

# គំនិតផ្តួចផ្តើមបង្កើតមុខរបរ សំរាប់អតិថិជនជនបទកម្ពុជា (C-BIRD)



ស្រៀវតោមគ្គុទ្ទេសក៍អាជីវកម្ម  
សំរាប់សហគ្រិនខ្លីថ្លោង

នេវាកម្ពុជា



ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ



សមាគមបណ្ណការនេវាកម្ពុជា

បណ្ណការអតិថិជនជនបទ  
SSTA4575-CAM: C-BIRD

**អារម្ភកថា**

សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍អាជីវកម្មនេះ រៀបរៀង និងសរសេរឡើងដោយលោក **កង ច័ន្ទតារាវត្ត** ដែលជាប្រធានផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចនៃវិទ្យាស្ថានកម្ពុជាដើម្បីសិក្សាការអភិវឌ្ឍន៍ (អ្នកជំនាញការផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ) ក្រោមការសំរបសំរួលជាមួយធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា និងក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ ។

បើគ្មានការរំលែកពត៌មាន បទពិសោធន៍ និងគំនិតយោបល់ពីសំណាក់ស្ថាប័នខាងលើទេ សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍អាជីវកម្មនេះ នឹងមិនអាចកើតជារូបរាងឡើយ ។ អ្នកនិពន្ធ សូមថ្លែងអំណរគុណជាពិសេសចំពោះការគាំទ្រដែលបានធ្វើឡើងតាំងពីពេលចាប់ផ្តើមរហូតដល់បញ្ចប់សៀវភៅសំណាក់បុគ្គលិកនៃក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា និងធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី ។

លើសពីនេះទៅទៀត អ្នកនិពន្ធ សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ចំពោះការរួមចំណែករបស់ក្រុមការងារគំរោងដែលបានចំណាយពេលវេលា ពត៌មាន និងអនុសាសន៍ល្អៗ ក្នុងការរៀបរៀងសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍អាជីវកម្មនេះឡើង ។ អ្នកនិពន្ធក៏សូមថ្លែងអំណរគុណផងដែរ ចំពោះអាជីវករ វិស័យឯកជន និងអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលចំពោះការលះបង់ពេលវេលា និងការចូលរួមពិនិត្យកែលម្អ ។

ក្រុមការងារនៃគំរោងរៀបចំសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍អាជីវកម្ម មានដូចជា:

- លោក **អ៊ែនឌី យុន** សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា
- លោក **ខូវ ប៊ុនឆាយ** សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា
- លោក **ឆារស័ វ៉ាន់** សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា
- លោក **ច្រីក សុធា** សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា
- លោកស្រី **ឡុង ផល្លា** ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
- លោក **ឆែ សេង** ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
- លោក **ចាន់ សុភា** ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
- លោក **ចាន់ សុខា** ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ
- លោក **ធិតធើរ ប្រឹមប៊ុល** ប្រធានក្រុម SSTA ៤៥៧៥

ការបង្ហាញ និងការបកស្រាយដែលរៀបចំឡើងក្នុងសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍អាជីវកម្មនេះ មិនមែនសុទ្ធតែឆ្លុះបញ្ចាំងពីគោលការណ៍ វិទ្យាស្ថានរបស់ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ វិធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី វិសមាគមធនាគារនៅកម្ពុជានោះទេ ប៉ុន្តែជាការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកនិពន្ធតែប៉ុណ្ណោះ ។

### មាតិកា

**អារម្ភកថា** ----- ២

អំពីសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍ ----- ៥

ដំណាក់កាលនៃការចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម ----- ៧

**ជំពូក ១. គំនិតធ្វើអាជីវកម្ម** ----- **៨**

**ជំពូក ២. យល់ដឹងអំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នក** ----- **៩**

    ទិដ្ឋភាព ----- ៩

    គួរប្រកួតប្រជែង ----- ១១

    អ្នកផ្គត់ផ្គង់សម្ភារៈ និងវត្ថុធាតុដើម ----- ១២

    តម្រូវការទុន ----- ១៣

    តម្រូវការផ្លូវច្បាប់ ----- ១៥

    ទីកន្លែងអាជីវកម្ម ----- ១៥

**ជំពូក ៣. ការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម** ----- **១៧**

**ជំពូក ៤. ដំណើរការអាជីវកម្ម** ----- **១៩**

    ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ណ ----- ១៩

    ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម ----- ២១

    ការធ្វើបញ្ជីគណនេយ្យ ----- ២១

    ទំនាក់ទំនងនៅក្នុងអាជីវកម្ម ----- ២២

    ការបង់ពន្ធ ----- ២៣

**ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសម្រាប់ដំណាក់កាលទាំងអស់នៃការធ្វើអាជីវកម្ម** ----- **២៥**

    ទំនាក់ទំនងដើម្បីបានបញ្ជីឈ្មោះសមាគមអាជីវកម្ម ----- ២៥

    សៀវភៅស្តីអំពីអាជីវកម្ម ----- ២៥

    ប្រព័ន្ធឱ្យសាយដែលមានប្រយោជន៍ដល់សហគ្រាសថ្មីថ្មោង ----- ២៦

**ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសម្រាប់ដំណាក់កាល ២ - យល់ដឹងអំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នក** ----- **២៧**

    វិធីរកព័ត៌មានតាមអ៊ីនធឺណែត ----- ២៧

ពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម-----២៨  
 សៀវភៅទូរស័ព្ទ ទំព័រលឿង ----- ៣០  
 ពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់ ----- ៣១  
 ការបើកគណនីក្រុមហ៊ុន-----៣២  
 បញ្ជីឈ្មោះអាជ្ញាប័ណ្ណ-----៣៣  
**ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាល ៣ - ការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម----- ៣៨**  
 គំរូណែនាំអំពីការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម ----- ៣៨  
**ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាល ៤ - ដំណើរការអាជីវកម្ម----- ៣៩**  
 ពន្ធលើផលរបរ----- ៣៩  
 សន្ទានុក្រុម----- ៤០

### **អំពីសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍**

#### **តើសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍នេះនិយាយអំពីអ្វីខ្លះ?**

ការរៀបរៀងសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍អាជីវកម្មសំរាប់សហគ្រិនថ្មីក្នុងប្រទេសកម្ពុជានេះ គឺជាគំរោងមួយ ក្នុងចំណោមគំរោងបួន ដែលចេញមកពីគំរោងស្តីពីគំនិតផ្តួចផ្តើមបង្កើតមុខរបរសំរាប់អភិវឌ្ឍន៍ជនបទកម្ពុជា (C-BIRD) ។ ហេតុផលដ៏សំខាន់ក្នុងការរៀបរៀងនូវសៀវភៅនេះឡើង គឺដើម្បីផ្តល់ជាជំនួយដល់សហគមន៍ ជនបទ អោយបានយល់ដឹងកាន់តែប្រសើរឡើងអំពីគោលការណ៍នៃអាជីវកម្ម និងរបៀបបង្កើត ព្រមទាំង ដំណើរការអាជីវកម្មធុនតូចក្នុងប្រទេសកម្ពុជាបច្ចុប្បន្ននេះ ។ ការយល់ពិតប្រាកដអំពីគោលការណ៍នៃអាជីវកម្ម គឺជាតំរូវការដ៏ចុងចំផុតដើម្បីទទួលបាននូវជ័យជំនះក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ។

សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍នេះ ត្រូវបានរៀបរៀងយោងទៅតាមបទពិសោធន៍ការងារនៅតាមមូលដ្ឋាន និងប្រវត្តិ នៃអាជីវករក្នុងស្រុក រួមមានសមាគមអាជីវកម្មធុនតូច និងមធ្យមក្នុងខេត្តមួយចំនួនក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

#### **តើសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍នេះ រៀបចំសំរាប់នរណា?**

សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍នេះ មានសារៈប្រយោជន៍ចំពោះអ្នកដែលចង់ក្លាយជាសហគ្រិន អាជីវករ និងអ្នកដែល កំពុងធ្វើការងារជំរុញការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មជនបទ ។

លើសពីនេះ សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍ លើកកំពស់ទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមក រវាងវិស័យឯកជន និងសហគមន៍ ជនបទ ក្នុងគោលបំណងជួយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការពង្រីកឥណទានអោយទៅដល់សហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យមនៅជនបទ ។

ចំណុចខាងក្រោមនេះ បញ្ជាក់ជូនអ្នកអានថា តើសៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍ជាអ្វី ហើយវាមិនមែនជាអ្វី ។

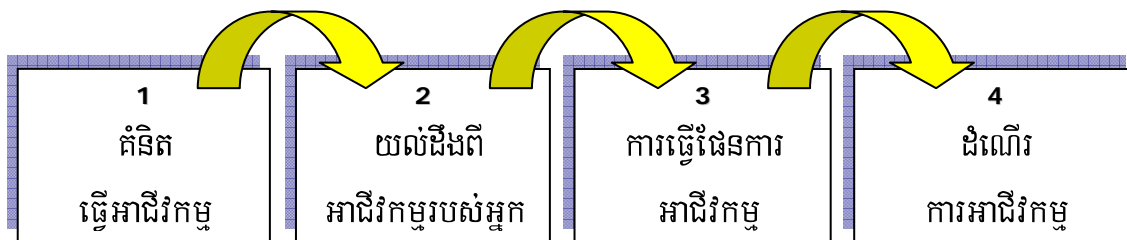
#### **សៀវភៅមគ្គុទ្ទេសក៍នេះគឺជា៖**

- ក្បួនដឹងាយស្រួលមួយដែលប្រកបទៅដោយអនុសាសន៍ងាយយល់ ជាពិសេសអំពីវិធីបង្កើតអាជីវកម្មថ្មី
- ប្រភពដែលបង្ហាញប្រក ដើម្បីធ្វើការទំនាក់ទំនងស្នើសុំព័ត៌មាន វិយោបល់បន្ថែម
- សៀវភៅដែលអ្នកអានស្រួលយល់ដោយសារមានពន្យល់ទ្រឹស្តីគន្លឹះមួយចំនួន

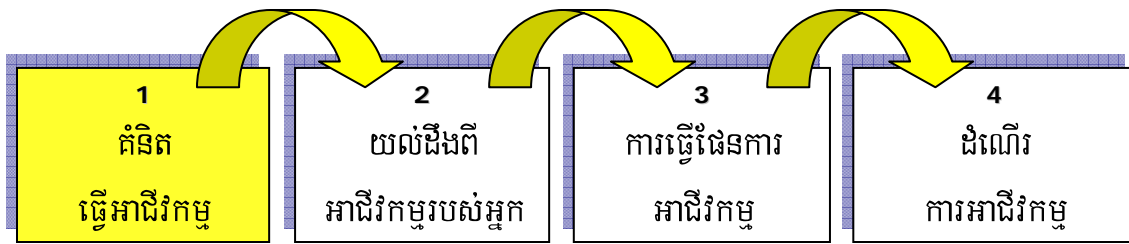
**សៀវភៅបង្កើតស្តង់ដារនេះគឺមិនមែនជា:**

- ក្បួនដែលត្រូវតែធ្វើតាមរាល់ចំណុចទាំងអស់ពាក់ព័ន្ធនឹងការបង្កើត ព្រមទាំងដំណើរការអាជីវកម្ម  
នោះទេ
- សៀវភៅសិក្សាអាជីវកម្ម
- ក្បួនសំរាប់ដំណោះស្រាយរាល់បញ្ហាអាជីវកម្មដែលសហគ្រិនប្រឈម ដូចជាបញ្ហាថាតើអាជីវកម្ម  
អាចរស់ទេ? តើវាចំណេញទេ? រឺតើវាអាចលូតលាស់ទេ?

### ដំណាក់កាលនៃការចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម



ដំណាក់កាលដំបូងមុននឹងចាប់ផ្តើមដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្មថ្មី គឺជាការពិចារណាលើគំនិតធ្វើអាជីវកម្ម។ ដើម្បីធ្វើអោយប្រាកដថា ប្រាក់របស់ពួកគេ កំពុងតែវិនិយោគទៅក្នុងគំរោងដ៏ល្អមួយនោះ វិនិយោគគិតជាទូទៅតែងតែពិចារណាទៅលើគំនិត និងជំរើសជាច្រើនប្រភេទជាពិសេសការចំណេញ វិភាគនៃគំនិត វិជ្ជាវិស័យនីមួយៗ។ មុនពេលធ្វើការសំរេចចិត្តចុងក្រោយ ថាតើប្រាក់ត្រូវវិនិយោគទៅទិសណានោះ វិនិយោគគិត គួរព្យាយាមសិក្សារាល់ស្ថានភាពសំខាន់ៗទាំងអស់ ដែលអាចកើតមានដល់អាជីវកម្មនាពេលអនាគត ដូចជាស្ថានភាពទីផ្សារ និងតម្រូវការទុន និងតម្រូវការផ្លូវច្បាប់។ បន្ទាប់មក លទ្ធផលទាំងអស់ ត្រូវបញ្ចូលទៅក្នុង "ផែនការអាជីវកម្ម" សំរាប់ធ្វើការវាយតម្លៃបន្តទៀត។ ផ្អែកទៅលើ "ផែនការអាជីវកម្ម" នេះ ប្រសិនបើអាជីវកម្មដែលបានជ្រើសរើសនោះ សមស្របទៅនឹងលក្ខខណ្ឌរបស់វិនិយោគគិត គេនឹងចាប់ផ្តើមដំណើរអាជីវកម្មនោះតែម្តង។ ជំពូកបន្តបន្ទាប់ នឹងពន្យល់យ៉ាងល្អិតល្អន់ពីដំណាក់កាលជាមូលដ្ឋានទាំងនេះម្តងមួយៗ ក្នុងគោលបំណងដើម្បីបង្ហាញផ្លូវដល់សហគ្រិន (ដែលមានសមត្ថភាព) ធ្វើយ៉ាងណាអោយគំនិតធ្វើអាជីវកម្មរបស់គេក្លាយជាការពិត។



### ជំពូក ១. គំនិតធ្វើអាជីវកម្ម

ដំណាក់កាលដំបូងនៃការរៀបចំចាប់ផ្តើមដំណើរការអាជីវកម្ម គឺត្រូវសិក្សាលើគំនិតធ្វើអាជីវកម្មជាមុន ។ អ្នកត្រូវប្រមូលគំនិតផ្សេងៗរបស់អ្នក រួចហើយធ្វើការពិចារណាទៅលើ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ នៃគំនិតនីមួយៗ ។ ខាងក្រោម នេះ គឺជាគន្លឹះមួយចំនួនដើម្បីធ្វើការជ្រើសរើសអាជីវកម្មដ៏ល្អមួយ<sup>១</sup> ៖

- រកអាជីវកម្មណាដែលមានទីផ្សារនាពេលអនាគត
- ត្រូវជៀសវាងរាល់ អាជីវកម្មលើ " របស់របរប្រើប្រាស់ " ទាំងឡាយណាដែលការប្រកួតប្រជែងផ្នែកទាំងស្រុងទៅលើថ្លៃទំនិញ
- អាជីវកម្ម សេវាកម្មភាគច្រើន ឈ្នះចាញ់លើតម្លៃ

**អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់មានដូចជា៖**

- គ្រួសារ និងមិត្តភក្តិ
- អាជីវករដែលទទួលបានជោគជ័យ
- សមាគមអាជីវកម្ម
- អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន
- បើកអាជីវកម្ម

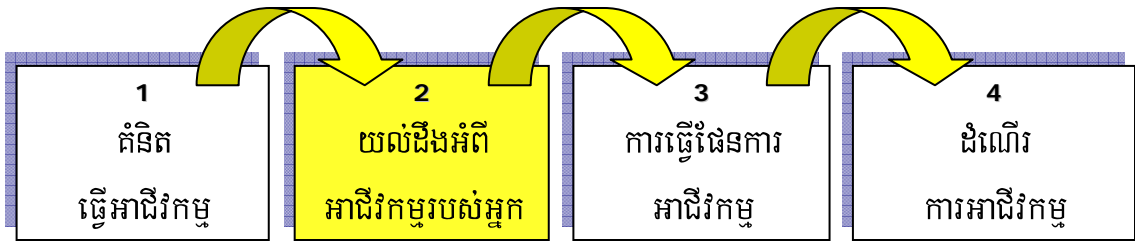


**បទពិសោធន៍៖ ការទទួលបានគំនិតធ្វើអាជីវកម្ម**  
 ស្ត្រីម្នាក់ភោជនីយដ្ឋានម្នាក់ អាយុ ៣២ឆ្នាំ នៅទីក្រុងភ្នំពេញ  
 “បន្ទាប់ពីខ្ញុំបានរៀបការចមក ខ្ញុំនិងប្តីរបស់ខ្ញុំ ចង់ក្រោកឈរដោយខ្លួនឯង មិនចាំបាច់ពឹងអ្នកដទៃ ។ យើងបានពិភាក្សាគ្នាចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មមួយ ។ ចុងបញ្ចប់ យើងបានសំរេចចិត្តបើកភោជនីយដ្ឋាន ” ។



<sup>១</sup> រូបសាមញ្ញ៖ [www.smetoolkit.org](http://www.smetoolkit.org)



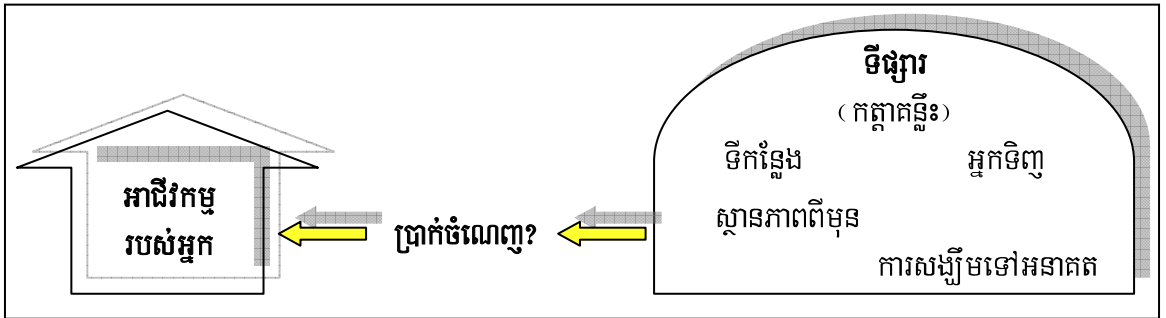


**ជំពូក ២. យល់ដឹងអំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នក**

បន្ទាប់ពីអ្នកនិករគំនិតធ្វើអាជីវកម្មរួចហើយ វាជាការចាំបាច់ណាស់ក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែមទៀតអំពីអាជីវកម្មនោះ ដូចជា ទីផ្សារ ការប្រកួតប្រជែង អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងតម្រូវការចាំបាច់ផ្សេងៗទៀត។ ព័ត៌មាននេះ អាចជួយអ្នកក្នុងការបង្កើតនូវយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីកាត់បន្ថយភាពប្រថុយប្រថានបាន។ អ្នកអាចប្រមូលព័ត៌មានតាមរយៈការពិភាក្សាជាមួយមនុស្សផ្សេងៗគ្នា ដូចជាអាជីវករផ្សេងទៀតដែលមានអាជីវកម្មដូចគ្នា សមាគមអាជីវកម្ម និងមិត្តភក្តិ និង/ឬ តាមរយៈការស្រាវជ្រាវព័ត៌មានតាមអ៊ីនធឺណែត<sup>២</sup> ។

**ទីផ្សារ**

ប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកនាពេលអនាគត វានឹងអាស្រ័យទៅលើទំហំនៃទីផ្សារ ប្រភេទនៃអតិថិជន និងតម្រូវការរបស់អតិថិជនជាដើម ។



ដើម្បីអាចដឹងពីស្ថានភាពទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន និងពេលអនាគត អ្នកអាចសួរសំណួរដូចខាងក្រោមនេះ:

- តើទីផ្សារនៅឯណា? ក្នុងភូមិស្រុករបស់អ្នក ក្រៅភូមិស្រុករបស់អ្នក រឺនៅបរទេស?
- តើចំនួនអ្នកទិញនៅក្នុងទីផ្សារគោលដៅរបស់អ្នកមានចំនួនប្រហែលប៉ុន្មាន?
- តើកំរិតជីវភាពរបស់អ្នកទិញដូចម្តេចដែរ?

<sup>២</sup> សូមមើលឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមចំពោះដំណាក់កាលទី ២ សំរាប់ការបកស្រាយលំអិតអំពីវិធីរកព័ត៌មានតាមអ៊ីនធឺណែត

- សំរាប់ទីផ្សាររបស់អ្នក តើមានអាជីវកម្មចំនួនប៉ុន្មានកន្លែងហើយដែលបានផ្គត់ផ្គង់នូវសេវាកម្មវិធីលិតផលដែលអ្នកចង់លក់ឬទេ ?
- តើតំរូវការចំពោះផលិតផល /សេវាកម្មនេះ ធ្លាប់មានការកើនឡើង រីឯយចុះ រឺនៅដដែលក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំកន្លងមកនេះ? ចូរសិក្សាអំពីមូលហេតុ!
- តើតំរូវការផលិតផល /សេវាកម្ម អាចកើនឡើង រីឯយចុះ រឺនៅដដែលរយៈពេលបីឆ្នាំខាងមុខទៀត? ចូរសិក្សាអំពីមូលហេតុ!

ដើម្បីជំរុញផលិតផលរបស់អ្នកនៅក្នុងទីផ្សារ វិធីសាមញ្ញមួយចំនួនរួមមានដូចខាងក្រោម៖<sup>៣</sup>

- ពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម<sup>៤</sup>
- ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម តាមរយៈ សារពត៌មាន ខិតប័ណ្ណ និងទស្សនាវដ្តីនានា
- ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមទូរទស្សន៍
- ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមវិទ្យុ
- ចែកចាយផលិតផលគំរូរបស់អ្នក
- បញ្ចូលពត៌មានទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកទៅក្នុងសៀវភៅទូរស័ព្ទ ទំព័រលឿង<sup>៥</sup>
- ទាក់ទងទៅសមាគមអាជីវកម្ម និង /វិសភាពាណិជ្ជកម្ម

**ការបំផុសទីផ្សារ៖ ពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម**



**អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់រួមមាន៖**

- អ្នករកស៊ីក្នុងមុខរបរដូចគ្នា
- អតិថិជនដែលស្គាល់
- មន្ទីរច្រកទេសនៅតាមខេត្ត-ក្រុង
- សមាគមអាជីវកម្ម
- សភាពាណិជ្ជកម្ម
- វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ
- ក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាផ្នែកអាជីវកម្ម

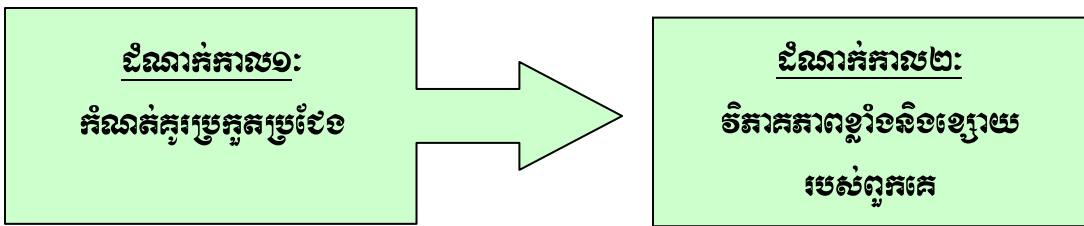
<sup>៣</sup> សំរាប់ពត៌មានបន្ថែមអំពីរបៀបធ្វើម៉ាយេធីង សូមមើល រៀនការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយខ្លួនឯង – ការជំរុញ និងការផ្សព្វផ្សាយ (MPDF) ”

<sup>៤</sup> សូមមើលឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមចំពោះដំណាក់កាលទី ២ សំរាប់ពត៌មានបន្ថែមអំពីពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម ។

<sup>៥</sup> សូមមើលឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមចំពោះដំណាក់កាលទី ២ សំរាប់ពត៌មានបន្ថែមអំពីសៀវភៅទូរស័ព្ទ ទំព័រលឿង ។

**គួរប្រកួតប្រជែង<sup>៦</sup>**

វាជារឿងសំខាន់ណាស់ក្នុងការប្រមូលប្រមូលព័ត៌មានអំពីសកម្មភាព និងផលិតផល រឺសេវាកម្មរបស់គួរប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក ព្រោះព័ត៌មានទាំងនេះអាចមានឥទ្ធិពលទៅលើផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ និងម៉ាយ៉េធីងរបស់អ្នក ។ អ្នកអាចវិភាគទៅលើដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកដូចដំណាក់កាលខាងក្រោមនេះ ៖



ដំណាក់កាល ១: កំណត់គួរប្រកួតប្រជែង

គួរប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកមានបីប្រភេទគឺ:

- គួរប្រកួតប្រជែងដែលបច្ចុប្បន្នកាន់កាប់លើទីផ្សារ
- គួរប្រកួតប្រជែងដែលមិនលក់ផលិតផល រឺសេវាកម្មដូចអ្នក ប៉ុន្តែមានអតិថិជនដូចគ្នា
- គួរប្រកួតប្រជែងដែលពេលអនាគតអាចមានសមត្ថភាពឈានចូលទៅក្នុងទីផ្សាររបស់អ្នក

**ឧទាហរណ៍អំពីគួរប្រកួតប្រជែង:**

ឧបមាថា អ្នកប្រកបអាជីវកម្មលក់ការ៉េដោយរទេះរុញ គួរប្រកួតប្រជែងផ្ទាល់របស់អ្នក គឺអ្នកលក់ការ៉េ រើមតាមរទេះរុញផ្សេងទៀត ហើយគួរប្រកួតប្រជែងដោយប្រយោលរបស់អ្នក អាចជាហាងការ៉េមក្នុង ផ្សារទំនើបក្នុងតំបន់អ្នក ។ គួរប្រកួតប្រជែងអនាគតរបស់អ្នក អាចជាកន្លែងលក់ទឹកក្រឡុក ។

---

<sup>៦</sup> ការវិភាគលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងដែលមានប្រសិទ្ធភាព-ជ្រើសរើសចេញពីមាតិកាដែលស្រង់ពី the American Express® OPEN Small Business Network

ដំណាក់កាល ២: វិភាគភាពខ្លាំងនិងខ្សោយនៃគួរប្រកួតប្រជែង  
របស់អ្នក

នៅពេលអ្នកបានស្គាល់គួរប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នករួចរាល់ហើយ  
សូមព្យាយាមសិក្សាពីភាពខ្លាំងនិងខ្សោយរបស់គេដូចខាងក្រោម:

- តម្លៃនៃផលិតផល និង/វិសេវាកម្ម
- គុណភាពនៃផលិតផល និង/វិសេវាកម្ម
- ភាពងាយស្រួលរបស់ផលិតផល និង/វិសេវាកម្ម
- ភាពល្អវិនិច្ឆ័យរបស់ពួកគេ

**អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់រួមមាន:**

- អ្នកលក់ដី/អ្នកលក់រាយ
- អ្នកទិញ/អតិថិជន
- វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ
- អ្នកដឹកជញ្ជូន
- អ្នកផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម
- សមាគមអាជីវកម្ម / សភាពាណិជ្ជកម្ម

**អ្នកផ្គត់ផ្គង់សម្ភារៈ និងវត្ថុធាតុដើម**

ចូរសិក្សាអោយបានច្រើនអំពីអ្នកទាំងឡាយដែលអាចផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើមមកអោយអ្នក ហើយឆ្លៀតឱកាស  
បង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយគេទាំងនោះ ។ ការដែលមាននូវបណ្តាញអាជីវកម្មរឹងមាំ អាចជួយសំរួលដំណើរ  
ការអាជីវកម្មរបស់អ្នកនាពេលអនាគត ។ មនុស្សដែលអាចផ្តល់ព័ត៌មានអំពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់មានដូចជា:

- អ្នកដឹកជញ្ជូន
- អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន និងមន្ទីរបច្ចេកទេសនៅតាមខេត្ត-ក្រុង
- សមាគមអាជីវកម្ម /សភាពាណិជ្ជកម្ម
- អាជីវករក្នុងវិស័យដូចគ្នា
- វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវផ្សេងៗ

ក្នុងចំណោមភ្នាក់ងារខាងលើ អ្នកដឹកជញ្ជូន គឺជាអ្នកដែលអាចមានលទ្ធភាពផ្តល់ព័ត៌មានច្រើនជាងគេបំផុត ។  
នៅពេលអ្នកទទួលបានអាស័យដ្ឋានទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកគួរតែសាកសួរពួកគេអំពី:

- ប្រភេទវត្ថុធាតុដើមនិងសេវាកម្មដែលអាចផ្តល់អោយ
- ថ្លៃនៃទំនិញ / សេវាកម្ម
- របៀបចែកចាយ
- អតិថិជនរបស់គេសព្វថ្ងៃ (ដែលអាចជាគូរប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក)

ព័ត៌មានទាំងអស់នេះ អាចជួយអ្នកកំណត់បាននូវដៃគូដ៏ល្អ សំរាប់ធ្វើការផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម ។

**បទពិសោធន៍៖** ការជ្រើសរើសអ្នកផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម ស្ត្រីម្ចាស់ហាងលក់គ្រឿងទេស អាយុ២៧ឆ្នាំ នៅខេត្តពោធិ៍សាត់

“នៅពេលខ្ញុំចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ខ្ញុំព្យាយាមស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើមដ៏ល្អម្នាក់ ។ ខ្ញុំចង់បានអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលស្មោះត្រង់ អាចលក់ផលិតផលអោយខ្ញុំដោយជំពាក់ និងអាចធានាគុណភាពរបស់ទំនិញដែលពួកគេបានលក់នោះ ។

**តម្រូវការទុន**

ដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មថ្មី វាចាំបាច់ណាស់ត្រូវមានទុនគ្រប់គ្រាន់ ។ ចូរអ្នកព្យាយាមធ្វើការប៉ាន់ប្រមាណថ្លៃដើមក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្មរបស់អ្នក ។ ទី១ ធ្វើតារាងនៃការចំណាយដែលអាចកើតមានទាំងអស់ ។ ទី២ ប្រសិនបើអាចធ្វើទៅបានប្រមូលព័ត៌មានអំពីចំណាយប្រហាក់ប្រហែលទៅលើខ្លះនិមួយៗទាំងអស់នោះ ។

**ឧទាហរណ៍៖ ចំណាយសំរាប់ការចាប់ផ្តើមសិប្បកម្មផលិតឥដ្ឋ**

ខ្លះចំណាយ	ថ្លៃជាទឹកប្រាក់ \$
សាងសង់ឡដុតឥដ្ឋ	\$៩៥០
រថយន្ត	\$១០,០០០
ម៉ាស៊ីនវ៉ែតឥដ្ឋ	\$១២០
<b>សរុប</b>	<b>\$១១,០៧០</b>





- អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់រួមមាន៖**
- អាជីវករក្នុងឧស្សាហកម្មដូចគ្នា
  - ក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាអាជីវកម្ម
  - សមាគមអាជីវកម្ម
  - សភាពាណិជ្ជកម្ម
  - វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ
  - អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន

នៅពេលអ្នកប៉ាន់ប្រមាណចំនួនប្រាក់ដែលត្រូវការដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ព្រមទាំងដើម្បីទុកសំរាប់ធ្វើប្រតិបត្តិការរួចហើយ អ្នកអាចប្រៀបធៀបចំនួនសរុបនេះ ជាមួយនឹងចំនួនប្រាក់ដែលអ្នកមានសំរាប់ធ្វើការវិនិយោគ ។

<b>ឧទាហរណ៍: ចំនួនប្រាក់ដែលត្រូវការសំរាប់សិប្បកម្មផលិតក្សរឿង</b>	
<b>ការចំណាយដើមសរុបពេលចាប់ផ្តើម (ក)</b>	\$១១,០៧០
<b>ចំនួនប្រាក់ផ្តល់ខ្លួនសរុប (ខ)</b>	\$៨,០០០
<b>ចំនួនប្រាក់ដែលត្រូវការសរុប គ = (ក - ខ)</b>	\$៣,០៧០

ប្រសិនបើអ្នកគិតថា អ្នកចាំបាច់ត្រូវតែខ្ចីលុយ គេនោះ ការខ្ចីនេះ គឺជារឿងធម្មតាមួយក្នុងការប្រកបអាជីវកម្ម ។ ដូច្នេះ ជំហានបន្ទាប់របស់អ្នក គឺត្រូវគិតគូរអំពីអ្នកដែលអាចមានលទ្ធភាពឱ្យខ្ចីប្រាក់បាន ដោយធ្វើបញ្ជីរាយឈ្មោះមនុស្ស និងស្ថាប័នទាំងនោះ ។ ការខ្ចីប្រាក់ច្រើនជាងចំនួន ដែលអ្នកត្រូវការ ដើម្បីទុកសំរាប់ដំណើរការ អាជីវកម្មក៏អាចជាគំនិតល្អមួយដែរ ។

សំរាប់ប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ ធនាគារភាគច្រើន ជាទូទៅតំរូវអោយអ្នកមានឯកសារដូចខាងក្រោម:

- ពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់<sup>៧</sup>
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណរបស់អ្នក
- ប្រភពចំណូល
- គំរោងអាជីវកម្មសង្ខេបដែលពិពណ៌នាអំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នក ការវិវឌ្ឍទុក តំរូវការ... ។ល ។<sup>៨</sup>

ដើម្បីជួយជាជំនួយដល់អ្នក ឯកសារគំរូបានភ្ជាប់នៅក្នុងអត្ថបទបន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាល ២ ។



**អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់រួមមាន:**

- ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ
- សមាគមអាជីវកម្ម
- សភាពាណិជ្ជកម្ម
- វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ
- អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល
- អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន
- អាជីវករ

<sup>៧</sup> សូមមើលអត្ថបទភ្ជាប់បន្ថែមចំពោះដំណាក់កាល ២ សំរាប់គំរូពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ និងនីតិវិធីបើកគណនីសន្សំ

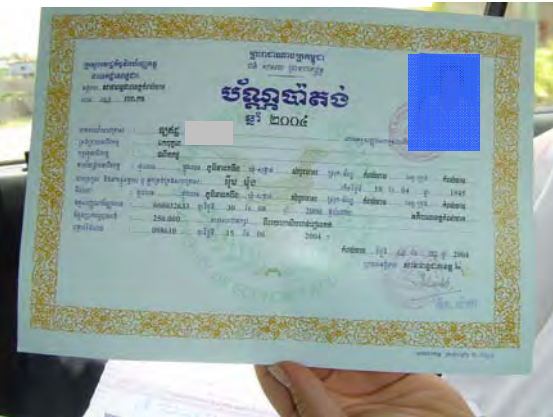
<sup>៨</sup> ជំពូក ៣ និងរៀបរាប់ពីវិធីធ្វើគំរោងអាជីវកម្ម

### តម្រូវការផ្លូវច្បាប់

មុននឹងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម វាជារឿងចាំបាច់ណាស់ក្នុងការយល់ដឹងអោយបានច្បាស់អំពីតម្រូវការផ្លូវច្បាប់សំខាន់ៗដែលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មរបស់អ្នក<sup>៩</sup> ។ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា សំរាប់សហគ្រាសថ្មីថ្មោង ក្នុងកំឡុងពេលចាប់ផ្តើមនោះ តម្រូវអោយមានឯកសារច្បាប់ពីរប្រភេទ គឺ ១). អាជ្ញាប័ណ្ណពាណិជ្ជកម្ម និង ២). ប័ណ្ណប៉ាន់ ។

- អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់រួមមាន:**
- អាជីករក្នុងវិស័យដូចគ្នា
  - អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន
  - មន្ទីរពេទ្យកម្មសិប្បកម្ម (ជាពិសេសចំពោះក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល និងក្រសួងមហាផ្ទៃ)
  - សមាគមអាជីវកម្ម
  - សភាពាណិជ្ជកម្ម ក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាអាជីវកម្ម
  - វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ

### តម្រូវប័ណ្ណប៉ាន់



### ទីកន្លែងអាជីវកម្ម

ទីកន្លែងអាជីវកម្ម ភាគច្រើននឹងអាស្រ័យទៅលើប្រភេទនៃអាជីវកម្ម និងធនធានថវិការបស់អ្នក ។ នេះគឺជាគំនិតមួយចំនួន:

- សំរាប់អាជីវកម្មផ្នែកសេវាកម្ម-ទីកន្លែងគួរតែងាយស្រួលសំរាប់អតិថិជនអាចទៅដល់ ងាយស្រួលចំណាំ និងអាចនៅក្បែរប្រភេទអាជីវកម្មដែលលក់ទំនិញទាក់ទងនឹងសេវាកម្មរបស់អ្នក
- សំរាប់អាជីវកម្មផលិតកម្ម - ទីកន្លែងមិនចាំបាច់អោយងាយស្រួលចំណាំនោះទេ ប៉ុន្តែទីកន្លែងត្រូវតែងាយស្រួលសំរាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទៅដល់ និងផលិតផលដើម្បីផ្ទុកឧបករណ៍ និងបរិក្ខារផ្គត់ផ្គង់តែមិនត្រូវចង្អៀត រឺ រំខានដល់អ្នកជិតខាងនោះទេ

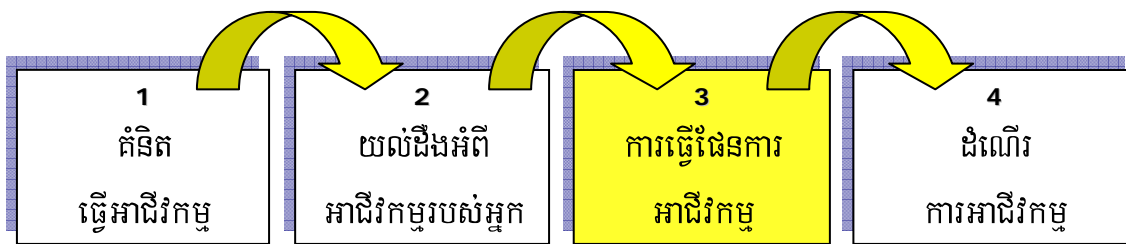
<sup>9</sup> សូមមើលអត្ថបទភ្ជាប់បន្ថែមចំពោះដំណាក់កាល ២ សំរាប់បញ្ជីអាជ្ញាប័ណ្ណផ្សេងៗ ដែលតម្រូវអោយមាន សំរាប់វិស័យឯកជនក្នុងប្រទេសកម្ពុជា

**បទពិសោធន៍: សិក្សាអំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នក**  
 អ្នកប្រកបរបរម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងអ្នកតំណាងសមាគម  
 អាជីវកម្មធុនតូច និងមធ្យមក្នុងខេត្តកំពង់ចាម

“មុននឹងខ្ញុំប្រកបរបរនេះ ខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវជា  
 ច្រើន ។ ខ្ញុំបានជជែកជាមួយជាងជួសជុលម៉ាស៊ីនផ្សេងៗ  
 ដើម្បីបានជាគំនិត និងព័ត៌មានមួយចំនួន អំពីប្រភេទ  
 ផ្សេងគ្នាៗនៃម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ព្រមទាំងដើម្បីបង្កើតនូវ  
 ទំនាក់ទំនងជាមួយជាងជួសជុលផងដែរ ។ ចំពោះទី  
**កន្លែងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ** ខ្ញុំបានព្យាយាមស្វែងរកតំបន់  
 ដែលមានស្រូវគុណភាពល្អ ព្រមទាំងស្វែងរកទីផ្សារ  
 ដែលល្អ ”

- អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់រួមមាន:**
- អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន
  - ក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាអាជីវកម្ម
  - សមាគមអាជីវកម្ម  
/សភាពាណិជ្ជកម្ម
  - អ្នកជំនួញ
  - អ្នកជិតខាង





**ជំពូកទី ៣. ការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម**

រៀបចំផែនការអាជីវកម្ម គឺគ្រាន់តែរៀបចំបញ្ចូលព័ត៌មានទាំងឡាយដែលបានប្រមូលក្នុងដំណាក់កាល ២ ដាក់ទៅក្នុងគំរោងសរុបមួយដែលយើងអោយឈ្មោះថាផែនការអាជីវកម្ម ។ អត្ថប្រយោជន៍នៃការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម គឺ:

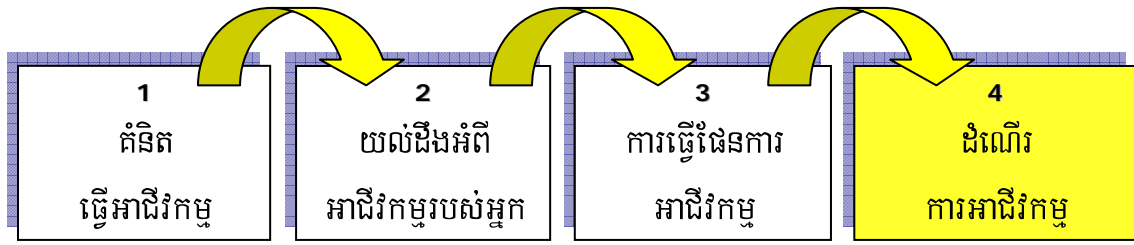
- វានឹងជួយធ្វើអោយឃើញច្បាស់នូវព័ត៌មានដែលខ្លះខាត រឺការភ័ន្តច្រឡំដែលអាចកើតឡើង
- អ្នកអាចប្រើប្រាស់ផែនការអាជីវកម្មនេះ ជាមូលដ្ឋានដ៏ល្អក្នុងការទាក់ទងរកខ្ចីលុយគេ និងវិនិយោគ គិតដទៃទៀត ។

ព័ត៌មានដែលត្រូវដាក់បញ្ចូលក្នុងផែនការអាជីវកម្ម រួមមាន :

- **គំរោងអាជីវកម្ម** - ព័ត៌មានអំពីអាជីវកម្ម ផលិតផល សេវាកម្មរបស់អ្នក ទីផ្សារ អតិថិជន គោលដៅ និន្នាការនៃកំណើនក្នុងអាជីវកម្ម ព្រមទាំងកំលាំងប្រកួតប្រជែងពីផ្នែកលើផ្ទៃ
- **តម្រូវការផ្លូវច្បាប់** - តម្រូវការអាជ្ញាប័ណ្ណ និងច្បាប់នានាសំរាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក
- **ផែនការហិរញ្ញវត្ថុ** - ដូចជាការចំណាយដើមសរុបពេលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម បូកនឹងការចំណាយប្រតិបត្តិការមួយឆ្នាំដំបូង ចំនួនសរុបនៃប្រាក់ដែលអ្នកមានក្នុងដៃសំរាប់ធ្វើការរកស៊ី ចំនួនប្រាក់សរុបដែលត្រូវការពីប្រភពខាងក្រៅ និងអ្នកដែលអាចអោយខ្ចី
- **ការប្រកួតប្រជែង**- លទ្ធផលនៃការវិភាគលើគួរប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក ភាពខ្លាំងនិងខ្សោយរបស់គេ
- **ផែនការទីផ្សារ** - បញ្ជាក់ពីយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់អ្នក ការយោសាសនាពាណិជ្ជកម្ម និងការផ្សព្វផ្សាយ ទំនិញ/សេវាកម្មរបស់អ្នក

ការរៀបចំផែនការអាជីវកម្ម ជូនកាលអាចជាកិច្ចការ ដ៏ពិបាកមួយ។ ដើម្បីសំរួលដល់ការរៀបចំ គំរូផែនការ អាជីវកម្មមួយ បានភ្ជាប់បន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាល ៣ ខាងក្រោម។ លើសពីនេះ មានសៀវភៅមួយចំនួន ទៀតពន្យល់ពីដំណើរការនៃការសរសេរផែនការអាជីវ- កម្ម (សូមមើលអត្ថបទភ្ជាប់បន្ថែម ដំណាក់កាល ៣) ។

- អ្នកដែលអាចផ្តល់យោបល់រួមមាន:**
- អាជីវករ
  - សមាគមអាជីវកម្ម / សភាពាណិជ្ជកម្ម
  - វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ
  - ក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាផ្នែកអាជីវកម្ម
  - អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល



### ជំពូក ៤. ដំណើរការអាជីវកម្ម

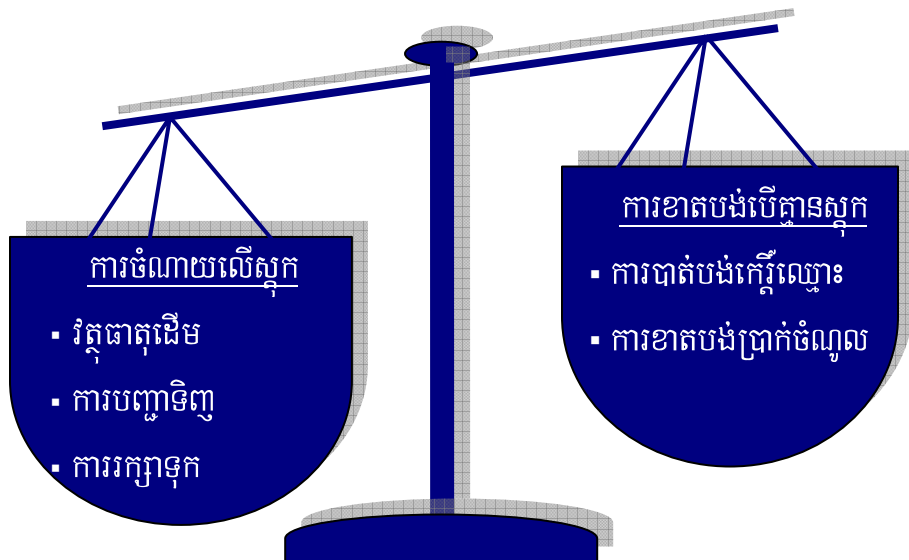
ដំណាក់កាលទី ៤ នេះ គឺតំរូវអោយអ្នកផ្ដោតអារម្មណ៍ទៅលើកិច្ចការពីរដូចខាងក្រោម៖

#### ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ណ

តាមនិយមន័យ សារពើភ័ណ្ណ គឺសំដៅលើការរក្សាទុកវត្ថុធាតុដើម ផលិតផលសំរេច គ្រឿងបន្លាស់ និងបរិក្ខារ ផ្គត់ផ្គង់នានា ។ ការធ្វើសារពើភ័ណ្ណ គឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ព្រោះវា៖

- ជួយក្រុមហ៊ុនមានភាពងាយស្រួលក្នុងការបំពេញតំរូវការរបស់អតិថិជន
- ធ្វើអោយដំណើរការផលិតកម្មមានភាពរលូន
- ការពារនឹងភាពមិនប្រាកដប្រជារបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម

ជាមួយនឹងអត្ថប្រយោជន៍ខាងលើនៃការធ្វើសារពើភ័ណ្ណ ការកំរិតបរិមាណសារពើភ័ណ្ណ ជារឿងសំខាន់មួយ ព្រោះថាបើបរិមាណច្រើនពេក នោះមានន័យថាអាជីវករកប់លុយចោល ។ ប៉ុន្តែបើបរិមាណសារពើភ័ណ្ណតិច ពេក វាមានន័យថាអាជីវករនឹងជួបបញ្ហា ដូចជាបំពេញតំរូវការអតិថិជនមិនបានទាន់ រឺអាជីវកម្មមិនរលូន ជាដើម ។ ករណីនេះអាជីវករក៏ត្រូវចំណាយដែរ ។ ដូចនេះការឆ្លឹងឆ្លែងរវាងចំណាយលើសារពើភ័ណ្ណជា

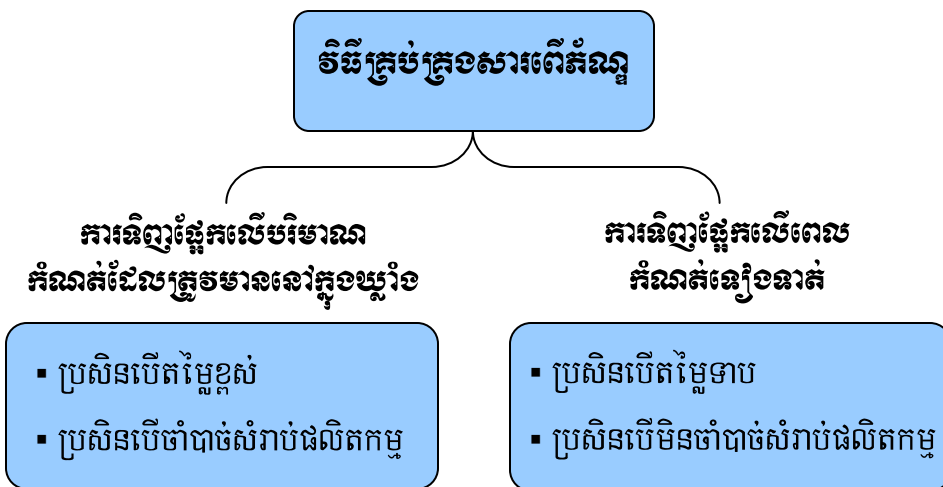


មួយនឹងការខាតបង់ដោយសារខ្វះសារពើភ័ណ្ណ គឺវាកំណត់ពីបរិមាណសារពើភ័ណ្ណដែលត្រូវទុកការចំណាយ ដែលទាក់ទងនឹងការធ្វើសារពើភ័ណ្ណ មានការចំណាយលើវត្ថុធាតុដើម ការចំណាយដែលទាក់ទង នឹងការបញ្ជាទិញ និងការចំណាយក្នុងការរក្សាទុកសារពើភ័ណ្ណនោះ។ ការខាតបង់ក្នុងករណីដែលមិនធ្វើ សារពើភ័ណ្ណ គឺមានការបាត់បង់កេរ្តិ៍ឈ្មោះអាជីវកម្ម វិអតិថិជនលែងទុកចិត្ត និងការខាតបង់ប្រាក់ចំណូល ។

នៅពេលគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ណ មានសំណួរពីរដែលត្រូវប្រឈមមុខ:

- តើត្រូវទិញនៅពេលណា?
- តើត្រូវទិញចំនួនប៉ុន្មាន?

ជាទូទៅ មានវិធីពីរនៅក្នុងការគ្រប់គ្រងបរិមាណសារពើភ័ណ្ណ។ វិធីទីមួយ គឺការបញ្ជាទិញផ្អែកលើបរិមាណ កំណត់ដែលត្រូវមាននៅក្នុងស្តុក។ វិធីទីពីរ គឺការបញ្ជាទិញផ្អែកលើពេលកំណត់ឡើងទាត់ ។ សំរាប់វិធី ទីមួយអ្នកគ្រប់គ្រងធ្វើការកំណត់កំរិតបរិមាណដែលត្រូវមាននៅក្នុងឃ្នាំងអោយបានគ្រប់ពេលវេលាទាំងអស់ ដើម្បីធានាអោយដំណើរការមានភាពរលូន។ នៅពេលកំរិតនោះ ធ្លាក់ក្រោមចំនួនកំណត់ វាជាពេលដែល អ្នកត្រូវទិញសារពើភ័ណ្ណឡើងវិញ។ វិធីទីមួយនេះ ជាធម្មតាត្រូវបានគេប្រើ ប្រសិនបើអីវ៉ាន់ មានតម្លៃខ្ពស់ និងចាំបាច់សំរាប់ផលិតកម្ម (ភាគច្រើនប្រើចំពោះសហគ្រាសផលិតកម្ម) ។ សំរាប់វិធីទីពីរ គឺទិញផ្អែកលើពេល កំណត់ឡើងទាត់ ឧទាហរណ៍ អ្នកគ្រប់គ្រង នឹងទិញអីវ៉ាន់ជារៀងរាល់ពីរសប្តាហ៍ ដោយមិនគិតពីចំនួនអីវ៉ាន់ ដែលនៅសល់នៅក្នុងឃ្នាំង។ វិធីនេះ ជាទូទៅអាចធ្វើទៅបានដោយមានការចំណាយតិច និងចំពោះអីវ៉ាន់ ដែលមិនសូវចាំបាច់ ប្រសិនបើអីវ៉ាន់ទាំងនេះ ងាយស្រួលនឹងទិញ និងមាននៅលើទីផ្សារ (ភាគច្រើនប្រើចំ- ពោះអាជីវកម្មលក់រាយ) ។ ជាពិសេស វិធីទីពីរត្រូវបានគេប្រើ ប្រសិនបើអីវ៉ាន់នោះ ងាយស្រួលលក់ចេញ ទៅវិញ។



**ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម**

សកម្មភាពផលិតត្រូវមានការរៀបចំ និងផែនការច្បាស់លាស់។ នេះគឺជាកិច្ចការដ៏សំខាន់មួយដែលអាជីវករគួរតែប្រយ័ត្នដើម្បីធានាថា ដំណើរការអាជីវកម្មមានប្រសិទ្ធភាពនិងមានផលល្អ ហើយឆ្លើយទៅនឹងតំរូវការរបស់អតិថិជន។ គោលបំណងនៃការគ្រប់គ្រងសកម្មភាពផលិត គឺដើម្បី:

- បន្ថយការចំណាយអោយនៅទាបបំផុត រីឯបង្កើនប្រាក់ចំណេញអោយខ្ពស់បំផុត
- ផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជនអោយល្អបំផុត

មានវិធីពីរដើម្បីគ្រប់គ្រងការផលិត និងដើម្បីសំរេចនូវគោលបំណងខាងលើ គឺត្រូវ ១) បន្ថយការវិនិយោគសារពើភ័ណ្ណអោយមកនៅទាបបំផុត និង ២) បង្កើនការប្រើប្រាស់គ្រឿងម៉ាស៊ីនបរិក្ខារ និងផ្ទៃនៃអគារ វិទ្យុសាស្ត្រដែលអាជីវកម្មមានអោយបានច្រើន។

**ការធ្វើបញ្ជីគណនេយ្យ**

ការធ្វើបញ្ជីគណនេយ្យ សំដៅទៅលើការកត់ត្រាចំណូល និងចំណាយអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ការកត់ត្រាទាំងនេះអាចប្រើដើម្បី

- តាមដានប្រាក់ចំណេញ និងការខាតបង់
- កំណត់ការខ្វះខាតសាច់ប្រាក់
- អាចដឹងមុនដូចជាថាតើវត្ថុធាតុដើម វិទ្យុសាស្ត្រណាដែលត្រូវទិញ
- ជាមូលដ្ឋានផ្តល់ព័ត៌មានដល់ម្ចាស់បំណុលអំពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក

ការធ្វើបញ្ជីគណនេយ្យ គឺជាការកត់ត្រាប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ (ចំណាយ និងចំណូល) របស់អ្នក ។ ខាងក្រោម នេះគឺជាកំរនៃការធ្វើបញ្ជីគណនេយ្យមួយ៖

**ឧទាហរណ៍៖ កំរនៃការធ្វើបញ្ជីគណនេយ្យសំរាប់អាជីវកម្មចិញ្ចឹមជ្រូក**

សរសេររាល់ចំណូលទៅក្នុងកូឡោននេះ

សរសេររាល់ចំណាយទៅក្នុងកូឡោននេះ

កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយពីប្រតិបត្តិការ	ចំណូល (+)	ចំណាយ (-)	សមតុល្យ	
០១/០១/០៧	សាច់ប្រាក់នៅក្នុងបេឡា (កេស)			\$២០០	លេខនេះបាន មក ពី \$២០០ ដក នឹង \$ ១៥ (\$២០០-\$១៥)
០១/០១/០៧	ទិញចំណីជ្រូក (២០Kg)		\$១៥	\$១៨៥	
០២/០១/០៧	ចាក់ថ្នាំបង្ការអោយជ្រូក		\$៥	\$១៨០	
០៣/០១/០៧	ទិញឈើដើម្បីជូសជុលទ្រុងជ្រូក		\$២០	\$១៦០	
០៨/០១/០៧	លក់កូនជ្រូកពីរ (\$៣០សំរាប់ ជ្រូកមួយ)	\$៦០		\$២២០	

លេខនេះបានមកពី \$៦០បូកនឹង \$១៦០ (\$១៦០+\$៦០)

**ទំនាក់ទំនងនៅក្នុងអាជីវកម្ម**

ទំនាក់ទំនងនៅក្នុងអាជីវកម្ម គឺជាបណ្តាញនៃចំណងទាក់ទងអាជីវកម្មដែលសហគ្រិនមាន ។ ទំនាក់ទំនងនេះ រួមបញ្ចូលអាជីវករក្នុងវិស័យផ្សេងៗ និងមានទីកន្លែង ទាំងនៅក្នុងប្រទេស និងក្រៅប្រទេស ។ អត្ថប្រយោជន៍នៃការដែលមានទំនាក់ទំនងក្នុងអាជីវកម្មល្អ គឺ៖



- ការផ្លាស់ប្តូរចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ ឧទាហរណ៍ បទពិសោធន៍នៃការខ្ចីប្រាក់ពីស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ
- ព័ត៌មាន និងដំបូន្មាន ឧទាហរណ៍ ព័ត៌មានទំនាក់ទំនងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើមដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន
- ជាជំនួយនៅពេលដែលមានការលំបាក ឧទាហរណ៍ ការរកដំណោះស្រាយតាមផ្លូវច្បាប់ចំពោះ អតិថិជនដែលពុំបានសងតាមការសន្យាជាដើម ។

វិធីសាស្ត្រក្នុងការកសាងចំណងទាក់ទងអាជីវកម្មរបស់អ្នក រួមមានដូចជា៖

- ចូលរួមក្នុងសមាគមអាជីវកម្ម
- ចូលរួមក្នុងសភាពាណិជ្ជកម្ម
- ចូលរួមក្នុងបណ្តាញអាជីវកម្ម
- ចូលរួមក្នុងព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម

**ការបង់ពន្ធ**

ក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម តម្រូវការបង់ពន្ធជាពិសេស **"ពន្ធលើផលរបរ"**<sup>៩០</sup> ជាកិច្ចការមួយដែលអាជីវករ ត្រូវគិតគូរដោយប្រយ័ត្នប្រយែង ព្រោះវាអាចមានការប៉ះពាល់ដល់ដំណើរអាជីវកម្ម និងប្រាក់ចំណេញ ដោយសារតែពន្ធនេះតម្រូវអោយសហគ្រិន រត់ការឯកសារដែលក្នុងនេះសហគ្រិនត្រូវតែដោះស្រាយជាមួយនឹងមន្ត្រីរាជការ និងបង់ពន្ធជាប្រចាំខែ<sup>៩១</sup> ។ រាល់សហគ្រាសទាំងអស់ ត្រូវតែបង់ពន្ធលើផលរបរ ។ ច្បាប់ បានលើកលែងពន្ធលើផលរបរចំពោះករណីដូចខាងក្រោម៖

- ផលិតផលកសិកម្ម ដែលលក់ដោយអ្នកផលិតដំបូង (មិនមែនផលិតផលដែលលក់ដោយឈ្មួញនោះទេ)
- ការលក់លើកដំបូងនៃផលិតផលនាំចូលដែលស្ថិតនៅក្រោមពន្ធលើការប្រើប្រាស់ និង
- ឈ្មួញចល័ត និងគ្រឹះស្ថានជំនួយបណ្តោះអាសន្នតូចតាច

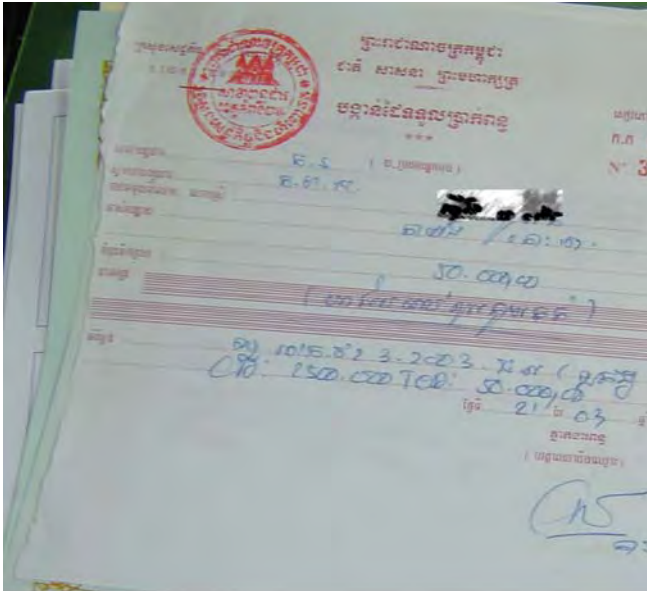
បន្ថែមទៅលើពន្ធលើផលរបរ សហគ្រាសដែលកំពុងដំណើរការ ក៏តម្រូវអោយបង់ពន្ធប៉ាតង់ និងបង់លិខិតអនុញ្ញាតធ្វើអាជីវកម្មរបស់គេជាថ្មីឡើងវិញ ។ ទោះបីជាបែបបទទាំងពីរនេះ ចាំបាច់ក្នុងរយៈពេលដំណើរការអាជីវកម្មក៏ដោយ ផលប៉ះពាល់របស់វាចំពោះសហគ្រាស មិនសូវជាធ្ងន់ធ្ងរ បើធៀបទៅនឹងពន្ធលើផលរបរ ។ នេះដោយសារតែពន្ធទាំងពីរនេះ តម្រូវអោយបង់មិនសូវជាញឹកញាប់ដូចពន្ធលើផលរបរ ។ ពន្ធប៉ាតង់ ត្រូវបង់

<sup>៩០</sup> សូមមើលអត្ថបទភ្ជាប់បន្ថែមចំពោះដំណាក់កាល ៤ សំរាប់ព័ត៌មានអំពី "ពន្ធលើផលរបរ"

<sup>៩១</sup> ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ សហគ្រាសក្នុងរបបប៉ាន់ស្មាន មានជំរើសក្នុងការកំណត់ជាមុននូវការទទួលខុសត្រូវផ្នែកពន្ធសំរាប់រយៈពេល ៣, ៦, រឺ

ជារៀងរាល់ឆ្នាំ និងលិខិតអនុញ្ញាតិធ្វើអាជីវកម្ម គឺបង់មួយឆ្នាំម្តង រឺជារៀងរាល់បីឆ្នាំម្តង (អាស្រ័យលើថា តើលិខិតអនុញ្ញាតិនោះ ត្រូវចេញដោយថ្នាក់ខេត្ត រឺក៏ថ្នាក់ក្រសួង) ដែលផ្ទុយពីពន្ធលើផលរបរ គឺត្រូវបង់ជារៀងរាល់ខែ ។

**បង្កាន់ដៃបង់ពន្ធ**





### **ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាលទាំងអស់នៃការធ្វើអាជីវកម្ម**

#### **ទំនាក់ទំនងដើម្បីបានបញ្ជីឈ្មោះសមាគមអាជីវកម្ម**

- **GTZ-ការជំរុញវិស័យឯកជន**  
 ផ្ទះលេខ ៥, ផ្លូវ ៣១០ បឹងកេងកង ១  
 ភ្នំពេញ, កម្ពុជា  
 ទូរស័ព្ទ: ០២៣-៧២៦-៣៤៤  
 ទូរសារ: ០២៣-៧២៦-៣៤៥
  
- **គណៈកម្មាធិការសហប្រតិបត្តិការដើម្បីកម្ពុជា (CCC)**  
 ផ្ទះលេខ ៩-១១, ផ្លូវ ៤៧៦  
 ភ្នំពេញ, កម្ពុជា  
 ទូរស័ព្ទ: ០២៣-២១៤-១៥២  
 ទូរស័ព្ទ/ទូរសារ: ០២៣-២១៦-០០៩
  
- **អង្គការមូលនិធិអាស៊ី**  
 ផ្ទះលេខ ៥៩, ឧកញ៉ាពេជ្រ (ផ្លូវ ២៤២)  
 ភ្នំពេញ, កម្ពុជា  
 ទូរស័ព្ទ: ០២៣-៣៦៧-២៦២, ០២៣-២១០-៤៣១, ០២៣-២១៦-៨៩៥  
 ទូរសារ: ០២៣-២១៧-៥៥៣  
 វិបសាយ: [www.asiafoundation.org](http://www.asiafoundation.org)

#### **សៀវភៅស្តីពីអាជីវកម្ម**

- **អាជីវកម្មឈានមុខ** – អាជីវកម្មឈានមុខ គឺជាកម្មវិធីមួយរបស់មូលនិធិសំរាប់អភិវឌ្ឍន៍តំបន់ទន្លេមេគង្គ (MPDF) និងបោះផ្សាយជាបន្តបន្ទាប់នូវសៀវភៅស្តីពីទ្រឹស្តីអាជីវកម្ម។ សំរាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទាក់ទង:

**មូលនិធិសំរាប់អភិវឌ្ឍន៍តំបន់ទន្លេមេគង្គ (MPDF)**

ផ្ទះ ១១៣ មហាវិថី ព្រះនរោត្តម ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ០២៣-២១០-៩២២

ទូរសារ: ០២៣-២១៥-១៥៧

- **ម៉ាយីធីងសំរាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម** – MPDF បានបោះផ្សាយសៀវភៅបណ្តុះបណ្តាលជាបន្តបន្ទាប់សំរាប់ម្ចាស់សហគ្រាស វិអ្នកគ្រប់គ្រងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SMEs) ។ សៀវភៅនីមួយៗ មានការពន្យល់ពីគោលការណ៍នៃអាជីវកម្ម លំហាត់អោយចេះត្រួតពិនិត្យខ្លួនឯង លំហាត់សិក្សាអំពីករណីដែលធ្លាប់កើតមានពិតៗ និងផែនការអនុវត្តន៍សំរាប់សហគ្រាស ។ សំរាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទាក់ទង:

**មូលនិធិសំរាប់អភិវឌ្ឍន៍តំបន់ទន្លេមេគង្គ (MPDF)**

ផ្ទះ ១១៣ មហាវិថី ព្រះនរោត្តម ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ០២៣-២១០-៩២២

ទូរសារ: ០២៣-២១៥-១៥៧

- **ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់អ្នក (SYB)** – ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់អ្នក គឺជាកម្មវិធីមួយរបស់អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO) ។ កម្មវិធីនេះ បានបោះផ្សាយសៀវភៅ អាជីវកម្មសំរាប់ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មជាបន្តបន្ទាប់ ។ សំរាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទាក់ទង:

**ក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល**

នាយកដ្ឋានឧស្សាហកម្ម និងសិប្បកម្មធុនតូច

ផ្ទះ ៤៥ មហាវិថី ព្រះនរោត្តម ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ០២៣-៤២៨-២៦៣

ទូរសារ: ០២៣-៤២៨-២៦៣

**ប្រព័ន្ធឱ្យសហយដែលមានប្រយោជន៍ដល់សហគ្រាសថ្មីថ្មោង**

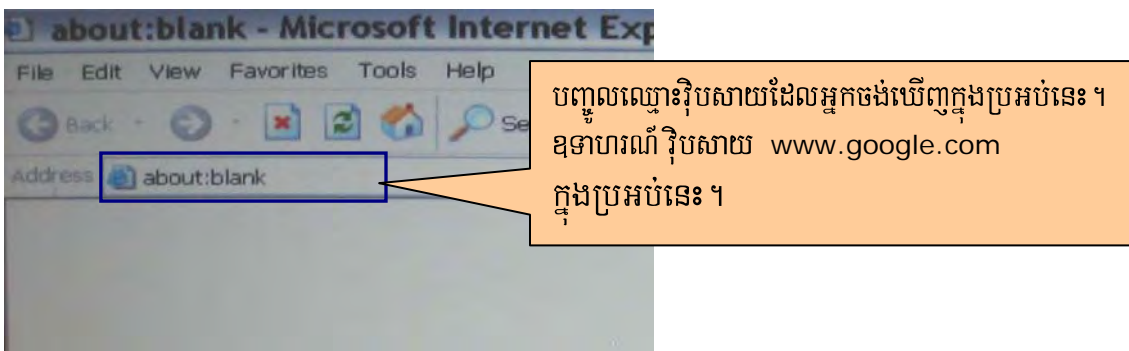
- [www.smetoolkit.org](http://www.smetoolkit.org)
- [www.bds-ethiopia.net/library.html](http://www.bds-ethiopia.net/library.html)
- [www.start-your-business.net/./identify.html](http://www.start-your-business.net/./identify.html)
- [www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?topicID=1073858805](http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?topicID=1073858805)

### ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាល ២ - យល់ដឹងអំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នក

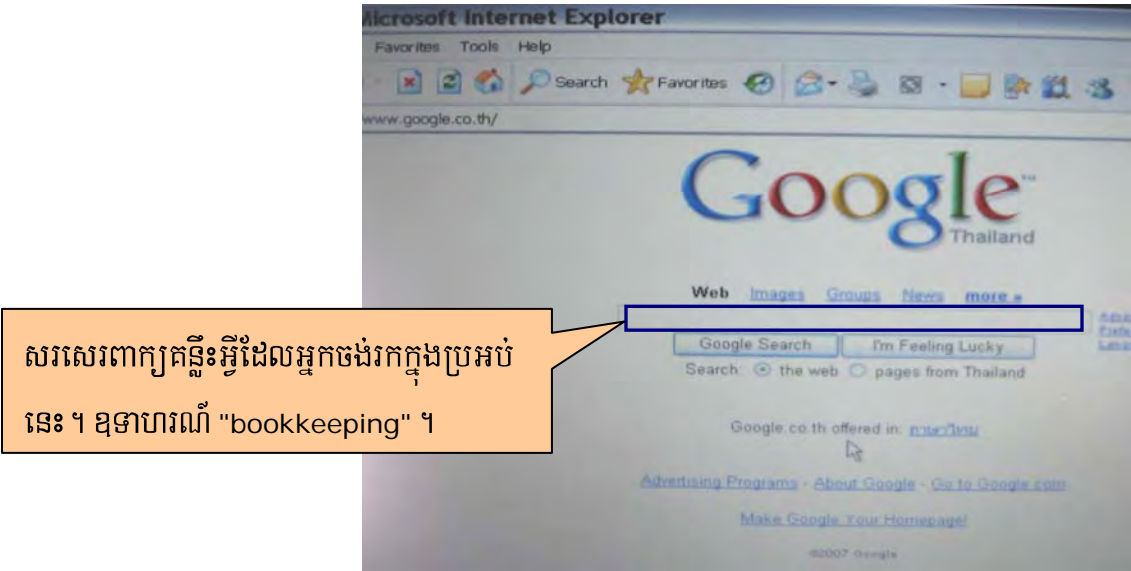
#### វិធីរកព័ត៌មានតាមអ៊ីនធឺណែត

ជំហានទី ១: ចុចលើរូប  អ៊ីនធឺណែត អ៊ីចផ្លូវើរ (Internet Explorer) លើកុំព្យូទ័ររបស់អ្នកដើម្បីបើក អ៊ីនធឺណែត

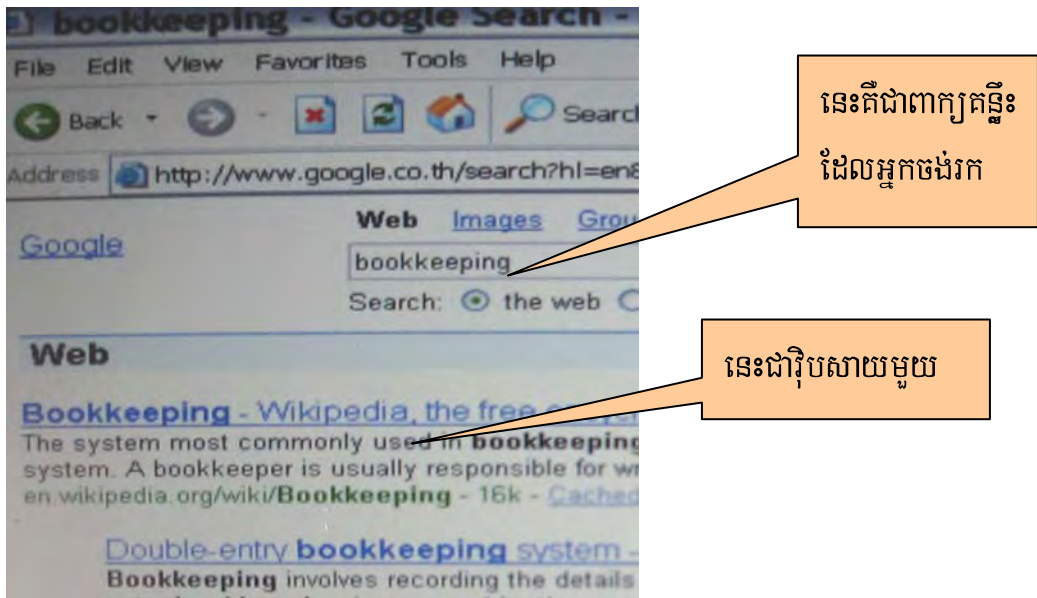
ជំហានទី ២: បញ្ចូល ឈ្មោះវិបសាយដែលអ្នកចង់ឃើញក្នុងប្រអប់អាស័យដ្ឋាន ។ អាស័យដ្ឋានស្រាវជ្រាវ ដ៏មានប្រជាប្រិយមួយ គឺវិបសាយ [www.google.com](http://www.google.com).



ជំហានទី ៣: សរសេរពាក្យគន្លឹះដែលអ្នកចង់រក ។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកចង់យល់ដឹងអំពីការធ្វើបញ្ជី គណនេយ្យ (bookkeeping) អ្នកអាចសរសេរពាក្យ "bookkeeping" ចូលទៅក្នុងប្រអប់នេះ ។



ជំហានទី ៤: បន្ទាប់ពីអ្នកសរសេរពាក្យគន្លឹះរួចមក បញ្ជីរាយរូបសាយដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទនោះ នឹងអាចមើលឃើញ ។ រូបសាយនីមួយៗ មានពិណខ្សែវី និងមានគូសបន្ទាត់ពីក្រោម ។ ការពិណនាអំពីរូបសាយនីមួយៗ នឹងអាចមើលឃើញក្រោយពីចុចលើរូបសាយដែលអ្នកចង់ឃើញ :



**ពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម**

អំពី "ពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្មទិញផលិតផលកម្ពុជា" - វាផ្តល់អោយអ្នកផលិតក្នុងស្រុកនូវឱកាស ដាក់តាំងផលិតផលរបស់គេ ផ្តល់អោយសិប្បករធ្វើការបង្ហាញនូវជំនាញរបស់គេ និងវិចិត្រករផ្សព្វផ្សាយស្នាដៃជាប្រពៃណីរបស់គេ ។

ពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្ម ធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណង:

- បំផុសបំផុលផលិតផលក្នុងស្រុក និងការយល់ដឹងពីផលិតផលក្នុងស្រុក
- ជំរុញសេវាកម្មក្នុងស្រុក និងការយល់ដឹងពីសេវាកម្មទាំងនោះ
- ពង្រីកទីផ្សារសំរាប់ផលិតផលក្នុងស្រុក និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្មក្នុងក្រុងភ្នំពេញ

សកម្មភាព រួមមាន:

- ការដាក់តាំង និងលក់ផលិតផល ព្រមទាំងសេវាកម្មកម្ពុជា
- ទស្សនៈកិច្ចសិក្សាទៅសហគមន៍អ្នកផលិតក្នុងស្រុកនានា
- ការសំដែង ស្ថាន ការប្រគំដង្ហែប្រជាប្រិយដោយមិនគិតថ្លៃ និងមានច្រើនទៀត

អ្នកចូលរួម មានដូចជា:

- សណ្ឋាគារ ភ្ញៀវទេសចរក្នុងប្រទេស និងអន្តរជាតិ ក្រុមហ៊ុន ភោជនីយដ្ឋាន ស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល អតិថិជន សិស្ស និងអ្នកផ្សេងទៀតជាច្រើន ។

សំរាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទាក់ទង:

**GTZ- ការជំរុញវិស័យឯកជន**

ផ្ទះលេខ ៥, ផ្លូវ ៣១០ បឹងកេងកង ១

ភ្នំពេញ, កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ០២៣-៧២៦-៣៤៤

ទូរសារ: ០២៣-៧២៦-៣៤៥

**សៀវភៅទូរស័ព្ទ ទំព័រលឿង**

សៀវភៅទូរស័ព្ទ ទំព័រលឿងកម្ពុជា

ផ្ទះលេខ ៦២ ផ្លូវ ១២៥

ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ០២៣-២១៨-១០០

ទូរសារ: ០២៣-២១១-៥១១

អ៊ីមែល: [info@interquess.com](mailto:info@interquess.com)

វិបសាយ: [www.yellowpages.com.kh](http://www.yellowpages.com.kh)



**ទំនាក់ទំនងដើម្បីទទួលបានបញ្ជីឈ្មោះស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ**

- **សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា (ABC)**

ផ្ទះលេខ ១ ក្រមួនសរ (ផ្លូវ ១១៤)

ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ០២៣-២១៨-៦១០

ទូរសារ: ០២៣-២២៤-៣១០

អ៊ីមែល: [secretariat@abc.org.kh](mailto:secretariat@abc.org.kh); [bankers.com.kh](http://bankers.com.kh)

- **សមាគមមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា (CMA)**

ផ្ទះលេខ ១ ក្រមួនសរ (ផ្លូវ ១១៤)

ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: ០២៣-៩៩៨-២១៤

ទូរសារ: ០២៣-៩៩៨-២១៥

ពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់

ស្ថាបនាសហគ្រិនកម្ពុជា លីមីតធីត  
Cambodian Entrepreneur  
Building Limited



លេខ.....អគស /០៦

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

Ind 01

ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ



ពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ (វគ្គខ្ចីប្រាក់ : .....) )

- ១. ខ្ញុំ/ខ្ញុំឈ្មោះ/សាងខ្ញុំឈ្មោះ ..... ឈ្មោះហៅក្រៅ ..... ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត..... ។
- ២. អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន : ផ្ទះលេខ ..... ផ្លូវលេខ ..... ក្រុម..... ភូមិ ..... ឃុំ-សង្កាត់.....  
ស្រុក-ខណ្ឌ ..... ខេត្ត-ក្រុង ..... ទូរស័ព្ទលេខ : .....
- ៣. មុខរបរផ្ទាល់ខ្លួន .....
- ៤. ទីកន្លែងប្រកបមុខរបរ .....

**សូមគោរពជូន**

លោក-លោកស្រី .....ស្ថាបនាសហគ្រិនកម្ពុជា លីមីតធីត ប្រចាំ .....

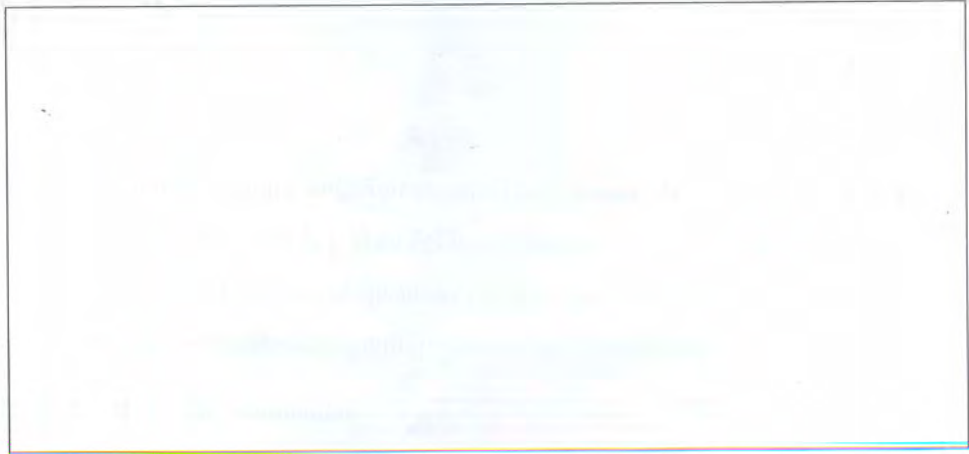
កម្មវត្ថុ : សំណើសុំខ្ចីប្រាក់ចំនួន .....រយ:ពេល.....

ដោយយើងខ្ញុំត្រូវការដើមទុន ដើម្បី..... ។

អាស្រ័យហេតុនេះយើងខ្ញុំសូម លោក-លោកស្រី មេត្តាចុះឈ្មោះយើងខ្ញុំឱ្យបានខ្ចីប្រាក់តាមសំណូមពរ ដោយក្តីអនុគ្រោះ ។

សូមលោក-លោកស្រី មេត្តាទទួលនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់អំពីយើងខ្ញុំ ។

◆ គូសផែនទីបង្ហាញផ្លូវ ដែលអាចរកលំនៅដ្ឋានអតិថិជន



ថ្ងៃ .....ខែ .....ឆ្នាំ .....  
ល្អមេដៃស្តីអ្នកដាក់ពាក្យ

លេខ.....

**ការបើកគណនីក្រុមហ៊ុន**

ឯកសារដែលតម្រូវអោយមានសំរាប់បើកគណនីក្រុមហ៊ុននៅធនាគារពាណិជ្ជ

- ១~ **អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន**  
**Identity Card or Passport (Shareholders)**
- ២~ **លក្ខន្តិកៈ ឬ អនុសារណៈ**  
**Memorandum or Articles of Association**
- ៣~ **វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម**  
**Business Registration Certificate**
- ៤~ **កំណត់ហេតុអង្គប្រជុំរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល**  
**Minute of the Board of Directors**
- ៥~ **លិខិតប្រគល់សិទ្ធិអំណាច**  
**Letter of Attorney and Stamp of the company**



**បញ្ជីឈ្មោះអាជ្ញាប័ណ្ណ<sup>១២</sup>**

អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិ	ក្រសួង	ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់	គោលបំណង	អធិការកិច្ច
<b>អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពីក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល</b>				
ប្រកាសអនុញ្ញាតិបើក មូលដ្ឋាន	នាយកដ្ឋាន ឧស្សាហកម្មធុន តូច និង សិប្បកម្ម	អនុក្រឹត្យលេខ១២អនក្រ ចុះនៅថ្ងៃទី០៤.០៦.៩១ និងប្រកាសលេខ៤១៨ក -ប្រក.ចុះនៅថ្ងៃទី ១៤.០២.១៩៩២ ស្តីពីការគ្រប់គ្រង ឧស្សាហកម្មធុន តូច និង សិប្បកម្ម ។	ក្រសួងឧស្សាហកម្ម ផ្តល់ប្រកាសអនុញ្ញាតិ មានសុពលភាពពាណិជ្ជ សំរាប់ធ្វើអាជីវកម្ម ក្រោមទុន១លាន ដុល្លារអាមេរិក ប៉ុន្តែ នៅថ្នាក់មន្ទីរ តាមខេត្ត ចេញលិខិតអនុញ្ញាតិ មានរយៈពេល១ឆ្នាំ ។	សេចក្តីណែនាំលេខ ០៨ ផ.ក.សណន ចែងថា នាយកដ្ឋាន ធ្វើការតាមដាន និង ត្រួតពិនិត្យជាប្រចាំនៅ មូលដ្ឋាន ។
ប្រកាសអនុញ្ញាតិ ធ្វើអាជីវកម្មទឹកស្អាត	នាយកដ្ឋាន ទឹកស្អាត	អនុក្រឹត្យលេខ៣៥ អនក្រ.បក ស្តីពីការ រៀបចំ និងប្រព្រឹត្តទៅ របស់ក្រសួង ឧស្សាហកម្ម រ៉ែនិង ថាមពល ។ គោលនយោបាយជាតិ ស្តីពីការផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត និង អានាម័យ ។	ចេញលិខិតអនុញ្ញាតិជា សាធារណៈដល់អ្នកផ្គត់ ផ្គង់ទឹកស្អាតនៅថ្នាក់ ក្រសួង ។	មាត្រាលេខ ១១ នៃអនុក្រឹត្យ ៣៥ អនក្រ.បក បានចែងថា នាយកដ្ឋាននេះ នឹងទទួលខុសត្រូវលើ ការគ្រប់គ្រង និង ធ្វើអធិការ កិច្ចលើ គុណភាពទឹក បរិភោគដែលផលិតដោយ ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្ម ។
<b>អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម</b>				
លិខិតអនុញ្ញាតិធ្វើ អាជីវកម្ម	មន្ទីរពាណិជ្ជកម្ម ខេត្ត-ក្រុង	ប្រកាសលេខ ០៧៨ ពណ.ក្រ. ចុះថ្ងៃទី ២០.០៣.២០០២ ស្តីពីនីតិវិធីគ្រប់គ្រង សកម្មភាពអាជីវកម្ម -	ផ្តល់លិខិតអនុញ្ញាតិ អោយក្រុមហ៊ុនដែល មិនជាប់ពន្ធលើប្រាក់ ចំណេញ ។	នៅក្នុងប្រការ៦ នៃប្រកាស នេះ បានចែងថាមន្ទីរ ពាណិជ្ជកម្មខេត្តនិង ក្រុង មានភារៈកិច្ចធ្វើការត្រួត ពិនិត្យតាមមូលដ្ឋាន

<sup>12</sup> បានទទួលពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា, ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី

អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិ	ក្រសួង	ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់	គោលបំណង	អធិការកិច្ច
		សេវាកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម ។		អាជីវកម្ម-សេវាកម្ម ទាំងអស់ ដោយសហការ ជា មួយមន្ត្រីជំនាញពី ក្រសួង ឬ ស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ចនានា ។
<b>អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ</b>				
ប័ណ្ណប៉ាតង់	នាយកដ្ឋាន ពន្ធដារ	ច្បាប់លេខ២២ករច ស្តីពីពន្ធប៉ាតង់ ។ ប្រកាសលេខ១០៥៩សហ វប្បក ពដ ស្តីពីពន្ធលើ ប្រាក់ចំណេញ ចុះនៅ ថ្ងៃទី១២-១២-២០០៣ សេចក្តីណែនាំ លេខ០៦ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ ។	ផ្តល់ប័ណ្ណប៉ាតង់អោយ ពាណិជ្ជករនៅពេលបង់ ពន្ធ ។ ផ្តល់នៅថ្នាក់ ក្រសួងចំពោះក្រុមហ៊ុន ជាប់និងរបបពិត "តំលៃ១.១៤លាន" ហើយនៅ ថ្នាក់ខេត្ត សំរាប់របបម៉ៅការ ។	នៅក្នុងការណែនាំ លេខ០៦ បានចែងថាក្រុមហ៊ុនចុះបញ្ជី រួចត្រូវបង់ពន្ធ ទទួលយក ប័ណ្ណប៉ាតង់តំលៃ១.១៤លាន កុំហួសពេលរយៈពេល ១៥ថ្ងៃ ។
<b>អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពី ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា</b>				
-គោលការណ៍វិនិយោគ -ការពង្រឹងផលិតកម្ម	វិភាគគំរោង និង ការលើកទឹកចិត្ត	-ច្បាប់ស្តីពីវិនិយោគនៃ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា និង ច្បាប់ស្តីពីវិសោធនៈ កម្មច្បាប់វិនិយោគ -អនុក្រឹតលេខ ៨៨ អនក្រ.បក ចុះនៅថ្ងៃទី ២៩-១២-៩៧ បច្ចុប្បន្ន " ក.អ.ក" កំពុងរៀបចំថ្មី ។ -អនុក្រឹត្យលេខ ១១២ អនក្រ.បក ចុះថ្ងៃទី ១២ ខែវិច្ឆិការ ឆ្នាំ ២០០២ -លិខិតគោលការណ៍ លេខ២៩៣៧/០៤ កអក ចុះថ្ងៃទី ២៦ ខែតុលា ឆ្នាំ	ផ្តល់ការលើកទឹកចិត្ត ជូនវិនិយោគដោយ ផ្អែក លើគំរោងទុន អប្បបរមា និង គំរោង ខ្លះផ្នែកលើមុខសញ្ញា លើកទឹកចិត្តដែលមាន ចែងក្នុងអនុក្រឹត្យក្នុង នោះរួមទាំងសកម្ម ភាពវិនិយោគលើ ធនធានរ៉ែផង ។	សហការជាមួយតំណាងក្រ សួងស្ថាប័នសុំមតិសំរេចពី ក្រសួង ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធដើម្បី បូកសរុប និងលើកមតិជូន ថ្នាក់ដឹកនាំសំរេចអនុក្រឹត លេខ ៨៨ ធ្វើ វិសោធន៍កម្ម លើអនុក្រឹត ៥១ អនក្រ.បក ចុះនៅថ្ងៃទី ២៦-០៦- ១៩៩៥ ស្តីពីការ រៀបចំ និងប្រព្រឹត្តទៅរបស់ កអក ដែលមានតួនាទីត្រួតពិនិត្យ ការអនុវត្តគំរោង វិនិយោគ ។

អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិ	ក្រសួង	ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់	គោលបំណង	អធិការកិច្ច
		២០០៤ របស់"ក.អ.ក"		
<b>អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពីក្រសួងរៀបចំដែនដី-ឧត្តរូបនីយកម្មនិងសំណង់</b>				
លិខិតអនុញ្ញាតិប្រកប អាជីវកម្មរបស់សហគ្រាស និង ក្រុមហ៊ុនសិក្សា គំរោងប្លង់ និង សាងសង់	អគ្គនាយកដ្ឋាន សំណង់	អនុក្រឹតលេខ ៦២ អនក្រ.បក ចុះនៅថ្ងៃ ទី២០-០៧-៩៩ ស្តីពី ការរៀបចំ និងការប្រ- ព្រឹត្តទៅរបស់ក្រសួង រៀបចំដែនដី ឧត្តរូប- នីយកម្ម និង សំណង់ ។	ថ្នាក់ក្រសួងទទួលខុស ត្រូវផ្តល់លិខិត អនុញ្ញាតិប្រកបអាជីវ កម្មសំរាប់ក្រុមហ៊ុន សហគ្រាសសិក្សា គំរោងប្លង់ និងសាង- សង់ថ្នាក់មន្ទីរខេត្ត- ក្រុងមានសិទ្ធិ ចេញ លិខិតអនុញ្ញាតិ តែ គំរោងទំហំតូច ប៉ុណ្ណោះ ។	ប្រកាសលេខ៧៥ ប្រក.ដនស ប្រការ៤ ។
លិខិតអនុញ្ញាតិសាងសង់	អគ្គនាយកដ្ឋាន សុរិយោដី និងភូមិ សាស្ត្រ	ច្បាប់ភូមិបាល ប្រកាស លេខ ៤៦ អនក្រ.បក ស្តីពីនីតិវិធីការ កសាង- ប្លង់សុរិយោដី និង សៀវភៅគល់បញ្ជីដីធ្លី នៅឆ្នាំ ២០០២ ។ ប្រកាសលេខ ៤៧ អនក្រ.បក ស្តីពីការ រៀបចំ និងការប្រព្រឹត្ត ទៅនៃគណៈកម្មការ សុរិយោដី ចុះនៅ ថ្ងៃទី ៣១-០៥-០២ ។ អនុក្រឹតលេខ ៤៨ អនក្រ. បក ស្តីពីការចុះ បញ្ជីដាច់ដោយដុំចុះនៅ ថ្ងៃទី ៣១-០៦-០២ ។	ចេញវិញ្ញាបនប័ត្រ សំគាល់ម្ចាស់អចលន វត្ថុនិងប្លង់សុរិយោដី ។	មាត្រា ៣ នៃអនុក្រឹត លេខ ៤៨ អនក្រ.បក បានចែងថា មន្ត្រីមាន សមត្ថកិច្ចកំណត់ព្រំដែន វាស់វែងនិងវិនិច្ឆ័យ និង មានសិទ្ធិចូលក្នុងបរិវេណ អចលនវត្ថុនៅពេលធ្វើការ អង្កេតវាស់វែង

អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិ	ក្រសួង	ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់	គោលបំណង	អធិការកិច្ច
អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពីអភិបាលក្រុង				
លិខិតអនុញ្ញាតិបើក ទីតាំងធ្វើអាជីវកម្ម	សាលាក្រុង ភ្នំពេញ	លិខិតក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម លេខ ៤៧៨ MoC/M ២០០១ ។ សេចក្តីជូន ដំណឹងដល់សាលាក្រុង ភ្នំពេញ លេខ ១២ សចន.ស ឆ្នាំ ២០០១	ផ្តល់លិខិតអនុញ្ញាតិ មានសុពលភាព ៣ឆ្នាំ ដើម្បីចុះឈ្មោះបើក អាជីវកម្មក្នុងក្រុង ។	សេចក្តីជូនដំណឹងលេខ ១២ របស់សាលាក្រុងបានចែងថា អាជ្ញាធរក្រុងមានសិទ្ធិ អំណាចបញ្ជាក់ទីតាំង និង ផ្តល់លិខិតអនុញ្ញាតិមុន និង ចុះបញ្ជី ។
អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពី ក្រសួងទេសចរណ៍				
អាជ្ញាប័ណ្ណប្រកប អាជីវកម្មសណ្ឋាគារ ផ្ទះភ្ញៀវ	នាយកដ្ឋាន ឧស្សាហកម្ម ទេសចរណ៍ ការិយាល័យផ្តល់ អាជ្ញាប័ណ្ណទេស ចរណ៍	ប្រកាសលេខ ៣៦ ប្រក. ចុះនៅថ្ងៃទី ០២-៥-០១ ស្តីពីការផ្តល់អាជ្ញាប័ណ្ណ ទេសចរណ៍ជូនភ្នាក់ងារ និងក្រុមហ៊ុនប្រកប អាជីវកម្មសណ្ឋាគារ និង ផ្ទះភ្ញៀវ ។ សារាចរណែនាំលេខ១២ សរណន ចុះថ្ងៃទី ០២-០៥-០១ ស្តីពីការ គ្រប់គ្រងភ្នាក់ងារ និង ក្រុមហ៊ុនប្រកបអាជីវកម្ម សណ្ឋាគារនិងផ្ទះភ្ញៀវ ។	ដើម្បីធានាថាការ ប្រកបអាជីវកម្មសណ្ឋា គារ ផ្ទះភ្ញៀវ ប្រព្រឹត្ត តាមគោលនយោបាយ រដ្ឋាភិបាលក្នុងវិស័យ ទេសចរណ៍	សារាចរណែនាំលេខ ១២ សរណន ចំណុច ១១ ចែងពីនីតិវិធីដាក់ពាក្យសុំ ។
អាជ្ញាប័ណ្ណទេសចរណ៍ជូន ភ្នាក់ងារឬក្រុម ហ៊ុនប្រកប អាជីវកម្ម ភោជនីយដ្ឋាន	នាយកដ្ឋាន ឧស្សាហកម្ម ទេសចរណ៍ ការិយាល័យផ្តល់ អាជ្ញាប័ណ្ណទេស- ចរណ៍	ប្រកាសលេខ ៣២ ប្រក ចុះនៅថ្ងៃទី ០២-៥-០១ ស្តីពីផ្តល់ អាជ្ញាប័ណ្ណ- ទេសចរណ៍ជូនភ្នាក់ងារ ឬ ក្រុមហ៊ុនប្រកបអាជីវកម្ម ភោជនីយដ្ឋាន ។ សារាចរ លេខ០៨ សរណន ស្តីពី ការគ្រប់គ្រងភ្នាក់ងារ	ដើម្បីធានាថាការ ប្រកបអាជីវកម្មភោជ នីយដ្ឋានតាមគោល នយោបាយរដ្ឋាភិបាល ក្នុងវិស័យទេសចរណ៍ ។	សារាចរលេខ ០៨ សរណន ចុះថ្ងៃទី០២-០៥-០១ចំណុច ០៩ ស្តីពីនីតិវិធីដាក់ពាក្យសុំ អាជ្ញាប័ណ្ណ ។

អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិ	ក្រសួង	ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់	គោលបំណង	អធិការកិច្ច
		និងក្រុមហ៊ុនប្រកបអាជីវ -កម្មភោជនីយដ្ឋាន		
អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាតិសុំធ្វើអាជីវកម្មពី ក្រសួង សុខាភិបាល				
លិខិតធ្វើអាជីវកម្ម គ្រឿងសំអាង	នាយកដ្ឋានឱសថ ចំណីអាហារ បរិក្ខារពេទ្យ និងគ្រឿងសំអាង	ប្រកាសលេខ ១១៥៩ អបស.ឱអបស ចុះថ្ងៃទី ៣១ ១០-២០០២ ស្តីពីបែបបទ និងលក្ខខណ្ឌ ក្នុងការសុំធ្វើអាជីវកម្ម គ្រឿងសំអាង និងការ សុំផ្លាស់ប្តូរទីតាំង គ្រឿង សំអាង ។ អនុក្រឹត្យលេខ ៣៣ ចុះថ្ងៃទី២២.០៤.០២ ស្តីពីការគ្រប់គ្រងគ្រឿង សំអាង	ផ្តល់លិខិតអនុញ្ញាតិធ្វើ អាជីវកម្មគ្រឿង សំអាង -គ្រប់គ្រងគុណភាព គ្រឿងសំអាង និង អាជីវកម្មគ្រឿង សំអាង	ច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រង ឱសថជំពូក ៤ មាត្រា១៤ បានចែងថាការណែនាំ និង ការត្រួតពិនិត្យពាក់ព័ន្ធ និង សកម្មភាពធ្វើអាជីវកម្ម គ្រឿងសំអាងជាសមត្ថកិច្ច របស់ក្រសួងសុខាភិបាល ។

**ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាល ៣ - ការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម**

**គំរូណែនាំអំពីការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម**

<b>ផ្នែក ១: គំរោងអាជីវកម្ម</b>
បរិយាយពីអាជីវកម្ម
ទីផ្សារ និងអតិថិជនគោលដៅ
និន្នាការកំណើនក្នុងអាជីវកម្ម
<b>ផ្នែក ២: តម្រូវការផ្គត់ផ្គង់</b>
អាជ្ញាប័ណ្ណដែលតម្រូវអោយមាន
<b>ផ្នែក ៣: ហិរញ្ញវត្ថុ</b>
ការចំណាយចាប់ផ្តើមសរុប
ចំនួនប្រាក់ផ្តល់ខ្លួនសរុប
ចំនួនប្រាក់ដែលត្រូវការសរុប
អ្នកអោយខ្ចី និងតម្រូវនាពេលអនាគត
<b>ផ្នែក ៤: ការប្រកួតប្រជែង</b>
ពិពណ៌នាពីគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក រួមបញ្ចូលភាពខ្លាំងនិងខ្សោយរបស់គេ
<b>ផ្នែក ៥: យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ</b>
យុទ្ធសាស្ត្រទាក់ទាញអតិថិជន

**ឯកសារភ្ជាប់បន្ថែមសំរាប់ដំណាក់កាល ៤ - ដំណើរការអាជីវកម្ម**

**ពន្ធលើផលរបរ**

ចំពោះសហគ្រាសដែលជាប់ពន្ធលើផលរបរ អត្រាដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធ មានដូចតារាង ១ ខាងក្រោម ។

តារាង ១: ពន្ធលើផលរបរ (ភាគរយនៃផលរបរ)

ប្រភេទនៃសកម្មភាព	អត្រាពន្ធ
អាជីវកម្មឧស្សាហកម្ម, សិប្បកម្ម និងរ៉ែ	១%
អ្នកជំនួញ, អ្នកផ្តល់សេវាកម្ម, និងអាជីវកម្មផ្សេងទៀត (រួមមានការយកថ្លៃបន្ទប់សណ្ឋាគារ)	២ %
សណ្ឋាគារ (លើផលរបរ និងខុសពីការយកពន្ធថ្លៃបន្ទប់) ភោជនីយដ្ឋាន, រង្គសាល, កន្លែងម៉ាស្សា និងកន្លែងកំសាន្ត	១០%

ប្រភព: ទិន្នន័យពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ

### សន្ទនាទូទៅ

#### ក

**ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម (Advertising):** ការណែនាំអោយមហាជនស្គាល់នូវទំនិញ វិសេវាកម្ម តាមវិធីផ្សព្វផ្សាយនានា ។

**ការប្រាស្រ័យទាក់ទង (Communication):** ការបញ្ជូនព័ត៌មាន វិទ្យុនាក់ទំនង ពីមនុស្សម្នាក់ ទៅកាន់មនុស្សម្នាក់ទៀត ។

**ការកំណត់ថ្លៃទាបនៅពេលចាប់ផ្តើម (Penetration pricing):** នយោបាយកំណត់ថ្លៃផលិតផលថ្មី តាមរយៈការធ្វើអោយថ្លៃចាប់ផ្តើម ទាបជាងថ្លៃយូរអង្វែង ។ ការសន្មតរបស់វិធីនេះ គឺដោយគិតថា ថ្លៃដើមដំបូងទាប នឹងជួយធានាអោយសហគ្រាសមានការទាញបាននូវការទទួលស្គាល់ពីទីផ្សារ និងសំរេចបាននូវការគ្រប់គ្រងទីផ្សារ ។

**ការធ្វើផែនការ (Planning) :** ដំណើរការនៃការប្រមើលមើលទៅអនាគត និងកំណត់មាតិកម្មភាពនានា ដើម្បីសំរេចបាននូវគោលបំណងរបស់សហគ្រាស ។

**ការបំផុសបំផុលលក់ទំនិញ (Sales promotion):** សកម្មភាពនៃការលក់ទំនិញច្រើនប្រភេទតែមួយលើក និងមិនផ្តាច់ដែលខុសប្លែកបន្តិចពីការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ។

**ការបង្ហាញប៉ាន់ (Sampling):** ការចែកចាយផលិតផលដោយឥតគិតថ្លៃ ក្នុងការគោលបំណងដើម្បីទទួលបានការទទួលស្គាល់ពីអ្នកប្រើប្រាស់ ដែលបង្កើតអោយមានការទិញទំនិញក្នុងពេលអនាគត ។

**ការដាក់ស្តុក (Stock):** ការរក្សាទុកទំនិញ សំរាប់ធ្វើការបញ្ជូនទៅអោយអតិថិជន ។

**ការបំផុសបំផុល (Promotion) :** មុខងារនៃការជំរាបជូន និងការបញ្ចុះបញ្ចូលដែលធ្វើអោយមានការជះឥទ្ធិពលទៅលើការសំរេចចិត្តទិញរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ ។

**ការប្រកួតប្រជែង(Competition):** គឺជាដំណើរការអន្តរសកម្ម ដែលកើតមានឡើងនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្ម ។

**ការព្យាករណ៍ (Forecasts):** ការព្យាករណ៍អំពីលទ្ធផលក្នុងពេលអនាគត ។

**ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម (Service company) :** ក្រុមហ៊ុនដែលផលិតផលផលពុំមានរូបរាងជាក់ស្តែង ដូចជាសេវាកម្ម ខាងអប់រំ សុខាភិបាល និងដឹកជញ្ជូន ដែលគេមិនអាចប៉ះពាល់វាបាន មិនអាចស្តុកទុកបាន ហើយមានពេលផលិត និងពេលប្រើប្រាស់ គឺក្នុងពេលតែមួយ ។

**កំលាំងទិញ (Purchasing power):** តម្លៃប្រាក់ ។



**គ**

**គោលបំណង (Objectives) :** លទ្ធផលដែលគេចង់បានសំរាប់បុគ្គលនានា ក្រុមនានា ឬក្រុមហ៊ុនទាំងមូល ។

**គោលនយោបាយ (Policy) :** មគ្គុទ្ទេសក៍ដែលបង្កើតកត្តាផ្សេងៗ សំរាប់ធ្វើសេចក្តីសំរេចចិត្ត ។

**គោលបំណងដែលបានថ្លែង (Stated objectives):** សេចក្តីថ្លែងជាផ្លូវការអំពីទិសដៅចុងក្រោយរបស់ក្រុមហ៊ុន និងអ្វីដែល ក្រុមហ៊ុនចង់ឱ្យសាធារណៈជនមានការជឿជាក់ ។

**គ្រប់គ្រងពេលវេលា (Time management):** បែបបទរបស់មនុស្សក្នុងការកំណត់កាលវិភាគការងារ ដោយមានប្រសិទ្ធភាព ។

**ឃ**

**អវិភាព (Conflict):** ភាពមិនត្រូវរូរគ្នា ដែលហុចលទ្ធផលទៅជាការជ្រៀតជ្រែក ឬការប្រឆាំង ។

**ង**

**ដំណើរការត្រួតពិនិត្យ (Control process):** ដំណើរការវាស់វែងសកម្មភាពការងារពិត ប្រៀបធៀប ជាមួយនឹងស្តង់ដារ ហើយចាត់វិធានការគ្រប់គ្រង ដើម្បីកែតម្រូវការលំអៀង និងស្តង់ដារដែលមិនសមរម្យទាំងឡាយ ។

**ដំណើរការធ្វើការសំរេចចិត្ត (Decision-making process) :** ការកំណត់បញ្ហា ការជ្រើសរើសយកជំរើស និងការវាយតម្លៃលើប្រសិទ្ធភាព នៃសេចក្តីសំរេចចិត្ត ។

**ច**

**ត្រួតពិនិត្យ (Control):** ដំណើរការក្នុងការត្រួតពិនិត្យសកម្មភាព ដើម្បីធានាថា សកម្មភាពនោះត្រូវបានគេបំពេញតាមការគ្រោងទុក និងកែតម្រូវការលំអៀងចំបងៗ ។

**តំរង់ទិស (Orientation):** ការណែនាំមនុស្សឱ្យចូលកាន់ការងាររបស់គេ និងចូលមកក្រុមហ៊ុន ។

**ថ**

**ថវិកាសាច់ប្រាក់ (Cash budget) :** ថវិកាដែលព្យាករណ៍អំពីចំនួនសាច់ប្រាក់ ដែលក្រុមហ៊ុននឹងមានក្នុងដៃសំរាប់ចំណាយលើតម្រូវការផ្សេងៗ ។

**ថវិកាចំណាយមូលធន** (Capital expenditure budget): ការវិនិយោគលើទ្រព្យ អាគារ និងឧបករណ៍សំខាន់ៗ ។

**ថវិកាប្រែប្រួល** (Variable budget): ថវិកាដែលគិតបញ្ចូលចំណាយដែលប្រែប្រួលទៅតាមបរិមាណផលិតកម្ម រឺសេវាកម្ម ។

**ឆ**

**ទិន្នន័យ** (Data): ហេតុការណ៍ដើម មិនទាន់ធ្វើការវិភាគ ។

**ច្នៃប្រឌិត** (Innovation): ដំណើរការក្នុងការប្រកាន់យកគំនិតច្នៃប្រឌិត និងប្រែក្លាយវាឱ្យទៅជាផលិតផលសេវា ឬក៏រូបមន្តប្រតិបត្តិការដ៏មានប្រយោជន៍ ។

**ទំនិញ** (Commodity): ផលិតផល វត្ថុធាតុដើម រឺរបស់ប្រើប្រាស់ ។

**ជ**

**បរិមាណវិធី** (Quantitative approach): ការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសគណនាដើម្បីកែលំអរការធ្វើសេចក្តីសំរេចចិត្ត ។

**បេសកកម្ម** (Mission): គោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន ។

**បទដ្ឋាន** (Norms): ស្តង់ដារដែលគេអាចទទួលយកបាន ដោយសមាជិកនៅក្នុងក្រុម ។

**បញ្ញត្តិ** (Rule): សេចក្តីថ្លែងចម្លែង ដែលប្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងអំពីអ្វីដែលពួកគេគួរ ឬមិនគួរធ្វើ ។

**បណ្តាញប្រាស្រ័យទាក់ទង** (Communication networks): ទម្រង់ការនៃការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាតាមខ្សែទទឹង ឬខ្សែបណ្តោយរបស់ស្ថាប័ន ។

**បរិយាកាសទូទៅ** (General environment) : អ្វីៗទាំងអស់ដែលនៅខាងក្រៅក្រុមហ៊ុន ។

**បំផុសគំនិត** (Brainstorming) : ដំណើរការមួយក្នុងការបង្កើតគំនិត ដែលលើកទឹកចិត្តឱ្យមានជំរើសផ្សេងៗ ដោយគ្មានការទិទ្រើន ។

**ដ**

**ផែនការប្រតិបត្តិ** (Operational plan) : ផែនការដែលបញ្ជាក់លំអិតលើមធ្យោបាយដើម្បីធ្វើឱ្យសំរេចគោលបំណងទូទៅ ។

**ផែនការរយៈពេលខ្លី** (Short – term plan): ផែនការដែលលាតសន្ធឹងសំរាប់រយៈពេលតិចជាងមួយឆ្នាំ ។

**ផែនការជាក់លាក់ (Specific plan):** ផែនការដែលកំណត់យ៉ាងច្បាស់ និងគ្មានបន្ទុល់ចន្លោះ សំរាប់ធ្វើការបកស្រាយឡើយ ។

**ផែនការថវិកា (Budget):** ផែនការជាតួលេខ សំរាប់បែងចែកធនធានទៅឱ្យសកម្មភាពផ្សេងៗ ។

**ផ្សារ (Market):** តម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ត្រូវបានដោះស្រាយ ។

### ៣

**ព្យាករណ៍តាមបរិមាណវិធី (Quantitative forecasting) :** ការប្រើប្រាស់វិធីគណិតសាស្ត្រ ដើម្បីព្យាករណ៍លទ្ធផលនៅពេលខាងមុខ ។

**ព្យាករណ៍ប្រាក់ចំណូល (Revenue budge):** ព្យាករណ៍ប្រាក់ចំណូលក្នុងពេលអនាគត ។

### ៣

**ភាពជាសហគ្រិន(Entrepreneurship):** ដំណើរការដែលបុគ្គលព្យាយាមចាប់យកឱកាស បំពេញតម្រូវការតាមរយៈធនធានដែលគេមាន ។

### ៤

**យុទ្ធសាស្ត្រកំរិតអាជីវកម្ម (Business-level strategy):** ការកំណត់មធ្យោបាយដើម្បីឱ្យអាជីវកម្មមួយអាចសំរេចនូវគោលដៅអាជីវកម្ម ។

**យុទ្ធសាស្ត្រកំរិតលូតលាស់ (Growth strategy):** យុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មដែលស្វែងរកការបង្កើនកំរិតប្រតិបត្តិការរបស់មុខជំនួញ ។

### ៥

**លើកទឹកចិត្ត (Motivation) :** ការទាញយកនូវកិច្ចប្រឹងប្រែងកំរិតខ្ពស់ ដើម្បីសំរេចនូវគោលដៅរបស់អង្គការ តាមរយៈសមត្ថភាពនៃការប្រឹងប្រែងក្នុងការបំពេញតាមតម្រូវការរបស់បុគ្គល ។

**លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យក្នុងការសំរេចចិត្ត (Decision criteria):** លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលប្រើប្រាស់ ក្នុងដំណើរការធ្វើសេចក្តីសំរេចចិត្ត ។

## ស

**សមតុល្យ (Balance) :** ថ្លឹងថ្លែងអោយស្មើគ្នា ។

**សំរេចសំរួល (Compromise):** ដំណោះស្រាយលើជម្លោះដែលភាគីទាំងអស់លះបង់ ដើម្បីសំរេច បាននូវ ដំណោះស្រាយរួមមួយ ដែលអាចទទួលយកបានទាំងសងខាង ។

**សកម្មភាពត្រួតពិនិត្យ (Controlling):** សកម្មភាពត្រួតពិនិត្យដើម្បីធានាថាសកម្មភាពនោះត្រូវបាន គេ បំពេញទៅតាមការគ្រោងទុក និងធ្វើការកែតម្រូវលើចំណុចលំអៀងសំខាន់ៗ ។

## ហ

**ហានិភ័យ (Risk):** ការផ្សងគ្រោះថ្នាក់ ការប្រថុយប្រថាន ។

## អ

**អ្នកផ្គត់ផ្គង់ (Supplier):** អ្នកផ្តល់ទំនិញ វិសេវាសំរាប់លក់ វិធ្វើសេវាកម្មបន្ត ។

**“ចូរចាំថា ការចាប់ផ្ដើម និងដំណើរការអាជីវកម្ម គឺជាដំណើរការប្រែប្រួល ។ ”**