

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា

VANDA UNIVERSITY



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់

ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់

GRAB'S BUDGET PLANNING PROCESS

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៥

PHNOM PENH-2025

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា
MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS



សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា

VANDA UNIVERSITY



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់

ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់

GRAB'S BUDGET PLANNING PROCESS

គ្រូបណ្ឌិត៖ ហឿង ម៉ាយ

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៥

PHNOM PENH-2025



**គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជំនាន់ទី២២
ប្រធានបទ៖ ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១

បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង

គ្រូណែនាំ

ហឿង ម៉ាយ

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ែម សុខហៀក

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក រុទ្ធី

ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជានាយក

មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

បណ្ឌិត សេង សំអឿន

អនុប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជានាយករង

មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា



សាកលវិទ្យាធិការ

បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា

សាកលវិទ្យាធិការរងអចិន្ត្រៃយ៍

បណ្ឌិត ហ៊ុ គុជគន្ធលីនណា

អារម្ភកថា

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ នៅសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល៤ឆ្នាំសិក្សារួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំបានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យ ជាពិសេស ក្រុមយើងខ្ញុំបានយល់ច្បាស់ថាជំនាញគណនេយ្យ គឺជាជំនាញមួយដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ក្នុងនោះស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការគណនេយ្យដូចគ្នា។ ដោយឡែកដើម្បីឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិត មានគុណភាពខ្ពស់ សាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខជំនាញសំខាន់ៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារគណនេយ្យ តាមកម្មវិធីសិក្សាក្នុងឆ្នាំសិក្សាទីមួយ រហូតដល់ឆ្នាំសិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួតត្រាយផ្លូវនិស្សិតឱ្យបានយល់ច្បាស់ពីការអនុវត្តការងារគណនេយ្យ ពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់ ត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃ ព្រមទាំងផ្តល់ជាអនុសាសន៍នៅក្នុងការងារគណនេយ្យ ដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួន ក្នុងន័យឆ្លើយតប ឱ្យបានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ដោយក្រុមយើងខ្ញុំសង្កេតឃើញថា កិច្ចការងារមួយនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំង ស្របពេលនៃការសរសេរសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្របានមកដល់ ទើបក្រុមយើងខ្ញុំ សម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទមួយស្តីពី**“ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម”** យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងក្នុងគោលបំណងឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវទាំងអស់ឱ្យយល់កាន់តែស៊ីជម្រៅពីការរៀបចំសារណា និងប្រសិទ្ធភាពនៃការធ្វើម៉ាយើតដឹង។ ក្រុមយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថាការរៀបចំសារណាមួយនេះឡើង នឹងបានចូលរួមចំណែកមួយក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដទៃទៀតដែលមានគោលបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

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

ចេតនាសម្ព័ន្ធក្រុម



ម៉ែង មូយលីម
ID B22/3067



តារ៉ា លីតា
ID B22/3068



យឿន ឡុមឡើន
ID B22/2811



នី ស្រៀតលីង
ID B22/2951

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមយើងខ្ញុំជានិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២២ ជំនាញគណនេយ្យ
សូមសម្តែងនូវការគោរពដឹងគុណ និងថ្លែងអំណរគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅចំពោះ

ក្រុមគ្រួសារដែលបានជួយឧបត្ថម្ភ គាំទ្រ ទាំងសម្ភារៈ ថវិកា និងស្មារតី ជំរុញលើកទឹកចិត្ត ដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ ក្នុងការសិក្សារៀនសូត្រ ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមយើងខ្ញុំសូមសម្តែងនូវការគោរព និងកតញ្ញាតាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ដល់អ្នកមានគុណ ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់ នាងខ្ញុំគ្រប់រូប និងសូមគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ដល់បណ្ឌិតសាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូ និងអ្នកគ្រូ ទាំងអស់ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមយើងខ្ញុំនាពេលកន្លងមក។

ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមសម្តែងនូវការគោរពដឹងគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅ ដល់ឯកឧត្តមបណ្ឌិត **ហេង ភ័ន់ដា** សាកលវិទ្យាធិការ នៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ដែលបានផ្តល់ទឹកនៃឯកឧត្តមបណ្តុះបណ្តាល ព្រមទាំងផ្តល់បទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើនដល់យើងខ្ញុំ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណចំពោះលោកគ្រូ **ហឿង ម៉ាម**ជាគ្រូណែនាំ ដោយបានជួយជ្រោមជ្រែងបង្ហាត់បង្ហាញសព្វបែបយ៉ាង ដើម្បីជួយដល់ក្រុមយើងខ្ញុំបញ្ចប់កិច្ចការសារណានេះជាស្ថាពរ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណដល់សាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ និងបុគ្គលិកទាំងអស់ នៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ លើកទឹកចិត្ត អនុគ្រោះដល់ក្រុមយើងខ្ញុំរហូតដល់ធ្វើឱ្យការសិក្សាបានបញ្ចប់ និងទទួលបានជោគជ័យគួរជាទីមោទនៈ។

ឆ្លៀតក្នុងឱកាសនេះដែរ ក្រុមយើងខ្ញុំសូមប្រសិទ្ធពរជ័យជូនដល់បុគ្គលទាំងអស់ខាងលើឱ្យជួបតែពុទ្ធពរឬនប្រការគឺអាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អំណះអំណាង

ក្រុមយើងខ្ញុំ ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ នៃសាកលវិទ្យាល័យវ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២២៖ សូមធានាអះអាងថា ខ្លឹមសារសារណាក្រោមប្រធានបទស្តីអំពី “ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកា របស់ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម”នេះគឺពិតជាស្នាដៃមួយរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំ ដោយគ្មានការពាក់ព័ន្ធនឹងរបាយការណ៍ ស្រាវជ្រាវរបស់អ្នកផ្សេងទៀត។ ទិន្នន័យ និងលទ្ធផលដែលទាក់ទងទៅនឹងការស្រាវជ្រាវ ដែលបានលើក ឡើងនេះ ជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវថ្មីសុទ្ធសាធ ដែលពុំធ្លាប់មានជនណាម្នាក់យកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងការស្រាវជ្រាវពី មុនឡើយ។

ថ្ងៃពុធ.៨កើតខែកត្តិកឆ្នាំម្សាញ់ សប្តស័ក ព.ស.២៥៦៩
ថ្ងៃទី២៩ខែតុលា ឆ្នាំ២០២៥
ហត្ថលេខាតំណាងក្រុម


ម៉េង មួយលីម

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ

បើពិនិត្យមើលទៅក្នុងបរិបទបច្ចុប្បន្ន ក្រុមហ៊ុនប្រៀបធៀបនៅកម្ពុជា បានអភិវឌ្ឍន៍ និងអនុវត្តន៍គម្រោង ថវិកា និងគ្រប់គ្រងថវិកា ដោយផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យា និងការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធដ៏មានប្រសិទ្ធភាព។ ក្រុមហ៊ុន បាន បង្កើតប្រព័ន្ធ Grab for Business ដែលអនុញ្ញាតឲ្យអង្គការផ្សេងៗគ្រប់គ្រងចំណាយដឹកជញ្ជូនរបស់បុគ្គលិក ដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ ក្នុងនោះក្រុមហ៊ុនប្រៀបធៀបក៏មានក្រុម Financial Planning and Analysis (FP&A) ដែលមានភារកិច្ចក្នុងការរៀបចំថវិកា និងវិភាគហិរញ្ញវត្ថុផងដែរ។ លើសពីនេះទៅទៀតក្រុមហ៊ុន ប្រៀបធៀបមិនត្រឹមតែធ្វើការរៀបចំថវិកាសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួនតែមួយមុខនោះទេ ក្រុមហ៊ុនប្រៀបធៀបក៏បានជួយ ជាចំណែកមួយជួយដល់សង្គមជាតិផងដែរ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះក្រុមហ៊ុនប្រៀបធៀបបានផ្តល់នូវសេវាមួយចំនួន ដើម្បីឱ្យអតិថិជនមានភាពងាយស្រួលដូចគ្នា។

យោងទៅតាមការស្រាវជ្រាវតាមរយៈវេបសាយរបស់ក្រុមហ៊ុនប្រៀបធៀប អស់ជាច្រើនខែកន្លងមកនេះ យើងទទួលបានសមិទ្ធផលជាទីពេញចិត្តមួយចំនួនដូចជាប្រវត្តិក្រុមហ៊ុន ការរៀបចំថវិកា ការផ្តល់សេវាជូន អតិថិជន និងនីតិវិធីនៃការប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងផ្សេងៗ។ ទោះបីជាក្រុមយើងខ្ញុំ មិនអាចសុំធ្វើការចុះទៅយក ទិន្នន័យមួយចំនួនដោយផ្ទាល់ក៏យើងអាចកត់សម្គាល់បានថាក្រុមហ៊ុនប្រៀបធៀបពិតជាខិតខំប្រឹងប្រែងយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះការផ្តល់សេវាកម្មជូនអតិថិជន និងការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ខ្លួនដើម្បីរកអ្វីៗដែលថ្មីឱ្យមានភាព ងាយស្រួលសម្រាប់អតិថិជននិងក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន។

ការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំក៏បានសម្រេចនូវគោលដៅ និងផ្លែផ្កាដែលចង់បាន នោះគឺជាការ សិក្សាលម្អិតពីដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀបធៀប ហើយព្រមទាំងបានរៀបរៀងជា កិច្ចការស្រាវជ្រាវមួយច្បាប់នេះទុកជូនលោកគ្រូ អ្នកគ្រូ និងគណៈកម្មការផងដែរ។ សង្ខេបជារួមយើងអាច និយាយបានថាគ្មានអ្វីដែលល្អឥតខ្ចោះនោះទេ វាតែងតែមានចំណុចខ្វះខាត ដែលចៀសមិនបានជាមិនខាន ឡើយ អ្វីដែលក្រុមនាងខ្ញុំឃើញនោះគឺ ការរៀបចំថវិកា និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុននៅមានកម្រិតនៅឡើយ។ ដូច្នោះចំពោះដំណោះស្រាយ ដែលក្រុមនាងខ្ញុំ នឹងលើកឡើងនៅជំពូកទី៥ គឺបង្កើនការត្រួតពិនិត្យ និង អភិវឌ្ឍគោលការណ៍របស់ខ្លួនឱ្យកាន់តែល្អជាងមុនទៅទៀត។

មាតិកា

ទំព័រ

អារម្ភកថា	i
រចនាសម្ព័ន្ធក្រុម.....	ii
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ	iii
អំណះអំណាង	iv
សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ	v
មាតិកាវ	vi

ជំពូកទី១

សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ	១
១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១. តើក្រុមហ៊ុនប្រៀប មានដំណើរការអ្វីខ្លះក្នុងការរៀបចំគម្រោងថវិកា ?	
២. តើដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកាមានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ ដល់ក្រុមហ៊ុនប្រៀប ?	
១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៤ ទំហំដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៤.១ ទំហំដែនកំណត់	២
១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ	៣
១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣

ជំពូកទី២

ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកា.....	៤
២.១.១ និយមន័យនៃការរៀបចំ	៤
២.១.២ ប្រវត្តិនៃការរៀបចំ	៤
២.១.៣ ប្រភេទនៃការរៀបចំ	៥
២.២ ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន.....	៦
២.២.១ និយមន័យនៃគម្រោងថវិកា.....	៦
២.២.២ ប្រវត្តិនៃគម្រោងថវិកា	៦
២.២.៣ ទ្រឹស្តីនៃគម្រោងថវិកា.....	៧

២.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ៧

 ២.៣.១ និយមន័យនៃអត្ថប្រយោជន៍..... ៧

 ២.៣.២ ប្រវត្តិនៃអត្ថប្រយោជន៍..... ៧

 ២.៣.៣ ទ្រឹស្តីនៃអត្ថប្រយោជន៍..... ៨

ជំពូកទី៣

ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប..... ៩

 ៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប ៩

 ៣.១.២ បេសកកម្ម ទស្សនវិស័យ និងគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប ១០

 ៣.១.៣ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប..... ១១

៣.២ ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប ១៦

 ៣.២.១ ការបង្កើតក្រុមគម្រោង..... ១៦

 ៣.២.២ ការរៀបចំថវិកាលម្អិត..... ១៨

 ៣.២.៣ ការរៀបចំផែនការចំណាយ ១៩

 ៣.២.៤ ការព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ ២០

៣.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប..... ២១

 ៣.៣.១ ការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ..... ២១

 ៣.៣.២ ការពង្រឹងការសម្រេចចិត្ត..... ២២

 ៣.៣.៣ ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាព ២៣

 ៣.៣.៤ ការផ្លាស់ប្តូរតាមស្ថានភាពផ្សេងៗ ២៤

 ៣.៣.៥ ការត្រួតពិនិត្យនិងវាយតម្លៃកម្រិតគោលដៅ ២៥

ជំពូកទី៤: ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង..... ២៨

៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ ២៩

ជំពូកទី៥: សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ៣០

៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍ ៣០

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

ជំពូកទី១ **សេចក្តីផ្តើម**

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ពិភពលោកយើងមានការផ្លាស់ប្តូរ និងមានការរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ហើយការរីកចម្រើននោះទៀតសោត គឺអាស្រ័យលើកត្តាជាច្រើនដូចជា បច្ចេកវិទ្យានិងវិទ្យាសាស្ត្រ វិស័យអប់រំ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងការរៀបចំគម្រោងថវិកាជាដើម។ ដោយសារកត្តាទាំងអស់នេះហើយ ទើបធ្វើឱ្យប្រទេសមួយមានការរីកចម្រើនកាន់តែខ្លាំង។ ក្នុងនោះផងដែរ ការរៀបចំគម្រោងថវិកាក៏ជាផ្នែកមួយយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយឱ្យពិភពលោកមានការរីកចម្រើនផងដែរព្រោះ ការរៀបចំគម្រោងថវិកាគឺជាដំណើរការដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងធនធាន និងការអនុវត្តគម្រោងឱ្យសម្រេចបាននូវគោលដៅមួយដែលបានកំណត់។ វាមិនត្រឹមតែជាឧបករណ៍សម្រាប់រៀបចំចំណាយតែប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែវាក៏ជាប្រព័ន្ធដើម្បីសម្រួលនូវសកម្មភាព ធានាឱ្យមានការប្រើប្រាស់ធនធានបានត្រឹមត្រូវ និងសន្សំសំចៃផងដែរ។ ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកាមានលក្ខណៈចម្រុះទៅតាមសកម្មភាព កាលបរិច្ឆេទសម្រេច និងធនធានដែលមានស្រាប់។ ការរៀបចំគម្រោងថវិកាមានការចែកចេញជាដំណាក់កាលច្បាស់លាស់ដូចជា៖ ការវិភាគលទ្ធភាពរបស់គម្រោង ការកំណត់សកម្មភាពដែលត្រូវការថវិកា ការបែងចែកអាទិភាពសកម្មភាព និងការរៀបចំសេចក្តីព្រៀងថវិកាដោយស្តង់ដារ។ ការរៀបចំគម្រោងថវិកាមានប្រសិទ្ធភាពនោះនឹងជួយឱ្យសហគ្រិន ឬអង្គការជៀសវាងពីការចំណាយសំណល់ និងបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ។

ជាក់ស្តែង ប្រទេសកម្ពុជាយើងនេះក៏មានការរីកចម្រើនទៅលើវិស័យសេវាកម្មនេះផងដែរ ដូច្នេះហើយទើបក្រុមហ៊ុននីមួយៗបានធ្វើការរៀបចំគម្រោងថវិកាយ៉ាងច្បាស់លាស់ដើម្បីសម្រេចនូវ គោលបំណងរបស់ខ្លួនដែលមានដូចជា ការកំណត់ចំណូលចំណាយ ការកំណត់ប្រាក់វិនិយោគ ការត្រួតពិនិត្យ និងកែប្រែការបង្កើតរបាយការណ៍និងការបង្ហាញលទ្ធផល។ គេរៀបចំគម្រោងថវិកានេះឡើង ព្រោះវាអាចជួយជាជំនួយសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍសំខាន់ៗ ក្នុងការពង្រីកការវិនិយោគការកំណត់គោលបំណងច្បាស់លាស់ ការធានានូវស្ថេរភាពចំពោះការចំណាយ ការផ្លាស់ប្តូរកំណត់អត្រាសេដ្ឋកិច្ច ការធ្វើឱ្យមានភាពរឹងមាំក្នុងការគ្រប់គ្រង។ ការរៀបចំគម្រោងថវិកាសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្មគឺមានការគ្រប់គ្រងប្រកបដោយភាពច្បាស់លាស់ ហើយមានការប្រាកដថាភាគរយនៃការចំណាយ និងប្រាក់ចំណូលនឹងត្រូវទៅតាមតំបន់ដែលត្រូវធ្វើការងារ និងផ្តល់សេវាកម្ម។

ជាមួយគ្នានេះដែរ ដោយសារតែមានការប្រកួតប្រជែងគ្នាយ៉ាងខ្លាំងក្នុងវិស័យសេវាកម្ម ជាហេតុធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុននីមួយៗ មានការរៀបចំគម្រោងថវិកា ដើម្បីធ្វើការគ្រប់គ្រងគម្រោងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួនឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព។ ដើម្បីឱ្យមានភាពងាយស្រួលក្នុងការស្វែងយល់អំពីការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្មឱ្យកាន់តែច្បាស់នោះ ដូច្នេះហើយទើបក្រុមនាងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសយកប្រធានបទមួយស្តីអំពី «ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប» យកមកធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងសារណាសម្រាប់ការបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។

១.២ ចំណោទបញ្ជូននៃការស្រាវជ្រាវ

ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្មនីមួយៗ តែងតែមានលក្ខណៈសេវាកម្ម អត្ថប្រយោជន៍ និងការរៀបចំមិនដូចគ្នា នោះទេ ដូចជាក្រុមហ៊ុនប្រៀបនេះជាដើម។ ហេតុដូច្នោះបានលើកឡើងខាងលើនេះហើយ ទើបនាងខ្ញុំចោទជា សំណួរមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- ១.តើក្រុមហ៊ុនប្រៀប មានដំណើរការអ្វីខ្លះក្នុងការរៀបចំគម្រោងថវិកា ?
- ២.តើដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកាមានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ ដល់ក្រុមហ៊ុនប្រៀប ?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវអំពីការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម គឺដើម្បី

- យល់ដឹងអំពីដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកា
- អត្ថប្រយោជន៍ដែលក្រុមហ៊ុនប្រៀបទទួលបានពីការរៀបចំគម្រោងថវិកា
- សិក្សាទៅលើស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ស្រាវជ្រាវពីចំណុចខ្លាំងនិងចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុន
- សេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន

១.៤ ទំហំដែលកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

១.៤.១ ទំហំដែលកំណត់

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺសិក្សាទៅលើ ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅ ជីខេ សេនត្រល ជាន់ទី៥ ផ្លូវ ២៨៩ ខណ្ឌទួលគោក រាជធានីភ្នំពេញ។

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវនេះ ធ្វើឡើងដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីតថភាពនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប សម្រាប់ឆ្នាំ២០២៤។

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ត្រូវបានប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រតាមបែបគុណវិស័យ សម្រាប់ធ្វើការរៀបរាប់នូវ ផលប្រយោជន៍អំពី ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកា ការប្រមូលទិន្នន័យនេះធ្វើឡើងដោយផ្អែកលើ សំណួរពីរខាងលើ។

- សម្រាប់សំណួរស្រាវជ្រាវទី១៖ ពាក់ព័ន្ធនឹងការស្រាវជ្រាវនេះ គឺប្រមូលទិន្នន័យបានតាមបែប គុណវិស័យ ដោយធ្វើឡើងតាមរយៈការដកស្រង់ទិន្នន័យដែលមានស្រាប់ដូចជា៖ សៀវភៅ និងបណ្ណាល័យ វិទ្យាស្ថានវាន់ដា(ផ្ដោតលើដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកា) គេហទំព័រ និងមិត្តនិស្សិត(ស្តីពីការរៀបចំ គម្រោងថវិកា) ដើម្បីឱ្យដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិកាមានផលប្រយោជន៍ក្នុងការសម្រេចចិត្ត។
- សម្រាប់សំណួរស្រាវជ្រាវទី២៖ ពាក់ព័ន្ធនឹងការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះគឺប្រមូលទិន្នន័យតាមបែប គុណវិស័យ ដោយធ្វើឡើងតាមរយៈការដកស្រង់ទិន្នន័យ ដែលមានស្រាប់ពីគេហទំព័រ(ដោយផ្ដោតទៅលើ វិធីសាស្ត្រ នៃការរៀបចំគម្រោងថវិកា) ដើម្បីឱ្យនីតិវិធីនៃការរៀបចំថវិកាមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ ពិតជាផ្តល់សារៈសំខាន់ និងអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន ជាពិសេសចំពោះ៖

- ក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវផ្ទាល់
 - ជួយបង្កើននូវចំណេះដឹង ជំនាញ សមត្ថភាពផ្ទាល់ខ្លួន ដោយការផ្សារភ្ជាប់រវាងទ្រឹស្តី និងការអនុវត្ត
 - យល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីការបម្រើសេវាកម្មជូនអតិថិជនរបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប
 - យល់ដឹងពីនីតិវិធីនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប
 - ចេះធ្វើការងារជាក្រុម និងចេះសម្របសម្រួលដោះស្រាយបញ្ហាក្នុងក្រុម
 - ពង្រឹងបន្ថែមលើទំនួលខុសត្រូវលើកិច្ចការស្រាវជ្រាវ
- ស្ថាប័ន
 - បានដឹងពីចំណុចខ្លាំងនិង ចំណុចខ្សោយដើម្បីយកមកកែលម្អ និងអភិវឌ្ឍន៍
 - បង្កើនទំនុកចិត្តពីសំណាក់អតិថិជន
 - ផ្សព្វផ្សាយពីវិសាលភាព និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ក្រុមហ៊ុន
- សង្គម
 - បានផ្សព្វផ្សាយពីចំណេះដឹងដល់និស្សិតជំនាន់ក្រោយ
 - ចងក្រងជាឯកសារសម្រាប់សិស្សប្អូនធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ត

១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ធ្វើឡើងដើម្បីស្វែងយល់ឱ្យដឹងកាន់តែច្បាស់នូវចំណុចនីមួយៗ និងធ្វើឡើងដោយធ្វើការរាប់បញ្ចូលនូវចំណុចដែលមានដូចជា សេចក្តីផ្តើមនៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ វិធីសាស្ត្រ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន អនុសាសន៍ និងមានចំណុចជាច្រើនទៀត។ ក្រោយពីបានសិក្សាស្រាវជ្រាវមក ក្រុមនាងខ្ញុំក៏បានបែងចែកជាប្រាំជំពូកដែលបានរៀបរាប់ដូចខាងក្រោម៖

- ជំពូកទី១៖ (សេចក្តីផ្តើម) បរិយាយសង្ខេបពីលំនាំបញ្ហា គោលបំណង មូលហេតុនៃការស្រាវជ្រាវចំណោទបញ្ហា ហេតុផលមួយចំនួនដែលបង្កើតឱ្យមានការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។
- ជំពូកទី២៖(រំលឹកទ្រឹស្តី) បង្ហាញពីនិយមន័យ ប្រវត្តិទូទៅដែលពាក់ព័ន្ធ និងទ្រឹស្តីដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការស្រាវជ្រាវ។
- ជំពូកទី៣៖(លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ) បង្ហាញពីស្ថានភាពទូទៅ ផលិតផល សេវាកម្ម រចនាសម្ព័ន្ធនិងអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន។
- ជំពូកទី៤៖(ការវិភាគពីចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ) វិភាគ និងធ្វើការស្វែងយល់ពីចំណុចខ្លាំងនិងចំណុចខ្សោយរបស់ប្រធានបទ។
- ជំពូកទី៥៖(សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍) សន្និដ្ឋានទៅលើចំណុចទាំងអស់ដែលមាននៅក្នុងអត្ថបទ និងផ្តល់អនុសាសន៍ទៅលើចំណុចដែលមានកង្វះខាតដើម្បីធ្វើការកែលម្អ។

ជំពូកទី២

ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១.១ និយមន័យនៃការរៀបចំ

ការរៀបចំ (Planning) គឺជាដំណើរការដែលកំណត់គោលបំណង និងកំណត់វិធីសាស្ត្រដើម្បីសម្រេចគោលបំណងនោះ។ វារួមបញ្ចូលការប្រមូលព័ត៌មាន កំណត់អាទិភាព កំណត់ធនធាន និងសកម្មភាពផ្សេងៗដែលត្រូវធ្វើ។ នៅក្នុងបរិបទនៃគម្រោង ឬអង្គការផ្សេងៗ ការរៀបចំមានន័យថា ការប្រមូលផ្តុំនូវទិន្នន័យគម្រោង និងយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីធានាថាការសម្រេចគោលបំណងត្រូវបានអនុវត្តន៍យ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព និងមានការគ្រប់គ្រងល្អ។

ការរៀបចំជាសំណុំសកម្មភាពពិគ្រោះគ្នា ក្នុងបំណងធ្វើអោយមានរបៀបរៀបរយនៃការរស់នៅការតាំងទីរបស់មនុស្សរៀបរយចំពោះសកម្មភាពសំណង់សំភារៈបរិក្ខារនិងមធ្យោបាយគមនាគមន៍ នៅលើដែនដីណាមួយ ^២។

ការរៀបចំ បើយោងតាមវចនានុក្រម ថ្នាក់ពាក្យជាកិរិយា រៀបឱ្យត្រឹមត្រូវ រៀបឱ្យចុះរបៀប រៀបចំផ្ទះ រៀបចំសេចក្តី រៀបចំខ្លួនប្រាណ^៣។

២.១.២ ប្រភេទនៃការរៀបចំ

ការរៀបចំ ជាផ្នែកមួយសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងធនធាន និងការប្រកួតប្រជែងសម្រាប់ការបង្កើតសកម្មភាពរដ្ឋាភិបាល ឬស្ថាប័នឯកជន។ វាបង្ហាញពីការរៀបចំការចំណាយ និងប្រាក់ចំណូលដែលត្រូវការតាមការកំណត់ចេញសម្ព័ន្ធ និងគោលបំណង។ មានចំណុចសំខាន់ៗ ក្នុងការវិវត្តន៍ពីសម័យបុរាណដល់សម័យទំនើប។ ការរៀបចំវិភាគបានក្លាយជាផ្នែកសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងសង្គមទំនើប ប៉ុន្តែវាមានប្រវត្តិយ៉ាងយូរ។ ការរៀបចំអាចចែកចេញជាចំណុចសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

- **អនុគមន៍កាលបរិច្ឆេទបុរាណ:** នៅក្នុងសម័យបុរាណ មនុស្សត្រូវការការរៀបចំការងារ ឬគម្រោងជាក់លាក់ដើម្បីឱ្យមានការកសាង និងការប្រតិបត្តិការពេញលេញ។ ប្រសិនបើគិតពីអាគារបុរាណ ការរៀបចំជាមុខងារសំខាន់សម្រាប់ការចាប់ផ្តើមសកម្មភាព។ ការរៀបចំវានឹងរួមបញ្ចូលចំណេះដឹងសិល្បៈ និងការប្រើប្រាស់ធនធានក្នុងសង្គម។
- **សម័យចាប់ផ្តើមរដ្ឋាភិបាល និងគ្រប់គ្រង:** នៅក្នុងសម័យនៃរាជ្យនិងរដ្ឋាភិបាល ការរៀបចំកើតមានការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការគ្រប់គ្រងធនធាន និងការប្រកួតប្រជែងដើម្បីអភិវឌ្ឍសង្គម។ ព្រោះការគ្រប់គ្រងត្រូវការការរៀបចំដើម្បីដោះស្រាយគោលបំណង និងការគ្រប់គ្រងអាជីព។
- **សម័យជំនាន់ប្រទេសកម្ពុជាសាធារណៈ:** ការរៀបចំក្នុងសម័យនៃការអភិវឌ្ឍសង្គម មានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការតំណាងប្រកបដោយបច្ចេកវិទ្យា និងការអនុវត្តវេទិកាអាជីព។

¹ Geo. (2019, August 8). “តើអ្វីទៅជាការរៀបចំ?” Retrieved from <https://www.khsearch.com/qna/23869>

² Asana. Julia Martins. (2025, May 19). “តើអ្វីទៅជាការរៀបចំ?” Retrieved from <https://asana.com/resources/management-styles>

³ Wiktionary. (2017, April 25). តើអ្វីទៅជាការរៀបចំ? Retrieved from <https://km.m.wiktionary.org/>

- សម័យទំនើប (បច្ចុប្បន្ន): ក្នុងសម័យទំនើប ការរៀបចំគឺជាការប្រើប្រាស់ចំណេះដឹងល្អទាំងក្នុងវិស័យធនធានមនុស្ស និងការបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រ⁴។

២.១.៣ ប្រភេទនៃការរៀបចំ

ការរៀបចំអាចបែងចែកជាប្រភេទផ្សេងៗគ្នាដោយផ្អែកលើគោលបំណង និងកម្រិតនៃការអនុវត្ត។ ប្រភេទនៃការរៀបចំមានដូចជា៖

ក. ការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រ (Strategic Planning): ប្រភេទនេះផ្តោតលើការរៀបចំគោលបំណងរយៈពេលវែង និងការតំឡើងយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីសម្រេចគោលបំណងនោះ។ ការបង្កើតផែនការត្រូវការត្រួតពិនិត្យ និងកែប្រែទៅតាមស្ថានភាពអតិបរិមា (ថាមពល និងការប្រកួតប្រជែង)។

ខ. ការរៀបចំប្រចាំថ្ងៃ (Operational Planning): ប្រភេទនេះមានលក្ខណៈប្រចាំថ្ងៃ ឬប្រចាំខែ ដែលកំណត់សកម្មភាពកម្រិតតូច និងការងារជាក់លាក់ដែលត្រូវបញ្ចប់ក្នុងរយៈពេលខ្លី។ វាអាចពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្គត់ផ្គង់ធនធាន ឬកិច្ចការផ្សេងៗដែលត្រូវការតាមដានលម្អិត។

គ. ការរៀបចំគម្រោង (Project Planning): ការរៀបចំប្រភេទនេះផ្តោតទៅលើការត្រៀមអាជីវកម្ម និងកំណត់វិធីសាស្ត្រដើម្បីអនុវត្តគម្រោងជាក់លាក់។ គម្រោងទាំងអស់ត្រូវការមានពេលវេលា និងធនធានជាក់លាក់ (ដូចជា ការសាងសង់ ផលិតផល ឬសេវាកម្ម)។

ឃ. ការរៀបចំផែនការហិរញ្ញវត្ថុ (Financial Planning): ប្រភេទនេះជាការរៀបចំថវិកាដើម្បីគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ និងការយល់ដឹងពីចំណូល និងចំណាយ។ វាអាចកំណត់ប្រភពប្រាក់ចំណូល និងតម្រូវការចំណាយនៃគម្រោងឬអាជីវកម្ម។

ង. ការរៀបចំគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស (Human Resource Planning): វាផ្តោតលើការប្រែប្រួល និងការរៀបចំធនធានមនុស្ស ដើម្បីធានាថាការងារនៅក្នុងអង្គការឬអាជីវកម្មមានភាពជោគជ័យ។ វារួមបញ្ចូលជាមួយនឹងការជ្រើសរើសបុគ្គលិក ការបណ្តុះបណ្តាល និងការកំណត់តួនាទីនៃមនុស្សក្នុងការអនុវត្តគម្រោង។

ច. ការរៀបចំផែនការប្រកួតប្រជែង (Competitive Planning): ប្រភេទនេះ គឺផ្តោតលើការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើតម្រូវការនៃការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារ។ វានៅក្នុងការប្រកួតប្រជែងរបស់អាជីវកម្ម ដើម្បីទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍នៃទីផ្សារដែលមានសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់។

ឆ. ការរៀបចំគម្រោងបែបប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព (Contingency Planning): ការរៀបចំប្រភេទនេះកំណត់វិធីសាស្ត្រនៅពេលដែលមានស្ថានភាពអតិបរិមា ឬវិបត្តិ។ វានៅក្នុងការពិចារណាឧបករណ៍ និងវិធានការជួយទប់ស្កាត់ ឬជួសជុលវិបត្តិ។

ជ. ការរៀបចំបច្ចេកវិទ្យា (Technology Planning): ប្រភេទនេះផ្តោតលើការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់នូវការអភិវឌ្ឍន៍ឬប្រើប្រាស់ធនធានក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្ម ឬសេដ្ឋកិច្ចជាក់លាក់⁵។

⁴ FHSU DIGITAL PRESS. (2013). "The History of Management" Retrieved from <https://fhsu.pressbooks.pub/management/chapter/the-history-of-management/>

⁵ Asana. Julia Martins. (2025, May 19). "Types of Managements Styles" Retrieved from <https://asana.com/resources/management-styles>

២.២ ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន

២.២.១ និយមន័យនៃគម្រោងថវិកា

គម្រោងថវិកា(Budget Plan) គឺជាការរៀបចំលម្អិតដែលកំណត់នូវថវិកាសម្រាប់គម្រោង ឬសកម្មភាពជាក់លាក់មួយ។ វាជាឯកសារដែលបង្ហាញពីការរំពឹងទុកនូវចំណូល និងចំណាយក្នុងអនាគតសម្រាប់គម្រោង ទោះជាគម្រោងអាជីវកម្ម ឬគម្រោងបុគ្គលិកក្នុងកម្រិតតូច ឬធំ។ គម្រោងថវិកាមានគោលបំណងដើម្បីគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ធានាការអនុវត្តគម្រោងបានត្រឹមត្រូវ និងទប់ស្កាត់ការចំណាយលើសពីដែលបានរៀបចំ។ វារួមបញ្ចូលចំណូលដែលរំពឹងទុក និងចំណាយដែលត្រូវមានសម្រាប់ការអនុវត្តគម្រោងឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព។ គម្រោងថវិកាអាចត្រូវបានធ្វើឡើងសម្រាប់គម្រោងបុគ្គលិក (ការរៀបចំគម្រោងផ្ទាល់ខ្លួន) ឬគម្រោងធំជាងនេះក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ស្ថាប័នកម្ម ឧស្សាហកម្ម រដ្ឋាភិបាល ឬក៏សកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗ⁶។

គម្រោងថវិកា ជាផែនការមួយដែលលាតត្រដាងពីអ្វីដែលអ្នកបម្រុងធ្វើជាមួយនឹងប្រាក់កាសរបស់អ្នក ។ ទន្ទឹមគ្នានេះ គម្រោងថវិការៀបចំជាផែនទីមួយសម្រាប់គោលដៅហិរញ្ញវត្ថុទៅថ្ងៃអនាគត⁷។

គម្រោងថវិកាគឺជាសេចក្តីសង្ខេបនៃចំណូលប៉ាន់ស្មាន និងរបៀបដែលប្រាក់នោះត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងរយៈពេលកំណត់ណាមួយ⁸។

២.២.២ ប្រវត្តិនៃគម្រោងថវិកា

គម្រោងថវិកា (Budget Project History) ត្រូវបានសម្គាល់ថាជាការប្រមូលផ្តុំ និងការគ្រប់គ្រងថវិកាសម្រាប់គម្រោង ឬសកម្មភាពណាមួយ។ ប្រវត្តិនេះត្រូវបានគេកំណត់ឡើងដើម្បីធានាថាការប្រើប្រាស់ថវិកាសមស្របនិងមានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីបំពេញគោលបំណងឬទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីគម្រោងនោះ។ វាត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងការកំណត់ថវិកាប្រចាំឆ្នាំ ឬថវិកាសម្រាប់គម្រោងជាក់លាក់ ដើម្បីធានាថាមានការប្រមូលផ្តុំធនធាន និងបង្ហាញពីការអនុវត្តន៍ដែលស្ថិតនៅលើអ្វីដែលបានចំណាយ និងការបង្ហាញពីជោគជ័យនៃគម្រោងនៅក្នុងអតីតកាល។ ខាងក្រោមនេះគឺជាប្រវត្តិរបស់វា៖

- **សម័យបុរាណ:** នៅក្នុងអង្គការដើមគួរត្រូវបានយល់ថា ការរៀបចំថវិកា បានចាប់ផ្តើមមានការអនុវត្តនៅក្នុងសង្គមដូចជា អាធិបតី និងព្រះរាជាណាចក្រ។ ក្នុងសម័យនេះ ការរៀបចំថវិកាប្រកបដោយការចាត់តាំងសកម្មភាព ឬសំណង់តាមការបង្ហាញរាជធានី ឬសេដ្ឋកិច្ច។ ពួកគេត្រូវកំណត់ថវិកាសម្រាប់ធ្វើការអភិវឌ្ឍទំនាក់ទំនងឬសហគ្រាស។
- **សម័យកុដុបស្រុករាជ្យ និងវិស័យកសិកម្ម:** នៅក្នុងសម័យនេះ បណ្តារដ្ឋាភិបាលនិងកិច្ចការប្រព័ន្ធត្រូវការតាមដានទិន្នន័យថវិកានិងការចំណាយមួយរយៈ។ បណ្តាប្រព័ន្ធមូលដ្ឋាន (ថវិកាជាតិ) ត្រូវបានបង្កើតដើម្បីគ្រប់គ្រងចំណាយរាជធានី និងធនធានសង្គម។

⁶ Finance Management. (2022, May 7). "What is Budgeting?" Retrieved June, 17 2025 from <https://efinancemanagement.com/budgeting/budgeting-process>

⁷ Ams. (2023, June 29). "What is Budgeting?" Retrieved from <https://education.ams.com.kh/life-education/news>

⁸ Puthipul. "What is Budgeting?" Retrieved June, 17 2025 from <https://www.facebook.com/share/16XRNN9GkG>

- សម័យសង្គ្រាម និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច: ក្នុងនោះសម័យសង្គ្រាម និងសង្គមទំនើប ការរៀបចំគម្រោងថវិកា មានសារៈសំខាន់ក្នុងការប្រមូលចំណូល និងការចំណាយសម្រាប់ការបញ្ចូលនូវកិច្ចការប្រយុទ្ធ។ ការងារនេះ ធ្វើជាលក្ខណៈប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់ការកំណត់ការចំណាយគ្រប់គ្រងត្រូវការនៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ច។
- សម័យទំនើប (សតវត្សរ៍ទី20 និង 21): ការរៀបចំថវិកាបានក្លាយជាប្រភេទនៃការគ្រប់គ្រងដែលមានភាព ស្មុគស្មាញមួយហើយត្រូវការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ នៅក្នុងសម័យទំនើប បានទទួលការអភិវឌ្ឍបន្តទៀត ដោយសារបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងរដ្ឋាភិបាល ឬសេដ្ឋកិច្ចឯកជន។
- បច្ចុប្បន្ន: នៅក្នុងសព្វថ្ងៃ ការរៀបចំថវិកាបានក្លាយជាផ្នែកសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុជាលើក ដំបូងក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍គម្រោងនានា។

២.២.៣ ទ្រឹស្តីនៃគម្រោងថវិកា

គម្រោងថវិកា(Budget Theory) ត្រូវបានពិចារណា និងធ្វើការពន្យល់អំពីវិធីសាស្ត្រដែលគេធ្វើការ សង្ខេបក្នុងការរៀបចំ និងការគ្រប់គ្រងថវិកាដែលជាមុខងារសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍគម្រោង និងអាជីវកម្ម។ ទ្រឹស្តីនេះផ្ដោតលើការប្រើប្រាស់ធនធានហិរញ្ញវត្ថុយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព និងភាពស្របទៅតាមគោលបំណង ដែលបានកំណត់។ ការលើកឡើងពីការចូលរួមក្នុងការសម្រេចចិត្តលើថវិកាដោយមូលដ្ឋានជាគោលបំណង នៃការអភិវឌ្ឍន៍សង្គម¹⁰។

២.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ ក្រុមហ៊ុន

២.៣.១ និយមន័យនៃអត្ថប្រយោជន៍

អត្ថប្រយោជន៍ គឺជាអត្ថន័យដែលពិចារណារួមទៅនឹងអ្វីដែលមានប្រយោជន៍ ឬអត្ថប្រយោជន៍ដែល អាចទទួលបានពីការប្រើប្រាស់ ឬចំណាំលើអ្វីមួយ។ វាអាចជាការបរិច្ឆេទក្នុងការទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ មួយចំនួន ដូចជា ទទួលបានការបញ្ជូនសុខភាព ការអភិវឌ្ឍន៍ ឬការពង្រីកបច្ចេកវិទ្យា¹¹។

អត្ថប្រយោជន៍ គឺជាអំណោចនៃទំនិញ ឬសេវាកម្មដើម្បីបំពេញតម្រូវការ និងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ អតិថិជន¹²។

អត្ថប្រយោជន៍ គឺជាដំណើរដែលគួរប្រកប អ្វីៗដែលគេត្រូវការ ដែលគេប្រកបទៅកើតការ ផលដែល សម្រេចអំពីការប្រកប៖ ប្រយោជន៍ក្នុងលោកនេះ ប្រយោជន៍ក្នុងបរលោក¹³។

២.៣.២ ប្រភេទនៃអត្ថប្រយោជន៍

អត្ថប្រយោជន៍ ជាប្រវត្តិដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការបង្កើត ការប្រើប្រាស់អត្ថប្រយោជន៍នៅក្នុងបរិបទសង្គម និងច្បាប់។ វាជាកំនិតមួយដែលត្រូវបានអនុវត្តក្នុងវិស័យនានាដើម្បីធានាថាបុគ្គល ឬក្រុមមួយទទួលបាននូវ អត្ថប្រយោជន៍ពីសកម្មភាព ឬការអនុវត្តន៍ណាមួយ។ នៅក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រ ការយល់ពីអត្ថប្រយោជន៍ត្រូវបាន

⁹ ChatGPT. (2022-2025). "History of Budgeting" Retrieved from <https://chatgpt.com/>
¹⁰ Wikipedia. (2022, March 16). "Budget Theory" Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Budget_theory
¹¹ Cambridge Dictionary. "Definition of Benefit" Retrieved June, 18 2025 from <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/benefit>
¹² KHsearch. (2019, October 17). "Definition of Benefit" Retrieved from <https://www.khsearch.com/qna/25982>
¹³ Wiktionary. (2019). "Definition of Benefit" Retrieved from <https://km.m.wiktionary.org>

អភិវឌ្ឍន៍ដោយមនុស្សជាច្រើនដែលបានបង្កើតទ្រឹស្តី និងច្បាប់នានាដើម្បីធានាបាននូវសិទ្ធិ និងប្រយោជន៍សម្រាប់សង្គម¹⁴។

២.៣.៣ ទ្រឹស្តីនៃអត្ថប្រយោជន៍

ទ្រឹស្តីនៃអត្ថប្រយោជន៍ (Theory of Benefit) គឺជាគំនិត ឬការពិចារណាអំពីអត្ថប្រយោជន៍ដែលមនុស្សអាចទទួលបានពីការប្រើប្រាស់ធនធាន ឬការសម្រេចចិត្តណាមួយដោយជាក់លាក់។ ទ្រឹស្តីនេះផ្តោតទៅលើការវាយតម្លៃនូវអត្ថប្រយោជន៍ ដែលអាចអនុវត្តបាននៃសកម្មភាព ឬចំណូលចិត្តមួយ និងអនុវត្តន៍នូវអត្ថប្រយោជន៍ទៅលើមនុស្ស និងសង្គម។ ការទទួលបានអ្វីមួយដែលមានអត្ថប្រយោជន៍ ដល់មនុស្ស ឬសង្គម វាអាចជួយសម្រេចចិត្តក្នុងការជ្រើសរើសសកម្មភាព ឬធ្វើដំណើរការណាមួយ ដែលនាំឱ្យមានប្រយោជន៍ដល់មនុស្សនោះ¹⁵។

¹⁴ Bls.gov (2005, March). "History of Benefit" Retrieved from <https://www.bls.gov/careeroutlook/2005/summer/art02.pdf>
¹⁵ IDEAS. (2017). "Theory of Benefit" Retrieved from https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/15956_3.html

ជំពូកទី៣

ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់

៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់

ហ្គ្រាប់ ដែលបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ២០១២ ដោយលោក Anthony Tan និងលោក Tan Hooi Ling បានចាប់ផ្តើមបង្កើតសេវាកម្មហៅយានជំនិះឯកជនសម្រាប់ធ្វើដំណើរដែលបើកបរដោយម្ចាស់របស់វាហើយ ថ្លៃសេវាគិតតាមរយៈគេហទំព័រ ឬកម្មវិធីដែលមានឈ្មោះថា MyTeksi។ ហ្គ្រាប់ មានដើមកំណើតនៅក្នុង ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដែលបង្កើតឡើងក្នុងគោលបំណងធ្វើឱ្យមានភាពប្រសើរឡើងនូវសុវត្ថិភាព និងមានភាព ងាយស្រួលក្នុងការហៅតាក់ស៊ី។ គំនិតក្នុងការបង្កើតក្រុមហ៊ុននេះមាននៅក្នុងអំឡុងពេលដែលលោកទាំងពីរ កំពុងបន្តការសិក្សានៅសាលា Harvard Business School។ Harvard Business School ជាកន្លែងដែលបាន ជម្រុញឱ្យពួកគាត់មានគំនិតបង្កើតអាជីវកម្មមួយនេះឡើង ដែលទទួលបានទាំងប្រាក់ចំណេញ និងការផ្លាស់ ប្តូរមួយចំនួននៅក្នុងសង្គម។

ក្រុមហ៊ុននេះបានពង្រីកយ៉ាងលឿនហួសពីប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដោយប្តូរឈ្មោះជា GrabTaxi និងបាន ចូលទៅក្នុងទីផ្សារប្រទេសហ្វីលីពីន ប្រទេសសិង្ហបុរី និងប្រទេសថៃក្នុងឆ្នាំ២០១៣។ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៤ Grab បានចាប់ផ្តើមសេវាកម្មនៅក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី និងបានណែនាំ GrabCar ដោយផ្តល់ជូននូវជម្រើសរថយន្ត ជួលឯកជន។

ក្នុងឆ្នាំ២០១៦ ក្រុមហ៊ុនបានប្តូរឈ្មោះទៅជា ‘Grab’ ដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីសេវាកម្មចម្រុះរបស់ខ្លួន ដែល ឥឡូវនេះរួមមាន GrabBike (ការជិះតាមម៉ូតូ) និង GrabExpress (ការដឹកជញ្ជូនទំនិញ)។ ព្រឹត្តិការណ៍ដ៏ សំខាន់មួយត្រូវបានឈានចូលមកដល់ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ នៅពេលដែល Grab បានទិញយកប្រតិបត្តិការនៅក្នុង តំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍របស់ Uber ដោយពង្រឹងដំហាររបស់ខ្លួនជាវេទិកាជិះរថយន្តនាំមុខគេក្នុងតំបន់។

ដោយបានសិក្សាពីតម្រូវការរបស់ដៃគូមានអ្នកបើកបរ និងអ្នកប្រើប្រាស់ ដែលភាគច្រើននោះពួកគេ មានកង្វះលទ្ធភាព និងកំពុងតែទទួលសេវាកម្មពីធនាគារបែបប្រពៃណីថែមទៀត Grab ក៏បានសម្រេចចិត្ត បោះទុនចូលក្នុងសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ។ វាបានណែនាំ GrabPay ដែលជាកាបូបឌីជីថល និងពង្រីកសេវាកម្មផ្តល់ ប្រាក់កម្ចី និងធានារ៉ាប់រងក្នុងគោលបំណងបម្រើជូនប្រជាជនដែលមិនមានធនាគារក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។

នៅខែធ្នូ ឆ្នាំ២០២១ Grab បានផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈនៅលើ NASDAQ តាមរយៈការរួមបញ្ចូល គ្នាជាមួយក្រុមហ៊ុន Altimeter Growth Corp. ដោយសម្រេចបាននូវតម្លៃដិត ៤០ពាន់លានដុល្លារ។ ការ ផ្លាស់ប្តូរនេះបានកត់សម្គាល់ការចុះបញ្ជីធំបំផុតមិនធ្លាប់មានពីមុនមករបស់សហរដ្ឋអាមេរិកដោយក្រុមហ៊ុន អាស៊ីអាគ្នេយ៍មួយ។

សព្វថ្ងៃនេះ Grab ដំណើរការជា Superapp ដោយផ្តល់សេវាកម្មរាប់ចាប់ពីការជ្រើសរើសមធ្យោបាយ ធ្វើដំណើរ និងការដឹកជញ្ជូនអាហារ រហូតដល់ការទូទាត់តាមឌីជីថល និងសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុនៅទូទាំង ប្រទេសចំនួនប្រាំបីក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ រួមមានប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។ បេសកកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គ្រាប់ គឺ ផ្តោតលើការជំរុញការពង្រឹងសេដ្ឋកិច្ច និងការបង្កើតផលប៉ះពាល់សង្គមជាវិជ្ជមាននៅក្នុងតំបន់។

៣.១.២ បេសកកម្ម ទស្សនវិស័យ និងគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់

ក. បេសកកម្ម

បេសកកម្មរបស់ Grab គឺ «ជំរុញអាស៊ីអាគ្នេយ៍ឆ្ពោះទៅមុខដោយបង្កើតការពង្រឹងសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់មនុស្សគ្រប់គ្នា»។ បេសកកម្មនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពីការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ Grab ក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មដែលអាចចូលបម្រើតម្រូវការក្នុងសង្គមបាន ដែលអាចជួយដល់ការលើកកម្ពស់ជីវភាពរស់នៅរបស់បុគ្គល និងអាជីវកម្មនៅទូទាំងតំបន់។

ខ. ទស្សនវិស័យ

ទស្សនវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុនហ្គ្រាប់គឺ «ជំរុញអាស៊ីអាគ្នេយ៍ឆ្ពោះទៅមុខ» ដោយការដោះស្រាយបញ្ហាការដឹកជញ្ជូន និងការទូទាត់តាមទូរសព្ទដៃដែលរារាំងដល់វឌ្ឍនភាព។ ទស្សនវិស័យនេះសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើការយកចិត្តទុកដាក់របស់ Grab ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ដំណោះស្រាយប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត ដែលជួយសម្រួលដល់ការតភ្ជាប់ប្រកបដោយភាពរលូន និងការរួមបញ្ចូលផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ប្រជាជនចំនួន ៦២០លាននាក់នៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

គ. គោលដៅ

ដើម្បីសម្រេចបាននូវបេសកកម្ម និងទស្សនវិស័យរបស់ខ្លួន Grab បានផ្តោតលើគោលដៅសំខាន់ៗចំនួនបី៖

១. ភាពងាយស្រួលសម្រាប់អ្នកទាំងអស់គ្នា៖ ការរចនាផលិតផល និងការផ្តល់សេវាកម្មដែលមានតម្លៃសមរម្យ និងអាចរកបានសម្រាប់មនុស្សគ្រប់កម្រិតប្រាក់ចំណូល ធានាបាននូវការរួមបញ្ចូលនៅក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចដ៏ថ្លៃថ្លា។

២. ការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់សហគ្រិនខ្នាតតូចចំនួន ១០០លាននាក់៖ ការបង្កើតប្រាក់ចំណូល និងការបង្កើតឱកាសអាជីវកម្មសម្រាប់ដៃគូ រួមទាំងអ្នកបើកបរ បុគ្គលិកដឹកជញ្ជូន និងអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដោយហេតុនេះជំរុញភាពជាសហគ្រិន និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។

៣. សុវត្ថិភាព និងទំនុកចិត្ត៖ ការបង្កើតវេទិកាដែលអាចទុកចិត្តបានជាមួយនឹងស្តង់ដារខ្ពស់សម្រាប់សុវត្ថិភាព និងសុវត្ថិភាពព័ត៌មានដែលធានាបាននូវបទពិសោធន៍ដែលអាចទុកចិត្តបានសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ទាំងអស់។

គោលដៅទាំងនេះត្រូវបានគាំទ្រដោយតម្លៃស្នូលរបស់ Grab ដែលត្រូវបានគេស្គាល់ថា ‘4 Hs’ ៖

- បេះដូង (Heart)៖ បម្រើសហគមន៍ និងគ្នាទៅវិញទៅមកដោយការយកចិត្តទុកដាក់ ផ្តល់អាទិភាពដល់តម្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ និងដៃគូ និងជំរុញបរិយាកាសសហការ។
- ភាពអត់ឃ្លាន (Hunger)៖ ទទួលយកការកែលម្អជាបន្តបន្ទាប់ និងសម្របខ្លួន ខិតខំដើម្បីឧត្តមភាព និងស្វែងរកដំណោះស្រាយប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតចំពោះបញ្ហាប្រឈម។
- កិត្តិយស (Honour)៖ ប្រកាន់ខ្ជាប់នូវសុចរិតភាព រក្សាការសន្យា និងរក្សាការជឿទុកចិត្តជាមួយនឹងអ្នកពាក់ព័ន្ធ តាមរយៈសកម្មភាពប្រកបដោយក្រមសីលធម៌។
- ការបន្ទាបខ្លួន (Humility)៖ ការទទួលស្គាល់ដំណើរបន្តនៃការរីកចម្រើន ការឱ្យតម្លៃលើទស្សនៈចម្រុះ និងការចូលរួមក្នុងការពិភាក្សាដោយបើកចំហ។

តាមរយៈបេសកកម្ម ទស្សនវិស័យ និងគោលដៅរបស់ខ្លួន Grab មានគោលបំណងបង្កើតផលវិជ្ជមាន និងយូរអង្វែងលើទិដ្ឋភាពសេដ្ឋកិច្ចសង្គមរបស់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ការផ្តល់សិទ្ធិអំណាចដល់សហគមន៍ និងជំរុញ តំបន់ឆ្ពោះទៅរកអនាគតដ៏មានទំនាក់ទំនង និងវិបុលភាព។

៣.១.៣ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រែប

គិតត្រឹមខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០២៥ នេះក្រុមហ៊ុន Grab Holdings Limited ប្រតិបត្តិការជាមួយក្របខ័ណ្ឌ អង្គការដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ ដែលត្រូវបានរចនាឡើងក្នុងគោលបំណងដើម្បីគាំទ្រសេវាកម្មចម្រុះរបស់ខ្លួន នៅទូទាំងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវបានរៀបចំជាផ្នែកសំខាន់ៗមួយចំនួន៖

ក. ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល៖

- **Anthony Tan**៖ សហស្ថាបនិក ប្រធាន និងជានាយកប្រតិបត្តិក្រុមតាំងពីឆ្នាំ២០១២។ លោក Anthony Tan បានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការបំប្លែង Grab ពីសេវាហៅមធ្យោបាយធ្វើ ដំណើរតាមទូរសព្ទទៅជាកម្មវិធីទំនើបដ៏ទូលំទូលាយដែលផ្តល់សេវាកម្មចម្រុះ។



- **Dara Khosrowshahi**៖ បម្រើការនៅលើក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ Grab ចាប់តាំងពីខែមីនា ឆ្នាំ២០១៨។ លោក Khosrowshahi នាំមកនូវបទពិសោធន៍យ៉ាងទូលំទូលាយពីតួនាទីរបស់ គាត់ជានាយកប្រតិបត្តិ Uber ចាប់តាំងពីខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០១៧។



- **Jonh Rogers**៖ ត្រូវបានតែងតាំងជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៅខែធ្នូ ឆ្នាំ២០២១។ លោក Rogers មានតួនាទីជាប្រធានគណៈកម្មាធិការសវនកម្ម ត្រួតពិនិត្យរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ជាមួយនឹងការអនុលោមតាមច្បាប់។



- **Ng Shin Ein**៖ សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលចាប់តាំងពីខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០២០ មក។ លោកស្រី Ng បានរួមចំណែកជំនាញរបស់នាងពីការបម្រើនៅក្នុងក្រុមប្រឹក្សាផ្សេងៗ រួមមាន Starhub Limited ក្រុមហ៊ុន Singapore Land Group Limited និងក្រុមហ៊ុនផ្សេងៗទៀត។



- **Ong Chin Yin**៖ ប្រធានផ្នែកប្រជាជនរបស់ Grab ចាប់តាំងពីខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០១៥។ លោកស្រី Ong ត្រូវបានតែងតាំងជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៅថ្ងៃទី០១ ខែមករា ឆ្នាំ២០២៤ ។ នាងដឹកនាំក្រុមប្រតិបត្តិការប្រជាជន ដំណោះស្រាយបច្ចេកវិទ្យា Grabber ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យសាជីវកម្ម និងក្រុមសន្តិសុខ។



- **Daniel Yun**៖ ត្រូវបានតែងតាំងជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៅថ្ងៃទី០១ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២៤ បម្រើការនៅគណៈកម្មាធិការសវនកម្ម។ គាត់គឺជានាយកប្រតិបត្តិនៃ KakoBank ដែលជាស្ថាប័នធនាគារឌីជីថលឈានមុខគេរបស់កូរ៉េខាងត្បូង។



- **David Loh**៖ ចូលជាសមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៅថ្ងៃទី០១ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២៤ ។ លោក Loh មានតួនាទីជាសមាជិកគណៈកម្មាធិការតែងតាំង និងជាប្រធានគណៈកម្មាធិការសំណង។ គាត់គឺជានាយកប្រតិបត្តិ និងជាប្រធានរួមនៃសាជីវកម្ម Centurion។



សមាសភាពក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនេះបានឆ្លុះបញ្ចាំងពីការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ Grab ចំពោះការដឹកនាំចម្រុះ ដោយការរួមបញ្ចូលគ្នារវាងនាយកប្រតិបត្តិផ្ទៃក្នុងជាមួយនាយកឯករាជ្យ ដែលនាំមកនូវបទពិសោធន៍ដ៏សម្បូរបែបពីឧស្សាហកម្មផ្សេងៗ។ ជំនាញរួមរបស់ពួកគេគាំទ្របេសកកម្មរបស់ ក្នុងការជំរុញអាស៊ីអាគ្នេយ៍ឆ្ពោះទៅមុខតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យា និងការច្នៃប្រឌិត។

ខ. ក្រុមគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិ៖

ក្រុមនេះទទួលខុសត្រូវចំពោះប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រនៃគោលបំណងអាជីវកម្មរបស់ Grab ។ សមាជិកសំខាន់ៗរួមមាន៖

- **Anthony Tan**៖ នាយកប្រតិបត្តិ និងសហស្ថាបនិកនៃក្រុមត្រួតពិនិត្យយុទ្ធសាស្ត្រ និងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងមូល។



- **Alex Hungate**៖ ប្រធានផ្នែកប្រតិបត្តិការ គ្រប់គ្រងមុខងារប្រតិបត្តិការនៅទូទាំងស្ថាប័ន។



- **Peter Oey**៖ ប្រធានផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ទទួលខុសត្រូវលើផែនការ និងការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ។



- **Suthen Thomas Paradatheth**៖ ប្រធានផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាឈានមុខគេក្នុងដំណើរការអភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យា និងការច្នៃប្រឌិត។



- **Cheryl Goh**៖ ប្រធានផ្នែកទីផ្សារ ដឹកនាំយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ និងការផ្តួចផ្តើមគំនិត។



- **Ong Chin Yin**៖ ប្រធានផ្នែកប្រជាជន គ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស អចលនទ្រព្យសាជីវកម្ម និងសន្តិសុខ។



- **Philipp Kandal**៖ ជាប្រធានផ្នែកផលិតផល គ្រប់គ្រងផលិតផល ការរចនា និងក្រុមវិភាគ។ គាត់ដឹកនាំចក្ខុវិស័យផលិតផល និងយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការចាប់យក ដោយផ្ដោតលើការចែកចាយផលិតផលដែលអតិថិជន អ្នកបើកបរ និងដៃគូពាណិជ្ជករជាទីជឿទុកចិត្ត។



គ. រចនាសម្ព័ន្ធអង្គការ៖

ការរចនាស្ថាប័នរបស់ Grab មានបីស្រទាប់សំខាន់ៗ៖

- **អាជីវកម្មបញ្ជី៖** ទាំងនេះគឺជាអង្គការដែលប្រឈមមុខនឹងអ្នកប្រើប្រាស់ដូចជា ការចល័ត (ជិះឡាន) ការដឹកជញ្ជូន (ការផ្តល់អាហារ និងកញ្ចប់) និងសេវាហិរញ្ញវត្ថុ។ បញ្ជីនីមួយៗ ដំណើរការជាមួយគោលដៅអាជីវកម្មជាក់លាក់ និងយុទ្ធសាស្ត្រ។
- **វេទិកាផលិតផល៖** ស្រទាប់កណ្តាលនេះត្រូវបានផ្តល់នូវសេវាកម្ម និងសមត្ថភាពដែលបានប្រើប្រាស់ដោយអាជីវកម្មទាំងអស់ លើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាព និងភាពស៊ីសង្វាក់គ្នាទូទាំងក្រុមហ៊ុន។
- **វេទិកាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា៖** ស្រទាប់គ្រឹះដែលគ្រប់គ្រងការដាក់ពង្រាយ ជាមួយនឹងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងការអនុលោមតាមច្បាប់ដែលធានាបាននូវការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាមួយដ៏រឹងមាំ និងអាចធ្វើមាត្រដ្ឋានបានសម្រាប់ប្រតិបត្តិការរបស់ Grab ។

វិធីសាស្ត្រដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធនេះអនុញ្ញាតឱ្យការគ្រប់គ្រងសេវាកម្មចម្រុះប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ជំរុញការបង្កើតថ្មី ខណៈពេលដែលរក្សាបាននូវឧត្តមភាពប្រតិបត្តិការនៅទូទាំងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។

៣.២ ដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប

៣.២.១ ការបង្កើតក្រុមគម្រោង

នៅពេលចាប់ផ្តើមគម្រោងថ្មី Grab ជាធម្មតាធ្វើតាមជំហានទាំងនេះ៖

- **និយមន័យវិសាលភាពគម្រោង៖** គូសបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់អំពីគោលបំណង ការផ្តល់ជូន និងពេលវេលារបស់គម្រោង។ វាពាក់ព័ន្ធនឹងការសហការរវាងភាគីពាក់ព័ន្ធពីផ្នែកបញ្ជីអាជីវកម្មដែលពាក់ព័ន្ធ និងវេទិកាផលិតផល។

- ការកំណត់អត្តសញ្ញាណធនធាន៖ កំណត់នូវសំណុំជំនាញ និងជំនាញដែលចាំបាច់សម្រាប់គម្រោង។ គម្រោងនេះអាចរួមបញ្ចូលវិស្វករផ្នែកទន់ អ្នកវិទ្យាសាស្ត្រទិន្នន័យ អ្នកគ្រប់គ្រងផលិតផល អ្នករចនា និងអ្នកឯកទេសផ្សេងទៀត។
- សន្និបាតក្រុម៖ ជ្រើសរើសសមាជិកក្រុមមកពីនាយកដ្ឋានផ្សេងៗដោយផ្អែកលើជំនាញរបស់ពួកគេ និងតម្រូវការរបស់គម្រោង។ Grab លើកទឹកចិត្តឱ្យមានការសហការគ្នាតាមមុខងារដើម្បីប្រើប្រាស់ទស្សនវិស័យ និងជំនាញចម្រុះ។
- ការចាត់តាំងតួនាទី៖ កំណត់តួនាទី និងទំនួលខុសត្រូវច្បាស់លាស់សម្រាប់សមាជិកក្រុមនីមួយៗ ដោយធានាឱ្យស្របទៅនឹងគោលដៅរបស់គម្រោង និងភាពខ្លាំងរបស់បុគ្គល។
- ការទទួលយកការអនុវត្ត Agile ៖ Grab ប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រ Agile ដើម្បីបង្កើនការគ្រប់គ្រងគម្រោង និងការច្នៃប្រឌិត។ ការអនុវត្តសំខាន់ៗរួមមាន៖
 - ការធ្វើផែនការ Sprint៖ បំបែកគម្រោងទៅជាការរត់ដែលអាចគ្រប់គ្រងជាមួយនឹងគោលដៅជាក់លាក់។
 - ការក្រោកឈរប្រចាំថ្ងៃ៖ កិច្ចប្រជុំទៀងទាត់ដើម្បីពិភាក្សាអំពីវឌ្ឍនភាព ជាមួយនឹងបញ្ហាប្រឈម និងកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងសម្របសម្រួល។
 - ការរំលឹកឡើងវិញ៖ ការវាយតម្លៃក្រោយការរត់ ដើម្បីកំណត់តំបន់ការកែលម្អ និងអបអរសាទរភាពជោគជ័យ។

ការអនុវត្តទាំងនេះជំរុញឱ្យមានកិច្ចសហការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ការសម្របខ្លួន និងការកែលម្អជាបន្តបន្ទាប់នៅក្នុងក្រុមគម្រោង។

- ឧបករណ៍សហការ៖ ដើម្បីសម្រួលដល់ការទំនាក់ទំនង និងការតាមដានគម្រោងយ៉ាងរលូន Grab ប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ និងវេទិកាសហការផ្សេងៗ។ ឧបករណ៍ទាំងនេះគាំទ្រការទំនាក់ទំនងទៅតាមពេលវេលាជាក់ស្តែង ការគ្រប់គ្រងកិច្ចការ និងឯកសារ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមធ្វើការបានយ៉ាងស្មិតមតិ មិនថាពួកគេស្ថិតនៅរួមគ្នា ឬចែកចាយនីទូទាំងតំបន់ផ្សេងៗ។

ដោយប្រកាន់ខ្ជាប់នូវវិធីសាស្ត្រដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធនេះ Grab ធានាថាក្រុមគម្រោងរបស់ខ្លួនត្រូវបានបំពាក់យ៉ាងល្អក្នុងការផ្តល់នូវដំណោះស្រាយប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពស្របតាមបេសកកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការជំរុញឱ្យអាស៊ីអាគ្នេយ៍ឆ្ពោះទៅមុខតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យា និងការពង្រឹងវិស័យសេដ្ឋកិច្ច។

៣.២.២ ការរៀបចំថវិកាលម្អិត

ការរៀបចំថវិកាគម្រោងលម្អិតនៅ Grab ពាក់ព័ន្ធនឹងវិធីសាស្ត្រដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ ដើម្បីធានាថា ទិដ្ឋភាពហិរញ្ញវត្ថុទាំងអស់ត្រូវបានគ្រោងទុក និងគ្រប់គ្រងយ៉ាងល្អិតល្អន់។ នេះជាការណែនាំដ៏ទូលំទូលាយ សម្រាប់ដំណើរការ៖

១. កំណត់វិសាលភាពគម្រោង និងគោលបំណង៖

- វិសាលភាព៖ គូសបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់លាស់នូវលទ្ធភាពនៃការចែកចាយព្រំដែន និងដែនកំណត់របស់គម្រោង។
- គោលបំណង៖ បញ្ជាក់លទ្ធផលដែលចង់បាន និងគោលដៅដែលគម្រោងចង់សម្រេចបាន។

២. កំណត់ធនធានដែលត្រូវការ៖

- ធនធានមនុស្ស៖ កំណត់សមាសភាពក្រុម រួមទាំងតួនាទី ដូចជាអ្នកគ្រប់គ្រងគម្រោង អ្នកអភិវឌ្ឍន៍ អ្នករចនា និងអ្នកជំនាញការដែលធានាគុណភាព។
- បច្ចេកវិទ្យា និងឧបករណ៍៖ រាយបញ្ជីកម្មវិធីសូហ្វវែរ (Software) ហាតវែរ (Hardware) និងឧបករណ៍ផ្សេងទៀតដែលចាំបាច់សម្រាប់ការអនុវត្តគម្រោង។
- សេវាកម្មខាងក្រៅ៖ ពិចារណាលើសេវាកម្មភាគីទីបី ឬអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ដែលអាចត្រូវបានទាមទារ។

៣. តម្លៃប៉ាន់ស្មាន៖

- ការចំណាយលើបុគ្គលិក៖ គណនាប្រាក់បៀវត្សរ៍ និងអត្ថប្រយោជន៍ដោយផ្អែកលើកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងប៉ាន់ស្មាន និងការប្តេជ្ញាចិត្តពេលវេលាសម្រាប់សមាជិកក្រុមនីមួយៗ។
- បរិក្ខារ និងសូហ្វវែរ៖ ថវិកាសម្រាប់លទ្ធកម្ម ឬ ការផ្តល់អាជ្ញាប័ណ្ណនៃបច្ចេកវិទ្យា និងឧបករណ៍ដែលចាំបាច់។
- ការចំណាយលើប្រតិបត្តិការ៖ រួមបញ្ចូលការចំណាយសម្រាប់ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ កន្លែងការិយាល័យ និងតម្រូវការប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃផ្សេងទៀត។
- មូលនិធិបន្ទាន់៖ បែងចែកភាគរយនៃថវិកាសរុប ដើម្បីដោះស្រាយការចំណាយដែលមិនបានមើលឃើញទុកជាមុន។

៤. បង្កើតតារាងពេលវេលាថវិកា៖

- ការបែងចែកជាដំណាក់កាល៖ ការចែកចាយថវិកាតាមដំណាក់កាលផ្សេងៗនៃគម្រោង (ឧ. ការធ្វើផែនការ ការអភិវឌ្ឍន៍ ការធ្វើតេស្ត ការដាក់ពង្រាយ)។
- ការគូសផែនទីចំណុចសំខាន់៖ កំណត់ផ្នែកថវិកាទៅកាន់ចំណុចសំខាន់ៗជាក់លាក់ ដើម្បីតាមដានវឌ្ឍនភាពផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធានាបាននូវការតម្រឹមតាមពេលវេលាគម្រោង។

៥. ពិនិត្យ និងអនុម័ត៖

- ការប្រឹក្សាអ្នកពាក់ព័ន្ធ៖ បង្ហាញថវិកាដែលបានស្នើទៅភាគីពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗសម្រាប់មតិកែលម្អ និងការកែតម្រូវ។
- ការអនុម័តចុងក្រោយ៖ ទទួលបានការយល់ព្រមជាផ្លូវការពីអាជ្ញាធរពាក់ព័ន្ធដែលមាននៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធស្ថាប័នរបស់ Grab ។

៦. ការត្រួតពិនិត្យ និងរាយការណ៍៖

- សវនកម្មទៀងទាត់៖ ធ្វើការត្រួតពិនិត្យតាមកាលកំណត់ ដើម្បីប្រៀបធៀបការចំណាយជាក់ស្តែង ធៀបនឹងចំនួនថវិកា។
- ការកែតម្រូវ៖ ធ្វើការកែប្រែចាំបាច់ចំពោះថវិកា ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរគម្រោង ឬការ ចំណាយដែលមិនបានរំពឹងទុក។
- របាយការណ៍តម្លាភាព៖ រក្សាកំណត់ត្រាច្បាស់លាស់ និងអាចចូលដំណើរការបាននៃប្រតិបត្តិការ ហិរញ្ញវត្ថុទាំងអស់ដែលទាក់ទងនឹងគម្រោង។

ដោយប្រកាន់ខ្ជាប់នូវដំណើរការនៃការរៀបចំថវិកាដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធនេះ Grab ធានាថាគម្រោងនានាមាន លទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុ ធនធានត្រូវបានបែងចែកយ៉ាងល្អប្រសើរ ហើយហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានគ្រប់គ្រង ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

៣.២.៣ ការរៀបចំផែនការចំណាយ

គិតត្រឹមខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០២៥ Grab Holdings Limited បានអនុវត្តផែនការចំណាយ និងយុទ្ធសាស្ត្រ គ្រប់គ្រងដីទុលំទុលាយ ដើម្បីធានាប្រសិទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងគាំទ្រដល់ប្រតិបត្តិការចម្រុះរបស់ខ្លួននៅទូទាំង អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ វិធីសាស្ត្រនេះរួមបញ្ចូលទាំងការរៀបចំថវិកាលម្អិត វិធានការត្រួតពិនិត្យ ការចំណាយយ៉ាង ហ្មត់ចត់ និងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទំនើបសម្រាប់ការត្រួតពិនិត្យ និងការគ្រប់គ្រងការចំណាយ។

១. ការរៀបចំថវិកាលម្អិត៖ ដំណើរនៃការរៀបចំថវិការបស់ Grab ពាក់ព័ន្ធនឹងការវាយតម្លៃយ៉ាងហ្មត់ចត់នៃ ប្រាក់ចំណូល និងការចំណាយដែលបានគ្រោងទុកនៅទូទាំងផ្នែកអាជីវកម្មទាំងអស់ រួមមានទាំងការចល័ត ការដឹកជញ្ជូន និងសេវាហិរញ្ញវត្ថុ។ ក្រុមហ៊ុនកំណត់គោលដៅហិរញ្ញវត្ថុស្របតាមគោលដៅយុទ្ធសាស្ត្រ និង លក្ខខណ្ឌទីផ្សារ។ ជាឧទាហរណ៍ នៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុឆ្នាំ២០២៤ របស់ខ្លួន Grab បានព្យាករណ៍ថា ប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំចន្លោះពី ៣.៣៣ពាន់លានដុល្លារទៅ ៣.៤០ពាន់លានដុល្លារសម្រាប់ឆ្នាំសារពើពន្ធ ២០២៥ ដោយរំពឹងទុកថានឹងមានកំណើននៅក្នុងសេវាកម្មស្នូលរបស់ខ្លួន។

២. គំនិតផ្តួចផ្តើមនៃការគ្រប់គ្រងការចំណាយ និងប្រសិទ្ធភាព៖ ដើម្បីរក្សាបានប្រាក់ចំណេញ Grab សង្កត់ ធ្ងន់លើការគ្រប់គ្រងការចំណាយ និងប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការ។ នៅក្នុងត្រីមាសទី៤ ឆ្នាំ២០២៤ ក្រុមហ៊ុនបាន រាយការណ៍ពីការចំណាយសាជីវកម្មក្នុងតំបន់ចំនួន ៨៧លានដុល្លារ ដែលជាការថយចុះពី ១០០លានដុល្លារ ក្នុងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន។ ការថយចុះនេះត្រូវបានសម្រេចតាមរយៈការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពអថេរ និង ការចំណាយបុគ្គលិក ដែលធ្លាក់ចុះ ១៥% ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។

៣. ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពលើកទឹកចិត្ត៖ Grab បានកំណត់យុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រងការលើកទឹកចិត្តអតិថិជន និងដៃគូដើម្បីធ្វើឱ្យមានតុល្យភាពកំណើន និងប្រាក់ចំណេញ។ នៅក្នុងត្រីមាសទី៤ ឆ្នាំ២០២៤ នេះការលើក ទឹកចិត្តសរុបមានចំនួន ៥១២លានដុល្លារ ដែលតំណាងឱ្យ ១០.១% នៃតម្លៃទំនិញសរុបតាមតម្រូវការ (GMV) ដែលកើនឡើងបន្តិចពី ៩.៤% ក្នុងត្រីមាសដូចគ្នានៃឆ្នាំ២០២៣។ ការកែសម្រួលនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពី កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ Grab ក្នុងការទាក់ទាញ និងរក្សាអ្នកប្រើប្រាស់ ខណៈពេលដែលរក្សាបាននូវវិន័យ ហិរញ្ញវត្ថុ។

៤. ការវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យា និងការច្នៃប្រឌិត៖ ដោយទទួលស្គាល់ពីសារៈសំខាន់នៃការរីកចម្រើននូវផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា Grab បានបែងចែកផ្នែកនៃថវិការបស់ខ្លួនសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ (R&D) ។ សម្រាប់រយៈពេល១២ខែដែលបញ្ចប់នៅថ្ងៃទី៣០ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២៤ ការចំណាយលើការស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍មានចំនួន ៤២០លានដុល្លារ ធ្លាក់ចុះ ១.៨៧% បើធៀបនឹងឆ្នាំមុន។ ការវិនិយោគនេះគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍសេវាកម្មថ្មី និងការពង្រឹងប្រព័ន្ធដែលមានស្រាប់ធានាថា Grab នៅតែប្រកួតប្រជែងក្នុងទិដ្ឋភាពបច្ចេកវិទ្យាដែលកំពុងរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស។

៥. ការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍គ្រប់គ្រងការចំណាយកម្រិតខ្ពស់៖ ដើម្បីសម្រួលការតាមដាន និងរាយការណ៍ការចំណាយ Grab បានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទំនើបៗដូចជា វិបផលថល Grab For Business ជាដើម។ វេទិកានេះអនុញ្ញាតឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យទៅតាមពេលវេលាជាក់ស្តែងនៃប្រតិបត្តិការសាជីវកម្ម ផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូទៅនៃការចំណាយប្រចាំខែ និងការអនុញ្ញាតឱ្យមានការគ្រប់គ្រងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនៃការចំណាយលើការធ្វើដំណើរ និងអាហារទាក់ទងនឹងបុគ្គលិក។ លក្ខណៈពិសេសរួមមានការដាក់ស្លាកចំណាយដោយស្វ័យប្រវត្តិ និងរបាយការណ៍ដែលអាចប្តូរតាមបំណង ជួយសម្រួលដល់តម្លាភាព និងការគ្រប់គ្រងលើការចំណាយរបស់សាជីវកម្ម។

៦. ការត្រួតពិនិត្យការអនុវត្តហិរញ្ញវត្ថុ៖ Grab រក្សាបាននូវប្រព័ន្ធដ៏រឹងមាំមួយសម្រាប់ត្រួតពិនិត្យប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ ដោយពិនិត្យមើលជាប្រចាំនូវវង្វាស់សំខាន់ៗ ដូចជា កំណើនប្រាក់ចំណូល ការចំណាយប្រតិបត្តិការ និងលំហូរសាច់ប្រាក់។ នៅក្នុងត្រីមាសទី៤ ឆ្នាំ២០២៤ ក្រុមហ៊ុនសម្រេចបានប្រាក់ចំណេញចំនួន ១១លានដុល្លារ និង EBITDA កែតម្រូវចំនួន ៩៧លានដុល្លារ ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ខ្លួនចំពោះនិរន្តរភាពហិរញ្ញវត្ថុ។

៣.២.៤ ការព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់

គិតត្រឹមខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០២៥ ក្រុមហ៊ុន Grab Holdings Limited បានផ្តល់ការណែនាំផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ឆ្នាំសារពើពន្ធ ដោយធ្វើការព្យាករណ៍៖

- ប្រាក់ចំណូល៖ ចន្លោះពី ៣.៣៣ពាន់លានដុល្លារទៅ ៣.៤០ពាន់លានដុល្លារ ដែលតំណាងឱ្យកំណើនពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំពី ១៩% ទៅ ២២% លើមូលដ្ឋានរូបិយប័ណ្ណថេរ។
- EBITDA ដែលត្រូវបានកែសម្រួល៖ រំពឹងថានឹងមានចន្លោះពី ៤៤០លានដុល្លារទៅ ៤៧លានដុល្លារ ដែលបង្ហាញពីការកើនឡើងពី ៤១% ទៅ ៥០% បើប្រៀបធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០២៤ ។

នៅឆ្នាំ២០២៤ Grab បានរាយការណ៍ពីលំហូរសាច់ប្រាក់ប្រតិបត្តិការចំនួន ៨៥២លានដុល្លារ និងលំហូរសាច់ប្រាក់ដោយឥតគិតថ្លៃដែលបានកែសម្រួលមានចំនួន ១៣៦លានដុល្លារ។ នៅក្នុងខណៈពេលដែលការព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ជាក់លាក់សម្រាប់ឆ្នាំ២០២៥ មិនត្រូវបានបង្ហាញជាសាធារណៈ កំណើនដែលបានព្យាករណ៍នៅក្នុងប្រាក់ចំណូល និងការកែតម្រូវ EBITDA បង្ហាញពីនិន្នាការវិជ្ជមានក្នុងការបង្កើតលំហូរសាច់ប្រាក់។ ការកែលម្អដែលរំពឹងទុកនេះទំនងជាដោយសារតែការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន Grab និងការវិនិយោគយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងគោលបំណងបង្កើនប្រាក់ចំណេញ និងប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការ។

សម្រាប់ការយល់ដឹងដ៏ទូលំទូលាយអំពីទស្សនវិស័យហិរញ្ញវត្ថុរបស់ Grab និងការព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ ភាគីពាក់ព័ន្ធត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យពិនិត្យមើលឡើងវិញនូវរបាយការណ៍ទំនាក់ទំនង និងហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការ របស់ក្រុមហ៊ុន។

៣.៣ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ ក្រុមហ៊ុន ប្រៀប

៣.៣.១ ការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ

គិតត្រឹមខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០២៥ ក្រុមហ៊ុន Grab Holdings Limited បានបង្ហាញពីវឌ្ឍនភាពដ៏សំខាន់ ក្នុងការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួន ដោយផ្ដោតលើកំណើនប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងប្រាក់ចំណេញទូទាំង ការផ្តល់សេវាចម្រុះរបស់ខ្លួននៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។

១. កំណើនប្រាក់ចំណូល និងភាពចម្រុះ៖ នៅក្នុងត្រីមាសទី៤ ឆ្នាំ២០២៤ Grab បានរាយការណ៍ពីការកើន ឡើងនៃប្រាក់ចំណូល ១៧% ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ដែលឈានដល់ ៧៦៤លានដុល្លារ។ កំណើននេះត្រូវបាន ជំរុញដោយផ្នែកទាំងអស់ ជាមួយនឹងតម្លៃទំនិញសរុបទៅតាមតម្រូវការ (GMV) កើនឡើង ២០% ដល់ ៥.០ ពាន់លានដុល្លារ។ ពេញមួយឆ្នាំ ២០២៤ ប្រាក់ចំណូលបានកើនឡើង ១៩% ដល់ ២.៧៩៧ ពាន់លាន ដុល្លារ ដែលលើសពីការណែនាំរបស់ក្រុមហ៊ុន។ គួរកត់សម្គាល់ថាផ្នែកដឹកជញ្ជូនបានឃើញការបង្កើនល្បឿន ឡើងវិញនៅក្នុងកំណើន GMV កើនឡើង ១៣% ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ខណៈពេលដែលផ្នែក Mobility មាន ការកើនឡើង ២៣% នៅក្នុង GMV ។

២. ចំណុចសំខាន់នៃប្រាក់ចំណេញ៖ ក្រុមហ៊ុន Grab សម្រេចបាននូវផ្លូវពេញដំបូងនៃក្រុមវិជ្ជមានដែលបាន កែតម្រូវ EBITDA ក្នុងឆ្នាំ២០២៤ ដែលមានចំនួន ៣១៣លានដុល្លារ ដែលជាការកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងគួរឱ្យ កត់សម្គាល់ពី ២២លានដុល្លារក្នុងឆ្នាំ២០២៣ ។ ត្រីមាសទីបួនតែមួយបានរួមចំណែក ៩៧លានដុល្លារដល់តួ លេខនេះ។ លើសពីនេះ ក្រុមហ៊ុនក៏បានរាយការណ៍ពីប្រាក់ចំណេញចំនួន ១១លានដុល្លារសម្រាប់ត្រីមាស នេះផងដែរ ដោយរក្សាស្ថិរភាពពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។

៣. លំហូរសាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់៖ សុខភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវបានគូសបញ្ជាក់បន្ថែមដោយ រង្វាស់លំហូរសាច់ប្រាក់របស់ខ្លួន។ លំហូរសាច់ប្រាក់ប្រតិបត្តិការសម្រាប់ឆ្នាំ ២០២៤មានចំនួន ៨៥២លាន ដុល្លារ កើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងពី ៨ លានដុល្លារក្នុងឆ្នាំ២០២៣ ។ លំហូរសាច់ប្រាក់ដោយឥតគិតថ្លៃដែលបានកែ តម្រូវប្រែជាវិជ្ជមាន ដោយឈានដល់ ១៣៦លានដុល្លារសម្រាប់ឆ្នាំនេះ ការកើនឡើងចំនួន ៣៧០លាន ដុល្លារបើធៀបនឹងឆ្នាំមុន។ គិតត្រឹមថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០២៤សាច់ប្រាក់ងាយស្រួលរបស់ Grab មានចំនួន ៦.១ពាន់លានដុល្លារ ជាមួយនឹងសាច់ប្រាក់សុទ្ធមានចំនួន ៥.៨ពាន់លានដុល្លារ ដែលបង្ហាញពីស្ថានភាព ហិរញ្ញវត្ថុដ៏រឹងមាំដើម្បីគាំទ្រដល់ប្រតិបត្តិការដែលកំពុងដំណើរការ និងការវិនិយោគយុទ្ធសាស្ត្រ។

៤. ការវិនិយោគយុទ្ធសាស្ត្រ និងការគ្រប់គ្រងការចំណាយ៖ Grab បានរក្សាវិធីសាស្ត្រប្រកបដោយវិន័យ ក្នុងការគ្រប់គ្រងការចំណាយ ខណៈពេលដែលធ្វើការវិនិយោគយុទ្ធសាស្ត្រ ដើម្បីពង្រឹងប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី របស់ខ្លួន។ ការចំណាយសាជីវកម្មក្នុងតំបន់ត្រូវបានថយចុះមកត្រឹម ៨៧លានដុល្លារក្នុងត្រីមាសទី៤ ឆ្នាំ ២០២៤ ពី ១០០លានដុល្លារក្នុងរយៈពេលដូចគ្នាកាលពីឆ្នាំមុន ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងពីការថយចុះ ១៥% នៃតម្លៃ អថេរ និងបុគ្គលិក។

៥. ទស្សនវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ៖ ក្រឡេកទៅមើល Grab បានផ្តល់ការណែនាំសម្រាប់ឆ្នាំសារពើពន្ធ២០២៥ ដោយព្យាករណ៍ថាប្រាក់ចំណូលចន្លោះពី ៣.៣៣ពាន់លានដុល្លារទៅ ៣.៤០ពាន់លានដុល្លារ ដែលតំណាង ឱ្យកំណើនពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំពី ១៩% ទៅ ២២% លើមូលដ្ឋានរូបិយប័ណ្ណថេរ។ ការកែតម្រូវ EBITDA ត្រូវ បានគេរំពឹងថានឹងមានចាប់ពី ៤៤០លានដុល្លារដល់ ៤៧០លានដុល្លារ ដែលបង្ហាញពីការកើនឡើងពី ៤១% ទៅ ៥០% បើប្រៀបធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០២៤ ។ ទស្សនវិស័យនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពីទំនុកចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការ រក្សាគន្លងកំណើនរបស់ខ្លួន និងបង្កើនប្រាក់ចំណេញតាមរយៈការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។

សរុបមក ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ Grab ក្នុងឆ្នាំ២០២៤ ត្រូវបានសម្គាល់ដោយកំណើននៃប្រាក់ ចំណូលដ៏សំខាន់ ការសម្រេចបាននូវជោគជ័យដ៏សំខាន់មួយក្នុងការទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ការបង្កើតលំ ហូរសាច់ប្រាក់ដ៏រឹងមាំ និងការវិនិយោគយុទ្ធសាស្ត្រដែលសំដៅទៅលើនិរន្តរភាពរយៈពេលវែង។ ការអនុវត្ត ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុប្រកបដោយការប្រុងប្រយ័ត្នរបស់ក្រុមហ៊ុនបានកំណត់ទីតាំងបានយ៉ាងល្អក្នុងការរុករកទិដ្ឋភាព ប្រកួតប្រជែង និងទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសរីកចម្រើននៅក្នុងទីផ្សារអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

៣.៣.២ ការពង្រឹងការសម្រេចចិត្ត

ការលើកកម្ពស់ដំណើរការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់អង្គការដែលមាន គោលបំណងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវប្រសិទ្ធភាព និងសម្រេចបាននូវគោលបំណងយុទ្ធសាស្ត្រ។ ការអនុវត្ត វិធីសាស្ត្រដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ និងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍សមស្របអាចជួយពង្រឹងសមត្ថភាពក្នុងការធ្វើ ការសម្រេចចិត្តបានយ៉ាងសំខាន់។

១. គំរូនៃការសម្រេចចិត្តដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ៖ ការទទួលយកក្របខ័ណ្ឌជាប្រព័ន្ធអាចណែនាំបុគ្គល និង ក្រុមតាមរយៈការសម្រេចចិត្តដ៏ស្មុគស្មាញ។ គំរូមួយបែបនោះគឺវិធីសាស្ត្រ GOFER ដែលរួមមាន៖

- ការបញ្ជាក់គោលដៅ៖ កំណត់ឱ្យបានច្បាស់លាស់នូវគោលបំណង និងលទ្ធផលដែលចង់បាន។
- ជំនាន់ជម្រើស៖ បំផុសគំនិត និងរាយបញ្ជីជម្រើសដែលអាចធ្វើបានទាំងអស់។
- ការស្វែងរកការពិត៖ ប្រមូលព័ត៌មាន និងទិន្នន័យដែលពាក់ព័ន្ធ។
- ការពិចារណាលើផលប៉ះពាល់៖ វាយតម្លៃលទ្ធផលវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានដែលអាចកើតមានឡើងនៃ ជម្រើសនីមួយៗ។
- ការពិនិត្យឡើងវិញ និងការអនុវត្ត៖ ជ្រើសរើសជម្រើសដែលសមស្របបំផុត និងបង្កើតផែនការសកម្ម ភាព។

វិធីសាស្ត្រដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធនេះជួយក្នុងការរៀបចំគំនិត និងធានាគ្រប់ទិដ្ឋភាពនៃការសម្រេចចិត្តត្រូវបាន ពិចារណា។

២. បច្ចេកទេសធ្វើការសម្រេចចិត្ត៖ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសជាក់លាក់អាចជួយក្នុងការធ្វើជម្រើសដែលមាន ព័ត៌មាន៖

- តារាងតុល្យការនៃការសម្រេចចិត្ត៖ វាយគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិនៃជម្រើសនីមួយៗ ដើម្បីសម្រួល ដល់ការប្រៀបធៀប។
- ការបង្កើតតម្លៃដែលរំពឹងទុក៖ ការជ្រើសរើសជម្រើសជាមួយនឹងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ដែលមានទម្ងន់ ប្រូបាប៊ីលីតេខ្ពស់បំផុត (highest probability-weighted) ដោយពិចារណាលើចំណូលចិត្តហានិភ័យ។

- ការពេញចិត្ត៖ ការកំណត់ជម្រើសដំបូងដែលអាចទទួលយកបាន ដែលបំពេញតាមលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ ជាងការស្វែងរកដំណោះស្រាយដ៏ល្អប្រសើរ។

វិធីសាស្ត្រទាំងនេះជួយក្នុងការវាយតម្លៃជម្រើសជាប្រព័ន្ធ។

៣. ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា៖ ការបញ្ចូលប្រព័ន្ធគាំទ្រការសម្រេចចិត្តអាចបង្កើនដំណើរការធ្វើការសម្រេចចិត្ត ដូចជា៖

- កម្មវិធីគាំទ្រការសម្រេចចិត្ត៖ ឧបករណ៍ដូចជា pyDecision ផ្តល់ជូននូវបណ្ណាល័យដ៏ទូលំទូលាយនៃ វិធីសាស្ត្រវិភាគការសម្រេចចិត្តពហុលក្ខខណ្ឌ (MCDA) ដែលជួយក្នុងការវាយតម្លៃលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ ដែលប៉ះទង្គិចជាច្រើន។
- AI-Generated Decision Aids៖ ការប្រើប្រាស់ AI ដើម្បីបង្កើតជំនួយក្នុងការសម្រេចចិត្តអាចធ្វើឱ្យ ការសម្រេចចិត្តរបស់មនុស្សកាន់តែប្រសើរឡើង ដោយផ្តល់នូវការណែនាំដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ និង កាត់បន្ថយភាពលំអៀងនៃការយល់ដឹង។

បច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះអាចសម្រួលដំណើរការធ្វើការសម្រេចចិត្តដ៏ស្មុគស្មាញ។

៤. បង្កើនវិចារណញ្ញាណ៖ ខណៈពេលដែលវិធីសាស្ត្រដែលរចនាសម្ព័ន្ធមានតម្លៃ វិចារណញ្ញាណក៏ដើរតួនាទី យ៉ាងសំខាន់ផងដែរ៖

- ទទួលស្គាល់សញ្ញាដែលមានវិចារណញ្ញាណ៖ យកចិត្តទុកដាក់លើអារម្មណ៍ និងអារម្មណ៍រាងកាយ ក្នុងពេលធ្វើការសម្រេចចិត្តដើម្បីយល់ពីការយល់ដឹងដែលមានលក្ខណៈវិចារណញ្ញាណ។
- រួមបញ្ចូលគ្នានូវវិចារណញ្ញាណជាមួយទិន្នន័យ៖ រួមបញ្ចូលការយល់ដឹងវិចារណញ្ញាណជាមួយនឹង ព័ត៌មានពិត ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តបានល្អិតល្អន់។

តុល្យភាពវិធីសាស្ត្រវិភាគជាមួយនឹងការវិនិច្ឆ័យវិចារណញ្ញាណអាចនាំឱ្យការសម្រេចចិត្តមានប្រសិទ្ធភាព ជាងមុន។

៥. ការកែលម្អជាបន្តបន្ទាប់៖ វាយតម្លៃជារៀងរាល់ថ្ងៃ និងកែលម្អដំណើរការធ្វើការសម្រេចចិត្ត៖

- ការវិភាគក្រោយការសម្រេចចិត្ត៖ វាយតម្លៃលទ្ធផលនៃការសម្រេចចិត្តដើម្បីកំណត់តំបន់សម្រាប់ការ កែលម្អ។
- យន្តការមតិកែលម្អ៖ អនុវត្តប្រព័ន្ធដើម្បីប្រមូលមតិកែលម្អ និងរៀនពីការសម្រេចចិត្តកន្លងមក។

វិធីសាស្ត្រដដែលៗនេះជំរុញឱ្យមានវប្បធម៌នៃការកែលម្អជាបន្តបន្ទាប់ និងការសម្របខ្លួន។

តាមរយៈការរួមបញ្ចូលយុទ្ធសាស្ត្រទាំងនេះ អង្គការអាចបង្កើនដំណើរការធ្វើការសម្រេចចិត្តរបស់ពួកគេ ដែល នាំទៅរកលទ្ធផលកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងប្រសិទ្ធភាព។

៣.៣.៣ ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាព

Grab បានអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រជាច្រើនដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការទូទាំងសេវាកម្មរបស់ខ្លួននៅ ក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ គំនិតផ្តួចផ្តើមសំខាន់ៗរួមមាន៖

១. ការបង្កើនផលិតភាពរបស់អ្នកបើកបរ៖

- សមាហរណកម្មសេវាកម្ម៖ ការអនុញ្ញាតឱ្យដៃគូអ្នកបើកបរអាចបិទបើករវាងសេវាកម្មផ្សេងៗគ្នាមានដូចជាការហៅតាមឡាន ការដឹកជញ្ជូនអាហារ និងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ—Grab អនុញ្ញាតឱ្យពួកគេបង្កើនប្រាក់ចំណូលដោយដាក់ទុនលើតម្រូវការផ្សេងៗគ្នាពេញមួយថ្ងៃ។ ភាពបត់បែននេះនាំឱ្យអត្រាប្រើប្រាស់កាន់តែខ្ពស់ និងធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចឯកតាប្រសើរឡើង។
- ការពង្រឹងបច្ចេកវិទ្យា៖ Grab ប្រើប្រាស់ការរៀនម៉ាស៊ីន និងការវិភាគព្យាករណ៍ ដើម្បីធ្វើការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពផ្លូវរបស់អ្នកបើកបរ និងកាត់បន្ថយពេលវេលារង់ចាំ។ ជាឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់ AI ដើម្បីទស្សន៍ទាយពេលវេលាដំលូប្រសើរសម្រាប់អ្នកបើកបរក្នុងការមកដល់គោលដៅដ្ឋានដើម្បីកាត់បន្ថយរយៈពេលទំនេរ និងធានាបាននូវការដឹកជញ្ជូនថ្មីៗ។ លើសពីនេះ ប្រព័ន្ធ Hyper-batching អនុញ្ញាតឱ្យអ្នកបើកបរទាំងអស់អាចគ្រប់គ្រងការបញ្ជាទិញច្រើនក្នុងពេលដំណាលគ្នា បង្កើនផលិតភាពបន្ថែមទៀត។

២. ការប្រើប្រាស់ដង់ស៊ីតេភូមិសាស្ត្រ៖ Grab ផ្ដោតលើការបង្កើនដង់ស៊ីតេភូមិសាស្ត្រ ដើម្បីកាត់បន្ថយថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពសេវាកម្ម។ តាមរយៈការផ្ដោតអារម្មណ៍លើសេវាកម្មនៅក្នុងតំបន់ដែលមានតម្រូវការខ្ពស់ ក្រុមហ៊ុនអាចសម្រេចបាននូវសេដ្ឋកិច្ចនៃទំហំ ដែលនាំឱ្យពេលវេលាដឹកជញ្ជូនលឿនជាងមុន និងតម្លៃទាបក្នុងមួយប្រតិបត្តិការ។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះបង្កើនការគ្របដណ្ដប់ និងធានានូវសេវាកម្មកាន់តែរហ័សសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់។

៣. ការអនុវត្ត AI ជំនាន់៖ Grab កំពុងស្វែងរកការប្រើប្រាស់ AI ជំនាន់ថ្មីដើម្បីធ្វើការបង្កើនផលិតភាព និងប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការ។ ក្រុមហ៊ុនរំពឹងថា AI នឹងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់នូវបទពិសោធន៍ដល់អ្នកប្រើប្រាស់កាន់តែប្រសើរ និងជំរុញប្រសិទ្ធភាពចំណាយលើវេទិការបស់ខ្លួន។

៤. ការពង្រឹងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធព័ត៌មាន (Enhancing Cloud Infrastructure) ៖ ដើម្បីគាំទ្រដល់កំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការ Grab បានចាប់ផ្ដើមជាមួយ Amazon Web Services (AWS) ជាអ្នកផ្តល់សេវាព័ត៌មានដែលពេញចិត្ត។ ក្នុងកិច្ចសហការនេះជួយឱ្យ Grab ពង្រីកបាននូវសេវាកម្មប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព កាត់បន្ថយថ្លៃដើមហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធព័ត៌មានវិទ្យា និងពន្លឿនការច្នៃប្រឌិតនៅទូទាំងតំបន់ប្រាំបីប្រទេសរបស់ខ្លួន។

តាមរយៈគំនិតផ្តួចផ្តើមទាំងនេះ Grab មានគោលបំណងលើកកម្ពស់គុណភាពសេវាកម្ម កាត់បន្ថយថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការ និងបង្កើនប្រាក់ចំណេញលើសេវាកម្មចម្រុះរបស់វា។

៣.៣.៤ ការផ្លាស់ប្តូរតាមស្ថានភាពផ្សេងៗ

Grab បានបង្ហាញពីការសម្របខ្លួនដោយការអនុវត្តការផ្លាស់ប្តូរជាយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងលក្ខខណ្ឌទីផ្សារ និងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗ។

១. ភាពជាដៃគូយុទ្ធសាស្ត្រ និងការទិញយក៖

- ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃ GoTo៖ នៅដើមឆ្នាំ២០២៥ ភាគហ៊ុនរបស់ Grab មានការកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ដែលបណ្តាលមកពីការពិភាក្សាជុំវិញការរួមបញ្ចូលគ្នាដ៏មានសក្តានុពលជាមួយ GoTo

Group ។ សកម្មភាពយុទ្ធសាស្ត្រនេះមានគោលបំណងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការ និងពង្រីកមូលដ្ឋានអ្នកប្រើប្រាស់នៅទូទាំងអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

- ភាពជាដៃគូរបស់ BYD Auto៖ នៅខែមករា ឆ្នាំ២០២៥ Grab បានចាប់ដៃគូជាមួយ BYD Auto ដើម្បីផ្តល់រថយន្តអគ្គិសនីរហូតដល់ ៥០,០០០គ្រឿង (EVs) ដើម្បីបង្កើនការទទួលយក EV នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ គំនិតផ្តួចផ្តើមនេះអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកបើកបរជួលរថយន្ត EV ពីដៃគូដឹកជញ្ជូនរបស់ Grab ដោយស្របតាមគោលដៅនិរន្តរភាព និងឆ្លើយតបទៅនឹងកង្វល់បរិស្ថាន។

២. វឌ្ឍនភាពបច្ចេកវិទ្យា៖

- ការរួមបញ្ចូលបញ្ញាសិប្បនិម្មិត (AI)៖ Grab កំពុងផ្តោតកាន់តែខ្លាំងលើបច្ចេកវិទ្យា AI រួមទាំងការអភិវឌ្ឍន៍រថយន្តដែលបើកបរដោយខ្លួនឯងផងដែរ។ ក្រុមហ៊ុនបាននឹងកំពុងជួល AI និងតួនាទីទាក់ទងនឹងទិន្នន័យ ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការផ្ទៃក្នុង និងជំរុញការច្នៃប្រឌិត។
- ការពង្រីកការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធឌីជីថល៖ GrabPay បានបង្កើតភាពជាដៃគូជាមួយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ ដើម្បីពង្រីកសេវាកម្មទូទាត់តាមឌីជីថលរបស់ខ្លួន ក្នុងគោលបំណងផ្តល់នូវប្រតិបត្តិការប្រកបដោយភាពរលូន និងសុវត្ថិភាពសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ទូទាំងតំបន់។

៣. ការកែតម្រូវប្រតិបត្តិការ៖

- ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពថ្លៃដើម៖ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងសម្ពាធទីផ្សារ Grab បានអនុវត្តវិធានការធ្វើការសន្សំសំចៃថ្លៃដើម រួមទាំងការកាត់បន្ថយកម្លាំងពលកម្ម និងការកែសម្រួលប្រាក់ខែ ដើម្បីរក្សាឱ្យបាននូវស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងប្រាក់ចំណេញ។ ជាឧទាហរណ៍ ក្នុងខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២៣ Grab បានប្រកាសកាត់បន្ថយ ១១% នៃកម្លាំងការងាររបស់ខ្លួននៅពេលនោះ។
- ការធ្វើពិពិធកម្មសេវាកម្ម៖ ដើម្បីបំពេញតាមតម្រូវការអ្នកប្រើប្រាស់ដែលកំពុងវិវត្ត Grab បានពង្រីកការផ្តល់សេវារបស់ខ្លួនលើសពីការហៅតាមទូរស័ព្ទ ដើម្បីរួមបញ្ចូលការផ្តល់អាហារ ការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធឌីជីថល និងសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ដោយដាក់ខ្លួនវាជាកម្មវិធីទំនើបដ៏ទូលំទូលាយមួយនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។

គំនិតផ្តួចផ្តើមយុទ្ធសាស្ត្រទាំងនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពីការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុន Grab ក្នុងការសម្របខ្លួនទៅនឹងសក្តានុពលទីផ្សារ ប្រើប្រាស់ភាពជឿនលឿនផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា និងការបង្កើតភាពជាដៃគូយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីបង្កើនជំហរប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួននៅក្នុងទីផ្សារអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

៣.៣.៥ ការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃកម្រិតគោលដៅ

Grab Holdings Limited ប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រដ៏ទូលំទូលាយដើម្បីតាមដាន និងវាយតម្លៃនៃការអនុវត្តរបស់ខ្លួនប្រឆាំងនឹងគោលដៅដែលបានបង្កើតឡើង ដោយផ្តោតលើរង្វាស់របស់ហិរញ្ញវត្ថុ ការចូលរួមរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ និងគោលដៅប្រកបដោយនិរន្តរភាព។

១. រង្វាស់នៃការអនុវត្តហិរញ្ញវត្ថុ៖

- កំណើនប្រាក់ចំណូល៖ Grab កំណត់គោលដៅចំណូលប្រចាំឆ្នាំ ហើយវាយតម្លៃជាប្រចាំនូវលទ្ធផលជាក់ស្តែងធៀបនឹងការព្យាករណ៍ទាំងនេះ។ ជាឧទាហរណ៍ ក្នុងត្រីមាសទី៤ នៃឆ្នាំ២០២៤ Grab បាន

រាយការណ៍ពីការកើនឡើង ១៧% ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំនៃប្រាក់ចំណូល ដែលឈានរហូតដល់ទៅ ៧៦៤លានដុល្លារ លើសពីការប៉ាន់ស្មានចំនួន ៧៥៧.៦លានដុល្លារ។

- EBITDA ដែលត្រូវបានកែសម្រួល៖ ក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យប្រាក់ចំណូលដែលបានកែតម្រូវមុនពេលការប្រាក់ ពន្ធ និងរំលស់ (EBITDA) ដើម្បីវាយតម្លៃប្រាក់ចំណេញប្រតិបត្តិការ។ នៅឆ្នាំ២០២៤ Grab សម្រេចបាន EBITDA ចំនួន ៣១៣លានដុល្លារ ដែលត្រូវបានកែសម្រួលជាក្រុមវិជ្ជមានពេញមួយឆ្នាំ ដែលជាព្រឹត្តិការណ៍ដ៏សំខាន់មួយ។
- លំហូរសាច់ប្រាក់៖ Grab តាមដានលំហូរសាច់ប្រាក់ និងលំហូរសាច់ប្រាក់ដោយឥតគិតថ្លៃ ដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃសាច់ប្រាក់ងាយស្រួល និងសុខភាពហិរញ្ញវត្ថុ។ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២៤ ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការរាយការណ៍អំពីលំហូរសាច់ប្រាក់ប្រតិបត្តិការរបស់ចំនួន ៨៥២លានដុល្លារ និងកែសម្រួលលំហូរសាច់ប្រាក់ដោយឥតគិតថ្លៃចំនួន ១៣៦លានដុល្លារ ដែលបង្ហាញពីការបង្កើតសាច់ប្រាក់ដ៏រឹងមាំ។

២. ការចូលរួម និងកំណើនអ្នកប្រើប្រាស់៖

- អ្នកប្រើប្រាស់ប្រតិបត្តិការប្រចាំខែ (MTUs)៖ Grab បានតាមដានចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់សកម្មដែលបានចូលរួមក្នុងប្រតិបត្តិការនៅទូទាំងវេទិការបស់ខ្លួន។ នៅក្នុងត្រីមាសទី៤ នៃឆ្នាំ២០២៤ ក្រុមហ៊ុនបានរាយការណ៍ថាមានកំណត់ត្រា ៤៤លាន MTUs ដែលកើនឡើង ១៧% ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។
- ប្រាក់ចំណូលជាមធ្យមក្នុងមួយអ្នកប្រើប្រាស់ (ARPU)៖ ក្រុមហ៊ុនវាយតម្លៃ ARPU ដើម្បីយល់ពីគំរូនៃការចំណាយរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ នៅក្នុងត្រីមាសទីពីរនៃឆ្នាំ២០២៤ ការចំណាយជាមធ្យមរបស់អ្នកប្រើប្រាស់បានថយចុះ ៦% មកត្រឹម ១២១ដុល្លារ ដែលទាបជាងការរំពឹងទុក។

៣. និរន្តរភាព និងគោលដៅ ESG ៖

- អព្យាក្រឹតភាពកាបូន៖ Grab បានប្តេជ្ញាថានឹងសម្រេចបាននូវអព្យាក្រឹតភាពកាបូននៅឆ្នាំ២០៤០។ នៅឆ្នាំ២០២៣ ៦.៣% នៃចម្ងាយធ្វើដំណើរទាំងអស់នៅលើវេទិកាគីស្ថិតក្នុងរបៀបដឹកជញ្ជូនទាបឬសូន្យ ដែលរួមចំណែកដល់ការកាត់បន្ថយប្រមាណ ៧១,០០០តោននៃ CO₂ ស្មើនឹង។
- កាកសំណល់វេចខ្ចប់សូន្យ៖ ក្រុមហ៊ុនមានគោលបំណងកម្ចាត់ចោលកាកសំណល់វេចខ្ចប់ត្រឹមឆ្នាំ ២០៤០។ គំនិតផ្តួចផ្តើមទាំងនោះរួមមាន ជម្រើសនៃការជ្រើសរើសឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ក្នុងកម្មវិធីដែលបានសន្សំប្រាក់ ៣.១ពាន់លានលុយតាំងពីឆ្នាំ២០១៩ និងចាប់ផ្តើមម៉ាស៊ីនលក់បញ្ជាសនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី និងឥណ្ឌូនេស៊ី ដើម្បីលើកទឹកចិត្តដល់ការកែច្នៃឡើងវិញ។
- ភាពចម្រុះ និងការដាក់បញ្ចូល៖ Grab បានកំណត់គោលដៅដើម្បីឈានទៅដល់ភាពជាអ្នកដឹកនាំស្ត្រីចំនួន៤០% នៅឆ្នាំ២០៣០។ គិតត្រឹមឆ្នាំ២០២១ ក្រុមហ៊ុនមានភាពជាអ្នកដឹកនាំស្ត្រីចំនួន ៣៤% ដែលបង្ហាញពីវឌ្ឍនភាពឆ្ពោះទៅរកគោលដៅនេះ។

៤. ទីតាំងទីផ្សារ និងទេសភាពប្រកួតប្រជែង៖

- ចំណែកទីផ្សារ៖ Grab វាយតម្លៃដំហររបស់ខ្លួនទាក់ទងទៅនឹងដៃគូប្រកួតប្រជែងដូចជា Foodpanda និង GoTo ក្នុងវិស័យចែកចាយអាហារ។ ក្រុមហ៊ុនប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាប្រឈមចំពោះការប្រកួតប្រជែងខ្លាំង និងភាពមិនប្រាកដប្រជានៃម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច ដែលអាចប៉ះពាល់ដល់ចំណែកទីផ្សារ និងទស្សនវិស័យកំណើនរបស់ខ្លួន។

- ការរក្សាអ្នកប្រើប្រាស់៖ Grab ផ្ដោតលើការបង្កើនមូលដ្ឋានអតិថិជនរបស់ខ្លួន និងការប្រើប្រាស់កម្មវិធីនៅទូទាំងសេវាកម្មនានា រួមទាំងការផ្តល់អាហារ ការហៅតាមរថយន្ត និងសេវាហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីបង្កើនការរក្សាអ្នកប្រើប្រាស់ និងការពាក់ព័ន្ធ។

តាមរយៈការត្រួតពិនិត្យជាប្រព័ន្ធនូវសូចនាករប្រតិបត្តិការសំខាន់ៗទាំងនេះ និងតម្រឹមពួកវាជាមួយគោលដៅជាយុទ្ធសាស្ត្រ Grab ធានាថាវានៅតែឆ្លើយតបទៅនឹងសក្តានុពលទីផ្សារ និងប្តេជ្ញាចិត្តចំពោះគោលដៅរយៈពេលវែងរបស់ខ្លួន។

ជំពូកទី៤

ការវិនិយោគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិនិយោគលើចំណុចខ្លាំង

ក្រុមហ៊ុន Grab Holdings Limited បានបង្កើតខ្លួនជាកម្លាំងដ៏លេចធ្លោមួយនៅក្នុងវិស័យបច្ចេកវិទ្យា របស់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដោយប្រើប្រាស់ចំណុចខ្លាំងសំខាន់ៗមួយចំនួន៖

១. ភាពជាអ្នកដឹកនាំទីផ្សារ និងការទទួលស្គាល់ម៉ាក៖

Grab គ្រប់គ្រងចំណែកដ៏សំខាន់នៃទីផ្សារការហៅតាមរថយន្តនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ជាមួយនឹងចំណែកទីផ្សារ 70% គិតត្រឹមឆ្នាំ2023។ សេវាកម្មរបស់វាលាតសន្ធិងលើប្រទេសចំនួន 8 រួមមានសិង្ហបុរី ម៉ាឡេស៊ី ឥណ្ឌូនេស៊ី ថៃ វៀតណាម ហ្វីលីពីន កម្ពុជា និងមីយ៉ាន់ម៉ា។ ជាឧទាហរណ៍ នៅប្រទេសសិង្ហបុរី Grab មានចំណែកទីផ្សារ 85% ជាមួយនឹងអ្នកប្រើប្រាស់សកម្មចំនួន 2.4លាននាក់។

២. ប្រព័ន្ធអេកូសេវាចម្រុះ៖ ក្រៅពីការដឹរថយន្ត Grab បានពង្រីកទៅក្នុងវិស័យផ្សេងៗដោយផ្តល់សេវាកម្ម ដូចជាការផ្តល់អាហារ ការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធខ្ទឹមដីថល និងសេវាហិរញ្ញវត្ថុ។ ការធ្វើពិពិធកម្មនេះមិនត្រឹមតែ បង្កើនការចូលរួមរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងបង្កើតលំហូរប្រាក់ចំណូលជាច្រើន ដោយ ពង្រឹងជំហររបស់ខ្លួនជាកម្មវិធីទំនើបនៅក្នុងតំបន់។

៣. ភាពរឹងមាំផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ៖ Grab រក្សាភាពបត់បែនផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរឹងមាំ ដោយកាន់សាច់ប្រាក់ច្រើនជាង បំណុលនៅលើតារាងតុល្យការរបស់ខ្លួន។ ភាពរឹងមាំផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនេះអាចធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនវិនិយោគទៅលើការ ច្នៃប្រឌិត ពង្រីកសេវាកម្មរបស់ខ្លួន និងស្វែងរកសម្ពាធប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

៤. ការប្តេជ្ញាចិត្តចំពោះការច្នៃប្រឌិត៖ Grab ណែនាំមុខងារ និងសេវាកម្មថ្មីៗ ដើម្បីបង្កើនបទពិសោធន៍អ្នក ប្រើប្រាស់។ ពីការបង់ប្រាក់ដោយគ្មានសាច់ប្រាក់ រហូតដល់ជម្រើសនៃការចែករំលែកការដឹរ ការផ្តោត អារម្មណ៍របស់ក្រុមហ៊ុនលើភាពជឿនលឿនផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា រក្សាវាឱ្យនាំមុខដៃគូប្រកួតប្រជែង និងទាក់ទាញ អតិថិជនដែលមានជំនាញខាងបច្ចេកវិទ្យា។

៥. ភាពជាដៃគូយុទ្ធសាស្ត្រ និងការទិញយក៖ Grab បានចូលរួមក្នុងភាពជាដៃគូយុទ្ធសាស្ត្រ និងការទិញយក ដើម្បីពង្រឹងទីតាំងទីផ្សាររបស់ខ្លួន។ គួរកត់សម្គាល់ថា ការទិញយកប្រតិបត្តិការអាស៊ីអាគ្នេយ៍របស់ Uber បាន ពង្រីកមូលដ្ឋានអ្នកប្រើប្រាស់ និងការផ្តល់ជូនសេវាកម្មរបស់ខ្លួន ដោយពង្រឹងភាពលេចធ្លោរបស់ខ្លួននៅក្នុង តំបន់។

ភាពខ្លាំងទាំងនេះប្រមូលផ្តុំគ្នាជាក់ Grab ថាជាអ្នកលេងដ៏សម្បើមមួយនៅក្នុងឧស្សាហកម្មបច្ចេកវិទ្យារបស់ អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដែលធ្វើឱ្យវាអាចទាញយកប្រយោជន៍ពីឱកាសរីកចម្រើន និងរក្សាបាននូវការប្រកួតប្រជែង។

៤.២ ការវិនិយោគលើចំណុចខ្សោយ

Grab Holdings Limited ខណៈពេលដែលជាកម្មវិធីទំនើបដ៏លេចធ្លោមួយនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ប្រឈមនឹងបញ្ហាជាច្រើនដែលអាចប៉ះពាល់ដល់កំណើន និងនិរន្តរភាពរបស់វា៖

- ១. ការចំណាយប្រតិបត្តិការខ្ពស់៖ ប្រតិបត្តិការវេទិកាពហុសេវាកម្មទាមទារធនធានហិរញ្ញវត្ថុយ៉ាងច្រើន។
- ២. ការពឹងផ្អែកលើអ្នកបើកបរ ភាគីទីបី និងឈ្នួញ៖ ការពឹងផ្អែករបស់ Grab លើអ្នកបើកបរ និងពាណិជ្ជករ ឬឈ្នួញអាចនាំឱ្យមានភាពមិនស៊ីសង្វាក់គ្នានៃគុណភាពសេវាកម្ម និងភាពអាចរកបាន។
- ៣. ការប្រកួតប្រជែងខ្លាំង៖ ទីផ្សារសេវាកម្មដឹកជញ្ជូននៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍មានការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ ដោយទាំងអ្នកលេងក្នុងស្រុក និងពិភពលោកកំពុងប្រជែងគ្នាដណ្តើមចំណែកទីផ្សារ។
- ៤. ការដឹកជញ្ជូនមិនបានសម្រេច៖ ការកម្លាំងទិញដែលត្រូវបានលុបចោលសម្រាប់ប្រតិបត្តិការដែលមិនបានសម្រេចដោយសារអាស៊ីយដ្ឋានដឹកជញ្ជូនដែលផ្តល់ដោយអតិថិជនខុស និងកត្តាយឺតយ៉ាវរបស់ក្រុមការងារ។

ជំពូកទី៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រោយពីបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវមក យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា ការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់ ដែលជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់ ទាំងសេវាកម្មដឹកជញ្ជូន និងសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុដ៏ដ៏ថ្លៃថ្នូរមុខគេនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ដំណាក់កាលនេះត្រូវ បានអនុវត្តឡើងដោយផ្អែកលើទិន្នន័យស្ថិតិអតីតកាល ការព្យាករណ៍ប្រាក់ចំណូល-ចំណាយ និងយុទ្ធសាស្ត្រ អភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មនាពេលអនាគត។ ការរៀបចំគម្រោងថវិកាដែលមានប្រសិទ្ធភាពអាចជួយឱ្យក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់ ក្នុងការរក្សាភាពស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុ សម្រេចគោលដៅអាជីវកម្ម និងបន្តទទួលបានការវិនិយោគថ្មីៗក្នុងវិស័យ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល។

បន្ថែមលើសពីនេះទៅទៀត ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់ (Grab) មិនត្រឹមតែមាន ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ (organizational infrastructure) ដែលរួមបញ្ចូលផ្នែកជាច្រើនដើម្បីគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំសេវាកម្មដែលបាន ពាក់ព័ន្ធនឹងបច្ចេកវិទ្យា ដឹកជញ្ជូន សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ និងអាហារនោះទេ។ វាក៏ជាគ្រឹះដ៏សំខាន់ក្នុងការធានាថា អ្នកប្រើប្រាស់ នឹងទទួលបានសេវាកម្មដែលមានគុណភាព សុវត្ថិភាព តម្លៃសមរម្យ និងមានការរីកចម្រើន យ៉ាងបន្តបន្ទាប់។ លើសពីនេះទៅទៀតក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់ មិនត្រឹមតែផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អតិថិជននោះទេ ការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់ (Grab) មានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់សង្គមជាតិទាំងមូល ផងដែរដូចជា ការបង្កើតការងារនិងចំណូល ជំរុញការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល បរិយាកាសពាណិជ្ជកម្មមាន ស្ថេរភាព ជួយបន្ថែមចំណូលពន្ធជូនរដ្ឋ និងជួយជម្រុញការប្រើប្រាស់សេវាកម្មដឹកជញ្ជូនឱ្យមានសុវត្ថិភាព និងបានយ៉ាងឆាប់រហ័សបំផុត។

៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍

បើយោងតាមការរៀបរាប់ខាងលើ បានសេចក្តីលម្អិតអំពីលទ្ធផលស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំដែលស្តី អំពីដំណើរការនៃការរៀបចំគម្រោងថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ហ្គ្រាប់ ក្រុមនាងខ្ញុំបានស្វែងយល់ និងរកឃើញទាំង ចំណុចវិជ្ជមាន និងចំណុចអវិជ្ជមានផងដែរ។ ជាមួយគ្នានេះដែរ ក្រុមនាងខ្ញុំក៏មានមតិយោបល់មួយចំនួន ដើម្បីឱ្យការរៀបចំគម្រោងថវិកាមានលក្ខណៈល្អបន្ថែមមួយកម្រិតថែមទៀត។ ដូច្នេះហើយក្រុមហ៊ុនគួរកែប្រែ នូវចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- បង្កើនប្រព័ន្ធគ្រួតពិនិត្យនិងវាយតម្លៃថវិកា ឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីគ្រប់គ្រងថវិកាបានល្អ បង្កើនប្រសិទ្ធភាពក្នុងការអភិវឌ្ឍគម្រោង និងបង្កើនទំនុកចិត្តពីអតិថិជន ឬដៃគូ
- អភិវឌ្ឍន៍ថវិកាដោយផ្អែកលើទិន្នន័យនិងបច្ចេកវិទ្យា ដើម្បីទទួលបានការវិភាគលម្អិតជាក់ស្តែងនូវ ចំណូលចំណាយ បង្កើតភាពប្រកួតប្រជែងខ្ពស់ និងគាំទ្រការកែលម្អជាបន្តបន្ទាប់
- ការពង្រឹងគុណភាពសេវាកម្ម ដើម្បីបង្កើនការពេញចិត្តពីអតិថិជន ពង្រឹងភាពប្រកួតប្រជែង និង បង្កើតកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ

- ពង្រឹងផ្នែកទីផ្សារឱ្យកាន់តែខ្លាំង ដើម្បីបង្កើនការទទួលស្គាល់ស្លាកយីហោ ទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី និងរក្សាអតិថិជនចាស់ បង្កើតភាពទុកចិត្តនិងភាពជឿជាក់។

ឯកសារយោង

1. Grab KH. “History of Grab” Retrieved June, 12 2025 from <https://www.grab.com/kh/en/about/our-story/>
2. euronews. (2021, December 02). “Southeast Asia's Grab takes a ride to \$40 billion SPAC listing” Retrieved from <https://www.euronews.com/next/2021/12/02/grab-ipo-timeline>
3. BBC News. Karishma Vaswani. (2021, May 3). “How an Uber killer became a powerful Asian super-app” Retrieved from <https://www.bbc.com/news/business-56967633>
4. Comparably. Grap. “Mission, Vision and Values” Retrieved June, 12 2025 from <https://www.comparably.com/companies/grab/mission>
5. Grab. Anthony Tan. *Executive Management*. Retrieved June, 22 2025 from <https://investors.grab.com/corporate-governance/executive-management/default.aspx>
6. Grab. Career. (2022, August 05) “Growing with Grab: From Business Operations to Strategy and Planning” Retrieved June, 12 2025 from <https://www.grab.careers/en/blog/culture/growing-with-grab-from-business-operations-to-strategy-and-planning/>
7. Grab.com. (2025). “Quarterly Report” Retrieved June, 12 2025 from <https://investors.grab.com/financial-information/quarterly-results/default.aspx>
8. Grab. Ruike Zhang, Panos Mavrokonstantis. (2024, Apr 9). “Grab Experiment Decision Engine - a Unified Toolkit for Experimentation” Retrieved June, 12 2025 from <https://engineering.grab.com/grabx-decision-engine>
9. Grab.com. (2023, October 27). “How better driver productivity translates to improved profitability for Grab” Retrieved June, 12 2025 from <https://www.grab.com/sg/inside-grab/stories/driver-productivity-grab-profitability/>
10. TIMOTHYSYKES. Timothy Sykes. (2025, February 18). “Why Grab Stock Surged Over 8%?” Retrieved from https://www.timothysykes.com/news/grab-holdings-limited-grab-news-2025_02_18-3/
11. Grab.com. (2025, February 20). “Grab Reports Fourth Quarter and Full Year 2024 Results” Retrieved from <https://www.grab.com/sg/press/others/grab-reports-fourth-quarter-and-full-year-2024-results/>
12. Grab.com. (2024). “Building an Ecosystem for All” Retrieved June, 12 2025 from <https://www.grab.com/my/sustainability/>

ឧបសម្ព័ន្ធ



Grab Selects TK Central as Its New Office Location in Phnom Penh

October 10, 2024 • 1 minute read

