



**សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច**

Université Royale de Droit et Des Sciences Economiques

Royal University of Law and Economics

**គម្រោងស្រាវជ្រាវ**

**មុខវិជ្ជា : គ្រប់គ្រង និងវិភាគគម្រោង**

**គម្រោងបើកហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា**

**ក្នុងខណ្ឌច្បារអំពៅ រាជធានីភ្នំពេញ**

រៀបរៀងដោយ៖

បង្រៀនដោយ : បណ្ឌិត ព្រំ ទេវី

និស្សិតឈ្មោះ៖ ១. លោកស្រី ធីម ធីតា

២. កញ្ញា រ៉េត សុគន្ធី

៣. កញ្ញា ឌុប សេរីលីកា

៤. កញ្ញា ពន កក្កដា

៥. លោកស្រី ហុន អេងលី

៦. កញ្ញា ថៃ គីមលៀង

៧. កញ្ញា សោ ច័ន្ទពិសី

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ធុរកិច្ច ឯកទេសគ្រប់គ្រង

ឆ្នាំសិក្សា : ២០២៥~២០២៦

ជំនាន់២២ ជំហាន១ ក្រុមB ឆ្នាំទី២ ឆមាសទី១

**មាតិកា**

I. សាវតាគម្រោង ..... ១

II. ការរៀបចំផែនការគម្រោង ..... ២

    ១. ឈ្មោះគម្រោង ..... ២

    ២. គោលបំណង ..... ២

    ៣. គោលដៅ..... ២

    ៤. សកម្មភាព..... ២

    ៥. ប្រភពថវិកា..... ៤

    ៦. អ្នកទទួលខុសត្រូវ ..... ៥

    ៧. សូចនាករ..... ៧

    ៨. មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់..... ១០

    ៩. ហានិភ័យ..... ១៣

III. ដំណើរការគម្រោង ..... ១៦

    ១. ការកំណត់ប្រភពថវិកា ..... ១៦

    ២. ការជ្រើសរើសធនធានមនុស្ស..... ១៦

    ៣. ការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង..... ១៦

    ៤. ការប្រើប្រាស់ផែនការពេលវេលា ..... ១៧

    ៥. ការប្រើប្រាស់ធនធានគម្រោង ..... ១៩

    ៦. ការតាមដាន ការវាយតម្លៃ និងការតាមដានបន្ត ..... ២០

        ៦.១. ការតាមដាន..... ២០

        ៦.២. ការវាយតម្លៃ..... ២០

        ៦.៣. ការតាមដានបន្ត ..... ២១

    ៧. ការបញ្ចប់គម្រោង ..... ២១

IV. ការវិភាគ SWOT ..... ២២

V. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ..... ២៣

**គម្រោងស្រាវជ្រាវ លើប្រធានបទ៖  
គម្រោងបើកហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា  
ក្នុងខណ្ឌច្បារអំពៅ រាជធានីភ្នំពេញ**

**I. សាវតាគម្រោង**

បច្ចុប្បន្ននេះ វិស័យកីឡានៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានការរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំង ជាពិសេសបន្ទាប់ពីការធ្វើម្ចាស់ផ្ទះព្រឹត្តិការណ៍ស៊ីហ្គេម។ ប្រជាពលរដ្ឋគ្រប់វ័យ ចាប់ផ្តើមយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីសារៈសំខាន់នៃសុខភាព ដោយងាកមកលេងកីឡាផ្សេងៗដូចជា បាល់ទាត់ បាល់ទះ វាយសី និងការរត់ប្រណាំងជាដើម។ កត្តានេះបានធ្វើឱ្យតម្រូវការសម្លៀកបំពាក់ និងបរិក្ខារកីឡាមានការកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់។

ខណ្ឌច្បារអំពៅ គឺជាតំបន់យុទ្ធសាស្ត្រមួយនៃរាជធានីភ្នំពេញ ដែលសម្បូរទៅដោយបុរីលំដាប់ខ្ពស់ សាលារៀន និងតារាងកីឡាជាច្រើន។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡាដែលមានស្តង់ដារ មានម៉ូដសម្បូរបែប និងមានសេវាកម្មបន្ថែម ដូចជាការបោះពុម្ពឈ្មោះ និងលេខលើអាវ នៅមានកម្រិតនៅឡើយនៅក្នុងតំបន់នោះ។ ភាគច្រើនអតិថិជនត្រូវធ្វើដំណើរទៅកាន់កណ្តាលក្រុងដើម្បីស្វែងរកផលិតផលដែលពួកគេពេញចិត្ត។

ដោយមើលឃើញពីឱកាសទីផ្សារនេះ និងក្នុងគោលបំណងចូលរួមលើកម្ពស់សុខុមាលភាពសហគមន៍ គម្រោង "បង្កើតហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា" ត្រូវបានបង្កើតឡើង។ គម្រោងនេះផ្តោតលើការផ្តល់ជូននូវផលិតផលដែលមានគុណភាព តម្លៃសមរម្យ និងសេវាកម្មប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់យុវជន សិស្សានុសិស្ស និងអ្នកស្រឡាញ់កីឡាក្នុងខណ្ឌច្បារអំពៅ និងតំបន់ជុំវិញ។ តាមរយៈការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុច្បាស់លាស់ និងការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មត្រឹមត្រូវ គម្រោងនេះនឹងក្លាយជាអាជីវកម្មមួយដែលមានភាពរឹងមាំ និងមានទំនុកចិត្តខ្ពស់ពីអតិថិជន និងដៃគូសហការ។

**II. ការរៀបចំផែនការគម្រោង**

**១. ឈ្មោះគម្រោង**

គម្រោងបើកហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា ក្នុងខណ្ឌច្បារអំពៅ រាជធានីភ្នំពេញ។

**២. គោលបំណង**

ដើម្បីបំពេញតម្រូវការអតិថិជន និងចូលរួមក្នុងការលើកកម្ពស់សុខុមាលភាពសង្គម។

**៣. គោលដៅ**

ដើម្បីឱ្យគោលបំណងបានសម្រេច និងទទួលបានជោគជ័យយើងមានគោលដៅដូចខាងក្រោម៖

**គោលដៅទី ១ :** រៀបចំឯកសារផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ សម្រាប់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**គោលដៅទី ២ :** ដំណើរការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦

**គោលដៅទី ៣ :** រៀបចំដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរួមមាន ស្វែងយល់ពីទីផ្សារ នឹងតម្រូវការ អតិថិជន ជ្រើសរើស និងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ព្រមទាំងការរៀបចំឥវ៉ាន់ក្នុងហាង ចាប់ពី ថ្ងៃទី១ ខែកក្កដា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**៤. សកម្មភាព**

ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅនីមួយៗនៃគម្រោងនេះ មានសកម្មភាពសំខាន់សម្រាប់គោលដៅ ទាំងបី ដូចខាងក្រោម៖

**គោលដៅទី១ :** រៀបចំឯកសារផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ សម្រាប់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.១ :** សិក្សាស្រាវជ្រាវ លើឯកសារតម្រូវរបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនៃអាជីវកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.២ :** រៀបចំប្រមូលឯកសារតម្រូវពីក្រសួង ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.៣ :** ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទាំងអស់មុនពេលដាក់ស្នើសុំចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ឱ្យ បានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**គោលដៅទី២ :** ដំណើរការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនាឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.១ :** ដាក់តម្កល់ឯកសារគតិយុត្ត ដែលបានត្រួតពិនិត្យរួចទៅក្រសួង ពាណិជ្ជកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.២ :** បន្ទាប់ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្មអនុម័ត នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំប័ណ្ណ ពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម) នៅ អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ឱ្យបាន សម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.៣ :** ក្រោយពីទទួលបានប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើ តម្លៃបន្ថែម) នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំចុះបញ្ជីនៅក្រសួង ការងារ និងបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.៤ :** ជំហានបន្ទាប់ យើងត្រូវបង្កើតគណនីធនាគាររបស់ហាង ដើម្បីបំពេញ នៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការប្រកាសពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំខែតាមប្រព័ន្ធ អនឡាញ (E-Filling) ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.៥ :** ជាចុងក្រោយ អ្នកឈរឈ្មោះ ត្រូវអញ្ជើញទៅធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព នៅ សាលាជាតិពន្ធដារ រាជធានីភ្នំពេញ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ នៃខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២៦។

**គោលដៅទី៣ :** រៀបចំដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរួមមាន ស្វែងយល់ពីទីផ្សារ នឹងតម្រូវការ អតិថិជន ជ្រើសរើស និងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ព្រមទាំងការរៀបចំឥវ៉ាន់ក្នុងហាង ចាប់ពីថ្ងៃ ទី១ ខែកក្កដា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.១ :** រៀបចំផែនការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បែងចែកតួនាទី និងគ្រប់គ្រងការងារ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.២ :** ធ្វើការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ រៀបចំតុបតែងក្នុងហាង និងលើកស្លាកឈ្មោះ ហាង ឱ្យបានសម្រេច ក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦ ដល់ សប្តាហ៍ទី២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ ។

**សកម្មភាពទី៣.៣ :** ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបណ្តាញសង្គមនានាអំពីការបើកដំណើរការហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា ចាប់ផ្តើមក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ រហូត ដល់សប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.៤ :** ចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការអាជីវកម្ម នៅសប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**៥. ប្រភពថវិកា**

គម្រោងនេះមានប្រភពថវិកា និងមានការគាំទ្រពី៖

**គោលដៅទី១ :** រៀបចំឯកសារផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ សម្រាប់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦ ដោយប្រើប្រាស់ថវិកាម្ចាស់អាជីវកម្ម។

**គោលដៅទី២ :** ដំណើរការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនាឆ្នាំ២០២៦ ដោយអាជីវកម្មមានទម្រង់ជាសហកម្មសិទ្ធិដូចខាងក្រោម៖

**១. សហកម្មសិទ្ធិករទូទៅ**

- លោកស្រី ធីម ធីតា ជាម្ចាស់អាជីវកម្ម ដែលមានភាគហ៊ុនចំនួន ៥០%
- កញ្ញា ពន កក្កដា ជា អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ ដែលមានភាគហ៊ុនចំនួន ១៥%

**២. សហកម្មសិទ្ធិករមានកំណត់**

- កញ្ញា ថៃ គឹមលៀង ជា អ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានភាគហ៊ុនចំនួន ១០%
- កញ្ញា រ៉េត សុគន្ធី ជា អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារនិងផ្នែកលក់ ១០%
- កញ្ញា សោ ច័ន្ទពិសី ជា អ្នកគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ដែលមានភាគហ៊ុនចំនួន ៥%
- កញ្ញា ទូច សៅលិញ ជាអ្នកគ្រប់គ្រងស្តុក ដែលមានភាគហ៊ុនចំនួន ៥%
- លោកស្រី ហុង អេងលី ជាអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ ដែលមានភាគហ៊ុនចំនួន ៥%។

**គោលដៅទី៣ :** រៀបចំដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរួមមាន ស្វែងយល់ពីទីផ្សារ នឹងតម្រូវការអតិថិជន ជ្រើសរើស និងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ព្រមទាំងការរៀបចំឥវ៉ាន់ក្នុងហាង ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ខែកក្កដា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ ដោយប្រើប្រាស់ថវិកាផ្ទាល់ខ្លួន។

**៦. អ្នកទទួលខុសត្រូវ**

ដើម្បីអនុវត្តគម្រោងនេះ ទទួលបានជោគជ័យ តម្រូវឱ្យមានការបែងចែកតួនាទីភារកិច្ច និងការ ទទួលខុសត្រូវដូចខាងក្រោម៖

**គោលដៅទី១ :** រៀបចំឯកសារផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ សម្រាប់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.១ :** សិក្សាស្រាវជ្រាវ លើឯកសារតម្រូវរបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនៃអាជីវកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា ពន កក្កដា។

**សកម្មភាពទី១.២ :** រៀបចំប្រមូលឯកសារតម្រូវពីក្រសួង ឱ្យបានសម្រេចក្នុង សប្តាហ៍ទី៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : លោកស្រី ហុង អេងលី។

**សកម្មភាពទី១.៣ :** ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទាំងអស់មុនពេលដាក់ស្នើសុំចុះ បញ្ជីអាជីវកម្មឱ្យ បានសម្រេច ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា ថៃ គឹមលៀង។

**គោលដៅទី២ :** ដំណើរការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនាឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.១ :** ដាក់តម្កល់ឯកសារគតិយុត្ត ដែលបានត្រួតពិនិត្យរួចទៅក្រសួង ពាណិជ្ជកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា រ៉េត សុគន្ធី។

**សកម្មភាពទី២.២ :** បន្ទាប់ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្មអនុម័ត នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំប័ណ្ណ ពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម) នៅ អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ឱ្យបាន សម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា ពន កក្កដា។

**សកម្មភាពទី២.៣ :** ក្រោយពីទទួលបានប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើ តម្លៃបន្ថែម) នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំចុះបញ្ជីនៅក្រសួង

ការងារ និងបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា ទូច សៅលីញ។

**សកម្មភាពទី២.៤ :** ជំហានបន្ទាប់ យើងត្រូវបង្កើតគណនីធនាគាររបស់ហាង ដើម្បីបំពេញ នៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការប្រកាសពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំខែតាមប្រព័ន្ធ អនឡាញ (E-Filling) ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា សោ ច័ន្ទពិសី។

**សកម្មភាពទី២.៥ :** ជាចុងក្រោយ អ្នកឈរឈ្មោះ ត្រូវអញ្ជើញទៅធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព នៅសាលា ជាតិពន្ធដារ រាជធានីភ្នំពេញ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ នៃខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : លោកស្រី ធីម ធីតា។

**គោលដៅទី៣ :** រៀបចំដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរួមមាន ស្វែងយល់ពីទីផ្សារ នឹងតម្រូវការ អតិថិជន ជ្រើសរើស និងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ព្រមទាំងការរៀបចំឥវ៉ាន់ក្នុងហាង ចាប់ពី ថ្ងៃទី១ ខែកក្កដា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.១ :** រៀបចំផែនការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បែងចែកតួនាទី និងគ្រប់គ្រងការងារ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា សោ ច័ន្ទពិសី។

**សកម្មភាពទី៣.២ :** ធ្វើការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ រៀបចំតុបតែងក្នុងហាង និងលើកស្លាកឈ្មោះ ហាង ឱ្យបានសម្រេច ក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦ ដល់ សប្តាហ៍ទី២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ ។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : លោកស្រី ធីម ធីតា។

**សកម្មភាពទី៣.៣ :** ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបណ្តាញសង្គមនានាអំពីការបើកដំណើរការហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា ចាប់ផ្តើមក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ រហូតដល់សប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា វ៉ត សុគន្ធី។

**សកម្មភាពទី៣.៤ :** ចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការអាជីវកម្ម នៅសប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

អ្នកទទួលខុសត្រូវ : កញ្ញា ថៃ គឹមលៀង។

**៧. សូចនាករ**

ដើម្បីងាយស្រួលធ្វើផ្ទៀងផ្ទាត់ការអនុវត្តសកម្មភាពគម្រោងយើងត្រូវមានសូចនាករពិនិត្យតាមដាន វាស់វែង វាយតម្លៃ គុណភាពលទ្ធផលដូចខាងក្រោម៖

**គោលដៅទី១ :** រៀបចំឯកសារផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ សម្រាប់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.១ :** សិក្សាស្រាវជ្រាវ លើឯកសារតម្រូវរបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនៃអាជីវកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ១.១ :** បានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើឯកសារតម្រូវស្របតាមសេចក្តីជូនដំណឹងរបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនៃអាជីវកម្មរួចរាល់ ក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.២ :** រៀបចំប្រមូលឯកសារតម្រូវពីក្រសួង ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦

**សូចនាករ១.២ :** បានប្រមូលនិងរៀបចំឯកសារតម្រូវទាំងអស់ និងបញ្ជាក់ពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានរួចរាល់ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.៣ :** ធ្វើផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទាំងអស់មុនពេលដាក់ស្នើសុំចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ១.៣ :** បានធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារតម្រូវទាំងអស់ដែលត្រូវប្រើសម្រាប់ការស្នើសុំចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ព្រមទាំងមានការចុះហត្ថលេខារបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មរួចរាល់ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**គោលដៅទី២ :** ដំណើរការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនាឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.១ :** ដាក់តម្កល់ឯកសារគតិយុត្ត ដែលបានត្រួតពិនិត្យរួចទៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ២.១ :** បានដាក់តម្កល់ឯកសារគតិយុត្ត ទៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្មដើម្បីត្រួតពិនិត្យ និងទទួលបានការឯកភាព នៅក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.២ :** បន្ទាប់ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្មអនុម័ត នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម) នៅអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ២.២ :** បានធ្វើការស្នើសុំប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម) រួចរាល់ និងទទួលបានលិខិតជម្រាបជូនបើកអាជីវកម្មពីអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ រួចរាល់ក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.៣ :** ក្រោយពីទទួលបានប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើ តម្លៃបន្ថែម) នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំចុះបញ្ជីនៅក្រសួងការងារ និងបណ្តុះ បណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ២.៣ :** បានធ្វើការស្នើសុំចុះបញ្ជីរួចរាល់ និងទទួលបានសេចក្តីប្រកាសជូនដំណឹងបើកអាជីវកម្ម ពីក្រសួងការងារ និងបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ នៅក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.៤ :** ជំហានបន្ទាប់ យើងត្រូវបង្កើតគណនីធនាគាររបស់ហាង ដើម្បីបំពេញនៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការប្រកាសពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំខែតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (E-Filling) ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ២.៤ :** បានបង្កើតគណនីធនាគាររបស់ហាង និងបានបំពេញនៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង ការប្រកាសពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំខែតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (E-Filling) រួចរាល់ នៅក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.៥ :** ជាចុងក្រោយ អ្នកឈរឈ្មោះ ត្រូវអញ្ជើញទៅធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព នៅសាលាជាតិពន្ធដារ រាជធានីភ្នំពេញ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ នៃខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ២.៥ :** អ្នកឈរឈ្មោះ បានអញ្ជើញទៅធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពរួចរាល់ នៅសាលាជាតិពន្ធដារ រាជធានីភ្នំពេញ នៅក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ នៃខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**គោលដៅទី៣ :** រៀបចំដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរួមមាន ស្វែងយល់ពីទីផ្សារ នឹងតម្រូវការអតិថិជន ជ្រើសរើស និងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ព្រមទាំងការរៀបចំឥវ៉ាន់ក្នុងហាង ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ខែកក្កដា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.១ :** រៀបចំផែនការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បែងចែកតួនាទី និងគ្រប់គ្រងការងារ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ៣.១ :** បានរៀបចំផែនការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បែងចែកតួនាទី និងគ្រប់គ្រងការងាររួចរាល់ នៅក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦ ។

**សកម្មភាពទី៣.២ :** ធ្វើការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ រៀបចំតុបតែងក្នុងហាង និងលើកស្លាកឈ្មោះហាង ឱ្យបានសម្រេច ក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦ ដល់សប្តាហ៍ទី២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ ។

**សូចនាករ៣.២ :** បានធ្វើការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ រៀបចំតុបតែងក្នុងហាង និងលើកស្លាក  
ឈ្មោះហាងរួចរាល់ នៅក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.៣ :** ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបណ្តាញសង្គមនានាអំពីការបើកដំណើរការ  
ហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា ចាប់ផ្តើមក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ រហូតដល់  
សប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ៣.៣ :** បានធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបណ្តាញសង្គមនានាអំពីការបើកដំណើរ  
ការហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡារួចរាល់ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា  
ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.៤ :** ចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការអាជីវកម្ម នៅសប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សូចនាករ៣.៤ :** បានរៀបចំកម្មវិធីសម្តែង និងចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការអាជីវកម្ម នៅ  
សប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**៨. មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់**

ដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់ការអនុវត្តនគម្រោង យើងមានមធ្យោបាយ ដែលបានកំណត់ដូចខាងក្រោម :

**គោលដៅទី១ :** រៀបចំឯកសារផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ សម្រាប់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១  
ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.១ :** សិក្សាស្រាវជ្រាវ លើឯកសារតម្រូវរបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនៃអាជីវកម្ម  
ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់១.១ :** ឯកសារស្រាវជ្រាវលម្អិត ដែលបង្ហាញពីតម្រូវការរបស់  
ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនីមួយៗ។

**សកម្មភាពទី១.២ :** រៀបចំប្រមូលឯកសារតម្រូវពីក្រសួង ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣  
ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់១.២ :** តារាងបញ្ជីឯកសារដែលក្រសួងពាក់ព័ន្ធតម្រូវ។

**សកម្មភាពទី១.៣ :** ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទាំងអស់មុនពេលដាក់ស្នើសុំចុះបញ្ជីអាជីវកម្មឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់១.៣ :** ឯកសារដែលទទួលស្គាល់ពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។

**គោលដៅទី២ :** ដំណើរការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនាឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.១ :** ដាក់តម្កល់ឯកសារគតិយុត្ត ដែលបានត្រួតពិនិត្យរួចទៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់២.១ :** បង្កាន់ដៃ ទទួលឯកសារដែលមានត្រាបញ្ជាក់ការទទួលពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម។

**សកម្មភាពទី២.២ :** បន្ទាប់ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្មអនុម័ត នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម) នៅអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់២.២ :** បង្កាន់ដៃ ទទួលឯកសារដែលមានត្រាបញ្ជាក់ការទទួលពីអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ។

**សកម្មភាពទី២.៣ :** ក្រោយពីទទួលបានប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើ តម្លៃបន្ថែម) នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំចុះបញ្ជីនៅក្រសួងការងារ និងបណ្តុះ បណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់២.៣ :** បង្កាន់ដៃ ទទួលឯកសារដែលមានត្រាបញ្ជាក់ការទទួលពីក្រសួងការងារ និងបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ។

**សកម្មភាពទី២.៤ :** ជំហានបន្ទាប់ យើងត្រូវបង្កើតគណនីធនាគាររបស់ហាង ដើម្បីបំពេញនៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការប្រកាសពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំខែតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (E-Filing) ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់២.៤ : ឈ្មោះ និងលេខគណនីធនាគារផ្លូវការរបស់ហាងដែល  
បានបញ្ចូលតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (E-Filling) រួចរាល់។**

**សកម្មភាពទី២.៥ :** ជាចុងក្រោយ អ្នកឈរឈ្មោះ ត្រូវអញ្ជើញទៅធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព នៅ  
សាលាជាតិពន្ធដារ រាជធានីភ្នំពេញ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ នៃខែមិថុនា ឆ្នាំ  
២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់២.៥ :** បង្កាន់ដៃបញ្ជាក់ការចតុប និងស្តេនក្រយៅដៃចេញដោយ  
សាលាជាតិពន្ធដារ។

**គោលដៅទី៣ :** រៀបចំដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរួមមាន ស្វែងយល់ពីទីផ្សារ នឹងតម្រូវការ  
អតិថិជន ជ្រើសរើស និងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ព្រមទាំងការរៀបចំឥវ៉ាន់ក្នុងហាង ចាប់ពី  
ថ្ងៃទី១ ខែកក្កដា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.១ :** រៀបចំផែនការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បែងចែកតួនាទី និងគ្រប់គ្រងការងារ  
ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់៣.១ :** តារាងរចនាសម្ព័ន្ធហាង និងកិច្ចសន្យាការងារដែលមាន  
ការចុះហត្ថលេខាព្រមព្រៀង រវាងម្ចាស់ហាង និងបុគ្គលិក។

**សកម្មភាពទី៣.២ :** ធ្វើការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ រៀបចំតុបតែងក្នុងហាង និងលើកស្លាកឈ្មោះ  
ហាង ឱ្យបានសម្រេច ក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦ ដល់  
សប្តាហ៍ទី២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ ។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់៣.២ :** រឹកយបត្របញ្ជាទិញទំនិញ និងហាងដែលរៀបចំរួចជា  
ស្ថាពរ។

**សកម្មភាពទី៣.៣ :** ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបណ្តាញសង្គមនានាអំពីការបើកដំណើរការ  
ហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា ចាប់ផ្តើមក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ រហូតដល់  
សប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់៣.៣ :** រូបភាពភស្តុតាងនៃការផុសផុលផ្សព្វផ្សាយ និងចំនួនអ្នកចូលមើល ឬសាកសួរព័ត៌មានបន្ថែម។

**សកម្មភាពទី៣.៤ :** ចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការអាជីវកម្ម នៅសប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**មធ្យោបាយផ្ទៀងផ្ទាត់៣.៤ :** រូបភាពថ្ងៃសម្តេច និងវិក័យបត្រលក់ថ្ងៃដំបូង។

**៩. ហានិភ័យ**

**គោលដៅទី១ :** រៀបចំឯកសារផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ សម្រាប់ចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី១.១ :** សិក្សាស្រាវជ្រាវ លើឯកសារតម្រូវរបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនៃអាជីវកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ១.១ :** ព័ត៌មានមិនច្បាស់លាស់ ឬមានការផ្លាស់ប្តូរនីតិវិធីថ្មីពីក្រសួង ដែលនាំឱ្យត្រៀមឯកសារខុស ឬមិនគ្រប់គ្រាន់។

**សកម្មភាពទី១.២ :** រៀបចំប្រមូលឯកសារតម្រូវពីក្រសួង ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦

**ហានិភ័យ១.២ :** ភាពយឺតយ៉ាវក្នុងការទទួលបានឯកសារធ្វើឱ្យខកខានតាមកាលកំណត់។

**សកម្មភាពទី១.៣ :** ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទាំងអស់មុនពេលដាក់ស្នើសុំចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ១.៣ :** ការរកឃើញកំហុសបច្ចេកទេស ឬឯកសារហួសសុពលភាព។

**គោលដៅទី២ :** ដំណើរការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី២.១ :** ដាក់តម្កល់ឯកសារគតិយុត្ត ដែលបានត្រួតពិនិត្យរួចទៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ២.១ :** ប្រព័ន្ធចុះបញ្ជីអនឡាញមានបញ្ហាបច្ចេកទេស ឬមន្ត្រីបដិសេធឯកសារដោយសារខុសទម្រង់ ដែលធ្វើឱ្យការដាក់តម្កល់ត្រូវអូសបន្លាយពេល។

**សកម្មភាពទី២.២ :** បន្ទាប់ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្មអនុម័ត នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំប័ណ្ណពន្ធប៉ាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម)

នៅអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ២.២ :** ការយឺតយ៉ាវចេញអាជ្ញាប័ណ្ណពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ដែលធ្វើឱ្យមិនអាចដាក់ពាក្យនៅពន្ធដារទាន់ពេល ឬការកកស្ទះការងារនៅខាងមន្ត្រីពន្ធដារ។

**សកម្មភាពទី២.៣ :** ក្រោយពីទទួលបានប័ណ្ណពន្ធដារ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម) នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំចុះបញ្ជីនៅក្រសួងការងារ និងបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ២.៣ :** ការខកខានមិនបានត្រៀមលក្ខណៈក្នុងប្រព័ន្ធស្វ័យប្រវត្តិកម្ម ឬការយឺតយ៉ាវក្នុងការរៀបចំបែបបទបុគ្គលិក ដែលនាំឱ្យលើសកាលកំណត់នៃការចុះបញ្ជីសហគ្រាសថ្មី។

**សកម្មភាពទី២.៤ :** ជំហានបន្ទាប់ យើងត្រូវបង្កើតគណនីធនាគាររបស់ហាង ដើម្បីបំពេញនៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការប្រកាសពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំខែតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (E-Filing) ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ២.៤ :** ការយឺតយ៉ាវក្នុងការបើកគណនីពីខាងធនាគារ ឬបញ្ហាបច្ចេកទេសក្នុងការភ្ជាប់លេខគណនីទៅក្នុងប្រព័ន្ធ E-Filing។

**សកម្មភាពទី២.៥ :** ជាចុងក្រោយ អ្នកឈរឈ្មោះ ត្រូវអញ្ជើញទៅធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព នៅសាលាជាតិពន្ធដារ រាជធានីភ្នំពេញ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ នៃខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ២.៥ :** អ្នកឈរឈ្មោះមានធុរៈផ្ទាល់ខ្លួនមិនអាចមកបង្ហាញខ្លួនបាន។

**គោលដៅទី៣ :** រៀបចំដាក់ឱ្យដំណើរការអាជីវកម្មរួមមាន ស្វែងយល់ពីទីផ្សារ និងតម្រូវការអតិថិជន ជ្រើសរើស និងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ព្រមទាំងការរៀបចំឥវ៉ាន់ក្នុងហាង ចាប់ពីថ្ងៃទី១ ខែកក្កដា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**សកម្មភាពទី៣.១ :** រៀបចំផែនការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បែងចែកតួនាទី និងគ្រប់គ្រងការងារឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ៣.១ :** ការមិនទទួលបានបេក្ខជនដែលមានជំនាញត្រូវតាមតម្រូវការក្នុងពេលដ៏ខ្លី ឬការបែងចែកតួនាទីមិនច្បាស់លាស់ដែលនាំឱ្យមានភាពញើរញើញក្នុងការគ្រប់គ្រង។

**សកម្មភាពទី៣.២ :** ធ្វើការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ រៀបចំតុបតែងក្នុងហាង និងលើកស្លាកឈ្មោះហាង ឱ្យបានសម្រេច ក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦ ដល់សប្តាហ៍ទី២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ ។

**ហានិភ័យ៣.២ :** ទំនិញបញ្ជាទិញមានការយឺតយ៉ាវក្នុងការដឹកជញ្ជូន ឬខូចខាតពាក់កណ្តាលផ្លូវ និងការតុបតែងហាងមិនទាន់តាមម៉ូដដែលចង់បាន ដែលនាំឱ្យប៉ះពាល់ដល់ថ្ងៃបើកសម្ពោធិ។

**សកម្មភាពទី៣.៣ :** ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបណ្តាញសង្គមនានាអំពីការបើកដំណើរការហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡា ចាប់ផ្តើមក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ រហូតដល់សប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ៣.៣ :** ការចំណាយលើការផ្សព្វផ្សាយខ្ពស់តែមិនចំគោលដៅ ឬមាតិកាមិនមានភាពទាក់ទាញ ដែលធ្វើឱ្យចំនួនអ្នកស្គាល់ហាង និងចំនួនអតិថិជនមកហាងមានកម្រិតទាបនៅថ្ងៃបើកសម្ពោធិ។

**សកម្មភាពទី៣.៤ :** ចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការអាជីវកម្ម នៅសប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

**ហានិភ័យ៣.៤ :** បញ្ហាបច្ចេកទេសក្នុងប្រតិបត្តិការជាក់ស្តែង នៅថ្ងៃបើកហាងដំបូង ដូចជាប្រព័ន្ធគិតលុយមានបញ្ហា បុគ្គលិកមិនទាន់ស្គាល់ជំនាញក្នុង

ការបម្រើអតិថិជន ឬការគ្រប់គ្រងលំហូរអតិថិជនមិនបានល្អនាំឱ្យ  
មានភាពច្របូកច្របល់។

**III. ដំណើរការគម្រោង**

**១. ការកំណត់ប្រភពថវិកា**

ប្រភពថវិកា ដើម្បីធ្វើការគាំទ្រគម្រោងនេះគឺបានមកពីថវិកាម្ចាស់អាជីវកម្ម ថវិកាចូលហ៊ុន ព្រមទាំងថវិកាកម្ចីពីធនាគារ។

**២. ការជ្រើសរើសធនធានមនុស្ស**

ក្រុមការងារចំនួន ៧រូប ត្រូវបានជ្រើសរើសចេញពីប្រធានគម្រោង ១រូប អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ ១រូប អ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ១រូប អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ និងផ្នែកលក់ ១រូប អ្នកគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ១រូប អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ១រូប និងអ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ ១រូប។

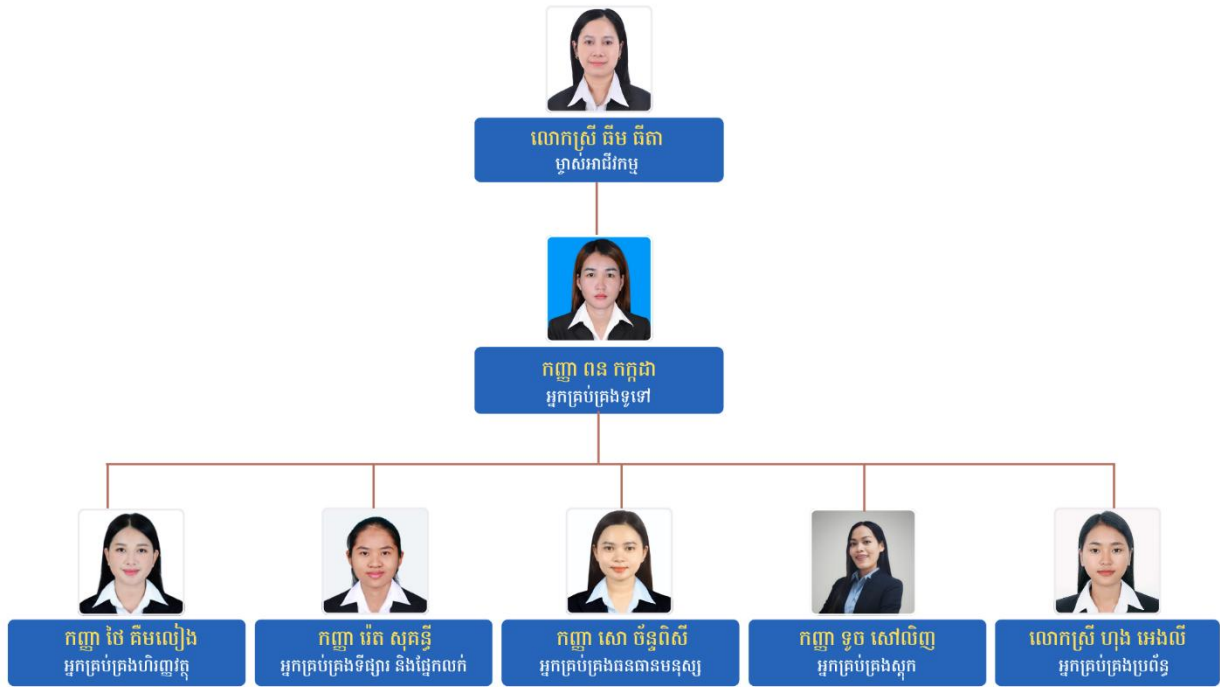
**៣. ការរៀបចំវេនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង**

**៣.១ វេនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង**

ការរៀបចំវេនាសម្ព័ន្ធ ដើម្បីសម្រេចបានគោលដៅរបស់គម្រោងត្រូវបានបែងចែកទៅតាមផ្នែកតួនាទី និងបទពិសោធន៍ការងាររបស់ខ្លួន ដូចខាងក្រោម៖

ល.រ	តួនាទី	ការទទួលខុសត្រូវ
១	ប្រធានគម្រោង	រៀបចំឯកសារបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុង និងដៃគូអាជីវកម្ម និងសម្របសម្រួលការងារសមាជិកក្រុម
២	អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ	រៀបចំ និងត្រួតពិនិត្យការងារទូទៅក្នុងហាង
៣	អ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ	ត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ហាង
៤	អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ និងផ្នែកលក់	ស្វែងរកទីផ្សារ និងសិក្សាអំពីតម្រូវការអតិថិជន
៥	អ្នកគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស	រៀបចំវេនាសម្ព័ន្ធ និងចាត់ចែងបុគ្គលិកទៅតាមតួនាទី
៦	អ្នកគ្រប់គ្រងស្តុក	គ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យទំនិញចេញចូល
៧	អ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ	គ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ POS System និងកំណត់កូដទំនិញដែលត្រូវលក់ និងប្រព័ន្ធផ្សេងទៀត

**៣.២ អង្គការលេខ**



**៤. ការប្រើប្រាស់ផែនការពេលវេលា**

ដើម្បីធានាឱ្យការបើកដំណើរការហាងសម្រេចបានតាមគោលដៅ និងមានលក្ខណៈស្របច្បាប់ពេញលេញ គម្រោងបានរៀបចំកាលវិភាគសកម្មភាពលម្អិតសម្រាប់រយៈពេល ៤ ខែ គឺចាប់ពីខែឧសភា ដល់ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។

ល.រ	ផែនការសកម្មភាព	ចំនួន ថ្ងៃ	ថ្ងៃចាប់ ផ្ដើម	ថ្ងៃ បញ្ចប់	ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦				ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦				ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦				ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦			
					សប្តាហ៍				សប្តាហ៍				សប្តាហ៍				សប្តាហ៍			
					១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤	១	២	៣	៤
១	សិក្សាស្រាវជ្រាវ លើឯកសារតម្រូវរបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធនៃអាជីវកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	០១/០៥/ ២០២៦	០៧/០៥/ ២០២៦	■															
២	រៀបចំប្រមូលឯកសារតម្រូវពីក្រសួង ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។	១៤	០៨/០៥/ ២០២៦	២១/៥/ ២០២៦		■	■													
៣	ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទាំងអស់មុនពេលដាក់ស្នើសុំចុះ បញ្ជីអាជីវកម្មឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	២២/៥/ ២០២៦	៣១/៥/ ២០២៦				■												
៤	ដាក់តម្កល់ឯកសារគតិយុត្ត ដែលបានត្រួតពិនិត្យទៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	០១/០៦/ ២០២៦	០៧/០៦/ ២០២៦					■											
៥	បន្ទាប់ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្មអនុម័ត នោះយើងនឹងបន្តការស្នើសុំប័ណ្ណពន្ធជាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះ បញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើតម្លៃបន្ថែម) នៅអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ នៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ឱ្យ បានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	០៨/០៦/ ២០២៦	១៤/៦/ ២០២៦						■										
៦	ក្រោយពីទទួលបានប័ណ្ណពន្ធជាតង់ និងវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ (អាករលើ តម្លៃបន្ថែម) នោះ យើងនឹងបន្តការស្នើសុំចុះបញ្ជីនៅក្រសួងការងារ និងបណ្តុះ បណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	១៥/៦/ ២០២៦	២១/៦/ ២០២៦							■									
៧	ជំហានបន្ទាប់ យើងត្រូវបង្កើតគណនីធនាគាររបស់ហាង ដើម្បីបំពេញនៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការ ប្រកាសពន្ធអាជីវកម្មប្រចាំខែតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ (E-Filing) ឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	២២/៦/ ២០២៦	៣០/៦/ ២០២៦								■								
៨	ជាចុងក្រោយ អ្នកឈរឈ្មោះ ត្រូវអញ្ជើញទៅធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព នៅសាលាជាតិពន្ធដារ រាជធានី ភ្នំពេញ ក្នុងសប្តាហ៍ទី៤ នៃខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	២២/៦/ ២០២៦	៣០/៦/ ២០២៦									■							
៩	រៀបចំផែនការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បែងចែកតួនាទី និងគ្រប់គ្រងការងារឱ្យបានសម្រេចក្នុងសប្តាហ៍ទី ២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦។	១៤	០១/០៧/ ២០២៦	១៤/៧/ ២០២៦									■	■						
១០	ធ្វើការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ រៀបចំតុបតែងក្នុងហាង និងលើកស្នាក់ឈ្មោះហាង ឱ្យបានសម្រេច ក្នុងសប្តា ហ៍ទី២ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៦ ដល់សប្តាហ៍ទី២ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ ។	៣០	១៥/៧/ ២០២៦	១៤/៨/ ២០២៦										■	■	■	■	■	■	
១១	ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈបណ្តាញសង្គមនានាដំណើរការលើកដំណើរការហាងលក់សម្លៀកបំពាក់ កីឡា ចាប់ផ្តើមក្នុងសប្តាហ៍ទី៣ រហូតដល់សប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។	១៤	២១/៨/ ២០២៦	៣១/៨/ ២០២៦															■	
១២	ចាប់ផ្តើមលើកដំណើរការអាជីវកម្ម នៅសប្តាហ៍ទី៤ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦។	៧	២១/៨/ ២០២៦	៣១/៨/ ២០២៦															■	

**៥. ការប្រើប្រាស់ធនធានរបស់គម្រោង**

ល.រ	បរិយាយ	ចំនួនឯកតា	ចំណាយមួយឯកតា	ចំណាយសរុប	ផ្សេងៗ
I	<b>ចំណាយវិនិយោគដំបូង</b>			<b>\$ ៩,៥០០.០០</b>	ប្រើទុនចូលហ៊ុន/កម្ចី
១	ដេគ័រហាង	១ គម្រោង	\$ ៨០០	\$ ៨០០	
២	ស្តុកទំនិញដំបូង	៥០០ ឈុត	\$ ១០	\$ ៥,០០០	
៣	កុំព្យូទ័រសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងហាង	២ គ្រឿង	\$ ៣០០	\$ ៦០០	
៤	ម៉ាស៊ីន POS	១ ឈុត	\$ ៦០០	\$ ៦០០	
៥	ម៉ាស៊ីនព្រីន	១ គ្រឿង	\$ ៣០០	\$ ៣០០	
៦	ការម៉ាស៊ីនសុវត្ថិភាព	៤ គ្រាប់	\$ ៥០	\$ ២០០	
៧	ចំណាយរដ្ឋបាលលើការចុះបញ្ជីអាជីវកម្ម	១ គម្រោង	\$ ២,០០០	\$ ២,០០០	
II	<b>ចំណាយប្រតិបត្តិការប្រចាំខែ</b>			<b>\$ ៣,៧០០.០០</b>	ប្រើទុនផ្ទាល់ខ្លួន/ចំណូល
៨	ជួលទីតាំងហាង	១ កន្លែង	\$ ៥០០	\$ ៥០០	
៩	ទឹក និង ភ្លើង	-	-	\$ ២០០	
១០	អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ	១នាក់	\$ ៨០០	\$ ៨០០	
១១	អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារនិងផ្នែកលក់	១នាក់	\$ ៤៥០	\$ ៤៥០	
១២	អ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ	១នាក់	\$ ៥០០	\$ ៥០០	
១៣	អ្នកគ្រប់គ្រងស្តុក	១នាក់	\$ ៤០០	\$ ៤០០	
១៤	អ្នកគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស	១នាក់	\$ ៤០០	\$ ៤០០	
១៥	អ្នកគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធ	១នាក់	\$ ៤៥០	\$ ៤៥០	
១៦	ការធ្វើទីផ្សារឌីជីថល	-	-	\$ ១០០	FB, TikTok, IG
<b>សរុបកញ្ចប់ថវិកាដំបូង (I+II)</b>				<b>\$ ១៣,២០០.០០</b>	

កញ្ចប់ថវិកាសរុប \$១៣,២០០ (មួយម៉ឺនបីពាន់ពីររយដុល្លារ) ត្រូវបានបែងចែកជាពីរផ្នែកសំខាន់ គឺ៖ (I) ចំណាយវិនិយោគដំបូង \$៩,៥០០ (ប្រាំបួនពាន់ប្រាំរយដុល្លារ) សម្រាប់រៀបចំទីតាំង ចុះបញ្ជី ច្បាប់ និងទិញស្តុកទំនិញដំបូង និង(II) ចំណាយប្រតិបត្តិការប្រចាំខែ \$៣,៧០០(បីពាន់ប្រាំពីររយ ដុល្លារ) សម្រាប់ប្រាក់បៀវត្សបុគ្គលិកគ្រប់គ្រងទាំង ៦ផ្នែក ថ្លៃជួល និងការផ្សព្វផ្សាយ។ គម្រោងនឹង ប្រើប្រាស់ប្រភពទុនចម្រុះ (ទុនផ្ទាល់ខ្លួន ការចូលហ៊ុន និងកម្ចីធនាគារ) ដើម្បីធានានិរន្តរភាពអាជីវកម្ម និងប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងចាប់ពីដំណាក់កាលចាប់ផ្តើម រហូតដល់ហាងដំណើរការពេញលេញ។

**៦. ការតាមដាន ការត្រួតពិនិត្យ និងការតាមដានបន្ត**

**៦.១ ការតាមដាន**

ប្រធានគម្រោងចាំបាច់ត្រូវប្រើការតាមដានគ្រប់សកម្មភាពនៃដំណើរការចាប់ផ្តើមអនុវត្តគម្រោង តាមដានវឌ្ឍនភាព ថវិកា គុណភាពទំនិញ និងតាមដានទីផ្សារ។

ក្នុងរយៈពេលដំណើរការគម្រោង រាល់ការចំណាយទាំងអស់នឹងប្រើប្រាស់ថវិកាដែលបានរៀបចំទុក សម្រាប់គម្រោងទាំងមូល។ ដូចនេះការគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យការចំណាយ គឺត្រូវអនុវត្តយ៉ាងម៉ត់ចត់ ដើម្បីធានាថា ថវិកាត្រូវបានប្រើប្រាស់ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងសមរម្យស្របតាមគោលបំណង គម្រោង។

**៦.២ ការត្រួតពិនិត្យ**

ការវាយតម្លៃគម្រោងត្រូវធ្វើឡើងជាប្តូរដំណាក់កាល ដោយមានការប្រជុំវាយតម្លៃទៅលើលទ្ធផល គម្រោង សកម្មភាពណាមួយ ដើម្បីឆ្លងថ្លែងនិងប្រៀបធៀបទៅនឹងលទ្ធផលការងារ ដែលសម្រេចបាន ថា “តើមានចំណុចណា?” យើងត្រូវកែតម្រូវបន្ថែម។ លើសពីនេះទៀត ប្រធានគម្រោងត្រូវធ្វើការវាយ តម្លៃចំណុច សំខាន់ៗ ដែលទាក់ទងទៅនឹងគោលបំណងរបស់ គម្រោងថា “តើដំណើរការបើកហាង បានសម្រេចដល់ កម្រិតណាហើយ?” ការវាយតម្លៃវឌ្ឍនភាពនៃស្ថានភាពរៀបចំហាង ការទិញទំនិញ និងការបើកសម្ពោធដោយជោគជ័យជាស្ថាពរ។

- ១. Pre-Evaluation គឺកំឡុងពេលសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងមុនពេលចាប់ផ្តើមអនុវត្តគម្រោង រៀបចំហាង។
- ២. On-going-Evaluation គឺកំឡុងពេលដំណើរការអនុវត្តគម្រោងរៀបចំហាង។

៣. End-Evaluation គឺចុះត្រួតពិនិត្យវាយតម្លៃ ដោយអនុវត្តពេលជិតចប់គម្រោងរៀបចំ ហាង និងត្រៀមបើកសម្ពោធហាងជាផ្លូវការ។

៤. Post-Evaluation គឺដើម្បីកំណត់លទ្ធផលពិតប្រាកដ និងផ្ទៀងផ្ទាត់ដោយ Impact Indicator។

**៦.៣ ការតាមដានបន្ត**

បន្ទាប់ពីបានបើកដំណើរការហាងរួចរាល់ជោគជ័យ១០០% ទៅតាមគម្រោងដែលបានគ្រោងទុក ហើយ នោះយើងនឹងធ្វើការរៀបចំផែនការកែលម្អ ដើម្បីកែប្រែយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ និងបន្ថែមប្រភេទ សម្លៀកបំពាក់ថ្មីៗ។ ធ្វើការតាមដានស្តុកទំនិញ និងចំណូល ចំណាយជាប្រចាំ ដើម្បីជៀសវាងកង្វះខាត ឬបញ្ហាប្រឈមណាមួយដែលអាចនឹងកើតឡើង ហើយជាពិសេសយើងនឹងធ្វើការបង្កើនសេវាកម្មបន្ថែម ដូចជា ការផ្តល់ជូនការបោះពុម្ពឈ្មោះលើអាវកីឡាជាដើម។

**៧. ការបញ្ចប់គម្រោង**

ក្រោយបញ្ចប់គម្រោង ម្ចាស់អាជីវកម្មនឹងរៀបចំរបាយការណ៍បូកសរុបការប្រើប្រាស់ថវិកា ដើម្បី បង្ហាញពីតម្លាភាពជូនដល់ដៃគូភាគហ៊ុន មុននឹងឈានចូលដល់ដំណាក់កាលប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ពេញលេញ។

ដើម្បីធានានិរន្តរភាព និងការរីកចម្រើន ម្ចាស់អាជីវកម្មនឹង៖

- គ្រប់គ្រងលើផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដូចជា ចំណូល-ចំណាយ និងការកត់ត្រាស្តុកទំនិញឱ្យបាន ហ្មត់ចត់បំផុត។
- បង្កើនការលក់តាមរយៈការផ្សព្វផ្សាយលើបណ្តាញសង្គម និងការផ្តល់ប្រមូលនិស្សនិស្សិតពិសេស ក្នុងសប្តាហ៍ដំបូង។
- រៀបចំកិច្ចប្រជុំជាមួយដៃគូភាគហ៊ុនជារៀងរាល់ខែ ដើម្បីវាយការណ៍ពីស្ថានភាពលក់ និង បែងចែកភាគលាភស្របតាមកិច្ចសន្យាចូលហ៊ុន។

ជាចុងក្រោយ រាល់ឯកសារច្បាប់ វិក័យបត្រចំណាយ និងកិច្ចសន្យាម្ចីធនាគារ នឹងត្រូវចងក្រង ទុកជាកម្រិត ដើម្បីធានាថាអាជីវកម្មដំណើរការដោយភាពត្រឹមត្រូវ និងមានការទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ ចំពោះមុខដៃគូហ៊ុន និងធនាគារ។

#### IV. ការវិភាគSWOT

##### ១. ចំណុចខ្លាំង

- ទីតាំងយុទ្ធសាស្ត្រ : ខណ្ឌច្បារអំពៅ ជាតំបន់ដែលមានសន្ទុះអភិវឌ្ឍន៍ខ្លាំងដោយមានបុរីសួនច្បារ និងសាលារៀនច្រើន ដែលសម្បូរទៅដោយអ្នកហាត់ប្រាណ។
- សេវាកម្មបន្ថែម : មានសេវាកម្មបោះពុម្ពឈ្មោះលើអាវ ដែលជាចំណុចទាក់ទាញខ្លាំង។
- ភាពច្បាស់លាស់នៃច្បាប់ : អាជីវកម្មប្រព្រឹត្តទៅដោយមានការចុះបញ្ជីត្រឹមត្រូវ ដែលបង្កើតទំនុកចិត្តដល់អតិថិជន និងដៃគូផ្គត់ផ្គង់។

##### ២. ចំណុចខ្សោយ

- ដើមទុនកម្ចី : ការប្រើប្រាស់កម្ចីធនាគារនាំឱ្យមានសម្ពាធលើការបង់ការប្រាក់ប្រចាំខែ។
- បទពិសោធន៍ថ្មីថ្មោង : ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម អាចនឹងមមាញឹកខ្លាំងក្នុងការគ្រប់គ្រងទាំងផ្នែកលក់ និងរដ្ឋបាល។
- ស្តុកទំនិញ : បើមិនទាន់មានទំនាក់ទំនងជាមួយរោងចក្រផ្ទាល់ គឺអាចនឹងពិបាករកតម្លៃបោះដុំដែលទាបបំផុត។

##### ៣. ឱកាស

- និន្នាការសុខភាព : មនុស្សម្នាក់ៗតែច្រើនងាកមកលេងកីឡា ដែលធ្វើឱ្យតម្រូវការសម្លៀកបំពាក់កីឡាកើនឡើង។
- ការលក់អនឡាញ : ការប្រើប្រាស់ Facebook និង TikTok អាចឱ្យយើងលក់ទៅកាន់អតិថិជនក្រៅតំបន់ច្បារអំពៅបានយ៉ាងទូលំទូលាយ។
- កិច្ចសហការ : អាចទាក់ទងធ្វើជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ឱ្យតារាងបាល់ ឬក្លឹបហាត់ប្រាណក្នុងតំបន់។

##### ៤. ការកំរាមកំហែង

- ការប្រកួតប្រជែង : ហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡាចាស់ៗ ឬហាងធំៗដែលមានស្រាប់ក្នុងតំបន់។
- តម្លៃទីផ្សារ : ការប្រែប្រួលតម្លៃពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងការប្រកួតប្រជែងតម្លៃពីហាងដទៃ។
- សេដ្ឋកិច្ច : ប្រសិនបើសេដ្ឋកិច្ចចុះខ្សោយ អតិថិជនអាចនឹងកាត់បន្ថយការចំណាយលើរបស់ដែលមិនចាំបាច់។

**V. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន**

ជាមួយគ្នា គម្រោងបង្កើតហាងលក់សម្លៀកបំពាក់កីឡានៅក្នុងខណ្ឌច្បារអំពៅនេះ គឺជាអាជីវកម្មដែលមានសក្តានុពលខ្ពស់ ដោយផ្អែកលើការកើនឡើងនៃនិន្នាការថែរក្សាសុខភាព និងតម្រូវការទីផ្សារជាក់ស្តែងក្នុងតំបន់។ តាមរយៈការរៀបចំផែនការយ៉ាងច្បាស់លាស់ក្នុងរយៈពេល ៤ ខែ ដោយចាប់ពីខែឧសភា ដល់ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៦ គម្រោងនេះបានគ្របដណ្តប់គ្រប់ជ្រុងជ្រោយទាំងផ្នែកច្បាប់ ប្រតិបត្តិការ និងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ។

ចំណុចគន្លឹះដែលនាំឱ្យគម្រោងនេះទទួលបានជោគជ័យ រួមមាន៖

- ភាពត្រឹមត្រូវតាមច្បាប់ : ការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មពេញលេញនៅក្រសួងពាក់ព័ន្ធ ដែលបង្កើតនូវភាពជឿជាក់សម្រាប់ដៃគូភាគហ៊ុន និងធនាគារ។
- តម្លាភាពហិរញ្ញវត្ថុ : ការបែងចែកប្រភពទុនច្បាស់លាស់មានទុនផ្ទាល់ខ្លួន ការចូលហ៊ុន និងកម្ចីធនាគារ ជាពិសេសការគ្រប់គ្រងចំណាយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។
- យុទ្ធសាស្ត្រប្រកួតប្រជែង : ការប្រើប្រាស់ចំណុចខ្លាំងលើសេវាកម្មបន្ថែមរួមមាន ការបោះពុម្ពឈ្មោះ និងការផ្សព្វផ្សាយតាមឌីជីថល ដើម្បីឈានទៅរកអតិថិជនគោលដៅ។

ទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមខ្លះៗទាក់ទងនឹងការប្រកួតប្រជែង និងសម្ពាធនៃកម្ចីធនាគារក៏ដោយ ប៉ុន្តែតាមរយៈការវិភាគ SWOT និងការត្រៀមលក្ខណៈវាយតម្លៃគម្រោងជា ៤ ដំណាក់កាល ម្ចាស់អាជីវកម្មមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការកែតម្រូវ និងដឹកនាំហាងឱ្យដំណើរការទៅមុខដោយរលូន។ គម្រោងនេះមិនត្រឹមតែបង្កើតផលចំណេញសម្រាប់ម្ចាស់អាជីវកម្ម និងអ្នកចូលហ៊ុនប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងចូលរួមចំណែកលើកកម្ពស់សុខុមាលភាពសង្គម តាមរយៈការផ្គត់ផ្គង់សម្លៀកបំពាក់កីឡាដែលមានគុណភាពជូនដល់ប្រជាពលរដ្ឋក្នុងសហគមន៍ផងដែរ។