ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា

យុទ្ធសាស្ត្រជាតិ
ស្តីពី
ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០

ឆ្នាំ ២០២៦

«ធ្វើឱ្យកម្ពុជាមានប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីដ៏រឹងមាំ, រស់រវើក និង ប្រកបដោយបរិយាបន្ន ដែលអាចពូនជ្រំ
សហគ្រិននវានុវត្តន៍ឱ្យបង្កើតដំណោះស្រាយថ្មីៗ ក្នុងទីផ្សារ ដើម្បីអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីឱ្យក្លាយជាក្រុមហ៊ុន
ដែលមានសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែង និង លូតលាស់រហ័ស សំដៅរួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ»

រៀបចំដោយ មជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី "តេជោ"
ឆ្នាំ ២០២៦

បុព្វកថា

ក្នុងយុគសម័យទំនើប, បច្ចេកវិទ្យា គឺជាកាតាលីករថ្មីមួយដ៏មានសារៈសំខាន់ ដែលអាចជំរុញនវានុវត្តន៍ និង កំណើន ក្នុងគ្រប់សរសៃឈាមសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គម។ ស្របនឹងចលនការនៃការធ្វើឌីជីថលភាវូបនីយកម្ម និង បរិវត្តកម្មឌីជីថលក្នុងតំបន់ និង សកលលោក, រាជរដ្ឋាភិបាលនីតិកាលទី ៧ នៃរដ្ឋសភា បានសរសេរចារឹកក្នុងយុទ្ធសាស្ត្របញ្ចកោណ-ដំណាក់កាលទី១ នូវ «**ការកែទម្រង់ និង ការពង្រឹងអភិបាលកិច្ច**» ដែលជាស្នូលយុទ្ធសាស្ត្រនៃការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមប្រកបដោយចីរភាព, បរិយាបន្ន, ភាពធន់នឹងវិបត្តិ និង សមធម៌។ ក្នុងនោះ, «**បច្ចេកវិទ្យា**» ត្រូវបានកំណត់យកជាអាទិភាពគន្លឹះមួយថ្មី ក្នុងការជំរុញល្បឿននៃការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ដើម្បីអាចសម្រេចបាននូវចក្ខុវិស័យកម្ពុជាឆ្នាំ ២០៥០ សំដៅបម្រើបុព្វហេតុជាតិមាតុភូមិ និង ប្រជាជនដ៏ល្អផូរផង់ ក្រោមម្លប់សុខសន្តិភាព, វិបុលភាព និង វឌ្ឍនភាពលើគ្រប់វិស័យ។

ក្នុងទស្សនវិស័យវែងឆ្ងាយប្រកបដោយក្តីសង្ឃឹម, ភាពជឿជាក់ និង ឆន្ទៈមោះមុត, រាជរដ្ឋាភិបាលបាន និង កំពុងយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់លើការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធនវានុវត្តន៍ឌីជីថល និង កំណើនផលិតភាពសេដ្ឋកិច្ច ប្រកបដោយពិពិធភាព និង ជវភាព ដោយមានការរួមចំណែកពីវិស័យឯកជន ជាពិសេសធុរកិច្ចថ្មី។ ការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់នេះ សបញ្ជាក់តាមរយៈការរៀបចំស្ថាបនូបនីយកម្ម តួយ៉ាង ការបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី "តេជោ" និង សហគ្រិនខ្មែរ, ការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ក្រោមរូបភាពជាការបង្កើតមូលនិធិ ដូចជា មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រិនភាព, ការគាំទ្រ និង ការអភិវឌ្ឍថ្នាល និង/ឬ ប្រព័ន្ធឌីជីថល ដូចជា ប្រព័ន្ធចុះបញ្ជីអាជីវកម្មតាមថ្នាលបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និង ថ្នាលឌីជីថលធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា (startupcambodia.gov.kh) ក៏ដូចជាការគាំទ្រគំនិតផ្តួចផ្តើមផ្សេងៗ ជាដើម។ ទន្ទឹមនេះ, រាជរដ្ឋាភិបាលក៏បានដាក់ចេញនូវគោលនយោបាយ និង យុទ្ធសាស្ត្រសំខាន់ៗ គាំទ្រដល់ធុរកិច្ចថ្មី ដែលក្នុងនោះរួមមានដូចជា ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ២០២១-២០៣៥ និង គោលនយោបាយអភិវឌ្ឍបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា ២០២៣-២០២៨ រួមទាំងច្បាប់ និង លិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តផ្សេងៗ ដែលជាមូលដ្ឋានគតិយុត្ត និង និយ័តកម្មដ៏មានតម្លៃសម្រាប់ការកសាងមាគ៌ានីត្យានុកូលភាព និង និយ័តភាពធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា។

ក្នុងន័យនេះ ដើម្បីចាប់យកកាលានុវត្តភាព និង សក្តានុពលនៃធុរកិច្ចថ្មី ដែលជាកម្លាំងចលករគន្លឹះនៃនវានុវត្តន៍ ព្រមទាំងជាឧបករណ៍យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការរួមចំណែកដល់ការកសាងម៉ូដែលថ្មីនៃកំណើនស្របតាមបទពិសោធ, ឧត្តមានុវត្តន៍ និង និន្នាការអន្តរជាតិ, រាជរដ្ឋាភិបាល បានសម្រេចដាក់ចេញនូវ «**យុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០**» ដែលមានចក្ខុវិស័យ «**ធ្វើឱ្យកម្ពុជាមានប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីដ៏រឹងមាំ, រស់រវើក និង ប្រកបដោយបរិយាបន្ន ដែលអាចពូនជ្រំសហគ្រិននវានុវត្តន៍ឱ្យបង្កើតដំណោះស្រាយថ្មីៗ ក្នុងទីផ្សារ ដើម្បីអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីឱ្យក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលមានសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែង និង លូតលាស់រហ័ស សំដៅរួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ**»។

ខ្ញុំសង្ឃឹមយ៉ាងមុតមាំថា យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ នឹងក្លាយជាឯកសារគន្លឹះ និង ជាកម្លាំងចលករមួយដ៏មានប្រសិទ្ធភាព និង សក្តិសិទ្ធិភាព ក្នុងការជួយពន្លឿនការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈការទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីចំណុចខ្លាំង និង កែលម្អចំណុចខ្វះខាតរបស់តួអង្គពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី សំដៅសម្រេចបានគោលបំណង, គោលដៅ ក៏ដូចជាចក្ខុវិស័យរបស់យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ រួមទាំងផ្តល់នូវការការពារ និង ការកាត់បន្ថយហានិភ័យ ដែលអាចកើតមានឡើងដោយសារភាពក្មេងខ្ចីនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមឌីជីថល។ យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពចំនួន ៥ ដែលរួមមាន ១) **ការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រ**, ២) **ការបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន**, ៣) **ការបង្កើនចំនួនបុគ្គលមានទេពកោសល្យ**, ៤) **ការពង្រឹងសមត្ថភាពតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី** និង ៥) **ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារ**។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាព ទាំង ៥ នេះ ត្រូវបានដាក់ចេញជូនក្រសួង ស្ថាប័ន សម្រាប់អនុវត្ត ដោយផ្អែកតាមបទពិសោធ, ចំណេះដឹង និង ជំនាញរបស់ក្រសួង ស្ថាប័នសាមី ក៏ដូចជាផ្អែកតាមធាតុចូល ដែលទទួលបានតាមរយៈកិច្ចប្រជុំ និង សិក្ខាសាលាពិគ្រោះយោបល់ជាច្រើនដង ជាមួយនឹងតួអង្គពាក់ព័ន្ធនានាក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី រួមផ្សំនឹងការសិក្សាស៊ីជម្រៅពីឧត្តមានុវត្តន៍ក្នុងបណ្តាដែនយុត្តាធិការ ដែលមានភាពជន់មាំក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី។

ក្នុងនាមប្រមុខរាជរដ្ឋាភិបាល, ខ្ញុំសូមកោតសរសើរ និង វាយតម្លៃខ្ពស់ចំពោះកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ **ឯកឧត្តមអគ្គបណ្ឌិតសភាចារ្យ អូន ព័ន្ធមុនីរ័ត្ន ឧបនាយករដ្ឋមន្ត្រី រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ និង ជាប្រធានគណៈកម្មាធិការសេដ្ឋកិច្ច និង ធុរកិច្ចឌីជីថល** សម្រាប់ការដឹកនាំ និង តម្រង់ទិសក្នុងការរៀបចំ និង ការសម្រេចបាននូវសមិទ្ធផលជាយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ។ ទន្ទឹមនេះ, ខ្ញុំក៏សូមវាយតម្លៃខ្ពស់ចំពោះ **ឯកឧត្តមបណ្ឌិត គង់ ម៉ារី** ដែលបានដឹកនាំក្រុមការងារនៃមជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី "តេជោ" និង អគ្គលេខាធិការដ្ឋានគណៈកម្មាធិការសេដ្ឋកិច្ច និង ធុរកិច្ចឌីជីថល ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ រហូតសម្រេចបានជាស្ថាពរ។ ខ្ញុំសូមលើកទឹកចិត្តឱ្យគ្រប់ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ចូលរួមអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះប្រកបដោយទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់ និង ពោរពេញដោយស្មារតីបុរេសកម្ម, អន្តរសកម្ម, សហអភិវឌ្ឍន៍, សហានវានុវត្តន៍ និង កិច្ចសហប្រតិបត្តិការ សំដៅធានានូវការសម្រេចបានគោលបំណង, គោលដៅ និង ចក្ខុវិស័យនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ។

ថ្ងៃព្រហស្បតិ៍ ៨កើត ខែចេត្រ ឆ្នាំមមី អដ្ឋស័ក ព.ស.២៥៧០

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ២៦ ខែ មីនា ឆ្នាំ ២០២៦

នាយករដ្ឋមន្ត្រី

សម្តេចមហាបវរធិបតី ហ៊ុន ម៉ាណែត

មាតិកា

មាតិកា iii
បញ្ជីពាក្យកាត់ iv
បញ្ជីរូបភាព v
ខ្លឹមសារសង្ខេប vi
១- សេចក្តីផ្តើម ១
២- ស្ថានភាពនៃការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា ៣
២.១- ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ៣
២.២- ការអភិវឌ្ឍនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ៥
២.៣- បញ្ហាប្រឈម ៩
២.៤- ទស្សនាទាននៃការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីរបស់សកលលោក ១៣
៣- ក្របខ័ណ្ឌរួមនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិ ១៨
៣.១- ចក្ខុវិស័យ គោលបំណង និង គោលដៅ ១៨
៣.២- គោលការណ៍ ១៨
៣.៣- និយមន័យ និង ដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ២០
៣.៤- វិសាលភាព ២២
៣.៥- យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាព ២៣
៤- ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ២៩
៥- ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្ត និង យន្តការសម្របសម្រួល តាមដាន និង វាយតម្លៃ ៣១
៦- សន្និដ្ឋាន ៣៣
ឧបសម្ព័ន្ធ ១- តារាងវិធានការគន្លឹះនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិ ៣៤
ឧបសម្ព័ន្ធ ២- សន្ទានុក្រម ៤២

បញ្ជីពាក្យកាត់

ក.ក.ន.	ក្រសួងកិច្ចការនារី
ក.ក.ប.	ក្រសួងការងារ និង បណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ
ក.ប.ទ.	ក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និង ទូរគមនាគមន៍
កបទ.សអ.	ក្រសួងការបរទេស និង សហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ
ក.ម.ផ.	ក្រសួងមហាផ្ទៃ
ក.ព.ណ.	ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
ក.ព.ម.	ក្រសួងព័ត៌មាន
ក.ស.ហ.វ.	ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ
ក.អ.ក.	ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
ក.អ.យ.ក.	ក្រសួងអប់រំ យុវជន និង កីឡា
ក.ឧ.វ.ប.ន.	ក្រសួងឧស្សាហកម្ម វិទ្យាសាស្រ្ត បច្ចេកវិទ្យា និង នវានុវត្តន៍
គ.ស.ធ.ឌ.	គណៈកម្មាធិការសេដ្ឋកិច្ច និង ធុរកិច្ចឌីជីថល
ធ.ក.	ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា
ធ.ស.ក.	ធនាគារសហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យម កម្ពុជា
ធ.អ.ជ.ក.	ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ និង កសិកម្ម
ន.ម.ក.	និយ័តករមូលបត្រកម្ពុជា
ប.ប.ឌ.	បណ្ឌិត្យសភាបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលកម្ពុជា
ផ.ម.ក.	ផ្សារមូលបត្រកម្ពុជា
ផ.ស.ស.	ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប
ម.ជ.ធ.ក.	មជ្ឈមណ្ឌលជាតិបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មីនៃកម្ពុជា
ម.ធ.ត.	មជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី "តេជោ"
ម.ស.ស.ស.	មជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និង សហគ្រិនភាពស្រ្តី
ម.អ.ជ.	មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍ជំនាញ
ម.អ.ស.	មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រិនភាព
វ.ជ.ស.	វិទ្យាស្ថានជាតិស្ថិតិ
ស.គ.ខ.	សហគ្រិនខ្មែរ
ស.ធ.ក.	សាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា
អ.ស.ឌ.	អគ្គនាយកដ្ឋានសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល
អ.ស.ហ.	អាជ្ញាធរសេវាហិរញ្ញវត្ថុមិនមែនធនាគារ

បញ្ជីរូបភាព

រូបភាពទី ១៖ តួអង្គសំខាន់ៗ ក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា
រូបភាពទី ២៖ ក្របខ័ណ្ឌរបស់លោក Daniel Isenberg (កែសម្រួលដោយ ម.ធ.ត.)
រូបភាពទី ៣៖ បទពិសោធអន្តរជាតិផ្អែកតាមមុខសញ្ញាអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី
រូបភាពទី ៤៖ គោលការណ៍ក្នុងការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០
រូបភាពទី ៥៖ ដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍរបស់ធុរកិច្ចថ្មី
រូបភាពទី ៦៖ វិសាលភាពនៃធុរកិច្ចថ្មីក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០
រូបភាពទី ៧៖ ក្របខ័ណ្ឌរួមនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០
រូបភាពទី ៨៖ ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្ត និង យន្តការសម្របសម្រួល តាមដាន និង វាយតម្លៃ

ខ្លឹមសារសង្ខេប

រាជរដ្ឋាភិបាលចាត់ទុកធុរកិច្ចថ្មីជាកាតាលីករ និង កម្លាំងចលករប្រកបដោយសក្តានុពល ដែលអាចរួមចំណែកយ៉ាងខ្លាំងដល់ការធ្វើបរិវត្តកម្មសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ, រាជរដ្ឋាភិបាលបានចូលរួមយ៉ាងសស្រាក់សស្រាំជាមួយនឹងតួអង្គផ្សេងៗ ក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីលើកិច្ចការយ៉ាងច្រើន ដែលអាចធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជាមានសមត្ថភាពប្រសើរជាងមុន ដើម្បីលូតលាស់ទៅតាមដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍខ្លួននីមួយៗ រហូតក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដ៏ជោគជ័យ។ សមិទ្ធផលទាំងឡាយស្តែងច្បាស់តាមរយៈលទ្ធផលប្រសើរជាងមុននៃសន្ទស្សន៍ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីជាតិ និង អន្តរជាតិ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក្តី, ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីនៅតែមានបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួនពាក់ព័ន្ធនឹងបទដ្ឋានគាំទ្រ, មូលនិធិ, ទុនវិនិយោគ, ទេពកោសល្យ, កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី, បណ្តាញតភ្ជាប់ និង ទីផ្សារ ដែលការណ៍នេះកាន់តែសបញ្ជាក់អំពីភាពបន្ទាន់ និង ចាំបាច់ជាងពេលមុន សម្រាប់រាជរដ្ឋាភិបាលគិតគូរកាន់តែហ្មត់ចត់, ចំគោលដៅ និង មានស្តង់ដាររួមជាងមុន។

ក្នុងន័យនេះ, ដើម្បីកំណត់ក្របខ័ណ្ឌរួម និង ដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមខាងលើ, រាជរដ្ឋាភិបាលបានសម្រេចរៀបចំ និង ដាក់ចេញនូវ**យុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០** ដែលមានចក្ខុវិស័យ «**ធ្វើឱ្យកម្ពុជាមានប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីដ៏រឹងមាំ, រស់រវើក និង ប្រកបដោយបរិយាបន្ន ដែលអាចពូនជ្រំសហគ្រិននវានុវត្តន៍ឱ្យបង្កើតដំណោះស្រាយថ្មីៗ ក្នុងទីផ្សារ ដើម្បីអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីឱ្យក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលមានសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែង និង លូតលាស់រហ័ស សំដៅរួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ**»។ យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះមានគោលបំណង «**អភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាឱ្យមានបរិយាកាសអំណោយផល និង មានការតភ្ជាប់ជាប្រព័ន្ធ ដើម្បីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីគ្រប់ដំណាក់កាលក្នុងការចាប់ផ្តើម, លូតលាស់, ពង្រីកទីផ្សារ, ទទួលបានមូលធន, អភិវឌ្ឍសមត្ថភាពឱ្យអាចប្រកួតប្រជែងបានទាំងក្នុងស្រុក, តំបន់ និង ទីផ្សារអន្តរជាតិ ព្រមទាំងបង្កើនការរួមចំណែករបស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប**»។ ការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះត្រូវឈរលើគោលការណ៍ចំនួន ៣ គឺ ១) រាជរដ្ឋាភិបាលជាតួអង្គជំរុញការអភិវឌ្ឍ, ២) ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីតាមប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី និង ៣) ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីដោយសហវិវត្តន៍។

ដើម្បីសម្រេចបានចក្ខុវិស័យ និង គោលបំណងខាងលើ, យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះកំណត់គោលដៅចំនួន ៥ រួមមាន ១) បង្កើតការទទួលស្គាល់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និង ការលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ, ២) បង្កើនបរិយាកាសនៃការវិនិយោគលើធុរកិច្ចថ្មី និង លទ្ធភាពទទួលបានការវិនិយោគទូលំទូលាយ, ៣) បង្កើតបរិយាកាសគាំទ្រសម្រាប់បណ្តុះ និង ទាក់ទាញបុគ្គលមានទេពកោសល្យផ្នែកធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានបរិមាណកាន់តែច្រើនឡើង, ៤) លើកកម្ពស់កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានគុណភាព, មានរចនាសម្ព័ន្ធគាំទ្រគ្រប់ដំណាក់កាលនៃធុរកិច្ចថ្មី និង មានភាពប្រទាក់ក្រឡាសម្រាប់ពូនជ្រំធុរកិច្ចថ្មីឱ្យលូតលាស់លឿន និង ៥) បង្កើនសមត្ថភាពធុរកិច្ចថ្មីក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវា ដែលជាដំណោះស្រាយ ឱ្យមានទីផ្សារថ្មី។ លើសពីនេះ, យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះបានដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រ

អាទិភាពចំនួន ៥ គឺ ១) ការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រ, ២) ការបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន, ៣) ការបង្កើនចំនួនបុគ្គលមានទេពកោសល្យ, ៤) ការពង្រឹងសមត្ថភាពតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី និង ៥) ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារ។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពទាំង ៥ មានវិធានការគន្លឹះសរុបចំនួន ៣២ ។

ជាការពិតណាស់, ការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និង សក្តិសិទ្ធិភាព ទាមទារកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជិតស្និទ្ធ និង ការចូលរួមប្រកបដោយឆន្ទៈខ្ពស់ពីគ្រប់ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ដែលទទួលបន្ទុកអនុវត្ត ព្រមទាំងតួអង្គពាក់ព័ន្ធដទៃក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី ក្រោមកិច្ចសម្របសម្រួល, តាមដាន និង វាយតម្លៃពីគណៈកម្មាធិការសេដ្ឋកិច្ច និង ធុរកិច្ចឌីជីថល។ ជារួម, **យុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០** នឹងក្លាយជាមគ្គុទ្ទេសក៍មួយដ៏សំខាន់ក្នុងការធានាឱ្យបានថាធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជាមានសមត្ថភាពប្រសើរជាងមុន អាចលូតលាស់រហូតក្លាយជាក្រុមហ៊ុនជោគជ័យតាមរយៈការចូលរួមជិតដល់ និង ពេញលេញពីក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ជាពិសេសក្រោមកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយនឹងតួអង្គសំខាន់ៗ ដទៃទៀត។

យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះត្រូវបានចាត់ទុកជា «**ឯកសាររស់**» ដែលជាកម្មវត្ថុនៃការកែសម្រួលបន្ថែមនាអនាគត ក្នុងករណីចាំបាច់ អនុលោមតាមនិន្នាការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីក្នុងបរិការណ៍តំបន់ និង សកលក៏ដូចជាការវិវឌ្ឍនៃស្ថានការណ៍សេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមជារួម។

១- សេចក្ដីផ្ដើម

វិស័យឯកជន ជាកម្លាំងចលករស្នូលមួយដែលជួយអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក្នុងរយៈពេលជាង ២ ទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ដោយបានក្លាយជាប្រភពចម្បងនៃការបង្កើតការងារ, នវានុវត្តន៍, ការទាក់ទាញការវិនិយោគ និង ការបង្កើនផលិតភាព សំដៅជំរុញភាពប្រកួតប្រជែងរបស់កម្ពុជាលើទីផ្សារទាំងក្នុងតំបន់ និង សកល។ វិស័យឯកជន បាន និង កំពុងរួមចំណែកយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការទ្រទ្រង់កំណើនផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប តាមរយៈការបង្កើតសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចជាច្រើន ជាពិសេសក្នុងវិស័យវាយនភណ្ឌ, ទេសចរណ៍, សំណង់ និង សេវានានា ដែលធ្វើឱ្យវិស័យឯកជនក្លាយជាឆ្អឹងខ្នងសម្រាប់ការវិវឌ្ឍ យ៉ាងឆាប់រហ័សនៃសេដ្ឋកិច្ចក្នុងកម្ពុជា។ ការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន ជាអាទិភាពចម្បងមួយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល ដូចមានដាក់ចេញយ៉ាងច្បាស់ក្នុង យុទ្ធសាស្ត្របញ្ចកោណ-ដំណាក់កាលទី១ ដោយទទួលស្គាល់នូវសារៈសំខាន់របស់ធុរកិច្ចនានាក្នុងការកសាងនូវឧត្តមភាព និង វិបុលភាពរបស់ប្រទេសនាពេលអនាគត។ វិស័យឯកជនកម្ពុជា គឺជាការប្រមូលផ្ដុំនៃធុរកិច្ចនានាទាំងក្នុងប្រព័ន្ធ និង ក្រៅប្រព័ន្ធ ដែលក្នុងនេះមានសហគ្រាសធុនមីក្រូ, តូច, មធ្យម និង សហគ្រាសធុនធំ ព្រមទាំងធុរកិច្ចថ្មីផងដែរ។

យោងតាមទិន្នន័យក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ របស់អតីតក្រសួងឧស្សាហកម្ម និង សិប្បកម្ម ដែលសព្វថ្ងៃនេះត្រូវបានផ្លាស់ប្ដូរជា ក្រសួងឧស្សាហកម្ម, វិទ្យាសាស្ត្រ, បច្ចេកវិទ្យា និង នវានុវត្តន៍ (ក.ឧ.វ.ប.ន.), សហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យម បានរួមចំណែកដល់ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (ផ.ស.ស.) ចំនួន ៥៨% និង បានបង្កើតការងារជាង ៧០% នៃចំនួនការងារសរុប។ ផ្អែកតាមជំរឿនសេដ្ឋកិច្ចឆ្នាំ ២០២២, កម្ពុជាមានសហគ្រាសចំនួន ៧៥៣ ៦៧៩ ដោយក្នុងនេះបានផ្ដល់ការងារជូនប្រជាពលរដ្ឋ ចំនួន ២ ៩៨០ ៥៦៩ នាក់ និង អាចបង្កើតចំណូលពីការលក់ប្រចាំឆ្នាំរហូតដល់ ៥០,៧ ប៊ីលានដុល្លារសហរដ្ឋអាម៉េរិក។ ក្នុង-ចំណោមសហគ្រាសទាំងអស់ មានសហគ្រាសចំនួន ១២,៤% ប៉ុណ្ណោះដែលបានចុះបញ្ជីជាមួយនឹងក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (ក.ព.ណ.)។ ការណ៍នេះ បានបង្ហាញថា សហគ្រាសជាច្រើនក្នុងប្រទេសកំពុងដំណើរការក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ។ ដូចនេះ, រាជរដ្ឋាភិបាល បានដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្ដីពីការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ឆ្នាំ ២០២៣-២០២៨ សំដៅលើកស្ទួយកម្រិតជីវភាពរស់នៅ និង ពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់អ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ឱ្យអាចចូលរួមក្នុងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រព័ន្ធ ព្រមទាំងមានលទ្ធភាពចូលរួមក្នុងដំណើរការនៃការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិឱ្យអស់សក្ដានុពល។

ជាមួយគ្នានេះដែរ, បន្ថែមលើការយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះសហគ្រាស, រាជរដ្ឋាភិបាលក៏បានកំណត់នូវអាទិភាពមួយក្នុងចំណោមអាទិភាពសំខាន់ៗ គឺការជំរុញ និង ការលើកកម្ពស់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីបង្កើនល្បឿននៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ច សំដៅសម្រេចឱ្យបាននូវចក្ខុវិស័យក្នុងការវិវឌ្ឍក្លាយជាប្រទេសដែលមានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ត្រឹមឆ្នាំ ២០៥០ ។ ធុរកិច្ចថ្មី មានចរិតលក្ខណៈខុសគ្នាពីសហគ្រាស ព្រោះធុរកិច្ចថ្មីប្រើប្រាស់នវានុវត្តន៍ និង/ឬ បច្ចេកវិទ្យាជាស្នូល សម្រាប់ការបង្កើតគំរូអាជីវកម្មក្នុងទីផ្សារថ្មី ជាជាងទីផ្សារដែលមានស្រាប់ ក្រោមលក្ខខណ្ឌមិនប្រាកដប្រជា ប៉ុន្តែមានសក្ដានុពលពង្រីកខ្នាតអាជីវកម្មបានលឿន ហើយរំពឹងថាអាចចាកចេញពីស្ថានភាពធុរកិច្ចថ្មីនាពេលអនាគតយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ធុរកិច្ច-

ថ្មី ជាកាតាលីករ និង ភ្នាក់ងារនៃការផ្លាស់ប្តូរ (Agents of Change) យ៉ាងសកម្ម ដែលនាំមកនូវគំនិតនវានុវត្តន៍ទៅកាន់គ្រប់វិស័យ ហើយធុរកិច្ចថ្មីមានភាពបត់បែន និង ភាពច្នៃប្រតិដ្ឋខ្ពស់ ដែលអាចសម្របខ្លួនបានយ៉ាងឆាប់រហ័សក្នុងបម្រែបម្រួលនៃលក្ខខណ្ឌទីផ្សារ និង តម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ធុរកិច្ចថ្មី ក៏នឹងរួមចំណែកខ្លាំងក្នុងការកសាងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ដែលជាម៉ាស៊ីនថ្មីមួយ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចប្រកបដោយចីរភាព, បរិយាបន្ន និង វិបុលភាព តាមរយៈការប្រែបាច់បញ្ចូលគ្នារវាងនវានុវត្តន៍, សហគ្រិនភាព និង បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនៅគ្រប់វិស័យទាំងអស់ សំដៅបង្កើនសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដែលមានលក្ខណៈរស់រវើក, ជវភាព និង មានឥទ្ធិពលខ្លាំង (Disruptive)។

បច្ចុប្បន្ន, ទាំងស្ថាប័នរដ្ឋ, ស្ថាប័នឯកជន និង ដៃគូអភិវឌ្ឍនៅកម្ពុជា បាន និង កំពុងមានសកម្មភាពបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មីជាប្រចាំ ក៏ដូចជាចូលរួមយ៉ាងសកម្ម តាមរយៈការផ្តល់នូវសកម្មភាពគាំទ្រ និង ថ្នាលបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី។ យ៉ាងណាមិញ, ស្ថាប័នឯកជនមិនទាន់អាចរកចំណូលបានពីសេវាបណ្តុះ ឬ គាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីនៅឡើយទេ ពោលគឺ ភាគច្រើននៅប្រើប្រាស់ថវិកាពីកម្មវិធីទំនួលខុសត្រូវសង្គម (Corporate Social Responsibility) ឬ របស់ស្ថាប័នឧបត្ថម្ភមូលនិធិផ្សេងៗ មករ៉ាប់រងចំណាយលើការរៀបចំកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី។ ជាលទ្ធផល, ធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា មានចំនួនតិចតួចនៅឡើយ។ ផ្អែកតាមថ្នាលឌីជីថលធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា (startupcambodia.gov.kh) គិតត្រឹមខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០២៦, ធុរកិច្ចថ្មីមានចំនួន ២៥៦ ប៉ុណ្ណោះដែលបានចុះឈ្មោះក្នុងថ្នាលឌីជីថលនេះ។ បន្ថែមពីនេះ ប្រសិនបើក្រឡេកមើលលើការវិនិយោគ និង ការផ្តល់ជំនួយថវិកាដល់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងកម្ពុជាវិញ, ទំហំទុនវិនិយោគនៅមានកម្រិតតិចតួចណាស់ ប្រហែល ៩ លានដុល្លារអាមេរិក ដោយសារសមត្ថភាពធុរកិច្ចថ្មីក្នុងប្រទេសនៅមានកម្រិត ហើយបណ្តាញវិនិយោគិន (Venture Capitalists) មិនទាន់ហ៊ានប្រថុយខ្លាំងក្នុងការវិនិយោគ ដែលជាមូលហេតុចម្បងរារាំងមិនឱ្យធុរកិច្ចថ្មីលូតលាស់បានលឿន។ ការណ៍នេះ បានធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជាមានការខ្វះខាតទុនបង្វិលក្នុងដំណាក់កាលដំបូង (Early-Stage Financing)។ បន្ថែមពីនេះ, ធុរកិច្ចថ្មីក៏តែងតែប៉ះទង្គិចរបាំងជាប្រព័ន្ធដទៃទៀត (Systemic Bottlenecks) ដែលមានជាអាទិ៍ គម្លាតជំនាញបច្ចេកទេស និង ឌីជីថល, ភាពស្មុគស្មាញនៃបទប្បញ្ញត្តិ និង អនុលោមភាព (Regulatory Barriers) និង ការពិបាកពង្រីកខ្នាតអាជីវកម្ម (Scalability Difficulty)។

ផ្អែកលើតួនាទីយ៉ាងសំខាន់របស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងការរួមចំណែកធ្វើពិពិធកម្មសេដ្ឋកិច្ច និង បង្កើនភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ក៏ដូចជា ដើម្បីដោះស្រាយនូវបញ្ហាប្រឈម និង របាំងជាប្រព័ន្ធនានា ដែលបន្ទប់បង្អាក់ការលូតលាស់របស់ធុរកិច្ចថ្មី, រាជរដ្ឋាភិបាល ចាំបាច់ត្រូវរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រជាក់លាក់សម្រាប់អភិវឌ្ឍវិស័យធុរកិច្ចថ្មី។ មជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មី "តេជោ" (ម.ធ.ត.) ទទួលសេចក្តីទុកចិត្តដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ពីរាជរដ្ឋាភិបាល ក្នុងការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០ សម្រាប់គាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានសន្ទុះរីកចម្រើនលឿនជាងពេលបច្ចុប្បន្ន ក្រោមការសម្របសម្រួលពីគណៈកម្មាធិការសេដ្ឋកិច្ច និង ធុរកិច្ចឌីជីថល (គ.ស.ធ.ឌ.)។

២- ស្ថានភាពនៃការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា

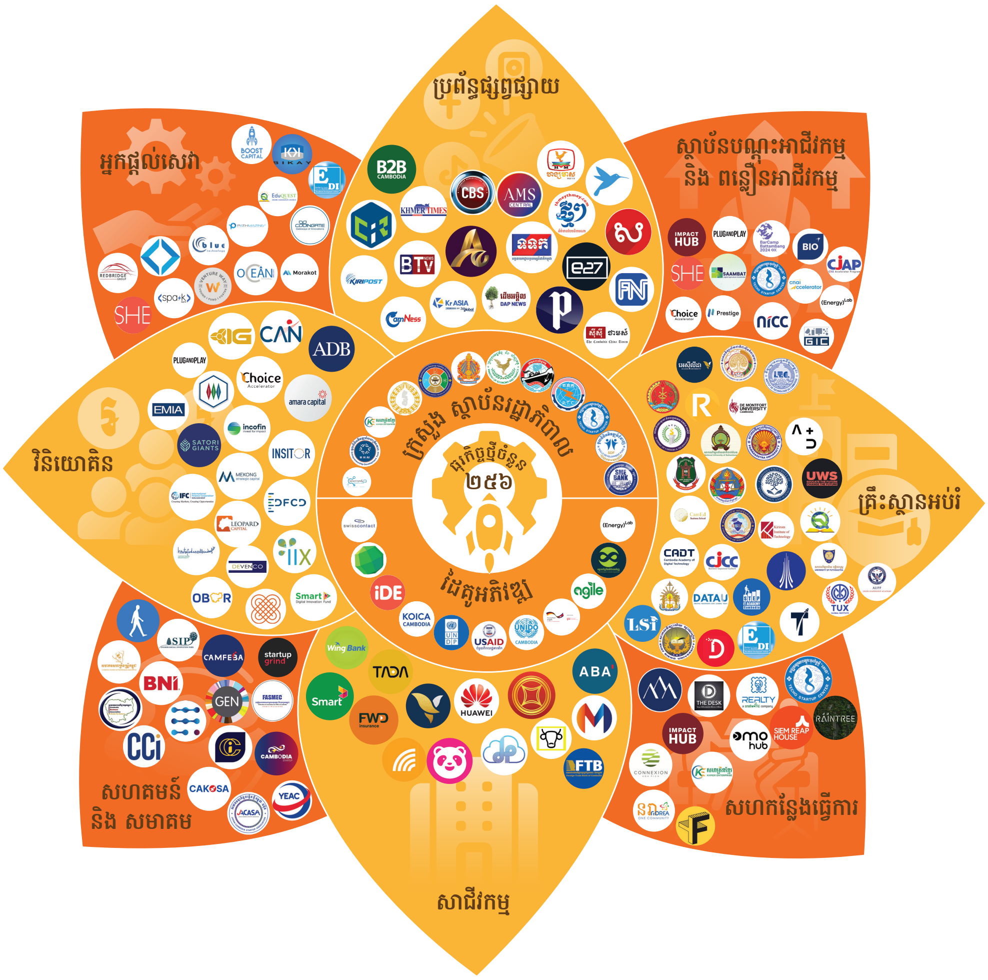
២.១- ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា

ទស្សនាទានអំពីធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជាបានចាប់ផ្ដើមដំបូងក្នុងឆ្នាំ ២០០៦ តាមរយៈការបង្កើតកម្មវិធីប្រកួតប្រជែងផែនការអាជីវកម្មថ្នាក់ជាតិរបស់សាកលវិទ្យាល័យជាតិគ្រប់គ្រង ដែលជាគ្រឹះនៃការបណ្ដុះស្មារតីសហគ្រិនភាព និង ការធ្វើបទបង្ហាញអាជីវកម្ម (Pitching)។ វិស័យនេះបានវិវឌ្ឍជាបន្តបន្ទាប់តាមរយៈការលេចរូបរាងនៃសហគមន៍បច្ចេកវិទ្យា ដែលត្រូវបានស្គាល់ថា បារខែមកម្ពុជា (BarCamp Cambodia) ក្នុងឆ្នាំ ២០០៨ និង ការបង្កើតសហកន្លែងធ្វើការ (Co-Working Spaces) ដំបូងបង្អស់ដោយ SmallWorld ក្នុងឆ្នាំ ២០១១ ។ ទន្ទឹមនេះ, ការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ហាត់រៀនបង្កើតធុរកិច្ចថ្មីកម្រិតអន្តរជាតិ Startup Weekend ក៏បានជំរុញឱ្យមានការបង្កើតធុរកិច្ចថ្មីបច្ចេកវិទ្យាដំបូង ប្រមាណ ៥០ នៅអំឡុងឆ្នាំ ២០១៣ ផងដែរ។ រហូតដល់ឆ្នាំ ២០១៩, ប្រតិបត្តិការប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីកម្ពុជាអាចថាបានឈានចូលដំណាក់កាលដំបូង និង រីកលូតលាស់យ៉ាងរហ័ស ដោយចំនួនធុរកិច្ចថ្មីបានកើន-ឡើងយ៉ាងហោច ៥ ដង ពោលគឺ ដល់ប្រមាណ ៣០០ ។ ជាងនេះទៀត, ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីក៏មានការកើនឡើងនូវតួអង្គចម្រុះដទៃជាច្រើន ដែលរួមមានដូចជា ស្ថាប័នគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី (Entrepreneurial Support Organizations – ESOs), សហកន្លែងធ្វើការ, កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី ដែលរួមមានកម្មវិធីហេកាថន់ (Hackathon), កម្មវិធីបណ្ដុះអាជីវកម្ម (Incubation Program) និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម (Acceleration Program) ព្រមទាំងធុរកិច្ចថ្មីអន្តរជាតិធំៗ ជាដើម។ ទោះជាមានវឌ្ឍនភាពប្រសើរឡើងក្ដី, ការលូតលាស់នៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីក្នុងចន្លោះឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ឆ្នាំ ២០១៩ នោះ ត្រូវបានកំណត់ថាជាការលូតលាស់ក្នុងដំណាក់កាលក្មេងខ្ចី ប៉ុន្តែមានសក្ដានុពលខ្ពស់រីកចម្រើននាអនាគត។

ថ្វីបើនៅក្មេងខ្ចីក្ដី, ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាបាន និង កំពុងរក្សាបាននូវការវិវឌ្ឍប្រសើរជាងមុនក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ យោងតាមសន្ទស្សន៍ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីសកលឆ្នាំ ២០២៥ របស់ស្តាតអាប់ប្លីង (StartupBlink) ដែលសិក្សាវាយតម្លៃលើបណ្ដាប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីទូទាំងសកលលោក, កម្ពុជាស្ថិតនៅលេខរៀងទី ១០៥ ដែលជាចំណាត់ថ្នាក់ប្រសើរជាងឆ្នាំមុនចំនួន ៧ លេខ។ បន្ថែមពីនេះ, សន្ទស្សន៍នវានុវត្តន៍សកល (Global Innovation Index) ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់វាយតម្លៃសមត្ថភាព និង ភាពជោគជ័យលើនវានុវត្តន៍របស់ប្រទេសទាំងអស់ក្នុងសកលលោកបានបង្ហាញថា សន្ទស្សន៍នវានុវត្តន៍របស់កម្ពុជាមានការកើនឡើងពី ១៩,៩ ក្នុងឆ្នាំ ២០២៤ ទៅ ២២ ពិន្ទុ ក្នុងឆ្នាំ ២០២៥ ។ ការវាយតម្លៃរបស់ ម.ធ.ត. ឆ្នាំ ២០២៥ ក៏បានរកឃើញថា សន្ទស្សន៍នៃប្រតិបត្តិការប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី (Startup Ecosystem Performance Index – SEPI) មានពិន្ទុ ៥១ ក្នុងចំណោម ១០០ ពិន្ទុ ដែលអាចកំណត់បានថាជាប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីដែលកំពុងលេចឡើង (Emerging Ecosystem)។ លទ្ធផលនេះ ស្ដែងចេញយ៉ាងច្បាស់ តាមរយៈការកើនឡើងនៃសកម្មភាពគាំទ្រ ក៏ដូចជាព្រឹត្តិការណ៍ផ្សេងៗ ពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មី ព្រមទាំងនៃតួអង្គដ៏សម្បូរបែបនានា។ ដូចបង្ហាញ

ក្នុងរូបភាពទី ១ ខាងក្រោម, ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាជាទីប្រជុំនៃបណ្តាស្ថាប័នជាច្រើន ដែលមានអន្តរសកម្មជាមួយគ្នា ផ្អែកតាមមុខងារ, ភារកិច្ច, សមត្ថភាព និង លទ្ធភាព។ ក្នុងន័យនេះ, ស្ថាប័នមួយចំនួន ជាទូទៅ ដើរតួជាតួអង្គចម្រុះ (Versatile) ក្នុងពេលតែមួយ នៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ច-ថ្មីដែលកំពុងលេចឡើងមួយនេះ តួយ៉ាងដូចជា ម.ធ.ត. ដែលមានដំណើរបត់បែនជាស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាលក្នុងនាមជាគ្រឹះស្ថានសាធារណៈរដ្ឋបាលផង និង ជាស្ថាប័នពន្លឿនអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាសហកន្លែងធ្វើការជាដើម។ ការណ៍នេះ អាចបញ្ជាក់ពីបច្ច័យវិជ្ជមានអំពីភាពក្មេងខ្ចីនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាថា ម្ខាងអនុញ្ញាតឱ្យស្ថាប័នជាច្រើនអាចចូលរួមអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីទៅតាមមួករបស់តួអង្គផ្សេងៗ ដោយមិនមានព្រំដែនរឹតត្បិត និង ម្ខាងទៀតមានកាលានុវត្តភាពអាចលូតលាស់ទៅជាប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីកម្រិតខ្ពស់ជាងនេះបានលឿន ក្នុងករណីមានអន្តរាគមន៍ចំគោលដៅ។

គួរឱ្យកត់សម្គាល់ទៀតនោះ, ចំនួនធុរកិច្ចថ្មីដែលនៅមានប្រតិបត្តិការបានកើនឡើងបន្តិចម្តងៗពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ពោលគឺ ពីជិត ១០០ ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ ទៅប្រមាណ ២៥៦ ក្នុងខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០២៦ នេះ។ ក្នុងចំណោមធុរកិច្ចថ្មី ២៥៦ នេះ, មានធុរកិច្ចថ្មីចំនួន ២០៥ កំពុងដំណើរការ ដោយស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលផ្សេងៗ គ្នា ដែលប្រហែល ៩៤% នៃធុរកិច្ចថ្មីទាំងនោះ ស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការ (Early-Operation) និង ប្រតិបត្តិការ (Operation)។ ធុរកិច្ចថ្មីប្រមាណ ៤% ប៉ុណ្ណោះ ស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលពង្រីកខ្នាតអាជីវកម្ម (Scaling)។ ក្នុងនោះ, ធុរកិច្ចថ្មីភាគច្រើនមានគំរូអាជីវកម្មដែលពឹងផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យា ដែលរួមមាន សេវាសម្រាប់ការប្រើប្រាស់សុសវែរ (Software as a Service), ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយឌីជីថល, ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក, បច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ, បញ្ញាសិប្បនិម្មិត និង បច្ចេកវិទ្យាអប់រំ។ គំរូអាជីវកម្មទាំងនេះ បញ្ជាក់ពីនិន្នាការក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាក្នុងទីផ្សារ សំដៅបត់បែនតាមបរិការណ៍តំបន់ និង សកលនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។



រូបភាពទី ១៖ តួអង្គសំខាន់ៗ ក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា

២.២- ការអភិវឌ្ឍនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា

ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី កំពុងតែវិវឌ្ឍជាវិជ្ជមាន និង មានចំណុចគួរឱ្យកត់សម្គាល់ជាច្រើន។ ខាងក្រោមនេះបង្ហាញពីវឌ្ឍនភាពនៃធុរកិច្ចថ្មី តាមទិដ្ឋភាពសំខាន់ៗ រួមមាន បទដ្ឋានគាំទ្រ, កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី, មូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគ, បុគ្គលមានទេពកោសល្យ ព្រមទាំងបណ្តាញតភ្ជាប់ និង ទីផ្សារ។

១- បទដ្ឋានគាំទ្រ

ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ, រាជរដ្ឋាភិបាល ដែលមានក្រសួង ស្ថាប័នជាសេនាធិការតាមវិស័យ បាន និង កំពុងដាក់ចេញនូវអន្តរាគមន៍គន្លឹះពាក់ព័ន្ធជាបន្តបន្ទាប់ ដែលអាចចូលរួមក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជាបានមួយកម្រិត។ មកទល់បច្ចុប្បន្ន, គោលនយោបាយថ្នាក់ជាតិសំខាន់ៗ ដែលបានលើកឡើងយ៉ាងច្បាស់ពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី មានដូចជា យុទ្ធសាស្ត្របញ្ចកោណ-ដំណាក់កាលទី១, ក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ២០២១-២០៣៥, ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ជាតិរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល នីតិកាលទី ៧ នៃរដ្ឋសភា, គោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាលឌីជីថលកម្ពុជា ២០២២-២០៣៥, ផែនទីបង្ហាញផ្លូវវិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យា និង នវានុវត្តន៍កម្ពុជា ២០៣០, និង គោលនយោបាយអភិវឌ្ឍបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា ២០២៣-២០២៨ ជាដើម។ ស្រប-ជាមួយនឹងមូលដ្ឋានគោលនយោបាយ, រាជរដ្ឋាភិបាលក៏បាន និង កំពុងពង្រឹងមូលដ្ឋានគតិយុត្តតាម

វិស័យសំខាន់ៗ មួយចំនួនដូចជា ការដាក់ចេញនូវច្បាប់ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក, អនុក្រឹត្យស្តីពីការគ្រប់គ្រង និង ការលើកទឹកចិត្តធុរកិច្ចថ្មីឌីជីថល, អនុក្រឹត្យស្តីពីការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និង អនុក្រឹត្យស្តីពីការលើកទឹកចិត្តផ្នែកពន្ធដារសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យមក្នុងវិស័យអាទិភាព ជាដើម។

ជាមួយគ្នានេះ, រាជរដ្ឋាភិបាល តាមរយៈអាជ្ញាធរសេវាហិរញ្ញវត្ថុមិនមែនធនាគារ (អ.ស.ហ.) ក៏បានដាក់ចេញនូវបរិស្ថានសាកល្បងបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ (FinTech Regulatory Sandboxes) ក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង, មូលបត្រ និង បរធនបាលកិច្ច ដែលផ្តល់ឱកាសឱ្យក្រុមហ៊ុនធ្វើតេស្តសាកល្បងផលិតផល ឬ សេវារបស់ខ្លួនជាមួយនឹងអតិថិជនក្នុងទំហំ និង រយៈពេលកំណត់មួយមុននឹងដាក់ចេញ និង ជំរុញការប្រើប្រាស់ឱ្យបានទូលំទូលាយ។ លើសពីនេះ, រាជរដ្ឋាភិបាលក៏បានដាក់ចេញនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមគន្លឹះ និង សំខាន់ៗ មួយចំនួនដូចជា មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រិនភាព (ម.អ.ស.), ធនាគារសហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យម កម្ពុជា (ធ.ស.ក.), សហគ្រិនខ្មែរ (ស.គ.ខ.), បណ្ឌិត្យសភាបច្ចេក-វិទ្យាឌីជីថលកម្ពុជា (ប.ប.ឌ.), ម.ធ.ត., មជ្ឈមណ្ឌលជាតិបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មីនៃកម្ពុជា (ម.ជ.ធ.ក.), មជ្ឈមណ្ឌលបច្ចេកវិទ្យា Plug and Play កម្ពុជា, ថ្នាលឌីជីថល startupcambodia.gov.kh, ថ្នាលពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកថ្នាក់ជាតិ cambodiatrade.com និង កម្មវិធីពានរង្វាន់ឌីជីថលកម្ពុជា ជាដើម។ កម្មវិធីថ្នាក់ជាតិធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ក៏ត្រូវបានដាក់ឱ្យដំណើរការកាលពីចុងឆ្នាំ ២០១៩ ដែលមានតួនាទីលើកកម្ពស់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា តាមរយៈការផ្តល់យន្តការគាំទ្រ និង សម្របសម្រួលរវាងភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី។

២- មូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគ

ធុរកិច្ចថ្មី ដែលបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធីបណ្តុះអាជីវកម្ម, កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាកម្មវិធីប្រកួតប្រជែងនានា មានឱកាសទទួលបាននូវព្រីស៊ីដហ្វាន់ឌីង (Pre-Seed Funding) ឬ កញ្ចប់ជំនួយថវិកាមួយចំនួនសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវារបស់ខ្លួនបន្តទៀត។ ដ្បិតថាការវិនិយោគនោះមិនមានទំហំធំ, ប៉ុន្តែបានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការកសាង និង អភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីបានមួយកម្រិតជាពិសេសធុរកិច្ចថ្មី ដែលស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលបង្កើតគំនិត (Ideation) និង ដំណាក់កាលបង្កើតគំរូ-ដើម (Prototype)។ ជាងនេះទៀត, ធុរកិច្ចថ្មីមួយចំនួន ជាពិសេសធុរកិច្ចថ្មី ដែលមានសក្តានុពលខ្ពស់ ហើយស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលប្រតិបត្តិការ ក៏បានទទួលការទំនុកបម្រុងខ្លះពីបណ្តាញវិនិយោគិន ទាំងការវិនិយោគ ដែលភាគច្រើនបែបភាគហ៊ុន (Equity Investment), ការណែនាំលើយុទ្ធសាស្ត្រកសាងអាជីវកម្ម (Venture Building) និង ការពង្រីកបណ្តាញជាមួយនឹងវិនិយោគិនផ្សេងទៀត ក៏ដូចជាបុគ្គលមានទេពកោសល្យ។ ក្នុងឆ្នាំ ២០២៥, ស៊ីដហ្វាន់ឌីង (Seed Funding) និង ជំនួយថវិកាសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មីដែលអាចរាប់បាន និង ភាគច្រើនត្រូវបានផ្តល់ដោយស្ថាប័ន ដែលរៀបចំកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី មានប្រមាណ ២,១ ប៊ីលានរៀល ឬ ប្រមាណ ៥២៥ ០០០ ដុល្លារអាមេរិក។ ដ្បិតថាមិនមានតួលេខអំពីថវិកាវិនិយោគ និង ចំនួនធុរកិច្ចថ្មី ដែលទទួលបានការវិនិយោគជាក់លាក់, ជារឿយៗ យើង

ឃើញមានធុរកិច្ចថ្មីមួយចំនួនទទួលបានវិនិយោគ ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនបន្ថែមផងដែរ។ ការទិញយកធុរកិច្ចថ្មី ញ៉ាំ២៤ (Nham24) ដោយក្រុមហ៊ុនហ្គ្រេប (Grab) អាចរាប់ថាជាករណីជោគជ័យមួយ ក្នុងការកសាងធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា និង ជះឥទ្ធិពលជាវិជ្ជមានដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំង-មូល។ បន្ថែមពីនេះ, នៅដើមខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០២៦ ក្នុងចំណោមធុរកិច្ចថ្មីចំនួន ១២៧ លើសកលលោក ដែលបានដាក់ពាក្យចូលរួមក្នុងកម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម Catapult: Inclusion SEA 3rd Edition រៀបចំដោយ ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី និង អគ្គនាយកដ្ឋានសហប្រតិបត្តិការអភិវឌ្ឍន៍ និង កិច្ចការមនុស្សធម៌នៃលុចសំបួ (Luxembourg Directorate for Development Cooperation & Humanitarian Affairs), ក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា បញ្ជី (BanhJi) ត្រូវបានជ្រើសរើសជាធុរកិច្ចថ្មីដែលជួយជំរុញបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ការណ៍នេះ នឹងនាំឱ្យក្រុមហ៊ុននេះ មានឱកាសទទួលបានទុនវិនិយោគនាពេលឆាប់ៗ ខាងមុខ។ ការទទួលបានជ័យជម្នះនេះ មិនត្រឹមតែបានបង្ហាញពីការខិតខំ, សមត្ថភាព និង សក្តានុពលរបស់ធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាប៉ុណ្ណោះទេ, ប៉ុន្តែជ័យជម្នះនេះ ក៏បានឆ្លុះបញ្ចាំងពីការខិតខំរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលក្នុងការកសាងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកន្លងមកផងដែរ។

៣- បុគ្គលមានទេពកោសល្យ

គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សាដើរតួជាថ្នាលដ៏សំខាន់ក្នុងការបណ្ដុះស្មារតីនវានុវត្តន៍, សហគ្រិនភាព និង ធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈទំនើបកម្មកម្មវិធីសិក្សា, ការផ្សារភ្ជាប់និស្សិតទៅនឹងកម្មវិធីពាក់ព័ន្ធនានា និង ការបង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលនវានុវត្តន៍ក្នុងបរិវេណសាកលវិទ្យាល័យ ជាដើម។ ចំនួនគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សាទាំងរដ្ឋ និង ឯកជន ដែលបង្រៀនមុខវិជ្ជាសហគ្រិនភាព និង រៀបចំកម្មវិធីប្រកួតប្រជែងអាជីវកម្មបានកើនឡើងជាបន្តបន្ទាប់ ដែលនេះបង្ហាញពីការផ្សារភ្ជាប់ការរៀននៅសាលា ទៅនឹងការអនុវត្តជាក់ស្តែង។ នៅកម្រិតអប់រំចំណេះទូទៅ, ការជំរុញការអប់រំស្ទែម (STEM) និង ការបញ្ជ្រាបចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និង សហគ្រិនភាព បានក្លាយជាគ្រឹះក្នុងការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។ តាមរយៈកិច្ចសហប្រតិបត្តិការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយនឹង ESOs, និស្សិតត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យចូលរួមក្នុងកម្មវិធីហេកាថន់, កម្មវិធីបណ្ដុះអាជីវកម្ម និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម ដើម្បីប្រែក្លាយគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋទៅជាអាជីវកម្មជាក់ស្តែង។ ជាក់ស្តែង កាលពីចុងឆ្នាំ ២០២៥, ក្រសួងអប់រំ យុវជន និង កីឡា (ក.អ.យ.ក.) បានដាក់ចេញនូវសេចក្តីសម្រេចស្តីពីការអនុវត្តលក្ខន្តិកៈជាតិនិស្សិតធុរកិច្ច ហៅកាត់តាមភាសាបារាំងថា SNEE (Statut National d'Étudiant-Entrepreneur) នៅតាមគ្រឹះស្ថានឧត្តម-សិក្សា ដើម្បីជំរុញស្មារតីសហគ្រិនភាព និង ការបង្កើតធុរកិច្ចថ្មីក្នុងចំណោមនិស្សិត។ យោងតាមទិន្នន័យចុងក្រោយ, ធុរកិច្ចថ្មីបច្ចេកវិទ្យានៅកម្ពុជា ដែលកំពុងមានប្រតិបត្តិការចំនួន ១៨៧ ក៏បានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការបង្កើតឱកាសការងារជំនាញកម្រិតខ្ពស់ដល់យុវជនប្រមាណ ២ ១១៣ នាក់ ដែលអាចនឹងកើនឡើងស្របតាមការពង្រីកវិសាលភាពនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។

ចំពោះទិដ្ឋភាពការស្រូបទាញបុគ្គលមានទេពកោសល្យ, រាជរដ្ឋាភិបាលក៏បានដាក់ចេញនូវរបបទិដ្ឋាការបោរីភាព (Courtesy Visa), ទិដ្ឋាការធម្មតារយៈពេលវែង និង ទិដ្ឋាការបន្តរយៈពេលស្នាក់នៅ

ផ្សេងៗ ក្នុងគោលដៅទាក់ទាញ និង ផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់ធុរជន ឬ អ្នកមកបំពេញការងារនៅកម្ពុជា។ យន្តការនេះមិនត្រឹមតែផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់ការស្នាក់នៅ និង ការធ្វើធុរកិច្ចប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែបានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ដល់ការជំរុញការផ្ទេរចំណេះដឹង និង បច្ចេកវិទ្យា ពីអ្នកជំនាញអន្តរជាតិមកកាន់ធនធានមនុស្សក្នុងស្រុក សំដៅបំពេញចន្លោះខ្វះខាតផ្នែកជំនាញ និង ពន្លឿនការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាឱ្យកាន់តែមានភាពប្រកួតប្រជែង។

៤- កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី

ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជា ឆ្លុះបញ្ចាំងដោយការលេចឡើងនូវសកម្មភាពគាំទ្ររបស់តួអង្គជាច្រើននៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។ គិតត្រឹមខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០២៦ ដោយមិនរាប់បញ្ចូលចំនួនធុរកិច្ច-ថ្មី, តួអង្គសរុបក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីមានប្រមាណជា ២៤៥ ។ តួអង្គទាំងនោះមានដូចជា ស្ថាប័នផ្តល់សហកន្លែងធ្វើការ, ESOs, អ្នកតម្រង់ទិស, វិនិយោគិន, ក្រសួង ស្ថាប័ន, គ្រឹះស្ថានអប់រំ, ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវា, ដៃគូអភិវឌ្ឍ, សមាគម, សហគមន៍, ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្ម និង ភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយ ជាដើម។ តាមរយៈតួអង្គទាំងនេះ, កម្មវិធីប្រមាណ ៤៣៨ ត្រូវបានរៀបចំឡើង ក្នុងរយៈពេល ៤ ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ពោលគឺ ពីឆ្នាំ ២០២២ ដល់ឆ្នាំ ២០២៥ ។ កម្មវិធីទាំងនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងក្នុងទម្រង់ជាកម្មវិធីបណ្តុះអាជីវកម្ម, កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម, ការប្រកួតប្រជែង និង ធ្វើបទបង្ហាញវិនិយោគ, ការតម្រង់ទិស និង ហ្វឹកហាត់, ការអប់រំសហគ្រិនភាព, ការគាំទ្រការធ្វើទស្សនកិច្ចសិក្សាទៅក្រៅប្រទេស និង ការភ្ជាប់បណ្តាញវិនិយោគិន ជាដើម។ ថ្វីបើសកម្មភាពគាំទ្រទាំងនោះអាចខុសគ្នាទៅតាមតួនាទី, វិសាលភាព និង បទពិសោធនៃស្ថាប័នទទួលបន្ទុករៀបចំ, ប៉ុន្តែសុទ្ធសឹងតែរួមចំណែកបង្កើតបរិស្ថានគាំទ្របានមួយកម្រិត សម្រាប់ដំណើរអភិវឌ្ឍរបស់ធុរកិច្ចថ្មី។ ជាមួយគ្នានេះ, ESOs ក៏បានជួយជ្រោមជ្រែងយ៉ាងជិតស្និទ្ធ ទាំងតាមកម្មវិធីបណ្តុះអាជីវកម្ម និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាការគាំទ្របច្ចេកទេសជាក់លាក់ទៅតាមតម្រូវការរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ដែលមានដូចជា របៀបអភិវឌ្ឍ និង គ្រប់គ្រងបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និង កិច្ចទីផ្សារ (Marketing) ជាដើម។ នៅក្នុងកម្រិតម៉ាក្រូជាងនេះ, ធុរកិច្ចថ្មីក៏ទទួលបានការជួយជាច្រើនទៀត ជាពិសេសពីតួអង្គគាំទ្រជាប្រព័ន្ធផ្សេងៗ ដែលក្នុងនោះរួមមាន សមាគមដែលតែងតែរៀបចំការជួបជុំស្ថាបនិក ដើម្បីបង្កើនចំណេះដឹង និង ជំនាញតាមប្រធានបទ ព្រមទាំងកិច្ចប្រជុំ និង ការសម្តែងការគួរសមនានា ដើម្បីលើកកម្ពស់សំឡេងរបស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ, ធុរកិច្ចថ្មីក៏ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនផងដែរ ទាំងដោយផ្ទាល់ និង ដោយប្រយោលពីដៃគូអភិវឌ្ឍ ជាពិសេសក្រោមរូបភាពជាជំនួយបច្ចេកទេសតាមកម្មវិធីបណ្តុះអាជីវកម្ម និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម, ថវិកាវិនិយោគ ក៏ដូចជាការជួយកៀរគរការចូលរួមរបស់តួអង្គដទៃក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី។

៥- បណ្តាញតភ្ជាប់ និង ទីផ្សារ

លើទិដ្ឋភាពការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារ, រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ចេញនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមក្នុងទម្រង់ជាថ្នាលឌីជីថល និង ព្រឹត្តិការណ៍នានាជាច្រើន ដែលក្នុងនោះមានដូចជា ការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ថ្នាលឌីជីថល startupcambodia.gov.kh, ថ្នាល KhmerSME និង ថ្នាលពាណិជ្ជកម្ម

តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកថ្នាក់ជាតិ cambodiatrade.com ជាដើម។ បន្ថែមពីលើថ្នាលទាំងនេះ, ក្នុងរយៈពេល ៤ ឆ្នាំ ចុងក្រោយ, ព្រឹត្តិការណ៍ជាច្រើនត្រូវបានរៀបចំក្នុងទម្រង់ផ្សេងៗ គ្នា ដូចជា សិក្ខាសាលា ដែលមានទាំងផ្ទាល់ និង អនឡាញ, សន្និសីទ, ការតាំងបង្ហាញធុរកិច្ចថ្មី, ផតខាស, កម្មវិធីជួបជុំ និង ពិព័រណ៍ ជាដើម។ ក្នុងនោះ, ព្រឹត្តិការណ៍ខ្នាតធំ ត្រូវបានរៀបចំជាប្រចាំផងដែរ តួយ៉ាងដូចជា ទិវាជាតិវិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យា និង នវានុវត្តន៍, វេទិការដ្ឋាភិបាលឌីជីថល, វេទិកាសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល, វេទិកាធុរកិច្ចថ្មី (Startup Ecosystem Forum), វេទិកាពាណិជ្ជកម្មឌីជីថលកម្ពុជា, កម្មវិធីពានរង្វាន់ឌីជីថលកម្ពុជា និង ព្រឹត្តិការណ៍ CODE-C។ ក្រៅពីបានបង្ហាញឆន្ទៈរបស់ក្រសួង ស្ថាប័នដោយលើកទឹកចិត្ត, គាំទ្រ និង ផ្តល់ឱកាសក្នុងការធ្វើការជាមួយធុរកិច្ចថ្មីសំដៅលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពសេវាសាធារណៈ, ការរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ទាំងនេះ ក៏បានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការពង្រឹង និងបន្ថែមបណ្តាញ ក៏ដូចជាការពង្រីកទីផ្សារសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី ឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើងថែមទៀត។

តាមរយៈកម្មវិធីរបស់ ESOs, ធុរកិច្ចថ្មីមួយចំនួន មានឱកាសទៅចូលរួមក្នុងព្រឹត្តិការណ៍ធំៗ នៅក្រៅប្រទេស ដើម្បីរៀនសូត្រ និង ដកស្រង់បទពិសោធ, ពង្រីកបណ្តាញទំនាក់ទំនង និង ផ្សព្វផ្សាយពីសក្តានុពលរបស់កម្ពុជា។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ, ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាក៏បានលេចឡើងនូវតួអង្គអន្តរជាតិសំខាន់ៗ ដែលក្នុងនោះមានដូចជា Seedstars, អង្គរ ៥០០ (Angkor 500) និង Plug and Play ជាដើម។ វត្តមាននៃតួអង្គទាំងនេះ បានរួមចំណែកអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា តាមរយៈការចែករំលែក, ការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពធុរកិច្ចថ្មី, ការពង្រីកវិសាលភាពនៃការកសាងបណ្តាញ និងការនាំមកនូវវប្បធម៌ថ្មីៗ ទាក់ទងនឹងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី។

២.៣- បញ្ហាប្រឈម

ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ជាប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីដែលកំពុងលេចឡើង។ ទោះបីជារាជរដ្ឋាភិបាល និង ភាគីពាក់ព័ន្ធបានខិតខំជួយជ្រោមជ្រែងក៏ដោយ, ក៏ធុរកិច្ចថ្មីនៅតែជួបបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួន ដែលរារាំងពួកគេមិនឱ្យទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពេញលេញក្នុងការរីកចម្រើន។ បញ្ហាប្រឈមទាំងនោះមានដូចខាងក្រោម៖

១- បទដ្ឋានគាំទ្រ

ជាទូទៅ, ធុរកិច្ចថ្មី មានដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនក្រោមលក្ខខណ្ឌមិនប្រាកដប្រជា។ កត្តានេះបានរាំងស្ទះដល់ការសម្រេចចិត្តក្នុងការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ជាពិសេសធុរកិច្ចថ្មីក្នុងដំណាក់កាលចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការ។ កន្លងមក, កម្ពុជានៅមានភាពខ្វះខាតលើក្របខ័ណ្ឌគតិយុត្តដោយឡែកសម្រាប់គាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី ជាពិសេសលើនីតិវិធីចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម, ការផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តផ្នែកពន្ធដារ និងការចាកចេញពីធុរកិច្ចថ្មី (Startup Exit)។ ជាក់ស្តែង, រដ្ឋាភិបាលក៏បានដាក់ចេញនូវអនុក្រឹត្យលេខ ១០២ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី ២៩ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០២១ ស្តីពីការគ្រប់គ្រង និង ការលើកទឹកចិត្តធុរកិច្ចថ្មីឌីជីថល ដែលកំណត់អំពីយន្តការ, វិធាន និង នីតិវិធីនៃការទទួលស្គាល់, ការលើកទឹកចិត្ត, ការសម្របសម្រួល និង ការបណ្តុះបណ្តាលលើផ្នែកធុរកិច្ចថ្មីឌីជីថល ប៉ុន្តែការអនុវត្តមិនទាន់បានពេញលេញ

នៅឡើយ។ ជាងនេះទៀត, ក្របខ័ណ្ឌគតិយុត្ត មិនទាន់មានការទទួលស្គាល់អាជីវកម្មរបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង មិនទាន់មានការកំណត់លក្ខណៈខុសគ្នា ឬ ដាច់ដោយឡែកពីសហគ្រាសទូទៅនៅឡើយ។ ក្នុង-ន័យនេះ, ធុរកិច្ចថ្មី ដែលចង់ទទួលបានការគាំទ្រ ត្រូវចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ហើយត្រូវស្ថិតនៅក្នុងវិស័យដែលកំណត់ដោយរាជរដ្ឋាភិបាល ទើបអាចទទួលបានការគាំទ្រដែលស្របទៅតាមលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រសហគ្រាសពាណិជ្ជកម្ម។ ដូចនេះ មុនពេលចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម, ធុរកិច្ចថ្មីភាគច្រើនពឹងផ្អែកតែលើអត្ថ-ប្រយោជន៍របស់កម្មវិធីគាំទ្ររបស់ ESOs និង ការជ្រោមជ្រែងរបស់តួអង្គដទៃទៀតក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។

ក្នុងដំណើរការចុះបញ្ជី, ថ្វីបើរាជរដ្ឋាភិបាល បាន និង កំពុងកាត់បន្ថយបន្ទុករដ្ឋបាលបានមួយកម្រិត ជាពិសេសតាមរយៈប្រព័ន្ធចុះបញ្ជីអាជីវកម្មតាមថ្នាលបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន, ធុរកិច្ចថ្មីនៅតែមិនមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីចុះបញ្ជីជាផ្លូវការ និង បិទអាជីវកម្មដូចសហគ្រាសធម្មតាដែរ ដែលនឹងត្រូវជួប-ប្រទះបញ្ហាផ្នែកអនុលោមភាព។ ស្រដៀងគ្នានេះ, នៅពេលចុះបញ្ជី ធុរកិច្ចថ្មីក៏ត្រូវរ៉ាប់រងអនុលោមភាពផ្សេងៗ ពាក់ព័ន្ធនឹងពន្ធដារ និង អនុលោមភាពដទៃទៀតផងដែរ។ ប្រការនេះ ទាមទារឱ្យធុរកិច្ចថ្មីមានការយល់ដឹងលើបច្ចេកទេសច្បាស់លាស់ និង ទទួលបានការគាំទ្រជិតដល់ និង ពេញលេញ ទើបអាចជួយពួកគេឱ្យចាប់ផ្តើមបាន។ បញ្ហានេះកាន់តែស្មុគស្មាញ ព្រោះកង្វះសង្គតិភាព និង ភាពមិនស៊ីចង្វាក់គ្នារវាងក្រសួង ស្ថាប័ន ក្នុងការសម្របសម្រួលការផ្តល់សេវាចាំបាច់នានាជូនដល់ធុរកិច្ចថ្មី។ ជាក់ស្តែង, ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងវិស័យមួយចំនួន ដូចជា សុខាភិបាល, ឱជីថល និង កសិកម្ម ជាដើម ជួបការលំបាកក្នុងការបន្តស្នើសុំលិខិតអនុញ្ញាតពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងក្រសួង ស្ថាប័នមួយចំនួនទៀត បើទោះបីជាពួកគេបានចុះបញ្ជីអាជីវកម្មរួចរាល់ហើយក្តី។ កង្វះយន្តការគាំទ្រអន្តរស្ថាប័នដែលមានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធ បានបង្ខំឱ្យធុរកិច្ចថ្មីត្រូវរែកពុនបន្ទុករដ្ឋបាលធ្ងន់ និង ការបកស្រាយលក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្សេងៗ ដែលខ្វះសង្គតិភាព។ ភាពបែកខ្ញែកនៃយន្តការទាំងនេះ បានធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មីភាន់ច្រឡំ និង ជួបការលំបាកក្នុងការស្វែងរកការគាំទ្រឱ្យបានចំគោលដៅ។

២- មូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគ

ការប្រើប្រាស់មូលនិធិ ដើម្បីប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង សហគ្រាសទូទៅមានលក្ខណៈដាច់ដោយឡែកពីគ្នា។ សហគ្រាសភាគច្រើនប្រើប្រាស់មូលនិធិផ្ទាល់ខ្លួន ជាពិសេសកម្ចីពីធនាគារដោយមានទ្រព្យបញ្ចាំ ដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ដោយឡែក, ធុរកិច្ចថ្មី ក្រៅពីមូលនិធិផ្ទាល់ខ្លួន, ពួកគេត្រូវពឹងផ្អែកលើមូលនិធិក្នុងទម្រង់ជាព្រីស៊ីដហ្វាន់ឌីង ឬ កញ្ចប់ជំនួយថវិកាសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវារបស់ខ្លួនក្នុងដំណាក់កាលដំបូង។ រីឯក្នុងដំណាក់កាលបន្ទាប់, ពួកគេច្រើនប្រើប្រាស់ទុនវិនិយោគពីបណ្តាញវិនិយោគិន ឬ វិនិយោគិនបុគ្គល (Angel Investors) ដើម្បីដំណើរការ និង ពង្រីកអាជីវកម្ម។ បច្ចុប្បន្ននេះ, យន្តការវិនិយោគរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលភាគច្រើនធ្វើក្នុងទម្រង់ជាការវិនិយោគនៅដំណាក់កាលដំបូង ជាពិសេសគឺ ដំណាក់កាលបង្កើតគំនិត និង ដំណាក់កាលបង្កើតគំរូដើម។ ESOs ភាគច្រើនក៏ផ្តល់មូលនិធិក្នុងទម្រង់ប្រហាក់ប្រហែលគ្នានេះដែរ។ ទុនវិនិយោគ និង មូលនិធិទាំងនេះទៀតសោត ក៏នៅមានទំហំតូច និង ផ្តល់ជូនដល់ធុរកិច្ចថ្មីបានចំនួន

តិចនៅឡើយ។ គិតចាប់ពីឆ្នាំ ២០២៣ ដល់ឆ្នាំ ២០២៥, ការវិនិយោគបែបភាគហ៊ុនលើធុរកិច្ចថ្មីក្នុងកម្ពុជា មានទំហំសរុបប្រហែល ៧,២ លានដុល្លារអាមេរិកប៉ុណ្ណោះ។ បន្ថែមពីនេះ, ការវិនិយោគពីបណ្តាញវិនិយោគិន ទាមទារឱ្យធុរកិច្ចថ្មីត្រូវចុះបញ្ជី និង ភាគច្រើនត្រូវស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលប្រតិបត្តិការ ទើបអាចទទួលបានការវិនិយោគ។ កន្លងមក, វិនិយោគិនបុគ្គលបានរួមចំណែកក្នុងការវិនិយោគធុរកិច្ចថ្មីមួយចំនួនដែរ ប៉ុន្តែការចូលរួមនេះនៅមានកម្រិតតិចតួចនៅឡើយ។ លើសពីនេះ, កង្វះព័ត៌មាននៃទិន្នន័យវិនិយោគ ក៏កំពុងក្លាយជាឧបសគ្គដល់ការកសាងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីផងដែរ ជាពិសេសលើការកសាងវប្បធម៌ពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មី។ យោងតាមសន្ទស្សន៍នវានុវត្តន៍សកលឆ្នាំ ២០២៥, ថ្វីត្បិតតែសសរស្តម្ភទី ៤ ដែលទាក់ទងនឹងការយល់ដឹង និង បទពិសោធលើទីផ្សារ (Market Sophistication) របស់កម្ពុជា ទទួលបានចំណាត់ថ្នាក់ទី ២៩ ក្នុងចំណោមប្រទេសទាំង ១៣៩ លើសកលលោកក៏ពិតមែន តែចំណាត់ថ្នាក់ទាក់ទងនឹងការវិនិយោគដែលស្ថិតនៅក្រោមសសរស្តម្ភនេះ មានលំដាប់ថ្នាក់ទាបក្នុងឆាកអន្តរជាតិនៅឡើយ ដោយកម្ពុជាទទួលបានចំណាត់ថ្នាក់ទី ១១៦ ។ ជារួម, ធុរកិច្ចថ្មីភាគច្រើនត្រូវពឹងផ្អែកលើប្រភពមូលធនផ្ទាល់ខ្លួន ដែលរួមបញ្ចូលទាំងកម្ចីពីអ្នកជិតស្និទ្ធ និង ប្រភពជំនួយឥតសំណង (Grants) ពី ESOs ដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ការណ៍នេះ បង្ហាញឱ្យឃើញពីបញ្ហាប្រឈម ដែលធុរកិច្ចថ្មីនៅដំណាក់កាលចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការខ្វះការគាំទ្រ ដើម្បីវិវឌ្ឍខ្លួន ខណៈដែលចំនួនធុរកិច្ចថ្មីនៅកម្ពុជាភាគច្រើនស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលនេះ។

ក្រៅពីទិដ្ឋភាពនៃការវិនិយោគ, គោលគំនិត និង សេចក្តីរំពឹងទុកផ្សេងគ្នារវាងធុរកិច្ចថ្មី និង វិនិយោគិនតែងកើតឡើងជារឿយៗ ផងដែរ។ បញ្ហានេះ កើតឡើងដោយសារកត្តាមួយចំនួនរួមមាន ធុរកិច្ចថ្មីខ្វះជំនាញក្នុងការត្រៀមខ្លួនទទួលទុនវិនិយោគ និង កង្វះការយល់ដឹងពីរបៀបធ្វើការជាមួយនឹងវិនិយោគិន។ កម្មវិធីគាំទ្រមួយចំនួនទៀតសោត ក៏មិនបានផ្តោតសំខាន់លើការបណ្តុះបណ្តាល ឬ បញ្ជ្រាបឱ្យធុរកិច្ចថ្មីយល់បានស៊ីជម្រៅពីរបៀបទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងវិនិយោគិនដែរ។ ការណ៍នេះបានបណ្តាលឱ្យធុរកិច្ចថ្មីជួបការលំបាកនៅពេលចាប់ផ្តើមស្វែងរកមូលនិធិ ឬ ទុនវិនិយោគ។

៣- បុគ្គលមានទេពកោសល្យ

ការអប់រំថ្នាក់ឧត្តមសិក្សា និង ចំណេះទូទៅ មានការចូលរួមប្រសើរជាងមុន ក្នុងរូបភាពជាការបង្រៀនជំនាញសហគ្រិនភាព, ធុរកិច្ច ឬ ជំនាញបច្ចេកទេស។ ប៉ុន្តែ, ជំនាញដែលចាំបាច់មួយចំនួនសម្រាប់ផ្តល់ជាមូលដ្ឋានគ្រឹះដល់ការកសាង និង អភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីនៅមានកម្រិតនៅឡើយ ជាពិសេសជំនាញបច្ចេកវិទ្យាស៊ីជម្រៅ (Deep Tech), ជំនាញគ្រប់គ្រងផលិតផល ឬ សេវាឌីជីថល និង ជំនាញកៀរគរទុនវិនិយោគ (Fundraising) ជាដើម។ ភាគច្រើន, សិស្ស និង និស្សិតចូលរួមក្នុងសកម្មភាពក្រៅកម្មវិធីសិក្សា ដើម្បីមានឱកាសអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពផ្នែកនេះ។ ជាក់ស្តែង, ការអប់រំដោយផ្តោតលើស្មារតីសហគ្រិនភាព និង ធុរកិច្ចថ្មី អាស្រ័យខ្លាំងលើសកម្មភាពក្រៅកម្មវិធីសិក្សា ដែលមិនទាន់មានក្បួនខ្នាតគត់មត់ និង មិនបានរាប់បញ្ចូលជាលក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ក្រេឌីតដូចកម្មវិធីសិក្សាផ្សេងទៀត។ ជាលទ្ធផល, សូម្បីនិស្សិត ដែលមានឱកាសបំពេញការងារ ឬ កម្មសិក្សាក្នុងធុរកិច្ចថ្មី ក៏មិនងាយបន្សុំ

ស្មារតីទៅនឹងវប្បធម៌ធ្វើការរបស់ធុរកិច្ចថ្មីដែរ។ រីឯគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សាខ្លួនឯងទៀតសោត ក៏មិនមានអ្នកជំនាញពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មីគ្រប់គ្រាន់ ដែលអាចណែនាំ និង គាំទ្រផ្នែកសហគ្រិនភាព និង ធុរកិច្ចថ្មីប្រកបដោយគុណភាព។ កន្លងមក ទោះបីមានកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយនឹង ESOs ដើម្បីភ្ជាប់អ្នក-ជំនាញទៅនឹងនិស្សិត តាមរយៈកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីក៏ដោយ, យន្តការនេះធ្វើឡើងដោយមិនបានជាប់-លាប់ជាប្រចាំ និង មិនមានវិសាលភាពទូលំទូលាយឡើយ។ គួរគូសបញ្ជាក់ផងដែរថា ក្នុងចំណោមសសរស្តម្ភទាំង ៧ របស់សន្ទស្សន៍នវានុវត្តន៍សកល, សសរស្តម្ភទី ២ ដែលទាក់ទងនឹងមូលធនមនុស្ស និង ការស្រាវជ្រាវរបស់កម្ពុជាឈរក្នុងចំណាត់ថ្នាក់ទី ១១៤ ក្នុងឆ្នាំ ២០២៥ ។ ការណ៍នេះ បញ្ជាក់ឱ្យឃើញថា កម្ពុជាស្ថិតនៅលំដាប់ថ្នាក់ទាបនៅឡើយលើការអប់រំ និង ការស្រាវជ្រាវ បើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងប្រទេសភាគច្រើនក្នុងសកលលោក។

ចំពោះការស្រូបយកជំនាញ និង ចំណេះរបស់បុគ្គលមានទេពកោសល្យពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មី ទាំងជនជាតិខ្មែរ និង ជនជាតិបរទេស, អន្តរាគមន៍ល្អៗ ដែលមានស្រាប់ដូចជា ទិដ្ឋាការបោរីភាព, ទិដ្ឋាការធម្មតារយៈពេលវែង និង លិខិតអនុញ្ញាតការងារ ជាដើម សុទ្ធសឹងបានរួមចំណែកមួយចំនួន។ ប៉ុន្តែ, យន្តការនេះមិនទាន់បានភ្ជាប់ទៅនឹងយន្តការពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត តាមរយៈការចងជាប្រព័ន្ធលើក-ទឹកចិត្តរួម ដើម្បីទាក់ទាញបុគ្គលមានទេពកោសល្យចំគោលដៅផ្នែកធុរកិច្ចថ្មីនៅឡើយ។

៤- កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី

តួអង្គពាក់ព័ន្ធដែលជា ESOs មានការកើនឡើងច្រើន ហើយកម្មវិធីគាំទ្រក៏មានចំនួនច្រើនឡើងដែរ។ ប៉ុន្តែ, កម្មវិធីទាំងនោះហាក់ធ្វើឡើងដាច់ដោយឡែកពីគ្នា និង មិនបានផ្សារភ្ជាប់ ឬ ប្រទាក់ក្រឡាគ្នាឱ្យទៅជាកម្មវិធីពេញលេញជាប្រព័ន្ធមួយ។ ទិន្នន័យអំពីកម្មវិធីនីមួយៗ ក៏មិនត្រូវបានចែករំលែកឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមក ដែលនាំឱ្យអ្នករៀបចំកម្មវិធីនីមួយៗ ជួបការលំបាកក្នុងការស្វែងរកធុរកិច្ចថ្មីចូលរួម។ កម្មវិធីមួយចំនួនមិនបញ្ជាក់អំពីគោលបំណងឱ្យបានច្បាស់លាស់ ហើយក៏មិនបានកំណត់ពីដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ដែលអាចចូលរួមបាន។ ជាងនេះទៀត, ធុរកិច្ចថ្មីមួយចំនួន យល់ថាកម្មវិធីទាំងនោះ គ្រាន់តែជាការប្រកួតប្រជែងដើម្បីយកពាន ឬ ប្រាក់រង្វាន់។ ការណ៍នេះ បានបណ្តាលឱ្យអ្នកចូលរួម ជាពិសេសធុរកិច្ចថ្មីក្នុងដំណាក់កាលបង្កើតគំនិត ហាក់មានភាពស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការចូលរួមដោយយល់ថាត្រូវទៅប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងធុរកិច្ចថ្មីដែលមានសក្តានុពលខ្ពស់ជាងខ្លួន។

ចំពោះការចូលរួមក្នុងកម្មវិធី, ធុរកិច្ចថ្មីមានផលវិបាកក្នុងការចូលរួមឱ្យបានទៀងទាត់ និង ពេញ-លេញ ព្រោះកម្មវិធីមិនផ្តល់ភាពបត់បែនគ្រប់គ្រាន់ ខណៈដែលកាលវិភាគអាជីវកម្មរបស់ពួកគេមានភាពមមាញឹក និង មិនមានក្រុមការងារច្រើន។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ, ចំណេះដឹងមួយចំនួនដែលបានពីកម្មវិធីទាំងនោះ មានលក្ខណៈជាទ្រឹស្តីច្រើនពេក ដែលពិបាកយកមកអនុវត្តបានក្នុងស្ថានភាពជាក់ស្តែង។ ចំពោះអ្នកតម្រង់ទិស (Mentor), កម្មវិធីភាគច្រើន ជ្រើសរើសអ្នកតម្រង់ទិសចេញពីបុគ្គលិករបស់ ESOs ខ្លួនឯង, អ្នកជំនាញក្នុងវិស័យអប់រំ, វិនិយោគិន និង ម្ចាស់សហគ្រាស។ ជាក់ស្តែង, អ្នកតម្រង់ទិសមួយចំនួន មិនទាន់មានបទពិសោធពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មីគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់បំពេញតួនាទីដ៏សំខាន់

នេះ។ បន្ថែមពីនេះ, ការគាំទ្រក្រោយបញ្ចប់កម្មវិធី នៅមានកម្រិត, មិនបានជិតដល់ និង មិនមានយន្តការច្បាស់លាស់ សម្រាប់បន្តគាំទ្រដល់ធុរកិច្ចថ្មីទេ។ កង្វះការតាមដាន និង គាំទ្របន្តនេះ បានធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មីជាច្រើនបាត់បង់សន្ទុះនៃការលូតលាស់ ឬ ឈានទៅដល់ការបិទវិញភ្លាមៗ ក្រោយពេលកម្មវិធីត្រូវបានបញ្ចប់។ បើទោះជាមានវឌ្ឍនភាពប្រសើរឡើងនៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ, ESOs មួយចំនួននៅមានទម្លាប់ធ្វើការរៀងៗ ខ្លួន ដែលបង្កជាផលវិបាកក្នុងការបង្កើតខ្សែច្រវាក់គាំទ្រមួយឱ្យបានតាំងពីដើមដល់ចប់ និង រារាំងដល់ការដោះដូរព័ត៌មាន ឬ ទិន្នន័យសំខាន់ៗ ក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី។

៥- បណ្តាញតភ្ជាប់ និង ទីផ្សារ

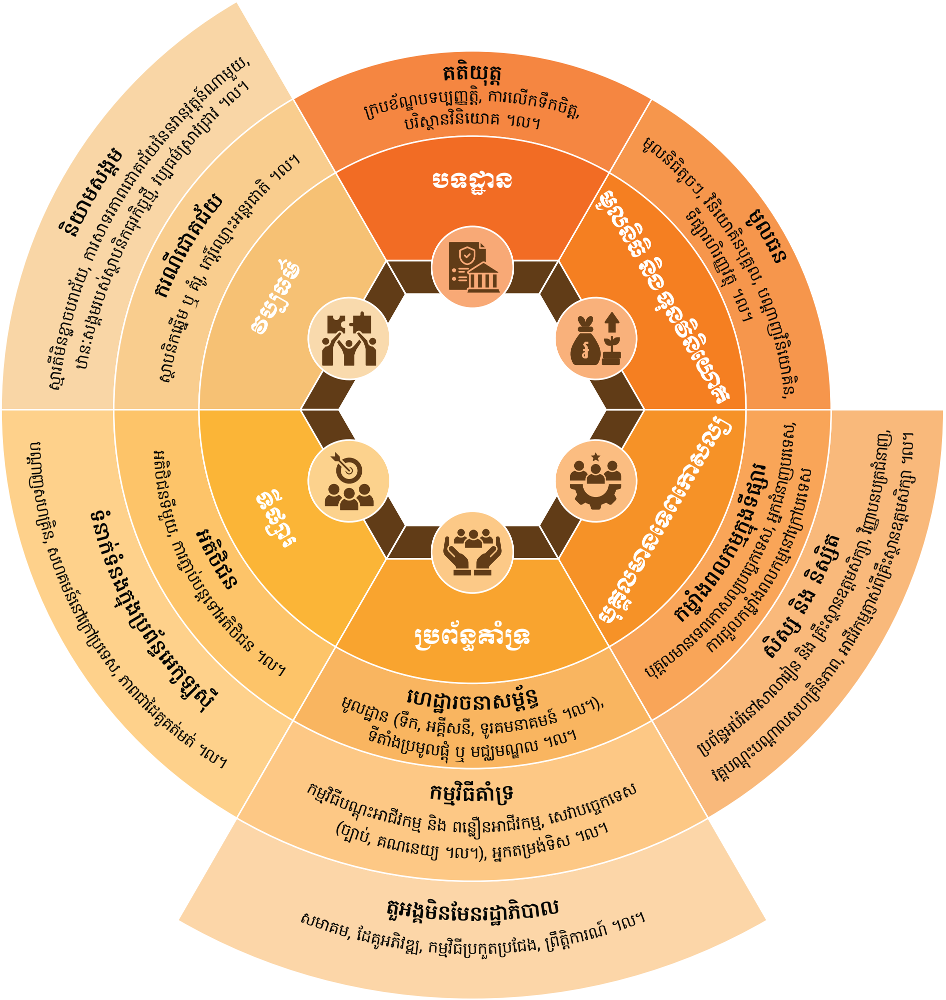
បច្ចុប្បន្ន, យន្តការតភ្ជាប់រវាងធុរកិច្ចថ្មីនឹងក្រុមអតិថិជន និង ដៃគូសហការដែលមានសក្តានុពលនៅមិនទាន់មានភាពរឹងមាំ និង មានប្រសិទ្ធភាពនៅឡើយ។ នេះជាកត្តាចម្បងដែលធ្វើឱ្យតម្រូវការទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផល ឬ សេវាទាំងនោះនៅមានកម្រិត។ បញ្ហានេះមិនត្រឹមតែបណ្តាលមកពីកង្វះបណ្តាញទំនាក់ទំនងប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែវាបានចាក់ឫសយ៉ាងជ្រៅចេញពីកង្វះការយល់ដឹងស៊ីជម្រៅ និង កង្វះទិន្នន័យពិតប្រាកដអំពីឥរិយាបថ ក៏ដូចជាតម្រូវការជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជនគោលដៅ។ ជាលទ្ធផល, ធុរកិច្ចថ្មីភាគច្រើនបង្ខំចិត្តរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មដោយផ្អែកលើការស្មាន ឬ ការចម្លងតាមគំរូពីក្រៅប្រទេស ដែលមិនស្របតាមបរិបទទីផ្សារកម្ពុជា។

ទន្ទឹមនេះ, និន្នាការគាំទ្រផលិតផល ឬ សេវាក្នុងស្រុក ជាពិសេសផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា នៅមិនទាន់ផុសផុលខ្លាំងនៅឡើយ ដោយសារកង្វះជំនឿទុកចិត្ត ទាំងទៅលើមុខងារប្រើប្រាស់ និង ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យ។ បញ្ហាប្រឈមមួយទៀតនោះគឺ ក្រុមហ៊ុន ឬ ស្ថាប័នធំៗ មិនព្រមសាកល្បងប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងនាមជាអតិថិជនដំបូងឡើយ ដោយផ្អែកលើហេតុផលខ្វះទំនុកចិត្ត។ ផ្ទុយទៅវិញ, ពួកគេបែរជាបង្កើតផលិតផលស្រដៀងគ្នា ដើម្បីមកប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងធុរកិច្ចថ្មីទាំងនោះទៅវិញ។ ចំពោះយន្តការសម្របសម្រួលប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងមូល, ដ្បិតថាមានយន្តការថ្នាក់ជាតិ ដូចជា ថ្នាលឌីជីថល startupcambodia.gov.kh, ប៉ុន្តែថ្នាលនេះមិនទាន់ទទួលបានការចូលរួមផុសផុលពីតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី និង ទើបតែអភិវឌ្ឍបានមួយកម្រិត ដែលទាមទារនូវការអភិវឌ្ឍមុខងារបន្ថែមទៀត ជាពិសេសលើមុខងារតភ្ជាប់ធុរកិច្ចថ្មីទៅកាន់តួអង្គពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗ ។ ក្នុងនោះ, កង្វះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការគ្នារវាងតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ក៏បាន និង កំពុងធ្វើឱ្យការសម្របសម្រួលការងារនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីហាក់មានភាពបែកខ្ញែក។

២.៤- ទស្សនាទាននៃការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីរបស់សកលលោក

ប្រទេសនានាលើសកលលោក មិនថាមានប្រតិបត្តិការប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីក្នុងកម្រិតណានោះទេ ជួបប្រទះនឹងបញ្ហាប្រឈមស្រដៀងគ្នា ដែលជាទូទៅក្នុងរូបភាព ជាអាទិ៍ ឧបសគ្គផ្នែកបទដ្ឋាន, ភាពនៅមានកម្រិតនៃលទ្ធភាពទទួលបានមូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគ, គម្លាតនៃសមត្ថភាពរបស់តួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី, លក្ខណៈបែកខ្ញែកនៃប្រព័ន្ធ និង កម្មវិធីគាំទ្រ ព្រមទាំងភាពលំបាកក្នុងការតភ្ជាប់ធុរកិច្ចថ្មីទៅកាន់ទីផ្សារ។ បទពិសោធអន្តរជាតិបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា ថ្វីបើប្រទេសនីមួយៗ មានបរិបទ

ខុសគ្នាក៏ដោយ, រដ្ឋាភិបាលមានទំនោរឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហាប្រឈមទាំងនោះ ដោយប្រើប្រាស់យុទ្ធ-សាស្ត្រប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ដែលផ្តោតលើការពង្រឹងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីជារួម ជាជាងការដោះស្រាយតែបញ្ហាធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈអន្តរាគមន៍ដាច់ដោយឡែក។ ការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីថ្នាក់ជាតិជាច្រើនបណ្តុះគំនិតចេញពីក្របខ័ណ្ឌរបស់លោក Daniel Isenberg ដែលផ្តោតលើមុខសញ្ញាចំនួន ៦ ដែលមានអន្តរកម្មយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយគ្នា រួមមាន បទដ្ឋាន, មូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគ, បុគ្គលមានទេពកោសល្យ, ប្រព័ន្ធគាំទ្រ, ទីផ្សារ និង វប្បធម៌ ដូចដែលបានកែសម្រួលក្នុងរូបភាពទី ២ ខាងក្រោម។ ការអនុវត្តតាមបណ្តាប្រទេសបានបង្ហាញថា យុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ដែលមានប្រសិទ្ធភាព និង សក្តិសិទ្ធិភាព មិនធ្វើឡើងចំពោះមុខសញ្ញាណាមួយដាច់ដោយឡែកនោះទេ ប៉ុន្តែទាមទារឱ្យរដ្ឋាភិបាលនៃប្រទេសទាំងនោះទទួលស្គាល់ថា មុខសញ្ញាទាំងអស់សុទ្ធសឹងតែប្រទាក់ក្រឡាគ្នា និង មានអនិស្សរ-ភាព (Interdependent) ពោលគឺ ភាពអាស្រ័យលើគ្នាទៅវិញទៅមក ដែលការណ៍នេះតម្រូវឱ្យមានការសម្របសម្រួលពីរដ្ឋាភិបាល។ ក្នុងន័យនេះ, ជាធម្មតា រដ្ឋាភិបាលតែងដើរតួជាអ្នកជំរុញ ដែលបង្កើតលក្ខខណ្ឌអំណោយផល, កាត់បន្ថយបញ្ហាប្រឈម និង កៀរគរតួអង្គពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ជាជាងដើរតួជាអ្នកដឹកមុខផ្ទាល់លើគ្រប់សកម្មភាព។



រូបភាពទី ២៖ ក្របខ័ណ្ឌរបស់លោក Daniel Isenberg (កែសម្រួលដោយ ម.ធ.ត.)

ដូចបង្ហាញក្នុងរូបភាពទី ៣ ខាងក្រោម, នៅក្នុងប្រទេសជាច្រើន ជាពិសេសប្រទេស ដែលមានប្រតិបត្តិការប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្រិតខ្ពស់ជាងកម្ពុជា, ការដាក់ចេញបទដ្ឋានគាំទ្រពិសេសសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី, ការផ្តល់មូលនិធិ និង ការវិនិយោគ ព្រមទាំងការអភិវឌ្ឍមូលធនមនុស្សក្នុងស្រុក តែងតែជាមុខសញ្ញាអាទិភាពខ្ពស់ជាងគេ។ រដ្ឋាភិបាលនៃប្រទេសភាគច្រើន តួយ៉ាងដូចជា សិង្ហបុរី, ហ្វីលីពីន, ចិន, ឥណ្ឌា, ក្រិក និង អាល្លឺម៉ង់ យកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងលើការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម និង សុំអាជ្ញាបណ្ណ, ការបន្ថយបន្ទុករដ្ឋបាល, ការកែលម្អលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុ តាមរយៈជំនួយឥតសំណង, ព្រីស៊ីដ-ហ្វាន់ឌីង និង ស៊ីដហ្វាន់ឌីង, យន្តការសហវិនិយោគ និង ការបង្កើនតួនាទីបណ្តាញវិនិយោគិន និង វិនិ-យោគិនបុគ្គល ព្រមទាំងការអភិវឌ្ឍកម្មវិធីសិក្សា។ ក្នុងនោះ, គ្រឹះស្ថានអប់រំ ជាពិសេសឧត្តមសិក្សាដើរតួនាទីស្នូលក្នុងការអភិវឌ្ឍជំនាញធុរកិច្ចថ្មី ព្រមទាំងការពង្រឹងទំនាក់ទំនងរវាងការអប់រំស្រាវជ្រាវ និងឧស្សាហកម្ម។ លើសពីការផ្គត់ផ្គង់ជំនាញពីប្រព័ន្ធអប់រំក្នុងស្រុកនោះ, វិធានការពាក់ព័ន្ធនឹងបុគ្គលមានទេពកោសល្យ ក៏បង្កើនលទ្ធភាពស្រូបយកចំណេះដឹង និង ជំនាញពីក្រៅស្រុក។ ប្រទេសជាច្រើនដូចជា សិង្ហបុរី, ម៉ាឡេស៊ី, ហ្វីលីពីន, កូរ៉េខាងត្បូង, អ៊ីស្រាអែល, តួកគី និង កាហ្សាក់ស្ថាន ជាដើម សម្រួលនីតិវិធីទិដ្ឋាការ ឬ ដាក់ចេញរបបទិដ្ឋាការធុរកិច្ចថ្មីតែម្តង ដើម្បីទាក់ទាញស្ថាបនិកធុរកិច្ចថ្មី និងអ្នកជំនាញពាក់ព័ន្ធ ដែលមានសមត្ថភាពមិនថាក្នុងការរួមចំណែកបង្កើនគុណភាពជំនាញក្នុងទីផ្សារការងារ ឬ ក្នុងការតម្រង់ទិសធុរកិច្ចថ្មី។

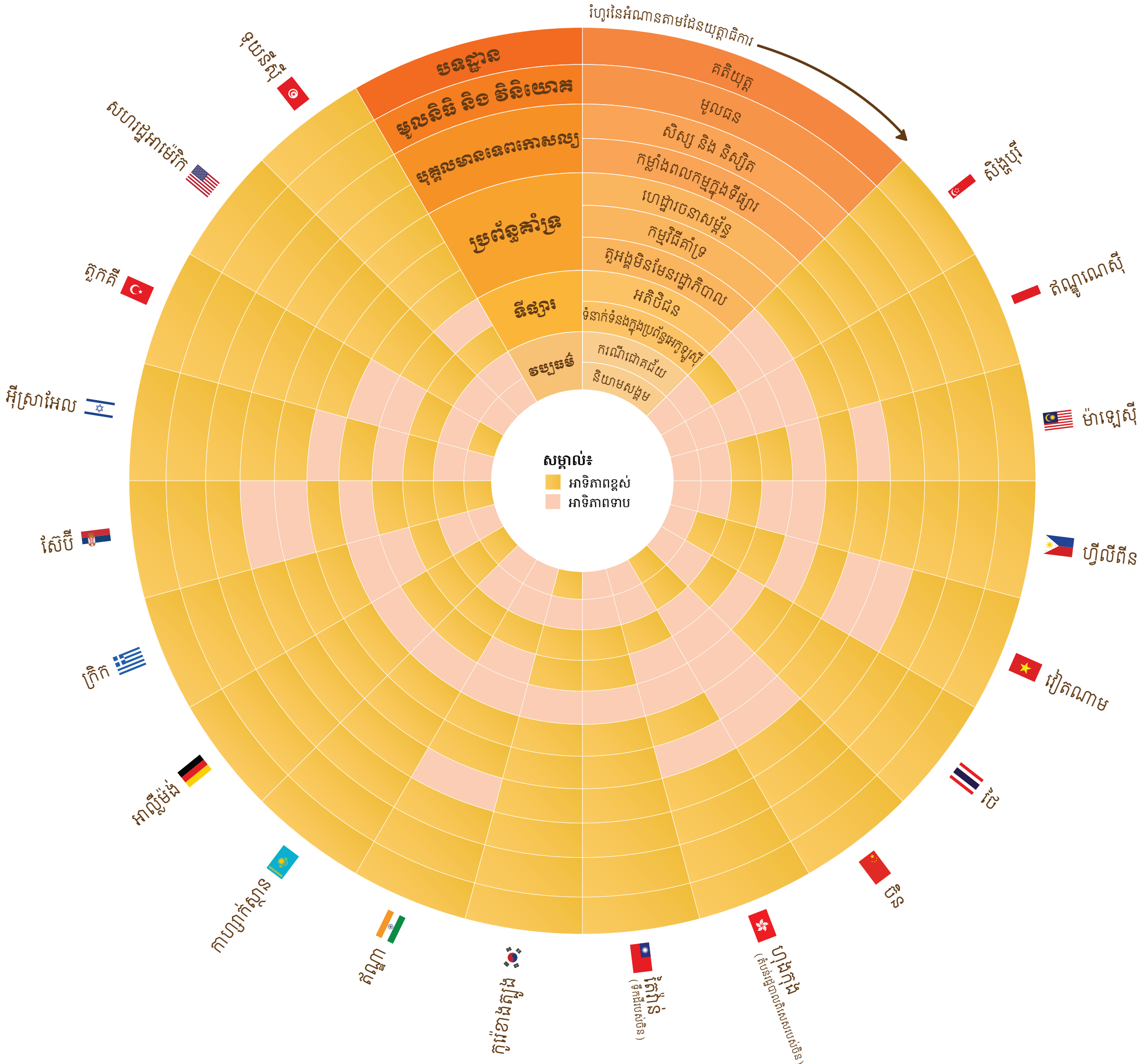
ជាមួយគ្នានេះ, ប្រព័ន្ធគាំទ្រក៏ជាមុខសញ្ញាសំខាន់មួយ ដែលទទួលបានការយកចិត្តទុកដាក់ច្រើនផងដែរ។ តាមបទពិសោធអន្តរជាតិ, យុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីទាក់ទងនឹងកម្មវិធីគាំទ្រនេះ គិត-គូរលើសពីកម្មវិធីធម្មតាដូចជា កម្មវិធីហេកាថន់, កម្មវិធីបណ្តុះអាជីវកម្ម និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម។ ខណៈដែលកម្មវិធីទាំងនោះនៅតែត្រូវបានរៀបចំឡើង, ប្រទេសជាច្រើនរួមទាំង វៀតណាម, សិង្ហបុរី, ម៉ាឡេស៊ី, ឥណ្ឌូណេស៊ី, សហរដ្ឋអាម៉េរិក និង ស៊ែប៊ី បន្ថែមយន្តការស្ថាប័នគត់មត់ សម្រាប់ផ្តល់សេវា និង ពិគ្រោះយោបល់បច្ចេកទេស ជាពិសេសផ្នែកច្បាប់ និង បទប្បញ្ញត្តិ ដែលធ្វើឡើងដោយឡែក ជាជាងបង្កប់ក្នុងកម្មវិធីទាំងនោះ។ រដ្ឋាភិបាលជាច្រើនក៏ផ្តល់អាទិភាពដល់ការគិតគូរផ្នែកហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធឌីជីថល ដូចជា សេវាសាធារណៈឌីជីថល ព្រមទាំងផ្នែកបណ្តុំទីតាំង ដែលប្រមូលផ្តុំតួអង្គសំខាន់ៗ ជាអាទិ៍ ធុរកិច្ចថ្មី, បណ្តាញវិនិយោគិន, ក្រុមហ៊ុនធំៗ និង ESOs។ បណ្តុំទីតាំងទាំងនោះអាចមានទម្រង់ជាអគារ ឬ ប្លុកធុរកិច្ចថ្មី ដូចជា មណ្ឌលធុរកិច្ចថ្មីនៃទីក្រុងសេអ៊ូល (Seoul Startup Hub) របស់កូរ៉េខាងត្បូង និង ឡោញផេតក្រុមហ៊ុនចេធីស៊ី (JTC LaunchPad) របស់សិង្ហបុរី ឬ ជាមណ្ឌលនវា-នុវត្តន៍ និង សួនបច្ចេកវិទ្យាដូចសង្កាត់នវានុវត្តន៍នៃទីក្រុងអាតែន (Athens Innovation District) របស់ក្រិក និង មណ្ឌលនៃទីក្រុងអាស្តាណា (Astana Hub) របស់កាហ្សាក់ស្ថាន ដែលអាចពន្លឿន និង បង្ហិតកិច្ចសហការ, ការផ្លាស់ប្តូរចំណេះដឹង និង ការតភ្ជាប់បណ្តាញក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី។

ទីផ្សារ គឺជាមុខសញ្ញាដ៏សំខាន់មួយទៀតនៅក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីតាមបណ្តាប្រទេសផ្សេងៗ ។ នៅពេលព្យាយាមដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមដែលភ្ជាប់អតិថិជន និង ធុរកិច្ចថ្មី, រដ្ឋាភិបាលជា

រឿយៗ ជួយធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈវិធានការផ្តល់ឱកាសធ្វើតេស្តសាកល្បងផលិតផល ឬ សេវា និង វិធានការសម្រួលការចូលទីផ្សារ។ ការគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីតាមលទ្ធកម្មសាធារណៈក៏មានច្រើនផងដែរ នៅតាមបណ្ដាប្រទេសដូចជា ម៉ាឡេស៊ី, ចិន, ឥណ្ឌា, អាល្លឺម៉ង់ និង តួកគី តាមរយៈភាពជាដៃគូអតិថិជនដំបូង (First-Customer Partnership) ដោយអនុញ្ញាតឱ្យធុរកិច្ចថ្មីផ្គត់ផ្គង់ផលិតផល ឬ សេវាដល់ស្ថាប័នរដ្ឋពាក់ព័ន្ធ។ បន្ថែមពីនេះ, រដ្ឋាភិបាលតាមប្រទេសជាច្រើនសង្កត់ធ្ងន់លើការបង្កើតភាពជាដៃគូផ្លូវការជាតិ ឬ សម្ព័ន្ធភាពផ្លូវការកម្រិតសកល មិនថានៅកម្រិតប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងមូល ឬ តែក្នុងទិដ្ឋភាព ឬ ក្រុមជាក់លាក់ណាមួយ។ ទន្ទឹមនេះ, ការភ្ជាប់ធុរកិច្ចថ្មីទៅនឹងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីក្រៅប្រទេសក៏ត្រូវបានទទួលស្គាល់យ៉ាងទូលំទូលាយថា មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការទាក់ទាញការវិនិយោគ និង កំណើនរយៈពេលវែង។

បើក្រឡេកទៅមុខសញ្ញាវប្បធម៌វិញ, មានប្រទេសតិចតួច ដែលកំណត់ជាមុខសញ្ញាចម្បងមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី។ យ៉ាងណាមិញ, ការណ៍នេះមិនបង្ហាញថា បទពិសោធអន្តរជាតិមិនខ្វាយខ្វល់លើការលើកកម្ពស់វប្បធម៌ពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មីទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ, រដ្ឋាភិបាលជាច្រើនព្យាយាមផ្លាស់ប្តូរវប្បធម៌ដោយប្រយោលក្នុងមុខសញ្ញាផ្សេងទៀត ជាពិសេសដោយប្រើបណ្ដាញផ្សព្វផ្សាយសង្គម និង ថ្នាលឌីជីថល។ សរុបមក, ប្រទេស ដែលមានប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកំពុងរីកចម្រើនក្នុងទិសដៅវិជ្ជមាន មានទំនោរទទួលយកក្របខ័ណ្ឌរបស់លោក Daniel Isenberg ក្រោមទម្រង់ស្រដៀងៗ គ្នា ប៉ុន្តែកែសម្របវិធានការជាក់លាក់ឱ្យស្របទៅនឹងបរិបទជាតិរបស់ខ្លួន។

ស្របគ្នានឹងមុខសញ្ញានៃការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី, បទពិសោធអន្តរជាតិក៏បង្ហាញពីនិន្នាការប្រហាក់-ប្រហែលគ្នាលើការឈានចូលក្នុងប្រព័ន្ធផ្លូវការ (Formalization) របស់ធុរកិច្ចថ្មី។ ជាទូទៅ, ធុរកិច្ចថ្មីតម្រូវឱ្យចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ដែលភាគច្រើនក្នុងទម្រង់ជាក្រុមហ៊ុនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត (Limited Liability Company) នៅពេលដែលពួកគេចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម។ លុះចុះបញ្ជីរួច, ការអនុវត្តរបស់រដ្ឋាភិបាលនៅតាមប្រទេសក្នុងតំបន់ និង សកលលោកបង្ហាញឱ្យឃើញនូវយន្តការ ២ ផ្សេងគ្នា។ សម្រាប់យន្តការទី ១, រដ្ឋាភិបាលនៃប្រទេសដូចជា កូរ៉េខាងត្បូង, ចិន, អាល្លឺម៉ង់ និង ស៊ែប៊ី មិនធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ផ្លូវការឱ្យធុរកិច្ចថ្មីនោះទេ។ ក្រោយចុះបញ្ជីជាក្រុមហ៊ុន, ធុរកិច្ចថ្មីអាចត្រូវបានទទួលស្គាល់ជាធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈការចូលរួមក្នុងកម្មវិធីគាំទ្រផ្សេងៗ របស់រដ្ឋាភិបាលដូចជា កម្មវិធីបណ្តុះអាជីវកម្ម និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម ជាដើម ដែលក្នុងនោះ ក៏មានកញ្ចប់លើកទឹកចិត្តនានាផងដែរ។ សម្រាប់យន្តការទី ២, នៅប្រទេសមួយចំនួនទៀតរួមទាំង ក្រិក, តួកគី និង ទុយនីស៊ី, ធុរកិច្ចថ្មីមានកាតព្វកិច្ចដាក់ពាក្យស្នើសុំចំណាត់ថ្នាក់ផ្លូវការជាធុរកិច្ចថ្មី បន្ទាប់ពីពួកគេបានចុះបញ្ជីជាក្រុមហ៊ុនរួចរាល់ ហើយជាធម្មតា ចំណាត់ថ្នាក់នេះត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងសិទ្ធិស្របច្បាប់ក្នុងការទទួលបានការគាំទ្រ ឬ កញ្ចប់លើកទឹកចិត្តនានា។



រូបភាពទី ៣៖ បទពិសោធអន្តរជាតិផ្អែកតាមមុខសញ្ញាអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី

សរុបជារួម, យុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្ដីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០ ប្រើប្រាស់ក្របខ័ណ្ឌរបស់លោក Daniel Isenberg ជាគោល និង បទពិសោធអន្តរជាតិ ដោយធ្វើមូលដ្ឋានីយកម្ម (Localization) ទៅតាមស្ថានភាពប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី និង បរិបទកម្ពុជា។ យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ កំណត់យកមុខសញ្ញាចំនួន ៥ ចេញពីក្របខ័ណ្ឌនេះ ជាយុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពដែលនឹងឆ្លើយតបនឹងបញ្ហាប្រឈមចម្បងៗ ដែលបាន និង កំពុងកើតឡើងក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ដែលរួមមាន បទដ្ឋានគាំទ្រ, មូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគ, បុគ្គលមានទេពកោសល្យ, ប្រព័ន្ធគាំទ្រ និង ទីផ្សារ។ ចំណែកវប្បធម៌ ដែលជាមុខសញ្ញាទី ៦, ត្រូវបានបញ្ចូលក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពទី ៥ ដោយហេតុថា ការបណ្ដុះវប្បធម៌ត្រូវការពេលយូរជាងការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ។

៣- ក្របខ័ណ្ឌរួមនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិ

៣.១- ចក្ខុវិស័យ គោលបំណង និង គោលដៅ

ចក្ខុវិស័យនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០ គឺ «**ធ្វើឱ្យកម្ពុជាមានប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីដ៏រឹងមាំ, រស់រវើក និង ប្រកបដោយបរិយាបន្ន ដែលអាចពូនជ្រំសហគ្រិននវានុវត្តន៍ឱ្យបង្កើតដំណោះស្រាយថ្មីៗ ក្នុងទីផ្សារ ដើម្បីអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីឱ្យក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលមានសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែង និង លូតលាស់រហ័ស សំដៅរួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ**»។ យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះមានគោលបំណង «**អភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ឱ្យមានបរិយាកាសអំណោយផល និង មានការតភ្ជាប់ជាប្រព័ន្ធ ដើម្បីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីគ្រប់ដំណាក់កាលក្នុងការចាប់ផ្តើម, លូតលាស់, ពង្រីកទីផ្សារ, ទទួលបានមូលធន, អភិវឌ្ឍសមត្ថភាពឱ្យអាចប្រកួតប្រជែងបានទាំងក្នុងស្រុក, តំបន់ និង ទីផ្សារអន្តរជាតិ ព្រមទាំងបង្កើនការរួមចំណែករបស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុង ផ.ស.ស.**»។

យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះកំណត់គោលដៅចំនួន ៥ ដូចខាងក្រោម៖

១- បង្កើតការទទួលស្គាល់ធុរកិច្ចថ្មីដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និង ការលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ,

២- បង្កើនបរិយាកាសនៃការវិនិយោគលើធុរកិច្ចថ្មី និង លទ្ធភាពទទួលបានការវិនិយោគទូលំទូលាយ,

៣- បង្កើតបរិយាកាសគាំទ្រសម្រាប់បណ្តុះ និង ទាក់ទាញបុគ្គលមានទេពកោសល្យផ្នែកធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានបរិមាណកាន់តែច្រើនឡើង,

៤- លើកកម្ពស់កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានគុណភាព, មានរចនាសម្ព័ន្ធគាំទ្រគ្រប់ដំណាក់កាលនៃធុរកិច្ចថ្មី និង មានភាពប្រទាក់ក្រឡាសម្រាប់ពូនជ្រំធុរកិច្ចថ្មីឱ្យលូតលាស់លឿន និង

៥- បង្កើនសមត្ថភាពធុរកិច្ចថ្មីក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវាដែលជាដំណោះស្រាយឱ្យមានទីផ្សារថ្មី។

ក្នុងការសម្រេចគោលដៅខាងលើនេះ, យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះក៏កំណត់សូចនាករសមិទ្ធកម្មគន្លឹះចំនួន ៤ ដែលមានខ្លឹមសារលម្អិត និង សេចក្តីណែនាំអំពីការអនុវត្តក្នុងផ្នែក ៥- ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្ត និង យន្តការសម្របសម្រួល តាមដាន និង វាយតម្លៃ ផងដែរ។

៣.២- គោលការណ៍

ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ឈរលើគោលការណ៍ចម្បងចំនួន ៣ ដែលជាឧត្តមានុវត្តន៍អន្តរជាតិ និង មានការទទួលស្គាល់យ៉ាងទូលំទូលាយ និង ផ្អែកតាមស្មារតីក្នុងការប្រជុំពិភាក្សាជាមួយនឹងតួអង្គពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី។ គោលការណ៍ទាំង ៣ នោះរួមមាន៖

១- រាជរដ្ឋាភិបាលជាតួអង្គជំរុញការអភិវឌ្ឍ (Government as a Developmental Enabler)

តួនាទីរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ត្រូវមានលក្ខណៈជាតួអង្គជំរុញការអភិវឌ្ឍតាមលក្ខខណ្ឌ (Adaptive Developmental State) ពោលគឺ រាជរដ្ឋាភិបាលត្រូវផ្តល់ទិសដៅជា

យុទ្ធសាស្ត្រ និង ត្រូវរក្សាភាពបត់បែនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការដាក់ចេញនូវអន្តរាគមន៍ទៅតាមកម្រិត និង ប្រភេទ ក្នុងលក្ខខណ្ឌផ្លាស់ប្តូរណាមួយ។ រាជរដ្ឋាភិបាលនឹងក្លាយជាតួអង្គជំរុញការអភិវឌ្ឍ តាមរយៈ ការដឹកនាំសម្របសម្រួល ដែលឆ្លើយតបតាមតម្រូវការរបស់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ជាជាងដើរតួនាទីជា តួអង្គ ដែលអសកម្ម, ជាតួអង្គ ដែលអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងមូលដោយខ្លួនឯង ឬ ជាតួអង្គ សហគ្រិន។

២- ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីផ្តោតលើប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី (Ecosystem-Based Startup Development)

ផ្អែកតាមក្របខ័ណ្ឌប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីសហគ្រិនភាព (Entrepreneurial Ecosystem Framework), ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីត្រូវប្រើប្រាស់ការគិតជាប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងមូល ដោយមិនចាត់ទុកធុរកិច្ចថ្មីឱ្យ ស្ថិតនៅដាច់ដោយឡែកពីប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ជាពិសេសកម្រិតប្រទេស មិនថារាជធានី មិនថាបណ្តាខេត្ត និង ទទួលស្គាល់ថាធុរកិច្ចថ្មីអាចលូតលាស់ ឬ វិវឌ្ឍបាន លុះត្រាតែបរិស្ថានជុំវិញពួកគេពោរពេញដោយ ការគាំទ្រ និង ការសម្របសម្រួល។ ដូច្នេះ, ការដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាព ត្រូវគិតគូរលើប្រព័ន្ធ-អេកូឡូស៊ីរួម សំដៅបង្កើតបរិយាកាស ដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ និង ប្រទាក់ក្រឡាគ្នា ធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មី ទទួលបានកាលានុវត្តភាព, ភ្ជាប់ទៅនឹងបណ្តាញ និង ប្រើប្រាស់ធនធាននានាក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម របស់ខ្លួន។

៣- ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីដោយសហវិវត្តន៍ (Co-Evolution for Startup Development)

ផ្អែកតាមម៉ូដែលប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនវានុវត្តន៍ ដែលមានលក្ខណៈសហវិវត្តន៍ (Co-Evolutionary Innovation Ecosystem), ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីតែងតែមានដំណើរការប្រកបដោយជវភាព ដែលក្នុងនោះ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពផ្សេងៗ តែងតែវិវឌ្ឍដោយមានអន្តរសកម្មជាមួយគ្នាទៅវិញទៅ-មក។ ជាឧទាហរណ៍, ភាពប្រសើរឡើងនៃលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី នឹងធ្វើឱ្យវិនិយោគិនមាន ទំនុកចិត្ត និង បង្កើនការវិនិយោគ ហើយប្រសិនបើសកម្មភាពវិនិយោគកើនឡើង រាជរដ្ឋាភិបាលក៏នឹង បន្តរៀបចំ ឬ កែលម្អលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងយន្តការវិនិយោគទាំងនោះ ផងដែរ។ ក្នុងន័យនេះ, វិធានការគន្លឹះ ដែលនឹងដាក់ចេញ ត្រូវពិចារណាអំពីអនិស្សរភាព និង ព្យាយាម សម្របគ្នាជាផ្លូងមួយ ដើម្បីធានាឱ្យបាននូវផលជះជាប្រព័ន្ធ។ ការណ៍នេះ នឹងលើកស្ទួយប្រព័ន្ធអេកូ-ឡូស៊ីឱ្យមានគុណភាពអាចឆ្លើយតប និង ងាយសម្របជាងមុន ឬ អាចនិយាយបានថា ការរីកចម្រើន របស់យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពមួយ នឹងក្លាយជាការរុញច្រានការរីកចម្រើនរបស់យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពផ្សេង-ទៀត។ ការណ៍នេះ នឹងធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីមានភាពធន់ និង រឹងមាំសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មីលូតលាស់ ប្រកបដោយចីរភាព។

រូបភាពទី ៤៖ គោលការណ៍ក្នុងការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០

៣.៣- និយមន័យ និង ដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍរបស់ធុរកិច្ចថ្មី

ការផ្តល់និយមន័យ ដែលច្បាស់លាស់មួយដល់ «**ធុរកិច្ចថ្មី**» ជាការចាំបាច់ សម្រាប់ធានាឱ្យបាននូវសង្គតិភាពក្នុងការអនុវត្តវិធានការគន្លឹះ និង ការសម្របសម្រួលផ្សេងៗ របស់រាជរដ្ឋាភិបាល និង រាល់តួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី។ ជាក់ស្តែង, និយមន័យដែលមានស្រាប់ក្នុងក្របខ័ណ្ឌគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមឌីជីថលកម្ពុជា ២០២១-២០៣៥ អាចផ្តល់ជាមូលដ្ឋានដ៏សំខាន់ តែមិនទាន់អាចជាប្រភពយោង ដែលមានន័យពេញលេញគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការដាក់ចេញអន្តរាគមន៍ចំគោលដៅ និង ការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រអំពីធុរកិច្ចថ្មី ស្របតាមបរិការណ៍ចុងក្រោយនេះ។ ដោយហេតុថាកម្ពុជាកំពុងបន្តដំណើរទៅកាន់យន្តការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីមួយ ដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធជាងមុន, រាជរដ្ឋាភិបាលត្រូវការនិយមន័យគ្រប់ជ្រុងជ្រោយជាងមុន ដែលអាចបញ្ចៀសភាពមិនច្បាស់លាស់។ ការកំណត់បានភាពច្បាស់លាស់នៃនិយមន័យ នឹងជួយតម្រង់ទិសដល់ការអនុវត្តវិធានការគន្លឹះឱ្យកាន់តែមុតស្រួចតាមតម្រូវការធុរកិច្ចថ្មី ព្រមទាំងធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មីទទួលអត្ថប្រយោជន៍បានកាន់តែច្រើន។ ក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ, «**ធុរកិច្ចថ្មី ជាធុរកិច្ចផ្តើមថ្មី ដែលប្រើប្រាស់នវានុវត្តន៍ និង/ឬ បច្ចេកវិទ្យាជាស្នូលនៃការបង្កើតគំរូអាជីវកម្មប្រកបដោយភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារដែលមានស្រាប់ និង ឈានទៅការបង្កើតទីផ្សារថ្មីក្រោមលក្ខខណ្ឌមិនប្រាកដប្រជា ប៉ុន្តែមានសក្តានុពលពង្រីកខ្នាតអាជីវកម្មបានលឿន ហើយរំពឹងថាអាចចាកចេញពីស្ថានភាពធុរកិច្ចថ្មីនាអនាគតយ៉ាងឆាប់រហ័ស**»។

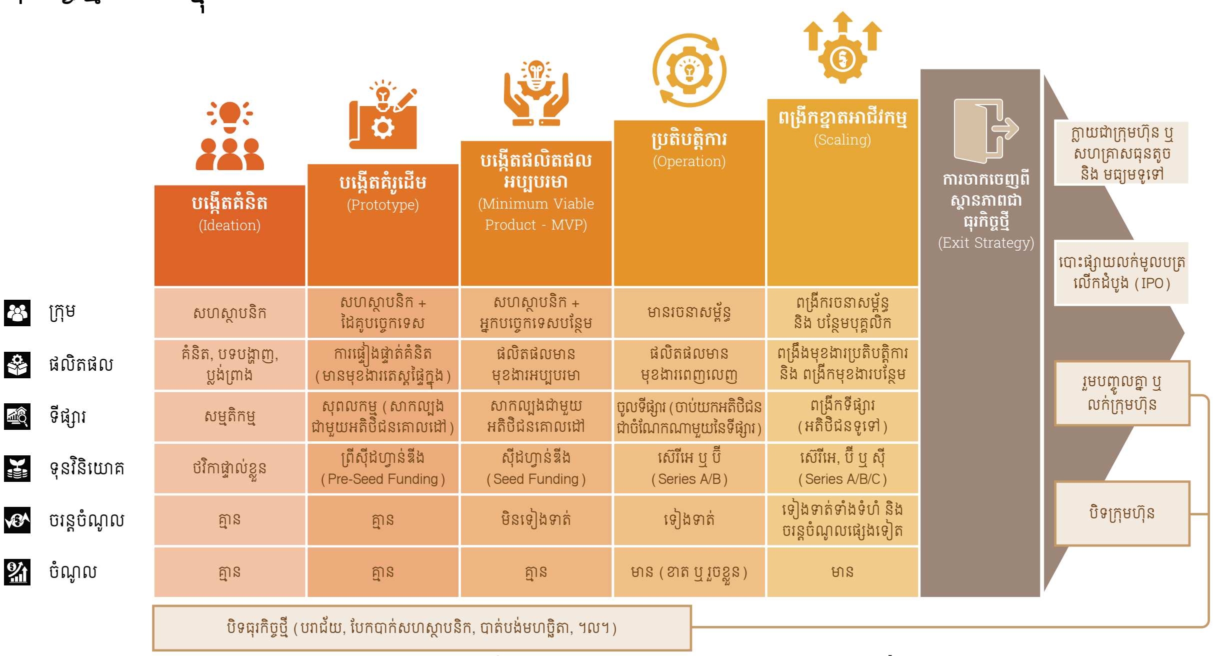
និយមន័យនេះបញ្ចូលលក្ខណៈសំខាន់ៗ ដែលអាចបែងចែកធុរកិច្ចថ្មីចេញពីសហគ្រាសទូទៅ។ ខុសពីការប្រើគំនិតដដែលៗ របស់សហគ្រាស, នវានុវត្តន៍ជាធាតុដ៏សំខាន់សម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី។ នោះមិនសំដៅតែការប្រើបច្ចេកវិទ្យាប៉ុណ្ណោះទេ តែក៏ផ្តោតលើការប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រថ្មីក្នុងការបង្កើតផលិតផល ឬ សេវា ដែលវិធីសាស្ត្រថ្មីនេះអាចផ្តល់តម្លៃបន្ថែម ឬ បង្កើនគុណភាពដល់ផលិតផល ឬ សេវាដែលមានស្រាប់។ បន្ថែមពីនេះ, បច្ចេកវិទ្យាក៏អាចជាស្នូលសំខាន់មួយដែរ ជាពិសេសក្នុងបរិការណ៍សេដ្ឋកិច្ច និង សមាសភាគនៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីបច្ចុប្បន្នរបស់កម្ពុជា។ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា សំដៅដល់

ការប្រើចំណេះដឹង និង ឧបករណ៍វិទ្យាសាស្ត្រ បញ្ចូលទៅក្នុងដំណើរការបង្កើតផលិតផល ឬ សេវា។ ជាទូទៅ, ធុរកិច្ចថ្មីមានទំនោរបង្កើតទីផ្សារថ្មី (Blue Ocean) ដោយដោះស្រាយបញ្ហាដែលមិនធ្លាប់ត្រូវបានដោះស្រាយពីមុនមក ឬ បន្ទច់បង្អាក់ទីផ្សារដែលមានស្រាប់ (Red Ocean) ដោយនាំមកនូវផលិតផល ឬ សេវាថ្មីតែម្តង ឬ មានតម្លៃទាប ឬ គុណភាពល្អជាងមុន។ ការបញ្ជាក់ពីលក្ខខណ្ឌមិនប្រាកដប្រជាសំដៅដល់ចរិតនៃប្រតិបត្តិការខុសពីសហគ្រាស ដែលធ្វើតេស្តតិចតួច ពោលគឺ ធុរកិច្ចថ្មីតែងតែផ្អែកលើការរុករក និង ការពិសោធ ដើម្បីបង្កើនគុណភាពនៃអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនជាប្រចាំ ស្របតាមបំណង និង សក្តានុពលលូតលាស់បានខ្លាំង និង រហ័សជាកំណើនអិចស្ប៉ូណង់ស្យែល (Exponential Growth)។ ប៉ុន្តែជាការពិតណាស់, ម៉ូដែលអាជីវកម្មរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ជាពិសេសធុរកិច្ចថ្មីដែលបង្កើតទីផ្សារថ្មី មិនច្បាស់ថានឹងជោគជ័យរហូតនោះទេ។ ការសង្កត់ធ្ងន់លើលទ្ធភាព ដែលអាចចាកចេញពីស្ថានភាពធុរកិច្ចថ្មីបាននោះ ឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីតថភាពជាក់ស្តែងនៃវិស័យនេះ និង តម្រូវការឱ្យធុរកិច្ចថ្មីលូតលាស់ដោយមានគោលដៅច្បាស់លាស់ មិនថាយុទ្ធសាស្ត្រលក់ចេញ, ទិញយក, រួមបញ្ចូលគ្នា, បោះផ្សាយលក់មូលបត្រ ឬ ឆ្លងកាត់អន្តរកាលដទៃទៀត ដែលទាំងនេះសុទ្ធសឹងតែជាលក្ខណៈពិសេសខុសពីសហគ្រាសទូទៅ។ ជាមួយគ្នានេះ, ធុរកិច្ចថ្មី ក៏ខុសពីសហគ្រាសថ្មី (New Enterprises) ផងដែរ ក្នុងន័យថា សហគ្រាសថ្មីគ្រាន់ជាសហគ្រាស ដែលត្រូវបានបង្កើតថ្មី រីឯធុរកិច្ចថ្មី មិនមែនជាធុរកិច្ចដែលត្រូវបានបង្កើតថ្មីទេ ពោលគឺមានអត្ថន័យដូចបានរៀបរាប់ខាងលើ។

បន្ថែមពីនេះ ដូចដែលបង្ហាញក្នុងរូបភាពទី ៥ ខាងក្រោមនេះ, ធុរកិច្ចថ្មី ជាទូទៅ ដើរតាមដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍពីការមានត្រឹមគំនិត រហូតដល់ការចាកចេញពីស្ថានភាពធុរកិច្ចថ្មី។ ក្នុងដំណាក់-កាលបង្កើតគំនិត, សហស្ថាបនិកផ្តោតលើការកំណត់បញ្ហា និង ការបង្កើតដំណោះស្រាយ ដែលមានសក្តានុពល ផ្អែកលើធនធានហិរញ្ញវត្ថុផ្ទាល់ខ្លួន។ ក្នុងអំឡុងដំណាក់កាលបង្កើតគំរូដើម និង បង្កើតផលិតផលអប្បបរមា (Minimum Viable Product – MVP), សហស្ថាបនិកសាកល្បងគំនិត ដោយសាកល្បងរហូតបង្កើតបានដំណោះស្រាយមួយ ដែលមានមុខងារតិចតួច និង ចាប់ផ្តើមផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយនឹងទីផ្សារផងដែរ។ នៅដំណាក់កាលទាំងនេះ, ធុរកិច្ចថ្មីមានក្រុមការងារតិច ហើយមូលធនក៏បានតែពីថវិកាផ្ទាល់ខ្លួន ក៏ដូចជាព្រីស៊ីដហ្វាន់ឌីង និង ស៊ីដហ្វាន់ឌីងនៅឡើយ។ ទន្ទឹមនេះ, ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងដំណាក់កាលទាំង ៣ នេះ ងាយនឹងបរាជ័យបំផុត ដែលជារឿយៗ ការបរាជ័យនេះ កើតឡើងដោយសារការបែកបាក់ក្រុម ឬ បាត់បង់មហិច្ឆតា។

នៅពេលធុរកិច្ចថ្មីឈានចូលដំណាក់កាលប្រតិបត្តិការ (Operation) និង ពង្រីកខ្នាតអាជីវកម្ម, ពួកគេជាធម្មតាមានទាំងរចនាសម្ព័ន្ធស្ថាប័នច្បាស់លាស់, ទាំងផលិតផល ឬ សេវាប្រកបដោយមុខងារពេញលេញ និង ទាំងប្រាក់ចំណូលទៀងទាត់។ កំណើនមូលធន តាមរយៈការវិនិយោគស៊េរីអេ (Series A), ស៊េរីប៊ី (Series B) ឬ ស៊េរីស៊ី (Series C) កាន់តែមានសារៈសំខាន់ ដើម្បីធានាការពង្រីកទីផ្សារ និង ការពង្រឹងសមត្ថភាពប្រតិបត្តិការ។ ជាចុងក្រោយ បន្ទាប់ពីពង្រីកខ្នាតអាជីវកម្ម, ធុរកិច្ចថ្មីអាចចាក-ចេញពីស្ថានភាពធុរកិច្ចថ្មី ទៅតាមយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗ រួមមាន ប្រែក្លាយជាក្រុមហ៊ុន ឬ សហគ្រាស

ធម្មតា, រួមបញ្ចូលគ្នាជាមួយ ឬ ត្រូវបានទិញដោយក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត, បោះផ្សាយលក់មូលបត្រលើកដំបូង ឬ បិទអាជីវកម្មតែម្តង។ ការយល់ដឹង និង ការកំណត់ឱ្យច្បាស់លាស់ពីដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍរបស់ធុរកិច្ចថ្មីទាំងនេះអាចឱ្យរាជរដ្ឋាភិបាលរៀបចំ និង ដាក់ចេញនូវវិធានការគន្លឹះសមស្របសម្រាប់គ្រប់ធុរកិច្ចថ្មី មិនថាក្នុងដំណាក់កាលណាក៏ដោយ។

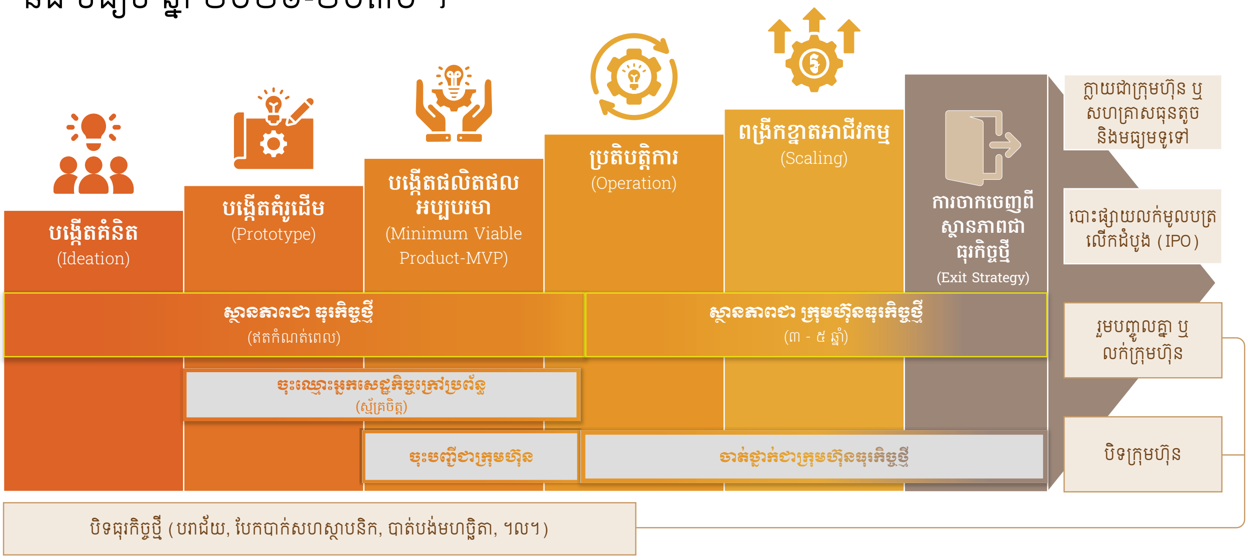


រូបភាពទី ៥៖ ដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍរបស់ធុរកិច្ចថ្មី

៣.៤- វិសាលភាព

យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះអនុវត្តចំពោះធុរកិច្ចថ្មីក្នុងគ្រប់ដំណាក់កាល និង គ្រប់វិស័យ ដែលរួមបញ្ចូលទាំងវិស័យដែលរាជរដ្ឋាភិបាលបាន និង កំពុងជំរុញ ដោយមិនលុបលើវិធានការដែលបានដាក់ចេញរួចស្របតាមលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តជាធរមានទេ ប៉ុន្តែជាការបន្តគាំទ្រ និង ពង្រឹងសមិទ្ធផល ដែលសម្រេច-បានរបស់ក្រសួង ស្ថាប័ន តួយ៉ាងដូចជា ធុរកិច្ចថ្មីដែលស្ថិតក្នុងវិស័យអាទិភាពដែលបានកំណត់ក្នុងយុទ្ធសាស្ត្របញ្ចកោណ-ដំណាក់កាលទី១ ដែលរួមមានដូចជា អប់រំ, ទេសចរណ៍, កសិកម្ម, ហិរញ្ញវត្ថុ និង ឌីជីថល ជាដើម។ ដូចបង្ហាញក្នុងរូបភាពទី ៦ ដើម្បីជានាភាពបត់បែននៅដំណាក់កាលដំបូង, ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងដំណាក់កាលបង្កើតគំនិត និង បង្កើតគំរូដើម មិនតម្រូវឱ្យចុះបញ្ជីអាជីវកម្មឡើយ។ នៅដំណាក់កាលទាំងនេះ, ធុរកិច្ចថ្មីអាចនៅក្រៅប្រព័ន្ធ ស្របពេលដែលបង្កើតគំនិត និង ធ្វើតេស្តផលិតផល ឬ សេវា។ ពួកគេក៏អាចទទួលបានយន្តការគាំទ្រមានស្រាប់ តាមរយៈកម្មវិធីគាំទ្រផ្សេងៗ ក្នុងប្រព័ន្ធ-អេកូឡូស៊ី ជាពិសេសរបស់ ESOs។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ស្របតាមគោលការណ៍ស្ម័គ្រចិត្ត, ពួកគេក៏អាចចុះឈ្មោះអ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ ដើម្បីទទួលបានកញ្ចប់អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ ទៀតផងដែរ។ រីឯធុរកិច្ចថ្មីក្នុងដំណាក់កាលបង្កើតផលិតផលអប្បបរមាដំបូង ដល់ ចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការ មានជម្រើសរវាងការនៅក្រៅប្រព័ន្ធ ឬ ការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម។ ប្រសិនបើពួកគេសម្រេចចិត្តមិនទាន់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្មដោយមានផលរបរប្រចាំឆ្នាំក្រោម ២៥០ លានរៀលនោះ, ពួកគេក៏អាចចុះឈ្មោះជាអ្នកសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ

ផងដែរ។ ប៉ុន្តែ ក្នុងករណីពួកគេមានសក្តានុពលខ្លាំង ដែលមានប្រតិបត្តិការយ៉ាងសកម្មក្នុងទីផ្សារ ជាពិសេសដោយការលក់ផលិតផល ឬ សេវា, ចុះកិច្ចសន្យាជាមួយនឹងដៃគូ ឬ សម្រេចចិត្តទទួលទុនវិនិយោគ, ពួកគេអាចចុះបញ្ជីអាជីវកម្មតែម្តង រួចឆ្លងកាត់ការចាត់ថ្នាក់ជា **«ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី»** សម្រាប់រយៈពេលកំណត់ ៣ ទៅ ៥ ឆ្នាំ ពោលគឺ មិនមែនជាសហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យមឡើយ។ ក្នុងអំឡុងពេលនេះ, «ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី» មានសិទ្ធិទទួលបានការគាំទ្រ ឬ កញ្ចប់លើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ ដែលមានចែងក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះផងដែរ ជាជាងយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍសហគ្រាសធុនមីក្រូ តូច និង មធ្យម ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០ ។



រូបភាពទី ៦៖ វិសាលភាពនៃធុរកិច្ចថ្មីក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០

៣.៥- យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាព

ដើម្បីចូលរួមអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី, រាជរដ្ឋាភិបាលបានដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពចំនួន **៥** ដែលមានវិធានការគន្លឹះសរុបចំនួន **៣២** ដូចមានក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពទាំងនេះ ជាយុទ្ធ-សាស្ត្រដែលនឹងត្រូវអនុវត្ត និង ដឹកនាំដោយស្ថាប័នរាជរដ្ឋាភិបាល និង មានការចូលរួមពីតួអង្គពាក់ព័ន្ធដទៃទៀតក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីកម្ពុជាទាំងមូល។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពទាំង ៥ មានដូចខាងក្រោម៖

៣.៥.១- ការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រ

រាជរដ្ឋាភិបាលបាន និង កំពុងយកចិត្តទុកដាក់លើការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន តាមរយៈការដាក់ចេញនូវឯកសារក្របខ័ណ្ឌគតិយុត្តនានា សំដៅបង្កើតនូវបរិយាកាសអំណោយផលសម្រាប់ធុរកិច្ចរីកដុះដាលជ្រោងដោយការគាំទ្រផ្នែកបទប្បញ្ញត្តិ។ យ៉ាងណាមិញ, លិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មី ជា-ពិសេសក្នុងដំណាក់កាលបង្កើតគំនិត, បង្កើតគំរូដើម និង ចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការ នៅមានកម្រិត និង មិនមានលក្ខណៈជាក់លាក់នៅឡើយទេ។ តួអង្គពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជាក៏បានបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់អំពីតម្រូវការនៃការបង្កើតបរិយាកាសអំណោយផលជាងនេះ ត្រង់ការគិតគូររៀបចំថ្មីបន្ថែម ឬ ពង្រីកវិសាលភាពទៅលើលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រដែលមានស្រាប់ ឱ្យស្របតាមវឌ្ឍនភាពនៃការរីកដុះដាលរបស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងកម្ពុជា និង និន្នាការតំបន់។ ក្នុងបរិការណ៍នៃការវិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច និង

សង្គមយ៉ាងឆាប់រហ័សក្នុងយុគសម័យឌីជីថល, ការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រទាន់ពេលបច្ចុប្បន្ន នឹងក្លាយជាកាតាលីករក្នុងការជំរុញឱ្យធុរកិច្ចថ្មីរីកលូតលាស់យ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ជាឧទាហរណ៍, អ.ស.ហ. ត្រូវរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តគាំទ្រ ក៏ដូចជាក្របខ័ណ្ឌនវានុវត្តន៍ និង បរិស្ថានសាកល្បងបច្ចេកវិទ្យា និង នវានុវត្តន៍បន្ថែមទៅលើបរិស្ថានសាកល្បងដែលមានស្រាប់ ផ្អែកតាមអភិក្រមសុខដុមនីយកម្ម ដែលក្នុងនោះរួមបញ្ចូលនូវបរិស្ថានសាកល្បងធុរកិច្ចថ្មី និង បញ្ញាសិប្បនិម្មិត។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពនេះមានវិធានការគន្លឹះចំនួន ៥ ដូចមានក្នុងរូបភាពទី ៧ និង មានសេចក្តីលម្អិតអំពីក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត និង ក្របខ័ណ្ឌពេលក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។

៣.៥.២- ការបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន

ការបង្កើតនូវបរិយាកាសអំណោយផលសម្រាប់ការវិនិយោគ ជាចំណុចសំខាន់ក្នុងការពង្រឹងប្រភពនៃមូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគសម្រាប់គាំទ្រវិស័យឯកជន និង ការបង្កើតការងារក្នុងទីផ្សារកម្ពុជា។ កន្លងមក, រាជរដ្ឋាភិបាលបានស្រូបទាញយកទុនវិនិយោគ ភាគច្រើនតាមរយៈការវិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេស សម្រាប់យកមកអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន។ ទន្ទឹមនេះ, រាជរដ្ឋាភិបាល ក៏បានបង្កើតយន្តការស្ថាប័នមួយចំនួនដូចជា ម.អ.ស., ស.គ.ខ. និង ធ.ស.ក. ជាដើម។ រាជរដ្ឋាភិបាល ក៏បានសម្របសម្រួល និង ជំរុញឱ្យវិស័យឯកជន ទទួលបានមូលនិធិ និង ទុនវិនិយោគក្នុងស្រុក តាមរយៈកម្ចីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារ និង ហិរញ្ញវត្ថុ, ការវិនិយោគឯកជន, មូលបត្រ និង ការគាំទ្រថវិកាពីដៃគូអភិវឌ្ឍនានា។ យ៉ាងណាមិញ, បញ្ហាមូលនិធិ និង ការវិនិយោគសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មីនេះ នៅតែជាចំណុចមួយដ៏សំខាន់ ដែលតួអង្គពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា តែងចង់ឃើញមានការយកចិត្តទុកដាក់ និង ការគាំទ្រឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង និង ចំគោលដៅធុរកិច្ចថ្មីជាងមុន ជាពិសេសគឺការបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី។ ការបង្កើនមូលនិធិថែមពីលើមូលនិធិបច្ចុប្បន្នដែលមានស្រាប់ នឹងជួយជំរុញឱ្យធុរកិច្ចថ្មីមានកញ្ចប់ថវិកាគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់បំប្លែងគំនិតរបស់ពួកគេ ឱ្យទៅជាផលិតផលគំរូដើម, កែសម្រួល និង អភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវាជាប្រចាំ ព្រមទាំងពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនក្នុងស្រុក និង ទៅកាន់តំបន់។ ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី អាចផ្តល់បានតាមហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធប្រព័ន្ធទូទាត់សងប្រាក់បាគងដែលមានស្រាប់។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពនេះមានវិធានការគន្លឹះចំនួន ៦ ដូចមានក្នុងរូបភាពទី ៧ និង មានសេចក្តីលម្អិតអំពីក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត និង ក្របខ័ណ្ឌពេលក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។

៣.៥.៣- ការបង្កើនចំនួនបុគ្គលមានទេពកោសល្យ

រាជរដ្ឋាភិបាល បានដាក់ចេញនូវអាទិភាពគន្លឹះមួយក្នុងយុទ្ធសាស្ត្របញ្ចកោណ-ដំណាក់កាលទី១ គឺការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ដើម្បីអាចឆ្លើយតបនឹងការវិវឌ្ឍនៃសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមក្នុងតំបន់ សំដៅបង្កើនភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច។ បុគ្គលមានទេពកោសល្យ ជាមូលដ្ឋានគ្រឹះដ៏រឹងមាំ ដើម្បីចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការនាំនាវាកម្ពុជាឆ្ពោះទៅការសម្រេចបាននូវចក្ខុវិស័យឆ្នាំ ២០៥០ ។ យ៉ាងណាមិញ, កម្ពុជា នៅមានភាពខ្វះខាតលើអ្នកមានជំនាញ ទាំងបរិមាណ និង គុណភាព ជាពិសេសនៅលើវិស័យអាទិភាពសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី មានជាអាទិ៍ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។ ការអភិវឌ្ឍ

ធនធានមនុស្សត្រូវការទាំងពេល និង ធនធាន ព្រមទាំងយុទ្ធសាស្ត្រមុតស្រួច ដើម្បីអាចអភិវឌ្ឍមូលធនមនុស្សសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍវិស័យធុរកិច្ចថ្មីក្នុងកម្ពុជាបាន។ ការអភិវឌ្ឍបុគ្គលមានទេពកោសល្យបន្ថែម និង ការកៀរគរពីក្រៅប្រទេស នឹងក្លាយជាសកម្មភាពយុទ្ធសាស្ត្រដ៏ចាំបាច់ក្នុងការអភិវឌ្ឍមូលធនមនុស្សកម្ពុជា ឱ្យមានសមត្ថភាពពេញលេញទាំងផ្នែកបច្ចេកទេស និង សហគ្រិនភាព ដើម្បីអាចអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីឱ្យបានកាន់តែជោគជ័យលើសមួយកម្រិតទៀត។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពនេះមានវិធានការគន្លឹះចំនួន **៧** ដូចមានក្នុងរូបភាពទី ៧ និង មានសេចក្តីលម្អិតអំពីក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត និង ក្របខ័ណ្ឌពេលក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។

៣.៥.៤- ការពង្រឹងសមត្ថភាពតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី

អាទិភាពមួយក្នុងចំណោមអាទិភាពសំខាន់ៗ របស់រាជរដ្ឋាភិបាល គឺការជំរុញធុរកិច្ចឌីជីថលដែលរួមមានទាំងធុរកិច្ចថ្មីផងដែរ។ ក្នុងនេះផងដែរ, តួអង្គពាក់ព័ន្ធនានាក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីចាំបាច់ត្រូវធ្វើការរួមគ្នាជាប្រព័ន្ធមួយក្នុងការគាំទ្រ ឬ ជួយពង្រីកធុរកិច្ចថ្មីទាំងនោះ ជាពិសេសតាមរយៈកម្មវិធីគាំទ្រនានា។ ជាក់ស្តែង, តួអង្គនានាក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី ជាពិសេសស្ថាប័នគាំទ្រសហគ្រិនភាពបាន និង កំពុងរៀបចំកម្មវិធីគាំទ្រនានាក្នុងការបណ្តុះ និង ពន្លឿនអាជីវកម្មរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីឱ្យពួកគេអាចរីកលូតលាស់ និង ឈានជើងចូលទៅកាន់ទីផ្សារបាន។ ក្នុងទិដ្ឋភាពនៃការវិវឌ្ឍយ៉ាងឆាប់-រហ័សរបស់សកលលោកទាំងក្នុងផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា និង ភូមិសាស្ត្រនយោបាយ, ការបែងចែកធនធាន និង ការអនុវត្តកម្មវិធីគាំទ្រនានាក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន នឹងមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើការកសាង និង អភិវឌ្ឍសហគ្រិនភាពនាពេលអនាគត។ យ៉ាងណាមិញ, ការស្រាវជ្រាវនានាកន្លងមកបានបង្ហាញថា គុណភាពនៃកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីដែលមានស្រាប់ នៅមានកម្រិតនៅឡើយ។ ដូចនេះ, អ្វីដែលត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ចាំបាច់បន្តទៀត គឺការពង្រឹងទៅលើកម្មវិធីគាំទ្រទាំងនោះ និង យន្តការសម្របសម្រួលជាប្រព័ន្ធឱ្យកាន់តែជិតស្និទ្ធ ដើម្បីអាចបង្កើនប្រសិទ្ធភាព, ភាពពាក់ព័ន្ធ និង ផលជះកាន់តែខ្លាំងដល់ធុរកិច្ចថ្មីដែលបានចូលរួម។ ការពង្រឹងកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី នឹងអាចជួយឱ្យកម្មវិធីគាំទ្រទាំងនោះមានលក្ខណៈកាន់តែប្រសើរក្នុងការឆ្លើយតបនឹងការរំពឹងទុករបស់ធុរកិច្ចថ្មីដែលចូលរួមកម្មវិធី និង អាចកាត់បន្ថយបញ្ហាប្រឈមនានាបានជាអប្បបរមា សំដៅផ្តល់ការគាំទ្រឱ្យចំគោលដៅ និង បណ្តុះធុរកិច្ចថ្មីឱ្យរីកចម្រើនឆាប់រហ័ស។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពនេះមានវិធានការគន្លឹះចំនួន **៦** ដូចមានក្នុងរូបភាពទី ៧ និង មានសេចក្តីលម្អិតអំពីក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត និង ក្របខ័ណ្ឌពេលក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។

៣.៥.៥- ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារ

រាជរដ្ឋាភិបាល បាន និង កំពុងយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ដែលនេះជាភស្តុតាងដ៏ច្បាស់លាស់មួយបង្ហាញថា រាជរដ្ឋាភិបាលផ្តល់អាទិភាពដល់ប្រព័ន្ធនវានុវត្តន៍ជាតិ។ ទន្ទឹម-នេះ ស្របពេលដែលមានការពង្រឹងគុណភាពផលិតផល ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មី, ការតភ្ជាប់បណ្តាញប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីទាំងមូល និង ការពង្រីកទីផ្សារក៏ជាជ្រុងមួយក្នុងការធានានូវស្ថិរភាព និង ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីប្រកបដោយចីរភាពផងដែរ។ ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី ជា

ការបង្កើនទំហំពាណិជ្ជកម្ម, ការស្វែងរកដៃគូអាជីវកម្មថ្មីៗ, ការពង្រីកការទទួលស្គាល់ផលិតផល ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មីទៅកាន់អតិថិជនថ្មីៗ ទាំងក្នុង និង ក្រៅប្រទេស ដើម្បីឱ្យស្លាកយីហោផលិតផល ឬ សេវារបស់ខ្លួនកាន់តែមានឥទ្ធិពល។ យ៉ាងណាមិញ, ការពង្រីកទីផ្សាររបស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងកម្ពុជាទាំងក្នុង និង ក្រៅប្រទេសនៅមានកម្រិតនៅឡើយ ក្នុងបរិការណ៍សេដ្ឋកិច្ចដែលមានភាពប្រកួតប្រជែងខ្លាំង។ ដូចនេះ, ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី គឺជាកិច្ចការដ៏សំខាន់ដែលត្រូវអនុវត្ត សំដៅជំរុញការលូតលាស់របស់ធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានសម្ទុះកាន់តែខ្លាំង និង លើកមុខមាត់កម្ពុជាលើឆាកសេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ។ ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារប្រកបដោយភាពជោគជ័យ នឹងអាចផ្តល់ផលប្រយោជន៍យ៉ាងច្រើនដល់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុងកម្ពុជា ក្នុងនោះ ផលប្រយោជន៍ភ្លាមៗ ដែលទទួលបានរួមមានការកើនឡើងនូវប្រាក់ចំណូលរបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង ការកសាងស្លាកយីហោឱ្យមានភាពល្បីល្បាញ។ រីឯសម្រាប់ផលប្រយោជន៍យូរអង្វែង គឺការជំរុញសេដ្ឋកិច្ចជាតិតាមរយៈការបង្កើតការងារ, ការលើកកម្ពស់នវានុវត្តន៍ និង ការទាក់ទាញវិនិយោគិនពីបរទេស។ យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាពនេះមានវិធានការគន្លឹះចំនួន ៨ ដូចមានក្នុងរូបភាពទី ៧ និង មានសេចក្តីលម្អិតអំពីក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត និង ក្របខ័ណ្ឌពេលក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។

ចក្ខុវិស័យ

ធ្វើឱ្យកម្ពុជាមានប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីដ៏រឹងមាំ, រស់រវើក និង ប្រកបដោយបរិយាបន្ន ដែលអាចពូនជ្រំសហគ្រិននវានុវត្តន៍ ឱ្យបង្កើតដំណោះស្រាយថ្មីៗ ក្នុងទីផ្សារ ដើម្បីអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មីឱ្យក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលមានសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែង និង លូតលាស់រហ័ស សំដៅរួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ

គោលបំណង

អភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា ឱ្យមានបរិយាកាសអំណោយផល និង មានការតភ្ជាប់ជាប្រព័ន្ធ ដើម្បីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីគ្រប់ដំណាក់កាលក្នុងការចាប់ផ្តើម, លូតលាស់, ពង្រីកទីផ្សារ, ទទួលបានមូលធន, អភិវឌ្ឍសមត្ថភាពឱ្យអាចប្រកួតប្រជែងបានទាំងក្នុងស្រុក, តំបន់ និង ទីផ្សារអន្តរជាតិ ព្រមទាំងបង្កើនការរួមចំណែករបស់ធុរកិច្ចថ្មីក្នុង ផ.ស.ស.

គោលដៅ

- បង្កើតការទទួលស្គាល់ធុរកិច្ចថ្មីដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និង ការលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ
- បង្កើនបរិយាកាសនៃការវិនិយោគលើធុរកិច្ចថ្មី និង លទ្ធភាពទទួលបានការវិនិយោគទូលំទូលាយ
- បង្កើតបរិយាកាសគាំទ្រសម្រាប់បណ្តុះ និង ទាក់ទាញបុគ្គលមានទេពកោសល្យផ្នែកធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានបរិមាណកាន់តែច្រើនឡើង
- លើកកម្ពស់កម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីឱ្យមានគុណភាព, មានរចនាសម្ព័ន្ធគាំទ្រគ្រប់ដំណាក់កាលនៃធុរកិច្ចថ្មី និង មានភាពប្រទាក់ក្រឡាសម្រាប់ពូនជ្រំធុរកិច្ចថ្មីឱ្យលូតលាស់លឿន
- បង្កើនសមត្ថភាពធុរកិច្ចថ្មីក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវាដែលជាដំណោះស្រាយឱ្យមានទីផ្សារថ្មី

យុទ្ធសាស្ត្រអាទិភាព

- ការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រ
- ការបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន
- ការបង្កើនចំនួនបុគ្គលមានទេពកោសល្យ
- ការពង្រឹងសមត្ថភាពតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី
- ការតភ្ជាប់បណ្តាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារ

វិធានការគន្លឹះ

- រៀបចំការចុះឈ្មោះសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធ សម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីទទួលបានការគាំទ្រ និង អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ
- រៀបចំនីតិវិធី និង យន្តការស្ថាប័ន សម្រាប់ចាត់ថ្នាក់ជាក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី សម្រាប់រយៈពេល ៣ ទៅ ៥ ឆ្នាំ ដើម្បីទទួលបានការគាំទ្រ និង អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ
- កែសម្រួលនីតិវិធីបិទក្រុមហ៊ុនឱ្យមានភាពងាយស្រួល ឬ បន្ធូរបន្ថយបន្ទុករដ្ឋបាលស្រាល សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី
- ពង្រឹងការពិនិត្យការរួមបញ្ចូលគ្នារវាងក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី (Merger) និង ការទិញក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មីដោយក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត (Acquisition) សំដៅការពារផលប្រយោជន៍ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មីក្នុងស្រុក និង ភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារ
- ជំរុញការបង្កើត, ពង្រឹង និង ភ្ជាប់បរិស្ថានសាកល្បង ដែលមានស្រាប់ តាមវិស័យដែលជាអាទិភាពសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី

- ពិនិត្យលទ្ធភាពក្នុងការពង្រីកការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឱ្យបានច្រើនដល់ធុរកិច្ចថ្មី និង បង្កើនទំហំវិនិយោគដល់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដែលមានសក្តានុពល និង ជាពិសេសក្នុងវិស័យអាទិភាព
- ជំរុញបណ្តាញវិនិយោគិន, វិនិយោគិនបុគ្គល និង វិស័យឯកជន ឱ្យចូលរួមក្នុងការវិនិយោគ និង ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឱ្យបានកាន់តែច្រើន ដល់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈការជំរុញចលនាជាតិកសាង និង ពង្រឹងសមត្ថភាពធុរកិច្ចក្នុងស្រុក
- បង្កើនការលើកទឹកចិត្តផ្នែកផ្សេងៗ ដល់បណ្តាញវិនិយោគិន ដែលវិនិយោគក្នុងក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីចូលរួមធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវបរិយាកាសវិនិយោគ
- ជំរុញ និង លើកទឹកចិត្តឱ្យមានការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី និង ការធានាឥណទាន ក្រោមលក្ខខណ្ឌទន់ភ្លន់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម
- ជំរុញការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម តាមយន្តការបោះផ្សាយលក់មូលបត្រលើកដំបូង, ថ្នាលក្រោដហ្វាន់ឌីង ឬ ថ្នាលហិរញ្ញប្បទានវិនិយោគពីបុគ្គលទៅបុគ្គលក្នុងវិស័យមូលបត្រ
- ដាក់ឱ្យអនុវត្ត និង ជំរុញការប្រើប្រាស់ «ថ្នាលវិនិយោគកម្ពុជា» ដើម្បីផ្គូផ្គងការវិនិយោគរវាងរាជរដ្ឋាភិបាលទៅកាន់ធុរកិច្ចថ្មី និង រវាងវិនិយោគិនទៅកាន់ធុរកិច្ចថ្មី

- កែសម្រួលនីតិវិធី និង យន្តការនៃការស្នើសុំទិដ្ឋាការ និង បណ្ណការងារឱ្យកាន់តែរហ័ស សំដៅទាក់ទាញអ្នកជំនាញធុរកិច្ចថ្មីឱ្យចូលមកកម្ពុជាកាន់តែច្រើន
- ជំរុញ ឬ បង្កើនល្បឿនការកែលម្អស្តង់ដាសាលារៀនគំរូ ដោយបញ្ចូលសកម្មភាពក្រៅម៉ោងសិក្សាពាក់ព័ន្ធនឹងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី
- លើកទឹកចិត្តឱ្យគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និង គ្រឹះស្ថានបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និង វិជ្ជាជីវៈ បញ្ចូលវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ឬ មេរៀនស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីឱ្យសិស្ស និង និស្សិតមានចំណេះដឹង និង ជំនាញពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មី
- ជំរុញ ឬ បង្កើនល្បឿនការអនុវត្តការងារក្នុងការបង្កើត និង បង្កើនមន្ទីរពិសោធន៍ ដែលផ្តោតលើវិស័យអាទិភាព នៅតាមគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និង វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវធំៗ
- លើកទឹកចិត្ត និង អនុញ្ញាតឱ្យនិស្សិត, អ្នកស្រាវជ្រាវ និង ធុរកិច្ចថ្មីអាចប្រើប្រាស់មន្ទីរពិសោធន៍របស់រដ្ឋ សម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ និង អភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវា ដែលមានលក្ខណៈនវានុវត្តន៍
- ជំរុញ និង លើកទឹកចិត្តឱ្យគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា, គ្រឹះស្ថានបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និង វិជ្ជាជីវៈ និង វិស័យឯកជនបង្កើតកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាទៀងទាត់ ឬ មានរចនាសម្ព័ន្ធច្បាស់លាស់លើការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីឱ្យនិស្សិតបង្កើនស្មារតីសហគ្រិនភាព និង ហ៊ានប្រថុយប្រថានតាមរយៈការចូលរួមបង្ហាញគំនិតនវានុវត្តន៍, ប្រកួតប្រជែង ឬ មានលទ្ធភាពទទួលបាននូវការបណ្តុះបណ្តាល និង បទពិសោធជាក់ស្តែងពីអ្នកជំនាញក្នុងវិស័យឯកជនថែមទៀត
- បង្កើតកិច្ចសហប្រតិបត្តិការសិក្សាអន្តរមុខជំនាញ (Interdisciplinary) រវាងគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា ដែលមានជំនាញផ្សេងៗ គ្នា ដើម្បីបង្កើតវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ឬ វគ្គសិក្សា ដែលមានគ្រប់ទិដ្ឋភាពនៃការធ្វើធុរកិច្ច

- ជំរុញ ESOs ឱ្យរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធ និង កម្មវិធីគាំទ្រ ដែលមានលក្ខណៈច្បាស់លាស់ និង បង្កើនប្រសិទ្ធភាព គួបផ្សំជាមួយការគាំទ្របច្ចេកទេសច្បាប់ និង ផ្សេងៗ ក្នុងកម្មវិធីគាំទ្រ
- ជំរុញការពង្រីកកម្មវិធីគាំទ្រទៅកាន់បណ្តាខេត្តនៃប៉ូលសេដ្ឋកិច្ច ដើម្បីបង្កើនការចូលរួមរបស់ស្ថាបនិកធុរកិច្ចថ្មី និង ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីនៅតាមតំបន់
- បង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានដល់ ESOs ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការបង្កើនកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី
- ជំរុញកិច្ចសហប្រតិបត្តិការរវាង ESOs លើការរៀបចំកម្មវិធីគាំទ្រ និង ចែករំលែកព័ត៌មាន និង ទិន្នន័យពាក់ព័ន្ធ ទៅកាន់ថ្នាលឌីជីថល startupcambodia.gov.kh
- ជំរុញការបណ្តុះបណ្តាល និង លើកកម្ពស់គុណវុឌ្ឍិអ្នកតម្រង់ទិស និង គ្រូបង្គោលផ្នែកធុរកិច្ចថ្មី
- បង្កើតកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តដល់ការចូលរួមរបស់ស្ថាបនិកធុរកិច្ចថ្មីជាស្ត្រី ក្នុងកម្មវិធីគាំទ្រ

- ជំរុញការចូលរួមពីសហគមន៍កម្ពុជានៅក្រៅប្រទេសក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈការចែករំលែកព័ត៌មាន និង ការភ្ជាប់បណ្តាញរបស់ស្ថានទូតក្រៅប្រទេស
- ជំរុញ ឬ បង្កើនល្បឿនការអនុវត្តការងារក្នុងការបង្កើតទីតាំងប្រមូលផ្តុំធុរកិច្ចថ្មី (Startup Cluster) ឱ្យបានកាន់តែច្រើន ដោយមានការរៀបចំហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវន្ត
- ជំរុញការប្រមូល, ចងក្រង និង ផ្សព្វផ្សាយទិន្នន័យសាធារណៈ ដែលមានប្រយោជន៍ដល់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ក្នុងការប្រើប្រាស់ ដើម្បីស្វែងយល់អំពីទីផ្សារ ក៏ដូចជា សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវារបស់ខ្លួន
- ជំរុញការកសាងភាពជាដៃគូ ដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធច្បាស់លាស់ រវាងធុរកិច្ចថ្មី និង វិស័យឯកជន
- លើកទឹកចិត្តស្ថាប័នរដ្ឋឱ្យប្រើផលិតផល និង/ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ផ្អែកតាមគោលការណ៍សមធម៌, ប្រសិទ្ធភាព និង តម្លាភាព
- ជំរុញការពង្រីកវិសាលភាពទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ (International Market Expansion Support) សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដែលមានសក្តានុពល និង មានលក្ខណៈនវានុវត្តន៍ ទៅកាន់ទីផ្សារក្នុងតំបន់ និង សកល តាមរយៈការកសាងបណ្តាញតភ្ជាប់រដ្ឋាភិបាល និង ដៃគូក្នុងតំបន់
- រៀបចំកម្មវិធីថ្នាក់ជាតិ និង ដឹកនាំធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មីទៅចូលរួមកម្មវិធីក្នុងតំបន់ អំពីការដាក់តាំងបង្ហាញផលិតផល ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី និង ព្រឹត្តិការណ៍អន្តរជាតិផ្សេងៗ ដើម្បីជំរុញការផ្សព្វផ្សាយ ឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ, រៀនសូត្រ ដកស្រង់បទពិសោធ និង ភ្ជាប់បណ្តាញ, ព្រមទាំងលើកទឹកចិត្តស្ត្រីឱ្យចូលរួមកាន់តែច្រើន
- បណ្តុះវប្បធម៌ធុរកិច្ចថ្មីដូចជា ការស្រាវជ្រាវ, ការហ៊ានប្រថុយប្រថានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម និង ការសាទរករណីជោគជ័យ តាមរយៈកម្មវិធី ឬ ព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍ផ្សេងៗ ដើម្បីកសាងនិយាមសង្គមយូរអង្វែង

រូបភាពទី ៧៖ ក្របខ័ណ្ឌរួមនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០

៤- ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ

យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ អាចត្រូវបានអនុវត្តដោយជោគជ័យ ក៏ទាមទារឱ្យមានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់លើការគ្រប់គ្រងហានិភ័យដែលអាចកើតមានឡើង (Potential Risks) ផ្សេងៗ នៅពេលអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ។ ហានិភ័យសំខាន់ៗ ទាំងនោះរួមមាន៖

១- កិច្ចសហប្រតិបត្តិការរវាងវិនិយោគិន និង ធុរកិច្ចថ្មី៖ ជាទូទៅ, ធុរកិច្ចថ្មីចង់ទទួលបានការវិនិយោគពីគ្រប់ប្រភព ទាំងពីសំណាក់រាជរដ្ឋាភិបាល, បុគ្គល ឬ សាជីវកម្ម ដើម្បីពង្រឹង និង ពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ខណៈដែលវិនិយោគិន រួមទាំងរាជរដ្ឋាភិបាល តែងចង់បានផលចំណេញទាំងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និង/ឬ មិនមែនហិរញ្ញវត្ថុ ហើយទាំងផ្ទាល់ ឬ ដោយប្រយោល ពីការវិនិយោគរបស់ខ្លួន។ យ៉ាង-ណាមិញ, ការទទួលបានជោគជ័យនៃកិច្ចសហការរវាងតួអង្គទាំង ២ ប្រភេទនេះ ត្រូវពឹងអាស្រ័យលើកត្តាជាច្រើនទៀតក្រៅពីការមើលឃើញផលចំណេញរួមគ្នា ដែលកត្តាទាំងនោះមានដូចជា វប្បធម៌ និង របៀបរបបធ្វើការងារ និង ការប្តេជ្ញាចិត្ត ជាដើម។ ភាពជោគជ័យនៃកិច្ចសហប្រតិបត្តិការរវាងវិនិយោគិន និង ធុរកិច្ចថ្មី នឹងមិនត្រឹមនាំផលចំណេញដល់ភាគីទាំងសងខាងប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែនឹងផ្តល់នូវផលជះវិជ្ជមានដល់ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី ក៏ដូចជាសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូលផងដែរ។ ទន្ទឹមនេះ, ផលជះអវិជ្ជមានក៏នឹងអាចកើតឡើង នៅពេលដែលកិច្ចសហប្រតិបត្តិការនេះមិនទទួលបានជោគជ័យ។ ដូចនេះ មុននឹងធ្វើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ, វិនិយោគិន និង ធុរកិច្ចថ្មី ត្រូវកសាង និង ពង្រឹងទំនាក់ទំនងឱ្យបានល្អ ព្រមទាំងបង្កើតនីតិវិធី, យុទ្ធសាស្ត្រ និង ម៉ូដែលនៃកិច្ចសហការឱ្យបានច្បាស់លាស់។ បន្ថែមពីនេះ, រដ្ឋាភិបាលគួរជំរុញឱ្យមានការរៀបចំក្របខ័ណ្ឌ ឬ គោលការណ៍ណែនាំស្តីពីអភិបាលកិច្ចក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីធានាបាននូវតម្លាភាព និង ទំនុកចិត្តរវាងវិនិយោគិន និង ធុរកិច្ចថ្មី។

២- កម្រិតនៃការចាប់យកឌីជីថល៖ ការចាប់យកឌីជីថលក្នុងកម្ពុជានៅមានកម្រិតនៅឡើយ បើប្រៀបធៀបជាមួយប្រទេសដទៃទៀតក្នុងតំបន់។ យោងតាមសន្ទស្សន៍នៃការត្រៀមខ្លួនក្នុងការចាប់យកឌីជីថលកម្រិតសកលរបស់ CISCO ក្នុងឆ្នាំ ២០២១ (CISCO Global Digital Readiness Index), កម្ពុជាស្ថិតក្នុងលំដាប់ថ្នាក់ទី ៩២ ក្នុងចំណោមប្រទេសទាំង ១៤៦ ក្នុងការត្រៀមខ្លួនក្នុងការចាប់យកឌីជីថល។ បន្ថែមពីនេះ, ការសិក្សារបស់ គ.ស.ធ.ឌ. បានបង្ហាញថា សន្ទស្សន៍នៃការចាប់យកឌីជីថលរបស់ធុរកិច្ចនៅកម្ពុជា ក្នុងឆ្នាំ ២០២៤ ស្មើនឹង ០,៦៣ (លើខ្នាតរង្វាស់ពី ០ ទៅ ១) ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីកម្រិតមធ្យមនៃការចាប់យកបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលរបស់ធុរកិច្ចនៅកម្ពុជា។ ក្នុងនោះ, ធុរកិច្ចភាគច្រើនមិនបានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ ឬ ដំណោះស្រាយឌីជីថលសម្រាប់គ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម (លើកលែងការទូទាត់សងប្រាក់ឌីជីថល) និង សម្រាប់អនុលោមភាពទេ។ ការណ៍នេះ នឹងធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មី ជាពិសេសធុរកិច្ចថ្មីក្នុងវិស័យបច្ចេកវិទ្យា ពិបាកពង្រីកទីផ្សារ បើទោះជាវិធានការគន្លឹះនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ត្រូវបានអនុវត្តដោយតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី។ ក្នុងន័យនេះ, ការបន្ត និង ពង្រឹងការផ្សព្វផ្សាយពីអត្ថ-ប្រយោជន៍នៃការចាប់យកឌីជីថល ព្រមទាំងការបណ្តុះបណ្តាលលើការប្រើប្រាស់ឌីជីថល ជាកត្តាសំខាន់មិនអាចខ្វះបាន ដើម្បីជំរុញការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិ។

ទោះបីជាយ៉ាងនេះក្តី, គ្រប់តួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី មិនថាវិស័យសាធារណៈ, ឯកជន និង ដៃគូអភិវឌ្ឍ ត្រូវធ្វើការរួមគ្នាឱ្យបានជិតស្និទ្ធប្រកបដោយភាពទន់ភ្លន់ និង ស្មារតីបុរេសកម្ម ក្នុងគោល-បំណងដាក់ចេញឱ្យបាននូវសកម្មភាពអនុវត្តជាក់ស្តែងជាលទ្ធផលប្រាកដប្រជានៃសហថាមពលនេះ។

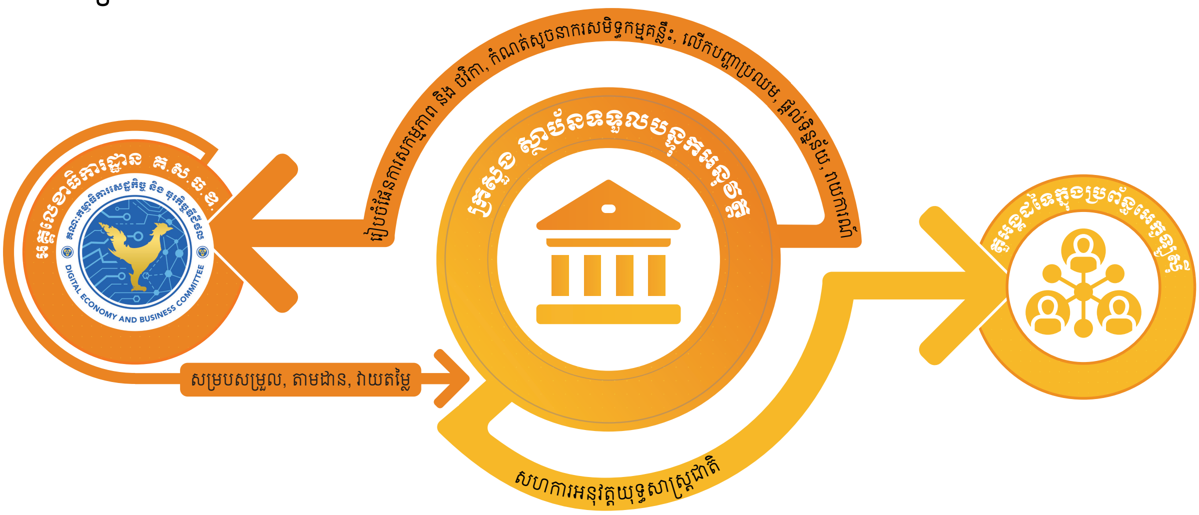
៥- ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្ត និង យន្តការសម្របសម្រួល តាមដាន និង វាយតម្លៃ

ការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និង សក្តិសិទ្ធិភាព ព្រមទាំងទទួលបានជោគជ័យ ទាមទារឱ្យមានកិច្ចសហប្រតិបត្តិការយ៉ាងជិតស្និទ្ធ និង ការចូលរួមប្រកបដោយឆន្ទៈខ្ពស់ ពីគ្រប់ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ដែលជាតួអង្គទទួលបន្ទុកអនុវត្ត ព្រមទាំងតួអង្គពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីកម្ពុជា។ ការសម្របសម្រួលអន្តរស្ថាប័ន ត្រូវប្រើប្រាស់យន្តការស្ថាប័នដែលមានស្រាប់ស្របតាមអភិក្រម **«ពង្រឹង ជាជាងពង្រីក»** ដោយត្រូវសម្របសម្រួលដោយ គ.ស.ធ.ឌ.។ ក្នុងន័យនេះ, យុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ២០២៦-២០៣០ កំណត់ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្ត ព្រមទាំងយន្តការតាមដាន និង វាយតម្លៃដូចខាងក្រោម៖

ការរៀបចំយន្តការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រ ផ្អែកលើយន្តការស្ថាប័នដែលមានស្រាប់ ដែលជាតួអង្គពាក់ព័ន្ធក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី ក្រោមការសម្របសម្រួលដោយ គ.ស.ធ.ឌ.។ ផ្អែកលើការកំណត់វិធានការគន្លឹះក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១, ក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្តវិធានការគន្លឹះនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ត្រូវរៀបចំផែនការសកម្មភាពការងារឱ្យបានច្បាស់លាស់ និង រៀបចំផែនការថវិកាសម្រាប់ចំណាយលើការអនុវត្តផែនការសកម្មភាព។ ថវិកាគាំទ្រដល់ការអនុវត្តវិធានការគន្លឹះ ត្រូវប្រើប្រាស់ផ្អែកតាមប្រព័ន្ធថវិកាព័ត៌មានសមិទ្ធកម្ម ស្របតាមច្បាប់ស្តីពីប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុសាធារណៈ និង លិខិតបទដ្ឋានគតិយុត្តពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត។ ទន្ទឹមនេះ, ក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្តវិធានការគន្លឹះនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ចាំបាច់ត្រូវអនុវត្តឱ្យបានខ្ជាប់ខ្ជួននូវផែនការដែលបានដាក់ចេញ និង បង្ហាញនូវគណនេយ្យភាពសមិទ្ធកម្មនៃការប្រើប្រាស់ថវិកា។ ការបែងចែកលម្អិតនៃក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត ព្រមទាំងក្របខ័ណ្ឌពេលក្នុងការអនុវត្ត នឹងរៀបរាប់លម្អិតនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។ ក្នុងនោះ, ក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត ដែលមានឈ្មោះនៅលំដាប់លើគេជា ក្រសួង ស្ថាប័ន នាំមុខក្នុងការអនុវត្ត រីឯក្រសួង ស្ថាប័នដែលនៅលំដាប់ក្រោមបន្តបន្ទាប់ជា ក្រសួង ស្ថាប័នចូលរួមអនុវត្ត។ ការអនុវត្តវិធានការគន្លឹះនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ទាមទារឱ្យមានអន្តរសកម្ម និង កិច្ចសហប្រតិបត្តិការយ៉ាងជិតស្និទ្ធរវាងតួអង្គពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី។

ក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត ត្រូវរៀបចំរបាយការណ៍វឌ្ឍនភាពជាប្រចាំ (ត្រីមាស, ឆមាស និង ឆ្នាំ) ដោយរំលេចបន្ថែមពីបញ្ហាប្រឈម និង/ឬ សំណូមពរពាក់ព័ន្ធមក គ.ស.ធ.ឌ. ដើម្បីចាត់វិធានការដោះស្រាយបញ្ហាចំពោះមុខឱ្យបានទាន់ពេល និង ចៀសវាងការរាំងស្ទះការងារអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ។ គ.ស.ធ.ឌ. ទទួលបន្ទុករៀបចំយន្តការតាមដាន និង វាយតម្លៃការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ដែលរួមមាន ការតាមដាន និង ការវាយតម្លៃលើការអនុវត្តសកម្មភាព, សូចនាករលទ្ធផល និង សូចនាករបច្ច័យ ទៅតាមការិយបរិច្ឆេទសំខាន់ៗ យោងទៅតាមតារាងវិធានការគន្លឹះនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ១ ។ ក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកនាំមុខការអនុវត្ត និង ចូលរួមអនុវត្តវិធានការគន្លឹះ ត្រូវសហការជាមួយនឹង គ.ស.ធ.ឌ. ក្នុងការផ្តល់ទិន្នន័យ និង របាយការណ៍ជាទៀងទាត់ ដើម្បីឱ្យ គ.ស.ធ.ឌ. បូកសរុបជារបាយការណ៍ដាក់ជូនរាជរដ្ឋាភិបាល។

យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះបានកំណត់សូចនាករសមិទ្ធកម្មគន្លឹះ សម្រាប់វាស់វែងការអនុវត្តក្នុងរយៈ-ពេល ៥ ឆ្នាំ ពោលគឺ ពី ២០២៦ ដល់ ២០៣០ ដែលសូចនាករទាំងនោះមានចំនួន ៤ រួមមាន ១) សន្ទស្សន៍ SEPI ទទួលបាន ៦១, ២) ចំនួនធុរកិច្ចថ្មី ដែលបានចូលរួមកម្មវិធីបណ្តុះធុរកិច្ចថ្មីមានចំនួន ៣០០, ៣) ចំនួនធុរកិច្ចថ្មី ដែលទទួលបានការវិនិយោគមានចំនួន ១០០ និង ៤) ទំហំវិនិយោគលើធុរកិច្ចថ្មីមាន ៣០ លានដុល្លារអាមេរិក។ ក្នុងកម្រិតនៃការអនុវត្ត, ក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្តត្រូវរៀបចំសូចនាករសមិទ្ធកម្មគន្លឹះរបស់ខ្លួន ដើម្បីបម្រើឱ្យសូចនាករសមិទ្ធកម្មគន្លឹះទាំង ៤ ខាងលើរបស់យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះជារួម។



រូបភាពទី ៨៖ ក្របខ័ណ្ឌអនុវត្ត និង យន្តការសម្របសម្រួល តាមដាន និង វាយតម្លៃ

៦- សន្និដ្ឋាន

ការពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ធុរកិច្ចថ្មី មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ជំរុញកំណើនក្នុងបរិការណ៍នៃដំណើរការបរិវត្តកម្មសង្គម-សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ទាំងក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន និង អនាគត។ ដូច្នេះ, រាជរដ្ឋាភិបាលសម្រេចដាក់ចេញនូវ **យុទ្ធសាស្ត្រជាតិស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០** ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីឆន្ទៈ និង មាគ៌ាប្រកបដោយភាពជាក់ស្តែងនិយម និង ប្រាកដនិយមជាងមុន សម្រាប់ក្រសួង ស្ថាប័នក្នុងការជ្រោមជ្រែង និង ការសម្របសម្រួលឱ្យធុរកិច្ចថ្មីអាចក្លាយជាចន្ទល់សេដ្ឋកិច្ចដ៏កាន់តែសំខាន់មួយ។ យុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះក៏បានឆ្លើយតបនឹងយុទ្ធសាស្ត្របញ្ចកោណ-ដំណាក់កាលទី១ របស់រាជរដ្ឋាភិបាលនីតិកាលទី ៧ នៃរដ្ឋសភាផងដែរ ត្រង់បញ្ចកោណទី ៣ អំពីការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន និង ការងារ សំដៅជំរុញការអភិវឌ្ឍបរិយាកាសអំណោយផលដល់ធុរកិច្ចថ្មីឱ្យរីកលូតលាស់, ធន់នឹងវិបត្តិ និង នវានុវត្តន៍ និង បញ្ហាកោណផ្សេងៗ ទៀត ដែលចុងក្រោយធុរកិច្ចថ្មីអាចរួមចំណែកដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចបានច្រើនជាងមុន។

តាមរយៈការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ, ធុរកិច្ចថ្មី នឹងទទួលបានការអភិវឌ្ឍជាប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីនៃអន្តរាគមន៍តែម្តង ពោលគឺ ជាផលជះវិជ្ជមានជាច្រើនពីការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រកាន់តែច្បាស់-លាស់, ការបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន, ការបង្កើនក្រុមនៃបុគ្គលមានទេពកោសល្យ, ការពង្រឹងសមត្ថភាពតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី និង ការតភ្ជាប់បណ្តាញ ក៏ដូចជាពង្រីកទីផ្សារ។ ជាការពិតណាស់, ជោគជ័យនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិនេះ ជាភារកិច្ចអន្តរស្ថាប័ន និង អន្តរវិស័យ ពោលជា «**បេសកកម្មរួម**» ដែលទាមទារនូវឆន្ទៈនយោបាយមោះមុត និង ការអនុវត្តប្រកបដោយសហថាមពលរបស់ក្រសួង ស្ថាប័ន និង តួអង្គដទៃក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី។ ការណ៍នេះ តម្រូវឱ្យមានការចូលរួមអនុវត្តយ៉ាងសកម្ម និង ម៉ឺងម៉ាត់បំផុតលើគ្រប់វិធានការអាទិភាព ជាពិសេសការកាត់បន្ថយនូវបញ្ហាប្រឈមនានា ដែលរួមមានដូចជា បទប្បញ្ញត្តិគាំទ្រ និង ការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ដើម្បីផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យធុរកិច្ចថ្មី អាចប្រែក្លាយគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ ឱ្យទៅជាចលករសេដ្ឋកិច្ចពិតប្រាកដ។ ការរួមគ្នាកសាងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីនៅថ្ងៃនេះ គឺជាការវិនិយោគដ៏មានតម្លៃបំផុតសម្រាប់អនាគតនៃសេដ្ឋកិច្ច និង សង្គមឌីជីថល និង ការសម្រេច-បាននូវចក្ខុវិស័យកម្ពុជាឆ្នាំ ២០៥០ ។

ឧបសម្ព័ន្ធ ១- តារាងវិធានការគន្លឹះនៃយុទ្ធសាស្ត្រជាតិ

ល.រ.	វិធានការគន្លឹះ	ក្រសួង ស្ថាប័នទទួលបន្ទុកអនុវត្ត	ក្របខ័ណ្ឌពេល
១- ការរៀបចំលិខិតបទដ្ឋានគាំទ្រ			
១-	រៀបចំការចុះឈ្មោះសេដ្ឋកិច្ចក្រៅប្រព័ន្ធសម្រាប់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីទទួលបានការគាំទ្រ និង អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ	- ក.ឧ.វ.ប.ន. - ក.ស.ហ.វ. - ក.ប.ទ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០២៧ (រយៈពេលខ្លី)
២-	រៀបចំនីតិវិធី និង យន្តការស្ថាប័ន សម្រាប់ចាត់ថ្នាក់ជាក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី សម្រាប់រយៈពេល ៣ ទៅ ៥ ឆ្នាំ ដើម្បីទទួលបានការគាំទ្រ និង អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ	- ក.ស.ហ.វ. - ក.ព.ណ. - ក.ក.ប. - ក.ឧ.វ.ប.ន. - ក.ប.ទ. - ធ.ក. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០២៧ (រយៈពេលខ្លី)
៣-	កែសម្រួលនីតិវិធីបិទក្រុមហ៊ុនឱ្យមានភាពងាយស្រួល ឬ បន្ទុករដ្ឋបាលស្រាល សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី	- ក.ស.ហ.វ. - ក.ព.ណ. - ធ.ក. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០២៧ (រយៈពេលខ្លី)
៤-	ពង្រឹងការពិនិត្យការរួមបញ្ចូលគ្នារវាងក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី (Merger) និង ការទិញក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មីដោយក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត (Acquisition) សំដៅការពារផលប្រយោជន៍ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មីក្នុងស្រុក និង ភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារ	- ក.ព.ណ. - ក.ស.ហ.វ. - ក.ប.ទ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០២៧ (រយៈពេលខ្លី)

៥-	ជំរុញការបង្កើត, ពង្រឹង និង ភ្ជាប់បរិស្ថានសាកល្បងដែលមានស្រាប់ តាមវិស័យដែលជាអាទិភាពសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី	- ធ.ក. - អ.ស.ហ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ដែលមានសមត្ថកិច្ចការងារក្នុងវិស័យអាទិភាព	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២- ការបង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន			
៦-	ពិនិត្យលទ្ធភាពក្នុងការពង្រីកការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឱ្យបានច្រើនដល់ធុរកិច្ចថ្មី និង បង្កើនទំហំវិនិយោគដល់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដែលមានសក្តានុពល ជាពិសេសក្នុងវិស័យអាទិភាព	- ម.អ.ស. - ស.គ.ខ. - ស្ថាប័នរដ្ឋផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០២៧ (រយៈពេលខ្លី)
៧-	ជំរុញបណ្តាញវិនិយោគិន, វិនិយោគិនបុគ្គល និង វិស័យឯកជន ឱ្យចូលរួមក្នុងការវិនិយោគ និងផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឱ្យបានកាន់តែច្រើនដល់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈការជំរុញចលនាជាតិកសាង និង ពង្រឹងសមត្ថភាពធុរកិច្ចក្នុងស្រុក	- ក.ស.ហ.វ. - ក.អ.ក. - ក.ព.ណ. - ស.គ.ខ. - ម.អ.ស. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
៨-	បង្កើនការលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗ ដល់បណ្តាញវិនិយោគិន ដែលវិនិយោគក្នុងក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីចូលរួមធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវបរិយាកាសវិនិយោគ	- ក.ស.ហ.វ. - ក.អ.ក. - ក.ព.ណ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)

៩-	ជំរុញ និង លើកទឹកចិត្តឱ្យមានការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី និង ការធានាឥណទាន ក្រោមលក្ខខណ្ឌទន់ភ្លន់ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម	- ធ.ស.ក. - ធ.អ.ជ.ក. - ធ.ក. - ស.ធ.ក. - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
១០-	ជំរុញការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម តាមយន្តការបោះផ្សាយលក់មូលបត្រលើកដំបូង, ផ្សារក្រៅដហ្សាន់ឌីង ឬ ផ្សារហិរញ្ញប្បទានវិនិយោគពីបុគ្គលទៅបុគ្គលក្នុងវិស័យមូលបត្រ	- អ.ស.ហ./ន.ម.ក. - ផ.ម.ក. - ក្រសួង ស្ថាប័ន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
១១-	ដាក់ឱ្យអនុវត្ត និង ជំរុញការប្រើប្រាស់ «ផ្សារវិនិយោគកម្ពុជា» ដើម្បីផ្គូផ្គងការវិនិយោគរវាងរាជរដ្ឋាភិបាលទៅកាន់ធុរកិច្ចថ្មី និង រវាងវិនិយោគិនទៅកាន់ធុរកិច្ចថ្មី	- ម.អ.ស.	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
៣- ការបង្កើនចំនួនបុគ្គលមានទេពកោសល្យ			
១២-	កែសម្រួលនីតិវិធី និង យន្តការនៃការស្នើសុំទិដ្ឋាការ និង បណ្ណការងារឱ្យកាន់តែរហ័ស សំដៅទាក់ទាញអ្នកជំនាញធុរកិច្ចថ្មី ឱ្យចូលមកកម្ពុជាកាន់តែច្រើន	- កបទ.សអ. - ក.ម.ផ. - ក.ក.ប. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០២៧ (រយៈពេលខ្លី)
១៣-	ជំរុញ ឬ បង្កើនល្បឿនការកែលម្អស្តង់ដាសាលារៀនគំរូ ដោយបញ្ចូលសកម្មភាពក្រៅម៉ោងសិក្សាពាក់ព័ន្ធនឹងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី	- ក.អ.យ.ក. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
១៤-	លើកទឹកចិត្តឱ្យគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និង គ្រឹះស្ថានបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និង វិជ្ជាជីវៈ បញ្ចូលវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ឬ មេរៀនស្តីពីការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីឱ្យសិស្ស និង និស្សិតមានចំណេះដឹង និង ជំនាញពាក់ព័ន្ធនឹងធុរកិច្ចថ្មី	- ក.អ.យ.ក. - ក.ក.ប. - គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សារដ្ឋ និង ឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)

១៥-	ជំរុញ ឬ បង្កើនល្បឿនការអនុវត្តការងារក្នុងការបង្កើត និង បង្កើនមន្ទីរពិសោធន៍ ដែលផ្តោតលើវិស័យអាទិភាព នៅតាមគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និង វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវធំៗ	- ក.អ.យ.ក. - ក.ឧ.វ.ប.ន. - ក.ប.ទ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
១៦-	លើកទឹកចិត្ត និង អនុញ្ញាតឱ្យនិស្សិត, អ្នកស្រាវជ្រាវ និង ធុរកិច្ចថ្មីអាចប្រើប្រាស់មន្ទីរពិសោធន៍របស់រដ្ឋ សម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ និង អភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវា ដែលមានលក្ខណៈនវានុវត្តន៍	- ក.អ.យ.ក. - ក.ប.ទ. - ក.ឧ.វ.ប.ន. - គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សារដ្ឋ និង ឯកជន - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
១៧-	ជំរុញ និង លើកទឹកចិត្តឱ្យគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា, គ្រឹះស្ថានបណ្តុះបណ្តាលបច្ចេកទេស និង វិជ្ជាជីវៈ និង វិស័យឯកជនបង្កើតកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាទៀងទាត់ ឬ មានរចនាសម្ព័ន្ធច្បាស់លាស់ លើការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីឱ្យនិស្សិតបង្កើនស្មារតីសហគ្រិនភាព និង ហ៊ានប្រថុយប្រថាន តាមរយៈការចូលរួមបង្ហាញគំនិតនវានុវត្តន៍, ប្រកួតប្រជែង ឬ មានលទ្ធភាពទទួលបាននូវការបណ្តុះបណ្តាល និង បទពិសោធជាក់ស្តែងពីអ្នកជំនាញក្នុងវិស័យឯកជនថែមទៀត	- ក.អ.យ.ក. - ក.ក.ប. - ក.ប.ទ. - គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សារដ្ឋ និង ឯកជន - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
១៨-	បង្កើតកិច្ចសហប្រតិបត្តិការសិក្សាអន្តរមុខជំនាញ (Interdisciplinary) រវាងគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា ដែលមានជំនាញផ្សេងៗ គ្នា ដើម្បីបង្កើតវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ឬ វគ្គសិក្សា ដែលមានគ្រប់ទិដ្ឋភាពនៃការធ្វើធុរកិច្ច	- ក.អ.យ.ក. - ក.ក.ប. - គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សារដ្ឋ និង ឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)

៤- ការពង្រឹងសមត្ថភាពតួអង្គក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី			
១៩-	ជំរុញ ESOs ឱ្យរៀបចំហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និង កម្មវិធីគាំទ្រ ដែលមានលក្ខណៈច្បាស់លាស់ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាព គួបផ្សំជាមួយនឹងការគាំទ្របច្ចេកទេសច្បាប់ និង ផ្សេងៗ ក្នុងកម្មវិធីគាំទ្រ	- ម.ធ.ត. - ស.គ.ខ. - ម.ជ.ធ.ក. - ប.ប.ឌ. - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២០-	ជំរុញការពង្រីកកម្មវិធីគាំទ្រទៅកាន់បណ្ដាខេត្តនៃប៉ូលសេដ្ឋកិច្ច ដើម្បីបង្កើនការចូលរួមរបស់ស្ថាបនិកធុរកិច្ចថ្មី និង ការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មីនៅតាមតំបន់	- ម.ធ.ត. - ស.គ.ខ. - ម.ជ.ធ.ក. - ប.ប.ឌ. - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២១-	បង្កើនលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានដល់ ESOs ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការបង្កើនកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី	- ម.អ.ស. - ស.គ.ខ. - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២២-	ជំរុញកិច្ចសហប្រតិបត្តិការរវាង ESOs លើការរៀបចំកម្មវិធីគាំទ្រ និង ចែករំលែកព័ត៌មាន និងទិន្នន័យពាក់ព័ន្ធ ទៅកាន់ថ្នាលឌីជីថល startupcambodia.gov.kh	- ម.ធ.ត. - ស.គ.ខ. - ម.ជ.ធ.ក. - ប.ប.ឌ. - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២៣-	ជំរុញការបណ្ដុះបណ្ដាល និង លើកកម្ពស់គុណវុឌ្ឍិដល់អ្នកតម្រង់ទិស និង គ្រូបង្គោលផ្នែកធុរកិច្ចថ្មី	- ម.អ.ជ. - ក.ប.ទ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)

២៤-	បង្កើតកម្មវិធីលើកទឹកចិត្តដល់ការចូលរួមរបស់ស្ថាបនិកធុរកិច្ចថ្មីជាស្ត្រី ក្នុងកម្មវិធីគាំទ្រ	- ក.ក.ន. - ម.ស.ស.ស. - ម.ធ.ត. - ស.គ.ឌ. - ម.ជ.ធ.ក. - ប.ប.ឌ. - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
៥- ការតភ្ជាប់បណ្ដាញ និង ការពង្រីកទីផ្សារ			
២៥-	ជំរុញការចូលរួមពីសហគមន៍កម្ពុជានៅក្រៅប្រទេសក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី តាមរយៈការចែករំលែកព័ត៌មាន និង ការភ្ជាប់បណ្ដាញរបស់ស្ថានទូតក្រៅប្រទេស	- កបទ.សអ. - ម.ធ.ត. - ស.គ.ឌ. - ម.ជ.ធ.ក. - ប.ប.ឌ. - ម.ស.ស.ស. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២៦-	ជំរុញ ឬ បង្កើនល្បឿនការអនុវត្តការងារក្នុងការបង្កើតទីតាំងប្រមូលផ្ដុំធុរកិច្ចថ្មី (Startup Cluster) ឱ្យបានកាន់តែច្រើន ដោយមានការរៀបចំហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវន្ត	- ក.ប.ទ. - ក.ឱ.វ.ប.ន. - ក.ស.ហ.វ. - ក.អ.ក. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)

២៧-	ជំរុញការប្រមូល, ចងក្រង និង ផ្សព្វផ្សាយទិន្នន័យសាធារណៈ ដែលមានប្រយោជន៍ដល់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ក្នុងការប្រើប្រាស់ ដើម្បីស្វែងយល់អំពីទីផ្សារ ក៏ដូចជា សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល ឬ សេវារបស់ខ្លួន	- ម.ធ.ត. - វ.ជ.ស. - អ.ស.ឌ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២៨-	ជំរុញការកសាងភាពជាដៃគូ ដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធច្បាស់លាស់ រវាងធុរកិច្ចថ្មី និង វិស័យឯកជន	- ក.ប.ទ. - ក.ឌ.វ.ប.ន. - ម.អ.ស. - ម.ធ.ត. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
២៩-	លើកទឹកចិត្តស្ថាប័នរដ្ឋឱ្យប្រើផលិតផល និង/ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ផ្អែកតាមគោលការណ៍សមធម៌, ប្រសិទ្ធភាព និង តម្លាភាព	- ក្រសួង ស្ថាប័ន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
៣០-	ជំរុញការពង្រីកវិសាលភាពទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ (International Market Expansion Support) សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដែលមានសក្តានុពល និង មានលក្ខណៈនវានុវត្តន៍ ទៅកាន់ទីផ្សារក្នុងតំបន់ និង សកល តាមរយៈការកសាងបណ្តាញតភ្ជាប់រដ្ឋាភិបាល និង ដៃគូក្នុងតំបន់	- ក.ព.ណ. - ក.ឌ.វ.ប.ន. - ក.ស.ហ.វ. - ក.ប.ទ. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)

៣១-	រៀបចំកម្មវិធីថ្នាក់ជាតិ និង ដឹកនាំធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មីទៅចូលរួមកម្មវិធីក្នុងតំបន់ អំពីការដាក់តាំងបង្ហាញផលិតផល ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី និង ព្រឹត្តិការណ៍អន្តរជាតិផ្សេងៗ ដើម្បីជំរុញការផ្សព្វផ្សាយ ឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ, រៀនសូត្រ ដកស្រង់បទ-ពិសោធ និង ភ្ជាប់បណ្ដាញ, ព្រមទាំងលើកទឹកចិត្តស្ត្រីឱ្យចូលរួមកាន់តែច្រើន	- ក.ស.ហ.វ. - ក.ប.ទ. - ក.ព.ណ. - ក.ឧ.វ.ប.ន. - ក.ក.ន. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)
៣២-	បណ្ដុះវប្បធម៌ធុរកិច្ចថ្មីដូចជា ការស្រាវជ្រាវ, ការហ៊ានប្រថុយប្រថានចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម និង ការសាទរករណីជោគជ័យ តាមរយៈកម្មវិធី ឬ ព្រឹត្តិការណ៍សហគមន៍ផ្សេងៗ ដើម្បីកសាងនិយាមសង្គមយូរអង្វែង	- ក.អ.យ.ក. - ក.ព.ម. - ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ - វិស័យឯកជន	២០២៦-២០៣០ (ធ្វើជាប្រចាំ)

ឧបសម្ព័ន្ធ ២- សទ្ទានុក្រម

ល.រ.	ភាសាខ្មែរ	ភាសាអង់គ្លេស	និយមន័យ
១-	សហកន្លែងធ្វើការ	Co-Working Spaces	កន្លែង ដែលផ្ដល់សេវាជាទីតាំងរួមសម្រាប់ក្រុមការងាររបស់ធុរកិច្ចថ្មី និង តួអង្គដទៃទៀតក្នុងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី បំពេញការងារមិនថារៀងខ្លួន ឬ រួមគ្នា។
២-	កម្មវិធីទំនួលខុសត្រូវសង្គម	Corporate Social Responsibility	ទំនួលខុសត្រូវរបស់សហគ្រាស ចំពោះផលជះសង្គម ដោយពួកគេត្រូវអនុវត្តតាមច្បាប់ និង ក្រមសីលធម៌ ព្រមទាំងរួមចំណែកដល់សហគមន៍។
៣-	កម្មវិធីបណ្ដុះអាជីវកម្ម	Incubation Program	កម្មវិធី ដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធជាការផ្ដល់ធនធាន ការណែនាំ និង ការតម្រង់ទិស ដើម្បីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីក្នុងដំណាក់កាលដំបូង ឱ្យមានការរីកចម្រើន និង ទទួលបានដំណើរការធុរកិច្ចមួយ ដែលជោគជ័យ។ កម្មវិធីនេះផ្ដល់ជូននូវការជួយ ដែលមានលក្ខណៈបត់បែន និង រយៈពេលវែង។
៤-	កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្ម	Acceleration Program	កម្មវិធី ដែលមានលក្ខណៈផ្ដោត និង កំណត់ពេលក្នុងការជួយធុរកិច្ចថ្មី ឱ្យរីកចម្រើនឆាប់រហ័ស និង ពង្រីកខ្លួន តាមរយៈការផ្ដល់ជូននូវការតម្រង់ទិស, ធនធាន និង ឱកាសកសាងបណ្ដាញទំនាក់ទំនង។
៥-	កម្មវិធីហេកាថន់	Hackathon	ព្រឹត្តិការណ៍ខ្លី ដែលមានក្រុមនានា ឬ បុគ្គលជាច្រើនធ្វើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ក្នុងការអភិវឌ្ឍដំណោះស្រាយបែបនវានុវត្តន៍ ទៅលើបញ្ហាប្រឈមជាក់លាក់ ដែលជាទូទៅព្រឹត្តិការណ៍នេះអាចចំណាយពេលចាប់ពី ២-៣ ម៉ោង រហូតដល់ ២-៣ ថ្ងៃ។

៦-	ការចាកចេញពីធុរកិច្ចថ្មី	Startup Exit	ស្ថានភាព ដែលស្ថាបនិកធុរកិច្ចថ្មីផ្ទេរ ឬលក់កម្មសិទ្ធិនៃធុរកិច្ចថ្មីនោះ ឬ បិទអាជីវកម្មតែម្តង ជារួមសំដៅធ្វើឱ្យធុរកិច្ចថ្មីលែងមានបុគ្គលភាពជាធុរកិច្ចថ្មី។ រូបភាពនៃការចាកចេញអាចជាការទិញយក (Acquisition) និង ការរួមបញ្ចូលគ្នា (Merger) ជាដើម។
៧-	ការវិនិយោគបែបភាគហ៊ុន	Equity Investment	ការដាក់ទុនទៅលើធុរកិច្ចថ្មី ដោយទទួលបានមកវិញនូវភាគហ៊ុនកម្មសិទ្ធិអាជីវកម្មចំនួនណាមួយរបស់ធុរកិច្ចថ្មីនោះ។
៨-	ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី	Startup Development	ការពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីឱ្យធុរកិច្ចថ្មីអាចលូតលាស់ទៅតាមដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍខ្លួនរបស់ពួកគេ។
៩-	ក្រោដហ្វាន់ឌីង	Crowdfunding	ប្រតិបត្តិការប្រមូលមូលនិធិ តាមរយៈគម្រោងនៃការវិនិយោគរួម ឬ អន្តរការិយកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនគ្រប់គ្រងមូលនិធិរវាងបុគ្គលស្នើលក់មូលបត្រ និង វិនិយោគិន។
១០-	គំរូអាជីវកម្ម	Business Model	ផែនការរបស់ធុរកិច្ចថ្មី ដើម្បីរកប្រាក់ចំណេញ។ គំរូអាជីវកម្មកំណត់អត្តសញ្ញាណផលិតផល ឬ សេវា ដែលត្រូវលក់ និង បម្រើទៅកាន់ទីផ្សារគោលដៅ ប្រភពនៃចំណូល ក៏ដូចជាចំណាយផ្សេងៗ ជាបន្ទុក។
១១-	ទិដ្ឋាការធម្មតារយៈពេលវែង	Business Visa (Visa Type E1, E2 & E3)	ទិដ្ឋាការសម្រាប់ផ្តល់ចំពោះពាណិជ្ជករ ដែលមានបំណងចូល ចេញច្រើនដង តាមការកំណត់ជា គោលការណ៍របស់រាជរដ្ឋាភិបាល ក្នុងគោលដៅលើកតម្កើងសក្តានុពលសេដ្ឋកិច្ច និង បច្ចេកវិទ្យា។

១២-	ទិដ្ឋាការបោរីភាព	Courtesy Visa (Visa Type C)	ទិដ្ឋាការសម្រាប់ផ្តល់ចំពោះជនបរទេស មិនមែនអន្តោប្រវេសន៍ និង ក្រុមគ្រួសារ ដែលក្រសួងការបរទេស និង សហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ ឬ ក្រសួងនានាចាត់ទុកជាកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ឬ ការសម្តែងការគួរសម។
១៣-	ធុរកិច្ចថ្មី	Startups	ធុរកិច្ចថ្មី ជាធុរកិច្ចដែលប្រើប្រាស់នវានុវត្តន៍ និង/ឬ បច្ចេកវិទ្យាជាស្នូលនៃការបង្កើតគំរូអាជីវកម្មប្រកបដោយភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារដែលមានស្រាប់ និង ឈានទៅការបង្កើតទីផ្សារថ្មី ក្រោមលក្ខខណ្ឌមិនប្រាកដប្រជា ប៉ុន្តែមានសក្តានុពលពង្រីកខ្នាតអាជីវកម្មបានលឿន ហើយរំពឹងថាអាចចាកចេញពីស្ថានភាពធុរកិច្ចថ្មីនាអនាគតយ៉ាងឆាប់រហ័ស។
១៤-	នវានុវត្តន៍	Innovation	ការអនុវត្តពុទ្ធិដើម្បីទទួលបានផលិតផល ឬ សេវា ឬ វិធីសាស្ត្រដែលថ្មី ឬ ប្រសើរជាងគួរឱ្យកត់សម្គាល់។
១៥-	បច្ចេកវិទ្យា	Technology	ការប្រើប្រាស់ចំណេះដឹងអំពីធម្មជាតិសម្រាប់ជាប្រយោជន៍របស់មនុស្សជាតិ។
១៦-	បញ្ញាសិប្បនិម្មិត	Artificial Intelligence (AI)	បច្ចេកវិទ្យា ដែលអនុញ្ញាតឱ្យម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រមានសមត្ថភាពរៀន គិត វិភាគ និង យល់ដឹងពីបញ្ហាជាក់លាក់ណាមួយ ដោយយកលំនាំតាមសមត្ថភាពរបស់ខួរក្បាលមនុស្ស។
១៧-	បណ្តាញវិនិយោគិន	Venture Capitalists	ក្រុមហ៊ុន ដែលវិនិយោគលើក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មី ដោយទទួលបានជា ភាគហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុនធុរកិច្ចថ្មីនោះមកវិញ។

១៨-	បរិស្ថានសាកល្បងបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុ	FinTech Regulatory Sandboxes	បរិស្ថានសម្រាប់ឱ្យគ្រឹះស្ថានបច្ចេកវិទ្យាហិរញ្ញវត្ថុសាកល្បងនូវផលិតផល និង សេវារបស់ខ្លួនជាមួយអតិថិជនពិតប្រាកដ ប៉ុន្តែក្នុងទំហំ និង រយៈពេលកំណត់មួយ មុននឹងដាក់ចេញ និង ជំរុញការប្រើប្រាស់ឱ្យបានទូលំទូលាយ។
១៩-	ប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ីធុរកិច្ចថ្មី	Startup Ecosystem	បណ្តាញ ដែលមានធុរកិច្ចថ្មី និង តួអង្គផ្សេងៗ មានសកម្មភាពប្រទាក់ក្រឡាគ្នា និង បំពេញមុខងារឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមក ក្នុងការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី។
២០-	ព្រីស៊ីដហ្វាន់ឌីង	Pre-Seed Funding	ដំណាក់កាល ដែលធុរកិច្ចថ្មីកៀរគរមូលធនបន្ថែមក្រៅពីថវិកាផ្ទាល់ខ្លួន ភាគច្រើនពីគ្រួសារ, មិត្តភក្តិ និង វិនិយោគិនបុគ្គលខ្លះ ក្នុងបុព្វហេតុចម្បងគឺ អភិវឌ្ឍ MVP។
២១-	ភាពជាដៃគូអតិថិជនដំបូង	First-Customer Partnership	ភាពជាដៃគូសហការលើការក្លាយជាអតិថិជនដំបូង ដែលចូលរួមសាកល្បងប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬ សេវារបស់ធុរកិច្ចថ្មី សំដៅផ្តល់យោបល់លើបទពិសោធប្រើប្រាស់ និង បង្កើនភាពជឿជាក់លើផលិតផល ឬសេវានោះ។
២២-	វិនិយោគិនបុគ្គល	Angel Investors	វិនិយោគិន ដែលផ្តល់នូវស៊ីដហ្វាន់ឌីងដល់ធុរកិច្ចថ្មី ជាថ្នូរនឹងការទទួលបានភាគហ៊ុន (Equity) ពីធុរកិច្ចថ្មី។
២៣-	សេវាសម្រាប់ការប្រើប្រាស់សុសវែរ	Software as a Service (SaaS)	សេវាផ្តល់ឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់អាចប្រើប្រាស់សុសវែរផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យាក្លោដ (Cloud) ដោយបង់ថ្លៃជាប្រចាំ (Subscription) ជាជាងទិញដាច់, ដំឡើង និង ប្រើផ្ទាល់។

២៤-	ស៊ីដហ្វាន់ឌីង	Seed Funding	ដំណាក់កាល ដែលធុរកិច្ចថ្មីកៀរគរមូលធនបន្ថែម ភាគច្រើនពី ESOs, វិនិយោគិនបុគ្គល និង បណ្ដាញវិនិយោគិន ក្នុងបុព្វហេតុចម្បងគឺ បំប្លែង MVP ទៅជាផលិតផល ឬ សេវាមានមុខងារពេញលេញ អាចចូលទីផ្សារបាន។
២៥-	ស៊េរីប៊ី	Series B	ដំណាក់កាល ដែលធុរកិច្ចថ្មីកៀរគរមូលធនបន្ថែម តាមរយៈការវិនិយោគភាគច្រើនពីបណ្ដាញវិនិយោគិន ក្នុងបុព្វហេតុចម្បងគឺ ពង្រីកទីផ្សារ និង ឈានមុខគេក្នុងទីផ្សារ។
២៦-	ស៊េរីស៊ី	Series C	ដំណាក់កាល ដែលធុរកិច្ចថ្មីកៀរគរមូលធនបន្ថែម តាមរយៈការវិនិយោគ ភាគច្រើនពីបណ្ដាញវិនិយោគិន ក្នុងបុព្វហេតុចម្បងគឺ ត្រៀមខ្លួនចាកចេញដោយជោគជ័យពីស្ថានភាពជាធុរកិច្ចថ្មី ក្រោមលក្ខខណ្ឌ ជាអាទិ៍ ក្លាយជាក្រុមហ៊ុនទូទៅ, រួមបញ្ចូលគ្នា ឬ លក់ក្រុមហ៊ុន និង បោះផ្សាយលក់មូលបត្រលើកដំបូង។
២៧-	ស៊េរីអេ	Series A	ដំណាក់កាល ដែលធុរកិច្ចថ្មីកៀរគរមូលធនបន្ថែម តាមរយៈការវិនិយោគ ភាគច្រើនពីបណ្ដាញវិនិយោគិន ក្នុងបុព្វហេតុចម្បងគឺ ពន្លឿនកំណើនប្រតិបត្តិការ និង ពង្រឹងការចូលទីផ្សារ។
២៨-	ស្ថាប័នគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មី	Entrepreneurial Support Organizations (ESOs)	ស្ថាប័ន ដែលរៀបចំកម្មវិធីគាំទ្រធុរកិច្ចថ្មីតួយ៉ាងដូចជា កម្មវិធីហេកាថន់ កម្មវិធីបណ្ដុះអាជីវកម្ម និង កម្មវិធីពន្លឿនអាជីវកម្មជាដើម។

យុទ្ធសាស្ត្រជាតិ
ស្ដីពី
ការអភិវឌ្ឍធុរកិច្ចថ្មី ឆ្នាំ ២០២៦-២០៣០