

សហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅប្រទេសកម្ពុជា

ឌីជីថលបន្ថែមយកម្មបានធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំងនូវរបៀបធ្វើអាជីវកម្ម ដោយបានបង្កើតនូវប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពថ្មី ដែលតម្រូវឱ្យសហគ្រិនទាញយកសក្តានុពលពីបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដើម្បីធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវដំណើរការអាជីវកម្ម, ពង្រឹងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន និងដៃគូអាជីវកម្ម, ស្វែងយល់ពីអតិថិជនបានកាន់តែប្រសើរ និងបង្កើនទីផ្សារជាដើម។ វាមានភាពចាំបាច់ណាស់ក្នុងការស្វែងយល់ពីសហគ្រិនភាពឌីជីថល ព្រោះបច្ចុប្បន្ននេះ ចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទឆ្លាត, អ៊ីនធឺណិត និងបណ្តាញសង្គមមានការកើនឡើងជាលំដាប់ ហើយភាគច្រើនពួកគេជាអ្នកទិញទំនិញតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ។ យោងតាមគេហទំព័រ Learn Digital Entrepreneurship «សហគ្រិនភាពឌីជីថល» សំដៅដល់ការផ្លាស់ប្តូររបៀបធ្វើអាជីវកម្មរបស់សហគ្រាសឱ្យស្របតាមការវិវត្តនៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ពិសេសការលក់ផលិតផល ឬសេវាកម្មតាមផ្ទាល់ឌីជីថល។ សហគ្រាសឌីជីថល មានដូចជា , ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក, ប្លុក, ការធ្វើវីដេអូតាម YouTube, ក្រុមហ៊ុន Software និងការផ្តល់ដំណោះស្រាយឌីជីថលជាដើម។ សហគ្រិនភាពឌីជីថលផ្តោតលើការធ្វើអាជីវកម្ម និងការធ្វើទីផ្សារតាមអនឡាញ ដែលអាចឱ្យអតិថិជនទិញផលិតផល ឬសេវាកម្មនានាបានគ្រប់ពេលវេលា និងទីកន្លែង ប៉ុន្តែសហគ្រិនភាពបែបប្រពៃណីផ្តោតលើការជួលទីតាំង ឬការិយាល័យ ដែលតម្រូវឱ្យអតិថិជនទៅដល់ទីតាំងផ្ទាល់ ដើម្បីទិញផលិតផល ឬទទួលបានសេវានានា ព្រមទាំងធ្វើទីផ្សារតាមបែបប្រពៃណី តាមរយៈ ខិត្តប័ណ្ណ, ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមទូរទស្សន៍ និងការផ្សព្វផ្សាយតាមកាសែត ឬទស្សនាវដ្តីជាដើម។

នៅប្រទេសកម្ពុជា ប្រជាជនកាន់តែច្រើនឡើងបាននិងកំពុងចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដោយយោងតាមគេហទំព័រ DATAREPORTAL គិតត្រឹមដើមឆ្នាំ ២០២២ អ្នកប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិតនៅកម្ពុជាមានចំនួនប្រមាណ ១៣,៤៤លាននាក់។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ទីផ្សារសរុបនៃពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនៅកម្ពុជាមានតម្លៃរហូតដល់ប្រមាណ ៩៧០លានដុល្លារអាមេរិក ដែលកើនឡើងប្រមាណ ១៩% បើធៀបនឹងឆ្នាំ ២០២០ នេះបើយោងតាមវិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាលពាណិជ្ជកម្ម និងស្រាវជ្រាវ។ ដូច្នេះសហគ្រិនកាន់តែច្រើនបានចាប់ផ្តើមទាញយកផលប្រយោជន៍ពីបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ដើម្បីអាចរក្សាភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងយុគសម័យឌីជីថលនេះ ដោយយោងតាមរបាយការណ៍របស់ Meta នៅឆ្នាំ ២០២១ សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមនៅកម្ពុជាប្រមាណ ៧៣% បានយល់ស្របពីសារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ពិសេសជួយរក្សាលំនឹងអាជីវកម្មក្នុងអំឡុងពេលនៃវិបត្តិជំងឺកូវីដ-១៩។

I. ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅកម្ពុជា

ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពឌីជីថលសំដៅដល់បរិយាកាសសេដ្ឋកិច្ច សង្គមដែលអាចជះឥទ្ធិពលដល់សហគ្រិនឌីជីថល ដូចជា គោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាល, កម្មវិធីគាំទ្រដល់សហគ្រិនឌីជីថល, កម្មវិធីអប់រំ, ពាណិជ្ជកម្ម និងច្បាប់, ភាពបើកចំហនៃទីផ្សារ (Market Openness) និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថល នេះបើយោងតាម Tech Startup School។ ខាងក្រោមនេះជាផ្នែកសំខាន់ៗនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅកម្ពុជា ដូចជា៖

➤ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការដាក់ចេញនូវគោលនយោបាយ និងច្បាប់ ដូចជាក្របខណ្ឌគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ឆ្នាំ២០២១-២០៣៥ និងច្បាប់ ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ដើម្បីលើកកម្ពស់សហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅកម្ពុជា។

➤ ស្ថាប័នរដ្ឋ និងឯកជនបាននិងកំពុងបន្តផ្តល់ការគាំទ្រទាំងផ្នែកបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុដល់សហគ្រិន។ ជាក់ស្តែង កម្មវិធីថ្នាក់ជាតិស្តីពី «ធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា» បានគាំទ្រដល់ធុរកិច្ចថ្មី និងជំរុញការចូលរួមកសាងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពជាតិឱ្យមានភាពរស់រវើក ស្របតាមការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលតាមរយៈការបង្កើតថ្នាលឌីជីថលធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ដែលជាទីតាំងប្រមូលផ្តុំព័ត៌មានពីគ្រប់តួអង្គ និងផ្តល់ទិន្នន័យ-ព័ត៌មាន ពីស្ថានភាពប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រិនភាពក៏ផ្តល់អាទិភាពលើការបង្កើនសមត្ថភាពសហគ្រាសក្នុងការទទួលបានឥណទានពីធនាគារ, ការលើកកម្ពស់ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល និងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឥតសំណងដល់ធុរកិច្ចដែលមានសក្តានុពល។

➤ សហគ្រិនឌីជីថលនៅកម្ពុជាក៏បានទទួលការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុតាំងពីការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដំបូង តាមរយៈកម្មវិធីប្រកួត ដូចជា SmartStart, Business Model Competition និង Techno Innovation Challenge ហើយការគាំទ្រ Series A Funding ដែលជាមូលនិធិគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីជួយឱ្យអាជីវកម្មក្នុងដំណាក់កាលដំបូងរបស់សហគ្រិនកាន់តែមានភាពប្រសើរឡើង ភាគច្រើនគាំទ្រដោយក្រុមហ៊ុនបរទេស ដូចជា Japan-based iSGS Investment, Mistletoe Inc. និង KSK Angel Fund។

➤ សហគ្រិនឌីជីថលក៏អាចទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាល និងការណែនាំ ព្រមទាំងទទួលបានឱកាសក្នុងការពង្រឹងទំនាក់ទំនងជាមួយសហគ្រិនផ្សេងទៀត តាមរយៈកម្មវិធីរបស់មជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី “តែជោ”, Impact Hub, EngeryLab, SHE Investments, Digital Innovation Center និង Angkor 500 ជាដើម។ លើសពីនេះទៀត **ក្រសួងទេសចរណ៍ និងសហភាពសហព័ន្ធយុវជនកម្ពុជា** រួមសហការជាមួយមជ្ឈមណ្ឌលកម្ពុជា ៤.០ បាននិងកំពុងបន្តរៀបចំ **វគ្គបណ្តុះបណ្តាលអក្ខរកម្មឌីជីថលក្នុងវិស័យទេសចរណ៍កម្ពុជា** លើប្រធានបទសហគ្រិនភាពឌីជីថល និងប្រធានបទសំខាន់ៗជាច្រើនទៀតសម្រាប់ការប្រកបអាជីវកម្មនៅក្នុងវិស័យទេសចរណ៍ និងវិស័យទូទៅ។

➤ ការអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខ្ទីរដីថលនៅកម្ពុជាមានការរីកចម្រើនជាលំដាប់ យោងតាមរបាយការណ៍សមិទ្ធផល ៥ឆ្នាំ របស់ក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និងទូរគមនាគមន៍ រដ្ឋាភិបាលបានពង្រីកបណ្តាញខ្សែកាបអុបទិកក្រោមបាតសមុទ្រ ក្នុងដែនសមុទ្រកម្ពុជាប្រវែង ៦៤០គីឡូម៉ែត្រ។

➤ ទន្ទឹមនឹងការរីកចម្រើននៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពខ្ទីរដីថលនៅកម្ពុជា សហគ្រិនខ្ទីរដីថលក៏នៅជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈម មួយចំនួន ដូចជា ការលំបាកក្នុងការស្វែងរកបុគ្គលិកដែលមានជំនាញខ្ពស់, កង្វះកិច្ចសហការ និងជំនួយពីក្រុមហ៊ុនធំៗ កង្វះចំណេះដឹងផ្នែកពន្ធ និងកង្វះអក្ខរកម្មខ្ទីរដីថលជាដើម ហើយការគាំទ្រ Series B Funding ដែលជាមូលនិធិជួយឱ្យអាជីវកម្មរបស់សហគ្រិនកាន់តែមានភាពប្រកួតប្រជែងថែមទៀត នៅមានកម្រិតនៅឡើយ។

II. សារៈសំខាន់ និងអត្ថប្រយោជន៍នៃការចាប់យកសហគ្រិនភាពខ្ទីរដីថល

បច្ចេកវិទ្យាខ្ទីរដីថលអាចជួយឱ្យសហគ្រាសតូចធំប្រកបអាជីវកម្មពីចម្ងាយ, ពង្រឹងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន និងបង្កើនទីផ្សារបាន ដែលតម្រូវឱ្យសហគ្រិនចេះចាប់យកសក្តានុពលពីបច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះ។ ខាងក្រោមនេះជាអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗមួយចំនួននៃការចាប់យកសហគ្រិនភាពខ្ទីរដីថល៖

➤ **អាចជួយបង្កើនទីផ្សារ** ដោយសារតែការទិញទំនិញ និងការទទួលបានសេវាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញមានភាពងាយស្រួល និងចំណេញពេលវេលា អតិថិជនកាន់តែច្រើនឡើងបានចាប់ផ្តើមនិយមប្រើប្រាស់ថ្នាលខ្ទីរដីថល ដើម្បីទិញផលិតផល ឬសេវាកម្មនានា។ ក្នុងន័យនេះ សហគ្រិនភាពខ្ទីរដីថលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយបង្កើនទីផ្សារ ដោយសហគ្រិនអាចប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម ដើម្បីអាចធ្វើទីផ្សារ និងលក់ផលិតផល ឬសេវាកម្មនានាដល់អតិថិជនជុំវិញពិភពលោក។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ សហគ្រិនក៏អាចបង្កើតគេហទំព័រ ឬបណ្តាញសង្គមផ្ទាល់ខ្លួន ឬទាញយកសក្តានុពលពីថ្នាលដែលមានស្រាប់ ដូចជា Khmer24, myphsar.com និងcambodiatrade.com ជាដើម។ ការណ៍នេះ អាចជួយឱ្យសហគ្រិនទទួលបានអតិថិជន និងរកប្រាក់ចំណូលបានកាន់តែច្រើន។

➤ **បង្កើនចំណូល** ទន្ទឹមនឹងការបង្កើនអតិថិជន សហគ្រិនភាពខ្ទីរដីថលក៏អាចជួយឱ្យសហគ្រិនមានប្រភពប្រាក់ចំណូលបន្ថែមផងដែរ។ ជាក់ស្តែង សហគ្រិនអាចទទួលបានប្រាក់ចំណូលបន្ថែមពីការទទួលផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ហើយបើយោងតាមទិន្នន័យរបស់ Statista គិតត្រឹមដើមឆ្នាំ ២០២២ ទីផ្សារនៃការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមថ្នាលខ្ទីរដីថលនៅកម្ពុជាមានតម្លៃប្រមាណ **៧៦លានដុល្លារអាមេរិក**។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ សហគ្រិនក៏អាចរកប្រាក់ចំណូល តាមរយៈការដាក់ឱ្យអតិថិជនអាចជាវ (Subscribe) នូវសេវានានានៅលើគេហទំព័រ ឬកម្មវិធីទូរស័ព្ទ។

➤ **ធ្វើការពីចម្ងាយ** សហគ្រិនភាពឌីជីថលអនុញ្ញាតឱ្យសហគ្រិនធ្វើការងារពីចម្ងាយបាន ដោយពួកគេអាចទាញយកសក្តានុពលពីបច្ចេកវិទ្យា មួយចំនួន ដូចជា អ៊ីនធឺណិត បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងទូរគមនាគមន៍ និងបច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រក្លោង ដែលអាចជួយកាត់បន្ថយការចំណាយលើការជួលការិយាល័យ, ថ្លៃទឹក និងអគ្គិសនី និងសម្ភារៈនានា។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ បច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះក៏អនុញ្ញាតឱ្យបុគ្គលិកធ្វើការរួមគ្នាបានគ្រប់ពេលវេលា និងគ្រប់ទីកន្លែង និងជួយសម្រួលដល់ការចែករំលែកទិន្នន័យ និងព័ត៌មាន ព្រមទាំងអាចជួយឱ្យសហគ្រិនពង្រឹងទំនាក់ទំនងជាមួយដៃគូអាជីវកម្មបានជុំវិញពិភពលោក។

➤ **ពង្រឹងស័ក្តិសិទ្ធិភាពការងារ** ការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថលពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការជួយកាត់បន្ថយការចំណាយមិនចាំបាច់ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការងារ ដោយសហគ្រិនអាចប្រើប្រាស់ស្វ័យប្រវត្តិកម្ម ដូចជា កម្មវិធីស្វ័យប្រវត្តិកម្មអ៊ីម៉ែល និងកម្មវិធីគ្រប់គ្រងគណនេយ្យដោយស្វ័យប្រវត្តិ ដើម្បីកាត់បន្ថយការជួលបុគ្គលិកសម្រាប់ការងារដដែលៗ និងកាត់បន្ថយកំហុស ដែលអាចរាំងស្ទះដល់ដំណើរការការងារ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ សហគ្រិនភាពឌីជីថលក៏អាចជួយឱ្យសហគ្រិនធ្វើទីផ្សារបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព តាមរយៈការធ្វើទីផ្សារឌីជីថល ដែលអាចជួយឱ្យសហគ្រិនកំណត់អតិថិជនគោលដៅបានប្រសើរ, ស្វែងយល់ពីលទ្ធផលនៃការធ្វើទីផ្សារបានងាយស្រួល និងមានតម្លៃសមរម្យផងដែរ។ ជាឧទាហរណ៍ នៅលើ Google Ads សហគ្រិនអាចជ្រើសរើសយកស្ត្រីជាអតិថិជនគោលដៅក្នុងការផ្សព្វផ្សាយពីការលក់សំលៀកបំពាក់នារី និងអាចទទួលបានទិន្នន័យពីចំនួនអ្នកឃើញ និងចុចលើការផ្សព្វផ្សាយរបស់ខ្លួន ហើយនៅពេលអតិថិជនចុចលើតំណផ្សព្វផ្សាយម្តង សហគ្រិនចំណាយត្រឹមតែជាមធ្យមក្រោម **១ដុល្លារអាមេរិក** ហើយផលចំណេញពីការវិនិយោគជាមធ្យមគឺ **៨០០%** មានន័យថា នៅពេលសហគ្រិនចំណាយ **១ដុល្លារអាមេរិក** អាចទទួលបានមកវិញជាមធ្យម **៨ដុល្លារអាមេរិក** នេះបើយោងតាមគេហទំព័រ WorldStream។

➤ **ធ្វើឱ្យការសម្រេចចិត្តនានាកាន់តែប្រសើរ** ការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថលក៏អាចជួយឱ្យសហគ្រិនធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព តាមរយៈការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទិន្នន័យធំៗ ជាក់ស្តែងសហគ្រិនអាចប្រើប្រាស់ទិន្នន័យធំ ដើម្បីព្យាករណ៍ពីតម្រូវការនានារបស់អតិថិជនដែលអាចឱ្យផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនទទួលបានការគាំទ្រកាន់តែច្រើន ព្រមទាំងអាចប្រើប្រាស់ ដើម្បីអាចដឹងពីផ្នែកណាដែលគួរចំណាយ ដែលអាចជួយឱ្យការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។

III. បច្ចេកវិទ្យាដែលមានសក្តានុពលសម្រាប់សហគ្រិនក្នុងការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅកម្ពុជា

ដើម្បីអាចរក្សាភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងសម័យកាលបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម ៤.០ និងឆ្លើយតបនឹងវិបត្តិជំងឺកូវីដ-១៩ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ហេតុនេះហើយសហគ្រិននៅកម្ពុជាកាន់តែច្រើនឡើងបាននិងកំពុងទាញយកសក្តានុពលពីបច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះ ដើម្បីបង្កើនការលក់ ធ្វើឱ្យការសម្រេចចិត្តកាន់តែប្រសើរ និងផ្តល់ដំណោះស្រាយសមស្របសម្រាប់បញ្ហាប្រឈមនានា។ ខាងក្រោមនេះជាបច្ចេកវិទ្យាសំខាន់ៗមួយចំនួនដែលមានសក្តានុពលសម្រាប់សហគ្រិនក្នុងការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅកម្ពុជា៖

➤ **បណ្តាញសង្គម (Social Media)** ក្នុងការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថល មានភាពចាំបាច់សម្រាប់សហគ្រិនក្នុងការទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីការធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ដែលក្នុងនោះ បណ្តាញសង្គមជាថ្នាលឌីជីថលមួយដែលមានសក្តានុពល ព្រោះយោងតាមទិន្នន័យរបស់ DATA REPORTAL គិតត្រឹមឆ្នាំ ២០២២ អ្នកលេងបណ្តាញសង្គមនៅកម្ពុជាមានចំនួនប្រមាណ **១២,៦លានគណនី**។ បណ្តាញសង្គម ដូចជា Facebook, Instagram និង Twitter ជាដើម មិនត្រឹមតែអាចជួយឱ្យសហគ្រិនបង្កើនទីផ្សារប៉ុណ្ណោះទេ តែក៏អាចជួយឱ្យសហគ្រិនដឹងពីព័ត៌មាន និងនិន្នាការទីផ្សារថ្មីៗ ដើម្បីអាចរក្សាភាពប្រកួតប្រជែង ព្រមទាំងអាចដឹងពីបញ្ហាប្រឈមនានា ដែលអតិថិជនកំពុងជួបប្រទះ ដើម្បីអាចផ្តល់ដំណោះស្រាយឌីជីថលសមស្រប។ ជាឧទាហរណ៍ Blockbuster ដែលជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាជួលវីដេអូភាពយន្តបានចាញ់ដៃគូប្រកួត ដែលជាក្រុមហ៊ុន Netflix និងក្ស័យធននៅឆ្នាំ ២០១០ ដោយសារតែក្រុមហ៊ុននេះមិនបានទាញយកសក្តានុពលពីការជួល DVD តាមអនឡាញ។



➤ **ការទូទាត់តាមបែបឌីជីថល (Digital Payment)** ការទូទាត់ប្រាក់តាមបែបឌីជីថលនៅកម្ពុជាក៏មានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ហើយបើយោងតាមក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ នៅឆ្នាំ ២០២១ ប្រតិបត្តិការទូទាត់តាមបែបឌីជីថលនៅកម្ពុជាមានចំនួនប្រមាណ **៦៩៨,៨លានប្រតិបត្តិការ** គិតជាទឹកប្រាក់ **១៩៩,៧៦ ពាន់លានដុល្លារអាមេរិក** ស្មើនឹង **៧៨៧%** នៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប។ ប្រតិបត្តិការទូទាត់តាមអេឡិចត្រូនិកនេះមានការកើនឡើង ដោយសារតែប្រតិបត្តិការនេះអាចជួយឱ្យអតិថិជនធ្វើការទូទាត់ប្រាក់បានយ៉ាងលឿន និងងាយស្រួល ព្រមទាំងមានសុវត្ថិភាព។ ហេតុនេះហើយសហគ្រិនគួរទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីសេវាទូទាត់តាមបែបឌីជីថល និងចល័តមួយចំនួន ដូចជា True Money, Pi Pay, SmartLuy, PayGo, Wing, DaraPay, AEON Wallet Cambodia និង GrabPay ព្រមទាំងកម្មវិធីធនាគារចល័ត ដូចជា ABA Mobile, Phillip Mobile, ACLEDA, J Trust Royal Mobile និង Sathapana Mobile ជាដើម ដើម្បីផ្តល់នូវភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជនក្នុងការទូទាត់ប្រាក់ ពិសេសការទូទាត់ឆ្លងប្រទេស។



► **បច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រក្លោង (Cloud Computing)** សហគ្រិននៅកម្ពុជាគួរគិតគូរពីការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រក្លោង ព្រោះវាអាចជួយឱ្យសហគ្រិនកាត់បន្ថយការចំណាយលើការគ្រប់គ្រង និងថែទាំប្រព័ន្ធ IT តាមរយៈការជំនួសដោយការប្រើប្រាស់សេវារបស់ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាបច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រក្លោង។ សហគ្រិនអាចចំណាយថវិកាជាមធ្យមប្រមាណ **៤០០ដុល្លារអាមេរិក** ក្នុងមួយខែសម្រាប់ម៉ាស៊ីនមេក្លោង (Cloud Server) មួយ ហើយអាចទទួលបានផលចំណេញពីការវិនិយោគប្រមាណ **១២៤%** ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំ នេះបើយោងតាមទិន្នន័យរបស់ Open Group។ ជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាក្លោង សហគ្រិនក៏អាចធ្វើការពីចម្ងាយ និងចែករំលែកទិន្នន័យបានគ្រប់ពេលវេលា និងគ្រប់ទីកន្លែង ព្រមទាំងអាចរក្សាសុវត្ថិភាពទិន្នន័យ ឬឯកសារនានាបានពីការខូចខាតផ្នែករឹង (Hardware)។



➤ **ការធ្វើទីផ្សារឌីជីថល (Digital Marketing)** សហគ្រិននៅកម្ពុជាអាចធ្វើការផ្សព្វផ្សាយផលិតផល ឬសេវាកម្មនានា តាមរយៈបណ្តាញសង្គម អ៊ីម៉ែល ម៉ាស៊ីនស្វែងរក (Search Engine) ការផ្សព្វផ្សាយ លើគេហទំព័រ ឬកម្មវិធីទូរស័ព្ទ និង Affiliate Marketing ជាដើម។ ការធ្វើទីផ្សារឌីជីថលនេះអាចជួយ ឱ្យសហគ្រិនធ្វើការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនក្នុងពេលវេលាជាក់ស្តែង, ផ្សព្វផ្សាយបានទូលំទូលាយ, មានតម្លៃសមរម្យ និងអាចធ្វើការវិភាគពីលទ្ធផលនៃការធ្វើទីផ្សារ ដើម្បីអាចកែប្រែចំណុចខ្វះខាត ដែល អាចជួយឱ្យទាក់ទាញអតិថិជនបានកាន់តែច្រើន។ ជាក់ស្តែង បណ្តាញសង្គមមានសក្តានុពលសម្រាប់ សហគ្រិនក្នុងការផ្សព្វផ្សាយនូវផលិតផល ឬសេវាកម្មនានា ព្រោះបើយោងតាមគេហទំព័រ Digital Marketing Agency នៅដើមឆ្នាំ ២០២២នេះ ការផ្សព្វផ្សាយតាមបណ្តាញសង្គម Facebook បាន ទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គមនេះនៅកម្ពុជាប្រមាណ **៦៨%** ហើយការផ្សព្វផ្សាយតាមបណ្តាញ សង្គម TikTok បានទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់ប្រមាណ **៦១%**។



➤ **ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន (Customer relationship management)** ដើម្បីឱ្យសហគ្រិនភាពឌីជីថលកាន់តែអាចទទួលបានភាពជោគជ័យ សហគ្រិនក៏អាចប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន ដូចជា Salesforce, ZOHO, Oracle , Microsoft Dynamics, Nimble, Hub spot និង PIPEDRIVE ជាដើម ព្រោះប្រព័ន្ធនេះអាចជួយសហគ្រិនក្នុងការប្រមូល រៀបចំ និងវិភាគព័ត៌មានរបស់អតិថិជន ដែលអាចជួយឱ្យពួកគេរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនចាស់ និងស្វែងរកអតិថិជនគោលដៅថ្មីបានផងដែរ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ សហគ្រិនក៏អាចប្រើបច្ចេកវិទ្យានេះ ដើម្បីប្រមូលមតិកែលម្អរបស់អតិថិជនចាស់ និងថ្មី ដែលអាចជួយឱ្យសហគ្រិនវិភាគពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយនៃការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ព្រមទាំងដឹងពីតម្រូវការរបស់អតិថិជនកាន់តែច្បាស់ ដែលអាចជួយឱ្យការលក់ផលិតផល ឬសេវាកម្មនានាបានកាន់តែប្រសើរ។ ជាក់ស្តែង យោងតាមទិន្នន័យរបស់ Forrester Research **៨៧%** នៃសហគ្រិនដែលប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជនបានមើលឃើញពីភាពរីកចម្រើននៃការលក់ និង **៧៤%** បានមើលឃើញពីភាពរីកចម្រើននៃការផ្តល់សេវាដល់អតិថិជន ព្រមទាំង **៧៣%** បានមើលឃើញពីការប្រសើរឡើងនៃដំណើរការអាជីវកម្ម។



IV. កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលក្នុងការលើកកម្ពស់សហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅកម្ពុជា

សហគ្រិនភាពឌីជីថលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយជំរុញដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចហេតុនេះហើយ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបាននិងកំពុងដាក់ចេញនូវផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ និងកម្មវិធីនានាដើម្បីគាំទ្រដល់សហគ្រិនក្នុងការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថល។ ខាងក្រោមនេះជាកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងសំខាន់ៗមួយចំនួនរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលក្នុងការលើកកម្ពស់សហគ្រិនភាពឌីជីថលនៅកម្ពុជា រួមមាន៖

➤ **ក្របខណ្ឌគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ឆ្នាំ២០២១-២០៣៥** នៅប្រទេសកម្ពុជា ការចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលរបស់សហគ្រិនមានសន្ទុះកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ តាមរយៈប្រតិបត្តិការនៃពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក និងកំណើនតម្រូវការផលិតផល និងសេវាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ដោយសារកំណើននៃប្រជាពលរដ្ឋវ័យក្មេងដែលអាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាបាន ជាពិសេសកំណើននៃការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម និងថ្នាលឌីជីថលផ្សេងៗទៀត។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក្តី សហគ្រិនកម្ពុជាមួយចំនួនកំពុងស្ថិតនៅដំណាក់កាលដំបូងនៃការចាប់យក និងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល ហើយក៏មានការចូលរួមតិចតួចក្នុងខ្សែច្រវាក់តម្លៃឌីជីថល ទាំងនៅក្នុងកម្រិតតំបន់ និងសកលលោក ដោយសារការវិនិយោគលើសេរុបករណ៍អ៊ិនធឺណិត ការពង្រឹងសុវត្ថិភាពអ៊ិនធឺណិត និងទិន្នន័យ ព្រមទាំងអត្រាក្រុមហ៊ុនដែលមានគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួន នៅមានកម្រិតនៅឡើយ។ ហេតុនេះហើយ ដើម្បីជំរុញដល់ការចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលរបស់សហគ្រិន រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ចេញនូវ **«ក្របខណ្ឌគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ឆ្នាំ២០២១-២០៣៥»** ដែលក្នុងនោះ រាជរដ្ឋាភិបាលបានផ្តោតលើការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចឌីជីថល តាមរយៈការជំរុញសហគ្រាស ជាពិសេស សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ក្នុងចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល, ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាព និងធុរកិច្ចថ្មី និងខ្សែច្រវាក់តម្លៃឌីជីថល ដោយធ្វើឡើងក្នុងទម្រង់នៃអន្តរាគមន៍អន្តរស្ថាប័នដែលមានមុខព្រួញលើការបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាព និងធុរកិច្ចថ្មី ព្រមទាំងការចាប់យកខ្សែច្រវាក់តម្លៃឌីជីថលតំបន់ និងសកល និងអន្តរាគមន៍ដោយផ្ទាល់ និងដោយប្រយោល ដែលសំដៅធ្វើបរិវត្តកម្មឌីជីថលសហគ្រាស នៅក្នុងគ្រប់វិស័យ និងគ្រប់ទំហំ ដែលរួមទាំងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម និងធុរកិច្ចថ្មី។

➤ **ច្បាប់ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក** ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនៅកម្ពុជាកំពុងមានការវិវឌ្ឍយ៉ាងឆាប់រហ័ស ហេតុនេះហើយ ដើម្បីអាចគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកក្នុងប្រទេស និងក្រៅប្រទេសប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព, បង្កើតភាពប្រាកដប្រជាផ្នែកគតិយុត្តក្នុងប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម និងរដ្ឋប្បវេណីតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក និងផ្តល់ទំនុកចិត្តដល់សាធារណជនក្នុងការប្រើប្រាស់ទំនាក់ទំនងអេឡិចត្រូនិក រដ្ឋសភាបានអនុម័ត និងដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការនូវ **«ច្បាប់ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក»** កាលពីឆ្នាំ ២០១៩។ ច្បាប់នេះនឹងចូលរួមចំណែកដល់ការរីកចម្រើននៃវិស័យពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនៅកម្ពុជា តាមរយៈ៖

- ការសម្រួល និងការជំរុញដល់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកទាំងក្នុងប្រទេស និងអន្តរជាតិ ដើម្បីធានាទាំងផ្នែកច្បាប់ សុក្រឹតភាព និងភាពអាចជឿទុកចិត្តបាន
- បង្កើនទំនុកចិត្តរបស់សាធារណជនក្នុងការប្រើប្រាស់ទំនាក់ទំនងអេឡិចត្រូនិកក្នុងសកម្មភាព និងប្រតិបត្តិការនានា

- លើកកម្ពស់កិច្ចការពារអ្នកប្រើប្រាស់នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក តាមរយៈការការពារព័ត៌មានឯកជនរបស់អ្នកប្រើប្រាស់
- ទប់ស្កាត់រាល់សកម្មភាពដែលអាចបង្កឱ្យមានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានដល់វិស័យពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។

➤ **គោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាលឌីជីថល ឆ្នាំ២០២១-២០៣៥** ការកសាងរដ្ឋាភិបាលឌីជីថល មានភាពសំខាន់ក្នុងការជំរុញនូវកំណែទម្រង់ និងការបង្កើតបរិយាកាសអំណោយផលដល់ការជំរុញការវិនិយោគ និងការអភិវឌ្ឍនសេដ្ឋកិច្ច សង្គម ហេតុនេះហើយ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក៏បានដាក់ចេញជាផ្លូវការនូវ «**គោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាលឌីជីថល ឆ្នាំ២០២១-២០៣៥**»។ ក្នុងនោះ រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលើកកម្ពស់ធុរកិច្ចឌីជីថល ដើម្បីរៀបចំ និងពង្រឹងការអនុវត្តយន្តការលើកទឹកចិត្ត និងពង្រីកឱកាសទីផ្សារសម្រាប់ធុរកិច្ចឌីជីថលដែលជាកិច្ចការចាំបាច់ សំដៅចូលរួមបង្កើតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពបច្ចេកវិទ្យា នវានុវត្តន៍ និងធុរកិច្ចឌីជីថល ប្រកបដោយសក្តានុពល និងអំណោយផលដល់ការអភិវឌ្ឍរដ្ឋាភិបាលឌីជីថល។ សកម្មភាពអាទិភាពនៃយុទ្ធសាស្ត្រនេះមានដូចខាងក្រោម៖

- បង្កើត និងពង្រឹងសេវាគ្រាំទ្រ និងលើកទឹកចិត្តការបង្កើតធុរកិច្ចឌីជីថល ទាំងផ្នែកបច្ចេកទេស និងទាំងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ តាមរយៈការពង្រឹងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការគ្រប់គ្នាអង្គពាក់ព័ន្ធ ការបណ្តុះបណ្តាលការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ការបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយបណ្តាញអ្នកវិនិយោគជាដើម ដើម្បីបង្កើនចំនួន និងភាពជោគជ័យនៃធុរកិច្ចឌីជីថល។
- ពង្រីកឱកាសទីផ្សារសម្រាប់ធុរកិច្ចឌីជីថល តាមរយៈការជំរុញភាពជាដៃគូរវាងធុរកិច្ចឌីជីថល និងសហគ្រាសគ្រប់ទំហំ និងគ្រប់វិស័យ ដើម្បីសហការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផលឬសេវាឌីជីថល ប្រកបដោយនវានុវត្តន៍ខ្ពស់ ដែលធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវដំណើរការអាជីវកម្ម និងផលិតកម្ម។

➤ **ប្រព័ន្ធចុះបញ្ជីអាជីវកម្មតាមថ្នាលបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន** កាលពីថ្ងៃទី១ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២១ រាជរដ្ឋាភិបាលបានប្រកាសដាក់ឱ្យដំណើរការជាផ្លូវការនូវ «**ប្រព័ន្ធចុះបញ្ជីអាជីវកម្មតាមថ្នាលបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន ដំណាក់កាលទី២**» ដែលក្នុងនោះសហគ្រិនអាចស្នើសុំអាជ្ញាបណ្ណ/វិញ្ញាបនបត្រ/លិខិតអនុញ្ញាត/ប្រកាសបង្កើតតាមអនឡាញ តាមរយៈគេហទំព័រ registrationservices.gov.kh។ ផលចំណេញនេះនឹងជួយសម្រួលដល់សហគ្រិន ក្នុងការចុះអាជ្ញាបណ្ណអាជីវកម្ម បង់ពន្ធ និងសាកសួរព័ត៌មាននានាទាក់ទងទៅនឹងការធ្វើអាជីវកម្មដែលផ្តល់ភាពងាយស្រួល និងចំណេញពេលវេលា។

➤ ផ្សារ CambodiaTrade.com កាលពីខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២១ ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មបានដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការនូវផ្សារតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក CambodiaTrade.com ដែលអនុញ្ញាតឱ្យសហគ្រិនដាក់លក់ផលិតផលរបស់ពួកគេបានទាំងនៅទីផ្សារក្នុងស្រុក និងទីផ្សារអន្តរជាតិ ព្រមទាំងជួយដល់សហគ្រិនកម្ពុជាក្នុងការចាប់យកសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ឱ្យស្របតាមទីផ្សារនៃយុគសម័យថ្មី ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ កាលពីខែសីហា ឆ្នាំ ២០២១ ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងធនាគាររឹងក៏បានសម្រេចនូវកិច្ចព្រមព្រៀងភាពជាដៃគូជាផ្លូវការ ដើម្បីដាក់បញ្ចូលប្រព័ន្ធទូទាត់តាមបែបឌីជីថលទៅក្នុងផ្សារ CambodiaTrade.com ដែលផ្តល់នូវភាពងាយស្រួល និងសុវត្ថិភាពដល់ទាំងសហគ្រិន និងអតិថិជន។

➤ កម្មវិធីទូរស័ព្ទ«បាគង» (Bakong) កាលពីខែតុលា ឆ្នាំ២០២០ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាបានដាក់ឱ្យដំណើរការជាផ្លូវការនូវកម្មវិធីទូរស័ព្ទ «បាគង»។ កម្មវិធីនេះបានជួយសម្រួលដល់ការទូទាត់ ប្រាក់រវាងសហគ្រិន និងអតិថិជន ដោយបានអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនធ្វើការផ្ទេរប្រាក់ឆ្លងពីគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុមួយ ទៅគ្រឹះស្ថានមួយទៀតបានយ៉ាងលឿន និងងាយស្រួល ព្រមទាំងមានសុវត្ថិភាពខ្ពស់។

V. សន្និដ្ឋាន

ជារួម សហគ្រិនភាពឌីជីថលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនានានៅក្នុងសង្គម ហើយការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថលក៏អាចជួយបង្កើនទីផ្សារ, បង្កើនចំណូល, សម្រួលដល់ការធ្វើការងារពីចម្ងាយ, ពង្រឹងស័ក្តិសិទ្ធិភាពការងារ និងជួយឱ្យការសម្រេចចិត្តរបស់សហគ្រិនកាន់តែប្រសើរ។ នៅប្រទេសកម្ពុជា ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាពឌីជីថលមានភាពរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ដោយសារតែកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក្នុងការដាក់ចេញនូវគោលនយោបាយ, យុទ្ធសាស្ត្រ និងច្បាប់ ព្រមទាំងវត្តមាននៃកម្មវិធីគាំទ្រដល់សហគ្រិនឌីជីថល ទាំងផ្នែកបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុ, ការពង្រឹងសមត្ថភាព និងភាពរីកចម្រើននៃហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។ ប៉ុន្តែសហគ្រិនឌីជីថលនៅកម្ពុជានៅតែជួបប្រទះបញ្ហាប្រឈម ដូចជា ការលំបាកក្នុងការស្វែងរកបុគ្គលិកដែលមានជំនាញខ្ពស់ កង្វះកិច្ចសហការ និងជំនួយពីក្រុមហ៊ុនធំៗ កង្វះចំណេះដឹងផ្នែកពន្ធ និងកង្វះអក្ខរកម្មឌីជីថលជាដើម ព្រមទាំងកង្វះការគាំទ្រ Series B Funding ដែលតម្រូវឱ្យមានការគិតគូរបន្ថែម។ ទន្ទឹមនឹងនេះ ជាមួយការមកដល់នៃបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម ៤.០ ក៏ដូចជាការប្រែប្រួលនៃតម្រូវការសហគ្រិនក៏ត្រូវគិតគូរពីការចាប់យកសហគ្រិនភាពឌីជីថល តាមរយៈការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលដូចជា បណ្តាញសង្គម ការទូទាត់តាមបែបឌីជីថល ការធ្វើទីផ្សារឌីជីថល បច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រក្លោង និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជនជាដើម ដើម្បីរក្សាបាននូវភាពប្រកួតប្រជែង និងនិរន្តរភាពនៃអាជីវកម្ម។



ឯកសារយោង

- What is Digital Entrepreneurship?, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ១៥ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៩, ចូលអានថ្ងៃទី ២៥ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.learn.digitalentrepreneurship.com/2018/11/05/release-date/>
- Digitalization became key for business activities in Cambodia, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ២២ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០២១, ចូលអានថ្ងៃទី ២៥ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.khmertimeskh.com/50992735/digitalisation-became-key-for-business-activities-in-cambodia/>
- Digital 2022: Cambodia Data Reportal, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ១៥ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០២២, ចូលអានថ្ងៃទី ២៦ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://datareportal.com/reports/digital-2022-cambodia>
- Cambodian e-commerce surges nearly a fifth in 2021, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ០៣ ខែ កក្កដា ឆ្នាំ ២០២២, ចូលអានថ្ងៃទី ២៦ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.phnompenhpost.com/business/cambodian-e-commerce-surges-nearly-fifth-2021>
- Entrepreneurship Ecosystem and its Elements, ចូលអានថ្ងៃទី ២៧ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <http://www.techstartupschool.com/news/entrepreneurship-ecosystem-and-its-elements.html>
- «មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រិនភាពផ្តល់អាទិភាពលើការបង្កើនសមត្ថភាពសហគ្រាសក្នុងការទទួលបានឥណទានពីធនាគារលើកកំពស់ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា និងឌីជីថល និងផ្តល់ ហិរញ្ញប្បទានឥតសំណងដល់ធុរកិច្ចដែលមានសក្តានុពល», ចេញផ្សាយ ថ្ងៃទី ៦ ខែមករា ឆ្នាំ ២០២២, ចូលអានថ្ងៃទី ២៧ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.khmertimeskh.com/501002227/%E1%9E%98%E1%9E%9B%E1%9E%93%E1%9E%92%E1%9E%A2%E1%9E%97%E1%9E%9C%E1%9E%8C%E1%9E%8D%E1%9E%93%E1%9E%9F%E1%9E%A0%E1%9E%82%E1%9E%9A/>
- Cambodia's Ecosystem for Technology Startups, ចេញផ្សាយខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២២ , ចូលអានថ្ងៃទី ២៨ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.adb.org/publications/cambodia-ecosystem-technology-startups>
- Digital Entrepreneurship: Definition, Advantages, Characteristics, Examples, ចេញផ្សាយខែថ្ងៃទី ០៩ ខែតុលា ឆ្នាំ ២០២១ , ចូលអានថ្ងៃទី ២៨ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://101entrepreneurship.org/digital-entrepreneurship/>
- Digital Advertising - Cambodia, ចូលអានថ្ងៃទី ២៩ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.statista.com/outlook/dmo/digital-advertising/cambodia#:~:text=Ad%20spending%20in%20the%20Digital,US%24261.10bn%20in%202022>
- Number of social media users worldwide from 2018 to 2027, ចូលអានថ្ងៃទី ២៩ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/#:~:text=Social%20media%20usage%20is%20one,almost%20six%20billion%20in%202027>
- How Much Does Google Ads Cost in 2022?, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ២២ ខែ តុលា ឆ្នាំ ២០២២ , ចូលអានថ្ងៃទី ២៩ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.wordstream.com/blog/ws/2015/05/21/how-much-does-adwords-cost>

- Digital Entrepreneurship: Definition, Advantages, Characteristics, Examples, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ០៩ ខែ តុលា ឆ្នាំ ២០២១ , ចូលអានថ្ងៃទី ២៩ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://101entrepreneurship.org/digital-entrepreneurship/>
- 5 Types of Technology All Entrepreneurs Need Access to in the Digital Age, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ០៩ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០២០ , ចូលអានថ្ងៃទី ៣០ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.entrepreneur.com/science-technology/5-types-of-technology-all-entrepreneurs-need-access-to-in/358821>
- Digital Statistics and Social-Media in Cambodia 2022, ចូលអានថ្ងៃទី ៣០ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://activerify.com/digital-statistics-and-social-media-in-cambodia-2022>
- ឆ្នាំ២០២១ ការទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចកើនឡើងខ្ពស់ គិតជាទឹកប្រាក់ជិត ២០០ប៊ីលានដុល្លារ, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ០១ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០២២ , ចូលអានថ្ងៃទី ៣០ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <http://m.freshnewsasia.com/index.php/en/business/228262-2022-01-17-10-34-46.html>
- Cloud Pricing Comparison 2022; How Much Does cloud hosting costs?, ចូលអានថ្ងៃទី ៣១ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://n6host.com/blog/cloud-computing-costs-for-2021/#:~:text=One%20of%20the%20common%20questions,the%20entire%20back%2Doffice%20infrastructure>
- ក្របខណ្ឌគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ឆ្នាំ២០២១-២០៣៥, ចូលអានថ្ងៃទី ៣១ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.mcs.gov.kh/?p=34022>
- គោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាលឌីជីថលកម្ពុជា ២០២២-២០៣៥, ចូលអានថ្ងៃទី ៣១ ខែតុលា ឆ្នាំ២០២២, <https://mptc.gov.kh/documents/%E1%9E%82%E1%9F%84%E1%9E%9B%E1%9E%93%E1%9E%99%E1%9F%84%E1%9E%94%E1%9E%B6%E1%9E%99/27902/>
- ច្បាប់ ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច, ចូលអានថ្ងៃទី ០១ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.mcs.gov.kh/?p=19954>
- Subscription Economy Market Value to Reach \$275 Billion Globally In 2022, As Top 3 Subscription-Based Verticals Revealed By Juniper Research, ចេញផ្សាយថ្ងៃទី ១១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០២២, ចូលអានថ្ងៃទី ០១ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០២២, <https://www.juniperresearch.com/press/subscription-economy-market-value-to-reach-275bn>



www.cambodia4point0.org



កម្ពុជា ៤.០ - Cambodia 4.0 ✓



cambodia_4.0



កម្ពុជា ៤.០ Cambodia 4.0



កម្ពុជា ៤.០ - Cambodia 4.0 ✓



កម្ពុជា ៤.០ - Cambodia 4.0 ✓



កម្ពុជា ៤.០ - Cambodia 4.0



Cambodia 4.0 Center

