សហភាពអឺរ៉ុប កម្មវិធីស្បៀងអាហារ

FAO European Union Food Facility Project

FAO EU FFP. AQ.01

ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ ជាលក្ខណៈគ្រួសារ

ផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍វារីវប្បកម្ម និង ជលផល

ចូលរួមនិពន្ធដោយ:

អ្នកស្រី វ៉ា ច័ន្ទថន

លោក សន ធី

លោក ហេង សុខិណា

ទីប្រឹក្សាផ្តល់យោបល់ដោយ:

Dr. Iean Russell
Mr. Etienne Careme
Mr. Rick Gregory

ចូលរួមកែសំរួលដោយ:

លោក ជិន ដា

លោក ហាំង លាភ

លោក នាង សាវុឌ្ឍឌី

លោក ហង់ សារិន

លោក គឹម សុភា

លោក ឡាច ប៊ុនធី

លោក ប្រាក់ វិសិដ្ឋ

ចូលរួមផ្ទៀងផ្ទាត់កែសម្រួលមេរៀនជាមួយកសិករដោយ:

អ្នកស្រី វ៉ា ច័ន្ទថន

លោក ស៊ុន ខ័នដារិទ្ធិ

លោក ហេង សុខិណា

អ្នកស្រី ខាំ សោភ័ណ

លោក ចាន់ សំណាង

លោក ល្បៀង សារិន

លោក សៀម ថុន

កសិករបង្កាត់ភ្ញាស់នៅខេត្តកំពង់ស្ពឺ និងព្រៃវែង

រូបភាពដោយ:

លោក សន ធី

លោក ស៊ុន ខន័ដារិទ្ធិ និង

អ្នកស្រី វ៉ា ច័ន្ទថន

រៀបចំដោយ: **សហភាពអឺរ៉ុប កម្មវិធីស្បៀងអាហារ**

សហការណជាមួយ: **នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍វារីវប្បកម្ម នៃរដ្ឋបាលជលផល**

ភ្នំពេញ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០១១

© FAO EUFF AQ. 01

កម្មវិធីស្បៀងអាហារ សហភាពអឺរ៉ុប (FAO EU Food Facility Project)

គម្រោងបង្កើនសន្តិសុខស្បៀងសម្រាប់គ្រួសារកសិករ ដែលរងឥទ្ធិពលដោយសារការឡើង ថ្លៃស្បៀងអាហារ គឺជាគម្រោងមួយដែលស្ថិតនៅក្នុងកម្មវិធីស្បៀងអាហាររបស់សហភាពអឺរ៉ុប ហើយផ្តល់មូលនិធិដោយសហភាពអឺរ៉ុប (EU) តាមរយៈអង្គការស្បៀង និងកសិកម្មនៃ សហប្រជាជាតិ (FAO) និងក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ បានអនុវត្តនៅក្នុងខេត្តគោលដៅ ចំនួន១០នៃប្រទេសកម្ពុជា រួមមានៈ ខេត្តបន្ទាយ-មានជ័យ បាត់ដំបង កំពង់ស្ពឺ កំពង់ធំ ព្រះវិហារ ព្រៃវែង សៀមរាប ស្វាយរៀង តាកែវ និងខេត្តឧត្តរមានជ័យ។ គោលដៅនៃគម្រោងគឺដើម្បីបង្កើន សន្តិសុខស្បៀងដល់គ្រួសារកសិករដែលរងឥទ្ធិពល ដោយសារការឡើងថ្លៃស្បៀងអាហារតាមរយៈ ការបង្កើនផលិតភាពកសិកម្មដោយផ្អែកលើដំណាំស្រូវ និងពិពិធកម្មកសិកម្មការអភិវឌ្ឍវារីវប្បកម្ម ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវអាហារូបត្ថម្ភ ការកែលំអប្រព័ន្ធស្រោចស្រពខ្នាតតូច និងការអភិរក្សធនធានធម្មជាតិ ជួយដល់កសិករគោលដៅចំនួន ៥០.០០០ គ្រួសារ។

គម្រោងនេះចាប់ផ្តើមអនុវត្តន៍ចាប់ពីថ្ងៃទី ០១ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ២០០៩ ដល់ខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០១១ ដែលមានមូលនិធិចំនួន ១១,២លានអឺរ៉ូ ប្រហាក់ប្រហែលជាង ១៥លានដុល្លាសហរដ្ឋអាមេរិក និងគ្រប់គ្រងដោយអង្គការស្បៀងនិងកសិកម្មនៃសហប្រជាជាតិ (FAO) សហការជាមួយស្ថាប័នរាជរដ្ឋាភិបាល រួមមាន ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ក្រសួងធនធានទឹក និងឧតុនិយម និង ក្រសួងកិច្ចការនារី រួមទាំងអគ្គនាយកដ្ឋាន នាយក-ដ្ឋាន ស្ថាប័នជំនាញខេត្តដែល ពាក់ព័ន្ធ និងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលជាដៃគូ។

ផ្នែកវារីវប្បកម្ម

ការកែលំអផលិតកម្មត្រីនិងការគ្រប់គ្រងធនធានជលផលមានសមាសភាពរងសំខាន់ចំនួនបីៈ

១) ការចិញ្ចឹមត្រីក្នុងស្រះនិងក្នុងស្រែជាលក្ខណៈគ្រួសារ ៖ ផ្តល់ធនធានផលិតកម្ម និងផ្តល់បច្ចេកទេសចិញ្ចឹមដល់កសិករចំនួន ១៣១៥គ្រួសារ ក្នុងខេត្ត កំពង់ស្ពឺ តាកែវ ស្វាយរៀង ព្រៃវែង និង ខេត្តសៀមរាប តាមរយៈនាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍វារីវប្បកម្ម និងខណ្ឌរដ្ឋបាលជលផល នៃរដ្ឋបាលជលផល។ ជាលទ្ធផលគ្រួសារកសិករមានលទ្ធភាពផលិតត្រីហូបគ្រប់គ្រាន់ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូល ពីការលក់ត្រីសាច់ ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ជីវភាពគ្រួសារ។

២) ការសាងសង់និងការកែលំអផលិតកម្មកូនត្រីពូជ ៖ គាំទ្រការបង្កើនផលិតកម្ម និងពង្រឹងអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅតាមតម្រូវការក្នុងតំបន់តាមរយៈការសាងសង់ និងការកែលំអប្រព័ន្ធ អាងភ្ញាស់ រួមទាំងផ្តល់ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈផលិតកម្មដល់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជចំនួន១៦កន្លែង ព្រមទាំងផ្តល់បច្ចេកទេសផលិត និងជំនាញក្នុងការធ្វើផែនការ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដល់បណ្តាញផលិតកូនត្រីពូជ។

៣) ការបង្កើតជំរកត្រីសហគមន៍ ៖ គាំទ្រការបង្កើតជំរកត្រីសហគមន៍ចំនួន៨២កន្លែង ដើម្បីអភិរក្សពូជត្រីធម្មជាតិ និងបង្កើនប្រភពប្រូតេអ៊ីនដល់គ្រួសារកសិករក្រីក្រក្នុងសហគមន៍។

អារម្ភកថា

រដ្ឋបាលជលផល នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទក្រោមកិច្ចសហការនិងគាំទ្រពី កម្មវិធីស្បៀងអាហារសហភាពអឺរ៉ុបតាមរយៈ "គម្រោងសន្តិសុខស្បៀងសម្រាប់គ្រួសារកសិករដែលរងឥទ្ធិពល ដោយសារការឡើងថ្លៃស្បៀងអាហារ" មានគោលដៅដើម្បីបង្កើនប្រភពប្រូតេអ៊ីន តាមរយៈការមានត្រីបរិភោគគ្រប់គ្រាន់ដល់គ្រួសារកសិករនៅក្នុងខេត្តគោលដៅ។ ដើម្បីចូលរួមចំណែកបំពេញគោលបំណងនេះគម្រោងបានគាំទ្រលើការពង្រឹងសមត្ថភាពដល់បណ្តាញកសិករផលិតកូនត្រីពូជ។

ឯកសារនេះបង្កើតឡើងដើម្បីអភិវឌ្ឍ និងពង្រឹងអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជជាលក្ខណៈគ្រួសារដែលមានខ្លឹមសារផ្តោតជាសំខាន់លើការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ ការកំណត់ទំហំអាជីវកម្មទីផ្សារ និងយុទ្ធសាស្រ្តទីផ្សារ ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម ការគណនាប្រាក់ចំណេញ និងការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ។ ឯកសារនេះត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយមានលក្ខណៈសាមញ្ញ និងភ្ជាប់មកជាមួយនូវគំរូតារាងកំណត់ត្រា ដើម្បីជួយម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជ ស្វែងយល់ និងអនុវត្តបានដោយងាយ។

ឯកសារនេះមិនត្រឹមតែរៀបចំ និងចងក្រងឡើងសម្រាប់ម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជដែលទទួលបាន ការគាំទ្រ និងបណ្តុះបណ្តាលពីគម្រោងប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែម្ចាស់កសិកដ្ឋាន និងអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀត ក៏អាចប្រើប្រាស់បានសម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយបន្តក្នុងគោលបំណងរួម ដើម្បីបង្កើនសន្តិសុខស្បៀង បង្កើនប្រាក់ចំណូលក្នុងគ្រួសារ និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាពលរដ្ឋនៅជនបទ។ រដ្ឋបាលជលផលសូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះសហភាពអឺរ៉ុប និងអង្គការស្បៀង និងកសិកម្មសហប្រជាជាតិ ដែលបានគាំទ្រដល់ការបង្កើតឯកសារនេះ ដើម្បីចូលរួមចំណែកបង្កើនប្រភពត្រីតាមរយៈការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ។

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ២០ ខែ កក្កដា ឆ្នាំ២០១១

នាយកគ្រប់គ្រងគម្រោង	**ប្រតិភូរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា** **ទទួលបន្ទុកជា ប្រធានរដ្ឋបាលជលផល**
Tim K. Ekin	**បណ្ឌិត ណៅ ធួក**

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ឯកសារនេះបាននិពន្ធចងក្រងដោយគម្រោងកម្មវិធីស្បៀងអាហារសហភាពអឺរ៉ុប ដោយទទួលបានកិច្ចសហការ និងការគាំទ្រពីរដ្ឋបាលជលផល នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ ឯកសារនេះត្រូវបានកែសម្រួលបន្ថែមដោយការទទួលយកនូវមតិយោបល់កែលំអ ពីម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជ មួយចំនួនតាមរយៈការអនុវត្តន៍សាកល្បង។

គម្រោងសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះមន្ត្រីបច្ចេកទេសរបស់នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍វារីវប្បកម្ម ខណ្ឌរដ្ឋបាលជលផលខេត្ត ដែលបានជួយសម្របសម្រួលការងារនេះឱ្យដំណើរការដោយរលូន តាមការគ្រោងទុក និងជាពិសេស សូមអរគុណចំពោះម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជដែលបានចូលរួមអនុវត្តន៍សាកល្បង និងផ្តល់មតិកែលំអ។

យើងសង្ឃឹម និងជឿជាក់ថា ឯកសារនេះនឹងចូលរួមចំណែកបង្កើនជំនាញក្នុងការរៀបចំ និងដំណើរការអាជីវកម្ម ផលិតកូនត្រីពូជប្រកបដោយភាពជោគជ័យ និងទទួលបាននូវការគាំទ្រពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋានទាំងអស់។

មាតិកា

ផ្នែកទារីទប្បកម្ម ii

អារម្ភកថា iii

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ iv

មាតិកា v

សេចក្តីផ្តើម ១

ផ្នែកទី ១ ផែនការអាជីវកម្ម ៥

១. ព័ត៌មានទូទៅពីអាជីវកម្ម ៥

១.១. អត្តសញ្ញាណអាជីវកម្ម ៥

១.២.ការកំណត់ទំហំអាជីវកម្ម ៦

១.៣. ទីតាំងសម្រាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ៦

២. ថ្លៃដើមវិនិយោគ (ថ្លៃដើមចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម) ៧

ផ្នែកទី ២: ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ១៥

១. ផែនការផលិតកម្ម ១៥

១.១.ដំណើរការផលិតកម្មកូនត្រីពូជ ១៥

១.២. ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម ១៦

១.៣.ការគ្រប់គ្រងគុណភាពកូនត្រីពូជ ២០

១.៤.ការវាយតម្លៃផលិតកម្ម ២១

២. ទីផ្សារ និង យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ ២១

២.១. ការកំណត់អតិថិជនគោលដៅ ២១

២.២.ទីផ្សារ ២២

៣. ការគ្រប់គ្រងការលក់ និង ការចែកចាយ ២៧

៣.១. ការគ្រប់គ្រងការលក់ ២៧

៣.២. ការចែកចាយ ២៩

៤.ការប្រកួតប្រជែង គោលជំហរយុទ្ធសាស្ត្រ និងការវិភាគហានិភ័យ ៣០

៤.១. ការប្រកួតប្រជែង ៣០

៤.២. គោលជំហរយុទ្ធសាស្ត្រ ៣១

៤.៣. ការវិភាគហានិភ័យ ៣២

៥. ការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ៣៣

ផ្នែកទី៣ ការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ៣៧
១.ការវិភាគផលចំណេញរបស់អាជីវកម្ម ៣៧
២.ការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ ៤១
៣.ការធ្វើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ៤៥
ផ្នែកទី៤ ការសិក្សាលើអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ ៥១
ឧបសម្ព័ន្ធទី១ ~ លទ្ធផលនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ៥៤
ឧបសម្ព័ន្ធទី២ ~ សន្ទានុក្រម (និយមន័យពាក្យគន្លឹះ) ៦៣
ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ ~ រូបភាពសកម្មភាព ៦៤

គំរូទី ១ - ស្លាកសញ្ញាអាជីវកម្ម ៥
គំរូទី ២- នាមប័ណ្ណ ៥

តារាងទី ១- គំរូតារាងប៉ាន់ស្មានលើថ្លៃដើមវិនិយោគ..១០
តារាងទី ២- ផែនការសកម្មភាព ផលិតកម្មកូនត្រីពូជ ១៧
តារាងទី ៣ - គំរូសម្រង់ព័ត៌មានតម្រូវការទីផ្សារ ១៩
តារាងទី ៤ - គំរូសម្រង់ព័ត៌មានតម្រូវការទីផ្សារតាមតំបន់ ២០
តារាងទី ៥ - គំរូសម្រង់ព័ត៌មានពីការផលិត និង ផ្គត់ផ្គង់ តាមកសិដ្ឋាន ២០
តារាងទី ៦ - គំរូសម្រងព័ត៌មានអតិថិជនប្រចាំឆ្នាំ ២២
តារាងទី ៧ - គំរូការគ្រប់គ្រងស្តុកកូនត្រីពូជតាមស្រះ ២៨
តារាងទី ៨ - គំរូ វិក្កយប័ត្រលក់ ២៩
តារាងទី ៩- កំណត់ត្រាលើការប្រើប្រាស់កំលាំងពលកម្ម ៣៤
តារាងទី ១០ - ការគណនាសាច់ប្រាក់ចំណាយលើការប្រើប្រាស់កំលាំងពលកម្មម្នាក់ ៣៤
តារាងទី ១១ - រូបមន្តគណនាប្រាក់ចំណេញអាជីវកម្ម..៣៧
តារាងទី១២- ការគណនាចំណាយលើការប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុដើមតាមប្រភេទ ក្នុងមួយសង្វាក់ផលិតកម្ម ៣៧
តារាងទី១៣ - ការគណនាចំណាយថ្លៃដើមទៅលើការធ្វើចំណីផ្សំ ៣៧
តារាងទី១៤ - ការគណនាចំណូលពីការលក់កូនត្រីពូជតាមប្រភេទត្រី ៣៨
តារាងទី១៥ - ការគណនាចំណូលសរុបពីការលក់កូនត្រីសម្រាប់មួយរដូវកាល ៣៨
តារាងទី១៦ - ការគណនាចំណាយសរុបក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មសម្រាប់មួយរដូវកាល ៣៨
តារាងទី ១៧ - ការគណនាប្រាក់ចំណេញពីការធ្វើអាជីវកម្មសម្រាប់មួយរដូវកាល ៣៨
តារាងទី១៨ - ការវិភាគផលចំណេញ ៣៩
តារាងទី១៩ - កំណត់ត្រាលើចំណាយថ្លៃដើមផលិតប្រចាំថ្ងៃ ៤១

តារាងទី២០ - គំរូកំណត់ត្រាលើចំណាយក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មបច្ចេកទេស និងដឹកជញ្ជូន ៤១
តារាងទី ២១ - គំរូកំណត់ត្រាលើការចាប់ត្រីចេញពី អាង ស្រះ សម្រាប់លក់ ៤២
តារាងទី ២២ - គំរូកំណត់ត្រាចំណាយប្រចាំថ្ងៃ ៤២
តារាងទី ២៣ - គំរូកំណត់ត្រាចំណាយប្រចាំខែ សម្រាប់ឆ្នាំ ២០១១ . ...៤៤
តារាងទី ២៤ - កំណត់ត្រាចំណូលប្រចាំខែ សម្រាប់ឆ្នាំ ២០១១ ....៤៤
តារាងទី ២៥ - គំរូតារាងសមតុល្យ (ដុល្លា) ៤៦
តារាងទី២៦ - គំរូរបាយការណ៍ចំណូលនិងចំណាយប្រចាំឆ្នាំ (ដុល្លា) ៤៦
តារាងទី ២៧ - គំរូការប៉ាន់ប្រមាណលំហូរសាច់ប្រាក់តាមត្រីមាស (រៀល) ៤៧

រូបថតទី ១- អាងបង្កាត់ភ្ញាស់ ៧
រូបថតទី ២ - អាងបំប៉ន ៧
រូបថតទី ៣ - ហាប៉ា ៧
រូបថតទី ៤ - ម៉ាស៊ីនបូមទឹក ៧
រូបថតទី ៥ - ស្រះមេបាពូជ ៧
រូបថតទី ៦ - ម៉ូទ័រខ្យល់ និងអាគុយ ៧
រូបថតទី ៧- អួនអូសកូនត្រីពូជ ៨
រូបថតទី ៨ - ជីដេអាប៉េ ៨
រូបថតទី ៩ - ជីអ៊ុយរ៉េ ៨
រូបថតទី ១០ - ត្រីមេបាពូជ ៨
រូបថតទី ១១ - អរម៉ូន ៨
រូបថតទី ១២ - ជីសរីរាង្គ ៨
រូបថតទី ១៣- កន្ទក់ ៨
រូបថតទី ១៤ - ថង់ និងការ៉ុង ៩
រូបថតទី ១៥ - អុកស៊ីសែន ៩
រូបថតទី ១៦ - ការវេចខ្ចប់ និងដឹកជញ្ជូន ៩
រូបថតទី ១៧ - ការចិញ្ចឹមបង្ហាញ ២៦
រូបថតទី ១៨ - ជោគជ័យក្នុងការចិញ្ចឹមត្រី ២៦
រូបភាពទី ១៩- ចែករំលែកបទពិសោធន៍ក្នុងការចិញ្ចឹមត្រី ២៦
រូបថតទី ២០- បង្កើនប្រាក់ចំណូលក្នុងគ្រួសារ ២៦
រូបថតទី ២១ - ចុះស្រាវជ្រាវទីផ្សារនិងតម្រូវការទីផ្សារ ២៦

រូបថតទី ២២- តើកូនត្រីពូជមានប៉ុន្មានក្បាល ២៨
រូបថតទី ២៣- វាប់បរិមាណដែលនៅសល់ ២៨
រូបថតទី ២៤- តើកូនត្រីពូជទំហំធំមានប៉ុន្មានក្បាល ២៨
រូបថតទី ២៥- ការវេចខ្ចប់ ២៩
រូបថតទី២៦- ការរៀបចំដឹកជញ្ជូន ២៩
រូបថតទី២៧- មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន ៣០
រូបថតទី ២៨- ដឹកជញ្ជូនដោយម៉ូតូ ៣០
រូបថតទី ២៩- ដឹកជញ្ជូនដោយកង់ ៣០
រូបថតទី ៣០- ដឹកជញ្ជូនដោយឡាន ៣០
រូបថតទី ៣១- ជ្រើសរើសយកកូនត្រីពូជធំស្មើ ៣២
រូបថតទី ៣២- កូនត្រីដែលមានសម្បុរល្អ និងរស់រវើក ៣២
រូបថតទី ៣៣- ការផ្តល់សេវាបច្ចេកទេសចិញ្ចឹម-ផ្សំចំណី ៣២
រូបថតទី ៣៤- ការចុះពិនិត្យតាមដាន ៣២

សេចក្តីផ្តើម

នៅពេលបច្ចុប្បន្ននេះតម្រូវការត្រីសាច់មានការកើនឡើងដោយសារ ការប្រែប្រួលបរិស្ថាន កំនើនប្រជាជន និងការថយចុះផលនេសាទត្រីធម្មជាតិ។ កត្តាទាំងនេះបានជម្រុញឱ្យមានការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យវារីវប្បកម្ម ដើម្បីបំពេញតម្រូវការជីវភាព និងទីផ្សារ។ ជាមួយគ្នានេះផងដែរការប្រែប្រួលបានបង្ហាញឱ្យឃើញច្បាស់ពីឱកាសក្នុងការរកប្រាក់ចំណេញពីការធ្វើអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ។

កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជត្រូវបានបង្កើតនិងកំពុងមានការរីកចម្រើនខ្លាំងនៅខេត្តតាកែវ ព្រៃវែង ស្វាយរៀង កំពង់ស្ពឺ និងខេត្តកំពត។ ដើម្បីជម្រុញអាជីវកម្មនេះឱ្យដំណើរការទៅបានរលូន និងប្រកបដោយជោគជ័យ ម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជគួរមានជំនាញបន្ថែមដែលទាក់ទងទៅនឹងការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម។ ជំនាញទាំងនេះរួមមាន ការបង្កើតផែនការអាជីវកម្ម ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ការគ្រប់គ្រងចរន្តសាច់ប្រាក់ និងទំនាក់ទំនងទីផ្សារ។ ការផ្សព្វផ្សាយ និងការផ្តល់ជំនាញទាំងនេះទៅដល់ម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជមិនទាន់ធ្វើបានទូលំទូលាយនៅឡើយទេ។

ដើម្បីរួមចំណែកបំពេញបន្ថែមដល់ការពង្រឹងអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ ឯកសារនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងសម្រាប់បង្កើនសមត្ថភាពជំនាញក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដល់ម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជ។

Blank

ផ្នែកទី ១

ផែនការអាជីវកម្ម

Blank

ផ្នែកទី ១

ផែនការអាជីវកម្ម

១. ព័ត៌មានទូទៅពីអាជីវកម្ម

១.១. អត្តសញ្ញាណអាជីវកម្ម

អត្តសញ្ញាណអាជីវកម្មផ្តល់ផលប្រយោជន៍សំខាន់ជាច្រើនដូចជា:

- ការពារកម្មសិទ្ធិអាជីវកម្ម (ប្រសិនបើត្រូវបានចុះបញ្ជី)
- ងាយស្រួលស្គាល់ ធ្វើទំនាក់ទំនង និងពង្រីកការផ្សព្វផ្សាយបន្ត

អត្តសញ្ញាណអាជីវកម្មអាចត្រូវបានគេស្គាល់ដោយស្លាកសញ្ញាអាជីវកម្ម និងនាមប័ណ្ណ (មានឈ្មោះ និងស្លាកសញ្ញាអាជីវកម្ម) ដែលមានគំរូដូចខាងក្រោម:

គំរូទី ១ - ស្លាកសញ្ញាអាជីវកម្ម

គំរូទី ២- នាមប័ណ្ណ

ផ្នែកខាងមុខ

ផ្នែកខាងខ្នង

១.២. ការកំណត់ទំហំអាជីវកម្ម

ការកំណត់ទំហំអាជីវកម្មគឺជាការកំណត់គោលដៅលើផ្នែកផលិតកម្ម សេវាកម្ម និងទីផ្សារ ក្នុងរយៈពេលមួយដែលបានកំណត់ ដើម្បីអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនឱ្យសំរេចបានតាមផែនការ ។ គេអាចលើកផែនការជារៀងរាល់ឆ្នាំ រាល់បីឆ្នាំ ឬ ប្រាំឆ្នាំម្តង អាស្រ័យលើសក្តានុពលទីផ្សារនៅក្នុងតំបន់ និងសមត្ថភាព អាជីវកម្ម ។

ឧទាហរណ៍ថា តើម្ចាស់កសិដ្ឋានមានបំណងប្រកបអាជីវកម្មនេះដោយផ្គត់ផ្គង់កូនត្រីពូជទៅតំបន់ណាខ្លះ (ភូមិ ឃុំ ស្រុក ខេត្ត ឬ ទូទាំងប្រទេស) ។ ដើម្បីឱ្យកាន់តែច្បាស់ម្ចាស់កសិដ្ឋានគួរតែកំណត់ឱ្យច្បាស់ ថាតើក្នុងមួយឆ្នាំត្រូវផលិតកូនត្រីក្នុងបរិមាណប៉ុន្មាន? ដើម្បីសំរេចតាមគោលដៅនេះ ។

ការកំណត់ទំហំអាជីវកម្មមានសារៈសំខាន់ដូចជា:

- ជំនួយក្នុងការផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសទៅលើប្រភេទ និងទំហំអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន
- ធ្វើផែនការផលិតកម្ម និងផ្គត់ផ្គង់ឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាពខ្ពស់
- កត្តាជំរុញការពង្រីកអាជីវកម្មក្នុងពេលអនាគត

ដើម្បីបំពេញតម្រូវការទីផ្សារ ម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជនីមួយៗគួរតែកំណត់ឱ្យបានច្បាស់អំពី :

- ប្រភេទកូនត្រីពូជដែលអាចផលិតបាន (ការផលិតតាមជំនាញ): ត្រីប្រា ឆ្ពិន អណ្តែង ។ល។
- ប្រភេទសេវាកម្មបច្ចេកទេស: ផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងផ្តល់ការណែនាំពីការរៀបចំស្រះ បច្ចេកទេសចិញ្ចឹម ការថែបំប៉ន ការសាងសង់ប្រព័ន្ធបង្កាត់ភ្ញាស់...។

កំណត់ពេលវេលានៃការផលិតទៅតាមតម្រូវការទីផ្សារ: ឧទាហរណ៍ តម្រូវការកូនត្រីពូជច្រើន ចាប់ផ្តើមនៅរដូវវស្សា (ពេលមានជម្រៅទឹកនៅក្នុងស្រះសមស្រប) ដូច្នេះម្ចាស់កសិដ្ឋានត្រូវកំណត់ពេលវេលាចាប់ផ្តើមផលិតឱ្យបានសមស្របទៅនឹងពេលវេលាដែលកូនត្រីធំល្មមអាចលក់បាន ។

១.៣. ទីតាំងសម្រាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្ម

ទីតាំងដាក់លក់កូនត្រីអាចត្រូវបានគេជ្រើសរើសនៅទីកន្លែងតែមួយជាមួយទីតាំងផលិតកម្ម (ប្រសិនបើទីតាំងនោះ មានសក្តានុពលទីផ្សារ) ឬនៅទីតាំងផ្សេងគ្នា ប្រសិនបើទីតាំងផលិតកម្មមិនអំណោយផលសម្រាប់ផ្នែកលក់ ។ ទីតាំងលក់ដែលល្អគួរមានលក្ខណៈពិសេសដូចខាងក្រោម:

- ជិតថ្នល់ ងាយមើលឃើញ
- មានដាក់សញ្ញាសំគាល់អាជីវកម្ម
- ដាក់សញ្ញាសំគាល់ទិសចូលទៅកាន់កសិដ្ឋាន
- ផ្លូវធ្វើដំណើរចូលទៅកាន់កសិដ្ឋាន ឬទីតាំងលក់មានភាពងាយស្រួល

២.ថ្លៃដើមវិនិយោគ (ថ្លៃដើមចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម)

ថ្លៃដើមវិនិយោគ (ថ្លៃដើមសម្រាប់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម) គឺជាផលបូកនៃ ថ្លៃដើមធនធានចាប់ផ្តើម (ក) ថ្លៃដើមផលិតកម្ម (ខ) និង ថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការលក់ (គ) ។

*ក) ថ្លៃដើមធនធានចាប់ផ្តើម*គឺជាការចំណាយសរុបលើ អចលនទ្រព្យ (ដី ស្រះស្តុកទឹក ស្រះមេពូជ ស្រះបំប៉ន អាងបង្កាត់...)ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈ (ម៉ាស៊ីនបូមទឹក ឧបករណ៍បង្កាត់ ធុងអុកស៊ីសែន...) និង សម្ភារៈ អាគុយ អួនហាប៉ា...) ដែលចាំបាច់សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ។

រូបថតទី ១- អាងបង្កាត់ភ្ញាស់

រូបថតទី ២ - អាងបំប៉ន

រូបថតទី ៣- ហាប៉ា

រូបថតទី ៤ - ម៉ាស៊ីនបូមទឹក

រូបថតទី ៥ - ស្រះមេបាពូជ

រូបថតទី៦ - ម៉ូទ័រខ្យល់ និងអាគុយ

រូបថតទី ៧- អួនអូសកូនត្រីពូជ

ខ) ថ្លៃដើមផលិតកម្ម គឺជាការចំណាយសរុបលើ វត្ថុធាតុដើមផ្ទាល់ (ត្រីមេពូជ អរម៉ូន កំបោរ ជីធម្មជាតិ និងជីគីមី ចំណីគ្រាប់ កន្ទក់ សណ្តែកសៀង ម្សៅត្រី កំលាំងពលកម្ម...) និងវត្ថុធាតុដើមប្រយោល (សាំង ម៉ាស៊ូត ចំណាយបញ្ចូលភ្លើងអាគុយ ថ្នពិល...) សម្រាប់ផលិតកម្ម ។

វត្ថុធាតុដើមផ្ទាល់

រូបថតទី ៨- ជីដេអាប៉េ

រូបថតទី ៩- ជីអ៊ុយរ៉េ

រូបថតទី ១០- ត្រីមេបាពូជ

រូបថតទី ១១- អរម៉ូន

រូបថតទី ១២- ជីសរីរាង្គ

រូបថតទី ១៣- កន្ទក់

គ) ថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការលក់ គឺជាចំណាយសរុបសម្រាប់ការទិញសំភារៈបម្រើការលក់ដូរ (ថង់ប្លាស្ទិក ធុងទឹកកៅស៊ូកង អុកស៊ីសែន...) ការដឹកជញ្ជូន (ចំណាយថ្លៃឡាន ចំណាយថ្លៃម៉ូតូឌុប ចំណាយសាំង)និងការផ្តល់សេវាកម្ម (ឯកសារបណ្តុះបណ្តាល និង ចំណាយធ្វើដំណើរ...) និងចំណាយផ្សេងៗ ។

រូបថតទី ១៤- ថង់ និង ការ៉ុង

រូបថតទី ១៥- អុកស៊ីសែន

រូបថតទី ១៦- ការវេចខ្ចប់ និងដឹកជញ្ជូន

តារាងទី ១ - គំរូតារាងប៉ាន់ស្មានលើថ្លៃដើមវិនិយោគ

ល.រ	បរិយាយចំណាយ	បរិមាណ	ឯកតា	តម្លៃឯកតា	សរុប	សំគាល់
ក) ថ្លៃដើមធនធានចាប់ផ្ដើម						
ក១. ថ្លៃដើមអចលនទ្រព្យ				ដុល្លា	ដុល្លា	
១.	ដី			-	-	តម្លៃដីប្រែប្រួលខ្លាំងទៅតាមទីកន្លែង
២.	ស្រះមេពូជ (១០ x ១៥ x ៣ម)	២	ស្រះ	៤៥០	៩០០	
៣.	អាងបង្កាត់ (អង្កត់ផ្ចិត ២.៥ x ០.៨ម)	១	អាង	៥០០	៥០០	
៤.	អាងភ្ញាស់ (អង្កត់ផ្ចិត ៣ x ០.៨ម)	១	អាង	៣៥០	៣៥០	
៥.	ស្រះបំប៉ន (៨ x ១០ x ១ម)	៤	ស្រះ	៨០	៣២០	
៦.	អណ្ដូង ឬ ស្រះដិកល់ទឹក	១	ស្រះ	៥០០	៥០០	
៧.	អាង ឬ ធុងដិកល់ទឹក	១	អាង	៧០០	៧០០	
៨.	រោងអាងភ្ញាស់	១	ខ្នង	-	-	ចំណាយលើការសាងសងរោង ដែលប្រែប្រួលតាមទំហំនិងតម្រូវការ
សរុប ក១ (១ + ២ + ៣ + ... + ៦ + ៧ + ៨)						
ក២. ថ្លៃដើមសម្រាប់ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈ				ដុល្លា	ដុល្លា	
១.	អាគុយ		គ្រឿង	៦៥	៦៥	
២.	ម៉ូទ័រខ្យល់		គ្រឿង	៣០	៣០	
៣.	ហាប៉ា		បន្ទះ			
៤.	អួនអូសមេបាពូជ		វង់			
៥.	អួនអូសកូនត្រីពូជ		វង់			
៦.	ទុយោបូមទឹក		ម៉ែត្រ			
៧.	សម្ភារៈបង្កាត់ភ្ញាស់ និងបំប៉ន		កំប្លេ			
៨.	ម៉ាស៊ីនបូមទឹក		គ្រឿង	៣០០	៣០០	
៩.	ធុងអុកស៊ីសែន		ធុង			
សរុប ក២ (១ + ២ + ៣ + ... + ៧ + ៨ + ៩...)						
សរុបថ្លៃដើមធនធានចាប់ផ្ដើម (ក១ + ក២)						
ខ) ថ្លៃដើមផលិតកម្ម				រៀល	រៀល	
១.	កំបោរ					

២.	ជីធម្មជាតិ					
៣.	ជី DAP					
៤.	ជី UREA					
៥.	មេបាពូជ					
៦.	កន្ទក់					
៧.	ចុងអង្ករ					
៨.	ចំណីគ្រាប់					
៩.	ចំណីផ្សំ					
១០.	អរម៉ូន					
១១.	ស៊ុត					
១២.	ថ្នាំព្យាបាលត្រី					
១៣.	ម៉ាស៊ូត					
១៤.	សាំង					
១៥.	ចំណាយបញ្ចូលភ្លើងអាគុយ					
១៦.	កំលាំងពលកម្ម					
សរុប (ខ = ១ + ២ + ៣ + ... + ១៥ + ១៦)						
គ) ថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការលក់						
សម្ភារៈសម្រាប់លក់ដូរ (វេចខ្ចប់)						
១.	ថង់ប្លាស្ទិក					
២.	កៅស៊ូកង					
៣.	អុកស៊ីសែន					
ការដឹកជញ្ជូន						
៤.	ឈ្នួលរថយន្ត					
៥.	ថ្លៃសាំង					
ការផ្តល់សេវាកម្ម						
៦.	ការបណ្តុះបណ្តាល					
៧.	ថ្លៃធ្វើដំណើរ					
៨.	ផ្សេងៗ					
សរុប (គ = ១ + ២ + ៣ + ៤ + ៥ + ៦ + ៧ + ៨)						
សរុបថ្លៃដើមវិនិយោគ (ក + ខ + គ)						

Blank

ផ្នែកទី២

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម

Blank

ផ្នែកទី ២

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម

ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មគឺសំដៅលើការផលិតកូនត្រីពូជ ការលក់កូនត្រីពូជ និងការផ្តល់សេវាកម្មបច្ចេកទេស ។ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការទាំងនេះឱ្យដំណើរការល្អ គឺជាកត្តាសំខាន់ដែលជួយជំរុញឱ្យអាជីវកម្ម នេះទទួលបានជោគជ័យ ។ ការគ្រប់គ្រងត្រូវមានផែនការច្បាស់លាស់ និងអនុវត្តដោយភាពហ្មត់ចត់ តាមការកំណត់ ។

១. ផែនការផលិតកម្ម

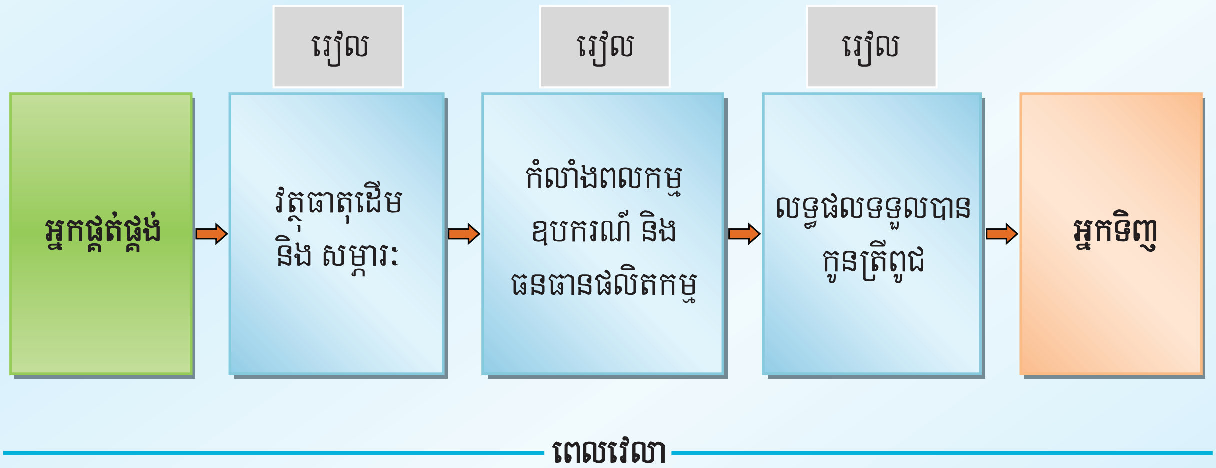
១.១. ដំណើរការផលិតកម្មកូនត្រីពូជ

វត្ថុធាតុដើមផលិតកម្ម	ដំណើរការផលិតកម្ម	លទ្ធផលផលិតកម្ម
- ប្រេងម៉ាស៊ូត - កំបោរ - ជីគីមី និង ជីធម្មជាតិ - ចំណី - ផ្សេងៗ	**ការរៀបចំ** (ស្រះ អាង បំប៉នមេបាពូជ...)	- គ្មានត្រីកាច និងសត្វចង្រៃ - ទឹកមានគុណភាពល្អ -មេបាពូជមានសុខភាពល្អ
- មេបាពូជ - អរម៉ូន - ម៉ូទ័រខ្យល់-អាគុយ - ប្រេងសាំង ម៉ាស៊ូត - ផ្សេងៗ	**ការបង្កាត់ភ្ញាស់** (ជ្រើសរើស បន្សាំមេបាពូជ បង្កាត់...)	អត្រាញាស់ខ្ពស់ និងកូនញាស់មាន សុខភាពល្អ
- ទឹកសណ្តែកសៀង - ពងមាន់ ឬ ទា - ចំណីគ្រាប់ (ម្សៅ) - ម៉ូទ័រខ្យល់-អាគុយ - ផ្សេងៗ	**ការបំប៉នកូនត្រីម្សៅ** (គុណភាពទឹក បំប៉ន...)	កូនត្រីម្សៅអាចលក់ឱ្យ អ្នកបំប៉ន (អាយុពី ៧ ទៅ ៣៥ថ្ងៃ)
- ចំណីគ្រាប់ ផ្សំ - ចំណីធម្មជាតិ - កន្ទក់ - ផ្សេងៗ	**កូនត្រីពូជ** (គុណភាពទឹក ចំណី...)	កូនត្រីពូជអាចលក់ឱ្យ អ្នកចិញ្ចឹម (អាយុពី ៣៥ ទៅ ៤៥ថ្ងៃ)

១.២.ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម

ផែនការផលិតកម្មមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ជួយឱ្យម្ចាស់កសិដ្ឋានត្រៀមលក្ខណៈរៀបចំ ឧបករណ៍ សម្ភារៈ វត្ថុធាតុដើម ថវិកា និងព័ត៌មានពីតម្រូវការទីផ្សារ។

ហេតុអ្វីត្រូវការផែនការផលិតកម្ម ?



គំនូសបព្រួញខាងលើនេះបានបង្ហាញឱ្យឃើញយ៉ាងច្បាស់ថា សកម្មភាពផលិតកម្មពីដំណាក់កាលមួយទៅដំណាក់កាលមួយទៀតគឺជាសកម្មភាព "បន្ថែមតម្លៃ" ដើម្បីរកប្រាក់កម្រៃ។ ឧទាហរណ៍: កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជទិញវត្ថុធាតុដើម សម្ភារៈ ឧបករណ៍ និងធនធានផលិតកម្មពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដើម្បីផលិតកូនត្រីពូជ ហើយកូនត្រីពូជដែលផលិតបាន នឹងត្រូវលក់ចេញទៅឱ្យអ្នកចិញ្ចឹម។ សកម្មភាពនីមួយៗជាសកម្មភាពដែលត្រូវបន្ថែមតម្លៃ ដូច្នេះប្រសិនបើម្ចាស់កសិដ្ឋានចេះអង្កេតតាមលទ្ធភាពជាក់ស្តែងដើម្បីកាត់បន្ថយតម្លៃក្នុងដំណាក់កាលនីមួយៗ នោះប្រាក់ចំណេញពីការលក់នឹងទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើនជាងមុន។

តារាងទី ២ - ផែនការសកម្មភាពផលិតកម្មកូនត្រីពូជ

សកម្មភាព * / ពេលវេលា	មករា				កុម្ភៈ				មីនា				មេសា				ឧសភា				មិថុនា				កក្កដា				សីហា				
សប្ដាហ៍	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	
រៀបចំស្រះ																																	
បំប៉នមេបាពូជ																																	
បូមទឹក និងហាលស្រះ																																	
សំអាត និងបាចកំបោរ																																	
បញ្ចូលទឹកស្រះ																																	
កែលំអគុណភាពទឹក																																	
ស្តុកមេបាពូជ																																	
រៀបចំស្រះបំប៉នកូនម្សៅ																																	
បូមទឹក និងហាលស្រះ																																	
សំអាត និងបាចកំបោរ																																	៨០០០
បញ្ចូលទឹកស្រះ																																	៣០០០០
កែលំអគុណភាពទឹក																																	
ស្តុកកូនម្សៅ																																	
បង្កាត់ភ្ញាស់																																	
ការសំអាតអាង និងរៀបចំឧបករណ៍																																	
លាងអាងដាក់ទឹក																																	
ដាក់មេបាពូជ បំប៉នក្នុងអាងបង្កាត់																																	
ពិនិត្យនិង ចំរាញ់មេបាពូជសមស្រប																																	

សកម្មភាព * / ពេលវេលា	មករា				កុម្ភៈ				មីនា				មេសា				ឧសភា				មិថុនា				កក្កដា				សីហា				
សប្តាហ៍	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	
រៀបចំស្បៃត្រងសត្វល្អិត និង សំភារៈបង្កាត់ភ្ញាស់																																	
ត្រួតពិនិត្យបង្កាត់ និងតាមដាន និង គ្រប់គ្រងកូនម្សៅក្នុងអាងភ្ញាស់																																	
ការបំបែកកូនម្សៅ ចូលស្រះបំប៉ន																																	
ដំណាក់កាលបំប៉ន																																	
បំប៉នកូនម្សៅ																																	
ត្រួតពិនិត្យគុណភាពទឹក និង បង្កើតចំណីធម្មជាតិ																																	
ការផ្តល់ចំណី																																	
ការត្រួតពិនិត្យកូនត្រីម្សៅជាប្រចាំ																																	
ថែបំប៉នកូនពូជ																																	
ការពិនិត្យកូនត្រីពូជ-ចំនួន /ទំហំ/ ពូជ																																	
ការបំបែកកូនត្រីពូជតាមស្រះ និង ដង់ស៊ីតេ																																	
ការផ្តល់ចំណី																																	
ត្រួតពិនិត្យគុណភាពទឹក និង បង្កើតចំណីធម្មជាតិ																																	
ដំណាក់កាលលក់																																	
ការរៀបចំទិញសម្ភារៈវេចខ្ចប់																																	
អុកស៊ីសែន																																	
រៀបចំផែនការលក់ និង ដឹកជញ្ជូន																																	
សេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយលក់																																	
សេវាកម្មផ្សព្វផ្សាយបច្ចេកទេស																																	
មធ្យោបាយធ្វើដំណើរ និង ដឹកជញ្ជូន																																	

* ពេលវេលាអាស្រ័យតាមកសិដ្ឋាននីមួយៗ។

ការងារដំបូងដែលត្រូវធ្វើមុននឹង ធ្វើផែនការសកម្មភាពផលិតកូនត្រីពូជ (តារាងទី២) គឺការកំណត់ឱ្យបានជាក់លាក់ពីទំហំផលិតកម្ម (បរិមាណកូនត្រីពូជដែលត្រូវផលិត) និងប្រភេទកូនត្រីពូជ។ ដើម្បីកំណត់ទំហំផលិតកម្មបានម្ចាស់កសិដ្ឋានត្រូវប្រមូលព័ត៌មានពីតម្រូវការទីផ្សារ (តារាងទី ៣- ៦) ។

ព័ត៌មានតម្រូវការទីផ្សារគួរផ្តោតទៅលើ:

- ពេលវេលាដែលមានតម្រូវការខ្ពស់
- ប្រភេទកូនត្រីពូជដែលមានតម្រូវការ
- បរិមាណកូនត្រីពូជដែលត្រូវផលិត ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការទីផ្សារក្នុងនិងក្រៅតំបន់
- តម្លៃលក់
- បរិមាណកូនត្រីពូជដែលកសិដ្ឋានផ្សេងទៀតក្នុងតំបន់អាចផ្គត់ផ្គង់បាន

តារាងទី៣ - គំរូសម្រង់ព័ត៌មានតម្រូវការទីផ្សារ

ទីផ្សារ	ពេលវេលា	ប្រភេទកូនត្រីពូជ	បរិមាណតម្រូវការ	បរិមាណផលិត	តម្លៃឯកតា	សំគាល់
ឧ: ស្រុកត្រាំកក់	ខែ ៦	ឆ្ពិន	៥០.០០០	៤០.០០០	៧០	ពីបណ្តាញ

ការប៉ាន់ប្រមាណពីតម្រូវការទីផ្សារអាចធ្វើបានតាមរយៈ:

- ការស្រាវជ្រាវព័ត៌មានពីកសិដ្ឋានបង្កាត់ភ្ញាស់កូនត្រីនៅក្នុងតំបន់
- ផ្អែកលើទិន្នន័យ (តួលេខ) លក់ពីឆ្នាំមុន និងបច្ចុប្បន្ន
- តាមបណ្តាញអ្នកលក់កូនត្រីពូជ
- អ្នកទិញក្នុងបរិមាណច្រើន
- តាមរយៈរដ្ឋបាលជលផល និងអង្គការម្ចាស់ជំនួយផ្សេងៗ

តារាងទី ៤ - គំរូសម្រង់ព័ត៌មានតម្រូវការទីផ្សារតាមតំបន់

ល.រ	ភូមិ ឃុំ ស្រុក ខេត្ត	បរិមាណតម្រូវការ (ក្បាល)	សំគាល់
ឧ: ខេត្តតាកែវ			
១.	ភូមិចារ ឃុំចារ ស្រុកព្រៃកប្បាស	១០,០០០	
ខេត្ត ព្រៃវែង			
សរុប			

តារាងទី ៥ - គំរូសម្រង់ព័ត៌មានពីការផលិត និង ផ្គត់ផ្គង់ តាមកសិដ្ឋាន

ឈ្មោះកសិដ្ឋាន	ប្រភេទកូនត្រីពូជ	បរិមាណផលិត (ក្បាល)	បរិមាណលក់ (ក្បាល)	តម្លៃលក់ (រៀល)
សាយ សន	ប្រា	៥០.០០០	៣៥.០០០	៨០
សំ រ៉ាសនា	ទីឡាព្យា	៧០.០០០	៥០.០០០	១០០

១.៣.ការគ្រប់គ្រងគុណភាពកូនត្រីពូជ

"គុណភាពជាចំបង" ជាសារដ៏ពិសេសមួយសម្រាប់ថែរក្សាអតិថិជនចាស់ និងទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី។

ការគ្រប់គ្រង និងថែរក្សាបាននូវគុណភាពកូនត្រីពូជតាមទំហំដែលបច្ចេកទេសបានណែនាំជាកត្តាសំខាន់ដែលអាចនាំឱ្យអាជីវកម្មកាន់តែទទួលបានជោគជ័យ ។ ការយកកូនត្រីពូជដែលមានសុខភាពល្អទៅចិញ្ចឹមមានការលូតលាស់លឿន និងទទួលបានទិន្នផលខ្ពស់ ហើយអ្នកចិញ្ចឹមទទួលបានប្រាក់ចំណូលច្រើន នោះនឹងអាចជួយជំរុញឱ្យមានកំនើននៃការលក់កូនត្រីពូជ។

ដើម្បីឱ្យកូនត្រីពូជមានគុណភាពល្អគួរពិចារណាលើចំណុចមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- ការគ្រប់គ្រងស្រះ គុណភាពទឹក ចំណី និងការផ្តល់ចំណី ជាកត្តាចាំបាច់ក្នុងដំណាក់កាលបំប៉ន
- កូនត្រីដែលយកមកបំប៉នត្រូវមានអាយុ និងទំហំប្រហាក់ប្រហែលគ្នា និងដង់ស៊ីតេទៅតាមបច្ចេកទេស
- កូនត្រីពូជដែលលក់ត្រូវមាន អាយុ និងទំហំ ដែលបានកំណត់ដោយបច្ចេកទេស
- ការវេចខ្ចប់ និងដឹកជញ្ជូនត្រូវធ្វើឱ្យបានត្រឹមត្រូវតាមលក្ខណៈបច្ចេកទេស (តាមទំហំនិងចំងាយផ្លូវ)។
- ការប្រើប្រាស់ ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈផលិតកម្មដែលមាន អនាម័យ និងគុណភាព

១.៤. ការវាយតម្លៃផលិតកម្ម

ម្ចាស់កសិដ្ឋានចាំបាច់ត្រួតពិនិត្យឡើងវិញ និងវាយតម្លៃតាមដំណាក់កាលនៃដំណើរការផលិតកម្ម (ការរៀបចំ ការបង្កាត់-ភ្ញាស់ និងការបំប៉ន) នៅរៀងរាល់ដំណាក់កាលនៃការផលិត ឬរៀងរាល់ចុងវគ្គផលិតកម្ម លើចំ-ណុច ដូចខាងក្រោម:

- *ផ្នែកបច្ចេកទេស* : ពិនិត្យឡើងវិញនូវ**ចំណុចខ្វះចន្លោះផ្នែកបច្ចេកទេស** ទៅតាមដំណាក់កាលនៃផលិតកម្មនីមួយៗ លើជំនាញដែលម្ចាស់ និងសមាជិកកសិដ្ឋានត្រូវរៀនសូត្រ និង ស្វែងយល់បន្ថែម ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពផលិតកម្មកូនត្រីពូជ ។ម្ចាស់កសិដ្ឋានគួរបែងចែក **ការទទួលខុសត្រូវផលិតកម្មតាមជំនាញ** ។
- *ការប្រើប្រាស់ធនធានផលិតកម្ម* : ពិនិត្យលើធនធានផលិតកម្មដែលបានប្រើប្រាស់ដោយកាត់បន្ថយបរិមាណ និងវត្ថុធាតុអ្វីដែលមិនចាំបាច់ ឬគួរបន្ថែមវត្ថុធាតុណាដែលចាំបាច់ ហើយត្រូវប្រើប្រាស់ឱ្យអស់លទ្ធភាព នូវធនធានដែលមាននៅក្នុងកសិដ្ឋានដើម្បីកាត់ បន្ថយថ្លៃដើមផលិតកម្ម ។ តើវត្ថុធាតុដើមស្រដៀងគ្នាណាខ្លះ ដែលមានស្រាប់ និងមិនចាំ បាច់ចំណាយថវិកាច្រើន ឬដែលមានតម្លៃទាប ឧទាហរណ៍: ជីលាមកសត្វ ឬជីសរីរាង្គ ផ្សេងៗ អាចប្រើជំនួសឱ្យជីគីមី ។

២. ទីផ្សារ និង យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ

២.១. ការកំណត់អតិថិជនគោលដៅ

ការស្គាល់និងកំណត់ទីផ្សារ និងអតិថិជនគោលដៅរបស់ខ្លួន គឺជាកត្តាគន្លឹះក្នុងការបង្កើនការលក់ ការអភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សារ និងការប្រកួតប្រជែងនៅលើទីផ្សារ ។ ម្ចាស់កសិដ្ឋានអាចកំណត់អតិថិជនទៅតាមបរិមាណតម្រូវការ ប្រភេទកូនត្រីពូជ ភាពនិយមទិញ និងចំនង់ចំនូលចិត្តរបស់អតិថិជន ។

អតិថិជនអាចជា អតិថិជនដែលមានតម្រូវការទៀងទាត់ និងអតិថិជនដែលមានតម្រូវការម្តងម្កាល ។ អតិថិជនទាំងនោះមាន:

- ទិញរាយ និងដុំ (ឈ្មួញកណ្តាល)
- ចិញ្ចឹមជាលក្ខណៈគ្រួសារ (ខ្នាតតូច) និងពាណិជ្ជកម្ម (ខ្នាតធំ)
- ក្នុង និងក្រៅបណ្តាញ
- ស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល និងអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលផ្សេងៗ

ការស្គាល់អតិថិជនគោលដៅរបស់ខ្លួនអាចជួយឱ្យម្ចាស់កសិដ្ឋានងាយស្រួល:

- ផលិតឱ្យត្រូវទៅតាមតម្រូវការ និងចំនង់ចំនូលចិត្តរបស់អតិថិជន
- មានទំនាក់ទំនងល្អក្នុងការទិញលក់

- មានលក្ខខណ្ឌទិញដូរប្រសើរជាងមុន ឧទាហរណ៍: ការចុះថ្លៃ ការចុះភាគរយសម្រាប់ការទិញក្នុងបរិមាណច្រើន ការលក់កូនត្រីពូជបណ្តាក់...។

ការស្គាល់ទីផ្សារគោលដៅច្បាស់អាចជួយឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មមានភាពងាយស្រួលក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្ម ពីព្រោះគាត់បានដឹងច្បាស់ពី តម្រូវការ និងការប្រែប្រួលរបស់ទីផ្សារទាំងនៅក្នុងនិងក្រៅតំបន់។ ដើម្បីគ្រប់គ្រងព័ត៌មាននេះម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជគួរកត់ត្រាព័ត៌មានក្នុងតារាងគំរូ (តារាងទី៨) ដូចខាងក្រោម:

តារាងទី៦ - គំរូសម្រង់ព័ត៌មានអតិថិជនប្រចាំឆ្នាំ

ល.រ	ឈ្មោះអតិថិជន	ប្រភេទកូនត្រីពូជ	បរិមាណ (ក្បាល)	ថ្ងៃ ខែ	ទូរស័ព្ទ	អាស័យដ្ឋាន
១.	ឧ.: មីង ណាន	-កាបស -ទីឡាព្យា	៥000 ៦.000	ថ្ងៃ១៥ ខែ ៣0	៩៨ XXX XXX	ភូមិ........ឃុំ
២.	ឧ. : ពូ ខេន	ឆ្ពិន	៨.000	ថ្ងៃ១0 ខែ ៥	0១២ XXX XXX	ភូមិ........ឃុំ
៣.						
សរុប						

តារាងនេះគួរកត់ត្រាជាប្រចាំនៅរាល់ពេលនៃការទិញលក់ ហើយត្រូវធ្វើប្រចាំឆ្នាំ (ឧទាហរណ៍: ឆ្នាំ ២0១១) ព្រោះវាអាចជួយឱ្យម្ចាស់កសិដ្ឋានដឹងច្បាស់ពីបំរែបំរួលនៃតម្រូវការកូនត្រីពូជពីអតិថិជននីមួយៗ និង ជួយឱ្យគាត់កំណត់បានច្បាស់អំពីអតិថិជនគោលដៅ។ គួរកត់ត្រាតាមអតិថិជនម្នាក់ៗនៅពេលដែលមានការទិញ ជាប្រចាំរៀងរាល់ឆ្នាំ។

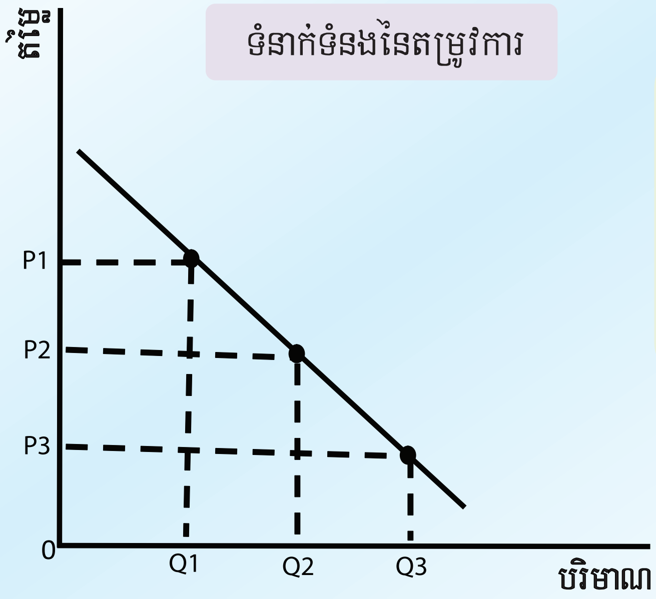
២.២. ទីផ្សារ

ទីផ្សារ គឺជាសកម្មភាព និងការព្យាយាមធ្វើ ដើម្បីបំពេញតំរូវចិត្ត និងតំរូវការរបស់អតិថិជន។

គោលការណ៍ទីផ្សារ និង យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ មាន៥ចំនុចសំខាន់ៗ ដែលយើងត្រូវធ្វើការសិក្សាស្វែងយល់ឱ្យបានច្បាស់លាស់:

- *ផលិតផលឬសេវាកម្ម* - គេត្រូវស្វែងយល់ឱ្យបានដឹងច្បាស់ពីប្រភេទ ***កូនត្រីពូជ*** និង***សេវាកម្ម***បច្ចេកទេស ដែលអតិថិជនត្រូវការ។ ការផ្គត់ផ្គង់កូនត្រីពូជ និងការផ្តល់សេវាកម្មត្រូវធ្វើឱ្យចំពេលដែលមានតម្រូវការ និងទាន់ពេលវេលាព្រោះវាជាកត្តាជួយជម្រុញ និងកសាងទំនុកចិត្តអតិថិជន។
- *ទីកន្លែង* - គេត្រូវជ្រើសរើស ***ទីកន្លែង***ដែលមានសក្តានុពលសម្រាប់ ផលិតកម្ម និងទីផ្សារ។ ទីកន្លែងដែលអំណោយផលមានដូចជា មានប្រភពទឹកគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការផលិត បំប៉ន និងការចិញ្ចឹម...។ល។

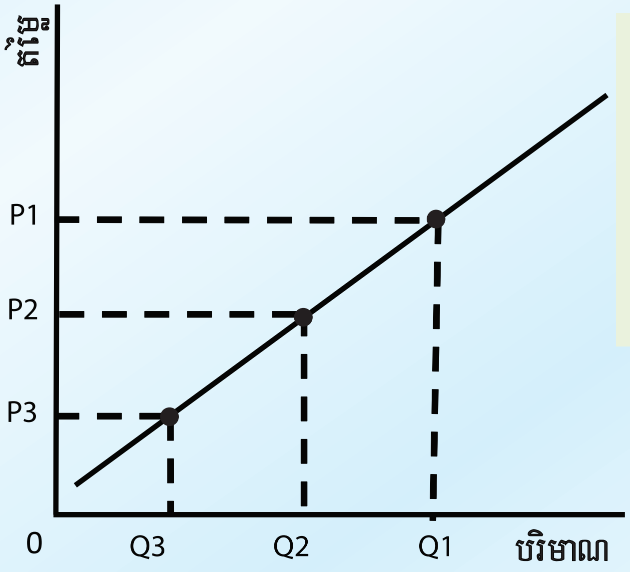
- **តម្លៃ** - គឺជាកត្តាកំណត់តម្រូវការ និង ការផ្គត់ផ្គង់ ផ្អែកទៅលើគោលការណ៍នៃ "ការផ្គត់ផ្គង់ " និង "តម្រូវការ" ។



គោលការណ៍នៃតម្រូវការៈ

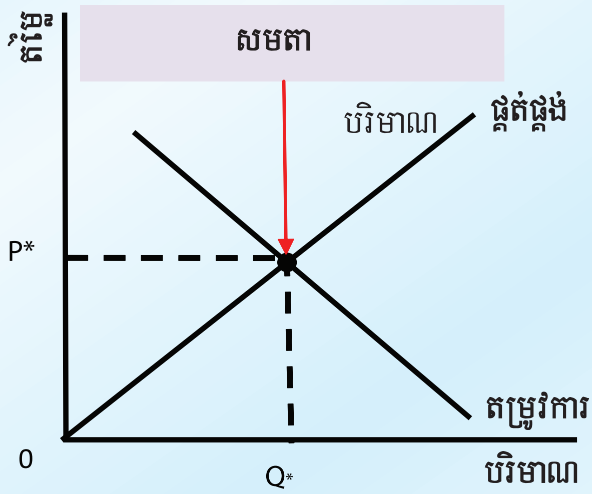
ប្រសិនបើកត្តាផ្សេងៗមិនប្រែប្រួល ទំនិញដែលមានតម្លៃកើនឡើងកាន់តែខ្ពស់ ចំនួនអ្នកទិញមានកាន់តែតិច (**តម្លៃកើនឡើង បរិមាណត្រូវការនឹងធ្លាក់ចុះ**) ។

ទំនាក់ទំនងនៃការផ្គត់ផ្គង់



គោលការណ៍នៃការផ្គត់ផ្គង់ៈ

ប្រសិនបើកត្តាផ្សេងៗមិនប្រែប្រួល ទំនិញដែលមានតម្លៃកើនឡើងកាន់តែខ្ពស់ ចំនួន អ្នកផ្គត់ផ្គង់ នឹងមានកាន់តែច្រើន (**តម្លៃកើនកាន់តែខ្ពស់ បរិមាណផ្គត់ផ្គង់កើនកាន់ តែច្រើន**) ។



សមតាៈ
នៅចំនុចដែលបរិមាណត្រូវការ ស្មើនឹង បរិមាណផ្គត់ផ្គង់ បង្កើតបានជាសមតា។

តម្លៃលក់គួរកំណត់ដោយវិធី២យ៉ាងៈ

១) ការបូកបន្ថែមលើថ្លៃដើម

រូបមន្តៈ

តម្លៃលក់ = ថ្លៃដើម + តម្លៃបន្ថែម

តម្លៃបន្ថែម = ថ្លៃដើម X ភាគរយនៃតម្លៃបន្ថែម

ឧទាហរណ៍ៈ ប្រសិនបើការផលិតកូនត្រីពូជមួយក្បាលចំណាយថ្លៃដើមអស់៥០រៀល ហើយយើងចង់បានតម្លៃបន្ថែម ៣០% នោះ តម្លៃបន្ថែម : (៥០ X ៣០)/១០០ = ១៥ រៀល ហើយ តម្លៃដែលត្រូវលក់ចេញគឺ ៥០ + ១៥ = ៦៥ រៀល។

វិធីសាស្ត្រនេះមានគុណសម្បត្តិដូចជាៈ

- ងាយស្រួល
- មិនសូវមានការប្រកួតប្រជែងតម្លៃប្រសិនបើកសិដ្ឋានភាគច្រើនមានតម្លៃបន្ថែម(%)ប្រហែលគ្នា

វិធីសាស្ត្របូកបន្ថែមលើថ្លៃដើមមិនបានគិតបញ្ចូលការប្រែប្រួលតម្រូវការទីផ្សារទេ។ វិធីសាស្ត្រនេះអាចធ្វើឱ្យអាជីវកម្មទទួលបានជោគជ័យ ឬបរាជ័យ គឺអាស្រ័យជាសំខាន់លើថ្លៃដើមនៃការផលិត។ ប្រសិនបើយើងផលិតអស់ថ្លៃដើមច្រើននោះ តម្លៃនឹងឡើងខ្ពស់ជាងគេនៅលើទីផ្សារ។

២) ផ្នែកលើតម្រូវការ

ជាទូទៅម្ចាស់កសិដ្ឋានអាចលក់កូនត្រីពូជថ្លៃជាងតម្លៃធម្មតា ប្រសិនបើ:

- កូនត្រីពូជរបស់គាត់ល្អពិសេសលើសពីកូនត្រីពូជរបស់កសិដ្ឋានផ្សេងៗទៀត ឧទាហរណ៍: ទំហំប៉ុនគ្នា សុខភាពល្អ កូនត្រីពូជរបស់គាត់មានគុណភាពប្រហាក់ប្រហែលនឹងដៃគូប្រកួតប្រជែង ប៉ុន្តែកសិដ្ឋានគាត់ជិតហើយដឹកជញ្ជូនទាន់ពេលវេលា ។

យើងដឹងហើយថា មិនមែនគ្រប់អតិថិជនទាំងអស់សុទ្ធតែចង់ទិញកូនត្រីពូជ ដែលមានតម្លៃតម្លៃទាបនោះទេ ពួកគាត់គឺត្រូវការកូនត្រីពូជដែលមានតម្លៃសមរម្យ ហើយមានគុណភាពល្អ ដូច្នេះការលក់ក្នុងតម្លៃទាបមិនប្រាកដថាអាចទាក់ទាញអតិថិជនទាំងអស់នោះទេ ។ តើម្ចាស់កសិដ្ឋានអាចធ្វើអ្វីបន្ថែមទៀត? មួយផ្នែកនោះអាចធ្វើបានតាមរយៈការផ្សព្វផ្សាយ(លក់កូនត្រីពូជ) ។

- ***ការផ្សព្វផ្សាយ (ប្រូម៉ូសិន)*** - គឺជាសកម្មភាពដែលជំរុញទឹកចិត្ត និងទាក់ទាញការចាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកទិញ ដើម្បីបង្កើនការលក់កូនត្រីពូជ ។ វាគឺជាការផ្សព្វផ្សាយ និងផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមគ្រប់ វិធីសាស្ត្រ និងបណ្តាញផ្សព្វផ្សាយ ។ សកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយសម្រាប់ទីផ្សារលក់កូនត្រីពូជសព្វថ្ងៃនេះ មិនទាន់បានអនុវត្តពេញលេញនៅឡើយទេ ។ សកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយអាចធ្វើតាមរូបភាពច្រើន ឧទាហរណ៍:
    - ការផ្តល់ជាលក្ខខណ្ឌពិសេស - ទិញពីរថែមមួយ... ។
    - ការផ្តល់តម្លៃពិសេស - ការបញ្ចុះតម្លៃ ២០ភាគរយ... ។
    - ការចែកជូនដោយឥតគិតថ្លៃសម្រាប់ការចិញ្ចឹមសាកល្បង ឬអតិថិជនថ្មី ។
    - ការផ្តល់សេវាកម្មបច្ចេកទេស និងដឹកជញ្ជូនដោយឥតគិតថ្លៃសម្រាប់ការទិញក្នុងបរិមាណសមស្រប ។
    - ផ្សេងៗ
- ***អតិថិជន*** - ជាអ្នកទិញផលិតផលនិងទទួលបានសេវាកម្មបច្ចេកទេស ។ ជាទូទៅ អតិថិជនមានច្រើនប្រភេទ ហើយមានចំនង់ចំនូលចិត្តផ្សេងៗពីគ្នា ។ គេគួរយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសទៅលើតម្រូវការ និងតម្រូវចិត្តរបស់អតិថិជនភាគច្រើន និងអតិថិជនដែលមានតម្រូវការទៀងទាត់ ។

ម្ចាស់កសិដ្ឋានគួរពិចារណាស្វែងរកវិធីសាស្ត្រដើម្បីកំណត់យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ និងបង្កើនការលក់ ដោយសិក្សាលើសំនួរខ្លះៗដូចខាងក្រោម:

- តើអ្នកអាចដឹងទេថាអ្នកបានផ្គត់ផ្គង់កូនត្រីពូជប៉ុន្មានភាគរយនៃចំណែកទីផ្សារក្នុង និង ក្រៅតំបន់ ?
- តើអ្នកមានយុទ្ធសាស្ត្របែបណាខ្លះដើម្បី ថែរក្សាអតិថិជនចាស់ និងទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី ?
- តើអ្នកមានយុទ្ធសាស្ត្របែបណាខ្លះដើម្បីបង្កើនការលក់កូនត្រីឱ្យបានច្រើន? តាមរយៈក្រុមបណ្ដាញនៅក្នុងតំបន់ ឬត្រូវពង្រីកការផ្គត់ផ្គង់ក្រៅតំបន់ ?
- តើអ្នកដឹងទេថាប្រភេទកូនត្រីពូជណាខ្លះដែលទទួលបានការពេញនិយមចិញ្ចឹម?

ក) វិធីសាស្ត្រពង្រីកទីផ្សារក្នុងតំបន់

ដើម្បីបង្កើនការលក់ គេត្រូវធ្វើការប្រកួតប្រជែងជាមួយកសិដ្ឋានដទៃទៀត នៅក្នុងតំបន់។

គួរពិចារណា និងប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រមួយចំនួនដូចខាងក្រោមៈ

- បង្កើតបណ្ដាញអ្នកលក់បន្ត (បណ្ដាញអ្នកបំប៉នកូនត្រីពូជ)
- ការផ្ដល់បច្ចេកទេសចិញ្ចឹមដល់អ្នកចិញ្ចឹមថ្មី តាមរយៈការធ្វើបង្ហាញ
- ការផ្លាស់ប្ដូរយោបល់ និងការចែកចាយព័ត៌មានពីបច្ចេកទេសទីផ្សារផលប្រយោជន៍ និងភាពជោគជ័យនៃការចិញ្ចឹមត្រី
- ការបង្កើនទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអ្នកចិញ្ចឹមត្រីនៅក្នុងតំបន់ជាមួយគ្នា
- ការចុះយកបទពិសោធន៍ពីក្រុមបណ្ដាញក្នុង និងក្រៅតំបន់
- ការចុះស្រាវជ្រាវទីផ្សារ និងតម្រូវការក្នុងតំបន់

រូបថតទី ១៧ - ការធ្វើបង្ហាញ

រូបថតទី ១៨ - ជោគជ័យក្នុងចិញ្ចឹមត្រី

រូបថតទី ១៩ - ចុះស្រាវជ្រាវទីផ្សារ និងតម្រូវការ

រូបថតទី ២០ - បង្កើនចំនូលក្នុងគ្រួសារ

រូបថតទី ២១-ចែករំលែកបទពិសោធន៍ក្នុងការចិញ្ចឹមត្រី

- ការចែកចាយកូនត្រីពូជដោយឥតគិតថ្លៃ សម្រាប់ការចិញ្ចឹមសាកល្បង
- ពង្រឹងគុណភាពកូនត្រីពូជ

ខ) វិធីសាស្ត្រពង្រីកទីផ្សារ *ក្រៅតំបន់*

ទីផ្សារក្រៅតំបន់គឺសំដៅលើការលក់កូនត្រីពូជទៅឱ្យអតិថិជននៅខេត្តផ្សេង តាមអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល ស្ថាប័នរដ្ឋនិងឯកជនផ្សេងៗ។ ការលក់នេះអាចពឹងផ្អែកលើព័ត៌មានមួយចំនួនដែលយើងបានកត់ត្រា រួចមកហើយ ដូចមានក្នុងតារាងសម្រង់ព័ត៌មានតាមតំបន់ តាមបណ្តាញលក់កូនត្រីពូជ និងប្រភពព័ត៌មាន សាធារណៈ (តាម ស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល) និងឯកជនផ្សេងៗ។

ម្ចាស់កសិដ្ឋានគួរពិចារណាលើយុទ្ធសាស្ត្រមួយចំនួនដូចខាងក្រោមៈ

- ផ្តល់ព័ត៌មាន និងផ្សព្វផ្សាយពីបរិមាណ និងប្រភេទកូនត្រីពូជដែលអាចផលិតបាន (តាមរយៈការហៅទូរស័ព្ទទៅកាន់អតិថិជនគោលដៅ ការចែកនាមប័ណ្ណ ខិតប័ណ្ណ ទៅដល់អតិថិជនថ្មី ការផ្សព្វផ្សាយតាមវិទ្យុ ទូរទស្សន៍ និងអាជ្ញាធរដែនដី)
- លើកទឹកចិត្តដល់អតិថិជនឱ្យជួយផ្សព្វផ្សាយបន្តដល់អតិថិជនថ្មី (ស្រះចិញ្ចឹមត្រីជាលក្ខណៈគ្រួសារ)
- ផ្តល់កំរៃជើងសារ (ប្រាក់លើកទឹកចិត្ត ដូចជាប្រាក់សម្រាប់ហូបទឹកតែ កាតទូរស័ព្ទ...) ដល់អ្នកដែលបានណែនាំអ្នកទិញក្នុងបរិមាណច្រើន
- លើកទឹកចិត្តដល់អតិថិជន ដែលមានបំណងទិញកូនត្រីទៅលក់បន្តនៅក្នុងតំបន់របស់គាត់។ នេះគឺជាឱកាសល្អក្នុងការពង្រីកបណ្តាញលក់។
- បង្កើតនិងបង្កើនទំនាក់ទំនងល្អ រយៈពេលយូរជាមួយគ្នា ដែលនឹងអាចធានាតម្រូវការទីផ្សារ និងអាចជួយឱ្យអាជីវកម្មមាននិរន្តរភាពបាន។
- ផ្សេងៗ

៣. ការគ្រប់គ្រងការលក់ និង ការចែកចាយ

៣.១. ការគ្រប់គ្រងការលក់

តើកត្តាអ្វីខ្លះដែលយើងត្រូវដឹង និងរៀបចំត្រៀមលក្ខណៈដើម្បីពង្រឹងផ្នែកគ្រប់គ្រងការលក់ និងការចែកចាយឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាព និងមានផលប្រយោជន៍ច្រើន ជាងមុន? ការគ្រប់គ្រងការលក់អាចធ្វើបានតាមរយៈ

ក) ការគ្រប់គ្រងស្តុកកូនត្រីពូជ ៖ ម្ចាស់កសិដ្ឋានត្រូវធ្វើការកត់ត្រាលើចំនុចដូចខាងក្រោមឱ្យបានច្បាស់លាស់ និងឱ្យបានទៀងទាត់។ ប្រសិនបើអាចធ្វើបានគួរត្រួតពិនិត្យ និងកត់ត្រាជារៀងរាល់ខែ ជាពិសេសមុនពេលដែលមានតម្រូវការខ្ពស់ និងពេលដែលទទួលការបញ្ជាទិញក្នុងបរិមាណច្រើន។ (គំរូនៃការគ្រប់គ្រងស្តុកមានភ្ជាប់

មានភ្ជាប់នៅខាងក្រោមនៅក្នុងតារាងទី ៧) ។ ការគ្រប់គ្រងស្តុកបានត្រឹមត្រូវអាចផ្តល់លក្ខណៈងាយស្រួលក្នុងការប៉ាន់ប្រមាណ បរិមាណកូនត្រីពូជដែលត្រូវផលិតបន្ថែម ប្រសិនបើបរិមាណនៃប្រភេទកូនត្រីពូជណាមួយត្រូវបានលក់ជិតអស់ពីស្តុក ។ លើសពីនេះទៀតម្ចាស់កសិដ្ឋានអាចពិចារណារកវិធីសាស្ត្រដើម្បីលក់កូនត្រីពូជឱ្យអស់ក្នុងករណីនៅសល់ អាចលែងក្នុងដែនធម្មជាតិ ចែកចាយដល់គ្រួសារក្រីក្រ ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីអាជីវកម្ម ឬអាចដាក់ចិញ្ចឹមយកត្រីសាច់ ។

រូបថតទី ២២ - តើកូនត្រីពូជ ទំហំធំមានប៉ុន្មានក្បាល

រូបថតទី២៣- រាប់បរិមាណដែលនៅសល់

រូបថតទី ២៤- តើកូនត្រីពូជ មានប៉ុន្មានក្បាល

ការគ្រប់គ្រងស្តុកកូនត្រីពូជអាច ពិនិត្យតាមដាន លើចំនុចដូចខាងក្រោម:

- ប្រភេទ និងបរិមាណកូនត្រីពូជ
- អាយុ ទំហំ និងពេលវេលាត្រូវបញ្ចេញលក់

តារាងទី៧- គំរូការគ្រប់គ្រងស្តុកកូនត្រីពូជតាមស្រះ

ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ	ប្រភេទកូនត្រីពូជ	លេខស្រះ	បរិមាណក្បាល	ផលិតលើកទី	ទំហំ (ស.ម.)	សរុប
២៥/៥/១១	ឆ្ពិន	១ ២ ៣	២០០.០០០ ៥០.០០០ ៨០.០០០	១ ២ ៣	៥ ៣ ១	៣៣០.០០០
៣០/៦/១១	កាបសាមញ្ញ	១	៣០,០០០	១	៤	៣០.០០០
	កាបស					
	ទីឡាព្យា					
សរុបរួម			៣៦០.០០០			

ខ) **ការគ្រប់គ្រងចំនួនកូនត្រីដែលបានលក់** : ការស្រង់ទិន្នន័យពីការលក់ (វិក្កយប័ត្រលក់) អាចឱ្យម្ចាស់កសិដ្ឋានបានដឹងពីប្រភេទ បរិមាណកូនត្រីពូជ ដែលបានលក់សរុប និង តាមអតិថិជននីមួយៗ ។

តារាងទី៨- គំរូវិក្កយប័ត្រ

កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជ.............				
អាស័យដ្ឋាន.........................			លេខវិក្កយប័ត្រ:....................	
ទូរស័ព្ទ:..............................			ថ្ងៃ ទី........ ខែ......... ឆ្នាំ........	
ល.រ	ប្រភេទកូនត្រីពូជ	បរិមាណ (ក្បាល)	តម្លៃរាយ (រៀល)	សរុប
១	ឆ្ពិន	១០,០០០	៧០	១០០,០០០
២	ប្រា	៥,០០០	៧០	៣៥០,០០០
៣	កាបសាមញ្ញ	៥,០០០	៧០	៣៥០,០០០
៤				
៥				
	សរុប	២០,០០០	៧០	១,៤០០,០០០
	ប្រាក់កក់			0
	នៅខ្វះ			0
អ្នកទិញ:........................			អ្នកលក់:...................................	
ទូរស័ព្ទ:.........................				

៣.២. ការចែកចាយ

ការគ្រប់គ្រងចែកចាយកូនត្រីពូជតាមលក្ខណៈបច្ចេកទេស អាចចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការធានាគុណភាពកូនត្រីពូជ ដែលគេធ្វើឡើងតាមវិធីច្រើនយ៉ាងអាស្រ័យលើលក្ខខណ្ឌមួយចំនួន ដូចជា:

១) ចំងាយផ្លូវ និងស្ថានភាពផ្លូវធ្វើដំណើរទៅកាន់ទីតាំងដែលត្រូវចែកចាយ

២) បរិមាណ និងទំហំកូនត្រី

៣) សម្ភារៈវេចខ្ចប់កូនត្រី (អុកស៊ីសែន ថង់ប្លាស្ទិក ការ៉ុង ឬបាវ)

៤) មធ្យោបាយក្នុងការធ្វើដំណើរ

រូបថតទី២៥- ការវេចខ្ចប់

រូបថតទី២៦- ការរៀបចំដឹកជញ្ជូន

ការដឹកជញ្ជូនកូនត្រីគួរធ្វើនៅពេលព្រឹក ឬពេលរសៀលដែលជាពេលវេលាមានកំដៅ និងសីតុណ្ហភាពទាប ។

រូបថតទី ២៧- មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន

<u>ការចែកចាយទៅក្នុងឬក្រៅតំបន់:</u> កូនត្រីត្រូវរៀបចំដាក់នៅក្នុងថង់ប្លាស្ទិកដែលមានបញ្ចូលអុកស៊ីសែន ក្នុងបរិមាណត្រឹមត្រូវ ហើយត្រូវចងម៉ាត់ថង់ឱ្យជិត ដោយប្រើកៅស៊ូកង ។ បន្ទាប់មកទៀតត្រូវដាក់ថង់នេះចូលទៅក្នុងការ៉ុង ឬធុង ដើម្បីការពារការធ្លុះធ្លាយ ។ មធ្យោបាយនៃការដឹក ជញ្ជូនអាចជា ម៉ូតូ រ៉ឺម៉ក់ ឬកង់ (តាមលទ្ធភាព និងធនធានមានស្រាប់ដែលមានលក្ខណៈសន្សំសំចៃផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច) ។ (ព័ត៌មានលំអិត សូមយោងលើឯកសារបច្ចេកទេសស្តីពីបច្ចេកទេសចិញ្ចឹមត្រីជាលក្ខណៈគ្រួសារ) ។

រូបថតទី២៨- ដឹកជញ្ជូនដោយម៉ូតូ

រូបថតទី២៩- ដឹកជញ្ជូនដោយកង់

រូបថតទី ៣០- ដឹកជញ្ជូនដោយឡាន

៤. ការប្រកួតប្រជែង គោលជំហរយុទ្ធសាស្ត្រ និង ការវិភាគហានិភ័យ

៤.១. ការប្រកួតប្រជែងក្រៅតំបន់

ការប្រកួតប្រជែងកើតឡើងស្ទើរគ្រប់អាជីវកម្ម នៅគ្រប់ពេលវេលាទាំងអស់ ។ ម្ចាស់កសិដ្ឋានគួរដឹងថា នរណាជាដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន ។ ការយល់ដឹងនិងវាយតម្លៃលើការប្រកួតប្រជែងមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ ។ ទង្វើនេះអាចជួយឱ្យម្ចាស់កសិដ្ឋានស្វែងយល់ពីអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន :

- ផលិតផល (កូនត្រីពូជ) និងសេវាកម្មបច្ចេកទេស
- ចំនុចខ្លាំង និងចំនុចខ្សោយរបស់អាជីវកម្ម
- ឱកាសដើម្បីធ្វើឱ្យអាជីវកម្មគាត់មានលក្ខណៈពិសេសជាងអាជីវកម្មដទៃទៀត

- រៀនសូត្រពីភាពជោគជ័យនិងបរាជ័យរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន អាចជួយឱ្យគាត់ដឹងពីអ្វីដែលអតិថិជនត្រូវការ។

ម្ចាស់កសិដ្ឋានគួរដឹងថា តើកសិដ្ឋានមួយណា (ក្នុង ឬក្រៅតំបន់) ដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែងធំរបស់ខ្លួន។ តើកសិដ្ឋានណាមួយដែលអាចក្លាយជាដៃគូប្រកួតប្រជែងនៅថ្ងៃអនាគត? តើកសិដ្ឋានថ្មីអាចប្រឈមផលវិបាកអ្វីខ្លះក្នុងការផ្តួចផ្តើមអាជីវកម្ម?

ការវិភាគលើការប្រកួតប្រជែង ជាទូទៅធ្វើទៅលើ ផ្នែកពីរធំៗគឺ

១. ការយល់ឃើញរបស់អតិថិជនទៅលើ:

- លក្ខណៈពិសេសរបស់កូនត្រីពូជ សេវាកម្ម និងគុណភាព
- ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន
- ផលប៉ះពាល់ទៅលើកត្តាសង្គមនិងបរិស្ថាន

២. ភាពខ្លាំងរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង ប្រៀបធៀបលើ:

- ប្រភពធនធានហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្ស
- ផែនការទីផ្សារ និងថវិកា
- ប្រសិទ្ធភាពនៃផលិតកម្ម និងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម

៤.២. គោលជំហរយុទ្ធសាស្ត្រ

គោលជំហរជាយុទ្ធសាស្ត្រគឺជាការកំណត់នូវលក្ខខណ្ឌនិងលក្ខណៈពិសេសៗដែលជាចំនុចខ្លាំងនៃអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដែលអ្នកដទៃពិបាកឬមិនអាចផ្តល់ឱ្យដូចគ្នាបាន។ វាគឺជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលធ្វើឱ្យអ្នកទិញចងចាំ និងនឹកឃើញនៅពេលដែលនិយាយពីផលិតផលនិងសេវាកម្មរបស់អ្នក។

ផលិតផល (កូនត្រីពូជ)

- កូនត្រីពូជមានគុណភាពល្អ (អត្រាស្លាប់ទាប - មានការសងជំនួសតាមបរិមាណកូនត្រីពូជដែលស្លាប់បន្ទាប់ពី២-៣ថ្ងៃក្រោយដាក់ក្នុងស្រះ កូនត្រីមានការលូតលាស់លឿន)
- ការវេចខ្ចប់ធានាគុណភាពកូនត្រីពូជ
- រូបរាងរបស់កូនត្រីពូជ ដែលបញ្ជាក់ពីសុខភាពល្អ (សម្បុរភ្លឺថ្លា រហ័សរហួន...)

រូបថតទី៣១- ជ្រើសរើសយកកូនត្រីពូជធំស្មើ

រូបថតទី៣២- កូនត្រីដែលមានសម្បុរល្អ និងរស់រវើក

សេវាកម្មបច្ចេកទេស

- ងាយស្រួល ក្នុងការទទួលបានប្រឹក្សា និងជំនួយបច្ចេកទេសចិញ្ចឹម (តាមរយៈទូរស័ព្ទ)
- ប្រសិទ្ធភាពនៃការដឹកជញ្ជូន ទាន់ពេលវេលា និងកាត់បន្ថយអត្រាស្លាប់
- លទ្ធភាពចុះផ្តល់ការគាំទ្រដល់ទីកន្លែង ឬស្រះចិញ្ចឹមត្រី
- ចែករំលែកបទពិសោធន៏ និងបច្ចេកទេសនៃការចិញ្ចឹមដែលជួយឱ្យអ្នកចិញ្ចឹមទទួលបានប្រាក់ចំណេញ

រូបថតទី៣៣- ការផ្តល់សេវាបច្ចេកទេសចិញ្ចឹម-ផ្សំចំណី

រូបថតទី៣៤- ការចុះពិនិត្យតាមដាន

៤.៣. ការវិភាគហានិភ័យ

ហានិភ័យគឺជាគ្រោះមហន្តរាយធម្មជាតិដែលកើតឡើង និងមិនអាចដឹងមុនបាន មានដូចជា ទឹកជំនន់ ភាពរាំងស្ងួត និងជំងឺត្រី ដែលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរទៅលើអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ។ ហានិភ័យនេះអាចកើតមានដោយមិនអាចដឹងមុនបាន ហើយវាធ្វើឱ្យខាតបង់ធនធានផលិត រួមមាន ដើមទុន កំលាំងពលកម្ម និងតម្លៃនៃឱកាសការងារ។

ទឹកជំនន់បង្កឱ្យមានការខូចខាតដល់ធនធានផលិតកម្ម ការបាត់បង់មេបាពូជនិងកូនត្រីពូជ។ ភាពរាំងស្ងួតធ្វើឱ្យមានការយឺតយ៉ាវដល់ការបង្កាត់ភ្ញាស់និងបំប៉ន និងប៉ះពាល់ដល់ការលក់ (តម្រូវការកូនត្រីពូជថយចុះដោយសារមិនមានទឹកគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការចិញ្ចឹម)។

ដើម្បីការពារគ្រោះមហន្តរាយដែលបង្កដោយ ***ទឹកជំនន់*** ជាលក្ខណៈបច្ចេកទេស (ប្រសិនបើអាចធ្វើទៅបាន) គឺ

- ត្រូវសាងសង់អាងបង្កាត់ និងអាងបំប៉ន ស្ថិតនៅទីទួលខ្ពស់ផុតពីកំរិតទឹក (ប្រសិនបើអាចធ្វើទៅបាន)
- ត្រូវមានភ្លឺព័ទ្ធជុំវិញកសិដ្ឋាន និងស្រះ

ត្រូវមានសម្ភារៈសម្រាប់ការពារកុំឱ្យត្រីហូរចេញ (សំណាញ់ ហាប៉ា ... ជាដើម)

ដើម្បីការពារគ្រោះមហន្តរាយដែលបង្កដោយ ***ភាពរាំងស្ងួត*** ជាលក្ខណៈបច្ចេកទេស (ប្រសិនបើអាចធ្វើទៅបាន) គឺ

- ត្រូវមានស្រះរក្សាទឹកអចិន្ត្រៃយ៍ ឬ អណ្តូង ដែលមិនរីងស្ងួតនៅរដូវប្រាំង
- ត្រូវមានម៉ាស៊ីនបូមទឹកដែលអាចបូមទឹកពីក្នុងស្រែ ប្រឡាយ ឬអណ្តូង (គួរពិនិត្យគុណភាពទឹកមុននឹងប្រើប្រាស់)
- ត្រូវមានអាងបំរុង ឬតង់កៅស៊ូ សម្រាប់រក្សាទុកមេបាពូជ ពេលរាំងស្ងួត

៥. ការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស

ការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងការចាត់តាំងធនធានមនុស្សឱ្យបានត្រឹមត្រូវ គឺជាកត្តាសំខាន់សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម។ សម្រាប់អាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ ម្ចាស់អាជីវកម្មគួរពិចារណា:

- ជ្រើសរើស និងចាត់តាំងមនុស្សដែលមានជំនាញក្នុងការបំពេញការងារតាមបច្ចេកទេស និងដំណាក់កាលនីមួយៗនៃដំណើរការផលិតកម្ម។
- កំណត់ឱ្យបានច្បាស់ពីអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការផលិត ដូចជាផ្នែកថែរក្សាមេបាពូជ ផ្នែកបង្កាត់ ផ្នែកថែទាំ និងបំប៉ន ផ្នែកទំនាក់ទំនងទីផ្សារនិងអតិថិជន ផ្នែកលក់ ផ្នែកថែទាំក្នុងពេលដឹកជញ្ជូន ផ្នែកគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ ។ល។

ម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវមើល ថាតើធនធានទាំងនេះមានគ្រប់គ្រាន់ហើយឬនៅ បើមិនទាន់មានទេតើត្រូវជួលកម្មករ បន្ថែមដែរឬទេ? ចំនួនប៉ុន្មាននាក់? តើធនធានទាំងនេះរកបានតាមប្រភពណា?

ជាទូទៅអាជីវកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារ មិនបានគិតបញ្ចូលចំណាយលើកំលាំងពលកម្មរបស់សមាជិកគ្រួសារ ទៅក្នុងថ្លៃដើមផលិតកម្មទេ។ ប៉ុន្តែម្ចាស់កសិដ្ឋានត្រូវគិតថាប្រសិនបើគាត់យកពេលវេលានេះ ទៅធ្វើការឱ្យអ្នកដទៃ ឬធ្វើសកម្មភាពផ្សេងទៀត នោះគាត់នឹងបានទទួលកំរៃ និងការតបស្នងមកវិញជាក់ជាមិនខាន។ ដើម្បីធ្វើការវិភាគផលចំណេញឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ម្ចាស់កសិដ្ឋានគួរបូកបញ្ចូលចំណាយសម្រាប់កំលាំងពលកម្មនេះ ទៅក្នុងការគណនាថ្លៃដើមផលិតកម្ម។

ដើម្បីជួយសំរួលដល់ការគណនាចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម ម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវដឹងឱ្យបានច្បាស់ពីទំហំការងារ (ចំនួនម៉ោង) ដែលបានធ្វើនៅក្នុងការផលិត និងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ តារាងទី៩ ខាងក្រោមបង្ហាញពីកំណត់ត្រាលើការប្រើប្រាស់កំលាំងពលកម្ម។

តារាងទី៩- កំណត់ត្រាលើការប្រើប្រាស់កំលាំងពលកម្ម			
ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ	**ឈ្មោះ**	**ប្រភេទការងារ និង ភារៈកិច្ច**	**រយៈពេលធ្វើ (ម៉ោង)**
២៥.៥.១១	គាន	ផ្តល់ចំណី	៥
២៧.៥.១១	គាន	បូមទឹក	៣
សរុប			៨ ម៉ោង = ១ ថ្ងៃ
ប្រាក់ចំណាយ			១ X១២,000* = ១២,000 រៀល

* **សំគាល់ :** ឧទាហរណ៏ កម្រៃកំលាំងពលកម្មក្នុង ១ថ្ងៃ គឺ ១២,000រៀល។

តារាងទី១០ - ការគណនាសាច់ប្រាក់ ចំណាយលើការប្រើប្រាស់កំលាំងពលកម្មម្នាក់
ចំណាយកំលាំងពលកម្មទី១ (គិតជារៀល) = (ចំនួនម៉ោងធ្វើការថ្ងៃទី១ + ចំនួនម៉ោងធ្វើការថ្ងៃទី២ + ចំនួនម៉ោងធ្វើការថ្ងៃទី៣ + ...)/៨ម៉ោងក្នុង១ថ្ងៃ X តម្លៃ ពលកម្មក្នុង១ថ្ងៃ

ផ្នែកទី៣

ការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ

Blank

ផ្នែកទី ៣

ការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ

១. ការវិភាគផលចំណេញរបស់អាជីវកម្ម

ផ្នែកនេះគឺជាផ្នែកសំខាន់ដែលម្ចាស់អាជីវកម្មគួរយកចិត្តទុកដាក់ និងយកទៅអនុវត្ត។ វាគឺជាគោលបំណងចំបងមួយនៃការបង្កើតឯកសារបណ្តុះបណ្តាលនេះឡើង ។ បច្ចុប្បន្នម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនធំមិនទាន់មានទម្លាប់ធ្វើការវិភាគឱ្យបានច្បាស់លាស់ លើផលចំនេញជាក់ស្តែងសម្រាប់រដូវកាលផលិតនីមួយៗ ឬប្រចាំឆ្នាំនៅឡើយទេ ។ ការវិភាគដែលត្រឹមត្រូវត្រូវពឹងផ្អែកលើទិន្នន័យនិងកំណត់ត្រាច្បាស់លាស់ និងជាប្រចាំ ។ ខាងក្រោមនេះគឺជាតារាងគំរូ និងរូបមន្តសំខាន់ៗសម្រាប់គណនាប្រាក់ចំណេញរបស់អាជីវកម្ម។

តារាងទី ១១ - រូបមន្តគណនាប្រាក់ចំណេញអាជីវកម្ម
ប្រាក់ចំណេញអាជីវកម្ម = ប្រាក់ចំនួលពីការលក់ - (ចំណាយថ្លៃដើមផលិតកម្ម + ចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម + ចំណាយក្នុងការដឹកជញ្ជូននិងផ្តល់សេវាកម្មបច្ចេកទេសក្នុងការចិញ្ចឹមត្រី)

រូបមន្តសំខាន់ៗដែលប្រើសម្រាប់ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ច ដូចដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងតារាងខាងក្រោមរួមមានៈ

តារាងទី ១២ - ការគណនាចំណាយលើការប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុដើមតាមប្រភេទ ក្នុងមួយសង្វាក់ផលិតកម្ម
ថ្លៃដើមនៃការប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុដើម (រៀល) = បរិមាណវត្ថុធាតុដើមដែលប្រើក្នុងស្រះមួយ (គីឡូក្រាម) x ចំនួនស្រះដែលបានដាក់វត្ថុធាតុដើម x តម្លៃរបស់វត្ថុធាតុដើមក្នុង១គីឡូក្រាម

តារាងទី ១៣ - ការគណនាចំណាយថ្លៃដើមទៅលើការធ្វើចំណីផ្សំ
ថ្លៃដើមសរុបនៃចំណីផ្សំ (រៀល) = (ថ្លៃដើមវត្ថុធាតុបន្សំទី១ + ទី២ + ទី៣ +...) x ចំនួនដងនៃការផ្សំ

ឧទាហរណ៍: វត្ថុផ្សំទី១ គឺកន្ទក់ ទី២គឺត្រីហាល ទី៣គឺសណ្តែកសៀង

<u>**សំគាល់**</u> : ថ្លៃដើមនៃវត្ថុធាតុបន្សំត្រូវប្រែប្រួលតាមចំនួនវត្ថុធាតុផ្សំនៃការផលិតជាក់ស្តែង។ រូបមន្តអាចប្រើសម្រាប់ការគណនា ថ្លៃដើមនៃការបង្កើតវត្ថុធាតុផ្សំផ្សេងៗ ដូចជា ការធ្វើថ្នាំព្យាបាលត្រី...ជាដើម ។

តារាងទី ១៤ - ការគណនាចំណូលពីការលក់កូនត្រីពូជតាមប្រភេទត្រី
ប្រាក់ចំណូលបានមកពីការលក់កូនត្រីប្រភេទទី១(រៀល) = បរិមាណកូនត្រីដែលបានលក់ X ថ្លៃលក់កូនត្រី១ក្បាល
ឧទាហរណ៍: ប្រាក់ចំណូលសរុបដែលទទួលបានពីការលក់កូនត្រីឆ្ពិនចំនួន ៥០.០០០ក្បាល ដែលក្នុង១ក្បាលថ្លៃ ១០០រៀល គឺ: ៥០.០០០ X ១០០ = ៥.០០០.០០០ រៀល សំគាល់ : សម្រាប់ការគណនាចំណូលសរុបដែលទទួលបានពីការលក់កូនត្រីប្រភេទទី១ អ្នកគ្រាន់តែយក ចំណូលដែលបានមកពី ការលក់រាល់លើកមកបូកបញ្ចូលគ្នា។ រូបមន្តនេះអាចប្រើសម្រាប់គណនា: ● ប្រាក់ចំណូលនៃការលក់កូនត្រីពូជតាមប្រភេទត្រីនីមួយៗ ● ប្រាក់ចំណូលសម្រាប់កូនត្រីពូជដែលដាក់ចិញ្ចឹម

តារាងទី ១៥ - ការគណនាចំណូលសរុបពីការលក់កូនត្រីសម្រាប់មួយរដូវកាល
ប្រាក់ចំណូលសរុបពីការលក់កូនត្រីពូជ (រៀល) = ប្រាក់ចំណូលសរុបបានមកពីការលក់កូនត្រីប្រភេទទី១ + ប្រភេទទី២ + ប្រភេទទី៣ + ... + ...

តារាងទី ១៦ - ការគណនាចំណាយសរុបក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មសម្រាប់មួយរដូវកាល
ប្រាក់ចំណាយសរុប= ប្រាក់ចំណាយលើថ្លៃដើមផលិតកម្ម + ប្រាក់ចំណាយក្នុងការដឹកជញ្ជូនកូនត្រីពូជ + ចំណាយផ្សេងៗ

តារាងទី ១៧ - ការគណនាប្រាក់ចំណេញ ពីការធ្វើអាជីវកម្មសម្រាប់មួយរដូវកាល
ប្រាក់ចំណេញក្នុងការប្រកបអាជីវកម្ម = ប្រាក់ចំណូលសរុបពីការលក់កូនត្រីពូជ - ប្រាក់ចំណាយសរុប

តារាងទី១៨ - ការវិភាគផលចំណេញ

ការបំប៉នកូនត្រីម្សៅ
កសិដ្ឋាន ពឿន ខេន

ភូមិចារ ឃុំចារ ស្រុកព្រៃកប្បាស ខេត្តតាកែវ

ល.រ	ធនធានផលិតកម្ម	បរិមាណ	ឯកតា	តម្លៃឯកតា (រៀល)	ចំនួនស្រះ	សរុប	កំណត់សំគាល់
ចំណាយលើផលិតកម្ម (១)							
១	កំបោរ	៣,៧៥	គីឡូក្រាម	៦០០	៤	៩.០០០	ស្រះមានទំហំ២០០ម៉ែត្រការេ
២	ជី ដេអាប៉េ	០,៣	គីឡូក្រាម	២.៤០០	៤	២.៨៨០	
៣	ជី អ៊ុយរេ	០,៧	គីឡូក្រាម	១.៩២០	៤	៥.៣៧៦	
៤	ជីធម្មជាតិ	១	រទេះ	៤.៣២០	៤	១៧.២៨០	តម្លៃត្រូវបានកំណត់ដោយកសិករ
៥	កន្ទក់	៤១	គីឡូក្រាម	១.២០០	៤	១៩៦.៨០០	
៦	ចុងអង្ករ	៦០	គីឡូក្រាម	១.២០០		៧២.០០០	មិនបានប្រើចំណីគ្រាប់ទេ។
៧	កូនត្រីម្សៅ	៩០.០០០	ក្បាល	៣៥	-	៣.១៥០.០០០	
៨	ថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត	១	-	៥.៤០០	៤	២១.៦០០	មិនបានទិញថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត តែបានប្រើ ថ្នាំលាយផ្សំជំនួសវិញ ដោយប្រើប្រេងឆា ២គីឡូក្រាមថ្លៃ ១៦.០០០ និង ប្រេងម៉ាស៊ូត ២លីត្រអស់ថ្លៃ ៥.៦០០ រៀល
៩	ប្រេងម៉ាស៊ូត	៧,៥	លីត្រ	២.៨០០	៤	៨៤.០០០	ប្រេងម៉ាស៊ូតនិងសាំងសម្រាប់បូមទឹកបញ្ចូលនិង បញ្ចេញពីក្នុងស្រះ
១០	សាំង	៥	លីត្រ	៤.១០០	៤	៨២.០០០	
សរុបចំណាយលើវត្ថុធាតុដើមផលិតកម្ម						៣.៦៤០.៩៣៦	

ល.រ	ធនធានផលិតកម្ម	បរិមាណ	ឯកតា	តម្លៃឯកតា (រៀល)	ចំនួនស្រះ	សរុប	កំណត់សំគាល់
១១	កំលាំងពលកម្ម	១២,៥០	ថ្ងៃ	១២.០០០	-	១៥០.០០០	ប៉ាន់ស្មានដោយការធ្វើការ ៤០នាទីក្នុងមួយថ្ងៃ សម្រាប់មនុស្សម្នាក់ក្នុងការឱ្យចំណីត្រី ។ ក្នុងរយៈពេល ២.៥ខែ មនុស្សម្នាក់ ត្រូវធ្វើការ ៦.២៥ថ្ងៃ ហើយថ្លៃឈ្នួលក្នុង១ថ្ងៃគឺ ១២.០០០រៀល ។
សរុបចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម						១៥០.០០០	
សរុប (១) = ចំណាយលើវត្ថុធាតុដើមផលិតកម្ម + ចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម						៣.៧៩០.៩៣៦	
ថ្លៃដើមក្នុងប្រតិបត្តិការលក់ (២)							
១	ថង់ ប្លាស្ទិចនិងកៅស៊ូកង	១	គីឡូក្រាម	១០.០០០	-	១០.០០០	១គីឡូក្រាមមាន១០ថង់ ដែលអាចប្រើសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន ២ ឬ ៣លើក
២	ការ៉ុង	១០	ការ៉ុង	៥០០	-	៥.០០០	បរិមាណស្មើគ្នានិងថង់ផ្លាស់ស្ទិចដែរ
៣	អុកស៊ីសែន	២	ធុង	៤០.០០០	-	៨០.០០០	តាមបច្ចេកទេស អុកស៊ីហ្សែន ១ធុងអាចប្រើបានពេញ១ឆ្នាំ ។ ប៉ុន្តែដោយគាត់ប្រើខុស គាត់ចំណាយអស់ ២ធុង ។
៤	ការដឹកជញ្ជូនកូនត្រីពូជទៅខេត្តផ្សេងៗ		-	៣៧០.០០០		៣៧០.០០០	បានលក់ ទៅដល់អតិថិជននៅខេត្តផ្សេងៗ ។ ចំណាយនេះបូកបញ្ចូលថ្លៃសាំងសម្រាប់ការផ្តល់បច្ចេកទេសដល់អតិថិជនក្នុងតំបន់
៥	សាំងសម្រាប់ការផ្តល់សេវាកម្ម	២	ដង	៤.១០០	២	១៦.៤០០	ចំណាយសាំង ២លីត្រសម្រាប់ការចុះផ្តល់សេវាកម្មបច្ចេកទេសម្តង
សរុប (២)						៤៨១.៤០០	
ថ្លៃដើមសរុប (១) + (២)						៤.២៧២.៣៣៦	
ចំណូល (៣)							
១	កូនត្រីពូជ	៨៥.៦៥០	ក្បាល	៧៧.៥៧		៦.៦៤៣.៨៧០.៥	
	មេបាពូជ	-	-	-		-	មិនបានធ្វើការបង្កាត់ទេ
សរុបចំណូល						៦.៦៤៣.៨៧០.៥	
ប្រាក់ចំណេញ (៣-១-២)						២.៣៧១.៥៣៤.៥	

២. ការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់

ការគ្រប់គ្រងថវិកា និងការចាត់ចែងលំហូរសាច់ប្រាក់ជាបញ្ហាសំខាន់ដែលអ្នកពាក់ព័ន្ធភាគច្រើន នៅក្នុងសង្វាក់ផលិតកម្មតែងជួបការលំបាក។ ការគ្រប់គ្រងថវិកាមិនបានត្រឹមត្រូវអាចនាំឱ្យមានការរាំងស្ទះ ក្នុងការផលិត ការលក់ ជាពិសេសការចាប់ផ្ដើមអាជីវកម្ម និងការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ ម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវបង្កើនសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ឱ្យបានហ្មត់ចត់ ដែលអាចធ្វើបានតាមរយៈ ការកត់ត្រាលើចំនួលចំណាយប្រចាំថ្ងៃ សម្រាប់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ។ ការចំណាយក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ជីវភាពគ្រួសារត្រូវកត់ត្រាដោយឡែក។

តារាងទី១៩ - កំណត់ត្រាលើចំណាយថ្លៃដើមផលិតប្រចាំថ្ងៃ

ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ	មុខទំនិញ	បរិមាណ	ឯកតា	តម្លៃឯកតា	សរុប
១៥/២/២០១១	កំបោរ	១០	គ.ក	៨០០	៨.០០០
២៥/២/២០១១	ជីធម្មជាតិ	២	រទេះ	៣០.០០០	៦០.០០០
	ជី DAP				
	ជី Urea				
	ផ្សេងៗ				
សរុប					**៦៨.០០០**

ការកត់ត្រាលើរាល់ចំណាយថ្លៃដើមផលិតប្រចាំថ្ងៃ គឺត្រូវធ្វើតាមពេលវេលានៃការចំណាយ។ សរុបនៃការចំណាយតាមមុខទំនិញ និងសម្ភារៈនីមួយៗអាចធ្វើនៅរាល់ចុងរដូវកាលនៃការផលិត។

តារាងទី២០ - គំរូកំណត់ត្រាលើចំណាយក្នុងការផ្ដល់សេវាកម្មបច្ចេកទេស និងដឹកជញ្ជូន

ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ	ប្រភេទចំណាយ	បរិមាណ	ឯកតា	ចំណាយក្នុង១ដង	សរុប
១០/៥/២០១១	ការធ្វើដំណើរ (ជិះម៉ូតូឌុប)	២	ដង	១០.០០០	២០.០០០
	សាំង	៣	លីត្រ	៥.០០០	១៥.០០០
	ផ្សេងៗ				
សរុប					៣៥.០០០

ការកត់ត្រាត្រូវធ្វើនៅរាល់ពេលចាប់កូនត្រីពូជចេញពីអាង និងកត់តាមផ្នែកៗ ដូចជាសម្រាប់លក់ ការដោះដូរ ថែមដោយឥតគិតថ្លៃ ដាក់ក្នុងស្រះចិញ្ចឹមខ្លួនឯង ឬសម្រាប់ការទទួលទាន។

តារាងទី២១ - គំរូកំណត់ត្រាលើការចាប់ត្រីចេញពី អាង ស្រះ សម្រាប់លក់				
ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ	ប្រភេទត្រីពូជ	បរិមាណ ក្បាល	តម្លៃក្នុងកូនត្រីមួយក្បាល	សរុប(រៀល)
លក់រាយ				
ការលក់ដុំ				
ការលក់ក្នុងបណ្តុញ				
ការដោះដូរ				
ថែមដោយឥតគិតថ្លៃ				
ដាក់ក្នុងស្រះ ចិញ្ចឹមផ្ទាល់ខ្លួន				
ការទទួលទានក្នុងគ្រួសារ (មេបាពូជ)				

តារាងទី២២ - គំរូកំណត់ត្រាចំណាយប្រចាំថ្ងៃ			
ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ	ប្រភេទចំណាយ	ចំណាយ	សំគាល់
១៥/២/២០១១	ការទិញម្ហូប អាហារទទួលទាន	១០.០០០	
	ការសិក្សារបស់កូន	៥០.០០០	
	ការព្យាបាលជំងឺ	១០០.០០០	
	ការចូលរួមពិធីបុណ្យទាន	៥០.០០០	
	ពិធីបុណ្យប្រពៃណី	៣០.០០០	
ផ្សេងៗ			
សរុប		២៤០.០០០	

បន្ថែមទៅលើកំណត់ត្រាប្រចាំថ្ងៃដែលបានធ្វើឡើងនៅក្នុងតារាងខាងលើ ការធ្វើសម្រង់និងកំណត់ត្រាព័ត៌មាន ប្រចាំខែ និងប្រចាំឆ្នាំ អាចជួយដល់ម្ចាស់កសិដ្ឋានឱ្យមានលទ្ធភាពច្រើន ក្នុងការប៉ាន់ប្រមាណទុកជាមុននូវតម្រូវ ការសាច់ប្រាក់សម្រាប់វដ្ដវកាលផលិតនីមួយៗ និងប្រាក់ចំណេញដែលនិងអាចរកបាននៅឆ្នាំបន្ទាប់ ប្រសិនបើ ផលិតកម្មនិងការលក់អាចធ្វើទៅបាន តាមការគ្រោងទុក។ កំណត់ប្រចាំខែនេះជាការចាប់ផ្ដើមដ៏ល្អ ដែលនិងបង្ក លក្ខណៈងាយស្រួលដល់ការវិភាគ ផលចំណេញ និងការធ្វើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ (ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ និង សន្លឹកសមតុល្យ)។ ខាងក្រោមនេះគឺជាគំរូនៃកំណត់ត្រាចំណាយ និងចំណូលប្រចាំខែ :

តារាងទី ២៣ - គំរូកំណត់ត្រាចំណាយប្រចាំខែ សម្រាប់ឆ្នាំ ២០១១ (រៀល)

បរិយាយចំណាយ	មករា	កុម្ភៈ	មីនា	មេសា	ឧសភា	មិថុនា	កក្កដា	សីហា	កញ្ញា	តុលា	វិច្ឆិកា	ធ្នូ	សរុប
ចំណាយលើផលិតកម្ម * (រៀល)													
ចំណាយលើប្រតិបត្តការលក់ * (រៀល)													
សរុប													

តារាងទី ២៤ - កំណត់ត្រាចំណូលប្រចាំខែ សម្រាប់ឆ្នាំ ២០១១ (រៀល)

បរិយាយចំណាយ	មករា	កុម្ភៈ	មីនា	មេសា	ឧសភា	មិថុនា	កក្កដា	សីហា	កញ្ញា	តុលា	វិច្ឆិកា	ធ្នូ	សរុប
ការលក់រាយ													
ការលក់ដុំ													
ការលក់ក្នុងបណ្តាញ													
ការលក់ត្រីមេបាពូជ													
ការលក់ត្រីសាច់													
ត្រីសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ជីវភាព													

៣. ការធ្វើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

តាមការសិក្សាពីស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា យើងឃើញថាអាជីវកម្មផលិត កូនត្រីពូជមួយភាគធំគឺជាអាជីវកម្មខ្នាតតូចលក្ខណៈគ្រួសារ[១] ។ ប្រតិបត្តិការទិញ លក់កូនត្រីពូជភាគច្រើនធ្វើឡើងដោយការបង់ប្រាក់នៅពេលប្រគល់ទំនិញ មិនថាការលក់ក្នុងបរិមាណច្រើន ឬតិច ទៅដល់អតិថិជនគោលដៅឬក្រៅគោលដៅក្នុងឬក្រៅតំបន់នោះទេ។ ដោយផ្អែកលើទិដ្ឋភាពជាក់ស្តែងនេះ ម្ចាស់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជអាចកត់ត្រា ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុបានដោយ មិនចាំបាច់ស្មុគស្មាញលើគោលការណ៍ដែលបានចែងនៅក្នុងប្រព័ន្ធគណនេយ្យ[២] ។ នេះមានន័យថា គាត់អាចកត់ត្រាដោយផ្អែកទៅលើការចំណាយ និងការទទួលបានសាច់ប្រាក់ជាក់ស្តែង។

កំណត់ត្រាព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុគួរធ្វើទៅតាមទំរង់បែបបទហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗចំនួនបី មិនថាការធ្វើផែនការសម្រាប់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ឬអាជីវកម្មដែលកំពុងមានដំណើរការណ៍នោះទេ។

១) របាយការណ៍ចំណូល: របាយការណ៍នេះបង្ហាញថាតើអាជីវកម្មរបស់អ្នកទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ឬអត់ ហើយបើចំណេញ តើក្នុងកំរិតណា។

២) ការប៉ាន់ប្រម៉ាណលំហូរសាច់ប្រាក់: របាយការណ៍នេះបង្ហាញពី ***លំហូរចូល*** និង ***លំហូរចេញ*** នូវសាច់ប្រាក់តាមត្រីមាសឬតាមខែ ដែលអាចងាយស្រួលគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ ថាតើខែណាត្រូវការសាច់ប្រាក់ច្រើន ឬខែណាមានសាច់ប្រាក់ចូលច្រើន ដើម្បីត្រៀមលក្ខណៈ និងចាត់វិធានការណ៍ បំរុងសាច់ប្រាក់ឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់ និងទាន់ពេលវេលា (តារាងទី ២៧) ។

៣) តារាងសមតុល្យ:គឺជារបាយកាណ៍នៃទ្រព្យសកម្ម បំណុលអកម្ម និងចំនួនទឹកប្រាក់សុទ្ធរបស់អាជីវកម្មនៅពេលកំណត់ណាមួយ។ របាយការណ៍នេះបង្ហាញពីតម្លៃទ្រព្យសម្បត្តិគិតជាសាច់ ប្រាក់សរុប ដែលមានសាច់ប្រាក់ដែលត្រូវទទួលបានសាច់ប្រាក់ដែលត្រូវចំណាយ នៅចុងគ្រា អាជីវកម្ម (ដូចមានគំរូក្នុងតារាងទី២៥ ខាងក្រោម)។

---

(១) គួរធ្វើការបញ្ជាក់ផងដែរថាការវាយតម្លៃ ថាអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជជាលក្ខណៈគ្រួសារ គ្រាន់តែជាការឱ្យចំណាត់ថ្នាក់ទៅតាមកំរិតនៃការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់កសិករ ដែលមិនទាន់មានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធ ដែលមិនមានជួលបុគ្គលិក និងការមិនបានអនុវត្តការធ្វើផែនការសម្រាប់អាជីវកម្ម។

(២) នៅក្នុងប្រព័ន្ធគណនេយ្យ ការកត់ត្រាប្រតិបត្តិការណ៍អាជីវកម្មអាចធ្វើឡើងដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋានពីរចំបង: ការកត់ត្រាតាមប្រតិបត្តិការ អាជីវកម្មដែលបានកើតឡើង (Accrual-basis Accounting) និងការកត់ត្រាតាមចំនួនសាច់ប្រាក់សុទ្ធដែលទទួលបានក្នុងដៃ (Cash-basis Accounting)។

តារាងទី ២៥ - គំរូតារាងសមតុល្យ (ដុល្លា)

សម្រាប់កសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជៈ កសិដ្ឋាន សាយ សន
សម្រាប់រយៈពេលៈ ០១.០១.២០១១ ដល់ ៣១.១២.២០១១

ទ្រព្យ

ទ្រព្យចរន្ត

សាច់ប្រាក់	៥០០
គណនេយ្យទទួល (សាច់ប្រាក់ដែលគេជំពាក់ ហើយមិនទាន់បានទទួល)	០
បញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌ	១៥០
ចំណាយទុកមុន (ប្រាក់កក់សម្រាប់ទិញធនធានផលិតកម្ម)	៧០
សរុបទ្រព្យចរន្ត	៧២០

អចលនទ្រព្យ

ដី	១២.០០០
ស្រះ	៥.០០០
ម៉ាស៊ីន	៧០០
ឧបករណ៍	៥០០
សំភារៈ	៣០០
រំលោះ	០
សរុបអចលនទ្រព្យ	១៨.៥០០
សរុបទ្រព្យ (ទ្រព្យចរន្ត និង អចលនទ្រព្យ)	១៩.២២០

បំណុល

បំណុល	៧០០
សមតុល្យ (**ទ្រព្យ - បំណុល**)	១៨.៥២០

តារាងទី២៦ - គំរូ របាយការណ៍ចំណូលនិងចំណាយប្រចាំឆ្នាំ (ដុល្លា)

ថ្ងៃទី ៣១ ខែ ១២ ឆ្នាំ២០១០

ចំណូលពីការលក់កូនត្រី	១.៥០០
ចំណាយថ្លៃដើមផលិត	៨៥០
ចំណូលសុទ្ធ	៥៥០

សំគាល់ៈ របាយការណ៍ចំណូល/ចំណាយប្រចាំឆ្នាំអាចស្រង់ព័ត៌មានចេញពី "របាយការណ៍ចំណូល និងចំណាយប្រចាំខែ"។

តារាងទី ២៧ - គំរូ ការប៉ាន់ប្រមាណលំហូរសាច់ប្រាក់តាមត្រីមាស (រៀល)

សម្រាប់ឆ្នាំ : ២០១១	ត្រីមាសទី១	ត្រីមាសទី២	ត្រីមាសទី៣	ត្រីមាសទី៤	សរុប
សាច់ប្រាក់ចំណូលពីការលក់	៣.000.000				
សាច់ប្រាក់ពីកម្ចី (ផ្លូវការ និង មិនផ្លូវការ)	១.000.000				
សាច់ប្រាក់ចំណាយ					
ថ្លៃដើមផលិត	១.៥00.000				
ចំណាយប្រតិបត្តិ	៥0.000				
ចំណាយការប្រាក់	១២0.000				
ចំណាយសម្ភារៈនិង ឧបករណ៍	៣0.000				
ប្រាក់បំរុងទុក	0				
ប្រាក់ដកប្រើប្រាស់សម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ជីវភាព	១៥0.000				
សរុបសាច់ប្រាក់ចំណាយ	១.៨៥0.000				
សាច់ប្រាក់សមតុល្យដើមគ្រា					
សាច់ប្រាក់ចំណូល	៣.000.000				
សាច់ប្រាក់ចំណាយ	១.៨៥0.000				
សមតុល្យចុងគ្រា	១.១៥0.000				

Blank

ផ្នែកទី៤

ការសិក្សាលើអាជីវកម្ម ផលិតកូនត្រីពូជ

Blank

ផ្នែកទី ៤

ការសិក្សាលើអាជីវកម្មលក់កូនត្រីពូជ

ករណីសិក្សាទី១: ការថែបំប៉នកូនត្រីម្សៅ ~ កសិដ្ឋាន ពឿង ខេង

លោក ពឿង ខេង ជាកសិករផលិតកូនត្រីពូជខ្នាតតូច ម្នាក់ដែលរស់នៅក្នុងភូមិចារ ឃុំចារ ស្រុកព្រៃកប្បាស ខេត្តតាកែវ។ គាត់ទើបតែបានចាប់ផ្តើមដំណើរការណ៍អាជីវកម្មនេះ នៅក្នុងខេត្តរបស់គាត់ ដែលជាទីកន្លែងដែលមានកសិដ្ឋានផលិតកូនត្រីពូជច្រើនជាងគេនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ គាត់មានក្តីសង្ឃឹម និងបានបង្ហាញពីឆន្ទៈខ្ពស់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម ក្នុងវិស័យនេះ។ លោក ខេង មានចំណេះដឹង ប៉ុន្តែមិនទាន់មានបទពិសោធន៍ក្នុងការបង្កាត់កូនត្រីពូជនៅឡើយទេ។ គាត់បានសំរេចចិត្តចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនេះ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១០ ដោយផ្តើមចេញពីការថែបំប៉នកូនត្រីម្សៅសម្រាប់លក់ (ការបំប៉នកូនត្រីម្សៅ ដែលមានអាយុពី១០ ទៅ ៣៥ ថ្ងៃ ឱ្យក្លាយជាកូនត្រីពូជ)។ កសិកររូបនេះ បានចាប់ផ្តើមការវិនិយោគ ក្នុងអាជីវកម្មនេះ ដោយប្រើប្រាស់ធនធាន ហិរញ្ញវត្ថុផ្ទាល់ខ្លួន និងកម្ចីពីធនាគារអេស៊ីលីដា។ ដោយមើលឃើញពីសក្តានុពល និងការតាំងចិត្តរបស់គាត់ គម្រោងកម្មវិធីស្បៀងអាហារសហភាពអឺរ៉ុប បានសំរេចផ្តល់ធនធានសម្រាប់ការបង្កាត់ និងបំប៉នដើម្បីបំពេញ ឱ្យគ្រប់តាមលក្ខខ័ណ្ឌបច្ចេកទេស។ ទោះបីជាគាត់មានការព្រួយបារម្ភចំពោះបំណុល ប៉ុន្តែគាត់បង្ហាញសមត្ថភាពខ្ពស់ក្នុងការគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំអាជីវកម្មរបស់គាត់ឱ្យឆ្ពោះទៅមុខយ៉ាងរលូន។

ការថែបំប៉នកូន ត្រីម្សៅចំនួន ៩០,០០០ក្បាល ក្នុងស្រះទំហំ២០០ម៉ែត្រការេ ចំនួន៤ស្រះ	
ចំណូល	៦.៦៤ លានរៀល (១,៦៥៥ ដុល្លា)
ចំណាយថ្លៃសរុប	៤.២៧ លានរៀល (១,០៥៥ ដុល្លា)
ចំណេញ	២.៣៧ លានរៀល (៦០០ ដុល្លា)

លោក ខេង បានចាប់ផ្តើមផលិតកម្មដោយការថែបំប៉នកូនត្រីម្សៅ។ នេះគឺជាការចាប់ផ្តើមដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍នៅក្នុងផលិតកម្មកូនត្រីពូជ។ គាត់បានចំណាយថ្លៃដើម ប្រហែល ៤.២៣ លានរៀល (១.០៥៥ ដុល្លា) ក្នុងការថែបំប៉នកូនត្រីម្សៅ ចំនួន៩០,០០០ក្បាល ក្នុងស្រះទំហំ ២០០ម៉ែត្រការេ ចំនួន ៤ ។ ក្នុងពេលផ្តល់បទសម្ភាសន៍ ប្រមាណ ៩០ភាគរយនៃកូនត្រីពូជសរុបត្រូវបានលក់ ។ គិតជាទឹកប្រាក់គឺ គាត់បានចំណេញប្រហែល ២.៤លានរៀល (៦០០ដុល្លា) ដែលស្មើនឹង ៥៧ភាគរយនៃថ្លៃដើមសរុប។ ដោយសារកូនត្រីពូជមានតម្រូវការខ្ពស់នៅលើទីផ្សារ គាត់បានផ្គត់ផ្គង់ និងចែកចាយកូនត្រីពូជ នៅតាមភូមិផ្សេងៗ ក្នុងខេត្តតាកែវ និងខេត្តជិតខាងមួយចំនួន។ ការលក់មានបរិមាណផ្សេងៗគ្នា ចាប់ពី ១០០ រហូតដល់ ២០,០០០ក្បាល ហើយតម្លៃប្រែប្រួលពី ៦០ ទៅ ២០០ រៀល (០.០១៥ដុល្លា ទៅ ០.០៥ដុល្លា) ក្នុងមួយក្បាល។

ការផ្តល់បច្ចេកទេសជាប្រចាំពីសំណាក់រដ្ឋបាលជលផល និងការគាំទ្រពីគម្រោងបានបង្កលទ្ធភាពយ៉ាងគ្រប់គ្រាន់ដល់លោក ខេង ក្នុងអាជីវកម្មនេះ។ ខេងមានការតាំងចិត្តនិងខិតខំប្រឹងប្រែង ដើម្បីឆ្លើយតបទៅ និងតម្រូវការកូនត្រីពូជ ដោយព្យាយាមពង្រឹងបច្ចេកទេសក្នុងការផលិត។ ជាងនេះទៅទៀត គាត់បានរៀបចំរួចជាស្រេចដើម្បីប្រឈមមុខជាមួយឧបសគ្គ និងឱកាសនៃកំនើនតម្រូវការកូនត្រីពូជក្នុងពេលអនាគត។

ករណីសិក្សាទី២ ៖ ផលិតកម្មកូនត្រីពូជ_កសិដ្ឋានម៉ៅ ឡាញ់

ផលិតកម្មកូនត្រីពូជ នៅ ឆ្នាំ ២០១០ (ក្នុងស្រះមេបាពូជ ចំនួន៣ និង ស្រះបំប៉ន ចំនួន១០)	
ចំណូលសរុបពីការធ្វើអាជីវកម្ម (ការលក់កូនត្រីពូជ មេបាពូជ និង ចាប់ត្រីសាច់សម្រាប់ហូប)	៨.១៦០.០០០ រៀល (២.០៤០ដុល្លា)
ចំណាយសរុប(ថ្លៃដើមផលិតកម្ម កំលាំងពលកម្ម និង ប្រតិបត្តិការលក់)	៦.៤០០.០៥០ រៀល (១.៦០០ដុល្លា)
ចំណេញ	១.៧៥៩.៩៥០ រៀល (៤៤០ ដុល្លា)

កសិដ្ឋាន ម៉ៅ ឡាញ់ ស្ថិតនៅក្នុងភូមិស្វាយជ្រុំ ឃុំសំរោង ស្រុកសូទ្រនិគម ខេត្តសៀមរាប។ រហូតមកដល់ពេលបច្ចុប្បន្ន គាត់បានដំណើរការណ៍កសិដ្ឋានអស់រយៈពេល៨ ឆ្នាំហើយ។

លោក ម៉ៅ ឡាញ់ មានលទ្ធភាព និងសក្តានុពលក្នុងការ ពង្រីកទំហំផលិតកម្មឱ្យកាន់តែធំជាងមុនបាន ព្រោះមានទីតាំងភូមិសាស្ត្រល្អ ដីធំទូលាយ និងមានកំលាំងពលកម្ម (សមាជិកគ្រួសារ) គ្រប់គ្រាន់។ បញ្ហាដែលរាំងស្ទះក្នុងការពង្រីកផលិតកម្មរបស់គាត់ គឺកង្វះទឹកនៅរដូវប្រាំង និងដើមរដូវវស្សា មានអាងបំប៉នកូនត្រី និងឧបករណ៍ចាំបាច់មួយចំនួនមិនគ្រប់គ្រាន់។ ក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយកត្តារាំងស្ទះទាំងនេះ និងដើម្បីជួយឱ្យគាត់មានកូនត្រីលក់ តាមតម្រូវការរបស់កសិករចិញ្ចឹមនៅក្នុងតំបន់ គម្រោងស្បៀងអាហារ សហភាពអឺរ៉ុប បានជួយសាងសង់អាងបំប៉ន និងផ្តល់ឧបករណ៍ទាំងនោះដល់គាត់ នៅដើមឆ្នាំ ២០១១។

កាលពីឆ្នាំ ២០១០ គាត់ផលិតបានកូនត្រីពូជចំនួន ២១ម៉ឺន ក្បាល ប៉ុន្តែបានលក់ ត្រឹមតែ ៦ម៉ឺន ក្បាលប៉ុណ្ណោះ។ ប្រាក់ចំណូលសរុបពីការធ្វើអាជីវកម្ម គឺជាង ៨លាន រៀល ដោយចំណាយថ្លៃដើមសរុបអស់ ៦.៤ លានរៀល។ ប្រាក់ចំណេញចុងក្រោយ ដែលទទួលបានសម្រាប់ឆ្នាំ ២០១០ គឺ ១.៧៦លាន រៀល។

កសិកររូបនេះ បានមើលឃើញច្បាស់ពី ឱកាសទីផ្សារ និងការកើនឡើងតម្រូវការកូនត្រីពូជ នៅក្នុងប្រទេសទាំងមូល។ បន្ទាប់ពីបានទទួលការគាំទ្រពីគម្រោង គាត់មានផែនការផលិតក្នុងជំហានដំបូង ដើម្បីបំពេញតម្រូវការទីផ្សារ នៅក្នុងខេត្តសៀមរាប។

ករណីសិក្សាទី៣ : ផលិតកម្មកូនត្រីពូជរបស់កសិដ្ឋាន ឌុច ស៊ង

លោក ឌុច ស៊ង គឺជាកសិករផលិតកូនត្រីដ៏មានបទពិសោធន៍ម្នាក់នៅក្នុងខេត្តតាកែវ ។ គាត់មានអាង ស្រះ ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈផលិតកម្ម ដែលអាចផលិតកូនត្រីពូជបានក្នុងបរិមាណមធ្យម ។ ប៉ុន្តែសព្វថ្ងៃនេះ គាត់ផលិតកូនត្រីបានក្នុងបរិមាណតិចតួចនៅឡើយ ។ ដោយមើលឃើញពីសក្តានុពល និងទីតាំងភូមិសាស្ត្ររបស់កសិដ្ឋាន ដែលអាចផ្គត់ផ្គង់កូនត្រីច្រើនសម្រាប់គ្រួសារកសិករក្រីក្រ កសិដ្ឋានរបស់គាត់ទទួលបានចំណាប់អារម្មណ៍ពីគម្រោងស្បៀងអាហារសហភាពអឺរ៉ុប ដែលគាំទ្រទាំងបច្ចេកទេស និងថវិកាសម្រាប់សាងសង់បំពេញបន្ថែមលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធផលិតដែលមានស្រាប់ឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់តាមបច្ចេកទេស ។ ការគាំទ្រនេះធ្វើឡើងដើម្បីជួយកសិដ្ឋាននេះ កាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់ដែលបង្កឡើងដោយសារភាពរាំងស្ងួត និងដើម្បីជួយគាត់ ឱ្យមានលទ្ធភាពផលិតកូនត្រីបានច្រើនជាងមុន ។ គម្រោងសង្ឃឹមទុកថាកសិដ្ឋានរបស់គាត់នឹងរីកចំរើនទៅមុខ ដែលអាចជួយឱ្យមានស្ថេរភាព កូន ត្រីពូជ នៅថ្នាក់មូលដ្ឋាន ។

ផលិតកម្មកូនត្រីពូជ នៅ ឆ្នាំ ២០០៩ (ផលិតបាន ១៥ម៉ឺន ប៉ុន្តែលក់បានតែ ៣ម៉ឺនក្បាល)	
ចំណូលពីការធ្វើអាជីវកម្ម(ការលក់កូនត្រីមេបាពូជ និង ហូបត្រីសាច់)	២.១៩១.០០០ រៀល (៥៤៨ដុល្លា)
ចំណាយថ្លៃដើមផលិតកម្ម	៣.៤៦៤.៤០០ រៀល (៨៦៦ដុល្លា)
ខាត	១.២៧៣.៤០០ រៀល (៣១៨.៣៥ ដុល្លា)

លោក ស៊ង រស់នៅក្នុងជីវភាពមធ្យម ហើយមានសមាជិកជាច្រើននាក់ ដែលរស់នៅជាមួយគ្នា ។ ស្ថានភាពនេះបង្ហាញពីការមានធនធានមនុស្សគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់ដំណើរការផលិតកម្ម ហើយអាចជួយជំរុញអាជីវកម្មជោគជ័យ ។

លោក ស៊ង បានចូលជាសមាជិកក្រុមបណ្តាញផលិតកូនត្រីពូជ ហើយទទួលអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗ ដូចជា ការចែករំលែកបទពិសោធន៍ជាក់ស្តែងដែលទាក់ទងនឹងបច្ចេកទេសផលិត ផែនការផលិតកម្ម ប្រាក់កម្ចីពីក្រុមបណ្តាញ និងការលក់កូនត្រី ។ ពិសេសតាមរយៈ ការជួបប្រជុំជារៀងរាល់ខែ សមាជិកទាំងអស់អាចទទួលបានព័ត៌មានទីផ្សារ និងការកំណត់តម្លៃសមស្របសម្រាប់ទីផ្សារ ។ តាមការអង្កេតជាក់ស្តែងអាជីវកម្មផលិតកូនត្រីពូជ ប្រឈមមុខខ្លាំងទៅនឹងហានិភ័យ ដែលបង្កឡើង ដោយគ្រោះធម្មជាតិ ទឹកជំនន់ និងភាពរាំងស្ងួត ។ នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០៩នេះ លោក ស៊ង ផលិតបានកូនត្រីពូជ ចំនួន ១៥ម៉ឺនក្បាល ប៉ុន្តែបានបាត់បង់កូនត្រីអស់មួយភាគធំដោយសារទឹកជំនន់ ។ ចុងក្រោយមានកូនត្រីពូជតែ៣ម៉ឺនក្បាលប៉ុណ្ណោះ ដែលបានលក់ចេញ ។ នេះជាមូលហេតុចំបង ដែលធ្វើឱ្យមានការខាតបង់ ពីការធ្វើអាជីវកម្មក្នុងឆ្នាំ កន្លងទៅនេះ ។

ដោយបានទទួលជំនួយគាំទ្រពីគម្រោង លោក ស៊ង សង្ឃឹមយ៉ាងមុតមាំថានឹងអាចថែរក្សាកូនត្រី ដែលផលិតបានឱ្យគង់វង្ស និងអាចទទួលបានផលចំណេញ និងជោគជ័យលើអាជីវកម្មនេះ នៅឆ្នាំបន្ទាប់និងពេលអនាគត ។

ឧបសម្ព័ន្ធទី១ ~ លទ្ធផលនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

លទ្ធផលរបស់ក្រុមពិភាក្សា
១៦ ~ ១៧ ឧសភា ២០១១ នៅ ខេត្តតាកែវ

ក្រុមទី១

សំនួរៈ តើអ្នកមានយុទ្ធសាស្រ្ត និង ផែនការ បែបណាខ្លះដើម្បីឆ្លើយតបទៅនិងការបញ្ជាទិញខ្នាតធំ?
ឧទាហរណ៍ៈ អ្នកបានទទួលការបញ្ជាទិញ កូនត្រីឆ្ពិនចំនួន ២លានក្បាល ហើយត្រូវចែកចាយដល់ខេត្តចំនួន៣ (ព្រៃវែង ស្វាយរៀង និង កំពត) ឱ្យបានរួចរាល់មុន ថ្ងៃទី ៣០ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០១១។ សូមធ្វើផែនការដែលរៀបរាប់លំអិតពី សកម្មភាព ពេលវេលា និង ថវិកា។

ផែនការផលិត

១- រៀបចំមេបាពូជ តាមការបញ្ជាទិញ
២- រៀបចំស្រះបំប៉នមេបាពូជ
៣- រៀបចំប្រភពទឹកឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់
៤- រៀបចំឧបករណ៍សម្រាប់ភ្ញាស់
៥- រៀបចំស្រះបំប៉នកូនតាមតម្រូវការ
៦- ត្រៀមចំណី សម្ភារៈដឹកជញ្ជូន

ការរៀបចំបង្កាត់ភ្ញាស់

១- ពេលវេលាបង្កាត់ភ្ញាស់ ដែលត្រូវកំណត់យកទៅតាម ដំណាក់កាលដែលអតិថិជនយក
២- បំប៉នកូនម្យៅឱ្យទៅជាកូនពូជ តាមការកម្មង់ទិញរបស់អតិថិជន

តារាងបែងចែកពេលវេលាតាមការបញ្ជាទិញ កូនត្រីឆ្ពិនចំនួន ២លានក្បាល នៅខែ មិថុនា
ផែនការសកម្មភាព

ខែ	សកម្មភាព		
មករា	រៀបចំស្រះ រើសមេបាពូជ បំប៉ន (ចំណី)		
	កុម្ភៈ	បំប៉ន រំញោចទឹក	
		មីនា	បំប៉ន ពិនិត្យមើលពូជ និងសុខភាពត្រី ត្រៀមសម្ភារៈនិង សំអាតស្រះកូនម្យៅ

មេសា	ចាប់ផ្តើមបង្កាត់ បំប៉នកូនម៉េ្យា
ឧសភា	បំប៉នបន្ថែម កូនពូជ និងត្រួតពិនិត្យ
មិថុនា	ដាក់ផែនការដឹកជញ្ជូនទៅតាមការកំណត់របស់អតិថិជន

ផែនការថវិកាចំណាយ

មករា	មេបាពូជ ៤០០ គក្រ x ៣ ដុល្លា = ១.២០០ ដុល្លា ចំណី (៦ គក្រ x ៣.០០០ រៀល x ៩០ ថ្ងៃ)/៤.០០០រៀល = ៤០៥ ដុល្លា ប្រេង ៤០០ លីត្រ = ៤៥០ ដុល្លា កំបោរ ១០ បាវ = ៤០ ដុល្លា ជី អ៊ុយរ៉េ ២ បាវ និង ដេអាប៉េ ១ បាវ = ៧០ ដុល្លា
កុម្ភៈ	អរម៉ូន = ១៤០ ដុល្លា ស្បៃមុង ១០គក្រ x ១០ ម៉ឺន = ២៥០ ដុល្លា
មីនា	ស្បោង ១៨១៨ ដុល្លា + កៅស៊ូ ៥ គក្រ (២០ ដុល្លា) =១.៨៣៨ ដុល្លា អុកស៊ីសែន ២០ ដប x ១៥ ដុល្លា = ៣០០ ដុល្លា ពលកម្ម ២ នាក់ x ១០០ ដុល្លា x ៦ ខែ = ១២០០ ដុល្លា
មេសា	ដឹកជញ្ជូន ១០០ គម : ៤០ ដង x ១៥ ម៉ឺន = ១៥០០ ដុល្លា ចំណីបំប៉នកូន (ពងទា) = ២០ ដុល្លា+ ១៤០០ ដុល្លា (ចំណីគ្រាប់)= ១៤២០ ដុល្លា
ឧសភា	សរុបចំណាយ = ៨៨១៣ ដុល្លា តម្លៃលក់កូនត្រី = ២០០០០០០ x ៨០ រៀល = ៤ ម៉ឺន ដុល្លា
មិថុនា	ប្រាក់ចំណេញ(ដុល្លា): ៤០.០០០ - ៨.៨១៣ = ៣១.១៨៧

ក្រុមទី២

សំនួរៈ តើអ្នកមានយុទ្ធសាស្ត្របែបណាដើម្បីលក់កូនត្រីពូជឱ្យបានច្រើន?

ចម្លើយៈ ដើម្បីលក់កូនត្រីឱ្យបានច្រើនយើងមានយុទ្ធសាស្ត្រៈ

- មានការទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអាជ្ញាធរដែនដី និង អង្គការពាក់ព័ន្ធ និង កសិករចិញ្ចឹមត្រី
- មានការស្មោះត្រង់
- ចងក្រងបណ្តាញកសិករផលិតកូនត្រីពូជ
- ផលិតទៅតាមតំរូវការអ្នកចិញ្ចឹម កូនត្រីមានសុខភាពល្អ (គុណភាពល្អ ខ្នាតធំតាមស្តង់ដា...)
- ត្រូវដឹងពីចំនួនកូនត្រីដែលត្រូវលក់ពិតប្រាកដរបស់យើង ឬ នៅក្នុងបណ្តាញ
- បើលក់ក្នុងក្រុមបណ្តាញ ៤០ រៀល (ឈ្មួញកណ្តាលក៏លក់ដូចក្រុមបណ្តាញដែរ)និង លក់ដល់កសិករចិញ្ចឹម ៦០រៀល ក្នុង១ក្បាល
- បើលក់កូនត្រីឱ្យកសិករចិញ្ចឹមត្រូវថែមកូនត្រីចំនួន ១០ ភាគរយ បន្ថែមទៀត
- ត្រូវផ្តល់បច្ចេកទេស ដល់កសិករចិញ្ចឹមនិង ត្រូវចេះតាមដាន ដល់កសិករចិញ្ចឹមដើម្បីឱ្យជោគជ័យ
- ចេះផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបងប្អូនពេលបុណ្យទាន ប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយ វិទ្យុ ទូរទស្សន៍ កាសែត ទស្សនាវដ្តី ផ្លាកឃីហោ លេខទូរសព្ទ័
- សៀវភៅបច្ចេកទេស
- ទិញត្រីច្រើនដឹកដល់ផ្ទះដោយឥតគិតថ្លៃ

លទ្ធផលរបស់ក្រុមពិភាក្សា

២១ ~ ២២ ឧសភា ២០១១ នៅខេត្ត ព្រៃវែង

ក្រុមទី១

នៅក្នុងខែមីនា ឆ្នាំ២០១១នេះ អ្នកបានទទួលការកម្មង់ទិញ កូនត្រីកាបសចំនួន ២លានក្បាល ដែលអ្នកត្រូវដឹក ជញ្ជូន ឱ្យដល់ទីកន្លែងតាមគោលដៅនៅក្នុងខេត្តចំនួន ៥ (កំពង់ស្ពឺ កំពង់ធំ ស្វាយរៀង តាកែវ និងកំពត) ឱ្យបានរួចរាល់មុនថ្ងៃទី ៣១ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០១១។

សំនួរៈ

១) សូមធ្វើផែនការផលិតកម្ម ដែលលំអិតពី សកម្មភាព និង តារាងពេលវេលា ច្បាស់លាស់

២) សូមធ្វើការគណនាចំណាយសរុប (ចំណាយថ្លៃដើមផលិតកម្ម ចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម ចំណាយថ្លៃដើមលក់ និងដឹកជញ្ជូន)

លរ	សកម្មភាព	ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ អនុវត្ត					
		១	២	៣	៤	៥	៦
១	រៀបចំស្រះបំប៉នពូជ	√					
២	ដាក់បំប៉នមេបាពូជ	√	√				
៣	រៀបចំអរម៉ូន	√	√				
៤	រៀបចំស្រះបំប៉នកូនមេៀ្យ			√			
៥	រៀបចំបង្កាត់-ភ្ញាស់			√			
៦	ថែបំប៉នកូនត្រីពូជ			√	√	√	
៧	ត្រៀមការដឹកជញ្ជូន				√		
៨	ត្រៀមសំភារៈវេចខ្ចប់				√		
៩	ការដឹកជញ្ជូន						

តារាងចំណាយ					
លរ	បរិយាយ	ចំនួន	ឯកតា	តម្លៃរាយ	តម្លៃសរុប
១ - ថ្លៃដើមផលិតកម្ម					
១	ប្រេង	១២០	លីត្រ	៥.០០០	៦០០.០០០
២	កំបោសរ	១០០	គក្រ	១.០០០	១០០.០០០
៣	ជីគីមី ដេអាប៉េ	២០	គក្រ	២.៥០០	៥០.០០០
៤	ជីគីមី អ៊ុយរ៉េ	៣០	គក្រ	២.៤០០	៧២.០០០
៥	ជីលាមកសត្វ	៤០០	គក្រ	៥០០	២០០.០០០
៦	មេបាពូជ	៤០	គក្រ	១៥.០០០	៦០០.០០០
៧	អរម៉ូន	២	សេសេ	៤០.០០០	៨០.០០០
៨	ចំណី	២០០	គក្រ	២.៥០០	៥០០.០០០
	សរុប				២.២០២.០០០
២ - កំលាំងពលកម្ម					
១	ជួលកម្មករធម្មតា	៣	នាក់	៩០០.០០០	២.៧០០.០០០
	សរុប				២.៧០០.០០០
៣ - ថ្លៃដើមលក់ និង ដឹកជញ្ជូន					
១	ថង់ប្លាស្ទិក	២៧០	គក្រ	១២.០០០	៣.២៤០.០០០
២	ខ្យល់អុកស៊ីសែន	៤	ដប	៥០.០០០	២០០.០០០
៣	កៅស៊ូកង	១០	គក្រ	១០.០០០	១០០.០០០
៤	ឈ្នួលឡាន	៤០	ជើង	២០០.០០០	៨.០០០.០០០
		សរុប			១១.៥៤០.០០០
	សរុបរួម				**១៦.៤៤២.០០០**

ក្រុមទី២

នៅក្នុងខែ មេសា ឆ្នាំ២០១១ អ្នកផលិតបានកូនត្រីឆ្ពិន ១០ម៉ឺនក្បាល ដោយចំណាយថ្លៃដើមផលិតកម្ម អស់ ៣០០ ម៉ឺនរៀល។ ក្នុងនោះអ្នកចំណាយ អស់ ១០០ ម៉ឺនរៀលក្នុងការលក់ និង ដឹកជញ្ជូន។ អ្នកបូកតម្លៃបន្ថែម ៣០% លើ ថ្លៃដើមសរុប (ថ្លៃដើមផលិតកម្ម និងចំណាយក្នុងការលក់និងដឹកជញ្ជូន)។

<u>សំនួរ: សូមគណនា</u>

១) ថ្លៃដើមផលិតកម្មសម្រាប់កូនត្រីឆ្ពិន ១ក្បាល

២) ថ្លៃដើមសរុប សម្រាប់កូនត្រីឆ្ពិន ១០ ម៉ឺនក្បាល និង កូនត្រី ១ ក្បាល

៣) តម្លៃលក់ សម្រាប់កូនត្រីមួយក្បាល

៤) ប្រាក់ចំណេញសរុបពីការលក់កូនត្រីឆ្អិន ១០ ម៉ឺនក្បាល

រយៈពេល : ៤៥ នាទី

ចម្លើយ

១- ថ្លៃដើមផលិតកម្មសម្រាប់កូនត្រីឆ្អិន ១ក្បាល គឺ

$$\frac{៣.000.000}{១00.000} = ៣0 \text{ រៀល}$$

២- ក), ថ្លៃដើមសរុបសម្រាប់កូនត្រីឆ្អិន ១00.000 ក្បាល គឺ

៣.000.000 + ១.000.000 = ៤.000.000 រៀល

ខ), ថ្លៃដើមសរុបសម្រាប់កូនត្រីឆ្អិន ១ ក្បាល គឺ

$$\frac{៤.000.000}{១00.000} = ៤0 \text{ រៀល}$$

៣- តម្លៃលក់កូនត្រី ១ ក្បាល ដោយប្រាក់ចំណេញទទួលបាន ៣0 ភាគរយបន្ថែម

$$\frac{៤0 \times ៣0}{១00} = ១២ \text{ រៀល}$$

ដូច្នេះតម្លៃលក់សម្រាប់កូនត្រី ១ ក្បាល គឺ ៤0 + ១២ = ៥២ រៀល

៤- ប្រាក់ចំណេញសរុប សម្រាប់កូនត្រី ១00.000 ក្បាលគឺ

១២ រៀល X ១00.000 = ១.២00.000 រៀល

ក្រុមទី៣

នៅក្នុង ខែមករា ឆ្នាំ២០១១នេះ អ្នកបានទទួលការកម្មង់ទិញ កូនត្រីទីឡាព្យា ចំនួន ៣០ម៉ឺនក្បាល ដែលអ្នកត្រូវ ដឹកជញ្ជូន ឱ្យដល់ទីកន្លែងតាមគោលដៅក្នុង ស្រុកព្រះស្តេច ខេត្តព្រៃវែង ឱ្យបានរួចរាល់មុនថ្ងៃទី ៣១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២១១។

សំនួរៈ

១) សូមធ្វើផែនការផលិតកម្ម ដែលលំអិតពី សកម្មភាព និងតារាងពេលវេលា ច្បាស់លាស់

២) សូមធ្វើការគណនាចំណាយសរុប (ចំណាយថ្លៃដើមផលិតកម្ម ចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម ចំណាយថ្លៃដើមលក់និងដឹកជញ្ជូន)

ចម្លើយ

ផែនការផលិតកម្ម

សកម្មភាព	ពេលវេលា
ស្រះបំប៉នមេបាពូជ	ខែមករា
រៀបចំស្រះឱ្យបានស្អាត តាមបច្ចេកទេស ទំហំ ១000 ម៉ែត្រការ៉េ	
រៀបចំស្រះ ដាក់ទឹកចូលស្រះ	
យកមេបាពូជដែលបានបំប៉ន ដាក់ក្នុងស្រះដែលរៀបចំ ដើម្បីបង្កាត់	ថ្ងៃទី ១0 ខែ ៣
ការដាក់មេបាពូជចូល ក្នុង ១ ម៉ែត្រការ៉េ ១ ក្បាល ត្រីញី	
៥00 ក្បាល ត្រីញី និង ១៥0 ក្បាល ត្រីឈ្មោល	

ការចំណាយសម្រាប់ផលិតកម្ម

ការរៀបចំស្រះ ទំហំ ១000 ម៉ែត្រការ៉េ

កំបោរ (៥ គក្រ/ ១00 ម៉ែត្រការ៉េ) ៥0 គក្រ x ១.000 = ៥0.000រៀល

ប្រេងម៉ាស៊ូត ១00 លីត្រ x ៤.៦00 = ៤៦0.000រៀល

ជីគីមី អ៊ុយរ៉េ ៧ គក្រ x ២.000 = ១៤.000រៀល

ជីគីមី ដេអាប៉េ ៣ គក្រ x ៣.000 = ៩.000រៀល

ចំណីសម្រាប់កូនត្រី (៣0 ម៉ឺន) : ៦0 ថ្ងៃ x ៥ គក្រ x ៤៥00 រៀល = ១.៣៥0.000រៀល

តម្លៃពលកម្ម (១0,000 រៀល/១ ថ្ងៃ) : ១៨0 ថ្ងៃ x ១0,000 រៀល = ១.៨00.000រៀល

សរុបចំណាយសម្រាប់ផលិតកម្ម ៣.៦៨៣.000 រៀល

ថ្លៃដើមលក់

- ចំណាយលើការទិញថង់ (កូនត្រី ៥00 ក្បាល/១ ថង់):

$$\frac{៣00.000}{៥00} = ៦00 \text{ ថង់}$$

ចំណាយទិញថង់: ៦00 ថង់ x ១.000 រៀល / ថង់ = ៦00.000 រៀល

- ខ្យល់អុកស៊ីសែន ៣ ដប x ៤៥.000 រៀល = ១៣៥.000 រៀល
- កៅស៊ូ ៣ គក្រ x ១៥.000 រៀល = ៤៥.000 រៀល
- ប្រេងបូមទឹកដាក់ស្បោង ២ លីត្រ x ៤.៦00 រៀល = ៩.២00 រៀល
- ឈ្នួលឡាន ១0 ជើង (៦0ស្បោង/១ ជើង តម្លៃ ១00.000 រៀល)= ១.000.000 រៀល

សរុបថ្លៃដើមលក់ ១.៧៨៩.២00 រៀល

- សរុបការចំណាយទៅលើការផលិត និង បំប៉នកូនត្រី ៣00.000 ក្បាល : ៥.៤៧២.២00 រៀល
- ចំណូលពីការលក់កូនត្រីពូជ ៣00.000 ក្បាល x ៧0 រៀល = ២១.000.000 រៀល
- ប្រាក់ចំណេញ ២១.000.000 រៀល - ៥.៤៧២.២00 រៀល = ១៥.៥២៧.៨00 រៀល

ប្រាក់ចំណេញ ១៥.៥២៧.៨00 រៀល

លទ្ធផលរបស់ក្រុមពិភាក្សា
២៦ ~ ២៧ ឧសភា ២០១១ នៅខេត្ត កំពង់ស្ពឺ

ក្រុមទី១

នៅក្នុង ខែមីនា ឆ្នាំ២០១១នេះ អ្នកបានទទួលការកម្ម៉ង់ទិញ កូនត្រីកាបស ចំនួន ២លានក្បាល ដែលអ្នកត្រូវ ដឹកជញ្ជូន និងចែកចាយក្នុងបរិមាណស្មើគ្នា។ ដឹកចេញពីខេត្តកំពង់ស្ពឺឱ្យដល់ទីកន្លែងតាមគោលដៅទីរួមខេត្ត ចំនួន ៥ (កំពង់ស្ពឺ កំពង់ចំ ស្វាយរៀង តាកែវ និងកំពត) ឱ្យបានរួចរាល់មុនថ្ងៃទី ៣១ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០១១។

សំនួរៈ

១) សូមធ្វើផែនការផលិតកម្ម ដែលលំអិតពីសកម្មភាព និងតារាងពេលវេលាច្បាស់លាស់

២) សូមធ្វើការគណនាចំណាយសរុប (ថ្លៃដើមផលិតកម្ម ចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម ចំណាយលក់ និងដឹកជញ្ជូន)

រយៈពេលពិភាក្សា : ៤៥ នាទី

ចម្លើយ

- រៀបចំអាងបង្កាត់ ភ្ញាស់
- បំប៉នកូនមេ្យា
- ខែ ០៥ រែង និង បង្វឹកកូនត្រីពូជ
- ខែ ០៦ អូសកូនត្រី យកមកស្តុក
- ពាក់កណ្តាល ខែ ០៦ ចាប់ផ្តើមដឹកជញ្ជូនបណ្តើរៗ ទៅខេត្តទាំង ៥ ។

តារាងចំណាយ

១-	មេបាពូជ	៥០ គក្រ x ១៥,០០០ =	៧៥០.០០០ រៀល
២-	កំបោរ	១០០ គក្រ x ៨០០ =	៨០.០០០ រៀល
៣-	ដេអាប៉េ	៣០ គក្រ x ៣,០០០ =	៩០.០០០ រៀល
៤-	អ៊ុយរ៉េ	៥០ គក្រ x ២.៥០០ =	១២៥.០០០ រៀល
៥-	សណ្តែកបណ្តុះលើមេបាពូជ	៦០ គក្រ x ១.២០០ =	៧២.០០០ រៀល
៦-	អរម៉ូន	២សេរ៉េ x ៤០.០០០ =	៨០.០០០ រៀល
៧-	ថ្នាំគ្រាប់	៥ បន្ទះ x ៥.០០០ =	២៥.០០០ រៀល
៨-	ប្រេងម៉ាស៊ីន	៤៥ លីត្រ x ៤.៥០០ =	២០២.៥០០ រៀល

៩-	លាមកគោ	១០ រទេះ x ២០.០០០	=	២០០.០០០ រៀល
១០-	ពងទា	២១០ គ្រាប់ x ៦០០	=	១២៦.០០០ រៀល
១១-	ម្សៅកូនត្រី	១៥ កញ្ចប់ x ៩.០០០	=	១៣៥.០០០ រៀល

ម្សៅចំណីផ្សំ

១២-	ម្សៅត្រី ៣០ គក្រ x ៤.០០០		=	១២០.០០០ រៀល
១៣-	សណ្តែកសៀង	៥០ គក្រ x ៦.០០០	=	៣០០.០០០ រៀល
១៤-	កន្ទក់	៥០០ គក្រ x ៦០០	=	៣០០.០០០ រៀល
១៥-	ថ្លៃឡាន ៦៥ ជើង x ២០០.០០០		=	១៣.០០០.០០០ រៀល

ចំណាយសរុប		=	១៥.៦០៥.៥០០ រៀល
ចំណូល	២.០០០.០០០ x ៧០	=	១៤០.០០០.០០០ រៀល
ចំណេញ		=	១២៤.៣៩៤.៥០០ រៀល

ក្រុមទី២

នៅក្នុង ខែមករា ឆ្នាំ២០១១នេះ អ្នកបានទទួលការកម្មង់ទិញ កូនត្រីទីឡាព្យា ចំនួន ៣០ម៉ឺនក្បាល ដែលអ្នកត្រូវ ដឹកជញ្ជូន ឱ្យដល់ទីកន្លែងតាមគោលដៅក្នុង ស្រុកព្រះស្តេច ខេត្តព្រៃវែង ឱ្យបានរួចរាល់មុនថ្ងៃទី ៣១ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០១១។

សំនួរ:

១) សូមធ្វើផែនការផលិតកម្ម ដែលលំអិតពី សកម្មភាព និង តារាងពេលវេលា ច្បាស់លាស់

២) សូមធ្វើការគណនាចំណាយសរុប (ថ្លៃដើមផលិតកម្ម ចំណាយលើកំលាំងពលកម្ម ចំណាយលើការលក់ និងដឹកជញ្ជូន) រយៈពេលពិភាក្សា : ៤៥ នាទី

ចម្លើយ

មីនា

- ការរៀបចំស្រះ : ៥០.០០០ រៀល
  (កំបោរ ២០.០០០ រៀល, ដេអាប៉េ ៥.០០០ រៀល, អ៊ុយរ៉េ ៥.០០០ រៀល, សាំង ២០.០០០ រៀល)
- បំប៉នមេបាពូជ: ៣០០.០០០ រៀល
- មេបាពូជ ១០០ គក្រ: ១.០០០.០០០ រៀល

សរុបចំណាយសម្រាប់ខែ មីនា : ១.៣៥០.០០០ រៀល

មេសា

- រៀបចំស្រះបំប៉នកូនត្រី

១-	កំបោរ	៤០ គក្រ	=	៣២.០០០ រៀល
២-	សាំង	៥ លីត្រ	=	២៧.៥០០ រៀល
៣-	ដេអាប៉េ	១,៥ គក្រ	=	៤៥.០០០ រៀល
៤-	អ៊ុយរ៉េ	៣,៥ គក្រ	=	៨៧៥.០០០ រៀល
៥-	ជីធម្មជាតិ	១ រទេះ	=	១៥.០០០ រៀល
៦-	កន្ទក់	៣០ គក្រ	=	១៨០.០០០ រៀល
៧-	ចុងអង្ករ	១៥ គក្រ	=	១២.០០០ រៀល
៨-	សណ្តែកសៀង	៣ គក្រ	=	១២.០០០ រៀល
៩-	ម្សៅត្រី	២ គក្រ	=	១៨.០០០ រៀល

សរុបចំណាយសម្រាប់ខែមេសា : = ១.២១៦.៥០០ រៀល

ឧសភា

-	ថង់ច្រក	៤៥ គក្រ	=	៤៥០.០០០ រៀល
-	កៅស៊ូ	៥ គក្រ	=	១២៥.០០០ រៀល
-	ខ្យល់	២ ធុង	=	១០០.០០០ រៀល
-	ឈ្នួលឡាន		=	១.២៥០.០០០ រៀល
-	កំលាំងពលកម្មសរុប ៣ ខែ		=	១.៣៥០.០០០ រៀល
-	ផ្សេងៗ		=	៣០០.០០០ រៀល

សរុបចំណាយសម្រាប់ខែ ឧសភា : = ៣.៥៧៥.០០០ រៀល

ចំណាយសរុបពី ខែ មីនា ដល់ ឧសភា = ៦.១៤១.៥០០ រៀល

ចំណាយសរុបសម្រាប់កូនត្រី ១ ក្បាល = ២០,៤៧ រៀល

ចំណូលលក់កូនត្រីសរុប ៤០ រៀល x ៣០០.០០០ = ១២.០០០.០០០ រៀល

ចំណេញ ១២.០០០.០០០ - ៦.១៤១.៥០០ = ៥.៨៥៨.៥០០ រៀល

ឧបសម្ព័ន្ធទី២ ~ សទ្ទានុក្រម (និយមន័យពាក្យគន្លឹះ)

គណនីត្រូវសង គឺជាគណនីដែលត្រូវចេញថវិកា ឧទាហរណ៍ៈ សងបំណុល...

គណនីត្រូវទា គឺជាគណនី (ខ្ចង់) ដែលអ្នកដទៃជំពាក់ ហើយដែលត្រូវទា។

តារាងសមតុល្យ គឺជារបាយការណ៍នៃទ្រព្យសកម្ម បំណុលអកម្ម និងចំនួនទឹកប្រាក់សុទ្ធរបស់អាជីវកម្មនៅពេលកំណត់ណាមួយ។

អចនទ្រព្យ គឺជា ទ្រព្យទាំងឡាយណាដែលមិនអាចធ្វើចលនាបាន ដូចជា ដី អាគារ រោងបង្កាត់ភ្ញាស់ ជាដើម។

ថ្លៃដើមវិនយោគ គឺជាផលបូកថ្លៃដើមនៃធនធានចាប់ផ្តើម ថ្លៃដើមផលិតកម្ម និង ថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការលក់។

ថ្លៃដើមផលិតកម្ម គឺជាចំណាយសរុបលើ វត្ថុធាតុដើមផ្ទាល់ និង វត្ថុធាតុដើមប្រយោល។

ថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការលក់ គឺជាចំណាយសរុបសម្រាប់ ការទិញសម្ភារៈបម្រើការលក់ដូរ ការដឹកជញ្ជូន ការផ្តល់សេវាកម្ម និង ចំណាយផ្សេងៗដែលកើតមានឡើងនៅក្នុងកំឡុងពេលលក់ដូរ។

វត្ថុធាតុដើមផ្ទាល់ គឺជាវត្ថុធាតដើម ឬ ធនធានផលិតកម្មទាំងឡាយណា ដែលសំខាន់ សម្រាប់ផលិតកម្ម។ ប្រសិនបើខ្វះ វត្ថុធាតុទាំងនេះ ផលិតកម្មមិនអាចដំណើរការបានទេ។

វត្ថុធាតុដើមប្រយោលៈ គឺជាវត្ថុធាតុ ឬ ធនធានផលិតកម្ម ទាំងឡាយណាដែលមិនបានចូលរួមចំណែកដោយផ្ទាល់ទៅក្នុងការបង្កើតផលិតផលចុងក្រោយ។ ឧទាហរណ៍ៈ សាំង មាស៊ូត សម្រាប់បូមទឹក...។

ទីផ្សារ : សកម្មភាព និង ការព្យាយាមធ្វើដើម្បីបំពេញតម្រូវចិត្ត និង តម្រូវការ របស់អតិថិជន។

ប្រម៉ូសិន : សកម្មភាពដែលជំរុញទឹកចិត្ត និង ទាក់ទាញ ការចាប់អារម្មណ៍ របស់អ្នកទិញ។

សមតា : គឺជាចំនុចដែលបរិមាណត្រូវការ ស្មើនិង បរិមាណផ្គត់ផ្គង់។

សារពើភ័ណ្ឌ : បញ្ជីរាយឈ្មោះ និងបរិមាណ សម្ភារៈ ឧបករណ៍ និងធនធានផលិតកម្ម (មិនរាប់បញ្ចូលអចលនទ្រព្យ) ដែលជាកម្មសិទ្ធរបស់អាជីវកម្ម នៅគ្រា/ពេលណាមួយ។

ស្តុក : បរិមាណកូនត្រីពូជដែលសល់នៅក្នុងស្តុក នៅគ្រា/ពេលណាមួយ

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ ៖ រូបភាពសកម្មភាព

សកម្មភាពនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល នៅខេត្តតាកែវ	
 កិច្ចពិភាក្សាពីគោលបំណងរបស់សិក្ខាកាមនៃវគ្គសិក្សា	 ក្រុមពិភាក្សាលើប្រធានបទស្តីពីការគណនាថ្លៃដើម ផលិតកម្ម និង ការកំណត់តម្លៃ
 ក្រុមពិភាក្សាលើ ការគណនាផែនការផលិតកម្ម -សម្រាប់ការបញ្ជាទិញក្នុងបរិមាណច្រើន	 សិក្ខាកាមចែករំលែកបទពិសោធន៍ពីការអនុវត្តជាក់ស្តែង
 ការធ្វើបទបង្ហាញដោយក្រុមពិភាក្សា ស្តីពី យុទ្ធសាស្ត្រក្នុង ការបង្កើនការលក់	 សកម្មភាពផ្សេងៗ

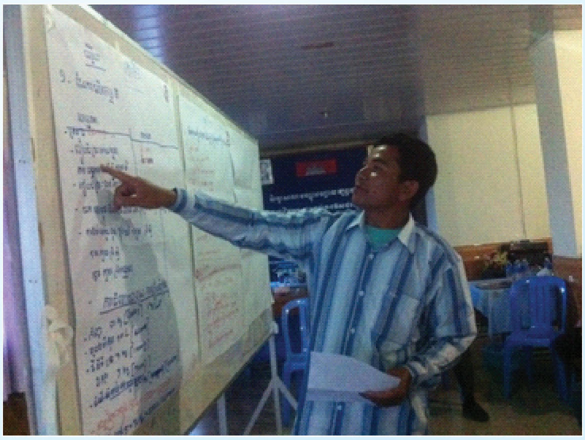
រូបថតជាក្រុម ក្រោយវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

ក្រុមពិភាក្សាលើប្រធានបទស្តីពី
យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការបង្កើនការលក់

សកម្មភាពនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល នៅខេត្តព្រៃវែង

បរិយាកាសក្នុងម៉ោងសិក្សា និង ការចូលរួម របស់សិក្ខាកាម

បរិយាកាសក្នុងម៉ោងសិក្សា និងការចូលរួម របស់សិក្ខាកាម



បទបង្ហាញពីលទ្ធផលនៃក្រុមពិភាក្សាលើប្រធានបទស្តីពី
ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម ដែលបញ្ចូលលកម្មភាពតារាងពេលវេលា
និងការប៉ាន់ប្រមាណថវិកា សម្រាប់កាបញ្ជោទិញខ្នាតមធ្យម

ក្រុមពិភាក្សា លើការគណនាថ្លៃដើមផលិតកម្ម
និង ការកំណត់តម្លៃលក់កូនត្រីពូជ

ក្រុមពិភាក្សា លើប្រធានបទស្តីពី ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម រួមមាន សកម្មភាព តារាងពេលវេលា និង ការប៉ាន់ប្រមាណថវិកា សម្រាប់ការបញ្ជាទិញខ្នាតមធ្យម

បទបង្ហាញពីលទ្ធផលនៃក្រុមពិភាក្សា លើប្រធានបទស្តីពី ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម ដែលបញ្ចូលលកម្មភាពតារាងពេលវេលា និងការប៉ាន់ប្រមាណថវិកា សម្រាប់កាបញ្ជាទិញខ្នាតធំ

ការអនុវត្តន៍ជាបុគ្គល លើការគណនាថ្លៃដើមផលិតកម្ម និង ប្រាក់ចំណេញ

មតិផ្លាស់ប្តូរបទពិសោធន៍ជាក់ស្តែង

សកម្មភាពនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល នៅខេត្តកំពង់ស្ពឺ

កិច្ចពិភាក្សាពីគោលបំណងរបស់វគ្គ និងសិក្ខាកាម

ចែករំលែកបទពិសោធន៍ជាក់ស្តែង

ក្រុមពិភាក្សាលើប្រធានបទស្តីពី ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម រួមមានផែនការសកម្មភាព តារាងពេលវេលា និង ការប៉ាន់ប្រមាណថវិកា សម្រាប់ការបញ្ជាទិញក្នុងបរិមាណច្រើន

សិក្ខាកាមធ្វើកំណត់ត្រាបន្ថែមលើឯកសារមេរៀន

ក្រុមពិភាក្សាលើប្រធានបទស្តីពី ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម រួមបញ្ចូលផែនការសកម្មភាព តារាងពេលវេលា និង កាប៉ាន់ប្រមាណថវិកាសម្រាប់ការបញ្ជាទិញក្នុងបរិមាណមធ្យម

ក្រុមពិភាក្សាលើប្រធានបទស្តីពី ការគណនាថ្លៃដើមផលិតកម្ម ការកំណត់តម្លៃ និង ការរកយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីបង្កើនការលក់

បទបង្ហាញពីលទ្ធផល របស់ក្រុមពិភាក្សាលើប្រធានបទស្តីពី ការធ្វើផែនការផលិតកម្ម រួមមានសកម្មភាព តារាងពេលវេលា និងការប៉ាន់ប្រមាណថវិកា សម្រាប់ការបញ្ជាទិញក្នុងបរិមាណមធ្យម

រូបថតជាក្រុម ក្រោយវគ្គបណ្តុះបណ្តាល

Blank

ការិយាល័យគម្រោងនៅក្រុងភ្នំពេញ:

អគ្គនាយកដ្ឋានកសិកម្ម

ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និង នេសាទ

ផ្ទះលេខ ៥៤ ផ្លូវ ៦៥៦ សង្កាត់ទឹកល្អក់ពីរ

ខណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ : ៨៥៥ (0)២៣ ៩៦ ៩៥ 00, (0)២៣ ២១ ៦៥ ៦៦

ទូរសារ: ៨៥៥ (0)២៣ ៩៦ ៩៥ 00

នាយកដ្ឋានអភិវឌ្ឍន៍វារីវប្បកម្មនៃរដ្ឋបាលជលផល

អាគារលេខ ១៨៥ មហាវិថីព្រះនរោត្តម

សង្កាត់ ទន្លេបាសាក់ ខណ្ឌចំការមន

រាជធានីភ្នំពេញ ប្រអប់សំបុត្រ លេខ ៨៣៥

ទូរស័ព្ទ : ៨៥៥ (0)២៣ ៩៩ ៦៣ ៨0

ទូរសារ: ៨៥៥ (0)២៣ ៩៩ ៦៣ ៨0

TURNING
THE RISING TIDE
OF HUNGER

FAO and EU Food Facility
www.fao.org/europeanunion