីការលក់ចាប់ពី RM៣លាន(USD៧២,០០០) ទៅតិចជាង RM២០លាន (USD៤,៨លាន) ឬមាននិយោជិកពេញម៉ោងពី ៣០ ទៅតិចជាង ៧៥នាក់។

រូបភាព ៤.៤: និយមន័យនៃSMEs

រូបខាងលើបង្ហាញពីនិយមន័យជាផ្លូវការនៃសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី<sup>១៤៤</sup> ដើម្បីទទួលបានសិទ្ធិក្លាយជាសហគ្រាសខ្នាតតូច ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានការវិនិច្ឆ័យខ្ពស់គឺតម្រូវអោយមានចំណូលចាប់ពី ៧២,០០០ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយឆ្នាំ ដែលវាច្រើនជាងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ២០,៤០០ ដុល្លារអាមេរិក និង ប្រទេសកម្ពុជា ៥០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក។ លក្ខណវិនិច្ឆ័យសម្រាប់សហគ្រាសធុនមធ្យម (ME) ក៏ខ្ពស់ជាងនេះផងដែរគឺ ៧២០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក ប្រៀបធៀបនឹងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីចំនួន ៧៧០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក និង ២៥០.០០០ ដុល្លារអាមេរិកនៅប្រទេសកម្ពុជា។ ដោយសារលក្ខណវិនិច្ឆ័យប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ អក្រានៃការអនុម័តដីជម្រក្នុងចំណោម SMEs របស់ម៉ាឡេស៊ីអាចខុសគ្នា បើប្រៀបធៀបនឹងប្រទេសដទៃទៀត។

900K to 1 Million SMEs in Malaysia

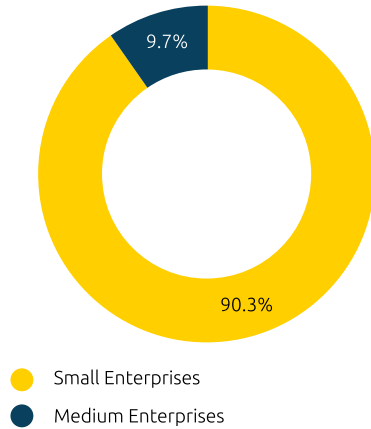


រូបភាព៤.៥៖ ចំនួនSME រួមទាំងមីក្រូ

នៅក្នុងជំរឿនសេដ្ឋកិច្ចចុងក្រោយ ដែលបានប្រកាសក្នុងឆ្នាំ២០១៧ ដោយDOSM(នាយកដ្ឋានស្ថិតិប្រទេសម៉ាឡេស៊ី) ចំនួនSMEs សរុបមាន៩០៧,០៦៥ ឬ ៩៨.៥% នៃសហគ្រាសសរុប នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការកត់សម្គាល់ថា សហគ្រាសខ្នាតតូច ត្រូវបានរួមបញ្ចូលទៅក្នុងនិយមន័យផ្លូវការរបស់ SMEs នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ SMEs ចំនួន ៧៦.៥% នៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី គឺជាសហគ្រាសខ្នាតតូច រីឯសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមបានកើនឡើងតែ ២១.២% និង ២.៣% តាមលំដាប់។ សេវាកម្មគឺជាវិស័យធំជាងគេដែលមាន ៨៩.២% ឬ ៨០៩,១២៦ សហគ្រាស។<sup>១៤៦</sup>

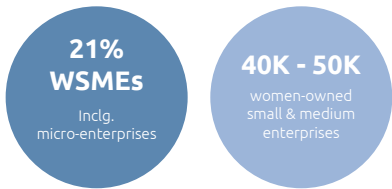
របាយការណ៍ដែលបានកមើញថា ក្រៅពីសហគ្រាសខ្នាតតូចមានសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមចំនួន ២១៣,៣៩៥ សហគ្រាសនៅក្នុងនោះមានសហគ្រាសធុនតូចចំនួន ៩០.៣% ចំណែក ៩.៧% ទៀតជាសហគ្រាសធុនមធ្យម។

>210,000 Small & Medium Enterprises



រូបភាព៤.៥៖ ចំនួនSME រួមទាំងមីក្រូ

គិតត្រឹមឆ្នាំ២០១៥ SMEs គ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានត្រឹមតែ ២០.៦% ឬ ១៨៦,៩៣០ ក្រុមហ៊ុនប៉ុណ្ណោះ(រួមទាំងសហគ្រាសខ្នាតតូច) ដែលភាគច្រើន (៩២.៧ភាគរយ) ចូលរួមយ៉ាងសកម្មនៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម។<sup>១៤៥</sup> ខណៈពេលដែលពុំមានតួលេខផ្លូវការថ្មីមួយស្តីពី WSMEs នៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី អ្នកសរសេរបានប្រមាណថាប្រហែលជាមាន SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីប្រហែលពី ៣០,០០០ ទៅ ៤០,០០០ ក្រុមហ៊ុន។



រូបភាព ៤.៧៖ ចំនួនប្រាំនិស្សន SME ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី

ប្រភព: "Economic Census 2016", Dept of Statistics Malaysia, Dec 2017, Stratos Estimates.

រាជរដ្ឋាភិបាល បានដើរតួនាទីក្នុងការជម្រុញវិស័យនេះឱ្យឆ្ពោះទៅមុខដោយដាក់ចេញនូវគោលនយោបាយថ្មីៗ ដូចជា Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN2030) (គោលនយោបាយសហគ្រិនភាពជាតិ ២០៣០) និងអង្គការថ្មីៗ ដូចជា សាជីវកម្មសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមម៉ាឡេស៊ី (ត្រូវបានស្គាល់ថា SMEs សាជីវកម្មម៉ាឡេស៊ី) និងធនាគារ SME ដើម្បីផ្តល់ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ទីប្រឹក្សា ហិរញ្ញវត្ថុ និង ការគាំទ្រផ្សេងៗដល់ SMEs។

ជម្ងឺកូវីដ១៩ ត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថា បានជម្រុញឱ្យមានការអនុវត្តនីតិវិធីថែទាំក្នុងចំណោម SMEs នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី និងបាន បង្កើតករណីជំរុញក្នុងការធ្វើនីតិវិធីថែទាំដ៏រឹងមាំ ដែលជាជំនាញក្នុងការរស់រានដ៏សំខាន់ក្នុងកំឡុងពេលមានវិបត្តិនេះ ក៏ដូចជានៅក្នុង ប្រក្រតីតាមបែបគន្លងថ្មី។<sup>១៥៦</sup> ក្រោយពីការភាពត្បាតនេះត្រូវបានបញ្ចប់។ អត្ថបទរបស់ LSE កត់ចំណាំថា មុនពេលមានជម្ងឺភាពត្បាត នេះ អាជីវកម្មនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី មិនទាន់បានត្រៀមខ្លួនទទួលយកបច្ចេកវិទ្យានីតិវិធីថែទាំនេះទេ រួមទាំងរដ្ឋាភិបាល និងពលរដ្ឋ ហើយ វាក៏ស្ថិតនៅពីក្រោយមធ្យមភាគរបស់ពិភពលោក។<sup>១៥៧</sup> ប្រឈមនឹងការបិទអាជីវកម្មដែលមិនសូវសំខាន់ និងការរឹតត្បិតការធ្វើដំណើរ អាជីវកម្មត្រូវបានបង្ខំ អោយងាកទៅរកបច្ចេកវិទ្យានីតិវិធីថែទាំនិងការច្នៃប្រឌិតថ្មី ដែលជម្រុញដោយគំនិតផ្តួចផ្តើមជាច្រើនរបស់រដ្ឋាភិបាល ម៉ាឡេស៊ី។ ទោះយ៉ាងណាដូចដែលអត្ថបទរបស់ LSE បានលើកឡើងពីបញ្ហាមួយចំនួនដែលនៅតែបន្តជះឥទ្ធិពលដល់ល្បឿននិង ការចាប់យកការធ្វើនីតិវិធីថែទាំរួមទាំងលំហូរសាច់ប្រាក់។

សម្រាប់ WSMEs ដែលប្រឈមនឹងបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ ក៏ដូចជាឧបសគ្គទាក់ទងនឹងសមភាពយេនឌ័រផ្សេងទៀត ជម្ងឺកូវីដ១៩ បានបង្ហាញ នូវបញ្ហាប្រឈមក៏ដូចជាឱកាសខ្លះៗ ប្រឆាំងនឹងសាវ័កនេះអ្នកសរសេរ ផ្ដោតការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យានីតិវិធីថែទាំនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី រួមទាំងឧបសគ្គនិងគុណប្រយោជន៍ដែលទទួលបាន។

# ៤.៣ វិធីសាស្ត្រ

ដោយមើលឃើញពីសារៈសំខាន់នៃ SMEs និងសេដ្ឋកិច្ច ឌីជីថល ការសិក្សានេះពិនិត្យមើលពីរបៀប និងថាតើការធ្វើ ឌីជីថលអាចបង្កើតឱកាសថ្មីសម្រាប់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេស ម៉ាឡេស៊ី ដែរឬទេ។ គោលបំណងចម្បងនៃការស្រាវជ្រាវនេះគឺ សម្រាប់ផ្តល់អនុសាសន៍ ទៅដល់អ្នកធ្វើគោលនយោបាយវិស័យ ឯកជន និងសមាគមវិជ្ជាជីវៈ ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការអនុវត្ត បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs។

## ជំនឿនៃការស្រាវជ្រាវ

ស្ត្រីដែលមានសិទ្ធិអំណាចក្នុងអាជីវកម្មដែលបំពាក់ដោយ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងសមត្ថភាពក្នុងការច្នៃប្រឌិតអាច៖ ១. បង្កើតអាជីវកម្មប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងផលចំណេញច្រើន ២. ផ្តល់អំណាចដល់ស្ត្រីនិងសហគមន៍បន្ថែមទៀត ៣. ជម្រុញ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសង្គមនិងឌីជីថលកាន់តែច្រើន។

## ការសន្និដ្ឋានអំពីការស្រាវជ្រាវ

ការធ្វើឌីជីថលផ្តល់នូវឱកាសថ្មីសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីយក ល្អះលើបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័ររបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វានឹងកើតឡើងនៅកម្រិតខុសគ្នាអាស្រ័យលើភាពចាស់ ទុំនិងទំហំ WSME។

## ការប្រមូលទិន្នន័យ

ការស្រាវជ្រាវបានទទួលយកវិធីសាស្ត្រគុណវិស័យ ដែលមាន សមាសធាតុសំខាន់ៗចំនួន ៣ ដូចបានបង្ហាញខាងក្រោម។ បទសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ (ដោយប្រើសំណួរលើកចំហ) ជាមួយ WSME ចាប់ពីថ្ងៃទី២៥ ខែមិថុនា ដល់ថ្ងៃទី ២២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២០។ ការរកឃើញទាំងនេះត្រូវបានគេធ្វើសំយោគ ជាមួយនឹងទស្សនៈសំខាន់ៗដែលត្រូវបានបង្ហាញ និងលើកយក មកពិភាក្សា នៅក្នុងការពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សានៅថ្ងៃទី ២៥ ខែសីហា ឆ្នាំ ២០២០។ ដោយសារការរក្សាការសម្ងាត់ ឈ្មោះរបស់អ្នកឆ្លើយ សំណួរ និងក្រុមវាគ្មិនមិនត្រូវបានបង្ហាញទេ លើកលែងតែអ្នក ដែលបានផ្តល់ការយល់ព្រមនៅក្នុងការវិភាគនេះ។

**WSME Interviews**




2 interviews were conducted through Zoom  
16 interviews were conducted face-to-face

**Expert Interviews**



2 interviews were conducted through Zoom  
2 interviews were conducted face-to-face

**Advisory Panel**



Advisory panel was conducted face-to-face

រូបភាព ៤.៨៖ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយសារតែផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីដ១៩ ការសម្ភាសន៍មួយចំនួន ត្រូវបានធ្វើឡើងតាមអ៊ិនធឺណែត។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ភាគច្រើនបានយល់ព្រមសម្ភាសន៍ដោយផ្ទាល់។ ការពិភាក្សា របស់ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ក៏បានធ្វើឡើងក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែត ដោយសារតែការបន្តបន្ទុយជាបន្តបន្ទាប់នៃបទប្បញ្ញត្តិរបស់ រដ្ឋាភិបាលស្តីពីការបម្លាស់ទីបាន (physical movement)។

ដោយសារការបដិសេធ។ ហេតុដូច្នោះ ការស្វែងរកការស្រាវជ្រាវគឺ ផ្អែកលើគំរូនៃការអប់រំនៅទីក្រុងដែលមានអ្នកចូលរួម WSME ដែលមានប្រាក់ចំណូលមធ្យមនិងខ្ពស់ជាងនេះ។

### បញ្ហាប្រឈមនៃការស្រាវជ្រាវ

វាមានការពិបាកក្នុងការជ្រើសរើសអ្នកឆ្លើយសំណួរវិស័យកសិកម្ម ដោយសារតែការភាគច្រើនជាបុរស 158 អ្នកឆ្លើយសំណួរទាំងអស់ មានមូលដ្ឋាន នៅទីក្រុងកូឡាឡាំពួរ និងសេឡេងហ្គរ ហើយ មានបញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានអ្នកឆ្លើយតបនៅក្រៅតំបន់

វាក៏មានផលវិបាកផងដែរ ក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែមស្តីពី បញ្ហា និងបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ ដោយសារតែអ្នកចូលរួម ភាគច្រើនបានបដិសេធពីអត្តិភាពនៃបញ្ហាទាំងនេះ។ នៅក្នុង បរិបទជំនាញនៃការអភិវឌ្ឍប្រូធីម 159 បញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ អាចមើលឃើញទៅជារឿងផ្ទាល់ខ្លួន ឬងាយនឹងប្រកាន់ក្នុងការ បានបង្ហាញឱ្យដឹង។ នៅពេលដែលស្ត្រីទាំងអស់ទទួលបានការ អប់រំ ហើយភាគច្រើនមានការគាំទ្រពីសំណាក់គ្រួសារ (ស្ត្រី មី ឌីពុកម្តាយ ឬបងប្អូនជាដៃគូអាជីវកម្ម)។ មើលមួយភ្នែកដំបូង អាចគិតថាពួកគេមិនបានប្រឈមមុខនឹងបញ្ហា យេនឌ័រនោះទេ។

### ការវិភាគទិន្នន័យ

បទសម្ភាសន៍ទាំងនេះពាក់ព័ន្ធ និងសសរស្ត្រី ទាំង៤៖

 <p>សសរស្ត្រី១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន</p>	 <p>សសរស្ត្រី២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ</p>
 <p>សសរស្ត្រី៣៖ ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រង អាជីវកម្ម</p>	 <p>សសរស្ត្រី៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (តួត១៩)។</p>

រូបភាព ៤.៩៖ ស្រាវជ្រាវនៃសសរស្ត្រី ទាំង៤

សសរស្ត្រី ទាំង៤ ត្រូវបានគេជ្រើសរើស ព្រោះវាពិបាកខ្លាំង ឱ្យ ទិដ្ឋភាពសំខាន់ៗនៃការធ្វើអាជីវកម្មឌីជីថល សម្រាប់ WSME។ ចម្លើយរបស់អ្នកឆ្លើយសំណួរ ត្រូវបានគេបញ្ចូលទៅក្នុងCode និង ជាសសរស្ត្រី ជាមួយកូដ ដែលបានមកពីការពិនិត្យមើលប្រតិចារិក នៃបទសម្ភាសន៍។ ការកត់សម្គាល់កូដនីមួយៗ ត្រូវបានពិនិត្យ លម្អិតបន្ថែមទៀត ដើម្បីបែងចែកថាតើវាត្រូវនឹងសសរស្ត្រី ទី១ ទី២ ទី៣ ឬទី៤។ បន្ទាប់មក ត្រូវបានវិភាគទាក់ទងនឹងការសន្និដ្ឋាន អំពីការស្រាវជ្រាវ។ ដោយសារតែគំរូនៃ MEs មានកំណត់នៅក្នុង ការសិក្សា វិធីសាស្ត្រជំរុញបន្ថែមមួយត្រូវបានអនុវត្តដោយពិនិត្យ មើលលក្ខណៈនៃ WSMEនីមួយៗដោយយោងទៅលើការអនុវត្ត ប្រព័ន្ធឌីជីថលរបស់វា។

បន្ទាប់មកទៀត បទសម្ភាសន៍របស់អ្នកជំនាញដែលបានធ្វើឡើងជា មួយម្ចាស់ភាគហ៊ុនផ្សេងៗ ដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងកាន់តែ ប្រសើរអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីរបស់ SME និង ការធ្វើឌីជីថល ក៏ ដូចជាការកំណត់ជំហានដែលត្រូវការដើម្បីជំនះឧបសគ្គដែល បានលើកឡើងដោយ WSMEs ទាក់ទងនឹងសសរស្ត្រី ទាំង១ ទីបំផុត ការស្វែងរកពី WSMEs និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបាននាំយកទៅ ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ដើម្បីបង្កើតជាដំបូន្មានជាក់ស្តែងដែលងាយ និងអនុវត្ត និង ដំណោះស្រាយអំពីរបៀបដែលសហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យមដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីអាចទទួលបានសក្តានុពល អតិបរមានៃការធ្វើឌីជីថល។

## ចំពោះអ្នកឆ្លើយតប

### ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់អ្នកចូលរួម WSME

អ្នកចូលរួម WSME ចំនួន១៨នាក់ ត្រូវបានសម្ភាសន៍ពី ពារិស័យ អំពីសេវាកម្ម កម្មន្តសាលកម្ម និង សំណង់។ រួមមាន អនុវិស័យ ចំនួន ១៦ ត្រូវបានគំណាង។ ភាពចម្រុះនៅក្នុងវិស័យទាំងនេះ គឺក្នុងបំណងដើម្បីវាយតម្លៃភាពខុសគ្នាក្នុងការអនុវត្តការធ្វើឌីជីថល ដោយធម្មជាតិរបស់ឧស្សាហកម្ម ប្រសិនបើមាន។



Services - 14; Manufacturing - 3; Construction -1

រូបភាព ៤.១០៖ ទម្រង់ (ផ្នែក) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន៍

### អនុវិស័យ



រូបភាព ៤.១១៖ ទម្រង់ (អ្នកជំនាញ) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន៍

ក្រុមហ៊ុនចំនួន ១៦ តំណាងឱ្យ SEs ខណៈពេលដែលមានតែ២ជា MEs (ក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្ម និង មួយទៀតជាក្រុមហ៊ុនF&B)។ នេះដូចគ្នាទៅនឹងការវិភាគនៃថ្នាក់ជាតិ ដែល MEs ជួញដូរមានប្រហែល ១០% នៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី SME។ ទោះបីជាក្រុមហ៊ុនពីរ មានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ៣លាន RM3 និងលើសនេះក៏ដោយ ក៏ពួកគេត្រូវចាត់ថ្នាក់ជា SEs ជាជាង MEs ពីព្រោះពួកគេមាន កម្មករតិចជាង ៣០នាក់។

សហគ្រាសត្រូវដែលបានបង្កើតឡើងចាប់ពី ៣ឆ្នាំ ទៅ៣១ឆ្នាំ ហើយមានបុគ្គលិកពី ៥ ទៅ ៥០នាក់។ វាមានការលាយបញ្ចូលគ្នា ប្រកបដោយតុល្យភាពនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃអាយុរបស់អ្នកឆ្លើយតប ដោយមានចំនួន ៦នាក់ក្នុងវ័យ៣០ឆ្នាំ ៥នាក់ក្នុងវ័យ៤០ឆ្នាំ និង ៧នាក់ក្នុងវ័យ៥០ឆ្នាំ។

Age of WSME Respondents



In their 30s - 6; In their 40s - 5; In their 50s - 7

Age of Company



Less the 10 - 9; 10 to less than 20 years - 4; 20 years and above - 5

រូបភាព ៤.១២៖ ប្រវត្តិរបស់ WSMEs ដែលបានសម្ភាសន៍ (បន្ត)

## ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់អ្នកជំនាញដែលបានសម្ភាសន៍

Women Associations Expert (1)	SME / Entrepreneurship Expert (1)	Digital Transformation Expert (2)
Women's Entrepreneur Association Representative	Educator / Founder of International Schools	Banker / Organizer of Business Accelerator
		Alternative Financing Operator

រូបភាព ៤.១៣៖ ប្រវត្តិរបស់អ្នកជំនាញ ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍

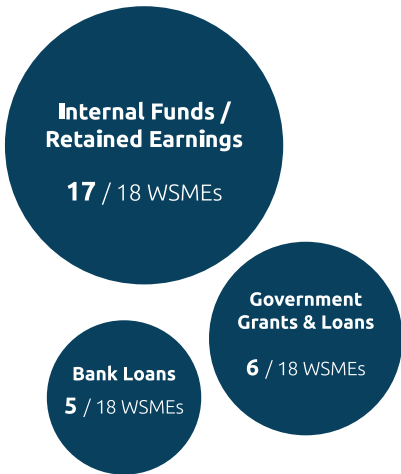
អ្នកជំនាញបួនរូបត្រូវបានជ្រើសរើសសម្រាប់ការសម្ភាសន៍ ដូចដែលបានបង្ហាញក្នុងរូបខាងលើ។ ពួកគេត្រូវបានជ្រើសរើសដោយផ្អែកលើចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ទូលំទូលាយរបស់ពួកគេ អំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃការធ្វើឱ្យដំបូងនៅក្នុងប្រទេស។ បទសម្ភាសន៍របស់អ្នកជំនាញត្រូវបានធ្វើឡើង ដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងកាន់តែប្រសើរអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីរបស់ SME និងនិន្នាការក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធដីជម្រក ក៏ដូចជាបញ្ហាដែល SMEs កំពុងប្រឈម។ អ្នកជំនាញក៏បានកំណត់នូវយុទ្ធសាស្ត្រមួយចំនួន ដើម្បីជំនះឧបសគ្គទាំងនេះ។ អ្នកឆ្លើយតបត្រូវបានសម្ភាសន៍លើផ្នែកផ្សេងៗនៃសសរស្តម្ភ ទាំង៤ ដោយផ្ដោតលើគន្លឹះនៃការស្វែងរកពីបទសម្ភាសន៍របស់ WSME។

# ៤.៤

## ការអភិវឌ្ឍ ពីបទសម្ភាសន៍

### ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន៖ ការធ្វើ ហិរញ្ញប្បទានដោយខ្លួនឯង នៅតែជា ជម្រើសដំបូង

អ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើនបានចាត់ទុកថាការប្រើប្រាស់នៃ ការប្រតិបត្តិការប្រាក់ចំណេញ គឺជាមធ្យោបាយដែលពេញចិត្ត មួយ ក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ នេះត្រូវ បានគេមើលឃើញថា ជាជម្រើសដែលអាចបង្ហាញពីនិរន្តរភាព របស់ខ្លួនឯង និងភាពរឹងមាំនៃមូលដ្ឋានគ្រឹះរបស់អាជីវកម្ម។ ជម្រើសផ្សេងទៀតសម្រាប់ហិរញ្ញប្បទានដែលបានស្វែងរក រួមមានប្រាក់កម្ចីធនាគារ និងជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល។



រូបភាព ៤.១៤៖ ប្រភពហិរញ្ញប្បទាន

ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានផ្ទៃក្នុង ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ភាគច្រើន (១៧នាក់ក្នុងចំណោម ១៨នាក់) ដោយមានតែ ៥នាក់ ប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីធនាគារ។ អ្នកចូលរួមពនាក់ បានប្រើប្រាស់ ទាំងប្រាក់កម្ចីធនាគារនិងជំនួយរដ្ឋាភិបាល ដែលជាផ្នែកមួយនៃ ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានរបស់ពួកគេ។ អត្រាទាបនៃការប្រើប្រាស់ ប្រាក់កម្ចីធនាគារ ហាក់ដូចជាបង្ហាញពីអាកប្បកិរិយា ដែល មិនមានហានិភ័យខ្ពស់ក្នុងចំណោម WSMEs។

គួរកត់សម្គាល់ថា ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនដែលមានភាពចាស់ទុំជាងគេ ក្នុងការសិក្សា ដែលមានអាយុលើស៣០ឆ្នាំ និងទទួលបាន ប្រាក់ចំណូលដែលអាចប៉ាន់ស្មានថាខ្ពស់បំផុតក្នុងចំណោម អ្នកចូលរួម ក៏មានថវិកាផ្ទាល់ខ្លួន និងប្រឆាំងនឹងការខ្ចីប្រាក់ ផងដែរ។

“ ការផ្តល់ប្រាក់របស់ខ្ញុំ ស្ថិតនៅលើខ្លួនឯងដែល។ ខ្ញុំបានព្យាយាមទៅរកធនាគារ ដើម្បីខ្ចីប្រាក់ ពីព្រោះខ្ញុំ មានអតិថិជនច្រើន ហើយខ្ញុំត្រូវការទិញវត្ថុធាតុដើម ច្រើន។ ដោយសារវាជាធាតុច្រើន ដូច្នេះវត្ថុធាតុដើម ពិតជាថ្លៃណាស់។ ខ្ញុំបានសរសេរសំណើអាជីវកម្ម របស់ខ្ញុំ ហើយអោយទៅធនាគារ តែពួកគេនិយាយថា ចរាចរសាច់ប្រាក់របស់ខ្ញុំមិនល្អទេ។ ពួកគេចង់ឃើញ ក្រុមហ៊ុនដែលមានចរាចរសាច់ប្រាក់ល្អ ទើបពួកគេ អាចផ្តល់ប្រាក់កម្ចីធនាគារ។ ”

ម្ចាស់សហគ្រាស SME



មូលនិធិផ្ទៃក្នុងដែលគ្រប់គ្រាន់ល្មម ត្រូវបានលើកឡើងផងដែរថា ជាមូលហេតុមួយនៃការមិនអនុវត្តជម្រើសហិរញ្ញប្បទានផ្សេងទៀត។ ក្នុងករណីដែលត្រូវការថវិកាខាងក្រៅពួកគេនឹងពឹងផ្អែកលើជំនួយពីសមាជិកគ្រួសារ។ សេចក្តីលំបាកក្នុងការទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ គឺជាបញ្ហាប្រឈមមួយសម្រាប់ការបង្កើត WSMEs ព្រោះពួកគេត្រូវទាមទារឱ្យបង្ហាញពីប្រាក់ចំណេញដើម្បីទទួលបានប្រាក់កម្ចី។ ដោយសារពួកគេមានទំនោរក្នុងការវិនិយោគយ៉ាងខ្លាំងលើគ្រឿងម៉ាស៊ីន ជាពិសេសនៅក្នុងឆ្នាំដំបូងនៃអាជីវកម្ម ហើយធនធានហិរញ្ញវត្ថុផ្ទៃក្នុងរបស់ពួកគេនៅមានកម្រិត ហេតុដូច្នេះហើយ វាប្រហែលជាមិនអាចគ្រប់លក្ខខណ្ឌដែលស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុកំណត់នោះទេ។

ប្រាក់កម្ចីរបស់ធនាគារត្រូវបានយកភាគច្រើនពីធនាគារក្នុងស្រុក។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមម្នាក់បានផ្តល់យោបល់លើ ការត្រៀមរៀបចំឯកសារច្រើនពេក មុនពេលដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចី។

ក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃជំនួយ និងប្រាក់កម្ចីរបស់រដ្ឋាភិបាល អ្នកចូលរួមបានប្រើប្រាស់ថវិកា ពីទីភ្នាក់ងារក្រោមក្រសួងនានា ដូចជា ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រិន និងសហករណ៍(MEDAC) ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនិងឧស្សាហកម្មអន្តរជាតិ(MITI) និង MOSTI។

ទាំងនេះគឺស្ថិតក្នុងចំណោមក្រសួង ដែលរដ្ឋាភិបាលបានប្រគល់សិទ្ធិឱ្យផ្តល់ជំនួយដល់អ្នកទទួលបានដែលសមនឹងផលប៉ុណ្ណោះខ្លះៗ បរិមាណ និងប្រភេទនៃជំនួយហិរញ្ញវត្ថុក៏មានលក្ខណៈខុសគ្នា តាមទីភ្នាក់ងាររៀងៗខ្លួនដែរ។

## សសរស្តម្ភទី១ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

### ការផ្តល់ជំនួយបែបថ្មី ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយ ឧស្សាហករ ខណៈពេលដែលឱកាសផ្តល់មូលនិធិថ្មីៗ ភាគច្រើនត្រូវបានមិនទទួលយកពី WSMEs

ខណៈពេលដែលការធ្វើឱ្យផ្តល់បាននាំមកនូវឱកាសថ្មីៗជាច្រើននៅក្នុងវិស័យហិរញ្ញប្បទាន ប៉ុន្តែទាំងអស់នេះមិនត្រូវបានប្រើប្រាស់ត្រឹមត្រូវ ដោយអ្នកចូលរួមទេ។ ក្រៅពីការគ្រប់គ្រងរបស់រដ្ឋាភិបាល និងជំនួយនៃការធ្វើឱ្យផ្តល់ គឺគ្មានឱកាសផ្តល់មូលនិធិថ្មីផ្សេងៗទៀត ដូចជាការផ្តល់មូលនិធិសមធម៌(ECF) ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅមក(P2P) និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថលទាំងអស់នេះត្រូវបានអនុវត្តដោយអ្នកប្រើប្រាស់ WSME។

ខណៈពេលដែល ២នាក់ ក្នុងចំណោមពានកន្លែងឧស្សាហករ បានប្រើប្រាស់ជំនួយR&D និងប្រាក់កម្ចីទំនើបរដ្ឋាភិបាល ខណៈពួកគេកំពុងអភិវឌ្ឍ ជីវៈបច្ចេកវិទ្យាថ្មី និងផលិតផលគីមី ប៉ុន្តែជំនួយទាំងនេះមិនត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកប្រើប្រាស់ផ្សេងទៀតឡើយ។

New Available Opportunities	Adopted by WSMEs
Private Equity	NO
Venture Capital	NO
Invoice Financing	NO
Equity Crowdfunding	NO
P2P Lending	NO
Innovation Grants	YES
Women-focused Grants	NO
Digital Micro Financing	NO

- R&D grants from government (2 WSMEs - utilizing)
- Digitalization grants from government (1 WSME - sought)

រូបភាព ៤.១៥៖ ឱកាសថ្មីៗក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន និងឱកាសដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs

នេះអាចបណ្តាលមកពីកង្វះនៃជំនួយបែបថ្មី ដែលត្រូវបានគេ ផ្តោតលើក្រុមហ៊ុនដែលមិនមែនជា រោងចក្រផលិតនិងក្រុមហ៊ុន បច្ចេកវិទ្យា។ ការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងហោចណាស់មួយ នៅលើជំនួយ បែបថ្មីរបស់រដ្ឋាភិបាលនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដូចជា មូលនិធិ MOSTI R&D160 មូលនិធិសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ MOSTI161 មូលនិធិ MDeC Global Tech162 សាធារណៈ អភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យាម៉ាឡេស៊ី(MTDC) ពាណិជ្ជកម្មនៃមូលនិធិ R&D163, មូលនិធិនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា MTDC និងមូលនិធិនៃកម្មវិធីបំប្លែងជីវៈបច្ចេកវិទ្យា164 ទាំងអស់នេះ បានបង្ហាញថាពួកគេភាគច្រើនផ្តោតសំខាន់ទៅលើក្រុមហ៊ុន បច្ចេកវិទ្យា ឬឧស្សាហកម្ម។

ក្រុមហ៊ុនទទួលបានបន្ទាប់ទៀត នៅក្នុងវិស័យសេវាកម្មមិនមាន បច្ចេកវិទ្យា (ឧទាហរណ៍៖ F&B ការលក់រាយ ការគ្រប់គ្រង អគារ ឬ ការបោះពុម្ព) ដែលមានសក្តានុពលទាប ជាងសម្រាប់ ការទទួលបានឱកាសដ៏មានតម្លៃនេះ បើទោះបីជាពួកគេមាន គម្រោងណែនាំសេវាកម្មថ្មីប្រឌិត ឬវិធីថ្មីដែលគួរឱ្យរំភើប ក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មរបស់ពួកគេក៏ដោយ។ អ្នកប្រើប្រាស់ម្នាក់ មកពីវិស័យសេវាកម្ម បានដាក់ពាក្យស្នើសុំជំនួយ MDeC Digitalization ដែលជាជំនួយផ្តល់សម្រាប់ការអនុវត្តប្រព័ន្ធ ឌីជីថល។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ គាត់បានស្ងៀមស្ងៀមបញ្ជាក់ នៃដំណើរការស្នើសុំពាក្យ (តាមរយៈធនាគារដែលបានតែងតាំង) ដោយសារតែកង្វះភាពច្បាស់លាស់លើបណ្តាញបញ្ជូន ហើយនិង មិនទាន់បានទទួលបានប្រាក់នៅពេលដែលសម្ភាសន៍ឡើយ។ មានអ្នកចូលរួមចំនួន ១៥នាក់ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម ១៨នាក់ បានអះអាងថា ពួកគេបានជួបពិបាកខ្លាំងណាស់ក្នុងការប្រើប្រាស់ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង ប៉ុន្តែពួកគេមិនបានស្រាវជ្រាវពីលក្ខខណ្ឌបែបនេះឱ្យបាន ល្អិតល្អន់នោះទេ។ ពួកគេបានចូលរួម១២នាក់ ការយល់ឃើញ ឆ្ពោះទៅរកការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសមានលក្ខណៈអវិជ្ជមាន

ជាមួយនឹងការផ្តល់មតិរបស់សហគ្រិន លើអត្រាការប្រាក់ ខ្ពស់(សម្រាប់ហិរញ្ញប្បទានបែប P2P) វិនិយោគិនមិនគួរឱ្យ ទុកចិត្ត និងការបាត់បង់ស្វ័យភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ដោយនាំតែមានការសង្ស័យ លើការការពារអ្នកមានភាគហ៊ុនក្នុង វិស័យហិរញ្ញប្បទានជំនួសនេះ ជាពិសេសនៅពេលប្រៀបធៀប ជាមួយគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដែលមានវត្តមាន។ នេះសូម្បីតែ បន្ទាប់ពី ក្របខ័ណ្ឌបទប្បញ្ញត្តិស្តីពីការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានបែប ECF និង P2P ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយគណៈកម្មការមូលបត្រ (SC)។ ការព្រួយបារម្ភទាំងនេះ ត្រូវបានលើកឡើងដោយមាន អ្នកចូលរួម២នាក់ ទាក់ទងនឹងទុនផ្សេងរកស៊ី(VC) ដោយផ្តោត សំខាន់លើការជឿសំរាប់ការប្រើប្រាស់ខុសទៅនឹងគុណតម្លៃ របស់វា ដូចជាការលូតលាស់របស់ក្រុមហ៊ុននិងប្រាក់ចំណេញ។ ទស្សនៈដែលស្តីពីការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស និង VC គឺជា ឧបសគ្គសំខាន់ៗមួយចំនួននៅក្នុងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែង ដើម្បីធ្វើឱ្យ ប្រព័ន្ធផ្តល់មូលនិធិឌីជីថលមានប្រជាប្រិយភាព ក្នុងចំណោម WSMEs របស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។

**កង្វះការយល់ដឹង និងផ្គត់ផ្គង់ព័ត៌មាន ប្រឆាំងនឹង ការខ្ចីប្រាក់ និងការចែករំលែកសមធម៌ រវាង WSMEs ពីការរកប្រាក់ចំណេញលើឱកាសថ្មីៗ សម្រាប់ការផ្តល់មូលនិធិ។**

នៅពេលទទួលបានការផ្តល់ប្រាក់ វាតែងតែមានកង្វះនូវ ការយល់ដឹងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ដូចដែលបានបង្ហាញតាមរយៈ ការយល់ឃើញមិនត្រឹមត្រូវលើយន្តការនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ជំនួស ក៏ដូចជាលក្ខខណ្ឌហិរញ្ញប្បទានជាក់លាក់មួយចំនួន ពីរដ្ឋាភិបាល។

“ ចំពោះខ្ញុំ គឺខ្ញុំប្រឆាំងនឹងការខ្ចីប្រាក់ [សម្រាប់អាជីវកម្ម]។ ប៉ុន្តែសម្រាប់ទ្រព្យសម្បត្តិ ខ្ញុំមិនប្រកាន់ទេ។ ខ្ញុំមានអារម្មណ៍ថាប្រសិនបើអ្នកនៅក្នុងអាជីវកម្ម អាជីវកម្មរបស់អ្នកគួរតែអាចមានស្ថិរភាព [ដោយខ្លួនឯង]។ ដូចនេះ ខ្ញុំតែងតែប្រឆាំងនឹងការខ្ចីប្រាក់ ”

(Owner of Property Management SME)

Common Challenges	Faced by WSMEs	
Awareness	YES	• Lack of awareness on the mechanisms of alternative funding (13 WSMEs)
Skills	NO	
Regulation	NO	
Language	NO	
Resources	YES	• Lack of time and resources to work on supporting documents (2 WSMEs)
Gender related	NO	
Leadership	NO	
Knowledge	NO	
Other		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Culture/mindset against borrowing and offering company equity to external parties (7 WSMEs)</li> <li>• Limited/irrelevant features by the funder/funding platform (2 WSMEs)</li> </ul>

រូបភាព ៤.១៦៖ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានឱកាសហិរញ្ញប្បទានថ្មីដោយ WSMEs

វាក៏មានការចៀសវាងយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការខ្ចីប្រាក់សម្រាប់អាជីវកម្មផងដែរ ហើយការផ្តល់ភាគហ៊ុន ដល់វិនិយោគិនខាងក្រៅក្នុងចំណោមស្ថាប័និក WSME មួយចំនួន។ ស្ថាប័និកទាំងនេះគួរតែ៖ ក. ផ្តល់អាទិភាពដល់ការគ្រប់គ្រងចំណាយប្រតិបត្តិការលើហិរញ្ញប្បទាន។ ខ. ផ្តល់អាទិភាពដល់មូលនិធិផ្ទៃក្នុងជាងហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ។ គ. ផ្តល់អាទិភាពដល់ស្ថិរភាពជាងការរីកលូតលាស់។ ឃ. ចៀសវាងអ្នកផ្តល់មូលនិធិខាងក្រៅ។

ផ្នត់គំនិតនេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថា មានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើចំណាប់អារម្មណ៍របស់ពួកគេចំពោះវិធីសាស្ត្រហិរញ្ញប្បទានថ្មី។ កង្វះនូវសន្ទុះក្នុងការរុករកទម្រង់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅណាមួយរវាងពួកគេដោយស្វ័យប្រវត្តិពីការស្វែងរកវិធីសាស្ត្រថ្មី ហើយប្លែកក្នុងការផ្តល់មូលនិធិ។

បញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗទៀត ដែលប្រើប្រាស់បានជួប ទាក់ទងនឹងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលរួមមាន កង្វះធនធានក្នុងការដោះស្រាយពាក្យសុំជំនួយ និងភាពមានកំណត់ ឬមិនសមស្របរបស់លក្ខខណៈពិសេសដែលបានផ្តល់ដោយវេទិកាផ្តល់មូលនិធិ។ អ្នកប្រើប្រាស់ម្នាក់ ដែលបានស្វែងយល់ពី GoFundMe និង Kickstarter កាលពី ២ ឬ ៣ឆ្នាំមុនបានចង្អុលបង្ហាញថាគណនីធនាគាររបស់ម៉ាឡេស៊ីមិនត្រូវបានគាំទ្រនៅលើទម្រង់ទាំងនោះទេ។

## សសរស្តម្ភទី២ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ

### ការធ្វើឌីជីថលមានការសិក្សាតាមបែបប្រជាធិបតេយ្យ និងបណ្តាញសម្រាប់ WSMEs

ទាក់ទងទៅនឹងឱកាសថ្មី។ ក្នុងការផ្តល់ការណែនាំ ទំនាក់ទំនងនិងការសិក្សា។ វាច្បាស់ណាស់ថាការរៀនអំពីឌីជីថល ទទួលបានលទ្ធផលល្អ។ អ្នកប្រើប្រាស់មួយចំនួនបានប្រើកម្មវិធីឌីជីថលដើម្បីស្តាប់ និងបញ្ជូនយោបល់ និងសិក្សាសាលាតាមអនឡាញមើលវីដេអូមានប្រយោជន៍ និងភ្ជាប់ជាមួយអ្នកបង្រៀននិងមិត្តភក្តិនៅក្នុងវិស័យរបស់ពួកគេរៀងៗខ្លួន។

New Available Opportunities	Adopted by WSMEs	
Wider access to successful women (locally & globally)	NO	
Instant/easy communication	YES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Networking through social media (3 WSMEs)</li> <li>• Contacting mentors through social media (1 WSMEs)</li> </ul>
Virtual events	NO	
Easy low cost access to international professional networks	YES	
Virtual training	YES	
E-learning	YES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• R&amp;D grants from government (2 WSMEs - utilising)</li> <li>• Digitalization grants from government (1 WSME - sought)</li> </ul>
Webinars	YES	

រូបភាព ៤.១៧៖ ឱកាសថ្មីក្នុងការទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញទល់នឹងឱកាសដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs



ចូលទៅកាន់ Google YouTube ជាដើម ដើម្បីស្វែងយល់អំពីជំនួញរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើអ្នកទៅហ្វឹកហាត់ជា ផ្លូវការ អ្នកនឹងត្រូវការចំណាយប្រាក់របស់អ្នក។

(ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន F&B retail SME)

ឱកាសងាយៗ ដើម្បីក្លាបទំនាក់ទំនងជាមួយស្ត្រី ដែលជោគ ជ័យប្របណ្តាញអាជីពនៅលើកិរិតពិភពលោក គឺមិនមាន វត្តមានអ្នកប្រើប្រាស់ច្រើនមែនទែន។ នេះអាចបណ្តាលមកពី ការស្នាក់ស្នើរបស់ពួកគេ ក្នុងការស្វែងរកឱកាសច្បាស់លាស់ ក្នុងអាជីវកម្មសកល - មួយផ្នែកទៀតគឺដោយសារការភ័យខ្លាច នៃការបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងអាជីវកម្មដែលបាត់បង់ ជាពិសេស នៅបណ្តាប្រទេសដទៃ។

### ដែនកំណត់នៃការសិក្សាតាមរយៈឌីជីថល និង ការសង្ស័យលើអ្នកណែនាំពីខាងក្រៅ

ខណៈពេលដែល ចំនួនសមរម្យនៃអ្នកចូលរួម WSME បាន ចូលរួមសិក្ខាសាលា តាមប្រធានបទជាក់លាក់នៃឧស្សាហកម្ម និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មជាទូទៅ ពួកគេមួយចំនួនយល់ថា ជំនាញជាក់ស្តែង មិនមានអន្តរសកម្មភាពគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីផ្តល់នូវ បទពិសោធន៍រៀនសូត្រជ្រាលជ្រៅនេះទេ។

Common Challenges	Faced by WSMEs
Awareness	NO
Digital Literacy	NO
Language	NO
Available of Training	NO
Gender-related	NO
Leadership	NO
Resources	NO
Other	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interior to non-digital learning experience (3 WSMEs)</li> <li>• Distrust over external mentors (2 WSMEs)</li> <li>• Favor-trading culture in online networking groups (1 WSMEs)</li> </ul>

រូបភាព ៤.១៨: បញ្ហាប្រឈម ក្នុងការទទួលបានឱកាសថ្មី ពីការបង្កើតបណ្តាញ និងជំនាញក្នុងចំណោម WSMEs

ឧទាហរណ៍ ការរៀបចំថ្នាក់រៀនដោយផ្ទាល់ ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមាន អំណោយផលសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយគ្រូ និងសម្រាប់អនុវត្តជំនាញថ្មីៗនៅនឹងកន្លែង។ ការរៀនសូត្រតាមរយៈឌីជីថលត្រូវបានគេយល់ឃើញថា តម្រូវឱ្យមានវិន័យផ្ទាល់ខ្លួនយ៉ាងសកម្ម រីឯវិន័យអាចត្រូវបានបង្កើតជាក្រុមដូចនៅក្នុងការរៀបចំថ្នាក់រៀនដោយផ្ទាល់។

អ្នកចូលរួម ក្នុងវិស័យកម្មនិស្សិតបានបង្ហាញពីអារម្មណ៍ពិបាកជាមួយនឹងការពិគ្រោះយោបល់ជាមួយអ្នកណែនាំខាងក្រៅ ព្រោះថាព័ត៌មានសំខាន់ អាចត្រូវបានបង្ហាញ។ ការមិនចង់ស្វែងរកជំនួយពីភាគីទីបី បានរារាំងពួកគេពីការស្វែងរកការណែនាំ តាមរយៈវេទិកាក្រៅប្រព័ន្ធដូចជាបណ្តាញណែនាំតាមអនឡាញ ឬប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។

គូសបញ្ជាក់ផងដែរថា បណ្តាញអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតមួយចំនួនមានឆន្ទៈ ក្នុងការចែករំលែកចំណេះដឹងជាច្រើននឹងកិច្ចព្រមព្រៀងអាជីវកម្មជាក់ស្តែង។ ប្រការនេះបានជម្រុះឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់វិលត្រឡប់ទៅរកបណ្តាញដែលធ្លាប់បានសាកល្បងពីមុន តាមរយៈសមាគមពាណិជ្ជកម្មថ្លូវការ។

“ ខ្ញុំបានចូលរួមយ៉ាងច្រើន ប៉ុន្តែសិក្ខាសាលានិងការប្រាស្រ័យទាក់ទងតែមួយខាង។ វាមានប្រយោជន៍ប៉ុន្តែនៅមានកម្រិត។ អ្នកត្រូវការអ្វីមួយ ដូចជាគ្រូនិងសិស្ស ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញកំហុសរបស់អ្នកដល់អ្នក

(ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនលក់គ្រឿងសំអាង SME)



ខ្ញុំមិនអាចរកនរណាម្នាក់ដែលអាចណែនាំខ្ញុំបានទេ។ វាមិនងាយស្រួលទេក្នុងការស្វែងរកនរណាម្នាក់មកណែនាំអ្នក ពីព្រោះអ្នកនឹងទម្លាយអាចកំបាំងអំពីរឿងជាច្រើន។

(ម្ចាស់រោងចក្រ SME)

### សសរស្តម្ភទី៣ ដំណើរការ និង ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

#### ដំណើរការនៃការធ្វើឌីជីថល និងការគ្រប់គ្រង អាជីវកម្ម ទទួលបានការអនុវត្ត ជាពិសេស នៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃដំណើរការខាងក្រៅ

ទាក់ទងនឹងដំណើរការនៃអាជីវកម្ម មានឱកាសថ្មីៗមួយចំនួន ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ជាមួយនឹងការធ្វើទីផ្សារតាម ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម គេហទំព័ររដ្ឋបាល និងកម្មវិធីគណនេយ្យ ដែលកំពុងត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយបំផុត។ កម្មវិធី ឌីជីថលផ្សេងៗទៀត សម្រាប់ធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវដំណើរការ អាជីវកម្មផ្ទៃក្នុង ដូចជាប្រព័ន្ធលទ្ធកម្ម ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទៅលើ បណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង CRM និងការវិភាគទិន្នន័យដែល បានដាក់ពង្រាយដោយក្រុមតូចមួយនៃ WSMEs ដែលកំពុង បម្រើទីផ្សារអ្នកប្រើប្រាស់ដ៏ធំ។

ជាទូទៅ ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមត្រូវបានគេ មើលឃើញថាមានតម្លៃសមរម្យ និងមានប្រសិទ្ធភាពទាក់ទង

នឹងមហាជន ដោយសារវាពន្យល់ពីប្រជាប្រិយភាពរបស់ខ្លួន ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមដទៃ។ ការបង្កើតគេហទំព័ររដ្ឋបាល ឬ ប្រវត្តិអាជីវកម្មតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ក៏ត្រូវបានគេ យល់ឃើញថាមានប្រសិទ្ធភាពផងដែរ ដោយសារតែលទ្ធភាព នៃការបង្កើតគេហទំព័រ ដែលមានតម្លៃទាបដូចជា Wix និង ឧបករណ៍ឥតគិតថ្លៃដូចជា Google My Business ជាដើម។

កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើទីផ្សារឌីជីថលភាគច្រើន ត្រូវបានគេ យល់ឃើញថា វាត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងលទ្ធផល នៃ ការចង់បានរបស់អតិថិជន ដែលអាចជាហេតុនាំឱ្យមានការលក់ ដាច់។ ផ្ទុយទៅវិញ វាមិនងាយស្រួលទេសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ ជាច្រើន ក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញផ្ទាល់ពីកម្មវិធី ដូចជា HR software កម្មវិធីគ្រប់គ្រងគម្រោង និង cloud storage ដើម្បីទទួលបានលទ្ធផលល្អប្រសើរជាងមុនក្នុងអាជីវកម្ម។ អ្នក ដែលបានប្រើប្រាស់ឱកាសថ្មីៗ ដើម្បីកែលម្អដំណើរការផ្ទៃក្នុង កំពុងស្វែងរកការពន្លឿនដំណើរការ ដូចជាការយល់ព្រម និង ការត្រួតពិនិត្យពាក្យសុំលុបសម្អាត និងដើម្បីកាត់បន្ថយកំហុស ក្នុងការបញ្ជូលទិន្នន័យ និងការរៀបចំទិន្នន័យ។



យើងបានបង្ហាញនៅលើគេហទំព័រហ្វេសប៊ុកអំពីគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់យើង ក្នុងការផលិតទឹកលាងដែលសម្រាប់អ្នកត្រូវការ ខ្លាំង និងបិទភ្នែកទៅសាលារៀន ក៏ដូចជាបង្កើតការងាររហ័សហាត់ទៅដល់យុវជន ដែលកំពុងមានផលវិបាកក្នុងការ ស្វែងរកការងារធ្វើ។ មនុស្សហាក់ដូចជាចូលចិត្តវា នេះហើយជារបៀបដែលយើងទទួលបានមនុស្សកាន់តែច្រើនទិញពី យើង។ វារីករាលដាលយ៉ាងលឿនមែនទេ។

(ម្ចាស់រោងចក្រគ្រឿងសំអាង OEM SME)

New Available Opportunities	Adopted by WSMEs
Financial management	NO
HR (Payroll/Employee Engagement) software	YES <ul style="list-style-type: none"> <li>● Cloud (5 WSMEs)</li> <li>● Non-cloud (2 WSMEs)</li> </ul>
Accounting software	YES <ul style="list-style-type: none"> <li>● Cloud (5 WSMEs)</li> <li>● Non-cloud (6 WSMEs)</li> </ul>
Digital marketing	YES <ul style="list-style-type: none"> <li>● Social media marketing (10 WSMEs)</li> <li>● Search optimization (1 WSM)</li> <li>● Livestreaming (1 WSM)</li> <li>● B2B marketing (2 WSMEs)</li> <li>● Website (12 WSMEs)</li> <li>● Google My Business (2 WSMEs)</li> </ul>
Cashless payments	YES <ul style="list-style-type: none"> <li>● Payment gateway (3 + 2* WSMEs)</li> <li>● E-wallet (2 WSMEs)</li> </ul>
Procurement system	YES
Supply chain management	YES
Customer relationship management	YES <ul style="list-style-type: none"> <li>● None-sector specific software (3 WSMEs)</li> <li>● Sector-specific software (3 WSMEs)</li> </ul>
Data analytics	YES <ul style="list-style-type: none"> <li>● Cloud POS</li> </ul>
Booking systems	NO
Data collection / storage	YES <ul style="list-style-type: none"> <li>● Free clou storage (2 WSMEs)</li> <li>● Remote NAS (3 WSMEs)</li> </ul>
Other	<ul style="list-style-type: none"> <li>● E-commerce platform (3+2* WSMEs)</li> <li>● Robot waiters (1* WSME)</li> <li>● Video conferencing (8 WSMs)</li> <li>● Robotic process automation (1 WSME)</li> <li>● Collaboration tools (5 WSMs)</li> <li>● Biometric system (1 WSME)</li> <li>● Remote desktop (2 WSMs)</li> </ul>

រូបភាព ៤.១៩៖ ឱកាសថ្មីក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម និងការផ្លាស់ប្តូរការគ្រប់គ្រងដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs

### ភាពមិនស៊ីគ្នានៃលក្ខណៈពិសេស ជាមួយនឹងតម្រូវការអាជីវកម្មសំខាន់ៗ និងតម្លៃនៃកម្មវិធីដែលជម្រុញឱ្យមានការធ្វើឌីជីថលកាន់តែទូលំទូលាយ នៃដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងការចំណាយ ហើយតែងតែត្រូវបានគេមើលឃើញថា វាជាការចំណាយជាងការវិនិយោគ។ វាមិនមែនជារឿងចម្លែកទេ ជាពិសេសក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនតូចៗ នៅពេលដែលទទួលបានការត្រួតពិនិត្យអំពីការចំណាយលើ software និង hardware ផងដែរ។ កម្លាំងប្រយោជន៍ទាំងនោះគួរតែត្រូវធ្វើឡើងសមហេតុសមផល ដោយផ្អែកលើបង្កើនឱកាសសម្រាប់ការលក់ ឬការកែលម្អនៅក្នុងល្បឿននៃដំណើរការអាជីវកម្ម។

Common Challenges	Faced by WSMEs	
Awareness	YES	● Lack of awareness on security features of cloud storage (2 WSMEs)
Skills	NO	
Regulation	NO	
Language	NO	
Resources	NO	
Gender-related	NO	
Leadership	NO	
Knowledge	YES	● Resistance to change among staff (5 WSMEs)
Leadership	YES	● Cost of software / service (8 WSMEs) ● Cost of accompanying hardware (4 WSMEs) ● Cost of additional training (1 WSME)
Knowledge	YES	● Need for additional technical training (1 WSME)
Other		● Lacklustre features/mismatch of features with key business needs (9 WSMEs) ● Inferior to non-digital tools in certain situations (4 WSMEs)

រូបភាព ៤.២០៖ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានឱកាសថ្មីក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម និងការផ្លាស់ប្តូរការគ្រប់គ្រងក្នុងចំណោម WSMEs

software និងសេវាកម្មដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានតម្លៃខ្ពស់រួមមាន specialized software ទម្រង់ពាណិជ្ជកម្មអឡិចត្រូនិច ដំណោះស្រាយការទូទាត់ប្រាក់ market intelligence, cloud access និង សូម្បីតែដំណើរការរបស់ពាក្យ មូលដ្ឋាន។

គួរកត់សម្គាល់ថាកម្មវិធីនិង software ដែលមើលទៅហាក់ដូចជាមានតម្លៃសមរម្យនឹងសារីវិកម្មធំៗ អាចត្រូវបានគេយល់ឃើញថាជាបន្ទុកដ៏ធ្ងន់ធ្ងរចំពោះ(W)SMEs ទៅវិញ។ លើសពីនេះទៀត នៅពេលកម្មវិធីត្រូវការជំនួយបន្ថែម ដើម្បីទទួលបានមុខងារពេញលេញ ឬ តម្រូវឱ្យមានការបណ្តុះបណ្តាលទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់ យ៉ាងវិញទៀតសោត ការចំណាយពេល និងទឹកប្រាក់ទាំងនេះ បានធ្វើឱ្យអ្នកចូលរួមចោទស្ទើរយ៉ាងខ្លាំងអំពីតម្លៃសម្រាប់ការចំណាយទាំងអស់នេះ។

សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដែលមានជាប់សាច់ប្រាក់ច្រើន software និងកម្មវិធីលើអ៊ិនធឺណេតដែលត្រូវបានកំណត់តម្លៃជាដុល្លារអាមេរិកក៏ជាកត្តារាំងផងដែរព្រោះពួកគេនឹងត្រូវប្រឈមនឹងហានិភ័យក្នុងការប្រាក់បរទេស។ ឧទាហរណ៍ ការងារ Xero Standard អាចគិតថាមានតម្លៃសមរម្យ ៣០ដុល្លារក្នុងមួយខែ (តម្លៃគិតត្រឹមខែសីហាឆ្នាំ ២០២០) ប៉ុន្តែបន្ទាប់ពី គិតពីតម្លៃសេវាប្តូរប្រាក់និងថ្លៃធានា វានឹងត្រូវចំណាយច្រើនជាង ១២៥ RM ក្នុង

មួយខែ(គិតត្រឹមខែសីហាឆ្នាំ ២០២០) និងច្រើនជាង ១៥០០ RM ក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំ។ នៅក្នុងការប្រៀបធៀប កំណែស្តង់ដារនៃគណនេយ្យ SQL ដែលជាកម្មវិធីគណនេយ្យដែលបានអភិវឌ្ឍក្នុងស្រុក និងត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកប្រើប្រាស់មួយចំនួននៃ WSMEs បានភ្ជាប់មកជាមួយថ្លៃសេវាតែមួយដងគត់ ក្នុងតម្លៃ ២៩៩៩ RM។

ផលិតផលដែលតម្រូវឱ្យមានកម្មវិធីបន្ថែម(ជាមួយនឹងថ្លៃបន្ថែម) ដើម្បីឱ្យដំណើរការបានពេញលេញ គឺជាការកំណត់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ដែលកំពុងតាមដានមើលការចំណាយរបស់ពួកគេនិងបង្កើតភាពមិនស៊ីគ្នារវាងលក្ខណៈពិសេសនៃផលិតផលនិងតម្រូវការអាជីវកម្មបន្ទាន់របស់ WSMEs។

មានឧទាហរណ៍ជាច្រើនដែលលើកឡើងអំពីភាពមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា រវាងផលិតផលនិងតម្រូវការអាជីវកម្ម។ ម្ចាស់សហគ្រាសលក់គ្រឿងសង្ហារឹក SME មួយ បានកត់សម្គាល់ថាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភ័ណ្ណ ដែលពួកគេទើបនឹងទទួលយក មិនបានផ្តល់ស្វ័យប្រវត្តិកម្មគ្រប់គ្រាន់ទេ ព្រោះវានៅតែត្រូវការទិន្នន័យជាក់លាក់ដែលត្រូវបញ្ចូលដោយដៃ។ ជាលទ្ធផលសមាជិកក្រុមបានរកឃើញថាពួកគេកំពុងចំណាយពេលរៀបចំមូលដ្ឋានទិន្នន័យរបស់ពួកគេ ច្រើនជាងអ្វីដែលពួកគេបានគិត។





យើងបានវិនិយោគយ៉ាងធំក្នុងការបង្កើតព័ត៌មានគំរូ (BIM) software ...វាថ្លៃណាស់៖ អ្នកមិនត្រឹមតែត្រូវផ្លាស់ប្តូរ software ទេប៉ុន្តែ hardware ផងដែរ...ខ្ញុំក៏ត្រូវបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកឱ្យចេះប្រើវាដែរ ហើយវាចំណាយពេលវេលា ច្រើន។ បន្ទាប់ពីបានចំណាយពេលវេលា និងថវិកាក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលមួយនេះ ហើយក្រុមហ៊ុននឹងខកបង់ ប្រសិនបើ និយោជិកចាកចេញ ឬត្រូវបានគាត់បង្អត់ពីក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត។

(ម្ចាស់ស្ថាបត្យកម្ម SME)

មានករណីខ្លះដែលកម្មវិធីឌីជីថលមិនមានគុណភាពគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់តម្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់កម្មវិធី ឌីជីថលហ្នឹង (សូម មើលក្នុងប្រអប់)៖

វាហាក់ដូចជាមានការដកចេញដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍របស់ cloud storage ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមចំនួន២នាក់ ដោយ ផ្អែកលើទស្សនៈថា វានឹងមិនមានសុវត្ថិភាពដូច on-premise servers ទេ ទោះបីជាអ្នកផ្តល់ cloud បានផ្តល់ជូននូវ ការរក្សា សុវត្ថិភាពកម្រិតខ្ពស់ និងមានលក្ខណៈយ៉ាងល្អ ដើម្បីជៀសវាង ពីបញ្ហាក្នុងការរក្សាសុវត្ថិភាពក៏ដោយ<sup>១៦៥</sup> & <sup>១៦៦</sup> WSMEs ទាំង២នេះ ស្ថិតក្នុងវិស័យសេវាវិស័យដែលតម្រូវអោយពួកគេ មើលថែទិន្នន័យរបស់អតិថិជន ជាមួយនឹងការសម្ងាត់ និង សុវត្ថិភាពខ្ពស់បំផុត។

ខណៈពេលដែលវាអាចត្រូវបានជំទាស់ថា មានការយល់ដឹងតិច តួចអំពីលក្ខណៈសុវត្ថិភាពរបស់ការ cloud computing ហើយ ការព្រួយបារម្ភទាំងនេះនៅតែមាន និងត្រូវមានការដោះស្រាយ ដោយម្ចាស់ភាគហ៊ុនផ្សេងៗទៀតនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសេដ្ឋកិច្ច ឌីជីថលផងដែរ។ នេះអាចតាមរយៈ ការរីកចម្រើនក្នុងការអប់រំ និងការយល់ដឹង ក៏ដូចជាការអភិវឌ្ឍផលិតផល និងសេវាកម្ម ដែលទាក់ទងនឹងការបារម្ភទាំងនេះ។



ក្នុងអំឡុងពេលពិភាក្សាជម្ងឺក្រីក្រ១៩ យើងបានបង្រៀនលើអនឡាញដល់ក្មេងៗ ប៉ុន្តែយើងបានទទួលមតិឆ្លើយតបថា វាមិនងាយស្រួលសម្រាប់ឪពុកម្តាយទេពីព្រោះពួកគេត្រូវធ្វើការពីផ្ទះហើយកូននៅក្មេងៗ ដោយសារឪពុកម្តាយ មិនអាចបន្ស៊ូនបាន នោះ២សប្តាហ៍ក្រោយយើងក៏បានបញ្ឈប់ការសិក្សាតាមអនឡាញវិញ។

(ម្ចាស់សហគ្រាសថែទាំកុមារ SME)

## សសរស្តម្ភទី៤ ៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូរ៉ូណា)

### សន្ទុះនៃការធ្វើឌីជីថល គឺពិតជាមិនអាចបដិសេធបាន ក្នុងកំឡុងពេលមានវិបត្តិកូរ៉ូណា ប៉ុន្តែតើវាអាចនៅបន្តទៀតបានឬទេ?

ក្នុងអំឡុងពេលរីករាលដាលខ្ពស់នៃជម្ងឺកូរ៉ូណា ក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី នៅពេលមានដាក់ការគ្រប់គ្រងបញ្ហានេះយ៉ាងតឹងរឹងនៅក្នុងខែមីនា និងខែមេសា ឆ្នាំ២០២០។ WSMEs ជាច្រើនត្រូវបានបង្ខំឱ្យធ្វើឌីជីថលយ៉ាងជាក់លាក់នៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ នេះជាកស្មកាងជាក់ស្តែង នៅក្នុងការកើនឡើងនៃការទទួលយកនូវការធ្វើការវិចម្រាយ វេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការសិក្សាតាមរយៈឌីជីថល ក្នុងចំណោម WSMEs នៅក្នុងការសិក្សា។

បន្ទាប់ពីមានការពិចារណាជុំវិញលើការអនុវត្តកម្មវិធីឌីជីថលដែលបានផ្លាស់ប្តូរពី ថាតើមនុស្សម្នាក់អាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ប៉ុណ្ណា ទៅ តើមនុស្សម្នាក់អាចបាត់បង់អត្ថប្រយោជន៍ប៉ុណ្ណាពីការមិនប្រើប្រាស់កម្មវិធីឌីជីថលនេះ ហើយជម្រើសគឺកាន់តែច្បាស់លាស់ សូម្បីតែសម្រាប់ WSMEs ដែលមានការសង្ស័យពីគុណតម្លៃនៃកម្មវិធីបែបនេះពីមុនមកដែរ។

ឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុន F&B បានពិចារណាលើសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនមុនពេលមានវិបត្តិនេះ ប៉ុន្តែបានចាប់ផ្តើមផ្តល់សេវាកម្មក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិ។ អ្នកចូលរួមម្នាក់ដែលមានការសង្ស័យលើ cloud software ក៏ចាប់ផ្តើមគិតអំពីវា អំឡុងពេលមានវិបត្តិនេះ ដោយសារនាងបានរកឃើញថាខ្លួននាងមិនមានលទ្ធភាពក្នុងការទាញយកទិន្នន័យជាក់លាក់នៅពេលធ្វើការពីផ្ទះ។

Crisis Management Measures Enabled Through Digitalization	No. of WSMEs That Adopted Them During The Crisis
Digital Marketing	10
Remote Work	10
Video Conferencing	6
E-commerce (including online food ordering & delivery)	4
Digital Learning (as receivers)	2
Digital Learning (as providers)	2
Cloud Systems	1+1*

\*Started seriously considering during crisis

រូបភាព ៤.២១: វិធានការណ៍គ្រប់គ្រងវិបត្តិ ត្រូវបានអនុវត្ត

### ការបដិសេធនឹងការធ្វើឌីជីថល បានចុះខ្សោយក្នុងពេលមានវិបត្តិនេះ ទោះបីចំណាយ និងភាពពាក់ព័ន្ធនៃទម្រង់ឌីជីថលមួយចំនួននៅតែបណ្តាលឱ្យមានបញ្ហា

ខណៈពេលដែលការសង្ស័យ និងការក្តៅក្តែរទៅលើកម្មវិធីឌីជីថលបានថយចុះ ក្នុងកំឡុងពេលមានជម្ងឺរាតត្បាត ដោយសារអ្នកប្រើប្រាស់ត្រូវបានបង្ខំឱ្យសម្របខ្លួនទៅនឹងស្ថានភាពនេះ ប៉ុន្តែនៅតែមានបញ្ហាមួយចំនួនដែលបានកើតឡើងនៅពេលដែល WSMEs បានអនុវត្តវិធានការគ្រប់គ្រងវិបត្តិថ្មី។

Challenges When Implementing New Crisis Management Measures	No. of WSMEs That Faced Such Challenges
Cost	2
Not suitable for clients	2
Lacklustre features / services of newly acquired tools	1
Existing software limitations	1
Clients' software limitations	1

រូបភាព ៤.២២៖ បញ្ហាប្រឈមនៅពេលអនុវត្តវិធានការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ

អ្នកលក់រាយ F&B ដែលងាកមកផ្ដោតលើការដឹកជញ្ជូន ដើម្បីបន្តបម្រើអតិថិជនអំឡុងពេលមានវិបត្តិនេះ បានមើលឃើញពីភាពតានតឹងបន្ថែមទៀត ចំពោះហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេដោយសារតែការគិតកម្រៃជើងសារដ៏សំខាន់ ក៏ដូចជាបញ្ហាដែលសមហេតុសមផល៖



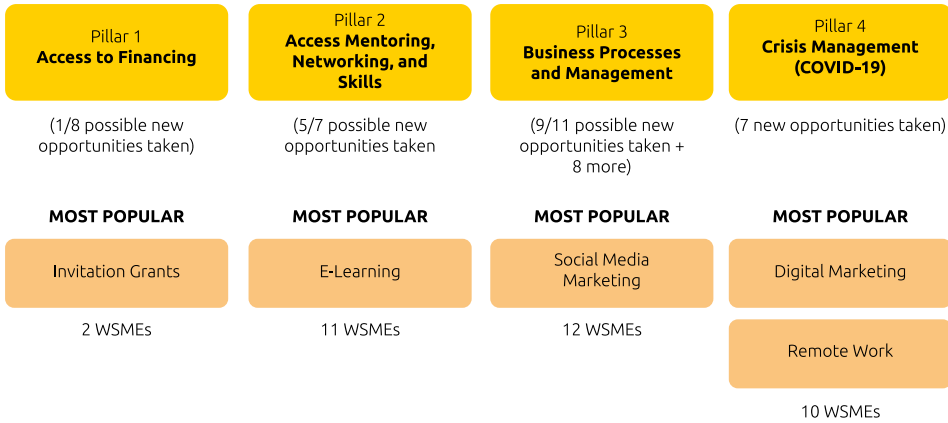
“ ដៃគូចែកចាយរបស់យើងម្នាក់បានគិតថ្លៃ ៣០% លើប្រតិបត្តិការលក់។ វេទិកាបញ្ជាទិញគិតថ្លៃ ១០% ប៉ុន្តែក៏មានការគិតថ្លៃបន្ថែមសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនផងដែរ។ កាលពីដើមយើងមានបញ្ហាច្រើនជាមួយនឹងការដឹកជញ្ជូនដូចជា ម្ហូបរបស់យើងបានបាត់ បាត់បង់អ្នកដឹកជញ្ជូនជាដើម។ ខ្ញុំគិតថាអ្នកដឹកជញ្ជូន បានទទួលការបញ្ជាទិញច្រើនពេក ដូច្នេះប្រហែលជាពួកគេមិនអាចដោះស្រាយបាន។ ក្នុងលក្ខខណ្ឌនិងការគិតតម្លៃក្រៅ គឺយើងត្រូវតែទាំងនឹង [ការខាតបង់]។ ”

(អ្នកលក់រាយ F&B retail SME)

ចំពោះឧបសគ្គនៃការអនុវត្តដោយល្ងន់ នៃការធ្វើការពីចម្ងាយ ត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងកម្រិតរបស់ software ទាំងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរបស់ WSMEs' IT និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យារបស់ clients' IT ។ WSME មួយមិនអាចចូលប្រើទិន្នន័យសំខាន់មួយចំនួនពីចម្ងាយបានទេ ព្រោះកម្មវិធីដែលមានស្រាប់មិនបានដំណើរការលើ cloud។ WSME មួយទៀតមិនអាចបំពេញភារកិច្ចជាក់លាក់បានទេ ព្រោះអតិថិជនរបស់ខ្លួនមិនមានលទ្ធភាពទទួលបានទិន្នន័យដែលចាំបាច់ពីចម្ងាយ។ បរិយាកាសការងារពីចម្ងាយ ដែលបង្កដោយជម្ងឺកូវីដ១៩ បានពង្រីកឥទ្ធិពលនៃកង្វះខាតនូវការធ្វើឌីជីថលរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ ដើម្បីពង្រីក business value chain ឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ។

## ឱកាស

ដោយក្រឡេកមើលឱកាសថ្មីៗ ដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs ដែលផ្អែកលើសសរស្តម្ភ ទាំង៤ ហើយអាចត្រូវបានគេសង្កេតឃើញថាមានកត្តាជំរុញសំខាន់ៗនៅពីក្រោយការអនុវត្តនេះគឺ៖ ១) ប្រសិទ្ធភាពនៃតម្លៃដើម និង ២) កំណើនប្រាក់ចំណូល។



រូបភាពទី ៤.២៣៖ ឱកាសថ្មីដែលទទួលបានដោយ WSMEs ឆ្លងកាត់សសរស្តម្ភ ទាំង៤

នៅក្នុងផ្នែកនៃការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ជំនួយច្នៃប្រឌិតរបស់រដ្ឋាភិបាល គឺជាឱកាសថ្មីតែមួយគត់ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយរោងចក្រ WSMEs ចំនួន ២។ ដោយមិនមានកង្វះខាត នៃការគាំទ្ររបស់រដ្ឋាភិបាលទាក់ទងនឹងជំនួយឥតសំណងសម្រាប់ព័ត៌មានវិទ្យាបច្ចេកវិទ្យា(IT) កម្មន្តសាលកម្ម ជីវបច្ចេកវិទ្យាថាមពល និងកសិកម្ម<sup>១៦៧</sup> WSMEs ទាំងនេះបានផ្ទៀងផ្ទាត់ឱកាសទៅជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើផលិតផលរបស់ពួកគេ ដោយជំនួយឥតការប្រាក់ និងប្រាក់កម្ចីទន់ ដែលមានគោលបំណងយ៉ាងក្នុងការកាត់បន្ថយការចំណាយលើវិនិយោគក៏ដូចជាការសម្រេចផែនការរបស់ពួកគេសម្រាប់ការបង្កើតប្រាក់ចំណូលនាពេលអនាគត។ ទោះយ៉ាងណា ឱកាសនេះ គឺខ្វះខាតសម្រាប់វិស័យសេវាកម្ម ដែលមិនមែនជាផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាដូចជាការរករបស់ F&B និងសេវាកម្ម ស្ថាប័នកម្ម ការគ្រប់គ្រងទ្រព្យសម្បត្តិ និងថែទាំកុមារ។

នៅក្នុងផ្នែកនៃការចូលទៅកាន់ការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ ការរៀនតាមរយៈឌីជីថលតាមប្រព័ន្ធខ្នុនធីរណេត គឺមានប្រជាប្រិយភាពណាស់ ព្រោះវាកាត់ចោលមិនគិតថ្លៃ ឬមានតម្លៃទាប។ ទាក់ទងនឹងដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង ភាពពេញនៃការប្រើកម្មវិធីនៃទិដ្ឋភាពលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម

ត្រូវបានគេសន្មតថាជាតម្លៃសមរម្យរបស់ពួកគេ។ WSMEs ២ ឬ៣ បានដំណើរការទម្រង់មូលដ្ឋានគ្រឹះ នៃទិដ្ឋភាពតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយលើបណ្តាញសង្គមហ្វេសប៊ុក និង Instagram ដោយឥតគិតថ្លៃ ដោយមិនចាំបាច់ធ្វើការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម។ ភាពពេញនៃការប្រើកម្មវិធីទិដ្ឋភាពលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមនៅតែបន្តកើតមានក្នុងអំឡុងរយៈពេលពីកំឡុងខែ១៩ ដែលភាគច្រើននៃប្រទេសនេះ គឺម្នាក់ៗជាប់នៅផ្ទះ ដោយមិនសូវមានបានចេញទៅទិដ្ឋភាពក្រៅ និងប្រើប្រាស់ការលក់នោះទេ។

Accounting software ក៏ត្រូវបានគេប្រើយ៉ាងទូលំទូលាយក្នុងចំណោមអ្នកប្រើប្រាស់ ដែលមិនមានអ្វីគួរឱ្យកត់សម្គាល់ទាល់តែសោះ ដោយសារតែវត្តមានដ៏យូររបស់វា មាននៅក្នុងទិដ្ឋភាពប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ ឧទាហរណ៍ UBS accounting software ដែលពេញនិយមតាំងពីឆ្នាំ ១៩៨៨ មកម៉្លេះ 168 មានស្ថាប័នគាំទ្រយ៉ាងខ្លាំងពីទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល ដូចជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាលប្រាក់ចំណូលក្នុងស្រុក (LHDN) និងមូលនិធិអ្នកផ្តល់ការងារដល់និយោជិក (KWSP) ដើម្បីធានាថាលក្ខណៈពិសេសនៃមូលដ្ឋាន មានធនធានមនុស្ស និងប្រាក់បៀវត្សរ៍ត្រូវគ្នានឹងឯកសារពន្ធក្នុងស្រុក។

### WSME highlight 1: Promise Earth (M) Sdn Bhd



រូបភាព ៤.២៤៖ Jovie Chong (ទី៣ ពីឆ្វេង)

**ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន:** Promise Earth (M) Sdn Bhd

**វិស័យ:** កម្មវិធីសាលកម្ម (ជីពីកាកសំណល់សរីរាង្គ)

**ឈ្មោះអ្នកឆ្លើយតប:** Jovie Chong (កូនស្រីរបស់ស្ថាបនិក លោក Jeffrey Chong) ជាអ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ

#### ប្រវត្តិរបស់ Promise Earth

Promise Earth (M) Sdn Bhd គឺជាក្រុមហ៊ុនជីវបច្ចេកវិទ្យាដែលចូលរួមក្នុងការថែរក្សាសំណល់សរីរាង្គតាមរយៈដំណើរការនៃកិច្ចការកម្ម និងការធ្វើជីកំប៉ុស។ សម្ភារៈសរីរាង្គដែលត្រូវបានគេថែរក្សានៅទីនេះគឺបានមកពីសំណល់របស់រោងចក្រកែច្នៃអាហារ និងត្រូវបានបញ្ចូលដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាកិច្ចការកម្ម ដែលរំលាយកាកសំណល់ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ aerobic thermophilic microbes ក្នុងរយៈពេល ២៤ ទៅ ៤៨ ម៉ោង។ ទិន្នផល ដែលបានមកពីការធ្វើកិច្ចការកម្មនេះ បន្ទាប់មកត្រូវបានបំបែកទៅជាជីធម្មជាតិ និងចំណីសត្វ នៅក្រោមឃីហោឈ្មោះ 'Bio-Mate'។ ក្រៅពី "Bio-Mate" ពេលនេះក្រុមហ៊ុនក៏កំពុងសាកល្បងលក់ថ្នាំបំប៉នសត្វចិញ្ចឹម (ដែលមានឃីហោឈ្មោះថា "Epic Treats") ក្រោមគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ Jovie។

#### ឱកាសថ្មីៗ

**សសវស្ត្រ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។** ដោយផ្អែកលើស្ថានភាពរបស់ BioNexus ក្រុមហ៊ុនបានទទួលមូលនិធិរបស់រដ្ឋាភិបាលគឺក្រសួងវិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យា និងការច្នៃប្រឌិត (MOSTI) ហើយបន្ទាប់មកក្រសួងថាមពល វិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យា បរិស្ថាន និងបម្រែបម្រួលអាកាសធាតុ (MESTECC) រៀងៗខ្លួន។ មូលនិធិទាំងនេះត្រូវបានប្រើ ដើម្បីពង្រីកការប្រើប្រាស់ជីវបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផលរបស់ខ្លួន។

**សសវស្ត្រ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ។** ដោយលើកឡើងពីបច្ចេកវិទ្យារបស់ក្រុមហ៊ុន Jovie បានបង្ហាញថាក្រុមហ៊ុន បានសហការជាមួយអ្នកពិគ្រោះយោបល់នៅក្នុងឧស្សាហកម្មកសិកម្មនិងចាប់ផ្តើមជាមួយ Universiti Putra Malaysia (UPM) លើការអភិវឌ្ឍផលិតផលរបស់ខ្លួន។ ចំពោះដំណើរនៃភាពជាសហគ្រិនរបស់នាង Jovie ក៏បានចែករំលែកថានាងចូលរួមសិក្ខាសាលាអនឡាញ(ការណែនាំ) ជាច្រើន។

**សសរស្តម្ភទី៣: ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។** ដំណើរ លើកាតព្វកិច្ចជួយនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើម៉ាស៊ីនសម្រាប់កំណូល កម្ម និងជីកំប៉ុស ដែលមានល្បឿនលឿនរបស់ខ្លួន Promise Earth បានចាប់ផ្តើមធ្វើទិផ្សរ និងលក់លក្ខណៈទ្រង់ទ្រាយធំ ហើយបានប្រើប្រាស់ UBS accounting software ឆ្នាំ២០១៥ ដើម្បីសម្រួលដល់ការធ្វើប្រតិបត្តិជាមួយអ្នកទិញ។ software នេះក៏អាចឱ្យពួកគេបង្កើតរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញ និង ខាត និងតារាងតុល្យការស្ទើរតែភ្លាមៗ និងដើម្បីតាមដានស្តុក របស់ពួកគេ (ជី ចំណីសត្វ និងអាហារបំប៉នសត្វចិញ្ចឹម) យ៉ាង ហ្មត់ចត់។ នៅចំពោះមុខអតិថិជន ផលិតផលរបស់ពួកគេ (ជី) ត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយទៅអតិថិជនតាមបែបឌីជីថល លើគេហទំព័រ រហូសប៊ុក និងនៅតាមទីផ្សារអនឡាញធំៗ ដូចជា Shopee និង Lazada ជាដើម។

**សម្គាល់:** BioNexus បានប្រគល់រង្វាន់ជូនក្រុមហ៊ុនដែល អនុវត្តវិធីវិបត្តិវិទ្យាបន្ថែម និង/ឬសកម្មភាពវិទ្យាសាស្ត្រជីវិត<sup>109</sup>

### បញ្ហាប្រឈម

**សសរស្តម្ភទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។** ទោះបីជា Jovie មិនបានដឹងអំពីហិរញ្ញប្បទានដទៃទៀតក៏ដោយ ក្រុមហ៊ុន នៅតែបើកចំហដើម្បីស្វែងរកវា ខណៈពេលដែលពួកគេកំពុង ស្វែងរកមូលនិធិសម្រាប់ទិដ្ឋភាពផ្សេងៗទៀតនៃអាជីវកម្ម។

**សសរស្តម្ភទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ។** Jovie បានចែករំលែកថា នាងនឹងផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ ទៅដល់អ្នកណែនាំ នៅក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និងទិផ្សរ ឌីជីថល។ នេះបានមកពីបំណងប្រាថ្នាដើម្បីទាក់ទាញ សហគ្រិន ផ្នែកកសិកម្ម ជំនាន់ក្រោយ។ ដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថា វាមានការបើកចំហកាន់តែទូលំទូលាយនៅក្នុងការចាប់យក ការធ្វើឌីជីថល។

**សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។** ដោយសារកសិកម្មនៅតែជាឧស្សាហកម្មប្រពៃណីមួយនៅក្នុង ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី<sup>152</sup> ដោយជីភាគច្រើនត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ទៅកសិករដោយផ្ទាល់តាមរយៈអ្នកលក់របស់ពួកគេ។ ទោះបីជា មានគេហទំព័រនិងទំព័ររហូសប៊ុកក៏ដោយ ក៏អតិថិជន តាមប្រព័ន្ធឌីជីថលមានកម្រិតទាបដោយសារតែផ្អែកលើបែប ប្រពៃណីមួយនេះ ដែលធ្វើឱ្យពិបាកក្នុងការលក់តាមប្រព័ន្ធ អ៊ីនធឺណេត។ ទោះបីជា ក្រុមហ៊ុនមានប្រតិបត្តិការរបស់អាជីវកម្ម ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតក៏ដោយ ក៏អតិថិជននៅតែទទួលយក ប្រតិបត្តិការអនឡាញតាមធានាសម្រាប់ការទិញទំនិញ។

### តើឌីជីថលជួយអ្នកក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រី យ៉ាងដូចម្តេច ?

បញ្ហាប្រឈមដ៏សំខាន់មួយដែល Jovie បានជួបគឺថាកសិករ គឺជាបុរសចំណាស់ ដែលចូលចិត្តទាក់ទងជាមួយអ្នកលក់បុរស គ្នាគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ បណ្តាញទិផ្សរឌីជីថលដូចជា រហូសប៊ុក និងគេហទំព័រ បានជួយបន្តការ ការបែងចែងភេទ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យទាក់ទងជាមួយអតិថិជនដែលមិន ចង់ទាក់ទងជាមួយនាង។ នាងក៏បានកត់សម្គាល់ដែរថា វប្បធម៌ នេះមានការផ្លាស់ប្តូរបន្តិចម្តងៗ ជាមួយនឹងកសិករជំនួញរបស់ កសិករជំនាន់ក្រោយ ដែលកាន់តែបើកចំហក្នុងការប្រាស្រ័យ ទាក់ទងជាមួយស្ត្រី។

“ សម្រាប់ស្ត្រី គឺមានដែនកំណត់។ ប្រសិនបើខ្ញុំ ទៅជាមួយប្តីរបស់ខ្ញុំ អតិថិជននឹងនិយាយជាមួយ គាត់ហើយព្យាយាមមិននិយាយ ឬក៏មើលមកខ្ញុំ។ តែកសិករជំនាន់ក្រោយពួកគេមិនដូចហ្នឹងទេ។ ”  
Jovie Chong

### តើជំនួយរបស់អ្នកទៅសហគ្រិនស្ត្រី វ័យក្មេងគឺជាអ្វី ?

Jovie បានចែករំលែកថាការធ្វើការតាមបែបឌីជីថលមាន អត្ថប្រយោជន៍ដល់ស្ត្រី ព្រោះវាបានអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេយកឈ្នះ លើការរើសអើងយេនឌ័រ ដែលពួកគេប្រឈមមុខនៅពេលទាក់ទង ជាមួយអតិថិជនតាមបែបប្រពៃណីបុរសកសិករនិយម ដូចជា អ្នកទាំងនោះនៅក្នុងវិស័យកសិកម្ម។ នៅក្នុងការរៀនសូត្រពី ការដាក់កំហិតដ៏សំខាន់នេះ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានអនុញ្ញាតឱ្យ ពួកគេមានឱកាសច្បាប់ផ្ទាល់ជាមួយអតិថិជន ដែលរៀនសូត្រពី ការទាក់ទងជាមួយពួកគេផ្ទាល់។ លើសពីនេះការប្រើប្រាស់ទិផ្សរ ឌីជីថលដូចជា Shopee និង Lazada ក៏បានផ្តល់ WSMEs ជាមួយនឹងអតិថិជនកាន់តែទូលំទូលាយ។

## WSME Highlight 2: Consumer Products (Anonymous)

**ក្រុមហ៊ុន:** Consumer Products (អនាម័ត)  
**រយៈពេលអាជីវកម្ម:** តិចជាង ១០ឆ្នាំ  
**ប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ:** ២ ទៅ ៣លាន RM (០.៥ ទៅ ១លានដុល្លារ)

### អំពីក្រុមហ៊ុន៖

ក្រុមហ៊ុននេះ បានបង្ហាញផលិតផលដែលអាចប្តូរតាមបំណងរបស់អតិថិជនបាន និងលក់ទៅទីផ្សារក្នុងស្រុកនិងអន្តរជាតិ។ ចាក់ថាជាក្រុមហ៊ុនSE មួយ ក្រុមហ៊ុនមានបុគ្គលិកពេញម៉ោងនិងក្រៅម៉ោងតិចជាង២០នាក់ទេ ប៉ុន្តែកំពុងសម្លឹងមើលការពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែមទៀត តាមរយៈការធ្វើឌីជីថល។ ភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុន បានវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់សកម្មភាពអាជីវកម្មផ្សេងៗ បង្ហាញពីផ្នត់គំនិតនៃការលូតលាស់យ៉ាងខ្លាំងទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ក្រុមហ៊ុនបានគ្រប់គ្រងដើម្បីរក្សាការចំណាយរបស់ខ្លួនក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយទៅកាន់ឌីជីថលដែលត្រូវបានអនុវត្តហើយផ្នែកមួយនៃការអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្ត្រផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលដ៏រឹងមាំមួយ ពាក់ព័ន្ធនឹងការធានាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលមានស្រាប់ អាចគាំទ្រដល់ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលដែលកំពុងរីកចម្រើន។

### ឱកាសថ្មី៖

**សសរស្តម្ភទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។** បន្ថែមពីលើការផ្តល់មូលនិធិផ្ទៃក្នុង និងជំនួយលើការសងបំណុលដែលទទួលបានជាសមាជិកនៃស្ថាប័នអភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី (MATRADE) ក្រុមហ៊ុនបានប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រការលក់ ដែលតម្រូវឱ្យធ្វើការបញ្ជាទិញមុន ដែលជម្រុញដោយការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P និងវេទិកាផ្តល់មូលនិធិជាច្រើនដូចជា GoFundMe និង Kickstarter ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផលរបស់ខ្លួន។

**សសរស្តម្ភទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ។** ដោយស្វែងរកពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែមទៀត អ្នកដឹកនាំ បានចុះហត្ថលេខាលើកម្មវិធីណែនាំមួយចំនួន។ អ្នកត្រូវបានសម្ភាសន៍ បានចែករំលែកថាកម្មវិធីបែបនេះ មានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការពង្រីកការចែករំលែកចំណេះដឹង និងភ្ជាប់ជាមួយក្រុមហ៊ុនដែលជោគជ័យ ដើម្បីរៀនពីការអនុវត្តល្អ។ តាមពិត ប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនបានកើនឡើង ២០% ក្នុងរយៈពេលនៃខែ ដែលជោគជ័យភាគច្រើនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាបានមកពីការចូលរួមក្នុងកម្មវិធីណែនាំបែបនេះ។ ភាពជា

អ្នកដឹកនាំ ក៏ពឹងផ្អែកលើធនធានគេហទំព័រគិតតម្លៃរបស់អ្នកលក់ ដើម្បីរៀនពីនាញថ្មី។ ដូចជាការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលដែលទើបនឹងទទួលបាន ហើយផ្តល់ដំណោះស្រាយនោះទៅបុគ្គលិករបស់ពួកគេ។

### សសរស្តម្ភទី៣: ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។

ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលគឺជាធាតុសំខាន់នៃយុទ្ធសាស្ត្រផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្ម និងផែនការកំណើនរបស់ក្រុមហ៊ុន។ វេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចត្រូវបានបង្កើតឡើងជាលើកដំបូងនៅលើគេហទំព័រ Shopify ដើម្បីជំរុញការលក់តាមអ៊ិនធឺណែត និងឱ្យអតិថិជនស្គាល់កាន់តែច្រើន ដែលត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាគេហទំព័រវាយស្រួលសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ ទាំងអតិថិជននិងអាជីវកម្ម ហើយអនុញ្ញាតឱ្យមានការដាក់បញ្ចូលកម្មវិធីបញ្ចូលគ្នា។ បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយជាច្រើនដូចជា Mail Chimp, Instagram, Facebook និង YouTube ត្រូវបានបង្កើតឡើង ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការចូលរួមជាមួយអតិថិជនរបស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុនក៏បានផ្លាស់ប្តូរប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនតាមអ៊ិនធឺណែត ដោយប្រើ software ដូចជា PayrollPanda សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងប្រាក់ខែ និងការធ្វើដំណើររបស់និយោជិកហើយ HealthMetrics សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងសុខភាពរបស់និយោជិកនិងការទទួលបានដៃជំនួយសាស្ត្រ រីឯ Trello, Slack and Notion ប្រើសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងគម្រោង និង ECount, TradeGecko និង Xero ប្រើសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភណ្ឌនិងគណនេយ្យ។

### បញ្ហាប្រឈម

**សសរស្តម្ភទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។** ទោះបីជាដឹងអំពីជំនួយរដ្ឋាភិបាលផ្សេងទៀតក៏ដោយ ក៏ក្រុមហ៊ុនមិនបានស្វែងរកជម្រើសបែបនេះយ៉ាងសកម្ម ដូចដែលពួកគេបានល្អថា នេះអាចជាដំណើរការគួរឱ្យផ្សព្វផ្សាយក្នុងការដាក់ពាក្យសុំ ដោយមានការរង់ចាំយូរ រហូតដល់៥ខែ ហើយមិនមានការធានាថានឹងជោគជ័យទេ។

**សសរស្តម្ភទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ។** ភាពជាអ្នកដឹកនាំនៅតែមានឧបសគ្គជាមួយនឹងផ្នត់គំនិតរបស់បុគ្គលិក ដោយសារតែមានការវិសេធខ្លាំង ចំពោះការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មីៗក្នុងចំណោមបុគ្គលិក។ នេះរួមជាមួយនឹងកង្វះថ្នាក់សហគ្រិនភាព និងថ្នាក់ដឹកនាំសម្រាប់ស្ត្រីនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បានរារាំងការផ្លាស់ប្តូរជំនួយទៅរកប្រតិបត្តិការឌីជីថលពេញលេញ។ ស្ត្រីជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនបាន

អះអាងថាការកសាងអាជីវកម្ម គឺប្រៀបដូចជាល្បែងផ្លូវ ដែលត្រូវការជំនាញជាអ្នកដឹកនាំដើម្បីជំនះឧបសគ្គដែលកើតឡើងជាបន្តបន្ទាប់។

**សសរស្តម្ភទី៣: ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។**

ខណៈពេលដែលកម្មវិធី software ដូចជា Shopify, Xero និង TradeGecko ផ្តល់នូវដំណោះស្រាយឌីជីថល ក្នុងការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភណ្ឌ គណនេយ្យ និងដំណើរការអាជីវកម្មដទៃទៀត។ ស្ថាបនិកបានកត់សម្គាល់ថា វាមិនងាយស្រួលទេក្នុងការអនុវត្ត និងបញ្ចូលកម្មវិធីទាំងនេះ។ ផ្នែកមួយនៃដំណើរការនៅតែត្រូវការព័ត៌មានត្រូវបានវាយបញ្ចូលដោយដៃ ពីព្រោះក្រុមហ៊ុននេះប្រឈមនឹងបញ្ហាក្នុងការរៀបចំ និងធ្វើសមកាលកម្មទិន្នន័យឆ្លងកាត់ឧបករណ៍ផ្សេងៗគ្នាចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធតែមួយ ហើយការកែច្នៃដំណើរការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពឆ្ពោះទៅរកស្វ័យប្រវត្តិកម្មពេញលេញ។

**តើការឌីជីថលឌីជីថល ជួយអ្នកក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រីយ៉ាងដូចម្តេច?**

ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនបានកត់សម្គាល់ថា ការធ្វើឌីជីថលបានជួយស្ត្រីដោយផ្តល់លទ្ធភាពកាន់តែច្រើនសម្រាប់ការរៀបចំការងារពីផ្ទះសម្រាប់ពួកគេ ក៏ដូចជាក្រុមការងាររបស់ពួកគេ ដែលបានជួយយ៉ាងច្រើនក្នុងការគ្រប់គ្រងកាតព្វកិច្ចជីវិតការងារ។

**តើមានដំបូន្មានអ្វី ចំពោះសហគ្រិនស្ត្រីវ័យក្មេង គឺជាអ្វី?**

ក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រីម្នាក់ មានករណីជាច្រើនដែលធ្វើឱ្យអ្នកមានការសង្ស័យលើខ្លួនឯង ជាពិសេសត្រូវបានគេមើលស្រាល ឬប្រឈមមុខនឹងការផ្តល់តម្លៃមិនស្មើគ្នា ដោយសារតែការរើសអើងយេនឌ័រ ឬវប្បធម៌សង្គម។ ដូច្នេះ វាចាំបាច់ណាស់សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រីវ័យក្មេងក្នុងការផ្តោតលើភាពខ្លាំងរបស់ពួកគេ និងដឹកនាំខ្លួនឯងកសាងអាជីវកម្ម។

**បញ្ហាប្រឈម**

**បញ្ហាប្រឈម និងប្រតិបត្តិការគ្រប់ដណ្តប់លើដំណោះស្រាយបញ្ហារបស់ WSMEs**

នៅពេលដែលការស្រាវជ្រាវសន្មតថា ឱកាសថ្មីៗដែលនាំមកដោយការធ្វើឌីជីថលអាចជួយ WSMEs យកល្អះលើបញ្ហាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ វាក៏សំខាន់ផងដែរក្នុងការពិនិត្យមើលបញ្ហាប្រឈមរបស់សហគ្រិនទាំងនេះ។

Most Significant Challenges Faced by WSMEs in Their Businesses



រូបភាព ៤.២៥៖ បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗ ដែលប្រឈមដោយ WSMEs

វាត្រូវបានគេរកឃើញថា បញ្ហាជាមួយនិងថ្លៃធ្វើប្រតិបត្តិការគឺជាជំងឺធម្មតាបំផុត បន្ទាប់មកមានបញ្ហាជាមួយកម្មវិធី និងសេវាកម្មដោយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកផ្តល់សេវាកម្ម និងអ្នកផ្តល់មូលនិធិសក្តានុពល។ បញ្ហាផ្សេងទៀតបានលើកឡើងដោយអ្នកចូលរួមទាក់ទងនឹងវប្បធម៌ប្តូរផ្គត់ផ្គង់ ក្នុងចំណោមសមាជិក អតិថិជន

និង អាជីវកម្មផ្សេងទៀត។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍នោះគឺការសម្ភាសន៍បានបង្ហាញថាខណៈពេលដែលឱកាសថ្មីៗដែលនាំមកដោយការធ្វើឌីជីថល បានដោះស្រាយបញ្ហាចាស់ៗជាមួយឧបករណ៍ទាំងនេះ ដោយពួកគេមិនអាចយកល្អះលើបញ្ហាដែលទាក់ទងនឹងការចំណាយធ្វើប្រតិបត្តិការនិងផ្គត់ផ្គង់បានទេ។





មូលហេតុដែលយើងមិនទៅរកកម្មវិធីជាក់លាក់ គឺថ្លៃដើមខ្ពស់ពេក ប្រហែល ១០០០០RM បូក សម្រាប់ ការរៀបចំអ្វីៗទាំងអស់។ ថ្លៃដើមទូទៅមួយចំណាយតែពីរបីពាន់ដុល្លារប៉ុណ្ណោះដើម្បីដំឡើង ហើយចំណាយត្រឹមតែ ៥០០RM ក្នុងមួយខែដើម្បីថែរក្សា”

(ម្ចាស់សហគ្រាសភស្តុភារ SME)

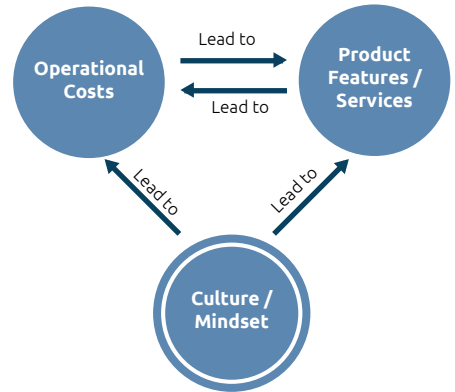
ឱកាសថ្មីៗដែលអាចធ្វើទៅបានដោយការធ្វើឌីជីថល Vs បញ្ហាប្រឈមដ៏សំខាន់បំផុតរបស់ WSEMs

<p>សសវស្តម្ភទី១ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ</p>	<p>សសវស្តម្ភទី២ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ បណ្តុញ និងជំនាញ</p>	<p>សសវស្តម្ភទី៣ ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង</p>	<p>សសវស្តម្ភទី៤ ការគ្រប់គ្រងវប្បធម៌ ( តូរ៉េ ៧៩ )</p>
<p>បញ្ហាប្រឈមចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការយល់ដឹងមានកំណត់ (១២ WSEMs)</li> <li>• ប្រព័ន្ធលើកុំព្យូទ័រ/ផ្គត់ផ្គង់ (៧ WSEMs)</li> </ul>	<p>បញ្ហាប្រឈមចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• លក្ខណៈរបស់ផលិតផល និងសេវាកម្ម (៦ WSEMs)</li> <li>• ប្រព័ន្ធលើកុំព្យូទ័រ/ផ្គត់ផ្គង់ (៥ WSEMs)</li> </ul>	<p>បញ្ហាប្រឈមចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• លក្ខណៈរបស់ផលិតផល និងសេវាកម្ម (៩ WSEMs)</li> <li>• តម្លៃ (៨ WSEMs)</li> <li>• ប្រព័ន្ធលើកុំព្យូទ័រ/ផ្គត់ផ្គង់(៥ WSEMs)</li> </ul>	<p>បញ្ហាប្រឈមចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• លក្ខណៈរបស់ផលិតផល និងសេវាកម្ម (៤ WSEMs)</li> <li>• តម្លៃ (៤ WSEMs)</li> </ul>
<p>ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមក ដោះស្រាយលំបញ្ហាចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• គ្មាន</li> </ul>	<p>ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមក ដោះស្រាយលំបញ្ហាចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការសិក្សាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (១១ WSEMs)</li> <li>• សិក្ខាសាលាអនឡាញ ( ៧ WSEMs)</li> </ul>	<p>ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមក ដោះស្រាយលំបញ្ហាចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ការបង់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ( ១ WSEMs)</li> <li>• ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង(១ WSEMs)</li> </ul>	<p>ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមកដោះ ស្រាយលំបញ្ហាចម្បង</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង ( ១ WSEMs)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• សមត្ថភាពនៃឱកាសថ្មីៗដែលមានដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហារបស់ WSEMs គឺមានកំណត់</li> <li>• ប្រធានបទសំខាន់ កើនឡើងពីការយល់ដឹង និងការផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិតចាស់ៗ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ឱកាសថ្មីៗ(ការសិក្សាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ) បានគ្រប់គ្រងលើការដោះស្រាយបញ្ហា ជាមួយការណែនាំពីសមាគមពាណិជ្ជកម្មដែលមានស្រាប់</li> <li>• វប្បធម៌ / ផ្គត់ផ្គង់នៅតែជាឧបសគ្គធំមួយ ក្នុងការលើកកម្ពស់ឱកាសនៃការណែនាំថ្មី</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ឱកាសថ្មីៗ(ការបង់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ) បានគ្រប់គ្រងលើការដោះស្រាយបញ្ហា ជាមួយលក្ខណៈផលិតផល/សេវាកម្មនៃកម្មវិធីដែលមានស្រាប់</li> <li>• ការចាប់យកឱកាសថ្មី (ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង) ត្រូវបានរារាំងប្រឈមនឹងការយល់ច្រឡំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងថ្លៃដើម និងវប្បធម៌ / ផ្គត់ផ្គង់។</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ឱកាសថ្មីៗ(ការបង់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ) បានគ្រប់គ្រងលើការដោះស្រាយបញ្ហា ជាមួយលក្ខណៈផលិតផល/សេវាកម្មនៃកម្មវិធីដែលមានស្រាប់</li> <li>• ការចាប់យកឱកាសថ្មី (ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង) ត្រូវបានរារាំងប្រឈមនឹងការយល់ច្រឡំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងថ្លៃដើម និងវប្បធម៌ / ផ្គត់ផ្គង់។</li> </ul>

រូបភាព ៤.២៦ ៖ ឱកាស vs បញ្ហាប្រឈម

**វប្បធម៌មូលដ្ឋាន/ បញ្ហាផ្គត់ផ្គង់ និង ភាពងាយស្រួល  
ធៀនលឿនទៅមុខក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម  
ការគ្រប់គ្រង និងការលូតលាស់**

ក្រឡេកមើលកាន់តែជិតបញ្ហាប្រឈមទូទៅ ដែលអ្នកចូលរួម ជួបប្រទះនៅផ្នែកនៃសសរស្ត្រម្តងទៀត បញ្ហាផលិតផល សេវាកម្ម និងអ្នកលក់ បន្ទាប់មកមានបញ្ហាផ្ទៃដើមគឺជាបញ្ហា ទូទៅបំផុត។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយផ្នែកលើការវិភាគផ្សេងទៀត អ្នកសរសេរបានឃើញថា បញ្ហាផ្គត់ផ្គង់មានលក្ខណៈកាន់តែ ស៊ីជម្រៅហើយមិនត្រូវបានដោះស្រាយឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់ ទេ។ ខណៈពេលដែលស្ថាប័នកម្រិតខ្ពស់ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធអំពី ការបដិសេធ ដើម្បីមានការផ្លាស់ប្តូរក្នុងចំណោមបុគ្គលិក តាមរយៈ ការបណ្តុះបណ្តាល និងលើកទឹកចិត្ត ប៉ុន្តែបញ្ហាគោលមួយចំនួន ដែលទាក់ទងនឹងគំនិតរបស់ស្ថាប័នមិនត្រូវបានដោះស្រាយទេ។



រូបភាព ៤.២៧៖ ទំនាក់ទំនងរវាងបញ្ហាប្រឈម

នៅពេលពិនិត្យមើលទំនាក់ទំនងរវាងបញ្ហាប្រឈមទាំង៣ ខាងលើអ្នកសរសេរបានកំណត់ថា បញ្ហាវប្បធម៌និងផ្គត់ផ្គង់ គឺជាដើមហេតុនៃបញ្ហាផ្សេងៗទៀត បញ្ហាប្រតិបត្តិការ និង ការអាក់ខានជាមួយនឹងកម្មវិធីដែលមិនពេញចិត្ត។

ផ្គត់ផ្គង់ប្រឆាំងនឹងការខ្ចីប្រាក់មួយ កំណត់ជម្រើសដើម្បី ដោះស្រាយការចំណាយធ្វើប្រតិបត្តិការ ខណៈពេលដែល ការប្រឆាំងឱ្យផ្លាស់ប្តូរ កំណត់នូវជម្រើសសម្រាប់កម្មវិធី និង ដំណោះស្រាយដែលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមក្នុង

ដំណើរការអាជីវកម្ម។ លើសពីនេះទៀត ការមិនចង់ស្វែងរក ដំបូន្មានពីអ្នកជំនាញខាងក្រៅ អាចធ្វើឱ្យចំណេះដឹងរបស់ មនុស្សម្នាក់មានកំណត់ ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនានា ពីផ្នែកហិរញ្ញប្បទានដល់ធនធានមនុស្ស។

ហេតុដូច្នេះហើយ បញ្ហាដែលលេចចេញទាក់ទងនឹងស្ថាប័ន ផ្គត់ផ្គង់ និងវប្បធម៌របស់សមាជិកក្រុម អាចនាំឱ្យមានការពន្យារ ពេលក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាផ្សេងៗទៀតក្នុងកាត់សសរស្ត្រ ទាំងអស់នេះ។

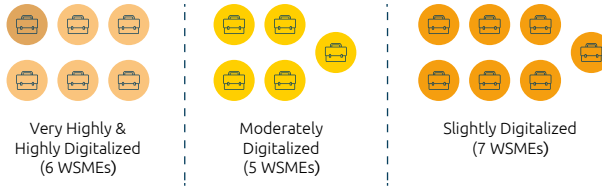
**កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការឌីជីថល**

**ការអនុវត្តឌីជីថលខ្ពស់ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន B2C ដែលមានបទពិសោធន៍កម្មវិធីបង្កើនល្បឿន**

ដើម្បីវាយតម្លៃកម្រិតនៃការអនុវត្តឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs ចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួមចំពោះសំណួរទាក់ទងនឹងការធ្វើ ឌីជីថលរបស់ដំណើរការអាជីវកម្មត្រូវបានពិនិត្យ ដើម្បីមើលថា តើកម្មវិធីប្រភេទណាត្រូវបានប្រើប្រាស់។ នេះត្រូវបានបញ្ជាក់ តាមរយៈការពិនិត្យលើគេហទំព័រ និងទំនាក់ទំនងសង្គមរបស់ WSME នីមួយៗ។

មានការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងលើឧបករណ៍ឌីជីថលមួយ ចំនួនដែលត្រូវបានអនុវត្ត នៅទូទាំងដំណើរការអាជីវកម្មផ្សេងៗ ជំនួសឱ្យកម្រិតនៃភាពទំនើបនៃកម្មវិធី។ ឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុន បោះពុម្ពប្រហែលជាកំពុងប្រើ software ដែលមានតម្លៃថ្លៃ និងធៀនលឿនសម្រាប់ផលិតផ្ទាំងរូបភាព និងបដាសម្រាប់ អតិថិជន ប៉ុន្តែប្រហែលជាមិនអាចប្រើកម្មវិធីឌីជីថលឆ្លងកាត់ ដំណើរការផ្ទៃក្នុងជាច្រើននោះទេ។ ក្នុងករណីនេះ ក្រុមហ៊ុន នេះមិនគួរត្រូវបានគេចាត់ទុកថាមានលក្ខណៈឌីជីថលខ្ពស់ ទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ ក្រុមហ៊ុនមួយផ្សេងទៀតអាចនឹងប្រើប្រាស់ កម្មវិធីតាមអ៊ិនធឺណេត និង cloud ដែលមានតំលៃសមរម្យ ឆ្លងកាត់ដំណើរការអាជីវកម្មខាងក្នុងនិងខាងក្រៅផ្សេងៗគ្នា រួមមានគណនេយ្យ ធនធានមនុស្ស ទិដ្ឋភាព ការគ្រប់គ្រងគម្រោង និងការគ្រប់គ្រងអតិថិជន។ ក្នុងករណីនេះ ក្រុមហ៊ុននេះ គួរតែ ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានដំណើរការឌីជីថលខ្ពស់។

ទាក់ទងទៅនឹងកម្រិតនៃការអនុវត្តឌីជីថល WSMEs ចំនួន១៨ អាចត្រូវបានដាក់ជាបីប្រភេទ៖ ១) លក្ខណៈឌីជីថលកម្រិតខ្ពស់ ខ្លាំង ២) ឌីជីថលកម្រិតមធ្យម ៣) ឌីជីថលកម្រិតទាប ដូចដែល បានបង្ហាញក្នុងរូបភាព ៤.២៨។



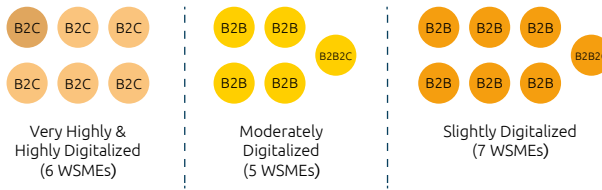
រូបភាពទី ៤.២៨៖ កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨

ដោយសារចំនួន MEs មានកំណត់នៅក្នុងការសិក្សានេះ ការប្រៀបធៀបរវាង MEs និង SEs មិនអាចត្រូវបានធ្វើឡើងទេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វាអាចត្រូវបានចង្អុលបង្ហាញថា ក្នុងចំណោម ME ពីរ ដែលបានសម្ភាសន៍មួយក្នុងចំណោមពួកគេត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាផ្នែកមួយនៃការធ្វើឌីជីថលខ្លាំងបំផុត ខណៈពេលដែលមួយទៀតត្រូវបានគេចាត់ទុក ថាជាផ្នែកមួយនៃការធ្វើឌីជីថលតិចបំផុត ទាក់ទងនឹងចំនួនឧបករណ៍ដែលត្រូវបានដាក់ពង្រាយនៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មផ្សេងៗ ក្រុមហ៊ុនដែលបានធ្វើឌីជីថលច្រើនជាងគេនៅក្នុងការសិក្សានេះ ក៏ជាក្រុមហ៊ុនតែមួយគត់ដែលអាចត្រូវបានដាក់ស្លាកថា “ឌីជីថលដែលមានកម្រិតខ្ពស់ខ្លាំង” គឺជា SE។

ការចង្អុលបង្ហាញកាន់តែច្បាស់មួយ អំពីកម្រិតនៃការអនុវត្តឌីជីថល គឺជាប្រភេទអតិថិជនដែលក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម។ វាត្រូវបានគេរកឃើញថាក្នុងចំណោមខ្លះនៃ WSMEs ដែលមានកម្រិត

ឌីជីថលខ្ពស់ខ្លាំង ហើយក្នុងចំណោមនោះមាន៥ គឺជាអាជីវកម្មសំរាប់អតិថិជន (B2C)។ WSME ដែលមានលក្ខណៈឌីជីថលច្រើនជាងគេក៏មាននៅក្នុងអាជីវកម្ម B2C ផងដែរ។ នៅក្នុងប្រភេទ “ឌីជីថលដែលមានកម្រិតមធ្យម” មានលាយបញ្ចូលគ្នារវាងក្រុមហ៊ុន B2C, B2B2C និង B2B។ នៅក្នុងប្រភេទ “ឌីជីថលដែលមានកម្រិតទាប” យ៉ាងណាមិញ ភាគច្រើននៃ WSMEs គឺជាក្រុមហ៊ុន B2B។

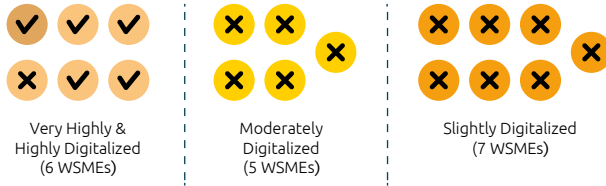
ប្រហែលជាមានការភ្ជាក់ភ្ជើលកិច្ចក្នុងក្រុមហ៊ុន B2C ត្រួតត្រាលំដាប់ថ្នាក់កំពូលនៃចំណាត់ថ្នាក់ឌីជីថល ព្រោះពួកគេជាអ្នកដែលត្រូវធ្វើឌីជីថលទៅលើភាគច្រើននៃដំណើរការខាងក្រៅរបស់ពួកគេ ជាពិសេស ទៅលើទីផ្សារ ការលក់ និង ការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន។



រូបភាព ៤.២៩៖ កម្រិតនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨ តាមប្រភេទរបស់អតិថិជន

វាក្នុងអាយកតំសម្គាល់ផងដែរថាក្នុងចំណោម៦ នៃការធ្វើឌីជីថល ដែលមានកម្រិតខ្ពស់ខ្លាំង ហើយក្នុងចំណោមនោះ មាន៥ ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ឬកម្មវិធី ណែនាំពីមុនៗក៏។ តាមពិតអ្នកចូលរួមទាំង៥ គឺជាក្រុមហ៊ុន ដែលមានកម្រិតខ្ពស់បំផុត។

វាអាចត្រូវបានអះអាងថា បទពិសោធន៍នៅក្នុងកម្មវិធីទាំងនេះ អាចជួយឱ្យក្រុមអ្នកចូលរួមជ្រើសរើសការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម របស់ពួកគេ តាមរបៀបយុទ្ធសាស្ត្រ និងកាន់តែត្រូវបានគេស្គាល់ អំពីឧបករណ៍ឌីជីថលជាច្រើនដែលអាចកែលម្អដំណើរការ អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។



រូបភាព ៤.៣០៖ បទពិសោធន៍ក្នុងកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ឬកម្មវិធីណែនាំក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨

“

ខ្ញុំបានទិញ robotic automation software មួយ ដែលត្រូវបានណែនាំមកខ្ញុំ ក្នុងកំឡុងពេលកម្មវិធី បង្កើនល្បឿនមួយ ...វាបានជួយធ្វើស្វ័យប្រវត្តិកម្មនូវរឿងការធ្វើដំណើរស្តុករបស់យើង។ ដែលបុគ្គលិករបស់ យើងជាធម្មតាត្រូវការយ៉ាងហោចណាស់ ៨នាទី ដើម្បីដំណើរការរឿងការ ប៉ុន្តែ robot នេះអាចធ្វើវាបាន តែក្នុងរយៈពេល១នាទី។

(ម្ចាស់ of logistics SME)

# ៤.៥

## អនាគតនៃការវិនិយោគឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs

### អ្នកជំនាញលើកឡើងពីបញ្ហាប្រឈម ក្នុងកង្វះការយល់ដឹង និងផ្នត់គំនិតដ៏ ប្រុងប្រយ័ត្ន ក្នុងចំណោម SMEs ទោះបីជាមានកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល និងការណែនាំក៏ដោយ

បន្ទាប់ពីការសម្ភាសន៍របស់ SMEs មក បញ្ហាដែលត្រូវបាន លើកឡើងត្រូវបាននាំយកទៅអ្នកជំនាញឱ្យដឹង ដើម្បីឱ្យពួកគេ ផ្តល់ទស្សនៈនិងគំនិត ជុំវិញយុទ្ធសាស្ត្រដែលជួយកាត់បន្ថយ បញ្ហាប្រឈមដែលលើកឡើងដោយអ្នកចូលរួម។

### សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

Salient Themes



រូបភាព ៤.៣១៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី ១

អ្នកជំនាញផ្នែកហិរញ្ញប្បទានជំនួស បានកត់សម្គាល់ថាការត្រៀម លក្ខណៈទូទៅ ឆ្ពោះទៅរកការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសមួយផ្នែក បានមកពីការយល់ឃើញជាមុន ថាក្រុមហ៊ុនជាច្រើនបាន ប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសដោយសារតែអសមត្ថភាពក្នុងការ ទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ។ នេះបង្ហាញពីការយល់ដឹង ដែលមានកំណត់មួយ ទៅលើការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស ក្នុងចំណោម WSMEs ។

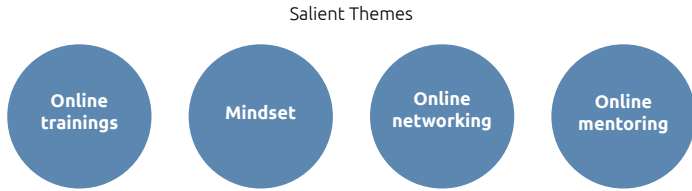
អនុសាសន៍: ទោះបីមានការខិតខំប្រឹងប្រែងអប់រំ WSMEs អោយកាន់តែយល់ដឹងប្រសើរឡើង អំពីហិរញ្ញប្បទាន ជំនួស ទាំងនេះបានទទួលជោគជ័យ ដែលមានកម្រិតមួយ បណ្តាលឱ្យមានយោបល់មួយចំនួនជោគជ័យរបស់ WSMEs ដែលទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស ត្រូវបានបង្ហាញនៅលើបណ្តាញសារព័ត៌មានសំខាន់ៗរបស់ female-centric។ អ្នកជំនាញបានទទួលស្គាល់ថា ឧបសគ្គ មួយទៀតគឺមិនមែន SMEs ទាំងអស់ “អាចវិនិយោគបាន” ទេ។ នេះបង្ហាញពីគម្លាតចំណេះដឹងចំបង ដែលសហគ្រិន ប្រហែលជាមិនបានយល់ច្បាស់ពីភាពពិតនៃការស្វែងរកប្រាក់ នៅក្នុងអាជីវកម្ម។

កង្វះការយល់ដឹងក៏ត្រូវបានបង្ហាញតាមរយៈប្រយោជន៍ដែលសហគ្រាស ជុនតូចនិងមធ្យមមើលលើ ECF។ អ្នកជំនាញហិរញ្ញប្បទាន ជំនួសបានចែករំលែកថា ក្រុមហ៊ុនជាច្រើនមិនបានដឹងថាពួកគេ អាចដាក់លក្ខខណ្ឌផ្ទាល់ខ្លួន នៅពេលសម្រេចចិត្តថាតើត្រូវ លះបង់ភាគហ៊ុនប៉ុន្មានក្នុងការស្វែងរកប្រាក់នោះទេ។ អ្នកជំនាញ បានកត់សម្គាល់ថា កង្វះការយល់ដឹងអំពីហិរញ្ញប្បទានជំនួស ធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បី លើកទឹកចិត្តសហគ្រាសជុនតូចនិងមធ្យម ឱ្យបង្កើនដើមទុន តាមរយៈវេទិកាហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល។

ទោះបីជាមានភាពបត់បែននៃការដាក់លក្ខខណ្ឌផ្ទាល់ខ្លួននៅក្នុង ECF ក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមជាច្រើននៅតែមានការស្ទាក់ស្ទើរ ក្នុងការលះបង់ភាគហ៊ុនទៅឱ្យភាគីខាងក្រៅដែរ។

ក្នុងលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន អ្នកជំនាញមិនបាន សង្កេតឃើញបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រទេ។ នៅក្នុងការអនុវត្ត ជាក់ស្តែង ការព្រមព្រៀងលើប្រាក់កម្ចី និងជំនួយឥតសំណង ដោយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុបែបប្រពៃណីត្រូវបានប្រតិបត្តិដោយ ការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងល្អិតល្អន់ លើការជឿជាក់ថានឹងសង់ប្រាក់ វិញរបស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈមធ្យោបាយ ដូចជាវាយការណ៍ប្រព័ន្ធ ព័ត៌មានយោងឥណទានកណ្តាល (CCRIS)។

### សសរស្ត្រម្តងទៀត : លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ



រូបភាព ៤.៣២៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្ត្រ ទី ២

មុនពេលមានជំនាញក្នុងនេះ អ្នកជំនាញមកពីសមាគមស្ត្រី និង កម្មវិធីពង្រឹងអាជីវកម្ម និងធនាគារ បានធ្វើការបណ្តុះបណ្តាល ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតសម្រាប់ SMEs។ វគ្គបណ្តុះបណ្តាល នេះផ្តោតលើភាពជាសហគ្រិន ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និង ធនធានមនុស្ស ការគ្រប់គ្រងការផ្លាស់ប្តូរ និង ជំនាញលើផ្នែក ឌីជីថល។ ខណៈពេលព្រឹត្តិការណ៍ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតនៅតែ ត្រូវបានគេពេញចិត្ត ដោយសារតែមានអន្តរកម្ម និងបណ្តាញ ល្អប្រសើរជាងមុន ការបណ្តុះបណ្តាលតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត អាចជួយឱ្យ SMEs ភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងបានយ៉ាងងាយជាងមុន ឆ្លងកាត់ព្រំដែនភូមិសាស្ត្រនិងដោយចំណាយតិច។

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី បានកត់សម្គាល់ ថាការទាក់ទាញអ្នកចូលរួមក្នុងសិក្ខាសាលាអនឡាញ នៅក្នុង បរិយាកាសបច្ចុប្បន្នគឺមានការលំបាក ហើយចាំបាច់ត្រូវមាន ហេតុផលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍សម្រាប់ពួកគេ ចូលរួម។ ការកើនឡើង យ៉ាងហ័សនូវសិក្ខាសាលាអនឡាញ ក្នុងកំឡុងពេល និងបន្ទាប់ពី បរិបទជំងឺកូវីត១៩ (MCO) គឺលើសលប់ណាស់៖

“

ដើម្បីទាក់ទាញមនុស្សតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត គឺមិនងាយស្រួលនោះទេ វាត្រូវតែគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ណាស់។ ពួកគេត្រូវការមានអារម្មណ៍ថា គេអាចទទួលបានអ្វីម្យ៉ាងពីវា។ ប៉ុន្តែឥឡូវនេះ មនុស្សជាច្រើននឹងធ្វើការចតសម្លេង។ ពួកគេខ្លះរង់ចាំទទួលបានការស្នើសុំ ហើយពួកគេអាចស្តាប់ នៅពេលពួកគេមានទំនេរ។ វាដូចជា Google ដែរ។ វាមាន ព័ត៌មានច្រើនណាស់ គ្រាន់តែអ្នកមិនដឹងថាត្រូវធ្វើយ៉ាងម៉េច។

(អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី)

**អនុសាសន៍:** អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី បានលើកឡើងថា ការបណ្តុះបណ្តាលតាមអ៊ិនធឺណែតត្រូវតែមានទ្រង់ ទ្រាយ តូចជាងមុន តែមានគោលដៅច្រើន ដើម្បីលើកទឹកចិត្តឱ្យមាន ការចូលរួមនិងអន្តរកម្មកាន់តែសកម្ម។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ក្នុងការឆ្លើយត្រូវជាមួយអ្នកចូលរួមក្នុងអំឡុងពេលសិក្ខាសាលា អនឡាញ ព្រោះថាអន្តរកម្មដែលជារឿយៗកើតឡើង នៅក្នុង ការកំណត់ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែត គឺពិបាកក្នុងការថតចម្លង តាមអ៊ិនធឺណែតណាស់។

ទាំងសមាគមនារី និងអ្នកជំនាញខាងធនាគារ/អ្នកបង្កើន ល្បឿនអាជីវកម្ម បានឯកភាពថាទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ មាន លក្ខណៈប្រសើរជាងទំនាក់ទំនងតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែត ហើយ ចុងក្រោយគឺថាចាប់ ដែលមានស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នបណ្តាលមកពី ជំងឺភក្តក្តនេះ៖



បើនិយាយអំពីឱកាសនៃការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង យើង មិនមានសមាជិកជំរក់គ្នាដូចមុនទេ ដោយសារតែ ជម្ងឺកូវីដ១៩។ ឥឡូវនេះ យើងកំពុងធ្វើវាតាមប្រព័ន្ធ អ៊ិនធឺណែត ហើយអ្នកចូលរួមអាចទាក់ទងតាម ទូរស័ព្ទរបស់ពួកគេ។ ប៉ុន្តែពួកគេនឹងត្រូវកាត់ផ្តាច់ ពីការធ្វើការដៃ ដូចពេលខ្លះទូរស័ព្ទរបស់គេអស់ ថ្មភ្លាម។ យើងកំពុងបាត់វា [ទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់] ហើយវានឹងចំណាយពេលបន្តិច មុនពេលយើង ត្រលប់ទៅដូចដើមវិញ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំគិតថាយើងត្រូវតែ អនុវត្តតាមបែបឌីជីថល

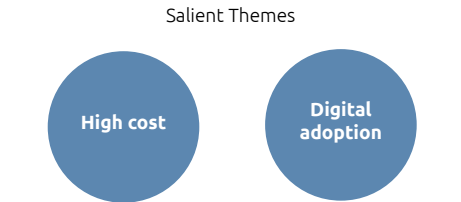
(អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី)

ផ្នែកលើកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណែតដែល ធ្វើឡើងដោយអ្នកជំនាញទាំង២មុនពេលមានរោគភក្តក្តាត ពួកគេបានយល់ស្របថាការផ្តល់ការគាំទ្រ និងការណែនាំ (ឬ “ចាប់ដៃគ្នា”) ដល់ to SMEs គឺជាជំនួយសំខាន់មួយនៃ កម្មវិធីរបស់ពួកគេ។ នេះពិតជាពិសេសសម្រាប់ SMEs ដែល បង្កើតឡើង និងមានលក្ខណៈបែបប្រពៃណី ហើយនិងមិន ជឿជាក់ទាំងស្រុងថា ការធ្វើឌីជីថលនឹងនាំមកនូវឱកាសនិង អត្ថប្រយោជន៍ថ្មីៗនោះទេ។

ដូចដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងបទសម្ភាសន៍របស់ WSME ការយល់ឃើញបែបនេះ ត្រូវបានគេសន្មតថា ជាបញ្ហាផ្នត់គំនិត។ ទោះបីជាមានការសង្ស័យក៏ដោយ ក៏ម្ចាស់ SME បែបនេះ នៅតែចូលរួមសិក្ខាសាលាអំពី “ ការឌីជីថល” ដោយសារតែ ការផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈអំពីប្រធានបទនេះ ក្នុងរយៈពេល ពីរបីឆ្នាំកន្លងមកនេះ។ អ្នកជំនាញផ្នែកធនាគារ/អ្នកបង្កើន ល្បឿនអាជីវកម្ម ក៏បានសង្កេតឃើញដែរថាការទទួលយក ការអនុវត្តឌីជីថល ក្នុងចំណោមអាជីវកម្មបែបប្រពៃណី និង លក្ខណៈគ្រួសារ លឿនជាងប្រសិនបើមានវត្តមានជំនាន់ទី២ ជាជំនាន់ក្រោយៗទៀត។

នៅលើការណែនាំ អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រីបានកត់សម្គាល់ថា ពួកគេមានកម្មវិធីណែនាំក្នុងកំឡុងទសវត្សរ៍ ១៩៩០ ដែល ក្នុងនោះអ្នកណែនាំស្ត្រីមួយក្រុមបានស្ស័យចំពោះការរក្សា ការសម្ងាត់។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សកម្មភាពនេះ ត្រូវបាន បញ្ឈប់ជាបណ្តើរៗ ដោយសារតែចំណាប់អារម្មណ៍មានការ ធ្លាក់ចុះ។ ដំណើរការណែនាំបានបណ្តាលអោយម្ចាស់អាជីវកម្ម ងាយរងគ្រោះ និងលេចចេញពីមានផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ ហេតុ ដូច្នេះហើយ មនុស្សជាច្រើនស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការចូលរួម ទោះបីជា ចង់ទទួលបានភាពជោគជ័យ។ ការសង្កេតនេះត្រូវបានបញ្ជាក់ ដោយការរកឃើញរបស់ WSME។ អ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍ បាននិយាយថា ខណៈពេលដែលពួកគេអាចឈានដល់ការប្រើ បណ្តាញឌីជីថល វាត្រូវបានធ្វើឡើងនៅពេលដែលពួកគេបាន បង្កើតការទុកចិត្តតាមរយៈមធ្យោបាយមិនមែនឌីជីថល។

**សសរស្តម្ភ ទី៣ : ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រង អាជីវកម្ម ( ការវិវត្តន៍នៃប្រព័ន្ធឌីជីថល )**



រូបភាព ៤.៣៣៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី ៣

ដោយសារការចំណាយខ្ពស់ គឺជាបញ្ហាដ៏ធំមួយជុំវិញការទទួលយកឌីជីថល ហើយអ្នកជំនាញខាងធនាគារ/អាជីវកម្មបង្កើនល្បឿនបានកត់សម្គាល់ថា ក្រុមហ៊ុននេះកំពុងធ្វើការជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដំណោះស្រាយបច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុក ដើម្បីផ្តល់ជាកញ្ចប់ដែលមានទាំងដំណោះស្រាយសម្រាប់ back and front-end ។ ដំណោះស្រាយឌីជីថលសម្រាប់ Back-end រួមមានដំណើរការអាជីវកម្មផ្ទៃក្នុងដោយស្វ័យប្រវត្តិ ដូចជាការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស គណនេយ្យ ការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភណ្ឌ និងគម្រោង ក្នុងចំណោមឆ្លេងទៀត រីឯដំណោះស្រាយសម្រាប់ front-end រួមមានផ្នែកបណ្តាញ customer-facing ដូចជាទីផ្សារ និងពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច។ ការធ្វើសមាហរណកម្មទាំងពីរ នឹងជួយឱ្យក្រុមហ៊ុនបង្កើនប្រសិទ្ធភាពទិន្នន័យរបស់អតិថិជន សម្រាប់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងផ្នែកទីផ្សាររបស់ពួកគេ។ បញ្ហាគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍មួយដែលត្រូវបានលើកឡើងថា ជំនួយ/គ្រឿងលើកទឹកចិត្ត ក្នុងការធ្វើឌីជីថលខ្លះ ដែលផ្តល់ដោយរដ្ឋាភិបាល និងកម្មវិធីបង្កើនល្បឿន ត្រូវការឱ្យអ្នកលក់ software ក្នុងស្រុកប្រើ ដោយកំណត់ជម្រើស ដែលអាចប្រើប្រាស់បានសម្រាប់អាជីវកម្ម។

**អនុសាសន៍:** ការងារមួយបានលើកឡើង គឺដើម្បីលើកទឹកចិត្តដល់អាជីវករបរទេស អោយបង្កើតការិយាល័យក្នុងស្រុក និងអនុញ្ញាតអោយមានកិច្ចសហប្រតិបត្តិការក្នុងតំបន់ ដើម្បីបង្កើនល្បឿនក្នុងការធ្វើឌីជីថលក្នុងតំបន់។



សម្រាប់យើង យើងបានរៀបចំកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់ដំណោះស្រាយលើបច្ចេកវិទ្យាបរទេសពីព្រោះយើងដើរលើជំហរអាស៊ាន យើងពិតជាអាចចូលរួមជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់ដំណោះស្រាយលើបច្ចេកវិទ្យា ដើម្បីជួយ SMEs ។

(ម្ចាស់នៃ logistics SME)

អ្នកជំនាញបនេះបានបញ្ជាក់ថា ការទទួលយកឌីជីថលមានភាពខុសប្លែកគ្នានៅតាមក្រុមហ៊ុន និងឧស្សាហកម្ម ក្រុមហ៊ុន B2B និងផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងទៀត លើស្វ័យប្រវត្តិកម្មដំណើរការអាជីវកម្មផ្ទៃក្នុងរបស់ពួកគេ រីឯក្រុមហ៊ុន B2C នឹងវិនិយោគលើបណ្តាញអតិថិជន។

**សសវស្តម្មទី៤ : ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ**

Salient Themes



រូបភាព ៤.៣៤៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសវស្តម្ម ទី ៤

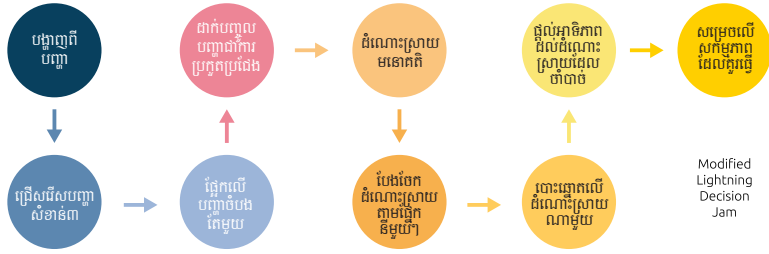
បទសម្ភាសន៍របស់អ្នកជំនាញបានគូសបញ្ជាក់ថា WSMEs ជាច្រើនមិនបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងចំពោះការធ្វើឌីជីថលមុនពេលមានជម្រើសភ្នាក់ងារនេះទេ ដែលការកើនឡើងអត្រានៃការទទួលយកឌីជីថលរបស់ពួកគេគឺថែមនូវមែនទេ។ ឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុន F&B បានប្រើប្រាស់ទម្រង់ដឹកជញ្ជូនអាហារដូចជា GrabFood និង Foodpanda នៅពេលដែល MCO ត្រូវបានអនុវត្ត។

**សេចក្តីសន្និដ្ឋាន៖** ការប្រុងប្រយ័ត្នជាទូទៅក្នុងការចង់ទទួលបានឌីជីថល ដោយលើកឡើងពីតម្លៃដើមខ្ពស់ ដែលជាឧបសគ្គចម្បង គួបផ្សំជាមួយនឹងការយល់ដឹងដែលមានកម្រិត លើការចូលប្រើវិធីវិភាគផ្សេងទៀតនៃសេវាកម្មសេវាកម្ម អាចបង្ហាញពីបញ្ហាមូលដ្ឋានដែលត្រូវដោះស្រាយឱ្យបានត្រឹមត្រូវ។ វាត្រូវបានគេសង្កេតឃើញផងដែរថា អ្នកចូលរួម WSME បានផ្សារភ្ជាប់ឌីជីថលជាមួយនឹងការចំណាយជាជាងកម្មវិធីវិនិយោគដើម្បីបង្កើតប្រាក់ចំណូលខ្ពស់។ នេះអាចមកពីផ្នត់គំនិតដែលមុតមាំក្នុងចំណោមម្ចាស់អាជីវកម្ម ដោយហាមឃាត់ពួកគេមិនឱ្យពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។



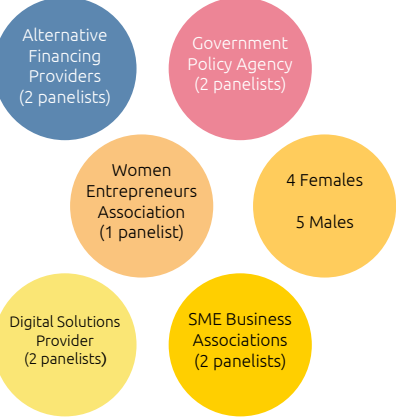
### ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

របកគំហើញពី WSME និង បទសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ ត្រូវបាន គេដាក់បញ្ចូលគ្នា ហើយចុងក្រោយត្រូវបានធ្វើបទបង្ហាញសម្រាប់ ការពិភាក្សាដោយក្រុមជំនាញដែលមានបទពិសោធន៍ទាំងនៃរូប ដែលតំណាងឱ្យម្ចាស់ភាគហ៊ុនសំខាន់ៗនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។ ក្រុមភ្នាក់ងារ ត្រូវបានជ្រើសរើសដោយផ្អែកលើភាពជាអ្នកដឹកនាំ របស់ពួកគេ នៅក្នុងស្ថាប័នធ្វើគោលនយោបាយសំខាន់ៗ ស្ថាប័ន បច្ចេកវិទ្យា និងសមាគមអាជីវកម្ម/ស្ត្រី។ គោលបំណងសំខាន់ នៃការពិភាក្សារបស់ក្រុមនេះគឺ ដើម្បីរកដំណោះស្រាយជាក់ស្តែង សម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហាដែលត្រូវបានប្រឈមដោយ WSME ទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថល។



រូបភាព ៤.៣៥៖ វិធីសាស្ត្រកែប្រែ LDJ

ADVISORY PANEL COMPOSITION MALAYSIA  
25<sup>TH</sup> AUGUST 2020, KUALA LUMPUR



រូបភាព ៤.៣៦៖ ទម្រង់នៃក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

កំណែសម្រួលថ្មីមួយនៃ Lightning Decision Jam (LDJ) exercise ដោយ AJ&Smart (សូមមើលរូបភាព ១៣.១) ត្រូវបានប្រើ ដើម្បីដឹកនាំការពិភាក្សា។ ដំបូង ភ្នាក់ងារត្រូវបានផ្តល់ បទបង្ហាញរយៈពេល ៣០នាទីអំពីលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ រួមទាំងបញ្ជីបញ្ហាអាជីវកម្ម ដែលលើកឡើងដោយអ្នកចូលរួមក្នុង WSME។ ពួកគេត្រូវបានស្នើឱ្យផ្តល់អាទិភាពដល់បញ្ហា (បញ្ហា កំពូលទាំងបី)។ បញ្ហាចម្បងត្រូវបានគេជ្រើសរើស និងកែលំអ ជាបញ្ហាប្រឈម។ ទីបំផុតក្រុមភ្នាក់ងារ ត្រូវបានស្នើសុំអោយផ្តល់ ជាដំណោះស្រាយតាម ដែលអាចធ្វើទៅបាន និងផ្តល់អាទិភាព ដល់ដំណោះស្រាយទាំងនោះ។

ថ្ងៃដើមនៃកម្មវិធីឌីជីថល ធនធាន និងសេវាកម្ម របស់ឌីជីថល បានទទួលសំឡេងគាំទ្រច្រើនជាងគេក្នុងចំណោមក្រុមភ្នាក់ងារ ដោយចាត់ទុកថាជាបញ្ហាសំខាន់សម្រាប់ WSMEs។ ទោះ ជាយ៉ាងណាក៏ដោយ មានសំណួរមួយត្រូវបានលើកឡើងថា ហេតុអ្វីបានជាកម្មវិធីឌីជីថលទាំងនេះ ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជា ការចំណាយ ហើយមិនមែនជាការវិនិយោគ។ នេះត្រូវបានផ្សារ ភ្ជាប់ទៅនឹងបញ្ហា “ផ្គត់ផ្គង់” ដែលនាំឱ្យក្រុមភ្នាក់ងារមួយចំនួន លើកឡើងនូវបញ្ហាថ្មីមួយគឺ “កង្វះនូវផ្គត់ផ្គង់នៃការរីកចម្រើន”។

ទន្ទឹមនឹងនេះ បញ្ហានៃការមានផ្គត់ផ្គង់ដែលប្រឆាំងទៅនឹង ការខ្ចីប្រាក់ និងទុនចូលរួម ដែលចាត់ជាបញ្ហាជំទី២ ចំណោម ការបោះឆ្នោត។

ជារួមក្រុមភ្នាក់ងារបានសម្រេចថាបញ្ហាចម្បងដែល WSMEs ប្រឈមគឺ “កង្វះនូវផ្គត់ផ្គង់នៃការរីកចម្រើន”។ “ផ្គត់ផ្គង់ នៃការរីកចម្រើន” ត្រូវបានកំណត់ថាជាផ្នែកមួយដែលកំពុង ស្វែងរករដ្ឋ ធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង ការទទួលយកហានិភ័យ និង មិនខ្លាចការបរាជ័យ។

នេះអាចត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងការស្រាវជ្រាវដែលឈានមុខគេ ដែលបានធ្វើដោយចិត្តវិទូ Carol S. Dweck នៅសាកលវិទ្យាល័យ Stanford និងបានពិពណ៌នានៅក្នុងសៀវភៅរបស់គាត់ឈ្មោះថា 'Mindset: The New Psychology of Success'<sup>១៧០</sup> Dweck បានកំណត់ថា ផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើនគឺជាការជឿលើសមត្ថភាពដែលអាចអភិវឌ្ឍ ដោយការខិតខំ និងការតស៊ូ។ មនុស្សដែលមានផ្នត់គំនិតរីកចម្រើន តែងតែទទួលបានបញ្ហាប្រឈម ហើយតស៊ូឆ្លងកាត់ឧបសគ្គ រៀនសូត្រពីការរិះគន់ និងស្វែងរកគំនិតល្អៗ នៅក្នុងភាពជោគជ័យរបស់អ្នកដទៃ។ ចំពោះពួកគេ ការធ្វើដំណើរគឺជាងងឹត ដោយមិនគិតពីលទ្ធផល។

សំណួរដែលត្រូវបានលើកឡើងថា តើបញ្ហាផ្នត់គំនិតមានលក្ខណៈយេនឌ័រដែរឬទេ? ឧទាហរណ៍៖ ប្រៀបធៀបនឹងបុរសស្ត្រីត្រូវមានបទពិសោធន៍ច្រើនជាង។ មានការសង្កេតដែលផ្អែកលើបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួនថា ស្ត្រីមិនសូវបង្កើតទំនាក់ទំនងដូចបុរសទេ និងមិនមានភាពប្រកួតប្រជែងឡើយ ក៏ដូចជាការរាប់អានតាមបែបប្រពៃណីនិងវប្បធម៌ដែលត្រូវបានហាមឃាត់។

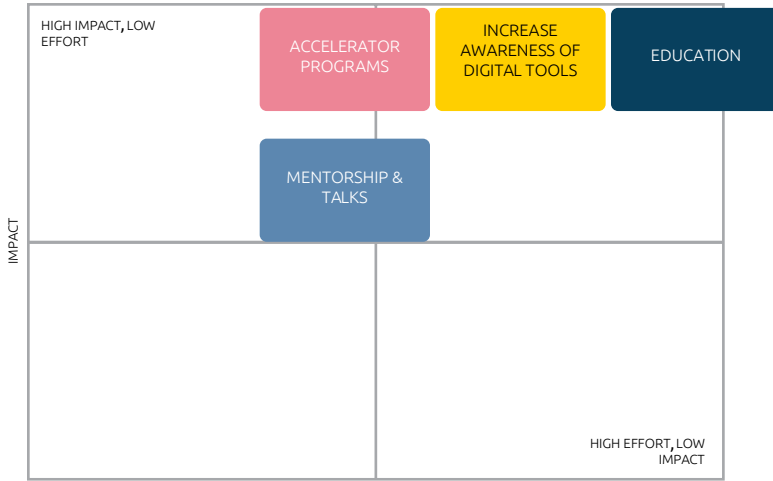
ការស្រាវជ្រាវដែលធ្វើឡើងទៅសហរដ្ឋអាមេរិកបានបង្ហាញថា “គំនិតនៃភាពជឿជាក់” ដែលមានរវាងបុរសនិងស្ត្រី គឺស្ត្រីវាយតម្លៃខ្លួនឯងទាបជាងសមភាគីបុរស បើយោងតាមការត្រួតពិនិត្យលទ្ធផលដែលវាយការណ៍ដោយខ្លួនឯង។<sup>១៧១</sup> មានការស្រាវជ្រាវមិនច្បាស់លាស់ទេនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី តែយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ត្រូវយល់ពីរបៀបដែលបញ្ហានេះអាចជះឥទ្ធិពលដល់ផ្នត់គំនិតរបស់ស្ត្រីនៅពេលធ្វើជំនួញដែរ។

បញ្ហា “កង្វះនូវផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន” ត្រូវបានពន្យល់ជាបញ្ហាប្រឈមដូចតទៅនេះ៖ “តើយើងអាចជួយឱ្យ WSMEs កាន់តែដឹងនិងប្រកាន់ខ្ជាប់នូវផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើនយ៉ាងដូចម្តេច?” ដំណោះស្រាយជាច្រើនតាម ដែលអាចធ្វើទៅបានត្រូវបានគេយកមកប្រើសម្រាប់ការប្រឈមនេះ។

ដំណោះស្រាយទាំងនេះត្រូវបានដាក់ជាក្រុមជាបន្តបន្ទាប់ជា ៤ ក្រុម ហើយដាក់ចូលទៅក្នុង impact-effort matrix មួយដូចបានឃើញក្នុងតារាងបន្ទាប់។



រូបភាព ៤.៣៧៖ កិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់ (ម៉ាឡេស៊ី)



រូបភាព ៤.៣៨ ៖ Impact-Effort Matrix

“តើយើងអាចជួយ WSME អោយយល់ដឹង និងបណ្តុះគំនិតវិកចម្រើនបានយ៉ាងដូចម្តេច?”  
 បញ្ហាប្រឈមដែលបានធ្វើកំណែទម្រង់ផ្នែកលើជម្រើសរបស់អ្នកដឹកនាំឱ្យលើបញ្ហាសំខាន់បំផុតសម្រាប់ធ្វើការដោះស្រាយ

**ការអប់រំ**  
 ប្រព័ន្ធសិក្សា និងការអប់រំដ៏រឹងមាំ  
 ធ្វើអោយក្លាយជាផ្នែកមួយនៃបឋម  
 តាមរយៈប្រព័ន្ធអប់រំ / ការរៀនសូត្រពេញមួយជីវិត  
 អប់រំយុវជន និង WSMEs កុំអោយខ្វះខាតការណាមួយ

**ការណែនាំ និងព័ត៌មាន**  
 លើកទឹកចិត្ត៖  
 អ្នកណែនាំជាស្ត្រីសម្រាប់បំផុសគំនិតដល់ WSME  
 គំនិតដឹកនាំសំខាន់ៗ  
 គំរូ  
 អ្នកមានឥទ្ធិពល

**កម្មវិធី ACCELERATOR**  
 កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលដែលឧបត្ថម្ភដោយរដ្ឋាភិបាល  
 ជាមួយនិងការលើកទឹកចិត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់  
 WSMEs  
 កម្មវិធីកំណើនអាជីវកម្ម (ការផ្តល់ប្រាក់+  
 ការណែនាំ + ការបណ្តុះបណ្តាល + សហគមន៍)  
 ជ្រើសរើស WSMEs សម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរផ្នែក  
 គំនិតលើកម្មវិធី ACCELERATOR

**ការកើនឡើងនៃការយល់ដឹងនៃកម្មវិធីឌីជីថល**  
 ជួយ WSMEs មើលឃើញពីតម្លៃនៃមុខងារនៃ  
 កម្មវិធីទាំងនេះ

រូបភាព ៤.៣៩៖ ដំណោះស្រាយសម្រាប់ការអនុវត្តផ្នែកគំនិតនៃការវិកចម្រើន (ពី The Impact-Effort Matrix)

### ការអប់រំកំណែទម្រង់

វាត្រូវបានគេជឿជាក់ថា ការផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិត ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលខ្លាំងបំផុតទៅលើវិវឌ្ឍន៍ តាមរយៈប្រព័ន្ធអប់រំដ៏ទូលំទូលាយ។ នេះអាចផ្តល់ផលខ្ពស់បំផុត ព្រោះផ្នត់គំនិតគឺពិបាកផ្លាស់ប្តូរណាស់ នៅពេលមនុស្សកាន់តែចាស់។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ នេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាការលំបាកបំផុត ព្រោះវាទាមទារឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងគោលនយោបាយអប់រំសាធារណៈ ដែលក្របខ័ណ្ឌនេះត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយកត្តាជាច្រើនរួមទាំងនយោបាយជាតិ។ ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីអប់រំ (មិនថាផ្លូវការឬក្រៅផ្លូវការ) ក៏ត្រូវតែរួមបញ្ចូលការរៀនសូត្រពេញមួយជីវិតផងដែរ ព្រោះថា “ផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន” គឺតែងតែស្វែងរកចំណេះដឹងប្រសើរឡើងជាប្រចាំ។

### កម្មវិធីបង្រៀន/បង្រៀនល្បឿនអាជីវកម្ម ដែលត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលពាក់ព័ន្ធ និងវិស័យឯកជន

ដំណោះស្រាយផលប៉ះពាល់ដ៏ខ្ពស់មួយ ប៉ុន្តែជាមួយនឹងការខិតខំប្រឹងប្រែងជាមធ្យមដែលត្រូវការ គឺការរៀបចំកម្មវិធីបង្រៀនល្បឿនអាជីវកម្មដែលបណ្តុះបណ្តាល WSMEs ឱ្យប្រកាន់យក “ផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន”។ នេះអាចត្រូវបានធ្វើតាមរយៈការផ្តល់ឆ្លើយគំនិតរបស់សាធារណៈ និងឯកជន ឬការសហការគ្នារវាងវិស័យទាំងពីរដោយមានថវិកា/ការលើកទឹកចិត្តរបស់រដ្ឋាភិបាល ដែលបានផ្តល់ឱ្យ WSMEs ដើម្បីចូលរួម (សូមមើលចតុកោណកែងពណ៌ខៀវលាយបៃតង)។ កម្មវិធីនេះមិនត្រឹមតែរួមបញ្ចូលការបណ្តុះបណ្តាលប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងមានការជួយណែនាំ ទំនាក់ទំនង(សហគមន៍) និងការទទួលបានថវិកា/ជំនួយផងដែរ។

នេះទាក់ទងនឹងការរកឃើញពីបទសម្ភាសន៍របស់ WSME ដែលក្រុមហ៊ុនដែលបានឆ្លងកាត់កម្មវិធីបង្រៀន ដែលមានអត្រាអនុវត្តខ្ពស់បំផុត ដែលបញ្ជាក់ពីផ្នត់គំនិតរបស់ពួកគេ (ទាក់ទងនឹងទស្សនៈលើការធ្វើឱ្យដឹងថា ជាការវិនិយោគដែលនឹងផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ជាជាងការចំណាយ) ដែលខុសពីអ្នកដទៃ។ មានកម្មវិធីបង្រៀនអាជីវកម្មជាច្រើននៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដែលធ្វើឡើងដោយវិស័យឯកជននិងសាធារណៈ។ កម្មវិធីក្នុងវិស័យឯកជនរួមមានកម្មវិធីបង្រៀនដោយ Alliance Bank, UOB Bank (The Finlab), Endeavour ScaleUp Malaysia និង E3 Hubs (MAD)។

កម្មវិធីបង្រៀន ដែលមានស្រាប់មួយចំនួន (ឧទាហរណ៍ MAGIC, CRADLE, SITEC, Alliance Bank និង ScaleUp Malaysia) ត្រូវបានគេកំណត់គោលដៅទៅលើ

“ យើងមានកម្មវិធីរដ្ឋាភិបាលជាច្រើនដែលចំណាយប្រាក់រាប់លានដុល្លារសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលសហគ្រិនភាព សូម្បីតែនៅថ្នាក់រដ្ឋក៏ដោយប៉ុន្តែមិនមានជាពិសេសសម្រាប់ WSMEs នោះទេ

(អ្នកបង្កើតគោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាល)

ក្រុមហ៊ុនថ្មី ឬក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាដែលនាំឱ្យមានសំណួរថាតើពួកគេត្រូវបានពង្រីកទៅជាក្រុមហ៊ុនដែលមានភាពចាស់ទុំ និងក្រុមហ៊ុនដែលមានទម្រង់ផ្សេងទៀត។

នេះគឺជាអនុសាសន៍សំខាន់មួយ ដូចដែលគណនេយ្យរបស់ SMEs តាមបែបប្រពៃណីដែលបានបង្កើតឡើង សម្រាប់មួយភាគធំនៃ SMEs សរុប ហើយក៏ជាអ្នកចូលរួមចំណែកដ៏សំខាន់ GDP សរុប។ ស្ត្រីដែលមានភាពចាស់ទុំកាន់តែច្រើន ត្រូវបានគេគិតថាអាចធ្វើជាសហគ្រិនល្អ ដោយផ្អែកលើចំណេះដឹង ចំណេះដឹង និង បទពិសោធន៍របស់ពួកគេ។

មានអាយុ១០ឆ្នាំ និងក្រោម១០ឆ្នាំ ព្រោះថាផ្នត់គំនិតពួកគេងាយស្រួលក្នុងការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងស្ថានភាពដែលមានអាយុតិចជាងស្ថានភាពដែលអាយុច្រើន។ កម្មវិធីបង្រៀននេះត្រូវតែមានការលាយបញ្ចូលគ្នារវាងភេទ និងមានចំណែកអប្បបរមាមួយសម្រាប់ WSMEs ព្រោះអាចធ្វើឱ្យពួកគេទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរចំណេះដឹងជាមួយបុរស។

ទន្ទឹមនឹងនេះដែរ មានទស្សនៈមួយលើកឡើងថាសហគ្រិនស្ត្រីត្រូវការ “ កន្លែងមានសុវត្ថិភាព ” ដើម្បីទទួលបានការណែនាំ ដែលបានផ្តើមចេញពីរបាយការណ៍នៃការយឺតយ៉ាវភេទ នៅក្នុងទីផ្សារ។ ការបង្កាត់បង្រៀនដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ ដូចជាកម្មវិធីដែលផ្តល់ដោយកម្មវិធីបង្រៀន អាចកាត់បន្ថយឧប្បត្តិហេតុនៃការយឺតយ៉ាវភេទបាន ដែលផ្តល់ពិធីដោះស្រាយណែនាំក្រៅផ្លូវការ។ គន្លឹះដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីកម្មវិធីបង្រៀនគឺការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាជាធម្មតា និងឡើងទាត់ នៅតាមបណ្តាញសង្គមផ្សេងៗ រឿងជោគជ័យដែលកើតឡើងក៏គួរតែត្រូវបានគូសសម្គាល់ និងយកមកធ្វើជាគំរូផងដែរ។

### ភាពជាអ្នកណែនាំនិងការពិភាក្សា ដែលរៀបចំ ដោយសមាគមអាជីវកម្ម

ទន្ទឹមនឹងនេះ ផលប៉ះពាល់មធ្យមមួយ មានកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែង មធ្យមកំពុងទាក់ទង និងជម្រុញទឹកចិត្តអ្នកដឹកនាំស្ត្រី ដែល ទទួលបានភាពជោគជ័យមកធ្វើជាវាក្យនិយម អ្នកបណ្តុះបណ្តាល និង ជាអ្នកណែនាំសម្រាប់ WSMEs។ ការផ្សារភ្ជាប់បែបនេះ មិនត្រូវបានគេរំពឹងថា នឹងមានឥទ្ធិពលយូរអង្វែងទេ លុះត្រាតែ វាមានភាពទៀងទាត់និងការទ្រទ្រង់ដោយយកចិត្តទុកដាក់។ នេះគឺជាភាពខុសគ្នារបស់កម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មបែប vis-a-vis ដែលមានឥទ្ធិពលជាង ដោយសារតែប្រពលភាព និងចិរវិលរបស់វា ដែលមានរយៈពេលជាច្រើនខែ។ វាក្លិនម្នាក់ កំណាងឱ្យសមាគម SME បានលើកឡើងថាគំនិតផ្តួចផ្តើម ប្រឹងប្រែងដ៏ទាបនឹងត្រូវធ្វើការតាមរយៈសមាគមអាជីវកម្ម ដើម្បី បង្ហាញករណីសិក្សាទាំងនោះ (ឧទាហរណ៍ មុននិងក្រោយនៃ ភាពជោគជ័យ) ទៅកាន់ WSMEs។

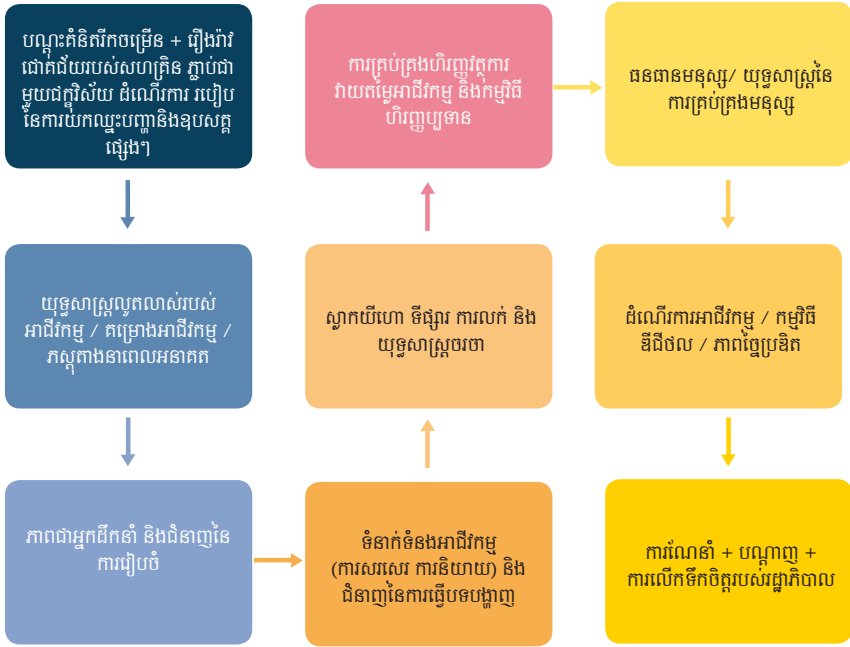
### បង្កើនការយល់ដឹងអំពីកម្មវិធីឌីជីថល

ជាចុងក្រោយ ផលប៉ះពាល់ខ្ពស់ ប៉ុន្តែមានដំណោះស្រាយ ការប្រឹងប្រែងខ្ពស់ដែរ នឹងអាចបង្កើនការយល់ដឹងអំពីកម្មវិធី ឌីជីថល និងជួយឱ្យ WSME មើលឃើញពីគុណភាពម្ល៉េះ ឬ អត្ថប្រយោជន៍នៃកម្មវិធីទាំងនេះ ដើម្បីជួយដល់ភាពរីកចម្រើន នៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ នេះតម្រូវឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុង ផ្នត់គំនិត ដែលការធ្វើឌីជីថលតម្រូវឱ្យមានការខិតខំប្រឹងប្រែង យ៉ាងច្រើន។ ដំណោះស្រាយរបស់វាក្លិនិយម ទៅលើឌីជីថលបាន ចែករំលែកថា ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនមិនទទួលយកដំណោះស្រាយ HR cloud ទេ ទោះបីជាវាត្រូវបានផ្តល់ជូនដោយឥតគិតថ្លៃ ក៏ដោយ នេះដោយសារតែផ្នត់គំនិតពុំងាយផ្លាស់ប្តូររបស់ពួកគេ។ ករណីជោគជ័យមួយ នៃការប្រើប្រាស់គឺ នៅពេលដែល GST (ពន្ធនិច្ចត និងសេវាកម្មបស្សរដ្ឋាភិបាល) ត្រូវបានអនុវត្ត នៅ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៥ ហើយក្រុមហ៊ុនទាតាត្រូវបានបង្ខំឱ្យប្រើ ប្រាស់កម្មវិធីគណនេយ្យ ដើម្បីគណនា និងដាក់ពន្ធឱ្យបាន ទៀងទាត់។ ហើយរដ្ឋាភិបាលបានផ្តល់ប្រាក់ឧបត្ថម្ភចំនួន ១,០០០ RM (សម្រាប់អ្នកមកមុន បានមុន) ដល់ក្រុមហ៊ុន ដើម្បីទិញ software នេះ។<sup>១៧</sup>

### អនុសាសន៍សំខាន់ៗ កម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម កាន់តែច្រើន ជាមួយនឹងកូតា (Quotas) អប្បបរមា សម្រាប់ WSMEs និងកំណត់គោលដៅ លើវិស័យ មិនមែនជាបច្ចេកវិទ្យា

អនុសាសន៍សំខាន់ៗដល់អ្នកធ្វើគោលនយោបាយនិងអ្នកជំរុញ ឱ្យធ្វើ ដែលកើតចេញពីសកម្មភាពទាំងមូលនេះគឺ ផ្តោតលើ ការអនុវត្តកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មឱ្យបានតែច្រើនដែល នឹងជួយឱ្យ WSME ទទួលយក "ផ្នត់គំនិតនៃការលូតលាស់"។ កម្មវិធីទាំងនេះមិនត្រូវបានកំណត់ចំពោះតែក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យា និងអាជីវកម្មថ្មីប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែត្រូវបានបង្កើតឡើងផងដែរ ចំពោះ WSMEs នៃឧស្សាហកម្មផ្សេងៗ កូតាក្នុងត្រូវបាន កំណត់ ដើម្បីធានាឱ្យមានស្ត្រីចំណាងនៅក្នុងកម្មវិធី ដែល គួររាប់បញ្ចូលទាំងប្រាក់រង្វាន់ជាទម្រង់សាច់ប្រាក់ឬការវិនិយោគ ដែលជាការលើកទឹកចិត្តក្នុងការចូលរួម។

កម្មវិធីគួរតែ មិនត្រឹមតែផ្តោតលើការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស ជំនាញឌីជីថល និងទីផ្សារប៉ុណ្ណោះទេប៉ុន្តែថែមទាំងលើភាពជា អ្នកដឹកនាំ អាជីវកម្ម និងយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍។ វាក៏គ្រាន់តែនៅពេល ដែលមានយុទ្ធសាស្ត្រច្បាស់លាស់ ហើយកម្មវិធីឌីជីថលត្រឹមត្រូវ គឺអាចនឹងអនុវត្ត និងជម្រុញអាជីវកម្មឱ្យបានប្រសើរឡើងបាន ហើយ។ មួយវិញទៀត សហគ្រិនដែលជោគជ័យ គួរតែត្រូវបាន អញ្ជើញឱ្យនិយាយអំពីរឿងរ៉ាវជីវិតរបស់ពួកគេ ក្នុងអំឡុងពេល កម្មវិធីបង្កើនល្បឿន ដូច្នេះការបំផុសគំនិត ការយល់ដឹង និង ប្រាជ្ញាអាចត្រូវបានទទួលយកនិងចែករំលែកគ្នា។



រូបភាព ៤.៤០៖ លក្ខណៈពិសេសនៃកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនSMEដែលបានណែនាំ

សរុបមក ការពិភាក្សារបស់ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់មានសារៈសំខាន់ណាស់ ក្នុងការផ្តល់អាទិភាពដល់ដំណោះស្រាយ និងអនុសាសន៍ចំពោះបញ្ហាប្រឈមផ្នែកអាជីវកម្ម និងឌីជីថលដែលត្រូវបានប្រឈមដោយ WSMEs។

# ៤.៦

## សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការស្រាវជ្រាវបានចាប់ផ្តើមដោយការសន្ទនាដូចខាងក្រោម៖ ការធ្វើឌីជីថលផ្តល់នូវឱកាសថ្មីសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីយកឈ្នះលើបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័ររបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ បើនៅកម្រិតខុសគ្នា គឺវាអាស្រ័យលើភាពចាស់ទុំ (ផុតតូចឬមធ្យម) នៃ WSMEs ។

ការប្រមូលផ្តុំនៃការរកឃើញ (ឱកាស និងបញ្ហាប្រឈម) ពី WSMEs និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបានបង្ហាញដល់ក្រុមអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ ដើម្បីពិភាក្សា និងដើម្បីផ្តល់ដំបូន្មានដ៏ជំនាញស្រាយជាក់ស្តែង។ បញ្ហាមួយ គឺមានបញ្ហាវប្បធម៌និងផ្នែកគំនិត ដែលមានជាទូទៅនៅគ្រប់សសរស្តម្ភ។ នេះបានបញ្ជាក់ជាសំណួរថា តើបញ្ហានេះអាចជាបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ ដែលបានបង្កើតឡើងដោយសង្គម និង ឬ ប្រព័ន្ធអប់រំ។ ដូច្នេះហើយបាន ដំណោះស្រាយរយៈពេលខ្លី និងវែងត្រូវបានបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់លាស់។

**អនុសាសន៍សម្រាប់រយៈពេលខ្លី៖** ដើម្បីដោះស្រាយតម្រូវការបន្ទាន់នៃការផ្លាស់ប្តូរដែលមាននៅក្នុង WSMEs គឺត្រូវមានការប្រកាន់ខ្ជាប់នូវផ្នែកគំនិតនៃការរីកចម្រើន ហើយវាក៏បានស្នើឱ្យមានការរំលោភកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មបន្ថែម។ ដូចដែលរឿងនេះត្រូវបានពិភាក្សាដ៏លម្អិតរួច ហើយនៅក្នុងផ្នែកខាងលើ អ្នកនិពន្ធនឹងមិនលម្អិតវាបន្ថែមទៀតទេ។

**អនុសាសន៍សម្រាប់រយៈពេលវែង៖** វាជាផ្នែកមួយនៃដំណោះស្រាយសម្រាប់រយៈពេលវែង វាត្រូវបានគេលើកឡើងថាជាបញ្ហា “ផ្នែកគំនិត” ដែលត្រូវបានដោះស្រាយតាំង ពីបួសគល់របស់វាមក ឧទាហរណ៍ ប្រព័ន្ធអប់រំ ប្រព័ន្ធអប់រំរបស់ប្រទេសមិនបានលើកកម្ពស់វប្បធម៌ដែលមានលក្ខណៈច្នៃប្រឌិតទេ ព្រោះវាត្រូវបានផ្តោតទៅលើការរៀនសូត្រដោយការទន្ទេញចាំមាត់ដោយខ្វះការយកចិត្តទុកដាក់លើការគិតគ្រិះរិះពិចារណាឱ្យបានដិតដល់។ ប្រព័ន្ធតាមដាន ដែលមានដំណើរការល្អប្រសើរចាំបាច់ត្រូវអនុវត្តដើម្បីធានាថាសមិទ្ធផលមិនត្រូវបានកំណត់ចំពោះតែឧត្តមភាពនៃការសិក្សាប៉ុណ្ណោះទេ។ ដូចនេះវិធីសាស្ត្រ

ដែលប្រើសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាលសិស្សនិស្សិតចាំបាច់ត្រូវតែផ្លាស់ប្តូរ។ ដើម្បីឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរជាលក្ខណៈគំរូពេញលេញ គរិយាបថសង្គមអំពីស្ត្រីក៏ត្រូវតែផ្លាស់ប្តូរផងដែរ ដូចជាស្ត្រីត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានភាពសម្របខ្លួន និងគោរពតាមជាង ដែលផ្ទុយពីបុរសដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានភាពប្រកួតប្រជែងជាង។<sup>១៧</sup>

ដូចនេះ ដើម្បីការពារ WSMEs ពេញលេញ គឺត្រូវប្រកាន់ខ្ជាប់នូវផ្នែកគំនិតនៃការរីកចម្រើនឱ្យបានពេញលេញ ទាំងដំណោះស្រាយរយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែងគឺ ចាំបាច់ត្រូវរៀបចំសហគ្រិនដែលកំពុងរីកចម្រើនឱ្យបានល្អ សម្រាប់ដំណើរសហគ្រិនភាពរបស់ពួកគេ នៅក្នុងយុគសម័យឌីជីថលដែលមិនធ្លាប់មានពីមុនមក។

## ៤.៧ សេចក្តីយោង

145. Department of Statistics, Malaysia [DOSM]. (2020, April). *ICT Use and Access by Individuals and Households Survey Report 2019* [Dataset].
146. DOSM (2019, October). *Malaysia Digital Economy 2018* [Dataset].
147. The World Bank. (2019). *DOING BUSINESS 2019: Training for Reform, 16th Edition* [PDF File]. Retrieved on Oct 29, 2020 from: [https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report\\_web-version.pdf](https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf)
148. World Bank Group (2018). *Malaysia's Digital Economy, A New Driver of Development*. Washington, DC: World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
149. The ASEAN Post. (2019, May 15). *Are ASEAN's internet speeds world class?* [Online Article]. Retrieved on Oct 29, 2020 from: [https://theaseanpost.com/article/are-aseans-internet-speeds-world-class#:~:text=Within%20the%20ASEAN%20region%2C%20Thailand,the%20fixed%20broadband%20category%2C%20respectively.&text=It%20is%20still%20the%20best,\(23.11%20Mbps\)%2C%20respectively](https://theaseanpost.com/article/are-aseans-internet-speeds-world-class#:~:text=Within%20the%20ASEAN%20region%2C%20Thailand,the%20fixed%20broadband%20category%2C%20respectively.&text=It%20is%20still%20the%20best,(23.11%20Mbps)%2C%20respectively)
150. Ernst & Young [EY]. (2020, June). *Take 5 for Business : Covid 19 - Business Impact Survey*, 8(7).
151. The Star. (2020, September 11). *Malaysia has highest percentage of digital consumers in Asean* [Online Article]. Retrieved on Oct 29, 2020 from: <https://www.thestar.com.my/business/business-news/2020/09/11/malaysia-has-highest-percentage-of-digital-consumers-in-asean#:~:text=KUALA%20LUMPUR%3A%20Malaysia%20is%20keeping,by%20>
- Facebook%20and%20Bain%20%26%20Company
152. DOSM. (2020, July). *SMEs Performance 2019* [Dataset].
153. Small and Medium Enterprise Corporation Malaysia [SME Corp. Malaysia]. (2019, December). Chapter 2 - SME Developments and Outlook, *SME Annual Report 2018/2019*.
154. SME Corp. Malaysia. (n.d.). *SME Definitions* [Website]. Retrieved Oct 29, 2020 from: <https://www.smecorp.gov.my/index.php/en/policies/2020-02-11-08-01-24/sme-definition>
155. DOSM (2017, December). *Economic Census 2016* [Dataset].
156. EY. (2020, June 1). *COVID-19 - a game changer for digital transformation, according to EY* [Press Release]. Retrieved on Oct 29, 2020 from: [https://www.ey.com/en\\_my/news/2020/06/covid-19-a-game-changer-for-digital-transformation-according-to-ey](https://www.ey.com/en_my/news/2020/06/covid-19-a-game-changer-for-digital-transformation-according-to-ey)
157. Tong, A. & Gong, R. (2020, October 20). *The impact of COVID-19 on SME digitalisation in Malaysia*, *The London School of Economics and Political Science Blog* [Online Article]. Retrieved on Oct 29, 2020 from: <https://blogs.lse.ac.uk/seac/2020/10/20/the-impact-of-covid-19-on-sme-digitalisation-in-malaysia/>



158. DOSM. (2019, November). *Selected Agricultural Indicators, Malaysia, 2019* [Website]. Retrieved Sep 8, 2020 from: [https://www.dosm.gov.my/v1/index.php?r=column/cthemebByCat&cat=72&bul\\_id=Z0VTZGU1UHBT1VJMFpaXRRR0xpdz09](https://www.dosm.gov.my/v1/index.php?r=column/cthemebByCat&cat=72&bul_id=Z0VTZGU1UHBT1VJMFpaXRRR0xpdz09)
159. IPSOS Malaysia. (2018, April) *Malaysia: Top Issues Faced by Women & Misperceptions of Women Empowerment* [Online Article]. <https://www.ipsos.com/en-my/malaysia-top-issues-faced-women-misperceptions-women-empowerment#:~:text=The%20top%20three%20issues%20facing%20women%20globally%20are%20sexual%20harassment,equality%20issue%20faced%20by%20women>
160. Ministry of Science, Technology and Innovation [MOSTI]. (2020, April 23). MOSTI Research & Development Fund Guideline For Applicants [PDF File]. <https://edana.mosti.gov.my/edana/frontend/web/guidelines/mestecc042020.pdf>
161. MOSTI. (2020, April 23). International Collaboration Fund (ICF) Guideline For Applicants [PDF File]. <https://edana.mosti.gov.my/edana/frontend/web/guidelines/internationalfund042020.pdf>
162. MDeC. (n.d.). Global Tech Fund [Website]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <https://mdec.my/digital-economy-initiatives/global-tech-fund-gtf/>
163. Malaysian Technology Development Corporation [MTDC]. (n.d.). *Types of Grants* [PDF File]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <https://www.mtdc.com.my/file/overviewgrant.pdf>
164. Malaysian Bioeconomy Development Corporation (n.d.). *Bioeconomy Transformation program* [Website]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <http://www.bioeconomycorporation.my/bioeconomy-malaysia/bioeconomy-transformation-project/how-to-apply/>
165. Manley, S. (2020). *Breaking down the fact and fiction of cloud vs. on-prem*, *TechRadar* [Online article]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <https://www.techradar.com/news/cloud-vs-a-new-on-premises>
166. Leap Consulting. (n.d.) *A Guide to Cloud Security vs. On-Premise Security* [Online article]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <https://www.leapconsulting.com.au/cloud-security-vs-on-premise-services/>
167. Jawatankuasa Pelaburan Dana Awam [JKPDA]. *About JKPDA* [Website]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <http://www.jkpda.gov.my/about-us/>
168. Sage UBS. (n.d.). *Sage UBS* [Website]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <https://www.sage.com/en-my/products/sage-ubs/>
169. Malaysian Bioeconomy Development Corporation Sdn Bhd. (n.d.). *BioNexus Status* [Website]. Retrieved Sep 8, 2020 from: <http://www.bioeconomycorporation.my/bionexus-development/bionexus-status/#:~:text=BioNexus%20is%20a%20special%20status,and%20for%20life%20sciences%20activities>
170. Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The New Psychology of Success*, Random House, New York.
171. O'Donnell, E. (2020). The Confidence Gap in Work Performance Reviews between Men and Women, Wharton Stories, *The Wharton School* [Online article]. Retrieved Sep 11, 2020 from: <https://www.wharton.upenn.edu/story/the-confidence-gap-in-work-performance-reviews-between-women-and-men/>
172. SME Corp. Malaysia. (n.d.). *Looking at the Silver Lining* [Website]. Retrieved 13 Sep, 2020 from: <https://www.smecorp.gov.my/index.php/my/resources/2015-12-21-11-03-46/entrepreneur-news/161-entrepreneur-tahun-2014/366-looking-at-the-silver-lining>
173. Nortajuddin, A. (2020, April) *Does Malaysia have a gender stereotyping problem? The ASEAN Post* [Online article]. Retrieved Sep 13, 2020 from: <https://theaseanpost.com/article/does-malaysia-have-gender-stereotyping-problem>





**ជំពូកទី៥**  
**ករណីសិក្សា**  
**ប្រទេសកម្ពុជា**

# ៥.១

## សេចក្តីសង្ខេប

របាយការណ៍នេះមានគោលបំណងបង្ហាញពីបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសដែលនឹងឆ្លងកាត់ដល់ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី នៅកម្ពុជា និងផ្តល់នូវអនុសាសន៍ល្អៗ ដើម្បីជំនះឧបសគ្គដែលទាក់ទងនឹងការទទួលយកឌីជីថល។ ទិន្នន័យនេះ ត្រូវបានប្រមូល តាមរយៈការស្រាវជ្រាវនៅលើកុំព្យូទ័រ ការសម្ភាសន៍ប្រកបដោយគុណភាពជាមួយ SMEs ចំនួន២០នាក់ និងអ្នកជំនាញ៤ រូប និងកិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សា ជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ចំនួន៧រូប។ ការរកឃើញនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងស្របតាមសសរស្តម្ភ ចំនួន៤ ដែលបានពិភាក្សាដូចខាងក្រោម។

### សសរស្តម្ភ ទី ១៖ លទ្ធភាពការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

អ្នកចូលរួមភាគច្រើន បានប្រើមូលនិធិ និងទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ រីឯអ្នកផ្សេងទៀត ប្រើប្រាស់ប្រភពមូលនិធិខាងក្រៅ (ឧទាហរណ៍កម្ចីពីមិត្តភក្តិ ឬធនាគារ) ជាជម្រើសជំនួសសម្រាប់ការវិនិយោគអាជីវកម្ម និងការពង្រីក អាជីវកម្ម។ ខណៈពេលដែលការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការផ្តល់ទុន ធនធាន និង មានលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗទៀត ដែលជារឿយៗរារាំង SMEs ពីការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន។

### សសរស្តម្ភ ទី ២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការធ្វើឌីជីថល បានបើកឱកាសសម្រាប់អ្នកចូលរួម WSME ក្នុងការរៀន និងអភិវឌ្ឍជំនាញ។ ទោះយ៉ាងណាឧបសគ្គជាក់លាក់ នៅតែមាន ជាពិសេសសម្រាប់បណ្តាញទំនាក់ទំនង និងការណែនាំតាមបែបឌីជីថល។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងតួនាទីយេនឌ័រ ដែល កំណត់ពេលវេលានិងថាមពលរបស់ស្ត្រី ការរាំងស្ទះធនធាន ក៏ដូចជាចំណង់ចំណូលចិត្តសម្រាប់ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។

### សសរស្តម្ភ ទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

អ្នកចូលរួម WSME បានប្រើកម្មវិធីឌីជីថលផ្សេងៗគ្នាសម្រាប់ការគ្រប់គ្រង និងដំណើរការអាជីវកម្ម ហើយការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ត្រូវបានគេមើលឃើញថា គឺធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ដំណើរការ និងការកាត់បន្ថយថ្លៃដើម មានភាពប្រសើរឡើង។ កត្តាសំខាន់ៗ ដែលរារាំងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មមានផ្នត់គំនិតបុរាណដែលមើលឃើញថា ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ឌីជីថលថា មានជាការចំណាយច្រើន (ជាជាងការវិនិយោគ) ជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច។

### សសរស្តម្ភ ទី ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

ក្នុងកំឡុងពេលមានវិបត្តិ WSMEs ខ្លះបានងាកទៅរកការច្នៃប្រឌិតឌីជីថល និងបានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដែលមាន ដើម្បីដាក់លក់ ផលិតផល និងទ្រទ្រង់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ តាមរយៈវិធីនេះ ការធ្វើឌីជីថលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ ខ្លះ នៃវិបត្តិកូវីត១៩។

ការរកឃើញទាំងនេះត្រូវបានពិភាក្សាដោយអ្នកជំនាញ និងវិភាគដើម្បីបង្កើតជាដំបូន្មានល្អៗ ដែលផ្តោតលើផ្នែកសំខាន់ៗនៃ ការអន្តរាគមន៍៖

- ១. បង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME ដែលអាចធ្វើទៅបាន៖ តាមរយៈគោលនយោបាយ និងយន្តការពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីគាំទ្រដល់ កំណើន និងការអភិវឌ្ឍវិស័យនេះ រួមទាំងការបង្កើតវេទិកាអភិវឌ្ឍន៍ SMEs តែមួយដែលជាប្រកមួយសម្រាប់ WSMEs។
- ២. លើកកម្ពស់អក្ខរកម្មឌីជីថល៖ ជាមួយនឹងកម្មវិធីដែលត្រូវនឹងតម្រូវការរបស់ WSMEs និងចងចាំពីឧបសគ្គជាក់លាក់របស់ ពួកគេ ទន្ទឹមនឹងនេះបង្កើនចំនេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងជំនាញភាសាអង់គ្លេស ដែលជាផ្នែកមួយនៃជំនាញនិងការអភិវឌ្ឍន៍ ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ។

# ៥.២

## សាវត្សប្រទេស

### ឌីជីថល និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច

ក្នុងរយៈពេលពីរទសវត្សរ៍ក្រោយនេះ ប្រទេសកម្ពុជាបានក្លាយជាប្រទេសមួយដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនលឿនបំផុតនៅលើពិភពលោក ជាមួយនឹងអត្រាកំណើនផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបប្រចាំឆ្នាំជាមធ្យម ៧.១% ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩<sup>១១៤</sup> នេះក៏បានធ្វើឱ្យប្រទេសនេះក្លាយជាប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនលឿនបំផុតនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ បន្ទាប់មកគឺប្រទេសវៀតណាម (៧%) និងមីយ៉ាន់ម៉ា (៦,៨%)<sup>១១៥</sup> ខណៈពេលដែលកំណើនត្រូវបានផ្តោតលើ ការនាំចេញទំនិញ និងសេវាកម្ម (ជាពិសេសវិស័យសេដ្ឋកិច្ចបំពាក់) សំណង់និងទេសចរណ៍ក៏បានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ផងដែរ<sup>១១៤</sup>

ក្នុងរយៈពេល ២០ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ចំនួនប្រជាជនកម្ពុជាបានកើនឡើងចំនួន ៥០% ដែលនៅសល់តែ ១៦លាននាក់ នៅឆ្នាំ ២០២០<sup>១១៦</sup> ហើយរំពឹងថានឹងបន្តកើនឡើងក្នុងរយៈពេល ៣៥ឆ្នាំខាងមុខ ដោយមានចំនួនប្រជាជន ២២.៥ លាននាក់ គិតត្រឹមឆ្នាំ ២០៥០<sup>១១៤</sup> ចំនួនប្រជាជនវ័យក្មេង មានការកើនឡើងនេះកាន់តែខ្លាំងឡើង ទទួលបានការប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត និងបង្ហាញពីសក្តានុពលទីផ្សារដ៏ធំមួយសម្រាប់វិស័យឯកជននិង សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលដែលកំពុងរីកចម្រើននៅកម្ពុជា។

កម្ពុជាបានបោះជំហានយ៉ាងលឿននៃការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេត។ ក្នុងខែមករា ២០២០ មានអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតចំនួន ៩.៧លាននាក់ ពោលគឺកើនឡើង ១.៣ លាននាក់ នៅចន្លោះឆ្នាំ២០១៩ និង ២០២០<sup>១១៧</sup> របាយការណ៍ដដែលនោះបានសរសេរក្នុងខែមករា ឆ្នាំ២០២០។ រចនាសម្ព័ន្ធមូលដ្ឋានរបស់ឌីជីថល បានរីកលូតលាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា៖ អ៊ីនធឺណេតចល័តដែលជាអង្គការកំពុងរីកចម្រើនលឿនបំផុត បានកើនឡើងពី តិចជាង ១០ ក្នុង ១០០ គ្រួសារនៅ ឆ្នាំ២០០៥ ដល់ ១២៥ ក្នុងឆ្នាំ២០១៦។<sup>១១៨</sup> លទ្ធភាពទាញយកឌីជីថលត្រូវបានជម្រុញដោយតម្លៃនៃការភ្ជាប់អ៊ីនធឺណេតទៅ កង្វះហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្សែកាបនៅតាមជនបទ និងការកើនឡើងនៃចំនួនទូរស័ព្ទស្ថិតស្ថានយ៉ាងខ្លាំង។<sup>១១៤</sup>

ប្រទេសកម្ពុជាបានផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំង ទៅលើការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលរបស់ខ្លួន។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាកត្តាជំរុញបន្ថែមសម្រាប់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចដែលអាចជួយជំនួញនៃការនាំចេញតាមរបៀបប្រពៃណីរបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ ទោះយ៉ាងណាក៏ ប្រទេសកម្ពុជានៅតែមិនទាន់ដើរទាន់ប្រទេសជិតក្នុងអាស៊ានរបស់ខ្លួន ដោយផ្អែកលើកត្តាជាច្រើន ហើយក៏កំពុងប្រឈមនឹងឧបសគ្គជាច្រើនក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទៅរកសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ជាពិសេសសម្រាកអក្ខរកម្មឌីជីថលនៅទូទាំងប្រទេស ក៏ដូចជាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យានិងក្របខ័ណ្ឌបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានផងដែរ<sup>១១៩</sup> ដូច្នោះហើយ ក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្ររបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាមានគោលបំណងគាំទ្រដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល តាមរយៈការសង្កត់ធ្ងន់លើការដាក់បញ្ចូលឌីជីថល ការអភិវឌ្ឍធនធានឌីជីថល និងបទប្បញ្ញត្តិស្ថាប័នក្នុងចំណោមកត្តាផ្សេងទៀត។<sup>១២០</sup>

កំណើនសេដ្ឋកិច្ច (អមដោយភាពជោគជ័យគួរឱ្យគោរពក្នុងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ) មិនត្រូវបានប៉ះពាល់ពីការតំរូវតំរង់ប្រទេសឆ្ពោះទៅរកស្វ័យភាព និងការបង្ក្រាបអ្នកប្រឆាំងនយោបាយ ទោះបីជាវាមិនច្បាស់ថាតើប្រភេទនៃកំណើនមាននិរន្តរភាពឬអត់នោះទេ។<sup>១២១</sup> យ៉ាងណាក៏ កត្តាពីរយ៉ាងដែលអាចបណ្តាលឱ្យមានការខូចខាតរយៈពេលយូរ និងមានទ្រង់ទ្រាយធំ ចំពោះការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងឆាប់រហ័សរបស់ប្រទេសកម្ពុជាគឺ៖ (១) ដកការអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់លើកលែងសកាតុង (EBA) ចាប់ពីខែសីហា ឆ្នាំ២០២០។ គេប៉ាន់ស្មានថាការដក EBA ការចូលជាសមាជិកពិសេសរបស់កម្ពុជាទៅកាន់ទីផ្សារសហគមន៍អឺរ៉ុបជុំវិញ បញ្ហាជុំវិញសិទ្ធិមនុស្សអាចប៉ះពាល់ដល់ប្រមាណ ២០ ភាគរយនៃការនាំចេញរបស់កម្ពុជាទៅកាន់សហភាពអឺរ៉ុប<sup>១២២</sup> និង (២) ការមកដល់នូវជំនុំរឿងក្តី១៩ ដោយមិនបានរំពឹងទុកនៅ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២០។

ទោះយ៉ាងណា ក្រោយមកត្រូវបានកែប្រែទៅជាការធ្លាក់ចុះ ៤% នៅពេលដែលការព្យាករណ៍សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបាន កែតម្រូវឡើងនៅខែកញ្ញាឆ្នាំ ២០២០ ដែលគាំទ្រដោយសកម្មភាព យ៉ាងរហ័សរបស់រដ្ឋាភិបាលនិងវិធានការគាំទ្រក្នុងរយៈពេល ខ្លី។<sup>១៤៥</sup> ទោះបីនេះមិនមែនមានន័យថាកម្ពុជាប្រជាជាតិគ្រោះថ្នាក់ នោះទេ អ្នកសង្កេតការណ៍ខ្លះបានចង្អុលបង្ហាញថាប្រទេស កម្ពុជាបានត្រៀមខ្លួនយ៉ាងល្អក្នុងការដោះស្រាយផលប៉ះពាល់ របស់កូវីដ១៩ លើសង្គមនិងសេដ្ឋកិច្ច និងការដក EBA។<sup>១៤៦</sup>

លើសពីនេះទៀត កូវីដ១៩បានជះឥទ្ធិពលដល់សេដ្ឋកិច្ចដោយ មិនបានរំពឹងទុកប៉ុន្តែមានលក្ខណៈវិជ្ជមាន រួមជាមួយការធ្វើ ឌីជីថលនៃកម្លាំងពលកម្មនៅកម្ពុជា និងតួនាទីនៃអាជីវកម្ម បែបឌីជីថល ក្នុងការកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ដល់សេដ្ឋកិច្ច តាមរយៈជម្ងឺ១៩។ បញ្ហាទាំងនេះ និងបញ្ហាផ្សេងៗទៀតដែល ទាក់ទងនឹងការ ធ្វើឌីជីថល និងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច ត្រូវបាន ស្វែងយល់បន្ថែមទៀតនៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ។

### ការធ្វើឌីជីថល និងSME

នៅប្រទេសកម្ពុជា សហគ្រាសបានចែកចេញ ជាសហគ្រាសខ្នាត ធំ មធ្យម ខ្នាតតូច និង សហគ្រាសតូចៗ (micro-enterprises) ដោយផ្អែកលើចំនួនដើមទុន និងចំនួននិយោជិក (សូមមើល តារាង ៥.១)<sup>១៤៧</sup>

Type of Enterprise	Capital Investment	Number of Employees
Micro	Less than USD 50,000	< 10 employees
Small	USD 50,000-250,000	10-50 employees
Medium	USD 250,000-500,000	51-100 employees
Large or Macro	Over USD 500,000	Over 100 employees

តារាង ៥.១៖ និយមន័យSME (ប្រភព៖ ក្រសួងឧស្សាហកម្មនិងលិប្បកម្ម)

យោងតាមរបាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៨ របស់ក្រសួង ឧស្សាហកម្ម និងលិប្បកម្មគឺ SMEs បានចូលរួមចំណែកដល់ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាយ៉ាងសំខាន់ ដែលមាន ៧០%នៃការងារ ៩៩.៨% នៃក្រុមហ៊ុន និង ៥៨% នៃGDP។<sup>១៤៨</sup> SME បានផ្តល់ការងារ ១៣% នៃកម្លាំងពលកម្ម សហគ្រាសខ្នាតតូចមានចំនួន ៥៨% ហើយសហគ្រាសធំៗ មានចំនួន ២៨%។ របាយការណ៍ក៏បានកត់ សម្គាល់ផងដែរថា ការកើនឡើងនៃចំនួនSME បានរួមចំណែក ដល់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ដោយសារពួកគេ បង្កើតឱកាសការងារនៅទូទាំងប្រទេស បង្កើតប្រាក់ចំណូល សម្រាប់អ្នកដែលមានចំណូលទាប និងសហគមន៍ងាយរងគ្រោះ ហើយព្រមទាំងគាំទ្រនិរន្តរភាពសេដ្ឋកិច្ច។

របាយការណ៍របស់ IFC ឆ្នាំ២០១៩ បានកត់សម្គាល់ថា អាជីវកម្មដែលជាគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅកម្ពុជា (ភាគច្រើនជា សហគ្រាសបុរស) ភាគច្រើនមានលក្ខណៈតូចតាច និងមិន ផ្លូវការ។<sup>១៤៩</sup> យោងតាមទិន្នន័យ ដែលបានបង្ហាញល្អិត្រឹមត្រូវ បំផុតបានមកពី Cambodia Inter-censal Economic Survey (CIES) ឆ្នាំ២០១៤ ដែលយោងទៅតាមសហគ្រាស ស្ត្រី មានសហគ្រាសខ្នាតតូចចំនួន ៦២% និង SME ២៦% ដែលជាទិន្នន័យគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍នៅកម្ពុជា។<sup>១៥០</sup>

ភាគច្រើននៃ WSME មិនត្រូវបានរួមបញ្ចូលទេ ហើយរបាយការណ៍របស់ IFC<sup>១៨៨</sup> បានចង្អុលបង្ហាញចំណុចជាច្រើនទាក់ទងនឹង កត្តាជាច្រើននៅពីក្រោយចំណូលចិត្តសម្រាប់ “ភាពមិនផ្លូវការ” នេះ។ សហគ្រិនខ្លះ មិនបានមើលឃើញពីតម្រូវការក្នុងការចុះឈ្មោះ ទេ។ អ្នកខ្លះមិនចង់បង់ពន្ធទេ ចំណែកអ្នកខ្លះទៀតពិបាកនឹងច្បាប់ស្មុគស្មាញ និងថ្លៃដើមខ្ពស់។ កង្វះនៃការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់ ការធ្វើលក្ខណៈផ្លូវការ ក៏ជាហេតុផលមួយដែល WSMEs ចូលចិត្តបែបលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ។

ចំណូលចិត្តសម្រាប់ព័ត៌មានក្រៅផ្លូវការនេះ មិនយកទាញចេញពីការចូលរួមចំណែកគួរឱ្យកត់សម្គាល់របស់ WSMEs ដល់ការអភិវឌ្ឍ វិស័យឯកជន និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅកម្ពុជាឡើយ។<sup>១៨៩</sup> របាយការណ៍ IFC<sup>១៩០</sup> ឆ្នាំ ២០១៩ បានរកឃើញថា ៩០% នៃ WSMEs ទទួលបានប្រាក់ចំណេញនៅឆ្នាំ ២០១៨ ហើយពួកគេក៏តំណាងឱ្យការចូលរួមកាន់តែច្រើនពីសំណាក់សហគ្រិនស្ត្រី ផងដែរ នៅក្នុងវិស័យឯកជន ជាងប្រទេសដទៃទៀតក្នុងតំបន់។

ការធ្វើឌីជីថលកំពុងផ្លាស់ប្តូរវិបធម៌យ៉ាងឆាប់រហ័សដែល WSME នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាកំពុងដំណើរការ។ ការធ្វើឌីជីថលមាន សក្តានុពលខ្ពស់ ក្នុងការបង្កើតឱកាសថ្មីសម្រាប់ការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្ត្រី និងសម្រាប់ការចូលរួមរបស់ស្ត្រីមានសមភាពនៅក្នុង ទីផ្សារការងារ ទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុ និងសហគ្រិនភាព។<sup>១៩១</sup> បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងសារគមនាគមន៍ថ្មី (ICTs) បានផ្តល់ឱកាសជាច្រើន ដល់ស្ត្រីក្នុងប្រភេទអាជីវកម្មផ្សេងៗគ្នានៅកម្ពុជាផងដែរ។ ការសិក្សា IFC<sup>១៩២</sup> ឆ្នាំ ២០១៩ បានបង្ហាញពីតួនាទីសំខាន់នៃបច្ចេកវិទ្យា ហិរញ្ញវត្ថុ (fintech) និងដំណោះស្រាយ ICT ក្នុងការយកឈ្នះឧបសគ្គធម្មតាដែលត្រូវបានប្រឈមដោយ WSMEs។

ទាំងនេះរួមមានការទទួលបានការអប់រំមូលដ្ឋាន ទស្សនវិស័យការងារមានកំណត់ លទ្ធភាពទទួលបានទីផ្សារនិងហិរញ្ញវត្ថុ សមភាព យេនឌ័រ និងបទដ្ឋានសង្គមនិងវប្បធម៌ដទៃទៀត។ បទដ្ឋានទាំងនេះជះឥទ្ធិពល និងកំហិតដល់សហគ្រិនស្ត្រី តាមរយៈផ្សេងៗដូចជា ការកំណត់ពេលវេលាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ក្នុងការទាក់ទងជាមួយអ្នកសហគ្រិនជាបុរស ឬអតិថិជនរួមទាំងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលផង។<sup>១៩៣</sup> បទដ្ឋានទាំងនេះក៏ជះឥទ្ធិពលលើតួនាទីយេនឌ័រ ដែលជាប្រពៃណីជម្រុញឱ្យស្ត្រីផ្តោតលើទំនួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារ។

ភាពច្របូកច្របល់រវាងតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ របស់ពាណិជ្ជករនិងមេធាវី ធ្វើឱ្យពេលវេលាមានកំណត់ ថាមពល និងភាពបត់បែន ច្រើនដែលប៉ះពាល់ដល់ឱកាសរបស់ពួកគេក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញជំនាញ និងការបណ្តុះបណ្តាល។ នៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ អ្នកសរសេរ បានស្វែងយល់បន្ថែមលើទិដ្ឋភាពទាំងនេះ និងពិនិត្យមើលឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមដែលបង្ហាញដោយការធ្វើឌីជីថល ដល់សហគ្រិន ស្ត្រី ប្រឆាំងនឹងស្ថានភាពនៃបុគ្គលិកលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ។

## ៥.៣ វិធីសាស្ត្រ

ការស្រាវជ្រាវនេះបានប្រើវិធីសាស្ត្រ គុណវិស័យ តាមរយៈការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញដោយស្ម័គ្រ ការសម្ភាសន៍ដ៏ស៊ីជម្រៅ ជាមួយ WSME និងអ្នកចូលរួមជំនាញ និងកិច្ចពិភាក្សាជាមួយក្រុមប្រឹក្សាយោបល់។ ដំណើរការនៃការប្រមូលទិន្នន័យ ត្រូវបានធ្វើឡើងជា បួនដំណាក់កាល៖

<p>ដំណាក់កាលទី១៖ ការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញ ដោយស្ម័គ្រ</p>	<p>ការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញដោយស្ម័គ្រ ត្រូវបានធ្វើឡើងមុនពេលប្រមូលទិន្នន័យដើម្បីស្វែងយល់ពីស្ថានភាព នៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ច គោលនយោបាយ និងការអនុវត្តនៃការធ្វើទីផ្សារ និង SMEs នៅកម្ពុជា រួមទាំង គាំទ្រដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីរបស់ WSMEs នៅក្នុងបច្ចេកវិទ្យា។ ការពិនិត្យឡើងវិញ ក៏បានជួយចងក្រង សំណួរស្រាវជ្រាវ និងកំណត់លក្ខណវិនិច្ឆ័យ សម្រាប់ជ្រើសរើសអ្នកចូលរួមអ្នក អ្នកជំនាញសំខាន់ៗ និង ក្រុមអ្នកផ្តល់ប្រឹក្សាយោបល់។</p>
<p>ដំណាក់កាលទី២៖ កិច្ចសម្ភាសន៍ WSME</p>	<p>បទសម្ភាសន៍ទៅសាមញ្ញ ត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយអ្នកចូលរួម WSME ចំនួន ២០នាក់ តាមរយៈការជួប ផ្ទាល់ និងតាមអនឡាញ ដើម្បីពិនិត្យបញ្ហាដែលប្រឈមនឹងបទពិសោធន៍ការទទួលបានឱកាសថ្មីៗ និងការយក ឈ្នះលើ (១) លទ្ធភាពទទួលបានប័ណ្ណប្រទាន (២) ការរំលោភ បណ្តាញ និងជំនាញ (៣) ការគ្រប់គ្រង អាជីវកម្ម និង (៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ។</p>
<p>ដំណាក់កាលទី៣៖ កិច្ចសម្ភាសន៍ អ្នកជំនាញ សំខាន់</p>	<p>អ្នកជំនាញជួប ត្រូវបានជ្រើសរើសសម្រាប់កិច្ចសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ ដើម្បីស្វែងយល់បន្ថែម អំពីការវិវត្តន៍ នៃប្រព័ន្ធទីផ្សារ និងផ្តល់អនុសាសន៍សម្រាប់ដោះស្រាយ SMEs ដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធ ដែលកំពុងធ្វើការ គាំទ្រដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃ SMEs នៅកម្ពុជា។ អ្នកជំនាញទាំងនេះ មានជំនាញក្នុងការគាំទ្រ WSMEs ក្នុងការវិវត្តន៍ប្រព័ន្ធទីផ្សារ និងជាមួយសមាគមអាជីវកម្មស្តីនៅកម្ពុជា។</p>
<p>ដំណាក់កាលទី៤៖ កិច្ចសម្ភាសន៍ អ្នកប្រឹក្សា យោបល់</p>	<p>សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់ចំនួន ៧រូប ត្រូវបានជ្រើសរើសដើម្បីផ្តល់យោបល់ដល់ WSME និង ការការពារកិច្ចសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ ដើម្បីកំណត់ចំណុចខ្លះខាតនិងផ្តល់ដំបូន្មានល្អៗ ដើម្បីពង្រឹងប្រព័ន្ធ អេកូឡូស៊ីគាំទ្រសម្រាប់ប្រព័ន្ធ WSME នៅកម្ពុជា</p>

### ផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីដ១៩ លើការប្រមូលទិន្នន័យ

ជម្ងឺកូវីដ១៩បានបង្កើតបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួនសម្រាប់ក្រុម ស្រាវជ្រាវខណៈពេលកំពុងធ្វើការប្រមូលទិន្នន័យ ព្រោះ ការភ័យខ្លាចរបស់អ្នកចូលរួម ក្នុងការជួបជាមួយអ្នកសរសេរ បានពន្យារពេលដំណើរការសម្ភាសន៍។ នេះក៏ជះឥទ្ធិពលដល់ ដំណើរការប្រមូលទិន្នន័យផងដែរ ព្រោះវាមិនអនុញ្ញាតឱ្យ

មានការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ។ នៅពេលដែលគោលនយោបាយ ការការពារនិងសុវត្ថិភាព របស់ក្រសួងសុខាភិបាលត្រូវបាន អនុវត្ត មានវិធានការគម្លាតសង្គម ចាំបាច់ត្រូវបានអនុវត្តសម្រាប់ ការសម្ភាសន៍ជួបផ្ទាល់។ បទសម្ភាសន៍ត្រូវបានធ្វើឡើងតាមរយៈ បណ្តាញក្រៅប្រព័ន្ធដូចជាកម្មវិធីទូរស័ព្ទ និងកម្មវិធីប្រជុំតាម អ៊ិនធឺណែតដូចជា Google Meet, Telegram និង Zoom។



### ការវិភាគទិន្នន័យ

ការវិភាគទិន្នន័យមានដំណើរការតាមលំដាប់ ដាក់តាមប្រភេទ រៀបចំចាត់ចែង និងសង្ខេបទិន្នន័យដើម្បីឆ្លើយសំណួរស្រាវជ្រាវ។ ដំណាក់កាលរួមមាន៖

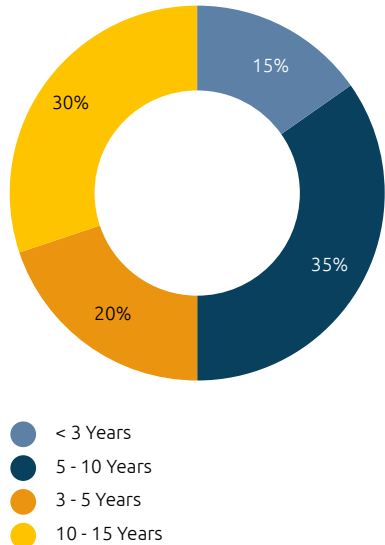
១. ការចម្លង៖ ប្រើទម្រង់ប្រតិចារិកដើម្បីកត់ត្រាចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួម WSME ក្នុងពេលសម្ភាសន៍។
២. ការស្ទង់មតិតាម Google អនឡាញ៖ ដើម្បីបន្ថែមដំណើរការនៃការសម្ភាសន៍ជាមួយនិងសំណួរដែលបង្កើតឡើងដោយការប្រើប្រាស់លេខកូដនៅក្រោមសសរស្តម្ភ នីមួយៗ។
៣. ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យបញ្ចូល៖ ឯកសារទិន្នន័យត្រូវបានស្រង់ចេញ បន្ទាប់ពីការឆ្លើយតបត្រូវបានដាក់តាមរយៈទម្រង់នៃការស្ទង់មតិ Google។ បន្ទាប់ពីនោះរាល់ការឆ្លើយតបទាំងអស់ ត្រូវបានដាក់ចូលទៅក្នុង Excel និងត្រូវបានពិនិត្យទ្រង់ទ្រាយ។
៤. តារាង និងតួលេខ៖ គំនូសតារាង និងតួលេខ ដែលទាក់ទងនឹងការវិភាគទិន្នន័យត្រូវបានគេប្រើដើម្បីធ្វើបទបង្ហាញ និងពិពណ៌នាសង្ខេបនៃការឆ្លើយតបក្រោមការពិភាក្សារបស់សសរស្តម្ភ ពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងផ្នែកលទ្ធផលស្រាវជ្រាវ។
៥. ការបកស្រាយទិន្នន័យ៖ ការវិភាគទិន្នន័យ និងតារាង និងតួលេខពាក់ព័ន្ធត្រូវបានប្រើដើម្បីពន្យល់លទ្ធផលនៃការសិក្សាដោយបង្កើតព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធឆ្លើយតបទៅនឹងលទ្ធផលស្រាវជ្រាវ និងទាញសេចក្តីសន្និដ្ឋាន។

### អំពីអ្នកចូលរួម

ចំពោះការស្រាវជ្រាវនេះគឺ សហគ្រាសខ្នាតតូច (SEs) និងសហគ្រាសខ្នាតមធ្យម (MEs) ត្រូវបានគេសម្គាល់ ដោយផ្អែកលើការវិនិយោគដើមទុន និងចំនួនបុគ្គលិកដូចដែលបានពន្យល់នៅក្នុងផ្នែកទី 1

សហគ្រិនស្ត្រីសរុបចំនួន ២០នាក់ ត្រូវបានសម្ភាសន៍ដែលក្នុងនោះ ១២នាក់ ជាម្ចាស់សហគ្រាសខ្នាតតូច និង ៨នាក់ជាម្ចាស់សហគ្រាសខ្នាតមធ្យម។ សហគ្រាសទាំងនេះបានធ្វើដំនើរក្នុងចន្លោះពី ៣-១៥ ឆ្នាំហើយមានទីតាំងនៅខេត្តចំនួន ៣ គឺ រាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តបាត់ដំបង និងសៀមរាប។ ក្នុងចំណោមសហគ្រាសខ្នាតតូចទាំង១២ សហគ្រាសចំនួន៨មានទីតាំងនៅរាជធានីភ្នំពេញនិង ២ នៅខេត្តបាត់ដំបងនិង២ទៀតនៅខេត្តសៀមរាប។

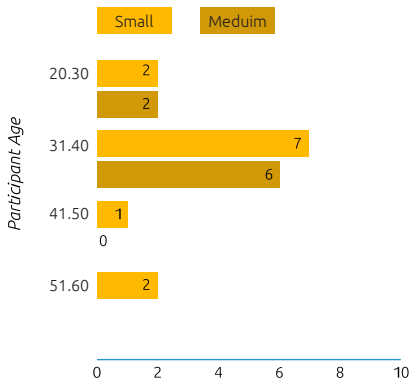
ក្នុងចំណោម សហគ្រាសខ្នាតមធ្យមចំនួន៨ មាន៧កន្លែងស្ថិតនៅរាជធានីភ្នំពេញនិង ១ កន្លែងទៀតគឺនៅខេត្តសៀមរាប។



រូបភាព ៥.១ ការចែកចាយអាយុក្រុមហ៊ុនដែលចូលរួម

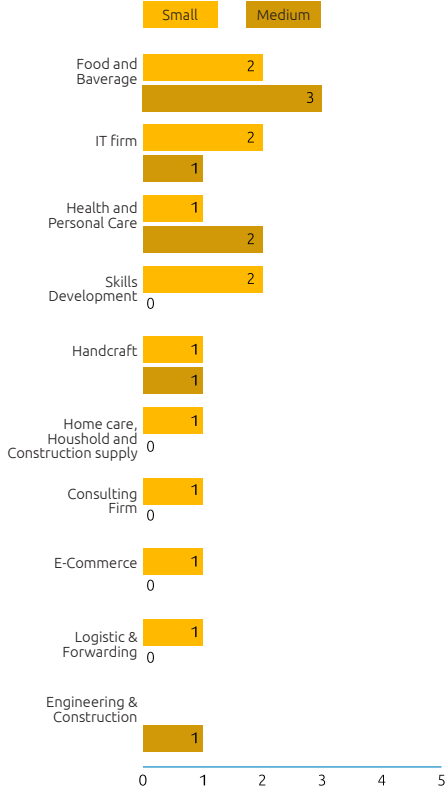
អ្នកចូលរួម ១២នាក់ ជាសមាជិកសមាគមជំនាញដែលក្នុងនោះ ៣នាក់ ជាសមាជិកសមាគម SME និង៩ នាក់ ជាសមាជិកនៃសមាគម SME ផង និងជាសមាជិកសមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា (CWEA) ផង។

អ្នកឆ្លើយសំណួរមានអាយុចាប់ពីខ្ទង់អាយុ ២០ឆ្នាំ ដល់ ៥០ឆ្នាំ ដែលភាគច្រើនស្ថិតក្នុងចន្លោះអាយុ ៣១ ដល់ ៤០ឆ្នាំ។ លើកលែងតែអ្នកឆ្លើយសំណួរ ២នាក់ អ្នកដែលនៅសល់ ក្រៅពីប្តឹងសុទ្ធសឹងតែបានរៀបការហើយ ដែលក្នុងនោះមានតែ ២នាក់ប៉ុណ្ណោះ ដែលមានកូន។



រូបភាព ៥.២៖ ការចែកចាយអាយុដែលចូលរួម

អ្នកចូលរួម WSMEs គឺជាតំណាងនៃវិស័យធនាគារ និងសេវាកម្មជាច្រើនហើយត្រូវបានបែងចែកជា ៩ វិស័យដូចជា ស្បៀងអាហារនិងភោជនៈ (F&B) បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន (IT) សំណង់ សុខាភិបាលនិងការថែទាំផ្ទាល់ខ្លួន ការអភិវឌ្ឍន៍ជំនាញ វាយនភ័ណ្ណ ការប្រឹក្សា ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការដឹកជញ្ជូន។



រូបភាព ៥.៣៖ អនុវិស័យរបស់សហគ្រាសអ្នកចូលរួម

## ៥.៤

# ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍

អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនបានប្រើមូលនិធិផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីដំណើរការសហគ្រាសនិង ពង្រីកអាជីវកម្ម។ មានអ្នកចូលរួមតិចតួចណាស់ ដែលបានដឹងពីឱកាសក្នុងការផ្តល់មូលធន ហើយអ្នកដែលបានដឹង តែមិនដែលបានអនុវត្តដោយសារតែមិនមានពេលគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការរៀនពីជម្រើសទាំងនេះ។ ខណៈដែល WSME មួយចំនួនបានដាក់ពាក្យសុំហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ តម្រូវការរុករានបញ្ជី នីតិវិធីសុគតស្នាញ ចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុ មានកំណត់ និងការអនុវត្តពន្ធ ត្រូវបានលើកឡើងថា ជាកត្តាសំខាន់ដែលរារាំងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

បទសម្ភាសន៍បានបង្ហាញថាអ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើន បានដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រកបហិរញ្ញវត្ថុ ពីច្រើនប្រភពសម្រាប់អាជីវកម្ម ថ្មីរបស់ពួកគេ ប្រសិនបើមានឃើញយកផលចំណេញពីការពង្រីកទីផ្សារ និងដើម្បីទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ ភាគច្រើននៃអ្នកចូលរួម ចូលចិត្ត ប្រើប្រាស់ធនធានផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីអភិវឌ្ឍសេវាកម្ម របស់ពួកគេ និងបញ្ជាតាមកម្មវិធី software និង ពាណិជ្ជកម្ម តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច។ ពួកគេក៏បានស្វែងរកប្រាក់កម្ចី ពីប្រភពផ្តល់មូលនិធិផ្សេងៗគ្នា ដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីម្ចាស់ទៅម្ចាស់ទៀត ប្រាក់កម្ចីធនាគារ តុលាការ និងជំនួយឥតសំណង។ តុលាការ គឺជាទម្រង់សុគតស្នាញនៃសមាគមសន្សំប្រាក់ និង ឥណទានក្រៅផ្លូវការ (Rosca) ដែល មានជាទូទៅនៅប្រទេសកម្ពុជា ហើយជាជម្រើសដ៏ពេញនិយមសម្រាប់ប្រាក់កម្ចី។<sup>១៤៦</sup>

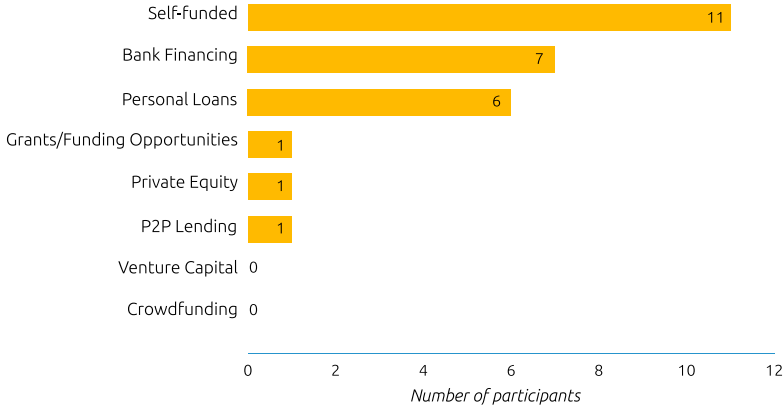
### សសរស្តម្ភ ទី ១៖ លទ្ធភាព ទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

បទសម្ភាសន៍បានបង្ហាញអំពីវិធី ៣យ៉ាងដែល WSMEs ទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន សម្រាប់ប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេ៖ (១) មូលនិធិផ្ទាល់ខ្លួន (២) មូលនិធិខាងក្រៅនិង (៣) ការរួមបញ្ចូលរបស់ទាំងពីរ។

“

ការប្រើប្រាស់ធនធានផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម គឺជាជម្រើសដ៏ល្អ ជាជាងការខ្ចីប្រាក់ពីមូលនិធិខាងក្រៅ។ យើងមិនដឹងថា តើប្រាក់ចំណូលរបស់យើងក្នុងរយៈពេលពីរបីឬបីឆ្នាំដំបូងនឹងអាចរក្សាសហគ្រាសឱ្យរស់រានប្រើប្រាស់បានទេ។ យើងគួរចៀសវាងសម្ពាធនៃការប្រាក់កម្ចីក្នុងអំឡុងពេលនេះ

(ME Owner, Phnom Penh)



រូបភាព ៥.៤៖ ប្រភពនៃការប្រើប្រាស់ថវិការ

ភាគច្រើននៃអ្នកចូលរួម បានប្រើប្រាស់តុលាការវិធីសាស្ត្រនៃការគាំទ្រ ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុពីសាច់ប្រាក់ និងមិត្តភក្តិរបស់ពួកគេ។ អ្នកសរសេរ បានកត់សម្គាល់ថា ខណៈដែលវិធីសាស្ត្រម៉ឺនេមានការទទួលស្គាល់ជាទម្លាប់នោះ វាក៏ទាមទារទំនុកចិត្តរវាងភាគីទាំងពីរ (អ្នកខ្ចី និងអ្នកឱ្យខ្ចី) ។ វិធីសាស្ត្រផ្តល់មូលនិធិនេះមិនត្រូវបានឱ្យមានការបញ្ជា ជាផ្លូវការណាមួយដូច ដែលអនុវត្តនៅក្នុងធនាគារទេនោះទេ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ពេលខ្លះវាត្រូវការសាក្សីពីអ្នកដោយខ្លី វាអាចទៅរួចផងដែរដែលអ្នកឱ្យខ្ចីស្នើសុំឱ្យដាក់បញ្ចាំ វត្ថុមានតម្លៃសម្រាប់សុវត្ថិភាពប្រាក់កម្ចី។

ប្រាក់កម្ចីរបស់ធនាគារ គឺជាប្រភពមូលនិធិពេញនិយមទី២។ WSMEs ចំនួន៧ រួមទាំងអ្នកចូលរួម SE និង ME បានទទួលប្រាក់កម្ចីធនាគារ ព្រោះវាត្រូវបានគេមើលឃើញថាអាចផ្តល់នូវប្រភព ដើមទុនកាន់តែច្រើន សម្រាប់ការធ្វើជំនួញ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមក៏បាន កត់សម្គាល់ផងដែរថាប្រាក់កម្ចីធនាគារជាច្រើនត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ ដែលបណ្តាលឱ្យមានការព្រួយបារម្ភអំពីការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ពួកគេក្នុងករណីមានការហាជ័យក្នុងអាជីវកម្ម។

អ្នកចូលរួមបានទទួលស្គាល់ ពីសារៈសំខាន់នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗសម្រាប់ការផ្តល់មូលនិធិ ប៉ុន្តែក៏បានចង្អុលបង្ហាញថា វាត្រូវការការវិនិយោគហិរញ្ញវត្ថុមួយចំនួន។ ខណៈដែល

នេះ ជាការចំណាយដែលអាចជួយបង្កើនល្បឿនប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ចំណេញពេលវេលា និងការចំណាយក្នុងរយៈពេលវែង។

អ្នកចូលរួម ១៤ នាក់ ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងគោលបំណងផ្សេងៗ រួមទាំងដើម្បីទទួលបាននូវឱកាស នៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន សម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកឆ្លើយសំណួរភាគច្រើនមិនអាចផ្តល់ការងារ ដល់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី ដោយសារកង្វះលទ្ធភាពទទួលបានព័ត៌មានអំពីបច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះ ក៏ដូចជាមានបន្ទុកនៃការបញ្ចាំទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ខ្លួន។

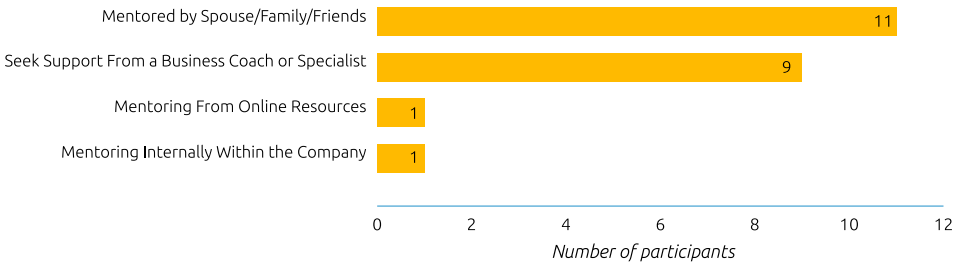
### សសរស្តម្ភ ទី ២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវបង្ហាញថាអ្នកចូលរួម WSME បានប្រមូលបទពិសោធន៍ ពីការជំនះឧបសគ្គ ជាច្រើន ក្នុងការធ្វើជំនួញរបស់ពួកគេ។ ភាគច្រើនបានទទួលស្គាល់ថា ការមានអ្នកណែនាំអាចរួមចំណែកដល់ការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងនិរន្តរភាពបាន។

ភាគច្រើន (គ្រាន់តែជាងពាក់កណ្តាល) នៃអ្នកចូលរួម WSME បានកត់សម្គាល់ថា បងប្អូនបង្កើត ប្តីប្រពន្ធ និងសាច់ញាតិ របស់ពួកគេបានផ្តល់ការគាំទ្រ ទាំងផ្លូវចិត្ត និងផ្តល់យោបល់ លើបញ្ហា ដែលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម។ នេះត្រូវបានតាមដាន យ៉ាងជិតស្និទ្ធ ដោយអ្នកដែលស្វែងរកការគាំទ្រពីក្រុមគ្រួសារ មិត្តភក្តិ និងគ្រូបង្វឹកអាជីវកម្ម ឬអ្នកឯកទេស។ អ្នកចូលរួម ១៣ នាក់ ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានទទួលស្គាល់ថាការ ណែនាំ គឺមានប្រយោជន៍ណាស់ ហើយពួកគេចង់ឱ្យមានការបង្រៀន ជាលក្ខណៈបុគ្គល ឬជាក្រុមតូចៗ ដោយប្រើករណីសិក្សា ឬ ចំណោមបញ្ហា។ ពួកគេបានកត់សម្គាល់ថា គំនិតផ្តួចផ្តើមបែបនេះ នឹងជួយពួកគេឱ្យមានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯង និងសមត្ថភាព ក្នុងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មការគ្រប់គ្រង និងភាពជាអ្នកដឹកនាំ។ សមាគមដូចជា CWEA, សមាគមសហគ្រិនវិយាក្សកម្ពុជា (YEAC) 193 និងបណ្តាញអាជីវកម្មផ្សេងទៀតដូចជា CEO Master Club 194 និង BNI 195 ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាកន្លែងសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដើម្បីស្វែងរកការជួយណែនាំ។

“ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនម្នាក់ត្រូវការជំនាញផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីធ្វើការពី “A ទៅ Z”។ សហគ្រិនម្នាក់ៗត្រូវការ សមត្ថភាព និងជំនាញល្អៗ ដើម្បីក្លាយជាគំរូ និង អ្នកដឹកនាំល្អ គឺជាហេតុផលដែលពួកគេត្រូវការ ដើម្បីបង្កើនជំនាញ និងមានដៃគូស្មោះត្រង់ ឬអ្នក ណែនាំដែលអាចចែករំលែកបទពិសោធន៍ និង ចំណេះដឹងក្នុងការបើកអាជីវកម្ម។

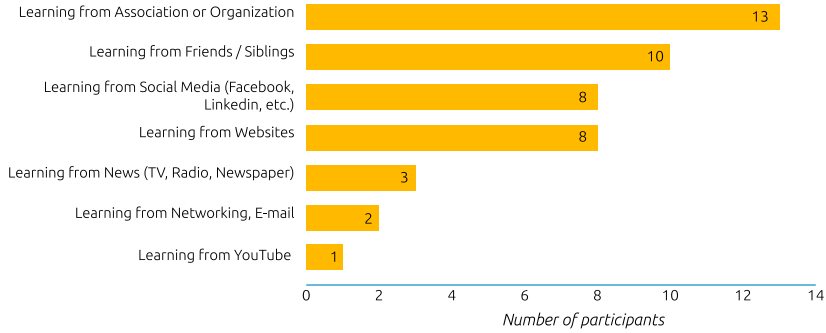
(លោកស្រី Viriya Lim នាយកគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន LM Lima Angkor Food, Co. Ltd)



រូបភាព ៥.៥៖ ការទទួលបានការណែនាំ

វេទិកាឌីជីថលបានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការសម្របសម្រួលការ រៀន និងការអភិវឌ្ឍជំនាញដែលអ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា មាន សារៈសំខាន់ក្នុងការទប់ទល់នឹងវិបត្តិកូវីត១៩។ បទសម្ភាសន៍បាន បង្ហាញថា អ្នកចូលរួមអាចរៀនដោយឥតគិតថ្លៃ ទាំងកម្មវិធីដែល

ត្រូវបង់លុយ និងមិនត្រូវបង់លុយ លើប្រធានបទជាច្រើនរួមមាន មូលដ្ឋានគ្រឹះពាណិជ្ជកម្ម គណនេយ្យ ហិរញ្ញវត្ថុ សហគ្រិនភាព ភាពជាអ្នកដឹកនាំ និងការតស៊ូមតិ ជំនាញចរចា និងការបង្វឹក។



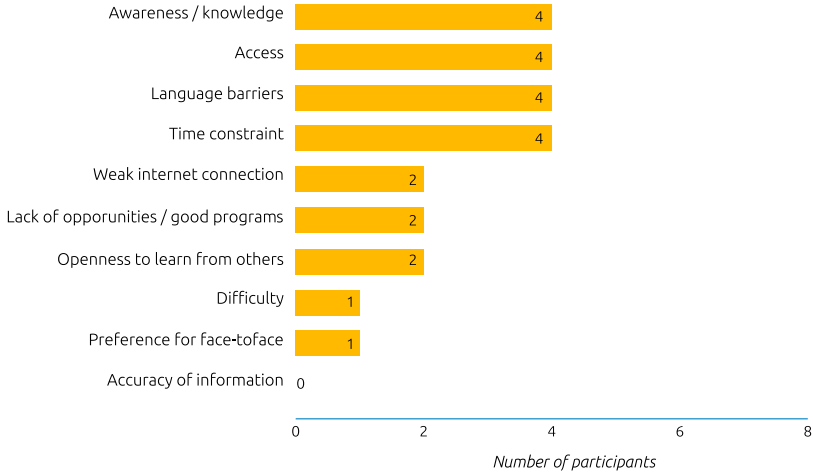
រូបភាព ៥.៦ ៖ ការរកសាងជំនាញ

អ្នកចូលរួមមួយចំនួនបានបង្ហាញថា កម្មវិធីផ្តល់ប្រឹក្សាអាជីវកម្ម ទូលំទូលាយ (នៅក្នុង ឬក្រៅប្រទេស) នឹងមានប្រយោជន៍ ប៉ុន្តែ វាក៏ត្រូវបានរៀបចំតាមតម្រូវការរបស់ បុគ្គលម្នាក់ៗ ពួកគេ ក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរថា ឪពុកសម្រាប់ការភ្ជាប់បណ្តាញ និងការធ្វើដំណើរក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក ក៏អាចជួយ WSMES រៀនសូត្រពីមនុស្សមកពី មជ្ឈដ្ឋាននិងបរិបទផ្សេងៗគ្នា ជាពិសេស ទាក់ទងទៅនឹង នវានុវត្តន៍ របេបច្ចេកវិទ្យា ដែលអាចអនុវត្តចំពោះ អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមមួយចំនួនមិនអាចចូលមើល និងស្វែងរកឱកាសរៀនតាមអ៊ិនធឺណែត ដោយសារតែឧបសគ្គ ជាក់លាក់មួយចំនួន។ នេះរួមមាន ៖ ការទទួលបានព័ត៌មាន តិចតួចស្តីពីកម្មវិធីណែនាំ ទាំងក្នុងនិងក្រៅប្រទេសកម្ពុជា ក៏ដូចជាទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេមានកំណត់ជាមួយបណ្តាញ

អាជីវកម្ម និងសមាគម។ អ្នកចូលរួម ៤ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានលើកឡើងពី កង្វះនៃការទទួលបានឱកាស ឬ កម្មវិធីដែលមានគុណភាព / ភាពជឿជាក់ថា ជាបញ្ហាប្រឈម ដ៏សំខាន់។

សម្រាប់អ្នកចូលរួម SE ជាពិសេសការចំណាយច្រើនលើការរៀន តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក គឺជាឧបសគ្គដ៏ធ្ងន់ធ្ងរក្នុងការសម្រេច។ មនុស្សជាច្រើនក៏បានយល់ឃើញថា វាពិតជាលំបាកណាស់ ក្នុងការចូលរួមការណែនាំ ឬស្វែងរកពេលវេលាសម្រាប់រៀន តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ខណៈពួកគេកំពុងប្រឹងប្រែងបំពេញ កាតព្វកិច្ចអាជីវកម្ម និងគ្រួសារ។ លើសពីនេះទៀត ជំនាញភាសា អង់គ្លេសមានកម្រិត និងជំនាញបច្ចេកវិទ្យាតិចតួច ក៏ត្រូវបាន ចាត់ទុកជាការព្រួយបារម្ភសម្រាប់ស្ថាប័ន SE។



រូបភាព ៥.៧៖ ឧបសគ្គឆ្ពោះទៅរកការទទួលបានណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងការកសាងជំនាញ

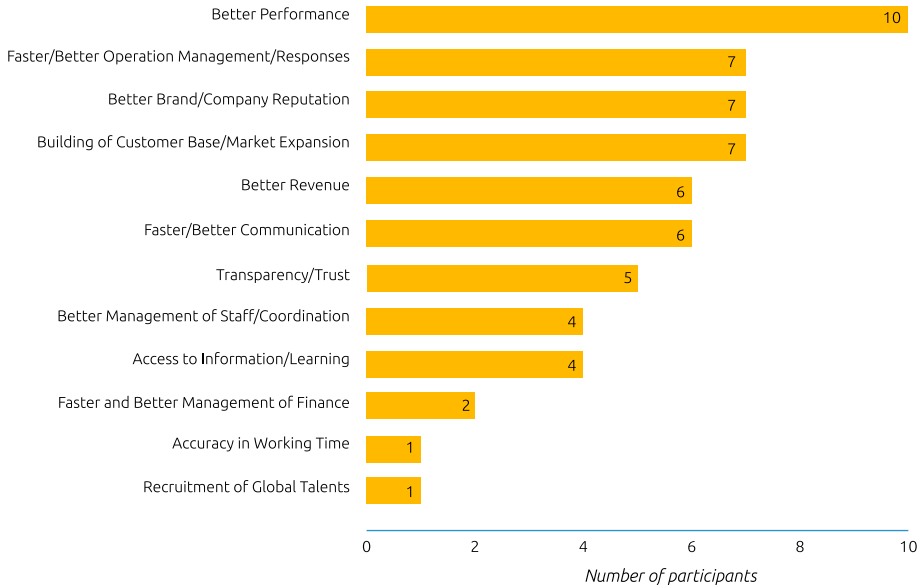
បទសម្ភាសន៍នេះ បានបង្ហាញថាការណែនាំរបស់បុគ្គលិក និងការកសាងសមត្ថភាពមិនមែនជាអាទិភាព សម្រាប់អ្នកចូលរួមជាច្រើនឡើយ។ ផ្ទុយទៅវិញ ជាទូទៅពួកគេផ្ដោតលើការអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួន ជាជាងការអភិវឌ្ឍស្ថាប័ន។ ក្នុងនាមជាម្ចាស់ ឬស្ថាបនិកពួកគេមានអារម្មណ៍ថាពួកគេគួរតែបង្កើនជំនាញ និងចំណេះដឹងរបស់ពួកគេក្នុងរយៈពេលឡើងទាត់មួយ។ លើសពីនេះទៅទៀតពួកគេមានការស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការវិនិយោគលើការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក ដោយសារតែការលាយបំបែករបស់បុគ្គលិក ដែលជាកត្តាចម្បងមួយ ធ្វើឱ្យមានកង្វះនៃការវាយតម្លៃការងាររបស់ស្ថាប័នលើការកសាងសមត្ថភាព ហើយក៏ជា មូលហេតុដែលការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក មិនត្រូវបានពិចារណាដោយស្ថាប័នកម្មវិធីនេះ។

២០នាក់ បានកត់សម្គាល់ថា ជាទូទៅវាបានជួយឱ្យប្រសើរជាងមុន ខណៈពេលដែល អ្នកចូលរួម ៧នាក់ បានចង្អុលបង្ហាញពីផលប៉ះពាល់នៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ក្នុងការកសាង និងពង្រីកទីផ្សាររបស់ពួកគេ ការរីកលំអរកេរ្តិ៍ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន សម្រាប់ដំណើរការនៃការ គ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការ ដែលលឿន និងមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុន។

អ្នកចូលរួមក៏បានលើកឡើងផងដែរថា ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងដំណើរការការងារ បានជួយកាត់បន្ថយថ្លៃដើម បង្កើនប្រាក់ចំណូល និងជួយបុគ្គលិកឱ្យមានការឆ្លើយតបលឿន ក្នុងការបំពេញភារកិច្ចរបស់ខ្លួន។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមមានការយល់ឃើញខុសគ្នា នៅក្នុងការសម្រេចចិត្តរបស់ពួកគេអំពីតម្លៃ និងថាតើត្រូវទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានវិទ្យា (ICT) ព្រោះនឹងត្រូវចំណាយខ្ពស់ជាពិសេសសម្រាប់SES។

### សសរស្តម្ភទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

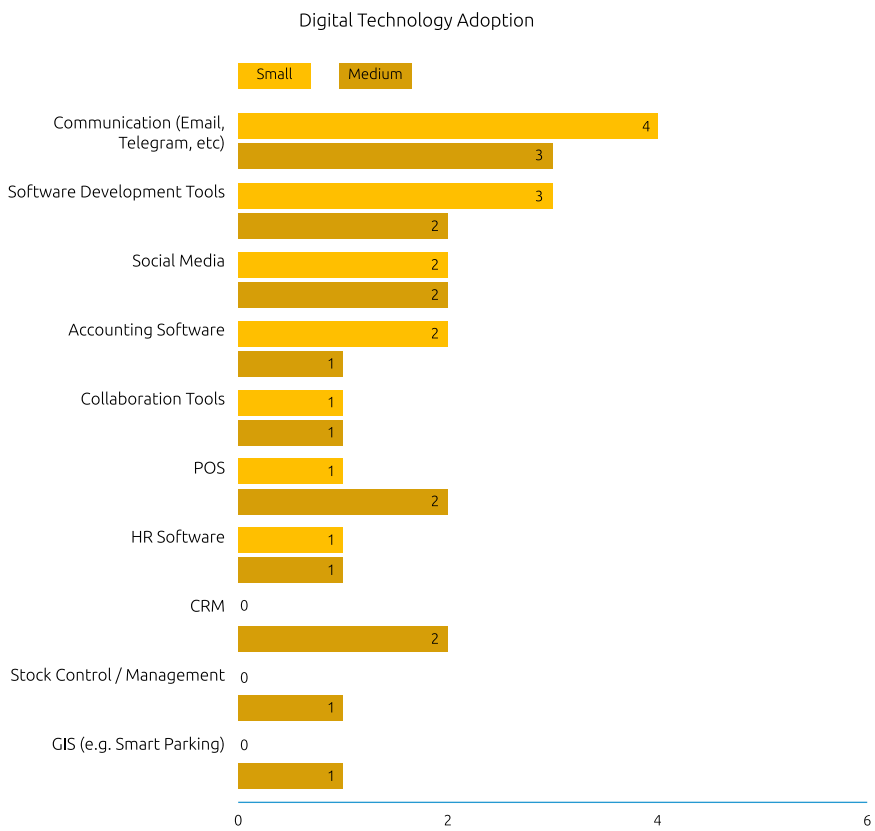
អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា ការធ្វើឌីជីថលអាចជួយម្ចាស់សហគ្រាសជូនតូច និងមធ្យម នូវប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងការអនុវត្តជាទូទៅអោយមានភាពប្រសើរឡើង។ ជាការឆ្លើយតប ទៅនឹងការ ដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ អ្នកចូលរួម ១០នាក់ ក្នុងចំណោម



រូបភាព ៥.៨៖ អត្ថប្រយោជន៍ នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកចូលរួម

ការស្រាវជ្រាវបានបង្ហាញ SMEs ដែលចូលរួមបានប្រើប្រាស់កម្មវិធីនីមួយៗផ្សេងៗគ្នាសម្រាប់ការគ្រប់គ្រង / ដំណើរការអាជីវកម្ម ដែលមានកម្មវិធីសម្រាប់៖ (១) ការទំនាក់ទំនង (រឿងផ្ទាល់ខ្លួន ការងារ និងបណ្តុញ) (២) ការលក់ និងទីផ្សារ (៣) ហិរញ្ញវត្ថុ និងគណនេយ្យ (៤) ការទូទាត់និង ប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ (៥) ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យ / ផ្នែកទិន្នន័យនិង (៦) ប្រតិបត្តិការ និង ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម (ខាងក្រោម)។





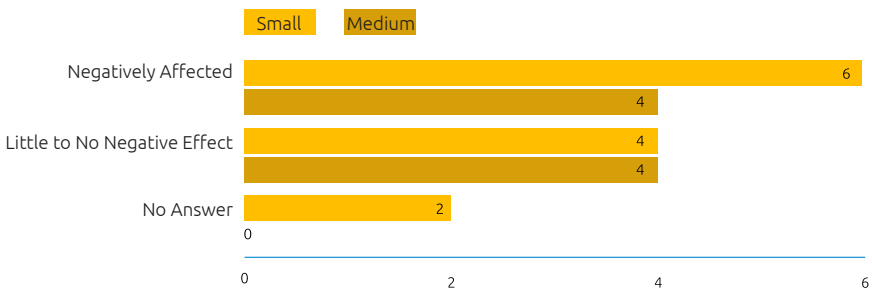
រូបភាព ៥.៩៖ ទម្រង់នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលត្រូវបានប្រើដោយអ្នកចូលរួម WSME

1 General Communication	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Social Media apps: Facebook, Telegram, Instagram, LINE, WhatsApp</li> <li>● Digital Devices: Cellular Phone, Laptop, iPad</li> </ul>
2 Sales and Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Social Media Apps: Facebook, Line, Instagram</li> <li>● E-commerce: Khmum, WeMall, Personal Apps,</li> <li>● Company websites</li> <li>● Video, Pinterest</li> </ul>
3 Finance & Accounting	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Fintech: BanhJi, POS, Bongloy</li> <li>● Accounting Software: Peachtree, QuickBooks</li> <li>● Excel, CRM system</li> </ul>
4 Payments & Transfers	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Wing, True Money, ABA</li> <li>● Money Union Transfer, e-bank transfers</li> </ul>
5 Data Management/ Storage	<ul style="list-style-type: none"> <li>● iCloud</li> <li>● Google drive</li> </ul>
6 Operation and Management	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Microsoft office: Word, Excel, PowerPoint</li> <li>● Meeting: Google Meet, Zoom, Skype, Telegram, Facebook, Cellular Phone</li> <li>● GitScrum, GitHub, Carrier Mapping</li> <li>● Google Earth, Google Map, Google Search, GPS</li> <li>● Company Apps: MyApp</li> </ul>

តារាង ៥.២៖ ឧបករណ៍ឌីជីថលប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម

MEs ភាគច្រើនបានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មនិងផលិតផល ជាពិសេសកម្មវិធីជំនាញវិជ្ជាជីវៈដូចជា Microsoft Office ក៏ដូចជាការចងកិច្ច ប្រព័ន្ធកំណត់ទីតាំង ទំនាក់ទំនង និងការប្រជុំតាមអនឡាញ និងកម្មវិធីគ្រប់គ្រងទិន្នន័យ។

ជាទូទៅកម្មវិធីប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដូចជា Facebook, Telegram, Instagram, LINE និង WhatsApp ត្រូវបានប្រើតាមរយៈកម្មវិធីឌីជីថល ដូចជាទូរស័ព្ទដៃ កុំព្យូទ័រយួរដៃ និង iPad ទាំងក្នុង SEs និង MEs។ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមត្រូវបានគេប្រើយ៉ាងទូលំទូលាយបំផុត សម្រាប់ការផ្សព្វផ្សាយដល់អតិថិជន និងសម្រាប់ការលក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត។



រូបភាពទី ៥.១០៖ ផលប៉ះពាល់នៃឌីជីថលវិស័យ ចំពោះអ្នកចូលរួម WSME

## សសស្តេម្ត ទី៤ : ការគ្រប់គ្រង វិបត្តិ (កូរ៉េ១៩)

ជម្លាតក្បាតកូរ៉េ១៩ បានបង្កការគំរាមកំហែងធំបំផុតមួយ ដល់ ការអភិវឌ្ឍប្រទេសកម្ពុជាក្នុងរយៈពេល ៣០ ឆ្នាំ។ ទោះយ៉ាងណា នៅពេលសរសេររបាយការណ៍នេះ សកម្មភាពបន្ទាន់របស់ រដ្ឋាភិបាលនិងវិធានការគាំទ្រសង្គមបន្ទាន់ បានធ្វើឱ្យប្រទេស កម្ពុជាត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចដើម្បីទប់ទល់នឹងផលប៉ះពាល់នៃ ជម្លាតកូរ៉េ១៩ នេះ។

ជាមួយនឹងការកើនឡើងនូវការរាតត្បាតជម្លាតកូរ៉េ១៩ រដ្ឋាភិបាល បានចាត់វិធានការបន្ទាន់ ដូចជាការលើកកម្ពស់ការយល់ដឹង ការដាក់ឥទ្ធិពលសង្គម និងបានដាក់ចេញ នូវការបិទការចេញចូល ក្នុងឱកាសបុណ្យចូលឆ្នាំខ្មែរ ក្នុងខែមេសាឆ្នាំ ២០២០នេះ។ នៅពេលដែលប្រទេសទាំងមូលជួបនឹងការធ្លាក់ចុះនៃសេដ្ឋកិច្ច ការភ័យខ្លាចនៃវិបត្តិ សេដ្ឋកិច្ចកំពុងតែកើនឡើងក្នុងសង្គម។ ការចាប់ផ្តើមវិវាទជាលទ្ធផលនៃជម្លាតកូរ៉េ១៩ជះឥទ្ធិពលលើ វិស័យចំនួន ៣ រួមមាន៖ (១) ទេសចរណ៍ (២) ការនាំចេញ ផ្នែកផលិតកម្ម និង (៣) សំណង់។<sup>១៤៦</sup>

ខណៈដែលហានិភ័យនៃតែមាន ការបន្តធ្លាក់ចុះនៃឧស្សាហកម្ម សំខាន់ៗ ទាំងនេះគោលនយោបាយគាំទ្ររដ្ឋាភិបាល និងកង្វះវិបត្តិ សេដ្ឋកិច្ចសាធារណៈ ត្រូវបានគេមើលឃើញថា មានការកើនឡើង ខ្ពស់នៅក្នុងការព្យាករណ៍កំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅចុងឆ្នាំ២០២០។

នេះអាចពន្យល់ពីលទ្ធផល នៃការស្រាវជ្រាវពីផលប៉ះពាល់ នៃកូរ៉េ១៩ ទៅលើអ្នកចូលរួម WSME។ ខណៈពេលដែល អ្នកសរសេរ បានរកឃើញថា ទាំងអ្នកឆ្លើយសំណួរ SE និង

ME ត្រូវបានរងផលប៉ះពាល់ មានចំនួនទាប ជាងការរំពឹងទុក។ មានតែពាក់កណ្តាលនៃអ្នកចូលរួម (១០ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់) បាននិយាយថាពួកគេទទួលរងផលប៉ះពាល់ជា អវិជ្ជមាន ខណៈដែល ៨ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ (SEs ចំនួន៤ និង MEs ចំនួន៤) និយាយថាពួកគេមានអារម្មណ៍ ថាមិនសូវមានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានទេ។

អ្នកចូលរួម ME ចំនួន ២នាក់ ដែលមិនបានរងផលប៉ះពាល់ ដោយកូរ៉េ១៩ បានសម្លឹង ឃើញជម្លាតកូរ៉េនេះជាឱកាស ដ៏រឹងមាំ ដើម្បីពង្រីកទីផ្សាររបស់ខ្លួន និងអភិវឌ្ឍផលិតផល ថ្មី និងសេវាកម្ម ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងវិបត្តិនេះ។ ពួកគេក៏បាន ប្រើប្រាស់ទីផ្សារឌីជីថល ដើម្បី ផ្សព្វផ្សាយដល់អ្នកប្រើប្រាស់ ដោយផ្ទាល់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ SEs បានផ្តល់ជូននូវ ទំនិញ ប្រើប្រាស់រហ័ស (FMCGs) ក៏ដូចជាដំណោះស្រាយ IT និង ICT ដែលមានតម្រូវការយ៉ាងខ្លាំង ក្នុងកំឡុងពេល មានវិបត្តិកូរ៉េ១៩។ អ្នកចូលរួម SE មួយចំនួន អាចបង្កើន ការលក់របស់ពួកគេចំនួនបីដង ក្នុងអំឡុងពេលនេះ ប៉ុន្តែក៏បាន កត់សម្គាល់ ឃើញថា ការលក់របស់ពួកគេបានធ្លាក់ចុះបន្ទាប់ពី ស្ថានភាពបានប្រសើរឡើង។

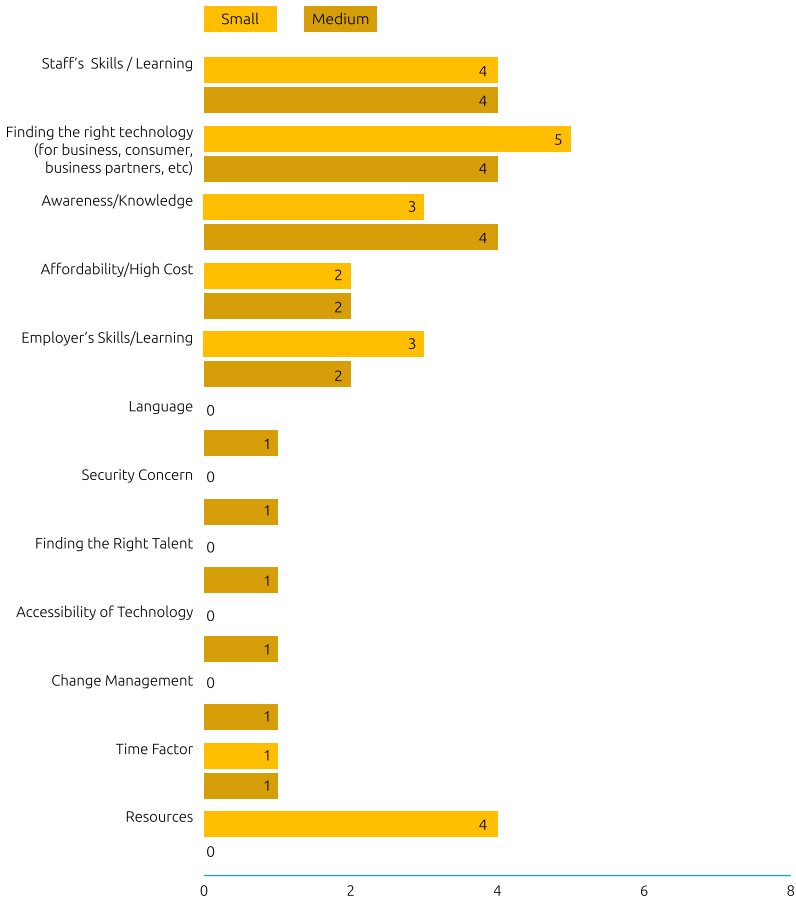
ជម្លាតកូរ៉េ បានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំង ដល់ការលក់ដោយសារ តែការរឹតត្បិតផ្នែកសង្គម ដែលបណ្តាលឱ្យអាជីវកម្មត្រូវកំណត់ រចនាសម្ព័ន្ធ និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេឡើងវិញ។ ជាពិសេសSME នៅក្នុងវិស័យសេវាកម្មម្តងម្កាល និងភេសជ្ជៈ ត្រូវបានរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងបំផុត។ អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា ៧០ ដល់៩០ % នៃប្រាក់ចំណូល របស់ពួកគេ ដែលទទួលបាន ពីការលក់ប្រចាំថ្ងៃបានបាត់បង់ អាចដោយសារ ការរឹតត្បិត លើអ្នក លក់រាយផ្សេងទៀត ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ផលិតផល ឬក៏ការផុតកំណត់ នៃផលិតផលរបស់ពួកគេដោយសារតែការប្រើប្រាស់ថយចុះ។

“ អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ បានរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរប្រហែលជា ៩០% នៃប្រាក់ចំណូល និងផលិតកម្មរួមទាំងខ្សែចង្វាក់ ផ្គត់ផ្គង់...ជាធម្មតាខ្ញុំអាចចែកចាយសាច់ប្រាក់ប្រហែល ៣០០ ទៅ ៤០០គីឡូក្រាមក្នុងមួយថ្ងៃដល់អភិវិជន ប៉ុន្តែ ក្នុងអំឡុងពេលនៃការរាតត្បាត ជំងឺខ្ញុំអាចលក់បានតែជុំវិញ ២០គីឡូក្រាមប៉ុណ្ណោះ។ ទីផ្សាររបស់ខ្ញុំ រឹងផ្អែកលើទីផ្សារ ក្នុងស្រុក ម៉ាត ហាងលក់រាយ និងជាពិសេសសាលារៀន។ ដោយសារសាលារៀនទាំងអស់ត្រូវបានបិទ ខ្ញុំបានបាត់បង់ ប្រាក់ចំណូល ប៉ុន្តែខ្ញុំនៅតែត្រូវបង់ប្រាក់ និងបញ្ជូនពួកគេ ទៅធ្វើការនៅឯរោងចក្រ ព្រោះវាពិតជាប្រសើរជាងការជ្រើសរើស កម្មករថ្មី ប្រសិនបើយើងបញ្ឈប់ការងាររបស់ពួកគេ។ ”

(ម្ចាស់សហគ្រាសប្រហិតខេត្តសៀមរាប)

## បញ្ហាប្រឈម

ការសិក្សានេះបានបង្ហាញថា WSMEs បានជួបប្រទះនូវបញ្ហាប្រឈមស្រដៀងគ្នាក្នុងការ ទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា។ បញ្ហាប្រឈមទាំង៥ សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាដែលត្រូវ បានកំណត់ដោយអ្នកចូលរួម គឺការស្វែងរកបច្ចេកវិទ្យាត្រឹមត្រូវ ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញ បុគ្គលិក ចំណេះដឹងដ៏ថ្លៃថ្លា ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញរបស់និយោជិក និងចុងក្រោយការ ចំណាយខ្ពស់ និងឧបសគ្គផ្នែកធនធាន។



រូបភាព ៥.១១៖ បញ្ហាប្រឈមរបស់អ្នកចូលរួមរបស់ WSME

អ្នកចូលរួម WSME មួយចំនួន ក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរ ពី កង្វះអតិថិជន ដែលមានចេតនា ប្រើប្រាស់វេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាម ប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ដោយសារតែហេតុផលដូចជាការរៀនចំណេះ លើផលិតផល បញ្ហាសុវត្ថិភាពនៃការទូទាត់ប្រាក់ និងពេលវេលា នៃការចែកចាយ។ ដោយមានការគាំទ្រពីបច្ចេក ការរៀនចំណេះ និងតម្រូវការរបស់អតិថិជន អ្នកចូលរួមមានការស្នាក់ស្នើ ក្នុងការ វិនិយោគនិងទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាលើបែបនេះ។

ស្ថាបនិកខ្លះបានសង្កត់ធ្ងន់ថា ទីផ្សារអេឡិចត្រូនិកមិនអាច បំពេញចិត្តអតិថិជនបានពេញលេញនោះទេ ព្រោះពួកគេចង់ ប៉ះមើល និងយល់ពីផលិតផលជាក់ស្តែងជាមុនសិន មុននឹងធ្វើ ការទិញ។ នេះទាក់ទងទៅនឹងបញ្ហាទីមួយខាងលើ អំពីការសង្ស័យ របស់អតិថិជនចំពោះ គុណភាពផលិតផល។ ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន ផលិតសម្លៀកបំពាក់ស្នូលបានកត់សម្គាល់ថា អតិថិជន មិន ពេញចិត្តនឹងការមើលផលិតផលតាមអ៊ីនធឺណែត និងចូលចិត្ត មកហាងផ្ទាល់ដើម្បីមើលរបស់របរមុនពេលទិញ។ ជាធម្មតា ការលក់នេះបានប៉ះពាល់ក្នុងអំឡុងពេលនៃ ការរីកក្សិកកម្ម ដើរហើរ ត្រូវបានអនុវត្ត ហើយធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ការជម្រុញ របស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការទទួលយក ដំណើរការឌីជីថល។

លើសពីនេះទៀត វេទិកាឌីជីថលពេលខ្លះ មិនបានផ្តល់ព័ត៌មាន គ្រប់គ្រាន់ ដល់អ្នកប្រើប្រាស់ដូចជាការអាចបាននៃផលិតផល ដែលបានដាក់បង្ហាញ ដែលធ្វើឱ្យការទិញតាមអ៊ីនធឺណែត មានភាពស្មុគស្មាញ។

អក្ខរកម្មឌីជីថល បានក្លាយជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយចំពោះ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ ការអនុវត្តផ្ទាល់ មានភាពស្មុគស្មាញ ហើយកង្វះជំនាញផ្នែកភាសាអង់គ្លេស(ភាសាអង់គ្លេសត្រូវបាន គេប្រើជាញឹកញាប់នៅក្នុងវិស័យជំនួញ) គឺជាឧបសគ្គចម្បង មួយ ដែលអ្នកចូលរួមជាច្រើនបានជួបប្រទះ។ ហេតុនេះហើយ ទើបលទ្ធភាពអ្នកប្រើប្រាស់នៅមានកំណត់។ ស្ថាបនិកSE បាន កត់សម្គាល់ថាអក្ខរកម្មឌីជីថលរបស់ពួកគាត់ នៅមានកម្រិតដែល នាំឱ្យបង្កការលំបាកចូលទៅកាន់កម្មវិធី និងកម្មវិធីឌីជីថល ក៏ដូចជា ការយល់ដឹងពីមុខងារឌីជីថលជាដើម។ ឧទាហរណ៍សហគ្រាស ផលិតកម្មខ្នាតតូច ដែលមានមូលដ្ឋាននៅខេត្តសៀមរាប និង បាត់ដំបង ដែលទំនងជានឹងយកកម្មវិធីជាលក្ខណៈគ្រួសារ និងមានចំណេះដឹងអំពីគំរូយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មបន្តិចបន្តួច ដែលបានលើកឡើងពីឧបសគ្គនៃអក្ខរកម្មឌីជីថល និងបញ្ហា ចំណេះដឹងភាសាអង់គ្លេសនៅមានកម្រិត។

ក្រៅពីអាជីវកម្មដែលទាក់ទងទៅនឹងបច្ចេកវិទ្យា ការខ្វះបច្ចេក ទេស ជំនាញ និងកង្វះធនធានមូលធន ត្រូវបានពិចារណា ដោយ WSMEs ជាច្រើនដែលជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយចំពោះ ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា។ ស្ថាបនិកMEមួយចំនួនបានបង្ហាញ

ថាពួកគេត្រូវការការថែរក្សា និងការគាំទ្រជាប្រចាំពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ បច្ចេកវិទ្យា ព្រោះបុគ្គលិករបស់ពួកគេមិនមានចំណេះដឹង និង ជំនាញបច្ចេកទេស ដូចជាការប្រើប្រាស់កម្មវិធីគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ។

MEsមួយចំនួនបាន ជួលអ្នកជំនាញបច្ចេកទេសពីខាងក្រៅ ដើម្បីរៀបចំប្រព័ន្ធបច្ចេកទេស និងបណ្តុះបណ្តាលជំនាញ បន្ថែមជូនបុគ្គលិក។ MEsមួយចំនួនផ្សេងទៀត ត្រូវបានគេ ជម្រុញឱ្យទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ដើម្បីបំពេញតាមស្តង់ដារនៃ គុណភាពផលិតផល និងគោលការណ៍ណែនាំស្តីពីសុវត្ថិភាព។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សហគ្រាសខ្នាតតូចជាច្រើន មិនអាច មានលទ្ធភាពទិញយកបច្ចេកវិទ្យា ដោយសារតែកូនខ្លះខ្លាត ធនធាន។

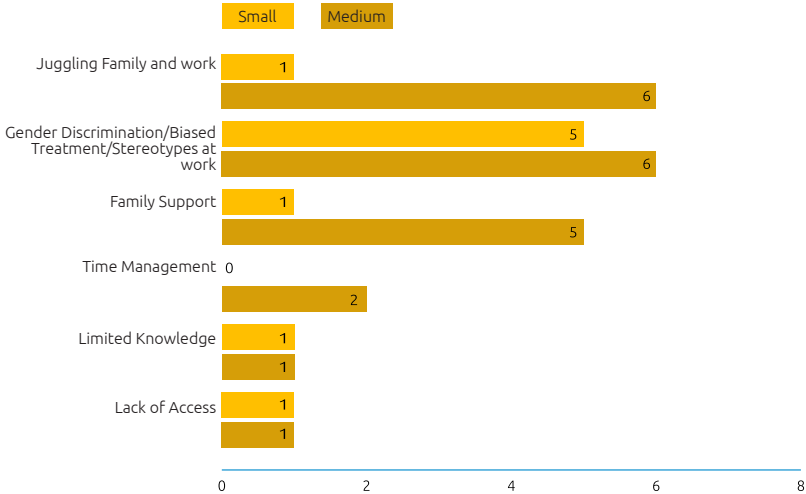
អ្នកចូលរួមបានចែករំលែកពីតម្រូវការសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាល ជំនាញ និងព័ត៌មានកម្រិតខ្ពស់ ទាក់ទងទៅនឹងភាពច្នៃប្រឌិត ដោយយោងទៅលើករណីសិក្សាដែលទទួលបានជោគជ័យ។ ទោះបីជាអ្នកចូលរួមខ្លះ បានទទួលព័ត៌មានក្តី ប្រភពនៃ ការរៀនសូត្រក្តី និងឱកាសទទួលបានអាហារូបករណ៍នៅតាម អ៊ីនធឺណែតក៏ដោយ ក៏ពួកគេនៅតែប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គ ក្នុងការកសាងជំនាញ និងប្រើយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍបណ្តាញ អ៊ីនធឺណែតរបស់ពួកគេ។

“ ប្រភពព័ត៌មាន និងការរៀនសូត្រតាមច្រើន ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាភាសាបរទេស ដែលបង្កឱ្យ មានលទ្ធភាពស្តូចស្តើងក្នុងការប្រើប្រាស់ធនធាន ឌីជីថល និងការសិក្សាតាមអេឡិចត្រូនិក។ បញ្ហា ប្រឈមមួយទៀតគឺ ឧបសគ្គវេលាព្រោះម្ចាស់ សហគ្រាសត្រូវដើរតួនាទីបីសំខាន់ៗ ក្នុងនាមជាអ្នក មើលថែក្នុងគ្រួសារ សហគ្រាស និងបុគ្គលិកសង្គម។

(ម្ចាស់ ME , នៅភ្នំពេញ)

អ្នកចូលរួមនីមួយៗ មានបទពិសោធន៍ខុសៗគ្នាទាក់ទងពីបញ្ហា យេនឌ័រ។ អ្នកខ្លះបានលើកឡើងថា ស្វែង និងក្រុមគ្រួសាររបស់ ពួកគាត់បានគាំទ្រពួកគេយ៉ាងពេញទំហឹងក្នុងអាជីវកម្មរបស់ ពួកគាត់ ក៏ដូចជាការលើកទឹកចិត្តពួកគាត់ឱ្យរៀនជំនាញថ្មីៗ និង បង្កើតបណ្តាញបន្ថែមតាមធនធានគាំទ្រគ្រួសារគឺជាកត្តាសំខាន់ ក្នុងការធ្វើឱ្យសហគ្រិនស្រ្តី មានកម្លាំងចិត្ត និងអាចជំនះឧបសគ្គ បាន។ អ្នកខ្លះវិញទៀតបានលើកឡើងថា គ្រួសារមានសារៈសំខាន់ ជាងអាជីវកម្ម ហើយក៏ផ្តល់អាទិភាពទៅតាមនោះដែរ។ សម្រាប់ អ្នកដែលមានការគាំទ្រតិចតួច ឬគ្មានទាល់តែសោះពីក្រុមគ្រួសារ ភាគច្រើនជួបប្រទះភាពតានតឹងប្រចាំថ្ងៃក្នុងពេលធ្វើអាជីវកម្ម ដែលបង្កផលប៉ះពាល់ជាវិជ្ជមានទៅសុខភាពផ្លូវកាយ និងផ្លូវចិត្ត។

អ្នកខ្លះទៀតបានចង្អុលបង្ហាញថាការប្រកាន់ផ្នត់គំនិតពីបុរាណ (ទាក់ទងទៅនឹងយេនឌ័រ) គឺជាបញ្ហា ដ៏ចម្បងមួយ។ អ្នកចូលរួម បានកត់សម្គាល់ថា ពួកគេត្រូវប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គពេលវេលា ដែលរារាំងមិនឱ្យចូលរួមធ្វើការអភិវឌ្ឍជំនាញក៏ដូចជាកសាង បណ្តាញសង្គម និងចូលចំណែកធ្វើសកម្មភាពសមាគមរួមទាំង ព្រឹត្តិការណ៍ផ្សេងៗខណៈពេល ដែលអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ កំពុងដំណើរការដោយហេតុត្រូវបំពេញតួនាទីជាម្តាយ និង កូនស្រីដែលចែងតាំងជាប្រពៃណីមក។ អ្នកខ្លះកត់សម្គាល់ថា ពេលខ្លះក្រុមគ្រួសារគាត់ និងមិត្តរួមការងាររបស់ខ្លួនមិនទុកចិត្តលើ សមត្ថភាពអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់នោះទេ ដូច្នេះហើយពួកគាត់ត្រូវ ជំរុញខ្លួនឯងឱ្យខិតខំធ្វើការដើម្បីបង្ហាញពីសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន។



រូបភាព ៥.១២: ឧបសគ្គទាក់ទងនឹងបញ្ហាយេនឌ័រ ចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល

### ឱកាស

ឆ្លើយតបទៅនឹងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ សមត្ថភាពដែលអាចធ្វើទៅបាននៃ WSMEs នៅក្នុងបច្ចេកវិទ្យា និងនវានុវត្តន៍ ត្រូវបានពង្រឹងយ៉ាងខ្លាំង ISEs និង MEs ទាំងអស់បានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយផ្អែកលើចំណេះដឹង ដែលអាចរកបាននិងតម្រូវការអាជីវកម្មនីមួយៗដែលរួមមានការធ្វើពិពិធកម្មផលិតផល និងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារឌីជីថល។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ឧបសគ្គពេលវេលា កង្វះចំណេះដឹង និងជំនាញក៏ដូចជានាំសង្គមនិងវប្បធម៌ បានរារាំងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗឱ្យមានភាពទូលំទូលាយ។

នេះគឺត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំងនៅក្នុងកម្រិតទាប នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាក្នុងចំណោមអ្នកសម្ភាសន៍។ អ្នកចូលរួម WSME ១០ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ

ខណៈដែល ១០ នាក់មិនបានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីណាមួយទេ (ក្នុងចំណោម នេះ២នាក់ គឺបានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលរួចហើយ ពីព្រោះពួកគេជាអ្នកផ្តល់ដំណោះស្រាយបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានវិទ្យា (ICT) )។ បច្ចេកវិទ្យាថ្មីដែលត្រូវបានទទួលយកក្នុងកំឡុងពេលមានជំងឺរាតត្បាតរួមមាន software និងកម្មវិធីថ្មីៗ ដែលមានទម្រង់ឌីជីថល ដូចជាប្រព័ន្ធគណនេយ្យកម្មវិធីប្រជុំតាមអ៊ិនធឺណេត និង software កម្មវិធីគណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុ។ សម្រាប់ពាក់កណ្តាលទៀតនៃអ្នកចូលរួម ដែលបានបន្តប្រើប្រាស់ជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យា ដែលមានស្រាប់កំពុងធ្វើដូច្នេះដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មមិនមានការរំខាន។ អ្នកចូលរួម SE និង ME ពីរនាក់ បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗដូចជា software កម្មវិធីថ្មីៗ និងវេទិកាឌីជីថល។

<p><b>ឱកាសដែលលេចចេញ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• លទ្ធភាពទទួលបានកម្មវិធីឌីជីថលនិងចំណេះដឹងកាន់តែប្រសើរអំពីដំណើរការឌីជីថល</li> <li>• លទ្ធភាពទទួលបានការធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច អ្នកសហការនិងអ្នកប្រើប្រាស់</li> <li>• បង្កើនភាពងាយស្រួល និងសមត្ថភាព Fintech និងកម្មវិធីជំនាញ</li> <li>• ការអភិវឌ្ឍផលិតផលនិងសេវាកម្មថ្មីឱ្យត្រូវនឹងតម្រូវការអ្នកប្រើប្រាស់</li> <li>• លទ្ធភាពទទួលបានមូលនិធិសង្គមដែលប្រើប្រាស់គំរូអាជីវកម្ម ឬបានធ្វើការដើម្បីគាំទ្រក្រុមសហគមន៍</li> </ul>
-----------------------------	---

តារាង ៥.៣ :ឱកាសដែលកំពុងលេចចេញសម្រាប់ WSMEs ក្រោយបានរងផលប៉ះពាល់ដោយជំងឺរាតត្បាតកូវីដ១៩

អ្នកចូលរួម WSME ដែលទទួលយកកម្មវិធីទំនាក់ទំនងបានធ្វើទាំងចិត្តរឹតប៉ឹងខ្លាំង ដោយពួកគេបានសង្កេតឃើញថា វាបានជួយពួកគេក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងកាន់តែលឿន រកឃើញនូវមធ្យោបាយ និងឃ្លាំងចំណេះដឹងកាន់តែថ្មីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការដែលកំពុងតែកើនឡើងរបស់អតិថិជនក៏ដូចជាណែនាំផលិតផល និងសេវាកម្មថ្មី។ កម្មវិធីមួយចំនួនត្រូវបានប្រើជាទម្រង់ទំនាក់ទំនង សម្រាប់ផ្ញើរប័ត្នផលិតផលមុនពេលប្រជុំអាជីវកម្ម និងសម្រាប់ការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងសេវាកម្ម ឬកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ។

អ្នកចូលរួមខ្លះបានសម្តែងការព្រួយបារម្ភអំពីបញ្ហាសន្តិសុខទាក់ទងនឹងបណ្តាញសង្គមរួមទាំងប្រភេទអ៊ីនធឺណេតផ្សេងៗផងដែរ។ ពួកគេក៏បានបង្ហាញការយល់ដឹងចាំបាច់ និងជាក់ស្តែងអំពីការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាដោយកត់សម្គាល់ថា ពួកគេនឹងត្រូវសិក្សាពីគុណសម្បត្តិ និងដែនកំណត់នៃបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗបន្ថែមទៀតមុនពេលទទួលយកពួកវា។ ប្រសិនបើពួកគេមិនមានពេលវេលាឬទឹកនៃឯណាដើម្បីធ្វើដូច្នោះទេ ពួកគេពេញចិត្តជាងក្នុងការជ្រើសរើសយកបច្ចេកវិទ្យា និងកម្មវិធីឌីជីថលដែលមានស្រាប់ដែលមានទាំងកេរ្តិ៍ឈ្មោះ ទម្លាប់ប្រើ និងងាយស្រួលប្រើ។

**WSME Highlight 1: LM Lima Angkor Food Co., Ltd**



លោកស្រី Viriya Lim ជាសហស្ថាបនិក និងជានាយកប្រតិបត្តិក្រុមហ៊ុន LM Lima Angkor Co. Ltd., ដែលជាក្រុមហ៊ុនផលិតអាហារសម្រន់បែបប្រពៃណីជាច្រើនប្រភេទ សម្រាប់ទីផ្សារទេសចរណ៍អន្តរជាតិ ដោយផ្តល់ជូនអ្នកធ្វើដំណើរនូវអនុស្សាវរីយ៍ជាអាហារប្រពៃណីដើម្បីនាំយកគ្រលប់ទៅផ្ទះវិញ។<sup>១៩៥</sup> ផលិតផលរបស់គាត់រួមមាន នំខូយីស៍ និងស្ករកូឡា និងផ្កាត macaron ដែលមានគុណភាពខ្ពស់។<sup>១៩៨</sup> គាត់បានចែករំលែកទស្សនៈរបស់គាត់ថា ការវិនិយោគដ៏ល្អបំផុតសម្រាប់ស្ត្រីគ្រប់រូប គឺជាការអប់រំ។ សហគ្រិនស្ត្រីត្រូវការប្រើប្រាស់ច្នៃកិច្ច។ និងរៀនពីរបៀបចូលប្រើឧបករណ៍ឌីជីថល ដើម្បីជួយ SME ឱ្យមានសមត្ថភាពកាន់តែប្រសើរ និងធ្វើការសម្រេចចិត្តកាន់តែប្រសើរ។ អ្នកស្រីបានសង្កត់ធ្ងន់ថាការអប់រំ និងជំនាញនឹងអាចជួយស្ត្រីតាមរយៈការបង្កើនចំណេះដឹង និងសមត្ថភាពក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាអាជីវកម្ម បណ្តាញសង្គម និងបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ។ លោកស្រី បានកត់សម្គាល់ថា ផលិតផលរបស់លោកស្រីត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថា ជាផលិតផលដែលមានគុណភាពលាន់មុខ ហើយទីនេះការច្នៃប្រឌិតច្នៃកិច្ចបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជះឥទ្ធិពលដល់ការលូតលាស់របស់អាជីវកម្ម និងដំណើរការអាជីវកម្ម។

ក្រុមហ៊ុនរបស់គាត់ បានអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាថ្មីដែលសម្របសម្រួលការច្នៃប្រឌិតផលិតផល និងការប៉ាន់ស្មានតម្លៃដើម មុនពេលធ្វើការសម្រេចចិត្តសម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ឧទាហរណ៍នៃ Macaron គឺជាលទ្ធផលនៃការច្នៃប្រឌិតផលិតផលដែលទទួលបានជោគជ័យ។ LM Macaron ត្រូវបានគេស្គាល់ថាជាផលិតផលល្អបំផុតមួយរបស់សហគ្រាស LM LIMA Angkor និងមានគោលបំណងសម្រាប់កុមារ មនុស្សវ័យជំទង់ យុវវ័យ និងអ្នកនិយមជីកកាហ្វេ។ វាអាចរកទិញបាននៅតាមផ្សារអេឡិចត្រូនិច ហាងកាហ្វេ និងម៉ាតនោរាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប និងហាងក្នុងអាគារសយានដ្ឋាន។



## WSME Highlight 2: សហគ្រាស កីតម្បាញខ្មែរ



សហគ្រាសនេះ ផលិតក្រណាត់ និងសូត្រ ហើយបានគាំទ្រស្ត្រីក្នុងសហគមន៍ជាង ៣០០នាក់ តាមរយៈសកម្មភាពរបស់ខ្លួន។ ចាប់ពី ខែមីនា ឆ្នាំ២០២០ សហគ្រាសខ្លួន បានរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដោយសារជម្ងឺកូវីត១៩ ខណៈការលក់បានធ្លាក់ចុះដោយសារ ផលិតផលរបស់ខ្លួន លែងជាអាទិភាពសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់។

លោកស្រី Sopheap Chen ជាស្ថាបនិក និងជានាយកប្រតិបត្តិបានកត់សម្គាល់ថា សហគ្រាសបានចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា និងឧបករណ៍ឌីជីថលអំឡុងពេលមានវិបត្តិ ជាពិសេសសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងការទទួលយកអតិថិជនតាមរយៈការធ្វើ ទីផ្សារតាមអ៊ីនធឺណែត។

លើសពីនេះទៅទៀត បុគ្គលិកត្រូវបានបណ្តុះបណ្តាលអំពីវិធីប្រើប្រាស់ទីផ្សារហ្វេសប៊ុក ក៏ដូចជាហានិភ័យនៃប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ សង្គម។ លោកស្រី Sopheap Chen បានកត់សម្គាល់ថា ដោយសារតែការ កើនឡើងនៃការប្រើឧបករណ៍ឌីជីថល ប្រជាជន ត្រូវការការយល់ដឹងឱ្យកាន់តែច្បាស់អំពីអត្ថប្រយោជន៍ និងហានិភ័យនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ហ្វេសប៊ុកក៏បានបង្ហាញ ពីសារៈប្រយោជន៍នៃការស្វែងយល់អំពីវិធានបច្ចេកវិទ្យាប្រើប្រាស់ អាមេដូណ៍ អាកប្យូកិរិយា និងចេតនាក្នុងការទិញផលិតផលរបស់ ក្រុមហ៊ុន។ ព័ត៌មានដែល ប្រមូលបានពីការចូលមើលទំព័រហ្វេសប៊ុក ត្រូវបានរៀបចំមើល និងប្រើដើម្បីជូនដំណឹងអំពីការកែលំអរ យុទ្ធសាស្ត្រ នៃការលក់របស់ពួកគេក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិ។

## ៥.៥

# អនាគតនៃការវិនិយោគប្រព័ន្ធខ្នាចំណេះដឹង សម្រាប់ WSMEs

### បទសម្ភាសន៍ជំនាញ

បទសម្ភាសន៍ជំនាញ មានការពេញនិយម នៅក្នុងវិទ្យាសាស្ត្រសង្គម និងការស្រាវជ្រាវគុណវិស័យ។ ការសម្ភាសន៍ជំនាញ មានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន រួមមានការទទួលបានចំណេះដឹងជាក់ស្តែង ការពង្រីកលទ្ធភាពទទួលបានរបស់អ្នកសរសេរ និង/ឬទទួលបានលទ្ធផលល្អយ៉ាងឆាប់រហ័ស<sup>១៩៩</sup> ក្នុងការសិក្សានេះ អ្នកជំនាញត្រូវបានបង្ហាញជាមួយនឹងការរកឃើញការពិការសម្ភាសន៍ WSME សំខាន់ៗ និងស្នើសុំនូវការយល់ដឹងរបស់ពួកគេ ដើម្បីសម្រេចបាននូវការយល់ដឹងបន្ថែមពី SMEs និងអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃការវិនិយោគ ក៏ដូចជាកំណត់ជំហានដែលត្រូវការដើម្បីជំនះបញ្ហាប្រឈមដែលបានលើកឡើងដោយ WSMEs។

អ្នកជំនាញរូប ដែលព្យាយាមកិច្ចការ SME ពិតមានវិទ្យាសាស្ត្រគ្រឹះភាព និងបញ្ហាគោលនយោបាយរបស់ស្ត្រី និងការទូទាត់ប្រាក់បែបវិនិយោគ ត្រូវបានផ្តល់សម្ភាសន៍ ដើម្បីស្វែងយល់ពីទិដ្ឋភាពបន្ថែមទាក់ទងនឹង WSMEs និងការផ្លាស់ប្តូរវិនិយោគ (សូមមើលប្រវត្តិរបស់អ្នកនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ F)។

បទសម្ភាសន៍ជំនាញ បានជួយផ្តល់នូវចំណេះដឹងបរិបទ និងទាន់សម័យអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME នៅកម្ពុជា។ ឧទាហរណ៍ អ្នកសរសេរត្រូវបានផ្តល់ព័ត៌មានលម្អិតអំពីកម្មវិធីចំនួនពីរ ដែលមានគោលបំណងជម្រុញភាពជាសហគ្រិនស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេស។ កម្មវិធីទីមួយ គឺគម្រោងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំដែលមានឈ្មោះថា “Catalyzing Women’s Entrepreneurship ដែលជួយជម្រុញការបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនឆ្នាំ២០១៩ រួមគ្នាដោយគណៈកម្មការសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម របស់អង្គការសហប្រជាជាតិសម្រាប់អាស៊ីនិងប៉ាស៊ីហ្វិក (ESCAP), Global Affairs Canada, និងរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា គម្រោងនេះមានគោលបំណងលើកកម្ពស់ការទទួលបានដើមទុនរបស់សហគ្រិនស្ត្រីតាមរយៈយន្តការហិរញ្ញប្បទាន ប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត និងបង្កើនការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាននិងដំណោះស្រាយវិនិយោគ។<sup>២០០</sup>

គំនិតផ្តួចផ្តើមផ្សេងទៀត ដែលអ្នកសរសេរត្រូវបានគេចូនដំណឹងអោយគឺ ‘Promoting Financial Inclusion for Women and Women Entrepreneurs’ ដែលជាកម្មវិធីរយៈពេលមួយឆ្នាំក្នុងគោលបំណងលើកកម្ពស់ចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់ស្ត្រីកម្ពុជា។ កម្មវិធីនេះ បើកដំណើរការដោយធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា (NBC) និងក្រុមហ៊ុន VISA ដែលគម្រោងនេះនឹងផ្តោតជាពិសេសលើការពង្រឹងអំណាចតាមរយៈវេទិកាវិនិយោគ។<sup>២០១</sup>

ជាមួយ កម្មវិធីទាំងពីរគឺជាជំហានសំខាន់មួយក្នុងទិសដៅត្រឹមត្រូវ ឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឱ្យសហគ្រិនស្ត្រីនៅកម្ពុជាទាំងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងអក្ខរកម្មឌីជីថល ដែលអាចជួយឱ្យពួកគេដឹងពីសក្តានុពល ពេញលេញរបស់ពួកគេ និងផ្តល់នូវការជម្រុញដ៏មានឥទ្ធិពល ដល់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចដែលកំពុងបន្តរបស់ប្រទេស។

យោងតាមអ្នកជំនាញ ការអនុវត្តកម្មវិធីគណនេយ្យកម្មវិធី fintech និងកម្មវិធី POS ជាពិសេសអាចមានប្រយោជន៍សម្រាប់ WSMEs ក្នុងការរក្សាកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុ និងមានឱកាស កាន់តែប្រសើរក្នុងការទទួលបានប្រាក់កម្ចី។ ទោះយ៉ាងណា អត្រានិងកម្រិតនៃការទទួលយកអាស្រ័យលើអាកប្បកិរិយា របស់ WSMEs ចំពោះបច្ចេកវិទ្យាថ្មី និងចេតនាប្រើប្រាស់ ពួកគេ។ ក្រុមអ្នកជំនាញបានកត់សម្គាល់ថា ការស្នាក់ស្នើរបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់

យ៉ាងខ្លាំងទៅនឹងផ្នត់គំនិតរបស់ពួកគេ។ ដោយនេះ អ្នកជំនាញ មានន័យថា ផ្នត់គំនិតដែលចាត់ទុកថាបច្ចេកវិទ្យាថ្មីជាការ ចំណាយជាដាងការវិនិយោគ ដែលជាហេតុរារាំង WSMEs ពីការរៀបចំ សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា និងដំណើរការថ្មី។

ក្រុមអ្នកជំនាញក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរថា WSME ភាគច្រើន នៅតែអនុវត្តតាមគំរូអាជីវកម្មគ្រួសារ។ ទោះបីពួកគេបានជួល គណនេយ្យកម្មវិធីដោយ ស្ថាបនិកក៏ពិតជាមិនចង់ធ្វើការគ្រោមគំរូ នោះទេ។ ដោយសារធនធានមានកំណត់ SEs មិនចង់ចំណាយ ប្រាក់បន្ថែមសម្រាប់គណនេយ្យនិងsoftwareសហគ្រាសអាជីវកម្ម នោះទេ ហើយជារឿយៗប្រើsoftwareដែលល្អចម្លងសម្រាប់ គោលបំណងទាំងនេះ។

“ ការទទួលយកឌីជីថលមានដែនកំណត់ ដោយសារតែការយល់ឃើញរបស់ម្ចាស់សហគ្រាស និងធនធានដែលមាន។ អាយុ WSME មិនមែនជាបញ្ហាដែលទាក់ទង នឹងការទទួលយកកម្មវិធី fintechនោះទេ ប៉ុន្តែវាមានការខ្វះខាតជាទូទៅ ទាក់ទងនឹងជំនាញ ជាពិសេសនៅពេលនិយាយអំពីបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ដូច្នេះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាបាន ហោងយ ដោយសារភាពធន់ទ្រាំរបស់និយោជិកនិងម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន។

(ម្ចាស់ ME , នៅភ្នំពេញ)

អ្នកជំនាញបានឯកភាពថា WSMEs បានរកឃើញថា ការ បង្កើត និងការណែនាំ ពិតជាមានអត្ថប្រយោជន៍ណាស់ក្នុង ការជួយពួកគេ ជំនះឧបសគ្គអាជីវកម្មនិងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវ ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ ប៉ុន្តែមានការលំបាកក្នុងការទទួលបាន ឱកាស ក្នុងការណែនាំ និងការកសាងជំនាញ ដោយសារតែ កង្វះចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថល និងបញ្ហាភាសាក៏ដូចជាកង្វះ ការយល់ដឹងអំពីមធ្យោបាយសម្រាប់ការសិក្សា។

អ្នកជំនាញ បានស្នើឱ្យមានការបង្កើតកម្មវិធីណែនាំ និងការអភិវឌ្ឍ ជំនាញដល់សហគ្រិនស្ត្រីដែលនឹងជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈម នាពេលបច្ចុប្បន្ន នៅក្នុងបរិបទវប្បធម៌សង្គម និងអាជីវកម្មរបស់ ពួកគេ និងវិធីដើម្បីយកជំនះលើពួកវា។ នេះគួរតែរួមបញ្ចូល ប្រធានបទដូចជា មូលដ្ឋានគ្រឹះអាជីវកម្ម មូលធន និងតម្រូវការ ផ្នែកច្បាប់ និងការលើកស្ទួយជំនាញជាដើម។

ក្រុមអ្នកជំនាញបានកត់សម្គាល់ថា បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបាន ជួយ WSMEs យកឈ្នះលើបញ្ហាប្រឈមក្នុងការទំនាក់ទំនង ក្នុងកំឡុងពេលផ្ទះឡើងនៃជម្ងឺកូវីដ១៩។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ក៏បានបង្កើតឱកាសសម្រាប់កំណើនអាជីវកម្ម និងប្រាក់ចំណូល តាមរយៈការកែលម្អ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងការគ្រប់គ្រង លំហូរសាច់ប្រាក់។

ទោះបីជាអត្ថប្រយោជន៍នៃការធ្វើឌីជីថល មានភាពច្បាស់លាស់ ក៏ដោយ ក៏ពួកគេបានទទួលស្គាល់ផងដែរថា ការណែនាំអំពី ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល នឹងត្រូវការការរៀបចំនិងធនធានហើយនឹង ជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់SMEsដែលមានទីតាំងនៅតាមខេត្ត។

បញ្ហាប្រឈមរបស់ WSME រួមជាមួយឧបសគ្គយេនឌ័រ បទដ្ឋានសង្គម វប្បធម៌ និងគោលគំនិតយេនឌ័រ គួរតែត្រូវបានដោះស្រាយ ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធ WSMEs អាចទទួលបានឱកាសសំខាន់ៗ។ នេះត្រូវបានឱ្យមានយុទ្ធសាស្ត្រផ្តោតលើយេនឌ័រដ៏ត្រឹមត្រូវមួយ ដែល រួមបញ្ចូលការបែងចែកធនធានដើម្បីគាំទ្រ WSMEs។

## ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

កិច្ចប្រជុំក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ មានគោលបំណងពិគ្រោះ និងទទួលបានការផ្តល់យោបល់ពីក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ដោយផ្អែកលើ លទ្ធផលដំបូងនៃ WSME និងលទ្ធផលនៃការសម្ភាសអ្នកជំនាញ។ កម្មវត្ថុដែលផ្តល់ជូន ដើម្បីជួយដល់អ្នកបង្កើតគោល នយោបាយដេកូអរវិវឌ្ឍន៍ និងវិនិយោគិនឯកជន អោយទទួលបានសក្តានុពលជាអតិបរមានៃការធ្វើឱ្យដឹងចលនាសម្រាប់ SMEs។

កិច្ចប្រជុំក្រុមប្រឹក្សា ត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយអ្នកជំនាញក្នុងការ ធ្វើឱ្យដឹងចលនាសម្រាប់ SMEs ដ៏ដឹងចលនា សហគ្រិនភាពស្ត្រី ហិរញ្ញវត្ថុ និងការបង្កើតគោលនយោបាយនៅកម្ពុជា (សូមមើលព័ត៌មាន លម្អិតនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ G)៖

ក្រុមប្រឹក្សាបានលើកឡើងពីចំណុចសំខាន់ៗមួយចំនួន ដែល ត្រូវបានសង្ខេបដូចខាងក្រោម៖

- កត្តាដែលរួមចំណែកដល់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាចំណុចសំខាន់ដែលត្រូវ ស្វែងយល់បន្ថែមទៀត ព្រោះវានឹងជួយអ្នកធ្វើ គោលនយោបាយស្វែងរកវិធីនៃដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាឱ្យ បច្ចេកវិទ្យាដឹងចលនាសំខាន់ៗតែងយូរដំណើរការបាន។
- ការភ័យខ្លាចផ្នែកសុវត្ថិភាព ត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាការរាំងស្ទះយ៉ាងពិតប្រាកដចំពោះការទទួលយក បច្ចេកវិទ្យារបស់ WSMEs ព្រោះអតិថិជនអាចគេច ចេញពីការបង់ប្រាក់ តាមរយៈមធ្យោបាយដឹងចលនា មានន័យថាប្រសិនបើពួកគេមានអារម្មណ៍ថា ព័ត៌មាន ហិរញ្ញវត្ថុ និងព័ត៌មានផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេកំពុងត្រូវបាន គេសម្របសម្រួល។
- ដំណោះស្រាយមួយ ដែលត្រូវបានស្នើដើម្បីលើកទឹកចិត្ត ដល់អតិថិជន ឱ្យប្រើវិធីទូទាត់តាមដឹងចលនា គឺបង្កើត ប្រព័ន្ធការពារអតិថិជន និងសងប្រាក់វិញប្រសិនបើ អតិថិជនមិនពេញចិត្តចំពោះផលិតផល និងសេវាកម្ម ដែលបានទិញតាមអ៊ិនធឺណិត។
- លើសពីនេះទៀត អក្ខរកម្មដឹងចលនាដូចជាកិច្ចខិតខំ ប្រឹងប្រែងនៃការយល់ដឹងអំពីអ៊ីនធឺណិត និងមាន សារៈសំខាន់ក្នុងការបំភ្លឺ និងលើកទឹកចិត្តអតិថិជន អំពី អត្ថប្រយោជន៍និងហានិភ័យ នៃទីផ្សារដឹងចលនា និង ការទូទាត់ប្រាក់។ នេះអាចជួយជំនះការភ័យខ្លាច និង បញ្ហាផ្នែកគំនិតរបស់ទាំងនិយោជក និងអតិថិជនក្នុងការ

ទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងអក្ខរកម្ម ដឹងចលនានឹងមានជាមធ្យោបាយដឹងចលនា ក្នុងការជួយ SME ឱ្យយកឈ្នះលើបញ្ហាប្រឈមនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ដូចជា ការបំបែងទិន្នន័យវិទ្យា ទៅក្នុងកំណត់ត្រា អេឡិចត្រូនិចដែលចាំបាច់សម្រាប់ប្រតិបត្តិការដឹងចលនា ដូចជានៅលើទម្រង់ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច។

- បញ្ហាមូលដ្ឋានដែលត្រូវដោះស្រាយគឺការទទួលបាន ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ WSME ហើយអ្នកពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធ អេកូឡូស៊ីសំខាន់ៗត្រូវធ្វើការរួមគ្នាដើម្បីធ្វើឱ្យហិរញ្ញប្បទាន មានភាពងាយស្រួល មិនស្មុគស្មាញ និងគិតពីបញ្ហារបស់ WSME។

## អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និង គោលនយោបាយ

ផ្អែកលើការរកឃើញសំខាន់ៗរបស់ WSME និងបទសម្ភាសន៍ ពីអ្នកជំនាញ និងយោបល់ពីក្រុមប្រឹក្សា បានផ្តល់ដំបូន្មាន សម្រាប់ WSMEs និងអ្នកធ្វើគោលនយោបាយ ដូចខាងក្រោម ជាមួយនឹង ជំរុញផ្នែកសំខាន់ៗពីអនុគមន៍៖

### ការបង្កើតដំណើរការប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME

ដោយសារឧបសគ្គជាក់លាក់ទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ ដែល ប្រឈមមុខដោយសហគ្រិនស្ត្រី។ វាជាការចាំបាច់ដើម្បីបង្កើត ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ដែលអាចធ្វើទៅបានសម្រាប់ WSMEs តាមរយៈគោលនយោបាយ និងយន្តការដែលពាក់ព័ន្ធដើម្បីគាំទ្រ ដល់កំណើន និងការអភិវឌ្ឍវិស័យនេះ។ នេះនឹងផ្តល់លទ្ធភាព និងផ្តល់អំណាចដល់សហគ្រិនស្ត្រី និងសហគ្រិនសក្តានុពល នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចដឹងចលនា។

វិធីមួយដើម្បីធ្វើដូចនេះ គឺការរួមបញ្ចូលទាំងការកសាង កែលម្អ ហិរយាកាសការងារ និងគោលនយោបាយការងារ ដែលមានលក្ខណៈយេនឌ័រតាមរយៈការសហការ ឬភាពជាដៃគូរវាងរាជរដ្ឋាភិបាល ឬកម្មវិធីតាមវិស័យរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា និងវិស័យឯកជន ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ និងអ្នកពាក់ព័ន្ធនានា។

នេះត្រូវបានស្នើឡើងថា ទម្រង់អភិវឌ្ឍន៍ SME តែមួយ ត្រូវបានបង្កើត និងគ្រប់គ្រងដោយអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នា ដែលជាប្រកមួយសម្រាប់WSMEs ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន ធនធាន បណ្តុះបណ្តាល ការណែនាំ ឱកាសការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងការកែលម្អដំណើរការ ហើយដើម្បីស្វែងយល់ពីរបៀប ដើម្បីចូលប្រើ និងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ នៅទីនេះរដ្ឋាភិបាលអាចដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយ WSMEs យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី។ និងទទួលបានការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា។

ឧទាហរណ៍ដ៏ល្អមួយ នៃទម្រង់ឌីជីថលគឺ Singapore's Business sans Borders (BSB) ដែលដើរតួជា“ meta-hub” វិជាឧបករណ៍ភ្ជាប់ នៃប្រព័ន្ធស្នេហាជាច្រើន។<sup>២០b</sup> តាមរយៈការអនុញ្ញាតិឱ្យSMEs អាចទទួលបាននូវប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីកាន់តែធំនៃ អ្នកទិញ អ្នកលក់ អ្នកផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូន ហិរញ្ញវត្ថុ និងអ្នកផ្តល់ដំណោះស្រាយឌីជីថល គឺBSB បានភ្ជាប់បញ្ហារបស់ខ្លួន ជាមួយអ្នកដោះស្រាយ។ វាមានលក្ខណៈជាទម្រង់ដែលជាការបន្ថែមដ៏សំខាន់ ដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីWSME នៅកម្ពុជា ដែលអាចអនុញ្ញាតសម្រាប់ការភ្ជាប់ រវាង អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ អោយត្រូវចំណុចដែលមានស្រាប់ និងទីផ្សារឌីជីថលថ្មី និងទម្រង់ឌីជីថល ជាមួយនិងអតិថិជន។

### ការពង្រឹងអក្ខរកម្មឌីជីថល

តាមរយៈបទសម្ភាសន៍ ក៏ដូចជាក្រុមប្រឹក្សាផ្តល់យោបល់ បានបញ្ហាញថា អក្ខរកម្មឌីជីថល (រួមជាមួយចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ) គឺជាផ្នែកសំខាន់នៃអន្តរាគមន៍ ដើម្បីគេចផុតពីបញ្ហាដែលអាចកើតមាននៅក្នុងការធ្វើឌីជីថល។ គម្រោងដើម្បីលើកកម្ពស់ភាពជាសហគ្រិនស្ត្រី ដែលត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុងផ្នែកសម្ភាសន៍ជំនាញ គឺជាជំហានក្នុងទិសដៅត្រឹមត្រូវ។ កម្មវិធីអក្ខរកម្មឌីជីថល និងជំនាញ ត្រូវការការសង្កត់ធ្ងន់កាន់តែខ្លាំង និងមានជំហានខ្លះត្រូវបានធ្វើឡើងនៅក្នុងវិស័យនេះ។ ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគ SHE ដែលជាអ្នកបង្កើត និងបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មដំបូង និងតែមួយគត់សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា បានបង្កើនការបំពេញចន្លោះប្រហោងនេះ ដោយផ្តល់កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលជំនាញអក្ខរកម្មឌីជីថលសម្រាប់ស្ត្រីនៅក្នុង MSMEs ដែលរងផលប៉ះពាល់ដោយធម្មតា ក្នុងឆ្នាំ១៩។<sup>២០om</sup> ក្នុងភាពជាដៃគូ ជាមួយការឆ្លើយតបយ៉ាងហ័ស

របស់Google-funded Youth Business International's Rapid Recovery program សហគ្រាសសង្គមនិង អភិវឌ្ឍន៍ និងចែកចាយជំនាញឌីជីថលជាភាសាខ្មែរ។

ស្រដៀងគ្នានេះដែរគួរតែមានការចូលរួមពីអ្នកពាក់ព័ន្ធ និងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងបន្ថែមទៀត ដើម្បីផ្តល់ជំនាញអក្ខរកម្មឌីជីថលដល់WSMEs នៅទូទាំងប្រទេស។ តាមរយៈការចូលរួមជាមួយគំនិត ផ្តួចផ្តើមចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថល ដែលមានស្រាប់ នៅក្នុងវិស័យឯកជន និងសង្គម។ នាយកដ្ឋានពាក់ព័ន្ធរបស់រដ្ឋាភិបាល ដែលទទួលបន្ទុកលើភាពជាសហគ្រិនស្ត្រី អាចប្រើកម្មវិធីទាំងនេះ ទៅដល់សហគមន៍ និងខេត្តដែលខ្សែជាច្រើនទៀត។

ស្រដៀងនឹងកម្មវិធីវិនិយោគ SHE ដែរ អន្តរាគមន៍ថ្មីគួរតែមានជាភាសាខ្មែរប៉ុន្តែក៏គួរតែមានជាភាសាអង់គ្លេសផងដែរសម្រាប់អ្នកចូលរួមដែលស្ថិតជំនាញភាសា។ ដើម្បីឱ្យអក្ខរកម្មឌីជីថលមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងរយៈពេលវែង ជំនាញភាសាអង់គ្លេសក៏ត្រូវតែស្ថិតជំនាញផងដែរ។ លើសពីនេះទៅទៀត កម្មវិធីនានាគួរតែត្រូវបានរៀបចំឡើង ដោយចងចាំពីតម្រូវការរបស់ WSMEs តាមរយៈការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានICT និងទម្រង់ឌីជីថលដែលមានស្រាប់។ កម្មវិធីក៏គួរតែត្រូវបានរៀបចំឡើងផងដែរ ដោយចងចាំពីឧបសគ្គជាក់លាក់ដែលបានរៀបរាប់នៅក្នុងរបាយការណ៍។ ឧទាហរណ៍កម្មវិធីនានា (រាប់បញ្ចូលទាំងកម្មវិធីតាមអិនធរណាត) ក៏អាចត្រូវបានដំណើរការនៅពេលចុះជាជាងពេលល្ងាច នៅពេលដែលស្ត្រីត្រឡប់មកផ្ទះវិញហើយរវល់តែមើលថែក្រួសារ។

ដោយសារចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថល គឺជាចំណេះដឹងមួយដែលមានតម្លៃបំផុតក្នុងចំណោមប្រភេទចំណេះដឹង ដែលមាននៅក្នុងយុគសម័យព័ត៌មានបច្ចុប្បន្ន និងជាពិសេសនៅក្រោយជំងឺកូវីត១៩ “ប្រក្រតីតាមគន្លងថ្មី” ចំណេះដឹងបច្ចេកវិទ្យាមូលដ្ឋាន និងជំនាញត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយនៅទូទាំងសង្គមដល់បុគ្គល និងក្រុមទាំងអស់ដែលរងឥទ្ធិពលពីការធ្វើឌីជីថល ។

## ៥.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការកើនឡើងនូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនិងវិបុលភាពនៅកម្ពុជា បានអនុញ្ញាតឱ្យខ្លួនដឹងថាមានការរីកចម្រើននៅក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម ជាទូទៅ ទោះបីជាអត្រានៃការទទួលយកមានភាពយឺតយ៉ាវ ក្នុងចំណោម WSMEs ដោយសារតែឧបសគ្គជាក់លាក់ ក៏ដោយ។ ការសិក្សានេះ បានបង្ហាញថាបច្ចេកវិទ្យាខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លា ជួយ WSMEs កែលម្អផ្នែកខ្លះនៃប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេ។ នេះ រួមបញ្ចូលទាំងការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង នូវការអនុវត្តនិងគ្រប់គ្រង អាជីវកម្ម ទំនាក់ទំនង តម្លាភាពនៅក្នុងប្រតិបត្តិការ ល្បឿននៃ ដំណើរការការងារ និងការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យ។ ការកាត់បន្ថយ ការចំណាយ ការជួយសន្សំសំចៃពេលវេលានិងថ្លៃដើមកម្លាំង ពលកម្មនេះ ជាចំណុចសំខាន់ក្នុងកំឡុងពេលចាប់ផ្តើមនៃជម្ងឺ កូវីត១១។ ខណៈពេលដែលជម្ងឺរាតត្បាតបានជះឥទ្ធិពលដល់ ការលក់ ប្រតិបត្តិការ និងប្រាក់ចំណូលរបស់ WSMEs។ ជម្ងឺ កូវីត១៩ បានធ្វើអោយមានការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ដែល អាចជួយ SME កាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់មួយចំនួន និងបង្កើត ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់អាជីវកម្ម និងបង្កើនយុទ្ធសាស្ត្រលក់ ហើយ ស្របពេលដែលអាចជួយបង្កើនចំណេះដឹង និងជំនាញខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លា។

បច្ចេកវិទ្យាខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លាមិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាអាទិភាពចម្បងទេ រហូតដល់ការផ្ទុះឡើងនៃជម្ងឺកូវីត១៩។ ទោះបីជាមានគុណសម្បត្តិ ជាក់ស្តែងនៃបច្ចេកវិទ្យាខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លាដោយ ក៏នៅតែមានឧបសគ្គ ជាច្រើន ក្នុងការទទួលយកដោយងាយស្រួល ជាពិសេសសម្រាប់ សហគ្រាសតូចៗ ដែលប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាធនធានមានកំណត់។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងការយល់ដឹង និងជំនាញអក្ខរកម្មខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លា ឬ មធ្យោបាយសម្រាប់បង្កើនជំនាញទាំងនេះ។ ឧបសគ្គមួយទៀត គឺផ្នត់គំនិត ដែលគិតថាតម្លៃខ្ពស់ មិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជា បច្ចេកវិទ្យា និងភាពច្នៃប្រឌិតនោះទេ។

ដូច្នេះមានការកើនឡើងនូវតម្រូវការក្នុងការគាំទ្រដល់ WSMEs ដើម្បីបង្កើនជំនាញសហគ្រាសផ្សេងៗគ្នា និងការប្រឈមនឹង បច្ចេកវិទ្យាច្នៃប្រឌិតថ្មី។ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រី មានបញ្ហា ប្រឈមជាក់លាក់ផ្នែកលើយេនឌ័រដូចជាការរំពឹងទុករបស់ គ្រួសារ ក៏ដូចជាអាជីវកម្ម តម្រូវអោយមានការខិតខំប្រឹងប្រែង កាន់តែខ្លាំងឡើង ដើម្បីបង្ហាញពីខ្លួនឯង បង្កើនការទទួលយក នូវបច្ចេកវិទ្យាខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លា អាចជាមធ្យោបាយមួយដើម្បីសម្រេចបាន នូវសមភាពយេនឌ័រ នៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីSME។

ជាមួយនឹងការបង្ហាត់បង្រៀនអក្ខរកម្មខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លាត្រឹមត្រូវ និងមាន ជំនាញវិជ្ជាជីវៈ នោះសហគ្រិនស្ត្រី អាចបន្ថយពីការរំពឹងផ្អែករបស់ ពួកគេទៅលើសមភាគីបុរស ហើយត្រូវបានភ្ជាប់កាន់តែល្អទៅនឹង បណ្តាញវិជ្ជាជីវៈ និងការណែនាំ។ ភាគច្រើននៃស្ត្រីដែលបានស្ទង់ មតិ បានដាក់ពេលវេលា និងការប្រឹងប្រែង ដើម្បីរក្សាអាជីវកម្ម របស់ពួកគេដែលបង្ហាញពីឆន្ទៈក្នុងការបង្កើនជំនាញ។ ការរកឃើញ និងដំបូន្មាន ដែលបានផ្តល់ជូនដោយរបាយការណ៍នេះបង្ហាញ ពីគម្លាត ឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ខ្លីដ៏ថ្លៃថ្លា ដោយផ្តោតលើការចូលរួមរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ និងគំនិត ធ្លុចធ្លើម ទាំងឯកជននិងសាធារណៈ ដែលផ្តោតលើការយកឈ្នះ លើឧបសគ្គជាក់លាក់ ចំពោះស្ត្រីធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យម នៅប្រទេសកម្ពុជាដែលកំពុងជួបប្រទះ។

## ៥.៧ សេចក្តីសង្ខេប

174. World Bank. (2020, April 17). *The World Bank in Cambodia – Overview* [Website]. Retrieved Sep 24, 2020 from: <https://www.worldbank.org/en/country/cambodia/overview>
175. Asian Development Bank [ADB]. (2020, September). *Cambodia and ADB – Economic indicators for Cambodia*. Retrieved Oct 26, 2020 from: <https://www.adb.org/countries/cambodia/economy>
176. Worldometer. (n.d.). *Cambodia Demographics* [Website]. Retrieved Sep 24, 2020 from: <https://www.worldometers.info/demographics/cambodia-demographics/>
177. Kemp, S. (2020, February 17). DIGITAL 2020: CAMBODIA, *Datareportal* [Statistics]. Retrieved Sep 24, 2020 from: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-cambodia?rq=DIGITAL%202020%3A%20CAMBODIA>
178. Mengyu, N. (2019, December 18). Understanding digital economy in Cambodia, *Khmer Times* [Online Article]. Retrieved Sep 24, 2020 from: <https://www.khmertimeskh.com/671086/understanding-digital-economy-in-cambodia/>
179. Heng, P. (2018). *Embracing the Digital Economy: Policy consideration for Cambodia*, Phnom Penh: Enrich Institute.
180. Support Economic Transformation [SET]. (2019, November 4). Consultation on Cambodia’s Strategic Framework for the Digital Economy. <https://set.odi.org/digital-economy-consultation/>
181. Bertelsmann Stiftung. (2020). *BTI 2020 Country Report - Cambodia* [PDF File]. Retrieved Oct 26, 2020 from: [https://www.bti-project.org/content/en/downloads/reports/country\\_report\\_2020\\_KHM.pdf](https://www.bti-project.org/content/en/downloads/reports/country_report_2020_KHM.pdf)
182. European Commission. (2020, August 11). *Cambodia loses duty-free access to the EU market over human rights concerns* [Online Article]. Retrieved Oct 26, 2020 from: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2177>
183. World Bank. (2020, May 19). *COVID-19 Epidemic Poses Greatest Threat to Cambodia’s Development in 30 Years: World Bank* [Press Release]. Retrieved Sep 24, 2020 from: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/05/29/covid-19-coronavirus-epidemic-poses-greatest-threat-to-cambodias-development-in-30-years-world-bank>
184. Hoekstra, A. (2020, August 13). Coronavirus pushing Cambodia back into poverty, *Deutsche Welle (DW)* [Online article]. Retrieved Sep 24, 2020 from: <https://www.dw.com/en/cambodia-coronavirus-poverty/a-54552715>
185. ADB. (2020, September 23). *ADB Revises Cambodia’s 2020 Economic Forecast Upward* [Press release]. Retrieved Oct 26, 2020 from: <https://www.adb.org/news/adb-revises-cambodias-2020-economic-forecast-upward>
186. Xinhua. (2020, August 28). Cambodia well prepared to cope with impacts of COVID-19, EBA’s partial withdrawal: academics, *XinhuaNet* [Online Article]. Retrieved Oct 26, 2020 from: [http://www.xinhuanet.com/english/2020-08/28/c\\_139325528.htm](http://www.xinhuanet.com/english/2020-08/28/c_139325528.htm)

187. Chhea, L. (2019). *The Current Situation of SME in Cambodia – MSME Financing* [PDF file]. Ministry of Industry and Handicraft (MIH), Phnom Penh, Cambodia. <https://www.unescap.org/sites/default/files/SME%20FinancingChhea%20Layhy%202019.pdf>
188. International Finance Corporation [IFC]. (2019). *Exploring the Opportunities for Women-owned SMEs in Cambodia* [PDF file]. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32753/Exploring-the-Opportunities-for-Women-owned-SMEs-in-Cambodia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
189. Asian Development Bank [ADB]. (2015). *Promoting Women's Economic Empowerment in Cambodia* [PDF file]. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156499/promoting-womens-economic-empowerment.pdf>
190. Sorgner, A. & Krieger-Boden, C. (2018). Labor market opportunities for women in the digital age. *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 12 (2018-28): 1–8. <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2018-28>
191. United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific [UNESCAP]. (2020). *Catalyzing Women's Entrepreneurship* [Ongoing project]. <https://www.unescap.org/projects/cwe>
192. For a detailed description of how Tongtin functions in Cambodia. See Sze, J.J. (2014). *Financial diaries in Cambodia*, City University of New York (CUNY) Academic Works. [https://academicworks.cuny.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1059&context=bb\\_etds](https://academicworks.cuny.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1059&context=bb_etds)
193. *Young Entrepreneurs Association of Cambodia* [YEAC] - established as a volunteer-driven non-profit organization whose mandate is to empower young entrepreneurs of Cambodia to enhance youth entrepreneurship and success of youth-owned businesses by creating a platform for networking, sharing, learning, and synergizing business opportunities, thereby contributing to productive employments and economic development that build the next generation economy for Cambodia.
194. CEO Master Club is Cambodia's first business coaching and networking platform. See Kunmakara, M. (2019, September 11). CEO Master Club holds official launch, *Khmer Times* [Online Article]. Retrieved Sep 23, 2020 from: <https://www.khmertimeskh.com/642006/ceo-master-club-holds-official-launch/>
195. BNI provides a positive, supportive, and structured environment for the development and exchange of quality business referrals. See BNI Cambodia. (n.d.). *Why join BNI?* [Website]. Retrieved Sep 23, 2020 from: <http://bnicambodia.com/en-US/whybni>
196. World Bank. (2020, May 29). *Cambodia in the time of COVID-19: Economic Update, May 2020* [PDF File]. <http://pubdocs.worldbank.org/en/357291590674539831/pdf/CEU-Report-May2020-Final.pdf>
197. See more about Viriya Lim at: <https://www.vitalvoices.org/people/viriya-lim/>
198. See <https://khmerangkorfood.com/shop-2>
199. Bogner, A., Littig, B., & Menz, W. (2009). Introduction: Expert interviews—An introduction to a new methodological debate. In: Bogner A., Littig B., Menz W. (eds) *Interviewing Experts* (pp. 1-13). Research Methods Series. Palgrave Macmillan, London.
200. UNESCAP. (2019, April 29). *United Nations Launches Project To Boost Women's Entrepreneurship In Cambodia*. [Press release]. Retrieved Oct 26, 2020 from: <https://www.unescap.org/news/united-nations-launches-project-boost-women-s-entrepreneurship-cambodia>



201. Bunthoen, C. (2020, January 20). Financial literacy program launched for businesswomen, *Khmer Times* [Online Article]. Retrieved Oct 26, 2020 from: <https://www.khmertimeskh.com/50682819/financial-literacy-program-launched-for-businesswomen/>

202. Monetary Authority of Singapore [MAS]. (2019, November 11). *Business sans Borders achieves successful proof-of-concept to enhance SME access to trade opportunities* [Media Release]. Retrieved Oct 26, 2020 from: <https://www.mas.gov.sg/news/media-releases/2019/business-sans-borders-achieves-successful-poc-to-enhance-sme-access-to-trade-opportunities#:~:text=11%20November%202019-,Business%20sans%20Borders%20achieves%20successful%20proof%2Dof%2Dconcept%20to%20enhance,Singapore%2C%2011%20November%202019%E2%80%A6&text=The%20POC%20also%20comprised%20a,of%20new%20services%20for%20SMEs.>

203. Chan, S. (2020, June 29). Teaching young women digital literacy, *Khmer Times* [Online Article]. Retrieved on Oct 26, 2020 from: <https://www.khmertimeskh.com/739209/teaching-young-women-digital-literacy/>

# ឧបសម្ព័ន្ធ

## ឧបសម្ព័ន្ធ ក៖ ក្រុមអ្នកជំនាញ និងទីប្រឹក្សាយោបល់ នៃឥណ្ឌូនេស៊ី



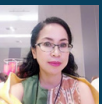
### Andy Zaky (ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ)

លោក Andy គឺជាអនុលេខាធិការនៃក្រុមប្រឹក្សា WANTIKNAS (National ICT Council) ដែលមានបទពិសោធន៍ នៅក្នុងឧស្សាហកម្មបច្ចេកវិទ្យា។ គាត់បានវិនិយោគយ៉ាងសកម្ម និងបានក្លាយជាសមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃកាករ អាជីវកម្មឌីជីថលថ្មីៗជាច្រើនដូចជា Agate International Good News ពីប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី និង KLINIKOO ជាដើម។ បច្ចុប្បន្ននេះ លោកក៏កំពុងកាន់តួនាទីជាលេខាធិការនៃក្រុមហ៊ុន MIKTI (សហគមន៍ឧស្សាហកម្មថ្មីប្រឌីតបែបឌីជីថល ក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី)។



### Benedikta Atika (ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)

Atika គឺជា អ្នកដឹកនាំនិយោគដែលមានឥទ្ធិពលនៃ ANGIN។ លើសពីការទទួលបានបន្ទុកការវិស្វកម្មក្នុងវិនិយោគឆ្ពោះទៅសហគ្រាសសង្គម និងស្វែងរកគម្រោងវិនិយោគដល់អតិថិជន Atika ក៏បានចូលរួមក្នុងគម្រោងស្រាវជ្រាវជាច្រើន និងផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលជាមួយប្រធានបទសហគ្រាសសង្គម ការវិនិយោគទេវតា និង gender lens ផងដែរ។ មុនពេល ANGIN គឺ Atika បានធ្វើការនៅក្នុងហិរញ្ញវត្ថុសាធារណៈ និងទីផ្សារមូលធនអស់រយៈពេល ៣ឆ្នាំ មុនពេលផ្លាស់ទៅកន្លែងដែលមានសក្តានុពល។ នៅឆ្នាំ២០១៨ នាងបានធ្វើការជាមួយ Solve Education ដែលជាអង្គការបច្ចេកវិទ្យាអប់រំមួយ ហើយក្រុមហ៊ុន Wattblock ដែលជាការចាប់ផ្តើមថាមពលស្អាត (clean energy start up) ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងស៊ីដនីក្នុងឆ្នាំ ២០១៨។ នាងបានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម និងសហគ្រាសសង្គម University of New South Wales ប្រទេសអូស្ត្រាលី ដោយទទួលបានមូលនិធិពីអាហារូបករណ៍អូស្ត្រាលីរយៈពេលវែង ពី DFAT។



### Mia Ariyana (ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)

លោកស្រី គឺជាអ្នកបណ្តុះបណ្តាល អ្នកស្រាវជ្រាវ និងនាយកប្រតិបត្តិនៃសមាគម SPAPUK (សមាគមស្ត្រីក្នុងការជួយអាជីវកម្មខ្នាតតូច) Mia Ariyana បានផ្តោតជាសំខាន់លើស្ត្រីក្នុងការធ្វើផែនការអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងខ្នាតធំ និងបញ្ហាយុទ្ធសាស្ត្រស្ត្រី ជីវភាពរស់នៅរបស់ពួកគេ ក្នុងការពង្រឹងនៃស្ថានភាពស្ត្រី វិភាគហិរញ្ញវត្ថុ វិភាគយេនឌ័រ សុខភាពបន្តពូជ និងសិទ្ធិផ្ទះក្រោម។ បញ្ហានៃការផ្តល់អំណាចដល់ស្ត្រី និងសេដ្ឋកិច្ចក៏ដូចជានិរន្តរភាពនៃជីវភាពរបស់ក្រុមដែលចាត់បង់ឱកាស គឺជាបញ្ហាមួយដែលធ្វើឱ្យលោកស្រីចាប់អារម្មណ៍តាំងតែពី លោកស្រីបានធ្វើការនៅអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលមួយកាលពីឆ្នាំ ២០០១។ គាត់ជឿជាក់យ៉ាងមុតមាំថា ក្រវត់ស្ត្រីដើម្បី យុត្តិធម៌ និងសមភាពយេនឌ័រ អាចយល់ប្រសើរសម្រាប់ក្រុមដែលចាត់បង់ឱកាសទាំងអស់ ដែលរហូតមកដល់ពេលនេះ ទូទាំងពិភពលោកនៅតែមិនទាន់បានយកចិត្តទុកដាក់។



### Vivi Susanti (ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ)

Vivi Susanti ជាអ្នកតំណាងនៃក្រុមប្រឹក្សាតំណាងកណ្តាលនៃសមាគមសហគ្រាសស្ត្រីរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី (IWAPI) ។ នាងមានបទពិសោធន៍ជាច្រើនឆ្នាំក្នុងវិស័យភាព ជាសហគ្រិនស្ត្រី និងការណែនាំសម្រាប់ស្ត្រី។ Vivi បាននិយាយយ៉ាងសកម្មក្នុងនាម IWAPI ជាមួយការតស៊ូមតិ ដើម្បីការអភិវឌ្ឍនៃក្រុមហ៊ុន MSMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។

<p>N/A</p>	<p><b>អ្នកតំណាងអនាមិក (ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ)</b>          អ្នកដឹកនាំផ្នែកទំនាក់ទំនងនៃក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាពហុជាតិ ដែលដំណើរការកម្មវិធីសហគ្រិនភាពសម្រាប់ស្ត្រី និងកម្មវិធីផ្លាស់ប្តូរទីផ្សារសម្រាប់ MSMEs នៅឥណ្ឌូនេស៊ី។</p>
	<p><b>Nilam Sari Setiono (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)</b>          Nilam គឺជាម្ចាស់ និងជាស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន PT Baba Rafi Indonesia ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០០៣។ ក្នុងដំណើរជីវិតរបស់លោកស្រីក្នុងនាមជាសហគ្រិន គាត់បានទទួលបានពានរង្វាន់ជាច្រើន ដូចជាពានរង្វាន់ស្ត្រីធ្វើដោយ Women's Obsession Awards និងអ្នកឈ្នះសម្រាប់ការអនុវត្តបំផុតក្នុងការប្រកួត Online to Offline Forum រវាងប្រទេស APEC និង ស្នាដៃជាច្រើនទៀត។ នាងក៏បានបោះពុម្ពសៀវភៅមួយក្បាល ដែលមានចំណងជើងថា "Womenpreneur" ដោយប្រាប់ពីដំណើររឿង ពីដំណើរអភិវឌ្ឍរបស់នាងពីហាងមួយទៅហាងរហូតដល់ចំនួន ១៣០០ កន្លែងក្នុង ៩ ប្រទេស។</p>
	<p><b>Wilda Yanti (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)</b>          លោកស្រី ជាម្ចាស់ដែលមានកូនចំនួន ៣នាក់ ហើយក៏ជាស្ថាបនិក និងជានាយកប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន PT.Xaviera Global Synergy ដែលជាក្រុមហ៊ុនក្នុងវិស័យបរិស្ថាន ផងដែរ។ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនសង្គម លោកស្រីផ្ដោតសំខាន់លើការដោះស្រាយបញ្ហាសំរាប់ដោយធ្វើការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់នៅប្រកប ដើម្បីកាត់បន្ថយកាកសំណល់ដែលកំពុងត្រូវបាន។ បញ្ហានេះក៏ជាលទ្ធផលនៃការងាររបស់គាត់។ លោកស្រីបានទទួលបានពានរង្វាន់ សហគ្រិនស្ត្រីប្រចាំឆ្នាំ ២០១៨ ដោយ Femina and Ernst &amp; Young។</p>
	<p><b>Hary Febriansyah (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)</b>          លោកបណ្ឌិត Hary Febriansyah គឺជាជំនួយការសាស្ត្រាចារ្យ នៅសាលាធុរកិច្ច និងគ្រប់គ្រងវិទ្យាស្ថាន Teknologi Bandung (SBM-ITB) ក្រោមក្រសួងស្រាវជ្រាវ និងឧត្តមសិក្សាសាធារណៈរដ្ឋឥណ្ឌូនេស៊ី ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០០៦។ លោកបានទទួលខុសត្រូវចំពោះ (១) ការបង្រៀនមុខជំនាញអនុបណ្ឌិតវិជ្ជាបាលធុរកិច្ច និងអនុបណ្ឌិតវិទ្យាសាស្ត្រក្នុងកម្មវិធីគ្រប់គ្រង (២) គម្រោងស្រាវជ្រាវស្តីពីការសហការអាជីវកម្ម និងឧស្សាហកម្ម (៣) ធ្វើការបណ្តុះបណ្តាល និងពិគ្រោះយោបល់សេវាកម្មដែលផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់សហគមន៍មូលដ្ឋាន។ លោក គឺជានាយកមជ្ឈមណ្ឌលចំណេះដឹងសម្រាប់ការប្រកួតប្រជែងធុរកិច្ចនៅក្នុង SBM-ITB ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១៦ និងជាអនុប្រធានកម្មវិធីសម្រាប់សង្គមគ្រប់គ្រងចំណេះដឹងឥណ្ឌូនេស៊ី (KMSI)។</p>
	<p><b>Muhammad Nur (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)</b>          លោក Muhammad Nur, S.E មានប្រវត្តិផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ហើយបច្ចុប្បន្នជាប្រធាននាយកដ្ឋានស្តង់ដារកែទម្រង់សហគ្រាសនៃក្រសួងនៃសហភាព និងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។ ក្នុងអំឡុងពេលក្រុមប្រឹក្សាផ្តល់យោបល់ គាត់ក៏ត្រូវបានអមដំណើរដោយបុគ្គលិកម្នាក់របស់គាត់ផងដែរ។</p>
	<p><b>Rendi Febriansyah (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)</b>          Rendi Febriansyah គឺជាអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅនៃសហគមន៍ឧស្សាហកម្មច្នៃប្រឌិតឌីជីថលឥណ្ឌូនេស៊ី (MIKT) ដែលជា អង្គការ មិនស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ មានមុខងារជាកន្លែងប្រមូលផ្តុំសម្រាប់មិនរយ្យទាំងអស់ ដែលយកចិត្តទុកដាក់លើការអភិវឌ្ឍឧស្សាហកម្មឌីជីថលច្នៃប្រឌិត នៅឥណ្ឌូនេស៊ី។ គាត់រករយ្យខ្លាំងក្នុងការគ្រប់គ្រងបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានទាក់ទង និងតម្រូវការអាជីវកម្ម និងបញ្ហារាំងស្ទះផ្សេងៗ។ គាត់បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មនៅក្នុងកម្មវិធីណែនាំសម្រាប់SMEជាពិសេសនៅក្នុងឧស្សាហកម្មច្នៃប្រឌិត។</p>

## ឧបសម្ព័ន្ធ ខ៖ ការប្រមូល និងវិភាគទិន្នន័យរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី

### លក្ខណវិធីនៃ SME

	Myanmar	Indonesia	Cambodia	Malaysia
SE	Approx. Up to USD 74,000 for wholesale and service  Approx. Up to 37,000 for retail and other	Approx. USD 20,000 to USD 170,000	Approx. USD 50,000 to USD 250,000	Approx. USD 72,000 to USD 720,000
ME	Approx. USD 74,000 to USD 222,000 for wholesale  Approx. USD 74,000 to USD 148,000 for service  Approx. USD 37,000 to 74,000 for retail and other	Approx. USD 170,000 to USD 3.4 million	Approx. USD 250,000 to USD 500,000	Approx. USD 720,000 to USD 4.8 million

### ការវិភាគទិន្នន័យ

<p><b>ដំណាក់កាលទី១ ៖ ការធ្វើប្រតិចារិក</b></p> <p>បន្ទាប់ពីធ្វើការសម្ភាសន៍ អ្នកសរសេរ បានការធ្វើប្រតិចារិក ការចតសំលេង ទៅជាឯកសារពាក្យ verbatim (ពាក្យសម្រាប់ពាក្យ) និងការរកឃើញសំខាន់ៗ។</p>	<p><b>ដំណាក់កាលទី ២ ៖ ការសរសេរកូដ</b></p> <p>អ្នកសរសេរ បានសរសេរកូដដោយប្រើគោលការណ៍ណែនាំសរសេរស្តីអ្នក ទាំង៤ ដើម្បីដាក់ទិន្នន័យជាក្រុម ទៅតាមប្រភេទប្រធានបទ។ នៅដំណាក់កាលនេះ អ្នកសរសេររក្សាការបើកចំហរនិងទុកឱ្យទិន្នន័យបង្ហាញខ្លីមសារ និងបញ្ហាដែលលេចឡើង</p>	<p><b>ដំណាក់កាលទី ៣ ៖ គ្រោងការណ៍</b></p> <p>អ្នកសរសេរសំខាន់ៗ ដែលចាក់ពិន្ទុនឹងគម្រោងនេះបានជួបប្រជុំគ្នា ដើម្បីប្រៀបធៀបស្លាកដែលបានអនុវត្តនិងឯកភាពលើសំណុំនៃលេខកូដដើម្បីអនុវត្តចំពោះរាល់ប្រតិចារិកជាបន្តបន្ទាប់។ ការធ្វើដដែលៗជាច្រើនបានកើតឡើង ដើម្បីចៀសវាងពីកំហុសនៃទិន្នន័យ ដែលមិនសមនឹងគោលការណ៍ណែនាំរបស់សរសេរស្តី ទាំងបួន។</p>
<p><b>ដំណាក់កាលទី ៤ ៖ ការបង្កើតលិខិតប្រម</b></p> <p>អ្នកសរសេរ បានប្រើប្រព័ន្ធលេខដើម្បីកំណត់ចំនួន ឬផ្នែកនៃទិន្នន័យដែលត្រូវនឹងប្រធានបទជាក់លាក់មួយ។ ឧទាហរណ៍អ្នកសរសេរបានប្រើលេខ 0 ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញកម្មវិធីជីវិតដែលមិនត្រូវបានប្រើប្រាស់ និងលេខ ១ ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញកម្មវិធីជីវិតដែលអ្នកចូលរួមប្រើ។</p>	<p><b>ដំណាក់កាលទី ៥ ៖ ការដាក់គំនូសតាង</b></p> <p>ទិន្នន័យត្រូវបានសង្ខេបតាមប្រភេទពិសេសស្តីអ្នក នីមួយៗ នៅពេលរក្សាទុកនូវអត្ថន័យដើម និងអារម្មណ៍នៃពាក្យស្តីអ្នកសម្ភាសន៍ ជាពិសេសចាប់តាំងពីទិន្នន័យត្រូវបានប្រមូលនៅបាហាសា ឥណ្ឌូនេស៊ី។ ឧទាហរណ៍នៅពេលបកប្រែពាក្យថា "terdorong" ជំនួសឱ្យការប្រើពាក្យ "ជម្រុញ" នៅក្នុងភាសាអង់គ្លេស អ្នកសរសេរបានប្រើ "ត្រូវបានបំផុសគំនិត" ពីព្រោះនៅក្នុងបរិបទនេះ បុគ្គលនោះបានប្រើពាក្យនេះក្នុងន័យវិជ្ជមាន។</p>	<p><b>ដំណាក់កាលទី ៦ ៖ ការបកប្រែ</b></p> <p>អ្នកសរសេរ បានបង្កើតប្រភេទវាយអត្ថបទសរសេរដើម្បីអំពីគំនិតមុន និងការភ្ជាប់តំបន់រវាងប្រភេទនានា ដើម្បីស្វែងយល់ពីទំនាក់ទំនង និង/ឬការជាប់ទាក់ទងគ្នា។</p>

**ឧបសម្ព័ន្ធ គ៖ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ SME និងព័ត៌មានទំនាក់ទំនង និងបច្ចេកវិទ្យា (ICT) នៅប្រទេសកម្ពុជា**

Title	Outline
Law No.7/1992 and Law No.10/1998 (amendment) on Banking	Regulation on Banks
Law No.20/2008 on Micro, Small and Medium-sized Enterprises	MSME definition and the government obligation to promote the MSME sector
Presidential Decree No.2/2008 on Guarantee Institutions	Regulation on credit guarantee and re guarantee institutions
Regulation No.222/2008 and No.99/2011 on Guarantee Institutions and Reguarantee Institutions	Regulation on credit guarantee and re guarantee institutions (Ministry of Finance)
Law No.17/2012 on Cooperatives	Regulation on cooperatives
Presidential Regulation No.9/2009 on Financing Institutions	Regulation on non-bank financial institutions (NBFIs)
Law No.8/1996 on Capital Market	Regulation on capital markets
Bapepam-LK Rule No.IX.C.7	SME definition in capital markets
Communication and Informatics Ministerial Regulation No.20/2016	Protection of personal data in electronic systems
Law No. 11/2008 on Information and Electronic Transactions	Regulation of communication and information in electronic systems
Communication and Informatics Ministerial Regulation No.36/2014	Electronic System Operator Registration Procedures
Law No. 19/2016 as Revision of Law No. 11/2008 on Information and Electronic Transactions	Protection of personal data in electronic systems
Communication and Informatics Ministerial Regulation No.7/2019	Business Licensing Services in an Integrated Information and Communication Sector
Regulation no.71/2019 on Electronic Transaction and System Operation	Regulation on the implementation of electronic system, electronic agent, electronic transaction, electronic certification, reliability certification institutions as well as domain name management.

**ឧបសម្ព័ន្ធ យ៖ និយមន័យ SME នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា**

Definition of Small and Medium Enterprise		
Category	Small	Medium
<b>Enterprise Employee</b>	<b>≤ 50</b>	<b>&gt; 50 ≤ 300</b>
(a) <b>Manufacturing</b>	<b>≤ 300</b>	<b>&gt; 300 ≤ 600</b>
(b) <b>CMP Manufacturing</b>	<b>≤ 30</b>	<b>&gt; 30 ≤ 60</b>
(c) <b>Wholesale</b>	<b>≤ 30</b>	<b>&gt; 30 ≤ 100</b>
(d) <b>Retail</b>	<b>≤ 30</b>	<b>&gt; 30 ≤ 60</b>
(e) <b>Service</b>		
(f) <b>Other</b>		
<b>Capital Investment (Kyats in Million)</b>	<b>≤ 500</b>	<b>&gt; 500 ≤ 1000</b>
(a) <b>Manufacturing</b>	<b>≤ 500</b>	<b>&gt; 500 ≤ 1000</b>
(b) <b>CMP Manufacturing</b>	Up to USD 370,370 <sup>199</sup> approx.	USD 370,370 to USD 740,740 approx.
<b>Last Annual Income Kyats in Million)</b>	<b>≤ 100</b>	<b>&gt; 100 ≤ 300</b>
(a) <b>Wholesale</b>	<b>≤ 50</b>	<b>&gt; 50 ≤ 100</b>
(b) <b>Retail</b>	<b>≤ 100</b>	<b>&gt; 100 ≤ 200</b>
(c) <b>Service</b>	<b>≤ 50</b>	<b>&gt; 50 ≤ 100</b>
(d) <b>Other</b>	Up to USD 74,000 approx. for wholesale and service	USD 74,000 to USD 222,000 approx. for wholesale
	Up to USD 37,000 approx. for retail and other	USD 74,000 to USD 148,000 approx. for service
		Approx. USD 37,000 to 74,000 for retail and other

Source: Small and Medium Enterprise Development Law (2015)  
 Calculated at 1 USD = 1350 MMK exchange rate.

### ឧបសម្ព័ន្ធ ង៖ ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ នៃប្រទេសកម្ពុជា

ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយអ្នកចូលរួម ដូចខាងក្រោម៖

**(1) Naw Show Ei Ei Tun** ជាអនុប្រធានបក្សសម្រាប់ តម្លាភាព និងសកម្មភាពកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ទីភ្នាក់ងារ USAID ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ូអែហ្គាន ដែលជា គម្រោងរយៈពេលបួនឆ្នាំដែលមានទឹកប្រាក់ចំនួន ១៩ លាន ដុល្លារអាមេរិក (២០២០-២០២៣) អនុវត្តដោយសហការី Nathan។ លោកស្រី គ្រប់គ្រងសកម្មភាពជំនួយបច្ចេកទេស ជាច្រើន ដល់ក្រសួងរដ្ឋាភិបាល វិស័យឯកជន និងអង្គការ សង្គមស៊ីវិលក្នុងគោលបំណងកែលម្អ អភិបាលកិច្ច សេដ្ឋកិច្ច និងកាត់បន្ថយកត្តាជំរុញជម្លោះនៃសេដ្ឋកិច្ច និងវិសមភាពនៅ មីយ៉ាន់ម៉ា។ កាលពីមុន លោកស្រីបានបម្រើការជាអនុប្រធាន គណបក្សសម្រាប់សកម្មភាពអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជនរបស់ ទីភ្នាក់ងារ USAID គម្រោងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំដែលមាន ទឹកប្រាក់ចំនួន ២៣.៣ លានដុល្លារ ដោយជំរុញឱ្យមាន កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងកែទម្រង់សេដ្ឋកិច្ចផ្សេងៗ ដើម្បីកែលម្អ ហិរញ្ញវត្ថុរបស់សម្រាប់អាជីវកម្ម និងលើកកម្ពស់ សហគ្រាស។ មុនពេលនេះលោកស្រី ជាអ្នកពិគ្រោះ យោបល់ជាន់ខ្ពស់នៅ APCO Worldwide ប្រទេស សិង្ហបុរី ជំនាញខាងស្រាវជ្រាវការចូលទីផ្សារ ការវិភាគ គោលនយោបាយ និងទំនាក់ទំនងសាធារណៈ/ប្រព័ន្ធ ផ្សព្វផ្សាយសម្រាប់អតិថិជនអន្តរជាតិដែលកំពុងប្រតិបត្តិការ នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ មុននេះក្នុងអាជីវកម្មលោកស្រី គឺ បានធ្វើការនៅក្នុងការស្រាវជ្រាវគោលនយោបាយការអភិវឌ្ឍ អន្តរជាតិ និងសារព័ត៌មានវិទ្យានៅរដ្ឋ វ៉ាស៊ីនតោន។ លោកស្រី បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និង ទំនាក់ទំនងអន្តរជាតិ ដោយផ្តោតលើអាស៊ីអាគ្នេយ៍ពី School of Advanced International Studies(SAIS) Johns Hopkins University និងបរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ពី Eastern University ក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិក។

**(2) Samantha Htoon** ជាអ្នកជំនាញធនាគារ និង ហិរញ្ញវត្ថុដែលទទួលបានជោគជ័យ ជាមួយនឹងបទពិសោធន៍ យ៉ាងទូលំទូលាយនៃការលក់រាយ សហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យម ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្ម មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងការអភិវឌ្ឍន៍ អង្គការ។ បច្ចុប្បន្ន លោកស្រីមានតួនាទី ជាប្រធានផ្តល់ប្រាក់ កម្ចីនៅធនាគារ Yoma ដែលជាធនាគារឈានមុខគេមួយ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ជាមួយនឹងគុណភាពធនាគារ

លក្ខណៈឌីជីថលប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត។ កាលពីមុន លោកស្រីជាប្រធានផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ និងប្រតិបត្តិការ អាជីវកម្មនៅ Proximity Finance ។ លោកស្រី បានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិត ផ្នែកគ្រប់គ្រងយុទ្ធសាស្ត្រពី The City University of New York និងថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងវិនិយោគពី Baruch College Zicklin School of Business ។

**(3) Seinn Witt Yee** ជាអ្នកប្រឹក្សា និងអ្នក បណ្តុះបណ្តាលជំនាញ នៅតាមក្រសួងឧស្សាហកម្មដែល បានធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុន MSMEs នៅទូទាំងប្រទេស មីយ៉ាន់ម៉ា។ ក្នុងនាមជាទីប្រឹក្សាជាតិនៃ CEFE Interna- tional ជាទីប្រឹក្សាតំបន់នៃក្រុមប្រឹក្សាអង្គការសហប្រជាជាតិ និង ជាអ្នកណែនាំដល់គម្រោងអាស៊ាន AbiNet ។ លោកស្រី បានធ្វើការជម្រុញយ៉ាងខ្លាំងនូវភាពជាសហគ្រិន និងប្រព័ន្ធ អេកូឡូស៊ីនៃការច្នៃប្រឌិតសង្គម នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ Seinn ក៏ជានាយកសាលា PS Business ដែលបង្រៀន យុវជន ជាមួយនឹងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលជំនាញអាជីវកម្ម តាំងពីឆ្នាំ ២០០៧ មកម្ល៉េះ។ គាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់ អនុបណ្ឌិត ពីវិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចយ៉ូអែហ្គាន។

**(4) Okka Myo** ជាសហស្ថាបនិកនៃ Impact Hub Yangon ដែលមានគោលបំណង ពង្រឹងសហគ្រាសភាពក្នុង តំបន់ និងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃការច្នៃប្រឌិតសង្គម ចាប់តាំងពី ឆ្នាំ ២០១៥ ។ Impact Hub ក៏ផ្តល់នូវកន្លែងសហការរវាង រួមគ្នាដែលមានលក្ខណៈទំនើប សម្រាប់អ្នកចាប់ផ្តើម អាជីវកម្ម និង SMEs ផងដែរ ខណៈពេលដែលរៀបចំ incubator programs , VC Meetup និងកម្មវិធីសង្គម ដែលទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាផ្សេងទៀត។ គាត់បានចាប់ផ្តើម ជាមួយ GIZ , Friedrich Naumann Foundation, ក្រសួងឧស្សាហកម្ម, Grab និង Ooredoo ដើម្បីដំណើរការ កម្មវិធីដែលគាំទ្រដល់សហគ្រិនក្នុងស្រុក។ បច្ចុប្បន្នគាត់កំពុង អនុវត្ត កម្មវិធីការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ឌីជីថល ដល់ MSME មីយ៉ាន់ម៉ា ក្នុងភាពជាដៃគូជាមួយទីភ្នាក់ងារ SME Devel- opment ក្រោម MOPFI និង FNF ។ លោកបានបញ្ចប់ ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រ បណ្តាញ និង ទូរគមនាគមន៍ពី Curtin University of Technology ។

**(5) Wit Yee Chan** ជាសហគ្រិនជាតិជ័យក្នុងជំនួយច្រើន ដែលកំពុងបណ្តាក់ទុនដ៏ថ្លៃថ្លាចំនួនពីរក្រុមហ៊ុនគឺ GroupBuyy ជាអាជីវកម្មលក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតបញ្ជុះតម្លៃក្នុងស្រុក និង Any Rev Channel ដែលជាបណ្តាញទូរទស្សន៍តាមអ៊ីនធឺណេត ដែលប្រើវិធី unorthodox ក្នុងការស្វែងយល់ និងគ្របដណ្តប់លើនិទ្ទាការ និងបញ្ហានៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ គាត់ក៏ជាអ្នកណែនាំដ៏សកម្មម្នាក់ ដែលចូលរួមជាទៀងទាត់ក្នុងបញ្ហាប្រឈម នៃការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដូចជា Founder Institute Yangon។ គាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតពី Victoria University of Wellington និង MPA Yangon University of Economics។

**(6) Jenna Phu** ជាសហគ្រិនវ័យក្មេងដែលមានទេពកោសល្យម្នាក់ ដែលបានចាប់ផ្តើមជោគជ័យក្នុងការប្រមូលផ្តុំ mMD ដែលជាខ្សែសម្លៀកបំពាក់ ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ូហ្វីណៃឡានដ្យែកលើស្រីអាជីព។ អំឡុងពេលជំនួយពី១៩ Jenna បានប្រព្រឹត្តិ ទៅជាមានឥទ្ធិពលតាមរយៈជំនួញភាពជន់ និងសមត្ថភាពក្នុងការផ្តោតយុទ្ធសាស្ត្រយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ កាលពីមុនលោកស្រីជា ប្រធាននាយកដ្ឋានជួញដូរមូលបត្រ និងលក់នៅក្រុមហ៊ុន KBZSC Securities។ Jenna បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច / គ្រប់គ្រងសេដ្ឋកិច្ចពី College of Wooster សហរដ្ឋអាមេរិក។

**ឧបសម្ព័ន្ធ ច៖ ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញនៅប្រទេសកម្ពុជា**

No	Name	Title	Institutions/Ministry	Sectors
01	Mr. Chhea Layhy	Not to be disclosed	SME Department of MISTI	SME
02	Mr. Sim Chankiroth	CEO Founder	Banhji/ Fintech, YEA	Digital Technology
03	Mr. The Chhun Hak	Director General	Entrepreneurship Development, Women Policy	WSME & Policy
04	H.E Kuong Sorita	Vice President of CWEA, SME Advisor	CWEA & MoWA	WSME, Women Technology
05	Mr. Manu Rajan	CEO & Managing Director	Wing	Payment service



ឧបសម្ព័ន្ធ ៧៖ ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់ នៃប្រទេសកម្ពុជា



**ឯកឧត្តម Chhun Hak THE**

**អគ្គនាយកនៃអគ្គនាយកដ្ឋានសមភាពយេនឌ័រនិងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចនៃក្រសួងកិច្ចការនារី**

ឯកឧត្តម Chhun Hak THE គឺជាអ្នកការប្រឹក្សាលើបច្ចេកទេសនិងសម្របសម្រួល នៅក្នុងក្រសួងកិច្ចការនារី ដែលបានផ្តោតសំខាន់ លើការបញ្ឈប់យេនឌ័រ និងការលើកកម្ពស់ស្ត្រីក្នុងអភិបាលកិច្ច និងការអភិវឌ្ឍ សេដ្ឋកិច្ច។ ឯកឧត្តម ក៏ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវលើមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍន៍ស្ត្រី នៃក្រសួងកិច្ចការនារីផងដែរ។ ឯកឧត្តម បានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកវេជ្ជបាលសាធារណៈនិង ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់។



**លោកស្រី Sodany TAN**

**ប្រធាននាយកដ្ឋានគោលនយោបាយ ICT ក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និងទូរគមនាគមន៍ (MPTC)**

លោកស្រី Sodany TAN ជាប្រធាននាយកដ្ឋានគោលនយោបាយ ICT និង ក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និង ទូរគមនាគមន៍ (MPTC)។ លោកស្រី ជាអ្នកតស៊ូមតិ ដើម្បីពង្រឹងអំណាចស្ត្រីនិងក្មេងស្រីតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យា និងការអប់រំ។ លោកស្រី ក៏បានផ្តួចផ្តើមស្រ្តីកម្ពុជា ចូលរួមក្នុងកម្មវិធីបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ក្រសួង ដែលមាន គោលបំណង ផ្តល់ការទទួលស្គាល់ដល់ស្ត្រីឆ្នើម និងបង្កើតគំរូក្នុងបច្ចេកវិទ្យា។



**លោកស្រី Reaksmy MAK**

**ប្រធានផ្នែកបណ្តុះបណ្តាលនិង នាយកដ្ឋាននីតិកម្ម នៃធនាគារជាតិ នៃកម្ពុជា**

លោកស្រី Reaksmy MAK ជាប្រធានផ្នែកបណ្តុះបណ្តាល និង នាយកដ្ឋានច្បាប់នៃ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។ តាំងពីឆ្នាំ ២០១៥ លោកស្រី Reaksmy បានចូលរួមនៅក្នុងវិស័យជាច្រើននៃការដាក់បញ្ចូលហិរញ្ញវត្ថុរួមទាំង ការដាក់បញ្ចូលហិរញ្ញវត្ថុរបស់ស្ត្រីផងដែរ។ លោកស្រី បានបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។



**ទន្តបណ្ឌិត Lykuong ENG**

**ប្រធានសមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា (CWEA) និងជាប្រធាននៃ CamWen**

ទន្តបណ្ឌិត Lykuong ENG ត្រូវបានជាប់ឆ្នោតជាប្រធាននៃសមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា (CWEA) ដែលមានសមាជិកស្ត្រីជាង ៥០០ នាក់។ លោកស្រី គឺជាទន្តពេទ្យជំនាញ ហើយចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការងារ សង្គមផ្តោតលើការថែទាំសុខភាព និងអនាម័យមាត់ធ្មេញ។



**លោក Chanda PEN**  
សហស្ថាបនិក និងនាយកប្រតិបត្តិនៃ Bongloy Payments PLC និង ជាប្រធាននៃសមាគម Fintech កម្ពុជា

លោក Chanda PEN ជាអ្នកបច្ចេកទេស និងជាសហគ្រិន។ គាត់គឺជាសហស្ថាបនិក/នាយកប្រតិបត្តិ ក្រុមហ៊ុន Bongloy ដែលជាក្រុមហ៊ុន Fintech មានមូលដ្ឋាននៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ គាត់ជាសមាជិក ក្រុមប្រឹក្សា សមាគមធនាគារកម្ពុជា (ABC) សមាជិកគណៈកម្មាធិការជាតិក្រុមការងារ QR Code និងជាសមាជិកនៃ សមាគមហិរញ្ញវត្ថុ និងបច្ចេកវិទ្យាកម្ពុជា (CAFT)។



**លោក Kamthong LEY**  
ស្ថាបនិក និងនាយកប្រតិបត្តិ នៃ PAPA Deliver

លោក Kamthong Ley ជាស្ថាបនិកនៃ PAPA Deliver និងទទួលខុសត្រូវចំពោះការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម របស់ក្រុមហ៊ុន។ គាត់គឺជាសហគ្រិនវ័យក្មេងម្នាក់ ដែលបានទទួលបានរង្វាន់ជាច្រើនពីក្រុមការណ៍អន្តរជាតិ ដូចជាប្រទេសកម្ពុជា ម៉ាឡេស៊ី និងចក្រភពអង់គ្លេស។ គាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកវិទ្យាសាស្ត្រកុំព្យូទ័រ និងថ្នាក់ក្រោយឧត្តមសិក្សាផ្នែកកុំព្យូទ័រថេលីត។



**លោក Virak NOUN**  
អ្នកសម្របសម្រួលគម្រោងការងារយុវជននៃ UNDP កម្ពុជា

លោក Virak Noun ជាប្រធានគម្រោងនៅ UNDP Cambodia និងដឹកនាំការអនុវត្តគម្រោង ដើម្បី ដោះស្រាយជំនាញយុវជន សហគ្រិនភាព និងការងារនៅក្នុងបរិបទឧស្សាហកម្ម ៤.0 និងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។ គាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកសិក្សាអភិវឌ្ឍន៍ ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតរដ្ឋបាល សាធារណៈ និងថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកគោលនយោបាយសាធារណៈ។



