ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE

សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ
របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

EFFECTIVE OF MANAGEMENT
ACCOUNT RECEIVABLE OF KHMER BEVERAGES

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE

សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ
របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

EFFECTIVE OF MANAGEMENT ACCOUNTRECEIVABLEOF
KHMER BEVERAGES

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ៖ ឆា សុថាន

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024

គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១

ប្រធានបទៈ ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១	សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ
បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា	ជា សុថាន
គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣	គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២
បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក វុទ្ធី	បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង
ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជាប្រធានមជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ	គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៤
បណ្ឌិត សេង សំអឿន	បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ែម សុខហៀក
នាយកវិទ្យាស្ថាន	នាយិការងអចិន្ត្រៃយ៍
បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា	បណ្ឌិត ហ៊ូ គុជគន្ធលីនណា

អារម្ភកថា

(Impression)

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញ គណនេយ្យនៅវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល៤ឆ្នាំសិក្សារួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំបានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យជាពិសេសក្រុមយើងខ្ញុំយល់ច្បាស់ថាជំនាញគណនេយ្យ គឺជាជំនាញមួយមានសារៈសំខាន់មួយដែរសម្រាប់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្នក្នុងនោះស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការធនាគារដូចគ្នា។ ដោយឡែក ដើម្បីឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិតកាន់តែមានគុណភាពខ្ពស់ វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខជំនាញសំខាន់ៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារ គណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុនិងធនាគារ តាមកម្មវិធីសិក្សាក្នុងឆ្នាំសិក្សាទីមួយរហូតដល់ឆ្នាំសិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួសត្រាយផ្លូវនិស្សិតឱ្យយល់ច្បាស់ពីការអនុវត្តការងារធនាគារពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់ និងត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃព្រមទាំងផ្តល់ជាអនុសាសន៍នៅក្នុងការងារធនាគារ ដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួន ក្នុងន័យឆ្លើយតបឱ្យបានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ដោយក្រុមយើងខ្ញុំសង្កេតឃើញថាកិច្ចការងារមួយនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងស្របពេលនៃការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្របានមកដល់ ទើបក្រុមយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទមួយស្តីពី "**ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៉ែរវីជីស**" យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងក្នុងគោលបំណងឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវទាំងអស់ ឱ្យយល់កាន់តែស៊ីជម្រៅពីការរៀបចំសារណា និងប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ។ ក្រុមយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថាការរៀបចំសារណានេះ នឹងបានចូលរួមចំណែកក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដ៏ទៃទៀតដែលមានបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

ជាទីបញ្ចប់ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមមេត្តាខន្តី អភ័យទោស ពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ រៀមច្បង និងអ្នកអានទាំងអស់ នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានដោយអចេតនា នៅក្នុងសារណានេះ ហើយក្រុមយើងខ្ញុំរីករាយនឹងទទួលយករាល់ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនា ដើម្បីឱ្យការរៀបចំលើកក្រោយទៀតមានភាពកាន់តែល្អប្រសើរ។

រចនាសម្ព័ន្ធក្រុម

ចិ សម្ផស្ស

ID: VI21/017

ជាតិ សុឌីណា

ID: VI21/010

អាន ពៅ

ID: VI21/044

មឿន ម៉េងហ័រ

ID: VI21/021

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមយើងខ្ញុំ ជានិស្សិតនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១ ជំនាញ គណនេយ្យ

សូមសំដែងនូវការគោរពដឹងគុណ និងថ្លែងអំណរគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅចំពោះ

ក្រុមគ្រួសារដែលបានជួយឧបត្ថម្ភ គាំទ្រ ទាំងសម្ភារៈ ថវិកា និងស្មារតី ជំរុញលើកទឹកចិត្ត ដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ ក្នុងការសិក្សារៀនសូត្រដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមយើងខ្ញុំសូមសំដែងនូវការគោរព និងកត្តញ្ញូតាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ដល់អ្នកមានគុណ ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់នាងខ្ញុំគ្រប់រូប និងសូមគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ដល់បណ្ឌាសាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ ទាំងអស់ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមយើងខ្ញុំនាពេលកន្លងមក។

ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមសំដែងនូវការគោរពដឹងគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅដល់ឯកឧត្តមបណ្ឌិត **ហេង វ៉ាន់ដា** នាយកនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដាដែលបានផ្តល់ទីកន្លែងបណ្តុះបណ្តាល ព្រមទាំងផ្តល់បទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើនដល់យើងខ្ញុំ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណចំពោះសាស្ត្រាចារ្យ **ឆា សុថាន** ជាសាស្ត្រាចារ្យណែនាំ ដោយបានជួយជ្រោមជ្រែង បង្ហាត់បង្ហាញសព្វបែបយ៉ាង ដើម្បីជួយដល់ក្រុមយើងខ្ញុំបញ្ចប់កិច្ចការសារណានេះជាស្ថាពរ។ សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណដល់សាស្ត្រាចារ្យ និងបុគ្គលិកនៃវិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដាទាំងអស់ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ លើកទឹកចិត្ត អនុគ្រោះដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ រហូតធ្វើឱ្យការសិក្សាបានបញ្ចប់ និងទទួលបានជោគជ័យគួរជាទីមោទនៈ។

ឆ្លៀតក្នុងឱកាសនេះដែរ ក្រុមយើងខ្ញុំសូមប្រសិទ្ធពរជ័យជូនដល់បុគ្គលទាំងអស់ ខាងលើឱ្យជួបតែពុទ្ធពរបួនប្រការ គឺអាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អំណះអំណាង

ក្រុមយើងខ្ញុំ ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២១៖ សូមធានាអះអាងថា ខ្លឹមសារសារណាក្រោមប្រធានបទ "**ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស**" នេះគឺជាស្នាដៃរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំ ដោយគ្មានការពាក់ព័ន្ធនឹងរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវរបស់អ្នកផ្សេងឡើយ។ ទិន្នន័យ និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ ដែលលើកឡើងនេះ ជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវថ្មីសុទ្ធសាធ ដែលពុំធ្លាប់មានជនណាម្នាក់យកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងការស្រាវជ្រាវពីមុនឡើយ។

ថ្ងៃ. .... ខែ.......... ឆ្នាំ..... ...... ព.ស.២៥៦....

ថ្ងៃទី.......... ខែ.......... ឆ្នាំ២០២....

ហត្ថលេខាតំណាងក្រុម

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ

ក្រោយពេលបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ វិទ្យាស្ថាន គឺតម្រូវឱ្យក្រុមនិស្សិតសិក្សាស្រាវជ្រាវជាអត្ថបទមួយដើម្បីបំពេញទៅតាមលក្ខខណ្ឌរបស់វិទ្យាស្ថាន ព្រមទាំងឱ្យប្អូនៗជំនាន់ក្រោយបានសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងបន្សល់ទុកជាស្នាដៃដែលបានសិក្សាតាំងពីឆ្នាំទី១រហូតដល់ឆ្នាំទី៤កន្លងមក។

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះក្រុមខ្ញុំបាទមានគោលបំណងស្វែងយល់ពីប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន រចនាសម្ព័ន្ធ ផលិតផល ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបាយការណ៍ សារៈសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យជាពិសេសនោះ គឺវិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព។ ការប្រមូលទិន្នន័យសារណាទៅលើប្រធានបទ៖ «**ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស**» នេះក្រុមរបស់ខ្ញុំបាទបានជួបនូវរាល់បញ្ហាជាច្រើន ដើម្បីយកមកចងក្រងជាសៀវភៅ ដោយស្រាវជ្រាវដំបូង គឺសិក្សាពីទ្រឹស្តីសិនរហូតបានក្រុមរបស់ខ្ញុំបាទបានយល់កាន់តែច្បាស់ពីការងារអនុវត្តជាក់ស្តែងដែលដូចនូវទ្រឹស្តីដែលធ្លាប់បានសិក្សា។

ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ គឺជាដំណើរការត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងប្រាក់ដែលអតិថិជនជំពាក់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានទិញដោយឥណទាន។ ការគ្រប់គ្រងគណនីទទួល មានគោលនយោបាយ និងនីតិវិធីដែលបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងគណនី និងកាត់បន្ថយហានិភ័យ នៃបំណុលអាក្រក់។ ការគ្រប់គ្រងគណនីទទួល ធានាថាក្រុមហ៊ុនទទួលបានការទូទាត់ទាន់ពេលវេលាតាមការកំណត់ និងមិនមានភាពយឺតយ៉ាវ។ គោលនយោបាយគ្រប់គ្រងគណនីល្អអាចបង្កើនលំហូរសាច់ប្រាក់ កែលម្អដំណើរការប្រមូលប្រាក់ និងធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកបង់ប្រាក់កាន់តែលឿន ហើយក៏អាចបង្កើនបទពិសោធន៍របស់អតិថិជនបានយ៉ាងច្រើនផងដែរ។ ដូចគ្នានេះដែរ ការអនុវត្តមិនល្អអាចវានឹងរារាំងដល់ការលូតលាស់របស់ស្ថាប័ន ក្នុងការអនុវត្តនេះយើងត្រូវកំណត់លក្ខខណ្ឌឥណទាន និងដែនកំណត់ តាមដានភាពសក្តិសមនៃឥណទាន តាមដានវិក័យបត្រអតិថិជន តាមដានការបង់ប្រាក់យឺត ការប្រមូលគណនីហួសកាលកំណត់។

ជាការពិតណាស់កាលណាបើយើងបានសិក្សាទៅលើវិធីសាស្ត្រការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យបានល្អនោះវាពិតជាចំណែកមួយដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមានការរីចចម្រើនទៅមុខបន្តយ៉ាងរលូន។

តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវរួចមកក្រុមខ្ញុំបាទអាចសន្និដ្ឋានបានថាក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានភាពល្បីល្បាញ លេចធ្លោជាងគេក្នុងការផលិត ផលិតផលមានអនាម័យល្អ ការដឹកនាំ និងការគ្រប់គ្រងប្រកបទៅដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ មិនត្រឹមតែលេចធ្លោនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាទេ ឈានដល់ក្រៅប្រទេសមួយចំនួនទៀតផង។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាក្រុមហ៊ុនក៏នៅតែមានចំណុចខ្វះខាតផងដែរ។ ហេតុដូចនេះហើយទើបក្រុមខ្ញុំបាទ សូមធ្វើការផ្តល់ជាអនុសាសន៍ទៅលើក្រុមហ៊ុន គួរតែកាត់បន្ថយទៅលើចំណាយផ្សេងៗដែលមិនសូវជាចាំបាច់ច្រើនហួសពេក វាបណ្តាលឱ្យបាត់បង់នូវចំណូលច្រើន។

មាតិកា

ទំព័រ

អារម្ភកថា i

រចនាសម្ព័ន្ធ ii

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ iii

អំណះអំណាង iv

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ v

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ១

១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ១

១.តើការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យមានសារៈសំខាន់អ្វីខ្លះសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៉ែវើរីជីស?

២.តើក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៉ែវើរីជីសមានវិធីសាស្ត្រដូចម្តេច ក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ២

១.៤ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ ២

១.៤.១ ទំហំដែនកំណត់ ២

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ ២

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ ៣

១.៥.១ ការប្រមូលទិន្នន័យដំបូង ៣

១.៥.២ ការប្រមូលទិន្នន័យបន្ទាប់ ៣

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ ៣

១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ៤

ជំពូកទី២
ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ៥

២.១.១ និយមន័យ ៥

២.១.២ ប្រវត្តិនៃការកើតឡើងឥណទេយ្យ ៦

២.១.៣ ទ្រឹស្តីទាក់ទងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ ៧

២.២ សារៈសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ៩

២.២.១ និយមន័យ ៩

២.២.២ មុខងារនៃការគ្រប់គ្រង ១០

២.២.៣ ទ្រឹស្តីនៃសារៈសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ ១០

២.៣ វិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព ១១
២.៣.១ និយមន័យ ១១
២.៣.២ ប្រវត្តិនៃវិធីសាស្ត្រ ១១
២.៣.៣ ទ្រឹស្តីដែលពាក់ព័ន្ធវិធីសាស្ត្រ ១២

ជំពូកទី៣
ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់
ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ១៤
៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ប៊ែវើរីជីស ១៤
៣.១.២ សញ្ញាសម្គាល់របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ១៥
៣.១.៣ ទីតាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ១៥
៣.១.៤ ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ១៥
ក.ស្រាបៀរ កម្ពុជា(Cambodia Beer) ១៦
ខ.ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង វើក (WURKZ) ១៧
គ.ទឹកក្រូច អាយស៍(IZE) ១៨
ឃ.ទឹកបរិសុទ្ធ កម្ពុជា (Cambodia Water) ១៩
ង.ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង អាយស៊ី យូល (Cambodia ICV COOL) ១៩
ច.ភេសជ្ជៈអិចប្រេស (Exprez Cambodia) ២០
ឆ.ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង ឃីស (KIZZ) ២០
៣.១.៥ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ២១
ក.ចក្ខុវិស័យ ២១
ខ.បេសកកម្ម ២១
គ.គោលតម្លៃ ២១
៣.១.៦ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង តួនាទី នឹងភារកិច្ច របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ២២
ក. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង ២២
ខ. តួនាទី និងភារកិច្ចរបស់គណៈគ្រប់គ្រង ២៣
៣.២ សារៈសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ២៣
៣.២.១ បង្កើតមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ ២៣
៣.២.២ បង្កើនឱកាសក្នុងការលក់ ២៤
៣.២.៣ បង្កើនទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន ២៥
៣.២.៤ បង្កើតការកែលម្អការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ ២៦
ក.បង្កើតលក្ខខណ្ឌបង់ប្រាក់ ២៤
ខ.ត្រួតពិនិត្យវិក្កយបត្រ ២៤

គ.អនុវត្តគោលការណ៍បង់ប្រាក់ ២៤
ឃ.ដោះស្រាយវិវាទការទូទាត់ឱ្យបានទាន់ពេលវេលា ២៤
ង.ផ្ដល់ជូនជម្រើសបង់ប្រាក់ ២៥
៣.២.៥ បង្កើនការគ្រប់គ្រងលើមូលធន ២៥
៣.២.៦ កាត់បន្ថយហានិភ័យឥណទាន ២៥
៣.៣ វិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៉ែវើរីជីស ២៥
៣.៣.១ កំណត់ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ ២៦
៣.៣.២ កំណត់ប្រព័ន្ធសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ ២៦
៣.៣.៣ គ្រប់គ្រងដំណើរការគណនីអតិថិជន ២៧
៣.៣.៤ គ្រប់គ្រងនៃការប្រមូលសាច់ប្រាក់ ៣០
៣.៣.៥ បង្កើនល្បឿនការប្រមូលសាច់ប្រាក់ ៣០

ជំពូកទី៤
ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង ៣១
៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ ៣១

ជំពូកទី៥
សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន និងការផ្ដល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន ៣៣
៥.២ ការផ្ដល់អនុសាសន៍ ៣៣
ឯកសារយោង
ឧបសម្ព័ន្ធ

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

នាសម័យបច្ចុប្បន្ននេះ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគឺមានការអភិវឌ្ឍគ្រប់វិស័យ មិនថាវិស័យសេវាកម្ម ផលិតកម្ម ឧស្សាហកម្ម ជាពិសេសនោះគឺវិស័យពាណិជ្ជកម្ម។ នៅក្នុងពិភពលោកទាំងមូលមានការចាប់បើកចំហរនូវសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ និងការទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងល្អខ្ជាប់ខ្ជួនជាមួយបណ្តាប្រទេសនានានៅលើពិភពលោក។ កត្តាទាំងនេះបានជម្រុញការលើកទឹកចិត្តយ៉ាងខ្លាំងដល់ប្រជាពលរដ្ឋ និងអ្នកវិនិយោគស្រប ពេលដែលសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារលើពិភពលោកកំពុងតែមានការរីកចម្រើនលើគ្រប់វិស័យ ជាពិសេសទៅលើវិស័យពាណិជ្ជកម្ម មានការកើនឡើងជារៀងរាល់ថ្ងៃ។ យើងសង្កេតឃើញថាសព្វថ្ងៃនេះ លំហូរនៃអ្នកវិនិយោគទុនក្នុង និងក្រៅប្រទេសគឺបានចូលរួមបណ្តាក់ទុនវិនិយោគទៅលើវិស័យពាណិជ្ជកម្មជាច្រើននៅក្នុងប្រទេស ដែលធ្វើឱ្យប្រទេសកម្ពុជាកាន់តែមានភាពរីកចម្រើនគួរឱ្យសម្គាល់។ ដោយសារមានការកើនឡើងជាច្រើននេះហើយ ដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មខ្លះទទួលបានជោគជ័យ និងខ្លះទៀតមានហានិភ័យខ្ពស់ទៅលើកាគ្រប់គ្រងផងដែរ។ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាប្រភពដែលធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនគឺតាមរយៈការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម។ យើងសង្កេតឃើញថាសព្វថ្ងៃនេះ មានអ្នកវិនិយោគកំពុងធ្វើការវិនិយោគ និងការបណ្តាក់ទុនប្រកួតប្រជែងគ្នានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយើងជាច្រើន។

ជាក់ស្តែងក្រុមហ៊ុនខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានការគ្រប់គ្រងបានល្អជាងគេ ដោយផ្តោតទៅលើការផលិតស្រាបៀរ ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ព្រមទាំងការផលិតភេសជ្ជៈផ្សេងៗទៀតនាំមុខគេនៅប្រទេសកម្ពុជា ដែលកាន់កាប់ភាគហ៊ុន ១០០ភាគរយ ដោយវិនិយោគិនកម្ពុជា។ បន្ថែមពីនេះទៅទៀត ក្រុមហ៊ុនខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស បានបំពេញតួនាទីរបស់ខ្លួនយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាសង្គមតាមរយៈការបង្កើតបានជាក្រុមហ៊ុនដែលមានស្តង់ដា និងគុណភាពដោយឆ្លងកាត់តាមខ្សែរសង្វាក់ផលិតកម្មយ៉ាងត្រឹមត្រូវក្នុងការចូលរួមស្វែងរកទីផ្សារដើម្បីសម្រេចបានភាពជោគជ័យនៃការគ្រប់គ្រង ក៏ដូចជាការផ្តល់ឱកាសការងារដល់ប្រជាជន ដើម្បីជួយឱ្យប្រជាជនមានចំណូល ងាយស្រួលក្នុងការបែងចែកធនធានសម្រាប់ប្រើប្រាស់ប្រចាំថ្ងៃ កាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាជន កាត់បន្ថយភាពគ្មានការងារធ្វើរបស់ប្រជាជន។

ចំណុចចាប់ផ្តើមនៃអាជីវកម្ម ត្រូវតែស៊ីចង្វាក់ជាមួយគោលដៅ ខ្សែរសង្វាក់ផលិតកម្មដំណើរការ ផលិត ការស្វែងរកទីផ្សារ ការស្វែងរកទីកន្លែងសម្រាប់លក់ ឬការផ្សព្វផ្សាយពាណិកម្មជូនអតិថិជនជាដើម។ ចំណុចចាប់ផ្តើម ត្រូវតែមានការចូលរួមមតិគ្នាចេញជាចំណុចតូចៗ ឬជាជំហានឆ្ពោះទៅកាន់គោលដៅ ភាពជោគជ័យដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន។ ដូច្នេះហើយទើបក្រុមខ្ញុំបាទ សម្រេចជ្រើសរើសយកប្រធានបទ **ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស** យកមកធ្វើជាការស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងជាឯកសារសម្រាប់ទុកឱ្យនិស្សិតជំនាន់ក្រោយយកមកសិក្សាបន្ត។

១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាសព្វថ្ងៃនេះ គឺមានការប្រកួតប្រជែងយ៉ាងខ្លាំងទៅលើគ្រប់វិស័យ ដោយសារតែមានការប្រកួតប្រជែងច្រើននេះហើយ ទើបក្រុមហ៊ុននីមួយៗតែងតែមានវិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

មានលក្ខណៈពិសេសផ្សេងៗគ្នាទៅតាមក្រុមហ៊ុន ឬអង្គភាព ទោះជាយ៉ាងណាក្រុមហ៊ុនខ្មែរ ប៊ែរវើរីជីស គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលកំពុងតែឈានមុខគេព្រមទាំងមានការគាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជន ហើយមានការទទួលស្គាល់ពីក្រសួងសុខាភិបាលកម្ពុជា និងវិទ្យាស្ថានវាយតម្លៃគុណភាពអន្តរជាតិ(Monde Selection International Quality) ដែលមាននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ដើម្បីចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍទៅលើការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព ក្រុមយើងខ្ញុំសូមលើកនូវសំណួរមួយចំនួនដើម្បីទុកជាទស្សនៈវិស័យ និងជាផែនទីបង្ហាញផ្លូវក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវដូចតទៅ៖

១.តើការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យមានសារៈសំខាន់អ្វីខ្លះ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែរវើរីជីស?

២.តើក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែរវើរីជីសមានវិធីសាស្ត្រដូចម្តេច ក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ក្នុងស្នាដៃមួយនេះត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីស្វែងយល់ឱ្យកាន់តែច្បាស់អំពីវិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យដើម្បីឱ្យដឹងកាន់តែស៊ីជម្រៅចំពោះលក្ខណៈពិសេសៗដោយឡែករបស់ក្រុមហ៊ុន និងពិនិត្យផ្តោតសំខាន់ទៅលើប្រសិទ្ធភាពការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ហេតុនេះហើយយើងត្រូវស្វែងយល់ពីចំណុចសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

- ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែរវើរីជីស
- ផ្តោតទៅលើរចនាសម្ព័ន្ធចាត់តាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ផ្នែកឥណទេយ្យ
  - ការគ្រប់គ្រងទៅលើប្រព័ន្ធឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែរវើរីជីស
  - ការផ្តល់សេវាទៅឱ្យអតិថិជន
  - ការប្រមូលឥណទេយ្យ
  - នីតិវិធី និងដំណោះស្រាយឥណទេយ្យពេលមានបញ្ហា
  - ផ្សព្វផ្សាយប្រព័ន្ធឥណទេយ្យ
  - ស្វែងរកចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ។

១.៤ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីសិក្សាស្រាវជ្រាវអំពីប្រធានបទនេះឱ្យកាន់តែស៊ីជម្រៅ មានភាពច្បាស់លាស់ និងងាយស្រួលថែមទៀត យើងបានកំណត់អំពីទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវឱ្យបានជាក់លាក់ជាមុនសិន។

១.៤.១ ទំហំដែនកំណត់

ក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះក្រុមខ្ញុំបាទ បានជ្រើសរើសក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែរវើរីជីស ដែលមានអាសយដ្ឋានផ្លូវ២១៧ ភូមិជើងឯក សង្កាត់ជើងឯក ខណ្ឌដង្កោ រាជធានីភ្នំពេញមកសិក្សា។

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

សម្រាប់វិសាលភាពក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ក្រុមខ្ញុំបាទបានកំណត់យកប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២២-២០២៣សម្រាប់ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងរៀបចំចងក្រងជាសៀវភៅ។

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវនេះ ក្រុមខ្ញុំបាទបានជ្រើសរើសយកវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបពិពណ៌នាមកប្រើប្រាស់ ដោយសារប្រធានខាងលើនេះទាមទារការបកស្រាយឱ្យបានលម្អិត និងក្បោះក្បាយ។

១.៥.១ ការប្រមូលទិន្នន័យដំបូង

ការប្រមូលទិន្នន័យដំបូង គឺទទួលបានការណែនាំពីសាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំ និងធ្វើការសាកសួរផ្ទាល់ ទៅកាន់បុគ្គលិកដែលកំពុងបម្រើការងារនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស។

១.៥.២ ការប្រមូលទិន្នន័យបន្ទាប់

ការប្រមូលទិន្នន័យបន្ទាប់ គឺបានមកពីការស្រាវជ្រាវពីក្នុងបណ្ណាល័យនានា និងគេហទំព័រក្នុងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗ។

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងផ្តោតទៅលើផលប្រយោជន៍រួមនៅក្នុងការផ្តល់ចំណេះដឹងជាជំនួយក្នុងការវិភាគជាឯកសារផ្សេងៗ ជាគន្លឹះកាន់តែល្អប្រសើរក្នុងការស្រាវជ្រាវ និងគោលបំណងផ្សេងៗទៀតដែលអាចយកប្រើប្រាស់បានសម្រាប់អ្នកអាន ជាពិសេសសម្រាប់និស្សិតជំនាន់ក្រោយដែលសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចង់យល់ដឹងអំពីប្រធានបទ ប្រសិទ្ធក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស។ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះបានផ្តល់ផលប្រយោជន៍ និងចំណេះដឹងដូចជា៖

- ចំពោះខ្លួនឯង៖ យល់ដឹងពីវិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យជាក់ស្តែង ព្រមទាំងការលើកឡើងពីរចនាសម្ព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ស្គាល់ពីរបៀបនៃការធ្វើសំវិធានធន ការបង្កើតនូវកម្មវិធីគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ ដឹងពីការវាយតម្លៃ ការបង្កើតរយៈពេលឥណទានដើម្បីបញ្ចុះភាគរយការពិន័យក្នុងករណីដែលមានការបង់ប្រាក់យឺតយ៉ាវ ហើយព្រមទាំងទទួលបាននូវចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ថ្មីៗបន្ថែមទៀតពីកិច្ចកាស្រាវជ្រាវមួយនេះផងដែរ។
- ចំពោះនិស្សិតជំនាន់ក្រោយ៖ ជាឯកសារសម្រាប់ជំនួយដល់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ហើយក៏អាចជាសៀវភៅក្នុងការបង្កើនចំណេះដឹងទៅលើប្រព័ន្ធឥណទេយ្យ។
- ចំពោះសាធារណជន និងប្រយោជន៍រួម៖ ជាឯកសារមួយសម្រាប់បង្វែរចំណាប់អារម្មណ៍មហាជនឱ្យមកចាប់អារម្មណ៍លើការវិនិយោគមូលបត្រកម្មសិទ្ធិ ឬភាគហ៊ុន ព្រមទាំងជាឯកសារវិភាគលើឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស។ ម្យ៉ាងវិញទៀតវាអាចធ្វើឱ្យមហាជនទទួលបានទំនុកចិត្តបន្ថែមទៀត។
- ចំពោះក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស៖ ទទួលបានការផ្សព្វផ្សាយពីក្រុមហ៊ុនយ៉ាងទូលំទូលាយបន្ថែមធ្វើឱ្យមហាជនស្គាល់កាន់តែច្បាស់ពីលក្ខណៈនៃការសងប្រាក់ព្រមទាំងធ្វើឱ្យអតិថិជនមានទំនុកចិត្តខ្ពស់លើក្រុមហ៊ុន ពិសេសជាងនេះទៅទៀតគឺឱ្យធ្វើក្រុមហ៊ុនមើលឃើញពីចំណុចល្អ និងចំណុចខ្វះខាតខ្លះៗ ដែលត្រូវកែលម្អឬបង្កើតថ្មីឡើងវិញ។

១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

នៅក្នុងការធ្វើរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ គឺមានគោលបំណងចង់បកស្រាយឱ្យបានកាន់តែច្បាស់ពីចំណុចនីមួយៗ។ ការស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានបែងចែកជាប្រាំផ្នែកដែលមានដូចជា សេចក្តីផ្តើម រំលឹកទ្រឹស្តី លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍។

ជំពូកទី១ (សេចក្តីផ្តើម)៖ លើកឡើងពីលំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណង ទំហំ និងដែនកំណត់ វិធីសាស្រ្តនៃការស្រាវជ្រាវ និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ។

ជំពូកទី២ (រំលឹកទ្រឹស្តី)៖ ចង្អុលបង្ហាញ និងលើកឡើងនូវនិយមន័យ ប្រវត្តិផ្សេងៗ ទ្រឹស្តីរបស់អ្នកប្រាជ្ញដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយប្រធានបទនៃការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធឥណទេយ្យ។

ជំពូកទី៣ (លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ)៖ លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវគឺបានផ្តល់ឱ្យដឹងពីស្ថានភាពជាក់ស្តែងរបស់ក្រុមហ៊ុន ទីតាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន គោលនយោបាយ ប្រព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ។

ជំពូកទី៤ (ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ)៖ លើកឡើងពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយនៃការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន និងប្រព័ន្ធឥណទេយ្យ។

ជំពូកទី៥ (សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍)៖ ការធ្វើសេចក្តីសន្និដ្ឋានលើគ្រប់ចំណុចទាំងចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ ព្រមទាំងភាពខ្វះខាតទាំងឡាយ ក្នុងការផ្តល់ជាមតិ និងអនុសាសន៍ដើម្បីកែលំអឱ្យប្រសើរឡើង។

ជំពូកទី២
រំលឹកទ្រឹស្តី

ជំពូកទី២

ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន

ពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ គ្រប់បណ្តាលប្រទេសបច្ចេកវិទ្យាមានការរីកចម្រើនឥតឈប់ឈរជាកត្តាដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនកាន់តែកើនច្រើនឡើងៗ ការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ ក៏ជាចំណែកមួយដែលមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ ក្នុងការរក្សានូវសាច់ប្រាក់ចំណូល និងចំណាយរបស់ខ្លួន ព្រមទាំងជានាការទុក្ខចិត្តភាពត្រឹមត្រូវទៅលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ កាលណាមានការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យបានល្អនោះនឹងធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុន ទទួលបានភាពច្បាស់លាស់ទៅលើរបាយការណ៍ មានទំនុកចិត្ត ដឹងពីការជំពាក់ ឬមានការសងប្រាក់របស់អតិថិជន ជាពិសេសនោះគឺធ្វើឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន។

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១.១ និយមន័យ

គណនីឥណទេយ្យ គឺជាគណនីមួយដែលបង្ហាញថាអតិថិជនជំពាក់ប្រាក់ក្រុមហ៊ុន។ គណនីឥណទេយ្យកើតឡើងដោយសារការលក់ទំនិញជឿ ឬការផ្តល់សេវាកម្មដោយជំពាក់ទៅកាន់អតិថិជន[1]។

គណនីឥណទេយ្យ គឺជាសមតុល្យនៃប្រាក់ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានចែកចាយឬប្រើប្រាស់ប៉ុន្តែមិនទាន់បានទូទាត់ដោយអតិថិជន។ គណនីឥណទេយ្យត្រូវបានរាយក្នុងតារាងតុល្យការជាទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្ន។ ចំនួនទឹកប្រាក់ដែលអតិថិជនជំពាក់សម្រាប់ការទិញដែលបានធ្វើឡើងដោយឥណទានគឺគណនីឥណទេយ្យ[2]។

គណនីឥណទេយ្យ កើតឡើងដោយសារការលក់ទំនិញជឿ ឬការផ្តល់សេវាកម្មដោយជំពាក់ទៅកាន់អតិថិជន[3]។

គណនីឥណទេយ្យ គឺសំដៅលើប្រាក់ដែលអតិថិជនរបស់ក្រុមហ៊ុនជំពាក់សម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលពួកគេបានទទួល ប៉ុន្តែមិនទាន់បានបង់។ ឧទាហរណ៍ នៅពេលអតិថិជនទិញផលិតផលដោយឥណទានចំនួនទឹកប្រាក់ដែលជំពាក់នឹងបញ្ចូលទៅក្នុងគណនីដែលទទួល។ វាជាកាតព្វកិច្ចដែលបានបង្កើតឡើងតាមរយៈប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម[4]។

គណនីឥណទេយ្យ សំដៅលើវិក្កយបត្រដែលក្រុមហ៊ុនមាន ឬប្រាក់ដែលអតិថិជនជំពាក់ក្រុមហ៊ុន[5]។

គណនីឥណទេយ្យ គឺជាពាក្យគណនេយ្យដែលសំដៅលើប្រាក់ជំពាក់ក្រុមហ៊ុនដោយអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ វាគឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃរបាយការណ៍អំពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនចាប់តាំងពីវាបង្ហាញពីចំនួនប្រាក់ដែលត្រូវបានព្យាករថានឹងទទួលបានពីអតិថិជននាពេលអនាគត[6]។

---

[1] *https://www.khsearch.com/qna/24676*
[2] *https://www.techtarget.com/searcherp/definition/Accounts-receivable-AR*
[3] *https://cambodiafinancialtimes.com/archives/3729#*
[4] *https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurn*
[5] *https://www.bing.com/search? 1*
[6] *https://www.rsisinternational.*

២.១.២ ប្រវត្តិនៃការកើតឡើងឥណទេយ្យ

គណនីដែលត្រូវទទួល គឺជាជម្រើសសម្រាប់អាជីវកម្មក្នុងការទិញ និងបង្កើនលំហូរសាច់ប្រាក់បានយូរជាងវាថែមទាំងមានឈ្មោះទៀតផង។ ជាការពិតណាស់ វិធីសាស្ត្របានផ្លាស់ប្តូរ និងកែលម្អពេញមួយប្រវត្តិសាស្ត្រ ប៉ុន្តែវាជាជម្រើសយូរមកហើយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនមួយក្នុងការទិញទំនិញ និងបង់ប្រាក់សម្រាប់ពួកគេដោយបត់បែននៅពេលក្រោយ។ យើងនឹងក្រឡេកមើលប្រវត្តិសាស្ត្រឡើងវិញនៅទីកន្លែង និងពេលណាដែលគណនីទទួលត្រូវបានបង្កើតឡើង និងរបៀបដែលវាបានវិវត្តទៅជាអ្វីដែលយើងដឹងដូចសព្វថ្ងៃនេះ។

2000 មុន គ.ស៖ ស្ថាបនិកនៃគណនីទទួលជនជាតិ Mesopotamians បានបង្កើតទម្រង់នៃកត្តាស្រដៀងគ្នាទៅនឹងអ្វីដែលយើងប្រើសព្វថ្ងៃនេះ ដោយអនុញ្ញាតឱ្យអាជីវកម្មទិញទំនិញ និងទូទាត់ប្រាក់នៅពេលក្រោយ។ ច្បាប់ផ្លូវការដំបូងនៃគណនីដែលទទួលត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងក្រមនៃ Hammurabi។

1300s-1400s៖ គណនីដែលទទួលបានមានរូបរាងក្នុងប្រទេសអង់គ្លេសហើយក្លាយជាផ្លូវជំនួញដ៏ពេញនិយមក្នុងឧស្សាហកម្មសម្លៀកបំពាក់។ សម្លៀកបំពាក់ដែលមកដល់ប្រទេសអង់គ្លេសជារឿយៗធ្វើដំណើរឆ្ងាយៗហើយអ្នកដឹកជញ្ជូននឹងត្រូវរង់ចាំទទួលប្រាក់បន្ទាប់ពីការដឹកជញ្ជូនត្រូវបានធ្វើឡើង។ ជាមួយនឹងការណែនាំអំពីហិរញ្ញប្បទាននៃគណនីទទួល អ្នកដឹកជញ្ជូនអាចទទួលបានប្រាក់បៀវត្សរ៍មួយផ្នែកភ្លាមៗ ដែលគ្របដណ្តប់លើការចំណាយលើឧបករណ៍ និងការផ្គត់ផ្គង់។

1600s៖ អាណានិគមនៃ "ពិភពលោកថ្មី" បានប្រើគណនីដែលទទួលបាន ដើម្បីបង្កើតជីវភាពរស់នៅពីវត្ថុធាតុដើមដែលអាចរកបានដែលពួកគេបានរកឃើញ។ អាណានិគមនឹងដឹកជញ្ជូនថ្នាំជក់រោម កប្បាស និងឈើត្រឡប់ទៅប្រទេសអង់គ្លេសវិញ។ អាណានិគមនឹងផ្តល់ប្រាក់បុរេប្រទានដោយផ្អែកទៅលើភាពរឹងមាំនៃគណនីទទួលរបស់អតិថិជន។

1800s៖ សូមអរគុណដល់បដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្មការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានពីគណនីទទួលបានកាន់តែពេញនិយម។ អ្នកពង្រីកឥណទានបានចាប់ផ្តើមសម្លឹងមើល "ភាពសក្តិសមនៃឥណទាន" របស់អតិថិជន។

ដើមទសវត្សរ៍ឆ្នាំ 1900៖ ឧស្សាហកម្មដូចជាវាយនភណ្ឌ កាត់ដេរ និងដឹកជញ្ជូនបានចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់គណនីដែលទទួលជាប្រភពសំខាន់នៃហិរញ្ញប្បទានរបស់ពួកគេ។ ពួកគេបានចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់កត្តាជាមធ្យោបាយដើម្បីបន្តទិញវត្ថុធាតុដើមរបស់ពួកគេ។ ការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានពីគណនីបានអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេដោះស្រាយជាមួយនឹងវដ្តនៃការលក់ដ៏វែង នៅពេលដែលការដឹកជញ្ជូន និងការចែកចាយទំនិញមិនទាន់អាចទុកចិត្តបាន។

ឆ្នាំ 1940៖ ធនាគារមួយចំនួនរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកចាប់ផ្តើមផ្តល់ជម្រើសកត្តាដែលអាចទទួលបានពីគណនី ផ្ទុយពីអាជីវកម្មទៅនឹងគំរូអាជីវកម្ម។ Factoring ឈានដល់បរិមាណ 2.5 ពាន់លានដុល្លារក្នុងឆ្នាំ 1948។

ឆ្នាំ 1970-1980៖ ចាប់តាំងពីធនាគារបានចូលរួមក្នុងអាជីវកម្មកត្តា អត្រាការប្រាក់ចាប់ផ្តើមឡើងខ្ពស់ខ្លាំង ហើយបទប្បញ្ញត្តិត្រូវបានរឹតបន្តឹង។ ជាលទ្ធផល គណនីឯកជនក្រុមហ៊ុនកត្តាទទួលប្រាក់ចាប់ផ្តើមកើនឡើង[7]។

[7] *https://www.bing.com/search? e*

២.១.៣ ទ្រឹស្តីទាក់ទងឥណទេយ្យ

ការសិក្សានេះបង្ហាញពីប្រវត្តិស៊ីជម្រៅនៃគណនីដែលទទួលពីសម័យបុរាណរហូតដល់សម័យទំនើប។ ជនជាតិបាប៊ីឡូន ក្រិក និងរ៉ូមទាំងអស់បានបង្កើតប្រព័ន្ធសម្រាប់កត់ត្រា និងគ្រប់គ្រងបំណុលដែលជំពាក់ពួកគេ។ ការសិក្សានេះផ្តោតលើការអភិវឌ្ឍន៍នៃ AD នៅសតវត្សរ៍ទី 1 នៃការរក្សាគណនីពីរជង ដែលអាចឱ្យសហគ្រាសរក្សាគណនីរបស់ពួកគេបានកាន់តែត្រឹមត្រូវ និងមានប្រសិទ្ធភាព។ ការសិក្សាប្រើវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវពិពណ៌នា។ ការសិក្សានេះ ក៏ស្វែងយល់ពីរបៀបដែលបច្ចេកវិទ្យាបានផ្លាស់ប្តូរវិធីដែលអាជីវកម្មគ្រប់គ្រងគណនីដែលទទួលបានក្នុងសម័យទំនើបនេះ ជាមួយនឹងវិធីសាស្រ្តទូទាត់អេឡិចត្រូនិក និងកម្មវិធីដែលធ្វើឱ្យវាកាន់តែងាយស្រួលសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការតាមដាន និងប្រមូលការទូទាត់ពីអតិថិជន។ សរុបសេចក្តីមក កាសែតបានសង្កត់ធ្ងន់ថា អាជីវកម្មអាចគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេបានប្រសើរជាងមុន និងពង្រឹងផ្នែកខាងក្រោមរបស់ពួកគេដោយសិក្សាពីប្រវត្តិ និងការវិវត្តនៃគណនីដែលត្រូវទទួល ដើម្បីរក្សាការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងពិភពជំនួញដែលមានល្បឿនលឿននាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែបន្តសម្របខ្លួន និងទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ។

គណនីឥណទេយ្យ គឺជាពាក្យគណនេយ្យដែលសំដៅលើប្រាក់ជំពាក់ក្រុមហ៊ុនដោយអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ វាគឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃរបាយការណ៍អំពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនចាប់តាំងពីវាបង្ហាញពីចំនួនប្រាក់ដែលត្រូវបានព្យាករណ៍ថានឹងទទួលបានពីអតិថិជននាពេលអនាគត។ ប្រវត្តិនៃគណនីដែលត្រូវទទួលនៅក្នុងរបាយការណ៍នៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុលាតសន្ធឹងត្រលប់ទៅសម័យដំបូងនៃគណនេយ្យ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនបានចាប់ផ្តើមតាមដានប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ (Needles & Powers 2013)។ គណនីដែលទទួលនៅក្នុងសេចក្តីថ្លែងការណ៍នៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុមានប្រវត្តិដ៏យូរលង់តាំងពីដើមដំបូងនៃគណនេយ្យ និងវិវត្តន៍តាមពេលវេលាដើម្បីក្លាយជាធាតុផ្សំសំខាន់នៃដំណើរការគណនេយ្យទំនើប (Warren et al. 2013)។

គណនីឥណទេយ្យ អាចត្រូវបានតាមដានត្រឡប់ទៅអរិយធម៌អេហ្ស៊ីបបុរាណ និងមេសូប៉ូតាមី ដែលឈ្មួញបានរក្សាទុកកំណត់ត្រានៃប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេនៅលើបន្ទះដីឥដ្ឋ។ បច្ចេកទេសគណនេយ្យពីរជងត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅអឺរ៉ុបមជ្ឈិមសម័យ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនអាចតាមដានគណនីរបស់ពួកគេកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។ ការកត់ត្រាចូលពីរជងត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅសតវត្សទី1នៃគ.ស ហើយត្រូវបានចាត់ទុកថាជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃ គណនេយ្យទំនើប (Kiso et al. 2019)។ ប្រព័ន្ធនេះពាក់ព័ន្ធនឹងការកត់ត្រារាល់ប្រតិបត្តិការនៅក្នុងគណនីពីរផ្សេងគ្នា ដោយធានាថាគណនីមានតុល្យភាព។ អាជីវកម្មអាចតាមដានហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេបានកាន់តែត្រឹមត្រូវ និងមានប្រសិទ្ធភាពជាលទ្ធផលនៃបញ្ហានេះ។ ការកត់ត្រាចូលពីរជងក៏បានធ្វើឱ្យកាន់តែងាយស្រួលក្នុងការស្វែងរកកំហុស និងការក្លែងបន្លំ។ កំឡុងសម័យក្រុមហ៊ុន Renaissance Luca Piccioli បានបោះពុម្ពសៀវភៅមួយក្បាលលើប្រធានបទនៅឆ្នាំ1494។ សៀវភៅនេះបានក្លាយជាឯកសារយោងស្តង់ដាសម្រាប់ការកត់ត្រាចូលពីរជង ហើយនៅតែប្រើប្រាស់សព្វថ្ងៃ (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2019)។ ការអភិវឌ្ឍន៍នៃការកត់ត្រាចូលពីរជងបានផ្លាស់ប្តូរដំណើរការគណនេយ្យ ហើយមានឥទ្ធិពលយូរអង្វែងលើរបៀបដែលស្ថាប័នគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ។

រាល់ប្រតិបត្តិការនៅក្នុងប្រព័ន្ធនេះត្រូវបានកត់ត្រាក្នុងគណនីពីរផ្សេងគ្នា មួយសម្រាប់ឥណពន្ធ និងមួយទៀតសម្រាប់ឥណទាន។ វិធីសាស្ត្រនេះនៅតែត្រូវបានប្រើប្រាស់សព្វថ្ងៃនេះ និងបម្រើជាមូលដ្ឋានគ្រឹះសម្រាប់ការអនុវត្តគណនេយ្យទំនើប។ ក្នុងអំឡុងបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្មនៃសតវត្សទី18 និងទី19 ការប្រើប្រាស់

គណនីទទួលនៅក្នុងរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុបានក្លាយជារឿងសាមញ្ញ។ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនរីកចម្រើន និងពង្រីក ពួកគេទាមទារប្រព័ន្ធស្មុគស្មាញជាងមុនសម្រាប់ការតាមដានសកម្មភាពហិរញ្ញវត្ថុ។ សេចក្តីថ្លែងការណ៍នៃទីតាំងហិរញ្ញវត្ថុបានវិវត្តទៅជាឧបករណ៍សំខាន់មួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុននានាក្នុងការត្រួតពិនិត្យសុខភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ និងធ្វើការសម្រេចចិត្តវិនិយោគនាពេលអនាគត (Weygandt et al. 2015)។

គណនីឥណទេយ្យ គឺជាធាតុផ្សំដ៏សំខាន់នៃរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយពួកវាត្រូវបានប្រើដើម្បីកំណត់ដើមទុនធ្វើការដែលជាចំនួនប្រាក់ដែលអាចចូលប្រើបានសម្រាប់អង្គការសម្រាប់ប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃ។ គណនីដែលត្រូវទទួលក៏អាចត្រូវបានប្រើដើម្បីវាយតម្លៃសាច់ប្រាក់ងាយស្រួលរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនក្នុងការបំពេញកាតព្វកិច្ចហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនក្នុងរយៈពេលខ្លី។ ការដាក់បញ្ចូលគណនីដែលត្រូវទទួលនៅលើរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុបានអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យសុខភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ និងធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយការអប់រំទាក់ទងនឹងការវិនិយោគនាពេលអនាគត។ ការសិក្សានេះនឹងពិនិត្យមើលការវិវឌ្ឍន៍នៃគណនីដែលត្រូវទទួលនៅលើរបាយការណ៍នៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុពីសម័យបុរាណរហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន ដោយបង្ហាញពីការរីកចម្រើន និងការផ្លាស់ប្តូរសំខាន់ៗដែលជះឥទ្ធិពលដល់នីតិវិធីគណនេយ្យទំនើប។

គណនីឥណទេយ្យ គឺជាមូលនិធិដែលអតិថិជនជំពាក់ដល់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានទិញដោយឥណទាន។ អ្នកនិពន្ធមួយចំនួនបានកំណត់គណនីទទួលតាមវិធីផ្សេងៗគ្នា៖ គណនីទទួលត្រូវបានកំណត់ដោយ Weygandt et al។ (2015) ជាចំនួនសរុបនៃប្រាក់ជំពាក់ក្រុមហ៊ុនដោយអតិថិជនរបស់ខ្លួនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានលក់នៅលើឥណទាន ហើយត្រូវបានកត់ត្រាជាទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្ននៅលើរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ។ និយមន័យនេះសង្កត់ធ្ងន់លើការពិតដែលថាគណនីទទួលគឺជារូបិយប័ណ្ណ។ ការដាក់បញ្ចូលគណនីដែលត្រូវទទួលនៅលើរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុបានអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យសុខភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគេ និងធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយការអប់រំទាក់ទងនឹងការវិនិយោគនាពេលអនាគត។ ការសិក្សានេះនឹងពិនិត្យមើលការវិវឌ្ឍន៍នៃគណនីដែលត្រូវទទួលនៅលើរបាយការណ៍នៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុពីសម័យបុរាណរហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន ដោយបង្ហាញពីការរីកចម្រើន និងការផ្លាស់ប្តូរសំខាន់ៗដែលជះឥទ្ធិពលដល់នីតិវិធីគណនេយ្យទំនើប។

គណនីឥណទេយ្យ គឺជាមូលនិធិដែលអតិថិជនជំពាក់ដល់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ទំនិញឬ សេវាកម្មដែលបានទិញដោយឥណទាន។ អ្នកនិពន្ធមួយចំនួនបានកំណត់គណនីទទួលតាមវិធីផ្សេងៗគ្នា៖ គណនីទទួលត្រូវបានកំណត់ដោយ Weygandt et al។ (2015) ជាចំនួនសរុបនៃប្រាក់ជំពាក់ក្រុមហ៊ុនដោយអតិថិជនរបស់ខ្លួនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានបម្រើ ឬលក់នៅលើឥណទាន ហើយត្រូវបានកត់ត្រាជាទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្ននៅលើរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ។ និយមន័យនេះសង្កត់ធ្ងន់លើការពិតដែលថាគណនីទទួលគឺជាទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្នដែលតំណាងឱ្យចំនួនប្រាក់ ដែលរំពឹងថានឹងទទួលបានក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំ។ ក្រុមប្រឹក្សាស្តង់ដាគណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ (FASB) ផ្តល់និយមន័យមួយផ្សេងទៀតនៃគណនីទទួល។ គណនីដែលត្រូវទទួលត្រូវបានកំណត់ដោយ FASB ជាចំនួនសុទ្ធនៃបំណុលដែលកើតចេញពីការលក់ទំនិញ ឬសេវាកម្មក្នុងដំណើរការធម្មតានៃអាជីវកម្ម (FASB, 2014)។ គណនីដែលត្រូវទទួល យោងទៅតាម Needles and Powers (2013) គឺជាចំនួនលុយដែលជំពាក់អាជីវកម្មដោយអតិថិជនរបស់ខ្លួនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្ម

ដែលបានលក់នៅលើឥណទាន ហើយវាត្រូវបានចាត់ទុកថាជាទ្រព្យសកម្មមួយនៅលើរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ។និយមន័យនេះសង្កត់ធ្ងន់លើសារៈសំខាន់នៃគណនីដែលទទួលជាទ្រព្យសកម្មដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីតម្លៃនៃវិក្កយបត្រដែលមិនទាន់ចេញរបស់ក្រុមហ៊ុន។ គណនីទទួល គឺជាមូលនិធិដែលក្រុមហ៊ុនមានសិទ្ធិទទួលបានពីអតិថិជនរបស់ខ្លួនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលលក់ដោយឥណទាន។ យោងតាម Investopedia "គណនីដែលទទួលបានតំណាងឱ្យប្រាក់ជំពាក់ក្រុមហ៊ុនដោយអង្គភាពលើការលក់ផលិតផលឬសេវាកម្មនៅលើឥណទាន" (Investopedia, nd) ។

គណនីត្រូវទទួល នេះបើយោងតាមលោក Warren et al។ (2013) គឺជាចំនួនទឹកប្រាក់ដែលអតិថិជនជំពាក់ដល់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានលក់នៅលើឥណទាន ហើយត្រូវបានចាត់ទុកថាជាទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្ននៅលើរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ។ និយមន័យនេះ គឺស្រដៀងគ្នាទៅនឹងនិយមន័យពីមុនហើយសង្កត់ធ្ងន់លើសារៈសំខាន់នៃគណនីទទួលជាទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្នដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីតម្លៃនៃវិក្កយបត្រដែលមិនទាន់ចេញរបស់ក្រុមហ៊ុន។ គណនីដែលត្រូវទទួល គឺជាមូលនិធិដែលជំពាក់ក្រុមហ៊ុនដោយអតិថិជនរបស់ខ្លួនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានលក់នៅលើឥណទាន ហើយពួកគេត្រូវបានកត់ត្រាជាទ្រព្យសកម្មនៅលើរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ។ អ្នកនិពន្ធគណនេយ្យជាច្រើន រួមទាំង Needles and Powers (2013), Warren et al. (2013) និង Weygandt et al ។ (2015) គាំទ្រនិយមន័យនេះ[8]។

២.២ សារៈសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងគណនេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.២.១ និយមន័យ

ការគ្រប់គ្រង គឺជាដំណើរការនៃការប្រើប្រាស់ធនធាន នៅក្នុងអង្គភាពឱ្យទទួលបានជោគជ័យដល់អង្គភាព ដោយមានការរៀបចំ ការធ្វើផែនការ ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យ[9]។

ការគ្រប់គ្រង គឺជាដំណើរការនៃការធ្វើការជាមួយនឹងមនុស្សនិង ធនធានដ៏ទៃទៀតដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់អង្គភាព។ អ្នកដែលគ្រប់គ្រងខ្លាំងពូកែត្រូវមានសមត្ថភាព និងប្រសិទ្ធភាព[10]។

ការគ្រប់គ្រង គឺជាដំណើរការរៀបចំចាត់ចែងដឹកនាំនិងត្រួតពិនិត្យដោយប្រើធនធានផ្សេងៗទៀតដើម្បីសម្រេចគោលដៅ[11]។

ការគ្រប់គ្រង គឺជាការគ្រប់គ្រង របស់អង្គការមិនថាជា អាជីវកម្ម អង្គការ មិនរកប្រាក់ចំណេញ ឬស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល តាមរយៈការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មការគ្រប់គ្រងមិនស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ ឬផ្នែករងវិទ្យាសាស្ត្រនយោបាយនៃរដ្ឋបាលសាធារណៈរៀងៗខ្លួន[12]។

[8] chttps://www.rsisinternational.org
[9] តើការគ្រប់គ្រងមានន័យដូចម្តេច ? (khsearch.com)
[10] https://clubniset.wordpress.com
[11] https://www.khsearch.com
[12] https://en.m.wikipedia.org

២.២.២ មុខងារនៃការគ្រប់គ្រង

មុខងារនៃការគ្រប់គ្រងមាន៤ គឺ ៖

១.ការធ្វើផែនការ គឺជាការកំណត់នូវគោលបំណងអង្គភាពបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍឋាននុក្រមផែនការ និងធ្វើការសម្របសម្រួលសកម្មភាពទាំងឡាយ។

២. ការចាត់តាំង គឺជាការទទួលខុសត្រូវចំពោះគម្រោងរចនាសម្ព័ន្ធរបស់អង្គភាពបែងចែកការងារតម្រូវទៅតាមសមត្ថភាពបុគ្គលដែរត្រូវធ្វើ។

៣. ការដឹកនាំ គឺជាការដឹកនាំដោយផ្ទាល់និងសម្របសម្រួលជាមួយក្រុមមនុស្សទាំងអស់ ចេះលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក ដឹកនាំសកម្មភាពអ្នកដទៃ ជ្រើសរើសរបៀបនៃការប្រស្រ័យទាក់ទងដែលមានប្រសិទ្ធភាពបំផុត និងដោះស្រាយជំលោះនៅក្នុងក្រុមការងារ ។

៤. ការត្រួតពិនិត្យ គឺដើម្បីធានាថាកិច្ចការទាំងអស់ត្រូវទៅតាមផែនការ ដែលបានគ្រោងទុកប្រៀបធៀបប្រតិបត្តិការជាក់ស្តែងទៅនឹងគោលបំណងអង្គភាព ហើយត្រូវធ្វើការកែប្រែលើចំណុចដែលចាំបាច់[13]។

២.២.៣ ទ្រឹស្តីនៃសារៈសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ

ទាំងនេះមួយចំនួនត្រូវបានបង្កើតឡើងជាច្រើនសតវត្សមុនក៏ដោយ ក៏ពួកគេនៅតែផ្តល់នូវក្របខ័ណ្ឌស្ថេរភាពសម្រាប់ការដំណើរការអាជីវកម្ម។

១.ទ្រឹស្តីគ្រប់គ្រងវិទ្យាសាស្ត្រ

វិស្វករមេកានិកជនជាតិអាមេរិក Frederick Taylor ដែលជាអ្នកទ្រឹស្តីគ្រប់គ្រងដំបូងគេបំផុត បានត្រួសត្រាយទ្រឹស្តីការគ្រប់គ្រងបែបវិទ្យាសាស្ត្រ។ គាត់និងសហការីរបស់គាត់ស្ថិតក្នុងចំណោមបុគ្គលដំបូងគេដែលសិក្សាការងារតាមបែបវិទ្យាសាស្ត្រ។ ទស្សនវិជ្ជារបស់ Taylor បានសង្កត់ធ្ងន់លើការពិតដែលថាការបង្ខំមនុស្សឱ្យធ្វើការនឿយហត់ មិនមែនជាវិធីល្អបំផុតក្នុងការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពលទ្ធផលនោះទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ Taylor បានផ្តល់អនុសាសន៍ឱ្យធ្វើកិច្ចការសាមញ្ញដើម្បីបង្កើនផលិតភាព។ យុទ្ធសាស្ត្រគឺខុសគ្នាបន្តិចពីរបៀបដែលអាជីវកម្មត្រូវបានធ្វើឡើងពីមុន។ ដំបូងឡើយ នាយកប្រតិបត្តិរោងចក្រវីការាយនឹងទំនាក់ទំនងតិចតួចបំផុតជាមួយនិយោជិតរបស់គាត់។ វាគ្មានវិធីណាក្នុងការកំណត់ស្តង់ដានៃច្បាប់នៅកន្លែងធ្វើការនោះទេ ហើយការលើកទឹកចិត្តតែមួយគត់របស់និយោជិតគឺសុវត្ថិភាពការងារ។ យោងតាម Taylor ប្រាក់គឺជាការលើកទឹកចិត្តដ៏សំខាន់សម្រាប់ការងារ ដែលនេះជាមូលហេតុដែលគាត់បង្កើតគំនិត "ប្រាក់ឈ្នួលថ្ងៃសមរម្យសម្រាប់ការងារប្រចាំថ្ងៃ"។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក ទ្រឹស្តីគ្រប់គ្រងបែបវិទ្យាសាស្ត្រត្រូវបានអនុវត្តន៍នៅទូទាំងពិភពលោក។ ការសហការគ្នាជាលទ្ធផលរវាងនិយោជិត និងនិយោជកបានវិវត្តទៅជាការងារជាក្រុមដែលមនុស្សចូលចិត្តឥឡូវនេះ[14]។

២.ទ្រឹស្តីការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ

ការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធផ្តល់នូវវិធីសាស្ត្រជំនួសសម្រាប់ការធ្វើផែនការ និងការគ្រប់គ្រងអង្គការ។ ទ្រឹស្តីគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធស្នើរថាអាជីវកម្ម ដូចជារាងកាយមនុស្សមានធាតុផ្សំជាច្រើនដែលធ្វើការចុះសម្រុងគ្នា ដើម្បីឱ្យប្រព័ន្ធធំអាចដំណើរការបានល្អបំផុត។ យោងតាមទ្រឹស្តី ភាពជោគជ័យនៃអង្គការមួយអាស្រ័យទៅលើធាតុសំខាន់ៗមួយចំនួន៖ ភាពស៊ីសង្វាក់គ្នា ការពឹងពាក់គ្នាទៅវិញទៅមក និងទំនាក់ទំនងរវាងប្រព័ន្ធរងផ្សេងៗ។

[13] https://www.khsearch.com
[14] https://corporatefinanceinstitute.com

បុគ្គលិកគឺជាធាតុផ្សំដ៏សំខាន់បំផុតមួយរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ជាតុផ្សេងទៀតដែលមានសារៈសំខាន់ចំពោះភាពជោគជ័យនៃអាជីវកម្មគឺនាយកដ្ឋាន ក្រុមការងារ និងអង្គភាពអាជីវកម្ម។ នៅក្នុងការអនុវត្ត អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវបានតម្រូវឱ្យវាយតម្លៃគំរូ និងព្រឹត្តិការណ៍នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេ ដើម្បីកំណត់វិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងដ៏ល្អបំផុត។ វិធីនេះ ពួកគេអាចសហការគ្នាលើកម្មវិធីផ្សេងៗ ដើម្បីឱ្យពួកគេអាចធ្វើការជាសមូហភាពជាជាងជាឯកតាដាច់ដោយឡែក[15]។

៣. ទ្រឹស្តីការគ្រប់គ្រងភាពអាសន្ន

គោលគំនិតសំខាន់នៅពីក្រោយទ្រឹស្តីការគ្រប់គ្រងពេលមានអាសន្ន គឺគ្មានវិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងណាដែលសាកសមនឹងគ្រប់ស្ថាប័នទាំងអស់នោះទេ។ មានកត្តាខាងក្រៅ និងខាងក្នុងមួយចំនួនដែលនៅទីបំផុតនឹងប៉ះពាល់ដល់វិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងដែលបានជ្រើសរើស។ ទ្រឹស្តីភាពអាសន្នកំណត់អថេរចំនួនបីដែលទំនងជាមានឥទ្ធិពលលើរចនាសម្ព័ន្ធរបស់អង្គការមួយ៖ ទំហំនៃអង្គការ បច្ចេកវិទ្យាដែលកំពុងធ្វើការ និងរចនាបទនៃភាពជាអ្នកដឹកនាំ[16]។

២.៣ វិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព

ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ គឺជាទិដ្ឋភាពសំខាន់នៃទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ស្ថាប័ន។ ជាមួយនឹងការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ ដ៏រឹងមាំ នោះស្ថាប័នមួយអាចបង្កើត និងរក្សាភាពស្មោះត្រង់របស់អតិថិជនបានប្រសើរជាងមុន។ ការអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនធ្វើការទិញដោយផ្អែកលើឥណទាន (ជំនួសឱ្យការទូទាត់ជាមុន) បង្កើតទំនាក់ទំនងនៃភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការ។ ហើយការពង្រឹងទំនាក់ទំនងនោះកើតឡើងដោយការផ្តល់ឱ្យនូវការទំនាក់ទំនងងាយស្រួល និងជាប់លាប់ ជាពិសេស នៅពេលដែលវាមកដល់ការបង់ប្រាក់។ ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ ធ្វើឱ្យការផ្ញើវិក្កយបត្រ និងឯកសារពាក់ព័ន្ធមានភាពរហ័សរហួន ដូច្នេះអតិថិជនតែងតែដឹងថាពួកគេជំពាក់អ្វី ពេលដល់កំណត់ និងរបៀបដាក់ស្នើការទូទាត់[17]។

២.៣.១ និយមន័យ

វិធីសាស្ត្រគឺមានន័យថាបង្ហាញនូវសកម្មភាពប្រកបទៅដោយឆន្ទៈដ៏មុះមុតដើម្បីសម្រេចបាននូវភាពជោគជ័យ។ ឧទាហរណ៍៖ អនុវត្តន៍នូវវិធីសាស្ត្រ ទើបអាចដឹងរាល់ឧបសគ្គ និងរាល់ភាពជោគជ័យបាន[18]។

វិធីសាស្ត្រ សំដៅយកវិធីសាស្ត្រសិក្សា ឬស្វែងយល់អំពីបាតុភូតិ ឬកម្មវត្ថុសិក្សាណាមួយដោយផ្អែកលើការសង្កេត ពិសោធន៍ វាស់វែង កត់ត្រា ប្រមូល និងវិភាគទិន្នន័យ និងវាយតម្លៃ ឬសន្និដ្ឋានតាមសមហេតុសមផល[19]។

២.៣.២ ប្រវត្តិនៃវិធីសាស្ត្រ

វិធីសាស្ត្រ (ពីភាសាក្រិក មានន័យថា សិល្បៈនៃមេដឹកនាំកងទ័ពការិយាល័យឧត្តមសេនីយ៍បញ្ជាការទូទៅ គឺជាផ្នែកការកម្រិតខ្ពស់ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅមួយឬច្រើនក្រោមលក្ខខណ្ឌនៃភាពមិនប្រាកដប្រជា។ នៅក្នុងន័យនៃ "សិល្បៈនៃឧត្តមសេនីយ៍" ដែលរួមបញ្ចូលនូវជំនាញមួយចំនួនរួមមានយុទ្ធវិធីការឡោមព័ទ្ធក័ស្តុភារជាដើមពាក្យនេះត្រូវបានប្រើក្នុងសតវត្សទី៦នៃ គ.ស។ នៅក្នុងស័ព្ទវ៉ូម៉ាំងខាងកើតហើយ

[15] https://corporatefinanceinstitute.com
[16] https://corporatefinanceinstitute.com
[17] https://thmeythmey.com
[18] https://thmeythmey.com
[19] https://km.m.wikipedia.orgA

ត្រូវបានបកប្រែទៅជាភាសាបែបបស្ចិមប្រទេសតែប៉ុណ្ណោះ។ នៅសតវត្សរ៍ទី ១៨ ចាប់ពីពេលនោះរហូតដល់សតវត្សរ៍ទី ២០ ពាក្យ"យុទ្ធសាស្ត្រ" បានចេញមកបង្ហាញនូវ "មធ្យោបាយគ្រប់ជ្រុងជ្រោយក្នុងការព្យាយាមបញ្ចប់នូវនយោបាយរួមទាំងការគម្រាមគំហែងឬ ការប្រើប្រាស់កម្លាំងជាក់ស្តែងនៅក្នុងគ្រោមភាសានៃធន្ទះ"នៅក្នុងជម្លោះយោជាដែលក្នុងនោះសត្រូវទាំងពីរ។វិធីសាស្ត្រគឺសំខាន់ណាស់ ព្រោះធនធានដែលមាន ដើម្បីសម្រេចគោលដៅទាំងនេះជាធម្មតាមានការកំណត់។ យុទ្ធសាស្ត្រ ជាទូទៅពាក់ព័ន្ធនឹងការកំណត់គោលដៅកំណត់សកម្មភាព ដើម្បីសម្រេចគោលដៅនិងកៀរគរធនធាន ដើម្បីប្រតិបត្តិសកម្មភាព។ វិធីសាស្ត្រពិពណ៌នាអំពីវិធីបញ្ចប់ (គោលដៅ) នឹងត្រូវបានសម្រេចដោយ មធ្យោបាយ (ធនធាន)។ វិធីសាស្ត្រអាចត្រូវបានបម្រុងទុកឬ អាចលេចចេញជាគំរូនៃសកម្មភាពនៅពេលដែលអង្គការសម្របខ្លួនទៅនឹងបរិស្ថានឬ ការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន។ វាពាក់ព័ន្ធនឹងសកម្មភាពដូចជា ការធ្វើផែនការវិធីសាស្ត្រ និងការគិតបែបវិធីសាស្ត្រ។ លោក Henry Mintzberg មកពីសាកលវិទ្យាល័យ McGill បានកំណត់វិធីសាស្ត្រថាជាគំរូមួយក្នុងការសំរេចចិត្តផ្ទុយទៅនឹងទស្សនៈនៃផែនការនៅពេលដែល លោក Henrik Von Scheel កំណត់ខ្លឹមសារនៃវិធីសាស្ត្រជាសកម្មភាពដើម្បីផ្តល់នូវគុណតម្លៃពិសេសការជ្រើសរើស អនុវត្តសកម្មភាពផ្សេងៗគ្នា ឬអនុវត្តសកម្មភាពផ្សេងៗគ្នាជាងគូប្រជែង។ ខណៈដែល Max McKeown (២០១១) អះអាងថា វិធីសាស្ត្រគឺនិយាយអំពីអនាគតនិងជាការប៉ុនប៉ងរបស់មនុស្ស ដើម្បីឈានដល់ទីបញ្ចប់ដែលគួរឱ្យចង់បានជាមួយនឹងមធ្យោបាយដែលមាន។ បណ្ឌិតវ៉ាឌីមៀរ Kvint កំណត់វិធីសាស្ត្រថាជា ប្រព័ន្ធនៃការស្វែងរកបង្កើត និងអភិវឌ្ឍគោលលទ្ធិដែលនឹងធានាបាននូវភាពជោគជ័យយូរអង្វែង ប្រសិនបើអនុវត្តតាមដោយស្មោះត្រង់ អ្នកទ្រឹស្តីស្មុគស្មាញកំណត់វិធីសាស្ត្រថាជាការលាតត្រដាងនៃទិដ្ឋភាពខាងក្នុងនិងខាងក្រៅរបស់អង្គភាពដែលនាំឱ្យមានសកម្មភាពនៅក្នុងបរិបទសេដ្ឋកិច្ចសង្គម[20]។

២.៣.៣ ទ្រឹស្តីដែលពាក់ព័ន្ធវិធីសាស្ត្រ

វិធីសាស្ត្រ គឺជាសំណុំនៃវិធីសាស្ត្រ។ វិធីសាស្ត្រដែលជាផ្នែកមួយនៃវិធីសាស្ត្រសាភីយៀនគឺ៖

១.វិធីសាស្ត្រ lexical, semantic និងគំនិត៖ ដែលរួមមានការសួរចម្លើយពាក្យដែលទាក់ទងទៅនឹងប្រធានបទនៃការសិក្សា និងនិយមន័យរបស់ពួកគេនឹងត្រូវបានបញ្ជាក់ដោយការពន្យល់យ៉ាងច្បាស់ពីវចនានុក្រមផ្ទាល់ខ្លួនវចនានុក្រមផ្ទាល់របស់ខ្លួនសម្រាប់គម្រោងដែលអនុញ្ញាតឱ្យកំណត់គោលបំណងនៃការសិក្សាយ៉ាងជាក់លាក់។

២. វិធីសាស្ត្រប្រៀបធៀប៖ ដែលរួមបញ្ចូលទាំងការបង្កើតភាពស្របគ្នាជាមួយវត្ថុដទៃទៀតនៃការសិក្សាទាំងមូល ឬផ្នែកខ្លះវិភាគភាពស្រដៀងគ្នា និងភាពខុសគ្នារបស់ពួកគេដែលជួយធ្វើឱ្យវចនានុក្រមនិងចំណាត់ថ្នាក់មានភាពប្រសើរឡើង។

៣. វិធីសាស្ត្រចំណាត់ថ្នាក់៖ វារួមបញ្ចូលទាំងការសួរអំពីចំណាត់ថ្នាក់នៃគំនិតដែលទាក់ទងទៅនឹងប្រធានបទនៃការសិក្សា ហើយវាត្រូវបានបញ្ជាក់ជាមួយនឹងការពង្រីកបញ្ជីពាក្យ និងនិយមន័យដើម្បីបង្កើតចំណាត់ថ្នាក់ផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាប់គម្រោង។

៤.វិធីសាស្ត្រជាប្រព័ន្ធ៖ ដែលជាវិធីសាស្ត្រស្មុគស្មាញ។ វាផ្អែកលើការគិតជាប្រព័ន្ធហើយត្រូវបានបែងចែកជាពីរចក្ខុវិស័យសំខាន់ៗ៖ បរិបទដែលបង្កើតឡើងដោយប្រព័ន្ធធម្មជាតិមនុស្ស សកម្មភាពរបស់មនុស្ស

[20] *សៀវភៅសារណា VI.013.115 ទំព័រ១៨-១៩*

និងប្រព័ន្ធក្រុមហ៊ុនបង្កើតឡើងដោយជាតុផ្សេងៗគ្នា ដែលផ្តល់ឱ្យឯកសារអត្តសញ្ញាណអាជីវកម្ម (ឌីអុី)។ វារួមមានការកំណត់ទីតាំងនៃការសិក្សានៅក្នុងបរិបទនិងការវិភាគប្រព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន។

៥. វិធីសាស្រ្តប្រវត្តិសាស្រ្ត៖ ដែលរួមមានការសិក្សាអំពីដើមកំណើតនិងការវិវត្តនៃមុខវិជ្ជាសិក្សា និងត្រូវបានបញ្ជាក់នៅក្នុងកាលប្បវត្តិនៃព្រឹត្តិការណ៍ និងយុគសម័យជាមួយវា វាអាចធ្វើឱ្យស៊ីជម្រៅនូវចំណេះដឹងដែលបានបង្កើតឡើងជាមួយវិធីសាស្រ្តបួនផ្សេងទៀត និងជាពិសេសជាមួយវិធីសាស្រ្តជាប្រព័ន្ធដោយរួមបញ្ចូលទស្សនៈប្រវត្តិសាស្រ្តសិក្សាពីការវិវត្តពេញមួយយុគសម័យនេះនឹងមានប្រយោជន៍ដើម្បីធ្វើការនៅពេលអនាគតនៃគោលបំណងនៃការសិក្សា[21]។

[21] *https://metodologiasapiens.com*

ជំពូកទី៣
លទ្ធផលស្រាវជ្រាវ

ជំពូកទី៣

ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

ជីប ម៉ុង ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ១៩៨២ ហើយបានរីកចម្រើនទៅជា ក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកដ៏ធំបំផុតមួយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ជីប ម៉ុង គ្រុប គឺជាក្រុមហ៊ុនធំមួយ ដែលចូលរួមក្នុងផលប្រយោជន៍ចម្រុះនៃអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា រាប់ចាប់ពីការអភិវឌ្ឍន៍អចលនទ្រព្យ ភេសជ្ជៈ ការផលិត និងការចែកចាយសម្ភារសំណង់ រួមមានបេតុង ស៊ីម៉ងត៍ និងដែក។ ក្រុមហ៊ុន ជីប ម៉ុង មានគោលបំណងកាត់បន្ថយការនាំចូលពីបរទេស និងផ្តល់ការងារដល់ប្រជាជនកម្ពុជារាប់រយនាក់។ នៅក្នុងជីប ម៉ុង គ្រុប រួមមាន ជីប ម៉ុងត្រេឌីង (Chip Mong Trading) ជីប ម៉ុងអ៊ីនដាស្ទ្រីស៍(Chip Mong Industries) ជីប ម៉ុងលែន (Chip Mong Land) ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស (Khmer Beverages) ជីប ម៉ុង រីថែល (Chip Mong Retail) និងជានាគារជីប ម៉ុង (Chip Mong Bank)។ ដូចនេះហើយ ក្រុមយើងខ្ញុំសូមលើកយកនូវ ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស យកមកសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ ហើយបានក្លាយជាក្រុមហ៊ុនផលិតស្រាបៀរ និងភេសជ្ជៈ ឈានមុខគេនៅក្នុងកម្ពុជា ដែលគ្រប់គ្រងដោយវិនិយោគិនខ្មែរ 100%។ រោងចក្រប្រើប្រាស់តែគ្រឿងផ្សំល្អផ្តាច់គេ ពីអឺរ៉ុប និងបំពាក់ទៅដោយបច្ចេកវិទ្យាទំនើបៗបំផុតមកពីប្រទេសអាល្លឺម៉ង់។ បច្ចេកវិទ្យាឈានមុខគេដ៏ទំនើប ធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនផលិតបាននូវស្រាបៀរ ដែលមានរសជាតិថ្មីប្លែកគេទាំងស្រុង ដែលគេស្គាល់ថាជា ស្រាបៀរកម្ពុជា។ ជាមួយនឹងការអនុវត្តវិធានការអនាម័យ និងការគ្រប់គ្រងគុណភាពយ៉ាងតឹងរឹង និងហ្មត់ចត់បំផុត ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស បានទទួលវិញ្ញាបនបត្រ ISO 9001:2015 សម្រាប់ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគុណភាព វិញ្ញាបនបត្រ ISO 14001:2015 សម្រាប់ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងបរិស្ថាន ពានរង្វាន់ Brewery Award ពីចក្រភពអង់គ្លេស ពានរង្វាន់ European Star Award ពីប្រទេសអាល្លឺម៉ង់ និងពានរង្វាន់ Monde Selection Awards (កម្រិត Grand Gold និង Gold) នៅប្រទេសប៊ែលសិក ព័រទុយហ្គាល់ និងអេស្ប៉ាញ។ រោងចក្រ ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស បានពង្រីកសង្វាក់ផលិតកម្មរបស់ខ្លួនលើកទី៣ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ ដែលបង្កើនសមត្ថភាពផលិតកម្មស្រាបៀររបស់ខ្លួន និងអភិវឌ្ឍផលិតផលថ្មីៗ រួមមានស្រាបៀរ Barrley Black Extra Stout, ស្រាបៀរ Kudo, ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង Wurkz, Ize Cola, Ize Lemon, Ize Fruit Punch និងទឹកបរិសុទ្ធកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស យកចិត្តទុកដាក់លើការផលិត ផលិតផលមានគុណភាពខ្ពស់បំផុត ដែលមានការទទួលស្គាល់ និងគាំទ្រពីអតិថិជនរបស់ខ្លួន និងដើម្បីបំពេញតម្រូវការស្រាបៀរ និងភេសជ្ជៈ។ បច្ចុប្បន្ន ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស មានបុគ្គលិកជិត១០០០នាក់ កំពុងបម្រើការពេញម៉ោង ដែលបានប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការផលិតស្រាបៀរ និងភេសជ្ជៈ ដែលមានគុណភាពល្អបំផុតសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា និងបណ្តាប្រទេសក្នុងតំបន់។ ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស មានមោទនភាពចំពោះការពង្រីកខ្លួនកាន់តែធំឡើងជាលំដាប់នេះ។

៣.១.២.សញ្ញាសម្គាល់របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

KHMER BEVERAGES

៣.១.៣ ទីតាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស ដែលមានអាស័យដ្ឋាន ផ្លូវ២១៧ ភូមិជើងឯក សង្កាត់ជើងឯក ខណ្ឌដង្កោ រាជធានីភ្នំពេញ។

៣.១.៤ ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

ផលិតផល គឺផលដែលបានធ្វើសម្រេចហើយ ផលដែលកើតបានមកពីការប្រកបមុខរបរផ្សេងៗមាន កសិកម្មនិងឧស្សាហកម្មជាដើម។

ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស មានផលិតផល រួមមានស្រាបៀរ កម្ពុជា(Cambodia Beer) ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង វើក (WURKZ) ទឹកក្រូច អាយស៍ (IZE) ទឹកបរិសុទ្ធ កម្ពុជា (Cambodia Water) ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង អាយស៊ី យូល (Cambodia ICY COOL) ភេសជ្ជៈអិចប្រេស (Exprez Cambodia) និងភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង ឃីស (KIZZ)...។

ក.ស្រាបៀរ កម្ពុជា(Cambodia Beer)

ខ.ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង វើក (WURKZ)

គ.ទឹកក្រូច អាយស៍ (IZE)

ឃ.ទឹកបរិសុទ្ធ កម្ពុជា (**Cambodia Water**)

ង.ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង អាយស៊ី យូល (**Cambodia ICY COOL**)

ច.ភេសជ្ជៈអិចប្រេស (Exprez Cambodia)

ឆ.ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង ឃីស (KIZZ)

ទិដ្ឋភាពនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

៣.១.៥ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលតម្លៃ របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

ក.ចក្ខុវិស័យ

ដើម្បីក្លាយជា ក្រុមហ៊ុន ផលិតភេសជ្ជៈ ជាទីពេញនិយម ដែលអាចរកបានគ្រប់ទីកន្លែង និងមានការទទួលស្គាល់បំផុតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

ខ.បេសកកម្ម

ដើម្បីក្លាយខ្លួនជា ក្រុមហ៊ុន ផលិតភេសជ្ជៈឈានមុខគេ ដែលផលិតបាននូវផលិតផលមានគុណភាពខ្ពស់ និងសេវាកម្មមានគុណតម្លៃបន្ថែមជាមួយនឹងស្មារតីទំនួលខុសត្រូវ សង្គម និងបរិស្ថាន ។

គ.គោលតម្លៃ

គោលតម្លៃនៃក្រុមហ៊ុនមានដូចជា៖

- ធ្វើការផ្លាស់ប្តូរទៅរកភាពល្អប្រសើរ
- ការរីកចម្រើន និងការផ្តល់ត្រឡប់ទៅសង្គមវិញ
- ការផ្តោតសំខាន់ទៅលើអតិថិជន
- កិច្ចសហការប្រកបដោយការប្តេជ្ញាចិត្ត។

៣.១.៦ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង តួនាទី និងភារកិច្ច របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

ក. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

ខ.តួនាទី និងភារកិច្ចរបស់គណៈគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

ក្រុមហ៊ុនខ្មែរប៊ែវើរីជីស មានភារកិច្ចរួម គឺបង្កើតផលិតផលឱ្យមានគុណភាព និងស្តង់ដាថ្មីៗឈានមុខគេដើម្បី ប្រកួតប្រជែង និងទទួលស្គាល់ដោយទីផ្សារអន្តរជាតិ។ បង្កើតការងារធ្វើដល់ប្រជាពលរដ្ឋ និងជំរុញសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសជាតិឱ្យមានការរីកចម្រើន។ ខាងក្រោមនេះជាតួនាទីរបស់គណៈគ្រប់គ្រងសំខាន់ៗមួយចំនួនៈ

- លោកលាង ម៉េង ជាសហស្ថាបនិក និងប្រធានក្រុមអគ្គនាយកក្រុមហ៊ុន
- លោក លាង ពៅ (ភីជើរ) ជាអគ្គនាយកក្រុមហ៊ុន
- លោក លាងហុង ជាអ្នកគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និងសុវត្ថិភាព

- អ្នកស្រី គង់ កុសល ជានាយកផ្នែកទីផ្សារ
- អ្នកស្រី លន់ វឌ្ឍនា ជាអ្នកគ្រប់គ្រងធនធាន និងរដ្ឋបាល
- លោក បិន ចេវ ជាអ្នកគ្រប់គ្រង ទីផ្សារ
- លោក ហេង វ៉ាឌី ជាគ្រប់គ្រងជំនួញ
- លោក រតនា សេង ជាអ្នកគ្រប់គ្រងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់
- លោក អ៊ឹម សុជារឹត ជានាយកផ្នែកលក់និងទំនាក់ទំនងសាធារណៈ។

៣.២ សារៈសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស

៣.២.១ បង្កើតមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ

ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ គឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់ក្នុងការដំណើរការអាជីវកម្ម។ វាគឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃការបង្កើតលំហូរសាច់ប្រាក់នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន និងមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងទៅលើលំហូរសាច់ប្រាក់នាពេលអនាគត។ នៅពេលដែលមានការពន្យារពេលក្នុងការទូទាត់នៅចុងបញ្ចប់របស់អតិថិជននេះអាចបណ្តាលឱ្យមានការខ្វះខាតលំហូរសាច់ប្រាក់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន។ នេះធ្វើឱ្យវាសំខាន់បំផុតដែលក្រុមហ៊ុនមួយមានប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងគណនីរបស់ពួកគេដែលទទួលបានដើម្បីជៀសវាងបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុធ្ងន់ធ្ងរ។ ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យដែលមានប្រសិទ្ធិភាពក៏អាចជួយបង្កើនការលក់ផងដែរ។ នេះគឺដោយសារតែការពង្រីកជម្រើសឥណទានដល់អតិថិជនជាធម្មតាទាក់ទាញពួកគេឱ្យប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន និងជួយបង្កើតទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយសារៈសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងអ្នកទទួលមិនត្រូវបានកំណត់ចំពោះការលក់ និងលំហូរសាច់ប្រាក់ទេ។ លើសពីនេះវាអាចទាក់ទាញវិនិយោគិនដោយពួកគេអាចមើលឃើញយ៉ាងងាយស្រួលពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនមានភាពសមស្របក្នុងការប្រមូល និងវាយតម្លៃកំណត់ត្រាឥណទានរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ការគ្រប់គ្រងល្អនៃអ្នកទទួលពាក់ព័ន្ធនឹងធាតុមួយចំនួន។ ទាំងនេះរួមបញ្ចូលទាំងពិនិត្យមើលការវាយតម្លៃឥណទានរបស់អតិថិជនជាមុន និងរក្សាទំនាក់ទំនងអតិថិជនវិជ្ជមានកត់សម្គាល់ការបង់ប្រាក់យឺតយ៉ាវយ៉ាងឆាប់រហ័សធ្វើសកម្មភាពដើម្បីទូទាត់ការយឺតយ៉ាវឱ្យបានឆាប់តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។

៣.២.២ បង្កើនឱកាសក្នុងការលក់

ការលក់ទំនិញប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនបើកឱកាសអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនទិញជំពាក់ នោះក្រុមហ៊ុន ទទួលបាននូវអតិថិជនកាន់តែច្រើនដែរ។ ការធ្វើបែបនេះ នាំឱ្យក្រុមហ៊ុនអាចលក់ទំនិញឆាប់អស់ពីស្តុក លក់ទំនិញបានកាន់តែច្រើន វាជៀសវាងក្នុងការបោះចោលនូវទំនិញដែលផុតកំណត់ ដែលនាំឱ្យបាត់បង់នូវចំណូលច្រើន។ មិនតែប៉ុណ្ណោះក្រុមហ៊ុនអាចផលិតទំនិញថ្មីៗថែមទៀត និងសម្រាប់អតិថិជនដែលមានថវិការមិនគ្រប់គ្រាន់អាចទទួលបានទំនិញនោះ ដោយជំពាក់ និងបង់លុយតាមក្រោយ ម្យ៉ាងវិញទៀតធ្វើឱ្យអតិថិជនមានទំនុកចិត្តលើក្រុមហ៊ុនទៀតផង។ នៅពេលដែលអតិថិជនមានការទិញជំពាក់ ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែកំណត់គោលការណ៍លក់សម្រាប់ពួកគាត់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ និងមានប្រសិទ្ធិភាព។ គោលការណ៍នោះ គឺផ្តល់ការបញ្ចុះតម្លៃដល់អតិថិជនដែលបង់ប្រាក់មុនថ្ងៃការកំណត់ត្រូវបញ្ចុះតម្លៃប៉ុន្មានភាគរយ និងយឺតត្រូវផាកពិន័យប៉ុន្មានភាគរយ។ នៅពេលដែលអតិថិជនឃើញឱកាសល្អពួកគាត់និងចាប់ផ្តើមសងប្រាក់ បន្ទាប់មកក៏ទិញទំនិញបន្ថែមទៀតជាហេតុធ្វើឱ្យការលក់មានការកើនឡើង។

៣.២.៣ បង្កើនទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន

កម្មវិធីគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យនឹងធ្វើឱ្យកាន់តែងាយស្រួលសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការទាក់ទងជាមួយអតិថិជន។ ទំនាក់ទំនងទាំងអស់ ត្រូវបានរក្សាទុកសម្រាប់ការពិនិត្យឡើងវិញ និងការវិភាគនាពេលអនាគត។ វាជាការសន្សំសំចៃពេលវេលានិងបម្រើអតិថិជន ឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើងតាមរយៈឧបករណ៍ ទំនាក់ទំនងដែលបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគណនីដែលទទួលបានកម្រិតខ្ពស់។

៣.២.៤ បង្កើតការកែលម្អការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ

ការតាមដានវិក្កយបត្ររបស់អតិថិជន និងការប្រមូលការទូទាត់ទៅការដោះស្រាយវិវាទ ការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពជួយធានាថាហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនស្ថិតក្នុងលំដាប់ស្តង់ដា ហើយអតិថិជនបង់ប្រាក់ទាន់ពេលវេលា។

តាមរយៈការធ្វើនូវគន្លឹះ និងយុទ្ធសាស្ត្រទាំងនេះ អ្នកអាចបង្កើនផលចំណេញជាអតិបរមា ខណៈពេលដែលបង្កើតប្រព័ន្ធដ៏មានប្រសិទ្ធភាពមួយដើម្បីរក្សាទំនាក់ទំនងអតិថិជន។ បញ្ជីខាងក្រោមបង្ហាញពីការអនុវត្តល្អបំផុតមួយចំនួនសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ។

ក.បង្កើតលក្ខខណ្ឌបង់ប្រាក់

ជំហានដ៏សំខាន់បំផុតមួយក្នុងការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ គឺការបង្កើតលក្ខខណ្ឌបង់ប្រាក់ជាមួយអតិថិជនរបស់អ្នក។ លក្ខខណ្ឌនៃការទូទាត់គួរតែត្រូវបានទាក់ទងយ៉ាងច្បាស់ទៅកាន់អតិថិជន និងកត់ត្រាជាលាយលក្ខណ៍អក្សរមុនពេលពួកគេធ្វើការទិញ។ លក្ខខណ្ឌនៃការទូទាត់រួមមានកាលបរិច្ឆេទទូទាត់ ការបញ្ចុះតម្លៃណាមួយដែលមានសម្រាប់ការទូទាត់មុន និងថ្លៃសេវាយឺត ការប្រាក់ ឬការពិន័យផ្សេងទៀត ដែលអ្នកនឹងវាយតម្លៃលើការទូទាត់យឺត។

ខ. ត្រួតពិនិត្យវិក្កយបត្រ

ពេលដែលបានបង្កើតលក្ខខណ្ឌនៃការទូទាត់វាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការត្រួតពិនិត្យវិក្កយបត្រដើម្បីធានាថាអតិថិជនកំពុងបង់ប្រាក់ទាន់ពេលវេលា។ អ្នកអាចធ្វើវាយដោយដៃ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនភាគច្រើនដែលមានអតិថិជនច្រើនជាងមួយចំនួនតូចប្រើកម្មវិធីគណនេយ្យដែលតាមដាននៅពេលដែលវិក័យបត្រត្រូវបានផ្ញើនៅពេលដែលការទូទាត់ដល់កំណត់ និងសម្រួលការផ្គូផ្គងការទូទាត់របស់អតិថិជនទៅនឹងវិក្កយបត្រដែលមិនទាន់ចេញ។

គ. អនុវត្តគោលការណ៍បង់ប្រាក់

ដើម្បីធានាថាអតិថិជនកំពុងបង់ប្រាក់ទាន់ពេលវាជារឿងសំខាន់ក្នុងការតាមដានជាមួយអតិថិជនអំពីសមតុល្យដែលនៅសល់របស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុនផ្សេងគ្នាមានវិធីផ្សេងគ្នាក្នុងការដោះស្រាយការរំលឹកការទូទាត់។ ជាឧទាហរណ៍ អ្នកខ្លះផ្ញើរបាយការណ៍ប្រចាំខែដែលរៀបរាប់លម្អិតអំពីសមតុល្យដែលមិនទាន់សងរបស់អតិថិជននីមួយៗ។ អ្នកខ្លះធ្វើការរំលឹកដោយស្វ័យប្រវត្តិពីរបីថ្ងៃមុនពេលការទូទាត់ដល់កំណត់ ហើយអ្នកខ្លះផ្ញើអ៊ីមែលតាមដាន ឬធ្វើការហៅទូរស័ព្ទទៅកាន់អតិថិជនភ្លាមៗនៅពេលដែលការទូទាត់របស់ពួកគេហួសកំណត់។ អ្នកប្រហែលជាត្រូវបង្វែរគណនីដែលខូចទៅជា ភ្នាក់ងារប្រមូល នៅក្នុងករណីធ្ងន់ធ្ងរ។ ការឈរនៅលើកំពូលនៃការទូទាត់ដែលនៅសេសសល់ទាំងនោះ និងតាមដានជាមួយអតិថិជនទាន់ពេលវេលា ជួយ

អនុវត្តគោលនយោបាយទូទាត់ដោយអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនដឹងថាអ្នកយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងចំពោះការប្រមូលប្រាក់។

ឃ.ដោះស្រាយវិវាទការទូទាត់ឱ្យបានទាន់ពេលវេលា

នៅពេលដោះស្រាយការបង់ប្រាក់របស់អតិថិជន វាជារឿងសំខាន់ដែលត្រូវតែសកម្មក្នុងការដោះស្រាយវិវាទ។ ប្រសិនបើអតិថិជនជំទាស់សមតុល្យរបស់ពួកគេ សូមដោះស្រាយបញ្ហានេះភ្លាមៗ។ វាអាចពាក់ព័ន្ធនឹងការស្រាវជ្រាវលើលក្ខខណ្ឌនៃការទិញ និងការទូទាត់ប្រាក់ដើមដោយពិនិត្យមើលថាតើការទូទាត់ត្រូវបានអនុវត្តមិនត្រឹមត្រូវ ឬមានការសន្ទនាជាមួយអតិថិជនដើម្បីរកឱ្យឃើញថាតើពួកគេកំពុងជំទាស់នឹងវិក្កយបត្រដោយសារពួកគេមិនសប្បាយចិត្តជាមួយផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលក្រុមហ៊ុនបានផ្តល់។ នៅពេលអ្នកដោះស្រាយវិវាទដោយវិជ្ជាជីវៈ និងភ្លាមៗជាធម្មតាអ្នកអាចស្វែងរកដំណោះស្រាយដែលភាគីទាំងពីរអាចយល់ព្រម។

ង.ផ្តល់ជូនជម្រើសបង់ប្រាក់

ជាចុងក្រោយវាជារឿងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់ឱ្យអតិថិជនរបស់អ្នកនូវជម្រើសទូទាត់ដ៏ងាយស្រួលជាច្រើន។ វាជួយធ្វើឱ្យអតិថិជនមានភាពងាយស្រួលក្នុងការទូទាត់វិក្កយបត្ររបស់ពួកគេ និងអាចកាត់បន្ថយពេលវេលាដែលអតិថិជនត្រូវការដើម្បីបញ្ចប់ការទូទាត់។

៣.២.៥ បង្កើនការគ្រប់គ្រងលើមូលធន

ការយល់ដឹងអំពីស្ថានភាពសាច់ប្រាក់ និងការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវលទ្ធភាពទទួលបានរបស់គណនីគឺជាគន្លឹះក្នុងការគ្រប់គ្រង និងកែលម្អទុនបង្វិល។ តាមរយៈការគ្រប់គ្រងដើមទុនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពយើងនឹងទទួលបាននូវព័ត៌មានជាក់លាក់ពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តជាយុទ្ធសាស្ត្រវិនិយោគដូចជាការទិញឧបករណ៍នានា ដើមទុនការជួលបុគ្គលិកថ្មី ការពង្រីកទីតាំង សាខា និងការវិនិយោគដទៃទៀតដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម។ បន្ថែមទៀត យើងនឹងមានសាច់ប្រាក់កាន់តែច្រើននៅក្នុងដៃដោយការកែលម្អដំណើរការប្រមូលវិក័យបត្រ។

៣.២.៦ កាត់បន្ថយហានិភ័យឥណទាន

តើយើងគួរផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជនយ៉ាងដូចម្តេច? តើនឹងមានហានិភ័យអ្វីខ្លះ កើតឡើងបើអតិថិជនមិនបង់ប្រាក់? រាល់ក្រុមហ៊ុនដែលពង្រីកការផ្តល់ឥណទាន កំពុងតែខ្វល់ខ្វាយព្រោះខ្លាចថានឹង បាត់បង់ប្រាក់របស់ខ្លួន ក៏ដូចជាការខាតបង់នូវពេលវេលាផ្សេងៗ។ ប៉ុន្តែទាំងអស់នេះហើយ គឺជាលក្ខណៈ ធម្មជាតិនៃអាជីវកម្មនាពេលបច្ចុប្បន្ន ដោយសារតែការប្រកួតប្រជែង តម្រូវឱ្យក្រុមហ៊ុនទាំងឡាយមាន បង្កើតនូវឥណទានសម្រាប់បម្រើអតិថិជន។ ការគ្រប់គ្រង និងការទទួលខុសត្រូវល្អលើប្រព័ន្ធឥណទេយ្យ អាចរួមចំណែកដោយផ្ទាល់ ដល់ការថែរក្សាប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន ពីព្រោះវាអាចជួយកាត់បន្ថយនូវបំណុលខូច។ ក្រុមហ៊ុននឹងមានលំហូរសាច់ប្រាក់កាន់តែប្រសើរ។ លើសពីនេះទៀត ការគ្រប់គ្រង និងការទទួលខុសត្រូវល្អ អាចជួយលើកកម្ពស់រូបភាពអាជីពរបស់ក្រុមហ៊ុន។

៣.៣ វិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៉េវើរីជីស

ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ គឺជាដំណើរការត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងប្រាក់ដែលអតិថិជនជំពាក់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលបានទិញដោយឥណទាន។ ការគ្រប់គ្រងគណនីទទួល មានគោលនយោបាយ និងនីតិវិធីដែលបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងគណនី និងកាត់បន្ថយហានិភ័យ នៃបំណុលអាក្រក់។ ការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ ធានាថាក្រុមហ៊ុនទទួលបានការទូទាត់ទាន់ពេលវេលាតាមការកំណត់ និងមិនមានភាពយឺតយ៉ាវ។ គោលនយោបាយគ្រប់គ្រងគណនីល្អអាចបង្កើនលំហូរសាច់ប្រាក់ កែលម្អដំណើរការប្រមូលប្រាក់ និងធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកបង់ប្រាក់កាន់តែលឿន ហើយក៏អាចបង្កើនបទពិសោធន៍របស់អតិថិជន បានយ៉ាងច្រើនផងដែរ។ ដូចគ្នានេះដែរ ការអនុវត្តមិនល្អវាអាច នឹងរារាំងដល់ការលូតលាស់របស់ស្ថាប័ន ក្នុងការអនុវត្តនេះយើងត្រូវកំណត់លក្ខខណ្ឌឥណទាន និងដែនកំណត់ តាមដានភាពសក្តិសមនៃឥណទាន តាមដានវិក័យបត្រអតិថិជន តាមដានការបង់ប្រាក់យឺត ការប្រមូលគណនីហួសកាលកំណត់។

៣.៣.១ កំណត់ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ

ការធ្វើផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ គឺជាដំណើរការដ៏ពេញនិយមមួយដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអាជីវកម្មជាច្រើន។ វាគឺជាវិធីសាស្ត្រមួយដើម្បីជូនដំណឹងអំពីគោលដៅក្រុម និងការរីកចម្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុន។ អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនតែងជួបប្រទះនូវបញ្ហាជំពាក់ពីអតិថិជន ដែលធ្វើឱ្យចរន្តនៃប្រាក់ចំណូលពិតជាក់ស្តែងត្រូវបានរាំងស្ទះ ដើម្បីដោះស្រាយ និងជួយដល់ការបង្កើតគោលការណ៍ពេញលេញមួយក្រុមហ៊ុនបានរៀបចំនូវនិតិវិធីដូចខាងក្រោម៖

-តាមដានលើអតិថិជនគ្រប់ប្រភេទ

-បង្កើតការផាកពិន័យ ចំពោះអតិថិជនណាដែលបង់ប្រាក់យឺត ហួសកាលបរិច្ឆេទកំណត់សង

-ព្យាយាមទាក់ទងទៅអតិថិជនដើម្បីឱ្យទទួលបានការទូទាត់ចំណូលត្រឡប់មកវិញ

-ត្រួតពិនិត្យដំណើរការសាច់ប្រាក់

-ត្រួតពិនិត្យរាល់វិកាយបត្រ

-បញ្ចុះតម្លៃសម្រាប់អ្នកដែលទិញបង់លុយភ្លាមៗ។

៣.៣.២ កំណត់ប្រព័ន្ធសំខាន់ៗក្នុងការគ្រប់គ្រងគណនីឥណទេយ្យ

ក្រុមហ៊ុនប្រើកម្មវិធី និងប្រព័ន្ធផ្សេងៗដើម្បីកំណត់ហានិភ័យ និងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពទិន្នន័យ។ ទាំងនេះអាចជួយរៀបចំការទទួលខុសត្រូវរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។

ក.ប្រព័ន្ធទទួលយក៖ ផ្អែកលើព័ត៌មានឥណទាន ក្រុមហ៊ុនត្រូវធ្វើការកំណត់ថា តើអតិថិជនថ្មីត្រូវបានទទួលឬមិនទទួលយក។ តើដំណើរការនេះអាចជាដំណើរការដោយដៃ ឬដោយស្វ័យប្រវត្តិ?

ខ.ប្រព័ន្ធតាមដាន៖ ប្រព័ន្ធនេះពិនិត្យមើលផលប័ត្រទាំងមូលសម្រាប់ការយល់ដឹងទៅលើអតិថិជន និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានស្រាប់ មានសារៈសំខាន់ជាពិសេសទាក់ទងទៅនឹងភាគី។

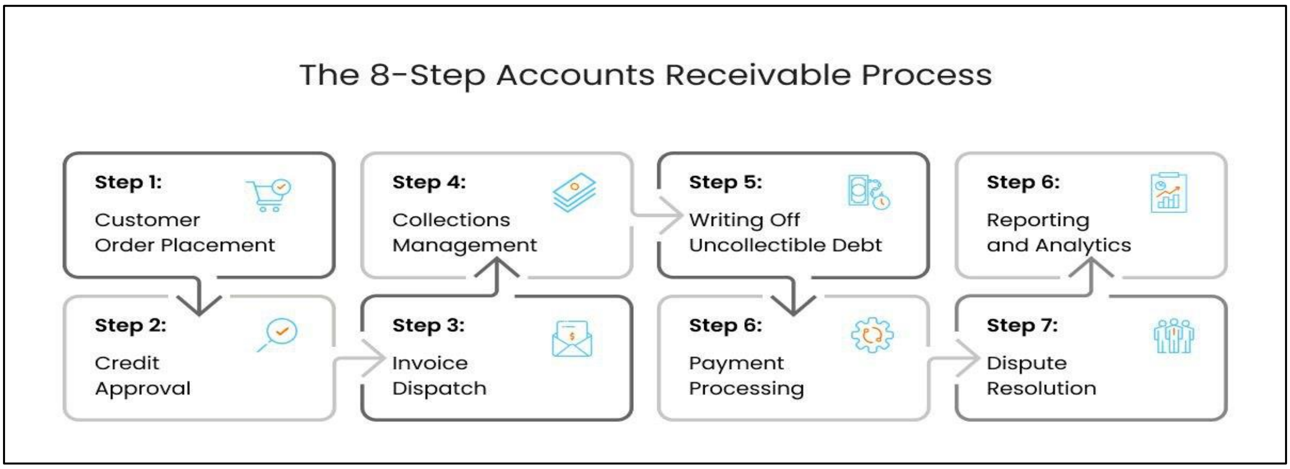
គ.ប្រព័ន្ធវិក្កយបត្រ៖ វិក្កយបត្រអាចត្រូវបានផ្ញើរដោយដៃ ឬដោយប្រើអេឡិចត្រូនិច។

ឃ.ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគណនេយ្យ៖ រាល់ការទទួលនិងការទូទាត់ត្រូវបានកក់ទុកនៅក្នុងប្រព័ន្ធនេះដែល ផ្តល់នូវការយល់ដឹងអំពីលំហូរសាច់ប្រាក់ និងការទទួលហានិភ័យ។

ង.ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន៖ រាយព័ត៌មានទាក់ទងនឹងកិច្ចព្រមព្រៀង ទំនាក់ទំនង និង កិច្ចសន្យាជាមួយអតិថិជន។ ពាក្យបណ្តឹងក៏អាចត្រូវបានដំណើរការនៅក្នុងប្រព័ន្ធនេះដើម្បីការពារការមិនទូទាត់នៅពេលក្រោយ។

៣.៣.៣ គ្រប់គ្រងដំណើរការគណនីអតិថិជន

ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងគណនីអតិថិជនមាន៨ជំហាននៃគណនីទទួលខាងក្រោមនេះ យើងបំបែកដំណើរការនេះទៅជា ៨ ជំហានដ៏ទូលំទូលាយ ដោយផ្តល់ឱ្យអ្នកនូវផែនទីបង្ហាញផ្លូវសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងដំណើរការគណនីឥណទេយ្យប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។



ជំហានទី១: ការដាក់ការបញ្ជាទិញរបស់អតិថិជន

នៅពេលអតិថិជនសម្រេចចិត្តទិញ ជាធម្មតាពួកគេនឹងធ្វើការបញ្ជាទិញ។ នៅពេលមានការយល់ព្រមការបញ្ជាទិញលក់ត្រូវបានបង្កើត ដែលបម្រើជាកិច្ចព្រមព្រៀងចងភ្ជាប់លម្អិតអំពីទំនិញ ឬសេវាកម្ម បរិមាណ តម្លៃ និងលក្ខខណ្ឌផ្សេងទៀតនៃការលក់។ មុននឹងបន្ត វាជារឿងសំខាន់ក្នុងការវាយតម្លៃភាពសក្តិសមនៃឥណទានរបស់អតិថិជន។

ជំហានទី២: ការអនុម័តឥណទាន

មុនពេលធ្វើវិក្កយបត្រ វាជារឿងសំខាន់ណាស់ក្នុងការវាយតម្លៃភាពសក្តិសមនៃឥណទានរបស់អតិថិជនរបស់អ្នក។ នេះមានសារៈសំខាន់ជាពិសេស ប្រសិនបើប្រតិបត្តិការពាក់ព័ន្ធនឹងផលបូកសំខាន់ៗ និងលក្ខខណ្ឌបង់ប្រាក់បន្ថែម។ ដំណើរការស្នើសុំឥណទានហ្មត់ចត់ គឺចាំបាច់ដើម្បីវាយតម្លៃហានិភ័យឥណទានដែលទាក់ទងជាមួយអតិថិជននីមួយៗ។ ដោយផ្អែកលើ គោលការណ៍ឥណទានរបស់ក្រុមហ៊ុន អ្នកអាចយល់ព្រម ឬបដិសេធឥណទាន ឬណែនាំវិធីទូទាត់ជំនួស។ ដូចគ្នានេះផងដែរ ដំណើរការនេះអាចប្រែប្រួលអាស្រ័យលើថា តើវាជាអតិថិជនថ្មី ឬដែលមានស្រាប់។

➢ **អតិថិជនថ្មី៖**

អនុវត្តដំណើរការស្នើសុំឥណទាន ដែលស្របតាមគោលការណ៍ឥណទានដែលបានចងក្រងជាឯកសាររបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នក។ ដំណើរការនេះអាចចំណាយពេលពីរបីថ្ងៃ ហើយគួរតែវាយតម្លៃស្ថេរភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងប្រវត្តិការទូទាត់របស់អតិថិជន។

- ➢ **អតិថិជនដែលមានស្រាប់៖**

ពិនិត្យមើលលក្ខខណ្ឌឥណទានសម្រាប់អតិថិជនដែលមានស្រាប់ជាកាលកំណត់ជាពិសេសប្រសិនបើបរិមាណបញ្ជាទិញរបស់ពួកគេកើនឡើង ឬការផ្លាស់ប្តូរអាកប្បកិរិយានៃការទូទាត់របស់ពួកគេ។ នេះធានាថាមិនធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនប្រឈមនឹងហានិភ័យដែលមិនចាំបាច់នោះទេ។

ជំហានទី៣: ការបញ្ជូនវិក្កយបត្រ

វិក្កយបត្រមួយបម្រើជាកំណត់ត្រាច្បាស់លាស់នៃការទិញរបស់អតិថិជន ដោយបញ្ជាក់ពីចំនួនដែលជំពាក់ និងកាលបរិច្ឆេទទូទាត់។ អាចផ្ញើវិក្កយបត្របានលឿនជាងនេះ លក្ខខណ្ឌនៃការបង់ប្រាក់របស់អ្នកនឹងចាប់ផ្តើមកាន់តែឆាប់។ ដូច្នេះវាមានប្រយោជន៍ក្នុងការធ្វើឱ្យជំហាននេះដំណើរការដោយស្វ័យប្រវត្តិតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។

ជំហានទី៤: ការគ្រប់គ្រងការប្រមូល

ការបង់ប្រាក់យឺត គឺជារឿងអកុសល។ ដំណើរការប្រមូល ដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ ជួយក្នុងការតាមដានអតិថិជនដែលមានវិក្កយបត្រហួសកាលកំណត់។ ភាពញឹកញាប់ និងលក្ខណៈនៃការតាមដានទាំងនេះអាចប្រែប្រួលដោយផ្អែកលើប្រវត្តិការទូទាត់របស់អតិថិជន និងចំនួនទឹកប្រាក់ដែលត្រូវបង់។

ជំហានទី៥A: សរសេរបិទបំណុលដែលមិនអាចប្រមូលបាន

នៅពេលដែលអ្នកបានអស់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងផ្សព្វផ្សាយរបស់អ្នក(រួមទាំងការផ្ទេរបំណុលទៅភ្នាក់ងារប្រមូល ឬអ្នកប្រឹក្សាផ្នែកច្បាប់) ហើយកំណត់ថាការទូទាត់មិនអាចប្រមូលបាន អ្នកនឹងកាត់ចេញនូវបំណុលដែលទទួលជាបំណុលអាក្រក់។ ពេលវេលាសម្រាប់ការនេះអាចប្រែប្រួលទៅតាមឧស្សាហកម្ម ហើយគួរតែស្របតាមគោលនយោបាយហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នក។ សម្រាប់ឧស្សាហកម្មមួយចំនួន ដូចជាសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនជាឧទាហរណ៍ ការលក់ថ្ងៃជាមធ្យម (DSO) លើសពី 50 ថ្ងៃគឺជារឿងធម្មតា។ ប្រសិនបើការទូទាត់យឺត គឺជារឿងធម្មតានៅក្នុងជួរការងាររបស់អ្នកវាសមហេតុផលក្នុងការរង់ចាំមុនពេលសរសេរវិក្កយបត្រជាបំណុលអាក្រក់។

ជំហានទី៥B៖ ដំណើរការទូទាត់

អ្នកទិញអាជីវកម្មបង់វិក្កយបត្ររបស់ពួកគេតាមវិធីជាច្រើន រួមមានៈ

- ACH ឬ EFT
- ខ្សែបញ្ជូន
- ឥណពន្ធ ឥណទាន ឬកាតនិម្មិត
- ពិនិត្យ។

ដំណើរការទូទាត់ទាំងនេះប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព គឺចាំបាច់សម្រាប់កំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុត្រឹមត្រូវ។ អាជីវកម្មដែលចង់ទទួលយក ការទូទាត់តាមអ៊ីនធឺណិត នឹងត្រូវការប្រព័ន្ធដំណើរការទូទាត់ ច្រកផ្លូវទូទាត់ និងយ៉ាងហោចណាស់គណនីពាណិជ្ជករមួយដោយមិននិយាយអំពីវេទិកាដើម្បីគាំទ្រការបង់ប្រាក់របស់អតិថិជនតាមអេឡិចត្រូនិច ឬសេវាខ្លួនឯងនោះទេ។ អ្នកផ្តល់សេវាបង់ប្រាក់មួយចំនួននឹងបញ្ចូលទាំងអស់នេះទៅជាការផ្តល់ជូនតែមួយ។

អាជីវកម្ម B2B ភាគច្រើននៅតែទទួលយកការត្រួតពិនិត្យក្រដាសយ៉ាងច្រើន ជាមួយនឹងការស្ទង់មតិថ្មីៗនេះដោយ AFP ចង្អុលទៅ 92% នៃអង្គការបន្តប្រើមូលប្បទានប័ត្រសម្រាប់ការទូទាត់ចូល។ ដើម្បីគាំទ្រវា ជារឿយៗអាជីវកម្មនឹងងាកទៅរកការគ្រប់គ្រងប្រអប់សោច្រើន (ដែលធនាគារទទួល និងដំណើរការពិនិត្យឱ្យអ្នក)។

ជំហានទី៦: កម្មវិធីសាច់ប្រាក់

នៅពេលដែលការទូទាត់ត្រូវបានទទួល វាចាំបាច់ត្រូវបង្ហោះទៅកាន់វិក្កយបត្រដែលត្រូវគ្នា។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ពេលខ្លះដំណើរការនេះអាចជាបញ្ហាប្រឈមដោយសារកត្តាមួយចំនួន ដូចជាការបាត់ការណែនាំអំពីការផ្ទេរប្រាក់ ឬភាពមិនស្របគ្នារវាងព័ត៌មានការទូទាត់ដែលបានផ្តល់ និងវិក្កយបត្របើកចំហ។

ជំហានទី៧: ការដោះស្រាយវិវាទ

វិវាទវិក្កយបត្រអាចពន្យារពេលការទូទាត់យ៉ាងខ្លាំង។ ប្រសិនបើអតិថិជនលើកឡើងបញ្ហា វាជារឿងសំខាន់ក្នុងការចាប់ផ្តើម ដំណើរការដោះស្រាយវិវាទភ្លាមៗ ដើម្បីការពារការពន្យារពេលបន្ថែមទៀត និងរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន។

ជារឿយៗអតិថិជននឹងបង់ចំណែកនៃវិក្កយបត្ររបស់ពួកគេដែលមិនមានជម្លោះ (ការទូទាត់រយៈពេលខ្លី) ដែលបន្ថែមភាពស្មុគស្មាញមួយទៀតសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន។ ពួកគេនឹងត្រូវបញ្ជាក់អំពីមូលហេតុដែលការទូទាត់ខ្លីបានកើតឡើង ថាតើវាជាហេតុផលត្រឹមត្រូវ និងរបៀបអនុវត្តការទូទាត់នៅក្នុងប្រព័ន្ធគណនីរបស់អ្នក។

ជំហានទី៨៖ ការរាយការណ៍ និងវិភាគ

ក្នុងអំឡុងពេលដំណើរការបិទចុងខែក្រុមការងារហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកនឹងពិនិត្យមើលថាពួកគេបានកត់ត្រាប្រតិបត្តិការទាំងអស់ ហើយដាក់សមតុល្យបិទ គណនីទូទៅទាំងអស់ទៅក្នុងរបាយការណ៍មួយ (សមតុល្យសាកល្បង)។ នេះអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកបញ្ចូលរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់រយៈពេលនោះដើម្បីរាយការណ៍ទៅក្រុមហ៊ុនដែលនៅសល់។ ការរាយការណ៍ជាទៀងទាត់អំពីស្ថានភាពនៃគណនីទទួលរបស់អ្នកគឺមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់ការធ្វើផែនការហិរញ្ញវត្ថុ និងសម្រាប់ការវាយតម្លៃប្រសិទ្ធភាពនៃដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុន។

៣.៣.៤ គ្រប់គ្រងនៃការប្រមូលសាច់ប្រាក់

ការប្រមូលប្រាក់ដែលអតិថិជនពាក់សំដៅលើដំណើរការនៃការប្រមូលការទូទាត់ដែលនៅសេសសល់ពីអតិថិជន ឬអតិថិជនសម្រាប់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលផ្តល់ដោយឥណទាន។ វាជាទិដ្ឋភាពសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់អាជីវកម្ម ព្រោះវាប៉ះពាល់ដោយផ្ទាល់ដល់លំហូរសាច់ប្រាក់ និងសុខភាពហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ការប្រមូលប្រាក់ដែលអតិថិជនពាក់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពតម្រូវឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ន និងការវិភាគអំពីនិន្នាការនៃការទូទាត់ កំណត់បញ្ហាដែលអាចកើតមាន ឬគំរូនៃការមិនបង់ប្រាក់។ តាមរយៈការធ្វើដូច្នេះ អាជីវកម្មអាចដោះស្រាយបញ្ហានានាយ៉ាងសកម្ម និងកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃបំណុលអាក្រក់។

ដោយសារតែ ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរប៉ែវើរីជីស ជាក្រុមហ៊ុនធំ ដូច្នេះក៏បង្កើតផ្នែកប្រមូលប្រាក់ដើម្បីជួយក្នុងការសម្រួលដល់ផ្នែកលក់ ក្នុងការដើរប្រមូលប្រាក់។ ហើយផ្នែកនេះមានតួនាទី៖

- ដើរប្រមូលប្រាក់ជំពាក់ឱ្យទាន់ពេល
- សរសេរប័ណ្ណចំណូលឱ្យទៅអតិថិជន
- ត្រួតពិនិត្យមើលក្រដាស់ប្រាក់សុទ្ធឬ ក្លែងក្លាយ
- ត្រួតពិនិត្យមើលក្រដាស់មូលប្បទានប័ត្រថា តើត្រឹមត្រូវទាំងទឹកប្រាក់ និងអក្ខរាវិរុទ្ធ
- កត់ត្រារាល់ការរិះគន់របស់អតិថិជនទាំងអំពីសេវា និងគុណភាពដើម្បីចំលងជូន អគ្គនាយក។

៣.៣.៥ បង្កើនល្បឿនការប្រមូលសាច់ប្រាក់

ក្រុមហ៊ុនអាចប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រច្រើនយ៉ាងក្នុងការបង្កើនល្បឿនការប្រមូលសាច់ប្រាក់របស់ខ្លួននិងការទូទាត់ប្រាក់ពីអតិថិជន។

វិធីមួយក្នុងចំណោមវិធីទាំងនោះ ដែលក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើឱ្យអតិថិជនបង់ប្រាក់លឿនជាងមុន គឺផ្តល់ការលើកទឹកចិត្ត ដោយធ្វើការបញ្ចុះតម្លៃដល់អ្នកដែលបង់លឿន។ ការបញ្ចុះតម្លៃ គឺជាដំណោះស្រាយដ៏ល្អសម្រាប់អតិថិជនទាំងនោះដែលតែងតែបង់ប្រាក់យឺតយ៉ាវ។ ដំណើរការនៃការប្រមូល គឺក្រុមហ៊ុនអាច ផ្តល់ការបញ្ចុះតម្លៃ 1% ឬ 2% សម្រាប់ការទូទាត់ដែលបានធ្វើឡើងក្នុងរយៈពេល 10 មុនថ្ងៃនៃកាលបរិច្ឆេទរបស់វិក្កយបត្រ។ ប្រសិនបើអតិថិជនមិនទូទាត់ប្រាក់ក្នុងរយៈពេល 10 ថ្ងៃនោះ អតិថិជនត្រូវបង់ប្រាក់ក្នុងតម្លៃធម្មតា។

វិធីសាស្ត្រមួយទៀត គឺបង្កើតឱ្យមានការពិន័យសម្រាប់ការបង់ប្រាក់យឺតយ៉ាវ។ ក្រុមហ៊ុនអាចបង្កើតនូវច្បាប់ផ្សេងៗសម្រាប់ធ្វើការពិន័យទៅលើអតិថិជនដែលទូទាត់ហួសពេលកំណត់។ តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនចង់ប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រនេះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវធ្វើឱ្យប្រាកដច្បាស់ថាគោលនយោបាយនេះត្រូវបានដឹងឮដោយអតិថិជនជាមុននឹងទទួលបានការព្រមព្រៀងជៀសវាងការបង្កកុំឱ្យមាននូវជម្លោះផ្សេងៗ ។

ក្រៅពីនេះ ក្រុមហ៊ុនគួរតែមានផ្តល់នូវវិធីសាស្ត្រទូទាត់ច្រើនយ៉ាង ដល់អតិថិជនដើម្បីជួយសម្រួលដល់ពួកគេ ឱ្យធ្វើការបង់ប្រាក់បានឆាប់រហ័ស និងមានភាពងាយស្រួលជាងមុន។ សព្វថ្ងៃមនុស្សកាន់តែច្រើនកំពុងប្រើបច្ចេកវិទ្យាលើសាច់ប្រាក់ ឬការត្រួតពិនិត្យ។ ការផ្តល់ឱ្យអតិថិជននូវជម្រើសក្នុងការទូទាត់ដោយផ្ទាល់លើអ៊ីនធឺណិតដោយប្រើប័ណ្ណឥណទាន ឥណពន្ធ មិនត្រឹមតែផ្តល់ភាពងាយស្រួលទៅដល់ អតិថិជន

ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុន នឹងទទួលបាននូវប្រាក់ឈ្នួលលឿនជាងការរង់ចាំ សម្រាប់ការត្រួតពិនិត្យតាមរយៈ អ៊ីម៉ែល ឬតាមវិធីបូរាណផ្សេងៗទៀត។

ជំពូកទី៤
ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ជំពូកទី៤
ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយគឺជា ការវិភាគទៅលើការអភិវឌ្ឍការងារដែលដំណើរការ រួចរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យដឹងពីការ ការវាយតម្លៃ ការវាស់វែងពីដំណើរការ ការប្រៀបធៀប ការរកចំណុចវិជ្ជមាន និង អវិជ្ជមាននៃសកម្មភាព ចំពោះការងារកន្លងមករបស់ក្រុមហ៊ុន។ ក្រោយពីបានសិក្សាពីប្រធានបទ ប្រសិទ្ធភាពនៃ ការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីសរួចមក យើងខ្ញុំបានពិនិត្យឃើញថា ក្នុងការគ្រប់គ្រង ប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនមានចំណុចខ្លាំង ហើយនិងចំណុចខ្សោយមួយចំនួន ប៉ុន្តែការវិភាគចំណុច ទាំងនេះ វាពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ពីព្រោះបានផ្តល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការកែសម្រួល និងអភិវឌ្ឍន៍ដើម្បីឱ្យ ក្រុមហ៊ុនរីកចម្រើនទៅមុខបន្ត។

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង

- ក្រុមហ៊ុនមានសមត្ថភាពក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាមួយដៃគូលើទីផ្សារក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជន
- ក្រុមហ៊ុន មានគោលការណ៍នៃការបង់ប្រាក់របស់អតិថិជនយ៉ាងច្បាស់លាស់ ដូចជាការរំលឹកដោយ ស្វ័យប្រវត្តិមុនថ្ងៃរំលឹក ការផ្ញើតាមអ៊ីមែល ឬការហៅតាមទូរសព្ទទៅកាន់អតិថិជនភ្លាមៗ
- ផ្នែកគណនេយ្យ នឹងប្រមូលថវិការ រាល់វិក្កយបត្រ និងឯកសារទាំងអស់មានភាពទៀងទាត់ និងទាន់ ពេលវេលា
- ក្រុមហ៊ុនបានបង្កើតលក្ខខណ្ឌបង់ប្រាក់ សម្រួលដល់ការដោះស្រាយវិវាទ ការទូទាត់សាច់ប្រាក់ជូន អតិថិជនជូនទាន់ពេលវេលា។

៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ

ទោះបីជាក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស មានភាពខ្លាំងក្នុងការផលិត និងការគ្រប់គ្រងពិតមែន ក៏នៅតែ មានចំណុចខ្សោយ និងមានភាពខ្វះខាតរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដូចជា ក្នុងការគ្រប់គ្រងទៅលើគណនី មិន ថាការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ ចំណូល ឬចំណាយ គ្រាន់តែប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងខ្លះមានចំណុចខ្វះខាតតិចឬច្រើន តែប៉ុណ្ណោះ។ រាល់ចំណុចទាំងនោះរួមមានដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុនតែងជួបប្រទះនូវបញ្ហាជំពាក់ពីអតិថិជនដែលធ្វើឱ្យចរន្តនៃប្រាក់ចំណូលពិតជាក់ស្តែងត្រូវ បានរាំងស្ទះ
- នៅពេលដែលមានការពន្យាពេលក្នុងការទូទាត់នៅចុងបញ្ចប់របស់អតិថិជន នោះអាចបណ្តាលឱ្យ មានការខ្វះខាតលំហូរសាច់ប្រាក់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន
- រាល់ពេលក្រុមហ៊ុនមានវិវាទវិក្កយបត្រអាចពន្យារពេលនៃការទូរទាត់ លុះត្រាតែអតិថិជនលើកឡើង ជាបញ្ហាទើបក្រុមហ៊ុនដោះស្រាយជូន
- ការប្រមូលប្រាក់ដែលអតិថិជនជំពាក់ ការទូទាត់ដែលនៅសេសសល់ វាបានប៉ះពាល់ដល់លំហូរ សាច់ប្រាក់ និងសុខភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

តាមរយៈ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងការស្វែងយល់ពីការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស រួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំបានពិនិត្យឃើញថា ក្រុមហ៊ុនមានការរៀបចំប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យ រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងរបាយការណ៍ផ្សេងៗទៀតដោយស្របទៅតាមគោលការណ៍គណនេយ្យបានយ៉ាងច្បាស់លាស់ ដោយត្រូវបានពិនិត្យដោយប្រធានផ្នែកគណនេយ្យ និងនាយកគ្រប់គ្រង។ ម៉្យាងវិញទៀតជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលលេចធ្លោ និងឈានមុខគេនៅលើទីផ្សារដែលទទួលបានភាពជោគជ័យ ក្នុងការផលិត ផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ អនាម័យ ស្របទៅតាមស្តង់ដារ និងមានបុគ្គលិកមានសុជីវធម៌ ភាពស្មោះត្រង់ និងខិតខំបំពេញការងាររបស់ខ្លួន។

អ្វីដែលពិសេសជាងនេះទៀតនោះ គឺអ្នកដឹកនាំមានវិធីសាស្ត្រផែនការ និងមានរបៀបរបបក្នុងការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យដែលនាំឱ្យមានដំណើរការល្អប្រកបដោយតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ ក្នុងដំណើរការបង្កើតក្រុមហ៊ុនមក គឺមានតែភាពរីកចម្រើន និងមានការគាំទ្រពីតិថិជនជាច្រើនឡើងៗ ភាពជោគជ័យទាំងអស់នេះក៏ដោយសារតែមានអ្នកដឹកនាំល្អ និងការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់បុគ្គលិក។

សរុបសេចក្តីមកក្រុមយើងខ្ញុំអាចសន្និដ្ឋានបានថា ការគ្រប់គ្រងឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស គឺពិតជាមានសារៈសំខាន់ និងមានប្រសិទ្ធភាព ព្រមទាំងគុណតម្លៃខ្ពស់ផងដែរ។

៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍

បន្ទាប់ពីបានសិក្សាស្រាវជ្រាវវិភាគទៅលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ ព្រមទាំងសេចក្តីសន្និដ្ឋានខាងលើរួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំឃើញមានចំណុចខ្លាំងពិសេសៗជាច្រើន តែទោះជាយ៉ាងណាក៏នៅតែមានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ហេតុដូចនេះហើយក្រុមយើងខ្ញុំសូមចូលរួមផ្តល់មតិយោបលជាអនុសាសន៍ផងដែរ ទៅលើក្រុមហ៊ុនក្នុងន័យកែលម្អដើម្បីស្ថាបនា និងការអភិវឌ្ឍន៍ទៅមុខបន្តទៀត៖

- ក្រុមហ៊ុនគួតែស្វែងរកវិធីសាស្ត្របន្ថែម ដើម្បីទប់ស្កាត់ការជួបប្រទះនូវបញ្ហាជំពាក់ពីអតិថិជនដែលធ្វើឱ្យចរន្តនៃប្រាក់ចំណូលពិតជាក់ស្តែងត្រូវបានរាំងស្ទះ
- ក្រុមហ៊ុនគួរតែផ្តល់ការលើកទឹកចិត្តដល់អតិថិជនទៅតាមកម្រិតនៃការសងប្រាក់ទៀងទាត់របស់អតិថិជន
- រាល់ពេលក្រុមហ៊ុនមានវិវាទវិក្កយបត្រក្រុមហ៊ុនគួរតែដោះស្រាយជូនអតិថិជនឱ្យឆាប់រហ័ស។

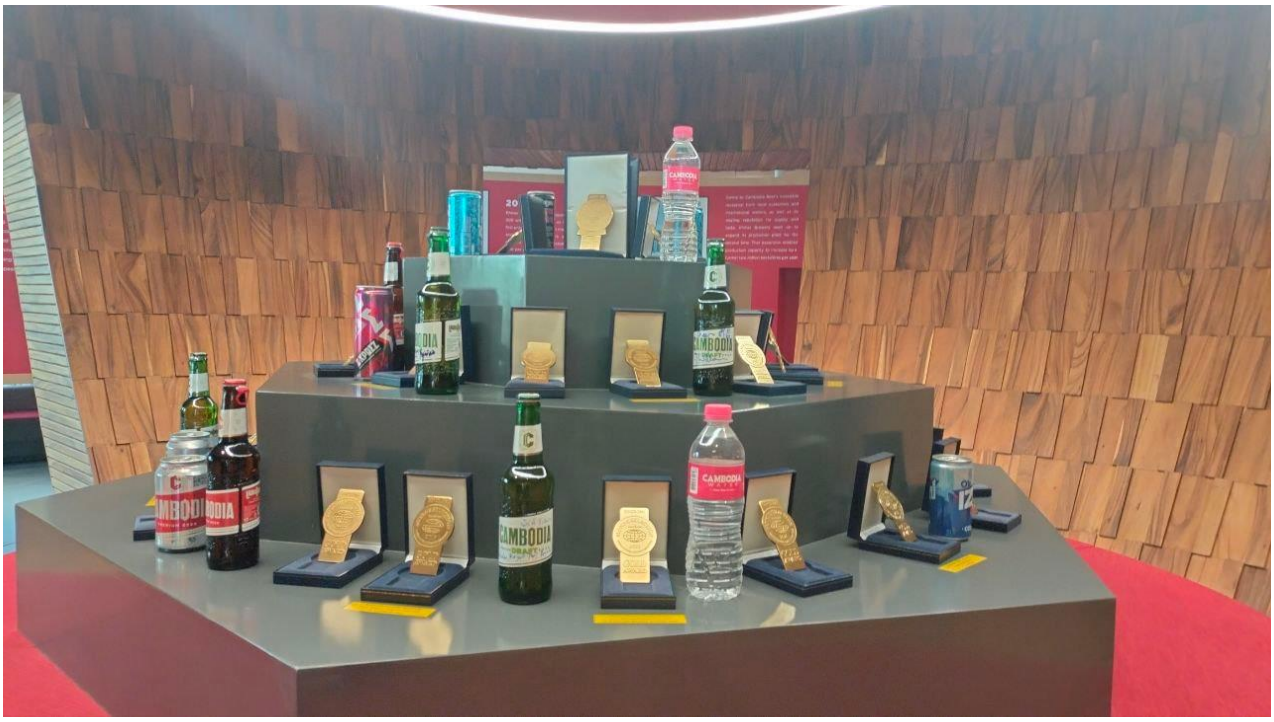
ឯកសារយោង

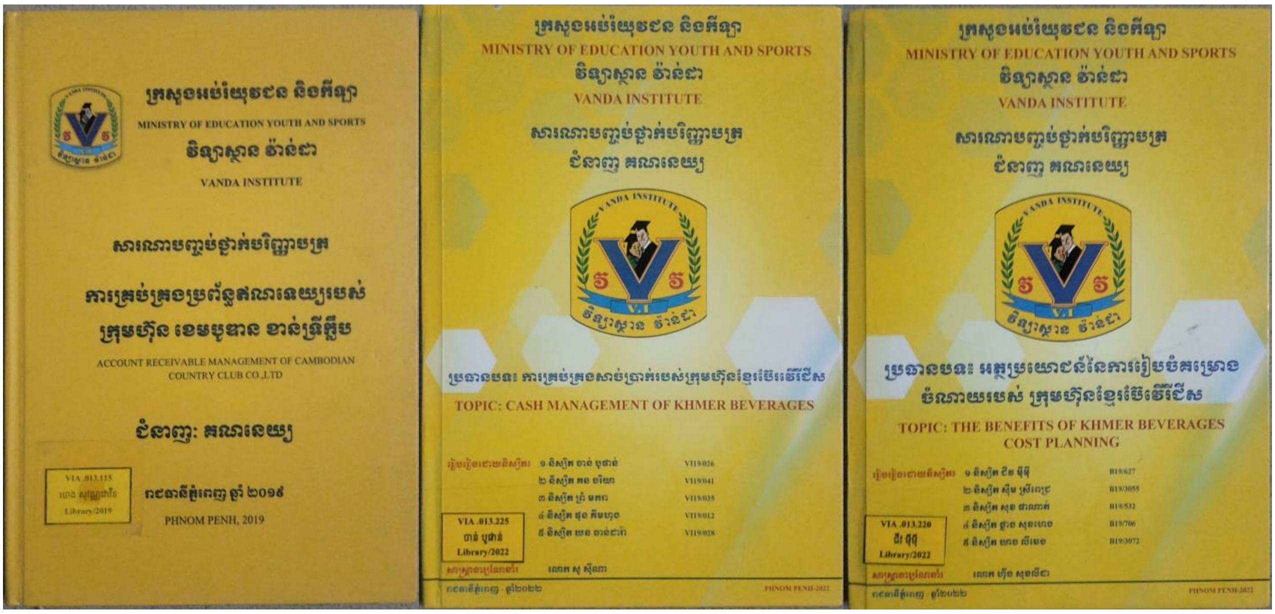
ឯកសារយោង

- សិក្សាស្រាវជ្រាវនៅក្នុងបណ្ណាល័យវិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដាតាមរយៈសៀវភៅសារណាសិស្សច្បង ដែលបានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រមានដូចជា៖
  1. រៀបរៀងដោយក្រុមនិស្សិត ហេង សុវណ្ណដាលីន សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ ប្រធានបទ៖ ការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធឥណទេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ខេមបូឌាន ខាន់ទ្រីក្លឹប បោះពុម្ពឆ្នាំ ២០១៩
  2. រៀនរៀងដោយក្រុមនិស្សិត ចាន់ បូផាន់ សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ ប្រធានបទ៖ កាគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស បោះពុម្ពឆ្នាំ ២០២២
  3. រៀនរៀងដោយក្រុមនិស្សិត ជីវ ម៉ីម៉ី សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ ប្រធានបទ៖ អត្ថប្រយោជន៍នៃការរៀបចំគម្រោងចំណាយរបស់ក្រុមហ៊ុន ខ្មែរ ប៊ែវើរីជីស បោះពុម្ពឆ្នាំ២០២២។
- បានពិភាក្សា ការពន្យល់ណែនាំ និងការផ្តល់មតិយោលប់កែតម្រូវឡើងវិញ ពីសាស្ត្រាចារ្យ
- សិក្សាស្រាវជ្រាវតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត(Google, You Tube, Facebook)
  1. *www.khsearch.com/qna/24676*
  2. *www.rsisinternational*
  3. *www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurn*
  4. *cambodiafinancialtimes.com*
  5. *www.techtarget.com*
  6. *www.khmerbeberrages.com.kh*

ឧបសម្ព័ន

ឧបសម្ព័ន្ធ


CAMBODIA
CAMBODIA
DRAFT


ក្រសួងអប់រំយុវជន និងកីឡា
MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS
វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា
VANDA INSTITUTE
សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ
ការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធគណនេយ្យរបស់
ក្រុមហ៊ុន ខេមបូឌាន ខាន់ទ្រីក្លឹប
ACCOUNT RECEIVABLE MANAGEMENT OF CAMBODIAN COUNTRY CLUB CO.,LTD
ជំនាញ: គណនេយ្យ
VIA .013.115
Library/2019
រាជធានីភ្នំពេញ ឆ្នាំ ២០១៩
PHNOM PENH, 2019
ក្រសួងអប់រំយុវជន និងកីឡា
MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS
វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា
VANDA INSTITUTE
សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ
ជំនាញ គណនេយ្យ
VANDA INSTITUTE
វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា
ប្រធានបទ៖ ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុនខ្មែរប៊េវើរីជីស
TOPIC: CASH MANAGEMENT OF KHMER BEVERAGES
VIA .013.225
Library/2022
PHNOM PENH-2022
ក្រសួងអប់រំយុវជន និងកីឡា
MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS
វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា
VANDA INSTITUTE
សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ
ជំនាញ គណនេយ្យ
VANDA INSTITUTE
វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា
ប្រធានបទ៖ អត្ថប្រយោជន៍នៃការរៀបចំគម្រោង
ចំណាយរបស់ ក្រុមហ៊ុនខ្មែរប៊េវើរីជីស
TOPIC: THE BENEFITS OF KHMER BEVERAGES
COST PLANNING
VIA .013.220
Library/2022
PHNOM PENH-2022