



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច



របាយការណ៍កម្មសិក្សា

**ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមូលបត្រ
ក្រុមហ៊ុន Broker Jet**

កម្មសិក្សាពីថ្ងៃទី០៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២៣ ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ **ក្រុមហ៊ុន Broker Jet**

តាក់តែងឡើងដោយ

និស្សិតឈ្មោះលោក **ផុន ផា**

លោក **ផុនវិទ្ធី សុវណ្ណរៀម**

ណែនាំដោយ

សាស្ត្រាចារ្យជំនួយ **សួន ចំរើន**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ **គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ**

ជំនាន់ទី០៧

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៩

ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍ ២០២៣

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំជានិស្សិតឈ្មោះ ជុនវិទ្ធ សុវណ្ណរៀម និង ជុន ជា ដែលកំពុងសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច ឆ្នាំទី៤ ក្រុម M4C2 ឆ្នាំសិក្សា ២០២២-២០២៣ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច បានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ **ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក្រុមហ៊ុន Broker Jet** ដើម្បីធ្វើជារបាយការណ៍សម្រាប់បញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។

ជាកិច្ចចាប់ផ្តើមដំបូងយើងខ្ញុំបានសូមថ្លែងនូវសេចក្តីគោរពដឹងគុណកត្តាពន្ធុរកិច្ច ដ៏ជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះលោកអ្នកមានគុណទាំងទ្វេ គឺលោកឪពុក និង អ្នកម្តាយដែលបានផ្តល់នូវកំណើតព្រមទាំងបានចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សា អប់រំទូន្មានប្រៀនប្រដៅ និង ជួយទំនុកបម្រុងឧបត្ថម្ភគាំពារសព្វគ្រប់បែបយ៉ាងដល់រូបយើងខ្ញុំទាំងផ្នែកស្មារតី និង ហិរញ្ញវត្ថុតាំងពីកុមារភាពរហូតដល់ពេលនេះដោយជំនះនូវវាល់ឧបសគ្គ ដែលបានកើតមានដោយមិនគិតពីការនឿយហត់នោះឡើយ ។

ទន្ទឹមនឹងនេះដែរ យើងខ្ញុំទាំងពីរសូមថ្លែងអំណរគុណជាពិសេស ចំពោះជំនួយឧបត្ថម្ភជាផ្នែកស្មារតីរបស់៖

- ❖ ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ លោកសាកលវិទ្យាការរង ព្រីទ្ធិបុរស ព្រីទ្ធិបុរសរង គ្រប់មហាវិទ្យាល័យ លោកលោកស្រីប្រធាន អនុប្រធាន គ្រប់ដេប៉ាតឺម៉ង់ លោក លោកស្រីប្រធាន អនុប្រធានការិយាល័យ លោកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យ និង បុគ្គលិកទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចដែលបានផ្តល់ជាដំបូន្មានល្អៗ និងបង្ហាត់បង្រៀនយើងខ្ញុំដោយយកចិត្តទុកដាក់អស់ពីកម្លាំងកាយចិត្ត ។
- ❖ សាស្ត្រាចារ្យជំនួយ សួន ចំរើន ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ ផ្តល់នូវដំបូន្មាន និងវិធីសាស្ត្រល្អៗ ក្នុងការសរសេររបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវមួយនេះឲ្យមានភាពល្អប្រសើរ និងមានខ្លឹមសារ ។
- ❖ មិត្តរួមថ្នាក់ M4C2 ដែលបានផ្តល់ជាគំនិត យោបល់ ព្រមទាំងការលើកទឹកចិត្តដល់យើងខ្ញុំ។ ជាទីបញ្ចប់យើងខ្ញុំសូមគោរពជូនពរដល់ លោកអ្នកមានគុណទាំងពីរ ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រីទ្ធិបុរស ព្រីទ្ធិបុរសរង លោកលោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យ ព្រមទាំងបុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet ទាំងអស់សូមអោយមានសុខភាពល្អ ជួបប្រទះតែពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការ និងទទួលបានជោគជ័យគ្រប់ការកិច្ចការងារទាំងអស់។

អារម្ភកថា

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សានេះ គឺជាលទ្ធផលដែលកើតចេញពីការស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់បំផុត ដោយផ្អែកទៅតាមចក្ខុវិស័យ និងផែនការអភិវឌ្ឍវិស័យហិរញ្ញវត្ថុរបស់រដ្ឋាភិបាលដែលបានបង្កើតអោយមានផ្សារមូលបត្រ ដើម្បីដើរតួជាមធ្យោបាយនៅក្នុងការប្រមូលមូលធន ហើយម្យ៉ាងវិញទៀតរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវមួយនេះបានសិក្សាទៅលើប្រធានបទ " **ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមូលបត្រក្រុមហ៊ុន Broker Jet** " ដែលផ្តោតសំខាន់ទៅលើប្រតិបត្តិការជួញដូរមូលបត្រនៅលើទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិ។

របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវមួយនេះនឹងឆ្លើយតបយ៉ាងសកម្មទៅនឹងតម្រូវការបច្ចុប្បន្នរបស់និស្សិត ដែលកំពុងបន្តសិក្សាផ្នែកធនាគារ ហិរញ្ញវត្ថុ សេដ្ឋកិច្ច និង សាធារណៈជន ជាពិសេសវិនិយោគិន ដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍វិនិយោគនៅក្នុងវិស័យមូលបត្រអន្តរជាតិ។ ចំពោះបញ្ហាផ្សេងៗដែលអ្នកមិត្តនិស្សិតនិងសាធារណៈជនទាំងអស់គ្នាចង់ដឹងនិងមានចម្ងល់នោះ យើងខ្ញុំនឹងធ្វើការបកស្រាយជូនតាមលទ្ធភាពដែលយើងខ្ញុំបាទអាចដូចដែលបានចងក្រងនៅក្នុងអត្ថបទសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះ ។

ខ្ញុំបាទសង្ឃឹមថាកិច្ចការស្រាវជ្រាវមួយនេះ និងអាចទុកធ្វើជាទៀនអុជបំភ្លឺដល់ មិត្តនិស្សិត យើងទាំងឡាយណា ដែលមានបំណងចង់សិក្សាស្វែងយល់អំពីដំណើរការទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិ ដែលមានប្រតិបត្តិការជួញដូរនៅក្នុងទីផ្សារ។ យើងខ្ញុំក៏សូមអភ័យទោសទុកជាមុនផងដែរនូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានឡើងដោយអចេតនាព្រោះបើទោះបីជាយើងខ្ញុំបានពិនិត្យយ៉ាងល្អិតល្អន់ម្តងជាពីរដងរួចហើយយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏វាច្បាស់ជានៅមានកំហុសបន្តិចបន្តួចខ្លះខានតែបាន។ យើងខ្ញុំរាយនិងទទួលយកនូវរាល់មតិវិចារៈគន់ដើម្បីស្ថាបនាពីសំណាក់មិត្តភក្តិទាំងអស់គ្នា ជាពិសេសមតិយោបល់ណែនាំបន្ថែមទៀតពីសំណាក់សាស្ត្រាចារ្យជំនួយ **សួន ចំរើន** ដើម្បីធ្វើឱ្យរបាយការណ៍នេះកាន់តែមានភាពល្អប្រសើរឡើងជាងមុនមួយកម្រិតបន្ថែមទៀត។

ជាចុងក្រោយ យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណដល់មិត្តនិស្សិតអ្នកអាន និងសូមអោយមិត្តនិស្សិតទទួលបានជោគជ័យក្នុងការសិក្សា មានសុខភាពល្អ ដើម្បីបន្តជាសរសរស្រឡះនៃប្រទេសជាតិយើង និងប្រើប្រាស់របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវមួយនេះឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សារមូលធននៅប្រទេសកម្ពុជាអោយបានរីកចម្រើនបន្ថែមទៀត។

មាតិកា

ទំព័រ

បញ្ជីអក្សរកាត់ v
បញ្ជីរូបភាព vi

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ..... ១
២. ចំណេញបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ..... ២
៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ..... ២
៤. ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ..... ៣
៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ ៣
៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ ៣
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ៥

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តីការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមូលបត្រ

១.១ និយមន័យ..... ៦
 ១.១.១ ការគ្រប់គ្រង ៦
 ១.១.២ ប្រតិបត្តិការ..... ៧
 ១.១.៣ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ៧
 ១.១.៤ ឋានានុក្រមនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ៨
 ១.១.៥ ផែនការមុខងារនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ..... ៨
 ១.១.៦ ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ..... ១៣
 ១.១.៧ សារៈសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការនៅក្នុងអង្គភាព..... ១៤
១.២ វត្ថុបំណងនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ១៤
 ១.២.១ គុណភាពនិងសេវាកម្ម..... ១៥
 ១.២.២ សេចក្តីពេញចិត្តរបស់អតិថិជន ១៦
 ១.២.៣ ប្រាក់ចំណូលកើនឡើង ១៧

១.២.៤ គុណសម្បត្តិប្រកួតប្រជែង.....	១៧
១.២.៥ ការអនុលោម	១៧
១.១.៦ ការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក.....	១៧
១.១.៧ ការកាត់បន្ថយចំណាយប្រតិបត្តិការ	១៨
១.៣. មូលបត្រ	១៩
១.៣.១ ប្រវត្តិទីផ្សារមូលបត្រ	១៩
១.៣.២ អ្វីទៅជាមូលបត្រ?	២០
១.៣.២.១ និយមន័យ	២០
១.៣.២.២ ប្រភេទនៃមូលបត្រ.....	២០
១.៣.២.២.១ មូលបត្រកម្មសិទ្ធិ.....	២០
១.៣.២.២.២ មូលបត្របំណុល	២១
១.៣.២.២.៣ ឧបករណ៍និស្សន្ទ	២២
១.៣.៣. ទីផ្សារមូលបត្រ	២២
១.៣.៣.១ និយមន័យទីផ្សារមូលបត្រ.....	២២
១.៣.៣.២ ប្រភេទនៃទីផ្សារមូលបត្រ	២៣
១.៣.៣.២.១ ទីផ្សារដំបូង.....	២៣
១.៣.៣.២.២ ទីផ្សារបន្ទាប់	២៣
១.៣.៤ តួអង្គសំខាន់ៗក្នុងទីផ្សារមូលបត្រ	២៤
១.៣.៤.១ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ.....	២៤
១.៣.៤.២ អន្តរការីទីផ្សារមូលបត្រ	២៤
១.៣.៤.៣ ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយ	២៥
១.៣.៤.៤ វិនិយោគិន.....	២៥
១.៣.៥ តួនាទីមូលបត្រនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច.....	២៥

១.៣.៦ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រ	២៦
១.៣.៦.១ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រសម្រាប់វិនិយោគិន	២៧
១.៣.៦.២ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយ.....	២៨
១.៣.៦.៣ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ.....	២៩

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន Broker Jet

២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន Broker jet.....	៣០
២.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker jet	៣០
២.១.២ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ និង រូបសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុន Broker jet.....	៣០
២.១.២.១ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ	៣០
២.១.២.២ រូបសញ្ញា.....	៣០
២.២ ទស្សនៈវិស័យ និងបេសកកម្ម	៣១
២.២.១ ទស្សនៈវិស័យ.....	៣១
២.២.២ បេសកកម្ម	៣១
២.៣ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker jet នៅកម្ពុជា.....	៣២

ជំពូកទី៣

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមូលបត្រក្រុមហ៊ុន Broker Jet

៣.១. ការផ្សព្វផ្សាយទីផ្សារមូលបត្រ (លក្ខណៈពិសេសរបស់ក្រុមហ៊ុន).....	៣៥
៣.២ ការចរចាទៅលើកញ្ចប់ដើមទុន	៣៥
៣.៣ ការការពារហានិភ័យ	៣៦
៣.៤ ការតាមដានទៅលើវិនិយោគិន	៣៧
៣.៥ ការដាក់សាច់ប្រាក់.....	៣៨
៣.៦ ការដកប្រាក់ចំណេញ	៣៨
៣.៧ ការវិភាគព័ត៌មាន និងខ្សែក្រាប	៣៩
៣.៧.១ តម្លៃភាគហ៊ុន.....	៤០

៣.៧.២ រយៈពេល	៤០
៣.៧.៣ ចន្លោះពេល.....	៤១
៣.៧.៤ តម្លៃ.....	៤២
៣.៧.៥ បរិមាណ.....	៤៣
៣.៧.៦ ផ្សារហ៊ុន	៤៤
៣.៧.៧ រចនាបទគំនូសតាំង.....	៤៤
៣.៧.៧.១ ទៀន	៤៤
៣.៧.៧.២ ទៀនប្រហោង	៤៥
៣.៨ ការវិភាគទិន្នន័យវិនិយោគភាគហ៊ុន	៤៨
៣.៨.១ តារាងវិភាគទិន្នន័យលើក្រុមហ៊ុនដែលបានវិនិយោគ	៤៨
៣.៨.២ តារាងវិភាគទិន្នន័យលើភាគហ៊ុនដែលបានវិនិយោគ.....	៤៩
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍	
១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៥១
២. ការផ្តល់អនុសាសន៍	៥១
ឯកសារយោង	
ឧបសម្ព័ន្ធ	

អក្សរកាត់

គ.ម.ក	: គណៈកម្មការមូលបត្រកម្ពុជា
ជមក	: ផ្សារមូលបត្រកម្ពុជា
ជសស	: ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប
BKJ CO LTD	: BrokerJet Co Ltd.
SERC	: Securities Exchange Regulator Cambodia (និយត្តិកម្មមូលបត្រកម្ពុជា)
CSX	: Cambodia Securities Exchange
NSE	: National Stock Exchange (ភាគហ៊ុនអន្តរជាតិ)
BSE	: Bombay Stock Exchange (ឈ្មួញទីផ្សារកណ្តាល)
IPO	: Initial Public Offering (ការផ្តល់ជូនជាសាធារណៈដំបូង)
EOQ	: Economic Order Quantity (បរិមាណបំណុលសេដ្ឋកិច្ច)
SCM	: Supply chain management (ការគ្រប់គ្រងទៅលើបណ្តាញផ្គត់ផ្គង់)
JIT	: Just-in-Time (ទាន់ពេល)

បញ្ជីរូបភាព

រូបភាព១.១ រូបសញ្ញាក្រុមហ៊ុន Broker Jet Co Ltd.....	៣១
រូបភាព១.២ រូបសញ្ញាការិភាគព័ត៌មាន និង ខ្សែក្រាប	៣៩
រូបភាព១.៣ រូបសញ្ញាតម្លៃភាគហ៊ុន	៤០
រូបភាព១.៤ រូបសញ្ញារយៈពេលឡើងចុះភាគហ៊ុន	៤១
រូបភាព១.៥ រូបសញ្ញាចន្លោះពេលការឡើងចុះនៃភាគហ៊ុន	៤១
រូបភាព១.៦ រូបសញ្ញាការប៉ាន់ស្មាននៃតម្លៃហ៊ុន	៤២
រូបភាព១.៧ រូបសញ្ញាបរិមាណនៃការប្រៀធៀបប្រចាំខែ	៤៣
រូបភាព១.៨ រូបសញ្ញាប៊ុតុងផ្លាស់ប្តូរផ្សារហ៊ុន.....	៤៤
រូបភាព១.៩ រូបសញ្ញាតំណាងអោយការប្រែប្រួលនៃភាគហ៊ុន	៤៤
រូបភាព២.១ រូបសញ្ញាតំណាងអោយការឡើងចុះ	៤៥
រូបភាព២.២ រូបសញ្ញាតំណាងប្រភេទនៃទៀននិងទៀនប្រហោង.....	៤៦
រូបភាព២.៣ រូបសញ្ញាក្រាបតំណាងក្រុមហ៊ុនដែលចូលរួម	៤៨
រូបភាព២.៤ រូបសញ្ញាតំណាងភាគហ៊ុនដែលបានវិនិយោគ	៤៩

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

- ឧបសម្ព័ន្ធទី១ ៖ មុខងារទាំងបួនរបស់ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី២ ៖ ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ ៖ ការស្នើសុំបើកគណនីនិងកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet

වෙළඳ නිලධාරීන්

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ជីនៃការស្រាវជ្រាវ

ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាប្រទេសកំពុងតែមានការអភិវឌ្ឍ ដែលនៅក្នុងនោះរាជរដ្ឋាភិបាល កំពុងតែមានការអភិវឌ្ឍនូវគោលនយោបាយ ឬ យុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗដើម្បីអោយមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិល្អ និងមានការអភិវឌ្ឍទៅមុខជាលំដាប់។ ទន្ទឹមនឹងនេះដែរ ក្រឡេកមើលទៅលើប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុក៏ដូចជាបច្ចេកវិទ្យា ផ្សេងៗ កំពុងតែដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងការអភិវឌ្ឍ ដើម្បីអោយកំណើនសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាមានការរីក ចម្រើនតាមរយៈការគ្រោងគម្រោងធនពីអ្នកដែលចង់រកប្រាក់ចំណូលបន្ថែមនៅពេលដែលទំនេរអំពីការងារ និង ជួយអោយប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកកើនឡើងយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។ តាមរយៈការលូតលាស់នៃប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ នៅកម្ពុជា ប្រទេសកម្ពុជាគឺមានទីផ្សារមួយទៀតបន្ថែមទៅលើទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិ ដែលអ្នកវិនិយោគិនគាត់ អាចធ្វើការទាញរកផលចំណេញពីទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិបានដូចជា មាស ប្រេង និងស្តុកភាគហ៊ុនមានដូចជា Apple Google Facebook ,Tesla។ សម្រាប់ទីផ្សារអន្តរជាតិនៅប្រទេសកម្ពុជាអាចនិយាយបានថាមិន ទាន់មានភាពទូលំទូលាយនោះទេនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាទេ ប៉ុន្តែយ៉ាងណាវិញក៏ទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិមួយនេះ គឺត្រូវបានចុះបញ្ជីជាមួយ និងពីក្រសួងនិយ័តករមូលបត្រកម្ពុជា និងក្រសួងពាណិជ្ជកម្មរាល់មកហើយ ទើប ក្រសួងគឺចង់អោយមានការផ្សព្វផ្សាយពីទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិនេះ ទៅដល់ប្រជាជនគ្រប់រូបដែលគាត់ចង់រក ប្រាក់ចំណូលបន្ថែម និងអោយទីផ្សារមូលបត្រមួយនេះគឺមានភាពទូលំទូលាយជាងមុនដើម្បីអោយប្រជាជន កម្ពុជាបើកចិត្តក្នុងការវិនិយោគទៅលើវិស័យមូលបត្រអន្តរជាតិមួយនេះ។

ជាមួយគ្នានេះដែរដើម្បីផ្តល់ភាពរលូន ឬ ក៏ថ្លៃសេវាកម្មដ៏ល្អជូនអ្នកវិនិយោគិន ក្រុមហ៊ុនប្រកបដោយជោគ ជ.ក គឺត្រូវបានបង្កើតឡើង និងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាស្តីអំពីការផ្សព្វផ្សាយចំណេះដឹង និង ការបង្រៀនរបៀបទិញ លក់ទៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ ក៏ដូចជាលក្ខខណ្ឌចូលរួមសិក្សាក្នុងការផ្សព្វផ្សាយទៅលើទីផ្សារ មូលបត្រអន្តរជាតិជាមួយនិងក្រុមហ៊ុនប្រកបដោយជោគ ជ.ក តាមរយៈការទំនាក់ទំនងតាមទូរស័ព្ទដៃ ឬ ក៏ប្រព័ន្ធ ផ្សេងៗដូចជា Facebook Line និងTelegram។ ម្យ៉ាងវិញទៀតក្រុមហ៊ុនក៏មានជាវគ្គសិក្ខាសិលាស្តីអំពីការ បង្រៀនផ្ទាល់មកដល់ក្រុមហ៊ុនដែរ ដែលអតិថិជនគាត់អាចមកសិក្សាដល់ក្រុមហ៊ុនហើយមិនមានការបង់ថ្លៃសេ វាណាមួយឡើយ។

ដោយហេតុនេះ បានជារូបយើងខ្ញុំទាទសម្រេចជ្រើសរើសយកប្រធានបទ **"ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ មូលបត្រក្រុមហ៊ុន Broker Jet"** មកធ្វើជាបាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សា និងបកស្រាយដើម្បីអោយ

សាធារណៈជនបានយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់បន្ថែមជាមួយ និងក្រុមហ៊ុន Broker jet អំពីអត្ថប្រយោជន៍ និងការ
រកប្រាក់ចំណូលនានាដែលរកបានអំពីទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិត្រូវហ៊ុនBroker jet ។

២. ចំណោទបញ្ញត្តិការស្រាវជ្រាវ

ទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិ ជាទីផ្សារដៃគូមិនធ្លាប់មាននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាពីមុនមកទេតែមកដល់ឥឡូវ
នេះគឺបានដំណើរការនៅប្រទេសកម្ពុជារយៈពេលពេញមកហើយ ម្យ៉ាងវិញទៀតប្រជាជនកម្ពុជាក៏មិនទាន់បើក
ចិត្តក្នុងការទទួលយកក្រុមហ៊ុនដែលគ្រប់គ្រងទៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិនោះទេ កម្ពុជាគឺខ្វះខាតទៅលើបច្ចេកវិទ្យា
ក្នុងការគ្រប់គ្រងមូលបត្រក្រៅស្រុកស្តីអំពីការវិនិយោគទៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិដូចនេះហើយទើបវិស័យមួយនេះគឺ
នៅមានភាពក្លែងវ័យមិនទាន់មានអ្នកស្គាល់ច្រើននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាហើយក៏មិនទាន់មានភាពទូលំទូលាយ
និងការលូតលាស់ល្អនៅឡើយទេ។ លើសពីនេះទៅទៀតនោះទីផ្សារក្រៅស្រុកដែលគ្រប់គ្រងដោយក្រុមហ៊ុន
Broker jet គឺមិនទាមទារអោយប្រជាជនកម្ពុជាមានភាពយល់ដឹងខ្ពស់ ឬមានចំណេះដឹងខ្ពស់នោះទេ ហើយក៏
មិនទាមទារអោយមានបទពិសោធន៍អ្វីច្រើនដែរនៅក្នុងការវិនិយោគ គឺក្រុមហ៊ុនមានវគ្គសិក្ខាសាលាសិក្សាដោយ
ឥតគិតថ្លៃដើម្បីជៀសវាងហានិភ័យនានាដែលអាចកើតមានចំពោះពួកគាត់។ មួយវិញទៀត ប្រជាជនកម្ពុជាមិន
ទាន់យល់ដឹងទៅលើវិស័យនេះអោយស៊ីជម្រៅនៅឡើយទេ ថាតើទីផ្សារនេះមានដំណើរការ ឬប្រព្រឹត្តទៅយ៉ាង
ណានោះ។ ដោយមើលឃើញនៅចំណុចខ្វះខាតទាំងអស់នេះហើយ ទើបយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសប្រធាន
បទ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet នេះមកធ្វើជាបាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សា ដើម្បីបក
ស្រាយអោយបានច្បាស់ថាក្រុមហ៊ុនមានប្រតិបត្តិការបែបណាក៏ដូចជាជួញដូរវិស័យទៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ។
តើក្រុមហ៊ុនមានលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះនៅពេលដែលអតិថិជនចង់សិក្សា ឬចង់វិនិយោគជាមួយក្រុមហ៊ុន ? ហើយការ
ទិញ លក់របស់ក្រុមហ៊ុនប្រព្រឹត្តទៅយ៉ាងដូចម្តេច ?

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

របាយការណ៍កម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវអំពីប្រធានបទ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet
របាយការណ៍នេះផ្តោតទៅលើក្រុមហ៊ុនដែលមានប្រតិបត្តិការទៅលើទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិជាពិសេស គឺត្រូវបាន
ចុះបញ្ជីក៏ដូចលក្ខខណ្ឌចំពោះអតិថិជនដែលចូលរួមវិនិយោគជាមួយក្រុមហ៊ុន Broker Jet។ ចំពោះគោលបំ
ណងនៃការស្រាវជ្រាវវិញអាចសង្ខេបបានដូចខាងក្រោម -

- ស្វែងយល់អំពីទិដ្ឋភាពទូទៅការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ស្វែងយល់អំពីស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន
- សិក្សាស្វែងយល់អំពីភាគីដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយក្រុមហ៊ុន

- ស្វែងយល់អំពីប្រតិបត្តិការជួញដូរ និងលក្ខខណ្ឌចាំបាច់របស់ក្រុមហ៊ុន

៤. លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

ជាក់ស្តែងណាស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet កំពុងតែមានការរីកលូតលាស់គួរអោយកត់សម្គាល់ប៉ុន្តែការវិវត្តក្នុងការផ្សព្វផ្សាយជូនវិនិយោគិនមិនទាន់មានភាពខ្លាំងក្លាដូចប្រទេសដទៃនោះទេ ព្រោះបើគិតដើមឆ្នាំ២០២៣ នេះក្រុមហ៊ុនមួយនេះគឺមានអាយុកាលតិចឆ្នាំនៅឡើយទេ ហើយសម្រាប់វិនិយោគិនក៏មិនទាន់ស្គាល់អំពីវិស័យនេះច្បាស់នៅឡើយទេហើយក៏មិនទាន់មានភាពទុកចិត្តដែរ ដោយសារតែប្រជាជនមិនទាន់យល់ដឹងអំពីក្រុមហ៊ុននេះច្បាស់ និងមិនទាន់ដឹងអំពីគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន។ ដូចនេះហើយនៅក្នុងរបាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សានេះផ្ដោតទៅលើប្រធានបទ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet នេះហើយទើបយើងខ្ញុំ និងផ្ដោតសំខាន់ទៅលើប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនតែម្តងជាមួយនិងដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុនBroker Jet នៅឆ្នាំ២០២០ ទៅឆ្នាំ ២០២៣ តែប៉ុណ្ណោះ ។

៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវនេះគឺពឹងផ្អែកលើប្រភពទិន្នន័យ និងការវិភាគដូចដែលបានបង្ហាញខាងក្រោម -

ក. ប្រភពទិន្នន័យ

- ឯកសារដែលផ្តល់ដោយសាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំ
- ឯកសាររបាយការណ៍ សាណាវៀមច្បងជំនាន់មុន
- ឯកសារដែលក្រុមហ៊ុន Broker Jet បានផ្តល់ទិន្នន័យផ្ទាល់
- ឯកសារដែលបានមកពីការស្រាវជ្រាវតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត។

ខ. ការវិភាគទិន្នន័យ

របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទនេះត្រូវបានវិភាគបែបពណ៌នាដើម្បីធ្វើការបកស្រាយអោយបានច្បាស់លាស់នូវអត្ថន័យនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ។

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ចំពោះការសិក្សាអំពីការស្រាវជ្រាវអំពីប្រធានបទដែរទាក់ទង និងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet គឺមានសារៈសំខាន់ និងផ្តល់ប្រយោជន៍យ៉ាងច្រើនដូចជា -

សម្រាប់ក្រុមយើងផ្ទាល់ +

- ទទួលបានចំណេះដឹងអោយកាន់តែស៊ីជម្រៅអំពីក្រុមហ៊ុន ដោយផ្សារភ្ជាប់ជាមួយការអនុវត្តកន្លងមក

- ចេះស្វែងរកឯកសារ និងទិន្នន័យផ្សេងៗអំពីក្រុមហ៊ុន ព្រមទាំងរៀនបាននូវការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាជាមួយនិងអតិថិជន ហើយនិងបានចែករំលែកចំណេះដឹង និងសាកសួរចំណេះដឹងអំពីពួកគាត់
- ទទួលបានបទពិសោធន៍បន្ថែមទាក់ទងនឹងការសិក្សាស្រាវជ្រាវ
- រំលឹកបន្ថែមពីមេរៀនដែលធ្លាប់បានសិក្សាកន្លងមក
- ចងក្រងទុកជាឯកសារយោងដល់អ្នកជំនាន់ក្រោយ។

ចំពោះសិស្សនិស្សិត និង អ្នកស្រាវជ្រាវ +

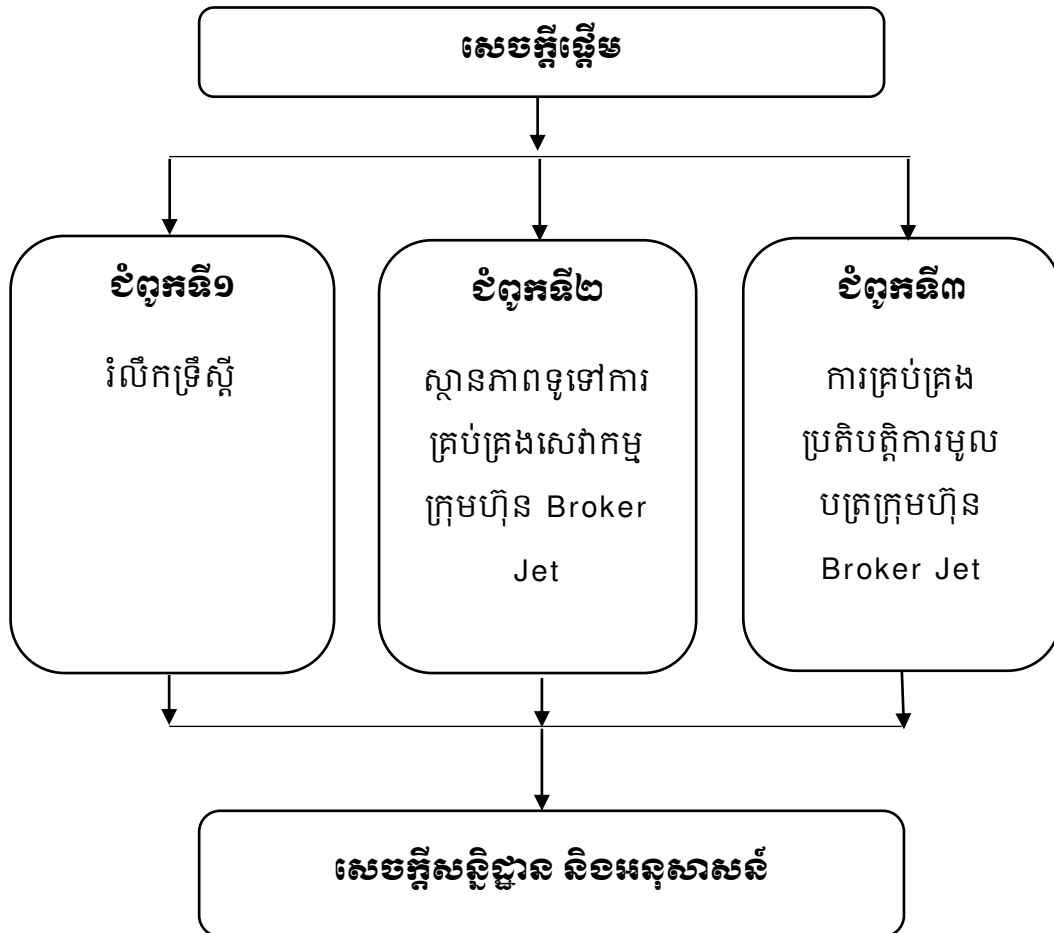
- ស្វែងយល់ពីទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិ
- មានអំណះអំណាងដោយមានហេតុផល និងភស្តុតាងដើម្បីបញ្ជាក់អំពីទីផ្សារមូលបត្រ ចំណេះដឹងទ្រឹស្តី ចំណេះដឹងបរិបទ ឬវិធីសាស្ត្រនៃការផ្ដើមរបស់វិនិយោគិន
- យល់ដឹងអំពីដំណើរការក្នុងការវិនិយោគ ទៅលើវិស័យភាគហ៊ុនបានច្រើន
- ដឹងពីវិធីសាស្ត្រដើម្បីក្លាយជាវិនិយោគិនដែលអាចជួញដូរក្នុងទីផ្សារមូលបត្របាន
- ដឹងអំពីព័ត៌មាននានាពាក់ព័ន្ធនឹងទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិ
- ផ្តល់ជាទុនដល់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ថែមទៀត។

មជ្ឈដ្ឋានទូទៅ

- ផ្តល់ជាព័ត៌មានសម្រាប់វិនិយោគិន ដែលមានបំណងចង់ធ្វើការបោះផ្សាយមូលបត្រជាសាធារណៈ
- ផ្តល់ជាឯកសារសម្រាប់អ្នកអានទូទៅ ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងបន្ថែមពីវិស័យមូលបត្រ
- ផ្តល់ជាគំនិតមួយចំនួនដល់ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធដែលមានបំណងចង់ស្វែងយល់ពីវិស័យនេះ។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ខាងក្រោមនេះជា រចនាសម្ព័ន្ធនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ " ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមូលបត្រក្រុមហ៊ុន Broker Jet "



ជំពូកទី១ **ការវិនិច្ឆ័យ**

១.១. និយមន័យ

១.១.១ ការគ្រប់គ្រង

ការគ្រប់គ្រងគឺជាដំណើរការនៃការធ្វើផែនការ ការចាត់តាំង ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យ ទៅលើការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស និងធនធានដទៃទៀតដើម្បីសម្រេចគោលដៅរបស់អង្គការ។

អ្នកគ្រប់គ្រង គឺជាអ្នកអនុវត្តការងារនៅអង្គការមួយ ឬអង្គការចាត់តាំងមួយ ដោយរៀបចំជាប្រព័ន្ធរបស់មនុស្សដើម្បីសម្រេចគោលដៅជាក់លាក់មួយ។

កាលពីមុនសតវត្សរ៍ទី២០ មុខងារនៃការគ្រប់គ្រង ត្រូវបានគេសរសេរថា រាល់អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវធ្វើការលើមុខងារ ៥ គឺ ការធ្វើផែនការ ការរៀបចំចាត់ចែង ការបញ្ជា ការសម្របសម្រួល និងការត្រួតពិនិត្យ។ ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្នគេបម្រុងមុខងារទៅលើសល់តែ ៤ វិញ គឺ ការធ្វើផែនការ ការរៀបចំចាត់ចែង ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យ។ ដោយសារតែអង្គការមានគោលដៅដើម្បីសម្រេច និងមាននរណាម្នាក់ជាអ្នកកំណត់គោលដៅនោះ ម្នាក់នោះហើយជាអ្នកគ្រប់គ្រង។

- **ការធ្វើផែនការ:** រួមមានការកំណត់គោលដៅរបស់អង្គការបញ្ចេញរាល់គ្រប់យុទ្ធសាស្ត្រ ដើម្បីធ្វើឲ្យសម្រេចគោលដៅនោះ ហើយនិងអភិវឌ្ឍគម្រោងនីមួយៗទាំងនោះបញ្ចូលគ្នា និងដាក់ឲ្យបញ្ចេញសកម្មភាព។
- **ការរៀបចំចាត់ចែង:** គឺអ្នកគ្រប់គ្រងក៏ទទួលខុសត្រូវលើការឱ្យបញ្ជាឲ្យនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់អង្គការផងដែរ។ វារួមមានការសម្រេចចិត្តថា តើការងារត្រូវធ្វើឲ្យបានសម្រេច នរណាជាអ្នកធ្វើវា តើកិច្ចការនោះត្រូវបានចាត់ចែងរបៀបណា នរណាជាអ្នករាយការណ៍ទៅឲ្យនរណា និងត្រូវធ្វើការសម្រេចចិត្តពីកន្លែងណា។
- **ការដឹកនាំ:** រាល់គ្រប់អង្គការមានមនុស្សច្រើន ហើយវាគឺជាការគ្រប់គ្រងការងារដើម្បីដឹកនាំ និងសហការមនុស្សទាំងនោះ ដើម្បីអោយមានការជាគណៈទៅលើគម្រោងអ្វីមួយដែលបានគ្រោងទុក។
- **ការត្រួតពិនិត្យ:** គឺនៅពេលដែលអ្នកគ្រប់គ្រង លើកទឹកចិត្ត និងជំរុញបុគ្គលិកឲ្យធ្វើការដឹកនាំសកម្មភាពរបស់ពួកគេ និងដោះស្រាយវិវាទរបស់បុគ្គលិក នោះហើយគឺជាអ្នកដឹកនាំ។ ដើម្បីធានាថាកិច្ចការដើរទៅមុខអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវតែពិនិត្យមើលសកម្មភាពការងាររបស់អង្គការ ហើយប្រៀបធៀបវាជាមួយគោលដៅដែលបានគ្រោងថាវាត្រូវបានគ្រោងការប្តូរអត់។ ប្រសិនបើឃើញថាមានអ្វីមិនប្រក្រតីអ្នកគ្រប់គ្រងប្រញាប់ទាញ

វាមកឲ្យដំណើរការតាមគម្រោងវិញចៀសវាងកាន់តែខុសឆ្គងធូរមិនអាចស្រោចស្រង់វិញបាន។¹

១.១.២ ប្រតិបត្តិការ

ប្រតិបត្តិការត្រូវបានគេមើលឃើញថា គឺជាមុខងារមួយក្នុងចំណោមមុខងារជាច្រើនទៀត (ផ្នែកទីផ្សារ និងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុជាដើម) ដែលមាននៅក្នុងអង្គភាព។ មុខងារនៃប្រតិបត្តិការអាចត្រូវបានពណ៌នា គឺជាផ្នែកនៃអង្គភាពបានយកចិត្តទុកដាក់លើការផលិត ឬការផ្តល់នូវទំនិញ ឬ សេវាកម្ម។ ដូចនេះវាពិតជាមានន័យថា អង្គភាពទាំងអស់ស្ថិតនៅក្រោមសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ។ ប្រតិបត្តិការ គឺជាការងារនៃការគ្រប់គ្រងការងារផ្នែកខាងក្នុងនៃអាជីវកម្ម ហើយវាដំណើរការយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។²

១.១.៣ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ គឺមិនមែនជាពាក្យដែលគ្រប់គ្នានៅក្នុងអាជីវកម្មស្គាល់នោះទេ។ ជាសំខាន់វាផ្តោតលើការប្រមូលផ្តុំនៃការអនុវត្តអាជីវកម្មដែលនៅពេលធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនិងគ្រប់គ្រងបានត្រឹមត្រូវ រួមបញ្ចូលគ្នាដើម្បីធានាបាននូវប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការល្អបំផុតដែលអង្គភាពមានសមត្ថភាព។

ក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការសំខាន់ៗជាមុខងារមួយដើម្បីធានាថាខណៈពេលដែលមាននាយកដ្ឋានដែលទទួលខុសត្រូវចំពោះទិដ្ឋភាពផ្សេងៗនៃការដំណើរការអាជីវកម្ម មានមនុស្សដែលមានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការធានាថាពួកគេទាំងអស់គ្នាមិនធ្វើការប្រឆាំងនឹងគ្នាទៅវិញទៅមកនោះទេ។ ខណៈពេលដែលអ្នកគ្រប់គ្រងមិនធ្វើសកម្មភាពតាមលក្ខណៈបច្ចេកទេសជាអាជ្ញាកណ្តាលសម្រាប់នាយកដ្ឋានផ្សេងៗ ពួកគេត្រូវតែធ្វើការឆ្លងកាត់ឧបសគ្គណាមួយដែលចាំបាច់ដើម្បីយកឈ្នះដើម្បីដាក់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មទាំងអស់នៅលើជើងត្រឹមត្រូវ។

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការសំដៅទៅលើការគ្រប់គ្រងការអនុវត្ត របស់អង្គភាពដើម្បីទទួលបាននូវកម្រិតប្រសិទ្ធភាព និងភាពស័ក្តិសិទ្ធិអតិបរមាទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់ធនធានទាំងអស់នេះរួមបញ្ចូលទាំងការគ្រប់គ្រងវត្ថុធាតុដើម បច្ចេកវិទ្យា និង កម្លាំងពលកម្ម ឱ្យបានត្រឹមត្រូវដើម្បីផលិតទំនិញ និងសេវាកម្មដែលមានគុណភាពខ្ពស់នឹងផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់ក្រុមហ៊ុន ។³

¹ <https://www.thehrdaily.com/management-and-leadership/page=123/management-functions-managers-should-know/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

² <https://km.kuzminykh.org/2131-what-is-a-transaction.html> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

³ https://parlemag.com/km/2019/11/what-is-an-operations-manager/#google_vignette បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

១.១.៤ ថ្នាក់នៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ

- អ្នកគ្រប់គ្រងជួរទីមួយ (First-line Managers)៖ បុគ្គលដែលគ្រប់គ្រងការងាររបស់និយោជិកដែលមិនមែនជាអ្នកគ្រប់គ្រង ហើយមានទទួលខុសត្រូវក្នុងការធានាថាការងារត្រូវបានអនុវត្តទៅដោយមានប្រសិទ្ធភាពតាមផែនការដែលបានគ្រោងទុក។
- អ្នកគ្រប់គ្រងកណ្តាល (Middle Managers)៖ គឺជាបុគ្គលដែលគ្រប់គ្រងការងាររបស់អ្នកគ្រប់គ្រងជួរទីមួយ នឹងទទួលខុសត្រូវសម្រាប់ការដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រ និងផែនការដើម្បីអនុវត្តការសម្រេចចិត្ត និងគោលនយោបាយដែលធ្វើឡើងដោយអ្នកគ្រប់គ្រងថ្នាក់កំពូល។
- អ្នកគ្រប់គ្រងកំពូល (Top managers)៖ គឺជាបុគ្គលដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្តសម្រាប់អង្គការទាំងមូល និងបង្កើតផែនការ គោលដៅដែលមានឥទ្ធិពលដល់អង្គការទាំងមូល។ ហើយមានការទទួលខុសត្រូវ ចំពោះការសម្រេចចិត្ត និងកំណត់គោលនយោបាយដែលជះឥទ្ធិពលដល់គ្រប់ផ្នែកទាំងអស់របស់អង្គ ភាព។⁴

១.១.៥ ផែនការមុខងារនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ

- តើការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមានមុខងារអ្វីខ្លះ?
- មុខងារនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាចបែងចែកជាប្រភេទសំខាន់ៗមាន៖
- ការធ្វើផែនការ និងការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម៖ មុខងារទីមួយនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការគឺការធ្វើផែនការ និងការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម។ នេះពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំផែនការ និងការសម្របសម្រួលនៃសកម្មភាពទាំងអស់ដែលទាក់ទងនឹងការផលិតទំនិញ និងសេវាកម្ម។ ហើយរួមបញ្ចូលទាំងការអភិវឌ្ឍផែនការផលិតកម្ម កាលវិភាគនៃសកម្មភាពផលិតកម្ម និងការគ្រប់គ្រងដំណើរការផលិត។ ជាមួយនឹងការរៀបចំផែនការ និងការគ្រប់គ្រងផលិតផលប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព អង្គការអាចធានាថាផលិតផលរបស់ពួកគេមានគុណភាពខ្ពស់ និងបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជនរបស់ពួកគេ។
- អត្ថប្រយោជន៍នៃការធ្វើផែនការ និងការត្រួតពិនិត្យផលិតផល៖
- ការធានាផលិតផលផល៖ តាមរយៈការរៀបចំផែនការដំណើរការផលិតកម្ម និងសកម្មភាពកំណត់កាលវិភាគអ្នករៀបចំផែនការផលិតផលអាចធានាថាផលិតផលត្រូវបានផលិតទាន់ពេល។
 - គុណភាពផលិតផលប្រសើរឡើង៖ តាមរយៈការគ្រប់គ្រងដំណើរការផលិត អ្នករៀបចំផែនការផលិតផលអាចធានាបាននូវផលិតផលគុណភាពខ្ពស់។

⁴ <https://www.zippia.com/answers/what-level-is-an-operations-manager/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

- កាត់បន្ថយការចំណាយ៖ អង្គការអាចកាត់បន្ថយថ្លៃដើមផលិតកម្មរបស់ពួកគេ ជាមួយនឹងការធ្វើផែនការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងការសម្របសម្រួលនៃសកម្មភាពផលិតកម្ម។
- ការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន៖ អ្នករៀបចំផែនការផលិតផលអាចធានាបាននូវការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនដោយបំពេញតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន។
- ហិរញ្ញវត្ថុ៖ មុខងារទីពីរនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការគឺ ហិរញ្ញវត្ថុ។ នេះពាក់ព័ន្ធនឹងការគ្រប់គ្រងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ។ មុខងារហិរញ្ញប្បទានរួមមាន ថវិកា ការព្យាករណ៍ និងគណនេយ្យ។ មុខងារនេះមានគោលបំណងធានាថា អង្គការមានមូលនិធិចាំបាច់ដើម្បីបំពេញគោលបំណងរបស់ខ្លួន។ វាចាំបាច់ណាស់ក្នុងការយល់ដឹងថា ហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានកំណត់ចំពោះការទទួលបានមូលនិធិនោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងរបៀបប្រើប្រាស់វាឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងមានប្រសិទ្ធភាពផងដែរ។ តួនាទីរបស់ហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការគឺការស្វែងរកមធ្យោបាយសម្រាប់ការវិនិយោគកាន់តែប្រសើរ។

អត្ថប្រយោជន៍នៃហិរញ្ញវត្ថុ៖

- ការប្រើប្រាស់ធនធានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព៖ ហិរញ្ញវត្ថុជួយឱ្យអង្គការប្រើប្រាស់ធនធានរបស់ពួកគេប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងសុវត្ថិភាព។ វាធានាថាអង្គការមានមូលនិធិចាំបាច់ដើម្បីបំពេញគោលបំណងរបស់ខ្លួន ហើយថែមទាំងផ្តល់ការណែនាំអំពីរបៀបប្រើប្រាស់មូលនិធិទាំងនោះប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពផងដែរ។
- ធ្វើការសម្រេចចិត្តបានប្រសើរឡើង៖ ហិរញ្ញវត្ថុផ្តល់ព័ត៌មានដែលអាចប្រើដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តបានល្អប្រសើរ។ ព័ត៌មាននេះអាចជួយឱ្យស្ថាប័នសម្រេចចិត្តកន្លែងដែលត្រូវវិនិយោគធនធានរបស់ពួកគេ និងបែងចែកថវិការបស់ពួកគេ។
- បង្កើនប្រាក់ចំណេញ៖ ហិរញ្ញវត្ថុអាចជួយអង្គការបង្កើនប្រាក់ចំណេញរបស់ពួកគេ។ តាមរយៈការយល់ដឹងអំពីកន្លែងដែលប្រាក់របស់ស្ថាប័នត្រូវបានចំណាយ និងរបៀបដែលវាអាចប្រើបានកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព អង្គការអាចសន្សំប្រាក់ និងបង្កើនប្រាក់ចំណេញរបស់ពួកគេ។
- ការរចនាផលិតផល៖ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក៏ទទួលខុសត្រូវចំពោះការរចនាដំណើរការផងដែរ។ នេះពាក់ព័ន្ធនឹងការបង្កើតវិធីសាស្ត្រប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់ការផលិតផល និងការផ្តល់សេវា។ ពួកគេនឹងធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយវិស្វករ និងអ្នករចនា ដើម្បីធានាថាផលិតផលត្រូវបានផលិតប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងបំពេញតាមស្តង់ដារគុណភាព។ មុខងារនៃការរចនាផលិតផលគឺបង្កើតផលិតផលដែលបំពេញតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន ខណៈពេលដែលមានតម្លៃសមរម្យ និងទទួលបាន

ផលចំណេញសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ។ វាមានសារៈសំខាន់ណាស់គឺសម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ដើម្បីឱ្យមានការយល់ដឹងខ្លាំងអំពីបច្ចេកវិទ្យាផលិតកម្ម និងដំណើរការដើម្បីឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការ រចនាដំណើរការ។

អត្ថប្រយោជន៍នៃការរចនាផលិតផល៖

- ប្រសិទ្ធភាពប្រសើរឡើង៖ តាមរយៈការរចនាផលិតផល និងដំណើរការដែលងាយស្រួលក្នុងការ ផលិត និងត្រូវការពេលវេលាដំណើរការតិចតួចអ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាចកែលម្អប្រសិទ្ធភាព ទាំងមូលនៃដំណើរការផលិត។ នេះអាចនាំឱ្យតម្លៃផលិតកម្មទាប និងពេលវេលាដឹកនាំខ្លី។
- កាត់បន្ថយថ្លៃដើមផលិតផល៖ អ្នករៀបចំផែនការផលិតផលដែលធ្វើការក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិ ការអាចស្វែងរកវិធីកាត់បន្ថយថ្លៃដើមសម្ភារៈ និងសមាសធាតុដែលប្រើសម្រាប់ផលិតផលផលិត។ នេះអាចត្រូវបានធ្វើដោយការរចនាផលិតផលឡើងវិញដើម្បីប្រើសម្ភារៈដែលមានតម្លៃថោក ឬស្វែង រកអ្នកផ្គត់ផ្គង់ថ្មីដែលផ្តល់តម្លៃទាប។
- ផលិតផលមានគុណភាពកាន់តែប្រសើរ៖ តាមរយៈការរចនាផលិតផល និងដំណើរការដោយប្រុង ប្រយ័ត្ន អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាចជួយធានាថាផលិតផលមានគុណភាពខ្ពស់ និងបំពេញតាម ការរំពឹងទុករបស់អតិថិជន។ នេះអាចនាំឱ្យមានការបង្កើនការលក់ និងការបង្កើនការពេញចិត្តរបស់ អតិថិជន។
- ការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភ័ណ្ណ៖ ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ណគឺជាមុខងារដ៏សំខាន់មួយនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិ បត្តិការ។ ហើយវាពាក់ព័ន្ធនឹងការគ្រប់គ្រងកម្រិតនៃភាគហ៊ុននៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ដែលដើម្បីធានាឱ្យបាន នូវសារពើភ័ណ្ណគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន ខណៈពេលដែលការរៀបចំសារពើភ័ណ្ណ នៃភាគហ៊ុនដែលលើសដែលអាចចងដើមទុនធ្វើការ។ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេស ជាច្រើនដើម្បីគ្រប់គ្រងកម្រិតសារពើភ័ណ្ណ រួមទាំងប្រព័ន្ធសារពើភ័ណ្ណដែលទើបតែដំណើរការ (JIT) គំរូ បរិមាណលំ ដាប់សេដ្ឋកិច្ច (EOQ) និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ (SCM) ។ នេះធានាថាក្រុម ហ៊ុនមានកម្រិតសារពើភ័ណ្ណត្រឹមត្រូវដើម្បីបំពេញតម្រូវការអតិថិជនខណៈពេលដែលកាត់បន្ថយការ ចំណាយដែលទាក់ ទងនឹងការកាន់កាប់ភាគហ៊ុនច្រើនពេក។

អត្ថប្រយោជន៍នៃការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ណ៖

- រៀបចំការចំណាយដែលទាក់ទងទៅនឹងការកាន់កាប់ភាគហ៊ុនច្រើនពេក៖ ការគ្រប់គ្រងសារពើ ភ័ណ្ណជួយរៀបចំការចំណាយ ដែលទាក់ទងនឹងការកាន់កាប់ភាគហ៊ុនច្រើនពេកដូចជាតម្លៃស្តុក

ទុកនិងតម្លៃឱកាសនៃដើមទុនដែលបានភ្ជាប់។

- ជួយបំពេញតម្រូវការអតិថិជន៖ តាមរយៈការគ្រប់គ្រងកម្រិតសារពើភ័ណ្ណ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាចជួយធានាថាតម្រូវការអតិថិជនត្រូវបានបំពេញ។នេះមានសារៈសំខាន់ជាពិសេសនៅក្នុងអាជីវកម្មដែលតម្រូវការអតិថិជនខ្ពស់ ហើយកម្រិតភាគហ៊ុនត្រូវតាមដានយ៉ាងដិតដល់។
- កាត់បន្ថយការស្តុកទុក៖ តាមរយៈការគ្រប់គ្រងកម្រិតសារពើភ័ណ្ណ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាចជួយកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការស្តុកទុក។ នេះមានសារៈសំខាន់ជាពិសេសនៅក្នុងអាជីវកម្មដែលការស្តុកទុកអាចនាំឱ្យបាត់បង់ការលក់ ឬការរំខានដល់ផលិតកម្ម។
- ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព៖ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការធានាថាផលិតផល និងសេវាកម្មត្រូវតាមស្តង់ដារគុណភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន និងអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងការបង្កើតនីតិវិធីត្រួតពិនិត្យគុណភាពនិងធានាថាបុគ្គលិកត្រូវបានបណ្តុះបណ្តាលគ្រប់គ្រាន់ក្នុងបច្ចេកទេសត្រួតពិនិត្យគុណភាព។ ការគ្រប់គ្រងគុណភាព គឺជាផ្នែកសំខាន់មួយនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការព្រោះវាអាចជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដល់បន្ទាត់ខាងក្រោមរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ជាឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនមួយផលិតផលិតផលដែលមិនមានស្តង់ដារគុណភាព វាអាចនឹងត្រូវចេញការសងប្រាក់វិញ ឬជំនួសវិញ ដែលអាចធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនខាតបង់ប្រាក់។

អត្ថប្រយោជន៍នៃការត្រួតពិនិត្យគុណភាព៖

- ធានាថាផលិតផលនិងសេវាកម្មត្រូវតាមស្តង់ដារគុណភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន៖ នីតិវិធីត្រួតពិនិត្យគុណភាពជួយធានាថាផលិតផល និងសេវាកម្មត្រូវតាមស្តង់ដារគុណភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន។ នេះជួយការពារកម្រៃឈ្នោះរបស់ក្រុមហ៊ុន និងដៃគូដែលពាក់ព័ន្ធ។
- កាត់បន្ថយថ្លៃដើមនៃការបង្វិលសង ឬជំនួសវិញ៖ ដោយធានាថាផលិតផល និងសេវាកម្មត្រូវតាមស្តង់ដារគុណភាព ការគ្រប់គ្រងគុណភាពអាចជួយកាត់បន្ថយថ្លៃដើមនៃការបង្វិលសង ឬជំនួស។
- បង្កើនការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន៖ ការគ្រប់គ្រងគុណភាពអាចជួយបង្កើនការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនដោយធានាថាផលិតផល និងសេវាកម្មបំពេញតាមការរំពឹងទុករបស់ពួកគេ។
- ព្យាករណ៍៖ ការព្យាករណ៍គឺជាដំណើរការដ៏ស្មុគស្មាញមួយ ហើយការប្រើប្រាស់ទិន្នន័យ និងវិធីសាស្ត្រត្រឹមត្រូវបំផុតគឺចាំបាច់ណាស់។ ទាំងការធ្វើផែនការរយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែង គឺពាក់ព័ន្ធនឹងការព្យាករណ៍។ នេះជួយក្រុមហ៊ុនក្នុងការកំណត់គោលដៅផលិតកម្ម និងធ្វើការសម្រេចចិត្តអំពីកម្រិតសារពើភ័ណ្ណ សមត្ថភាព និងបុគ្គលិក។ ការធ្វើផែនការតម្រូវការគឺជាធាតុសំខាន់មួយនៃការព្យាករណ៍។

ដំណើរការនេះពាក់ព័ន្ធនឹងការវិភាគគំរូតម្រូវការពីមុន និងការប្រើប្រាស់ពួកវាដើម្បីទស្សន៍ទាយតម្រូវការ នាពេលអនាគត។ វិធីសាស្ត្រស្ថិតិដូចជានិទ្ទាការ និងតំរង់តំរង់ ត្រូវបានគេប្រើជាញឹកញាប់ក្នុងការធ្វើ ផែនការតម្រូវការ។ បើគ្មានការព្យាករណ៍ត្រឹមត្រូវ ក្រុមហ៊ុនអាចរកឃើញថាខ្លួនមានសារពើភ័ណ្ឌច្រើន ពេក ឬតិចពេក សមត្ថភាពប្រើប្រាស់តិច និងមិនមានបុគ្គលិកគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីបំពេញតម្រូវការអតិថិ ជន។

អត្ថប្រយោជន៍នៃការព្យាករណ៍៖

- ជួយក្រុមហ៊ុនក្នុងការកំណត់គោលដៅផលិតកម្ម៖ ការព្យាករណ៍ជួយក្រុមហ៊ុនក្នុងការកំណត់ គោលដៅផលិតកម្មដោយការវិភាគគំរូតម្រូវការពីមុន និងប្រើប្រាស់វាដើម្បីទស្សន៍ទាយតម្រូវការនា ពេលអនាគត។
- ជួយក្រុមហ៊ុនធ្វើការសម្រេចចិត្តអំពីកម្រិតសារពើភ័ណ្ឌ សមត្ថភាព និងបុគ្គលិក៖ តាមរយៈការ ព្យាករណ៍ពីតម្រូវការនាពេលអនាគតក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើការសម្រេចចិត្តបានល្អប្រសើរអំពីកម្រិត សារពើភ័ណ្ឌ សមត្ថភាព និងបុគ្គលិក។
- ជួយក្រុមហ៊ុនជៀសវាងការផលិត និងផលិតហួសកម្រិត៖ ការព្យាករណ៍ជួយក្រុមហ៊ុនឱ្យជៀសវាង ការផលិតហួសប្រមាណ និងការផលិតមិនគ្រប់គ្រាន់ដោយព្យាករណ៍ពីតម្រូវការនាពេលអនាគត។
- ការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់បន្ថែម៖ នៅពេលនិយាយអំពីការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ មុខងារនៃការ គ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការកាន់តែមានសារៈសំខាន់។ ដើម្បីធានាថាទំនិញ និងសេវាកម្មត្រូវបានចែកចាយ ទាន់ពេលវេលា និងក្នុងថវិកាអ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការត្រូវតែសម្របសម្រួលសកម្មភាពរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ក្រុមហ៊ុនផលិត ឃ្នាំង និងក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន។ តាមរយៈការធ្វើដូច្នេះ ពួកគេអាចជៀសវាងការរំខាន នៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ និងរក្សាការចំណាយធ្លាក់ចុះ។ ការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់គឺជាផ្នែក សំខាន់មួយនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ និងជាផ្នែកមួយដែលមុខងារត្រូវតែត្រូវបានត្រួតពិនិត្យ និងកែ លម្អឥតឈប់ឈរ។

អត្ថប្រយោជន៍នៃការគ្រប់គ្រងសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់៖

- កាត់បន្ថយការចំណាយសរុប
- ធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវទំនាក់ទំនង និងការសម្របសម្រួល
- បង្កើនតម្លាភាព និងគណនេយ្យភាព
- កាត់បន្ថយពេលវេលាបង្វិល

- បង្កើនកម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន
- យុទ្ធសាស្ត្រប្រតិបត្តិការ៖ មុខងារនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក៏មានតួនាទីក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រប្រតិបត្តិការផងដែរ។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះត្រូវបានរៀបចំឡើងដើម្បីជួយឱ្យអង្គការសម្រេចបាននូវគោលដៅ និងគោលបំណងរយៈពេលវែងរបស់ខ្លួន។ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការត្រូវតែគិតគូរអំពីធនធានដែលមានសម្រាប់ពួកគេ តម្រូវការរបស់អតិថិជនរបស់ពួកគេ និងគោលបំណងរួមរបស់អង្គការ។ ដោយពិចារណាលើកត្តាទាំងអស់នេះ ពួកគេអាចបង្កើតផែនការដើម្បីជួយអង្គការសម្រេចបាននូវគោលដៅរបស់ខ្លួន។ មុខងារនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមានសារៈសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រប្រតិបត្តិការ។

អត្ថប្រយោជន៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រប្រតិបត្តិការ៖

- ជួយឱ្យសម្រេចបាននូវគោលដៅរយៈពេលវែង (យុទ្ធសាស្ត្រប្រតិបត្តិការ)
- ដឹងពីគោលបំណងតម្រូវការរបស់អតិថិជន
- ប្រើប្រាស់ធនធានដែលមាន
- អាចសម្របតាមតម្រូវការ។⁵

១.១.៦ ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ

ដំណើរការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការគឺអំពីការធ្វើឱ្យសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃរបស់ក្រុមហ៊ុនមានភាពមុតស្រួច និងមានប្រសិទ្ធភាពតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ដំណើរការនេះពាក់ព័ន្ធនឹងការប្រើប្រាស់ធនធាន និងទិន្នន័យយ៉ាងឆ្លាតវៃ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅ ខណៈពេលដែលរក្សាការចំណាយធ្លាក់ចុះ។

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក៏សំដៅទៅលើដំណើរការ ឧបករណ៍ និង ធនធានដែលចាំបាច់ដើម្បីគាំទ្រដល់ដំណើរការការងារពេញលេញរបស់ស្ថាប័នមួយ។ វាទាមទារឱ្យមានទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន អ្នកពាក់ព័ន្ធ និងអង្គការអាជីវកម្ម។

បីប្រភេទនៃដំណើរការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ដោយផ្អែកលើលទ្ធផលអាជីវកម្មដែលចង់បានរួមមាន៖

- ការអនុវត្ត៖ ការរចនា និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងប្រព័ន្ធវិស្វកម្ម ដូច្នេះប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់អ្នកដំណើរការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

⁵ <https://www.edureka.co/blog/roles-and-functions-of-operations-management/#:~:text=The%20functions%20of%20operations%20management%20can%20be%20divided%20into%20four,Product%20Design> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

- ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាព៖ ការធានាថាបុគ្គលិក និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរបស់អ្នកបម្រើគោលដៅអាជីវកម្មប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងសុវត្ថិភាពតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។
- ការកែលម្អ៖ ការណែនាំអំពីវិធីសាស្ត្រប្រតិបត្តិការ ដែលពីមុនមិនត្រូវបានអនុវត្តន៍ (ឧទាហរណ៍ការងារពីចម្ងាយ ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាព និងប្រសិទ្ធភាពអតិបរមានៃដំណើរការដែលមានស្រាប់)។ ដំណើរការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការដ៏ល្អសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដែលបានផ្តល់ឱ្យប្រែប្រួលទៅតាមឧស្សាហកម្ម ទំហំក្រុមហ៊ុន និងកត្តាផ្សេងៗទៀត។ ជាទូទៅវាចាប់យកដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងលំហូរប្រចាំថ្ងៃនៃកិច្ចការ និងព័ត៌មាន ដើម្បីធានាបាននូវការអនុវត្តប្រកបដោយភាពស៊ីសង្វាក់ និងមានប្រសិទ្ធភាពលើគម្រោងនានា។ ដំណើរការនេះអាចរួមបញ្ចូលអថេរដូចជាហិរញ្ញវត្ថុ ធនធានមនុស្ស បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន ការគ្រប់គ្រងគ្រឿងបរិក្ខារ ការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ និងច្រើនទៀត។⁶

១.១.៧ សារៈសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក្នុងអង្គភាព

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការគឺជាដំណើរការដែលផ្តោតទៅលើការរៀបចំផែនការ ការត្រួតពិនិត្យ ដំណើរការផលិតផលិតកម្ម និងការផ្តល់សេវាកម្ម។ លើសពីនេះការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់នៅក្នុងអង្គការអាជីវកម្មព្រោះវាជួយគ្រប់គ្រងគ្រប់គ្រងនិងត្រួតពិនិត្យទំនិញសេវាកម្ម និងអតិថិជនមានប្រសិទ្ធភាព។ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ បានរួមបញ្ចូលគ្រប់វិស័យ និងឧស្សាហកម្មនៅពេលមានបញ្ហាកើតឡើង។ ដោយឡែកក្នុងវិស័យសុខាភិបាលការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការគឺធានាថាមានការចែកចាយសុខភាពត្រឹមត្រូវ ដោយមានឧបករណ៍ត្រឹមត្រូវនៅពេលជាក់លាក់។ វាក៏ជួយមនុស្សដូចជាគិលានុប្បដ្ឋាយិកាគ្រូពេទ្យរៀនកាត់និងមន្ត្រីសុខភាពដទៃទៀតក្នុងការផ្តល់សេវាទាន់ពេលវេលា។ ដូច្នេះការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពក៏អាចជួយដល់ការចូលរួមរបស់និយោជិកនិងកំណត់តួនាទីនិងទំនួលខុសត្រូវនៅក្នុងអង្គការ។ មិនថាឧបសគ្គអ្វីដែលអង្គការប្រឈមមុខក៏ដោយផែនការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការយុទ្ធសាស្ត្រ នឹងត្រូវធានាថាលំហូរការងាររបស់និយោជិកនិងផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុននៅតែមិនរងផលប៉ះពាល់។

១.២ វត្ថុបំណងនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ គឺជាអាជីវកម្មបញ្ជីដែលទាក់ទងនឹងការផលិតទំនិញ និងសេវាកម្ម ហើយពាក់ព័ន្ធនឹងការគ្រប់គ្រងធនធាន ដំណើរការ និងមនុស្ស។ គោលបំណងនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាចបែងចែកជាពីរប្រភេទធំៗគឺ ខាងក្នុង និងខាងក្រៅ។

⁶ <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/erp/operations-management.shtml#:~:text=Project%20Management,Operations%20Management,boost%20productivity%20and%20maximize%20profit>. បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

- គោលបំណងខាងក្នុងទាក់ទងនឹងប្រតិបត្តិការនៃអាជីវកម្មខ្លួនវាហើយពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាដូចជាប្រសិទ្ធភាព គុណភាព និងតម្លៃ។
- គោលបំណងខាងក្រៅ ទាក់ទងនឹងផលប៉ះពាល់នៃអាជីវកម្មលើបរិស្ថានជុំវិញខ្លួន និងពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាដូចជាផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន ការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងទំនួលខុសត្រូវសង្គម។

គោលបំណងទាំងពីរប្រភេទគឺចាំបាច់សម្រាប់ភាពជោគជ័យនៃអាជីវកម្ម ហើយអាជីវកម្មត្រូវធានាថាពួកគេកំពុងសម្រេចបាននូវគោលដៅទាំងខាងក្នុង និងខាងក្រៅ។ ដើម្បីធ្វើដូច្នេះបានក្រុមហ៊ុនត្រូវមានការយល់ដឹងច្បាស់លាស់អំពីអ្វីដែលជាគោលបំណងរបស់ពួកគេ និងវិធីដ៏ល្អដើម្បីសម្រេចបានវា។⁷

១.២.១ គុណភាព និង សេវាកម្ម

គុណភាពនិងសេវាកម្មមានន័យថាការផ្តល់តម្លៃដល់អតិថិជន នោះគឺជាការផ្តល់ជូននូវលក្ខខណ្ឌនៃការប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលបំពេញ ឬលើសពីការរំពឹងទុករបស់អតិថិជនប៉ុន្តែនៅតែមានតម្លៃសមរម្យ។ គុណភាពក៏គិតគូរដល់ការកាត់បន្ថយកាកសំណល់ដែលផលិតផលអាចបង្កដល់បរិស្ថាន ឬសង្គមមនុស្សប៉ុន្តែនៅតែអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនផលិតរក្សាការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។ ធាតុគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍មួយទៀតនៅក្នុងគំនិតនៃគុណភាពគឺឥទ្ធិពល "អស្ចារ្យ" ។ គុណភាពផ្តល់ជូនអតិថិជនមិនត្រឹមតែអ្វីដែលគាត់ចង់បានប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងអ្វីដែលគាត់មិននឹកស្មានថាគាត់ចង់បានផងដែរហើយនៅពេលដែលគាត់មានវា គាត់ដឹងថាផលិតផលនេះពិតជាអ្វីដែលគាត់តែងតែចង់បាន។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ នេះនៅតែជាការវិនិច្ឆ័យយ៉ាងសំខាន់។ នៅក្នុងពិភពលោកនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះក្រុមហ៊ុននៅតែតស៊ូដើម្បីមានភាពស៊ីសង្វាក់គ្នាក្នុងការបំពេញតម្រូវការអតិថិជនជាមូលដ្ឋាន។

និយមន័យផ្សេងទៀតពីអង្គការដែលទទួលស្គាល់ និងអ្នកជំនាញក្នុងពិភពគុណភាពគឺ៖

- គុណភាពគឺជាកម្រិតដែលវត្ថុ ឬអង្គភាព (ឧទាហរណ៍ ដំណើរការ ផលិតផល ឬសេវាកម្ម) បំពេញនូវសំណុំលក្ខណៈជាក់លាក់ ឬតាមតម្រូវការ។
- គុណភាពនៃអ្វីមួយអាចត្រូវបានកំណត់ដោយការប្រៀបធៀបសំណុំលក្ខណៈធម្មជាតិជាមួយនឹងសំណុំនៃតម្រូវការ។ ប្រសិនបើលក្ខណៈធម្មជាតិទាំងនោះបំពេញតាមតម្រូវការទាំងអស់ គុណភាពខ្ពស់ ឬល្អឥតខ្ចោះត្រូវបានសម្រេច។ ប្រសិនបើលក្ខណៈទាំងនោះមិនបំពេញតាមតម្រូវការទាំងអស់នោះ កម្រិតគុណភាពទាប ឬអន់ត្រូវបានសម្រេច។

⁷ <https://www.edureka.co/blog/what-are-the-objectives-of-operations-management/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

- គុណភាពគឺជាកម្រិតដែលសំណុំនៃលក្ខណៈធម្មជាតិបំពេញតម្រូវការ។
- ពាក្យប្រធានបទដែលបុគ្គល ឬវិស័យនីមួយៗមាននិយមន័យរៀងៗខ្លួន។ នៅក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកទេស គុណភាពអាចមានអត្ថន័យពីរយ៉ាង៖
 - o ទីមួយលក្ខណៈនៃផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលទទួលខុសត្រូវលើសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន ក្នុងការបំពេញ តម្រូវការដែលបានចែង ឬបង្កប់ន័យ។
 - o ទីពីរផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលគ្មានការខ្វះខាត។ យោងតាមលោក Joseph Juran គុណភាពមាន ន័យថា "សម្បទាសម្រាប់ការប្រើប្រាស់" ។ យោងតាមលោក Philip Crosby វាមានន័យថា "ការ អនុលោមតាមតម្រូវការ" ។^៩

១.២.២ សេចក្តីពេញចិត្តរបស់អតិថិជន

ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម រឿងដំបូងដែលអ្នកនឹងរៀនគឺថា អ្នកត្រូវការដឹងពីការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន ដើម្បីអោយអាជីវកម្មយើងដំណើរការទៅមុខយ៉ាងរលូន។ បើគ្មានអតិថិជនទេ អាជីវកម្មយើងនិងមិនអាចដំណើរ ការទៅមុខបានទេ។ បន្ទាប់ពីអ្នកទទួលបានអតិថិជន រឿងបន្ទាប់ដែលអ្នកនឹងរៀនគឺថា ការរក្សា និងរក្សាអតិថិ ជន គឺជាការអនុវត្តអាជីវកម្មជាមូលដ្ឋាន។ គ្មាននរណាចង់ឲ្យអតិថិជនទិញម្តងរួចបាត់នោះទេ យើងគ្រប់គ្នា ប្រាកដណាស់ចង់បានអតិថិជនពេញមួយជីវិត។

ភាពពេញចិត្តរបស់អតិថិជនមានប្រាំយ៉ាងគឺ៖

- ការមិនពេញចិត្ត៖ វាគឺសាមញ្ញណាស់ អតិថិជនមិនពេញចិត្តនៅពេលដែលតម្រូវការរបស់ពួកគេមិនត្រូវ បានបំពេញ។ ការមិនពេញចិត្តនេះនឹងនាំឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ស្វែងរកក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀតដើម្បីបំពេញតម្រូវ ការដែលបានបង្ហាញរបស់ពួកគេ។ ហានិភ័យជាមួយអតិថិជនដែលមិនពេញចិត្តគឺថាពួកគេនឹងចែក រំលែកការមិនពេញចិត្តរបស់ពួកគេជាមួយអតិថិជនសក្តានុពលផ្សេងទៀតក្នុងការប៉ុនប៉ងដើម្បីការពារ មនុស្សដែលពួកគេស្គាល់ពីបទពិសោធន៍តិចជាងការពេញចិត្ត។
- ពេញចិត្តបន្តិច៖ អតិថិជនដែលពេញចិត្តបន្តិចអាចនឹងមានការរំពឹងទុកមួយចំនួនដែលត្រូវបានបំពេញ ប៉ុន្តែអ្នកផ្សេងទៀតមិនមាន អ្វីគ្រប់យ៉ាងគឺដូច្នោះ។ អតិថិជននេះអាចត្រលប់មកវិញ ប៉ុន្តែក៏អាចទៅកន្លែង ផ្សេងដែរស្របនឹងប្រសិទ្ធភាពផ្ទាល់ជម្រើសដ៏ទាក់ទាញជាងនេះ។

^៩ <https://www.gbnews.ch/what-is-your-definition-of-quality/#:~:text=Quality%20is%20the%20degree%20to,with%20a%20set%20of%20requirements>. បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

- ពេញចិត្ត៖ អតិថិជនដែលពេញចិត្តគឺជាអ្នកដែលទទួលបាននូវអ្វីដែលពួកគេរំពឹងទុក មិនមានអ្វីដែលអស្ចារ្យនៅក្នុងនោះទេ ហើយបើពួកគេចាកចេញគឺការទាំងពេញពេញចិត្ត។
- ពេញចិត្តណាស់៖ អតិថិជនដែលពេញចិត្តខ្លាំងមិនត្រឹមតែទទួលបានតម្រូវការរបស់ពួកគេប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែអាចជួបប្រទះការភ្ញាក់ផ្អើលដែលមិននឹកស្មានដល់មួយចំនួនដែលបង្កើនបទពិសោធន៍របស់ពួកគេកត្តាអស្ចារ្យ ឬធ្វើអោយភ្ញាក់ផ្អើល នេះគឺជាពេលដែលការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនទទួលបានយ៉ាងការសប្បាយរីករាយ។យើងគួររកវិធីដើម្បីផ្តល់ការភ្ញាក់ផ្អើលដែលមិននឹកស្មានដល់អតិថិជន ដើម្បីបង្កើនបទពិសោធន៍របស់ពួកគេ។
- ពេញចិត្តខ្លាំង៖ អតិថិជនដែលពេញចិត្តខ្លាំងបំផុតគឺជាគោលដៅចុងក្រោយ។កម្រិតនៃការពេញចិត្តនេះគឺជាអតិថិជនដែលមានបទពិសោធន៍ដែលលើសពីការរំពឹងទុកទាំងអស់ និងមានកត្តា wow ដែលទាក់ទងនឹងបទពិសោធន៍ទាំងអស់។អតិថិជនទាំងនេះមានការរំភើបយ៉ាងខ្លាំងចំពោះសេវាកម្មដែលពួកគេបានទទួល ដែលពួកគេក្លាយជាអ្នកដែលគាំទ្រដល់អាជីវកម្ម ឬក៏ក្រុមហ៊ុនយើង ហើយជាញឹកញយពួកគេតែងតែណែនាំពីយើងទៅកាន់អ្នកដទៃ ដោយសារតែពួកគេចង់ចែករំលែកបទពិសោធន៍វិជ្ជមាន។⁹

១.២.៣ ប្រាក់ចំណូលកើនឡើង

អង្គភាពមួយនឹងមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អដោយសារតែគុណភាពផលិតផល ឬ សេវាកម្មល្អ និងការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។នេះនាំឱ្យមានការកើនឡើងប្រាក់ចំណូលពីមូលដ្ឋានអតិថិជនថ្មី។ កំណើនប្រាក់ចំណូលអាចជួយក្នុងការដាក់ឱ្យដំណើរការផលិតផលឬសេវាកម្មថ្មី និងច្នៃប្រឌិតថ្មីឬការកើនឡើងនូវធនធាននិងបច្ចេកវិទ្យា។

១.២.៤ គុណសម្បត្តិប្រកួតប្រជែង

ផែនការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពក៏មានន័យថាអាជីវកម្មអាចឈានមុខគេក្នុងការប្រកួតប្រជែងផងដែរ។ ប្រសិនបើកត្តាខាងក្នុង និងខាងក្រៅត្រូវបានគ្រប់គ្រងបានយ៉ាងល្អ នៅក្នុងអង្គភាពមួយវាអាចមានន័យថាជាជំហរល្អនៅក្នុងទីផ្សារ។

១.២.៥ ការអនុលោម

មានវិន័យ និងបទបញ្ញត្តិ ជាក់លាក់ដែលអង្គភាពត្រូវការដើម្បីប្រកាន់ខ្ជាប់។ អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការនឹងមានការគ្រប់គ្រងជាក់លាក់នៅនិងកន្លែងដើម្បីជៀសវាងការផាកពិន័យ ហើយនិងដើម្បីធ្វើឱ្យប្រាកដថាអង្គភាពកំពុងដំណើរការតាមរបៀបដែលត្រឹមត្រូវ។

⁹ <https://thethrivingsmallbusiness.com/what-is-customer-retention/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

១.២.៦ ការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក

ប្រព័ន្ធអត្រាការងារតាមចំនួនផលិតផលដែលបានធ្វើ ប្រព័ន្ធការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិកដែលសំខាន់បំផុត គឺប្រព័ន្ធអត្រាការងារតាមចំនួនផលិតផល ដោយអត្រាការងារតាមចំនួនដែលបានធ្វើសម្រាប់មួយឯកតាអត្រា ចំនួនការងារនីមួយៗមិនដែលបានធ្វើអាចជាប្រភេទធម្មតា ឬប្រភេទដោយឡែក។ នៅក្រោមប្រព័ន្ធអត្រាការងារ តាមចំនួនផលិតផលដែលបានធ្វើប្រាក់ឈ្នួលត្រូវបានកំណត់ដោយការគុណចំនួនឯកតាដែលបានផលិត ផ្លាស់ ប្តូរតាមបរិមាណការងារដែលបានផលិតទេ ពីព្រោះការចំណាយគឺដូចគ្នាសម្រាប់និយោជិតម្នាក់ៗ ងាយស្រួល នឹងរៀបចំឡើង និងការចំណាយលើពលកម្មអាចព្យាករណ៍បានត្រឹមត្រូវ។ ប្រព័ន្ធអត្រាតាមចំនួនផលិតផល ដែលធ្វើខុសៗគ្នា ផ្តល់ដល់និយោជិតនូវអត្រាប្រាក់ឈ្នួលតាមចំនួនការងារណាមួយដែលបានធ្វើខ្ពស់ជាងប្រ សិនបើពួកគេផលិតបានច្រើនជាងបទដ្ឋាន។¹⁰

១.២.៧ ការកាត់បន្ថយចំណាយប្រតិបត្តិការ

ការចំណាយលើប្រតិបត្តិការសំដៅទៅលើការចំណាយដែលកើតឡើងដើម្បីរក្សាប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃនៃ អាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ទាំងនេះរួមបញ្ចូលការចំណាយប្រតិបត្តិការដូចជា៖

- ថ្លៃជួល ថ្លៃស្តុក
- ឧបករណ៍
- ការធានារ៉ាប់រង
- ប្រាក់បៀវត្សរ៍
- ទីផ្សារ
- ថ្លៃដើមផ្សេងទៀត។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយការចំណាយប្រតិបត្តិការមិនរាប់បញ្ចូលការចំណាយដែលមិនដំណើរការទេ។ នេះគឺដោយសារតែទាំងនេះមិនទាក់ទងទៅនឹងប្រតិបត្តិការស្នូលនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ឧទាហរណ៍នៃការចំ ណាយដែលមិនដំណើរការរួមមានការប្រាក់ ការខាតបង់លើការលក់ទ្រព្យសកម្ម ថ្លៃដើមនៃការវិនិយោគ។ល។ ដូចនេះ អ្នកត្រូវកាត់ការចំណាយប្រតិបត្តិការពីចំណូលអាជីវកម្មសរុប ដើម្បីគណនាចំណូលប្រតិបត្តិការនៃអាជីវ កម្មរបស់អ្នក។ ប្រាក់ចំណូលប្រតិបត្តិការគឺគ្មានអ្វីក្រៅពីប្រាក់ចំណូលដែលបានមកពីប្រតិបត្តិការដែលកំពុងដំ ណើរការរបស់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។

¹⁰ ជា គីមឡេង (២០១៧) គ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស, ទំព័រ៧៨

ការចំណាយប្រតិបត្តិការត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំងនៅក្នុងរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណូលបន្ទាប់ពីគណនាប្រាក់ចំណូលសរុប។ ទាំងនេះត្រូវបានកាត់ចេញពីប្រាក់ចំណូលសរុបរបស់អ្នក ដើម្បីគណនាប្រាក់ចំណូលសុទ្ធរបស់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ប្រាក់ចំណូលសុទ្ធគឺជាធាតុចុងក្រោយដែលបង្ហាញនៅលើរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នក។¹¹

១.៣ មូលបត្រ

១.៣.១ ប្រវត្តិទិដ្ឋភាពមូលបត្រ

នាពេលបច្ចុប្បន្នទិដ្ឋភាពមូលបត្រកំពុងមានការពេញនិយមយ៉ាងខ្លាំង នៅតាមបណ្តាប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ចជឿនលឿនខណៈនៅកម្ពុជាក៏មានការចូលរួមគួរឲ្យកត់សម្គាល់ដងដែរ ប៉ុន្តែតើអ្នកដឹងទេថា ទិដ្ឋភាពមូលបត្រនេះមានប្រវត្តិកើតឡើងតាំងពីពេលណា ហើយនៅកន្លែងណា?

ទិដ្ឋភាពភាគហ៊ុន មានប្រវត្តិកើតឡើងដំបូងនៅលើទឹកដីអឺរ៉ុប ចាប់តាំងពីដើមសតវត្សរ៍ទី១៧ ដោយនៅគ្រិស្តសករាជ ១៦០២ មានអ្នកជំនួញពាណិជ្ជកម្មជាច្រើននៅទីក្រុងអាម្សែរដាំ ក្នុងប្រទេសសាធារណៈរដ្ឋហូឡង់ បានចាប់ផ្តើមចេះបង្កើតសហគ្រាសធំៗ និងប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតធំដែលត្រូវការដើមទុនជាច្រើន ប៉ុន្តែពួកគេជាជួបប្រទះនូវបញ្ហាខ្វះដើមទុន ក្នុងការពង្រីកសហគ្រាស និងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ពួកគេក៏ចាប់ផ្តើមមានគំនិតបើកអោយមានការសន្សំដើមទុនរួមតែមួយ ហើយអ្នកជំនួញទាំងអស់នោះក៏បានប្រមូលយកប្រាក់សន្សំទាំងនោះទៅធ្វើការវិនិយោគទុនរួម ដើម្បីសហការធ្វើជាដៃគូពាណិជ្ជកម្មជាមួយគ្នា ដែលមានចំណែកភាគហ៊ុនរៀងៗខ្លួននៅក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតធំនោះ។

ចំណែកក្រុមហ៊ុនវិនិយោគទុនរួមដំបូងគេបង្អស់គឺមានដើមកំណើតនៅប្រទេសហូឡង់ ដោយក្រុមហ៊ុននេះបានចូលរួមដោះស្រាយនូវវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុជូនដល់ម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងអស់ បន្ទាប់មកក្រុមហ៊ុនហូឡង់ ឥណ្ឌាបូរ៉ា (The Dutch East India) បានចាប់ផ្តើមបោះផ្សាយក្រដាសដែលតំណាងឲ្យភាគហ៊ុនជាលើកដំបូង ដើម្បីជួញដូរទិញ លក់ ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មផ្សេងៗទៀត ហើយវាបានរីករាលដាលទៅដល់ ប្រទេសព័រទុយហ្គាល់ ប្រទេសអេស្ប៉ាញ បារាំង និងចក្រភពអង់គ្លេសជាដើម។ ពួកគេបានចាប់ផ្តើមបង្កើតឲ្យមានការភាគហ៊ុន ដើម្បីជាឧបករណ៍ក្នុងការប្រមូលដើមទុនយកទៅពង្រីកមុខជំនួញរបស់រហូតធ្វើឲ្យមានចរន្តនៃបដិវដ្តន៍ ឧស្សាហកម្មលើកដំបូងនាសតវត្សរ៍ទី១៨។

ការហូរចូលនៃមូលធននេះ បានបង្កឲ្យមានការរកឃើញនិងការអភិវឌ្ឍនៃពិភពលោកថ្មី (The New World)

¹¹ <https://quickbooks.intuit.com/global/resources/expenses/operating-costs/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

និងការរីកលូតលាស់នៃឧស្សាហកម្មសម័យទំនើប។

រហូតដល់គ្រិស្តសករាជ១៧៧៣ ការជួញដូរភាគហ៊ុនកាន់តែរីកចម្រើនពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ។ ការកើនឡើងនូវបរិមាណជួញដូរភាគហ៊ុនបានជំរុញឲ្យមានការបង្កើតឡើងវិញ ទីកន្លែងច្បាស់លាស់មួយសម្រាប់ពួកគេ គេជួញដូរ។ ជាលទ្ធផលពាណិជ្ជករភាគហ៊ុនដែលមកពីគ្រប់ទីកន្លែង ក៏បានសម្រេចចិត្តមកជួបជុំគ្នាក្នុងហាងមួយដែលស្ថិតនៅក្នុងទីក្រុងឡុងដ៍ ចក្រភពអង់គ្លេស ហើយក្រោយមកពួកគេក៏បានសម្រេចចិត្តទិញយកនិងបានកែប្រែឈ្មោះខាងការនោះទៅជាទីផ្សារភាគហ៊ុន ដែលមានឈ្មោះថា The London Stock Exchange ដោយភាពរៀបចំឲ្យមានការគ្រប់គ្រងយ៉ាងល្អត្រឹមត្រូវ។

ទីផ្សារភាគហ៊ុនទីក្រុងឡុងដ៍ (The London Stock Exchange)ជាទីផ្សារជួញដូរភាគហ៊ុនផ្លូវការមុនដំបូងគេបង្អស់។ រហូតមកដល់គ្រិស្តសករាជ១៧៩០ គំនិតនៃការងើតទីផ្សារមូលបត្រនេះ ក៏បានរីករាលដាលដល់សហរដ្ឋអាមេរិក ហើយបន្តសាយភាយទៅដល់ប្រទេសផ្សេងៗ ជាច្រើននៅលើពិភពលោករហូតដល់ពេលបច្ចុប្បន្ន។¹²

១.៣.២ ទ្រព្យវិស័យមូលបត្រ

១.៣.២.១ និយមន័យ

មូលបត្រ ជាកិច្ចសន្យាហិរញ្ញវត្ថុដែលអាចជួញដូរបាន មានដូចជា ភាគហ៊ុន (Stock) សញ្ញាបណ្ណ (Bond) និងឧបករណ៍និស្សន្ទ (Derivative) និងផលិតផលផ្សេងៗទៀត។ ផលិតផលទាំងនេះត្រូវបានជួញដូរក្នុងទីផ្សារមូលបត្រដែលជាទីផ្សារ ទិញ លក់ ជួញដូរ ដែលមានអាជ្ញាធរគ្រប់គ្រងត្រួតពិនិត្យត្រឹមត្រូវ។¹³

១.៣.២.២ ប្រភេទនៃមូលបត្រ

១.៣.២.២.១ មូលបត្រកម្មសិទ្ធិ

មូលបត្រកម្មសិទ្ធិ(Stocks) បើនិយាយឲ្យខ្លី គឺវាគំណាងឲ្យភាពជាម្ចាស់ទ្រព្យ។ ភាពជាម្ចាស់ដូចម្តេច? នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនមួយដល់ដំណាក់កាលត្រូវពង្រីកខ្លួន ឬ ត្រូវការទុនបន្ថែមដើម្បីប្រើប្រាស់ក្នុងគម្រោងថ្មីនោះពួកគេនឹងធ្វើការសិក្សាពីលទ្ធភាពក្នុងការបោះផ្សាយមូលបត្រកម្មសិទ្ធិ ដើម្បីលក់ទៅឲ្យសាធារណៈជនក្នុងគោលដៅយកប្រាក់ពីសាធារណៈជនមកប្រើប្រាស់។ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនកំណត់ចំនួនហ៊ុនដែលត្រូវបោះលក់ហើយនោះពួកគេនឹងយកហ៊ុនទៅដាក់លក់ក្នុងទីផ្សារហ៊ុន ឬទីផ្សារបើកចំហ នៅក្នុងប្រតិបត្តិការ

¹² <https://khmerpostasia.com/archives/62791> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

¹³ ជ្រឹង ហៃ (២០២២) ការយល់ដឹងពីការជួញដូរមូលបត្រនៅកម្ពុជា ទំព័រ ៤

មួយដែលគេហៅថា IPO (Initial Public Offering)។

ការដាក់លក់ភាគហ៊ុននេះវាហាក់ដូចជាលក់ចំណែកមួយនៃក្រុមហ៊ុនទៅឲ្យនរណាម្នាក់ជាថ្មី និង ការទទួលបានប្រាក់របស់គេយកមកប្រើប្រាស់។ ដូច្នោះអ្នកដែលទិញបានហ៊ុនពីក្រុមហ៊ុននោះពួកគេមានសិទ្ធិនៅ ក្នុងការសម្រេចចិត្តនានាដែលពាក់ព័ន្ធនឹងអនាគតរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយសិទ្ធិសម្រេចចិត្តរបស់ពួកគេគឺអាស្រ័យ លើចំនួនហ៊ុន (shares) ដែលពួកគេមានពោលគឺអ្នកមានច្រើនគឺមានសិទ្ធិសម្រេចធំ។ ប៉ុន្តែសិទ្ធិសម្រេចនេះ អ្នកអាចទទួលបាន លុះត្រាតែអ្នកទិញភាគហ៊ុនប្រភេទធម្មតា (Common Stock) ដោយហេតុថា ភាគហ៊ុន មានពីរប្រភេទដែលគេចូលចិត្តដាក់លក់ គឺភាគហ៊ុនធម្មតា និងភាគហ៊ុនប្រិមា (Preferred Stock) ដែលអ្នក ទិញមានភាពជាម្ចាស់ដែរ ប៉ុន្តែគ្មានសិទ្ធិបោះឆ្នោត។

ជារួមអ្នកទិញភាគហ៊ុននឹងទទួលបានភាគលាភមកវិញ អាស្រ័យលើចំនួនហ៊ុនដែលមានក្នុងដៃ និងប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន មានភាពជាម្ចាស់លើទ្រព្យសម្បត្តិទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុនដែលបានទិញនោះ ទទួលគ្រប់ហានិភ័យទាំងអស់ ពោលបើក្រុមហ៊ុនខាតនោះយើងក៏ខាត បើក្រុមហ៊ុនចំណេញយើងក៏ចំណេញ។ តម្លៃរបស់ភាគហ៊ុន គឺពឹងផ្អែកលើតម្លៃ និងការផ្គត់ផ្គង់ និងការរីកចម្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់។¹⁴

១.៣.២.២.២ មូលបត្របំណុល

មូលបត្របំណុល (Bonds) បើនិយាយឲ្យខ្លី គឺវាតំណាងឲ្យភាពជាម្ចាស់បំណុល។ វាហាក់ជា រឿងមួយដែលផ្សេងពី ភាគហ៊ុន (stocks) បន្តិច។ ខុសគ្នាដោយហេតុថា មួយបង្ហាញពីភាពជាម្ចាស់ទ្រព្យ ហើយមួយទៀតបង្ហាញពីភាពជាម្ចាស់បំណុល។ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវការប្រាក់បន្ទាន់ឬត្រូវបង្វិលឬដើម្បី បំពេញលំហូរសាច់ប្រាក់ដែលខ្វះខាតនោះពួកគេនឹងសម្រេចចិត្តបោះផ្សាយប័ណ្ណបំណុលដើម្បីលក់។ លក្ខណៈ នៃការបោះផ្សាយប័ណ្ណបំណុលនេះ គឺធ្វើឡើងដើម្បីប្រមូលទុនដូចគ្នាប៉ុន្តែវាមានការកំណត់ និងផ្តល់អត្រាការ ប្រាក់ទៅឲ្យអ្នកដែលបានទិញប័ណ្ណបំណុលនោះ។ វាប្រៀបដូចជាយើងខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារអញ្ចឹងយើងត្រូវឲ្យអត្រា ការប្រាក់គេជារៀងរាល់ខែ ឬ ត្រីមាស។ សម្រាប់អ្នកដែលបានទិញប័ណ្ណបំណុលនេះ ពួកគេនឹងទទួលបានអត្រា ការប្រាក់ថេរមួយដែលអាស្រ័យលើចំនួនដែលបានកំណត់។ នៅក្នុងការកាន់កាប់ប័ណ្ណបំណុលនេះ គឺមានរយៈ ពេលកំណត់ពេលគឺនៅពេលដែលដល់កាលកំណត់ អ្នកនឹងទទួលបានប្រាក់ដើមរបស់អ្នកមកវិញជា មួយនឹង អត្រាការប្រាក់បន្ថែម។ បើទោះបីជាក្រុមហ៊ុនរកស៊ីចំណេញ ឬ ខាតក៏ដោយ ក៏ប្រាក់របស់អ្នក និងអត្រាការប្រាក់ របស់អ្នកនៅតែរក្សាតម្លៃដដែល គ្មានហានិភ័យ។ អ្នកក៏ទទួលបានការសងត្រឡប់ និងទូទាត់មុនគេមុនឯងដែរ។

¹⁴ <https://khmerpostasia.com/archives/67996> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

ឧទាហរណ៍ថា អ្នកទិញប័ណ្ណបំណុលមួយសន្លឹកតម្លៃ ១០០\$ អត្រាការប្រាក់១០%ក្នុង១ឆ្នាំ នោះក្នុង១ឆ្នាំអ្នក ទទួលបានអត្រាការប្រាក់១០\$។ សម្រាប់តម្លៃនៃប័ណ្ណបំណុលអាចមានការប្រែប្រួលអាស្រ័យលើអត្រាការប្រាក់ នៅលើទីផ្សារ។ ឧទាហរណ៍ថាធនាគារផ្តល់អត្រាការប្រាក់១២% ក្នុង១ឆ្នាំ ហើយប័ណ្ណបំណុលឲ្យអត្រាការប្រាក់ ១០% ក្នុងមួយឆ្នាំ ដូច្នោះអ្នកប្រាក់ដោយក្របខណ្ឌរបស់អ្នកដាក់ក្នុងធនាគារហើយព្រោះវាផ្តល់អត្រាការប្រាក់ច្រើន ជាងការទិញប័ណ្ណបំណុល ដែលធ្វើឲ្យប័ណ្ណបំណុលមានការធ្លាក់ថ្លៃ។

ជារួមមក បើអ្នកជាមនុស្សដែលមិនសូវជាចូលចិត្តប្រថុយនឹងហានិភ័យ អ្នកគួរតែវិនិយោគលើ ការ ទិញប័ណ្ណបំណុល ព្រោះវាមានហានិភ័យទាប។ ប៉ុន្តែហានិភ័យទាបអ្នកក៏ទទួលបានតិចដែរ “ High Risk High Return ” ។ ចំណែកឯការលក់ភាគហ៊ុន ឬបោះប័ណ្ណបំណុលលក់ គឺតែងធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងដូច គ្នា ពោលគឺដើម្បីកៀងគរទុនបន្ថែមមកពីការវិនិយោគប៉ុន្តែខុសត្រង់វិធីសាស្ត្រនៃការធ្វើ និងតាមការយល់ឃើញ របស់ម្ចាស់សហគ្រាសក្នុងកាលប្រេចចិត្ត និងពេញចិត្ត។¹⁵

១.៣.២.២.៣ ឧបករណ៍និស្សន្ទ

ឧបករណ៍និស្សន្ទ គឺជាកិច្ចសន្យាគម្លាតថ្លៃ នៃឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដើមដែលចេញពីមូល បត្រកម្មសិទ្ធិ មូលបត្របំណុល សន្ទស្សន៍ លោហធាតុមានតម្លៃ ប្រេងឆៅ ឧស្ម័នធម្មជាតិ កសិផល រូបិយ-ប័ណ្ណរួមទាំងគម្រោងការពារថ្លៃដើម (Principal Protected Scheme) ជាដើមនិងដែលត្រូវ បានជួញដូរក្នុងទីផ្សារ។ ឧបករណ៍និស្សន្ទទាំងនេះគឺជាឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដែលជាប្រភេទមួយនៃមូល បត្រ។¹⁶

១.៣.៣.ទីផ្សារមូលបត្រ

១.៣.៣.១ និយមន័យទីផ្សារមូលបត្រ

ទីផ្សារមូលបត្រត្រូវទទួលស្គាល់ថា គឺជាកន្លែងសម្រាប់ធ្វើការជួញដូរមូលបត្រ និងឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដទៃទៀត។ តាមនិយមន័យ ច្បាប់ស្តីពីការបោះផ្សាយ និងការជួញដូរមូលបត្រមហាជន "សំដៅដល់ទីផ្សារ ឬ ទី កន្លែងជួញដូរមូលបត្រ ឬប្រព័ន្ធដែលផ្តល់មធ្យោបាយនៃការធ្វើសំណើរលក់ ផ្ទេរ ឬស្និការទិញ លក់មូលបត្រ"។

ឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលតែងតែត្រូវបានជួញដូរលើទីផ្សារនេះ រួមមាន មូលបត្រកម្មសិទ្ធិ មូលបត្រ

¹⁵ <https://khmerpostasia.com/archives/67996> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

¹⁶ និយ័តកមូលបត្រកម្ពុជា “ឧបករណ៍និស្សន្ទ៖ តើអ្វីជាការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ? ផ្សព្វផ្សាយក្នុង កាសែត ភ្នំពេញ ប៉ុស្តិ៍ នៅថ្ងៃទី២៥ ខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០២២

បំណុល និង ឧបករណ៍និស្សន្ទជាដើម។¹⁷

១.៣.៣.២ ប្រភេទនៃទីផ្សារមូលបត្រ

ទីផ្សារមូលបត្រមានច្រើនប្រភេទ គេអាចធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ទីផ្សារមូលបត្របានច្រើនប្រភេទដោយយោងទៅតាមឥណ្ឌាប្រតិទាន (ទីផ្សារមូលធនសម្រាប់មូលបត្ររយៈពេលវែង និងទីផ្សាររូបិយវត្ថុសម្រាប់មូលបត្ររយៈពេលខ្លី) (ទីផ្សារមូលបត្រកម្មសិទ្ធិ ទីផ្សារមូលបត្របំណុល និងទីផ្សារឧបករណ៍ដេរីវេទីវ) យោងតាមប្រភេទនៃមូលបត្រទីផ្សារប្រតិស្រុត យោងតាមចរិកលក្ខណៈគតិយុត្តនៃទីផ្សារនិងទីផ្សាររំលងបញ្ហាផ្សារដំបូង និងយោងតាមប្រភេទនៃទីផ្សារបន្ទាប់ ។ ទីផ្សារមូលបត្រដែលគ្រោងនឹងដាក់ឱ្យដំណើរការដំបូងនៅកម្ពុជានាពេលខាងមុខ បើកំណត់តាមចរិកលក្ខណៈគតិយុត្តនៃទីផ្សារ វាជាទីផ្សារប្រតិស្រុត បើកំណត់តាមឥណ្ឌាប្រតិទាន វាជាទីផ្សារមូលធនបើកំណត់តាមប្រភេទនៃមូលបត្រ វាជាទីផ្សារមូលបត្រកម្មសិទ្ធិនិងបើកំណត់តាមប្រភេទនៃទីផ្សារដំបូង និងទីផ្សារបន្ទាប់ផងដែរ ។¹⁸

១.៣.៣.២.១ ទីផ្សារដំបូង

ទីផ្សារដំបូង គឺជាទីផ្សារសម្រាប់ការផ្សព្វផ្សាយមូលបត្ររវាងវិនិយោគិន និង ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយលក់មូលបត្រជាសាធារណៈដោយមានជំនួយពីក្រុមហ៊ុនធានាទិញមូលបត្រ។ក្រុមហ៊ុនអាចកៀរគរមូលធន ឬទទួលបានហិរញ្ញប្បទានបន្ថែម សម្រាប់បន្តការវិនិយោគ ឬពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈការបោះផ្សាយលក់មូលបត្រជាសាធារណៈដល់វិនិយោគិន។ នៅក្នុងន័យនេះដើម្បីទិញមូលបត្រពីទីផ្សារដំបូង វិនិយោគិនត្រូវធ្វើការបញ្ជាទិញមូលបត្រដោយផ្ទាល់ពីក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយនៅក្នុងដំណាក់កាលប៊ុកបៀលឌីង (Book building) ឬការស្នាបស្នង់ថ្លៃ និង ឬការធ្វើបរិស្សកម្ម (subscription) ឬការចុះឈ្មោះទិញ។ បន្ថែមពីនេះលំហូរសាច់ប្រាក់នៅក្នុងទីផ្សារដំបូង គឺចេញពីវិនិយោគិន ទៅកាន់ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយ ហើយវិនិយោគិនដែលបានទិញមូលបត្រពីក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយនឹងក្លាយជាភាគហ៊ុនិករបស់ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយនោះ។

១.៣.៣.២.២ ទីផ្សារបន្ទាប់

វិនិយោគិនដែលបានទិញមូលបត្រនៅក្នុងទីផ្សារដំបូង អាចលក់មូលបត្រនោះវិញបាននៅក្នុងទីផ្សារបន្ទាប់។ ទីផ្សារបន្ទាប់គឺជាទីផ្សារសម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយមូលបត្ររវាងវិនិយោគិន និងវិនិយោគិន។ មានន័យថា រាល់សកម្មភាពទិញ លក់មូលបត្រធ្វើឡើងតែរវាងវិនិយោគិន (អ្នកទិញដែលមានសាច់ប្រាក់) និងវិនិយោគិន (អ្នក

¹⁷ <https://www.serc.gov.kh/khmer/faq.php?pn=2> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

¹⁸ <https://www.khsearch.com/qna/22725> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

លក់ដែលមានមូលបត្រ) តាមរយៈក្រុមហ៊ុនមូលបត្រប៉ុណ្ណោះ។ ចំពោះអ្នកទិញទទួលបានមូលបត្រ នឹងក្លាយជាភាគហ៊ុនិកថ្មី ចំណែកឯអ្នកលក់ទទួលបានសាច់ប្រាក់ ហើយវាមិនជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយនោះទេ ឬមានន័យថា ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយលក់មូលបត្រមិនទទួលបានផលប្រយោជន៍ដោយផ្ទាល់ពីការជួញដូរលើទីផ្សារនេះទេ។

ម្យ៉ាងវិញទៀត មូលបត្រទាំងអស់ដែលជួញដូរនៅទីផ្សារបន្ទាប់ ត្រូវបានជួញដូរនៅក្នុងទីផ្សារមូលបត្រ (CSX) ដែលនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ទីផ្សារបន្ទាប់នៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា គឺមានក្រុមហ៊ុនផ្សារមូលបត្រកម្ពុជា (ផ.ម.ក.) ដែលបានបង្កើតឡើងដោយទុនរួមគ្នារវាងរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាដែលតំណាងដោយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ និងក្រុមហ៊ុនផ្សារមូលបត្រកូរ៉េ។¹⁹

១.៣.៤ តួអង្គសំខាន់ៗក្នុងទីផ្សារមូលបត្រ

ទីផ្សារមូលបត្រត្រូវបានបង្កើតឡើង ស្របតាមទិសដៅរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ក្នុងការអភិវឌ្ឍវិស័យហិរញ្ញវត្ថុស៊ីជម្រៅ និងគាំទ្រដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចប្រកបដោយចីរភាព។ រហូតមកដល់ពេលនេះ អត្ថិភាពនៃអង្គ ៤ ជាសារវន្តដែលគាំទ្រដល់ដំណើរការនៃទីផ្សារមូលបត្រត្រូវបានកសាងជាបន្តបន្ទាប់រួមមាន៖

១.៣.៤.១ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ

ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ (Infrastructure)៖ សំដៅដល់បទដ្ឋានគតិយុត្តផ្សេងៗដូចជាច្បាប់បទប្បញ្ញត្តិដែលបង្កើតឡើងដោយនិយតករមូលបត្រ ដើម្បីគ្រប់គ្រងទីផ្សារមូលបត្រឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព សមធម៌ តម្លាភាព និងសណ្តាប់ធ្នាប់។ ជាមួយគ្នានេះ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារមូលបត្រ គឺសំដៅដល់ប្រព័ន្ធជួញដូរ រក្សាទុក និងផ្គត់ផ្គង់ និងទូទាត់មូលបត្រផងដែរ។ នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ មូលបត្រភាគច្រើនមិនមែនជាប្រភេទក្រដាសដូចកាលពីសម័យមុននោះទេ។ មូលបត្រត្រូវបានកត់ត្រារក្សាទុក និងជួញដូរនៅក្នុងប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រទាំងអស់។ នៅកម្ពុជា និយ័តករមូលបត្រដែលបង្កើតបទដ្ឋានគតិយុត្តទីផ្សារមូលបត្រនោះគឺ គណៈកម្មការមូលបត្រកម្ពុជា (គ.ម.ក.)។ ចំណែកឯប្រព័ន្ធជួញដូរ រក្សាទុក និងផ្គត់ផ្គង់ និងទូទាត់មូលបត្រត្រូវបានផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនផ្សារមូលបត្រកម្ពុជា។

១.៣.៤.២ អន្តរការីទីផ្សារមូលបត្រ

អន្តរការី (Intermediary)៖ អន្តរការីមានតួនាទីជួយសម្របសម្រួលផ្តល់ប្រឹក្សាជូនដល់ក្រុមហ៊ុនដែលមានបំណងចង់បោះផ្សាយលក់មូលបត្រព្រមទាំងធានាឱ្យបាននូវការបោះផ្សាយលក់មូលបត្រដែលប្រកបដោយជោគជ័យ។ ជាពិសេសអន្តរការីធ្វើការទំនាក់ទំនងផ្តល់ប្រឹក្សា ក៏ដូចជាផ្តល់មធ្យោបាយជួញដូរដល់វិនិយោគិន

¹⁹ <https://m.postkhmer.com> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

ផងដែរ។ បើគ្មានអន្តរការីនោះទេនោះពុំមានស្ថានភាពភ្ជាប់ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយទៅកាន់និយតករ និងផ្សារមូលបត្រនោះឡើយ ហើយក៏គ្មានអ្នកទាក់ទាញវិនិយោគិនទិញ មូលបត្រជូនក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយលក់មូលបត្រនោះដែរ។

១.៣.៤.៣ ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយ

ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយ (Issuer)៖ តួអង្គសំខាន់បំផុតមួយទៀតនៅក្នុងទីផ្សារមូលបត្រ គឺក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយលក់មូលបត្រជាសាធារណៈព្រោះប្រសិនបើគ្មានក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយទេ ក៏គ្មានមូលបត្រសម្រាប់លក់ និងជួញដូរនៅទីផ្សារដែរ។ តួនាទីសំខាន់របស់ទីផ្សារមូលបត្រ គឺជួយផ្តល់ដើមទុនបន្ថែមដល់ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។

១.៣.៤.៤ វិនិយោគិន

វិនិយោគិន (Investor)៖ វិនិយោគិនជាតួអង្គសំខាន់មួយ ក្នុងចំណោមតួអង្គទាំងបួន ព្រោះបើគ្មានវិនិយោគិន ក៏ការបោះផ្សាយលក់ ឬជួញដូរ មូលបត្រក៏មិនជោគជ័យដែរ។ វិនិយោគិន សំដៅដល់សាធារណៈជនទូទៅ ឬស្ថាប័នដែលបានទិញមូលបត្រ។

សម្រាប់ទីផ្សារមូលបត្រដែលល្អបរិបូណ៌ការណ៍មានតែតួអង្គទាំងបួននេះគឺមិនគ្រប់គ្រាន់នោះទេ។ វាទាមទារឱ្យមានតួអង្គបន្ទាប់បន្សំសំជាច្រើនទៀតដែលកម្ពុជាបាន និងកំពុងរៀបចំបទដ្ឋានគតិយុត្តិ ដើម្បីដាក់ឱ្យដំណើរការជាបន្តបន្ទាប់។²⁰

១.៣.៥ តួនាទីមូលបត្រនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច

ទីផ្សារមូលបត្រដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការនេះ តាមរយៈការរៀបចំមូលធនដែលចាំបាច់សម្រាប់នាំវត្ថុធាតុដើម ការអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ សហគ្រាសធំៗ និងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងតម្លាភាព។

ទីផ្សារមូលបត្រជួយជំរុញដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចដូចជា៖

- ផ្សារភ្ជាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងអ្នកមានតម្រូវការមូលធន៖ ទីផ្សារមូលបត្រអនុញ្ញាតឱ្យមូលធនហូរចេញពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ទៅកាន់អ្នកដែលមានតម្រូវការ។ នេះមានន័យថាអ្នកមានតម្រូវការហិរញ្ញប្បទានដូចជាក្រុមហ៊ុននិងសាជីវកម្ម អាចប្រើប្រាស់មូលធនដែលបានពីប្រាក់សន្សំរបស់វិនិយោគិនបុគ្គល ដើម្បីវិនិយោគលើវិនិយោគិនវត្ថុធាតុដើម ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងការផលិតទំនិញ និងសេវាកម្មដែលនេះជាហេតុបណ្តាលឱ្យមានការកើនឡើងនៃផលិតភាពនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច នាំឱ្យមានការងារកាន់តែច្រើនការប្រើប្រាស់ទំនិញ និងសេវាកម្មកាន់តែច្រើនដែលនាំឱ្យសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចឈានទៅរកកំណើន និងការអភិវឌ្ឍ។

²⁰ ពុទ្ធិមូលបត្រ៖ <https://onews.asia/business/1974/> បានចូលទស្សនាថ្ងៃទី២២ខែឧសភាឆ្នាំ២០២៣

- ជំរុញឱ្យមានការវិនិយោគនិងសន្សំ៖ ទីផ្សារមូលបត្រលើកទឹកចិត្តឱ្យមានការសន្សំរយៈពេលវែងក្នុងចំណោមសាធារណៈជន និងវិនិយោគិនបុគ្គល។ វាក៏ជួយសម្រួលដល់ប្រសិទ្ធភាពមុខងាររបស់ប្រព័ន្ធធនាគារដោយអាចធ្វើការផ្គូផ្គងដោយផ្ទាល់រវាងវិនិយោគិន និងការវិនិយោគរយៈពេលវែង។ ការបង្កើនការវិនិយោគតាមរយៈការរួមទុនទៅលើក្រុមហ៊ុនផលិតកម្ម និង សេវាកម្មកាន់តែច្រើនដើម្បីអនុញ្ញាតឱ្យសាធារណៈជនទទួលបានប្រយោជន៍ពីកំណើនសេដ្ឋកិច្ច លើកកម្ពស់កម្រិតជីវភាព និងបង្កើតបានឱកាសវិនិយោគផ្សេងៗ ដែលទាំងអស់នេះសុទ្ធសឹងតែជាកត្តានាំមកនូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។
- ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានដល់ការអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ៖ ការអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធគឺជាលក្ខខណ្ឌចាំបាច់សម្រាប់កំណើន និងការអភិវឌ្ឍរយៈពេលវែងប្រកបដោយចីរភាព។ ទីផ្សារមូលបត្រគឺជាច្រកហិរញ្ញប្បទានដ៏សមស្របសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ដែលរួមចំណែកដល់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចសង្គមតាមរយៈការបំពេញតម្រូវការសំខាន់ៗដូចជាការស្ថាបនា ផ្លូវថ្នល់ ប្រព័ន្ធលូ ការដឹកជញ្ជូនសាធារណៈ ថាមពល លំនៅដ្ឋាន និងប្រព័ន្ធទូរគមនាគមន៍ជាដើម។
- បែងចែកធនធានមូលធនឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព៖ ទីផ្សារមូលបត្រជំរុញឱ្យមានការបែងចែកធនធានមូលធនឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពតាមរយៈការផ្តល់នូវផលិតផលវិនិយោគច្រើនប្រភេទដែលមានលក្ខណៈផ្សេងៗគ្នាដែលទាំងនេះអនុញ្ញាតឱ្យវិនិយោគិនបែងចែកធនធានទៅលើការវិនិយោគយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពទៅតាមបុគ្គលិកលក្ខណៈនៃវិនិយោគិននីមួយៗក្នុងការហ៊ានទទួលយកហានិភ័យ និងប្រាក់ចំណេញ។
- ការអភិវឌ្ឍសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម៖ យោងតាមក្រសួងឧស្សាហកម្ម វិទ្យាសាស្ត្របច្ចេកវិទ្យា និងនវានុវត្តន៍ សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមបានចូលរួមចំណែក ៥៨ ភាគរយនៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (ផ.ស.ស) និងបង្កើតការងារប្រហែល ៧០ ភាគរយនៃការងារសរុបនៅកម្ពុជាដែលផ្តល់នូវប្រាក់ចំណូលសម្រាប់បុគ្គលដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងស្ថិរភាពសង្គម ។ ទីផ្សារមូលបត្រដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការគាំទ្រដល់កំណើននេះតាមរយៈការផ្តល់នូវហិរញ្ញប្បទានក្នុង បរិយាកាសមួយអំណោយផលដល់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ដូចជាកាត់បន្ថយចំណាយ និងបន្តផ្សេងៗក្នុងការទទួលបានប្រភពទុនដែលចាំបាច់សម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។²¹

១.៣.៦ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រ

ទីផ្សារមូលបត្រមានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។ ទីផ្សារនេះជាប្រភពហិរញ្ញប្បទានថ្មីមួយដែលបន្ទាប់ពីប្រភពហិរញ្ញប្បទានផ្ទាល់ខ្លួន និងប្រភពហិរញ្ញប្បទាន តាមរយៈធនាគារ។ ហិរញ្ញប្បទាន គឺជាចលករដ៏

²¹ ភ្នំពេញប៉ុស្តិ៍ <https://m.postkhmer.com/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

ចំបងដែលធានាដល់គម្រោង វិនិយោគរបស់វិស័យឯកជន និងវិស័យសាធារណៈឱ្យអនុវត្តទៅមុខបាន។ ការអនុវត្តគម្រោងវិនិយោគចាំបាច់ត្រូវការនូវហិរញ្ញប្បទាន។ គម្រោងវិនិយោគនឹងត្រូវបង្កាក់ប្រសិនបើហិរញ្ញប្បទានមានមិនគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់ការវិនិយោគនោះទេ។ ហិរញ្ញប្បទានសំដៅដល់មូលធនហើយមូលធនដែលផ្តល់តាមរយៈហិរញ្ញប្បទានផ្ទាល់ខ្លួន មានទំហំតូចចំណែកមូលធនដែលផ្តល់តាមរយៈហិរញ្ញប្បទានដោយប្រយោលតាមរយៈធនាគារច្រើនមាន ឥណ្ឌូប្រតិទានរយៈពេលខ្លី។

ទីផ្សារមូលបត្រធ្វើឱ្យមានលំហូរសាច់ប្រាក់ពីភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចដែលមានមូលធនច្រើន ឬនៅសល់ទំនេរទៅឱ្យភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ចដែលមានមូលធនតិច ឬ ខ្វះដើមទុន ក្នុងការចំណាយដល់ការវិនិយោគរបស់ខ្លួន។ ទីផ្សារមូលបត្រក្នុងន័យនេះនឹងធ្វើឱ្យមានការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចតាមរយៈការផ្តល់ទុនដល់ការពង្រីកសកម្មភាពនៃការវិនិយោគរបស់វិស័យឯកជន ការវិនិយោគរបស់វិស័យសាធារណៈ ក៏ដូចជាផ្តល់ទុនដល់គម្រោងវិនិយោគថ្មីដែលមានសក្តានុពល។ ការផ្តល់ទុនដល់ការពង្រីកសកម្មភាពនៃការវិនិយោគនេះនឹងធ្វើឱ្យមានកំណើនវិភាគប្រសើរលើផលិតភាពនៃផលិតកម្ម ទាំងទំនិញ និងសេវាកម្ម។ ចំណែកការផ្តល់ទុនដល់គម្រោងវិនិយោគថ្មីដែលមានសក្តានុពល គឺបង្កើន ភាពសំបូរបែប នៃផលិតកម្មទាំងទំនិញ និងសេវាកម្ម។ ការផ្តល់ទុននេះផងដែរ ធ្វើឱ្យកម្រិតសកម្មភាពវិនិយោគ នៅក្នុងប្រទេសកើនឡើងដែលវាអាចជួយបង្កើតនូវ ការងារថ្មីដល់ប្រជាជនពេល គឺវាអាចផ្តល់ចំណូលបន្ថែមក្នុងការជួយបង្កើនកម្រិតជីវភាពរបស់ប្រជាជនបានមួយកម្រិតទៀត។²²

១.៣.៦.១ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រសម្រាប់វិនិយោគិន

វិនិយោគិនជាអ្នកជួញដូរវិនិយោគលើវិស័យមូលបត្រ។ វិស័យមូលបត្រជាវិស័យមួយដែលទទួលបានការចាប់អារម្មណ៍និងមានភាពពេញនិយមយ៉ាងខ្លាំង សម្រាប់វិនិយោគិននៅលើសកលលោក។ ហេតុផលដែលវិស័យមូលបត្រអាចទទួលបាននូវភាពពេញនិយមខ្លាំងនៅក្នុងការវិនិយោគដោយសារតែវិនិយោគិនអាច ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ ជាច្រើនពីការជួញដូរមូលបត្រនៅលើទីផ្សារមូលបត្រដូចជា៖

- ការធ្វើពិពិធកម្ម(Diversification)៖ វិនិយោគិនអាចធ្វើការវិនិយោគ និងជួញដូរបានទៅលើឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗជាច្រើនដូចជា មូលបត្រកម្មសិទ្ធិ(ភាគហ៊ុន) មូលបត្របំណុល (សញ្ញាប័ណ្ណសាជីវកម្ម ប័ណ្ណរតនាគារជាតិ) គម្រោងវិនិយោគរួមកិច្ចសន្យាគម្លាតថ្លៃប៊ិយប័ណ្ណ លោហៈធាតុមានតម្លៃ ប្រេង ឆៅ និងកិច្ចសន្យាគម្លាតថ្លៃខុម្ព៊ីឌី (ផលិតផលកសិកម្ម) និងសន្ទស្សន៍ផ្សារជាដើម។
- ផលត្រឡប់មកវិញ(Return)៖ វិនិយោគិនមូលបត្រ អាចទទួលបានផលតបស្នងមកវិញនូវប្រាក់ចំ

²² http://siborann.blogspot.com/2011/09/blog-post_13.html?m=1 បានចូលទស្សនាថ្ងៃទី២២ខែឧសភាឆ្នាំ២០២៣

ណេញមូលធន (Capital gain) ភាគលោក (Dividend) ការប្រាក់ (Interest) ទៅតាមប្រភេទឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដែលពួកគេបានវិនិយោគ។

- សន្ទនីយភាពខ្ពស់ (High liquidity)៖ សន្ទនីយភាពខ្ពស់សំដៅដល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការបំប្លែងទៅជាសាច់ប្រាក់ត្រឡប់មកវិញ។ វិនិយោគិននៅក្នុងទីផ្សារមូលបត្រ ដែលបានទិញភាគហ៊ុន ឬសញ្ញាប័ណ្ណ អាចធ្វើការលក់មូលបត្ររបស់ខ្លួនវិញ បានគ្រប់ពេលនៅក្នុងទីផ្សារបន្ទាប់ (Secondary Market) ដើម្បីទទួលបានជាសាច់ប្រាក់ត្រឡប់មកវិញគ្រប់ពេលដែលវិនិយោគិនត្រូវការ។
- ទទួលបានព័ត៌មានប្រកបដោយសមធម៌៖ ក្រុមហ៊ុនដែលបានបោះផ្សាយលក់មូលបត្រជាសាធារណៈទាំងអស់ត្រូវផ្តល់ នឹងបង្ហាញព័ត៌មានត្រឹមត្រូវទាន់ពេលវេលាដល់សាធារណៈជន ក៏ដូចជាវិនិយោគិនទូទៅ នូវរបាយការណ៍ផ្សេងៗដូចជាព័ត៌មានអំពីសកម្មភាពអាជីវកម្មផ្សេងៗអភិបាលកិច្ចសាជីវកម្ម និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនទៅតាមពេល វេលាកំណត់ ដែលត្រូវមានត្រួតពិនិត្យនិងទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការដោយគណៈកម្មការមូលបត្រតាមបណ្តារប្រទេសនីមួយៗ ដែលជាព័ត៌មានដែលសាធារណជន និងវិនិយោគិនអាចជឿទុកចិត្តបាន។
- ឱកាសក្នុងការវិនិយោគជាមួយនិងហានិភ័យទាប៖ ការវិនិយោគនៅក្នុងវិស័យមូលបត្រជាការវិនិយោគមួយដែលមានហានិភ័យទាបបំផុតសម្រាប់វិនិយោគិន។

១.៣.៦.២ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយ

- ការពង្រីកប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មតាមរយៈទីផ្សារមូលបត្រ៖ ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយនឹងមានលទ្ធភាពបង្កើនដើមទុនរបស់ខ្លួន។ ការចុះបញ្ជីបោះផ្សាយលក់មូលបត្រជាសាធារណៈជាមធ្យោបាយដ៏ល្អមួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មណាដែលមានតម្រូវការមូលធន (ទទួលបាននូវដើមទុនតាមតម្រូវការ និងមានរយៈពេលវែង) ក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្ម។
- ទទួលបានកេរ្តិ៍ឈ្មោះ៖ ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយនឹងត្រូវបានសាធារណៈជនទូទៅទទួលស្គាល់បានយ៉ាងទូលំទូលាយតាមរយៈការបោះផ្សាយលក់មូលបត្រជាសាធារណៈលើកដំបូង(IPO) ពីព្រោះនិយ័តករមូលបត្រផ្តល់ការអនុញ្ញាតឲ្យចុះបញ្ជីចំពោះតែក្រុមហ៊ុនណាដែលមានរឹងមាំផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និង មានគុណវុឌ្ឍិគ្រប់គ្រាន់តែប៉ុណ្ណោះដែលជាហេតុធ្វើឲ្យសាធារណៈជនទទួលស្គាល់នូវកេរ្តិ៍ឈ្មោះកិត្យានុភាព និងប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងបានល្អប្រសើររបស់ក្រុមហ៊ុន។
- ការទាក់ទាញបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាពខ្ពស់៖ ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយជាមួយក្រុមហ៊ុនដែលមានភាពខ្លាំងនិងរឹងមាំ ព្រមទាំងមានការទទួលស្គាល់ពីសាធារណៈជនទូទៅតាមរយៈការធ្វើ IPO ដែលមានភាព ទាក់ទាញដល់នាយកប្រតិបត្តិផ្សេងៗ និងបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាពខ្ពស់ឲ្យចូលរួមជាមួយក្រុមហ៊ុន បានច្រើន។

១.៣.៦.៣ សារៈសំខាន់នៃទីផ្សារមូលបត្រសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ

- កំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិ៖ ក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយអាចជំរុញការវិនិយោគបន្ថែមរបស់ខ្លួនបានតាមរយៈការបង្កើនទុនពីទីផ្សារមូលបត្រ (សម្រាប់អនុវត្តគម្រោងវិនិយោគដែលមានផលិតកម្មខ្ពស់ដែលអាចឈាន ទៅដល់ការបង្កើតមូលធន និងជំរុញឲ្យមាននូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ច)។
- ការប្រមូលផ្តុំទុន៖ ទីផ្សារមូលបត្រជាមធ្យោបាយមួយយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការប្រមូលផ្តុំដើមទុនតូចៗដែលនៅទំនេរយកមកប្រើប្រាស់បាន។ ដូច្នេះអ្នកដែលមានដើមទុននៅទំនេរតិច ត្រូវបានកៀងគរប្រមូលផ្តុំគ្នាដោយការវិនិយោគលើទីផ្សារមូលបត្រ ដើម្បីយកមូលធនទាំងនោះទៅប្រើប្រាស់នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច ដែលលំនាំនេះបានធ្វើឲ្យចរន្តសាច់ប្រាក់មានភាពរស់រវើកជាងការទុកសាច់ប្រាក់នៅមួយកន្លែង ឬ ការវិនិយោគជាមួយទ្រព្យដែលគ្មានផលិតកម្ម ដូចជាមាស ពេជ្រជាដើម។
- បង្កើតការងារ៖ ទន្ទឹមនឹងក្រុមហ៊ុនបោះផ្សាយទទួលបានទូលបន្ថែមសម្រាប់ពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន តម្រូវការបុគ្គលិកសម្រាប់បំពេញការងារបន្ថែមគឺ ពិតជាមិនអាចខ្វះបានដែលជាផ្នែកមួយជម្រុញឲ្យមានកំណើនឪកាសការងារនៅក្នុងស្រុកកើតឡើង ។²³

²³ <http://www.csx.com.kh/news/faq/listPosts.do?lang=kh&MNCD=7060&postId=6> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ខែឧសភាឆ្នាំ២០២៣

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅនៃកម្មក្រុមហ៊ុន Broker Jet

២.១ ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុន Broker jet

ក្រុមហ៊ុន Broker jet នៅពេលបច្ចុប្បន្នគឺត្រូវបានទទួលស្គាល់និយ័តកម្មលបត្រកម្ពុជា និងក្រសួង ពាណិជ្ជកម្មក្នុងការបើកដំណើរការទៅលើភាគហ៊ុនអន្តរជាតិ ទោះបីជាបច្ចុប្បន្នទីផ្សារនេះមិនទាន់មានភាពទូលំ ទូលាយ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនគឺចង់ផ្សព្វផ្សាយទៅលើទីផ្សារដើម្បីអោយប្រជាជនកម្ពុជាបានយល់ដឹងទៅលើវិស័យអន្តរ ជាតិ ។

២.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker jet

ក្រុមហ៊ុន Broker Jet គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលផ្តល់ជូនទៅលើវិស័យវិនិយោគ ហើយក៏ជាក្រុមហ៊ុនមួយ ដែលមានការរីកចម្រើនខ្លាំងជាងក្រុមហ៊ុននានា។ ក្រុមហ៊ុន Broker Jet ចាប់ផ្តើមដំណើរការអាជីវកម្មនៅ កម្ពុជាចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១៧ ហើយបច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុនមានជាជនជាតិខ្មែររហូតដល់ជាង ៩០% នៃបុគ្គលិកទាំង អស់នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ។

ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet រួមមាន ភាគហ៊ុន មាស ប្រេង និងស្តុកភាគហ៊ុន ដូចជា Google Facebook Tesla Alibaba ... ។ បន្ថែមពីនេះក្រុមហ៊ុនក៏មានសេវាកម្មល្អៗជាច្រើន ដើម្បី បង្ហាញជូនអតិថិជនផងដែរដែលអតិថិជននិងទទួលបានផលប្រយោជន៍ជាច្រើនអំពីក្រុមហ៊ុន ។

២.១.២ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ និង រូបសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុន Broker jet

២.១.២.១ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ

ការិយាល័យកណ្តាល

អាសយដ្ឋាន: ក្រុមហ៊ុន Broker Jet មានការិយាល័យកណ្តាលនៅជាន់ទី ១១ នៃអគារ Amass Tower នៅមហាវិថីព្រះត្រសក់ផ្អែម កែងផ្លូវ ២៧៨ ។

លេខទូរស័ព្ទ: ០៩៦ ៤៧៥ ៥០៦ ៤

សារអេឡិចត្រូនិច : support@brokerjet.com.kh

ក្រុមហ៊ុនមានសាខា៣ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

២.១.២.២ រូបសញ្ញា

រូបសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុនមានដូចជា Broker Jet គឺមានរូបឆ្មុតបីនៅកណ្តាលហើយមានពណ៌ស និង ពណ៌ក្រហមព្រមទាំងមានអក្សរ Broker Jet នៅខាងក្រោម។ រូបឆ្មុតទាំងបីនេះគឺ ដំណាងអោយការរីកចម្រើនទៅ

លើទីផ្សារហើយតំណាងអោយការឡើងចុះនៃទីផ្សារ ។



រូបសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet មានអត្ថន័យដូចខាងក្រោម -

- ទម្រង់ឆ្លុះបញ្ចាំង : តំណាងអោយទីផ្សារ មានការឡើងមានការចុះ នៃទីផ្សារអន្តរជាតិ
- រូបឆ្លុះពណ៌បាញ់ឡើង : តំណាងអោយថាមពលនៃការកើនឡើង
- អក្សរឬឈ្មោះ Broker Jet : មានអត្ថន័យថាជាឈ្មោះកណ្តាលឧបករណ៍និស្សន្ទក្នុងការប្រឹក្សា ជាមួយអតិថិជនទៅលើគម្លាតតម្លៃនៃភាគហ៊ុន។

២.២ ទស្សនៈវិស័យ និង បេសកកម្ម

២.២.១ ទស្សនៈវិស័យ

- ក្រុមហ៊ុនត្រូវបានទទួលស្គាល់តាមរយៈការផ្សព្វផ្សាយទីផ្សារភាគហ៊ុននៅកម្ពុជា
- ជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេនៅក្នុងផ្សារអន្តរជាតិក្នុងចំណោម ៣៦ ក្រុមហ៊ុននៅកម្ពុជា
- ក្រុមហ៊ុនដែលបម្រើសេវាកម្មល្អជូនអតិថិជន ហើយជួយអតិថិជនវិនិយោគរយៈពេលវែង
- ក្រុមហ៊ុនយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់បំផុត ជាមួយនិងវិជ្ជាជីវៈត្រឹមត្រូវក្នុងការបង្រៀនជូនអតិថិជន
- ជាក្រុមហ៊ុនដែលមានស្តង់ដារ និងជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ១ជារៀងរាល់ខែទៅលើការជួយដូរទៅលើទីផ្សារ ភាគហ៊ុន

២.២.២ បេសកកម្ម

ក្រុមហ៊ុន Broker Jet មានបេសកកម្មដូចជា-

- ផ្តល់ជូនទៅលើតម្រូវការរបស់អតិថិជនដោយផ្តល់នូវសេវាកម្មដ៏ល្អមួយជូនអតិថិជនដូចជាគុណភាព និង ពេលវេលាត្រឹមត្រូវមួយជាមួយអតិថិជន
- ផ្តល់ការផ្សព្វផ្សាយជូនអតិថិជនអោយប្រជាជនស្គាល់ច្រើន
- បង្កើតការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច

- បង្កើនផលចំណេញជូនអតិថិជនក្រុមហ៊ុនអោយបានខ្ពស់ ។

២.៣ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet នៅកម្ពុជា

នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន Broker Jet មានបុគ្គលិកបម្រើការនៅការិយាល័យកណ្តាល(Amass Tower Head Office) បែងចែកជាបីសាខា។ ហើយបុគ្គលិកដែលបានបម្រើការនៅតាមសាខានីមួយៗទាំងបីសាខារបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងបីកន្លែងសរុបមានចំនួន ១២០នាក់ ។

រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនBroker Jet ត្រូវបានបែងចែកជា៤ ផ្នែកធំៗ គឺប្រធានគ្រប់គ្រង អ្នកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ផ្នែករៀបចំឯកសារនិង ទីភ្នាក់ងារប្រឹក្សារយោបល់ជាមួយអតិថិជន(Marketing Promoter) ។

- **ប្រធានគ្រប់គ្រង៖** អភិវឌ្ឍទស្សនៈវិស័យនិងកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ក្រុមហ៊ុន តាមរយៈការប្រើប្រាស់មធ្យោបាយម៉ាយីដឹងផ្សេងៗ ក្នុងបរិស្ថានការប្រកួតប្រជែងថែមទាំង ប្រមូលវិភាគនិងប្រើប្រាស់ព័ត៌មាន។ ប្រធានផ្នែកនេះក៏ត្រូវធ្វើការ និង ទំនាក់ទំនងអោយមានប្រសិទ្ធភាព ជាមួយនិងគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់ក្នុងក្រុមហ៊ុនព្រមទាំងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ (ភ្នាក់ងារស្រាវជ្រាវ និង ផ្សព្វផ្សាយ ក្រុមហ៊ុន ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ) អាជ្ញាធរ។ល។ តួនាទីសំខាន់មួយទៀត គឺត្រូវចាត់ចែងថវិកាផ្សព្វផ្សាយ និងថវិកាទំនាក់ទំនង។ អ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកទីផ្សារគឺមានតួនាទីក្នុងការគិតពីយុទ្ធសាស្ត្រ គិតពីយុទ្ធនាការទីផ្សារ និងធ្វើការផ្សព្វផ្សាយយ៉ាងណាដើម្បីឲ្យមនុស្សស្គាល់ពីម៉ាកនៃផលិតផលរបស់ខ្លួនដែលកំពុងតែមានវត្តមាននៅលើទីផ្សារនេះ ដោយគ្រាន់តែអតិថិជនក្រឡេកឃើញភ្លាមគឺដឹងតែម្តងថា នេះជាផលិតផលរបស់ម៉ាកយីហោមួយណាជាដើម។

- **ចំពោះតួនាទីរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកទីផ្សារ៖** គាត់គឺជាអ្នកសម្រេចចិត្តថាតើកន្លែងណាគួរចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ពេលណាត្រូវចាប់ផ្តើមធ្វើវា ហើយវេទិកាណាដែលត្រូវធ្វើការផ្សព្វផ្សាយដើម្បីឲ្យមានអ្នកមើលច្រើនជាដើម។ចំពោះការធ្វើទីផ្សារនេះទៀតសោតគឺ តម្រូវឲ្យយើងមានភាពច្នៃប្រឌិត ចេះសង្កេតនិងវិភាគពីស្ថានភាពដែលមាននៅលើទីផ្សារ ស្វែងយល់ពីប្រភេទអតិថិជន និងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន ថាតើពួកគេត្រូវការផលិតផលបែបណា?? គុណភាពបែបណា?? តម្លៃប៉ុន្មាន?? និងចំនួនប៉ុន្មានជាដើម ជាពិសេសនោះគឺអ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារត្រូវស្វែងយល់ពីភាពខ្លាំងនិងខ្សោយរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែងក៏ដូចជាតាមដាននូវនិន្នាការថ្មីៗដែលកំពុងតែពេញនិយមនាពេលឥលូវៗនេះ។

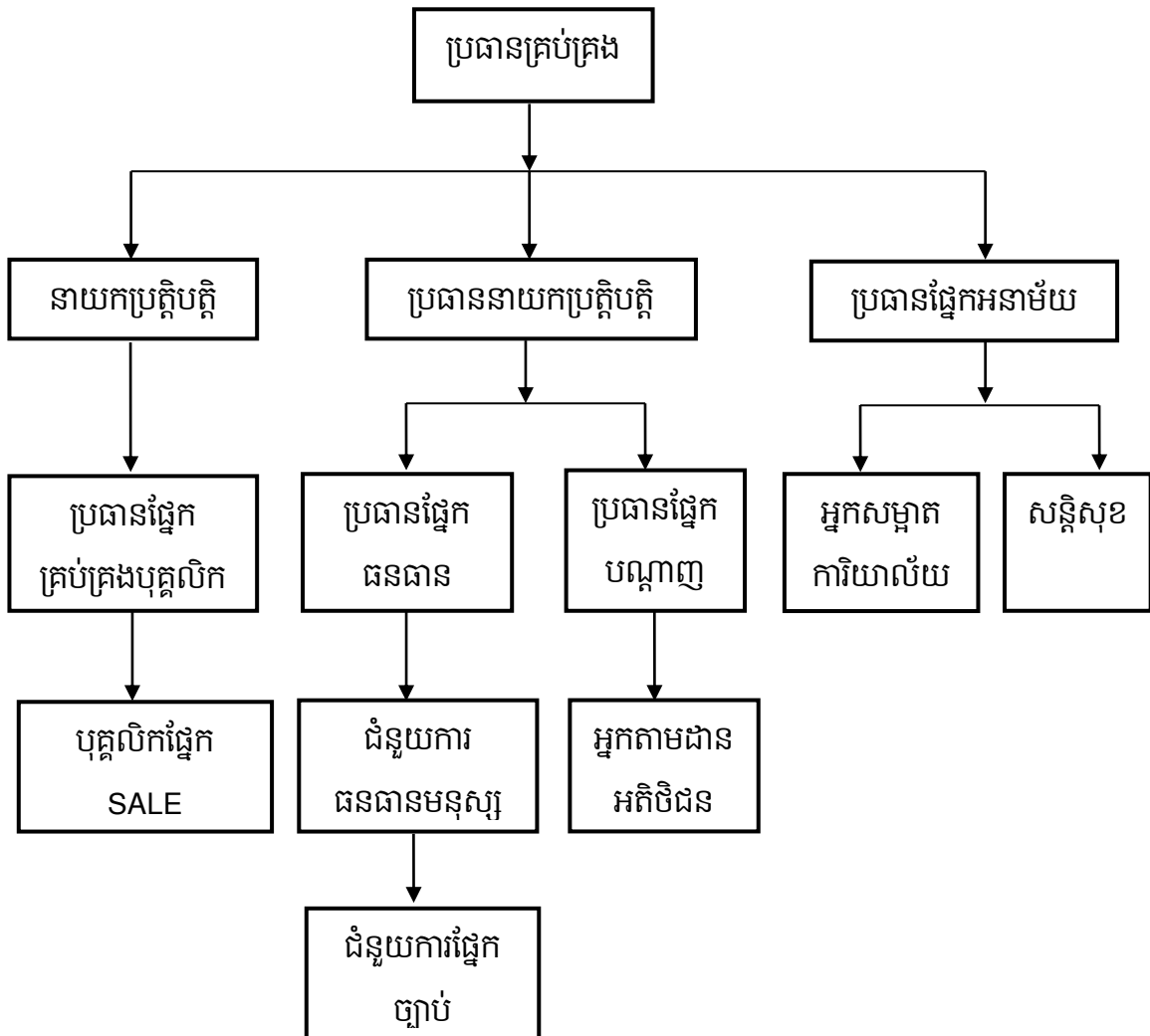
- **អ្នកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ៖** ទស្សនៈរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ គឺជាដំណើរការកំណត់ វាយតម្លៃ និងគ្រប់គ្រងហានិភ័យផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ច្បាប់ យុទ្ធសាស្ត្រ និងសុវត្ថិភាពចំពោះដើមទុន និងប្រាក់ចំណូលរបស់អតិថិជន។ ប្រសិនបើព្រឹត្តិការណ៍ដែលមិនបានមើលឃើញទុកជាមុនបានទាក់ទាញស្ថាប័នរបស់អ្នកដោយមិនដឹងខ្លួនផលប៉ះពាល់អាចមានតិចតួច ដូចជាផលប៉ះពាល់តិចតួចលើការចំណាយលើសរបស់អ្នក។ ទោះបីយ៉ាងណា

ក៏ដោយ នៅក្នុងសេណារីយ៉ូដែលអាក្រក់បំផុត វាអាចជាគ្រោះមហន្តរាយ និងមានផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរ ដូចជា បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុដ៏សំខាន់ ឬសូម្បីតែការបិទអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យក្រុមហ៊ុនត្រូវអនុវត្ត ធនធានដើម្បីកាត់បន្ថយតាមដាននិងគ្រប់គ្រងផលប៉ះពាល់នៃព្រឹត្តិការណ៍អវិជ្ជមានខណៈពេលដែលបង្កើនព្រឹត្តិ ការណ៍វិជ្ជមាន។ វិធីសាស្ត្រស្របគ្នាប្រព័ន្ធ និងរួមបញ្ចូលគ្នាចំពោះការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ អាចជួយកំណត់ពី របៀបល្អបំផុតដើម្បីកំណត់គ្រប់គ្រង និងកាត់បន្ថយហានិភ័យសំខាន់ៗ។

- **ផ្នែករៀបចំឯកសារ៖** មានតួនាទីក្នុងការធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងរវាងអតិថិជននិងក្រុមហ៊ុនដើម្បីអោយត្រូវស្តង់ដាររបស់ក្រុមហ៊ុន និងក៏ជាទំនុកចិត្តរបស់អតិថិជនផងដែរណាពេលដែលអតិថិជនចូលធ្វើការវិនិយោគជាមួយ ក្រុមហ៊ុន ។

- **ភ្នាក់ងារប្រឹក្សារយោបល់ជាមួយអតិថិជន (Marketing promoter) ៖** ទីប្រឹក្សាពាណិជ្ជកម្មគឺជាអ្នក លក់ប៉ុន្តែវាក៏មានច្រើនជាងនេះដែរព្រោះថាវាមិនត្រឹមតែត្រូវបានកំណត់ចំពោះការលក់ប៉ុណ្ណោះទេប៉ុន្តែវាស្វែងរក ដើម្បីទទួលបានពីអតិថិជននូវព័ត៌មានចាំបាច់ដើម្បីអាចផ្តល់ជូនផលិតផល ដែលសាកសមនឹងពួកគេផ្អែកលើ តម្រូវការរបស់ពួកគេ។ ទីប្រឹក្សាពាណិជ្ជកម្មក៏បំពេញតួនាទីពីរយ៉ាងនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនព្រោះបន្ថែមពីលើការផ្តល់ ព័ត៌មានមានប្រយោជន៍និងផ្តល់យោបល់ដល់អតិថិជនក្នុងពេលតែមួយទទួលបានទិន្នន័យពាក់ព័ន្ធដែលអាច ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយក្រុមហ៊ុនដើម្បីកែលម្អផលិតផលឬសេវាកម្មអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ យុទ្ធសាស្ត្រនិងទិដ្ឋភាព ដែលសំខាន់របស់ក្រុមហ៊ុនយើង។

➢ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet



ជំពូកទី៣

ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការមូលបត្រក្រុមហ៊ុន Broker Jet

៣.១. ការផ្សព្វផ្សាយទីផ្សារមូលបត្រ (លក្ខណៈពិសេសរបស់ក្រុមហ៊ុន)

លក្ខណៈពិសេសរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺចង់ផ្សព្វផ្សាយអំពីការវិនិយោគទៅលើទីផ្សារមូលបត្រអន្តរជាតិទៅកាន់អតិថិជន។ ដើម្បីអោយប្រជាជនកម្ពុជាមានភាពយល់ដឹងហើយក៏ដូចជាស្គាល់ទៅលើវិស័យវិនិយោគអន្តរជាតិអោយកាន់តែច្បាស់ និងជាពិសេសចង់អោយវិស័យមួយនេះមានភាពទូលំទូលាយក្នុងប្រទេសរបស់យើងអោយកាន់តែច្រើនជាងនេះ។ ហើយម្យ៉ាងវិញទៀតគឺក្រុមហ៊ុនមានការបង្រៀនជូនអតិថិជនទៅលើផ្នែកទីផ្សារមួយនេះដោយឥតគិតថ្លៃ។ ហើយនិងមានការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងម៉ត់ចត់ពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុន ទៅកាន់អតិថិជនទៅលើការបង្រៀនពួកគាត់ អោយយល់ដឹងអំពីវិស័យមូលបត្រអន្តរជាតិ ហើយវានិងមានភាពងាយស្រួលទៅដល់ប្រជាជនរបស់យើងក្នុងការវិនិយោគលើផ្នែកមួយនេះផងដែរ។ ហើយពួកគាត់ក៏មិនចាំបាច់ចំណាយពេលវេលាក៏ដូចជាចំណាយថវិការច្រើនដូចមុន ក្នុងការធ្វើដំណើរទៅដល់ក្រៅប្រទេសដើម្បីវិនិយោគនោះទេ។ ជាក់ស្តែងនៅប្រទេសកម្ពុជារបស់យើងផ្ទាល់ក៏ពួកគាត់អាចទិញទៅលើភាគហ៊ុននៅបរទេសបានដូចគ្នាដែរ។ ដោយការទិញលក់ទៅលើភាគហ៊ុននេះគឺយើងអាចធ្វើការទិញលក់តាមរយៈកម្មវិធីឧបករណ៍និស្សន្ទដែលកម្មវិធីមួយនេះគេអោយឈ្មោះថាភាសាអង់គ្លេសថា **Meta Trader 4** ដែលគេហៅកាត់ថា MT4។ ដែលនៅក្នុងកម្មវិធីនេះផ្ទាល់មានមុខទំនិញ និងស្តុកភាគហ៊ុនជាច្រើនសម្រាប់អោយអ្នកវិនិយោគិន អាចជ្រើសរើសទៅលើការវិនិយោគដែលគាត់ពេញចិត្ត។ ហើយនៅក្នុងកម្មវិធីនេះដែរភាគហ៊ុនដែលពេញនិយមជាងគេនៅពេលបច្ចុប្បន្នគឺ មាស ប្រេង Tesla និងApple ។

ជាមួយគ្នានេះដែរកម្មវិធីមួយនេះក៏មិនចំណាយពេលយូរទេក្នុងការបង្រៀនអតិថិជន អាចថាត្រឹមតែរយៈពេល១៥ - ៣០នាទី ពួកគាត់អាចនិងដឹងទៅលើការទិញលក់បែបណានិងផលចំណេញបែបណា។ ហើយការបង្រៀននេះដែរគឺពួកគាត់មិនតម្រូវអោយចំណាយថវិការទៅលើសេវាកម្មណាមួយទេ គឺខាងក្រុមហ៊ុនយើង និងបង្រៀនពួកគាត់ទៅលើគណនីសាកល្បងជាមុនសិនដើម្បីអោយពួកគាត់ច្បាស់ក្នុងការវិនិយោគ។នៅពេលដែលពួកគាត់យល់ដឹងអំពីការទិញលក់នៅក្នុងកម្មវិធីនេះអស់ហើយគាត់អាចស្នើរសុំបើកគណនីវិនិយោគជាមួយក្រុមហ៊ុនបានដោយគ្មានការគិតថ្លៃសេវាកម្ម។ បន្ទាប់ពីនោះពួកគាត់អាចមានសិទ្ធិពេញលេញ ក្នុងការវិនិយោគទៅលើភាគហ៊ុនដែលគាត់ពេញចិត្តបាន។

៣.២ ការចរចារទៅលើកញ្ចប់ដើមទុន

នៅពេលដែលអតិថិជនគាត់បានស្វែងយល់ទៅលើទីផ្សារភាគហ៊ុននេះហើយគាត់និងជជែកគ្នាជាមួយ

ក្រុមហ៊ុនថាដើមទុនប៉ុន្មានដែរ ដែលគាត់អាចធ្វើការវិនិយោគបានទៅលើទីផ្សារភាគហ៊ុនមួយនេះ។ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុននិងណែនាំទៅលើកញ្ចប់ដើមទុនមួយណាដែរអតិថិជនគាត់មានសមត្ថភាពអាចចូលរួមបាន ប៉ុន្តែសម្រាប់កញ្ចប់ដើមទុនដែរក្រុមហ៊ុនណែនាំអតិថិជនជូនអតិថិជនអាច ចាប់ពីដើមទុន១០០០\$ឡើងដែរជាដើមទុនមានសុវត្ថិភាពសម្រាប់ពួកគាត់ក្នុងការវិនិយោគ។ ប៉ុន្តែក្នុងកាលៈទេសៈណាមួយបើសិនជាអតិថិជនគាត់មិនមានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រាន់នោះទេ គាត់អាចស្នើសុំមកក្រុមហ៊ុនទៅលើដើមទុនណាដែរសមជាមួយសមត្ថភាពរបស់គាត់។ ហើយការចរចារបស់គាត់ជាមួយក្រុមហ៊ុនបើសិនជាក្រុមហ៊ុនគាត់ព្រមទទួលយកគឺ គាត់អាចវិនិយោគត្រឹមដើមទុនប៉ុន្មាននឹងបាន ក៏ប៉ុន្តែបើសិនក្រុមហ៊ុនមិនអនុញ្ញាតនោះទេគឺអតិថិជនមិនអាចវិនិយោគបាននោះទេពីព្រោះដើមទុនកាន់តែតិចហានិភ័យកាន់តែខ្ពស់ តែបើដើមទុនយើងខ្ពស់ហានិភ័យរបស់គាត់កាន់តែទាបហើយផលចំណេញរបស់គាត់ក៏ទទួលបានទៅតាមដើមទុនរបស់គាត់ផងដែរ។

៣.៣ ការការពារហានិភ័យ

ការវិនិយោគលើទីផ្សារភាគហ៊ុន អាចជាជម្រើសដ៏ប្រសើរមួយក្នុងការរកប្រាក់ចំណូលដោយសារវាអាចផ្តល់ឱ្យវិនិយោគិននូវប្រភពចំណូលបន្ថែម ឬហៅថា ចំណូលអកម្ម ដែលអាចជួយវិនិយោគិនសម្រេចគោលដៅសេរីភាពហិរញ្ញវត្ថុនាថ្ងៃអនាគតបានផងដែរ។ ជាការពិតណាស់ ការវិនិយោគទាំងអស់គឺសុទ្ធតែមានហានិភ័យប៉ុន្តែវានឹងត្រូវបានកាត់បន្ថយប្រសិនបើវិនិយោគិនជ្រើសរើសនូវវិធីសាស្ត្រត្រឹមត្រូវ។ ដូច្នោះដើម្បីបង្កើននូវឱកាសជោគជ័យការសិក្សាស្រាវជ្រាវអំពីកត្តាចម្បងមួយចំនួនរួមមាន កត្តាហានិភ័យចំណូលដែលយើងទាំងអស់គ្នាត្រូវដឹងពីក្រុមហ៊ុនឱ្យបានច្បាស់លាស់ជាមុនសិនមុនសម្រេចចិត្តវិនិយោគ គឺពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់។

ទៅលើការវិនិយោគនៅលើទីផ្សារភាគហ៊ុននេះផងដែរច្បាស់ណាស់មិនអាចទទួលបានផលចំណេញបាន ១០០% នោះទេតែងតែមានផលចំណេញ និង ខាតអាស្រ័យទៅលើការឡើងចុះនៃគម្លាត តម្លៃ និង សន្ទស្សន៍នៃភាគហ៊ុន ទើបបែបនេះហើយទើបក្រុមហ៊ុនតែងតែអោយអតិថិជនការពារនូវការនិក្ខយដែលអាចកើតមានឡើងចំពោះពួកគាត់គ្រប់ពេលវេលាជាពិសេសនៅពេលដែលតម្លៃភាគហ៊ុនមានការបម្រែបម្រួលខ្លាំង។ចំពោះការបម្រែបម្រួលនេះអតិថិជនត្រូវមានប្រុងប្រយ័ត្នខ្លាំងនៅពេលដែលអតិថិជនគ្មានការប្រុងប្រយ័ត្នវាអាចនឹងប្រឈមមុខនិងការខូចគណនី ឬអាចបាត់បង់សាច់ប្រាក់របស់គាត់តាមប្រការណាមួយ។ ហើយជាមួយគ្នានេះដែរដើម្បីការពារទៅលើហានិភ័យអតិថិជនគប្បីធ្វើតាមលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖

- អតិថិជនគួរទិញទំហំទំនិញទៅតាមសមត្ថភាពនៃដើមទុនរបស់គាត់បើសិនណាជាគាត់ទិញលើសកម្រិតនៃដើមទុនរបស់គាត់អាចអោយគាត់ប្រឈមមុខនឹងហានិភ័យក្នុងគណនីរបស់គាត់
- អតិថិជនត្រូវគោរពតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុនហើយបើសិនជាគាត់មិនគោរពទៅតាមស្តង់ដារ

របស់ក្រុមហ៊ុនទេតាតក់អាចជួបនិងហានិភ័យដូចគ្នា

- អតិថិជនត្រូវប្រើក្បាលជាមួយនិងអ្នកជំនាញទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនជាមុនសិនមុននិងធ្វើការទិញលក់ ករណីបើគាត់មិនបានពិភាក្សាជាមួយនិងអ្នកដែលមានជំនាញទេបើសិនជាមានបញ្ហាគាត់គឺនិង ទទួលខុសត្រូវដោយខ្លួនឯង
- ក្នុងករណីអតិថិជនការទិញលក់របស់គាត់មានការបម្រែបម្រួលខ្លាំងរហូតមានការឈានទៅដល់ ការជិតដាច់គណនីរបស់គាត់ គាត់អាចបន្ថែមដើមទុនទៀតដើម្បីការពារគណនីរបស់គាត់កុំអោយ មានការបាត់បង់គណនី។

៣.៤ ការតាមដានទៅលើវិនិយោគិន

ការតាមដានជាមួយអតិថិជនគឺជាផ្នែកសំខាន់មួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់យើង។ វាដើរតួនាទីយ៉ាង សំខាន់ក្នុងការកសាងទំនាក់ទំនងជ័រជងជាមួយអតិថិជនរបស់យើង និងបង្កើនលទ្ធភាពដែលពួកគេប្រើប្រាស់ នូវសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនយើង។ នៅពេលអ្នកតាមដាន អ្នកអាចដោះស្រាយរាល់កង្វល់ ឬ សំណួរដែលពួកគេ អាចមានដែលអាចជួយលុបបំបាត់ការសង្ស័យ ឬក៏ការស្ទាក់ស្ទើរដែលអោយពួកគេមានការជឿជាក់មកលើក្រុម ហ៊ុនយើង។ បើសិនជាយើងមិនយកចិត្តទុកដាក់លើអតិថិជនទេនោះវាអាចនាំឱ្យបាត់បង់ឱកាសដោយអតិថិ ជនអាចនិងគេនឹងទៅជ្រើសរើសដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់យើងមកជំនួសវិញ។ នៅពេលយើងតាមដានជាមួយ អតិថិជនយើងអាចដឹងពីចំណូលចិត្តរបស់ពួកគេ និងអ្វីដែលពួកគេកំពុងរំពឹងទុកពីក្រុមហ៊ុនយើង។ នៅពេល ដែលយើងអាចយល់ពីអ្វីដែលអតិថិជនរបស់យើងចង់បានហើយយើងក៏អាចផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវអ្វីដែលមានការចំ នេញផងដែរ។ ដែលផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវហេតុផលបន្ថែមទៀតដើម្បីទទួលបាននូវអ្វីដែលពួកគេចង់បាន។ ជាធម្មតា នៅពេលអតិថិជនចូលវិនិយោគជាមួយនិងក្រុមហ៊ុនគឺក្រុមហ៊ុននិងផ្តល់អ្នកជំនាញម្នាក់ ដែលគាត់មានតួនាទី ក្នុងការតាមដានការទិញលក់របស់អតិថិជនដើម្បីអោយអតិថិជនទទួលបានប្រាក់ចំណេញត្រឡប់មកវិញជា មួយនិងការវិភាគព័ត៌មាន និងព្រឹត្តិការណ៍សំខាន់ៗជូនទៅដល់អតិថិជនមើលទៅលើផលចំណេញនិងការខាត បង់របស់អតិថិជនដូចគ្នា។ បើសិនជាអតិថិជនវិនិយោគទទួលបានផលចំណេញនោះ អ្នកជំនាញ និងធ្វើការ ទំនាក់ទំនងទៅអតិថិជនតាមរយៈការតាមរយៈតាមទូរស័ព្ទដៃ ឬ តាមរយៈបណ្តាញសង្គមផ្សេងៗ ដើម្បីអោយ អតិថិជនចូលទៅបិទផលចំណេញមួយនោះ។ ហើយជាមួយគ្នានេះផងដែរយើងសិនជាមានការខាតបង់ក៏ខាងអ្នក ជំនាញរបស់យើងនិងទាក់ទងទៅអតិថិជនដូចគ្នាអោយគាត់មានការប្រុងប្រយ័ត្នលើការទិញលក់ភាគហ៊ុនរបស់ គាត់ដូចគ្នាផងដែរ។ អតិថិជននិងចងចាំអ្នកអស់មួយជីវិតសម្រាប់ការផ្តល់នូវសេវាកម្មអតិថិជនដ៏អស្ចារ្យ។

96% នៃអតិថិជនក៏យល់ស្របថាសេវាកម្មអតិថិជនគឺ ល្អដែលកំណត់ជម្រើសនៃការវិនិយោគរបស់ពួកគេ និង

ភាពស្មោះត្រង់ចំពោះអតិថិជនផងដែរ។ ដើម្បីតាមដានអតិថិជនអោយមានសុវត្ថិភាពផ្នែកតាមកត្តាដូចខាងក្រោម៖

- ការតាមដានជាប្រចាំដល់អតិថិជននឹងផ្តល់ឱកាសដើម្បីស្តាប់ និងចូលរួមប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព
- ការតាមដានអាចជាប្រភពដ៏ល្អមួយដើម្បីសួរអតិថិជនថា " អ្វីដែលពួកគេចង់បាននិងរំពឹងបន្ទាប់ " ។
- ជាធម្មតាអតិថិជនតែងតែចង់បានការឆ្លើយតបបែបលឿនៗ ពីក្រុមហ៊ុនតាមរយៈបណ្តាញទំនាក់ទំនងទៅកាន់អតិថិជនតាមរយៈបណ្តាញផ្សេងដូចជា អ៊ីមែល ទូរស័ព្ទ ឬប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមផ្សេងៗ
- ការខលតាមដានបន្ទាប់ពីនៅពេលដែលយើងបានណែនាំពីសេវាកម្មរបស់យើងទៅកាន់អតិថិជនគឺតែងតែមានការកើនឡើង ដូច្នោះយើងត្រូវតែព្យាយាមរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយគាត់អោយបានល្អ
- អតិថិជនបើសិនជាគាត់ទទួលសេវាកម្មមិនល្អពីក្រុមហ៊ុនយើងពេលនោះ គាត់នឹងចាប់ផ្តើមទៅរកក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀតដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់យើង។

៣.៥ ការដាក់សាច់ប្រាក់

អតិថិជនអាចធ្វើការទូទាត់សាច់ប្រាក់បានតាមរយៈធនាគារទាំង៤នៅកម្ពុជាដូចជា៖

- ABA Bank (ធនាគារ អេប៊ីអេ)
- Acleda Bank (ធនាគារ អេស៊ីលីដា)
- BIDC Bank (ធនាគារ ប៊ីអាយឌីស៊ី)
- Canadia Bank (ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា)

ជាធម្មតានៅពេលដែលអតិថិជនទូទាត់សាច់ប្រាក់តាមរយៈធនាគារទាំង៤នៅខាងលើរួចរាល់ហើយ អតិថិជនអាចថតរីកិយបត្រមកអោយក្រុមការងារដើម្បីធ្វើការផ្ទេរសាច់ប្រាក់ទាំងអស់នោះចូលទៅក្នុងគណនីវិនិយោគរបស់អតិថិជន ។

៣.៦ ការដកសាច់ប្រាក់ចំណេញ

ជាធម្មតានៅពេលដែលអតិថិជនទទួលបានផលចំណេញពីការវិនិយោគ អតិថិជនអាចស្នើសុំដកសាច់ប្រាក់ចំណេញតាមរយៈធនាគារ ABA , Acleda , BIDC និង Canadia ឬ អាចមកស្នើសុំដកដល់ក្រុមហ៊ុនបាន ។ ហើយការស្នើសុំដកសាច់ប្រាក់នេះមានលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖

- ឈ្មោះធនាគារ
- លេខគណនី
- ចំនួនទឹកប្រាក់ (រៀល ឬ ដុល្លារ)

- លេខសម្ងាត់របស់ប្រព័ន្ធជួញដូរចល័ត

***សម្គាល់៖** ចំពោះឈ្មោះគណនីជួញដូរ លេខគណនីជួញដូរ លេខអត្តសញ្ញាណវិនិយោគិន និងឈ្មោះគណនីធនាគារមិនអាចផ្លាស់ប្តូរបានទេ។

ចំពោះការដកសាច់ប្រាក់អ្នកវិនិយោគគិតត្រូវរងចាំចាប់ពីចម្លោះ ២៤ ម៉ោង ទៅ ៤៨ ម៉ោង ហើយលើកលែងថ្ងៃសៅរ៍ និងថ្ងៃអាទិត្យធានាគារអត់ធ្វើការ។

៣.៧ ការវិនិយោគព័ត៌មាន និង ខ្សែក្រាម

គំនូសតាងទីផ្សារភាគហ៊ុន ដែលជាញឹកញាប់ជាសំណួរសំខាន់ដែលវិនិយោគិនផ្សារហ៊ុន ប្រឈមមុខជាពិសេសអ្នកចាប់ផ្តើមដំបូង។ ការវិនិយោគភាគហ៊ុនទាមទារឱ្យមានការវិភាគជាមូលដ្ឋានរបស់ក្រុមហ៊ុននិងការវិភាគបច្ចេកទេសនៃតម្លៃភាគហ៊ុន។

ដូច្នេះប្រសិនបើអ្នកចង់វិនិយោគលើភាគហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុនជាក់លាក់មួយ ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនក្រុមគ្រប់គ្រងទិដ្ឋភាពប្រកួតប្រជែងជាដើមអាចជួយអ្នកឱ្យយល់ថាតើក្រុមហ៊ុនអាចទប់ទល់នឹងការប្រែប្រួលសេដ្ឋកិច្ចដែរឬទេ។

ដូចគ្នានេះផងដែរការវិភាគបច្ចេកទេសដែលរួមបញ្ចូលការអានតារាងភាគហ៊ុនជាចម្បងអាចជួយអ្នកមើលពីរបៀបដែលតម្លៃភាគហ៊ុនមានប្រតិកម្មចំពោះការផ្លាស់ប្តូរទីផ្សារតាមពេលវេលា និងកំណត់និន្នាការដែលអាចជួយអ្នកធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រកបដោយការយល់ដឹង។

នៅGrowsយើងយល់ថាការវិនិយោគភាគហ៊ុនគឺតម្រូវឱ្យមានការវិភាគយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្នអំពីតម្លៃភាគហ៊ុននិងផ្តល់ជូននូវជម្រើសតារាងកម្រិតខ្ពស់មួយចំនួន ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការអានតារាងនៅក្នុងទីផ្សារភាគហ៊ុន។ នៅពេលអ្នកស្វែងរកភាគហ៊ុននៅលើGrowsអ្នកត្រូវបានផ្តល់ជូនតារាងភាគហ៊ុនជាមូលដ្ឋានដូចបានបង្ហាញខាងក្រោម៖



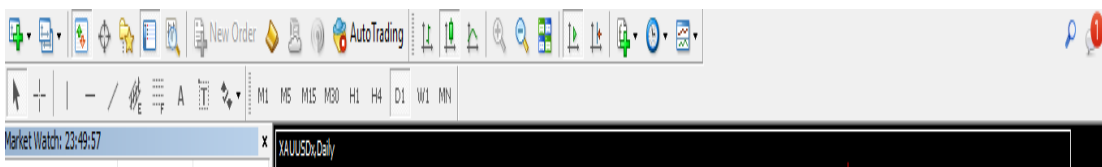
ដូចដែលអ្នកអាចមើលឃើញគំនូសតាងមូលដ្ឋានផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពជាក់ស្តែងនៃការអនុវត្តតម្លៃភាគហ៊ុន ក្នុងរយៈពេលដែលបានជ្រើសរើសជាមួយនឹងព័ត៌មាន និងជម្រើសដូចខាងក្រោម៖

- ចំនួនភាគទុនិកសរុបនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន
- តម្លៃភាគហ៊ុនបច្ចុប្បន្ន
- ជម្រើសនៃប្រភេទគំនូសតាងពីរ
- គំនូសតាងបន្ទាត់ និងគំនូសតាងជើងទៀន
- ជម្រើសរវាងការអនុវត្តភាគហ៊ុននៅលើផ្សារហ៊ុនពីរ NSE និង BSE
- រយៈពេលដែលអ្នកចង់ឃើញដំណើរការនៃតម្លៃភាគហ៊ុន
- មួយថ្ងៃ (1D)
- មួយសប្តាហ៍ (1W)
- មួយខែ (1M)
- មួយឆ្នាំ (1Y)
- បីឆ្នាំ (3Y)
- ប្រាំឆ្នាំ (5Y) ។
- ផ្អែកលើរយៈពេលដែលបានជ្រើសរើស ការបាត់បង់ ឬទទួលបានភាគរយ
- ជម្រើសគំនូសតាងកម្រិតខ្ពស់

ទិដ្ឋភាពជាមូលដ្ឋាននេះផ្តល់នូវការក្រឡេកមើលយ៉ាងរហ័សនូវចលនាតម្លៃដោយផ្អែកលើតម្រូវការនិង ការផ្គត់ផ្គង់នៃភាគហ៊ុន។ សម្រាប់ការវិភាគលម្អិតបន្ថែមទៀតអ្នកអាចចុចលើជម្រើសកម្រិតខ្ពស់។

៣.៧.១ តម្លៃភាគហ៊ុន

នៅផ្នែកខាងលើនៃអេក្រង់អ្នកអាចឃើញឈ្មោះភាគហ៊ុន និងតម្លៃភាគហ៊ុនបច្ចុប្បន្ន។ ប្រសិនបើអ្នកកំ ពុងមើលតារាងបន្ទាប់ពីម៉ោងទីផ្សារនោះ វានឹងបង្ហាញតម្លៃភាគហ៊ុននៅពេលបិទថ្ងៃជួញដូរមុន។



៣.៧.២ រយៈពេល

នៅផ្នែកខាងក្រោមនៃអេក្រង់ អ្នកអាចជ្រើសរើសរយៈពេលដែលអ្នកចង់ពិនិត្យមើលដំណើរការនៃភាគ

ហ៊ិន។ មានតម្លៃកំណត់ជាមុននៅទីនេះ៖

- មួយថ្ងៃ (1D)
- មួយសប្តាហ៍ (1W)
- មួយខែ (1M)
- មួយឆ្នាំ (1Y)
- បីប្រាំឆ្នាំ

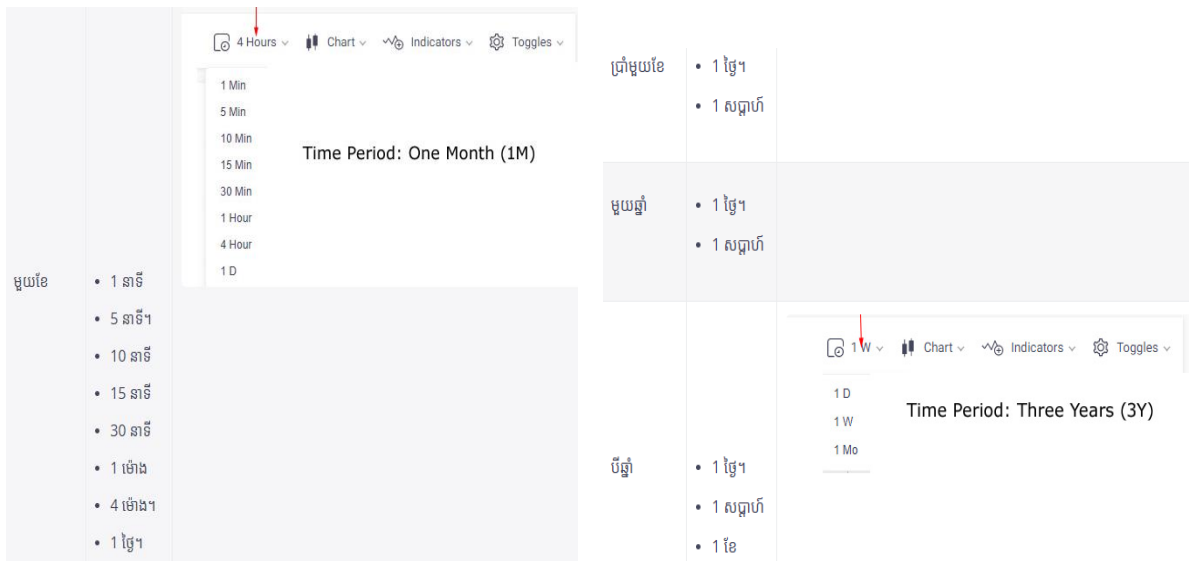


រយៈពេលទាំងនេះនីមួយៗអាចត្រូវបានប្រើដោយផ្អែកលើប្រភេទនៃការស្រាវជ្រាវដែលអ្នកកំពុងធ្វើទាក់ទងនឹងភាគហ៊ិន។ ឧទាហរណ៍ ឈ្នួញកណ្តាលអាចជ្រើសរើស 1D ឬ 1W ដើម្បីវាយតម្លៃប្រតិបត្តិការថ្មីរបស់ភាគហ៊ិន និង ធ្វើការសម្រេចចិត្តលើការជួញដូរ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វិនិយោគិនរយៈពេលវែងចង់មើលរយៈពេល ៣ - ៥ ឆ្នាំដើម្បីវាយតម្លៃដំណើរការនៃភាគហ៊ិននៅទូទាំងវដ្តទីផ្សារផ្សេងៗគ្នា។

៣.៧.៣ ចន្លោះពេល

នៅពេលដែលអ្នកបានជ្រើសរើសរយៈពេលនោះអ្នកក៏ត្រូវជ្រើសរើសចន្លោះពេលដែលអ្នកត្រូវការតារាងដែលបានគ្រោងទុក។ ឧទាហរណ៍ប្រសិនបើអ្នកជ្រើសរើសរយៈពេលជាមួយថ្ងៃ នោះអ្នកត្រូវកំណត់ថាតើអ្នកចង់ឱ្យចំណុចទិន្នន័យត្រូវបានគ្រោងជាច្រើនរាល់ ៥នាទី ១០នាទី ១៥នាទី ៣០នាទី ១ម៉ោង ឬ៤ម៉ោង។ នេះគឺជាតារាងនៃចន្លោះពេលដែលមានក្នុងចន្លោះពេល៖

រយៈពេល	ចន្លោះពេល	រូបថតអេក្រង
មួយថ្ងៃ	<ul style="list-style-type: none"> • 1 នាទី • 5 នាទី • 10 នាទី • 15 នាទី • 30 នាទី • 1 ម៉ោង • 4 ម៉ោង 	
មួយសប្តាហ៍	<ul style="list-style-type: none"> • 1 នាទី • 5 នាទី • 10 នាទី • 15 នាទី • 30 នាទី • 1 ម៉ោង • 4 ម៉ោង • 1 ថ្ងៃ 	



៣.៧.៤ តម្លៃ

ចូរនិយាយថាអ្នកជ្រើសរើសរយៈពេលនៃមួយថ្ងៃ និងចន្លោះពេលប្រាំនាទី។ គំនូសតាងភាគហ៊ុននឹងត្រូវបានគ្រោងដោយប្រើព័ត៌មានលម្អិតអំពីតម្លៃសម្រាប់រាល់ចន្លោះពេល។ ដូច្នេះហើយ អ្នកនឹងមានចំណុចតម្លៃបួនសម្រាប់ចន្លោះពេលនីមួយៗ ដូចជាតម្លៃបើក តម្លៃបិទ តម្លៃខ្ពស់បំផុត និងតម្លៃទាបបំផុតនៃភាគហ៊ុន។ នេះអាចមានប្រយោជន៍សម្រាប់ពាណិជ្ជករព្រោះវាអាចផ្តល់នូវការយល់ដឹងអំពីការប្រែប្រួលនៃតម្លៃភាគហ៊ុនក្នុងរយៈពេលដែលបានផ្តល់ឱ្យនៅគ្រប់ចន្លោះពេល។ ជាឧទាហរណ៍អ្នកអាចមើលតារាងភាគហ៊ុនសម្រាប់ថ្ងៃមុនជាមួយនឹងចន្លោះពេលប្រាំនាទីដើម្បីវាស់ស្ទង់ភាពប្រែប្រួលនៃតម្លៃពេញមួយថ្ងៃ។ អ្នកអាចវិភាគរយៈពេលជាច្រើនថ្ងៃជាប់ៗគ្នា និងសង្កេតមើលនិន្នាការដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តពាណិជ្ជកម្មដ៏ឆ្លាតវៃ។



ប្រសិនបើតម្លៃត្រូវបានសរសេរជាពណ៌បៃតង នោះវាបង្ហាញថាសម្រាប់ចន្លោះពេលដែលបានផ្តល់ឱ្យ តម្លៃភាគហ៊ុននៅចុងបញ្ចប់នៃចន្លោះពេលគឺខ្ពស់ជាងពេលចាប់ផ្តើម។ ឧទាហរណ៍ ឧបមាថាអ្នកជ្រើសរើសចន្លោះពេល៥នាទី ហើយកំពុងមើលម៉ោង ១១:៣០ ដល់ ១១:៣៥។ ប្រសិនបើតម្លៃភាគហ៊ុននៅ ១១:៣៥ គឺ

Rs.100 ហើយនៅ ១១:៣៥ គឺ Rs.105 នោះតម្លៃទាំងអស់នឹងត្រូវបានសរសេរជាពណ៌បៃតង ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រសិនបើតម្លៃនៅតម្លៃ ១១:៣៥ គឺ Rs.95 នោះតម្លៃទាំងអស់នឹងត្រូវបានសរសេរជាពណ៌ក្រហម ។ អាស្រ័យហេតុនេះអ្នកអាចវាយតម្លៃដំណើរការភាគហ៊ុនបានយ៉ាងឆាប់រហ័សក្នុងចន្លោះពេលនីមួយៗ ដោយមើលការផ្លាស់ប្តូរពណ៌។

៣.៧.៥ បរិមាណ

នៅខាងក្រោមផ្នែកតម្លៃ អ្នកមានជម្រើសដែលអាចចុចបានដើម្បីវាយតម្លៃបរិមាណប្រតិបត្តិការនៃភាគហ៊ុននោះ។ ដរាបណាអ្នកចុចវាគំនូសតាងបារមួយនឹងលេចឡើងនៅផ្នែកខាងក្រោមនៃតំបន់គំនូសតាង ដែលបង្ហាញបរិមាណជួញដូរសម្រាប់រយៈពេលដែលបានជ្រើសរើស ។ កម្ពស់របារតំណាងឱ្យកម្រិតសំឡេង។ ដូច្នេះរបារខ្ពស់មានន័យថាបរិមាណកាន់តែច្រើននិងផ្ទុយមកវិញ។ នេះជាការមើលយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅផ្នែកកម្រិតសំឡេង៖

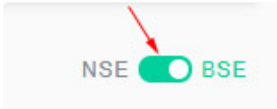


អ្នកក៏អាចឃើញថារបារមានពណ៌បៃតង និងក្រហម។ របារបរិមាណពណ៌បៃតងមានន័យថាភាគហ៊ុនបានបិទខ្ពស់ជាងនៅក្នុងចន្លោះពេលនោះបើប្រៀបធៀបទៅនឹងការបិទចន្លោះពេលមុន។ របារបរិមាណពណ៌ក្រហមមានន័យថាភាគហ៊ុនបានបិទទាបជាងកំឡុងពេលបច្ចុប្បន្នធៀបនឹងចន្លោះពេលមុន។ ដូច្នេះរបារបរិមាណពណ៌បៃតងខ្ពស់មានន័យថាចន្លោះពេលដែលភាគហ៊ុនបានបិទខ្ពស់ជាងចន្លោះពេលមុនជាមួយ នឹង បរិមាណជួញដូរខ្ពស់ ដែលជាសញ្ញានៃមនោសញ្ចេតនាវិនិយោគិនសុទ្ធជឺនិយមចំពោះភាគហ៊ុននោះ។ វាជារឿងសំខាន់ដែលត្រូវចងចាំថា ពេលខ្លះវាអាចមានភាពខុសប្លែកគ្នានៅក្នុងពណ៌នៃរបារកម្រិតសំឡេង និង របារតម្លៃ /

ចំណុច / បន្ទាត់។ នេះអាចកើតឡើងនៅពេលដែលតម្លៃភាគហ៊ុនខ្ពស់ជាងចន្លោះពេលមុន ប៉ុន្តែបានធ្លាក់ប្តូរ ទាបជាងតម្លៃបើក។

៣.៧.៦ ផ្សារហ៊ុន

នៅជ្រុងខាងក្រោមខាងស្តាំនៃអក្រុង មានប៊ូតុងមួយដើម្បីប្តូររវាងផ្សារហ៊ុនជាតិ (NSE) និងផ្សារហ៊ុន Bombay (BSE)។ អ្នកអាចមើលចលនាតម្លៃនៅលើការធ្លាក់ប្តូរដែលអ្នកវិនិយោគនៅក្នុង។

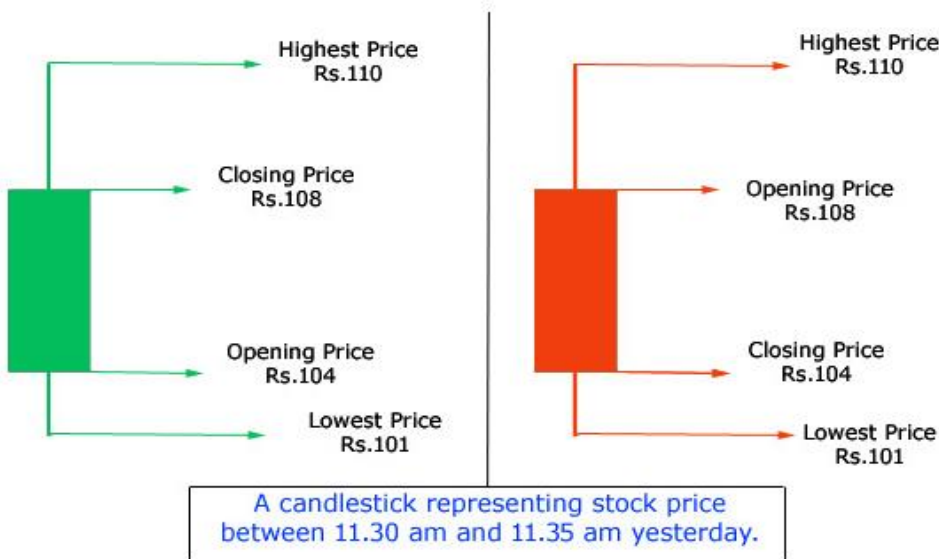


នៅលើម៉ឺនុយកំពូលអ្នកមានជម្រើសមួយដើម្បីជ្រើសរើសរចនាប័ទ្មគំនូសតាងពីជួរនៃជម្រើសដែលបាន រាយបញ្ជី។ អ្នកត្រូវជ្រើសរើសប្រភេទគំនូសតាងដោយផ្អែកលើព័ត៌មានដែលអ្នកកំពុងស្វែងរក។ នេះគឺជាបញ្ជីនៃ ជម្រើសដែលមាន។

៣.៧.៧ រចនាប័ទ្មគំនូសតាង

ក. ទៀន

ទៀន ឬ ជើងចង្កៀងគឺជាតំណាងដ៏អស្ចារ្យនៃការប្រែប្រួលនៃតម្លៃភាគហ៊ុន។ ពាណិជ្ជករប្រើវាដើម្បី កំណត់និន្នាការ និង ប៉ាន់ប្រមាណទិសដៅដែលតម្លៃភាគហ៊ុនអាចទទួលយកក្នុងរយៈពេលជំនឿ។ ទាំងនេះគឺជា ការពេញនិយមយ៉ាងខ្លាំងក្នុងចំណោមពាណិជ្ជករ និងអ្នកវិនិយោគ ខណៈដែលពួកគេរងចាំព័ត៌មានជាច្រើន នៅក្នុងពួកគេ។ ទៀននីមួយៗមានបីផ្នែកគឺ រាងកាយ ស្រមោលខាងក្រោម និងស្រមោលខាងលើ។ ដូចគ្នានេះ ផងដែរ ជើងចង្កៀងនីមួយៗផ្តល់នូវតំណាងដែលមើលឃើញនៃតម្លៃបើក តម្លៃបិទ តម្លៃខ្ពស់បំផុត និង តម្លៃទាប បំផុតនៃចន្លោះពេលដែលវាតំណាង។ នេះជាឧទាហរណ៍មួយ៖



ដូចដែលអ្នកអាចឃើញជើងចង្កៀងតែមួយបង្ហាញពីតំរូវការអំពីទិដ្ឋភាពផ្សេងៗ នៃតម្លៃភាគហ៊ុន។ នៅពេលមើលក្នុងរយៈពេលមួយនេះអាចជាព័ត៌មានដ៏សម្បូរបែបសម្រាប់ពាណិជ្ជករ ឬ វិនិយោគិន ។

នេះជារបៀបដែលអ្នកអាចអានតារាងជើងទៀន៖

- រាងកាយតំណាងឱ្យតម្លៃបើក និងបិទនៃភាគហ៊ុន។ ប្រសិនបើជាវាពណ៌ក្រហមនោះភាគហ៊ុនបានបិទទាបជាងតម្លៃបើករបស់វា។ ម្យ៉ាងវិញទៀតប្រសិនបើវាមានពណ៌បៃតងនោះតម្លៃបិទគឺខ្ពស់ជាងតម្លៃបើក។ ប្រសិនបើអ្នកក្រឡេកមើល មួយសប្តាហ៍ / ខែ / ឆ្នាំ ចំនួនពណ៌ក្រហមជាប់ៗគ្នាច្រើនបង្ហាញថាភាគហ៊ុនកំពុងធ្លាក់ចុះ ហើយពណ៌បៃតងជាប់ៗគ្នាបង្ហាញពីការកើនឡើងតម្លៃថេរ។
- ស្រមោលខាងលើ និងខាងក្រោមរាងកាយតំណាងឱ្យខ្ពស់ និងទាបក្នុងចន្លោះពេល ។ ស្រមោលខាងលើខ្លីនៅលើទៀនពណ៌ក្រហមមានន័យថាភាគហ៊ុនបានបើកនៅជិតកម្រិតខ្ពស់នៃចន្លោះពេល ក៏ប៉ុន្តែបិទទាបជាង។ ម្យ៉ាងវិញទៀតស្រមោលខាងលើខ្លីនៅលើទៀនពណ៌បៃតងមានន័យថាភាគហ៊ុនបានបិទជិតកម្រិតខ្ពស់នៃចន្លោះពេល។

មានគំរូផ្សេងៗនៅក្នុងតារាងជើងទៀនដែលអាចជួយអ្នកកំណត់និទ្ទាការបានយ៉ាងងាយស្រួល។

ខ. ទៀនប្រហោង

ខណៈពេលដែលនៅក្នុងគំនូសតាងជើងទៀនស្តង់ដារ ទៀនទាំងអស់មានពណ៌ គំនូសតាងជើងចង្កៀងប្រហោងប្រើគុណលក្ខណៈបំពេញ និងពណ៌ផ្សេងគ្នាដើម្បីបង្ហាញពីវិបាកនៃតម្លៃភាគហ៊ុន។ នេះជាអ្វីដែលគំនូសតាងជើងចង្កៀងប្រហោងមើលទៅដូច៖



ដូចដែលអ្នកអាចឃើញមានប្រភេទផ្សេងគ្នានៃទៀននៅក្នុងតារាងនេះ៖

ប្រភេទនៃទៀន	ការពិពណ៌នា	រូបភាព
រឹង	តម្លៃបិទគឺ ទាប ជាងតម្លៃបើក	
HOLLOW	តម្លៃបិទគឺ ខ្ពស់ ជាងតម្លៃបើក	

ក្រហម	តម្លៃបិទរបស់ទៀនបច្ចុប្បន្នគឺ ទាប ជាងតម្លៃបិទរបស់ទៀនមុន។	
ខៀវ	តម្លៃបិទរបស់ទៀនបច្ចុប្បន្នគឺដូចគ្នានឹងតម្លៃបិទរបស់ទៀនមុនដែរ។	

ពណ៌នៃទៀន	ការពិពណ៌នា	រូបភាព
បៃតង	តម្លៃបិទរបស់ទៀនបច្ចុប្បន្នគឺ ខ្ពស់ ជាងតម្លៃបិទរបស់ទៀនមុន។	

ដូច្នោះហើយ អ្នកនឹងមានប្រភេទផ្សេងគ្នានៃទៀននៅក្នុងតារាងដើមទៀនប្រហោង៖

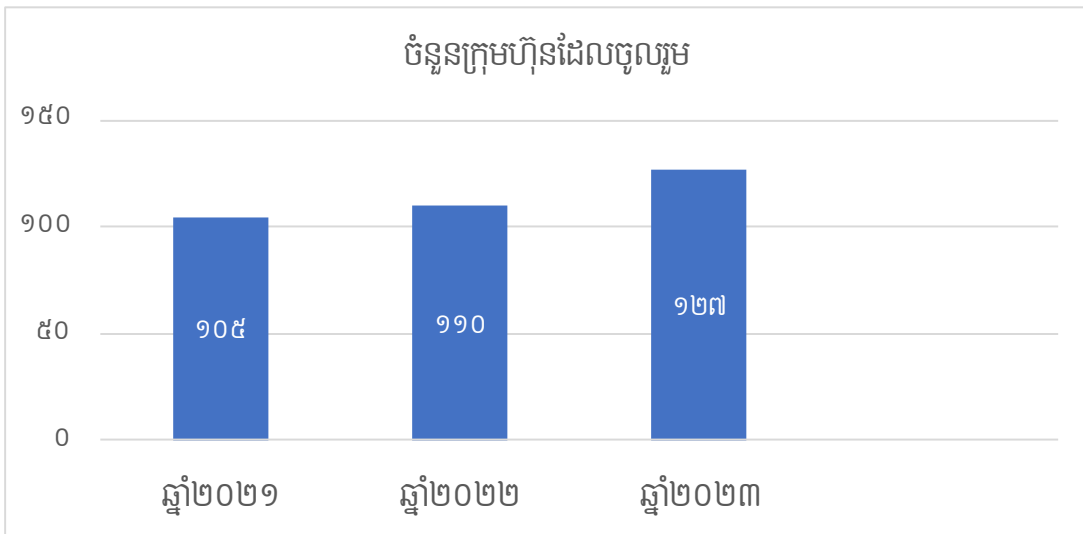
	<p>ទៀនក្រហមរឹង</p> <ul style="list-style-type: none"> • តម្លៃបិទ < តម្លៃបើក • តម្លៃបិទបច្ចុប្បន្ន < តម្លៃបិទចន្លោះពេលមុន។ <p>ជាធម្មតា បង្ហាញពីការធ្លាក់ចុះតម្លៃ។</p>		<p>ទៀនពណ៌បៃតងរឹង</p> <ul style="list-style-type: none"> • តម្លៃបិទ < តម្លៃបើក • តម្លៃបិទបច្ចុប្បន្ន > តម្លៃបិទចន្លោះពេលមុន។ <p>ជាធម្មតា បង្ហាញពីនិរន្តរភាពនៃការកើនឡើងតម្លៃ ប៉ុន្តែការធ្លាក់ចុះនៃតម្លៃក្នុងចន្លោះពេលបច្ចុប្បន្ន។</p>
	<p>HOLLOW ទៀនក្រហម</p> <ul style="list-style-type: none"> • តម្លៃបិទ > តម្លៃបើក • តម្លៃបិទបច្ចុប្បន្ន < តម្លៃបិទចន្លោះពេលមុន។ <p>ជាធម្មតា បង្ហាញពីនិរន្តរភាពនៃការធ្លាក់ចុះតម្លៃជាមួយនឹងការកើនឡើងតម្លៃនៅក្នុងចន្លោះពេលបច្ចុប្បន្ន។</p>		<p>ទៀនពណ៌បៃតង HOLLOW</p> <ul style="list-style-type: none"> • តម្លៃបិទ > តម្លៃបើក • តម្លៃបិទបច្ចុប្បន្ន > តម្លៃបិទចន្លោះពេលមុន។ <p>ជាធម្មតា បង្ហាញពីនិរន្តរភាពនៃការកើនឡើងតម្លៃ។</p>
	<p>ទៀនពណ៌ខៀវរឹង</p> <ul style="list-style-type: none"> • តម្លៃបិទ < តម្លៃបើក • តម្លៃបិទបច្ចុប្បន្ន = តម្លៃបិទចន្លោះពេលមុន។ <p>អ្នកត្រូវមើលចន្លោះពេលបន្ថែមទៀតដើម្បីកំណត់អត្តសញ្ញាណនិរន្តរភាពមួយ។ នេះគឺជាការឱ្យចលនាតម្លៃរយៈពេលវែង។</p>		<p>ទៀនពណ៌ខៀវ HOLLOW</p> <ul style="list-style-type: none"> • តម្លៃបិទ > តម្លៃបើក • តម្លៃបិទបច្ចុប្បន្ន = តម្លៃបិទចន្លោះពេលមុន។

៣.៨ ការវិភាគទិន្នន័យវិភាគភាគហ៊ុន

៣.៨.១ តារាងវិភាគទិន្នន័យលើក្រុមហ៊ុនដែលបានវិនិយោគ

ឆ្នាំ \ ក្រុមហ៊ុន	ចំនួនក្រុមហ៊ុន	បម្រែបម្រួលគិតជាភាគរយ (%)
ឆ្នាំ២០២១	១០៥ ក្រុមហ៊ុន	-
ឆ្នាំ២០២២	១១០ ក្រុមហ៊ុន	៤.៧៦ %
ឆ្នាំ២០២៣	១២៧ ក្រុមហ៊ុន	១៥.៤៥ %

ការវិភាគជាក្រាប



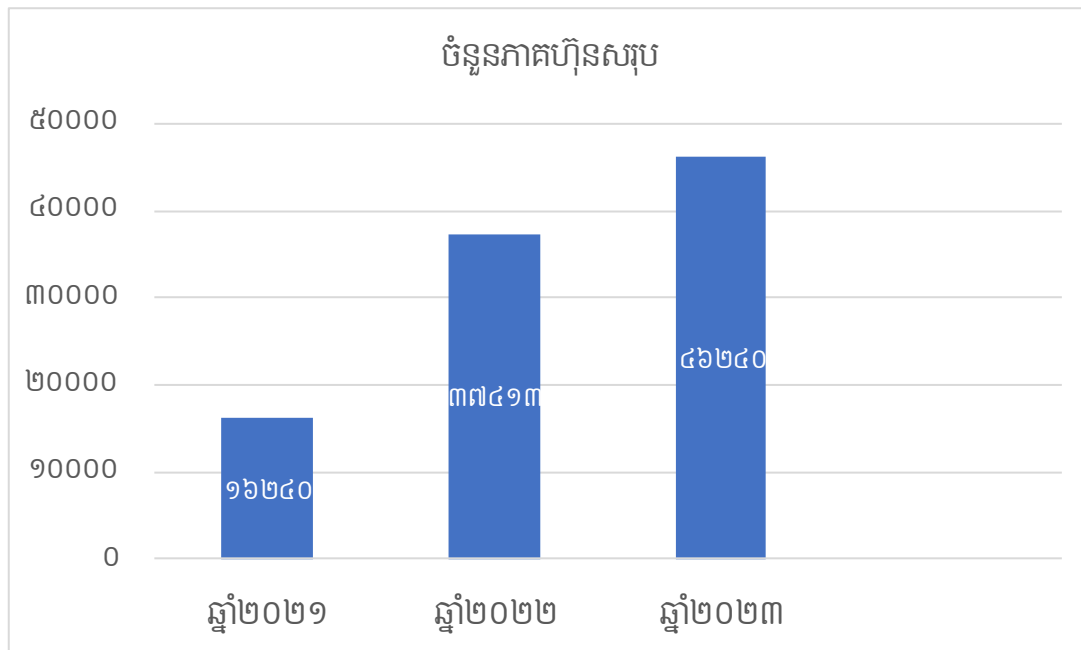
យោងតាមទិន្នន័យខាងលើចំនួនក្រុមហ៊ុនដែលបានចូលរួមរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយចាប់ពីឆ្នាំ២០២១ ដល់ឆ្នាំ២០២៣ គឺមានចំនួន

- ឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ១០៥ក្រុមហ៊ុន
- ឆ្នាំ២០២២ មានចំនួន ១១០ក្រុមហ៊ុន
- ឆ្នាំ២០២៣ មានចំនួន ១២៧ក្រុមហ៊ុន ។

៣.៤.២ តារាងវិភាគទិន្នន័យលើភាគហ៊ុនដែលបានវិនិយោគ

ក្រុមហ៊ុន ឆ្នាំ	ចំនួនភាគហ៊ុន	បម្រែបម្រួលគិតជាភាគរយ (%)
ឆ្នាំ២០២១	១៦២៤០ ភាគហ៊ុន	—
ឆ្នាំ២០២២	៣៧៤១៣ ភាគហ៊ុន	១៣០.៣៧ %
ឆ្នាំ២០២៣	៤៦២៤០ ភាគហ៊ុន	២៣.៥៩ %

ការវិភាគជាក្រាប



- ភាគហ៊ុនដែលអតិថិជនវិនិយោគក្នុងឆ្នាំ ២០២១ មានចំនួន ១៦២៤០ ភាគហ៊ុន
- ភាគហ៊ុនដែលអតិថិជនវិនិយោគក្នុងឆ្នាំ ២០២២ មានចំនួន ៣៧៤១៣ ភាគហ៊ុន
- ភាគហ៊ុនដែលអតិថិជនវិនិយោគក្នុងឆ្នាំ ២០២៣ មានចំនួន ៤៦២៤០ ភាគហ៊ុន។

តាមរយៈទិន្នន័យខាងលើបានបង្ហាញអោយឃើញថាក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយចាប់ពីឆ្នាំ ២០២១ ដល់ ២០២៣ គឺមានការកើនឡើងអ្នកវិនិយោគជាលំដាប់ ជាពិសេសនៅក្នុងបីឆ្នាំចុងក្រោយ គឺមានការទិញនិង

លក់ពីសំណាក់អតិថិជនជាច្រើន។ ហើយភាគហ៊ុនដែលលក់ដាច់ជាងគេប្រចាំក្រុមហ៊ុនមានដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុន Apple
- ក្រុមហ៊ុន Tesla
- ក្រុមហ៊ុន Alibaba

ទិន្នន័យនៃក្រុមហ៊ុននីមួយៗមានដូចខាងក្រោម៖

- ក្រុមហ៊ុនApple មានទិន្នន័យជួយដូរសរុបក្នុងឆ្នាំ២០២៣ សរុប១៣២៣២ភាគហ៊ុន
- ក្រុមហ៊ុនTesla មានទិន្នន័យជួយដូរសរុបក្នុងឆ្នាំ២០២៣ សរុប១២៤៧៨ភាគហ៊ុន
- ក្រុមហ៊ុនAlibaba មានទិន្នន័យជួយដូរសរុបក្នុងឆ្នាំ២០២៣ សរុប១០៤៥៥ភាគហ៊ុន។²⁴

²⁴ <http://www.brokerjet.com.kh/news/faq/listPosts.6>

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និង ការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

បន្ទាប់ពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវជាមួយក្រុមហ៊ុន Broker Jet ទៅលើប្រធានបទ ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន Broker Jet ។ យើងសង្កេតឃើញថាក្រុមហ៊ុន Broker Jet មានអាយុកាលនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជារយៈពេល៧ឆ្នាំមកហើយទៅលើវិស័យទីផ្សារភាគហ៊ុន។ ហើយពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំមានក្រុមហ៊ុនចូលរួមជាមួយជាបន្តបន្ទាប់ដែលជាក់ស្តែងនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១មានក្រុមហ៊ុនចំនួន១០៥ក្រុមហ៊ុន ហើយឆ្នាំ២០២២មានក្រុមហ៊ុន១១០ និងឆ្នាំ២០២៣មាន ១២៧ក្រុមហ៊ុនចូលរួម។ ហើយក្នុងឆ្នាំ២០២៣នេះភាគហ៊ុនដែលលក់ដាច់ជាងគេគឺភាគហ៊ុន Apple មានចំនួន១៣២៣២ ស្តើនិង៩០%នៃភាគហ៊ុន ភាគហ៊ុន Tesla មានចំនួន ១២៤៧៨ ស្តើនិង ៨៨%នៃភាគហ៊ុន និងភាគហ៊ុន Alibaba មានចំនួន ១០៤៥៥ ស្តើនិង៨៥%នៃភាគហ៊ុន ។ គឺពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំមានការរីកចម្រើនខ្លាំងទៅលើវិស័យភាគហ៊ុន ដែលភាគហ៊ុននីមួយៗមានសន្ទស្សន៍ការកើនឡើងស្ទើរតែមិនគួរអោយជឿនោះទេ ជាពិសេសក្រុមហ៊ុនទទួលបានការគាំទ្រយ៉ាងច្រើនពីសំណាក់អតិថិជនដែលធ្វើអោយពួកគាត់ជោគជ័យទៅលើវិស័យមួយនេះ ។

សរុបសេចក្តីមកក្រុមយើងខ្ញុំអាចសន្និដ្ឋានឃើញថាការប្រតិបត្តិការជាក់ស្តែងនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនBroker Jet គឺពិតជាទទួលបានការគាំទ្រយ៉ាងច្រើនពីសំណាក់អតិថិជន និងអ្នកវិនិយោគិនគ្រប់រូប ក្នុងការវិនិយោគទៅលើវិស័យមួយនេះ។ យើងខ្ញុំអាចវាយតម្លៃទៅលើក្រុមហ៊ុន Broker Jet បានថាជាក្រុមហ៊ុនដែលមានការទទួលស្គាល់និងគាំទ្រជាច្រើន ហើយមានសេវាកម្មល្អជូនចំពោះអតិថិជន ដែលអតិថិជនអាចទុកចិត្តបានមកលើក្រុមហ៊ុននេះបាន។

២. ការផ្តល់អនុសាសន៍

ក្រោយពីបានស្រាវជ្រាវទិន្នន័យនៅក្នុងក្រុម Broker Jet ហើយយើងខ្ញុំសង្កេតឃើញថាក្រុមហ៊ុនគឺមានការរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំងពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំទៅលើវិស័យវិនិយោគ ដែលមានអតិថិជនមានការគាំទ្រច្រើននិងមានការជួញដូរច្រើនទៅលើវិស័យមួយនេះយ៉ាងច្រើនសន្ធឹកសន្ធាប់ ។ ហើយជាពិសេសក្រុមហ៊ុននិងគួរតែមានការបង្រៀនទៅលើវគ្គបណ្តុះបណ្តាលខ្លីៗជូនអតិថិជនដូចខាងក្រោម

- បង្កើតដល់ការបណ្តុះបណ្តាលដល់អតិថិជនអោយមានជំនាញកាន់តែច្រើន
- ក្រុមហ៊ុនបង្កើតសាខាតាមបណ្តាខេត្តដើម្បីអោយអតិថិជននៅតាមខេត្តបានសិក្សាយល់ដឹង
- បន្ថែមការផ្សព្វផ្សាយជូនអតិថិជនអោយកាន់តែច្រើនតាមប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទដៃ និងប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

ឯកសារមេរៀន និងអត្ថបទផ្សេងៗ

- ជា គឹមឡេង (២០១៧) គ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស, ទំព័រ៧៨
- ជ្រឹង ហៃ (២០២២) ការយល់ដឹងពីការជួញដូរមូលបត្រនៅកម្ពុជា ទំព័រ ៤
- និយ័តកម្មមូលបត្រកម្ពុជា “ឧបករណ៍និស្សន្ទ៖ តើអ្វីជាការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ” ផ្សព្វផ្សាយក្នុង កាសែត ភ្នំពេញ ប៉ុស្តិ៍ នៅថ្ងៃទី២៥ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២២

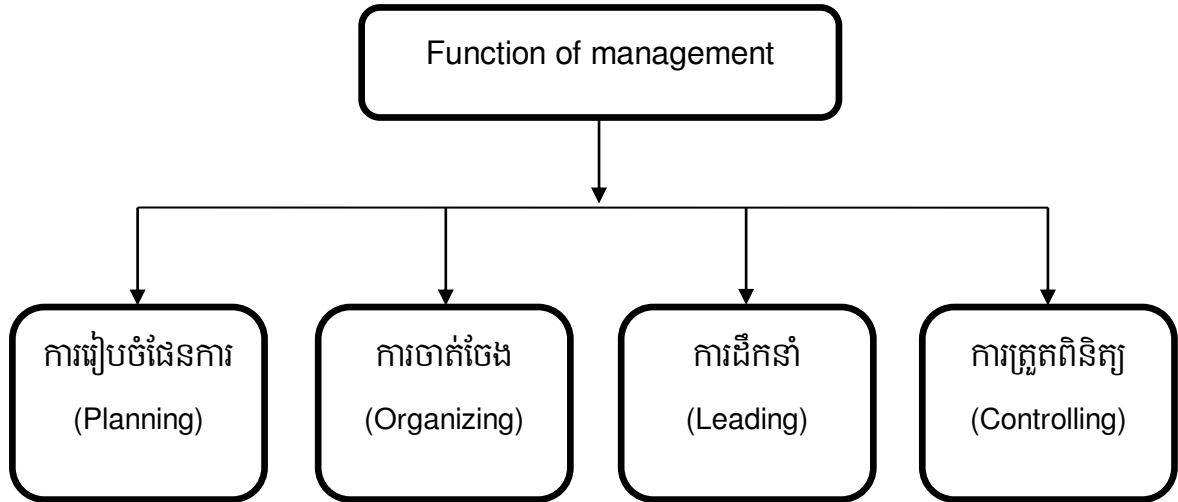
គេហទំព័រ

- <https://www.thehrdaily.com/management-and-leadership/page=123/management-functions-managers-should-know/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://km.kuzminykh.org/2131-what-is-a-transaction.html> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- https://parlemag.com/km/2019/11/what-is-an-operations-manager/#google_vignette បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://www.zippia.com/answers/what-level-is-an-operations-manager/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://www.edureka.co/blog/roles-and-functions-of-operations-management/#:~:text=The%20functions%20of%20operations%20management%20can%20be%20divided%20into%20four,Product%20Design> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/erp/operations-management.shtml#:~:text=Project%20Management-.Operations%20Management,boost%20productivity%20and%20maximize%20profit.> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://www.edureka.co/blog/what-are-the-objectives-of-operations-management/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://thethrivingsmallbusiness.com/what-is-customer-retention/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣

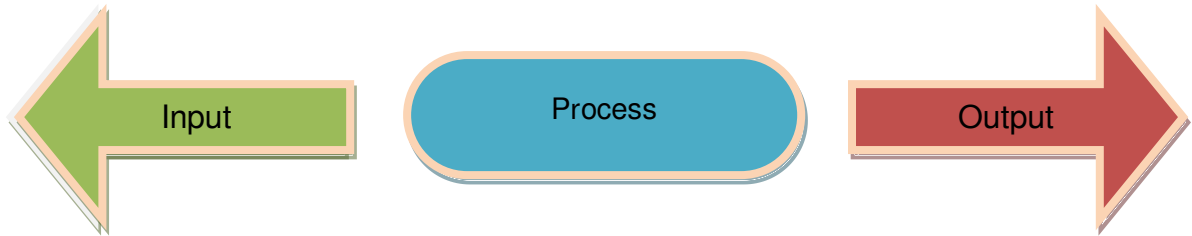
- <https://www.gbnews.ch/what-is-your-definition-of-quality/#:~:text=Quality%20is%20the%20degree%20to,with%20a%20set%20of%20requirements>. បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <http://www.brokerjet.com.kh/news/faq/listPosts.6> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://quickbooks.intuit.com/global/resources/expenses/operating-costs/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://khmerpostasia.com/archives/62791> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://khmerpostasia.com/archives/67996> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://khmerpostasia.com/archives/67996> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://www.serc.gov.kh/khmer/faq.php?pn=2> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://www.khsearch.com/qna/22725> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- <https://m.postkhmer.com> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- ពុទ្ធិមូលបត្រ៖ <https://onews.asia/business/1974/> បានចូលទស្សនាថ្ងៃទី២២ខែឧសភាឆ្នាំ២០២៣
- ភ្នំពេញប៉ុស្តិ៍ <https://m.postkhmer.com/> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី២២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២៣
- http://siborann.blogspot.com/2011/09/blog-post_13.html?m=1 បានចូលទស្សនាថ្ងៃទី២២ ខែឧសភាឆ្នាំ២០២៣
- <http://www.csx.com.kh/news/faq/listPosts.do?lang=kh&MNCD=7060&postId=6> បានចូលទស្សនា ថ្ងៃទី០១ខែកក្កដាឆ្នាំ២០២៣
- <http://www.brokerjet.com.kh/news/faq/listPosts.6> បានចូលទស្សនាថ្ងៃទី០១ខែសីហាឆ្នាំ២០២៣

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖ មុខងារទាំងបួនរបស់ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ



ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖ ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ



Management input resources	Managing processes	Managing outputs
Facilities	Process flow	Products and services
Equipment	Work-in-progress	Customer satisfaction
Staff	Process design	Unit costs (profitability)
Customers	Planning and scheduling	Environmental impact
Suppliers	Progressing and control	
Transport	System improvement	
Materials		
Energy		
Information		

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥៖ ការស្នើសុំបើកគណនី និង កិច្ចព្រមព្រៀង

**ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ**



ក្រុមហ៊ុនប្រូកមេរ លីមីតធីត ខេត ៦.ក

លេខ៖.....

កិច្ចព្រមព្រៀងអតិថិជនសម្រាប់ការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ

ទីកន្លែងធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀង.....

កិច្ចព្រមព្រៀងរវាង៖

ក្រុមហ៊ុន៖

ឈ្មោះ: **ប្រូកមេរ លីមីតធីត ខេត ៦.ក** ដែលមានអាសយដ្ឋាន អគារលេខ១ ផ្លូវ៣៦០ សង្កាត់បឹងកេងកង១ ខណ្ឌបឹងកេងកង រាជធានីភ្នំពេញ ជាឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទទទួលបានអាជ្ញាបណ្ណលេខ ០១៣ ន.ម.ក./អ.ប./ឈ.ឧ. ចេញដោយ និយ័តករមូលបត្រកម្ពុជា (**ន.ម.ក.**)

និងភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទឈ្មោះ: **ទួន ឡឿន** ទទួលបានអាជ្ញាបណ្ណលេខ BKJ-DR-1-0170 ចេញដោយ **ន.ម.ក.** ជាមួយ

អតិថិជន៖

ឈ្មោះ:..... ដែលមានអាសយដ្ឋាន.....
លេខអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ/លេខលិខិតឆ្លងដែន..... លេខបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម(ករណី ជាស្ថាប័ន) ថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ.....។

ភាគីទាំងពីរបានព្រមព្រៀងដូចតទៅ

១-និយមន័យ

ឧបករណ៍និស្សន្ទ (Derivative Instrument)៖ សំដៅដល់កិច្ចសន្យាលើគម្លាតថ្លៃ (Contract for Different) នៃឧបករណ៍ ហិរញ្ញវត្ថុដើម ដែលចេញពីមូលបត្រកម្មសិទ្ធិ មូលបត្របំណុល សន្ទស្សន៍ លោហៈធាតុមានតម្លៃ ប្រេងឆៅ ឧស្ម័នធម្មជាតិ កសិផល រូបិយប័ណ្ណ រួមទាំងគម្រោងការពារថ្លៃដើម (Principal Protected Scheme) ជាដើម និងដែលត្រូវបានជួញដូរក្នុងទីផ្សារ។ ឧបករណ៍ និស្សន្ទទាំងនេះ គឺជាឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលជាប្រភេទមួយនៃមូលបត្រ។

អាជីវកម្មជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ (Derivative Brokerage Business)៖ សំដៅដល់អាជីវកម្មផ្តល់សេវាសម្រាប់ការជួញដូរ ឧបករណ៍និស្សន្ទក្នុងនាមជាភ្នាក់ងាររបស់អតិថិជនខ្លួន។

ក្រុមហ៊ុនសមភាគីកណ្តាល (Central Counterparty)៖ សំដៅដល់ក្រុមហ៊ុនដែលធ្វើជាដៃគូផ្ទាល់ចំពោះរាល់កិច្ចសន្យាជួញដូរ លើឧបករណ៍និស្សន្ទមួយ ឬច្រើន ពោលគឺក្លាយជាភាគីអ្នកទិញចំពោះរាល់អ្នកលក់ និងក្លាយជាភាគីអ្នកលក់ចំពោះរាល់អ្នកទិញ។



៧-ភាគីទាំងពីរព្រមព្រៀងថា ការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ ត្រូវធ្វើឡើងអនុលោមតាមច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ។

៨-ក្រុមហ៊ុនត្រូវផ្តល់ជូនអតិថិជននូវរបាយការណ៍ស្តីពីប្រតិបត្តិការនៃការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ ព្រមទាំងស្ថានភាព និងបម្រែបម្រួលនៃមូលនិធិរបស់អតិថិជនក្នុងថ្ងៃជួញដូរ បន្ទាប់ពីកាលបរិច្ឆេទនៃប្រតិបត្តិការរបស់អតិថិជន និងត្រូវរៀបចំរបាយការណ៍ជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ ដើម្បីជូនដំណឹងពីសមតុល្យសាច់ប្រាក់ ស្ថានភាពជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ និងម៉ាជីនរបស់អតិថិជន ដើម្បីឱ្យអតិថិជនបានដឹង និង/ឬ ធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ជាមួយប្រព័ន្ធដែលបង្កើតឡើងដោយក្រុមហ៊ុនក្នុងអំឡុងពេលម៉ោងធ្វើការ។ ក្រុមហ៊ុនត្រូវផ្តល់របាយការណ៍នេះ ជូនអតិថិជនតាមរយៈឯកសារជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ សារអេឡិចត្រូនិក ឬមធ្យោបាយអេឡិចត្រូនិកផ្សេងទៀតដែលត្រូវមានការយល់ព្រមពីអតិថិជនជាមុន។

៣-ការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ

១-អតិថិជនយល់ព្រមដាក់តម្កល់សាច់ប្រាក់ ឬទ្រព្យសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ធានា មុនពេលធ្វើការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទម្តងៗ។

២-ដើម្បីដាក់បញ្ចាំទិញ-លក់ឧបករណ៍និស្សន្ទតាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ អតិថិជនត្រូវយល់ដឹងឱ្យបានច្បាស់ពីប្រភេទផ្សេងៗ និងលក្ខខណ្ឌនៃបញ្ចាំទិញ-លក់ដែលកំណត់ដោយក្រុមហ៊ុនសមភាគីកណ្តាល អនុលោមតាមច្បាប់ បទប្បញ្ញត្តិ និងវិធានជាធរមាន។

៣-បញ្ចាំទិញ ឬលក់ អាចធ្វើឡើងតាមរយៈឯកសារជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ សម្លេង សារអេឡិចត្រូនិក ឬមធ្យោបាយអេឡិចត្រូនិកផ្សេងទៀត។ នៅពេលទទួលបញ្ចាំពីអតិថិជន ឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទតាមរយៈភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទត្រូវធ្វើកំណត់ត្រាបញ្ជានោះ ក្នុងទម្រង់ជាឯកសារជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ថតសម្លេង ឬតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកដើម្បីផ្ទៀងផ្ទាត់បញ្ជារបស់អតិថិជន។ កំណត់ត្រានៃបញ្ជានោះ ត្រូវបង្ហាញឈ្មោះរបស់អតិថិជន លេខគណនីជួញដូរ ព័ត៌មានលម្អិតនៃបញ្ជា និងកាលបរិច្ឆេទនិងពេលវេលានៃការដាក់បញ្ជាជាដើម។ ករណីការដាក់បញ្ជាទិញ-លក់ឧបករណ៍និស្សន្ទធ្វើឡើងតាមរយៈទូរសព្ទ អតិថិជនយល់ព្រមអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនថតសម្លេងទាក់ទងនឹងបញ្ជាទិញ-លក់តាមរយៈទូរសព្ទ ដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុនទុកជាភស្តុតាង។

៤-ក្រុមហ៊ុនត្រូវធានាឱ្យមាននូវយន្តការប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពក្នុងការទទួលបញ្ជាទិញ-លក់ពីអតិថិជន។

៥-ក្រុមហ៊ុនត្រូវផ្តល់ព័ត៌មានដល់អតិថិជនអំពីហានិភ័យផ្សេងៗ ដែលអាចកើតមានពាក់ព័ន្ធនឹងការដាក់បញ្ជាទិញ-លក់ និងក្រុមហ៊ុនត្រូវទទួលខុសត្រូវលើហានិភ័យនៃការរអាក់រអួលប្រព័ន្ធទូរសព្ទ អ៊ីនធឺណែត ឬប្រព័ន្ធជួញដូរផ្ទៃក្នុងរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងពេលទទួលបញ្ជាទិញ-លក់ពីអតិថិជន។

៦-ក្រុមហ៊ុនកាត់បន្ថយជាអតិបរមានូវហានិភ័យដែលអាចកើតមានឡើងពាក់ព័ន្ធនឹងការបញ្ជាទិញ-លក់។

៧-ក្រុមហ៊ុនត្រូវជូនដំណឹងភ្លាមដល់អតិថិជន ក្នុងករណីក្រុមហ៊ុនដឹងថាមានបុគ្គលដែលមិនបានទទួលសិទ្ធិបញ្ជាទិញ-លក់ប្រើប្រាស់ព័ត៌មានសម្ងាត់របស់អតិថិជន ដើម្បីដាក់បញ្ជាទិញ-លក់។

៨-អតិថិជនត្រូវទទួលស្គាល់ថាបានសិក្សា និងយល់ដឹងច្បាស់លាស់អំពីហានិភ័យដែលអាចកើតឡើងក្នុងការដាក់បញ្ជាទិញ-លក់ ដែលក្រុមហ៊ុនបានផ្តល់ព័ត៌មាន។

៩-អតិថិជនត្រូវជូនដំណឹងភ្លាមដល់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងករណីអតិថិជនដឹងថាមានបុគ្គលដែលមិនបានទទួលសិទ្ធិបញ្ជាទិញ-លក់ប្រើប្រាស់ព័ត៌មានសម្ងាត់របស់អតិថិជន ដើម្បីដាក់បញ្ជាទិញ-លក់។

១០-អតិថិជនទទួលស្គាល់ និងយល់ព្រមថា ការទិញ ឬលក់ឧបករណ៍និស្សន្ទតាមរយៈឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ គឺជាការទិញឬលក់រវាងអតិថិជន និងក្រុមហ៊ុនសមភាគីកណ្តាលដែលជាភាគីម្ខាងទៀតនៃកិច្ចសន្យាដែលក្រុមហ៊ុនជាភ្នាក់ងារ។



៤-ម៉ាស៊ីន

១-អតិថិជនយល់ព្រមដាក់តម្កល់សាច់ប្រាក់ជាមួយក្រុមហ៊ុន ក្នុងគោលបំណងធ្វើការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទទៅតាមម៉ាដីន ដែលកំណត់ដោយក្រុមហ៊ុន អនុលោមតាមច្បាប់ បទប្បញ្ញត្តិ និងវិធានជាធរមាន ក្នុងទំហំសាច់ប្រាក់មិនលើសពី ២០០.០០០.០០០ (ពីររយលាន) រៀល ឬ ៥០.០០០ (ហាសិបពាន់) ដុល្លារអាមេរិក លើកលែងតែអតិថិជននោះជានិយោគិនគុណវុឌ្ឍិដែលបំពេញ លក្ខខណ្ឌតាមច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិជាធរមាន។

២-ក្រុមហ៊ុនត្រូវដាក់សាច់ប្រាក់អតិថិជនក្នុងគណនីសាច់ប្រាក់អតិថិជនឧបករណ៍និស្សន្ទ ដាច់ដោយឡែកពីគណនីរបស់ ក្រុមហ៊ុននៅភ្នាក់ងារទូទាត់សាច់ប្រាក់ពាក់ព័ន្ធនឹងមូលបត្រដែលទទួលបានការទទួលស្គាល់ពី **គ.ម.ក.** ។

៣-ក្រុមហ៊ុននឹងគណនាតម្លៃនៃឧបករណ៍និស្សន្ទនៅក្នុងគណនីរបស់អតិថិជន និងកែតម្រូវម៉ាដីនដែលបានដាក់តម្កល់ ដោយ អតិថិជននៅក្រុមហ៊ុន យ៉ាងយូរត្រឹមចុងថ្ងៃជួញដូរ ដើម្បីឱ្យកម្រិតម៉ាដីននៅក្នុងគណនីរបស់អតិថិជនស្របតាមច្បាប់ បទប្បញ្ញត្តិ និង វិធានជាធរមាន។

៤-អតិថិជនយល់ព្រមអនុវត្តម៉ាដីនរក្សាដែលកំណត់ដោយក្រុមហ៊ុន អនុលោមតាមច្បាប់ បទប្បញ្ញត្តិ និងវិធានជាធរមាន។ ប្រសិនបើកម្រិតម៉ាដីនរបស់អតិថិជនទាបជាងម៉ាដីនរក្សា អតិថិជនត្រូវពិនិត្យពីភាពគ្រប់គ្រាន់នៃកម្រិតម៉ាដីនដូចដែលក្រុមហ៊ុនបាន ជូនដំណឹងទៅអតិថិជនតាមរយៈមធ្យោបាយដែលទទួលយល់ព្រមជាមុនពីអតិថិជន ដូចជាលិខិតជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ ទូរសារ ទូរសព្ទ អ៊ីមែល ឬមធ្យោបាយអេឡិចត្រូនិកផ្សេងទៀត និងអតិថិជនត្រូវដាក់សាច់ប្រាក់បំពេញបន្ថែម ដើម្បីឱ្យកម្រិតម៉ាដីនក្នុងគណនីរបស់ អតិថិជនមិនទាបជាងម៉ាដីនដំបូង។ អតិថិជនត្រូវដាក់សាច់ប្រាក់បំពេញបន្ថែមម៉ាដីននៅក្នុងកំឡុងពេលជាក់លាក់ណាមួយដែល កំណត់ដោយក្រុមហ៊ុន។

៥-អតិថិជនអាចដកសាច់ប្រាក់ដែលបានដាក់តម្កល់ ក្នុងករណីកម្រិតម៉ាដីនក្នុងគណនីរបស់អតិថិជនខ្ពស់ជាងម៉ាដីនដំបូង។

៦-ករណីក្រុមហ៊ុនមិនអាចទទួលសាច់ប្រាក់បន្ថែមពីអតិថិជនក្នុងរយៈពេលដែលបានកំណត់ ក្រុមហ៊ុនមានសិទ្ធិដូចខាងក្រោម៖

- ក-បដិសេធការដាក់បញ្ជាទិញ-លក់បន្ថែមរបស់អតិថិជន។
- ខ-បិទរាល់ស្ថានភាពជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទទាំងអស់ ឬផ្អាកណាមួយរបស់អតិថិជន។

៧-ក្រុមហ៊ុនមិនត្រូវដកសាច់ប្រាក់របស់អតិថិជនឡើយ លើកលែងករណីដូចខាងក្រោម៖

- ក-ក្រុមហ៊ុនធ្វើការទូទាត់ឱ្យបុគ្គលណាមួយ ដែលមានសិទ្ធិក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទរបស់អតិថិជន។
- ខ-ក្រុមហ៊ុនធ្វើការទូទាត់ថ្លៃសេវា កម្រៃជើងសារ និងបន្ទុកចំណាយផ្សេងទៀតដែលអតិថិជនត្រូវបង់។
- គ-ក្រុមហ៊ុនធ្វើការទូទាត់ឱ្យបុគ្គល ឬគណនីផ្សេងយោងតាមសំណើជាលាយលក្ខណ៍អក្សររបស់អតិថិជន។
- ឃ-ក្រុមហ៊ុនធ្វើការទូទាត់ ឬដកសាច់ប្រាក់ដែលតម្រូវដោយ **គ.ម.ក.** ឬច្បាប់។

៥-ការមិនការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ

១-ក្រុមហ៊ុនអាចចាត់វិធានការចំពោះអតិថិជន ប្រសិនបើមានស្ថានភាពណាមួយដូចខាងក្រោម៖

- ក-អតិថិជនបានលាក់បាំង ឬផ្តល់ព័ត៌មានមិនពិត។
- ខ-អតិថិជនមិនអនុវត្តតាមប្រការណាមួយនៃកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ។

៤ ✓



គ-ក្រុមហ៊ុនយល់ថា មានភាពចាំបាច់ក្នុងការបង្ការស្ថានភាពជួញដូរមិនប្រក្រតី ឬមានការអនុវត្តការជួញដូរឧបករណ៍
និស្សន្ទមិនត្រឹមត្រូវ ឬអាចល្មើសច្បាប់។

ឃ-ក្រុមហ៊ុនអនុវត្តតាមការតម្រូវរបស់ **គ.ម.ក** ។

២-វិធានការដែលក្រុមហ៊ុនអាចចាត់ចំពោះអតិថិជនមានដូចខាងក្រោម៖

ក-បិទស្ថានភាពជួញដូរណាមួយ ឬបិទស្ថានភាពជួញដូរទាំងអស់របស់អតិថិជន ក្នុងគោលបំណងទូទាត់កាតព្វកិច្ច
របស់អតិថិជន។

ខ-កាត់បន្ថយ ឬដាក់កំហិតលើការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទរបស់អតិថិជន។

៦-ផលប្រយោជន៍ និងទំនាក់ទំនង

ក្រុមហ៊ុនត្រូវបញ្ជាក់រាល់ផលប្រយោជន៍ និងទំនាក់ទំនងទាំងអស់រវាងក្រុមហ៊ុន និងបុគ្គលផ្សេងទៀត ដែលអាចមានឥទ្ធិពលលើ
ក្រុមហ៊ុន ឬភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទក្នុងតារាងទី២ ដោយអនុលោមតាមលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀង និងបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ។

៧-ការតវ៉ា

១-ករណីក្រុមហ៊ុន ឬភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទមិនអនុវត្តតាមខ្លឹមសារនៃកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ អតិថិជនអាចធ្វើបណ្តឹងជា
លាយលក្ខណ៍អក្សរ ដោយត្រូវមានបញ្ជាក់ឈ្មោះ និងព័ត៌មានលម្អិតនៃបុគ្គលដោះស្រាយការតវ៉ារបស់ក្រុមហ៊ុន។

២-ក្រុមហ៊ុនត្រូវយល់ព្រមដោះស្រាយបណ្តឹងរបស់អតិថិជនក្នុងកំឡុងពេល ៧ (ប្រាំពីរ) ថ្ងៃនៃថ្ងៃធ្វើការបន្ទាប់ពីបានទទួលបណ្តឹង។

៨-ការអនុវត្តសម្ងាត់

ក្រុមហ៊ុនយល់ព្រមថា មិនត្រូវដាក់បង្ហាញព័ត៌មានសម្ងាត់របស់អតិថិជន ឬព័ត៌មានសម្ងាត់ដទៃទៀតពាក់ព័ន្ធនឹងអតិថិជន
ដែលក្រុមហ៊ុនទទួលបានក្នុងក្របខ័ណ្ឌផ្តល់សេវាកម្មស្របតាមកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ទៅឱ្យបុគ្គលណាមួយឡើយ លើកលែងតែមាន
ករណីណាមួយដូចខាងក្រោម៖

- ១-មានការយល់ព្រមជាលាយលក្ខណ៍អក្សរពីអតិថិជន ដោយមានបញ្ជាក់ពីបុគ្គលដែលមានសិទ្ធិទទួលព័ត៌មានសម្ងាត់នោះ។
- ២-មានការតម្រូវពី **គ.ម.ក** ឬតុលាការនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។
- ៣-មានការតម្រូវដោយច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត។

៩-ការជូនដំណឹង

១-រាល់របាយការណ៍ និងការជូនដំណឹងដែលផ្តល់ឱ្យអតិថិជនត្រូវស្របទៅតាមកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ឬច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិ
លើកលែងតែមានសំណើជាលាយលក្ខណ៍អក្សរផ្សេងពីនេះពីអតិថិជន។

២-អតិថិជនព្រមព្រៀងជូនដំណឹងភ្លាមដល់ក្រុមហ៊ុន នៅពេលមានការផ្លាស់ប្តូរអាសយដ្ឋាន ឬព័ត៌មានសម្រាប់ទំនាក់ទំនង
ផ្សេងទៀតរបស់ខ្លួន។ ករណីអតិថិជនខកខានមិនបានជូនដំណឹងដល់ក្រុមហ៊ុនពីការផ្លាស់ប្តូរទាំងនេះ រាល់របាយការណ៍ឬការជូន
ដំណឹងត្រូវផ្ញើជូនអតិថិជនទៅកាន់អាសយដ្ឋានដែលក្រុមហ៊ុនបានដឹងចុងក្រោយ។

១០-កិច្ចព្រមព្រៀងរួម

រាល់បទបង្ហាញ ឬសេចក្តីថ្លែងការណ៍ ឬកិច្ចព្រមព្រៀងផ្សេងទៀតដែលមានខ្លឹមសារផ្ទុយពីកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ទោះជា
លាយលក្ខណ៍អក្សរ ឬក៏ផ្ទាល់មាត់រវាងភាគីទាំងសងខាង មិនមានអនុភាពអនុវត្តឡើយ។

៥ /



១១-ច្បាប់ចម្លងនៃកិច្ចព្រមព្រៀង

កិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ធ្វើឡើងជាពីរច្បាប់ដែលមានចុះហត្ថលេខា និងត្រារបស់ក្រុមហ៊ុន ឬស្នាមម្រាមដែលបស់ភាគីទាំងសងខាង ហើយក្រុមហ៊ុនត្រូវផ្តល់ជូនអតិថិជនមួយច្បាប់ភ្លាមៗ និងរក្សាទុកមួយច្បាប់ទៀតនៅក្រុមហ៊ុន។

១២-ការកែប្រែ

កិច្ចព្រមព្រៀងនេះ អាចកែប្រែនៅពេលមានការយល់ព្រមរវាងភាគីទាំងសងខាង។ នៅពេលមានការធ្វើសោធនកម្ម ច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធដែលផ្ទុយទៅនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវកែប្រែកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ឱ្យស្របតាមច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិដែលបានធ្វើសោធនកម្ម ដោយមិនចាំបាច់មានការយល់ព្រមពីអតិថិជន និងត្រូវជូនដំណឹងជាលាយលក្ខណ៍ អក្សរដល់អតិថិជនអំពីការកែប្រែកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ។

១៣-ការចាត់តាំង

អតិថិជនព្រមព្រៀងថា រាល់សិទ្ធិ និងកាតព្វកិច្ចដែលមានកំណត់ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ និងត្រូវផ្ទេរទៅឱ្យប្រតិសិទ្ធិសាកលប្រតិសិទ្ធិដោយឡែក និងអ្នកតំណាងរបស់អតិថិជននៅក្នុងតារាងទី៣ ក្នុងករណីមានការផ្លាស់ប្តូរកម្មសិទ្ធិនៃទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អតិថិជនដែលមាននៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដែលកើតឡើងដោយប្រតិបត្តិច្បាប់ ការទទួលបានភាពរបស់អតិថិជន ក្ស័យធន អសមត្ថភាព ដីកាតុលាការ ឬដោយហេតុផលណាមួយផ្សេងទៀត។ ក្នុងករណីនេះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវចាត់ចែងរាល់ការផ្ទេរទ្រព្យសម្បត្តិនោះ។

១៤-ច្បាប់គ្រប់គ្រង

- ១-កិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ត្រូវស្ថិតនៅក្រោមច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាជាធរមាន។
- ២-រាល់វិវាទដែលកើតចេញពីកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ អាចដោះស្រាយតាមនីតិវិធីដោះស្រាយវិវាទដែលកំណត់ដោយ **គ.ម.ក.** ។

១៥-ការបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀង

- ១-ភាគីនីមួយៗមានសិទ្ធិបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងនេះគ្រប់ពេលវេលា ដោយត្រូវជូនដំណឹងជាលាយលក្ខណ៍អក្សរជាមុន រយៈពេល ៧ (ប្រាំពីរ) ថ្ងៃ ដល់ភាគីម្ខាងទៀត។
- ២-ភាគីទាំងពីរយល់ព្រមថាការបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងនេះ មិនប៉ះពាល់សិទ្ធិ និងកាតព្វកិច្ច ព្រមទាំងផលប្រយោជន៍ ដែលមិនទាន់អនុវត្តចប់របស់ភាគីនីមួយៗដែលមានមុនពេលបញ្ចប់កិច្ចព្រមព្រៀងនេះ។

១៦-កត្តាហានិភ័យ

១-អតិថិជនបានសិក្សាពីហានិភ័យពាក់ព័ន្ធនឹងការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ និងបានយល់ដឹងពីការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទយន្តការ និងការអនុវត្តការជួញដូរ ការដាក់សាច់ប្រាក់តម្កល់ក្នុងគណនី កត្តាហានិភ័យ និងព្យាបាលកម្មដែលជាលទ្ធផលបណ្តាលមកពីការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ។ អតិថិជនក៏បានយល់ដឹងពីច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ រួមទាំងសិទ្ធិ កាតព្វកិច្ច និងការទទួលខុសត្រូវរបស់ភាគីនីមួយៗនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ។

២-អតិថិជនយល់ដឹង និងទទួលស្គាល់ថា ការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ គឺជាការជួញដូរមួយប្រភេទដែលមានហានិភ័យខ្ពស់ ដោយធួនការប្រែប្រួលល្បឿន។

៣-មុនចុះហត្ថលេខាជាមួយអតិថិជន ភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទដែលទាក់ទងដោយផ្ទាល់ជាមួយអតិថិជនបានពន្យល់ពីខ្លឹមសារនៃកិច្ចព្រមព្រៀងនេះដល់អតិថិជន និងបានពន្យល់លម្អិតអំពីវិធីសាស្ត្រនៃការដាក់បញ្ជាទាំងអស់ និងហានិភ័យដែលអាចកើតមានពាក់ព័ន្ធនឹងវិធីសាស្ត្រនៃការដាក់បញ្ជានីមួយៗដល់អតិថិជន។ ភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទអាចផ្តល់ជូន



ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ



ក្រុមហ៊ុនប្រូកេរឃើ លេត ឯ.ក

លេខ:.....

ពាក្យស្នើសុំបើកគណនីជូញដូរ (សម្រាប់រូបវន្តបុគ្គល)

ឈ្មោះឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ ប្រូកេរឃើ លេត ឯ.ក	កាលបរិច្ឆេទនៃការស្នើសុំ	លេខគណនី
ឈ្មោះភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ ទូន ឡឿន
១-ព័ត៌មានអតិថិជន		
ឈ្មោះអតិថិជន (គោត្តនាម និងនាម).....អក្សរឡាតាំង.....		
ធ្លាប់បានផ្លាស់ប្តូរឈ្មោះពីមុន <input type="checkbox"/> មិនធ្លាប់ <input type="checkbox"/> ធ្លាប់ (បើធ្លាប់សូមភ្ជាប់ឯកសារបញ្ជាក់.....)		
ថ្ងៃ/ខែ/ឆ្នាំកំណើត.....	សញ្ជាតិ.....	ភេទ <input type="checkbox"/> ប្រុស <input type="checkbox"/> ស្រី
លេខអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ/លិខិតឆ្លងដែន.....ចេញដោយ.....		
កាលបរិច្ឆេទផុតសុពលភាព.....		
អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន.....		
អាសយដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍.....		
លេខទូរសព្ទទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួន..... អ៊ីមែល.....		
មុខរបរ/តួនាទី..... ឈ្មោះទីកន្លែងធ្វើការ..... ប្រភេទអាជីវកម្ម.....		
អាសយដ្ឋានទីកន្លែងធ្វើការ.....		
លេខទូរសព្ទកន្លែងធ្វើការ..... រយៈពេលបម្រើការងារ.....		
២-សហព័ទ្ធ		
ឈ្មោះសហព័ទ្ធ (គោត្តនាម និងនាម).....ជាអក្សរឡាតាំង.....		
ធ្លាប់បានផ្លាស់ប្តូរឈ្មោះពីមុន <input type="checkbox"/> មិនធ្លាប់ <input type="checkbox"/> ធ្លាប់ (បើធ្លាប់សូមភ្ជាប់ឯកសារបញ្ជាក់.....)		
ថ្ងៃ/ខែ/ឆ្នាំកំណើត.....	សញ្ជាតិ.....	
លេខទូរសព្ទទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួន..... អ៊ីមែល.....		
ឈ្មោះកន្លែងធ្វើការ.....	តួនាទី.....	
អាសយដ្ឋានកន្លែងធ្វើការ.....		



៣-កម្រិតវប្បធម៌ និងការយល់ដឹងពីឧបករណ៍និស្សន្ទរបស់អតិថិជន			
១-កម្រិតសិក្សា៖ <input type="checkbox"/> បណ្ឌិត <input type="checkbox"/> អនុបណ្ឌិត <input type="checkbox"/> បរិញ្ញាបត្រ <input type="checkbox"/> ទាបជាងបរិញ្ញាបត្រ.....ជំនាញ.....			
២-ចំណេះដឹងអតិថិជនទាក់ទងនឹងឧបករណ៍និស្សន្ទ៖			
<input type="checkbox"/> អតិថិជនបានចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទាក់ទងនឹងផលិតផលឧបករណ៍និស្សន្ទ។			
<input type="checkbox"/> អតិថិជនធ្លាប់/កំពុងមានបទពិសោធន៍ការងារពាក់ព័ន្ធនឹងផលិតផលឧបករណ៍និស្សន្ទ។			
<input type="checkbox"/> អតិថិជនធ្លាប់/កំពុងធ្វើការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ។			
<input type="checkbox"/> អតិថិជនមិនធ្លាប់មានបទពិសោធន៍ជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទទេ។			
៤-គោលដៅនៃការវិនិយោគ			
<input type="checkbox"/> ការវិនិយោគរយៈពេលខ្លី		<input type="checkbox"/> ការវិនិយោគរយៈពេលវែង	
<input type="checkbox"/> ផ្សេងទៀត			
៥-បទពិសោធន៍វិនិយោគ			
បទពិសោធន៍នៃការជួញដូរនៅក្នុងទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុដទៃទៀត		<input type="checkbox"/> មិនមាន	<input type="checkbox"/> មាន
១-ឈ្មោះទីផ្សារ.....	ប្រភេទផលិតផល.....	ប្រទេស.....	ឆ្នាំនៃការវិនិយោគ.....ឆ្នាំ
២-ឈ្មោះទីផ្សារ.....	ប្រភេទផលិតផល.....	ប្រទេស.....	ឆ្នាំនៃការវិនិយោគ.....ឆ្នាំ
៦-ចំណូលប្រចាំខែ			
ចំណូលប្រចាំខែ <input type="checkbox"/> មិនមាន <input type="checkbox"/> មាន			
ចំណូលប្រចាំខែបន្ទាប់ពីដកពន្ធ (រៀល)			
<input type="checkbox"/> ០ - ១.០០០.០០០			
<input type="checkbox"/> ១.០០០.០០១ - ២.០០០.០០០			
<input type="checkbox"/> ២.០០០.០០១ - ៣.០០០.០០០			
<input type="checkbox"/> ៣.០០០.០០១ - ៤.០០០.០០០			
<input type="checkbox"/> ច្រើនជាង ៤.០០០.០០០			
ប្រភពចំណូលផ្សេងទៀត ប្រសិនបើមាន			
<input type="checkbox"/> ភាគលាភ/ការប្រាក់ពីមូលបត្រកម្មសិទ្ធិ/សញ្ញាបណ្ណ			
<input type="checkbox"/> ភាគលាភ/ការប្រាក់ពីក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ខ្លួន			
<input type="checkbox"/> ការប្រាក់ពីធនាគារ			
<input type="checkbox"/> ផ្សេងទៀត.....			
៧-វិនិយោគិនគុណវុឌ្ឍិ			
តើអតិថិជនជាវិនិយោគិនគុណវុឌ្ឍិដែរ ឬទេ?			
<input type="checkbox"/> មិនមែន		<input type="checkbox"/> មែន	



១៤-យោបល់របស់ភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ		
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		
<p>ខ្ញុំសូមធានាថាព័ត៌មានដែលខ្ញុំបានផ្តល់ជូនខាងលើនេះ គឺជាព័ត៌មានដែលពិតប្រាកដ និងត្រឹមត្រូវទាំងស្រុង។ ខ្ញុំសូមសន្យា ថានឹងទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខច្បាប់ ប្រសិនបើព័ត៌មានណាមួយដែលផ្តល់ជូន ជាព័ត៌មានមិនពិត ឬនាំឱ្យយល់ខុស។ នៅពេលចុះហត្ថលេខានៅលើពាក្យស្នើសុំនេះ ខ្ញុំបានយល់ដឹងពីច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធរបស់គណៈកម្មការមូលបត្រកម្ពុជា (គ.ម.ក.) ក្រុមហ៊ុនសមភាគីកណ្តាល និងឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ។ ខ្ញុំយល់ព្រមអនុវត្តច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិ ដែលទាក់ទងនឹងការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទឱ្យបានខ្ជាប់ខ្ជួន និងយល់ព្រមឱ្យក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យ និងបង្ហាញព័ត៌មានរបស់ខ្ញុំ ទៅ គ.ម.ក. ក្រុមហ៊ុនសមភាគីកណ្តាល និងអាជ្ញាធរមានសមត្ថកិច្ច។</p>		
ហត្ថលេខារបស់ភ្នាក់ងារជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ	ហត្ថលេខារបស់នាយកគ្រប់គ្រងសាខា ឬនាយកប្រតិបត្តិ និងគ្រាឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ	ហត្ថលេខារបស់អតិថិជន
កាលបរិច្ឆេទ.....	កាលបរិច្ឆេទ.....	កាលបរិច្ឆេទ.....

6/



ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ



ក្រុមហ៊ុនប្រកបរបរ លេខ ៦.ក

លេខ:.....

សេចក្តីប្រកាសទទួលស្គាល់ហានិភ័យ

សេចក្តីប្រកាសទទួលស្គាល់ហានិភ័យនេះ មិនបង្ហាញនូវហានិភ័យទាំងអស់ដែលអាចកើតមកពីប្រតិបត្តិការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទនោះទេ។ ការធ្វើប្រតិបត្តិការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ អាចប្រឈមនឹងហានិភ័យខ្ពស់ និងមានភាពស្មុគស្មាញច្រើន។ ដូចនេះ អតិថិជនត្រូវពិចារណាលើប្រភេទឧបករណ៍និស្សន្ទ បទពិសោធន៍ និងប្រភពហិរញ្ញវត្ថុរបស់អតិថិជនផ្ទាល់ ដើម្បីប្រាកដថា អតិថិជនអាចធ្វើប្រតិបត្តិការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទបាន។ ទោះបីជាអតិថិជនធ្លាប់មានបទពិសោធន៍ក្នុងការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទក៏ដោយ ក៏អតិថិជននៅតែត្រូវយល់ដឹងអំពីហានិភ័យចម្បងៗដូចខាងក្រោម៖

១-ឥទ្ធិពលនៃឡេវីធីជ (Effect of Leverage)

មុននឹងអាចជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទបាន ឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ តម្រូវឱ្យអតិថិជនដាក់សាច់ប្រាក់តម្កល់ ដែលត្រូវបានគេហៅថា ម៉ាជីនដំបូង។ ម៉ាជីនដំបូងនេះ មានទំហំតូចធៀបនឹងតម្លៃជាក់ស្តែងនៃឧបករណ៍និស្សន្ទ ប៉ុន្តែអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនអាចធ្វើការជួញដូរបានលើសពីទំហំសាច់ប្រាក់ជាក់ស្តែងដែលខ្លួនមានតាមរយៈអាស្រ័យនៃឡេវីធីជ។ ក្នុងកំឡុងពេលជួញដូរបម្រែបម្រួលថ្លៃឧបករណ៍និស្សន្ទនឹងប៉ះពាល់ដល់សាច់ប្រាក់តម្កល់របស់អតិថិជន ដែលអាចបង្កើតប្រាក់ចំណេញ ឬបង្កការខាតបង់ដល់អតិថិជន។ អតិថិជនអាចប្រឈមនឹងការខាតបង់ទាំងស្រុងនូវម៉ាជីនដំបូង និងសាច់ប្រាក់បន្ថែមដែលបានតម្កល់ជាមួយក្រុមហ៊ុនដើម្បីរក្សាស្ថានភាពជួញដូររបស់ខ្លួន។

ក្នុងករណីកម្រិតម៉ាជីនរបស់អតិថិជនទាបជាងម៉ាជីនក្សា អតិថិជននឹងទទួលបានម៉ាជីនខុសពីឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទដែលតម្រូវឱ្យអតិថិជនដាក់សាច់ប្រាក់បំពេញបន្ថែមទៅក្នុងគណនីក្នុងរយៈពេលជាក់លាក់មួយ ដើម្បីឱ្យកម្រិតម៉ាជីនក្នុងគណនីរបស់អតិថិជនកើនឡើងដល់លក្ខខណ្ឌតម្រូវ។ ក្នុងករណីអតិថិជនមិនបានដាក់សាច់ប្រាក់បំពេញបន្ថែមទៅក្នុងគណនីតាមការណែនាំអតិថិជនមិនអាចដាក់បញ្ចាំទិញ-លក់ឧបករណ៍និស្សន្ទបន្ថែម ហើយរាល់ស្ថានភាពជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទទាំងអស់ ឬមួយផ្នែករបស់អតិថិជនត្រូវបានបិទ ដែលអាចបង្កការខាតបង់ដល់អតិថិជន។

២-ហានិភ័យនៃបញ្ជាបញ្ឈប់ការខាត (Risks of Stop-Loss Order)

នៅក្នុងកាលៈទេសៈខ្លះ ដូចជាបម្រែបម្រួលថ្លៃលឿន ឬការបិទទីផ្សារ បញ្ជាបញ្ឈប់ការខាតមិនមានប្រសិទ្ធភាពនោះទេពោលគឺបញ្ជាបញ្ឈប់ការខាតមិនអាចការពារអតិថិជនពីការខាតបានគ្រប់ពេលនោះទេ។ ក្នុងករណីមានភាពមិនប្រក្រតីនៃប្រព័ន្ធអឡិចត្រូនិកបញ្ជារបស់អតិថិជនមិនអាចត្រូវបានអនុវត្តដែលអាចធ្វើឱ្យអតិថិជនប្រឈមនឹងហានិភ័យនៃការខាតក្នុងការដាក់បញ្ជាជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ ទោះបីជាអតិថិជនបានកម្រិតទំហំខាតជាក់លាក់រួចហើយក៏ដោយ។



៣-បម្រែបម្រួលទីផ្សារមូលដ្ឋាន (Underlying Market Volatility)

ឧបករណ៍និស្សន្ទ គឺជាឧបករណ៍ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនជួញដូរលើបម្រែបម្រួលថ្លៃក្នុងទីផ្សារមូលដ្ឋាន ឬឧបករណ៍មូលដ្ឋាន។ ទោះបីជាថ្លៃឧបករណ៍និស្សន្ទត្រូវបានផ្តល់ដោយក្រុមហ៊ុនសមភាគីកណ្តាលក៏ដោយ ក៏ថ្លៃនោះក៏តែចេញពីទីផ្សារមូលដ្ឋាន ឬឧបករណ៍មូលដ្ឋាន។ ដូចនេះ អតិថិជនត្រូវយល់ថា បម្រែបម្រួលទីផ្សារមូលដ្ឋាន អាចជះឥទ្ធិពល លើថ្លៃឧបករណ៍និស្សន្ទ និងប្រាក់ចំណេញរបស់អតិថិជន។ អតិថិជនគួរយល់ដឹងផងដែរអំពីគម្លាតនៃព្រឹត្តិការណ៍ដែលអាចបង្កើតប្រាក់ចំណេញ ឬបណ្តាលឱ្យខាតនៅក្នុងគណនីអតិថិជន។ គម្លាតនៃព្រឹត្តិការណ៍អាចកើតឡើងនៅពេលទីផ្សារមូលដ្ឋានបើក ឬបិទ។ អតិថិជនត្រូវមានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីតាមដានការវិនិយោគរបស់ខ្លួនឱ្យបានទៀងទាត់។

៤-ការផ្អាក ឬការដាក់កំហិតនៃការជួញដូរ (Suspension or Restriction of Trading)

លក្ខខណ្ឌអសន្តនីយភាពនៃទីផ្សារ ឬការអនុវត្តនៃវិធាននៃទីផ្សារមួយចំនួន អាចបង្កើនហានិភ័យនៃការខាតដោយសារអាចមានការលំបាក ឬមិនអាចធ្វើប្រតិបត្តិការទូទាត់ ឬការកាត់កងស្ថានភាពជួញដូរបាន។

៥-សាច់ប្រាក់តម្កល់ (Deposited Cash)

អតិថិជនត្រូវប្រាកដថា សាច់ប្រាក់ដែលខ្លួនបានដាក់តម្កល់សម្រាប់ប្រតិបត្តិការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទ តាមរយៈឈ្មួញជើងសាឧបករណ៍និស្សន្ទ ត្រូវបានរក្សាទុកនៅក្នុងគណនីសាច់ប្រាក់អតិថិជនឧបករណ៍និស្សន្ទនៅភ្នាក់ងារទូទាត់សាច់ប្រាក់ពាក់ព័ន្ធនឹងមូលបត្រដែលទទួលបានការទទួលស្គាល់ពី **គ.ប.ក.** ។

អតិថិជនត្រូវយល់ដឹងថា ការដាក់តម្កល់សាច់ប្រាក់ សម្រាប់ប្រតិបត្តិការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទនៅកន្លែងផ្សេងជាអំពើផ្ទុយពីបទប្បញ្ញត្តិ និងប្រឈមនូវហានិភ័យខ្ពស់។

៦-កម្រៃជើងសា ថ្លៃសេវា និងចំណាយផ្សេងៗ (Commission, Fees and Other Charges)

មុនធ្វើការជួញដូរ អតិថិជនត្រូវទទួលបានការពន្យល់ច្បាស់លាស់អំពីកម្រៃជើងសា ថ្លៃសេវា ការប្រាក់ឆ្លងថ្ងៃ (Swap) និងចំណាយផ្សេងៗដែលអតិថិជនត្រូវទទួលបន្ទុក។ ចំណាយទាំងនេះនឹងប៉ះពាល់ដល់ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ ឬកំណើននៃការខាតរបស់អតិថិជន។

៧-ហានិភ័យរូបិយបណ្ណ (Currency Risks)

ប្រតិបត្តិការជួញដូរជាប្រតិបត្តិការរូបិយបណ្ណបរទេសនឹងប៉ះពាល់ដល់ការចំណេញ ឬខាតរបស់អតិថិជន ដោយសារបម្រែបម្រួលនៃអត្រាការប្រាក់ ដែលតម្រូវឱ្យប្តូររូបិយបណ្ណបរទេសនោះទៅរូបិយបណ្ណផ្សេងទៀត។

៨-ហានិភ័យសន្ទនីយភាព (Liquidity Risks)

ឧបករណ៍និស្សន្ទខ្លះអាចមានកម្រិតសន្ទនីយភាពទាប ឬមិនមានសន្ទនីយភាព ដោយសារការថយចុះនៃតម្រូវការដែលធ្វើឱ្យអតិថិជនមិនអាចលក់ឧបករណ៍និស្សន្ទនោះ ឬមិនអាចទទួលបានព័ត៌មានអំពីថ្លៃឧបករណ៍និស្សន្ទនោះ ឬហានិភ័យពាក់ព័ន្ធដោយងាយស្រួល។

៩-ហានិភ័យនៃការអនុវត្តបញ្ជា (Execution Risks)

ហានិភ័យនេះ អាចកើតឡើងក្នុងករណីដែលបញ្ជាទិញ-លក់ឧបករណ៍និស្សន្ទមិនត្រូវបានអនុវត្តភ្លាមៗ។ ឧទាហរណ៍៖ អាចមានការពន្យារពេលរវាងពេលដែលអតិថិជនដាក់បញ្ជា និងពេលដែលបញ្ជាត្រូវបានអនុវត្ត។ ដូចនេះ បញ្ជាអាចមិនត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងថ្ងៃដែលអតិថិជនរំពឹងទុក។



