មាគ៌ាឆ្ពោះទៅរក
ភាពជោគជ័យ៖

តើសហគ្រិនជាស្ត្រី ត្រូវផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន នៅក្នុងយុគសម័យឌីជីថលដូចម្តេចខ្លះ ?

ករណីសិក្សាពីប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា

woomentum

KONRAD ADENAUER STIFTUNG

សេចក្តីបញ្ជាក់

គំនិតនៃការសរសេរ គឺមិនមែនសុទ្ធតែដកស្រង់ពីទស្សនៈ របស់ក្រុមពិចារណកថានៃ Woomentum និង Konrad-Adenauer-Stiftung ទេ។ សេចក្តីសន្និដ្ឋានដែលមានក្នុងអត្ថបទនេះ គឺមិនបានសរសេរ ពីគំនិតដែលចេញពីអង្គភាពណាផ្សេងទៀតក្រៅពីគំនិតអ្នកសរសេរនោះទេ។ នេះដោយសារតែមនុស្សយើងតែងតែមានទស្សនៈផ្សេងៗគ្នាហេតុនេះនាំអោយមានការផ្លាស់ប្តូរការពិនិត្យ និងការពិចារណាឡើងវិញ។

អំពី Konrad-Adenauer-Stiftung

សេរីភាព យុត្តិធម៌ និងសាមគ្គីភាព គឺជាគោលការណ៍មូលដ្ឋានដែលស្ថិតនៅក្រោមការងាររបស់ Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS)។ KAS គឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនយោបាយមួយដែលមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយសហភាពសាសនាគ្រិស្តនៃប្រជាធិបតេយ្យអាល្លឺម៉ង់ (CDU)។ ក្នុងនាមជាសហស្ថាបនិកនៃ CDU និងជាអធិការបតីដំបូងបង្អស់ នៃសាធារណរដ្ឋសហព័ន្ធអាល្លឺម៉ង់លោក Konrad Adenauer (១៨៧៦- ១៩៦៧) បានបង្រួបបង្រួមប្រពៃណីសាសនាគ្រិស្ត អភិរក្ស និងទំនៀមទម្លាប់សេរី។ ឈ្មោះរបស់គាត់ គឺមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាទៅនឹងការកសាងឡើងវិញ នូវលទ្ធិប្រជាធិបតេយ្យរបស់ប្រទេសអាល្លឺម៉ង់ ការតម្រឹមយ៉ាងរឹងមាំនៃគោលនយោបាយការបរទេស ជាមួយសហគមន៍អាត្លង់ទិចនៃគុណតម្លៃចក្ខុវិស័យនៃអឺរ៉ុបបង្រួបបង្រួម និងតម្រង់ទិសឆ្ពោះទៅរកសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសង្គម។ មរតកបញ្ញារបស់គាត់ នៅតែបន្តបម្រើទាំងគោលបំណង និងកាតព្វកិច្ចរបស់យើងសព្វថ្ងៃនេះ។ នៅក្នុងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរវាងសហប្រតិបត្តិការអឺរ៉ុប និងអន្តរជាតិរបស់យើង គឺការធ្វើឱ្យប្រជាជនអាចរស់នៅបានដោយខ្លួនឯង នៅក្នុងសេរីភាព និងសេចក្តីថ្លៃថ្នូរ។ យើងចូលរួមចែកចំនែក ដោយផ្តល់គុណតម្លៃ ដើម្បីជួយប្រទេសអាល្លឺម៉ង់បំពេញនូវទំនួលខុសត្រូវរបស់ខ្លួនដែលកំពុងកើនឡើងនៅទូទាំងពិភពលោក។

©រក្សាសិទ្ធិ២០២០

Woomentum, Singapore Office
21 Woodlands Close
#08-44
Primz Bizhub
Singapore (737854)
Website : http://woomentum.com
Facebook : 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

បុព្វកថាពី Woomentum

Mouna Aouri

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល កំពុងផ្លាស់ប្តូរមូលដ្ឋានគ្រឹះពីរបៀបរស់នៅ ធ្វើការ និងភាពច្នៃប្រឌិត។ នៅសតវត្សរ៍ទី២២ ឌីជីថលបានដើរតួយ៉ាងសំខាន់លើគ្រប់វិស័យ មិនថាតែសម្រាប់កំណើនអាជីវកម្មថ្មីតែប៉ុណ្ណោះទេ ហើយកំពុងផ្លាស់ប្តូរ មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃដំណើរការអាជីវកម្មផងដែរ។ ជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ បានពន្លឿននៃការប្រើប្រាស់ និងផ្លាស់ប្តូរប្រព័ន្ធឌីជីថល ព្រមទាំងបានបង្ហាញពីភាពខ្លាំង។

ភាពខ្លាំងដែលបានបង្កើតឡើងដោយបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ក៏អាចបង្ហាញពីបញ្ហារបស់ពួកគេ ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលមិនសូវច្បាស់លាស់អំពីចំនុចចាប់ផ្តើម។ តើខ្ញុំគួរអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រអ្វី? តើខ្ញុំគួររៀនអំពីវាដោយវិធីណា? តើអ្នកណាអាចនឹងជួយខ្ញុំឱ្យអនុវត្តវាបាន? តើបច្ចេកវិទ្យាដែលខ្ញុំចង់បាន អាចប្រើបានសម្រាប់ខ្ញុំដែរឬទេ? ហើយបើមិនដូច្នោះទេ តើមានបច្ចេកវិទ្យាអ្វីផ្សេងដែលសាកសម នឹងបរិបទរបស់ខ្ញុំ និងទំហំថវិការបស់ខ្ញុំដែរឬទេ? ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី អាចមានការទាមទារយ៉ាងច្រើនដូចជា ចំណេះដឹង ការបើកចិត្តគំនិត និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមួយដ៏សមរម្យ។ ការទាមទារទាំងនេះ គឺជាការផ្តោតសំខាន់ក្នុងការសិក្សាការស្រាវជ្រាវរកចម្លើយ និងអនុសាសន៍ថ្មីៗ ដើម្បីជួយឱ្យអាជីវកម្មទទួលបានជោគជ័យ។

ហេតុអ្វី បានជាការធ្វើឌីជីថលមានសារៈសំខាន់? តើវាមានភាពចាំបាច់ ឬគ្រាន់តែជាជម្រើសបន្ថែម? ទាំងនេះគឺជាសំណួរដែលយើងតែងតែលឺ ពីអ្នកចូលរួម និងសមាជិកដទៃទៀត។ នៅឆ្នាំ២០២៥ សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ត្រូវបានប៉ាន់ប្រមាណថានឹងកើនឡើងដល់ ៣០០ ពាន់លានដុល្លារ។ យើងជឿជាក់ថាសហគ្រិនស្ត្រីគួរតែជាចំណែកមួយ ដែលឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេប្រកបដោយមាត្រដ្ឋាន និងមានភាពរីកចម្រើន។ ថែមទៀតនោះ យើងជឿជាក់យ៉ាងមុតមាំថា បដិវត្តឌីជីថលនេះ អាចជួយសហគ្រិនស្ត្រីអោយយកឈ្នះលើបញ្ហាយេនឌ័រជាក់លាក់ ដែលពួកគេកំពុងប្រឈមមុខ ហើយវានឹងអាចកែប្រែនូវការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ក្រុមគ្រួសារ សហគមន៍ និងសង្គមទាំងមូល។

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

ខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះសហគ្រិនស្ត្រីចំនួន ៨៨នាក់ មកពីប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា ដែលបានចែករំលែកនូវភាពជោគជ័យ និងការខិតខំតស៊ូនឹងបញ្ហាជួបប្រទះជាច្រើន ក្នុងការបើកដំណើរការអាជីវកម្ម។ ពួកយើង ហាក់បីដូចជាត្រូវបានគេបំភ្លេចចោល ពីភាពក្លាហាន និងការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការប្រឆាំងពីការរីករាលដាលនៃជម្ងឺផ្តាសាយកូវីត១៩។ ខ្ញុំក៏សូមថ្លែងអំណរគុណផងដែរចំពោះ អ្នកជំនាញផ្នែកឧស្សាហកម្ម អ្នកបង្កើតគោលនយោបាយ វិស័យឯកជន និងអ្នកដឹកនាំសមាគមវិជ្ជាជីវៈ ទាំង៤៧រូប ទាំងតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ និងជួបផ្ទាល់ ដែលបានចូលរួមក្នុងសហការកិច្ចការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ។

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

ខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ក្រុមការងាររបស់ខ្ញុំ នៅ Woomentum និង អ្នកស្រាវជ្រាវ អ្នកសរសេរបាយការណ៍ អ្នកកែសំរួល អ្នកបកប្រែ និងអ្នករចនា តាមបណ្តាប្រទេសផ្សេងៗ សម្រាប់ការលះបង់ និងចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ ដើម្បីធ្វើអោយការបោះពុម្ពផ្សាយនេះមានអត្ថន័យ និងគុណភាពល្អ សម្រាប់អ្នកអាន។

យើងមានមោទនភាពក្នុងការធ្វើជាដៃគូជាមួយក្រុមហ៊ុន Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS)ដែលជាអ្នកតស៊ូមតិដ៏ធំ សម្រាប់សមភាពយេនឌ័រនៅក្នុងតំបន់ និងលើសពីនេះ។ វាគឺជាដំណើរដែលមិនគួរឱ្យជឿមួយ 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

បុព្វកថាពី Konrad-Adenauer-Stiftung

Rabea Brauer

Cristita Marie Perez

បញ្ហាចម្បង ដែលកំពុងរារាំងស្ត្រីពីការក្លាយជាសហគ្រិនជោគជ័យម្នាក់ លើសពីការទទួលបានឱកាសនិងកូតា (quotas) ស្មើៗគ្នា។ ជារឿយៗ វាមានលក្ខណៈសាមញ្ញដូចជាមិនត្រូវបានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ ដោយសារតែតម្រូវការមិនជាក់លាក់។ ពេលខ្លះអសមត្ថភាពក្នុងការគេចចេញពី ពីកាតព្វកិច្ចគ្រួសារ ដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកថយចុះ។ វាគឺជាការខ្វះខាតមធ្យោបាយបច្ចេកទេសដែលនាំឱ្យមានគុណវិបត្តិនៃដំណោះស្រាយឌីជីថល។

ទាំងនេះគឺជាការរកឃើញសំខាន់ៗមួយចំនួន នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់យើង ក្រោមប្រធានបទ “មាគ៌ាឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ៖ តើសហគ្រិនជាស្ត្រី ត្រូវផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន នៅក្នុងយុគសម័យឌីជីថលដូចម្តេចខ្លះ?ករណីសិក្សាពី ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា” គម្រោងទាំងមូលគឺជាកិច្ចសហការរវាងកម្មវិធីក្នុងតំបន់របស់ Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS), អភិបាលកិច្ចសង្គមសេដ្ឋកិច្ចនៅអាស៊ី (SOPAS) និង Woomentum ដែលជាវេទិកាសហការ ផ្អែកលើភាពជាសមាជិក ដែលភ្ជាប់សហគ្រិន ជាមួយអ្នកជំនាញឧស្សាហកម្ម អ្នកដឹកនាំក្រុមហ៊ុន និងវិនិយោគិន ដើម្បីចែករំលែកព័ត៌មាន ចំណេះដឹង ការដោះស្រាយលើបញ្ហាប្រឈម និងការប្រើឱកាសដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ គម្រោងនេះ រាប់បញ្ចូលធាតុផ្សំដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់សសរស្តម្ភ SOPAS ដោយជម្រុញស្ត្រី ក្នុងភាពជាអ្នកដឹកនាំ និងការចូលរួមបន្ថែមលើការស្រាវជ្រាវខ្វះខាតក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន និងបទពិសោធន៍នៃការធ្វើឌីជីថលក្នុងចំណោមសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យម ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី (WSMEs) នៅអាស៊ី។

បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់មាត់ ជាមួយអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ជាមួយ WSMEs បទសម្ភាសន៍ទៅស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល និងសមាគមអាជីវកម្ម នៅក្នុងប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍ចំនួន៤ ដែលត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីវាស់ស្ទង់ពីផលប៉ះពាល់នៃការធ្វើឌីជីថល បញ្ហាប្រឈម និងការបង្ហាញពីឱកាសថ្មីៗដែលអាចមាន សម្រាប់សហគ្រិនជាស្ត្រី។ ការស្រាវជ្រាវនេះ គឺអាចមើលពីផលប៉ះពាល់នៃការធ្វើឌីជីថលរបស់ WSMEs រួមមាន៖

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

បញ្ហាប្រឈមទូទៅរបស់ WSME នៅទូទាំងប្រទេសចំនួន៤ ត្រូវបានគូសបញ្ជាក់នៅក្នុងជំពូកដំបូង។ ជំពូកនេះ គឺពិភាក្សាពីក្របខ័ណ្ឌទូទៅ ដែលរួមមានទាំងគោលនយោបាយ និងអនុសាសន៍ជាក់ស្តែងដែលចេញពីរាជរដ្ឋាភិបាល និងអង្គការឯកជន ដើម្បីអាចអនុវត្ត លើកទឹកចិត្តដល់សហគ្រិនស្ត្រី ឱ្យទទួលបានឱកាស និងអត្ថប្រយោជន៍ពីប្រព័ន្ធឌីជីថល។ ជំពូកនេះ រួមមានការសិក្សាពីប្រទេសកម្ពុជា ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី និងមីយ៉ាន់ម៉ា។ ករណីសិក្សានៅប្រទេសទាំងនេះ ផ្តល់នូវការវិភាគដ៏ស៊ីជម្រៅ នៃលទ្ធផលទូទៅដែលបានបង្ហាញក្នុងជំពូកទី១។

យើងពិតជាចង់អោយការស្រាវជ្រាវនេះ ចូលរួមចំណែកក្នុងការធ្វើឱ្យក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយ (និងបរិបទវប្បធម៌ និងសង្គមផ្សេងទៀត)មានភាពប្រសើរឡើង ដោយមានស្ត្រីជាអ្នកដើរតួយ៉ាងសំខាន់លើការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មធុនតូច មធ្យមនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

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

សេចក្ដីថ្លែងអំណរគុណ

របាយការណ៍នេះត្រូវបានរៀបចំឡើង ជាកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរួមគ្នារវាង Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) និង Woomentum ដើម្បីបំភ្លឺពីបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសដែលបានផ្តល់ដោយប្រព័ន្ធឌីជីថល ដល់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមរបស់ស្ត្រី នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ជាពិសេសបញ្ហាពីក្រោយនៃការរាតត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩។ គំនិតក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ ត្រូវបានផ្តួចផ្តើមឡើងដោយ Mouna Aouri និង ទូច សុជាតិតា ដែលទទួលបានការឧបត្ថម្ភថវិកាពេញលេញដោយ KAS។ Mouna Aouri បានរចនា និងដឹកនាំគម្រោងជាមួយនឹង Juliana Tyan ដែលជាជំនួយការ។

ក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ Talitha Amalia និងសហនិពន្ធជាមួយ Anuradha Rao និង Suhaila Binte Zainal Shah ដើម្បីផលិតរបាយការណ៍ពហុប្រទេសមួយនេះ។ ករណីសិក្សានេះមកពីប្រទេសៈ 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 សហសេវិកជាច្រើននៅ KAS, Woomentum និងកន្លែងផ្សេងទៀត បានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការផ្តល់ដំបូន្មាន និងយោបល់ទាក់ទងនឹងបច្ចេកទេសល្អ។ ក្រុមការងារ សូមធ្វើការ អរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅជាទីបំផុត ដែលមានការចូលរួមចំណែក និងពេលវេលាដ៏មានតម្លៃពីអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ទាំងអស់ តាមរយៈការផ្តល់បទសម្ភាសន៍ ព្រមទាំងមានការចែករំលែកបទពិសោធន៍ល្អៗ ពីខាងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល វិនិយោគិន សហគ្រិន អ្នកតំណាងសមាគមអាជីវកម្ម បណ្ឌិតសភា និងអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗដទៃទៀតបន្ថែមទៀត។ ជាចុងក្រោយក្រុមការងារសូមអភ័យទោសដល់បុគ្គល ដែលមិនបានធ្វើការសម្ភាសន៍ និងពិភាក្សាទៅលើប្រធានបទមួយនេះ។

តារាងមាតិកា

បុព្វកថាពី Woomentum ii
បុព្វកថាពី Konrad-Adenauer-Stiftung iv
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ 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

ជំពូកទី១៖ ប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ៧
១.១ សេចក្តីផ្តើម ៨
១.២ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ ១១
១.៣ ឱកាសអាជីវកម្មថ្មី ផ្តល់ដោយការធ្វើឌីជីថល ១៥
១.៤ បញ្ហាប្រឈមរបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថល ២០
១.៥ អនុសាសន៍សំខាន់ៗ ដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីឌីជីថលលើ សមភាពយេនឌ័រ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ២៥
១.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ២៨
១.៧ សេចក្តីយោង ២៩

ជំពូកទី២៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ៣៣
២.១ សេចក្តីសង្ខេប ៣៤
២.២ សាវតាប្រទេស ៣៦
២.៣ វិធីសាស្ត្រ ៣៨
២.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍ ៤១
២.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs ៦២
២.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៦៩
២.៧ សេចក្តីយោង ៧០

ជំពូកទី៣៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា **៧៥**
៣.១ សេចក្តីសង្ខេប ៧៦
៣.២ សាវតាប្រទេស ៧៨
៣.៣ វិធីសាស្រ្ត ៨១
៣.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍ ៨៥
៣.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs ១០២
៣.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ១០៧
៣.៧ សេចក្តីយោង ១០៨

ជំពូកទី៤៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី **១១៣**
៤.១ សេចក្តីសង្ខេប ១១៤
៤.២ សាវតាប្រទេស ១១៦
៤.៣ វិធីសាស្រ្ត ១២០
៤.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍ ១២៤
៤.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs ១៤៥
៤.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ១៥៥
៤.៧ សេចក្តីយោង ១៥៦

ជំពូកទី៥៖ ករណីសិក្សា ប្រទេសកម្ពុជា **១៥៩**
៥.១ សេចក្តីសង្ខេប ១៦០
៥.២ សាវតាប្រទេស ១៦១
៥.៣ វិធីសាស្រ្ត ១៦៤
៥.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍ ១៦៧
៥.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs ១៨២
៥.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ១៨៦
៥.៧ សេចក្តីយោង ១៨៧

ឧបសម្ព័ន្ធ **១៩០**
ឧបសម្ព័ន្ធ ក: ក្រុមអ្នកជំនាញ និងទីប្រឹក្សាយោបល់ នៃឥណ្ឌូនេស៊ី ១៩០
ឧបសម្ព័ន្ធ ខ: ការប្រមូល និងវិភាគទិន្នន័យរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី ១៩២
ឧបសម្ព័ន្ធ គ: ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ SME និងព័ត៌មានទំនាក់ទំនង និងបច្ចេកវិទ្យា (ICT) នៅប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី ១៩៣
ឧបសម្ព័ន្ធ ឃ: និយមន័យស SME នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ១៩៤
ឧបសម្ព័ន្ធ ង: ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ នៃប្រទេសកម្ពុជា ១៩៥
ឧបសម្ព័ន្ធ ច: ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញនៅប្រទេសកម្ពុជា ១៩៦
ឧបសម្ព័ន្ធ ឆ: ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់ នៃប្រទេសកម្ពុជា ១៩៧

បញ្ជីនៃរូបភាព

រូបភាពទី១.១៖ សសរស្តម្ភ 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 ដើម្បីក្នុងការទទួលការណែនាំ បណ្តាញនិងជំនាញ ៤៥
រូបភាពទី២.៧៖ កម្មវិធីឌីជីថលដែលត្រូវបានប្រើជាទូទៅបំផុតដោយអ្នកចូលរួម WSME ៤៨
រូបភាពទី២.៨៖ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង ៥១
រូបភាពទី២.៩៖ ការពង្រឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងអំឡុង កូវីត១៩ ៥៣
រូបភាពទី២.១០៖ បញ្ហាប្រឈមធំទាំង ៥ ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ៥៤
រូបភាពទី២.១១៖ បញ្ជីប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍ ៥៦
រូបភាពទី២.១២៖ គំរូនៃកម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល(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 ៧៨
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៖ ការជ្រៀតចូលនៃប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេតនិងទូរស័ព្ទចល័ត 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៖ ស្រាវជ្រាវនៃសសរស្តម្ភ ទាំង៤ ១២១
រូបភាពទី៤.១០៖ ទម្រង់ (ផ្នែក) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន៍ ១២២
រូបភាពទី៤.១១៖ ទម្រង់ (អ្នកជំនាញ) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន ១២២
រូបភាពទី៤.១២៖ ប្រវត្តិរូបរបស់ WSMEs ដែលបានសម្ភាសន៍ (បន្ត) ១២៣
រូបភាពទី៤.១៣៖ ប្រវត្តិរូបនៃអ្នកជំនាញ ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍ ១២៣
រូបភាពទី៤.១៤៖ ប្រភពហិរញ្ញប្បទាន ១២៤
រូបភាពទី៤.១៥៖ ឱកាសថ្មីៗក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន 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 ឬកម្មវិធីណែនាំក្នុងចំនោម 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៖ វិធីសាស្រ្តកែប្រែ LDJ ១៤៩
រូបភាពទី៤.៣៦៖ ទម្រង់នៃក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ១៤៩
រូបភាពទី៤.៣៧៖ កិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់ (ម៉ាឡេស៊ី) ១៥០
រូបភាពទី៤.៣៣៖ Impact-Effort Matrix ១៥១
រូបភាពទី៤.៣៩៖ ដំណោះស្រាយសម្រាប់ការអនុម័តផ្តត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន (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៖ ផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីដ១៩ 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 ក្នុងអនុវិស័យ ១២
តារាងទី១.៣៖ ចំនួន និងប្រវត្តិរូបនៃអ្នកចូលរួម សម្រាប់ការស្រាវជ្រាវនេះ ១៣
តារាងទី១.៤៖ សន្ទស្សន៍ក្នុងការត្រៀមខ្លួនភ្ជាប់បណ្តាញ សម្រាប់បណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍ឆ្នាំ ២០១៩ ២០
តារាងទី៣.១៖ ផ្នែក SME របស់អ្នកសម្ភាសន៍ ៨២
តារាងទី៣.២៖ បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសសំរាប់ WSMEs ១០១
តារាងទី៥.១៖ និយមន័យ SME (ប្រភព៖ ក្រសួងឧស្សាហកម្ម និងសិប្បកម្ម) ១៦២
តារាងទី៥.២៖ ឧបករណ៍ឌីជីថលប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ១៧៤
តារាងទី៥.៣៖ ឱកាសដែលកំពុងលេចចេញសម្រាប់ WSMEs ក្រោយបានរងផលប៉ះពាល់ដោយ ជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ ១៧៩

បញ្ជីនៃប្រអប់

ប្រអប់ ១.១៖ និយមន័យ ត្រូវបានដកស្រង់ចេញពីរបាយការណ៍ ‘សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថលរបស់ធនាគារពិភពលោក’ (ទំព័រទី១) ១៨
ប្រអប់ ៣.១៖ ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់មីយ៉ាន់ម៉ា នៃការធ្វើឌីជីថល ៧៩
ប្រអប់ ៣.២៖ ភាពងាយស្រួលនៃការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់អាជីវកម្មរបស់ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ ២០២០ ៨៦
ប្រអប់ ៣.៣៖ ការិយាល័យឥណទានមីយ៉ាន់ម៉ានឹងចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការនៅឆ្នាំ ២០២០ ៨៩

អក្សរកាត់ 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	*Kumpulan Wang Simpanan Pekerja* (Employees Provident Fund)
LMS	Learning Management Systems
LDJ	Lightning Decision Jam
LHDN	*Lembaga Hasil Dalam Negeri Malaysia* (Inland Revenue Board)
LPEM UI	*Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat, Universitas Indonesia* (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	*Universiti Putra Malaysia*
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 និងការដោះស្រាយដោយផ្អែកលើប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រជាចំបង ដែលកំពុងផ្លាស់ប្តូរ រាល់សកម្មភាពឧស្សាហកម្មសឹងគ្រប់ទីកន្លែង ព្រមទាំងបណ្តាប្រទេសក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ផងដែរ។ ប្រទេសទាំងនោះ គឺទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ពីប្រព័ន្ធឌីជីថលតាមរយៈសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SMEs) រួមទាំងសហគ្រាសដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី (WSMEs)។

ភាពប៉ិនប្រសប់របស់សហគ្រិនជាស្ត្រី បាននាំមកនូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចជាការឈានមុខនៃអំណាចសេដ្ឋកិច្ចរបស់ស្ត្រី និងការចូលរួមកម្លាំងពលកម្មពីស្ត្រី ដែលជាកត្តាដ៏សំខាន់ក្នុងការជំរុញកំណើននៃសង្គមសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់។ ទោះបីជាអត្រាការងារនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដែលបង្កើតឡើងដោយស្ត្រីមានកំរិតខ្ពស់ក៏ដោយ ក៏អាជីវកម្មនោះភាគច្រើនងាយនឹងបាត់បង់ការប្រកួតប្រជែងលើប្រាក់ចំណេញ និងទំហំអាជីវកម្ម បើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងសហគ្រិនជាបុរស ដែលមានសក្តានុពលកំណើនច្រើនជាង។ លើសពីនេះទៀត សហគ្រិនជាស្ត្រីប្រឈមនឹងបញ្ហាជាច្រើន ដូចជាវិសមភាពយេនឌ័រ និងអសមត្ថភាពរបស់ស្ត្រី ដែលមានការកត់សម្គាល់ខ្លាំងក្នុងបណ្តាប្រទេសអាស៊ី។

ទោះបីជា ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចនិងសង្គមនៅជុំវិញពិភពលោកត្រូវ បានរងគ្រោះយ៉ាងខ្លាំងដោយសារការផ្ទុះឡើងនូវជម្ងឺកូវីត១៩ ដែលបានកំពុងរាតត្បាតជុំវិញពិភពលោកចាប់ពីដើមឆ្នាំ ២០២០មក។ ជម្ងឺរាតត្បាតនេះ មិនត្រឹមតែបង្កឱ្យមានភាពធ្លាក់ចុះ ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់សកល និងការគ្រប់គ្រងបន្ទាត់ព្រំដែន តែប៉ុណ្ណោះទេ វាថែមទាំងបានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដល់ការអន្តរសង្គម ការជួបជុំ និងការអនុវត្តជាក់ស្តែង។ តួយ៉ាងជម្ងឺកូវីត១៩ ក៏បាននាំមកនូវការរីកចម្រើនថ្មីមួយបែបលើប្រព័ន្ធឌីជីថលផងដែរ ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនជាច្រើននៅលើពិភពលោកត្រូវបានបង្ខំឱ្យសម្របខ្លួន និងចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មីៗ ក្នុងអំឡុងពេលផ្ទុះរាតត្បាតខ្លាំង។ ការសិក្សានេះអះអាងថាប្រព័ន្ធឌីជីថលអាចផ្តល់ សក្តានុពលថ្មីសម្រាប់ សហគ្រិនជាស្ត្រី (WSMEs) ដើម្បីអោយមានភាពរីកចម្រើន និងច្នៃប្រឌិតថ្មី ក៏ដូចជាដោះស្រាយនូវបញ្ហាយេនឌ័រ។ ទន្ទឹមហ្នឹងនេះ ផលប៉ះពាល់ចំពោះ ទំនាក់ទំនងរវាង ប្រព័ន្ធឌីជីថល និងសហគ្រិនស្ត្រី (WSMEs) ជាលទ្ធផលសង្ឃឹមថារបាយការណ៍មួយនេះ នឹងចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ ដល់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រព័ន្ធឌីជីថល និងសហគ្រិនស្ត្រី (WSMEs) នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។

គុណវិស័យជាវិធីសាស្ត្រមួយ ដែលត្រូវបានអនុម័តសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវដោយប្រមូលទិន្នន័យ ពីប្រទេសទាំង៤ ក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដែលប្រទេសនីមួយៗមានសមាសធាតុសំខាន់ៗបីគឺៈ ការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅជាមួយនឹងសហគ្រិនស្ត្រី អ្នកជំនាញ អ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នា និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងស្ត្រី នៅក្នុងភាពជាសហគ្រិន ប្រមូលផ្តុំគ្នាដើម្បីបង្កើតជាអនុសាសន៍និងដំណោះស្រាយផ្សេងៗទៅលើស្ថានភាពជាក់ស្តែង។ បទសម្ភាសន៍ជាមួយសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) អ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់ ដើម្បីប្រមូលផ្តុំពីការយល់ដឹងជុំវិញសសរស្តម្ភបួន ដែលជាតំណាងអោយវិស័យសំខាន់ៗទាំង៤ ដែលឌីជីថលអាចនាំមកនូវឱកាសនិងបញ្ហាប្រឈមនានារួមមាន៖

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

ការរកឃើញគន្លឹះសំខាន់ៗ

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

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

ទូទាំងប្រទេសទាំងបួន យើងបានរកឃើញថាសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) ភាគច្រើនគឺបានប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ តែនៅកម្ពុជា មានសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)ចំនួនតិចតួចបំផុត ដែលទទួលបានជំនួយថវិកាពីខាងក្រៅ តាមរយៈការខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ រីឯប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី គឺពួកគេផ្សារជាប់ទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួន ជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនឯកជនដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ ក្រឡេកទៅមើល ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីវិញ ក៏មានម្រិតខ្ពស់ក្នុងការប្រើប្រាស់ការកម្ចីពីធនាគារ ដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មផងដែរ ។ ការប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស តាមរយៈសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល (DFS) ត្រូវបានលើកឡើងតិចតួចបំផុត នេះអាចមកពីកង្វះការយល់ដឹងអំពីការទទួលបាននូវ ហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ។

សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវគឺ បានរកឃើញថា ភាពប៉ិនប្រសប់នៃទំនាក់ទំនង វិជ្ជាជីវៈ និងជំនាញរបស់ពួកគេមានកំណត់។ ជាក់ស្តែងនៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី គេជឿជាក់ថាស្ត្រីភាគច្រើនអោយអាទិភាពខ្លាំង និងមានទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់ទៅលើបញ្ហាគ្រួសារ។ ហេតុដូច្នេះហើយ ពួកគេច្រើនតែខកខាន និងបាត់បង់ឱកាសក្នុងការចូលរួមកម្មវិធីបង្រៀនពីការបង្កើតទំនាក់ទំនង ឬកម្មវិធីបង្រៀនជំនាញផ្សេងៗរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល និងវិស័យឯកជន ដោយផ្ទាល់ ឬតាមរយៈប្រព័ន្ធអនឡាញ។ ចំពោះប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាវិញសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) មានឱកាសធ្វើការទំនាក់ទំនងជាផ្លូវការពីខាងក្រៅតិចជាងបុរស។ នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី មានភាពស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការស្វែងរកឱកាសអាជីវកម្មជាសកល នេះក៏ដោយសារតែការភ័យខ្លាចនៃការបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្ម ដែលអាចបាត់បង់ជាមួយនឹងប្រទេសដទៃទៀត។ ប្រទេសកម្ពុជា ក៏មិនខុសពីប្រទេសប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីដែរ សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)មានការលំបាកក្នុងការចូលរួមសកម្មភាពនានា ឬការរកពេលវេលាសម្រាប់ឱកាសសិក្សាតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ក៏ព្រោះពួកគេត្រូវបំពេញកាតព្វកិច្ចដើម្បីរកប្រាក់ និងមើលថែគ្រួសារ។ ការទទួលព័ត៌មានថ្មីៗអំពីកម្មវិធីណែនាំទាំងក្នុងនិងក្រៅប្រទេស មានកំណត់ផងដែរ។

ដោយសារបញ្ហាជម្ងឺកូវីត១៩ ធ្វើសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) នៅទូទាំងប្រទេសទាំងបួន មានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ក្នុងការរៀនសូត្រដើម្បីបង្កើនចំណេះដឹងទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី។ ប្រព័ន្ធឌីជីថល ឬអនឡាញ ត្រូវបានគេប្រើដើម្បីធ្វើការទំនាក់ទំនង និងចូលរួមកម្មវិធី ឬវគ្គសិក្សាផ្សេងៗ ជាមួយនឹងអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ និងមិត្តភក្តិផ្សេងៗទៅតាមតម្រូវការរបស់ពួកគេ។

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 ដែលធ្វើអោយមានភាពពិបាកក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថល ទៅធ្វើការដោះស្រាយ និងស្វែងរកជំនាញថ្មីៗសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ចំនែកឯប្រទេសម៉ាឡេស៊ីវិញ ភាពរីកចម្រើននៃប្រព័ន្ធឌីជីថល គឺមិនសូវមានលក្ខណៈទូលំទូលាយ ឬសមស្របនឹងសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)នៅឡើយទេ។ ជាក់ស្តែង គឺសម្រាប់តែអាជីវកម្មធំៗតែប៉ុណ្ណោះ ដែលមានធនធានគ្រប់គ្រាប់ សម្រាប់ការយកមកប្រើប្រាស់។

តាមរយៈការសម្ភាសន៍នេះ យើងបានរកឃើញថាមនុស្សមួយចំនួនកំពុងប្រើប្រាស់ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល គឺក្នុងគោលបំណងបង្កើនការលក់ ក៏ដូចជាអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងគេហទំព័រជាផ្លូវការ។ ពួកគេក៏បានទទួលយកនូវប្រព័ន្ធឌីជីថលថ្មីៗសម្រាប់យកទៅកែលម្អក្នុងអាជីវកម្មផ្ទៃក្នុង ដូចជាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងលើការផ្គត់ផ្គង់ ខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្ម ការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន (CRM) និងការវិភាគទិន្នន័យ។ នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា និងម៉ាឡេស៊ី ប្រព័ន្ធឌីជីថលហាក់ដូចជាបានជំរុញទីផ្សារអោយមានការកើនឡើង។

សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិកូវីត១៩ (COVID-19)

ក្នុងកំឡុងជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ បានធ្វើអោយសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) ភាគច្រើនបានទទួលរងផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានជាច្រើន ជាពិសេសអ្នកដែលធ្វើអាជីវកម្ម បែបទេសចរណ៍ ម្ហូបអាហារនិងភេសជ្ជៈ (F&B)។ ពួកគេភាគច្រើន អាចសម្របខ្លួនបានដោយសារតែការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលអាចដោះស្រាយ និងគ្រប់គ្រងបញ្ហាដែលបានកើតមានជាយថាហេតុ។ ជំងឺរាតត្បាតនេះបានបង្ខំឱ្យពួកគេធ្វើការបង្កើនប្រព័ន្ធឌីជីថលនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ឬចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល ប្រសិនបើពួកគេមិនមានពីមុន ដើម្បីរក្សានូវផលិតភាព និងការធ្វើការពីចម្ងាយ។

គន្លឹះសំខាន់ៗជាក់លាក់សម្រាប់ស្ថាប័នរាជរដ្ឋាភិបាល

បង្កើតគម្រោងផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ដែលផ្តោតលើយេនឌ័រដូចជាការវិនិយោគក្នុងស្រុកជាមួយសហគ្រិនស្ត្រីតាមបែបប្រព័ន្ធឌីជីថល។

រាជរដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើនិយតកម្ម និងបង្កើនទំហំហិរញ្ញប្បទាន ដែលអាចជួយដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) ដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីឬហិរញ្ញប្បទានសមធម៌ តាមរយៈមូលនិធិ ដែលវិនិយោគជាមួយនឹងក្រុមគាំពារយេនឌ័រ។ ជាមួយកម្មវិធីបង្រៀនបន្ថែមសមត្ថភាពផ្សេងៗទៅដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) និងអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីគាំទ្រដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

បង្កើតវគ្គបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម សម្រាប់ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន និងនិយោជិក ដែលកំពុងដោះស្រាយលើសមភាពយេនឌ័រ។

នេះរាប់បញ្ចូល អំពីការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតថ្មីសមស្របនឹងប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ការអប់រំ និងការបណ្តុះបណ្តាលបានផ្តោតសំខាន់លើ សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)គួរតែគិតពីបរិបទសង្គម និងវប្បធម៌ដូចជាការប្រើប្រាស់ភាសាក្នុងតំបន់ ព្រមទាំងវិធីសាស្ត្រជាក់ស្តែងដើម្បីទទួលបានជោគជ័យទាំងក្នុងអាជីវកម្ម និងជីវិតប្រចាំថ្ងៃ។

ធានាបាននូវ ភាពងាយស្រួល សុវត្ថិភាព និងតម្លាភាពនៃការអនុលោមតាមបទប្បញ្ញត្តិផ្សេងៗដែលអាចជួយដល់ការរីកចម្រើនរបស់ សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)។

បង្កើតអោយមានសមភាពយេនឌ័រជាចំបង នៅគ្រប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ថែមទាំងធានាអោយបាន ថារាល់នីតិវិធីផ្សេងៗត្រូវអនុលោមតាមបទប្បញ្ញត្តិដែលបានចែង ដោយតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីជៀសវៀងការរើសអើងភេទ។ ភាពចាំបាច់របស់រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិក គឺត្រូវការការគាំទ្រដោយមានបទប្បញ្ញត្តិ ដើម្បីការពារ ភាពឯកជន និងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យរបស់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) និងអ្នកពាក់ព័ន្ធប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងអស់។

ផ្ដល់ឱ្យមានស្ថេរភាព ចំពោះការរាតត្បាត និងមូលនិធិសម្រាប់ស្តារឡើងវិញ ការឧបត្ថម្ភប្រាក់ឈ្នួល ការបន្ធូរលើប្រាក់កម្ចី និងការលើកលែងពន្ធដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)។

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

អនុសាសន៍សំខាន់ៗ ចំពោះស្ថាប័នដែលបានផ្តល់ជំនួយដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)

បង្កើនការយល់ដឹងជាសាធារណៈ និងបង្កើតឱកាសថវិកាខ្ពស់សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)។

វិស័យឯកជន រួមទាំងស្ថាប័នបណ្តាំគំនិត និងអង្គការមិនរកប្រាក់ចំណេញ បានរកឃើញនូវបញ្ហាខ្វះខាតរបស់ ស្ថាបនិកជាស្ត្រី។ លើសពីនេះទៀត ពួកគេអាចមានឱកាសស្វែងរកថវិកាសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)ក្នុងការវិនិយោគបានដោយងាយ ឧទាហរណ៍ ចំនួនបណ្តាក់ទុន អ្នកវិនិយោគជាស្ត្រី និងស្ត្រីដែលដើរតួនាទីជាគណៈកម្មាធិការក្នុងការផ្តល់ជំនួយ។

លើកទឹកចិត្តដល់ការអភិវឌ្ឍជំនាញថ្មីៗ មិនមែនជំនាញសាមញ្ញ និងដោះស្រាយគោលជំហរយេនឌ័រ តាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាលជាភាសាក្នុងតំបន់។

គំរូយេនឌ័រ គឺមានផលវិបាកខ្លាំង នៅពេលដែលមានការកំណត់ទៅលើសមត្ថភាពរបស់សហគ្រិនស្ត្រី ក្នុងការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពផ្ទាល់ខ្លួន និងវិជ្ជាជីវៈរបស់ពួកគេ។ លើសពីនេះទៅទៀត ភាពចាំបាច់សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដើម្បីមានភាពរីកចម្រើន គឺនៅពេលសេដ្ឋកិច្ចមានការផ្លាស់ប្តូរតាមបច្ចេកវិទ្យា មានការអប់រំជំនាញទន់ ដូចជាផ្នត់គំនិតថ្មី និងការគ្រប់គ្រងនៃការវិវត្តន៍ថ្មីៗ បានកើតមាន។

ការពេញនិយម អំពីភាពជោគជ័យនៃប្រព័ន្ធឌីជីថល សម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)

បណ្តាស្ថាប័ន បានផ្តល់ជំនួយដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) តាមរយៈការបង្កើនការយល់ដឹង អំពីការរក្សាទិន្នន័យអោយមានសុវត្ថិភាព ទាំងសកម្មភាពសាធារណៈ ឬឯកជន។ ភាពជោគជ័យនេះផ្តល់នូវឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង ដើម្បីជម្រុញសហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)ដើម្បីទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថល។

លើកកម្ពស់អត្ថប្រយោជន៍ នៃការចូលរួមជាមួយសហគមន៍អាជីវកម្ម និងសមាគមដើម្បីឱ្យសហគ្រិនស្ត្រី អាចរៀនសូត្រ និងទទួលបាមការណែនាំពីសហគ្រិនដទៃទៀត ដែលមានបទពិសោធន៍ ក្នុងការទប់ស្កាត់នឹងវិបត្តិផ្សេងៗ។

សហគមន៍ សមាគមអាជីវកម្ម អាចផ្តល់នូវ ប្រព័ន្ធឌីជីថលថ្មីៗ ការបង្កើតជំនាញ និងប្រឹក្សាយោបល់។ វានឹងក្លាយជាទីសំខាន់មួយសម្រាប់វិស័យឯកជន និងសាធារណៈក្នុងការច្នៃប្រឌិតថ្មី សមស្របនឹងប្រព័ន្ធជីថល ដែលបានកើនឡើងក្នុងបរិដ្ឋានថ្មី ក្រោយពីជម្ងឺកូវីត១៩។ លើសពីនេះទៀត ការពិគ្រោះយោបល់ និងការរៀនសូត្រពីអ្នកជំនាញ ដែលមានបទពិសោធន៍គ្រប់គ្រាន់ និងធ្លាប់បានចូលរួមក្នុងវិស័យនេះ ឬកំពុងបង្កើតផែនការ និងបន្តអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាមានការរៀបចំសម្រាប់ការវិវត្តន៍ថ្មីដែលអាចនឹងកើតមានឡើងជាយថាហេតុ។

ជំពូកទី១

ប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់ សហគ្រាសខ្នាតតូច និង មធ្យមដែលគ្រប់គ្រងដោយ ស្ត្រីនៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍

១.១
សេចក្តីផ្តើម

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ចេញពីការចាប់ផ្តើមចូលមកដល់នៃប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតចល័ត ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងបច្ចេកវិទ្យាក្លោត(Cloud)ទៅជាការវិភាគទិន្នន័យធំៗ ដែលកំពុងផ្លាស់ប្តូរាល់វិស័យឧស្សាហកម្មសឹងគ្រប់ទីកន្លែង ដែលបង្កអោយមានការផ្លាស់ប្តូរទម្លាប់ចាស់ៗ បង្កើតឱកាសថ្មីៗក្នុងការច្នៃប្រឌិត និងកែលម្អពីរបៀបធ្វើការ រួមទាំងអាជីវកម្មនៅទូទាំងពិភពលោក។ ក្នុងនោះរាប់បញ្ចូលទាំង តំបន់ក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ផងដែរ។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ទោះបីសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលរបស់បណ្តាប្រទេសសមាជិកអាស៊ាន[១] បានត្រឹមតែ ៧% នៃGDP របស់ខ្លួន (បើប្រៀបធៀបទៅនឹង ១៦%នៃប្រទេសចិន ២៧%នៃសហភាពអឺរ៉ុបទី៥ (EU-5) និង៣៥% នៃសហរដ្ឋអាមេរិក)។ វាត្រូវបានប៉ាន់ប្រមាណថា ការធ្វើសមាហរណកម្មប្រកបដោយជោគជ័យ នៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល អាចបន្ថែម ១ពាន់ពាន់លានដុល្លារ ដល់ផលិតផលក្នុងតំបន់ដែលមានចំនួនសរុប ៥.១ពាន់ពាន់លានដុល្លារ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២៥ [២] ហើយបានជម្រុញអាស៊ានអោយឈានមុខគេក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាមជ្ឈមណ្ឌលឌីជីថលជាសកល។ ជាការពិតណាស់ ការទស្សន៍ទាយនេះ ត្រូវបានធ្វើឡើងមុនការកើតមាននៃជម្ងឺឆ្លងរាតត្បាតសកលកូវីត១៩ នៅដើមឆ្នាំ២០២០ ដែលបានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំង ដល់កំណើនGDPក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ នៅក្នុងផ្នែកនេះមានរបាយការណ៍ ពីប្រទេសរៀងៗខ្លួន។

ជាពិសេស តំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ត្រៀមខ្លួនទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមរបស់ខ្លួនក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថល ដែលជាទូទៅសំដៅទៅលើគំរូអាជីវកម្ម "ការផ្លាស់ប្តូរទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី ក្នុងគ្រប់ទស្សនៈរបស់មនុស្ស"។[៣] សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SMEs) ត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ ជាឆ្អឹងខ្នងនៃសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ាន ព្រោះវាបានរួមចំណែករហូតដល់ជាង ៥០% នៃGDP របស់អាស៊ាន ដោយប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មច្រើនជាង ៨០% មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ វាតំណាងឱ្យ ៩៩% នៃអាជីវកម្មនៅក្នុងវិស័យសំខាន់។ បដិវត្តឌីជីថលកំពុងបន្ត ជាហេតុនាំមកនូវសក្តានុពលថ្មី សម្រាប់ SMEs ដើម្បីប្រើប្រាស់ការច្នៃប្រឌិតថ្មី និងភាពរីកចម្រើននៃប្រព័ន្ធឌីជីថល ក្នុងគោលដៅឆ្ពោះទៅរកភាពល្អប្រសើរឡើង នៃការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ពួកគេទៅរកការពង្រីក និងកំណើនទីផ្សារធំនៅក្នុងស្រុក។

សហគ្រិនស្ត្រី និងសហគ្រាសធុនតូច មធ្យម គ្រប់គ្រងអោយស្ត្រី នៅក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍

ភាពជាសហគ្រិនរបស់ស្ត្រី ក៏ជានិន្នាការមួយអាចលេចធ្លោនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍ផងដែរ។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ នៅបណ្តាប្រទេសសមាជិកអាស៊ានទាំង១០ មានសហគ្រិនជាស្ត្រីប្រមាណជា ៦១.៣ លាននាក់ដែលជាម្ចាស់ និងអាជីវករ បើគិតជាភាគរយមានចំនួន៩.៨% នៃប្រជាជនអាស៊ានសរុប។[៤] តួយ៉ាង ក្នុងតំបន់សហគ្រិនស្ត្រីនៅតែមានចំនួនតិចជាងបុរស បើតាមរបាយការណ៍របស់អង្គការ OECD ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ បានកត់សម្គាល់ថា អត្រាអាជីវកម្មបង្កើតដោយស្ត្រីក្នុងតំបន់អាស៊ានមានប្រហែល ៧៧%នៃអត្រាបុរស គិតចាប់ពីអត្រាខ្ពស់ជាងគេ ១១៩ %នៃអត្រាបុរសនៅប្រទេសកម្ពុជា រហូតដល់ ៤៨ %នៅប្រទេសសិង្ហបុរី។[៥]

ទោះបីជាមានគម្លាតនេះក៏ដោយ តែត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថាអាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីទាំងនេះភាគច្រើនជាសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ដែលបញ្ជាក់ពីតួនាទីរបស់ស្ត្រីកាន់តែខ្លាំងឡើងក្នុងនាមជាអ្នកដើរតួយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ការគាំទ្របន្ថែមទៀតដល់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs) និងសមត្ថភាពរបស់ពួកគេអាចជួយនាំមកនូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន ក្នុងការជម្រុញពង្រឹងអំណាចសេដ្ឋកិច្ចរបស់ស្ត្រី ការចូលរួមកម្លាំងពលកម្មរបស់ស្ត្រី និងការចូលរួមចំណែកបន្ថែមទៀត ដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសង្គមក្នុងតំបន់។ ជាឧទាហរណ៍ តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ផ្អែកលើប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ហ្វីលីពីន និងថៃ បានរកឃើញថាម្ចាស់អាជីវកម្មជាស្ត្រី បានជួលនិយោជិកជាស្ត្រីច្រើនជាងបុរស។[៦] នៅឆ្នាំ២០២៥ ថវិកាចំនួន ១២ពាន់ពាន់លានដុល្លារអាមេរិក នឹងអាចត្រូវបានផ្តល់បន្ថែមលើលទ្ធផលពិភពលោកប្រចាំឆ្នាំ ជាមួយនឹងការកើនឡើងនៃការចូលរួមអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចរបស់ស្ត្រី ដែលជាកន្លែងដើម្បីទប់ស្កាត់គម្លាតយេនឌ័រអំឡុងពេលធ្វើការ ការចូលរួមនិងផលិតភាព ដែលកើនឡើងរហូតដល់ ៣០% នៃGDP សរុប សម្រាប់អាស៊ីបូព៌ា (មិនរាប់បញ្ចូលប្រទេសចិន)។[៥] ការស្រាវជ្រាវក៏បានបង្ហាញផងដែរថាស្ត្រីមានការចំណាយប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេច្រើន និងផ្អែកលើការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ធនាគារពិភពលោក(World Bank) ដូចគ្នា ក៏បានរកឃើញថាស្ត្រីចំណាយ ៩០សេននៃ១ដុល្លារសម្រាប់គ្រួសារ និងសុខុមាលកូនរបស់គេ បើប្រៀបធៀបនឹងបុរសគឺ ៣០ទៅ៤០សេន ក្នុង១ដុល្លា។[៧]

ទោះបីជាអត្រា នៃការបើកអាជីវកម្មខ្លួនឯងរបស់ស្ត្រី នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍មានចំនួនខ្ពស់ (ប្រហែល ៥0%) បើប្រៀបធៀបទៅនឹ ងអង្គការសម្រាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការនិងអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច (OECD)[៥] ប៉ុន្តែ អាជីវកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីភាគច្រើន តែងតែបាត់បង់ការប្រកួតប្រជែងលើប្រាក់ចំណេញ និងទំហំសហគ្រាស បើប្រៀបនឹងសហគ្រិនបុរស និងមានសក្តានុពលតិចតួចសម្រាប់កំណើនបន្ថែមទៀត។ ម្យ៉ាងវិញទៀតសហគ្រិនស្ត្រី ប្រឈមនឹងបញ្ហាជាច្រើន ដូចជាអសមភាពយេនឌ័រ និងអសមត្ថភាពរបស់ស្ត្រី ដែលជាបញ្ហាត្រូវបានគេយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងប្រទេសអាស៊ី។[៨] លើសពីនេះទៀត បើប្រៀបធៀបទៅនឹងសហគ្រិនបុរស ម្ចាស់អាជីវកម្មស្ត្រីមានសិទ្ធិទទួលបានការអប់រំ ការបណ្តុះបណ្តាល ហិរញ្ញវត្ថុ បច្ចេកវិទ្យា ដើមទុនសង្គម និងបណ្តាញធុរកិច្ច ដែលកាន់តែធ្ងន់ធ្ងរចំពោះស្ត្រី ត្រូវខិតខំតស៊ូជំនះការរើសអើង និងបទដ្ឋានសង្គម។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ស្ត្រីនៅតែកំពុងបំពេញភារកិច្ចរបស់ខ្លួន ថែទាំកូនៗ គ្រួសារ ដែលជាកត្តាប៉ះពាល់នឹងការរំពឹងទុករបស់សង្គម និងពិបាកក្នុងការពង្រឹងតួនាទីយេនឌ័រពីស្ត្រីមេផ្ទះ ទៅជាអ្នកដឹកនាំក្នុងអាជីវកម្ម។ ការលើកទឹកចិត្តដល់ស្ត្រី អោយដើរតួនាទីជាមេផ្ទះផង អាជីវករផង ហាក់បីដូចជាមានភាពរុញរាខ្លាំងចំពោះស្ត្រីជាច្រើន ដែលកំពុងប្រឈមនឹងធនធានផ្ទាល់ខ្លួន ដូចជាពេលវេលា ការខិតខំបំពេញនូវការងារ និងការទទួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារ។

ផលប៉ះពាល់នៃកូវីត១៩ និងឱកាសសក្តានុពលនៃការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី(WSMEs)

បណ្តាសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមនៅជុំវិញពិភពលោកបានរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដោយសារការផ្ទុះឡើងនៃជម្ងឺកូវីត១៩នៅដើមឆ្នាំ២០២០។ ជម្ងឺរាតត្បាតនេះ បណ្តាលឱ្យមានឱនភាពដល់បណ្តាញផ្គត់ផ្គង់សកល និងការគ្រប់គ្រងព្រំដែនមិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះវាបានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ ដល់អន្តរកម្មសង្គម អាកប្បកិរិយា និងការអនុវត្តប្រចាំថ្ងៃ។ វិធានការណ៍សុវត្ថិភាព និងការរឹតត្បិតជាច្រើន ត្រូវបង្កើតតាមប្រទេសផ្សេងៗគ្នា ទាំងនេះពិតជាបានធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកមានការធ្លាក់ចុះយ៉ាងខ្លាំង។ រួមទាំងតំបន់ក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ IMF ប៉ាន់ប្រមាណថាការធ្លាក់ចុះនៃសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីអាគ្នេយ៍ អាចកើនដល់ ១៥%នៃGDP ក្នុងតំបន់ ខណៈពេលដែលធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី (ADB) បានធ្វើការកែសម្រួល និងព្យាករណ៍ពីកំណើនសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់ប្រទេសអាស៊ានទាំង១០ គឺ ៤.៤%ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ និង ១%ក្នុងឆ្នាំ២០២០។[៩] លើសពីនេះទៀត អត្រាអ្នកគ្មានការងារធ្វើ ត្រូវបានរំពឹងថា នឹងអាចកើនឡើងនៅតាមប្រទេសនានាទូទាំងតំបន់[៩] ដោយមានមនុស្សពី ១០ទៅ១៥លាននាក់ មានអាយុចន្លោះពី ១៥ទៅ២៤ ឆ្នាំ ដែលមានហានិភ័យខ្ពស់ក្នុងការបាត់បង់ការងារ។[១០] អំឡុងពេលរាតត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩ អាជីវកម្មជាច្រើនរួមទាំង WSMEs នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ គឺកំពុងធ្វើការដោះស្រាយ នឹងផលប៉ះពាល់ខាងសេដ្ឋកិច្ចជំនួញ និងសង្គម ដែលមិនធ្លាប់មានពីមុនមក។ ពេលនេះដែរ ជាពេលដែលគេអាចសិក្សាពីបញ្ហាយេនឌ័រលើ WSMEs ព្រោះវាបានបង្ហាញពីភាពជាក់លាក់ពី ឥទ្ធិពលជម្ងឺកូវីត១៩ យ៉ាងខ្លាំងដល់ស្ត្រីនិងក្មេងស្រីយ៉ាងច្រើន។[១១] ការរកឃើញបឋមស្តីពីផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីត១៩ ទៅលើសហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក បានបង្ហាញថាវិស័យធំៗ ដែលមានចំនួនស្ត្រីច្រើនបានរងគ្រោះខ្លាំង គឺមានវិស័យសំណង់ ស្បែកជើង សម្លៀកបំពាក់និងទេសចរណ៍។ ចំពោះស្ត្រីដែលមិនធ្វើការក្នុងវិស័យទាំងនេះ មិនបានទទួលនូវជំនួយសង្គ្រោះពីរដ្ឋាភិបាលនោះទេ។[១២]

ទោះយ៉ាងណាការចាប់ផ្តើមនៃជម្ងឺកូវីត១៩ ក៏បាននាំមកនូវការរីកចម្រើនថ្មី នៃប្រព័ន្ធឌីជីថលផងដែរ ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនជាច្រើន នៅលើពិភពលោកត្រូវបានបង្ខំឱ្យសម្របខ្លួន និងចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មីៗក្នុងអំឡុងពេលបិទការចេញចូល។ ការសិក្សានេះ បានអះអាងថាប្រព័ន្ធឌីជីថល អាចផ្តល់សក្តានុពលថ្មីសម្រាប់ សហគ្រិនស្ត្រីWSMEs ដើម្បីទទួលយកភាពរីកចម្រើន និងការច្នៃប្រឌិតថ្មី ដូចជាការលុបបំបាត់នូវបញ្ហាមួយចំនួនដើម្បីទៅរកសមភាពយេនឌ័រ។ លើសពីនេះទៅទៀត ចំនុចដែលគួរឱ្យកត់សម្គាល់ គឺការសិក្សាស៊ីជម្រៅ ពិនិត្យមើលស្ថានភាពជាក់ស្តែង និងបទពិសោធន៍នៃការធ្វើឌីជីថលលើWSMEs នៅក្នុងតំបន់ និងក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

គោលបំណង នៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺដើម្បីបំពេញរាល់ចំនុចខ្វះខាត ឬគម្លាតផ្សេងៗ ដោយធ្វើការសិក្សាប្រៀបធៀបនៅក្នុងពេលវេលាជាក់ស្តែងណាមួយ និងជាពិសេសដើម្បីពិចារណាពីផលប៉ះពាល់រវាងប្រព័ន្ធឌីជីថលនិង WSMEs ក្នុងអំឡុងពេលកូវីត១៩។ របាយការណ៍នេះបញ្ជាក់ ពីការរកឃើញនៃការស្រាវជ្រាវឆ្លងតំបន់ ដែលពិនិត្យ លើបញ្ហាប្រឈមដែលកំពុងកើតឡើង និងឱកាសថ្មីៗដែលឌីជីថលអាចផ្តល់ទៅសហគ្រិនស្ត្រី ក្នុងប្រទេសទាំង៤ រួមមាន កម្ពុជា ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី និងមីយ៉ាន់ម៉ា។

ការបង្ហាញពីបញ្ហាយេនឌ័រ និងបញ្ហាផ្សេងទៀតដែល WSMEs ត្រូវប្រឈមមុខ គឺការចាប់ផ្តើមដំបូង ដើម្បីសិក្សាលើហានិភ័យ និងភាពងាយរងគ្រោះណាមួយ ដែលបុគ្គលទាំងនេះប្រឈមនៅក្នុងបរិយាកាសថ្មី ក្រោយពេលរាតត្បាតជម្ងឺកូវីតខ្លាំង។ តាមរយៈការស្នើសុំនូវការណែនាំពីគោលនយោបាយថ្មី ផ្តោតលើការសិក្សាស្រាវជ្រាវក្នុងគោលបំណង ចូលរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតគោលនយោបាយនៅក្នុងតំបន់ ដើម្បីផ្តល់ជូនដំណោះស្រាយដល់រដ្ឋាភិបាល និងស្ថាប័នឯកជន សម្រាប់ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយល្អប្រសើរថ្មី និងការបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីដែលអាចផ្តល់លទ្ធភាពកាន់តែប្រសើរសម្រាប់ប្រព័ន្ធ WSMEs ដើម្បីរីកលូតលាស់ក្រោយការរាតត្បាតកូវីត១៩គឺប្រក្រតីភាពតាមគន្លងថ្មី (new normal)។

១.២ វិធីសាស្រ្តនៃការស្រាវជ្រាវ

ជំពូកនេះសង្ខេបពីការរកឃើញ ករណីសិក្សានៅទូទាំងប្រទេស ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ។ វិធីសាស្រ្ត គុណវិស័យ ត្រូវបានយកមកប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើការស្រាវជ្រាវដោយបាន ប្រមូលទិន្នន័យតាមរយៈសមាសធាតុសំខាន់ៗបីដែលធ្វើឡើង ដោយក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវតាមប្រទេសនីមួយៗដែលបានចូលរួម (ឥណ្ឌូណេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា)។

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

ប្រភេទ	ឥណ្ឌូនេស៊ី	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 នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា[១៣]

បទសម្ភាសន៍ពីសហគ្រិនស្ត្រី (WSME) ទទួលបាននូវទស្សនៈខុសៗគ្នា ទាក់ទងនឹងការតំណាងនៃអនុវិស័យនីមួយៗ ជាក់ស្តែងភាពចម្រុះនៅក្នុងវិស័យនោះ គឺមានគោលបំណងដើម្បីអោយអ្នកស្រាវជ្រាវ មានការវាយតម្លៃពីគំរូ ឬរបៀបនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។

ឥណ្ឌូនេស៊ី	មីយ៉ាន់ម៉ា	ម៉ាឡេស៊ី	កម្ពុជា
បសុសត្វ	ថ្នាំជ្រលក់សរីរាង្គ	ដឹកជញ្ជូន	អាហារ និងភេសជ្ជៈ
ការអភិវឌ្ឍកសិកម្ម និងព្រៃឈើ	ផលិតកម្មកាបូប	មជ្ឈមណ្ឌលថែទាំកុមារ	ក្រុមហ៊ុន IT
អាហារ និងភេសជ្ជៈ	ប៉ុស្តិ៍ទូរទស្សន៍អនឡាញ	អាហារ និងភេសជ្ជៈ	សុខភាពនិងការថែទាំផ្ទាល់ខ្លួន
សម្លៀកបំពាក់	ការងារធ្វើពីឈើ	ពន្ធ, សវនកម្ម និងគណនេយ្យ	ការអភិវឌ្ឍជំនាញ (HRD)
ឱសថនិងគ្រឿងទេស	ទីប្រឹក្សាធនធានមនុស្ស	សវនកម្មផ្ទៃក្នុង និង អភិបាលកិច្ចសាជីវកម្ម	សិប្បកម្ម
ឱសថស្ថាន	វេទិកាទាន់សម័យសម្រាប់ស្ត្រី	មជ្ឈមណ្ឌលថែទាំកុមារអូទីហ្ស៊ឹម	ការថែរក្សាផ្ទះ អ្នកធ្វើការក្នុងផ្ទះ និងការផ្គត់
ថាមពលកកើតឡើងវិញ	ការអប់រំ	ព្រីន	ផ្គង់សំណង់
ថែទាំតាមផ្ទះ	សម្លៀកបំពាក់ស្ត្រី	ការគ្រប់គ្រងទ្រព្យសម្បត្តិ	ក្រុមហ៊ុនពិភាក្សា
អ្នកលក់ផលិតផលរាយ	ផលិតកម្មអាហារ	ស្ថាបត្យកម្ម	ពាណិជ្ជកម្មអនឡាញ
ការអប់រំ	ផលិតកម្មទឹកកក	អ្នកលក់រាយគ្រឿងសម្អាង	ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន និងបញ្ជូនបន្ត
ការកំសាន្ត	ផលិតកម្មឈើរ៉ូត	អ្នកលក់រាយគ្រឿងការិយាល័យ	ការកំសាខខខាន្ត
សំណង់	ផលិតកម្មសំបុកត្រចៀកកាំ	ទីផ្សារឌីជីថល/ ការគ្រប់គ្រងកម្មវិធី	វិស្វករ និងសំណង់
នាំចេញ និងនាំចូល	អតិថិជនលឿននឹងការទទួលការចែកចាយទំនិញ	អ្នកម៉ៅការសំណង់	
មាតិកាឌីជីថល	ពាណិជ្ជកម្មសរីរាង្គលើប្រព័ន្ធអនឡាញ	ក្រុមហ៊ុនផលិតសម្ភារៈទារក និងគ្រឿងថែសម្រស់	
អ្នកលក់រាយគ្រឿងសង្ហារឹម	ការផលិតស្ករូត្រ	ក្រុមហ៊ុនផលិតគ្រឿងសម្អាង OEM	
អ្នកលក់រាយហ្វេសសិន	ការចែកចាយថ្នាំ	ក្រុមហ៊ុនផលិត ផលិតផលជីសរីរាង្គ និងចំណីសត្វ	
អ្នកលក់រាយរបស់ក្មេងលេង			
ដំណើរធម្មយាត្រាទេសចរណ៍			

តារាង ១.២៖ អ្នកចូលរួមតាម WSME តាមអនុវិស័យ

ចំនុចទី២ គឺជាបទសម្ភាសន៍ ជាមួយអ្នកជំនាញ អ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីសម្រេចបាននូវព័ត៌មានកាន់តែជាក់លាក់អំពីប្រព័ន្ធឌីជីថល និងWSME ក៏ដូចជាកំណត់ជំហាន ដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយបញ្ហា ដែលបានលើកឡើងពី WSMEs។ បទសម្ភាសន៍នេះ មានការចូលរួមពីអ្នកជំនាញ១៨រូប ដែលមានបទពិសោធន៍ខ្ពស់ ពីការវិវត្តន៍នៃប្រព័ន្ធឌីជីថល ភាពជាសហគ្រិន និងអ្នកមកពីសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី មកជួយផ្តល់នូវគំនិតថ្មីៗទៅដល់ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវ អោយកាន់តែយល់ដឹងបន្ថែមពីកម្រិតម៉ាក្រូ ក៏ដូចជាចំណេះដឹងជាក់ស្តែងនៃការអនុវត្តផ្ទាល់ជាមួយប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។

ចំនុចចុងក្រោយ ពីការរកឃើញពី WSME និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបាននាំយកទៅកាន់ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ដែលមានតំណាង ២៩ រូបនៃស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគ ធនាគារ សមាគមអាជីវកម្ម ក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យា និងសហគ្រិនស្ត្រីឈានមុខគេ។

គោលបំណងនៃប្រមូលនេះ គឺដើម្បីពិភាក្សាអំពីលទ្ធផល ដែលបានមកពីការស្ទង់មតិ និងបទសម្ភាសន៍ ហើយបន្ទាប់មកដើម្បីរកដំណោះស្រាយតាមឧត្តមគតិការផ្លាស់ប្តូរពីបទពិសោធន៍ពីតូចទៅធំរបស់ WSMEs ពីអ្នកជំនាញ និងសមាជិកនៃក្រុមប្រឹក្សាយោបល់។ ក្រុមប្រឹក្សាបានផ្តល់យោបល់ ក្នុងគោលបំណងបង្កើតនូវជំហ៊ូន្ទានថ្មីៗជាក់លាក់ណាមួយ ដែលអាចធ្វើការដោះស្រាយផ្តោតលើរបៀបដែល WSMEs អាចទទួលបាននូវសក្តានុពលថ្មីនៃការធ្វើឌីជីថលជាអតិបរមា។

សេចក្តីសង្ខេបនៃអ្នកចូលរួម WSME អ្នកជំនាញសមាជិកក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ដែលបានចូលរួមក្នុងការស្រាវជ្រាវមានក្នុងតារាង ១.៣។

ប្រទេស	WSMEs				អ្នកជំនាញ	អ្នកប្រឹក្សាយោបល់
	ចំនួនអ្នកចូលរួម		អាយុអ្នកចូលរួម	ភាពចាស់ទុំនៃអាជីវកម្ម		
ឥណ្ឌូនេស៊ី	ស្ត្រី២៦ នាក់		ចន្លោះពី២០ ទៅ ៣០ឆ្នាំ	ភាគច្រើន<៦ឆ្នាំ	៥រូប	៧រូប
	១២ SEs	១៤ MEs				
មីយ៉ាន់ម៉ា	ស្ត្រី២០ នាក់		ចន្លោះពី៣០ ទៅ ៤០ឆ្នាំ	ភាគច្រើន ពី១ ដល់ ៥ឆ្នាំ	៥រូប	៦រូប
	១០ SEs	១០ MEs				
ម៉ាឡេស៊ី	ស្ត្រី១៨នាក់		ចន្លោះពី៥០ ដល់ ៥៩ឆ្នាំ	ភាគច្រើន <១០ឆ្នាំ	៤រូប	៩រូប
	១៦ SEs	២ MEs				
កម្ពុជា	ស្ត្រី២០នាក់		ចន្លោះពី ៣០ ដល់ ៣៩ឆ្នាំ	ភាគច្រើន ពី៥ ដល់ ១០ឆ្នាំ	៤រូប	៧រូប
	១២ SEs	៨ MEs				
សរុប	សហគ្រិនស្ត្រី / WSMEs ចំនួន ៨៤ នាក់។ មកពីវិស័យវត្ថុធាតុដើម ផលិតកម្ម និងផ្នែកសេវាកម្ម។				អ្នកជំនាញ ១៨នាក់ មកពីក្នុងការវិវត្តន៍លើប្រព័ន្ធឌីជីថល SMEs និងស្ត្រីនៅក្នុងសមាគមអាជីវកម្ម	អ្នកតំណាងចំនួន ២៩រូប មកពីអ្នកធ្វើគោលនយោបាយបណ្ឌិតសភាសហគ្រិនស្ត្រីឈានមុខគេអ្នកជំនាញលើការវិវត្តន៍ឌីជីថលស្ត្រី នៅក្នុងអ្នកជំនាញសមាគមអាជីវកម្ម និងអ្នកជំនាញវិនិយោគ

តារាង១.៣: ចំនួននិងប្រវត្តិរូបនៃអ្នកចូលរួមសម្រាប់ការស្រាវៈជ្រាវនេះ

បទសម្ភាសន៍ជាមួយ WSMEs អ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់ បានប្រមូលផ្តុំការយល់ដឹងជុំវិញសសរស្តម្ភបួនដូចមានចែងក្នុង រូបភាព ១.១។ សសរស្តម្ភទាំង៤ ជាសរសរតំណាងអោយចំនុចសំខាន់ៗដែលជម្រុញលើការធ្វើឌីជីថលក្នុងការឱកាស និងបញ្ហាប្រឈម សម្រាប់គ្រប់គ្រង និងអនុវត្តរបស់ WSMEs ជាមួយនិងការប្រឆាំងនៃការរីករាលដាលនៃជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩។

រូបភាពទី១.១ ៖ សសរស្តម្ភទាំង៤

បញ្ហាប្រឈម និងដែនកំណត់

ក្រោមការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ប្រទេសទាំង៤សុទ្ធតែមានបញ្ហាប្រឈមខ្លាំង អំឡុងពេលនៃជម្ងឺកូវីត១៩ មានការកើតឡើងខ្ពស់ដែលគ្រប់គ្នាត្រូវទទួលបានវិធានការណ៍ការពារសុវត្ថិភាព និងការរឹតបន្តឹងនៅក្នុងតំបន់។ ជាកិច្ចចាប់ផ្តើម ក្រុមស្រាវជ្រាវ ត្រូវប្រើវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវតាមរយៈអនឡាញ ដូចជាការសម្ភាសន៍ទំនាក់ទំនង កិច្ចប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត ដើម្បីទាក់ទងគ្នាឬប្រមូលទិន្នន័យផ្សេងៗ ពីចម្ងាយតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ទោះបីជា ព័ត៌មានចាំបាច់អាចត្រូវបានប្រមូលស្ទើរតែទាំងស្រុងតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតក៏ដោយ អ្នកស្រាវជ្រាវមួយចំនួនបានយល់ឃើញថាវាមានការលំបាកក្នុងការបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកចូលរួម (ដែលជាកត្តាសំខាន់ក្នុងការសម្ភាសន៍ប្រកបដោយគុណភាព) ខណៈពេលដែលមានបញ្ហាកើតមាន ដូចជាការដាច់ចរន្តអគ្គិសនី និងសេវាអ៊ីនធឺណេតខ្សោយ ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់កិច្ចពិភាក្សា។

ដោយសារតែពេលវេលាមានកំណត់ ធ្វើអោយការសិក្សាស្រាវជ្រាវផ្អែកលើសហគ្រិនស្ត្រី អ្នកពាក់ព័ន្ធ អ្នកជំនាញ និងក្រុមវាគ្មិនមកពីប្រទេសនីមួយៗដែលបានជ្រើសរើស មានទ្រង់ទ្រាយតូច។ ទោះបីជាការសម្ភាសន៍នេះ មិនបានការចូលរួមច្រើនក៏ពិតមែន តែអ្នកស្រាវជ្រាវជឿជាក់ថា លទ្ធផលដែលបានមកនេះគឺពិតជាមានតម្លៃក្នុងការបង្ហាញពីស្ថានភាពនៃការធ្វើឌីជីថលរបស់សហគ្រិនស្ត្រី នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ របាយការណ៍នេះក៏មានសារៈសំខាន់ ក្នុងការឆ្លុះបញ្ចាំងពីឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមជាច្រើន ដែលសហគ្រិនស្ត្រី និងសហគ្រាសធុនតូចមធ្យមរបស់ពួកគេកំពុងជួបប្រទះព្រមទាំងពេលវេលាក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ក្នុងអំឡុងពេលមានការរាតត្បាតជាសកល។

១.៣ ឱកាសអាជីវកម្មថ្មី ផ្តល់ដោយការធ្វើឌីជីថល

វាមិនអាចបដិសេធថា បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល នាំមកនូវឱកាសជាច្រើនសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅជុំវិញពិភពលោក ដើម្បីជាយុទ្ធសាស្ត្រក្នុង អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងធ្វើឱ្យដំណើរការរបស់អតិថិជនកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងអាចធ្វើមាត្រដ្ឋានបានត្រឹមត្រូវ។ ឧទាហរណ៍ WSMEs អាចទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី ដើម្បីបំលែងផលិតផលរបស់ខ្លួន ដែលមានស្រាប់អោយជាផលិតផលកែច្នៃមួយទៅដែលផ្តល់នូវគុណប្រយោជន៍ច្រើនជាងផលិតផលដើម និងបង្កើតដំណើរការផលិតនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែមានភាពល្អប្រសើរ។[១៤] ២ទសវត្សកន្លងទៅ ប្រព័ន្ធឌីជីថលត្រូវបានដាក់អោយប្រើប្រាស់លើបណ្តាក្រុមហ៊ុន តូចមធ្យមនិងធំ និងគ្រប់បែបបទ (អាជីវកម្មបង្កើតមុននិងក្នុងយុគសម័យឌីជីថល)។[១៥] រូបភាពខាងក្រោមនេះ បង្ហាញពីឱកាសថ្មីដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចផ្តល់ជូន WSMEs ទាក់ទងនឹង សសរស្តម្ភ ទាំង៤ដែលបានរៀបរាប់។

រូបភាពទី ១.២: ឱកាសថ្មីក្នុងអាជីវកម្ម ដែលផ្តល់ដោយឌីជីថល

សសរស្តម្ភ ទី១: ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

ការទទួលបានជម្រើសហិរញ្ញប្បទាន ដែលមានតម្លៃសមរម្យ និងអាចជឿទុកចិត្តបាន ពិតជាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការលូតលាស់របស់ WSMEs។ បច្ចុប្បន្ននេះ វិធីដែល WSMEs បើកដំណើរការ និងទ្រទ្រង់សហគ្រាសរបស់ពួកគេ គឺការប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួន ឬការខ្ចីពីគ្រួសារនិងមិត្តភក្តិ និងវិនិយោគិនទេវតា(Angle Investor)។ ការធ្វើឌីជីថល បានបង្កើតគំរូជម្រើសហិរញ្ញប្បទានផ្សេងទៀត ប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតដែលមានលទ្ធភាពសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទទួលបាន ដូចជាមូលនិធិឯកជន(PE) មូលធនបណ្តាក់ទុន (VC) ការប្រមូលមូលនិធិសមធម៌ (ECF) ហិរញ្ញប្បទានវិក័យប័ត្រ ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីមនុស្សម្នាក់ទៀត ស្ថាប័នឌីជីថល មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ភាពច្នៃប្រឌិត និងការផ្តោតលើការធ្វើសប្បទានរបស់ស្ត្រី។

ជាពិសេស ECF ត្រូវបានចូលប្រើ ជាលក្ខណៈឌីជីថលតាមរយៈប្រព័ន្ធអនឡាញ ហើយវាមានលក្ខណៈខុសគ្នាយ៉ាងខ្លាំងពីទម្រង់នៃការប្រមូលមូលនិធិផ្សេង។ វាផ្តោតលើការសម្រេចចិត្តវិនិយោគជាមួយនឹងការចង់បានត្រឡប់មកវិញ ប្រកបដោយសក្តានុពលលើការវិនិយោគ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងការផ្តល់មូលនិធិ ផ្អែកលើការទទួលបានជារង្វាន់ជំនួស ដែលអ្នកផ្តល់អោយជាសម្ភារៈ ឬរង្វាន់សម្រាប់ជំនួយហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។[១៦] ម្យ៉ាងវិញទៀត ការប្រមូលមូលនិធិសមធម៌ អាចកាត់បន្ថយគម្លាតថវិកា សម្រាប់ SMEs ដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតថ្មី តាមរយៈការផ្តល់ជូននូវ ប្រភពដើមទុនថ្មី។ នេះអាចផ្តល់សារៈសំខាន់ ប្រសិនបើការប្រមូលមូលនិធិជាប្រភពហិរញ្ញវត្ថុដល់គម្រោងផ្សេងៗ ដែលមិនមានការផ្តល់មូលនិធិអោយ។ ប្រមូលមូលនិធិ (Crowdfunding) វាវិធីមួយក្នុងការប្រមូលលុយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ជាងការទទួលបានពីវិនិយោគិនតាមបែបប្រពៃណីដូចជាធនាគារ និង អ្នកវិនិយោគសមធម៌វិជ្ជាជីវៈ business angels venture capital funds។[១៧]

ការប្រើប្រាស់ទម្រង់ប្រមូលមូលនិធិតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ អាចជួយ SMEs ជួបជាមួយនឹងសាធារណជនជាច្រើន ដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយវិនិយោគិនមានសក្តានុពល ប្រសើរជាងការព្យាយាមស្វែងរកនិយោគិនគោលដៅណាមួយដែលមិនស្គាល់អត្តសញ្ញាណ ដើម្បីធ្វើការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង និងការបរិយាយពីក្រុមហ៊ុនខ្លួន។ ឆ្នាំ២០១៨ មានការសិក្សាមួយ បានបង្ហាញថាវិនិយោគិនបានប្រើទម្រង់ប្រមូលមូលនិធិនេះ ដើម្បីរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយសហគ្រិន ក៏ដើម្បីអភិវឌ្ឍផលិតផល ព្រមទាំងសេវាកម្មរបស់ពួកគេបន្ថែមទៀត។[១៨] មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ ដើម្បីរក្សាការសន្យា សម្រាប់ការប៉ះពាល់ពីបញ្ហាផ្សេងៗ និងការធ្វើឱ្យសហគ្រិនមានការកើនឡើង តាមរយៈការបង្ហោះ បញ្ចេញមតិយោបល់ និងការចូលរួម នៅលើវេទិកានេះ។

មានគំរូមួយម៉្យាងទៀត ដែលស្ថិតនៅក្រោមប្រភេទនៃការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដែលត្រូវបានគេហៅថាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីមនុស្សម្នាក់ទៀត (P2P)។ "P2P ពណ៌នាអំពីដំណើរការនៃប្រាក់កម្ចី រវាងបុគ្គលឯកជននៅលើបណ្តាញអនឡាញ ដែលស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ធ្វើប្រតិបត្តិការជាអន្តរការី និងកំណត់ដោយច្បាប់" (ទំព័រទី ២)។[១៩] ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P អាចទទួលបានតាមមធ្យោបាយឌីជីថល មានន័យថាអាចប៉ះប៉ូវ សម្រាប់កង្វះសាច់ប្រាក់ងាយនៅក្នុងបណ្តាញហិរញ្ញវត្ថុ តាមបែបប្រពៃណី។ ខណៈពេលដែល ECF បានផ្តល់នូវឱកាសដើម្បីវិនិយោគនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ក្នុងគោលដៅទទួលបាននូវភាគហ៊ុន(shares) ត្រលប់មកវិញ តាមរយៈទទួលបានជាអត្រាការប្រាក់។

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

សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការធានាបាននូវគម្លាតសង្គម មិនមានន័យថាត្រូវផ្តាច់ទំនាក់ទំនងសង្គម ការផ្តល់ប្រឹក្សា បណ្តាញដែលផ្តល់នូវទម្រង់មួយសម្រាប់ការរៀនសូត្រទៅវិញទៅមក និងមិត្តភាពដើម្បីបន្តទំនាក់ទំនងនោះទេ។[២៣] ផ្ទុយទៅវិញសហគ្រិនគ្រប់រូបត្រូវការការគាំទ្រ ដើម្បីសម្រេចចិត្តលើអាជីវកម្មអោយបានល្អ ម្យ៉ាងទៀត សហគ្រិនស្ត្រីកាន់តែត្រូវចង់បានការគាំទ្របន្ថែមទៀត ជាពិសេសលើផ្នែកឧស្សាហកម្មដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស ដោយសារតែមានការរើសអើងស្ត្រីក្នុងផ្នែកសង្គម និងវប្បធម៌។

ការមានអ្នកណែនាំ និងអ្នកគាំទ្រអំពីអាជីវកម្ម អាចជួយអោយមានភាពងាយស្រួលដើម្បីទទួលបានការណែនាំពីអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ដែលអាចថ្លឹងថ្លែងពីភាពខុសគ្នារវាងជោគជ័យ និងបរាជ័យក្នុងអាជីវកម្ម។ ជាងពេលណាៗទាំងអស់ ការក្លាយជាសហគ្រិនស្ត្រីជោគជ័យ និងគំរូ គឺពិតជារឿងសំខាន់

ជាពិសេសសម្រាប់ស្ត្រីដែលធ្វើអាជីវកម្មក្រោមបរិយាកាសដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស។ របាយការណ៍នេះបង្ហាញពីរបៀបនៃការធ្វើឌីជីថល ដែលអាចចូលទៅជួបអ្នកប្រឹក្សាផ្ទាល់ ដើម្បីបង្កើនទំនាក់ទំនង និងជំនាញកាន់តែមានភាពងាយស្រួល។

លើសពីនេះទៅទៀត WSMEs ត្រូវសិក្សាបន្ត ដើម្បីរក្សានិន្នាការ និងបែបបទរបស់អតិថិជន។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ផ្តល់នូវឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលអប់រំមនុស្សពេញវ័យ និងការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សនៅក្នុងស្ថាប័នជាច្រើន។[២៤] ការប្រើប្រាស់បរិយាល័យតាមរបៀបបច្ចេកវិទ្យាកាន់តែច្រើន គឺមានការជួយសម្រួលដល់ការប្រើប្រាស់អោយមានភាពបត់បែនគ្រប់ទីកន្លែង និងអាចទទួលបានសម្ភារៈសិក្សា។ ជាឧទាហរណ៍ ម្ចាស់អាជីវកម្ម និងនិយោជិក អាចអភិវឌ្ឍចំណេះដឹង និងជំនាញរបស់ពួកគេ និងបើកវគ្គសិក្សាអនឡាញដ៏ធំ (MOOC),[២៥] ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការសិក្សា (LMS)[២៦] នៅសិក្ខាសាលាអនឡាញ[២៧] ឬមានវីដេអូដែលអាចរកបានតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។[២៨]

សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល គឺកំពុងផ្លាស់ប្តូរការធ្វើដំណើររបស់អតិថិជនតាមរយៈការរួមបញ្ចូលខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់អោយកាន់តែច្រើន និងភាពខុសគ្នានៃផលិតផល។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល អាចជួយកាត់បន្ថយការចំណាយ សន្សំសំចៃពេលវេលា និងធនធាន ជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រិនដែលទប់ទល់ជាមួយនឹង កម្រិតផលិតកម្មតូច និងសហគ្រិន ដែលមានសមត្ថភាពលើទីផ្សារ ការចរចា និងសមត្ថភាពផ្ទៃក្នុងខ្លះៗដើម្បីដោះស្រាយជាមួយបរិយាកាសអាជីវកម្មដ៏ស្មុគស្មាញ។ ចាប់ពីការចំណាយ ទាក់ទងនឹងព័ត៌មានក្នុងការដឹកជញ្ជូន និងប្រតិបត្តិតាមព្រំដែន គឺបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចដើរតួសំខាន់នៅក្នុងនោះបាន។ ឧទាហរណ៍ដំណោះស្រាយ និងការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងរបស់អតិថិជន (CRM) និងទំនាក់ទំនងទីផ្សារ ដែលអាចជួយភ្ជាប់តម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ធនធាន ពង្រីកការរកប្រភពធនធាន ការលក់ក្នុងនិង ក្រៅប្រទេស ដោយបង្កើតទីសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទទួលលទ្ធផលដោយមិនចំណាយទុនច្រើន។[៣០]

ជាពិសេស ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមតំណាងឱ្យមធ្យោបាយជាមធ្យមមួយដែលមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់ទីផ្សារ SME។ អ្នកចូលរួមសម្ភាសន៍ WSME បានបង្ហាញថា ហ្វេសប៊ុកនិង Instagram ជាប្រព័ន្ធដែលមានការពេញនិយមប្រើប្រាស់ក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍គឺ WSME នៅមីយ៉ាន់ម៉ា ពិតជាពឹងផ្អែកខ្លាំងលើបណ្តាញហ្វេសបុក សម្រាប់ធ្វើការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ឬការធ្វើអាជីវកម្ម។ ហ្វេសប៊ុកនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាបានក្លាយជាឧបករណ៍ចម្បងមួយសម្រាប់ការទិញទំនិញ និងស្វែងរកព័ត៌មានផ្សេងៗនៅក្នុងប្រទេស។ ដោយសារតែចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់ហ្វេសប៊ុកដ៏ច្រើន ទើបធ្វើអោយទម្រង់ឌីជីថលបានកើនឡើង និងផ្សព្វផ្សាយសំខាន់ទៅលើប្រព័ន្ធហ្វេសប៊ុកដែលជាន្លែងសម្រាប់ទាក់ទងគ្នា និងសម្រាប់ស្វែងរកព័ត៌មានជាជាងការស្វែងរកប្រព័ន្ធផ្សេងទៀតនៅលើអ៊ីនធឺណេត ដោយប្រើកម្មវិធីស្វែងរក។

ដំណោះស្រាយឌីជីថលដ៏ពេញនិយមមួយទៀតក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមក្នុងតំបន់ សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រងដែលមានសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល (DFS)។ DFSបានក្លាយជាជម្រើសមួយដើម្បីបង្ករភាពងាយស្រួល សម្រាប់ស្ថានភាពគម្លាតសង្គម សម្រាប់វិស័យសាធារណៈក្នុងការចែកចាយមូលនិធិស្តារឡើងវិញយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងផ្តល់ជំនួយដល់អ្នកដែលត្រូវការ ហើយសម្រាប់ SMEs វិញ ដើម្បីទទួលបានការទូទាត់តាមអ៊ីនធឺណេតយ៉ាងឆាប់រហ័ស ឬសូម្បីតែហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ជាពិសេសក្នុងអំឡុងកូវីត១៩។ DFS អនុញ្ញាតឱ្យ WSMEs ធ្វើអន្តរកម្មជាមួយនឹងអ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ សូម្បីតែក្នុងអំឡុងពេលកូវីត ដែលមិនអាចជួបគ្នាដោយផ្ទាល់បាន និងទទួលបានឥណទានដែលមានស្រាប់ដោយគ្មានការពន្យារ។ នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី អ្នកចូលរួម WSME បានបង្ហាញថា ការទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត មានការពេញនិយម។ WSME ភាគច្រើនបានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធទូទាត់ប្រាក់ដែលបើកដំណើរការដោយក្រុមហ៊ុនឯកជន fintech ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការប្រើប្រាស់របស់អតិថិជន។ ពួកគេបន្តថា គេបានប្រើឥណពន្ធ ឬកាតឥណទានអេឡិចត្រូនិក និងការទូទាត់តាមទូរស័ព្ទដូចជា Go-pay, OVO និង Shopee Pay ជាដើម ដើម្បីធ្វើប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ជាក់ស្តែងនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា Wave Money ជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេមួយក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាទូទាត់ប្រាក់ចល័ត និងក្រុមហ៊ុនមួយក្នុង ដែលទទួលបានប្រជាប្រិយភាពក្នុងចំណោមអ្នកប្រើប្រាស់ និងទាក់ទាញវិនិយោគិនបរទេស។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរនៅប្រទេសកម្ពុជា ដំណោះស្រាយលើការទូទាត់តាមទូរស័ព្ទចល័ត ដូចជា Wing, Smart, Pay&Go បានផ្លាស់ប្តូរការទូទាត់ប្រាក់នៅកម្ពុជា ដោយមានការអនុវត្តស្តង់ដារមូលប្បទានប័ត្រ ដំណើរការទូទាត់ និងជាអត្ថប្រយោជន៍នៃការក្លាយជាផ្នែកមួយនៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុរបស់អាស៊ាន។[៣១]

សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល(DFS) គឺជាសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ដែលពឹងផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់ការចែកចាយ និង ប្រើប្រាស់ដោយអតិថិជន។

Fintech សំដៅទៅលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលមានសក្តានុពលខ្ពស់ ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរការផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ជម្រុញការអភិវឌ្ឍថ្មី ឬកែប្រែគំរូអាជីវកម្ម កម្មវិធី ដំណើរការ និងផលិតផល ដែលមានស្រាប់។ ពាក្យ“ fintech” ក៏ត្រូវបានគេប្រើយ៉ាងទូលំទូលាយ ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញអំពីរលក DFS ថ្មីកំពុងបន្ត។ ឧទាហរណ៍នៃ បច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះរួមមានគេហទំព័រទូរស័ព្ទចល័ត សេវាក្លោត (Cloud) ការរៀនពីម៉ាស៊ីន កាតសម្គាល់ឌីជីថល (ID) និង កម្មវិធី (API)។

ក្រុមហ៊ុន Fintech គឺមានលក្ខណៈថ្មីនៅក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានជំនាញក្នុងការផ្តល់ជូន DFS។ ឧទាហរណ៍នៃ fintech រួមមាន អ្នកផ្តល់សេវាទូទាត់ប្រាក់លើឌីជីថល អ្នកធានារ៉ាប់រងឌីជីថល ធនាគារសម្រាប់តែឌីជីថល និងវេទិកាផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីមនុស្សម្នាក់ទៀត។

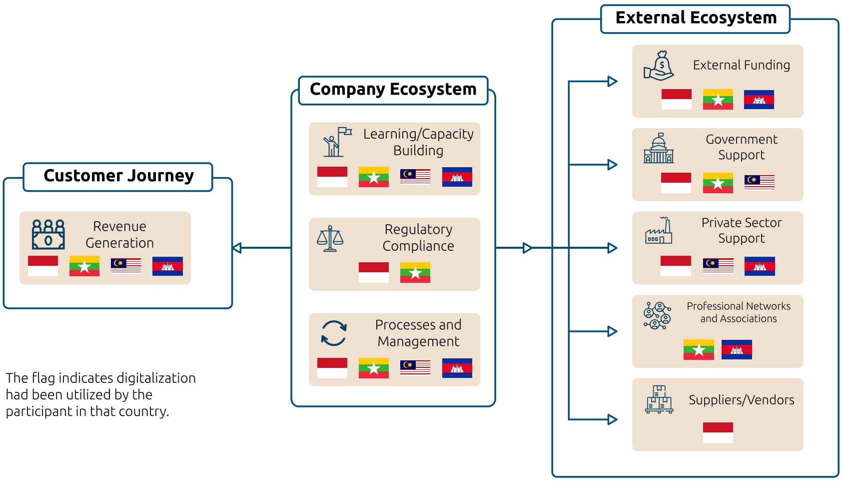
ប្រអប់ ១.១៖ និយមន័យ ត្រូវបានដកស្រង់ចេញពី “របាយការណ៍សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថលរបស់ធនាគារពិភពលោក (ទំព័រទី១)[៣២]

លើសពីនេះទៅទៀត ការធ្វើឌីជីថលកំពុងផ្លាស់ប្តូររបៀបថ្មី ជាពិសេសច្បាប់ដែលសហគ្រាសត្រូវអនុវត្ត ដូចជាការដាក់បញ្ជូលអាជ្ញាប័ណ្ណ ការធ្វើប័ណ្ណពាណិជ្ជកម្ម និងការបង់ពន្ធ។ ភាពស្មុគស្មាញរបស់ SME ចំពោះការអនុវត្តច្បាប់ អាចបណ្តាលមកពី ប្រពៃណីនៃសេវាកម្មច្បាប់ ដែលផ្អែកលើទាំងមូលដ្ឋានច្បាប់នៃវប្បធម៌ និងប្រព័ន្ធអភិបាលកិច្ច ។ ទោះយ៉ាងណា នៅពេលកម្មវិធីតក្កវិជ្ជា និងការសិក្សាលើម៉ាស៊ីន បានចូលមកដល់ទីផ្សារ នោះដំណោះស្រាយឌីជីថលនឹងស្វ័យប្រវត្តិកម្ម “ឯកសារ និងការប្រមូលផ្តុំស្របច្បាប់” អាចមានសម្រាប់ SMEs ដើម្បីអនុវត្ត។[៣៣] បញ្ហាច្បាប់ អាចត្រូវបានដោះស្រាយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងសន្សំសំចៃពេលវេលា នៅពេលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រូវបាននាំយកមក ដើម្បីសម្រួលដល់ភាពស្របច្បាប់របស់អង្គភាពអាជីវកម្ម។

សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិកូវីត១៩

ទោះយ៉ាងណាជម្ងឺកូវីត១៩ បានពន្លឿនការទទួលយកនូវបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុង SMEs។ មេរោគរាតត្បាតនេះ បានបង្ខំឱ្យសហគ្រាសមួយចំនួនធំ រួមទាំងអ្នកដែលធ្វើជំនួញលើវត្ថុធាតុដើម ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម ឱ្យមានការពិចារណាឡើងវិញ លើគំរូអាជីវកម្មចាស់របស់ពួកគេ ដែលធ្លាប់តែប្រាស្រ័យជួបគ្នាដោយផ្ទាល់។ ជាលទ្ធផល SMEs បានចាប់ផ្តើមយល់ដឹងបន្ថែមអំពីតម្រូវការក្នុងការបញ្ចូលប្រព័ន្ធឌីជីថល ទៅក្នុងមួយផ្នែកធំនៃដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ 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 បានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលរួចមកហើយ ក្នុងកម្រិតទាបមួយ ដែលផ្តោតលើការលក់ ឬការធ្វើទីផ្សារ ការធ្វើជាក្រុម និងការសិក្សា។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ភាពមិនច្បាស់លាស់ និងភាពស្មុគស្មាញនៃបរិយាកាសអាជីវកម្ម រួមទាំងការផ្លាស់ប្តូរដែលមិនធ្លាប់មានពីមុនមកដែលបណ្តាលមកពីជម្ងឺកូវីត១៩ បានពន្លឿនការផ្លាស់ប្តូរនេះ អោយឆ្ពោះទៅរកគំរូអាជីវកម្មឌីជីថលមួយ។ អ្នកចូលរួម WSME មួយចំនួន ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ត្រូវបានគេរកឃើញថា បានធ្វើការពិសោធន៍ជាមួយបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលជឿនលឿន ដូចជាការវិភាគទិន្នន័យ កម្មវិធី software និងម៉ាស៊ីនរៀន អោយសមស្របនឹងតម្រូវការជាក់លាក់របស់ពួកគេ និងរបៀបនៃការធ្វើការសម្រេចចិត្ត។[៣៤] ទោះជាយ៉ាងណា ភាពចម្រុះនៃWSME នៅក្នុងតំបន់ និងភាពចម្រុះនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ អំពាវនាវឱ្យមានដំណោះស្រាយលើច្បាប់ដែលមានបរិបទតែមួយ។ ចំពោះគោលបំណងនេះ ចាំបាច់ត្រូវសិក្សាបន្ថែមអំពីបញ្ហាប្រឈមរបស់ WSME ក្នុងការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល និងវិធីដែលអ្នកពាក់ព័ន្ធប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងអស់ អាចគាំទ្រលើការផ្លាស់ប្តូរនេះបាន។

១.៤
បញ្ហាប្រឈមរបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថល

ការសិក្សានេះបង្ហាញថា អ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើនបានជួបប្រទះជាមួយនឹងបញ្ហា ក្នុងការសម្រេចបាននូវតុល្យភាពរវាងការធ្វើអាជីវកម្មដែលមានស្រាប់ និងស្វែងរកគំរូអាជីវកម្មដែលដំណើរការដោយប្រព័ន្ធឌីជីថលថ្មី។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ជម្ងឺកូវីតបានបង្ខំអាជីវករភាគច្រើន ឱ្យជឿជាក់ថា ពិតជាត្រូវការការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំង នៃរបៀបដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះបីជាស្ថានភាពនៃកូវីត១៩ មានរយៈពេលវែង និងពិបាកទាយដឹងមុនក៏ប៉ុន្តែអ្នកជំនាញបានលើកឡើងថា ក្រោយពីជម្ងឺកូវីត១៩ ឱកាសនៃប្រព័ន្ធឌីជីថលនឹងកាន់តែប្រសើរឡើង ប្រសិនបើ WSMEs (មានជំនួយ ពីរដ្ឋាភិបាល និងអ្នកពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីផ្សេងទៀត) អាចជំនះនូវបញ្ហាប្រឈមទាំងនេះបាន។

បញ្ហាប្រឈមទី១៖ កង្វះរចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថល

ក្នុងរយៈពេលពីរទសវត្សចុងក្រោយនេះ ការអភិវឌ្ឍបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនៅក្នុងតំបន់ភាគច្រើននៃពិភពលោកបានបើកឱកាសថ្មីសម្រាប់អាជីវកម្ម និងកិច្ចការសង្គម។ ទោះជាយ៉ាងណា បញ្ហាប្រឈមក្នុងការធានានូវឱកាសនៃភាពរីកចម្រើនឌីជីថល នឹងនៅតែមាន និងត្រូវបានចែករំលែកដោយស្មើភាព។ តារាង១.៤ គឺជាសន្ទស្សន៍នៃការត្រៀមខ្លួនភ្ជាប់បណ្តាញ (NRI) ២០១៩[៣៥] ដែលត្រូវបានប្រើជាឧបករណ៍សម្រាប់វាយតម្លៃវឌ្ឍនភាពឌីជីថល 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 ការប្រើប្រាស់អ៉ីនធឺរណែតនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមិនមានលក្ខណៈពេញលេញទេ ដោយតំបន់ជនបទ និងតំបន់ខាងកើត ទទួលបានអត្រាប្រើប្រាស់ទាប និងប្រព័នអ៊ីនធឺរណេតយឺតជាង បើប្រៀបធៀប ទៅនឹងទីក្រុងប៉ែលឡិន។ របាយការណ៍របស់ធនាគារពិភពលោក ឆ្នាំ ២០១៨។[៣៦] បានបង្ហាញថាប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានល្បឿនយឺត ក្នុងការទាយយកអ៊ីនធើណេតមកប្រើប្រាស់ និងមានតម្លៃខ្ពស់ជាងប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់បំផុត រាប់បញ្ចូលប្រទេសសិង្ហបុរីផងដែរ។

នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ទោះបីមានមានការរីកចម្រើនលើប្រព័ន្ធឌីជីថល ដែលនាំអោយមានការជ្រៀតចូលយ៉ាងលឿនអ៊ីនធើណេតនៅ២ទសវត្សចុងក្រោយនេះ តែវាមិនទាន់បានផ្តល់ផលប្រយោជន៍ច្រើនដល់ប្រជាជននៅឡើយទេ។ ស្រដៀងទៅនឹងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដែរ មានការបារម្ភណ៍ដោយសារតែអសមភាព នៃការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន នៅតំបន់ជនបទ និងតំបន់ដាច់ស្រយាល។ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ រដ្ឋាភិបាលបានចាប់ផ្តើមសាងសង់បណ្តាញអ៊ីនធើណេតដ៏ធំមួយនៅទូទាំងប្រទេស ដោយប្រើខ្សែកាបអុបទិច Palapa Ring ឬអាចហៅថាគម្រោង ‘Sky Highway’ ដែលមានតាំងពីឆ្នាំ ២០១៦ មកម្ល៉េះ។[៣៧] តែទោះជាយ៉ាងណា ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី គឺនៅតែមានការចំណាយតិច លើព័ត៌មានវិទ្យា និងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បើប្រៀបធៀបនឹងបណ្តាប្រទេសជិតខាង ក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។[៣៨]

ប្រទេសកម្ពុជាមានកំណើននៃការតភ្ជាប់អ៊ីនធឺរណេតខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក ដោយអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺរណេតត្រូវបានគ្របដណ្តប់ដោយយុវជន ដែលមានអាយុចាប់ពី ១៥ ទៅ ២៥។[៣៩] ការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺរណេត មានការកើនឡើងជាលំដាប់ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំនេះចុងក្រោយនេះ ប៉ុន្តែនៅតែមានកម្រិតទាបជាង នៅឥណ្ឌូនេស៊ី ហ្វីលីពីន វៀតណាម និងថៃ។

ជាអកុសល ដែលប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា និង ព្រុយណេដារូសាឡឹម មិនបានរាប់បញ្ចូលក្នុងការសិក្សានេះ។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាគឺមានបញ្ហាដាច់ចរន្តអគ្គិសនីជារឿយៗ ដែលជះឥទ្ធិពលខ្លាំងដល់ការភ្ជាប់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត។ ទោះយ៉ាងណា ចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទស្មាតហ្វូន ក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំង ជាមួយនឹងការភ្ជាប់បណ្តាញទូរស័ព្ទចល័ត ដែលមានចំនួន ៦៨.២៤ លាន និង ១២៦ % នៃចំនួនប្រជាជនសរុប នៅក្នុងខែមករា ឆ្នាំ២០២០។[៤០]

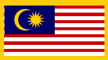
បញ្ហាប្រឈមទី២៖ កង្វះចំនេះដឹង និងជំនាញ

ឥណ្ឌូនេស៊ី

- អ្នកចូលរួម បានកត់សម្គាល់ ថាពួកគេមានភាពងាយស្រួលនឹងអ្វីដែលធ្លាប់បានធ្វើ ហើយពួកគេភាគច្រើនបកស្រាយថា ពួកគេមានពេលវេលាតិចតួច ក្នុងការវាយតម្លៃ ឬរៀនសូត្រពីបទពិសោធន៍ឡើងវិញរបស់ពួកគេ ដោយសារតែភាពមមាញឹកនៃកាតព្វកិច្ចក្នុងគ្រួសារ និងអាជីវកម្ម។ បញ្ហានេះមានលើកឡើងភាគច្រើន ពីសហគ្រិនស្ត្រីដែលមានបុត្រធីតា។
- កត្តាដែល WSMEs ទទួលបានព័ត៌មានច្រើនពេក នៅលើបណ្តាញអ៊ីនធឺណេត វាធ្វើអោយពួកគេមានភាពមិនច្បាស់លាស់ ថាតើចំនុចណាដែលពួកគេគួរតែចាប់ផ្តើមរៀនអំពីឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។
- ភាគច្រើននៃ WSME មិនមានការយល់ដឹងគ្រប់គ្រាន់ អំពីបញ្ហា ឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យទេ។

មីយ៉ាន់ម៉ា

- កង្វះនូវធនធានឌីជីថល ដែលមានជាភាសារបស់ខ្លួន បានបង្កការលំបាកដល់អ្នកបណ្តាសហគ្រិនមួយចំនួនក្នុងការស្វែងយល់ ពីរបៀបនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ដែលអាចជួយពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបាន។
- WSMEs ជាច្រើនមិនបានដឹងពីអត្ថប្រយោជន៍ និងបញ្ហាប្រឈម នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលមានសមត្ថភាពលើសពីកម្មវិធីធម្មតានោះទេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយការបណ្តុះបណ្តាលភាសាឌីជីថល បានក៏បណ្តាលឱ្យបន្ថែមបន្ទុកព័ត៌មានច្រើនដល់ WSMEs ផងដែរ។ បញ្ហានេះកាន់តែមានសភាពធ្ងន់ធ្ងរ ដោយសារតែគម្លាតនៃសមត្ថភាពរវាង SMEs នៅទីក្រុង និងជនបទ។



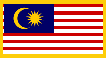
ម៉ាឡេស៊ី

- ខ្វះការយល់ដឹងអំពីបញ្ហា ថាតើការធ្វើឌីជីថល ជាការវិនិយោគ ឬការទទួលខុសត្រូវ(liability)។ ដើម្បីអោយអាជីវកម្មមានដំណើរការប្រសើរឡើងនោះ សហគ្រិនត្រូវតែមានការចំណាយ ប៉ុន្តែមនុស្សមួយចំនួននៅតែគិតថា នេះជាការចំណាយ មិនមែនការវិនិយោគ។ តម្លៃនៃការធ្វើឌីជីថលវាមានភាពសាកសម តាមរយៈការបង្កើនឱកាសសម្រាប់ការលក់ ឬការរីកចម្រើននៅក្នុងការពន្លឿនដំណើរការអាជីវកម្ម។

កម្ពុជា

- ចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថល បានក្លាយជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយ ចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា។ បញ្ហាប្រឈមធំ គឺភាពពិបាកនៃការស្នើរសុំ(Application)និង ខ្វះចំនេះដឹងផ្នែកភាសាអង់គ្លេស (ភាសាអង់គ្លេសត្រូវបានគេប្រើជាញឹកញាប់នៅក្នុងវិស័យជំនួញ) ។
- កង្វះបច្ចេកទេស និងជំនាញ ត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាយកមកប្រើប្រាស់។ អ្នកចូលរួមខ្លះ បានបង្ហាញថាពួកគេត្រូវការការថែទាំ និងការគាំទ្រជាប្រចាំ និងទៀងទាត់ ពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់បច្ចេកវិទ្យា ព្រោះបុគ្គលិករបស់ពួកគេមិនមានចំណេះដឹង និងជំនាញខ្ពស់ ក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេស ដូចជាកម្មវិធី (software)សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុជាដើម។

បញ្ហាប្រឈមទី៣៖ ភាពភ័យខ្លាច នៃហិរញ្ញប្បទានជំនួស

 ឥណ្ឌូនេស៊ី	• អ្នកចូលរួមបានលើកឡើងថាសហគ្រិនភាគច្រើន ខ្វះការលើកទឹកចិត្ត មានការភ័យ និងមិនមានភាពឆាប់រហ័ស ក្នុងការស្វែងរកហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ ជាពិសេសតាមរយៈ fintech។ ពួកគេបានស្នើសុំថា ការបន្តផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស ជាពិសេសតាមរយៈមធ្យោបាយឌីជីថល មិនមានជាអាទិភាពទីមួយនោះទេ ព្រោះដោយសារតែហានិភ័យនៃសក្តានុពលផ្សេងៗ រួមមានការផ្តល់មូលនិធិមានកំណត់ ភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ អត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងមុន ជំនឿ សាសនា កង្វះលើចំណេះដឹង និងជំនាញ ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបន្ថែមទៀត (ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលថ្មី)។ • អ្នកចូលរួម បានទទួលស្គាល់ថា ការដែលទទួលបានឱកាសវិនិយោគ គឺជាចំនុចល្អមួយដែលអាចធ្វើអោយពួកគេ មិនមានហានិភ័យខ្ពស់ក្នុងអាជីវកម្ម។ ដោយយោងតាមភាពជាក់ស្តែងការអភិរក្សនិយមពេក បណ្តាលអោយស្ត្រីជាច្រើនហាក់ដូចជាមិនសូវមានទំនុកចិត្ត ជាពិសេសអាចឱ្យពួកគេមានគុណវិបត្តិ នៅពេលធ្វើការប្រកួតប្រជែងលើបទបង្ហាញពីអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដើម្បីទទួលបានការវិនិយោគ។
 មីយ៉ាន់ម៉ា	• ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួស មានកម្រិត និងមិនសូវទទួលស្គាល់ក្នុងចំណោម SMEs នោះទេ។ ប្រាក់កម្ចីរហ័ស ងាយស្រួល និងជំនួយឥតសំណង ដែលផ្តោតលើ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ត្រូវបានគេបង្ហាញថា កម្រមានណាស់នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ លើសពីនេះទៀតកង្វះពិន្ទុឥណទានគួរឱ្យទុកចិត្តបាន(reliable credit) ធ្វើឱ្យមានការលំបាក សម្រាប់អ្នកផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការប្រតិបត្តិដោយយកចិត្តទុកដាក់។
 ម៉ាឡេស៊ី	• កង្វះការយល់ដឹង និងផ្នត់គំនិតដើម្បីរីកចម្រើន ប្រឆាំងនឹងជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួសផ្សេងៗទៀតដែលបានរារាំង WSMEs ពីការរកផលចំណេញលើឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ការស្វែងរកមូលនិធិ។ នៅតែមានការសង្ស័យលើការការពារអ្នកពាក់ព័ន្ធ ក្នុងវិស័យហិរញ្ញប្បទានជំនួស ជាពិសេសប្រៀបធៀបជាមួយគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដែលបានបង្កើតឡើង។
 កម្ពុជា	• អ្នកចូលរួមភាគច្រើន បានប្រើមូលនិធិ និង ទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ខណៈពេលដែល ការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការស្វែងរកមូលនិធិ ធនធាន និងឧបសគ្គនានាដែលជារឿយៗបានរារាំង WSMEs ពីការទទួលយកនូវហិរញ្ញប្បទានជំនួសតាមរយៈ fintech។

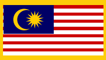
បញ្ហាប្រឈមទី៤៖ បញ្ហាទាក់ទង នឹងយេនឌ័រ

ឥណ្ឌូនេស៊ី

- WSMEs មានអារម្មណ៍ថា ពួកគេបានផ្ដល់អាទិភាពចម្បងលើទំនួលខុសត្រូវ ក្នុងការថែរក្សាគ្រួសាររបស់ពួកគេ ជាជាងការធ្វើអាជីវកម្ម។ ចំនុចនេះ បណ្ដាលឱ្យពួកគេបាត់បង់ឱកាស ដែលអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីភាពរីកចម្រើន នៃការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណា ជាជាងចំនុចអវិជ្ជមាន ដែលវាត្រូវបានចង្អុលបង្ហាញដោយសាមញ្ញ ថាជាកត្តាបរិបទក្នុងលក្ខណៈនៃការពិត។
- អត្តចរិតពីធម្មជាតិរបស់ស្ត្រី ត្រូវបានគេគិតថាជាកត្តាកំណត់ខ្លួនឯង សម្រាប់ WSMEs នៅក្នុងទិដ្ឋភាពផ្សេងៗគ្នា ដូចជាការជៀសវាងជម្រើសទទួលមូលនិធិដែលមិនស្គាល់ និងឈានទៅរកការប្រឹក្សាយោបល់ បណ្ដាញ និងឱកាសបង្កើតជំនាញ តែទាំងនោះត្រូវស្ថិតនៅក្នុងរង្វង់សង្គមរបស់ពួកគេតែប៉ុណ្ណោះ។
- ទោះបីច្បាប់និងគោលនយោបាយ សម្រាប់ SMEs ភាគច្រើន មានសមភាពយេនឌ័រក៏ដោយ ប៉ុន្តែស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី តែងតែប្រឈមមុខនឹងការរើសអើងពីមជ្ឈដ្ឋានសង្គម និងទទួលរងអំពើហឹង្សាផ្សេង។ អ្នកចូលរួមជាច្រើន បានលើកឡើងអំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងការរើសអើងយេនឌ័រ និងការរើសអើងនៅរង្វង់អាជីវកម្ម ដូចជាការចរចា ជាដើម។

មីយ៉ាន់ម៉ា

- ទំនាក់ទំនងខាងក្រៅសហគ្រិនស្ត្រីមានឱកាសតិចជាងច្រើនជាងបុរស។ ឧទាហរណ៍បុរសអាចចេញក្រៅជប់លៀងពេលល្ងាចដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនដែលមានសក្ដានុពលមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល និងមិត្តរួមការងារបានចំណែកស្ត្រីវិញការធ្វើបែបនេះ គេចាត់ទុកថាជាវប្បធម៌មិនសមរម្យក្នុងការចូលរួម ជាពិសេសស្ត្រីដែលមកពីទីប្រជុំជនតូចឬគ្រួសារដែលមានលក្ខណៈប្រពៃណី។
- ការរកឃើញបង្ហាញថា ជាទូទៅប្រទេសមីម៉ាន់ម៉ា មានការរើសអើងយេនឌ័រ កើតមានឡើងជាការិយាធិបតេយ្យ។ ផងនោះដែរ ដំណើរការនៅតាមទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលនានា គឺមានភាពស្មុគស្មាញ និងចំណាយពេលច្រើន។



ម៉ាឡេស៊ី

- ខណៈពេលដែល អ្នកសម្ភាសន៍ភាគច្រើនបានរុញច្រានគំនិត ដែលថាបញ្ហាយេនឌ័របានរារាំងពួកគេ បញ្ហានេះបានកើតឡើងពីរវាងប្រព័ន្ធឌីជីថល និងការទំនាក់ទំនងដែលមិនបង្ហាញ ពីភេទរបស់ពួកគេ។ ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល អាចអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេដោះស្រាយជាមួយនឹងបញ្ហារបស់អតិថិជន ឬ បដិសេធក្នុងការដោះស្រាយជាមួយស្ត្រី ជាពិសេសនៅក្នុងវិស័យអភិរក្សនិយម និងវិស័យដែលគ្រប់គ្រងដោយបុរស ដូចជាវិស័យកសិកម្ម ជាដើម។

កម្ពុជា

- ផ្នត់គំនិតលើយេនឌ័រ ត្រូវបានគេចង្អុលថា ជាបញ្ហាប្រឈមធំមួយរបស់សហគ្រិនស្ត្រី។ អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា ប្រពៃនៅកម្ពុជា គឺស្ត្រីត្រូវបំពេញតួនាទីជាម្ដាយផង កូនស្រីផង ខណៈពេលដែលពួកគេកំពុងអាជីវកម្ម។ ពួកគេប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គ ពេលវេលា ដែលរារាំងពួកគេមិនឱ្យចូលរួមក្នុងការកសាងជំនាញ រួមមាន សកម្មភាព បណ្ដាញសង្គម និងកម្មវិធីផ្សេងៗទៀត។
- អ្នកចូលរួមខ្លះ បានបង្ហាញថា ពេលខ្លះក្រុមគ្រួសារ និងមិត្តរួមការងារជាបុរស ហាក់ដូចជាមិនទុកចិត្តលើសមត្ថភាពរបស់សហគ្រិនស្ត្រី ដូច្នេះពួកគេត្រូវជម្រុញខ្លួនឯងបន្ថែមទៀត និងខិតខំធ្វើការដើម្បីបង្ហាញពីសមត្ថភាពពេញលេញរបស់ពួកគេ។

អ្នកចូលរួម WSME បានប្រឈមមុខ នឹងបញ្ហាផ្សេងៗ ដែលរារាំងលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលរបស់ពួកគេ។ ក្រៅពីហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថលមិនល្អ អ្នកចូលរួមភាគច្រើនខ្វះចំណេះដឹងអំពីឱកាសឌីជីថល ក៏ដូចជាជំនាញបន្ថែម ក្នុងការកំណត់ ដោះស្រាយលើបច្ចេកវិទ្យាអោយបានត្រឹមត្រូវសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងដើម្បីគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្ដូរ។ ខណៈពេលដែល ពួកគេមួយចំនួនបានជម្រុញបុគ្គលិករបស់ខ្លួន អោយចូលរួមរៀនសូត្រក្នុងវគ្គបណ្ដុះបណ្ដាលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ប៉ុន្តែពួកគេនៅតែបន្តប្រឈមមុខនឹងកង្វះខាតក្នុងការគ្រប់គ្រងការទំនាក់ទំនងឬជំនាញដោះស្រាយបញ្ហា ដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការច្នៃប្រឌិតទៅថ្ងៃមុខ។ លើសពីនេះទៅទៀតអ្នកចូលរួម បានគេរាយការណ៍ថា មិនសូវមានសកម្មភាព ក្នុងការការពារទិន្នន័យរបស់ពួកគេ និងមិនបានត្រៀមលក្ខណៈល្អ ដើម្បីប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត ដែលជាហានិភ័យខ្ពស់ នៃការក្លាយជាជនទទ់ខ្សោយ នៅក្នុងប្រព័ន្ធឌីជីថល។[៤១]

១.៥ អនុសាសន៍សំខាន់ៗដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីឌីជីថលលើសមភាពយេនឌ័រ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍

SMEs មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ច កំពុងរីកចម្រើន ដូចជាឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា ប៉ុន្តែក្នុងពេលជំណាលគ្នានេះ សម្រាប់អ្នកធ្វើគោលនយោបាយគឺកំពុងព្យាយាមគាំទ្រការរីកចម្រើនរបស់ពួកគេរៀងៗខ្លួន។ រដ្ឋាភិបាលជាតិក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ បានស្វះស្វែងជួយ WSME តាមរយៈកម្មវិធី ដូចជាមូលនិធិស្តារឡើងវិញក្រោយពីកូវីត១៩ ការរួមបញ្ចូលប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់ការអនុវត្តតាមច្បាប់អាជីវកម្ម និងការបណ្តុះបណ្តាលដែលឧបត្ថម្ភដោយរាជរដ្ឋាភិបាល។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ មានភ័ស្តុតាងតិចតួច អំពីប្រសិទ្ធភាពនៃកម្មវិធីទាំងនេះ ហើយវាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដើម្បីកែលំអរគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាល ដែលមានគោលបំណងបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME ដំណើរការដោយប្រព័ន្ធឌីជីថល។ នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម អ្នកនិពន្ធ បានប្រមូលរកឃើញពី ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា ដើម្បីស្នើសុំអនុសាសន៍ និងគោលនយោបាយសំដៅលើរដ្ឋាភិបាលនៃប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ និងអ្នកពាក់ព័ន្ធ ដែលផ្តោតលើសារៈសំខាន់នៃប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់សមភាពយេនឌ័រ និងកំណើនWSME។

រូបភាព ១.៤៖ អនុសាសន៍សំខាន់ៗដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីឌីជីថល សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍

អនុសាសន៍គោលនយោបាយជាក់លាក់ចំពោះស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

គម្រោងផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ដែលផ្តោតលើយេនឌ័រ ដូចជាការវិនិយោគជាមួយសហគ្រិនស្ត្រី ដែលអាចទទួលបានតាមបែបឌីជីថល។ ជាឧទាហរណ៍ ជំនួយរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងទម្រង់ជាមូលនិធិមានរួចហើយសម្រាប់ SMEs នៅឥណ្ឌូនេស៊ី និងមីយ៉ាន់ម៉ា ប៉ុន្តែពួកគេមិនបានផ្តោតសំខាន់ទៅលើស្ត្រីនោះទេ។ ទោះបីជា មូលនិធិអាចទទួលយកបានតាមប្រព័ន្ធឌីជីថលរួចក៏ដោយ ប៉ុន្តែវាហាក់ដូចមិនមានតុល្យភាពជាមួយ នឹងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថល និងចំណេះដឹងឌីជីថល បានគ្រប់គ្រាន់ទេ។ ដូច្នេះហើយ ការទទួលបានមូលនិធិបែបនេះ នៅមិនអាចបានគ្រប់គ្រាន់នោះទេ។ រដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើនិយតកម្ម និងបង្កើនបរិមាណហិរញ្ញប្បទានដែលហូរចូល WSMEs ដូចជាប្រាក់កម្ចី ឬហិរញ្ញប្បទានសមធម៌ តាមរយៈមូលនិធិដែលវិនិយោគជាមួយ gender lens។ ការធ្វើអន្តរាគមន៍បែបនេះ នឹងត្រូវបានបញ្ចូលជាមួយកម្មវិធីពង្រឹងសមត្ថភាពផ្សេងទៀតសម្រាប់ WSMEs និងអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុ។

សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

បង្កើតកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្មសម្រាប់ម្ចាស់ និងនិយោជិក ដែលអាចដោះស្រាយបញ្ហាសមភាពយេនឌ័រ។ នេះរាប់បញ្ចូលទាំង គ្រោងការណ៍លើកទឹកចិត្តសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដែលច្នៃប្រឌិតថ្មីជាមួយប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ការអប់រំ និងការបណ្តុះបណ្តាល ដែលផ្តោតលើ WSMEs គួរតែគិតអំពីបរិបទសង្គម និងវប្បធម៌ ដូចជាការប្រើប្រាស់ភាសាក្នុងស្រុក និងបញ្ចូលនូវគន្លឹះងាយស្រួលសម្រាប់ស្ត្រី ដើម្បីទទួលបានជោគជ័យទាំងក្នុងអាជីវកម្ម និងជីវិតផ្ទាល់ខ្លួន។

សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និង ការគ្រប់គ្រង

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

សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូវីត១៩)

ដើម្បីទទួលបានស្ថេរភាព និងមូលនិធិស្តារឡើងវិញក្រោយរាតត្បាតកូវីត១៩ នោះត្រូវមានការឧបត្ថម្ភប្រាក់ឈ្នួលការងារ ការបន្ធូរប្រាក់កម្ចី និងការលើកលែងពន្ធដល់ WSMEs ។ ឧទាហរណ៍នេះ ត្រូវបានអនុវត្តជាក់ស្តែង ដោយរដ្ឋាភិបាលឥណ្ឌូនេស៊ី តាមរយៈកញ្ចប់ថវិកាជម្រុញសេដ្ឋកិច្ច ដែលក្នុងនោះរួមមាន ការបន្ធូរបន្ថយប្រាក់កម្ចី ការលើកលែងពន្ធរយៈពេលប្រាំមួយខែ និងការផ្ទេរសាច់ប្រាក់។ ជំនួយពីការរាតត្បាតកូវីត១៩ គួរតែត្រូវបានកំណត់ពេលវេលា កំណត់គោលដៅ តម្លាភាព និងមិនរើសអើង ដើម្បីធានាបាននូវការងើបឡើងវិញប្រកបដោយចីរភាព ក្រោយពីជម្ងឺរាតត្បាតនេះ។ វាគួរតែត្រូវបានផ្តល់ សម្រាប់ SME ដែលរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងបំផុតដោយជម្ងឺកូវីត១៩ ។ លើសពីនេះទៀត រដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើការជាមួយវិស័យឯកជនក្នុងការផ្តល់នូវសំណើនិងគោលការណ៍ណែនាំច្បាស់លាស់សម្រាប់ WSMEs ដើម្បីដាក់ចេញនូវវិធានការណ៍ ការពារការរីករាលដាលនៃជម្ងឺកូវីត១៩ នៅក្នុងកន្លែងធ្វើការ ព្រមទាំងធានាបាននូវផលិតភាព។

អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង ជាក់លាក់ចំពោះស្ថាប័នដែលផ្តល់ជំនួយដល់ WSMEs

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

បង្កើនការយល់ដឹងជាសាធារណៈ 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 និងដោះស្រាយគោលជំហរយេនឌ័រតាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាល និងការនិយាយជាភាសាតំបន់។ នៅពេលសេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរឥតឈប់ឈរដោយបច្ចេកវិទ្យា ការអប់រំជំនាញទន់ ដូចជាការផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិត និងការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ គឺពិតជាចាំបាច់សម្រាប់ WSMEs ដើម្បីឆ្ពោះទៅកាន់ភាពរីកចម្រើន។ ទោះបីជាក្នុងប្រទេសភាគច្រើន មានការបណ្តុះបណ្តាល និងសិក្ខាសាលា ដែលផ្តោតលើសហគ្រិនស្ត្រី ដែលទាក់ទងនឹងការស្រាវជ្រាវនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះក៏ដោយ ក៏ពួកគេត្រូវផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់បន្ថែមទៀត លើការផ្តល់ជំនាញ និងចំណេះដឹង ទៅតាមរបៀបនិងស្ថានភាពរបស់ស្ត្រី ដោយសារតែការប្រឈមនឹងការរើសអើង មានទម្រង់ផ្សេងៗគ្នា។

សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

ភាពពេញនិយម នៃរឿងរ៉ាវជោគជ័យលើប្រព័ន្ធឌីជីថលរបស់ WSME ខណៈពេល ដែលមានការបង្កើនការយល់ដឹងអំពីភាពឯកជន និងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ នៅក្នុងកម្មវិធីសាធារណៈ ឬឯកជន។ ភាពជោគជ័យ បានផ្តល់នូវឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង បានជម្រុញអោយ WSMEs ផ្សេងទៀត ដើម្បីទទួលយកការធ្វើឌីជីថលដែរ។ នេះអាចសម្រេចទៅតាមបាន តាមរយៈកម្មវិធីនានា ដូចជាការសិក្ខាសាលា និងជជែកតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត ដែលក្នុងនោះ WSMEs ដែលទទួលបានជោគជ័យដោយប្រព័ន្ធឌីជីថល ត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យចែករំលែកពីបទពិសោធន៍របស់ពួកគេជាមួយ WSMEs ផ្សេងទៀតដែលនៅតែស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលដំបូង នៃដំណើរអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថល។

សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូវីត១៩)

បង្កើនអត្ថប្រយោជន៍នៃការចូលរួមជាមួយសហគមន៍អាជីវកម្ម និងសមាគមផ្សេងទៀត ដើម្បីឱ្យ WSMEs អាចរៀនសូត្រពីសហគ្រិនដ៏ទៃ និងអ្នកណែនាំដែលមានបទពិសោធន៍ ដើម្បីត្រៀមលក្ខណៈសម្រាប់យកឈ្នះនូវវិបត្តិដែលនឹងកើតមានជាយថាហេតុ។ សហគមន៍អាជីវកម្ម និងសមាគម អាចផ្តល់នូវបណ្តាញឌីជីថលបន្ថែម ការកសាងជំនាញ និងឱកាសទទួលបានការប្រឹក្សាយោបល់។ នេះនឹងក្លាយជាទីសំខាន់មួយ សម្រាប់វិស័យឯកជន និងសាធារណៈ ក្នុងការបង្កើតថ្មីដែលមានលក្ខណៈជាឌីជីថល នឹងកើនមានឡើង ក្នុងបរិយាកាសក្រោយឆ្លងរាលដាលជម្ងឺកូវីត១៩ ។ លើសពីនេះទៀត ការពិគ្រោះយោបល់ និងឱកាសរៀនសូត្រដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញ ដែលមានចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់ជាមួយនឹងទិសដៅដើម្បីបង្ហាញផ្លូវ នៅក្នុងវិស័យពាក់ព័ន្ធ និងដើម្បីបង្កើតផែនការបន្តអាជីវកម្ម នឹងរៀបចំសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរថ្មីដែលមិនធ្លាប់មាន។

ដើម្បីអោយដំបូន្មានទាំងនេះមានប្រសិទ្ធភាព ចាំបាច់ត្រូវមានកិច្ចសហការកាន់តែខ្លាំងរវាង រាជរដ្ឋាភិបាល អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងក្រុមហ៊ុនឯកជនពាក់ព័ន្ធ ទាំងក្នុងនិងក្រៅប្រទេស។ វាក៏ចាំបាច់ត្រូវមានភាពខុសគ្នា រវាងសកម្មភាពបន្ទាន់រយៈពេលខ្លី និងវែង ដោយផ្តោតសំខាន់លើបរិយាកាសឌីជីថលក្រោយឆ្លងរាលដាលជម្ងឺកូវីត១៩“ ប្រក្រតីភាពតាមគន្លងថ្មី” ។ យោងតាមគំនិតអង្គការ Pan-ASEAN ដែលជម្រុញ និងគាំទ្រដល់ការធ្វើឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs គួរផ្តោតលើរបៀបវារៈរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល និងស្ថាប័ននានា ក៏អាចបំពេញតួនាទីរបស់ខ្លួនក្នុងការផ្តល់ការគាំទ្រដល់ WSMEs នៅពីចំណុចផ្សេងផងដែរ។ នៅតំបន់ទាំងមូល អង្គការ think tank ដូចជា Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) និងស្ត្រីក្នុងសហគមន៍អាជីវកម្ម ដូចជា Woomentum42 អាចធ្វើជាដៃគូសហការជាមួយអង្គការដទៃទៀត ដូចជា ASEAN SME Agencies Working Group (SMEWG) ។ សហព័ន្ធអាស៊ាន នៃអង្គការស្ត្រី (ACWO) អង្គការសហប្រជាជាតិ (UN) ស្ត្រីដែលមានគោលដៅជាក់លាក់ ក្នុងការលើកកម្ពស់ឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs នៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ តាមរយៈកម្មវិធីដែលមានស្រាប់ ដូចជាផែនការសកម្មភាពយុទ្ធសាស្ត្រអាស៊ាន SMEWG សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ SME ឆ្នាំ២០១៦-២០២៥ ឬ ដោយការបង្កើតនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមថ្មីៗ កិច្ចសហប្រតិបត្តិការដែលជាគន្លឹះក្នុងការពង្រីកការផ្សព្វផ្សាយដល់ WSMEs នៅទូទាំងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ និង ដើម្បីផ្តល់ការគាំទ្រចាំបាច់ដែលពួកគេត្រូវការដើម្បីទទួលបានជោគជ័យ។

១.៦ ការសន្និដ្ឋាន

ជំពូកទី១នេះ បានបង្ហាញពីមូលដ្ឋានគ្រឹះ សម្រាប់របាយការណ៍រួម និងផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូទៅនៃការរកឃើញសំខាន់ៗ ដូចជាជំបូន្មានល្អៗ ពីរបាយការណ៍នៃប្រទេសផ្សេងៗគ្នា។ ជំពូកនេះ បានសន្និដ្ឋានថា ការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងប្រទេសកម្ពុជា គឺមានភាពប្រសើរឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ក្នុងកំឡុងពេលកូវីត១៩ ប៉ុន្តែនៅតែជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទ្រទ្រង់ ឬកែលម្អ ចំណុចខ្វះខាត។ ដំណោះស្រាយឌីជីថល អាចជួយដោះស្រាយនូវបញ្ហាប្រឈមធម្មតាមួយចំនួន របស់សហគ្រិនស្ត្រី រួមមានបញ្ហាពេលវេលា និងភាពចល័ត បញ្ហាការរើសអើងពីសង្គម និងប្រពៃណីដែលមានជាយូរយារមកហើយ។ សហគ្រិនស្ត្រីមានទំនោរប្រឈមនឹងបញ្ហាជាច្រើន ទាក់ទងនឹងការទទួលបានព័ត៌មាន ការផ្តល់មូលនិធិ បញ្ហាដំណើរការអាជីវកម្ម និងដើម្បីគាំទ្រដល់កំណើនសហគ្រាសរបស់ពួកគេ។

ក្នុងជំពូកបន្ទាប់នេះ គឺជាការសិក្សាស្រាវជ្រាវស៊ីជម្រៅបន្ថែមទៀត អំពីឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមដែលសហគ្រិនស្ត្រីកំពុងជួបប្រទះនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ម៉ាឡេស៊ី និងកម្ពុជា។ ជាពិសេសជំពូកទី២ (ប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី)នេះ រៀបរាប់លំអិត អំពីបញ្ហាយេនឌ័រ ដែលអ្នកចូលរួមជាស្ត្រីកំពុងប្រឈមមុខ នឹងបង្ហាញពីគំរូនៃការទទួលយកការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល រួមទាំងបង្ហាញពីចំនួននៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងបញ្ហាប្រឈមនានា ដែលអ្នកចូលរួមបានយកឈ្នះ។ ជំពូកទី៣ (ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា) ពណ៌នាអំពីអង្គហេតុគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍អំពីប្រទេសនេះ និងទំនាក់ទំនងរវាងយេនឌ័រនិងឌីជីថល។ វាបង្ហាញថា ខណៈពេលដែលតម្រូវការរបស់អតិថិជន និងការត្រៀមកម្លាំងឌីជីថល គឺជាកត្តាសម្រេចចិត្តសំខាន់មួយ សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលយេនឌ័រមិនមែនជាឧបសគ្គទេ។ ជំពូកទី៤ (ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី) បង្ហាញពីបញ្ហាវប្បធម៌ និងផ្នត់គំនិតដែលមានជាទូទៅ ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមជាស្ត្រី ទាក់ទងនឹងបញ្ហាយេនឌ័រ ដែលសង្គមនិង ឬប្រព័ន្ធអប់រំ នៅតែរក្សាផ្នត់គំនិតនេះ។ ចុងក្រោយជំពូកទី៥ (ប្រទេសកម្ពុជា) បានពន្យល់ពីរបៀប ដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល មិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាអាទិភាពដំបូង រហូតដល់មានការផ្ទុះឡើងនៃជម្ងឺកូវីត១៩។ ហើយការមើលឃើញពីសារៈសំខាន់នៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ប៉ុន្តែជាក់ស្តែង ការយល់ដឹង និងជំនាញភាសាឌីជីថល ឬមធ្យោបាយសម្រាប់ពង្រឹងជំនាញទាំងនេះ 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_Entrepreneurship_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

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

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

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. J*ournal 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

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/

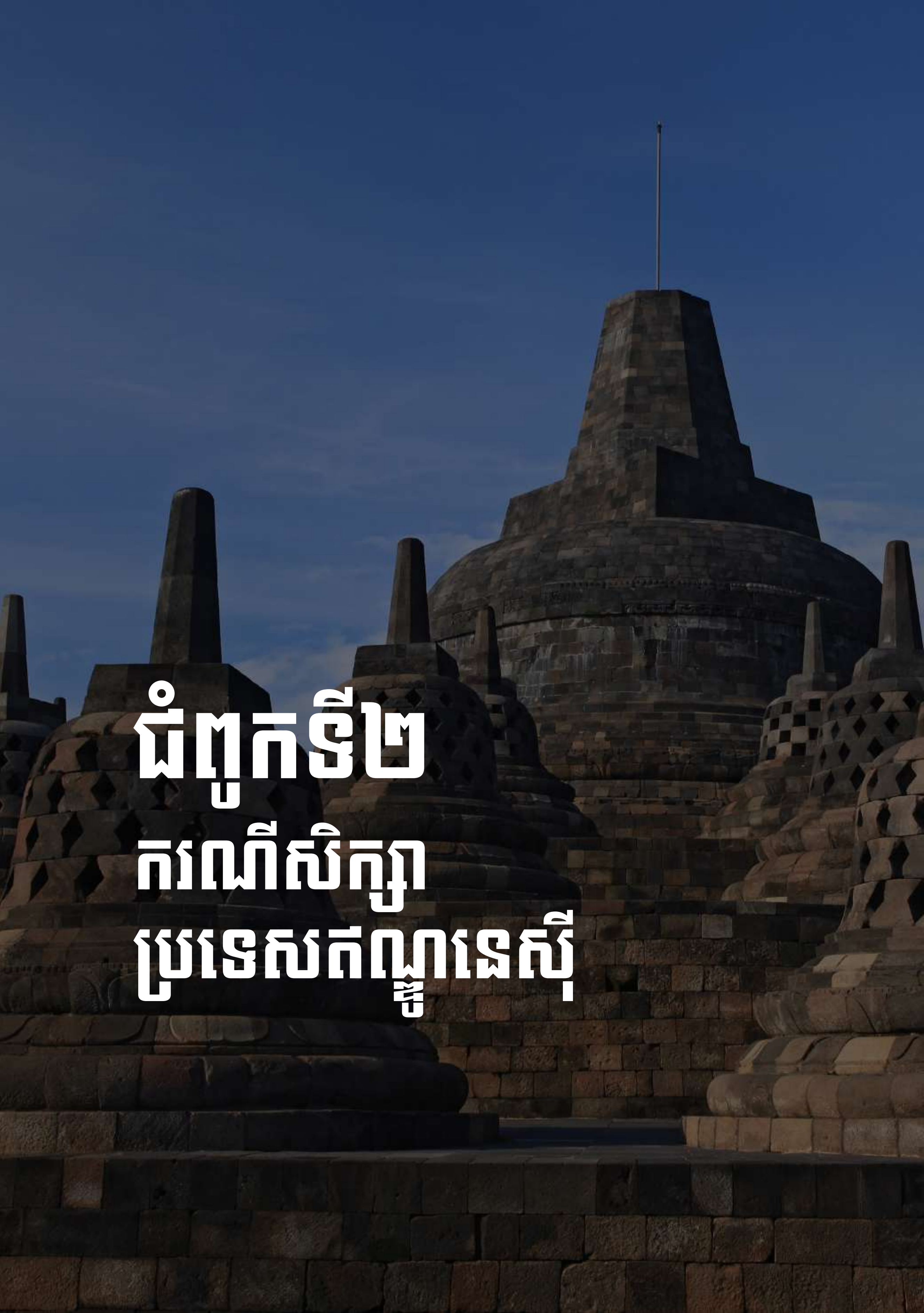
៣៨. Telkom Indonesia. (2020). *TELKOM's Strategy and Innovation to Build Indonesia Digital Economy* [PDF File]. http://www.wantiknas.go.id/wantiknas-storage/file/img/materi/2020/Januari/28%20Jan%202020%20-%20FGD%20Arah%20Strategi%20Transformasi%20Digital%20di%20Indonesia%20-%20Aryaduta%20Jakarta/Joddy%20Hernady-Telkom-TELKOMs%20Strategy%20and%20Innovation.pdf

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

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
សេចក្ដីសង្ខេប

ការស្រាវជ្រាវមានគោលបំណង ស្វែងយល់ពីឱកាសបច្ចុប្បន្ន និងអនាគតដែលឌីជីថលអាចផ្តល់ ដល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ស្ត្រី(WSMEs) នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ លើសពីនេះ ផ្តល់នូវដំបូន្មានល្អៗ សម្រាប់ការកាត់បន្ថយបញ្ហាប្រឈមនានា ទាក់ទងនឹងការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់អ្នកពាក់ព័ន្ធប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងអស់។ វិធីសាស្ត្រនៃការវិភាគរួមមាន៖ ១) ពិនិត្យឡើងវិញនូវទិន្នន័យដែលមានជាសាធារណៈ ២) ធ្វើការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ ចំនួនពាក់កណ្តាលនៃ WSME ចំនួន២៦រូប និងអ្នកជំនាញប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីចំនួន៥នាក់ ៣)ការពិគ្រោះយោបល់លើការរកឃើញបឋម និងការបង្កើតដំបូន្មានរួមគ្នាជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗចំនួន៧នាក់។ លទ្ធផលនៃការវិភាគទិន្នន័យ ត្រូវបានចែកចេញជាសសរស្តម្ភ ទាំង៤ ដូចខាងក្រោម៖

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

សសរស្តម្ភទី ២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ៖ អ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់បានបង្ហាញពីតម្រូវការសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត និងការចូលរួមពិភាក្សាដោយផ្ទាល់ក្នុងរយៈពេលវែង ជាមួយអ្នកណែនាំដែលធ្វើអោយតម្រូវការលើជំនាញ និងចំណេះដឹងផ្សេងទៀតរបស់ពួកគេត្រូវមានភាពពេញលេញ និងនិរន្តរភាព។ ទោះបីជាមានការព្រួយបារម្ភលើបញ្ហា ដែនកំណត់អន្តរកម្ម និងភាពរអាក់រអួលរបស់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមបានព្យាយាមស្វែងរកបណ្តាញ និងឱកាសរៀនសូត្រតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។

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

សសរស្តម្ភទី ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (COVID-១៩)៖ អ្នកចូលរួមបានបង្ហាញថា ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បានផ្តល់ប្រាក់ចំណេញ និងជួយអោយពួកគេរួចផុតពីវិបត្តិជម្ងឺរាត្បាតកូវីត១៩ ជាដើម ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ការរកឃើញ បានលើកឡើងថា ទិសដៅនៃការធ្វើឌីជីថលភាគច្រើន គឺដើម្បីរក្សាដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ មិនមែនសម្រាប់បើកឱកាស ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែមទេ។

ការរកឃើញនេះ ត្រូវបានពិភាក្សាដោយអ្នកជំនាញ និងវិភាគដើម្បីបង្កើតបានជាដំបូន្មានដ៏ល្អរួមមាន៖

១. ជម្រុញ WSMEs ឱ្យគោរពតាមច្បាប់របស់រដ្ឋាភិបាល ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ដំណើរការអាជីវកម្ម និងងាយស្រួលក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ រដ្ឋាភិបាលអាចអនុញ្ញាអោយអនុវត្តតាមបែបឌីជីថល ដែលធ្វើឱ្យកាន់តែមានតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព។ ចំពោះវិស័យឯកជន គឺផ្តោតសំខាន់លើ សមាគមអាជីវកម្ម សហគមន៍អាជីវកម្មស្ត្រី អ្នកផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល និងសហគ្រិនក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី អាចតស៊ូមតិដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ដែលអាចបានមកពីការអនុវត្តច្បាប់។

២. បន្តអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពរបស់ WSMEs ដើម្បីគ្រប់គ្រងសហគ្រាសរបស់ពួកគេ។ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយធ្វើជួយរកដំណោះស្រាយលើបញ្ហានេះ តាមរយៈការបង្កើនភាពជាដៃគូរវាង វិស័យសាធារណៈ និងឯកជន ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ការបណ្តុះបណ្តាលគុណភាព។ ការបណ្តុះបណ្តាលនេះ អាចធ្វើទៅបានតាមបែបឌីជីថល និងជាគោលដៅចំពោះស្ត្រី ដែលជាម្ចាស់សហគ្រាសខ្លួនឯង ឬនិយោជិករបស់ពួកគេផ្ទាល់។ វិធីសាស្ត្រមួយ ដែលអាចបង្ហាញពីប្រយោជន៍ក្នុងការលុបបំបាត់ការ សង្ស័យ និងការភ័យខ្លាចពីការធ្វើឌីជីថលនោះគឺជាការបង្ហាញ WSMEs អំពីភាពជោគជ័យនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយស្ត្រីដទៃទៀត ដោយសង្ឃឹមថានេះនឹងជម្រុញឱ្យពួកគេធ្វើដូចគ្នា។

៣. បង្កើតផែនការគ្រប់គ្រងលើហានិភ័យ និងការប្រមើលមើលពីវិបត្តិផ្សេងៗ ដែលអាចកើតមាននាពេលអនាគត។ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយជំនះបញ្ហានេះបាន តាមរយៈការលើកកម្ពស់ការ បន្ធូរបន្ថយប្រាក់កម្ចី ការលើកលែងពន្ធ និងការឧបត្ថម្ភធនដល់ WSMEs ហើយនិងស្ថាប័នម៉ាក្រូដែលអាចជួយ ពន្យារអាយុជីវិតរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះក្នុងពេលមានវិបត្តិ។ WSMEs គួរតែត្រូវបានលើកទឹកចិត្តបន្ថែមទៀត ដើម្បីចូលរួមក្នុងសមាគមអាជីវកម្ម ជាពិសេសអ្នកដែលផ្តោតសំខាន់លើស្ត្រីដើម្បីអាចជួយចែករំលែកចំណេះដឹង អំពីយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗទៀតទាក់ទិននឹងការ គ្រប់គ្រងហានិភ័យនិងវិបត្តិ។

៤. បង្កើនការយល់ដឹង អំពីភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ។ រដ្ឋាភិបាល អាចបង្កើនសមត្ថភាពជាងមុនក្នុងការត្រួតពិនិត្យ និងអនុវត្តប្រតិបត្តិការអេឡិចត្រូនិច និងច្បាប់ពីប្រតិបត្តិការនេះ។ អ្នកណែនាំ និងអ្នកបណ្តុះបណ្តាល WSME អាចយកវិធីសាស្ត្រផ្សេង ចំពោះបញ្ហានេះដោយបញ្ចូលពីបញ្ហា ឯកជននិងទិន្នន័យសុវត្ថិភាព ទៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលដើម្បីផ្តល់ជូនដល់ WSMEs ដើម្បីអោយមានចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការពារខ្លួននឹងអតិថិជនរបស់ពួកគេ។

នៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនាពេលអនាគត នឹងធ្វើជាលក្ខណៈទ្រង់ទ្រាយធំជាង និងមានការសង្កេតកាន់តែស៊ីជម្រៅ ដែលអាចផ្តល់នូវព័ត៌មានសំខាន់ៗ ដើម្បីស្វែងយល់អំពីបញ្ហាប្រឈមទាក់ទងនឹងយេនឌ័រអោយច្បាស់លាស់ដែលស្ត្រីអាចជួបប្រទះ និងទាក់ទងទៅនឹងវិធីនៃការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលចំណោម WSMEs អោយកាន់តែប្រសើរឡើង។

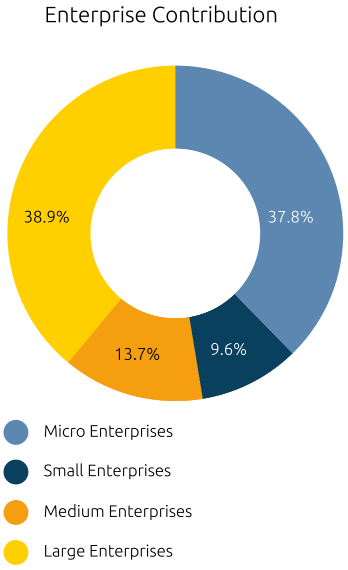
២.២ សាវតាប្រទេស

ដំណើរការប្រព័ន្ធឌីជីថល និងការរីកចម្រើននៃសេដ្ឋកិច្ច

កំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មានសន្ទុះយ៉ាងលឿនតាមរយៈការធ្វើឌីជីថល។ ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ក្រុមហ៊ុនធំៗ នៅលើពិភពលោកបានវិនិយោគយ៉ាងច្រើន នៅក្នុងក្រុមហ៊ុននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ដែលទើបចាប់ផ្តើមវិវត្តន៍ខ្លួនក្នុងបច្ចេកវិទ្យាតិចណូឡូជី លទ្ធផលបានបង្កើតប្រភេទក្រុមហ៊ុនយូនីខន (unicorn company)ចំនួន៤[៤៣] (Gojek, Traveloka, Tokopedia និង Bukalapak) ដែលជាក្រុមហ៊ុនធំជាងគេនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ទោះបីជា របាយការណ៍របស់ធនាគារពិភពលោក(World Bank) នាពេលថ្មីៗនេះ បានបង្ហាញថាផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីត១៩ បានផ្តល់នូវមេរៀនយ៉ាងសំខាន់ពីការចៀសផុតពីវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចក្នុងកំឡុងជម្ងឺកូវីត១៩ សម្រាប់ក្នុងតំបន់ តែយ៉ាងណាប្រទេសប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីហាក់ដូចជាមានទំនុកចិត្តថា ឌីជីថលអាចជួយដល់ប្រទេសរបស់ខ្លួនពីបញ្ហាវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច[៤៤] ទំនុកចិត្តនេះត្រូវបានជម្រុញ ការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺរណេតនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីបានឈានដល់ ៦៤% គឺកើនឡើង ១៧ % បើប្រៀបធៀបនឹងឆ្នាំមុន[៤៥] និន្នាការនេះ មិនអាចត្រូវបានដកចេញ ពីការស្ថាបនាបណ្តាញអ៊ីនធឺរណេតដ៏ធំមួយនៅទូទាំងប្រទេសដោយប្រើខ្សែអុបទិកដែលត្រូវបានគេហៅថា Palapa Ring ដែលត្រូវបានដាក់ឱ្យដំណើរការក្នុងអំឡុងពេលកាន់អំណាចអាណត្តិដំបូងរបស់ប្រធានាធិបតី Joko Widodo[៤៦] ទោះបីជា មានការខិតខំប្រឹងប្រែងខ្លាំងទៅសកម្មភាពទាំងនេះក៏ដោយ ក៏ឥណ្ឌូណេស៊ីនៅតែចំណាយតិចលើព័ត៌មានវិទ្យា និងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បើប្រៀបធៀបនឹងបណ្តាប្រទេសជិតខាងក្នុងអាស៊ី[៤៧] យោងតាម Cisco's Digital Readiness Index ឆ្នាំ២០១៩។[៤៨] ជាក់ស្តែងប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី នៅតែត្រូវបានគេចាត់ទុកថាស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលមធ្យម នៃការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី ខណៈពេលដែល ទម្រង់ទូរស័ព្ទចល័តមានច្រើន និងសេវាកម្មផ្អែកលើកម្មវិធីទូរស័ព្ទ (App) កំពុងពេញនិយមច្រើនឆាប់រហ័ស តែប្រទេសនេះនៅតែផ្តោតសំខាន់លើការផ្តល់ការភ្ជាប់ និងប្រព័ន្ធណាមួយដែលអាចទុកចិត្ត និងប្រើប្រាស់បាននៅទូទាំងប្រទេស។

ការធ្វើឌីជីថល និង SMEs

សហគ្រាសធុនតូច (SE) នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីអាចត្រូវបានគេកំណត់ថា ជាក្រុមហ៊ុនដែលមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំចន្លោះពី 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)។[៤៩] ទិន្នន័យចុងក្រោយពីក្រសួងសហប្រតិបត្តិការឥណ្ឌូណេស៊ី សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (MCSME)[៥០] បង្ហាញថា នៅឆ្នាំ២០១៨ ការបូកបញ្ចូលរវាងSMEs លើGDP ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី មានចំនួន ២៣.៣ % (IDR 3,270,819.7 billion) នៅតែមានអត្រាទាបជាងការចូលរួមចំណែករបស់សហគ្រាសខ្នាតតូច (micro-enterprises)។



រូបភាពទី ២.១ ៖ ការចូលរួមសហគ្រាសដល់ GDP របស់ឥណ្ឌូនេស៊ីក្នុងឆ្នាំ ២០១៨

ទោះយ៉ាងណា SMEs នៅតែជាផ្នែកមួយនៃឆ្អឹងខ្នងសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ របាយការណ៍ចុងក្រោយរបស់ក្រុមហ៊ុន Oxford Business Group[៥១] បានចុះបញ្ជីថា ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីជាកន្លែងចាប់ផ្តើមបច្ចេកវិទ្យារបស់ក្រុមហ៊ុនទាំង២០០០ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់ប្រាក់កម្ចី fintech មានចំនួន១៥០ និងក្រុមហ៊ុនទូទាត់ប្រាក់ fintech ចំនួន៧។ SMEs នៅឥណ្ឌូណេស៊ី កំពុងបង្ហាញពីការសាទរខ្ពស់ចំពោះឌីជីថល ដោយបានមើលឃើញការកើនឡើងរហូតដល់ ១០៤.៤ %នៃអ្នកប្រើទីផ្សារ រយៈពេលមួយឆ្នាំ (២០១៧-២០១៨)[៥២] យ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ីនៅតែមានដំណើរវែងឆ្ងាយក្នុងការធ្វើឌីជីថលលើ SMEs ជាពិសេសក្នុងអំឡុងពេលរាលត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩។ ក្នុងខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២០ MCSME បានបញ្ជាក់ថាមានតែសហគ្រាសមីក្រូ សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម(MSMEs) ចំនួន ១៣% តែប៉ុណ្ណោះ (ប្រមាណ ៨ លានដុល្លារ) បានប្រើប្រាស់ទីផ្សារអនឡាញ ទោះបីជាមានការកើនឡើង ១៨% នៃការលក់លើប្រព័ន្ធអនឡាញ ក្នុងខែឧសភា ឆ្នាំ២០២០ ក៏ដោយ[៥៣] តែជាអកុសល មិនមានទិន្នន័យណាបែងចែង អំពីសហគ្រាសខ្នាតតូច ធុនតូច និងមធ្យម ដែលបានប្រើប្រាស់ទីផ្សារអនឡាញ ឬថាតើ WSMEs ប៉ុន្មានបានប្រើប្រាស់ការលក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ។

នៅក្នុងប្រព័ន្ធឌីជីថល និងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី SME បច្ចុប្បន្នរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី គឺស្ត្រីហាក់ដូចជាមិនទាន់យល់ច្បាស់ពីតួនាទី និងការចូលរួមចំណែក។ ទោះបីជា ច្បាប់ និងគោលនយោបាយភាគច្រើនសម្រាប់ SMEs មានសមភាពយេនឌ័រក៏ដោយ ស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី នៅតែប្រឈមមុខនឹងការរើសអើងពីមជ្ឈដ្ឋានសង្គម និងរងអំពើហឹង្សាផ្សេងៗ[៥៤] ក្នុងរយៈពេល១២ឆ្នាំ អំពើហឹង្សាប្រឆាំងនឹងស្ត្រីនៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីបានកើនឡើង ៧៩២% (ជិត ៨ដង) រាប់បញ្ចូលទាំងអំពើហិង្សាក្នុងគ្រួសារ និងឧក្រិដ្ឋកម្មប្រឆាំងនឹងស្ត្រីលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។[៥៥]

តាមរយៈរបាយការណ៍នេះ អ្នកសរសេរមានគោលបំណងចង់លុបបំបាត់រាល់បញ្ហាជុំវិញទំនាក់ទំនងរវាង WSMEs និងការធ្វើឌីជីថល ជាពិសេសក្នុងកំឡុងពេលនៃជំងឺរាតត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩។ ពួកគេ បានផ្តោតលើការយកចិត្តទុកដាក់ពីដំណាក់កាល នៃការអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថលបច្ចុប្បន្ន ដោយ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី និងថាតើវាមានភាពប្រសើរឡើងដែរឬទេ ក្នុងកំឡុងពេលជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ ដើម្បីយល់ដឹងអំពីកម្រិត និងសកម្មភាពផ្សេងៗនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ដែលបាន ឬមិនបានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល។ ផ្អែកលើការរកឃើញទាំងនេះ ពួកគេក៏អាចបង្ហាញ ពីបញ្ហាប្រឈមដែល WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីកំពុងប្រឈម និងឆ្លុះបញ្ចាំងពីឱកាសថ្មីដែលការធ្វើឌីជីថលអាចធ្វើបាន និងការជំនះឧបសគ្គនានា។

២.៣
វិធីសាស្ត្រ

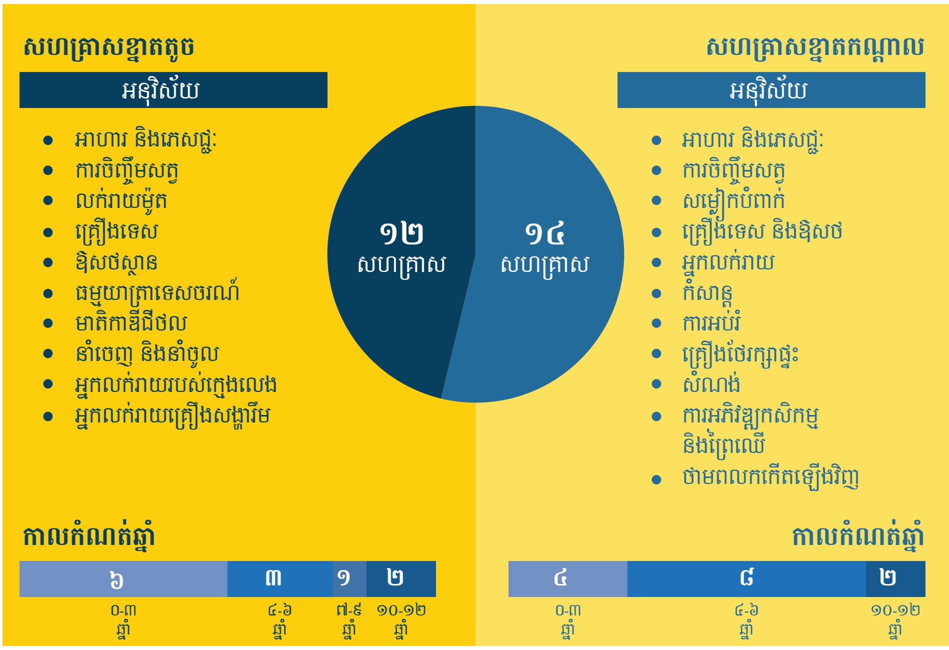
ដោយប្រើវិធីសាស្ត្រគុណវិស័យ អ្នកសរសេរ បានទាញយកទិន្នន័យដែល មានជាសាធារណៈ ក៏ដូចជាព័ត៌មានដែលប្រមូលបានតាមរយៈការសម្ភាសន៍ និងការពិភាក្សាជាក្រុមដែលជាប្រភពព័ត៌មានសំខាន់។ ដោយសារតែមានជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ និងណែនាំវិធានការរឹតត្បិតក្នុងសង្គម។ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវទាំងមូលត្រូវបានធ្វើឡើង ជាសិក្ខាសាលាអនឡាញ និងការហៅតាមទូរស័ព្ទធម្មតា។ ដំណើរការប្រមូលទិន្នន័យ ក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានអនុវត្តជាបួនជំហាន ដូចការបង្ហាញខាងក្រោម៖

សសរស្តម្ភទី១ **ការស្រាវជ្រាវចម្បងផ្ទាល**	សសរស្តម្ភទី២ **ការសម្ភាសន៍ WSME**	សសរស្តម្ភទី៣ **ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ**	សសរស្តម្ភទី៤ **ក្រុមប្រឹក្សាផ្តល់យោបល់**
ដើម្បីស្វែងយល់អំពីស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ននៃការធ្វើឌីជីថលរបស់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីយើងបានប្រមូលទិន្នន័យបច្ចុប្បន្នលើ WSMEs បរិស្ថានឌីជីថលដែលមានស្រាប់ ក៏ដូចជាកត្តាដែលមានក្តានុពលផ្សេងទៀតឆ្ពោះទៅរកការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយ WSMEs។	សម្ភាសន៍ពាក់កណ្តាលទីត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយWSME ចំនួន ២៦រូប ដើម្បីស៊ើបអង្កេតលើបញ្ហាប្រឈមដែលពួកគេប្រឈមមុខក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេក៏ដូចជាឱកាសថ្មីៗដែលឌីជីថលអាចផ្តល់ជូនដើម្បីជំនះឧបសគ្គទាំងនេះ។	សម្ភាសន៍ពាក់កណ្តាលទីត្រូវបានធ្វើឡើងដោយមានអ្នកជំនាញ ៥រូបដែលម្នាក់ៗទទួលបានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យមួយក្នុងចំណោមវិស័យពាក់ព័ន្ធ ៣ គឺការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលស្ត្រីក្នុងសមាគមអាជីវកម្ម និងSMEs/សហគ្រិនភាព។	ការពិភាក្សារបស់ក្រុមប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់បានអោយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗចំនួន ៧រូប គូសផែនទីពីស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់ WSME ក្នុងការអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថលនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។

លក្ខខណ្ឌ នៃការជ្រើសរើសអ្នកចូលរួម

សម្រាប់អ្នកចូលរួមជា WSME

ចំពោះការស្រាវជ្រាវនេះ អ្នកនិពន្ធបានបែងចែង សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម ដោយផ្អែកលើប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំដូចដែលបានពន្យល់នៅក្នុងផ្នែកទី។ ដោយផ្អែកលើការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់នេះ ការសម្ភាសន៍ត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយសហគ្រិនស្ត្រីចំនួន២៦នាក់ដែលជាម្ចាស់សហគ្រាសធុនតូចឬមធ្យម។ អ្នកចូលរួម WSMEs មានភាពល័ក្ខណៈខុសគ្នាទាក់ទងនឹងអាយុ (២៣-៧២ ឆ្នាំ) ស្ថានភាពអាពាហ៍ពិពាហ៍ និងមានទីតាំងមកពី ១២ទីក្រុងផ្សេងគ្នាទូទាំងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ អ្នកចូលរួមទាំងនេះតំណាង ឱ្យផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចសំខាន់ៗទាំងបី (វត្ថុធាតុដើម ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម) ហើយពួកគេត្រូវបានបែងចែកជាអនុវិស័យ ចំនួន១៩ ផ្សេងៗគ្នា។ អ្នកតំណាងទំនាក់ទំនងដែលមានតុល្យភាព នៃស្ត្រីគ្រប់គ្រងសហគ្រាសតូច និងមធ្យម ដែលភាគច្រើនបានធ្វើអាជីវកម្មយ៉ាងតិចរយៈពេលតិចជាង៦ឆ្នាំ ក៏មានបង្ហាញច្បាស់នៅក្នុងរូបភាពទី ២.២ ខាងក្រោម។



រូបភាពទី ២.២៖ ការបែងចែកពីអ្នកចូលរួមក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម

បទសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

នៅក្នុងដំណាក់កាលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ កិច្ចពិភាក្សាជាមួយអ្នកជំនាញ គឺពិតមានសារៈសំខាន់ណាស់។ ដូចដែល Bogner et al.[៥៦]បានស្នើ“ ធ្វើបទសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញ ព្រោះវាអាចជួយអោយការប្រមូលទិន្នន័យបានក្នុងរយៈពេលខ្លី”។ តាមរយៈបទសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញចំនួន៥នាក់ ដែលត្រូវបានជ្រើសរើសយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ ដែលមានបទពិសោធន៍ពីការវិវត្តន៍នៃប្រព័ន្ធឌីជីថល សហគ្រិនភាព និងសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី។ តាមរយៈបទសម្ភាសន៍នេះ អ្នកសរសេរអាចទទួលបានចំណេះដឹងថ្មីបន្ថែមទៀត ជាក់ស្តែងអំពីអេកូឡូស៊ី SME និងអាចទទួលបានព័ត៌មានអំពីរង្វង់អ្នកចូលរួម កាន់តែទូលំទូលាយ ដើម្បីត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់។

បន្ទាប់ពីវិភាគការរកឃើញបឋមពី WSMEs និងបទសម្ភាសន៍ ពីអ្នកជំនាញ បន្ទាប់មក អ្នកសរសេរបានអញ្ជើញអ្នកជំនាញបន្ថែមទៀតឱ្យចូលរួមក្នុងក្រុមពិភាក្សាពិគ្រោះយោបល់។ កិច្ចប្រជុំនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីកសាងឡើងវិញនូវព័ត៌មាន ដែលប្រមូលបានពីការសម្ភាសន៍ពីមុនៗ និងទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីវានៅក្នុងដំណើរការនៃការបង្កើតដំបូន្មានថ្មីៗ និងគោលនយោបាយផ្សេងៗ។ ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ រួមមានអ្នកតំណាងមកពីអ្នកធ្វើច្បាប់ បណ្ឌិតសភា សហគ្រិនស្ត្រីឈានមុខគេ អ្នកជំនាញបំលែងឌីជីថល អ្នកជំនាញសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី និងអ្នកជំនាញវិនិយោគអាជីវកម្ម។ សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ A សម្រាប់បញ្ជីលម្អិតនៃអ្នកចូលរួមពីអ្នកជំនាញនិងក្រុមប្រឹក្សាយោបល់។

ការវិភាគទិន្នន័យ

បទសម្ភាសន៍WSME បទសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងការពិភាក្សាជាក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ត្រូវបានរៀបជាសសរស្តម្ភបួន ដែលអ្នកសរសេរជឿជាក់ថា វាដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ស្ត្រី៖ ១) លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ២) លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ ៣) ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មនិង ៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូវីត១៩)។ បទសម្ភាសន៍ និងការពិភាក្សាទាំងមូល ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅជាភាសា បាហាសាឥណ្ឌូនេស៊ី (ភាសាដំបូង) និងថតជាឌីជីថល។ កំណត់សម្គាល់ ត្រូវបានសរសេរក្នុងពេលសម្ភាសន៍ ហើយការពិភាក្សាត្រូវបានពិនិត្យឡើងវិញនៅពេលធ្វើការវិភាគ។ សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ B សម្រាប់ការពន្យល់លម្អិតនៃដំណើរការវិភាគទិន្នន័យ។

ការកំណត់

ការរចនាលើការស្រាវជ្រាវ មានគោលបំណងកំណត់ពេលវេលាច្បាស់លាស់ និងមានរបៀប។ ទិន្នន័យ នេះត្រូវបានប្រមូលក្នុងរយៈពេលតែ ៤ សប្តាហ៍ជាង ក្នុងកំឡុងពេលជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ តែម្តង។ ដើម្បីរក្សាគម្លាតសង្គម អ្នកសរសេរត្រូវពឹងផ្អែកទាំងស្រុងលើបច្ចេកវិទ្យាទូរស័ព្ទចល័ត និងឌីជីថល ដើម្បីធ្វើការរក្សាទំនាក់ទំនង និងប្រមូលយកទិន្នន័យ។

នាពេលអនាគត ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ នឹងមានទ្រង់ទ្រាយធំជាង និងបន្ថែមកិច្ចពិភាក្សាផ្ទាល់ខ្លួនកាន់តែស៊ីជម្រៅជាមួយSME ស្ត្រីអំពីការធ្វើឌីជីថលតាមលក្ខណៈដែលបានគ្រោងទុក និងការទទួលបានការលើកទឹកចិត្ត។ នេះអាចផ្តល់នូវព័ត៌មានសំខាន់ ក្នុងការយល់ដឹងអំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រដែលស្ត្រីកំពុងជួបប្រទះ និងទំនាក់ទំនងទៅនឹងការលើកកម្ពស់ឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs។

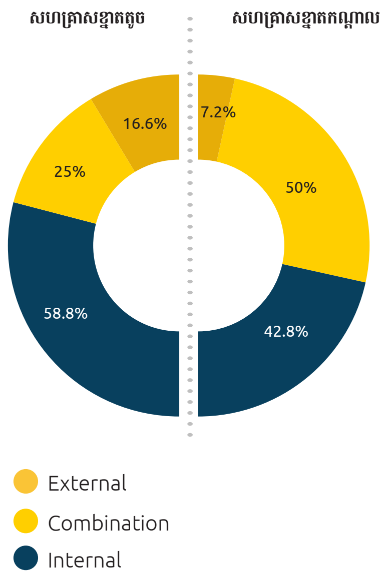
២.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍

រាល់ការធ្វើបទសម្ភាសន៍ បានចាប់ផ្តើមដោយសួរអ្នកចូលរួមថាតើអ្វីខ្លះដែលអ្នកបានដឹង និងទទួលបានអំពីបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ពួកគេទាំងអស់ បានបង្ហាញការយល់ដឹងអំពីបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រង់ចំនុចខ្លះ។ អ្វីដែលអ្នកសរសេរ បានរកឃើញគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ ជាពិសេសនៅ SE គឺថាអ្នកចូលរួមតែងតែនិយាយអំពីឌីជីថលជាអ្វីដែលគេគេចមិនរួម។ ដូចឃ្លាលើកឡើងថា“ ខ្ញុំបើកចំហចំពោះបច្ចេកវិទ្យា” ឬ“ ដូចគ្នារីអត់យើងត្រូវតែប្រកាន់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល” ត្រូវបានជាទូទៅទទួលបានក្នុងពេលសម្ភាសន៍។ វាជាចម្លើយដែលមានស្រាប់សម្រាប់ពួកគេអាចរៀន ដើម្បីធ្វើម្តងទៀតបាន។ នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម អ្នកសរសេរ បានពិភាក្សាពីទំនាក់ទំនងរវាងការធ្វើឌីជីថល និង WSMEs ដើម្បីយល់ថាតើការយល់ដឹងនេះ ប្រែជាការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនៅក្នុងទិដ្ឋភាពផ្សេងៗនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែរឬទេ?

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

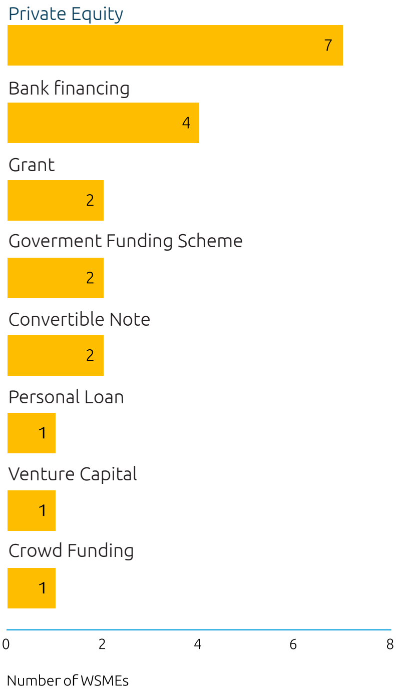
ភាគច្រើននៃអ្នកចូលរួម WSME បានប្រើហិរញ្ញប្បទានផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ប៉ុន្តែផ្នែកតូចមួយគឺពឹងផ្អែកតែលើទម្រង់នៃហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅតែប៉ុណ្ណោះ។ ក្នុងចំណោម ៥០% នៃWSMEs ដែលបានប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ប្រភេទនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ច្រើនជាងគេ គឺសមធម៌ឯកជន និងហិរញ្ញប្បទានធនាគារ (ដូចបង្ហាញក្នុងរូបភាពទី ២.៣) ដែលមាន ២៦.៩% និង ១៥.៤% រៀងគ្នា បានប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានទាំងពីរប្រភេទនេះ។ គេសង្កេតឃើញថា ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ត្រូវបានបញ្ជាក់ដោយ MEs ចំនួន៨ និង SEs ចំនួន។

នៅប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី SME មានជម្រើសហិរញ្ញប្បទានផ្សេងៗគ្នា ដូចជាជំនួយឥតសំណង គម្រោងផ្តល់មូលនិធិរបស់រដ្ឋាភិបាល ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីម្នាក់ទៅម្នាក់ (P2P) និងការប្រមូលមូលនិធិ។ អ្នកសរសេរ បានកត់សម្គាល់ថាអ្នកចូលរួម WSME បានដឹងអំពីជម្រើសហិរញ្ញប្បទានឌីជីថលដែលអាចរកបានសម្រាប់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណា អត្រាប្រើប្រាស់



រូបភាពទី ២.៣៖ ការបែងចែកប្រភពហិរញ្ញប្បទាននៅក្នុង SE និងME

នៃជម្រើសហិរញ្ញប្បទានបែបនេះ ជាពិសេសតាមរយៈសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល (DFS) នៅតែមានកម្រិតទាបក្នុង ដោយសារកត្តាផ្សេង។ នៅពេលដែលបានសួរយ៉ាងជាក់លាក់ ថាតើការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P ជាជម្រើសដំបូងរបស់ពួកគេដែរឬទេ? ពួកគេភាគច្រើនបានពិចារណាហើយនិងមិនសម្រេចចិត្តមិនបន្តវាដោយសារតែការព្រួយបារម្ភទាក់ទងនឹងចំនួនថវិកាមានកំណត់ភាពឯកជន និង សុវត្ថិភាពទិន្នន័យ និងមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់។ អ្នកចូលរួមសន្មតថា ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួស ដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P គឺសមស្របសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចដោយសារចំនួនប្រាក់កម្ចីត្រូវការតិចតួច។



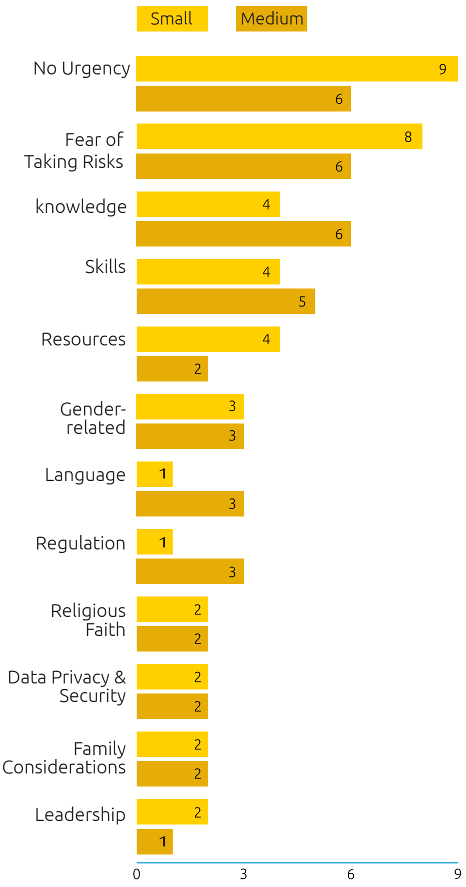
រូបភាពទី ២.៤ ការបែងចែកប្រភពហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ ដែលបានស្វែងរកដោយអ្នកចូលរួមក្នុង WSMEs

មានការពន្យល់ផ្សេងៗទៀតអំពីមូលហេតុដែលអ្នកចូលរួម WSMEs ស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការស្វែងរកថវិកាតាមរយៈមធ្យោបាយឌីជីថល។ អ្នកសរសេរ បានព្យាយាមសួរបន្ថែមទៀតដោយអំពីមូលហេតុដែលពួកគេបានធ្វើ ឬមិនបានស្វែងរកមូលនិធិតាមបែបឌីជីថល។ បន្ទាប់ពីប្រមូលទិន្នន័យមក គឺចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួមគឺដាក់ជាក្រុមតាមប្រធានបទ ដែលត្រូវបានពិភាក្សានៅក្នុងកថាខណ្ឌខាងក្រោម។

ការជះឥទ្ធិពលលើការសម្រេចចិត្ត ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ

កត្តាចូលរួមសំខាន់ សម្រាប់ការមិនទទួលយកជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួសណាមួយជុំវិញការលើកទឹកចិត្ត ការភ័យខ្លាច និងចំណេះដឹង។ ទីមួយ កង្វះនៃការលើកទឹកចិត្ត និងការភ័យខ្លាច ត្រូវបានកំណត់បង្ហាញព្រោះអ្នកចូលរួមជាច្រើន បានលើកឡើងថាមិនមានភាពបន្ទាន់សម្រាប់ការទទួលហិរញ្ញប្បទានពីខាងក្រៅ។ ពួកគេបានស្នើថា ការបន្តផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស មិនមែនជាអាទិភាព ដោយសារតែមានហានិភ័យខ្ពស់។ នេះបញ្ជាក់ថា ផ្ទុត់គំនិតប្រពៃណី និងសាសនារបស់ពួកគេមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើរបៀប ដែលពួកគេមើលឃើញទម្រង់ផ្សេងៗនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស។ អ្នកចូលរួមម្នាក់បាននិយាយថា “យើងផ្អែកលើសាសនាអ៊ីស្លាមរបស់យើង ហើយយើងកំពុងព្យាយាមដើម្បីរស់ដោយគ្មានហិរញ្ញប្បទានជំនួស។” (ME4)។ នាងបានពន្យល់បន្ថែមទៀតថាការព្រួយបារម្ភរបស់នាងគឺ riba (ជាញឹកញាប់ហៅថាប្រាក់កម្ចី) ប្រសិនបើនាងបានខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ ឬជម្រើសហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀត ព្រោះនៅក្នុងសាសនាអ៊ីស្លាម របៀប riba ត្រូវបានហាមឃាត់។ Riba សំដៅទៅលើការកំណត់អត្រាការប្រាក់ ឬការនិយាយបំផ្លើសពីចំនួនប្រាក់កម្ចីនៅពេលសងប្រាក់វិញ ដោយផ្អែកលើភាគរយជាក់លាក់នៃចំនួនទឹកប្រាក់ដើមដែលត្រូវបានចោទប្រកាន់ចំពោះអ្នកខ្ចី[៥៧] ទោះបីជាមានធនាគារជាច្រើន[៥៨] និងក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ (fintech)[៥៩] ដែលអះអាងថា ការគោរពតាមច្បាប់និងបទប្បញ្ញត្តិអ៊ីស្លាមក៏ដោយ ក៏មានអ្នកចូលរួមខ្លះបានជៀសវាងប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ។

ទីពីរ ចំពោះអ្នកដែលមានគំនិតអវិជ្ជមានខ្លាំង ពីជម្រើសហិរញ្ញប្បទានជំនួស បានលើកឡើងថា ពួកគេចង់គេចចេញ ពីអ្វីដែលពួកគេមិនយល់ច្បាស់។ នេះបញ្ជាក់ថា គំនិតរបស់ពួកគេផ្អែកលើអ្វីដែលពួកគេបានលឺពីជុំវិញខ្លួនពួកគេ។ ការភ័យខ្លាចដែលគ្មានមូលហេតុនេះ ប្រហែលជាផ្អែកលើគំនិតទូទៅរបស់ស្ត្រីក្នុងការមិនហ៊ានប្រឈមមុខនឹងហានិភ័យ រួមទាំងការសម្រេចចិត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។[៦០] គេសង្កេតឃើញថាក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ដែលបានទទួលថវិកាតាមរយៈមូលនិធិឯកជនភាគច្រើន បានឆ្លងកាត់ពីអ្នកជិតខ្លួនសិន (គ្រួសារ និងមិត្តភក្តិជិតស្និទ្ធ) ឬដោយផ្ទាល់ពីសមាជិកក្នុងរង្វង់របស់គេ។ វាស្របតាមការរកឃើញ នៃការស្រាវជ្រាវរបស់ Agussani និង Bahri[៦១] ដែលថា គ្រួសារដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ទាំងការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុដល់សហគ្រិនស្ត្រីនៅឥណ្ឌូនេស៊ី។ និន្នាការនេះ ក៏ឆ្លុះបញ្ចាំងពីធម្មជាតិរបស់ស្ត្រីចំពោះការប្រថុយប្រថាន[៦២] ជាមួយនឹងទំនោរនៃការស្វែងរកជម្រើសហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានសុវត្ថិភាពជាង។[៦៣] អាកប្បកិរិយានេះ បានមើលឃើញថាមានភាពស៊ីចង្វាក់គ្នាទៅលើស្ត្រីជាច្រើនឆ្នាំមកហើយ ដោយផ្អែកទិន្នន័យស្រាវជ្រាវជាច្រើនស្តីពីយេនឌ័រ និងសហគ្រិនភាព។



រូបភាពទី ២.៥៖ ហេតុផលរបស់អ្នកចូលរួម ក្នុងការមិនប្រើប្រាស់ឌីជីថល ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

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

> “
>
> ខ្ញុំបានចូលរួមកម្មវិធីណែនាំរយៈពេល៣ខែហើយ យើងបានជួបគ្នារៀងរាល់សប្តាហ៍ នៅពេលដែលខ្ញុំទើបតែចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ពេលនោះខ្ញុំមិនមានបទពិសោធច្រើនទេ។ ដូច្នេះនៅពេលខ្ញុំទទួលបានមតិល្អៗត្រលប់ទៅវិញ ខ្ញុំនៅតែមានបញ្ហាថាតើត្រូវអនុវត្តវាយ៉ាងណា។ បន្ទាប់ពីកម្មវិធីនេះចប់ អ្នកណែនាំនិងខ្ញុំលែងបានទាក់ទងគ្នាមករហូត។
>
> (SE11)

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

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

> ❝
>
> ខ្ញុំមិនមានការព្រួយបារម្ភ អំពីការចូលរួមជាមួយសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រីដូចជា IWAPI នោះទេ។ នៅក្នុងវេទិកាតែមួយដូចគ្នា ជាមួយស្ត្រីវ័យកណ្តាលដែលចូលចិត្តនិយាយអំពីជីវិតផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ គឺវាមិនគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍សោះសម្រាប់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំបានប្រើវប្បធម៌ចែករំលែកពីពេលវេលា នៅក្នុងគ្រួសាររបស់ខ្ញុំ។ យើងមានកម្មវិធីចែករំលែកលើ Zoom[៦៤] មួយសប្តាហ៍ម្តង ដែលយើងម្នាក់ៗអាចធ្វើការចែករំលែកពីចំណេះដឹងថ្មី។ មកមកដល់ពេលនេះសម្រាប់ ខ្ញុំវាពិតជាមានប្រសិទ្ធភាពណាស់។
>
> (ME10)

អ្នកសរសេរ បានធ្វើការស្រាវជ្រាវបន្ថែមទៀតថា ហេតុអ្វីបានជាអ្នកសម្រេចទទួលយកការណែនាំ តើគេទទួលបានដោយរបៀបណា។ នៅផ្នែកខាងក្រោមនេះ អ្នកសរសេរបានពិភាក្សាអំពីការយល់ដឹង ដែលអ្នកចូលរួមបានឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឌីជីថលទាក់ទងនឹងការផ្តល់យោបល់ ការភ្ជាប់បណ្តាញ និងការកសាងជំនាញ។

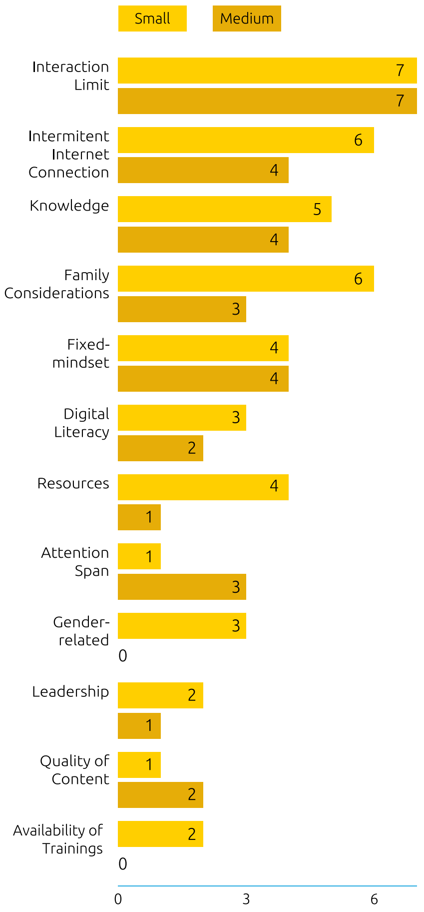
កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលដើម្បីទទួលបានការប្រឹក្សាយោលបល់បណ្តាញនិងជំនាញ

ការប្រឹក្សាយោបល់

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

បណ្តាញ

អ្នកចូលរួមជាច្រើន ទំនងជាស្វែងរកឱកាសតាមរយៈបណ្តាញអ៊ីនធឺណេត និងក្រៅបណ្តាញ។ ផ្អែកលើបទពិសោធន៍របស់ពួកគេក្នុងការចូលរួមកម្មវិធីផ្សេងៗ ដែលរៀបចំឡើងដោយស្ថាប័នសាធារណៈ និងឯកជន នៅលើកម្មវិធី Zoom ហ្វេសប៊ុក[៦៥] Youtube ឬវេទិកាសន្និសិទ្ទដទៃទៀត ដែលខ្វះទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ជាមួយវាគ្មិន និងអ្នកចូលរួមដទៃទៀត ដែលនេះបានក្លាយជាបញ្ហាធំ។ ជម្ងឺកូវីត១៩ បានលើកទឹកចិត្ត មនុស្សអោយចូលរួមកម្មវីធីផ្សេងតាមបណ្តាញអ៊ីនធឺណេត។ អ្នកចូលរួមខ្លះបានបង្ហាញថា ដោយសារជម្ងឺកូវីត១៩ ពួកគេត្រូវបានបង្ខំឱ្យចូលរួមកម្មវិធីតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតវិញ។ ម្ចាស់ហាង SE ម្នាក់បាននិយាយថា ក្នុងកំឡុងរាតត្បាតជំងឺកូវីត១៩ នាងបានចូលរួមកម្មវិធីតាមបណ្តាញអ៊ីនធឺណេតចំនួនពីរដង ព្រោះថាជាធម្មតានាងដឹង និងចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ឬកម្មវិធីដោយផ្ទាល់។



រូបភាពទី ២.៦ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការប្រើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីក្នុងការទទួលការណែនាំ បណ្តាញនិ ងជំនាញ

"ដោយសារតែការឆ្លងរាលដាលនេះ ឥឡូវនេះខ្ញុំពិតជាចូលរួមជាមួយបណ្តាញអ៊ីនធឺណេតវិញ" (SE10)។

លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកធ្វើបទសម្ភាសន៍ភាគច្រើនបានលើកឡើងថា ការបង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនង តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតគឺមិនមែនជាអ្វីដែលគេចង់បាននោះទេ ដោយសារតែលទ្ធភាពនៃការភ្ជាប់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត មិនអាចទាយទុកមុនបាន។ ទំនាក់ទំនងលើប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺរណែត គឺហាក់បីដូចជាមានការពិបាកសម្រាប់អ្នកចូលរួមក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានជាក់លាក់ពីសំណាក់វាគ្មិន។ បញ្ហានេះត្រូវបានជួបប្រទះ ដោយអ្នកចូលរួមបច្ចុប្បន្ន ត្រូវធ្វើការពីផ្ទះ ក្នុងកំឡុងពេលមានជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩។ ការចូលរួមកម្មវិធីប្រព័ន្ធអនឡាញពីផ្ទះគឺពិបាកណាស់ ដោយសារតែការតភ្ជាប់ និងសេវាខ្សោយរបស់អ៊ីនធឺរណេតតែម្តង។ "វាមានដែនកំណត់ ចំពោះរបៀបដែលយើងអាចទទួលបានព័ត៌មានទាំងអស់នោះ។ រឿងមួយទៀតគឺបរិបទជុំវិញចាំបាច់ត្រូវមានលក្ខណៈអំណោយផលសម្រាប់សិក្ខាសាលាអនឡាញ" (SE7)។

ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញ

ទោះបីជា អន្តរកម្ម និងការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតមានកម្រិតក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមទាំងអស់បានបង្ហាញពីការចង់រៀនពីវាបន្ថែម។ មនុស្សជាច្រើន បានលើកឡើងអំពីការស្វែងរកប្រភពព័ត៌មាន តាមរយៈសៀវភៅអេឡិចត្រូនិក (e-books), podcasts[៦៦] វគ្គចែករំលែកតាមអនឡាញ ដែលធ្វើឡើងតាមរយៈ វេទិកាវីដេអូ និងទម្រង់រៀនតាមអនឡាញផ្សេងទៀត។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ អ្នកចូលរួមភាគច្រើនបានប្រើកម្មវិធីផ្ញើសារបន្ទាន់ ដូចជា WhatsApp ដើម្បីទាក់ទង និងរៀនពីមិត្តភក្តិរបស់ពួកគេ។

លើសពីនេះទៀត ដោយសាររតែព័ត៌មានមានច្រើនលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត ធ្វើអោយគេគិតថា ខ្លះអាចជាការបោកបញ្ឆោតអំពីការបង្រៀនបណ្តាញ និងជំនាញផ្សេង។ ពួកគេច្រើនតែមានអារម្មណ៍ មិនច្បាស់ពីទីកន្លែង និងពីរបៀបចាប់ផ្តើម។ នេះហើយជាមូលហេតុ ដែលពួកគេបានជ្រើសរើសយកយុទ្ធសាស្ត្រនៃការប្រើទំនាក់ទំនងនៅក្នុងរង្វង់របស់គេ សម្រាប់ការផ្តល់ដំបូន្មានពីរបៀបស្វែងរកព័ត៌មានត្រឹមត្រូវណាមួយលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត អ្នកចូលរួមខ្លះ រៀនតាមបណ្តាញសង្គម ដែលពួកគេសង្ឃឹមថានឹងទទួលបានបច្ចុប្បន្នភាពអំពីឱកាសសម្រាប់កម្មវិធីនោះ។ បណ្តាញសង្គមដែលលើកឡើងបំផុត គឺ Instagram និងហ្វេសប៊ុក។

តាមរយៈការសង្កេត និងសម្ភាសន៍ អ្នកសរសេរមានភាពវិជ្ជមានថាកម្មវិធីបណ្តាញឌីជីថល និងការរៀនសូត្របានចាប់ផ្តើមកាន់តែមានប្រជាប្រិយភាព នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីក្នុងកំឡុងពេលកូវីត១៩។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រហែលមាន SMEs ស្រ្តីជាច្រើន ដែលប្រហែលជាត្រូវការជំនួយតិចតួច ក្នុងការស្វែងយល់ពីមូលហេតុបន្ថែមដែលអាចរកបានតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត ពីកន្លែងដែលត្រូវស្វែងរកព័ត៌មាន និងរបៀបធ្វើ។

“

ខ្ញុំមិនបានស្វែងរកអ្នកណែនាំតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតទេ ប៉ុន្តែជាធម្មតាខ្ញុំទៅរកភ្នាក់ងារ MSME[៦៧] នៅទីក្រុងរបស់ខ្ញុំ។ ដូច្នេះរាល់ពេលដែលយើងមានបញ្ហា យើងអាចទៅជជែកជាមួយពួកគេ។ ឧទាហរណ៍ ដើម្បីទទួលបានវិញ្ញាបនប័ត្រ Halal សម្រាប់ផលិតផលខ្ញុំ68 ខ្ញុំបានប្រើប្រាស់ក្រុម Whatsapp ដែលបង្កើតដោយទីភ្នាក់ងារ MSME ដូច្នេះខ្ញុំអាចរៀនពីមិត្តភក្តិរបស់ខ្ញុំ។ ដូច្នេះមិត្តរួម MSMEs មានអារម្មណ៍ថា “យើងនៅជាមួយគ្នា”។ យើងមានអារម្មណ៍សុទិដ្ឋិនិយម និងជឿជាក់ថាយើងអាចឆ្លងកាត់ពេលវេលានេះដើម្បីទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រ Halal ជាមួយគ្នា។

(ME2)

សម្រាប់អ្នកចូលរួមជា WSME

Ayu Budiyanti, Co-founder of Rasha Nusantara

Ayu Budiyanti គឺជាសហស្ថាបនិក និងជាប្រធានផ្នែកទីផ្សារនៃ Rahsa Nusantara (https://www.rahsa.id/) ដែលជាសហគ្រាសមធ្យម ដែលផ្តល់នូវការព្យាបាលតាមបែបប្រពៃណី។ រួមគ្នាជាមួយស្វាមី គឺលោក Hatta Kresna។ លោកស្រី បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនេះក្នុងទ្រង់ទ្រាយតូចមួយក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ដោយមានគោលដៅថែរក្សាវប្បធម៌ ចំនេះដឹងក្នុងស្រុក លើកទឹកចិត្តដល់ការរស់នៅប្រកបដោយមនសិការនឹង ពង្រឹងសមត្ថភាពស្ត្រី តាមរយៈការផ្តល់ការងារដល់ស្ត្រីដែលបាត់បង់ឱកាសការងារក្នុងទីក្រុង។ Rahsa Nusantara បានបន្តថាផលិតឱសថបុរាណ និងគ្រឿងទេស ជាផលិតផលដែលមានមូលដ្ឋានធម្មជាតិ ដូចជាប្រេងល្អ។ គ្រឿងទេស នំ និងចាហ៊ួយ។[៦៩]

លោកស្រី បានពន្យល់ពីរបៀបដែលឌីជីថលបានជួយនាងអភិវឌ្ឍខ្លួននាងទៅជាសហគ្រិនឆ្នើមដូចសព្វថ្ងៃនេះ។ តាមរយៈអ្នកណែនាំ និងបណ្តាញ លោកស្រីជាបុគ្គលម្នាក់ដែលទទួលបានជ័យជំនះ ក្នុងចំនោមអ្នកដែលទទួលបានជំនួយពីការវិនិយោគស្ត្រីពានរង្វាន់អូស្ត្រាលី ឆ្នាំ២០១៧។

ជាមួយនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល លោកស្រី នៅតែបន្តស្វែងរកការបង្កើនជំនាញ និងចំណេះដឹងរបស់គាត់បន្ថែម។ លោកស្រីក៏បានទទួលអាហារូបករណ៍ សម្រាប់វគ្គខ្លីពីសាលា Wharton ដែលអនុញ្ញាតឱ្យគាត់ពង្រីកបណ្តាញរបស់គាត់ថែមទៀត។ លោកស្រីត្រូវបានគេឱ្យ តម្លៃខ្ពស់បំផុតចំពោះបទពិសោធន៍ និងឱកាសដែលពានរង្វាន់អូស្ត្រាលីបានផ្តល់ឱ្យជាពិសេសជាមួយនឹងវិធីសាស្ត្រថ្មី ដែលគាត់មិនអាចទទួលបាននៅក្នុងអាជីវកម្មផ្ទាល់។

ការទទួលយកការធ្វើឌីជីថល ក៏មានន័យថាលោកស្រីកំពុងតែបន្តប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលឥតឈប់ឈរសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ប៉ុន្តែគាត់ចង់ធានាថាបច្ចេកវិទ្យាដែលកំពុងប្រើនៅតែមានការចាប់អារម្មណ៍ពីមនុស្សជុំវិញខ្លួន។ ដំបូងឡើយជាមួយនឹងការលក់ផលិតផលរបស់គាត់តាមរយៈទីផ្សារអនឡាញ គឺគាត់មិនពេញចិត្តទេ ដែលមិនអាចទទួលបានទិន្នន័យអតិថិជន ដែលជាហេតុត្រូវបានជម្រុញឱ្យបង្កើតជាទម្រង់អនឡាញផ្ទាល់ខ្លួនរបស់គាត់ ដោយផ្អែកលើដើម្បីបង្កើតទិន្នន័យ(data-driven)។

> “
>
> នៅពេលនោះកូនទីបីរបស់ខ្ញុំទើបតែមានអាយុ ៣ខែ ហើយខ្ញុំត្រូវប្រើវេលាច្រើនមើលថែគាត់ ព្រោះតាំងពីដំបូងយើងមិនដែលមានមេដោះ ឬអ្នកមើលថែក្មេងទេ។ ដូច្នេះ ខ្ញុំបានស្នើសុំការអនុញ្ញាតពីក្រុមពានរង្វាន់អូស្ត្រាលី ប្រសិនបើខ្ញុំអាចនាំកូនខ្ញុំទៅជាមួយ ហើយខ្ញុំបានសន្យាថាកូនរបស់ខ្ញុំនឹងស្ងប់ស្ងាត់នៅពេលខ្ញុំធ្វើបទបង្ហាញ។ ខ្ញុំពរកូន ពេលធ្វើបទបង្ហាញ ហើយគាត់ក៏នៅស្ងៀមផងដែរ ដែលធ្វើអោយពួកគេពិតជាពេញចិត្តនឹងអ្វីដែលខ្ញុំបានធ្វើ។ ខ្ញុំធ្លាប់ស្នើសុំរឿងដដែលនេះ ទៅវិនិយោគិននៅឥណ្ឌូនេស៊ី ហើយត្រូវបានគេបដិសេធតាំងពីដំបូងមកម្ល៉េះ។
>
> Ayu Budiyanti

សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

ការអនុវត្តឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ក្នុងសហគ្រាសមធ្យម ME មានកំរិតខ្ពស់ជាង សហគ្រាសធុនតូច SE ។ ទោះយ៉ាងណាដំណើរការនៃការយកមកប្រើប្រាស់ មិនស្របក្នុងចំណោម SEs និង MEs ទេ។ ក្រៅពីទទួលយកការលក់ ទីផ្សារ និងប្រព័ន្ធគណនេយ្យ អ្នកចូលរួមជាច្រើនបានប្រើប្រាស់ ការសហការឬពិសោធន៍ ដោយបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ទៅក្នុងការអភិវឌ្ឍ ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ពួកគេ។ នៅក្នុងការពិភាក្សាខាងក្រោមនេះ អ្នកសរសេរកំណត់ពីកម្មវិធី ដែលត្រូវបានប្រើច្រើនបំផុត និងតិចបំផុតសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម។

Most Commonly Used Digital Tools

Sales and Marketing	Financial Management	Collaboration Tools
• **Social Media:** 1) Instagram, 2) Facebook • **Marketplace:** 1)Tokopedia, 2)Shopee, 3)Go-jek, 4)Traveloka • **Company website** • **Online advertising**	• **Jurnal.id** • **Monefy** • **Accurate Online** • **Google Spreadsheet or Excel Sheet**	• **Google Drive and Google applications** • **Trello** • **Microsoft Team**

រូបភាព ២.៧: កម្មវិធីឌីជីថលដែលត្រូវបានប្រើជាទូទៅបំផុតដោយអ្នកចូលរួម WSME

យ៉ាងហោចណាស់អ្នកចូលរួមទាំងអស់ បានទទួលយកប្រព័ន្ធលក់ ឬទីផ្សារឌីជីថលមួយ ឬពីរ ដោយប្រើប្រាស់កម្មវិធី Instagram ដែលល្បីបំផុត។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយមិនមែនអ្នកចូលរួមទាំងអស់យល់ថាប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ជាមធ្យោបាយដែលមានប្រសិទ្ធភាពបំផុតនោះទេ អាស្រ័យលើប្រភេទអាជីវកម្មដែលពួកគេកំពុងដំណើរការ។ ឧទាហរណ៍ ME នៅក្នុងអាជីវកម្មថាមពលកកើតឡើងវិញ បានបង្ហាញពីការព្រួយបារម្ភរបស់គាត់អំពីយុទ្ធសាស្ត្រលក់ និងទីផ្សារឌីជីថល។

“

ដោយសារយើងស្ថិតក្នុងវិស័យថាមពលកកើតឡើងវិញ យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាយ៉ាងច្រើនក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល។ ប៉ុន្តែនិយាយឱ្យត្រង់ទៅ ខ្ញុំមានអារម្មណ៍ថាខ្ញុំដូចជាឆោតបន្តិច។ ទោះបីក្រុមការងារខ្ញុំ កំពុងបង្កើតគេហទំព័រក្រុមហ៊ុនដើម្បីបង្កើតយីហោ និងទីផ្សារក៏ដោយ ខ្ញុំនៅតែមានអារម្មណ៍ថាការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម ឬគេហទំព័រសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ គឺមិនសំខាន់នោះទេ។ ខ្ញុំគិតថាបញ្ហាប្រឈមរបស់យើងឥឡូវនេះ គឺទីផ្សារនិងការលក់។ ប្រសិនបើខ្ញុំគិតអំពីវាក្រុមហ៊ុនជាច្រើនអាចបង្កើតបង្កើតគេហទំព័រដើម្បីជួយភ្ជាប់ទៅអតិថិជនបាន។ ខ្ញុំបានសួរខ្លួនឯងថា ហេតុអ្វីបានជាខ្ញុំមិនគិតអំពីការបង្កើតគេហទំព័រមុន? នៅពេលនេះយើងនៅតែ កំពុងតែក្នុងការប្រើប្រាស់ WhatsApp ដើម្បីទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនអាជីវកម្មរបស់យើងតែប៉ុណ្ណោះ

(ME8)

ដូចដែលអ្នកជំនាញបានណែនាំនៅក្នុង SMEs ភាគច្រើនការសម្រេចចិត្តនៃដំណើរការអាជីវកម្មត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយម្ចាស់អាជីវកម្ម។ បន្ថែមពីលើធនធាន និងឧបសគ្គជំនាញ ដំណើរអាជីវកម្មក៏អាចត្រូវបានកំណត់ផងដែរដោយសារតែទំហំអាជីវកម្មតូច។ បញ្ហាទាំងនេះត្រូវបានគេរកឃើញថា មានច្រើននៅក្នុង SEs ហើយអាចបង្ហាញថាម្ចាស់ ត្រូវយល់ពីបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយខ្លួនឯង។ ឧទាហរណ៍អ្នកចូលរួម SE បានចែករំលែកបទពិសោធន៍របស់គាត់ ក្នុងការជ្រើសរើសប្រព័ន្ធគណនេយ្យត្រឹមត្រូវសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់នាង។

“

ខ្ញុំបានឆែក កម្មវិធីគណនេយ្យក្នុងស្រុកជាច្រើនដូចជា Jurnal.id មុនពេលខ្ញុំសម្រេចបញ្ឈប់ការជ្រើសរើស តាមអ៊ីនធឺណេត។ ខ្ញុំបានប្រៀបធៀបតម្លៃផងដែរ។ ខ្ញុំបានជ្រើសរើសកម្មវិធី cloud-based ពីព្រោះខ្ញុំមានកូន។ cloud-based នេះ វាមានភាពងាយស្រួលសម្រាប់ខ្ញុំ មិនចាំបាច់ទៅការិយាល័យដើម្បីពិនិត្យហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្ញុំទេ។ ខ្ញុំអាចពិនិត្យមើលវាពីផ្ទះតាមស្មាតហ្វូនរបស់ខ្ញុំ។ ហើយខ្ញុំអាចមើលឃើញអ្វីៗទាំងអស់ រួមមានពន្ធសារពើភ័ណ្ឌ ការលក់ជាដើម។

(SE5)

ទោះបីជាអ្នកចូលរួមជាច្រើន បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មក៏ដោយ អ្នកសរសេរ បានសង្កេតឃើញថាការអនុវត្តអាចធ្វើអោយមានភាពប្រសើរឡើងបានថែមទៀត។ អ្នកចូលរួមជាច្រើនប្រាថ្នា ចង់ទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីបន្ថែមទៀតចូលក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ កិច្ចសន្ទនាលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតនៃ Internet of Things (IoT), Artificial Intelligence (AI), and blockchain គឺមាននៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ អ្នកចូលរួមមួយចំនួនបានលើកឡើងអំពី ការដាក់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបន្ថែមទៀតនៅក្នុងបណ្តាញអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ "យើងកំពុងព្យាយាមសាកល្បង ប្រើបច្ចេកវិទ្យា AI ដើម្បីកែលម្អផលិតផលថ្មីរបស់យើង ហើយវាកំពុងស្ថិតនៅទិសដៅរបស់យើងក្នុងឆ្នាំនេះ (ME1) " ជាមួយនឹងឱកាសជាច្រើនដែលមិនទាន់ត្រូវបានប្រើប្រាស់ កត្តារួមចំណែកដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការទទួលយកឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ត្រូវបានពិភាក្សានៅក្នុងផ្នែកដូចខាងក្រោម។

កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

ទោះបីទីផ្សារកំពុងមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័សក៏ដោយ ហើយការផ្លាស់ប្តូរនៅតែជាអ្វីដែលពិបាកនឹងសម្រេចបាននៅក្នុងអាជីវកម្ម។ ការប្រឈមមុខនឹងតម្រូវការយ៉ាងលឿននេះគឺ ភាពមិនប្រាកដប្រជា ព័ត៌មានមិនច្បាស់ បច្ចេកវិទ្យា ការប្រកួតប្រជែង និងវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកដែលមិននឹកស្មានដល់ (កូវីត១៩) មិនមែនគ្រប់ WSME ទាំងអស់អាចសម្របខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរបានល្អនោះទេ។ ដោយសារមានឧបសគ្គជាច្រើន ទាក់ទងនឹងធនធាន ទេពកោសល្យ និងជំនាញមានកម្រិត ដែលជាបញ្ហាសម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាដ៏ប្រសើរបំផុត ហើយនេះមិនគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលទេ សម្រាប់អ្នកចូលរួមសម្ភាសន៍ទាំងអស់ ។

កត្តាសំខាន់មួយទៀត នៃការអនុវត្តឌីជីថលអោយមានភាពល្អប្រសើរបំផុត នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មនោះគឺការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ។ ការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរសំដៅទៅលើដំណើរនៃការរៀបចំនៃទិសដៅបន្ត យុទ្ធសាស្រ្ត និងសមត្ថភាពដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជន[៧០] អ្នកជំនាញបានលើកឡើងថា ជាញឹកញាប់ SMEs ស្ថិតនៅជាប់នឹងលំនាំចាស់ នៃការមើលឃើញ និងការធ្វើសកម្មភាព។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរ អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថាពួកគេមានផាសុកភាពជាមួយនឹងអ្វីដែលបានធ្លាប់បានធ្វើ ហើយពួកគេភាគច្រើនបានប្រាប់ថាពួកគេមានពេលវេលាតិចតួចណាស់ក្នុងការឆ្លុះបញ្ចាំង ឬរៀនពីបទពិសោធន៍របស់ពួកគេឡើងវិញ។

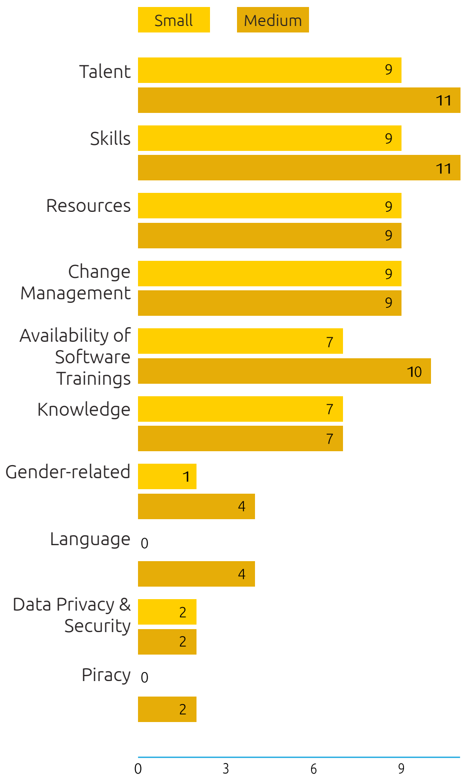
ទាក់ទងទៅនឹងសកម្មភាពពីមុន អ្នកចូលរួមបានលើកឡើងពីភាពលំបាក ក្នុងការបែងចែករវាងកាតព្វកិច្ចគ្រួសារ និងអាជីវកម្ម។ បញ្ហានេះ ជាចំនុចគួរឱ្យកត់សម្គាល់បំផុតក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមដែលមានកូន។ ម្ចាស់ SE ម្នាក់បានពន្យល់ថាគាត់បានផ្តល់អាទិភាពដល់គ្រួសារ ជាហេតុនាំអោយ គាត់ចូលរួមសម្រាប់អាជីវកម្មមានកម្រិតទាប។

“

ខ្ញុំត្រូវមានតម្លាភាពជាមួយក្រុមការងាររបស់ខ្ញុំ ជាពិសេសនៅពេលខ្ញុំមានផ្ទៃពោះ។ ខ្ញុំមិនសូវមានថាមពលទេ។ ខ្ញុំត្រូវតែបន្ថយការរំពឹងទុក ហើយធ្វើវាម្តងបន្តិចៗ។ កូនច្បងរបស់ខ្ញុំនៅតូចខ្លាំង ហើយឥឡូវនេះខ្ញុំមានផ្ទៃពោះទៀត។ ខ្ញុំត្រូវរំលឹកខ្លួនឯងថាខ្ញុំធ្វើបានគ្រប់គ្រាន់ហើយ។ បើខ្ញុំស្រេ្តសសុខភាពកូននិងនិងខ្ញុំអាចនឹងរងផលប៉ះពាល់”។

(SE5)

ការពន្យល់មួយទៀតអំពីបញ្ហានេះ គឺទាក់ទងនឹងការលើកទឹកចិត្តស្រ្តីក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ Wulandari et al.[៧១] បានបញ្ជាក់ថាការលើកទឹកចិត្តសហគ្រិនស្រ្តី គឺមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដល់ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ស្រ្តី។ នៅពេលដែលសហគ្រាស មានការជម្រុញពីមហិច្ឆិតា ដូចជាការភ័យខ្លាច ភាពអត់ការងារធ្វើ ឬដើម្បីទ្រទ្រង់គ្រួសារជាដើម ព្រោះស្រ្តីមិនសូវជាចែករំលែកចំណេះដឹងជាមួយអ្នកដទៃទេ។[៧២]ដូច្នេះហើយ វាជាហេតុដែលធ្វើអោយ ភាពរីកចម្រើនអាជីវកម្មរបស់ពួកគេនៅទាបនៅឡើយ ហើយក៏ចាប់ផ្តើមទទួលយក គំនិតថ្មីនៃការធ្វើឌីជីថល។ វាអាចជាការពង្រឹងភាពស្ទាក់ស្ទើរស្រ្តី ដើម្បីណែនាំពីការផ្លាស់ប្តូរ រហូតដល់កាលៈទេសៈមួយដែលត្រូវធ្វើការបង្ខំ។ ករណីគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍មួយនេះ បានមកពីម្ចាស់ ME ដែលត្រូវបានបង្ខំឱ្យប្រើវិធីសាស្រ្តលក់ និងទីផ្សារឌីជីថលនៅពេលដែលនាងបានរកឃើញថា ឃីហោរបស់នាងត្រូវបានគេលួចចម្លង ដោយជនខិលខូចក។



រូបភាពទី ២.៨៖ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

> “
>
> ខ្ញុំមិនមានគម្រោងបង្កើតហាងលក់តាមអនឡាញពីមុនទេ ក្រោយមកក៏ខ្ញុំបានដឹង ថាមានជនខិលខូចជាច្រើន បានលក់អាវយឺតក្លែងក្លាយ តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ។ អ្វីដែលគួរឱ្យអស់សំណើចនោះគឺថា ខ្ញុំធ្លាប់ត្រូវបានសម្ភាសន៍ដោយស្ថានីយ៍វិទ្យុមួយ ជាលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍ ក៏មានអត្ថបទ និងរូបភាពផលិតផលរបស់ខ្ញុំត្រូវបានចុះផ្សាយ។ នៅពេលខ្ញុំអានវា ខ្ញុំបានភ្ញាក់ផ្អើលថា“នេះគឺជាផលិតផលក្លែងក្លាយ! តើអ្នកយកវាមកពីណា?” ហើយជាក់ស្តែងក្រុមវិទ្យុបានយករូបភាពពីរូបភាពរបស់ Google។[៧៣]
>
> (ME3)

លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកចូលរួមជាច្រើនបានលើកឡើងអំពីការរើសអើងទាក់ទងយេនឌ័រ និងការរើសអើងនៅក្នុងការប្រជុំ ឬការចរចាអាជីវកម្ម។

“

វាប៉ះពាល់អារម្មណ៍ខ្ញុំយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះការរើសអើងពីព្រោះខ្ញុំជាស្ត្រីវ័យក្មេង។ មនុស្សមួយចំនួនគិតថាខ្ញុំគ្រាន់តែជាជំនួយការរបស់ដៃគូខ្ញុំ។ ខ្ញុំចង់និយាយថា ខ្ញុំមានសំណាងណាស់ ដែលដៃគូរបស់ខ្ញុំគោរពសិទ្ធខ្ញុំ និងផ្តល់តម្លៃលើជំនាញរបស់ខ្ញុំដូច្នេះគាត់តែងតែការពារខ្ញុំ ក្នុងពេលប្រជុំនិងការចរចារអាជីវកម្ម។ អ្នកដឹងទេ នៅពេលខ្ញុំណែនាំខ្លួនខ្ញុំមុនគេ មនុស្សមួយចំនួនហាក់មានការមិនជឿជាក់ខ្ញុំ។ ប៉ុន្តែនៅពេលខ្ញុំ ត្រូវបានណែនាំដោយសហស្ថាបនិករបស់ គេនឹងគោរពខ្ញុំ។

(ME9)

ឧទាហរណ៍ផ្សេងទៀតនៃការរើសអើងដែលអ្នកចូលរួមបានជួបប្រទះរួមមាន៖

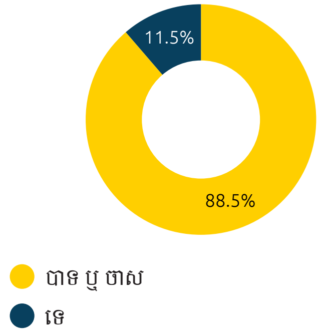
១. ត្រូវបានបដិសេធ ពីវិនិយោគិនឥណ្ឌូនេស៊ី ឬអតិថិជនសក្តានុពល ដោយសារតែភេទរបស់នាង។
២. មានការលំបាកក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានពីធនាគារពីព្រោះធនាគារមួយចំនួនត្រូវការហត្ថលេខា ពី ប្តីរបស់នាងដើម្បីដំណើរការប្រាក់កម្ចី ឬសេវាកម្មហិរញ្ញប្បទានផ្សេងទៀត។
៣. ត្រូវបានគេសម្តែងអាកប្បកិរិយាមិនរាក់ទាក់ នៅពេលបញ្ជូនគំរូ ទៅតាមហាងសម្រាប់ការលក់ដុំ និងរាយ
៤. មានអារម្មណ៍ទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ ចំពោះតួនាទីនាងជុំវិញបុរស។
៥. មានអារម្មណ៍មិនស្រួលក្នុងការធ្វើដំណើរតែម្នាក់ឯងសម្រាប់ហេតុផលអាជីវកម្ម។

សរុបសេចក្តីមក អ្នកចូលរួមបានយល់ស្របថា តាមពិតស្ត្រីមានទំនួលខុសត្រូវច្រើនទៀត ក្រៅពីរវាងគ្រួសារនិងអាជីវកម្ម បើប្រៀបធៀបនឹងបុរស។ វាពិបាកសម្រាប់ពួកគេ ក្នុងការឆ្លងបញ្ចាំងពីបទពិសោធន៍ និងរៀបចំផែនការផ្លាស់ប្តូរហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធក្នុងអាជីវកម្ម។ អ្នកចូលរួមជាច្រើន ក៏បានលើកឡើងថាស្ត្រីមិនមានលទ្ធភាពច្រើនក្នុងការធ្វើជំនួញ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងបុរស។ ជាលទ្ធផល គេចាត់ទុកថាការខិតខំគឺជាដំណោះស្រាយតែមួយគត់ដើម្បីចៀសវាងការរើសអើង។ ពួកគេមានអារម្មណ៍ថា គេមានមានកាតព្វកិច្ចបន្ថែមក្នុងការបង្ហាញដល់សង្គម ថាពួកគេមានសមត្ថភាព សម្រាប់ដំណើរការសហគ្រាសអោយទទួលបានជោគជ័យ។

សសរស្តម្ភ ទី៤: ដំណើរការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូវីត១៩)

ក្នុងខែមេសា ឆ្នាំ២០២០នេះ MCSME បានរៀបចំកញ្ចប់ថវិការជំនួយមួយ បន្ទាប់ពីទទួលបានរបាយការណ៍ពី ចំនួន ៣៧ ០០០ MSMEs ដែលរងគ្រោះយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដោយជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ ។ 74 រដ្ឋាភិបាល បានផ្តល់អាទិភាពក្នុងការផ្តល់ជំនួយនេះ ទៅឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូច ពីព្រោះពួកគេងាយរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងពីការឆ្លងរាលដាលនេះ។ បណ្តឹងសរុបអំពីផលប៉ះពាល់នៃកូវីត១៩ លើអាជីវកម្ម ដោយសារតែ MCSME ទទួលបានតែ ១២.៦% តែប៉ុណ្ណោះមកពី SMEs ។ ដោយក្នុងកំឡុងរាលដាលនេះ SMEs អាចមានលទ្ធភាពរស់រានបានជាងអាជីវកម្មខ្នាតតូច។

អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនបាននិយាយថា មានការកើនឡើងការលក់នៅក្នុងខែមេសា និងឧសភា ទោះបីជាមានបញ្ហាទាក់ទងនឹងដំណើរការនិងផលិតកម្មក៏ដោយ។ ការកើនឡើងនៃការលក់ គឺមានប្រសិទ្ធិភាពនៅក្នុង WSMEs ដែលបានធ្វើឱ្យយុទ្ធសាស្ត្រលក់ ឬទីផ្សារឌីជីថលមានភាពល្អប្រសើរតាមរយៈ messengers បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយសង្គម ទីផ្សារ និងគេហទំព័រ។ ពួកគេបានពន្យល់បន្ថែមទៀតថា វិធានមិនអោយចេញចូល(lockdown) អាចរួមចំណែកដល់ការកើនឡើងចំនួនអតិថិជនតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ។ អ្នកលក់នំតាមអនឡាញម្នាក់បាននិយាយថា“ ការលក់របស់ខ្ញុំបានកើនឡើងចាប់តាំងមានកូវីត១៩មក ព្រោះប្រជាជនចូលចិត្តទិញឥវ៉ាន់តាមអនឡាញ”។ ៨៨.៥ % នៃអ្នកចូលរួមក្នុង WSME បានបញ្ជាក់ថាការទទួលយកឌីជីថលក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេក៏ត្រូវបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង ក្នុងអំឡុងពេលកូវីត១៩ ហើយនិន្នាការនេះត្រូវបានអោយឃើញ ទាំងក្នុងក្រុមសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។



រូបភាពទី ២.៩៖ ការពង្រឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងអំឡុង កូវីត១៩

ដោយសារការជួបផ្ទាល់ មានការកាត់បន្ថយ SMEs ជាច្រើន បានចាប់ផ្តើមបង្កើតវត្តមានរបស់ខ្លួនតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត និងធ្វើការលក់តាមរយៈទីផ្សារអនឡាញ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកខ្លះបានបង្កើនសកម្មភាពលក់តាមអនឡាញ ដោយសារតែពួកគេមានវត្តមានលើអនឡាញ តាំងពីមុនពេលមានជំងឺរាតត្បាតមកម្ល៉េះ។ ការប្រើប្រាស់ទម្រង់ប្រជុំតាមអនឡាញ ត្រូវបានអ្នកចូលរួមលើកឡើងជាញឹកញាប់ថា វាជាមធ្យោបាយនៃការសហការជាមួយក្រុម ឬទំនាក់ទំនងជាមួយភាគីខាងក្រៅ។ លើសពីនេះទៀតអ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើនបាន ប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរវិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្តល់ផលិតផល ឬសេវាកម្មដល់អតិថិជនរបស់ពួកគេ។ ឥឡូវនេះខ្ញុំប្រើ the Gosend (in Gojek app)[៧៥] ច្រើនដើម្បីធ្វើការលក់មាន់។ (SE12)។

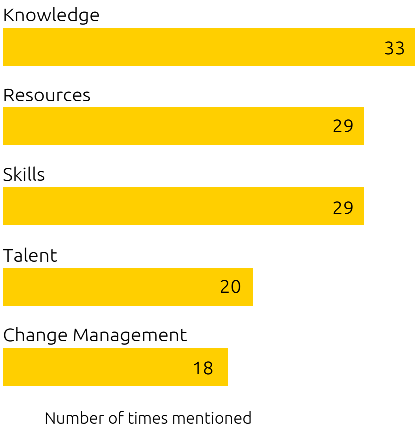
អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើន ត្រូវបានគេរកឃើញថាមានភាពអត់ធ្មត់នឹងការប្រឈមមុខនឹងជម្ងឺរាតត្បាត ដែលអាចទ្រទ្រង់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ទោះបីមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំងនូវលក្ខខណ្ឌទីផ្សារណាមួយក៏ដោយ ឬ ទោះបីសហគ្រាសខ្លះ ត្រូវចាត់វិធានការធ្ងន់ធ្ងរ និងជម្រុញអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដើម្បីរស់។

> “ពេលនេះខ្ញុំកំពុងបើកអាជីវកម្មលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ពីមជ្ឈឹមបូព៌ា។ ខ្ញុំត្រូវផ្លាស់ប្តូរទិសដៅ នៅខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០២០ ដោយសារតែជំងឺរាតត្បាត។ កាលពីមុន ខ្ញុំបានបើកក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍សាសនា ឯកទេសនៅ Umrah និង Haji ដល់ប្រទេស Saudi Arabia តែក្រោយមកប្រទេសមជ្ឈឹមបូព៌ា បានបិទប្រទេស មុនពេលប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី រកឃើញតេស្តកូវី១៩ ធ្វើអោយខ្ញុំបានបាត់បង់ការងារ។ ដោយសារតែអញ្ចឹង ខ្ញុំត្រូវដកមនុស្ស ៤នាក់នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍របស់ខ្ញុំ ហើយនៅសល់ ៣នាក់ទៀតឥឡូវកំពុងធ្វើការលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍។ យើងចាប់ផ្តើមលក់ នៅលើបណ្តាញសង្គមចាប់តាំងពីពេលនោះមក”
>
> (SE7)

ឧបសគ្គទាក់ទងនឹងឌីជីថលនៅក្នុងអាជីវកម្ម បានលេចឡើងទាំងនៅក្នុង SE និង ME ។ តើអ្វីជាបញ្ហាប្រឈមធំជាងគេនៅចំពោះការសម្រេចចិត្តរបស់សហគ្រិនស្ត្រី? តើការផ្លាស់ប្តូររបស់ពួកប៉ះពាល់លើការព្រួយបារម្ភដែលពួកគេមាន អំពីដំណើរការអាជីវកម្មយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ? នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម នឹងបង្ហាញពីបញ្ហាប្រឈមដែលអ្នកចូលរួមបានជួបប្រទះ ទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថល និងមានកិច្ចពិភាក្សាបន្ថែមទៀត។

បញ្ហាប្រឈមចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល

ទោះបីជា WSMEs បានបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការធ្វើឌីជីថលក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមដែលមានការយល់ដឹង និងចំណេះដឹងភាសាឌីជីថលទាប ប្រហែលជាមិនបានយល់ច្បាស់ពីឱកាស និងផលប៉ះពាល់ទេ។ អ្នកសរសេរ បានសរសេរបញ្ចូលពីចំនុចដែលមានក្នុងសសរស្តម្ភទាំង៤ ដែលបានពិភាក្សាពីមុនដើម្បីរកឱ្យឃើញនូវបញ្ហាប្រឈមធំៗ ចំពោះការធ្វើឌីជីថល (រូបភាពទី ២.១០)។ ជាទូទៅអ្នកចូលរួមមានការព្រួយបារម្ភជាមួយនឹ ងចំណេះដឹងឌីជីថល និងសមត្ថភាពក្នុងការរក្សាធនធាន ជ្រើសរើស និងរក្សាបុគ្គលិកដែលមានជំនាញខ្ពស់ពិសេសលើជំនាញឌីជីថល និងការគ្រប់គ្រងលើការផ្លាស់ប្តូរ។ ដើម្បីយល់ឱ្យបានច្បាស់ ថាតើទំហំអាជីវកម្មឆ្លុះបញ្ចាំងពីប្រភេទនៃបញ្ហាប្រឈម ដែលអ្នកចូលរួមបានជួបប្រទះ។ ខាងក្រោមនេះជាការវិភាគទៅនឹងបញ្ហាប្រឈមរបស់ SEs និង MEs ត្រូវបានចែកចេញជាផ្នែកដូចខាងក្រោម។



រូបភាពទី ២.១០៖ បញ្ហាប្រឈមធំទាំង ៥ ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME

បញ្ហាប្រឈមរបស់ SEs

អ្នកចូលរួម SE បានលើកឡើងថា បានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលមួយចំនួន ជាពិសេសក្នុងគោលបំណងបង្កើនការលក់។ នៅពេលត្រូវបានគេសួរ ថាតើពួកគេនឹងប្រើប្រព័ន្ធអ្វីបន្ថែមទៀត? តែមតិភាគច្រើនត្រូវបានគេលើកឡើងពីបញ្ហាធនធាន ជំនាញ និងទេពកោសល្យ។ ម្ចាស់ SE ម្នាក់បានចែករំលែកការតស៊ូរបស់នាងជាមួយការទទួលយកឌីជីថល៖ បន្ថែមលើដែនកំណត់ដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ អ្នកចូលរួមបានលើកឡើងពី បញ្ហាចំណេះដឹងអំពីឱកាសដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចផ្តល់អោយ។ នេះរឹតតែពិបាកក្នុងការយល់ដឹង សម្រាប់អ្នកដែលមិនមានមហិច្ឆតាធំក្នុងការបើកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ “ឥឡូវខ្ញុំគ្រាន់តែចង់ធ្វើឱ្យប្រាកដអំពីទម្លាប់នៃផលិតកម្មរបស់យើង។ មិនចាំបាច់មានមហិច្ឆតាធំទេ។ អាជីវកម្មរបស់យើងបានចំណេញច្រើនរួចទៅហើយ។ យើងត្រូវរីករាយជាមួយវាទៅ”។ (SE12)

> ❝
>
> ខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវមួយចំនួន មុនពេលទិញកញ្ចប់សេវាកម្ម Kite (ឧបករណ៍ស្តុកព័ត៌មាន) អស់ប្រាក់ IDR 39.000 (ប្រហែល ២.៦៥ដុល្លាអាមេរិច) ។ រហូតមកដល់ពេលនេះ ក្នុងចំណោមសេវាកម្មដទៃទៀតនេះ វាជាកម្មវិធីល្អបំផុត ក្នុងការសន្សំសំចៃសម្រាប់ឧបករណ៍ស្តុកព័ត៌មាន។ ទោះបីជា ខ្ញុំបានរកឃើញ កម្មវិធីផ្សេង ដែលមានតម្លៃថោកក៏ដោយ ក៏ខ្ញុំនៅតែមិនប្រើវាដែរ ព្រោះខ្ញុំកំពុងប្រើទូរស័ព្ទផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ខ្ញុំដើម្បីធ្វើជំនួញ។ ខ្ញុំត្រូវការ tablet ថ្មីមួយដើម្បីប្រើប្រព័ន្ធនេះ។ ខ្ញុំ ត្រូវរកវិធីដើម្បីធ្វើវា។ ក្រុមការងារមិនមានពេលវេលា ហើយក៏មិនចាំបាច់ប្រើប្រាស់វាដែរ។
>
> (SE1)

បញ្ហាប្រឈមរបស់ MEs

បញ្ហាប្រឈមធំៗ ដែលសហគ្រាសធុនមធ្យមកំពុងជួបប្រទះ មិនខុសគ្នាពីសហគ្រាសធុនតូចនោះទេ ប៉ុន្តែបញ្ហាប្រឈមខ្ពស់បំផុតសម្រាប់ WMEs គឺចំណេះដឹង ជាង ធនធាន។ យោងតាមបទសម្ភាសន៍អ្នកចូលរួម ME មានធនធានល្អប្រសើរ ដែលអាចអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេស្វែងរកប្រភេទឌីជីថលផ្សេងៗគ្នាដើម្បីអភិវឌ្ឍបន្ថែមទៅលើអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ជាមួយនឹងព័ត៌មានជាច្រើនអំពីការធ្វើឌីជីថល អ្នកចូលរួម ME មួយចំនួនបានលើកឡើងថា ពួគគេមានការលំបាក ដើម្បីតាមអោយទាន់តាមនិន្នាការបច្ចុប្បន្ន។ អ្នកចូលរួមខ្លះ មានចំណេះដឹងតិចតួចអំពីអត្ថប្រយោជន៍ពីប្រព័ន្ធឌីជីថលផ្សេងៗ សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ លើសពីនេះទៅទៀត មានករណីមួយដែលអ្នកចូលរួមមានការយល់ដឹងមិនត្រឹមត្រូវ អំពីអ្វីដែលប្រព័ន្ធជីថលអាចធ្វើបាន។ " ខ្ញុំធ្លាប់ប្រើ excel sheets សំរាប់គណនេយ្យ តែយើងត្រលប់ទៅប្រើប្រាស់ក្រដាសសរសេរដោយដៃវិញ។ មូលហេតុគឺថា យើងមិនអាចដាក់ហត្ថលេខារបស់យើងនៅលើ excel sheets បានទេដូច្នេះយើងមិនដឹងថាតើការចំណាយនោះត្រឹមត្រូវដែរឬទេ? ហើយអ្នកណាជាអ្នកទទួលខុសត្រូវចំពោះបញ្ហានោះទេ (ME14)"។ អ្នកចូលរួមនេះបានទទួចថា នាងមិនអាចប្រើប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់គណនេយ្យបានទេព្រោះ មិនមានលក្ខណៈពិសេសណាដើម្បីតាមដានពីប្រវត្តិចេញចូលបានទេ។

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

"

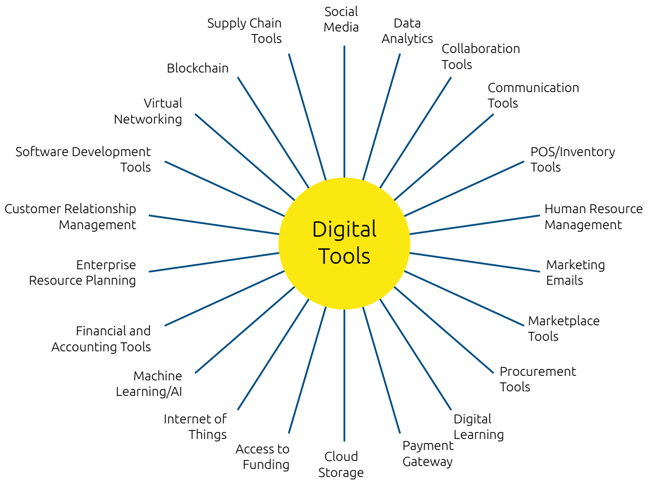
ការយល់ឃើញគឺថា ម្តាយដូចខ្ញុំមិនយល់ពីបច្ចេកវិទ្យាទេ។ ដូច្នេះខ្ញុំពឹងផ្អែកលើអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅរបស់ខ្ញុំដែលជាបុរសបង្រៀនយើងពីវិធីបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាទៅក្នុងអាជីវកម្ម"

(SE1)

ឱកាសសម្រាប់ការវិវត្តនៃប្រព័ន្ធឌីជីថល

ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល បានក្លាយជាពាក្យសំខាន់នៅក្នុងអាជីវកម្ម។ វាចាំបាច់ផ្តោត ទៅលើដំណើរការមួយដែលការរួមបញ្ចូលនៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងបង្កអោយមានការបែងចែកលើរចនាសម្ព័ន្ធនៃដំណើរការ និងផ្តល់គុណតម្លៃដល់អតិថិជន។[៧៦] បន្ទាប់ពីការស្រាវជ្រាវ អំពីកិច្ចចូលរួម និងបញ្ហាប្រឈមដែលទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSMEs អ្នកសរសេរ បានយកគំរូតាម កម្រិតនៃការទទួល ឌីជីថល(digital adoption intensity) នៃការទទួលយកឌីជីថលដើម្បីកំណត់ឱកាសសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល។

កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល(digital adoption intensity)



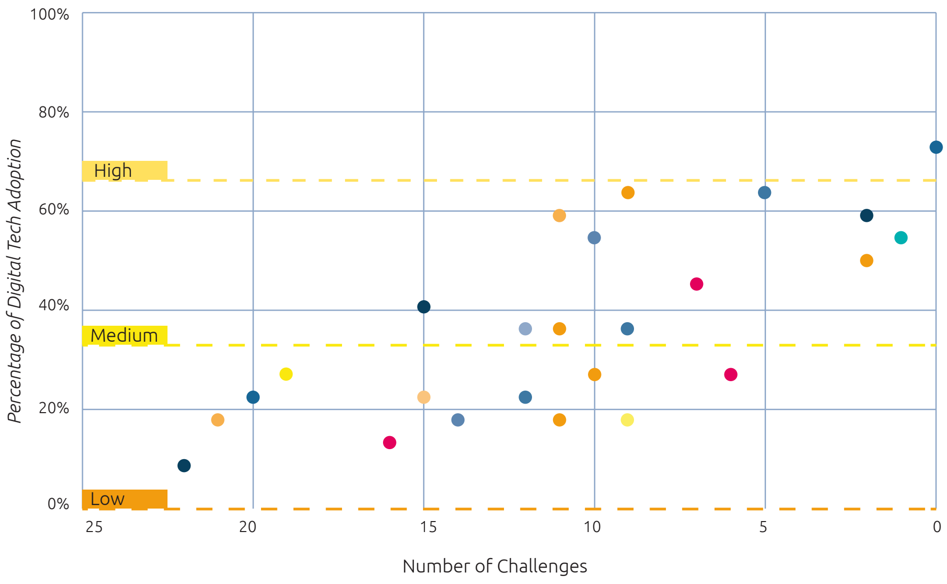
រូបភាព ២.១១៖ បញ្ជីប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍

កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល(digital adoption intensity) ត្រូវបានយកគំរូតាម ដោយសួរអ្នកចូលរួម ថាតើពួកគេបានទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែរឬទេ។ បញ្ជីប្រព័ន្ធ ដែលត្រូវបានប្រើដើម្បីបង្កើតគំរូ គឺផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍ ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងរូបភាពទី ២.១១។ បន្ទាប់ពីនោះ អ្នកសរសេរ បានគូសវាសលើការអនុវត្ត ថាតើចំនួនប្រព័ន្ធឌីជីថលប៉ុន្មាន ដែលអ្នកចូលរួមប្រើដើម្បីកំណត់ digital intensity ពីទាប ទៅមធ្យម ទៅខ្ពស់ដោយប្រើការគណនាសាមញ្ញខាងក្រោម៖

$$\textit{Intensity} = n / 22$$
$$0\% < \textit{Low Intensity} <= 33\%$$
$$33\% < \textit{Medium Intensity} <= 66\%$$
$$66\% < \textit{High Intensity} <= 100\%$$

សមីការ ១.១ : រូបមន្ត Digital Intensity Level

បន្ទាប់មកអ្នកសរសេរ បានផ្ទៀងផ្ទាត់លទ្ធផលប្រឆាំង នឹងចំនួនបញ្ហាប្រឈមដែលអ្នកចូលរួមបានលើកឡើងនៅក្នុងការពិភាក្សាមុន។ លទ្ធផលត្រូវបានបង្ហាញនៅក្នុងរូបភាព ២.១២ ខាងក្រោម។



រូបភាព ២.១២៖ គំរូនៃកម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល(digital adoption intensity) ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME

គំរូនៃ កម្រិតឌីជីថល ខាងលើបង្ហាញពីទំនាក់ទំនងគ្នារវាងចំនួននៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដែលបានកើតឡើង និងតើឧបសគ្គជាច្រើនត្រូវបានយកឈ្នះដោយអ្នកចូលរួម។ អ័ក្សបញ្ឈរតំណាងឱ្យ% នៃការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ហើយអ័ក្សផ្ដេកតំណាងឱ្យចំនួនបញ្ហាប្រឈមដែលអ្នកចូលរួមកំពុងជួបប្រទះ។ ចំណុចពណ៌ទាំង២៥ តំណាងឱ្យអ្នកចូលរួមម្នាក់ៗ ២៦នាក់ ព្រោះមានអ្នកចូលរួមពីរនាក់ដែលពិន្ទុទាំងពីរក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងបញ្ហាប្រឈមគឺដូចគ្នា។

តួលេខខាងលើបង្ហាញថា WSME ចំនួន១២ កំពុងស្ថិតក្នុងកម្រិតទាប ១២ក្នុងកម្រិតមធ្យម និង១ក្នុងកម្រិតខ្ពស់។ ជាទូទៅ វាបង្ហាញថាបញ្ហាប្រឈមកាន់តែច្រើន WSMEs អាចយកឈ្នះបានតាមរយៈការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថលកាន់តែងាយស្រួលកើតឡើង។ សហគ្រិនក្នុងកម្រិតទាប នៅតែមានការប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាមួយចំនួនដែលរារាំងអត្រានៃការអនុវត្តរបស់ពួកគេ។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ សហគ្រាសនៅកម្រិតទាបដែលបានលើកឡើងជារួមអំពីការគ្រប់គ្រងការលើផ្លាស់ប្ដូរចំណេះដឹង ជំនាញ និងទេពកោសល្យ (ជាមធ្យម ១00 %) ជាឧបសគ្គចម្បង សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យារបស់ពួកគេ។

ក្រុមហ៊ុននៅកម្រិតនេះ ភាគច្រើនពឹងផ្អែកលើស្ថាបនិករបស់ពួកគេដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្ត។ ដូច្នេះនៅពេលដែលស្ថាបនិកមិនទិញ ដើម្បីបញ្ចូលក្នុងគំនិតនៃការធ្វើឌីជីថលទេ ក្រុមហ៊ុនមិនទំនងជាទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលទេ។

ផ្អែកលើការរកឃើញ WSMEs ដើរលើផ្លូវខុសៗគ្នាទៅនឹងការទទួលយកឌីជីថលមកប្រើប្រាស់។ មិនមានលំនាំណា ដែលបង្ហាញប្រព័ន្ធអ្វីដែលត្រូវបានប្រើផ្ដាច់មុខដោយក្រុមហ៊ុននៅកម្រិតទាប មធ្យម ឬខ្ពស់ នោះទេ។ ទោះយ៉ាងណា អ្នកចូលរួមក្នុងកម្រិតមធ្យម ដល់កម្រិតខ្ពស់ បានចាប់ផ្ដើមដំណើរផ្លាស់ប្ដូរដោយបង្កើតចក្ខុវិស័យអភិបាលកិច្ច និងសមត្ថភាពព័ត៌មានវិទ្យា ដើម្បីក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលត្រៀមរីកចម្រើនជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យា។ យោងតាមបទសម្ភាសន៍ ពួកគេមានចេតនាច្បាស់ណាស់៖ ១) ពួកគេចង់ទទួលបានថវិកាកាន់តែច្រើន ២) ពួកគេមានទំនុកចិត្តក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ បានកសាងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនម្ដងហើយម្ដងទៀត ដើម្បីផ្លាស់ប្ដូរការចូលរួមរបស់អតិថិជនក្នុងដំណើរការផ្ទៃក្នុង និងជាគំរូអាជីវកម្ម។

កំណើន Vs. ទិសដៅប្រាក់ចំណេញ

មានអ្នកចូលរួម WSME ចំនួន ៧នាក់ ដែលបានអះអាងថាខ្លួន ផ្តោតសំខាន់លើការលូតលាស់ ច្រើនជាងប្រាក់ចំណេញ។ គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ ដូចដែលបានលើកឡើងដោយអ្នកជំនាញមួយចំនួន គឺ SMEs ដែលផ្តោតលើការលូតលាស់មាននិន្នាការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាកាន់តែខ្លាំង ជាជាងផ្តោតតែលើប្រាក់ចំណេញតែប៉ុណ្ណោះ។

“

ផ្អែកលើការសង្កេតរបស់ខ្ញុំ ស្ថាបនិកចាប់ផ្តើមមានទំនោរ ក្នុងការប្រើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលលឿនលឿនជាង បើប្រៀបធៀបទៅនឹង SMEs សាមញ្ញដែលផ្តោតតែលើប្រាក់ចំណេញ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំគិតថាប្រសិនបើខ្ញុំមិនច្រឡំទេមានស្ថាបនិកស្ត្រីជាច្រើន ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី

(អ្នកជំនាញពីការវិវត្តន៍ឌីជីថល)

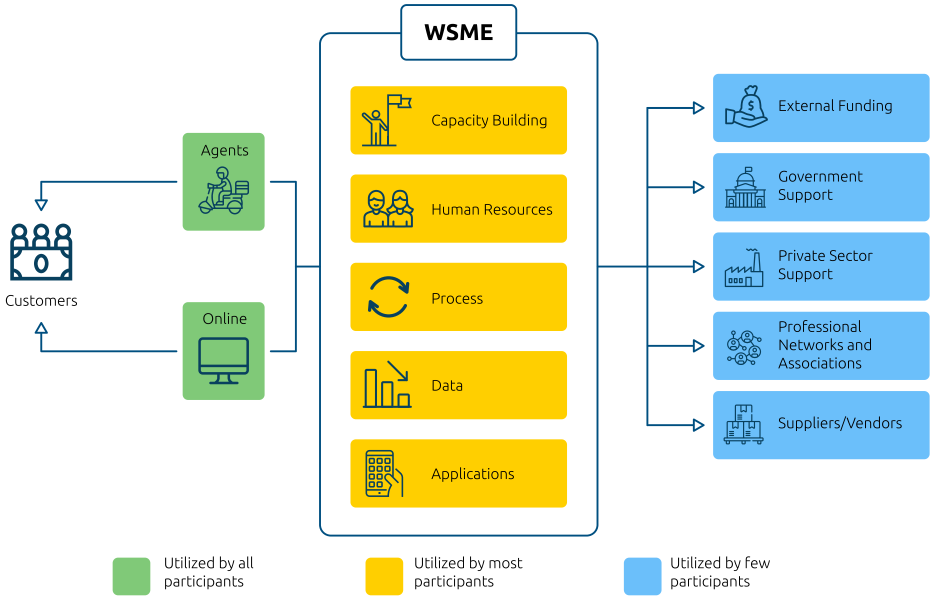
អ្នកចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ឬសហគ្រិនដែលផ្តោតសំខាន់លើការលូតលាស់ ផ្តោតលើការធ្វើមាត្រដ្ឋាននៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ពួកគេរៀបចំអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដើម្បីត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ទទួលការវិនិយោគ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ដែលស្ថិតក្នុងកម្រិតមធ្យម និងខ្ពស់ គឺផ្តោតលើការលូតលាស់ ហើយនៅពេលពន្យល់ពីឱកាសដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលមានសម្រាប់អាជីវកម្ម ពួកគេបានបញ្ជាក់ថាបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលគឺជាចំណុចសំខាន់នៃអ្វីដែលពួកគេធ្វើ “យើងនឹងបន្តជំរុញខ្លួនយើងឱ្យទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ដរាបណាវាត្រូវគ្នាទៅនឹងតម្រូវការ និងគោលដៅរបស់យើង” (SE2)។

សហគ្រាសតូច Vs. សហគ្រាសធំ

ការស្រាវជ្រាវ បានបង្ហាញថាអ្នកចូលរួម ME បានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាច្រើន បើប្រៀបធៀបទៅនឹងអ្នកចូលរួម SE។ MEs ដែលមានអត្រាប្រើប្រាស់ខ្ពស់បំផុត បានបញ្ជាក់ថាដោយសារពេលនេះពួកគេមានធនធានកាន់តែច្រើន ពួកគេអាចស្វែងរកប្រព័ន្ធឌីជីថលផ្សេងៗ សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ក្នុងដំណាក់កាលនេះ ពួកគេភាគច្រើនបាននិយាយថា មានកម្លាំងជំរុញដើម្បីពង្រីកបន្ថែមដែលរួមមាន៖ ១) ជំរុញថែរក្សាបុគ្គលិករបស់ខ្លួន ២) ទំនួលខុសត្រូវចំពោះវិនិយោគិន ៣) មហិច្ឆតាក្នុងការប្រកួតប្រជែង ព្រោះពួកគេបានឃើញ និងជួបផលប៉ះពាល់ជាក់ស្តែងទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាដែលមានសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ និយាយម្យ៉ាងទៀត អនុវិស័យទាំងអស់ចាប់ពីវត្ថុធាតុដើម ផលិតកម្មរហូតដល់សេវាកម្ម មានអាជីវកម្មដែលបានចាប់ផ្តើមទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលរួចទៅហើយ។

ស្វែងយល់ពីឱកាសថ្មីៗ

ទិន្នន័យ បង្ហាញថាមានកាលានុវត្តភាព ដែលកំពុងរីកចម្រើនសម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSMEs ។ ទោះយ៉ាងណា ឱកាសដែលអាចរកបាន អាចយល់បានខុសគ្នានៅក្នុងបរិបទខុសគ្នា ព្រោះវាក៏នឹងពឹងផ្អែកលើកត្តាបរិយាកាសជុំវិញ ដែលអាចធ្វើឱ្យរាំងស្ទះដល់លទ្ធភាពនៃឱកាសទាំងនេះ ដូចជា ស្ថានភាពសង្គម នយោបាយវប្បធម៌ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថល។ ផ្អែកលើការរកឃើញ អ្នកសរសេរអាចបង្ហាញផែនទីពីតំបន់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលបានផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកចូលរួម WSME នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ជាមួយឱកាសថ្មីផ្សេងទៀតដែលពួកគេអាចស្វែងរក។



រូបភាពទី ២.៣៖ ផែនទីនៃការទទួលបានឱកាសក្នុងអាជីវកម្ម ដែលបើកដំណើរការដោយប្រព័ន្ធឌីជីថល

ឱកាសឌីជីថលដែលត្រូវបានគេមើលឃើញ ត្រូវបានអនុវត្តនៅពីអ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់ (ប្រអប់បៃតង ឬ green boxes) ត្រូវបានប្រើដើម្បីបង្កើនការលក់ និងការផ្សព្វផ្សាយដល់អតិថិជន។ បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងទីផ្សារតាមអនឡាញ ត្រូវបានគេលើកឡើងជាញឹកញាប់សម្រាប់គោលបំណងនេះ ហើយត្រូវបានគេធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងក្នុងកំឡុងកូវីត១៩។ ក្នុងនាមជាប្រទេសមួយដែលមានជាប់ចំណាត់លេខ៥ ដែលប្រជាជន ចំណាយលើបណ្តាញសង្គមប្រចាំថ្ងៃច្រើនជាងគេ[៧៧] វាមិនមានការភ្ញាក់ផ្អើលទេ ដែលថាបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលពិសេសនេះ គឺជាជំហានដំបូងបង្អស់សម្រាប់ WSMEs ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មតាមបែបឌីជីថល។

តាមឧត្តមគតិ WSMEs គួរតែមានផែនការមួយដែលត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមជាច្រើនបាននិយាយថាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេត្រូវបានចាប់ផ្តើមដោយគ្មានការរៀបចំទុកជាមុន និងការទទួលបានប្រាក់ចំណេញនៅពេលចាប់ផ្តើម និងពាក់កណ្តាលទី។ ពួកគេបានធ្វើឱ្យធនធានដែលអាចរកបានបានប្រើប្រាស់មានភាពល្អប្រសើរ និងបានធ្វើការសម្រេចចិត្តកន្លងមក។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សូម្បីតែការពិតដែលថាពួកគេបានចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម ហើយបានព្យាយាមធ្វើឌីជីថលនៅក្នុងទម្រង់តូចៗ បានបើកឱកាសដើម្បីទទួលបានការលើកទឹកចិត្ត ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ក៏សម្រាប់អនាគតថែមទៀត។ ឧទាហរណ៍នៅក្នុងទម្រង់នៃការអភិវឌ្ឍគេហទំព័រ និងកម្មវិធីទូរស័ព្ទ ដើម្បីឱ្យសមស្របនឹងតម្រូវការជាក់លាក់របស់ WSMEs និងការប្រើប្រាស់ដើម្បីវិភាគទិន្នន័យក្នុងការដឹកនាំការសម្រេចចិត្តសម្រាប់អាជីវកម្ម។

ដូចដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងដ្យាក្រាមខាងលើ ការរួមបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីជួយដល់ទំនាក់ទំនងខាងក្រៅ និងគាំទ្រក្រុមហ៊ុន (មិនរាប់បញ្ចូលទំនាក់ទំនងទៅអតិថិជន) មិនត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយប្រសិទ្ធិភាពទេ។ ទោះយ៉ាងណា មានបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលជាច្រើនដែលអាចជួយក្នុងវិស័យទាំងនេះ។ 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 ពីទីភ្នាក់ងារការពារបរិស្ថានសហរដ្ឋអាមេរិក (US EPA) ដែលបានបញ្ជាក់ថា កម្រិតនៃការបំពុលក្នុងផ្ទះគឺខ្ពស់ជាងកម្រិតបំពុលបរិយាកាសនៅខាងក្រៅ ២-៥ដង ដោយសារតែប្រភពផ្សេងៗរួមមានផលិតផលសម្អាតក្នុងផ្ទះ ផលិតផលថែរក្សាស្បែក ផលិតផលស្រ្តេយ៍ជាដើម។ ពួកគេក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរថា ផលិតផលថែទាំតាមផ្ទះធម្មជាតិជាច្រើន ដែលមាននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីត្រូវបាននាំចូលក្នុងតម្លៃថ្លៃណាស់។ ដូច្នេះនាងចាប់ផ្តើមបង្កើតផលិតផលដែលអាចប្រើនៅផ្ទះបាន ដោយខ្លួនឯង។ Botanina បានបង្កើតផលិតផលចំនួន ៥ប្រភេទ គឺផលិតផលថែទាំផ្ទះ ថែរក្សាខ្លួន ថែរក្សាទារក ថែរក្សាសុខភាព និងផលិតផលសម្រាប់ព្យាបាលដោយប្រេងក្រអូប។

ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ក្នុងយុគសម័យឌីជីថល លោកស្រី Patriani បានបញ្ជាក់ថាក្រុមហ៊ុនរបស់លោកស្រី មានភាពល្អប្រសើរក្នុងការផ្លាស់ប្តូរ ហើយតែងតែត្រៀមសម្របខ្លួនជានិច្ចចំពោះការច្នៃប្រឌិត នឹងវិបត្តិ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដែលកំពុងកើតមាន (កូវីត១៩)។

Patriani បានពន្យល់បន្ថែមទៀតថា ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានជួយនាងគ្រប់គ្រងពេលវេលាសម្រាប់អាជីវកម្ម និងគ្រួសារឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។ ពីការប្រើប្រាស់តែបណ្តាញសង្គមជាឧបករណ៍ទីផ្សារ ឥឡូវនេះ Botanina អនុវត្តឌីជីថលអោយមានភាពប្រសើរឡើងបន្ថែមទៀត ទៅប្រើប្រាស់លើធនធានមនុស្ស លើការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ការសហការ និងការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធមួយចំនួន ក៏ដូចជាកម្មវិធី (cloud storage) និងការវិភាគទិន្នន័យ។ នាងមានអារម្មណ៍ថា មានប្រសិទ្ធភាពជាងមុនក្នុងការបើកអាជីវកម្មរបស់នាងហើយនាងសង្ឃឹមថានាងអាចបន្តធ្វើឱ្យប្រពៃណីធ្វើការរបស់ក្រុមហ៊ុន កាន់តែមានភាពអំណោយផលសម្រាប់ស្ត្រី។ Patriana បាននិយាយថានាងពិតជារំភើបជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលអាចជួយជំនួញរបស់នាងបាន។ ឥឡូវនេះក្រុមហ៊ុននាង មានចូលរួមយ៉ាងសកម្មពីវិនិយោគិនសក្តានុពល និងដើមទុនបណ្តាក់ទុន (VC)។

“

ខ្ញុំធ្លាប់មានអតិថិជនសួរពីសមត្ថភាពរបស់ខ្ញុំក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំស្ត្រីពីមុន។ ពួកគេចាត់ទុក ស្ត្រីចូលចិត្តភ្ជាប់ការប្រើអារម្មណ៍ច្រើន ប៉ុន្តែខ្ញុំគិតថាបុរសក៏ដូច្នេះដែរ។ ខ្ញុំបានឃើញពួកគេក៏ប្រើអារម្មណ៍ និងក្រុមគ្រួសាររបស់ពួកគេ មកគិតក្នុងពេលចរចាដែរ។ ទោះបីមានរឿងបែបនេះ តែខ្ញុំនៅតែព្យាយាមឱ្យអស់ពីសមត្ថភាពដើម្បីរក្សាជំនាញវិជ្ជាជីវៈ។ ដូចគ្មានការសង្ស័យទេ ឌីជីថលពិតជាបានជួយយ៉ាងច្រើនដល់អាជីវកម្មរបស់យើង។ ដំបូងវាបានចាប់ផ្តើមដោយជួយយើងបង្កើនការលក់របស់យើង ហើយឥឡូវនេះវាជួយរក្សាការងាររបស់យើងនៅការិយាល័យឱ្យបានល្អ និងរៀបចំទំនាក់ទំនងជាមួយបុគ្គលិក និងអតិថិជនក៏កាន់តែងាយស្រួលផងដែ។ ឥឡូវនេះយើងព្យាយាមបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាឱ្យបានច្រើនតាមដែលយើងអាចធ្វើបាន ដើម្បីទទួលបានគោលដៅរបស់យើង ហើយខ្ញុំគិតថារឿងនេះបានជួយនាំយើងទៅកន្លែងដែលយើងមាននៅថ្ងៃនេះ ទាំងមានទំនុកចិត្តគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការចាប់ផ្តើមគិតអំពីការលូតលាស់ និងការវិនិយោគត្រៀមឆ្ពោះទៅមុខបន្ថែមទៀត

(Olva Patriana)

២.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថល សម្រាប់ WSMEs

ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ

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

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានជំនួស

ដោយសារតែមធ្យោបាយឌីជីថល ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានមានរួចហើយនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី អ្នកជំនាញភាគច្រើនបានគូសបញ្ជាក់ពីបញ្ហាប្រឈម ដែលមានស្រាប់ដោយបានរារាំងស្ត្រី ពីការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានតាមរយៈឌីជីថល។ ប្រភពជំនួយជាច្រើនរបស់រដ្ឋាភិបាល ក្នុងទម្រង់ជាមូលនិធិមានរួចហើយសម្រាប់ SMEs ប៉ុន្តែតម្រូវការដើម្បីស្នើសុំការគាំទ្របែបនេះ ភាគច្រើនមិនអាចទទួលបានធនទេ ដោយសារតែហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថលមានកំណត់ និងភាសាឌីជីថលនៅខ្សោយ។ ជាឧទាហរណ៍ ដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញក្នុងសមាគមស្ត្រី គឺថានៅកន្លែងណាមួយក្នុងឆ្នាំនេះ WSMEs ត្រូវបញ្ជូនឯកសារឌីជីថល ទៅគេហទំព័ររដ្ឋាភិបាល ដែលមិនអាចទូរស័ព្ទចល័តបាន ហើយ WSMEs ជាច្រើនមិនមានកុំព្យូទ័រ ហើយមិនបានដឹងពីការប្រើលើទូរស័ព្ទចល័ត ដូចជាកម្មវិធីស្កេនជាដើម។ ដូចដែលបានរៀបរាប់ពីការរកឃើញក្នុង WSME អ្នកចូលរួមប្រាប់ថាគេចូលចិត្តប្រើស្មាតហ្វូនសម្រាប់ការងារណាស់។

តាមលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រ ស្ត្រីត្រូវបានគេដឹងថាជាមនុស្សដែលងាយប្រឈម នឹងហានិភ័យ ហើយដូច្នេះពួកគេទំនងជាមិនសូវស្វែងរកបច្ចេកវិទ្យាដែលមិនធ្លាប់ស្គាល់ រួមទាំងសម្រាប់គោលបំណងនៃផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានទ[៧៨] ផ្នត់គំនិតស្ត្រីបែបនេះបានផ្តល់ផលប៉ះពាល់លើឱកាសវិនិយោគដែលអាចនឹងទទួលបាន។ ដោយសារតែ អត្តចរិកជាក់ស្តែង និងអភិរក្សនិយម ស្ត្រីជាច្រើនហាក់ដូចជាមិនសូវមានទំនុកចិត្ត បើប្រៀបធៀបនឹងបុរស ដែលធ្វើឱ្យពួកគេមានគុណវិបត្តិ នៅពេលប្រកួតប្រជែងក្នុងបទបង្ហាញដើម្បីទទួលបានការវិនិយោគ។

> “
>
> ជាញឹកញាប់ ខ្ញុំលឺគេនិយាយថាសហគ្រិនស្ត្រីមានទំនោរទៅរកហានិភ័យច្រើន។ ជាឧទាហរណ៍ នៅពេលស្ថាបនិកជាស្ត្រីផ្តោតលើការព្យាករណ៍កំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ពួកគេ ពួកគេអាចស្តាប់ទៅដូចជាមានភាពប្រាកដនិយម បើប្រៀបធៀបជាមួយបុរស។ បុរសមានទំនោរទៅរកភាពជឿជាក់ និងស្វាហាប់។ ស្ថាបនិកបុរសមានសមត្ថភាពធ្វើឱ្យការព្យាករណ៍កំណើនរបស់ពួកគេមើលទៅ “អស្ចារ្យ” ហើយនោះគឺជាអ្វីដែលទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍របស់វិនិយោគិន។
>
> *(អ្នកជំនាញវិនិយោគ Gender-lensed)*

សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

អ្នកជំនាញ បានលើកឡើងដដែលៗថា ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថលនៅមានសភាពខ្សោយ ដែលជាឧបសគ្គសម្រាប់ WSMEs និងអនុវត្តការណែនាំ បណ្តាញ និងជំនាញ។ ប្រព័ន្ធភ្ជាប់អ៊ីនធឺណិតមានកម្រិតទាប មានន័យថាការទទួលបានការណែនាំ ជាពិសេសសិក្ខាសាលា និងការបណ្តុះបណ្តាល មិនត្រូវបានទទួលបានឡើយ។ ទោះបីជា ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថលមិនមានបញ្ហាក៏ដោយ WSMEs នៅតែប្រឈមមុខ នឹងឧបសគ្គផ្សេងទៀតដែលបានពិភាក្សាខាងលើនេះ។ យោងតាមអ្នកអង្គភាពជំនាញបានពិសោធន៍រៀបចំកម្មវិធីសម្រាប់ SMEs ពីការទទួលបានបណ្តាញតាមអ៊ីនធឺណេត ជាពិសេសក្នុងអំឡុងពេលនៃការរាតត្បាតកូវីត១។ ប៉ុន្តែពួកគេចាត់ទុកថាគ្មានប្រសិទ្ធភាពសោះព្រោះវាមិនអាចជួយសម្រួលដល់ប្រាស្រ័យទាក់ទងធម្មតា បង្កើនទំនាក់ទំនង បានល្អ ដូចចូលរួមដោយផ្ទាល់ទេ។

សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

យោងតាមអ្នកជំនាញ WSMEs ជាច្រើន ត្រូវការការបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ អំពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលអាចនាំមក ដូចជាជម្រុញលើកទឹកចិត្តដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងជាជំហានថ្មីដើម្បីទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ សេចក្តីថ្លែងការណ៍មួយដ៏គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍បំផុត ដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញម្នាក់ គឺថាការធ្វើឌីជីថលនៃសហគ្រាសរបស់ពួកគេ អាចជួយផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្ត្រីមិនត្រឹមតែនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងនៅក្នុងជីវិតប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេថែមទៀតផង។ ពួកគេបានបញ្ជាក់ថា តាមរយៈការជួយបង្កើនកំណើនអាជីវកម្ម និងប្រាក់ចំណូលនោះ ការធ្វើឌីជីថល ផ្តល់អំណាចដល់ស្ត្រីបន្ថែមទៀត និងធ្វើឱ្យពួកគេស្ថិតក្នុងជំហរចរចាប្រសើរជាងមុនចំពោះមុខគ្រួសារ និងប្តីរបស់ពួកគេ។

សសរស្តម្ភ ទី៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូវីត១៩)

ស្របជាមួយនឹងការរកឃើញពីបទសម្ភាសន៍របស់ WSME គឺអ្នកជំនាញក៏បានបញ្ជាក់ផងដែរថា ការទទួលយកឌីជីថលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយ WSMEs ឱ្យរួចផុតពីវិបត្តិនៃការរាតត្បាតនេះ។ អ្នកជំនាញបានសង្កត់ធ្ងន់លើពាក្យ“រស់រានមានជីវិត” មានន័យថាតួនាទីនៃការធ្វើឌីជីថល គឺគ្រាន់តែដើម្បីរក្សាដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងមិនប្រើឌីជីថលក្នុងគោលបំណងទទួលបានឱកាសថ្មី ដើម្បីអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មទេ។ ជាងនេះទៅទៀត អ្នកជំនាញម្នាក់ទៀតក៏បានលើកឡើងផងដែរថាការមានលំហូរសាច់ប្រាក់វិជ្ជមាន អនុញ្ញាតឱ្យសហគ្រាសតម្រង់ទិសដៅរកប្រាក់ចំណេញ អាចសម្របខ្លួនទៅនឹងវិបត្តិបានប្រសើរជាង សហគ្រាសដែលផ្តោតលើការលូតលាស់តែមួយមុខ ដោយសារតែការពិតដែលពួកគេត្រូវការស្វែងរកប្រាក់ឥតឈប់ឈរដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

“

ខ្ញុំបានឃើញរឿងនេះនៅក្នុង SEs។ ពួកគេត្រូវបានផ្តល់សិទ្ធអំណាចក្នុងការចរចា ជាពិសេសនៅពេលពួកគេមានការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុបានល្អប្រសើរ មាននិយោជិក ឬជួលសាច់ញាតិអ្នកជិតខាងឱ្យជួយអាជីវកម្ម។ កម្រិតនៃទំនុកចិត្តរបស់ពួកគេកើនឡើង [...] បច្ចេកវិទ្យាអាចជួយជាពិសេសក្នុងពេលមានជំងឺរាតត្បាតនេះ។ យើងជម្រុញឱ្យសមាជិករបស់យើង ចូលរួមកម្មវិធីអក្ខរកម្មឌីជីថលដូចជាកម្មវិធី “Womenwill” ដោយ Google។

(អ្នកជំនាញសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រី)

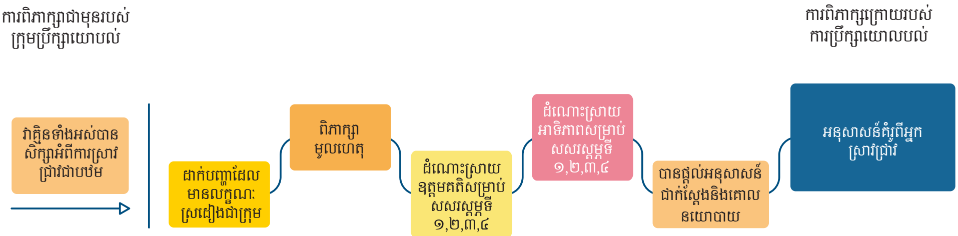
ឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ

ឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ គឺជារបកគំហើញដ៏សំខាន់មួយនៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ។ អ្នកចូលរួម WSME ពីរ បីនាក់បានបង្ហាញពីការយល់ដឹង អំពីប្រព័ន្ធឌីជីថលរួមជាមួយគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិរបស់វា។ គេបានបង្ហាញការព្រួយបារម្ភអំពី ភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ មានតែអ្នកចូលរួម SE ចំនួន ៤នាក់ ដែលបានបង្ហាញការព្រួយបារម្ភទាំងនេះយ៉ាងច្បាស់ ខណៈដែលភាគច្រើននៃ WSMEs មិនមានការយល់បែបនេះទេ។ ពេញមួយការស្រាវជ្រាវទាំងអ្នកចូលរួម SE និង ME បានបង្ហាញថាពួកគេមិនមានចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីអាចផ្តល់នូវគំនិតដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន ដើម្បីពន្យល់ពីការភ័យខ្លាចនៃការបាត់បង់ទិន្នន័យរបស់ពួកគេ ឬពីបញ្ហាសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ ដែលបានជះឥទ្ធិពលដល់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលរបស់ពួកគេ។ “ខ្ញុំគ្រាន់តែបានលឺថា ភាពអវិជ្ជមានច្រើនជាងវិជ្ជមាន” (SE8)។ នេះគឺជាការរកឃើញដ៏គួរឱ្យព្រួយបារម្ភនៅពេលដែលការលួចទិន្នន័យមានការកើនឡើងជាបន្តបន្ទាប់ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។[៧៩, ៨០ & ៨១] ជាការពិត ជំនាញម្នាក់ក៏បានបញ្ជាក់ថាលួចទិន្នន័យ បានក្លាយជារឿងធម្មតានៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទីផ្សារតាមអ៊ីនធឺណេត។

អ្នកជំនាញខាងការវិវត្តន៍ឌីជីថល បានលើកឡើងថាក្រុមហ៊ុន Fintech មានលទ្ធភាពទទួលបានទិន្នន័យអ្នកជំនួញ តាមរយៈពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច។ ដោយសារក្រុមហ៊ុនទីផ្សារ ឬ ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច មានអ្នកជំនួញយ៉ាងច្រើន គឺវាអាចទៅរួចដែលក្រុមហ៊ុន fintech អាចទទួលបាននូវទិន្នន័យដែលមានតម្លៃស្មើគ្នា។ ទោះយ៉ាងណា អ្នកសរសេរ មិនអាចលាតត្រដាងនូវកិច្ចព្រមព្រៀងអ្វីដែលមានរវាងក្រុមហ៊ុន Fintech និងក្រុមហ៊ុនទីផ្សារនោះទេ ព្រោះក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេទាំងបី បានបដិសេធមិនអោយធ្វើបទសម្ភាសន៍។

ក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់

ក្រុមប្រឹក្សា បានចាប់ផ្ដើមកិច្ចពិភាក្សាជុំវិញបញ្ហាប្រឈមដែលបានជួបប្រទះនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WMSEs ដោយផ្អែកលើការយល់ដឹងពី WSME និងការផ្ដល់បទសម្ភាសន៍ពីអ្នកជំនាញ។ វាត្រូវបានអនុវត្តតាមដោយស្នើសុំដំបូន្មានជាក់ស្ដែង និងគោលនយោបាយ វិភាគខាងក្រោម។



រូបភាព ២.១៤៖ វិធីសាស្ត្រនៃការប្រឹក្សាយោបល់

កង្វះសមត្ថភាព និងការលើកទឹកចិត្តក្នុងចំណោម WSMEs

ក្នុងអំឡុងពេលនៃកិច្ចពិភាក្សារវាងក្រុមវាគ្មិន បានឯកភាពថារាល់បញ្ហាប្រឈមទាំងអស់ដូចជាកង្វះចំណេះដឹង ជំនាញ (សមត្ថភាព) និងការលើកទឹកចិត្ត គឺជាលទ្ធផលចុងក្រោយនៃវប្បធម៌ហឹង្សា លើយេនឌ័រ។ Johan Galtung បានពន្យល់ថាអំពើវប្បធម៌ហឹង្សា តំណាងឱ្យអត្ថិភាពនៃបទដ្ឋានសង្គមទូទៅដោយអំពើហឹង្សាដោយផ្ទាល់ និងរចនាសម្ព័ន្ធហឹង្សាហាក់ដូចជា“ ធម្មជាតិ” ឬ“ អាចទទួលយកបាន” ។ ឧទាហរណ៍ ជំនឿនៅតែមាននៅឥណ្ឌូនេស៊ី គឺស្ត្រីអាចទទួលបានប្រាក់ខែទាបជាងបុរស ព្រោះពួកគេត្រូវបានគេចាត់ទុកថាមានសមត្ថភាពទាប។ នៅឆ្នាំ២០១៩ ស្ត្រី ៧៨.២៦ % នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីទទួលបានប្រាក់ខែទាបជាងបុរស[៨៣] ម្យ៉ាងទៀត អំពើហឹង្សាក្នុងគ្រួសារនៅតែជាបញ្ហា ព្រោះស្ត្រីរងគ្រោះភាគច្រើននៅតែមានមិនហ៊ាននិយាយជាសាធារណៈ[៨៤] បញ្ហានេះកាន់តែតានតឹងទៅៗ ដោយសារសភាតំណាងរាស្ត្របានប្រកាសបដិសេធជាផ្លូវការនូវសេចក្ដីស្នើច្បាប់ស្ដីពីការលុបបំបាត់អំពើហឹង្សាផ្លូវភេទក្នុងខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២០ បន្ទាប់ពីមានការខិតខំប្រឹងប្រែងអស់រយៈពេល ៨ឆ្នាំ ដោយគណៈកម្មាធិការជាតិស្ដីពីអំពើហឹង្សាប្រឆាំងនឹងស្ត្រី ដើម្បីស្នើអោយមានគម្រោងច្បាប់នេះ។[៨៥] ដូចជាអំពើហឹង្សាដែលយ៉ាងសាហាវ រួមជាមួយនឹងធម្មជាតិដែលមិនចូលចិត្តស្ត្រី បង្កើតឱ្យមានការភ័យខ្លាចគ្មានមូលហេតុនៃបច្ចេកវិទ្យា ចំពោះស្ត្រី។ នេះនឹងអាចកាន់តែធ្ងន់ធ្ងរ ប្រសិនបើគ្មានភស្តុតាងជាក់ស្ដែងណាមកបញ្ជាក់ពីភាពជោគជ័យទេ វាអាចមិនទំនងសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលមកក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ហើយវាកាន់តែពិបាកទៅៗ ព្រោះស្ត្រីនឹងអាចមិនស្គាល់ពីភាសាបច្ចេកវិទ្យាជាបន្តបន្ទាប់។

កង្វះការគ្រប់គ្រងលើផ្លាស់ប្ដូរចំណោម WSMEs

អ្នកសរសេរ បានសង្កេតឃើញថាសម្រាប់អ្នកដែលបានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ជាច្រើនមិនបានអនុវត្តតាមផែនការ ដែលបានរៀបចំយ៉ាងល្អនៅក្នុងអាជីវកម្មឌីជីថលរបស់គេទេ។ ស្របតាមការរកឃើញរបស់អ្នកជំនាញគឺក្រុមប្រឹក្សាបានជឿជាក់ថា នេះអាចបណ្ដាលមកពីកង្វះសេចក្ដីចង់បាន ក្នុងចំណោម WSMEs។

ក្រុមវាគ្មិនបានសន្មតថា WSMEs ជាច្រើនមិនមានមហិច្ឆតាខ្ពស់សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ដូចជាសម្រាប់ពួកគេភាគច្រើន មូលហេតុដែលពួកគេចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម គឺគ្រាន់តែជាគម្រោងមួយ ឬអ្វីមួយដើម្បីបំពេញពេលវេលារបស់ពួកគេ ហើយមិនមានបំណងធ្វើជាសហគ្រិនទេ។ ទោះយ៉ាងណា វាអាចទៅរួចដែលថាបញ្ហានេះមិនមែនថា WSMEs ខ្វះមហិច្ឆិតានោះទេ ប៉ុន្តែមិនដែលគិតថាមហិច្ឆតាគឺជាជម្រើសទាល់តែសោះ ដោយសារតែសម្ពាធពីគ្រួសារ ឬសង្គមរបស់ពួកគេ ដែលដាក់គំនិតថាស្ត្រីគឺមិនអាចផ្ដោតពេលវេលាលើជំនួញបាន។

ការឆ្លើយតបសកម្ម លើភាពអត់ធន់របស់ WSMEs នៅចំពោះជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត១៩

ទោះបីជាអ្នកចូលរួមត្រូវ បង្ហាញពីភាពអត់ធន់ក្នុងកំឡុងពេលនៃជម្ងឺរាតត្បាតកូវីតក៏ដោយ ការគ្រប់គ្រងលើវិបត្តិមិនមែនជាផ្នែកមួយនៃដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ WSME ទេ។ នៅពេលធ្វើបទបង្ហាញជាមួយសេចក្ដីថ្លែងការណ៍នេះ ក្រុមអ្នកប្រឹក្សាយោបល់បានលើកឡើងថា វាអាចបណ្ដាលមកពី ការសិក្សាគោលមានកំណត់ ជុំវិញការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ ហើយជាលទ្ធផល WSMEs មិនមានឧទាហរណ៍ណាមួយ ដែលពួកគេអាចជឿបានឡើយ។ វាក៏ត្រូវបានលើកឡើងផងដែរនៅក្នុងកិច្ចពិភាក្សាថា ការសិក្សាអំពីការគ្រប់គ្រងវិបត្តិមានច្រើននៅក្នុងប្រទេសដទៃទៀតប៉ុន្តែក្រុមវាគ្មិនបានសន្មត់ថាទាំងនេះមិនបានបង្កើត និងផ្ដល់ឱ្យដោយរដ្ឋាភិបាលទេ។

កង្វះព័ត៌មានអំពីកម្មវិធីរដ្ឋាភិបាល

ជាចម្បង តាមរយៈការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ អ្នកសរសេរទទួលបានថា កម្មវិធីរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បីគាំទ្រ SMEs ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលគឺមានច្រើននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ WSMEs ជាច្រើនមិនដឹងពីអត្ថិភាពនៃកម្មវិធីទាំងនេះ ឬមិនមានលទ្ធភាពចូលប្រើកម្មវិធីបែបនេះទេ។ នៅពេលធ្វើបទបង្ហាញអំពីសេចក្ដីថ្លែងការណ៍ពីបញ្ហានេះ វាគ្មិនបានលើកឡើងថាបច្ចុប្បន្នមិនមានមជ្ឈមណ្ឌលព័ត៌មានច្រកចេញចូលតែមួយ ដែល SMEs អាចទទួលបានព័ត៌មានអំពីកម្មវិធីការបណ្ដុះបណ្ដាល ការទទួលបានមូលនិធិ ឬចំណេះដឹងទូទៅដែលទាក់ទងនឹង WSME នោះទេ ។ អ្នកជំនាញគោលនយោបាយ SME បានពន្យល់ថា គឺរាជរដ្ឋាភិបាលតាមរយៈ MCSME បានបោះជំហានទៅមុខដើម្បីគាំទ្រដល់ SMEs នៅប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី ដោយមានការបង្កើតគេហទំព័ររួមមួយ សម្រាប់អ្វីៗទាំងអស់ដែលទាក់ទងនឹង SMEs។[៨៦]

> “
>
> ការធ្វើឌីជីថលគឺពិតជាចាំបាច់ ហើយនោះជាមូលហេតុដែល MCMSE បានសហការជាមួយ LPEM UI ដើម្បីអភិវឌ្ឍគេហទំព័រ https://www.ukmindonesia.id/។ MSMEs អាចចូលមើលវេទិកានេះដើម្បីស្វែងរកព័ត៌មានអំពីវិញ្ញាបនបត្រឃីហោ ការណែនាំ និងកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តផ្សេង” ។
>
> *(អ្នកជំនាញគោលនយោបាយ)*

គេហទំព័រនេះស្ថិតក្នុងការផ្អាកជារៀងរហូត ចាប់តាំងពីអ្នកសរសេរបានត្រួតពិនិត្យចុងក្រោយនៅខែកញ្ញាឆ្នាំ ២០២០ ដោយមិនអនុញ្ញាតឱ្យ SMEs អាចចុះឈ្មោះអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបានឡើយ។ ដូច្នេះ វាបិទការប្រើព័ត៌មានណា ដែល WSMEs អាចចូលដំណើរការបាន។ អ្នកនិពន្ធជឿជាក់ថានៅទីបំផុត នេះគឺជាការឆ្លុះបញ្ចាំងពីរបៀបដែលកម្មវិធីរបស់រដ្ឋាភិបាលមិនត្រូវបានវិវឌ្ឍខ្លួនបាន។ កម្មវិធី និងការអភិវឌ្ឍន៍លើការបណ្ដុះបណ្ដាលហាក់ដូចជាខ្វះការសិក្សាមុន ដែលអ្នកចូលរួមអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនពីកម្មវិធីនីមួយៗ និងវិធីដែលពួកគេអាចទៅកាន់ក្រុមជាក់លាក់នេះ។

បញ្ហាជាមួយ នឹងការបែងចែកជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល

អ្នកសរសេរ បានរកឃើញថាជំនួយរបស់រដ្ឋាភិបាល មានទម្រង់ជា ហិរញ្ញវត្ថុនិងមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុដែលមានច្រើននៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ពួកគេមិនត្រូវបានចែកចាយដោយស្មើភាពទេ។ ឧទាហរណ៍នេះត្រូវបានផ្ដល់ដោយអ្នកជំនាញម្នាក់ដែលបានបង្ហាញថា ជំនួយទ្វេដងត្រូវបានប្រគល់ជូន SME ដូចគ្នា ចំណែក SME ដទៃទៀតមិនអាចទទួលបានជំនួយនេះទាល់តែសោះ។ នេះបណ្ដាលមកពី ការពិតដែល SME មួយចំនួន ត្រូវបានចុះឈ្មោះពីរដងនៅក្នុងមូលដ្ឋានទិន្នន័យពីរផ្សេងគ្នា ខណៈពេលដែលវត្តមានរបស់ SME ចំនួនមិនត្រូវបានគេកត់ត្រាទាល់តែសោះ។ នេះបង្ហាញពីបញ្ហាធ្វើសមកាលកម្មលើទិន្នន័យរវាងប្រភពពីរផ្សេងៗគ្នាដែលបង្កឱ្យមានអតុល្យភាព នៃការផ្ដល់ជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល។

ជាមួយនឹងការវិភាគកាន់តែស៊ីជម្រៅ អ្នកសរសេរជឿជាក់ថាបញ្ហានេះ អាចដំណើរការបានច្រើនជាង បញ្ហាសមកាលកម្ម។ បញ្ហាដែលត្រូវបានលើកឡើងអំពីរដ្ឋាភិបាលក្នុងអំឡុងកិច្ចពិភាក្សានេះ ប្រហែលជាគ្រាន់តែជាសញ្ញានៃបញ្ហាមូលដ្ឋានដែលធ្ងន់ធ្ងរជាងនេះតែប៉ុណ្ណោះ។ ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យមិនត្រឹមត្រូវ និងការបែងចែក ជំនួយមិនស្មើគ្នា ហាក់បីដូចជាកំពុងបង្ហាញពីភាពខ្វះខាតនៃការសម្របសម្រួលរវាងអង្គភាពរាជរដ្ឋាភិបាល និងការខកខានមិនបានយល់ពីស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៅក្នុងវិស័យនេះ។ ដោយទទួលរង ពីកំហុសទាំងនេះ វាអាចយល់ទៅបាន ប្រសិនបើប្រព័ន្ធ WSME កាន់តែធ្វើមានការមិនទុកចិត្តទៅកាន់រដ្ឋាភិបាល។

ក្នុងអំឡុងពេលនៃការពិគ្រោះយោបល់ ក្រុមប្រឹក្សាវាគ្មិនមួយរូបបានទាក់ទងអ្នកសរសេរដោយផ្ទាល់ ដើម្បីផ្តល់នូវយោបល់អំពីរដ្ឋាភិបាលដែលពួកគេមិនចូលចិត្តនិយាយជាសាធារណៈទៅកាន់ក្រុមវាគ្មិនផ្សេងទៀត។ វាអាចទៅរួចដែលថាសកម្មភាពតូចតាចនេះ គឺជាសញ្ញានៃការមិនទុកចិត្តឬប្រហែលជាខ្លាចអំណាចរដ្ឋាភិបាល។

ក្រៅពីមាន ឱកាសដ៏ធំដែលនាំមកដោយប្រព័ន្ធឌីជីថលWS-MEs ជនជាតិឥណ្ឌូនេស៊ី ទំនងជាបន្តប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គដដែល។ ប្រការនេះទាមទារឱ្យមានតម្រូវការបន្ទាន់ ក្នុងការបង្កើតគោលនយោបាយគាំទ្រ WSME អោយមានភាពប្រសើរជាងមុន និងអន្តរាគមន៍ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយ

រូបភាព ២.១៥ : អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយ

ការអនុលោមតាមច្បាប់បទប្បញ្ញត្តិ

អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមក្នុងសសរស្តម្ភទី ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន និងសសរស្តម្ភ ទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

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

អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖ ក្រុមវាគ្មិនបានស្នើសុំដល់រដ្ឋាភិបាល គួរតែធ្វើឱ្យរាល់នីតិវិធីលើការគោរពច្បាប់មានតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព។ ដំណើរការនេះអាចធ្វើឱ្យឌីជីថលចូលខ្លួនដំណើរការ និង ធ្វើមាត្រដ្ឋានបានដែលអនុញ្ញាតឱ្យ WSME មិនត្រឹមតែស្វែងរកព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងការចុះឈ្មោះអាជីវកម្ម ក៏ដើម្បីដាក់ពាក្យសុំឱកាស និងដាក់ឯកសារផងដែរ។ ការធានាទូវការធ្វើមាត្រដ្ឋាននៃទម្រង់ឌីជីថល គឺមានសារៈសំខាន់ ដែលអាចបម្រើដល់ WSMEs ចំនួនធំ ក្នុងពេលតែមួយបាន។ ក្រុមវាគ្មិន ជឿជាក់ថានេះអាចធ្វើទៅបានប្រសិនបើរដ្ឋាភិបាលធ្វើបង្កើនទូវភាពជាដៃគូសាធារណៈ និងឯកជន អោយកាន់តែប្រសើរឡើងក្នុងការអនុវត្តគំនិតផ្តួចផ្តើមនេះ។

អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖ ក្រុមវាគ្មិនបានស្នើថាវិស័យឯកជនជាពិសេសស្ត្រីក្នុងសហគមន៍អាជីវកម្ម និងសហគមន៍ អ្នកផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល និងសហគ្រិនក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី គាំទ្រអត្ថប្រយោជន៍ដែលអាចទទួលបានពីការអនុវត្តតាមបទប្បញ្ញត្តិ។ នេះអាចត្រូវបានធ្វើ ដោយមានការលើកឡើងរបស់ WSMEs ផ្សេងទៀតដែលបានទទួលអត្ថប្រយោជន៍ពីការអនុវត្តតាមបទប្បញ្ញត្តិ ដូចជាទទួលបានអាទិភាពក្នុងការដាក់ពាក្យសុំគម្រោងជំនួយរដ្ឋាភិបាលដោយមានការបន្ធូរបន្ថយប្រាក់កម្ចី ឬការលើកលែងពន្ធ។

ការកសាងសមត្ថភាព

អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនៅក្នុងសសរស្តម្ភទី២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ បណ្តាញ និងជំនាញ

ក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី ឱកាសសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីបង្កើនជំនាញ និងចំណេះដឹងរបស់ពួកគេ គឺមិនមានភាពខ្វះខាតខ្លាំងនោះទេ ដោយសារតែព័ត៌មានមានច្រើន តែវាក៏ធ្វើអោយអ្នកចូលរួមភាគច្រើនមានអារម្មណ៍ស្រពិចស្រពិល ថាតើគួរតែចាប់ផ្តើមពីចំណុចណា ហើយត្រូវការជំនួយក្នុងការពន្យល់ពីមូលហេតុ និងរបៀប ដែលអាចធ្វើទៅបានតាមបែបប្រព័ន្ធឌីជីថល។ កង្វះនៃការបណ្តុះបណ្តាលដែលមានតំលៃសមរម្យត្រូវបានលើកឡើងជាញឹកញាប់ក្នុងអំឡុងពេលពិភាក្សាក្រុម។

អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖ ក្រុមវាគ្មិនបានស្នើសុំដល់រដ្ឋាភិបាល អោយជួយបង្កើនភាពជាដៃគូសាធារណៈ ឯកជនអោយមានភាពប្រសើរឡើង ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ការបណ្តុះបណ្តាលដ៏មានគុណភាពមួយ ដែលបានធ្វើតាមបែបឌីជីថលជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ឬនិយោជិករបស់ពួកគេ។

អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖ ស្ថាប័នមិនមែនរដ្ឋាភិបាល រួមមានទីភ្នាក់ងារអន្តរជាតិ ក្រុមហ៊ុនពហុជាតិ ឬសូម្បីតែសមាគមអាជីវកម្ម និងសហគមន៍ស្ត្រី អាចគាំទ្របន្ថែមលើ WSMEs តាមរយៈការផ្តល់អាហារូបករណ៍ដល់សហគ្រិនស្ត្រីភាពរយៈពេលវែង ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹង និងអាចជួយពួកគេក្នុងការអភិវឌ្ឍបន្ថែមទៀត។ វាគ្មិនបានបន្ថែមទៀតថា វិធីសាស្ត្រដែលអាចជួយក្នុងការលុបបំបាត់ការសង្ស័យ និងការភ័យខ្លាចពីការធ្វើឌីជីថល គឺការបង្ហាញ WSMEs ពីរឿងជោគជ័យនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយស្ត្រីដទៃទៀត ដោយសង្ឃឹមថានេះនឹងជម្រុញឱ្យពួកគេធ្វើដូចគ្នា។

ការគ្រប់គ្រងលើហានិភ័យនិងវិបត្តិ

អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមក្នុងសសរស្តម្ភទី ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន និងសសរស្តម្ភ ទី ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

ដោយសារបច្ចុប្បន្ននេះ WSME មិនមានឯកសារយោងណាមួយទេ។ វិធីមួយអាចនឹងចាប់ផ្តើម គឺការពិសោធន៍ជាមួយនឹងការរួមបញ្ចូលការអប់រំ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងវិបត្តិ ទៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល SME ជាជំហានដំបូង។ ការបង្ហាញ WSME ជាមួយនឹងការសិក្សាស្តីពីការគ្រប់គ្រងវិបត្តិអាចជាជំហានបន្ទាប់ដ៏ល្អ នៅពេលដែលពួកគេត្រូវបានណែនាំពីគំនិតនេះ ប៉ុន្តែការលើកឡើងពីការស្រាវជ្រាវបែបនេះ ចាំបាច់

ត្រូវទាក់ទងតាមបែបសាមញ្ញជាងនេះ។ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវជាច្រើន ត្រូវបានសរសេរតាមរបៀប ដែលពិបាកយល់សម្រាប់សាធារណជនទូទៅ ហើយទាមទារអោយមានការផ្សារភ្ជាប់បញ្ហានេះ ដោយការឆ្លុះបញ្ចាំងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវអោយកាន់តែមានភាពងាយស្រួល និងអាចអោយប្រើប្រាស់ទៅក្នុងឌីជីថលបាន។

អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖ នៅកម្រិតគោលនយោបាយ រដ្ឋាភិបាលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហានេះបានដោយលើកកម្ពស់ការបន្ធូរបន្ថយប្រាក់កម្ចី ការលើកលែងពន្ធ និងការឧបត្ថម្ភធនដល់ WSMEs ហើយមិនត្រឹមតែអ្នកដែលនៅកម្រិតតូចទេ គឺអាចជួយពន្យារអាយុជីវិតរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះក្នុងពេលដែលមានវិបត្តិ។

អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖ វិធានការណ៍ការពារបន្ថែមលើ WS-MEs គឺគួរតែត្រូវបានលើកទឹកចិត្តបន្ថែមទៀតដើម្បីចូលរួមក្នុងសមាគមអាជីវកម្ម ជាពិសេសអ្នកដែលផ្តោតលើស្ត្រី ដើម្បីផ្តល់លទ្ធភាពចែករំលែកចំណេះដឹង អំពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងវិបត្តិ។

ភាពឯកជននិងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ

អនុសាសន៍ទាំងនេះ គឺដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនៅក្នុងសសរស្តម្ភទាំងអស

អ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើន មិនបានដឹងអំពីហានិភ័យដែលកើតឡើងជាមួយនឹងការធ្វើឌីជីថល ជាពិសេសទាក់ទងនឹងសុវត្ថិភាព និងភាពឯកជនទិន្នន័យ នោះទេ។ ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីមានច្បាប់ដែលកំណត់ការប្រាស្រ័យទាក់ទង ព័ត៌មាននៅក្នុងប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការការពារទិន្នន័យផ្ទាល់ខ្លួននៅក្នុងប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ C)។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ទោសនៃការបំពានច្បាប់ទាំងនេះមិនត្រូវបានអនុវត្តយ៉ាងខ្លាំងនោះទេ។ ឧទាហរណ៍តួអង្គអាជីវកម្មឌីជីថល ឬប្រតិបត្តិករប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច (ESOs) ដែលធ្វើសេវាកម្មឌីជីថល និងសកម្មភាពនៅឥណ្ឌូនេស៊ី តម្រូវឱ្យចុះឈ្មោះ និងទទួលបានវិញ្ញាបនប័ត្រប្រតិបត្តិការស្របច្បាប់[៨៧] ចាប់តាំងពីច្បាប់នេះត្រូវបានអនុម័តនៅឆ្នាំ ២០១៤ គឺអាជីវកម្មទម្រង់ឌីជីថលតិចជាង ៣000 ត្រូវបានចុះបញ្ជី[៨៨] យោងតាមច្បាប់ ESOs អ្នកដែលមិនចុះឈ្មោះ នឹងត្រូវដាក់ទណ្ឌកម្មរដ្ឋបាលក្នុងទម្រង់នៃការផ្អាកអាជីវកម្មជាបណ្តោះអាសន្ន ដោយមានការព្រមានជាលាយលក្ខណ៍អក្សរតាមរយៈអ៊ីមែល និងចុងក្រោយឈានទៅដល់ការបិទអាជីវកម្ម។

អនុសាសន៍គោលនយោបាយ៖ ក្រុមវាគ្មិន បានស្នើសុំអនុវត្តច្បាប់ ស្តីពីប្រព័ន្ធដំណើរការអេឡិចត្រូនិច និងច្បាប់ប្រតិបត្តិការ។ ជាការពិត តួនាទីរបស់រដ្ឋាភិបាលនៅក្នុងរឿងនេះ គឺមានឥទ្ធិពលរឹងមាំ ក្នុងការអនុវត្ត ត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃលើដំណើរការប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងច្បាប់ប្រតិបត្តិការ។

អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង៖ អ្នកណែនាំ និងអ្នកបណ្តុះបណ្តាល WSME អាចយកវិធីសាស្ត្រផ្សេងចំពោះបញ្ហានេះដោយបញ្ចូលបញ្ហា សុវត្ថិភាព និងឯកជនទិន្នន័យ ទៅក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលដើម្បីផ្តល់ជូន WSMEs ជាមួយនឹងចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីការពារខ្លួននឹងអតិថិជនរបស់ពួកគេ។ គួរអោយកត់សម្គាល់ គឺការពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការវិភាគពីបញ្ហា កំណត់ឱកាស និងការស្នើសុំទាំងអនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយ ចំពោះប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។

២.៦
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការផ្លាស់ប្តូរគឺកំពុងមានល្បឿនលឿន ហើយបច្ចេកវិទ្យាកំពុងតែរីកចម្រើនក្នុងអត្រាមួយដែលលឿនជាងមុន។ ច្បាស់លាស់ណាស់ កំណើនបច្ចេកវិទ្យាកំពុងផ្លាស់ប្តូរបរិយាកាសសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ហើយជាលទ្ធផលវាបានជះឥទ្ធិពលដល់ WSMEs ទោះបីជាពួកគេចូលចិត្ត ឬមិនចូលចិត្តក៏ដោយ។ ទោះបីជា បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ត្រូវបានប្រើប្រាស់ពីបណ្តាអ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់ ទៅផ្នែកបន្ថែមផ្សេងៗគ្នាក៏ដោយ អ្នកសរសេរ បានរកឃើញថាពួកគេនៅតែប្រឈមមុខ នឹងការបញ្ចូលប្រព័ន្ធ ឬកម្មវិធីឌីជីថលទៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ បញ្ហាប្រឈមធំៗ ចំនួនបី គឺកង្វះចំណេះដឹង ធនធាន និងជំនាញ ដែលរារាំងអ្នកចូលរួម WSME ពីការទទួលបានឱកាសដែលផ្តល់ដោយការធ្វើឌីជីថល។

ឱកាសធ្វើឌីជីថលមួយចំនួន ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ដូចជាការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមនិងទីផ្សារអនឡាញ ដើម្បីបង្កើនការលក់ និងប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណា ឱកាសជាច្រើនទៀតនៅតែកំពុងរង់ចាំការប្រើប្រាស់ពីពួកគេ។ យើងបានឃើញថា មានបញ្ហាមួយចំនួនប៉ុន្តែមិនមែនទាំងអស់នោះទេ គឺ WSMEs បានចាប់ផ្តើមទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថលទៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ យើងបានឃើញករណីតិចតួចនៃការដាក់ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល គឺដើម្បីជួយពួកគេឱ្យទទួលបានមូលនិធិខាងក្រៅ ភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកណែនាំ ឬទទួលបានការគាំទ្រពីវិស័យឯកជនឬសាធារណៈ។

ដោយការស្វែងយល់ពីបញ្ហា និងឱកាសដែលមិនបានស្វែងរកសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីទទួលយកការធ្វើឌីជីថល នោះអ្នកសរសេរអាចបង្កើតជំបូន្មានរួមគ្នាជាមួយ អ្នកជំនាញ និងសហគ្រិនស្ត្រីដទៃទៀត ដើម្បីគាំទ្រ WSMEs នៅក្នុងដំណើរឌីជីថលរបស់ពួកគេ។ ពួកគេអាចកាត់បន្ថយបញ្ហាសំខាន់ៗដែល WSMEs ដោយត្រូវការការគាំទ្រជាបួនផ្នែករួមមាន៖ ១) ការអនុវត្តន៍បទប្បញ្ញត្តិ ២) ការកសាងសមត្ថភាព ៣) ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យនិងវិបត្តិ ៤) ភាពឯកជន និងសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ ហើយការផ្តល់នូវអនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និងគោលនយោបាយសម្រាប់វិស័យនីមួយៗ។

គួរកត់សំគាល់ថា អនុសាសន៍ទាំងនេះនឹងមិនទទួលបានជោគជ័យ ប្រសិនបើគ្មានកិច្ចសហការពីភាគីផ្សេងៗដែលមានសិទ្ធិអំណាចដើម្បីបង្កើន និងជម្រុញនៃបរិយាកាសដែល WSME អាចរីកចម្រើនបាន។ ការសហការគ្នា រវាងរដ្ឋាភិបាលវិស័យឯកជន និងអ្នកស្រាវជ្រាវ គឺអាចជួយឱ្យយើងស្វែងយល់កាន់តែច្បាស់អំពីបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រដែល WSMEs នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីត្រូវបានជួបប្រទះ និងផ្តល់នូវដំណោះស្រាយគោលដៅណាមួយ ដើម្បីយកឈ្នះពួកគេ ជាពិសេសអំឡុងពេលរីករាលដាលនៃជំងឺរាតត្បាតកូវីត១៩នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ។

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

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

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

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). U*KM 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

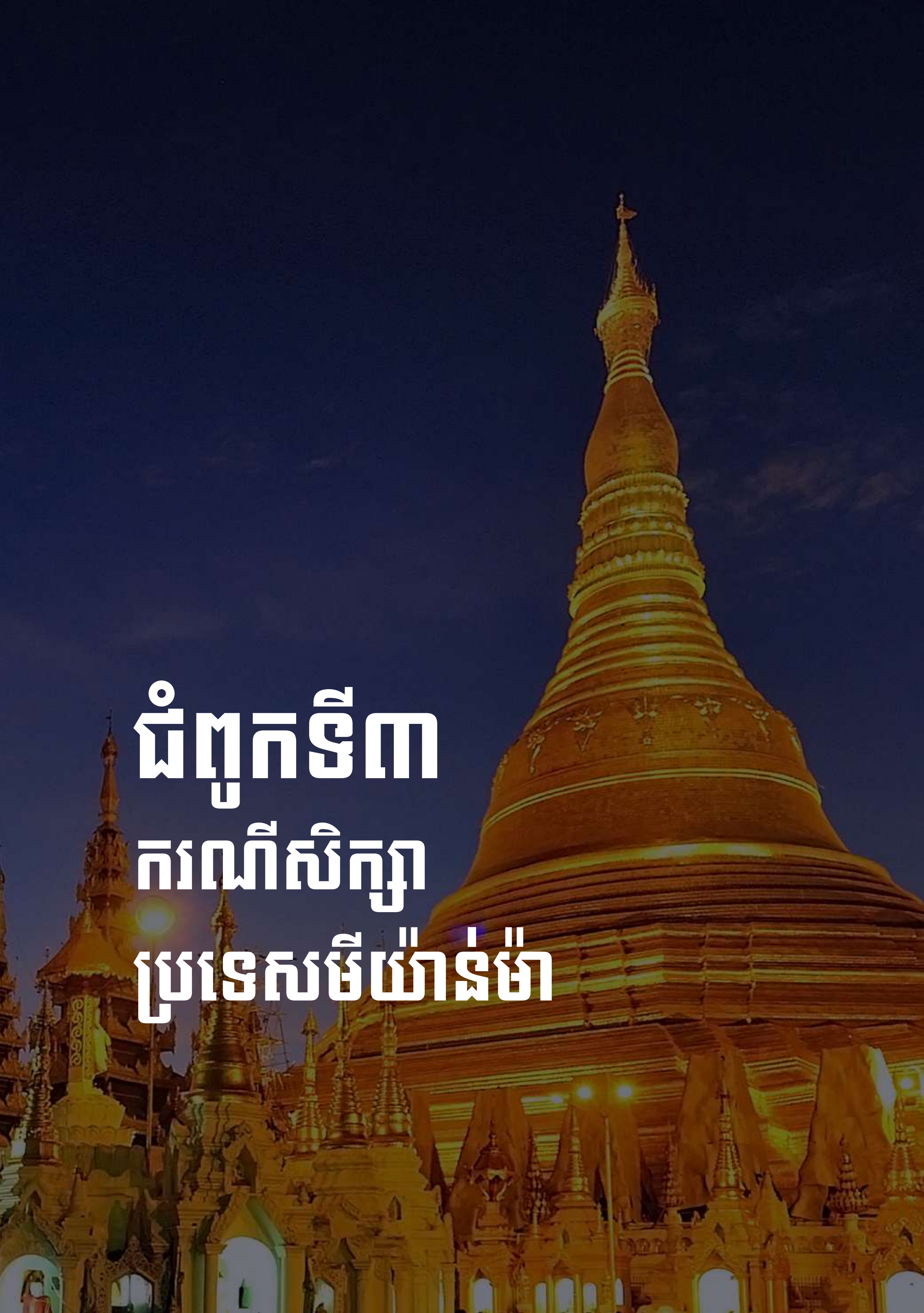
86. UKM Indonesia. (n.d.). *Home* [Website]. Retrieved Sep 20, 2020 from: https://www.ukmindonesia.id/

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

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) បទសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅជាមួយ WSME ចំនួន ២០ នាក់និងអ្នកជំនាញលើប្រធានបទនេះចំនួន ៥រូប ៣) វេទិកាពិភាក្សា ដើម្បីផ្តល់ជាអនុសាសន៍ជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗចំនួន៦រូប។ ទិន្នន័យដែលបានពីការស្រាវជ្រាវ នឹងត្រូវយកទៅវិភាគនិងរៀបចំទៅតាមសសរស្តម្ភចំនួន៤ ដូចបានពិភាក្សាខាងក្រោម៖

សសរស្តម្ភទី១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនតែងតែប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំ និងកម្ចីផ្ទាល់ខ្លួនពីក្រុមគ្រួសារ និងមិត្តភក្តិជាប្រភពហិរញ្ញវត្ថុដ៏សំខាន់។ ទោះបីជាមនុស្សជាច្រើនបានយល់ដឹងអំពីប្រាក់កម្ចីធនាគារមាន ប៉ុន្តែមានត្រឹមមួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះបានប្រើមធ្យោបាយបែបនេះ ខណៈពេលដែលអ្នកផ្សេងទៀតមិនបានជោគជ័យក្នុងការប៉ុនប៉ងដើម្បីទទួលបានប្រាក់កម្ចី។ អ្នកចូលរួមភាគច្រើនមិនបានដឹងអំពីជម្រើសផ្សេងៗក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាននោះទេ ដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅបុគ្គលម្នាក់ទៀត និងជំនួយឥតសំណងដែលមានកំណត់និងមិនត្រូវបានផ្តល់ជូនជាពិសេសចំពោះ WSMEs ។ អ្នកចូលរួមជាងពាក់កណ្តាលត្រូវការជំនួយបន្ថែមក្នុងការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងការរៀបចំឯកសារប្រតិបត្តិការឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ដើម្បីស្នើសុំប្រាក់កម្ចី។ ដូច្នេះការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានត្រូវបានរកឃើញថាជាឧបសគ្គដ៏លំបាកបំផុតដែលអ្នកចូលរួមជួបប្រទះជាមួយនឹងបទប្បញ្ញត្តិ ការយល់ដឹង និង ជំនាញផ្សេងៗដែលជាឧបសគ្គធំបំផុត។

សសរស្តម្ភទី២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ

អ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់មានអ្នកដែលគេអាចជួយក្នុងការរកដំណោះស្រាយបញ្ហាអាជីវកម្ម។ ជាងពាក់កណ្តាល នៃពួកគេពឹងផ្អែកលើទីប្រឹក្សា ឬអ្នកណែនាំ ខណៈដែលអ្នកផ្សេងទៀត ពឹងផ្អែកលើសមាជិកគ្រួសារ ដែលការទុកចិត្តនិងសេចក្តីប្រាថ្នាបានកំណត់ពីអ្នកចូលរួមផ្តល់ដំបូន្មាន។ មានមតិភាគតិចបានលើកឡើងថា ស្រ្តីមានបណ្តាញទំនាក់ទំនងក្រៅផ្លូវដែលមានកំណត់ដោយសារតែមានការរើសអើងពីសង្គមក៏ដូចជាទំនៀមទំលាប់វប្បធម៌ រួមទាំងពួកគេមានការលំបាកក្នុងការគ្រប់គ្រងតម្រូវការពីការងា រនិងទំនួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារ។ WSMEs មានតម្រូវការក្នុងការណែនាំបច្ចេកទេសតាមឧស្សាហកម្មជាក់លាក់ ប៉ុន្តែពួកគេនៅខ្វះឱកាសដើម្បីទទួលបាននូវយន្តការទាំងនេះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយការធ្វើឌីជីថលក្នុងទម្រង់ជាឧបករណ៍ឌីជីថលដូចជាវេទិកាតាមអ៊ីនធឺណេតនិងក្រុមជាច្រើនក្នុង Facebook បានផ្តល់ឱកាសថ្មីសម្រាប់ស្រ្តីក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញ ទទួលបាន ចែករំលែកចំណេះដឹងនិងរៀនជំនាញថ្មី។

សសរស្តម្ភទី៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

អ្នកចូលរួម WSME ជាទូទៅមានសុទិដ្ឋិនិយមក្នុងការធ្វើឌីជីថលហើយបានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលមូលដ្ឋានរួចមកហើយជាមួយនឹងប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម ការទំនាក់ទំនង និង ប្រព័ន្ធធនាគារតាមអ៊ីនធើណែតដែលត្រូវបានគេអនុម័តជាទូទៅបំផុត។ តម្រូវការរបស់អតិថិជនគឺជាកត្តាជំរុញសំខាន់បំផុតក្នុងការឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឌីជីថលខណៈពេលដែលការត្រៀមលក្ខណៈកម្លាំងពលកម្មឌីជីថល ជាកត្តាកំណត់ល្បឿននិងទំហំនៃការធ្វើឌីជីថល។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយមានមនុស្សជាច្រើនយល់ថាវាពិបាកក្នុងការស្វែងរកឧបករណ៍និងព័ត៌មានដែលសមស្របបំផុតសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេព្រោះថាមាតិកាឌីជីថលនៅលើបច្ចេកវិទ្យានិងឧបករណ៍ឌីជីថលមានកំណត់ជាភាសាក្នុងស្រុក។ ដូច្នេះភាសានិងការយល់ដឹង គឺជាឧបសគ្គធំបំផុតក្នុងការធ្វើឌីជីថលរួមជាមួយជំនាញ និងធនធាន ដើម្បីធ្វើឱ្យដំណើរការឌីជីថលកាន់តែជឿនលឿន។ លើសពីនេះទៅទៀត ការពឹងផ្អែកលើទាំងស្រុងលើ Facebook ជាមួយនឹងអក្ខរកម្មឌីជីថលដែលនៅមានកំរិតទាបបានបង្កជាបញ្ហាប្រឈមថ្មីមួយ ដែលក្នុងនោះប្រព័ន្ធអគ្គិសនីនិងប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតនៅតែជាឧបសគ្គសម្រាប់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។

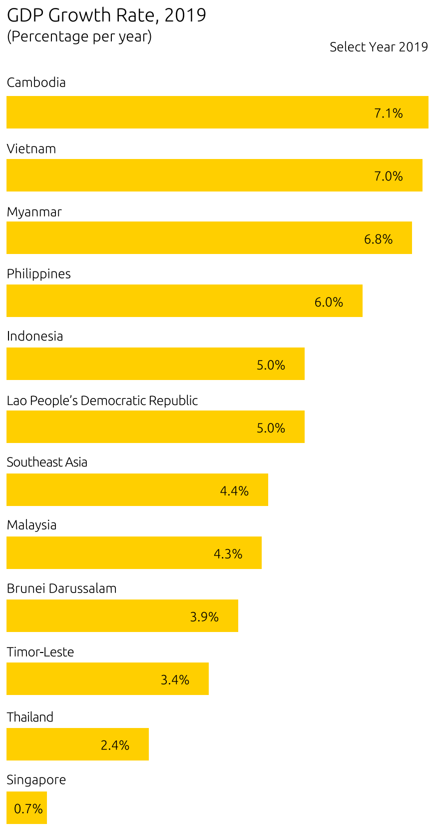
សសរស្តម្ភទី ៤: ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

អ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើនមិនមានបទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹងពីមុនមកគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីទប់ទល់នឹងការរាតត្បាតភ្លាមៗរបស់ជម្ងឺកូវីដ១៩។ ដោយឡែកអ្នកចូលរួម ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់អាចកែតម្រូវប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេបានយ៉ាងឆាប់រហ័សជាមួយនឹងការផ្លាស់ប្តូររយៈពេលខ្លីដើម្បីរស់រាន។ ពួកគេភាគច្រើនបានធ្វើដូច្នេះ ដោយការផ្លាស់ប្តូរប្រភេទផលិតផលដោយផ្អែកលើការបម្លាស់ប្តូរឥរិយាបថរបស់អតិថិជន និងនិន្នាការឧស្សាហកម្ម។ មេរោគរាតត្បាតនេះ ក៏បានបង្ខំឱ្យ WSMEs ភាគច្រើនចាប់យកការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេរួមទាំងការអនុម័តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់ផលិតភាព និងការសហការគ្នានៅពេលធ្វើការពីចម្ងាយ ហើយថែមទាំងពង្រីកមូលដ្ឋានអតិថិជនរបស់ពួកគេជាមួយនឹងការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម និងទីផ្សារឌីជីថល។

ទិន្នន័យដែលបានពីការសម្ភាសន៍ WSME ត្រូវបានយកទៅពិនិត្យ និងវិភាគដោយផ្អែកទៅលើកត្តាអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នាដើម្បីបង្កើតជាជំបូន្មានដែលរួមមាន៖ ១) តម្រឹមបទបញ្ញត្តិអន្តររនីតិវិធី និងគំនិតផ្តួចផ្តើមរវាងនាយកដ្ឋាន SMEs និងភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាល ដែលពាក់ព័ន្ធដើម្បីលើកកម្ពស់ការចុះឈ្មោះ ការដាក់ពាក្យសុំអាជ្ញាប័ណ្ណ និងទទួលបានលិខិតស្នាម ២)លើកទឹកចិត្ត SMEs ឱ្យចុះឈ្មោះជាផ្លូវការដើម្បីគោរពតាមច្បាប់របស់រដ្ឋាភិបាល ដោយផ្តល់ជាការការពារឥណទានពន្ធដារ និងអត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចសង្គមផ្សេងៗទៀតពីរដ្ឋាភិបាល។ ៣) ផ្តល់ជំនួយ និងប្រាក់កម្ចី ដែលផ្តោតលើយេនឌ័រសម្រាប់ WSMEs ៤) ជម្រុញការបង្កើតមាតិកាឌីជីថលជាភាសាក្នុងស្រុក ជាពិសេសលើការធ្វើឌីជីថល និងបច្ចេកវិទ្យា ៥) បែងចែកតម្រូវការសហគ្រាសតូចៗ ពីសហគ្រាសធុនមធ្យម និងសហគ្រាសធំៗ នៅពេលធ្វើមូលដ្ឋានីយកម្មសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុនិងផលិតផលឌីជីថលសម្រាប់ទីផ្សារប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។

៣.២ សាវតារប្រទេស

ការធ្វើឌីជីថលនិងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច



រូបភាពទី ៣.១៖ អត្រាកំណើន GDP សរុបរបស់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ឆ្នាំ២០១៩, ដកពីទស្សនវិស័យរបស់ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី ឆ្នាំ២០២០[៨៩]

ជាមួយនឹងការផ្លាស់ប្តូរនយោបាយ និងសេដ្ឋកិច្ចដែលមាននិរន្តរភាពមិនដល់មួយទសវត្សរ៍ផង មីយ៉ាន់ម៉ាបានក្លាយជាប្រទេសមួយដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដោយមានអត្រាកំណើនផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប ៦.៨% នៅឆ្នាំ២០១៩។[៩០] ជាមួយនឹងការធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មនៃវិស័យទូរគមនាគមន៍របស់ខ្លួន ដែលជាផ្នែកមួយនៃកំណែទម្រង់នេះ អត្រាអ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទចល័តបានកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងពី ១៣% នៃចំនួនប្រជាជនក្នុងឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ ១០៨% នៅឆ្នាំ ២០១៧។[៩១] ដោយហេតុមានការធ្លាក់ចុះនៃតម្លៃស៊ីមកាតពី ៣៥០ ដុល្លារក្នុងមួយស៊ីមកាត មុនពេលមីយ៉ាន់ម៉ាបើកប្រទេសក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ត្រឹមតែជាងមួយដុល្លារ ការតភ្ជាប់ទូរស័ព្ទចល័តនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានចំនួន ៦៨.២៤ លានដែលតភ្ជាប់ ១២៦% នៃចំនួនប្រជាជនសរុបនៅក្នុងខែមករាឆ្នាំ ២០២០។[៩២]

អត្ថប្រយោជន៍មួយនៃអ្នកដែលមកក្រោយគេក្នុងយុគសម័យឌីជីថល គឺថាប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាអាចលោតផ្លោះយ៉ាងលឿនដើម្បីទទួលយក និងប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទចល័ត និងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលខណៈពេលដែលឆ្លងកាត់បច្ចេកវិទ្យាចាស់។ ឧទាហរណ៍ អ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទចល័ត ជាង៨០% ប្រើស្មាតហ្វូនជំនួសឱ្យទូរស័ព្ទធម្មតាវិញ ខណៈដែល ទីផ្សារមីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវបានជន់លិចដោយស្មាតហ្វូន ដែលមានតំលៃសមរម្យបាននាំចូលពីប្រទេសចិន។[៩៣] ទោះបីជា ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាធ្វើការទទួលយកទូរស័ព្ទស្មាតហ្វូន និងការប្រើអ៊ីនធឺរណេតល្បឿនលឿនបានយ៉ាងល្អផ្ទុយទៅវិញមីយ៉ាន់ម៉ា គឺជាប្រទេសមួយក្នុងចំណោមប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍតិចតួចបំផុតទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថល និងការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ទំនាក់ទំនង។

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

រដ្ឋាភិបាលឌីជីថល៖ ១៥៧ ក្នុងចំណោម ១៩៣ ដែលជាសមាជិករបស់រដ្ឋាភិបាល នៅក្នុងសន្ទស្សន៍អភិវឌ្ឍន៍រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិចរបស់ប្រទេសជាតិឆ្នាំ ២០១៨។

ការតភ្ជាប់ឌីជីថល៖ ១៣៥ ក្នុងចំណោម ១៧៦ ប្រទេសនៅក្នុងសន្ទស្សន៍អភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យាទូរគមនាគមន៍អន្តរជាតិ (ITU) ឆ្នាំ ២០១៧។

ជំនាញឌីជីថល និងការដាក់បញ្ចូល៖ ១៤៨ ក្នុងចំណោម ១៨៩ ប្រទេសនៅក្នុងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជាតិបង្រួបបង្រួមមនុស្សសន្ទស្សន៍អភិវឌ្ឍន៍ឆ្នាំ ២០១៧ ។

សុវត្ថិភាពឌីជីថល៖ ១០០ ក្នុងចំនោម ១៦៥ នៅក្នុងទូរគមនាគមន៍អន្តរជាតិ (ITU) សន្ទស្សន៍សន្តិសុខតាមអ៊ីនធឺណេតទូទាំងពិភពលោកឆ្នាំ ២០១៧

ការច្នៃប្រឌិតឌីជីថល៖ ១៧១ ក្នុងចំណោម ១៩០ ក្នុងភាពងាយស្រួលរបស់ធនាគារពិភពលោក ក្នុងការធ្វើសន្ទស្សន៍អាជីវកម្មឆ្នាំ ២០១៩។

ប្រអប់ ៣.១៖ ស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នរបស់មីយ៉ាន់ម៉ា នៃការធ្វើឌីជីថល

ការធ្វើឌីជីថល និងSMEs

ស្របទៅនឹងការធ្វើឌីជីថល រាជរដ្ឋាភិបាលប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាបានដាក់ការអភិវឌ្ឍ SMEs ជាស្នូលនៃគំនិតផ្តួចផ្តើមអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួន។ ៨៥% នៃអាជីវកម្មដែលបានចុះបញ្ជីក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាគឺ មាន SMEs[៩៤] ហើយនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍ SMEs បានបញ្ជាក់ថាមាន SMEs ដែលបានចុះបញ្ជីចំនួន ៧៥,៤៥២ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា គិតត្រឹមខែមីនាឆ្នាំ ២០២០។[៩៥] ដោយយល់អំពីបញ្ហាប្រឈមរបស់ SMEs ទាំងនេះ រដ្ឋបាល Thein Sein បានបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍន៍ SMEs ដែលមានសាខាជាង ៥០ នៅតាមរដ្ឋ និងតំបន់ ចន្លោះពីឆ្នាំ ២០១២ ដល់ ២០១៤។[៩៦] នៅពេលដែលរដ្ឋាភិបាលនៃសម្ព័ន្ធភាពជាតិដើម្បីលទ្ធិប្រជាធិបតេយ្យ (NLD) បានចូលកាន់អំណាច ច្បាប់អភិវឌ្ឍន៍ SMEs[៩៧] ត្រូវបានអនុម័ត ហើយច្បាប់ដែលបានដាក់នោះ ប្រើរយៈពេលមួយឆ្នាំ ក្នុងការទទួលបានសិទ្ធដាក់អោយប្រើប្រាស់។

គំនិតផ្តួចផ្តើមដ៏មុះមុតរបស់រដ្ឋាភិបាល ក្នុងការលើកកម្ពស់ SMEs ទទួលបានការគាំទ្រទាំងបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុពីម្ចាស់ជំនួយ និងអង្គការអន្តរជាតិ។ ម្ចាស់ជំនួយដូចជា ទីភ្នាក់ងារសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជប៉ុន (JICA) និងរដ្ឋាភិបាលដាណឺម៉ាក បានធានាថា ប្រាក់កម្ចីសម្រាប់ SMEs ត្រូវបានផ្តល់អោយតាមរយៈធនាគាររដ្ឋ។ ការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេសដូចជាការស្រាវជ្រាវ អនុសាសន៍គោលនយោបាយ ការពង្រឹងសមត្ថភាព និងការបណ្តុះបណ្តាលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម ត្រូវបានផ្តល់ដោយអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលអន្តរជាតិ (INGOs) អង្គការអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ ដូចជាកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍អង្គការសហប្រជាជាតិ (UNDP) និងទីភ្នាក់ងារសហរដ្ឋអាមេរិកសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ (USAID) ដែលបានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការនាំមកនូវតម្លាភាពដល់ដំណើរការរបស់រដ្ឋាភិបាល។[៩៨] ទោះបីមានការខិតខំកែទម្រង់ក៏ដោយក្តី SMEs របស់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា មិនទាន់ត្រៀមខ្លួនជាស្រេចដើម្បីប្រកួតប្រជែង ជាមួយដៃគូប្រកួតប្រជែងបរទេស និងតែងមានទំនោរពឹងផ្អែកលើទីផ្សារក្នុងស្រុកច្រើនជាងទីផ្សារនាំចេញ ដោយសារតែតម្រូវការ និងដំណើរការរបស់រដ្ឋាភិបាលមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងមានដំណើរការច្រើនក្នុងការយកអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញ។[៩៩]

SMEs នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាប្រឈមនឹងបញ្ហាផ្សេងៗ ដែលក្នុងនោះ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីប្រឈមនឹងឧបសគ្គគួរឱ្យខ្លាចជាងសហគ្រាសដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់សមភាគីបុរស។ នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ៣៥% នៃ SMEs គឺគ្រប់គ្រងដោយស[១០០] ដែលហាក់បីដូចជាខ្ពស់ ជាងបណ្តាប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប (៣៤%) និង១២% តិចជាងបណ្តាប្រទេសអាស៊ីប៉ូពិ៉ា និងប៉ាស៊ីហ្វិក (៤៧ %)។[១០១] របាយការណ៍របស់អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO)[១០២] ឆ្នាំ ២០២០ ស្តីពីសហគ្រិនស្ត្រីបានបង្ហាញថា SMEs ដែលកាន់កាប់ដោយស្ត្រី មានការលំបាកក្នុងការនាំចេញផលិតផលរបស់ពួកគេ ដោយសារឧបសគ្គភាសា និងកង្វះលទ្ធភាពក្នុងការទទួលបានព័ត៌មាននៅលើទីផ្សារបរទេស។ លើសពីនេះទៀត ភាពជាម្ចាស់លើទូរស័ព្ទចល័ត គឺជាផ្នែកមួយនៃការបែងចែកឌីជីថលយេនឌ័រយ៉ាងលេចធ្លោ ដោយបង្ហាញពីភាពខុសគ្នានៃភាពជឿនលឿនខាងបច្ចេកវិទ្យារវាងបុរស និងស្ត្រី។ យោងតាមរបាយការណ៍ឆ្នាំ ២០១៧ របស់ Dalberg Global Advisors Global Development Advisors[១០៣] បាននិយាយថាគំលាតមាន ២០% ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦៖ មានតែស្ត្រី ៥២% ប៉ុណ្ណោះដែលកាន់កាប់ទូរស័ព្ទដៃនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា បើប្រៀបធៀបនឹង ៧២% នៃបុរស។ កត្តាដែលស្ត្រីដើរមិនទាន់បុរសនោះ គឺមកពីមូលហេតុដែលថាមានតែ ១៩% នៃចំនួនស្ត្រីសរុបដែលប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺរណេតនេះបើយោងតាមទិន្នន័យឆ្នាំ ២០១៨ របស់អង្គការស្ថិតិកណ្តាល[៨៨] បន្ថែមលើនេះ អ្នកឆ្លើយសំណួរពីការស្ទង់មតិសហគ្រិនស្ត្រីពី ILO[៩៦] ភាគច្រើនបានប្រាប់អោយដឹងថាពួកគេបានប្រើ ការជាវកញ្ចប់អ៊ីនធឺរណេតតាមទូរស័ព្ទចល័ត និងស្មាតហ្វូនបែបសាមញ្ញ សម្រាប់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែលក្នុងនោះមានតែ ២៥% ប្រើកុំព្យូទ័រ ហើយមានតែ ១៥%ប៉ុណ្ណោះ ដែលមានអ៊ីនធឺរណេតល្បឿនលឿន។

៣.៣ វិធីសាស្ត្រ

គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺដើម្បីបង្ហាញពីឱកាសនាពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគតថ្មីនៃការធ្វើឌីជីថល និងដើម្បីផ្ដល់ការយល់ដឹងដល់អ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈម។ ការពិនិត្យមើលឯកសារ ដែលមានស្រាប់ត្រូវបានចាត់ទុកជាចំណុចចាប់ផ្ដើម ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកសរសេរយល់ដឹងនឹងបរិបទប្រវត្តិសាស្ត្រ នយោបាយ សេដ្ឋកិច្ច និន្នាការបច្ចុប្បន្ន ជុំវិញការធ្វើឌីជីថល និង WSMEs នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ បន្ទាប់មក ការស្រាវជ្រាវតាមលក្ខណៈគុណវិស័យ ត្រូវបានធ្វើឡើងដោយផ្ដោតលើទស្សនវិស័យរបស់ WSMEs អំពីវិធីដែលពួកគេឈានទៅរកការធ្វើឌីជីថល ហើយហេតុអ្វីបានជាពួកគេអនុវត្ត ឬមិនអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។

បន្ទាប់ពីអ្នកនិពន្ធបានធ្វើការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅជាមួយម្ចាស់ SME ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីទាំង២០រូប ទិន្នន័យដែលទទួលបាននេះ ត្រូវបានបំពេញបន្ថែមដោយទស្សនៈគំនិតរបស់អ្នកជំនាញចំនួន៥រូប។ លំនាំពិភាក្សាសម្រាប់កិច្ចសម្ភាសន៍ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយផ្អែកលើសសរស្ដម្ភទាំងបួនដែលអ្នកសរសេរជឿជាក់ថា មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ WSMEs៖

សសរស្ដម្ភទី ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន
សសរស្ដម្ភទី ២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ
សសរស្ដម្ភទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង
សសរស្ដម្ភទី ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

ចុងបញ្ចប់ កិច្ចពិភាក្សាជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ចំនួន៦រូប ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីពិនិត្យមើលទិន្នន័យ ដែលទទួលបាន និងផ្ដល់ជាដំបូន្មាន។

ដំណើរការប្រមូលទិន្នន័យ និងសំយោគ

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បានអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកសរសេរបញ្ចប់ការស្រាវជ្រាវនេះ ទោះបីជានៅក្នុងកំឡុងពេលការរីករាលដាលនៃជម្ងឺកូវីត១៩ ហើយក៏ស្របពេល ដែលអ្នកសរសេរម្នាក់កំពុងធ្វើចត្តាឡីស័កនៅផ្ទះនៅឯទីក្រុងយ៉ាំងហ្គោន ហើយអ្នកសរសេរម្នាក់ទៀត ត្រូវបានជាប់នៅក្នុងទីក្រុងប៊ុយដាប៉េស ដោយរង់ចាំការហោះហើរទៅកាន់ទីក្រុងយ៉ាំងហ្គោន បន្ទាប់ពីបានបញ្ចប់ការសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យ Central European។ ដំណើរការប្រមូល និងសំយោគទិន្នន័យមានដូចខាងក្រោម៖

- ជំហានទី ១៖ បទសម្ភាសន៍ភាគច្រើន ត្រូវបានធ្វើឡើងស្ទើរតែលើកម្មវិធី Zoom ឬ Messenger។
- ជំហានទី ២៖ កំណត់ត្រាសម្ភាសន៍ត្រូវបានកត់ត្រានៅក្នុង Google Docs។
- ជំហានទី ៣៖ កម្មវិធីសហការ cloud-based សម្រាប់អ្នកស្រាវជ្រាវនិងអ្នករចនាដែលហៅថា Mural ត្រូវបានប្រើសម្រាប់ស្វែងយល់ទិន្នន័យនៃការស្រាវជ្រាវ។ វាគឺជាការជំនួស sticky notes និងបិទលើក្ដារខៀន។
- ជំហានទី ៤៖ ទិន្នន័យពីកិច្ចសម្ភាសន៍ ក៏ត្រូវបានបញ្ចូលទៅក្នុង Google Sheets និងក្រោយមកត្រូវបានដាក់ជាក្រុម ដើម្បីប្រមូលនូវចំនេះដឹងនៃខ្លឹមសារសំខាន់ៗដែលមាននៅក្នុងចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួមចំពោះសសរស្ដម្ភនីមួយ។
- ជំហានទី ៥៖ កិច្ចពិភាក្សាមានរយៈពេល ២ ម៉ោង ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅលើ Microsoft Teams។
- ជំហានទី ៦៖ កំណត់ត្រាពីក្រុមប្រឹក្សាផ្ដល់យោបល់ ត្រូវបានកត់ចូលទៅក្នុង Google Docs សម្រាប់ក្រុមស្រាវជ្រាវធ្វើការសង្ខេបចំណុចសំខាន់ៗ និងផ្ដល់ដំបូន្មាន។

អំពីអ្នកឆ្លើយសំណួរ

អ្នកសរសេរ បានជ្រើសរើសអ្នកឆ្លើយសំណួរដោយយកចិត្តទុកដាក់ ហើយដោយផ្អែកលើការប៉ាន់ស្មានអាយុរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម វិស័យភាព ភាពចាស់ទុំនៃអាជីវកម្ម ទីតាំងអាជីវកម្ម និង ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីទទួលបានការតំណាងចម្រុះនៃ WSMEs ក្នុងរយៈពេលមានកំណត់ ព័ត៌មាន និង ធនធានដែលមានកំឡុងពេលកូវីដ១៩។

អាយុនិងបទពិសោធន៍

ខណៈអាយុរបស់អ្នកឆ្លើយសំណួរមានចាប់ពី ២០ ទៅ ៦០ឆ្នាំ ភាគច្រើនគឺស្ថិតក្នុងអាយុ ៣០ និង ៤០ឆ្នាំ។ ដោយហេតុអាយុផ្សេងៗគ្នា ប្រវត្តិអាជីព និងប្រវត្តិផ្ទាល់ខ្លួនក៏ខុសគ្នាដែរ។ អ្នកខ្លះមានបទពិសោធន៍ជំនាញច្រើននៅក្នុងវិស័យសាជីវកម្មរួមមាន ធនាគារ ព័ត៌មានវិទ្យា ទូរគមនាគមន៍ លទ្ធកម្ម ការប្រឹក្សា ការបង្រៀន និងការបណ្តាក់ទុន។ ការស្វែងរកចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ពួកគេ បាននាំឱ្យពួកគេមួយចំនួនបង្កើតជំនួញនៅជុំវិញបុព្វហេតុសង្គម។

ទំហំនិងវិស័យ

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

ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមផ្តល់បទសម្ភាសន៍ចំនួន ២០ នាក់ ៥០% តំណាងអោយ SEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ហើយ ៥០% ទៀតជា MEs។ កម្រិតលំបាកនៃការធ្វើឌីជីថល ធ្វើឱ្យមានភាពខុសប្លែកគ្នានៅតាមវិស័យ អ្នកសរសេរបានធានាភាពចម្រុះតាមវិស័យ ក្នុងចំណោមម្ចាស់ WSMEs តាមរយៈការសម្ភាសន៍នៅទូទាំងវិស័យកម្មន្តសាលកម្ម ផលិតកម្ម សេវាកម្ម និងអាជីវកម្មដែលទាក់ទងនឹងកសិកម្ម។

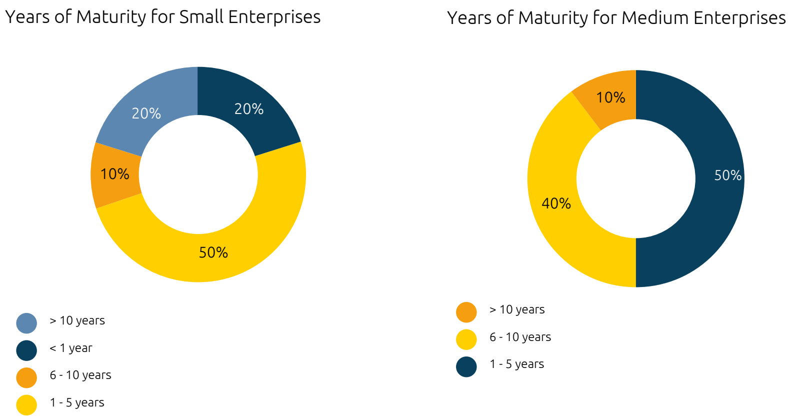
WSMEs ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍គឺមកពីវិស័យដូចខាងក្រោម:

អ្នកចូលរួមសហគ្រាសខ្នាតតូច	អ្នកចូលរួមសហគ្រាសធុនមធ្យម
• វាយនភ័ណ្ឌជ្រលក់សរីរាង្គ	• ផលិតកម្មថ្នាំជក់
• ផលិតកម្មកាបូប	• ផលិតកម្មសំបុកត្រចៀកកាំ
• ប៉ុស្តិ៍ទូរទស្សន៍អនឡាញ	• ចែកចាយ FMCG
• សិប្បកម្មឈើ	• សាលាថ្ងៃប្រឌិតសម្រាប់កុមារ
• ទីប្រឹក្សាធនធានមនុស្ស	• សិប្បកម្មឈើ
• វេទិកាជំនាញសម្រាប់ស្ត្រី	• ពាណិជ្ជកម្មសរីរាង្គតាមអ៊ីនធើណេត
• សេវាបណ្តុះបណ្តាលយុវជន	• សាលាអន្តរជាតិ
• សម្លៀកបំពាក់របស់ស្ត្រី	• សិប្បកម្មបោះពុម្ព
• ផលិតកម្មអាហារ	• សាលាបឋមសិក្សាឯកជន
• ផលិតកម្មទឹកកក	• ចែកចាយឱសថ

តារាង ៣.១៖ ផ្នែក SME របស់អ្នកសម្ភាសន៍

ភាពចាស់ទុំនៃអាជីវកម្ម

ដោយសារភាពចាស់ទុំនៃអាជីវកម្ម អាចប៉ះពាល់ដល់កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថល ភាពចាស់ទុំនៃ WSMEs នៅក្នុងគំរូប្រែប្រួលពីតិចជាងមួយឆ្នាំទៅអាជីវកម្មមានអាយុលើសពី ៦០ឆ្នាំ។



រូបភាពទី ៣.២ ៖ ឆ្នាំនៃភាពចាស់ទុំសម្រាប់អ្នកចូលរួម WSME

ទីតាំង

WSMEs នៅក្នុងគំរូមានដំណើរការនៅទូទាំងប្រទេស ទោះបីជាភាគច្រើននៃពួកគេមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ាំងហ្គោនក៏ដោយ។ ផលិតកម្ម និងការចែកចាយរបស់ពួកគេមានចាប់ពីតំបន់ជនជាតិភាគតិច ដូចជារដ្ឋសាន និងរដ្ឋមនដល់តំបន់ភូមា ដែលជាតំបន់ស្ងួតនិងជាតំបន់ភាគខាងត្បូងនៃប្រទេស។

បញ្ហាប្រឈមនិងដែនកំណត់

១. ដោយសារតែការស្រាវជ្រាវនេះ ត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងកំឡុងពេលនៃការរាតត្បាតជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត នៅខែសីហាឆ្នាំ ២០២០ អ្នកសរសេរត្រូវបានធ្វើបទសម្ភាសន៍ស្ទើរតែទាំងស្រុងតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ វាជាបទពិសោធន៍ថ្មីមួយសម្រាប់អ្នកសរសេរ និងអ្នកចូលរួមក្នុងការចូលរួមផ្តល់បទសម្ភាសន៍យ៉ាងស៊ីជម្រៅតាមរយៈកម្មវិធីប្រជុំលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ ទោះបីជាអ្នកសរសេរអាចបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកចូលរួម និងប្រមូលព័ត៌មានចាំបាច់ក៏ដោយ ក៏ការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេត មិនអាចផ្តល់នូវបរិបទដែលរួមមានសំលេងបើប្រៀបធៀបនឹងកិច្ចសម្ភាសន៍ដោយផ្ទាល់ ដែលជួយអោយអ្នកស្រាវជ្រាវមានអារម្មណ៍ស្និតស្នាលជាមួយអ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍។

២. អ្នកចូលរួមមានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ អំពីពេលវេលាសម្ភាសន៍ ដែលចំណាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតបើប្រៀបធៀបទៅនឹងការសម្ភាស៍ផ្ទាល់។ ដូច្នេះអ្នកសរសេរត្រូវធ្វើអោយសំនួរខ្លះខ្លី ប្រសិនបើមានការស្នើសុំពីអ្នកចូលរួម ហើយកិច្ចសម្ភាសន៍ជាទូទៅមានរយះពេលចាប់ពី ៦០នាទី ទៅ ៣០-៤៥ នាទី។

៣. ការដាច់ចរន្តអគ្គិសនីជារឿយៗ រំខានដល់លំហូរការងារ និងការភ្ជាប់អ៊ីនធឺណេត។ ប៉ុន្តែទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកសរសេរបានរៀបចំផែនការទុកជាមុន និងព្យាយាមលុបបំបាត់ឧបសគ្គទាំងនោះ។

៤. ការជ្រើសរើសអ្នកចូលរួមផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ មានភាពលំអៀងបន្តិចទៅលើអ្នក ដែលទំនងជាប្រើបច្ចេកវិទ្យា ពីព្រោះអ្នកសរសេរចង់ស្វែងយល់អំពីរបៀប ដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយ WSMEs ហើយហេតុអ្វីវាសំខាន់សម្រាប់ពួកគេ។

៥. ដោយសារតែពេលវេលាមានកំណត់រួមទាំងមានការរឹតបណ្តឹងក្នុងការធ្វើដំណើរ អ្នកសរសេរមិនអាចជ្រើសរើសឧស្សាហកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់កសិកម្មពីតំបន់ជាយក្រុង ដូចជាសិប្បកម្មម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ សិប្បកម្មម៉ាស៊ីនកិនសណ្តែកដី និងផលិតកម្មចំណីសត្វ។ ល។

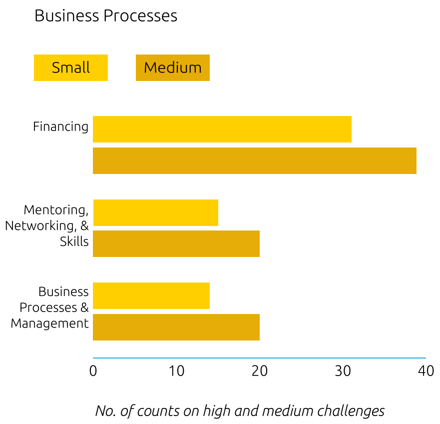
៣.៤
ទិន្នន័យដែលទទួលបានពីកិច្ចសម្ភាសន៍

នៅក្នុងផ្នែកខាងក្រោម អ្នកសរសេរ នឹងធ្វើការស្វែងយល់ពីសសរស្តម្ភទាំងបួន ដែលបានជះឥទ្ធិពលដល់ដំណើររបស់ WSMEs ឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឌីជីថលៈ ១)លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ២)លទ្ធភាពទទួលបានការប្រឹក្សា ទំនាក់ទំនងនិងជំនាញ ៣)ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រងនិង ៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូវីត១៩)។

លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

ក្នុងអំឡុងពេលសម្ភាសន៍ អ្នកសរសេរបានរកឃើញបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុដែលសហគ្រិនស្ត្រីបានប្រឈមនៅពេលពួកគេចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម របៀបដែលពួកគេរីកចម្រើន និងការប្រមូលប្រាក់សម្បទានសម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្ម។

លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន បានក្លាយជាបញ្ហាប្រឈមបំផុតសម្រាប់ WSMEs។ ក្នុងចំនោម SMES ចំនួន២០រូបដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍មានតែ MEs ចំនួន២ ប៉ុណ្ណោះដែលបានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ រីឯ MEs ចំនួន២ ទៀតបានដាក់ពាក្យសុំដែរ ប៉ុន្តែមិនបានសម្រេច និង SE១ ចុងក្រោយបានព្យាយាម ប៉ុន្តែក៏មិនទទួលបានជោគជ័យ។ នៅពេលអ្នកសរសេរបកស្រាយទិន្នន័យដោយដាក់ចំណាត់ថ្នាក់ ការឆ្លើយតបរបស់អ្នកចូលរួមបានបង្ហាញរួមមានបញ្ហាប្រឈម “ធំ ល្មម ទាប[១០៥] ទាក់ទងនឹងឧបសគ្គអំពីសសរស្តម្ភ ដែលបានលើកឡើង លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ហាក់ដូចជាបញ្ហាប្រឈមធំបំផុតសម្រាប់ SEs និង MEs។ (សូមមើលរូបភាពទី៣.៣)។ ទោះបីជាទំហំគំរូតូចពេក ដែលមិនអាចរកចំនុចសំខាន់ តំណាង WSMEs ទាំងមូលក៏ដោយ ប៉ុន្តែការរកឃើញអំពីកង្វះឥណទាននេះ គឺសមស្របនឹងទិន្នន័យរបស់ធនាគារពិភពលោកក្នុងការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់អាជីវកម្មនៅឆ្នាំ២០២០ ដែលបង្ហាញថាប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ស្ថិតនៅចំណាត់ថ្នាក់ទាបបំផុតទាក់ទងនឹងការទទួលបានឥណទានក្នុងចំណោមសេដ្ឋកិច្ចនៅអាស៊ីបូព៌ានិងប៉ាស៊ីហ្វិក។[១០៦]



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 ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង[១០៧]

ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ១៦៥ ក្នុងចំណោម១៩០ នៃសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក បើយោងតាមធនាគារពិភពលោក។ ក្នុងចំណោមវង្វាស់ទាំង ១០ ដែលត្រូវបានវាស់វែង ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាជាប់ចំណាត់ថ្នាក់មួយក្នុងចំណោមចំណាត់ថ្នាក់បាតទាំង ៥ នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីប៉ូព៉ាសិនិងប៉ាស៊ីហ្វិកក្នុង ៦វិស័យ៖

- ការទទួលបានជំនឿទុកចិត្ត៖ ទាបបំផុតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីប៉ូព៉ាសិនិងប៉ាស៊ីហ្វិកទាំង ២៥
- ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែន៖ ទាបបំផុតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីប៉ូព៉ាសិនិងប៉ាស៊ីហ្វិកទាំង ២៥
- ការអនុវត្តកិច្ចសន្យា៖ ទាបបំផុតទី ២
- ទទួលបានអគ្គិសនី៖ ទី ៤ ទាបបំផុត
- ការបង់ពន្ធ៖ ទបបំផុតទី ៤
- ដំណោះស្រាយភាពក្ស័យធន៖ ទាបបំផុតទី ៥

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

ប្រអប់ ៣.២៖ ភាពងាយស្រួលនៃការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់អាជីវកម្មរបស់ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ ២០២០

ការយល់ដឹងសំខាន់ៗស្តីពីការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

មានការយល់ដឹងសំខាន់ៗចំនួន៧ អំពីរបៀបដែល WSMEs ដោះស្រាយបញ្ហាហិរញ្ញប្បទាន និងហេតុផលសម្រាប់ធ្វើដូច្នេះ៖

១. ការសន្សំប្រាក់ផ្ទាល់ខ្លួន ដែលជាប្រភពសំខាន់នៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ WSMEs

អ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់បានប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ពួកគេនិងបន្តរីកចម្រើនយឺតៗ ដោយប្រើប្រាក់ចំណូលពីការលក់ ឬប្រាក់ចំណូលពីប្រភពចំណូលបន្ទាប់បន្សំ។ នៅពេលពួកគេប្រឈមនឹងកង្វះខាតលំហូរសាច់ប្រាក់ ពួកគេពឹងផ្អែកលើគ្រួសារ មិត្តភក្តិ ឬអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ ដែលមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ (ជាទូទៅប្រហែល ៣%ក្នុងមួយខែ) ដើម្បីទទួលបានប្រាក់កម្ចី។ ទោះបីជាប្រាក់កម្ចីក្រៅផ្លូវការមានតម្លៃថ្លៃជាងក៏ដោយ ក៏វាអាចទទួលបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងងាយស្រួលដោយមិនចាំបាច់មានឯកសារស្មុគស្មាញ។ អ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់ បានអោយដឹងថា ប្រាក់កម្ចីធនាគារមានលក្ខខណ្ឌល្អជាង ប៉ុន្តែពួកគេបានលើកឡើងពីឧបសគ្គសំខាន់ៗ ក្នុងការទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ ដូចជាតម្រូវការព័ត៌មាន អំពីរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញ និងការខាតបង់ ផែនការអាជីវកម្ម និងវត្ថុបញ្ចាំបន្ថែមលើដំណើរការស្នើសុំ ដែលវាប្រើប្រាស់ពេលវេលាយូរ។

២. ជំនួយផ្តោតលើ SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីមានភាពកម្រនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

អ្នកសរសេរបានសង្កេតឃើញថាជំនួយឥតសំណងគឺជាឧបករណ៍ក្នុងការជួយសហគ្រិនស្ត្រីឱ្យរីកចម្រើន និងចូលរួមចំណែកដល់សហគមន៍របស់ពួកគេ។ ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម ២០នាក់របស់ WSME មាន ៤នាក់បានទទួលជំនួយសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ពីអង្គការម្ចាស់ជំនួយអន្តរជាតិផ្សេងៗ ហើយជំនួយឥតសំណងបានជួយពួកគេក្នុ ងការពង្រីកក្រុមរបស់ពួកគេឬបង្កើនលំហូរអាជីវកម្ម។ អ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍មួយចំនួនបានយល់ដឹងអំពីឱកាសទទួលបានជំនួយ ប៉ុន្តែមិនទាន់មានការយល់ដឹងអំពីរបៀបសរសេរស្នើសុំជំនួយនោះទេ ខណៈដែលអ្នកមួយចំនួនទៀត ជាពិសេសពួកគេដែលមិនមែនជាជនជាតិយ៉ាំងហ្គោន មិនបានទទួលព័ត៌មានអំពីឱកាសក្នុងការទទួលបានជំនួយទាំងនោះ។ បណ្តាញវិជ្ជាជីវៈ ភាពស្ទាត់ជំនាញនៃភាសាអង់គ្លេស និងជំនាញសរសេរសំណើរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម បានកំណត់លទ្ធភាពនៃការទទួលបានជំនួយរួចទៅហើយ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយជំនួយបែបនេះមានកំណត់ និងមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់តម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុរបស់ SMEs នៅទូទាំងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាទេ។ តាមរយៈបទសម្ភាសន៍និងការស្រាវជ្រាវ អ្នកសរសេរក៏បានដឹងដែរថា ជំនួយឥតសំណងដែលផ្តោតលើយេនឌ័រសម្រាប់ WSMEs ស្ទើរតែមិនមាន។ អ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍ទាំង ២០នាក់បានបញ្ជាក់ថា ពួកគេមិនបានដឹងអំពីជំនួយដែលផ្តោតលើ WSMEs នេះទេ។

៣. ជំរើសហិរញ្ញប្បទាននៅមានកំរិតនិងមិនសូវបានដឹងលឺក្នុងចំណោម SMEs

នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ជម្រើសហិរញ្ញប្បទានដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅបុគ្គលម្នាក់ទៀត និងការប្រមូលមូលនិធិ មិនមាននោះទេ ខណៈពេលដែលការវិនិយោគឯកជនការបណ្តាក់ទុន និង ការវិនិយោគក្នុងទីផ្សារមានការចាប់អារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំង[១០៨] ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ មានបកគំហើញថ្មីជុំវិញការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឌីជីថល ដោយធនាគារទាំងពីរ និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុមិនមែនធនាគារដូចជាឥណទានឆ្លាតវៃរបស់ធនាគារ Yoma [១០៩], ប្រាក់កម្ចី KBZ Pay[១១០], ប្រាក់កម្ចីមាតារបស់ SME[១១១], និងហិរញ្ញប្បទាន KyoPay[១១២] សម្រាប់ SMEs។ ក្នុងចំណោមអ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍ចំនួន ២០នាក់ មានចំនួនតិចជាងពាក់កណ្តាលបានដឹងអំពីជម្រើសហិរញ្ញប្បទាននៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ប៉ុន្តែគ្មាននរណាម្នាក់ក្នុងចំណោមពួកគេបានប្រើប្រាស់សេវាកម្មទាំងនោះទេ។

WSME Highlight 1: MYEO

Htet Thiri Shwe, ស្ថាបនិកនៃ MYEO

១. អំពីក្រុមហ៊ុន៖

MYEO ជាសហគ្រាសសង្គមអភិវឌ្ឍន៍យុវជន ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ាំងហ្គូន ដែលប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដើម្បីផ្សារភ្ជាប់ជាមួយយុវជន ក្នុងការបង្កើតសហគមន៍សិក្សាជាក្រុម និងផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញការងារ។ ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSMEs ដែលបានផ្តល់បទសម្ភាសន៍ទាំងអស់ MYEO គឺជាអាជីវកម្មដែលមានបច្ចេកវិទ្យាជឿនលឿនជាងគេ។ ក្នុងនាមជាអ្នកជឿជាក់ទៅលើទិន្នន័យធំ (big data) Htet មានភាពឆ្លាតវៃ ក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យរបស់អតិថិជន និងប្រើប្រាស់វាដើម្បីបង្កើតមាតិកាបណ្តុះបណ្តាលតាមតម្រូវការ។

២. ភាពលំបាក៖

ផ្លូវឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យរបស់ Htet នាពេលបច្ចុប្បន្នហាក់បីដូចជាមិនមានភាពរលូនរហូតនោះទេ។ ដំបូងឡើយនាងខិតខំប្រឹងប្រែងចាប់ផ្តើម113 ដើម្បីចាក់គ្រឹះដ៏រឹងមាំសម្រាប់ MYEO។ ខណៈពេលដែលគាត់កំពុងបំពេញការងារពេញម៉ោង គាត់ក៏បានសហការជាមួយអ្នកស្ម័គ្រចិត្ត ដែលមានគោលគំនិតដូចគ្នា ដើម្បីចាប់ផ្តើមដំណើរការនេះ។ វាពិតជាមានផលលំបាកណាស់ ដោយសារតែមានមនុស្សមួយចំនួនធំ ឆាប់មានការវិនិច្ឆ័យនិងតែងតែសាកសួរពីភាពជឿជាក់របស់គាត់ ដោយផ្អែកលើយុវវ័យភាពនិងកិត្តនាមរបស់គាត់ ប៉ុន្តែគាត់មិនបានចុះចាញ់ឡើយ។ គាត់ក៏បានធ្វើការពិភាក្សា ជាមួយអ្នកប្រឹក្សាដែលមានសក្តានុរាប់មិនអស់ និងមិត្តភក្តិដើម្បីបង្កើតគំរូអាជីវកម្មដ៏រឹងមាំមាតិកាបណ្តុះបណ្តាល និងប្រភពមូលនិធិច្រើនជាងមុន។ គាត់ក៏បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មនៅក្នុងបញ្ហាប្រឈមមួយនេះ ដើម្បីទទួលបានយោបល់ពីការបណ្តាក់ទុនរបស់គាត់។

៣. ការលូតលាស់៖

ភាពឧស្សាហ៍ព្យាយាម ការតស៊ូ និងការស្រលាញ់បានធ្វើអោយគាត់ទទួលបានភាពជោគជ័យ។ បន្ទាប់ពីការតស៊ូយ៉ាងស្វាហាប់អស់រយៈពេល ៥ឆ្នាំមក គាត់ទទួលបានទឹកប្រាក់ចំនួន ៥0,000 ដុល្លារអាមេរិក ពីការវិនិយោគលើបណ្តាញសង្គម Facebook ដែលអាចឱ្យនាងមានថវិកាគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីបន្ថែមបុគ្គលិកការងារពេញម៉ោង។ ឥឡូវនេះ អាជីវកម្មរបស់គាត់កំពុងរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំង ដោយមានអតិថិជនជាង ១,000 នាក់ ទិញកញ្ចប់សេវាកម្មពីអាជីវកម្មរបស់គាត់។ ជាមួយនឹងជំនួយបន្ថែម ពីម្ចាស់ជំនួយផ្សេងទៀត MYEO បានបណ្តុះបណ្តាលយុវជនជាង ១៥,000នាក់មកហើយ។

៤. តម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុនាពេលអនាគតមានភាពធំធេងណាស់

ខណៈពេល ដែលប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ នៅក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ តម្រូវការហិរញ្ញប្បទានរបស់ SMEs ជាច្រើននៅតែមិនទាន់ច្បាស់នៅឡើយ។ SEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីចំនួន ១០នាក់ មិនបានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារទេហើយ ៥០% នៃពួកគេប្រាថ្នាទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ នាពេលអនាគត។ ក្នុងចំណោម MEs ចំនួន១០នាក់ ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី ៩០% ត្រូវការហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ខណៈដែល ២០%ទៀតបានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគាររួចហើយ។

ខណៈពេល ដែលសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមមានតម្រូវការហិរញ្ញប្បទាន ហើយប្រភេទនៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានគឺមានភាពខុសគ្នា។ SEs មានតម្រូវការហិរញ្ញប្បតូចជាង និងមានរយៈពេលខ្លីជាង (ប្រមាណពី ១,៥០០ដុល្លារ ដល់ ១២,000ដុល្លារអាមេរិក) ដើម្បីសម្រួលដល់លំហូរសាច់ប្រាក់ ជាពិសេសនៅពេលមានការផ្លាស់ប្តូរភ្លាមៗនៃតម្រូវការរបស់អតិថិជនឬស្ថានភាពទីផ្សារ ដោយសារពួកគេមិនមានប្រាក់បម្រុងច្រើនដូចនឹងសហគ្រាសធនមធ្យម និងធំ។ ចំណែកឯ MEs មានតំរូវការហិរញ្ញប្បទាន ធំជាង និងមានរយៈពេលវែងជាង សម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែម ពីលើលទ្ធភាពទទួលបានបណ្តាញឥណទាននៅតាមធនាគារ។

៥. សហគ្រាសធុនតូចមិនត្រូវបានគេមើលឃើញ

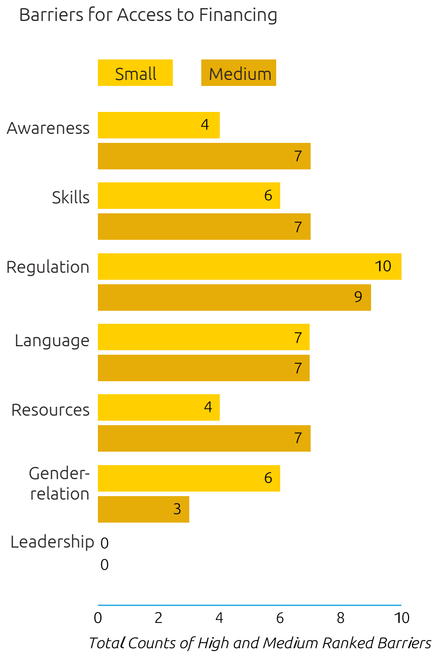
អ្នកសរសេរបានរកឃើញថា ខណៈពេលដែលសហគ្រាសខ្នាតតូចអាចទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ MEs ក៏ទំនងជាទទួលបានប្រាក់កម្ចីធនាគារច្រើនជាង SEs។ មូលហេតុគឺមកពីចំនួនប្រាក់កម្ចីដែលផ្តល់ដោយមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ភាគច្រើនគឺតូចពេកសម្រាប់ SEs ខណៈពេលដែលពួកគេមានមិនបានត្រៀមលក្ខណៈគ្រប់គ្រង សម្រាប់ធនាគារក្នុងការប្រថុយប្រថានក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដែលវាមិនដូច MEs ឡើយ។

៦. កូវីដ១៩ ជម្រុញអោយ SMEs ធ្វើការចុះឈ្មោះជាផ្លូវការ

នៅពេលដែលជំងឺកូវីត១៩ផ្ទុះឡើង រដ្ឋាភិបាលមីយ៉ាន់ម៉ាបានបង្កើន និងផ្តល់កញ្ចប់ប្រាក់កម្ចីដល់ SMEs ទូទាំងប្រទេស114 នេះជាលើកដំបូងហើយ ដែលរដ្ឋាភិបាលចូលរួមធ្វើអន្តរាគមន៍ ក្នុងការផ្តល់កម្លាំងជំរុញសេដ្ឋកិច្ច ដោយសារគ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិ ឬគ្រោះអាសន្ន។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វាជាការដាស់តឿនដល់ SMEs ដែលមិនទាន់បានចុះបញ្ជី ដែលធ្វើអោយពួកគេមិនមានសិទ្ធិក្នុងដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចី។ ដូច្នេះហើយជំងឺកូវីត១៩ បានផ្តល់នូវការលើកទឹកចិត្ត ដល់SMEs ដើម្បីធ្វើចុះឈ្មោះស្របច្បាប់។ ប៉ុន្តែវិធីនេះ ក៏អាចបង្កជាឱកាសសម្រាប់ការស្លុកប៉ាន់ ដើម្បីពន្លឿននីតិវិធីនៃការចុះឈ្មោះ។ អ្នកចូលរួម ៣នាក់ បាននិយាយថាពួកគេបានលឺអំពីម្ចាស់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមផ្សេងទៀត ដែលបានប្រើសំណូកដើម្បីទទួលបានកាត SMEs ដែលធ្វើអោយពួកគេអាចដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីបាន។

បទបញ្ញា ការយល់ដឹង និងជំនាញគឺជាឧបសគ្គដ៏ធំបំផុត ចំពោះលិទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

បទបញ្ញត្តិ ការយល់ដឹង និងជំនាញគឺជាឧបសគ្គធំបំផុត ចំពោះលិទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍។



រូបភាព ៣.៤៖ ការប្រៀបធៀបឧបសគ្គ សម្រាប់លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានរវាងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម

កំឡុងពេលការិយាល័យឥណទានមីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវបានបង្កើតឡើងនាពេលថ្មីៗនេះ[១១៥] កង្វះពិន្ទុឥណទាន ធ្វើឱ្យស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុពិបាកវាយតម្លៃភាពគួរអោយទុកចិត្តរបស់អ្នកខ្ចី ជាពិសេសប្រសិនបើពួកគេស្ថិតនៅក្នុងវិស័យក្រៅផ្លូវការ។ ដូច្នេះប្រាក់កម្ចីភាគច្រើនគឺផ្អែកលើវត្ថុបញ្ចាំ។ ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុបានចាប់ផ្តើមផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ដែលមិនមានសុវត្ថិភាព

ដល់អាជីវកម្ម ដោយមិនតម្រូវឱ្យមានទ្រព្យបញ្ចាំ ប៉ុន្តែអ្នកខ្ចីត្រូវអោយដាក់ឯកសារ អំពីភាពជាម្ចាស់អាជីវកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណប្រតិបត្តិការ និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ អ្នកឆ្លើយសំណួរប្រហែលជាពាក់កណ្តាលបានលើកឡើងថា ពួកគេត្រូវការជំនួយក្នុងការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និង រៀបចំឯកសារប្រតិបត្តិការ ឱ្យបានត្រឹមត្រូវនិងសមស្រប ដើម្បីដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចី។

ទាក់ទងនឹងការយល់ដឹង និងជំនាញ WMEs បានកំណត់ថាមានបញ្ហាប្រឈមខ្ពស់ជាងសមភាគី SE របស់ពួកគេ។ ទិន្នន័យនេះអាចនឹងត្រូវមានចំនុចសង្ស័យ ពីព្រោះអ្នកចូលរួម SEs ជាច្រើនដែលត្រូវបានជ្រើសរើស មានទំនោរជានៅក្មេង មានការអប់រំខ្ពស់ (ខ្លះមានសញ្ញាបត្របរទេស) និងមានបណ្តាញសង្គមយ៉ាងសកម្ម ដែលជាឱកាសក្នុងការទទួលបានជំនួយ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកចូលរួម ME មានវ័យចំណាស់ មានបទពិសោធន៍ច្រើននៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ហើយកាន់តែចាប់អារម្មណ៍លើជម្រើសហិរញ្ញប្បទានធំជាជាងជម្រើសជំនួយខ្នាតតូច។

ការិយាល័យឥណទានប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ដែលជាការិយាល័យដំបូងបង្អស់នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ត្រូវបានគេរំពឹងថានឹងចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការនៅឆ្នាំ ២០២០។ ការិយាល័យនេះទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារកណ្តាលមីយ៉ាន់ម៉ានៅខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨។ MB Investment ដែលជាសម្ព័ន្ធធនាគារក្នុងស្រុក មានភាគហ៊ុន ៦០%នៃការិយាល័យឥណទាន ខណៈពេលដែល Singapore-based Asia Credit Bureau កាន់កាប់ភាគហ៊ុន ដែលនៅសល់។ ទិន្នន័យពីការិយាល័យឥណទាននឹងពង្រឹងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យនៃស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ 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

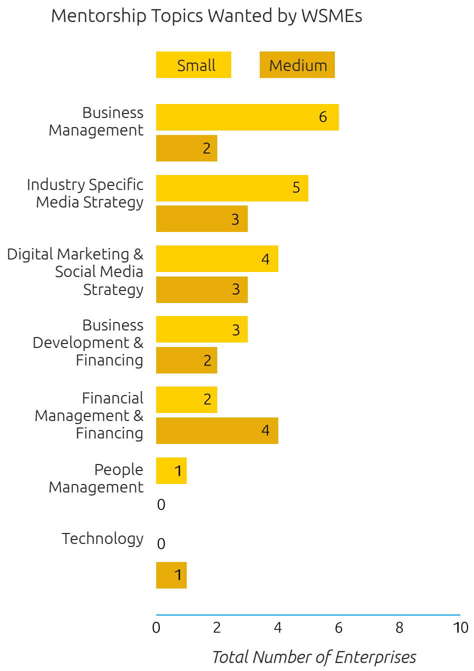
ក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង២០ មាន ១១នាក់ហើយដែលមានទីប្រឹក្សា / អ្នកណែនាំ ដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមដែលពួកគេបានជួបនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ពីរនាក់ក្នុងចំណោម ១១ នាក់ គឺជាអ្នកដែលមានបណ្តាញទំនាក់ទំនងយ៉ាងសកម្មបំផុត ដែលបានចូលរួមព្រឹត្តិការណ៍ផ្សារភ្ជាប់បណ្តាញនិងដែលមានមូលដ្ឋានទិន្នន័យរបស់អ្នកណែនាំច្រើន ទាំងក្នុងស្រុក និងជាអន្តរជាតិដែលមានសក្តានុពល ដើម្បីតាមដានជំនាញឯកទេសរបស់ពួកគេ និងស្វែងរកដំបូន្មានជាលក្ខណៈប្រព័ន្ធ។ ៥នាក់ទៀត បានប្រើបណ្តាញអាជីពរបស់ពួកគេដើម្បីស្វែងរកការណែនាំ រីឯអ្នកផ្សេងទៀត រកឃើញអ្នកណែនាំតាមរយៈបណ្តាញនៅតាមសមាគម និងមជ្ឈមណ្ឌលច្នៃប្រឌិត (innovation hubs) ដូចជាសមាគមសហគ្រិនស្ត្រីមីយ៉ាន់ម៉ា116 (Myanmar Women Entrepreneurs Association),សមាគមសហគ្រិនវ័យក្មេងមីយ៉ាន់ម[១១៧] (Myanmar Young Entrepreneurs Association), មជ្ឈមណ្ឌលច្នៃប្រឌិត Phandeeyar[១១៨] (Phandeeyar Innovation Hub) និង Impact Hub។[១១៩] អ្នកដែលមិនទាន់មានអ្នកណែនាំ បានងាកទៅរកសមាជិកគ្រួសាររបស់ពួកគេក្នុងការជួយណែនាំ។

តំបន់ឯកទេសដែល WSMEs ត្រូវការជំនួយ

ទីផ្សារឌីជីថល យុទ្ធសាស្ត្រប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងយុទ្ធសាស្ត្រពង្រីកអាជីវកម្ម ត្រូវបានបង្ហាញជាផ្នែកឯកទេស ដែលអ្នកចូលរួម WSME ប្រហែលជាពាក់កណ្តាលចង់បានការណែនាំ។ ម្ចាស់ SE ជាច្រើន (៦ ក្នុង ១០ SEs) បានចង្អុលបង្ហាញពីការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ដែលជាកន្លែងមួយដែលពួកគេត្រូវការការណែនាំ បើប្រៀបធៀបទៅនឹង MEs (២ ក្នុង ១០ MEs)។

លទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍បានបង្ហាញថា ខណៈដែលការណែនាំតាមបច្ចេកទេសជាក់លាក់នៅក្នុងឧស្សាហកម្ម មានតម្រូវការពី WSMEs ក៏ប៉ុន្តែវានៅមានកង្វះខាតនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ សហគ្រិនស្ត្រី ៩នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ បានលើកឡើងថាការណែនាំលើជំនាញបច្ចេកទេសពិតជាមានតម្លៃសម្រាប់ពួកគេ ប៉ុន្តែវាពិបាកក្នុងការស្វែងរកណាស់។ វិស័យដែលពួកគេបានលើកឡើងរួមមាន៖ វិធីសាស្ត្រចុងក្រោយបង្អស់ទាក់ទងនឹងកសិកម្មសរីរាង្គ សិប្បកម្មឈើការកែច្នៃចំណីអាហារ ផលិតកម្មបោះពុម្ព សិប្បកម្មសំបុកត្រចៀកកាំ សិប្បកម្មរចនាកាបូប លំនាំបោះពុម្ពបច្ចេកទេសត្បាញ លំនាំវាយនភ័ណ្ឌគ្មានគីមី និងការផលិតនិងពង្រីកទីផ្សារនាំចេញ។

អ្នកសរសេរក៏បានសង្កេតឃើញពីបទសម្ភាសន៍គឺពោល ME មានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ក្នុងការទទួលបានដំបូន្មាន ស្តីពីការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុនិងហិរញ្ញប្បទាន ដើម្បីធ្វើឱ្យមានស្ថេរភាព និងដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ រីឯ SEs កាន់តែចាប់អារម្មណ៍ក្នុងការស្វែងរកការណែនាំសម្រាប់ឱកាសផ្តល់ជំនួយ។



រូបភាព ៣.៥៖ ការប្រៀបធៀបប្រធានបទការណែនាំដែលចង់បាន ដោយ WSMEs

ចក្ខុវិស័យសំខាន់ៗ ស្តីពីការ ការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការយល់ដឹងសំខាន់ៗចំនួន៣ ទាក់ទងនឹងការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ បានមកពីការសម្ភាសន៍៖

(១) ទំនុកចិត្តនិងក្តីប៉ងប្រាថ្នាកំណត់ថាតើ WSMEs ស្វែងរកដំបូន្មានពីអ្នកណា

ខណៈពេលដែលអ្នកចូលរួមផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ទាំងអស់ចង់បានទីប្រឹក្សាដែលមានបទពិសោធន៍និងជំនាញ ពួកគេភាគច្រើនចូលចិត្តបើកចិត្តនិងស្វែងរកដំបូន្មានពីអ្នកដែលពួកគេជឿទុកចិត្ត គោរព និងស្គាល់។ ព្រឹត្តិការណ៍ផ្សារភ្ជាប់បណ្តាញដែលឧបត្ថម្ភដោយសមាគមអាជីវកម្ម និងម្ចាស់ជំនួយ គឺមានភាពទាក់ទាញសម្រាប់ស្ថាបនិកវ័យក្មេងនិងមានអកប្បកិរិយារួសរាយ។ ចំណែកអ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ដែលមានវ័យចំណាស់បានលើកឡើងថាពួកគេចូលចិត្តឱកាសមួយទល់និងមួយ ដើម្បីទំនាក់ទំនងជាមួយមនុស្សដែលពួកគេកោតសរសើរ និងចង់បង្កើតទំនាក់ទំនងដ៏យូរអង្វែង។

(២) ឱកាសបណ្តាញក្រៅផ្លូវការមានតិចសម្រាប់ស្ត្រីជាងបុរស

អ្នកចូលរួមផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍មួយចំនួនបានលើកឡើងថា ស្ត្រីមានឱកាសតិចជាងបុរសចំពោះបណ្តាញក្រៅផ្លូវការ ដោយសារហេតុផលផ្សេងៗគ្នា។ មូលហេតុដំបូងដែលអ្នកចូលរួមបានលើកឡើងគឺថា បុរសអាចចេញទៅផឹកស៊ីនៅពេលល្ងាចដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនដែលមានសក្តានុពល មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល និងសហសេវិក។ លើសពីនេះទៀត អ្នកផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍មួយចំនួនដែលមានកុមារតូចៗបានកត់សម្គាល់ថា ពួកគេខកខានមិនបានបង្កើតទំនាក់ទំនងនៅពេលល្ងាចទេ ដោយហេតុពួកគេត្រូវទៅផ្ទះបន្ទាប់ពីបញ្ចប់ការងារ ដើម្បីមើលថែទាំកូនៗ របស់ពួកគេ។ ជម្រើសសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រីដែលមានកូនតូចៗ ក្នុងបង្កើតបណ្តាញតែងតែសមរម្យជាងនៅ ពេលថ្ងៃ។

(៣) វេទិកាតាមអនឡាយ និងក្រុមក្នុង Facebook ផ្តល់ឱកាសដល់ស្ត្រីក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញទទួលបានចំណេះដឹង និង រៀនអំពីជំនាញថ្មីៗ

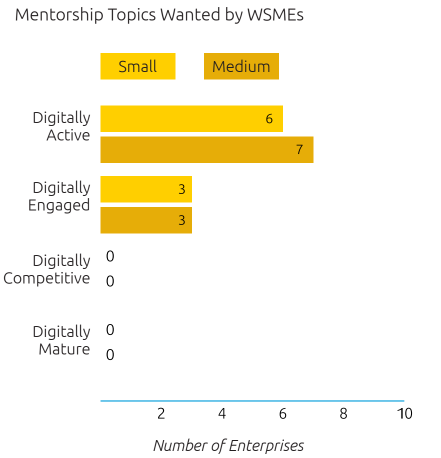
អ្នកចូលរួមទាំងអស់បានប្រើប្រាស់ Facebook ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន ខណៈដែលមានតែវេទិកាអនឡាញចំនួន៥ ប៉ុណ្ណោះដែលសាកសមនឹងការរៀនជំនាញថ្មី។ សម្រាប់បណ្តាញក្នុងតំបន់និងការចែករំលែកចំណេះដឹង Facebook គឺជាវេទិកាមួយសម្រាប់មនុស្សគ្រប់គ្នាពីព្រោះព័ត៌មានត្រូវបានធ្វើមូលដ្ឋានីយកម្ម និងមានជាភាសាមីយ៉ាន់ម៉ា។ នាយកដ្ឋានរដ្ឋាភិបាលជាច្រើនមានទំព័រហ្វេសប៊ុកផ្លូវការដើម្បីធ្វើការនាំសារគោលនយោបាយថ្មី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

ការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

តើ WSMEs មានលក្ខណៈឌីជីថលដល់កំរិតណា?

នៅពេលអ្នកសរសេរបានសួរថា តើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដែរឬអត់ ដែលក្នុងនោះ WSMEs ទាំង២០ បាននិយាយថា "ប្រើ ដោយក្តីរីករាយ។ វាច្បាស់ណាស់ថា សហគ្រិនស្ត្រីជឿជាក់លើសក្តានុពលនៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីបង្កើនទិន្នផលនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយពួកគេភាគច្រើនទើបតែនៅដំណាក់កាលដំបូងនៃភាពចាស់ទុំរបស់ឌីជីថលប៉ុណ្ណោះ៖ ដំណោះស្រាយឌីជីថលដែលពួកគេយកទៅអនុម័ត មានតែការធ្វើប្រតិបត្តិការដែលមានលក្ខណៈតូចតាចប៉ុណ្ណោះ (សូមមើលរូបភាពទី ៣.៧ និង ៣.៨)។

មានតែ SEs ចំនួន៣ និង MEs ចំនួន៣ ត្រូវបាន " ចូលរួមក្នុងការប្រើប្រាស់ឌីជីថល៖ ការប្រើដំណោះស្រាយឌីជីថលក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ដូចជាការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ឬការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ។ អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ មាន១៣នាក់ ក្នុងចំណោម ២០នាក់បានស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលដំបូងនៃភាពចាស់ទុំរបស់ឌីជីថល[១២៥] ខណៈពេលដែល SE តែមួយកត់ ដែលមិនបានទទួលយកឌីជីថលសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់គាត់។ (សូមមើលរូបភាព ៣.៦)



រូបភាព ៣.៦៖ ការប្រៀបធៀបនៃភាពចាស់ទុំនៃឌីជីថលរបស់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

តើឧបករណ៍ឌីជីថលអ្វីខ្លះដែល WSMEs កំពុងប្រើ?

តារាងចំនួនពីរខាងក្រោម (រូបភាព ៣.៧ និង ៣.៨) ពិពណ៌នាអំពីប្រភេទឧបករណ៍ឌីជីថលដែលអ្នកចូលរួមបានប្រើប្រាស់ដែលត្រូវបានតំរាបតាមលំដាប់ចុះ ចាប់ពីអ្នកប្រើប្រាស់សកម្មដល់អ្នកប្រើប្រាស់មិនសូវសកម្ម។ អ្នកឆ្លើយសំណួរទាំងអស់លើកលែងតែចំនួនពីរនាក់ មានសកម្មភាពយ៉ាងសកម្មនៅលើប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមនិងក្នុងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលក្នុងការទាក់ទង និងសហការ។ ទាក់ទងនឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៃអាជីវកម្ម WSMEs មានការយល់ដឹងអំពីធនាគារឌីជីថល ដែល ១៩ ក្នុងចំណោម ២០ កំពុងប្រើប្រាស់វិធីនេះ។ លើសពីនេះទៀត WSMEs បានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍គណនេយ្យដែលមានមូលដ្ឋានលើក្លោដ (cloud) និងបញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌ / ម៉ាស៊ីនឆូតកាតដែលមានចំនួនច្រើនជាង HR ឌីជីថល និងឧបករណ៍គ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់។ អ្នកសរសេរបានរកឃើញថា WSMEs ចំនួន ៨(៤០%) និង WSEs ចំនួន ៦ (៣០%)

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

ដោយហេតុថាមានការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមជាសកម្ម និងមានការបង្កើនការយល់ដឹងអំពីឌីជីថល អ្នកឆ្លើយតបជាងពាក់កណ្តាលបានប្រើប្រាស់បណ្តាញនេះ ក្នុងការផលិតមាតិកាឌីជីថល និងប្រើពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច ដែលជាផ្សារឌីជីថលរបស់ពួកគេ។ ក្នុងចំនោម SE ទាំងអស់នៃផលិតកម្ម អ្នកសរសេរបានរកឃើញថា អ្នកដែលប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថល អាចទទួលបានប្រាក់ចំណូលយ៉ាងសកម្មច្រើនជាងអ្នកដែលមិនមាន។ ប្រាក់ចំណូលជាមធ្យម ៧១,000 ដុល្លារ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ២៨,000 ដុល្លាររបស់សហគ្រាសធុនតូចដែលមិនសូវចេះប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឌីជីថល។ ការលើកឡើងមួយដែលអ្នកនិពន្ធមិនបានរកឃើញគំរូបែបនេះនៅក្នុង MEs ទេ ហើយការរកឃើញនេះអនុវត្តតែលើវិស័យផលិតកម្មប៉ុណ្ណោះ។

	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	●	●	●		●	●			●	
PRODUCTION	INT-SE-08	●	●	●		●				●	●
PRODUCTION	INT-SE-09	●	●	●					●	●	
SERVICE	INT-SE-06	●	●	●		●	●		●		
SERVICE	INT-SE-02	●	●	●							●
SERVICE	INT-SE-04	●	●	●							●
SERVICE	INT-SE-05	●	●	●							●
PRODUCTION	INT-SE-03	●	●	●							
PRODUCTION	INT-SE-07	●		●							
PRODUCTION	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

ការយល់ដឹងសំខាន់ៗស្តីពីការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

មានការយល់ដឹងសំខាន់ៗចំនួន១០ អំពីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ WSME ដែលអ្នកសរសេរបានរកឃើញតាមរយៈលទ្ធផលនៃកិច្ចសម្ភាសន៍៖

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. តម្រូវការរបស់អតិថិជនគឺជាកត្តាសំរេចចិត្តសំខាន់បំផុតសំរាប់ការធ្វើឌីជីថល

ក្នុងនាមជាអ្នកជំនួញ អ្នកដែលផ្តល់បទសម្ភាសន៍បានចាត់ទុកតម្រូវការរបស់អតិថិជន ជាកត្តាសម្រេចចិត្តសំខាន់បំផុតសម្រាប់ការធ្វើឌីជីថល។ ពួកគាត់ភាគច្រើនមិនទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីទេ បើគ្រាន់តែដើម្បីអោយមើលទៅ “ ទំនើប។ ឧទាហរណ៍ ម្ចាស់អាជីវកម្មសម្លៀកបំពាក់មួយរូប ជឿជាក់ថា ទោះបី Messenger Chatbot កំពុងតែពេញនិយមនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាក៏ដោយ ការបង្កើត chatbot សម្រាប់ការឆ្លើយតបស្វ័យប្រវត្តិប្រហែលជាមិនមែនជាដំណោះស្រាយសមស្របសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់គាត់ទេ ពីព្រោះអតិថិជនរបស់គាត់ចូលចិត្តការធ្វើអន្តរកម្មជាមួយមនុស្ស៖ ពួកគេសួរមិនត្រឹមតែអំពីផលិតផល និងការបញ្ចុះតម្លៃប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ផ្ញើបថតរបស់ពួកគេដែលបានពាក់ផលិតផលរបស់គាត់ ដើម្បីទទួលបានការសរសើរ។ ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយរូបនេះ នៅមិនជឿជាក់ថាបច្ចេកវិទ្យា chatbot នឹងបង្កើនការលក់របស់គាត់ និងបំពេញសេចក្តីពេញចិត្តរបស់អតិថិជននៅឡើយទេ រហូតទាល់តែអតិថិជននៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាចាប់បានទម្លាប់ទទួលយកសេវាកម្មអតិថិជនដោយស្វ័យប្រវត្តិ។ ដូចគ្នានេះដែរ ប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុរបស់គាត់ជាមួយអតិថិជន B2B ភាគច្រើនមិនមែនតាមឌីជីថលនោះទេ

ពីព្រោះគណនីធនាគាររបស់ក្រុមហ៊ុនមិនអាចធ្វើប្រតិបត្តិការឌីជីថលមិនដូចគណនីផ្ទាល់ខ្លួនទេ។ ដូច្នេះការទូទាត់ B2B ភាគច្រើន គឺស្ថិតនៅក្នុងមូលប្បទានប័ត្រដែលត្រូវប្រមូល និងដាក់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់។

៣. ការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់កម្លាំងពលកម្មឌីជីថលក្នុងការកំណត់ល្បឿននិងទំហំនៃការធ្វើឌីជីថល

ការពិចារណាដ៏សំខាន់មួយទៀតសម្រាប់ WSMEs គឺថាតើកម្លាំងពលកម្មរបស់ពួកគេអាចទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានយ៉ាងងាយស្រួលឬទេ។ ជាឧទាហរណ៍អ្នកចូលរួម WSME ម្នាក់បានលើកឡើងថាការធ្វើឌីជីថលអាចនាំមកនូវប្រសិទ្ធភាព និងតម្លាភាពក្នុងការកត់ត្រាការចូលរួម និងម៉ោងធ្វើការរបស់សន្តិសុខ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មសន្តិសុខ ដែលគ្រួសាររបស់គាត់ជាអ្នកគ្រប់គ្រង។ ទោះជាយ៉ាងណា គាត់បានសំរេចចិត្តមិនទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាមួយនេះឡើយ ពីព្រោះសន្តិសុខភាគច្រើនមិនមែនជាអ្នកជំនាញខាងបច្ចេកវិទ្យាទេ ហើយពួកគេនឹងមានការលំបាកក្នុងការប្រើប្រាស់កម្មវិធីទូរស័ព្ទ។ ទោះបីជាការបណ្តុះបណ្តាលទៅកាន់ពួកគេអាចនឹងធ្វើទៅបានក៏ដោយ វាត្រូវការពេលវេលានិងការអត់ធ្មត់យ៉ាងខ្លាំងទើបអាចធ្វើបាន។ អ្នកសរសេរបានលឺរឿងស្រដៀងគ្នានេះ ពីសហគ្រិនស្ត្រីដទៃទៀត ដែលមានកម្មករអាវខៀវនៅក្នុងកម្លាំងពលកម្មរបស់ពួកគេ។ អ្នកចូលរួម WSME ៤នាក់ ដែលបានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ អាចប្តូរទៅការប្រើប្រាស់កម្មវិធីឌីជីថលបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស ពីព្រោះពួកគេភាគច្រើនធ្វើការជាមួយសមាជិកក្រុមដែលមានចំណេះដឹងនិងមានវ័យក្មេងជាង។

៤. កម្មវិធី software ចល័តដំបូងបង្អស់សមស្របសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច

ខណៈពេលដែលការប្រើប្រាស់ស្មាតហ្វូនមានទំហំធំ ការប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រយួរដៃ និងកុំព្យូទ័រលើតុ មានតម្លៃថ្លៃពេកដែលធ្វើអោយទំហំប្រើប្រាស់ទាបជាង និងមើលទៅដូចជាមិនចាំបាច់ ហើយជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនៅក្នុងឧស្សាហកម្មក្រៅសេវាកម្ម ដូចជាផលិតកម្ម និងផលិតកម្មខ្នាតតូច។ អ្នកផលិតគ្រឿងសង្ហារិមធ្វើពីឈើម្នាក់បានលើកឡើងក្នុងកិច្ចសម្ភាសន៍ថាគាត់ធ្វើការនៅការិយាល័យយ៉ាំងហ្គោនដោយប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រសម្រាប់ធ្វើការងារទីផ្សារ និងសេវាកម្មអតិថិជន រីឯអ្នកផ្សេងទៀតធ្វើការនៅឯនៅរោងចក្រ Mon State ដែលជាកន្លែងមានសម្លេងរំខាន និងធូលី និងគ្មានកន្លែងសម្រាប់ដាក់កុំព្យូទ័រ រួមទាំងកម្មករក៏មិនដឹងពីរបៀបប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រដែរ។ ម្ចាស់រោងចក្រទឹកកកតូចមួយបានប្រើប្រាស់កម្មវិធី Viber[១២៨] សម្រាប់ធ្វើរបាយការណ៍ប្រចាំថ្ងៃ ដែលធ្វើឱ្យគាត់ដឹងពីពត៌មានថ្មីៗនៅពេលដែលគាត់មិននៅ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី បញ្ហាប្រឈមដំបូងដែលគាត់បានជួបប្រទះគឺបង្រៀនកម្មកររោងចក្រពីរបៀបថតរូបឱ្យបានច្បាស់ ពីព្រោះដំបូងឡើយពួកគេតែងតែផ្ញើរូប ដែលមានភាពមិនត្រង់ និងព្រិលទៅកាន់គាត់ ដែលទាក់ទងនឹងកំណត់ត្រាការលក់និងការចំណាយ។

៥. Facebook ត្រូវបានប្រើសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត ការចូលរួមរបស់អតិថិជន និងជាប្រភពនៃព័ត៌មាន

មានអ្នកប្រើហ្វេសប៊ុកប្រហែល ២២ លាននាក់នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ ហ្វេសប៊ុកបានរាយការណ៍ថា ៥០% នៃចំនួនប្រជាជនសរុបដែលមានអាយុចាប់ពី ១៣ឆ្នាំឡើងទៅនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា អាចធ្វើការទំនាក់ទំនងតាមរយៈការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមហ្វេសប៊ុក។ ជាលទ្ធផល វាបានក្លាយជាឧបករណ៍ចម្បងមួយសម្រាប់ការទិញទំនិញនិងស្វែងរកព័ត៌មាននៅក្នុងប្រទេស128 ដោយសារតែចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់ហ្វេសប៊ុកមានទំហំធំ មាតិកាឌីជីថលជាភាសាមីយ៉ាន់ម៉ា បានផ្តោតលើហ្វេសប៊ុក ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ចាប់អារម្មណ៍ស្វែងរកព័ត៌មាននៅលើទៅនោះ ជាជាងស្វែងរកកន្លែងផ្សេងទៀតនៅលើអ៊ីនធឺណេតដោយប្រើម៉ាស៊ីនស្វែងរក (search engines)។

ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម WSME ២០នាក់ មាន ១៩នាក់បានប្រើប្រាស់ហ្វេសប៊ុកយ៉ាងសកម្ម ដើម្បីលើកកម្ពស់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងចូលរួមប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយអតិថិជន។ វេទិកានេះផ្តល់នូវបណ្តាញទំនាក់ទំនងឌីជីថល ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដែលចង់ចាប់ផ្តើមស៊ីជាមួយដើមទុនមានកំណត់ ឬក៏ចង់ចូលរួមធ្វើប្រស័យទាក់ទងជាមួយអតិថិជន ដែលមានស្រាប់ ដោយផ្ទាល់និងញឹកញាប់។ មានករណីជាច្រើន អំពីរបៀបដែលសហគ្រិនស្ត្រីបង្កើត និងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលទទួលបានជោគជ័យតាមរយៈហ្វេសប៊ុកក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អាជីវកម្មភាគច្រើននៅលើហ្វេសប៊ុកមិនផ្តោតលើសកម្មភាពបន្ថែមគុណតម្លៃទេ ផ្ទុយទៅវិញ គឺសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើការនាំចូល និងលក់ផលិតផលមកពីប្រទេសចិនវិញ ដោយទាញយកទីតាំងជិតៗជាមួយទីផ្សារពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកចិនយ៉ាងទូលំទូលាយតាមរយៈ Alibaba និង Taobao។ WSMEs ទទួលបានការបញ្ជាទិញកាន់តែច្រើនពីទំព័រហ្វេសប៊ុករបស់ពួកគេ ជាងវេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតក្នុងស្រុក។

SEs ចំនួន៣ និង MEs ចំនួន៥ បានប្រើប្រាស់វេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតដូចជា Shop.com.mm[១២៩] និង Spree[១៣០] ដើម្បីលក់ផលិតផលរបស់ពួកគេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ពួកគេទទួលបានការបញ្ជាទិញច្រើនតាមរយៈហ្វេសប៊ុក ពីព្រោះអតិថិជនមីយ៉ាន់ម៉ាចូលចិត្ត

ទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយអ្នកលក់ សួរសំណួរ ហើយរំពឹងថានឹងទទួលបានចម្លើយភ្លាមៗ ខណៈពេលដែលវាពិបាកធ្វើទៅបានសម្រាប់វេទិកាពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកធំៗ ក្នុងការផ្ដល់សេវាកម្មអតិថិជនយ៉ាងជិតដល់បែបនេះ។ លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកប្រើប្រាស់ភាគច្រើនស្គាល់ Facebook's interface ហើយស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការប្ដូរទៅប្រើកម្មវិធីថ្មី ជាពិសេសប្រសិនបើពួកគេមិនសូវចេះប្រើបច្ចេកវិទ្យា។

៦. ការពឹងផ្អែកខ្លាំងលើបណ្ដាញសង្គមហ្វេសប៊ុក ជាមួយនឹងអក្ខរកម្មឌីជីថលទាប អាចបង្កើតជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

ការចូលមកដល់នៃប្រព័ន្ធឌីជីថលយ៉ាងឆាប់រហ័ស មិនបានផ្ដល់ពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ប្រជាជនដើម្បីអភិវឌ្ឍចំណេះដឹងឌីជីថលរបស់ពួកគេឱ្យបានត្រឹមត្រូវនៅឡើយ។ ការបណ្ដុះបណ្ដាលជំនាញឌីជីថលមិនត្រូវបានផ្ដល់ឱ្យដោយស្ថាប័នឯកជនទេ ហើយក៏មិនត្រូវបានបង្កប់នៅក្នុងប្រព័ន្ធអប់រំសាធារណៈដែរ ទោះបីជារដ្ឋាភិបាលខិតខំណែនាំ ផ្ដល់ការបណ្ដុះបណ្ដាលចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលក្នុងឆ្នាំ ២០១៥-២០១៦ ក៏ដោយ។[១២១] ជាលទ្ធផលអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតចំនួន ៧៨% មានអក្ខរកម្មឌីជីថលខ្សោយ។[១២២] មានឧប្បត្តិហេតុព័ត៌មានមិនពិតត្រូវដោយមានការប៉ុនប៉ង បានផ្សព្វផ្សាយតាមហ្វេសប៊ុក ដើម្បីញុះញង់ឱ្យមានអំពើហិង្សារវាងសហគមន៍ជនជាតិភាគតិចនិងសាសនានៅឆ្នាំ ២០១៩។ កំរិតអក្ខរកម្មឌីជីថលកាន់តែទាប វាកាន់តែងាយស្រួលសម្រាប់មនុស្សដែលត្រូវបានគេរៀបចំធ្វើបោកបញ្ឆោត។[១២៣] ចំនួននៃការក្លែងបន្លំដោយប្រើគណនីហ្វេសប៊ុកក្លែងក្លាយដើម្បីស្នើសុំការផ្ទេរប្រាក់តាមរយៈសេវាកម្មប្រាក់តាមទូរស័ព្ទ បានកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះដែលជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដល់ល្បឿននៃការអនុម័តកាបូបចល័ត (mobile wallets) ព្រោះវាបានបង្កើនក្ដីបារម្ភផ្នែកសុវត្ថិភាពក្នុងចំណោមអ្នកដែលអាចប្រើប្រាស់។[១២៦]

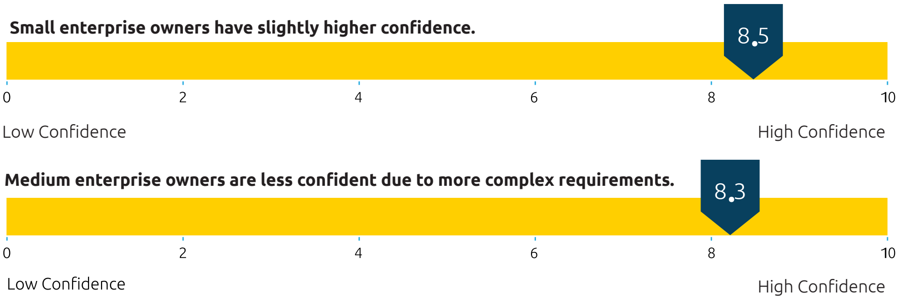
៧. មានតែ WSMEs ពីរបី ប៉ុណ្ណោះដែលមានយុទ្ធសាស្ត្រឌីជីថលសកម្មរយៈពេលវែង

អ្នកចូលរួម WSME ទាំងអស់បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយផ្អែកលើតំរូវការ និងអាស្រ័យលើនិន្នាការផ្លាស់ប្ដូរនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ ជម្ងឺកូវីត១៩ គឺជាសម្ពាធចុងក្រោយចំពោះ និន្នាការឌីជីថល។ ខណៈពេលដែលពួកគេកំពុងសម្របខ្លួនទៅនឹងការផ្លាស់ប្ដូរយ៉ាងសកម្ម មានមនុស្សមួយចំនួន មានចក្ខុវិស័យនិងយុទ្ធសាស្ត្រឌីជីថលរយៈពេលវែង ដែលអាចជួយពួកគេជាភស្ដុតាងនាពេលអនាគតនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

៨. WSME មានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯងក្នុងការទទួលយកឧបករណ៍ឌីជីថល ហើយមិនត្រូវបានមើលឃើញយេនឌ័រជាឧបសគ្គ

ដោយមិនគិតពីអាយុភាព ភាពស្ទាត់ជំនាញនិងបទពិសោធន៍ក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា សហគ្រិនស្ត្រីទាំង ២០ បានបង្ហាញទំនុកចិត្តលើសមត្ថភាពរបស់ពួកគេក្នុងការទទួលយកឧបករណ៍ឌីជីថលថ្មី។ ក្នុងនាមជាស្ត្រី ពួកគេមានជំនឿយ៉ាងមុតមាំថាអ្វីៗក៏អាចរៀនបាន និងអាចធ្វើបាន ប្រសិនបើចាំបាច់។ នៅពេលអ្នកសរសេរសួរថា តើមានឧបសគ្គយេនឌ័រដែលរារាំងពួកគេក្នុងការបន្តធ្វើឌីជីថលដែរឬទេ ជាចម្លើយ ១៨ ក្នុងចំណោម ២០ បាននិយាយថាពួកគេមិនបានមើលឃើញថាភេទគឺជាឧបសគ្គនោះទេ។

> “
>
> បច្ចេកវិទ្យា គឺជាថ្នាំបំបាត់ការឈឺចាប់សម្រាប់អាជីវកម្ម។ មានទំនុកចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់វា។
>
> *(អ្នកចូលរួម IND-ME-01)*



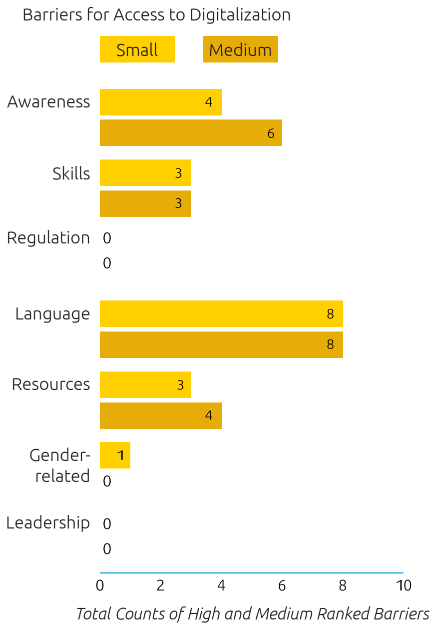
រូបភាព ៣.៩៖ កម្រិតនៃភាពជឿជាក់របស់ WSMEs លើការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល

៩. ភាសា ការយល់ដឹង ជំនាញ និង ធនធាន ត្រូវបានចង្អុលបង្ហាញថាជាឧបសគ្គគន្លឹះសម្រាប់ការធ្វើឌីជីថល

ភាសា ការយល់ដឹង ជំនាញ និង ធនធានបានក្លាយជាឧបសគ្គខ្ពស់បំផុតសម្រាប់ការធ្វើឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs។ ដោយសារមាតិកាឌីជីថលមានកំណត់នៅលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនិងឧបករណ៍ជាភាសាក្នុងស្រុក WSMEs ជាច្រើនមានភាពលំបាកក្នុងការស្វែងរកព័ត៌មានដែលគួរឱ្យទុកចិត្តនិងសមរម្យ។ ពួកគេភាគច្រើនពឹងផ្អែកលើមិត្តភក្តិគ្រួសារ និងហ្វេសប៊ុក។ ដូចគ្នានេះផងដែរ មានតែអ្នកប្រឹក្សា SME មួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះដែលផ្តល់នូវទស្សនៈភាគីទីបីដោយមិនលំអៀង។

បញ្ហាភាសានិងបញ្ហាយល់ដឹងមានចំនុចប្រទាក់ក្រឡាគ្នា។ អ្នកចូលរួម៩នាក់ ដែលមានជំនាញភាសាអង់គ្លេសល្អបានប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីនស្វែងរក ដូចជា Google និងប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គមដូចជា Youtube និង LinkedIn ដើម្បីប្រមូលព័ត៌មាន និងចំណេះដឹងសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងដើម្បីសង្កេតមើលនិន្នាការពិភពលោក។ Youtube ត្រូវបានគេពិពណ៌នាថាជាឧបករណ៍រៀនសូត្រតាមពេលវេលានៅពេលពួកគេមានបំណងចង់រៀនជំនាញជាក់លាក់មួយយ៉ាងរហ័ស ដូចជាគន្លឹះខ្លីៗរបស់ Excel និងគន្លឹះណែនាំរបស់ Photoshop។ នៅពេលទទួលបានចំណេះដឹង និងជំនាញសម្រាប់ឧបករណ៍ឌីជីថលថ្មីៗ ក្រុម WSMEs មួយនេះទទួលបានពត៌មានយ៉ាងច្រើនលើសលុប។ រីឯអ្នកដែលមិនមានជំនាញភាសាអង់គ្លេស មានបញ្ហាផ្ទុយគ្នា ដោយពួកគេត្រូវពឹងផ្អែក លើប្រភពមាតិកាក្នុងស្រុកដែលមានកម្រិត ជាភាសាមីយ៉ាន់ម៉ា។

បើនិយាយពីជំនាញ និងធនធានទាំង SEs និង MEs គឺចាំបាច់ត្រូវការការគាំទ្រ ប្រសិនបើពួកគេមានតម្រូវការ ពីឧបករណ៍ឌីជីថលមូលដ្ឋានដល់ដំណើរការ ដែលមានលក្ខណៈទូលំទូលាយជាងមុន។



រូបភាព ៣.១០: ឧបសគ្គសម្រាប់ការចូលប្រើឌីជីថលឌីជីថលដោយ WSMEs

១០. ការគ្របដណ្តប់នៃប្រព័ន្ធអគ្គិសនីនិងអ៊ីនធឺណេតនៅតែជាបញ្ហាប្រឈម

ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានអត្រាអគ្គិសនីទាបបំផុតនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដោយមានតែ ៥០% នៃគ្រួសារបានភ្ជាប់បណ្តាញសាធារណៈ។ ប្រទេសត្រូវបង្កើនសមត្ថភាពផលិតអគ្គិសនីអោយមានទ្វេដង ក្នុងរយៈពេល ៥ ទៅ ៧ឆ្នាំខាងមុខ ដើម្បីទទួលបានអគ្គិសនីប្រើប្រាស់ជាសកលនៅឆ្នាំ ២០៣០។ រដ្ឋាភិបាលបានអនុម័តផែនការធ្វើអគ្គិសនីកម្មជាតិក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវគោលដៅនេះ។[១៣៣]

ម្យ៉ាងវិញទៀតការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតបានកើនឡើងពី ១% ក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ដល់ ៥៦% នៅឆ្នាំ២០១៧ ខណៈដែលខ្សែកាបអុបទិកបានកើនឡើងយ៉ាងតិច ៤៤០% ក្នុងរយៈពេលដូចគ[១៣៤] ទោះបីជាចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតបានកើនឡើង ១លាននាក់ (+ ៤,៨ ភាគរយ) នៅចន្លោះឆ្នាំ ២០១៩ និង ២០២០ ក៏ដោយ ការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេត នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានចំនួន ៤១% ដែលទាបជាងមធ្យមភាគក្នុងតំបន់នៃបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍។[១២៨] ទោះបីមានការរីកចម្រើនជឿនលឿនក៏ដោយ សេវាកម្មអ៊ីនធឺណេត 4G នៅតែមានកំណត់ត្រឹមតែ ២០% នៃប្រជាជនមីយ៉ាន់ម៉ាដែលត្រូវបានប្រមូលផ្តុំនៅក្នុងតំបន់ទីក្រុង។ ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាជាប់ចំណាត់ថ្នាក់ទី១៣៣ ក្នុងចំណោម ១៣៩ប្រទេស នៅក្នុង World Economic Forum's Network Readiness Index (NRI) ហើយវាមានកម្រិតទាបបំផុតទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម រដ្ឋាភិបាល និងការប្រើប្រាស់ជាឯកជន ក្រោម NRI។

ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

របាយការណ៍ឃ្លាំមើលសេដ្ឋកិច្ចមីយ៉ាន់ម៉ារបស់ធនាគារពិភពលោក[១៣៥] បានកែលម្អការព្យាករណ៍កំណើន GDP របស់ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាសម្រាប់ឆ្នាំសារពើពន្ធ ២០១៩/២០ ធ្លាក់ចុះពី ៦.៤% មកនៅត្រឹម ០.៥%។ របាយការណ៍បានបញ្ជាក់ថាគ្រប់វិស័យទាំងអស់ ទទួលផលរងប៉ះពាល់ខុសៗគ្នា ខណៈពេលដែលសេវាកម្មទេសចរណ៍ និងឧស្សាហកម្មដឹកជញ្ជូនត្រូវបានទទួលរងគ្រោះខ្លាំងបំផុត។ ទោះយ៉ាងណាវិស័យ ICT បានឃើញមានការកើនឡើងនៅក្នុងវិស័យទូរគមនាគមន៍និងពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច។ ចំពោះអ្នកចូលរួម WSME ផលប៉ះពាល់នៃកូវីត១៩ មានភាពខុសគ្នាអាស្រ័យលើប្រភេទអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។[១៣៦] ម្ចាស់រោងចក្រទឹកកកតូចមួយនៅ Ayeyarwaddy ទទួលរងផលប៉ះពាល់ដោយមានការថយចុះបរិមាណនៃការលក់ចំនួន ៧៥% ដោយសារការនាំចេញត្រីត្រូវបានរាំងស្ទះ។ ក្រុមហ៊ុនចែកចាយ FMCG នៅ Mandalay មិនបានរងផលប៉ះពាល់ច្រើនទេ ដោយសារតែផលិតផលរបស់គាត់គឺជាតម្រូវការចាំបាច់របស់គ្រួសារ។ WSMEs នៅក្នុងវិស័យផលិតកម្មបានជួបប្រទះការរំខានជាបណ្តោះអាសន្ននៅក្នុងផលិតកម្មរបស់ពួកគេ ហើយការលក់ត្រូវបានគេរាយការណ៍ថាត្រលប់ទៅពេលមុនការកកើតជម្ងឺកូវីត១៩ បន្ទាប់ពីរលកចម្លងដំបូង។

ដោយមិនគិតពីកាលៈទេសៈដ៏លំបាកទាំងនេះ សហគ្រិនស្ត្រីដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍ បានបង្ហាញពីភាពរឹងមាំខាងផ្លូវចិត្តធនធាន និងភាពស្វាហាប់បន្តអាជីវកម្ម។ ភាគច្រើននៃពួកគេបានផ្លាស់ប្តូរប្រភេទនៃការផ្តល់ផលិតផលដោយផ្អែកលើ ការផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបថរបស់អតិថិជន និងនិន្នាការឧស្សាហកម្ម។ ឧទាហរណ៍ អាជីវកម្មគ្រឿងតុបតែងធ្វើពីឈើ បានប្តូរពីសាជីវកម្មទៅជាហាងផ្ទះបាយ ដែលរួមមានហាងកាហ្វេនិងភោជនីយដ្ឋាន។ ម្ចាស់អាជីវកម្មសម្លៀកបំពាក់ស្ត្រីបានផលិតម៉ាស់បិទមុខ ដែលអាចប្រើឡើងវិញបានយ៉ាងឆាប់រហ័សជាមួយនឹងខ្សែរដែលអាចលៃតម្រូវ និងតម្រងបាន (PM 2.5 filter) ហើយបានផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់គាត់ពី B2C ដល់ B2B ។

ស្ថាបនិកសាលាបឋមម្នាក់បាននិយាយថា៖ នៅពេលខ្ញុំចង់យំ ខ្ញុំយំ។ បន្ទាប់មកខ្ញុំជូតទឹកភ្នែក ហើយរឹតតែព្យាយាមថែមទៀត។ 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 ជាអាជីវកម្មតាមអ៊ិនធើណេតសម្រាប់ផលិតផលស្រស់គ្មានជាតិគីមី ដែលមានប្រភពពីក្នុងស្រុក ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ដោយមានគោលបំណងដើម្បីនាំយកអាហារក្នុងស្រុក ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ចែកចាយដល់ប្រជាជនក្នុងតំបន់។ ខណៈពេលដែលការបង្កើតតម្រូវការទីផ្សារសម្រាប់កសិករផលិតផលដំណាំដោយគ្មានជាតិគីមី នាងធានាថាជីវភាពរស់នៅរបស់ពួកគេត្រូវបានថែរក្សាយ៉ាងល្អជាមួយនឹងតម្លៃសមរម្យ។ គាត់ក៏អប់រំអតិថិជនអំពីការជ្រើសរើសជម្រើសអាហារ ដែលមានសុខភាពល្អនិងកាត់បន្ថយកាកសំណល់ប្លាស្ទិក។ Organic Valley បានប្រើវិធីថ្មីក្នុងការវេចខ្ចប់ដែលកាត់បន្ថយកាកសំណល់ប្លាស្ទិករហូតដល់ ៩0%។

មុនការធ្វើឌីជីថល៖

ការបើកអាជីវកម្មមួយ គាត់ត្រូវតាមដាន និងគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការទាំងសងខាង គឺអ្នកផ្គត់ផ្គង់និងអ្នកប្រើប្រាស់។ ដំបូងឡើយនាងបានរក្សាកំណត់ត្រាដោយមានតែសៀវភៅកត់ត្រាដែលជាវិធីធម្មតានៃការកត់ត្រា សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ វាចំណាយពេលវេលា កម្លាំងពលកម្មនិង នឿយហត់ខ្លាំងនៅពេលអាជីវកម្មរីកចម្រើន។ គាត់ក៏បានបន្តថា ពួកគេមានផលលំបាកគ្រាន់តែដើម្បីបំពេញការបញ្ជាទិញហើយដើម្បីដឹងថាតើអាជីវកម្មកំពុងដំណើរការខាតឬចំណេញ។

បន្ទាប់ពីការធ្វើឌីជីថល៖

ដើម្បីជំនះឧបសគ្គនេះ គាត់បានស្វែងរកដំណោះស្រាយឌីជីថលដែលសមរម្យ ហើយទីបំផុតបានរកឃើញកម្មវិធីដែលមានមូលដ្ឋានលើក្លោដ (cloud) ដោយឥតគិតថ្លៃ (Point Of Sales) និងកម្មវិធីគណនេយ្យលើក្លោដ (cloud) សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់នាង។ កម្មវិធីថ្មីនេះ អនុញ្ញាតឱ្យគាត់បង្កើនពេលវេលា បំពេញសណ្តាប់ធ្នាប់គ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព ត្រួតពិនិត្យលក្ខខណ្ឌឥណទាន និងធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការជំនួញរបស់គាត់មានលក្ខណៈផ្លូវការ ដោយមានវិក្កយបត្រនិងកំណត់ត្រាត្រឹមត្រូវ។ ផលិតភាពនៅ Organic Valley កើនឡើងច្រើនជាង២ដង។

កំឡុងពេលរាតត្បាតកូវីត១៩៖

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

នាងស្វែងរកមធ្យោបាយដើម្បីប្រែក្លាយផលិតផលកសិកម្មដែលអាចខូចបានទៅជាផលិតផលដែលមានគុណតម្លៃ និងអាចរក្សាទុកបានយូរអង្វែងដូចជា ដំណាប់ ជ្រក់ និងមី។ ឥឡូវនេះ Organic Valley មានពូជផលិតផលថ្មីជាង ១០០ ប្រភេទ។ ដោយសារនាងអាចទទួលបានការបញ្ជាទិញតាមអ៊ីនធើណេត និងប្រើប្រាស់សេវាកម្មដឹកជញ្ជូនពីផ្ទះមួយទៅផ្ទះមួយ អាជីវកម្មរបស់នាងបានរស់ឡើងវិញ នឹងរីកលូតលាស់ខណៈហាងលក់ផលិតផលកសិកម្មស្រស់ៗទទួលរងនូវការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណូលពីការលក់ដោយសារការបិទទីផ្សារឬចរាចរណ៍អតិថិជនតិច។

ជំហានបន្ទាប់៖

យោងទៅតាម Kye បានអោយដឹងថាកូវីត១៩ ក៏បានជំរុញឱ្យគាត់បើកគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចឆាប់ៗនេះ ពីព្រោះការបញ្ជាទិញ និងដោះស្រាយការទូទាត់ ដោយដែបានកំណត់សក្តានុពលរបស់គាត់ក្នុងការរីកចម្រើន។ ទោះបីជាគាត់តែងតែដឹងថាវាគឺជាអ្វីដែលត្រូវធ្វើក៏ដោយ ក៏នាងមិនមានពេលវេលា និងហេតុផលគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការផ្តល់អាទិភាព ព្រោះថាការលក់តាមរយៈហ្វេសប៊ុកគឺល្អស្រាប់ហើយ។ ដោយប្រើបទពិសោធន៍ និងជំនាញកន្លងមក និងក្នុងនាមជាអ្នកជំនាញផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យា នាងកំពុងបង្កើតគេហទំព័រដោយខ្លួនឯង និងស្វែងយល់ពីវិធីបង្កប់ជម្រើសបង់ប្រាក់ឌីជីថល។

បញ្ហាប្រឈមនិងឱកាសសម្រាប់ WSMEs

ផ្អែកលើលទ្ធផលនៃការសម្ភាសន៍របស់ WSME ខាងលើ ក្រុមស្រាវជ្រាវបានសង្ខេបពីបញ្ហាប្រឈមលេចធ្លោចំនួន ៩ ដែល WSMEs បានជួបប្រទះនៅក្នុងដំណើរឌីជីថលរបស់ពួកគេ និងបានរកឃើញឱកាសដែលទាក់ទងនឹងពួកគេ។

លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន	
បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
(១) WSMEs ត្រូវការវិធីខ្ចីប្រាក់យ៉ាងឆាប់រហ័ស និងងាយស្រួលក្នុងការផ្សារភ្ជាប់គម្លាតលំហូរសាច់ប្រាក់ ពីព្រោះជារឿយៗ ពួកគេប្រឈមនឹងកង្វះខាតសាច់ប្រាក់ (សាច់ប្រាក់បម្រុងទាបដើម្បីទប់ទល់នឹងវិបត្តិភ្លាម) ប៉ុន្តែវាមានកង្វះខាតប្រាក់កម្ចីរហ័សនិងងាយស្រួលបែបនេះ (១,៥០០ ដុល្លារអាមេរិក ១៥,០០០) បានផ្តល់ជាឌីជីថលដោយមិនចាំបាច់ធ្វើក្រដាសឯកសារច្រើនពេក	លំហូរសាច់ប្រាក់កម្ចីរយៈពេលខ្លី សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមជាមួយនឹងដំណើរការដាក់ពាក្យសុំតាមឌីជីថលដែលមានភាពរហ័ស កំចីតាមតំរូវការដែលខុសគ្នាពីតម្រូវការហិរញ្ញប្បទានរបស់ SEs ពីសហគ្រាសធុនមធ្យមនិងធំនិងទៅវិញទៅមក
(២) ទោះបីជាធនាគារកាន់តែផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលមិនមានសុវត្ថិភាព ដែលគាំទ្រដោយគម្រោងធានាឥណទាន ដោយមិនតម្រូវឱ្យមានទ្រព្យបញ្ចាំក៏ដោយ ក៏សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមជាច្រើនមិនមានសិទ្ធិដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីទាំងនោះទេ ពីព្រោះពួកគេកំពុងធ្វើដំណើរការក្រៅផ្លូវការ ដោយគ្មានលិខិតអនុញ្ញាតត្រឹមត្រូវរួម ឯកសារផែនការអាជីវកម្ម ឯកសារប្រាក់ចំណេញនិងខាតបង់ (P&L) ។ល។ នៅពេលដំណើរការនៅទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលផ្សេងៗមានភាពស្មុគស្មាញនិងចំណាយពេលច្រើន។	ដំណើរការវាយតម្លៃប្រាក់កម្ចីដែលប្រើប្រាស់កំណត់ត្រាប្រតិបត្តិការឌីជីថលដែលជាផ្នែកមួយនៃភាពឆ្លាតវៃ យុទ្ធនាការអប់រំអតិថិជនដោយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្តោតលើសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមអំពីវិធីប្រើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដើម្បីតាមដាន P&L របស់ពួកគេហើយហេតុអ្វីវាសំខាន់សម្រាប់ភាពគួរឱ្យទុកចិត្តរបស់ពួកគេ។
(៣) សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមរបស់មីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវការជម្រើសហិរញ្ញប្បទានបន្ថែមទៀត (ឧទាហរណ៍ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅម្នាក់ទៀត ការប្រមូលមូលនិធិការវិនិយោគតាមបែបទេវតាការវិនិយោគដែលមានឥទ្ធពល ការវិនិយោគភាគហ៊ុន។ល។) ដែលអាចរកបានយ៉ាងងាយស្រួលនៅក្នុងប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ ពីព្រោះបច្ចុប្បន្ននេះវាគឺជាមធ្យោបាយតែមួយគត់ដែលWSMEs អាចបើកដំណើរការបណ្តាក់ទុនថ្មី និងអាចទ្រទ្រង់បាននៅក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំដំបូង និងការពង្រីកគឺដោយការប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំនិងប្រាក់កម្ចីផ្ទាល់ខ្លួនពីក្រុមគ្រួសារដែលកំណត់សក្តានុពលនិងចំណង់នៃហានិភ័យរបស់ពួកគេ។	ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាននិងបទប្បញ្ញត្តិប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ដែលលើកទឹកចិត្តដល់សហគ្រិនភាព ផលិតផលនិងសេវាកម្មហិរញ្ញប្បទានជំនួស ជំនួយឥតសំណងនិងការផ្តោតលើយេនឌ័រសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលដឹកនាំដោយស្ត្រី វេទិកាផ្តល់ប្រាក់កម្ចីខ្នាតតូចនិងមធ្យម

លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ បណ្តាញ និងជំនាញ

បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
(៤) សហគ្រិនស្ត្រី ត្រូវការអ្នកប្រឹក្សាដែលពួកគេអាចជឿទុកចិត្តនិងកោតសរសើរ ដើម្បីពិភាក្សាអំពីបញ្ហាប្រឈមទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម។ នេះក៏ព្រោះតែពួកគេមិនមានពេលវេលា ដើម្បីទទួលបាននូវជំនាញទាំងនោះជាផ្លូវការតាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាលហើយពួកគេចង់ទទួលបានជំនាញនោះជាមួយមនុស្សដែលមានបទពិសោធពាក់ព័ន្ធតាមរយៈការសន្ទនា។ ក្នុងន័យនេះពួកគេច្រើនតែងាកទៅរកមនុស្សដែលជិតស្និទ្ធនឹងពួកគេជាជាងទាក់ទងនឹងមនុស្សមិនស្គាល់។	ឱកាសបណ្តាញក្រៅផ្លូវការនិងផ្លូវការបន្ថែមទៀតសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដូច្នេះពួកគេអាចបង្កើតទំនាក់ទំនងប្រកបដោយអត្ថន័យជាមួយទីប្រឹក្សាដែលមានសក្តានុពល។
(៥) SME អេកូឡូស៊ីនៅមីយ៉ាន់ម៉ាត្រូវការកម្មវិធីណែនាំសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដូចនេះទើបពួកគេអាចទទួលបានចំណេះដឹងនិងជំនាញចាំបាច់ដើម្បីប្រកួតប្រជែង និងទទួលយកយុទ្ធសាស្ត្រឌីជីថលសមស្រប។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ស្ត្រីមានឱកាសតិចជាងបុរសសម្រាប់បណ្តាញក្រៅផ្លូវការ (ជាពិសេសប្រសិនបើពួកគេមកពីគ្រួសារដែលកាន់ខ្ជាប់ប្រពៃណីនិងទីប្រជុំជនតូច) ។ ដូចគ្នានេះផងដែរកម្មវិធីណែនាំជាផ្លូវការសម្រាប់សហគ្រិនមានទំនោរទៅរកគម្រោងខ្លីៗ ហើយលែងមានវិញ។	កម្មវិធីណែនាំដែលមាននិរន្តរភាព និងងាយស្រួលសម្រាប់ទាំងអ្នកណែនាំនិងអ្នកចូលរួមក្នុងរយៈពេលវែង កម្មវិធីណែនាំបច្ចេកទេសផ្តេកខ្សែសង្វាក់តម្លៃ

ការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
(៦) ការជ្រើសរើសឧបករណ៍ឌីជីថលត្រឹមត្រូវច្រើនតែជាបញ្ហាប្រឈម។ សហគ្រិនស្ត្រីត្រូវបានគេមើលងាយឬដកហូតនូវព័ត៌មានចាំបាច់ ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តអាស្រ័យលើជំនាញភាសា និងចំណេះដឹងឌីជីថលរបស់ពួកគេ។ កង្វះនៃប្រភពដែលអាចស្វែងរកបាននិងងាយទុកចិត្តបានសម្រាប់ការប្រៀបធៀបកម្មវិធីអ្នកលក់ក្នុងស្រុក និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម ដែលសមស្របនឹងទំហំអាជីវកម្មថវិកានិងស្ថានភាពផ្សេងៗនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។	ដំណោះស្រាយឌីជីថលសមស្របសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមនិងបរិបទប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ វេទិកាចំណេះដឹងសម្រាប់ជួយដល់សហគ្រិនស្ត្រីធ្វើការសំរេចចិត្ត ដើម្បីជ្រើសរើសឧបករណ៍ឌីជីថលដែលសមស្របសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។
(៧) WSMEs ជាច្រើនមិនបានដឹងពីអត្ថប្រយោជន៍ និងបញ្ហាប្រឈមនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ក្រៅពីកម្មវិធីធម្មតាដូចជា Facebook Messenger Viber និងធនាគារចល័ត។ ដោយមិនបានឃើញរូបភាពធំ ពួកគេមិនអាចបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រឌីជីថលដ៏ទូលំទូលាយដោយមានគោលដៅរយៈពេលខ្លីមធ្យម និងវែង ដែលនឹងជួយបម្រើអតិថិជនរបស់ពួកគេឱ្យកាន់តែប្រសើរ បង្កើនប្រាក់ចំណូលនិងបង្កើនផលិតភាព។	ការពិគ្រោះយោបល់និងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលដោយអ្នកជំនាញ ដែលមានសមត្ថភាពជាមួយនឹងកំណត់ត្រាដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងការធ្វើឌីជីថល។ នេះមានសារៈសំខាន់ណាស់ដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីដំណាក់កាលនៃភាពចាស់ទុំឌីជីថល រៀបរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រឌីជីថលប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងវិធីអនុវត្តវាដោយប្រើឧបករណ៍ឌីជីថលសមស្រប។
(៨) សហគ្រាសខ្នាតតូចនិងមធ្យមដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីត្រូវប្រកាន់ខ្ជាប់នូវឌីជីថល ដើម្បីរក្សាការប្រកួតប្រជែង ប៉ុន្តែភាសាគឺជាឧបសគ្គធំបំផុតសម្រាប់ពួកគេភាគច្រើន ក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយឌីជីថលដ៏សមស្របនិងទទួលបានជំនាញឌីជីថលថ្មី។	មាតិកាឌីជីថលបន្ថែមទៀតស្តីពីបច្ចេកវិទ្យា និងជំនាញឌីជីថលជាភាសាមូលដ្ឋានអាចស្វែងរកយ៉ាងងាយស្រួលសម្រាប់ WSMEs

ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (COVID-19)	
បញ្ហាប្រឈម	ឱកាស
(៩) SMEs ដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីត្រូវការផែនការអាជីវកម្មដើម្បីទប់ទល់នឹងផលប៉ះពាល់នៃជំងឺកូវីដ១៩ ។ អាជីវកម្មជាច្រើនមិនធ្លាប់មានបទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីទប់ទល់នឹងការការប៉ះពាល់ដ៏ធំបែបនេះទេ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងអស់ដែលបានផ្ដល់កិច្ចសម្ភាសន៍អាចកែសំរួលប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេបានយ៉ាងឆាប់រហ័សក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី។	ការពិគ្រោះយោបល់ និងឱកាសរៀនសូត្រពីអ្នកជំនាញភ្ជាប់ជាមួយនឹងកំណត់ត្រា ដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងវិស័យដែលពាក់ព័ន្ធដើម្បីបន្តអភិវឌ្ឍផែនការអាជីវកម្មនាពេលអនាគត។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់អាជីវកម្ម ដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីឱ្យរីកចម្រើននៅក្នុងយុគសម័យថ្មី និងក្នុងយុគសម័យបដិវត្តឌីជីថលដែលមិនធ្លាប់មាន។

តារាង ៣.២៖ បញ្ហាប្រឈម និងឱកាសសំរាប់ WSMEs

៣.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ប្រព័ន្ធឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs

កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញ

កិច្ចសម្ភាស៍ត្រូវបានចូលរួមដោយអ្នកអនុវត្តកំណែទម្រង់គោលនយោបាយ អ្នកប្រឹក្សាយោបល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម សហគ្រិនបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ នាយកប្រតិបត្តិធនាគារជាន់ខ្ពស់ និងអ្នកជំនាញឌីជីថល។

ខណៈពេលដែលកិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយ WSMEs បានបង្ហាញពីបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសដែលពួកគេកំពុងប្រឈម អ្នកជំនាញបានធ្វើការលើកឡើងនិងពន្យល់អំពីបញ្ហាធំៗ ដែលបណ្តាលឱ្យមានការបញ្ហាទាំងនោះ។

ផ្នែកខាងក្រោមនេះផ្តោតទៅលើព័ត៌មានដែលអ្នកជំនាញបានចែករំលែកលើបញ្ហាគោលនយោបាយដែលមានចំនុចសំខាន់ៗទាំងបីគឺហិរញ្ញប្បទាន ការណែនាំ/ទំនាក់ទំនង/ជំនាញ និងដំណើរការអាជីវកម្ម។

បញ្ហាគោលនយោបាយក្នុងការធ្វើឌីជីថល និងSMEs

ច្បាប់ត្រូវបានអនុម័តយ៉ាងឆាប់រហ័សដើម្បីបំពេញកាតព្វកិច្ចអាស៊ាន៖ ចាប់តាំងពីផ្លាស់ប្តូរពីរបបផ្តាច់ការយោធាទៅជារដ្ឋាភិបាលស៊ីវិល ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ចំពោះកំណែទម្រង់គោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច។ ម្យ៉ាងវិញទៀតរាជរដ្ឋាភិបាល និងអ្នកតាក់តែងច្បាប់កំពុងព្យាយាមដេញតាមអោយទាន់ប្រទេសនានាៗក្នុងពិភពលោក ដោយហេតុច្បាប់ដែលមានស្រាប់តាំងពីសម័យអាណានិគមអង់គ្លេស គឺហួសសម័យហើយ។ សម្ពាធដែលបានពីការបំពេញកាតព្វកិច្ចអាស៊ាន បានធ្វើឱ្យច្បាប់មួយចំនួនត្រូវបានអនុម័តយ៉ាងលឿនដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់គុណភាពនៃច្បាប់។

ផែនទីអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល និងកង្វះក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់បញ្ហាសំខាន់៖ គណៈកម្មាធិការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅខែមិថុនាឆ្នាំ ២០១៧ ក្រោមការឧបត្ថម្ភគាំទ្រដោយអនុប្រធានាធិបតីគឺលោក U Henry Van Thio និងដឹកនាំដោយរដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងផែនការនិងហិរញ្ញវត្ថុ។ យោងតាមផែនទីផ្លូវសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលមានវិស័យអាទិភាពចំនួន ១០ រួមមាន (១) វិស័យអប់រំ (២) វិស័យសុខមាលភាព (៣) វិស័យកសិកម្ម (៤) វិស័យនេសាទនិងបសុសត្វ (៥) វិស័យទេសចរណ៍និងបដិសណ្ឋារកិច្ច (៦) វិស័យផលិតកម្មនិងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (៧) វិស័យសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ (៨) វិស័យបច្ចេកវិទ្យានិងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីចាប់ផ្តើម (៩) វិស័យពាណិជ្ជកម្មឌីជីថល និង (១០) វិស័យដឹកជញ្ជូននិងភស្តុភារ។ ផែនទីអភិវឌ្ឍន៍នេះបង្កើតឡើងជាមួយមហិច្ឆិតានឹងទិសដៅជាក់ស្តែងដែលអាចវាស់វែងបាន។ បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ក្នុងការអនុវត្តវា គឺកង្វះក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់បញ្ហាសំខាន់ៗដូចជា សិទ្ធិឯកជន និងទិន្នន័យការការពារទិន្នន័យ ការការពារអតិថិជនតាមអ៊ីនធឺណិតបើកទិន្នន័យ និងចែករំលែកទិន្នន័យ។ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការអនុវត្តប្រព័ន្ធនេះគឺកង្វះក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សម្រាប់បញ្ហាសំខាន់ៗដូចជាបញ្ហាសិទ្ធិឯកជននិងទិន្នន័យ បញ្ហាសន្តិសុខតាមអ៊ីនធឺណិតនិងបញ្ហារបស់អតិថិជនតាមអ៊ីនធឺណិត រួមមានការបើកទិន្នន័យនិងចែករំលែកទិន្នន័យ។ រាជរដ្ឋាភិបាលមានបញ្ហាប្រឈមយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះមុខតាមរយៈការរៀបចំក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ដ៏រឹងមាំមួយយ៉ាងឆាប់រហ័ស ពីព្រោះការឌីជីថលកំពុងកើតឡើងនៅទូទាំងពិភពលោក ទោះបីជាប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមិនទាន់ត្រៀមខ្លួនរួចហើយក៏ដោយ។

កិច្ចសម្របសម្រួលដែលមានកំណត់ចំពោះការខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើឌីជីថល ដែលដឹកនាំដោយម្ចាស់ជំនួយ៖ ដើម្បីលើកកម្ពស់តម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព រដ្ឋាភិបាលបានចាប់ផ្តើមធ្វើឌីជីថល និងអនុវត្តប្រព័ន្ធរដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិក ដែលទទួលបានមូលនិធិពីទីភ្នាក់ងារម្ចាស់ជំនួយផ្សេងៗ។ឧទាហរណ៍ Online Registration for Companies [១៣៩] (ADB: Japan Fund for Poverty Reduction), Online Registration for SMEs (ADB: Japan Fund for Poverty Reduction)[១៤០], National Trade Portal (USAID) [១៤១], Project Bank of Myanmar (German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, BMZ)[១៤២], និងមជ្ឈមណ្ឌលទិន្នន័យរួមរបស់រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិក (មូលនិធិសហប្រតិបត្តិការអភិវឌ្ឍ

សេដ្ឋកិច្ចរបស់សាធារណរដ្ឋកូរ៉េ EDCF)។ ខណៈពេលដែលការបំលែងដំណើរការដោយដៃទៅជាអ៊ីនធឺរណេត ត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងសម្របសម្រួល អោយមានភាពល្អប្រសើររវាងម្ចាស់ជំនួយនិងម្ចាស់ជំនួយ ម្ចាស់ជំនួយនិងរដ្ឋាភិបាល គឺចាំបាច់សម្រាប់ការធ្វើសមាហរណកម្មនាពេលអនាគត និងការចែករំលែកទិន្នន័យនិងដំណើរការនៅគ្រប់ក្រសួងទាំងឡាយ។

ជារឿយៗការបែងចែកកញ្ចប់ថវិកា តែងស្ថិតនៅពីក្រោយការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការជួយសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម៖ អ្នកជំនាញគោលនយោបាយបានកត់សម្គាល់ថាជារឿយៗការបែងចែកកញ្ចប់ថវិកាដ៏សមស្របមួយតែងតែនៅពីក្រោយការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់រដ្ឋាភិបាល ក្នុងការជម្រុញកំណែទម្រង់ណាមួយចំនួន ដែលវាបង្កការលំបាកដល់មន្ត្រីការិយាធិបតេយ្យ និងមន្ត្រីរាជការក្នុងការអនុវត្តន៍ប្រកបដោយអត្ថន័យទាំងនេះ។

គោលនយោបាយនិងនីតិវិធីអន្តរវិស័យក្នុងចំណោមក្រសួងរដ្ឋាភិបាលមិនត្រូវបានតម្រឹមដើម្បីលើកកម្ពស់ SMEsទេ៖ ខណៈដែលទីភ្នាក់ងារ SME កំពុងលើកកម្ពស់ SMEs គោលនយោបាយ និងនីតិវិធីអន្តរវិស័យក្នុងចំណោមក្រសួងផ្សេងៗ គួរតែត្រូវបានតម្រឹមទាំងព្រម។ បើមិនដូច្នោះទេ កិច្ចប្រឹងប្រែងរបស់ទីភ្នាក់ងារនឹងគ្មានប្រយោជន៍ទេ។ សំណួរត្រូវតែចោទសួរថាតើគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មមានលក្ខណៈអំណោយផលទៅដល់SMEsក្នុងការចូលរួមឬទេ ថាតើបទបញ្ជារបស់ធនាគារកណ្តាលមានបានយកSMEsទៅធ្វើការពិចារណាឬទេ ថាតើប្រព័ន្ធពន្ធអនុគ្រោះផ្តល់ការយោគយល់ទៅលើSMEsឬទេ ហើយថាតើគោលនយោបាយនាំចូលអាចផ្តល់ឱ្យSMEsទទួលបានបច្ចេកវិទ្យានិងគ្រឿងម៉ាស៊ីនជឿនលឿនយ៉ាងងាយស្រួលឬទេ។

កង្វះភាពក្នុងការបែងចែករវាងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម៖ យោងតាមច្បាប់ស្តីពីការអភិវឌ្ឍសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមឆ្នាំ ២០១៥ លក្ខណៈពិសេសរបស់ SEs និង MEs ត្រូវបានកំណត់និងបែងចែកយ៉ាងច្បាស់ (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ D)។ នៅក្នុងភាពជាក់ស្តែង កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដ៏តិចតួចត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីធ្វើឱ្យមានភាពខុសគ្នាអាស្រ័យទៅលើទំហំ តម្រូវការ និងលក្ខណៈនៃប្រតិបត្តិការ។ ឧទាហរណ៍អាជីវកម្មខ្នាតធំដែលមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះបានចូលរួមប្រកួត នៅក្នុងការកម្មវិធីប្រកួតប្រជែង ដែលឧបត្ថម្ភដោយរដ្ឋាភិបាលសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច ហើយនឹងបានឈ្នះពានរង្វាន់។ កង្វះភាពក្នុងការបែងចែកបែបនេះ ក៏អាចត្រូវបានរកឃើញនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌប្រាក់កម្ចីដើម្បីរឹតត្បិតការប្រើប្រាស់មូលនិធិ ដើម្បីទទួលបានតែលទ្ធកម្មធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនៃគ្រឿងម៉ាស៊ីន ដែលប្រហែលជាមិនសមស្របសម្រាប់SEsដែលមានសក្តានុពលទីផ្សារមានកំណត់។

លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

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

សេចក្តីត្រូវការរបស់ធនាគារចំពោះសហគ្រាសខ្នាតមធ្យមនិងធំទៅលើប្រាក់កម្ចី៖ ចំពោះហេតុផលខាងលើ ធនាគារចូលចិត្ត ធ្វើការជាមួយសហគ្រាសធុនមធ្យមនិងធំ ពីព្រោះដំណើរការប្រាក់កម្ចីត្រូវ ចំណាយពេលច្រើននិងស្មុគស្មាញសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច។

គ្រោងការណ៍ធានាឥណទានគឺចាំបាច់សម្រាប់ធនាគារនិងស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលគ្មានការធានា៖ គ្រោងការណ៍ធានាឥណទាន ជួយបង្កើនចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ធនាគា រក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលមិនមានទ្រព្យធានាសម្រាប់ SMEs។ ការបន្តគ្រោងការណ៍បែបនេះ នឹងជួយកែលម្អលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់SMEs។

ធនាគារកំពុងធ្វើការពិសោធន៍ក្នុងការផ្តល់ប្រព័ន្ធឥណទានឌីជីថលថ្មី៖ ធនាគារក្នុងស្រុកមួយចំនួនកំពុងដាក់ចេញនូវប្រព័ន្ធឥណទានឌីជីថលថ្មី ដើម្បីសាកល្បងឱកាសទីផ្សារ និងសង្កេតមើលអាកប្បកិរិយាឌីជីថលរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ ធនាគារ KBZ ផ្តល់ឥណទានឌីជីថលតាមរយៈកាបូបចល័តរបស់ពួកគេ ដូចជា KBZ PAY រីឯធនាគារ Yoma ផ្តល់ជូននូវ៖ ឥណទានឆ្លាត៖ តាមរយៈដំណើរការដាក់ពាក្យតាមអ៊ីនធឺរណេត។

ករណីក្លែងបន្លំតាមអ៊ីនធឺណេត កាត់បន្ថយភាពជឿជាក់របស់អ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល៖ មានការកើនឡើងនូវករណីក្លែងបន្លំតាមអ៊ីនធឺណេតនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ដោយសារតែប្រជាជនមួយភាគធំមិនមានចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថលគ្រប់គ្រាន់ និងចំណេះដឹងអំពីសុវត្ថិភាពតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ រដ្ឋាភិបាលមានសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រង តាមដាន និងដាក់ទណ្ឌកម្មលើឧក្រិដ្ឋកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត ដែលកំពុងមានយឺតយ៉ាវជាង បើប្រៀបទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ជាលទ្ធផលអ្នកប្រើប្រាស់ជាច្រើនកាន់តែពង្រឹងភាពប្រុងប្រយ័ត្នចំពោះការជឿទុកចិត្តរបស់អ្នកផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល។

លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ

ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញឌីជីថល ដែលទទួលបានមូលនិធិពីម្ចាស់ជំនួយសម្រាប់ SMEs នៅឆ្នាំ២០២០មានការកើនឡើង៖ ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញឌីជីថល ដែលទទួលបានមូលនិធិពីម្ចាស់ជំនួយនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាមានការកើនឡើងក្នុងឆ្នាំ២០២០។ ក្នុងនោះកម្មវិធីថ្មីៗសរុបមានចំនួនពីរគឺ (១)កម្មវិធីការត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ឌីជីថល ដល់ MSMEs ដែលទទួលបានមូលនិធិពី Friedrich Naumann Stiftung (FNS) និងអនុម័តដោយ Impact Hub Yangon រួមសហការ ជាមួយនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម។ កម្មវិធីនេះត្រូវបានបើកសម្ពោធនៅ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២០ ដើម្បីផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលលើជំនាញប្រើប្រាស់អ៊ីម៉ែល និងគេហទំព័រ, ការប្រើប្រាស់សេវាកម្ម cloud ឧបករណ៍វិភាគឌីជីថល ការលក់ ការធ្វើទីផ្សារ និង ការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធឌីជីថល និង (២) Go Digital ASEAN Initiative ទទួលបានការគាំទ្រដោយ Google.org នៅទូទាំងប្រទេសទាំង១០នៃអាស៊ាន និងទើបតែបើកដំណើរការនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា នាខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២០កន្លងទៅនេះ។ គំនិតផ្តួចផ្តើមនេះធ្វើឡើងដោយ មានគោលបំណងកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាន បណ្តាលមកពីជម្ងឺកូវីត១៩ ដោយពង្រីកឱកាសសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងតំបន់ តាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាល ដើម្បីបំពេញតម្រូវការក្នុងការកែលម្អអក្ខរកម្មឌីជីថល និងបង្កើនការយល់ដឹងអំពីសុវត្ថិភាពតាមអ៊ីនធើណេតសម្រាប់យុវជន ដែលកំពុងស្វែងរកការងារចំនួន ៨,000នាក់ និងសហគ្រាសខ្នាតតូចទាំងឡាយ។

ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

ទិន្នន័យដែលមិនពេញលេញ និងកង្វះឯកសារផ្លូវការ៖ ក្នុងចំណោមSMEs និង អ្នកជំនាញចំនួន៦0 គឺមានតែ ២0%ប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផ្តល់ទិន្នន័យ និងឯកសារចាំបាច់ ហើយប្រមាណ៤0% ស្ម័គ្រចិត្តចូលរួមប្រមូលឯកសារចាំបាច់ ទាំងនោះបើទោះបីជាពួកគេមិនមានឯកសារ ដែលអាចយកទៅប្រើប្រាស់តាំងពីដំបូងឡើយក្តី។ រីឯ ៤0%ទៀតនៃ SMEs មិនអាចផ្តល់ទិន្នន័យ និងឯកសារពេញលេញបានទេ។ យោងតាមអ្នកពិគ្រោះយោបល់របស់ SMEs ដែលបានលើកឡើងថា SMEs ជាច្រើនសូម្បីតែសហគ្រាសធុនធំ ក៏មិនចង់ចូលរួមជាមួយនឹងដំណើរការរៀបចំឯកសារដែរ។

អក្ខរកម្មឌីជីថលរបស់ SMEs៖ សហគ្រិន Fintech ដែលបានផ្តល់ប្រាក់កម្ចីឌីជីថលផ្ទាល់ខ្លួន និងប្រាក់កម្ចីឌីជីថលសម្រាប់ SME ដល់អតិថិជនសកម្មជាង ៥000នាក់ តាមរយៈកម្មវិធីទូរស័ព្ទ ដែលបានធ្វើកំណត់សម្គាល់ថា អតិថិជនរបស់គាត់មួយចំនួនធំ នៅមានកម្រិតយល់ដឹងអំពីអក្ខរកម្មឌីជីថល ហើយពួកគេទាំងនោះបានជួបនូវភាពលំបាកក្នុងការប្រើប្រាស់កម្មវិធីទូរស័ព្ទដើម្បីដាក់ពាក្យធ្វើប្រាក់កម្ចី។ អតិថិជនខ្លះមិនបានដឹងពីមូលដ្ឋានគ្រឹះ ដូចជារបៀបស្វែងរក និងទាញយកកម្មវិធីនៅលើ Google Playstore ឬទីផ្សារកម្មវិធីផ្សេងទៀត។ ហេតុនេះហើយក្រុមរបស់គាត់ចាំបាច់ត្រូវផ្តល់ការណែនាំជាជំហានៗទៅកាន់អតិថិជន បើទោះបីជាមានវីឌីអូណែនាំខ្លះៗ អំពីរបៀបប្រើប្រាស់ដែលពួកគាត់អាចរកបានយ៉ាងងាយស្រួលនៅលើទំព័រហ្វេសប៊ុកក៏ដោយក្តី។ គេបានសង្កេតឃើញថាខណៈពេលដែលអតិថិជនជាច្រើនពុំធ្លាប់ធ្វើដំណើរការដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីឌីជីថលពីមុនមក ដោយឡែក ៧0%ទៅ ៨0% បានក្លាយជាអតិថិជនម្តងទៀតដោយហេតុថាដំណើរការដាក់ពាក្យសុំប្រាក់កម្ចីមានភាពឆាប់រហ័ ការទូទាត់ប្រាក់អាចធ្វើឡើងតាមបែបឌីជីថល ហើយអតិថិជនទាំងអស់ត្រូវបានទទួលការលើកទឹកចិត្តដោយបន្ថែមចំនួនទឹកប្រាក់កម្ចីផ្អែកទៅលើកំណត់ហេតុក្នុងការសងប្រាក់របស់ពួកគេ។

ការយល់ដឹងពីឱកាសដែលបានពីការធ្វើទម្រង់របៀបរបប៖ មានតែ SMEs មួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះ ដែលយល់ដឹងថាការធ្វើជំនួញជាផ្លូវការតាមទម្រង់ ដោយភ្ជាប់ជាមួយអាជ្ញាប័ណ្ណត្រឹមត្រូវ និងកំណត់ត្រាល្អៗអាចនាំមកនូវឱកាសសម្រាប់ពួកគេក្នុងការដាក់ពាក្យស្នើសុំជំនួយនិងប្រាក់កម្ចី។ SMEs មួយភាគធំជាពិសេសមកពីតំបន់ក្រៅទីក្រុងមានអារម្មណ៍ស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការធ្វើជំនួញឱ្យមានលក្ខណៈផ្លូវការដោយហេតុពួកគេមើលឃើញថាជាដំណើរការនេះមានភាពស្មុគស្មាញនិងមិនចាំបាច់។

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

កិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាយោលបល់

ការរចនាក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

ការពិភាក្សារបស់ក្រុមប្រឹក្សានិម្មិត ដែលមានរយៈពេលពីរម៉ោង ត្រូវបានគេបង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់អាទិភាពក្នុងការស្វែងរកបញ្ហាប្រឈម និងឱកាសដែល WSMEs បានជួបប្រទះ និងដើម្បីបង្កើតដំណោះស្រាយឱ្យបានច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបានក្នុងរយៈពេលកំណត់។ តាមដែលបានកំណត់ សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាទាំងអស់មិនបានចំណាយពេលវេលាក្នុងការស្វែងរកបញ្ហាទេ ផ្ទុយទៅវិញពួកគេបានផ្តោតលើការពិភាក្សាអំពីមូលហេតុដើមនៃបញ្ហានិងស្វែងរកវិធីដែលអាចធ្វើទៅបានដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ។ បន្ទាប់ពីបានធ្វើបទបង្ហាញសង្ខេបនៃរបាយការណ៍បញ្ហាដែលបានពីការសម្ភាសន៍ (សូមមើលព័ត៌មានលំអិតនៅក្នុងផ្នែកបញ្ហាប្រឈម និងឱកាស) សំនួរបានចោទទៅលើពួកគេថា "តើយើងអាចដោះស្រាយបញ្ហានេះយ៉ាងដូចម្តេច?" ។

ការធ្វើឌីជីថល។ លើសពីនេះទៅទៀតចំនុចទាំងពីរនេះ គឺជាបញ្ហាសំខាន់បំផុតដែលបានមកពីការស្រាវជ្រាវ។ ដូច្នេះប្រធានបទដែលត្រូវលើកមកពិភាក្សា រួមមានឱកាសផ្សេងៗដែលផ្តល់ដោយការធ្វើឌីជីថល ការធ្វើសមកាលកម្មតាមបែបបទប្បញ្ញត្តិតម្រូវការតម្លើងប្រព័ន្ធពន្ធ ការលើកទឹកចិត្តទៅដល់ SMEs។ ល។

អនុសាសន៍

ក្រុមសមាជិកប្រឹក្សា និងក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវអាចកំណត់បាននូវអនុសាសន៍ចំនួន ១៤ ចំនុច ។

លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

១. បែងចែកអោយដាច់នូវតំរូវការរបស់សហគ្រាសធុនតូចពីសហគ្រាសធុនមធ្យមនិងធុនធំ នៅពេលបង្កើត និងធ្វើមូលដ្ឋានីយកម្មសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុសំរាប់ទីផ្សារប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។

២. ផ្តល់ជំនួយនិងកំចីផ្តោតលើយេនឌ័រសម្រាប់ WSMEs។

៣. បង្កើតវេទិកាផ្តល់ប្រាក់កម្ចីឌីជីថលដល់ SMEs រួមបញ្ចូលគ្នារវាងចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុជាមួយបច្ចេកវិទ្យា ដោយមានការគាំទ្រដោយគម្រោងធានាឥណទាន ដើម្បីផ្តល់លទ្ធភាពដល់ SMEs កាន់តែច្រើនក្នុងការទទួលបានមូលនិធិដែលពួកគេត្រូវការក្នុងការទ្រទ្រង់លូតលាស់និងពង្រីកអាជីវកម្ម។

លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

១. ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលឌីជីថលដែលផ្តោតលើសហគ្រិនស្ត្រីជាមួយនឹងឧបករណ៍ជាក់ស្តែងសម្រាប់ អាជីវកម្ម និងជីវិតផ្ទាល់ខ្លួន ពីព្រោះចំនុចទាំងពីរនេះមិនអាចបែងចែកបានទេ។

២. បញ្ចូលមេរៀនផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិតនៅក្នុងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលសម្រាប់ MSME ដើម្បីត្រៀមលក្ខណៈធ្វើឌីជីថល ខណៈដែលការផ្តល់ចំណេះដឹងអំពីឧបករណ៍ឌីជីថលនៅមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់នៅឡើយសម្រាប់ពួកគេក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាមួយនេះមកប្រើប្រាស់។

៣. ជំរុញការបង្កើតមាតិកាឌីជីថលជាភាសាក្នុងស្រុក ជាពិសេសការធ្វើឌីជីថលនិងបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ WSMEs ។

ដំណើរការអាជីវកម្មនិងការគ្រប់គ្រង

១. បន្តគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់រដ្ឋាភិបាលអេឡិចត្រូនិកពីព្រោះការធ្វើឌីជីថលរបស់រដ្ឋាភិបាលបែបនេះមិនត្រឹមតែបង្កើតតម្លាភាពប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងធ្វើឱ្យវាមានអព្យាក្រឹតភាពចំពោះយេនឌ័រផងដែរ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការធ្វើប្រាស្រ័យទាក់ទងតិចតួច មានន័យថាឱកាសកាន់តែតិចសម្រាប់ការរើសអើងភេទ។

២. តម្រឹមបទបញ្ញាអន្តរវិស័យ និងគំនិតផ្តួចផ្តើមគោលនយោបាយរវាងនាយកដ្ឋាន SMEs និងភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលដែលពាក់ព័ន្ធ។ ឧទាហរណ៍ដូចជាការសម្របសម្រួលជាមួយធនាគារកណ្តាលដើម្បីធ្វើឱ្យការទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់ WSMEs កាន់តែប្រសើរឡើង។

៣. ឆ្ពោះទៅមុខជាមួយនឹងកំណែទម្រង់គោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច។ នៅពេលដាក់មូលដ្ឋានគ្រឹះស្របតាមច្បាប់សម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាគួរតែធ្វើការពិចារណាមិនត្រឹមតែអ្វីដែលអាចធ្វើទៅបាននាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ប៉ុន្តែគួរតែត្រូសត្រាយផ្លូវប្រកបដោយមហិច្ឆតាក្នុងគោលបំណងដើម្បីឈានទៅរកបច្ចេកវិទ្យាឈានមុខគេដូចជាស្វ័យប្រវត្តិកម្ម ដំណើរការរ៉ូបូត (RPA) បញ្ញាសិប្បនិម្មិត (AI) បច្ចេកវិទ្យា blockchain បច្ចេកវិទ្យាភូមិសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យាចាប់សញ្ញាអុបទិក 3D ។ ល។

៤. បង្កើតនីតិវិធីប្រតិបត្តិស្តង់ដារ (SOP) ដើម្បីពង្រីកការចុះឈ្មោះដាក់ពាក្យ ការសុំអាជ្ញាប័ណ្ណ និង ទទួលបានឯកសារសម្រាប់ MSMEs នៅតាមទីភ្នាក់ងារពាក់ព័ន្ធទាំងឡាយរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បីផ្តល់ភាពងាយស្រួលសម្រាប់ MSMEs ក្នុងការចូលសេដ្ឋកិច្ចផ្លូវការ។

៥. លើកទឹកចិត្តដល់ SMEs ឱ្យចុះឈ្មោះជាផ្លូវការដើម្បីគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាលដោយផ្តល់ជូននូវការគាំទ្រ ការការពារឥណទានពន្ធ និង អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗទៀតតាមរយះរដ្ឋាភិបាល។

៦. ធ្វើទំនើបកម្មប្រព័ន្ធពន្ធដើម្បីកាត់បន្ថយឱកាសទទួលសំណូកសូកប៉ាន់រកស៊ីនិងសម្រួលប្រតិបត្តិការអន្តរក្រសួងតាមបែបឌីជីថលដើម្បីឱ្យអ្នកបង់ពន្ធអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីពន្ធនិងអត្ថប្រយោជន៍សន្តិសុខសង្គមអោយកាន់តែងាយស្រួល។

៧. ដាក់យុទ្ធនាការអប់រំនិងផ្សព្វផ្សាយការយល់ដឹងរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ដែលជាចំនុចយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អ្នកប្រើសម្រាប់ផលិតផលនិងសេវាកម្មឌីជីថល។

ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

១. ផ្តល់ជូននូវការពិគ្រោះយោបល់ និងឱកាសរៀនសូត្រសម្រាប់ WSMEs ដោយអ្នកជំនាញដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ជាមួយនឹងកំណត់ត្រាដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងវិស័យពាក់ព័ន្ធដើម្បីអភិវឌ្ឍផែនការបន្តអាជីវកម្មនិងដើម្បីបញ្ជាក់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេទៅថ្ងៃអនាគតឱ្យរីកចម្រើននៅក្នុងស្ថានភាពថ្មីនិងនៅក្នុងយុគសម័យនៃការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលដែលមិនធ្លាប់មាន។

៣.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

នៅក្នុងគោលបំណងដើម្បីផ្តល់ការយល់ដឹងដែលសំអាងទៅលើទិន្នន័យ ដែលបានរកឃើញសម្រាប់អ្នកដែលពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ដើម្បីលើកឡើងនូវបញ្ហាឌីជីថលដែល WSMEs កំពុងប្រឈមនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ហើយរបាយការណ៍នេះបានកំណត់សម្គាល់ពីឱកាសក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគតនៃការធ្វើឌីជីថលនៅលើសសរស្តម្ភទាំងបួនមានដូចជា លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន លទ្ធភាពទទួលបានការជួយណែនាំ/ទំនាក់ទំនង/ជំនាញ ដំណើរការអាជីវកម្ម និង ការគ្រប់គ្រងនិងវិបត្តិ។ WSME ទាំងអស់ដែលបានចូលរួមនៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាបានបង្ហាញថា ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន គឺជាបញ្ហាប្រឈមធំបំផុត បើប្រៀបធៀបទៅនឹងសសរស្តម្ភផ្សេងទៀត។ អ្នកសរសេរក៏បានទទួលដឹងថា WSMEs បាននឹងកំពុងប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថលផ្សេងយ៉ាងសកម្ម ដោយផ្អែកលើតម្រូវការរបស់ពួកគេ។ ប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម ការប្រាស្រ័យទាក់ទង និង ធនាគារឌីជីថល គឺជាឧបករណ៍ឌីជីថលទូទៅដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយ WSMEs។ លើសពីនេះ ការវិភាគបានបង្ហាញថាខណៈពេលដែលតម្រូវការរបស់អតិថិជននិងការត្រៀមលក្ខណៈពលកម្មបែបឌីជីថល គឺជាកត្តាសំខាន់ក្នុងការសម្រេចចិត្តសម្រាប់ធ្វើឌីជីថល ដែលក្នុងនោះយេនឌ័រមិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាឧបសគ្គឡើយ។ ចុងបញ្ចប់ បទសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញ និងក្រុមប្រឹក្សាបានជួយឆ្លុះបញ្ចាំងពីបញ្ហា ដែលទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថលរបស់ WSMEs និងកំណត់សម្គាល់អនុសាសន៍ទាំង ១៤ សម្រាប់អ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់។ ទោះបីការធ្វើដំណើរទៅមុខមានការលំបាកក៏ដោយ ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវជឿជាក់ថា WSMEs និងអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗនឹងអាចទប់ទល់ដើម្បីជំនះរាល់បញ្ហាប្រឈមទាំងនេះ និងលើកកម្ពស់សមត្ថភាពយេនឌ័ររបស់សហគ្រាស ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។

៣.៧
សេចក្តីយោង

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/exploreeconomies/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

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%2018.

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. မာသရု. (n.d.). In *Facebook* [Group]. Retrieved Sep 26, 2020 from: https://www.facebook.com/မာသင်-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 4.1* [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]. NewYork, USA. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtlstict2018d1_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.myco.dica.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://msmewebportal.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://impacthubyangon.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

ការសិក្សានេះបានសន្និតថា ការធ្វើឌីជីថលជួយផ្តល់នូវឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ SMEs ដែលដឹកនាំដោយស្ត្រី (WSMEs) ដើម្បីជម្នះរាល់បញ្ហាទាក់ទង នឹងសមភាពយេនឌ័រនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ វត្ថុបំណងគឺ ដើម្បីផ្តល់ជាយោបល់ដល់អ្នកពាក់ព័ន្ធ ដូចជាអ្នកធ្វើគោលនយោបាយវិស័យឯកជន និងសមាគមវិជ្ជាជីវៈ ដើម្បីជំរុញធនធាន WSME ក្នុងប្រទេសតាមរយៈការបង្កើនឱកាសក្នុងការធ្វើឌីជីថល។ ការស្រាវជ្រាវមានសមាសធាតុបីដែលរួមមាន ១) កិច្ចសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅចំនួន ១៨ ជាមួយ WSMEs ២) កិច្ចសំភាសន៍ជាមួយអ្នកជំនាញចំនួន ៤ រូប និង ៣) សិក្ខាសាលាប្រឹក្សាយោបល់ជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធចំនួន ៩ នាក់។

ការសិក្សាបានធ្វើឡើងនៅចន្លោះខែមិថុនានិងសីហាឆ្នាំ ២០២០ ដែលត្រូវបានរៀបចំឡើងជុំវិញសសរស្តម្ភចំនួន ៤ ពោលគឺការទទួលបាន ១) មូលនិធិ ២) ការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ ៣) ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និង ៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)។ ដូច្នោះហើយ សសរស្តម្ភសំខាន់ៗទាំងអស់នេះនឹងត្រូវលើកយកមកបង្ហាញដូចខាងក្រោមៈ

សសរស្តម្ភ ទី ១ - លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនបានផ្តល់មូលនិធិដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេដោយខ្លួនឯង ដែលក្នុងនោះមូលនិធិភាគតិចបានមកពីប្រាក់កម្ចីធនាគារ និងជំនួយរដ្ឋាភិបាល។ ការមិនប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីសមធម៌ និងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីបុគ្គលម្នាក់ទៅបុគ្គលម្នាក់ទៀត ដែលភាគច្រើនគឺដោយសារតែការមិនទាន់យល់ច្បាស់ដឹងអំពី ការហិរញ្ញប្បទានជំនួសនៅលើវេទិកាឌីជីថល ក៏ដូចជាផ្នត់គំនិតដែលផ្ទុយពីការខ្ចីប្រាក់ និងការលះបង់សមធម៌។

សសរស្តម្ភ ទី ២ - លទ្ធភាពទទួលបានបណ្តាញទំនាក់ទំនង ការណែនាំ និងជំនាញ។ សមាគមពាណិជ្ជកម្ម និងអាជីវកម្មត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថាមានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញផ្សេង។ ការរៀនសូត្រតាមអ៊ីនធឺណេតគឺមានលក្ខណៈសាមញ្ញដែលប្រើប្រាស់តែជាមួយ Google search, វីឌីអូក្នុងYoutube, សិក្ខាសាលាអនឡាញ កិច្ចពិភាក្សាផ្សាយផ្ទាល់ និងអត្ថបទទស្សនាវដ្តីជាដើម។ ការណែនាំភាគច្រើននៅតែជាកិច្ចការឯកជន ដែលមានសម្រាប់តែសមាជិកគ្រួសារនិងមិត្តភក្តិដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន ហើយវាផ្តើមចេញពីការមិនទុកចិត្តទៅលើអ្នកណែនាំខាងក្រៅ និងមិនងាយឆ្លងកាត់តាមបែបឌីជីថល។

សសរស្តម្ភ ទី ៣ - ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង។ ការកែលម្អដំណើរការអាជីវកម្ម (ឧទាហរណ៍ គណនេយ្យនិងធនធានមនុស្ស) ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានលក្ខណៈវិជ្ជមាន ពីព្រោះវាអាចផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងឱកាសក្នុងការរីកចម្រើនកាន់តែខ្លាំង។ ថ្លៃដើមនៃឧបករណ៍បែបនេះ ត្រូវបានគេមើលឃើញថាជាបញ្ហាប្រឈមចម្បង។ អ្នកចូលរួមដែលបានប្រើកម្មវិធីឌីជីថល ក៏បានចង្អុលបង្ហាញពីតួនាទីរបស់ខ្លួន ក្នុងការជំនះបញ្ហាទាក់ទងនឹងសមភាពយេនឌ័រ តាមរយៈការផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវភាពបត់បែន ដូចជាការធ្វើការងារពីផ្ទះ ក៏ដូចជាការបង្ហាញអត្តសញ្ញាណភេទរបស់ពួកគេ តាមរយៈប្រព័ន្ធបណ្តាញសង្គម និងទំនាក់ទំនងតាមអ៊ីនធឺណេត។

សសរស្តម្ភ ទី ៤ - ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)។ នេះគឺជាឱកាសដែលនាំមកដោយការធ្វើឌីជីថល និងងាយស្រួលកំណត់ចំនាំបំផុត ។ លទ្ធភាពក្នុងការធ្វើការពីចម្ងាយ (សេវាពីចម្ងាយ ការប្រជុំនិម្មិត វេទិកាពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច ការចែកចាយតាមអ៊ីនធឺណេត) មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ក្នុងការធានានិរន្តរភាពអាជីវកម្ម។ ទោះយ៉ាងណាក្តី ការទទួលយកបែបនេះ ហាក់ដូចជាមានសន្ទុះលើសពីតម្រូវការ ជាជាងជម្រើស។

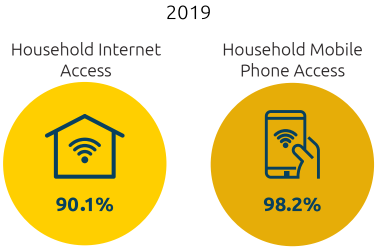
ទិន្នន័យដែលបានពីអ្នកចូលរួម WSME និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបានយកទៅកាន់វេទិកាក្រុមប្រឹក្សា ដើម្បីបង្កើតដំណោះស្រាយ និងផ្តល់អនុសាសន៍ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនានា ជុំវិញការធ្វើឱជីថល។ នៅទីបំផុត “កង្វះផ្នត់គំនិតក្នុងការរីកចម្រើន” ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាបញ្ហាប្រឈមចម្បង ដែលរារាំងអ្នកចូលរួមក្នុងការធ្វើឱជីថលឱ្យប្រសើរឡើង ខណៈដែលវាត្រូវបានគេសង្កេតឃើញនៅគ្រប់សសរស្តម្ភ ទាំងអស់។ អនុសាសន៍ដែលបានស្នើដើម្បីជំនះឧបសគ្គនៃផ្នត់គំនិតរួមមាន៖

- ដំណោះស្រាយជាក់ស្តែងបំផុត(ផលប៉ះពាល់ខ្ពស់ ការខិតខំកំរិតមធ្យម) បានណែនាំអោយបង្កើតកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មឱ្យបានច្រើន។
- ការរៀបចំកិច្ចពិភាក្សាចូលរួមដោយសហគ្រិនស្ត្រី និងជនគំរូ និងការបង្កើនការយល់ដឹងអំពីការទទួលយកកម្មវិធីឱជីថល គឺជាសកម្មភាពដែលអាចអនុវត្តបានយ៉ាងឆាប់រហ័សនិងជាប្រចាំតាមរយៈការសហការជាមួយសមាគមអាជីវកម្ម។
- ជាចុងក្រោយ ដំណោះស្រាយដែលមានឥទ្ធិពលខ្លាំង និងយូរអង្វែង គឺការបណ្តុះបណ្តាលផ្នត់គំនិតតាំងពីក្មេងតាមរយៈប្រព័ន្ធអប់រំឧត្តមសិក្សា។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វាត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាដំណោះស្រាយដែលតម្រូវអោយមានការអត់ធន់ខ្ពស់ ដោយសារតែមានបម្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយ និងវត្ថុបំណងនៃការអប់រំថ្នាក់ជាតិ។

៤.២ សាវតារប្រទេស

ការធ្វើឌីជីថល និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច

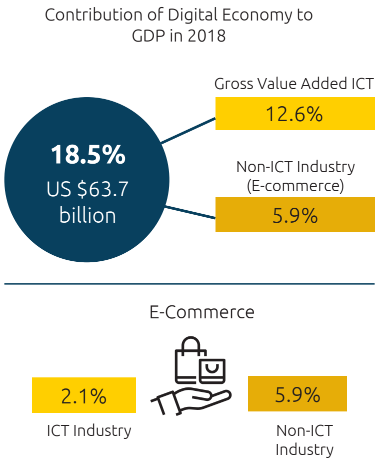
ដូចទៅនឹងប្រទេសជិតខាងនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍របស់ខ្លួន ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បានចាប់យកការធ្វើឌីជីថល ហើយបន្តដើរទៅមុខក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលមួយនេះ។ រាជរដ្ឋាភិបាលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងការអនុវត្តគោលនយោបាយ ផ្តោតលើការពន្លឿនអត្រាអនុវត្តឌីជីថល និងការបង្កើតទីភ្នាក់ងារជាច្រើនដើម្បីជម្រុញសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។



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

រូបភាព ៤.១៖ ការជ្រៀតចូលនៃប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណេតនិងទូរស័ព្ទចល័ត

ទិន្នន័យនៃការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេត និងទូរស័ព្ទចល័តនៅក្នុងគ្រួសារគឺមានចំនួយ ៩០.១% និង ៩៨.២% នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៩[១៤៥] ដែលជះឥទ្ធិពលវិជ្ជមានទៅលើកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ GDP ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានចំនួន ១៨.៥ % ឬស្មើនឹង ៦៧.៧ ពាន់លានRM (៦៣,៧ ពាន់លានដុល្លារ) ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាចំនែកមួយក្នុងការជំរុញសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ដែលក្នុងនោះ ១២.៦% បានមកពីវិស័យបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងគមនាគមន៍ (ICT) និង ៥.៩ %ពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច សម្រាប់ឧស្សាហកម្មមិនមែន ICT។[១៤៦] និន្នាការចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១៧ បង្ហាញថា សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលបាននិងកំពុងរីកចម្រើនយ៉ាងលឿនជាងGDPសរុប។



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

រូបភាព ៤.២៖ ការចូលរួមចំណែកនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលដល់ GDP

ការជម្រុញរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការកែលំអ និងពង្រឹងប្រព័ន្ធរដ្ឋាភិបាលទូទៅ សេវាកម្មអាជីវកម្ម និងសកម្មភាពតាមរយៈការធ្វើឌីជីថល ត្រូវបានកត់សម្គាល់៖ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ ៥ នៅអាស៊ីនិងលេខ១៥ នៅលើពិភពលោកចំពោះភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម ដែលប្រកាសដោយធនាគារពិភពលោក។[១៤៧]

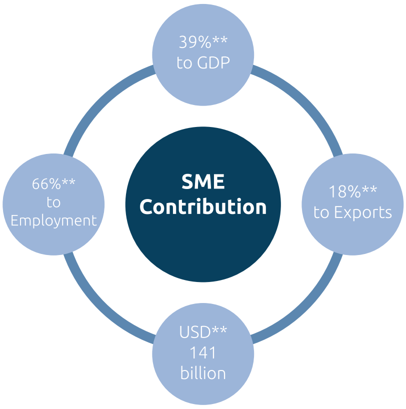
ទោះបីជាបែបនេះក៏ដោយ ការដែលអាចប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតគឺមិនមានគ្រប់ទីកន្លែងនៅទូទាំងប្រទេសនោះទេ ដោយតំបន់ជនបទ និងតំបន់ខាងកើតនៃប្រទេសម៉ាឡេស៊ីទទួលបានអត្រាភ្ជាប់អ៊ីនធឺណេតទាបនិងយឺតជាង បើប្រៀបធៀបទៅនឹងទីក្រុងនៃកោះម៉ាឡេស៊ី។ របាយការណ៍របស់ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ ២០១៨ បានកត់សម្គាល់ថា ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានល្បឿនទាញយកអ៊ីនធឺណេតយឺត និងមានតម្លៃខ្ពស់ជាងប្រទេសជឿនលឿនជាច្រើន រួមទាំងប្រទេសសិង្ហបុរីដែលនៅ

ជិតខាងផងដែរ[១៤៨] ទោះយ៉ាងណាក្តី វឌ្ឍនភាពកំពុងត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងតំបន់នេះ៖ នៅឆ្នាំ២០១៩ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ៣ ក្នុងតំបន់អាស៊ាននិងលេខ៣៤ លើពិភពលោកចំពោះល្បឿនអ៊ីនធឺណិតថេរ និង ទទួលបានចំណាត់ថ្នាក់លេខ២ ដែលមានតម្លៃទាបបំផុតក្នុងចំណោមទិន្នន័យចល័ត 1GB ក្នុងអាស៊ាន។[១៤៩]

ការគ្របដណ្តប់ដោយជម្ងឺកូវីត១៩ នៅដើមឆ្នាំ២០២០ និងបទបញ្ជាចលនា (MCO) របស់រដ្ឋាភិបាលចាប់ពីថ្ងៃទី ១៨ ខែមីនា បានពន្លឿនការអនុម័តក្នុងការធ្វើឌីជីថល ចំណោមអ្នកប្រើប្រាស់ និងអាជីវកម្មទាំងអស់។ យោងតាមការស្ទង់មតិលើផលប៉ះពាល់អាជីវកម្មដោយ Ernst & Young នៅក្នុងខែមិថុនាបានឱ្យដឹងថា ជាង ៣០% នៃអាជីវកម្មបានចាត់វិធានការ ដើម្បីពង្រីក ឬបង្កើនលទ្ធភាពបច្ចេកវិទ្យារបស់ខ្លួនក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងជម្ងឺរាតត្បាតមួយនេះ។ ដូចគ្នានេះដែរ ការសិក្សាថ្មីៗរបស់ Facebook and Bain & Company បានបង្ហាញថាប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានកត់ត្រាភាគរយអ្នកប្រើប្រាស់ឌីជីថល ខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងតំបន់ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ពោលគឺ ៨៣% នៃប្រជាជនរបស់ខ្លួន (អាយុ ១៥ ឆ្នាំឡើងទៅ)[១៥១]

ការធ្វើឌីជីថលនិងSMEs

សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម (SMEs) គឺជាកម្លាំងចលករដ៏សំខាន់មួយនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដោយរួមចំណែក៣៨.៣% ចូលក្នុង GDP របស់ម៉ាឡេស៊ីនៅឆ្នាំ ២០១៨ និងកើនឡើងដល់ ៣៨.៩ % នៅឆ្នាំ ២០១៩។[១៥២] ពួកគេក៏មានចំនួន ៦៦.២ % គួរឱ្យកត់សម្គាល់នៃការងាររបស់ប្រទេសក្នុងឆ្នាំ ២០១៨។[១៥៣]



*Source: SME Corp Malaysia, 2018
**Source: Dept of Statistics, 2019

រូបភាព ៤.៣: ការចូលរួមរបស់SMEs ដល់សេដ្ឋកិច្ច

ផលិតកម្ម

តូច៖
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។

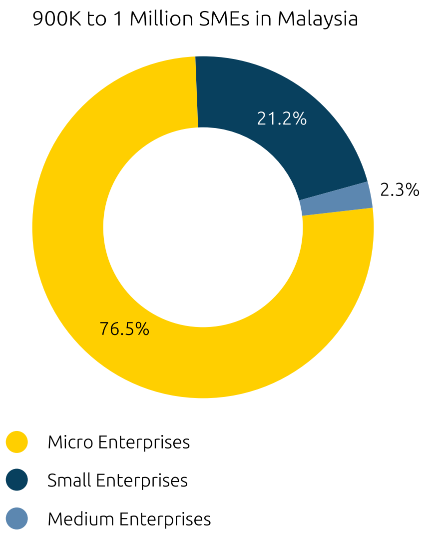
សេវាកម្ម និងវិស័យផ្សេងៗ

តូច៖
ចំណូលពីការលក់ចាប់ពី RM៣០០,០០០(USD៧២,០០០) ទៅតិចជាង RM៣លាន(USD៧២០,០០០) ឬមាននិយោជិកពេញម៉ោងពី៥ ទៅតិចជាង ៣០នាក់ ។

កណ្តាល៖
ចំណូលពីការលក់ចាប់ពី RM៣លាន(USD៧២០,០០០) ទៅតិចជាង RM២០លាន (USD៤,៨លាន) ឬមាននិយោជិកពេញម៉ោងពី ៣០ ទៅតិចជាង ៧៥នាក់។

រូបភាព ៤.៤៖ និយមន័យនៃSMEs

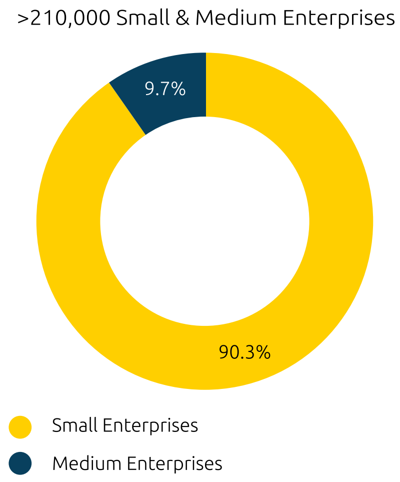
រូបខាងលើបង្ហាញពីនិយមន័យជាផ្លូវការនៃសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី[១៥៤] ដើម្បីទទួលបានសិទ្ធក្លាយជាសហគ្រាសខ្នាតតូច ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានការវិនិច្ឆ័យខ្ពស់គឺតម្រូវអោយមានចំណូលចាប់ពី ៧២,០០០ ដុល្លារអាមេរិក ក្នុងមួយឆ្នាំ ដែលវាច្រើនជាងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ២០,៤០០ ដុល្លារអាមេរិក និង ប្រទេសកម្ពុជា ៥០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក។ លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសម្រាប់សហគ្រាសធុនមធ្យម (ME) ក៏ខ្ពស់ជាងនេះផងដែរគឺ ៧២០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក ប្រៀបធៀបនឹងប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ីចំនួន ៧៧០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក និង ២៥០.០០០ ដុល្លារអាមេរិកនៅប្រទេសកម្ពុជា។ ដោយសារលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ អត្រានៃការអនុម័តឪជីថលក្នុងចំណោម SMEs របស់ម៉ាឡេស៊ីអាចខុសគ្នា បើប្រៀបធៀបនឹងប្រទេសដទៃទៀត។



រូបភាព៤.៥៖ ចំនួនSME រួមទាំងមីក្រូ

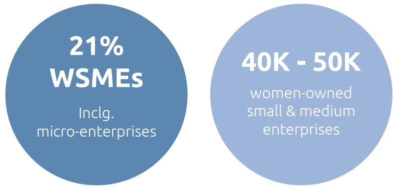
នៅក្នុងជំរឿនសេដ្ឋកិច្ចចុងក្រោយ ដែលបានប្រកាសក្នុងឆ្នាំ២០១៧ ដោយDOSM(នាយកដ្ឋានស្ថិតប្រ ទេសម៉ាឡេស៊ី) ចំនួនSMEs សរុបមា៩០៧,០៦៥ ឬ ៩៨.៥ % នៃសហគ្រាសសរុប នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការកត់សម្គាល់ថា សហគ្រាសខ្នាតតូច ត្រូវបានរួមបញ្ចូលទៅក្នុងនិយមន័យផ្លូវការរបស់ SMEs នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ SMEs ចំនួន ៧៦.៥ % នៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី គឺជាសហគ្រាសខ្នាតតូច រីឯសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមបានកើនឡើងតែ ២១.២% និង ២.៣ %តាមលំដាប់។ សេវាកម្មគឺជាវិស័យធំជាងគេដែលមាន ៨៩.២ % ឬ ៨០៩,១២៦ សហគ្រាស។[១៤៦]

របាយការណ៍ដដែលបានរកឃើញថា ក្រៅពីសហគ្រាសខ្នាតតូច មានសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមចំនួន ២១៣,៣៩៥ សហគ្រាស នៅក្នុងនោះមានសហគ្រាសធុនតូចចំនួន ៩០.៣% ចំណែក ៩.៧ %ទៀតជាសហគ្រាសធុនមធ្យម។



រូបភាព៤.៥៖ ចំនួនSME រួមទាំងមីក្រូ

គិតត្រឹមឆ្នាំ២០១៥ SMEs គ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានត្រឹមតែ ២០.៦% ឬ ១៨៦,៩៣០ ក្រុមហ៊ុនប៉ុណ្ណោះ(រួមទាំងសហគ្រាសខ្នាតតូច) ដែលភាគច្រើន (៩២.៧ ភាគរយ) ចូលរួមយ៉ាងសកម្មនៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម។[១៥៥] ខណៈពេលដែលពុំមានតួលេខផ្លូវការថ្មីមួយស្តីពី WSMEs នៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី អ្នកសរសេរប៉ាន់ប្រមាណថាប្រហែលជាមាន SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ប្រហែលពី ៣០,០០០ ទៅ ៤០,០០០ ក្រុមហ៊ុន។



រូបភាព ៤.៧៖ ចំនួនប៉ាន់ស្មាន SME ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រី

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

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

ជម្ងឺកូវីត១៩ ត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថា បានជម្រុញឱ្យមានការអនុវត្តឌីជីថលក្នុងចំណោម SMEs នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី និងបានបង្កើតករណីជំរុញក្នុងការធ្វើឌីជីថលដ៏រឹងមាំ ដែលជាជំនាញក្នុងការរស់រានដ៏សំខាន់ក្នុងកំឡុងពេលមានវិបត្តិនេះ ក៏ដូចជានៅក្នុងប្រក្រតិតាមបែបគន្លងថ្មី។[១៥៦] ក្រោយពីការាតត្បាតនេះត្រូវបានបញ្ចប់។ អត្ថបទរបស់ LSE កត់ចំណាំថា មុនពេលមានជម្ងឺរាតត្បាតនេះ អាជីវកម្មនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី មិនទាន់បានត្រៀមខ្លួនទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនេះទេ រួមទាំងរដ្ឋាភិបាល និងពលរដ្ឋ ហើយវាក៏ស្ថិតនៅពីក្រោយមធ្យមភាគរបស់ពិភពលោក។[១៥៧] ប្រឈមនឹងការបិទអាជីវកម្មដែលមិនសូវសំខាន់ និងការរឹតត្បិតការធ្វើដំណើរ អាជីវកម្មត្រូវបានបង្ខំ អោយងាកទៅរកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនិងការច្នៃប្រឌិតថ្មី ដែលជម្រុញដោយគំនិតផ្តួចផ្តើមជាច្រើនរបស់រដ្ឋាភិបាលម៉ាឡេស៊ី។ ទោះយ៉ាងណាដូចដែលអត្ថបទរបស់ LSE បានលើកឡើងពីបញ្ហាមួយចំនួនដែលនៅតែបន្តជះឥទ្ធិពលដល់ល្បឿននិងការចាប់យកការធ្វើឌីជីថលរួមទាំងលំហូរសាច់ប្រាក់។

សម្រាប់ WSMEs ដែលប្រឈមនឹងបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ ក៏ដូចជាឧបសគ្គទាក់ទងនឹងសមភាពយេនឌ័រផ្សេងទៀត ជម្ងឺកូវី១៩ បានបង្ហាញនូវបញ្ហាប្រឈមក៏ដូចជាឱកាសខ្លះ។ ប្រឆាំងនឹងសាវតានេះអ្នកសរសេរ ផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី រួមទាំងឧបសគ្គនិងគុណប្រយោជន៍ដែលទទួលបាន។

៤.៣ វិធីសាស្ត្រ

ដោយមើលឃើញពីសារៈសំខាន់នៃ SMEs និងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ការសិក្សានេះពិនិត្យមើលពីរបៀប និងថាតើការធ្វើឌីជីថលអាចបង្កើតឱកាសថ្មីសម្រាប់ WSMEs នៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដែរឬទេ។ គោលបំណងចំបងនៃការស្រាវជ្រាវនេះគឺសម្រាប់ផ្តល់អនុសាសន៍ ទៅដល់អ្នកធ្វើគោលនយោបាយវិស័យឯកជន និងសមាគមវិជ្ជាជីវៈ ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs។

ជំនឿនៃការស្រាវជ្រាវ

ស្ត្រីដែលមានសិទ្ធិអំណាចក្នុងអាជីវកម្មដែលបំពាក់ដោយបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងសមត្ថភាពក្នុងការច្នៃប្រឌិតអាច៖ ១.បង្កើតអាជីវកម្មប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងផលចំណេញច្រើន ២.ផ្តល់អំណាចដល់ស្ត្រីនិងសហគមន៍បន្ថែមទៀត ៣.ជម្រុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចសង្គមនិងឌីជីថលកាន់តែច្រើន។

ការសន្និដ្ឋានអំពីការស្រាវជ្រាវ

ការធ្វើឌីជីថលផ្តល់នូវឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីយកឈ្នះលើបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័ររបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វានឹងកើតឡើងនៅកម្រិតខុសគ្នាអាស្រ័យលើភាពចាស់ទុំនិងទំហំ WSME។

ការប្រមូលទិន្នន័យ

ការស្រាវជ្រាវបានទទួលយកវិធីសាស្ត្រគុណវិស័យ ដែលមានសមាសធាតុសំខាន់ៗចំនួន ៣ ដូចបានបង្ហាញខាងក្រោម។ បទសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ (ដោយប្រើសំណួរបើកចំហ) ជាមួយ WSME ចាប់ពីថ្ងៃទី២៥ ខែមិថុនា ដល់ថ្ងៃទី ២២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២០។ ការរកឃើញទាំងនេះត្រូវបានគេធ្វើសំយោគជាមួយនឹងទស្សនៈសំខាន់ៗដែលត្រូវបានបង្ហាញ និងលើកយកមកពិភាក្សា នៅក្នុងការពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សានៅថ្ងៃទី ២៥ ខែសីហា ឆ្នាំ ២០២០។ ដោយសារការរក្សាការសម្ងាត់ ឈ្មោះរបស់អ្នកឆ្លើយសំណួរ និងក្រុមវាគ្មិនមិនត្រូវបានបង្ហាញទេ លើកលែងតែអ្នកដែលបានផ្តល់ការយល់ព្រមនៅក្នុងការវិភាគនេះ។

រូបភាព ៤.៨៖ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយសារតែផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីត១៩ ការសម្ភាសន៍មួយចំនួនត្រូវបានធ្វើឡើងតាមអ៊ីនធឺរណេត។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ភាគច្រើនបានយល់ព្រមសម្ភាសន៍ដោយផ្ទាល់។ ការពិភាក្សារបស់ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ក៏បានធ្វើឡើងក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត ដោយសារតែការបន្ធូរបន្ថយជាបន្តបន្ទាប់នៃបទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាលស្តីពីការបម្លាស់ទីបាន (physical movement)។

បញ្ហាប្រឈមនៃការស្រាវជ្រាវ

វាមានការពិបាកក្នុងការជ្រើសរើសអ្នកឆ្លើយសំណួរពីវិស័យកសិកម្ម ដោយសារតែភាពភាគច្រើនជាបុរស158អ្នកឆ្លើយសំណួរទាំងអស់មានមូលដ្ឋាន នៅទីក្រុងកូឡាឡាំពួរ និងសេឡេងហ្គរ ហើយមានបញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានអ្នកឆ្លើយតបនៅក្រៅតំបន់ដោយសារការបដិសេធ។ ហេតុដូច្នេះ ការស្វែងរកការស្រាវជ្រាវគឺផ្អែកលើគំរូនៃការអប់រំនៅទីក្រុងដែលមានអ្នកចូលរួម WSME ដែលមានប្រាក់ចំណូលមធ្យមនិងខ្ពស់ជាងនេះ។

វាក៏មានផលវិបាកផងដែរ ក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែមស្តីពីបញ្ហា និងបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ ដោយសារតែអ្នកចូលរួមភាគច្រើនបានបដិសេធពីអត្ថិភាពនៃបញ្ហាទាំងនេះ។ នៅក្នុងបរិបទជុំវិញនៃការអភិរក្សវប្បធម៌ 159 បញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ អាចមើលឃើញទៅជារឿងផ្ទាល់ខ្លួន ឬងាយនឹងប្រកាន់ក្នុងការបានបង្ហាញឱ្យដឹងឮ។ នៅពេលដែលស្ត្រីទាំងអស់ទទួលបានការអប់រំ ហើយភាគច្រើនមានការគាំទ្រពីសំណាក់គ្រួសារ (ស្វាមី ឪពុកម្តាយ ឬបងប្អូនជាដៃគូអាជីវកម្ម)។ មើលមួយភ្លែតដំបូងអាចគិតថាពួកគេមិនបានប្រឈមមុខនឹងបញ្ហា យេនឌ័រនោះទេ។

ការវិភាគទិន្នន័យ

បទសម្ភាសន៍ទាំងនេះពាក់ព័ន្ធ នឹងសសរស្តម្ភ ទាំង៤៖

រូបភាព ៤.៩៖ ស្រាវជ្រាវនៃសសរស្តម្ភ ទាំង៤

សសរស្តម្ភ ទាំង៤ ត្រូវបានគេជ្រើសរើស ព្រោះវាតំណាងឱ្យទិដ្ឋភាពសំខាន់ៗនៃការធ្វើអាជីវកម្មឌីជីថល សម្រាប់ WSME។ ចម្លើយរបស់អ្នកឆ្លើយសំណួរ ត្រូវបានគេបញ្ចូលទៅក្នុងCode និងជាសសរស្តម្ភ ជាមួយកូដ ដែលបានមកពីការពិនិត្យមើលប្រតិចារិកនៃបទសម្ភាសន៍។ ការកត់សម្គាល់កូដនីមួយៗ ត្រូវបានពិនិត្យលម្អិតបន្ថែមទៀត ដើម្បីបែងចែកថាតើវាត្រូវនឹងសសរស្តម្ភ ទី១ ទី២ ទី៣ ឬទី។បន្ទាប់មក ត្រូវបានវិភាគទាក់ទងនឹងការសន្និដ្ឋានអំពីការស្រាវជ្រាវ។ ដោយសារតែគំរូនៃ MEs មានកំណត់នៅក្នុងការសិក្សា វិធីសាស្ត្រជំរុញបន្ថែមមួយត្រូវបានអនុវត្តដោយពិនិត្យមើលលក្ខណៈនៃ WSMEនីមួយៗ ដោយយោងទៅលើការអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថលរបស់វា។

បន្ទាប់មកទៀត បទសម្ភាសន៍របស់អ្នកជំនាញដែលបានធ្វើឡើងជាមួយម្ចាស់ភាគហ៊ុនផ្សេងៗ ដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងកាន់តែប្រសើរអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីរបស់ SME និង ការធ្វើឌីជីថល ក៏ដូចជាការកំណត់ជំហានដែលត្រូវការដើម្បីជំនះឧបសគ្គដែលបានលើកឡើងដោយ WSMEs ទាក់ទងនឹងសសរស្តម្ភ ទាំង។ ទីបំផុត ការស្វែងរកពី WSMEs និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបាននាំយកទៅក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ ដើម្បីបង្កើតជាដំបូន្មានជាក់ស្តែងដែលងាយនឹងអនុវត្ត និង ដំណោះស្រាយអំពីរបៀបដែលសហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យមដែលដឹកនាំដោយស្ត្រីអាចទទួលបានសក្តានុពលអតិបរមានៃការធ្វើឌីជីថល។

ចំពោះអ្នកឆ្លើយតប

ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់អ្នកចូលរួម WSME

អ្នកចូលរួម WSME ចំនួន១៨នាក់ ត្រូវបានសម្ភាសន៍ពី ៣វិស័យ អំពីសេវាកម្ម កម្មន្តសាលកម្ម និង សំណង់។ រួមមាន អនុវិស័យ ចំនួន ១៦ ត្រូវបានតំណាង។ ភាពចម្រុះនៅក្នុងវិស័យទាំងនេះ គឺក្នុងបំណងដើម្បីវាយតម្លៃភាពខុសគ្នាក្នុងការអនុម័តការធ្វើឌីជីថល ដោយធម្មជាតិរបស់ឧស្សាហកម្ម ប្រសិនបើមាន។

Services - 14; Manufacturing - 3; Construction -1

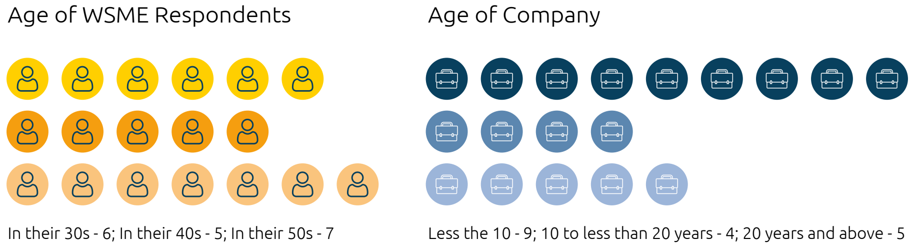
រូបភាព ៤.១០៖ ទម្រង់ (ផ្នែក) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន៍

អនុវិស័យ

រូបភាព ៤.១១៖ ទម្រង់ (អ្នកជំនាញ) នៃ WSMEs ត្រូវបានសម្ភាសន៍

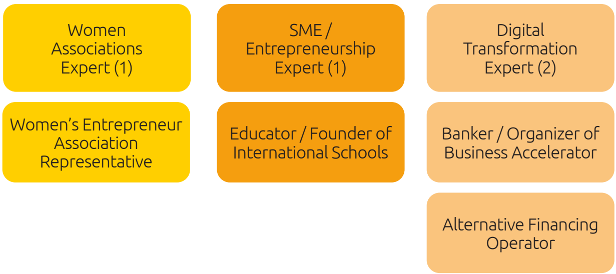
ក្រុមហ៊ុនចំនួន ១៦ តំណាងឱ្យ SEs ខណៈពេលដែលមានតែ២ជា MEs (ក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្ម និង មួយទៀតជាក្រុមហ៊ុនF&B)។ នេះដូចគ្នាទៅនឹងការវិភាគនៃថ្នាក់ជាតិ ដែល MEs ផ្សំគ្នាមានប្រហែល ១០% នៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី SME។ ទោះបីជាក្រុមហ៊ុនពីរមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ៣លាន RM3 និងលើសនេះក៏ដោយ ក៏ពួកគេត្រូវចាត់ថ្នាក់ជា SEs ជាជាង MEs ពីព្រោះពួកគេមានកម្មករតិចជាង ៣០នាក់។

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



រូបភាព ៤.១២៖ ប្រវត្តិរូបរបស់ WSMEs ដែលបានសម្ភាសន៍ (បន្ត)

ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់អ្នកជំនាញដែលបានសម្ភាសន៍



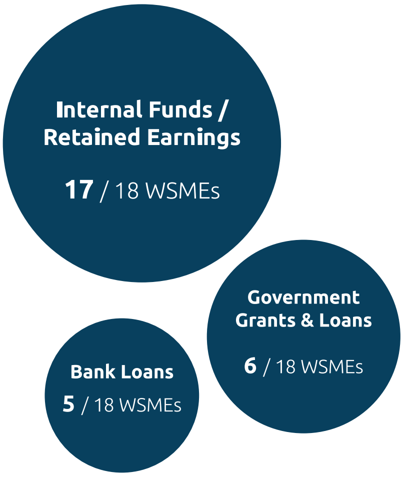
រូបភាព ៤.១៣៖ ប្រវត្តិរូបនៃអ្នកជំនាញ ដែលត្រូវបានសម្ភាសន៍

អ្នកជំនាញបួនរូបត្រូវបានជ្រើសរើសសម្រាប់ការសម្ភាសន៍ ដូចដែលបានបង្ហាញក្នុងរូបខាងលើ។ ពួកគេត្រូវបានជ្រើសរើសដោយផ្អែកលើចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ទូលំទូលាយរបស់ពួកគេ អំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃការធ្វើឌីជីថលនៅក្នុងប្រទេស។ បទសម្ភាសន៍របស់អ្នកជំនាញត្រូវបានធ្វើឡើង ដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងកាន់តែប្រសើរអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីរបស់ SME និងនិន្នាការក្នុងការទទួលយកប្រព័ន្ធឌីជីថល ក៏ដូចជាបញ្ហាដែល SMEs កំពុងប្រឈម។ អ្នកជំនាញក៏បានកំណត់នូវយុទ្ធសាស្ត្រមួយចំនួន ដើម្បីជំនះឧបសគ្គទាំងនេះ។ អ្នកឆ្លើយតបត្រូវបានសម្ភាសន៍លើផ្នែកផ្សេងៗនៃសសរស្តម្ភ ទាំង៤ ដោយផ្តោតលើគន្លឹះនៃការស្វែងរកពីបទសម្ភាសន៍របស់ WSME។

៤.៤
ការរកឃើញ ពីបទសម្ភាសន៍

ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានៈ ការធ្វើហិរញ្ញប្បទានដោយខ្លួនឯង នៅតែជាជម្រើសដំបូង

អ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើនបានចាត់ទុកថាការប្រើប្រាស់ នៃការប្រតិបត្តិការប្រាក់ចំណេញ គឺជាមធ្យោបាយដែលពេញចិត្តមួយ ក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ នេះត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាជម្រើសដែលអាចបង្ហាញពីនិរន្តរភាពរបស់ខ្លួនឯង និងភាពរឹងមាំនៃមូលដ្ឋានគ្រឹះរបស់អាជីវកម្ម។ ជម្រើសផ្សេងទៀតសម្រាប់ហិរញ្ញប្បទានដែលបានស្វែងរករួមមានប្រាក់កម្ចីធនាគារ និងជំនួយពីរដ្ឋាភិបាល។



រូបភាព ៤.១៤៖ ប្រភពហិរញ្ញប្បទាន

ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានផ្ទៃក្នុង ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួមភាគច្រើន (១៧នាក់ក្នុងចំណោម ១៨នាក់) ដោយមានតែ ៥នាក់ប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ។ អ្នកចូលរួម៣នាក់ បានប្រើប្រាស់ទាំងប្រាក់កម្ចីធនាគារនិងជំនួយរដ្ឋាភិបាល ដែលជាផ្នែកមួយនៃជម្រើសហិរញ្ញប្បទានរបស់ពួកគេ។ អត្រាទាបនៃការប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីរបស់ធនាគារ ហាក់ដូចជាបង្ហាញពីអាកប្បកិរិយា ដែលមិនមានហានិភ័យខ្ពស់ក្នុងចំណោម WSMEs។

គួរកត់សម្គាល់ថា ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនដែលមានភាពចាស់ទុំជាងគេក្នុងការសិក្សា ដែលមានអាយុលើស៣០ឆ្នាំ និងទទួលបានប្រាក់ចំណូលដែលអាចប៉ាន់ស្មានថាខ្ពស់បំផុតក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម ក៏មានថវិកាផ្ទាល់ខ្លួន និងប្រឆាំងនឹងការខ្ចីប្រាក់ផងដែរ។

"

ការផ្តល់ប្រាក់របស់ខ្ញុំ ស្ថិតនៅលើខ្លួនឯងដដែល។ ខ្ញុំបានព្យាយាមទៅរកធនាគារ ដើម្បីខ្ចីប្រាក់ ពីព្រោះខ្ញុំមានអតិថិជនច្រើន ហើយខ្ញុំត្រូវការទិញវត្ថុធាតុដើមច្រើន។ ដោយសារវាជារោងចក្រ ដូច្នេះវត្ថុធាតុដើមពិតជាថ្លៃណាស់។ ខ្ញុំបានសរសេរសំណើអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ ហើយអោយទៅធនាគារ តែពួកគេនិយាយថាចរាចរសាច់ប្រាក់របស់ខ្ញុំមិនល្អទេ។ ពួកគេចង់ឃើញក្រុមហ៊ុនដែលមានចរាចរសាច់ប្រាក់ល្អ ទើបពួកគេអាចផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់អ្នក។

ម្ចាស់សហគ្រាស SME

មូលនិធិផ្ទៃក្នុងដែលគ្រប់គ្រាន់ល្មម ត្រូវបានលើកឡើងផងដែរថា ជាមូលហេតុមួយនៃការមិនអនុវត្តជម្រើសហិរញ្ញប្បទានផ្សេងទៀត។ ក្នុងករណីដែលត្រូវការថវិកាពីខាងក្រៅពួកគេនឹងពឹងផ្អែកលើជំនួយពីសមាជិកគ្រួសារ។ 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 ដែលរដ្ឋាភិបាលបានប្រគល់សិទ្ធិឱ្យផ្តល់ជំនួយដល់អ្នកទទួលផលដែលសមនឹងផលប័ត្ររៀងៗខ្លួន។ បរិមាណ និងប្រភេទនៃជំនួយហិរញ្ញវត្ថុក៏មានលក្ខណៈខុសគ្នា តាមទីភ្នាក់ងាររៀងៗខ្លួនដែរ។

សសរស្តម្ភទី១ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

ការផ្តល់ជំនួយបែបថ្មី ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយឧស្សាហករ ខណៈពេលដែលឱកាសផ្តល់មូលនិធិថ្មីៗ ភាគច្រើនត្រូវបានមិនទទួលយកពី WSMEs

ខណៈពេលដែលការធ្វើឌីជីថលបាននាំមកនូវឱកាសថ្មីៗជាច្រើននៅក្នុងវិស័យហិរញ្ញប្បទាន ប៉ុន្តែទាំងអស់នេះមិនត្រូវបានប្រើប្រាស់ត្រឹមត្រូវ ដោយអ្នកចូលរួមទេ។ ក្រៅពីការគ្រប់គ្រងរបស់រដ្ឋាភិបាល និងជំនួយនៃការធ្វើឌីជីថល គឺគ្មានឱកាសផ្តល់មូលនិធិថ្មីផ្សេងៗទៀត ដូចជាការផ្តល់មូលនិធិសមធម៌(ECF) ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅវិញទៅមក(P2P) និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថលទាំងអស់នេះត្រូវបានអនុវត្តដោយអ្នកប្រើប្រាស់ WSME។

ខណៈពេលដែល ២នាក់ ក្នុងចំណោម៣នាក់នៃឧស្សាហករ បានប្រើប្រាស់ជំនួយR&D និងប្រាក់កម្ចីទន់ពីរដ្ឋាភិបាល ខណៈពួកគេកំពុងអភិវឌ្ឍ ជីវៈបច្ចេកវិទ្យាថ្មី និងផលិតផលគីមី ប៉ុន្តែជំនួយទាំងនេះមិនត្រូវបានប្រាថ្នាពីអ្នកប្រើប្រាស់ផ្សេងទៀតឡើយ។

New Available Opportunities	Adopted by WSMEs	
Private Equity	NO	
Venture Capital	NO	
Invoice Financing	NO	
Equity Crowdfunding	NO	
P2P Lending	NO	
Innovation Grants	YES	• R&D grants from goverment (2 WSMEs - utilizing) • Digitalization grants from government (1 WSME - sought)
Women-focused Grants	NO	
Digital Micro Financing	NO	

រូបភាព ៤.១៥៖ ឱកាសថ្មីៗក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន និងឱកាសដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs

នេះអាចបណ្ដាលមកពីកង្វះនៃជំនួយបែបថ្មី ដែលត្រូវបានគេផ្ដោតលើក្រុមហ៊ុនដែលមិនមែនជា រោងចក្រផលិតនិងក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យា។ ការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងរហ័សមួយ ទៅលើជំនួយបែបថ្មីរបស់រដ្ឋាភិបាលនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដូចជា មូលនិធិ MOSTI R&D160 មូលនិធិសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ MOSTI161 មូលនិធិ MDeC Global Tech162 សាជីវកម្មអភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យាម៉ាឡេស៊ី(MTDC) ពាណិជ្ជកម្មនៃមូលនិធិ R&D163, មូលនិធិនៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា MTDC និងមូលនិធិនៃកម្មវិធីបំប្លែងជីវៈបច្ចេកវិទ្យា164 ទាំងអស់នេះបានបង្ហាញថាពួកគេភាគច្រើនផ្ដោតសំខាន់ទៅលើក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យា ឬឧស្សាហករ។

ក្រុមហ៊ុនទទួលបានបន្ទាប់ទៀត នៅក្នុងវិស័យសេវាកម្មមិនមានបច្ចេកវិទ្យា (ឧទាហរណ៍៖ F&B ការលក់រាយ ការគ្រប់គ្រងអគារ ឬ ការបោះពុម្ព) ដែលមានសក្ដានុពលទាប ជាងសម្រាប់ការទទួលបានឱកាសដ៏មានតម្លៃនេះ បើទោះបីជាពួកគេមានគម្រោងណែនាំសេវាកម្មច្នៃប្រឌិត ឬវិធីថ្មីដែលគួរឱ្យរំភើបក្នុងការផ្ដល់សេវាកម្មរបស់ពួកគេក៏ដោយ។ អ្នកប្រើប្រាស់ម្នាក់មកពីវិស័យសេវាកម្ម បានដាក់ពាក្យស្នើសុំជំនួយ MDeC Digitalization ដែលជាជំនួយផ្គូរផ្គងសម្រាប់ការអនុវត្តប្រព័ន្ធឌីជីថល។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ គាត់បានស៊ូទ្រាំនឹងបញ្ហានៃដំណើរការស្នើសុំពាក្យ (តាមរយៈធនាគារដែលបានតែងតាំង) ដោយសារតែកង្វះភាពច្បាស់លាស់លើបណ្ដាញបញ្ជូន ហើយនិងមិនទាន់បានទទួលបានប្រាក់នៅពេលដែលសម្ភាសន៍ឡើយ។ មានអ្នកចូលរួមចំនួន ១៥នាក់ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួម ១៨នាក់ បានអះអាងថា ពួកគេបានឮអំពីលក្ខខណ្ឌហិរញ្ញប្បទានជំនួសពីមុនមក ប៉ុន្តែពួកគេមិនបានស្រាវជ្រាវពីលក្ខខណ្ឌបែបនេះឱ្យបានល្អិតល្អន់នោះទេ។ ក្រៅពីអ្នកចូលរួម១ឬ២នាក់ ការយល់ឃើញឆ្ពោះទៅរកការផ្ដល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសមានលក្ខណៈអវិជ្ជមានជាមួយនឹងការផ្ដល់មតិរបស់សហគ្រិន លើអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់(សម្រាប់ហិរញ្ញប្បទានបែប P2P) វិនិយោគិនមិនគួរឱ្យទុកចិត្ត និងការបាត់បង់ស្វ័យភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ដោយនៅតែមានការសង្ស័យ លើការការពារអ្នកមានភាគហ៊ុនក្នុងវិស័យហិរញ្ញប្បទានជំនួសនេះ ជាពិសេសនៅពេលប្រៀបធៀបជាមួយគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដែលមានវត្តមាន។ នេះសូម្បីតែ បន្ទាប់ពីក្របខ័ណ្ឌបទប្បញ្ញត្តិស្ដីពីការផ្ដល់ហិរញ្ញប្បទានបែប ECF និង P2P ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយគណៈកម្មការមូលបត្រ (SC)។ ការព្រួយបារម្ភទាំងនេះ ត្រូវបានលើកឡើងដោយមានអ្នកចូលរួម២នាក់ ទាក់ទងនឹងទុនផ្សងរកស៊ី(VC) ដោយផ្ដោតសំខាន់លើការជៀសវាងការប្រើប្រាស់ខុសទៅនឹងគុណតម្លៃរបស់វា ដូចជាការលួតលាស់របស់ក្រុមហ៊ុននិងប្រាក់ចំណេញ។ ទស្សនៈដែលស្ដីពីការផ្ដល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស និង VC គឺជាឧបសគ្គសំខាន់ៗមួយចំនួននៅក្នុងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែង ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធផ្ដល់មូលនិធិឌីជីថលមានប្រជាប្រិយភាព ក្នុងចំណោម WSMEs របស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។

កង្វះការយល់ដឹង និងផ្នត់គំនិតរឹងមាំ ប្រឆាំងនឹងការខ្ចីប្រាក់ និងការចែករំលែកសមធម៌ រារាំង WSMEs ពីការរកប្រាក់ចំណេញលើឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ការផ្ដល់មូលនិធិ។

នៅពេលទទួលបានការផ្ដល់ប្រាក់ វាតែងតែមានកង្វះនូវការយល់ដឹងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ដូចដែលបានបង្ហាញតាមរយៈការយល់ឃើញមិនត្រឹមត្រូវលើយន្តការនៃការផ្ដល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួស ក៏ដូចជាលក្ខខណ្ឌហិរញ្ញប្បទានជាក់លាក់មួយចំនួនពីរដ្ឋាភិបាល។

“

ចំពោះខ្ញុំ គឺខ្ញុំប្រឆាំងនឹងការខ្ចីប្រាក់ [សម្រាប់អាជីវកម]។ 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		• Culture/mindset against borrowing and offering company equity to external parties (7 WSMEs) • Limited/irrelevant features by the funder/funding platform (2 WSMEs)

រូបភាព ៤.១៦៖ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលបានឱកាសហិរញ្ញប្បទានថ្មីដោយ WSMEs

វាក៏មានការចៀសវាងយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការខ្ចីប្រាក់សម្រាប់អាជីវកម្មផងដែរ ហើយការផ្តល់ភាគហ៊ុន ដល់វិនិយោគិនខាងក្រៅក្នុងចំណោមស្ថាបនិក WSME មួយចំនួន។ ស្ថាបនិកទាំងនេះគួរតែ៖ ក.ផ្តល់អាទិភាពដល់ការគ្រប់គ្រងចំណាយប្រតិបត្តិការលើហិរញ្ញប្បទាន។ ខ. ផ្តល់អាទិភាពដល់មូលនិធិផ្ទៃក្នុងជាងហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ។ គ.ផ្តល់អាទិភាពដល់ស្ថិរភាពជាងការរីកលូតលាស់។ ឃ.ចៀសវាងអ្នកផ្តល់មូលនិធិខាងក្រៅ។

ផ្នត់គំនិតនេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថា មានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើចំណាប់អារម្មណ៍របស់ពួកគេចំពោះវិធីសាស្ត្រហិរញ្ញប្បទានថ្មី។ កង្វះនូវសន្ទុះក្នុងការរុករកទម្រង់ហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅណាមួយរារាំងពួកគេដោយស្វ័យប្រវត្តិពីការស្វែងរកវិធីសាស្ត្រថ្មី ហើយប្លែកក្នុងការផ្តល់មូលនិធិ។

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

សសរស្តម្ភទី២ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ

ការធ្វើឌីជីថលមានការសិក្សាតាមបែបប្រជាធិបតេយ្យ និងបណ្តាញសម្រាប់ WSMEs

ទាក់ទងទៅនឹងឱកាសថ្មីៗ ក្នុងការផ្តល់ការណែនាំ ទំនាក់ទំនងនិងការសិក្សា។ វាច្បាស់ណាស់ថាការរៀនអំពីឌីជីថល ទទួលបានលទ្ធផលល្អ។ អ្នកប្រើប្រាស់មួយចំនួនបានប្រើកម្មវិធីឌីជីថលដើម្បីស្តាប់ និងបញ្ចេញយោបល់ និងសិក្ខាសាលាតាមអនឡាញមើលវីដេអូមានប្រយោជន៍ និងភ្ជាប់ជាមួយអ្នកបង្រៀននិងមិត្តភក្តិនៅក្នុងវិស័យរបស់ពួកគេរៀងៗខ្លួន។

New Available Opportunities	Adopted by WSMEs	
Wider access to successful women (locally & globally)	NO	
Instant/easy communication	YES	• Networking through social media (3 WSMEs) • Contacting mentors through social media (1 WSMEs)
Virtual events	NO	
Easy low cost access to international professional networks	YES	
Virtual training	YES	
E-learning	YES	• R&D grants from goverment (2 WSMEs - utilising) • Digitalization grants from government (1 WSME - sought)
Webinars	YES	

រូបភាព ៤.១៧៖ ឱកាសថ្មីក្នុងការទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញទល់នឹងឱកាសដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs

“

ចូលទៅកាន់ Google YouTube ជាដើម ដើម្បីស្វែងយល់អំពីជំនួញរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើអ្នកទៅហ្វឹកហាត់ជាផ្លូវការ អ្នកនឹងត្រូវការចំណាយប្រាក់របស់អ្នក។

(ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន F&B retail SME)

ឱកាសងាយៗ ដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយស្ត្រី ដែលជោគជ័យឬបណ្តាញអាជីពនៅលើកំរិតពិភពលោក គឺមិនមានវត្តមានអ្នកប្រើប្រាស់ច្រើនមែនទែន។ នេះអាចបណ្តាលមកពីការស្ទាក់ស្ទើររបស់ពួកគេ ក្នុងការស្វែងរកឱកាសច្បាស់លាស់ក្នុងអាជីវកម្មសកល - មួយផ្នែកទៀតគឺដោយសារការភ័យខ្លាចនៃការបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងអាជីវកម្មដែលបាត់បង់ ជាពិសេសនៅបណ្តាប្រទេសដទៃ។

ដែនកំណត់នៃការសិក្សាតាមរយៈឌីជីថល និងការសង្ស័យលើអ្នកណែនាំពីខាងក្រៅ

ខណៈពេលដែល ចំនួនសមរម្យនៃអ្នកចូលរួម WSME បានចូលរួមសិក្ខាសាលា តាមប្រធានបទជាក់លាក់នៃឧស្សាហកម្ម និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មជាទូទៅ ពួកគេមួយចំនួនយល់ថា វេទិកាជាក់ស្តែង មិនមានអន្តរសកម្មភាពគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីផ្តល់នូវបទពិសោធន៍រៀនសូត្រល្អជាងនេះទេ។

Common Challenges	Faced by WSMEs
Awareness	NO
Digital Literacy	NO
Language	NO
Available of Training	NO
Gender-related	NO
Leadership	NO
Resources	NO
Other	• Interior to non-digital learning experience (3 WSMEs) • Distrust over external mentors (2 WSMEs) • Favor-trading culture in online networking groups (1 WSMEs)

រូបភាព ៤.១៨: បញ្ហាប្រឈម ក្នុងការទទួលបានឱកាសថ្មី ពីការបង្កើតបណ្តាញ និងជំនាញក្នុងចំនោម WSMEs

ឧទាហរណ៍ ការរៀបចំថ្នាក់រៀនដោយផ្ទាល់ ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមាន អំណោយផលសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយគ្រូ និងសម្រាប់អនុវត្តជំនាញថ្មីៗនៅនឹងកន្លែង។ ការរៀនសូត្រតាមរយៈឌីជីថលត្រូវបានគេយល់ឃើញថាតម្រូវឱ្យមានវិន័យផ្ទាល់ខ្លួនយ៉ាងសកម្ម រីឯវិន័យអាចត្រូវបានបង្កើតជាក្រុមដូចនៅក្នុងការរៀបចំថ្នាក់រៀនដោយផ្ទាល់។

អ្នកចូលរួម ក្នុងវិស័យកម្មន្តសាលកម្មបានបង្ហាញពីអារម្មណ៍ពិបាកជាមួយនឹងការពិគ្រោះយោបល់ជាមួយអ្នកណែនាំខាងក្រៅ ព្រោះថាព័ត៌មានសំខាន់ អាចត្រូវបានបង្ហាញ។ ការមិនចង់ស្វែងរកជំនួយនានពីភាគីទីបី បានរារាំងពួកគេពីការស្វែងរកការណែនាំ តាមរយៈវេទិកាក្រៅប្រព័ន្ធដូចជាបណ្តាញណែនាំតាមអនឡាញ ឬប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាញសង្គម។

គូសបញ្ជាក់ផងដែរថា បណ្តាញអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតមួយចំនួនមានឆន្ទៈ ក្នុងការចែករំលែកចំណេះដឹងជាថ្នូរនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងអាជីវកម្មជាក់ស្តែង។ ប្រការនេះបានជម្រុះឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់វិលត្រឡប់ទៅរកបណ្តាញដែលធ្លាប់បានសាកល្បងពីមុន តាមរយៈសមាគមពាណិជ្ជកម្មផ្លូវការ។

> ខ្ញុំបានចូលរួមយ៉ាងច្រើន ប៉ុន្តែសិក្ខាសាលានិងការប្រាស្រ័យទាក់ទងតែមួយខាង។ វាមានប្រយោជន៍ ប៉ុន្តែនៅមានកម្រិត។ អ្នកត្រូវការអ្វីមួយ ដូចជាគ្រូនិងសិស្ស ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញកំហុសរបស់អ្នកដល់អ្នក
>
> *(ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនលក់គ្រឿងសំអាង SME)*

ខ្ញុំមិនអាចរកនរណាម្នាក់ដែលអាចណែនាំខ្ញុំបានទេ។ វាមិនងាយស្រួលទេក្នុងការស្វែងរកនរណាម្នាក់មកណែនាំអ្នក ពីព្រោះអ្នកនឹងទម្លាយអាថ៌កំបាំងអំពីរឿងជាច្រើន។

(ម្ចាស់រោងចក្រ SME)

សសរស្តម្ភទី៣ ដំណើរការ និង ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

ដំណើរការនៃការធ្វើឌីជីថល និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ទទួលបានការអូសទាញ ជាពិសេសនៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃដំណើរការខាងក្រៅ

ទាក់ទងនឹងដំណើរការនៃអាជីវកម្ម មានឱកាសថ្មីៗមួយចំនួនត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម ជាមួយនឹងការធ្វើទីផ្សារតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម គេហទំព័រផ្លូវការ និងកម្មវិធីគណនេយ្យដែលកំពុងត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយបំផុត។ កម្មវិធីឌីជីថលផ្សេងៗទៀត សម្រាប់ធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវដំណើរការអាជីវកម្មផ្ទៃក្នុង ដូចជាប្រព័ន្ធលទ្ធកម្ម ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទៅលើបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ ប្រព័ន្ធCRM និងការវិភាគទិន្នន័យដែលបានដាក់ពង្រាយដោយក្រុមតូចមួយនៃ WSMEs ដែលកំពុងបម្រើទីផ្សារអ្នកប្រើប្រាស់ដ៏ធំ។

ជាទូទៅ ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានតម្លៃសមរម្យ និងមានប្រសិទ្ធិភាពទាក់ទងនឹងមហាជន ដោយសារវាពន្យល់ពីប្រជាប្រិយភាពរបស់ខ្លួនក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមផងដែរ។ ការបង្កើតគេហទំព័រផ្លូវការ ឬប្រវត្តិអាជីវកម្មតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត ក៏ត្រូវបានគេយល់ឃើញថាមានប្រសិទ្ធិភាពផងដែរ ដោយសារតែលទ្ធភាពនៃការបង្កើតគេហទំព័រ ដែលមានតម្លៃទាបដូចជា Wix និងឧបករណ៍ឥតគិតថ្លៃដូចជា Google My Business ជាដើម។

កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើទីផ្សារឌីជីថលភាគច្រើន ត្រូវបានគេយល់ឃើញថា វាត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងលទ្ធផល នៃការចង់បានរបស់អតិថិជន ដែលអាចជាហេតុនាំឱ្យមានការលក់ដាច់។ ផ្ទុយទៅវិញ វាមិនងាយស្រួលទេសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ជាច្រើន ក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញផ្ទាល់ពីកម្មវិធី ដូចជា HR software កម្មវិធីគ្រប់គ្រងគម្រោង និង cloud storage ដើម្បីទទួលបានលទ្ធផលល្អប្រសើរជាងមុនក្នុងអាជីវកម្ម។ អ្នកដែលបានប្រើប្រាស់ឱកាសថ្មីៗ ដើម្បីកែលម្អដំណើរការផ្ទៃក្នុងកំពុងស្វែងរកការពន្លឿនដំណើរការ ដូចជាការយល់ព្រម និងការត្រួតពិនិត្យពាក្យសុំឈប់សម្រាក និងដើម្បីកាត់បន្ថយកំហុសក្នុងការបញ្ចូលទិន្នន័យ និងការរៀបចំទិន្នន័យ។

យើងបានបង្ហោះនៅលើគេហទំព័រហ្វេសប៊ុកអំពីគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់យើង ក្នុងការផលិតទឹកលាងដែលសម្រាប់អ្នកត្រូវការខ្លាំង និងបរិច្ចាគទៅសាលារៀន ក៏ដូចជាបង្កើតការងារហ្វឹកហាត់ទៅដល់យុវជន ដែលកំពុងមានផលវិបាកក្នុងការស្វែងរកការងារធ្វើ។ មនុស្សហាក់ដូចជាចូលចិត្តវា នេះហើយជារបៀបដែលយើងទទួលបានមនុស្សកាន់តែច្រើនទិញពីយើង។ វារីករាលដាលយ៉ាងលឿនមែនទែន។

(ម្ចាស់រោងចក្រគ្រឿងសំអាង OEM SME)

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

រូបភាព ៤.១៩៖ ឱកាសថ្មីក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម និងការផ្លាស់ប្តូរការគ្រប់គ្រងដែលត្រូវបានអនុវត្តដោយ WSMEs

ភាពមិនស៊ីគ្នានៃលក្ខណៈពិសេស ជាមួយនឹងតម្រូវការអាជីវកម្មសំខាន់ៗ និងតម្លៃនៃកម្មវិធីដែលជម្រុញឱ្យមានការធ្វើឌីជីថលកាន់តែទូលំទូលាយ នៃដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងការចំណាយ ហើយតែងតែត្រូវបានគេមើលឃើញថា វាជាការចំណាយជាជាងការវិនិយោគ។ វាមិនមែនជារឿងចម្លែកទេ ជាពិសេសក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនតូចៗ នៅពេលដែលទទួលបានការត្អូញត្អែរអំពីការចំណាយលើ software និង hardware ផងដែរ។ តម្លៃរបស់កម្មវិធីទាំងនោះគួរនឹងត្រូវធ្វើឡើងសមហេតុសមផល ដោយផ្អែកលើបង្កើនឱកាសសម្រាប់ការលក់ ឬការកែលំអនៅក្នុងល្បឿននៃដំណើរការអាជីវកម្ម។

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 និងសេវាកម្ម ដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានតម្លៃខ្ពស់ រួមមាន specialized software ទម្រង់ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច ដំណោះស្រាយការទូទាត់ប្រាក់ market intelligence, cloud access និង សូម្បីតែដំណើរការរបស់ពាក្យ មូលដ្ឋាន។

គួរកត់សម្គាល់ថាកម្មវិធីនិង software ដែលមើលទៅហាក់ដូចជាមានតម្លៃសមរម្យនឹងសាជីវកម្មធំៗ អាចត្រូវបានគេយល់ឃើញថាជាបន្ទុកដ៏ធ្ងន់ធ្ងរចំពោះ(W)SMEs ទៅវិញ។ លើសពីនេះទៀត នៅពេលកម្មវិធីត្រូវការជំនួយបន្ថែម ដើម្បីទទួលបានមុខងារពេញលេញ ឬ តម្រូវឱ្យមានការបណ្តុះបណ្តាលទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់ យ៉ាងវិញទៀតសោត ការចំណាយពេលនិងទឹកប្រាក់ទាំងនេះ បានធ្វើឱ្យអ្នកចូលរួមចោទសួរយ៉ាងខ្លាំងអំពីតម្លៃសម្រាប់ការចំណាយទាំងអស់នេះ។

សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដែលមានជាប់សាច់ប្រាក់ច្រើន software និងកម្មវិធីលើអ៊ីនធឺណេត ដែលត្រូវបានកំណត់តម្លៃជាដុល្លារអាមេរិកក៏ជាកត្តារារាំងផងដែរព្រោះពួកគេនឹងត្រូវប្រឈមនឹងហានិភ័យក្នុងប្តូរប្រាក់បរទេស។ ឧទាហរណ៍ ការជាវ Xero Standard អាចគិតថាមានតម្លៃសមរម្យ ៣០ដុល្លារក្នុងមួយខែ (តម្លៃគិតត្រឹមខែសីហាឆ្នាំ ២០២០) ប៉ុន្តែបន្ទាប់ពី គិតពីតម្លៃសេវាប្តូរប្រាក់និងថ្លៃធនាគារ វានឹងត្រូវចំណាយច្រើនជាង ១២៥ RM ក្នុងមួយខែ(គិតត្រឹមខែសីហាឆ្នាំ ២០២០) និងច្រើនជាង ១៥០០ RM ក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំ។ នៅក្នុងការប្រៀបធៀប កំណែស្តង់ដារនៃគណនេយ្យ SQL ដែលជាកម្មវិធីគណនេយ្យដែលបានអភិវឌ្ឍក្នុងស្រុក និងត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកប្រើប្រាស់មួយចំនួននៃ WSMEs បានភ្ជាប់មកជាមួយថ្លៃសេវាតែមួយដងគត់ ក្នុងតម្លៃ ២៩៩៩ RM។

ផលិតផលដែលតម្រូវឱ្យមានកម្មវិធីបន្ថែម (ជាមួយនឹងថ្លៃបន្ថែម) ដើម្បីឱ្យដំណើរការបានពេញលេញ គឺជាការកំណត់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ដែលកំពុងតាមដានមើលការចំណាយរបស់ពួកគេ និងបង្កើតភាពមិនស៊ីគ្នារវាងលក្ខណៈពិសេសនៃផលិតផល និងតម្រូវការអាជីវកម្មបន្ទាន់របស់ WSMEs។

មានឧទាហរណ៍ជាច្រើនដែលលើកឡើងអំពីភាពមិនស៊ីសង្វាក់គ្នា រវាងផលិតផលនិងតម្រូវការអាជីវកម្ម។ ម្ចាស់សហគ្រាសលក់គ្រឿងសម្ភារៈសិក្សា SMEមួយ បានកត់សម្គាល់ថាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌ ដែលពួកគេទើបនឹងទទួលយក មិនបានផ្តល់ស្វ័យប្រវត្តិកម្មគ្រប់គ្រាន់ទេ ព្រោះវានៅតែត្រូវការទិន្នន័យជាក់លាក់ដែលត្រូវបញ្ចូលដោយដៃ។ ជាលទ្ធផលសមាជិកក្រុមបានរកឃើញថាពួកគេកំពុងចំណាយពេលរៀបចំមូលដ្ឋានទិន្នន័យរបស់ពួកគេ ច្រើនជាងអ្វីដែលពួកគេបានគិត។

“

> យើងបានវិនិយោគយ៉ាងធំក្នុងការបង្កើតព័ត៌មានគំរូ (BIM) software ...វាថ្លៃណាស់៖ អ្នកមិនត្រឹមតែត្រូវផ្លាស់ប្តូរ software ទេប៉ុន្តែ hardware ផងដែរ...ខ្ញុំក៏ត្រូវបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកឱ្យចេះប្រើវាដែរ ហើយវាចំណាយពេលវេលាច្រើន។បន្ទាប់ពីបានចំណាយពេលវេលា និងថវិកាក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលមួយនេះ ហើយក្រុមហ៊ុននឹងខាតបង់ ប្រសិនបើនិយោជិកចាកចេញ ឬត្រូវបានគាបសង្កត់ពីក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត។
>
> *(ម្ចាស់ស្ថាបត្យកម្ម SME)*

មានករណីខ្លះដែលកម្មវិធីឌីជីថលមិនមានគុណភាពគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់តម្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់កម្មវិធី ឌីជីថលហ្នឹង (សូមមើលក្នុងប្រអប់)៖

វាហាក់ដូចជាមានការដកចេញដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍របស់ cloud storage ក្នុងចំណោមអ្នកចូលរួមចំនួន២នាក់ ដោយផ្អែកលើទស្សនៈថា វានឹងមិនមានសុវត្ថិភាពដូច on-premise servers ទេ ទោះបីជាអ្នកផ្តល់ cloud បានផ្តល់ជូននូវ ការរក្សាសុវត្ថិភាពកម្រិតខ្ពស់ និងមានលក្ខណៈយ៉ាងល្អ ដើម្បីជៀសវាងពីបញ្ហាក្នុងការរក្សាសុវត្ថិភាពក៏ដោយ[១៦៥ & ១៦៦] WSMEs ទាំង២នេះ ស្ថិតក្នុងវិស័យសវនកម្មដែលតម្រូវអោយពួកគេមើលថែទិន្នន័យរបស់អតិថិជន ជាមួយនឹងការសម្ងាត់ និងសុវត្ថិភាពខ្ពស់បំផុត។

ខណៈពេលដែលវាអាចត្រូវបានជំទាស់ថា មានការយល់ដឹងតិចតួចអំពីលក្ខណៈសុវត្ថិភាពរបស់ការ cloud computing ហើយការព្រួយបារម្ភទាំងនេះនៅតែមាន និងត្រូវមានការដោះស្រាយដោយម្ចាស់ភាគហ៊ុនផ្សេងៗទៀតនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលផងដែរ។ នេះអាចតាមរយៈ ការរីកចម្រើនក្នុងការអប់រំ និងការយល់ដឹង ក៏ដូចជាការអភិវឌ្ឍផលិតផល និងសេវាកម្មដែលទាក់ទងនឹងការបារម្ភទាំងនេះ។

“

> ក្នុងអំឡុងរាតត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩ យើងបានបង្រៀនលើអនឡាញដល់ក្មេងៗ ប៉ុន្តែយើងបានទទួលមតិឆ្លើយតបថាវាមិនងាយស្រួលសម្រាប់ឳពុកម្តាយទេពីព្រោះពួកគេត្រូវធ្វើការពីផ្ទះហើយកូននៅក្មេង។ ដោយសារឳពុកម្តាយមិនអាចបន្សាំខ្លួនបាន នោះ២សប្តាហ៍ក្រោយយើងក៏បានបញ្ឈប់ការសិក្សាតាមអនឡាញវិញ។
>
> *(ម្ចាស់សហគ្រាសថែទាំកុមារ SME)*

សសរស្តម្ភទី៤ ៖ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

សន្ទុះនៃការធ្វើឌីជីថល គឺពិតជាមិនអាចបដិសេធបាន ក្នុងកំឡុងពេលមានវិបត្តិកូវីត១៩ ប៉ុន្តែតើវាអាចនៅបន្តទៀតបានឬទេ?

ក្នុងអំឡុងពេលរីករាលដាលខ្ពស់នៃជម្ងឺកូវីដ១៩ ក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី នៅពេលមានដាក់ការគ្រប់គ្រងបញ្ហានេះយ៉ាងតឹងរឹង នៅក្នុងខែមីនា និងខែមេសា ឆ្នាំ២០២០។ WSMEs ជាច្រើនត្រូវបានបង្ខំពន្លឿនការធ្វើឌីជីថលយ៉ាប្ញងជាក់លាក់នៃប្រតិបត្តិលក់ការអាជីវកម្ម។ នេះជាភស្តុតាងជាក់ស្តែង នៅក្នុងការកើនឡើងនៃការទទួលយកនូវការធ្វើការពីចម្ងាយ វេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការសិក្សាតាមរយៈឌីជីថល ក្នុងចំណោម WSMEs នៅក្នុងការសិក្សា។

បន្ទាប់ពីមានការពិចារណាជុំវិញលើការអនុវត្តកម្មវិធីឌីជីថលដែលបានផ្លាស់ប្តូរពី ថាតើមនុស្សម្នាក់អាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ប៉ុណ្ណា ទៅ តើមនុស្សម្នាក់អាចបាត់បង់អត្ថប្រយោជន៍ប៉ុណ្ណាពីការមិនប្រើប្រាស់កម្មវិធីឌីជីថលនេះ ហើយជម្រើសគឺកាន់តែច្បាស់លាស់ សូម្បីតែសម្រាប់ WSMEs ដែលមានការសង្ស័យពីគុណតម្លៃនៃកម្មវិធីបែបនេះពីមុនមកដែរ។

ឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុន F&B បានពិចារណាលើសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនមុនពេលមានវិបត្តិនេះ ប៉ុន្តែបានចាប់ផ្តើមផ្តល់សេវាកម្មក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិ។ អ្នកចូលរួមម្នាក់ ដែលមានការសង្ស័យលើ 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

ការបដិសេធទៅនឹងការធ្វើឌីជីថល បានចុះខ្សោយក្នុងពេលមានវិបត្តិនេះ ទោះបីចំណាយ និងភាពពាក់ព័ន្ធនៃទម្រង់ឌីជីថលមួយចំនួននៅតែបណ្តាលឱ្យមានបញ្ហា

ខណៈពេលដែលការសង្ស័យ និងការត្អូញត្អែរទៅលើកម្មវិធីឌីជីថលបានថយចុះ 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 ដែលងាកមកផ្តោតលើការដឹកជញ្ជូន ដើម្បីបន្តបម្រើអតិថិជនអំឡុងពេលមានវិបត្តិនេះ បានមើលឃើញពីភាពតានតឹងបន្ថែមទៀត ចំពោះហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេដោយសារតែការគិតកម្រៃជើងសារដ៏សំខាន់ ក៏ដូចជាបញ្ហាដែលសមហេតុសមផល៖

> “
>
> ដៃគូចែកចាយរបស់យើងម្នាក់បានគិតថ្លៃ ៣០% លើប្រតិបត្តិការលក់។ វេទិកាបញ្ជាទិញគិតថ្លៃ ១០% ប៉ុន្តែក៏មានការគិតថ្លៃបន្ថែមសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនផងដែរ។ កាលពីដើមយើងមានបញ្ហាច្រើនជាមួយនឹងការដឹកជញ្ជូនដូចជា ម្ហូបរបស់យើងបានបាត់ បាត់បង់អ្នកដឹកជញ្ជូនជាដើម។ ខ្ញុំគិតថាអ្នកដឹកជញ្ជូន បានទទួលការបញ្ជាទិញច្រើនពេក ដូច្នេះប្រហែលជាពួកគេមិនអាចដោះស្រាយបាន។ ក្នុងលក្ខខណ្ឌនឹងការគិតតម្លៃក្រៅ គឺយើងត្រូវតែទ្រាំនឹង [ការខាតបង់]។
>
> *(ម្ចាស់សហគ្រាស F&B retail SME)*

ចំពោះឧបសគ្គនៃការអនុវត្តដោយរលូន នៃការធ្វើការពីចម្ងាយ ត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងកម្រិតរបស់ software ទាំងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរបស់WSMEs' IT និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យារបស់ clients' IT ។ WSME មួយមិនអាចចូលប្រើទិន្នន័យសំខាន់មួយចំនួនពីចម្ងាយបានទេ ព្រោះកម្មវិធីដែលមានស្រាប់មិនបានដំណើរការលើ cloud។ WSME មួយទៀតមិនអាចបំពេញភារកិច្ចជាក់លាក់បានទេ ព្រោះអតិថិជនរបស់ខ្លួនមិនមានលទ្ធភាពទទួលបានទិន្នន័យដែលចាំបាច់ពីចម្ងាយ។ បរិយាកាសការងារពីចម្ងាយ ដែលបង្កដោយជម្ងឺកូវីត១៩ បានពង្រីកឥទ្ធិពលនៃកង្វះខាតនូវការធ្វើឌីជីថលរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ ដើម្បីពង្រីក business value chain ឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ។

ឱកាស

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

Pillar 1 **Access to Financing**	Pillar 2 **Access Mentoring, Networking, and Skills**	Pillar 3 **Business Processes and Management**	Pillar 4 **Crisis Management (COVID-19)**
(1/8 possible new opportunities taken)	(5/7 possible new opportunities taken	(9/11 possible new opportunities taken + 8 more)	(7 new opportunities taken)
MOST POPULAR	**MOST POPULAR**	**MOST POPULAR**	**MOST POPULAR**
Invitation Grants	E-Learning	Social Media Marketing	Digital Marketing
2 WSMEs	11 WSMEs	12 WSMEs	
			Remote Work
			10 WSMEs

រូបភាពទី ៤.២៣៖ ឱកាសថ្មីដែលទទួលបានដោយ WSMEs ឆ្លងកាត់សសរស្តម្ភ ទាំង៤

នៅក្នុងផ្នែកនៃការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ជំនួយច្នៃប្រឌិតរបស់រដ្ឋាភិបាល គឺជាឱកាសថ្មីតែមួយគត់ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយរោងចក្រ WSMEs ចំនួន ២។ ដោយមិនមានកង្វះខាត នៃការគាំទ្ររបស់រដ្ឋាភិបាលទាក់ទងនឹងជំនួយឥតសំណងសម្រាប់ព័ត៌មានវិទ្យាបច្ចេកវិទ្យា(IT) កម្មន្តសាលកម្ម ជីវបច្ចេកវិទ្យាថាមពល និងកសិកម្ម[១៦៧] WSMEs ទាំងនេះបានឆ្លៀតឱកាសទៅជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើផលិតផលរបស់ពួកគេ ដោយជំនួយឥតការប្រាក់ និងប្រាក់កម្ចីទន់ ដែលមានគោលបំណងពីរយ៉ាងក្នុងការកាត់បន្ថយការចំណាយលើវិនិយោគក៏ដូចជាការសម្រេចផែនការរបស់ពួកគេសម្រាប់ការបង្កើតប្រាក់ចំណូលនាពេលអនាគត។ ទោះយ៉ាងណា ឱកាសនេះ គឺខ្វះខាតសម្រាប់វិស័យសេវាកម្ម ដែលមិនមែនជាផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាដូចជាការលក់របស់ F&B និងសវនកម្ម ស្ថាបត្យកម្ម ការគ្រប់គ្រងទ្រព្យសម្បត្តិ និងថែទាំកុមារ។

នៅក្នុងផ្នែកនៃការចូលទៅកាន់ការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ ការរៀនតាមរយៈឌីជីថលតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត គឺមានប្រជាប្រិយភាពណាស់ ព្រោះវាភាគច្រើនមិនគិតថ្លៃ ឬមានតម្លៃទាប។ ទាក់ទងនឹងដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង ភាពពេញនៃការប្រើកម្មវិធីនៃទីផ្សារលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមត្រូវបានគេសន្មតថាជាតម្លៃសមរម្យរបស់ពួកគេ។ WSMEs ២ ឬ៣ បានដំណើរការទម្រង់មូលដ្ឋានគ្រឹះ នៃទីផ្សារតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយលើបណ្តាញសង្គមហ្វេសប៊ុក និង Instagram ដោយឥតគិតថ្លៃ ដោយមិនចាំបាច់ធ្វើការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម។ ភាពពេញនៃការប្រើកម្មវិធីទីផ្សារលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមនៅតែបន្តកើតមានក្នុងអំឡុងវិបត្តិកូវីត១៩ ដែលភាគច្រើននៃប្រទេសនេះ គឺម្នាក់ៗជាប់នៅផ្ទះ ដោយមិនសូវមានបានចេញទៅទីផ្សារក្រៅ និងប្រើប្រាស់ការលក់នោះទេ។

Accounting software ក៏ត្រូវបានគេប្រើយ៉ាងទូលំទូលាយក្នុងចំណោមអ្នកប្រើប្រាស់ ដែលមិនមានអ្វីគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលទាល់តែសោះ ដោយសារតែវត្តមានដ៏យូររបស់វា មាននៅក្នុងទីផ្សារប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ ឧទាហរណ៍ UBS accounting software ដែលពេញនិយមតាំងពីឆ្នាំ ១៩៨៨ មកម្ល៉េះ168 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៖ កម្មន្តសាលកម្ម (ជីពីកាកសំណល់សរីរាង្គ)
ឈ្មោះអ្នកឆ្លើយតប៖ Jovie Chong (កូនស្រីរបស់ស្ថាបនិក លោក Jeffrey Chong) ជាអ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ

ប្រវត្តិរបស់ Promise Earth

Promise Earth (M) Sdn Bhd គឺជាក្រុមហ៊ុនជីវបច្ចេកវិទ្យាដែលចូលរួមក្នុងការថែរក្សាសំណល់សរីរាង្គតាមរយៈដំណើរការនៃកិណ្ឌនកម្ម និងការធ្វើជីកំប៉ុស។ សម្ភារៈសរីរាង្គដែលត្រូវបានគេថែរក្សានៅទីនេះគឺបានមកពីសំណល់របស់រោងចក្រកែច្នៃអាហារ និងត្រូវបានបញ្ចូលដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាកិណ្ឌនកម្ម ដែលរំលាយកាកសំណល់ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ aerobic thermophilic microbes ក្នុងរយៈពេល ២៤ ទៅ ៤៨ម៉ោង។ ទិន្នផល ដែលបានមកពីការធ្វើកិណ្ឌនកម្មនេះ បន្ទាប់មកត្រូវបានបំលែងទៅជាជីធម្មជាតិ និងចំណីសត្វ នៅក្រោមយីហោឈ្មោះ 'Bio-Mate'។ ក្រៅពី" Bio-Mate" ពេលនេះក្រុមហ៊ុនក៏កំពុងសាកល្បងលក់ថ្នាំបំប៉នសត្វចិញ្ចឹម (ដែលមានយីហោឈ្មោះថា "Epic Treats") ក្រោមគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ Jovie។

ឱកាសថ្មីៗ

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

សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ។ ដោយលើកឡើងពីបច្ចេកវិទ្យារបស់ក្រុមហ៊ុន Jovie បានបង្ហាញថាក្រុមហ៊ុន បានសហការជាមួយអ្នកពិគ្រោះយោបល់នៅក្នុងឧស្សាហកម្មកសិកម្មនិងចាប់ដៃគូជាមួយ Universiti Putra Malaysia (UPM) លើការអភិវឌ្ឍផលិតផលរបស់ខ្លួន។ ចំពោះដំណើរនៃភាពជាសហគ្រិនរបស់នាង Jovieក៏បានចែករំលែកថានាងចូលរួមសិក្ខាសាលាអនឡាញ(ការណែនាំ) ជាច្រើន។

សសរស្តម្ភទី៣: ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។ ដំណើរលើភាពជោគជ័យនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើម៉ាស៊ីនសម្រាប់កិណ្ឌនកម្ម និងជីកំប៉ុស ដែលមានល្បឿនលឿនរបស់ខ្លួន Promise Earth បានចាប់ផ្តើមធ្វើទីផ្សារ និងលក់លក្ខណៈទ្រង់ទ្រាយធំ ហើយបានប្រើប្រាស់ UBS accounting software ឆ្នាំ២០១៥ ដើម្បីសម្រួលដល់ការធ្វើប្រតិបត្តិជាមួយអ្នកទិញ។ software នេះក៏អាចឱ្យពួកគេបង្កើតរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញ និងខាត និងតារាងតុល្យការស្មើរតែភ្លាមៗ និងដើម្បីតាមដានស្តុករបស់ពួកគេ (ជី ចំណីសត្វ និងអាហារបំប៉នសត្វចិញ្ចឹម) យ៉ាងហ្មត់ចត់។ នៅចំពោះមុខអតិថិជន ផលិតផលរបស់ពួកគេ (ជី) ត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយទៅអតិថិជនតាមបែបឌីជីថល លើគេហទំព័រហ្វេសប៊ុក និងនៅតាមទីផ្សារអនឡាញធំៗ ដូចជា Shopee និង Lazada ជាដើម។

សម្គាល់*: BioNexus បានប្រគល់រង្វាន់ជូនក្រុមហ៊ុនដែលអនុវត្តជីវបច្ចេកវិទ្យាបន្ថែម និង/ឬសកម្មភាពវិទ្យាសាស្ត្រជីវិត*[169]

បញ្ហាប្រឈម

សសរស្តម្ភទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ ទោះបីជា Jovie មិនបានដឹងអំពីហិរញ្ញប្បទានដទៃទៀតក៏ដោយ ក្រុមហ៊ុននៅតែបើកចំហដើម្បីស្វែងរកវា ខណៈពេលដែលពួកគេកំពុងស្វែងរកមូលនិធិសម្រាប់ទិដ្ឋភាពផ្សេងៗទៀតនៃអាជីវកម្ម។

សសរស្តម្ភទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ។ Jovie បានចែករំលែកថា នាងនឹងផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ទៅដល់អ្នកណែនាំ នៅក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និងទីផ្សារឌីជីថល។ នេះបានមកពីបំណងប្រាថ្នាដើម្បីទាក់ទាញ សហគ្រិនផ្នែកកសិកម្ម ជំនាន់ក្រោយៗ ដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថាវាមានការបើកចំហកាន់តែទូលំទូលាយនៅក្នុងការចាប់យកការធ្វើឌីជីថល។

សសរស្តម្ភ ទី៣: ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។ ដោយសារកសិកម្មនៅតែជាឧស្សាហកម្មប្រពៃណីមួយនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី152 ដោយជីភាគច្រើនត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ទៅកសិករដោយផ្ទាល់តាមរយៈអ្នកលក់របស់ពួកគេ។ ទោះបីជា មានគេហទំព័រនិងទំព័រហ្វេសប៊ុកក៏ដោយ ក៏អតិថិជនតាមប្រព័ន្ធឌីជីថលមានកម្រិតទាបដោយសារតែផ្អែកលើបែបប្រពៃណីមួយនេះ ដែលធ្វើឱ្យពិបាកក្នុងការលក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ ទោះបីជា ក្រុមហ៊ុនមានប្រតិបត្តិការរបស់អាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតក៏ដោយ ក៏អតិថិជននៅតែទទួលយកប្រតិបត្តិការអនឡាញតាមធនាគារសម្រាប់ការទិញទំនិញ។

តើឌីជីថលជួយអ្នកក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រីយ៉ាងដូចម្តេច?

បញ្ហាប្រឈមដ៏សំខាន់មួយដែល Jovie បានជួបគឺថាកសិករគឺជាបុរសចំណាស់ ដែលចូលចិត្តទាក់ទងជាមួយអ្នកលក់បុរសគ្នាគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ បណ្តាញទីផ្សារឌីជីថលដូចជាហ្វេសប៊ុក និងគេហទំព័រ បានជួយបន្សាប ការបែងចែងភេទដែលអនុញ្ញាតឱ្យនាងភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនដែលមិនចង់ទាក់ទងជាមួយនាង។ នាងក៏បានកត់សម្គាល់ដែរថា វប្បធម៌នេះមានការផ្លាស់ប្តូរបន្តិចម្តងៗ ជាមួយនឹងកសិផលថ្មីរបស់កសិករជំនាន់ក្រោយ ដែលកាន់តែបើកចំហក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយស្ត្រី។

> “
>
> សម្រាប់ស្ត្រី គឺមានដែនកំណត់។ ប្រសិនបើខ្ញុំទៅជាមួយប្តីរបស់ខ្ញុំ អតិថិជននឹងនិយាយជាមួយគាត់ហើយព្យាយាមមិននិយាយ ឬក៏មើលមកខ្ញុំ។ តែកសិករជំនាន់ក្រោយពួកគេមិនដូចហ្នឹងទេ។
>
> Jovie Chong

តើដំបូន្មានរបស់អ្នកទៅសហគ្រិនស្ត្រីវ័យក្មេងគឺជាអ្វី?

Jovie បានចែករំលែកថាការធ្វើការតាមបែបឌីជីថលមានអត្ថប្រយោជន៍ដល់ស្ត្រី ព្រោះវាបានអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេយកឈ្នះលើការរើសអើងយេនឌ័រ ដែលពួកគេប្រឈមមុខនៅពេលទាក់ទងជាមួយអតិថិជនតាមបែបប្រពៃណីឬអភិរក្សនិយម ដូចជាអ្នកទាំងនោះនៅក្នុងវិស័យកសិកម្ម។ នៅក្នុងការជៀសផុតពីការដាក់កំហិតដ៏សំខាន់នេះ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេមានឱកាសជួបផ្ទាល់ជាមួយអតិថិជន ដែលជៀសវាងពីការទាក់ទងជាមួយពួកគេផ្ទាល់។ លើសពីនេះការប្រើប្រាស់ទីផ្សារឌីជីថលដូចជា Shopee និង Lazada ក៏បានផ្តល់ WSMEs ជាមួយនឹងអតិថិជនកាន់តែទូលំទូលាយ។

WSME Highlight 2: Consumer Products (Anonymous)

ក្រុមហ៊ុន: Consumer Products (អនាមិក)
រយៈពេលអាជីវកម្ម: តិចជាង ១០ឆ្នាំ
ប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ: ២ ទៅ ៣លាន RM (0.៥ ទៅ ១លានដុល្លារ)

អំពីក្រុមហ៊ុន៖

ក្រុមហ៊ុននេះ បានបង្ហាញផលិតផលដែលអាចប្តូរតាមបំណងរបស់អតិថិជនបាន និងលក់ទៅទីផ្សារក្នុងស្រុកនិងអន្តរជាតិ។ ចាត់ថាជាក្រុមហ៊ុនSE មួយ ក្រុមហ៊ុនមានបុគ្គលិកពេញម៉ោង និងក្រៅម៉ោងតិចជាង២០នាក់ទេ ប៉ុន្តែកំពុងសម្លឹងមើលការពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែមទៀត តាមរយៈការធ្វើឌីជីថល។ ភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុន បានវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់សកម្មភាពអាជីវកម្មផ្សេងៗ បង្ហាញពីផ្នត់គំនិតនៃការលូតលាស់យ៉ាងខ្លាំងទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ក្រុមហ៊ុនបានគ្រប់គ្រងដើម្បីរក្សាការចំណាយរបស់ខ្លួនក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយទៅកាន់ឌីជីថលដែលត្រូវបានអនុវត្ត ហើយផ្នែកមួយនៃការអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្ត្រផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលដ៏រឹងមាំមួយ ពាក់ព័ន្ធនឹងការធានាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដែលមានស្រាប់ អាចគាំទ្រដល់ការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលដែលកំពុងរីកចម្រើន។

ឱកាសថ្មី៖

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ បន្ថែមពីលើការផ្តល់មូលនិធិផ្ទៃក្នុង និងជំនួយលើការសងបំណុលដែលទទួលបានជាសមាជិកនៃស្ថាប័នអភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី (MATRADE) ក្រុមហ៊ុនបានប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រការលក់ ដែលតម្រូវឱ្យធ្វើការបញ្ជាទិញមុន ដែលជម្រុញដោយការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី P2P និងវេទិកាផ្តល់មូលនិធិជាច្រើនដូចជា GoFundMe និង Kickstarter ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ការអភិវឌ្ឍនៃផលិតផលរបស់ខ្លួន។

សេសរស្តម្ភទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ។ ដោយស្វែងរកពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែមទៀត អ្នកដឹកនាំ បានចុះហត្ថលេខាលើកម្មវិធីណែនាំមួយចំនួន។ អ្នកត្រូវបានសម្ភាសន៍ បានចែករំលែកថាកម្មវិធីបែបនេះ មានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការពង្រីកការចែករំលែកចំណេះដឹង និងភ្ជាប់ជាមួយក្រុមហ៊ុនដែលជោគជ័យ ដើម្បីរៀនពីការអនុវត្តល្អ។ តាមពិត ប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនបានកើនឡើង ២0% ក្នុងរយៈពេល៩ខែ ដែលជោគជ័យភាគច្រើនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាបានមកពីការចូលរួមក្នុងកម្មវិធីណែនាំបែបនេះ។ ភាពជាអ្នកដឹកនាំ ក៏ពឹងផ្អែកលើធនធានគេហទំព័រឥតគិតថ្លៃរបស់អ្នកលក់ ដើម្បីរៀនជំនាញថ្មីៗ ដូចជាការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ឌីជីថល ដែលទើបនឹងទទួលបាន ហើយផ្ទេរចំណេះដឹងទាំងនោះទៅបុគ្គលិករបស់ពួកគេ។

សសរស្តម្ភទី៣: ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។ ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលគឺជាធាតុសំខាន់នៃយុទ្ធសាស្ត្រផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្ម និងផែនការកំណើនរបស់ក្រុមហ៊ុន។ វេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចត្រូវបានបង្កើតឡើងជាលើកដំបូងនៅលើគេហទំព័រ Shopify ដើម្បីជំរុញការលក់តាមអ៊ីនធឺណេត និងឱ្យអតិថិជនស្គាល់កាន់តែច្រើន ដែលត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាគេហទំព័រងាយស្រួលសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ ទាំងអតិថិជននិងអាជីវកម្ម ហើយអនុញ្ញាតឱ្យមានការដាក់បញ្ចូលកម្មវិធីបញ្ចូលគ្នា។ បណ្តាញផ្សព្វផ្សាយជាច្រើនដូចជា Mail Chimp, Instagram, Facebook និង YouTube ត្រូវបានបង្កើតឡើង ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការចូលរួមជាមួយអតិថិជនរបស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុនក៏បានផ្លាស់ប្តូរប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនតាមអ៊ីនធឺណេត ដោយប្រើ software ដូចជា PayrollPanda សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងប្រាក់ខែ និងការធ្វើដំណើររបស់និយោជិក ហើយ HealthMetrics សម្រាប់ការគ្រប់គ្រងសុខភាពរបស់និយោជិកនិងការទទួលបង្កាន់ដៃវេជ្ជសាស្ត្រ រីឯ Trello, Slack and Notion ប្រើសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងគម្រោង និង ECount, TradeGecko និង Xero ប្រើសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភណ្ឌនិងគណនេយ្យ។

បញ្ហាប្រឈម

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។ ទោះបីជាដឹងអំពីជំនួយរដ្ឋាភិបាលផ្សេងទៀតក៏ដោយ ក៏ក្រុមហ៊ុនមិនបានស្វែងរកជម្រើសបែបនេះយ៉ាងសកម្ម ដូចដែលពួកគេបានឮថា នេះអាចជាដំណើរការគួរឱ្យធុញទ្រាន់ក្នុងការដាក់ពាក្យសុំ ដោយមានការរង់ចាំយូរ រហូតដល់៥ខែ ហើយមិនមានការធានាថានឹងជោគជ័យទេ។

សសរស្តម្ភ ទី២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ។ ភាពជាអ្នកដឹកនាំនៅតែមានឧបសគ្គជាមួយនឹងផ្នត់គំនិតរបស់បុគ្គលិក ដោយសារតែមានការបដិសេធខ្លាំង ចំពោះការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មីៗក្នុងចំណោមបុគ្គលិក។ នេះរួមជាមួយនឹងកង្វះថ្នាក់សហគ្រិនភាព និងថ្នាក់ដឹកនាំសម្រាប់ស្ត្រីនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បានរារាំងការផ្លាស់ប្តូរដ៏រលូនទៅរកប្រតិបត្តិការឌីជីថលពេញលេញ។ ស្ត្រីជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនបាន

អះអាងថាការកសាងអាជីវកម្ម គឺប្រៀបដូចជាល្បែងផ្គុំរូប ដែលត្រូវការជំនាញជាអ្នកដឹកនាំដើម្បីជំនះឧបសគ្គដែលកើតឡើងជាបន្តបន្ទាប់។

សសរស្តម្ភទី៣: ដំណើរការនិងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម។ ខណៈពេលដែលកម្មវិធី software ដូចជា Shopify, Xero និង TradeGecko ផ្តល់នូវដំណោះស្រាយឌីជីថល ក្នុងការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភណ្ឌ គណនេយ្យ និងដំណើរការអាជីវកម្មដទៃទៀត ។ ស្ថាបនិកបានកត់សម្គាល់ថា វាមិនងាយស្រួលទេក្នុងការអនុវត្ត និងបញ្ចូលកម្មវិធីទាំងនេះ។ ផ្នែកមួយនៃដំណើរការនៅតែត្រូវការព័ត៌មានត្រូវបានវាយបញ្ចូលដោយដៃ ពីព្រោះក្រុមហ៊ុននេះប្រឈមនឹងបញ្ហាក្នុងការរៀបចំ និងធ្វើសមកាលកម្មទិន្នន័យឆ្លងកាត់ឧបករណ៍ផ្សេងៗគ្នាចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធតែមួយ ហើយការកែច្នៃដំណើរការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពឆ្ពោះទៅរកស្វ័យប្រវត្តិកម្មពេញលេញ។

តើការឌីជីថលឌីជីថល ជួយអ្នកក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្រ្តីយ៉ាងដូចម្តេច ?

ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនបានកត់សម្គាល់ថា ការធ្វើឌីជីថលបានជួយស្រ្តីដោយផ្តល់លទ្ធភាពកាន់តែច្រើនសម្រាប់ការរៀបចំការងារពីផ្ទះសម្រាប់ពួកគេ ក៏ដូចជាក្រុមការងាររបស់ពួកគេ ដែលបានជួយយ៉ាងច្រើនក្នុងការគ្រប់គ្រងកាតព្វកិច្ចជីវិតការងារ។

តើមានដំបូន្មានអ្វី ចំពោះសហគ្រិនស្រ្តីវ័យក្មេងគឺជាអ្វី ?

ក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្រ្តីម្នាក់ មានករណីជាច្រើនដែលធ្វើឱ្យអ្នកមានការសង្ស័យលើខ្លួនឯង ជាពិសេសត្រូវបានគេមើលស្រាលឬប្រឈមមុខនឹងការផ្តល់តម្លៃមិនស្មើគ្នា ដោយសារតែការរើសអើងយេនឌ័រ ឬវប្បធម៌សង្គម។ ដូច្នេះ វាចាំបាច់ណាស់សម្រាប់សហគ្រិនស្រ្តីវ័យក្មេងក្នុងការផ្តោតលើភាពខ្លាំងរបស់ពួកគេ និងដឹកនាំខ្លួនឯងកសាងអាជីវកម្ម។

បញ្ហាប្រឈម

បញ្ហាប្រឈម នឹងប្រតិបត្តិការគ្របដណ្តប់លើដំណោះស្រាយបញ្ហារបស់ WSMEs

នៅពេលដែលការស្រាវជ្រាវសន្និតថា ឱកាសថ្មីៗដែលនាំមកដោយការធ្វើឌីជីថលអាចជួយ WSMEs យកឈ្នះលើបញ្ហាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ វាក៏សំខាន់ផងដែរក្នុងការពិនិត្យមើលបញ្ហាប្រឈមរបស់សហគ្រិនទាំងនេះ។

Most Significant Challenges Faced by WSMEs in Their Businesses

រូបភាព ៤.២៥៖ បញ្ហាប្រឈមសំខាន់ៗ ដែលប្រឈមមុខដោយ WSMEs

វាត្រូវបានគេរកឃើញថា បញ្ហាជាមួយនឹងថ្លៃធ្វើប្រតិបត្តិការ គឺជារឿងធម្មតាបំផុត បន្ទាប់មកមានបញ្ហាជាមួយកម្មវិធី និងសេវាកម្មដោយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកផ្តល់សេវាកម្ម និងអ្នកផ្តល់មូលនិធិសក្តានុពល។ បញ្ហាផ្សេងទៀតបានលើកឡើងដោយអ្នកចូលរួមទាក់ទងនឹងវប្បធម៌ឬផ្នត់គំនិត ក្នុងចំណោមសមាជិក អតិថិជន និង អាជីវកម្មផ្សេងទៀត។ អ្វីដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍នោះគឺការសម្ភាសន៍បានបង្ហាញថាខណៈពេលដែលឱកាសថ្មីៗដែលនាំមកដោយការធ្វើឌីជីថល បានដោះស្រាយបញ្ហាចាស់ៗជាមួយឧបករណ៍ទាំងនេះ ដោយពួកគេមិនអាចយកឈ្នះលើបញ្ហាដែលទាក់ទងនឹងការចំណាយធ្វើប្រតិបត្តិការនិងផ្នត់គំនិតបានទេ។

> “
> មូលហេតុដែលយើងមិនទៅរកកម្មវិធីជាក់លាក់ គឺថ្លៃដើមខ្ពស់ពេក ប្រហែល ១0000RMបូក សម្រាប់ការរៀបចំអ្វីៗទាំងអស់។ ថ្លៃដើមទូទៅមួយចំណាយតែពីរបីពាន់ដុល្លារប៉ុណ្ណោះដើម្បីដំឡើង ហើយចំណាយត្រឹមតែ ៥00RM ក្នុងមួយខែដើម្បីថែរក្សា”
>
> *(ម្ចាស់សហគ្រាសភស្តុភារ SME)*

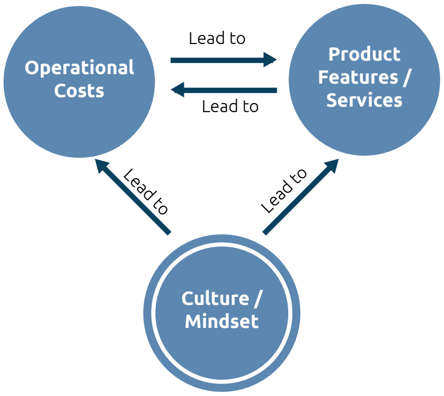
ឱកាសថ្មីៗដែលអាចធ្វើទៅបានដោយការធ្វើឌីជីថល Vs បញ្ហាប្រឈមដ៏សំខាន់បំផុតរបស់ WSEMs

សសរស្តម្ភទី១ **លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ**	សសរស្តម្ភទី២ **លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ បណ្តាញ និងជំនាញ**	សសរស្តម្ភទី៣ **ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង**	សសរស្តម្ភទី៤ **ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)**
បញ្ហាប្រឈមចម្បង • ការយល់ដឹងមានកំណត់ (១២ WSMEs) • ប្រពៃណី/ផ្នត់គំនិត (៧ WSMEs)	បញ្ហាប្រឈមចម្បង • លក្ខណៈរបស់ផលិតផល និងសេវាកម្ម (៦ WSMEs) • ប្រពៃណី/ផ្នត់គំនិត (៥WSMEs)	បញ្ហាប្រឈមចម្បង • លក្ខណៈរបស់ផលិតផល និងសេវាកម្ម (៩ WSMEs) • តម្លៃ (៨ WSMEs) • ប្រពៃណី/ផ្នត់គំនិត(៥WSMEs)	បញ្ហាប្រឈមចម្បង • លក្ខណៈរបស់ផលិតផល និងសេវាកម្ម (៤ WSMEs) • តម្លៃ (៤ WSMEs)
ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមកដោះស្រាយលបញ្ហាចម្បង • គ្មាន	ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមកដោះស្រាយលបញ្ហាចម្បង • ការសិក្សាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (១១ WSMEs) • សិក្ខាសាលាអនឡាញ (៧WSMEs)	ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមកដោះស្រាយលបញ្ហាចម្បង • ការបង់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (១WSMEs) • ប្រព័ន្ធCloud(១WSMEs)	ឱកាសថ្មីៗសម្រាប់យកមកដោះស្រាយលបញ្ហាចម្បង • ប្រព័ន្ធCloud (១WSMEs)
• សមត្ថភាពនៃឱកាសថ្មីៗដែលមានដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហារបស់ WSMEs គឺមានកំណត់ • ប្រធានបទសំខាន់ កើនឡើងពីការយល់នឹង និងការផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិតចាស់ៗ	• ឱកាសថ្មីៗ(ការសិក្សាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ) បានគ្រប់គ្រងលើការដោះស្រាយបញ្ហា ជាមួយការណែនាំពីសមាគមពាណិជ្ជកម្មដែលមានស្រាប់ • វប្បធម៌ / ផ្នត់គំនិតនៅតែជាឧបសគ្គធំមួយ ក្នុងការលើកកម្ពស់ឱកាសនៃការណែនាំថ្មី	• ឱកាសថ្មីៗ(ការបង់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ) បានគ្រប់គ្រងលើការដោះស្រាយបញ្ហា ជាមួយលក្ខណៈផលិតផល/សេវាកម្មនៃកម្មវិធីដែលមានស្រាប់ • ការចាប់យកឱកាសថ្មី (ប្រព័ន្ធCloud) ត្រូវបានរារាំង ឬថយចុះដោយសារបញ្ហាទាក់ទងនឹងថ្លៃដើម និងវប្បធម៌ / ផ្នត់គំនិត។	• ឱកាសថ្មីៗ(ការបង់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ) បានគ្រប់គ្រងលើការដោះស្រាយបញ្ហា ជាមួយលក្ខណៈផលិតផល/សេវាកម្មនៃកម្មវិធីដែលមានស្រាប់ • ការចាប់យកឱកាសថ្មី (ប្រព័ន្ធCloud) ត្រូវបានរារាំង ឬថយចុះដោយសារបញ្ហាទាក់ទងនឹងថ្លៃដើម និងវប្បធម៌ / ផ្នត់គំនិត។

រូបភាព ៤.២៦ ៖ ឱកាស vs បញ្ហាប្រឈម

វប្បធម៌មូលដ្ឋាន/ បញ្ហាផ្នត់គំនិត រារាំងការជឿនលឿនទៅមុខក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ការគ្រប់គ្រង និងការលូតលាស់

ក្រឡេកមើលកាន់តែជិតបញ្ហាប្រឈមទូទៅ ដែលអ្នកចូលរួមជួបប្រទះនៅផ្នែកនៃសសរស្តម្ភទាំងបួន បញ្ហាផលិតផល សេវាកម្ម និងអ្នកលក់ បន្ទាប់មកមានបញ្ហាថ្លៃដើមគឺជាបញ្ហាទូទៅបំផុត។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយផ្អែកលើការវិភាគដ៏ស៊ីជម្រៅ អ្នកសរសេរបានរកឃើញថា បញ្ហាផ្នត់គំនិតមានលក្ខណៈកាន់តែស៊ីជម្រៅហើយមិនត្រូវបានគេដោះស្រាយឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់ទេ។ ខណៈពេលដែលស្ថាបនិកស្ត្រីខិតខំប្រឹងប្រែងថ្លែងអំពីការបដិសេធ ដើម្បីមានការផ្លាស់ប្តូរក្នុងចំណោមបុគ្គលិក តាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាល និងលើកទឹកចិត្ត ប៉ុន្តែបញ្ហាគោលមួយចំនួនដែលទាក់ទងនឹងគំនិតរបស់ស្ថាបនិកមិនត្រូវបានដោះស្រាយទេ។



រូបភាព ៤.២៧៖ ទំនាក់ទំនងរវាងបញ្ហាប្រឈម

នៅពេលពិនិត្យមើលទំនាក់ទំនងរវាងបញ្ហាប្រឈមទាំង៣ខាងលើអ្នកសសេរបានកំណត់ថា បញ្ហាវប្បធម៌និងផ្នត់គំនិតគឺជាដើមហេតុនៃបញ្ហាជុំវិញការចំណាយធ្វើប្រតិបត្តិការ និងការអាក់ខានជាមួយនឹងកម្មវិធីដែលមិនពេញចិត្ត។

ផ្នត់គំនិតប្រឆាំងនឹងការខ្ជីប្រាក់មួយ កំណត់ជម្រើសដើម្បីដោះស្រាយការចំណាយធ្វើប្រតិបត្តិការ ខណៈពេលដែលការប្រឆាំងឱ្យផ្លាស់ប្តូរ កំណត់នូវជម្រើសសម្រាប់កម្មវិធី និងដំណោះស្រាយដែលអាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម។ លើសពីនេះទៀត ការមិនចង់ស្វែងរកដំបូន្មានពីអ្នកជំនាញខាងក្រៅ អាចធ្វើឱ្យចំណេះដឹងរបស់មនុស្សម្នាក់មានកំណត់ ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនានាពីផ្នែកហិរញ្ញប្បទានដល់ធនធានមនុស្ស។

ហេតុដូច្នេះហើយ បញ្ហាដែលលេចចេញទាក់ទងនឹងស្ថាបនិកផ្នត់គំនិត និងវប្បធម៌របស់សមាជិកក្រុម អាចនាំឱ្យមានការពន្យាពេលក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាផ្សេងៗទៀតឆ្លងកាត់សសរស្តម្ភទាំងអស់នេះ។

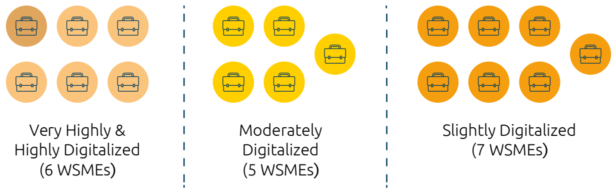
កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលដល់ការឌីជីថល

ការអនុវត្តឌីជីថលខ្ពស់ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន B2C ដែលមានបទពិសោធន៏ក្នុងកម្មវិធីបង្កើនល្បឿន

ដើម្បីវាយតម្លៃកម្រិតនៃការអនុវត្តឌីជីថលក្នុងចំណោម WS-MEs ចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួមចំពោះសំណួរទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថលរបស់ដំណើរការអាជីវកម្មត្រូវបានពិនិត្យ ដើម្បីមើលថាតើកម្មវិធីប្រភេទណាត្រូវបានប្រើប្រាស់។ នេះត្រូវបានបញ្ជាក់តាមរយៈការពិនិត្យលើគេហទំព័រ និងទំនាក់ទំនងសង្គមរបស់ WSME នីមួយ។

មានការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងលើឧបករណ៍ឌីជីថលមួយចំនួនដែលត្រូវបានអនុវត្ត នៅទូទាំងដំណើរការអាជីវកម្មផ្សេងៗ ជំនួសឱ្យកម្រិតនៃភាពទំនើបនៃកម្មវិធី។ ឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុនបោះពុម្ពប្រហែលជាកំពុងប្រើ software ដែលមានតម្លៃថ្លៃ និងជឿនលឿនសម្រាប់ផលិតផ្ទាំងរូបភាព និងបដាសម្រាប់អតិថិជន ប៉ុន្តែប្រហែលជាមិនអាចប្រើកម្មវិធីឌីជីថលឆ្លងកាត់ដំណើរការផ្ទៃក្នុងជាច្រើននោះទេ។ ក្នុងករណីនេះ ក្រុមហ៊ុននេះមិនគួរត្រូវបានគេចាត់ទុកថាមានលក្ខណៈឌីជីថលខ្ពស់ទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ ក្រុមហ៊ុនមួយផ្សេងទៀតអាចនឹងប្រើប្រាស់កម្មវិធីតាមអ៊ីនធឺណេត និង cloud ដែលមានតំលៃសមរម្យឆ្លងកាត់ដំណើរការអាជីវកម្មខាងក្នុងនិងខាងក្រៅផ្សេងៗគ្នារួមមានគណនេយ្យ ធនធានមនុស្ស ទីផ្សារ ការគ្រប់គ្រងគម្រោង និងការគ្រប់គ្រងអតិថិជន។ ក្នុងករណីនេះ ក្រុមហ៊ុននេះ គួរតែត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានដំណើរការឌីជីថលខ្ពស់។

ទាក់ទងទៅនឹងកម្រិតនៃការអនុវត្តឌីជីថល WSMEs ចំនួន១៨ អាចត្រូវបានដាក់ជាបីប្រភេទ៖ ១) លក្ខណៈឌីជីថលកម្រិតខ្ពស់ខ្លាំង ២) ឌីជីថលកម្រិតមធ្យម ៣)ឌីជីថលកម្រិតទាប ដូចដែលបានបង្ហាញក្នុងរូបភាព ៤.២៨។

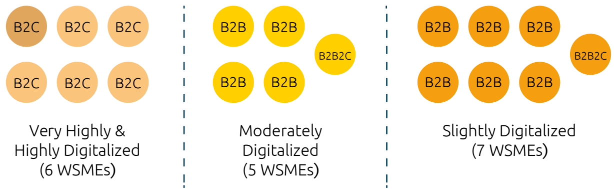


រូបភាពទី ៤.២៨៖ កម្រិតនៃការទទួលយកឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨

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

ការចង្អុលបង្ហាញកាន់តែច្បាស់មួយ អំពីកម្រិតនៃការអនុវត្តឌីជីថល គឺជាប្រភេទអតិថិជនដែលក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម។ វាត្រូវបានគេរកឃើញថាក្នុងចំណោម៦នៃ WSMEs ដែលមានកម្រិតឌីជីថលខ្ពស់ខ្លាំង ហើយក្នុងចំណោមនោះមាន៥ គឺជាអាជីវកម្មសំរាប់អតិថិជន (B2C)។ WSME ដែលមានលក្ខណៈឌីជីថលច្រើនជាងគេក៏មាននៅក្នុងអាជីវកម្ម B2C ផងដែរ។ នៅក្នុងប្រភេទ“ ឌីជីថលដែលមានកម្រិតមធ្យម” មានលាយបញ្ចូលគ្នារវាងក្រុមហ៊ុន B2C, B2B2C និង B2B។ នៅក្នុងប្រភេទ“ ឌីជីថលដែលមានកម្រិតទាប” យ៉ាងណាមិញ ភាគច្រើននៃ WSMEs គឺជាក្រុមហ៊ុន B2B។

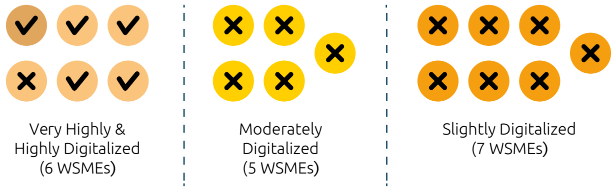
ប្រហែលជាមានការភ្ញាក់ផ្អើលតិចតួចដែលក្រុមហ៊ុន B2C ត្រូវត្រាលំដាប់ថ្នាក់កំពូលនៃចំណាត់ថ្នាក់ឌីជីថល ព្រោះពួកគេជាអ្នកដែលត្រូវធ្វើឌីជីថលទៅលើភាគច្រើននៃដំណើរការខាងក្រៅរបស់ពួកគេ ជាពិសេស ទៅលើទីផ្សារ ការលក់ និង ការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន។



រូបភាព ៤.២៩៖ កម្រិតនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងចំណោម WSMEs ទាំង១៨ តាមប្រភេទរបស់អតិថិជន

វាគួរអោយកត់សម្គាល់ផងដែរថាក្នុងចំណោម៦ នៃការធ្វើឌីជីថល ដែលមានកម្រិតខ្ពស់ខ្លាំង ហើយក្នុងចំណោមនោះ មាន៥ ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ឬកម្មវិធីណែនាំពីមុនៗមក។ តាមពិតអ្នកចូលរួមទាំង៥ គឺជាក្រុមហ៊ុនដែលមានកម្រិតខ្ពស់បំផុត។

វាអាចត្រូវបានអះអាងថា បទពិសោធន៍នៅក្នុងកម្មវិធីទាំងនេះ អាចជួយឱ្យក្រុមអ្នកចូលរួមជ្រើសរើសការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ តាមរបៀបយុទ្ធសាស្ត្រ និងកាន់តែត្រូវបានគេស្គាល់អំពីឧបករណ៍ឌីជីថលជាច្រើនដែលអាចកែលំអរដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។



រូបភាព ៤.៣០៖ បទពិសោធន៍ក្នុងកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ឬកម្មវិធីណែនាំក្នុងចំនោម WSMEs ទាំង១៨

“

ខ្ញុំបានទិញ robotic automation software មួយ [ដែលត្រូវបានណែនាំមកខ្ញុំ ក្នុងកំឡុងពេលកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនមួយ] ...វាបានជួយធ្វើស្វ័យប្រវត្តិកម្មនូវឯកសារធ្វើដំណើរស្តុករបស់យើង។ ដែលបុគ្គលិករបស់យើងជាធម្មតាត្រូវការយ៉ាងហោចណាស់ ៨នាទី ដើម្បីដំណើរការឯកសារ ប៉ុន្តែ robot នេះអាចធ្វើវាបានតែក្នុងរយៈពេល១នាទី។

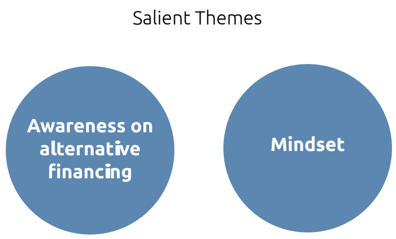
(ម្ចាស់ of logistics SME)

៤.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ឌីជីថលសម្រាប់ WSMEs

អ្នកជំនាញលើកឡើងពីបញ្ហាប្រឈមក្នុងកង្វះការយល់ដឹង និងផ្នត់គំនិតដ៏ប្រុងប្រយ័ត្ន ក្នុងចំណោម SMEs ទោះបីជាមានកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល និងការណែនាំក៏ដោយ

បន្ទាប់ពីការសម្ភាសន៍របស់ SMEមក បញ្ហាដែលត្រូវបានលើកឡើងត្រូវបាននាំយកទៅអ្នកជំនាញ៤រូប ដើម្បីឱ្យពួកគេផ្តល់ទស្សនៈនិងគំនិត ជុំវិញយុទ្ធសាស្រ្តដែលជួយកាត់បន្ថយបញ្ហាប្រឈមដែលលើកឡើងដោយអ្នកចូលរួម។

សសរស្តម្ភ ទី១: លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន



រូបភាព ៤.៣១៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី ១

អ្នកជំនាញផ្នែកហិរញ្ញប្បទានជំនួស បានកត់សម្គាល់ថាការត្រៀមលក្ខណៈទូទៅ ឆ្ពោះទៅរកការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសមួយផ្នែកបានមកពីការយល់ឃើញជាមុន ថាក្រុមហ៊ុនជាច្រើនបានប្រើប្រាស់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសដោយសារតែអសមត្ថភាពក្នុងការទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ។ នេះបង្ហាញពីការយល់ដឹងដែលមានកំណត់មួយ ទៅលើការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសក្នុងចំណោម WSMEs ។

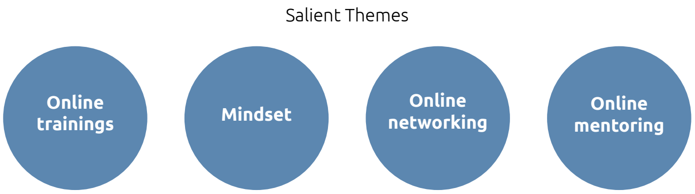
អនុសាសន៍: ទោះបីមានការខិតខំប្រឹងប្រែងអប់រំ WSMEs អោយកាន់តែយល់ដឹងប្រសើរឡើង អំពីហិរញ្ញប្បទានជំនួស ទាំងនេះបានទទួលជោគជ័យ ដែលមានកម្រិតមួយបណ្តាលឱ្យមានយោបល់មួយថារឿងជោគជ័យរបស់ WSMEs ដែលទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានជំនួសត្រូវបានបង្ហាញនៅលើបណ្តាញសារព័ត៌មានសំខាន់ៗរបស់ female-centric។ អ្នកជំនាញបានទទួលស្គាល់ថា ឧបសគ្គមួយទៀតគឺមិនមែន SMEs ទាំងអស់ "អាចវិនិយោគបាន" ទេ។ នេះបង្ហាញពីគម្លាតចំណេះដឹងចំបង ដែលសហគ្រិនប្រហែលជាមិនបានយល់ច្បាស់ពីភាពពិតនៃការស្វែងរកប្រាក់នៅក្នុងអាជីវកម្ម។

កង្វះការយល់ដឹងក៏ត្រូវបានបង្ហាញតាមរបៀបដែលសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមមើលលើ ECF។ អ្នកជំនាញហិរញ្ញប្បទានជំនួសបានចែករំលែកថា ក្រុមហ៊ុនជាច្រើនមិនបានដឹងថាពួកគេអាចដាក់លក្ខខណ្ឌផ្ទាល់ខ្លួន នៅពេលសម្រេចចិត្តថាតើត្រូវលះបង់ភាគហ៊ុនប៉ុន្មានក្នុងការស្វែងរកប្រាក់នោះទេ។ អ្នកជំនាញបានកត់សម្គាល់ថា កង្វះការយល់ដឹងអំពីហិរញ្ញប្បទានជំនួសធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បីលើកទឹកចិត្តសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ឱ្យបង្កើនដើមទុនតាមរយៈវេទិកាហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល។

ទោះបីជាមានភាពបត់បែននៃការដាក់លក្ខខណ្ឌផ្ទាល់ខ្លួននៅក្នុង ECF ក៏ដោយ ក៏អ្នកចូលរួមជាច្រើននៅតែមានការស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការលះបង់ភាគហ៊ុនទៅឱ្យភាគីខាងក្រៅដែរ។

ក្នុងលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន អ្នកជំនាញមិនបានសង្កេតឃើញបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រទេ។ នៅក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង ការព្រមព្រៀងលើប្រាក់កម្ចី និងជំនួយឥតសំណងដោយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុបែបប្រពៃណីត្រូវបានប្រតិបត្តិដោយការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងល្អិតល្អន់ លើការជឿជាក់ថានឹងសង់ប្រាក់វិញរបស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈមធ្យោបាយ ដូចជារបាយការណ៍ប្រព័ន្ធព័ត៌មានយោងឥណទានកណ្តាល (CCRIS)។

សសរស្តម្ភទី២ : លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និង ជំនាញ



រូបភាព ៤.៣២៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី ២

មុនពេលមានជម្ងឺរាតត្បាតនេះ អ្នកជំនាញមកពីសមាគមស្ត្រី និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម និងធនាគា បានធ្វើការបណ្តុះបណ្តាលក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេតសម្រាប់ SMEs។ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះផ្តោតលើភាពជាសហគ្រិន ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្ស ការគ្រប់គ្រងការផ្លាស់ប្តូរ និង ជំនាញលើផ្នែកឌីជីថល។ ខណៈពេលព្រឹត្តិការណ៍ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេតនៅតែត្រូវបានគេពេញចិត្ត ដោយសារតែមានអន្តរកម្ម និងបណ្តាញល្អប្រសើរជាងមុន ការបណ្តុះបណ្តាលតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេតអាចជួយឱ្យ SMEs ភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងបានយ៉ាងងាយជាងមុនឆ្លងកាត់ព្រំដែនភូមិសាស្ត្រនិងដោយចំណាយតិច។

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី បានកត់សម្គាល់ថាការទាក់ទាញអ្នកចូលរួមក្នុងសិក្ខាសាលាអនឡាញ នៅក្នុងបរិយាកាសបច្ចុប្បន្នគឺមានការលំបាក ហើយចាំបាច់ត្រូវមានហេតុផលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍សម្រាប់ពួកគេ ចូលរួម។ ការកើនឡើងយ៉ាងរហ័សនូវសិក្ខាសាលាអនឡាញ ក្នុងកំឡុងពេល និងបន្ទាប់ពីបរិបទជម្ងឺកូវីត១៩ (MCO) គឺលើសលប់ណាស់៖

> ដើម្បីទាក់ទាញមនុស្សតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត គឺមិនងាយស្រួលនោះទេ វាត្រូវតែគួរអោយចាប់អារម្មណ៍ណាស់។ ពួកគេត្រូវការមានអារម្មណ៍ថា គេអាចទទួលបានអ្វីម៉្យាងពីវា។ ប៉ុន្តែឥឡូវនេះ មនុស្សជាច្រើននឹងធ្វើការថតសម្លេង។ ពួកគេខ្លះរង់ចាំទទួលការផ្ញើសម្លេង ហើយពួកគេអាចស្តាប់ នៅពេលពួកគេមានទំនេរ។ វាដូចជា Google ដែរ។ វាមានព័ត៌មានច្រើនណាស់ គ្រាន់តែអ្នកមិនដឹងថាត្រូវធ្វើយ៉ាងម៉េច។
>
> *(អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី)*

អនុសាសន៍: អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី បានលើកឡើងថា ការបណ្តុះបណ្តាលតាមអ៊ីនធឺរណេតគួរតែមានទ្រង់ ទ្រាយតូចជាងមុន តែមានគោលដៅច្រើន ដើម្បីលើកទឹកចិត្តឱ្យមានការចូលរួមនិងអន្តរកម្មកាន់តែសកម្ម។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការឆ្លើយឆ្លងជាមួយអ្នកចូលរួមក្នុងអំឡុងពេលសិក្ខាសាលាអនឡាញ ព្រោះថាអន្តរកម្មដែលជារឿយៗកើតឡើង នៅក្នុងការកំណត់ក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត គឺពិបាកក្នុងការថតចម្លងតាមអ៊ីនធឺរណេតណាស់។

ទាំងសមាគមនារី និងអ្នកជំនាញខាងធនាគារ/អ្នកបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម បានឯកភាពថាទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ មានលក្ខណៈប្រសើរជាងទំនាក់ទំនងតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត ហើយចុងក្រោយគឺចាំបាច់ ដែលមានស្ថានភាពបច្ចុប្បន្នបណ្តាលមកពីជំងឺរាតត្បាតនេះ៖

“

បើនិយាយអំពីឱកាសនៃការភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង យើងមិនមានសមាជិកជជែកគ្នាដូចមុនទេ ដោយសារតែជម្ងឺកូវីដ១៩។ ឥឡូវនេះ យើងកំពុងធ្វើវាតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត ហើយអ្នកចូលរួមអាចទាក់ទងតាមទូរស័ព្ទរបស់ពួកគេ។ ប៉ុន្តែពួកគេនឹងត្រូវកាត់ផ្តាច់ពីការធ្វើការដែរ ដូចពេលខ្លះទូរស័ព្ទរបស់គេអស់ថ្មភ្លាម។ យើងកំពុងបាត់វា [ទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់] ហើយវានឹងចំណាយពេលបន្តិច មុនពេលយើងត្រលប់ទៅដូចដើមវិញ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំគិតថាយើងត្រូវតែអនុវត្តតាមបែបឌីជីថល

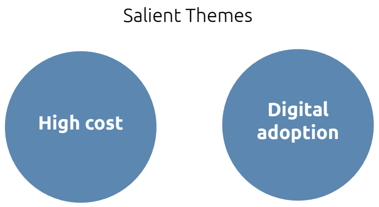
(អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រី)

ផ្អែកលើកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលក្រៅប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេតដែលធ្វើឡើងដោយអ្នកជំនាញទាំង២មុនពេលមានរោគរាតត្បាត ពួកគេបានយល់ស្របថាការផ្តល់ការគាំទ្រ និងការណែនាំ (ឬ “ចាប់ដៃគ្នា”) ដល់ to SMEs គឺជាធាតុដ៏សំខាន់មួយនៃកម្មវិធីរបស់ពួកគេ។ នេះពិតជាពិសេសសម្រាប់ SMEs ដែលបង្កើតឡើង និងមានលក្ខណៈបែបប្រពៃណី ហើយនិងមិនជឿជាក់ទាំងស្រុងថា ការធ្វើឌីជីថលនឹងនាំមកនូវឱកាសនិងអត្ថប្រយោជន៍ថ្មីៗនោះទេ។

ដូចដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងបទសម្ភាសន៍របស់ WSME ការយល់ឃើញបែបនេះ ត្រូវបានគេសន្និតថា ជាបញ្ហាផ្នត់គំនិត។ ទោះបីជាមានការសង្ស័យក៏ដោយ ក៏ម្ចាស់ SME បែបនេះនៅតែចូលរួមសិក្ខាសាលាអំពី “ ការឌីជីថល” ដោយសារតែការផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈអំពីប្រធានបទនេះ ក្នុងរយៈពេលពីរបីឆ្នាំកន្លងមកនេះ។ អ្នកជំនាញផ្នែកធនាគារ/អ្នកបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ក៏បានសង្កេតឃើញដែរថាការទទួលយកការអនុវត្តឌីជីថល ក្នុងចំណោមអាជីវកម្មបែបប្រពៃណី និងលក្ខណៈគ្រួសារ លឿនជាងប្រសិនជាមានវត្តមានជំនាន់ទី២ ជាជំនាន់ក្រោយៗទៀត។

នៅលើការណែនាំ អ្នកជំនាញសមាគមស្ត្រីបានកត់សម្គាល់ថា ពួកគេមានកម្មវិធីណែនាំក្នុងកំឡុងទសវត្សឆ្នាំ ១៩៩០ ដែលក្នុងនោះអ្នកណែនាំស្ត្រីមួយក្រុមបានស្បថចំពោះការរក្សាការសម្ងាត់។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សកម្មភាពនេះ ត្រូវបានបញ្ឈប់ជាបណ្តើរៗ ដោយសារតែចំណាប់អារម្មណ៍មានការធ្លាក់ចុះ។ ដំណើរការណែនាំបានបណ្តាលអោយម្ចាស់អាជីវកម្មងាយរងគ្រោះ និងលេចចេញព័ត៌មានផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ ហេតុដូច្នេះហើយ មនុស្សជាច្រើនស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការចូលរួម ទោះបីជាចង់ទទួលបានភាពជោគជ័យ។ ការសង្កេតនេះត្រូវបានបញ្ជាក់ដោយការរកឃើញរបស់ WSME។ អ្នកផ្តល់បទសម្ភាសន៍បាននិយាយថា ខណៈពេលដែលពួកគេអាចឈានដល់ការប្រើបណ្តាញឌីជីថល វាត្រូវបានធ្វើឡើងនៅពេលដែលពួកគេបានបង្កើតការទុកចិត្តតាមរយៈមធ្យោបាយមិនមែនឌីជីថល។

សសរស្តម្ភ ទី៣ : ដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម (ការវិវត្តន៍នៃប្រព័ន្ធឌីជីថល)



រូបភាព ៤.៣៣៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី ៣

ដោយសារការចំណាយខ្ពស់ គឺជាបញ្ហាដ៏ធំមួយជុំវិញការទទួលយកឌីជីថល ហើយអ្នកជំនាញខាងធនាគារ/អាជីវកម្មបង្កើនល្បឿនបានកត់សម្គាល់ថា ក្រុមហ៊ុននេះកំពុងធ្វើការជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដំណោះស្រាយបច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុក ដើម្បីផ្តល់ជាកញ្ចប់ដែលមានទាំងដំណោះស្រាយសម្រាប់back and front-end ។ ដំណោះស្រាយឌីជីថលសម្រាប់ Back-end រួមមានដំណើរការអាជីវកម្មផ្ទៃក្នុងដោយស្វ័យប្រវត្តិ ដូចជាការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស គណនេយ្យ ការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភណ្ឌ និងគម្រោង ក្នុងចំណោមផ្សេងទៀត 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 យើងបានរៀបចំកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់ដំណោះស្រាយលើបច្ចេកវិទ្យាបរទេស ពីព្រោះយើងដើរលើជំហរអាស៊ាន យើងពិតជាអាចចូលរួមជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់ដំណោះស្រាយលើបច្ចេកវិទ្យា ដើម្បីជួយ SMEs។
>
> *(ម្ចាស់នៃ logistics SME)*

អ្នកជំនាញរូបនេះបានបញ្ជាក់ថា ការទទួលយកឌីជីថលមានភាពខុសប្លែកគ្នានៅតាមក្រុមហ៊ុន និងឧស្សាហកម្ម៖ ក្រុមហ៊ុន B2B នឹងផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់បន្ថែមទៀត លើស្វ័យប្រវត្តិកម្មដំណើរការអាជីវកម្មផ្ទៃក្នុងរបស់ពួកគេ រីឯក្រុមហ៊ុន B2C នឹងវិនិយោគលើបណ្តាញអតិថិជន។

សសរស្តម្ភទី៤ : ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ

រូបភាព ៤.៣៤៖ ប្រធានបទដែលមាននៅលើសសរស្តម្ភ ទី ៤

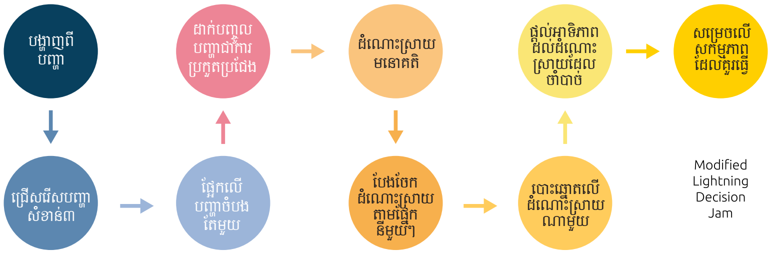
បទសម្ភាសន៍របស់អ្នកជំនាញបានគូសបញ្ជាក់ថា WSMEs ជាច្រើនមិនបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងចំពោះការធ្វើឌីជីថលមុនពេលមានជម្ងឺរាតត្បាតនេះទេ ដែលការកើនឡើងអត្រានៃការទទួលយកឌីជីថលរបស់ពួកគេគឺថែជន្យមែនទែន។ ឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុន F&B បានប្រើប្រាស់ទម្រង់ដឹកជញ្ជូនអាហារដូចជា GrabFood និង Foodpanda នៅពេលដែល MCO ត្រូវបានអនុវត្ត។

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

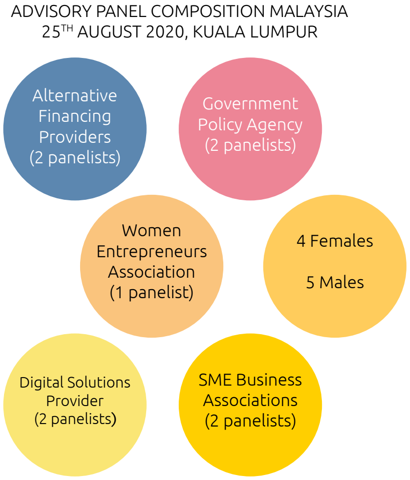
ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

របកគំហើញពី WSME និង បទសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ ត្រូវបានគេដាក់បញ្ចូលគ្នា ហើយចុងក្រោយត្រូវបានធ្វើបទបង្ហាញសម្រាប់ការពិភាក្សាដោយក្រុមជំនាញដែលមានបទពិសោធន៍ទាំង៩រូប ដែលតំណាងឱ្យម្ចាស់ភាគហ៊ុនសំខាន់ៗនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។ ក្រុមវាគ្មិន ត្រូវបានជ្រើសរើសដោយផ្អែកលើភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់ពួកគេ នៅក្នុងស្ថាប័នធ្វើគោលនយោបាយសំខាន់ៗ ស្ថាប័នបច្ចេកវិទ្យា និងសមាគមអាជីវកម្ម/ស្ត្រី។ គោលបំណងសំខាន់នៃការពិភាក្សារបស់ក្រុមនេះគឺ ដើម្បីរកដំណោះស្រាយជាក់ស្តែងសម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហាដែលត្រូវបានប្រឈមដោយ WSME ទាក់ទងនឹងការធ្វើឌីជីថល។

កំណែសម្រួលថ្មីមួយនៃ Lightning Decision Jam (LDJ) exercise ដោយ AJ&Smart (សូមមើលរូបភាព ១៣.១) ត្រូវបានប្រើ ដើម្បីដឹកនាំការពិភាក្សា។ ដំបូង វាគ្មិនត្រូវបានផ្តល់បទបង្ហាញរយៈពេល ៣០នាទីអំពីលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវរួមទាំងបញ្ជីបញ្ហាអាជីវកម្ម ដែលលើកឡើងដោយអ្នកចូលរួមក្នុង WSME។ ពួកគេត្រូវបានស្នើឱ្យផ្តល់អាទិភាពដល់បញ្ហា (បញ្ហាកំពូលទាំងបី)។ បញ្ហាចម្បងត្រូវបានគេជ្រើសរើស និងកែលំអជាបញ្ហាប្រឈម។ ទីបំផុតក្រុមវាគ្មិន ត្រូវបានស្នើសុំអោយផ្តល់ជាដំណោះស្រាយតាម ដែលអាចធ្វើទៅបាន និងផ្តល់អាទិភាពដល់ដំណោះស្រាយទាំងនោះ។



រូបភាព ៤.៣៥៖ វិធីសាស្ត្រកែប្រែ LDJ



រូបភាព ៤.៣៦៖ ទម្រង់នៃក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

ថ្លៃដើមនៃកម្មវិធីឌីជីថល ធនធាន និងសេវាកម្ម របស់ឌីជីថលបានទទួលសំឡេងគាំទ្រច្រើនជាងគេក្នុងចំណោមក្រុមវាគ្មិន ដោយចាត់ទុកថាជាបញ្ហាសំខាន់សម្រាប់ WSMEs។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ មានសំណួរមួយត្រូវបានលើកឡើងថា ហេតុអ្វីបានជាកម្មវិធីឌីជីថលទាំងនេះ ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាការចំណាយ ហើយមិនមែនជាការវិនិយោគ។ នេះត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងបញ្ហា "ផ្នត់គំនិត" ដែលនាំឱ្យក្រុមវាគ្មិនមួយចំនួនលើកឡើងនូវបញ្ហាថ្មីមួយគឺ "កង្វះនូវផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន"។

ទន្ទឹមនឹងនេះ បញ្ហានៃការមានផ្នត់គំនិតដែលប្រឆាំងទៅនឹងការខ្ចីប្រាក់ និងទុនចូលរួម ដែលចាត់ជាបញ្ហាធំទី២ ចំណោមការបោះឆ្នោត។

ជារួមក្រុមវាគ្មិនបានសម្រេចថាបញ្ហាចម្បងដែល WSMEs ប្រឈមគឺ "កង្វះនូវផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន"។ "ផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន" ត្រូវបានកំណត់ថាជាផ្នែកមួយដែលកំពុងស្វែងរករៀន ធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង ការទទួលយកហានិភ័យ និងមិនខ្លាចការបរាជ័យ។

នេះអាចត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងការស្រាវជ្រាវដែលឈានមុខគេ ដែលបានធ្វើដោយចិត្តវិទូ Carol S. Dweck នៅសាកលវិទ្យាល័យ Stanford និងបានពិពណ៌នានៅក្នុងសៀវភៅរបស់គាត់ឈ្មោះថា ‘Mindset: The New Psychology of Success’។[១៧០] Dweck បានកំណត់ថា ផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន គឺជាការជឿលើសមត្ថភាពដែលអាចអភិវឌ្ឍ ដោយការខិតខំ និងការតស៊ូ។ មនុស្សដែលមានផ្នត់គំនិតរីកចម្រើន តែងតែទទួលយកបញ្ហាប្រឈម ហើយតស៊ូឆ្លងកាត់ឧបសគ្គ រៀនសូត្រពីការរិះគន់ និងស្វែងរកគំនិតល្អៗ នៅក្នុងភាពជោគជ័យរបស់អ្នកដទៃ។ ចំពោះពួកគេ ការធ្វើដំណើរគឺជារង្វាន់ ដោយមិនគិតពីលទ្ធផល។

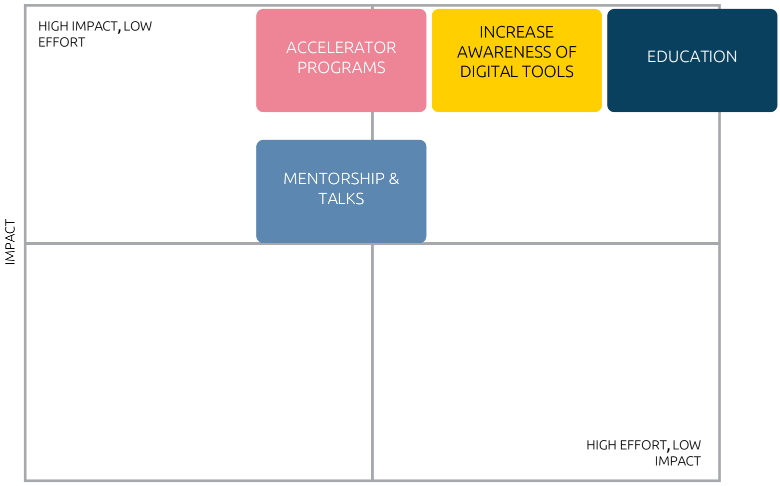
សំណួរដែលត្រូវបានលើកឡើងថា តើបញ្ហាផ្នត់គំនិតមានលក្ខណៈយេនឌ័រដែរឬទេ។ ឧទាហរណ៍៖ ប្រៀបធៀបនឹងបុរស ស្ត្រីត្រូវមានបទពិសោធន៍ច្រើនជាង។ មានការសង្កេតដែលផ្អែកលើបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួនថា ស្ត្រីមិនសូវបង្កើតទំនាក់ទំនងដូចបុរសទេ និងមិនមានភាពប្រកួតប្រជែងឡើយ ក៏ដូចជាការរាប់អានតាមបែបប្រពៃណីនិងវប្បធម៌ដែលត្រូវបានហាមឃាត់។

ការស្រាវជ្រាវដែលធ្វើឡើងនៅសហរដ្ឋអាមេរិកបានបង្ហាញថា “គំលាតនៃភាពជឿជាក់” ដែលមានរវាងបុរសនិងស្ត្រី គឺស្ត្រីវាយតម្លៃខ្លួនឯងទាបជាងសមភាគីបុរស បើយោងតាមការត្រួតពិនិត្យលទ្ធផលដែលរាយការណ៍ដោយខ្លួនឯង។[១៧១] មានការស្រាវជ្រាវមិនច្បាស់លាស់ទេនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី តែយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ត្រូវយល់ពីរបៀបដែលបញ្ហានេះអាចជះឥទ្ធិពលដល់ផ្នត់គំនិតរបស់ស្ត្រីនៅពេលធ្វើជំនួញដែរ។

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

ដំណោះស្រាយទាំងនេះត្រូវបានដាក់ជាក្រុមជាបន្តបន្ទាប់ជា ៤ក្រុម ហើយដាក់ចូលទៅក្នុង impact-effort matrix មួយដូចបានឃើញក្នុងតារាងបន្ទាប់។

រូបភាព ៤.៣៧៖ កិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ (ម៉ាឡេស៊ី)



រូបភាព ៤.៣៨ ៖ Impact-Effort Matrix

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

ការអប់រំកំណែទម្រង់

វាត្រូវបានគេជ្រើសរើសថា ការផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិត ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលខ្លាំងបំផុតទៅលើពីវ័យក្មេង តាមរយៈប្រព័ន្ធអប់រំដ៏ទូលំទូលាយ។ នេះអាចផ្តល់ផលខ្ពស់បំផុត ព្រោះផ្នត់គំនិតគឺពិបាកផ្លាស់ប្តូរណាស់ នៅពេលមនុស្សកាន់តែចាស់។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ នេះត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាការលំបាកបំផុត ព្រោះវាទាមទារឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងគោលនយោបាយអប់រំសាធារណៈ ដែលក្របខ័ណ្ឌនេះត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយកត្តាជាច្រើនរួមទាំងនយោបាយជាតិ។ ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីអប់រំ (មិនថាផ្លូវការឬក្រៅផ្លូវការ) ក៏គួរតែរួមបញ្ចូលការរៀនសូត្រពេញមួយជីវិតផងដែរ ព្រោះថា“ ផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន” គឺតែងតែស្វែងរកចំណេះដឹងប្រសើរឡើងជាប្រចាំ។

កម្មវិធីបន្ថែម/បង្កើនល្បឿនអាជីវកម្ម ដែលត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយទីភ្នាក់ងាររដ្ឋាភិបាលពាក់ព័ន្ធ និងវិស័យឯកជន

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

នេះទាក់ទងនឹងការរកឃើញពីបទសម្ភាសន៍របស់ WSME ដែលក្រុមហ៊ុនដែលបានឆ្លងកាត់កម្មវិធីបង្កើនល្បឿន ដែលមានអត្រាអនុវត្តឌីជីថលខ្ពស់បំផុត ដែលបញ្ជាក់ពីផ្នត់គំនិតរបស់ពួកគេ (ទាក់ទងនឹងទស្សនៈលើការធ្វើឌីជីថល ជាការវិនិយោគដែលនឹងផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ជាជាងការចំណាយ) ដែលខុសពីអ្នកដទៃ។ មានកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មជាច្រើននៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដែលធ្វើឡើងដោយវិស័យឯកជននិងសាធារណៈ។ កម្មវិធីក្នុងវិស័យឯកជនរួមមានកម្មវិធីបង្កើតដោយ Alliance Bank, UOB Bank (The Finlab), Endeavour ScaleUp Malaysia និង E3 Hubs (MAD)។

កម្មវិធីបង្កើនល្បឿន ដែលមានស្រាប់មួយចំនួន (ឧទាហរណ៍ MAGIC, CRADLE, SITEC, Alliance Bank និង ScaleUp Malaysia) ត្រូវបានគេកំណត់គោលដៅទៅលើក្រុមហ៊ុនថ្មី ឬក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាដែលនាំឱ្យមានសំណួរថាតើពួកគេគួរតែត្រូវបានពង្រីកទៅជាក្រុមហ៊ុនដែលមានភាពចាស់ទុំ និងក្រុមហ៊ុនដែលមានទម្រង់ផ្សេងទៀត។

នេះគឺជាអនុសាសន៍សំខាន់មួយ ដូចដែលគណនេយ្យរបស់ SMEs តាមបែបប្រពៃណីដែលបានបង្កើតឡើង សម្រាប់មួយភាគធំនៃSMEs សរុប ហើយក៏ជាអ្នកចូលរួមចំណែកដ៏សំខាន់ GDP សរុប។ ស្ត្រីដែលមានភាពចាស់ទុំកាន់តែច្រើន ត្រូវបានគេគិតថាអាចធ្វើជាសហគ្រិនល្អ ដោយផ្អែកលើចំណេះវិជ្ជា ចំណេះដឹង និង បទពិសោធន៍របស់ពួកគេ។

មានអាយុ១០ឆ្នាំ និងក្រោម១០ឆ្នាំ ព្រោះថាផ្នត់គំនិតពួកគេងាយស្រួលក្នុងការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងស្ថាប័នដែលមានអាយុតិចជាងស្ថាប័នដែលអាយុច្រើន។ កម្មវិធីបង្កើនល្បឿននេះគួរតែមានការលាយបញ្ចូលគ្នារវាងភេទ និងមានចំណែកអប្បបរមាមួយសម្រាប់ WSMEs ព្រោះអាចធ្វើឱ្យពួកគេទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការផ្លាស់ប្តូរចំណេះដឹងជាមួយបុរស។

ទន្ទឹមនឹងនេះដែរ មានទស្សនៈមួយលើកឡើងថាសហគ្រិនស្ត្រីត្រូវការ“ កន្លែងមានសុវត្ថិភាព” ដើម្បីទទួលការណែនាំ ដែលបានផ្តើមចេញពីរបាយការណ៍នៃការយាយីផ្លូវភេទ នៅក្នុងទីផ្សារ។ ការបង្ហាត់បង្រៀនដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ ដូចជាកម្មវិធីដែលផ្តល់ដោយកម្មវិធីបង្កើនល្បឿន អាចកាត់បន្ថយឧប្បត្តិហេតុនៃការយាយីផ្លូវភេទបាន ដែលផ្ទុយពីបរិដ្ឋានណែនាំក្រៅផ្លូវការ។ គន្លឹះដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងអំពីកម្មវិធីបង្កើនល្បឿន គឺការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាជាធម្មតា និងទៀងទាត់ នៅតាមបណ្តាញសង្គមផ្សេងៗ។ រឿងជោគជ័យដែលកើតឡើងក៏គួរតែត្រូវបានគូសសម្គាល់ និងយកមកធ្វើជាគំរូផងដែរ។

> “
>
> យើងមានកម្មវិធីរដ្ឋាភិបាលជាច្រើនដែលចំណាយប្រាក់រាប់លានដុល្លារសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលសហគ្រិនភាព សូម្បីតែនៅថ្នាក់រដ្ឋក៏ដោយប៉ុន្តែមិនមានជាពិសេសសម្រាប់ WSMEs នោះទេ
>
> *(អ្នកបង្កើតគោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាល)*

ភាពជាអ្នកណែនាំនិងការពិភាក្សា ដែលរៀបចំដោយសមាគមអាជីវកម្ម

ទន្ទឹមនឹងនេះ ផលប៉ះពាល់មធ្យមមួយ មានកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងមធ្យមកំពុងទាក់ទង និងជម្រុញទឹកចិត្តអ្នកដឹកនាំស្ត្រី ដែលទទួលបានភាពជោគជ័យមកធ្វើជាវាគ្មិន អ្នកបណ្តុះបណ្តាល និង ជាអ្នកណែនាំសម្រាប់ WSMEs។ ការផ្សារភ្ជាប់បែបនេះមិនត្រូវបានគេរំពឹងថា នឹងមានឥទ្ធិពលយូរអង្វែងទេ លុះត្រាតែវាមានភាពទៀងទាត់និងការរទ្រទ្រង់ដោយយកចិត្តទុកដាក់។ នេះគឺជាភាពខុសគ្នារបស់កម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មបែប vis-a-vis ដែលមានឥទ្ធិពលជាង ដោយសារតែប្រពលភាព និងចិរវេលារបស់វា ដែលមានរយៈពេលជាច្រើនខែ។ វាគ្មិនម្នាក់តំណាងឱ្យសមាគម SME បានលើកឡើងថាគំនិតផ្តួចផ្តើមប្រឹងប្រែងដ៏ទាបនឹងត្រូវធ្វើការតាមរយៈសមាគមអាជីវកម្ម ដើម្បីបង្ហាញករណីសិក្សាទាំងនោះ (ឧទាហរណ៍ មុននិងក្រោយនៃភាពជោគជ័យ) ទៅកាន់ WSMEs។

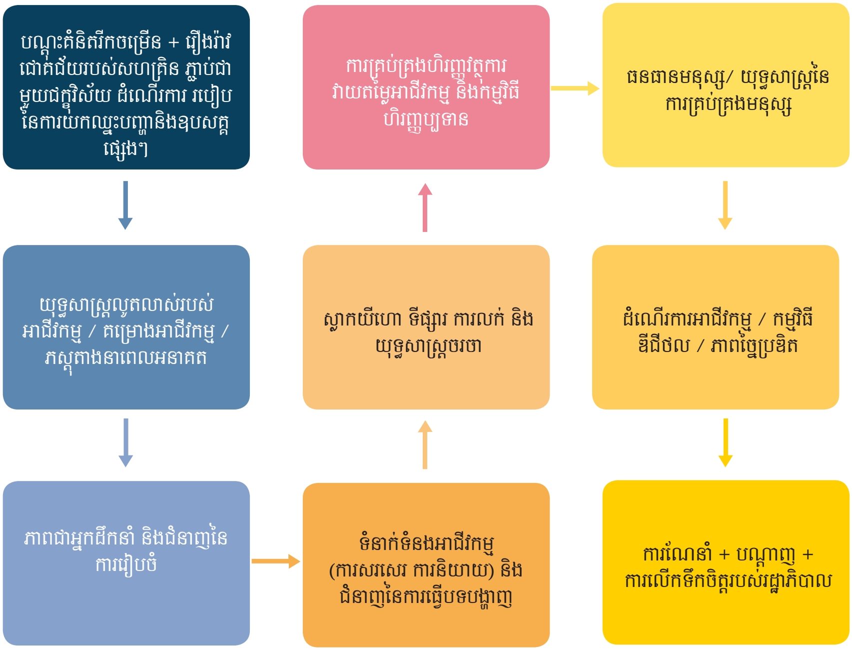
បង្កើនការយល់ដឹងអំពីកម្មវិធីឌីជីថល

ជាចុងក្រោយ ផលប៉ះពាល់ខ្ពស់ ប៉ុន្តែមានដំណោះស្រាយការប្រឹងប្រែងខ្ពស់ដែរ នឹងអាចបង្កើនការយល់ដឹងអំពីកម្មវិធីឌីជីថល និងជួយឱ្យ WSME មើលឃើញពីគុណតម្លៃ ឬអត្ថប្រយោជន៍នៃកម្មវិធីទាំងនេះ ដើម្បីជួយដល់ភាពរីកចម្រើននៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ នេះតម្រូវឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងផ្នត់គំនិត ដែលការធ្វើឌីជីថលតម្រូវឱ្យមានការខិតខំប្រឹងប្រែងយ៉ាងច្រើន។ ដំណោះស្រាយរបស់វាគ្មិន ទៅលើឌីជីថលបានចែករំលែកថា ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនមិនទទួលយកដំណោះស្រាយ HR cloud ទេ ទោះបីជាវាត្រូវបានផ្តល់ជូនដោយឥតគិតថ្លៃក៏ដោយ នេះដោយសារតែផ្នត់គំនិតពុំងាយផ្លាស់ប្តូររបស់ពួកគេ។ ករណីជោគជ័យមួយ នៃការប្រើប្រាស់គឺ នៅពេលដែល GST (ពន្ធទំនិញ និងសេវាកម្មរបស់រដ្ឋាភិបាល) ត្រូវបានអនុវត្ត នៅខែមេសា ឆ្នាំ២០១៥ ហើយក្រុមហ៊ុននានាត្រូវបានបង្ខំឱ្យប្រើប្រាស់កម្មវិធីគណនេយ្យ ដើម្បីគណនា និងដាក់ពន្ធឱ្យបានទៀងទាត់។ ហើយរដ្ឋាភិបាលបានផ្តល់ប្រាក់ឧបត្ថម្ភចំនួន ១,000 RM (សម្រាប់អ្នកមកមុន បានមុន) ដល់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីទិញ software នេះ។[១៧២]

អនុសាសន៍សំខាន់៖ កម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មកាន់តែច្រើន ជាមួយនឹងកូតា(Quotas) អប្បបរមាសម្រាប់ WSMEs និងកំណត់គោលដៅ លើវិស័យមិនមែនជាបច្ចេកវិទ្យា

អនុសាសន៍សំខាន់ដល់អ្នកធ្វើគោលនយោបាយនិងអ្នកជំរុញឱ្យធ្វើ ដែលកើតចេញពីសកម្មភាពទាំងមូលនេះគឺ ផ្តោតលើការអនុវត្តកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែច្រើនដែលនឹងជួយឱ្យ WSME ទទួលយក "ផ្នត់គំនិតនៃការលូតលាស់។ កម្មវិធីទាំងនេះមិនគួរត្រូវបានកំណត់ចំពោះតែក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យា និងអាជីវកម្មថ្មីៗប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ត្រូវបានបង្កើតឡើងផងដែរ ចំពោះ WSMEs នៃឧស្សាហកម្មផ្សេង។ កូតាគួរតែត្រូវបានកំណត់ ដើម្បីធានាឱ្យមានស្ត្រីជាតំណាងនៅក្នុងកម្មវិធី ដែលគួររាប់បញ្ចូលទាំងប្រាក់រង្វាន់ជាទម្រង់សាច់ប្រាក់ឬការវិនិយោគ ដែលជាការលើកទឹកចិត្តក្នុងការចូលរួម។

កម្មវិធីគួរតែ មិនត្រឹមតែផ្តោតលើការបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេសជំនាញឌីជីថល និងទីផ្សារប៉ុណ្ណោះទេប៉ុន្តែថែមទាំងលើភាពជាអ្នកដឹកនាំ អាជីវកម្ម និងយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍ។ វាគឺគ្រាន់តែនៅពេលដែលមានយុទ្ធសាស្ត្រច្បាស់លាស់ ហើយកម្មវិធីឌីជីថលត្រឹមត្រូវគឺអាចនឹងអនុវត្ត និងជម្រុញអាជីវកម្មឱ្យបានប្រសើរឡើងបានហើយ។ មួយវិញទៀត សហគ្រិនដែលជោគជ័យ គួរតែត្រូវបានអញ្ជើញឱ្យនិយាយអំពីរឿងរ៉ាវជីវិតរបស់ពួកគេ ក្នុងអំឡុងពេលកម្មវិធីបង្កើនល្បឿន ដូច្នេះការបំផុសគំនិត ការយល់ដឹង និងប្រាជ្ញាអាចត្រូវបានទទួលយកនិងចែករំលែកតៗគ្នា។



រូបភាព ៤.៤០៖ លក្ខណៈពិសេសនៃកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនSMEដែលបានណែនាំ

សរុបមក ការពិភាក្សារបស់ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់មានសារៈសំខាន់ណាស់ ក្នុងការផ្ដល់អាទិភាពដល់ដំណោះស្រាយ និងអនុសាសន៍ចំពោះបញ្ហាប្រឈមផ្នែកអាជីវកម្ម និងឌីជីថលដែលត្រូវបានប្រឈមដោយ WSMEs។

៤.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការស្រាវជ្រាវបានចាប់ផ្តើមដោយការសន្មតដូចខាងក្រោមៈ ការធ្វើឌីជីថលផ្តល់នូវឱកាសថ្មីៗសម្រាប់ WSMEs ដើម្បីយកឈ្នះលើបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័ររបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ បើនៅកម្រិតខុសគ្នា គឺវាអាស្រ័យលើភាពចាស់ទុំ (ធុនតូចឬមធ្យម) នៃ WSMEs ។

ការប្រមូលផ្តុំនៃការរកឃើញ (ឱកាស និងបញ្ហាប្រឈម)ពី WSMEs និងអ្នកជំនាញ ត្រូវបានបង្ហាញដល់ក្រុមអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ ដើម្បីពិភាក្សា និងដើម្បីផ្តល់ដំបូន្មានជាដំណោះស្រាយជាក់ស្តែង។ បញ្ហារួម គឺមានបញ្ហាវប្បធម៌និងផ្នត់គំនិត ដែលមានជាទូទៅនៅគ្រប់សសរស្តម្ភ ។ នេះបានចោទជាសំណួរថា តើបញ្ហានេះអាចជាបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ ដែលបានបង្កើតឡើងដោយសង្គម និង ឬ ប្រព័ន្ធអប់រំ។ ដូច្នេះហើយបាន ដំណោះស្រាយរយៈពេលខ្លី និងវែងត្រូវបានបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់លាស់។

អនុសាសន៍សម្រាប់រយៈពេលខ្លី៖ ដើម្បីដោះស្រាយតម្រូវការបន្ទាន់នៃការផ្លាស់ប្តូរដែលមាននៅក្នុង WSMEs គឺត្រូវមានការប្រកាន់ខ្ជាប់នូវផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើន ហើយវាក៏ត្រូវបានស្នើឱ្យមានការណែនាំកម្មវិធីបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មបន្ថែម។ ដូចដែលរឿងនេះត្រូវបានពិភាក្សាដ៏លម្អិតរួច ហើយនៅក្នុងផ្នែកខាងលើ អ្នកនិពន្ធនឹងមិនលម្អិតវាបន្ថែមទៀតទេ។

អនុសាសន៍សម្រាប់រយៈពេលវែង៖ វាជាផ្នែកមួយនៃដំណោះស្រាយសម្រាប់រយៈពេលវែង វាត្រូវបានគេលើកឡើងថាជាបញ្ហា“ ផ្នត់គំនិត” ដែលត្រូវបានដោះស្រាយតាំង ពីឫសគល់របស់វាមក ឧទាហរណ៍ ប្រព័ន្ធអប់រំ។ ប្រព័ន្ធអប់រំរបស់ប្រទេសមិនបានលើកកម្ពស់វប្បធម៌ដែលមានលក្ខណៈច្នៃប្រឌិតទេ ព្រោះវាត្រូវបានផ្តោតទៅលើការរៀនសូត្រដោយការទន្ទេញចាំមាត់ ដោយខ្វះការយកចិត្តទុកដាក់លើការគិតត្រិះរិះពិចារណាឱ្យបានដិតដល់។ ប្រព័ន្ធតាមដាន ដែលមានដំណើរការល្អប្រសើរចាំបាច់ត្រូវអនុវត្តដើម្បីធានាថាសមិទ្ធផលមិនត្រូវបានកំណត់ចំពោះតែឧត្តមភាពនៃការសិក្សាប៉ុណ្ណោះទេ។ ដូចនេះ វិធីសាស្ត្រដែលប្រើសម្រាប់បណ្តុះបណ្តាលសិស្សនិសិត្សចាំបាច់ត្រូវតែផ្លាស់ប្តូរ។ ដើម្បីឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរជាលក្ខណៈគំរូពេញលេញ ឥរិយាបថសង្គមអំពីស្ត្រីក៏ត្រូវតែផ្លាស់ប្តូរផងដែរ ដូចជាស្ត្រីត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានភាពសម្របខ្លួន និងគោរពតាមជាង ដែលផ្ទុយពីបុរសដែលត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានភាពប្រកួតប្រជែងជាង។[១៧៣]

ដូចនេះ ដើម្បីការរីកវិវត្ត WSMEs ពេញលេញ គឺត្រូវប្រកាន់ខ្ជាប់នូវផ្នត់គំនិតនៃការរីកចម្រើនឱ្យបានពេញលេញ 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

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

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%20Facebook%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

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/cthemeByCat&cat=72&bul_id=Z0VTZGU1UHBUT1VJMFlpaXRRR0xpdz09

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%20-harassment,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%2For%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/entrepre-news/161-entrepre-news/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 និងឱកាសដែលឌីជីថលផ្តល់ជូន ដល់SMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្ត្រីនៅកម្ពុជា និងផ្តល់នូវអនុសាសន៍ល្អៗ ដើម្បីជំនះឧបសគ្គដែលទាក់ទងនឹងការទទួលយកឌីជីថល។ ទិន្នន័យនេះ ត្រូវបានប្រមូលតាមរយៈការស្រាវជ្រាវនៅលើកុំព្យូទ័រ ការសម្ភាសន៍ប្រកបដោយគុណភាពជាមួយWSMEs ចំនួន២០នាក់ និងអ្នកជំនាញ៤ រូប និងកិច្ចពិភាក្សាក្រុមប្រឹក្សា ជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ចំនួន៧រូប។ ការរកឃើញនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងស្របតាមសសរស្តម្ភចំនួន៤ ដែលបានពិភាក្សាដូចខាងក្រោម។

សសរស្តម្ភ ទី ១៖ លទ្ធភាពការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

អ្នកចូលរួមភាគច្រើន បានប្រើមូលនិធិ និងទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ រីឯអ្នកផ្សេងទៀតប្រើប្រាស់ប្រភពមូលនិធិខាងក្រៅ (ឧទាហរណ៍កម្ចីពីមិត្តភ័ក្តិ ឬធនាគារ) ជាជម្រើសជំនួសសម្រាប់ការវិនិយោគអាជីវកម្ម និងការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ខណៈពេលដែលការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ត្រូវបានគេមើលឃើញថាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការផ្តល់ទុន ធនធាន និងមានលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗទៀត ដែលជារឿយៗរារាំង WSMEs ពីការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលសម្រាប់ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន។

សសរស្តម្ភទី ២៖ លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការធ្វើឌីជីថល បានបើកឱកាសសម្រាប់អ្នកចូលរួម WSME ក្នុងការរៀន និងអភិវឌ្ឍជំនាញ។ ទោះយ៉ាងណាឧបសគ្គជាក់លាក់នៅតែមាន ជាពិសេសសម្រាប់បណ្តាញទំនាក់ទំនង និងការណែនាំតាមបែបឌីជីថល។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងតួនាទីយេនឌ័រ ដែលកំណត់ពេលវេលានិងថាមពលរបស់ស្ត្រី ការរាំងស្ទះធនធាន ក៏ដូចជាចំណង់ចំណូលចិត្តសម្រាប់ការបង្រៀនណែនាំទល់មុខគ្នា។

សសរស្តម្ភទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវក ម្មនិងការគ្រប់គ្រង

អ្នកចូលរួម WSME បានប្រើកម្មវិធីឌីជីថលផ្សេងៗគ្នាសម្រាប់ការគ្រប់គ្រង និងដំណើរការអាជីវកម្ម ហើយការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាត្រូវបានគេមើលឃើញថា គឺធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ដំណើរការ និងការកាត់បន្ថយថ្លៃដើម មានភាពប្រសើរឡើង។ កត្តាសំខាន់ៗដែលរារាំងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម រួមមានផ្នត់គំនិតបុរាណ ដែលមើលឃើញថា ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថា មានជាការចំណាយច្រើន (ជាជាងការវិនិយោគ) ជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច។

សសរស្តម្ភទី ៤៖ ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ (កូវីត១៩)

ក្នុងកំឡុងពេលមានវិបត្តិ WSMEs ខ្លះបានងាកទៅរកការច្នៃប្រឌិតឌីជីថល និងបានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដែលមាន ដើម្បីដាក់លក់ផលិតផល និងទ្រទ្រង់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ តាមរយៈវិធីនេះ ការធ្វើឌីជីថលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ខ្លះ នៃវិបត្តិកូវីត១៩។

ការរកឃើញទាំងនេះត្រូវបានពិភាក្សាដោយអ្នកជំនាញ និងវិភាគដើម្បីបង្កើតជាដំបូន្មានល្អៗ ដែលផ្តោតលើផ្នែកសំខាន់ពីរនៃការអន្តរាគមន៍៖

១. បង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME ដែលអាចធ្វើទៅបាន៖ តាមរយៈគោលនយោបាយ និងយន្តការពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីគាំទ្រដល់កំណើន និងការអភិវឌ្ឍវិស័យនេះ រួមទាំងការបង្កើតវេទិកាអភិវឌ្ឍន៍SMEs តែមួយដែលជាច្រកមួយសម្រាប់ WSMEs។

២. លើកកម្ពស់អក្ខរកម្មឌីជីថល៖ ជាមួយនឹងកម្មវិធីដែលត្រូវនឹងតម្រូវការរបស់ WSMEs និងចងចាំពីឧបសគ្គជាក់លាក់របស់ពួកគេ ទន្ទឹមនឹងនេះបង្កើនចំនេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងជំនាញភាសាអង់គ្លេស ដែលជាផ្នែកមួយនៃជំនាញនិងការអភិវឌ្ឍន៍ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ។

៥.២
សាវតាប្រទេស

ឌីជីថល និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច

ក្នុងរយៈពេលពីរទសវត្សចុងក្រោយនេះ ប្រទេសកម្ពុជាបានក្លាយជាប្រទេសមួយដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនលឿនបំផុតនៅលើពិភពលោក ជាមួយនឹងអត្រាកំណើនផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបប្រចាំឆ្នាំជាមធ្យម ៧.១% ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩។[១៧៤] នេះក៏បានធ្វើឱ្យប្រទេសនេះក្លាយជាប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនលឿនបំផុតនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ បន្ទាប់មកគឺប្រទេសវៀតណាម (៧%) និងមីយ៉ាន់ម៉ា (៦,៨%)។[១៧៥] ខណៈពេលដែលកំណើនត្រូវបានផ្តោតលើ ការនាំចេញទំនិញ និងសេវាកម្ម (ជាពិសេសវិស័យសម្លៀកបំពាក់) សំណង់និងទេសចរណ៍ក៏បានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ផងដែរ។[១៧៤]

ក្នុងរយៈពេល ២០ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ចំនួនប្រជាជនកម្ពុជាបានកើនឡើងចំនួន ៥០% ដែលនៅសល់តែ ១៦លាននាក់ នៅឆ្នាំ ២០២០[១៧៦] ហើយរំពឹងថានឹងបន្តកើនឡើងក្នុងរយៈពេល ៣៥ ឆ្នាំខាងមុខ ដោយមានចំនួនប្រជាជន ២២.៥ លាននាក់ គិតត្រឹមឆ្នាំ ២០៥០។[១៧៤] ចំនួនប្រជាជនវ័យក្មេង មានការកើនឡើងនេះកាន់តែខ្លាំងឡើង ទទួលយកប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺរណេត និងបង្ហាញពីសក្តានុពលទីផ្សារដ៏ធំមួយសម្រាប់វិស័យឯកជននិង សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលដែលកំពុងរីកចម្រើននៅកម្ពុជា។

កម្ពុជាបានបោះជំហានយ៉ាងលឿននៃអត្រាប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេត។ ក្នុងខែមករា ២០២០ មានអ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណេតចំនួន ៩.៧លាននាក់ ពោលគឺកើនឡើង ១.៣ លាននាក់ នៅចន្លោះឆ្នាំ២០១៩ និង ២០២០។[១៧៧] របាយការណ៍ដដែលនោះបានសរសេរក្នុងខែមករា ឆ្នាំ២០២០។ រចនាសម្ព័ន្ធមូលដ្ឋានរបស់ឌីជីថល បានរីកលូតលាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា៖ អ៊ីនធឺណេតចល័តដែលជារង្វាស់នៃកញ្ចប់សេវាកម្មអ៊ីនធឺណេតចល័ត បានកើនឡើងពី តិចជាង ១០ ក្នុង ១០០ គ្រួសារនៅ ឆ្នាំ២០០៥ ដល់ ១២៥ ក្នុងឆ្នាំ២០១៦។[១៧៨] លទ្ធភាពទាញយកឌីជីថលត្រូវបានជម្រុញដោយតម្លៃនៃការភ្ជាប់អ៊ីនធឺណេតទាប កង្វះហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្សែកាបនៅតាមជនបទ និងការកើនឡើងនៃចំនួនទូរស័ព្ទស្មាតហ្វូនយ៉ាងខ្លាំង។[១៧៤]

ប្រទេសកម្ពុជាបានផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំង ទៅលើការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលរបស់ខ្លួន។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាកត្តាជំរុញបន្ថែមសម្រាប់កំណើនសេដ្ឋកិច្ច ដែលអាចជួយជំនះភាពទន់ខ្សោយនៃកំណើនការនាំចេញតាមបែបប្រពៃណីរបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ ទោះយ៉ាងណាក្តី ប្រទេសកម្ពុជានៅពីមិនទាន់ដើរទាន់ប្រទេសជិតក្នុងអាស៊ានរបស់ខ្លួន ដោយផ្អែកលើកត្តាជាច្រើន ហើយក៏កំពុងប្រឈមនឹងឧបសគ្គជាច្រើនក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទៅរកសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ជាពិសេសអត្រាអក្ខរកម្មឌីជីថលនៅទាបនូវឡើយ ក៏ដូចជាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា និងក្របខ័ណ្ឌបទប្បញ្ញត្តិផងដែរ[១៧៩] ដូច្នោះហើយ ក្របខ័ណ្ឌយុទ្ធសាស្ត្ររបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាមានគោលបំណងគាំទ្រដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល តាមរយៈការសង្កត់ធ្ងន់លើការដាក់បញ្ចូលឌីជីថល ការអភិវឌ្ឍជំនាញឌីជីថល និងបទប្បញ្ញត្តិស្ថាប័នក្នុងចំណោមកត្តាផ្សេងទៀត។[១៨០]

កំណើនសេដ្ឋកិច្ច (អមដោយភាពជោគជ័យគួរឱ្យគោរពក្នុងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ) មិនត្រូវបានប៉ះពាល់ពីការតំរែតំរង់ប្រទេសឆ្ពោះទៅរកស្វ័យភាព និងការបង្ក្រាបអ្នកប្រឆាំងនយោបាយ ទោះបីជាវាមិនច្បាស់ថាតើប្រភេទនៃកំណើនមាននិរន្តរភាពឬអត់នោះទេ។[១៨១] យ៉ាងណាក៏ កត្តាពីរយ៉ាងដែលអាចបណ្តាលឱ្យមានការខូចខាតរយៈពេលយូរ និងមានទ្រង់ទ្រាយធំ ចំពោះការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងឆាប់រហ័សរបស់ប្រទេសកម្ពុជាគឺៈ (១) ដកការអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់លើកលែងសភាវុធ (EBA) ចាប់ពីខែសីហា ឆ្នាំ២០២០។ គេប៉ាន់ស្មានថាការដក EBA ការចូលជាសមាជិកពិសេសរបស់កម្ពុជាទៅកាន់ទីផ្សារសហគមន៍អឺរ៉ុបជុំវិញ បញ្ហាជុំវិញសិទ្ធិមនុស្សអាចប៉ះពាល់ដល់ប្រមាណ ២០ ភាគរយនៃការនាំចេញរបស់កម្ពុជាទៅកាន់សហភាពអឺរ៉ុប[១៨២] និង (២) ការមកដល់នូវជម្ងឺកូវីត១៩ ដោយមិនបានរំពឹងទុកនៅ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២០។

ទោះយ៉ាងណា ក្រោយមកត្រូវបានកែប្រែទៅជាការធ្លាក់ចុះ ៤% នៅពេលដែលការព្យាករណ៍សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបានកែតំរូវឡើងនៅខែកញ្ញាឆ្នាំ ២០២០ ដែលគាំទ្រដោយសកម្មភាពយ៉ាងរហ័សរបស់រដ្ឋាភិបាលនិងវិធានការគាំទ្រក្នុងរយៈពេលខ្លី។[១៨៥] ទោះបីនេះមិនមែនមានន័យថាកម្ពុជារួចផុតពីគ្រោះថ្នាក់នោះទេ អ្នកសង្កេតការណ៍ខ្លះបានចង្អុលបង្ហាញថាប្រទេសកម្ពុជាបានត្រៀមខ្លួនយ៉ាងល្អក្នុងការដោះស្រាយផលប៉ះពាល់របស់កូវីត១៩ លើសង្គមនិងសេដ្ឋកិច្ច និងការដក EBA។[១៨៦]

លើសពីនេះទៀត កូវីត១៩បានជះឥទ្ធិពលដល់សេដ្ឋកិច្ចដោយមិនបានរំពឹងទុកប៉ុន្តែមានលក្ខណះវិជ្ជមាន រួមជាមួយការធ្វើឌីជីថលនៃកម្លាំងពលកម្មនៅកម្ពុជា និងតួនាទីនៃអាជីវកម្មបែបឌីជីថល ក្នុងការកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ដល់សេដ្ឋកិច្ចតាមរយៈជម្ងឺ១៩។ បញ្ហាទាំងនេះ និងបញ្ហាផ្សេងៗទៀតដែលទាក់ទងនឹងការ ធ្វើឌីជីថល និងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច ត្រូវបានស្វែងយល់បន្ថែមទៀតនៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ។

ការធ្វើឌីជីថល និងSME

នៅប្រទេសកម្ពុជា សហគ្រាសបានចែកចេញ ជាសហគ្រាសខ្នាតធំ មធ្យម ខ្នាតតូច និង សហគ្រាសតូចៗ (micro-enterprises) ដោយផ្អែកលើចំនួនដើមទុន និងចំនួននិយោជិក (សូមមើលតារាង ៥.១)។[១៨៧]

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៖ ក្រសួងឧស្សាហកម្មនិងសិប្បកម្ម)

យោងតាមរបាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៨ របស់ក្រសួងឧស្សាហកម្ម និងសិប្បកម្មគឺ SMEs បានចូលរួមចំណែកដល់សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាយ៉ាងសំខាន់ ដែលមាន ៧0% នៃការងារ ៩៩.៨% នៃក្រុមហ៊ុន និង ៥៨% នៃGDP។[១៨១] SME បានផ្តល់ការងារ ១៣% នៃកម្លាំងពលកម្ម សហគ្រាសខ្នាតតូចមានចំនួន ៥៨% ហើយសហគ្រាសធំ ៗមានចំនួន ២៨%។ របាយការណ៍ក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរថា ការកើនឡើងនៃចំនួនSME បានរួមចំណែកដល់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ដោយសារពួកគេបង្កើតឱកាសការងារនៅទូទាំងប្រទេស បង្កើតប្រាក់ចំណូលសម្រាប់អ្នកដែលមានចំណូលទាប និងសហគមន៍ងាយរងគ្រោះ ហើយព្រមទាំងគាំទ្រនិរន្តរភាពសេដ្ឋកិច្ច។

របាយការណ៍របស់ IFC ឆ្នាំ២០១៩ បានកត់សម្គាល់ថាអាជីវកម្មដែលជាគ្រប់គ្រងដោយស្រ្តីនៅកម្ពុជា (ភាគច្រើនជាសហគ្រាសបុរស) ភាគច្រើនមានលក្ខណៈតូចតាច និងមិនផ្លូវការ។[១៨៨] យោងតាមទិន្នន័យ ដែលបានបង្ហាញស្ថិតិត្រឹមត្រូវបំផុតបានមកពី Cambodia Inter-censal Economic Survey (CIES) ឆ្នាំ២០១៤ ដែលយោងទៅតាមសហគ្រិនស្រ្តី មានសហគ្រាសខ្នាតតូចចំនួន ៦២% និង SME ២៦% ដែលជាទិន្នន័យគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍នៅកម្ពុជា។[១៨៨]

ភាគច្រើននៃ WSME មិនត្រូវបានរួមបញ្ចូលទេ ហើយរបាយការណ៍របស់ IFC[១៨៨] បានចង្អុលបង្ហាញចំណុចជាច្រើនទាក់ទងនឹងកត្តាជាច្រើននៅពីក្រោយចំណូលចិត្តសម្រាប់“ ភាពមិនផ្លូវការ” នេះ។ សហគ្រិនខ្លះ មិនបានមើលឃើញពីតម្រូវការក្នុងការចុះឈ្មោះទេ។ អ្នកខ្លះមិនចង់បង់ពន្ធទេ ចំណែកអ្នកខ្លះទៀតពិបាកនឹងច្បាប់ស្មុគស្មាញ និងថ្លៃដើមខ្ពស់។ កង្វះនៃការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់ការធ្វើលក្ខណៈផ្លូវការ ក៏ជាហេតុផលមួយដែល WSMEs ចូលចិត្តបែបលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ។

ចំណូលចិត្តសម្រាប់ព័ត៌មានក្រៅផ្លូវការនេះ មិនយកទាញចេញពីការចូលរួមចំណែកគួរឱ្យកត់សម្គាល់របស់ WSMEs ដល់ការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅកម្ពុជាឡើយ។[១៨៩] របាយការណ៍ IFC[១៨៨] ឆ្នាំ ២០១៩ បានរកឃើញថា ៩0% នៃ WSMEs ទទួលបានប្រាក់ចំណេញនៅឆ្នាំ ២០១៨ ហើយពួកគេក៏តំណាងឱ្យការចូលរួមកាន់តែច្រើនពីសំណាក់សហគ្រិនស្ត្រីផងដែរ នៅក្នុងវិស័យឯកជន ជាងប្រទេសដទៃទៀតក្នុងតំបន់។

ការធ្វើឌីជីថលកំពុងផ្លាស់ប្តូរបរិបទយ៉ាងឆាប់រហ័សដែល WSME នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាកំពុងដំណើរការ។ ការធ្វើឌីជីថលមានសក្តានុពលខ្ពស់ ក្នុងការបង្កើតឱកាសថ្មីសម្រាប់ការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់ស្ត្រី និងសម្រាប់ការចូលរួមរបស់ស្ត្រីមានសមភាពនៅក្នុងទីផ្សារការងារ ទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុ និងសហគ្រិនភាព។[១៩០] បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងសារគមនាគមន៍ថ្មី (ICTs) បានផ្តល់ឱកាសជាច្រើនដល់ស្ត្រីក្នុងប្រភេទអាជីវកម្មផ្សេងៗគ្នានៅកម្ពុជាផងដែរ។ ការសិក្សាIFC[១៨៨] ឆ្នាំ ២០១៩ បានបង្ហាញពីតួនាទីសំខាន់នៃបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ (fintech) និងដំណោះស្រាយ ICT ក្នុងការយកឈ្នះឧបសគ្គធម្មតាដែលត្រូវបានប្រឈមដោយ WSMEs។

ទាំងនេះរួមមានការទទួលបានការអប់រំមូលដ្ឋាន ទស្សនវិស័យការងារមានកំណត់ លទ្ធភាពទទួលបានទីផ្សារនិងហិរញ្ញវត្ថុ សមភាពយេនឌ័រ និងបទដ្ឋានសង្គមនិងវប្បធម៌ដទៃទៀត។ បទដ្ឋានទាំងនេះជះឥទ្ធិពល និងកំហិតដល់សហគ្រិនស្ត្រី តាមវិធីផ្សេងៗដូចជាការកំណត់ពេលវេលាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ក្នុងការទាក់ទងជាមួយអ្នកសហគ្រិនជាបុរស ឬអតិថិជនរួមទាំងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលផង។[១៩១] បទដ្ឋានទាំងនេះក៏ជះឥទ្ធិពលលើតួនាទីយេនឌ័រ ដែលជាប្រពៃណីជម្រុញឱ្យស្ត្រីផ្តោតលើទំនួលខុសត្រូវក្នុងគ្រួសារ។

ភាពច្របូកច្របល់រវាងតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ របស់ពាណិជ្ជករនិងមេផ្ទះ ធ្វើឱ្យពេលវេលាមានកំណត់ ថាមពល និងភាពបត់បែនច្រើនដែលប៉ះពាល់ដល់ឱកាសរបស់ពួកគេក្នុងការភ្ជាប់បណ្តាញជំនាញ និងការបណ្តុះបណ្តាល។ នៅក្នុងរបាយការណ៍នេះ អ្នកសរសេរបានស្វែងយល់បន្ថែមលើទិដ្ឋភាពទាំងនេះ និងពិនិត្យមើលឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមដែលបង្ហាញដោយការធ្វើឌីជីថល ដល់សហគ្រិនស្ត្រី ប្រឆាំងនឹងស្ថានភាពនៃវិបត្តិសកលកូវីត១៩។

៥.៣ វិធីសាស្ត្រ

ការស្រាវជ្រាវនេះបានប្រើវិធីសាស្ត្រ គុណវិស័យ តាមរយៈការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញដោយសុក្រឹត ការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ ជាមួយ WSME និងអ្នកចូលរួមជំនាញ និងកិច្ចពិភាក្សាជាមួយក្រុមប្រឹក្សាយោបល់។ ដំណើរការនៃការប្រមូលទិន្នន័យ ត្រូវបានធ្វើឡើងជាបួនដំណាក់កាល៖

ដំណាក់កាលទី១៖ ការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញដោយសុក្រឹត	ការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញដោយសុក្រឹត ត្រូវបានធ្វើឡើងមុនពេលប្រមូលទិន្នន័យដើម្បីស្វែងយល់ពីស្ថានភាពនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ច គោលនយោបាយ និងការអនុវត្តនៃការធ្វើឌីជីថល និង SMEs នៅកម្ពុជា រួមទាំងគាំទ្រដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីរបស់ WSMEs នៅក្នុងបច្ចេកវិទ្យា។ ការពិនិត្យឡើងវិញ ក៏បានជួយចងក្រងសំណួរស្រាវជ្រាវ និងកំណត់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ សម្រាប់ជ្រើសរើសអ្នកចូលរួមអ្នក អ្នកជំនាញសំខាន់ៗ និងក្រុមអ្នកផ្តល់ប្រឹក្សាយោបល់។
ដំណាក់កាលទី២៖ កិច្ចសម្ភាសន៍ WSME	បទសម្ភាសន៍ទូទៅសាមញ្ញ ត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយអ្នកចូលរួម WSME ចំនួន ២០នាក់ តាមរយៈការជួបផ្ទាល់ និងតាមអនឡាញ ដើម្បីពិនិត្យបញ្ហាលើប្រឈមនិងបទពិសោធន៍ការទទួលបានឱកាសថ្មីៗ និងការយកឈ្នះលើ (១) លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន (២) ការណែនាំ បណ្តាញ និងជំនាញ (៣) ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និង (៤) ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ។
ដំណាក់កាលទី៣៖ កិច្ចសម្ភាសន៍ អ្នកជំនាញសំខាន់	អ្នកជំនាញ៤រូប ត្រូវបានជ្រើសរើសសម្រាប់កិច្ចសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ ដើម្បីស្វែងយល់បន្ថែម អំពីការវិវត្តន៍នៃប្រព័ន្ធឌីជីថល និងផ្តល់អនុសាសន៍សម្រាប់ដោះស្រាយ SMEs ដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធ ដែលកំពុងធ្វើការគាំទ្រដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃ SMEs នៅកម្ពុជា។ អ្នកជំនាញទាំងនេះ មានជំនាញក្នុងការគាំទ្រ WSMEs ក្នុងការវិវត្តន៍ប្រព័ន្ធឌីជីថល និងជាមួយសមាគមអាជីវកម្មស្ត្រីនៅកម្ពុជា។
ដំណាក់កាលទី៤៖ កិច្ចសម្ភាសន៍ អ្នកប្រឹក្សាយោលបល់	សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាពិគ្រោះយោបល់ចំនួន ៧រូប ត្រូវបានជ្រើសរើសដើម្បីផ្តល់យោបល់ដល់ WSME និងការរកឃើញពីកិច្ចសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ ដើម្បីកំណត់ចំណុចខ្វះខាតនិងផ្តល់ដំបូន្មានល្អៗ ដើម្បីពង្រឹងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីគាំទ្រសម្រាប់ប្រព័ន្ធ WSME នៅកម្ពុជា

ផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីដ១៩ លើការប្រមូលទិន្នន័យ

ជម្ងឺកូវីដ១៩បានបង្កើតបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួនសម្រាប់ក្រុមស្រាវជ្រាវខណៈពេលកំពុងធ្វើការប្រមូលទិន្នន័យ ព្រោះការភ័យខ្លាចរបស់អ្នកចូលរួម ក្នុងការជួបជាមួយអ្នកសរសេរបានពន្យារពេលដំណើរការសម្ភាសន៍។ នេះក៏ជះឥទ្ធិពលដល់ដំណើរការប្រមូលទិន្នន័យផងដែរ ព្រោះវាមិនអនុញ្ញាតឱ្យមានការសម្ភាសន៍ស៊ីជម្រៅ។ នៅពេលដែលគោលនយោបាយការការពារនិងសុវត្ថិភាព របស់ក្រសួងសុខាភិបាលត្រូវបានអនុវត្ត មានវិធានការគម្លាតសង្គម ចាំបាច់ត្រូវបានអនុវត្តសម្រាប់ការសម្ភាសន៍ជួបផ្ទាល់។ បទសម្ភាសន៍ត្រូវបានធ្វើឡើងតាមរយៈបណ្តាញក្រៅប្រព័ន្ធដូចជាកម្មវិធីទូរស័ព្ទ និងកម្មវិធីប្រជុំតាមអ៊ីនធឺណេតដូចជា Google Meet, Telegram និង Zoom។

ការវិភាគទិន្នន័យ

ការវិភាគទិន្នន័យរួមមានដំណើរការតាមលំដាប់ ដាក់តាមប្រភេទ រៀបចំចាត់ចែង និងសង្ខេបទិន្នន័យដើម្បីឆ្លើយសំណួរស្រាវជ្រាវ។ ដំណាក់កាលរួមមាន៖

១. ការចម្លង: ប្រើទម្រង់ប្រតិចារិកដើម្បីកត់ត្រាចម្លើយរបស់អ្នកចូលរួម WSME ក្នុងពេលសម្ភាសន៍។

២. ការស្ទង់មតិតាម Google អនឡាញ៖ ដើម្បីបន្ថែមដំណើរការនៃការសម្ភាសន៍ជាមួយនឹងសំណួរដែលបង្កើតឡើងដោយការប្រើប្រាស់លេខកូដនៅក្រោមសសរស្តម្ភ ទីមួយ។

៣. ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យបញ្ចូល៖ ឯកសារទិន្នន័យត្រូវបានស្រង់ចេញ បន្ទាប់ពីការឆ្លើយតបត្រូវបានដាក់តាមរយៈទម្រង់នៃការស្ទង់មតិGoogle។ បន្ទាប់ពីនោះរាល់ការឆ្លើយតបទាំងអស់ ត្រូវបានដាក់ចូលទៅក្នុង Excel និងត្រូវបានពិនិត្យទ្វេដង។

៤. តារាង និងតួលេខ៖ គំនូសតាង និងតួលេខ ដែលទាក់ទងនឹងការវិភាគទិន្នន័យត្រូវបានគេប្រើដើម្បីធ្វើបទបង្ហាញ និងពិពណ៌នាសង្ខេបនៃការឆ្លើយតបក្រោមការពិភាក្សារបស់សសរស្តម្ភ ពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងផ្នែកលទ្ធផលស្រាវជ្រាវ។

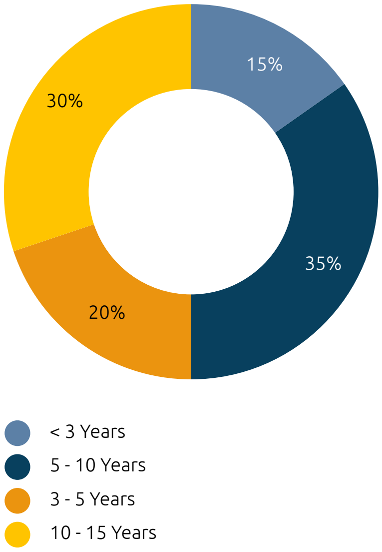
៥. ការបកស្រាយទិន្នន័យ៖ ការវិភាគទិន្នន័យ និងតារាង និងតួលេខពាក់ព័ន្ធត្រូវបានប្រើដើម្បីពន្យល់លទ្ធផលនៃការសិក្សាដោយបង្កើតព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធឆ្លើយតបទៅនឹងលទ្ធផលស្រាវជ្រាវ និងទាញសេចក្តីសន្និដ្ឋាន។

អំពីអ្នកចូលរួម

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

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

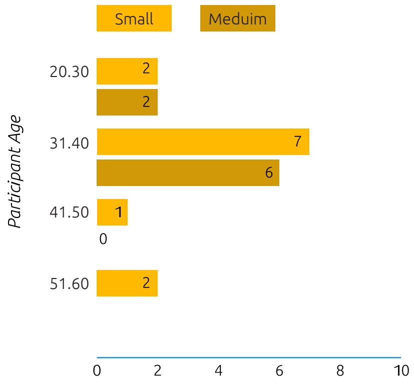
ក្នុងចំណោម សហគ្រាសខ្នាតមធ្យមចំនួន៨ មាន៧កន្លែងស្ថិតនៅរាជធានីភ្នំពេញនិង ១ កន្លែងទៀតគឺនៅខេត្តសៀមរាប។



រូបភាព ៥.១ ការចែកចាយអាយុក្រុមហ៊ុនដែលចូលរួម

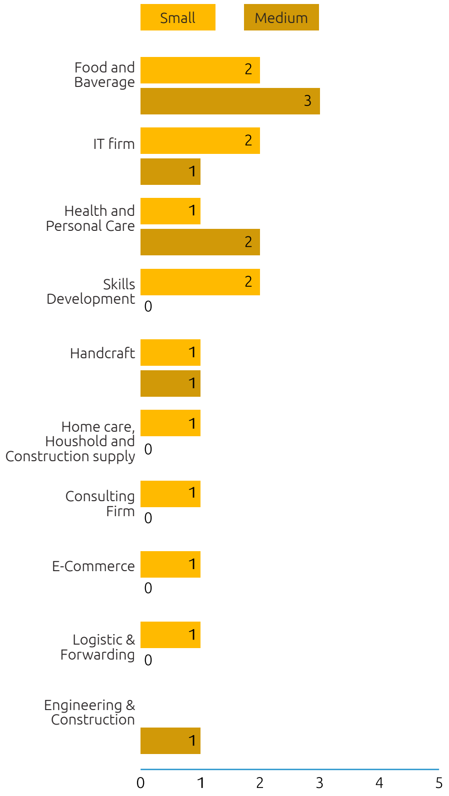
អ្នកចូលរួម ១២នាក់ ជាសមាជិកសមាគមជំនាញដែលក្នុងនោះ ៣នាក់ ជាសមាជិកសមាគម SME និង៩ នាក់ ជាសមាជិកនៃសមាគម SME ផង និងជាសមាជិកសមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា (CWEA) ផង។

អ្នកឆ្លើយសំណួរមានអាយុចាប់ពីខ្ទង់អាយុ ២០ឆ្នាំ ដល់ ៥០ឆ្នាំ ដែលភាគច្រើនស្ថិតក្នុងចន្លោះអាយុ ៣១ ដល់ ៤០ឆ្នាំ។ លើកលែងតែអ្នកឆ្លើយសំនួរ ២នាក់ អ្នកដែលនៅសល់ ក្រៅពីហ្នឹងសុទ្ធសឹងតែបានរៀបការហើយ ដែលក្នុងនោះមានតែ ២ នាក់ប៉ុណ្ណោះ ដែលមានកូន។



រូបភាព ៥.២៖ ការចែកចាយអាយុដែលចូលរួម

អ្នកចូលរួម WSMEs គឺជាតំណាងនៃវិស័យផលិតកម្ម និងសេវាកម្មជាច្រើនហើយត្រូវបានបែងចែកជា ៩ វិស័យដូចជា ស្បៀងអាហារនិងភេសជ្ជៈ (F&B) បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន (IT) សំណង់ សុខាភិបាលនិងការថែទាំផ្ទាល់ខ្លួន ការអភិវឌ្ឍន៍ជំនាញ វាយនភ័ណ្ឌ ការប្រឹក្សា ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការដឹកជញ្ជូន។



រូបភាព ៥.៣៖ អនុវិស័យរបស់សហគ្រាសអ្នកចូលរួម

៥.៤ ការរកឃើញ ពីការសម្ភាសន៍

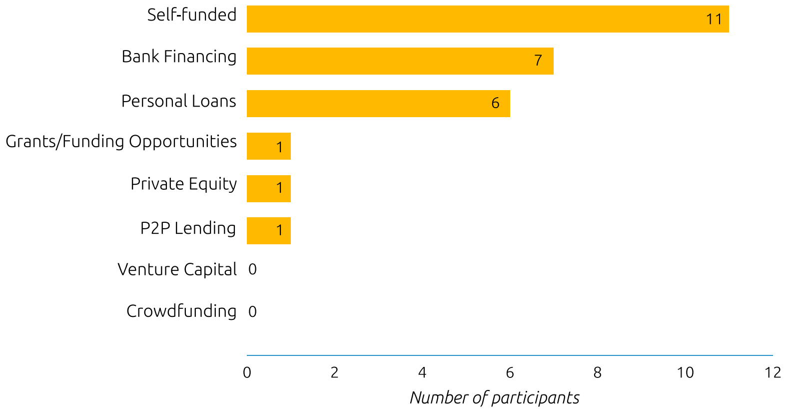
អ្នកចូលរួម WSME ភាគច្រើនបានប្រើមូលនិធិផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីដំណើរការសហគ្រាសនិង ពង្រីកអាជីវកម្ម។ មានអ្នកចូលរួមតិចតួចណាស់ ដែលបានដឹងពីឱកាសក្នុងការផ្តល់មូលធន ហើយអ្នកដែលបានដឹង តែមិនដែលបានអនុវត្តដោយសារតែមិនមានពេលគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការរៀនពីជម្រើសទាំងនេះ។ ខណៈដែល WSME មួយចំនួនបានដាក់ពាក្យសុំហិរញ្ញប្បទានខាងក្រៅ តម្រូវការវត្ថុបញ្ចាំ នីតិវិធីស្មុគស្មាញ ចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុមានកំណត់ និងការអនុវត្តពន្ធ ត្រូវបានលើកឡើងថា ជាកត្តាសំខាន់ដែលរារាំងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

សសរស្តម្ភ ទី ១៖ លទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

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

បទសម្ភាសន៍បានបង្ហាញថាអ្នកចូលរួម WSME ជាច្រើន បានដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រភពហិរញ្ញវត្ថុ ពីច្រើនប្រភពសម្រាប់អាជីវកម្មថ្មីរបស់ពួកគេ ឬដើម្បីទាញយកផលចំណេញពីការពង្រីកទីផ្សារ និងដើម្បីទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ ភាគច្រើននៃអ្នកចូលរួមចូលចិត្ត ប្រើប្រាស់ធនធានផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីអភិវឌ្ឍសេវាកម្មរបស់ពួកគេ និងបញ្ជាតាមកម្មវិធី software និង ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច។ ពួកគេក៏បានស្វែងរកប្រាក់កម្ចី ពីប្រភពផ្តល់មូលនិធិផ្សេងៗគ្នា ដូចជាការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីពីម្នាក់ទៅម្នាក់ទៀត ប្រាក់កម្ចីធនាគារ តុងទីន និងជំនួយឥតសំណង។ តុងទីន គឺជាទម្រង់ស្មុគស្មាញនៃសមាគមសន្សំប្រាក់ និងឥណទានក្រៅផ្លូវការ (Rosca) ដែល មានជាទូទៅនៅប្រទេសកម្ពុជា ហើយជាជម្រើសដ៏ពេញនិយមសម្រាប់ប្រាក់កម្ចី។[១៩២]

> “
>
> ការប្រើប្រាស់ធនធានផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម គឺជាជម្រើសដ៏ល្អ ជាជាងការខ្ចីប្រាក់ពីមូលនិធិខាងក្រៅ។ យើងមិនដឹងថា តើប្រាក់ចំណូលរបស់យើងក្នុងរយៈពេលពីរឬបីឆ្នាំដំបូងនឹងអាចរក្សាសហគ្រាសឱ្យរស់រានឬរីកចម្រើនបានទេ។ យើងគួរចៀសវាងសម្ពាធនៃការបង់ការប្រាក់កម្ចីក្នុងអំឡុងពេលនេះ
>
> (ME Owner, Phnom Penh)



រូបភាព ៥.៤៖ ប្រភពនៃការប្រើប្រាស់ថវិការ

ភាគច្រើននៃអ្នកចូលរួម បានប្រើប្រាស់គុងទីនជាវិធីសាស្ត្រនៃការគាំទ្រ ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុពីសាច់ញាតិ និងមិត្តភក្តិរបស់ពួកគេ។ អ្នកសរសេរ បានកត់សម្គាល់ថា ខណៈដែលវិធីសាស្ត្រកម្ចីនេះមានការទទួលស្គាល់ជាទម្លាប់នោះ វាក៏ទាមទារទំនុកចិត្តរវាងភាគីទាំងពីរ (អ្នកខ្ចី និងអ្នកឱ្យខ្ចី) ។ វិធីសាស្ត្រផ្តល់មូលនិធិនេះមិនតម្រូវឱ្យមានការបញ្ចាំ ជាផ្លូវការណាមួយដូច ដែលអនុវត្តនៅក្នុងធនាគារទេនោះទេ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ពេលខ្លះវាត្រូវការសាក្សីពីអ្នកអោយខ្ចី។ វាអាចទៅរួចផងដែរដែលអ្នកឱ្យខ្ចីស្នើសុំឱ្យដាក់បញ្ចាំ វត្ថុមានតម្លៃសម្រាប់សុវត្ថិភាពប្រាក់កម្ចី។

ប្រាក់កម្ចីរបស់ធនាគារ គឺជាប្រភពមូលនិធិពេញនិយមទី២។ WSMEs ចំនួន៧ រួមទាំងអ្នកចូលរួម SE និង ME បានទទួលប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ ព្រោះវាត្រូវបានគេមើលឃើញថាអាចផ្តល់នូវប្រភព ដើមទុនកាន់តែច្រើន សម្រាប់ការធ្វើជំនួញ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមក៏បាន កត់សម្គាល់ផងដែរថា ប្រាក់កម្ចីធនាគារជាច្រើនត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ ដែលបណ្តាលឱ្យមានការព្រួយបារម្ភអំពីការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ពួក គេក្នុងករណីមានការបរាជ័យក្នុងអាជីវកម្ម។

អ្នកចូលរួមបានទទួលស្គាល់ ពីសារៈសំខាន់នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗសម្រាប់ការផ្តល់មូលនិធិ ប៉ុន្តែក៏បានចង្អុលបង្ហាញថា វាត្រូវការការវិនិយោគហិរញ្ញវត្ថុមួយចំនួន។ ខណៈដែលនេះ ជាការចំណាយដែលអាចជួយបង្កើនល្បឿនប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ចំណេញពេលវេលា និងការចំណាយក្នុងរយៈពេលវែង។

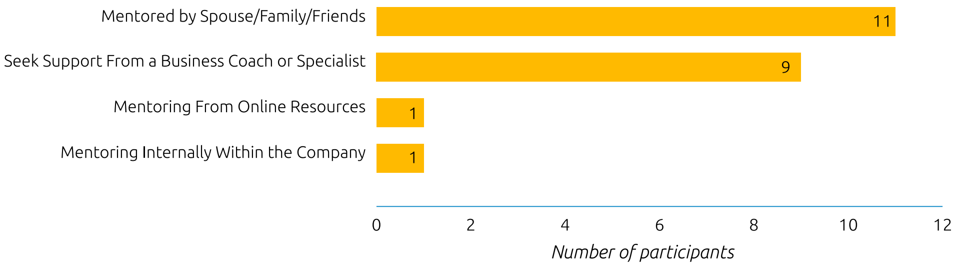
អ្នកចូលរួម ១៤ នាក់ ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងគោលបំណងផ្សេងៗ រួមទាំងដើម្បីទទួលបាននូវឱកាស នៃការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន សម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកឆ្លើយសំណួរភាគច្រើនមិនអាចផ្តល់ការងារ ដល់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មី ដោយសារកង្វះលទ្ធភាពទទួលបានព័ត៌មានអំពីបច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះ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

សសរស្តម្ភ ទី ២: លទ្ធភាពទទួលបានការណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងជំនាញ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវបង្ហាញថាអ្នកចូលរួម WSME បានប្រមូលបទពិសោធន៍ ពីការជំនះឧបសគ្គ ជាច្រើន ក្នុងការធ្វើជំនួញរបស់ពួកគេ។ ភាគច្រើនបានទទួលស្គាល់ថា ការមានអ្នកណែនាំអាចរួមចំណែកដល់ការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងនិរន្តរភាពបាន។

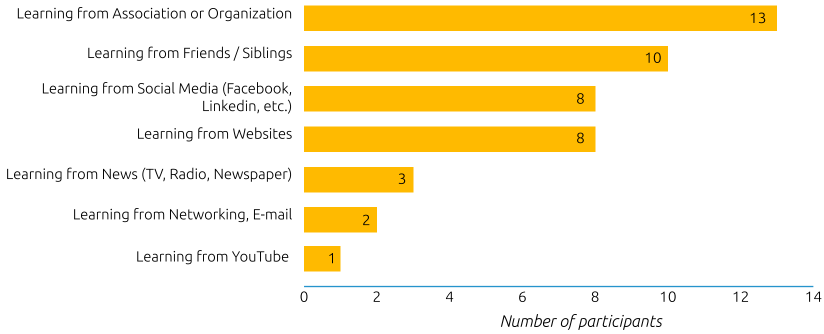
ភាគច្រើន (គ្រាន់តែជាងពាក់កណ្ដាល) នៃអ្នកចូលរួម WSME បានកត់សម្គាល់ថា បងប្អូនបង្កើត ប្ដីប្រពន្ធ និងសាច់ញាតិរបស់ពួកគេបានផ្ដល់ការគាំទ្រ ទាំងផ្លូវចិត្ត និងផ្ដល់យោបល់លើបញ្ហា ដែលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម។ នេះត្រូវបានតាមដានយ៉ាងជិតស្និទ្ធ ដោយអ្នកដែលស្វែងរកការគាំទ្រពីក្រុមគ្រួសារ មិត្តភក្តិ និងគ្រូបង្វឹកអាជីវកម្ម ឬអ្នកឯកទេស។ អ្នកចូលរួម ១៣ នាក់ ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានទទួលស្គាល់ថាការ ណែនាំគឺមានប្រយោជន៍ណាស់ ហើយពួកគេចង់ឱ្យមានការបង្រៀនជាលក្ខណៈបុគ្គល ឬជាក្រុមតូចៗ ដោយប្រើករណីសិក្សា ឬចំណោទបញ្ហា។ ពួកគេបានកត់សម្គាល់ថា គំនិតផ្ដួចផ្ដើមបែបនេះនឹងជួយពួកគេឱ្យមានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯង និងសមត្ថភាពក្នុងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មការគ្រប់គ្រង និងភាពជាអ្នកដឹកនាំ។ សមាគមដូចជា CWEA, សមាគមសហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជា (YEAC) [193] និងបណ្ដាញអាជីវកម្មផ្សេងទៀតដូចជា CEO Master Club[194] និង BNI[195] ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាកន្លែងសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី ដើម្បីស្វែងរកការជួយណែនាំ។

> ក្នុងនាមជាសហគ្រិនម្នាក់ត្រូវការជំនាញផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីធ្វើការពី “Aទៅ Z”។ សហគ្រិនម្នាក់ៗត្រូវការសមត្ថភាព និងជំនាញល្អ។ ដើម្បីក្លាយជាគំរូ និងអ្នកដឹកនាំល្អ គឺជាហេតុផលដែលពួកគេត្រូវការដើម្បីបង្កើនជំនាញ និងមានដៃគូស្មោះត្រង់ ឬអ្នកណែនាំដែលអាចចែករំលែកបទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹងក្នុងការបើកអាជីវកម។
>
> *(លោកស្រី Viriya Lim នាយកគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន LM Lima Angkor Food, Co. Ltd)*



រូបភាព ៥.៥៖ ការទទួលបានការណែនាំ

វេទិកាឌីជីថលបានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការសម្របសម្រួលការរៀន និងការអភិវឌ្ឍជំនាញដែលអ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា មានសារៈសំខាន់ក្នុងការទប់ទល់នឹងវិបត្តិកូវីត១៩។ បទសម្ភាសន៍បានបង្ហាញថា អ្នកចូលរួមអាចរៀនដោយឥតគិតថ្លៃ ទាំងកម្មវិធីដែលត្រូវបង់លុយ និងមិនត្រូវបង់លុយ លើប្រធានបទជាច្រើនរួមមានមូលដ្ឋានគ្រឹះពាណិជ្ជកម្ម គណនេយ្យ ហិរញ្ញវត្ថុ សហគ្រិនភាព ភាពជាអ្នកដឹកនាំ និងការតស៊ូមតិ ជំនាញចរចា និងការបង្វឹក។



រូបភាព ៥.៦ ៖ ការកសាងជំនាញ

អ្នកចូលរួមមួយចំនួនបានបង្ហាញថា កម្មវិធីផ្តល់ប្រឹក្សាអាជីវកម្មទូលំទូលាយ (នៅក្នុង ឬក្រៅប្រទេស) នឹងមានប្រយោជន៍ ប៉ុន្តែវាគួរតែត្រូវបានរៀបចំតាមតម្រូវការរបស់ បុគ្គលម្នាក់។ ពួកគេក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរថា ឱកាសសម្រាប់ការភ្ជាប់បណ្តាញ និងការធ្វើដំណើរក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក ក៏អាចជួយ WSMEs រៀនសូត្រពីមនុស្សមកពី មជ្ឈដ្ឋាននិងបរិបទផ្សេងៗគ្នា ជាពិសេសទាក់ទងទៅនឹង នវានុវត្តន៍ នៃបច្ចេកវិទ្យា ដែលអាចអនុវត្តចំពោះអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ អ្នកចូលរួមមួយចំនួនមិនអាចចូលមើល និងស្វែងរកឱកាសរៀនតាមអ៊ីនធឺណេត ដោយសារតែឧបសគ្គជាក់លាក់មួយចំនួន។ នេះរួមមាន ៖ ការទទួលបានព័ត៌មានតិចតួចស្តីពីកម្មវិធីណែនាំ ទាំងក្នុងនិងក្រៅប្រទេសកម្ពុជា ក៏ដូចជាទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេមានកំណត់ជាមួយបណ្តាញអាជីវកម្ម និងសមាគម។ អ្នកចូលរួម ៤ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានលើកឡើងពី កង្វះនៃការទទួលបានឱកាស ឬកម្មវិធីដែលមានគុណភាព / ភាពជឿជាក់ថា ជាបញ្ហាប្រឈមដ៏សំខាន់។

សម្រាប់អ្នកចូលរួម SE ជាពិសេសការចំណាយច្រើនលើការរៀនតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក គឺជាឧបសគ្គដ៏គួរឱ្យកត់សម្គាល់។ មនុស្សជាច្រើនក៏បានយល់ឃើញថា វាពិតជាលំបាកណាស់ក្នុងការចូលរួមការណែនាំ ឬស្វែងរកពេលវេលាសម្រាប់រៀនតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ខណៈពួកគេកំពុងប្រឹងប្រែងបំពេញកាតព្វកិច្ចអាជីវកម្ម នឹងគ្រួសារ។ លើសពីនេះទៀត ជំនាញភាសាអង់គ្លេសមានកម្រិត និងជំនាញបច្ចេកវិទ្យាតិចតួច ក៏ត្រូវបានចាត់ទុកជាការព្រួយបារម្ភសម្រាប់ស្ថាបនិកSE។

រូបភាព ៥.៧៖ ឧបសគ្គឆ្ពោះទៅរកការទទួលបានណែនាំ ទំនាក់ទំនង និងការកសាងជំនាញ

បទសម្ភាសន៍នេះ បានបង្ហាញថាការណែនាំរបស់បុគ្គលិក និងការកសាងសមត្ថភាពមិនមែនជាអាទិភាព សម្រាប់អ្នកចូលរួមជាច្រើនឡើយ។ ផ្ទុយទៅវិញ ជាទូទៅពួកគេផ្តោតលើការ អភិវឌ្ឍន៍ខ្លួន ជាជាងការអភិវឌ្ឍស្ថាប័ន។ ក្នុងនាមជាម្ចាស់ ឬស្ថាបនិក ពួកគេមានអារម្មណ៍ ថាពួកគេគួរតែបង្កើនជំនាញ និងចំណេះដឹងរបស់ពួកគេក្នុងរយៈពេលទៀងទាត់មួយ។ លើសពីនេះទៅទៀត ពួកគេមានការស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការវិនិយោគលើការ បណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក ដោយសារតែការលាឈប់របស់បុគ្គលិក ដែលជាកត្តាចម្បងមួយ ធ្វើឱ្យមានកង្វះនៃការវាយតម្លៃតម្រូវការរបស់ស្ថាប័នលើការកសាងសមត្ថភាព ហើយក៏ជា មូលហេតុដែលការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក មិនត្រូវបានពិចារណាដោយស្ថាបនិកមួយចំនួន។

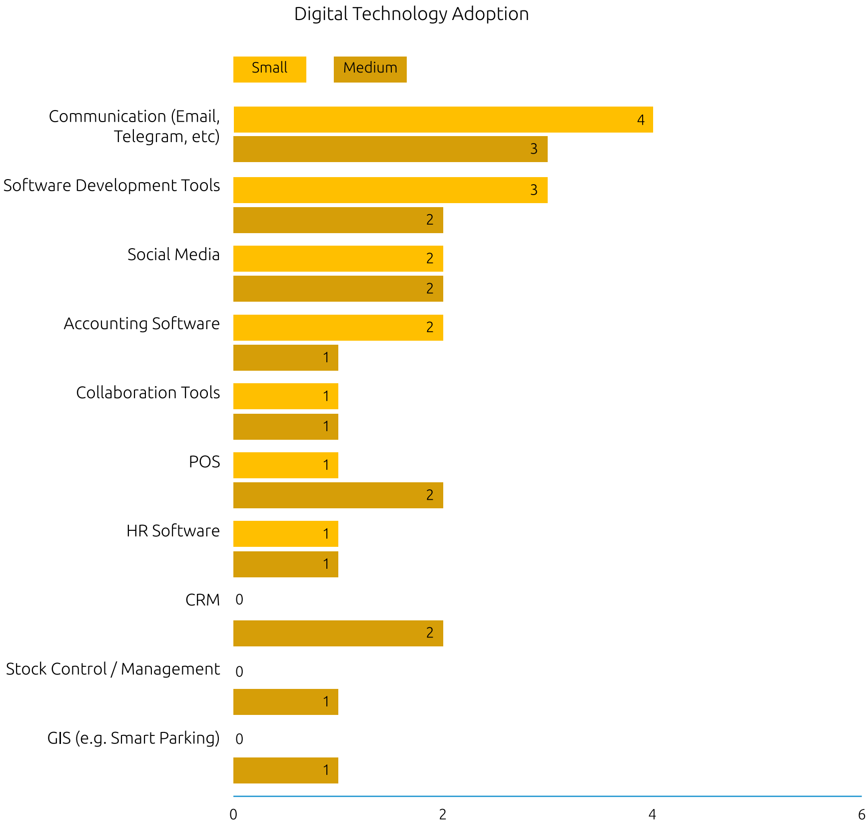
សសរស្តម្ភទី ៣៖ ដំណើរការអាជីវកម្ម និងការគ្រប់គ្រង

អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា ការធ្វើឌីជីថលអាចជួយម្ចាស់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម នូវប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងការអនុវត្តជាទូទៅអោយមានភាពប្រសើរឡើង។ ជាការឆ្លើយតប ទៅនឹងការ ដែលបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ អ្នកចូលរួម ១០នាក់ ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានកត់សម្គាល់ថា ជាទូទៅវាបានជួយឱ្យប្រសើរជាងមុន ខណៈពេលដែល អ្នកចូលរួម ៧នាក់ បានចង្អុលបង្ហាញពីផលប៉ះពាល់នៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ក្នុងការកសាង និងពង្រីកទីផ្សាររបស់ពួកគេ ការកែលំអរកេរ្តិ៍ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន សម្រាប់ដំណើរការនៃការ គ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការ ដែលលឿន និងមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុន។

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

រូបភាព ៥.៨៖ អត្ថប្រយោជន៍ នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកចូលរួម

ការស្រាវជ្រាវបានបង្ហាញ SMEs ដែលចូលរួមបានប្រើប្រាស់កម្មវិធីឌីជីថលផ្សេងៗគ្នាសម្រាប់ការគ្រប់គ្រង / ដំណើរការអាជីវកម្ម ដែលរួមមានកម្មវិធីសម្រាប់៖ (១) ការទំនាក់ទំនង (រឿងផ្ទាល់ខ្លួន ការងារ និងបណ្តាញ) (២) ការលក់ និងទីផ្សារ (៣) ហិរញ្ញវត្ថុ និងគណនេយ្យ (៤) ការទូទាត់និ ងប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ (៥) ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យ / ផ្ទុកទិន្នន័យនិង (៦) ប្រតិបត្តិការ និង ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម (ខាងក្រោម)។



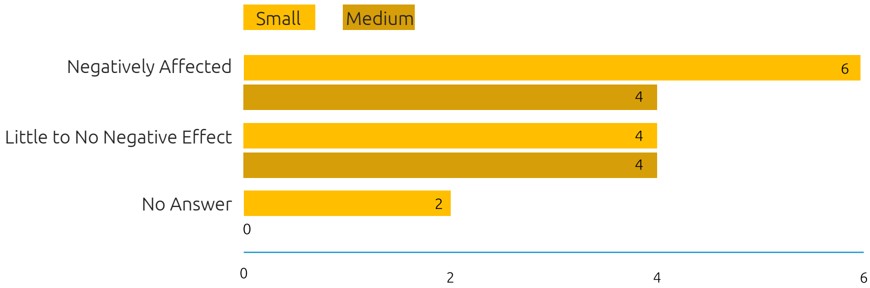
រូបភាព ៩.៩៖ ទម្រង់នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដែលត្រូវបានប្រើដោយអ្នកចូលរួម WSME

1 General Communication	• Social Media apps: Facebook, Telegram, Instagram, LINE, WhatsApp • Digital Devices: Cellular Phone, Laptop, iPad
2 Sales and Marketing	• Social Media Apps: Facebook, Line, Instagram • E-commerce: Khmum, WeMall, Personal Apps, • Company websites • Video, Pinterest
3 Finance & Accounting	• Fintech: BanhJi, POS, Bongloy • Accounting Software: Peachtree, QuickBooks • Excel, CRM system
4 Payments & Transfers	• Wing, True Money, ABA • Money Union Transfer, e-bank transfers
5 Data Management/ Storage	• iCloud • Google drive
6 Operation and Management	• Microsoft office: Word, Excel, PowerPoint • Meeting: Google Meet, Zoom, Skype, Telegram, Facebook, Cellular Phone • GitScrum, GitHub, Carrier Mapping • Google Earth, Google Map, Google Search, GPS • Company Apps: MyApp

តារាង ៥.២៖ ឧបករណ៍ឌីជីថលប្រើប្រាស់ដោយអ្នកចូលរួម

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

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



រូបភាពទី ៥.១០៖ ផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីដ១៩ ចំពោះអ្នកចូលរួម WSME

សសរស្តម្ភ ទី៤ : ការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ(កូវីត១៩)

ជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត១៩ បានបង្កការគំរាមកំហែងធំបំផុតមួយ ដល់ការអភិវឌ្ឍប្រទេសកម្ពុជាក្នុងរយៈពេល ៣០ ឆ្នាំ។ ទោះយ៉ាងណានៅពេលសរសេររបាយការណ៍នេះ សកម្មភាពបន្ទាន់របស់រដ្ឋាភិបាលនិងវិធានការគាំទ្រសង្គមបន្ទាន់ បានធ្វើឱ្យប្រទេសកម្ពុជាត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចដើម្បីទប់ទល់នឹងផលប៉ះពាល់នៃជម្ងឺកូវីត១៩ នេះ។

ជាមួយនឹងការកើនឡើងនូវការរាតត្បាតជម្ងឺកូវីត១៩ រដ្ឋាភិបាលបានចាត់វិធានការបន្ទាន់ ដូចជាការលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងការដាក់គម្លាតសង្គម និងបានដាក់ចេញ នូវការបិទការចេញចូលក្នុងឱកាសបុណ្យចូលឆ្នាំខ្មែរ ក្នុងខែមេសាឆ្នាំ ២០២០នេះ។ នៅពេលដែលប្រទេសទាំងមូលជួបនឹងការធ្លាក់ចុះនៃសេដ្ឋកិច្ចការភ័យខ្លាចនៃវិបត្តិ សេដ្ឋកិច្ចកំពុងតែកើនឡើងក្នុងសង្គម។ ការចាប់ផ្តើមរីករាលដាលនៃជម្ងឺរាតត្បាតបានជះឥទ្ធិពលលើវិស័យចំនួន ៣ រួមមាន៖ (១) ទេសចរណ៍ (២) ការនាំចេញផ្នែកផលិតកម្ម និង (៣) សំណង់។[១៩៦]

ខណៈដែលហានិភ័យនៅតែមាន ការបន្តធ្លាក់ចុះនៃឧស្សាហកម្មសំខាន់ៗ ទាំងនេះគោលនយោបាយគាំទ្ររដ្ឋាភិបាល និងកង្វះវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចសាធារណៈ ត្រូវបានគេមើលឃើញថា មានការកើនឡើងខ្ពស់នៅក្នុងការព្យាករណ៍កំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅចុងឆ្នាំ២០២០។

នេះអាចពន្យល់ពីលទ្ធផល នៃការស្រាវជ្រាវពីផលប៉ះពាល់នៃកូវីត១៩ ទៅលើអ្នកចូលរួម WSME។ ខណៈពេលដែលអ្នកសរសេរ បានរកឃើញថា ទាំងអ្នកឆ្លើយសំណួរ SE និង ME ត្រូវបានរងផលប៉ះពាល់ មានចំនួនទាប ជាងការរំពឹងទុក។ មានតែពាក់កណ្តាលនៃអ្នកចូលរួម (១០ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់) បាននិយាយថាពួកគេទទួលរងផលប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមាន ខណៈដែល ៨ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ (SEs ចំនួន៤ និង MEs ចំនួន៤) និយាយថាពួកគេមានអារម្មណ៍ថាមិនសូវមានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានទេ។

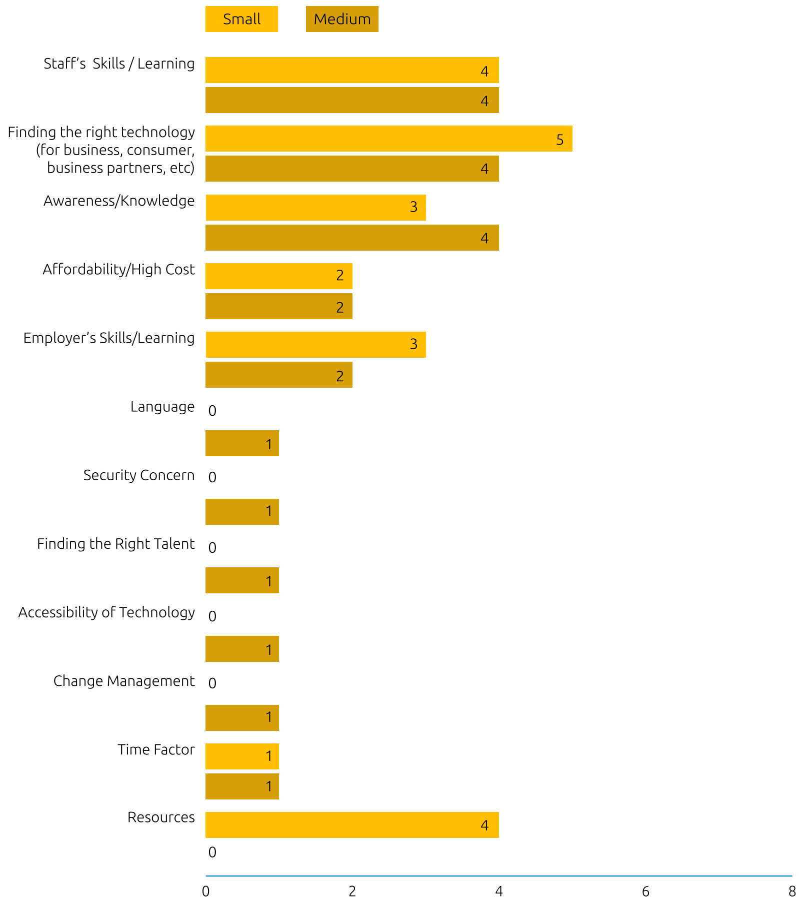
អ្នកចូលរួម ME ចំនួន ២នាក់ ដែលមិនបានរងផលប៉ះពាល់ដោយកូវីត១៩ បានសម្លឹង ឃើញជម្ងឺរាតត្បាតនេះជាឱកាសដ៏រឹងមាំ ដើម្បីពង្រីកទីផ្សាររបស់ខ្លួន និងអភិវឌ្ឍផលិតផលថ្មី និងសេវាកម្ម ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងវិបត្តិនេះ។ ពួកគេក៏បានប្រើប្រាស់ទីផ្សារឌីជីថល ដើម្បី ផ្សព្វផ្សាយដល់អ្នកប្រើប្រាស់ដោយផ្ទាល់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។ SEs បានផ្តល់ជូននូវទំនិញ ប្រើប្រាស់រហ័ស (FMCGs) ក៏ដូចជាដំណោះស្រាយ IT និង ICT ដែលមានតម្រូវការយ៉ាងខ្លាំង ក្នុងកំឡុងពេលមានវិបត្តិកូវីត១៩។ អ្នកចូលរួម SE មួយចំនួន អាចបង្កើនការលក់របស់ពួកគេចំនួនបីដង ក្នុងអំឡុងពេលនេះ ប៉ុន្តែក៏បានកត់សម្គាល់ ឃើញថា ការលក់របស់ពួកគេបានធ្លាក់ចុះបន្ទាប់ពីស្ថានភាពបានប្រសើរឡើង។

ជម្ងឺរាតត្បាត បានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំង ដល់ការលក់ដោយសារតែការរឹតត្បិតផ្នែកសង្គម ដែលបណ្តាលឱ្យអាជីវកម្មត្រូវកំណត់រចនាសម្ព័ន្ធ និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេឡើងវិញ។ ជាពិសេសSME នៅក្នុងវិស័យសេវាកម្មម្ហូបអាហារ និងភេសជ្ជៈត្រូវបានរងផលប៉ះពាល់ខ្លាំងបំផុត។ អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា ៧០ ដល់៩០ % នៃប្រាក់ចំណូល របស់ពួកគេ ដែលទទួលបានពីការលក់ប្រចាំថ្ងៃបានបាត់បង់ អាចដោយសារ ការរំពឹង លើអ្នកលក់រាយផ្សេងទៀត ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ផលិតផល ឬក៏ការផុតកំណត់នៃផលិតផលរបស់ពួកគេដោយសារតែការប្រើប្រាស់ថយចុះ។

> “
>
> អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ បានរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរប្រហែលជា ៩០% នៃប្រាក់ចំណូល និងផលិតកម្មរួមទាំងខ្សែចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់...ជាធម្មតាខ្ញុំអាចចែកចាយសាច់ប្រហិតប្រហែល ៣០០ ទៅ ៤០០គីឡូក្រាមក្នុងមួយថ្ងៃដល់អតិថិជន ប៉ុន្តែក្នុងអំឡុងពេលនៃការរាតត្បាត ជំងឺខ្ញុំអាចលក់បានតែជុំវិញ ២០គីឡូក្រាមប៉ុណ្ណោះ។ ទីផ្សាររបស់ខ្ញុំ ពឹងផ្អែកលើទីផ្សារក្នុងស្រុក ម៉ាត ហាងលក់រាយ និងជាពិសេសសាលារៀន។ ដោយសារសាលារៀនទាំងអស់ត្រូវបានបិទ ខ្ញុំបានបាត់បង់ប្រាក់ចំណូល ប៉ុន្តែខ្ញុំនៅតែត្រូវបង់ប្រាក់ និងបញ្ជូនពួកគេ ទៅធ្វើការនៅឯរោងចក្រ ព្រោះវាពិបាកក្នុងការជ្រើសរើសកម្មករថ្មី ប្រសិនបើយើងបញ្ឈប់ការងាររបស់ពួកគេ។
>
> *(ម្ចាស់សហគ្រាសប្រហិតខេត្តសៀមរាប)*

បញ្ហាប្រឈម

ការសិក្សានេះបានបង្ហាញថា WSMEs បានជួបប្រទះនូវបញ្ហាប្រឈមស្រដៀងគ្នាក្នុងការ ទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា។ បញ្ហាប្រឈមទាំង៥ សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាដែលត្រូវ បានកំណត់ដោយអ្នកចូលរួម គឺការស្វែងរកបច្ចេកវិទ្យាត្រឹមត្រូវ ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញបុគ្គលិក ចំណេះដឹងឌីជីថល ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញរបស់និយោជិក និងចុងក្រោយការ ចំណាយខ្ពស់ និងឧបសគ្គផ្នែកធនធាន។



រូបភាព ៥.១១៖ បញ្ហាប្រឈមរបស់អ្នកចូលរួមរបស់ WSME

អ្នកចូលរួម WSME មួយចំនួន ក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរ ពីកង្វះអតិថិជន ដែលមានចេតនា ប្រើប្រាស់វេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ដោយសារតែហេតុផលដូចជាការជឿទុកចិត្តលើផលិតផល បញ្ហាសុវត្ថិភាពនៃការទូទាត់ប្រាក់ និងពេលវេលានៃការចែកចាយ។ ដោយមានការគាំទ្រតិចតួច ការជឿទុកចិត្ត និងតម្រូវការរបស់អតិថិជន អ្នកចូលរួមមានការស្ទាក់ស្ទើរ ក្នុងការវិនិយោគនិងទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាបែបនេះ។

ស្ថាបនិកខ្លះបានសង្កត់ធ្ងន់ថា ទីផ្សារអេឡិចត្រូនិចមិនអាចបំពេញចិត្តអតិថិជនបានពេញលេញនោះទេ ព្រោះពួកគេចង់ប៉ះ មើល និងយល់ពីផលិតផលជាក់ស្តែងជាមុនសិន មុននឹងធ្វើការទិញ។ នេះទាក់ទងទៅនឹងបញ្ហាទីមួយខាងលើ អំពីការសង្ស័យរបស់អតិថិជនចំពោះ គុណភាពផលិតផល។ ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនផលិតសម្លៀកបំពាក់សូត្របានកត់សម្គាល់ថា អតិថិជន មិនពេញចិត្តនឹងការមើលផលិតផលតាមអ៊ីនធឺណេត និងចូលចិត្តមកហាងផ្ទាល់ដើម្បីមើលរបស់របរមុនពេលទិញ។ ជាធម្មតាការលក់នេះបានប៉ះពាល់ក្នុងអំឡុងពេលនៃ ការរឹតត្បិតការដើរហើរ ត្រូវបានអនុវត្ត ហើយធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ការជម្រុញរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការទទួលយក ដំណើរការឌីជីថល។

លើសពីនេះទៀត វេទិកាឌីជីថលពេលខ្លះ មិនបានផ្តល់ព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ ដល់អ្នកប្រើប្រាស់ដូចជាភាពអាចរកបាននៃផលិតផលដែលបានដាក់បង្ហាញ ដែលធ្វើឱ្យការទិញតាមអ៊ីនធឺណេតមានភាពស្មុគស្មាញ។

អក្ខរកម្មឌីជីថល បានក្លាយជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយចំពោះការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ការអនុវត្តផ្ទាល់ មានភាពស្មុគស្មាញហើយកង្វះជំនាញផ្នែកភាសាអង់គ្លេស(ភាសាអង់គ្លេសត្រូវបានគេប្រើជាញឹកញាប់នៅក្នុងវិស័យជំនួញ)គឺជាឧបសគ្គចម្បងមួយ ដែលអ្នកចូលរួមជាច្រើនបានជួបប្រទះ។ ហេតុនេះហើយទើបលទ្ធភាពអ្នកប្រើប្រាស់នៅមានកំណត់។ ស្ថាបនិកSE បានកត់សម្គាល់ថាអក្ខរកម្មឌីជីថលរបស់ពួកគាត់ នៅមានកម្រិតដែលនាំឱ្យបង្កការលំបាកចូលទៅកាន់កម្មវិធី និងកម្មវិធីឌីជីថល ក៏ដូចជាការយល់ដឹងពីមុខងារឌីជីថលជាដើម។ ឧទាហរណ៍សហគ្រាសផលិតកម្មខ្នាតតូច ដែលមានមូលដ្ឋាននៅខេត្តសៀមរាប និងបាត់ដំបង ដែលទំនងជានឹងយកគំរូអាជីវកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារ និងមានចំណេះដឹងអំពីគំរូយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មបន្តិចបន្តួចដែលបានលើកឡើងពីឧបសគ្គនៃអក្ខរកម្មឌីជីថល និងបញ្ហាចំណេះដឹងភាសាអង់គ្លេសនៅមានកម្រិត។

ក្រៅពីអាជីវកម្មដែលទាក់ទងទៅនឹងបច្ចេកវិទ្យា ការខ្វះបច្ចេកទេស ជំនាញ និងកង្វះធនធានមូលធន ត្រូវបានពិចារណាដោយ WSMEs ជាច្រើនដែលជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំមួយចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា។ ស្ថាបនិកMEមួយចំនួនបានបង្ហាញថាពួកគេត្រូវការការថែរក្សា និងការគាំទ្រជាប្រចាំពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់បច្ចេកវិទ្យា ព្រោះបុគ្គលិករបស់ពួកគេមិនមានចំណេះដឹង និងជំនាញបច្ចេកទេស ដូចជាការប្រើប្រាស់កម្មវិធីគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ។

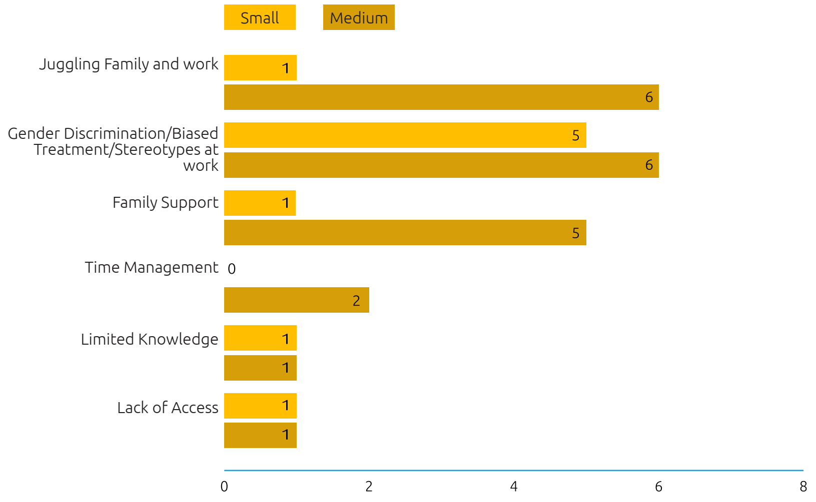
MEsមួយចំនួនបាន ជួលអ្នកជំនាញបច្ចេកទេសពីខាងក្រៅដើម្បីរៀបចំប្រព័ន្ធបច្ចេកទេស និងបណ្តុះបណ្តាលជំនាញបន្ថែមជូនបុគ្គលិក។ MEsមួយចំនួនផ្សេងទៀត ត្រូវបានគេជម្រុញឱ្យទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ដើម្បីបំពេញតាមស្តង់ដារនៃគុណភាពផលិតផល និងគោលការណ៍ណែនាំស្តីពីសុវត្ថិភាព។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សហគ្រាសខ្នាតតូចជាច្រើន មិនអាចមានលទ្ធភាពទិញយកបច្ចេកវិទ្យា ដោយសារតែពួកគេខ្វះខាតធនធាន។

អ្នកចូលរួមបានចែករំលែកពីតម្រូវការសម្រាប់ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញ និងព័ត៌មានកម្រិតខ្ពស់ ទាក់ទងទៅនឹងភាពច្នៃប្រឌិតដោយយោងទៅលើករណីសិក្សាដែលទទួលបានជោគជ័យ។ ទោះបីជាអ្នកចូលរួមខ្លះ បានទទួលព័ត៌មានក្តី ប្រភពនៃការរៀនសូត្រក្តី និងឱកាសទទួលបានអាហារូបករណ៍នៅតាមអ៊ីនធឺណេតក៏ដោយ ក៏ពួកគេនៅតែប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គក្នុងការកសាងជំនាញ និងប្រើយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍបណ្តាញអ៊ីនធឺណេតរបស់ពួកគេ។

> “
>
> ប្រភពព័ត៌មាន និងការរៀនសូត្រភាគច្រើន ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាភាសាបរទេស ដែលបង្កឱ្យមានលទ្ធភាពស្តួចស្តើងក្នុងការប្រើប្រាស់ធនធានឌីជីថល និងការសិក្សាតាមអេឡិកត្រូនិក។ បញ្ហាប្រឈមមួយទៀតគឺ ឧបសគ្គវេលាព្រោះម្ចាស់សហគ្រិនស្ត្រីដើរតួនាទីបីសំខាន់ៗ ក្នុងនាមជាអ្នកមើលថែក្នុងគ្រួសារ សហគ្រិន និងបុគ្គលិកសង្គម។
>
> *(ម្ចាស់ ME , នៅភ្នំពេញ)*

អ្នកចូលរួមនីមួយៗ មានបទពិសោធន៍ខុសៗគ្នាទាក់ទិនពីបញ្ហាយេនឌ័រ។ អ្នកខ្លះបានលើកឡើងថា ស្វាមី និងក្រុមគ្រួសាររបស់ពួកគាត់បានគាំទ្រពួកគេយ៉ាងពេញទំហឹងក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ ក៏ដូចជាការលើកទឹកចិត្តពួកគាត់ឱ្យរៀនជំនាញថ្មីៗ និងបង្កើតបណ្តាញបន្ថែម។តាមវិធីនេះការគាំទ្រគ្រួសារគឺជាកត្តាសំខាន់ក្នុងការធ្វើឱ្យសហគ្រិនស្ត្រី មានកម្លាំងចិត្ត នឹងអាចជំនះឧបសគ្គបាន។ អ្នកខ្លះវិញទៀតបានលើកឡើងថា គ្រួសារមានសារៈសំខាន់ជាងអាជីវកម្ម ហើយក៏ផ្តល់អាទិភាពទៅតាមនោះដែរ។សម្រាប់អ្នកដែលមានការគាំទ្រតិចតួច ឬគ្មានទាល់តែសោះពីក្រុមគ្រួសារភាគច្រើនជួបប្រទះភាពតានតឹងប្រចាំថ្ងៃកំឡុងពេលធ្វើអាជីវកម្មដែលបង្កផលប៉ះពាល់ជារឿយៗទៅសុខភាពផ្លូវកាយ និងផ្លូវចិត្ត។

អ្នកខ្លះទៀតបានចង្អុលបង្ហាញថាការប្រកាន់ផ្នត់គំនិតពីបុរាណ (ទាក់ទងទៅនឹងយេនឌ័រ)គឺជាបញ្ហា ដ៏ចម្បងមួយ។ អ្នកចូលរួមបានកត់សម្គាល់ថា ពួកគេត្រូវប្រឈមមុខនឹងឧបសគ្គពេលវេលាដែលរារាំងមិនឱ្យចូលរួមធ្វើការអភិវឌ្ឍជំនាញក៏ដូចជាកសាងបណ្តាញសង្គម និងចូលចំណែកធ្វើសកម្មភាពសមាគមរួមទាំងព្រឹត្តិការណ៍ផ្សេងៗខណៈពេល ដែលអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់កំពុងដំណើរការដោយហេតុតែត្រូវបំពេញតួនាទីជាម្តាយ និងកូនស្រីដែលចែងតាំងជាប្រពៃណីមក។ អ្នកខ្លះកត់សម្គាល់ថាពេលខ្លះក្រុមគ្រួសារគាត់ និងមិត្តរួមការងារបុរសៗមិនទុកចិត្តលើសមត្ថភាពអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់នោះទេ ដូច្នេះហើយពួកគាត់ត្រូវជំរុញខ្លួនឯងឱ្យខិតខំធ្វើការដើម្បីបង្ហាញពីសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន។



រូបភាព ៥.១២: ឧបសគ្គទាក់ទងនឹងបញ្ហាយេនឌ័រ ចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល

ឱកាស

ឆ្លើយតបទៅនឹងការគ្រប់គ្រងវិបត្តិ សមត្ថភាពដែលអាចធ្វើទៅបាននៃWSMEsនៅក្នុងបច្ចេកវិទ្យា និងនវានុវត្តន៍ ត្រូវបានពង្រឹងយ៉ាងខ្លាំង។SEs និង MEs ទាំងអស់បានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដោយផ្អែកលើចំណេះដឹង ដែលអាចរកបាន និងតម្រូវការអាជីវកម្មនីមួយៗដែលរួមមានការធ្វើពិពិធកម្មផលិតផល និងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារឌីជីថល។ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ឧបសគ្គពេលវេលា កង្វះថវិកា និងជំនាញក៏ដូចជារនាំងសង្គមនិងវប្បធម៌ បានរារាំងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗឱ្យមានភាពទូលំទូលាយ។

នេះគឺត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំងនៅក្នុងកម្រិតទាប នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាក្នុងចំណោមអ្នកសម្ភាសន៍។ អ្នកចូលរួម WSME ១០ នាក់ក្នុងចំណោម ២០នាក់ បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ខណៈដែល ១០ នាក់មិនបានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីណាមួយទេ (ក្នុងចំណោម នេះ២នាក់ គឺបានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលរួចហើយ ពីព្រោះពួកគេជាអ្នកផ្តល់ដំណោះស្រាយបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានវិទ្យា (ICT)។ បច្ចេកវិទ្យាថ្មីដែលត្រូវបានទទួលយកក្នុងកំឡុងពេលមានជំងឺរាតត្បាតរួមមាន software និងកម្មវិធីថ្មីៗ ដែលមានទម្រង់ឌីជីថល ដូចជាប្រព័ន្ធគណនេយ្យ កម្មវិធីប្រជុំតាមអ៊ីនធឺណេត និង software កម្មវិធីគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ។ សម្រាប់ពាក់កណ្តាលទៀតនៃអ្នកចូលរួម ដែលបានបន្តប្រើប្រាស់ជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យា ដែលមានស្រាប់ កំពុងធ្វើដូច្នេះដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មមិនមានការរំខាន។ អ្នកចូលរួម SE និង ME ពីរបីនាក់ បានទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗដូចជា software កម្មវិធីថ្មីៗ និងវេទិកាឌីជីថល។

ឱកាសដែលលេចចេញ	• លទ្ធភាពទទួលបានកម្មវិធីឌីជីថលនិងចំណេះដឹងកាន់តែប្រសើរអំពីដំណើរការឌីជីថល • លទ្ធភាពទទួលបានការធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច អ្នកសហការនិងអ្នកប្រើប្រាស់ • បង្កើនភាពងាយស្រួល និងសមត្ថភាព Fintech និងកម្មវិធីជំនាញ • ការអភិវឌ្ឍផលិតផលនិងសេវាកម្មថ្មីឱ្យត្រូវនឹងតម្រូវការអ្នកប្រើប្រាស់ • លទ្ធភាពទទួលបានមូលនិធិសង្គមដែលប្រើប្រាស់គំរូអាជីវកម្ម ឬបានធ្វើការដើម្បីគាំទ្រក្រុមសហគមន៍

តារាង ៥.៣ :ឱកាសដែលកំពុងលេចចេញសម្រាប់ WSMEs ក្រោយបានរងផលប៉ះពាល់ដោយជម្ងឺរាតត្បាតកូវីត១៩

អ្នកចូលរួម WSME ដែលទទួលយកកម្មវិធីទំនាក់ទំនងបានធ្វើទាំងចិត្តរំភើបយ៉ាងខ្លាំង ដោយពួកគេបានសង្កេតឃើញថា វាបានជួយពួកគេក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងកាន់តែលឿន រកឃើញនូវមធ្យោបាយ និងឃ្លាំងចំណេះដឹងកាន់តែថ្មីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការដែលកំពុងតែកើនឡើងរបស់អតិថិជនក៏ដូចជាណែនាំផលិតផល និងសេវាកម្មថ្មី។ កម្មវិធីមួយចំនួនត្រូវបានប្រើជាទម្រង់ទំនាក់ទំនង សម្រាប់ផ្សើរូបថតផលិតផលមុនពេលប្រជុំអាជីវកម្ម និងសម្រាប់ការចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងសេវាកម្ម ឬកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ។

អ្នកចូលរួមខ្លះបានសម្តែងការព្រួយបារម្ភអំពីបញ្ហាសន្តិសុខទាក់ទងនឹងបណ្តាញសង្គមរួមទាំងប្រភេទអ៊ីនធឺណេតផ្សេងៗផងដែរ។ ពួកគេក៏បានបង្ហាញការយល់ដឹងចាំបាច់ និងជាក់ស្តែងអំពីការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាដោយកត់សម្គាល់ថា ពួកគេនឹងត្រូវសិក្សាពីគុណសម្បត្តិ និងដែនកំណត់នៃបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗបន្ថែមទៀតមុនពេលទទួលយកពួកវា។ ប្រសិនបើពួកគេមិនមានពេលវេលា ឬទីកន្លែងណាដើម្បីធ្វើដូច្នេះទេ 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 ដោយផ្តល់ជូនអ្នកធ្វើដំណើរនូវអនុស្សាវរីយ៍ជាអាហារប្រពៃណីដើម្បីនាំយកត្រលប់ទៅផ្ទះវិញ។[១៩៧] ផលិតផលរបស់គាត់រួមមាន នំខូឃីស៍ និងសូកូឡា និងផ្តៅត macaron ដែលមានគុណភាពខ្ពស់។[១៩៨] គាត់បានចែករំលែកទស្សនៈរបស់គាត់ថា ការវិនិយោគដ៏ល្អបំផុតសម្រាប់ស្ត្រីគ្រប់រូប គឺជាការអប់រំ។ សហគ្រិនស្ត្រីត្រូវការប្រើបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ និងរៀនពីរបៀបចូលប្រើឧបករណ៍ឌីជីថល ដើម្បីជួយ SME ឱ្យមានសមត្ថភាពកាន់តែប្រសើរ និងធ្វើការសម្រេចចិត្តកាន់តែប្រសើរ។ អ្នកស្រីបានសង្កត់ធ្ងន់ថាការអប់រំ និងជំនាញនឹងអាចជួយស្ត្រីតាមរយៈការបង្កើនចំណេះដឹង និងសមត្ថភាពក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាអាជីវកម្ម បណ្តាញសង្គម និងបញ្ហាទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ។ លោកស្រី បានកត់សម្គាល់ថា ផលិតផលរបស់លោកស្រីត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថា ជាផលិតផលដែលមានគុណភាពឈានមុខគេ ហើយទីនេះការច្នៃប្រឌិតបច្ចេកវិទ្យាបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជះឥទ្ធិពលដល់ការលូតលាស់របស់អាជីវកម្ម និងដំណើរការអាជីវកម្មល្អ។

ក្រុមហ៊ុនរបស់គាត់ បានអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យាថ្មីដែលសម្របសម្រួលការច្នៃប្រឌិតផលិតផល និងការប៉ាន់ស្មានតម្លៃដើម មុនពេលធ្វើការសម្រេចចិត្តសម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ឧទាហរណ៍នំ Macaron គឺជាលទ្ធផលនៃការច្នៃប្រឌិតផលិតផលដែលទទួលបានជោគជ័យ។ LM Macaron ត្រូវបានគេស្គាល់ថាជាផលិតផលល្អបំផុតមួយរបស់សហគ្រាស LM LIMA Angkor និងមានគោលបំណងសម្រាប់កុមារ មនុស្សវ័យជំទង់ យុវវ័យ និងអ្នកនិយមផឹកកាហ្វេ។ វាអាចរកទិញបាននៅតាមផ្សារអេឡិចត្រូនិច ហាងកាហ្វេ និងម៉ាតនៅរាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប និងហាងក្នុងអាកាសយានដ្ឋាន។

WSME Highlight 2: សហគ្រាស គីតម្បាញខ្មែរ

សហគ្រាសនេះ ផលិតក្រណាត់ និងសូត្រ ហើយបានគាំទ្រស្ត្រីក្នុងសហគមន៍ជាង ៣០០នាក់ តាមរយៈសកម្មភាពរបស់ខ្លួន។ ចាប់ពីខែមីនា ឆ្នាំ២០២០ សហគ្រាសខ្លួន បានរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដោយសារជម្ងឺកូវីត១៩ ខណៈការលក់បានធ្លាក់ចុះដោយសារផលិតផលរបស់ខ្លួន លែងជាអាទិភាពសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់។

លោកស្រី Sopheap Chen ជាស្ថាបនិក និងជានាយកប្រតិបត្តិបានកត់សម្គាល់ថា សហគ្រាសបានចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា និងឧបករណ៍ឌីជីថលអំឡុងពេលមានវិបត្តិ ជាពិសេសសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងការទទួលយកអតិថិជនតាមរយៈការធ្វើទីផ្សារតាមអ៊ីនធឺណែត។

លើសពីនេះទៅទៀត បុគ្គលិកត្រូវបានបណ្តុះបណ្តាលអំពីវិធីប្រើប្រាស់ទីផ្សារហ្វេសប៊ុក ក៏ដូចជាហានិភ័យនៃប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។ លោកស្រី Sopheap Chen បានកត់សម្គាល់ថា ដោយសារតែការ កើនឡើងនៃការប្រើឧបករណ៍ឌីជីថល ប្រជាជនត្រូវការការយល់ដឹងឱ្យកាន់តែច្បាស់អំពីអត្ថប្រយោជន៍ និងហានិភ័យនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ហ្វេសប៊ុកក៏បានបង្ហាញពីសារៈប្រយោជន៍នៃការស្វែងយល់អំពីឥរិយាបថអ្នកប្រើប្រាស់ អារម្មណ៍ អាកប្បកិរិយា និងចេតនាក្នុងការទិញផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ព័ត៌មានដែល ប្រមូលបានពីការចូលមើលទំព័រហ្វេសប៊ុក ត្រូវបានផ្ទៀបមើល និងប្រើដើម្បីជូនជាដំណឹងអំពីការកែលំអរយុទ្ធសាស្ត្រ នៃការលក់របស់ពួកគេក្នុងអំឡុងពេលមានវិបត្តិ។

៥.៥ អនាគតនៃការវិវត្តន៍ប្រព័ន្ធឌីជីថល សម្រាប់ WSMEs

បទសម្ភាសន៍ជំនាញ

បទសម្ភាសន៍ជំនាញ មានការពេញនិយម នៅក្នុងវិទ្យាសាស្ត្រសង្គម និងការស្រាវជ្រាវគុណវិស័យ។ ការសម្ភាសន៍ជំនាញមានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន រួមមានការទទួលបានចំណេះដឹងជាក់ស្តែង ការពង្រីកលទ្ធភាពទទួលបានរបស់អ្នកសរសេរ និង/ឬទទួលបានលទ្ធផលល្អយ៉ាងឆាប់រហ័ស[១៩៩] ក្នុងការសិក្សានេះ អ្នកជំនាញត្រូវបានបង្ហាញជាមួយនឹងការរកឃើញការពីការសម្ភាសន៍ WSME សំខាន់ៗ និងស្នើសុំនូវការយល់ដឹងរបស់ពួកគេ ដើម្បីសម្រេចបាននូវការយល់ដឹងបន្ថែមពី SMEs និងអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃការថ្មីឌីជីថល ក៏ដូចជាកំណត់ជំហានដែលត្រូវការដើម្បីជំនះបញ្ហាប្រឈមដែលបានលើកឡើងដោយ WSMEs។

អ្នកជំនាញ៥រូប ដែលពូកែខាងកិច្ចការ SME ព័ត៌មានវិទ្យាសហគ្រិនភាព និងបញ្ហាគោលនយោបាយរបស់ស្ត្រី និងការទូទាត់ប្រាក់បែបឌីជីថល ត្រូវបានផ្តល់សម្ភាសន៍ ដើម្បីស្វែងយល់ពីទិដ្ឋភាពបន្ថែមទាក់ទងនឹង WSMEs និងការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល (សូមមើលប្រវត្តិរូបលំអិតនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ F)។

បទសម្ភាសន៍ជំនាញ បានជួយផ្តល់នូវចំណេះដឹងបរិបទ និងទាន់សម័យអំពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME នៅកម្ពុជា។ ឧទាហរណ៍ អ្នកសរសេរត្រូវបានផ្តល់ព័ត៌មានលម្អិតអំពីកម្មវិធីចំនួនពីរ ដែលមានគោលបំណងជម្រុញភាពជាសហគ្រិនស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេស។ កម្មវិធីទីមួយ គឺគម្រោងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំ ដែលមានឈ្មោះថា “Catalyzing Women’s Entrepreneurship ដែលជួយជម្រុញការបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនឆ្លើយតបនឹងយេនឌ័រ”។ បានចាប់ផ្តើមដំណើរការនៅ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ រួមគ្នាដោយគណៈកម្មការសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម របស់អង្គការសហប្រជាជាតិសម្រាប់អាស៊ីនិងប៉ាស៊ីហ្វិក (ESCAP), Global Affairs Canada, និងរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា គម្រោងនេះមានគោលបំណងលើកកម្ពស់ការទទួលបានដើមទុនរបស់សហគ្រិនស្ត្រីតាមរយៈយន្តការហិរញ្ញប្បទាន ប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត និងបង្កើនការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាននិងដំណោះស្រាយឌីជីថល។[២០០]

គំនិតផ្តួចផ្តើមផ្សេងទៀត ដែលអ្នកសរសេរត្រូវបានគេជូនដំណឹងអោយគឺ ‘Promoting Financial Inclusion for Women and Women Entrepreneurs’ ដែលជាកម្មវិធីរយៈពេលមួយឆ្នាំក្នុងគោលបំណងលើកកម្ពស់ចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់ស្ត្រីកម្ពុជា។ កម្មវិធីនេះ បើកដំណើរការដោយធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា (NBC) និងក្រុមហ៊ុន VISA ដែលគម្រោងនេះនឹងផ្តោតជាពិសេសលើការពង្រឹងអំណាចតាមរយៈវេទិកាឌីជីថល។[២០១]

ជារួម កម្មវិធីទាំងពីរគឺជាជំហានសំខាន់មួយក្នុងទិសដៅត្រឹមត្រូវឆ្ពោះទៅរកការធ្វើឱ្យសហគ្រិនស្ត្រីនៅកម្ពុជាទាំងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងអក្ខរកម្មឌីជីថល ដែលអាចជួយឱ្យពួកគេដឹងពីសក្តានុពលពេញលេញរបស់ពួកគេ និងផ្តល់នូវការជម្រុញដ៏មានឥទ្ធិពលដល់ការការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចដែលកំពុងបន្តរបស់ប្រទេស។

យោងតាមអ្នកជំនាញ ការអនុវត្តកម្មវិធីគណនេយ្យកម្មវិធី fin-tech និងកម្មវិធី POS ជាពិសេសអាចមានប្រយោជន៍សម្រាប់ WSMEs ក្នុងការរក្សាកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុល្អ និងមានឱកាសកាន់តែប្រសើរក្នុងការទទួលបានប្រាក់កម្ចី។ ទោះយ៉ាងណាអត្រានិងកម្រិតនៃការទទួលយកអាស្រ័យលើអាកប្បកិរិយារបស់ WSMEs ចំពោះបច្ចេកវិទ្យាថ្មី និងចេតនាប្រើប្រាស់ពួកគេ។ ក្រុមអ្នកជំនាញបានកត់សម្គាល់ថា ការស្ទាក់ស្ទើររបស់ WSMEs ក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់យ៉ាងខ្លាំងទៅនឹងផ្នត់គំនិតរបស់ពួកគេ។ ដោយនេះ អ្នកជំនាញមានន័យថា ផ្នត់គំនិតដែលចាត់ទុកថាបច្ចេកវិទ្យាថ្មីជាការចំណាយជាជាងការវិនិយោគ ដែលជាហេតុរារាំង WSMEs ពីការរៀបចំ សម្រាប់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា និងដំណើរការថ្មី។

ក្រុមអ្នកជំនាញក៏បានកត់សម្គាល់ផងដែរថា WSME ភាគច្រើននៅតែអនុវត្តតាមគំរូអាជីវកម្មគ្រួសារ។ ទោះបីពួកគេបានជួលគណនេយ្យករក៏ដោយ ស្ថាបនិកពិតជាមិនចង់ធ្វើការក្រោមគំរូនោះទេ។ ដោយសារធនធានមានកំណត់ SEs មិនចង់ចំណាយប្រាក់បន្ថែមសម្រាប់គណនេយ្យនិងsoftwareសហគ្រាសអាជីវកម្មនោះទេ ហើយជារឿយៗប្រើsoftwareដែលលួចចម្លងសម្រាប់គោលបំណងទាំងនេះ។

> “
>
> ការទទួលយកឌីជីថលមានដែនកំណត់ ដោយសារតែការយល់ឃើញរបស់ម្ចាស់សហគ្រាស និងធនធានដែលមាន។ អាយុ WSME មិនមែនជាបញ្ហាដែលទាក់ទង នឹងការទទួលយកកម្មវិធី fintechនោះទេ ប៉ុន្តែវាមានការខ្វះខាតជាទូទៅទាក់ទងនឹងជំនាញ ជាពិសេសនៅពេលនិយាយអំពីបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ដូច្នេះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាបានបរាជ័យ ដោយសារភាពធន់ទ្រាំរបស់និយោជិកនិងម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន។
>
> *(ម្ចាស់ ME , នៅភ្នំពេញ)*

អ្នកជំនាញបានឯកភាពថា WSMEs បានរកឃើញថា ការបង្វឹក និងការណែនាំ ពិតជាមានអត្ថប្រយោជន៍ណាស់ក្នុងការជួយពួកគេ ជំនះឧបសគ្គអាជីវកម្មនិងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ ប៉ុន្តែមានការលំបាកក្នុងការទទួលបានឱកាស ក្នុងការណែនាំ និងការកសាងជំនាញ ដោយសារតែកង្វះចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថល និងបញ្ហាភាសាក៏ដូចជាកង្វះការយល់ដឹងអំពីមធ្យោបាយសម្រាប់ការសិក្សា។

អ្នកជំនាញ បានស្នើឱ្យមានការបង្កើតកម្មវិធីណែនាំ និងការអភិវឌ្ឍជំនាញដល់សហគ្រិនស្ត្រីដែលនឹងជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនាពេលបច្ចុប្បន្ន នៅក្នុងបរិបទវប្បធម៌សង្គម និងអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ និងវិធីដើម្បីយកជំនះលើពួកវា។ នេះគួរតែរួមបញ្ចូលប្រធានបទដូចជា មូលដ្ឋានគ្រឹះអាជីវកម្ម មូលធន និងតម្រូវការផ្នែកច្បាប់ និងការលើកស្ទួយជំនាញជាដើម។

ក្រុមអ្នកជំនាញបានកត់សម្គាល់ថា បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានជួយ WSMEs យកឈ្នះលើបញ្ហាប្រឈមក្នុងការទំនាក់ទំនងក្នុងកំឡុងពេលផ្ទុះឡើងនៃជម្ងឺកូវីដ១៩។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក៏បានបង្កើតឱកាសសម្រាប់កំណើនអាជីវកម្ម និងប្រាក់ចំណូលតាមរយៈការកែលម្អ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់។

ទោះបីជាអត្ថប្រយោជន៍នៃការធ្វើឌីជីថល មានភាពច្បាស់លាស់ក៏ដោយ ក៏ពួកគេបានទទួលស្គាល់ផងដែរថា ការណែនាំអំពីការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថល នឹងត្រូវការការរៀបចំនិងធនធានហើយនឹងជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់SMEsដែលមានទីតាំងនៅតាមខេត្ត។

បញ្ហាប្រឈមរបស់ WSME រួមជាមួយឧបសគ្គយេនឌ័រ បទដ្ឋានសង្គម វប្បធម៌ និងគោលគំនិតយេនឌ័រ គួរតែត្រូវបានដោះស្រាយ ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធ WSMEs អាចទទួលបានឱកាសសំខាន់។ នេះតម្រូវឱ្យមានយុទ្ធសាស្ត្រផ្តោតលើយេនឌ័រដ៏ត្រឹមត្រូវមួយ ដែលរួមបញ្ចូលការបែងចែកធនធានដើម្បីគាំទ្រ WSMEs។

ក្រុមប្រឹក្សាយោបល់

កិច្ចប្រជុំក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ មានគោលបំណងពិគ្រោះ និងទទួលបានការផ្តល់យោបល់ពីក្រុមប្រឹក្សាយោបល់ដោយផ្អែកលើលទ្ធផលដំបូងនៃ WSME និងលទ្ធផលនៃការសម្ភាសអ្នកជំនាញ។ កម្មវត្ថុដែលផ្តល់ជូន ដើម្បីជួយដល់អ្នកបង្កើតគោលនយោបាយដែគូអភិវឌ្ឍន៍ និងវិនិយោគិនឯកជន អោយទទួលបានសក្តានុពលជាអតិបរមានៃការធ្វើឌីជីថលសម្រាប់ SMEs។

កិច្ចប្រជុំក្រុមប្រឹក្សា ត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយអ្នកជំនាញក្នុងការធ្វើឌីជីថលរបស់ SMEs ឌីជីថល សហគ្រិនភាពស្ត្រី ហិរញ្ញវត្ថុ និងការបង្កើតគោលនយោបាយនៅកម្ពុជា (សូមមើលព័ត៌មានលម្អិតនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ G)៖

ក្រុមប្រឹក្សាបានលើកឡើងពីចំណុចសំខាន់ៗមួយចំនួន ដែលត្រូវបានសង្ខេបដូចខាងក្រោមៈ

- កត្តាដែលរួមចំណែកដល់ការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាចំណុចសំខាន់ដែលត្រូវស្វែងយល់បន្ថែមទៀត ព្រោះវានឹងជួយអ្នកធ្វើគោលនយោបាយស្វែងរកវិធីបានដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាឱ្យបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលកាន់តែងាយចូលដំណើរការបាន។

- ការភ័យខ្លាចផ្នែកសុវត្ថិភាព ត្រូវបានគេមើលឃើញថាជាការរាំងស្ទះយ៉ាងពិតប្រាកដចំពោះការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យារបស់ WSMEs ព្រោះអតិថិជនអាចគេចចេញពីការបង់ប្រាក់ តាមរយៈមធ្យោបាយឌីជីថល មានន័យថាប្រសិនបើពួកគេមានអារម្មណ៍ថា ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ និងពត៌មានផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេកំពុងត្រូវបានគេសម្រុបសម្រួល។

- ដំណោះស្រាយមួយ ដែលត្រូវបានស្នើដើម្បីលើកទឹកចិត្តដល់អតិថិជន ឱ្យប្រើវិធីទូទាត់តាមឌីជីថល គឺបង្កើតប្រព័ន្ធការពារអតិថិជ ននិងសងប្រាក់វិញប្រសិនបើអតិថិជនមិនពេញចិត្តចំពោះផលិតផល និងសេវាកម្មដែលបានទិញតាមអ៊ីនធឺណិត។

- លើសពីនេះទៀត អក្ខរកម្មឌីជីថលក៏ដូចជាកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងនៃការយល់ដឹងអំពីអ៊ីនធឺណេត នឹងមានសារៈសំខាន់ក្នុងការបំភ្លឺ និងលើកទឹកចិត្តអតិថិជន អំពីអត្ថប្រយោជន៍និងហានិភ័យ នៃទីផ្សារឌីជីថល និងការទូទាត់ប្រាក់។ នេះអាចជួយជំនះការភ័យខ្លាច និងបញ្ហាផ្នត់គំនិតរបស់ទាំងនិយោជិក និងអតិថិជនក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងអក្ខរកម្មឌីជីថលក៏នឹងមានជាមធ្យោបាយដ៏វែង ក្នុងការជួយ SME ឱ្យ យកឈ្នះលើបញ្ហាប្រឈម នៃការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា ដូចជា ការបំលែងទិន្នន័យរូបវិទ្យា ទៅក្នុងកំណត់ត្រាអេឡិចត្រូនិចដែលចាំបាច់សម្រាប់ប្រតិបត្តិការឌីជីថល ដូចជានៅលើទម្រង់ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច។

- បញ្ហាមូលដ្ឋានដែលត្រូវដោះស្រាយគឺការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុរបស់ WSME ហើយអ្នកពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសំខាន់ៗត្រូវធ្វើការរួមគ្នាដើម្បីធ្វើឱ្យហិរញ្ញប្បទានមានភាពងាយស្រួល មិនស្មុគស្មាញ និងគិតពីបញ្ហារបស់ WSME។

អនុសាសន៍ជាក់ស្តែង និង គោលនយោបាយ

ផ្អែកលើការរកឃើញសំខាន់ៗរបស់ WSME និងបទសម្ភាសន៍ពីអ្នកជំនាញ និងយោបល់ពីក្រុមប្រឹក្សា បានផ្តល់ដំបូន្មានសម្រាប់ WSMEs និងអ្នកធ្វើគោលនយោបាយ ដូចខាងក្រោមជាមួយនឹង ជុំវិញផ្នែកសំខាន់ពីរនៃអន្តរាគមន៍៖

ការបង្កើតដំណើរការប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី WSME

ដោយសារឧបសគ្គជាក់លាក់ទាក់ទងនឹងយេនឌ័រ ដែលប្រឈមមុខដោយសហគ្រិនស្ត្រី។ វាជាការចាំបាច់ដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ដែលអាចធ្វើទៅបានសម្រាប់ WMSEs តាមរយៈគោលនយោបាយ និងយន្តការដែលពាក់ព័ន្ធដើម្បីគាំទ្រដល់កំណើន និងការអភិវឌ្ឍវិស័យនេះ។ នេះនឹងផ្តល់លទ្ធភាព និងផ្តល់អំណាចដល់សហគ្រិនស្ត្រី និងសហគ្រិនសក្តានុពលនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។

វិធីមួយដើម្បីធ្វើដូចនេះ គឺការរួមបញ្ចូលទាំងការកសាង កែលម្អបរិយាកាសការងារ និងគោលនយោបាយការងារ ដែលមានលក្ខណៈយេនឌ័រតាមរយៈការសហការ ឬភាពជាដៃគូរវាងរាជរដ្ឋាភិបាល ឬកម្មវិធីតាមវិស័យរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា និងវិស័យឯកជន ដៃគូអភិវឌ្ឍន៍ និងអ្នកពាក់ព័ន្ធនានា។

នេះត្រូវបានស្នើឡើងថា ទម្រង់អភិវឌ្ឍន៍ SMEតែមួយ ត្រូវបានបង្កើត និងគ្រប់គ្រងដោយអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗគ្នា ដែលជាច្រកមួយសម្រាប់WSMEs ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មាន ធនធាន បណ្តុះបណ្តាល ការណែនាំ ឱកាសការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងការកែលម្អដំណើរការ ហើយដើម្បីស្វែងយល់ពីរបៀប ដើម្បីចូលប្រើ និងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ នៅទីនេះរដ្ឋាភិបាលអាចដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយ WSMEs យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលថ្មីៗ និងទទួលបានការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា។

ឧទាហរណ៍ដ៏ល្អមួយ នៃទម្រង់ឌីជីថលគឺ Singapore's Business sans Borders (BSB) ដែលដើរតួជា“ meta-hub” រឺជាឧបករណ៍ភ្ជាប់ នៃប្រព័ន្ធSMEជាច្រើន។[២០២] តាមរយៈការអនុញ្ញាតិឱ្យSMEs អាចទទួលបាននូវប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីកាន់តែធំនៃ អ្នកទិញ អ្នកលក់ អ្នកផ្តល់សេវាដឹកជញ្ជូន ហិរញ្ញវត្ថុ និងអ្នកផ្តល់ដំណោះស្រាយឌីជីថល គឺBSB បានភ្ជាប់បញ្ហារបស់ម្ចាស់ ជាមួយអ្នកដោះស្រាយ។ វាមានលក្ខណៈជាទម្រង់ដែលជាការបន្ថែមដ៏សំខាន់ ដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីWSME នៅកម្ពុជា ដែលអាចអនុញ្ញាតសម្រាប់ការភ្ជាប់ រវាង អ្នកលក់ និងអ្នកទិញ អោយត្រូវចំនុចដែលមានស្រាប់ និងទីផ្សារឌីជីថលថ្មី និងទម្រង់ឌីជីថល ជាមួយនិងអតិថិជន។

ការពង្រឹងអក្ខរកម្មឌីជីថល

តាមរយៈបទសម្ភាសន៍ ក៏ដូចជាក្រុមប្រឹក្សាផ្តល់យោបល់ បានបង្ហាញថា អក្ខរកម្មឌីជីថល (រួមជាមួយចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ) គឺជាផ្នែកសំខាន់នៃអន្តរាគមន៍ ដើម្បីគេចផុតពីបញ្ហាដែលអាចកើតមាននៅក្នុងការធ្វើឌីជីថល។ គម្រោងដើម្បីលើកកម្ពស់ភាពជាសហគ្រិនស្ត្រី ដែលត្រូវបានលើកឡើងនៅក្នុងផ្នែកសម្ភាសន៍ ជំនាញ គឺជាជំហានក្នុងទិសដៅត្រឹមត្រូវ។ កម្មវិធីអក្ខរកម្មឌីជីថល និងជំនាញ ត្រូវការការសង្កត់ធ្ងន់កាន់តែខ្លាំង និងមានជំហានខ្លះត្រូវបានធ្វើឡើងនៅក្នុងវិស័យនេះ។ ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគ SHE ដែលជាអ្នកបង្កើត និងបង្កើនល្បឿនអាជីវកម្មដំបូង និងតែមួយគត់សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា បានបង្កើនការបំពេញចន្លោះប្រហោងនេះ ដោយផ្តល់កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលជំនាញអក្ខរកម្មឌីជីថលសម្រាប់ស្ត្រីនៅក្នុង MSMEs ដែលរងផលប៉ះពាល់ដោយជម្ងឺកូវីត១៩។[២០៣] ក្នុងភាពជាដៃគូ ជាមួយការឆ្លើយតបយ៉ាងរហ័សរបស់Google-funded Youth Business International's Rapid Recovery program សហគ្រាសសង្គមនឹង អភិវឌ្ឍ និងចែកចាយជំនាញឌីជីថលជាភាសាខ្មែរ។

ស្រដៀងគ្នានេះដែរគួរតែមានការចូលរួមពីអ្នកពាក់ព័ន្ធ និងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងបន្ថែមទៀត ដើម្បីផ្តល់ជំនាញអក្ខរកម្មឌីជីថលដល់ WSMEs នៅទូទាំងប្រទេស។ តាមរយៈការចូលរួមជាមួយគំនិតផ្តួចផ្តើមចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថល ដែលមានស្រាប់ នៅក្នុងវិស័យឯកជន និងសង្គម។ នាយកដ្ឋានពាក់ព័ន្ធរបស់រដ្ឋាភិបាល ដែលទទួលបន្ទុកលើភាពជាសហគ្រិនស្ត្រី អាចពង្រីកកម្មវិធីទាំងនេះទៅដល់សហគមន៍ និងខេត្តដែលខ្សត់ខ្សោយជាច្រើនទៀត។

ស្រដៀងនឹងកម្មវិធីវិនិយោគ SHE ដែរ អន្តរាគមន៍ថ្មីគួរតែមានជាភាសាខ្មែរប៉ុន្តែក៏គួរតែមានជាភាសាអង់គ្លេសផងដែរសម្រាប់អ្នកចូលរួមដែលស្ទាត់ជំនាញភាសា។ ដើម្បីឱ្យអក្ខរកម្មឌីជីថលមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងរយៈពេលវែង ជំនាញភាសាអង់គ្លេសក៏ត្រូវតែស្ទាត់ជំនាញផងដែរ។ លើសពីនេះទៅទៀត កម្មវិធីនានាគួរតែត្រូវបានរៀបចំឡើង ដោយចងចាំពីតម្រូវការរបស់ WSMEs តាមរយៈការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានICT និងទម្រង់ឌីជីថលដែលមានស្រាប់។ កម្មវិធីក៏គួរតែត្រូវបានរៀបចំឡើងផងដែរ ដោយចងចាំពីឧបសគ្គជាក់លាក់ដែលបានរៀបរាប់នៅក្នុងរបាយការណ៍។ ឧទាហរណ៍កម្មវិធីនានា (រាប់បញ្ចូលទាំងកម្មវិធីតាមអ៊ិនធរណេត) ក៏អាចត្រូវបានដំណើរការនៅពេលថ្ងៃជាជាងពេលល្ងាច នៅពេលដែលស្ត្រីត្រឡប់មកផ្ទះវិញហើយរវល់តែមើលថែគ្រួសារ។

ដោយសារចំណេះដឹងផ្នែកឌីជីថល គឺជាចំណេះដឹងមួយដែលមានតម្លៃបំផុតក្នុងចំណោមប្រភេទចំណេះដឹង ដែលមាននៅក្នុងយុគសម័យព័ត៌មានបច្ចុប្បន្ន និងជាពិសេសនៅក្រោយជំងឺកូវីត១៩ “ប្រក្រតីតាមគន្លងថ្មី” ចំណេះដឹងបច្ចេកវិទ្យាមូលដ្ឋាន និងជំនាញគួរត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយនៅទូទាំងសង្គមដល់បុគ្គល និងក្រុមទាំងអស់ដែលរងឥទ្ធិពលពីការធ្វើឌីជីថល ។

៥.៦ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ការកើនឡើងនូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនិងវិបុលភាពនៅកម្ពុជា បានអនុញ្ញាតឱ្យឌីជីថលមានការរីកចម្រើននៅក្នុងវិស័យអាជីវកម្មជាទូទៅ ទោះបីជាអត្រានៃការទទួលយកមានភាពយឺតយ៉ាវក្នុងចំណោម WSMEs ដោយសារតែឧបសគ្គជាក់លាក់ក៏ដោយ។ ការសិក្សានេះ បានបង្ហាញថាបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលបានជួយ WSMEs កែលម្អផ្នែកខ្លះនៃប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេ។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង នូវការអនុវត្តនិងគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ទំនាក់ទំនង តម្លាភាពនៅក្នុងប្រតិបត្តិការ ល្បឿននៃដំណើរការការងារ និងការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យ។ ការកាត់បន្ថយការចំណាយ ការជួយសន្សំសំចៃពេលវេលានិងថ្លៃដើមកម្លាំងពលកម្មនេះ ជាចំណុចសំខាន់ក្នុងកំឡុងពេលចាប់ផ្តើមនៃជម្ងឺកូវីត១៩។ ខណៈពេលដែលជម្ងឺរាតត្បាតបានជះឥទ្ធិពលដល់ការលក់ ប្រតិបត្តិការ និងប្រាក់ចំណូលរបស់ WSMEs។ ជម្ងឺកូវីត១៩ បានធ្វើអោយមានការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ដែលអាចជួយ SME កាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់មួយចំនួន និងបង្កើតឱកាសថ្មីៗសម្រាប់អាជីវកម្ម និងបង្កើនយុទ្ធសាស្ត្រលក់ ហើយស្របពេលដែលអាចជួយបង្កើនចំណេះដឹង និងជំនាញឌីជីថល។

បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលមិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជាអាទិភាពចម្បងទេ រហូតដល់ការផ្ទុះឡើងនៃជម្ងឺកូវីដ១៩។ ទោះបីជាមានគុណសម្បត្តិជាក់ស្តែងនៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក៏ដោយ ក៏នៅតែមានឧបសគ្គជាច្រើន ក្នុងការទទួលយកដោយងាយស្រួល ជាពិសេសសម្រាប់សហគ្រាសតូចៗ ដែលប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាធនធានមានកំណត់។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងការយល់ដឹង និងជំនាញអក្ខរកម្មឌីជីថល ឬមធ្យោបាយសម្រាប់បង្កើនជំនាញទាំងនេះ។ ឧបសគ្គមួយទៀតគឺផ្នត់គំនិត ដែលគិតថាតម្លៃខ្ពស់ មិនត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាបច្ចេកវិទ្យា និងភាពច្នៃប្រឌិតនោះទេ។

ដូច្នេះមានការកើនឡើងនូវតម្រូវការក្នុងការគាំទ្រដល់ WSMEs ដើម្បីបង្កើនជំនាញសហគ្រាសផ្សេងៗគ្នា និងការប្រឈមនឹងបច្ចេកវិទ្យាច្នៃប្រឌិតថ្មី។ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រី មានបញ្ហាប្រឈមជាក់លាក់ផ្អែកលើយេនឌ័រដូចជាការរំពឹងទុករបស់គ្រួសារ ក៏ដូចជាអាជីវកម្ម តម្រូវអោយមានការខិតខំប្រឹងប្រែងកាន់តែខ្លាំងឡើង ដើម្បីបង្ហាញពីខ្លួនឯង បង្កើនការទទួលយកនូវបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល អាចជាមធ្យោបាយមួយដើម្បីសម្រេចបាននូវសមភាពយេនឌ័រ នៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីSME។

ជាមួយនឹងការបង្ហាត់បង្រៀនអក្ខរកម្មឌីជីថលត្រឹមត្រូវ និងមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈ នោះសហគ្រិនស្ត្រី អាចបន្ថយពីការពឹងផ្អែករបស់ពួកគេទៅលើសមភាគីបុរស ហើយត្រូវបានភ្ជាប់កាន់តែល្អទៅនឹងបណ្តាញវិជ្ជាជីវៈ និងការណែនាំ។ ភាគច្រើននៃស្ត្រីដែលបានស្ទង់មតិ បានដាក់ពេលវេលា និងការប្រឹងប្រែង ដើម្បីរក្សាអាជីវកម្មរបស់ពួកគេដែលបង្ហាញពីឆន្ទៈក្នុងការបង្កើនជំនាញ។ ការរកឃើញនិងដំបូន្មាន ដែលបានផ្តល់ជូនដោយរបាយការណ៍នេះបង្ហាញពីគម្លាត ឱកាស និងបញ្ហាប្រឈមក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដោយផ្តោតលើការចូលរួមរបស់ភាគីពាក់ព័ន្ធ និងគំនិតផ្តួចផ្តើម ទាំងឯកជននិងសាធារណៈ ដែលផ្តោតលើការយកឈ្នះលើឧបសគ្គជាក់លាក់ ចំពោះស្ត្រីធ្វើអាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យមនៅប្រទេសកម្ពុជាដែលកំពុងជួបប្រទះ។

៥.៧ សេចក្តីយោង

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

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

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

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 កៈ ក្រុមអ្នកជំនាញ និងទីប្រឹក្សាយោបល់ នៃឥណ្ឌូនេស៊ី

Andy Zaky (**ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ**)
លោក Andy គឺជាអនុលេខាធិការនៃក្រុមប្រឹក្សា WANTIKNAS (National ICT Council) ដែលមានបទពិសោធន៍ នៅក្នុងឧស្សាហកម្មបច្ចេកវិទ្យា។ គាត់បានវិនិយោគយ៉ាងសកម្ម និងបានក្លាយជាសមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃការក អាជីវកម្មឌីជីថលថ្មីៗជាច្រើនដូចជា Agate International Good News ពីប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី និង KLINIKOO ជាដើម។បច្ចុប្បន្ននេះ លោកក៏កំពុងកាន់តួនាទីជាលេខាធិការនៃក្រុមហ៊ុន MIKTI (សហគមន៍ឧស្សាហកម្មច្នៃប្រឌិតបែបឌីជីថល ក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី)។

Benedikta Atika (**ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់**)
Atika គឺជា អ្នកដឹកនាំវិនិយោគដែលមានឥទ្ធិពលនៃ ANGIN។ លើសពីការទទួលបន្ទុកការស្វែងរកឱកាសវិនិយោគឆ្ពោះទៅសហគ្រាសសង្គម និងស្វែងរកគម្រោងវិនិយោគដល់អតិថិជន Atika ក៏បានចូលរួមក្នុងគម្រោងស្រាវជ្រាវជាច្រើន និងផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលជាមួយប្រធានបទសហគ្រាសសង្គម ការវិនិយោគទេវតា និង gender lens ផងដែល។ មុនពេល ANGIN គឺ Atika បានធ្វើការនៅក្នុងហិរញ្ញវត្ថុសាជីវកម្ម និងទីផ្សារមូលធនអស់រយៈពេល ៣ឆ្នាំ មុនពេលផ្លាស់ទៅកន្លែងដែលមានសក្កានុភាព។ នៅឆ្នាំ២០១៨ នាងបានធ្វើការជាមួយ Solve Education ដែលជាអង្គការបច្ចេកវិទ្យាអប់រំមួយ ហើយក្រុមហ៊ុន Wattblock ដែលជាការចាប់ផ្តើមថាមពលស្អាត (clean energy start up) ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងស៊ីដនីក្នុងឆ្នាំ ២០១៨។ នាងបានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកយុទ្ធសាស្រ្តអាជីវកម្ម និងសហគ្រាសសង្គម University of New South Wales ប្រទេសអូស្រ្តាលី ដោយទទួលបានមូលនិធិពីអាហារូបករណ៍អូស្រ្តាលីរយៈពេលវែង ពី DFAT។

Mia Ariyana (**ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ និងក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់**)
លោកស្រី គឺជាអ្នកបណ្តុះបណ្តាល អ្នកស្រាវជ្រាវ និងនាយកប្រតិបត្តិនៃសមាគម ASPPUK (សមាគមស្រ្តីក្នុងការជួយអាជីវកម្មខ្នាតតូច) Mia Ariyana បានផ្តោតជាសំខាន់លើស្ត្រីក្នុងការធ្វើផែនការអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងខ្នាតធំ និងបញ្ហាយុទ្ធសាស្តស្រ្តីពី ជីវភាពរស់នៅរបស់ពួកគេ ក្នុងការពង្រឹងនៃស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុស្រ្តី វិភាគហិរញ្ញវត្ថុ វិភាគយេនឌ័រ សុខភាពបន្តពូជ និងសិទ្ធិផ្លូវភេទ។ បញ្ហានៃការផ្តល់អំណាចដល់ស្រ្តី និងសេដ្ឋកិច្ច ក៏ដូចជានិរន្តរភាពនៃជីវិតរបស់ក្រុមដែលបាត់បង់ឳកាស គឺជាបញ្ហាមួយដែលធ្វើឱ្យលោកស្រីចាប់អារម្មណ៍តាំងតែពី លោកស្រីបានធ្វើការនៅអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលមួយកាលពីឆ្នាំ ២០០០។ គាត់ជឿជាក់យ៉ាងមុតមាំថាត្រូវតស៊ូដើម្បី យុត្តិធម៌ និងសមភាពយេនឌ័រ អោយល្អប្រសើរសម្រាប់ក្រុមដែលបាត់បង់ឱកាសទាំងអស់ ដែលរហូតមកដល់ពេលនេះ ទូទាំងពិភពលោកនៅតែមិនទាន់បានយកចិត្តទុកដាក់។

Vivi Susanti (**ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ**)
Vivi Susanti ជាអ្នកតំណាងនៃក្រុមប្រឹក្សាតំណាងកណ្តាលនៃសមាគមសហគ្រាសស្រ្តីរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី(IWAPI) ។ នាងមានបទពិសោធជាច្រើនឆ្នាំក្នុងវិស័យភាព ជាសហគ្រិនស្រ្តី និងការណែនាំសម្រាប់ស្រ្តី។ Vivi បាននិយាយយ៉ាងសកម្មក្នុងនាម IWAPI ជាមួយការតស៊ូមតិ ដើម្បីការអភិវឌ្ឍនៃក្រុមហ៊ុន MSMEs ដែលគ្រប់គ្រងដោយស្រ្តី នៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី។

N/A

អ្នកតំណាងអនាមិក (ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញ)
អ្នកដឹកនាំផ្នែកទំនាក់ទំនងនៃក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាពហុជាតិ ដែលដំណើរការកម្មវិធីសហគ្រិនភាពសម្រាប់ស្ត្រី និងកម្មវិធីផ្លាស់ប្ដូរឌីជីថលសម្រាប់ MSMEs នៅឥណ្ឌូនេស៊ី។

Nilam Sari Setiono (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)
Nilam គឺជាម្ចាស់ និងជាស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន PT Baba Rafi Indonesia ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០០៣។ ក្នុងដំណើរជីវិតរបស់លោកកស្រីក្នុងនាមជាសហគ្រិន គាត់បានទទួលបានពានរង្វាន់ជាច្រើន ដូចជាពានរង្វាន់ស្ត្រីឆ្នើមដោយ Women's Obsession Awards និងអ្នកឈ្នះសម្រាប់ការអនុវត្តល្អបំផុតក្នុងការប្រកួត Online to Offline Forum រវាងប្រទេស APEC និង ស្នាដៃជាច្រើនទៀត។ នាងក៏បានបោះពុម្ពសៀវភៅមួយក្បាល ដែលមានចំណងជើងថា" Womenpreneur" ដោយប្រាប់ពីដំណើររឿង ពីដំណើរអភិវឌ្ឍរបស់នាងពីហាងមួយទៅហាងរហូតដល់ចំនួន ១៣០០ កន្លែងក្នុង ៩ ប្រទេស។

Wilda Yanti (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)
លោកស្រី ជាម្ដាយដែលមានកូនចំនួន ៣នាក់ ហើយក៏ជាស្ថាបនិក និងជានាយកប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន PT.Xaviera Global Synergy ដែលជាក្រុមហ៊ុនក្នុងវិស័យបរិស្ថាន ផងដែរ។ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនសង្គម លោកស្រីផ្ដោតសំខាន់លើការដោះស្រាយបញ្ហាសំរាមដោយធ្វើការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់នៅប្រភព ដើម្បីកាត់បន្ថយកាកសំណល់ដែលកំពុងត្រូវបាន។ បញ្ជូនទៅកន្លែងចាក់សំរាម។ ទាំងនេះគឺជាលទ្ធផលនៃការងាររបស់គាត់។ លោកស្រីបានទទួលពានរង្វាន់ សហគ្រិនស្ត្រីប្រចាំឆ្នាំ ២០១៨ ដោយ Femina and Ernst & Young។

Hary Febriansyah (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)
លោកបណ្ឌិត Hary Febriansyah គឺជាជំនួយការសាស្ត្រាចារ្យ នៅសាលាធុរកិច្ច និងគ្រប់គ្រងវិទ្យាស្ថាន Teknologi Bandung (SBM-ITB) ក្រោមក្រសួងស្រាវជ្រាវ និងឧត្តមសិក្សាសាធារណៈរដ្ឋឥណ្ឌូនេស៊ី ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០០៦។ លោកបានទទួលខុសត្រូវចំពោះ (១) ការបង្រៀនមុខជំនាញអនុបណ្ឌិតរដ្ឋបាលធុរកិច្ច និងអនុបណ្ឌិតវិទ្យាសាស្ត្រក្នុងកម្មវិធីគ្រប់គ្រង (២) គម្រោងស្រាវជ្រាវស្ដីពីការសហការអាជីវកម្ម និងឧស្សាហកម្ម (៣) ធ្វើការបណ្ដុះបណ្ដាល និងពិគ្រោះយោបល់សេវាកម្មដែលផ្ដល់ផលប្រយោជន៍ដល់សហគមន៍មូលដ្ឋាន។ លោក គឺជានាយកមជ្ឈមណ្ឌលចំណេះដឹងសម្រាប់ការប្រកួតប្រជែងធុរកិច្ចនៅក្នុង SBM-ITB ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១៦ និងជាអនុប្រធានកម្មវិធីសម្រាប់សង្គមគ្រប់គ្រងចំណេះដឹងឥណ្ឌូនេស៊ី (KMSI)។

Muhammad Nur (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)
លោក Muhammad Nur, S.E មានប្រវត្តិផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ហើយបច្ចុប្បន្នជាប្រធាននាយកដ្ឋានស្ដង់ដារកែទម្រង់សហគ្រាសនៃក្រសួងនៃសហករណ៍ និងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។ ក្នុងអំឡុងពេលក្រុមប្រឹក្សាផ្ដល់យោបល់ គាត់ក៏ត្រូវបានអមដំណើរដោយបុគ្គលិកម្នាក់របស់គាត់ផងដែរ។

Rendi Febriansyah (ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់)
Rendi Febriansyah គឺជាអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅនៃសហគមន៍ឧស្សាហកម្មច្នៃប្រឌិតឌីជីថលឥណ្ឌូនេស៊ី (MIKTI)ដែលជា អង្គការ មិនស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ មានមុខងារជាកន្លែងប្រមូលផ្ដុំសម្រាប់មនុស្សទាំងអស់ដែលយកចិត្តទុកដាក់លើការអភិវឌ្ឍឧស្សាហកម្មឌីជីថលច្នៃប្រឌិត នៅឥណ្ឌូនេស៊ី។ គាត់រីករាយខ្លាំងក្នុងការគ្រប់គ្រងបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានទាក់ទង នឹងតម្រូវការអាជីវកម្ម និងបញ្ហារាំងស្ទះផ្សេងៗ។ គាត់បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មនៅក្នុងកម្មវិធីណែនាំសម្រាប់SMEជាពិសេសនៅក្នុងឧស្សាហកម្មច្នៃប្រឌិត។

ឧបសម្ព័ន្ធ ខ៖ ការប្រមូល និងវិភាគទិន្នន័យរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ី

លក្ខណវិច្ឆ័យនៃ 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

ដំណាក់កាលទី១ ៖ ការធ្វើប្រតិចារិក

បន្ទាប់ពីធ្វើការសម្ភាសន៍ អ្នកសរសេរបានការធ្វើប្រតិចារិក ការថតសំលេងទៅជាឯកសារពាក្យ verbatim (ពាក្យសម្រាប់ពាក្យ) និងការរកឃើញសំខាន់។

ដំណាក់កាលទី ២៖ ការសរសេរកូដ

អ្នកសរសេរ បានសរសេរកូដដោយប្រើគោលការណ៍ណែនាំសសរស្តម្ភ ទាំង៤ ដើម្បីដាក់ទិន្នន័យជាក្រុម ទៅតាមប្រភេទប្រធានបទ។ នៅតំណាក់កាលនេះ អ្នកសរសេររក្សាការបើកចំហរនិងទុកឱ្យទិន្នន័យបង្ហាញខ្លឹមសារ និងបញ្ហាដែលលេចឡើង

ណាក់កាលទី ៣ ៖ គ្រោងការណ៍

អ្នកសរសេរសំខាន់ពីរ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងគម្រោងនេះបានជួបប្រជុំគ្នា ដើម្បីប្រៀបធៀបស្លាកដែលបានអនុវត្តនិងឯកភាពលើសំណុំនៃលេខកូដដើម្បីអនុវត្តចំពោះរាល់ប្រតិចារិកជាបន្តបន្ទាប់។ ការធ្វើដដែលៗជាច្រើនបានកើតឡើង ដើម្បីចៀសវាងពីកំហុសនៃទិន្នន័យ ដែលមិនសមនឹងគោលការណ៍ណែនាំរបស់សសរស្តម្ភ ទាំងបួន។

ដំណាក់កាលទី ៤ ៖ ការបង្កើតលិបិក្រម

អ្នកសរសេរ បានប្រើប្រព័ន្ធលេខដើម្បីកំណត់ចំនួន ឬផ្នែកនៃទិន្នន័យដែលត្រូវនឹងប្រធានបទជាក់លាក់មួយ។ ឧទាហរណ៍អ្នកសរសេរបានប្រើលេខ 0 ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញកម្មវិធីជីថលដែលមិនត្រូវបានប្រើប្រាស់ និងលេខ ១ ដើម្បីចង្អុលបង្ហាញកម្មវិធីឌីជីថលដែលអ្នកចូលរួមប្រើ។

ដំណាក់កាលទី ៥៖ ការដាក់គំនូសតាង

ទិន្នន័យត្រូវបានសង្ខេបតាមប្រភេទពីសសរស្តម្ភ នីមួយៗ នៅពេលរក្សាទុកនូវអត្ថន័យដើម និងអារម្មណ៍នៃពាក្យសម្ដីអ្នកសម្ភាសន៍ ជាពិសេសចាប់តាំងពីទិន្នន័យត្រូវបានប្រមូលនៅបាហាសា ឥណ្ឌូនេស៊ី។ ឧទាហរណ៍នៅពេលបកប្រែពាក្យថា “terdorong” ជំនួសឱ្យការប្រើពាក្យ“ជម្រុញ” នៅក្នុងភាសាអង់គ្លេស អ្នកសរសេរបានប្រើ“ ត្រូវបានបំផុសគំនិត” ពីព្រោះនៅក្នុងបរិបទនេះ បុគ្គលនោះបានប្រើពាក្យនេះក្នុងន័យវិជ្ជមាន។

ដំណាក់កាលទី ៦៖ ការបកប្រែ

អ្នកសរសេរ បានបង្កើតប្រភេទវាយអត្ថបទសួរចម្លើយអំពីគំនិតមុន និងការភ្ជាប់តំបន់រវាងប្រភេទនានា ដើម្បីស្វែងយល់ពីទំនាក់ទំនង និង/ឬការជាប់ទាក់ទងគ្នា។

ឧបសម្ព័ន្ធ គ៖ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ SME និងព័ត៌មានទំនាក់ទំនង និងបច្ចេកវិទ្យា (ICT) នៅប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី

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 ឃ៖ និយមន័យ SME នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

Definition of Small and Medium Enterprise		
Category	**Small**	**Medium**
Enterprise Employee **(a) Manufacturing** **(b) CMP Manufacturing** **(c) Wholesale** **(d) Retail** **(e) Service** **(f) Other**	**≤ 50** **≤ 300** **≤ 30** **≤ 30** **≤ 30** **≤ 30**	**> 50 ≤ 300** **> 300 ≤ 600** **> 30 ≤ 60** **> 30 ≤ 60** **> 30 ≤ 100** **> 30 ≤ 60**
Capital Investment (Kyats in Million) (a) Manufacturing (b) CMP Manufacturing	≤ 500 ≤ 500 Up to USD 370,370[199] approx.	> 500 ≤ 1000 > 500 ≤ 1000 USD 370,370 to USD 740,740 approx.
Last Annual Income Kyats in Million) (a) Wholesale (b) Retail (c) Service (d) Other	≤ 100 ≤ 50 ≤ 100 ≤ 50 Up to USD 74,000 approx. for wholesale and service Up to USD 37,000 approx. for retail and other	> 100 ≤ 300 > 50 ≤ 100 > 100 ≤ 200 > 50 ≤ 100 USD 74,000 to USD 222,000 approx. for wholesale 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 ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ាំងហ្គោន ដែលជា គម្រោងរយៈពេលបួនឆ្នាំដែលមានទឹកប្រាក់ចំនួន ១៩ លាន ដុល្លារអាមេរិក (២០២០-២០២៣) អនុវត្តដោយសហការី Nathan។ លោកស្រី គ្រប់គ្រងសកម្មភាពជំនួយបច្ចេកទេស ជាច្រើន ដល់ក្រសួងរដ្ឋាភិបាល វិស័យឯកជន និងអង្គការ សង្គមស៊ីវិលក្នុងគោលបំណងកែលំអ អភិបាលកិច្ច សេដ្ឋកិច្ច និងកាត់បន្ថយកត្តាជំរុញជម្លោះនៃសេដ្ឋកិច្ច និងវិសមភាពនៅ មីយ៉ាន់ម៉ា។ កាលពីមុន លោកស្រីបានបម្រើការជាអនុប្រធាន គណបក្សសម្រាប់សកម្មភាពអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជនរបស់ ទីភ្នាក់ងារ USAID គម្រោងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំដែលមាន ទឹកប្រាក់ចំនួន ២៣.៣ លានដុល្លារ ដោយជំរុញឱ្យមាន កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងកែទម្រង់សេដ្ឋកិច្ចផ្សេងៗ ដើម្បីកែលំអ បរិយាកាសច្បាប់សម្រាប់អាជីវកម្ម និងលើកកម្ពស់ សហគ្រាស។ មុនពេលនេះលោកស្រី ជាអ្នកពិគ្រោះ យោបល់ជាន់ខ្ពស់នៅ APCO Worldwide ប្រទេស សិង្ហបុរី ជំនាញខាងស្រាវជ្រាវការចូលទីផ្សារ ការវិភាគ គោលនយោបាយ និងទំនាក់ទំនងសាធារណៈ/ប្រព័ន្ធ ផ្សព្វផ្សាយសម្រាប់អតិថិជនអន្តរជាតិដែលកំពុងប្រតិបត្តិការ នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ មុននេះក្នុងអាជីពរបស់លោកស្រី គឺ បានធ្វើការនៅក្នុងការស្រាវជ្រាវគោលនយោបាយការអភិវឌ្ឍ អន្តរជាតិ និងសារព័ត៌មានវិទ្យុនៅរដ្ឋ 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 International ជាទីប្រឹក្សាតំបន់នៃក្រុមប្រឹក្សាអង់គ្លេសអាស៊ីបូព៌ា និង ជាអ្នកណែនាំដល់គម្រោងអាស៊ាន AbiNet ។ លោកស្រី បានធ្វើការជម្រុញយ៉ាងខ្លាំងនូវភាពជាសហគ្រិន និងប្រព័ន្ធ អេកូឡូស៊ីនៃការច្នៃប្រឌិតសង្គម នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា។ Seinn ក៏ជានាយកសាលា PS Business ដែលបង្រៀន យុវជន ជាមួយនឹងកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលជំនាញអាជីវកម្ម តាំងពីឆ្នាំ ២០០៧ មកម្ល៉េះ។ គាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់ អនុបណ្ឌិត ពីវិទ្យាស្ថានសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាំងហ្គោន។

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

(5) Wit Yee Chan ជាសហគ្រិនជោគជ័យក្នុងជំនួយច្រើន ដែលកំពុងបណ្តាក់ទុនឌីជីថលចំនួនពីរក្រុមហ៊ុន គឺ GroupBuyy ជាអាជីវកម្មលក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតបញ្ចុះតម្លៃក្នុងស្រុក និង Any Rev Channel ដែលជាបណ្តាញទូរទស្សន៍តាមអ៊ិនធឺណែត ដែលប្រើវិធី unorthodox ក្នុងការស្វែងយល់ និងគ្របដណ្តប់លើនិន្នាការ 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 ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងយ៉ាំងហ្គោនផ្តោតលើស្ត្រីអាជីព។ អំឡុងពេលជម្ងឺកូវីត១៩ Jenna បានប្រែពីវិបត្តិ ទៅជាមានឥទ្ធិពលតាមរយៈជំនួញភាពធន់ និងសមត្ថភាពក្នុងការផ្តោតយុទ្ធសាស្ត្រយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ កាលពីមុនលោកស្រីជា ប្រធាននាយកដ្ឋានជួញដូរមូលបត្រ និងលក់នៅក្រុមហ៊ុន KBZSC Securities។ Jenna បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច / គ្រប់គ្រងសេដ្ឋកិច្ចពី College of Wooster សហរដ្ឋអាមេរិក។

ឧបសម្ព័ន្ធ ចៈ ការសម្ភាសន៍អ្នកជំនាញនៅប្រទេសកម្ពុជា

No	Name	Title	Institutions/Ministry	Sectors
01	Mr. Chhea Layhy	Not to be disclosed	SME Department of MISTI	SME
02	Mr. Sim Chankiriroth	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 ឆ៖ ក្រុមទីប្រឹក្សាយោបល់ នៃប្រទេសកម្ពុជា

ឯកឧត្តម Chhun Hak THE
អគ្គនាយកនៃអគ្គនាយកដ្ឋានសមភាពយេនឌ័រនិងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចនៃក្រសួងកិច្ចការនារី

ឯកឧត្តម Chhun Hak THE គឺជាអ្នកការប្រឹក្សាលើបច្ចេកទេសនិងសម្របសម្រួល នៅក្នុងក្រសួងកិច្ចការនារី ដែលបានផ្តោតសំខាន់ លើការបញ្ជ្រាបយេនឌ័រ និងការលើកកម្ពស់ស្រ្តីក្នុងអភិបាលកិច្ចល្អ និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច។ ឯកឧត្តម ក៏ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវលើមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍន៍ស្រ្តី នៃក្រសួងកិច្ចការនារីផងដែរ។ ឯកឧត្តម បានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែករដ្ឋបាលសាធារណៈនិង ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់។

លោកស្រី Sodany TAN
ប្រធាននាយកដ្ឋានគោលនយោបាយ ICT ក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និងទូរគមនាគមន៍ (MPTC)

លោកស្រី Sodany TAN ជាប្រធាននាយកដ្ឋានគោលនយោ បាយICT និង ក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និងទូរគមនាគមន៍ (MPTC)។ លោកស្រី ជាអ្នកតស៊ូមតិ ដើម្បីពង្រឹងអំណាចស្រ្តីនិងក្មេងស្រីតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យា និងការអប់រំ។ លោកស្រី ក៏បានផ្តួចផ្តើមស្រ្តីកម្ពុជា ចូលរួមក្នុងកម្មវិធីបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ក្រសួង ដែលមានគោលបំណង ផ្តល់ការទទួលស្គាល់ដល់ស្រ្តីឆ្នើម និងបង្កើតគំរូក្នុងបច្ចេកវិទ្យា។

លោកស្រី Reaksmy MAK
ប្រធានផ្នែកបណ្តុះបណ្តាលនិង នាយកដ្ឋាននីតិកម្ម នៃធនាគារជាតិ នៃកម្ពុជា

លោកស្រី Reaksmy MAK ជាប្រធានផ្នែកបណ្តុះបណ្តាល និង នាយកដ្ឋានច្បាប់នៃ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។ តាំងពីឆ្នាំ ២០១៥ លោកស្រី Reaksmy បានចូលរួមនៅក្នុងវិស័យជាច្រើននៃការដាក់បញ្ចូលហិរញ្ញវត្ថុ រួមទាំងការដាក់បញ្ចូលហិរញ្ញវត្ថុរបស់ស្រ្តីផងដែរ។ លោកស្រី បានបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។

ទន្តបណ្ឌិត Lykuong ENG
ប្រធានសមាគមសហគ្រិនស្រ្តីកម្ពុជា(CWEA)និងជាប្រធាននៃ CamWen

ទន្តបណ្ឌិត Lykuong ENG ត្រូវបានជាប់ឆ្នោតជាប្រធាននៃសមាគមសហគ្រិនស្រ្តីកម្ពុជា (CWEA) ដែលមានសមាជិកស្រ្តីជាង ៥OO នាក់។ លោកស្រី គឺជាទន្តពេទ្យជំនាញ ហើយចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការងារសង្គមផ្តោតលើការថែទាំសុខភាព និងអនាម័យមាត់ធ្មេញ។

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

លោក Chanda PEN ជាអ្នកបច្ចេកទេស និងជាសហគ្រិន។ គាត់គឺជាសហស្ថាបនិក/នាយកប្រតិបត្តិក្រុមហ៊ុន Bongloy ដែលជាក្រុមហ៊ុន Fintech មានមូលដ្ឋាននៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ គាត់ជាសមាជិក ក្រុមប្រឹក្សាសមាគមធនាគារកម្ពុជា (ABC) សមាជិកគណៈកម្មាធិការជាតិក្រុមការងារ QR Code និងជាសមាជិកនៃសមាគមហិរញ្ញវត្ថុ និងបច្ចេកវិទ្យាកម្ពុជា (CAFT)។

លោក Kamthong LEY
ស្ថាបនិក និងនាយកប្រតិបត្តិ នៃ of PAPA Deliver

លោក Kamthong Ley ជាស្ថាបនិកនៃ PAPA Deliver និងទទួលខុសត្រូវចំពោះការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។ គាត់គឺជាសហគ្រិនវ័យក្មេងម្នាក់ ដែលបានទទួលពានរង្វាន់ជាច្រើនពីព្រឹត្តិការណ៍អន្តរជាតិ ដូចជាប្រទេសកម្ពុជា ម៉ាឡេស៊ី និងចក្រភពអង់គ្លេស។ គាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកវិទ្យាសាស្ត្រកុំព្យូទ័រ និងថ្នាក់ក្រោយឧត្តមសិក្សាផ្នែកកុំព្យូទ័រចល័ត។

លោក Virak NOUN
អ្នកសម្របសម្រួលគម្រោងការងារយុវជននៃ UNDP កម្ពុជា

លោក Virak Noun ជាប្រធានគម្រោងនៅ UNDP Cambodia និងដឹកនាំការអនុវត្តគម្រោង ដើម្បីដោះស្រាយជំនាញយុវជន សហគ្រិនភាព និងការងារនៅក្នុងបរិបទឧស្សាហកម្ម ៤.0 និងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។ គាត់បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកសិក្សាអភិវឌ្ឍន៍ ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតរដ្ឋបាលសាធារណៈ និងថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកគោលនយោបាយសាធារណៈ។

woomentum

KONRAD
ADENAUER
STIFTUNG