ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន

រៀបរៀងដោយ

ចាន់ ភារម្យ

គាំទ្រថវិកាលើការរៀបរៀងដោយ

មូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍

ឆ្នាំ ២០២១

ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន

រៀបរៀងដោយ

ចាន់ តារម្យ

គាំទ្រថវិកាលើការរៀបរៀងដោយ

មូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍

ឆ្នាំ ២០២១

ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន

FARM MANAGEMENT

រៀបរៀងដោយ ៖ លោក ចាន់ តារម្យ

គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យ៖

១. លោក ស្ងួ ពិសិដ្ឋ ប្រធាន

២. លោក អោ វ៉ាន់ណៃ អនុប្រធាន

៣. អ.ស បូ ណារ័ត្ន សមាជិក

គាំទ្រថវិកាលើការរៀបរៀងដោយ៖

មូលនិធិស្រាវជ្រាវគំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍

ឆ្នាំ ២០២១

បុព្វកថា

ដំណើរអភិវឌ្ឍនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជានៅក្នុងយុគសម័យទំនើបនេះ ជាមេរៀនដ៏ជោគជ័យបំផុតមួយ ដែលចាប់ឫសគល់ចេញពីការបញ្ចប់របបប្រល័យពូជសាសន៍ ការបញ្ចប់សង្គ្រាម ការផ្សះផ្សារជាតិ ការកសាងមូលដ្ឋានរឹងមាំនៃសន្តិភាពនិងស្ថេរភាព និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច។ នៅក្រោយពេលដែលសន្តិភាពត្រូវបានកើតឡើងដោយបរិបូរណ៍នៅឆ្នាំ១៩៩៨ កម្ពុជាទទួលកំណើនសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់ គឺប្រមាណ៨% ក្នុងមួយឆ្នាំ។ លើសពីនេះទៀត អត្រានៃភាពក្រីក្រត្រូវបានកាត់បន្ថយពីប្រមាណ៥៣% នៅឆ្នាំ២០០៤ មកនៅទាបជាង១០% នៅឆ្នាំ២០១៩។ ដំណើរនៃការអភិវឌ្ឍជាតិជាសកម្មភាពដែលបន្តទៅមុខជាប់ជានិច្ច ហើយគោលនយោបាយថ្មីៗដែលមានលក្ខណៈអន្តរវិស័យគ្របដណ្តប់ក៏កំពុងលេចរូបរាងឡើង ដើម្បីតម្រង់ទិសកម្ពុជាឆ្ពោះទៅកាន់ប្រទេសមានប្រាក់ចំណូលមធ្យមកម្រិតខ្ពស់នៅឆ្នាំ២០៣០ និងឈានឡើងជាប្រទេសមានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ នៅឆ្នាំ២០៥០។ ការប្រែប្រួលឆាប់រហ័សនៃនិម្មាបនកម្មពិភពលោកនិងតំបន់ រួមទាំងទំនាក់ទំនងភូមិសាស្ត្រនយោបាយ បានផ្តល់កាលានុវត្តភាពសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍឧស្សាហកម្មនៅកម្ពុជា ដែលត្រូវបានរាជរដ្ឋាភិបាលចាត់ទុកជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបាន និងកំពុងបន្តពង្រឹងនិងអភិវឌ្ឍវិស័យអប់រំឆ្ពោះទៅរកការស្រាវជ្រាវនិងនវានុវត្តន៍ ដើម្បីពង្រឹងសមត្ថភាពនិងជំនាញរបស់ធនធានមនុស្សនៅកម្ពុជា ឱ្យស្របទៅនឹងបរិបទថ្មីនៃការអភិវឌ្ឍ ជាពិសេសការពង្រឹងសហគ្រិនភាពក្នុងការរៀបចំម៉ូដែលធុរកិច្ចថ្មីៗ។ ដើម្បីចាប់យកកាលានុវត្តភាពពីបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្មទី៤ និងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលដែលកំពុងផុសផុលឡើង ប្រព័ន្ធអេកូឡូហ្ស៊ីដែលបង្កលក្ខណៈអំណោយផលដល់ការបង្កើតថ្មី នវានុវត្តន៍ ការស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ត្រូវតែមានការកែលម្អ។

បណ្តាប្រទេសនៅទ្វីបអាស៊ីកំពុងនាំមុខក្នុងការវិនិយោគលើការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍ ដោយមានភាគហ៊ុនប្រមាណ៤៤% នៃការវិនិយោគទាំងមូលរបស់ពិភពលោក។ ប្រទេសចិនកំពុងបន្តកសាងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៃការវិនិយោគលើការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍ ក៏ដូចជាសមត្ថភាពមនុស្ស។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រទេសនៅទ្វីបអាមេរិកខាងត្បូងនិងអាហ្វ្រិក កំពុងស្ថិតនៅឆ្ងាយពីការវិនិយោគនេះ ហើយជាលទ្ធផលប្រទេសទាំងនោះក៏ពុំមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចគួរឱ្យកត់សម្គាល់ដែរ។ ទុនវិនិយោគសរុបលើការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍរបស់ប្រទេសនៅទ្វីបអាមេរិកខាងត្បូវនិងអាហ្វ្រិក មានប្រមាណ៥%នៃការវិនិយោគទាំងមូលរបស់ពិភពលោក ក្នុងពេលដែលតំបន់ទាំង២នេះមានប្រជាជនប្រមាណ២០%នៃប្រជាជនពិភពលោក។ ប្រទេសចំនួន៦ដែលមានលំដាប់ខ្ពស់ជាងគេនៅក្នុងការវិនិយោគលើការស្រាវជ្រាវនិងអភិវឌ្ឍ រួមមានសហរដ្ឋអាមេរិក ចិន ជប៉ុន អាល្លឺម៉ង់ ឥណ្ឌា និងកូរ៉េខាងត្បូង ដែលស្មើនឹងប្រមាណ៧០%នៃទុនវិនិយោគសរុបរបស់ពិភពលោក។

តើចំណេះដឹង ផលិតផល និងសេវាកម្មថ្មីទាំងនេះកើតឡើងពីអ្វី? ហើយកើតឡើងដោយរបៀបណា? ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាកំពុងតែកសាងមូលដ្ឋានសម្រាប់ការត្រៀមខ្លួនទទួល និងប្រកួតប្រជែងក្នុងយុគសម័យបដិវត្តឧស្សាហកម្មទី៤ នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចដែលផ្អែកលើពុទ្ធិ ហើយដែលប្រការនេះ

ចាំបាច់តម្រូវឱ្យពលរដ្ឋកម្ពុជា ត្រូវក្លាយខ្លួនជាពលរដ្ឋឌីជីថល ពលរដ្ឋសកល និងពលរដ្ឋដែលប្រកបដោយការទទួលខុសត្រូវ ដែលមានសមត្ថភាពក្នុងការផលិត ចែកចាយ និងប្រើប្រាស់ពុទ្ធិដើម្បីទទួលមនុញ្ញផល និងរួមចំណែកក្នុងកំណើន។ ធនាគារពិភពលោកបានធ្វើការកត់សម្គាល់តាំងពីឆ្នាំ ២០០២នូវបម្លាស់ប្តូរនៃមូលដ្ឋានសេដ្ឋកិច្ច ពីសេដ្ឋកិច្ចដែលពឹងផ្អែកលើកម្លាំងពលកម្ម និងធនធានអតិកម្ម (Labour and Resource Based Economy) ទៅកាន់សេដ្ឋកិច្ចដែលពឹងផ្អែកលើពុទ្ធិ (Knowledge Based-Economy) ដែលក្នុងន័យនេះ ពុទ្ធិគឺជាគន្លឹះនៃការអភិវឌ្ឍ។ អាស្រ័យហេតុនេះនៅលើគន្លងដែលកម្ពុជាកំពុងធ្វើដំណើរឆ្ពោះទៅកាន់សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល សង្គមកម្ពុជាត្រូវតែមានសមត្ថភាពក្នុងការផលិត ជ្រើសរើស បន្សាំ បង្កើតមុខរបរ និងប្រើប្រាស់ពុទ្ធិ ដើម្បីរក្សានិរន្តរភាពនៃកំណើន និងកែលម្អជីវភាពរស់នៅ។ សមត្ថភាពទាំងនេះ អាចកើតឡើងនៅពេលពលរដ្ឋកម្ពុជាមានឱកាសក្នុងការទទួលបានបទពិសោធន៍ពីការស្រាវជ្រាវ ការបណ្តុះគំនិតច្នៃប្រឌិត និងការស្វែងរកនវានុវត្តន៍។

កំណែទម្រង់វិស័យអប់រំ គឺជាការត្រួសត្រាយមាគ៌ាសម្រាប់ដំណើរឆ្ពោះទៅកាន់សង្គមប្រកបដោយពុទ្ធិ និងប្រជាពលរដ្ឋប្រកបដោយភាពរស់រវើក។ តាមរយៈមូលដ្ឋានអប់រំ សង្គមប្រកបដោយពុទ្ធិនឹងប្រមូលផ្តុំ បង្កើត និងចែករំលែក ទៅកាន់សមាជិកក្នុងសង្គមនូវសម្បទាអប់រំ ពិសេសគឺពុទ្ធិសម្បទាក្នុងបុព្វហេតុនៃមនុស្សជាតិនិងឧត្តមប្រយោជន៍នៃប្រទេស។ សង្គមប្រកបដោយពុទ្ធិ គឺពុំគ្រាន់តែជាសង្គមដែលសម្បូរព័ត៌មានប៉ុណ្ណោះទេ តែជាសង្គមដែលប្រជាពលរដ្ឋអាចធ្វើបរិវត្តកម្មពីព័ត៌មានទៅជាមូលធនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ការរីកចម្រើនទៅមុខជាលំដាប់នៃបច្ចេកវិទ្យានិងតំណភ្ជាប់ បានពង្រីកព្រំដែននៃការចូលទៅកាន់ និងការទទួលបានព័ត៌មានជាសកល ហើយដែលក្នុងន័យនេះ ការអប់រំនឹងបន្តវិវត្តទៅមុខនិងមានការផ្លាស់ប្តូរ។ សង្គមមួយដែលមានអំណាន និងរបាប់ជាបុរេលក្ខខណ្ឌនៃជីវភាពប្រចាំថ្ងៃនៃប្រជាពលរដ្ឋ ពេលនោះបំណិននៃអំណាន និពន្ធ និងការគណនាលេខនព្វន្ត គឺជាចលករនៃការរៀនរបស់សិស្ស។ ជាតុដ៏ចម្បងមួយដែលស្ថិតនៅក្នុងការកសាងសង្គមដែលប្រកបដោយពុទ្ធិគឺសៀវភៅសិក្សា ហើយការរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អសៀវភៅសិក្សាជាប្រចាំ គឺជានវានុវត្តន៍នៃវិស័យអប់រំដែលនាំទៅរកការសិក្សាពេញមួយជីវិត ការអភិវឌ្ឍសម្បទាអប់រំ និងការចែករំលែកចំណេះដឹង។ មូលដ្ឋានអប់រំ ជាពិសេសគឺគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សាត្រូវមានតួនាទីដែលប្រកបដោយការឆ្លើយតប ចំពោះតម្រូវការខាងលើនេះ។ សាស្ត្រាចារ្យ អ្នកស្រាវជ្រាវ និងបុគ្គលិកអប់រំត្រូវបន្តសិក្សាជាប់ជានិច្ច តាមរយៈការរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អសៀវភៅសិក្សា ហើយដែលសៀវភៅសិក្សាទាំងនេះនឹងក្លាយជាស្ពាននៃទំនាក់ទំនងរវាងនវានុវត្តន៍នៃបច្ចេកវិទ្យា និងការរៀននិងបង្រៀននៅក្នុងថ្នាក់រៀន។

សង្គមដែលប្រកបពុទ្ធិ ក៏ជាសង្គមដែលបណ្តុះឱ្យមានរចនាសម្ព័ន្ធទន់នៃសេដ្ឋកិច្ចដែលពឹងផ្អែកលើពុទ្ធិដែរ។ ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងនៃបែបផែននេះរួមមាន Silicon Valley នៃសហរដ្ឋអាមេរិក សួនឧស្សាហកម្មវិស្វកម្មអាកាសយានយន្តនិងយានយន្តនៅទីក្រុង Munich ប្រទេសអាល្លឺម៉ង់ តំបន់ជីវបច្ចេកវិទ្យានៅក្រុង Hyderabad ប្រទេសឥណ្ឌា តំបន់ផលិតគ្រឿងអេឡិចត្រូនិកនិងសារគមនាគមន៍ឌីជីថលនៅទីក្រុង Seoul ប្រទេសកូរេខាងត្បូង ក៏ដូចជាសួនឧស្សាហកម្មថាមពល និងឥន្ធនគីមីសាស្ត្រនៃប្រទេសប្រេស៊ីល ហើយក៏នៅមានទីក្រុងនៃប្រទេសជាច្រើនទៀតនៅលើពិភពលោក។ លក្ខណៈសម្បត្តិ

នៃទីក្រុងទាំងនេះគឺការប្រើប្រាស់និន្នាការនៃការអភិវឌ្ឍដែលជំរុញ និងតម្រង់ទិសដោយចំណេះដឹង ហើយដែលចំណេះដឹងទាំងនោះកើតចេញជាដំបូងពីការវិនិយោគទៅលើគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា ស្ថាប័នស្រាវជ្រាវ មជ្ឈមណ្ឌលឧត្តមភាពនៃជំនាញជាន់ខ្ពស់ ការប្រកួតប្រជែងដោយគុណាធិបតេយ្យ និងជាពិសេសគឺការបណ្ដុះវប្បធម៌អំណាននិងនិពន្ធសៀវភៅ។ ល្បឿននៃការរីកចម្រើនផ្នែកពុទ្ធិ និងបច្ចេកវិទ្យាកំពុងមានសន្ទុះលឿនជាងអ្វីដែលសិស្ស និងនិស្សិតអាចទទួលបានពីគ្រូនៅគ្រឹះស្ថានសិក្សា ដែលធ្វើឱ្យគោលដៅនៃការអប់រំនៅពេលបច្ចុប្បន្ននេះ មានការប្រឈមខ្លាំងជាងពេលណាទាំងអស់។ ឧទាហរណ៍ក្នុងមួយឆ្នាំ មានសៀវភៅជាង២,២លានចំណងជើង ត្រូវបានសរសេរនិងបោះពុម្ព ដែលក្នុងនោះប្រទេសចិនមាន៤៤០ពាន់ ចំណែកឯសហរដ្ឋអាមេរិកមាន៣០៥ពាន់ និងប្រទេសរុស្ស៊ីមាន១២០ពាន់ចំណងជើង។

ខណៈពេលដែលបច្ចេកវិទ្យាកំពុងរីកចម្រើនជារៀងរាល់ថ្ងៃ មធ្យោបាយសម្រាប់អំណានក៏មានច្រើនជម្រើសសម្រាប់សិស្ស-និស្សិត និងសាធារណៈជន រួមមានការអានសៀវភៅ ការអានលើឧបករណ៍អេឡិចត្រូនិក ការអានដោយប្រើទូរសព្ទវៃឆ្លាត និងការអានលើកុំព្យូទ័រ ដែលសុទ្ធសឹងជាមធ្យោបាយសំខាន់ៗដែលនាំអ្នកអានទាំងឡាយឱ្យសម្រេចគោលបំណងអានរបស់ខ្លួន។ ម្យ៉ាងវិញទៀត អំណានដោយប្រើមធ្យោបាយបច្ចេកវិទ្យាទំនើប ចំណាយពេលតិច ងាយស្រួលអាន និងជួយដល់បរិស្ថានមួយកម្រិតទៀត។ នាពេលបច្ចុប្បន្ន សិស្ស-និស្សិត និងសាធារណៈជនកម្ពុជាដែលស្រឡាញ់អំណានកំពុងតែប្រើប្រាស់មធ្យោបាយអំណានទាំងនេះ។ បើយើងក្រឡេកមើលទៅប្រទេសជឿនលឿន ទោះបីជាបច្ចេកវិទ្យារីកចម្រើនខ្លាំងយ៉ាងណា អំណានតាមរយៈសៀវភៅនៅតែមានសន្ទុះដដែល។ ម្យ៉ាងវិញទៀត បច្ចេកវិទ្យាអានបែបទំនើបតាមរយៈឧបករណ៍ទំនើប អាស្រ័យលើលទ្ធភាពនៃធនធានអប់រំឌីជីថល និងមាតិកាឌីជីថលគ្រប់គ្រាន់ដែលបានផលិត និងបង្ហោះចែកចាយសម្រាប់អំណាន។

ក្នុងបរិបទកម្ពុជា ជាពិសេសក្នុងបរិការណ៍នៃការផ្ទុះរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា បានជំរុញឱ្យមានបរិវត្តកម្មឌីជីថលនៅក្នុងអេកូស៊ីស្តែមនៃការអប់រំ ជាពិសេសការអប់រំតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនិងការអប់រំពីចម្ងាយ ដើម្បីលើកកម្ពស់អំណាន តាមរយៈការផលិតមាតិកាឌីជីថលដែលមានភាពចំរុះ ការកសាងសមត្ថភាពផ្នែកតំណភ្ជាប់និងវេទិកាឌីជីថល ការពង្រីកវិសាលភាពនៃមជ្ឈមណ្ឌលទិន្នន័យ និងការលើកកម្ពស់គុណភាពនៃការផលិតធនធានអប់រំឌីជីថល គួបផ្សំជាមួយការចែកសន្លឹកកិច្ចការឱ្យសិស្សយកទៅរៀននៅផ្ទះ និងការចុះទៅជួបជាមួយសិស្សជាបណ្ដុំនៅតាមសហគមន៍។ ក្នុងន័យលើកកម្ពស់អំណាន និងភាពសម្បូរបែបនៃធនធានសៀវភៅសិក្សា ឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពនិងភាពសក្ដិសិទ្ធិ និងផ្ដល់ឱកាសអំណានកាន់តែច្រើនថែមទៀតដល់សិស្សានុសិស្ស និស្សិត និងសាធារណៈជន ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡាលើកទឹកចិត្តនូវចំណុចមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

១. សាស្ត្រាចារ្យ អ្នកស្រាវជ្រាវ និងបុគ្គលិកអប់រំ សូមបន្តនិងបង្កើនការបោះពុម្ពស្នាដៃបន្ថែមទៀត ដើម្បីធ្វើឱ្យធនធានសម្រាប់អំណានកាន់តែសម្បូរបែប ជាពិសេសធនធានអំណានជាខេមរភាសា

២. គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា សូមផ្តល់លទ្ធភាពគ្រប់បែបយ៉ាង ដើម្បីឱ្យបុគ្គលិកអប់រំគ្រប់លំដាប់ថ្នាក់ និងនិស្សិតគ្រប់កម្រិតសិក្សាអាចចូលរួមអាន និងសិក្សាស្រាវជ្រាវតាមគ្រប់លទ្ធភាពជាមួយធនធានអំណាន ជាពិសេសការរៀបចំឱ្យមានពេលវេលាសម្រាប់សហសិក្សា និងអំណានក្នុងបណ្ណាល័យ
៣. សាស្ត្រាចារ្យតាមមុខវិជ្ជា និងអ្នកស្រាវជ្រាវតាមជំនាញឬវិស័យ ត្រូវរៀបចំដំណើរការរៀនបង្រៀន និងស្រាវជ្រាវដែលមានដាក់បញ្ចូលកិច្ចការស្វ័យសិក្សា សហសិក្សា ឬការស្រាវជ្រាវបណ្ណាល័យដែលតម្រូវឱ្យនិស្សិត ត្រូវអាននិងស្រាវជ្រាវជាមួយធនធានអំណាន
៤. គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និងមជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ ត្រូវខិតខំឱ្យអស់លទ្ធភាពក្នុងការបង្កើតបណ្ណាល័យ មជ្ឈមណ្ឌលរក្សាឯកសារ ឬមជ្ឈមណ្ឌលអប់រំឌីជីថលជាដើម ដើម្បីឱ្យបុគ្គលិកអប់រំគ្រប់លំដាប់ថ្នាក់និងនិស្សិតគ្រប់កម្រិតសិក្សាអាចទទួលបាន និងស្វែងរកប្រភពសម្រាប់អំណានកាន់តែសម្បូរបែប និងមានភាពបត់បែន ឆ្លើយតបតាមតម្រូវការអ្នកអាន
៥. និស្សិតគ្រប់កម្រិតសិក្សាត្រូវខិតខំនិងចំណាយពេលវេលាដើម្បីអាន និងចាត់ទុកវប្បធម៌និងអកប្បកិរិយាអំណានជាផ្នែកមួយ នៃពេលវេលានិងភាពស៊ីវិល័យនៃជីវិតប្រចាំថ្ងៃ
៦. បងប្អូនជនរួមជាតិ ដែលជាមាតាបិតា ឬអ្នកអាណាព្យាបាល សូមជួយជំរុញនិងបង្កលក្ខណៈកាន់តែច្រើនថែមទៀត ជាពិសេសការលៃលកចំណាយនៅក្នុងគ្រួសារសម្រាប់ការទិញសម្ភារៈសិក្សា សៀវភៅអាន និងឧបករណ៍សម្រាប់អំណានដល់កូនៗ ដែលចាត់ទុកជាការវិនិយោគមួយដ៏សំខាន់ សម្រាប់ បង្កើនចំណេះដឹង និងអនាគតរបស់ពួកគេ។

ដោយមានការគាំទ្រពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ នៅឆ្នាំ២០២០ ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា បានបង្កើតមូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍ ដែលហៅកាត់ថា “មូលនិធិ ស.គ.ន.” និងហៅជាភាសាអង់គ្លេសថា The Research Creativity and Innovation Fund ដែលហៅកាត់ជាភាសាអង់គ្លេសថា “RCI Fund”។ គោលដៅចម្បងនៃមូលនិធិនេះ គឺរួមចំណែកលើកកម្ពស់វប្បធម៌នៃការស្រាវជ្រាវ បំផុសគំនិតច្នៃប្រឌិត និងជំរុញការធ្វើនវានុវត្ត ដើម្បីជាប្រយោជន៍ដល់វិស័យអប់រំ យុវជន និងកីឡា ដែលឆ្លើយតបទៅនឹងទីផ្សារពលកម្ម និងសាកលភាវូបនីយកម្ម។ មូលនិធិ ស.គ.ន. បានសម្រេចកំណត់ប្រធានបទ ជាអាទិភាពសម្រាប់ការគាំទ្រដោយមូលនិធិចំនួន៣ រួមមានឌីជីថលនីយកម្មសម្រាប់បដិវត្តឧស្សាហកម្ម៤.0 (Digitalization for IR.4.0) ការស្រាវជ្រាវអនុវត្តលើវិស័យកសិកម្ម (Applied Agricultural Research) និងការស្រាវជ្រាវគរុកោសល្យសតវត្សទី២១ (21st Century Pedagogy Research)។

ដោយមានការធ្វើអាទិភាពវូបនីយកម្មទៅលើទិសដៅ នៃការប្រើប្រាស់ថវិកាមូលនិធិសម្រាប់ឆ្នាំ២០២០ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ និងក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា បានផ្តល់ការគាំទ្រដល់ការរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អ សៀវភៅសិក្សា (Text book) ដែលនឹងត្រូវប្រើប្រាស់នៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា។ គោលបំណងនៃការរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អ សៀវភៅសិក្សានៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា គឺដើម្បីបង្កើនបរិមាណ លើកកម្ពស់គុណភាព និងពង្រីកសមធម៌នៃធនធានសិក្សាជាខេមរភាសា ជូនដល់និស្សិត

ដែលកំពុងបន្តការសិក្សា និងត្រៀមខ្លួនធ្វើការស្រាវជ្រាវនៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា។ លើសពីនេះទៀត ការរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អសៀវភៅសិក្សានៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា មានគោលដៅដូចខាងក្រោម ៖

១. ឆ្លើយតបជាបន្ទាន់ចំពោះការខ្វះខាតធនធានសិក្សា ដែលជាតម្រូវការសិក្សារបស់និស្សិតនៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា

២. លើកកម្ពស់ទំនើបភាវូបនីយកម្ម និងឧត្តមានុវត្តន៍នៃការរៀននិងបង្រៀន និងការស្រាវជ្រាវនៅលើមុខវិជ្ជា កម្មវិធីសិក្សា ឬមុខជំនាញជាក់លាក់

៣. បង្កើនភាពស៊ីជម្រៅក្នុងការកសាងវិជ្ជាជីវៈនិងបទពិសោធន៍សម្រាប់ឋានៈសាស្ត្រាចារ្យ និងអ្នកស្រាវជ្រាវ

៤. រួមចំណែកដល់ការកសាងភាពជាសហគមន៍វិជ្ជាជីវៈ ការចែករំលែកបទពិសោធន៍ និងវប្បធម៌នៃការរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អសៀវភៅសិក្សានៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា។

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា បានវាយតម្លៃខ្ពស់ចំពោះការបោះជំហានប្រកបដោយមនសិការវិជ្ជាជីវៈនៃគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និងបុគ្គលិកអប់រំទាំងអស់ ក្នុងការរៀបចំ រៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អសៀវភៅសិក្សា ដើម្បីបង្កើនបរិមាណ លើកកម្ពស់គុណភាព និងពង្រឹងសមធម៌នៃធនធានសិក្សាជាខេមរភាសា ជូននិស្សិតដែលកំពុងបន្តការសិក្សា និងត្រៀមខ្លួនធ្វើការស្រាវជ្រាវនៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា។ សៀវភៅសិក្សាជាផ្នែកមួយនៃការទទួលស្គាល់គុណភាពអប់រំនៃគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និងជាធនធានសិក្សាដែលជាមូលដ្ឋានមួយដ៏សំខាន់ ក្នុងការគាំទ្រដល់ការបង្រៀន និងរៀន ហើយត្រូវមានបរិមាណគ្រប់គ្រាន់ ឆ្លើយតបទៅនឹងកម្មវិធីអប់រំ និងតម្រូវការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។ ជាគោលការណ៍ គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សាទាំងអស់ ត្រូវមានសៀវភៅសិក្សាដែលប្រើជាគោលសម្រាប់មុខវិជ្ជានីមួយៗ។ ចំនួនសៀវភៅសិក្សាដែលគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ និងការសិក្សារបស់និស្សិត ត្រូវមានយ៉ាងតិចមួយចំណងជើងក្នុងមួយមុខវិជ្ជា ហើយត្រូវតម្កល់យ៉ាងតិច២ច្បាប់នៅក្នុងបណ្ណាល័យ ឬអាចរកបានតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។ ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា លើកទឹកចិត្តបន្ថែមទៀតជូនដល់គ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សារដ្ឋ និងឯកជនដែលបានស្នើសុំថវិកាមូលនិធិ ស.គ.ន រួច សូមចូលរួមបន្ថែមទៀតដើម្បីបង្កើនចំនួនចំណងជើងសៀវភៅ។ ចំណែកគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សារដ្ឋ និងឯកជនដែលពុំទាន់បានដាក់ពាក្យស្នើសុំថវិកាមូលនិធិ ដើម្បីរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អ សៀវភៅសិក្សានៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា សូមរួសរាន់ចូលរួមដើម្បីជាគុណប្រយោជន៍ដល់តម្រូវការដ៏ទទូចនិងថ្លៃថ្លានៃនិស្សិតកម្ពុជាក្នុងការសិក្សា និងស្រាវជ្រាវនៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា។

សេចក្ដីបញ្ជាក់
នៃមូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍

សៀវភៅសិក្សានេះជាលទ្ធផលនៃការស្នើសុំអនុវត្តថវិកាមូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍ ក្នុងគម្រោងរៀបរៀង និពន្ធ និងកែលម្អសៀវភៅសិក្សា ដែលនឹងត្រូវប្រើប្រាស់នៅកម្រិតឧត្តមសិក្សា។ សៀវភៅសិក្សានេះ ត្រូវបានរៀបរៀង និពន្ធ ឬកែលម្អដោយមានការធានាអះអាងថាជាស្នាដៃរបស់អ្នកនិពន្ធផ្ទាល់ និងបានឆ្លងកាត់ត្រួតពិនិត្យ ផ្ដល់យោបល់ និងវាយតម្លៃដោយក្រុមប្រឹក្សាអប់រំ ក្រុមប្រឹក្សាស្រាវជ្រាវ ឬក្រុមប្រឹក្សាដែលមានតម្លៃស្មើនៃគ្រឹះស្ថានឧត្តមសិក្សា និងតាមរយៈកិច្ចសន្យាដែលបានធ្វើឡើង និងដែលបានតម្កល់ទុកនៅមូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍។ រាល់ខ្លឹមសារ ការបកស្រាយ ឬរូបភាព ដែលមាននៅក្នុងសៀវភៅនេះ គឺជាជំហរនិងទស្សនៈផ្ទាល់របស់អ្នកនិពន្ធ ហើយពុំឆ្លុះបញ្ចាំង ឬជាតំណាងដល់មូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍ នៃក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡាឡើយ។

អារម្ភកថា

នៅក្នុងបរិបទនៃការអភិវឌ្ឍរបស់ប្រទេសកម្ពុជា កសិកម្មនៅតែដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់ខឿនសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ពោលគឺដើម្បីធានានូវសន្តិសុខស្បៀង បង្កើតការងារ និងប្រាក់ចំណូលដល់កសិករតាមទីជនបទ ជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍនូវអាជីវកម្មផ្សេងៗទៀត និងចូលរួមអភិរក្សធនធនធម្មជាតិ និងបរិស្ថាន យើងគួរតែសិក្សាឱ្យបានច្រើននូវបណ្ដាទ្រឹស្ដី និងការអនុវត្តជាក់ស្ដែងនៃការអភិវឌ្ឍកសិកម្មសមស្របតាមយន្តការទីផ្សារ និងស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច នយោបាយ និងសង្គមកិច្ច ។ ផ្ដើមចេញពីការទាមទារនៃការកសាង និងអភិវឌ្ឍវិស័យកសិកម្មរបស់ប្រទេសកម្ពុជា និងសេចក្ដីត្រូវការនៃការបណ្ដុះបណ្ដាលបច្ចេកទេសដល់អ្នកសិក្សាពីការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន និងអ្នកធ្វើអាជីវកម្មដាំដុះដំណាំ និងចិញ្ចឹមសត្វ ទើបសៀវភៅសិក្សា **ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន** នេះត្រូវបានរៀបរៀងឡើង ។ យើងដឹងហើយថា ប្រទេសកម្ពុជាបានបោះជំហានថ្មីមួយទៀតក្នុងខឿនសេដ្ឋកិច្ចតាមរបបទីផ្សារសេរី បានចូលរួមជាសមាជិកតំបន់ពាណិជ្ជកម្មនៃបណ្ដាប្រទេសអាស៊ាន (AFTA) និងជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក(WTO) ដូចនេះការងារបណ្ដុះបណ្ដាលការស្រាវជ្រាវ និងការរៀបចំផែនការក្នុងវិស័យកសិកម្ម ទាមទារឱ្យមានសៀវភៅសិក្សាមួយដែលឆ្លុះបញ្ចាំងបានគ្រប់គ្រាន់នូវមូលដ្ឋានវិទ្យាសាស្ត្ររបស់ខឿនកសិកម្ម ដែលអភិវឌ្ឍតាមរបបទីផ្សារ និងសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក ។ សៀវភៅ**ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន** ត្រូវបានរៀបរៀងឡើងដើម្បីរួមចំណែកដល់វិស័យអប់រំ ការអភិវឌ្ឍធនធានសិក្សាភាសាជាតិក៏ដូចជាបំពេញនូវសេចក្ដីត្រូវការក្នុងវិទ្យាស្ថាន និងមុខជំនាញពាក់ព័ន្ធបានសិក្សាស្វែងយល់អំពីគោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន តួនាទីអ្នកគ្រប់គ្រង ការសិក្សាអំពីសញ្ញាណធនធានផលិតកម្ម និងផលិតផល ការសិក្សាពីថ្លៃថេរ និងអថេរ ការធ្វើផែនការអាជីវកម្មកសិកម្ម ការធ្វើបញ្ជីសម្ភារៈ ការចំណាយ ចំណូល និងវិភាគលើប្រាក់ចំណេញ ការសិក្សាអំពីទីផ្សារ ការត្រួតពិនត្យ និងវាយតម្លៃនៃផែនការអាជីកម្មកសិដ្ឋាន ដែលចាំបាច់ដើម្បីបំពេញភាពជោគជ័យដល់ការងារលើអាជីវកម្មដាំដុះដំណាំ និងចិញ្ចឹមសត្វ ។ ឆ្លងកាត់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងបទពិសោធន៍ក្នុង អាជីពជាអ្នកអប់រំបច្ចេកវិទ្យាកសិកម្ម អ្នកនិពន្ធបានបង្ហាញពីការតាមដានត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃគម្រោងនៃដាំដុះដំណាំ និងចិញ្ចឹមសត្វ ជាពិសេសការប្រើប្រាស់ធនធានសមស្របដើម្បីជំរុញឱ្យបាននូវប្រាក់ចំណេញជាអតិប្បរមាក្នុងចង្វាក់ផលិតកម្ម ។

គោលបំណងជាមូលដ្ឋានសៀវភៅ**ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន**នេះគឺដើម្បីជាជំនួយដល់ការបង្រៀន និងរៀនសម្រាប់និស្សិតវិទ្យាសាស្ត្រកសិកម្ម និងអ្នកសិក្សា ដើម្បីជាទុនក្នុងការសិក្សា និងក្នុងការងារគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានជាក់ស្ដែងឱ្យទទួលបានជោគជ័យក្នុងកំឡុងពេលអនុវត្តគម្រោងស្រាវជ្រាវ ។ សៀវភៅនេះយើងខ្ញុំបានខិតខំប្រឹងប្រែងរៀបរៀងយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ ដោយបានបញ្ចូលនូវគំរូផែនការអាជីវកម្មកសិកម្មមួយចំនួនដោយឆ្លងកាត់តាមរយៈបទពិសោធន៍របស់អ្នករៀបរៀង ដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្មកសិកម្មខ្នាតតូចផ្ទាល់ខ្លួននៅក្រោយពេលបញ្ចប់ការសិក្សា។ ទោះបីជាមានការរៀបរៀងដោយយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងណាក៏ដោយក្ដីក៏សៀវភៅនេះនៅមានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនផងដែរ ។ យើងខ្ញុំសូមរង់ចាំចំពោះមតិកែលម្អពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋានទាំងអស់ ។

ថ្ងៃអង្គារ ១០រោច ខែទុតិយាសាឍ ឆ្នាំឆ្លូវ ត្រីស័ក ព.ស ២៥៦៥
កំពង់ឈើទាល,ថ្ងៃទី០៣ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២១

មាតិកា

ចំណងជើង	ទំព័រ
បុព្វកថា	i
អារម្ភកថា	vii
មាតិកា	viii
មេរៀនទី ១ គោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន	១
១.និយមន័យពាក្យ "ការគ្រប់គ្រង"និង "កសិដ្ឋាន"	១
២.គោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រង	៣
២.១ ការរៀបចំចាត់ចែង	៣
២.២ ការទំនាក់ទំនង	៣
២.៣ ការធ្វើគម្រោង	៣
២.៤ យុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការ	៣
៣.ការអនុវត្តគម្រោង	៤
មេរៀនទី២ គោលការណ៍នៃភាពជាអ្នកគ្រប់គ្រង	៥
១.អ្នកគ្រប់គ្រង និងរបៀបគ្រប់គ្រង	៥
១.១ អ្នកគ្រប់គ្រង	៥
១.២ របៀបរបបគ្រប់គ្រង	៥
១.៣ ហេតុអ្វីត្រូវសិក្សាពីការងារគ្រប់គ្រង	៥
២.ការងាររបស់អ្នកគ្រប់គ្រង	៥
២.១ ការគ្រប់គ្រងអង្គភាព	៥
២.២ ការគ្រប់គ្រងការងារ	៦
២.៣ ការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក	៦
២.៤ ការគ្រប់គ្រងផលិតផល និងការផលិត	៦
៣.អ្នកគ្រប់គ្រង និងមជ្ឈដ្ឋានគ្រប់គ្រង	៦
៣.១ មជ្ឈដ្ឋានខាងក្នុងអង្គភាព	៦
៣.២ មជ្ឈដ្ឋានខាងក្រៅអង្គភាព	៩
៣.៣ មជ្ឈដ្ឋានប្រយោល	៩
៤.តួនាទីរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង	៩
៤.១ ភាពស្ទាត់ជំនាញរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង	៩
៤.២ ភារកិច្ចរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង	៩
មេរៀនទី៣ សញ្ញាណអំពីធនធានផលិតកម្ម និងផលិតផល	១០
១.ថ្លៃដើម	១០

១.១ ថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់.. ១០
១.២ ថ្លៃដើមមិនមែនជាសាច់ប្រាក់.. ១០
១.៣ ថ្លៃថេរ... ១០
១.៤ ថ្លៃអថេរ... ១០
១.៥ ថ្លៃដើមសរុប.. ១០
២.ចំណូល... ១០
២.១ ចំណូលជាសាច់ប្រាក់.. ១០
២.២ ចំណូលមិនមែនជាសាច់ប្រាក់.. ១១
២.៣ ចំណូលសរុប.. ១១
៣.ការវាស់ស្ទង់ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត.. ១១
៣.១ ចំណេញដុល.. ១១
៣.២ ចំណេញ ឬខាត... ១១
៣.៣ លំហាត់អនុវត្តន៍... ១១
មេរៀនទី៤ ថ្លៃថេរ.. ១៧
១.ថ្លៃថេរ.. ១៧
២.ថ្លៃកាត់រំលោះ.. ១៧
៣.ថ្លៃការប្រាក់.. ១៨
៤.ថ្លៃចំណាយថែរក្សា.. ២០
៥.ចំណាយអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃ.. ២១
៦.លំហាត់អនុវត្តន៍.. ២១
មេរៀនទី៥ ថ្លៃអថេរ.. ២៤
១.សេចក្តីផ្តើម.. ២៤
២.ផលិតផលដុល.. ២៥
៣.ចំណេញដុល... ២៦
មេរៀនទី៦ ការវាស់ស្ទង់ប្រាក់ចំណេញរបស់កសិដ្ឋាន... ៣២
១.ចំណេញដុល និងការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន.. ៣២
២.ចំណេញអតិបរិមារបស់ផលិតកម្ម... ៣៦
២.១ទិន្នផលអតិបរិមា.. ៣៦
២.២ចំណេញអតិបរិមា.. ៣៧
៣.លំហាត់អនុវត្តន៍.. ៤២
មេរៀនទី៧ គម្រោងថវិកាកសិដ្ឋាន.. ៥២
១. គម្រោងថវិកាជាផ្នែក.. ៥២

២.គម្រោងថវិកាសហគ្រាស.. ៥៥
៣.គម្រោងថវិកាសហគ្រាសទាំងមូល... ៥៧
៤.គម្រោងថវិកាលំហូទឹកប្រាក់.. ៦០
៥.ការធ្វើផែនការអាជីវកម្ម សម្រាប់កសិដ្ឋាន... ៦២
មេរៀនទី៨ ទីផ្សារផលិតផលកសិកម្ម... ៧៦
១.និយមន័យទីផ្សារ.. ៧៦
២.យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ.. ៧៨
៣.ប្រភេទទីផ្សារ... ៧៩
៤.ផែនការទីផ្សារ... ៨២
មេរៀនទី៩ ការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃការងារគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន............. ៨៧
១. តើការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ ជាអ្វី?.. ៨៧
២. គោលបំណងនៃការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ... ៨៨
៣. ជំហាននៃការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ... ៨៨
៤. ក្របខ័ណ្ឌនៃការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ.. ៩០
៥. ការវិភាគទិន្នន័យ និងរបាយការណ៍.. ៩១
ឯកសារយោង... ៩៣

មេរៀនទី ១

គោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន

១. និយមន័យពាក្យ "ការគ្រប់គ្រង" និង "កសិដ្ឋាន"

តើការគ្រប់គ្រងមានន័យយ៉ាងដូចម្តេច?

ការគ្រប់គ្រងជាការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស និងធនធានផ្សេងៗទៀតដើម្បីសម្រេចនូវទិសដៅ ឬអង្គការចាត់តាំងមួយ (Boone and Kurtz, 1992) ។ ការគ្រប់គ្រងជាការប្រើប្រាស់ធនធានគន្លឹះដូចជា ដីកម្លាំងពលកម្ម និងថវិកា ឱ្យបានសមស្រប និងល្អបំផុតដែលអាចធ្វើទៅបាន ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលបំណងដែលបានគ្រោងទុក (Turner and Taylor, 2013) ។ ការគ្រប់គ្រងគឺដំណើរការធ្វើផែនការចាត់តាំង ដឹកនាំ និងត្រួតពិនិត្យ ទៅលើការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស និងធនធានដទៃទៀតដើម្បីសម្រេចគោលដៅអង្គភាព (Sokankeng, 2013) ។ ទ្រឹស្តីនៃការគ្រប់គ្រងបានចែងថា រាល់អង្គភាព ឬសហគ្រាសត្រូវការ ការគ្រប់គ្រងដើម្បីសម្រេចគោលដៅសំខាន់ៗរបស់ខ្លួន ជាមួយនឹងការប្រើប្រាស់ធនធានទាំងឡាយឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់បំផុត ។ រីឯទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ចវិញក៏អះអាងដែរថា ធនធានទាំងនោះជាតម្លៃកាលានុវត្តភាព (Opportunity Cost) របស់ខ្លួន។ ដូចនេះអ្នកទទួលខុសត្រូវរបស់អង្គភាព ត្រូវចេះគ្រប់គ្រង និងប្រើប្រាស់ធនធានដែលមានឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងប្រសិទ្ធផលមកវិញតាមរយៈការធ្វើផែនការចាត់ចែង ការទទួលបាន ការចែកចាយ ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យលើការប្រើប្រាស់ធនធានទាំងនោះឱ្យជាប្រយោជន៍ដល់អង្គភាព ។ ដូច្នេះហើយគេត្រូវការការគ្រប់គ្រងវាឱ្យបានល្អប្រសើរ ។ ក្នុងបណ្តាធនធានខាងលើដែលអង្គភាពប្រើប្រាស់ មានតែធនធានមនុស្សប៉ុណ្ណោះដែលជាធនធានមានជីវិត។ សភាពជាមនុស្សជា សភាវៈដែលចេះគិត និងពិចារណា មានអារម្មណ៍ មនោសញ្ចេតនា ដូចនេះពួកគេអាចនឹងបំពេញការងារមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ កាលណាគេពេញចិត្តអង្គភាពនោះ ។ ផ្ទុយទៅវិញ គេអាចនឹងចាកចេញពីអង្គភាពនៅពេលដែលគេមិនពេញចិត្ត។ ម្យ៉ាងទៀតដោយសារនេះជាធនធានដែលមានលក្ខណៈពិសេស វាទាមទារការគ្រប់គ្រងឱ្យបានល្អដើម្បីទទួលបានវិភាគទានពីធនធាននេះត្រលប់មកវិញ សម្រាប់ការរីកចម្រើនរបស់អង្គភាពផងដែរ (គង់ ឆាយឡេង, ២០២០) ។ ការគ្រប់គ្រងគឺជាដំណើរការសម្របសម្រួល និងគ្រប់គ្រងភារកិច្ច ដើម្បីសម្រេចនូវគោលបំណងដែលកំណត់ទុកមុន ។ ការគ្រប់គ្រងសកម្មភាពរួមមាន ការកំណត់យុទ្ធសាស្ត្ររបស់អង្គភាព និងសម្របសម្រួលកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់បុគ្គលិក ដើម្បីសម្រេចគោលបំណងទាំងនោះតាមរយៈការប្រើប្រាស់ ធនធានដែលមាន (Career Advice, 2020) ។ ការគ្រប់គ្រង គឺជាដំណើរការនៃការធ្វើការជាមួយនឹងមនុស្ស និងធនធានដទៃទៀតដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់អង្គភាព ។ អ្នកដែលគ្រប់គ្រងខ្លាំងពូកែត្រូវមានសមត្ថភាព និងប្រសិទ្ធភាព។ សមត្ថភាព គឺជាការសម្រេចគោលដៅដោយដឹងថាការចំណាយធនធានដូចជា ធនធានមនុស្ស ប្រាក់កាស វត្ថុធាតុដើម និងពេលវេលាតិចបំផុតដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ប្រសិទ្ធភាព គឺជាការសម្រេចគោលដៅនៃអង្គភាពដោយមិនគិតពីការចំណាយ។ អ្នកគ្រប់គ្រងទាំងអស់បរាជ័យគឺបណ្តាលមកពីគ្មានសមត្ថភាព និងប្រសិទ្ធភាពនេះឯង (Clubniset, 2011)។

ដូចនេះការគ្រប់គ្រងគឺជាដំណើរការកសាងនូវផែនការ ការចាត់តាំង ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យទៅលើការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស និងធនធានដទៃទៀត ដើម្បីសម្រេចបានគោលដៅប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់បំផុត ហើយដំណើរការនេះទាក់ទងទៅនឹងបណ្តាញការងារយ៉ាងស្មុគស្មាញ រវាងមនុស្ស និងមនុស្ស រវាងមនុស្ស ជាមួយនឹងធនធានផ្សេងៗទៀត ធនធានទាំងនោះ រួមមាន រូបីយវត្ថុ សម្ភារៈ អគារ ដីធ្លី គ្រឿងយន្ត បច្ចេកទេស និងវត្ថុធាតុដើមផ្សេងៗ ។ល។

តើកសិដ្ឋានគឺជាអ្វី?

កសិដ្ឋានគឺជាចំណែកដីមួយកន្លែង ឬជាទីកន្លែងមួយដែលនៅទីនោះ ដំណាំ បសុសត្វ វារីជាតិ ត្រូវបានដាំដុះ និងចិញ្ចឹម ក្រោមការមើលថែបានត្រឹមត្រូវ និងមានព្រំដែនច្បាស់លាស់ (Sam Saman, 1999) ។ កសិដ្ឋានគឺជាអង្គភាពសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលសកម្មភាពផលិតកម្មទាំងឡាយត្រូវបានអនុវត្តជាមួយគោលបំណងបំពេញតម្រូវការរបស់គ្រួសារកសិករ (ឈឺន ស្រីនាង, ២០១៦) ។ កសិដ្ឋានគឺជាតំបន់មួយនៃដីដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ជាចម្បងដល់ដំណើរការកសិកម្មដែលមានគោលបំណងចម្បងក្នុងការផលិតចំណីអាហារ និងដំណាំផ្សេងទៀតដែលជាមូលដ្ឋានគ្រឹះក្នុងផលិតកម្មអាហារ (Wikipedia, 2021)។

សរុបមកកសិដ្ឋានគឺជាទីកន្លែងមួយដែលកសិករ ឬក្រុមមនុស្ស ប្រើប្រាស់ដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មលើរបរកសិកម្ម ដូចជាការដាំដុះ ការចិញ្ចឹម និងផលិតនូវកសិផលដែលបម្រើឱ្យផ្នែកម្ហូបអាហារជាប្រចាំ។

តើការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានមានន័យដូចម្តេច?

ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានគឺការធ្វើ និងការអនុវត្តសេចក្តីសម្រេចចិត្តពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងប្រតិបត្តិការ សម្រាប់ផលិតកម្មកសិកម្ម និងប្រាក់ចំណេញអតិបរមា។ ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានគឺជាការទាញយកនូវសេដ្ឋកិច្ចកសិកម្ម និងព័ត៌មានអំពីតម្លៃទីផ្សារកសិផល គោលនយោបាយកសិកម្ម និងស្ថាប័នសេដ្ឋកិច្ចដូចជាការជួល និងឥណទាន (Milton E. Bliss, 2021)។ ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានគឺជាអ្វីដែលកសិករធ្វើ ឬគួរតែធ្វើ ។ វាជាការជាក់ស្តែងច្រើនដែលកសិករខ្លះនៅកម្ពុជា ជាអ្នកគ្រប់គ្រងល្អជាងកសិករមួយទៀតចំពោះកសិដ្ឋានស្រដៀងគ្នាក្នុងតំបន់ដូចគ្នា ។ ពួកគេទទួលបានទិន្នផលខ្ពស់ និងប្រាក់ចំណេញជាប្រចាំ។ តើអ្វីទៅដែលកសិករនេះធ្វើហើយកសិករមួយទៀតមិនទាន់បានធ្វើ? តើយើងជួយគាត់យ៉ាងដូចម្តេចដើម្បីឱ្យក្លាយជាអ្នកគ្រប់គ្រងដ៏ល្អ? ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានគឺជាការបញ្ជាក់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ពីគោលបំណង និងកម្មវត្ថុ ការធ្វើផែនការ និងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ការទទួលយក និងការប្រើប្រាស់ធនធាន ការសម្របសម្រួល និងការអនុវត្តផែនការកសិដ្ឋាន ការត្រួតពិនិត្យផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងលក្ខណៈរួមនៃការវិភាគបញ្ហា ឱកាសដ៏សមស្រប និងការរៀនពីបទពិសោធន៍ (Khmerkasikam, 2014)។

ដូច្នេះការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានគឺជាវិធីសាស្ត្រ ក្នុងការចាត់ចែងរៀបចំទៅតាមលំដាប់លំដោយនៃការងារ ដែលតម្រូវតាមបទដ្ឋានបច្ចេកទេសកសិកម្ម ដើម្បីងាយស្រួលដល់ការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃសកម្មភាពការងារជាប្រចាំរបស់កសិករ ដែលនាំមកនូវភាពជោគជ័យ។

២. គោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន

២.១. ការរៀបចំចាត់ចែង

ការសិក្សាពីការគ្រប់គ្រង ចាំបាច់យើងត្រូវគិតគូរអំពីអ្វីដែលរៀបរយមុនគេនៅក្នុងកសិដ្ឋាន ដែលប្រមូលផ្តុំទៅដោយ វត្ថុ ឧបករណ៍ និងទព្វសម្ភារៈ អគារ កម្លាំងពលកម្ម កម្មករ បុគ្គលិក អ្នកចាត់ចែងផ្សេងៗជាច្រើនដែលមានការលំបាកក្នុងការរៀបចំទុកដាក់។ ដំបូងបំផុតត្រូវរៀបចំក្បាលម៉ាស៊ីនដឹកនាំ និងយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការត្រួតពិនិត្យ បញ្ជីស្នាមការរក្សាទ្រព្យសម្បត្តិ និងការណែនាំពីការងារផ្សេងៗ ដែលត្រូវអនុវត្ត ។

២.២. ការទំនាក់ទំនង

ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន ចាំបាច់ត្រូវយល់ដឹងពីប្រព័ន្ធនៃការទំនាក់ទំនង។ ការយល់ដឹងនេះវាអាចកំណត់ជាអាទិភាពនៅក្នុងដំណើរការចង្វាក់ផលិតកម្មរបស់កសិដ្ឋាន ព្រោះការផ្តល់ព័ត៌មានផ្សេងៗពីតម្រូវការផលិតផល តម្លៃទំនិញ និងបញ្ហាផ្សេងៗដែលកើតឡើងប្រចាំថ្ងៃ។ ប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងអាចកំណត់បានតាមមធ្យោបាយជាច្រើនដូចជា ទូរស័ព្ទ ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានកុំព្យូទ័រ ហ្វាក់ កាសែត វិទ្យុ ទូរទស្សន៍ ទស្សនាវដ្តី........។ល។

២.៣. ការធ្វើគម្រោង

គម្រោងផែនការគឺជាបញ្ហាគន្លឹះ និងជាកត្តាចម្បងសម្រាប់ជាទិសចង្អុលបង្ហាញក្នុងការងារអនុវត្តន៍សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មក្នុងកសិដ្ឋាន និងកំណត់សកម្មភាពការងារដើម្បីឆ្ពោះទៅសម្រេចគោលដៅដែលយើងចង់បាន។ គម្រោងផែនការត្រូវបានអនុវត្តសម្រាប់រយៈពេលវែងឬខ្លី អាស្រ័យលើទំហំការងារដែលយើងចង់បាន ដោយមានការគិតគូរឱ្យបានហ្មត់ចត់បំផុតជៀសវាងការអនុវត្តខុសឆ្គងក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម គម្រោងផែនការអាចកែប្រែ និងបត់បែនបានតាមកាលៈទេសៈធនធាន និងសកម្មភាព។ ជាទូទៅគម្រោងមិនមែនសុទ្ធតែសុក្រឹតទាំងអស់នោះទេ គឺអាស្រ័យតាម សមត្ថភាពនៃការយល់ដឹងរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងគម្រោង ឬក៏អាចជាហេតុផលដែលជាកត្តាសត្យានុម័តខ្លះដែលយើងមិនបានគិតទុកជាមុន។

២.៤. យុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការ

២.៤.១. នយោបាយ

ក្នុងន័យនេះនយោបាយគឺសំដៅដល់ការរៀបចំបែបបទដើម្បីគ្រប់គ្រងការងារ និងទាក់ទាញអតិថិជនក្នុងការសម្រួលការងារអនុវត្តឆ្ពោះទៅសម្រេចគោលបំណង ។ ធម្មតានយោបាយនៃគម្រោងនីមួយៗអាស្រ័យទៅលើទំហំការងារ រយៈពេលរបស់គម្រោង និងកាលៈទេសៈ។

២.៤.២. យុទ្ធសាស្ត្រ

យុទ្ធសាស្ត្រ គឺជាបែបបទងាយស្រួលដើម្បីឱ្យសម្រេចនូវគោលបំណងដែលយើងចង់បាន យុទ្ធសាស្ត្រគេច្រើនប្រើនៅក្នុងគម្រោងការសំខាន់ៗ ដើម្បីកំណត់ជាផ្លូវដើរមុន ជួយសម្រួលដល់ការងារសំខាន់ៗដូចជាការងារគ្រប់គ្រង ធនធានមនុស្ស ថវិកាហិរញ្ញវត្ថុ ការកែលម្អគម្រោង ការងារប្រតិបត្តិ និងភាពប៉ិនប្រសព្វ។

•**ការគ្រប់គ្រង**៖ ការងារគ្រប់គ្រងត្រូវមានបែបផែន ដែលតម្រូវឱ្យរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់កំណត់ទិសដៅ ដែលមានធាតុបួនសំខាន់ៗគឺ គោលដៅ វត្ថុបំណង ផែនការ និងការងារប្រតិបត្តិ។

•**ធនធានមនុស្ស**៖ មនុស្សគឺជាកត្តាសំខាន់ សម្រាប់អនុវត្តការងារឆ្ពោះទៅសម្រេចលទ្ធផលប្រភពធនធានមនុស្សដែលមានសមត្ថភាពខ្ពស់ត្រូវបានវាយតម្លៃចេញពីការងារ និងលទ្ធផលដែលទទួលបាននៅក្នុងសហគ្រាសរបស់កសិដ្ឋាន។

•ថវិកាហិរញ្ញវត្ថុ៖ សំដៅដល់ការគ្រប់គ្រងប្រាក់កាស និងសម្ភារៈ។ ប្រាក់គឺជាទុនចម្បងដើម្បីធ្វើឱ្យមានដំណើរការអាជីវកម្ម ទុនត្រូវបានគ្រប់គ្រងយ៉ាងហ្មត់ចត់ហើយប្រើប្រាស់ទៅតាមតម្រូវការជាក់ស្តែងនៃការងារ និងគម្រោងផែនការរបស់សហគ្រាសកសិដ្ឋាន ដោយមានការកត់ត្រាជាបញ្ជីចំណូលចំណាយ។

•ការកែលម្អគម្រោង៖ ការគ្រប់គ្រងគម្រោងតែងតែមានភាពខុសឆ្គង និងខ្វះចន្លោះ ដូច្នេះត្រូវមានវិធានការផ្លាស់ប្តូរថ្មីដើម្បីធ្វើឱ្យគម្រោងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ។ ការកែលម្អត្រូវវាយតម្លៃពីចំណុចខ្សោយ និងចំណុចខ្លាំង ហេតុផល និងបញ្ហាដែលជួបប្រទះ ផលវិបាកនៃការងារដែលបានអនុវត្តកន្លងមក ដើម្បីធានាដល់ដំណើរការនៃប្រព័ន្ធសង្វាក់ផលិតកម្ម។

•ការងារប្រតិបត្តិ៖ ការងារប្រតិបត្តិគឺជាចំណុចចុងក្រោយបង្អស់ក្រោយពេលដែលចំណុចខាងលើទាំងអស់បានសម្រេច ការប្រតិបត្តិគ្រាន់តែជាការអនុវត្តនូវអ្វីដែលបានគូសទុកពីមុនមក តែត្រូវផ្អែកទៅលើ បទដ្ឋាន ក្បួនខ្នាត វិធីសាស្រ្ត និងការកែលម្អ។

•ភាពប៉ិនប្រសព្វ៖ គឺជាសម្ថភាពផ្ទាល់ដែលយកមកប្រើក្នុងការងារ ប្រកបដោយភាពឈ្លាសវៃ ច្នៃប្រឌិត និងការកែលម្អ ។ ភាពប៉ិនប្រសព្វត្រូវបានស្តែងចេញមកពីសមត្ថភាពច្នៃប្រឌិតរបស់អ្នកបម្រើការក្នុងសេវាកម្មផលិតកម្ម និងត្រូវបានវាយតម្លៃតាមរយៈការវាស់ស្ទង់ការងារ។

២.៤.៣.យុទ្ធសាស្រ្តផែនការ

ការរៀបចំធ្វើគម្រោងមួយចាំបាច់យើងត្រូវស្គាល់ប្រវត្តិឱ្យបានច្បាស់លាស់ អំពីកិច្ចការទាំងឡាយណាដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំគម្រោង ។ ក្នុងនោះយើងត្រូវគិតពីពេលវេលា សម្ភារៈ ថវិកា ឧបករណ៍ និងសមត្ថភាព។ ប្រវត្តិបានធ្វើឱ្យយើងយល់ច្បាស់ពីស្ថានការ ទិន្នន័យ ប្រភពធនធាន និងតម្រូវការ ដើម្បីសម្រួលដល់ការធ្វើផែនការ និងពង្រីកគម្រោងដែលជាមធ្យោបាយមួយដើម្បីសម្រេចនូវបំណងប្រាថ្នារបស់យើង វាគឺជាចំណុចចាប់ផ្តើមនៃគម្រោង និងឈានទៅដល់ការដាក់ចេញជាសកម្មភាពយុទ្ធសាស្រ្ត និងលទ្ធផលរំពឹងទុក។

៣. ការអនុវត្តគម្រោង

•ការប្រមូលព័ត៌មាន៖ គឺការសាកសួរធ្វើអង្កេតស្រាវជ្រាវរកប្រភពចម្លើយសំខាន់ៗ ដើម្បីកសាងគម្រោងឱ្យបានល្អ។

•ការងារប្រតិបត្តិ៖ ដំណាក់កាលដំបូងត្រូវធ្វើគម្រោងពង្រាង រួចនាំមកប្រតិបត្តិឱ្យបានហ្មត់ចត់បំផុត ដើម្បីឱ្យកិច្ចការទាំងឡាយចេញជាផ្លែផ្កា។

• របាយការណ៍៖ គឺការរៀបរាប់ឡើងវិញពីកិច្ចការទាំងឡាយដែលបានធ្វើរួចរាល់ និងលទ្ធផលដែលទទួលបាន។ របាយការណ៍ត្រូវធ្វើតាមរយៈរាយការណ៍ផ្ទាល់មាត់ និងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ។

មេរៀនទី ២

គោលការណ៍ភាពជាអ្នកគ្រប់គ្រង

១.អ្នកគ្រប់គ្រង និងរបៀបគ្រប់គ្រង

១.១ អ្នកគ្រប់គ្រង

អ្នកគ្រប់គ្រងគឺជាអ្នកទទួលខុសត្រូវលើការងារ និងលទ្ធផលដែលទទួលបាន តាមរយៈការខិតខំប្រឹងប្រែងដោយប្រើប្រាស់នូវឯកទេសរបស់ខ្លួនជាលក្ខណៈបុគ្គល ឬជាក្រុម។ អ្នកគ្រប់គ្រងគឺជាសមាជិកនៅក្នុងអង្គភាពដែលទទួលខុសត្រូវចំពោះការបំពេញការងាររបស់សមាជិកអង្គភាពដទៃទៀត (Sam saman, 1999)។ អ្នកគ្រប់គ្រងមានសិទ្ធិអំណាចជាផ្លូវការដើម្បីប្រើប្រាស់ធនធានរបស់អង្គភាព និងធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត។ នៅក្នុងអង្គភាពមួយត្រូវបានគេបែងចែកការគ្រប់គ្រងជា ៣ កម្រិត សំខាន់ ដូចជាកម្រិតខ្ពស់ កម្រិតកណ្តាល និងកម្រិតទាប (ឈឿន ចាន់ណា, ២០១៩)។ អ្នកគ្រប់គ្រងគឺជាអ្នកបញ្ជាដឹកនាំនូវរាល់សកម្មភាពរបស់អ្នកដទៃ ឬសហការីរបស់ខ្លួន ក្នុងអង្គការចាត់តាំង ឬអង្គភាពមួយ ឱ្យមានដំណើរការល្អ និងឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ។

១.២ របៀបគ្រប់គ្រង

របៀបគ្រប់គ្រងគឺជាគោលការណ៍កាន់កាប់ដោយមនុស្សម្នាក់ ឬច្រើននាក់ក្នុងការសម្របសម្រួលសកម្មភាពការងារទាំងឡាយរបស់អង្គភាព ដើម្បីឱ្យបានសម្រេចដល់គោលដៅ ឬលទ្ធផលដែលរំពឹងទុក។ ដូចនេះការគ្រប់គ្រង ជាដំណើរនៃវិធីសាស្ត្រដោយប្រើប្រាស់ធនធានគ្រប់ប្រភេទ ដើម្បីឱ្យគោលដៅរបស់អង្គភាពសម្រេចបានជោគជ័យ (ប្រភេទធនធានទាំងនោះមាន ៦ ប្រភេទគឺ មនុស្ស សម្ភារៈ គ្រឿងម៉ាស៊ីន វិធីសាស្ត្រ ថវិកា និងព័ត៌មាន)។

១.៣ ហេតុអ្វីត្រូវសិក្សាពីការងារគ្រប់គ្រង

អង្គភាព ឬស្ថាប័នមួយត្រូវការអ្នកដឹកនាំដើម្បីឆ្ពោះទៅរកគោលដៅតាមរយៈការសម្រេចចិត្តជាបុគ្គល ឬជាក្រុមនៃអ្នកគ្រប់គ្រង ដែលផ្តល់មកនូវ ការបម្រើអង្គភាពប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ហ្វឹកហាត់ផ្នែកចំណេះដឹង បទពិសោធន៍ការងារ និងឥរិយាបទជាអ្នកដឹកនាំ។

២. ការងាររបស់អ្នកគ្រប់គ្រង

២.១. ការគ្រប់គ្រងអង្គភាព

ការគ្រប់គ្រងអង្គភាពតូចក្តីធំក្តី ជាលក្ខណៈឯកជនក្តី ឬរដ្ឋក្តី ត្រូវផ្តោតទៅលើលក្ខណៈដូចតទៅ៖

- លក្ខន្តិកៈ និងគោលការណ៍គ្រប់គ្រងអង្គភាព
- រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងអង្គភាព
- ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងអង្គភាព
- ទំហំនៃការគ្រប់គ្រងអង្គភាព
- សេចក្តីត្រូវការរបស់អង្គភាព
- ការបង្កើនឬបន្ថយផ្នែកគ្រប់គ្រងនៃអង្គភាព ។

២.២. ការគ្រប់គ្រងការងារ

គ្រប់អង្គភាពត្រូវរៀបចំកម្មវិធី និងដំណើរការការងារដោយផ្តោតទៅលើ៖

- ក្បួនខ្នាតនៃការគ្រប់គ្រងការងារ
- ការគ្រប់គ្រងរដ្ឋបាល និងហិរញ្ញវត្ថុ ព្រមទាំងកម្មវិធី
- ការជ្រើសរើសប្រើប្រាស់ធនធានឱ្យបានសមស្រប និងសន្សំសំចៃ
- សម្របសម្រួលការងារ និងទំនាស់
- ការដាក់ផែនការ និងបែងចែកការងារ
- ការប្រជុំ
- ការទំនាក់ទំនង
- ការហ្វឹកហាត់ការងារ
- ការវាយតម្លៃការងារ ។

២.៣. ការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក

អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវតែយល់ដឹងពីរបៀបគ្រប់គ្រង ការលើកទឹកចិត្ត ទំនាក់ទំនងការងាររវាងសមាជិកការងារក្រុម ដោយផ្តោតលើ៖

- ការជ្រើសរើស និងបំពាក់បំប៉នបុគ្គលិក
- យល់ដឹងពីធម្មជាតិរបស់មនុស្ស
- វិធីបង្កើត និងនាំបុគ្គលិកឱ្យធ្វើការ
- ការចងសម្ព័ន្ធភាពរវាងសមាជិក
- ការបង្កើតក្រុមសម្រាប់គ្រប់គ្រងមនុស្ស
- បង្កើនការយោគយល់គ្នា ។

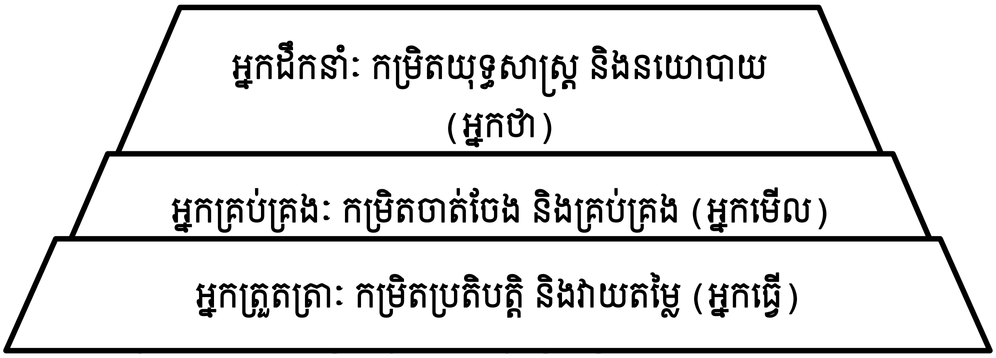
២.៤. ការគ្រប់គ្រងផលិតផល និងការផលិត

គ្រប់អង្គភាពសុទ្ធតែបំពេញកិច្ចការទូទៅ ដូចនេះវិធីនៃដំណើរការប្រើប្រាស់ផលិតផលដែលជារបស់អង្គភាព ត្រូវតែគ្រប់គ្រងឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ព្រោះថាផលិតផលដែលធ្វើបាននេះជារបៀបដំណើរការអនុវត្តដោយប្រើប្រាស់ធនធានទាំង ៦ យ៉ាងខាងលើ ។ ការអនុវត្តនៃការគ្រប់គ្រងគឺផ្តោតអារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំងទៅលើបញ្ហាគ្រប់យ៉ាងរបស់អង្គភាពដូចជា បច្ចេកទេស និងវិទ្យាសាស្ត្រទំនើបកម្ម។

៣. អ្នកគ្រប់គ្រង និងមជ្ឈដ្ឋានគ្រប់គ្រង

៣.១. មជ្ឈដ្ឋានខាងក្នុងអង្គភាព

អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវមានមុខងារយ៉ាងសំខាន់បំផុតទៅលើកន្លែងធ្វើការ ដែលមានសកម្មភាពពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ ហើយត្រូវចំណាយពេលវេលាយ៉ាងច្រើនក្នុងការស្វែងយល់ទៅលើកម្រិតគ្រប់គ្រង ភាពស្ទាត់ជំនាញនឹងកិច្ចការ (Sam saman, 1999) ។



៣.១.១. កម្រិតប្រតិបត្តិ

គឺជាកម្រិតដែលផ្តោតអារម្មណ៍ទៅលើការបង្កើតផលិតផលឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងបំពេញការងារឱ្យបានសម្រេចជោគជ័យ ដោយសំដៅទៅលើការបញ្ចេញពលកម្ម ប្រើប្រាស់សម្ភារៈ និងទទួលខុសត្រូវលើការងារ។

៣.១.២. កម្រិតចាត់ចែង

នៅពេលណាអង្គភាពការងារបង្កើត ឬពង្រីកទំហំការងារ អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវធ្វើកិច្ចសហការនូវរាល់សកម្មភាព របស់កម្រិតប្រតិបត្តិហើយធ្វើការសម្រេចចិត្តនូវវិធីសាស្ត្រក្នុងការអនុវត្តការងារដើម្បីឆ្ពោះទៅរកលទ្ធផល។

៣.១.៣. កម្រិតយុទ្ធសាស្ត្រ

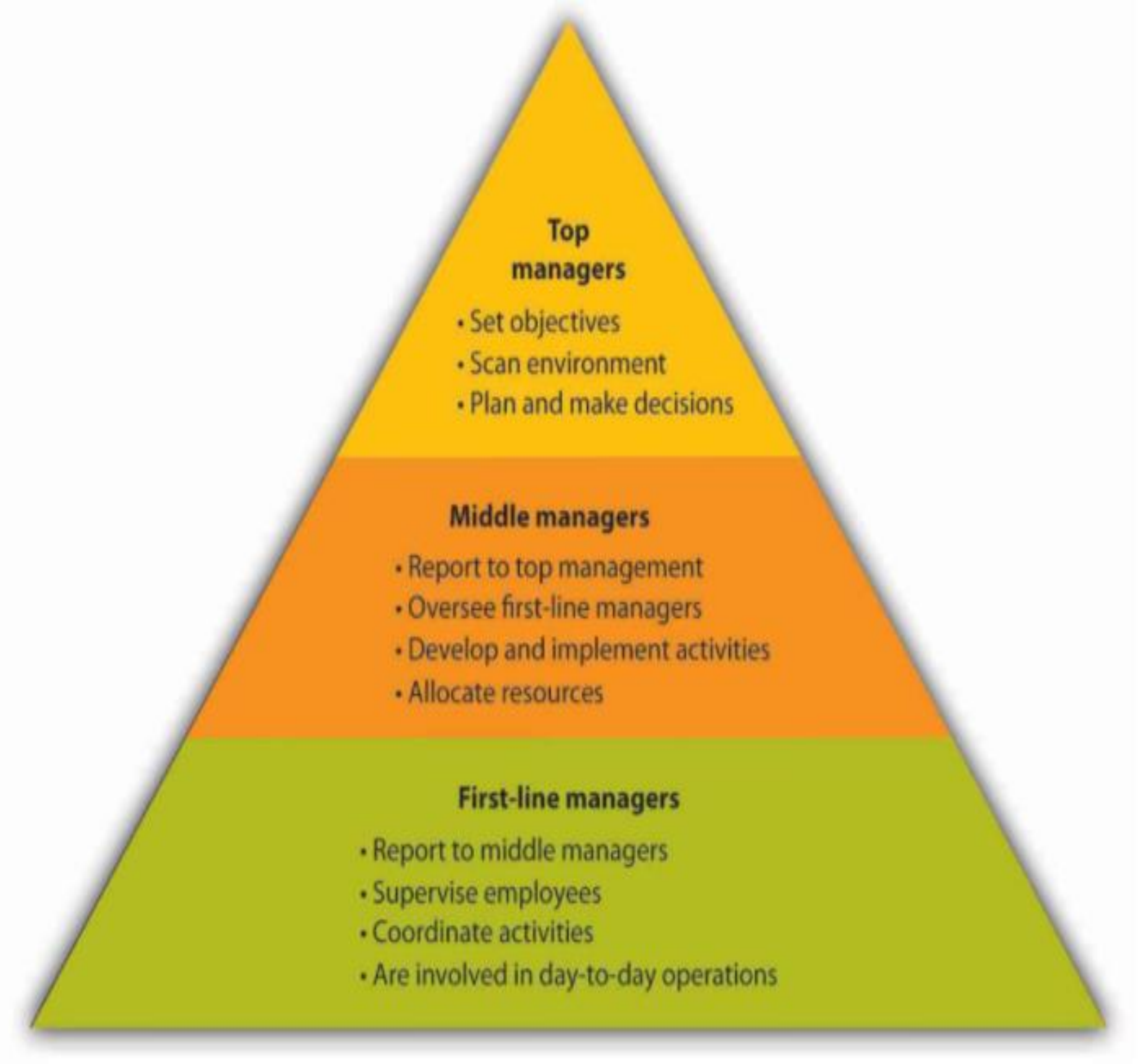
អង្គភាពការងារត្រូវទទួលខុសត្រូវលើមជ្ឈដ្ឋានទាំងមូល ។ កម្រិតយុទ្ធសាស្ត្រ ត្រូវធ្វើដោយន័យប្រាកដនិយម ចំពោះកម្រិតគ្រប់គ្រងទាំងពីរ ព្រោះកម្រិតគ្រប់គ្រងនេះជាអ្នកទទួលខុសត្រូវលើសង្គម តាមរយៈការបម្រើ និងផ្តល់លក្ខណៈល្អដល់សង្គម។

នៅក្នុងអង្គភាពមួយត្រូវបានគេបែងចែកការគ្រប់គ្រងជា ៣ កម្រិតសំខាន់ៗ ដូចជាកម្រិតខ្ពស់ កម្រិតកណ្តាល និងកម្រិតទាប។ កម្រិតនៃការគ្រប់គ្រងទាំងនេះត្រូវបានពិពណ៌នាលម្អិតនៅខាងក្រោមទាក់ទងនឹងទំនួលខុសត្រូវចម្បងរបស់ពួកគេក្នុងតំណែងនីមួយៗ (ជឿន ចាន់ណា, ២០១៩)៖

- **ថ្នាក់គ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់៖** អ្នកចាត់ការជាន់ខ្ពស់ ឬអ្នកគ្រប់គ្រងកំពូលត្រូវបានគេហៅផងដែរថាជានាយកប្រតិបត្តិ។ តំណែងទាំងនេះស្ថិតនៅលំដាប់ថ្នាក់ខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងស្ថាប័នដូចជា ប្រធាននាយកប្រតិបត្តិ, ប្រធានហិរញ្ញវត្ថុ (CFO), ប្រធាននាយកប្រតិបត្តិការ (COO), ប្រធានការិយាល័យព័ត៌មាន (CIO), ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល, ប្រធាន, អនុប្រធាន, ប្រធានក្រុមហ៊ុនជាដើម។ អ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់មានសិទ្ធិធ្វើការសម្រេចចិត្តទាំងស្រុងទៅលើផលប៉ះពាល់នៃក្រុមហ៊ុនទាំងមូល។ អ្នកគ្រប់គ្រងកំពូលនៅក្នុងអង្គភាពភាគច្រើនមានបទពិសោធន៍គ្រប់គ្រងយ៉ាងច្រើនហើយបានផ្លាស់ប្តូរតាមរយៈថ្នាក់នៃការគ្រប់គ្រងនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនទៀតផង។ អ្នកគ្រប់គ្រងកំពូលជាច្រើនមានសញ្ញាប័ត្រកម្រិតខ្ពស់ដូចជាថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែករដ្ឋបាលពាណិជ្ជកម្មជាដើម ។
- **ថ្នាក់គ្រប់គ្រងកម្រិតកណ្តាល៖** អ្នកគ្រប់គ្រងថ្នាក់កណ្តាល គឺជាអ្នកដែលស្ថិតនៅក្រោមកម្រិតអ្នកគ្រប់គ្រងកំពូល ។ ចំណែកឯការងាររបស់ថ្នាក់កណ្តាលរួមមាន អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ អ្នកគ្រប់គ្រង

ពោងចក្រអ្នកគ្រប់គ្រងតំបន់ និងអ្នកគ្រប់គ្រងតាមផ្នែក ។ អ្នកគ្រប់គ្រងកម្រិតមធ្យមគឺទទួលខុសត្រូវចំពោះការបំពេញគោលដៅដែលកំណត់ដោយថ្នាក់ដឹកនាំកំពូល។ ដូច្នេះអ្នកគ្រប់គ្រងកណ្តាលត្រូវចូលរួមកាន់តែច្រើននៅក្នុងការងារប្រចាំថ្ងៃរបស់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីឱ្យពួកគេអាចផ្តល់ព័ត៌មានដ៏មានតម្លៃ ដល់អ្នកគ្រប់គ្រងកំពូលដើម្បីជួយកែលម្អចំណុចសំខាន់ៗរបស់អង្គភាព ។

• **អ្នកគ្រប់គ្រងកម្រិតទាបៈ** អ្នកគ្រប់គ្រងកម្រិតទាបត្រូវបានគេហៅថាអ្នកគ្រប់គ្រងដំបូង ។ អ្នកគ្រប់គ្រងទាំងនេះមានមុខតំណែងការងារដូចជា អ្នកចាត់ការការិយាល័យ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រធានប្តូរវេន អ្នកគ្រប់គ្រងនាយកភ្នាក់ងារ អ្នកនាំមុខក្រុមការងារ អ្នកគ្រប់គ្រងហាងជាដើម ។ អ្នកគ្រប់គ្រងដំបូងមានភារកិច្ចទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រងសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់សមាជិកដែលធ្វើការផលិតផលិតផល ឬផ្តល់សេវាកម្ម។ អ្នកគ្រប់គ្រងដំបូងនៅគ្រប់ផ្នែកការងារនៅក្នុងអង្គភាព ។ ថ្វីត្បិតតែអ្នកគ្រប់គ្រងកម្រិតទាបជាធម្មតាមិនបានកំណត់គោលដៅសម្រាប់អង្គភាពក៏ដោយ ក៏ពួកគេមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើក្រុមហ៊ុនផងដែរ ។



រូបភាពទី ២៖ កម្រិតថ្នាក់របស់អ្នកគ្រប់គ្រង (ឈឿង ចាន់ណា, ២០១៩)

៣.២. មជ្ឈដ្ឋានខាងក្រៅអង្គភាព

អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវសិក្សាវិភាគ និងវាយតម្លៃទៅលើមជ្ឈដ្ឋានខាងក្រៅដែលពាក់ព័ន្ធមានៈ

- អតិថិជនៈ គឺជាអ្នកទទួលប្រើប្រាស់នូវសេវាកម្មផ្សេងៗពីយើង
- អ្នកប្រកួតប្រជែងៈ ជាការប្រឈមយ៉ាងធំបំផុតក្នុងអាជីវកម្ម
- អ្នកផ្គត់ៈ ការផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម ថាមពល សម្ភារៈ មូលនិធិ និងសេវាកម្ម ។

៣.៣. មជ្ឈដ្ឋានប្រយោល

អង្គភាពទាំងមូលអាចប្រែប្រួលដោយកត្តានយោបាយ សេដ្ឋកិច្ច សង្គម បច្ចេកទេស និងវប្បធម៌ ។

៤. អ្នកគ្រប់គ្រង

៤.១. ភាពស្ទាត់ជំនាញរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង

៤.១.១. ភាពស្ទាត់ជំនាញខាងបច្ចេកទេស: គឺជាសមត្ថភាពក្នុងការប្រើប្រាស់សម្ភារៈ និងវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗលើជំនាញណាមួយ មានការទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ រហ័សរហួន មានចក្ខុវិស័យវែងឆ្ងាយ និងមានភាពប្រាកដនិយម។

៤.១.២. ភាពស្ទាត់ជំនាញខាងមនុស្ស: គឺសមត្ថភាពយល់ដឹងទូទៅលើមនុស្ស ដែលបម្រើកិច្ចការក្នុងអង្គភាព និងចេះចាត់ចែងមនុស្សឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព ព្រមទាំងទំនាក់ទំនងល្អជាមួយមនុស្សផ្សេងៗទៀត ។

៤.១.៣. ភាពស្ទាត់ជំនាញខាងគំនិត: គឺជាសមត្ថភាពយល់ដឹងនូវសកម្មភាព និងចាប់អារម្មណ៍គ្រប់ចលនានៃអង្គភាព ការដំណើរការរបស់អង្គភាព ទំនាក់ទំនងខាងក្រៅអង្គភាព និងមានសមត្ថភាពដោះស្រាយបញ្ហាដែលកើតមានឡើង។

៤.២. ភារកិច្ចរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង

៤.២.១. ការធ្វើផែនការ: គឺជាមុខងារសំខាន់ដែលអ្នកគ្រប់គ្រងធ្វើ ដើម្បីកំណត់គោលដៅ និងទិសដៅដោយឆ្លងកាត់នូវគោលការណ៍សំខាន់ៗដែលត្រូវធ្វើក្នុងការឆ្ពោះទៅសម្រេចជោគជ័យ និងប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

៤.២.២. ការចាត់ចែង: យើងត្រូវធ្វើការគូសវាសគម្រោងការ ដោយចាត់ចែងជាសកម្មភាពក្នុងអង្គភាព ដោយរៀបចំកម្លាំង សម្ភារៈ បច្ចេកទេស និងកិច្ចដឹកនាំលើកទឹកចិត្ត ដើម្បីឱ្យមានចលនាសម្រេចជោគជ័យ ដល់គោលដៅដែលរំពឹងទុក។

៤.២.៣. ការត្រួតពិនិត្យ: អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃទៅលើផលិតផល និងសកម្មភាពទាំងឡាយដែលកំពុងដំណើរការដើម្បីឱ្យដឹងថាតើការងារ ឬលទ្ធផលនោះស្របតាមគោលដៅដែលរំពឹងទុកឬអត់។

មេរៀនទី ៣

សញ្ញាណអំពីធនធានផលិតកម្មនិងផលិតផល

១.ថ្លៃដើម

១.១ ថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់

ថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់ គឺជាថ្លៃដើមពិតប្រាកដរបស់ធនធានផលិតកម្ម ដែលកសិករបានបង់ជាសាច់ប្រាក់ ក្នុងការទិញទំនិញ សម្ភារៈ វត្ថុធាតុដើម។ល។ ឧទាហរណ៍ៈ បើគាត់ទិញដី ពូជ ចំណីសត្វ សម្ភារៈផ្សេងៗ សាងសង់រោងដាំដំណាំ ទ្រុងចិញ្ចឹមសត្វ គ្រឿងចក្រ គាត់បានបង់ជាសាច់ប្រាក់ឱ្យទៅគេ។

១.២ ថ្លៃដើមមិនមែនជាសាច់ប្រាក់

ថ្លៃដើមមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ គឺជាថ្លៃដើមដែលបានប៉ាន់ប្រមាណ ឬគណនាធនធានផលិតកម្ម ដែលបានប្រើប្រាស់ដោយកសិករ ប៉ុន្តែគាត់មិនបានបង់ជាសាច់ប្រាក់ទេ។ ឧទាហរណ៍ៈ កម្លាំងពលកម្មផ្ទាល់ខ្លួនគាត់ ឬគ្រួសារ ធនធានរបស់កសិដ្ឋាន ដីដាំដុះ លាមកសត្វ ចំបើង។ល។

១.៣ ថ្លៃថេរ

ថ្លៃថេរ គឺជាថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ដែលពុំងាយប្រែប្រួលទៅតាមចង្វាក់ផលិតកម្ម។ ឧទាហរណ៍ៈ កម្លាំងពលកម្មជាប្រចាំ គ្រឿងចក្រ ឈ្នួលដី ពន្ធ ការរំលោះអគារ និងសម្ភារៈផ្សេងៗ ផលិតផលស្តុក និងសត្វចិញ្ចឹម។ល។

១.៤ ថ្លៃអថេរ

ថ្លៃអថេរ គឺជាថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់តែវាមានការប្រែប្រួលទៅតាមចង្វាក់ផលិតកម្ម។ ឧទាហរណ៍ៈ ថ្លៃគ្រាប់ពូជ ជី កម្លាំងពលកម្មបណ្តោះអាសន្ន ថ្លៃដឹកជញ្ជូន។ល។

១.៥ ថ្លៃដើមសរុប

ថ្លៃដើមសរុប គឺជាចំនួនលុយសរុបដែលជាសាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់របស់ថ្លៃថេរ និងថ្លៃអថេរ ។ ថ្លៃដើមសរុបអាចត្រូវបានគណនាសម្រាប់សហគ្រាសមួយ ឬកសិដ្ឋានទាំងមូលក្នុងមួយវគ្គផលិតកម្ម ឬសម្រាប់មួយឆ្នាំ នៅពេលខ្លះគេហៅថា (**ចំណាយសរុប**)។

ថ្លៃដើមសរុប ឬ ចំណាយសរុប = ថ្លៃថេរ + ថ្លៃអថេរ

២. ចំណូល

២.១ ចំណូលជាសាច់ប្រាក់

ចំណូលសរុប គឺជាសាច់ប្រាក់ដែលទទួលបានដោយការលក់ផលិតផលដែលផលិតបាននៅក្នុងកសិដ្ឋាន។ ចំណូលនេះគឺស្មើនឹងបរិមាណផលិតផលគុណនឹងតម្លៃលក់ក្នុង១ ឯកត្តា។

ចំណូលជាសាច់ប្រាក់ = បរិមាណផលិតផល X តម្លៃ ១ឯកត្តា

២.២. ចំណូលមិនមែនជាសាច់ប្រាក់:

ចំណូលមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ គឺជាការគណនា ឬប៉ាន់ប្រមាណតម្លៃផលិតផលខ្លះដូចជា ផលិតផលប្រើប្រាស់ឡើងវិញ ផលិតផលដែលបានកែច្នៃ ឬស្តុកទុក និងផលិតផលទុកហូប ។ល។

២.៣. ចំណូលសរុប:

ចំណូលសរុបគឺជាចំនួនសាច់ប្រាក់ដែលទទួលបានពីការបូកបញ្ចូលគ្នារវាងចំណូលជាសាច់ប្រាក់ និងចំណូលមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ ។

ចំណូលសរុប = ចំណូលជាសាច់ប្រាក់ + ចំណូលមិនមែនជាសាច់ប្រាក់

៣. ការវាស់ស្ទង់ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត

៣.១. ចំណេញដុល

គឺស្មើចំណូលសរុបដកឱ្យថ្លៃអថេរ ។ ការវាស់ស្ទង់នេះត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ការវាយតម្លៃលទ្ធភាពរបស់គម្រោងសកម្មភាព ឬសហគ្រាសកសិដ្ឋាន ។ បើសិនចំណេញដុលវិជ្ជមាននោះសកម្មភាពការងារវាមានតម្លៃ ។

ប្រាក់ចំណេញដុល = ចំណូលសរុប - ថ្លៃអថេរ

៣.២ ប្រាក់ចំណេញ: គឺស្មើចំណូលសរុបដកចំណាយសរុប (ថ្លៃថេរ និងថ្លៃអថេរ)។

ប្រាក់ចំណេញ = ចំណូលសរុប - ចំណាយសរុប

៣.៣ លំហាត់អនុវត្តន៍

I. កសិដ្ឋានដាំឪឡឹកមួយកន្លែងមានបណ្តោយ ៨៥ម៉ែត្រ ទទឹង ៥២ ម៉ែត្រ កសិករប្រមូលផលឪឡឹកបានចំនួន ២ ផ្លែក្នុងផ្ទៃដីមួយម៉ែត្រការ៉េ ។ គាត់បានចំណាយលើ គ្រាប់ពូជ ១៥០.០០០ រៀល រៀបចំដី ១៨០.០០០ រៀល ឈ្នួលកម្មករ ២១០.០០០រៀល ដី និងថ្នាំពុល ១៧៣.០០០រៀល ដឹកជញ្ជូន ៨២.០០០ រៀល និងឈ្នួលដី ១.២០០.០០០រៀល ក្នុងមួយឆ្នាំ ។ តែគាត់ដាំឪឡឹកបានបីដងក្នុងមួយឆ្នាំ ។ គាត់លក់ផ្លែឪឡឹកបានចំនួន ៣០០ រៀលក្នុងមួយផ្លែ ។

ក. ចូរគណនាប្រាក់ចំណូលសរុប

ខ. ចូរគណនាប្រាក់ចំណេញដុល

គ. ចូរគណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

ចម្លើយ

ក. គណនាប្រាក់ចំណូលសរុប

ដោយកសិដ្ឋានមានបណ្តោយ ៨៥ ម៉ែត្រ ទទឹង ៥២ ម៉ែត្រ

ដូចនេះក្រឡាផ្ទៃកសិដ្ឋាន = ៨៥ម៉ែត្រ x ៥២ម៉ែត្រ = ៤.៤២០ ម៉ែត្រការ៉េ

ដោយក្នុងមួយម៉ែត្រការ៉េកសិករប្រមូលផលបានឪឡឹកចំនួន ២ ផ្លែ

ដូចនេះយើងបានចំនួនផ្លែឪឡឹកសរុប

៤.៤២០ x ២ = ៨.៨៤០ ផ្លែ

ដោយក្នុងមួយផ្លែលក់បាន ៣០០ រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណូលសរុបគឺ

៨.៨៤០ x ៣០០ = **២.៦៥២.០០០ រៀល**

ខ. គណនាប្រាក់ចំណេញដុល

ប្រាក់ចំណេញដុល = ប្រាក់ចំណូលសរុប - ថ្លៃអថេរ

ដោយថ្លៃអថេរមាន

គ្រាប់ពូជ ១៥០.០០០ រៀល

រៀបចំដី ១៨០.០០០ រៀល

ឈ្នួលកម្មករ ២១០.០០០ រៀល

ដី និងថ្នាំពុល ១៧៣.០០០ រៀល

ដឹកជញ្ជូន ៨២.០០០ រៀល

១៥០.០០០ + ១៨០.០០០ + ២១០.០០០ + ១៧៣.០០០ + ៨២.០០០ = ៧៩៥.០០០ រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញដុល = ២.៦៥២.០០០ - ៧៩៥.០០០ = **១.៨៥៧.០០០ រៀល**

គ. គណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

ដោយប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ចំណូលសរុប - ចំណាយសរុប

ចំណាយសរុប = ថ្លៃថេរ + ថ្លៃអថេរ

ថ្លៃថេរ = ១.២០០.០០០ ÷ ៣ = ៤០០.០០០ រៀល

ថ្លៃអថេរ = ៧៩៥.០០០រៀល

យើងបានចំណាយសរុប = ៤០០.០០០ + ៧៩.៥០០០ = ១.១៩៥.០០០ រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ២.៦៥២.០០០ - ១.១៩៥.០០០ = **១.៤៥៧.០០០ រៀល**

II. កសិដ្ឋានដាំស្ពៃមួយកន្លែងមានបណ្តោយ ៩២ ម៉ែត្រ ទទឹង ៥០ ម៉ែត្រ កសិករប្រមូលផលស្ពៃបានចំនួន១គីឡូក្រាមក្នុងផ្ទៃដីមួយម៉ែត្រការ៉េ ។ គាត់បានចំណាយលើ គ្រាប់ពូជ ៥០.០០០ រៀល រៀបចំដី ២៨០.០០០ រៀល ឈ្នួលកម្មករ ១.២០០.០០០ រៀល ដី និងថ្នាំពុល ២៧៣.០០០ រៀល ដឹកជញ្ជូន ១២២.០០០ រៀល និងឈ្នួលដី ២.៥០០.០០០ រៀល ក្នុងមួយឆ្នាំគាត់ទិញចបកាប់អស់ ៥០០.០០០ រៀល ប្រើបានមួយឆ្នាំ តែគាត់ដាំបាន៥ដងក្នុងមួយឆ្នាំ ។ គាត់លក់ស្ពៃបានចំនួន ៩០០ រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាម ។

១. ចូរគណនាប្រាក់ចំណូលសរុប
២. ចូរគណនាប្រាក់ចំណេញដុល
៣. ចូរគណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

<u>ចម្លើយ</u>

១. គណនាប្រាក់ចំណូលសរុប

ដោយកសិដ្ឋានមានបណ្ដោយ ៩២ម៉ែត្រ ទទឹង ៥០ ម៉ែត្រ

ដូចនេះក្រឡាផ្ទៃកសិដ្ឋាន = ៩២ម៉ែត្រ x ៥០ម៉ែត្រ = ៤.៦០០ម៉ែត្រការ៉េ

ដោយក្នុងមួយម៉ែត្រការ៉េកសិករប្រមូលផល ស្ពៃបានចំនួន ១ គីឡូក្រាម

ដូចនេះយើងបានចំនួនស្ពៃសរុប

៤.៦០០ x ១ = ៤.៦០០ គីឡូក្រាម

ដោយក្នុងមួយគីឡូក្រាមលក់បាន ៩០០ រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណូលសរុបគឺ

៤.៦០០ x ៩០០ = <u>**៤.១៤០.០០០ រៀល**</u>

២. គណនាប្រាក់ចំណេញដុល

ប្រាក់ចំណេញដុល = ប្រាក់ចំណូលសរុប - ថ្លៃអថេរ

ដោយថ្លៃអថេរមាន

គ្រាប់ពូជ ៥០.០០០ រៀល

រៀបចំដី ២៨០.០០០រៀល

ឈ្នួលកម្មករ ១.២០០.០០០រៀល

ជី និងថ្នាំពុល ២៧៣,០០០រៀល

ដឹកជញ្ជូន ១២២,០០០រៀល

៥០.០០០ + ២៨០.០០០ + ១.២០០.០០០ + ២៧៣.០០០ + ១២២.០០០ = ១.៩២២.០០០រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញដុល = ៤.១៤០.០០០ - ១.៩២២.០០០ = <u>**២.២១៨.០០០ រៀល**</u>

៣. គណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

ដោយប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ចំណូលសរុប - ចំណាយសរុប

ចំណាយសរុប = ថ្លៃថេរ + ថ្លៃអថេរ

ថ្លៃថេរ

ឈ្នួលដី = ២.៥០០.០០០ ÷ ៥ = ៥០០.០០០ រៀល

ចបកាប់ = ៥០០.០០០ ÷ ៥ = ១០០.០០០ រៀល

ថ្លៃថេរ = ៥០០.០០០ +១០០.០០០ = ៦០០.០០០ រៀល

ថ្លៃអថេរ = ១.៩២២.០០០ រៀល

យើងបានចំណាយសរុប = ៦០០.០០០ + ១.៩២២.០០០ = ២.៥២២.០០០ រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ៤.១៤០.០០០ - ២.៥២២.០០០ = **<u>១.៦១៨.០០០ រៀល</u>**

III. កសិដ្ឋានដាំត្រសក់ស្រូវមួយមានបណ្ដោយ ៧០ ម៉ែត្រ និងទទឹង ៥០ ម៉ែត្រ កសិករប្រមូលផលត្រសក់ស្រូវទុំបានចំនួន ២ ផ្លែក្នុងផ្ទៃដីមួយម៉ែត្រការ៉េ ។ គាត់បានចំណាយលើ គ្រាប់ពូជ ៥០.០០០ រៀល រៀបចំដី ២៨០.០០០រៀល ឈ្នួលកម្មករ ៨០០.០០០រៀល ជីនិងថ្នាំពុល ៣៧៣.០០០រៀល ដឹកជញ្ជូន ១២០.០០០រៀល និងឈ្នួលដី ១.៥០០.០០០រៀល ក្នុងមួយឆ្នាំ គាត់ទិញ ចបកាប់អស់ ៤៥០.០០០រៀល ប្រើបានមួយឆ្នាំ តែគាត់ដាំបាន៣ដងក្នុងមួយឆ្នាំ ។ គាត់លក់ត្រសក់ស្រូវទុំបានចំនួន ៥០០រៀលក្នុងមួយផ្លែ។

១. ចូរគណនាប្រាក់ចំណូលសរុប

២. ចូរគណនាប្រាក់ចំណេញដុល

៣. ចូរគណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

<u>ចម្លើយ</u>

១. គណនាប្រាក់ចំណូលសរុប

ដោយកសិដ្ឋានមានបណ្ដោយ ៧០ម៉ែត្រ ទទឹង ៥០ ម៉ែត្រ

ដូចនេះក្រឡាផ្ទៃកសិដ្ឋាន = ៧០ ម៉ែត្រ x ៥០ ម៉ែត្រ = ៣.៥០០ម៉ែត្រការ៉េ

ដោយក្នុងមួយម៉ែត្រការ៉េ កសិករប្រមូលផល ត្រសក់ស្រូវទុំបានចំនួន ២ផ្លែ

ដូចនេះយើងបានចំនួន ត្រសក់ស្រូវទុំសរុប

៣.៥០០ x ២ = ៧.០០០ ផ្លែ

ដោយក្នុងមួយផ្លែលក់បាន ៥០០រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណូលសរុបគឺ

៧.០០០ x ៥០០ = **<u>៣.៥០០.០០០រៀល</u>**

២. គណនាប្រាក់ចំណេញដុល

ប្រាក់ចំណេញដុល = ប្រាក់ចំណូលសរុប - ថ្លៃអថេរ

ដោយថ្លៃអថេរមានដូចជា៖

គ្រាប់ពូជ ៥០.០០០ រៀល

រៀបចំដី ២៨០.០០០រៀល

ឈ្នួលកម្មករ ៨០០.០០០រៀល

ជី និងថ្នាំពុល ៧៧៣.០០០រៀល

ដឹកជញ្ជូន ១២០,០០០រៀល

៥០.០០០ + ២៨០.០០០ + ៨០០.០០០ + ៣៧៣.០០០ + ១២០.០០០ = ៨២៣.០០០រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញដុល = ៣.៥០០.០០០ - ៨២៣.០០០ = **<u>២.៦៧៧.០០០រៀល</u>**

៣. គណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

ដោយប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ចំណូលសរុប - ចំណាយសរុប

ចំណាយសរុប = ថ្លៃថេរ - ថ្លៃអថេរ

ដោយថ្លៃថេរមានដូចជា៖

ឈ្នួលដី = ១.៥០០.០០០ ÷ ៣ = ៥០០.០០០ រៀល

ចបកាប់ = ៤៥០.០០០ ÷ ៣ = ១៥០.០០០ រៀល

ថ្លៃថេរ = ៥០០.០០០ +១៥០.០០០ = ៦៥០.០០០ រៀល

ថ្លៃអថេរ = ៨២៣.០០០រៀល

យើងបានចំណាយសរុប = ៦៥០.០០០ + ៨២៣.០០០ =១.៤៧៣.០០០ រៀល

ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ៣.៥០០.០០០ - ១.៤៧៣.០០០ = **២.០២៧.០០០ រៀល**

IV. កសិដ្ឋានមួយកន្លែងចិញ្ចឹមមាន់សាច់ជាពូជរបស់ក្រុមហ៊ុនស៊ីភីកម្ពុជា ចំនួន ២.៥០០ ក្បាល តម្លៃកូនមាន់ក្នុងមួយក្បាល ២.២០០រៀល ។ គាត់បានចំណាយលើចំណីសម្រេចអស់៣,៤០គ.ក ក្នុងមួយក្បាលចំណី១គ.ក ថ្លៃ ២.០០០រៀល។ គាត់ចំណាយលើថ្នាំ និងវ៉ាក់សាំង ១.០០០រៀលក្នុងមួយក្បាល ចំណាយ លើការរៀបចំទ្រុង និងថែទាំកូនមាន់អស់ ១.១០០.០០០រៀល ឈ្នួលកម្មករ ១.៦០០.០០០រៀល ឈ្នួលទ្រុងចិញ្ចឹមមាន់ ៤.០០០.០០០រៀល ក្នុងរយៈពេល១ឆ្នាំ កសិករចិញ្ចឹមមាន់បាន ៤វគ្គ ។ នៅពេលចាប់មាន់លក់ជាមធ្យមមាន់មានទម្ងន់១,៥០គ.ក ក្នុង១ក្បាល តម្លៃមាន់រស់ក្នុង១គ.ក ៩.៥០០រៀល ហើយអត្រាមាន់ស្លាប់ ៣ % ។

១. ចូរគណនាប្រាក់ចំណូលសរុប

២. ចូរគណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

<u>ចម្លើយ</u>

១.គណនាប្រាក់ចំណូលសរុប

ប្រាក់ចំណូលសរុប = ទិន្នផលសរុប X ថ្លៃលក់ផលិតផលក្នុងមួយឯកត្តា

រកទិន្នផលសរុបរបស់មាន់សាច់

ដោយ មាន់សរុប ២.៥០០ក្បាល និងអត្រាស្លាប់ ៣% ឬ ០,០៣

តម្លៃមាន់ ៩.៥០០រៀល ក្នុង១គ.ក, ទម្ងន់មាន់ ១,៣០គ.ក ក្នុង ១ ក្បាល

នាំឱ្យ មាន់ដែលស្លាប់មានចំនួន = ២.៥០០ក្បាល X ០,០៣ = ៧៥ ក្បាល

យើងបានមាន់ដែលផ្តល់ទិន្នផល = ២.៥០០ក្បាល - ៧៥ក្បាល = ២.៤២៥ ក្បាល

ដូចនេះទិន្នផលមាន់សរុប = ២.៤៥០ក្បាល X ១,៥០គ.ក = ៣.៦៧៥ គ.ក

ដូច្នេះប្រាក់ចំណូលសរុប = ៣.៦៧៥ គ.ក X ៩.៥០០ រៀល

= **<u>៣៤.៩១២.៥០០ រៀល</u>**

២.គណនាប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ប្រាក់ចំណូលសរុប - ប្រាក់ចំណាយសរុប

រកប្រាក់ចំណាយសរុប

ប្រាក់ចំណាយសរុប = ថ្លៃថេរ + ថ្លៃអថេរ

គណនាថ្លៃអថេរ

ថ្លៃអថេរ = ថ្លៃពូជ + ចំណាយចំណី + ចំណាយថ្នាំ និងវ៉ាក់សាំង + ចំណាយរៀបចំទ្រុងនិងថែទាំកូនមាន់ + ចំណាយឈ្នួលកម្មករ

ថ្លៃពូជកូនមាន់ = ២.៥០០ក្បាល x ២.២០០ រៀល = **<u>៥.៥០០.០០០ រៀល</u>**

រកប្រាក់ចំណាយលើចំណីមាន់

ដោយ មាន់ ១ក្បាលស៊ីចំណីអស់ ៣,៤០ គ.ក, ចំណី១គ.ក ថ្លៃ ២.២០០រៀល

ដូចនេះចំណីសរុប = ២.៥០០ក្បាល x ៣,៤០ គ.ក = ៨.៥០០ គ.ក

ចំណាយលើចំណី = ៨.៥០០គ.ក x ២.០០០រៀល = ១៧.០០០.០០០រៀល

ដូច្នេះ ចំណាយសរុប = **<u>១៧.០០០.០០០រៀល</u>**

រកប្រាក់ចំណាយលើថ្នាំ និងវ៉ាក់សាំង

ដោយមាន់១ក្បាលចំណាយអស់ ១.០០០រៀល, កូនមាន់សរុប ២.៥០០ក្បាល

ដូចនេះចំណាយលើថ្នាំ និងវ៉ាក់សាំង = ២.៥០០ក្បាល x ១.០០០រៀល

= **<u>២.៥០០.០០០រៀល</u>**

ចំណាយរៀបចំទ្រុង និងថែទាំកូនមាន់ = **<u>១.១០០.០០០រៀល</u>**

ចំណាយឈ្នួលកម្មករ = **<u>១.៦០០.០០០រៀល</u>**

ដូចនេះថ្លៃអថេរ = ៥.៥០០.០០០រៀល + ១៧.០០០.០០០រៀល + ២.៥០០.០០០រៀល + ១.១០០.០០០រៀល + ១.៦០០.០០០រៀល

= **<u>២៧.៧០០០.០០០រៀល</u>**

គណនាថ្លៃថេរ

ដោយចំណាយលើឈ្នួលទ្រុងចិញ្ចឹមមាន់ ៤.០០០.០០០រៀល, ចិញ្ចឹមបាន៤វគ្គ

ដូចនេះឈ្នួលទ្រុងមាន់១វគ្គ = ៤.០០០.០០០រៀល / ៤វគ្គ = ១.០០០.០០០រៀល

ប្រាក់ចំណាយសរុប = ថ្លៃថេរ + ថ្លៃអថេរ

ដូច្នេះប្រាក់ចំណាយសរុប = ២៤.២០០.០០០រៀល + ១.០០០.០០០រៀល

= **<u>២៨.៧០០.០០០រៀល</u>**

ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ= ប្រាក់ចំណូលសរុប - ប្រាក់ចំណាយសរុប

ដោយ ប្រាក់ចំណូលសរុប = ៣៤.៩១២.៥០០រៀល

ប្រាក់ចំណាយសរុប = ២៨.៧០០.០០០រៀល

ដូចនេះប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ៣៤.៩១២.៥០០រៀល - ២៨.៧០០.០០០រៀល

= ៦.២១២.៥០០រៀល

ដូច្នេះចំណេញសុទ្ធ = <u>៦.២១២.៥០០ រៀល</u>

មេរៀនទី ៤

ថ្លៃថេរ

១.ថ្លៃថេរ

ថ្លៃថេរជាតម្លៃលើទំនិញដែលមានរយៈពេលប្រើប្រាស់លើសពី១ឆ្នាំ ឬមួយរដូវ ឬក្នុងរយៈពេលយូរ ។ បើសិនជាការចំណាយប្រចាំឆ្នាំ = ថ្លៃកាត់រំលោះ + ថ្លៃការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ + ចំណាយអាជីវកម្ម + ចំណាយថែរក្សា ។ កសិករ ចង់ទិញសម្ភារៈ ឬឧបករណ៍ និងគ្រឿងចក្រ ណាមួយដែលអាចប្រើប្រាស់បានច្រើនឆ្នាំ៖

ឧទាហរណ៍ៈ ដូចជាគាត់ទិញម៉ាស៊ីនបូមទឹក ពេលនោះតម្លៃប្រើប្រាស់ត្រូវចែកទៅតាមចំនួនឆ្នាំដែលប្រើប្រាស់ ចំពោះថ្លៃទំនិញរបស់កសិករ គឺគាត់អាចចាត់ចូលផ្នែកខុសៗគ្នាគឺ៖

- ថ្លៃកាត់រំលោះ
- ថ្លៃការប្រាក់
- ចំណាយថែរក្សា
- ចំណាយតម្លៃអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃ

ចំណាយទាំងអស់ខាងលើនេះជាថ្លៃថេរ ។

២. ថ្លៃកាត់រំលោះ

កសិករគាត់សាងសង់ទ្រុងមាន់មួយកន្លែងចំណាយប្រាក់អស់ ៩.០០០ ដុល្លារ ទៅលើសម្ភារៈសាងសង់ និងកម្លាំងពលកម្ម ។ គាត់រំពឹងថាទ្រុងមាន់នេះប្រើបានរយៈពេល ១២ ឆ្នាំ ។ ក្នុងករណីគាត់ចំណាយ ៩.០០០ ដុល្លារ នៅឆ្នាំដំបូង នោះនៅឆ្នាំបន្ទាប់គាត់គ្មានចំណាយអ្វីទាំងអស់លើទ្រុងមាន់របស់គាត់ ប៉ុន្តែយើងអាចយកប្រាក់ចំណាយទាំងអស់ក្នុងការសាងសង់ទ្រុងមាន់មកធ្វើការរំលោះតាមចំនួនឆ្នាំដែលប្រើប្រាស់ គឺយកប្រាក់ ៩.០០០ ដុល្លារ មកចែកនឹង១២ឆ្នាំ ពេលនោះការចំណាយលើទ្រុងមាន់ក្នុង ១ ឆ្នាំគឺ ៧៥០ ដុល្លារ ។ យើងអាចនិយាយបានទៀតថាទ្រុងមាន់វាថយតម្លៃ ៧៥០ដុល្លារ ជារៀងរាល់ឆ្នាំហើយបន្ទាប់ពី១២ឆ្នាំទៅទ្រុងមាន់មានសភាពចាស់ទ្រុឌទ្រោម ហើយកសិករនឹងសាងសង់ទ្រុងមាន់ថ្មីទៀត ។

ម្យ៉ាងទៀតសម្ភារៈខ្លះ និងគ្រឿងចក្រដែលកសិករទិញយកមកប្រើប្រាស់ អាចលក់បានប្រាក់ខ្លះក្រោយពីការឈប់ប្រើប្រាស់ ដូចនេះកសិករយកតម្លៃក្រោយការប្រើប្រាស់មកដកនឹងថ្លៃទិញថ្មីសិនទើបធ្វើកាត់រំលោះតាមក្រោយបាន ។

ឧទាហរណ៍ទី១៖ កសិករទិញត្រាក់ទ័រមួយគ្រឿងថ្លៃ ១០០.០០០.០០០ រៀល ហើយគាត់បានប្រើប្រាស់ រយៈពេល ១០ឆ្នាំ ដោយគាត់លក់ទៅវិញបាន ២០.០០០.០០០ រៀល ។ តើថ្លៃកាត់រំលោះប្រចាំឆ្នាំមានចំនួនប៉ុន្មានរៀល?

ដូចនេះ **ថ្លៃកាត់រំលោះប្រចាំឆ្នាំ = ថ្លៃទិញថ្មី - ថ្លៃឈប់ប្រើប្រាស់ / រយៈពេលប្រើប្រាស់**

ដោយ ថ្លៃទិញថ្មី ១០០.០០០.០០០រៀល, ថ្លៃឈប់ប្រើប្រាស់ ២០.០០០.០០០រៀល, រយៈពេលប្រើប្រាស់ ១០ឆ្នាំ

ថ្លៃកាត់រំលោះប្រចាំឆ្នាំ= ១០០.០០០.០០០រៀល - ២០.០០០.០០០រៀល / ១០ឆ្នាំ

ថ្លៃកាត់រំលោះប្រចាំឆ្នាំ= <u>៨.០០០.០០០រៀល</u>

ឧទាហរណ៍ទី២៖ កសិករបានទិញចបកាប់ចំនួន ១ ចំណាយប្រាក់អស់ចំនួន ២៤.០០០រៀល គាត់ប្រើប្រាស់ដើម្បីកាប់ដី លើករង និងជម្រះស្មៅក្នុងចម្ការ ដោយប្រើបានរយៈពេល ៣ឆ្នាំ។ គាត់ធ្វើការដាំបន្លែបាន៤ដង ក្នុងរយៈពេល១ឆ្នាំ ។

ដូច្នេះ ថ្លៃកាត់រំលោះរបស់ចបកាប់ = ថ្លៃទិញថ្មី / (៣ឆ្នាំ X ៤ដង)

ដោយ ថ្លៃទិញថ្មី ២៤.០០០រៀល, រយៈពេលប្រើប្រាស់ ៣ឆ្នាំ, ដាំបន្លែ ៤ដង ក្នុង១ឆ្នាំ

ថ្លៃកាត់រំលោះរបស់ចបកាប់ = ២៤.០០០រៀល / ១២ = <u>២.០០០រៀល</u>

៣. ថ្លៃការប្រាក់

នៅពេលដែលកសិករវិនិយោគលើអាជីវកម្មជានិច្ចជាកាលគាត់ត្រូវតែបណ្តាក់ទុន ។ ហើយទុនទាំងនោះកសិករអាចខ្ចីពីស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬបងប្អូន មិត្តភ័ក្រ ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យដើមទុននោះត្រូវចំណាយលើការប្រាក់បន្ថែមទៀត ។ កម្ចីជាទុនដែលអ្នកមានទុនផ្តល់ឱ្យអ្នកដែលមានតម្រូវការក្នុងលក្ខខណ្ឌដែលកម្ចីនឹងត្រូវសងវិញនាថ្ងៃកំណត់មួយ ។ ជាការពិតណាស់រាល់កម្ចីតែងមានការប្រាក់ហើយការប្រាក់នេះហើយដែលជាកត្តាជំរុញឱ្យ លំហូរនៃទុនក្រោមរូបភាពជាកម្ចីអាចប្រព្រឹត្តទៅបាន ។ នេះជាគ្រឹះដ៏សំខាន់នៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ព្រោះបុគ្គលដែលមានគម្រោងវិនិយោគដែលត្រូវការទុននឹងអាចទទួលបានវាយកទៅប្រើប្រាស់បាន ។ ការប្រាក់គឺជាប្រាក់កើន ឬប្រាក់ចំណេញរបស់ម្ចាស់ប្រាក់ដែលបានពីទឹកប្រាក់ដែលឱ្យខ្ចី ឬបញ្ញើ ក្នុងរយៈពេលកំណត់មួយ (ដារ៉ូ, ២០១២)។

អត្រាការប្រាក់ (Interest Rate)៖ អត្រានៃប្រាក់ដើមដែលអ្នកសន្យាបង់ដល់ម្ចាស់បំណុលចាត់ទុកបានថាជាថ្លៃខ្ចី ប្រាក់។ អត្រាការប្រាក់អាចត្រូវបញ្ជាក់ច្បាស់ (ឧទាហរណ៍៖ ៦% ក្នុងមួយឆ្នាំ) ឬបង្កប់ក្នុងកម្ចីសរុប (ឧ. អ្នកខ្ចីប្រាក់ចំនួន ១.០០០.០០០រៀល និងសន្យាសងវិញចំនួន ១.១៥០.០០០រៀល ក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំ ។ អត្រាប្រាក់ក្នុងករណីនេះគឺ (១.១៥០.០០០រៀល – ១.០០០.០០០រៀល)/១.០០០.០០០រៀល = ១៥%) ។ ជាទូទៅក្នុងប្រទេសភាគច្រើនច្បាប់កំណត់ឱ្យធនាគារ ឬ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដែលផ្តល់កម្ចីបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់អំពីអត្រាការប្រាក់នេះ ។ ការបញ្ជាក់ជាទូទៅមានរូបរាងជាអត្រាការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំAPR (Annual Percentage Rate) ។

ការប្រាក់ (Interest)៖ ប្រាក់ដែលត្រូវបង់ជាប្រចាំជាថ្លៃនៃការខ្ចីទុន ។ ឧ. កម្ចី ១.០០០.០០០រៀល អត្រាការប្រាក់ ៦% ក្នុងមួយឆ្នាំមានការប្រាក់ត្រូវបង់ប្រចាំឆ្នាំចំនួន ៦០.០០០រៀល ត្រូវជា ៥.០០០រៀល ប្រចាំខែ (ដារ៉ូ, ២០១២)។

រូបមន្ត ការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = ប្រាក់ដើម X អត្រាការប្រាក់

ប្រាក់ដើមជាចំនួនប្រាក់សរុបដែលបានខ្ចី ។ អត្រាការប្រាក់ជាចំនួនប្រាក់ដែលទទួលបានពីការចងការប្រាក់ក្នុងរយៈពេលមួយលើប្រាក់ដើម ១០០ភាគរយ ។ឧទាហរណ៍ទី១៖ គណនាថ្លៃការប្រាក់ របស់កូនគោដែលកសិករចិញ្ចឹមក្នុងរយៈពេល៩ខែ តម្លៃទិញកូនគោ ១.០០០.០០០រៀល និងចំណាយលើអាហារ និងជម្រក ៦.០០០រៀលក្នុង១ថ្ងៃ (អត្រាការប្រាក់១០%) ។

ដំណោះស្រាយ៖

តាមរូបមន្ត ការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = ប្រាក់ដើម X អត្រាការប្រាក់

រកប្រាក់ដើមសរុប

ដោយ អត្រាការប្រាក់ ១០% ឬ 0,១០

តម្លៃកូនគោ = ១.០០០.០០០រៀល

ចំណី និងជម្រក = ៦.០០០រៀលក្នុង ១ថ្ងៃ រយៈពេល ៩ខែ ឬ ២៧០ថ្ងៃ

ដូចនេះ ចំណាយលើចំណី និងជម្រក = ៦.០០០រៀល X ២៧០ថ្ងៃ

= ១.៦២០.០០០រៀល

យើងបាន ប្រាក់ដើមសរុប = ១.០០០.០០០រៀល + ១.៦២០.០០០រៀល

= ២.៦២០.០០០រៀល

នាំឱ្យ ការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = ២.៦២០.០០០រៀល X 0,១០ = ២៦២.០០០រៀល

ដូច្នេះតម្លៃការប្រាក់ក្នុងរយៈពេល ៩ខែ របស់កូនគោ = ២៦២.០០០រៀល X ៩ខែ / ១២ខែ

= **១៩៦.៥០០រៀល**

. ឧទាហរណ៍ទី២៖ គណនាថ្លៃការប្រាក់របស់ទ្រុងមាន់សាច់ ដែលបានសាងសង់ ដោយចំណាយប្រាក់អស់ ២៨.០០០.០០០រៀលលើសម្ភារៈ និងកម្លាំងពលកម្ម ដោយដឹងថាអត្រាការប្រាក់មានចំនួន ១០%។

តាមរូបមន្ត ការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = ប្រាក់ដើម X អត្រាការប្រាក់

ដោយ អត្រាការប្រាក់ ១០% ឬ 0,១០

តម្លៃទ្រុងមាន់ = ២៨.០០០.០០០រៀល

នាំឱ្យ ការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = ២៨.០០០.០០០រៀល X 0,១០ = ២.៨០០.០០០រៀល

ដូច្នេះ ការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = **២.៨០០.០០០រៀល**

ម្យ៉ាងវិញទៀតក្នុងករណីដែលកសិករខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារដោយការបង់រំលោះប្រចាំខែនោះកសិករត្រូវបង់ទាំងការប្រាក់ផង និងរំលោះលើប្រាក់ដើមផង ។ ការបង់រំលោះជាវិធីទូទៅក្នុងកម្ចីធនាគារ ឬស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត ។ ដូចនេះអាចយល់បានពីឈ្មោះនៃកម្ចីប្រភេទនេះប្រាក់ដែលអ្នកបង់ជាប្រចាំដល់ធនាគារ នោះមានមួយផ្នែកជាការប្រាក់លើកម្ចី និងមួយផ្នែកទៀតសម្រាប់បង់រំលោះប្រាក់ដើម ។ ទោះប្រាក់ត្រូវបង់ជាប្រចាំមានបរិមាណច្រើនជាងក្នុងវិធីផ្សេងៗ ក៏ដោយការបង់រំលោះជួយកាត់បន្ថយការប្រាក់ត្រូវបង់ជាបន្តបន្ទាប់ឱ្យកាន់តែតិចទៅៗ ពេលកាន់តែខិតទៅដល់ការបញ្ចប់នូវតំណប្រទាន ។ ឯសម្រាប់ម្ចាស់បំណុលវិញវាក៏ជាវិធីសងដែលមានហានិភ័យទាបជាងគេផងដែរអាចចាត់បានថាជាហេតុធ្វើឱ្យវាទទួលការពេញនិយមយ៉ាងខ្លាំងនាបណ្តាធនាគារ និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុនានា ។ ការបង់រំលោះនេះយើងអាចអនុវត្តតាមវិធីសងដូចតទៅ៖

វិធីទី១៖ ប្រាក់ត្រូវបង់មានបរិមាណថេររៀងរាល់ខែ ឧទាហរណ៍ កសិករបានខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ ចំនួន ៥០.០០០.០០០រៀល ដោយមានអត្រាការប្រាក់(APR) ១២% រំលោះរយៈពេល២ឆ្នាំ បង់ប្រចាំខែ ។ ក្នុងវិធីនេះប្រាក់រំលោះមានបរិមាណថេរ ដោយគណនាតាមរូបមន្ត៖

$$A = \frac{D \times i}{១-(១+i)^{-n}}$$

ដែល A: ទឹកប្រាក់ត្រូវបង់ប្រចាំខែ

D: ប្រាក់ដើមសរុប

i: អត្រាការប្រាក់ប្រចាំខែ

n: ចំនួនខែសរុប

ដោយ D = ៥០.០០០.០០០រៀល

i = ១២% / ១២ = ១% ឬ ០,០១ ក្នុង១ខែ

n = ២ឆ្នាំ X ១២ខែ = ២៤ខែ

ដូចនេះយើងបាន

$$A = \frac{៥០.០០០.០០០\text{រៀល} \times ០,០១}{១-(១+០,០១)^{-២៤}}$$

ដោយ $a^{-n} = \frac{១}{a^n}$

យើងបាន $១ - \frac{១}{(១+០,០១)^{២៤}}$ = ០,២១២.៤៣៣

នាំឱ្យ $A = \frac{៥០០.០០០}{០,២១២៤៣៣}$

ដូចនេះ $A =$ **<u>២.៣៥៣.៦៨០ រៀល</u>**

ដូច្នេះកសិករត្រូវសងទៅធនាគាររយៈពេល ២៤ខែ ក្នុង១ខែចំនួន ២.៣៥៣.៦៨០រៀល។

វិធីទី២៖ ប្រាក់រំលោះលើប្រាក់ដើមថេរគឺប្រាក់ត្រូវបង់ប្រចាំខែមិនថេរឡើយ ។ មានន័យថាកសិករសងប្រាក់ទៅធនាគារវិញតាមតារាងដែលគណនា ដោយយក ប្រាក់ដើមសរុបចែកនឹង២៤ខែ រួចបូកនឹងការប្រាក់ប្រចាំខែ ។ ប្រាក់ត្រូវបង់នឹងមានការថយចុះជារៀងរាល់ខែ ទៅតាមលំដាប់ ។

រំលោះប្រាក់ដើម =៥០.០០០.០០០រៀល / ២៤ខែ = ២.០៨៣.៣៣៤ រៀល

ការប្រាក់ ១២% ក្នុង១ ឆ្នាំ =១% ឬ ០,០១ ក្នុង ១ ខែ នៃប្រាក់ដើម

=៥០.០០០.០០០រៀល X ០,០១ = ៥០០.០០០រៀល

ដូចនេះប្រាក់ត្រូវបង់ខែទី១ = ២.០៨៣.៣៣៤រៀល + ៥០០.០០០រៀល

= **<u>២.៥៨៣.៣៣៤រៀល</u>**

នៅខែបន្ទាប់ៗយើងយកការប្រាក់នៃប្រាក់ដើមដែលនៅសល់ បូកបញ្ចូលគ្នាជាមួយប្រាក់រំលោះ ចំនួន ២.០៨៣.៣៣៤រៀល នោះនឹងបានចំនួនប្រាក់ដែលត្រូវបង់ទៅធនាគារវិញ។

៤. ចំណាយថែរក្សា

ចំណាយថែរក្សាគឺជាថ្លៃចំណាយជារៀងរាល់ឆ្នាំដើម្បីថែរក្សាទំនិញដែលបានបណ្ដាក់ទុនឱ្យនៅ

ដំណើរការល្អហើយជាទូទៅរាប់បញ្ចូលទាំងថ្លៃជួសជុលផង។ ជាទូទៅចំណាយថែរក្សានៃការសាងសង់អគារ ២ ភាគរយ ក្នុង១ឆ្នាំនៃតម្លៃសរុប ចំពោះគ្រឿងយន្ត ឬឧបករណ៍កសិកម្មត្រូវចំណាយ ១០ ភាគរយនៃតម្លៃសរុប ចំណាយថែរក្សានេះប្រែប្រួលទៅតាមចំនួននៃការប្រើប្រាស់។

៥. ចំណាយលើអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃ

នៅពេលដែលម៉ាស៊ីនដំណើរការ វាត្រូវការប្រេងសាំង ប្រេងម៉ាស៊ូត និងប្រេងរំអិល ការចំណាយនេះយើងហៅថាចំណាយអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃ ។

ឧទាហរណ៍ទី៣៖ កសិករប្រើប្រាស់ត្រាក់ទ័រមួយគ្រឿងចំនួន ៧២០ម៉ោង ក្នុង១ឆ្នាំ ចំណាយលើប្រេងម៉ាស៊ូត អស់៤លីត្រក្នុងរយៈពេល១ម៉ោង តម្លៃប្រេងម៉ាស៊ូត ២.៤០០រៀលក្នុង១លីត្រ ចំណាយលើប្រេងរំអិលចំនួន ៧លីត្រក្នុងរយៈពេល១២០ម៉ោង និងមានតម្លៃ ១២.០០០រៀលក្នុង១លីត្រ ។ តើការចំណាយប្រាក់លើអាជីវកម្មនេះអស់ចំនួនប៉ុន្មាន?

ដំណោះស្រាយ៖

រកថ្លៃប្រេងម៉ាស៊ូត

ដោយ រយៈពេល ១ ម៉ោង ប្រើប្រេងម៉ាស៊ូត ចំនួន៤លីត្រ, ១លីត្រតម្លៃ ២.៤០០ រៀល

ប្រើប្រាស់ចំនួន ៧២០ ម៉ោង

យើងបាន ៤ លីត្រ X ៧២០ ម៉ោង X ២.៤០០ រៀល = ៦.៩១២.០០០ រៀល

រកថ្លៃប្រេងរំអិល

ដោយ រយៈពេល ១២០ ម៉ោងប្រើប្រេងរំអិលចំនួន ៧ លីត្រ,

១ លីត្រតម្លៃ ១២.០០០ រៀល, ប្រើប្រាស់រយៈពេល ៧២០ ម៉ោង

នាំឱ្យ ៧ លីត្រ X ៧២០ ម៉ោង / ១២០ ម៉ោង X ១២.០០០ រៀល

= ៥០៤.០០០រៀល

ដូច្នេះចំណាយអាជីវកម្ម = ៦.៩១២.០០០រៀល + ៥០៤.០០០រៀល

= **៧.៤១៦.០០០រៀល**

៦. លំហាត់អនុវត្តន៍

គណនាថ្លៃចំណាយប្រចាំឆ្នាំរបស់ត្រាក់ទ័រ ដោយថ្លៃទិញថ្មី ២០០.០០០.០០០រៀល, ថ្លៃក្រោយការប្រើប្រាស់ ២០.០០០.០០០រៀល, រយៈពេលប្រើប្រាស់ ៥ឆ្នាំ, អត្រាការប្រាក់ ១០%, រយៈពេលប្រើប្រាស់ ៩៦០ម៉ោង ថ្លៃប្រេងម៉ាស៊ូត១លីត្រ២.៤០០រៀល ប្រើអស់ ៥លីត្រក្នុង១ម៉ោង, ថ្លៃប្រេងរំអិល ១លីត្រ ១២.០០០រៀល ប្រើអស់ ៧លីត្រក្នុងរយៈពេល ១២០ម៉ោង, ចំណាយថែរក្សា ២% លើថ្លៃទិញថ្មី ។

ដំណោះស្រាយ៖

ចំណាយប្រចាំឆ្នាំ = ថ្លៃកាត់រំលោះ + ថ្លៃការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ + ចំណាយអាជីវកម្ម + ចំណាយថែរក្សា

រកថ្លៃកាត់រំលោះ

ថ្លៃកាត់រំលោះ = ថ្លៃទិញថ្មី - ថ្លៃក្រោយការប្រើប្រាស់ / រយៈពេលប្រើប្រាស់

ដោយ ថ្លៃទិញថ្មី ២០០.០០០.០០០រៀល, ថ្លៃក្រោយការប្រើប្រាស់ ២០.០០០.០០០រៀល

រយៈពេលប្រើប្រាស់ ៥ឆ្នាំ

យើងបានថ្លៃកាត់រំលោះ = ២០០.០០០.០០០រៀល - ២០.០០០.០០០រៀល / ៥ឆ្នាំ

= ៣៦.០០០.០០០រៀល

រកថ្លៃការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ

ថ្លៃការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = ប្រាក់ដើម X អត្រាការប្រាក់

ដោយ ថ្លៃទិញថ្មី ២០០.០០០.០០០ រៀល,

ថ្លៃក្រោយការប្រើប្រាស់ ២០.០០០.០០០ រៀល, អត្រាការប្រាក់ ១០% ឬ ០,១០

ប្រាក់ដើម = ថ្លៃទិញថ្មី - ថ្លៃក្រោយការប្រើប្រាស់

= ២០០.០០០.០០០ រៀល - ២០.០០០.០០០ រៀល

=១៨០.០០០.០០០ រៀល

នាំឱ្យថ្លៃការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ = ១៨០.០០០.០០០ រៀល X ០,១០

= ១៨.០០០.០០០ រៀល

រកចំណាយអាជីវកម្ម

រកថ្លៃប្រេងម៉ាស៊ូត

ដោយ រយៈពេល១ម៉ោង ប្រើប្រេងម៉ាស៊ូត ចំនួន៥លីត្រ, ១លីត្រតម្លៃ ២.៤០០ រៀល

ប្រើប្រាស់ចំនួន ៩៦០ម៉ោង

យើងបាន ៥ លីត្រ X ៩៦០ ម៉ោង X ២.៤០០ រៀល = ១១.៥២០.០០០ រៀល

រកថ្លៃប្រេងរំអិល

ដោយ រយៈពេល១២០ម៉ោងប្រើប្រេងរំអិលចំនួន ៧ លីត្រ,

១លីត្រតម្លៃ១២.០០០ រៀល, ប្រើប្រាស់រយៈពេល ៩៦០ ម៉ោង

នាំឱ្យ ៧ លីត្រ X ៩៦០ ម៉ោង / ១២០ ម៉ោង X ១២.០០០ រៀល

= ៦៧២.០០០ រៀល

ដូច្នេះចំណាយអាជីវកម្ម ១១.៥២០.០០០ រៀល + ៦៧២.០០០ រៀល

= ១២.១៩២.០០០ រៀល

រកចំណាយថែរក្សា

ដោយចំណាយថែរក្សា ២% ឬ ០,០២ នៃថ្លៃទិញថ្មី, ថ្លៃទិញថ្មី ២០០.០០០.០០០រៀល

នាំឱ្យ ចំណាយថែរក្សា = ២០០.០០០.០០០ រៀល X ០,០២

= ៤.០០០.០០០ រៀល

ដូច្នេះចំណាយប្រចាំឆ្នាំ = ៣៦.០០០.០០០ រៀល + ១៨.០០០.០០០ រៀល

\+ ១២.០០០.០០០ រៀល + ៤.០០០.០០០ រៀល

= ៧០.០០០.០០០ រៀល

មេរៀនទី ៥

ថ្លៃអថេរ និងផលិតផលដុល

១. សេចក្តីផ្តើម

ថ្លៃអថេរ គឺជាថ្លៃរបស់ចំណាយដែលបានបម្រុងទុក និងមានទំនាក់ទំនងគ្នាសម្រាប់សហគ្រាសកសិដ្ឋាននីមួយៗ ឬក្នុងរយៈពេលមួយច្បាស់លាស់ និងជាទូទៅក្នុងមួយរដូវកាលដាំដុះ ។

ឧទាហរណ៍ទី ១៖ ចំនួនរបស់ជីដែលបានដាក់ទៅលើស្រែ បរិមាណថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតដែលបាញ់លើស្រែ គឺជាថ្លៃអថេរ ដែលមានទំនាក់ទំនងគ្នាទៅនឹងដំណាំស្រូវក្នុងស្រែដែលមានរដូវកាលជាកំណត់ ។ ក្រៅពីជី និងថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត ក៏នៅមានការចំណាយអថេរជាច្រើនទៀត ដូចជា ថ្លៃប្រេងម៉ាស៊ីនបូបទឹក ថ្លៃកម្លាំងពលកម្មថែទាំ ថ្លៃពូជ ជាដើម ។

យើងគណនាចំណាយថ្លៃអថេរនេះដោយការគុណបរិមាណរបស់វាជាមួយនឹងឯកត្តាតម្លៃ ។ បើសិនជាទំនិញនោះត្រូវបានផលិតដោយកសិដ្ឋាន និងមិនបានទិញមកពីក្រៅកសិដ្ឋានទេនោះគឺយើងប្រើប្រាស់តម្លៃបោះបង់ចោល វាជាតម្លៃដែលយើងបានមកពីការលក់ទំនិញនេះនៅលើទីផ្សារដូចជាផលិតផលស្រូវ ពោតដំឡូង ដែលផលិតដោយកសិដ្ឋានហើយប្រើសម្រាប់ជាចំណីជ្រូក មាន់ ទា គោក្របី ត្រី ។ល។ ក្នុងករណីនេះវាជាចំណូលសម្រាប់សងត្រឡប់ទៅសហគ្រាសដំណាំវិញ និងជាចំណាយសម្រាប់សហគ្រាសចិញ្ចឹមសត្វ ។

ចំពោះទុនដែលប្រើប្រាស់សម្រាប់បង់ទៅលើតម្លៃអថេរដោយរាប់បញ្ចូលទាំងតម្លៃការប្រាក់ ក៏ដូចជាថ្លៃថេរដែលយើងប្រើការប្រាក់របស់ទុនវិនិយោគដែរ (Khmerkasikam, 2014) ។

ឧទាហរណ៍ទី ២៖ គណនាថ្លៃអថេរសរុបរបស់ទិន្នផលសណ្តែកសៀង ១ ហិកតា ដែលដាំក្នុងរយៈពេល ៥ ខែ និងមានអត្រាការប្រាក់ ១២ ភាគរយ ក្នុង១ឆ្នាំ ។ ចំណាយទាំងអស់មានដូចតទៅ៖

ថ្លៃពូជ ៨០គ.ក, ៣.៥០០រៀលក្នុង១គ.ក

ថ្លៃជី ៥បាវ, ១២០.០០០រៀលក្នុង១បាវ

ថ្នាំពុល ៥លីត្រ, ៨០.០០០រៀលក្នុង១លីត្រ

ជួលកម្លាំងពលកម្មបណ្តោះអាសន្ន ៥នាក់ចំនួន៣ថ្ងៃ, ២៥.០០០រៀលក្នុងមួយនាក់ក្នុង១ថ្ងៃ

ជួលកម្លាំងពលកម្មប្រមូលផល ៤០០.០០០រៀល

សំបកបាវច្រកសណ្តែកសៀង ១៨បាវ, ១បាវ តម្លៃ៦.០០០រៀល

រកថ្លៃអថេរសរុប

ថ្លៃពូជ ៨០គ.ក X ៣.៥០០រៀល = ២៨០.០០០រៀល

ថ្លៃជី ៥បាវ X ១២០.០០០រៀល = ៦០០.០០០រៀល

ថ្លៃថ្នាំពុល ៥លីត្រ X ៨០.០០០រៀល = ៤០០.០០០រៀល

ថ្លៃជួលកម្លាំងពលកម្ម ៥នាក់ X ៣ថ្ងៃ X ២៥.០០០រៀល = ៣៧៥.០០០រៀល

ជួលកម្មករប្រមូលផលអស់ ៤០០.០០០រៀល

សំបកបាវ ១៨ X ៦.០០០រៀល = ១០៨.០០០រៀល

សរុបរួម = ២.១៦៣.០០០រៀល

ចំណាយការប្រាក់= ២.១៦៣.០០០រៀល x 0,១២ x ៥ខែ / ១២ខែ = ១០៨.១៥០រៀល

ដូចនេះថ្លៃអថេរសរុប = ២.១៦៣.០០០រៀល + ១០៨.១៥០រៀល

= **២.២៧១.១៥០រៀល**

២.ផលិតផលដុល

ផលិតផលដុលរបស់កសិដ្ឋាន ឬគេអាចហៅបានម្យ៉ាងទៀតថា ចំណូលសរុបរបស់កសិដ្ឋានគឺជាតម្លៃរបស់ផលិតផល អ្វីៗ ដែលត្រូវបានផលិតដោយកសិដ្ឋាន ។ ផលិតផលដុលសរុបរបស់កសិដ្ឋានគឺជាចំនួនសរុបរបស់ផលិតផលដុលក្នុងសហគ្រាសកសិដ្ឋាននីមួយៗ ។

ផលិតផលទាំងនោះរួមមាន៖

- ☞ តម្លៃរបស់ផលិតផលកសិដ្ឋានដែលត្រូវបានគេយកទៅលក់
- ☞ តម្លៃរបស់ផលិតផលកសិដ្ឋានដែលត្រូវបានយកទៅប្រើប្រាស់ឡើងវិញ
- ☞ តម្លៃរបស់ផលិតផលកសិដ្ឋានដែលបានហូបដោយកសិករ និងគ្រួសាររបស់គាត់
- ☞ ការកើនឡើងតម្លៃរបស់ដំណាំ និងការចិញ្ចឹមសត្វ
- ☞ ការកើនឡើងតម្លៃផលិតផលរបស់កសិដ្ឋានដែលបានស្តុក។

ផលិតផលដែលត្រូវបានគេយកទៅប្រើប្រាស់ម្តងទៀតដូចជា ធនធានផលិតកម្ម (Input) ទៅលើកសិដ្ឋានដែលវាត្រូវបានគេគិតថាវាជាផ្នែកមួយរបស់ផលិតផលដុលក្នុងសហគ្រាសកសិដ្ឋានមួយតែវាក៏ចំណាយរបស់សហគ្រាសកសិដ្ឋានមួយទៀតដែលបានប្រើប្រាស់វា ។ ឧទាហរណ៍៖ នៅក្នុងកសិដ្ឋានមួយកសិករបានដាំត្រកួន ក៏ប៉ុន្តែនៅពេលដែលគាត់យកត្រកួននោះទៅធ្វើជាចំណីជ្រូកនៅពេលនោះត្រកួនត្រូវបានគេគិតថា ជាធនធានផលិតកម្មរបស់សហគ្រាសចិញ្ចឹមជ្រូក។

ជាថ្មីម្តងទៀតយើងត្រូវតែគិតគូរអំពីតម្លៃឱកាសដែលត្រូវបាត់បង់ ដូចជាការដែលកសិករហូប ឬប្រើប្រាស់ផលិតផលកសិដ្ឋានរបស់ខ្លួនគាត់ឱ្យដូចជាធនធានផលិតកម្មកសិដ្ឋាន នោះគាត់នឹងបាត់បង់នូវឱកាសដើម្បីលក់ផលិតផលទាំងអស់នោះ ។ ការកើនឡើងតម្លៃផលិតផលកសិដ្ឋានដែលបានស្តុកទុកក្នុងកសិដ្ឋានជានិច្ចកាលចាត់បញ្ចូលក្នុងផលិតផលដុលរបស់កសិដ្ឋាន ពីព្រោះវាបង្កើនទ្រព្យសម្បត្តិរបស់កសិករ ។

ឧទាហរណ៍ទី ៣៖ គណនាផលិតផលដុលរបស់ដំណាំស្រូវ១ហិចតាដែលមានផលិតផលដូចតទៅ៖

ទិន្នផលអង្ករ	៖	២.០០០គ.ក/ហ.ត	តម្លៃ	២.៥០០រៀល/គ.ក
ចំបើង	៖	៣០០ដុំ/ហ.ត	តម្លៃ	២.០០០រៀល/ដុំ
កន្ទក់	៖	៩០០ គ.ក	តម្លៃ	៧០០រៀល/គ.ក

ដំណោះស្រាយ

ទិន្នផលអង្ករ	៖	២.០០០ × ២.៥០០	= ៥.០០០.០០០រៀល
ចំបើង	៖	៣០០ × ២.០០០	= ៦០០.០០០រៀល
កន្ទក់	៖	៩០០ × ៧០០	= ៦៣០.០០០រៀល

ដូចនេះ ផលិតផលដុលរបស់ដំណាំស្រូវក្នុង១ហិកតា គឺ <u>៦.២៣០.០០០រៀល</u>

ក្នុងការគណនាផលិតផលដុលរបស់កសិដ្ឋាន វាក៏ដូចជាការគណនាថ្លៃអថេរដែរ ដោយចាត់ទុកដំណាំទាំងអស់ក្នុងប្រព័ន្ធដំណាំចម្រុះឱ្យដូចជា តែដំណាំមួយមុខ ដូច្នេះផលិតផលដុលក្នុងប្រព័ន្ធនេះគឺជាចំនួនថវិកាសរុបរបស់រាល់ដំណាំទាំងអស់ដែលបានដាំលាយគ្នា ។ ហើយការគណនាផលិតផលដុលនេះក៏មានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាក្នុងការគណនាផលិតផលដុលរបស់ដំណាំយូរឆ្នាំ ឬដំណាំលើសពី១រដូវកាល និងការចិញ្ចឹមសត្វដែរ ។ ដូចបានរៀបរាប់ខាងដើមរួចមកហើយ ការកើនឡើងតម្លៃរបស់ដំណាំហូបផ្លែ ឬការចិញ្ចឹមសត្វ និងតម្លៃផលិតផលដែលបានស្តុកទុកនៅក្នុងកសិដ្ឋាន គឺជាចំណែកនៃផលិតផលដុល ។ ដើម្បីឱ្យដឹងនូវការប្រែប្រួលតម្លៃដែលកើតមានឡើងក្នុងការគណនាផលិតផលដុលរបស់កសិដ្ឋាន យើងត្រូវតែធ្វើការសង្កេតក្នុងសហគ្រាសចាប់តាំងពីដំណាក់កាលដំបូងរហូតដល់ចុងបញ្ចប់ ដើម្បីឱ្យងាយស្រួលក្នុងការគណនាផលិតផលដុលនោះ។

ឧទាហរណ៍ទី៤៖ គណនាផលិតផលដុលរបស់កសិដ្ឋានបន្លែដែលដាំក្នុងរយៈពេល ២ខែដែលមានទិន្នន័យដូចតទៅ៖

- ស្ពៃក្រញ៉ាញ់ (ដាំលើផ្ទៃដី ៤០ ម^{២} ក្នុងរយៈពេល ២ ខែ) ដោយទទួលបានទិន្នផល ៨៤ គ.ក តម្លៃ ៣០០០ រៀល/គ.ក
- សណ្តែកទ្រើង (ដាំលើផ្ទៃដី ៣០០ម^{២} ក្នុងរយៈពេល២ខែ) ដោយទទួលបានទិន្នផល ១៥០ គ.ក តម្លៃ ២៥០០ រៀល/គ.ក
- សាលាដក្តោប (ដាំលើផ្ទៃដី ៨០ម^{២}ក្នុងរយៈពេល២ខែ) ដោយទទួលបានទិន្នផល ៨៥ គ.ក តម្លៃ ៨០០០ រៀល/គ.ក
- សាលាដពូជក្នុងស្រុក (ដាំលើផ្ទៃដី១៤០ម^{២}ក្នុងរយៈពេល៣៤ថ្ងៃ) ដោយទទួលបានទិន្នផល ១៨៥គ.ក តម្លៃ៦០០០ រៀល/គ.ក

ដំណោះស្រាយ៖

- ផលិតផលដុលរបស់ស្ពៃក្រញ៉ាញ់ = ៨៤គ.ក X ៣.០០០រៀល = ២៥២.០០០រៀល
- ផលិតផលដុលរបស់សណ្តែកទ្រើង = ១៥០គ.ក X ២.៥០០រៀល = ៣៧៥.០០០រៀល
- ផលិតផលដុលរបស់សាលាដក្តោប = ៨៥គ.ក X ៨.០០០រៀល = ៦៨០.០០០រៀល
- ផលិតផលដុលរបស់សាលាដក្នុងស្រុក = ១៨៥គ.ក X ៦.០០០រៀល = ១.១១០.០០០រៀល

ដូចនេះផលិតផលដុលសរុប = ២.៤១៧.០០០រៀល

៣.ចំណេញដុល

ចំណេញ ឬខាត គឺជាលទ្ធផលនៃផលសងរវាងផលិតផលដុល (ចំណូលសរុប) និងថ្លៃដើមសរុប (ចំណាយសរុប)។ នេះគឺជាការរៀបចំដ៏ល្អក្នុងការប្រៀបធៀបប្រតិបត្តិការរបស់សហគ្រាសមួយទៅសហគ្រាសមួយទៀត ទោះបីយ៉ាងណានោះក៏ដោយ ការគណនាចំណេញ ឬខាតក្នុងសហគ្រាសនីមួយៗ មានការលំបាកហើយពេលខ្លះមិនអាចជឿបានទៀតផង ដូចជាការបែងចែកថ្លៃថេរទៅតាមសហគ្រាសនីមួយៗ ។ ដើម្បី

ឱ្យមានការងាយស្រួលយើងធ្វើការគណនាចំណេញដុលរបស់កសិដ្ឋានដោយគ្រាន់តែយកថ្លៃអថេរមកទូទាត់ជាមួយផលិតផលដុលតែប៉ុណ្ណោះ។

ការគណនារបៀប នេះវាមានការងាយស្រួល ពីព្រោះយើងបានដឹងហើយថា ថ្លៃអថេរវាមានការងាយស្រួលបែងចែកទៅតាមសហគ្រាសនីមួយៗដើម្បីឱ្យបានចំណេញដុល យើងត្រូវយកផលិតផលដុល (ចំណូលសរុប) ដកនឹងថ្លៃអថេរ៖ ចំនួនសរុបរបស់ចំណេញដុល ក្នុងសហគ្រាសកសិដ្ឋាននីមួយៗ ត្រូវបានគេហៅថា ចំណេញដុលកសិដ្ឋានសរុប ។ គេអាចនិយាយបានម្យ៉ាងទៀតថា ចំណេញដុលរបស់កសិដ្ឋានមួយ គឺជាភាពខុសគ្នារវាងតម្លៃផលិតកម្មសរុប និងថ្លៃថេររបស់សហគ្រាសនីមួយៗ។

សហគ្រាសកសិដ្ឋាន	ចំណេញដុល$/ha	ផ្ទៃដី(ha)	សរុប($)
កប្បាស	៥.៤៨៣	៣	១៦.៤៤៩
សណ្តែកសៀង	៤.៥២៥	២	៩.០៥០
ពោតក្រហម	៦.៥៥៤	១	៦.៥៥៤
ចំណេញដុលសរុបរបស់កសិដ្ឋាន:	៣២.០៥៣		

តារាងទី ១ ៖ប្រាក់ចំណេញដុលសរុបរបស់កសិដ្ឋាន

យើងមើលទៅតាមតារាងខាងលើនេះដោយអាចបង្កើតជាសំណួរថា តើចំណេញដុលនៅក្នុងកសិដ្ឋាននីមួយៗខាងលើនេះវាល្អដែរឬទេ? តើអ្នកអាចឱ្យដំបូន្មានអ្វីខ្លះដល់កសិករ? យើងសន្មត់ថា កសិករគាត់មានធនធានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ធ្វើការដាំពោតក្រហមឱ្យដូចជា សហគ្រាសថ្មីមួយ ថ្លៃថេររបស់សហគ្រាសនោះវាពុំសូវប្រែប្រួលបើគាត់ដាំពោតហើយវាមានតែថ្លៃអថេរទេ ដែលមានការប្រែប្រួលជាមួយគ្នានៅពេលដែលតម្លៃសរុបរបស់ផលិតផលមានការប្រែប្រួល ។ ហើយក្នុងករណីនេះបើសិនជាថ្លៃអថេរបន្ថែមវាតិចជាងតម្លៃផលិតផលបន្ថែម នៅពេលនោះកសិករនឹងអាចបង្កើនប្រាក់ចំណេញក្នុងការដាំពោត។ ជាក់ស្តែងប្រាក់ចំណេញរបស់គាត់នឹងត្រូវកើនឡើងនៅពេលដែលចំណេញដុលមានការកើនឡើង។

ចំណាំ៖ ជាទូទៅប្រាក់ចំណេញកើនឡើងនៅពេលដែលចំណេញដុលមានការកើនឡើង ប៉ុន្តែដល់ដំណាក់កាលណាមួយចំណេញដុលមិនអាចកើនឡើងបានទេទោះបីជាយើងខំប្រឹងបង្កើនតម្លៃអថេរយ៉ាងណាក៏ដោយ។ នៅក្នុងករណីដែលចំណេញដុលកើនឡើងដល់ចំណុចអតិបរិមាហើយ (ដំណាំ ឬសត្វផលិតអស់លទ្ធភាព) ហើយបើយើងនៅតែបង្កើនតម្លៃអថេរនោះនឹងធ្វើឱ្យចំណេញដុលថយចុះមកវិញ នេះគឺជាច្បាប់ត្រឡប់ក្រោយ។ នៅពេលដែលកសិករមានធនធានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងកសិដ្ឋានរបស់គាត់នៅពេលនោះគាត់គួរតែជ្រើសរើសនូវផែនការណាដែលផលចំណេញដុលខ្ពស់បំផុត។ ពេលដែលថ្លៃថេរមានការប្រែប្រួល ឬមានការប្រែប្រួលតិចតួច ហើយផលិតផលប្រែប្រួលទៅតាមថ្លៃអថេរនោះ ជាការចាំបាច់ណាស់ដែលយើងជានិច្ចកាលត្រូវនិយាយថា បើសិនជាអាចបង្កើនចំណេញដុលរបស់កសិដ្ឋានជាស្វ័យប្រវត្តិអ្នកនឹងអាចបង្កើនប្រាក់ចំណេញរបស់កសិដ្ឋាន បើសិនជាករណីនេះត្រូវបានធ្វើឡើងដោយគ្មានផលប៉ះពាល់ឥទ្ធិពលដល់ថ្លៃថេរនោះប្រាក់ចំណេញវានឹងកើនឡើង ។ ក្នុងហេតុផលនេះយើងយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការគណនាចំណេញដុលរបស់កសិដ្ឋាន ពីព្រោះកសិករភាគច្រើន ជាពិសេសក្នុងប្រទេសក្រីក្រពុំសូវមានការប្រើប្រាស់ថ្លៃថេរទេ ដូចនេះយើងអាចនិយាយបានថាចំណេញដុលរបស់កសិដ្ឋានវាអាចប្រហែលទៅនឹងប្រាក់

ចំណេញរបស់កសិដ្ឋាន។ ចំណេញ ឬខាតរបស់កសិដ្ឋានទាំងមូលគឺអាចគណនាបានដោយផលដករវាង ចំណេញដុលសរុបរបស់កសិដ្ឋាន និងថ្លៃថេរ។

ឧទាហរណ៍ទី ៥៖

ចំណេញដុលរបស់ពោត		...................រៀល
ចំណេញដុលរបស់សណ្ដែក		...................រៀល
ចំណេញដុលរបស់ល្ង		...................រៀល
ចំណេញដុលរបស់ថ្នាំជក់	+	...................រៀល
ចំណេញដុលកសិដ្ឋានសរុប		...................រៀល
ថ្លៃថេរ(fixed cost)	-	...................រៀល
ចំណេញ/ខាត		...................រៀល

ឧទាហរណ៍ទី ៦៖

រកចំណេញដុលរបស់ដំណាំស្រូវដែលបានដាំលើផ្ទៃដីមួយហិកតាក្នុងរយៈពេល ៦ខែ ចាប់ផ្ដើមតាមទិន្នន័យដូចតទៅ៖

ផលិតផល(output)	ឯកត្តា	តម្លៃ
☞ ទិន្នផលស្រូវ	៤៩៧០គ.ក	៩៨០រៀល/គ.ក
☞ ចំបើង (សម្រាប់ចំណីសត្វ)		២០០.០០០រៀល
☞ ថ្លៃអថេរ (Varible Cost)		
- ថ្លៃរៀបចំដី		២០០.០០០រៀល
- ថ្លៃពូជ	៤០គ.ក	៣.៥០០រៀល/គ.ក
- ថ្លៃដកសំណាប,ស្ទូង		៤០០.០០០រៀល
- ថ្លៃប្រមូលផល		២៥០.០០០រៀល
- ថ្លៃជី		
○ អ៊ុយរ៉េ (urea)	៦៥គ.ក	២.០០០រៀល/គ.ក
○ DAP	៥០គ.ក	២.៥០០រៀល/គ.ក
○ KCL	៣០គ.ក	២.៥០០រៀល/គ.ក
☞ អត្រាការប្រាក់	១២%/ឆ្នាំ	
☞ ជួលកម្លាំងពលកម្មបណ្ដោះអាសន្ន ៤ថ្ងៃ		២៥.០០០រៀល/ថ្ងៃ

ដំណោះស្រាយ

គណនាចំណេញដុលរបស់ដំណាំស្រូវដែលបានដាំក្នុងរយៈពេល៦ខែ

ផលិតផលដុល:

☞ ស្រូវ = ៤៩៧០គ.ក X ៨០០រៀល = ៣.៩៧៦.០០០រៀល

☞ចំបើង ២០០.០០០រៀល

ដូចនេះផលិតផលដុលសរុប = ៣.៩៧៦.០០០រៀល+ ២០០.០០០រៀល= ៤.១៧៦.០០០រៀល

ថ្លៃអថេរ៖

☞ ថ្លៃរៀបចំដី ២០០.០០០រៀល

☞ ថ្លៃពូជ ៤០គ.ក X ៣.៥០០រៀល/គ.ក = ១៤០.០០០រៀល

☞ ថ្លៃដកសំណាប,ស្ទូង ៤០០.០០០រៀល

☞ ថ្លៃប្រមូលផល ២៥០.០០០រៀល

☞ ថ្លៃដី

- អ៊ុយរ៉េ(urea) ៦៥គ.ក X ២.០០០រៀល/គ.ក = ១៣០.០០០រៀល
- DAP ៥០គ.ក X ២.៥០០រៀល/គ.ក = ១២៥.០០០រៀល
- KCL ៣០គ.ក X ២.៥០០រៀល/គ.ក = ៧៥.០០០រៀល

ថ្លៃដីសរុប = ១៣០.០០០រៀល + ១២៥.០០០រៀល + ៧៥.០០០រៀល
= ៣៣០.០០០រៀល

☞ ជួលកម្លាំងពលកម្មបណ្តោះអាសន្ន ៤ថ្ងៃ X ២៥.០០០រៀល = ១០០.០០០រៀល

សរុបរួម = ២០០.០០០រៀល + ១៤០.០០០រៀល + ៤០០.០០០រៀល
+២៥០.០០០រៀល + ៣៣០.០០០រៀល + ១០០.០០០រៀល
= ១.៤២០.០០០រៀល

ការប្រាក់របស់ថ្លៃអថេរ = ១.៣២០.០០០រៀល X ០.១២ X ៦ខែ / ១២ខែ
= ៧៩.២០០រៀល

សរុបថ្លៃអថេរ = ១.៤២០.០០០រៀល + ៧៩.២០០រៀល = ១.៤៩៨.៨០០រៀល

ដូចនេះចំណេញដុល = ៤.១៧៦.០០០រៀល - ១.៤៩៩.០០០រៀល = **២.៦៧៧.០០០រៀល**

ឧទាហរណ៍ទី២ ៖

រកចំណូលដុលរបស់ដំណាំដែលគេបានដាំលើផ្ទៃដី ២០៣០ម^{២} ក្នុងរយៈពេល ៣ខែ ដំណាំបន្លែទាំងនោះរួមមាន៖

- ស្ពៃចង្កឹះ ដាំលើផ្ទៃដី ១៨០ម^{២}
- សណ្តែកទ្រើង ដាំលើផ្ទៃដី ៥៤០ម^{២}
- សាលាដពូជក្នុងស្រុកដាំលើផ្ទៃដី ២៨០ម^{២}
- ស្ពៃជើងទា ដាំលើផ្ទៃដី ៤៥០ម^{២}
- តាំងអោ ដាំលើផ្ទៃដី ៥៨០ម^{២}

ដំណាំបន្លែទាំងនោះមាននទិន្នន័យដូចខាងក្រោម៖

<u>ផលិតផលដុល</u>

- ទិន្នផលស្ពៃចង្កឹះ ៣៥០គ.ក តម្លៃ ៣.០០០រៀល/គ.ក
- ទិន្នផលសណ្ដែកទ្រើង ៨១៥គ.ក តម្លៃ ៣.៥០០រៀល/គ.ក
- ទិន្នផលសាលាដក្នុងស្រុក ៤៨៥គ.ក តម្លៃ ៦.០០០រៀល/គ.ក
- ទិន្នផលស្ពៃជើងទា ៧៥០គ.ក តម្លៃ ៣.០០០រៀល/គ.ក
- ទិន្នផលតាំងអោ ៤៥០គ.ក តម្លៃ ៥.០០០រៀល/គ.ក

ថ្លៃអថេរ (variable)

+ ពូជ (seeds)

- ស្ពៃចង្កឹះ តម្លៃ ២៨.០០០រៀល
- សណ្ដែកទ្រើង តម្លៃ ១៥០.០០០រៀល
- សាលាដក្នុងស្រុក តម្លៃ ៧៨.០០០រៀល
- ស្ពៃជើងទា តម្លៃ ៨០.០០០រៀល
- តាំងអោ តម្លៃ ១០០.០០០រៀល

+ ជី (Fertilizer)

- ស្ពៃចង្កឹះ តម្លៃ ៤៨០.០០០រៀល
- សណ្ដែកទ្រើង តម្លៃ ៥៨០.០០០រៀល
- សាលាដក្នុងស្រុក តម្លៃ ៦៨០.០០០រៀល
- ស្ពៃជើងទា តម្លៃ ៣៨០.០០០រៀល
- តាំងអោ តម្លៃ ២២៥.០០០រៀល

➢ ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត ៥៣០.០០០រៀល

➢ ជួលកម្លាំងពលកម្ម ២.២០០.០០០រៀល

➢ អត្រាការប្រាក់ ១២%ក្នុងមួយឆ្នាំ

<u>ដំណោះស្រាយ</u>

☞ **ផលិតផលដុល**

- ទិន្នផលស្ពៃចង្កឹះ =៣៥០គ.ក X ៣.០០០រៀល = ១.០៥០.០០០រៀល
- ទិន្នផលសណ្ដែកទ្រើង = ៨១៥គ.ក X ៣.៥០០រៀល = ២.៨៥២.៥០០រៀល
- ទិន្នផលសាលាដក្នុងស្រុក = ៤៨៥គ.ក X ៦.០០០រៀល = ២.៩១០.០០០
- ទិន្នផលស្ពៃជើងទា = ៧៥០គ.ក X ៣.០០០រៀល = ២.២៥០.០០០រៀល
- ទិន្នផលតាំងអោ = ៤៥០គ.ក X ៥.០០០រៀល = ២.២៥០.០០០រៀល

សរុបចំណូល = ១១.៣១២.៥០០រៀល

ចំណាយថ្លៃអថេរ៖

<u>ថ្លៃពូជ</u>

- ស្ពៃចង្កឹះ តម្លៃ ២៨.០០០រៀល

- សណ្តែកទ្រើង តម្លៃ ១៥០.០០០រៀល
- សាលាដក្នុងស្រុក តម្លៃ ៧៨.០០០រៀល
- ស្ពៃជើងទា តម្លៃ ៨០.០០០រៀល
- តាំងអោ តម្លៃ ១០០.០០០រៀល

សរុបថ្លៃពូជ = ៤៣៦.០០០រៀល

<u>ចំណាយលើជី</u>

- ស្ពៃចង្កឹះ តម្លៃ ៤៨០.០០០រៀល
- សណ្តែកទ្រើង តម្លៃ ៥៨០.០០០រៀល
- សាលាដក្នុងស្រុក តម្លៃ ៦៨០.០០០រៀល
- ស្ពៃជើងទា តម្លៃ ៣៨០.០០០រៀល
- តាំងអោ តម្លៃ ២២៥.០០០រៀល

➢ ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត ៥៣០.០០០រៀល

➢ ជួលកម្លាំងពលកម្ម ២.២០០.០០០រៀល

សរុប = ៥.០៧៥.០០០រៀល

សរុបរួម = ៤៣៦.០០០រៀល + ៥.០៧៥.០០០រៀល = ៥.៥១១.០០០រៀល

➢ ការប្រាក់ = ៥.៥១១.០០០រៀល x ០.១២ x ៣ខែ / ១២ខែ

= ១៦៥.៣៣០រៀល

ដូចនេះថ្លៃអថេរ = ៥.៥១១.០០០រៀល + ១៦៥.៣៣០រៀល = **<u>៥.៦៧៦.៣៣០រៀល</u>**

ដូច្នេះប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ = ១១.៣១២.៥០០រៀល - ៥.៦៧៦.៣៣០រៀល

= **<u>៥.៦៣៦.១៧០រៀល</u>**

មេរៀនទី ៦

ការវាស់ស្ទង់ប្រាក់ចំណេញរបស់កសិដ្ឋាន

១. ចំណេញដុល និង ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន

ចំណេញដុលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់កត់សម្គាល់នូវការងារគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋាន ។ ដើម្បីឱ្យមានភាពងាយស្រួល និងកាន់តែច្បាស់ យើងលើកយកឧទាហរណ៍មួយដោយសន្មត់ថា កសិករមានផ្ទៃដី ២,៨ ហិកតា ហើយដាំដំណាំដូចខាងក្រោម៖

ស្ពៃក្ដោប	០,៤ហ.ត	ចំណូលសរុប	១.០០០$/ហ.ត		៤០០$
ប៉េងប៉ោះ	០,៤ហ.ត	ចំណូលសរុប	៨៧៥$/ហ.ត		៣៥០$
ចិញ្ចឹមគោ	២,០ហ.ត	ចំណូលសរុប	១.២៥០$/ហ.ត	+	២៥០០$
	២.៨ហ.ត				៣.២៥០$
ដកថ្លៃថេរ(less Fixed cost)				-	៣៥០$
ប្រាក់ចំណេញ(Profit)					២.៩០០$

ហេតុផលសម្រាប់បង្ហាញអំពីលទ្ធផលក្នុងរបៀបនេះ គឺវាមានការងាយស្រួលឱ្យយើងដឹងឥទ្ធិពលលើប្រាក់ចំណេញ ។ ដោយសន្មត់យកតាមឧទាហរណ៍របស់កសិករខាងលើ យើងមានការកែប្រែដូចតទៅ៖ ដោយយើងចំណាយលើការដាក់ជីបន្ថែមចំនួន ៥០$ ទៅលើដំណាំប៉េងប៉ោះ ពេលនោះគេអាចបង្កើនចំណេញដុលរបស់ដំណាំប៉េងប៉ោះចំនួន ១៥០$ ដោយថ្លៃថេររបស់កសិដ្ឋានវានៅដដែល នេះបង្ហាញថាកសិដ្ឋានបង្កើនប្រាក់ចំណេញបាន ១៥០$ ។

ម្យ៉ាងវិញទៀតចំពោះឧទាហរណ៍ដដែលនេះ យើងសន្មត់ថាកសិករបន្ថយកាដាំប៉េងប៉ោះចំនួន ០,២ ហ.ត ដោយបង្កើនការដាំស្ពៃក្ដោបចំនួន ០,២ ហ.តវិញ។ លទ្ធផលនេះបង្ហាញថាមានការថយថវិកាចុះចំនួន ១៧៥$ ចំពោះដំណាំប៉េងប៉ោះ និងមានការកើនឡើងថវិកាចំនួន ២០០$ ចំពោះដំណាំស្ពៃក្ដោប ។ យើងអាចនិយាយបានថាកសិករអាចបង្កើនប្រាក់ចំណេញសុទ្ធចំនួន ២៥$ ក្នុងកសិដ្ឋានរបស់គាត់។

តើបញ្ហានេះវាធ្វើឱ្យមានការប្រែប្រួលកម្លាំងពលកម្ម និងចំនួនម៉ោងធ្វើការរបស់ម៉ាស៊ីនឬទេ ?

ចម្លើយគឺថា បើសិនជាការផ្លាស់ប្ដូរវាមិនធំដុំនោះទេ កម្លាំងពលកម្មជាប្រចាំ និងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់វាស្ទើតែគ្មានការប្រែប្រួល ដែលអាចឱ្យយើងសន្មត់ថា ការងារទូទៅក្នុងកសិដ្ឋានវាអាចដំណើរការទៅដោយកម្លាំងមានស្រាប់ ។ បើសិនជាករណីផ្សេងទៀត ការប្រែប្រួលកសិដ្ឋានមានលក្ខណៈធំដុំ នោះគេពិតជាត្រូវការកម្លាំងពលកម្មបន្ថែមទៀត ហើយពេលនោះវាធ្វើឱ្យថ្លៃអថេរមានការកើនឡើងទៅតាមតម្រូវការនោះ។ ការសិក្សាអំពីចំណេញដុល (Gross Margin) គឺប្រើសម្រាប់កត់សម្គាល់ភាពខ្សោយរបស់កសិដ្ឋាន ។ បើសិនជាចំណេញដុលវាទាបពេក នោះវាមានលក្ខណៈងាយស្រួលដើម្បីឱ្យដឹងពីកំហុសរបស់កសិដ្ឋាន ។ ដូច្នេះដើម្បីឱ្យងាយស្រួលក្នុងការកត់សម្គាល់កំហុសក្នុងកសិដ្ឋាន យើងធ្វើចំណាត់ថ្នាក់តាម ៣ប្រភេទ ដូចខាងក្រោម៖

•ចំណូលដុល១ហ.ត ឬ មួយឯកត្តារបស់ផលិតផលវាទាបពេក ដោយសារទិន្នផលទាបចំណាយលើស្តុក ឬថ្លៃអថេរច្រើនពេក

•មិនបានប្រើឱ្យអស់លទ្ធភាពកសិដ្ឋាន(not enough intensive) តម្លៃផលិតផលមានកម្រិតទាប

•ថ្លៃអថេរខ្ពស់ពេក ដូចជាកម្លាំងពលកម្ម សម្ភារៈ.....។

កំហុសនីមួយៗមានលក្ខណៈដោះស្រាយផ្សេងៗគ្នា ហើយការដោះស្រាយនេះត្រូវបានសង្ខេបក្នុងតារាងដូចខាងក្រោម៖

ការវិភាគកំហុសក្នុងកសិដ្ឋាន				
សហគ្រាសកសិដ្ឋាន	ធម្មតា	កំហុសទី១ ចំណូលដុលទាប	កំហុសទី២ ប្រើមិនអស់លទ្ធភាព	កំហុសទី៣ ថ្លៃអថេរខ្ពស់
ម្ទេស	០,៥ហ.ត $១.០០០/ហ.ត $៥.០០០	០,៥ហ.ត $៦០០/ហ.ត $៣០០	០,៣ហ.ត $១.០០០/ហ.ត $៣០០	០,៥ហ.ត $១.០០០/ហ.ត $៥០០០
សណ្តែក	០,៧ហ.ត $៧០០/ហ.ត $៤៩០	០,៨ហ.ត $៥០០/ហ.ត $៣៥០	០,៥ហ.ត $៥០០/ហ.ត $២៥០	០,៧ហ.ត $៧០០ $៤៩០
ស្រូវ	១,៣ហ.ត $៥០០/ហ.ត $៦៥០	១,៣ហ.ត $៤០០/ហ.ត $៥២០	១,៧ហ.ត $៥០០ $៨៥០	១,៣ហ.ត $៥០០/ហ.ត $៦៥០
ចំណេញដុលសរុប	២,៥ហ.ត $៧៣៣/ហ.ត $១.៦៤០	២,៥ហ.ត $៥០០/ហ.ត $១.១៧០	២,៥ហ.ត $៦៦៦/ហ.ត $១.៤០០	២,៥ហ.ត $៧៣៣/ហ.ត $១.៦៤០
ថ្លៃថេរ	២,៥ហ.ត $១០០/ហ.ត $២៥០	២,៥ហ.ត $១០០/ហ.ត $២៥០	២,៥ហ.ត $១០០/ហ.ត $២៥០	២,៥ហ.ត $១៥០/ហ.ត $៣៧៥
ប្រាក់ចំណេញ	$១.៣៩០	$៩២០	$១.១៥០	$១.២៦៥

តារាងទី ២៖ ការវិភាគកំហុសក្នុងកសិដ្ឋាន

កំហុសទី១៖ ពង្រីកប្រព័ន្ធដែលមានស្រាប់ចំណេញដុលទាប

- បង្កើនទិន្នផលដំណាំ (ដាក់ជី ស្រោចស្រព.....)
- បង្កើនទិន្នផលសត្វ (ចំណីអាហារ ជំងឺ....)
- សន្សំសំចៃលើថ្លៃដើម (ចំណីសត្វ.....)

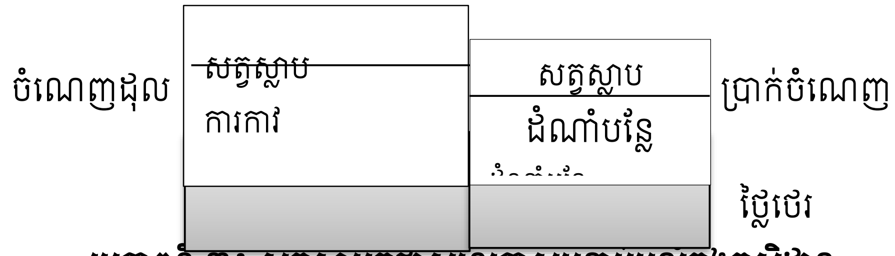
កំហុសទី២៖ មានផែនការប្រើឱ្យអស់លទ្ធភាពនូវធនធាន និងផលិតកម្ម

ប្រើមិនអស់លទ្ធភាព	- យកចិត្តទុកដាក់លើការចិញ្ចឹមសត្វ (បង្កើតចំនួនសត្វ...)
	- ដាំដំណាំដែលមានតម្លៃខ្ពស់
កំហុសទី៣៖	សន្សំសំចៃលើកម្លាំងពលកម្ម គ្រឿងម៉ាស៊ីន និងចំណាយផ្សេងៗ
ថ្លៃថេរខ្ពស់	- បន្ថយការសាងសង់អគារ និងការធ្វើរបង
	- សន្សំសំចៃលើកម្លាំងពលកម្ម និងគ្រឿងម៉ាស៊ីន
	- គិតឱ្យបានច្បាស់មុននឹងចំណាយលើឧបករណ៍ និងអគារដែលចំណាយលុយច្រើន
	- ពិនិត្យជាប្រចាំលើចំណាយផ្សេងៗទៀត

ជាការពិតណាស់ឧទាហរណ៍ខាងលើនេះវាមានលក្ខណៈងាយស្រួល និងបានបង្ហាញពីលក្ខណៈគ្រឹះសំខាន់ៗក្នុងកសិដ្ឋាន ។ នៅក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង វាមានកំហុសជាច្រើនដែលកើតមានឡើងលើកសិដ្ឋានក្នុងករណីនេះដំណោះស្រាយរួមត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ ។ ម៉្យាងវិញទៀតការប្រែប្រួល និងការពង្រីកដែលបានបង្ហាញខាងលើវាមានដែនកំណត់របស់វាដែលមានដូចតទៅ៖

- ការពង្រីកប្រព័ន្ធដែលមានស្រាប់៖ ការដាក់ជីនៅបារទី ២ វាផ្តល់ឱ្យមានការកើនឡើងរបស់ទិន្នផលដំណាំទាបជាងការកើនឡើងនៃការដាក់ជីបារទី ១ ហើយបារទី៣តិចជាងបារទី ២..។ ហើយឥទ្ធិពលនេះវាមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាទៅនឹងការផ្តល់ចំណីអាហារសត្វដែរ ។
- ការផ្លាស់ប្តូរឱ្យទៅជាប្រព័ន្ធប្រើអស់លទ្ធភាព៖ វាត្រូវបានគេដឹងថា ការផ្លាស់ប្តូរនេះត្រូវការកម្លាំងពលកម្មច្រើន និងទុនច្រើន(ដូច្នេះវាបង្កើនថ្លៃថេរ) និងអ្វីដែលសំខាន់ជាងគេគឺការគ្រប់គ្រងជាប្រចាំថ្ងៃ។ ឧទាហរណ៍ៈ នៅក្នុងកសិដ្ឋានមួយគេធ្វើការដាំពោត និងស្រូវ។ យើងឃើញថាទិន្នផលរបស់ពោតវាខ្ពស់ជាងទិន្នផលរបស់ស្រូវហើយនៅពេលជាមួយគ្នានោះចំណាយទៅលើដំណាំពោតវាខ្ពស់ជាងចំណាយទៅលើដំណាំស្រូវ ដូច្នេះបើសិនជាការគ្រប់គ្រងធ្វើទៅមិនបានត្រឹមត្រូវទេនោះ ការចំណាយផ្សេងៗទៀតវាកើតមានច្រើន នៅពេលនោះ កសិករនឹងមានការបារម្ភច្រើន។ ដូច្នេះបើសិនជាកសិករគាត់ធ្វើការគ្រប់គ្រងបានត្រឹមត្រូវ គាត់នឹងទទួលបានប្រាក់ចំណេញហើយផ្ទុយទៅវិញគាត់នឹងទទួលការខាតបង់។
- ថ្លៃថេរខ្ពស់៖ មានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់វាមានទំនាក់ទំនងគ្នាយ៉ាងល្អរវាងចំណេញដុល និងថ្លៃថេរ ។ ថ្លៃថេរខ្ពស់ (កម្លាំងពលកម្មជាប្រចាំ ថ្លៃជួលដី អគារ...) គឺត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់កសិកម្មទំនើបដែលវាផ្តល់ចំណូលខ្ពស់ ។ ចំពោះកសិដ្ឋានដែលប្រើពុំអស់លទ្ធភាព (ចំណេញដុលទាប) គឺអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញក្នុងករណីដែលថ្លៃថេរទាប ។ ឧទាហរណ៍៖ កសិដ្ឋានចិញ្ចឹមគោដែលចំណាយទៅលើការសាងសង់អគារ និងថ្លៃដីខ្ពស់ពេក គឺវាមិនអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញទេ ។ យើងក៏អាចនិយាយបានជាមួយការដាំដំណាំបែបយថាផលដែរ ។ ម៉្យាងវិញទៀត ចំពោះកសិករដែលមានដីទំហំតូច និងពុំមានដំណោះស្រាយសម្រាប់ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មរបស់គាត់ ឬអ្នកដែលបានចំណាយលើថ្លៃថេរខ្ពស់ ដូចជាអគារ និងរបង នោះគាត់អាចដំណើរកសិដ្ឋានរបស់គាត់បានដរាបណាគាត់ធ្វើកសិកម្មទំនើប ដូចជាដាំបន្លែឬចិញ្ចឹមគោយកទឹកដោះ។

➢ សហគ្រាសបន្ថែម (Supplementery enterprise)៖ កសិករគាត់ធ្វើការផលិតក្នុងសហគ្រាសកសិដ្ឋានមួយដោយស្ថិតទៅតាមធនធានដែលគាត់មានដូចជា ដី កម្លាំងពលកម្ម ទុនវិនិយោគដែលធនធានទាំងនេះវាមានដែនកំណត់ ហើយនៅពេលដែលគាត់ប្រើប្រាស់ធនធានទាំងនោះក្នុងសហគ្រាសណាមួយ ពេលនោះគាត់មិនអាចមានធនធានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ដំណើរការសហគ្រាសផ្សេងទៀតឡើយ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ គាត់អាចបញ្ចូលសហគ្រាសបន្ថែមក្នុងសហគ្រាសរបស់គាត់ ដោយគ្មានត្រូវការធនធានច្រើន ។ ឧទាហរណ៍ កសិករគាត់បានប្រើប្រាស់ដីរបស់គាត់ដើម្បីដាំដំណាំសំខាន់មួយចំនួនដែលគាត់ចង់បាន នៅពេលនោះគាត់អាចមានលទ្ធភាពដាំដំណាំចម្រុះនៅចន្លោះរងដំណាំចម្បង ឬក៏ចិញ្ចឹមសត្វស្លាបនៅលើដីនោះដោយមិនត្រូវការដីបន្ថែម ។ ម៉្យាងវិញទៀតប្រសិនបើកសិករខ្វះកម្លាំងពលកម្ម គាត់អាចជ្រើសរើសសត្វ ឬដំណាំណាមួយមកអនុវត្តនៅពេលដែលគាត់ទំនេរពីការដាំដំណាំចម្បងរបស់គាត់នោះ ។ ក្នុងករណីនេះបាននន័យថាគាត់អាចប្រើសហគ្រាសបន្ថែមក្នុងកសិដ្ឋានរបស់គាត់ដោយគ្មានជួលកម្លាំងពលកម្មបន្ថែម។



រូបភាពទី ៣៖ សត្វស្លាបគជាសហគ្រាសបន្ទាប់បន្សំក្នុងកសិដ្ឋាន

ក្នុងរូបភាពខាងលើនេះ សត្វស្លាបគឺជាសហគ្រាសបន្ថែមដោយវាគ្មានត្រូវការដីបន្ថែមឡើយ ហើយវាអាចជួយបន្ថែមចំណេញដុល និងប្រាក់ចំណេញរបស់កសិដ្ឋាន ។ នៅក្នុងកសិដ្ឋានជាច្រើន សហគ្រាសបន្ថែមត្រូវបានគេបង្ហាញដោយវាធ្វើឱ្យកើនចំណេញដុលច្រើនឡើង ។ កសិករគួរយកចិត្តទុកដាក់ជ្រើសរើសដំណាំបន្ថែម ឬការចិញ្ចឹមសត្វមួយណាដែលបង្កើនចំណេញដុលរបស់កសិដ្ឋាន ដោយមិនធ្វើឱ្យកើនពីថ្លៃថេរដូច្នេះវាធ្វើឱ្យកើនប្រាក់ចំណេញរបស់កសិដ្ឋាន។

ជារួមលទ្ធផលនៃការគណនាចំណេញដុលរបស់សហគ្រាសកសិដ្ឋាននីមួយៗ ត្រូវបានកសិករធ្វើការប្រៀបធៀបដោយយកចិត្តទុកដាក់ តាំងពីផ្នែកមួយៗរបស់ចំណាយសរុប(ឧទាហរណ៍ ថ្លៃថេរ...)ត្រូវបានគេគិតពិចារណាយ៉ាងល្អិតល្អន់ ។

ជាឧទាហរណ៍ នៅកសិដ្ឋាន (ក) ការកំចាត់ស្មៅចង្រៃ និងការប្រមូលផលត្រូវបានធ្វើឡើងដោយកម្លាំងពលកម្មបណ្តោះអាសន្ន (casual labors) នៅពេលដែលកសិដ្ឋាន (ខ) ការងារនេះត្រូវធ្វើឡើងដោយកម្លាំងពលកម្មជាប្រចាំ (regularly employed labor force) ។ នៅពេលនេះយើងសង្កេតឃើញថាកសិដ្ឋាន (ក) ចំណាយលើការកំចាត់ស្មៅចង្រៃ និងការប្រមូលផលគឺជាថ្លៃអថេរ ហើយទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយថ្លៃអថេរនេះត្រូវបានគេដកចេញពីផលិតផលដុល (Gross Margin) ។ ហើយចំពោះកសិដ្ឋាន (ខ) វិញការកំចាត់ស្មៅ និងការប្រមូលផលត្រូវចាត់ចូលក្នុងថ្លៃថេរហើយចំណាយនេះមិនត្រូវបានគេដកចេញទេ នៅពេលគណនាចំណេញដុលរបស់កសិដ្ឋាន (ខ) ។ បញ្ហានេះវាជាមូលហេតុធ្វើឱ្យមានការខុសគ្នារវាងចំណូលដុល

ប៉ុន្តែភាពខុសគ្នានេះវាមិនមានសារៈសំខាន់ក្នុងការបង្ហាញពីភាពខុសគ្នា ក្នុងលទ្ធផលជាចុងក្រោយរបស់កសិដ្ឋានទាំងពីរនេះឡើយ។

២. ចំណេញអតិបរមារបស់ផលិតកម្ម

២.១. ទិន្នផលអតិបរមា

ទិន្នផលអតិបរិមារបស់ផលិតកម្មដំណាំមួយមុខ ឬផលិតកម្មសត្វមួយប្រភេទគឺជាទិន្នផលដែលផ្តល់នៅចុងវគ្គផលិតកម្ម ក្រោយពីការប្រើប្រាស់នូវធនធានផ្សេងៗ ក្នុងការដាំដុះ និងការចិញ្ចឹម (ធនធានទាំងនេះជាថ្លៃអថេរ) ក្នុងកម្រិតអតិបរមា ។

ទិន្នផលរបស់ដំណាំ តាងដោយ៖

$y = ax^2 + bx + c$

ដែល y ជាទិន្នផល

x ធនធាន (ដី,ការស្រោចស្រព, ថ្នាំពុល.......)

a, b, c ជាចំនួនថេរ

ដើម្បីទទួលបាននូវតម្លៃអតិបរមា (x, Y)

$$y = f(x)$$
$$y' = f(x)' = 0$$
$$y = ax^2 + bx + c$$
$$y' = (ax^2)' + (bx)' + c'$$
$$= 2ax + b$$
$$= 2ax + b = 0$$

ឧទាហរណ៍៖ ទិន្នផលកប្បាសតាងដោយ $y = -0.001x^2 + 0.2951x + 14.25$ ដែល yជាទិន្នផលកប្បាសលើផ្ទៃដី 1 អា និងx ជាបរិមាណទឹកស្រោចស្រព (m^3)ក្នុងរយៈពេលដាំដុះកប្បាស ។

ដំណោះស្រាយ៖

$$y = -0.001x^2 + 0.2951x + 14.25$$
$$y' = (-0.001x^2)' + (0.2951x)' + (14.25)'$$
$$y' = 2ax + b$$
$$y' = 2(-0.001x) + 0.2951$$
$$y' = -0.002x + 0.2951 \qquad (1)$$
$$y' = 0$$

នាំឱ្យ $-0.002x + 0.2951 = 0$

$$x = \frac{-0.2951}{-0.002} = 147.55$$

យក $x = 147.55$ ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$$y = -0.001(147.55)^2 + 0.2951(147.55) + 14.25$$
$$y = -21.77 + 43.54 + 14.25$$

$y = 36.02$

ដូច្នេះ បរិមាណធនធាន (បរិមាណទឹកស្រោចស្រព) លើដំណាំកប្បាសមានចំនួន 147.55 m^3 ដើម្បីទទួលបានទិន្នផលកប្បាសជាអតិបរមាចំនួន 36.02 គ.ក ។

២.២. ចំណេញអតិបរមា

ចំណេញអតិបរមាគឺជាប្រាក់ចំណេញដែលកសិដ្ឋានទទួលបានក្នុងកម្រិតខ្ពស់បំផុត ក្នុងចង្វាក់ផលិតកម្មមួយ ដោយចំណេញទាំងធនធាន និងពេលវេលា ។ ក្នុងករណីនេះយើងធ្វើការប្រៀបធៀបតម្លៃលក់ផលិតផលក្នុង ១ ឯកត្តា ជាមួយនឹងតម្លៃធនធានក្នុង ១ ឯកត្តា ដើម្បីសិក្សាលើប្រសិទ្ធភាពនៃផលសេដ្ឋកិច្ចលើចង្វាក់ផលិតកម្មរបស់យើង ។

$$y' = \frac{P_x}{P_y}$$

ដែល P_x ជាតម្លៃធនធានក្នុង 1 ឯកត្តា, P_yជាតម្លៃលក់ផលិតផលក្នុង 1 ឯកត្តា

ឧទាហរណ៍១៖ P_x ជាតម្លៃទឹកដែលស្រោចស្រពលើដំណាំកប្បាស 0.05$ ក្នុង1 m^3 និងP_yជាតម្លៃលក់កប្បាស 2$ ក្នុង 1 គ.ក ។

ដំណោះស្រាយ៖

ដោយ P_x= 0.05$

P_y= 2$

$$y' = \frac{P_x}{P_y} = \frac{0.05}{2} = 0.025 \quad (2)$$

តាម(1)និង(2)យើងបាន

$$-0.002x + 0.2951 = 0.025$$

$$=> x = \frac{0.025-0.2951}{-0.002} = 135.05$$

យក X = 135.05 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$$y = -0.001(135.05)^2 + 0.2951(135.05) + 14.25$$

$$y = -18.22 + 39.83 + 14.25$$

$$y = 35.86$$

ដូចនេះ បរិមាណធនធាន (បរិមាណទឹកស្រោចស្រព) លើដំណាំកប្បាសមានចំនួន 135.05 m^3 ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញជាអតិបរមានូវចំនួនទិន្នផលកប្បាសចំនួន 35.86 គ.ក ។

ប្រៀបធៀបលទ្ធផលខាងលើ៖

- ទិន្នផលកប្បាស = 36.02 x 2 = 72.04$

  ទឹកស្រោចស្រព = 147.55 x 0.05 = 7.37$

  Total: 72.04$ - 7.37$ = **64.67$**

- ទិន្នផលកប្បាស = 35.86 x 2 = 71.72$

  ទឹកស្រោចស្រព = 135.05 x 0.05 = 6.75$

Total: 71.72$ - 6.75$ = **64.97$**

តាមរយៈការប្រៀបធៀបនេះបានបង្ហាញថា ការប្រើប្រាស់ធនធានបានសមស្រប និងគិតទៅលើតម្លៃនៃធនធាន ប្រៀបធៀបនឹងតម្លៃលក់ផលិតផលធ្វើឱ្យកសិករទទួលបានប្រាក់ចំណេញមួយក្នុងកម្រិតអតិបរមា ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរបស់កសិករកាន់តែប្រសើរឡើង ។

ឧទាហរណ៍ទី២៖ កសិករចិញ្ចឹមជ្រូកពូជ ហៃណាំ ចំនួន 50 ក្បាល ដែលក្នុងមួយក្បាលទម្ងន់ជាមធ្យម 12 គីឡូក្រាម ហើយថ្លៃ 120,000 រៀល ក្នុងមួយក្បាល ។ គាត់ធ្វើការចិញ្ចឹមដោយឱ្យជ្រូកស៊ីចំណី ២ប្រភេទ៖ ចំណីលេខ ១ មានតម្លៃ 1,500 រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាម គាត់ឱ្យជ្រូកស៊ីពីទម្ងន់ 12 គ.ក ដល់ 50 គ.ក និងចំណីលេខ ២ តម្លៃ 1,000 រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាមគាត់ឱ្យជ្រូកស៊ីចាប់ពីទម្ងន់ 50 គ.កឡើងទៅ ។

ក្នុងការចិញ្ចឹមគាត់សង្កេតតាមដានលើកំណើនទម្ងន់ និងបរិមាណចំណីដែលស៊ី និងមានកំណត់ត្រាដូចតទៅ៖

១.ទម្ងន់ពី 12 គ.ក ដល់ 20 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 0.75 គ.ក កើនសាច់បាន 0.30 គ.ក

២.ទម្ងន់ពី 20 គ.ក ដល់ 35 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.30 គ.ក កើនសាច់បាន 0.45 គ.ក

៣.ទម្ងន់ពី 35 គ.កដល់ 50 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.80 គ.ក កើនសាច់បាន 0.60 គ.ក

៤.ទម្ងន់ពី 50 គ.កដល់ 65 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 2.90 គ.ក កើនសាច់បាន 0.75 គ.ក

៥.ទម្ងន់ពី 65 គ.ក ដល់ 80 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 3.60 គ.ក កើនសាច់បាន 0.80 គ.ក

៦.ទម្ងន់ពី 80 គ.កដល់ 95 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.00 គ.ក កើនសាច់បាន 0.80 គ.ក

៧.ទម្ងន់ពី 85 គ.កដល់ 110 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.60 គ.ក កើនសាច់បាន 0.85 គ.ក

តើការចិញ្ចឹមជ្រូកនេះកសិករគាត់ទទួលបានប្រាក់ចំណេញជាងគេនៅដំណាក់កាលណា? បើសិនជាតម្លៃជ្រូករស់លើទីផ្សារ 1 គ.កតម្លៃ 6,000 រៀល ក្នុងរយៈពេលចិញ្ចឹមជ្រូក 1 ក្បាលគាត់ចំណាយអស់ 8,000 រៀលលើថ្នាំបង្ការ និងការពារ ។

ដំណោះស្រាយ៖

តាមរូបមន្ត (McDonald, Edwards and Greenhalgh, 1990)

$$\text{ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក} = \frac{\text{កម្រិតលូតលាស់ប្រចាំថ្ងៃ}}{\text{បរិមាណចំណីស៊ីប្រចាំថ្ងៃ}}$$

១.ទម្ងន់ពី 12 គ.ក ដល់ 20 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 0.75 គ.ក កើនសាច់បាន 0.30 គ.ក

$$\text{ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក} = \frac{0.30 \text{ គ.ក}}{0.75 \text{ គ.ក}} = 0.4 \text{ គ.ក}$$

ទម្ងន់ពី 12 គ.ក ដល់ 20 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 8 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.4 គ.ក

x គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 8 គ.ក

$$\Rightarrow x = \frac{8\text{គ.ក}}{0.4\text{គ.ក}} = 20 \text{ គ.ក}$$

ដូចនេះ ចំណី 20 គ.ក x 1,500 រៀល = 30,000 រៀល

២.ទម្ងន់ពី 20 គ.ក ដល់ 35 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.30 គ.ក កើនសាច់បាន 0.45 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.45\ គ.ក}{1.30\ គ.ក}$ = 0.34 គ.ក

ទម្ងន់ពី 20 គ.ក ដល់ 35 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.34 គ.ក

x គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$\Rightarrow$ x = $\frac{15\ គ.ក}{0.34 គ.ក}$ = 44 គ.ក

ដូចនេះ ចំណី 44 គ.ក x 1,500 រៀល = 66,000 រៀល

៣.ទម្ងន់ពី 35 គ.កដល់ 50 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.80 គ.ក កើនសាច់បាន 0.60 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.60\ គ.ក}{1.80\ គ.ក}$ = 0.33 គ.ក

ទម្ងន់ពី 35 គ.ក ដល់ 50 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.33 គ.ក

x គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$\Rightarrow$ x = $\frac{15\ គ.ក}{0.33 គ.ក}$ = 45 គ.ក

ដូចនេះ ចំណី 45 គ.ក x 1,500 រៀល = 67,500 រៀល

៤.ទម្ងន់ពី 50 គ.ក ដល់ 65 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 2.90 គ.ក កើនសាច់បាន 0.75 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.75\ គ.ក}{2.90\ គ.ក}$ = 0.25 គ.ក

ទម្ងន់ពី 50 គ.ក ដល់ 65 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.25 គ.ក

x គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$\Rightarrow$ x = $\frac{15\ គ.ក}{0.25\ គ.ក}$ = 60 គ.ក

ដូចនេះ ចំណី 60 គ.ក x 1,000 រៀល = 60,000 រៀល

៥.ទម្ងន់ពី 65 គ.ក ដល់ 80 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 3.60 គ.កកើនសាច់បាន 0.80 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.80\ គ.ក}{3.60\ គ.ក}$ = 0.22 គ.ក

ទម្ងន់ពី 65 គ.ក ដល់ 80 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.22 គ.ក

x គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$\Rightarrow$ x = $\frac{15\ គ.ក}{0.22\ គ.ក}$ = 68 គ.ក

ដូចនេះ ចំណី 68 គ.ក x 1,000 រៀល = 68,000 រៀល

៦.ទម្ងន់ពី 80 គ.ក ដល់ 95 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.00 គ.ក កើនសាច់បាន 0.80 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.80\ គ.ក}{4.00\ គ.ក}$ = 0.20 គ.ក

ទម្ងន់ពី 80 គ.ក ដល់ 95 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.20 គ.ក

x គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$\Rightarrow x = \frac{15\ គ.ក}{0.20\ គ.ក}$ = 75 គ.ក

ដូចនេះ ចំណី 75 គ.ក x 1,000 រៀល = 75,000 រៀល

៧.ទម្ងន់ពី 95 គ.កដល់ 110 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.60 គ.ក កើនសាច់បាន 0.85 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.85\ គ.ក}{4.60\ គ.ក}$ = 0.18 គ.ក

ទម្ងន់ពី 95 គ.ក ដល់ 110 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.18 គ.ក

x គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$\Rightarrow x = \frac{15\ គ.ក}{0.18\ គ.ក}$ = 83 គ.ក

ដូចនេះ ចំណី 83 គ.ក x 1,000 រៀល = 83,000 រៀល

ការវិភាគប្រសិទ្ធភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃផលិតកម្មជ្រូក៖

១. ប្រាក់ចំណាយចាប់ពីទម្ងន់ 12 គ.ក ដល់ 50 គ.ក

= ថ្លៃទិញកូនជ្រូក + ថ្លៃថ្នាំ និងវ៉ាក់សាំង + ថ្លៃចំណី

= 120,000 រៀល + 8,000 រៀល + (30,000 រៀល + 66,000 រៀល + 67,500 រៀល)

= **291,500 រៀល** (1)

ប្រាក់ចំណូល = 50 គ.ក x 6,000 រៀល = **300,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 300,000 រៀល - 291,500 រៀល = 8,500 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **8,500 រៀល**

២. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 65 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (1) + 60,000 រៀល

= 291,500 រៀល + 60,000 រៀល = **351,500 រៀល** (2)

ប្រាក់ចំណូល = 65 គ.ក x 6,000 រៀល = **390,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 390,000 រៀល - 351,500 រៀល = 38,500 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន 38,500 រៀល

៣. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 80 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (2) + 68,000 រៀល

= 351,500 រៀល + 68,000 រៀល = **419,500 រៀល** (3)

ប្រាក់ចំណូល = 80 គ.ក x 6,000 រៀល = **480,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 480,000 រៀល - 419,500 រៀល = 60,500 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **60,500 រៀល**

៤. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 95 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (3) + 75,000 រៀល

= 440,000 រៀល + 75,000 រៀល = **515,000 រៀល** (4)

ប្រាក់ចំណូល = 95 គ.ក x 6,500 រៀល = **617,500 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 617,500 រៀល - 515,000 រៀល = 102,500 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **55,000 រៀល**

៥. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 110 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (4) + 83,000 រៀល

= 515,000 រៀល + 83,000 រៀល = **598,000 រៀល** (2)

ប្រាក់ចំណូល = 110 គ.ក x 6,500 រៀល =**660,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 660,000 រៀល - 598,000 រៀល = 62,000 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **62,000 រៀល**

តាមការវិភាគលើប្រសិទ្ធភាពសេដ្ឋកិច្ចយើងសង្កេតឃើញថា ការចិញ្ចឹមជ្រូកដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណេញជាអតិបរមាគឺការចិញ្ចឹមត្រឹមទម្ងន់ 95 គ.ក ដែលទទួលបានប្រាក់ចំណេញរហូតដល់ 102,500 រៀលក្នុងជ្រូក 1 ក្បាល។ ដូចនេះកសិករដែលចិញ្ចឹមជ្រូកគួរតែយកចិត្តទុកដាក់សិក្សាទៅលើ តម្លៃនៃធនធាន និងតម្លៃនៃការផលិតដែលលក់នៅចុងវគ្គផលិតកម្ម ព្រោះថាបើតម្លៃធនធានកើន តែតម្លៃលក់ផលិតផលនៅដដែល ឬធ្លាក់ចុះនោះធ្វើឱ្យប្រាក់ចំណេញមានការប្រែប្រួល ។ ក្នុងករណីនេះដែរបើចំណី និងពូជជ្រូកមានការកើនតម្លៃនោះធ្វើឱ្យការចិញ្ចឹមរបស់កសិករត្រូវកាត់បន្ថយនូវរយៈពេលចិញ្ចឹម និងទម្ងន់ជ្រូកនៅពេលលក់មានការថយចុះតាមផលធៀបរវាងធនធាន និងតម្លៃលក់ជ្រូក ។

៣. លំហាត់អនុវត្ត

៣.១ ទិន្នផលពោតតាងដោយ $y = -0.050X^2 + 12.40X + 223$ ដែល y ជាទិន្នផលពោត និង x ជាបរិមាណជីដែលប្រើប្រាស់ក្នុងរយៈពេលដាំដុះ។

ក. គណនាទិន្នផលអតិបរមារបស់ដំណាំពោត

ខ. ប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញអតិបរមា ក្នុងករណី

ខ.១ តម្លៃជី 1,500 រៀល តម្លៃពោត 1,000 រៀល

ខ.២ តម្លៃជី 1,500 រៀល តម្លៃពោត 500 រៀល

ខ.៣ តម្លៃជី 1,000 រៀល តម្លៃពោត 1,500 រៀល

ដំណោះស្រាយ៖

ក. គណនាទិន្នផលអតិបរមារបស់ដំណាំពោត

$y = -0.050x^2 + 12.40x + 223$

$y' = (-0.050x^2)' + (12.40x)' + (233)'$

$y' = 2ax + b$

$y' = 2(-0.050x) + 12.40$

$y' = -0.1x + 12.40$ (1)

$y' = 0$

នាំឱ្យ $-0.1x + 12.40 = 0$

$x = \frac{-12.40}{-0.1} = 124$

យក x = 124 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$y = -0.050(124)^2 + 12.40(124) + 223$

$y = -768.8 + 1,537.6 + 223$

$y = 991$

ដូចនេះទិន្នផលពោតជាអតិបរមាចំនួន 991 គ.ក ។

ខ. ប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញអតិបរមា ក្នុងករណី

ខ.១ តម្លៃជី 1,500 រៀល តម្លៃពោត 1,000 រៀល

$y' = \frac{P_x}{P_y}$

ដែល P_x ជាតម្លៃជីដែលប្រើប្រាស់លើដំណាំពោត 1,500 រៀល ក្នុង1 គ.ក និងP_yជាតម្លៃលក់ពោត 1,000 រៀល ក្នុង 1 គ.ក ។

$y' = \frac{P_x}{P_y} = \frac{1,500 \text{ រៀល}}{1,000\text{រៀល}} = 1.5$ (2)

តាម(1)និង(2)យើងបាន

$-0.1x + 12.40 = 1.5$

$\Rightarrow x = \frac{1.5-12.40}{-0.1} = 109$

យក x = 109 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$y = -0.050(109)^2 + 12.40(109) + 223$

$y = -594.05 + 1351.6 + 223$

$y = 980.55$

ប្រៀបធៀបលទ្ធផលខាងលើ៖

- ទិន្នផលពោត = 991 គ.ក x 1,000 រៀល = 991,000 រៀល

  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 124 គ.ក x 1,500 រៀល = 186,000 រៀល

  Total: 991,000 រៀល - 186,000 រៀល = 805,000 រៀល

- ទិន្នផលពោត = 980.55 គ.ក x 1,500 រៀល = 980,550 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 109 គ.ក x 1,500 រៀល = 163,500 រៀល
  Total: 980,550 រៀល - 163,500 រៀល = 817,050 រៀល

ខ.២ តម្លៃជី 1,500 រៀល តម្លៃពោត 500 រៀល

$$y' = \frac{P_x}{P_y}$$

ដែល P_x ជាតម្លៃជីដែលប្រើប្រាស់លើដំណាំពោត 1,500 រៀល ក្នុង1 គ.ក និងP_yជាតម្លៃលក់ពោត 500 រៀល ក្នុង 1 គ.ក ។

$$y' = \frac{P_x}{P_y} = \frac{1{,}500 \text{ រៀល}}{500\text{រៀល}} = 3 \quad (2)$$

តាម(1)និង(2)យើងបាន

$$-0.1x + 12.40 = 3$$

$$=> x = \frac{3 - 12.40}{-0.1} = 94$$

យក X = 94 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$$y = -0.050(94)^2 + 12.40(94) + 223$$
$$y = -441.8 + 1165.6 + 223$$
$$y = 946.8$$

ប្រៀបធៀបលទ្ធផលខាងលើ៖

- ទិន្នផលពោត = 991 គ.ក x 500 រៀល = 495,500 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 124 គ.ក x 1,500 រៀល = 186,000 រៀល
  Total: 495,500 រៀល - 186,000 រៀល = **309,500 រៀល**
- ទិន្នផលពោត = 946.8 គ.ក x 500 រៀល = 473,400 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 94 គ.ក x 1,500 រៀល = 141,000 រៀល
  Total: 473,400 រៀល - 141,000 រៀល = **332,400 រៀល**

ខ.៣ តម្លៃជី 1,000 រៀល តម្លៃពោត 1,500 រៀល

$$y' = \frac{P_x}{P_y}$$

ដែល P_x ជាតម្លៃជីដែលប្រើប្រាស់លើដំណាំពោត 1,000 រៀល ក្នុង1 គ.ក និងP_yជាតម្លៃលក់ពោត 1,500 រៀល ក្នុង 1 គ.ក ។

$$y' = \frac{P_x}{P_y} = \frac{1{,}000 \text{ រៀល}}{1{,}500\text{រៀល}} = 0.66 \quad (2)$$

តាម(1)និង(2)យើងបាន

$$-0.1x + 12.40 = 0.66$$

$$=> x = \frac{0.66-12.40}{-0.1} = 117.4$$

យក X = 117.4 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$$y = -0.050(117.4)^2 + 12.40(117.4) + 223$$
$$y = -689 + 1455 + 223$$
$$y = 989$$

ប្រៀបធៀបលទ្ធផលខាងលើ៖

- ទិន្នផលពោត = 991 គ.ក x 1,500 រៀល = 1,486,500 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 124 គ.ក x 1000 រៀល = 124,000 រៀល
  Total: 1,486,500 រៀល - 124,000 រៀល = **1,362,000 រៀល**
- ទិន្នផលពោត = 989 គ.ក x 1,500 រៀល = 1,483,500 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 117.4 គ.ក x 1,000 រៀល = 117,400 រៀល
  Total: 1,483,500 រៀល - 117,400 រៀល = **1,383,500 រៀល**

៣.២ ទិន្នផលស្រូវតាងដោយ $y = -0.0659X^2 + 21.80X + 109$ ដែល yជាទិន្នផលស្រូវ និង X ជាបរិមាណជីដែលប្រើប្រាស់ក្នុងរយៈពេលដាំដុះ។

ក. គណនាទិន្នផលអតិបរមារបស់ដំណាំស្រូវ

ខ. ប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញអតិបរមា ក្នុងករណី

ខ.១ តម្លៃជី 2,000 រៀល តម្លៃស្រូវ 1,000 រៀល

ខ.២ តម្លៃជី 1,500 រៀល តម្លៃស្រូវ 800 រៀល

ខ.៣ តម្លៃជី 1,000 រៀល តម្លៃស្រូវ 1,200 រៀល

ដំណោះស្រាយ៖

ក. គណនាទិន្នផលអតិបរមារបស់ដំណាំស្រូវ

$$y = -0.0659x^2 + 21.80x + 109$$
$$y' = (-0.0659x^2)' + (21.80x)' + (109)'$$
$$y' = 2ax + b$$
$$y' = 2(-0.0659x) + 21.80$$
$$y' = -0.1318x + 21.80 \qquad (1)$$
$$y' = 0$$

នាំឱ្យ $-0.1318x + 21.80 = 0$

$$x = \frac{-21.80}{-0.1318} = 165.40$$

យក X = 165,40 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$$y = -0.0659(165,40)^2 + 21.80(165,40) + 109$$
$$y = -1,802.83 + 3,605.72 + 109$$
$$y = 1,911.89$$

ដូចនេះទិន្នផលស្រូវជាអតិបរមាចំនួន 1,911.89 គ.ក ។

ខ. ប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញអតិបរមា ក្នុងករណី

ខ.១ តម្លៃជី 2,000 រៀល តម្លៃស្រូវ 1,000 រៀល

$$y' = \frac{P_x}{P_y}$$

ដែល P_x ជាតម្លៃជីដែលប្រើប្រាស់លើដំណាំស្រូវ 2,000 រៀល ក្នុង1 គ.ក និងP_yជាតម្លៃលក់ស្រូវ 1,000 រៀល ក្នុង 1 គ.ក ។

$$y' = \frac{P_x}{P_y} = \frac{2,000 \text{ រៀល}}{1,000\text{រៀល}} = 2 \quad (2)$$

តាម(1)និង(2)យើងបាន

$$-0.1318x + 21.80 = 2$$

$$=> x = \frac{2-21.80}{-0.1318} = 150.22$$

យក X = 150.22 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$$y = -0.0659(150.22)^2 + 21.80(150.22) + 109$$

$$y = -1487.10 + 3274.79 + 109$$

$$y = 1896.69$$

ប្រៀបធៀបលទ្ធផលខាងលើ៖

- ទិន្នផលស្រូវ = 1911.89 គ.ក x 1,000 រៀល =1, 911,890 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 165.40 គ.ក x 2,000 រៀល = 330,800 រៀល
  Total: 1,911,890 រៀល - 330,800 រៀល = **1,581,090 រៀល**
- ទិន្នផលស្រូវ = 1,896.69 គ.ក x 1,000 រៀល = 1,896,690 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 150.22 គ.ក x 2,000 រៀល = 300,440 រៀល
  Total: 1,896,690 រៀល - 300,440 រៀល = **1,596,250 រៀល**

ខ.២ តម្លៃជី 1,500 រៀល តម្លៃស្រូវ 800 រៀល

$$y' = \frac{P_x}{P_y}$$

ដែល P_x ជាតម្លៃជីដែលប្រើប្រាស់លើដំណាំស្រូវ 1,500 រៀល ក្នុង1 គ.ក និងP_yជាតម្លៃលក់ស្រូវ 800 រៀល ក្នុង 1 គ.ក ។

$$y' = \frac{P_x}{P_y} = \frac{800 \text{ រៀល}}{1500\text{រៀល}} = 0.53 \quad (3)$$

តាម(1)និង(3)យើងបាន

$$-0.1318x + 21.80 = 0.53$$

$$x = \frac{0.53-21.80}{-0.1318} = 161.38$$

យក X = 151.21 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$y = -0.0659(161.38)^2 + 21.80(161.38) + 109$
$y = -1716.26 + 3518.08 + 109$
$y = 1910.82$

ប្រៀបធៀបលទ្ធផលខាងលើ៖

- ទិន្នផលស្រូវ = 1911.89 គ.ក x 1,500 រៀល =2,867,835 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 165.40 គ.ក x 800 រៀល = 132,320 រៀល
  Total: 2,867,835 រៀល - 132,320 រៀល = **2,735,515 រៀល**
- ទិន្នផលស្រូវ = 1910.82 គ.ក x 1,500 រៀល = 2,866,230 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 161.38 គ.ក x 800 រៀល = 129,104 រៀល
  Total: 2,866,230 រៀល - 129,104 រៀល = **2,737,126 រៀល**

ខ.៣ តម្លៃជី 1,000 រៀល តម្លៃពោត 1,500 រៀល

$$y' = \frac{P_x}{P_y}$$

ដែល P_x ជាតម្លៃជីដែលប្រើប្រាស់លើដំណាំស្រូវ 1,000 រៀល ក្នុង1 គ.ក និងP_yជាតម្លៃលក់ស្រូវ 1,500 រៀល ក្នុង 1 គ.ក ។

$$y' = \frac{P_x}{P_y} = \frac{1,000 \text{ រៀល}}{1,500 \text{ រៀល}} = 0.66 \quad (4)$$

តាម(1)និង(4)យើងបាន

$-0.1318x + 21.80 = 0.66$

$$x = \frac{0.66 - 21.80}{-0.1318} = 160.39$$

យក x = 151.21 ជំនួសក្នុង y យើងបាន

$y = -0.0659(160.39)^2 + 21.80(160.39) + 109$
$y = -1695.27 + 3496.50 + 109$
$y = 1910.23$

ប្រៀបធៀបលទ្ធផលខាងលើ៖

- ទិន្នផលស្រូវ = 1911.89 គ.ក x 1,500 រៀល =2,867,835 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 165.40 គ.ក x 1,000 រៀល = 165,400 រៀល
  Total: 2,867,835 រៀល - 165,400 រៀល = **2,702,435 រៀល**
- ទិន្នផលស្រូវ = 1910.23 គ.ក x 1,500 រៀល = 2,865,345 រៀល
  ជីប្រើប្រាស់លើដំណាំ = 160.39 គ.ក x 1,000 រៀល = 160,390 រៀល
  Total: 2,865,345 រៀល - 160,390 រៀល = **2,704,955 រៀល**

៣. កសិករចិញ្ចឹមជ្រូកពូជ ឌុយរ៉ុក ចំនួន 10 ក្បាល ដែលក្នុងមួយក្បាលទម្ងន់ជាមធ្យម 15 គីឡូក្រាម ហើយថ្លៃ 300,000 រៀល ក្នុងមួយក្បាល ។ គាត់ធ្វើការចិញ្ចឹមដោយឱ្យជ្រូកស៊ីចំណី២ប្រភេទ៖ ចំណីលេខ

១ មានតម្លៃ 2,000 រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាម គាត់ឱ្យជ្រូកស៊ីពីទម្ងន់ 10 គ.ក ដល់ 50 គ.ក និងចំណីលេខ ២ តម្លៃ 1,500 រៀលក្នុងមួយគីឡូក្រាមគាត់ឱ្យជ្រូកស៊ីចាប់ពីទម្ងន់ 50 គ.កឡើងទៅ ។

ក្នុងការចិញ្ចឹមគាត់សង្កេតតាមដានលើកំណើនទម្ងន់ និងបរិមាណចំណីដែលស៊ី ដូចមានកំណត់ត្រាដូចតទៅ៖

១.ទម្ងន់ពី 10 គ.ក ដល់ 20 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 0.80 គ.ក កើនសាច់បាន 0.35 គ.ក

២.ទម្ងន់ពី 20 គ.ក ដល់ 35 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.40 គ.ក កើនសាច់បាន 0.50 គ.ក

៣.ទម្ងន់ពី 35 គ.កដល់ 50 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.90 គ.ក កើនសាច់បាន 0.65 គ.ក

៤.ទម្ងន់ពី 50 គ.កដល់ 65 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 3.00 គ.ក កើនសាច់បាន 0.80 គ.ក

៥.ទម្ងន់ពី 65 គ.ក ដល់ 80 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 3.60 គ.ក កើនសាច់បាន 0.85 គ.ក

៦.ទម្ងន់ពី 80 គ.កដល់ 95 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.00 គ.ក កើនសាច់បាន 0.90 គ.ក

៧.ទម្ងន់ពី 85 គ.កដល់ 110 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.60 គ.ក កើនសាច់បាន 0.90 គ.ក

តើការចិញ្ចឹមជ្រូកនេះកសិករគាត់ទទួលបានប្រាក់ចំណេញជាងគេនៅដំណាក់កាលណា? បើសិនជាតម្លៃជ្រូករស់លើទីផ្សារ 1 គ.កតម្លៃ 10,000 រៀល ក្នុងរយៈពេលចិញ្ចឹមជ្រូក 1 ក្បាលគាត់ចំណាយអស់ 1,2000 រៀលលើថ្នាំបង្ការ និងការពារ ។

ដំណោះស្រាយ៖

តាមរូបមន្ត

$$\text{ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក} = \frac{\text{កម្រិតលូតលាស់ប្រចាំថ្ងៃ}}{\text{បរិមាណចំណីស៊ីប្រចាំថ្ងៃ}}$$

១.ទម្ងន់ពី 10 គ.ក ដល់ 20 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 0.80 គ.ក កើនសាច់បាន 0.35 គ.ក

$$\text{ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក} = \frac{0.35\ \text{គ.ក}}{0.80\ \text{គ.ក}} = 0.43\ \text{គ.ក}$$

ទម្ងន់ពី 10 គ.ក ដល់ 20 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 10 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.4 គ.ក

X គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 8 គ.ក

$$\Rightarrow X = \frac{10\text{គ.ក}}{0.43\text{គ.ក}} = 23\ \text{គ.ក}$$

ដូចនេះ ចំណី 23 គ.ក x 2,000 រៀល = 46,000 រៀល

២.ទម្ងន់ពី 20 គ.ក ដល់ 35 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.40 គ.ក កើនសាច់បាន 0.50 គ.ក

$$\text{ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក} = \frac{0.50\ \text{គ.ក}}{1.40\ \text{គ.ក}} = 0.35\ \text{គ.ក}$$

ទម្ងន់ពី 20 គ.ក ដល់ 35 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.35 គ.ក

X គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$$\Rightarrow X = \frac{15\ គ.ក}{0.35 គ.ក} = 42\ គ.ក$$

ដូចនេះ ចំណី 44 គ.ក x 2,000 រៀល = 88,000 រៀល

៣.ទម្ងន់ពី 35 គ.កដល់ 50 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 1.90 គ.ក កើនសាច់បាន 0.65 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.65\ គ.ក}{1.90\ គ.ក}$ = 0.34 គ.ក

ទម្ងន់ពី 35 គ.ក ដល់ 50 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.33 គ.ក

X គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$$\Rightarrow X = \frac{15\ គ.ក}{0.34 គ.ក} = 44\ គ.ក$$

ដូចនេះ ចំណី 44 គ.ក x 2,000 រៀល = 88,000 រៀល

៤.ទម្ងន់ពី 50 គ.កដល់ 65 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 3.00 គ.ក កើនសាច់បាន 0.80 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.80\ គ.ក}{3.00 គ.ក}$ = 0.26 គ.ក

ទម្ងន់ពី 50 គ.ក ដល់ 65 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.25 គ.ក

X គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$$\Rightarrow X = \frac{15\ គ.ក}{0.26\ គ.ក} = 57\ គ.ក$$

ដូចនេះ ចំណី 57 គ.ក x 1,500 រៀល = 85,500 រៀល

៥.ទម្ងន់ពី 65 គ.ក ដល់ 80 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 3.60 គ.ក កើនសាច់បាន 0.85 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.85\ គ.ក}{3.60\ គ.ក}$ = 0.23 គ.ក

ទម្ងន់ពី 65 គ.ក ដល់ 80 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.22 គ.ក

X គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$$\Rightarrow X = \frac{15\ គ.ក}{0.22\ គ.ក} = 65\ គ.ក$$

ដូចនេះ ចំណី 65 គ.ក x 1,500 រៀល = 97,500 រៀល

៦.ទម្ងន់ពី 80 គ.កដល់ 95 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.00 គ.ក កើនសាច់បាន 0.90 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.90\ គ.ក}{4.00\ គ.ក}$ = 0.22 គ.ក

ទម្ងន់ពី 80 គ.ក ដល់ 95 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.20 គ.ក

X គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$$\Rightarrow X = \frac{15\ គ.ក}{0.21\ គ.ក} = 68\ គ.ក$$

ដូចនេះ ចំណី 68 គ.ក x 1,500 រៀល = 102,000 រៀល

៧.ទម្ងន់ពី 95 គ.កដល់ 110 គ.ក មួយថ្ងៃស៊ីចំណីអស់ 4.60 គ.ក កើនសាច់បាន 0.90 គ.ក

ប្រសិទ្ធភាពលូតលាស់ក្នុងចំណី 1 គ.ក = $\frac{0.90\ គ.ក}{4.60\ គ.ក}$ = 0.19 គ.ក

ទម្ងន់ពី 95 គ.ក ដល់ 110 គ.ក ត្រូវការកើនសាច់ 15 គ.ក

ដូចនេះយើងបាន 1 គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 0.18 គ.ក

X គ.ក ចំណី ជ្រូកកើនសាច់បាន 15 គ.ក

$$\Rightarrow X = \frac{15\ គ.ក}{0.19\ គ.ក} = 78\ គ.ក$$

ដូចនេះ ចំណី 78 គ.ក x 1,500 រៀល = 117,000 រៀល

ការវិភាគប្រសិទ្ធភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃផលិតកម្មជ្រូក៖

១. ប្រាក់ចំណាយចាប់ពីទម្ងន់ 12 គ.ក ដល់ 50 គ.ក

= ថ្លៃទិញកូនជ្រូក + ថ្លៃថ្នាំ និងវ៉ាក់សាំង + ថ្លៃចំណី

= 300,000 រៀល + 12,000 រៀល + (46,000 រៀល + 88,000 រៀល + 88,000 រៀល)

= **534,000 រៀល** (1)

ប្រាក់ចំណូល = 50 គ.ក x 10,000 រៀល = **500,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 500,000 រៀល - 534,000 រៀល = 34,000 រៀល

ខាតប្រាក់ចំនួន **34,000 រៀល**

២. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 65 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (1) + 85,500 រៀល

= 534,000 រៀល + 85,500 រៀល = **619,500 រៀល** (2)

ប្រាក់ចំណូល = 65 គ.ក x 10,000 រៀល = **650,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 650,000 រៀល - 619,500 រៀល = 30,500 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **30,500 រៀល**

៣. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 80 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (2) + 97,000 រៀល

= 619,500 រៀល + 97,000 រៀល = **716,500 រៀល** (3)

ប្រាក់ចំណូល = 80 គ.ក x 10,000 រៀល = **800,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 800,000 រៀល - 716,500 រៀល = 83,500 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **83,500 រៀល**

៤. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 95 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (3) + 102,000 រៀល

= 716,500 រៀល + 102,000 រៀល = **818,500 រៀល** (4)

ប្រាក់ចំណូល = 95 គ.ក x 10,000 រៀល = **950,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 900,000 រៀល - 818,500 រៀល = **81,000 រៀល**

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **81,000 រៀល**

៥. ប្រាក់ចំណាយត្រឹមទម្ងន់ 110 គ.ក

= ប្រាក់ចំណាយ (4) + 117,000 រៀល

= 818,500 រៀល + 117,000 រៀល = **935,500 រៀល** (2)

ប្រាក់ចំណូល = 110 គ.ក x 10,000 រៀល =**1,100,000 រៀល**

ប្រាក់ចំណេញ ឬខាត = 1,100,000 រៀល - 935,500 រៀល = 164,500 រៀល

ចំណេញប្រាក់ចំនួន **164,500 រៀល**

តាមការវិភាគលើប្រសិទ្ធភាពសេដ្ឋកិច្ចយើងសង្កេតឃើញថា ការចិញ្ចឹមជ្រូកដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណេញជាអតិបរមាគឺការចិញ្ចឹមដល់ទម្ងន់ 110 គ.ក ដែលទទួលបានប្រាក់ចំណេញរហូតដល់ 164,500 រៀលក្នុង1ក្បាល។

មេរៀនទី ៧ គម្រោងថវិកាកសិដ្ឋាន

តើគម្រោងគឺជាអ្វី ?

គម្រោង គឺជាការប្រមូលផ្តុំនៃសកម្មភាពជាច្រើនពាក់ព័ន្ធគ្នា ដែលនឹងត្រូវអនុវត្តតាមបែបបទដែលបានរៀបចំរួចជាស្រេច ដោយមានចំណុចចាប់ផ្តើម និងចំណុចបញ្ចប់ច្បាស់លាស់ ។ គោលបំណងរបស់គម្រោង គឺធ្វើយ៉ាងណាឱ្យសម្រេចបាននូវលទ្ធផលជាក់លាក់ ដើម្បីបំពេញតាមតម្រូវការយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អង្គភាពមួយ ។ ការងាររបស់គម្រោងគឺលើសពីសកម្មភាពអាជីវកម្មធម្មតារបស់អង្គភាពមួយ ។ សកម្មភាពនានារបស់គម្រោងមានទំនាក់ទំនងជាលំដាប់លំដោយពោលគឺសកម្មភាពជាក់ស្តែងមួយចំនួនត្រូវតែធ្វើឱ្យរួចរាល់មុននឹងសកម្មភាពថ្មីមួយទៀតអាចចាប់ផ្តើមបាន ដោយផ្អែកលើលក្ខណៈបច្ចេកទេស ឬរដ្ឋបាល (S.K. Palhan, 2009) ។

អ្វីទៅហៅថា "គម្រោងថវិកា" ?

គម្រោងថវិកា គឺជាបច្ចេកទេសដែលត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើផែនការវាស់ស្ទង់ និងវាយតម្លៃភាពប្រែប្រួលរបស់សេដ្ឋកិច្ចប្រាក់ចំណេញ ប្រសិទ្ធភាព កសិដ្ឋាន ប្រព័ន្ធសហគ្រាស ការងារ ឬបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ។ គម្រោងថវិកាអាចជា ឯកសារស្តីពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់សហគ្រាស ឬ កសិដ្ឋាន និងការវាយតម្លៃផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ លើបច្ចេកវិទ្យាថ្មីនៃការធ្វើផែនការ ឬសហគ្រាស គម្រោងថវិកាអង្កេតទៅលើសាច់ប្រាក់ ឬមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ និងចំណូល ។

១. គម្រោងថវិកាជាផ្នែក

គម្រោងថវិកានេះ ត្រូវបានប្រើសម្រាប់វិភាគថ្លៃដើម និងប្រាក់ចំណេញនៅក្នុងករណីដែលគេបានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មី ឬការផ្លាស់ប្តូរសកម្មភាពការងារណាមួយលើប្រព័ន្ធកសិដ្ឋាន ដែលមានស្រាប់ ។ គម្រោងថវិកាជាផ្នែកនេះ គឺមានលក្ខណៈងាយស្រួល ពីព្រោះវាមិនរាប់បញ្ចូលថ្លៃថេរ។

តាមការពិតគម្រោងថវិកានេះ ត្រូវបានគេរៀបចំឡើងសម្រាប់ធ្វើការវិភាគការកើនឡើង ឬថយចុះរបស់លទ្ធផលថ្លៃដើម និងប្រាក់ចំណេញក្នុងការធ្វើឱ្យមានការប្រែប្រួលធនធានផលិតកម្មក្នុងការអនុវត្តការងារក្នុងកសិដ្ឋាន ។

គម្រោងថវិកាជាផ្នែកត្រូវរាប់បញ្ចូលថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់ មិនមែនជាសាច់ប្រាក់ និងប្រាក់ចំណេញដែលទទួលបាន ។ គម្រោងថវិកាជាផ្នែក វាផ្អែកទៅតាមភាពជាក់លាក់របស់ព័ត៌មាន និងការប្រមើលមើល ។ វាអាចប្រាប់យើងថាតើប្រាក់ចំណេញបន្ថែមវាលើសពីថ្លៃដើមឬទេ ។ ឧទាហរណ៍៖ បើសិនវាមានប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ គម្រោងថវិកាជាផ្នែកអាចប្រាប់យើងឱ្យដឹងពីប្រាក់ចំណេញសុទ្ធនោះ ។ ប៉ុន្តែវាមិនអាចប្រាប់យើងឱ្យដឹងទេថា តើសហគ្រាសទាំងមូលវាមានប្រសិទ្ធភាព រឹងប៉ឹង ឬទទួលផលប្រយោជន៍យ៉ាងណានោះ។

ឧទាហរណ៍៖

នៅពេលនេះ យើងលើកយកឧទាហរណ៍អំពីការដាក់ជីបន្ថែមទៅលើដីទំនាបសម្រាប់ដំណាំស្រូវនៅប្រទេសកម្ពុជា ។ នៅក្នុងការអនុវត្តយើងត្រូវចងចាំថាតួលេខជាក់ស្តែងមួយអាចមានលក្ខណៈខុសគ្នា

ទៅនឹងឧទាហរណ៍នេះ។

១.១. ព័ត៌មាន

ជំហានទីមួយក្នុងការរៀបចំគម្រោងថវិកា គឺប្រមូលព័ត៌មាន និងផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មាន។

ឧទាហរណ៍៖ កសិករម្នាក់គាត់មិនប្រើប្រាស់ជីគីមីសម្រាប់ដំណាំស្រូវរបស់គាត់ ដោយទទួលបានទិន្នផលជាមធ្យម ១០០០គ.ក/ហ.ត ។ កសិករគាត់ដឹងថា តើគាត់ទទួលបានប្រាក់ចំណេញប៉ុន្មាន? នៅពេលដែលគាត់ប្រើប្រាស់ជីគីមី ១០០គ.ក/ហ.ត សម្រាប់ដំណាំរបស់គាត់នៅពេលបន្ទាប់នោះគម្រោងថវិកាជាផ្នែក ៗ ត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ជួយឱ្យកសិករក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនេះ ។ តើយើងត្រូវធ្វើយ៉ាងដូចម្ដេចដើម្បីជួយគាត់ក្នុងការធ្វើសេចក្ដីសម្រេចចិត្តនេះ?

ក. ជាដំបូងយើងត្រូវព្យាយាម និងផ្ទៀងផ្ទាត់ទិន្នផលដែលទទួលបានក្នុងមួយហិកតា ។ តើទិន្នផលមានលក្ខណៈប្រែប្រួលយ៉ាងដូចម្ដេច ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ? តើកសិករគាត់ធ្វើការវាស់ស្ទង់ និងកត់ត្រាទិន្នផល ឬគ្រាន់តែធ្វើការទស្សទាយទិន្នផល? តើគាត់ដាំស្រូវចំនួនប៉ុន្មានហិកតា?

ខ. ជំហានបន្ទាប់គាត់ត្រូវសួរថា តើគាត់លក់ស្រូវបានតម្លៃប៉ុន្មាន(ឧទាហរណ៍៖តម្លៃលើកសិដ្ឋាន) តើចំនួនស្រូវប៉ុន្មានភាគរយដែលត្រូវបានហូបចុកដោយកសិករ និងគ្រួសាររបស់គាត់? តើស្រូវប៉ុន្មានភាគរយដែលត្រូវសងបំណុល ឬសម្រាប់ដោះដូរទិញទំនិញផ្សេងៗ? ស្រូវទាំងអស់ដែលផលិតបាន គួរតែឱ្យថ្លៃទៅតាមតម្លៃដែលឈ្មួញមកទិញដល់កសិដ្ឋាន។

គ. យើងត្រូវដឹង ឬប្រមើលលើប្រសិទ្ធភាពរបស់ជីទៅលើដំណាំស្រូវ ។ តើព័ត៌មានដែលទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យានេះ ឬផលិតកម្មនេះដែរឬទេ? ឥទ្ធិពលទៅលើទិន្នផលវា ឬអាស្រ័យទៅលើគុណភាពរបស់ដី និងទៅតាមលទ្ធភាពរបស់ពូជដំណាំនីមួយៗ ។ ព័ត៌មាននេះភាគច្រើនផ្ដល់តាមរយៈអ្នកផ្សព្វផ្សាយកសិកម្ម អ្នកស្រាវជ្រាវតាមតំបន់ ការពិសោធ និងបទពិសោធន៍របស់កសិករ។

ឃ. នៅទីបញ្ចប់យើងត្រូវដឹងពីតម្លៃរបស់ជីគីមី ដោយរួមបញ្ចូលទាំងថ្លៃដឹកជញ្ជូន នឹងសេវកម្មផ្សេង ៗ នៅពេលទៅដល់កសិដ្ឋាន។

ង. ពេលខ្លះលទ្ធផលនៃការប្រែប្រួលធនធានផលិតកម្ម ក្នុងការអនុវត្តធ្វើឱ្យមានការកើនឡើង ឬថយចុះថ្លៃដើម និងប្រាក់ចំណេញរបស់ប្រព័ន្ធផ្សេង ៗ ទៀត ។ ឧទាហរណ៍៖ ការបន្ថែមជីគីមីវាអាចត្រូវការកម្លាំងពលកម្មបន្ថែមទៀត ប៉ុន្តែជានិច្ចជាកាលបង្កើនទិន្នផលស្រូវផង និងចំបើងផងសម្រាប់យកទៅធ្វើជាចំណីសត្វ និងសម្រាប់បណ្ដុះផ្សិត ។

១.២. ការសន្មត់

ទៅតាមគោលបំណងរបស់ឧទាហរណ៍យើងសន្មត់ថា៖

- កសិករមិនធ្លាប់ប្រើប្រាស់ជីគីមីលើដំណាំស្រូវ ដែលដាំនៅលើដីទំនាបពីមុនមកទេ ។ ការដាំពូជស្រូវក្នុងស្រុកឈ្មោះ ផ្កាខ្ញី និងការគណនាទិន្នផលដោយសារការវាស់ស្ទង់តម្លៃ និងប៉ាន់ប្រមាណទម្ងន់ស្រូវនៅពេលប្រមូលផលហើយ ។ កសិករមានផ្ទៃដីដាំស្រូវ ១ ហិកតា ហើយការប៉ាន់ប្រមាណទិន្នផលរបស់

គាត់ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំកន្លងមកនេះ មានភាពប្រែប្រួលខ្លាំងគឺ ០.៨-១.២ ហ.ត ។ កសិករបានទុកស្រូវចំនួនពាក់កណ្តាលនៃទិន្នផលទាំងអស់សម្រាប់បរិភោគ និងពាក់កណ្តាលផ្សេងទៀតសម្រាប់លក់ ដោយទទួលបានតម្លៃ ៨៥០រៀល/គ.ក ។ គាត់លក់ស្រូវរបស់គាត់ដោយការប៉ាន់ស្មាន (មិនបានថ្លឹង) ហើយប្រសិនបើគាត់ទិញស្រូវវិញ គាត់ត្រូវទិញក្នុងតម្លៃ ៩៥០រៀល/គ.ក។ កសិករគាត់រីករាយនឹងតម្លៃដែលគាត់លក់បានក្នុងតម្លៃ ៨៥០រៀល/គ.ក ។

- ដោយមានការណែនាំពីនាយកដ្ឋានក្សេត្រសាស្ត្រ និង IRRI កសិករគាត់មានផែនការដើម្បីទិញជីដាក់ស្រែរបស់គាត់ ។ ជីនេះមានប្រសិទ្ធភាពល្អទៅលើពូជប្រពៃណីដោយដាក់ក្នុងចំនួន ១០០-៣០០ គ.ក/ហាត តែក្នុងករណីនេះ គាត់មានផែនការត្រឹមតែដាក់ជី ១០០គ.ក/ហាត ។ កសិករសង្ឃឹមថាទិន្នផលស្រូវរបស់គាត់នឹងកើនឡើងបន្ថែមចំនួន ៥០០គ.ក/ហាត ហើតផលិតផលចំបើងនឹងកើនឡើងបន្ថែមចំនួន ៥០០ គ.ក/ហាត ដែរ ។ ដោយចំបើងនេះគាត់យកទៅលក់ឱ្យអ្នកបណ្តុះផ្សិត និងសម្រាប់ចំណីសត្វ។
- គាត់ទិញជីនេះក្នុងតម្លៃ ១.២០០រៀល/គ.ក (តម្លៃលើកសិដ្ឋាន)
- ការដាក់ជីវាត្រូវការកម្លាំងពលកម្មបន្ថែម សម្រាប់ដាក់ជីនិងប្រមូលផល ដោយត្រូវការកម្លាំងពលកម្មបន្ថែម ៤ថ្ងៃ ក្នុង១ថ្ងៃ២៥.០០០រៀល ។ ចំពោះចំបើង ៥០០គ.ក ដែលត្រូវបានផលិត ដូចជាផលិតផលបន្ថែម ត្រូវគេយកទៅប្រើប្រាស់សម្រាប់ចំណី និងផ្សិតចំបើង ១០០រៀល/គ.ក ។

១.៣. ការរៀបចំគម្រោងថវិកា

យោងទៅតាមព័ត៌មាន និងសកម្មភាពនេះ គម្រោងថវិកាជាផ្នែកត្រូវបានរៀបចំឡើងដូចខាងក្រោម៖ គម្រោងថវិកាជាផ្នែក (ការបន្ថែមជី ១០០ គ.ក ទៅលើដំណាំស្រូវវស្សា)

- **ផលិតផលកើន**

- ទិន្នផលស្រូវកើនឡើងបន្ថែម ៥០០គ.ក/ហាត		
៨៥០៛/គ.ក(៥០០គ.ក×៨៥០៛)	=	៤២៥.០០០៛
- ទិន្នផលចំបើងកើនឡើង ៥០០គ.ក		
១០០៛/គ.ក(៥០០គ.ក×១០០៛)	=	៥០.០០០៛
- ការថយចុះថ្លៃដើមផ្សេងទៀត		គ្មាន
ផលិតផលបន្ថែម		៤៧៥.០០០៛

- **ថ្លៃដើម**

- ចំណាយលើជី ១០០គ.ក		
១.២០០៛/គ.ក (១០០គ.ក×១.២០០៛)	=	១២០.០០០៛
- ចំណាយលើកម្លាំងពលកម្ម ៤ថ្ងៃ		
២៥.០០០៛/ថ្ងៃ (៤×២៥.០០០៛)	=	១០០.០០០៛
ថ្លៃដើមសរុប		២២០.០០០៛

• ចំណេញសុទ្ធ ២៥៥.០០០៛

ចំណេញសុទ្ធ = ផលិតផលកើន - ថ្លៃដើមបន្ថែម

• សន្និដ្ឋាន

តាមលទ្ធផលខាងលើ យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា ការដាក់ជី ១០០គ.ក ទៅលើស្រែរបស់គាត់គឺវាមានប្រសិទ្ធភាព និងមានតម្លៃ ។ ប៉ុន្តែយើងមិនអាចដឹងថា តម្លៃចំណាយនេះនាំឱ្យផលិតកម្មស្រូវគឺជាសហគ្រាស ដែលពិតជាទទួលបានផលចំណេញនោះទេ ។ បើសិនវាមានព័ត៌មានមុខងារផលិតកម្មនេះ គម្រោងថវិកាស្រដៀងគ្នានេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងសម្រាប់ធ្វើការវិភាគចំណាយ និងប្រាក់ចំណេញក្នុងការដាក់ជីបន្ថែម តាមចំណេះដឹងរបស់យើងស្តីអំពីសេដ្ឋកិច្ច យើងដឹងថា " កម្រិតដ៏សមស្របបំផុតក្នុងការដាក់ជីគឺត្រូវនឹងកម្រិតដែលថ្លៃដើមបន្ថែមរបស់វាស្មើនឹងចំណូលបន្ថែម " ។ នេះមានន័យថា ចំណាយជីបន្ថែម ១គ.ក ស្មើនឹងតម្លៃស្រូវបន្ថែមដែលត្រូវផលិត ។

គម្រោងថវិកាជាផ្នែកៗ ត្រូវបានគេផលិតឡើងសម្រាប់ធ្វើវិភាគ ពីភាពប្រែប្រួលរបស់សកម្មភាពការងារជាច្រើន ដែលទាក់ទងទៅនឹងផលិតកម្មដំណាំ និងការចិញ្ចឹមសត្វ ។ ប៉ុន្តែត្រូវចងចាំថាភាពត្រឹមត្រូវរបស់គម្រោងថវិកានេះ គឺស្ថិតទៅតាមព័ត៌មានដែលទទួលបាន ។ ហើយគម្រោងថវិកាជាផ្នែកនេះ វាជួយផ្តល់ការណែនាំដ៏មានប្រយោជន៍ សម្រាប់ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានខ្លះៗ ។

២.គម្រោងថវិកាសហគ្រាស

គម្រោងថវិកាសហគ្រាសត្រូវបានគេរៀបចំឡើង សម្រាប់ធ្វើការវិភាគប្រែប្រួល ឬលទ្ធភាពប្រែប្រួលរបស់សហគ្រាស ឬប្រព័ន្ធផលិតកម្មជាក់លាក់ ។ វាត្រូវគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើការវិភាគចំណុចខ្វះខាតរបស់សហគ្រាសកសិដ្ឋានដែលមានស្រាប់ និងជួយធ្វើឱ្យដំណើរការរបស់សហគ្រាសមានប្រសិទ្ធភាព ឬសម្រាប់ធ្វើការវាយតម្លៃប្រសិទ្ធភាពសហគ្រាសថ្មីដែលកំពុងមានផែនការ ។ គម្រោងថវិកានេះរួមបញ្ចូលទាំងគម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់សម្រាប់កម្ចីឥណទាន ក្នុងការបង្កើតសហគ្រាសថ្មី ឬពង្រីកសហគ្រាសដែលមានស្រាប់ ។ គម្រោងថវិកានេះរាប់បញ្ចូលទាំងថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់របស់ផលិតកម្ម លើកលែងតែថ្លៃថេរ ។ លទ្ធផលខាងក្រោមនៃគម្រោងថវិកានេះ គឺការគណនាចំណូលដុល ឬចំណូលបន្ទាប់ពីដកថ្លៃថេរ គេអាចធ្វើការគណនាចំណូលដុលដោយយកផលិតផលដុល(ចំណូលជាសាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់) ដកថ្លៃអថេរសរុប (ថ្លៃដើមសាច់ប្រាក់ និងមិនមែនសាច់ប្រាក់) នៅពេលខ្លះគេហៅថាការវិភាគចំណូលដុល ។ ចំណូលដុលជាទូទៅ ត្រូវបានគេគណនាក្នុង១វដ្តផលិតកម្មរបស់សហគ្រាស ដើម្បីដឹងថាក្នុងរយៈពេលជាង១ឆ្នាំ នៅពេលដែលយើងធ្វើដោយលម្អិតទៅទៀត វាបង្ហាញអំពីចំណូលដុលក្នុង ១ហិកតា ក្នុង ១ក្បាល ឬក្នុង១ឯកត្តាកម្លាំងពលកម្មនៅក្នុងសហគ្រាស ។

វាជាការពិតប្រាកដហើយ ដែលតម្លៃរបស់គម្រោងថវិកាវាអាស្រ័យទៅនឹងភាពត្រឹមត្រូវរបស់ព័ត៌មាន និងការសន្មត់ដែលត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើគម្រោងថវិកា ។ យើងត្រូវប្រមូលព័ត៌មានដែលទាក់ទងទៅនឹងចំណូល ចំណាយ និងតម្លៃរបស់ចំណូល ចំណាយ ។ ប្រភពព័ត៌មានសំខាន់បំផុតគឺ ការកត់ត្រាអំពីហិរញ្ញវត្ថុ និងលក្ខណៈរូបដែលត្រូវប្រមូលបានដោយកសិករខ្លួនគាត់ ឬកសិករផ្សេងៗ ទៀតដែលមានសហគ្រាសស្រដៀងៗគ្នា ។ ប៉ុន្តែបើសិនពុំមានព័ត៌មានទាំងនេះយើងត្រូវតែប្រមូលព័ត៌មានពីប្រភពផ្សេងៗទៀត ឬក៏ធ្វើការសន្មត់ដោយពឹងផ្អែកលើការគណនារបស់យើង ។ បើសិនជាយើងមិនប្រាកដ យើងគួរតែធ្វើការប៉ាន់ស្មានដោយប្រុងប្រយ័ត្ន ។ ជានិច្ចជាកាលយើងត្រូវគណនាតម្លៃរបស់ថ្លៃដើម និងចំណូលជាសាច់ប្រាក់ ដោយយោងទៅតាមតម្លៃទីផ្សារ ។ ជាថ្មីម្តងទៀតគួររំលឹកថា បើជាព័ត៌មានដែលត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ក្នុងឧទាហរណ៍នេះគឺអាចមានលក្ខណៈខុសគ្នា និងការអនុវត្តជាក់ស្តែង។

២.១. ព័ត៌មាន

កសិករគាត់គិតពីការបង្កើតសហគ្រាសផលិតកម្មចិញ្ចឹមមាន់យកសាច់ជាលក្ខណៈផលិតកម្មមានទ្រង់ទ្រាយតូចដូចតទៅះ

ទ្រុងមាន់មានទំហំប្រហែល ៥ ម × ៥ ម ដែលក្នុងនោះមានឧបករណ៍កម្តៅកូនមាន់ ស្នូកទឹក និងស្នូកចំណី ដែលថ្លៃដើមទាំងអស់ ៥០០ $ ។ ចំពោះ ៥០០ $/ឆ្នាំ ចំណាយសម្រាប់រយៈពេល១០ឆ្នាំ។

- ទិញកូនមាន់យកសាច់ពូជបង្កាត់ ២៥០ក្បាលជារៀងរាល់ ១២សប្តាហ៍ ២៥០០ រៀល/ ក។

ឧទាហរណ៍៖ សាកល្បងក្នុង១ឆ្នាំ ១.០០០ក្បាល។

- ទិញចំណីយកមកលាយជាមួយស្រូវ កន្ទក់ ដើម្បីផលិតចំណីដែលមានគុណភាពខ្ពស់អស់ ១.៥០០រៀល/គ.ក។

- សន្មត់ថាមាន់ ១ក្បាលមានទម្ងន់ ២គ.ក ចិញ្ចឹម ៨សប្តាហ៍

- សន្មត់ថាមាន់ ១ក្បាលត្រូវការចំណី ៥គ.ក= អត្រាបំលែងចំណី

FCR = 5គ.ក × ១.០០០ = ៥.០០០គ.ក

- សន្មត់ថាអត្រាស្លាប់តិចជាង ១០%

- សន្មត់ថាមាន់ ៩០០ក្បាល ត្រូវគេលក់មានទម្ងន់ ១.៨០០គ.ក , ៨.០០០៛/គ.ក

គម្រោងថវិកាសហគ្រាសផលិតមាន់យកសាច់១ឆ្នាំ

ក. ផលិតផល

លក់មាន់សាច់ ៩០០ក្បាល × ទម្ងន់ ១.៨០០គ.ក × ១០.០០០៛/គ.ក = ១៦.២០០.០០០៛

ខ. ថ្លៃអថេរ

ទិញកូនមាន់

២៥០ក្បាល × ៤ =១០០០ក្បាល

១០០០ក្បាល × ២.៥០០៛/ក = ២.៥០០.០០០៛

ចំណីអាហារ

៥០០០គ.ក × ១.៥០០៛/គ.ក = ៧.៥០០.០០០៛

ថ្នាំការពារ

១.០០០៛/ក្បាល × ៥០០ =៥០០.០០០៛

សរុប = ១០.៥០០.០០០៛

ចំណេញផុល = **៥.៧០០.០០០៛**

២.២. សន្និដ្ឋាន

យោងទៅតាមគម្រោងថវិកាខាងលើនេះ បានបង្ហាញថា សម្រាប់សហគ្រាសមាន់យកសាច់នេះ គឺមានលទ្ធភាព និងប្រសិទ្ធភាព គម្រោងនេះធ្វើឱ្យកសិករអាចខ្ចីប្រាក់ ដើម្បីបង្កើតសហគ្រាសនេះឡើង ។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ យើងគួរតែគណនាថ្លៃថេររបស់សហគ្រាសដូចជា ថ្លៃកម្លាំងពលកម្មប្រចាំថ្ងៃ រំលោះអគារ ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ និងការប្រាក់កម្ចី ។ ដោយសារតែបញ្ហានេះ ប្រព័ន្ធផលិតកម្មថ្មី បើសិនកសិករចង់គ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានរបស់គាត់ឱ្យបានជោគជ័យ គាត់ត្រូវការចំណេះដឹងថ្មី ជំនាញ និងលក្ខណៈផលិតកម្មសត្វ និងសិក្សាពីទីផ្សារឱ្យបានច្បាស់លាស់ ។ អ្នកផ្សព្វផ្សាយគួរតែគិតពិចារណាក្នុងការដឹកនាំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងបំពាក់បំប៉ននូវជំនាញ និងបង្ហាញគម្រោងដល់កសិករពីផលិតកម្មមាន់យកសាច់នេះ ។

៣. គម្រោងថវិកាសហគ្រាសទាំងមូល

គម្រោងថវិកាសហគ្រាសទាំងមូល ត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើការវិភាគលើប្រាក់ចំណេញរបស់កសិដ្ឋានទាំងមូលជាទូទៅក្នុងរយៈពេល ១ ឆ្នាំ ។ កសិដ្ឋានជាច្រើនមានសហគ្រាសលើសពីមួយ ហើយមានគម្រោងថវិកាសម្រាប់សហគ្រាសទាំងមូល ដោយមានការរួមបញ្ចូលទាំង ថ្លៃដើមជាសាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ ។ គម្រោងថវិកានេះមិនដូចគម្រោងថវិកាសហគ្រាសទេ គឺវារាប់បញ្ចូលថ្លៃដើមថេររួមមានទាំងកម្លាំងពលកម្ម ឈ្នួលដី ការប្រាក់លើទុនដែលបានខ្ចី ថ្លៃកាត់រំលោះលើអគារ និង ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ ។ នៅផ្នែកខាងក្រោមនៃគម្រោងថវិកាកសិដ្ឋានទាំងមូលគឺ ប្រាក់ចំណេញ។ គម្រោងថវិកានេះត្រូវបានគណនាដូចខាងក្រោមៈ

- បូកបញ្ចូលចំណូលទាំងអស់(សាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់) របស់សហគ្រាសផ្សេងៗក្នុងកសិដ្ឋានទាំងអស់ និងសកម្មភាពការងារដែលធ្វើឱ្យមានប្រាក់ចំណូល (ពេលខ្លះជាចំណូលផុល) សម្រាប់កសិដ្ឋានក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំ។

- បូកសរុបរាល់ចំណាយទាំងអស់(សាច់ប្រាក់ និងមិនមែនជាសាច់ប្រាក់) ដែលមាននៅក្នុងសហគ្រាសផ្សេងៗ ក្នុងកសិដ្ឋានទាំងអស់ ។

ប្រាក់ចំណេញកសិដ្ឋាន = ប្រាក់ចំណូលសរុប -ប្រាក់ចំណាយសរុប

គម្រោងថវិកាកសិដ្ឋានទាំងមូល ជាទូទៅត្រូវរៀបចំឡើងជារៀងរាល់ឆ្នាំសម្រាប់កសិដ្ឋានដែលមានលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីវាស់ស្ទង់ប្រាក់ចំណេញ ជាទូទៅក្នុងជំនួញកសិដ្ឋានទាំងមូល ។ គម្រោងនេះក៏មានលក្ខណៈងាយស្រួលផងដែរ សម្រាប់ធ្វើការបង់ពន្ធលើប្រាក់ចំណូល ធ្វើរបាយការណ៍ទៅម្ចាស់ធនាគារក្នុងការខ្ចីថវិកា ឬម្ចាស់ឥណទានផ្សេងៗ ទៀត ។ ហើយវាក៏មានសារៈប្រយោជន៍ផងដែរ សម្រាប់កសិករណាដែលមានគម្រោងលក់កសិដ្ឋានរបស់គាត់ ឬសម្រាប់អ្នកទិញ ។ ពេលខ្លះអ្នកជំនួញមានដើមទុនច្រើន គាត់ចាំបាច់ត្រូវតែធ្វើការប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណូលរបស់ជំនួញកសិដ្ឋានមួយទៅនឹងការបណ្តាក់ទុនផ្សេងៗ ទៀត ហើយភាគរយលើប្រាក់ចំណូលរបស់ទុនដែលបានវិនិយោគត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត។

ការគណនាប្រាក់ចំណូលទៅលើទុនដែលត្រូវវិភាគ៖

- បូកបញ្ចូលនូវប្រាក់ចំណាយលើទំនិញដែលបានផលិតទាំងអស់ទៅតាមតម្លៃបច្ចុប្បន្ន រួមមានថ្លៃដី ឧបករណ៍កសិកម្ម ជី ថ្នាំពុល ប្រេងសាំង ម៉ាស៊ីនបូមទឹក ....។

- ចែកទុនសរុបដែលបានវិភាគជាមួយប្រាក់ចំណេញ×១០០ គេទទួលបានប្រាក់ចំណេញជាភាគរយសម្រាប់ទំនិញវិនិយោគ។

គម្រោងថវិកាខាងក្រោមនេះ គឺសម្រាប់កសិដ្ឋាននៅក្នុងស្រុកដែលមានផ្ទៃដី ២ ហិកតា ដោយមានការដាំដុះស្រូវវស្សាលើទំនាបចំនួនមួយហិកតា ដាំសណ្តែកបាយ ០,៥ហិកតា និងដំឡូងមី ០,៥ហិកតានៅក្នុងមួយឆ្នាំ លើសពីនេះទៅទៀតកសិករបានចិញ្ចឹមជ្រូក ៥ក្បាល ក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំនៅក្នុងកសិដ្ឋាននេះភាគច្រើនគាត់ប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មគ្រួសារ ប៉ុន្តែគាត់ជួលកម្លាំងពលកម្មពីក្រៅមកជួយនៅពេលសាប និងប្រមូលផលលើដំណាំស្រូវ និងកសិផលផ្សេងៗ ទៀត ។ ចំពោះទិន្នផលតម្លៃដើម គឺយកមធ្យមភាគដោយពឹងផ្អែកទៅតាមការកត់ត្រារបស់កសិករផ្ទាល់ ។ គម្រោងថវិកានេះគឺរៀបចំឡើងសម្រាប់បង្ហាញពីផែនការទូទៅ និងដំណើរការក្នុងការរៀបចំគម្រោងថវិកាកសិដ្ឋានទាំងមូល។ គម្រោងថវិកាដែលបានប្រើប្រាស់នេះជាគំរូដល់ការណែនាំឱ្យកសិករ ប្រើប្រាស់សម្រាប់គ្រប់គ្រង និងអនុវត្តក្នុងការងារកសិដ្ឋានរបស់ពួកគាត់បានយ៉ាងល្អផងដែរ ។

ឧទាហរណ៍អំពីគម្រោងថវិកាកសិដ្ឋានទាំងមូល

សហគ្រាស ស្រូវ សណ្តែកបាយ ដំឡូងមី និងផលិតកម្មជ្រូកយកសាច់

ចំណូល

- ស្រូវ (១ ហ.ត)	៣.០០០គ.ក×៨០០៛/គ.ក	= ២.៤០០.០០០៛
- សណ្តែកបាយ (០,៥ ហ.ត)	៦០០គ.ក×៣.០០០៛/គ.ក	= ១.៨០០.០០០៛
- ដំឡូងមី(០,៥ ហ.ត)	២០០០គ.ក×៦០០៛/គ.ក	= ១.២០០.០០០៛
- ជ្រូក(៥ក្បាល)	៥០០គ.ក×១០.០០០៛/គ.ក	= ៥.០០០.០០០៛
	ចំណូលសរុប	**= ១០.៤០០.០០០៛**

ចំណាយ(ថ្លៃអថេរ)

ក. ស្រូវ

- គ្រាប់ពូជ ១០០គ.ក×១៥០០៛/គ.ក = ១៥០.០០០៛
- ជី ១០០គ.ក×១.៨០០៛/គ.ក = ១៨០.០០០៛
- ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត គ្មាន
- ដាំដុះ = ១០០.០០០៛
- ជួលកម្លាំងពលកម្ម ២៥នាក់×២០.០០០៛/នាក់ = ៥០០.០០០៛
- សម្ភារៈផ្សេងៗ និងទីផ្សារ = ៥០.០០០៛

ថ្លៃអថេររបស់ផលិតកម្មស្រូវ = ៩៨០.០០០៛

ខ.សណ្តែកបាយ

- គ្រាប់ពូជ ២៥គ.ក×៣.៥០០៛/គ.ក = ៨៧.៥០០៛
- ជី ១០០គ.ក×១.៨០០៛/គ.ក = ១៨០.០០០៛
- ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិត ១លីត្រ×៣០.០០០៛/លីត្រ = ៣០.០០០៛
- ដាំដុះ = ១៥០.០០០៛
- ជួលកម្លាំងពលកម្ម ២៥នាក់×២០.០០០៛/នាក់ = ៥០០.០០០៛
- សម្ភារៈផ្សេងៗ និងទីផ្សារ = ៥០.០០០៛

ថ្លៃអថេររបស់ផលិតកម្មសណ្តែកបាយ = ៩៩៧.៥០០៛

គ. ដំឡូងមី

- ពូជ ២០០ដើម ×៥០០៛/ដើម = ១០០.០០០៛
- ដាំដុះ = ១៥០.០០០៛
- ចំណាយផ្សេងៗសម្ភារៈ ដឹកជញ្ជូន ទីផ្សារ = ១៥០.០០០៛

ថ្លៃអថេររបស់ផលិតកម្មដំឡូងមី = ៤០០.០០០៛

ឃ. ជ្រូកយកសាច់

- កូនជ្រូកផ្តាច់ដោះ ៥ក្បាល×២៥០.០០០៛/ក្បាល = ៧៥០.០០០៛
- ចំណី ១០០០គ.ក×២.០០០៛/គ.ក = ២.០០០.០០០៛
- ចាក់វ៉ាក់សាំង ៥ក្បាល×១០.០០០៛/ក្បាល = ៥០.០០០៛
- ចំណាយផ្សេងៗសម្ភារៈ ដឹកជញ្ជូន ទីផ្សារ = ៥០.០០០៛

ថ្លៃអថេររបស់ផលិតកម្មជ្រូក = ២.៨៥០.០០០៛

ថ្លៃអថេរសរុប = <u>៥.២២៧.៥០០៛</u>

ចំណូលដុល = ចំណូលសរុប - ថ្លៃអថេរសរុប **= <u>៥.១៧២.៥០០៛</u>**

ថ្លៃថេរ៖

ការគ្រប់គ្រង និង បែងចែកកម្លាំងពលកម្មគ្រួសារ

-	ពលកម្មគ្រួសារ	= ១.០០០.០០០៛
-	រំលោះលើអគារ និង ឧបករណ៍	= ៤០០.០០០៛
-	ការប្រាក់លើប្រាក់កម្ចី	= ៥០០.០០០៛
-	ពន្ធ	= ១០០.០០០៛
	ថ្លៃថេរសរុប	**= ២.០០០.០០០៛**

ថ្លៃដើមសរុប = ថ្លៃថេរ + ថ្លៃអថេរ = ៧.២២៧.៥០០៛

ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ

ចំណូលសរុប	= ១០.៤០០.០០០៛
ដក ថ្លៃអថេរសរុប	= ៥.២២៧.៥០០៛
ចំណូលដុល	= ៥.១៧២.៥០០៛
ដក ថ្លៃថេរសរុប	= ២.០០០.០០០៛
ប្រាក់ចំណេញសរុប	**= ៣.១៧២.៥០០៛**

ទុនដែលបានវិនិយោគ៖

-	ដី	២ហត×៨.០០០.០០០៛/ហត	= ១៦.០០០.០០០៛
-	អគារ	: ថ្លៃរំលោះ	= ១.០០០.០០០៛
-	ឧបករណ៍	: ថ្លៃរំលោះ	= ៥០០.០០០៛
-	កម្លាំងអូសទាញ	២គោ×៥០០.០០០៛/ក្បាល	= ១.០០០.០០០៛
-	ផ្សេងៗ		= ៥០០.០០០៛
		ទុនដែលបានវិនិយោគសរុប	**= ១៩.០០០.០០០៛**

ប្រាក់ចំណូលជាភាគរយលើទុនដែលបានវិនិយោគ

$$\frac{\text{ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ}\times ១០០}{\text{ទុនដែលបានវិនិយោគ}} = \frac{៣.១៧២.៥០០\times ១០០}{១៩.០០០.០០០} = ១៦\%$$

៤. គម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់

គម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់ត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ធ្វើការវិភាគចំណូល និងចំណាយប្រចាំថ្ងៃរបស់ជំនួញកសិដ្ឋាន។ គម្រោងថវិកានេះជាធម្មតាមិនរាប់បញ្ចូលថ្លៃដើម និងចំណូលមិនមែនសាច់ប្រាក់ទេ។ គម្រោងថវិកានេះទាក់ទងជាមួយចរាចរជាសាច់ប្រាក់។

ក្នុងជំនួយនេះ លំហូរទឹកប្រាក់ជារៀងរាល់ឆ្នាំវាមានលក្ខណៈទៀងទាត់ តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ បញ្ហានេះវាមិនកើតឡើង ចំពោះគ្រប់ជំនួញកសិដ្ឋានទាំងអស់ទេ។ កសិករជាច្រើនចំណាយទៅលើធនធានផលិតកម្មដូចជា ពូជ ជី ចំណីសត្វជាច្រើនមុនពេលទទួលបានចំណូល ឬផលិតកម្មនេះ។ បញ្ហានេះដែលធ្វើឱ្យកសិដ្ឋានជាច្រើនមានលំហូរទឹកប្រាក់ចូល និងចេញមិនទៀងទាត់។

បើសិនជាថ្លៃដើមលើសពីចំណូល ដែលគេទទួលបានទៅពីណាខ្លះនោះ ពេលនេះគម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់ និងបង្ហាញឥណទាន (Credit) សម្រាប់ខែនោះដែលបន្ទាប់មកនៅពេលដែលគេបានលក់ផលិតផលនេះ គេសង្ឃឹមថានៅក្នុងខែនោះចំណូលនឹងបានច្រើនជាងចំណាយ ពេលនេះគម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់ និងបង្ហាញពីឥណទានពន្ធ (Debit)។ គម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់វាមានសារៈប្រយោជន៍ជាបឋមសម្រាប់កសិករ អ្នកដែលកំពុងមានផែនការសម្រាប់ខ្ចីលុយដើម្បីបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាថ្មី បង្កើនពង្រីកសហគ្រាស ។ ទឹកប្រាក់ដែលត្រូវខ្ចីអាចត្រូវគេសងបណ្តាក់ជារៀងរាល់ខែទៀងទាត់ ។

គម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់អាចបង្ហាញផងដែរថា សហគ្រាសនេះមិនអាចធ្វើទៅបានទេ ។ ក្នុងករណីនេះម្ចាស់កសិដ្ឋានអាចធ្វើការងារជាមួយម្ចាស់បំណុល ដើម្បីខ្ចីលុយឱ្យសមស្របទៅតាមចំណាយ និងចំណូលនូវសហគ្រាសរបស់គាត់ ឬមួយគាត់អាចធ្វើការផ្លាស់ប្តូរពេលវេលានៃការអនុវត្តកសិដ្ឋានរបស់គាត់ដើម្បីឱ្យផលិតកម្មរបស់គាត់មានប្រសិទ្ធភាព ។

តាមការជាក់ស្តែង ជំនាញកសិដ្ឋានទាំងមូលត្រូវបានគេរៀបចំផែនការឱ្យសហគ្រាសដាច់ដោយឡែកផ្សេងៗគ្នាដោយសហគ្រាសដាច់ដោយឡែកនីមួយៗ មិនមានការប្រកួតប្រជែងតម្រូវការកម្លាំងពលកម្ម ឬធនធានផលិតផលិតកម្មច្រើនទេ ពីព្រោះគេធ្វើការដាំដុះ និងប្រមូលផលនៅពេលវេលាខុសៗ គ្នាក្នុងឆ្នាំនីមួយៗ ។ សហគ្រាសមួយអាចផលិតនូវផលិតផលបន្ទាប់បន្សំដែលអាចត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់សហគ្រាសផ្សេងទៀត ។ នៅក្នុងករណីនេះគឺយើងអាចធ្វើឱ្យមានលំនឹងចំណាយ និងចំណូលដែលមានលក្ខណៈងាយស្រួលនេះជាឧទាហរណ៍ខ្លះៗអំពី សហគ្រាសដាច់ដោយឡែក និងមានទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមកដូចជាកសិដ្ឋានផលិតស្រូវ ត្រី និង ទាពង ឬកសិដ្ឋានផលិតស្រូវ ផ្សិត មាន់ និងបន្លែ ឬកសិដ្ឋានផលិតពោតសណ្តែក ស្ករត្នោត និងជ្រូក។

គម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់ ត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ជាមួយគម្រោងថវិកាផ្សេងទៀត ដើម្បីជួយធ្វើផែនការ និងដំណើរការកសិដ្ឋានគឺវាធ្វើឱ្យមានលទ្ធភាព មានប្រសិទ្ធភាព និងទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើន ។ ហើយគម្រោងថវិកានេះវាមានតួនាទីសំខាន់សម្រាប់កសិករអ្នកដែលមានផែនការក្នុងការខ្ចីលុយសម្រាប់បញ្ចូលបច្ចេកទេសថ្មី ធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ និងពង្រីកកសិដ្ឋាន ។

តារាងទី ៣៖ ឧទាហរណ៍អំពីគម្រោងថវិកាលំហូរទឹកប្រាក់ សម្រាប់កសិដ្ឋានខុសៗគ្នាក្នុងតំបន់៖

មុខទំនិញ	ខែទី											
	១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០	១១	១២
១.ចំណូល$												
ស្រូវ	៤០០											

ស្លរត្នោត	១០០	១០០	១០០	១០០								
ឈើហូបផ្លែ	៨០	៧០	៩០	១០០						៨០	១០០	១០០
មាន់ ទា	៦០	៦០	៤០	៤០	៦០	១០០	៤០	៥០	90	៥០	៧០	៥០
ជ្រូក				៥០០				៥០០				៥០០
ចំណូលសរុប	៦២០	២៣០	២៣០	៧៤០	៦០	១០០	៤០	៥៥០	90	៨០	១៧០	៦៥០
២.ចំណាយ$												
ពូជស្រូវ	៣០											
ជី	៥០											
ឧបករណ៍			២០			២០				៤០		
ប្រេងសាំង	១០	១០	១០	១០	១០							
ថ្នាំ	១០			១០				១០				១០
ពូជជ្រូក	១០០			១០០				១០០				១០០
ចំណីជ្រូក	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០	៤០
ចំណីមាន់	១០	១០	១០	១០	១០	១០	១០	១០	១០	១០	១០	១០
ពូជមាន់	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥	១៥
កម្លាំងពលកម្ម	២៥	២៥	២៥	២៥	១៥	២៥	១៥	២៥	១៥	២៥	២៥	២៥
ចំណាយសរុប	២៩០	១០០	១២០	២១០	៩០	១១០	៨០	២០០	៨០	១៤០	៩០	២០០
តុល្យភាពលំហូរទឹកប្រាក់	៣៣០	១៣០	១១០	៥៣០	**-៣០**	**-១០**	**-៤០**	៣៥០	10	**-៦០**	៨០	៥៥០

៥.ការធ្វើគម្រោងអាជីវកម្មសម្រាប់កសិដ្ឋាន

៥.១ គំរូគម្រោងអាជីវកម្មផលិតកម្មភ្ញាស់កូនត្រី

ឈ្មោះអាជីវកម្ម៖ សំបូរព្រៃគុកផលិតនិងលក់កូនត្រីពូជ

អាស័យដ្ឋាន៖ ភូមិសំបូរ ឃុំសំបូរណ៍ ស្រុកប្រាសាទសំបូរ ខេត្តកំពង់ធំ

ឈ្មោះម្ចាស់អាជីវកម្ម៖ ឈាង គីមឡុង

ទំនាក់ទំនង៖ ០៩៧ ៧៨៥ ៥៣៥៣

• **សេចក្តីសង្ខេបអាជីវកម្ម**: ការចិញ្ចឹមត្រីជាផ្នែកមួយយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងការអភិវឌ្ឍជនបទ បន្ទាប់ពីដំណាំស្រូវ និងដំណាំរួមផ្សំ ត្រីជាផ្នែកមួយដែលប្រជាជនកម្ពុជានិយមចូលចិត្តបរិភោគប្រចាំថ្ងៃ ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្ននេះដោយប្រភពធនធានធម្មជាតិពិសេសត្រីធម្មជាតិមានការថយចុះ ធ្វើឱ្យកសិករជួបនូវផលលំបាកយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ជីវភាពប្រចាំថ្ងៃ ។ ដើម្បីឆ្លើយតបនូវការលំបាក និងតម្រូវការចាំបាច់របស់កសិករ និងតម្រូវការផ្នែកម្ហូបអាហារលើទីផ្សារប្រចាំថ្ងៃផងនោះ ទើបយើងខ្ញុំបានបង្កើតនូវគម្រោងអាជីវកម្មផលិតកម្មភ្ញាស់កូនត្រីនេះឡើង ក្រោមការបណ្តាក់ទុនពីសមាជិកផ្សេងៗ ក្នុងគ្រួសារ ដែលមានប្រាក់ភាគហ៊ុនសរុបចំនួន ៤០.០០០.០០០រៀល (សែសិបលានរៀលគត់) ។

• **ទស្សនៈ និងបេសកកម្ម៖** ជំនួញអាជីវកម្មនេះធ្វើឡើងដើម្បីរកប្រាក់កម្រៃដល់សមាជិកភាគហ៊ុន មានអតិថិជនគាំទ្រ បង្កើនមុខរបរ បង្កើនជីវភាព លើកកម្ពស់សមត្ថភាព និងលទ្ធភាពផលិត ចូលរួម

អភិវឌ្ឍសហគមន៍ប្រកបដោយចីរភាព ។ មានបេសកកម្ម ផ្តល់សេវាកម្ម ផលិត និងបង្កើនការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីរក្សាបាននូវការគាំទ្រពីអតិថិជន និងស្មេរភាពនៃជំនួញ ។

•**ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម៖** ត្រីមេពូជ, កូនត្រីម្សៅ, កូនត្រីពូជ, ប្រឹក្សាបច្ចេកទេស, ការវេចខ្ចប់ និងដឹកជញ្ជូន (ទីផ្សារ៖ លក់ដុំ និងលក់រាយ)

•**ផែនការផលិត និងសេវាកម្មៈ** ដើម្បីឱ្យឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់សហគមន៍ និងបេសកកម្មរបស់អាជីវកម្ម យើងរៀបចំផែនការផលិតដូចខាងក្រោមៈ

តារាងទី ៤៖ ផែនការផលិត និងសេវាកម្ម

ល.រ	ប្រភេទ ផលិតផល និង សេវាកម្ម	ឯកត្តា	ចំនួនផលិត និងផ្តល់សាវា				សរុបរួម
			ឆ្នាំទី ១	ឆ្នាំទី ២	ឆ្នាំទី ៣	ឆ្នាំទី ៤	
១	កូនត្រី	ក្បាល	១០០.០០០	១៨០.០០០	២០០.០០០	២៥០.០០០	៧៣០.០០០
២	កូនត្រីកាបសាមញ្ញ	ក្បាល	៩០.០០០	១២០.០០០	១៥០.០០០	២០០.០០០	៥៦០.០០០
៣	កូនត្រីកាបស	ក្បាល	១០០.០០០	១៥០.០០០	២០០.០០០	២៥០.០០០	៧០០.០០០
៤	កូនត្រីក្រាញ់	ក្បាល	១០០.០០០	១៥០.០០០	២០០.០០០	២៥០.០០០	៧០០.០០០
៥	កូនត្រីទីឡាព្យា	ក្បាល	១២០.០០០	១៥០.០០០	១៨០.០០០	២៥០.០០០	៧០០.០០០
៦	កូនត្រីប្រា	ក្បាល	៨០.០០០	១០០.០០០	១២០.០០០	១៥០.០០០	៤៥០.០០០
៧	កូនត្រីអណ្តែង	ក្បាល	១៥០.០០០	១៨០.០០០	២០០.០០០	២៤០.០០០	៧៧០.០០០
៨	សេវាបច្ចេកទេស	នាក់	២៥០	៣០០	៣៥០	៤០០	១.៣០០

តារាងទី ៥៖ ផែនការទីផ្សារ

ល.រ	ប្រភេទ	ឯកត្តា	ចំនួនផលិត	ចំនួនលក់	តម្លៃរាយ	តម្លៃសរុប(៛)
ឆ្នាំទី ១						
១	កូនត្រី	ក្បាល	១០០.០០០	៩៥.០០០	៦០	៥.៧០០.០០០
២	កូនត្រីកាបសាមញ្ញ	ក្បាល	៩០.០០០	៨៥.៥០០	៦០	៥.១៣០.០០០
៣	កូនត្រីកាបស	ក្បាល	១០០.០០០	៩៥.០០០	៦០	៥.៧០០.០០០
៤	កូនត្រីក្រាញ់	ក្បាល	១០០.០០០	៩៥.០០០	៦០	៥.៧០០.០០០
៥	កូនត្រីទីឡាព្យា	ក្បាល	១២០.០០០	១១៤.០០០	៦០	៦.៨៤០.០០០
៦	កូនត្រីប្រា	ក្បាល	៨០.០០០	៧៦.០០០	៦០	៤.៥៦០.០០០
៧	កូនត្រីអណ្តែង	ក្បាល	១៥០.០០០	១៤២.០០០	៦០	៨.៥២០.០០០
សរុបរង						**៤២.១៥០.០០០**

ឆ្នាំទី ២						
១	កូនត្រី	ក្បាល	១៥០.០០០	១៤២.៥០០	៦០	៨.៥៥០.០០០
២	កូនត្រីកាបសាមញ្ញ	ក្បាល	១២០.០០០	១១៤.០០០	៦០	៦.៨៤០.០០០
៣	កូនត្រីកាបស	ក្បាល	១៥០.០០០	១៤២.៥០០	៦០	៨.៥៥០.០០០
៤	កូនត្រីក្រាញ់	ក្បាល	១៥០.០០០	១៤២.៥០០	៦០	៨.៥៥០.០០០
៥	កូនត្រីទីឡាព្យា	ក្បាល	១៥០.០០០	១៤២.៥០០	៦០	៨.៥៥០.០០០
៦	កូនត្រីប្រា	ក្បាល	១០០.០០០	៩៥.០០០	៦០	៥.៧០០.០០០
៧	កូនត្រីអណ្តែង	ក្បាល	១៨០.០០០	១៧១.០០	៦០	១០.២៦.០០០
សរុបរង						**៥៧.០០០.០០០**
ឆ្នាំទី ៣						
១	កូនត្រី	ក្បាល	២០០.០០០	១៩០.០០០	៦០	១១.៤០០.០០០
២	កូនត្រីកាបសាមញ្ញ	ក្បាល	១៥០.០០០	១៤២.០០០	៦០	៨.៥២០.០០០
៣	កូនត្រីកាបស	ក្បាល	២០០.០០០	១៩០.០០០	៦០	១១.៤០០.០០០
៤	កូនត្រីក្រាញ់	ក្បាល	២០០.០០០	១៩០.០០០	៦០	១១.៤០០.០០០
៥	កូនត្រីទីឡាព្យា	ក្បាល	១៨០.០០០	១៧១.០០០	៦០	១០.២៦០.០០០
៦	កូនត្រីប្រា	ក្បាល	១២០.០០០	១១៤.០០០	៦០	៦.៨៤០.០០០
៧	កូនត្រីអណ្តែង	ក្បាល	២០០.០០០	១៩០.០០០	៦០	១១.៤០០.០០០
សរុបរង						**៧១.២២០.០០០**
ឆ្នាំទី ៤						
១	កូនត្រី	ក្បាល	២៥០.០០០	២៣៧.៥០០	៦០	១៤.២៥០.០០០
២	កូនត្រីកាបសាមញ្ញ	ក្បាល	២០០.០០០	១៩០.០០០	៦០	១១.៤០០.០០០
៣	កូនត្រីកាបស	ក្បាល	២៥០.០០០	២៣៧.៥០០	៦០	១៤.២៥០.០០០
៤	កូនត្រីក្រាញ់	ក្បាល	២៥០.០០០	២៣៧.៥០០	៦០	១៤.២៥០.០០០
៥	កូនត្រីទីឡាព្យា	ក្បាល	២០០.០០០	១៩០.០០០	៦០	១១.៤០០.០០០
៦	កូនត្រីប្រា	ក្បាល	១៥០.០០០	១៤២.៥០០	៦០	៨.៥៥០.០០០
៧	កូនត្រីអណ្តែង	ក្បាល	២៤០.០០០	២២៨.០០០	៦០	១៣.៦៨០.០០០
សរុបរង						**៨៧.៧៨០.០០០**
សរុបរួម						**២៥៨.១៥០.០០០**

តារាងទី ៦៖ ការប៉ាន់ស្មានការចំណាយ និងតម្រូវការបច្ចេកទេស

ល.រ	អធិប្បាយ	ឯកត្តា	ចំនួន	តម្លៃរាយ(៛)	តម្លៃសរុប(៛)	ផ្សេងៗ
១	ជីកស្រះ	រាយ	១០	៨០០.០០០	៨.០០០.០០០	

២	ដីកអណ្តូងទឹក	រាយ	១	១.២០០.០០០	១.២០០.០០០	
៣	ម៉ាស៊ីនបូបទឹក	គ្រឿង	១	១.២០០.០០០	១.២០០.០០០	
៤	ម៉ូតូ និងរឺម៉កសណ្តោង	គ្រឿង	១	៣.០០០.០០០	៣.០០០.០០០	
៥	សង់អាងបង្កាត់ពូជ	កំប្លេរ	២	២.៤០០.០០០	៤.៨០០.០០០	
៦	ថង់ប្លាស្ទិច	គ.ក	៥០	៧.០០០	៣៥០.០០០	
៧	កៅស៊ូកង	គ.ក	១០	៥.០០០	៥០.០០០	
៨	ប៉ាហាល	កំប្លេរ	១២	៤០.០០០	៤៨០.០០០	
៩	កំបោរស	បាវ	៣០	៣៥.០០០	១.០៥០.០០០	
១០	ត្រីមេពូជ	គ.ក	១៤០	១៥.០០០	២.១០០.០០០	
១១	កន្ទក់	គ.ក	៣.០០០	១.០០០	៣.០០០.០០០	
១២	សណ្តែកសៀង	គ.ក	៦០០	៣.០០០	១.៨០០.០០០	
១៣	កូនត្រីប្រឡាក់	គ.ក	៤៥០	១.០០០	៤៥០.០០០	
១៤	អំបិល	គ.ក	៥០	៥០០	២៥.០០០	
១៥	វីតាមីន	កញ្ចប់	១៥	១០.០០០	១៥០.០០០	
១៦	អួន	រាយ	១	៧០០.០០០	៧០០.០០០	
១៧	ម៉ាស៊ីនកិនចំណី	គ្រឿង	១	១.៦០០.០០០	១.៦០០.០០០	
១៨	ធុងផ្អាប់ចំណី	រាយ	១០	៣៥.០០០	៣៥០.០០០	
១៩	ថង់ច្រកកូនត្រី	គ.ក	១០	៧.០០០	៧០.០០០	
២០	ធ្វើស្លាក	ផ្ទាំង	១	២០០.០០០	២០០.០០០	
២១	មេចំណី	បាវ	១០	១២០.០០០	១.២០០.០០០	
២២	ថ្នាំសម្លាប់មេរោគ	កញ្ចប់	១០	២០.០០០	២០០.០០០	
២៣	ថ្នាំព្យាបាល	ឈុត	១០	៤០.០០០	៤០០.០០០	
២៤	សារជាតុរ៉ែ	កញ្ចប់	១០	៤០.០០០	៤០០.០០០	
២៥	ផ្សេងៗ	រាយ	-	-	១.៦០០.០០០	
សរុប					**៣៤.៧៧៥.០០០**	

តារាងទី ៧៖ តម្រូវការអ្នកបច្ចេកទេស និងកម្លាំងពលកម្ម

អធិប្បាយ	ឆ្នាំទី១	ឆ្នាំទី ២	ឆ្នាំទី ៣	ឆ្នាំទី ៤	សរុប
អ្នកបច្ចេកទេស	១០.០០០.០០០	១០.០០០.០០០	១០.០០០.០០០	១០.០០០.០០០	**៤០.០០០.០០០**
កម្មករ	៦.០០០.០០០	៦.០០០.០០០	៦.០០០.០០០	៦.០០០.០០០	**២៤.០០០.០០០**
កម្លាំងពលកម្ម	៤.០០០.០០០	៤.០០០.០០០	៤.០០០.០០០	៤.០០០.០០០	**១៦.០០០.០០០**
សរុប	២០.០០០.០០០	២០.០០០.០០០	២០.០០០.០០០	២០.០០០.០០០	**៨០.០០០.០០០**

តារាងទី ៨៖ ផែនការប្រតិបត្តិ

លរ.	សកម្មភាព	ឆ្នាំ២០២២											
		១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០	១១	១២
១	ដីកស្រែះ												
២	សាងសង់អាង												
៣	ចិញ្ចឹមមេត្រីមេពូជ												
៤	ផលិតកូនត្រី												
៥	ផលិតចំណី												
៦	ផ្សាំកូនត្រី												
៧	ដំណើរការលក់												
៨	ចុះអង្កេត និងជំនួយបច្ចេកទេស												

៥.២ គំរូគម្រោងអាជីវកម្មផលិតកម្មមាន់សាច់

ឈ្មោះអាជីវកម្ម៖ កសិដ្ឋានមាន់សាច់ប្រាសាទតោ

អាស័យដ្ឋាន៖ ភូមិសំបូរ ឃុំសំបូរណ៍ ស្រុកប្រាសាទសំបូរ ខេត្តកំពង់ធំ

ឈ្មោះម្ចាស់អាជីវកម្ម៖ ឈាង មុយយ៉ុង

ទំនាក់ទំនង៖ ០៩៥ ៥០៦ ៤៧៤

• **សេចក្តីសង្ខេបអាជីវកម្ម៖** ការចិញ្ចឹមមាន់ជាមុខរបរមួយដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណូលដល់កសិករជាអតិបរមា មិនតែប៉ុណ្ណោះសាច់មាន់ជាអាហារដែលប្រជាជនខ្មែរ និងភ្ញៀវបរទេសនិយមទទួលទានជាប្រចាំ ដោយសារមានរសជាតិឆ្ងាញ់ និងសំបូរដោយសារជាតុចិញ្ចឹម ។ អាជីវកម្មមាន់សាច់ ជាចំណែកមួយនៃការអភិវឌ្ឍសហគមន៍ដ៏មានសារៈសំខាន់ ដើម្បីជាមូលដ្ឋានម្ហូបអាហារប្រចាំថ្ងៃ លើកកម្ពស់ជីវភាព និងបង្កើននូវប្រាក់ចំណូល និងបំពេញតម្រូវការទីផ្សារឱ្យទាន់ពេលវេលាផងនោះ ទើបយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តបង្កើតនូវគម្រោងអាជីវកម្ម ចិញ្ចឹមមាន់សាច់នេះឡើងដោយមានការបណ្តាក់ទុនពីសមាជិកផ្សេងៗ ក្នុងក្រុមគ្រួសារដែលមានប្រាក់ភាគហ៊ុនសរុបចំនួន ៤០.០០០.០០០រៀល (សែសិបលានរៀលគត់) ។

• **ទស្សនៈ និងបេសកកម្ម៖** តម្រូវការមាន់សាច់ក្នុងតំបន់ត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ ដោយកសិដ្ឋានមាន់សាច់ប្រាសាទតោ ហើយនឹងធានាបាននូវសន្តិសុខ និងសុវត្ថិភាពស្បៀងដល់អតិថិជន ។

• **ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម៖** ផ្គត់ផ្គង់មាន់សាច់ និងបង្កើនទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធដើម្បីថែរក្សា និងបង្កើនអតិថិជនគាំទ្រប្រកបដោយ ប្រសិទ្ធភាព និងចីរភាព ដោយរិះរកបច្ចេកទេសថ្មី ៗ និងគំនិតច្នៃប្រឌិតប្រកបដោយភាពសន្សំសំចៃខ្ពស់ ។

• **ផែនការផលិត និងសេវាកម្ម:** ក្នុងដំណាក់កាលដំបូងកសិដ្ឋានរៀបចំការចិញ្ចឹមមាន់ត្រឹមតែ ៦.០០០ ក្បាលប៉ុណ្ណោះព្រោះជាដំណាក់កាលសាកល្បង បន្ទាប់មកកសិដ្ឋាននឹងបង្កើនការផលិត ដើម្បីឱ្យឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់សហគមន៍ និងបេសកកម្មរបស់អាជីវកម្ម យើងរៀបចំផែនការផលិតដូចមានក្នុងតារាងលម្អិតខាងក្រោម៖

តារាងទី ៩៖ ផែនការផលិតនិងសេវាកម្ម

ល.រ	ប្រភេទផ.ផ និងសេវាកម្ម	ឯកត្តា	ចំនួនផលិត និងផ្តល់សេវា				សរុបរួម
			ឆ្នាំទី ១	ឆ្នាំទី ២	ឆ្នាំទី ៣	ឆ្នាំទី ៤	
១	មាន់សាច់	ក្បាល	៦.០០០	១២.០០០	២៤.០០០	៤៨.០០០	៩០.០០០
២	កម្លាំងពលកម្ម	នាក់	១	២	៣	៤	៤
៣	បុគ្គលិកជំនាញ	នាក់	១	១	១	១	១

តារាងទី ១០៖ ផែនការទីផ្សារ

ឆ្នាំទី	ប្រភេទ	ចំនួនផលិត (ក្បាល)	ចំនួនលក់ (ក្បាល)	ទម្ងន់មធ្យម (គ.ក)	តម្លៃរាយ(៛)	តម្លៃសរុប(៛)
១	មាន់សាច់	៦.០០០	៥.៧០០	១.៦	៩.០០០	៨២.០៨០.០០០
២	មាន់សាច់	១២.០០០	១១.៤០០	១.៦	៩.០០០	១៦៤.១៦០.០០០
៣	មាន់សាច់	២៤.០០០	២២.៨០០	១.៦	៩.០០០	៣២៨.៣២០.០០០
៤	មាន់សាច់	៤៨.០០០	៤៥.៦០០	១.៦	៩.០០០	៦៥៦.៦៤០.០០០
		៩០.០០០	**៨៥.៥០០**			**១.២៣១.២០០.០០០**

តារាងទី ១១៖ ផែនការប្រតិបត្តិ

ល.រ	សកម្មភាព	ឆ្នាំ២០២២											
		១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០	១១	១២
១	សាងសង់ទ្រុង												
២	រៀបចំប្រព័ន្ធទឹក												
៣	រៀបចំទ្រុង												
៤	ដំណើរការចិញ្ចឹម												
៥	ផលិតចំណី												
៦	កម្មវិធីវ៉ាក់សាំង និងព្យាបាល												
៧	ដំណើរការលក់												

តារាងទី ១២៖ ការប៉ាន់ស្មានការចំណាយថេរ

ល.រ	អធិប្បាយ	ឯកត្តា	ចំនួន	តម្លៃរាយ(៛)	តម្លៃសរុប(៛)	ផ្សេងៗ
១	ទ្រុងចិញ្ចឹមមាន់	ខ្នង	១	២៨.០០០.០០០	២៨.០០០.០០០	
២	អាងទឹក	រាយ	១	៣.៥០០.០០០	៣.៥០០.០០០	
៣	សំណាញ់	ដុំ	២	២៤០.០០០	៤៨០.០០០	
៤	អំពូលភ្លើង	រាយ	១៥	២៤.០០០	៣៦០.០០០	

៥	អំពូលកំដៅ	រាយ	២០	១៦.០០០	៣២០.០០០	
៦	ស្នូកទឹក	រាយ	៧០	១២.០០០	៨៤០.០០០	
៧	ស្នូកចំណី	រាយ	៧០	១២.០០០	៨៤០.០០០	
៨	ខ្សែភ្លើង	ម៉ែត្រ	១០០	៣.០០០	៣០០.០០០	
៩	ប្រព័ន្ធទឹក	ឈុត	៣	១៥០.០០០	៤៥០.០០០	
សរុប					**៣៥.០៩០.០០០**	

តារាងទី ១៣៖ ការប៉ាន់ស្មានការចំណាយអថេរក្នុង១វគ្គ

ល.រ	អធិប្បាយ	ឯកត្តា	ចំនួន	តម្លៃរាយ(៛)	តម្លៃសរុប(៛)	ផ្សេងៗ
១	កូនមាន់	ក្បាល	១.០០០	២.០០០	២.០០០.០០០	
២	ចំណីកូនមាន់	បាវ	៤០	៥៨.០០០	២.៣២០.០០០	
៣	ចំណីមាន់សាច់	បាវ	៨០	៥២.០០០	៤.១៦០.០០០	
៤	វ៉ាក់សាំង	ក្បាល	១.០០០	២០០	២០០.០០០	
៥	ថ្នាំព្យាបាល	កញ្ចប់	៥	១០.០០០	៥០.០០០	
៦	វីតាមីន	កញ្ចប់	៥	១០.០០០	៥០.០០០	
៧	អង្កាម	បាវ	៧០	៣.០០០	២១០.០០០	
៨	កំបោរស	បាវ	៣	៣៥.០០០	១០៥.០០០	
៩	ថ្នាំសម្លាប់មេរោគ	លីត្រ	២	៣០.០០០	៦០.០០០	
	ថ្លៃភ្លើងអគ្គិសនី	គ.វ៉ាត់	៣៥០	៧០០	២៤៥.០០០	
	ថ្លៃទឹក	គីប	៥០	១.២០០	៦០.០០០	
	កម្លាំងពលកម្ម	នាក់	២	៦០០.០០០	១.២០០.០០០	
	ដឹកកូនមាន់	រាយ	១	២០០.០០០	២០០.០០០	
សរុប					**១០.៨៦០.០០០**	

តារាងទី ១៤៖ ការរំលោះចំណាយថេរក្នុង១វគ្គ

ល.រ	អធិប្បាយ	តម្លៃរាយ(៛)	ចំនួនឆ្នាំប្រើប្រាស់	ចំនួនវគ្គ	ប្រាក់រំលោះ(៛)
១	ទ្រុងចិញ្ចឹមមាន់	២៨.០០០.០០០	១៥	៦	៣២០.០០០
២	អាងទឹក	៣.៥០០.០០០	១៥	៦	៣៩.០០០
៣	សំណាញ់	៤៨០.០០០	២	៦	៤០.០០០
៤	អំពូលភ្លើង	៣៦០.០០០	៣	៦	២០.០០០
៥	អំពូលកំដៅ	៣២០.០០០	១	៦	៥៤.០០០
៦	ស្នូកទឹក	៨៤០.០០០	៣	៦	៤៧.០០០

៧	ស្នូកចំណី	៨៤០.០០០	៣	៦	៤៧.០០០
៨	ខ្សែភ្លើង	៣០០.០០០	៥	៦	១០.០០០
៩	ប្រព័ន្ធទឹក	៤៥០.០០០	៤	៦	១៩.០០០
				សរុប	**៥៩៦.០០០**

- **ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចក្នុង១វគ្គ:**

ចំនួន មាន់ដាក់ចិញ្ចឹម ១.០០០ ក្បាល អត្រាស្លាប់ ៥% ចំនួនមាន់នៅសល់ពេលលក់ចំនួន ៩៥០ ក្បាល ទម្ងន់ជាមធ្យម ១,៦ គ.ក តម្លៃ ៩.០០០រៀល ។

. ចំណូលក្នុង ១ វគ្គ = ៩៥០ ក្បាល x ១.៦ គ.ក x ៩.០០០រៀល = ១៣.៦៨០.០០០រៀល

.ចំណាយលើការរំលោះ = ៥៩៦.០០០រៀល

.ចំណាយលើប្រតិបត្តិការក្នុង ១ វគ្គ = ១០.៨៦០.០០០ រៀល

.ចំណេញសុទ្ធក្នុង១វគ្គ = **២.២២៤.០០០ រៀល**

៥.៣ គំរូគម្រោងអាជីវកម្មផលិតកម្មដំណាំបន្លែ

ឈ្មោះអាជីវកម្ម៖ កសិដ្ឋានបន្លែសុវត្ថិភាពប្រាសាទសំបូរ រុងរឿង

អាស័យដ្ឋាន៖ ភូមិសំរិត ឃុំសំបូរណ៍ ស្រុកប្រាសាទសំបូរ ខេត្តកំពង់ធំ

ឈ្មោះម្ចាស់អាជីវកម្ម៖ ឈាង គីមតុង

ទំនាក់ទំនង៖ ០៩៧ ៦៦៤ ២៥២៧

- **សេចក្តីសង្ខេបអាជីវកម្ម៖** ការដាំដំណាំជាមុខរបរមួយដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណូលដល់កសិករជាអតិបរមា មិនតែប៉ុណ្ណោះបន្លែសំបូរដោយសារជាតុចិញ្ចឹម និងវីតាមីនជាច្រើន ដែលប្រជាជនខ្មែរ និងភ្ញៀវបរទេសនិយមទទួលទានជាប្រចាំ រួមផ្សំជាមួយសាច់ និងត្រី ។ អាជីវកម្មផលិតបន្លែ ជាចំណែកមួយនៃការអភិវឌ្ឍសហគមន៍ដ៏មានសារៈសំខាន់ ដើម្បីជាមូលដ្ឋានម្ហូបអាហារប្រចាំថ្ងៃ លើកកម្ពស់ជីវភាព និងបង្កើននូវប្រាក់ចំណូល និងបំពេញតម្រូវការទីផ្សារឱ្យទាន់ពេលវេលាផងនោះ ទើបយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តបង្កើតនូវគម្រោងអាជីវកម្មផលិតកម្មដំណាំបន្លែនេះឡើងដោយមានការបណ្តាក់ទុនពីសមាជិកផ្សេងៗ ក្នុងក្រុមគ្រួសារដែលមានប្រាក់ភាគហ៊ុនសរុបចំនួន ២០.០០០.០០០រៀល (ម្ភៃលានរៀលគត់) ។

- **ទស្សនៈ និងបេសកកម្ម៖** តម្រូវការបន្លែក្នុងតំបន់ត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ ដោយកសិដ្ឋានបន្លែសុវត្ថិភាពប្រាសាទសំបូររុងរឿង នឹងធានាបាននូវសន្តិសុខ និងសុវត្ថិភាពស្បៀងដល់អតិថិជន ។

- **ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម៖** ផ្គត់ផ្គង់បន្លែស្រស់ និងបង្កើនទំនាក់នងជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធដើម្បីថែរក្សា និងបង្កើនអតិថិជនគាំទ្រប្រកបដោយ ប្រសិទ្ធភាព និងចីរភាព ដោយរិះរកបច្ចេកទេសថ្មី ៗ និងគំនិតច្នៃប្រឌិតប្រកបដោយភាពសន្សំសំចៃខ្ពស់ ។

- **ផែនការផលិត និងសេវាកម្ម:** ក្នុងដំណាក់កាលដំបូងកសិដ្ឋានរៀបចំការដាំបន្លែត្រឹមតែ ផ្ទៃដី ១ហិកតា ប៉ុណ្ណោះព្រោះជាដំណាក់កាលសាកល្បង បន្ទាប់មកកសិដ្ឋាននឹងបង្កើនការផលិត ដើម្បីឱ្យឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់សហគមន៍ និងបេសកកម្មរបស់អាជីវកម្ម យើងរៀបចំផែនការផលិតដូចមានក្នុងតារាងលម្អិតខាងក្រោម:

តារាងទី ១៥៖ ផែនការផលិតនិងសេវាកម្ម

ល.រ	ប្រភេទផ.ផ និងសេវាកម្ម	ឯកត្តា	ចំនួនផលិត និងផ្តល់សេវា				សរុបរួម
			វគ្គទី ១	វគ្គទី ២	វគ្គទី ៣	វគ្គទី ៤	
១	បន្លែស្លឹក	៤០ អា	៤ តោន	៤ តោន	៤ តោន	៤ តោន	១៦ តោន
២	បន្លែមើម	៣០ អា	២,៥ តោន	២,៥ តោន	២,៥ តោន	២,៥ តោន	១០ តោន
៣	បន្លែផ្លែ	៣០ អា	៣ តោន	៣ តោន	៣ តោន	៣ តោន	១២ តោន
៤	កម្លាំងពលកម្ម	នាក់	១០	១០	១០	១០	១០
៥	បុគ្គលិកជំនាញ	នាក់	១	១	១	១	១

តារាងទី ១៦៖ ផែនការទីផ្សារផលិតបន្លែ

ល.រ	ប្រភេទ	ចំនួនផលិត (តោន)	ចំនួនលក់ (តោន)	តម្លៃរាយ(៛) ក្នុង១គ.ក	តម្លៃសរុប(៛)
១	បន្លែស្លឹក	១៦ តោន	១៥.៩	៣.០០០	៤៧.៧០០.០០០
២	បន្លែមើម	១០ តោន	៩.៩	៣.៥០០	៤៤.៦៥០.០០០
៣	បន្លែផ្លែ	១២ តោន	១១.៩	៣.០០០	៣៥.៧០០.០០០
សរុប					**១២៨.០៥០.០០០**

តារាងទី ១៧៖ ផែនការប្រតិបត្តិដាំដុះ

លរ.	សកម្មភាព	ឆ្នាំ២០២២											
		១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០	១១	១២
១	សាងសង់រោងដាក់សម្ភារ:												
២	រៀបចំប្រព័ន្ធទឹកស្រោចស្រព												
៣	រៀបចំដីលើករង												
៤	ដំណើរការដាំដុះ												
៥	ផលិតដី												
៦	ដំណើរការលក់												

តារាងទី ១៨៖ ការប៉ាន់ស្មានការចំណាយថេរ

ល.រ	អធិប្បាយ	ឯកត្តា	ចំនួន	តម្លៃរាយ(៛)	តម្លៃសរុប(៛)	ផ្សេងៗ
១	រោងដាក់សម្ភារ:	ខ្នង	១	៨០០.០០០	៨០០.០០០	
២	អាងទឹក	រាយ	១	៣.៥០០.០០០	៣.៥០០.០០០	
៣	សំណាញ់គ្រប	ដុំ	២	២៤០.០០០	៤៨០.០០០	
៤	អំពូលភ្លើង	រាយ	៣	២៤.០០០	៧២.០០០	

៥	ប្រព័ន្ធទឹក	ឈុត	១	៣.៥០០.០០០	៣.៥០០.០០០	
៦	សម្ភារកសិកម្ម	ឈុត	១០	១២០.០០០	៨៤០.០០០	
៧	ម៉ូទ័របូមទឹក	គ្រឿង	១	៨០០.០០០	៨៤០.០០០	
៨	ខ្សែភ្លើង	ម៉ែត្រ	១០០	៣.០០០	៣០០.០០០	
៩	ឈ្នួលដី	ឆ្នាំ	១	១.៥០០.០០០	១.៥០០.០០០	
១០	ឈ្នួលបុគ្គលិក	នាក់	១	១.៤០០.០០០	១.៤០០.០០០	
សរុប					**១១.២១២.០០០**	

តារាងទី ១៩៖ ការប៉ាន់ស្មានការចំណាយអថេរក្នុង១វគ្គផលិតកម្មបន្លែ

ល.រ	**អធិប្បាយ**	**ឯកត្តា**	**ចំនួន**	**តម្លៃរាយ(៛)**	**តម្លៃសរុប(៛)**	**ផ្សេងៗ**
១	គ្រាប់ពូជ	កញ្ចប់	៥០	៨.០០០	៤០០.០០០	
២	ដីកំប៉ុស្តិ៍	បាវ	២០០	៨.០០០	១.៦០០.០០០	
៣	ដីគីមី	បាវ	១០	១៤០.០០០	១.៤០០.០០០	
៤	ថ្នាំពុល	ដប	៥	៤០០.០០០	២.០០០.០០០	
៥	កំបោរស	បាវ	៤	៤០.០០០	១៦០.០០០	
៦	ថ្លៃភ្លើងអគ្គិសនី	គ.វ៉ាត់	២៥០	៧០០	១៧៥.០០០	
៧	ថ្លៃទឹក	គីប	៥០០	១.២០០	៦០០.០០០	
៨	កម្លាំងពលកម្ម	នាក់	១០	៦០០.០០០	៦.០០០.០០០	
៩	ដឹកជញ្ជូន	រាយ	១	៨០០.០០០	៨០០.០០០	
១០	រៀបចំដី	ដង	២	៣០០.០០០	៦០០.០០០	
សរុប					**១៣.៧៣៥.០០០**	

តារាងទី ២០៖ ការរំលោះចំណាយថេរក្នុង១វគ្គផលិតកម្មបន្លែ

ល.រ	**អធិប្បាយ**	**តម្លៃ(៛)**	**ចំនួនឆ្នាំប្រើប្រាស់**	**ចំនួនវគ្គ**	**ប្រាក់រំលោះ(៛)**
១	រោងដាក់សម្ភារៈ	៨០០.០០០	១០	៤	២០.០០០
២	អាងទឹក	៣.៥០០.០០០	១០	៤	៨៧.៥០០
៣	សំណាញ់គ្រប	៤៨០.០០០	២	៤	៦០.០០០
៤	អំពូលភ្លើង	៧២.០០០	៣	៤	៦.០០០
៥	ប្រព័ន្ធទឹក	៣.៥០០.០០០	៥	៤	១៧៥.០០០
៦	សម្ភារកសិកម្ម	៨៤០.០០០	៣	៤	៧០.០០០
៧	ម៉ូទ័របូមទឹក	៨៤០.០០០	៣	៤	៧០.០០០

៨	ខ្សែភ្លើង	៣០០.០០០	៥	៤	១៥.០០០
៩	ឈ្នួលដី	១.៥០០.០០០	១	៤	៣៧៥.០០០
				សរុប	**៨៧៨.៥០០**

• **ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចក្នុង១វគ្គផលិតកម្មបន្លែ៖**

. ចំណូលក្នុង ១ វគ្គ

បន្លែស្លឹក = ៤.០០០ គ.ក x ៣.០០០ ៛ = ១២.០០០.០០០រៀល

បន្លែមើម = ២.៥០០ គ.ក x ៣.៥០០ ៛ = ៨.៧៥០.០០០រៀល

បន្លែផ្លែ = ៤.០០០ គ.ក x ៣.០០០ ៛ = ៩.០០០.០០០រៀល

សរុប = ២៩.៧៥០.០០០រៀល

.ចំណាយលើការរំលោះ = ៨៧៨.៥០០រៀល

.ចំណាយលើប្រតិបត្តិការក្នុង ១ វគ្គ = ១៣.៧៣៥.០០០ រៀល

.ឈ្នួលបុគ្គលិក = ១.៤០០.០០០ រៀល x ៣ ខែ = ៤.២០០.០០០រៀល

សរុប = ១៨.៨១៣.៥០០រៀល

.ចំណេញសុទ្ធក្នុង១វគ្គ = **១០.៩៣៦.៥០០ រៀល**

៥.៤ គំរូគម្រោងអាជីវកម្មផលិតកម្មដំណាំផ្សិតអំបោះ

ឈ្មោះអាជីវកម្ម៖ កសិដ្ឋានផ្សិតអំបោះសំរិតមានជ័យ

អាស័យដ្ឋាន៖ ភូមិសំរិត ឃុំសំបូរណ៍ ស្រុកប្រាសាទសំបូរ ខេត្តកំពង់ធំ

ឈ្មោះម្ចាស់អាជីវកម្ម៖ ឈាង គីមឡាង

ទំនាក់ទំនង៖ ០៩២ ២៣១ ៩៨៧

• **សេចក្តីសង្ខេបអាជីវកម្ម៖** ការបណ្តុះផ្សិតជាមុខរបរមួយដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណូលដល់កសិករជាអតិបរមា មិនតែប៉ុណ្ណោះផ្សិតសំបូរដោយសារជាតុចិញ្ចឹម និងវីតាមីនជាច្រើន ដែលប្រជាជនខ្មែរនិយមទទួលទានជាប្រចាំ ជាពិសេសប្រើជាបន្លែផ្សំជាមួយនឹងសុគីស៊ុបតាមបណ្តាលហាងអាហារតូចធំ និងភោជនីយដ្ឋាន ។ អាជីវកម្មបណ្តុះផ្សិត ជាចំណែកមួយនៃការអភិវឌ្ឍសហគមន៍ដ៏មានសារៈសំខាន់ ដើម្បីជាមូលដ្ឋានម្ហូបអាហារប្រចាំថ្ងៃ លើកកម្ពស់ជីវភាព និងបង្កើននូវប្រាក់ចំណូល និងបំពេញតម្រូវការទីផ្សារឱ្យទាន់ពេលវេលាផងនោះ ទើបយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តបង្កើតនូវគម្រោងអាជីវកម្មផលិតកម្មដំណាំផ្សិតអំបោះនេះឡើងដោយមានការបណ្តាក់ទុនពីសមាជិកផ្សេងៗ ក្នុងក្រុមគ្រួសារដែលមានប្រាក់ភាគហ៊ុនសរុបចំនួន ២០.០០០.០០០រៀល (ម្ភៃលានរៀលគត់) ។

• **ទស្សនៈ និងបេសកកម្ម៖** តម្រូវការផ្សិតអំបោះក្នុងតំបន់ត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ ដោយកសិដ្ឋានផ្សិតអំបោះសំរិតមានជ័យនឹងធានាបាននូវសន្តិសុខ និងសុវត្ថិភាពស្បៀងដល់អតិថិជន ។

• **ផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម៖** ផ្គត់ផ្គង់ផ្សិតអំបោះ និងបង្កើនទំនាក់នងជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធដើម្បីថែរក្សា និងបង្កើនអតិថិជនគាំទ្រប្រកបដោយ ប្រសិទ្ធភាព និងចីរភាព ដោយរិះរកបច្ចេកទេសថ្មីៗ និងគំនិតច្នៃប្រឌិតប្រកបដោយភាពសន្សំសំចៃខ្ពស់ ។

•**ផែនការផលិត និងសេវាកម្ម:** ក្នុងដំណាក់កាលដំបូងកសិដ្ឋានរៀបចំការបណ្ដុះផ្សិតអំបោះត្រឹមតែចំនួន ១២.០០០ ថង់ ប៉ុណ្ណោះព្រោះជាដំណាក់កាលសាកល្បង បន្ទាប់មកកសិដ្ឋាននឹងបង្កើនការផលិត ដើម្បីឱ្យឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់សហគមន៍ និងបេសកកម្មរបស់អាជីវកម្ម យើងរៀបចំផែនការផលិតដូចមានក្នុងតារាងលម្អិតខាងក្រោម:

តារាងទី ២១៖ ផែនការផលិត និងសេវាកម្មផលិតកម្មផ្សិត

ល.រ	ប្រភេទផ.ផ និងសេវាកម្ម	ឯកត្តា	ចំនួនផលិត និងផ្តល់សេវា				សរុបរួម
			វគ្គទី ១	វគ្គទី ២	វគ្គទី ៣	វគ្គទី ៤	
១	ផ្សិតអំបោះ	ថង់	៣០០០	៣០០០	៣០០០	៣០០០	១២.០០០
២	កម្លាំងពលកម្ម	នាក់	១	១	១	១	១

តារាងទី ២២៖ ផែនការទីផ្សារបណ្តុះផ្សិត

វគ្គ	ប្រភេទ	ចំនួនផលិត ថង់	ចំនួនលក់ (គ.ក)	តម្លៃរាយ(៛) ក្នុង១គ.ក	តម្លៃសរុប(៛)
១	ផ្សិតអំបោះ	៣.០០០	២.៥០០	៦.០០០	១៥.០០០.០០០
២	ផ្សិតអំបោះ	៣.០០០	២.៥០០	៦.០០០	១៥.០០០.០០០
៣	ផ្សិតអំបោះ	៣.០០០	២.៥០០	៦.០០០	១៥.០០០.០០០
៤	ផ្សិតអំបោះ	៣.០០០	២.៥០០	៦.០០០	១៥.០០០.០០០
សរុប					៦០.០០០.០០០

តារាងទី ២៣៖ ផែនការប្រតិបត្តិជាំជុះ:

លរ.	សកម្មភាព	ឆ្នាំ២០២២											
		១	២	៣	៤	៥	៦	៧	៨	៩	១០	១១	១២
១	សាងសង់រោងបណ្តុះផ្សិត												
២	រៀបចំប្រព័ន្ធទឹកស្រោចស្រព												
៤	ដំណើរការផលិតថង់ល្បាយ												
៥	ដំណើរការបន្ទុំ												
៦	ដំណើរការបណ្តុះ												
៦	ដំណើរការលក់												

តារាងទី ២៤៖ ការប៉ាន់ស្មានការចំណាយថេរផលិតកម្មផ្សិតអំបោះ

ល.រ	អធិប្បាយ	ឯកត្តា	ចំនួន	តម្លៃរាយ(៛)	តម្លៃសរុប(៛)	ផ្សេងៗ
១	រោងបណ្តុះ	ខ្នង	១	៨.០០០.០០០	៨.០០០.០០០	

២	ពោងទឹក	រាយ	១	១.៥០០.០០០	១.៥០០.០០០	
៣	ផ្ទាំងចំហុយ	រាយ	១	១.៥០០.០០០	១.៥០០.០០០	
៤	អំពូលភ្លើង	រាយ	៣	២៤.០០០	៧២.០០០	
៥	ប្រព័ន្ធទឹក	ឈុត	១	៦០០.០០០	៦០០.០០០	
៦	សម្ភារបណ្តុះ	ឈុត	៥	១២០.០០០	៦០០.០០០	
៧	ម៉ូទ័របូមទឹក	គ្រឿង	១	៦០០.០០០	៦០០.០០០	
៨	ខ្សែភ្លើង	ម៉ែត្រ	៥០	៣.០០០	១៥០.០០០	
៩	ឈ្នួលដី	ឆ្នាំ	១	៨០០.០០០	៨០០០.០០០	
១០	កម្មករ	នាក់	១	៦០០.០០០	៦០០.០០០	
សរុប					**១៤.៤២២.០០០**	

តារាងទី ២៥៖ ការប៉ាន់ស្មានការចំណាយអថេរក្នុង១វគ្គផលិតកម្មផ្សិតអំបោះ

ល.រ	អធិប្បាយ	ឯកត្តា	ចំនួន	តម្លៃរាយ(៛)	តម្លៃសរុប(៛)	ផ្សេងៗ
១	អាចម៍រណាកៅស៊ូ	បាវ	១២០	៨.០០០	៩៦០.០០០	
២	កន្ទក់	គ.ក	២០០	១.០០០	២០០.០០០	
៣	ម្នាងសិលា	បាវ	១	៤០.០០០	៤០.០០០	
៤	ដី ភូមៃ	បាវ	១	៥០.០០០	៥០.០០០	
៥	កំបោរស	បាវ	១	៤០.០០០	៤០.០០០	
៦	ម្សៅដំណើម	គ.ក	១០	៥.០០០	៥០.០០០	
៧	ដីអ៊ុយរ៉េ	គ.ក	៦	២.៥០០	១៥.០០០	
៨	ថង់ប្រកល្បាយ	គ.ក	៣០	៩.០០០	២៧០.០០០	
៩	មេផ្សិត	ដប	១០០	២.៥០០	២៥០.០០០	
១០	អាល់កុល	ដប	៥	៥.០០០	២៥.០០០	
១១	អុស	ម៣	៤	៤០.០០០	១២០.០០០	
១២	សំឡី	បាវ	១	៥០.០០០	៥០.០០០	
១៣	ថ្លៃភ្លើងអគ្គិសនី	គ.វ៉ាត់	១៥០	៧០០	១០៥.០០០	
១៤	កម្លាំងពលកម្ម	នាក់	១០	៣០.០០០	៣០០.០០០	
១៥	ដឹកជញ្ជូន	រាយ	១	៨០.០០០	៨០.០០០	
សរុប					**២.៥៥៥.០០០**	

តារាងទី ២៦៖ ការរំលោះចំណាយថេរក្នុង១វគ្គផលិតកម្មផ្សិតអំបោះ

ល.រ	អធិប្បាយ	តម្លៃ(៛)	ចំនួនឆ្នាំប្រើប្រាស់	ចំនួនវគ្គ	ប្រាក់រំលោះ(៛)

១	រោងបណ្តុះ	៨.០០០.០០០	១០	៤	២០០.០០០
២	ពោងទឹក	១.៥០០.០០០	១០	៤	៣៧.៥០០
៣	ធ្នាំងចំហុយ	១.៥០០.០០០	៦	៤	៦២.៥០០
៤	អំពូលភ្លើង	៧២.០០០	៣	៤	៦.០០០
៥	ប្រព័ន្ធទឹក	៦០០.០០០	៥	៤	៣០.០០០
៦	សម្ភារបណ្តុះ	៦០០.០០០	៣	៤	៥០.០០០
៧	ម៉ូទ័របូមទឹក	៦០០.០០០	៣	៤	៥០.០០០
៨	ខ្សែភ្លើង	១៥០.០០០	៥	៤	៧.៥០០
៩	ឈ្នួលដី	៨០០០.០០០	១	៤	២០០.០០០
				សរុប	**៧១១.០០០**

- **ការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចក្នុង១វគ្គផលិតកម្មបន្លែ៖**

. ចំណូលក្នុង ១ វគ្គ

ផ្សិតអំបោះ = ២.៥០០ គ.ក x ៦.០០០ ៛ = ១៥.០០.០០០រៀល

.ចំណាយលើការរំលោះ = ៧១១.០០០រៀល

.ចំណាយលើប្រតិបត្តិការក្នុង ១ វគ្គ = ២.៥៥៥.០០០ រៀល

.ឈ្នួលកម្មករ = ៦០០.០០០ រៀល x ៣ ខែ = ១.៨០០.០០០រៀល

សរុប = ៥.០៦៦.០០០រៀល

.ចំណេញសុទ្ធក្នុង១វគ្គ = **៩.៩៣៤.០០០ រៀល**

មេរៀនទី ៨

ទីផ្សារផលិតផលកសិកម្ម

១. និយមន័យ ទីផ្សារ ?

១.១. ទីផ្សារ (Market) ក្នុងន័យធម្មតាគឺជាទីកន្លែងដោះដូរផលិតផលរវាងអ្នកលក់ និងអ្នកទិញក្នុងក្របខ័ណ្ឌតំបន់ ភូមិសាស្ត្រ និងនៅរយៈពេលមួយជាកំណត់ដែលនៅទីនោះសេចក្តីត្រូវការរបស់អ្នកទិញជួបជាមួយការផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នកលក់ និងតម្រែតម្រង់ជាមួយគ្នាចំពោះថ្លៃសមស្របមួយ។

តែបើតាមទស្សនៈបែបបុរាណ «ទីផ្សារ» គឺជាកន្លែងដែលស្តែងចេញនូវដំណើរការទិញលក់(ដោះដូរ) ឬជាកន្លែងដែលអ្នកទិញនិងអ្នកលក់ជួបគ្នាដើម្បីទិញលក់ផលិតផល (Business Concepts, 2020) ។

ចំណែកឯទស្សនៈបែបទំនើប ទីផ្សារគឺជាសមរភូមិអាជីវកម្មជាកន្លែងដែលអាជីវកម្ម ឬក្រុមហ៊ុនប្រមើលនូវ តម្រូវការ របស់សង្គម និងវាយតម្លៃអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ដើម្បីឱ្យយល់កាន់តែច្បាស់ពីទីផ្សារ អ្នកត្រូវយល់ពី ជាតុអ្វីខ្លះដែលបង្កើតទីផ្សារបាន ?

•មនុស្ស (people)

•សេចក្តីត្រូវការរបស់មនុស្ស (Desire)

•លទ្ធភាពនៃការទិញដូរផលិតផល (Ability to buy)

១.២. ទីផ្សារ (Marketing) **គឺជាអ្វី** ?

ពាក្យម៉ាឃីតធីងចេញមកពីពាក្យអង់គ្លេស (Market) មានន័យថា «ទីផ្សារ» ។ ទីផ្សារគឺជាការផ្លាស់ទីនៃទំនិញនិងសេវាកម្មពីរោងចក្រទៅកាន់អតិថិជនដើម្បីបំពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងដើម្បីសម្រេចនូវទិសដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន (Business Concepts, 2020) ។ ជាច្រើនដោយរួមបញ្ចូលទាំងអ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មមួយចំនួនផងគិតថា ទីផ្សារ គឺជាការលក់ឬការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ។ តាមពិតការលក់ និងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មគ្រាន់តែជាផ្នែកមួយនៃសកម្មភាពទីផ្សារប៉ុណ្ណោះពុំមែនជានិយមន័យទីផ្សារទេ ។ ទីផ្សារផ្តោតទៅលើកិច្ចការជាច្រើន និងទូលំទូលាយជាងនេះ ។ ទីផ្សារត្រូវបានផ្តល់និយមន័យប្លែកៗជាច្រើនយើងសុំលើកនិយមន័យមួយថែមទៀតមកបង្ហាញ ម៉ាឃីធីងគឺជាដំណើរការនៃការធ្វើផែនការ និងអនុវត្តនូវទស្សនៈកំណត់ថ្លៃជុំរុញការលក់ និងការបែងចែកនូវគំនិតទំនិញ និងសេវាកម្មដើម្បីបង្កើតឱ្យមាននូវការដោះដូរដែលបំពេញនូវគោលបំណងរបស់បុគ្គល និងអង្គភាពទាំងឡាយ (ជួន សំណាង, ២០១៥) ។

អ្នកទីផ្សារ (Marketer) គឺជាបុគ្គលឬអង្គភាពដែលបំពេញមុខងារម៉ាឃីធីងដើម្បីជួយសម្រួលការដោះដូរក្នុងគោលបំណងបំពេញតម្រូវការអតិថិជន ។ នៅកម្ពុជាយើងពុំទាន់មានឯកភាពគ្នាក្នុងការប្រើពាក្យនេះនៅឡើយទេឯកសារ និងសារព័ត៌មានខ្លះប្រើពាក្យ «អ្នកទីផ្សារ» ។

១.៣. ការធ្វើសកម្មភាពក្នុងទីផ្សារ

ក.ផលប្រយោជន៍(តម្លៃ)

•ផលប្រយោជន៍នៃទម្រង់ គឺជាការរៀបចំផលិតផលជាទម្រង់អាចប្រើប្រាស់បានក្នុងទំនាក់ទំនងទៅនឹងតម្រូវការរបស់ក្រុមមនុស្សណាមួយ។

•ផលប្រយោជន៍នៃពេលវេលាទីកន្លែងព័ត៌មាននិងកម្មសិទ្ធ

☞ផលប្រយោជន៍ពេលវេលា៖ មានន័យថាមានផលិតផលនៅពេលដែលអតិថិជនត្រូវការវា ។ ធ្វើយ៉ាងនេះវាមានលក្ខណៈងាយស្រួលសម្រាប់អតិថិជនតែអ្នកលក់ត្រូវស្តុកក្នុងឃ្លាំងឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីត្រៀមបំរុងទុកពេលមានតម្រូវការ។

☞ផលប្រយោជន៍នៃទីកន្លែង៖ កើតឡើងនៅពេលដែលផលិតផលឈានទៅដល់អតិថិជនដែលមានសក្តានុពល ។ ពេលដែលផលិតផលទៅដល់ហាងជិតអតិថិជន ដែលត្រូវការប្រើប្រាស់វានោះតម្លៃរបស់វាត្រូវបានបំពេញបន្ថែម។

☞ផលប្រយោជន៍នៃព័ត៌មាន៖ មានន័យថាជាសារដែលត្រូវផ្តល់ជូនដល់អតិជនអំពីផលិតផល ថ្លៃរបស់ទំនិញ នៅទីកន្លែងណាមួយតាមរយៈប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយមួយ។

☞ផលប្រយោជន៍នៃកម្មសិទ្ធិ៖ មានន័យថាវាកើតឡើងនៅពេលដែលអតិថិជនទិញផលិតផលខណៈពេលភាពជាម្ចាស់ត្រូវបានផ្ទេរឱ្យអ្នកទិញ។

ខ.មុខងាររបស់ទីផ្សារ

- សិក្សាស្រាវជ្រាវអំពីអ្នកទិញ និងអ្នកលក់
- បន្ស៊ីទំនិញសេវាកម្ម និងការផ្តល់ផ្សេងៗទៀតចំពោះតម្រូវការអតិថិជន
- ស្វែងរកថ្លៃដែលអាចទទួលយកបាននៅលើទីផ្សារ
- ការដឹកជញ្ជូន និងស្តុកទំនិញ
- ការសម្របសម្រួលសម្រាប់ការដោះដូរចុងក្រោយ
- ការទទួលយកនូវភាពគ្រោះថ្នាក់ (ការខាតបង់ឬការចំណាយផ្សេងៗ)។

១.៤. មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃទីផ្សារ

ក. ការកំណត់តម្រូវការអតិថិជន (Identify need of customers) ជាដំបូងអង្គភាពអាជីវកម្មត្រូវតែកំណត់ និងរកឱ្យឃើញនៅអ្វីដែលអតិថិជនត្រូវការ និងបែរឆ្ពោះទៅរកអតិថិជនជុំវិញនូវតម្រូវការ និងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ពួកគេ។

ខ. បង្កើត និងលក់ផលិត/សេវាកម្ម (Develop and market products or services) វាជាដំណើរការទីពីរបន្ទាប់ពីយល់ដឹងពីតម្រូវការជាក់លាក់អង្គភាពត្រូវធ្វើការផលិតស្របតាមតម្រូវនោះហើយយកផលិតផលទាំងនោះឱ្យជួបជាមួយនឹងតម្រូវការអតិថិជន។

គ.ប្រតិបត្តិការរកប្រាក់ចំណេញ (Operate a business profitability) អង្គភាពអាជីវកម្មត្រូវតែមានលទ្ធភាពដើម្បីរកប្រាក់ចំណេញឱ្យបានយូរអង្វែងនេះជាគោលដៅចម្បងរបស់អង្គភាព ។

២. យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារត្រូវបានបង្កើតឡើងជាដំបូងដោយលោក Neil Borden ជាប្រធានសមាគមន៍ទីផ្សារអាមេរិចក្នុងឆ្នាំ១៩៥៣ និងជាសាស្ត្រាចារ្យមហាបរិញ្ញាផ្នែកទីផ្សារ និងផ្សព្វផ្សាយនៃសាកលវិទ្យាល័យពាណិជ្ជកម្មហារីត ដែលត្រូវបានគេប្រទះឃើញក្នុងសៀវភៅមួយក្បាលរបស់លោកបោះពុម្ពឆ្នាំ១៩៤២ មានចំណងជើងថា The Economic Effects of Advertising ។ ក្រោយមកអ្នកទីផ្សារម្នាក់ លោក E. Jerome

McCarthy បានស្នើឡើងនូវការធ្វើចំណែកថ្នាក់4Pនៅឆ្នាំ១៩៦០។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះជាគន្លឹះមួយក្នុងផែនការទីផ្សារ ដែលគេហៅថា4p មានដូចជា Product, Price, Promotion និង Placement។ បច្ចុប្បន្នយុទ្ធសាស្ត្រនេះត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកនាំទំនិញទៅកាន់ផ្សារទូទាំងពិភពលោក។ តើ4P មានអ្វីខ្លះទៅ?

P1: Product (ផលិតផល)

ផលិតផលត្រូវបានគេមើលឃើញថាជាតម្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ វាអាចជាទំនិញរូបីយប្ញ សេវាកម្ម។ផលិតផលនីមួយៗតែងតែមានវដ្តជីវិតរបស់វា រួមមានកំណើនថេរ លែងសូវពេញនិយម និងនៅទីបញ្ចប់ការលក់ថយចុះឈានរហូតដល់លែងមានតម្រូវការ ។ ដូច្នេះ បណ្តាអ្នកនាំទំនិញទៅកាន់ផ្សារ គួរសិក្សាទីផ្សារឱ្យបានល្អិតល្អន់ទៅលើអាយុកាល នៃវដ្តផលិតផល ។ តើទំនិញឬសេវាកម្មរបស់ខ្លួនជាទំនិញឬសេវាកម្មដែលមនុស្សគ្រប់រូបតែងតែត្រូវការជាចំបាច់ឬ?

P2: Price (តម្លៃ)

ទំហំថវិកា ដែលអតិថិជនត្រូវតែបស្នងសម្រាប់ផលិតផលឬសេវាកម្មមានសារៈសំខាន់ណាស់ ក្នុងការកំណត់ប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន និងរយៈពេលឈរជើង ។ ការប្រែប្រួលតម្លៃមានឥទ្ធិពលខ្លាំងណាស់ទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ និងអាស្រ័យលើភាពបត់បែននៃតម្លៃផលិតផល ហើយការជះឥទ្ធិពលទៅលើតម្រូវការ និងការលក់ផងដែរ ។ យុទ្ធសាស្ត្រកំណត់តម្លៃផ្អែកលើកត្តាសំខាន់ៗ ៣ ជាមូលដ្ឋាន៖ ការពិនិត្យមើលតម្លៃប្រកួតប្រជែងទីផ្សារ តម្លៃវាយលុកទីផ្សារ និងតម្លៃសមរម្យអាចទទួលយកបាន ។

P3: Promotion (ការផ្សព្វផ្សាយ)

មធ្យោបាយផ្សាយយោសនាត្រូវបានប្រើប្រាស់ ដើម្បីផ្តល់ព័ត៌មានឱ្យអតិថិជនគោលដៅបានយល់ និងបង្ហាញផលិតផល និងសេវាកម្ម ។ មធ្យោបាយទាំងនោះរួមមាន៖ ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ទំនាក់ទំនងសាធារណៈ ការរៀបចំលក់ និងកម្មវិធីលក់ពិសេស។ ការយោសនាអាចធ្វើទៅបានតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយអ៊ីនធើណេត ផ្លាកពាណិជ្ជកម្ម កម្មវិធីតាំងពិព័ណ៌ និងព្រឹត្តិការណ៍ផ្សេងៗ ។ ជាពិសេសក្នុងបរិបទនេះគឺគេផ្តោតយកចិត្តទុកដាក់លើបណ្តាញសង្គមខ្លាំងបំផុត ។ ក្រៅពីនេះ ការដែលអតិថិជនបានប្រើប្រាស់ផលិតផលលោកអ្នកហើយពេញចិត្ត រួចណែនាំផ្ទាល់មាត់ទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់ដទៃទៀត ក៏ចាត់ទុកជាការផ្សាយយោសនាដែរ ហើយថែមទាំងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ថែមទៀតផង ។ ក្រៅពីនេះ ការបញ្ចុះបញ្ចូលរបស់បុគ្គលិកផ្នែកលក់ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់ ទំនាក់ទំនងសាធារណៈ ។

P4: Placement (ការចែកចាយ)

ការចែកចាយគឺឆ្ពោះទៅយកលទ្ធភាពទទួលបានផលិតផល ឬភាពងាយស្រួលសម្រាប់អតិថិជនក្នុងការរកទិញផលិតផល ។ យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ ដែលពេញនិយមជាងគេគឺការចែកចាយទៅកាន់ដេប៉ូ ឬឈ្មួញកណ្តាលឱ្យលក់បន្ត។យុទ្ធសាស្ត្រធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីឱ្យសាធារណជនបានមើលឃើញពីផលិតផលរបស់យើងបានគ្រប់ទីកន្លែងទាំងអស់ ។ ការធ្វើបែបនេះគឺជាការសម្រួលដល់អតិថិជនផងដែរ ។

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារគឺជាផ្នែកមួយនៃ ផែនការអាជីវកម្ម របស់អ្នកដែលបង្ហាញពីផែនការរួមរបស់អ្នកអំពីរបៀបដែលអ្នកនឹងរកដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជន ឬអ្នកជំនួញរបស់អ្នក ។ ជួនកាល យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារត្រូវបានយល់ច្រឡំជាមួយផែនការទីផ្សារ ប៉ុន្តែវាខុសគ្នា ។ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់អ្នកផ្តោតលើអ្វីដែលអ្នកចង់សម្រេច

បានសម្រាប់អាជីវកម្មនិងការខិតខំប្រឹងប្រែងផ្នែកទីផ្សាររបស់អ្នក ។ ផែនការទីផ្សារលម្អិតអំពីរបៀបដែលអ្នកនឹងសម្រេចគោលដៅទាំងនោះ ។

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារដ៏ល្អមួយបញ្ចូលនូវអ្វីដែលអ្នកដឹងអំពីរបៀបដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នកសមនឹងចូលទៅក្នុងទីផ្សារ និង Ps Marketing ដើម្បីអភិវឌ្ឍបច្ចេកទេស និងយុទ្ធសាស្ត្រដែលនឹងសម្រេចគោលដៅទីផ្សាររបស់អ្នក។

៣. ប្រភេទទីផ្សារ និងដំណើរការលក់ផលិតផល

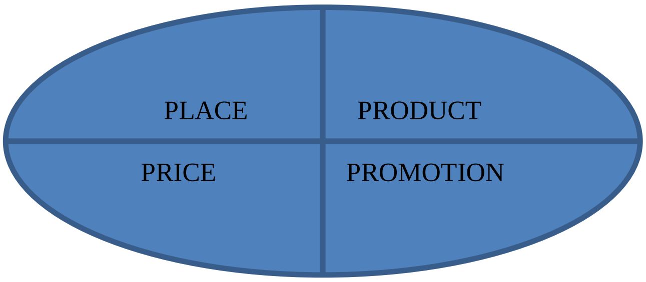
៣.១. ប្រភេទទីផ្សារ

• ទីផ្សារអ្នកប្រើប្រាស់ (Consumer Market)៖ សំដៅទៅលើអ្នកទិញ (អ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ) ដែលប្រើប្រាស់ ឬទាញផលប្រយោជន៍ពីផលិតផលដែលពួកគេទិញជាជាងការទិញសម្រាប់ធ្វើជាមធ្យោបាយផលិតផលផ្សេងទៀត ឬលក់ទៅវិញដើម្បីស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ ។

• ទីផ្សារឧស្សាហកម្ម (Industrial Market)៖សំដៅចំពោះអាជីវករ ឬក្រុមហ៊ុនដែលទិញផលិតផលសម្រាប់ប្រើក្នុងផលិតកម្ម ឬប្រតិបត្តិការនានា ឬលក់ទៅវិញ ។

៣.២. ការណែនាំពីការលក់ (Market Orientation)

ក.ទីផ្សារចម្រុះ (Marketing Mix)៖ គឺជាអថេរដែលអាចត្រួតពិនិត្យបានដែលក្រុមហ៊ុនដាក់ចម្រុះគ្នាដើម្បីឆ្លើយតបចំពោះតម្រូវការរបស់ក្រុមអតិថិជនគោលដៅ ។ ការលក់ ការទិញ ការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ ការដឹកជញ្ជូន ការស្តុកទំនិញ និងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់នេះជាផ្នែកមួយមានការជំពាក់វាក់វិនគ្នាក្នុងការងារជំនួញដែលយើងស្គាល់ថាជាទីផ្សារ ។ ដូច្នេះហើយគេបានបែងចែកសមាសធាតុចម្បង ចំនួន៤គឺ ផលិតផល ថ្លៃ ចែកចាយ និងការផ្សព្វផ្សាយលក់។



រូបភាពទី ៤៖ ការណែនាំពីការលក់

•Product (ផលិតផល) ផលិតផលជាសមាសធាតុមួយនៃម៉ាឃីធីងសំដៅលើទំនិញឬសេវាកម្មដែលក្រុមហ៊ុនមួយចង់លក់ ។ ជាញឹកញយវាទាក់ទងការស្រាវជ្រាវ និងការអភិវឌ្ឍនៃផលិតផលថ្មី ការស្រាវជ្រាវទីផ្សារសក្តានុពល ការសាកល្បងផលិតផលដើម្បីធានាគុណភាព និងការចាប់ផ្តើមទីផ្សារ។

•Price (ថ្លៃ) បន្ទាប់មកក្រុមហ៊ុនក៏ពិចារណាទៅលើថ្លៃដើម្បីដោះដូរផលិតផលរបស់ខ្លួន។ទស្សនៈនៃការដាក់ថ្លៃមាន ៣ សណ្ឋានរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយនឹងទទួលយក ថ្លៃលើទីផ្សារ ថ្លៃស្មើនឹងទីផ្សារ ឬថ្លៃក្រោមទីផ្សារដែលដៃគូប្រជែងកំពុងតែផ្លាស់ប្តូរ ។

•Place (ចែកចាយ) សមាសធាតុទីបីនៃដំណើរការទីផ្សារ ការចែកចាយពាក់ព័ន្ធនឹងការបញ្ជូនផលិតផលឱ្យអតិថិជន ។ ខាងក្រោមនេះជាបណ្តាញនៃការបែងចែកសាមញ្ញមួយ

manufacturer → wholesaler → retailer → customer

•Promotion (ផ្សព្វផ្សាយ) សមាសធាតុចុងក្រោយគឺការទំនាក់ទំនងផលិតផលកើតមានឡើងរវាងអ្នកទិញ និងអ្នកលក់ ។ មានមធ្យោបាយសំខាន់នៃការផ្សព្វផ្សាយ ២ ប្រភេទ ១. តាមរយៈការលក់ដោយមនុស្សដូចជានៅក្នុងហាងទំនិញជាដើម ២. តាមរយៈការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ដូចជាការផ្សាយតាមកាសែត ឬទស្សនាវដ្តីជាដើម ។

ខ.ទីផ្សារគោលដៅ (Target Market) គឺជាភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នានៃក្រុមអថិតិជនដែលក្រុមហ៊ុននឹងឆ្ពោះទៅរកវា ។ ជាការចាំបាច់ណាស់សម្រាប់អ្នកទីផ្សារ គោលដៅរបស់ពួកគេគឺត្រូវប្រុងប្រយ័ត្នបំផុត។ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារនៃការពិចារណាអំពីផលិតផលថ្លៃការចែកចាយ និងផ្សព្វផ្សាយមិនត្រូវបានគេធ្វើផែនការដាច់ដោយឡែកពីគ្នានោះទេ ។ អ្នកវិភាគទីផ្សារ ជាញឹកញយតែងក្រឡេកមើលបណ្តុំនៃកត្តាទាំងបួននេះ ហើយសមាសធាតុទាំងបួននេះគឺផ្តោតទៅលើអ្នកប្រើប្រាស់ ។ ដើម្បីបង្កើតបានភាពចម្រុះនៃទីផ្សារប្រកបដោយភាពជោគជ័យ អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជាដំបូងតែងតែសួរសំនួរ ២ សំខាន់ៗ៖

១.តើនរណានឹងទិញផលិតផល?

២.តើសក្តានុពលអ្វីខ្លះដើម្បីលក់ផលិតផល?

ក្រុមអតិថិជន ឬអ្នកប្រើប្រាស់ប្រហែលជានឹងទិញផលិតផលត្រូវហៅថាទីផ្សារគោលដៅ ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែដឹកនាំកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងឆ្ពោះទៅកាន់ក្រុមអតិជនសក្តានុពលដែលបង្កើតទីផ្សារគោលដៅបានឆ្លងកាត់ការស្រាវជ្រាវក្រុមហ៊ុនអាចបង្កើតសមាសធាតុចម្រុះដ៏សមស្របមួយរវាងផលិតផលថ្លៃការ ចែកចាយ និងការផ្សព្វផ្សាយ ។ ទីផ្សារចម្រុះប្រកបដោយជោគជ័យមួយវាអាស្រ័យទៅលើចំណេះដឹងអំពីអ្នកប្រើប្រាស់ និងទម្លាប់ទិញរបស់ពួកគេ ដោយទទួលបានតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវទីផ្សារក៏ដូចជាការកំណត់សម្គាល់ដឹងយ៉ាងត្រឹមត្រូវនៃទីផ្សារគោលដៅផងដែរ ។

៣.៣. ឈ្មួញកណ្តាលនៃទីផ្សារកសិកម្ម

គោលបំណងនៃទីផ្សារ គឺដើម្បីបង្កើតការផ្លាស់ប្តូរតម្លៃទំនិញរវាងអ្នកប្រើប្រាស់ និងអ្នកផលិត។ នៅក្នុងទីផ្សារគឺត្រូវមានឈ្មួញកណ្តាលដែលដើរតួយ៉ាងសំខាន់មិនអាចខ្វះបានដើម្បីដោះដូរទំនិញរវាងពីរភាគី ។ ឈ្មួញកណ្តាលទំនិញកសិកម្មសំដៅលើអន្តរការីដែលដើរតួរយ៉ាងសំខាន់ដើម្បីជានាខ្សែរចង្វាក់ចែកចាយរវាងអ្នកផលិតកសិផល និងអ្នកប្រើប្រាស់ឱ្យគ្រប់គ្រាន់ ។ កាលណាមានឈ្មួញកណ្តាលនៅក្នុងខ្សែរចង្វាក់តម្រូវការច្រើននោះនៅក្នុងប្រព័ន្ធចែកចាយនឹងមានច្រើនដូចគ្នាផងដែរ។

ក. ប្រភេទនៃឈ្មួញកណ្តាល

ប្រភេទឈ្មួញកណ្តាលមានដូចជា អ្នកលក់ដុំ (ឈ្មួញដុំ) អ្នកលក់រាយ (ឈ្មួញរាយរង) ភ្នាក់ងារទិញនិង ឈ្មួញកម្រៃជើងសារ ។ ឈ្មួញដុំ និងភ្នាក់ងារទិញគឺមានភាពជិតស្និតជាមួយនឹងកសិករ ។ ឈ្មួញដុំទិញកសិផលយ៉ាងសន្ធឹកសន្ធាប់ពីកសិករហើយលក់ឱ្យទៅឈ្មួញរាយរងក្នុងបរិមាណយ៉ាងច្រើន ។ ឈ្មួញរាយរង និងឈ្មួញកម្រៃជើងសារទទួលទិញកសិផលពីឈ្មួញដុំដើម្បីលក់ទំនិញកសិផលឱ្យទៅអ្នក

បរិភោគ ប៉ុន្តែពេលខ្លះអ្នកបរិភោគបានទិញកសិផលនានាពីអ្នកផលិតដោយផ្ទាល់មិនចាំបាច់ឆ្លងកាត់ក្នុងដំណាក់កាលឈ្មួញកណ្តាលទេ ។

ខ. តួនាទីរបស់ឈ្មួញកណ្តាល

តួនាទីសំខាន់ៗ របស់ឈ្មួញកណ្តាលមានដូចជា៖

- ជ្រើសរើស និងប្រមូលទិញទំនិញនិងកសិផលផ្សេងៗ ពីកសិករ
- បញ្ជូន និងផ្គត់ផ្គង់ទំនិញទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់គ្រប់វេលា និងគ្រប់ទីកន្លែង
- ស្តុកទុកនូវទំនិញ ឬកសិផល និងស្វែងរកទីផ្សារ
- ជួយផ្តល់នូវកម្ចីហិរញ្ញវត្ថុដល់អ្នកផលិត
- កែច្នៃកសិផលឱ្យក្លាយទៅជាទំនិញផ្សេងៗ ទៀតអាចទុកបានយូរ
- ជួយផ្សព្វផ្សាយពីទំនិញឬកសិផលរបស់កសិករឱ្យកាន់តែមានភាពល្បីល្បាញ ។

គ. សារៈសំខាន់នៃឈ្មួញកណ្តាល

ឈ្មួញកណ្តាលគឺជាតួអង្គយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងទីផ្សារពីព្រោះទាំងភាគីអ្នកផលិត និងអ្នកប្រើប្រាស់សុទ្ធតែទទួលបានផលចំណេញពីឈ្មួញកណ្តាលរៀងៗខ្លួន ។ ឈ្មួញកណ្តាលជាអ្នកធ្វើឱ្យមាននូវលំហូរចរន្តទំនិញ ឬកសិផលនៅក្នុងទីផ្សារ និងធ្វើឱ្យមានការផ្គត់ផ្គង់ពេញតាមតម្រូវការ ។ ជាអ្នកផ្តល់នូវព័ត៌មានត្រឡប់ទៅអ្នកផលិតអំពីស្ថានភាព និងតម្រូវការទីផ្សារ ធ្វើឱ្យអ្នកផលិតងាយស្រួលក្នុងការដាំដុះ ឬចិញ្ចឹមសត្វ និងជួយបង្កភាពងាយស្រួលក្នុងការផ្តល់សេវាកម្ម និងទំនិញដោយភាពរហ័សរហួន ។

ឃ. ផលប៉ះពាល់នៃឈ្មួញទំនិញកសិកម្ម

ទន្ទឹមនឹងផលវិជ្ជមានរបស់ឈ្មួញកណ្តាលនៃទំនិញ ឬកសិផលនានា ក៏មានចំណុចមិនល្អរបស់ឈ្មួញ កណ្តាលដែរ ដែលក្នុងនោះរួមមានដូចជា៖

- ឈ្មួញកណ្តាលតែងតែទម្លាក់ និងបន្ទាបបន្ថោកតម្លៃកសិផល
- កេងប្រវ័ញ្ចពីកសិករដូចជាស៊ីភ្នែកជញ្ជីង គុណភាព និងបរិមាណ
- លក់យកចំណេញយ៉ាងច្រើនពីអ្នកប្រើប្រាស់
- ធ្វើឱ្យកសិករភាគច្រើនកាន់តែមានជីវភាពកាន់តែយ៉ាប់ទៅៗ
- ភាគច្រើនមានគំនិតអាត្មានិយមមិនសូវខ្វល់ខ្វាយដល់អ្នកដទៃ ។

៤. ផែនការទីផ្សារ

៤.១. ការកំណត់ទិសដៅនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យបានច្បាស់លាស់

- តើផលិតផលឬសេវាកម្មអ្វីដែលអ្នកកំពុងតែផ្តល់ជូនទៅកាន់អតិថិជន?
- តើប្រភពចំណូលរបស់អ្នកបានមកពីណា?
- តើផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់អ្នកណាមួយដែលផ្តល់នូវប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ជាងគេ?
- តើអ្វីដែលជាចំណុចខ្លាំងនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក?
- តើអ្វីដែលដំណើរការបានល្អហើយ និងអ្វីដែលកំពុងតែជាប់គាំងនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

- តើអ្នកណាជាអតិថិជនរបស់អ្នក? ហើយមានចំនួនច្រើនប៉ុណ្ណា?
- តើអ្នកណាជាអតិថិជនដែលល្អបំផុត?
- តើពួកគេចាប់ផ្តើមក្លាយជាអតិថិជនរបស់អ្នកតាំងពីពេលណា?
- តើអ្វីជាគុណតម្លៃរបស់ពួកគេ?

អនាគតភាពនៃអាជីវកម្មដែលអ្នកស្រមៃចង់បាន

- អ្វីដែលជាចក្ខុវិស័យនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក?
- តើអ្វីដែលជាគោលបំណងនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក?
- តើប្រភពចំណូលមួយណាដែលអ្នកចង់ពង្រីកបន្ថែម?

៤.២. ការសិក្សាអំពីទីផ្សារ និង ដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក

ការសិក្សាអំពីទីផ្សារ

- តើមានអ្វីខ្លះដែលកំពុងតែកើតមានឡើងចំពោះទីផ្សាររបស់អ្នក?
- តើចំណែកទីផ្សាររបស់អ្នកមានទំហំប៉ុណ្ណា?
- តើផលិតផល ឬសេវាកម្មណាមួយដែលទទួលបាននូវការគាំទ្រច្រើនជាងគេ?
- តើបញ្ហាអ្វីដែលកំពុងតែកើតឡើងចំពោះទីផ្សារនាពេលបច្ចុប្បន្ន?

ដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក

- តើអ្នកណាខ្លះជាដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក?
- តើពួកគេមានចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយអ្វីខ្លះ?
- តើតម្រូវការទីផ្សារណាមួយដែលដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកកំពុងតែមើលរំលង?
- តើអ្វីដែលជាលក្ខណៈពិសេសដែលអ្នកមានហើយដៃគូប្រកួតប្រជែងគ្មាន?
- តើអ្វីដែលអ្នករៀនបានដៃគូប្រកួតប្រជែង?

៤.៣. សិក្សាអំពីអតិថិជន

- តើអ្នកណាជាអតិថិជនគោលដៅដែល អ្នកគួរតែផ្តោតសំខាន់?
- តើអតិថិជនបែបណាដែលអ្នកចង់បានបន្ថែមទៀត?
- តើអតិថិជនណាខ្លះដែលផ្តល់ចំណូលឱ្យអ្នកច្រើនជាងគេ?
- តើបញ្ហាចម្បងអ្វីខ្លះដែលអតិថិជនរបស់អ្នកកំពុងតែជួបប្រទះ?
- តើលោកអ្នកគិតថាអ្វីដែលជាការរំពឹងទុករបស់អតិថិជនមកលើអាជីវកម្មរបស់អ្នក?
- តើអតិថិជនគោលដៅអាចទិញឬប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់អ្នកបានដោយរបៀបណា?

៤.៤. ដំណោះស្រាយដល់អតិថិជន

- បង្កើតនូវគុណតម្លៃនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក
- តើដំណោះស្រាយអ្វីខ្លះដែលអ្នកកំពុងតែផ្តល់ជូនទៅកាន់អតិថិជន?
- តើដំណោះស្រាយទាំងនោះអាចដោះស្រាយបញ្ហារបស់អតិថិជនដោយរបៀបណា?
- តើអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះដែលអ្នកកំពុងតែផ្តល់ជូនទៅកាន់អតិថិជន?

- តើការវេចខ្ចប់ និងការកំណត់តម្លៃរបស់អ្នកមានលក្ខណៈដូចម្តេច?
- តើអ្វីជាការធានារបស់អ្នកទៅកាន់អតិថិជនរបស់អ្នក?

៤.៥. បង្កើតនូវផែនទីនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក

- តើអ្នកអាចទាក់ទាញអតិថិជនឱ្យចាប់អារម្មណ៍មកលើអាជីវកម្មរបស់អ្នកដោយរបៀបណា?
- តើអ្វីដែលអាចទាក់ទាញអតិថិជនឱ្យជ្រើសរើសអ្នកជាជាងដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក?
- តើអ្វីដែលអាចសណ្តុំចិត្តអតិថិជនឱ្យគាំទ្រអាជីវកម្មរបស់អ្នករហូត?
- តើគួរតែរៀបចំបញ្ជីឈ្មោះអតិថិជនសំខាន់ៗរបស់អ្នកដោយរបៀបណា?
- តើអ្នកអាចតាមដាន និងកត់ត្រាទុកនូវព័ត៌មានលម្អិតនៃអតិថិជនសំខាន់ៗ របស់អ្នកដោយរបៀបណា?
- តើអ្នកអាចបង្កើនទំនាក់ទំនងឱ្យកាន់តែជិតស្និតជាមួយអតិថិជនសំខាន់ៗ របស់អ្នកដោយរបៀបណា?

៤.៦. បង្កើតនូវខ្លឹមសារនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក

- តើរូបភាពនៃអាជីវកម្មបែបណាដែលអ្នកចង់កសាង?
- តើម៉ាកយីហោនៃអាជីវកម្មបែបណាដែលសាកសមជាមួយអតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នក?
- តើម៉ាកយីហោ និងពាក្យស្លោកនៃអាជីវកម្មរបស់លោកអ្នកសាកសមជាមួយនឹងអ្វីដែលអ្នកកំពុងតែផ្តល់ជូនទៅកាន់អតិថិជនដែរឬទេ?
- តើលោកអ្នកចង់ឱ្យអតិថិជនចងចាំអ្វីពីអាជីវកម្មរបស់អ្នកឬទេ?
- តើសម្ភារៈទីផ្សារ (Marketing Materials) អ្វីខ្លះដែលអ្នកត្រូវការ?

៤.៧. ជ្រើសរើស និងបង្កើតនូវយុទ្ធវិធីទីផ្សារ

- តើយុទ្ធវិធីដែលដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកកំពុងតែអនុវត្តហើយទទួលបាននូវភាពជោគជ័យ?
- តើយុទ្ធវិធីអ្វីដែលអ្នកធ្លាប់អនុវត្តហើយទទួលបាននូវភាពជោគជ័យ?
- តើយុទ្ធវិធីអ្វីដែលអ្នកអនុវត្តន៍ហើយមិនទទួលបាននូវភាពជោគជ័យសោះ?
- តើអ្នកអាចបង្កើននូវកេរ្តិ៍ឈ្មោះនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកដោយរបៀបណា?
- តើយុទ្ធវិធីអ្វីខ្លះដែលអ្នកគួរតែប្រើដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនថ្មីៗ?
- តើប្រភេទផ្សព្វផ្សាយមួយណាដែលអ្នកគួរតែជ្រើសរើស?

៤.៨. រៀបចំគម្រោងថវិកាចំណាយ

- តើយុទ្ធវិធីណាមួយដែលអ្នកបានជ្រើសរើស?
- តើអ្នកគិតថាលោកអ្នកនឹងត្រូវចំណាយថវិកាប្រហែលប៉ុន្មានដើម្បីអាចអនុវត្តន៍នូវយុទ្ធវិធីទីផ្សារនេះទាំងមូលបាន?
- តើអ្នកត្រូវការធនធានមនុស្សបែបណាខ្លះនៅក្នុងការអនុវត្តយុទ្ធវិធីទីផ្សារមួយនេះ?
- តើអ្នកត្រូវចំណាយថវិកាប៉ុន្មានទៅលើធនធានមនុស្សនោះ?

• តើអ្នករំពឹងចង់បានអ្វីពីការអនុវត្តន៍យុទ្ធនាការទីផ្សារមួយនេះ ?

• តើអ្នកអាចធ្វើការវាស់ស្ទង់នូវលទ្ធផលដែលទទួលបានដោយរបៀបណា ?

៤.៩. រៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រនិងសកម្មភាព

• តើអ្វីដែលអ្នកគួរតែត្រៀមទុកមុនពេលដែលលោកអ្នកអនុវត្តន៍យុទ្ធវិធីទីផ្សាររបស់អ្នក ?

• តើអ្វីដែលគួរតែអនុវត្តន៍មុនគេ ?

• តើសកម្មភាពជាក់លាក់អ្វីដែលអ្នកគួរតែអនុវត្តន៍ដើម្បីឱ្យយុទ្ធវិធីទីផ្សារមួយនេះអាចដំណើរការបាន ? ដោយអ្នកណាហើយនៅពេលណា ?

• តើយុទ្ធវិធីនេះត្រូវបានបែងចែកចេញជាប៉ុន្មានដំណាក់កាល ?

• តើអ្នកអាចសង្កេត តាមដាន និងវង្វាយតម្លៃនូវដំណើរការទាំងមូលបានដោយរបៀបណា ?

ជាទូទៅមុននឹងកសិករបើកអាជីវកម្ម ពួកគាត់តែងតែមានផែនការអាជីវកម្មច្បាស់លាស់។ ប៉ុន្តែពួកគាត់ភាគច្រើនភ្លេចថាផែនការទីផ្សារក៏សំខាន់ផងដែរ ដើម្បីជួយពួកគាត់រក្សាអតិថិជន និងបង្កើនការលក់របស់ពួកគាត់ ។ បន្ថែមពីនេះផែនការម៉ាឃីតធីងគឺជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលរួមបញ្ចូលទាំងតម្លៃលេខ ភាពជាក់ស្តែង និងវត្ថុបំណងច្បាស់លាស់ហើយជួយឱ្យអ្នកមានយុទ្ធសាស្ត្រច្បាស់លាស់ក្នុងការសម្រេចផែនការលក់ដែលអ្នកបានកំណត់ផងដែរ(គំនិត,២០២១) ។ ខាងក្រោមនេះគឺជាចំណុចសំខាន់ៗដែលអ្នកអាចសាកល្បងបាន៖

ក. ស្វែងយល់ពីស្ថានភាពនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក

អ្វីដែលសំខាន់ជាងគេក្នុងដំណាក់កាលដំបូង អ្នកត្រូវស្គាល់ឱ្យបានច្បាស់ពីសេវាកម្មឬផលិតផលនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក ។ បន្ទាប់មកអ្នកអាចបង្ហាញពីអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះដែលអ្នកបានផ្តល់ឱ្យអតិថិជនដែលមានតម្លៃខុសប្លែកនៃដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក ។ ការកំណត់គោលដៅអតិថិជនឱ្យបានច្បាស់លាស់គឺពិតជាសំខាន់ ។ មិនថាអាជីវកម្មរបស់អ្នកស្ថិតក្នុងវិស័យអ្វីនោះទេ ការលក់ផលិតផលឬការផ្តល់សេវាកម្មត្រូវការការស្វែងយល់ឱ្យច្បាស់ពីទីផ្សារ។ ដូចនេះ នៅក្នុងផែនការម៉ាឃីតធីងតម្រូវឱ្យអ្នករៀបរាប់យ៉ាងលម្អិតពីទីផ្សាររបស់អ្នកហើយអ្នកក៏ត្រូវយល់ឱ្យច្បាស់ពីភាពខុសប្លែកពីដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកផងដែរ ។ អ្នកក៏ត្រូវយល់ឱ្យច្បាស់ពីភាពខ្លាំង ភាពខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាមកំហែង ។ ភាពខ្លាំង និងភាពខ្សោយគឺជាកត្តាខាងក្នុងនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក ។ ចំណែកឯឱកាស និងការគំរាមកំហែងវិញគឺជាកត្តាខាងក្រៅ ។

• ចំពោះភាពខ្លាំង អ្នកអាចពិចារណាទៅលើភាពខុសប្លែកពីដៃគូប្រកួតប្រជែងនៃផលិតផលឬសេវាកម្មដែលអ្នកផ្តល់ជូនឱ្យអតិថិជន។ ដូចនេះអ្នកអាចប្រាប់អតិថិជនពីភាពខុសប្លែកនៃផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នក និងអត្ថប្រយោជន៍របស់វា។

• ចំពោះភាពខ្សោយវិញក្នុងអាជីវកម្ម អ្នកអាចគិតពីកង្វះខាតបុគ្គលិកដែលមានបទពិសោធន៍ ដូចនេះអ្នកអាចផ្តល់វគ្គបំពាក់បំប៉នសម្រាប់បុគ្គលិកដើម្បីពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ពួកគាត់។

• សម្រាប់ឱកាសវិញ អ្នកអាចពិចារណាទៅលើការពង្រីកទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់អ្នក។

• ប៉ុន្តែអ្នកក៏ត្រូវគិតពីបញ្ហាគំរាមគំហែងពីដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកក្នុងការពង្រីកទីផ្សាររបស់អ្នកផងដែរ។ ដូចនេះអ្នកត្រូវរៀបចំផែនការសម្រាប់បញ្ហាទាំងនោះដើម្បីទប់ទល់នឹងពួកគេ។

ខ. អ្នកត្រូវរៀបរាប់ពីអតិថិជនគោលដៅ

អ្នកត្រូវសរសេរពីអតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នកដោយរៀបរាប់ពីអាយុ ភេទ សមាសភាពក្រុមគ្រួសារ ចំណូល ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ និងរបៀបរបបនៃការរស់នៅរបស់ពួកគាត់ជាដើម ។ បន្ទាប់មក អ្នកក៏ត្រូវសួរសំណួរខ្លួនឯងមួយចំនួនផងដែរថា តើអតិថិជនរបស់អ្នកជាប្រភេទមនុស្សដែលចូលចិត្តអភិរក្សឬប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត? តើពួកគាត់មានភាពជាអ្នកដឹកនាំឬភាពជាអ្នកដើរតាមគេ? តើពួកគាត់ជាប្រភេទមនុស្សប្រពៃណីឬទាន់សម័យ? សំណួរចុងក្រោយដែលសំខាន់ជាងគេគឺពួកគាត់ទិញទំនិញរបស់អ្នកញឹកញាប់ដល់កម្រិតណា និងមានចំនួនប៉ុន្មាន? ប្រសិនបើអាជីវកម្មរបស់អ្នកបោះដុំវិញ អ្នកត្រូវកំណត់អតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នកដោយពឹងផ្អែកលើប្រភេទនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ តួនាទី ទំហំអាជីវកម្ម និងទីតាំងភូមិសាស្ត្រនៃអាជីវកម្មរបស់គាត់ជាដើម ។ អ្នកត្រូវស្គាល់ឱ្យច្បាស់ពីអតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នកព្រោះព័ត៌មានទាំងនេះជាអ្នកនាំផ្លូវអ្នកដើម្បីរៀបចំការផ្សព្វផ្សាយ និងរៀបចំគម្រោងយុទ្ធសាស្ត្របែបណាដែលអាចទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍របស់អតិថិជនគោលដៅបាន ។

គ. កត់ត្រាពីចំណុចគោលដៅនៃផែនការទីផ្សារ

តើអ្នកចង់ឱ្យផែនការម៉ាឃីតធីងរបស់អ្នកជោគជ័យលើចំណុចអ្វីខ្លះ? ឧទាហរណ៍ អ្នកសង្ឃឹមថាការលក់ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នកនឹងកើនឡើង ២០% ក្នុងខែក្រោយ ដូចនេះអ្នកត្រូវកត់ត្រាពីចំណុចគោលដៅតូចៗ ដើម្បីជោគជ័យលើផែនការធំដែលអ្នកបានកំណត់ ។

ឃ. បង្កើតបច្ចេកទេសដើម្បីឈានដល់គោលដៅរបស់អ្នក

សម្រាប់ចំណុចនេះវិញ អ្នកត្រូវរកបច្ចេកទេសបែបណាដើម្បីសម្រេចគោលដៅដែលអ្នកបានគ្រោងទុក។ អ្នកត្រូវសរសេរសង្ខេបពីយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់អ្នក។ បន្ទាប់មករួមបញ្ចូលបច្ចេកទេសដែលអ្នកនឹងយកមកប្រើដើម្បីសម្រេចគោលដៅលក់របស់អ្នក។ ឧទាហរណ៍ អ្នកបានដាក់ផែនការថាខែក្រោយការលក់របស់អ្នកនឹងកើនឡើង ២០% ដូចនេះដើម្បីឈានដល់គោលដៅនោះ អ្នកប្រាកដជាត្រូវរកបច្ចេកទេសយ៉ាងណាដើម្បីអាចបង្កើនការលក់របស់អ្នក ។ ហេតុនេះអ្នកអាចហ្វឹកហាត់បុគ្គលិកផ្នែកលក់មួយចំនួនដែលអ្នកគិតថាគាត់មិនទាន់មានសមត្ថភាពពេញលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ ។ លើសពីនេះ អ្នកក៏អាចចាត់ចែងការងារឱ្យបុគ្គលិកផ្នែកលក់ស្វែងរកអតិថិជន ឬតាមការបញ្ចុះតម្លៃជាដើម ។

មេរៀនទី ៩

ការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃការងារកសិដ្ឋាន

១. តើការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃគឺជាអ្វី?

•ការត្រួតពិនិត្យ គឺជាដំណើរការនៃការប្រមូល ការតត់ត្រា និងវិភាគទិន្នន័យជាប្រចាំដោយប្រៀបធៀបការរីកចម្រើន របស់ផែនការនៃគម្រោង និងជាផ្នែកមួយនៃដំណើរការគ្រប់គ្រងគម្រោងដើម្បីធានាឱ្យដំណើរការរបស់ធាតុចូល ដល់លទ្ធផលស្ថិតនៅលើផ្លូវដែលត្រឹមត្រូវ (ប្រាក់ ប្រានីដ្ឋា, ២០១៩) ។ ការត្រួតពិនិត្យត្រូវបានបង្ហាញថា ជាការប្រមូលផ្តុំជាប្រព័ន្ធ និងជាដំណើរការនៃសកម្មភាពដែលអាចត្រូវបានប្រើដើម្បីកែលម្អដំណើរការធ្វើសេចក្តីសម្រេច ហើយអាចប្រើជាឧបករណ៍មួយដើម្បីជូនដំណឹងដល់អ្នកអនុវត្តគម្រោង និងដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្ត្រ និងវិធីសាស្ត្រក្នុង ដំណើរការដោយជាក់លាក់ ។ ជារួមការត្រួតពិនិត្យ ជាដំណាក់ការដែលធ្វើជាបន្ត និងជាប្រចាំ ក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ វិភាគទិន្នន័យក្នុងគោលបំណងរកឱ្យឃើញនូវអ្វីខ្លះដែលបានប្រែប្រួលដែលមិនប្រក្រតី ក្នុងគោលបំណងរកវិធីកែលម្អឱ្យបានទាន់ពេលវេលា (ការត្រួតពិនិត្យនេះមិនមានគោលបំណងក្នុងការចាប់នូវកំហុសរបស់អ្នកអនុវត្តគម្រោងទេ) ។

•ការវាយតម្លៃ គឺជាប្រព័ន្ធប៉ាន់ប្រមាណដែលមានលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រដើម្បីវាស់វែង ទៅលើភាពទាក់ទង ប្រសិទ្ធភាព ប្រសិទ្ធផលផលប៉ះពាល់ និងនិរន្តភាព ដោយផ្តោតលើឥទ្ធិពល និងផលប៉ះពាល់នៃគម្រោង ជាទូទៅការវាយតម្លៃធ្វើឡើងនៅពេលពាក់កណ្តាលគម្រោង និងពេលបញ្ចប់នៃគម្រោង (ខ្មែរ អ្នកអប់រំ , ២០២០) ។ ការវាយតម្លៃគួរតែជាបទពិសោធន៍វិជ្ជមានមួយ ឬជាពេលវេលាមួយដើម្បីបញ្ជាក់ពីសមិទ្ធិផលវិជ្ជមាន និងដើម្បីធ្វើការកែតម្រូវសកម្មភាព ដែលចាំបាច់ដើម្បីអាចសម្រេចនូវគោលបំណងនាពេលអនាគត ។ ការវាយតម្លៃត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីចង់ដឹងថាតើអ្នកសម្រេចគោលដៅរបស់គម្រោងហើយឬនៅ? ការសុំយោបល់ ឬចម្លើយតបពីអ្នកពាក់ព័ន្ធ ក៏មានប្រយោជន៍សម្រាប់ការវាយតម្លៃផងដែរ ព្រោះនាំមកនូវចំណេះដឹងថ្មីៗ បន្ថែមទៀត (Lorie bame and Kerstin Bowsher, 2020) ។

ការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ (M&E) អាចជាឧបករណ៍ដ៏មានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីលើកកម្ពស់គុណភាពនៃគម្រោងផែនការ និងការគ្រប់គ្រង ការត្រួតពិនិត្យជួយអ្នកគ្រប់គ្រងគម្រោងឱ្យយល់ថាតើគម្រោងកំពុងរីកចម្រើនតាមកាលវិភាគ និងដើម្បីធានាថាធាតុចូល សកម្មភាពលទ្ធផល និងកត្តាខាងក្រៅកំពុងដំណើរការដូចការគ្រោងទុក ។ ការវាយតម្លៃគម្រោងអាចជាឧបករណ៍ដើម្បីជួយអ្នកគ្រប់គ្រងគម្រោងវាយតម្លៃថាគម្រោងសម្រេចបានក្នុងកម្រិតប៉ុនណានៅក្នុងឯកសារគម្រោង ។ ទាំងនេះជាដំណើរការមួយ ជាជំហាន ៗ នៃការប្រើប្រាស់ផែនការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ ដែលរំពឹងថាត្រូវបានប្រើតាមវិធីផ្សេង ៗ គ្នាដោយមានការអន្តរាគមន៍ពីកម្មវិធីផ្សេង ៗ គ្នា និងនៅដំណាក់កាលផ្សេង ៗ គ្នានៃឯកសារដំណើរការអភិវឌ្ឍ និងការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រ ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយវាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ក្នុងការចូលរួមភាគីពាក់ព័ន្ធ និងដៃគូនៅក្នុងកម្មវិធីជាក់លាក់នីមួយៗ ក្នុងការត្រួតពិនិត្យ និងការវាស់ស្ទង់ការអនុវត្តដើម្បីធានាថាលទ្ធផលដែលបានគ្រោងទុកសម្រេចបានក្នុងកម្រិតណា ។

២. សារៈសំខាន់នៃការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ

សារៈសំខាន់នៃការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ (Khmer Educator,2020)

- ផ្តល់នូវប្រភពព័ត៌មាន និងភាពបន្ស៊ីគ្នាបានល្អអំពីវឌ្ឍនភាពគម្រោង (ធនធាន សូចនាករ សកម្មភាព)
- ត្រួតពិនិត្យជាប្រចាំពីវឌ្ឍនភាពទាំងបរិមាណ និងគុណភាព នៃការអនុវត្តគម្រោង ទាំងក្នុងប្រព័ន្ធ និងក្នុងមូលដ្ឋាន
- ផ្តល់នូវការបកស្រាយលទ្ធផលរូបវ័ន្តទៅជាលទ្ធផលគុណភាពគម្រោង
- ងាយស្រួលសរសេររបាយការណ៍ប្រកបដោយគុណភាពខ្ពស់
- ផ្តល់ទិសដៅ និងអនុសាសន៍ នៃវឌ្ឍនភាពគម្រោងដល់ប្រធានគម្រោង
- ប្រធានគម្រោងធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ។

តាមបទបង្ហាញរបស់លោក ប្រាក់ ប្រានីដ្ឋា (២០១៩) ស្តីពីសារៈសំខាន់នៃការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃដូចខាងក្រោមៈ

- រកឱ្យឃើញពីការរីកចម្រើនរបស់គម្រោង
- កំណត់បញ្ហា និងអ្វីដែលជាដំណើរការមិនល្អ
- ដោះស្រាយបញ្ហា និងការប្រឈមក្នុងការអនុវត្តគម្រោង
- ធ្វើការកែតម្រូវនូវអន្តរាគមន៍ និងផែនការ
- កែសម្រួលការប្រើប្រាស់ធនធានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព
- ផលិតលទ្ធផលប្រកបដោយគុណភាព
- ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តសម្រាប់អនាគតគម្រោង

៣. ជំហាននៃការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ

- ស្គាល់ច្បាស់ពីគម្រោងរបស់អ្នក៖ មុនពេលអ្នកចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃរបស់អ្នកវាចាំបាច់ណាស់ក្នុងការស្វែងយល់ឱ្យបានហ្មត់ចត់អំពីគម្រោងរបស់អ្នក ។ នេះគឺជាសំណួរល្អ ១ ដែលត្រូវសួរ តើអ្វីទៅជាគោលដៅ និងគោលបំណងរបស់គម្រោង? តើគម្រោងកំពុងព្យាយាមដោះស្រាយបញ្ហាអ្វីខ្លះ? តើត្រូវចាត់វិធានការអ្វីខ្លះដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ? តើក្រុមគោលដៅរបស់អ្នកត្រូវបានកំណត់ហើយ ឬនៅ? តើថវិកា និងធនធានរបស់អ្នកមានអ្វីខ្លះ? តើគម្រោងពេលវេលារបស់អ្នកមានគោលបំណងអ្វី? ហើយតើអ្នកមានគម្រោងវាស់វែងអន្តរាគមន៍របស់អ្នកយ៉ាងដូចម្តេច? ឆ្លើយសំណួរទាំងនេះអាចជួយអ្នកក្នុងការកសាងគ្រឹះនៃការតាមដាន និងវាយតម្លៃ (CPD, 2012) ។
- ចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការតាមដាន និងវាយតម្លៃក្នុងដំណាក់កាលរចនាគម្រោង៖ នៅពេលដែលអ្នករៀបចំផែនការគោលបំណងសម្ភារៈ និងធនធានរបស់គម្រោងវាជាការល្អបំផុតដើម្បីចាប់ផ្តើមរចនា និងបញ្ចូលការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃរបស់អ្នកក្នុងពេលដំណាលគ្នាជាមួយនឹងការបញ្ចូល និងមតិយោបល់ពីអ្នកពាក់ព័ន្ធ និងសមាជិកក្រុមដែលពាក់ព័ន្ធនឹងគម្រោង ។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការភ្ជាប់ផែនការតាមដាន និងវាយតម្លៃរបស់អ្នកទៅនឹងផែនការយុទ្ធសាស្ត្ររបស់គម្រោងតាមរបៀបនេះជានាំនូវការបែងចែក

ធនធានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពការបង្កើតតួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវ ការយល់ដឹងអំពីរចនាសម្ព័ន្ធនយោបាយ និងរដ្ឋបាលរបស់សហគមន៍ដែលគម្រោងនឹងកើតឡើង ។ ដូចគ្នានេះដែរការធ្វើផែនការតាមដាន និងវាយតម្លៃទាន់ពេលវេលាក៏ជួយកំណត់គុណតម្លៃមូលដ្ឋានរបស់អ្នក ដើម្បីវាស់ស្ទង់ភាពជោគជ័យ និងការខកខានក្នុងការអន្តរាគមន៍ក្នុងអំឡុងពេលអនុវត្តគម្រោង និងផលប៉ះពាល់របស់អ្នកនៅពេលបញ្ចប់។

- ធ្វើឱ្យការតាមដាន និងវាយតម្លៃដំណើរការជាបន្តៈ នៅក្នុងអាណាចក្រអភិវឌ្ឍន៍បែបប្រពៃណីការតាមដាន និងវាយតម្លៃត្រូវបានអនុវត្តតែនៅដំណាក់កាលចុងក្រោយនៃវដ្តគម្រោងប៉ុណ្ណោះ នេះគឺជាការអនុវត្តដែលគ្មានប្រសិទ្ធភាព និងហួសសម័យ ។ ការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃគឺជាផ្នែកសំខាន់មួយនៃគម្រោង ហើយវាត្រូវតែរួមបញ្ចូលស្របគ្នានឹងអន្តរាគមន៍គម្រោងរបស់អ្នក ។ បែបនេះអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកមើលឃើញពេញលេញនៃប្រវត្តិគម្រោងរបស់អ្នក វិសាលភាព និងភាពស្មុគស្មាញរបស់វា ដើម្បីបង្ហាញភាពមិនប្រក្រតីឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហានៅពេលពួកគេកើតមានឡើង និងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវការសម្របសម្រួលផ្ទៃក្នុងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការបែងចែកធនធានក្នុងសកម្មភាពដែលមានសក្តានុពល និងធ្វើការសម្រេចចិត្តបានត្រឹមត្រូវ។
- ស្វែងយល់ពីឧបករណ៍តាមដាន និងវិធីសាស្រ្តផ្សេងៗទៀតៈ M&E មានឧបករណ៍វិធីសាស្រ្ត និងវិធីសាស្រ្តជាច្រើនសម្រាប់ដំណាក់កាល និងសកម្មភាពផ្សេងៗគ្នានៃគម្រោង។ គន្លឹះដើម្បីទទួលបានជោគជ័យក្នុងការតាមដាន និងវាយតម្លៃគឺជ្រើសរើសក្នុងការកំណត់បាននូវចំណុចសំខាន់ និងសមស្របនឹងវិសាលភាពនៃគម្រោងរបស់អ្នក សួរសំណួរទាំងនេះអាចជួយកំណត់ជម្រើសពាក់ព័ន្ធរបស់អ្នក - តើគម្រោងប្រភេទណាដែលត្រូវត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃហើយតើនៅដំណាក់កាលណា ? តើអ្នកមានបំណងប្រើឧបករណ៍ និងវិធីសាស្រ្តនេះនៅទីណា និងដោយរបៀបណា ? តើវិធីសាស្រ្តគុណភាពមានលក្ខណៈសមស្របជាងបរិមាណសម្រាប់អន្តរាគមន៍របស់អ្នកដែរ ឬទេ ? (វិធីសាស្រ្តបរិមាណតាមដានការផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុង "បរិមាណ" ខណៈពេលដែលវិធីសាស្រ្តដែលមានគុណភាពបង្ហាញពីទស្សនៈការយល់ឃើញ ឬអាកប្បកិរិយា) ។ តើអ្នកអាចធ្វើឱ្យបានជាក់លាក់ និងយុទ្ធសាស្រ្តបញ្ជាក់ហេតុផលនៅពីក្រោយជម្រើសរបស់អ្នកបានទេ ? ហើយមានសមត្ថភាពធនធាននិងជំនាញអ្វីខ្លះដែលអាចប្រើឧបករណ៍ឬវិធីសាស្រ្តជាក់លាក់ ?
- រៀបចំសូចនាករពាក់ព័ន្ធៈ សូចនាករត្រូវបានគេហៅថាឆ្អឹងខ្នងរបស់ M&E សម្រាប់ហេតុផលត្រឹមត្រូវទាំងអស់ ។ សូចនាករគឺជាព័ត៌មានពិតប្រាកដ និងជាក់លាក់ដែលអាចឱ្យអ្នកប្រមូលទិន្នន័យបានត្រឹមត្រូវដើម្បីតាមដានការផ្លាស់ប្តូរដែលអ្នកព្យាយាមសម្រេចតាមរយៈគម្រោងកម្មវិធី ឬយុទ្ធសាស្រ្តរបស់អ្នក។ គ្រប់កម្រិតនៃគម្រោងរបស់អ្នកមិនថាជាលទ្ធផល ឬផលប៉ះពាល់គួរតែមានសូចនាករផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីវាស់ស្ទង់ពីការអនុវត្ត និងអន្តរាគមន៍របស់អ្នក ។ ប៉ុន្តែវាជាការសំខាន់ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រាកដថាសូចនាករដែលអ្នកជ្រើសរើសគឺជាក់លាក់ មានការពាក់ព័ន្ធ និងទាន់ពេលវេលាអាចសម្រេចបាន មានមូលដ្ឋានគ្រឹះ ខ្នាតរង្វាស់ គោលដៅ និងអាចបែងចែកបានយ៉ាងងាយស្រួល ជាលក្ខណៈគុណភាព និងបរិមាណ។
- ប្រមូលទិន្នន័យពីប្រភពផ្សេងៗគ្នាៈ ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃទិន្នន័យត្រឹមត្រូវ និងសូចនាករពាក់ព័ន្ធផ្តល់នូវភស្តុតាងគួរឱ្យទុកចិត្តនៃការផ្លាស់ប្តូរដែលទាក់ទងនឹងអន្តរាគមន៍គម្រោងរបស់អ្នកដូច្នេះអាចឱ្យអ្នកធ្វើការសម្រេចចិត្តបានត្រឹមត្រូវ លើការប្រើប្រាស់ទិន្នន័យដែលមានស្រាប់ ឬប្រមូលដោយខ្លួនឯងតាមរយៈទម្រង់ប្រមូលទិន្នន័យ ឬឧបករណ៍ប្រមូលទិន្នន័យឌីជីថល ។ ការប្រមូលទិន្នន័យច្បាស់លាស់មានប្រយោជន៍និង

ពាក់ព័ន្ធពីប្រភពជាច្រើនជួយវាស់វែ្ឋនភាពនៅកម្រិតផ្សេងៗ នៃគម្រោងតាមរបៀបពង្រីកបន្ថែមទៀត ។

• ប្រើវិធីសាស្រ្តរួមបញ្ចូលគ្នា៖ វិធីសាស្រ្តដែលមានការចូលរួមបញ្ចូលក្នុងការតាមដាន និងវាយតម្លៃបង្កើនអារម្មណ៍នៃភាពជាម្ចាស់ និងការលើកទឹកចិត្តក្នុងចំណោមអ្នកពាក់ព័ន្ធម្ចាស់ជំនួយ និងភាគីដែលពាក់ព័ន្ធនឹងគម្រោង ។ ធានាថាសមាជិកទាំងអស់ដែលចូលរួមមានឱកាសបញ្ចេញមតិរបស់ពួកគេ និងផ្តល់យោបល់លើការវាយតម្លៃស្ថានភាពការរៀបចំផែនការនៃគម្រោង និងកំណត់លទ្ធផលដែលចង់បាន។

• ផ្សព្វផ្សាយលទ្ធផលតាមកាលកំណត់៖ នៅក្នុងការតាមដាន និងវាយតម្លៃតាមបែបប្រពៃណីការរាយការណ៍ត្រូវបានធ្វើឡើងជារៀងរាល់ឆ្នាំ ឬឆ្ពោះទៅការបិទគម្រោងប៉ុន្តែនេះមិនមែនជាការអនុវត្តដែលបានណែនាំនោះទេ ។ វាពិតជាសំខាន់ណាស់ដែលមានការចូលរួមពីភាគីពាក់ព័ន្ធម្ចាស់ជំនួយ និងភាគីពាក់ព័ន្ធក្នុងការរៀបចំផែនការគម្រោងវាមានសារៈសំខាន់ដូចគ្នាក្នុងការផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវព័ត៌មានទូលំទូលាយនិងទៀងទាត់អំពីស្ថានភាពរបស់គម្រោង ។ នេះជួយឱ្យភាគីដែលពាក់ព័ន្ធទទួលបានរូបភាពច្បាស់ពីភាពជោគជ័យ និងការបរាជ័យនៅពេលពួកគេមកដល់ដើម្បីណែនាំឱ្យមានការកែលម្អជាចាំបាច់ និងបញ្ចូលនូវសកម្មភាពក្នុងផែនការបន្ត ។

• ធ្វើការពិភាក្សាលើទិន្នន័យដែលប្រមូលបាន៖ ទិន្នន័យគឺជាធាតុមួយដ៏មានឥទ្ធិពលបំផុតនៅក្នុងការតាមដាន និងវាយតម្លៃ ។ ទាំងទិន្នន័យគុណភាព និងបរិមាណបញ្ជាក់ច្បាស់ពីឥរិយាបថ និងកាលៈទេសៈដែលនៅពីក្រោយទិន្នន័យជាលេខ និងប្រភេទទាំងនោះ ។ នៅពេលប្រៀបធៀប និងសូចនាករគម្រោងទិន្នន័យផ្តល់នូវភស្តុតាងច្បាស់លាស់នៃការអនុវត្តជាក់ស្តែងរបស់គម្រោង ដូច្នេះអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមការងារគម្រោងធ្វើការសម្រេចចិត្តដោយផ្អែកលើការពិត និងអង្គហេតុលើការសន្មត់ ។

៤. វិធីសាស្រ្តនៃការវាយតម្លៃ

វិធីសាស្រ្តក្នុងការវាយតម្លៃមានវិធីដើម្បីកំណត់ថា តើគម្រោងដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច ? យើងគួរតែប្រើវិធីសាស្រ្តយ៉ាងណាដើម្បីវាយតម្លៃ សមស្របទៅនឹងសូចនាករនៃគម្រោង ។ បច្ចេកទេសដែលនិយមប្រើជាទូទៅដោយអ្នកវាយតម្លៃមានដូចខាងក្រោម (យូនីសេហ្វ, ២០១៩)

• បើកឱ្យមានការបញ្ចេញមតិយោបល់ ឬប្រតិកម្មតប
• សំណួរ ឬការស្ទង់មតិ
• ការរៀបចំបញ្ជីសំនួរ និងសម្ភាសន៍ជាមួយក្រុមគោលដៅ
• ការចូលរួមក្នុងការវាយតម្លៃខ្លួនឯង
• សិក្ខាសាលា
• ការពិភាក្សាក្រុមគោលដៅ
• ការអង្កេត

ការវាយតម្លៃនេះត្រូវផ្តោតសំខាន់លើសូចនាករ ដែលបានបង្កើតឡើងដើម្បីវាស់វែងការផ្លាស់ប្តូរតាមពេលវេលាដោយចង្អុលបង្ហាញទិសដៅនៃការផ្លាស់ប្តូរទាំងវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាន ឬថាតើស្ថានភាពកំពុងតែកែលម្អ ឬកាន់តែអាក្រក់ទៅៗ ។ សូចនាករដែលជាតួលេខ គឺបង្ហាញពីគុណភាពរបស់ទិន្នន័យដែលទទួលបាន ។

ដូច្នេះវាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ក្នុងការមាននូវសូចនាកជាលក្ខណៈគុណភាពដែលអាចជម្រុញការចូលរួមរបស់ភាគី ពាក់ព័ន្ធដែលបានផ្តល់ជាយោបល់ក្នុងការលើកម្ពស់នូវលទ្ធផលរបស់គម្រោង ។សូចនាករអាចមានការប្រើប្រាស់ខុសៗគ្នាអាស្រ័យលើប្រភេទព័ត៌មានដែលត្រូវការ ។ ដូច្នេះវាចាំបាច់ក្នុងការបែងចែកវាងសូចនាករប្រភេទផ្សេងៗគ្នា យោងតាមមុខងារ និងប្រភេទព័ត៌មានដែលចង់បានដោយផ្អែកលើ (CPD, 2012):

- Direct: (ឧទាហរណ៍សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍកម្មវិធី - សូចនាករអាចជាចំនួននៃកម្មវិធីបង្កើត និងទ្រទ្រង់យ៉ាងហោចណាស់រយៈពេល ១ ឆ្នាំដោយលទ្ធផលផ្ទាល់នៃអនុវត្តកម្មវិធី) ប្រៀបធៀបទៅនឹងគោលបំណងនៃកម្មវិធីដែលបានបង្កើតឡើង ។
- Indirect: សំដៅដល់សូចនាករតំណាងឱ្យគោលបំណងនៃគម្រោង។ ឧទាហរណ៍សម្រាប់ជំនាញដែលបានបង្កើតសូចនាករ ជាតួលេខដែលបានព្រមព្រៀងគ្នាដែលមិនមែនជាសូចនាករពេញលេញសម្រាប់ជំនាញដែលបានអភិវឌ្ឍ ។
- Target: ជាតំណាង និងផ្នែកមួយនៃគោលបំណង និងគោលដៅរបស់គម្រោង ដែលបានផ្តល់នូវចំនួនពិតប្រាកដ និងពេលវេលាជាក់លាក់។
- Input indicators: មធ្យោបាយវាស់វែងនៃការអនុវត្តគម្រោង។
- Process indicators: វាស់វែងសកម្មភាពក្នុងដំណើរការដល់កម្មវិធី ឬគម្រោង និងត្រួតពិនិត្យសមិទ្ធិផលក្នុងកំឡុងពេលអនុវត្តដើម្បីតាមដានវឌ្ឍនភាពឆ្ពោះទៅរកគោលបំណង និងលទ្ធផល។
- Output indicators: វាស់វែងទំហំដែលគម្រោងបានអនុវត្ត ដែលផ្តល់លទ្ធផលរំពឹងទុកក្នុងរយៈពេលវែង
- Impact indicators: វាស់វែងនូវទំហំនៃផលប៉ះពាល់ និងជាប់ទាក់ទងដោយផ្ទាល់ទៅលទ្ធផលរយៈពេលវែងនៃគម្រោង។

៥. ការវិភាគទិន្នន័យ និងរបាយការណ៍

៥.១ ការវិភាគទិន្នន័យ

ការវិភាគទិន្នន័យធ្វើឡើងតាមបែបបរិមាណ និងគុណភាព ព្រោះទិន្នន័យទាំងនេះមានសារៈសំខាន់ណាស់ដល់ការវាយតម្លៃគម្រោង ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការរៀបចំជារបាយការណ៍សម្រាប់គម្រោងទាំងមូល ។ ការវិភាគទិន្នន័យតាមបែបបរិមាណជាព័ត៌មានមូលដ្ឋានដែលទទួលបានពីចំនួនអ្នកចូលរួមក្នុងកិច្ចពិភាក្សាក្រុមគោលដៅ សម្រាប់ពិនិត្យរកនូវភាពលម្អៀងក្នុងការជ្រើសរើសអ្នកចូលរួម ចំពោះទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំត្រូវបានយកមកជាសំអាងក្នុងការសរសេររបាយការផងដែរ ។ ចំពោះការវិភាគទិន្នន័យតាមបែបគុណភាពវិញផ្តើមចេញពីការរៀបចំខ្លឹមសារក្នុងកិច្ចពិភាក្សាក្រុមគោលដៅ និងការសម្ភាសអ្នកផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់ៗ ពីប្រធានបទ និងសំណួរវាយតម្លៃ ។

ទិន្នន័យដែលទទួលបានត្រូវមានលក្ខណៈដូចតទៅ (Khmer Educator, 2020)៖

ក.ភាពស្មោះត្រង់៖

• តើការប្រមូលទិន្នន័យ ការវិភាគ និងដំណើរការផ្សព្វផ្សាយត្រូវបានដឹកនាំដោយវិជ្ជាជីវៈ និងមានគោលការណ៍ត្រឹមត្រូវឬទេ?

• តើគោលនយោបាយស្ថិតិ និងការអនុវត្តមានតម្លាភាពដែរឬទេ?

• តើបទដ្ឋានសីលធម៌ត្រូវបានប្រើប្រាស់ ដើម្បីណែនាំការអភិវឌ្ឍគោលនយោបាយ និងបុគ្គលិកដែរឬទេ?

ខ. ភាពត្រឹមត្រូវនៃវិធីសាស្ត្រ៖

• ភាពត្រឹមត្រូវនៃវិធីសាស្ត្រ និងការអនុវត្តគំនិតស្របតាមស្តង់ដារស្ថិតិ

• តើទិន្នន័យត្រូវបានផលិតទូលំទូលាយ និងអនុវត្តតាមបទដ្ឋានដែរឬទេ?

• តើទិន្នន័យត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ និង ស្របតាមស្តង់ដារ និងការអនុវត្តល្អបំផុតឬទេ?

• តើទិន្នន័យត្រូវបានកត់ត្រាដោយយោងទៅតាមស្តង់ដារគោលការណ៍ណែនាំដែរឬទេ?

គ. ភាពត្រឹមត្រូវនិងភាពជឿជាក់៖

• តើប្រភពទិន្នន័យត្រូវបានប្រើដើម្បីចងក្រងស្ថិតិយ៉ាងដូចម្តេច?

• តើទិន្នន័យ និងស្ថិតិ មានសុពលភាព ធៀបនឹងប្រភពទិន្នន័យខុសគ្នាដែរឬទេ?

• តើបច្ចេកទេសស្ថិតិមានសម្លេងល្អមានស្ថិតិត្រឹមត្រូវដែរឬទេ?

• តើប្រភពទិន្នន័យត្រូវបានវាយតម្លៃនិងមានសុពលភាពទៀងទាត់ដែរឬទេ?

ឃ. សេវាកម្ម៖

• តើស្ថិតិទាក់ទង និងទាន់ពេលវេលាឬទេ?

• តើមានគោលនយោបាយកែប្រែដែលអាចព្យាករណ៍បានទេ?

• តើទិន្នន័យមានភាពស៊ីចង្វាក់គ្នាក្នុងសំណុំទិន្នន័យនិងលើសម៉ោងដែរឬទេ?

ង. ទិន្នន័យប្រើប្រាស់មានភាពងាយស្រួល៖

• តើទិន្នន័យត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយតាមរបៀបសមរម្យ និងមិនលម្អៀងឬទេ?

• តើមានទិន្នន័យគោលគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីពិពណ៌នាអំពីទិន្នន័យទាំងស្រុងឬទេ?

• តើមានការផ្តោតលើការជួយអ្នកប្រើប្រាស់ទេឬ?

៥.២ របាយការណ៍

របាយការណ៍គឺជាសេចក្តីថ្លែងការណ៍ជាលាយលក្ខណ៍អក្សរនៃការពិតរបស់ស្ថានភាពគម្រោង ដំណើរការ ឬការសាកល្បង ដោយត្រូវបានកំណត់នូវសារៈសំខាន់នៃបទពិសោធន៍ ការសន្និដ្ឋាន ដែលបានយកចេញពីការវិភាគទិន្នន័យ ដែលនឹងត្រូវបានផ្តល់ជាអនុសាសន៍ក្រោយការវាយតម្លៃគម្រោង ។ របាយការណ៍ ដែលមានប្រសិទ្ធិភាពត្រូវតែងាយយល់ ហើយអាចយកធ្វើជាសកម្មភាពបន្តបាន របាយការណ៍មានភាព ពេញលេញ ត្រឹមត្រូវ និងមានភាពច្បាស់លាស់ លើសពីនេះរបាយការណ៍ដែលមានប្រសិទ្ធភាពបង្ហាញពីព័ត៌មានប្រកបដោយក្រមសីលធម៌(Educator HUB, 2020)។ របាយការណ៍មានគោលបំណងដូចតទៅ៖

• រក្សាទុកជាកំណត់ត្រា និងឯកសារជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ

- ដើម្បីចែករំលែកនូវព័ត៌មាន និងមានលក្ខណៈជាផ្លូវការដើម្បីធ្វើការពិចារណា
- ជាមធ្យោបាយសមស្របក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទង

របាយការណ៍មានមុខងារយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់ជូននូវព័ត៌មានរៀបរាប់ពីដំណើរការ ឬស្ថានភាពរបស់គម្រោង បង្ហាញពីរបកគំហើញ ផ្តល់នូវភាពលម្អិតពីការរីកចម្រើន ចូលរួមវាយតម្លៃគម្រោងសំណើ ប្រព័ន្ធការងារ និងផ្តល់ជាអនុសាសន៍ពីស្ថានភាពវិវឌ្ឍនៃសកម្មភាពដែលបានអនុវត្ត ។ របាយការណ៍ដែលល្អ គួរមានព័ត៌មានត្រឹមត្រូវ ទាន់ហេតុការណ៍ មានគោលបំណងច្បាស់លាស់ ទាក់ទងគ្នា ការប្រើពាក្យពេចន៍ ឬឃ្លាប្រយោគ សង្ខេបខ្លីមានន័យគ្រប់គ្រាន់ ងាយយល់ រៀបចំគំនិតបានល្អ មានភាពច្បាស់លាស់ សមហេតុផល បន្តបន្ទាប់គ្នានិងងាយស្រួលក្នុងការដកស្រង់គំនិត ។ របាយការណ៍ត្រូវរៀបចំតាមទម្រង់មួយជាក់លាក់ ដោយមានជាចំណងជើង សេចក្តីសង្ខេប លក្ខខណ្ឌព្រមព្រៀង សេចក្តីផ្តើម ដំណើរការ វិធីសាស្ត្រ ការរកឃើញលទ្ធផល ការសន្និដ្ឋាន ការផ្តល់ជាអនុសាសន៍ និងមានឯកសារភ្ជាប់ដែលទាក់ទងនឹងការងារ ។

របាយការណ៍ក៏ត្រូវមានធាតុផ្សំចាំបាច់ដូចជា៖

- សេចក្តីផ្តើមនៃរបាយការណ៍ ត្រូវរៀបរាប់ពីគោលបំណង ឬគោលដៅ ប្រវត្តិក្នុងការរៀបចំគម្រោង បញ្ហាដែលលើកយកមកដោះស្រាយ និងវិធីសាស្ត្រស្វែងរកព័ត៌មាន ឬប្រមូលព័ត៌មាន ។
- តួសេចក្តីនៃរបាយការណ៍ ត្រូវមានការបង្ហាញពីព័ត៌មាន ឬខ្លឹមសារសំខាន់ៗ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងលទ្ធផលរបស់គម្រោង មានភាពត្រឹមត្រូវមិនលម្អៀងទាន់សភាពការណ៍ ដោយធ្វើការរៀបចំ និងបង្ហាញពីព័ត៌មានក្នុងទម្រង់មួយមានលក្ខណៈច្បាស់លាស់ ។
- សេចក្តីបញ្ចប់នៃរបាយការណ៍ ត្រូវរៀបរាប់ដោយទាញនូវសេចក្តីសន្និដ្ឋានរួមដោយមានភាពសមហេតុផល មានព័ត៌មានពិតទាក់ទងនឹងហេតុការណ៍ និងមានភាពគ្រប់គ្រាន់ដោយមានការស្នើឡើងនូវលទ្ធផលនៃសកម្មភាពដែលគួរតែកែលម្អ ឬអនុវត្តនៅពេលអនាគត ដោយផ្តោតជាទូទៅ មិនចំពោះបុគ្គលណាម្នាក់ និងមានភាពច្បាល់លាស់ ។

ឯកសារយោង

1. គង់ ឆាយឡេង (២០២០). តើអ្វីទៅជាដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស
2. គំនិត (២០២១). ជំហានទាំង៩នៅក្នុងការបង្កើតផែនការទីផ្សារប្រកបដោយប្រសិទ្ធិភាព
3. ជួន សំណាង. (២០១៥). មូលដ្ឋានគ្រឹះទីផ្សារ, សាកលវិទ្យាល័យបៀលប្រាយ
4. ឈឺន ស្រីនាង. (២០១៦).ការគ្រប់គ្រងកសិដ្ឋានសម្រាប់អ្នកផ្សព្វផ្សាយ
5. ដារ៉ូ. (២០១២). គណនាប្រាក់ត្រូវបង់ប្រចាំខែនៃកម្ចីបង់រំលោះ
   https://kumnit.com/article/1694?amp=1 16/03/2021
6. ប្រាក់ ប្រានីដ្ឋា. (២០១៥). ទស្សនទាន ការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃ
7. យូនីសេហ្វ. (២០១៩) ការវាយតម្លៃផែនការសកម្មភាពជាតិស្តីពីការអប់រំនៅប្រទេសកម្ពុជា
8. Career Advice. (2020). What is Management? Definition and Function.
   https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-management/18/02/2021
9. Clubniset. 2011. Management. https://clubniset.wordpress.com/2011/05/31/
10. CPD. 2012. Monitoring and evaluation framework for continuing processional development
11. Educator-HUB. 2021. https://library.educator-hub.net/videos-adults.html.27/04/2021
12. Jonathan Turner and Martin Taylor. 2013. Applied farm management . 2nd edn.
13. Khmer Educator 2021 project monitoring and evaluation. https://www.youtube.com/channel/UCZZWQBklV6-R0YMXW6T0AgQ/videos 03/04/2021.
14. Khmerkasikam. 2014. Farm management.
   https://khmerkasikam.wordpress.com/2014/01/10
15. Lorie Bame and Kerstin Bowsher. 2001. Project planning monitoring and evaluation.
16. Louis E. Boone and David L. Kurtz. 1992. Management. International edition.
17. Milton E.bliss. 2021. Farm management.
   https://www.britannica.com/topic/farm-management 19/02/2021
18. Sam saman. 1999. Farm management.
19. S.K. Palhan. 2009. Managing Projects. New dawn press. INC. USA. UK. India.
   https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-management/18/02/2021
20. Sokankeng. 2013. Management. https://sokankeng.wordpress.com/2013/12/03/

21. P. McDonald, R. A. Edwards and J. F. D. Greenhalgh. 1990. Animal Nutrition. Fourth Edition. Longman group UK Ltd, England.

22. Wikipedia. (2021). Farm. https://en.wikipedia.org/wiki/Farm .18/02/2021

គាំទ្រថវិកាលើការរៀបរៀងដោយ

មូលនិធិស្រាវជ្រាវ គំនិតច្នៃប្រឌិត និងនវានុវត្តន៍

ឆ្នាំ ២០២១