ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE

សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

EFFICIENCY OF INVENTORY MANAGMENT OF COMPANY ANANA COMPUTER CO., LTD

ជំនាញ: គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ - ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH 2024

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE

សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន
អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

EFFICIENCY OF INVENTORY MANAGMENT OF
COMPANY ANANA COMPUTER CO., LTD

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំៈ ហឿង ម៉ាយ

ជំនាញៈ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ - ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH 2024

គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១
ប្រធានបទ៖ ប្រសិទ្ធភាពនៃ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណា
កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១

បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

ហឿង ម៉ាយ

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក វុទ្ធី

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២

បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង

ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃនិងជាប្រធាន
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

បណ្ឌិត សេង សំអឿន

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៤

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ែម សុខហៀក

នាយកវិទ្យាស្ថាន

បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា

នាយិការងអចិន្ត្រៃយ៍

បណ្ឌិត ហ៊ូ គុជគន្ធលីនណា

អារម្ភកថា

(Impression)

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យនៅវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល ៤ ឆ្នាំ សិក្សារួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំ បានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យ ជាពិសេសក្រុមយើងខ្ញុំយល់ច្បាស់ថា ជំនាញគណនេយ្យ គឺជាជំនាញមួយមានសារៈសំខាន់មួយ ដែរសម្រាប់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ក្នុងនោះស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការធនាគារដូចគ្នា។ ដោយឡែក ដើម្បីឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិត កាន់តែមានគុណភាពខ្ពស់វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខជំនាញសំខាន់ៗ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារ គណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុនិងធនាគារ តាមកម្មវិធីសិក្សា ក្នុងឆ្នាំសិក្សាទី១ រហូតដល់ឆ្នាំសិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួសត្រាយផ្លូវនិស្សិត ឱ្យយល់ច្បាស់ពីការអនុវត្តការងារធនាគារពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់ និងត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃព្រមទាំងផ្តល់ជាអនុសាសន៍ នៅក្នុងការងារធនាគារ ដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួន ក្នុងន័យឆ្លើយតបឱ្យបានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ដោយក្រុមយើងខ្ញុំ សង្កេតឃើញថាកិច្ចការងារមួយនេះ មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងស្របពេល នៃការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្របានមកដល់ ទើបក្រុមយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទមួយស្តីពី “**ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មអាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី**” យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រង ក្នុងគោលបំណងដើម្បីឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវយល់កាន់តែស៊ីជម្រៅពីការរៀបចំសារណា និងប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយនេះ។ ក្រុមយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថា ការរៀបចំសារណានេះ នឹងបានចូលរួមចំណែក ក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដ៏ទៃទៀត ដែលមានបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

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

<u>រចនាសម្ព័ន្ធក្រុម</u>

១. ខុន ចន្ទី

ID: B21/1134

២. តុង ស្រីនាង

ID: B21/1251

៣. ហុង ពៅពិសី

ID: B21/1157

៤.ទូច គីមហួយ

ID: B21/1088

៥.យឿន ស៊ីណាន

ID: B21/1111

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមយើងខ្ញុំ ជានិស្សិតនៃវិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជំនាន់ទី២១ ជំនាញគណនេយ្យ **សូមសំដែងនូវការគោរពដឹងគុណ និងថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅជូនចំពោះ**

ក្រុមគ្រួសារដែលបានជួយឧបត្ថម្ភ គាំទ្រ ទាំងសម្ភារៈ ថវិកា និងស្មារតី ជំរុញលើកទឹកចិត្ត ដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ ក្នុងការសិក្សារៀនសូត្រ ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមយើងខ្ញុំសូមសំដែងនូវការគោរព និងកត្តញ្ញូតាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ដល់អ្នកមានគុណ ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់ខ្ញុំបាទ នាងខ្ញុំគ្រប់រូប និងសូមគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅដល់បណ្ដាសាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូអ្នកគ្រូទាំងអស់ ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមយើងខ្ញុំនាពេលកន្លងមក។

ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមសំដែងនូវការគោរពដឹងគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅ ដល់ឯកឧត្តមបណ្ឌិត **ហេង វ៉ាន់ដា** នាយកនៃវិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា ដែលបានផ្តល់ទីកន្លែងបណ្តុះបណ្តាល ព្រមទាំងផ្តល់បទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើនដល់យើងខ្ញុំ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណ ចំពោះសាស្ត្រាចារ្យ **ហឿង ម៉ាឃ** ដែលលោកបានឆ្លៀតពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ ដើម្បីជួយណែនាំដល់ការរៀបចំសរសេរសារណារបស់យើងខ្ញុំឱ្យរឹតតែមានភាពល្អប្រសើរ។

ជាទីបញ្ចប់ នាងខ្ញុំសូមលើកដៃសំពះបួងសួងដល់គុណព្រះរតនត្រ័យ និងវត្ថុស័ក្តិសិទ្ធិក្នុងលោកជួយបីបាច់ថែរក្សាដល់លោកអ្នកមានគុណខាងលើ ឱ្យជួបតែសេចក្តីសុខគ្រប់ប្រការកុំបីអាក់ខានឡើយ។

សូមគោរពជូនពរដល់គុណូបការជនទាំងអស់ សូមជួបប្រទះនូវពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការ ដ៏មហាប្រសើរ គឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ និងពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អំណះអំណាង

ក្រុមយើងខ្ញុំ ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រជំនាញគណនេយ្យ នៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ជំនាញទី២១៖

សូមធានាអះអាងនឹងទទួលខុសត្រូវ លើខ្លឹមសារទាំងអស់ដែលមាននៅក្នុងសារណានេះថា សារណានេះ គឺជាស្នាដៃស្រាវជ្រាវដោយផ្ទាល់របស់ ក្រុមខ្ញុំដោយគ្មានពាក់ព័ន្ធជាមួយសារណា ឬរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវរបស់អ្នកផ្សេងឡើយ។ ចំពោះទិន្នន័យ លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវដែលមានក្នុងសារណានេះ គឺថ្មីហើយក៏មិនទាន់មានជនណាម្នាក់យកទៅប្រើប្រាស់នៅក្នុងសារណា ឬរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវរបស់គេឡើយ។

ថ្ងៃទី................ខែ.............ឆ្នាំ............ ព.ស. ២៥៦....

ថ្ងៃទី........ខ..........ឆ្នាំ២០២....

ហត្ថលេខាតំណាងក្រុម

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ

តាមការសង្កេតឃើញនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ បើយើងក្រឡេកទៅមើលលើក្រុមហ៊ុនដែលទទួលបានការគាំទ្រ និងភាពជោគជ័យដែលបានឈានមុខគេលើផ្នែកគ្រប់គ្រងសន្និធិក្នុងវិស័យពាណិជ្ជកម្មនោះគឺក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ដែលកំពុងមានការរីកដុះដាលពេញផ្ទៃប្រទេសទៅបំពេញ តម្រូវការរបស់អតិថិជននេះផងដែរ។ រីឯម្យ៉ាងវិញទៀតនោះ ក្នុងការផ្តល់នូវសេវាសន្និធិជូនទៅដល់អតិថិជន ពិតជាបានទទួលការប្រឹក្សាយោបល់ឱ្យស្គាល់ពីគុណភាព គុណតម្លៃ និងអត្ថប្រយោជន៍នៃការទិញផលិតផល ដែលមានការណែនាំពីសំណាក់បុគ្គលិកក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ផងដែរនេះ ក៏ដើម្បីធ្វើឱ្យអតិថិជនកាន់តែមានភាព ជឿជាក់ ទំនុកចិត្តទៅលើផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនកាន់តែច្រើន។ ហេតុនេះហើយ តើការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលអឺឌី មានលក្ខណៈយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ? គោលបំណងសំខាន់នៃការ ស្រាវជ្រាវនេះ គឺស្វែងយល់អំពីនីតិវិធីនៅក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ វិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ និងបញ្ហាប្រឈមនានា ដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ បានជួបប្រទះ។ លទ្ធផលសំខាន់ៗនៃការស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទខាងលើក្រុមនាងខ្ញុំបានប្រមូលទិន្នន័យមួយចំនួនដែលទាក់ទងជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ មានដូចជា៖ ប្រវត្តិដែលទាក់ទងជាមួយប្រធានបទ ប្រវត្តិនៃការបង្កើតក្រុមហ៊ុន រចនាសម្ព័ន្ធក្រុមហ៊ុន ប្រភេទផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលបាននាំចូល។

ជាក់ស្តែង នៅក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ វាគឺជាដំណើរការមួយដែលប្រព្រឹត្តិទៅបានដោយសារក្រុមហ៊ុនមានការគ្រោងទុក និងរៀបចំទុកមុនជាស្រេចដើម្បីត្រៀមធ្វើផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ និងប្រតិបត្តិការយុទ្ធសាស្ត្រ។ យោងទៅតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមយើងខ្ញុំកន្លងមកនេះ ចំពោះប្រធានបទខាងលើគឺចង់ បង្ហាញអំពីការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ដែលបានបំពេញនូវបេសកកម្មក្នុងការផ្តល់នូវទំនុកចិត្ត គុណភាព គុណតម្លៃ ផលិតផលជូនទៅដល់ប្រជាពលរដ្ឋគ្រប់ស្រទាប់ វណ្ណៈ ទាំងគ្រប់បណ្តាខេត្តក្រុង ព្រមទាំងបានបង្ហាញពីការពង្រីកអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែរីកចម្រើនថែមមួយកម្រិតទៀត។ មិនតែប៉ុណ្ណោះយើងក៏បានដឹងអំពី ចំណុចខ្លាំងនិងចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយនេះ ជុំវិញបញ្ហានានា ដែលបានលើកបង្ហាញគឺពិតជាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន និងសហគ្រាសទាំងមូល។ ជាពិសេសវាធ្វើឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មមានជំនឿទុកចិត្ត ដែលទទួលបានប្រាក់ចំណេញព្រមទាំងជោគជ័យនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនផងដែរ។ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិមួយ អាចប្រព្រឹត្តិទៅបានដោយជោគជ័យគឺត្រូវមាននីតិវិធី គោលនយោបាយ ដោះស្រាយបញ្ហាដែលកំពុងតែប្រឈមមុខទាំងអស់រួមមាន៖ វិធានការណ៍នៅក្នុងការគ្រប់គ្រង វិធីសាស្ត្រគោលដៅការអនុវត្តន៍។

ដំណោះស្រាយមួយចំនួនក្រោយ ពីបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវជាក់ស្តែងរួចមកលើប្រធានបទរួមមានត្រូវធ្វើការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក និងកម្មករ ដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុននេះកាន់តែទទួលបានភាពជោគជ័យ ត្រួតពិនិត្យមើលសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យកាន់តែល្អ ជៀសផុតពីការខាតបង់ពង្រឹងសមត្ថភាព និងហ្វឹកហាត់ពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច។

មាតិកា

ទំព័រ

អារម្ភកថា i

រចនាសម្ព័ន្ធក្រុម........ ii

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ iii

អំណះអំណាង iv

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ v

ជំពូកទី១: សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ........ ១

១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ២

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ២

១.៤ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ ២

១.៤.១ ទំហំដែនកំណត់........ ២

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ........ ៣

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ ៣

១.៥.១ ការប្រមូលទិន្នន័យដំបូង ៣

១.៥.២ ការប្រមូលទិន្នន័យបន្ទាប់........ ៣

១.៦ សារសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ........ ៣

១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ៣

ជំពូកទី២
ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន........ ៥

២.១.១ និយមន័យ........ ៥

២.១.២ ប្រវត្តិនៃការគ្រប់គ្រង ៦

២.១.៣ ទ្រឹស្តីនៃការគ្រប់គ្រង ៦

២.២ វិធីសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព........ ៦

២.២.១ និយមន័យនៃប្រសិទ្ធភាព ៦

២.២.២ ប្រវត្តិនៃការបង្កើតប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ........ ៦

២.២.៣ ទ្រឹស្តីនៃការបង្កើតប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ៨

២.៣ គោលនយោបាយនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព........ ៩

២.៣.១ និយមន័យនៃគោលនយោបាយ ៩

២.៣.២ ទ្រឹស្តីនៃគោលនយោបាយ ១០

២.៤ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ..១០
២.៤.១ និយមន័យអំពីបញ្ហាគ្រប់គ្រងសន្និធិ ១០
២.៤.២ ទ្រឹស្តីនៃបញ្ហាប្រឈមក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ១០

ជំពូកទី៣

ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី ១១
៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី ១១
៣.១.២ ទីតាំងរបស់អង្គភាពនៃក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ ១១
៣.១.៣ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ របស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី....... ១២
ក. ចក្ខុវិស័យ ១២
ខ. បេសកកម្ម.. ១២
គ. គោលដៅ ១២
៣.១.៤ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង តួនាទី នឹងភារកិច្ច របស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី
ក. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង ១៣
ខ. តួនាទីគណៈគ្រប់គ្រង ១៣
គ. ភារកិច្ចគណៈគ្រប់គ្រង.. ១៣
៣.២ វិធីសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី
៣.២.១ វិធីសាស្ត្រត្រួតពិនិត្យសន្និធិ ១៥
៣.២.២ វិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងសន្និធិ ១៥
៣.៣ គោលនយោបាយ និងនីតិវិធីនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី ១៨
៣.៣.១ និតិវិធីនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ១៨
៣.៣.២ គោលនយោបាយនៃការគ្រប់គ្រងស្តុកទំនិញ និងឃ្លាំងផ្ទុកទំនិញ..........................១៩
៣.៣.៣ ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី ២១
៣.៤ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ...២២
៣.៤.១ បញ្ហាប្រឈមដែលបណ្តាលមកពីកត្តាខាងក្នុង ២២
៣.៤.២ បញ្ហាប្រឈមដែលបណ្តាលមកពីកត្តាខាងក្រៅ..២២

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង.. ២៤
៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ ២៤

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ២៦
៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍ ២៧

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

ស្របពេលនឹងភាពរីកចម្រើនរបស់សេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកយើងសង្កេតឃើញថា នៅគ្រប់បណ្តាប្រទេសទាំងអស់បានកំពុងធ្វើការអភិវឌ្ឍទៅលើផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចហិរញ្ញវត្ថុ និងទៅលើគ្រប់វិស័យជាច្រើនទៀត រួមមានទាំងវិស័យពាណិជ្ជម្ម វិស័យឧស្សាហកម្ម វិស័យផលិតកម្ម ព្រមទាំងវិស័យផ្សេងៗទៀតដែលបានចូលរួមធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសជាតិមានភាពរីកចម្រើន។ វិស័យសេដ្ឋកិច្ចពាណិជ្ជកម្ម គឺជាវិស័យដ៏សំខាន់មួយដែលផ្តើមឱ្យមានការវិនិយោគទាំងក្នុង និងក្រៅស្រុកដែលធ្វើឱ្យមានការនាំចេញនាំចូលនៅទំនិញមួយចំនួនទៅលក់នៅខាងក្រៅស្រុកផងដែរ។

ទន្ទឹមនឹងនោះដែរយើងសង្កេតឃើញថា ប្រទេសកម្ពុជាក៏ជាប្រទេសមួយដែលកំពុងតែអភិវឌ្ឍទៅមុខយ៉ាងឆាប់រហ័សតាមរយការធ្វើកំណែទម្រង់ទៅលើវិស័យជាច្រើន ដោយប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសមួយដែលប្រកាន់យករបបទីផ្សារសេរីបានធ្វើឱ្យ មានអ្នកវិនិយោគ ក៏ដូចជាក្រុមហ៊ុនជាច្រើនមកធ្វើការវិនិយោគនៅក្នុងប្រទេស។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ វិស័យសេដ្ឋកិច្ចពាណិជ្ជកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជាមានការរីកចម្រើនយ៉ាងគួរឱ្យកត់សម្គាល់បើប្រៀបធៀបកាលពីដប់ម្ភៃឆ្នាំមុន។ ក្នុងសម័យឌីជីថល ដែលជាយុគសម័យដ៏ទំនើបជឿនលឿនក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មមួយចំនួន បានវិយោគទុន ទៅលើឧបករណ៍អេឡិចត្រូនិចជាច្រើនប្រភេទ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការទីផ្សារក្នុងប្រទេស។

ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលបាននាំចូលផលិតផលអេឡិចត្រូនិច និងកុំព្យូទ័រ ជាច្រើនប្រភេទ។ ហើយគ្រប់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ សុទ្ធសឹងតែជាផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់មានការពេញនិយមព្រមទាំងទទួលបានការគាំទ្រជាច្រើនពីសំណាក់អតិថិជន និងមានដៃគូរសហការទាំងក្នុង និងក្រៅស្រុកជាច្រើនផងដែរ។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ តែងតែទទួលបានការកោតសរសើរពីសំណាក់អ្នកប្រើប្រាស់ទៅលើគុណភាពផលិតផល និងប្រសិទ្ធភាពមកជាច្រើនឆ្នាំផងដែរ។ ដូចនេះហើយទើបមានកត្តាមួយចំនួនដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រមានការទទួលស្គាល់ និងមានភាពរីកចម្រើនមកដល់សព្វថ្ងៃគឺដោយសារតែមានកត្តាសំខាន់ៗ ដូចជា៖

១. ជាផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ផ្តាច់គេ និងមានតម្លៃសមរម្យ

២.ការគ្រប់គ្រងសន្និធិបានល្អ និងនាំចូលតែផលិតផលដែលមានគុណភាព

៣.មានវត្តមាននៅប្រទេសកម្ពុជាជាច្រើនឆ្នាំ

ជាក់ស្តែងក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ក៏បាននឹងកំពុងខិតខំប្រឹងប្រែងត្រួតពិនិត្យ និងអភិវឌ្ឍទៅលើគុណភាពស្តង់ដា ផលិតផលគ្រប់ប្រភេទនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនហើយក្រុមហ៊ុន ក៏បានខិតខំស្វែងរកផលិតផលថ្មីៗ និងមានគុណភាពដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់ទីផ្សារ និងតម្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ដោយមើលឃើញពីចំណុចសំខាន់ៗដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ ទើបក្រុមនាងខ្ញុំ សម្រេចចិត្តជ្រើសរើសប្រធានបទ

មួយស្ដីពី **«ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី»** យកមកធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងជាសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។

១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក៏ជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលទទួលបានសិទ្ធិផ្ដាច់មុខនូវការចែកចាយនៅផលិតផលប្រចាំប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។ ស្របពេលនឹងភាពរីកចម្រើននេះផងដែរក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក៏ត្រូវប្រឈមមុខជាមួយដៃគូរប្រកួតប្រជែងខាងក្រៅជាប្រភេទក្រុមហ៊ុននាំចូលផលិតផលមានគុណភាពជាច្រើន ដែលមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាទៅនឹងផលិតផលរបស់យើងដែរ។ ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ បានខិតខំប្រឹងប្រែងមើលទៅលើការត្រួតពិនិត្យ និងពង្រឹងគុណភាពរបស់ផលិតផលព្រមទាំងការចាត់ចែងទៅលើការគ្រប់គ្រងសន្និធិបានយ៉ាងម៉ត់ចត់ផងដែរ។

ដូចនេះហើយទើបក្រុមនាងខ្ញុំបានលើកជាសំណួរចោទសួរដូចខាងក្រោម៖

១.តើក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី មានវិធីសាស្ត្រអ្វីខ្លះដើម្បីគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព?

២.តើក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី មាននីតិវិធីដូចម្ដេចក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ?

៣.តើអ្វីខ្លះជាបញ្ហាប្រឈមក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយមានការរីកចម្រើនខ្លាំងទៅលើ វិស័យសេដ្ឋកិច្ចពាណិជ្ជកម្ម ទើបធ្វើឱ្យប្រទេសកម្ពុជាបានក្លាយជាប្រទេសមួយដែលមានការីកចម្រើន យ៉ាងឆាប់រហ័សផងដែរ។ ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលបាននាំចូលនូវផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់មកចែកចាយនៅកម្ពុជាដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់ទីផ្សារ និងតម្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ ហេតុនេះហើយទើបក្រុមរបស់យើងខ្ញុំសុំការអនុញ្ញាតពី ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដើម្បីយកមកសិក្សានូវចំណុចមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

១. ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន

២. គោលការណ៍នៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន

៣. កំណត់សមតុល្យសន្និធិ

៤. រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន

១.៤ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

១.៤.១ ទំហំដែនកំណត់

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺសិក្សាទៅលើ «ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ» ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅ)Building #95, Preah Norodom Blvd, Bueong Raing, Khan Daun Penh, Phnom Penh, Cambodia) ។ យើងផ្ដោតសំខាន់ទៅលើការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ។

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

ដំណើរការនៃការស្រាវជ្រាវនេះ ធ្វើឡើងដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីតថភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ សម្រាប់ឆ្នាំ ២០២៣ តែប៉ុណ្ណោះ។

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីឱ្យដំណើរការនៃការសរសេរសារណាទៅលើប្រធានបទស្តីពី «ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រង់សន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ» ឱ្យបានជោគជ័យក្រុមនាងខ្ញុំធ្វើការស្រាវជ្រាវដូចខាងក្រោម៖

១.៥.១ ការប្រមូលទិន្នន័យបន្ទាប់

ការប្រមូលទិន្នន័យបន្ទាប់ គឺជាការប្រមូលទិន្នន័យតាមរយៈឯកសារពីក្នុងបណ្ណាល័យ សារណារបស់សិស្សច្បង និងការស្រាវជ្រាវតាមរយគេហទំព័រ របស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ និងតាមរយៈវេបផ្សាយជាច្រើនដែលនិយាយទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ។

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវ គឺជាការនាំមកនូវការអភិវឌ្ឍន៍ ផ្នែកចំណេះដឹងរបស់និស្សិតបន្ថែមមួយកម្រិតទៀតដើម្បីយល់ដឹងពីសកម្មភាពក្នុងការទំនាក់ទំនង និងប្រតិបត្តិការមួយចំនួននៅក្នុងសង្គមបច្ចុប្បន្ននេះ។ សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះគឺផ្តល់នូវចំណេះដឹងដល់ក្រុមនាងខ្ញុំដូចជា៖

- បង្កើនចំណេះដឹងបន្ថែមទៅលើការសិក្សាស្រាវជ្រាវក៏ដូចជាស្វ័យសិក្សា
- មានបទពិសោធន៍ក្នុងការវិភាគរកដំណោះស្រាយបញ្ហានានា
- មានទំនាក់ទំនងល្អក្នុងការសហការគ្នាធ្វើការងារជាក្រុម
- ស្គាល់ពីរចនាសម្ព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណាកុំព្យូទ័រ
- យល់ដឹងពីការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ

១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ធ្វើឡើងដើម្បីស្វែងយល់ឱ្យដឹងកាន់តែច្បាស់នូវរាល់ចំណុចនីមួយៗ និងសារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ ទើបក្រុមនាងខ្ញុំបែងចែកការស្រាវជ្រាវនេះ ចេញជាប្រាំជំពូកដែលបានរៀបរាប់ដូច ខាងក្រោម៖

ជំពូកទី១៖ (សេចក្តីផ្តើម) បរិយាយសង្ខេបពី លំនាំបញ្ហា គោលបំណងមូលហេតុនៃការស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហា ហេតុផលមួយដែលបង្កើតឱ្យមានការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

ជំពូកទី២៖ (រំលឹកទ្រឹស្តី) បង្ហាញពីនិយមន័យ ប្រវត្តិទូទៅដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទ្រឹស្តីរបស់អ្នកប្រាជ្ញដែល ពាក់ព័ន្ធនឹងការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

ជំពូកទី៣៖ (លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ) បង្ហាញពីស្ថានភាពទូទៅរបស់ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម មានគោលនយោបាយ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ របស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រខូអិលធីឌី។

ជំពូកទី៤៖ (ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ) វិភាគ និង ធ្វើការស្វែងយល់ពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់ប្រធានបទដែលពាក់ព័ន្ធ។

ជំពូកទី៥៖ (សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍) សន្និដ្ឋានទៅលើចំណុចទាំងអស់ ដែលនៅក្នុងអត្ថបទ និងផ្តល់អនុសាសន៍ទៅលើចំណុចដែលមានកង្វះខាតដើម្បីធ្វើការកែលម្អ។

ជំពូកទី២
រំលឹកទ្រឹស្តី

ជំពូកទី២
ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១.១ និយមន័យទូទៅនៃការគ្រប់គ្រង

- **ការគ្រប់គ្រង** (Management) គឺជាដំណើរការនៃការរៀបការចំការធ្វើផែនការ ការចាត់ចែង ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យលើការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស និងធនធានដទៃទៀតដើម្បីសម្រេចបាននៅគោលដៅរបស់អង្គភាព។
- **ការគ្រប់គ្រង** (Management) គឺជា ដំណើរការនៃការធ្វើការជាមួយនឹងមនុស្ស និងធនធានដទៃទៀតដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់អង្គភាព។
- **ការគ្រប់គ្រង** (Management) គឺជាការទទួលខុសត្រូវមួយដ៏លំបាក វាទាមទារឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងចាំបាច់ត្រូវតែមានសមត្ថភាពយល់ដឹងខ្ពស់ ភាពរហ័សរហួន ប្រកបដោយភាពប៉ិនប្រសប់ និងមានចំណេះដឹងធំទូលាយដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅតាមរយៈមុខងារនៃការធ្វើផែនការ ការចាត់តាំង ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យ[1]។
- ក្នុងន័យទូទៅ **ការគ្រប់គ្រង** គឺជាដំណើរការមួយនៃការរៀបចំផែនការ (Planning) ការចាត់តាំង (Organizing) ការដឹកនាំ (Leading) និងការត្រួតពិនិត្យ (Controlling) ព្រមទាំងការប្រើប្រាស់ធនធានដទៃទៀតដើម្បីឱ្យសម្រេចគោលដៅរបស់អង្គភាព។ ការគ្រប់គ្រង ចាំបាច់ត្រូវសម្រេចគោលដៅជាមួយអង្គភាព និង Es Efficiency and Efficiency ប្រសិទ្ធភាព និងផលិតផលសម្រេច។ ប្រសិទ្ធភាព (Efficiency) គឺធ្វើអ្វីៗទៅតាមមធ្យោបាយត្រឹមត្រូវមួយគឺ ជាដំណើរការនៃការកាត់បន្ថយតម្លៃនាំចូល (Input) ដោយព្យាយាមបង្កើននូវផលិតផលនាំចេញ (Output) មានន័យថាកាត់បន្ថយតម្លៃធនធានដើម្បីឱ្យនៅថ្លៃដើមទាបបំផុតតាមេះដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ផលិតផលសម្រេច (Effiectivency) គឺធ្វើអ្វីៗឱ្យស្របតាមគោលដៅរបស់អង្គភាពដែលបានកំណត់ទុកមុន (ទាក់ទងទៅនឹងការសម្រេចសកម្មភាពនៃប្រតិបត្តិ គឺមានន័យថាជាការសម្រេចគោលដៅដែលបានគ្រោងទុកមុន)[2] ។

២.១.២ ប្រវត្តិនៃការគ្រប់គ្រង

ការគ្រប់គ្រង បានកកើតឡើងស្របពេលដែលមានវត្តមាននៃនីតិ។ ជាក់ស្តែង តាំងពីយូរលង់ណាស់មកហើយ មនុស្សរស់នៅជាក្រុមដែលបង្កើតឱ្យមានការគ្រប់គ្រងដោយចាប់ផ្តើមពីការគោរពនូវទំនៀមទម្លាប់ប្រពៃណី និងសាសនាជាដើមដោយស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់មេដឹកនាំ។ បន្ទាប់មកទៀតមនុស្សបានប្រកាន់យកនូវឥរិយាបថ នៃការគ្រប់គ្រងដែលមានបែបបទជាបទដ្ឋាន និងធ្វើវិសោធនកម្មដ៏ត្រឹមត្រូវហើយយកមកអនុវត្តយ៉ាងទូលំទូលាយនៅតាមអង្គភាពនានា ជាពិសេសគឺក្នុងវិស័យផលិតកម្ម។

[1] ដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ នៅក្នុងបណ្ណាល័យ(ទំព័រទី០៥)

[2] ដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ នៅក្នុងបណ្ណាល័យ(ទំព័រទី០៥ ដល់ទំព័រទី៦)

យើងបានដឹងហើយថា ការគ្រប់គ្រងមានប្រសិទ្ធភាពអាចប្រើប្រាស់បានគ្រប់វិស័យ។ ជាក់ស្តែង ទាក់ទងទៅនឹងវិស័យពាណិជ្ជកម្ម ការគ្រប់គ្រងគឺមានតួនាទីសំខាន់ណាស់ ដែលមិនអាចខ្វះបាន ជាពិសេស ទាក់ទងជាមួយនឹងសន្និធិ ឬសារពើភ័ណ្ឌដែលអាចឱ្យក្រុមហ៊ុនបំពេញតម្រូវការដល់អតិថិជនបានទាន់ចិត្ត ដែលជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រប្រកួតប្រជែងបណ្តាលឱ្យក្រុមហ៊ុនត្រូវចេះគ្រប់គ្រងទៅលើសន្និធិឱ្យបានល្អ។ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិមានតាំងពីពេលដែលមនុស្សចាប់ផ្តើមមានទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងការទិញ និងការលក់វត្ថុផ្សេងៗជាច្រើនសតវត្សមកហើយ[3]។ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើកត្តាមួយចំនួនដូចជា៖

- តើកម្រិតសន្និធិប៉ុន្មានដែលយើងគួររក្សាទុកក្នុងដៃ?
- តើបរិមាណប៉ុន្មានដែលយើងត្រូវផលិត ឬបញ្ជាទិញមួយលើកៗ?
- តើចំណុចណាដែលយើងបញ្ជាទិញឡើងវិញ ហើយស្តុកទំនិញទាំងនោះនៅកន្លែងណា?

២.១.៣ ទ្រឹស្តីនៃការគ្រប់គ្រង

ទ្រឹស្តីនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ គឺជាទិដ្ឋភាពសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការធ្វើផែនការ ការគ្រប់គ្រង និងការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្ទុក និងចលនានៃទំនិញ សម្ភារៈ និងផលិតផល សម្រេចគោលដៅចម្បងនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ គឺដើម្បីធានាថាបរិមាណត្រឹមត្រូវគឺអាចរកបាន។ នៅកន្លែង និងពេលវេលាដែលត្រឹមត្រូវដើម្បីបំពេញនូវតម្រូវការអតិថិជនខណៈពេលដែលកាត់បន្ថយការចំណាយ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពអតិបរមា។

២.២ វិធីសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព

២.២.១ និយមន័យនៃវិធីសាស្ត្រ

- **វិធីសាស្ត្រ** (Method) ជាដំណើរការដដែលៗមានន័យថាអ្នកវិទ្យាសាស្ត្រតែងតែត្រឡប់ទៅវិញហើយធ្វើម្តងទៀតនូវ ជំហានជាក់លាក់មួយចំនួនដើម្បីកែលម្អការយល់ដឹងរបស់ពួកគេ និងស៊ើបអង្កេតបន្ថែមអំពីបាតុភូតនេះ។ វាគឺជាដំណើរការថាមពល និងការកែលម្អខ្លួនឯងដែលអនុញ្ញាតឱ្យមានការរីកចម្រើនជាបន្តនៃចំណេះដឹង។
- **ប្រសិទ្ធភាព** (Effectiveness) គឺជាសមត្ថភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ធនធានរបស់អង្គភាពដែលមានដើម្បីសម្រេចបាននៅគោលដៅរបស់អង្គភាព។
- **ប្រសិទ្ធភាព** (Effectiveness) គឺជាកម្រិត ឬសមត្ថភាពដែលសម្រេចបានជាលទ្ធផលទៅតាមការគ្រោងទុក ឬតាមគោលបំណងនៃការអភិវឌ្ឍសង្គមសេដ្ឋកិច្ច។
- **វិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងសន្និធិ** គឺសំដៅទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រ និងបច្ចេកទេសដែលអាជីវកម្មប្រើប្រាស់ដើម្បីគ្រប់គ្រង តាមដាន និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌរបស់ពួកគេ។

២.២.២ ប្រវត្តិនៃវិធីសាស្ត្រ

- **និយមន័យវិធីសាស្ត្រ** (Method) គឺសំដៅលើទង្វើនៃការផ្តល់នូវការពន្យល់ច្បាស់លាស់ និងសង្ខេប ឬការពិពណ៌នាអំពីបច្ចេកទេស នីតិវិធី ឬដំណើរការជាក់លាក់មួយ។ វាពាក់ព័ន្ធនឹងការបំបែកគំនិត ឬ

[3] https://samchamreun.files.wordpress.com/2010/07/rem-stock-management.pdf

គំនិតចូលទៅក្នុងសមាសធាតុសំខាន់ៗរបស់វា និងពន្យល់ពីរបៀបដែលវាដំណើរការ ឬរបៀបដែលវាគួរតែត្រូវបានអនុវត្ត។

គំនិតនៃការជួញដូរមានតាំងពីសម័យបុរាណ នៅពេលដែលមនុស្សចូលរួមក្នុងប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្ម ការផ្លាស់ប្តូរទំនិញ និងសេវាកម្មដោយផ្ទាល់ជាមួយគ្នាទៅវិញទៅមក។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ នៅពេលដែលសង្គមកាន់តែស្មុគស្មាញ និងពាណិជ្ជកម្មកាន់តែរីកចម្រើន តម្រូវការសម្រាប់វិធីសាស្រ្តដែលមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុនក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មបានកើតឡើង។ នេះបាននាំឱ្យមានការលេចឡើងនៃក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម និងការអភិវឌ្ឍនៃវិធីសាស្រ្តផ្សេងៗដើម្បីជួយសម្រួលដល់ពាណិជ្ជកម្ម។

ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មដែលគេស្គាល់ដំបូងបំផុតមួយគឺ Hanseatic League ដែលបានបង្កើតឡើងនៅសតវត្សទី 12 នៅអឺរ៉ុបខាងជើង។ វាគឺជាសហព័ន្ធនៃសមាគមពាណិជ្ជករ ដែលស្វែងរកការការពារ និងលើកកម្ពស់ពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងតំបន់។ សម្ព័ន្ធ Hanseatic បានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធប្រកាសពាណិជ្ជកម្ម និងឃ្លាំងដើម្បីរក្សាទុកទំនិញ និងសម្របសម្រួលដល់ប្រតិបត្តិការដោយកំណត់មូលដ្ឋានគ្រឹះសម្រាប់វិធីសាស្រ្តជួញដូរនាពេលអនាគត។

ក្នុងកំឡុងយុគសម័យនៃការរុករកនៅសតវត្សទី១៥ និងទី១៦ ប្រជាជាតិអឺរ៉ុបបានចាប់ផ្តើមបង្កើតអាណានិគម និងចូលរួមក្នុងពាណិជ្ជកម្មផ្លូវឆ្ងាយ។ យុគសម័យនេះ ឃើញមានការកើនឡើងនៃក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មដោយការជួល ដូចជាក្រុមហ៊ុន British East India Company និងក្រុមហ៊ុន Dutch East India Company។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ ត្រូវបានផ្តល់សិទ្ធិផ្តាច់មុខដោយរដ្ឋាភិបាលរៀងៗខ្លួន ដើម្បីធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងតំបន់ជាក់លាក់ ដោយអនុញ្ញាតឱ្យពួកគេប្រមូលទ្រព្យសម្បត្តិ និងអំណាចសំខាន់ៗ។

វិធីសាស្រ្តជួញដូរដែលជួលដោយក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ គឺវាពិតជាស្មុគស្មាញណាស់សម្រាប់ពេលវេលារបស់ពួកគេ។ ពួកគេបានប្រើប្រាស់ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃផ្លូវសមុទ្រ កប៉ាល់ និងប៉ុស្តិ៍ពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីដឹកជញ្ជូនទំនិញឆ្លងកាត់ចម្ងាយដ៏ឆ្ងាយ។ ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មទាំងនេះ ដើរតួជាមជ្ឈមណ្ឌលដែលឈ្មួញនឹងប្រមូលផ្តុំដើម្បីផ្លាស់ប្តូរទំនិញ ចរចារកិច្ចព្រមព្រៀង និងបង្កើតតម្លៃទីផ្សារ។ ក្រុមហ៊ុនក៏បានបង្កើតប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុដ៏ស្មុគស្មាញ រួមទាំងការចេញភាគហ៊ុន និងសញ្ញាបណ្ណដើម្បីផ្តល់នូវមូលនិធិដល់ប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេ។ នៅពេលដែលពាណិជ្ជកម្មបានបន្តពង្រីកក្នុងអំឡុងពេលបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្មក្នុងសតវត្សទី១៨ និងទី១៩ វិធីសាស្រ្តថ្មីត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម។ ការមកដល់នៃកប៉ាល់ដើរដោយថាមពលចំហាយទឹក និងការសាងសង់ប្រឡាយដូចជា Suez និង Panama Canals បានកាត់បន្ថយពេលវេលា និងថ្លៃដឹកជញ្ជូនយ៉ាងច្រើន។ ហេតុនេះទើបនាំឱ្យមានការបង្កើតក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មបានកាន់តែច្រើន និងការរីកចម្រើននៃបណ្តាញពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក។

សតវត្សទី២០ ភាពជឿនលឿននៃបច្ចេកវិទ្យាបានបដិវត្តន៍វិធីសាស្រ្តជួញដូរ។ ការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ទូរលេខទូរស័ព្ទ និងកុំព្យូទ័រក្រោយៗទៀតបានបើកការទំនាក់ទំនងកាន់តែលឿន និងការចូលប្រើប្រាស់ព័ត៌មានទីផ្សារក្នុងពេលជាក់ស្តែង។ ក្នុងរយៈពេលនេះមកបានអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មចូលរួមក្នុងការធ្វើសេចក្តីសមសម្រេចប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងព័ត៌មាន។

សព្វថ្ងៃនេះ ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រជាច្រើនដើម្បីធ្វើអាជីវកម្ម។ ជាមួយនឹងការមកដល់នៃវេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមអ៊ីនធឺណេត និងអេឡិចត្រូនិក ការជួញដូរបានក្លាយជាស្វ័យប្រវត្តិកាន់តែខ្លាំងឡើង និងអាចចូលដំណើរការបានសម្រាប់អ្នកចូលរួមយ៉ាងទូលំទូលាយ។ ការជួញដូរប្រេកង់ខ្ពស់ ការជួញដូរក្បួនដោះស្រាយ និងវេទិកាពាណិជ្ជកម្មតាមអ៊ីនធឺណេតបានក្លាយជារឿងធម្មតា ដែលអនុញ្ញាតឱ្យពាណិជ្ជករអាចប្រតិបត្តិការបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ សរុបសេចក្តីមក ប្រវត្តិនៃក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម និងវិធីសាស្ត្ររបស់ពួកគេបានវិវត្តន៍ទន្ទឹមនឹងការអភិវឌ្ឍន៍អរិយធម៌របស់មនុស្សពីប្រព័ន្ធដោះដូរទំនិញពីបុរាណទៅវិធីសាស្ត្រជួញដូរដ៏ទំនើបនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ បំណងចង់ផ្លាស់ប្តូរទំនិញ និងសេវាកម្មបានជំរុញការច្នៃប្រឌិត និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។

២.២.៣ ទ្រឹស្តីនៃវិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ

មានទ្រឹស្តី និងវិធីសាស្ត្រមួយចំនួននៃការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ ដែលអាជីវកម្មអាចប្រើប្រាស់ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌរបស់ពួកគេ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពរួម។ ទ្រឹស្តី និងវិធីសាស្ត្រដែលប្រើជាទូទៅមួយចំនួនរួមមាន៖

- ❖ Economic Order Quantity (EOQ)៖ EOQ គឺជាទ្រឹស្តីដែលជួយកំណត់បរិមាណការបញ្ជាទិញដ៏ល្អប្រសើរ ដែលបានកាត់បន្ថយការចំណាយលើសារពើភ័ណ្ឌសរុប។ វាគិតដល់កត្តាដូចជាថ្លៃបញ្ជាទិញ ថ្លៃកាន់កាប់ និងអត្រាតម្រូវការ។
- ❖ Just-in-Time (JIT)៖ JIT គឺជាវិធីសាស្ត្រមួយដែលផ្តោតលើការកាត់បន្ថយកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌដោយទទួលបានទំនិញ ឬសម្ភារៈទាន់ពេលសម្រាប់ផលិតកម្ម ឬតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ វិធីសាស្ត្រនេះមានគោលបំណងកាត់បន្ថយកាកសំណល់ បង្កើនប្រសិទ្ធភាព និងកាត់បន្ថយការចំណាយលើការដឹកជញ្ជូន។
- ❖ ការវិភាគ ABC៖ ការវិភាគ ABC ជាការចាត់ថ្នាក់ជាតុសារពើភ័ណ្ឌជាបីប្រភេទដោយផ្អែកលើតម្លៃ និងសារៈសំខាន់របស់វា។ ជាតុ A គឺជាវត្ថុមានតម្លៃខ្ពស់ដែលតម្រូវឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងជិតស្និទ្ធ ជាតុ B គឺជាវត្ថុមានតម្លៃមធ្យម ហើយវត្ថុ C គឺជាវត្ថុមានតម្លៃទាប។ វិធីសាស្ត្រមួយនេះជួយផ្តល់អាទិភាពដល់កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ និងធនធាន។
- ❖ ស្តុកសុវត្ថិភាព៖ មានន័យថាជាបរិមាណបន្ថែមនៃផលិតផលដែលត្រូវបានរក្សាទុកនៅក្នុងឃ្លាំងដើម្បីការពារស្ថានភាពអស់ពីស្តុកការពារប្រឆាំង និងការប្រែប្រួលដែលមិនរំពឹងទុកនៃតម្រូវការឬការរំខាននៃសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់។ វាជាធានារ៉ាប់រងប្រឆាំង និងការប្រែប្រួលនៃតម្រូវការរបស់អតិថិជន។
- ❖ First-In, First-Out (FIFO) និង Last-In, First-Out (LIFO)៖ FIFO និង LIFO គឺជាវិធីសាស្ត្រនៃការវាយតម្លៃសារពើភ័ណ្ឌ និងកំណត់លំដាប់ដែលទំនិញត្រូវបានលក់ ឬប្រើប្រាស់។ FIFO សន្មត់ថាសារពើភ័ណ្ឌចាស់ជាងគេត្រូវបានលក់មុនគេ ខណៈដែល LIFO សន្មត់ថាសារពើភ័ណ្ឌដែលទទួលបានថ្មីៗបំផុតត្រូវបានលក់មុន។ វិធីសាស្ត្រទាំងនេះធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ សម្រាប់ការវាយតម្លៃសារពើភ័ណ្ឌ និងការពិចារណាលើពន្ធ។

- Vendor-Managed Inventory (VMI)៖ VMI គឺជាវិធីសាស្ត្រសហការដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រង និងបំពេញសារពើភ័ណ្ឌរបស់អតិថិជនរបស់ពួកគេ។ វិធីសាស្ត្រនេះអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់មានភាពមើលឃើញកាន់តែប្រសើរឡើង និងការគ្រប់គ្រងលើកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌ កាត់បន្ថយការស្តុកទុក និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ទាំងមូល។
- Just-in-Case (JIC)៖ JIC គឺជាវិធីសាស្ត្រដែលសង្កត់ធ្ងន់លើការរក្សាកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌខ្ពស់ ដើម្បីធានាបាននូវភាពអាចរកបានក្នុងករណីមានព្រឹត្តិការណ៍ដែលមិននឹកស្មានដល់ ដូចជាការកើនឡើងភ្លាមៗនៃតម្រូវការ ដល់ការរំខានដល់សង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ ឬការពន្យាពេលផលិតកម្ម។ វាផ្តល់នូវសំណាញ់សុវត្ថិភាព ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យដែលទាក់ទងនឹងស្ថានភាពមិនច្បាស់លាស់។
- ប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យជាបន្តបន្ទាប់៖ គឺជាទម្រង់វិធីសាស្ត្រដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការត្រួតពិនិត្យជាបន្តបន្ទាប់នូវកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌ និងការដាក់ការបញ្ជាទិញនៅពេលដែលសារពើភ័ណ្ឌឈានដល់ចំណុចលំដាប់ឡើងវិញដែលបានកំណត់ទុកជាមុន។ វាធានាថាសារពើភ័ណ្ឌត្រូវបានបំពេញក្នុងលក្ខណៈទាន់ពេលវេលាជៀសវាងការស្តុកទុក និងថ្លៃដឹកជញ្ជូនលើសទម្ងន់។

ទ្រឹស្តី និងវិធីសាស្ត្រទាំងនេះត្រូវបានបញ្ចូលគ្នា ឬប្តូរតាមបំណង ដើម្បីបំពេញតម្រូវការ និងគោលដៅជាក់លាក់នៃអាជីវកម្ម។ ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពចំណាយ កែលម្អសេវាកម្មអតិថិជន និងបង្កើនប្រាក់ចំណេញ។

២.៣ គោលនយោបាយនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព

២.៣.១ និយមន័យនៃគោលនយោបាយ

ជាទូទៅនៅតាមបណ្ដាអង្គភាពនីមួយៗតែងតែមាននូវគោលនយោបាយ ឬនយោបាយផ្សេងៗដែលជាលំនាំ និងជាការត្រួសត្រាយផ្លូវទៅដល់បុគ្គលិកក្នុងនាមជាមេដឹកនាំនៅក្នុងអង្គភាព។ អ្នកបង្កើត (BOD) និងអ្នកអនុវត្តគោលនយោបាយ (Management) បានដើរតួរសំខាន់ណាស់ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រាកដថាបុគ្គលិកទាំងអស់នៅក្នុងអង្គភាពយល់ពីមូលហេតុដែលបង្កើតឱ្យមាននូវគោលនយោបាយ និងនយោបាយ។

ប្លាតុង (៤២៨-៣៤៧BC) បានឱ្យនិយមន័យនៃពាក្យថានយោបាយនេះយ៉ាងដូច្នេះថា «នយោបាយគឺជាសិល្បៈ ដឹកនាំ អប់រំ គ្រប់គ្រងសង្គមមនុស្សដោយធ្វើឱ្យមនុស្សជឿជាក់ទៅលើអ្វីមួយ»។

អារីស្តូត (៣៨៤-៣២២BC) បានឱ្យនិយមន័យនេះថា «នយោបាយ ជាវិទ្យាសាស្ត្រដែលទាក់ទងដល់ភាពថ្កុំថ្កើងសម្បូរសប្បាយរបស់មនុស្ស និងបុរីទាំងមូល»។

ហ្សង់ បូដាំ (Jean Bodin ១៥៣០-១៥៩៦) ជាទស្សនវិទូ និងជាអ្នកច្បាប់ជនជាតិបារាំងបានឱ្យនិយមន័យថា «នយោបាយ គឺជាការរៀបចំស្ថាប័ននានាក្នុងទំនាក់ទំនងជាមួយច្បាប់»។

ម៉ុងតេសគីយើ (Montesquieu ១៦៨៩-១៧៦៦) បានឱ្យកំណត់និយមន័យនយោបាយមួយនេះថាជា «នយោបាយ គឺទាក់ទងទៅនឹងគ្រប់មុខងាររបស់រដ្ឋាភិបាល ដែលមានទំនាក់ទំនងទៅនឹងច្បាប់ទាំងក្នុងអង្គនីតិបញ្ញត្តិ អង្គនីតិប្រតិបត្តិ និងអង្គការវិនិច្ឆ័យទោស»។

ចំណែកនៅក្នុងវចនានុក្រមសម្តេចព្រះសង្ឃរាជ ជួន ណាត បានពន្យល់ពាក្យនេះថា «នយោបាយ (ន) (នយ+ឧបាយ) មានន័យថា ឧបាយក្នុងការណែនាំកលល្បិច ឬមេគំនិតដែលគេផ្ដើមឡើងដើម្បីដឹកនាំជនជាតិឱ្យប្រព្រឹត្តទៅរកទិសដៅយ៉ាងនេះ ឬយ៉ាងនោះ កិច្ចការទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រងរដ្ឋ»[4]។

គោលនយោបាយគឺជាដំណើរការ ឬគោលការណ៍នៃសកម្មភាពដែលបានអនុម័ត ឬក៏ស្នើឡើងដោយរដ្ឋាភិបាល ស្ថាប័ន គណបក្ស ក្រុមហ៊ុន ឬបុគ្គល[5]។

២.៣.២ ទ្រឹស្តីនៃគោលនយោបាយ

ទ្រឹស្តីគោលនយោបាយត្រូវបានកំណត់ថាជាការសរុបនៃការសន្មត់សរុប និងការសន្មត់ផ្សេងៗទៀតដែលគូសបញ្ជាក់ពីគោលនយោបាយមួយ។ វាត្រូវបានសាងសង់ឡើងវិញ និងតំណាងតាមវិធីសាស្រ្តជាច្រើនឧទាហរណ៍ដោយសារតែសម្មតិកម្ម ការ៉ូសាល់ ក្រាហ្វ ដើមឈើគោលដៅ និងដើមឈើសម្រេចចិត្ត។ ការផ្សំគ្នានៃវិធីផ្សេងៗទាំងនេះនៃការសាងសង់ឡើងវិញគឺអាចទៅបាន[6]។

២.៤ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ

២.៤.១ និយមន័យអំពីបញ្ហាប្រឈម

- **បញ្ហាប្រឈម (Challenges)** គឺជាបញ្ហាដែលត្រូវបានកើតឡើង ហើយត្រូវការជំនាញ និងការប្តេជ្ញាចិត្តដើម្បីដោះស្រាយ ឬកាលៈទេសៈអ្វីមួយដែលអ្នកមិនដែលបានជួប ឬធ្វើវាពីមុនមកដែលអ្នកចាំបាច់ត្រូវតែដោះស្រាយ។
- **បញ្ហាប្រឈម (Challenges)** គឺជាស្ថានភាពមួយដែលត្រូវប្រឈមមុខនឹងអ្វីមួយដែលតម្រូវឱ្យមានការខិតខំប្រឹង ប្រែងខាងផ្លូវកាយ ឬផ្លូវចិត្តដើម្បីទទួលបានជោគជ័យ។ ដូច្នេះហើយបញ្ហាប្រឈមជាការសាកល្បងសមត្ថភាពរបស់មនុស្ស។

២.៤.២ ទ្រឹស្តីនៃបញ្ហាប្រឈម

ទ្រឹស្តីនៃបញ្ហាប្រឈម បើនិយាយឱ្យទូលំទូលាយ គឺវាច្រើនតែទាក់ទងនឹងការយល់ដឹងពីធម្មជាតិនៃឧបសគ្គ និងការលំបាកដែលអាចធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ដល់បុគ្គល អង្គភាពអាជីវកម្ម ឬប្រព័ន្ធ និងរបៀបដែលពួកគេត្រូវបានយល់ឃើញ និងយុទ្ធសាស្រ្តដែលអាចប្រើដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ដូចនេះហើយបញ្ហាប្រឈមអាចនឹងកើតមានឡើង នៅគ្រប់ពេលវេលា ប្រសិនបើយើងមិនបានត្រៀមខ្លួនជាមុនក្នុងការប្រឈមមុខទៅនឹងបញ្ហាទាំងនោះទេ វាអាចក្លាយទៅជាមូលហេតុដែលធ្វើឱ្យអង្គភាពទាំងមូលទទួលបានភាពបរាជ័យ និងមិនអាចសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់អង្គភាពទៀតផង។ ដូច្នេះហើយដើម្បីបញ្ចៀសនូវបញ្ហាទាំងនោះ បានយើងគប្បីបង្កើត និងពង្រឹងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគ្រប់ផ្នែកជាមុននៅក្នុងអង្គភាពអាជីវកម្មឱ្យមានភាពរឹងមាំ និងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ដូចពាក្យចាស់បុរាណលោកបានពោលថា "គោបាត់បានធ្វើរបង ដល់ពេលប្រលងទើបខំរៀន"[7] ។

---

[4] អ្វីជា«នយោបាយ»? (thmeythmey.com)

[5] អ្វីជា«នយោបាយ»? (thmeythmey.com)

[6] Policy Theory - ស្វែងរក Google

[7] ដកស្រង់ចេញសៀវភៅបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជំនាញគណនេយ្យ (ទំព័រទី ១១)

ជំពូកទី៣
លទ្ធផលស្រាវជ្រាវ

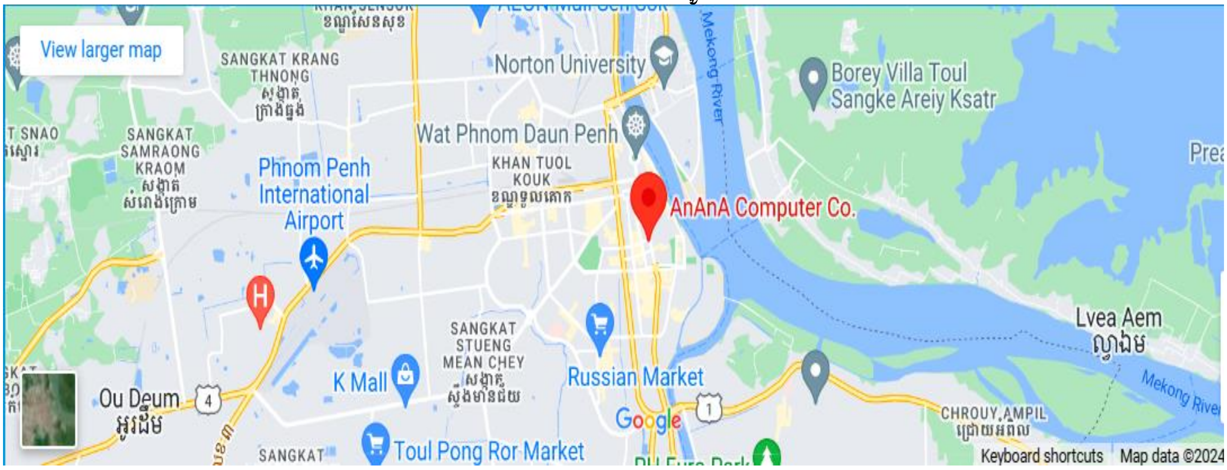
ជំពូកទី៣
ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន
អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ បានស្ថាបនាឡើង ហើយបានចុះបញ្ជី នៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្មចាប់ពី ឆ្នាំ ២០០១មកម្លេះ។ ក្រុមហ៊ុននេះកើតឡើងដោយមានភាគហ៊ុនពីរនាក់គឺ អ្នកស្រី សុខ ចិន្តា ដែរមានភាគហ៊ុន ៦០ភាគរយ និងលោក ស្រៀង ទីតួ ដែលមានភាគហ៊ុន ៤០ភាគរយ។

៣.១.២ ទីតាំងរបស់អង្គភាពនៃក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ



បច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ មានទីតាំងនៅ អគារលេខ៩៥ មហាវិថី ព្រះនរោត្តម សង្កាត់បឹងរាំង ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ។

៣.១.៣ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ របស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រខូអិលធីឌី

ក.ចក្ខុវិស័យ

ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រខូអិលធីឌីមានចក្ខុវិស័យរក្សានូវឥទ្ធិពលយូរអង្វែងរបស់ខ្លួននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជារួមមានជាអ្នកផ្តល់ដំណោះស្រាយ IT ឈានមុខគេក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ជំរុញការច្នៃប្រឌិតប្រកបដោយនិរន្តរភាពដោយបន្តរុករក និងទទួលយកបច្ចេកវិទ្យា និងការអនុវត្តថ្មីៗ ដែលផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ទាំងអាជីវកម្ម និងបរិស្ថាន បណ្តុះបណ្តាលកម្លាំងពលកម្មដែលមានជំនាញខ្ពស់ និងមានការលើកទឹកចិត្តដែលខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុង ការផ្តល់នូវសេវាកម្មជាពិសេសដើម្បីពង្រីកភាពជាដៃគូជាមួយម៉ាកយីហោបច្ចេកវិទ្យាឈានមុខគេ នៅលើពិភពលោក ហើយអ្វីដែលសំខាន់នោះ ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រមានគោលបំណងពង្រឹងកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ខ្លួន ក្នុងនាមជាអ្នកត្រួសត្រាយផ្លូវក្នុងឧស្សាហកម្មព័ត៌មានវិទ្យា ជំរុញកំណើន និងការអភិវឌ្ឍន៍នៅក្នុងទិដ្ឋភាពបច្ចេកវិទ្យារបស់កម្ពុជា។

ខ.បេសកកម្ម

បច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ កំពុងធ្វើការបែងចែក Software ហើយ និង Hardware ដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងផ្នែកផ្សេងទៀតជាច្រើនហើយ និងគ្រឿងបរិក្ខារផ្សេងៗព្រមទាំងបានផ្តល់នូវការថែរទាំនិងសេវាកម្ម។ នៅពាក់កណ្តាលឆ្នាំ២០០៥ ក្រុមហ៊ុនអាណាណាបានចំណាយដើមទុនប្រហែល $40K ទៅលើការផ្លាស់ប្តូរបន្ទប់តាំងផលិតផល ដើម្បីជាការទាក់ទាញដល់សាធារណជន។ នៅក្នុងពាក់កណ្តាលឆ្នាំ២០០៦ ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័របានធ្វើការផ្លាស់ប្តូរឈ្មោះក្រុមហ៊ុនថ្មីថា Anana Solution។ ការបែងចែកការចំណាយជាមួយគម្រោងសហគ្រាសខ្នាតធំនិងការងារដែលមានកម្រិតខ្ពស់ សម្រាប់បុគ្គលិកដែលមានបទពិសោធន៍នៅក្នុងវិស័យព័ត៌មានវិទ្យា។ ទាំងនេះ គឺជាអាជីវកម្មដែលក្រុមហ៊ុន អាណាណា ដែលអាចធ្វើការប្រកួតប្រជែងជាមួយដៃគូរបស់ខ្លួន ហើយជាពិសេសសម្រាប់គម្រោងដេញថ្លៃគម្រោងធំៗរបស់សហគ្រាស។

គ.គោលដៅ

ក្រុមហ៊ុន អាណាណា មានគោលដៅជំរុញវប្បធម៌នៃការច្នៃប្រឌិតនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ដើម្បីបន្តកែលម្អផលិតផល និងដំណើរការក្នុងការបម្រើសេវាកម្មផ្នែកកុំព្យូទ័រទៅដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួន និងធ្វើការបង្កើនការជ្រៀតចូលទីផ្សារ និងពង្រីកមូលដ្ឋានអតិថិជន ក្នុងការវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាទំនើបដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការ និងការផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជន ក្នុងការគាំទ្រ ដើម្បីធានាបាននូវកម្រិតខ្ពស់នៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។

៣.១.៤ រចនាសម្ព័ន្ធអ្នកគ្រប់គ្រង តួនាទី និងភារកិច្ច របស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាអាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

ក. រចនាសម្ព័ន្ធអ្នកគ្រប់គ្រង

Ms. Channda Sok CEO

Mr.Sreang Titor Board of Directors

ខ. តួនាទីគណៈគ្រប់គ្រង និងភារកិច្ចរបស់គណៈគ្រប់គ្រង

❑ តួនាទីនៃអ្នកគ្រប់គ្រង

- អ្នករដ្ឋបាល៖ ចាត់ចែងរៀបចំប្រព័ន្ធ នីតិវិធី និងរបៀបរបបការងារក្នុងអង្គភាព។
- អ្នកបែងចែក៖ បែងចែកការងារ ការទទួលខុសត្រូវ និងធនធានដល់សមាជិកក្រុម។
- អ្នកប្រតិភូកម្ម៖ ធ្វើប្រតិភូកម្មការងារ និងការទទួលខុសត្រូវដល់បុគ្គលិក។
- អ្នកតាមដានត្រួតពិនិត្យ៖ ពិនិត្យការរីកចម្រើន តាមដានកិច្ចការ និងកំណត់ បញ្ហានានាដែលអាចកើតមាន។
- អ្នករៀបចំចាត់ចែង៖ ចាត់ចែងការងារ ពេលវេលា ថវិកាដើម្បីគ្រប់គ្រងបាន ស្រួល។
- អ្នកធ្វើផែនការ៖ កំណត់ចំណុចដៅ សកម្មភាព ពេលវេលា និងធនធាននានា
- អ្នកសម្របសម្រួល និងដោះស្រាយបញ្ហា៖ សម្របសម្រួល ដោះស្រាយបញ្ហា វិវាទនានា លើកទឹកចិត្ត និងដាក់វិន័យ
- អ្នកចរចារ៖ទទួលខុសត្រូវសម្រាប់តំណាងអង្គភាពនៅពេលមានការចរចារសំខាន់ៗ
- អ្នករៀបចំបង្កើតប្រព័ន្ធ៖ បង្កើតប្រព័ន្ធ និងនីតិវិធីគ្រប់គ្រងនានា។

❖ នាយកប្រតិបត្តិ(CEO)៖ គឺជានាយកប្រតិបត្តិលំដាប់ខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការសម្រេចចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុនធំៗ គ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ និងធនធានទាំងមូលរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយដើរតួជាចំណុចសំខាន់នៃការទំនាក់ទំនងរវាងក្រុមប្រឹក្សាភិបាល។ មានតួនាទីជាអ្នកកំណត់ទិសដៅយុទ្ធសាស្រ្តរបស់ក្រុមហ៊ុន ដើម្បីធានាបានថា ក្រុមហ៊ុននឹងត្រូវសម្រេចបាននូវគោលបំណងរបស់ខ្លួន។ នាយកប្រតិបត្តិគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យដល់បុគ្គលិក និងហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីធានាបាននូវភាពជោគជ័យ និងការរីកចម្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុន។

❖ អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ៖ ជាអ្នកដែលមានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្រ្តទីផ្សារដើម្បីផ្សព្វផ្សាយផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនបង្កើនការយល់ដឹងអំពីម៉ាក និង

ជំរុញការលក់។ ដែលមានតួនាទីជាអ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ និងត្រួតពិនិត្យក្នុងក្រុមទីផ្សារដើម្បីធ្វើការស្រាវជ្រាវក្នុងការកំណត់ទីផ្សារគោលដៅបង្កើតយុទ្ធនាការទីផ្សារ ព្រមទាំងតាមដានប្រសិទ្ធភាពនៃគំនិតផ្តួចផ្តើមទីផ្សារដើម្បីតម្រឹមយុទ្ធសាស្ត្ររបស់ ទីផ្សារជាមួយនឹងគោលដៅអាជីវកម្មទាំងមូល។

- ❖ អ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ៖ គឺជាអ្នកដែលទទួលខុសត្រូវចំពោះរាល់ប្រតិបត្តិការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៃការិយាល័យ រួមទាំងការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិកផ្នែករដ្ឋបាល និងការផ្គត់ផ្គង់សម្ភារៈការិយាល័យ សម្ភារៈបរិក្ខារ និងត្រួតពិនិត្យមុខងារការិយាល័យប្រចាំថ្ងៃ។ តួនាទីជាអ្នកគ្រប់គ្រងការិយាល័យ ធានាថាការិយាល័យដំណើរការដោយរលូន និងប្រសិទ្ធភាព ដោយការសម្របសម្រួលការគាំទ្រផ្នែករដ្ឋបាល និងផ្នែកគណនេយ្យករក្នុងស្ថាប័ន។
- ❖ ផ្នែកគណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ៖ គឺជាអ្នកដែលមានទំនួលខុសត្រូវ ក្នុងការគ្រប់គ្រងកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុ រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ វិភាគទិន្នន័យហិរញ្ញវត្ថុ និងធានាការអនុលោមតាមបទប្បញ្ញត្តិហិរញ្ញវត្ថុ និងតម្រូវការរបាយការណ៍។ មានតួនាទីអនុវត្តការងារដូចជា ការរៀបចំថវិកា ការព្យាករណ៍ ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុ និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីជួយអ្នកគ្រប់គ្រងធ្វើការសម្រេចចិត្តអាជីវកម្មប្រកបដោយការយល់ដឹង។ ពួកគេក៏អាចធ្វើការជាមួយសវនករ អាជ្ញាធរពន្ធដារ និងអ្នកពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ និងធានាបាននូវភាពត្រឹមត្រូវ។
- ❖ ផ្នែកធនធានមនុស្ស(HR)៖ គឺជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក ការជ្រើសរើសបុគ្គលិក ការបណ្តុះបណ្តាល និងការគ្រប់គ្រងអត្ថប្រយោជន៍ ការបើកប្រាក់បៀវត្សរ៍ និងការអនុលោមតាមច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិការងារ។ មានតួនាទីជាអ្នកបង្កើតបរិយាកាសការងារវិជ្ជមាន ដោះស្រាយកង្វល់របស់បុគ្គលិក បង្កើត និងអនុវត្តគោលនយោបាយ និងនីតិវិធីធនធានមនុស្ស និងដោះស្រាយការជ្រើសរើសបុគ្គលិក ការជួល ការបណ្តុះបណ្តាល និងការគ្រប់គ្រងការអនុវត្ត។
- ❖ ផ្នែករដ្ឋបាល៖ គឺជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការការិយាល័យ នឹងសម្របសម្រួលដល់ការងាររដ្ឋបាល ការគាំទ្រផ្នែករដ្ឋបាល និងធានាឱ្យប្រតិបត្តិការរបស់អាជីវកម្មប្រកបទៅដោយរលូន។ មានតួនាទី ជាអ្នកគ្រប់គ្រងការរៀបចំកាលវិភាគណាត់ជួប រៀបចំកិច្ចប្រជុំរៀបចំដំណើរការឯកសារ និងការផ្តល់ជំនួយផ្នែកស្មៀនដល់នាយកដ្ឋានផ្សេងទៀត។
- ❖ ផ្នែកឃ្លាំងស្តុកទំនិញ៖ គឺជាអ្នកមើលការខុសត្រូវឃ្លាំងផ្ទុកទំនិញ សម្ភារៈ និងសារពើភ័ណ្ឌដែលបានរក្សាទុក រហូតដល់ពួកគេត្រូវការសម្រាប់ធ្វើការចែកចាយ ឬការលក់។ តួនាទីជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការទទួល រក្សាទុក រៀបចំ និងតាមដានសារពើភ័ណ្ឌក្នុងឃ្លាំង។ ពួកគេក៏អាចគ្រប់គ្រងរាល់ការបំពេញនៅការបញ្ជាទិញ ការវេចខ្ចប់ការដឹកជញ្ជូន និងការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ ដើម្បីធានាថាទំនិញត្រូវបានរក្សាទុក និងដឹកជញ្ជូនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

- ផ្នែកទំនិញ៖ អ្នកត្រួតពិនិត្យសារពើភ័ណ្ឌគ្រប់គ្រងកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌរបស់អង្គភាព ដោយត្រួតពិនិត្យទំនិញចូលនិងចេញ។ ពួកគេប្រើកម្មវិធីនេះដើម្បីធ្វើការរៀបចំផែនការ និងវិភាគការទិញ និងកាលវិភាគចែកចាយ និងសម្របសម្រួលចំនួនស្តុក។ មានតួនាទីជាអ្នកធ្វើការប៉ាន់ស្មានលើចលនាតម្លៃ ការពារហានិភ័យ ឬបំពេញតម្រូវការពីអ្នកប្រើប្រាស់ និងអាជីវកម្មផ្សេងទៀត។ ពួកគេក៏អាចវិភាគនិន្នាការទីផ្សារតាមដានសក្តានុពលនៃការផ្គត់ផ្គង់ និងតម្រូវការ និងគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌទំនិញ ដើម្បីបង្កើននូវប្រសិទ្ធភាពយុទ្ធសាស្ត្រជួញដូរ។
- ផ្នែកបញ្ជាទិញ៖ គឺជាអ្នកធ្វើការស្នើសុំទិញទំនិញ ឬសេវាកម្មពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ឬអ្នកលក់ ដោយបញ្ជាក់ពីបរិមាណ តម្លៃ និងកាលបរិច្ឆេទដឹកជញ្ជូន និងលក្ខខណ្ឌផ្សេងទៀតនៃប្រតិបត្តិការ។ មានតួនាទីនៅក្នុងដំណើរការផ្នែកលក់ ឬលទ្ធកម្ម ហើយអាចត្រូវបានផ្តួចផ្តើមដោយអតិថិជន ឬបុគ្គលិកខាងក្នុង។
- ផ្នែកលក់៖ សំដៅលើដំណើរការនៃការលក់ទំនិញ ឬសេវាកម្មដល់អតិថិជន ឬអតិថិជនបង្កើតប្រាក់ចំណូលសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន និងការកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន ដើម្បីជំរុញអាជីវកម្មឡើងវិញ និងភាពស្មោះត្រង់ ហើយជាអ្នកជំនាញផ្នែកលក់បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រលក់កំណត់ទីផ្សារគោលដៅ បង្កើតការនាំមុខ ធ្វើការហៅលក់ ចរចាកិច្ចសន្យា និងកិច្ចព្រមព្រៀងជិតស្និទ្ធដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅលក់ និងគោលដៅចំណូល។ ពួកគេអាចធ្វើការនៅក្នុងឧស្សាហកម្ម និងការកំណត់ផ្សេងៗគ្នា រួមទាំងការលក់រាយ លក់ដុំ ការលក់ Business to Business and Business to Customer.
- ផ្នែកត្រួតពិនិត្យទំនិញ៖ គឺជាអ្នកទទួលខុសត្រូវលើការត្រួតពិនិត្យរាល់ស្តុកទំនិញ និងការគ្រប់គ្រងដំណើរការប្រតិបត្តិការ ដើម្បីធានាបាននៅការអនុលោមតាមគោលនយោបាយ និងបទប្បញ្ញត្តិព្រមទាំងកំណត់អត្តសញ្ញាណ និងការកាត់បន្ថយហានិភ័យ។

៣.២ វិធីសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

៣.២.១ វិធីសាស្ត្រត្រួតពិនិត្យសន្និធិ

អង្គភាពមួយចាំបាច់ត្រូវវាស់វែងថ្លៃដើមសេវាកម្ម ដែលត្រូវបានផ្តល់ដើម្បីប្រៀបធៀបវាទៅនឹងថ្លៃដើមរំពឹងទុកនៃសេវាកម្មទាំងនោះ ដើម្បីធ្វើការកែតម្រូវណាមួយទៅតាមលក្ខណៈចាំបាច់។ នេះជាផ្នែកមួយដ៏មានសារៈសំខាន់នៃការវាស់វែងពីវិសាលភាព ដែលអង្គភាពមួយនឹងសម្រេចបាននូវ វត្ថុបំណងរបស់ខ្លួន។ ដំណើរការក្នុងការត្រួតពិនិត្យសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រមានដូចជា៖

ក.ការត្រួតពិនិត្យទៅលើស្តុកជាក់ស្តែង៖

នៅក្នុងការគ្រប់គ្រង សន្និធិមិនថាជាសហគ្រាស ឬក្រុមហ៊ុន ឬរោងចក្រមួយគឺចាំបាច់តម្រូវឱ្យមានការល្អិតល្អន់ ខ្ពស់នៅគ្រប់ចំណុចទាំងអស់។ ដោយនៅក្នុងនោះការត្រួតពិនិត្យនូវចំនួនស្តុកទំនិញចាំបាច់ត្រូវតែល្អិតល្អន់ ជាក់លាក់ ព្រមទាំងច្បាស់លាស់ផងដែរ។ នៅពេលដែលអ្នកយកទំនិញចូលហាង ឬចូលស្តុកនោះគឺជាពេលវេលាដែលអ្នកចាំបាច់ត្រូវតែមានការត្រួតពិនិត្យទៅលើចំនួនទំនិញ បរិមាណទំនិញ គុណភាពទំនិញ

ឱ្យបានច្បាស់លាស់ដោយខ្លួនឯង ឬក៏ឱ្យអ្នកតំណាងណាម្នាក់ដែលគួរសមដែលមានភាពច្បាស់លាស់ ព្រម ទាំងមានការទុកចិត្ត ដើម្បីការបំពេញការងារក្នុងការត្រួតពិនិត្យនេះ។ ជាការពិតណាស់ ទំនិញដែលត្រូវយក ទៅបញ្ចូលទៅក្នុងហាង ឬក្នុងស្តុកក៏ត្រូវមានគុណភាពល្អ និងគ្រប់ចំនួនហើយដោយការត្រួតពិនិត្យបែបនេះ ទំនិញរបស់អ្នកនិងមិនត្រូវបាន រិះគុណ ឬការមិនពេញចិត្តពីសំណាក់អតិថិជនឡើយ។

ខ.ការត្រួតពិនិត្យមើលស្តុកដែលខូច ឬ បែកបាក់

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយទំនិញដែលត្រូវបានត្រួតពិនិត្យ មើលកាលពីមុននោះពេលខ្លះក៏មានការ លេចចេញនូវភាពមិនប្រក្រតីមួយចំនួនផងដែរដោយហេតុថានៅពេល មានទំនិញមកដល់ហាង ឬចូលមក ដល់ស្តុកនោះចាំបាច់ត្រូវមានការត្រួតពិនិត្យមើលសារជាថ្មីម្តងទៀតដោយ ល្អិតល្អន់ជាទីបំផុត ព្រោះទំនិញ ជាក់ស្តែងចូលមកដល់ក្នុងហាង ឬក្នុងស្តុកអាច និងមានការខូចខាត ឬខ្វះចំនួនផងដែរ។ ដូចនេះហើយ អ្នក កាន់ស្តុក មិនចាំបាច់ខ្វល់ខ្វាយចំពោះទំនិញដែលអ្នកបាននាំយកចូលហាង ឬស្តុកនោះទេព្រោះភាពមិនមាន បញ្ហានោះអ្នកអាចមានពេលវេលាដើម្បី គិតនិងធ្វើរឿងផ្សេងៗទៀតនៅក្នុងអាជីវកម្មផងដែរ។

គ.ការផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយទិន្នន័យប្រព័ន្ធSAP

បន្ទាប់ពីបានទទួលនូវទិន្នន័យ ពីការរាប់ស្តុកផ្ទាល់មក បុគ្គលិក និងធ្វើការយកមកផ្ទៀងផ្ទាត់ទិន្នន័យ ទាំងនោះជាមួយនឹងប្រព័ន្ធ SAP ទៀតដើម្បីបន្ថែមនូវសេចក្តី ទុកចិត្តទៅលើផ្នែកសន្និធិរបស់ខ្លួន។ ក្រោយពី បានធ្វើការត្រួតពិនិត្យ និងបានផ្ទៀងផ្ទាត់រួចមកវាអាចរកដំណោះស្រាយបញ្ហាបានទាន់ពេលវេលាទៀតផង។ ភាពរាំងស្ទះក្នុងការរាប់ស្តុកទំនិញ និងការគ្រប់គ្រងស្តុកទំនិញ វាគឺជាការងារមួយដែលមានភាពស្មុគស្មាញ ដែលទាក់ទងជាមួយនឹងតួរលេខនៃចំនួនស្តុកទំនិញ ដែលបានឆ្លងកាត់នូវបទពិសោធន៍កន្លងមក ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រក៏បានបង្ហាញឱ្យឃើញនៅការរាំងស្ទះនៅក្នុងប្រតិបត្តិការមួយចំនួនដូចជា៖

- ការរាប់ស្តុកជាក់ស្តែងខុសពីរទិន្នន័យនៅក្នុងប្រព័ន្ធ SAP
- ទិន្នន័យបរិមាណទំនិញមានភាពឡើងចុះជារឿយៗ
- ការកត់ត្រាស្តុកមានភាពសាំញ៉ាំច្រើន
- ពិបាកក្នុងការស្វែរករកទិន្នន័យចាស់ៗ

៣.២.២ វិធីសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ

ការគ្រប់គ្រងសន្និធិ គឺជាផ្នែកមួយនៃការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ ដែលមានគោលបំណងដើម្បីឱ្យ មានផលិតផលត្រឹមត្រូវក្នុងបរិមាណដែលសមស្របនៅពេលលក់។ នៅពេលដែលដំណើរការប្រកប ដោយ ប្រសិទ្ធភាព អាជីវកម្មកាត់បន្ថយការចំណាយលើការផ្ទុកសារពើភ័ណ្ឌដែលលើសខណៈពេលដែល បង្កើតការ លក់អតិបរមា។ ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌល្អ អាចជួយអ្នកក្នុងការតាមដានសារពើភ័ណ្ឌរបស់អ្នក ក្នុងពេល ជាក់ស្តែងដើម្បីសម្រួលដល់ដំណើរការនេះ។ តាមរយៈការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់អ្នកប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព អ្នកក៏អាចមានផលិតផលត្រឹមត្រូវក្នុង បរិមាណត្រឹមត្រូវនៅក្នុងដៃ និងជៀសវាងផលិតផលអស់ពីស្តុក ហើយ មូលនិធិត្រូវបានភ្ជាប់នៅក្នុងស្តុកលើស។ អ្នកក៏អាចធានាបានដែរថា ផលិតផលរបស់អ្នកត្រូវបានលក់ទាន់ ពេលវេលាដើម្បីជៀសវាងការខូច ឬហួសសម័យកាល ឬចំណាយប្រាក់ច្រើនពេកលើស្តុក។

ដើម្បីគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាពអ្នកត្រូវដឹងពីវិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រង។ បើនិយាយពីពាក្យថ្លៃ ដើមស្តាប់ទៅវាមានន័យថាថ្លៃដើមនៃទំនិញដែលយើងទិញ ឬផលិតបន្ទាប់ពីលក់ឱ្យអតិថិជន។ ប៉ុន្តែវាមិនដូច្នោះនោះទេ វាត្រូវបានគេគណនាតាមស្តង់ដាគណនេយ្យដោយមានការរួម បញ្ចូលការចំណាយដទៃទៀតដូចជាថ្លៃដឹកជញ្ជូន និងថ្លៃធ្វើដំណើរជាដើម។ ប៉ុន្តែ ថ្លៃដើមមិនត្រូវបានបូកជាមួយថ្លៃចំណាយក្នុងប្រតិបត្តិការដូចជា ចំណាយលើប្រាក់ខែបុគ្គលិក ថ្លៃទឹកភ្លើង និងថ្លៃជួលជាដើមនោះទេ។ ការដឹងអំពីថ្លៃដើមគឺសំខាន់ណាស់ ជាពិសេសសម្រាប់អ្នកបើកហាងលក់ទំនិញ ព្រោះវាជួយយើងក្នុងការប្រៀបធៀបតម្លៃជាមួយគូប្រជែងរបស់យើង។ ការគណនាលំហូរថ្លៃដើមសន្និធិ ក៏ជាចំណែកមួយក្នុងនឹងដែរ។ តាមស្តង់ដារគណនេយ្យកម្ពុជា វិធីសាស្ត្រគណនាលំហូរថ្លៃដើមសន្និធិ គឺសំដៅទៅលើការគណនាថ្លៃដើមរបស់ទំនិញ ដែលបានលក់រួចរាល់ទៅឱ្យអតិថិជនមិនទំនិញទាំងអស់ទេ។

ដោយទៅតាមស្តង់ដារគណនេយ្យអន្តរជាតិ វិធីសាស្ត្រនៃការគណនាថ្លៃដើមសន្និធិត្រូវបានបែងចែកចេញជាបីសំខាន់ៗគឺ ៖

- ❖ វិធីសាស្ត្រចូលមុន-ចេញមុន (First In - First Out: FIFO)
- ❖ វិធីសាស្ត្រចូលក្រោយ-ចេញមុន (Last In – First Out : LIFO)
- ❖ វិធីសាស្ត្រចំណាយជាមធ្យម (Cost Average Method)

ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រខូអិលធីឌី គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើគុណភាពគ្រប់គ្រង នៃការផលិតផលរបស់ខ្លួន អាស្រ័យហេតុនេះហើយ ទើបក្រុមហ៊ុនអាណាណាបានជ្រើសរើសវិធីសាស្ត្រ First In First Out (FIFO) ដើម្បីឱ្យប្រាកដនូវគុណភាព និងប្រកពនៃការគ្រប់គ្រងផលិតផលរបស់ខ្លួនព្រម ទាំងថ្លៃដើមសន្និធិលំហូរចេញ និងលំហូរចូលផងដែរ។ នៅក្នុងវិធិសាស្ត្រនេះ កត់ត្រាសន្និធិរៀងរាល់ពេលដែលលក់ និងទិញគេប្រើសំរាប់ទំនិញ។

❑ <u>និយមន័យ</u>

ដូចម្តេចដែលហៅថា First In First Out (FIFO) ? What is FIFO?

First in First Out (FIFO) វិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ និងគណនេយ្យដែលកំណត់តម្លៃនៃទំនិញដែលបានស្តុកទុក ដោយសន្មត់ថា ទំនិញដំបូងដែលត្រូវទិញ គឺជាទំនិញដំបូងដែលត្រូវលក់បន្ត។ វាគឺជាវិធីសាស្ត្រមួយ ក្នុងចំណោមវិធីសាស្ត្រ៣ផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីបង្កើតឱ្យមានតម្លៃសារពើភ័ណ្ឌ។ រាល់ទំនិញប្រើប្រាស់ដែលមានកំណត់ថ្ងៃ ផុតកំណត់នៅពេលយើងទិញវាចូលមុន យើងត្រូវដាក់លក់វាមុនហើយ ទំនិញទិញចូលក្រោយដាក់លក់ ក្រោយជៀសវាងសល់ទំនិញចាស់នាំឱ្យផុតកំណត់ប្រើប្រាស់។

៣.៣ គោលនយោបាយ និងនីតិវិធីនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

៣.៣.១ នីតិវិធីនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ

ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រជាក្រុមហ៊ុនដែលបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើគុណភាព និងការគ្រប់គ្រងផលិតផលរបស់ខ្លួន។ អាស្រ័យដូចនេះ ហើយទើបក្រុមហ៊ុនអាណាណាកុំព្យូទ័រ បានជ្រើសរើសនីតិវិធី២យ៉ាងក្នុងការធ្វើឱ្យប្រាកដពីគុណភាព និងប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងផលិតផលរបស់ខ្លួនដូចជា៖

១.SOP (StandardOperationProcedure) ជានីតិវិធីនៃ ការអនុវត្តន៍ការងារនៃលំហូរចេញនៃសន្និធិ។ នីតិវិធីនៃប្រតិបត្តិការស្តង់ដារគឺជា ការណែនាំបន្តបន្ទាប់ដែលបានចងក្រងដោយអង្គភាពដើម្បីជួយឱ្យកម្មករធ្វើប្រតិបត្តិការសាមញ្ញមួយទៅតាមគោលបំណង និងគោលដៅដែលបានរៀបចំ និងបង្កើតឡើង។ SOP មានគោលបំណងដើម្បីសម្រេចបាននូវប្រសិទ្ធភាព និងគុណភាពឯកសណ្ឋាននៃការអនុវត្តជួយកាត់បន្ថយនូវភាពមិនត្រឹមត្រូវ និងការអនុលោមទៅតាម បទបញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុន ។

២.ប្រព័ន្ធ SAP System ត្រូវបានយកទៅប្រើប្រាស់ ក្នុងការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យចេញចូលនីតិវិធីថែរក្សា និងទុកដាក់ទំនិញ។ SAP System គឺជាប្រព័ន្ធសូហ្វែពហុជាតិរបស់អាល្លឺម៉ង់ ដែលត្រូវបានគេស្គាល់ថាវាជាកម្មវិធីធ្វើផែនការផ្នែកធនធាន។ កម្មវិធីនេះ អនុញ្ញាតឱ្យអង្គភាពគ្រប់គ្រងទៅលើប្រតិបត្តិការក្នុងប្រតិបត្តិការប្រមូល និងបញ្ជូនទិន្នន័យពីទិន្នភាពផ្សេងៗគ្នា។

ការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ក៏បានបញ្ជាក់ពីទ្រង់ទ្រាយ និងភាគរយនៃទំនិញក្នុងស្តុកមួយវាត្រូវបានទាមទារឱ្យនៅទីតាំងផ្សេងៗគ្នា នៅក្នុងកន្លែងមួយ ឬនៅក្នុងទីតាំងជាច្រើននៃបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីឱ្យមានដំណាក់កាលទៀងទាត់ និងផែនការនៃការនាំចូល និងការស្តុកសម្ភារៈ។ ដើម្បីធ្វើការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យបានល្អប្រសើរក្រុមហ៊ុនមួយនេះមាននីតិវិធីបន្ថែមដូចខាងក្រោម៖

១. តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវ

- ធ្វើឱ្យប្រាកដថាផលិតផលមានចំនួនគ្រប់គ្រាន់នៅពេលគេត្រូវការសម្រាប់សង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ ឬលក់ចេញទៅឱ្យអតិថិជន។
- ធានាឱ្យបាននូវផលិតផលដែលមានគុណភាពត្រូវបានបញ្ចេញបានត្រឹមត្រូវ និងឆាប់រហ័ស។
- ផ្តោតទៅលើការផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មទៅអតិថិជនខាងក្រៅ និងក្នុងឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងកាត់បន្ថយការចំណាយ
- បន្ថែមព័ត៌មាន ថ្លៃប្រឌិតទាក់ទងនឹងការណែនាំបច្ចេកវិទ្យា ឬមុខងារថ្មីៗ ដើម្បីទាក់ទាញការបំពេញចិត្តរបស់អតិថិជនដែលស្វែងរកផលិតផលទំនើប។
- ការជ្រើសរើស និងរក្សាបុគ្គលិកដែលមានជំនាញដើម្បីរក្សានៅប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការរីកចម្រើន។
- ការគ្រប់គ្រងពេលវេលាក្នុងការដឹកជញ្ជូនចែកចាយឱ្យទាន់ពេលវេលានៅតំបន់ដាច់ស្រយាល។
- ដំណើរការជ្រើសរើស ការវេចខ្ចប់ និងការដឹកជញ្ជូនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព រួមចំណែកដល់ការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។

- ការព្យាករណ៍តម្រូវការត្រឹមត្រូវ តាមរយៈការស្រាវជ្រាវ និងសិក្សាទៅលើទីផ្សារអាចធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនរក្សាកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌដ៏ល្អប្រសើរ ដោយកាត់បន្ថយទាំងស្តុកលើស និងស្តុកខ្វះ។

២. មានចំណេះដឹងទាក់ទងទៅនឹងតម្លៃដឹកនាំនៃសន្និធិ)Carrying Cost)

ការយល់ដឹងអំពីតម្លៃដឹកនាំនៃឃ្លាំងស្តុកទំនិញ ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ដែលអាចជម្រុញឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងឃ្លាំងមានភាពជាម្ចាស់ការ ជម្រុញចរាចរណ៍សន្និធិឱ្យកាន់តែលឿន និងកាត់បន្ថយនូវសន្និធិដែលមិនចាំបាច់។ ក្នុងទស្សនៈវិស័យយូរអង្វែងចំណេះដឹងនេះឯងដែរ អាចជួយទៅដល់អ្នកគ្រប់គ្រងឃ្លាំងស្តុកទំនិញឱ្យមានការសម្រេចចិត្តបានត្រឹមត្រូវ ក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិការទិញនូវឧបករណ៍ថ្មីៗ ការបន្ថែមទីធ្លាសម្រាប់ឃ្លាំងស្តុក ឬបុគ្គលិកបន្ថែម។

- តម្លៃនៃសន្និធិ មានបញ្ចូលយ៉ាងហោចណាស់ ទំនិញគ្រប់ប្រភេទ គ្រប់ម៉ាក និងទំនិញផ្សេងៗដែលកំពុងមាននៅក្នុងឃ្លាំងស្តុកទំនិញ។
- Carrying Cost ស្មើ តម្លៃសរុបសន្និធិចែកនឹងតម្លៃសរុបមិនផ្ទាល់។

៣. គោលនយោបាយ ការស្តុកទុក

គោលនយោបាយស្តុកសន្និធិ គឺជាគោលនយោបាយដែលប្រាប់អំពីចំនួន នៃសន្និធិដែលត្រូវមាននៅក្នុងឃ្លាំងស្តុកទំនិញ។ ដោយឡែក គោលនយោបាយនៃការស្តុកទំនិញវិញ គឺប្រាប់អំពីកន្លែងដែលគួរទុកសន្និធិដើម្បីឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

៤. ការកំណត់ទីធ្លាសម្រាប់ដាក់ឥវ៉ាន់

តាមលទ្ធផលពីការវិភាគ ខាងលើអ្នកគ្រប់គ្រងឃ្លាំងត្រូវយល់ ឬក៏អាចបង្កើតនូវមគ្គុទ្ទេស២ក្នុងទិសដៅដូចខាងក្រោម៖

- កាត់បន្ថយថេរវេលានៃការលើកដាក់
- កាត់បន្ថយប្រវែងនៃការចរ និងបង្កើនផលិតភាព។

៥. ការលើកដាក់ទំនិញឱ្យបានត្រឹមត្រូវ

ការកំណត់ទីតាំង និងទំនាក់ទំនងបានល្អនៅក្នុងក្រុមការងារពិតជាមានសារៈប្រយោជន៍ណាស់ដើម្បីឱ្យប្រតិបត្តិការលើកដាក់ទំនិញមានភាពត្រឹមត្រូវ។ វាអាស្រ័យទៅលើបរិមាណចរាចរណ៍ទំនិញលក្ខខណ្ឌផ្ទុកទំនិញ ដឹកជញ្ជូនទំនិញទៅកន្លែងទទួលទានទំនិញឃ្លាំងត្រូវបានបំពាក់ ដោយរ៉ឺម៉កដឹកទំនិញថ្លឹងទម្ងន់និងឧបករណ៍វាស់ផ្សេងៗឧបករណ៍លើក និងដឹកជញ្ជូនឧបករណ៍ពន្លត់អគ្គីភ័យ។

៣.៣.២ គោលនយោបាយនៃការគ្រប់គ្រងស្តុកទំនិញ និងឃ្លាំងផ្ទុកទំនិញ

១.គោលនយោបាយនៃការគ្រប់គ្រងស្តុកទំនិញរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ

ដើម្បីគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងមានសណ្តាប់ធ្នាប់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័របានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើគោលនយោបាយនៃស្តុកទំនិញ។ ក្នុងនោះមានគោលនយោបាយនៃស្តុកទំនិញត្រូវបែងចែកជា២ សំខាន់ៗគឺ៖

- **គោលនយោបាយសន្និធិ៖** ជាសំណុំនៃគោលការណ៍ណែនាំ និងនីតិវិធីក្រុមហ៊ុនដែលអនុវត្តតាមដើម្បីគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌរបស់ខ្លួនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ គោលការណ៍នេះមានសារៈសំខាន់

ណាស់សម្រាប់ការធានាថា ក្រុមហ៊ុនមានបរិមាណស្តុកត្រឹមត្រូវក្នុងដៃ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការអតិថិជនដោយមិនមានការស្តុកទុកលើស ដែលអាចនាំឱ្យមានការកើនឡើង នៃការចំណាយលើការកាន់កាប់ និងការហួសសម័យនៃផលិតផល។

- សារពើភ័ណ្ឌទាន់ពេល៖ បញ្ជាទិញផលិតផលតាមតម្រូវការ ដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយលើការផ្ទុក។
- ការព្យាករណ៍តម្រូវការ៖ ការប្រើទិន្នន័យប្រវត្តិសាស្ត្រ និងនិន្នាការទីផ្សារ ដើម្បីទស្សន៍ទាយតម្រូវការអតិថិជន និងកែតម្រូវកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌឱ្យសមស្រប។
- ការគ្រប់គ្រងអ្នកលក់៖ បង្កើតទំនាក់ទំនងរឹងមាំជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីធានាបាននូវការដឹកជញ្ជូនទាន់ពេលវេលា និងលក្ខខណ្ឌអំណោយផល។
- សវនកម្ម សារពើភ័ណ្ឌ៖ ធ្វើការរាប់ និងសវនកម្មជាប្រចាំ ដើម្បីធានាបាននូវភាពត្រឹមត្រូវនៃសន្និធិ។

- **គោលនយោបាយនៃស្តុកទំនិញ៖** គឺជាគោលនយោបាយមួយ ដែលប្រាប់អំពីកន្លែងទុកដាក់សន្និធិដើម្បីឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ ចំណុចខាងក្រោមនេះ គឺជាមុខងារមួយចំនួនដែលគួរតែត្រូវកំណត់ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រង ៖
    - Picking Storage គឺសំដៅទៅលើទីធ្លាសម្រាប់ទុកដាក់សន្និធិដែលត្រូវការជាចាំបាច់ភ្លាមៗក្នុងគោលដៅប្រើប្រាស់នៅក្នុងផលិតកម្ម ឬលក់ចេញក្តី ។
    - Fixed Storage សំដៅទៅលើកន្លែងដែលកំណត់ទុកសម្រាប់តែវត្ថុណាមួយតែប៉ុណ្ណោះ។
    - Bulk Storage សំដៅលើការទុកដាក់ជាប៉ាឡែតពេញតែម្តងៗ ហើយការប្រើប្រាស់ទៀតសោតប្រើបានម្តងមួយប៉ាឡែតដែរ។
    - Random Storage គឺអនុញ្ញាតឱ្យមានការទុកដាក់បាននៅពេលណាដែលមានកន្លែងទំនេរ។ ក្នុងការកំណត់ទីតាំង និងទំនាក់ទំនងបានល្អនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនមានសារៈសំខាន់ដើម្បីឱ្យប្រតិបត្តិការលើកដាក់ទំនិញមានភាពត្រឹមត្រូវ។

២. ការគ្រប់គ្រងឃ្លាំងស្តុកទំនិញ

នៅក្នុងការប្រកួតប្រជែងទីផ្សារនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ មុខងារនៃឃ្លាំងស្តុកទំនិញដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ដើម្បីឱ្យប្រាកដថាទំនិញ និងព័ត៌មានរបស់វាដើរស្របគ្នា និងមានលំហូរប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ទាំងមូល។ ការផ្សព្វផ្សាយខ្ញុំចង់នាំអ្នកទាំងអស់គ្នាឱ្យទៅមើលលើឃ្លាំង ស្តុកទំនិញ និងកន្លែងផលិតកម្មដែលទោះយ៉ាងណាក៏ដោយគោលការណ៍របស់វាគឺសំដៅទៅស្ទើរគ្រប់ ឃ្លាំងស្តុកទំនិញទាំងអស់ផងដែរ ។

៣.៣.៣ ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាឡាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

Dell Monitor Up2716D Ultras harp

Dell Desktop OptiPlex tower (7010)

Dell latitude 94102-IN-1 BTX

Dell Laptop Latitude3440

Logitech MK345
Comfort wireless keyboard and mouse

Logitech MX Anywhere 3S Bluetooth Mouse the master series

៣.៤ បញ្ហាប្រឈមក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី

៣.៤.១ បញ្ហាប្រឈមដែលបណ្តាលមកពីកត្តាខាងក្នុង

បញ្ហាប្រឈមដែលបណ្តាលមកពីកត្តាខាងក្នុងអាចជះឥទ្ធិពលដល់ប្រតិបត្តិការ និងកំណើនរបស់ក្រុមហ៊ុនអាណាណាកុំព្យូទ័រមានដូចជា៖

ក. ការបែងចែកធនធាន

ការបែងចែកប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៃធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ធនធានមនុស្ស និងបច្ចេកវិទ្យាគឺពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់។ ព្រោះការគ្រប់គ្រងមិនត្រឹមត្រូវ ឬការបែងចែកមិនត្រឹមត្រូវអាចនាំឱ្យមានការលេចឡើងនូវភាពគ្មានប្រសិទ្ធភាព និងបង្កើនការចំណាយដល់ប្រតិបត្តិការ។

ខ.ប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការ

ការរក្សាកម្រិតខ្ពស់នៃប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការគឺជារឿងចាំបាច់ណាស់។ ដំណើរការនៃលំហូរការងារដែលគ្មានប្រសិទ្ធភាពអាចនាំឱ្យមានការពន្យារពេល អាចធ្វើឱ្យមានការចំណាយកើនឡើង និងកាត់បន្ថយការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនក្នុងការកម្ម៉ង់ទំនិញ។

គ.ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ

ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ គឺដើម្បីធានាបាននូវផលិតផលដែលអាចរកបានដោយមិនមានការស្តុកទុកច្រើនពេក ឬខ្វះស្តុក បើនិយាយជារួមមានន័យថាសារពើភ័ណ្ឌត្រូវតែមានតុល្យភាពនៅក្នុងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។

ឃ.សេវាកម្មអតិថិជន

ការផ្តល់សេវាទៅកាន់អតិថិជនប្រកបដោយគុណភាព និងស្ថិរភាព ក៏ជារឿងសំខាន់ណាស់ដែរ។ បើសិនជាការគាំទ្រពីអតិថិជនមិនគ្រប់គ្រាន់អាចនាំឱ្យការលក់នៃផលិតផលមានការថយចុះ។

ង.ការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់

ការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីធានាបាននូវការចែកចាយផលិតផល និងសេវាកម្មឱ្យបានទាន់ពេលវេលា។ ភាពគ្មានប្រសិទ្ធភាពនៃផ្នែកក្នុងនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់អាចនាំឱ្យមានការពន្យារពេលក្នុងការនាំចូល និងនាំចេញនៃផលិតផល។

៣.៤.២ បញ្ហាប្រឈមដែលបណ្តាលមកពីកត្តាខាងក្រៅ

ក. អស្ថិរភាពសេដ្ឋកិច្ច

ការប្រែប្រួលនៃ សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាអាចផ្តល់ផលប៉ះពាល់ដល់ការចំណាយរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ និងអាជីវកម្មលើផលិតផល IT និងកាត់បន្ថយថវិកាសម្រាប់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ IT និងសេវាកម្ម។

ខ. វឌ្ឍនភាពបច្ចេកវិទ្យា

ការផ្លាស់ប្តូរបច្ចេកវិទ្យាយ៉ាងឆាប់រហ័ស ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យមានការទាមទារនូវការ ផ្លាស់ប្តូរបច្ចុប្បន្នភាពជាបន្តបន្ទាប់ និងការវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗដែលជាកត្តាធ្វើឱ្យផលិតផលមានសន្ទុះនៃការលក់កើនឡើង។

គ. <u>ការប្រកួតប្រជែង</u>

នៅលើទីផ្សារតែងតែមានដៃគូរប្រកួតប្រជែងគឺជារឿងធម្មតា នៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនោះដែលបានធ្វើឱ្យ ក្រុមហ៊ុនអាណាណា កុំព្យូទ័រ បានជួបប្រទះនឹងបញ្ហាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- ត្រូវការស្វែងរកគំនិតច្នៃប្រឌិតខ្ពស់ក្នុងការទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍ពីអតិថិជន
- កត្តាថ្លៃនៃផលិតផល
- គុណភាពនៃផលិតផល

ជំពូកទី៤
ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ជំពូកទី៤
ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង

ក្រុមហ៊ុនអាណាណាកុំព្យូទ័រ គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានការគាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជនជាច្រើន នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដែលមានការនាំចូលនៅគ្រឿងឧបករណ៍អេឡិចត្រូនិចជាច្រើនម៉ាក។ កត្តាដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនអាណាណា មានភាពរីកចម្រើនមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ គឺដោយសារក្រុមហ៊ុនបានអនុវត្តន៍យុទ្ធសាស្ត្រតាមគោលការណ៍និង ស្តង់ដារបានយ៉ាងល្អទើបធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមានភាពរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំងជាច្រើនដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុនអាណាណាកុំព្យូទ័របានប្រើប្រាស់នីតិវិធីពីរយ៉ាងគឺ SOP និង SAP System ដើម្បីឱ្យដឹងពីចលនាចេញចូលនៃសន្និធិបានច្បាស់លាស់។
- ក្នុងការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យក្រុមហ៊ុនបានផ្ទៀងផ្ទាត់ក្នុងប្រព័ន្ធជាមួយនិងវិធីសាស្ត្រ SAP system ហើយដំណើរការនៃការត្រួតពិនិត្យមានដូចជា ការត្រួតពិនិត្យលើស្តុកដាក់ស្តែង ការត្រួតពិនិត្យមើលស្តុកដែលខូចគុណភាពការផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយទិន្ន័យប្រព័ន្ធ SAP System ដែលធ្វើឱ្យដឹងនូវបរិមាណសន្និធិក្នុងឃ្លាំងច្បាស់លាស់ និងកាត់បន្ថយការខូចខាតនៃសន្និធិ។
- ក្រុមហ៊ុន អាណាណា ធ្វើការគណនាស្តុកចុងរបស់ខ្លួនដោយអនុវត្តតាមវិធីសាស្ត្រ FIFO ដើម្បីឱ្យប្រាកដនូវគុណភាព នៃការគ្រប់គ្រងផលិតផលថ្លៃដើមសន្និធិទាំងលំហូរចេញនិងចូលផងដែរ។
- ការរក្សាសន្និធិស្តុកទុក ក្នុងឃ្លាំងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ដូចជាការប្រើធ្នើរស្វ័យប្រវត្តិ ឬដំណោះស្រាយការផ្ទុកបញ្ឈរ អាចបង្កើនទំហំ និងកាត់បន្ថយការចំណាយ។
- ក្រុមហ៊ុនអាណាណាបានកំណត់មុខងារក្នុងការគ្រប់គ្រងទំនិញមានបួនគឺ Picking Storage, Fixed Storage, Bulk Storage and Random Storage។
- ដើម្បីគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងមានសណ្តាប់ធ្នាប់ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រមានគោលនយោបាយសំខាន់ពីរគឺ គោលនយោបាយសន្និធិ និងគោលនយោបាយស្តុកទំនិញដែលដឹងពីចំនួននៃសន្និធិដែលត្រូវមានក្នុងស្តុកទំនិញ និងដឹងពីកន្លែងដែលគួរតែទុកសន្និធិ។

៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ

ទោះបីជាក្រុមហ៊ុន អាណាណា មានចំណុចខ្លាំងច្រើន និងទទួលបានការគាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជនក៏ដូចជាអ្នកប្រើប្រាស់ជាច្រើនយ៉ាងណាក៏ដោយក៏ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំ ព្យូទ័រនៅតែមានចំណុចខ្សោយ ឬចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួន ដែលនៅតែជាបញ្ហាសម្រាប់ការលូតលាស់បន្ថែមទៀតរបស់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ។

ចំណុចខ្សោយទាំងនោះរួមមានដូចខាងក្រោម៖

- ការរាប់ស្តុកដាក់ស្តែងខុសពីទិន្នន័យ SAP រាល់ទិន្នន័យបរិមាណទំនិញមានការឡើងចុះជារឿយៗដោយសារតែមិនអាចដំណើរការបាននៅពេលដាច់ភ្លើង ឬដាច់ប្រព័ន្ធ Network ជាដើម។

- បញ្ហាប្រឈមនៃការចែកចាយបានផ្តល់នូវភាពលំបាកក្នុងការដឹកជញ្ជូនចែកចាយ ដូចជាការដឹកជញ្ជូនមិនទាន់ពេលវេលា ឬទៅដល់តំបន់ដាច់ស្រយាលនៅក្នុងប្រទេស អាចរារាំងការឈានទៅដល់ទីផ្សារ និងការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ដោយឆ្លងកាត់តាមរយៈ ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រកន្លងមកនេះបានផ្តល់មូលដ្ឋានទ្រឹស្តី នៃចំណេះដឹង និងការស្រាវជ្រាវនៃការវិភាគទិន្នន័យទៅលើក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រដែលជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានការរីកចម្រើនហើយមានគោលជំហររឹងមាំទាំងយុទ្ធសាស្រ្ត និងការគ្រប់គ្រងដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រទទួលបានប្រាក់ចំណេញកើនឡើងពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។ ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការរៀបចំ ដំណើរការរបស់ខ្លួនបានយ៉ាងល្អប្រសើរក្នុងការឈានមុខនៅលើទីផ្សារផ្នែកចែកចាយនៅផលិតផលអេឡិចត្រូនិច។

ក្រុមហ៊ុនអាណាណាកុំព្យុទ័រ ជាក្រុមហ៊ុនដែលបម្រើទៅលើផលិតផលអេឡិចត្រូនិច ដែលសហការជាមួយបណ្តាក្រុមហ៊ុននានានៅក្នុងប្រទេស និងក្រៅប្រទេស ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមានការយល់ដឹងជាច្រើនទៅលើទំនិញ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ក្រុមហ៊ុនមានការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើ ការត្រួតពិនិត្យគុណភាពនៃផលិតផលនាំចូល និងនាំចេញដើម្បីឱ្យអតិថិជនកាន់តែមានទំនុកចិត្ត និងកាន់តែមានភាពជឿជាក់ទៅលើផលិតផលអេឡិចត្រូនិចគ្រប់ម៉ាក គ្រប់ប្រភេទម៉ូឌែល។

យោងទៅតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវកន្លងមកដែលទាក់ទងជាមួយការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ ក្រុមហ៊ុន អាណាណាកុំព្យូទ័រ ខូអិលធីឌី រួចមកពិតជាបានផ្តល់នូវការយល់ដឹងជាច្រើន និងលទ្ធផលគ្រប់គ្រាន់សមល្មមនឹងអាចឆ្លើយតបទៅនឹងចំណោទបញ្ហាដែលបានចោទសួរដូចខាងដើម។ ពួកយើងពិតជាអាចសន្មតបានថាក្រុមហ៊ុន អាណាណា ពិតជាបានបំពេញនូវបេសកកម្មដោយការផ្តល់នូវទំនុកចិត្ត និងគុណភាពផលិតផលរបស់ខ្លួន ជូនទៅដល់អតិថិជន។ ម្យ៉ាងវិញទៀតនិក្ខេបបទនេះបានឆ្លុះបញ្ចាំងឱ្យយើងបានឃើញ អំពីតម្លៃនៃចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ ព្រមទាំងចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិឱ្យយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីវិធីសាស្រ្តនានាដែលបានប្រើប្រាស់នៅក្នុងវិស័យពាណិជ្ជកម្មទៀតផង។ យើងបានដឹងរួចមកហើយថាការគ្រប់គ្រងសន្និធិ បានផ្តល់នៅភាពស្មុគស្មាញពិបាកក្នុងការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យ។ ដោយហេតុដូចនេះហើយ ទើបធ្វើឱ្យមានកំហុសខុសឆ្គងមួយចំនួនត្រូវបានកើតឡើង។ ទោះបីជាក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រត្រូវប្រឈមមុខជាមួយនឹងបញ្ហាមួយចំនួនក៏ពិតមែន ក៏ប៉ុន្តែ ដោយសារតែមាននីតិវិធីព្រមទាំងបទដ្ឋានដែលក្រុមហ៊ុនបានបង្កើតហើយអនុវត្តយ៉ាងខ្ជាប់ខ្ជួន ដូចនេះហើយ ទើបធ្វើឱ្យបញ្ហាទាំងនោះមិនអាចរាំងស្ទះដល់ប្រតិបត្តិការនានារបស់ក្រុមហ៊ុននេះបានឡើយ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ដោយសារប្រសិទ្ធភាព និងភាពជោគជ័យក្នុងប្រតិបត្តិការខ្សែសង្វាក់ពាណិជ្ជកម្មជាពិសេស គឺភាពវៃឆ្លាតនៅក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ របស់ក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ នេះឯង ។ ដូចនេះហើយទើប ធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមួយនេះ អាចឈរជើងយ៉ាងរឹងមាំ នឹងនៅតែជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ នៅក្នុងការប្រកួតប្រជែងគ្នាជាសារជារណៈនៅលើទីផ្សារចាប់តាំងពីការចាប់ផ្តើមបង្កើតរហូតដល់សព្វថ្ងៃនេះ។

លើសពីនេះទៅទៀត បូករួមនឹងចំណុចពិសេសរបស់ក្រុមហ៊ុន ការគិតដល់អតិថិជន និងការយកចិត្តទុកដាក់លើផលិតផល សេវាកម្ម របស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួនផងដែរ។ អ្វីដែលកាន់តែពិសេសថែមនោះគឺក្រុមហ៊ុន

អាណាណាកុំព្យូទ័រ តែងតែមានផលិតផលថ្មីៗ ដែលមានគុណភាពសម្រាប់បំពេញនូវតម្រូវការប្រើប្រាស់របស់អតិថិជនជានិច្ច។

៥.២ ការផ្ដល់អនុសាសន៍

បន្ទាប់ពីបានសិក្សាស្រាវជ្រាវពីក្រុមហ៊ុន អាណាណា កុំព្យូទ័រ រួចមកក្រុមរបស់យើងខ្ញុំសូមចូលរួមធ្វើការបញ្ចេញជាមតិយោបល់មួយចំនួន ដើម្បីជួយកែលម្អឱ្យក្រុមហ៊ុនកាន់តែមានភាពរីកចម្រើនឡើងបន្ថែមមួយកម្រិតទៀត។ ហើយចំណុចទាំងអស់នោះរួមមានដូចខាងក្រោម៖

- ត្រូវតែយកចិត្តទុកដាក់បំផុតទៅលើរាល់ផលិតផលដែលបាននាំចេញ-នាំចូលដើម្បីជៀសវាងការបាក់បែកផលិតផល ខ្វះខាតនូវផលិតផលសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ជូនដល់អតិថិជនមិនបានគ្រប់មុខ។
- ក្រុមហ៊ុនគួរតែមានវិធានការក្នុងការពង្រឹងផ្នែកដឹកជញ្ជូនឱ្យមានភាពលឿនរហ័សទាន់ចិត្ត ដើម្បីកុំឱ្យភ្ញៀវមានការធុញទ្រាន់ក្នុងការរងចាំផលិតផលដែលបានធ្វើការកម្មង់។
- បណ្ដុះបណ្ដាលបុគ្គលិកជាទៀងទាត់អំពីបច្ចេកវិទ្យាថ្មី និងការអនុវត្តល្អបំផុតនៃសេវាកម្មអតិថិជន។ កម្លាំងពលកម្មជំនាញអាចបង្កើនផលិតភាព និងគុណភាពសេវាកម្មយ៉ាងសំខាន់។
- ពង្រឹងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងទៅលើទីផ្សារអនឡាញ ពង្រឹងគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុន និងប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដើម្បីឈានទៅដល់ទស្សនិកជនកាន់តែទូលំទូលាយ។
- ត្រូវធ្វើការលើកទឹកចិត្តដល់បុគ្គលិក និងកម្មករដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុនកាន់តែទទួលបាននូវភាពជោគជ័យ និងត្រួតពិនិត្យមើលសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនឱ្យកាន់តែល្អដើម្បីជៀសផុតពីការខាតបង់ពង្រឹងសមត្ថភាព និងហ្វឹកហាត់ពាក់ព័ន្ធនឹងប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច។

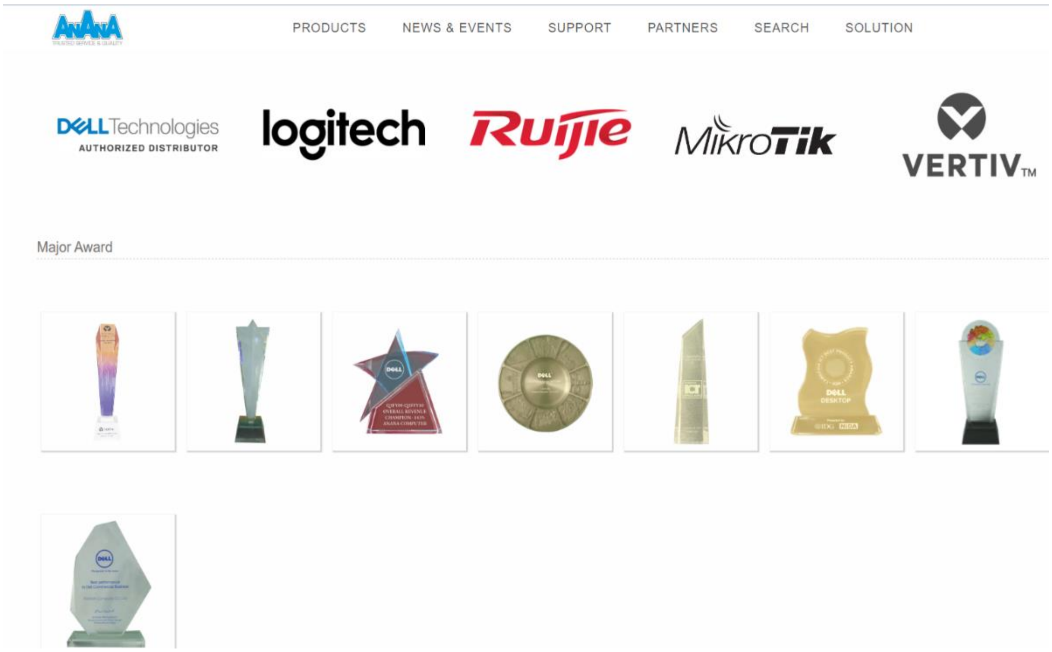
ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

- ដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ជំនាញសវនកម្ម
- ដកស្រង់ចេញពីបណ្ណាល័យក្នុងសៀវភៅ KICPAA - កម្មវិធីបច្ចេកទេសគណនេយ្យ
- ដកស្រង់ចេញពីគេហទំព័រ Facebook Anana Computer Co.,Ltd
- ដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅក្នុងបណ្ណាល័យ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម
- https://ananacomputer.com/
- https://ananacomputer.com/about
- https://chatgpt.com/
- https://search.app/5ACX5dL6Rmb5wp2b6
- https://search.app/BMJR93Scn6guypsq9
- https://play.google.com/store/apps/details?id=com.gptkh.gptkh&hl=en&gl=US&pl=1

ឧបសម្ព័ន

ឧបសម្ព័ន្ធ


PRODUCTS
NEWS & EVENTS
SUPPORT
PARTNERS
SEARCH
SOLUTION
DELL Technologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR
logitech
Ruijie
MikroTik
VERTIV
Major Award

ANANA
DELL EMC

Authorized Distributor:

DELL
AVIRA
EMERSON. Network Power
HIP Highest Ideas Products
Logitech
MEKI It's What You See!
MikroTik
Schneider Electric
TEAM NISCA
Verbatim.

Business Partner:

APC Legendary Reliability
CISCO.
IBM
VIVOTEK
Microsoft

ក្រសួងអប់រំយុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE

សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អាតូមី

INVENTORY MANAGEMENT OF ATOMY CO.,LTD

ជំនាញ: គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ - ឆ្នាំ២០២១

PHNOM PENH - 2021

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

គណនេយ្យ សវនកម្ម និងពន្ធដារ

ស្រី លក្ខ

ផែនការ និងការធ្វើសវនកម្មក្រុមហ៊ុន អាណាណា កំព្យូទ័រ

របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវថ្នាក់បរិញ្ញាប័ត្រជាន់ខ្ពស់

នៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា គណនេយ្យ

ជំនាញ សវនកម្ម

ជំនាន់ទី ១០

VIA.011.265
ជំនាន់ទី10
Library

ឆ្នាំសិក្សា ២០១៣-២០១៤