ទស្សនៈជុំវិញបញ្ហានយោបាយសេដ្ឋកិច្ច

Perspectives on Political and Economic Issues

ដោយៈ បណ្ឌិត ឈឿន សាវន

ប្រធាននាយកដ្ឋានវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច និងទេសចរណ៍

នៃវិទ្យាស្ថានមនុស្សសាស្ត្រនិងវិទ្យាសាស្ត្រសង្គម, រាជបណ្ឌិត្យសភាកម្ពុជា

សេចក្តីផ្តើម

នយោបាយសេដ្ឋកិច្ច គឺសំដៅដល់ការគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យរបស់រដ្ឋាភិបាលទៅលើប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ច ដោយសិក្សាពីការកំណត់លើអត្រាពន្ធ ការកំណត់ច្បាប់ថវិកាជាតិ ការគ្រប់គ្រងរូបិយវត្ថុ ការត្រួតពិនិត្យអត្រាការប្រាក់ និងបូករួមទាំងទីផ្សារពលកម្ម និងការគ្រប់គ្រងលើទ្រព្យសម្បត្តិជាតិប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពជាដើម។ នៅក្នុងខ្លឹមសារនៃទស្សនៈ ជុំវិញបញ្ហានយោបាយសេដ្ឋកិច្ច គឺសិក្សាទៅលើចំណុចសំខាន់ៗចំនួន ៤ គឺៈ (ទី១) គោលការណ៍ទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ច (ទី២) ទំនាក់ទំនងនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច (ទី៣) សញ្ញាណនៃភស្តុភារ និងហិរញ្ញវត្ថុ (ទី៤) គោលការណ៍គ្រប់គ្រងភស្តុភារ និងហិរញ្ញវត្ថុដែលសំដៅការធ្វើឲ្យមានការកើនឡើងនៃសមត្ថភាពផលិតកម្មនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច[1]។

១-គោលការណ៍ទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ច

នៅក្នុងចំណុចនេះ គឺយើងសិក្សាវិភាគអត្ថន័យសំខាន់ៗចំនួនពីរ គឺអត្ថន័យសេដ្ឋកិច្ច និងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ច វិទ្យាសាស្ត្រ[2]។

១.១-អត្ថន័យសេដ្ឋកិច្ច

*មានទស្សនៈរបស់អ្នកសេដ្ឋកិច្ចល្បីៗជាច្រើនបានឱ្យនិយមន័យសេដ្ឋកិច្ចផ្សេងៗគ្នា រួមមានដូចជា **សេដ្ឋកិច្ច** គឺជាវិទ្យាសាស្ត្រសង្គមដែលសិក្សាពីការប្រើប្រាស់ធនធានកំរក្នុងសង្គមដើម្បីបម្រើឱ្យការទាមទារគ្មានព្រំដែនរបស់មនុស្សដែលចង់បាន។ អ្នកសេដ្ឋកិច្ចបខ្លះទៀតបានអះអាងថា សេដ្ឋកិច្ច គឺជាវិទ្យាសាស្ត្រសង្គមដែលសិក្សាអំពីដំណើរការ ឬការប្រព្រឹត្តិទៅរបស់មនុស្សម្នាក់ៗ និងដំណើរការរបស់ស្ថាប័ននានា ដែលផ្សាភ្ជាប់ជាមួយនឹងដំណើរការ ឬការប្រព្រឹត្តិទៅរបស់ផលិតកម្មការផ្លាស់ប្តូរ*

[1] *គាត ឈន់ និង អូន ព័ន្ធមុនីរ័ត្ន "ការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា នៅក្នុងបរិកាណ៍អាស៊ាន" វិទ្យាស្ថានខ្មែរសំរាប់សហប្រតិបត្តិការ និងសន្តិភាព ១៩៩៨*

[2] The ASEAN Declaration (Bangkok Declaration) 8 August 1967

ទំនិញ ការបែងចែកទំនិញ ការប្រើប្រាស់ទំនិញ និងរាល់ការប្រព្រឹត្តិទៅរបស់សេវាកម្មផ្សេងៗ។ រីឯមតិខ្លះទៀតបានបញ្ជាក់ថា សេដ្ឋកិច្ច គឺជាសំណុំនៃទំនាក់ទំនង ផលិតកម្ម ការប្រើប្រាស់ ការដោះដូរ និងការបែងចែកធនធានក្នុងសង្គម មានន័យថា "សេដ្ឋកិច្ច" គឺជាខឿននៃទំនាក់ទំនង។

ឧទាហរណ៍៖ សំណុំទំនាក់ទំនងផលិតកម្មក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ ខឿនសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងរចនាសម្ព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ ឬសេដ្ឋកិច្ចផែនការជាដើម។ នៅក្នុងអត្ថន័យមួយទៀត សេដ្ឋកិច្ចត្រូវបានគេកំណត់អំពីអត្តសញ្ញាណវិស័យ ឬផ្នែក និងវាស់ទំហំសេដ្ឋកិច្ចមួយ[3]។

ឧទាហរណ៍៖ សេដ្ឋកិច្ចឧស្សាហកម្ម សេដ្ឋកិច្ចកសិកម្ម សេដ្ឋកិច្ចជនបទដែលទាំងអស់នេះជាការកំណត់អត្តសញ្ញាណថាជាវិស័យ ឬជាផ្នែកមួយនៃសេដ្ឋកិច្ច។ ផ្ទុយទៅវិញនៅពេលដែលយើងនិយាយអំពីសេដ្ឋកិច្ចជាតិ សេដ្ឋកិច្ចតំបន់ និងសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក ក្នុងនៃន័យនេះ យើងចង់បញ្ជាក់ពីទំហំ ឬបរិមាណសេដ្ឋកិច្ច ពីព្រោះសេដ្ឋកិច្ចជាតិតូចជាងសេដ្ឋកិច្ចតំបន់ ចំណែកសេដ្ឋកិច្ចតំបន់ តូចជាងសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកទាំងមូល។ ចំពោះន័យវិទ្យាសាស្ត្រវិញ គេបានឱ្យតម្លៃថា "សេដ្ឋកិច្ច" គឺជាកម្មវត្ថុសិក្សា ឬជាវិទ្យាសាស្ត្រ ឧទាហរណ៍៖ វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច សេដក្ខិច្ចនយោបាយ ឬទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ចជាដើម។ ពាក្យសេដ្ឋកិច្ចក្នុងអត្ថន័យនេះយើងចង់បញ្ជាក់អំពីកម្មវត្ថុសិក្សា ឬជាវិទ្យាសាស្ត្រដែលសិក្សាអំពីទំនាក់ទំនងក្នុងសង្គម។ តាមប្រសាសន៍របស់លោក Dr. Janos Kornai ជាសាស្ត្រាចារ្យនៅបណ្ឌិតសភាវិទ្យាសាស្ត្រ ហុងគ្រី និងសកលវិទ្យាល័យហាវើដ (Hungarian Academy of Sciences and Harvard University) បានអះអាងថា សេដ្ឋកិច្ចសង្គមនិយម មានជាប្រចាំនូវឱនភាពទំនិញ (Deficit of goods)។ ក្នុងខណៈនេះគាត់ចង់គូសបញ្ជាក់ពីទំនាក់ទំនងផលិតកម្ម នៃប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ច សង្គមនិយម ជាទូទៅគឺជំរុញខ្លួនឯងឱ្យមានឱនភាពទំនិញ[4]។ ដោយឡែក នៅពេលដែលលោកនិយាយអំពីសេដ្ឋកិច្ចមួយកំពុងស្ថិតនៅក្នុងសភាពមានវិបត្តិ សេដ្ឋកិច្ចក្នុងន័យនេះគាត់ចង់បញ្ជាក់អំពីស្ថានភាពឬទំហំនៃសេដ្ឋកិច្ចមួយ[5]។ ឧទាហរណ៍៖ ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចជាតិ សេដ្ឋកិច្ចតំបន់ ឬស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក។ ម៉្យាងទៀត គាត់បានបញ្ជាក់ថា «សេដ្ឋកិច្ច គឺជាការសិក្សារិះរកមធ្យោបាយ សម្រាប់លើកកម្ពស់ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពធនធានដែលមាននៅក្នុងសង្គមនិងដើម្បីបំពេញឱ្យបាននូវសេចក្តីត្រូវការរបស់ខ្លួន»។ ពាក្យ សេដ្ឋកិច្ច ន័យនេះលោកសម្តៅកម្មវត្ថុសិក្សាវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ឬទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ច។

---

[3] Economic Principles Problems and Policies by Mc Connell and Brue, Fourteenth Edition 1999,P.5

[4] Logistical Management: by Donold J. Bowersox and David J. Closs, 1996 P.5

[5] Microeconomics by Robert S. Pindyck and Daniel L. Rubinfeld, 1995, P.10-12

១.២-ប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចវិទ្យា

ជាការពិត ដើម្បីរកឱ្យឃើញនូវប្រសិទ្ធភាព ក្នុងការប្រើប្រាស់កត្តាផលិតកម្មដែលមានក្នុងការផលិតទំនិញ សម្រាប់បំពេញសេចក្តីត្រូវការនៅក្នុងសង្គមមនុស្ស គឺត្រូវយល់ពីកម្មវត្ថុនៃប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចវិទ្យាសាស្ត្រ[6]*។ នៅពេលឱ្យនិយមន័យរបស់វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច សេដ្ឋវិទូអង់គ្លេស* (JeanBaptisteSay.176701832) *បានសរសេរថា "ទស្សនៈ ស្តីពីសេដ្ឋកិច្ចនយោបាយបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា តើធនធានធម្មជាតិនានាកើតឡើងដូចម្តេច? និងប្រើប្រាស់ដូចម្តេច? ដើម្បីបំពេញឱ្យបាននូវសេចក្តីត្រូវការរបស់សង្គមមនុស្ស"។ គួបផ្សំទស្សនៈខាងលើនេះ ទស្សនវិទូសេដ្ឋវិទូ និងជាទ្រឹស្តីនៃសង្គមនិយម អាល្លឺម៉ង់ បានសរសេរថា*(Karl Mark, 1818-1883) *"សេដ្ឋកិច្ចនយោបាយជាវិទ្យាសាស្ត្រសិក្សាពីក្រឹត្យក្រម មុខងារ និងការអភិវឌ្ឍន៍ ទំនាក់ទំនងមនុស្សនិងមនុស្សតាមរយៈផលិតកម្ម ការបែងចែក ការផ្លាស់ប្តូរ និងការប្រើប្រាស់ធនធាននានាក្នុងដំណាក់កាលនៃការអភិឌ្ឍន៍សង្គមមនុស្ស"។ ដោយឡែក អាល់ហ្វ្រេដ ម៉ារស្សាល* (Alfred Marchall, 1842-1924) *សេដ្ឋកិច្ចវិទូអង់គ្លេសបានអះអាងថា "ទស្សនៈវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចជាសកម្មភាពជីវភាពធម្មតារបស់មនុស្ស "ក្នុងន័យនេះលោកចង់គូសបញ្ជាក់ថា "បញ្ហាជ្រើសរើសក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអំពីការប្រើប្រាស់ភោគទ្រព្យធម្មជាតិដែលមានសម្រាប់បំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់មនុស្សជាបញ្ហាទូទៅដែលត្រូវជួបជាប្រចាំក្នុងជីវភាពនៃការរស់នៅ"។ ជាក់ស្តែងការជ្រើសរើសនេះក្នុង ជីវភាពរស់នៅយើងជួបប្រទះស្ទើរគ្រប់វិនាទី ឧទាហរណ៍ ការបែងចែកពេលវេលាដែលមានកំណត់រវាងការសិក្សា និងការកំសាន្ត ឬការឈប់សម្រាកជាដើម។*

ទស្សនៈវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលផ្តល់ដោយសេដ្ឋវិទូខាងលើគេអាចសន្និដ្ឋានថា ពិតមែនតែទម្រង់នៃទស្សនៈទាំងអស់នេះមានលក្ខណៈខុសៗគ្នា ប៉ុន្តែជាទូទៅមានអត្ថន័យប្រហាក់ប្រហែលគ្នា។ ដូច្នេះយើងអាចឱ្យនិយមន័យរួមគ្នាថា "វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចជាការសិក្សាស្រាវជ្រាវរកវិធី ដោយធ្វើយ៉ាងដោះស្រាយបញ្ហាប្រើប្រាស់ និងគ្រប់គ្រងធនធានសេដ្ឋកិច្ចដែលមានដោយកម្រឱ្យបានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងស័ក្តិសិទ្ធិ ដើម្បីបំពេញឱ្យតម្រូវការរបស់សង្គមមនុស្ស"។ ក្នុងបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ជាពិសេសប្រទេសក្រីក្រ ប្រសិនបើយើងនិយាយអំពីការប្រើប្រាស់ធនធានដែលមានបានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ពោលស្របទៅតាមសេចក្តីត្រូវការជាក់ស្តែងរបស់សង្គម និងឱ្យបានប្រកបដោយភាពស័ក្តិសិទ្ធិ ប្រការនេះបានចេញជាផ្លែផ្កានូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់ប្រកបដោយចីរភាព និង

[6] Economic: Theory and Applications by Hoon Hian Teck, Koh Ai Tee, Anthony Chin and Euston Quah, International Edition 2003, P.23-24

មានសមធម៌ គឺជាការពិបាក និងស្មុគ្រស្មាញ។ ស្របទៅតាមសេចក្តីត្រូវការរបស់សង្គមសំដៅទៅលើការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស ធនធានធម្មជាតិ និងទំនិញវិនិយោគដែលមានក្នុងប្រទេសឱ្យអស់លទ្ធភាព និងស្របទៅតាមលក្ខខណ្ឌ នៃការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច។ ឆ្លងតាមរយៈការប្រើប្រាស់ឱ្យអស់លទ្ធភាព និងស្របតាមលក្ខខណ្ឌតាមរយៈការប្រើប្រាស់ឱ្យអស់លទ្ធភាព និងស្របតាមលក្ខខណ្ឌនៃការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច។ ប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចវិទ្យាសាស្ត្រត្រូវបានបែងចែកជាបីសំខាន់ៗគឺៈ

ក.សេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី (Free market economy)

ក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី កម្មសិទ្ធលើធនធានសេដ្ឋកិច្ច មួយភាគធំស្ថិតនៅក្នុងវង្វង់នៃការគ្រប់គ្រងរបស់ផ្នែកឯកជន ដែលជានីតិបុគ្គលនិងរូបវន្តបុគ្គល។ ដោយឡែកយន្តការគ្រប់គ្រង និងសម្របសម្រួល គឺផ្អែកទាំងស្រុងលើយន្តការទីផ្សារដែល«តាមទ្រឹស្តីក្លាស៊ិក ហៅថាជាសេដ្ឋកិច្ចដែលធ្វើនិយ័តកម្មដោយខ្លួនឯង (Economy is self -regulating)»។ ប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចបែបនេះសេចក្តីសម្រេចចិត្តក្នុងការបែងចែកធនធាន ជាសេរីភាពរបស់ភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចនីមួយៗ។ ជាការពិត សេរីភាពនេះអាស្រ័យទៅនឹងសេក្តីត្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ក្នុងសង្គមសេដ្ឋកិច្ច ពីព្រោះមុននឹងផលិតរបស់អ្វីមួយភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចដែលជាផលិតករត្រូវសិក្សាអំពីសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជន ឬអ្នកប្រើប្រាស់។ ករណី នេះច្បាស់ណាស់ថាសកម្មភាពផលិតកម្ម ការផ្លាស់ប្តូរ និងការប្រើប្រាស់ទំនិញនិងសេវាជាទូទៅត្រូវមានសេរីភាពបរិបូរណ៍។ ក្នុងក្របខ័ណ្ឌសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចនីមួយៗត្រូវគ្រប់គ្រងដោយខ្លួនឯងនូវអត្ថប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួន និងខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើឱ្យស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនកាន់តែល្អប្រសើរតាមរយៈការប្រកួតប្រជែង[7]។

អាដាម ស្មីត សេដ្ឋវិទូក្លាស៊ីក (Adam Smith, 1723-1790 បានអះអាងក្នុងស្នាដៃល្បីល្បាញឈ្មោះ «ភោគទ្រព្យប្រជាជាតិ» ដែលបាននិពន្ធក្នុងឆ្នាំ១៧៧៦ ថាក្នុងអាជីវភាពសេដ្ឋកិច្ច សកម្មភាពរបស់បុគ្គលម្នាក់ៗប្រព្រឹត្តទៅតាមអត្ថប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួនដែលពិនិត្យមើលទៅហាក់ដូចជា«ដៃអរូបី» សម្រាប់ចូលរួមបង្កើត អត្ថប្រយោជន៍សង្គមទាំងមូល។ ដូច្នេះ ដៃអរូបី" មានសកម្មភាពក្នុងសេដ្ឋកិច្ចនាំឱ្យការបែងចែកធនធានសេដ្ឋកិច្ចមានប្រសិទ្ធភាព ប្រការនេះរដ្ឋមិនចាំបាច់ ធ្វើអន្តរាគមន៍នោះទេ។ អាដាម ស្មីត បានអះអាងទៀតថា ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសេដ្ឋកិច្ចបែបទីផ្សារសេរីមានលក្ខណៈល្អប្រសើរពីព្រោះៈ

- ការប្រើប្រាស់ធនធានសេដ្ឋកិច្ច ប្រកបដោយវិចារណភាព

---

7 Leo Melamed, "Evolution of the International Monetary Market " Cato Journal, 8:2, Fall 1988 P.393-404

- មានកំណើនផលិតកម្ម និងអាចកាត់បន្ថយអត្រានិកម្មភាព

- សេដ្ឋកិច្ចមានស្ថិរភាព

ដូច្នេះហើយអ្នកនិយមសេដ្ឋវិទ្យាស៊ីកនៅមានជំនឿថាក្នុងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចរដ្ឋពុំចាំបាច់លូកដៃធ្វើអន្តរាគមន៍ រដ្ឋមានតួនាទីត្រឹមជាអ្នកការពារកម្មសិទ្ធិ ឬជាអ្នកបង្កើត និងចាត់ចែងស្ថាប័នសង្គមព្រមទាំងចងក្រងឡើងនូវមូលដ្ឋានច្បាប់ផ្សេងៗដែលចាំបាច់សម្រាប់ជំរុញ និងសម្របសម្រួលការប្រព្រឹត្តទៅនៃប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារប៉ុណ្ណោះ[8]។ ទន្ទឹមនឹងនេះដែរប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារអាចនឹងដំណើរការទៅបានមានប្រសិទ្ធភាព គឺដោយសារមានសមាស ភាពយន្តការទីផ្សារសំខាន់ៗប្រាំដូចខាងក្រោម៖

-កម្មសិទ្ធិឯកជន៖ ក្នុងទ្រឹស្តីប្រព័ន្ធកិច្ចទីផ្សារធនធានសម្ភារៈមួយភាគធំ ជាកម្មសិទ្ធិរូបវន្តបុគ្គល ឬនីតិបុគ្គលនិងមួយផ្នែកទៀតជាកម្មសិទ្ធិសាធារណៈ។ កម្មសិទ្ធឯកជនជាមួយនឹងភាពគ្រប់បែបយ៉ាងអាចធ្វើឱ្យម្ចាស់ កម្មសិទ្ធិទិញ ត្រួតពិនិត្យ ប្រើប្រាស់និងលក់ធនធានសម្ភារៈដែលជាកម្មសិទ្ធរបស់ខ្លួនក្នុងគោលបំណងស្វែងរកចំណូលសម្រាប់បំពេញ សេចក្តីត្រូវការរបស់ខ្លួនដោយសេរី។ ទន្ទឹមនោះរដ្ឋតាមរយៈស្ថាប័នច្បាប់គឺជាអ្នកធានា និងទទួលស្គាល់កម្មសិទ្ធិផ្ទេរកម្ម សិទ្ធិរបស់ខ្លួនទៅអ្នកដទៃ។ ក្នុងប្រព័ន្ធនេះ រដ្ឋជាអាជ្ញាកណ្តាល ជាអ្នកពិន័យ និងលើកទឹកចិត្តដល់ភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចនានា។ ស្របនឹងសេរីភាពដ៏ទូលំទូលាយនេះការប្រើប្រាស់កម្មសិទ្ធិឯកជនក៏មានការកំណត់ដែរ ជាពិសេសការប្រើប្រាស់ធនធានដែលនាំឱ្យប៉ះពាល់ដល់បរិស្ថានសង្គម និងបរិស្ថានធម្មជាតិ។ ម៉្យាងទៀតធនធានមួយចំនួនត្រូវស្ថិតនៅជាកម្មសិទ្ធិរបស់រដ្ឋ ទោះជាក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរីក៏ដោយគេទទួលស្គាល់ថា ដើម្បីជំរុញឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ធនធានសេដ្ឋកិច្ចរដ្ឋត្រូវមានកម្មសិទ្ធិលើធនធានមួយចំនួនជាការចាំបាច់។

សេរីភាពក្នុងការជ្រើសរើស លក្ខខណ្ឌសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ដែលជិតស្និទ្ធជាមួយនឹងកម្មសិទ្ធឯកជនគឺ សេរីភាពសហគ្រិនក្នុងការជ្រើសរើស។ ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី សេរីភាពជ្រើសរើសរបស់សហគ្រិនមានសារៈ សំខាន់ណាស់ក្នុងការទទួលខុសត្រូវ និងការសម្រេចចិត្ត ដើម្បីការប្រើប្រាស់ឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាពនិងដើម្បីឱ្យមានជាអតិបរមានូវធនធាន ដែលមានតាមរាល់មធ្យោបាយ និងនីតិវិធីដែលមានក្នុងរង្វង់នៃប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ។

សេរីភាពសហគ្រិនមានន័យថា៖ ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិអាចទិញដូរដោយសេរីនូវធនធាន

[8] អនុក្រឹត្យលេខ ៤៦ អន,ក្រ របស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ស្តីពីការបង្កើតអគ្គនាយកដ្ឋានកស្តុការ និងហិរញ្ញវត្ថុ ភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី១១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០០៧

សេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់ប្រើប្រាស់ និងចាត់ចែងធនធានទាំងនោះក្នុងគោលបំណង់ដំណើរការផលិតទំនិញ ឬសេវាតាមការជ្រើស រើសមុខរបរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ហើយមានសិទ្ធិ ក្នុងការលក់ដូរទំនិញទាំងនេះក្នុងផ្សារតាមតម្លៃ និងបរិមាណ ផលិតផល និងតាមការសម្រេចចិត្តរបស់ខ្លួនដោយគ្មានឧបសគ្គ ឬការកំណត់ផ្សេងៗដែលរៀបចំដោយភាគីរដ្ឋឡើង។ ទន្ទឹមនឹងនោះគ្មានណាត្រូវហាមឃាត់សហគ្រិន ក្នុងការសម្រេចចិត្តចូលធ្វើអាជីកម្មក្នុងវិស័យណាមួយដែលជាផ្នែករបស់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ ឬចាកចេញពីអាជីវកម្មវិស័យនោះទេ លើកលែងតែប៉ះពាល់ដល់ សណ្ដាប់ធ្នាប់ សង្គម ឬបរិស្ថាន។ ជាមួយគ្នានេះដែរ សេរីភាពក្នុងការជ្រើសរើសមានន័យថា៖

-ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិធនធានសេដ្ឋកិច្ច(ធនធានធម្មជាតិ កម្លាំងពលកម្ម និងទំនិញវិនិយោគ) អាចប្រើប្រាស់ជួល ឬលក់ ធនធានទាំងនេះតាមការយល់ឃើញរបស់ខ្លួន ឧទាហរណ៍៖ ម្ចាស់កម្លាំងពេលអាចព្រមព្រៀងលក់កម្លាំងពលកម្មតាមតម្លៃនៃសកម្មភាពរបស់ខ្លួន។

-អ្នកប្រើប្រាស់ មានសេរីភាពក្នុងក្របខ័ណ្ឌថវិកា ឬចំណូលដែលខ្លួនមានសម្រាប់ទិញទំនិញ និងសេវាក្នុងតម្លៃ និងបរិមាណដែលខ្លួនយល់ថា សមស្រប និងបំពេញបំណងរបស់ខ្លួនបាន។

ក្នុងប្រការទាំងនេះគួរកត់សម្គាល់ថា៖ សេរីភាពរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ មានលក្ខណៈទូលំទូលាយណាស់ ពីព្រោះសេរីភាពរបស់ផលិតករតាមការជាក់ស្ដែងស្ថិតក្នុងព្រំដែននៃសេចក្ដីត្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ជា អ្នកសម្រេចឱ្យផលិតករថា តើត្រូវផលិតអ្វី? ផលិតដូចម្ដេច? ផលិតចំនួនប៉ុន្មាន? ពីព្រោះផលិតករមិនអាចផលិតអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់មិនប្រាថ្នានោះទេ។ បទពិសោធន៍ និងការអនុវត្តន៍ ជាក់ស្ដែងបានបង្ហាញច្បាស់ពីបញ្ហាទាំងនេះ។

-អត្ថប្រយោជន៍បុគ្គល ដោយសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី មានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចបុគ្គល គ្មានអ្វីគួរឿងឆ្ងល់ថាកម្លាំងចលករសេដ្ឋកិច្ចស្ថិតក្នុងការជំរុញផលប្រយោជន៍បុគ្គលនោះទេ។ ភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចនីមួយៗមានគោលបំណងដូចគ្នាគឺត្រូវធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីឱ្យអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនបានទទួលផលប្រយោជន៍ច្រើន ជាពិសេសបានទទួលចំណូលជាអតិបរមាក្នុងហានិភ័យជាអប្បបរមា។ ជាមួយគ្នានោះ ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិធនធានខិតខំលក់ ឬជួលធនធានទាំងនេះ ក្នុងតម្លៃខ្ពស់ ឯអ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងពេលទិញទំនិញ ឬសេវា ត្រូវការអ្វីដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងតម្លៃទាប។ និយាយរួមសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរីបង្ហាញឡើងពីអត្ថប្រយោជន៍បុគ្គលក្នុងការបង្កើតមូលដ្ឋានជាគំរូសម្រាប់ការប្រព្រឹត្តទៅរបស់ភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចនីមួយៗក្នុងការអនុវត្តន៍សេរីភាពជ្រើសរើសរបស់ខ្លួន។ ក្នុងន័យនេះ លំនាំអត្ថប្រយោជន៍បុគ្គលមាន តួនាទីសម្របសម្រួល និងធ្វើឱ្យរលូនទៅតាមគន្លងសេដ្ឋកិច្ច

ទីផ្សារ ពីព្រោះប្រសិនបើខ្វះលំនាំនេះភាពអនាធិបតេយ្យនឹងកើតឡើង។

-ការប្រកួតប្រជែង: សេរីភាពក្នុងការជ្រើសរើសដែលប្រព្រឹត្តទៅក្នុងគោលបំណងដើម្បីទទួលចំណូលសម្រេចបានដោយឆ្លងកាត់ការប្រកួតប្រជែង។ ការប្រកួតប្រជែងអាចធ្វើទៅបានក្នុងករណីវត្តមានអ្នកលក់ និងអ្នកទិញច្រើនក្នុងទីផ្សារ ហើយនឹងសេរីភាពអ្នកលក់ និងទិញ។ ជាទូទៅនៅពេលមានវត្តមានអ្នកលក់ និងអ្នកទិញច្រើនលើទីផ្សារ ជាប្រការដែលមិនអាចធ្វើឱ្យអ្នកលក់ ឬអ្នកទិញណាម្នាក់កំណត់ឬមានឥទ្ធិពលលើតម្រូវការ ឬការផ្គត់ផ្គង់លើមុខទំនិញណាមួយឡើង ជាពិសេសគេមិនអាចមានឥត្ថិពលលើថ្លៃទំនិញបានទេ។ ទនម្ទឹមនឹងនេះ យើងដឹងថាកាលណាបរិមាណទំនិញ ឬសេវាមួយមានចំនួនតិច ថ្លៃទំនិញ ឬសេវានោះ នឹងមានតម្លៃខ្ពស់ម៉្យាងទៀតផលិតករមួយចំនួនតូចអាច ព្រួតដៃគ្នា ដើម្បីនឹងកាត់បន្ថយការផ្គត់ផ្គង់ ហើយជាបន្ត ពួកគេអាចតម្លើងថ្លៃទំនិញបាន។ នេះជាករណីមួយ ក៏ប៉ុន្តែជាទូទៅខ្លឹមសារការប្រកួតប្រជែង គឺសំដៅពេលណាដែលក្នុងទីផ្សារមានចំនួនអ្នកលក់ និងអ្នកទិញច្រើន ដូច្នេះភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចនីមួយៗមិនអាចតម្លើងថ្លៃទំនិញ ឬកាត់បន្ថយការផ្គត់ផ្គង់បានឡើយ។ ក្នុងន័យនេះ អ្នកលក់មានឥទ្ធិពលតិចណាស់ក្នុងការកាត់បន្ថយផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីតម្លៃថ្លៃទំនិញ ឬសេវា។ ដូចគ្នានឹងអ្នកប្រើប្រាស់ដោយមានចំនួនលើសលប់ក្នុងទីផ្សារ ហើយតាមធម្មតាម្នាក់ៗមានចំណង់ចំណូលចិត្តដាច់ដោយឡែកពីគ្នា និងគ្មានអ្នកណាអាស្រ័យដោយអ្នកណា ដូច្នេះគេមិនអាចនិងពួតដៃគ្នាដើម្បីកាត់បន្ថយ ឬបង្កើនតម្រូវការក្នុងសង្គម និងបញ្ចុះតម្លៃទំនិញ ឬសេវាបានទេ។ គួរកត់សម្គាល់ថាការផ្ដល់សេរីភាពនៅក្នុងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច គឺជាមូលដ្ឋានរស់របស់ការប្រកួតប្រជែង។ តាមរយៈនេះសេរីភាពអាចទប់ស្កាត់មិនឱ្យមានជម្លោះ និងការវិវាទរវាងផលិតករ និងអ្នកប្រើប្រាស់នៅក្នុងការស្វែងរកលាភ ឬផលប្រយោជន៍ រៀងៗខ្លួនពីព្រោះការប្រកួតប្រជែងបង្កើតព្រំដែនសម្រាប់ដំណើរប្រព្រឹត្តទៅនៃការស្វែងរកអត្ថប្រយោជន៍បុគ្គល។ ជារួមការប្រកួតប្រប្រជែងជាកម្លាំង ឬជាយន្តការដ៏សំខាន់ក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ ជាពិសេសការជំរុញឱ្យមានការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទំនើប ដើម្បីលើកកម្ពស់ គុណភាពទំនិញ និងកាត់បន្ថយថ្លៃដើមក្នុងផលិតកម្ម។ ម៉្យាងទៀតនៅក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ ការប្រកួតប្រជែងជំរុញឱ្យផលិតករចេញ-ចូលពីវិស័យមួយទៅវិស័យណាមួយក្នុងសេដ្ឋកិច្ចជាតិតាមបំណង និងការជ្រើសរើសរបស់ខ្លួន។ អត្ថន័យការប្រកួតប្រជែង ក្នុងចំណុចនេះមានសារៈសំខាន់ណាស់ សម្រាប់រក្សាឱ្យបាននូវស្ថេរភាពសេដ្ឋកិច្ចយូរអង្វែង។ សេរីភាពក្នុងការផ្លាស់ប្ដូរពីអាជីវកម្មមួយទៀត មានភាពចាំបាច់ណាស់សម្រាប់ សម្របសម្រួលសេចក្ដីត្រូវការរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ រួមទាំងការលើកកម្ពស់របៀប

គ្រប់គ្រងថ្មី មានបច្ចេកវិជ្ជាទំនើប និងការផ្គត់ផ្គង់ធនធានសេដ្ឋកិច្ច។

-ប្រព័ន្ធបង្កើតថ្លៃប្រព័ន្ធទីផ្សារ ឬប្រព័ន្ធបង្កើតថ្លៃជាយន្តការសម្របសម្រួលដ៏សំខាន់នៃសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ។ ដំណោះស្រាយក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទំនិញ និងសេវា រវាងផលិតករនិងអ្នកប្រើប្រាស់ប្រព្រឹត្តទៅក្នុងទីផ្សារ ស្ថិតនៅលើថ្លៃទំនិញ ចំណែកការបង្កើតថ្លៃទំនិញ ស្ថិតនៅលើបរិមាណតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ។ ការព្រមព្រៀងគ្នាក្នុងការផ្លាស់ប្តូរ ជាពិសេសសមតាមបរិមាណតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់បង្កើតបានជាថ្លៃទីផ្សា។ ផ្អែកលើថ្លៃទីផ្សារ និងស្ថានភាពទីផ្សារ ផលិតករអាចជ្រើសរើសបរិមាណ និងមុខទំនិញដែលខ្លួនត្រូវផលិត ហើយដែលយល់ថា នឹងអាចមានអត្ថប្រយោជន៍ដល់ខ្លួន។ ថ្លៃគឺជាសញ្ញាក់ប្រាប់ផលិតករ និងអ្នកប្រើប្រាស់ តើត្រូវមានសកម្មភាពដូចម្តេចក្នុងទីផ្សារ?។ ប្រសិនបើទំនិញ ឬសេវាមិនអាចលក់បានតាមថ្លៃដើមដែលបានផលិតនោះទេ មានន័យថា ទំនិញ និងសេវាទាំងនេះមានតម្រូវការទាប ឬមានគុណភាពមិនស្របទៅនឹងថ្លៃសញ្ញានេះជាព័ត៌មានសម្រាប់ផលិតករក្នុងការពិចារណា ដើម្បីកាត់បន្ថយបរិមាណ ឬកែតម្រូវផលិតកម្ម របស់ខ្លួនឱ្យស្របទៅនឹងតម្រូវការទីផ្សារ។ ប្រសិនបើថ្លៃទំនិញកើនឡើងខ្ពស់ មានន័យថាបរិមាណទំនិញ ទាំងនេះមានតំការខ្ពស់ប្រការនេះជាសញ្ញាសម្រាប់ផលិតករបង្កើនផលិតកម្មបន្ថែមស្របទៅតាមតម្រូវការទីផ្សារ។ ការកាត់បន្ថយ និងការបង្កើនផលិតកម្ម និងការឡើងចុះថ្លៃទំនិញផ្លាស់ប្តូររហូតដល់កម្រិតមួយដែលកិច្ចព្រមព្រៀងគ្នា ក្នុងខណៈដែលទំនិញមានបរិមាណស្មើនឹងតម្រូវការតាមរយៈសមភាពតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ក្នុងទីផ្សារបង្កើតបានជាថ្លៃសមតាដែលហៅថា ថ្លៃទីផ្សារ។ ផ្អែកតាមរយៈថ្លៃនេះផលិតករ និងអ្នកប្រើប្រាស់អាចផកែតម្រូវការជ្រើសរើសរបស់ខ្លួន ដើម្បីទទួលអត្ថប្រយោជន៍ដែលខ្លួនប្រាថ្នាឱ្យបានជាតិបរមា។ ដូច្នេះថ្លៃទំនិញមាននាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាចំបងរបស់សេដ្ឋកិច្ចថាតើត្រូវផលិតអ្វី? ផលិតដូចម្តេច? និងត្រូវបែងចែកចំណូលយ៉ាងណា? រវាងភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចនីមួយៗ។ ក្នុងក្រខ័ណ្ឌនេះលោក អាដាមស្មីត បានចាត់ទុកទីផ្សារ ជាអ្នកសម្របសម្រួលដ៏សំខាន់។ យន្តការប្រកួតប្រជែងតាមរយៈ ថ្លៃនិងគុណភាពទំនិញ មានតួនាទីសម្របសម្រួល និងជំរុញឱ្យសេដ្ឋកិច្ចដំណើរការទៅតាមលំដាប់លំដោយនិងលើកកម្ពស់ការប្រើប្រាស់ធនធានដែលមាន ជាពិសេសរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតឱ្យមានសហគ្រិនដែលមានទេពកោសល្យ និងមានសមត្ថភាពចូលរួមក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម។ ទន្ទឹមនឹងនេះអត្ថប្រយោជន៍បុគ្គលក្នុងការស្វែងរកប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ត្រូវអនុវត្តក្នុងលក្ខខ័ណ្ឌការប្រកួតប្រជែងដោយយុត្តិធម៌។

ខ. សេដ្ឋកិច្ចបញ្ជា (Command economy)

ផ្ទុយនឹងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចបញ្ជារដ្ឋ មានកម្មសិទ្ធិលើធនធាន និងកត្តាផលិតកម្មស្ទើរតែទាំងអស់ ឯយន្តការគ្រប់គ្រង និងសម្របសម្រួលផ្អែកលើមូលផែនការរបស់រដ្ឋមានន័យថា ដំណើរការផលិតកម្មស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់រដ្ឋស្ទើរទាំងស្រុង។ ដំណោះស្រាយធំៗទាក់ទងទៅនឹងផលិតកម្ម ការប្រើប្រាស់ ការបែងចែកធនធានផ្សេងៗ ត្រូវស្ថិតនៅក្រោមការកំណត់របស់រដ្ឋ។ សហគ្រាសជាកម្មសិទ្ធិរបស់រដ្ឋ ដូច្នេះសកម្មភាពភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ច ទាំងក្នុងផលិតកម្ម ការបែងចែកព្រមទាំងការផ្លាស់ប្តូរទំនិញ និងសេវាស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យ និងអនុវត្តតាមផែនការរបស់រដ្ឋ។ និយាយរួមផែនការផលិតកម្មរបស់សហគ្រាសនីមួយៗចាត់ចែង និងត្រួតពិនិតដោយរដ្ឋដែលមានក្រុមប្រឹក្សាផែនការីជាតំណាង ហើយជាទៅផែនការីទាំងនេះជាអ្នកកំណត់ចំពោះសហគ្រាលនីមួយៗពីបរិមាណផលិតផល និងតើត្រូវផលិតផលអ្វី?សម្រាប់អ្នកណា? ចំនួនប៉ុន្មាន? ដូច្នេះសមាមាត្របរិមាណផលិតកម្មរវាងទំនិញវិនិយោគ និងទំនិញប្រើប្រាស់សម្រាប់ប្រជាពលរដ្ឋត្រូវបានគ្រប់គ្រង និងកំណត់ដោយផែនការរដ្ឋ។ ទន្ទឹមនោះគួរកត់សម្គាល់ថាប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចតាមរបៀបសេដ្ឋកិច្ចបញ្ជា ឬសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរីសុទ្ធសាធពុំមានលក្ខណៈប្រាកដនិយមឡើយ។

ដាក់ស្តែងការបកស្រាយខាងលើគ្រាន់តែជាអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ការយល់ដឹងជារួមតែប៉ុណ្ណោះ។ បទពិសោធន៍ ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចកន្លងមកបានបង្ហាញឱ្យឃើញថាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសេដ្ឋកិច្ចទាំងអស់ក្នុងពិភពលោកនេះមានលក្ខណៈជាប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះ ឬមួយសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះបែបផែនការ ឬមួយសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះបែបទីផ្សារ។

គ.សេដ្ឋកិច្ចចម្រុះ (Mixes economy)

ក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះយន្តការរដ្ឋ និងយន្តទីផ្សារ មានតួនាទីសំខាន់ដូចគ្នាក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាថា តើត្រូវផលិតអ្វី? ផលិតដូចម្តេច? សម្រាប់អ្នកណា? ក្នុងការអនុវត្តកន្លងមកប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះច្រើនស្ថិតនៅចន្លោះជាសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះបែបទីផ្សារ ពីព្រោះថានៅក្នុងសកម្មភាព សេដ្ឋកិច្ចជាច្រើនដោយផ្អែកឯកជន ហើយសកម្មភាពមួយចំនួនទៀតដើរតួដោយរដ្ឋខ្លួនឯងតាមរយៈការអនុវត្តបទបញ្ញត្តិផ្សេងៗ ព្រមទាំងកំណត់ការយកពន្ធ និងការឧបត្ថម្ភធនជាដើម។ ពិសេសជាងនេះទៅទៀត រដ្ឋមានតួនាទីយ៉ាងសកម្មក្នុងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចដែលមានក្នុងដៃសម្រាប់សម្របសម្រួលក្នុងការដំណើរការអភិវឌ្ឍ សេដ្ឋកិច្ចដូចជា អនុវត្តន៍គោលនយោបាយសារពើពន្ធដើម្បីរក្សាស្ថេរភាពការផ្គត់ផ្គង់ និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ព្រមទាំងផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ និងសេវាសាធារណៈ ជាពិសេសទំនិញ និងសេវាដែលអវត្តមានក្នុងទីផ្សារ ឬមានពុំគ្រប់គ្រាន់ជា

ដើម។ តាមរយៈនេះដែរ ការធ្វើអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋអាចកែសម្រួល និងបំពេញចន្លោះនូវកង្វះខាតរបស់យន្តការទីផ្សារ និងដើម្បីផ្ទេរសកម្មភាពទាំងនេះឱ្យក្លាយទៅជាសកម្មភាពមានប្រយោជន៍សម្រាប់សង្គមជាតិទាំងមូល។

គួរកត់សម្គាល់ថា កម្មសិទ្ធិឯកជនលើធនធានសេដ្ឋកិច្ច និងការគ្រប់គ្រងឈរលើមូលដ្ឋានសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ គឺមានលក្ខណៈដូចគ្នានឹងកម្មសិទ្ធិសង្គមលើធនធានសេដ្ឋកិច្ច និងការគ្រប់គ្រងមានលក្ខណៈសេដ្ឋកិច្ចផែនការដែលជានិច្ចកាលមិនមានភាពស្របគ្នានោះទេ។

២-ទំនាក់ទំនងនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច

២.១-គោលការណ៍នយោបាយសេដ្ឋកិច្ច

នៅក្នុងយុគសម័យសកលភាវូបនីយកម្មសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចនេះ គឺជាបាតុភូតមួយដែលមានអត្ថន័យ និងសារសំខាន់កាន់តែសំខាន់ឡើងៗពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ។ ពិភពលោកបាននឹងកំពុងតែតាមដានយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើដំណើរចរចារក្នុងក្របខ័ណ្ឌអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក។ ដែលបច្ចុប្បន្នប្លុកពាណិជ្ជកម្មដែលមានការអភិវឌ្ឍន៍ខ្ពស់ជាងគេគឺសហភាពអឺរ៉ុប។

+ សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចៈបច្ចុប្បន្ននេះគេអាចឃើញដោយប្រត្យក្សថា សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច បានបង្កើតឱ្យមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធ រវាងប្រទេសដែលចូលរួមតាមរយៈដំណើរការសេរីភាវូបនីយកម្មទំនិញសេវាចរាចរមូលធន និងកម្លាំងពលកម្មព្រមទាំងកិច្ចការសម្របសម្រួលផ្នែកនយោបាយ សេដ្ឋកិច្ចហិរញ្ញវត្ថុ ប្រព័ន្ធច្បាប់ លិខិតបទដ្ឋាន ស្តង់ដារ និង គុណភាពទំនិញប្រព័ន្ធផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានផ្សេងៗ។ ប្រការទាំងនេះ គឺជាកត្តាដ៏មានសារសំខាន់ក្នុងការជំរុញដំណើរការសកលភាវូបនីយកម្មសេដ្ឋកិច្ចព្រមទាំងការបង្កើត «វិមាត្រសេដ្ឋកិច្ច» ចលនភាពនៃកត្តាផលិតកម្ម និងបញ្ចុះថ្លៃទំនិញនាំចូល។ ដូច្នេះលទ្ធផលចុងក្រោយនៃសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចគឺការទាក់ទាញវិនិយោគសម្រាប់កំណើនផលិតភាពនៃកត្តាផលិតកម្ម និងជំរុញ «ឧត្តមភាពប្រៀបធៀប» (comparative advantage) របស់ជាតិតាមរយៈការចូលរួមក្នុងការប្រណាំងប្រជែងជាលក្ខណៈអន្តរជាតិ និងក្នុងដំណើរការការឯកទេសកម្ម។

ទន្ទឹមនឹងនោះគួរកត់សម្គាល់ថា សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច គឺជាដំណើរការដែលបែងចែកចេញជាដំណាក់ៗហើយក្នុងនោះគេកំណត់កម្រិតនៃនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម ដែលកាត់បន្ថយ ឬលុបបំបាត់រនាំងពាណិជ្ជកម្មរវាងប្រទេសសមាជិក។ ជាទូទៅគេចែករបាំងពាណិជ្ជកម្មជាពីរៈ ទីមួយ របាំងពាណិជ្ជកម្មសារពើពន្ធដែលក្នុងនោះរួមមាន ពន្ធនាំចេញនាំចូល និងទីពីររបាំងមិនមែនសារពើពន្ធ ដែលក្នុងនោះ គឺជាការកំណត់ចំនួនបរិមាណទំនិញនាំចូលកម្រិតបរិមាណទំនិញនាំចេញដោយស្ម័គ្រចិត្ត (voluntary export restraints) តាមដាន

វិធានការច្បាប់ លិខិតបទដ្ឋាន ព្រមទាំងបែប បទបច្ចេកទេស និងផ្នែករដ្ឋបាល ដែលតម្រូវឱ្យ គោរពតាម ហើយជាទូទៅប្រការទាំងអស់នេះ ធ្វើឱ្យរាំងស្ទះដល់សកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម។ ទន្ទឹមនឹងនេះគួរកត់សម្គាល់ថា ការឧបត្ថមធន ដើម្បីទ្រទ្រង់ការនាំចេញក៏ជាផ្នែកមួយនៃគោល នយោបាយរបាំងមិនពាណិជ្ជកម្មផងដែរ។

ជាទូទៅសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច អាច មានសណ្ឋានផ្សេងៗគ្នាស្របទៅតាមកម្រិតនៃកា រវិវត្តរបស់តំបន់នីមួយៗ។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណា ក៏ដោយកម្រិតនីមួយៗសុទ្ធតែមានគោលរណ៍រួម ដែលក្នុងនោះគេអាចចែកចេញជាដំណាក់ កាលសំខាន់ៗដូចជា:

ក.តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី:ពាណិជ្ជកម្ម សេរី ជាគោលរណ៍សំខាន់កម្រិតទី១ នៃសមា ហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច ដែលក្នុងនោះជាដំបូងគេ ផ្តោតជាសំខាន់ទៅលើការលុបបំបាត់របាំងផ្សេ ងៗសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មទំនិញ និងសេវា រវាង ប្រទេសចូលរួម។ ក្នុងគោលតបំណង់នេះ ប្រទេសចូលរួមបានឯកភាពគ្នា លុបបំបាត់ របាំងពន្ធគយ និងកូតា និងរបាំងមិនមែនពន្ធ គយផ្សេងៗទៀត។ ទន្ទឹមនឹងនោះការលុប បំបាត់ការើសអើងផ្សេៗការគោរពគោលការណ៍ ប្រព្រឹត្តកម្មជាតិ និងគោលការណ៍តម្លាភាពត្រូវ បានចាត់ទុកថាជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ពាណិជកម្ម សេរី។ ករណីខ្វះការអនុគ្រោះត្រូវបានអនុវត្ត ចំពោះប្រភេទទំនិងមួយចំនួនតែប៉ុណ្ណោះ តាម រយៈកិច្ចព្រមព្រៀងអនុគ្រោះពន្ធគយ ឬកិច្ច ព្រមព្រៀងអនិគ្រោះពាណិជកម្ម។ លក្ខណៈ សំខាន់មួយទៀត្បនៃតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី គឺ សេរីភាពរបស់ប្រទេសជាសមាជិកនីមួយៗក្នុង ការកំណត់គោលនយោបាយ និងទំនាក់ទំនង របស់ខ្លួនជាមួយលើធនធានសេដ្ឋកិច្ច ប៉ុន្តែការ គ្រប់គ្រងមានលក្ខណៈបញ្ហា និងត្រួតពិនិត្យ យ៉ាងតឹងរឹង។

តំបន់ការូបនីយកម្មសេដ្ឋកិច្ច បានក្លាយ ទៅជាប្រធានបទដ៏មានសារសំខាន់មួយក្នុង របៀបវារៈជាតិ និងរបស់បណ្តាប្រទេសស្ទើរតែ ទាំងអស់ក្នុងពិភពលោក ជាពិសេសនៅតំបន់ អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក។ សេដ្ឋកិច្ចតំបន់និយមមាន ទ្រង់ទ្រាយច្រើនបែបច្រើនយ៉ាង ដោយសារ ទទួលរងឥទ្ធិពលពីកម្លាំងនៃការរីកចម្រើនដែល មានប្រភេទផ្សេងៗគ្នា។ នៅក្នុងយុគសម័យ សកលការូបនីយកម្មសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច នេះ គឺជាបាតុភូតមួយដែលមានអត្ថន័យ និង សារសំខាន់កាន់តែសំខាន់ឡើងៗពីមួយថ្ងៃទៅ មួយថ្ងៃ។ បច្ចុប្បន្នប្តុកពាណិជ្ជកម្មដែលមានការ អភិវឌ្ឍន៍ខ្ពស់ជាងគេគឺ សហភាពអឺរ៉ុប។

+ សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច បច្ចុប្បន្ន នេះគេអាចឃើញថា សមាហិរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច បានបង្កើតឱ្យមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធ រវាងប្រទេស ដែលចូលរួមតាមរយៈដំណើរការ សេរីការូបនីយកម្មទំនិញសេវាចរាចរមូលធន និងកម្លាំងពលកម្មព្រមទាំងកិច្ចការសម្រប សម្រួល ផ្នែកនយោបាយ សេដ្ឋកិច្ចហិរញ្ញវត្ថុ ប្រព័ន្ធច្បាប់ លិខិតបទដ្ឋាន ស្តង់ដារ និងគុណ

ភាពទំនិញប្រព័ន្ធផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានផ្សេងៗ។ ប្រការទាំងនេះ គឺជាកត្តាដ៏មានសារសំខាន់ក្នុងការជំរុញដំណើរការសកលភាវូបនីយកម្មសេដ្ឋកិច្ចព្រមទាំងការបង្កើត "វិមាត្រសេដ្ឋកិច្ច" ចលនភាពនៃកត្តាផលិតកម្ម និងបញ្ចុះថ្លៃទំនិញនាំចូល។ ដូច្នេះលទ្ធផលចុងក្រោយនៃសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច គឺការទាក់ទាញវិនិយោគ សម្រាប់កំណើនផលិតភាពនៃកត្តាផលិតកម្ម និងជំរុញ "ឧត្តមភាពប្រៀបធៀប" (comparative advantage) របស់ជាតិតាមរយៈការចូលរួមក្នុងការប្រណាំងប្រជែងជាលក្ខណៈអន្តរជាតិ និងក្នុងដំណើរការឯកទេសកម្ម។

ទន្ទឹមនឹងនោះគួរកត់សម្គាល់ថា សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច គឺជាដំណើរការដែលបែងចែកចេញជាដំណាក់ៗ ហើយក្នុងនោះគេកំណត់កម្រិតនៃនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម ដែលកាត់បន្ថយ ឬលុបបំបាត់រនាំងពាណិជ្ជកម្មរវាងប្រទេសសមាជិក។ ជាទូទៅគេចែករបាំងពាណិជ្ជកម្ម ជាពីរ៖ ទីមួយ របាំងពាណិជ្ជកម្មសារពើពន្ធដែលក្នុងនោះរួមមានពន្ធ នាំចេញនាំចូល និងទីពីររបាំងមិនមែនសារពើពន្ធ ដែលក្នុងនោះ គឺជាការកំណត់ចំនួនបរិមាណទំនិញនាំចូល កម្រិតបរិមាណទំនិញនាំចេញដោយស្ម័គ្រចិត្ត (voluntary export restraints) តាមដាក់វិធានការច្បាប់ លិខិតបទដ្ឋាន ព្រមទាំងបែបបទបច្ចេកទេស និងផ្នែករដ្ឋបាល ដែលតម្រូវឱ្យគោរពតាមហើយជាទូទៅប្រការទាំងអស់នេះធ្វើឱ្យរាំងស្ទះដល់សកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម។ ទន្ទឹមនឹងនេះគួរកត់សម្គាល់ថា ការឧបត្ថមធនដើម្បីទ្រទ្រង់ការនាំចេញក៏ជាផ្នែកមួយនៃគោលនយោបាយរបាំងមិនពាណិជ្ជកម្មផងដែរ។

ជាទូទៅសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច អាចមានសណ្ឋានផ្សេងៗគ្នាស្របទៅតាមកម្រិតនៃការវិវត្តរបស់តំបន់នីមួយៗ។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយកម្រិតនីមួយៗសុទ្ធតែមានគោលការណ៍រួមដែលក្នុងនោះគេអាចចែកចេញជាដំណាក់កាលសំខាន់ៗដូចជា:

ក.តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី: ពាណិជ្ជកម្មសេរី ជាគោលរណ៍សំខាន់កម្រិតទី១ នៃសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច ដែលក្នុងនោះជាដំបូងគេផ្តោតជាសំខាន់ទៅលើការលុបបំបាត់របាំងផ្សេងៗសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មទំនិញ និងសេវា រវាងប្រទេសចូលរួម។ ក្នុងគោលបំណងនេះប្រទេសចូលរួមបានឯកភាពគ្នាលប់បំបាត់របាំងពន្ធគយ និងកូតា និងរបាំងមិនមែនពន្ធគយផ្សេងៗទៀត។ ទន្ទឹមនឹងនោះការលុបបំបាត់ការរើសអើងផ្សេៗការគោរពគោលការណ៍ប្រព្រឹត្តកម្មជាតិ និងគោលការណ៍តម្លាភាពត្រូវបានចាត់ទុកជាជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ពាណិជកម្មសេរី។ ករណីខ្លះការអនុគ្រោះត្រូវបានអនុវត្តចំពោះប្រភេទទំនិងមួយចំនួនតែប៉ុណ្ណោះ តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងអនុគ្រោះពន្ធគយ ឬកិច្ចព្រមព្រៀងអនិគ្រោះពាណិជកម្ម។ លក្ខណៈសំខាន់មួយទៀតនៃកឥតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី គឺសេរីភាពរបស់ប្រទេសជាសមាជិកនីមួយៗក្នុងការកំណត់គោលនយោបាយ និងទំនាក់ទំនងរបស់

ខ្លួនជាមួយនឹងដៃគូពាណិជ្ជកម្មដទៃទៀត ដែលមិនមែនជាសមាជិក។ ប្រការនេះមានន័យថា ប្រទេសជាសមាជិកនីមួយៗមានសិទ្ធិគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការកំណត់ពន្ធគយ ក្នុងការដាក់កំហិតកូតា និងការកំណត់ របាំងមិនមែនពន្ធគយផ្សេងៗទៀត សម្រាប់ដៃគូពាណិជ្ជកម្ម ដែលមិនមែនជាសមាជិកតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីនេះ។

ខ.សហភាពគយ៖ ការបង្កើតសហភាពគយ គឺជាការវិវត្តន៍ដំណាក់កាលមួយថ្មីទៀត បន្ថែមលើតំបន់ ពាណិជ្ជកម្មសេរី។ ដូចជា តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី សមាជិកសហភាពគយត្រូវលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្មទំនិញ និងសេវាសម្រាប់ប្រទេសជាសមាជិកដទៃទៀត។ ប៉ុន្តែបន្ថែមពីលើនេះទៀត ប្រទេសជាសមាជិកចូលរួមសម្របសម្រួល និងកំណត់ជាមួយគ្នានូវនយោបាយពាណិជ្ជកម្មរួមនេះ មានទម្រង់ទ្រាយជាការកំណត់ពន្ធគយខាងក្រៅរួមដែលក្នុងនោះទំនិញនាំចូល ពីក្រៅសហគមន៍សម្រាប់លក់ក្នុងប្រទេសមួយនៃសហគមន៍ ត្រូវបានគេយកពន្ធគយតាមអត្រាដូចគ្នា ហើយចំណូលពន្ធគយដែលបានមកនោះ ត្រូវបែងចែកគ្នាក្នុងចំណោមប្រទេសជាសមាជិកស្របតាមរូបមន្តដែលបានឯកភាពគ្នាជាមុន។

គ.ទីផ្សាររួម ៖ ដូចសហភាពគយដែរ ប្រទេសសមាជិកទីផ្សាររួម ត្រូវលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់ប្រទេស ជាសមាជិកដទៃទៀត និងចូលរួមសហការគ្នាកំណត់នយោបាយពាណិជ្ជកម្មក្រៅសហគមន៍។ លើសពីនេះទៀត ប្រទេស ជាសមាជិកទីផ្សាររួមត្រូវឯកភាពគ្នាអនុញ្ញាតឱ្យកត្តាផលិតកម្មទាំងអស់ធ្វើចរាចរណ៍ដោយសេរីលើទីផ្សាររួម។ កត្តាផលិតកម្មមានរាប់បញ្ចូលមូលធនពលកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា។

ឃ.សហភាពសេដ្ឋកិច្ច៖ ជាទូទៅសហភាពសេដ្ឋកិច្ច គឺជាការបន្ថែមពីលើលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសំខាន់ៗទាំងប៉ុន្មានរបស់ទីផ្សាររួម។ ប្រការនេះសហភាពសេដ្ឋកិច្ច ទាមទារឱ្យមានសមាហរណកម្មនយោបាយសេដ្ឋកិច្ចថែមទៀត។ មានន័យថា ក្រៅពីអនុញ្ញាតឱ្យមានចរាចរដោយសេរីនូវទំនិញ សេវា និងកត្តាផលិតកម្ម ពោលគឺមូលធនពលកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យាសមាជិកសហភាពសេដ្ឋកិច្ចត្រូវធ្វើសុខដុមកាវូនីយកម្ម និងត្រូវសម្របសម្រួលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ចជាមួយគ្នាថែមទៀត ដែលក្នុងនោះរួមមាននយោបាយម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច ហិរញ្ញវត្ថុសាធារណៈ ពន្ធដាររូបិយវត្ថុ និងធនាគារជាដើម។ បន្ថែមពីលើនេះ សហភាពសេដ្ឋកិច្ច អាចឯកភាពគ្នាលើការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ អត្រាប្តូរប្រាក់រួម ឬអនុម័តដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់រូបិយវត្ថុរួមដូចដែលបាន និងកំពុងអនុវត្តក្នុងតក្កៈផ្ទៃក្នុងរបស់វា។ ដំណើរការវិវត្តន៍របស់ដំណាក់កាលនីមួយៗ គឺជាមូលហេតុនៃដំណាក់កាលមួយដែលខ្ពស់ជាងនិងសាំញ៉ាំជាង។ ការព្រមព្រៀងគ្នាលើការអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្ម គឺជាកត្តាផ្ទៃក្នុង ដែលជំរុញឱ្យមានចំណងទាក់ទនង ផ្នែកហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសេរីភាវូបនីយកម្ម រចនាសម្ព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ច ច្បាប់ និងនយោបាយ

។ល។ ម៉្យាងទៀតតថភាពនេះបាន បង្ហាញឱ្យឃើញថា សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច គឺជាដំណើរដែលប្រព្រឹត្តទៅក្រោមរូបភាព និងយន្តការផ្សេងៗទៀត តថភាពនេះបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច គឺជាដំណើរដែលប្រព្រឹត្តទៅក្រោមរូបភាព និងយន្តការផ្សេងៗគ្នាទាំងក្នុងកម្រិតតំបន់ និងសកលលោក។ ប្រការនេះគឺជាមូលហេតុធ្វើឱ្យមានការលំបាកក្នុងការប្រើប្រាស់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យនៃដំណាក់កាលសំខាន់ៗដូចដែលបានលើកឡើងដើម្បីកំណត់កម្រិតសមាហរណកម្ម ពិតប្រាកដនៃសេដ្ឋកិច្ចតាមតំបន់ ឬតាមរូបភាពជាក់ស្តែងនីមួយៗ។ ជាការពិតណាស់ថាដំណាក់កាលសំខាន់ៗ នៃសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចដែលបានលើកមកជាឧទាហរណ៍ខាងលើ គឺមានលក្ខណៈទ្រឹស្តីដែលបានមកពីការបូកសរុបសកម្មភាពដែលបានអនុវត្តដោយមានការពិភាក្សា និងវែកញែកច្បាស់លាស់ ដើម្បីឱ្យងាយយល់អំពីបាតុភូត ដែលអាចកើតមានឡើងជាជាងការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើជីវិតជាក់ស្តែង ដែលតែងតែមានលក្ខណៈសាំញ៉ាំ និងភាពសំបូរបែបជាងទ្រឹស្តី។ ម៉្យាងទៀត អ្វីដែលមានសារៈសំខាន់ក្នុងការបកស្រាយនេះគឺត្រូវគូសបញ្ជាក់ថា សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ច គឺជា «ដំណើរ» មិនមែនជាបាតុភូតសម្រាប់អនាគតនោះទេ។

ការបង្កើតសមាគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (ASEAN)

ក.មូលហេតុ៖ នៅទសវត្សរ៍ឆ្នាំ៥០ ភាពរង្គោះរង្គើរនៃការថែរក្សាឯករាជ្យរបស់បណ្តាប្រទេសនៅបណ្តា អាស៊ីអាគ្នេយ៍កាន់តែធ្ងន់ធ្ងរឡើងៗ ដោយសារមានទំនាស់ និងបញ្ហាស្មុគស្មាញជាច្រើនដែលកើតឡើងក្នុងដំណាក់ កាលសង្គ្រាមត្រជាក់។ ដូច្នេះហើយដោយមានការផ្តួចផ្តើមរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកនៅឆ្នាំ១៩៤៥ នាំឱ្យឈានដល់ការបង្កើតបក្សសម្ព័ន្ធនយោបាយ និងយោធា (The southeast Asia Treaty Organization SEATO) ដែលមានប្រទេសបីនៅទ្វីបអាស៊ីចូលរួម ប៉ាគីស្ថាន ថៃ និងហ្វីលីពីន។ ប៉ុន្តែអង្គការនេះមិនបានពង្រឹង និងពង្រីកការងាររបស់ខ្លួនឱ្យបានរឹងមាំទេ ដោយសារបណ្តាប្រទេសដទៃទៀត ដែលស្ថិតនៅតំបន់ជាមួយគ្នាមិនបានចូលរួម។ ក្នុងទសវត្សរ៍ឆ្នាំទី៦០ និន្នាការតំបន់និយម បានកើតឡើងតាមរយៈកត្តាសំខាន់ពីរ (១)កិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចក្នុងគោលបំណងបង្កើតរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សាររួម និងតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី (២)ការពារការវាទទីផ្នែកពាណិជ្ជកម្មរបស់មហាអំណាចសេដ្ឋកិច្ចធំៗ ជាពិសេសវត្តមានរបស់ប្រទេសជប៉ុននិងចិននៅតណ្ហចិននិងក្នុងតំបន់ទាំងមូល។ ដោយប្រការនេះហើយទើបចាប់ពីពេលនោះមកបណ្តាប្រទេសនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍បានចាកចេញពីគោលការណ៍សមាហរណកម្មនយោបាយយោធា ទៅជាសមាហរណកម្ម

នយោបាយសេដ្ឋកិច្ចវិញ។ គោលគំនិតសំខាន់នៃការបង្កើតសមាគមថ្មីក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍នេះ ជាដំបូងមិនត្រឹមតែជំនួសបក្សសម្ព័ន្ធយោធា SEATO នោះទេ ប៉ុន្តែចង់ទាក់ទាញដល់បណ្តាប្រទេសអព្យាក្រឹត្យថែមទៀតផង។ អនុវត្តគំនិតផ្តួចផ្តើមនេះជាដំបូងមានប្រទេស ៣ ថៃ ហ្វីលីពីន និងម៉ាឡេស៊ី ដែលបានប្រកាសប្រឆាំងដាច់ខាត និងទិសដៅកុម្មុយនីសនិយម ប៉ុន្តែក្រោយមកគេបាន ទទួលស្គាល់ថា ការប្រកាសនេះនឹងមិនទាក់ទាញដល់ប្រទេសដែលមិនចូលបក្សសម្ព័ន្ធទេ ជាពិសេសប្រទេសកម្ពុជា និងឥណ្ឌូនេស៊ី ដូច្នេះពួកគេបានធ្វើ សេចក្តីថ្លែងការណ៍ថ្មី ដោយសម្រេចចិត្តបង្កើតសមាគន៍មួយ ដែលអព្យាក្រឹត្យ និងគ្មានទំនាក់ទំនងជាមួយបក្សសម្ព័ន្ធយោធា SEATO។ នៅទីបញ្ចប់នៅខែសីហា ឆ្នាំ១៩៦១ ប្រទេសថៃ ហ្វីលីពីន និងម៉ាឡេស៊ី ដែលមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយសហរដ្ឋអាមេរិក និងអង់គ្លេសបានចុះហត្ថលេខាលើកតិកាសញ្ញាស្តីពីការបង្កើតសមាគម ថ្មីមួយមានឈ្មោះថា "សមាគមអាស៊ីអាគ្នេយ៍"។ ទិសដៅ និងកម្មវិធីសំខាន់នៃសមាគមនេះក្រៅពីកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ និងការជួយគ្នាទៅវិញទៅមករវាងប្រទេសជាសមាជិកក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ច សង្គមកិច្ច និងអភិបាលកិច្ច គឺការបង្កឱ្យមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយនឹងប្រទេសដែលមានទិសដៅ រួមគ្នាដើម្បីស្វែងយល់ពីគ្នាទៅវិញទៅមក គឺបង្កឱ្យមានទំនាក់ទំនងលល្អជាមួយនឹងប្រទេសដែលមានទិសដៅរួមគ្នាដើម្បីស្វែងយល់ពីគ្នាទៅវិញទៅមក ជាមួយប្រទេសក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។ ទន្ទឹមនោះលក្ខន្តិកៈរបស់សមាគមបានគូសបញ្ជាក់ច្បាស់ថែមទៀតថា "សមាគមមិនមានទំនាក់ទំនង ឬស្ថិតនៅក្រោមឥទ្ធិពលប្រទេសមហាអំណាចណាមួយ ឬប្លុកណាមួយទេ ហើយទិសដៅរបស់សមាគមក៏មិនប្រឆាំងនឹង ប្រទេសណាដែរ"។ នៅខែតុលា ១៩៦១ គណៈកម្មការអ្នកឯកទេសសេដ្ឋកិច្ចនៃសមាគមអាស៊ីអាគ្នេយ៍ បានជួបប្រជុំគ្នាជាលើកទីមួយនៅទីក្រុងកូឡាឡាំពួរ។ ជាលទ្ធផលអង្គប្រជុំបានសម្រេចបង្កើតគណកម្មការពាណិជ្ជកម្មឧស្សាហកម្ម និងទេសចរណ៍ ហើយនៅខែមេសា ឆ្នាំ១៩៦២ បានបើកផ្លូវគមនាគមន៍កូឡាឡាំពួ-បាងកក។ ជាមួយគ្នានោះនៅទីក្រុងកូឡាឡាំពួ នៅខែឧសភា ឆ្នាំ ១៩៦២ សន្និសីទគណៈកម្មាធិការអចិន្ត្រៃយ៍សមាគមអាស៊ីអាគ្នេយ៍បានរៀបចំឡើង និងការពិភាក្សាអំពីការបង្កើត "ទីផ្សាររួម"។ ក្នុងកិច្ចប្រជុំខែសីហា ឆ្នាំ១៩៦៧ នៅក្រុងបាងកក រដ្ឋមន្ត្រីការបរទេសនៃប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី ថៃ ហ្វីលីពីន និងសឹង្ហបុរី បានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀង ដើម្បីបង្កើតសមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ដូច្នេះសមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ដែលហៅកាត់ថា អាស៊ាន ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយមានប្រទេសជាសមាជិកស្ថាបនិក អាស៊ាន៥ ៖ ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី ថៃ ហ្វីលីពីន និង សង្ហបុរី និងបន្ទាប់មក ក្រោយពី

ទទួលបានឯករាជ្យពីប្រទេសអង់គ្លេសឆ្នាំ ១៩៨៤មកប្រទេសប្រ៊ុយនេ ក៏ចូលជា សមាជិកអាស៊ានដែរ។ ហើយជាបន្តបន្ទាប់ប្រទេសវៀតណាម ក៏បានចូលជាសមាជិកនៅឆ្នាំ១៩៩៦ ប្រទេសឡាវ និងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា នៅឆ្នាំ១៩៩៧ និងប្រទេសកម្ពុជានៅឆ្នាំ១៩៩៩។ បានធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយគ្នា ឬបានព្រមព្រៀងគ្នាដោយកត្តាផ្សេងៗនៅក្នុងសកម្មភាពទូទាត់ ឬការផ្គត់ផ្គង់ជាទូទៅ រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន។

២.២-គោលការណ៍មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច និងម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច

វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចមានទំនាក់ទំនង និងមានឫសគល់យ៉ាងជ្រៅទៅនឹងទស្សនវិជ្ជាស្ដីពីសង្គម។ គោល បំណងសំខាន់របស់ទស្សនវិជ្ជានេះ គឺការវែកញែក និងពន្យល់អំពីយុត្តិធម៌នៅក្នុងសង្គមហេតុអ្វីបានជាមានអ្នកមាន និងអ្នកក្រ? តើគេត្រូវធ្វើដូចម្ដេច ដើម្បីបំពេញឱ្យបាននូវសេចក្ដីត្រូវការដែលគ្មានព្រំដែនទៅនឹងធនធានដែលមានកំណត់? ហេតុដូចម្ដេចបានជាគេនិយាយថា សេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារមានយុត្តិធម៌ ប៉ុន្តែគ្មានសីលធម៌ផ្ទុយទៅវិញសេដ្ឋកិច្ចផែនការ ឬសេដ្ឋកិច្ចសង្គមនិយមយកចិត្តទុកដាក់លើសីលធម៌ និងសហភាពសង្គម ប៉ុន្តែគ្មានយុត្តិធម៌? ចេញពីសំណួរ ទាំងអស់នេះ ទើបកើតមានឡើងនូវវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។ តាមទស្សនៈ និងបាតុភូតការសិក្សាដែល ពាក់ព័ន្ធនឹងជីវភាពរស់នៅវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចចែកចេញជាពីរ គឺមីក្រូ និងម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច។

មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច គឺជាផ្នែកមួយនៃវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលសិក្សាពីមុខងារ ឬចរិតសេដ្ឋកិច្ចដែលសម្រេចចិត្តដោយបុគ្គលម្នាក់ៗ។ ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច សិក្សាចរិតសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូលដូចជាការកើនឡើង និងការថយចុះនៃសេដ្ឋកិច្ច បរិមាណសរុបនៃទំនិញ និងសេវា ដែលផលិតក្នុងសេដ្ឋកិច្ចមួយ កំណើនបរិមាណសរុបនៃផលិតផលអត្រាអតិផរណា និងអត្រានិកម្មភាពជញ្ជីងទូទាត់ និងអត្រាប្ដូរប្រាក់ជាដើម។ ដូច្នេះមីក្រូសេដ្ឋកិច្ចសិក្សាពិកំណើនសេដ្ឋកិច្ចទាំងរយៈពេលវែង ទាំងការប្រែប្រួលរយៈពេលខ្លីដែលបង្កើតបានជាខួបធុរកិច្ច។

ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច សិក្សាអំពីបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ចចំបងៗនៃសម័យកាល ឬជីវភាពសង្គមនីមួយៗ។

ឧទាហរណ៍៖ បញ្ហាដែលចុះបញ្ចាំងអំពីទំនាក់ទំនងរវាងទីផ្សារទំនិញ ទីផ្សារពលកម្ម និងទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុ ទំនាក់ទំនងរវាងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងសេដ្ឋកិច្ចនៃប្រទេសផ្សេងទៀតៗល។ ដូច្នេះម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច សិក្សាក្នុងកម្រិតសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូល ឧទាហរណ៍ ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច សិក្សាពីទីផ្សារពលកម្មទាំងមូល ពោលគឺមិនមែនតែទីផ្សារពលកម្មជំនាញ ឬមិនជំនាញ ឬទីផ្សារពលកម្មជាងកំបោរ ឬវេជ្ជបណ្ឌិតនោះទេ។ ម្យ៉ាងទៀតម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច សិក្សាអំពីទីផ្សារទំនិញទាំងមូល ពោលគឺមិនមែនសិក្សាតែទីផ្សារសម្លៀកបំពាក់ ឬទីផ្សារម្ហូបអាហារនោះ

ទេ។ល។ ការសិក្សាទីផ្សារទំនិញ ឬទីផ្សារពលកម្មតែមួយប្រភេទជាការសិក្សាក្នុងកម្រិតមីក្រូសេដ្ឋកិច្ច។

ភាពខុសគ្នាសំខាន់មួយរវាងមីក្រូសេដ្ឋកិច្ច និងម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច គឺអថេរដែលត្រូវសិក្សា។ មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច សិក្សាពីថ្លៃធៀប (ឧទាហរណ៍៖ ថ្លៃអង្ករធៀបនឹងថ្លៃទំនិញផ្សេងទៀត) ចំណែកម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច សិក្សាពីកម្រិតថ្លៃមធ្យម ដែលគណនេយ្យបានរាប់បញ្ចូលគ្រប់ទំនិញ និងសេវាប្រើប្រាស់ទាំងអស់។ ភាពខុសគ្នាមួយទៀត គឺការសន្មត។ ក្នុងការសិក្សាមីក្រូសេដ្ឋកិច្ចគេឱ្យប្រាក់ចំណូលសរុបរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ថេរហើយគេសិក្សាពីរបៀប ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ចាយប្រាក់ចំណូលរបស់ខ្លួន ដើម្បីទិញទំនិញផ្សេងៗយ៉ាងដូចម្ដេច?។ ចំណែកឯក្នុងការសិក្សាម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចវិញ កម្រិតនៃប្រាក់ចំណូលសរុប ឬចំណាយគឺស្ថិតក្នុងចំណោមអថេរសំខាន់ៗដែលត្រូវសិក្សា។ ក្រៅពីនេះមីក្រូសេដ្ឋកិច្ច និងម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចសិក្សាអំពី ទិដ្ឋភាពសេដ្ឋកិច្ចផ្សេងគ្នា។ សរុបឱ្យខ្លីទៅការសិក្សាមីក្រូសេដ្ឋកិច្ចគេយកថ្លៃជាកត្តាកំណត់ ចំណែកការសិក្សាក្នុងម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចវិញគេយកចំណូលសរុបជាកត្តាកំណត់។ បញ្ហាសេដ្ឋកិច្ចតែងចោទឡើងទោះក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចណាក៏ដោយ។ ជាការពិត ភាពខុសគ្នាសំខាន់ៗរវាងសេដ្ឋកិច្ចផែនការប្រមូលផ្ដុំសេដ្ឋកិច្ចចម្រុះ និងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ គឺស្ថិតនៅត្រង់របៀបនៃការដោះស្រាយបញ្ហាខាងលើ។ ដូច្នេះដើម្បីប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស ធនធានធម្មជាតិ និងទំនិញវិនិយោគដែលមានដោយកម្រឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការផលិតទំនិញ និងសេវា សម្រាប់បំពេញសេចក្ដីត្រូវការរបស់សង្គម តម្រូវឱ្យមានការជ្រើសរើសយន្តការគ្រប់គ្រង និងសម្របសម្រួលសេដ្ឋកិច្ចជាក់លាក់។

ក.គោលការណ៍មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច

តម្រូវការ ការផ្គត់ផ្គង់ និងទីផ្សារ៖ គឺជាកត្តាគន្លឹះធ្វើប្រតិបត្តិការក្នុងទីផ្សារ។ កត្តាគន្លឹះទាំងពីរនេះរួមគ្នាកំណត់បានថ្លៃទីផ្សារ។ ទីផ្សារនិងបានលក់ទំនិញអស់នៅពេលតម្រូវការស្មើនឹងការផ្គត់ផ្គង់ពោលគឺ បានទៅដល់ចំណុចដែលថា ***សមតាទីផ្សារ***។ ការប្រែប្រួលនៃតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់នឹងមានផលប៉ះពាល់ទៅលើចំណុចសមតានេះពោលគឺធ្វើឱ្យថ្លៃ និងបរិមាណទំនិញប្រែប្រួល។

<u>ទីផ្សារ និងថ្លៃទីផ្សារ</u>៖ បច្ចុប្បន្ននេះស្ទើរទាំងពិភពលោកទទួលស្គាល់ថា ប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារមានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច។ ទីផ្សារជាប្រភពនៃការរីកចម្រើននៃជីវភាពសេដ្ឋកិច្ចសង្គម។ ទីផ្សារកន្លែងដែលរៀបចំឡើងសម្រាប់បង្កើតនូវទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកលក់ និងអ្នកទិញដើម្បីដោះដូរទំនិញ និងសេវាតាមរយៈ នៃការដោះដូរនេះបង្កើតឱ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងគ្នាក្នុងការចងក្រងថ្លៃនិងកំណត់បរិមាណផលិតផលដែលចាំបាច់សម្រាប់សង្គម។ ការលូតលាស់របស់ទីផ្សារប្រព្រឹត្តទៅតាមរយៈលក្ខខណ្ឌគោលការណ៍

និងមានមុខងារសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម។ លក្ខខណ្ឌសំខាន់ៗដែលទីផ្សារអាចមានសកម្មភាពរួមមាន៖ ការបែងចែកពលកម្ម ឯកទេសកម្ម និងផលិតកម្ម។ ទីផ្សារនៃវិមាត្រ គឺជាបរិមាណតម្រូវការរបស់អ្នកទិញ និងបរិមាណផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នកលក់។ ការប្រកួតប្រជែងរបស់ផលិតករ ក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម ក្នុងការស្វែងរកទីផ្សារ និងធនធានសេដ្ឋកិច្ច។ ការរីកចម្រើនប្រព័ន្ធរូបិយប័ណ្ណ និងផ្នែកឥណទាន។ ម្យ៉ាងទៀត ដើម្បីឱ្យទីផ្សារមានសកម្មភាពដោយសេរីក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មតម្រូវឱ្យមានគោលការណ៍ដូចជា៖ សិទ្ធិជាម្ចាស់លើកម្មសិទ្ធិ និងសិទ្ធិសហគ្រិនក្នុងការប្រកបមុខរបរអាជីវកម្ម និងពាណិជ្ជកម្ម ដោយសេរី ព្រមជាមួយការលុបបំបាត់ទំរង់ និងបែបបទផ្សេងៗដែលក្លាយជាឧបសគ្គដល់ផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្ម។ ហើយម្យ៉ាងទៀតថ្លៃទំនិញ និងសេវាត្រូវបង្កើត ឬចងក្រងឡើងក្នុងលទ្ធផលកិច្ចព្រមព្រៀងរវាងបរិមាណការផ្គត់ផ្គង់ និងបរិមាណតម្រូវការលើទំនិញ និងសេវាក្នុងទីផ្សារ។ ការធ្វើអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋក្នុងទីផ្សារត្រូវមានកម្រិត និងស្ថិតនៅក្នុងក្រមខ័ណ្ឌច្បាប់ធុរកិច្ចជាពិសេស ជៀសវាងការប្រើប្រាស់វិធានការរដ្ឋបាលប្រមូលផ្តុំ ដែលប៉ះពាល់ដល់គោលការណ៍ទីផ្សារ។ ទន្ទឹមនឹងលក្ខខ័ណ្ឌព្រមទាំងគោលការណ៍ដូចដែលបានរៀបរាប់ខាងលើទីផ្សារមានមុខងារសំខាន់ៗដូចជា៖ មុខងារធ្វើនិយ័តកម្ម គឺការធ្វើឱ្យទៀងទាត់នូវផលិតកម្មទំនិញ និងសេវាកម្ម។ ផលិតកម្មទំនិញ និងសេវាគ្រប់មុខនិងប្រព្រឹត្តទៅដោយទៀតទាត់ ដោយស្តែងឡើងនៅទីផ្សារជាអ្នកត្រួតពិនិត្យ និងជំរុញឱ្យមានផលិតកម្មទំនិញ និងសេវាដែលមានប្រយោជន៍ សម្រាប់សង្គមតាមរយៈផលិតកម្មទំនិញ ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងចំណាយក្នុងផលិតកម្មទាបដែលនាំឱ្យតម្លៃទំនិញនោះមានលក្ខណៈ សមរម្យ។ មុខងារបង្កើនទឹកចិត្តជំរុញការកាត់បន្ថយចំណាយក្នុងផលិតកម្ម។ តាមរយៈការប្រកួតប្រជែងដោយជំហ និងទីផ្សារជាអ្នកលើកទឹកចិត្តចំពោះផលិតករ ដែលចំណាយតិចក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម ហើយរក្សាបាននូវគុណភាពផលិតផលរបស់ខ្លួន។ ក្នុងន័យនេះ ផលិតករនឹងអាចបញ្ចោញលក់ទំនិញបានច្រើន ដែលនឹងនាំឱ្យគេទទួលបានប្រាក់ចំណូល និងចំណេញច្រើន។ មុខងារបែងចែកបង្កើតឱ្យមានសមាមាត្រនៃបុរេផលិតកម្ម និងការផ្គត់ផ្គង់ឱ្យមានតុល្យភាពក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។

ក្នុងក្រខ័ណ្ឌមុខងារនេះទីផ្សារជាអ្នកបែងចែកធនធានសេដ្ឋកិច្ច (ធនធានធម្មជាតិ ទំនិញវិនិយោគ និងធនធានមនុស្ស) នៅគ្រប់ទីកន្លែងដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋាន តម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់។ មុខងារផ្តល់ព័ត៌មាន គឺបានផ្តល់ព័ត៌មានអំពីជីវភាពនៃសង្គម និងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ជាការពិតគេអាចទទួលព័ត៌មានអំពីសេចក្តីត្រូវការនូវទំនិញផ្សេងៗឬការលក់ដូរវត្ថុធាតុដើម ឬពលកម្មតាមរយៈទីផ្សារ។ ជាងនេះទៀត តាមរយៈទីផ្សារគេអាចទទួលបានស្ថានភាពវិនិយោគទុន

ថ្លៃទំនិញឡើងចុះ និងស្ថានភាពជាច្រើនទៀត ដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងសេចក្ដីត្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ និងសេវាក្នុងទីផ្សារ។

គួរកត់សម្គាល់ថា លក្ខណៈពិសេសនៃទីផ្សារបច្ចុប្បន្ននេះមានភាពខុសប្លែកពីសម័យដើម ជាពិសេសការធានារ៉ាប់រងពីសំណាក់ទីផ្សារក្នុងការលក់ទំនិញ និងសេវា។ រដ្ឋមានសកម្មភាពជាប្រចាំក្នុងការធ្វើនិយ័តកម្មតាមរយៈគោលនយោបាយហិរញ្ញវត្ថុ ឥណទាន និងសារពើពន្ធ ព្រមទាំងមានប្រព័ន្ធការពារប្រជាជនដែលមានកម្រិត ជីវភាពទាប និងក្រីក្រ។ នៅក្នុងទីផ្សារបច្ចុប្បន្ននេះមានការរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់ នូវទីផ្សារផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន។ តាមរយៈចរន្តនៃតំបន់ភាវូបនីយកម្ម និងសហភាវូបនីយកម្ម និងសហភាវូនីយកម្ម និងដែលជានិន្នាការដ៏មានសារ សំខាន់ក្នុងជីវភាព សេដ្ឋកិច្ច និងដែលកំពុងមានដំណើរការយ៉ាងសកម្មនោះតម្រូវឱ្យមានការប្រណាំងប្រជែងផ្នែក សេដ្ឋកិច្ច ទាំងក្នុងតំបន់ និងពិភពលោកទាំងមូល។ ទន្ទឹមនឹងការប្រណាំងប្រជែងផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចតម្រូវឱ្យមានសេរីភាវូបនីយកម្មទីផ្សារនិងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិកាន់តែខ្លាំងឡើងក្នុងបណ្ដាប្រទេសនីមួយៗ។ ទីផ្សារសម័យទំនើប មាននិន្នាការបង្កើតទីផ្សារមួយបែបថ្មី តាមរយៈការកាត់បន្ថយអត្រាពន្ធគយ និងការលុបបំបាត់រនាំងមិនមែនពន្ធគយ ការធ្វើឱ្យមានលក្ខខណ្ឌស្មើគ្នាក្នុងដំណើរការ ការផលិតកម្មចំណាយលើប្រាក់បៀវត្សរ៍ និងការធានារ៉ាប់រង។ ប្រការទាំងនេះពង្រីកកាន់តែខ្លាំងនូវវិសាលភាពក្នុងការបណ្ដាក់ទុន និងការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីប្រទេសមួយទៅប្រទេសមួយទៀត ជាពិសេសការនាំចូលមូលធនកាន់តែធ្វើឱ្យរីកដុះដាលនូវការបណ្ដាក់ទុន និងកាន់តែមានលក្ខណៈ និងទ្រង់ទ្រាយធំ ព្រមទាំងក្លាយទៅជាសាជីវកម្មអន្តរជាតិ។ បាតុភូតសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងតំបន់ក៏ដូចជាក្នុងពិភពលោកទាំងមូលមិនឈប់ នឹងមួយកន្លែងទេ សាជីវកម្មអន្តរជាតិ។ បាតុភូតសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់ក៏ដូចជាក្នុងពិភពលោក ទាំងមូលមិនឈប់នឹងមួយកន្លែងទេ ផ្ទុយទៅវិញកំពុងវិវត្តផ្លាស់ប្ដូរឥតឈប់ឈរឆ្ពោះទៅរកប្រព័ន្ធបែបថ្មីមួយដែល មានចរិតសកលភាវូបនីយកម្ម ហើយពឹងផ្អែកលើចំណេះដឹង។ ក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចថ្មីនេះកំពុងតែផ្លាស់ប្ដូរបន្តិចម្ដងៗនូវទស្សនាទានផលិតកម្មជំនួសដោយទស្សនាទានអរូបីយដែលកំណត់ដោយមូលធនបញ្ញា និងសមត្ថភាពក្នុងការនិម្មិត និងច្នៃប្រឌិត។ ប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចថ្មីនេះបានដាក់ចេញជាទំរង់នៃការអភិវឌ្ឍន៍ថ្មីមួយដែលក្នុងនោះការបង្កើន សមត្ថភាពធនធានមនុស្សត្រូវបានដើរតួជាគន្លឹះក្នុងការធានាចីរភាពនៃការអភិវឌ្ឍន៍ប្រទេស។ ថ្លៃៈ តើអ្វីទៅដែលកំណត់ថ្លៃផលិតផល ឬកត្តាថ្លៃផលិតកម្ម? ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចផែនការប្រមូលផ្ដុំថ្លៃទំនិញ ឬថ្លៃកត្តាផលិតកម្មត្រូវបានកំណត់ដោយរដ្ឋដើម្បីសម្រេចគោលដៅរបស់ខ្លួន។ ចំណែកបរិមាណ និងថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់ត្រូវបានកំណត់ទៅតាមផែនការ។ អ្នកប្រើប្រាស់អាច

ជ្រើសរើសដោយសេរី ប៉ុន្តែបានត្រឹមបរិមាណទិញ និងតាមថ្លៃតាមរដ្ឋបានកំណត់។ ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ រដ្ឋមានតួនាទីតិចតួចក្នុងការកំណត់ថ្លៃ។ ថ្លៃទំនិញណាមួយអាស្រ័យទៅនឹងតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញនេះអ្នកប្រើប្រាស់ និងអ្នកផលិតរួមគ្នាកំណត់ថ្លៃ។ និយាយរួមក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារថ្លៃទំនិញអាស្រ័យទៅនឹងតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញនោះក្នុងទីផ្សារ ដូច្នេះបរិមាណ និងថ្លៃទំនិញត្រូវស៊ីសង្វាក់គ្នា និងគោលដៅរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ និងអ្នកផលិត។ ដើម្បីពន្យល់ពីថ្លៃ ទំនិញ យើងត្រូវបកស្រាយអ្វីទៅជាតម្រូវការ និងអ្វីទៅជាការផ្គត់ផ្គង់។

<u>ក្រឹត្យក្រមតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់</u>៖ ការវិភាគតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់នៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌសេដ្ឋកិច្ច គឺជា មធ្យោបាយរួមមួយដែលអាចប្រើសម្រាប់វិភាគ និងដោះស្រាយបញ្ហាសង្គមសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងទូលំទូលាយ។

ឧទាហរណ៍៖ ព្យាករណ៍ការផ្លាស់ប្តូរថ្លៃទីផ្សារក្នុងក្របខ័ណ្ឌ សេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រទេស ក្នុងតំបន់ និងក្នុងពិភពលោកការប៉ាន់ស្មានឥទ្ធិពលលិខិតបទដ្ឋានរបស់រដ្ឋក្នុងការត្រួតពិនិត្យថ្លៃទីផ្សារការកម្រិតអប្បរមានៃប្រាក់បៀវត្សរ៍ ឥទ្ធិពលការយកពន្ធលើថ្លៃ ទំនិញ និងសេវាជាដើម។ ការសិក្សាពីតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់គឺជាការបង្ហាញឡើងពី ដំណើរការយន្តការទីផ្សារ។ ជាទូទៅគេរំពឹងថា ប្រសិនបើគ្មានការធ្វើអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋ (គ្មានការត្រួតពិនិត្យរបស់រដ្ឋលើថ្លៃទំនិញ) តម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់អាចឆ្ពោះទៅរកសមភាពបានដោយឯកឯង ហើយឈរលើមូលដ្ឋាននេះអាចចងក្រងបានជាថ្លៃទីផ្សារលើទំនិញ និងសេវា និងផ្តល់ព័ត៌មានអំពីបរិមាណរួមនៃផលិតកម្ម។

- **ក្រឹត្យក្រមតម្រូវការ**៖ តម្រូវការគឺជាបរិមាណទំនិញ ឬសេវាដែលអ្នកទិញមានបំណង និងសមត្ថភាពទិញ តាមថ្លៃជាគោលការណ៍នៅក្នុងពេលមួយកំណត់ជាក់លាក់។ ជាទូទៅឃើញថា តម្រូវការជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់ក្នុងយន្តការសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ ហើយការផ្លាស់ប្តូរតម្រូវការជាផ្នែកមួយនៃមូលហេតុការកើនឡើង ឬថយចុះកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។ ក្រឹត្យក្រមតម្រូវការ គឺជាគោលការណ៍បង្ហាញពីទំនាក់ទំនងផ្ទុយគ្នារវាងថ្លៃទំនិញមួយទៅនិងបរិមាណទំនិញមួយទៀត ដែលអ្នកទិញមានបំណង និងមានលទ្ធភាពទិញក្នុងពេលមួយដ៏ជាក់លាក់ និងក្នុងលក្ខខណ្ឌដែលកត្តាដទៃទៀតមិនផ្លាស់ប្តូរ។ តម្រូវការស្ថិតនៅក្រោមឥទ្ធិពលនៃកត្តាសំខាន់ៗមួយចំនួន៖ (ទី១) ប្រសិនបើថ្លៃទំនិញមួយកើនឡើង ដោយប្រៀបធៀបជាមួយនឹងថ្លៃទំនិញដទៃទៀតអ្នកប្រើប្រាស់ (អ្នកទិញ) និងបន្ថយការទិញទំនិញនោះហើយទៅទិញទំនិញផ្សេងទៀត ដែលបណ្តាលមកពីឥទ្ធិពលជំនួស ដូច្នេះឥទ្ធិពលជំនួសទំនិញមួយទៀត (ទី២) ដោយចំនួនមានកម្រិតអ្នកប្រើប្រាស់ជាទូទៅ និងទិញទំនិញតិច នៅពេលដែលថ្លៃទំនិញនោះកើនឡើង ក្នុងករណីចំនូលរបស់គេនៅដដែល។ ឥទ្ធិពលចំនូល គឺជាការប្រែប្រួលតម្រូវ

ការដែលបណ្ដាលមកពីការប្រែប្រួលថ្លៃ។ (ទី៣)តម្រូវការប្រែប្រួលទៅតាមកម្រិតខ្ពស់ ឬទាបនៃឱជារស ឬចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ (ទី៤)បរិមាណតម្រូវការនឹងប្រែប្រួលទៅតាម "ការសន្សំទ្រព្យសម្បត្តិ" ឬកម្រិតទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ និយាយជារួម ប្រសិនបើកត្តាទាំង ឡាយដែលបានរៀបរាប់ខាងលើប្រែប្រួលបរិមាណតម្រូវការក៏ប្រែប្រួលទៅតាមនោះដែរ។ ទន្ទឹមនឹងនេះថ្លៃទំនិញពុំមែនជាអថេរតែមួយគត់ដែលកំណត់តម្រូវការនៃទំនិញនោះទេ។ ដូចដែលបានបញ្ជាក់ខាងលើបរិមាណតម្រូវការ ស្ថិតក្រោមឥទ្ធិពលជំនួស ប្រាក់ចំណូល ចំណង់ចំណូលចិត្ត ឬការរំពឹងទុករបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ ទំនាក់ទំនងរវាងបរិមាណតម្រូវការស្ថិតក្រោមឥទ្ធិពលជំនួសប្រាក់ចំណូលចំណង់ចំណូលចិត្ត ឬការរំពឹងទុករបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ ទំនាក់ទំនងរវាងបរិមាណ តម្រូវការ និងប្រាក់ចំណូលអាចមានលក្ខណៈស្រប ឬ កញ្ច្រាសអាស្រ័យទៅនឹងលក្ខណៈទំនិញ តើជាទំនិញធម្មតា ឬទំនិញមិនសូវមានសារៈសំខាន់ ឬអន់គុណភាព។ ចំពោះទំនិញធម្មតាតម្រូវការកើនឡើងនៅពេលប្រាក់ចំណូលកើនឡើង។ ជារួមទំនិញភាគច្រើន គឺជាទំនិញធម្មតា។

-**ក្រឹត្យក្រមការផ្គត់ផ្គង់៖** ក្រឹត្យក្រមការផ្គត់ផ្គង់ជាបរិមាណទំនិញដែលផលិតករប្រាថ្នា និងមានលទ្ធភាព តាមថ្លៃនីមួយៗដោយកំណត់ក្នុងពេលមួយជាក់លាក់។ កម្រិតការផ្គត់ផ្គង់ស្ថិតនៅក្រោមឥទ្ធិពលថ្លៃទំនិញ និងការប្រឈមមុខជាមួយទំនិញដទៃទៀត និងកត្តាផ្សេងៗដូចជា លក្ខណៈប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ការបង់ពន្ធ ការទទួលស្គាល់ទាយជ្ជទាន។ ក្រឹត្យក្រមការផ្គត់ផ្គង់ គឺជាគោលការណ៍មួយបញ្ជាក់ពីអត្ថិភាព នៃទំនាក់ទំនងស្របគ្នារវាងថ្លៃផលិផល និងបរិមាណផិតផលផ្គត់ផ្គង់ប្រាថ្នានឹងមានលទ្ធភាពផ្គត់ផ្គង់ ក្នុងរយៈពេលមួយកំណត់ដោយជាក់លាក់ និងក្នុងលក្ខខណ្ឌដទៃទៀតមិនផ្លាស់ប្តូរ។ មូលហេតុដែលនាំឱ្យកើតមានឡើងនូវក្រឹត្យក្រមការផ្គត់ផ្គង់គឺ (ទី១) បណ្ដាលមកពីចំណាយក្នុងផលិតកម្ម នៅពេលផលិតករ ចង់ផលិតបន្ថែមនូវផលិតកម្មទំនិញមួយធ្វើឱ្យអ្នកផលិតទំនិញនោះសង្ឃឹមថា គេនឹងចំណេញច្រើនប៉ុន្តែក៏ទាមទារឱ្យគេបង្វែរធនធានពីផលិតកម្មទំនិញដទៃទៀត ដើម្បីយកមកផលិតទំនោះ។ ជាទូទៅករណីនេះតម្រូវឱ្យបង្កើនថ្លៃទំនិញនោះទៀត។ ដូចគ្នានិងបរិមាណតម្រូវការដែរបរិមាណការផ្គត់ផ្គង់ស្ថិតនៅក្រោមឥទ្ធិពល និងប្រែប្រួលទៅតាមកត្តាជាច្រើនរួមមាន៖ ការប្រែប្រួលថ្លៃទំនិញនោះធៀបទៅនឹងថ្លៃទំនិញដទៃទៀត និងលក្ខណៈប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទំនើប និងតាមរយៈការបង់ពន្ធព្រមទាំងការទទួលទាយជ្ជទាន។ ប្រសិនបើកត្តាទាំងនេះប្រែប្រួលបរិមាណការផ្គត់ផ្គង់ក៏ប្រែប្រួលទៅតាមនោះដែរ។ ម៉្យាងទៀត ប្រសិនបើចំនួនអ្នកលក់មានកាន់តែច្រើននោះការផ្គត់ផ្គង់នឹងអាចកើនខ្ពស់។ ករណីនេះដូចតម្រូវការដែរ ការ

រំពឹងទុករបស់អ្នកលក់គឺផ្អាកការផ្គត់ផ្គង់របស់គេនៅពេលនោះដោយគេសង្ឃឹមថានឹងលក់ទំនិញរបស់ខ្លួនបានថ្លៃខ្ពស់ នៅពេលក្រោយ។ ថ្លៃលើមុខទំនិញពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗក៏មានឥទ្ធិពលទៅលើការផ្គត់ផ្គង់ដែរ។ កំណើនថ្លៃធៀបនៃទំនិញមួយដែលអាចផលិតបានដោយប្រើប្រាស់ធនធានដូចគ្នា និងធ្វើឱ្យការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញនីមួយៗថយចុះ ហើយ នឹងមានការប្រែប្រួលបញ្ច្រាសមកវិញនៅពេលថ្លៃទំនិញទីពីរថយចុះ។

<u>**សមតាទីផ្សារ**</u>៖ ទស្សនៈសមតា គឺជា ទស្សនៈដ៏សំខាន់មួយក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ។ ស្ថានភាពសមតានឹងកើតមានពេលដែលចលនានេះបង្កឱ្យមានកម្លាំង ដែលព្យាយាមបង្កើតសមតាដោយគ្មាននិន្នាការនៃចលនាណាមួយផ្សេងទៀតរំកិលចេញ។ និយាយរួមសមតាទីផ្សារកើតមានតាមរយៈសមតាបរិមាណតម្រូវការ និងបរិមាណការ ផ្គត់ផ្គង់។ ប្រការនេះមានន័យថាមានសមតាថ្លៃ មានសមតាបរិមាណតម្រូវការ និងសមតាការផ្គត់ផ្គង់ នៅពេលដែល ថ្លៃស្មើបរិមាណតម្រូវការ និងបរិមាណការ ផ្គត់ផ្គង់ក៏ស្មើគ្នាដែរ។ ករណីនេះគ្មានឱនភាពទំនិញ និងអតិរេកទំនិញទេ ឬអាចនិយាយបានថាគ្មានឥទ្ធិពលដែលនាំឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរថ្លៃតទៅទៀត។ ក្នុងទីផ្សារការផ្គត់ផ្គង់ និងតម្រូវការ មិនមែនជានិច្ចកាលមានសមតាទេ ពីព្រោះថានៅពេលមានការប្រែប្រួលលក្ខខណ្ឌមួយចំនួនអាចជះឥទ្ធិពលនាំឱ្យផ្លាស់ប្តូរបរិមាណតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់។ ប៉ុន្តែជាទូទៅអាចសន្និដ្ឋានថា ក្នុងទីផ្សារបរិមាណតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ មានសនិន្នាការបោះទៅរកសមតា។

ខ.គោលការណ៍ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច

ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ច គឺជាការធានាឱ្យមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងជីវភាពប្រជាពលរដ្ឋរុងរឿងប្រកបដោយចីរភាព។ ប៉ុន្តែអាទិភាពដ៏ជាក់លាក់មួយ គឺផ្អែកទៀតអាស្រ័យទៅលើកម្រិតការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងមួយផ្អែកទៅលើកត្តាមិនមែនសេដ្ឋកិច្ចដូចជា ការកំណត់ទិសដៅនយោបាយ និងទំហំនៃរដ្ឋាភិបាលជាដើម។

ជាទូទៅគោលការណ៍ ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចដូចជា ការកំណត់ទិសដៅនយោបាយ និងទំហំនៃរដ្ឋាភិបាលជាដើម។ ជាទូទៅគោលការណ៍ម៉ាក្រូ សេដ្ឋកិច្ច ដូចជា កំណត់ទិសដៅនយោបាយ និងទំហំនៃរដ្ឋាភិបាលជាដើម។ ជាទូទៅគោលការណ៍ម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចក្នុងបណ្តាប្រទេសជឿនលឿន គឺសម្តៅធានាឱ្យដំណើរផលិតកម្មប្រព្រឹត្តទៅ ដោយមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចមានការងារធ្វើពេញលេញ និងមានអត្រាអតិផរណាទាប។ ចំណែកនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍វិញ គោលបំណងទាំងនេះត្រូវបត់បែនទៅតាមបញ្ហាជាច្រើនរួម ទាំងកំណែទម្រង់សេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុស្ថាប័នច្បាប់ និងតុលាការ និងផ្អែករដ្ឋបាលសាធារណៈទៀតផង។ ជាទូទៅគោលបំណងសេដ្ឋកិច្ចសំខាន់ៗរួមមានដូចតទៀតៈ

១.ការបន្ថយនិកម្មភាពឱ្យនៅទាបបំផុត នៅត្រឹម "អត្រានិកម្មភាពធម្មជាតិ"

២.រក្សាអត្រាអតិផរណាឱ្យនៅនឹង ឬត្រឹមអត្រាក្រោម ពីរខ្ទង់ (ក្រោម១០ភាគរយ)

៣.កាត់បន្ថយអតុល្យភាពជញ្ជីងទូទាត់ឱ្យនៅទាបបំផុត ឬសម្រេចឱ្យបានជញ្ជីងទូទាត់មួយដែលមាន លំនឹងប្រកបដោយចីរភាព។

៤.គ្រប់គ្រងអាត្រាប្តូរប្រាក់បរទេសឱ្យមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង

៥.កាត់បន្ថយការធ្វើអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋក្នុងការបែងចែកធនធានឱ្យនៅតិចបំផុត និងជំរុញឱ្យថ្លៃទំនិញ និងសេវា ផ្សេងៗកំណត់ដោយទីផ្សារ។

៦.បង្កើនទុនបម្រុងឱ្យស្មើនឹង ៣ដង នៃតម្លៃការនាំចេញទំនិញ និងសេវា

៧.កាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ និងធានាឱ្យមានសមធម៌ជាបណ្តើរៗក្នុងការបែងចែកប្រាក់ចំណូល

៨.សម្រេចឱ្យបានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់ និងប្រកបដោយចីរភាព។

ប្រទេសនីមួយៗ មិនចាំបាច់សម្រេចឱ្យបាននូវគោលបំណងទាំងអស់ខាងលើដើម្បីដឹកនាំគោលនយោបាយម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចនោះទេ ហើយក៏មិនចាំបាច់យល់ស្របថាគោលបំណងនីមួយៗមានសារៈសំខាន់ដូចគ្នាដែរ។ ពីព្រោះដំណោះស្រាយបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ចសម្រាប់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍគឺជា "អទិភាពក្នុងអាទិភាព"។

ឧទាហរណ៍៖ ស្ថេរភាពថ្លៃ និងភាពមានការងារធ្វើពេញលេញអាចជាគោលដៅពីរដែលមានចរិតផ្ទុយក្នុងរយៈ ពេលខ្លី ដោយសារមានបញ្ហានិកម្មភាពតម្រូវឱ្យមានគោលនយោបាយដែលបង្កើតតម្រូវការសរុបចំណែកបញ្ហាអតិផរណាតម្រូវឱ្យមានគោលនយោបាយដែលកាត់បន្ថយតម្រូវការសរុប។

៣-សញ្ញាណនៃភស្តុភារ និងហិរញ្ញវត្ថុ

៣.១-អត្ថន័យភស្តុភារ និងហិរញ្ញវត្ថុ

ក.អត្ថន័យនៃភស្តុភារ

ការដឹកជញ្ជូនភស្តុភារ មានលក្ខណៈពិសេស ដោយវាមិនដែលឈប់សកម្មភាពឡើយ វាកើតមានឡើង ជុំវិញពិភពលោក ២៤ ម៉ោង ជារៀងរាល់៧ថ្ងៃក្នុង១សប្តាហ៍ និង ៥២ សប្តាហ៍ក្នុងមួយឆ្នាំ។ មុខជំនួញខ្វះទាក់ទងនឹងភាពស្មុគស្មាញភូមិសាស្ត្រក្នុងការដឹកជញ្ជូន។ ការដឹកជញ្ជូនភស្តុភារ (Logistics) គឺជាសំដៅលើផលិតផល និងសេវានានាដែលគេត្រូវការនោះ ដឹកទៅកន្លែងណា ហើយត្រូវការនៅពេលណាដែរ។ អ្នកប្រើប្រាស់ភាគច្រើនដែលនៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្មជឿនលឿនខ្ពស់ គឺទទួលអំណោយផលសមត្ថភាព ដឹកជញ្ជូនប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ ពេលដែលពួកគេទៅសាលារៀន ពួកគេគឹតថាទំនិញមានរួចជាស្រេចហើយ ស្រស់ៗទៀត។ និយាយទៅគេពុំអាចគឹតថាជោគជ័យខាងទីផ្សារ ឬផលិតកម្មអាចកើតឡើងបានដោយគ្មានការជួយគាំទ្រពីផ្នែកដឹកជញ្ជូន

នោះទេ។ ការដឹកជញ្ជូនកស្តុភារ (Logistics) កើតមានតាំងពីការចាប់ផ្តើមនៃសម័យស៊ីវិលម៉ៃ។ ទោះយ៉ាងណាការអនុវត្តដ៏ប្រសើរនៃការដឹកជញ្ជូន គឺក្លាយទៅជាកត្តាដ៏អស្ចារ្យ និងប្រឈមបំផុតនៅក្នុងវិស័យជំនួញ និងការគ្រប់គ្រងវិស័យជំនួញ និងការគ្រប់គ្រងវិស័យសាធារណៈ។ ការដឹកជញ្ជូន ឬចែកចាយ គឺទាក់ទងនឹងការរួមបញ្ចូល និងសមាហរណកម្មនូវព័ត៌មានការដឹកជញ្ជូនសន្និធិការងារទុកដាក់ឥវ៉ាន់នៅក្នុងឃ្លាំង ការរៀបចំផលិតផល និងការវេចខ្ចប់។ ផ្នែកនេះបានផ្តល់ការងារជាច្រើនផងដែរ សម្រាប់មនុស្សហើយការងារទាំងនេះរួមបញ្ចូលការគ្រប់គ្រងដឹកជញ្ជូនទាំងឡាយឱ្យមានសមភាព។ ដោយសារកត្តាសំខាន់នៅក្នុងការងារដឹកជញ្ជូនប្រការនេះមន្ត្រីប្រតិបត្តិខាងការដឹកជញ្ជូនដ៏ជោគជ័យជាច្រើនកំពុងត្រូវបានតែងតាំងទៅជាគណៈគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់។

មន្ត្រីប្រតិបត្តិដឹកជញ្ជូនជាន់ខ្ពស់ដ៏ជោគជ័យ អាចបម្រើជាអ្នកមើលខុសត្រូវការងារតាមផ្នែកនានា ទាំងក្នុង និងក្រៅក្រុមហ៊ុន។ នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន កត្តាចម្បង គឺត្រូវចេះសម្របសម្រួលជំនាញការងាររបស់បុគ្គលឱ្យទៅជាមានសមត្ថភាព អាចបម្រើសេវាអតិថិជនបានល្អ។ ក្នុងគំនិតជាយុទ្ធសាស្ត្រ មន្ត្រីជាន់ខ្ពស់ទទួលបន្ទុកការងារដឹកជញ្ជូនត្រូវចេះផ្តើមគំនិតពង្រីកព្រំដែនអាជីវកម្មដើម្បីសម្រួលដល់ការទំនាក់ទំនងទៅនឹងចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព។ ការទទួលខុសត្រូវប្រតិបត្តិការលើការដឹកជញ្ជូនគឺទាក់ទងនឹងចំណេះដឹងពីទីតាំងភូមិសាស្ត្រនៃវត្ថុធាតុដើមដំណើរការក្នុងការងារ និងសន្និធិដែលរៀបចំរួចហើយដែលត្រូវធ្វើឱ្យអស់ថ្លៃដើមទាប បើសិនអាចធ្វើបាន។ កត្តាវាងកាត់ដំណើរការដឹកជញ្ជូនដែលវត្ថុធាតុដើមត្រូវហូរចូលទៅក្នុងសមត្ថភាពផលិតដែលមានជាទ្រង់ទ្រាយធំរបស់ប្រទេសឧស្សាហកម្ម ហើយផលិតផល នានាត្រូវបានចែកចាយតាមរយៈច្រកបណ្តាញទីផ្សារទៅកាន់អតិថិជន។

ខ.អត្ថន័យនៃហិរញ្ញវត្ថុ

ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាផ្នែកមួយដែលផ្តោតទៅលើការជានាទូវមូលធន ដើម្បីចាប់ផ្តើមដំណើរការនិងការពង្រីកអាជីវកម្មមួយ ហើយហិរញ្ញវត្ថុក៏ជាគ្រឹះសម្រាប់ការរីកចម្រើន និងការពង្រីកអាជីវកម្ម ព្រោះនៅក្នុងទីផ្សារសេរីតែងតែមានការប្រកួតប្រជែង ដូច្នេះគេត្រូវការវិនិយោគមូលធនបន្ថែមក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ចង្វាក់ផលិតកម្មបច្ចេកទេស ផលិតកម្ម និងការទទួលបាននូវទ្រព្យសកម្មថ្មីសម្រាប់ការពង្រីកនាពេលអនាគត។

៣.២-ទំនាក់ទំនងសេដ្ឋកិច្ច គស្តុភារ និងហិរញ្ញវត្ថុ

នៅក្នុងខ្លឹមសារនេះ គឺមានលក្ខខណ្ឌពី (ទី១) ទំនាក់ទំនងកស្តុភារនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច និង (ទី២) ទំនាក់ទំនងហិរញ្ញវត្ថុក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។

ក.ទំនាក់ទំនងកស្តុភារនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច

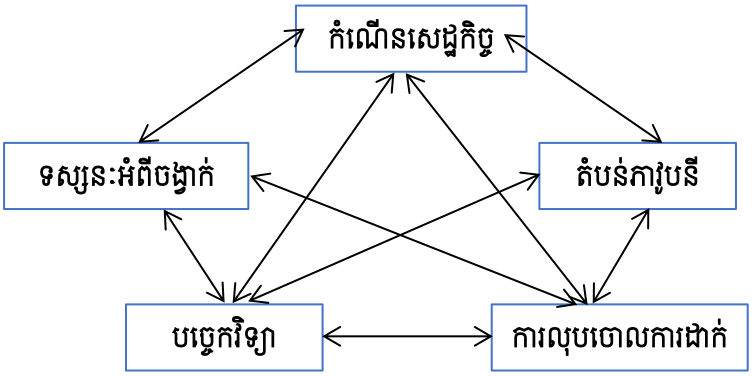
ការប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មពិភពលោកបានបង្កើនថ្លៃចំណាយសោហ៊ុយដឹកជញ្ជូន និង

កត្តាស្មុគស្មាញៗ ទាក់ទងនឹងថ្លៃសោហ៊ុយដឹកជញ្ជូន និងកត្តាស្មុគស្មាញៗ កត្តាស្មុគ្រស្មាញនៃកិច្ចប្រតិបត្តិការពិភពលោកបានបង្កើនភាពមិនច្បាស់លាស់ ហើយកាត់បន្ថយសមត្ថភាពគ្រប់គ្រងទៀតផង។ លទ្ធផលមិនច្បាស់លាស់នេះបានកើតចេញមកពីរយៈចម្ងាយផ្លូវឆ្ងាយ ពេលវេលារៀបចំ ដឹកជញ្ជូនឥវ៉ាន់ និងចំណេះដឹងតិចតួចផ្នែកទីផ្សារ។ ចំពោះបញ្ហាទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រង គឺបានកើតចេញមកពីការប្រើប្រាស់អន្តរការីច្រើនពេក ដោយផ្តួបផ្សំនឹងការអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋាភិបាលដូចជា ទាក់ទងនឹងតម្រូវការផ្សេងៗរបស់គយ និងកំហិតពាណិជ្ជកម្ម។ លក្ខណៈប្រឈមដ៏ពិសេស ទាំងនេះបានធ្វើឱ្យមានភាពស្មុគស្មាញដល់ដំណើរការក្នុងប្រសិទ្ធភាពប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនពិភពលោក។ ទោះជាយ៉ាងណាក្នុងសេដ្ឋកិច្ចសម័យបច្ចុប្បន្នសកលភាវូបនីយកម្ម ក៏ពុំអាចជៀសរួចនោះដែរ។ ដូចនេះការដឹកជញ្ជូន (logistics) ត្រូវតែដោះស្រាយឱ្យបាននូវបញ្ហាកខ្វក់ និងបច្ច័យទាំងនេះ។ ជាសំណាងដែរ កម្លាំងទាំងអស់នេះលើកទឹកចិត្ត និងសម្រួលដល់សកលភាវូបនីយកម្ម ហើយធ្វើឱ្យការងារដឹកជញ្ជូនឥតព្រំដែនកាន់តែមានសារៈសំខាន់។ ទំនាក់ទំនងកស្តុភារ នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចនេះគឺមានពាក់ព័ន្ធនឹងកត្តាសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

- **កម្លាំងជំរុញឱ្យមានពិភពលោកដែលគ្មានព្រំដែន៖** មានកត្តាជំរុញជាច្រើន និងអ្នកសម្រួលការងារផង។ ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មពិភពលោកមានកត្តាជំរុញទាំង៥ គឺកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ទស្សនៈលើចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ តំបន់ភាវូបនីយកម្ម បច្ចេកទេសវិទ្យា និងការលប់ចោលកំហិត។

- **កំណើតសេដ្ឋកិច្ច** (Economic Growth)៖ ចាប់តាំងពីសង្គ្រាមលោកលើកទី២មក ក្រុមហ៊ុននានានៅក្នុងប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ចឧស្សាហកម្មជឿនលឿន បានទទួលកំណើនភាគរយនៃប្រាក់ចំណូល និងប្រាក់ចំណេញប្រចាំឆ្នាំ។ និន្នាការកំណើននេះកើតចេញមកពីកត្តាផ្សំនៃការជ្រៀតចូលទីផ្សារ ការពង្រីកខ្សែផលិតផល ការពង្រីកអាជីវកម្មតាមតំបន់ភូមិសាស្ត្រ អាជីវកម្មកាន់តែជោគជ័យ និងទំហំទីផ្សារកាន់តែកើនឡើងដែលបណ្តាលមកពីអត្រាកំណើតកុមារខ្ពស់។ ការធ្លាក់ចុះនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្មកើតឡើងស្របពេលដែល ផលិតភាពក្នុងរោងចក្រ និងក្នុងផ្នែកកស្តុភារបានកើនឡើងដែលជាលទ្ធផលនៃការប្រើបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ។ ក្នុងស្ថានភាពនេះវាជួយឱ្យសហគ្រាសបង្កើនប្រាក់ចំណូល និងផលចំណេញតាមរយៈការពង្រីកអាជីវកម្មទូទាំងពិភពលោក (Global expansion) ចូលទៅតំបន់អភិវឌ្ឍន៍នានា និងក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។ ដូចនេះការស្វែងរកកំណើនអាជីវកម្ម និងប្រាក់ចំណូល គឺជាកម្លាំងស្នូលនៃការជំរុញសហគ្រាសនានាឱ្យមានចិត្តបម្រើទីផ្សារពិភពលោក។

កត្តានានា ជំរុញឱ្យមានសកលភាវូបនីយកម្ម



- ***ទស្សនៈអំពីចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់*** Supply chain perspectives ៖ *នេះជាកត្តាជំរុញការដឹកជញ្ជូនភស្តុភារពិភពលោក* (Global logistics) *ដែលមានការពេញនិយមភាគច្រើនទៅលើការអនុវត្តទស្សនៈលើចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ ដោយក្រុមហ៊ុន ផលិត និងក្រុមហ៊ុនចែកចាយទ្រង់ទ្រាយធំៗ តាំងពីមុនៗមកពួកអ្នកគ្រប់គ្រងបានផ្តោតទៅលើការកាត់បន្ថយនៅក្នុងសហគ្រាសរបស់ពួកគេ។*

ក្រុមហ៊ុនខិតខំស្វែងរកការគ្រប់គ្រងផ្នែកដឹកជញ្ជូនភស្តុភារ Logistical control *ដោយបំពេញការងារសំខាន់ៗ ជាច្រើនៗ ក្នុងនោះមានការទាក់ទងនឹងឃ្លាំងឥវ៉ាន់ឯកជន ការដឹកជញ្ជូន និងដំណើរការព័ត៌មានៗ ក្នុងខណៈដែលមានឯកជនភាវូបនីយកម្មបែបនេះកើនឡើង បានធ្វើឱ្យការគ្រប់គ្រងពង្រឹងសមត្ថភាព និងគ្រប់គ្រងឱ្យបានល្អដោយបង្កើនទ្រព្យសម្បត្តិ និងសម្ភារៈនានា ដែលត្រូវជួយទ្រទ្រង់ដល់កិច្ចប្រតិបត្តិការផ្នែកភស្តុភារ។ ពួកអ្នកគ្រប់គ្រងខាងដឹកជញ្ជូនភស្តុភារយល់ថា ពួកគេអាចកាត់បន្ថយដើមទុនដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយសកម្មភាពដួលគេមកពីការទាក់ទងនឹងកិច្ចការភស្តុភារ។ បទពិសោធន៍ ជាមួយនឹងការដួលគេមកពីក្រៅបានបង្ហាញពីសារៈសំខាន់ខាងផ្នែកពង្រីកហិរញ្ញវត្ថុពិភពលោក។ ក្រុមហ៊ុននានា ព្យាយាមបង្កើតសម្ព័ន្ធនានា ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ លំដាប់ពិភពលោកក្នុងតម្លៃសមរម្យទាក់ទងសកម្មភាពផ្សេងៗដូចជា ការដឹកជញ្ជូនរួមបញ្ចូលគ្នាជាអន្តរជាតិ ការដឹកជញ្ជូនអន្តរជាតិ ការរៀបចំបែបបទឯកសារ និងកិច្ចការសម្រួលដទៃទៀត។*

- ***តំបន់ភាវូបនីយកម្ម*** (Regionalization)៖ *តម្រូវការបង្កើតផ្សារថ្មីនានា ដើម្បីទ្រទ្រង់កំណើន គឺជាកម្លាំងសំខាន់មួយដែលបានជួយដល់ការទឹកចិត្ត ក្រុមហ៊ុនឱ្យស្វែងរកអតិថិជននៅក្នុងប្រទេសរបស់ខ្លួនៗ មានន័យថា ដើម្បីជំរុញពាណិជ្ជកម្មតាមតំបន់ និងការពារដៃគូពាណិជ្ជកម្មដែលមានការប្រកួតមកពីខាងក្រៅប្រទេសនានា គឺចាប់ផ្តើមបង្កើតភាពជាដៃគូរតាមរយៈសន្ធិសញ្ញាផ្សេងៗ។*

ការធ្វើតំបន់ភាវូបនីយកម្មបែបនេះនាំមកនូវទំនាក់ទំនងឧស្សាហកម្មជាមួយគ្នា ទៅមកដែលទាក់ទងនឹងចំនួនប្រជាជនស្មើគ្នា និងកម្លាំងសេដ្ឋកិច្ច។ ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មតំបន់ទៅវិញទៅមកទទួលបានការជួយសម្រួលដោយការកាត់បន្ថយតារាងពន្ធអាករ ការកាត់បន្ថយតម្រូវការរបស់គយ (Customs Requirements) *ការបង្កើតការរៀបចំបែបបទដឹកជញ្ជូន និងការជួយ*

ទ្រទ្រង់ការដឹកជញ្ជូនទូទៅ។ តំបន់ព្រំដែនតាមប្រទេសពីមុនៗ គឺជារបាំងពាណិជ្ជកម្មមួយ។

ឧទាហរណ៍៖ ចលនាដឹកជញ្ជូនមួយក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិកដែលមានចម្ងាយ ៧៥០ម៉ៃល៍ តម្រូវឱ្យដល់កន្លែងក្រោមរយៈពេល២ថ្ងៃប៉ុណ្ណោះ។ បានសេចក្តីថាកិច្ចខំប្រឹងប្រែងឱ្យមានតំបន់ការូបនីយកម្មដែលគេបង្កើតឡើង គឺដើម្បីជួយសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម បន្ធូរបន្ថយការដាក់កំហិតរបស់រដ្ឋាភិបាលនិងការតម្រូវការផ្សេងៗ ដែលចេះតែបន្តនាំឱ្យមានការបង្អាក់ដល់ការដឹកជញ្ជូនកស្តុការ។

- ***បច្ចេកវិទ្យា*** (Technology)៖ ការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានបង្ហាញជាកម្លាំងជំរុញទី២ ដែលជួយបង្កើនកិច្ចប្រតិបត្តិការណ៍អន្តរជាតិ។ ប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងទីផ្សារទូលំទូលាយបានបង្ហាញអតិថិជនអន្តរជាតិ។ ប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងទីផ្សារទូលំទូលាយបានបង្ហាញអតិថិជនអន្តរជាតិនូវផលិតផលបរទេសនានាដែលជាហេតុនាំឱ្យមានការប្រសព្វនៃតម្រូវការពិភពលោក និងចំណង់ចំណូលចិត្តនានា។ ទោះបីជាពួកគេមានសញ្ជាតិអ្វីក៏ដោយ ក៏ពួកគេនៅមានចិត្តស្វែងរករបៀបជីវិតរស់នៅល្អៗដូចគ្នាដែរ ហើយចង់បានផលិតផលស្រដៀងគ្នា។ ពួកគេត្រូវការផលិតផលដែលល្អជាងគេក្នុងតម្លៃទាបបើអាចធ្វើទៅបាន។ រីឯប្រព័ន្ធឃោសនាដូចជា Cable News Network (CNN), USA Today និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយផ្កាយរណបដទៃ គឺអាចជួយជំរុញនូវប្រភេទផលិតផលនានា ហើយជំរុញឱ្យមានតម្រូវការលើការផលិតផល។

កម្លាំងពង្រីកម៉្យាងទៀត គឺកើតចេញមកពីការអភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យា ដែលជាសមត្ថភាពបង្កើនមួយ ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានដែលសម្រួលដោយភាពសំបូរបែបនៃកុំព្យូទ័រ និងបណ្តាញគមនាគមន៍។ ការពីមុនៗការធ្វើឯកសារ ឬលិខិតស្នាមពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ ដូចជាបទបញ្ជានានា គឺមានការទាមទារតម្រូវផ្សេងៗទាក់ទងនឹងការដឹកជញ្ជូន និងបែបបទគយដែលជាឯកសារលិខិតស្នាមជាតុរឹង (hard-copy paper) ដែលទាមទារចំណាយពេលវេលាច្រើន ដើម្បីផ្ទេរដឹកឥវ៉ាន់ហើយជាញឹកញាប់មានកំហុសច្រើនៗទៀតផង។ មុនពេលដែលបច្ចេកវិទ្យាទំនាក់ទំនងជឿន លឿនមកដល់ គឺវដ្តនៃសកម្មភាពការងារ ដែលចេញពីដំណាក់ការបញ្ជាទិញ (Order commitment) រហូតដល់ដំណាក់កាលចេញវិក័យបត្រ (Order receipt) គឺមានរយៈកាលដល់ទៅ៩ខែ ដើម្បីប្តូរស្បែកជើងម៉ាក Adidas ក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិកពីរដ្ឋ Orient ។ ក្រោយមកដំណើរការនេះក៏ត្រូវកាត់មកនៅ ៣ខែ វិញតាមរយៈការប្រើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានទំនើប ដែលអាចបង្កើនល្បឿនទំនាក់ទំនងក្នុងការបញ្ជាទិញធ្វើគម្រោងពេលវេលាផលិត គម្រោងពេលវេលាដឹកជញ្ជូន និងរត់ការគយ។

- ***ការលុបចោលការដាក់កម្រិត*** **(Deregulations)**៖ ការលុបចោលការដាក់កំហិត

ទៅលើវិស័យសំខាន់ៗមួយចំនួន គឺជាកម្លាំងជំរុញមួយចំពោះពិភពលោកដែលគ្មានព្រំដែនកំណត់។ វិស័យសំខាន់ៗចំនួន២ ដែលត្រូវបានលុបចោលការកម្រិតមានដូចជាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងការដឹកជញ្ជូន។

- ***ការលុបចោលការដាក់កំហិតទៅលើ វិស័យដឹកជញ្ជូន* (Transportation Deregulation)៖** គំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់អាមេរិក ដើម្បីលុបកំហិតចំពោះវិស័យដឹកជញ្ជូនក្នុងអំឡុងដើមសតវត្សទី៨០ បានរីកដុះដាលបន្តិចម្តងៗទូទាំងពិភពលោក។ ទោះបីជាការពិតដែលថា ការលុបចោលកំហិតនៅទូទាំងពិភពលោកទាំងមានលក្ខណៈយឺតជាងនៅក្នុងនៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិកក៏ដោយមានការដាក់កំហិតបទបញ្ញត្តិនានាទាក់ទងនឹងសិទ្ធិគ្រប់គ្រង និងសិទ្ធិប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ដឹកជញ្ជូនអន្តរជាតិ។ នាវាដឹកជញ្ជូនតាំងពីដើម គឺមានកម្រិតកំណត់ប្រតិបត្តិការនៅក្នុងមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនដែលមានការដាក់កំណត់ថ្លៃឈ្នួលរួម និងកិច្ចព្រមព្រៀងរកស៊ីតិចតួច។ ជាពិសេសក្រុមហ៊ុនផ្នែកកប៉ាល់ កាណូតគឺពុំអាចគ្រប់គ្រង ឬធ្វើជាម្ចាស់ទៅលើការរកស៊ីតាមដើងគោកបានដូចជា យានយន្ត ឬរថភ្លើងឡើយ។ ដោយគ្មានការគ្រប់គ្រងជាកម្មសិទ្ធិរួមកិច្ចប្រតិបត្តិការនានា និងការព្រមព្រៀងលើការកំណត់ថ្លៃនោះការដឹកជញ្ជូនអន្តរជាតិមានភាពស្មុគស្មាញដែលមកពីកត្តាពាក់ព័ន្ធមួយចំនួន។ ការដឹកជញ្ជូនអន្តរជាតិ គឺតម្រូវឱ្យមាននាវាច្រើនប្រភេទ ដើម្បីធ្វើការងារ និងគ្រប់គ្រងលំហូរគមនាគមន៍។ លើសពីនេះកិច្ចប្រតិបត្តិការដឹកជញ្ជូនតាមនាវាក៏មានកម្រិតដែរ។

ឧទាហរណ៍៖ នាវាដែលគ្រប់គ្រង ដោយជនបរទេសពុំអាចប្រតិបត្តិការក្នុងប្រទេសនានាដែលឋិតនៅរវាងប្រទេសដើម (domestic origins) និងទិសដៅទៅដល់ (destinations)។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរក៏ឃើញការលុបចោលការដាក់កំហិតផ្សេងៗនៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្មជឿនលឿនភាគច្រើន។

កត្តាជំរុញលើការដឹកជញ្ជូន ក្នុងសកលភាវូបនីយកម្ម បានបង្កើតឱ្យមានឯកជនភាវូបនីយកម្មលើក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន។ តាំងពីដើមក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនអន្តរជាតិជាច្រើនត្រូវបានគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិអាជីវកម្ម ដោយរដ្ឋាភិបាលរបស់ប្រទេសក្រៅដែលចូលមករកស៊ី (Home country) ដើម្បីជំរុញពាណិជ្ជកម្ម ហើយផ្តល់សម្ភារៈបម្រុងជាយុទ្ធសាស្ត្រ នៅក្នុងករណីពេលមានសង្គ្រាមកើតឡើង។

ឧទាហរណ៍៖ ក្រុមហ៊ុនអាកាសចរណ៍បារាំង ជាដើម។ ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូននានាដែលគ្រប់គ្រងដោយ រដ្ឋាភិបាលពេលខ្លះក៏មានជួយឧបត្ថម្ភធនអាជីវកម្មដល់សហគ្រាស នៃប្រទេសក្រៅដែលចូលមករកស៊ីរបស់ពួកគេ (For their home country enterprises) ផងដែរហើយបែរជាបន្ថែមតម្លៃពន្ធទៅលើសហគ្រាសបរទេសនានាវិញ។ ក្នុងកិច្ចខិតខំកែលម្អសេវាកម្ម រដ្ឋាភិបាលជាច្រើនបានធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្មលើក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនធំៗ។

ឧទាហរណ៍៖ ចក្រភពអង់គ្លេស ប្រទេសកាណាដា កំពុងតែធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្មទៅលើក្រុមហ៊ុនអាកាសចរណ៍ ក្រុមហ៊ុនរថយន្ត និងក្រុមហ៊ុនផ្លូវដែក។ សហគមន៍អឺរ៉ុប កំពុងតែបញ្ចប់ការធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្មជាទ្រង់ទ្រាយធំ និងគម្រោងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនានា ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការជំនួញដែលចេះតែកើនឡើងៗ។ ដោយឋិតនៅក្នុងទីមួយប្រកួតប្រជែង ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនជាឯកជនត្រូវតែកែលម្អសេវាកម្មឱ្យបានប្រសើរ និងសមស្រប និងថ្លៃប្រកួតប្រជែងផងដែរ។

តាមការសិក្សាបានបង្ហាញថា រដ្ឋមន្ត្រីនៃក្រសួងគមនាគមន៍អឺរ៉ុបជាច្រើនរូបបានចុះកិច្ចសន្យាព្រមព្រៀង ដើម្បីបើកទីបអឺរ៉ុប ឱ្យទៅជាទីផ្សារដឹកជញ្ជូនតែមួយវិញកាលឆ្នាំ១៩៩៨។ អង្គការ NAFTA ពុំបានអនុញ្ញាតឱ្យមានការរកស៊ីដឹកជញ្ជូនតាមផ្ទៃប្រាំងតាមរយៈរថយន្តនោះទេ ហើយទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយក្រុមហ៊ុនរថយន្ត (Trucking firms) អាចដឹកទំនិញអន្តរជាតិចូលទៅរដ្ឋតាមព្រំដែនម៉ិចស៊ិចកូ នៅចុងឆ្នាំ១៩៩៥ និងចូលទៅទូទាំង Mexico នៅចុងឆ្នាំ១៩៩៩។ ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនតាមរថយន្តរបស់ Mexico ក៏ត្រូវអនុញ្ញាតឱ្យមានការអនុគ្រោះចូលទៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិក ដូចគ្នាផងដែរ។

កិច្ចព្រមព្រៀងសេវាទ្វេភាគី តម្រូវថាចំនួនតុល្យភាពមួយនៃក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូននានាដែលបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗត្រូវបានផ្តល់សិទ្ធិអនុញ្ញាតឱ្យរកស៊ីរវាងចំណុចកន្លែងដើម និងទិសដៅទៅដល់ (Between Origin and Destination points)។ ការធ្វើកូសង់ស៊ីស (Consensus) នេះគឺថាកិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគីតាមរបៀបរបបមុន កំពុងតែផ្លាស់ប្តូរទៅជារបៀបពហុភាគី ដោយមានការគិតគូរពិចារណាដោយឡែកៗសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនដែលមានការកែលម្អ ហើយស្របពេលនេះដែរក៏មានកាត់បន្ថយអត្រាថ្លៃដឹកជញ្ជូនផងដែរ។

- **បណ្តាញចែកចាយ** (**Distribution Channels)** ៖ បណ្តាញចែកចាយមានភាពខុសគ្នាដូចជា ស្តង់ដារ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសំដៅទៅលើភាពខុសគ្នានៃការដឹកជញ្ជូន បរិក្ខារគ្រប់គ្រងសម្ភារៈឃ្លាំងកំពង់ផែទំនិញនិងប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនង។ ខណៈដែលមានការអនុវត្តថ្មី សម្រាប់ធ្វើឱ្យស្តង់ដារប្រសើរឡើងជាមួយនឹងទំនុកចិត្តនៅមានភាពខុសគ្នាសំខាន់ៗ នៅក្នុងបរិក្ខាដឹកជញ្ជូនសកលដូចជា ទំហំឡាន សមត្ថភាពទម្ងន់ និងខ្នាត ផ្លូវរថភ្លើង។

- **ការប្រកួតប្រជែងសកល** (**The Global Challenge)** ៖ ក្រុមហ៊ុនចង់ពង្រីកតម្រូវការសកលដើម្បីប៉ាន់ស្មាន់តុល្យភាពនៃកម្លាំងដែលជំរុញសកម្មភាពទាំងនេះ និងត្រូវតែពុះពារឧបសគ្គ។ ការបង្កើនជំនួញអន្តរជាតិ ត្រូវការអ្នកគ្រប់គ្រងភស្តុភារដើម្បីអភិវឌ្ឍសម្បជញ្ញៈ និងទស្សនៈវិស័យសកល។ អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវដឹងពីឧបសគ្គព័ភស្តុភារ ដែលមានរួចមកហើយ ដោយពិចារណានូវបញ្ហាដែលផ្ទាស់គ្នា និងមានការយល់ច្បាស់ ដើម្បីផាត់ចូលទៅ

បរិយាកាសមិនមែនជាប្រពៃណី។ ខណៈដែលគោលការណ៍កស្តុភារក្នុងស្រុក និងសកលផងដំណើរការបរិយាកាសមានភាពស្មុគស្មាញ និងថ្លៃ។ ភាពស្មុគ្រស្មាញ និងតម្លៃត្រូវបានបង្ហាញ៤យ៉ាង៖ ចម្ងាយឯកសារភាពផ្សេងគ្នានៃវប្បធម៌ និងការទាមទាររបស់អតិថិជន។ ចម្ងាយគឺកាន់តែវែងឯកសារ គឺមានភាពទូលំទូលាយ។ អតិថិជនទាមទារ ការផ្លាស់ប្តូរទំនិញ និងសេវាដើម្បីស្របតាមវប្បធម៌ខុសគ្នានៅក្នុងតំបន់ និងប្រទេស។ ការអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្ត្រ និងស្មៀតដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងប្រភេទបិរយាកាស ៤យ៉ាង គឺជាការប្រកួតប្រជែងសកលនៃការគ្រប់គ្រងកស្តុភារ។ ការអភិវឌ្ឍន៍កស្តុភារសកលតម្រូវឱ្យមានការរៀបចំដំណើរការទស្សនៈវិជ្ជា និងចក្ខុវិស័យសកល។ ចក្ខុវិស័យត្រូវជាដំណើរការយុទ្ធសាស្ត្រ ការចង់បានស្នាដៃ ការវាស់ស្ទង់ និងការសម្រេចចិត្តផ្ទាស់គ្នា។

ខ.ទំនាក់ទំនងហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច

- ការលុបចោលការដាក់កម្រិតផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ (Financial Deregulation)

កត្តាហិរញ្ញវត្ថុពិភពលោក និងការប្តូររូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ ត្រូវបានសម្របសម្រួលជាច្រើនដោយមានការផ្លាស់ប្តូរ លើបទបញ្ញត្តិ និងនិតិវិធីនានា។ មានស្ថាប័ននានា ដូចជា ធនាគារផ្នែកអាហរ័ណ និងនីហរ័ណ សហរដ្ឋអាម៉េរិក និងស្ថាប័ន ហិរញ្ញវត្ថុដូចជា ស្ថាប័នទីផ្សាររូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ ដែលអាចជួយពង្រីកនិងធានាបាននូវក្រេឌីតនាំចេញ និងនាំចូលរយៈពេលយូរអង្វែងដែលលើសពិសមត្ថភាពរបស់ធនាគាររបស់បុគ្គលទៅទៀត។ វាអាចជួយបង្កើតនូវប្រាក់បម្រុងមូលធន ហើយកាត់បន្ថយហាយនិភ័យធនាគារជាបុគ្គល និងបង្កើនសមត្ថភាពពាណិជ្ជកម្មទៀតផង។ ផ្សាររូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ (The International Monetary Market-IMM) អាចជួយផ្តល់ជាយន្តការមួយដើម្បីប្តូររូបិយវត្ថុ និងការទិញដូរទំនិញនាពេលក្រោយទៅតាមហាងឆេងទីផ្សារ។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ IMM ចាប់បដិសន្ធិក្នុងឆ្នាំ១៩៧២ ឥទ្ធិពលរបស់វាបានកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងក្លានៅក្នុងឆ្នាំ១៩៨៧ ដោយមានការបង្កើតប្រព័ន្ធជំនួញជាអេឡិចត្រូនិចស្វ័យប្រវត្តិទូទាំងពិភពលោក។

ចំពោះកត្តាមួយទៀតនោះគឺ ការលុបបំបាត់នៃកម្រិតស្តង់ដាមាសដែលជាផ្នែកជំនួយនៅក្នុងរូបិយវត្ថុ ជាបុគ្គល (Individual Currencies)។ សហរដ្ឋអាម៉េរិកបានបោះបង់ចោលនូវកម្រិតស្តង់ដាមាស នៅដើមទសវត្សទី៧០ ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យរូបិយវត្ថុធំៗដទៃ ត្រូវឡើងតម្លៃរបស់វា បើធៀបនឹងលុយដុល្លា តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀង របស់ IMM នេះឯង។ អត្រារូបិយវត្ថុថេរ (Fixed monetary Cates) បានដាក់កម្រិតចំពោះការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ដោយមានការកំណត់កម្រិតខ្ពស់ជាសប្បនិមិត្ត ចំពោះរូបិយប័ណ្ណ (Currencies) ធំៗរបស់ប្រទេសឧស្សាហកម្មជឿនលឿន។ អត្រាដែលឡើងថ្លៃក៏ជួយសម្រួលដល់ចលនារូបិយវត្ថុសេរី ហើយតែងតែធ្វើឱ្យ

មានសមកាលកម្ម ដល់ការរីកចម្រើនពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក និងការធ្លាក់ចុះសេដ្ឋកិច្ច។ លើសពីនេះទៀត អត្រាការប្រាក់មូលធន និងបរិយាកាសវិនិយោគទាំងមូល គឺមានទំនាក់ទំនងគ្នា និងអាស្រ័យរវាងគ្នាទៅវិញទៅមកដោយសារប្រព័ន្ធរូបិយប័ណ្ណពិភពលោក[9]។ លំហូរសេរីនៃការប្តូរប្រាក់ (រូបិយប័ណ្ណ) គឺបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់នៅក្នុងផ្សារហិរញ្ញវត្ថុ នាសហសម័យ។ ឧទាហរណ៍៖ លុយដុល្លាអាម៉េរិក ជួយសម្រួលដល់លំហូរទំនិញពិភពលោក ទោះបីជាមានប៉ះពាល់ដោយអត្រាប្រាក់បៀវត្សរ៍ក្នុងប្រទេសនីមួយៗខុសគ្នាក៏ដោយ។

- ឧបសគ្គនានាចំពោះការដឹកជញ្ជូន ភស្តុភារក្នុងពិភពលោក (Barriers to Global Logistics)៖ ខណៈដែលកម្លាំងជំរុញជាច្រើនជួយសម្រួលដល់កិច្ចប្រតិបត្តិការឆ្លងព្រំដែន នោះឧបសគ្គធំៗមួយចំនួនបន្តរាំងដល់ការធ្វើភស្តុភារក្នុងពិភពលោក។ ឧបសគ្គធំៗចំនួន៣ គឺកត្តាហិរញ្ញវត្ថុ ការប្រកួតប្រជែង និងទីផ្សារ ហើយនិងច្រកចែកចាយនានា។ ការគ្រប់គ្រងការដឹកជញ្ជូនសម្ភារៈ ភស្តុភារ ក្នុងពិភពលោកត្រូវតែមានតុល្យភាពហើយថ្លៃចំណាយលើការដោះស្រាយឧបសគ្គទាំងនេះជាមួយនឹងអត្ថប្រយោជន៍នៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ ដើម្បីសម្រេចបាននូវផលប្រយោជន៍ ជាក់ស្តែងនៃអាជីវកម្មអន្តរជាតិដ៏ជោគជ័យ។

- ឧបសគ្គហិរញ្ញវត្ថុ (Financial Barriers)៖ ឧបសគ្គហិរញ្ញវត្ថុ នៃភស្តុភារសកលមានមកពីការព្យាករណ៍ និងស្ថាប័នហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។ ខណៈដែលវាមិនងាយស្រួលក្នុងការព្យាករណ៍នៃស្ថានការណ៍ណាក៏ដោយគឺជាការពិបាកណាស់ នៅក្នុងបរិយាកាសសកល។ ការព្យាករណ៍នូវភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងស្រុក ដើម្បីទាយពីកត្តានៃតម្លៃដុល្លា ដោយផ្អែកលើនិន្នាការអតិថិជនសកម្មភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងស្រុក គឺដើម្បីទាយពីកត្តានៃតម្លៃដុល្លា ដោយផ្អែកលើនិន្នាការអតិថិជន សកម្មភាពប្រកួតប្រជែង និងតាមរដូវ។ នៅក្នុងបរិយាកាសសកលការប្រកួតប្រជែងទាំងនេះត្រូវបានផ្សំដោយអត្រាប្តូរ ប្រាក់ សកម្មភាពពន្ធគយ និងភាពស្មុគស្មាញ នៃច្បាប់រដ្ឋាភិបាល។

៤-គោលការណ៍ការគ្រប់គ្រងភស្តុភារ និងហិរញ្ញវត្ថុ

៤.១-គោលការណ៍គ្រប់គ្រងភស្តុភារ

សមត្ថភាពនៃភស្តុភារអាចត្រូវបានសម្រេចដោយការសម្របសម្រួល ដូចជា (ទី១) ការរៀបចំបណ្តាញ (ទី២) ព័ត៌មាន (ទី៣)ការដឹកជញ្ជូន (ទី៤)បញ្ជីសារពើភណ្ឌ និង (ទី៥)

[9] ក្រសួងមហាផ្ទៃ "សន្និបាតត្រួតពិនិត្យការងារឆ្នាំ ២០០៧ និងទិសដៅការងារឆ្នាំ ២០០៧ ភ្នំពេញ,ថ្ងៃទី ១២-១៣ ឆ្នាំ ២០០៨"

ការទុកដាក់ក្នុងឃ្លាំង ការរៀបចំសម្ភារៈ និងការវិចខ្ចប់។ ការងារដែលជាប់ទាក់ទងនឹងផ្នែកមុខងារទាំងនេះត្រូវបានដាក់រួមបញ្ចូលគ្នា ដើម្បីបង្កើតសមត្ថភាពតម្រូវការ និងសម្រេចតម្រូវការភស្តុភារ។ ការយកចិត្តទុកដាក់ គឺផ្តោតទៅលើការពិភាក្សាលើចំណុចការងារភស្តុភារនីមួយៗនេះ និងរបៀបដែលការងារទាំងនេះធ្វើអន្តរកម្មក្នុងការងារអាជីវកម្មទូទៅ។ មានគុណវឌ្ឍន៍សំខាន់ពីរ សម្រាប់ពិភាក្សាការងារភស្តុភារដែលជាចំណុចមានប្រៀបរបស់សហគ្រាសមួយគឺ៖ គុណវឌ្ឍន៍ទី១ ក្រុមហ៊ុននានាតម្រូវឱ្យមានការគាំទ្រ និងការសហប្រតិបត្តិការជាច្រើនលើការងារជាច្រើនទៀត ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវដំណើរការភស្តុភារនេះ។ សហប្រតិបត្តិការបែបនេះធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនអាចដាក់បញ្ចូលគោលការណ៍ និងកម្មវិធី ផ្សេងៗចូលគ្នាបាន។ ចំពោះទស្សនៈវិស័យនៃចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់មានប្រសិទ្ធភាពគឺត្រូវបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងដោយការលុបបំបាត់កំហុសដដែលៗនូវការងារអ្វីដែលឥតប្រយោជន៍។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយការសម្របសម្រួលឆ្លងកាត់មុខងារ តម្រូវឱ្យមានការរៀបចំផែនការ និងការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងរួមគ្នា។ ដំណើរការនៃការបង្កើត និងការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ គឺត្រូវសិក្សាអំពីតម្រូវការ និងប្រសិទ្ធភាពរបស់វា។ គុណវឌ្ឍន៍ទី២ មានក្រុមហ៊ុនសេវាកម្មជាច្រើន ដែលបានអនុវត្តន៍ការងារភស្តុភារនេះជំនួសអតិថិជនរបស់ខ្លួនដូចជា ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន ឬក្រុមហ៊ុនទុកដាក់ទំនិញក្នុងឃ្លាំង។ អ្នកជំនាញបែបនេះ គឺជាជំនួយបន្ថែម ឬអាចជំនួសការងារបុគ្គលិករបស់អតិថិជនដែលធ្វើការងារនេះ។ នៅពេលអ្នកជំនាញខាងក្រៅត្រូវបានប្រើឱ្យធ្វើការងារជំនាញភស្តុភារនេះពួកគេត្រូវតែមានឆន្ទៈទទួលយកការគ្រប់គ្រង និងការដឹកនាំប្រកបដោយហេតុផលសម្រាប់អតិថិជនរបស់ពួកគេ។ ហេតុ ដូច្នេះនៅពេលអនុវត្តការងារជាក់លាក់មួយប្រការចាំបាច់ត្រូវការជួលទៅឱ្យអ្នកជំនួញ ឬអ្នកគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលធ្វើកិច្ចសន្យាទទួលខុសត្រូវចំពោះជោគជ័យនៃការងារចាំបាច់នោះដែរ។

ក.ការរៀបចំបណ្តាញ (Network Design)

វិជ្ជាសេដ្ឋកិច្ច កាលពីបុរាណមិនបានយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះសារៈសំខាន់នៃទីតាំងអាគារ និងការរៀបចំ បណ្តាញទាំងមូលនោះឡើយ។ នៅពេលដែលអ្នកសេដ្ឋកិច្ចធ្វើការសិក្សាលើទំនាក់ទំនងតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ទីតាំងអាគារ និងភាពខុសគ្នានៃតម្លៃចំណាយដឹកជញ្ជូនត្រូវបានសន្មតថា អាចនឹងក្លាយជាបញ្ហាក្នុងចំណោមគូប្រកួតប្រជែង។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ចំនួនទំហំ និងទំនាក់ទំនងភូមិសាស្ត្រ នៃអាគារដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីអនុវត្តប្រតិបត្តិការភស្តុភារ គឺប៉ះពាល់ផ្ទាល់លើការចំណាយ និងសមត្ថភាពបម្រើសេវាកម្មដល់អតិថិជន។ ការរៀបចំបណ្តាញនេះ គឺការទទួលខុសត្រូវមួយចំពោះការគ្រប់គ្រងភស្តុភារ ព្រោះថា រចនាសម្ព័ន្ធអាគារ

របស់ក្រុមហ៊ុន គឺត្រូវបានប្រើដើម្បីផ្តល់ផលិតផល និងសម្ភារៈទៅអតិថិជន។ អាគារកស្តុការជាធម្មតាមានរោងចក្រឃ្លាំងទំនិញ សហប្រតិបត្តិ ការឆ្លងកាត់កំពុងផៃ និងការស្តុកទំនិញលក់រាយ។ ដើម្បីកំណត់ចំនួនប្រភេទអាគារនីមួយៗទីតាំងភូមិសាស្ត្រ និងការងារដែលត្រូវអនុវត្ត គឺជាផ្នែកសំខាន់នៃការរៀបចំបណ្តាញ។ នៅក្នុងស្ថានភាពជាក់លាក់ការប្រតិបត្តិលើអាគារនេះត្រូវបានជួលទៅឱ្យអ្នកជំនាញសេវាកម្មដោយមិនគឹតថា អ្នកណាជាអ្នកបម្រើការងារជាក់ស្តែងនេះអាគារទាំងអស់បានគ្រប់គ្រងឱ្យជាផ្នែកបញ្ចូលគ្នាមួយនៃបណ្តាញកស្តុការរបស់ក្រុមហ៊ុន។

តម្រូវការរៀបចំបណ្តាញនេះ ត្រូវកំណត់ចំនួន និងទីតាំងនៃប្រភេទអគារ ដែលត្រូវបានតម្រូវសម្រាប់អនុវត្ត ការងារកស្តុការនេះ។ កត្តាចាំបាច់ផងដែរ ដើម្បីកំណត់អ្វីជាសារពើភណ្ឌ និងចំនួនស្តុកប៉ុន្មានដែលត្រូវដាក់ក្នុងអគារនីមួយៗ និងកន្លែងណាដែលត្រូវរៀបចំចាត់ចែងបញ្ជារបស់អតិថិជនសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន។ បណ្តាញនៃអាគារ ទាំងអស់នេះ បង្កើតនូវរចនាសម្ព័ន្ធពីប្រតិបត្តិការមួយទៅប្រតិបត្តិការមួយ។ ដូច្នេះបណ្តាញនេះរួមបញ្ចូលព័ត៌មាននិងសមត្ថភាពដឹកជញ្ជូន។ ការងារជាក់លាក់ដែលទាក់ទងនឹងដំណើរការបញ្ជារបស់អតិថិជនការថែរក្សាទុកដាក់សារពើភណ្ឌ និងការរៀបចំចាត់ចែងសម្ភារៈត្រូវបានធ្វើឡើងក្នុងការរៀបចំបណ្តាញនេះ។

ការរៀបចំបណ្តាញត្រូវពិចារណាលើភាពខុសគ្នានៃភូមិសាស្ត្រ។ ការពិតដែលថាភាពខុសជាច្រើនត្រូវបានកើតឡើងក្នុងទីផ្សារភូមិសាស្ត្រគឺងាយស្រួលក្នុងការបង្ហាញ។ ទីផ្សារក្នុងក្រុងសហរដ្ឋអាមេរិកធំបំផុតចំនួនប្រាំ ដែលមានចំនួនប្រជាជនច្រើនជាងគេ គឺជាទីផ្សារទិសដៅដែលលក់ទំនិញបាន៥៥% នៃការលក់ទំនិញទាំងអស់។ ហេតុដូច្នេះចំពោះសហគ្រាសមួយបើនិយាយពីទីផ្សារកម្រិតជាតិ ត្រូវបង្កើតសមត្ថភាពកស្តុការនេះ ដើម្បីបម្រើដល់ទីផ្សារសំខាន់ៗនេះ។ ភាពខុសគ្នានៃភូមិសាស្ត្រ ដែលស្រដៀងគ្នា គឺកើតឡើងក្នុងទីតាំងប្រភពនៃសមាសភាគផ្សំ និងសម្ភារៈទូទៅ។ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនជាប់ទាក់ទងក្នុងកស្តុការក្នុងពិភពលោកបង្ហាញដែលពាក់ព័ន្ធក្នុងការរៀបចំបណ្តាញនេះ គឺកាន់តែមានភាពស្មុគស្មាញ។ តាមការពិភាក្សាការរៀបចំបណ្តាញតាម Laura Ashley បង្ហាញនូវលក្ខណៈស្មុគស្មាញបែបនេះ។ សារៈសំខាន់នៃការកែតម្រូវបន្តបន្ទាប់នៃបណ្តាញអាគារនេះ គឺត្រូវសម្របសម្រួលតាមការផ្លាស់ប្តូរក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធផ្គត់ផ្គង់និងតម្រូវការហើយដែលមិនអាចមើលរំលងបាន ។ ការរៀបចំផលិតផលតាមថ្នាក់ប្រភេទនីមួយៗការផ្គត់ផ្គង់អតិថិជននីមួយៗ និងតម្រូវការផលិត គឺមានការប្រែប្រួលជាប់ជានិច្ចក្នុងបរិយាកាសដែលប្រកួតប្រជែង និងស្វាហាប់នេះ។ ទោះបីការដាក់ទីតាំងថ្មីនៃអាគារកស្តុការនេះ ត្រូវបានប្រើប្រាស់ នៅលើកដំបូងមិនមាន

លក្ខណៈងាយស្រួលក៏ដោយ ក៏បរិយាកាសជាច្រើនត្រូវបានកើតឡើងចំពោះការដាក់ទីតាំងថ្មីនេះ ឬការរៀបចំអាគារដាក់លាក់នេះ។ ពីពេលមួយទៅពេលមួយអាគារទាំងនេះគួរត្រូវបានវាយតម្លៃ ដើម្បីកំណត់ថា តើទីតាំងរបស់ពួកគេបានល្អប្រសើរដូចការចង់បាន ឬអត់។ ការជ្រើសរើសបណ្តាញទីតាំងដែលល្អត្រូវផ្តល់ជំហ៊ានដំបូងទៅរកអត្ថប្រយោជន៍នៃការប្រកួតប្រជែង។ សមត្ថភាពកស្តុការនេះគឺអាស្រ័យទៅលើរចនាសម្ព័ន្ធនេះនិងត្រូវបានកំណត់ដោយរចនាសម្ព័ន្ធ។ ចំពោះចំណុចច្បាស់លាស់ជាច្រើនសម្រាប់បង្ហាញការសម្រេចចិត្តការដាក់ទីតាំងនេះ គឺតាមរយៈការអានសៀវភៅនៅពេលដែលសមស្រប ព្រោះវាធ្វើឱ្យយើងមានការយល់ដឹងបានគ្រប់គ្រាន់។

ខ.កត្តាព័ត៌មាន (Information)

សារៈសំខាន់នៃព័ត៌មានសម្រាប់ការអនុវត្តន៍កស្តុការមិនត្រូវបានសង្កត់ធ្ងន់កាលពីសម័យមុន។ ការមិនយកចិត្តទុកដាក់នេះបណ្តាលឱ្យមានការខ្វះខាតបច្ចេកវិទ្យាសមស្របមួយ ដើម្បីបង្កើតព័ត៌មានដែលចង់បាន។ ការគ្រប់គ្រងខ្វះខាតការអនុវត្តន៍ពេញលេញ និងការយល់ដឹងច្បាស់លាស់លើវិធីនៃការប្រាស្រ័យទាក់ទងលឿន និងត្រឹមត្រូវអាចគ្មានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការអនុវត្តន៍កស្តុការ។ ចំណុចនៃឱនភាពទាំងពីរនេះកាលពីសម័យមុនត្រូវបានលុបចោល។ បច្ចេកវិទ្យាបច្ចុប្បន្ននេះ គឺមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីដោះស្រាយទៅតម្រូវការព័ត៌មានដែលត្រូវការបំផុត។ បានសេចក្តីថា ការប្រមូលព័ត៌មាននេះអ្នកគ្រប់គ្រងជាច្រើនកំពុងរៀនពីរបៀបប្រើបច្ចេកវិទ្យានេះ ដើម្បីកែច្នៃដំណោះស្រាយកស្តុការដែលថ្មីនិងល្អ។ ដំបូងព័ត៌មានដែលទទួលបានប្រហែលជាមិនត្រឹមត្រូវ ចំពោះនិន្នាការ និងព្រឹត្តិការណ៍នានា។ ដោយសារចំនួនជាច្រើននៃកស្តុការ អាចកើតឡើងដោយការស្រមៃទុក ចំពោះតម្រូវការអនាគត និងការវាយតម្លៃមិនត្រឹមត្រូវ ឬការព្យាករណ៍មិនត្រឹមត្រូវអាចបណ្តាលឱ្យខ្វះសារពើភណ្ឌ ឬការប្តេជ្ញានៃការគ្រប់គ្រង។ ព័ត៌មានទាក់ទងនឹងដំណើរការបញ្ជាទិញប្រហែលជាមិនត្រឹមត្រូវ បើនិយាយពីតម្រូវការរបស់ អតិថិជនជាក់លាក់។ ដំណើរការនៃបញ្ជាមិនសមស្រប នឹងអាចបង្កើតឱ្យមានការខាតបង់ចំពោះកស្តុការ ប៉ុន្តែជាធម្មតាមិនបណ្តាលឱ្យមានការលក់។ ពិតណាស់ថ្លៃដើមនៃកស្តុការគឺត្រូវបានកើនឡើង ដោយសារថ្លៃចំណាយការបញ្ជូនសារពើភណ្ឌត្រឡប់មកវិញ ប្រសិនបើ ឱកាសលក់នៅតែមានថ្លៃដើម និងបង្កើតឱ្យមានសេវាកម្មដែលចង់បាន។ កំហុសនីមួយៗក្នុងការផ្សំនៃតម្រូវការព័ត៌មានបង្កើតឱ្យមានភាពរឹករបំពោះចង្វាក់ផលិតកម្មសរុប។ អត្ថប្រយោជន៍នៃលំហូរព័ត៌មានលឿននេះគឺទាក់ទងផ្ទាល់ទៅនឹងតុល្យភាពនីតិវិធីការងារ។ វាមិនសូវល្អនោះទេ ចំពោះក្រុមហ៊ុន ដើម្បីបង្កើនការបញ្ជាទិញនៅ ការិយាល័យលក់ ឬ ក្នុងតំបន់រហូតដល់រយៈពេលមួយសប្តាហ៍ធ្វើការបញ្ជាទិញតាម

អ៊ីម៉ែលទៅការិយាល័យតំបន់ ចំពោះដំណើរការបញ្ហាទិញមានចំនួនច្រើន។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាកត្តាព័ត៌មានជាលក្ខខណៈមួយមានឥទ្ធិពលសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងកស្តុការ។

ការព្យាករណ៍ និងការគ្រប់គ្រងការបញ្ជាទិញ គឺជាការងារកស្តុការដែលពឹងផ្អែកលើព័ត៌មាន។

ការព្យាករណ៍ កស្តុការ គឺជាការខិតខំប្រឹងប្រែង ដើម្បីប៉ាន់ស្មានលក្ខខណតម្រូវការ។ ការព្យាករណ៍ គឺត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីជាការចង្អុលបង្ហាញសម្រាប់ការដាក់ទីតាំងសារពើភណ្ឌដើម្បីធ្វើការតាមដានមិនមែនជាអ្វីប្លែកនោះទេ។ ហេតុដូច្នេះហេតុផលមួយនៃហេតុផលចម្បងជាច្រើនដែលអ្នកគ្រប់គ្រងប្រើព័ត៌មាន ដើម្បីសម្រេចការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការកស្តុការបានល្អប្រសើរ គឺវាអាស្រ័យលើភាពបទបែន ដែលបានព្យាករណ៍ហើយនោះ ដើម្បីឆ្លើយតបឱ្យបានរហ័ស ចំពោះតម្រូវការអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ គោលគំនិតនៃការគ្រប់គ្រងនេះ គឺវាបានបង្ហាញពីភាពទាន់ពេលវេលាឆ្លើយតបបានរហ័ស ជាពិសេសការបំពេញស្តុកឱ្យបានជាប់ជានិច្ច ដែលជាវិធីសាស្ត្រមួយសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងកស្តុការឱ្យបានល្អប្រសើរ និងអាស្រ័យលើការអនុវត្តន៍បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗផងដែរ។ ការងារចម្បងការគ្រប់គ្រងកស្តុការ គឺត្រូវធ្វើផែនការ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្ររបស់អង្គភាពខ្លួន ហើយដែលយុទ្ធសាស្ត្រនោះ ត្រូវរួមបញ្ចូនការព្យាករណ៍ និងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ។

ជាការពិតណាស់ការគ្រប់គ្រងបញ្ជាទិញ ពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការងារ ពាក់ព័ន្ធការដោះស្រាយសម្របសម្រួល ជាមួយតម្រូវការអតិថិជនឱ្យបានជាក់លាក់។ មានន័យថា ការបញ្ជាទិញរបស់អតិថិជន គឺជាប្រតិបត្តិការសំខាន់ក្នុងការងារកស្តុការ។ ចំពោះសេវាកម្មកស្តុការរួមបញ្ចូលទាំងអតិថិជនខាងក្នុង និងអតិថិជនខាងក្រៅ។ អតិថិជន ខាងក្រៅ គឺជាអ្នកដែលប្រើផលិតផល ឬសេវាកម្ម ឬដៃគូរពាណិជ្ជកម្មដែលទិញផលិផល ឬសេវាកម្មសម្រាប់លក់ វិញ។ រីឯអតិថិជនខាងក្នុងគឺជាក្រុមការងារនៅក្នុងអង្គភាពហើយជាជំនួយការសម្រាប់ការងារកស្តុការដែលបានដាក់មក។ ចំណែកឯដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងបញ្ជាទិញ គឺទាក់ទងទៅនិងចំណុចទាំងអស់នៃការគ្រប់គ្រងការបញ្ជាទិញអាចចាត់ទុកថាជាសមត្ថភាពកស្តុការល្អមួយនៅក្នុងអង្គភាព។ ការរៀបចំប្រព័ន្ធកស្តុការរបស់ក្រុមហ៊ុនកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងមានភាពត្រឹមត្រូវនៃព័ត៌មាននោះ គឺជាប្រព័ន្ធកស្តុការរបស់ក្រុមហ៊ុនកាន់តែមាន ប្រសិទ្ធភាព និងមានភាពត្រឹមត្រូវនៃព័ត៌មាន នោះគឺជាប្រព័ន្ធកស្តុការដែលផ្អែកលើពេលវេលាដែលរៀបចំបាន ល្អនិងមិនធ្វើឱ្យមានសារពើភណ្ឌខ្វះខាត។ បានសេចក្តីថាព័ត៌មានមិនត្រឹមត្រូវ និងការពន្យាពេលក្នុងដំណើរការ បញ្ជាទិញអាចធ្វើឱ្យរាំងស្ទះដល់ការអនុវត្តន៍កស្តុការ។ ចំណែកឯលំហូរព័ត៌មានអាចធ្វើឱ្យការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធកស្តុការបានល្អ។ ហេតុដូច្នេះ គុណភាព និង

ពេលវេលាកំណត់នៃព័ត៌មាន គឺជាកត្តាសំខាន់ក្នុងកិច្ចប្រតិបត្តិការ ភស្តុភារ។

គ.ការដឹកជញ្ជូន (Transportation)

ឱ្យតែមានសមត្ថភាពខាងព័ត៌មាន និងបណ្ដាញអាគារ ការដឹកជញ្ជូន គឺជាផ្នែកប្រតិបត្តិការនៃភស្តុភារដែលដាក់ទីតាំងសន្និធិតាមភូមិសាស្ត្រ។ ដោយសារតែវាមានសារសំខាន់ និងការចំណាយជាក់ស្តែងត្រឹមត្រូវការដឹកជញ្ជូនត្រូវបានគេយកចិត្តទុកដាក់លើរបៀបគ្រប់គ្រងរបស់វាអស់រយៈពេលជាច្រើនមកហើយ។ ស្ទើរតែគ្រប់ សហគ្រាសទាំងអស់មិនថា តូច ឬធំ សុទ្ធតែមានអ្នកគ្រប់គ្រងទទួលខុសត្រូវចំពោះការដឹកជញ្ជូន។ រីឯលក្ខខណ្ឌតម្រូវចំពោះការដឹកជញ្ជូនអាចត្រូវបានបំពេញតាមវិធីមូលដ្ឋានបី (ទី១) ត្រូវមានឧបករណ៍ឯកជនផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាប់ប្រតិបត្តិការ។ (ទី២) កិច្ចសន្យាត្រូវតែរៀបចំឡើងដោយអ្នកជំនាញខាងដឹកជញ្ជូន។ និង(ទី៣) សហគ្រាសមួយត្រូវមានសេវាកម្ម និងសម្ភារៈដឹកជញ្ជូនច្រើនបែបយ៉ាងដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មដឹកជញ្ជូនផ្សេងៗគ្នា។ តាមទស្សនៈប្រព័ន្ធភស្តុភារមានចំណុចបីសំខាន់សម្រាប់ការងារដឹកជញ្ជូន គឺការចំណាយថ្លៃដើមល្បឿន និងភាពជាប់លាប់។ ថ្លៃដើមនៃការដឹកញ្ជូនផ្សេងៗគ្នា។ តាមទស្សនៈប្រព័ន្ធភស្តុភារមានចំណុចបីសំខាន់សម្រាប់ការងារដឹកជញ្ជូនគឺការចំណាយថ្លៃដើមល្បឿននិងភាពជាក់លាក់។ ថ្លៃដើមនៃការដឹកជញ្ជូន គឺជាការចំណាយសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន ពីភូមិសាស្ត្រមួយទៅភូមិសាស្ត្រមួយទៀត ហើយការចំណាយនេះពាក់ ពន្ធ័ទៅនឹងការចំណាយរដ្ឋបាល និងការថែរក្សាសន្និពីដឹកន្ទែងមួយទៅកន្ទែងមួយទៀត។ ប្រព័ន្ធភស្តុភារ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីប្រើប្រាស់ការដឹកជញ្ជូន ដែលកាត់បន្ថយតម្លៃប្រព័ន្ធសរុប។ បានន័យថា ការដឹកជញ្ជូនមានតម្លៃកាន់តែទាប មិនមែនមានន័យថា តម្លៃដឹកជញ្ជូនទាបនោះទេ។

- ***ល្បឿននៃការដឹកជញ្ជូន*** ជាពេលវេលាតម្រូវឱ្យបំពេញនូវការដឹកជញ្ជូនមានទំនាក់ទំនិងពីរយ៉ាងគឺ (ទី១) ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនអាចផ្តល់នូវសេវាល្បឿនជាធម្មតតែងតែគឺតតម្លៃខ្ពស់។ (ទី២) សេវាដឹកជញ្ជូនកាន់តែល្បឿន រយៈពេលដឹកជញ្ជូនកាន់តែខ្លី នៅពេលដែលបញ្ជីសាររពើភណ្ឌត្រូវបានធ្វងកាត់ និងអាចប្រើប្រាស់បាន។ ដូចនេះវិធីសាស្ត្រសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនដែលត្រូវជ្រើសរើសគឺ ត្រូវថ្លឹងថ្លែងល្បឿន និងតម្លៃសេវា ។

- ***ស្ថិរភាពក្នុងការដឹកជញ្ជូន*** គឺសំដៅទៅលើការប្រែប្រួលទាន់ពេលវេលា នៃតម្រូវការដឹកជញ្ជូនទំនិញតាមរយៈនាវា។ ស្ថិរភាព គឺជាការឆ្លុះបញ្ចាំងនៃភាពអាចទុកចិត្តបានសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន។ រយៈពេលជាច្រើន ឆ្នាំមកហើយ អ្នកគ្រប់គ្រងការដឹកជញ្ជូនបានកំណត់ស្ថិរភាពចាលក្ខណៈសំខាន់បំផុត សម្រាប់គុណភាពការដឹកជញ្ជូន បើការធ្វើសកម្មភាពដឹកជញ្ជូន ចំណាយពេល២ថ្ងៃ ក្នុងពេលមួយ និង

៦ថ្ងៃ ក្នុងពេលមួយទៀត ការប្រែប្រួលដោយមិនបានគ្រោងទុកនេះអាចបង្កបញ្ហាដល់ដំណើរការកស្តុការយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ។ បើការដឹកជញ្ជូនខ្វះស្ថិរភាព បញ្ជីសារពើភណ្ឌនៃការស្តុកទំនិញ នឹងត្រូវឱ្យការពារ ចំពោះសេវាដែលដំណើរការមិនល្អ និងមិនបានគ្រោងទុក។ ស្ថិរភាព ក្នុងការដឹកជញ្ជូន មានឥទ្ធិពលទៅលើអ្នកលក់ និងអ្នកទិញ និងការប្រថុយដែលពាក់ពន្ធ័ផ្សេងៗ នៃបញ្ជីសារពើភណ្ឌទាំងអស់ជាមួយនឹងការមកដល់នៃព័ត៌មានបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ដើម្បីគ្រប់គ្រងនិងឱ្យរបាយការណ៍លើផ្នែកដឹកជញ្ជូន។ អ្នកដឹកនាំកស្តុការបានចាប់ផ្តើមស្វែងរកសេវាដែលលឿនបំផុត និងមានស្ថិរភាព។ តម្លៃពេលវេលា នៃការដឹកជញ្ជូន គឺសំខាន់បំផុតនៅក្នុងការរៀបចំប្រព័ន្ធកស្តុការ។ ប៉ុន្តែនៅក្នុង កាលៈទេសៈខ្វះតម្លៃទាបនៃសេវា ការដឹកជញ្ជូនយឺតក៏អាចចាំបាច់ ដើម្បីសម្រេចគោលដៅប្រតិបត្តិការផងដែរ។ ការស្វែងរក និងចាត់ចែងការដឹក ជញ្ជូនចម្រុះគ្នា គឺជាការទទួលខុសត្រូវសំខាន់ នៃព័កស្តុការ ។ មានទិដ្ឋភាព៣ យ៉ាងក្នុងការដឹកជញ្ជូន ដែលអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវចងចាំទុកអំពើបណ្តាញកស្តុការនេះ ដំបូងការជ្រើសរើសបរិក្ខា ដើម្បីបង្កើតបណ្តាញរចនាសម្ពន្ធ័ នៃការរៀបចំគម្រោងនៃតម្រូវការដឹកជញ្ជូន និងការកាតបន្ថយជម្រើសផ្សេងៗទៀត។ (ទី២) តម្លៃសរុបនៃការដឹកជញ្ជូនទាក់ទងនឹងតម្លៃទំនិញ។ (ទី៣) ការប្រឹងប្រែងដើម្បីបញ្ចូលការដឹកជញ្ជូនទៅក្នុងប្រព័ន្ធកស្តុការដែលអាចបរាជ័យ បើសេវា ដឹកជញ្ជូនមានយូរៗម្តង និងមានការប្រែប្រួល។

ឃ.បញ្ជីសារពើភណ្ឌ (Inventory)

តម្រូវការបញ្ជីសារពើភណ្ឌរបស់ក្រុមហ៊ុន អាស្រ័យទៅលើបណ្តាញរចនាសម្ពន្ធ័ និងកម្រិតនៃសេវាដែល អតិថិជនចង់បាន។ តាមទ្រឹស្តី ក្រុមហ៊ុន អាចស្តុកគ្រប់ទំនិញ ដែលលក់នៃបរិក្ខាទៅឱ្យគ្រប់អតិថិជន។ ជំនួញ មួយចំនួនតូចអាចមានលទ្ធភាពចំណាយលើបញ្ជីសារពើភណ្ឌទំនើបៗ ព្រោះការប្រថុយ និងការចំណាយសរុបអាចត្រូវហាមឃាត់។ ចំពោះកត្តាសំខាន់ គឺត្រូវបំពេញនូវតម្រូវការសេវាអតិថិជនជាមួយនឹងតម្រូវការអប្បបរមានៃបញ្ជីសារពើភណ្ឌភ្ជាប់ជាមួយនឹងតម្លៃសរុបទាបបំផុត។ បញ្ជីសារពើភណ្ឌដែលហួសប្រមាណអាចទូទាត់សម្រាប់ភាពខ្វះខាតក្នុងមូលដ្ឋានរៀបចំនៃបណ្តាញកស្តុការ និងការគ្រប់គ្រងក្រោមកម្រិត។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយបញ្ជីសារពើភណ្ឌដែលបម្រើហួសប្រមាណសម្រាប់ទប់ទល់ទីបំផុតលទ្ធផលអាចខ្ពស់ជាងតម្លៃកស្តុការសរុប។ យុទ្ធសាស្ត្រ កស្តុការ គឺរៀបចំឡើង ដើម្បីទប់នឹងបញ្ជីនៃហិរញ្ញវត្ថុដែលទាបបំផុត។ ចំពោះគោលដៅសំខាន់បំផុតក្នុងការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភណ្ឌ គឺដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ រីឯច្បាប់គ្រប់គ្រងបញ្ជី គឺផ្អែកទៅលើទិដ្ឋភាព ៥យ៉ាង (ទី១) ការបម្រើដល់អតិថិជន (ទី២) ផលិតផលតម្រូវឱ្យមាន

បទដ្ឋានច្បាស់លាស់ (ទី៣) ការដឹកជញ្ជូនការដឹកជញ្ជូន (ទី៤) តម្រូវការពេលវេលា និង (ទី៥) ការប្រកួតប្រជែងស្មាដៃ។ ចំពោះគុណប្រយោជន៍នៃ ជំនួញរបស់អតិថិជន គឺពឹងផ្អែកទៅលើការជាវទំនិញ ចំនួននៃការលក់តម្លៃតម្រូវការសេវាបន្ថែម និងសកម្មភាពផ្សេងៗ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ និងបង្កើតទំនាក់ទំនងដែលកំពុងតែកើតមានឡើង។ អតិថិជនដែលផ្តល់គុណប្រយោជន៍ខ្ពស់ គឺបង្កើតទីផ្សារកណ្តាលសម្រាប់សហគ្រាស។ យុទ្ធសាស្ត្រនៃបញ្ជីសារពើភណ្ឌតម្រូវឱ្យមានការប្រជុំញឹកញាប់សម្រាប់អតិថិជន ប្រភេទកណ្តាល ដែលជាគន្លឹះសម្រាប់ឱ្យប្រព័ន្ធភ័ស្តុភារមួយមានប្រសិទ្ធភាព។ សហគ្រាសភាគ ច្រើនមានបទពិសោធន៍លើចំណុចនៃគុណប្រយោជន៍ឆ្លងកាត់ខ្សែទំនិញ។ ចំពោះការប៉ាន់ស្មាននៃគុណភាពទំនិញទាបដែលត្រូវដឹកជញ្ជូននោះជាគន្លឹះសម្រាប់ជៀសវាងតម្លៃហួសហេតុ។ ជាក់ស្តែងសហគ្រាស ចង់ផ្តល់ប្រយោជន៍ខ្ពស់ និងការដឹកជញ្ជូនពិតប្រាកដទៅលើទំនិញដែលមានប្រយោជន៍ជាច្រើនទៀត។ គន្លឹះសម្រាប់ជៀសវាង គឺគុណភាពសេវាខ្ពស់ សម្រាប់ទំនិញមានប្រយោជន៍ប្រើប្រាស់ដោយអតិថិជនថ្នាក់ទាប។ ដូចនេះគុណប្រយោជន៍ ទំនិញ ត្រូវតែគឺតគូនៅពេលកំពុងបង្កើតច្បាប់បញ្ជីសារពើភណ្ឌ។ សហគ្រាសជាច្រើនឃើញថាវាគួតែចង់បានដែរ នូវការកាន់កាប់ទំនិញដែលយឺត ឬមានប្រយោជន៍ទាបនៅក្នុងឃ្លាំងចែកចាយកណ្តាល។ ការដឹកជញ្ជូនពិតប្រាកដអាចរួមផ្សំទៅនឹងតម្រូវការអតិថិជននៅពេលទំនិញកុម៉ង់ត្រូវបានទទួល។ ការឱ្យតម្លៃទៅលើការដឹកជញ្ជូនភាគ ច្រើនអាស្រ័យលើទំហំ និងចំណុះនៃមធ្យោបាយដឹកទំនិញ។ ទោះជាយ៉ាងណាវាក៏ជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយដើម្បីស្តុកទុកទំនិញក្នុងឃ្លាំង ដើម្បីរៀបចំមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន សម្រាប់អតិថិជន ឬតំបន់ភូមិសាស្ត្រផ្សេងៗ។ ការសន្សំរួម គ្នាក្នុងការដកជញ្ជូនអាចទូទាត់តម្លៃកើនឡើងក្នុងការកាន់បញ្ជីសារពើភណ្ឌ។ ការសន្យាផ្តល់ទំនិញរហ័សដើម្បី បំពេញនូវតម្រូវការអតិថិជន គឺជាអ្នកបើកបរដ៏សំខាន់នៃភស្តុភារ។ ការរៀបចំពេលវេលាទៀតទាត់នាំឱ្យមានការកាត់បន្ថយនូវបញ្ជីសារពើភណ្ឌសរុប ដោយបង្កើតសមត្ថភាពដើម្បីឆ្លើយតបយ៉ាងលឿនទៅនឹងតម្រូវការពិតប្រាកដនៃផលិតផល ឬអតិថិជន។ ការផ្លាស់គ្នានៃការស្តុកទំនិញ និងកាន់កាប់ស្តុកដែលមានសុវត្ថិភាព គឺត្រូវតែទទួលបរិមាណពិតប្រាកដនៃបញ្ជីសារពើភណ្ឌដែលពេលវេលាតម្រូវឱ្យ។ ខណៈដែលកម្មវិធីឈរលើពេលវេលាពិតប្រាកដត្រូវកាត់បន្ថយបញ្ជីសារពើភណ្ឌរបស់អតិថិជន ក្នុងអប្បបរមាពិតប្រាកដការសន្សំត្រូវតែថ្លឹងថ្លែងទៅនឹងតម្លៃដែលកើតឡើងនៅក្នុងកម្មវិធីឈរលើពេលវេលានៃភស្តុភារ។

ទីបំផុតយុទ្ធសាស្ត្របញ្ជីសារពើភណ្ឌមិនអាចបង្កើតបាន ក្នុងភាពប្រកួតប្រជែងដោយគ្មានអ្នកដឹកនាំនោះទេ។ ដូចនេះវាចាំបាច់ណាស់សម្រាប់ដាក់បញ្ជីសារពើភណ្ឌ នៅក្នុង

ឃ្លាំងទំនិញដាក់លាក់មួយ ដើម្បីចែកចាយសេវាកស្តុការទោះជាមានការកើនឡើងនូវតម្លៃសរុបក៏ដោយ។ ច្បាប់បញ្ជីសារពើភណ្ឌសំខាន់ណាស់ដើម្បីបង្កើនប្រយោជន៍សេវាសម្រាប់អតិថិជន ឬត្រូវទប់ទល់នឹងកម្លាំងដែលអ្នកប្រកួតប្រជែង។ សម្ភារៈ និងសមាសភាពរបស់បញ្ជីសារពើភណ្ឌដែលបានកើតឡើងក្នុងប្រព័ន្ធកស្តុការ មានហេតុផលផ្សេងៗគ្នាជាងការបញ្ចប់ផលិតផលបញ្ជីសារពើភណ្ឌ។ គ្រប់ប្រភេទនៃបញ្ជីសារពើភណ្ឌ និងកម្រិតនៃការសន្យាត្រូវបង្ហាញពីតម្លៃចំណូលសរុប។ ចំពោះការយល់ដឹងពីទំនាក់ទំនងរវាងបរិក្ខា បណ្តាញការដឹកជញ្ជូន និងការវិនិច្ឆ័យលើបញ្ជីសារពើភណ្ឌ គឺជាគ្រឹះមួយដើម្បីបញ្ចូលក្នុងការគ្រប់គ្រងកស្តុការ។

ង.ឃ្លាំងទំនិញ ការកាន់កាប់សម្ភារៈ និងការរៀបចំវិចខ្ចប់

មុខងារទាំង៤ របស់កស្តុការ ការរៀបចំបណ្តាញព័ត៌មាន ដឹកជញ្ជូន និងបញ្ជីសារពើភណ្ឌដែលអាចរៀបចំទៅជាប្រព័ន្ធប្រតិបត្តិការផ្សេងគ្នា។ ការរៀបចំនីមួយៗត្រូវមានសក្តានុពលដើម្បីសម្រេចបាននូវកម្រិតសេវាសម្រាប់បម្រើអតិថិជននៅក្នុងតម្លៃសរុបរួមគ្នា។ ជារួមមុខងារទាំង ៤នេះ គឺត្រូវបូកបញ្ចូលគ្នា ដើម្បីបង្កើតប្រព័ន្ធសម្រាប់ដឹកនាំកស្តុការរួមគ្នា។ មុខងារចុងក្រោយនៃកស្តុការ គឺឃ្លាំងទំនិញ ការគ្រប់គ្រងសម្ភារៈនិងការរៀបចំ ខ្ចប់ ក៏បង្ហាញពីផ្នែកមួយ នៃដំណោះស្រាយក្នុងការចំណាយផ្សេងៗ។ ទោះជាយ៉ាងណា មុខងារ ទាំងនេះពុំមានឯករាជ្យពីមុខងារ៤ ដែលបានលើកមកពិភាក្សាពីមុននោះទេ។ ឃ្លាំងទំនិញការគ្រប់គ្រងទំនិញ និងការវិចខ្ចប់ជា ចំណែកមួយនៃចំណែកមួយនៃចំណែកកស្តុការផ្សេងទៀត។

ឧទាហរណ៍៖ ទំនិញត្រូវតែផ្ទុកនៅក្នុងឃ្លាំងដែលជាគោលការណ៍កំណត់នៃប្រព័ន្ធកស្តុការ។

មធ្យោបាយដឹកទំនិញ គឺត្រូវការគ្រប់គ្រងសម្ភារៈសម្រាប់ផ្ទុកឬបញ្ចេញទំនិញ។ ទីបំផុតទំនិញនីមួយៗគឺងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រង នៅពេលបានវិចខ្ចប់បញ្ចូលគ្នាទៅក្នុងកុងតេណ័រនៃ មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនធំៗ នៅពេលប្រព័ន្ធកស្តុការត្រូវកាករឃ្លាំងទំនិញក្រុមហ៊ុនអាចជ្រើសរើសរវាងការចង់បាន សេវាអ្នកឯកទេស ឬប្រតិបត្តិបរិក្ខាខ្លួនឯង។ ការសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសទំហំ គឺប្រសើរជាងការជ្រើសរើសបរិក្ខា ដើម្បីផ្ទុកបញ្ជីកស្តុការ ហើយសកម្មភាពចាំបាច់ជាច្រើនត្រូវបានអនុវត្តខណៈដែលទំនិញត្រូវបានបញ្ចូលក្នុងឃ្លាំង។

ឧទាហរណ៍៖ នៃសកម្មភាពទាំងនេះបានដាក់ទៅតាមប្រភេទលំដាប់របៀបនៃការជ្រើសរើសការរួបរួមគ្នានៃការដឹកជញ្ជូន ហើយក្នុងករណីខ្លះត្រូវមានការប្រជុំកែប្រែខាងទំនិញ។ នៅក្នុងឃ្លាំងការគ្រប់គ្រងទំនិញជាសកម្មភាពសំខាន់បំផុត។ ផលិតផលត្រូវបានទទួលយកចេញ និងដាក់ទៅតាមប្រភេទ និងរៀបចំសម្រាប់តម្រូវការអតិថិជន។ ការងារពិតប្រាកដ

និងដើមទុនក្នុងការគ្រប់គ្រងសម្ភារៈ គឺជាចំណុចសំខាន់មួយនៃតម្លៃកស្តុភារសរុប។ នៅពេលអនុវត្តការគ្រប់គ្រងទំនិញកាន់តែតិចកម្រិតនៃការខូចខាតក៏កាន់តែតិច ហើយផ្តល់ផលល្អដល់ឃ្លាំងទំនិញកាន់តែច្រើន។ សរុបមកគ្រប់ឃ្លាំងទំនិញ និងការគ្រប់គ្រងទំនិញទាំងអស់បង្ហាញពីប្រព័ន្ធមួយនៅក្នុងប្រព័ន្ធកស្តុភារទាំងមូល។ ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការកាន់កាប់ទំនិញ ផលិតផលដែលជាប្រភេទកំប៉ុង ដបឬប្រអប់ តែងតែបញ្ចូលជាក្រុមធំមួយ។ ក្រុមនេះ Master carton ត្រូវផ្តល់នូវលក្ខណៈពិសេស២យ៉ាង គឺ (ទី១) ការពារទំនិញកុំឱ្យខូចខាតនៅពេលកំពុងដឹកជញ្ជូន។ (ទី២) ងាយស្រួលទុកដាក់ទំនិញ ដោយប្រើតែកុងតែណ័រធំមួយដែលកត្តានេះគឺ ជៀសវាងទំនិញរាយនៅដោយឡែកពីគ្នា។ សម្រាប់ការគ្រប់គ្រង និងដឹកជញ្ជូន Master Carton តែងតែបញ្ចូលជាក្រុមរឹងមាំមួយ។ សម្ភារៈ Master Carton រួមមានក្រដាសកាតុង និងហិបដាក់ឥវ៉ាន់ផ្សេងៗទៀត។ នៅពេលបញ្ចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធសហគ្រាសកស្តុភារ ឃ្លាំងទំនិញ ការគ្រប់គ្រងទំនិញ និងការរៀបចំវិចខ្ចប់ជួយសម្រួលដល់ល្បឿន និង ភាពងាយស្រួលទាំងអស់នៅពេលទំនិញបាន ចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធកស្តុភារ។

៤.២-គោលការណ៍គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ

ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាការសម្រេចរបស់ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលត្រូវបានលើកឡើងដើម្បីធ្វើការគាំទ្រដល់ការសម្រេចចិត្តលើកិច្ចការជំនួញខាងរដ្ឋបាល។ ទង្វើទាំងអស់នេះទាក់ទងទៅនឹងប្រភព និងការប្រើប្រាស់មូលនិធិក្នុងកិច្ចការជំនួញ។ លើសពីនេះទៀតគោលដៅនៃការសម្រេចចិត្តលើកិច្ចការហិរញ្ញវត្ថុ គឺត្រូវពង្រីងឱ្យបានជាអតិបរមា តម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុន សម្រាប់ឱ្យម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន។ ចំពោះអង្គភាពពាណិជ្ជកម្មជាច្រើន តម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវបែងចែកទៅជាភាគហ៊ុនហើយតម្លៃនៃភាគហ៊ុននោះតំណាងឱ្យទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ម្ចាស់ហ៊ុន។ រីឯអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាការរៀបចំផែនការលើការទិញ និងការប្រើប្រាស់មូលនិធិ ដើម្បីធ្វើឱ្យតម្លៃភាគហ៊ុនលើងខ្ពស់ បំផុត។ ម៉្យាងទៀតការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ គឺអាចធានាដល់ការសម្រេចចិត្តពីប្រភពផ្សេងៗ និងការប្រើប្រាស់មូនិធិទាំងនោះឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព។ អ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុមានតួនាទីជាទូទៅគឺរៀបចំនិងគ្រប់គ្រងរាល់ប្រតិបត្តិ ការហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងមូល។ តួនាទី និងការទទួលខុសត្រូវសំខាន់ៗមានដូចជាៈ

- បង្កើតប្រព័ន្ធព័ត៌មានគណនេយ្យឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីធានានូវការត្រួតពិនិត្យតាមផ្ទៃកឱ្យមានភាព ល្អិតល្អន់ដើម្បីជៀសវាងនូវការចាយវាយខ្ជះខ្ជាយការគ្រប់គ្រងមិនល្អ និងជៀសវាងកំហុសនិងការបន្លំ ។
- ការគ្រប់គ្រងគណនីសាច់ប្រាក់ និងធនាគារដើម្បីធានាថា ប្រតិបត្តិការបាន

កត់ត្រាត្រឹមត្រូវ និងពេញលេញ ហើយត្រូវធានាមានលុយគ្រប់គ្រាន់នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវការប្រើប្រាស់។

- រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ហើយត្រូវធានាថាវាត្រឹមត្រូវ និងទាន់ពេលវេលា។
- ត្រួតពិនិត្យយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្នពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ បើមានបញ្ហាត្រង់ណាត្រូវដោះស្រាយជាបន្ទាន់។
- ត្រួតពិនិត្យ និងធ្វើសវនកម្មប្រព័ន្ធផ្ទៃក្នុងដើម្បីតាមដាននីតិវិធីនៃប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ អង្គភាព
- រៀបចំតារាងតុល្យការព្យាករណ៍ តម្រូវការថវិកា ដោយប្រៀបធៀបសកម្មភាពជាក់ស្ដែងទៅនឹងថវិកា ដែលមាន
- ផ្ដល់ហិរញ្ញវត្ថុភ្លាមៗ នៅពេលដែលអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ត្រូវការ។
- សហការជាមួយសវនកម្មខាងក្រៅ។

ជាសក្ខីភាព ចំពោះជាសកម្មភាពពិសេសមួយចំនួនដែលមានការពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ គឺមានដូចជា (ទី១) ព្យាករណ៍ និងការធ្វើផែនការ និងគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុដោយត្រូវធ្វើការទាក់ទងទៅមកជាមួយប្រធានប្រតិបត្តិផ្សេងៗទៀត ព្រោះប្រតិបត្តិការទាំងនោះបានកត់ត្រាអំពីបង្ហាញអនាគតរបស់ក្រុមហ៊ុន។ (ទី២) ការវិភាគផ្នែកសំខាន់ៗ និងការសម្រេចចិត្តផ្ដល់ហិរញ្ញវត្ថុ (ទី៣) ដោយផ្អែកលើផែនការរយៈពេលវែង នាយកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុត្រូវតែស្វែងរកមូលនិធិបន្ថែមទៀត ដើម្បីបំពេញសេចក្ដីត្រូវការរបស់អង្គភាព។ ចំពោះក្រុមហ៊ុនមួយទទួលបានជោគជ័យ ជាធម្មតា គឺត្រូវធ្វើឱ្យអត្រាកំណើននៃការលក់ខ្ពស់ដើម្បីឱ្យមានការរីកចម្រើន។ (ទី៤) សហប្រតិបត្តិការ និងការត្រួតពិនិត្យ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុត្រូវមានទំនាក់ទំនង និងប្រតិបត្តិការជាមួយប្រធានប្រតិបត្តិក្នុងផ្នែកផ្សេងៗទៀត នៃអាជីវកម្ម បើអង្គភាពចង់ឱ្យមានដំណើរការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ការសម្រេចចិត្តទាំងអស់នៃអាជីវកម្ម គឺមានការជាប់ទាក់ទងនឹងផ្នែកគ្រប់គ្រងទាំងអស់តាមរយៈហិរញ្ញវត្ថុ និងមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុ ដែលត្រូវបានដាក់ក្នុងគណនី។ (ទី៥) មានទំនាក់ទំនងការទិញទៅមកជាមួយទីផ្សារមូលធន ដោយសម្អាងថា ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាការគ្រប់គ្រងមូលនិធិ និងទីផ្សារមូលធនឱ្យបាន ស្របទៅតាមឱកាស ដែលអាចមានផលចំណេញដល់អង្គភាពដូចជា ត្រូវការផ្ញើរនៅក្នុងធនាគារ ដើម្បីផលចំណេញ ជាការប្រាក់មកវិញ។ យើងដឹងថា អង្គភាពនីមួយៗមានឥទ្ធិពល និងផលប៉ះពាល់ទៅវិញទៅមកតាមរយៈទីផ្សារ ហិរញ្ញវត្ថុជាទូទៅគឺជាកន្លែងដែលមូលនិធិសញ្ញាប័ណ្ណរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងការលក់ដូរ និងក៏ជាកន្លែងវិនិយោគសញ្ញាប័ណ្ណអាចទទួលផលចំណេញ និងខាតផងដែរ។

ក.និយមន័យសាច់ប្រាក់៖ សាច់ប្រាក់គឺជាការចំណាយដែលបានបង់ ដើម្បីផលិតចេញ

ជាផលិតផលមួយដែលការចំណាយនោះទាក់ទងនឹងការទិញវត្ថុធាតុដើម និងកម្លាំងពលកម្ម រួមទាំងសកម្មភាពចំណាយទៅលើការទិញទ្រព្យសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ។ សាច់ប្រាក់គឺត្រូវបានបង្កើតដោយក្រុមហ៊ុន នៅពេលដែលមានការលក់ឬ ផ្គត់ផ្គង់ទ្រព្យ សេវាមូលប័ត្រជូនអតិថិជន និងសកម្មភាពដែលទាក់ទងនឹងការប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុន។ ម្យ៉ាងទៀត សាច់ប្រាក់គឺជាប្រភេទនៃវត្ថុម្យ៉ាងដែលគេទទួលស្គាល់យ៉ាងទូលំទូលាយ និងជាសេចក្តីត្រូវការចំបងរបស់មនុស្ស ពិភពលោក ហើយប្រភេទសាច់ប្រាក់រួមមាន ដូចជា ក្រដាស ឬប្រាក់កាក់ មូលប្បទានប័ត្រ ប័ណ្ណបញ្ជីប្រាក់ ប័ណ្ណបញ្ញើគ្មានកាលកំណត់ ប័ណ្ណបើកប្រាក់របស់ធានាគារ សាច់ប្រាក់បន្ទាប់បន្សំ មូលនិធិអាចប្តូរបាន និងប្រាក់បញ្ញើសន្សំ។

ខ.ការទទួលខុសត្រូវនៃការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់៖ ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់មានសារសំខាន់ណាស់ហើយ វាទាក់ដោយផ្ទាល់ទៅនឹងផ្នែកប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច និងផ្នែកគណនេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលគេតម្រូវឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងរូបត្រូវតែយល់ដឹងឱ្យបានច្បាស់លាស់នូវទំនាក់ទំនងនោះ។ ក្នុងក្រុមហ៊ុនមួយមានបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ចជាច្រើន ដែលតែងតែកើតមានឡើងសម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងដូចជា ការវិភាគពីគ្រោះថ្នាក់ដែលអាចកើតមានឡើង ការសិក្សាទ្រឹស្តីអំពីថ្លៃអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងអតិថិជនព្រមទាំងបរិយាកាសសេដ្ឋកិច្ចផ្សេងៗទៀត នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនទាំងមូលដែលបម្រុង ឬអាចនឹងកើតឡើង ហើយទាមទារឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងធ្វើសេចក្តីសម្រេចទៅលើផ្នែកទាំងនោះ។ ជាងនេះទៅទៀត អ្នកគ្រប់គ្រងក៏ត្រូវយកវចិត្តទុកដាក់ផងដែរ ទៅលើរចនាសម្ព័ន្ធរបស់ស្ថាប័នអង្គការ ប្រព័ន្ធធនាគារ ពាណិជ្ជកម្ម និងទំនាក់ទំនងអន្តរជាតិរវាងផ្នែកផ្សេងៗទៀតនៃសេដ្ឋកិច្ច។ ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់មិនបានល្អបណ្តាលឱ្យមានអស្ថិរភាពផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច កើតមានអតិផរណាលើអត្រាការប្រាក់ ការវិនិយោគថយចុះទាប ការអត់ការងារធ្វើកើនឡើងជាដើម។ បញ្ហាទាំងនេះបណ្តាលឱ្យមានឱនភាពផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ដោយសារកង្វះខាតសាច់ប្រាក់ ពីព្រោះតែការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់មិនបានល្អ។

គ.ហេតុផលចំពោះការរក្សាទុកសាច់ប្រាក់៖ ជាទូទៅពាក្យថា គ្រប់គ្រងសម្តៅទៅលើការរៀបចំផែនការ ការចាត់ចែង ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យ។ ចំពោះការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ក៏ដូច្នេះដែរ ចំណុចសំខាន់នោះគឺត្រូវ មានការរៀបចំផែនការ និងការអនុវត្តន៍ ដោយគោលបំណងសំខាន់ៗនៃការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ គឺប្រើប្រាស់សាច់ប្រាក់ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព រាល់ការចំណាយសាច់ប្រាក់ត្រូវតែទទួលបានលទ្ធផលល្អជាងគោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬអង្គភាព។ ការគ្រប់គ្រងលើការចំណាយផ្សេងៗ ដែលអាចជៀសវាងបានអ្នកគ្រប់គ្រងទាំងអស់មិនត្រូវគិតតែពីការកាត់បន្ថយចំណាយនោះទេត្រូវគឺថា តើសាច់ប្រាក់ដែលបម្រុងទុកចំណាយវាស័ក្តិសម

នឹងចំណូលដែលទទួលបាន ឬលទ្ធផលដែលត្រូវទទួល ឬអត់ ព្រោះថាពេលខ្លះអ្នកគ្រប់គ្រងព្យាយាមប្រើប្រាស់នូវពេលវេលាដើម្បីរកវិធីកាត់បន្ថយចំណាយឱ្យបានកម្រិតអប្បរមា ហើយសង្ឃឹមថានឹងទទួលបានលទ្ធផលខ្ពស់។ ការការពារ និងថែរក្សាដើម្បីកុំឱ្យបាត់បង់ និងការលួចបន្លំ មានព្រឹត្តិការណ៍មួយចំនួនដែលអាចកើតមានឡើងតម្រូវឱ្យក្រុមហ៊ុន ឬអង្គភាពចាំបាច់ត្រូវរក្សាទុកសាច់ប្រាក់ សម្រាប់ការពារ និងកាត់បន្ថយនូវហានិភ័យនៃភាពពុំអាចសងបំណុលបាន និងសម្រាប់ការចំណាយផ្សេងៗទៀតដែលលើសពីតម្រូវការរំពឹងទុក។

តាមពិតមជ្ឈមណ្ឌល ជាទូទៅពុំសូវទុកសាច់ប្រាក់ទទេ ដោយមិនប្រើប្រាស់នោះឡើយ ព្រោះវាមិនបាន ផ្តល់ប្រភពចំណូលដល់មជ្ឈមណ្ឌលឡើយ។ ប្រសិនបើគេទុកសាច់ប្រាក់នោះឡើយ ព្រោះវាមិនបានផ្តល់ប្រភពចំណូលជាការប្រាក់ផងដែរ។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយវាមានប្រយោជន៍ក្នុងការការពារបញ្ហាផ្សេងៗ (កាត់ បន្ថយការបង្វិលលុយមិនទាន់) ដែលអាចកើតមានឡើង និងការពន្យាពេលរបស់ម្ចាស់ជំនួយ។ តែប្រសិនបើមជ្ឈមណ្ឌលមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់វាជាការប្រសើរណាស់ ដោយមិនបាច់តំកល់ទុកសាច់ប្រាក់វាជាការ ប្រសើរណាស់ដោយមិនបាច់តំកល់ទុកសាច់ប្រាក់ក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលទេ ។

ឃ.សមតុល្យប្រតិបត្តិការរបស់អង្គភាព៖ *គឺជាប្រតិបត្តិការ ដែលមានការទាក់ទងនឹងតម្រូវការចំណាយ ធម្មតាៗ និងសកម្មភាពនៃការប្រមូលសាច់ប្រាក់របស់អង្គភាពជីវកម្ម។ ការចំណាយសាច់ប្រាក់ទាំងនោះរួមមាន ការទូទាត់សងប្រាក់កំរៃ និងប្រាក់ខែបុគ្គលិកទូទាត់សងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ បង់ពន្ធដារ និងបង់ភាគលាភជាដើម។ សាច់ ប្រាក់ត្រូវបានគេប្រមូលមកពីប្រតិបត្តិការលក់ទំនិញ ទូទាត់សងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ បង់ពន្ធដារ និងបង់ភាគលាភជាដើម។ សាច់ប្រាក់ត្រូវបានគេប្រមូលមក ពីប្រតិបត្តិការទំនិញ ពីការលក់ទ្រព្យសកម្ម និងការទទួលហិរញ្ញប្បទាន។ លំហូរចូលនៃសាច់ប្រាក់ (ការប្រមូលប្រាក់) និងលំហូរចេញ (ការចំណាយ) មិនត្រូវបានគេប្រើក្នុងពេលជាមួយគ្នាទាំងអស់នោះទេហើយកម្រិតនៃការរក្សាទុកសាច់ប្រាក់នេះ គឺចាំបាច់ដើម្បីបង្ការទុកដោះស្រាយ ដែលកើតមានផ្សេងៗ។ ប្រសិនបើអង្គភាពរក្សាសមតុល្យសាច់ប្រាក់ឱ្យនៅតិចបំផុតនោះ វានឹងអាចជួបប្រទះនូវការខ្វះខាតសាច់ប្រាក់។*

ង.តម្រូវការសមតុល្យទូទាត់៖ *សមតុល្យសាច់ប្រាក់ត្រូវបានគេរក្សាទុកនៅឯធនាគារពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បី ទូទាត់សងសម្រាប់សេវាធនាគារ ដែលផ្តល់ដល់អង្គភាព។ តម្រូវការទាបបំផុតនៃសមតុល្យរបស់ធនាគារ ដែលផ្តល់នូវសេវាឥណទានដល់អង្គភាពដែលរក្សាទុកសាច់ប្រាក់នោះ។ សមតុល្យសាច់ប្រាក់សម្រាប់អង្គភាពភាគច្រើនអាចត្រូវបានគេគឺតថា គឺជាការកើតឡើងនៃប្រតិបត្តិការសមតុល្យទូទាត់។*

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយវាអាចមិនត្រឹមត្រូវសម្រាប់អង្គភាពមួយ ដើម្បីបន្ថែមនៃចំនួនតម្រូវការសាច់ប្រាក់ ដើម្បីពេញពល់តម្រូវការប្រតិបត្តិការទាំងនេះទៅលើចំនួននៃសាច់ប្រាក់ដើម្បីពេញនូវសមតុល្យសម្រាប់ទូទាត់ ដោយបង្កើតឡើងនូវគោលដៅសមតុល្យសាច់ប្រាក់មួយៗ ដូចគ្នានេះដែរសាច់ប្រាក់អាចត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ ដើម្បីបំពេញនូវតម្រូវការទាំងពីរខាងលើ។

ច.គម្រោងថវិកាមូលនិធិ៖ គម្រោងថវិកាសាច់ប្រាក់ គឺសម្តែងឱ្យឃើញពីលំហូរចេញ និងលំហូរចូលនៃសាច់ប្រាក់ដែលបានរំពឹងទុក ហើយនិងសាច់ប្រាក់នៅចុងគ្រាសម្រាប់ពេលវេលាជាក់លាក់មួយៗ អង្គភាពភាគច្រើនគួរតែបង្កើតទាំងផែនការរយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែងអំពីលំហូរនៃសាច់របស់ពួកគេគម្រោងថវិការយៈពេលខ្លី ដោយត្រូវបញ្ចូលទៅក្នុងការធ្វើផែនការ និងការប្រាក់ចំណេញប្រចាំឆ្នាំ។ ម៉្យាងទៀតគម្រោងថវិកាសាច់ប្រាក់រួមមានជាមូលដ្ឋាននូវផ្នែកពីរ គឺសាច់ប្រាក់ត្រូវទទួលដែលគេបានរំពឹតទុកហើយសាច់ប្រាក់ត្រូវចំណាយដែលគេព្យាករណ៍ទុក។ ការធ្វើផែនការទៅលើលំហូរចេញ និងលំហូរចូលនៃសាច់ប្រាក់នៅអំឡុងពេលមួយអាចឱ្យដឹងពីសាច់ប្រាក់ នៅដើមគ្រា និងសាច់ប្រាក់នៅចុងគ្រា ជាពិសេសទៅទៀត វាបានបង្ហាញនូវកត្តាពីរផ្សេងទៀត ទីមួយ គឺបង្ហាញពីតម្រូវការសាច់ប្រាក់ដែលយើងត្រូវខ្ចី ទីពីរ គឺតម្រូវការទៅលើការវិនិយោគបន្ថែមៗ ការធ្វើគម្រោងថវិកាសាច់ប្រាក់ វាមានទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់ជាមួយការធ្វើគម្រោងថវិកាលក់ និងគណនីត្រូវនឹងការចំណាយផ្សេងៗទៀត។ គម្រោងថវិកាសាច់ប្រាក់ជួយអ្នកគ្រប់គ្រងក្នុងការរក្សាសមតុល្យសាច់ប្រាក់ ក្នុងការទំនាក់ទំនងសមតុល្យមួយនោះដើម្បីតម្រូវការរបស់ពួកគេដែលជាជំនួយក្នុងការជៀសវាងការចំណាយសាច់ប្រាក់ខ្ជះខ្ជាយ ដោយមិនចាំបាច់ និងកង្វះខាតសាច់ប្រាក់ដែលកើតមាន។

ឆ.សាច់ប្រាក់លើស ឬខ្វះ ៖ សាច់ប្រាក់លើស ឬខ្វះ រួមមានការខុសប្លែងគ្នារវាងសាច់ប្រាក់ទទួលបាន សរុប និងការចំណាយប្រាក់សរុប បើខ្វះខាតកើនឡើងអង្គភាពត្រូវការមូលនិធិដែលត្រូវខ្ចីពីកំឡុងពេលមុនចូលនៃសាច់ប្រាក់ ដែលបានព្យាករណ៍ដកការចំណាយជាសាច់ប្រាក់ដែលបានព្យាករណ៍ចេញ ដើម្បីធ្វើការប៉ាន់ស្មានសាច់ប្រាក់ ដែលនៅទំនេរសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងរយៈពេលនោះ។ សមតុល្យនៃគណនីសាច់ប្រាក់អប្បរមាត្រូវតែគណនាផងដែរ ដើម្បីកំណត់រកសាច់ប្រាក់ដែលលើសពីសេចក្តីការឱ្យខ្ចីទៀត ខ្វះខាតកើនឡើងអង្គភាពត្រូវការខ្ចីខាងក្រៅបន្ថែមៗ បើសាច់ប្រាក់ដែលមានលើសពីសាច់ប្រាក់អប្បបរមា យើងអាចយកចំនួនដែលលើសនោះទៅធ្វើវិនិយោគរយៈពេលខ្លីណាមួយ ដើម្បីស្វែងរកចំណេញ។

ជ.ផ្នែកហរិញ្ញប្បទានៈ ផ្នែកនេះតែង ផ្តល់នូវគណនីពិស្តារនៃប្រាក់កម្ចី និងការទូទាត់សងដែលបានគ្រង ទុកថានឹងកើតមានឡើងនៅក្នុងការីបរិច្ឆេទគម្រោងថវិការ។ វាក៏រួមបញ្ចូលនូវភាពពិស្តារការទូទាត់សាច់ប្រាក់ប្រាក់នៅពេលដែលដល់កំណត់ត្រូវទូទាត់លើប្រាក់កម្ចីទាំងនោះបណ្តាលឱ្យធនាគារប្រកាន់ជំហររបស់ខ្លួនថាអង្គភាពណាដែលត្រូវការខ្ចីប្រាក់គួរតែផ្តល់នូវព័ត៌មានយ៉ាងច្បាស់លាស់ថាតើប្រាក់នោះត្រូវការចំនួនប៉ុន្មាន និងមានរយៈពេលវែង ឬខ្លី។ បញ្ហានេះវាអាចអនុញ្ញាតទាំងការធ្វើផែនការ និងជួយអះអាងថាប្រាក់ទាំងនេះនឹងមានគ្រប់គ្រាន់តាមពេលដែលត្រូវការ។ លើសពីនេះទៀត ការធ្វើផែនការយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ននៃតម្រូវការសាច់ប្រាក់តាមរយៈដំណើរការធ្វើគម្រោងថវិកា ដែលជាប្រការមួយ ដើម្បីទប់ស្កាត់នូវការជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានចំពោះអង្គភាព។ បញ្ហាមួយចំនួនទៀតបណ្តាលឱ្យមានភាពសៅហ្មងដល់អង្គភាព គឺទាក់ទងទៅនឹងគណនីបេឡា។ កម្មវិធីគម្រោងដែលស៊ីគ្នាល្អតែងតែលប់បំបាត់ចោលនូវភាពមិនច្បាស់លាស់យោងទៅតាមអ្វីដេលស្ថានភាពបេឡា និងរយៈពេលមួយត្រីមាសទៅមួយឆមាស ឬមួយឆ្នាំ។

ឈ.ការសម្រេចចិត្តលើការគ្រប់គ្រង សាច់ប្រាក់ៈ ការសម្រេចចិត្តលើការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់មានមូលដ្ឋាន ផ្អែកទៅលើការព្យាករណ៍លំហូរចូល និងលំហូរចេញ នៃសាច់ប្រាក់ទៅអនាគត។ តាមរយៈការវិភាគទៅលើ វិក័យប័ត្រសាច់ប្រាក់ដែលត្រូវបានទូទាត់ និង វិក័យប័ត្រត្រូវប្រមូល ដែលគេរំពឹងទុកថា អ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុអាច មានលទ្ធភាពរកប្រាក់បន្ថែមក្នុងករណីខ្វះសាច់ប្រាក់ ហើយក្នុងករណីនៅសល់ក៏អាចមានលទ្ធភាពយកទៅដាក់ក្នុងការវិនិយោគរយៈពេលខ្លីដែរ។ លំហូរចេញនៃសាច់ប្រាក់រួមមានដូចជា ការទូទាត់សងការប្រាក់ដែលមានអត្រាថេរណាមួយការចំណាយបង់ពន្ធ គឺសុទ្ធតែជាប្រតិបត្តិការមានភាពច្បាស់លាស់តែចំពោះការលក់ និងការចំណាយផ្សេងៗទៀតពុំមានភាពច្បាស់លាស់ឡើយ។

ដោយសារតែភាពមិនច្បាស់លាស់នេះហើយ ដែលធ្វើឱ្យមានការបង្កើតឡើងនូវការគ្រប់គ្រងមួយ គឺការ គ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ដ៏តឹងរឹង និងការត្រួតពិនិត្យព័ត៌មានស្តីពីសមតុល្យសាច់ប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃទៀត។ ហើយការសម្រេចចិត្តលើការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ គឺសម្តៅទៅលើប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រមូលសាច់ប្រាក់ទូទាត់ការទិញបណ្តាក់ និងប្រសិទ្ធភាពនៃការបញ្ចោញសាច់ប្រាក់ទូទាត់សងវិញ។ ចំពោះការទិញបណ្តាក់កម្រិតសមរម្យណាមួយនៃសមតុល្យសាច់ប្រាក់ប្រតិបត្តិការ និងការប្រើប្រាស់សាច់ប្រាក់ ដែលលើសបណ្តោះអាសន្ននោះ គឺអាចរក្សាឱ្យមានប្រសិទ្ធិភាព។ សមតុល្យសាច់ប្រាក់ច្រើនកាត់បន្ថយគ្រោះថ្នាក់ នៃការខ្វះខាតសាច់ប្រាក់ ប៉ុន្តែក៏កាត់បន្ថយលទ្ធភាពនៃប្រាក់ចំណេញដែរ។ អង្គភាពមួយតែងប្រកាន់យក

គំនិតមួយ គឺប្រមូលប្រាក់ពីការលក់បណ្តាក់ឱ្យបានកាន់តែ ប្រសើរតែផុយទៅវិញ ចំពោះការទូទាត់សងការទិញបណ្តាកបើពន្យល់ពេលកាន់តែយូរក៏កាន់តែប្រសើដែរ ដោយមិនបណ្តាលឱ្យប៉ះពាល់ដល់នយោបាយការទិញបណ្តាក់ឡើយ។ ដំណាក់កាលនៃការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់នេះគឺសម្តៅទៅលើការបង្កើនល្បឿននៃការប្រមូលសាច់ប្រាក់ដែលគេជំពាក់ និងការពន្យល់ពេលនៃការទូទាត់ ចំពោះការទិញបណ្តាក់ ដោយហេតុថា ពេលវេលាមាសប្រាក់ ដូចនេះយុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ដ៏ឆ្លាតវៃក៏ត្រូវយកមកប្រើប្រាស់ ដើម្បីសម្រេចឱ្យបាននូវគោលដៅមួយដ៏មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

ញ.វិធីសាស្ត្រនៃការស្វែងរកទុនៈ ដើម្បីស្វែងយល់នូវប្រភពដែលអ្នកអាចទទួលបាននូវមូលធនដ៏ចាំបាច់សម្រាក់ការចាប់ផ្តើមដំណើរការអាជីវកម្ម ឬពង្រីកមុខរបរផ្សេងៗ ជាដំបូងយើងចាប់ផ្តើមសិក្សាពីប្រភេទផ្សេងគ្នា នៃការស្វែងរកថវិកាថា តើត្រូវចាបផ្តើមរកវាយ៉ាងដូចម្តេច? និងអ្វីដែលត្រូវបង្កើនឡើង ដើម្បីឱ្យអ្នកទទួលបាន ថវិការនោះ តើយើងមានវិធីអ្វីខ្លះជាការចាំបាច់យើងមានវិធីសាស្ត្រពីរយ៉ាងសំខាន់ៗ គឺ ការស្វែងរកថវិកាពីខាងក្រៅ និងខាងក្នុង។ ការស្វែងរកថវិកាពីខាងក្រៅ គឺជាមធ្យោបាយមួយដែលងាយស្រួលជាងគេបំផុត ដើម្បីបង្កើតនូវដើមទុននោះ ព្រោះថាអ្នកកំពុងពឹងពាក់ទៅលើប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ដើម្បីស្វែងរកនូវថវិការដ៏ចាំបាច់។ មានន័យថា និងការស្វែងរកពីខាងក្រៅនេះ គឺគ្រាន់តែជាអ្វីដែលមិនមែនជាទុន ដែលទទួលបានពីខាងក្រៅរបស់អង្គភាព។ ចំពោះថនជានខាងក្រៅនោះរួមបញ្ចូលធនាគារ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុពាណិជ្ជកម្ម និងវិនិយោគ។ នៅដែលមានការធ្វើផែនការ ដើម្បីរកថវិកាអ្នកគរួតែពិចារណាទៅលើជម្រើសខាងក្នុងមុនពេលធ្វើការស្វែងរកធនជានពីខាងក្រៅ។ វាមិនមែនគ្រាន់តែជាមធ្យោបាយដ៏សមស្របនោះទេ ប៉ុន្តែវាអាចធ្វើឱ្យអ្នកជៀសវាងបាននូវ ចំណាយទៅលើការខ្ចីទុននោះ។ ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចបង្កើតនូវទុនដែលអ្នកត្រូវការពីប្រភពខាងក្នុងទេ ជម្រើសតែមួយគត់ដែលអ្នកគួរតែស្វែងរកនោះ គឺតាមរយៈធនជានពីប្រភពខាងក្រៅ។ បញ្ហាមួយទៀតដែលត្រូវបញ្ចូលនៅក្នុងការប្រើប្រាស់ប្រភពទុនខាងក្នុង អ្នកអាចខ្ចីទុនគេបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស ដើម្បីធ្វើការក៏ប៉ុន្តែអ្នកត្រូវមានការប្រុងប្រយ័ត្នចំពោះហានិភ័យ ដែលអាចមានរួមទាំងក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកផងដែរ។ នៅក្នុងការងាររកស៊ីនោះពួកគេក៏មានទំនុកចិត្តផងដែរទៅលើសមត្ថភាពគ្រប់គ្រងរបស់អ្នក នៅពេលដែលអ្នកបង្ហាញថាអ្នកយល់ពីការងារទាំងនោះហើយតើអ្នកត្រូវធ្វើដូចម្តេច ប្រសិនបើគ្មានធនជានពីខាងក្នុង? អ្នកអាចបញ្ចប់ការវិនិយោគដោយគតិតែទៅលើផ្នែកមួយនៃទ្រព្យសកម្មរបស់អ្នកដែលបានដាក់ចូលទៅក្នុងមុខជំនួញធ្វើអ្នកមានការទាក់ទាញចំពោះគេ ឬជាទូទៅការនិយាយពីគំនិតសហគ្រិន

គឺប្រើប្រាស់ធនធានខាងក្នុងមុននឹងពួកគេធ្វើការស្វែងរកប្រភពខាងក្រៅជាបទពិសោធន៍ គឺបានទទួលជោគជ័យយូរអង្វែង។

ង.របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ៖ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជារបាយការណ៍មួយដែលពិពណ៌នាអំពីស្ថានភាព ហិរញ្ញវត្ថុ សកម្មភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងសកម្មភាពអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុននៅចុងកាលបរិច្ឆេទ។ របាយការណ៍ហរិញ្ញវត្ថុសមត្ថភាពរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង និងប្រសិទ្ធភាពអាជីវកម្មរបស់អង្គភាពព្រមទាំងស្វែងរកចំណុចខ្លាំងនិងចំណុចខ្សោយ ដើម្បីរៀបចំយុទ្ធសាស្រ្តសម្រាប់អនុវត្តនៅពេលខាងមុខទៀត។

- គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ៖ គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ គឺសម្តៅទៅលើព័ត៌មានដែលពណ៌នាអំពីធនធានហិរញ្ញវត្ថុ កាតព្វកិច្ច និងសកម្មភាពរបស់អង្គភាពសេដ្ឋកិច្ច។ គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុផ្តល់ព័ត៌មានដល់អ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលមានអតិថិជន អ្នករៀបចំផែនការអ្នកវិនិយោគ និងអ្នកផ្តល់ប្រាក់កម្ចី។ ព័ត៌មានទាំងនេះត្រូវបានគេរៀបចំឡើងដើម្បីជួយដល់អ្នកវិនិយោគ និងម្ចាស់បំណុលថា តើគួរដាក់ទុនរបស់ខ្លួនកន្លែងណាមួយ ឬក្នុងវិស័យណាមួយ? ចំណែកឯអ្នកគ្រប់គ្រង និងនិយោជិកវិញត្រូវការព័ត៌មានទាំងនេះ ដើម្បីដំណើរការ និងត្រួតពិនិត្យការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ឧទាហរណ៍៖ ពួកគេចាំបាច់ត្រូវដឹងចំនួនលុយរបស់ក្រុមហ៊ុននៅក្នុងធនាគារ នូវប្រភេទនិងបរិមាណសន្និធិក្នុងក្រុមហ៊ុន ព្រមទាំងចំនួនដែលជំពាក់បំណុលគេ។ ព័ត៌មានគណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានប្រើនៅក្នុងការគណនាប្រាក់ពន្ធផងដែរ។ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ពិពណ៌នាពីស្ថានភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន និងព្រឹត្តិការណ៍ព្រមទាំងប្រតិបត្តិការសំខាន់ៗក្នុងរយៈពេលប្រតិបត្តិការសំខាន់ៗ ក្នុងរយៈពេលមួយ។ ដំណើរការនៃការរៀបចំរបាយការណ៍ ហិរញ្ញវត្ថុទាមទារឱ្យមាននូវភាពចូលរួមពីបណ្តាបុគ្គលជាច្រើន ដែលស្ថិតនៅក្នុងផ្នែក និងក្រៅផ្នែកគណនេយ្យ។

ភាគច្រើននៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺត្រូវបានចេញផ្សាយដោយមានភ្ជាប់នូវរបាយការណ៍សវនកម្មរបស់គណនេយ្យករសាធារណៈផងដែរ។ ការធ្វើសវនកម្ម គឺជាការត្រួតពិនិត្យការកត់ត្រា និងជាប្រព័ន្ធគណនេយ្យរបស់ធនាគារដោយការប្រើប្រាស់ការធ្វើតេស្តផ្សេងៗ។ វាជួយបង្កើតភាពគួរឱ្យទុកចិត្តបាននៃរបាយការណ៍ទាំងនោះ។ ធនាគារតែងតែតម្រូវឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យទៅលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចីដែលមានចំនួនច្រើន។ ច្បាប់របស់រដ្ឋាភិបាលក៏តម្រូវឱ្យក្រុមហ៊ុនមានការធ្វើសវនកម្មទៅលើរបាយការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន និងលក់មូលបត្រ័ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនមុន និងលក់មូយប័ត្រទៅឱ្យសាធារណៈជន។ គោលដៅរបស់សវនករ គឺសម្រេចថា តើរបាយការណ៍ទាំងនេះបានបង្ហាញពីធនាគារ និងលទ្ធផលប្រតិបត្តិការតាមរយៈការប្រើប្រាស់គោលការណ៍

គណនេយ្យដែលគេទទួលស្គាល់ទូទៅដែរទេ? នៅពេលដែលការធ្វើសវនកម្មត្រូវបានបញ្ចប់ គ្រានោះសវនករត្រូវរៀបចំរបាយការណ៍ ដែលបង្ហាញពីយោបល់របស់អាជីពថារបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានគេរៀបចំឡើងត្រឹមត្រូវដែរឬទេ?។ វាជាការបញ្ចេញមតិយោបល់ព្រោះថា សវនករប្រើប្រាស់ប៉ាន់គំរូដើម្បីត្រួតពិនិត្យលើរបាយការណ៍ តែមិនត្រួតពិនិត្យមើលទៅលើគ្រប់ប្រតិបត្តិការនោះទេ។ អង្គភាពរដ្ឋាភិបាលដែលជាអង្គការត្រូវត្រួតពិនិត្យទៅលើទីផ្សារមូលបត្រ័ នៅសហរដ្ឋអាម៉េរិក មានការពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងការធ្វើនិយ័តកម្មទៅលើព័ត៌មានគណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុរប់សក្រុមហ៊ុន ដើម្បីឱ្យដឹងច្បាស់ថា ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះគោរពទៅតាមច្បាប់មូលប័ត្រ ឬយ៉ាងណា ចំណែកឯនិយោជិកដែលធ្វើការឱ្យ ភ្នាក់ងារនិយុត្រ័កម្មផ្សេងៗទៀតដូចជា គណៈកម្មាការពាណិជ្ជកម្មសហព័ន្ធតែងតែធ្វើការត្រួតពិនិត្យលើរបាយការណ៍ ដែលដាក់ជូនឱ្យអង្គភាពអាជីវកម្មនានា។ ពីព្រោះពួកគេក៏ជួយដល់អង្គភាពអាជីវកម្មដើម្បីស្វែងយល់និងប្រតិបត្តិតាមច្បាប់ទាំងនោះដែរ។

និយោជិត រដ្ឋាភិបាលខ្លះទៀតធ្វើការស៊ើបអង្កេត បទល្មើសទៅនឹងច្បាប់និយ័តកម្ម។

- **គណនេយ្យគ្រប់គ្រង៖** គណនេយ្យគ្រប់គ្រង គឺមានពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការបង្កើត និងបកស្រាយព័ត៌មានគណនេយ្យដែលមានគោលបំណងជាពិសេសក្នុងការជួយគ្រប់គ្រងក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម។ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រើប្រាស់នូវព័ត៌មានទាំងនេះ ដើម្បីកំណត់គោលដៅរួមរបស់ក្រុមហ៊ុន ដោយតាមរយៈនោះគេអាចវាយតម្លៃលើការអនុវត្តន៍របស់ផ្នែក ឬបុគ្គលម្នាក់ៗ ដោយធ្វើការសម្រេចចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ខាងក្នុង។ គណនេយ្យគ្រប់គ្រងផ្តល់នូវព័ត៌មានដល់អ្នកធ្វើការសម្រេចចិត្តរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ខាងក្នុង។ របាយការណ៍របស់គណនេយ្យគ្រប់គ្រង គឺតែងតែរួមបញ្ចូលគ្នានូវព័ត៌មាន ជាច្រើននៅក្នុងគណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ ក៏ប៉ុន្តែគណនេយ្យគ្រប់គ្រងក៏រាយការណ៍ផងដែរនូវព័ត៌មានដែលមិនបានរាយការណ៍ទៅខាងក្រៅក្រុមហ៊ុន។ ជាទូទៅព័ត៌មានទាំងនោះចែកចេញជា ៣ ផ្នែកគឺ៖ (ទី១) គណនេយ្យទូទៅ គឺជាការកត់ត្រាប្រតិបត្តិការទិន្នន័យ និងរៀបចំរបាយការណ៍សម្រាប់ប្រើប្រាស់ផ្ទៃក្នុង។ វាក៏រួមទាំងមានការរៀចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដែលក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយទៅឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ខាងក្រៅ។ និយោជិកនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ គឺជាអ្នករៀបចំតំលើងនូវប្រព័ន្ធព័ត៌មានដែលចាំបាច់ដោយមានការជួយជ្រោមជ្រែងពីអ្នកខាងក្រៅផងដែរ។ គណនេយ្យទូទៅត្រូវបានត្រួតពិនិត្យ។ មុខតំណែងធ្វុះបញ្ជាំងឱ្យឃើញថា ព័ត៌មានគណនេយ្យត្រូវបានប្រើប្រាស់ ដើម្បីត្រួតពិនិត្យមើលឃើញសកម្មភាពរបស់ក្រុមហ៊ុននោះ។ (ទី២) គណនេយ្យថ្លៃដើម គឺជាផែនការ និងការត្រួតពិនិត្យមើលលើដំណើរការនៃការប្រមូល

ព័ត៌មាន អំពីថ្លៃដើមដែលអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវការ ដែលអាចជួយដល់អ្នកគ្រប់គ្រងក្នុងការផ្តល់ទំនិញ ឬសេវាកម្មផ្សេងៗទៀត។

ព័ត៌មានគណនេយ្យថ្លៃដើម មានប្រយោជន៍ជាពិសេសសម្រាប់ការវាយតម្លៃទៅលើការយល់ដឹងដល់អកគ្រប់គ្រងម្នាក់ៗថាតើសកម្មភាពរបស់ខ្លួនមានឥទ្ធិពលយ៉ាងណាដល់ក្រុមហ៊ុនទាំងមូល។ ក្រោយពេលដែលគម្រោងថវិកាត្រូវបានអនុម័តនោះវាផ្តល់នូវមូលដ្ឋានគ្រឹះ សម្រាប់ការវាយតម្លៃទៅលើការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង។ (ទី៣) ការប្រឹក្សាយោបល់ផ្នែកគ្រប់គ្រងបុគ្គលដែលមានចំណេះដឹងខាងផ្នែកគណនេយ្យ គឺកំពុងត្រូវបានស្វែងរកដោយក្រុមហ៊ុនជាច្រើនដែលចង់ដឹងយ៉ាងជ្រៅជ្រះទៅលើនីតិវិធីគណនេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន នៅពេលដែលពួកគេធ្វើការត្រួតពិនិត្យទៅលើក្រុមហ៊ុន។

- ការប្រើប្រាស់ព័ត៌មានគណនេយ្យដោយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត៖ តួនាទីរបស់អ្នកធ្វើការសម្រេចចិត្ត គឺសំខាន់ណាស់ បើអ្នកជាអ្នកគ្រប់គ្រង អ្នកវិនិយោគ អ្នកមានអាជីពជាក់លាក់ជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន ឬជាភាគីមានចំណាប់អារម្មណ៍ទៅលើអង្គភាពណាមួយក៏ដោយអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តតែងតែប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រជាច្រើន ដើម្បីជ្រើសរើសយកដំណោះស្រាយដ៏ល្អណាមួយ នៅក្នុងចំណោមដំណោះស្រាយដ៏ច្រើន ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាដែលគេកំពុងតែជួបប្រទះ។ ការជ្រើសរើសយកនូវជម្រើសដ៏ប្រសើ គឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកសម្រេចចិត្តដែលតែងតែមានការខ្វាយខ្វល់ពីបញ្ហាអនាគតកាល ព្រោះការសម្រេចចិត្តណាមួយពុំអាចកែប្រែអតីតកាលបានឡើយ។ ប៉ុន្តែអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដ៏ល្អម្នាក់ពុំអាចបដិសេធចោលមិនពិចារណាពីព្រឹត្តិការណ៍ និងលទ្ធផលរបស់វាកាលពីអតីតកាលបានឡើយ។ ការយល់ដឹង និងការបកស្រាយពីអ្វីដែលបានកើតឡើងពីអតីតកាលអាចជួយដល់យើងបានក្នុងការសម្រេចចិត្ត ព្រោះថា ប្រវត្តិសាស្ត្រ គឺជាពន្លឺដែលឆ្លុះបញ្ចាំងបង្ហាញឱ្យឃើញពីអ្វីដែលអាចកើតឡើងនាពេលអនាគតបាន។ ដូច្នេះមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត គឺទិន្នន័យជាវត្តិដែលទាក់ទងនឹងអ្វីអាចទុកចិត្តបាន។ ភាគច្រើននៃទិន្នន័យជាប្រវត្តិ ដែលមានការទាក់ទងទៅនឹងអាជីវកម្ម ដែលត្រូវបានបង្ហាញក្នុងទម្រង់អាជីវកម្មដែលរួមមានដូចជាថ្លៃដើមចំណូលទ្រព្យសម្បត្តិ បំណុល និងមូលធនជាដើម។ ដូចនេះគណនេយ្យករផ្តល់ព័ត៌មានដ៏ចាំបាច់សម្រាប់ធ្វើការសម្រេចចិត្តទទួលស្គាល់មួយ។

ចំណែករបាយការណ៍ជូលដល់អ្នកប្រើប្រាស់ទាំងឡាយតាមរបៀបបីយ៉ាងគឺ៖ ទី១, គណនេយ្យផ្តល់ព័ត៌មានដែលមានសារៈប្រយោជន៍ទោះបីជាអ្នកប្រើប្រាស់ជាមនុស្សប្រភេទណាក៏ដោយការសម្រេចចិត្តដ៏សំខាន់ គឺផ្អែកលើការពិចារណាទៅលើផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដ៏

ស្មុគស្មាញជាច្រើន។ គណនេយ្យផ្តល់មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃព័ត៌មានដ៏សំខាន់ និងការវិភាគដែលអាចជួយអ្នកបានក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្តវាយតម្លៃលើអ្វីដែលមានពាក់ព័ន្ធផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុទាំងពេលបច្ចុប្បន្ន និងពេលអនាគតនឹងលទ្ធផលដែលកើតមាននៃជម្រើសផ្សេងៗដែលគេពិចារណា។ ទី២, គឺគណនេយ្យករពីផលប៉ះពាល់ទៅលើអង្គភាពផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗនឹងត្រូវកើតឡើងដែលវាចាកត្តាសំខាន់ដែលកំណត់នូវភាពជោគជ័យរបស់អង្គភាព។ ការវិវត្តន៍នៃផលប៉ះពាល់នេះនិងត្រូវវាស់វែងជាបន្តបន្ទាប់ហើយត្រូវរាយការណ៍ជាប្រចាំដើម្បីឱ្យអ្នកធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តដឹងនូវបញ្ហា ដែលកំពុងវិវត្តនៅក្នុងកំឡុងពេលមួយ។

គណនេយ្យផ្តល់ព័ត៌មានមកឱ្យយើងវិញ ស្តីពីផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច ដែលកើតមានឡើងពីការសម្រេចចិត្តណាមួយ ដែលជាលទ្ធផលត្រូវបានគេផ្សាយភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងទៅនឹងអ្នកសម្រេចចិត្តតាមរយៈរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ ទី៣, គឺគណនេយ្យកររក្សាការចងចាំនូវគណនីជាច្រើនដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងការទទួលខុសត្រូវរបស់អង្គភាពទាំងមូលទៅលើកិច្ចការពារ និងថែរក្សាគណនីទាំងនោះ ដែលរួមមានតើមានប្រាក់ ដែលអាចប្រើប្រាស់បានចំនួនប៉ុន្មានមានអតិថិជនចំនួនប៉ុន្មានដែលប៉ះពាល់ក្រុមហ៊ុន តើក្រុមហ៊ុនជំពាក់បំណុលគេអ្វីខ្លះ តើក្រុមហ៊ុនមានទ្រព្យសម្បត្តិអ្វីខ្លះ ដូចជាគ្រឿងម៉ាស៊ីន សម្ភារៈ និងសន្និធិជាដើម។

- **គោលបំណងរបស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ៖** របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាប្រភពព័ត៌មានសំខាន់ណាស់ពីអ្វីៗដែលជាភាពពិតរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់នោះទេ ប៉ុន្តែជាព័ត៌មានដ៏មានសារៈសំខាន់សម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ទាំងឡាយ សម្រាប់ដឹងពីសកម្មភាពរួមដែលវាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ទាំងឡាយ។ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុមាន៤ចំណុចដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីបង្ហាញពីព័ត៌មានគណនេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺរបាយការណ៍លទ្ធផល តារាងតុល្យការ លំហូរសាច់ប្រាក់ និងរបាយការណ៍ដើមទុន។

គន្ថនិទ្ទេស

១. ឯកសារជាភាសាខ្មែរ

- *ហ៊ីង ថូរ៉ាក់ស៊ី «ការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យវិនិយោគកម្ពុជា៖ គោលនយោបាយ និងការអនុវត្តន៍» ភ្នំពេញ ២០០២*
- *សុក ហាច និង* Sarthi Acharya *«របាយការណ៍ស្តីពីសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា (លេខ ០២)» ភ្នំពេញ ២០០២*
- *ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា «ឈានឡើងទៅមុខក្នុងការស្តារ និងអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជាតាមទស្សនវិស័យរយៈពេលវែង» ភ្នំពេញ ១៩៩៨ - ១២៧ ទំព័រ*
- *ក្រសួងផែនការ «ផែនការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមកិច្ច ៥ ឆ្នាំលើកទី២ (២០០១-២០០៥)»*
- *ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ «ព្រឹត្តិប័ត្រស្ថិតិប្រចាំខែ» ឆ្នាំទី ៧ លេខ ៨០ ខែ សីហា ២០០២*
- *ក្រសួងផែនការ «ផែនការវិនិយោគអាហារូបត្ថម្ភកម្ពុជា ២០០៣-២០០៧» ភ្នំពេញ ២០០២*
- *ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម «កម្ពុជា៖ ការសិក្សាពីសមាហរណ៍កម្ម និងការប្រកួតប្រជែង» ភ្នំពេញ ២០០២*
- *រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា «ច្បាប់វិនិយោគនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា» ភ្នំពេញ ១៩៩៤*
- *ការិយាល័យឧត្តមស្នងការអង្គការសហប្រជាជាតិទទួលបន្ទុកសិទ្ធិមនុស្សឆ្នាំ២០១៣."ចំនួន និងទីតាំង នៃមេធាវីជំនួយផ្នែកច្បាប់នៅកម្ពុជា." ចូលអាននៅថ្ងៃទី១៦ ខែតុលា ឆ្នាំ២០១៥*
- *រាជរដ្ឋាភិបាលនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា. អនុក្រឹត្យស្តីពីការរៀបចំនិងការប្រព្រឹត្តទៅនៃក្រសួងយុត្តិធម៌." ចូលអាននៅថ្ងៃទី២៩ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០១៥។*

២. ឯកសារភាសាបរទេស

- UN ESCAP. Promotion of Investment in Tourism Infrastructure, New York, 2001, 99 pages.
- UNs. Opportunities and Challenges for Tourism Investment: A case study of the Republic of Korea and reports from selected countries in Asia and the Pacific, New York, 2001, 236 p.
- ASEAN Tourism Investment Guide, (1998), 233pages.
- FIAS (Foreign Investment Advisory Service) 2000, Cambodia, Reform of the System of Investment Incentives, Volume I- A Review of Cambodia's Competitive Position, FIAS
- 2001a, Cambodia, Drafting Guideline for Amendments to the Law on Investment and Associated Legislation by Purpose, FIAS.
- 2001b, An analysis of the Impact of Various Proposals to Reform the Provisions of Duty Exemptions to Approved Investors, Aide Memories, FIAS.
- IBC (International Business Club) 2001, Report to the Royal Government: A Private Sector Analysis of the Proposed Changes to the Investment Law and Recommendations for Revenue Enhancements, Submission to the Royal Government of Cambodia.
- IMF (International Monetary Fun) 2001, Cambodia, Improving the Structure and the Performance of the Tax System and its Tax Administration, Confidential Report, Fiscal Affair Department, IMF

- World Bank/MIGA, Understanding Foreign Direct Investment, Investment Promotion Toolkit, Module 1, Washington D.C. World Bank, January 2001,
- Yasheng Huang, Foreign Direct Investment in China, Singapore, Institute of Southeast Asia studies, 1998,
- World Bank, World Investment Report: Promoting Linkages, New York and Geneva, United Nations, 2001, p.275-276.
- ADB, Growth and Challenge in Asia and the Pacific: Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries, Volume XXXII, by Oxford University Press, 2001,
- World Bank, World Investment Report: Promoting Linkages, op. cit., p. 275-276.