



រាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

កិច្ចការស្រាវជ្រាវ: ហិរញ្ញប្បទានអាជីវកម្ម (Mood cafe)

បង្រៀនដោយបណ្ឌិត: ព្រំទេវី

មុខវិជ្ជា: សហគ្រិនភាព

ឆ្នាំសិក្សា: ២០២៤-២០២៥

ជំនាញ: ធនាគារ-ហិរញ្ញវត្ថុ

ថ្នាក់: B3C01

ឈ្មោះសមាជិកក្រុមទី៦:

1. ឡេង ផល្លា
2. ឃឹម សុភា
3. ចិន កញ្ញា
4. យាន ស្រីនីត
5. ចិន ស៊ាងហុក
6. ប៉ែន ស្រីនិច
7. ពេជ សុវណ្ណដារិទ្ធ
8. ស៊ិន សារឿន
9. ណន រស្មី
10. ភី យ៉ានុត

អរម្ភកថា

សូមស្វាគមន៍មិត្តៗនិស្សិត ប្រិយមិត្តអ្នកអាន អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងអ្នកដែលចង់ស្វែងយល់នូវឯកសារផ្សេងៗជាទីរាប់អានយើងខ្ញុំជាតិស្មិតសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រនិងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចជំនាញធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ ឆ្នាំទី៣ឆមាស២ នៃឆ្នាំសិក្សា(2024-2025) យើងខ្ញុំមានសេក្តីសប្បាយរីករាយណាស់ចំពោះការដាក់កិច្ចការស្រាវជ្រាវរបស់បណ្ឌិត ព្រំទេវី ប្រធានបទ(ហិរញ្ញប្បទានអាជីវកម្មថ្មី) ដែលបានផ្តល់កិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះដល់ក្រុមយើងខ្ញុំសម្រាប់ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ដើម្បីពង្រីកចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ទៅថ្ងៃក្រោយ។ ហើយយើងខ្ញុំក៏បានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងធ្វើជាសៀវភៅនេះឡើង។សៀវភៅនេះ គ្រាន់តែបកស្រាយនូវបញ្ហាមួយចំនួនតូច ទៅតាមលទ្ធភាពដែលខ្ញុំធ្លាប់បានសិក្សាស្រាវជ្រាវ កន្លងមកមកបង្កើតជាអាជីវកម្ម។ យើងខ្ញុំសង្ឃឹម ថាសៀវភៅនេះវាជាមូលដ្ឋានមួយសម្រាប់ឈានទៅរកភាពលំអិតផងដែរ។ ហើយឯកសារនេះ គ្រាន់តែបង្ហាញពី វិធីសាស្ត្រមួយចំនួនតែប៉ុណ្ណោះ ។

ជាចុងក្រោយយើងខ្ញុំរង់ចាំទទួលការរិះគន់ពីសំណាក់មិត្តអ្នកអាន អ្នកស្រាវជ្រាវ អ្នកគ្រូ សាស្ត្រាចារ្យ មិត្តរួមជំនាន់ និងរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតឡើងដោយអចេតនា នូវពាក្យពេជ វត្ថុ ឃ្លា វេយ្យាករណ៍ អក្ខរក្រម ដើម្បីជួយកែលំអឲ្យសៀវភៅនេះកាន់ល្អ និងមានភាពសុក្រឹត។

ជាទីបញ្ចប់ យើងខ្ញុំសូមជូនពរដល់ មិត្តអ្នកអាន អ្នកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យ និងមិត្ត និស្សិតទាំងអស់ ទទួលបាននូវពរទាំងឡាយបួនប្រការ សម្បត្តិបិ អរិយទ្រព្យប្រាំពីរ និងមានសេចក្តីសុខ សំណាង ល្អ គ្រប់ពេលវេលា ជោគជ័យលើការសិក្សា និងជោគជ័យនូវគោលបំណងដែលបឹងគ្រប់ៗគ្នា។

មាតិកា

- I. ការរៀបចំដើមទុននិង ប្រភពហិរញ្ញវត្ថុ.....ទំព័រទី1-2
- II. ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ចេញចូល.....ទំព័រទី2-3
- III. ផែនការហិរញ្ញវត្ថុនិងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទំព័រទី4-7
- IV. ភាគហ៊ុននិង ភារកិច្ច.....ទំព័រទី7-8
- V. បញ្ហាប្រឈមនិង ដំណោះស្រាយទំព័រទី

ហិរញ្ញប្បទានអាជីវកម្មថ្មី(Mood cafe)

I. ការរៀបចំដើមទុននិង ប្រភពហិរញ្ញវត្ថុ

ការបង្កើតហាងកាហ្វេមួយចាំបាច់ត្រូវមានការរៀបចំដើមទុនយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ន។ យើងអាចពិនិត្យពីរបៀបបែងចែកដើមទុន និងប្រភពនៃប្រាក់ថវិកាដូចខាងក្រោម៖

- ការជួលឬទិញកន្លែង៖ អាស្រ័យលើទីតាំងអាចចាប់ផ្តើមពី \$5,000–\$30,000
- សម្ភារៈនិងឧបករណ៍៖ ម៉ាស៊ីនកាហ្វេ, ម៉ាស៊ីនបូស្ត, តុតង្ស, កៅអី — ប្រហែល \$5,000–\$15,000
- ការរចនាផ្ទៃខាងក្នុង៖ ប្រហែល \$3,000–\$10,000
- ការផ្គត់ផ្គង់មុខម្ហូប៖ ពិសេសបើអ្នកចង់លក់ នំប៉័ង — ប្រហែល \$1,000+
- ការផ្សព្វផ្សាយនិងឯកសាររដ្ឋបាល៖ ប្រហែល \$1,000+

តម្លៃសរុបអាចចាប់ផ្តើមពី \$15,000–\$60,000 បើយោងតាមទំហំ និងកម្រិតនៃហាង

ប្រភពហិរញ្ញវត្ថុ

- ទុនផ្ទាល់ខ្លួន៖ ប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំនៃខ្លួនឯង
- ជំនួយពីគ្រួសារ ឬមិត្តភក្តិ៖ ឥណទានដោយឯកជន
- កម្ចីពីធនាគារ ឬស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ៖ តម្រូវឱ្យមានផែនការអាជីវកម្ម
- កម្មវិធីជំនួយសហគ្រិនពីរដ្ឋាភិបាល៖ មួយចំនួនផ្តល់ជំនួយឥណទានស្តង់ដារ
- អ្នកវិនិយោគឯកជន៖ ប្រសិនបើគម្រោងនោះមានសក្តានុពលខ្ពស់

គន្លឹះឱ្យជោគជ័យ

- រៀបចំ ផែនការអាជីវកម្មច្បាស់លាស់

- រំលឹកយល់ពី ទីផ្សារនិងអ្នកប្រើប្រាស់
- ធ្វើ ការវាយតម្លៃហានិភ័យ
- មាន ផែនការបង់ប្រាក់កម្ចីយ៉ាងច្បាស់

II. ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ចេញចូល

ការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ចេញចូលគឺសំខាន់ណាស់សម្រាប់អាជីវកម្មកាហ្វេ ដើម្បីបង្ការការខាតខាត និងធានាឱ្យមានចំណូលស្ថិរភាព។ អ្នកអាចអនុវត្តគន្លឹះខាងក្រោម៖

ការ តាមដានសាច់ប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃ

- កត់ត្រាបានច្បាស់ពី ចំណូល (ពីការលក់) និង ចំណាយ (បង់ថ្លៃជួល, ទិញគ្រឿងចៀស, បង់ប្រាក់ជូនបុគ្គលិក)
- ប្រើ កម្មវិធីគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ដូចជា Excel, QuickBooks ឬ Xero

ផែនការចំណាយ

- បែងចែកចំណាយជា ចំណាយថេរ (ជួល, បុគ្គលិក) និង ចំណាយផ្លាស់ប្តូរ (គ្រឿងផ្សំ, ឧបករណ៍)
- កំណត់ វិនិយោគឆាប់រហ័ស និង វិនិយោគរយៈពេលវែង

គណនីធនាគារអាជីវកម្ម

- បើកគណនីពិសេសសម្រាប់អាជីវកម្ម ដើម្បី បំបែកពីការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន
- ធ្វើបេក្ខភាពថវិកា ប្រចាំខែ ដើម្បីទាក់ទងទៅនឹងគម្រោងជាប្រចាំ

ការបង់ប្រាក់និងទទួលប្រាក់

- ប្រើ POS System ដើម្បីជួយកត់ត្រា និងពិនិត្យស្ថានភាពសាច់ប្រាក់
- ដាក់ការអនុញ្ញាតចំពោះ ការទូទាត់តាមបច្ចេកវិទ្យា (QR, Banking App, E-wallet)

ដំណាក់កាលនៃការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់គិតជាសាច់ប្រាក់

- **កំណត់សមតុល្យសាច់ប្រាក់ដើម (Beginning Cash Balance)**
 - មុនចាប់ផ្តើមថ្ងៃ/ខែ កត់សាច់ប្រាក់នៅក្នុងដៃ, គណនីធនាគារ, និងPOS (ប្រសិនបើមាន)
- **ចំណូលជាសាច់ប្រាក់ (Cash Inflows)**
 - ពីការលក់និងទទួលសាច់ប្រាក់ជាក់ស្តែង
 - ប្រាក់ដែលបានបង់ពីអតិថិជន
 - ការបង់ប្រាក់ឥណទាន (ប្រសិនបើមាន)
- **ចំណាយជាសាច់ប្រាក់ (Cash Outflows)**
 - បង់ប្រាក់ជួល, បុគ្គលិក, ទិញគ្រឿងផ្សំ
 - គ្រប់ការចំណាយដែលប្រើសាច់ប្រាក់ចេញ
- **គណនាសាច់ប្រាក់សំរាប់ពេលបន្ទាប់**
 - $\text{សមតុល្យសាច់ប្រាក់ដើម} + \text{ចំណូល} - \text{ចំណាយ} = \text{សាច់ប្រាក់នៅសល់}$

ឧទាហរណ៍តារាងគិតសាច់ប្រាក់ប្រចាំខែ

ឈ្មោះ:	ចំនួន (\$)
សាច់ប្រាក់ដើមខែ	1,000
ចំណូលជាសាច់ប្រាក់	3,500
ចំណាយជាសាច់ប្រាក់	2,800
សាច់ប្រាក់នៅសល់	1,700

III. ផែនការហិរញ្ញវត្ថុនិង របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

ផែនការហិរញ្ញវត្ថុគឺជាឧបករណ៍សំខាន់មួយដែលជួយឲ្យអាជីវកម្មមានទិសដៅច្បាស់លាស់។ វាជួយព្យាករណ៍ចំណូល-ចំណាយ និងកំណត់មូលនិធិប្រចាំពេលឱ្យសមស្រប។ ដើម្បីធ្វើផែនការហិរញ្ញវត្ថុប្រើវិធីដូចខាងក្រោម៖

ជំហានសំខាន់ៗក្នុងការធ្វើផែនការហិរញ្ញវត្ថុ

- កំណត់គោលបំណងហិរញ្ញវត្ថុ
 - ចង់រកចំណូលប៉ុន្មានក្នុង ១ខែ/១ឆ្នាំ?
 - មានផែនការវិនិយោគអ្វីខ្លះ?
- ប៉ាន់ប្រមាណចំណូល
 - ពីការលក់ផលិតផល/សេវាកម្ម
 - ការផ្តល់ជូននូវជំនួយឥណទាន ឬវិនិយោគ
- ប៉ាន់ប្រមាណចំណាយ
 - ថេរ៖ ជួលកន្លែង, បុគ្គលិក, ថ្លៃអគ្គិសនី
 - ផ្លាស់ប្តូរ៖ ទិញគ្រឿងផ្សំ, គ្រឿងញៀន, បច្ចេកវិទ្យា
- បង្កើតតារាងប្រាក់ចូល-ចេញ (Cash Flow Forecast)
 - គណនា៖ ចំណូល – ចំណាយ = ប្រាក់សល់
 - កំណត់ថវិកាចង់ប្រើក្នុងតំបន់ណាខ្លះ
- បង្កើតសមតុល្យ (Balance Sheet)
 - ទ្រព្យសកម្ម៖ សាច់ប្រាក់, ឧបករណ៍, គ្រឿងផ្សំ

- បំណុល: កម្ចី, បង់ជំពាក់
- ទ្រព្យសុទ្ធ: ទ្រព្យសកម្ម – បំណុល
- ការចម្រាញ់ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ (Financial Analysis)
- ប្រាក់ចំណូលសុទ្ធ (Net Profit Margin)
- អត្រាបង្វិលទ្រព្យសកម្ម (Asset Turnover Ratio)
- គន្លឹះឱ្យបានជោគជ័យ
- ប្រើ សំភារៈឌីជីថល ដូចជា Excel, Google Sheets, QuickBooks
- ពិនិត្យស្ថានភាព ប្រចាំខែ/ត្រីមាស
- បង្កើត scenario planning សម្រាប់ស្ថានភាពអវិជ្ជមាន (រដូវស្ងួត, ការបាត់បង់អតិថិជន)
- បំណុល: កម្ចី, បង់ជំពាក់
- ទ្រព្យសុទ្ធ: ទ្រព្យសកម្ម – បំណុល
- ការចម្រាញ់ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ (Financial Analysis)
- ប្រាក់ចំណូលសុទ្ធ (Net Profit Margin)
- អត្រាបង្វិលទ្រព្យសកម្ម (Asset Turnover Ratio)
- គន្លឹះឱ្យបានជោគជ័យ
- ប្រើ សំភារៈឌីជីថល ដូចជា Excel, Google Sheets, QuickBooks
- ពិនិត្យស្ថានភាព ប្រចាំខែ/ត្រីមាស
- បង្កើត scenario planning សម្រាប់ស្ថានភាពអវិជ្ជមាន (រដូវស្ងួត, ការបាត់បង់អតិថិជន)

ដើម្បីធ្វើផែនការហិរញ្ញវត្ថុជាទិន្នន័យជាលេខ សូមពិចារណាការបែងចែកជាបាយការណ៍ចម្បងៗ ដូចខាងក្រោម៖

• ទិន្នន័យចំណូល (Revenue)

ប្រភពចំណូល	ចំនួន (\$/ខែ)
ការលក់កាហ្វេ	3,000
នំ និងម្ហូបផ្សេងៗ	1,500
ការបញ្ជាទិញប្រចាំខែ	500
សរុបចំណូល	5,000

• ទិន្នន័យចំណាយ (Expenses)

ប្រភេទចំណាយ	ចំនួន (\$/ខែ)
ជួលហាង	1,000
បុគ្គលិក (2នាក់)	1,200
គ្រឿងផ្សំកាហ្វេ	700
អគ្គិសនី / ទឹក	300
ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈ	400
បញ្ជាផ្សព្វផ្សាយ	200
សរុបចំណាយ	3,800

• Cash Flow (សាច់ប្រាក់ចូលចេញ)

ព័ត៌មាន	ចំនួន (\$)
សាច់ប្រាក់ដើមខែ	500
ចំណូលប្រចាំខែ	5,000
ចំណាយប្រចាំខែ	3,800
សាច់ប្រាក់នៅសល់	1,700

• សមតុល្យហិរញ្ញវត្ថុ (Balance Sheet)

ប្រភេទ	ចំនួន (\$)
ទ្រព្យសកម្ម	
សាច់ប្រាក់សល់	1,700
ឧបករណ៍/សម្ភារៈ	4,000
សរុបទ្រព្យសកម្ម	5,700
បំណុល	
កម្ចីធនាគារ	2,000
សរុបបំណុល	2,000
ទ្រព្យសុទ្ធ (Equity)	3,700

IV. ភាគហ៊ុននិង ភារកិច្ច

- ដៃគូ A: 50% ភាគហ៊ុន (គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ)
- ដៃគូ B: 30% ភាគហ៊ុន (គ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ)
- ដៃគូ C: 20% ភាគហ៊ុន (ផ្គត់ផ្គង់គ្រឿងផ្សំ)

បង្កើតកិច្ចសន្យា ចែកប្រាក់ចំណេញជាដាច់ខាត

❖ ព័ត៌មានទូទៅ

កិច្ចសន្យានេះ ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅថ្ងៃ ៧ ធ្នូ ២០២១ រវាង៖

- ដៃគូ A (ភាគហ៊ុន 50%) – ទទួលខុសត្រូវផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ
- ដៃគូ B (ភាគហ៊ុន 30%) – ទទួលខុសត្រូវផ្នែកប្រតិបត្តិការ
- ដៃគូ C (ភាគហ៊ុន 20%) – ទទួលខុសត្រូវផ្នែកផ្គត់ផ្គង់គ្រឿងផ្សំ

❖ ភាគហ៊ុន និងប្រាក់ចំណេញ

- ភាគហ៊ុនត្រូវបានកំណត់ជា៖ A – 50%, B – 30%, C – 20%
- ប្រាក់ចំណេញត្រូវបានចែកជាដាច់ខាតតាមភាគហ៊ុន ដោយមិនអើពើទៅលើការរួមចំណែកនីមួយៗ

❖ ភារកិច្ចប្រតិបត្តិការនីមួយៗ

- A: គ្រប់គ្រងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធាន
- B: គ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃ
- C: ផ្គត់ផ្គង់គ្រឿងផ្សំនិងធនធានដែលទាក់ទង

❖ ការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងការធ្វើសេចក្តីសម្រេច

- ការសម្រេចសំខាន់ៗត្រូវទទួលយកដោយសមភាព ឬ តាមការបោះឆ្នោតយោបល់
- កំណត់កិច្ចប្រជុំប្រចាំខែ/ឆ្នាំជាទៀងទាត់

❖ លក្ខខណ្ឌដកខ្លួន និងលក់ភាគហ៊ុន

- បុគ្គលណាម្នាក់ចង់ដកខ្លួន ត្រូវផ្តល់ជាសេចក្តីជូនមុន
- ការលក់ភាគហ៊ុនត្រូវអនុម័តដោយដៃគូ ៧៥% ឡើងទៅ

❖ ការដោះសោតវិវាទ

- ករណីមានការខុសគ្នា ត្រូវដោះសោតតាមការចរចា ឬតាមមជ្ឈមណ្ឌលអាជ្ញាធរផ្លូវច្បាប់

v. បញ្ហាប្រឈមនិង ដំណោះស្រាយ

បើMood Coffee មានការខាតបង់ (ខាតប្រាក់) នៅក្នុងសហគ្រាសសហកម្មសិទ្ធិ ដូចជា បោះបង់ការលក់, ចំណាយលើសចំណូល, ឬបញ្ហាផ្សេងៗ ត្រូវមាន ដំណោះស្រាយ និងវិធានការប្រឈមជាក់លាក់ ដូចខាងក្រោម៖v

ល.រ	ស្ថានភាពខាតបង់	ដំណោះស្រាយដែលគួរធ្វើ
1	ចំណូលតិចជាងចំណាយ (Loss from operations)	- វិភាគលើប្រាក់ចំណូលនិងចំណាយ - កាត់បន្ថយចំណាយដែលមិនចាំបាច់ - កែលម្អផែនការលក់ និងផ្សព្វផ្សាយ
2	ដៃគូខ្លះមិនចូលរួមបង់ខាត	- ចែងច្បាស់ក្នុង កិច្ចសន្យា ថាខាតបង់ត្រូវចែក តាមភាគហ៊ុន (A – 50%, B – 30%, C – 20%) - ត្រូវមានការចុះហត្ថលេខាយល់ព្រម
3	មិនច្បាស់ថាត្រូវចែកខាតយ៉ាងណា	- បង្កើតផែនការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ - សុំយោបល់គណនេយ្យករ ឬអ្នកពាក់ព័ន្ធ - ប្រជុំដៃគូដើម្បីសម្រេចវិធានជួយសងខាត
4	បំណុលកើន	- ពិចារណាអំពីការបញ្ចប់ដៃគូ (Dissolution) - ដំណើរការបែងចែកទ្រព្យសកម្មនៅតាមច្បាប់ - បង់បំណុលជាអាទិភាព មុនចែកអ្វីផ្សេង
5	ខាតយូរយារហើយអត់ទាន់ដំណោះស្រាយ	

ឧទាហរណ៍៖ បើមានការខាត \$1,000

ដោយមានកិច្ចព្រមព្រៀងថា ចែកខាត តាមភាគហ៊ុន

ដៃគូ	ភាគហ៊ុន (%)	ទំនួលខុសត្រូវលើការខាត (\$)
A	50	500
B	30	300
C	20	200

សំណើសម្រាប់ដាក់ក្នុងកិច្ចសន្យា

- បើសហគ្រាសខាត ត្រូវចែកខាតតាមភាគហ៊ុនដូចគ្នានឹងចំណេញ
- បើដៃគូណាមួយមិនអាចបង់បាន សិទ្ធិ និងភាគហ៊ុនអាចត្រូវកាត់បន្ថយ