



**សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រនិងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច**

Université Royale de Droit et de Sciences Economic

Royal university of Law and Economics

២០២២ \* ២០២២

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

## **ប្រតិបត្តិការមេធាវីយជ្ជាន ណាតាយ៉ា**

ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ **មេធាវីយជ្ជាន ណាតាយ៉ា** ( Nataya Roundhouse Coral Bay Resort )

តាក់តែងដោយ

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

និស្សិតឈ្មោះ៖ **បន្ទី សុដាណីន**

**ប្រឡឹង សុមេធា**

**ជាន ត្រីហ្វូប**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច

ជំនាន់ទី ០៧

ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍ ២០២១

## **សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ**

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ចន្ទី សុដាលីន និង នាងខ្ញុំឈ្មោះ ជាង ស្រីហួច ជានិស្សិត ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី៧ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ផ្នែកគ្រប់គ្រងទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច។

សូមសម្តែងនូវការគោរពដឹងគុណ និងគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតដល់អ្នកមានគុណលោកឪពុក **ឈឿង ចន្ទី** អ្នកម្តាយ **លន់សុម៉ាលី** និងលោកឪពុក **មុត ហ៊ុយ** អ្នកម្តាយ **អ៊ឹម រ៉េត** ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់រូបនាងខ្ញុំ បានចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សារៀនប្រដៅអប់រំប្រកបដោយព្រហ្មវិហារធម៌ និងផ្តល់ក្តីស្រលាញ់ដល់កូនហើយតែងតែបង្រៀនកូនឱ្យចេះតស៊ូក្នុងជីវិត ប្រព្រឹត្តិតែអំពើល្អព្រមទាំងជួយឧបត្ថម្ភទំនុកបំរុងដល់កូនគ្រប់បែបយ៉ាងទាំងកម្លាំងកាយនិងកម្លាំងចិត្ត ស្មារតី ថវិកា និងតែងតែលើកទឹកចិត្តដល់ការសិក្សារបស់កូនទាំងពីរតេឃ្យសិក្សារហូតដល់ថ្នាក់ឧត្តមសិក្សា។

សូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះ លោកសាស្ត្រាចារ្យ **ច្រឡឹង សុមេធា** ដែលបានចំណាយពេលដ៏មានតម្លៃរបស់គាត់មកធ្វើការដឹកនាំរបាយការណ៍កម្មសិក្សារបស់យើងខ្ញុំ។ ក្នុងការដឹកនាំរបាយការណ៍នេះលោកបានណែនាំបង្ហាញផ្លូវតាំងពីរបៀបគាត់តែងរបាយការណ៍ពន្យល់សំណួរ ផ្តល់ឯកសារសំខាន់ៗ និងត្រួតពិនិត្យព្រមទាំងណែនាំឱ្យកែសម្រួលរបាយការណ៍របស់ក្រុមយើងខ្ញុំ។

សូមថ្លែងអំណរគុណដល់ លោកស្រី **Aye Einda Swe** អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅនៃ មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ដែលលោកស្រីបានអនុគ្រោះឱ្យយើងខ្ញុំបានចូលសិក្សាស្រាវជ្រាវរបាយការណ៍កម្មសិក្សា និងអនុវត្តន៍ការងារដោយផ្ទាល់នៅមណីយដ្ឋាន។ ហើយពិសេសជាងនេះទៅទៀត គឺនៅពេលដែលចុះកម្មសិក្សាគាត់ បានបង្ហាត់បង្រៀន និងជួយកែសម្រួលដល់ដំណើរការនៃការដកស្រង់ព័ត៌មានដើម្បីបំពេញនូវខ្លឹមសាររបាយការណ៍នៃការស្រាវជ្រាវរបស់យើងខ្ញុំតាមរយៈការសម្ភាសន៍ដោយផ្ទាល់មាត់ និងផ្តល់ជាឯកសារសំខាន់ៗដែលប្រកបទៅដោយអត្ថប្រយោជន៍។

សូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះ ឯកត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង លោកសាស្ត្រាចារ្យ អ្នកស្រីសាស្ត្រាចារ្យ ព្រមទាំងបុគ្គលិកមន្ត្រីរាជការគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ទាំងអស់ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានផ្តល់ដំបូន្មានល្អៗ និងបានបង្ហាត់បង្រៀនយើងខ្ញុំដោយខិតខំអស់ពីកម្លាំងកាយ និងកម្លាំងចិត្ត។

## **អារម្ភកថា**

ការសិក្សាពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់សម្រាប់មនុស្សទូទៅ ដើម្បីបង្កើននូវចំណេះដឹង ចំណេះធ្វើ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនឯង គ្រួសារ និងអភិវឌ្ឍន៍នូវសង្គមជាតិទាំងមូល។ ការសិក្សារបស់យើងដែល ត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយកម្មវិធីរបស់សាកលវិទ្យាល័យ ព្រមទាំងកិច្ចការស្រាវជ្រាវ ដែលអាចធ្វើឱ្យនិស្សិត ពង្រីកចំនេះដឹងឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយឡើង។

បន្ទាប់ពីបានសិក្សាតាំងពីឆ្នាំមូលដ្ឋានកម្រិតឧត្តមសិក្សា និងបានបន្តការសិក្សារហូតដល់បច្ចុប្បន្នជាមួយ សាស្ត្រាចារ្យនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចរួចមក ជាពិសេសថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច រាល់ចំណេះដែលខ្ញុំបានសិក្សាកន្លងមកផ្នែកទ្រឹស្តីមួយគឺវាមិនទាន់មានភាព គ្រប់គ្រាន់នៅឡើយទេ ដោយមានកង្វះខាតមួយផ្នែកធំក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង ព្រោះក្នុងកំឡុងពេលសិក្សាយើង ពុំអាចមានឱកាសច្រើនដើម្បីផ្សារភ្ជាប់រវាងទ្រឹស្តី និងការអនុវត្តដោយមានបញ្ហាពេលវេលានិងកាលៈទេសៈមិន អំណោយផលហើយជាបញ្ហាដែលអាចធ្វើឱ្យយើងខ្ញុំមានភាពមិនច្បាស់ជាមួយការងារ ដែលយើងបានសិក្សា និងអនុវត្តន៍ផ្ទាល់។ អាស្រ័យដូច្នេះទើបសាកលវិទ្យាល័យដែលមាន លោកសកលវិទ្យាធិការជាអ្នកដឹកនាំបាន តម្រូវឱ្យយើងខ្ញុំក៏ដូចជានិស្សិតដទៃទៀត ដែលមានបំណងចង់ស្វែងយល់ឱ្យច្បាស់ពីការអនុវត្តជាក់ស្តែង ដើម្បី មានឱកាសចុះកម្មសិក្សានៅតាមក្រុមហ៊ុន និងស្ថាប័នផ្សេងៗដើម្បីបង្កើននូវសមត្ថភាពខាងផ្នែកទ្រឹស្តីដែលបាន សិក្សាកន្លងមកអាចមានលទ្ធភាពទៅប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារការងារឱ្យទទួលបានជោគជ័យ។

វិស័យទេសចរណ៍ក៏បានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងការបង្កើត និងបង្កើននូវផលិតផល និងសេវាកម្ម ទេសចរណ៍ យើងខ្ញុំសម្រេចជ្រើសយកប្រធានបទដែលទាក់ទងទៅនឹង **ប្រតិបត្តិការមណ្ឌលយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា**។

យើងខ្ញុំជាក្រុមនិស្សិតដែលបានរៀបរៀង និង ស្រាវជ្រាវសៀវភៅនេះឡើង យើងខ្ញុំសង្ឃឹមថា សៀវភៅ នេះនឹងអាចចែករំលែកក្នុងការសិក្សាស្វែងយល់របស់អ្នកសិក្សាទាំងឡាយ ដើម្បីទុកជាឯកសារស្រាវជ្រាវនៅក្នុង កាលៈទេសៈចាំបាច់ និង កាលៈទេសៈសមស្របណាមួយរបស់អស់មិត្តនិស្សិតជាមិនខាន។ ទន្ទឹមនឹងនេះដែរ ឯកសារស្រាវជ្រាវនេះ មានកន្លែងខ្លះខាតត្រង់ចំនុចណាមួយ ឬខុសឆ្គងពុំមានការសមស្របនោះ ពួកខ្ញុំនឹងធ្វើ ការស្ថាបនាឱ្យកិច្ចការមួយនេះកាន់តែមានលក្ខណៈល្អប្រសើរថែមទៀត។

នៅចុងបញ្ចប់ខ្ញុំសូមជូនពរដល់មិត្តអ្នកអានទាំងអស់ ទទួលបាននូវសុខភាពល្អ និងជោគជ័យក្នុងការ សិក្សា សូមអរគុណ។

# មាតិកា

ទំព័រ

អក្សរកាត់ .....	vi
បញ្ជីរូបភាព.....	vii
បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ.....	viii

## សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៤. វិសាលភាព និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ .....	៣
៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	៤
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ .....	៤

## ជំពូកទី ១

### វិធីកម្រិតស្តីទៅនឹងការកំណត់ប្រតិបត្តិការមេណីយ៉ាដ្យានណាតាម

១.១ និយមន័យទេសចរណ៍.....	៥
១.១.១ ធនធានទេសចរណ៍.....	៦
១.១.២ ធនធានធម្មជាតិ.....	៧
១.១.៣ ធនធានសម្បត្តិវប្បធម៌ប្រវត្តិសាស្ត្រ .....	៩
១.១.៤ ធនធានកែច្នៃ.....	៩
១.១.៥ ធនធានមនុស្សនៃវិស័យទេសចរណ៍.....	១០
១.២ និយមន័យមេណីយ៉ាដ្យាន.....	១១
១.២.១ ប្រវត្តិមេណីយ៉ាដ្យាន.....	១១
១.២.១.១ ចក្រភពរ៉ូម៉ាំង .....	១១
១.២.១.២ អឺរ៉ុប.....	១២
១.២.១.៣ អាមេរិចខាងជើង .....	១២
១.៣ ប្រភេទមេណីយ៉ាដ្យាន.....	១៣

១.៣.១ នៅជិតផ្សារចម្បង.....	១៣
១.៣.២ ផ្ដោតទៅលើភាពគាប់ចិត្តចម្បង.....	១៤
១.៤ សម្បទាសេវាកម្មស្នាក់នៅទេសចរណ៍.....	១៤
១.៤.១ សេវាកម្មស្នាក់នៅ.....	១៤
១.៤.២ សេវាកម្មម្ហូបអាហារ និងភេសជ្ជៈ.....	១៥
១.៤.៣ សេវាកម្មដឹកជញ្ជូន.....	១៦
១.៤.៤ កន្លែងកម្សាន្ត.....	១៧
១.៥ ទេសចរណ៍ និងការធ្វើដំណើរ.....	១៧
១.៥.១ ហេតុអ្វីមនុស្សធ្វើដំណើរជាទេសចរ.....	១៧
១.៥.២ បុព្វហេតុនៃការធ្វើដំណើររបស់ទេសចរ.....	១៨
១.៥.៣ តម្រូវការនៃការធ្វើដំណើរ និងទេសចរ.....	១៩
១.៦ ស្តង់ដារមណីយដ្ឋានគំរូ.....	២១
១.៦.១ ទំនាក់ទំនងរវាងទេសចរ និងសេវាកម្ម.....	២៤
១.៦.២ អ្វីជាតម្រូវការទេសចរណ៍.....	២៤
១.៧ ឥទ្ធិពលនៃការអភិវឌ្ឍមណីយដ្ឋាន.....	២៧
១.៧.១ ផលប៉ះពាល់វិជ្ជមាននៃការអភិវឌ្ឍមណីយដ្ឋាន.....	២៧
១.៧.២ ផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាននៃការអភិវឌ្ឍមណីយដ្ឋាន.....	២៧
១.៧.៣ ការគ្រប់គ្រងផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាននៃការអភិវឌ្ឍមណីយដ្ឋាន.....	២៨
១.៧.៤ ភាគីដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងការអភិវឌ្ឍមណីយដ្ឋាន.....	២៩
១.៧.៥ ជំហាននៃការធ្វើផែនការ.....	៣០
១.៨ តម្រូវការរបស់អតិថិជន និងការឆ្លើយតប.....	៣២
១.៨.១ កត្តាទាក់ទាញទេសចរ.....	៣២
១.៨.២ គោលការណ៍នៃភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរ.....	៣២
១.៨.៣ ការថ្លឹងថ្លែង និងវាស់វែងនៃការពេញចិត្តរបស់ទេសចរ.....	៣៣
១.៨.៤ វិធីសាស្ត្រក្នុងការបង្កើតភាពទាក់ទាញរបស់ទេសចរ.....	៣៣
១.៩ ភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរ.....	៣៣
១.៩.១ សារៈសំខាន់នៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរ.....	៣៤

១.៩.២ កម្រិតនៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរ .....	៣៤
--------------------------------------------	----

## **ជំពូកទី ២**

### **ស្ថានភាពទូទៅរបស់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា**

២.១ ទីតាំង និងអត្តសញ្ញាណរបស់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា .....	៣៥
២.២ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ និងភាពផ្ទាល់ខ្លួន .....	៣៦
២.៣ រចនាសម្ព័ន្ធការងារនៅក្នុងមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា .....	៣៧
២.៤ ផលិតផល និងសេវាកម្ម .....	៤២
២.៤.១ ផលិតផល .....	៤២
២.៤.២ សេវាកម្ម .....	៤៥
២.៥ សកម្មភាពល្បែងកម្សាន្ត .....	៤៧
២.៦ ផ្នែកការិយាល័យជួរមុខ .....	៥០
២.៦.១ ដំណើរការនៃការកក់ .....	៥០
២.៦.២ ទម្រង់បែបបទនៃការកក់ .....	៥២
២.៦.៣ ការរៀបចំកក់ទុកជាឯកសារ .....	៥២
២.៦.៤ ការលុបចោលការកក់ .....	៥២
២.៦.៥ បែបបទនៃការ Check-in .....	៥២
២.៦.៥.១ ការចុះឈ្មោះភ្ញៀវ Walk in .....	៥៣
២.៦.៥.២ ការចុះឈ្មោះភ្ញៀវដែលបានកក់ទុកជាមុន .....	៥៣
២.៦.៦ បែបបទនៃការ Check out .....	៥៤
២.៦.៦.១ ភ្ញៀវ Walk in .....	៥៤
២.៦.៦.២ ភ្ញៀវដែលមកពី Travel Agency .....	៥៥
២.៦.៦.៣ ភ្ញៀវដែលមកពីក្រុមហ៊ុន អង្គការ និងស្ថាប័នសាធារណៈ .....	៥៥
២.៦.៧ ចំពោះភ្ញៀវ Check out ក្រោយម៉ោងកំណត់ .....	៥៥
២.៦.៨ ទម្រង់នៃការបង់ប្រាក់ .....	៥៦
២.៦.៩ ការទទួលខុសត្រូវលើផ្នែកលើកទូរស័ព្ទ .....	៥៦
២.៦.១០ ការទទួលខុសត្រូវផ្នែកសំបុត្រ និងព័ត៌មាន .....	៥៦
២.៦.១១ ការធ្វើការកិច្ចចំពោះភ្ញៀវ .....	៥៦

២.៧ គោលការណ៍គ្រប់គ្រងបុគ្គលិក .....	៥៧
២.៧.១ លក្ខខណ្ឌជ្រើសរើសបុគ្គលិក .....	៥៧
២.៧.២ គោលការណ៍ម៉ោងធ្វើការ សម្លៀកបំពាក់ និងវប្បធម៌ការងារ.....	៥៨
២.៧.៣ វាយតម្លៃ និងលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក.....	៥៩
២.៧.៤ គោលការណ៍វិន័យ និងដំណោះស្រាយ .....	៥៩
២.៧.៥ ការរៀបចំវិយាកាសការងារ .....	៦០
២.៨ ធនធានទាក់ទាញនៅរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា .....	៦០
២.៨.១ ធនធានធម្មជាតិជាប់ឆ្នេរ .....	៦១
២.៨.២ ធនធានធម្មជាតិក្បែរនឹងជួរភ្នំ .....	៦១
២.៨.៣ ធនធានកែច្នៃ .....	៦១
២.៩ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៅរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា .....	៦២
២.៩.១ មធ្យោបាយធ្វើដំណើរ.....	៦២
២.៩.២ ការផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត.....	៦៣
២.៩.៣ ការផ្គត់ផ្គង់អគ្គីសនី.....	៦៣
២.៩.៤ ប្រព័ន្ធទូរគមនាគមន៍ .....	៦៣
២.៩.៥ ការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់ .....	៦៣
២.៩.៦ បន្ទប់ទឹកអនាម័យ .....	៦៤
២.៩.៧ វិស័យសុខាភិបាល .....	៦៥
២.៩.៨ សន្តិសុខ និងសុវត្ថិភាព .....	៦៥

**ជំពូកទី ៣**

**របកគំហើញនៃប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា**

៣.១ ការវាស់ស្ទង់ទិន្នន័យទទួលបានពីភ្ញៀវ .....	៦៦
៣.២ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញការលក់.....	៦៨
៣.៣ ការលើកកម្ពស់គុណភាព .....	៦៩
៣.៤ ការវិភាគ SWOT.....	៧០
៣.៤.១ ភាពខ្លាំង .....	៧០
៣.៤.២ ភាពខ្សោយ.....	៧១

៣.៤.៣ ឱកាស .....	៧១
៣.៤.៤ ការគម្រោងគំហែង.....	៧១

**សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍**

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន .....	៧២
២. ការផ្តល់អនុសាសន៍ .....	៧៣

**ឯកសារយោង**

**ឧបសម្ព័ន្ធ**



## **បញ្ជីអក្សរកាត់**

UNESCO	:	United Nation Education Scientific & Organization
SWOT	:	Strengths Weaknesses Opportunities Treats
3Rs	:	Reusing Recycling Resource

## **បញ្ជីរូបភាព និងក្រាហ្វិច**

រូបភាពទី ១.១ តម្រូវការរបស់ទេសចរ.....	២៦
រូបភាពទី ២.១ ទីតាំងរបស់មណីយដ្ឋាន .....	៣៥
រូបភាពទី ២.២ ស្លាក និងអត្តសញ្ញាណរបស់មណីយដ្ឋាន .....	៣៦
រូបភាពទី ២.៣ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងការងាររបស់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា ( Nataya resort ) .....	៣៨
ក្រាហ្វិចទី ៣.១ ភាគរយនៃភេទភ្ញៀវបានប្រើប្រាស់សេវាកម្មនៅណាតាយ៉ា.....	៦៦
ក្រាហ្វិចទី ៣.២ ភាគរយនៃអាយុភ្ញៀវ.....	៦៦
ក្រាហ្វិចទី ៣.៣ ភាគរយនៃភ្ញៀវទេសចរណ៍ស្គាល់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា.....	៦៧
ក្រាហ្វិចទី ៣.៤ ភាគរយនៃការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវលើផលិតផល និងសេវាកម្ម.....	៦៨

## **បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ**

ឧបសម្ព័ន្ធ ក៖ កម្រងសំណួរស្រាវជ្រាវ

ឧបសម្ព័ន្ធ ខ៖ ឯកសាររបស់មណីយដ្ឋាន

ឧបសម្ព័ន្ធ គ៖ រូបភាពរបស់មណីយដ្ឋាន

### សេចក្តីផ្តើម

#### ១. លំនាំបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាប្រទេសដែលសម្បូរទៅដោយធនធានធម្មជាតិ ទាំងនៅលើគោកនិងក្នុងទឹក ព្រមទាំងតំបន់អេកូទេសចរណ៍ជាច្រើន ដែលជាជម្រកយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់សត្វព្រៃក្នុងការរស់នៅ។ ក្នុងនោះផងដែរ វិស័យទេសចរណ៍គឺជា វិស័យអទិភាពមួយដែលបានរួមចំណែកក្នុងការកសាងសេដ្ឋកិច្ចសង្គមជាតិតាមរយៈការបង្កើត និងបង្កើនប្រាក់ចំណូល ឱកាសការងារលើកកម្ពស់ជីវភាពរស់នៅ ជម្រុញកំណើនផលិតផលក្នុងស្រុក និងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ដោយបានធ្វើការទាញយកនូវផលប្រយោជន៍ពីធនធានធម្មជាតិដែលមាន ក្នុងការប្រើប្រាស់ក្នុងការលើកស្ទួយវិស័យនេះឡើង។ វិស័យទេសចរណ៍ត្រូវបានចាត់ទុកជាសសរស្តម្ភយ៉ាងសំខាន់ដែលបានកំណត់ក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា។ ការអភិវឌ្ឍទេសចរណ៍ប្រកបដោយនិរន្តរភាពបានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសកម្មដល់សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ និងអភិរក្សសម្បត្តិវប្បធម៌ប្រវត្តិសាស្ត្រ និងធនធានធម្មជាតិដោយបានជួយទប់ទល់បញ្ហាប្រែប្រួលអាកាសធាតុ និងការកើនឡើងនូវកម្ដៅផែនដី។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការលូតលាស់នៃកំណើនទេសចរណ៍បានជួយលើកស្ទួយនូវកិត្យានុភាពជាតិលើឆាកអន្តរជាតិ ការពង្រឹងមិត្តភាព សាមគ្គីភាព កិច្ចសហប្រតិបត្តិការក្នុងតំបន់និងអន្តរជាតិផងដែរ។ ក្នុងនោះសក្តានុពលនៃសេវាកម្មសណ្ឋាគារមណីយដ្ឋានផ្សេងៗក៏មានការរីកចម្រើនគួរអោយកត់សម្គាល់ ហើយវិស័យនេះក៏ជាវិស័យមួយដ៏សំខាន់ដែលជម្រុញអោយមានការផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់ការមកលេងកំសាន្តរបស់ទេសចរផងដែរ។

ខេត្តកំពត គឺជាខេត្តមួយស្ថិតនៅប៉ែកខាងត្បូងនៃប្រទេសកម្ពុជាដែលមានចំងាយ១៤៨គីឡូម៉ែត្រពីទីក្រុងភ្នំពេញមានព្រំប្រទល់ខាងជើងទល់នឹងស្រុកបរសេដ្ឋខេត្តកំពង់ស្ពឺ ខាងកើតជាប់នឹងស្រុកត្រាំកក់ នឹងស្រុកគិរីវង់ ខេត្តតាកែវ ខាងត្បូងជាប់នឹងឈូងសមុទ្រ ខាងលិចជាប់នឹងស្រុកកំពង់សិលា និងស្រុកព្រៃនប់ខេត្តព្រះសីហនុ ខេត្តកំពតមានទីក្រុងឈ្មោះថា ក្រុងកំពត។ ខេត្តកំពតមានសំណង់ប្រវត្តិសាស្ត្រជាច្រើនដូចជា ផ្ទះ ផ្សារលក់ទំនិញ រោងភាពយន្ត សាលារៀន ផ្លូវគមនាគមន៍ មន្ទីរពេទ្យជាដើមសុទ្ធសឹងជាភស្តុតាងបង្ហាញអោយឃើញពីការចាប់អារម្មណ៍របស់ពួកបារាំងនៅលើទឹកដីខ្មែរកំពតមួយនេះ។ ហើយនៅទីនោះក៏មានភ្នំបូកគោ កាស៊ីណូ វាលស្រែមួយរយ ទឹកធ្លាក់ ចាប់ពពក មានឆ្នេរខ្សាច់សស្អាត មានវីសិតល្បីៗ មានមណីយដ្ឋានល្បីៗនៅជាប់មាត់ឆ្នេរដែលបានបម្រើសេវាកម្មល្អឥតខ្ចោះជូនដល់ភ្ញៀវទេសចរទាំងឡាយដែលកម្សាន្តនៅខេត្តកំពតនេះ។ ទៀតសោតយើងក៏សង្កេតឃើញថាដោយសារតែនៅទីនោះជាទីតាំងដែលមានហុងស៊ុយ និងជាទីតាំងនាំលាភនាំសំណាងដែលមានភាពល្បីល្បាញនោះទើបមានក្រុមហ៊ុនវិនិយោគជាច្រើនបានមកបណ្តាក់ទុន និងសាងសង់សណ្ឋាគារមណីយដ្ឋានដែលប្រណិតដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់ភ្ញៀវទេសចរផងដែរ។ ក្នុងនោះក៏មាន

រមណីយដ្ឋានល្បីមួយកន្លែងដែលមានឈ្មោះថា រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ដែលត្រូវបានគេបង្កើតឡើងក្នុង គោលបំណងធ្វើការផ្តល់សេវាកម្មស្នាក់នៅ ម្ហូបអាហារនិងភាស្ត្រៈ សេវាកម្មរៀបចំកម្មវិធី សេវាកម្មដឹកជញ្ជូន និងសេវាកម្មជាច្រើនទៀតដែលធ្វើអោយរមណីយដ្ឋានមួយនេះមានភាពរីកចម្រើន មានសក្តានុពលខ្ពស់ក្នុងការ ទាក់ទាញទេសចរ និងទទួលបាននូវការទទួលស្គាល់និងការពេញចិត្តពីទេសចរជាតិនិងអន្តរជាតិ។

ដោយមើលឃើញពីភាពទាក់ទាញទាំងនោះរបស់រមណីយដ្ឋាន ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវក៏មានគំនិតចង់ ស្វែងរកបន្ថែមនូវអ្វីដែលជា សក្តានុពលនៃភាពទាក់ទាញរបស់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ាក្នុងការបម្រើសេវាកម្ម និងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗដែលរមណីយដ្ឋានកំពុងជួបប្រទះ នឹងជាចុងក្រោយគឺការផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួន ក្នុងការចូលរួមកាត់បន្ថយនូវផលប៉ះពាល់របស់រមណីយដ្ឋានផងដែរ។

**១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ**

ជាទូទៅ ដើម្បីជួយអោយការសិក្សាមួយធ្វើទៅបានល្អគឺគប្បីលើកអោយមានចំណោទបញ្ហា ដើម្បីទៅ រកដំណោះស្រាយមួយអោយកាន់តែប្រសើរ ហេតុដូច្នេះហើយទើបក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវ បានធ្វើការចោទជា សំណួរមួយចំនួនសម្រាប់ស្វែងរកចម្លើយក្នុងការសិក្សាទៅលើប្រធានបទខាងលើ។ ជាក់ស្តែងក្រុមសិក្សា ស្រាវជ្រាវបានកំណត់នូវចំណោទបញ្ហា តើដំណើរការនៃប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាប្រព្រឹត្តិទៅយ៉ាង ដូចម្តេច? តើមានវិធីសាស្ត្រអ្វីខ្លះក្នុងការបម្រើសេវាកម្មដើម្បីអោយប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមួយនេះ ឈានទៅរកភាពជោគជ័យបាន?

**១.៣ គោលបំណងនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ**

គោលបំណងនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះគឺ យើងខ្ញុំបានយកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងទៅលើដំណើរការប្រតិបត្តិ ការរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា ដែលជាតំបន់រមណីយដ្ឋានទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរមួយ និងជាប្រភពផ្តល់នូវប្រាក់ ចំណូលទាំងការងារច្បាស់លាស់ជូនដល់ប្រជាពលរដ្ឋក្នុងគោលបំណង ជួយជម្រុញអោយមានការរីកចម្រើនក៏ ដូចជាចូលរួមចំណែកដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិផងដែរ។

**១.៤ វិសាលភាព និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ**

នៅក្នុងដំណើរការនៃការស្រាវជ្រាវនេះគឺ ផ្តោតសំខាន់ទៅលើតែប្រតិបត្តិការរបស់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាតែប៉ុណ្ណោះ យើងខ្ញុំមិនបានស្វែងយល់អោយស៊ីជម្រៅទៅលើ ការគ្រប់គ្រងផ្នែកដទៃទៀតនៅក្នុងរមណីយ ដ្ឋាននោះទេ។

### ១.៥ វិធីសាស្ត្រក្នុងការស្រាវជ្រាវ

#### ក. វិធីសាស្ត្រក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ

វិធីសាស្ត្រក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យគឺ ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ចំពោះការសិក្សាស្រាវជ្រាវនិងប្រមូលឯកសារនានាយកមកចងក្រងដើម្បីរៀបរៀងឡើងក្នុងការបំពេញអោយគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ និងប្រមូលយកមកសរសេររបាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សា អោយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពហើយនៅក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យនេះត្រូវតែមានភាពច្បាស់លាស់ ទើបនាំអោយការវិភាគទៅលើទិន្នន័យនោះក៏បានត្រឹមត្រូវដែរ។ ប្រភពទិន្នន័យនៃការស្រាវជ្រាវមានដូចជា៖

#### ❖ ទិន្នន័យចំបង ( Primary Data )

ជាទិន្នន័យដែលទទួលបានពីការចុះសង្កេតពិនិត្យ ដោយផ្ទាល់នូវសកម្មភាពអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង របស់មណ្ឌលយុវជន ណាតាយ៉ា។ ហើយប្រភពទិន្នន័យចម្បងផ្សេងទៀតដែលក្រុមយើងខ្ញុំយកមកអនុវត្តក្នុងការស្រាវជ្រាវមានដូចជា៖

**ការសម្ភាសន៍** យើងខ្ញុំបានធ្វើការអនុញ្ញាតទៅ មណ្ឌលយុវជនណាតាយ៉ាដើម្បីចុះធ្វើការសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ជាមួយនឹងប្រធានប្រតិបត្តិការនៃមណ្ឌលយុវជនណាតាយ៉ា ស្តីពីប្រវត្តិបេសកកម្មនិងចក្ខុវិស័យរបស់មណ្ឌលយុវជនណាតាយ៉ារួមទាំងដំណើរការ និងប្រតិបត្តិការរបស់មណ្ឌលយុវជនណាតាយ៉ាបន្ថែមទៀត។

**ការអង្កេត** ក្រុមយើងខ្ញុំបានចុះទៅធ្វើការអង្កេតដល់មណ្ឌលយុវជនណាតាយ៉ាផ្ទាល់តែម្តងក្នុងការអង្កេតមើលសកម្មភាពអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង ក្នុងការបម្រើការងារផ្នែកប្រតិបត្តិការមណ្ឌលយុវជន។

**ការស្ទង់មតិ** យើងខ្ញុំបានបង្កើតជាកម្រងសំណួរដែលទាក់ទងទៅនឹងប្រធានបទក្នុងការប្រមូលព័ត៌មានពីបុគ្គលិកដែលមានការជាប់ពាក់ព័ន្ធ និងបម្រើការងារនៅផ្នែកមួយនេះ។

#### ❖ ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ ( Secondary Data )

ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំជាទិន្នន័យដែលមានលក្ខណៈជាឯកសារដែលបានចងក្រង និងកត់ត្រាទុកសម្រាប់អ្នកជំនាន់ក្រោយៗ។ ហើយឯកសារទាំងនោះរួមមានសៀវភៅឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធពីមណ្ឌលយុវជនផ្តល់អោយតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ឯកសារនិងការផ្តល់អនុសាសន៍ពីសាស្ត្រាចារ្យណែនាំ។

#### ខ. វិធីសាស្ត្រក្នុងការវិភាគទិន្នន័យ

ទិន្នន័យដែលទទួលបានពីដំណើរការប្រមូលទិន្នន័យ ទាំងពីរខាងលើត្រូវបានយកមកធ្វើកាលវិភាគតាមវិធីសាស្ត្រដែលមានលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រត្រឹមត្រូវ។ វិធីសាស្ត្រនៃការវិភាគទិន្នន័យត្រូវបានយើងខ្ញុំវិភាគតាមបែបគុណភាពជាមធ្យមស្រាវជ្រាវ។

- វិភាគតាមបែបគុណភាព ( Quality Analysis )

ការវិភាគបែបគុណភាពគឺ ជាការលើកយកចំណុចសំខាន់ៗនៃប្រតិបត្តិការរបស់មណីយដ្ឋានណាតា យ៉ាដើម្បីធ្វើការវិភាគវាយតម្លៃអោយឃើញនូវចំណុចខ្លាំងខ្សោយ ដែលកើតមានឡើងក្នុងការអនុវត្តន៍។

**៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ**

ការសិក្សាអំពី “ប្រតិបត្តិការមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា” គឺមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ដូចជា៖

- ទុកជាឯកសារសម្រាប់អ្នកស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយៗ ជាពិសេសសម្រាប់អ្នកដែលចង់សិក្សាស្វែងយល់ នៅមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា
- ចូលរួមផ្សព្វផ្សាយណែនាំពីតំបន់ និងភាពទាក់ទាញទៅដល់ភ្ញៀវជាតិ និងអន្តរជាតិ
- ដើម្បីអនុវត្តទ្រឹស្តីដែលបានរៀនសូត្រ និងធ្វើការប្រៀបធៀបរវាងទ្រឹស្តី និងការអនុវត្តជាក់ស្តែង
- ជាឱកាសចូលរួមចំណែកក្នុងការសាកល្បងផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួនអំពីកង្វះខាតនូវប្រតិបត្តិការរបស់ មណីយដ្ឋានដើម្បីអោយមណីយដ្ឋាននេះបំពេញតាមតម្រូវការរបស់ភ្ញៀវទៅតាមស្តង់ដារ
- យល់ដឹងពីផែនការ ការគ្រប់គ្រងមណីយដ្ឋាន
- ទទួលបាននូវព័ត៌មានជាក់លាក់ និងស្របតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែង

**៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ**

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវចែកចេញជា ៥ដំណាក់កាលដូចជា៖

- សេចក្តីផ្តើម
- ជំពូកទី១៖ រំលឹកទ្រឹស្តីដែលពាក់ព័ន្ធ និងប្រតិបត្តិការមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា
- ជំពូកទី២៖ ស្ថានភាពទូទៅមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា
- ជំពូកទី៣៖ របកគំហើញនៃប្រតិបត្តិការមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា
- សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

## ជំពូកទី ១

### រំលឹកទ្រឹស្តីដែលពាក់ព័ន្ធ

#### ១.១ និយមន័យទេសចរណ៍

ពាក្យថាទេសចរណ៍មានន័យទូលំទូលាយខ្លាំងណាស់ និងការឱ្យនិយមន័យត្រូវបានគេប្រទះជាច្រើនផ្សេងៗគ្នានៅក្នុងប្រភពឯកសារ។ ទេសចរណ៍កើតឡើងពីភាសាអង់គ្លេស Tourism (Tour) មានន័យថាការធ្វើដំណើរកម្សាន្តតាមរយៈថ្មើរជើងឬយានជំនិះណាមួយហើយវិលត្រលប់មកកន្លែងដែលចេញដំណើរវិញក្រោយពីបញ្ចប់សកម្មភាពកម្សាន្តនោះ។

ក្រោយមកមានការកំណត់ផ្សេងៗទៀតដែលថា ទេសចរណ៍ជាការធ្វើដំណើរ ឬជាសកម្មភាពធ្វើចលនារបស់ពលរដ្ឋដែលមិនទាក់ទងទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរទីកន្លែង ដើម្បីស្វែងរកការងារធ្វើ គឺបានសេចក្តីថាពួកគេធ្វើដំណើរក្នុងគោលបំណងដើម្បីស្វែងរកការសម្រាកកាយ កម្សាន្តសប្បាយ និងកំដរអារម្មណ៍បន្ទាប់ពីមានការនឿយហត់នៅក្នុងការបំពេញការងារ។ មានអត្ថន័យមួយទៀតថាទេសចរ គឺជនណាដែលធ្វើការចាកចេញពីលំនៅដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍របស់ពួកគេឆ្ពោះទៅកាន់តំបន់ ឬកន្លែងណាមួយដោយស្នាក់នៅទីនោះលើសពី ២៤ ម៉ោង និងមិនលើសពី ១ឆ្នាំ ក្នុងគោលបំណងកម្សាន្តសម្រាកលំហែកាយ សួរសុខទុក្ខបងប្អូន ព្យាបាលជំងឺចូលរួមក្នុងសន្និសីទ ឬកិច្ចប្រជុំ ធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងគោលបំណងផ្សេងទៀត ដែលទាមទារឱ្យមានការទទួល និងប្រើប្រាស់នូវកន្លែងស្នាក់នៅ អាហាររហូបចុក និងការលំហែកម្សាន្ត។

ពាក្យថាការធ្វើដំណើរទេសចរណ៍ មានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាងគ្នា ដោយពុំមានការបែងចែកបានទេ នៅក្នុងដីភាពរស់នៅក្នុងសង្គមរបស់មនុស្ស ពីព្រោះថាវាជាការចាំបាច់បំផុត ដែលមនុស្សគ្រប់រូបត្រូវការកម្សាន្ត ហើយគេពុំអាចកំណត់ឱ្យបានច្បាស់លាស់បានទេ អំពីការកើតឡើងនៃការធ្វើដំណើរ។ ដោយគ្រាន់តែដឹងថា វាបានកើតឡើងតាំងពីយុគសម័យដំបូង នៅពេលដែលមនុស្សចាប់កំណើតនៅលើផែនដីនេះ។ ក្នុងសកម្មភាពរស់នៅដោយពឹងផ្អែកទៅលើធម្មជាតិ ដែលមនុស្សគ្រប់រូបត្រូវការបង្កើតឡើងនូវសម្ភារៈសម្រាប់ប្រកបការងារ និងការស្វែងរកអាហារដើម្បីយកមកផ្គត់ផ្គង់គ្រួសាររបស់ពួកគេហើយថែមទាំងមានការបំលាស់ទីពីកន្លែងមួយផ្សេងទៀតដើម្បីប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងការគំរាមកំហែងពីធម្មជាតិ។ ទាំងអស់នេះគឺ បានផ្តល់ជាសញ្ញារបស់សង្គមមនុស្សក្នុងយុគសម័យដែលរស់នៅដោយពឹងផ្អែកទៅលើធម្មជាតិទាំងស្រុង រួមមានសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដើម្បីទ្រទ្រង់ជីវិត និងការធ្វើដំណើរផ្លាស់ប្តូរទីកន្លែងដើម្បីគេចចេញពីគ្រោះថ្នាក់ធម្មជាតិ។ នៅពេលដែលមានការកើតឡើងនូវកុលសម្ព័ន្ធផ្សេងៗ ពួកគេបានបង្កើតជាផ្លូវដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងរវាងគ្នា



នឹងគ្នាពីតំបន់មួយទៅតំបន់មួយ ហើយការធ្វើដំណើរនោះច្រើនតែតាមមធ្យោបាយផ្លូវគោក។ ការធ្វើដំណើរតាម ផ្លូវគោកនេះបានបន្សល់ទុកនូវស្លាកស្នាមជាច្រើនដែលបានធ្វើជាសញ្ញាសម្រាប់សម្គាល់នៅក្នុងការធ្វើដំណើរ។ សរុបសេចក្តីមក ចាប់តាំងពីការកើតឡើងនូវមនុស្សមកគេបានបង្កើតផ្លូវជាច្រើនសម្រាប់ធ្វើការទាក់ទងគ្នានៅ ក្នុងសហគមន៍ និងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដើម្បីទ្រទ្រង់ជីវិត និងការផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅ។ តែក្រោយមកដើម្បីឱ្យការរស់ នៅមានលក្ខណៈកាន់តែមានភាពងាយស្រួលឡើង ហើយគេបានឱ្យការកសាង ផ្លូវលំ ផ្លូវជាតិ តូចធំផ្លូវថ្នល់ ល។ ដែលមានជាការហូរមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។

សាសនាក៏ជាកត្តាមួយមួយ ក្នុងការជំរុញឱ្យមានការរីកចម្រើនក្នុងការធ្វើដំណើរ ហើយអ្នកសាសនា ទាំងនោះបានខិតខំបំពេញគោលបំណងរបស់ខ្លួន ដោយធ្វើដំណើរទៅតាមតំបន់នីមួយៗ ដើម្បីធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ សាសនារបស់ពួកគេឱ្យបានទូលំទូលាយដល់ជាតិសាសន៍ដទៃ។ ក្នុងដំណាក់កាលសព្វថ្ងៃនេះ សាសនាបាន ទាក់ទាញនិងក្លាយជាកត្តាមួយដ៏ចម្បងសម្រាប់ការលូតលាស់ផ្នែកទេសចរណ៍។ ទឹកនៃដួងជួបជុំអ្នកដឹកនាំ សាសនាធំនៅក្នុងពិភពលោកសព្វថ្ងៃនេះបានក្លាយទៅជាសក្តារៈបូជា និងក្លាយជាតំបន់ទេសចរណ៍បែប សាសនាយ៉ាងធំដែលមួយឆ្នាំៗមានទេសចររាប់លាននាក់ទៅធ្វើការបួងសួងដើម្បីសុំសេចក្តីសុខនិងទស្សនាដូច ជាតំបន់សាសនាគ្រិស្តនៅទីក្រុងយេរូសាឡឹមប្រទេសអ៊ីស្រាអែលជាដើម។ សព្វថ្ងៃនេះការធ្វើដំណើរកម្សាន្ត ឬ ទេសចរណ៍បានក្លាយទៅជាកម្រិតថ្មីមួយរបស់សង្គមមនុស្ស។ ទំនាក់ទំនងរវាងពលរដ្ឋប្រទេសមួយ និងពលរដ្ឋ ប្រទេសមួយទៀត ពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃតែងតែមានការប្រព្រឹត្តឡើង និងរីកដុះដាលឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័សជា ប្រចាំ។ គោលការណ៍សំខាន់គឺ ទេសចរណ៍ការធ្វើដំណើរ និងកំពុងផ្តល់នូវបំពេញតម្រូវការ និងចំណង់ចំណូល ចិត្តរបស់ពលរដ្ឋជុំវិញពិភពលោកក្នុងការស្វែងយល់អំពីវប្បធម៌ប្រទេសដទៃ និងទំនាក់ទំនងសាធារណៈ។

**១.១.១ ធនធានទេសចរណ៍**

ធនធានទេសចរណ៍ គឺជាធនធានមួយដែលគេយកមកប្រើប្រាស់សម្រាប់បម្រើឱ្យវិស័យទេសចរណ៍ ហើយវាក៏ជាកម្មវត្ថុដ៏សំខាន់ដែលត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់បំពេញតម្រូវការរបស់ទេសចរណ៍។ ធនធាន ទេសចរណ៍ដែលសំដៅទៅលើតំបន់ទេសចរណ៍ដែលមានទាំងតំបន់ដែលកើតមានឡើងដោយធម្មជាតិដូចជា សត្វព្រៃ សត្វក្នុងទឹក និងបង្កើតឡើងដោយមនុស្សដូចជា ទំនៀមទំលាប់ ប្រពៃណី វប្បធម៌ទៅតាមតំបន់នីមួយៗ ដែលលេចធ្លោហើយអាចអូសទាញទេសចរ។ ការរៀបចំចាត់ចែងពង្រីកទេសចរណ៍នៅក្នុងប្រទេស ឬនៅក្នុង តំបន់មួយអាចធ្វើទៅបានលុះត្រាតែមានធនធានទេសចរណ៍ច្រើន ហើយមានចរិកលក្ខណៈទាក់ទាញខ្លាំង មាន ភាពងាយស្រួលចូលទៅទស្សនាធនធានទាំងនោះ មានការរៀបចំតាមរយៈ ការជំរុញនូវប្រភេទ និងទ្រង់ទ្រាយ

ផ្សេងៗរបស់ទេសចរណ៍ដែលនាំឱ្យមានការប្រើប្រាស់ក្នុងទំហំដ៏ធំនៃធនធានទាំងនោះ។ ទេសចរណ៍អាចរីកចម្រើនដុះដាលបានអាស្រ័យទៅលើទំហំ និងការប្រើប្រាស់រាល់ប្រភេទនូវធនធានដូចជា៖

- លក្ខខណ្ឌនៃធម្មជាតិ
- ស្ថានភាពភូមិសាស្ត្ររបស់ប្រទេសឬតំបន់
- វប្បធម៌ប្រវត្តិសាស្ត្រដែលជាកេរ្តិ៍ដំណែល
- កម្រិតនៃការរីកចម្រើននូវមូលដ្ឋានសម្ភារៈ
- សម្បូរវត្ថុអច្ឆរិយកំណ្ល

ការប្រតិបត្តិ និងការប្រើប្រាស់ធនធានដែលមាន ឱ្យសមស្របទៅនឹង ស្ថានភាពទេសចរណ៍ ក្នុងតំបន់ ឬ ប្រទេស និងភាពទាក់ទាញទៅលើទេសចរ។ ធនធានទេសចរណ៍រួមមានធម្មជាតិ អាកាសធាតុ វប្បធម៌សង្គម ប្រវត្តិសាស្ត្រ អាគារបុរាណ អាគារសម័យកំណប់ទាក់ទងទៅនឹងបុរាណវិទ្យា វិទ្យាសាស្ត្រ និងឧស្សាហកម្ម រមណីយដ្ឋានលំហែកម្សាន្ត ទំនៀមទំលាប់ ប្រពៃណី និងកម្មវត្ថុផ្សេងៗ ដែលអាចបំពេញបំណង និងតម្រូវការ របស់មនុស្សក្នុងការធ្វើដំណើរការនៃគោលដៅលក្ខណៈទេសចរណ៍។ ប្រាសាទអង្គរវត្តជាសម្បត្តិវប្បធម៌ពិតរបស់ ជាតិហើយជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់ និងមានអត្ថន័យបានចាត់ទុកជាអច្ឆរិយៈវត្ថុរបស់ពិភពលោកដែលអង្គការ UNESCO ជាអ្នកចូលរួមថែរក្សា និងទទួលខុសត្រូវ។ គ្រប់សម្បត្តិធម្មជាតិ និងរមណីយដ្ឋានធម្មជាតិស្ថិតនៅ ក្រោមការការពារនិងត្រួតពិនិត្យរបស់រដ្ឋ។ ធនធានទេសចរណ៍ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ គឺជាធនធានដែល មានភាពទាក់ទាញជាសក្តានុពលធំៗ បើគ្មានរមណីយដ្ឋានធម្មជាតិ ឧទ្យាន វប្បធម៌ ប្រវត្តិសាស្ត្រ ធនធានកែច្នៃ ដែលសមស្របទៅនឹងគោលដៅទេសចរណ៍ទេនោះ ទេសចរដែលចង់សម្រាកកាយទស្សនាកម្សាន្តមិនអាចមក តំបន់នេះបានជាលក្ខណៈទេសចរណ៍បានឡើយ។ រីឯអ្នកដំណើរទេសចរ ដែលមានលក្ខណៈជា អាជីវកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម និងគោលបំណងមួយចំនួនទៀតអាចមកតំបន់ ឬប្រទេសនេះដើម្បីធ្វើសកម្មភាព ពាណិជ្ជកម្មរបស់ ពួកគេ ប៉ុន្តែពួកគេពុំអាចទទួលបាននូវភាពរីករាយត្រេកត្រអាលក្នុងរយៈពេលដែលពួកគេស្នាក់នៅក្នុងតំបន់ និង មិនអាចស្នាក់នៅតំបន់នេះបានយូរនោះទេ។ គ្រប់ប្រភេទនៃទេសចរណ៍ទាមទារឱ្យមានធនធានទេសចរណ៍ដ៏ល្អ ប្រសើរដែលអាចទាក់ទាញធនធានធម្មជាតិកែច្នៃ និងមូលដ្ឋានសម្ភារៈល្អៗ ដើម្បីឱ្យការស្នាក់នៅរបស់ទេសចរ មានភាពសមស្រប និងសុភមង្គល។ ក្នុងនោះមូលដ្ឋានធនធានទេសចរណ៍មានសារសំខាន់ណាស់ ដើម្បីជំរុញ ឱ្យការអភិវឌ្ឍរមណីយដ្ឋានមានលក្ខណៈពិសេសផ្សេងៗគ្នា និងអាចចាត់ទុកថាជាតំបន់ទេសចរណ៍មួយបាន លុះត្រាតែធនធានដែលមាននៅក្នុងតំបន់ត្រូវបានថែរក្សាការពារលើកកម្ពស់ និងអភិវឌ្ឍន៍សម្រាប់បម្រើនូវសេចក្តីត្រូវការនៃការទស្សនាកម្សាន្ត។

**១.១.២ ធនធានធម្មជាតិ**

កម្ពុជាសម្បូរទៅដោយធនធានធម្មជាតិដែលមានដូចជាតំបន់ឆ្នេរសមុទ្រល្អៗ ដែលស្ថិតនៅ ខេត្តកែប ខេត្តកំពត ក្រុងព្រះសីហនុ និងខេត្តកោះកុងដែលត្រូវបានគាំពារសម្រាប់ជាតំបន់ទេសចរណ៍ ឬភោគផលដែលមានក្នុងសមុទ្រផ្តល់ជាឱកាសដល់សកម្មភាពងូតទឹកនេសាទនិងសកម្មភាពផ្សេងៗ។ ស្របនឹងការបង្កើតមូលដ្ឋានសម្ភារៈទេសចរណ៍អាចក្លាយទៅជាសក្តានុពលដ៏ធំក្នុងការទាក់ទាញប្រភេទដ៏ច្រើននៃទេសចរ ជាក់ស្តែងប្រទេសកម្ពុជាយើងមានទន្លេសាបមួយដ៏ធំធេង ដែលក្នុងនោះពោពេញទៅដោយសម្បត្តិធម្មជាតិ មហាសាលត្រែកលែងពិសេសជាងនេះទៅទៀត ទន្លេសាបបានភ្ជាប់ជាមួយទន្លេមេគង្គដែលលាតសន្ធឹងពីប្រទេសនានាមកកម្ពុជា អ្វីដែលយើងមានមោទនភាព និងរីករាយនោះគឺ ផ្សេងទឹកសាបដែលជាសម្បត្តិធម្មជាតិ ដ៏កម្រមួយហើយដែលប្រទេសនានាបានផុតពូជបាត់អស់ទៅហើយនោះមាននៅតាមដងទន្លេមេគង្គរបស់យើង។ ដូច្នេះដើម្បីឱ្យសម្បត្តិធម្មជាតិដ៏កម្រនោះមានស្ថេរភាពយូរអង្វែងតម្រូវឱ្យមានការអភិរក្សយ៉ាងខ្លាំងក្លាពីជនរួមជាតិទាំងមូល។

ឧទ្យានជាតិក៏ជាតំបន់ដែលកំណត់ដោយព្រះរាជក្រឹត្យទុកសម្រាប់ការពារដែនធម្មជាតិ និងទស្សនីយភាពដើម្បីបម្រើឱ្យវិទ្យាសាស្ត្រ អប់រំនិងទេសចរណ៍។ ក្រៅពីឧទ្យានជាតិកម្ពុជាក៏មានតំបន់អភិរក្សធម្មជាតិផ្សេងៗដែលអាចត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងគោលដៅផ្សេងៗ ដែលមិនប៉ះពាល់ដល់បរិស្ថានក្នុងតំបន់។ តំបន់ទាំងនោះចែកចេញជា តំបន់ការពារទេសភាព តំបន់ប្រើប្រាស់ច្រើនយ៉ាង និង ដែនជម្រកសត្វព្រៃ។ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាគិតត្រឹមបច្ចុប្បន្នមានឧទ្យានជាតិចំនួន ៧ គឺ៖

- ឧទ្យានជាតិព្រះសុរាម្រិតកុសុមៈគីរីម្យ៖ មានទីតាំងស្ថិតនៅខេត្តកំពង់ស្ពឺ និងខេត្តកោះកុងដែលមានផ្ទៃដី ៣៥០០០ហិចតា។
- ឧទ្យានជាតិបុទុមសាគរ៖ មានទីតាំងស្ថិតនៅក្នុងខេត្តកោះកុង ដែលមានផ្ទៃដី ១៧១ ២៥០ ហិចតា។
- ឧទ្យានជាតិមុនីវង្សបូកគោះ មានទីតាំងស្ថិតនៅក្នុងខេត្តកំពង់ពេលមានផ្ទៃដី ១៤០ ០០០ ហិចតា។
- ឧទ្យានជាតិកែប៖ មានទីតាំងស្ថិតនៅ ខេត្តកែប ដែលមានផ្ទៃដី ៥ ០០០ ហិចតា។
- ឧទ្យានជាតិព្រះសីហនុរាម៖ មានទីតាំងស្ថិតនៅខេត្តព្រះសីហនុ ដែលមានផ្ទៃដី ២១ ០០០ ហិចតា។
- ឧទ្យានជាតិភ្នំគូលែន៖ មានទីតាំងស្ថិតនៅក្នុងខេត្តសៀមរាប ដែលមានផ្ទៃដី ៣៧ ៥០០ ហិចតា។
- ឧទ្យានជាតិរីៈជ័យ៖ មានទីតាំងស្ថិតនៅក្នុងខេត្តស្ទឹងត្រែង ខេត្តរតនគិរី ដែលមានផ្ទៃដី ៧២ ៥០០ ហិចតា។

កម្ពុជាក៏ជាប្រទេសមួយដែលសម្បូរទៅដោយភ្នំខ្ពង់រាបដែលប្រកបដោយទេសភាពស្រស់ត្រកាល ទឹកជ្រោះ និងលក្ខណៈភូមិសាស្ត្រជាច្រើនទៀតដែលជាចំណុចដ៏សំខាន់សម្រាប់សកម្មភាពទេសចរណ៍។ បឹងយក្ស ឡោមនៅក្នុង ខេត្តរតនៈគីរី មានទេសភាពស្រស់ត្រកាលដែលសមស្របសម្រាប់សកម្មភាពសម្រាកកាយ។ លក្ខណៈធម្មជាតិខ្លះទៀតដូចជា ភ្នំគូលែន ទន្លេបាទី ដែលសព្វថ្ងៃកំពុងអភិវឌ្ឍជាមួយមូលដ្ឋានសម្ភារៈលម្អៃ កាយបានបង្កជាលក្ខណៈល្អប្រសើរសម្រាប់ទេសចរណ៍កម្សាន្តផងដែរ។

**១.១.៣ ធនធានសម្បត្តិវប្បធម៌ប្រវត្តិសាស្ត្រ**

ធនធានទេសចរណ៍ដ៏សំខាន់មួយទៀតនោះគឺ សម្បត្តិវប្បធម៌ប្រវត្តិសាស្ត្រ និងបុរាណវិទ្យាដែលរួមមាន ដូចជា៖ សំណង់បុរាណ វប្បធម៌ ប្រាង្គប្រាសាទ អច្ឆរិយៈវត្ថុ អាគារប្រវត្តិសាស្ត្រ ទីតាំងបុរាណវិទ្យា សារមន្ទីរ និង បូជនីយដ្ឋាន ស្ថាបត្យកម្ម ប្រពៃណី របាំ សិល្បៈ ទំនៀមទំលាប់ សាសនា និងពិធីបុណ្យទានផ្សេងៗ។

សម្បត្តិប្រវត្តិសាស្ត្រដែលមានភាពល្បីល្បាញពេញផ្ទៃប្រទេសនោះគឺ ប្រាសាទអង្គរវត្ត និងក្រុមប្រាសាទ នៅក្នុងតំបន់អង្គរនៃខេត្តសៀមរាប ដែលមានអាយុកាលលើសមួយពាន់ឆ្នាំហើយនោះ ត្រូវបានចាត់ទុកជា សម្បត្តិអច្ឆរិយៈដ៏អស្ចារ្យមួយរបស់ពិភពលោកផងដែរ។ ប្រាសាទអង្គរវត្ត សាងសង់ឡើងអស់រយៈពេល ៣៥០ ឆ្នាំ ដែលជាកេរដំណែលរបស់ដូនតាខ្មែរ និងជាភាពអស្ចារ្យមួយនៃការរីកដុះដាលរបស់អរិយធម៌បុរាណ។ អង្គរវត្ត ជាប្រាសាទអច្ឆរិយៈមួយរបស់ពិភពលោក និងប្រទេសកម្ពុជាដែលបង្ហាញនូវការទាក់ទាញដ៏សំខាន់នៃទេសចរជាតិ ហើយត្រូវបានតែងតាំងដោយអង្គការ UNESCO ជាទីតាំងបេតិកភ័ណ្ឌពិភពលោកនៅថ្ងៃទី ១៤ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ១៩៩២។

**១.១.៤ ធនធានកែច្នៃ**

ធនធានកែច្នៃត្រូវបានបែងចែកជាពីរគឺមូលដ្ឋានសម្ភារៈ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទេសចរណ៍៖

- មូលដ្ឋានសម្ភារៈ៖ មានដូចជាគារ ភោជនីយដ្ឋាន ប្រតិបត្តិការដំណើរកម្សាន្តសេវាកម្មព័ត៌មានទេសចរណ៍ រង្គសាល សួនសត្វ ខាវ៉ាអូខេ ក្លឹបកម្សាន្ត។។ ជាក់ស្តែងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមូលដ្ឋានសម្ភារៈទេសចរណ៍ មានការរីកដុះដាលគួរសម ប៉ុន្តែពុំមានលក្ខណៈសម្បត្តិល្អប្រសើរ និងទាមទារមានការជម្រុញឲ្យកាន់តែ ខ្លាំងឡើង។ បណ្តាសណ្ឋាគារជាច្រើនមាននៅ ទីក្រុងភ្នំពេញ សៀមរាប ក្រុងព្រះសីហនុ ពុំទាន់សមស្របទៅតាមបទដ្ឋានអន្តរជាតិនៅឡើយ។
- ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទេសចរណ៍៖ រួមមានការដឹកជញ្ជូន និងគមនាគមន៍ ការផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត ថាមពល អគ្គិសនី ការគ្រប់គ្រងនូវកាកសំណល់ ទូរគមនាគមន៍ និងប្រៃសណីយ៍។ល។ ការអភិវឌ្ឍច្រកចេញចូល

សម្រាប់ទេសចរជាតិ និងអន្តរជាតិ តាមរយៈផ្លូវដែក ផ្លូវអាកាស ផ្លូវទឹក និងផ្លូវគោកគឺជារឿងមួយដ៏សំខាន់  
សម្រាប់បរទេសក្នុងការធ្វើដំណើរចូលមកក្នុងប្រទេស។

**១.១.៥ ធនធានមនុស្សនៃវិស័យទេសចរណ៍**

វិស័យទេសចរណ៍ ដែលកំពុងអភិវឌ្ឍន៍នៅប្រទេសកម្ពុជាអាចនឹងទទួលបានជោគជ័យប្រសិនបើបាន  
អាស្រ័យទៅលើធនធានមនុស្សដែលជាអ្នកគ្រប់គ្រងជំនាញឯកទេស បុគ្គលិកការងារក្នុងក្របខ័ណ្ឌ អ្នកបម្រើ  
សេវាកម្មឯកជនការចេះប្រើប្រាស់និងចែករំលែកការងារធនធានមនុស្ស។

ធនធានមនុស្សជាតម្រូវការដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់សម្រាប់ជំរុញឱ្យទេសចរណ៍មានការអភិវឌ្ឍល្អ។ បុគ្គលិកការងារ  
វិស័យសាធារណៈ និងឯកជនត្រូវតែមានសមត្ថភាពច្បាស់លាស់មានជំនាញនិងបទពិសោធន៍ ដើម្បីអនុវត្ត  
ការងារប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួនឱ្យបានល្អប្រសើរនិងមានប្រសិទ្ធភាព។ ធនធានមនុស្សសម្រាប់វិស័យទេសចរណ៍នៅ  
កម្ពុជា ជាចំណុចដ៏សំខាន់ដោយបច្ចុប្បន្ន ការយល់ដឹងលើជំនាញឯកទេសក្នុងវិស័យទេសចរណ៍ នៅមានកម្រិត  
ទាបនិងតិចតួចនៅឡើយ។ គោលនយោបាយនៃការអភិវឌ្ឍទេសចរណ៍ដ៏មានគុណភាពចាំបាច់ត្រូវទាមទារ  
បុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាពផ្ទាល់ក្នុងការបម្រើសេវាកម្ម និងការគ្រប់គ្រងដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍គុណភាព។ តម្រូវលើ  
ការបណ្តុះបណ្តាលត្រូវតែធ្វើដោយផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់ ជាពិសេសទៅលើបុគ្គលិកបម្រើការងារក្នុង  
សណ្ឋាគារ ភោជនីយដ្ឋាន ប្រតិបត្តិការទេសចរណ៍ គ្រប់គ្រង វិស័យទេសចរណ៍ និងសេវាកម្មដែលទាក់ទងនឹង  
ទេសចរ។

វិលទ្ធភាពមគ្គុទេសក៍ដ៏មានគុណភាព និងសម្បត្តិជាតិដ៏សំខាន់សម្រាប់ជោគជ័យនៃទេសចរណ៍  
ធម្មជាតិ និងទេសចរណ៍វប្បធម៌នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ទេសចរដែលមកកំសាន្តកម្ពុជា ដើម្បីទស្សនានៅទីតាំង  
ធម្មជាតិ និងបុរាណវិទ្យាហើយចង់បានការបកស្រាយលម្អិតច្បាស់អំពីទីតាំងដែលទស្សនា ត្រូវទទួលបាននូវសេ  
វាកម្មនេះ។ ទេសចរធម្មជាតិ និងវប្បធម៌ទាមទារចាំបាច់នូវសេវាកម្មមគ្គុទេសក៍ទេសចរណ៍ដែលមានកម្រិត ខ្ព  
ស់។

ដូច្នេះយើងត្រូវត្រៀមយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្សមួយដែលមានលក្ខណៈប្រសើរហើយអាចផ្តល់  
អាទិភាពទៅដល់កិច្ចពង្រឹងកម្លាំងការងារជាតិនៅក្នុងវិស័យទេសចរណ៍។ គន្លឹះនៃយុទ្ធសាស្ត្រនេះ គឺអភិវឌ្ឍន៍  
មជ្ឈមណ្ឌលដើម្បីបណ្តុះបណ្តាលជំនាញសណ្ឋាគារ និង ទេសចរណ៍ ពង្រឹងការបណ្តុះបណ្តាលឱ្យមានស្តង់ដារ  
ល្អនៅទូទាំងប្រទេស។

### ១.២ និយមន័យមេណីយដ្ឋាន

វិស័ត (មេណីយដ្ឋាន) គឺជាពាក្យមួយដែលមកពីអាមេរិចខាងជើង ដែលវាគឺជាគ្រឹះស្ថានពាណិជ្ជកម្ម មួយដែលមានការគ្រប់គ្រងដោយមនុស្ស និងដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់នូវតម្រូវការដល់ទេសចរណ៍ដែលចូល មកលេងកំសាន្តដូចជា ការផ្គត់ផ្គង់ អាហារនិងភេសជ្ជៈ ទឹកកន្លែងស្នាក់នៅ ម៉ាស៊ីន និងស្ប៉ា អាងហែលទឹក និង សម្រាប់ទិញទំនិញ ផ្សេងៗ ដោយផ្តល់ជូនភ្ញៀវនូវទឹកនូវទឹកកន្លែងសម្រាប់គេចផុតពីពិភពនៃការងារ និងភាព កង្វល់នៃជីវភាពប្រចាំថ្ងៃ របស់ពួកគេ។ នៅក្នុងភាសាអង់គ្លេស វិស័តមានន័យថា ជាទីក្រុងមួយដែលមនុស្ស ចូលចិត្តទៅសម្រាកកំសាន្តនៅថ្ងៃឈប់សម្រាកដោយមានស្នាក់នៅឬមិនមានការស្នាក់នៅ។

#### ១.២.១ ប្រភេទមេណីយដ្ឋាន

##### ១.២.១.១ ប្រភេទរ៉ូម៉ាំង

នាសម័យចក្រភពរ៉ូម៉ាំងមុនសតវត្សទី ១៨ ការធ្វើដំណើរកំសាន្តពុំមានលក្ខណៈទូលំទូលាយនៅឡើយ ទេ។ ភាពខ្វះខាតទាំងថវិការួមជាមួយមធ្យមបាយធ្វើដំណើរលំបាក និងភាពខ្វះខាតនៅបដិសណ្ឋារកិច្ចធ្វើឲ្យការ ធ្វើដំណើរកំសាន្តប្រែក្លាយទៅជាអ្វីមួយដែលមនុស្សគិតថាលុះត្រាតែចាំបាច់ទើបធ្វើត្រូវទើបធ្វើដំណើរ។ យ៉ាង ណាមិញឬសគល់នៃគំនិតសម្រាប់មេណីយដ្ឋានគ្រាន់តែជាការគិតរបស់ពួករ៉ូម៉ាំង។ ភាពរីកដុះដាលនៃការងូត ទឹកជាសាធារណៈមេណីយដ្ឋានត្រូវបានគេសាងសង់នៅទីក្រុងរ៉ូម មុនពេលដែលគេអភិវឌ្ឍន៍នូវការកំសាន្តរបស់ ពួកកងទ័ព និងកុងស៊ុលរ៉ូម៉ាំងទូទាំងអាណាចក្រពីច្រាំងនៃទ្វីបអាមេរិចខាងជើងទៅដល់ប្រទេសក្រិច និងទូតី ពីអា ឡឺម៉ង់ដល់ប្រទេសស្វីស និងដល់អង់គ្លេសផងដែរ។ ការងូតទឹកដំបូងត្រូវបានគេស្គាល់នៅសតវត្សទី ២ នៃគ្រឹស្ត សករាជដែលគេផ្គត់ផ្គង់នាសម័យនោះនៅមានលក្ខណៈតូច និងមានភាពស្រគគត់ស្រគំ។ កន្លែងងូតទឹកបុរស និងស្ត្រីត្រូវបានគេខាន់ដាច់ពីគ្នាបន្ទាប់មកទៀតការងូតទឹកបានក្លាយជាការរួមបញ្ចូលគ្នា ដែលមានលក្ខណៈធំ ជាងមុន និងមានតុបតែងលំអរផងដែរ។ ពួកគេផ្តល់ជូនទាំងសុខភាព ការងូតទឹកជាសាធារណៈធ្វើអោយមាន ការលំហែរកម្សាន្ត។ ស្របគ្នានោះដែរមានការលក់ចំណីអាហារភេសជ្ជៈ និងដែរនៅជុំវិញកន្លែងកម្សាន្តក្តីបកម្សាន្ត បន្ទប់ស្នាក់នៅនិងហាងទំនិញផងដែរ។ នៅខាងក្រៅតំបន់ទីប្រជុំជន ការងូតទឹកត្រូវបានគេកំណត់ទីតាំងនា និទាយរដូវក្នុងទឹកពេញដោយជាតិខនិដដែលគេបានដឹងថាបានផ្តល់ថាមពលដល់ពួកគេ។ ជនជាតិក្រិច មានទំនាក់ទំនងជាយូរយារណាស់មកហើយអំពីការត្រាំទឹកខនិដនៅនិទាយរដូវជាមួយអទិទេព និងបានសាង នូវជំនឿដ៏សក្តិសិទ្ធិនិងគោរពបូជានៅទីកន្លែងនោះ។ កងកម្លាំងរ៉ូម៉ាំងក៏បានយកទីតាំងនោះដើម្បីសង់ជាទីកន្លែង សម្រាប់ងូតទឹក។

**១.២.១.២ ទីរ៉ូម**

នៅឆ្នាំ ១៣២៦ អ្នកស្នងដៃកជនជាតិ បែលហ្សិច ម្នាក់ត្រូវបានមនុស្សជាច្រើនថ្លែងអំណរគុណនៅពេលដែលលោកបានអភិវឌ្ឍន៍កន្លែងកំសាន្តដើម្បីស្វាគមន៍មនុស្សគ្រប់ៗគ្នា។ ប្រជាប្រិយភាពនៃបរិវេណនោះរីកចម្រើនខ្លាំងហើយត្រូវបានគេដាក់ឈ្មោះថា ស្ប៉ា មានន័យថាប្រភពទឹក។ និយាយពីអង់គ្លេសវិញ ព្រះអង្គម្ចាស់ Chares II បានឡើងសោយរាជ្យជាលើកទី ២ វិញក្នុងឆ្នាំ ១៦៦០។ ស្តេចអង្គនេះចំណោយពេលវេលាស្នើពេញមួយថ្ងៃនៅរមណីយដ្ឋានដ៏ល្អមួយគឺ Bath នៅ Tunbridge Wells and Harrogate។ នេះជាការចាប់ផ្តើមនូវប្រវត្តិសាស្ត្រដ៏យូរអង្វែងនៃការទាក់ទាញអោយអភិជន និងអ្នកល្បីល្បាញដែលបានក្លាយជាវប្បធម៌រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន។

ក្នុងនោះផងដែរ កត្តាដែលនាំអោយមានការទាញប្រជាប្រិយភាពស្ប៉ានោះ គឺការទទួលស្គាល់នៃវិជ្ជាជីវៈវេជ្ជសាស្ត្រ។ ដូចគ្នានេះដែរការងូតទឹក ហើយថែមទាំងបានទទួលទានទឹកមានជាតិអំបិលផងដែរនោះ ត្រូវបានគេយល់ថាជាការព្យាបាលជំងឺបានជាច្រើនប្រភេទ និងជួយផ្សព្វផ្សាយរមណីយដ្ឋានឆ្នេសមុខដែរ។ សកម្មភាពពេញនិយមនៅពេលងូតទឹកមានដូចជាការលេងល្បែងកំសាន្តរួមមានតន្ត្រី និងព្យុះហាយត្រាសសម្រាប់អ្នកដែលចង់បានសុខភាពល្អដោយការប្រើប្រាស់ទឹកនៅទីនោះ។ ការកើនឡើងនៃប្រជាប្រិយភាពស្ប៉ា បង្កើតអោយមានតម្រូវការនៃភាពងាយស្រួលក្នុងលក្ខណៈឯកជន។ មុនពេលផ្លូវថ្នើរត្រូវបានឡើង ទេសចរត្រូវធ្វើដំណើរយ៉ាងវែងឆ្ងាយលើដងផ្លូវដ៏លំបាកដើម្បីទៅដល់គោលដៅរបស់ពួកគេ។ ដូច្នេះបានជាបណ្តាលអោយមានការអភិវឌ្ឍផ្នែកសម្បទាទេសចរណ៍កាន់តែទូលំទូលាយជាងការផ្តល់អោយផ្ទះសំណាក់ប្រភេទ Inn ។ បន្ទាប់ពីការរីកចម្រើនបន្តិចបន្តួចសណ្ឋាគារត្រូវបានកសាងឡើងវិញទាំងស្រុងជាមួយនឹងការរៀបចំបង្កើតថ្មីដែលនៅតែដំណើរការរហូតដល់សព្វថ្ងៃ។

**១.២.១.៣ អាមេរិចខាងលើ**

ការអភិវឌ្ឍរមណីយដ្ឋានដំបូងគេបង្អស់នៅសហរដ្ឋអាមេរិច គឺនៅទិសខាងកើតនៃប្រទេសក៏ដូចជានៅអឺរ៉ុបដែលចាប់ផ្តើមពីស្ប៉ាផងដែរ។ រមណីយដ្ឋានមានសណ្ឋាគារបានបង្កើតនៅ Virginia ទីក្រុង ញូវយ៉ក និង West Virginia នៅសតវត្សទី ១៨ ។ នៅក្នុងពេលប្រហែលនេះផងដែរ រមណីយដ្ឋានតាមឆ្នេរចាប់ផ្តើមទទួលបានប្រជាប្រិយភាពខ្លាំង។ បន្ទាប់មកទៀតគឺ កំពង់ផែពាណិជ្ជកម្មដែរនៅទីនោះគេចម្រាញ់ទឹកអំពៅធ្វើជាស្រា(Rum) ស្របពេលនោះដែលមានការជួញដូរទាសករពីអាហ្វ្រិច។ នៅពេលដែលការជួញដូរទាសករបានចាប់ផ្តើមនៅចុងសតវត្សទី ១៨ ទីក្រុងបានកែប្រែទៅជាវិស័យ ទេសចរណ៍ ដើម្បីជម្រុញសេដ្ឋកិច្ចនាពេលអនាគត។ អភិជននៅ

ភាគខាងត្បូងធ្វើដំណើរផ្សេងទៀតទៅកាន់ភាគខាងជើង ដើម្បីគេចផុតពីអាកាសធាតុក្តៅខ្លាំង និងជម្ងឺគ្រុនចាញ់ ដែលមាននៅភាគខាងត្បូងនៃរដ្ឋ Coralina នៅរដូវក្តៅ។

**១.៣ ប្រភេទនៃមណីយដ្ឋាន**

សហគមន៍មណីយដ្ឋានមួយឆ្ពោះទៅកាន់ភាពល្អប្រសើរបាននោះ លុះត្រាតែមណីយដ្ឋានទាំងនោះមិន មានលក្ខណៈជាមណីយដ្ឋាន ១០០% ទាំងស្រុងនោះទេ ផ្ទុយទៅវិញជាកន្លែងដែលមានប្រភេទនៃសេវាស្នាក់ នៅច្រើនបែបច្រើនយ៉ាងដែលដូចជាការស្នាក់នៅរយៈពេលខ្លី។ ប្រភេទមណីយដ្ឋានត្រូវបានគេបែងចែកដូចជា៖

- នៅជិតទីផ្សារចំបង
- ផ្តោតលើភាពគាប់ចិត្តជាចំបង
- សម្បទាលំនៅដ្ឋាន និងសេវាស្នាក់នៅ

**១.៣.១ នៅជិតទីផ្សារចំបង**

មណីយដ្ឋាននីមួយៗអាចជាទិសដៅតែមួយគត់ ដែលទេសចរសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសជាមណីយដ្ឋាន គោលដៅ ឬ ជាកន្លែងគេចាត់ទុកជាមណីយដ្ឋានមិនមែនគោលដៅ។ ភាពខុសគ្នារវាងមណីយដ្ឋាននីមួយៗ នោះអាចទាក់ទងទៅ និងចម្ងាយពីមណីយដ្ឋានទៅកាន់តំបន់ទីផ្សារ ទីកន្លែងកំសាន្ត រួមមានទាំងមធ្យោបាយធ្វើ ដំណើរ និងប្រភេទនៃការស្នាក់នៅរបស់ពួកគេ ដូចជាភាពញឹកញាប់នៃការកំសាន្តនៃមណីយដ្ឋានរយៈពេលនៃ ការស្នាក់នៅព្រមទាំងគុណភាពនៃការរៀបចំនៃមណីយដ្ឋានជាដើម។ មណីយដ្ឋានដែលជាគោលដៅតែមួយ គត់ដែលទេសចរណ៍សម្រេចចិត្តទៅលេងនោះជាទូទៅមានចម្ងាយយ៉ាងតិចក៏ ៣០០ ទៅ ៤០០ គីឡូម៉ែត្រ។ លើសពីនេះទៀតមណីយដ្ឋានទាំងនោះមានទីតាំងនៅតំបន់ទាក់ទាញ ដើម្បីជាកត្តាមួយដែលទេសចរណ៍ទាំង នោះហ៊ានចំណាយក្នុងការធ្វើដំណើរដែលមានចម្ងាយឆ្ងាយដើម្បីមកលំហែកំសាន្ត។ មណីយដ្ឋានមិនមែន គោលដៅសម្រាប់ទេសចរនោះទេជាទូទៅដែលប្រើចម្ងាយរយៈពេលបើកបរតែ ២ ទៅ ៣ ម៉ោងប៉ុណ្ណោះពីតំបន់ ប្រជុំជនដែលជាទីផ្សារទេសចរណ៍ចម្បង។ ភ្ញៀវតែងធ្វើដំណើរតាមរថយន្តជាញឹកញាប់ហើយស្នាក់នៅមួយយប់ ចំណាយអស់រយៈពេលត្រឹម ៣ ទៅ ៤ ថ្ងៃប៉ុណ្ណោះ។ សរុបមក មណីយដ្ឋានគោលដៅទេសចរណ៍តែងតែមាន អត្រាខ្ពស់នៃបន្ទប់សណ្ឋាគារស្នាក់នៅច្រើនជាងបន្ទប់លំនៅទីពីរនៃមណីយដ្ឋានតំបន់។ យោងទៅតាមការ ប្រៀបធៀបខាងលើនេះបានបញ្ជាក់អោយយើងដឹងថា មណីយដ្ឋានមួយស្ថិតនៅក្នុងប្រភេទណាមួយក្នុង ចំណោមប្រភេទមណីយដ្ឋានទាំងពីរនេះ។ ឧទាហរណ៍ដូចជានៅឯមណីយដ្ឋាន Colorado ជាដើមដែលមិន អាចទាក់ទាញទេសចរណ៍ Denver ជាច្រើនដងក្នុងមួយរដូវកាលប៉ុណ្ណោះទេ តែថែមទាំងទាក់ទាញទេសចរពី ទ្វីបអឺរ៉ុបផងដែរ។



**១.៣.២ ឆ្នោតភាពគាប់ចិត្តជាបឋម**

ទេសចរដែលចែកប្រភេទមណីយដ្ឋានទៅតាមទីតាំង និងការផ្គត់ផ្គង់តម្រូវការនានា។ មណីយដ្ឋានភាគច្រើនអាចជាមណីយដ្ឋានឆ្នេរសមុទ្រ បឹងឬទន្លេ មណីយដ្ឋានតាមភ្នំ មណីយដ្ឋានលេងស្តី និងមណីយដ្ឋានវាយកូនគោលជាដើម។ មណីយដ្ឋានឆ្នេរសមុទ្រពីងផ្អែកទៅលើគុណភាព និងទំហំនៃតំបន់ឆ្នេរសមុទ្រ ទេសភាពអាកាសធាតុ និងកីឡាលើទឹកជាដើម។ រីឯមណីយដ្ឋានបឹងឬទន្លេមិនត្រឹមតែពីងផ្អែកលើសភាពទឹកប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែត្រូវសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើភាពលម្អៃកាយលើផ្ទៃទឹកជាងមណីយដ្ឋាននៅតាមតំបន់ឆ្នេរ។ មណីយដ្ឋានតំបន់ភ្នំប៉ុន្មានឆ្នាំមកនេះមានការផ្លាស់ប្តូរទម្លាប់ដែលធ្លាប់តែពីងផ្អែកទៅលើរដូវការធ្លាក់ទឹកកកតែមួយនោះ អោយទៅជាមណីយដ្ឋានដែលអាចបម្រើការបាន ៤ រដូវកាលតែម្តង។ ដោយសារការស្រូបយកផលប្រយោជន៍ពីភាពល្បីល្បាញនៃអាងស្ប៉ាសម្ភស្សនោះគេសម្រេចជ្រើសយកកត្តាថែរក្សាសុខភាពជាតំណាងនៃទឹកនៃឆ្នេរនោះ។

**១.៤ សម្បទាសេវាកម្មទេសចរណ៍**

**១.៤.១ សេវាកម្មស្នាក់នៅ**

សេវាកម្មស្នាក់នៅ ជាសមាធាតុមួយមានសារៈសំខាន់បំផុតសម្រាប់បម្រើសេចក្តីត្រូវការរបស់អ្នកដំណើរ និងទេសចរ ប្រសិនបើគ្មានសេវាកម្មស្នាក់នៅ ការធ្វើដំណើរ និងទេសចរណ៍ពុំអាចប្រព្រឹត្តទៅបានដែរ។ ព្រោះថាមធ្យោបាយស្នាក់នៅជាសមាសធាតុដ៏សំខាន់បំផុតរបស់ផលិតផលទេសចរណ៍ ដែលវាអាចបម្រើសេវាកម្មជូនភ្ញៀវនៅពេលធ្វើដំណើរចាកចេញពីលំនៅដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍របស់ពួកគេក្នុងតំបន់ ឬ គោលដៅទេសចរណ៍ផ្សេងៗទៀត។ មានមធ្យោបាយផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនដើម្បីចាត់ថ្នាក់ប្រភេទនៃការស្នាក់នៅ។ កន្លែងស្នាក់នៅត្រូវបានកំណត់ដូចខាងក្រោម៖

- សណ្ឋាគារ (Hotel)
- ម៉ូតែល (Motel)
- សណ្ឋាគារលើនាវា (Floating hotel)
- សណ្ឋាគារមណីយដ្ឋាន (Boatels , Marina)
- ផ្ទះសំណាក់តាមផ្លូវ (Bed and Breakfast)
- ផ្ទះដីឡូដាច់ដាច់ៗពីគ្នា (Bungalow)
- ផ្ទះសំណាក់ (Guest House)
- ផ្ទះស្នាក់ (Homestay)

➢ សួនសម្រាប់បោះតាំង (Camping and Caravan park)

**១.៤.២ សេវាកម្មម្ហូប និងភេសជ្ជៈ:**

អាហារ និងភេសជ្ជៈ ជាខស្សាហកម្មដ៏ធំមួយសម្រាប់ទេសចរ និងការធ្វើដំណើរ។ នៅក្នុងពិភពលោក មនុស្សរាប់សិបលាននាក់ ជាញឹកញយត្រូវបានបម្រើដោយភោជនីយដ្ឋានមានលក្ខណៈជាគ្រួសារ កន្លែងលក់ អាហាររហ័សទាន់ចិត្ត។ អាហារ និងភេសជ្ជៈមួយចំនួនគឺត្រូវពឹងផ្អែកលើវិស័យទេសចរណ៍ និងមណីយដ្ឋាន។ ការិយាល័យទេសចរណ៍ អាចជាអ្នកលក់កម្រៃដើងសារពីភោជនីយដ្ឋាន លើកលែងតែនៅក្នុងខ្សែទស្សនៈកិច្ចដែលរួម បញ្ចូលនូវអាហារ និងភេសជ្ជៈ (ក្នុងខ្សែទស្សនៈកិច្ច ការិយាល័យទេសចរណ៍មិនទទួលបានកម្រៃដើងសារពីការកក់ទេ) ក្រៅពីការិយាល័យទេសចរណ៍ អ្នកដែលអាចទទួលបានកម្រៃដើងសារ និងប្រាក់ទឹកតែពីការរៀបចំកក់ភោជនីយដ្ឋានជូន ភ្ញៀវមានការិយាល័យទទួលបានបន្ទុកផ្នែកដឹកជញ្ជូនភ្ញៀវ និងកក់ផ្សេងៗនៅក្នុងសណ្ឋាគារថ្នាក់ប្រណិត។ ភោជនីយដ្ឋានអាចត្រូវបានគេបែងចែកជា ៥ ប្រភេទសំខាន់ៗដូចជា៖

- ភោជនីយដ្ឋានបែបបុរាណ៖ ក្រុងនៃភោជនីយដ្ឋានប្រភេទនេះ សង្កត់ធ្ងន់ទៅលើប្រភេទដែលមានជំនាញ ខាងផ្នែកសិល្បៈធ្វើម្ហូបអាហារ និងភេសជ្ជៈហើយត្រូវបានប្រតិបត្តិក្នុងលក្ខណៈទំនៀមទម្ងន់។ ភោជនីយដ្ឋានបែបបុរាណ មានចុងភៅដែលមានជំនាញខ្ពស់ៗ និងភាគច្រើននៃអ្នកទាំងនេះបានចំណាយពេលក្នុង ជីវិតរបស់គេដើម្បីតែជំនាញខាងសិល្បៈនៃការរៀបចំអាហារ និងធ្វើយ៉ាងណាឲ្យអាហារបានល្អប្រសើរ បំផុត។ ចរិតលក្ខណៈពិសេសនៃភោជនីយដ្ឋានប្រភេទនេះ គឺភាពប្រណិតនៃបរិស្ថានជុំវិញ និងមាន បុគ្គលិកបម្រើដែលមានវិន័យខ្ពស់ហើយឆ្លងកាត់ការបណ្តុះបណ្តាលយ៉ាងល្អ។
- ភោជនីយដ្ឋានតាមរដូវកាល៖ ភោជនីយដ្ឋានប្រភេទនេះអាចផ្លូវការឬមិនផ្លូវការដែលមានបញ្ជីរាយ មុខ ម្ហូប ប្រកបដោយរបៀបរយល្អ និងមានតំលៃសមរម្យ។ នៅផ្ទៃខាងក្នុងនៃភោជនីយដ្ឋានត្រូវបានរៀបចំ តុបតែងប្រៀបដូចជាបន្ទប់ទទួលទានអាហារក្នុងសណ្ឋាគារ ដូចជាបន្ទប់សំលៀកបំពាក់ឬបន្ទប់ទទួល ភ្ញៀវមួយដ៏ស្អាត។ លក្ខណៈជាប្រពៃណីបុរាណ និងរៀបចំអាហារជាលក្ខណៈគ្រួសាររួមផ្សំ និងការយកចិត្ត ទុកដាក់ទៅលើបរិយាកាសជុំវិញគឺជាចរិតលក្ខណៈពិសេសរបស់ភោជនីយដ្ឋានតាមរដូវកាលនេះ។
- ភោជនីយដ្ឋានឯកទេសពិសេស៖ ភោជនីយដ្ឋាននេះត្រូវបានគេធ្វើការកំណត់ព្រំដែនលើបញ្ជីរាយមុខម្ហូប ដែលត្រូវបានគេសរសេរជាអត្ថបទនៅនឹង Menu ។ ភោជនីយដ្ឋានប្រភេទនេះមានប្រជាប្រិយភាពបំផុត ដែលប្រកបដោយជំនាញក្នុងសិល្បៈអាហាររបស់បណ្តាជនជាតិមួយចំនួនមានដូចជា អ៊ីតាលី ឥណ្ឌា ចិន ជប៉ុន មីចស៊ីច អាស្ត្រីម៉ង ឬ ស៊ុយអែត។

- ភោជនីយដ្ឋានលក្ខណៈគ្រួសារ៖ ក្រុមនៃភោជនីយដ្ឋានប្រភេទនេះរួមមានហាងកាហ្វេ និងអាហារដ្ឋាន តូចៗដែលមានតម្លៃថោកជាងហាងដទៃទៀត។ លក្ខណៈពិសេសរបស់ភោជនីយដ្ឋានគ្រួសារគឺ កម្រិត គុណភាពអាហារ និងសេវាកម្មសមរម្យ។ ការធ្វើឲ្យមានការយល់ដឹងចំពោះបញ្ហាសុវត្ថិភាពនិងនាំឲ្យមាន ការចាប់អារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំងចំពោះកន្លែងទទួលទានអាហារនៅទីសាធារណៈទាំងអស់។ បញ្ជីរាយមុខម្ហូប អាចជាបញ្ជីរាយមានកំណត់ ឬ បញ្ជីដែលរាយមុខម្ហូបចម្រុះគ្រប់ប្រភេទ និងយ៉ាងសំបូរបែបតែថ្លៃ ឯសេវា កម្មវិញមានលក្ខណៈសមរម្យ។
- កន្លែងអាហារហ៊ុំសំទាន់ចិត្ត៖ គ្រឹះស្ថានដែលបម្រើអាហារហ៊ុំសំទាំងអស់ ត្រូវបង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់នូវ ប្រសិទ្ធភាព និងភាពងាយស្រួលនៃការបម្រើសេវាកម្ម ដោយរួមមានកន្លែងសម្រាប់បំផ្លិចផ្លង បញ្ជីមុខ ម្ហូបមាន កំណត់ និងមានតំលៃប្រកួតប្រជែង។

ជាទូទៅ គ្រប់ការធ្វើដំណើរទេសចរណ៍ទាំងអស់ត្រូវការជាចាំបាច់នូវម្ហូបអាហារនិងភេសជ្ជៈសម្រាប់ ទ្រទ្រង់ដល់សារពាង្គកាយដើម្បីធ្វើឲ្យមានកម្លាំង និងថាមពល។ បើសិនជាគ្មានការផ្តល់ម្ហូបអាហារ និងភេសជ្ជៈ ទេនោះអ្នកដំណើរប្រាជជាគ្មានកំលាំងគ្រប់គ្រាន់ហើយសុខភាពទន់ខ្សោយ។ ដូច្នេះការផ្គត់ផ្គង់អាហារ និង ភេសជ្ជៈមានសារៈសំខាន់ចាំបាច់បំផុតសម្រាប់មនុស្សទូទៅជាពិសេស គឺចំពោះទេសចរណ៍ដែលខានមិនបាន។ នៅក្នុងវិស័យទេសចរណ៍ការផ្គត់ផ្គង់អាហារជា កត្តាចាំបាច់ដូច្នេះការផ្គត់ផ្គង់ត្រូវធ្វើឡើងទាំងយកចិត្តទុកដាក់ និងទាមទារនូវសិល្បៈនៃការតុបតែង ធ្វើឲ្យមានលក្ខណៈស្តង់ដារ និងមានកំរិតគុណភាពខ្ពស់ដើម្បីទាក់ទាញភ្ញៀវ សេវាកម្មភាព និងមានទស្សនិយភាពផងដែរ។

**១.៤.៣ សេវាកម្មដឹកជញ្ជូន**

មធ្យោបាយក្នុងការដឹកជញ្ជូនជាចំណុចកណ្តាល ឬជាបេះដូងនៃឧស្សាហកម្មដែលវាជាទំនាក់ទំនង គេហដ្ឋានទៅកាន់គោលដៅទេសចរណ៍កន្លែងស្នាក់អាស្រ័យកន្លែងទាក់ទាញទេសចរណ៍ និងកន្លែងផ្សេងៗ ទៀតទៅនិងការធ្វើដំណើរកំសាន្តទេសចរណ៍។ ប្រសិទ្ធភាពនៃការដឹកជញ្ជូនគឺជាភាពងាយស្រួល សុវត្ថិភាព ទៀងទាត់ពេលវេលាហើយរាល់ការចំណាយរបស់ភ្ញៀវម្នាក់គឺច្រើនចំណាយការដឹកជញ្ជូននេះផងដែរ។

មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនគ្រប់ប្រភេទ គឺជាកត្តាចំបងបំផុតសំរាប់ការរីកលូតលាស់ និងការអភិវឌ្ឍទេសចរណ៍ ព្រោះថាការធ្វើដំណើររបស់ទេសចរណ៍ពឹងផ្អែកទាំងស្រុងលើប្រព័ន្ធតមនាគមន៍ និងការដឹកជញ្ជូន។ ទាំងនេះ បានបង្ហាញអោយឃើញថាប្រព័ន្ធតមនាគមន៍ និងការដឹកជញ្ជូនមានទំនាក់ទំនងគ្នា និងវិស័យទេសចរណ៍ ហើយការដឹកជញ្ជូនទាំងនេះមានដូចជាការដឹកជញ្ជូនតាមផ្លូវទឹក និងផ្លូវអាកាស។

**១.៤.៤ កន្លែងកម្សាន្ត**

ជាមួយនឹងលក្ខណៈពិសេសនៃការរីកចម្រើនទេសចរណ៍សម័យនេះ គឺនាំឲ្យពលរដ្ឋទូទៅក៏ដូចជា ទេសចរកាន់តែបញ្ចេញនូវសកម្មភាពខ្លាំង ដើម្បីធ្វើការកំសាន្តសប្បាយ ។ ការផ្លាស់ប្តូរនៃឥរិយាបថជំនួសឲ្យ កម្លាំងកាយ និងកម្លាំងប្រាជ្ញា និងកត្តារូបវន្ត អរិយធម៌ ក្នុងពេលទំនេរបានធ្វើឲ្យពួកគេយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការ បញ្ចេញនូវសកម្មភាពកំសាន្តក្នុងទំរង់នៃសកម្មភាពជាទេសចរណ៍។ ហេតុនេះបានធ្វើឲ្យអ្នកដែលចង់ទាញយក ផលប្រយោជន៍ពីទេសចរណ៍នាំគ្នាបង្កើតនូវមូលដ្ឋានសេវាកម្ម ដែលបង្កលក្ខណៈងាយស្រួលដល់ការធ្វើឲ្យ សម្រេចនូវសេចក្តីត្រូវការរបស់ទេសចរ ដែលទាក់ទងទៅនឹងសកម្មភាពទាំងអស់។ សេវាកម្មដែលបានរៀបចំ ឬ បានបង្កើតឡើងដោយបណ្តាតំណាងអាជីវករដូចបានបង្ហាញ និងរៀបរាប់ខាងលើមានអត្ថន័យទាក់ទងនឹង សង្គម សុខភាព និងសេដ្ឋកិច្ច។

**១.៥ ទេសចរណ៍ និងការធ្វើដំណើរ**

**១.៥.១ ហេតុអ្វីមនុស្សធ្វើដំណើរជាទេសចរ ?**

មនុស្សធ្វើដំណើរជាទេសចរដោយសារកត្តាជុំវិញដែលមាន៖

- សំរាក លំហែ សប្បាយ ( តំបន់សមុទ្រ ឆ្នេរខ្សាច់ ទឹកជ្រោះ និងសកម្មភាពផ្សេងៗ )
- ស្វែងយល់ ( ទស្សនាមណីយដ្ឋាន ប្រាសាទ សម្បត្តិ អរិយធម៌។ ល។
- កីឡា ( ចូលរួមកំសាន្ត ទស្សនា និងលេងកីឡាដើម្បីលំហែអារម្មណ៍)
- ព្យាបាលជំងឺ សាសនា ( ទៅលេងញាតិមិត្ត មិត្តភក្តិ ស្រុកកំណើត ។ល។
- ការងារ ( អាជីវកម្ម ប្រជុំ សិទ្ធិសិទ សិក្ខាសាលា )
- វប្បធម៌ (ចង់ដឹងច្រើនពីប្រទេសដទៃ រចាំ ចម្រៀម សាសនា ទំនៀមទំលាប់ ប្រពៃណី )
- ការចង់ធ្វើបំណាច់ផ្លាស់ប្តូរ និងស្វែងរកអ្វីដែលប្លែកពីធម្មតា និងភូមិសាស្ត្រ
- ចង់ឃើញពីភាពអស្ចារ្យ និងចូលរួមព្រឹត្តិការណ៍ក្នុងតំបន់ណាមួយ
- ចំណង់លើការលំហែតាមតំបន់ភ្នំ ខ្ពង់រាប វាលទំនាប សត្វព្រៃ ព្រៃប្រឹក្សា ទេសភាព
- សំរាក និងលំហែតំបន់កសិដ្ឋាន ដំណាំផ្លែឈើ ចំការ និងការដាំដុះ
- ទស្សនាសារមន្ទីរ តន្ត្រី ល្ខោន ទិញសំលៀកបំពាក់ ទទួលទានម្ហូបអាហារ។

**១.៥.២ មុត្តហេតុនៃការធ្វើដំណើររបស់ទេសចរ**

ជាទូទៅមនុស្សធ្វើដំណើរ ជាទេសចរជាមួយគោលបំណងសំខាន់ៗដូចជា៖

- ស្វែងយល់ទស្សនា និងសកម្មភាពកំសាន្តផ្សេងៗ ជាបំណងដែលកំនត់ទៅតាមតម្រូវការលើការពង្រឹងកម្លាំងកាយ កម្លាំងចិត្ត និងបម្រើឲ្យចំណង់លើការបង្កើតលើការស្វែងយល់ពីមជ្ឈដ្ឋានប្លែកៗជុំវិញដែលមានដូចជា៖
  - កម្សាន្ត លម្អៀមអាម្មណ៍ជាមួយនិងភាពយន្ត ល្ខោន មហោស្រព ពិពណ៌
  - នេសាទ បរចាញ់ គំនូរ ឆ្លាក់ សិក្សានិងស្រាវជ្រាវវប្បធម៌ ប្រវត្តិសាស្ត្រ
  - ជនជាតិ និងដើមកំនើត វប្បធម៌ជនជាតិ ភាសា អរិយធម៌។ល។
  - ដូតទឹក សម្រាកតាមតំបន់ឆ្នេរ លេងល្បែង លម្អៀម ធ្វើបំណាស់ប្តូរវិបាកាស
  - បន្ទុះបន្ថយអាម្មណ៍ ស្វែងយល់អំពីវប្បធម៌ ប្រវត្តិសាស្ត្រ ប្រពៃណី
  - ទស្សនាប្រាសាទបុរាណ និងសាកលវង្សអាហារ
  - សិក្សាស្រាវជ្រាវអំពីធម្មជាតិ សត្វព្រៃ បក្សាបក្សី តំបន់ទេសភាព។ល។
- សុខភាព និងការព្យាបាល ជាបំណងទេសចរដែលធ្វើឡើងតាមរយៈតម្រូវការលើការព្យាបាល កែលំអ និងពង្រឹងសុខភាព ស្តារកម្លាំងកាយចិត្ត បន្ទុះបន្ថយអាម្មណ៍។ ទេសចរប្រភេទនេះ កំណត់ពីតម្រូវការលើធាតុអាកាសល្អ តំបន់ឆ្នេរសមុទ្រ តំបន់កីឡា ថ្នាំបុរាណ ព្យាបាលថែរក្សាសុខភាព ទឹកក្តៅពុះចេញពីធម្មជាតិ។ល។
- កីឡាក៏ជាបំណងរបស់ទេសចរដែលកំនត់បានដោយសារការធ្វើដំណើរទេសចរណ៍ ដើម្បីចូលរួមប្រកួតកីឡា និងទស្សនាការលេងកីឡា ការប្រកួតប្រជែងកីឡា ដូចជា បាល់ទាត់ តេនីស បាល់បោះ ប្រដាល់ ឡើងភ្នំ ហែលទឹក ។ល។
- ទេសចរណ៍ជាមួយគោលបំណងអាជីវកម្ម ជាប្រភេទទេសចរដែលធ្វើដំណើរក្នុងគោលបំណង បង្កើតទំនាក់ទំនងអាជីវកម្ម ជាមួយអ្នកមានលទ្ធភាពជាដៃគូ និងចូលរួមក្នុងពិធីធំៗដូចជា សិក្ខាសាលា ការប្រជុំតូចធំ សន្និសីទ ពិធីតាំងពិពណ៌។ល។ ទេសចរណ៍អាជីវកម្ម ធ្វើឡើងដោយការស្វែងយល់ និងសិក្សាអំពីលក្ខណៈសម្រាប់ការធ្វើអាជីវកម្ម និងត្រៀមទិញទំនិញ សម្រាប់យកទៅធ្វើពាណិជ្ជកម្ម។
- សាសនា ជាបំណងទេសចរដែលធ្វើឡើង តាមតម្រូវការលើសាសនា គោរពសាសនា ស្វែងយល់ពីសាសនា។ ទេសចរណ៍ប្រភេទនេះត្រូវបានបែងចែកជាការធ្វើដំណើរដើម្បីទស្សនាស្ថាបត្យកម្ម សំណង់អគារ សាសនា និងចូលរួមពិធីបុណ្យសាសនា និងពិធីប្រារព្ធ បូជាលាងកំហុស។ល។

- មកសួរសុខទុក្ខញាតិសន្តាន និងមិត្តភក្តិ ជាបំណងទេសចរដែលធ្វើដំណើរ ដើម្បីមកលេងជួបជុំបងប្អូនញាតិមិត្ត ជួបជាមួយមនុស្សជាទីស្រឡាញ់ ទិញវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ និងជំនួញ។ល។

**១.៥.៣ តម្រូវការនៃការធ្វើដំណើរ និងទេសចរ**

ជាទូទៅ បុគ្គលទាំងឡាយមុននឹងចាកចេញពីលំនៅដ្ឋានអចិន្ត្រៃយ៍របស់គេទៅកាន់តំបន់ទេសចរណ៍ណាមួយដើម្បីសំរាកលំហែកំសាន្ត និងបំពេញគោលបំណងផ្សេងទៀតលុះត្រាតែដឹងមិនថា នៅក្នុងដំណើរនេះគេទទួលបានផលប្រយោជន៍មួយចំនួនដូចជា ចំណេះដឹងផ្នែកវប្បធម៌ និងចំណេះដឹងផ្នែកស្មារតីបំបាត់នូវកង្វល់ទាំងឡាយ ស្តារកម្លាំងកាយចិត្តដែលបានបាត់បង់ក្នុងរយៈពេលដែលគេបំពេញការងារដែលបន្ទុកនូវភាពសប្បាយ និងអារម្មណ៍។ល។

ដើម្បីឲ្យការធ្វើដំណើរប្រព្រឹត្តទៅបានជោគជ័យ ដូចការចង់បានតំបន់គោលដៅទេសចរណ៍ចាំបាច់ត្រូវបានភាពទាក់ទាញនៃធម្មជាតិ វប្បធម៌ និងប្រវត្តិសាស្ត្របណ្តាសេវាកម្ម និងសម្បទាបណ្តាធនធានដែលថ្លៃប្រឌិតឡើង និងការរៀបចំល្អដែលអាចបំពេញសេចក្តីត្រូវការទាំងនេះបាន។ ការយល់ដឹងច្បាស់លាស់អំពីតម្រូវការលើការធ្វើដំណើរ និងទេសចរណ៍ជាកត្តាកំណត់មួយសម្រាប់ការឈានទៅទទួលបានជោគជ័យនៅក្នុងការប្រតិបត្តិខ្សែទស្សនៈកិច្ច និងការធ្វើដំណើរ។

ជាការពិតណាស់មនុស្សលោកតែងតែមានមនោសញ្ចេតនាសម្បជញ្ញៈ និងចេះធ្វើការពិចារណាដូចៗគ្នាមុននឹងធ្វើការសម្រេចចិត្តពិសេសទៅលើការធ្វើដំណើរទេសចរណ៍។ ភាពប្លែកគ្នាមានត្រង់ចំនុចដែលបែងចែកពួកគេជាអ្នកមានកំរិតជីវភាពខ្ពស់ មធ្យម និងក្រោមមធ្យម។ មូលហេតុទាំងនេះតម្រូវឲ្យពួកគេធ្វើការសម្រេចចិត្តប្រើសេវាកម្មទៅតាមកំរិតជីវភាព និងលទ្ធភាពដែលពួកគេមាន។ កត្តាទាំងនេះជំរុញឲ្យអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវទីផ្សារទេសចរណ៍ ធ្វើការកំណត់ទៅលើអត្តចរិក ភាពចង់បានការសម្រេចចិត្តរបស់ទេសចរ និងបែងចែកតម្រូវការជា ៦ ចំនុចសំខាន់ៗលើការធ្វើដំណើរសម្រេចចិត្តការសម្រេចចិត្តធ្វើដំណើរ និងជាទេសចរណ៍ដល់ទិសដៅណាមួយ។ ជាការពិតណាស់មុនពេលធ្វើដំណើរមនុស្សទាំងឡាយតែងតែមានត្រូវការចាំបាច់ទៅលើព័ត៌មានការទិញ និងកក់ជាមុននូវមធ្យោបាយធ្វើដំណើរ និងការស្នាក់នៅព្រមទាំងមានតម្រូវការផងដែរទៅលើការរៀបចំខ្លួនសម្រាប់ធ្វើការដំណើរ។

ទីភ្នាក់ងារទេសចរណ៍ និងការិយាល័យផ្តល់ការរៀបចំសេវាកម្មទេសចរណ៍ទាំងអស់ត្រូវមានព័ត៌មានចាំបាច់ជាច្រើនទៀត ដែលទាក់ទងខ្សែទស្សនៈកិច្ច មានន័យថាបង្ហាញអំពីភាពទាក់ទាញនៃផលិតផលដែលបានរៀបចំ និងស្នើការផ្គត់ផ្គង់។ បន្ថែមលើនេះការិយាល័យទេសចរណ៍ និងភ្នាក់ងារទេសចរណ៍ត្រូវដឹងថាជាទូទៅទេសចរត្រូវការនូវព័ត៌មានចាំបាច់មួយចំនួន អំពីភាពទាក់ទាញនៃផលិតផលទេសចរណ៍ ដែលមាននៅក្នុងតំបន់

គោលដៅណាមួយ ទាំងផលិតផលអរូបីយ ទាំងខ្សែទស្សនៈកិច្ច ទាំងទំនិញ និងសេវាកម្ម។ អ្វីដែលទេសចរណ៍ ចង់ដឹងនោះគឺ៖

- តើទីកន្លែងទាក់ទាញកំសាន្តជាទេសចរណ៍ ស្អាតៗល្អៗ មាននៅទីណាខ្លះ?
- ទីតាំងនោះមានស្ថានភាពយ៉ាងណា?
- សេវាកម្មនៅទីនោះមានគុណភាពយ៉ាងណា?
- មានសេវាកម្មអ្វីខ្លះដែលអាចបំពេញសេចក្តីត្រូវការលើការធ្វើសកម្មភាពទេសចរណ៍?
- លក្ខខណ្ឌនៃការទស្សនាយ៉ាងដូចម្តេច?
- មានប្រវត្តិយ៉ាងណា?
- ស្ថានភាពចូលទស្សនាយ៉ាងណា?
- មានសន្តិសុខ និងសុវត្ថិភាពយ៉ាងណា?
- ស្ថានភាពសង្គមទាំងមូលយ៉ាងណា?
- មានគោលនយោបាយយ៉ាងណា?
- ការអភិវឌ្ឍមានដល់កម្រិតណា?
- តើគេត្រូវការប្រាក់ប៉ុន្មានទើបចាយគ្រប់គ្រាន់?
- តើត្រូវចាយលើអ្វីខ្លះដែលចាំបាច់ និងមានសារៈសំខាន់?
- ប្រពៃណី ទំនៀមទំលាប់ និងរបៀបរស់នៅប្រជាជនដូចម្តេចដែរ?

ការរៀបចំការធ្វើដំណើរទេសចរណ៍ប្រព្រឹត្តទៅបានលុះត្រាតែ ទេសចរណ៍មានថវិកាគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងការចំណាយទៅលើសេវាកម្មផ្សេងៗ ដូចជាសេវាកម្មដឹកជញ្ជូន ការស្នាក់នៅ អាហារ និងភេសជ្ជៈ ព្រមទាំងការចំណាយដទៃទៀត។ ជាការពិតណាស់មនុស្សម្នាក់មិនអាចធ្វើដំណើរទេសចរណ៍បានដោយគ្មានថវិកានោះទេ។ ដូច្នេះប្រាក់ចំណូលរបស់ទេសចរណ៍ ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់ធ្វើការសម្រេចចិត្តធ្វើដំណើរ។

ប្រាក់ចំណូល គឺជាប្រាក់ចំណូលផ្ទាល់ខ្លួនដែលពួកគាត់នៅសល់ក្រោយពីគាត់បានចំណាយទៅលើជីវភាពប្រចាំថ្ងៃ និងចំណាយទៅលើអ្វីផ្សេងៗទៀត ហើយរក្សាទុកសម្រាប់ប្រើប្រាស់លើការធ្វើដំណើរកម្សាន្តអ្វីមួយដើម្បីបន្តបន្ថយ និងជម្នះនូវភាពតានតឹង ទាំងប៉ុន្មានដែលមានរយៈពេលយូរមកហើយ។ ភាពតានតឹង និងការស្វែងរកទីកន្លែងដែលអាចជួយដល់សុខភាព កំលាំងកាយ កំលាំងចិត្ត បានជំរុញឲ្យគាត់រៀបចំធ្វើដំណើរក្នុងថ្ងៃសម្រាក និងការសម្រាកប្រចាំឆ្នាំរបស់ពួកគាត់ រយៈពេលឈប់សម្រាកជាធាតុផ្សំមួយដ៏សំខាន់បំផុត សម្រាប់ការធ្វើដំណើរទៅបណ្តាប្រទេសជឿនលឿន និងប្រទេសមានច្បាប់ឈប់សម្រាកពីការងារ ( ច្បាប់ការងារ )។

តម្រូវការនៅក្នុងរយៈពេលធ្វើដំណើរ សម្រាប់លើសេចក្តីត្រូវការចាំបាច់ដោយខានមិនបាននូវសេវាកម្មដឹកជញ្ជូន និងតម្រូវការសេវាកម្មផ្សេងៗទៀត នៅក្នុងមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន ដែលប្រើប្រាស់ហើយចាំបាច់ សម្រាប់សម្រួលដល់ការធ្វើដំណើរ។ តម្រូវការដែលជួយទ្រទ្រង់ដល់វិស័យទេសចរណ៍ និងសម្រួលដល់ទេសចរក្នុងការធ្វើដំណើរកំសាន្តនៅប្រទេសណាមួយ ឬតំបន់ណាមួយដោយទទួលបាននូវបទពិសោធន៍ដ៏ល្អប្រសើរលើសពីក្តីរំពឹងទុករបស់គាត់ គឺសេចក្តីត្រូវការរបស់ទេសចរគ្រប់រូបទៅលើ៖

- សេវាសុខាភិបាល ទូរគមនាគមន៍ និងប្រៃសណីយ៍
- ការផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត អគ្គិសនី និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកាកសំណល់
- ការដែលអាចចូលទៅកាន់តំបន់ទេសចរណ៍
- សន្តិសុខ សុវត្ថិភាព ក្នុងការស្នាក់នៅ ក្នុងការធ្វើសកម្មភាពទេសចរណ៍ និងការកម្សាន្ត។

**១.៦ ស្តង់ដារមណីយដ្ឋានគំរូ**

ប្រកាសស្តីពី ស្តង់ដារអប្បបរមាសម្រាប់មណីយដ្ឋានទេសចរណ៍ដែលសម្រេចដោយរដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងទេសចរណ៍មានដូចជា៖

ប្រកាស១៖ ចំណាត់ថ្នាក់មណីយដ្ឋាន ទេសចរណ៍គឺសំដៅបញ្ជាក់ពីកំរិតគុណភាពសេវាកម្ម ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៅតាមមណីយដ្ឋានទេសចរណ៍ឲ្យបានសមស្របទៅតាមកំរិតស្តង់ដារ។

ប្រកាស២៖ សេចក្តីសម្រេចចំណាត់ថ្នាក់មណីយដ្ឋាន ទេសចរណ៍ គឺជាតួនាទីរបស់សេដ្ឋកិច្ចរបស់ក្រសួងទេសចរណ៍។

ប្រកាស៣៖ មណីយដ្ឋានត្រូវមានចំណាត់ថ្នាក់ ហើយចំណាត់មណីយដ្ឋាន ទេសចរណ៍ត្រូវមានការស្នើសុំតាមរយៈមន្ទីរទេសចរណ៍តាម បណ្តា រាជធានី ខេត្តដោយត្រូវការត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃផ្តល់ចំណាត់ថ្នាក់ពីក្រសួងទេសចរណ៍។

ប្រកាស៤៖ គោលការណ៍សំខាន់ៗសម្រាប់វិនិច្ឆ័យផ្តល់ចំណាត់ថ្នាក់មណីយដ្ឋាន ទេសចរណ៍រួមមានដូចជា៖

- ប្រភេទមណីយដ្ឋានទេសចរណ៍ វប្បធម៌ ប្រវត្តិសាស្ត្រ ធម្មជាតិ កែច្នៃ កសិទេសចរណ៍ និងអរកូទេសចរណ៍
- ទីតាំងមណីយដ្ឋានល្អសមរម្យទៅតាមសក្តានុពលទេសចរណ៍ដែលមានស្លាកឈ្មោះ មណីយដ្ឋានជាភាសាខ្មែរ និងអង់គ្លេសត្រឹមត្រូវ
- បញ្ហាលក់សំបុត្រ ចំណតយានយន្ត ហាងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ផលិតផលក្នុងស្រុក ស្លាកសញ្ញាផ្តល់ព័ត៌មាន សញ្ញាគ្រោះថ្នាក់



- សេវាផ្តល់ព័ត៌មាន មានសៀវភៅផ្គត់ផ្គង់ ផែនទី ទូរស័ព្ទ អ៊ីនធឺណែត និងបដាពាក្យស្លោក (ទីក្រុងស្អាត រមណីយដ្ឋានស្អាត សេវាល្អ)
- មគ្គុទ្ទេសក៍ទេសចរណ៍មានការបណ្តុះបណ្តាលតាមជំនាញត្រឹមត្រូវ
- មានហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបម្រើអោយភ្ញៀវធ្វើដំណើរទៅដល់រមណីយដ្ឋាន
- សេវាដឹកជញ្ជូននៅក្នុងរមណីយដ្ឋាន (កង់ ម៉ូតូ ឡាន រទេះសេះ...)
- សេវាកម្មម្ហូបអាហារឆ្ងាញ់ អនាម័យល្អ តម្លៃសមរម្យ (ដោយប្រើប្រាស់ផលិតផលក្នុងស្រុក) អ្នកបម្រើ មានសម្លៀកបំពាក់ស្អាតញញឹមរួសរាយរាក់ទាក់ និង អាកប្បកិរិយាល្អត្រឹមត្រូវ
- សេវាកម្មស្នាក់នៅសមស្រប និងមានស្តង់ដារ
- រក្សាសន្តិសុខ សុវត្ថិភាព សណ្តាប់ធ្នាប់ អនាម័យល្អ
- មានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រឹង និងរាវ បង្គន់អនាម័យ បុរស នារី កុមារ និងជនពិការមានការ ថែទាំត្រឹមត្រូវ
- ឆ្នាំប្រចាំការ ឆ្នាំអនាម័យសាធារណៈ ផ្ទះសំរែមមានគំរូ
- ត្រូវមានសម្បទាទ្រទ្រង់ដូចជា សេវាសង្គ្រោះបន្ទាន់ ឆ្នាំការពារ
- បង្កើតព្រឹត្តិការណ៍សិល្បៈ រចាំ ល្បែងប្រជាប្រិយនៅក្នុងតំបន់រមណីយដ្ឋាន

ប្រកាស៥ ៖ ការដាក់ពាក្យសុំណាត់ថ្នាក់រមណីយដ្ឋានទេសចរណ៍ ត្រូវភ្ជាប់មកជាមួយ ឯកសារពាក់ព័ន្ធតាម តម្រូវការចាំបាច់របស់ក្រសួងទេសចរណ៍។ គំរូទង់សញ្ញាចំណាត់ថ្នាក់រមណីយដ្ឋានទេសចរណ៍ត្រូវកំណត់ដោយ ក្រសួងទេសចរណ៍។ រីឯតម្លៃទង់សញ្ញាចំណាត់ថ្នាក់ជាបន្ទុកអ្នកទទួលខុសត្រូវគ្រប់គ្រង រមណីយដ្ឋានទេសចរ

ប្រកាស៦ ៖ ចំណាត់ថ្នាក់រមណីយដ្ឋានទេសចរណ៍ មានសុពលភាពរយៈពេល ២ ឆ្នាំ។ មុនពេល ផុតសុពល ភាពយ៉ាងតិច ៩០ ថ្ងៃ អ្នកទទួលខុសត្រូវគ្រប់គ្រងរមណីយដ្ឋានទេសចរណ៍ ត្រូវដាក់ពាក្យស្នើសុំវាយតម្លៃ និង ចំណាត់ថ្នាក់រមណីយដ្ឋានឡើងវិញ។ ចំណាត់ថ្នាក់រមណីយដ្ឋាននីមួយៗ អាចត្រូវតម្លឹងថ្នាក់ បញ្ចុះ ថ្នាក់ ព្យួរ ឬបដិសេធ ក្នុងរយៈពេល សុពលភាពនៃចំណាត់ថ្នាក់។

ប្រកាស៧ ៖ ការវាយតម្លៃចំណាត់ថ្នាក់ អាចធ្វើឡើងពីមួយដងទៅតាមសំណូមពរចាំបាច់របស់អ្នកទទួលខុស ត្រូវគ្រប់គ្រងរមណីយដ្ឋានទេសចរណ៍។

ប្រកាស៨ ៖ បទបញ្ញត្តិទាំងឡាយណា ដែលផ្ទុយពីខ្លឹមសារនៃប្រកាសនេះត្រូវបានទុកជានិរាករណ៍។

ប្រកាស៩ ៖ ប្រកាសនេះមានអនុភាពគតិយុត្តិចាបពីថ្ងៃប្រកាសផ្សាយជាសាធារណៈ។

១. លក្ខណៈពិសេសរបស់រមណីយដ្ឋាន

ក. ទេសចរណ៍វប្បធម៌ប្រវត្តិសាស្ត្រ

- សារៈសំខាន់នៃវប្បធម៌ដើម និង ធនធានប្រវត្តិសាស្ត្រ
- រក្សាភាពដើម បូរណភាពរបស់រមណីយដ្ឋាន
- កំណត់បុរាណវត្ថុដែលនៅសល់ តម្លៃមនុស្សជាតិ ការរស់នៅទំនៀមទម្លាប់ ការប្រើប្រាស់ដីធ្លី ការរស់នៅបែបប្រពៃណី។

ខ. ទេសចរណ៍កែច្នៃ

- ការកែច្នៃទៅតាមសក្តានុពលធម្មជាតិ
- រក្សាបុរាណវត្ថុដែលនៅសល់ តម្លៃមនុស្សជាតិ ការរស់នៅ ទំនៀមទម្លាប់ ការរស់នៅបែបប្រពៃណី
- កំណត់ប្លង់មេក្នុងការអភិវឌ្ឍសេវាកម្មកម្សាន្ត

គ. ទេសចរណ៍ធម្មជាតិ

- សារៈសំខាន់នៃប្រព័ន្ធអេកូឡូស៊ី និងលំនៅដ្ឋានធម្មជាតិ
- បរិស្ថានដែលមិនត្រូវបំផ្លាញ ដូចជា តំបន់ដីសើម ឬតំបន់ឆ្នេរ
- លក្ខណៈពិសេស និងភាពកម្រមានផ្សេងៗនៅក្នុងរមណីយដ្ឋាន

ឃ. ទេសចរណ៍វប្បធម៌ ធម្មជាតិ

- សារៈសំខាន់នៃវប្បធម៌ដើម និងធនធានប្រវត្តិសាស្ត្រ
- រក្សាភាពដើម បូរណភាពរបស់រមណីយដ្ឋាន
- កំណត់បុរាណវត្ថុដែលនៅសល់ តម្លៃមនុស្សជាតិ ការរស់នៅ ទំនៀមទម្លាប់ ការប្រើប្រាស់ដីធ្លី ការរស់នៅបែបប្រពៃណី
- ធម្មជាតិដែលអាចទាក់ទាញទេសចរ
- សារៈសំខាន់នៃប្រព័ន្ធជីវចម្រុះ និងលំនៅស្ថានធម្មជាតិ
- បរិស្ថានដែលមិនត្រូវបានបំផ្លាញ ដូចជា តំបន់ដីសើម ទីរហោរដ្ឋាន ឬ តំបន់ឆ្នេរ

ង. កសិទេសចរណ៍

- ទេសភាពវាលស្រែ ប្រឡាយទឹកដែលអាចទាក់ទាញទេសចរ
- ធនធានចម្រុះ ក្នុងវាលស្រែនិងការរស់នៅតាមបែបធម្មជាតិ និង ប្រពៃណី
- ជាតំបន់ដែលមិនសូវមានលំនៅដ្ឋាន
- វប្បធម៌ សុច្ឆរិតនៃការរស់នៅរបស់សហគមន៍ក្នុងតំបន់

**ច. អេកូទេសចរណ៍**

- ធម្មជាតិដែលអាចទាក់ទាញទេសចរ
- ធនធានជីវៈចម្រុះ និងការរស់នៅតាមបែបធម្មជាតិ និង ប្រពៃណី
- បរិស្ថានដែលមិនត្រូវបានបំផ្លាញ ឬ បរិស្ថានដែលបង្ហាញពីការអភិវឌ្ឍរបស់ធម្មជាតិ (តំបន់ដីសើម ទីរហោដ្ឋាន តំបន់ឆ្នេរ សមុទ្រ កោះ ទន្លេ ទឹកធ្លាក់ ព្រៃភ្នំ) ។
- ជាតំបន់ដែលមិនសូវមានលំនៅស្ថាន
- វប្បធម៌ សុច្ឆរិតនៃការរស់នៅរបស់សហគមន៍ក្នុងតំបន់
- ភាពងើមនៃធនធានវប្បធម៌ និងធម្មជាតិមានក្នុងរមណីយដ្ឋាន (អេកូទេសចរណ៍ និងមានស្តង់ដារមួយ)

**១.៦.១ ទំនាក់ទំនងរវាងទេសចរ និងសេវាកម្ម**

ជាក់ស្តែង រវាងការទំនាក់ទំនងជាមួយទេសចរ និងសេវាកម្មដោយផ្ទាល់គឺសំដៅទៅលើថា តើទេសចរនិងសេវាកម្ម អាចប្រព្រឹត្តទៅដោយរលូន និងមានភាពជោគជ័យបានដល់កម្រិតណាហើយថា តើភ្ញៀវអាចមានការពេញចិត្តជាមួយនឹងសេវាកម្មដែលបានផ្តល់ និងផ្គត់ផ្គង់ដល់ពួកគាត់បានគ្រប់គ្រាន់ និងអាចទទួលយកបានឬទេ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះសម្រាប់ទំនាក់ទំនងរវាងទេសចរ និងសេវាកម្មបានបញ្ជាក់អំពីការប្រាស្រ័យទាក់ទងរបស់ទេសចរ និងសេវាកម្មសម្បទាទេសចរណ៍ បានបំពេញតម្រូវការពេញលេញ និងមានអនុភាពដល់ភ្ញៀវស្របទៅនិងសេចក្តីត្រូវការ និងអ្វីដែលជាទីពេញចិត្តរបស់ទេសចរឬអត់។ ទំនាក់ទំនងនេះជាឱកាសក្នុងការបញ្ចេញនូវលទ្ធផលក៏ដូចជាសមិទ្ធផល សម្រាប់អះអាង និង ធ្វើការសរុបបានអំពីទីកន្លែងពេញនិយមរបស់ទេសចរ ក្នុងប្រការដើម្បីស្វែងរកចំណុចខ្វះខាត និងជាពិសេសនោះគឺ អ្វីដែលជាចំណុចកែប្រែសម្រាប់បំពេញនូវតម្រូវការរបស់ទេសចរផងដែរ។

**១.៦.២ អ្វីជាតម្រូវការទេសចរ**

សម្រាប់ចំណុចនេះ គឺសំដៅទៅលើការសិក្សា និងពិចារណាជាចម្បងចំពោះការធ្វើរបកគំហើញដែលមានការទាក់ទងទៅនឹងតម្រូវការតាមប្រភេទនៃភ្ញៀវ ពីព្រោះវានឹងបញ្ជាក់ដែលស្តីពីរបៀបក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មផ្គត់ផ្គង់និងលក្ខណៈសម្រាប់ប្រភេទនៃសេវាកម្មដូចគ្នាស្របទៅតាមចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ភ្ញៀវទេសចរ។ តម្រូវការរបស់ទេសចរគឺជាអ្វីដែលទេសចរត្រូវការប្រើប្រាស់ក្នុងការធ្វើដំណើរនៅកន្លែងដែលគេទៅកំសាន្តដែលឆ្ងាយពីទីកន្លែងធ្វើការ និងលំនៅដ្ឋានរបស់ពួកគេ។

សម្បទាសេវាកម្មទេសចរគឺជាផលិតផលទេសចរណ៍គឺ ជាអ្វីដែលអាចផ្គត់ផ្គង់ជូនអោយទេសចរសម្រាប់ ទាក់ទាញក្នុងការទិញឬប្រើប្រាស់នៅតាមដងផ្លូវដែលទេសចរធ្វើដំណើរនិង តំបន់ដែលជាគោលដៅដែល ទេសចរណ៍ទៅទស្សនាកម្សាន្ត។ ផលិតផលទេសចរណ៍មានសមាសធាតុផ្សំពីវិស័យជាច្រើនដូចជា៖

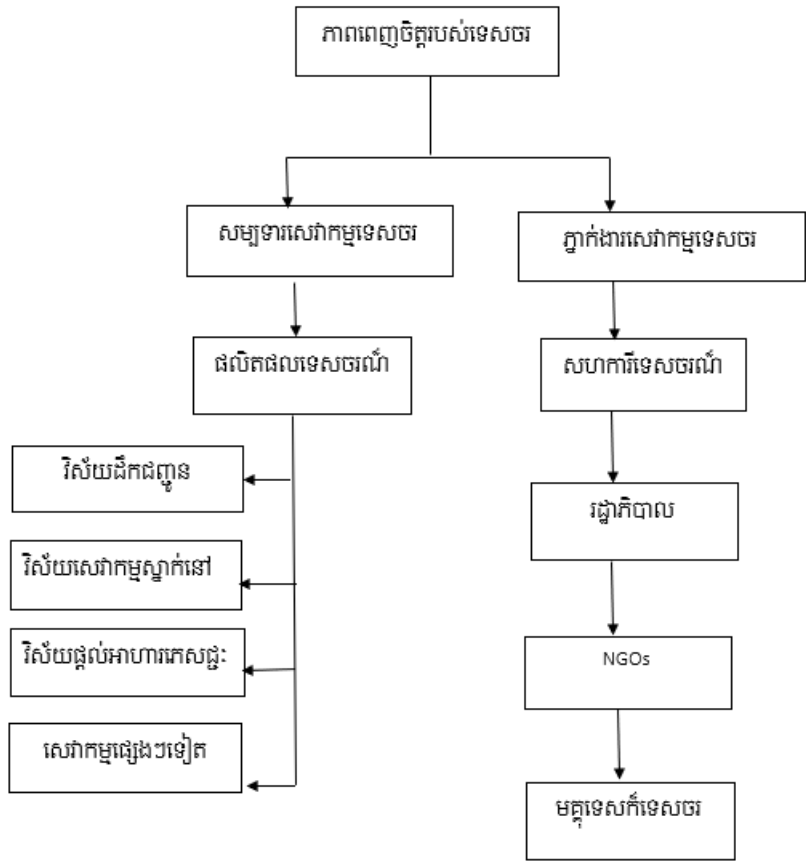
- វិស័យដឹកជញ្ជូន បានចូលរួមចំណែកជាតម្រូវការទេសចរដែលអាចអោយប្រើប្រាស់សម្រាប់ជំនួសការ ដើរថ្មើរជើងដោយមធ្យោបាយក្នុងការធ្វើដំណើរដែលមានកម្រិតលឿននៃបច្ចេកវិទ្យាទំនើប ជាទូទៅ មធ្យោបាយ ក្នុងការធ្វើដំណើររបស់ទេសចរមានតាមរយៈ មធ្យោបាយដោយប្រើប្រាស់សត្វពាហនៈ ដូចជា ជីវី សេះ គោ។ល។ មធ្យោបាយធ្វើដំណើរតាមផ្លូវគោក ដោយការប្រើប្រាស់ការដឹកជញ្ជូនដូចជា ទោចក្រយានយន្តជាដើមការធ្វើដំណើរតាមផ្លូវអាកាស ដែលមានយន្តហោះ និងឧទ្ធុម្ភាគបក្រ ការធ្វើ ដំណើរតាមផ្លូវដែក មានរថភ្លើង និងការធ្វើដំណើរតាមផ្លូវទឹក មានដូចជា ទូក កាណូត សាឡាង នាវា តូច ឬ ធំជាដើម។
- វិស័យស្នាក់នៅ ដែលត្រូវបង្កើតឡើងសម្រាប់ជាតម្រូវការទេសចរប្រើប្រាស់ក្នុងការស្នាក់នៅ នៅកំឡុង ពេលធ្វើដំណើររបស់ពួកគេមានដូចជាសណ្ឋាគារ សណ្ឋាគារអាជ្ញាធរនិរន្តរ៍ វិសិត ម៉ូតែល បឹងហ្គាឡូ បោះ តង់ និង ផ្ទះស្នាក់ក្នុងសហគមន៍ផ្សេងៗ។
- វិស័យសេវាផ្តល់អាហារនិងភេសជ្ជៈ ជាការបង្កើតអោយមានកន្លែងហូបអាហារដែលស្ថិតនៅជិតឬ នៅក្នុងកន្លែងកន្លែងស្នាក់នៅរបស់ទេសចរ ដែលជាសេចក្តីត្រូវការរបស់ពួកគេក្នុងរយៈពេលនៃដំណើរ កំសាន្តរបស់ពួកគេ។ ទេសចរអាចរកបាននូវសេវាផ្តល់អាហារនិងភេសជ្ជៈនៅកន្លែងស្នាក់នៅរបស់ ពួកគេ ឬនៅតាម រមណីយដ្ឋានដែលពួកគេធ្វើដំណើរកម្សាន្ត។
- សេវាផ្សេងៗទៀតដូចជាហាងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ ទឹកកន្លែងស្ងាត់ ស្ទីម ម៉ាស្សា និងក្តីបកម្សាន្តផ្សេងៗ។ ភ្នាក់ងារសេវាទេសចរណ៍ គឺជាការផ្តល់សេវាកម្មក្នុងការត្រួតពិនិត្យ ថែទាំ ការពារសុវត្ថិភាព សេវាកម្ម ផ្សេងៗដែលទាក់ទងទៅនឹងសេវាកម្មណាមួយដែលទេសចរត្រូវការស្របតាមកិច្ចព្រមព្រៀងនៃការបញ្ជា ទិញរបស់ទេសចរ។

ភ្នាក់ងារសេវាទេសចរណ៍រួមបញ្ចូលមានដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុនភ្នាក់ងារទេសចរណ៍ ដែលជាផ្នែកមួយនៃការផ្តល់តម្រូវការដល់ ទេសចរក្នុងដំណើរកំសាន្ត ដូច ជាសណ្ឋាគារ ផ្ទះសំណាក់ ភោជនីយដ្ឋាន សេវាកម្មដឹកជញ្ជូន រមណីយដ្ឋានទាក់ទាញ និងមគ្គុទេសក៍ ទេសចរដែលជាការងាររៀបចំចាត់ចែងសម្រាប់ទេសចរក្នុងដំណើរកំសាន្តរបស់ទេសចរ ការផ្តល់ជូន

នេះតាមរយៈក្រុមហ៊ុនការីទេសចរណ៍ ក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍ ភ្នាក់ងារទេសចរណ៍ និង ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាកម្មទេសចរណ៍។

- រដ្ឋាភិបាល មានតួនាទីចូលរួមចំណែកផងដែរក្នុងការផ្តល់ជូននូវសុខសុវត្ថិភាព សន្តិភាពដល់ទៅទេសចរក្នុងធ្វើដំណើរកំសាន្តមកកាន់ប្រទេសរបស់ខ្លួន ក្នុងនោះផងដែរ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធក៏ត្រូវមានការរៀបចំអោយមានភាពងាយស្រួលផងដែរក្នុងការធ្វើដំណើរទៅកាន់ទីកន្លែងកម្សាន្ត។
- អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល មានការចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងអភិរក្សធនធាននៅតំបន់អេកូទេសចរណ៍តំបន់ការពារសត្វព្រៃ ព្រៃឈើ ក៏ដូចជាដើរតួនាទីក្នុងការអប់រំ និងផ្សព្វផ្សាយអំពីអេកូទេសចរណ៍ ទៅដល់ទេសចរផងដែរ។
- មគ្គុទេសក៍ ជាការត្រូវការរបស់ទេសចរក្នុងដំណើរកម្សាន្តទៅតំបន់ដែលពួកគេចង់ទៅដែលអាចរកបានតាមរយៈក្រុមហ៊ុនភ្នាក់ងារទេសចរណ៍ ប្រជាជនក្នុងតំបន់ ដែលអាចប្រើប្រាស់បាននូវភាសាបរទេសមានចំណេះដឹងខាងប្រវត្តិវប្បធម៌ច្បាស់លាស់ និងស្គាល់ពីប្រវត្តិសាស្ត្រ វប្បធម៌ ទំនៀមទំលាប់នៅតំបន់នោះទៅកាន់ទេសចរ។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះទេសចរក៏ត្រូវការពួកគេក្នុងការជួយរកកន្លែងស្នាក់នៅ កន្លែងស្រស់ស្រូបអាហារ កន្លែងកម្សាន្ត និងកន្លែងលក់ទិញផ្សេងៗ។



**១.៧ ឥទ្ធិពលនៃការអភិវឌ្ឍន៍មណ្ឌលយុវជន**

ការបង្កើតមណ្ឌលយុវជន អាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់សហគមន៍មូលដ្ឋានជា សម្ភារៈ និងជាអត្ថប្រយោជន៍អរូបិយផ្សេងៗ ដូចជា អត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចសង្គម អត្ថប្រយោជន៍បរិស្ថាន និង វប្បធម៌។ គោលដៅចម្បងរបស់មណ្ឌលយុវជន គឺការរកប្រាក់ចំណូល និងបំពេញនូវតម្រូវការរបស់ទេសចរ ក៏ដូចជាការបណ្តុះបណ្តាលនូវធនធានមនុស្សអោយមានសមត្ថភាពផងដែរ។

**១.៧.១ ផលប៉ះពាល់វិជ្ជមាននៃការអភិវឌ្ឍន៍មណ្ឌលយុវជន**

ប្រាក់ចំណូលប្រកបដោយចីរភាព គឺមណ្ឌលយុវជនអាចបង្កើតការងារ និង ប្រាក់ចំណូលជាច្រើនក៏ដូចជាការងារសម្រាប់ប្រជាជនម្នាក់ៗ។ ប្រាក់ចំណូលនេះ អាចបានតាមរយៈការផ្តល់សេវាកម្ម ការរៀបចំធ្វើម្ហូបអាហារភោជនៈ និង ការលក់នូវវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍។ ប្រាក់ចំណូលនេះអាចកាត់បន្ថយពីការពឹងអាស្រ័យសកម្មភាពដែលមិនមានចីរភាពដូចជាការកាប់ឈើជាដើម។

សេវាកម្មល្អប្រសើរ នៅក្នុងកម្រិតដែលមណ្ឌលយុវជនបានទទួលប្រាក់ចំណូលពីការផ្តល់សេវាកម្មផ្សេងៗ រាល់ប្រាក់ទាំងនេះមណ្ឌលយុវជនអាចបង្កើតជាការចូលរួមមូលនិធិទៅដល់សហគមន៍ ផ្នែកមន្ទីរពេទ្យ និងសេវាកម្មអប់រំក្នុងតំបន់ផងដែរ វាជាប្រយោជន៍ដល់ការធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវការអភិវឌ្ឍនៅក្នុងសហគមន៍ និង កាត់បន្ថយការគំរាមគំហែង។

បង្កើនអោយមានការរីកចម្រើនផ្នែកភាសាបរទេសដែលជាភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយទេសចររទេសយើងអាចមានឱកាស ក្នុងការអោយទេសចរបានស្គាល់នូវវប្បធម៌ប្រពៃណីទំនៀមទម្លាប់នៅក្នុងតំបន់។

**១.៧.២ ផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាននៃការអភិវឌ្ឍន៍មណ្ឌលយុវជន**

តម្លៃទំនិញកើនឡើង អាចនឹងកើនឡើងតិចឬច្រើន ព្រោះនៅតំបន់ដែលទាក់ទាញអាចធ្វើអោយទេសចរមកលេងកម្សាន្តច្រើន ក៏ដូចជាអាជីវករមួយចំនួនអាចយកឱកាសចំណេញពីទេសចរនៅពេលដែលតំរូវការកើនឡើង និងចាំបាច់។ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានៃការឡើងថ្លៃ គេអាចមានគោលការណ៍សម្រាប់ទេសចរ និងមួយសម្រាប់ប្រជាជនក្នុងតំបន់។ ដំណោះស្រាយមួយទៀតគឺបង្កើតការផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ និងសេវាកម្មអោយបានច្រើន។

ការផ្ទុះផ្លាយនូវសេដ្ឋកិច្ចនៅពេលដែលមណ្ឌលយុវជន មិនអាចផ្គត់ផ្គង់នូវតម្រូវការរបស់ទេសចរបាន ហើយពួកគេត្រូវនាំទំនិញ និងផលិតផលពីខាងក្រៅចូលមកដើម្បីបំពេញតម្រូវការទាំងនោះ។ នៅក្នុងករណីខ្លះទៀតទេសចរចូលចិត្តទិញទំនិញអន្តរជាតិជាជាងផលិតផលក្នុងស្រុកព្រោះពួកគេមានអារម្មណ៍កក់ក្តៅចំពោះទំនិញទាំងនោះ។ ការផ្ទុះផ្លាយសេដ្ឋកិច្ចខ្លះគឺជារឿងធម្មតាក្នុងវិស័យទេសចរណ៍។ នៅពេលដែលទេសចរបានរៀនអំពី

វប្បធម៌ និងបរិស្ថានពួកគេនឹងចាប់អារម្មណ៍ទិញផលិតផលក្នុងស្រុក និងសេវាកម្មដែលគាំទ្រដល់ប្រជាជនក្នុងតំបន់ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់ព្រោះគេអាចគិតថាការទិញនេះអាចជួយដល់ការអភិវឌ្ឍ និងធ្វើអោយប្រសើរឡើងដល់ការអភិរក្ស។

ការផ្លាស់ប្តូរវប្បធម៌ គឺបណ្តាលមកពីវិស័យទេសចរណ៍អាចជាចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាន។ ប្រជាជនខ្លះចង់បានសម័យទំនើប ដែលពេលខ្លះពួកគេបានស្វាគមន៍នៅការផ្លាស់ប្តូរ ដែលអ្នកខ្លះទៀតមើលមិនឃើញមធ្យោបាយថ្មីក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច ហើយក៏ទទួលបានការផ្លាស់ប្តូរវប្បធម៌ដែលនាំមកនូវការងារ ចំណែកអ្នកខ្លះទៀតមើលមិនឃើញហេតុផលណាមួយដែលត្រូវផ្លាស់ប្តូរ ហើយមិនចង់ផ្លាស់ប្តូរប្រពៃណីទំនៀមទម្លាប់ផងដែរ។ ទេសចរណ៍អាចនាំមានការផ្លាស់ប្តូរ ហើយជាញឹកញយវាកើតដោយអចេតនា ដោយមិនមានការយល់ព្រមពីតំបន់ទេសចរណ៍ពីព្រោះវាអាចនឹងកើតឡើងក្នុងតំបន់ហើយរវាងតំបន់ និងទេសចរផងដែរ។

នៅពេលទេសចរធ្វើដំណើរមកកាន់រមណីយដ្ឋាន ឬ តំបន់កម្សាន្តនានា អាចធ្វើអោយមានការបំពុលបរិស្ថានដោយសារផ្សេងយានយន្តការកាប់បំផ្លាញព្រៃឈើដើម្បីបំពេញតម្រូវការយកកន្លែងដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍។ ក្នុងនោះផងដែរក៏អាចធ្វើអោយមានភាពខ្វះអនាម័យនៅពេលដែលមានទេសចរច្រើនផងដែរ ដែលជាផលប៉ះពាល់ដល់បរិស្ថានដែលមាននៅក្នុងបរិវេណរមណីយដ្ឋាន និងតំបន់ទេសចរ។

**១.៧.៣ ការគ្រប់គ្រងផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមាននៃការអភិវឌ្ឍរមណីយដ្ឋាន**

- កំណត់គោលនយោបាយចំពោះតម្លៃទំនិញ និងសេវាឲ្យបានត្រឹមត្រូវសម្រាប់ទេសចរ
- ជំរុញ និងលើកទឹកចិត្តដល់ទេសចរឲ្យប្រើប្រាស់ផលិតផលក្នុងស្រុក សេវាកម្ម និងផលិតផលក្នុងស្រុកឲ្យអស់ពីលទ្ធភាព
- អប់រំឲ្យប្រជាជននៅក្នុងតំបន់ទេសចរឲ្យយល់ដឹងអំពីតម្លៃនៃសីលធម៌ សុដីវធម៌ និងពង្រឹងការយល់ដឹងពីទំនៀមទំលាប់ប្រពៃណីបរទេសដើម្បីធ្វើការរាក់ទាក់ដោយគ្មានការយល់ច្រឡំ
- ណែនាំឲ្យប្រជាជន ជាពិសេសយុវវ័យឲ្យគ្រាប់តាមតែវប្បធម៌បរទេសណាដែលល្អប្រសើរ ហើយវប្បធម៌ណាដែលធ្វើអោយប៉ះពាល់ដល់វប្បធម៌ក្នុងស្រុកគួរមានការជៀសវាង
- អប់រំឲ្យប្រជាជនម្ចាស់ស្រុក ឲ្យសម្តែងនូវអាកប្បកិរិយាស្វាគមន៍ ស្តុកស្តម្ភភាពរាបសារ ថ្លៃថ្នូរចំពោះទេសចរដែលមកកម្សាន្តនៅតំបន់របស់ខ្លួន
- ចំពោះការថែរក្សាបរិស្ថានត្រូវមានវិធីសាស្ត្រ និងបច្ចេកទេសត្រឹមត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រឹងរាវការបង្កើត និងបង្កើនច្បាប់ការពារបរិស្ថាន ដើម្បីកាត់បន្ថយឥទ្ធិពលនៃគម្រោងអភិវឌ្ឍន៍ផ្សេងៗដែលធ្វើឲ្យមានផលប៉ះពាល់ទៅដល់ធម្មជាតិសត្វព្រៃ និងព្រៃឈើ។ ក្នុងនោះផងដែរគួរមានការរៀបចំនូវចំណាត់

យានយន្តឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ជៀសវាងមានការកកស្ទះចរាចរណ៍ និងត្រូវណែនាំទេសចរឲ្យទេសចរទទួលខុសត្រូវលើកាកសំណល់របស់ខ្លួន។

**១.៧.៤ ភាគីដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងការអភិវឌ្ឍន៍មណីយដ្ឋាន**

មានភាគីពាក់ព័ន្ធជាច្រើន ដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍និងគោលបំណងផ្សេងគ្នាបានចូលរួមនៅក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍មណីយដ្ឋាន ប៉ុន្តែអ្នកទាំងនោះសុទ្ធតែជាអ្នកតំណាងក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងគ្រប់គ្រងផ្នែកទេសចរណ៍។ ចំណុចសំខាន់ក្នុងការទទួលបានជោគជ័យនៅក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍នេះ គឺការបង្កើតភាពជាដៃគូដើម្បីជាគោលបំណងក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងការអភិវឌ្ឍមួយប្រកបដោយសមធម៌នឹងអាចទទួលបានជោគជ័យ។ ភាពជាដៃគូមានរាល់លក្ខណៈភាគីពាក់ព័ន្ធមានច្រើនបានចូលរួម ហើយពួកគេមានតម្រូវការផ្សេងៗ គ្នាប៉ុន្តែការបង្កើតទំនាក់ទំនងជាដៃគូសំខាន់សម្រាប់ម្ចាស់មណីយដ្ឋានមន្ត្រីរាជការ និង រដ្ឋាភិបាល។

- អ្នកគ្រប់គ្រងតំបន់ បានចូលរួមពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងកន្លែងដែលបានការពារហើយកន្លែងទាំងនោះគឺមានបញ្ហាប្រឈមមុខជាច្រើន។ ពួកគេច្រើនជាអ្នកអភិវឌ្ឍ ហើយជាអ្នកជំនាញផ្នែកបរិស្ថានព្រោះការងាររបស់ពួកគេគឺ ការពារធនធានធម្មជាតិ និងតំបន់ដែលស្ថិតនៅក្នុងការទទួលខុសត្រូវរបស់ពួកគេ។ ការអភិវឌ្ឍន៍មណីយដ្ឋានមួយប្រកបដោយភាពជោគជ័យ ត្រូវទាមទារឲ្យមានបុគ្គលិកតំបន់ការពារទាំងនោះព្រោះពួកគេអាចណែនាំ និងសម្របសម្រួលជម្លោះជាមួយភាគីដែលពាក់ព័ន្ធដីទៃទៀតដើម្បីឲ្យពួកគេរួមរួមធ្វើការ និងឈានទៅដល់គោលដៅនៃគម្រោង។
- សហគមន៍មូលដ្ឋាន ប្រជាជនដែលរស់នៅជិត ឬ នៅក្នុងតំបន់ការពារមិនមែនជាក្រុមមនុស្សដូចគ្នានោះទេ ពួកគេមានទស្សនៈនិងបទពិសោធន៍ផ្សេងៗគ្នា។ ប្រជាជនខ្លះធ្លាប់រស់នៅក្នុងជីវភាពស្ងប់ស្ងាត់ពួកគេអាចនឹងគិតថា ទេសចរអន្តរជាតិកំពុងឈ្លានពានទឹកដីរបស់ពួកគេ ជាធម្មតាទេសចរ គ្រាន់តែឆ្លងកាត់ភូមិរបស់គេតែប៉ុណ្ណោះដោយមិនបានជួបប្រជាជនដោយផ្ទាល់ទេ។ ប្រជាជនមូលដ្ឋានអាចនឹងមានប្រតិកម្មផ្តល់ច្របល់ទៅនឹងការឈ្លានពាននេះ។ អ្នកខ្លះមិនចង់បានអ្វីពីទេសចរ ដោយខ្លះទៀតចង់បានភាពស្ងប់ស្ងាត់ ហើយមិនចង់ស្វាគមន៍ការផ្លាស់របស់ទេសចរនាំមកទេ ផ្ទុយទៅវិញអ្នកខ្លះក៏មានអារម្មណ៍ចង់អភិវឌ្ឍន៍ដែរ។ ការបង្កើតមណីយដ្ឋានក៏មានការទាក់ទាញសម្រាប់ប្រជាជនខ្លះដែលចង់បានការងារធ្វើផងដែរ។ ពេលខ្លះទឹកចិត្តរបស់គេ គឺដើម្បីការពារធនធានធម្មជាតិ ដែលនៅជុំវិញភូមិឋានរបស់ពួកគេ។ សម្រាប់អ្នកផ្សេងទៀតក៏មានការមើលឃើញផលប្រយោជន៍ សេដ្ឋកិច្ចដែលជាមធ្យោបាយមួយក្នុងការទទួលបានប្រាក់ចំណូល។



- មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល មកពីនាយកដ្ឋាន ក្រសួង ឬស្ថាប័នផ្សេងៗបានចូលរួមក្នុងផែនការ ការអភិវឌ្ឍ និង ការគ្រប់គ្រងផងដែរ។ ផ្នែកទាំងនោះមានក្រសួងបរិស្ថាន ក្រសួងអប់រំ រដ្ឋបាលព្រៃឈើ ផ្នែកដឹកជញ្ជូន និងហិរញ្ញវត្ថុ។ មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍមណ្ឌលយុវជន ដោយពួកគេបានផ្តល់នូវភាពជាអ្នកដឹកនាំ ពួកគេសម្របសម្រួលនិងបង្កើននូវគោលដៅសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ ក៏ដូចជាពួកគេបានផ្តល់នូវចក្ខុវិស័យសំរាប់ឧស្សាហកម្មនេះ។ មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលថ្នាក់ជាតិ អាចនឹងបង្កើននូវគោលនយោបាយជាក់លាក់មួយសម្រាប់តំបន់ការពារ ក៏ដូចជាការទទួលខុសត្រូវលើការសាងសង់ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធខាងក្រៅ និងខាងក្នុងដែលនៅជុំវិញ ផ្តល់សម្បទាផ្នែកទេសចរណ៍នៅក្នុងទីក្រុងធំៗ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននៅក្នុងតំបន់ដាច់ស្រយាល និងប្រព័ន្ធសុខាភិបាលហើយពេលខ្លះក៏បានជួយធ្វើការផ្សព្វផ្សាយដល់យន្តការទេសចរណ៍ជាតិផងដែរ។
- ទេសចរ ជាអ្នកដំណើរដែលមានតួនាទីយ៉ាងពិសេសក្នុងវិស័យមណ្ឌលយុវជននេះ។ ពួកគេជាអ្នកចូលរួមយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងឧស្សាហកម្មទេសចរណ៍ ហើយផ្តល់កម្លាំងចិត្តដល់មនុស្សគ្រប់គ្នា។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ជម្រើសដែលពួកគេជ្រើសរើសតំបន់ជាគោលដៅនៃការធ្វើដំណើរ នោះអាចជាទីភ្នាក់ងារទេសចរណ៍ការីទេសចរណ៍ ដែលអាចឲ្យពួកគេដឹងនូវទីតំបន់ដែលពួកគេចង់ចូលរួម។

**១.៧.៥ ជំហាននៃការធ្វើផែនការ**

ជំហាននៃការធ្វើផែនការទូទៅមាន ៦ ជំហានគឺ៖

**ជំហានទី ១៖ ការកំណត់លក្ខខណ្ឌបច្ចុប្បន្ន**

មុនការបង្កើតគោលបំណង បច្ចុប្បន្នភាពសំខាន់ៗរបស់អង្គការត្រូវតែកំណត់ឲ្យបានច្បាស់លាស់។ ដើម្បីធ្វើផែនការយុទ្ធសាស្ត្រទេសចរណ៍មួយ គេត្រូវវិភាគធនធានក្នុងតំបន់នោះ តើតម្រូវនឹងទីផ្សារសេដ្ឋកិច្ច និងការប្រកួតប្រជែងដែរឬទេ? ផែនការបែបយុទ្ធសាស្ត្រ ត្រូវវិភាគលម្អិតអំពីបរិស្ថានខាងក្នុងនិងខាងក្រៅ។ ផែនការប្រតិបត្តិ ត្រូវវាយតម្លៃពីនិន្នាការដោយផ្ដោតសំខាន់ទៅលើព័ត៌មានស្តីពីលំហូរហិរញ្ញវត្ថុ បំណែងចែកទីផ្សារ និងបុគ្គលិកផ្នែកផ្សេងៗ។

**ជំហានទី ២៖ ការកំណត់វត្ថុបំណង**

គោលដៅជាលក្ខខណ្ឌអនាគត ដែលចូលរួមវិភាគទានធ្វើឲ្យសម្រេចនូវបេសកកម្មរបស់អង្គការ។ គោលដៅរៀបរាប់បីអ្វីដែលសំខាន់សម្រាប់អង្គការ ដើម្បីអោយបុគ្គលិកយល់ដឹងពីគោលបំណង។ វត្ថុបំណង គឺជាទិសដៅជាក់លាក់មានរយៈពេលខ្លីដែលត្រូវធ្វើឲ្យសម្រេចដើម្បីបំពេញឲ្យបាននូវគោលដៅរបស់អង្គការ។ វត្ថុ

បំណងនេះអាចអនុញ្ញាតអោយបុគ្គលិកយល់ដឹងពីអ្វីដែលសំខាន់ៗ។ វត្ថុបំណងត្រូវមាន លក្ខខណ្ឌជាក់លាក់ អាចវាស់ស្ទង់បានអាចសម្រេចបានជាក់ស្តែង ហើយមានពេលវេលាត្រឹមត្រូវ។

**ជំហានទី ៣៖ ការបង្កើតផែនការសកម្មភាព**

ដើម្បីធ្វើអោយសម្រេច វត្ថុបំណង ផែនការសកម្មភាពមួយទាមទារ អោយមានការអនុវត្តសកម្មភាពជាក់ស្តែង។ ម៉្យាងវិញទៀត សកម្មភាពត្រូវមានជាក់ស្តែង និងជាក់លាក់មានន័យថានឹងធ្វើឲ្យសម្រេចនូវវត្ថុបំណងដែលកំណត់។ សកម្មភាព គឺជាការកំណត់អំពីជោគជ័យ ឬរាជ័យដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងវត្ថុបំណង។ ផែនការសកម្មភាពដែលបានរៀបចំត្រូវបែងចែកទៅតាមទំហំ និងពេលវេលា។

**ជំហានទី ៤៖ ការបែងចែកធនធាន**

នៅក្នុងដំណើរនៃការធ្វើផែនការ ត្រូវមានការបែងចែកធនធានដូចជា ធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ធនធានមនុស្ស ពេលវេលា និង ធនធានផ្សេងៗទៀតរបស់អង្គការអោយបានត្រឹមត្រូវ។ ពេលណាអង្គការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្ស ធនធានសម្ភារៈដទៃទៀតមានប្រសិទ្ធភាពកាន់តែខ្លាំង អង្គការនោះនឹងទទួលបានជោគជ័យកាន់តែខ្លាំងជាងអង្គការដែលប្រើប្រាស់របស់ខ្លួនមិនបានត្រឹមត្រូវ។

**ជំហានទី ៥៖ ការអនុវត្តផែនការ**

ការអនុវត្តផែនការ គឺសំដៅទៅលើការផ្ទេរភារៈកិច្ច ផ្ទេរអំណាច និងអនុវត្តសកម្មភាពដើម្បីទទួលបាននូវលទ្ធផលជោគជ័យណាមួយ។ បើគ្មានការអនុវត្តប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពនោះទេ ជំហានដែលបានរៀបចំ ៤ ជំហានខាងលើនោះគឺគ្មានប្រយោជន៍។ ការអនុវត្តមានដូចជា ការប្រើប្រាស់ធនធាននៅក្នុងផែនការទូលំទូលាយក្នុងសកម្មភាពជាក់ស្តែងជាដើម។

**ជំហានទី ៦៖ ការគ្រប់គ្រងការអនុវត្ត**

ការធ្វើផែនការគ្រប់គ្រង ត្រូវតែគ្រប់គ្រងទៅលើការអនុវត្តជាចាំបាច់។ អង្គការមួយត្រូវតែគ្រប់គ្រងសកម្មភាពនៃការងារដើម្បីអោយប្រាកដថាកម្មវត្ថុដែលកំណត់នោះបានឬមិនបានសម្រេច ឬ ធ្វើការកែសម្រួល។ ការគ្រប់គ្រងការអនុវត្តន៍រួមបញ្ចូល សកម្មភាពគ្រប់គ្រងនានាដែលបានសម្រេចតាមផែនការដែលបានគ្រោងទុកជាមុន។ នៅពេលសកម្មភាពត្រូវបានអនុវត្ត ការវាស់ស្ទង់អំពីប្រសិទ្ធភាពនៃសកម្មភាពទាំងនោះក៏ត្រូវផ្តល់ចម្លើយភ្លាមៗដែរ។ ការគ្រប់គ្រងគួរតែមានការប្រុងប្រយ័ត្ន មិនមែនកំហុសត្រូវរង់ចាំរហូតដល់សកម្មភាពនោះចប់ទេ។

### ១.៨ តម្រូវការរបស់អតិថិជន និងការឆ្លើយតប

លោក Abraham Maslow ដែលជាអ្នកប្រាជ្ញដ៏ល្បីឈ្មោះម្នាក់ និងជាអ្នកវិទ្យាសាស្ត្រនៃអាកប្បកិរិយា ដែលត្រូវបានគេទទួលស្គាល់និងកោតសរសើរនោះបានសិក្សា និងបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា តម្រូវការទាំងអស់ និងអាកប្បកិរិយានៃភាពពេញចិត្តបានបែងចែកទៅតាមប្រភេទនៃកម្រិតមួយចំនួននៃតម្រូវការជាលក្ខណៈស្តង់ដារ ដោយផ្ដោតទៅតាមសារៈសំខាន់ដ៏វិភាគរបស់ទេសចរ។ តម្រូវការមូលដ្ឋាននេះ គឺសំដៅទៅលើតម្រូវការជាលក្ខណៈបែបអាហារ ជម្រកស្នាក់នៅ ទឹក និងខ្យល់អាកាសក្នុងគោលបំណងដើម្បីរស់រានមានជីវិត ជាពិសេសគឺ ត្រូវការសម្រាប់សុវត្ថិភាពឬសន្តិសុខក្នុងការធ្វើដំណើរ ដែលទាមទារឲ្យមានការការពារជៀសផុតពីគ្រោះថ្នាក់នានា ឬទោសអន្តរាយទាំងឡាយបានក្នុងការធ្វើដំណើររបស់ទេសចរ។

#### ១.៨.១ កត្តាដែលជាភាពទាក់ទាញចិត្តរបស់ទេសចរ

កត្តាដ៏សំខាន់ដែលបញ្ជាក់ និងបង្ហាញពីភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរនោះគឺ សំដៅទៅលើ៖

- តើអ្វីដែលជាកត្តាជំរុញឲ្យមានការធ្វើដំណើរ?
- តើអ្វីជាភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរទាំងអស់នោះ?
- ការស្វែងរកនូវអ្វីដែលទេសចរពេញចូលចិត្ត
- ការទទួលស្គាល់ថា ទេសចរទាំងឡាយមានភាពខុសគ្នា និងចំណង់ចំណូលចិត្តប្លែកៗគ្នា
- ការស៊ើបសួរនូវគំនិត និងតម្រូវការរបស់ទេសចរ
- បណ្តុះនូវសំណូមពរក្នុងការអភិវឌ្ឍបន្ថែមនូវចំណុចដែលទេសចរយល់ថាខ្វះខាត និងមិនពេញចិត្ត
- ការបង្កើតកម្មវិធីសម្ភាសន៍ជាមួយទេសចរទាំងជាតិ និងអន្តរជាតិ
- សាកសួរដើម្បីឲ្យគាត់បានបញ្ចេញនូវអ្វីដែលទេសចរចូលចិត្ត និងមិនចូលចិត្ត។

#### ១.៨.២ គោលការណ៍នៃការពេញចិត្តរបស់ទេសចរ

ភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរសំដៅទៅលើការទទួលបាននូវអ្វីដែលជាតម្រូវការ និងការទទួលបាននូវផលិតផលនិងសេវាកម្ម។ ស្ថានភាពនៃការពេញចិត្តពីងផ្អែកទៅលើចំនួនរៀបរយនៃទេសចរឥរិយាបថ និងការឆ្លើយតបរបស់ពួកគេ។ វាក៏អាចរួមបញ្ចូលជាមួយនឹងជម្រើសរបស់ទេសចរ និងសមត្ថភាពដែលអាចយល់ដឹងពីបរិមាណគុណភាពយោងទៅតាមការអង្កេតតាមរយៈផលិតផល និងសេវាកម្ម។

**១.៨.៣ ការង្វើបង្កើន និងការវាស់វែងនៃភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរ**

ចំណុចសំខាន់សម្រាប់កំណត់នូវទំហំ ឬវិសាលភាពនៃភាពពេញចិត្តតម្រូវឲ្យមានការធ្វើការតាមដាន និងអង្កេតតាមរយៈការស្ទង់មតិ ជាមួយទេសចរដោយផ្ទាល់ដើម្បីទទួលបាននូវគំនិតបន្ថែមទាក់ទងទៅនឹងតម្រូវការរបស់ពួកគេ។ វាបន្ថែមមកជាមួយនូវទិន្នន័យបន្ថែមដែលទាក់ទងទៅនឹង ភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរ ក្នុងគោលបំណងបង្ហាញឲ្យឃើញអំពីភាពស្មោះត្រង់របស់ពួកគាត់។

**១.៨.៤ វិធីសាស្ត្រក្នុងការបង្កើតភាពទាក់ទាញរបស់ទេសចរ**

ជាធម្មតាភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរគឺជាចំណុចមួយដែលគួរឲ្យកត់សម្គាល់ ដើម្បីបង្កើនទេសចរក្នុងតំបន់នោះជាក់ស្តែងគឺយោងទៅតាមការស្វែងរកគន្លឹះដែលពឹងផ្អែកទៅលើ៖

- ស្គាល់ប្រភេទនៃភ្ញៀវ
- រយៈពេលនៃការធ្វើដំណើរ
- មុខងារ និងមុខរបររបស់ទេសចរ
- ស្គាល់ពីតម្រូវការ និងភាពពេញចិត្តរបស់ទេសចរ
- ឱកាសនៃការធ្វើដំណើរ

**១.៩ ភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរ**

ភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរ គឺសំដៅទៅលើការពិពណ៌នាស្តីពីអត្តចរិករបស់ទេសចរ ភាពពេញចិត្ត តម្រូវការចាំបាច់នានា និងការថ្លឹងថ្លែងការទិញ ការលក់ ការរយៈផលិតផល និងសេវាកម្មផ្សេងៗ។ ក្នុងករណីណាដែលទេសចរមានឱកាសក្នុងការធ្វើដំណើរកម្សាន្ត និងពាំនាំការត្រលប់មកវិញមកនូវការកម្សាន្តម្តងទៀតដោយគ្មានលក្ខខណ្ឌ ពេលគឺពួកគាត់មានការពេញចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាកម្មនោះក៏ដូចជាទទួលបាននូវការទាក់ទាញពីសំណាក់ធនធាននានា មិនថាតាមបែបប្រយោលឬដោយផ្ទាល់នោះទេ។ ភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរសំដៅទៅលើចំណាប់អារម្មណ៍ទាំងឡាយណាដែលទេសចរទទួលបានមិនថាដោយផ្ទាល់ឬដោយប្រយោលធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីឲ្យទេសចរមានភាពពេញចិត្ត និងត្រឡប់មកកម្សាន្តម្តងហើយម្តងទៀត។ ដើម្បីបង្កើតឲ្យមានភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរទាមទារឲ្យមាន៖

- រក្សាទំនាក់ទំនងរបស់ទេសចរ
- បង្កើតឲ្យមានគំនិតច្នៃប្រឌិតផលិតផល និងសេវាកម្មបន្ថែមថ្មីៗទៀត
- រក្សាតម្លៃអោយមាននិរន្តរភាព
- គ្រប់គ្រងនូវសុវត្ថិភាពឲ្យមានភាពទូលំទូលាយ

- បង្កើតនូវកម្មវិធីក្នុងឱកាសឈប់សម្រាក ឬ បុណ្យនានា
- បន្ថែមនូវកន្លែងកម្សាន្តដូចជា ផ្សាររាត្រី កន្លែងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍

**១.៩.១ សារៈសំខាន់នៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរ**

លក្ខខណ្ឌនៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរត្រូវបានប្រើប្រាស់ ដើម្បីបង្ហាញអោយឃើញពីអត្ថចរិកក្នុងការបន្តការប្រើប្រាស់ម្តងហើយម្តងទៀតរបស់ទេសចរ។ ទេសចរខ្លះអាចធ្វើដំណើរបានតែមួយដងតែប៉ុណ្ណោះដោយឡែកទេសចរខ្លះទៀតក៏អាចធ្វើដំណើរត្រឡប់មកវិញម្តងហើយម្តងទៀត ជាហេតុនាំឲ្យមានការផ្សព្វផ្សាយ បន្តគ្នាតាមរយៈក្រុមគ្រួសារ មិត្តភក្តិ ឬអ្នករួមការងារជាមួយជាដើម។ ទាំងអស់នេះហើយជាកត្តានាំអោយមានកំណើនទេសចរមានសន្ទុះកាន់តែកើនឡើងជាលំដាប់ និងជាចំណែកមួយក្នុងការរក្សាការពារការទទួលយកឲ្យនូវបរិមាណផលិតផល និងសេវាកម្មធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីមានការផ្លាស់ប្តូរ និងអាចរក្សាបាននូវអត្រានៃការលក់សេវាកម្មដូចគ្នា។ ជាការពិតណាស់សេវាកម្មដែលសមរម្យនិងអាចនាំមកភាពពេញចិត្តពីសំណាក់ទេសចរ អាចនឹងមានឱកាសឈានទៅរកការកើនឡើងក្នុងករណីដែលសេវាកម្មដែលអាចផ្តល់ឲ្យទេសចរស្របទៅនឹងអ្វីដែលទេសចរចង់បាន និងជាតម្រូវការជាក់ស្តែងផងដែរ។

**១.៩.២ កំរិតនៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរ**

ក្នុងការកំណត់យកមកនូវកំរិតនៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរគឺពឹងផ្អែកទៅលើចំណុច៣សំខាន់នោះគឺ៖

- ចំណុចទី១ ក្នុងករណីដែលកំរិតនៃសេវាកម្មមានលក្ខណៈមិនបានឆ្លើយតបទៅនឹងការរំពឹងទុកនៃទេសចរនោះបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថា កំរិតនៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរមានបរិមាណតិចតួច
- ចំណុចទី២ ក្នុងករណីដែលកំរិតនៃសេវាកម្មមានលក្ខណៈឆ្លើយតប នឹងការគ្រប់គ្រងទៅនឹងការរំពឹងទុកនៃទេសចរនោះ បញ្ជាក់ឲ្យឃើញថា កំរិតនៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរមានបរិមាណច្រើន
- ចំណុចទី៣ ក្នុងករណីដែលកំរិតនៃសេវាកម្មមានលក្ខណៈស្របទៅនឹងការរំពឹងទុកនៃទេសចរ នោះបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថា កំរិតនៃភាពស្មោះត្រង់របស់ទេសចរមានបរិមាណមធ្យម និងសមរម្យតាមបែបសាមញ្ញងាយស្រួល។

## ជំពូកទី ២

### ស្ថានភាពទូទៅរបស់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា

#### ២.១ ប្រវត្តិ ទីតាំង និងអត្តសញ្ញាណរបស់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា NATAYA RESORT

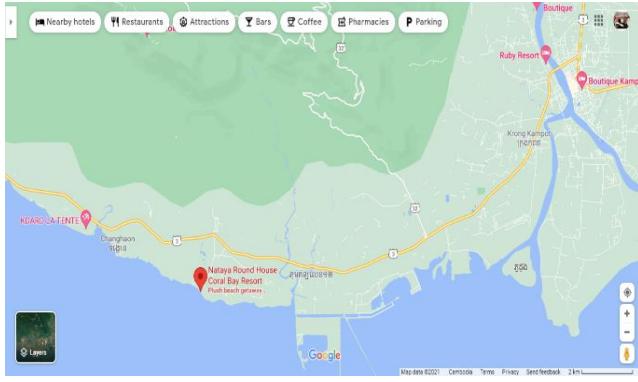
- ប្រវត្តិរបស់មណីយដ្ឋាន

មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា NATAYA RESORT ជាមណីយដ្ឋានមួយដ៏ប្រណិតក្នុងចំណោមមណីយដ្ឋានផ្សេងៗទៀតនៅក្នុងខេត្តកំពត។ មណីយដ្ឋាននេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយ Family Business និងត្រូវបានចាប់ផ្តើមដំណើរការនៅក្នុងឆ្នាំ ២០០៨ ហើយត្រូវបានរាប់បញ្ចូលក្នុងលំដាប់ថ្នាក់ស្តង់ដារជាផ្លាយ ៥ ដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជន ជាពិសេស គឺអ្នកធ្វើដំណើរកម្សាន្តទាំងជាតិ និងអន្តរជាតិ។ មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា NATAYA RESORT បានបង្កើតឡើងក្នុងគោលបំណងជួយដល់សង្គមជាតិ ជួយឲ្យនិស្សិត និងប្រជាពលរដ្ឋដែលរស់នៅជុំវិញតំបន់នោះមានឱកាសទទួលបានការងារធ្វើ។ មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា NATAYA RESORT មានតែមួយសាខាទេ ប៉ុន្តែទន្ទឹមនឹងរយៈពេលថ្មីខាងមុខគឺគេកំពុងតែគិតគូរពិចារណានឹងគ្រោងទុកថានឹងបង្កើតនូវអ្វីដែលប្លែកៗជាពិសេសនោះគឺ ការផ្តល់ឲ្យនូវកម្រិតស្តង់ដារសេវាកម្ម ដ៏ល្អឥតខ្ចោះគួរជាទីជាប់ចិត្តសំរាប់ភ្ញៀវទេសចរទាំងនាពេលបច្ចុប្បន្ន និងពេលអនាគតផងដែរ។

- ទីតាំងរបស់មណីយដ្ឋាន

មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា NATAYA RESORT មានទីតាំងស្ថិតនៅភូមិព្រែកអំពិល ឃុំកោះតូច ស្រុកទឹកឈូ ខេត្តកំពត។ គេអាចទាក់ទងទៅកាន់មណីយដ្ឋានបានតាមរយៈព័ត៌មានខាងក្រោម៖

- លេខទូរស័ព្ទ៖ 033 690 2011
- 088 4208 944
- Reservations: 012 902 823
- 016 266 471
- Email: [natayaresort@yahoo.com](mailto:natayaresort@yahoo.com)
- Website: [www.natayaresort.com](http://www.natayaresort.com)



• **ស្លាក និង អត្តសញ្ញាណរបស់រមណីយដ្ឋាន**



រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) សាងសង់ឡើងលើផ្ទៃដីប្រមាណជា ៥ ហិចតា។ រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា មានជាភាសាអង់គ្លេសថា Nataya Roundhouse Coral bay Resort។ តាមរយៈការសាកសួរដោយផ្ទាល់ពីអ្នកគ្រងគ្រងទូទៅនៅរមណីយដ្ឋានបានឲ្យដឹងថា ពាក្យថា ណាតាយ៉ា (NATAYA) គឺមានអត្ថន័យទាក់ទងទៅនឹងឈ្មោះរបស់ម្ចាស់រមណីយដ្ឋានផ្ទាល់។ រីឯស្លាកសញ្ញារបស់រមណីយដ្ឋានវិញ គឺយកលំនាំតាមឈ្មោះ ណាតាយ៉ា ជាភាសាអង់គ្លេស (Nataya) ដោយមានភ្ជាប់ជាមួយពាក្យថា Roundhouse Coral bay Resort Prek Ampil Kampot នៅពីខាងខាងក្រោម។

**២.២ ចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅ និងភាពផ្ទាល់ខ្លួន**

• **ចក្ខុវិស័យ**

រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) បានចាប់ផ្តើមដំណើរការរមណីយដ្ឋានរបស់ខ្លួននៅក្នុងឆ្នាំ ២០០៨ ដោយសង្ឃឹមថានឹងផ្តល់ជូនសេវាកម្មកម្រិតស្តង់ដារខ្ពស់ដល់អតិថិជនជាច្រើន។ ជាមួយនឹងការយកចិត្តទុកដាក់លើការបម្រើសេវាកម្មផ្សេងៗជាមួយមនុស្សពីគ្រប់ទិសទី។ ចក្ខុវិស័យរបស់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) គឺ៖

- ផ្តល់ជូននូវភាពជឿជាក់ និង បង្កើតនូវទំនុកចិត្តជូនភ្ញៀវ
- ផ្តល់ជូនសេវាកម្មដែលប្រកបដោយកិត្តិយសជាអន្តរជាតិតាមតម្រូវការអតិថិជន
- ជួយបង្កើតការងារដល់ប្រជាជនក្នុងតំបន់ជុំវិញរមណីយដ្ឋាន

• **បេសកកម្ម**

បេសកកម្មរបស់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) គឺដើម្បីបង្កើតនូវសេវាកម្មដែលនៅក្នុងចិត្តភ្ញៀវគ្រប់ៗរូបជានិរន្តរ៍ និងធ្វើយ៉ាងណាឲ្យភ្ញៀវទទួលបាននូវសេវាកម្មមួយដែលមានកិត្តិយសខ្ពស់ ហើយ

ទទួលបាននូវបទពិសោធន៍ដែលមិនអាចបំភ្លេចបាន។ ក្នុងកំឡុងពេលកាតព្វកិច្ចនេះ (Covid-19) ណាតាយ៉ាបានផ្តល់សេវាកម្មផ្ទាល់ទៅបន្ទប់របស់ភ្ញៀវ។ លើសពីនេះទៅទៀត គឺរៀបចំអាហារសម្រាប់បុគ្គលិកគ្រប់ផ្នែកឲ្យមានអនាម័យត្រឹមត្រូវជាដើម។ នេះគឺជាពេលវេលាដែលអាចជួយសហគមន៍ ខណៈពេលដែលត្រូវការកសាងកេរ្តិ៍ឈ្មោះមរណីយដ្ឋាន និងភាពអភិជនរបស់អតិថិជនសម្រាប់បំពេញតម្រូវការរីកចម្រើននាពេលអនាគត ។

• **គោលដៅ**

គោលដៅរបស់មរណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា គឺខិតខំកសាងនូវភាពជឿជាក់ជូនដល់អតិថិជនឲ្យកាន់តែមានភាពស្និទ្ធស្នាល និងកក់ក្តៅ រាល់ពេលដែលពួកគេប្រើប្រាស់នូវសេវាកម្ម ធ្វើយ៉ាងណាឲ្យភ្ញៀវទទួលបាននូវសេវាកម្មបែបប្រណិត និងទទួលបាននូវបទពិសោធន៍ថ្មីល្អៗ។ មរណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ថែមទាំងបានសហការ និងពង្រីកទំនាក់ទំនងជាមួយរដ្ឋាភិបាល មន្ទីរដែលពាក់ព័ន្ធ និងអាជ្ញាធរសហគមន៍ដើម្បីផ្តល់ជូនដល់អ្នកដែលមានតម្រូវការក្នុងពេលមានវិបត្តិកូវីត១៩។

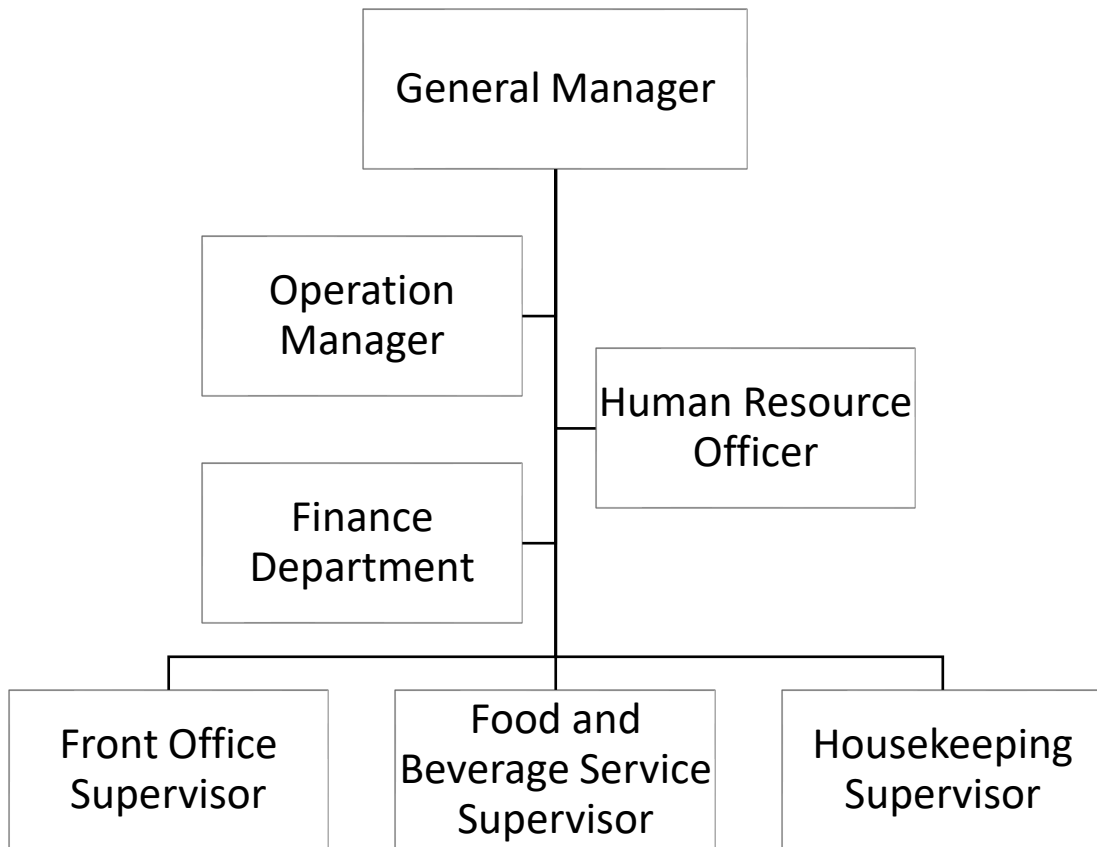
• **ភាពផ្ទាល់ខ្លួន**

មរណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានលក្ខណៈល្អប្រសើរនៅពេលភ្ញៀវត្រូវការអ្វីមួយនោះ មរណីយដ្ឋានតែងតែផ្តល់ជូននូវដំណោះស្រាយល្អប្រសើរជូនដល់ភ្ញៀវ។ ផ្តល់នូវការយកចិត្តទុកដាក់ភ្ញៀវគ្រប់រូបដោយមិនប្រកាន់ពីពូជសាសន៍ ពណ៌សម្បុរ រូបរាង និងភេទឡើយ។ ណាតាយ៉ា យកចិត្តទុកដាក់ជាខ្លាំងចំពោះភ្ញៀវ ដែលជ្រើសរើសការផ្តល់ជាប្រភេទសេវាកម្មកក់ក្តៅ (Warm Service) ហើយតែងតែឲ្យភ្ញៀវគិតថា មរណីយដ្ឋានមួយនេះប្រៀបបានដូចជាផ្ទះរបស់ពួកគាត់។

**២.៣ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងការងាររបស់មរណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា NATAYA RESORT**

មរណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) មានការរៀបចំចាត់ចែងនូវរចនាសម្ព័ន្ធការងារយ៉ាងច្បាស់លាស់ មានការទទួលខុសត្រូវទៅតាមផ្នែកនីមួយៗ និងស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងផ្ទាល់ដោយអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ (General Manager) ។ ខាងក្រោមនេះ គឺជារចនាសម្ព័ន្ធការងារ និងការទទួលខុសត្រូវតាមផ្នែកនីមួយៗរបស់មរណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា៖





❖ General Manager (អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ)

លោកស្រី Aye Einda Swe ជាអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅនៅប្រចាំមណ្ឌលយុវជន ណាតាយ៉ា ផ្ទាល់។ លោកស្រី មានតួនាទីដូចជា៖

- ត្រួតពិនិត្យប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃរបស់អង្គការអាជីវកម្ម
- ត្រួតពិនិត្យការងារជ្រើសរើសបុគ្គលិកសំខាន់ៗ និងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ទេពកោសល្យ
- វាយតម្លៃ និងសម្រេចចិត្តលើការវិនិយោគសំខាន់ៗលើឧបករណ៍ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ
- ទំនាក់ទំនងយុទ្ធសាស្ត្រ និងលទ្ធផលទៅបុគ្គលិករបស់អង្គការ
- រាយការណ៍ពីលទ្ធផលសំខាន់ៗទៅមន្ត្រីសាជីវកម្ម
- ចូលរួមជាមួយមន្ត្រីសាជីវកម្មក្នុងការធ្វើផែនការយុទ្ធសាស្ត្រកាន់តែទូលំទូលាយ
- ធានានូវការបង្កើតនិងការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រដែលបង្កើតឡើងដើម្បីបង្កើនអាជីវកម្ម
- សំរបស់រូបការបង្កើត គោលដៅនៃ ការបំពេញមុខងារសំខាន់ៗ និងរបាយការណ៍ផ្ទាល់

- ផ្តល់ការគ្រប់គ្រងដោយផ្ទាល់ដល់អ្នកគ្រប់គ្រងមុខងារសំខាន់ៗ និងនាយកប្រតិបត្តិនៅក្នុងអង្គភាពអាជីវកម្ម
- ធានាឱ្យមានការអភិវឌ្ឍកម្មវិធីយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីបន្តគោលដៅគោលដៅ និងគោលដៅ
- ធានានូវការចែកចាយនិងគុណភាពនៃការផ្តល់របស់អតិថិជនទៅឱ្យអតិថិជន
- ចូលរួមក្នុងសកម្មភាពអតិថិជនសំខាន់ៗគោលដៅ

❖ Operation Manager (អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ)

លោក Phung ជាអ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក្នុងរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា។ លោកមានភារៈកិច្ច និងទទួលខុសត្រូវទៅលើ៖

- រៀបចំពង្រឹងគោលនយោបាយនានារបស់រមណីយដ្ឋានរួមទាំងគោលនយោបាយបុគ្គលិក
- ត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានទាំងមូល និងទទួលខុសត្រូវប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ធ្វើពង្រឹងកិច្ចសន្យានានារបស់រមណីយដ្ឋានរួមទាំងកិច្ចសន្យាការងារបុគ្គលិក និងពង្រឹងការអនុវត្តបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងបុគ្គលិក
- រៀបចំលិខិតបែបបទរដ្ឋបាលទាំងអស់ដែលត្រូវឆ្លើយតបនឹងស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ
- សម្របសម្រួលដោះស្រាយបញ្ហាជាមួយនឹងស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធនានា
- បង្កើតសំភារៈផ្សព្វផ្សាយ និងគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយទាំងអស់របស់រមណីយដ្ឋាន
- រាយការណ៍ជូនក្រុមប្រតិបត្តិពីបញ្ហាជួបប្រទះដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយ
- ចូលរួមប្រជុំជាមួយស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធដែលស្នើឡើងដោយក្រុមប្រតិបត្តិ
- របាយការណ៍ជូនក្រសួងពាក់ព័ន្ធតាមតម្រូវការ
- ការងារផ្សេងៗទៀតដែលតម្រូវដោយក្រុមហ៊ុន

❖ Human Resource Officer (ប្រធានផ្នែកធនធានមនុស្ស)

កញ្ញា Nget Sreymao ជាប្រធានផ្នែកធនធានមនុស្សក្នុងរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា មានតួនាទីគ្រប់គ្រងលើកិច្ចការដូចជា៖

- រៀបចំចនាសម្ព័ន្ធគ្រង់គ្រង គ្រប់ផ្នែកក្នុងរមណីយដ្ឋាន
- រៀបចំដំណើរការជ្រើសរើសបុគ្គលិក

- រៀបចំកាលវិភាគ និង កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក
- កំណត់លទ្ធផលការងារដែលរំពឹងទុកពីបុគ្គលិក និង រៀបចំការវាយតម្លៃបុគ្គលិក
- រៀបចំប្រាក់ខែ និង អត្ថប្រយោជន៍របស់បុគ្គលិក
- រៀបចំការលើកទឹកចិត្ត ស្មារតីបុគ្គលិក
- រៀបចំតំឡើងដំណែងបុគ្គលិក
- គ្រប់គ្រងដោះស្រាយជម្លោះបុគ្គលិកក្នុងការងារ
- គ្រប់គ្រងពេលវេលារបស់បុគ្គលិក
- គ្រប់គ្រងការរៀបចំខ្លួនរបស់បុគ្គលិក និង ឯកសណ្ឋាន
- គ្រប់គ្រងការឈប់សម្រាក និង គ្រប់គ្រងការលាឈប់ពីការងាររបស់បុគ្គលិក
- គ្រប់គ្រងការបន្តរបស់បុគ្គលិក និង អនុវត្តបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងរបស់រមណីយដ្ឋានតាមឋានៈក្រុម
- រៀបចំការកំណត់តួនាទី និង ការផ្ទេរសិទ្ធិរបស់បុគ្គលិក

❖ Finance Department (ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ)

អ្នកស្រី Phang Sina និង កញ្ញា Nget Sreymao កាន់ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ទាំងមូល ហើយមានតួនាទីដូចជា៖

- រៀបចំរបាយការណ៍ធនាគារ និងការផ្សះផ្សា
- រៀបចំធ្វើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ
- រៀបចំទិន្នន័យប្រាក់ - ប័ណ្ណទូទាត់- ពិនិត្យឯកសារគាំទ្រ
- ពិនិត្យឡើងវិញទាំងអស់នូវឯកសារសម្រាប់ការប្រកាសពន្ធ
- ពិនិត្យមើលរបាយការណ៍ធនាគារ ( ដាក់ និងដកប្រាក់)
- ពិនិត្យឡើងវិញនូវការលក់
- រៀបចំវិក្កយបត្រ និងតាមដានការទូទាត់
- ពិនិត្យសាច់ប្រាក់ -មូលប្បទានបត្រ-ការប្រមូលនិងប្រតិបត្តិការលក់
- ជួយអ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងគណនេយ្យដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា
- រៀបចំទូទាត់ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារ និងការស្នើសុំ
- រៀបចំប្រាក់ខែបុគ្គលិកប្រចាំខែ
- បិទបញ្ជី

- រៀបចំរបាយការណ៍ចែករំលែកប្រាក់ចំណូល
- រៀបចំរបាយការណ៍ប្រចាំត្រីមាសរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ពិនិត្យ និងសម្របសម្រួលគណនីគ្រប់គ្រងប្រចាំខែ
- របាយការណ៍ពិសេសដែលត្រូវបង់ប្រចាំខែពីប្រព័ន្ធគណនី
- រៀបចំសម្រាប់សវនកម្មហិរញ្ញវត្ថុ និងសម្របសម្រួលដំណើរការសវនកម្ម
- សម្របសម្រួល និងដោះស្រាយជាមួយសវនករធ្វើក្នុង និងខាងក្រៅ និងធនាគារ
- ដោះស្រាយបញ្ហាបង់ពន្ធប្រចាំខែ និងប្រចាំឆ្នាំ
- ភារកិច្ចផ្សេងៗទៀតត្រូវចាត់ចែងជាការគ្រប់គ្រង

❖ Front Office Supervisor (ប្រធានផ្នែកការិយាល័យជួរមុខ)

លោក Saing Sovann ជាប្រធានផ្នែកការិយាល័យជួរមុខ មានតួនាទី៖

- មើលប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃនិងណែនាំប្រសិនបើចាំបាច់
- ការវាយតម្លៃបុគ្គលិក
- សង្ខេបសម្លេងពីអតិថិជននិងទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីវាដើម្បីបង្កើនគុណភាពសេវាកម្ម
- ដំណើរការប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសណ្ឋាគាររបស់យើង
- គ្រប់គ្រងនិងត្រួតពិនិត្យស្ថានភាពកប់បន្ទប់សណ្ឋាគារ
- រាយការណ៍អំពីរឿងទាក់ទងនឹងសេវាកម្មប្រចាំថ្ងៃ, ប្រចាំខែដល់អ្នកគ្រប់គ្រង
- អនុវត្តន៍ការងារផ្សេងៗទៀតដែលចាត់តាំងដោយអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ

❖ Food and Beverage Service Supervisor (ប្រធានផ្នែកសេវាម្ហូបអាហារ និងភេសជ្ជៈ)

អ្នកស្រី Hein Nam និង លោក Om Phery មានតួនាទីជាប្រធានផ្នែកសេវាម្ហូបអាហារ និងភេសជ្ជៈក្នុង មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ដែលមានភារៈកិច្ចដូចជា៖

- ធានាថាបុគ្គលិកទាំងអស់ទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកសេវាកម្មអតិថិជនភេសជ្ជៈមានជាតិ អាល់កុល និងអនាម័យ
- ធានាថាកំរិតស្តុកល្អបំផុតត្រូវបានរក្សា និងរៀបចំសណ្តាប់ធ្នាប់ឡើងវិញឱ្យបានទាន់ពេលវេលា ដើម្បីចៀសវាងការដាច់ស្តុក
- ការវិភាគឱ្យទាន់ពេលវេលាអំពីតម្លៃអាហារ និងភេសជ្ជៈ

- សម្របសម្រួលជាមួយក្រុមរៀបចំប្រជុំ / ពិធីជប់លៀងធំ ៗ ទាំងអស់តម្រូវការក្រុមជាក់លាក់របស់ពួកគេជាមួយនឹងសេវាកម្ម និងកន្លែងផ្តល់ជូន

❖ Housekeeping Supervisor (ប្រធានផ្នែកគេហកិច្ច)៖

អ្នកស្រី Dok Sreypov មានតួនាទីជាប្រធានផ្នែកគេហកិច្ចក្នុងរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ដែលមានភារកិច្ចដូចជា៖

- បណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក ចំណូលថ្មី ក៏ដូចជាបុគ្គលិកមិនទាន់មានជំនាញ គ្រប់គ្រាន់
- ចូលរួមធ្វើការជ្រើសរើសបុគ្គលិក ថ្មីតាមតម្រូវការ និងការស្នើសុំពីសំណាក់ធនធានមនុស្ស
- ចេះចាត់ចែងកំលាំងតាមតម្រូវការ នៃផ្នែកគេហកិច្ចនិងសម្រេចឲ្យបានតាមផែនការ ដាក់អោយជាក់ស្តែង
- ធ្វើរបាយការណ៍ស្តីពីភាពមិនប្រក្រតីនៃផ្នែកគេហកិច្ច
- តាមដាន ត្រួតពិនិត្យ គុណភាពការងារប្រចាំថ្ងៃអោយបានយ៉ាងតិច ៣០ ភាគរយ ទៅ ៥០ភាគរយ ដើម្បីធានាកុំអោយមាន បណ្តឹងពីម្ចាស់ បន្ទប់ រឺក៏ កាត់បន្ថយអោយមាន កំរិតទាបតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន
- ចូលរួមរៀបចំផែនការ និងវាយតម្លៃបុគ្គលិកប្រចាំឆ្នាំ
- ដឹកនាំការប្រជុំបុគ្គលិកគេហកិច្ចប្រចាំសប្តាហ៍

**២.៤ ផលិតផល និងសេវាកម្ម**

**២.៤.១ ផលិតផល**

រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) ស្ថិតនៅសួនច្បារត្បូងមរកតដ៏សំបូរវែប និងភ្ជាប់ដោយតំបន់ឆ្នេរដ៏ស្រស់ស្អាតដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅជាប់ឆ្នេរសមុទ្រ និងក្បែរជើងភ្នំបូកគោ។ យើងផ្តល់ជូននូវបរិយាកាសប្រកបដោយសុខដុមនីយកម្មដោយសន្យាថា ការស្នាក់នៅរបស់ភ្ញៀវប្រកបដោយសុខភាព និងផ្តល់នូវបទពិសោធន៍ក្នុងជីវិតយ៉ាងរីករាយ។

ណាតាយ៉ា ត្រូវបានគេជ្រើសរើសជាកន្លែងដ៏ល្អបំផុតសំរាប់ភ្ញៀវគ្រប់លំដាប់ដែលត្រូវការសេវាកម្មប្រណិតភាព និងលក្ខណៈស្តង់ដារ ទាំងប្រជាជនកម្ពុជា និងអន្តរជាតិសម្រាប់ថ្ងៃឈប់សម្រាកពិធីជប់លៀង ពិធីមង្គលការ និងការក្រេបទឹកឃ្មុំ។ នៅរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា យកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងដើម្បីធានាថាអ្នករីករាយជាមួយនឹងស្នាក់នៅប្រកបដោយសុខភាព និងបរិយាកាសស្ងប់ស្ងាត់ក្នុងមួយចំណែកៗរបស់អ្នក។ ភ្ញៀវអាចរីករាយជាមួយនឹងទេសភាពបៃតង និងតំបន់ត្រូពិចដែលនៅជុំវិញ និងអាងហែលទឹកដែលមានទីតាំង

នៅខាងលើហើយភ្ជាប់ទៅនឹងផ្ទៃសមុទ្រ។ នៅលើស្ពានដើរដែលរឹងអាចឲ្យភ្ញៀវដើរលេងលំហែកាយបានឆ្ងាយ ចូលក្នុងសមុទ្រ ទទួលយកនូវស្ថានភាពស្ងាត់នឹងជីវិតសមុទ្រ។ ហើយភ្ញៀវក៏អាចស្ទូចត្រីនៅក្រោមពន្លឺព្រះ អាទិត្យដែលមានពណ៌ទឹកក្រូចស្ងប់ស្ងាត់ នៅពេលល្ងាច និងពេលថ្ងៃរះនៅពេលព្រឹក។ អ្នកក៏អាច មុជទឹកចាប់ ត្រី និងស្វែងរកជីវិតផ្កាថ្មសម្បូរបែប ឬទទួលយកនៅផ្កាយដោយសន្តិភាពនៅក្រោមពន្លឺច្បាស់។ បន្ថែមលើសពី នេះទៅទៀតមណីដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ក៏នូវមានផលិតផលមួយចំនួនទៀតដើម្បីដាក់បម្រើសម្រាប់ភ្ញៀវទេសចរជាតិ និងអន្តរជាតិមានដូចជា៖

**Deluxe King Garden View** មានចំនួន ៨ បន្ទប់ ដែលជាប្រភេទបន្ទប់ដែលគេងសំរាប់មនុស្ស ពីរ នាក់ (រួមទាំងកូនក្មេងរហូតបានមួយនាក់)។ Deluxe King Garden View មានទំហំ ៤០ ម៉ែត្រការ៉េដោយនៅក្នុង នោះផងដែរផ្តល់ជូនភ្ញៀវនូវបន្ទប់សំរាប់តុបតែងខ្លួនមួយដែលមាននៅក្នុងនោះ នៅខាងក្នុងបរិវេណនៃបន្ទប់អាច ឲ្យភ្ញៀវទស្សនាជាមួយនឹងទេសភាពស្នូនច្បារ ដែលគេរៀបចំឡើងយ៉ាងស្រស់ស្អាតដែលមាននៅព័ទ្ធជុំវិញ បរិវេណនោះ។

**Deluxe Twin Garden View** មានចំនួន ២ បន្ទប់ ដែលជាប្រភេទបន្ទប់គេងសំរាប់មនុស្ស ពីរ នាក់ (រួម ទាំងក្មេងរហូតបានមួយនាក់) និងមានត្រែមានភ្លោះមួយ។ សំរាប់បន្ទប់ Deluxe Twin Garden View មានទំហំ ៤០ ម៉ែត្រការ៉េ ក៏មានភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នានឹងបន្ទប់ Deluxe King Garden View ដែរ។ ដោយនៅក្នុង នោះក៏មានបន្ទប់សំរាប់តុបតែងខ្លួនមួយដែលជូនភ្ញៀវ អមទៅដោយទេសភាពដែលនៅព័ទ្ធជុំវិញ ទេសភាព ស្នូនច្បារដ៏ស្រស់បំព្រងដែលមាននៅជិតៗនោះផងដែរ។

**Deluxe King Sea View** មានចំនួន ១០ បន្ទប់ ដែលជាប្រភេទបន្ទប់គេងសំរាប់មនុស្ស ពីរ នាក់ (រួមទាំង ក្មេងរហូតបានមួយនាក់) និងមានត្រែពីរ។ សម្រាប់បន្ទប់ប្រភេទនេះមានទំហំ ៦០ ម៉ែត្រការ៉េមានលក្ខណៈស្រ ដៀងគ្នាទៅ និងប្រភេទបន្ទប់មុនៗផងដែរព្រោះថា នៅក្នុងនោះក៏ផ្តល់ជូនភ្ញៀវនូវបន្ទប់សំរាប់តុបតែងខ្លួនមួយ ដែលមាននៅខាងក្នុងបរិវេណបន្ទប់ រួមជាមួយនឹងទេសភាពឆ្នេរសមុទ្រ ដ៏ស្រស់ស្អាតដែលមាននៅជុំវិញទី នោះ។

**Pavilion suite (1 King bed room+ Sitting room)** មានចំនួន ១ បន្ទប់ ដែលជាប្រភេទបន្ទប់គេងសម្រាប់ មនុស្សពីរនាក់ (រួមទាំងក្មេងរហូតបានមួយនាក់) មានត្រែស្តេចមួយ និងត្រែភ្លោះមួយ និងមានទំហំ ១២០ ម៉ែត្រ ការ៉េ។ សម្រាប់បន្ទប់ប្រភេទនេះផ្តល់ជូនភ្ញៀវនូវ បន្ទប់តុបតែងខ្លួនមួយដែលមាននៅក្នុងនោះ អ្វីដែលពិសេសគឺ អាចអោយភ្ញៀវទស្សនានូវទេសភាពឆ្នេរសមុទ្រពីខាងក្នុងបាន មើលទេសភាពដែលនៅជុំវិញ និងស្នូនច្បារដែល

គេរៀបចំឡើងយ៉ាងស្រស់ស្អាតដើម្បីអោយភ្ញៀវអាចទស្សនា បំបាត់ភាពអផ្សុករបស់គាត់ជាមួយនឹងបរិយាកាស ដែលនៅព័ទ្ធជុំវិញទីនោះបានផងដែរ។

**Pavilion suite (2 King bed room + Connecting)** ជាប្រភេទបន្ទប់គេងសំរាប់មនុស្ស បួន នាក់ (រួម ទាំងក្មេងរហូតបានមួយនាក់) មានគ្រែស្តេចពីរ និងមានទំហំ ១២០ ម៉ែត្រការ៉េ។ សំរាប់បន្ទប់ប្រភេទនេះក៏រួម បញ្ចូលឲ្យភ្ញៀវនូវបន្ទប់តុបតែងខ្លួនមួយដែលមាននៅផ្នែកខាងក្នុងស្រាប់ ដែលអាចអោយភ្ញៀវទស្សនានូវ ទិដ្ឋភាពត្រជាក់ភ្នែកអមជាមួយនឹង ទេសភាពឆ្នេរសមុទ្រ បរិយាកាសដែលនៅជុំវិញសម្រស់ធម្មជាតិ និងសួន ច្បារដ៏ស្រស់បំព្រងដែលមាននៅជិតៗនោះ ។

មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏មាននូវ ភោជនីយដ្ឋាន បន្ទប់ប្រជុំ អាងហែលទឹក Oyster Bar និងក្លឹបហាត់ ប្រាណដែលដាក់បម្រើជូនភ្ញៀវទៅតាមតម្រូវការផងដែរ។

• **The Reef Restaurant**

The Reef Restaurant ជាភោជនីយដ្ឋានថ្មីប្រែទឹកល្អីល្អាញ ដោយសារមានមុខម្ហូបជាច្រើន ប្រភេទ ជាមួយមេចុងភៅដែលមានបទពិសោធន៍ខ្ពស់ គឺអាចធ្វើម្ហូបខ្មែរបែបលោកខាងលិច និងឥណ្ឌាដែលមាន រសជាតិឈ្ងុយឆ្ងាញ់នៅក្នុងបន្ទប់សម្រាកលម្អៃដែលមាន ស្មៅវាល ឆ្នេរខ្សាច់ ការបរិភោគអាហារនៅក្នុងបន្ទប់ក៏ មានការកក់ទុកផងដែរ។ The Reef Restaurant ចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការតាំងពីម៉ោង ០៦:០០ ព្រឹក ដល់ម៉ោង ១០:០០ យប់។

• **Meeting and Workshops**

ការប្រជុំ សិក្ខាសាលា នៅ ណាតាយ៉ា គឺជាជម្រើសដ៏ពេញនិយមសំរាប់ការប្រជុំ ហាងលក់ទំនិញ និងក្រុម សិក្ខាសាលាផ្សេងៗ។ មណីយដ្ឋាននេះត្រូវបានជួលទាំងស្រុងសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ជាពិសេសសម្រាប់ព្រឹត្តិការណ៍ ទាំងនេះ។ បន្ទប់នៅសណ្ឋាគារផ្សេងទៀតក្នុងខេត្តកំពត ក៏អាចត្រូវបានរៀបចំដែរតែ មិនអាចមានលទ្ធភាពផ្គត់ ផ្គង់ដល់ប្រភេទក្រុមធំៗបាន។ គ្រឿងបរិក្ខារប្រជុំរួមមាន អូប៉ាល់ LCD មីក្រូហ្វូន និងសម្ភារៈសរសេរដែលអាច រកបានតាមការស្នើសុំ។ មុខងារបន្ទប់ប្រជុំដែលបានត្រៀមបម្រុងទុកកំពុងសាងសង់ ពិធីជួបលៀង ពិធីខួប កំណើតក៏ត្រូវបានគេពេញនិយមធ្វើនៅមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាផងដែរ។ ណាតាយ៉ា ក៏អាចរៀបចំការកម្សាន្ត និងសម្រួលរាល់តម្រូវការនៃពិធីជប់លៀងរបស់អ្នករួមមាន ហ្គេម តន្ត្រី ការប្រគំតន្ត្រី និងរាំ។

• **Oyster Bar**

Oyster Bar ស្ថិតនៅលើដំបូលនៃអាគារ គឺជាកន្លែងដ៏ល្អឥតខ្ចោះដើម្បីសាយអារម្មណ៍ មានលក្ខណៈ ស្ងប់ស្ងាត់ និងឆ្ងាយពីភោជនីយដ្ឋានមេ។ រីករាយជាមួយទេសភាពបែប Panoramic នៃតំបន់ដែលលាតសន្ធឹង

ពីលើភ្នំបូកគោរហូតដល់ឈូងសមុទ្រថៃ។ Oyster Bar ចាប់ផ្តើមបើកដំណើរការម៉ោង ០២:០០ល្ងាច ដល់ម៉ោង ១០:០០យប់។

• **Nataya Water Lily and Spa**

នៅ ណាតាយ៉ា ផ្តល់ជូននូវបទពិសោធន៍ស្ប៉ាពិតប្រាកដដោយផ្តល់ជូនសេវាកម្មពិសេស និងប្លែកពីស្តង់ដារដែលចាំបាច់សម្រាប់ភាពជោគជ័យរបស់យើង។ ការបន្ថែមនៅរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាគឺ ទឹកលីលីស្ប៉ាដែលផ្តល់ជូននូវការព្យាបាល និងម៉ាស្សាជ័រមានក្លិនក្រអូបឈ្ងុយ។ យើងផ្តល់ជូននូវការម៉ាស្សាបែបបុរាណខ្មែរ និងថែក៏ដូចជាការធ្វើការព្យាបាលដោយកាយវិការផងដែរ។ ស្ប៉ានេះក៏មានកៅអីម៉ាស្សា និងគ្រែចុងក្រោយបង្អស់សម្រាប់ការសម្រាកលំហែកាន់តែប្រសើរឡើង។ Nataya Water Lily and Spa បើកចាប់ពីម៉ោង ០៨:០០ព្រឹក ដល់ម៉ោង ១០:០០ល្ងាច។

• **Gym**

ណាតាយ៉ា មានកន្លែងហាត់ប្រាណមួយដែលរួមបញ្ចូលទាំងម៉ាស៊ីនទំងន់ ៤ ស្ថានីយ៍ មានទំងន់សេរី ម៉ាស៊ីនសម្រាប់រត់ ម៉ាស៊ីនរាងអេលីប ម៉ាស៊ីនកង់ និងម៉ាស៊ីនរំញ័រសំរាប់អ្នកដែលមិនចង់ប្រើកម្លាំងច្រើន ប៉ុន្តែចង់ធ្វើការហាត់ងាយស្រួល។ ទាក់ទងជាមួយនឹងក្លឹបហាត់ប្រាណគឺបើកដំណើរការឲ្យភ្ញៀវប្រើប្រាស់ចាប់ពីម៉ោង ០៦:០០ព្រឹក ដល់ម៉ោង០៨:០០ល្ងាច។

• **Swimming Pool**

អាងហែលទឹកធំមានប្រវែង ២៦ ម៉ែត្រគុណនឹង ១២ ម៉ែត្រ ស្ថិតនៅលើឆ្នេរខ្សាច់មើលទេសភាពឆ្នេរសមុទ្រផ្កាថ្មស្រស់ស្អាត ឆ្នេរខ្សាច់ដែលមានទូកនេសាទក្នុងស្រុកគួរឲ្យចាប់ចិត្ត។ ការសម្រាក និងរីករាយទាំងពេលថ្ងៃ និងពេលថ្ងៃលិចពេលកំពុងអង្គុយសម្រាកលំហែ។ អាងហែលទឹកមានរោងអាងហែលទឹក និងតំបន់រង្វង់តូចមួយសម្រាប់កុមារតូចៗ។ Swimming Pool ចាប់ផ្តើមដំណើរការពីម៉ោង ០៦:០០ ព្រឹក ដល់ម៉ោង ៨:០០ល្ងាច។

**២.៤.២ សេវាកម្ម**

រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) គឺជារមណីយដ្ឋានលំដាប់ផ្តោយប្រាំដែលមានផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មយ៉ាងល្អប្រណិត និងតាមបែបស្តង់ដារតាមរយៈមធ្យោបាយប្រតិបត្តិការទាំងអស់ ហើយព្យាយាមបំពេញតម្រូវការភ្ញៀវតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ អ្វីដែលសំខាន់ និងជាមូលហេតុចម្បងនោះគឺ ចង់អោយភ្ញៀវដែល បានមកស្នាក់នៅក្នុងរមណីយដ្ឋានមានអារម្មណ៍ថា ដូចស្នាក់នៅផ្ទះរបស់ខ្លួនឯងផ្ទាល់ ហើយប្រកបដោយជាសុខភាព និងសុខសុវត្ថិភាព។



- ការទទួលទានអាហារនៅក្នុងបន្ទប់៖ មានដាក់បម្រើជូនចាប់ពីម៉ោង ៦ ព្រឹកដល់ម៉ោង ១០ យប់មុខម្ហូប មានលក្ខណៈដូចគ្នាទៅនឹងភោជនីយដ្ឋាន សម្រាប់មុខម្ហូបដែលភ្ញៀវបានជ្រើសរើសអ្នកបម្រើសេវាកម្មនិងបញ្ជូន ដោយផ្ទាល់ទៅដល់បន្ទប់របស់ភ្ញៀវ។ វាពិតជាល្អប្រសើរសំរាប់ភ្ញៀវដែលចង់ស្រស់ស្រាយអាហារតាមបែបឯកជន ឬ សម្រាប់ភ្ញៀវដែលមានភាពមមាញឹកក្នុងការបំពេញការងារពេញមួយថ្ងៃ។

- ការថែរក្សាបន្ទប់ប្រចាំថ្ងៃ៖ ក្រុមរៀបចំបន្ទប់ប្រចាំរមណីយដ្ឋាន និងធ្វើការរៀបចំបន្ទប់ជាប្រចាំដើម្បី ប្រាកដថាខាងក្នុងបន្ទប់មានសភាពល្អប្រណិត និងអនាម័យខ្ពស់សម្រាប់បំពេញតម្រូវការភ្ញៀវដែលមកស្នាក់នៅ ក្នុងរយៈពេលខ្លី ឬ វែង។

- បន្ទប់ម៉ាស្សា៖ សេវាកម្មនេះរក្សាភាពឯកជនដល់ភ្ញៀវ និងធ្វើអោយភ្ញៀវមានអារម្មណ៍ថាការកំលាំងបន្ទាប់ពី ទទួលសេវាកម្មនេះនៅក្នុងបន្ទប់របស់ពួកគេផ្ទាល់។ ភ្ញៀវអាចជ្រើសរើសការម៉ាស្សាចំនួនពីរប្រភេទ ទីមួយគឺការ ម៉ាស្សាតាមបែបថែដែលជួយដល់សុខភាព បង្កើនកម្លាំងក្នុងរាងកាយដោយប្រើកម្លាំងសង្កត់ខ្លាំងៗ។ សម្រាប់ ប្រភេទទីពីរ គឺការម៉ាស្សាតាមបែបប្រេងក្រអូបគឺ ទឹកលីលីស្ប៉ាដែលផ្តល់ជូននូវការព្យាបាល និងម៉ាស្សាយ៉ាង មានក្លិនក្រអូបឈ្ងុយថែមទៀតផង។ ភ្ញៀវអាចប្រើសេវាកម្មនេះចាប់ពីម៉ោង ៨ ព្រឹក ដល់ម៉ោង ១០ យប់ភ្ញៀវអាច ធ្វើការកក់ទុកមុនយ៉ាងហោចណាស់មុនមួយម៉ោង។

- យានជំនិះ៖ សម្រាប់ភ្ញៀវដែលធ្វើការស្នាក់នៅក្នុងរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា NATAYA (Resort) នឹង មានការផ្តល់ជូនយានជំនិះសំរាប់ភ្ញៀវទាំងឡាយដែលបានស្នើសុំ។ ហើយសំរាប់សេវាកម្មបន្ថែមដែលដឹកអ្នក ដំណើរតាមរយៈឡាន ឬ TUK-TUK គឺផ្តល់ជូនទៅដល់ភ្ញៀវដែលមានគម្រោងចង់ធ្វើដំណើរទស្សនាជុំវិញតំបន់ ដែលនៅជិតៗរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ានោះ។

- Parties and Weddings៖ រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា ត្រូវបានជ្រើសរើសជាកន្លែងដ៏ល្អឥតខ្ចោះសម្រាប់ ភ្ញៀវកិត្តិយសទាំងភ្ញៀវជាតិ និងអន្តរជាតិសម្រាប់ថ្ងៃឈប់សំរាក ពិធីជប់លៀង ខួបកំណើត ការប្រារព្ធពិធីមង្គល ការ និងពិធីផ្សេងៗទៀត។ រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាគឺ ជាទិសដៅដ៏ពេញនិយមជាពិសេសសម្រាប់ពិធីមង្គលការ តែម្តង។ ទីតាំងពិសេសរបស់រមណីយដ្ឋាននេះស្ថិតនៅលើឆ្នេរឯករាជ្យប្រវែង ២ គីឡូម៉ែត្រដែលមានកញ្ចុះ សម្រាក ២ កន្លែងអាងហែលទឹក Infinity និងទីតាំងជាច្រើនដែលអាចរកបានសំរាប់ពិធីទទួលភ្ញៀវ និងការញ៉ាំ អាហារពេលល្ងាចសំរាប់ពិធីមង្គលការជាមួយនឹងទីតាំងយ៉ាងធំទូលាយ។ រមណីយដ្ឋាននេះអាចត្រូវបានជួល ទាំងស្រុងដើម្បីរៀបចំពិធីមង្គលការ ឬក៏ពិធីជប់លៀងផ្សេងៗបានទាំងទំនប់ទំនប់។ សម្រាប់ Parties and Weddings នៅរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាតម្រូវអោយមានការកក់ទុកជាមុនដើម្បីអោយខាងរមណីយដ្ឋានរៀបចំ និងបំពេញតម្រូវការទៅតាមការចង់បានរបស់ភ្ញៀវដែលបានជ្រើសរើសរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ជាទីតាំងដ៏

ពិសេសក្នុងថ្ងៃមង្គល។ ការកក់ទុកជាមុន គឺជាកត្តាដែលចាំបាច់ដែលរមណីយដ្ឋានរបស់យើងត្រូវតែមាន រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ារបស់យើងក៏ទទួលរៀបចំកញ្ចប់អាពាហ៍ពិពាហ៍ អ្នកថតរូប សេវាកម្មថតវីដេអូពីអ្នក ដែលមានជំនាញ តន្ត្រីករ អ្នកតុបតែង និងនំអាពាហ៍ពិពាហ៍ដែលអាចរៀបចំទៅបានតាមតម្រូវការរបស់ភ្ញៀវ។

**២.៥ សកម្មភាពល្បែងកំសាន្ត**

រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាជាប្រភេទ រមណីយដ្ឋានធម្មជាតិបែបកែច្នៃដែលមានសក្តានុពល និងអំណោយ ផលពីធម្មជាតិ គួបផ្សំនឹងមានភាពប៊ុនប្រសប់ គំនិតច្នៃប្រឌិតរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំនិងបុគ្គលិកនៃរមណីយដ្ឋានដែល មានការស្រាវជ្រាវនូវអ្វីដែលប្លែកៗ និងផ្តល់នូវការសប្បាយពេញចិត្តចំពោះទេសចរ។ ដោយសារតែមានការ អំណោយផលបែបនេះហើយទើបធ្វើឲ្យរមណីយដ្ឋាន បង្កើតនូវប្រភេទសកម្មភាពល្បែងកំសាន្តផ្សេងៗជាច្រើនៗ ដែលមានលក្ខណៈជាក្រុម លក្ខណៈជាបុគ្គល និងលក្ខណៈជាក្រុមគ្រួសារសម្រាប់បម្រើដល់តម្រូវការរបស់ភ្ញៀវ ទេសចរជាតិ និងអន្តរជាតិផងដែរ។ យ៉ាងណាមិញរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏ មានការរួមសហការជាច្រើន ជាមួយបណ្តាក្រុមហ៊ុនដៃគូដោយជារៀងរាល់ឆ្នាំ ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះតែងតែមករៀបចំកម្មវិធីដំណើរកម្សាន្តជា លក្ខណៈក្រុមផ្តល់ជូនឲ្យបុគ្គលិកក្នុងការលើកទឹកចិត្តផ្សេងៗដែលខាងរមណីយដ្ឋានមាន ការរៀបចំជូនផងដែរ មានដូចជា៖

• អាងហែលទឹក (INFINITY POOL)

រមណីយដ្ឋានក៏មានសម្បទាអាងហែលទឹក ដែលមានទំហំ ២៥ ម៉ែត្រសម្រាប់អ្នកដែលប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ស្នាក់នៅរបស់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាដែលអាចប្រើប្រាស់អាងហែលទឹកបានដោយមិនគិតថ្លៃ។

នៅក្នុងនោះផងដែររមណីយដ្ឋានក៏បានបន្ថែមនូវសកម្មភាពផ្សេងៗទៀតដែលមានដូចជា៖

- Sun Lounge
- Sea View
- Rest Rooms
- Outdoor Shower
- Built-In Bar

• GYMNASIUM

សម្រាប់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ារបស់យើង មានកន្លែងហាត់ប្រាណមួយដែលរួមបញ្ចូលទាំងម៉ាស៊ីន ទម្ងន់ ៤ ក្នុងការប្រើប្រាស់ដោយឥតគិតថ្លៃ។ ក្នុងនោះផងដែរក៏មានម៉ាស៊ីនដើរ ម៉ាស៊ីនរាងអេលីប ម៉ាស៊ីនកង់ និងម៉ាស៊ីនរំញ័រសម្រាប់អ្នកដែលមិនចង់បញ្ចេញថាមពលច្រើន ប៉ុន្តែចង់ធ្វើការមានភាពងាយស្រួលក្នុងការប្រើ ប្រាស់ស្របទៅតាមតម្រូវការ និងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ភ្ញៀវ។

• DAY TOUR

រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា មានការរៀបចំសកម្មភាពកំសាន្តជាកញ្ចប់សម្រាប់បំពេញតម្រូវការរបស់ភ្ញៀវ ផងដែរ ក្នុងនោះក៏មានការរៀបចំជូនសម្រាប់ភ្ញៀវទាំងឡាយណាដែលបានធ្វើការស្នើសុំ និងមានការកក់ទុកជា មុនជាមួយនឹងកញ្ចប់សកម្មភាពដែលខាងរមណីយដ្ឋានមានដូចជា៖

- ភ្នំបូកគោ
- ទឹកល្អ
- ផ្សារកំពត
- ស្រែអំបិល

• ជិះកង់ដោយឥតគិតថ្លៃ (FREE BICYCLE HERE )

ការជិះកង់ជុំវិញតំបន់កំសាន្តនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ពិតជាមានភាពពេញនិយមណាស់សម្រាប់ភ្ញៀវ ទេសចរជាតិ និងអន្តរជាតិ។ យ៉ាងណាមិញរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏មានសេវាកម្មជួលកង់ជិះចំនួនប្រាំមួយ ដែលអ្នកអាចប្រើដោយមិនគិតថ្លៃ ដើម្បីធានាបានកង់ដែលអាចរកបានភ្ញៀវអាចធ្វើការកក់ទុកជាមុននឹងពេល វេលារបស់ពួកគេជាមួយនឹង Reception របស់រមណីយដ្ឋានបាន។ បន្ទាប់មកខាង Reception នឹងទម្លាក់កូន សោរកង់ទៅឲ្យភ្ញៀវទៅតាមការចង់បានរបស់ពួកគេ។

• កសិដ្ឋានចិញ្ចឹមសត្វ (PETTING FARM)

ស្វែងរកសកម្មភាពមួយក្នុងចំណោមសកម្មភាពល្អបំផុតសម្រាប់កុមារ គឺការទៅទស្សនាកសិដ្ឋានចិញ្ចឹម សត្វរបស់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា។ យើងមានសត្វ ក្តាន់ ទស្សាយ សត្វកញ្ជ្រោងតូកគី និងសត្វមច្ឆា(បក្សីតូច) កូនៗរបស់លោកអ្នកអាចចូលទៅជិត និងផ្ទាល់ជាមួយសត្វដែលគួរឲ្យស្រឡាញ់ទាំងនោះ។

• ស្ប៉ា (SPA)

រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ក៏ផ្តល់ជូននូវទេសចរណ៍ស្ប៉ាយ៉ាងពិតប្រាកដជូនភ្ញៀវដែល មានលក្ខណៈ ប្លែក និងមានស្តង់ដារសម្រាប់បម្រើជូនទៅដល់ភ្ញៀវ។ ការបន្ថែមនៅរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា គឺ ទឹកលីលីស្ប៉ា ដែលផ្តល់នូវការព្យាបាល និងម៉ាស្សាយ៉ាងមានក្លិនក្រអូបឈ្ងុយ យើងក៏ផ្តល់ជូននូវការម៉ាស្សាតាមបែបបុរាណ ខ្មែរ និងថៃផងដែរ។

• ថ្នាក់ធ្វើម្ហូប (Cooking Class )

រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ារបស់យើង ក៏ផ្តល់ជូននូវវគ្គសិក្សាថ្នាក់ចម្អិនម្ហូប ២ ទៅ ៣ វគ្គសម្រាប់មនុស្ស យ៉ាងតិច ២ នាក់។ តម្រូវឱ្យមានការបង់ថ្លៃចំនួន ៥០ដុល្លារសម្រាប់មនុស្សពីរនាក់ ចំនួនមនុស្សអតិបរិមាត្រក្នុង

មួយថ្នាក់គឺ ប្រាំមួយនាក់។ ថ្នាក់រៀនមានចាប់ពីថ្ងៃ អាទិត្យ ដល់ល្ងាចថ្ងៃសុក្រចាប់ពីម៉ោង ៥.០០ល្ងាចថ្នាក់រៀន ចំណាយពេលមួយម៉ោងកន្លះ។ សម្រាប់មនុស្សម្នាក់ក៏ត្រូវបានរាប់បញ្ចូលជាមួយនឹងថ្នាក់រៀនដែរ និងអ្វីដែលជា ចំនុចយ៉ាងសំខាន់នោះគឺ ការបង្រៀនធ្វើម្ហូបដែលអាចឲ្យពួកគេបានស្វែងយល់ពីសជាតិនៃការធ្វើម្ហូប និងការ រៀបចំទុកដាក់ដេតទៅលើមុខម្ហូបអោយមានរបៀបរាបរយ និងត្រឹមត្រូវ។ ថ្នាក់បង្រៀនធ្វើម្ហូបត្រូវបានធ្វើឡើងនៅ សួនច្បារក្បែរអាងហែលទឹក ដើម្បីដាក់បង្រៀនធ្វើម្ហូប យើងអាចមើលមុខម្ហូបដែលយើងរៀននៅក្នុងថ្នាក់រួចហើយ យើងអាចធ្វើការជ្រើសរើសមុខម្ហូបដែលអ្នកចង់រៀនពីរបៀបរៀបចំ និងចម្អិន។ នៅពេលដែលថ្នាក់រៀនត្រូវបាន បញ្ចប់សិស្សដែលរៀននោះនឹង ទទួលបាននូវបទពិសោធន៍ ជំនាញ ចំណេះដឹងច្បាស់លាស់ពីរបៀបនៃការចម្អិន ម្ហូបអាហារបានផងដែរ។

• NATURE WALK

វិមានធម្មជាតិរបស់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា មានទីតាំងស្ថិតនៅចុងម្ខាងនៃឆ្នេរសមុទ្រ ២ គីឡូម៉ែត្រ។ ស្ថាននៅលើដើមកោងកាង(នៅក្បែរអាងហែលទឹក) នឹងនាំអ្នកទៅផ្នែកម្ខាងទៀតនៃបរិវេនដីធម្មជាតិដែលអាច អោយភ្ញៀវអាចដើរទស្សនាសកម្មភាពកំសាន្តបែបធម្មជាតិ ទស្សនាជីវិតរស់នៅប្រចាំថ្ងៃរបស់ទុកអ្នកនេសាទក្នុង ស្រុកនៅក្នុងភូមិនេសាទត្រី សកម្មភាពចាប់ត្រី និងការរុករានរុករានរុករានសត្វសមុទ្រផ្សេងៗទៀតជាច្រើនផងដែរ។ យ៉ាងណាមិញ ការដើរតាមឆ្នេរលក្ខណៈធម្មជាតិបែបនេះគឺ ពិតជាវិករាយខ្លាំងណាស់ជាពិសេសនៅពេលព្រឹក និងពេលរសៀលមិនតែប៉ុណ្ណោះរមណីយដ្ឋានក៏ អាចផ្តល់ជូនអ្នកនូវកញ្ចប់អាហារប្រសិនបើអ្នកចង់បញ្ឈប់ការ ញ៉ាំអាហារសម្រន់នៅតាមផ្លូវ។

• ការស្ទូចត្រី (FISHING)

ការដឹកទូកស្ទូចត្រីគឺ ជាសកម្មភាពកំសាន្តមួយនៅឯនាយសមុទ្រ និងតាមបណ្តាកោះមួយចំនួនដែល កំពុងទទួលបានការពេញនិយមខ្លាំងក្នុងទឹកដីខេត្តកំពត។ យ៉ាងណាមិញសម្រាប់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏ មានដាក់បន្ថែមនូវសកម្មភាពដ៏ពេញនិយមនេះផងដែរ សម្រាប់លោកអ្នកដែលមានអារម្មណ៍ស្មុគស្មាញជាមួយ ការងារ និងចង់កាត់បន្ថយពីការនឿយហត់នានា លោកអ្នកអាចមកកាន់រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាបាន ដើម្បី សាកល្បងក្នុងការដឹកទូកស្ទូចត្រីនៅសមុទ្របាន ព្រោះនៅទីនោះលោកអ្នកអាចស្រូបយកខ្យល់អាកាសដ៏បរិសុទ្ធ និងគយគន់ទេសភាពនាថ្ងៃរាល់ថ្ងៃអមជាមួយនឹង ធម្មជាតិនៅសមុទ្របានយ៉ាងសប្បាយរីករាយផងដែរ ។ សម្រាប់សកម្មភាពដឹកទូកស្ទូចត្រីនៅសមុទ្រនេះគឺ ត្រូវចំណាយពេលពេញមួយថ្ងៃចាប់ពីម៉ោង ៧:៣០ នាទីព្រឹក ដល់ម៉ោង ៥ ល្ងាច។ ដោយទូកមួយអាចដឹកបានរហូតដល់ ១២ នាក់ក្នុងតម្លៃ ៨៥ ដុល្លារ។ ចំពោះសម្ភារៈដែល

ខាងមណីយដ្ឋានរៀបចំត្រៀមសម្រាប់ទទួលលោកអ្នកក្នុងសកម្មភាពនេះមានដូចជា៖ ដងសន្ទូច នុយ ចង្រ្កាន អាងធុង អាវពោង ឧបករណ៍មើលផ្កាថ្ម និងធុងក្លាសេជូនសំរាប់បម្រើទៅតាមតម្រូវការរបស់ភ្ញៀវផងដែរ។

**២.៦ ផ្នែកការិយាល័យជួរមុខ**

ការិយាល័យជួរមុខគឺ ជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់របស់មណីយដ្ឋានដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅផ្នែកខាងមុខជាន់ ផ្ទាល់ដីនៃច្រកទ្វារចូលមណីយដ្ឋានប្រហែល ៥០ ម៉ែត្រ។ នៅពេលដែលភ្ញៀវចូលមកគេនិងប្រទះឃើញផ្នែកនេះ មុនគេបង្អស់ភ្ញៀវត្រូវបានគេទទួលស្វាគមន៍យ៉ាងរួសរាយរាក់ទាក់ និងកក់ក្តៅពីសំណាក់បុគ្គលិកដែលកំពុង បំពេញការងាររបស់ខ្លួន។ ការិយាល័យជួរមុខនៅក្នុងមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានតុមួយរាងកោង ធំល្មមដែល ជាទីតាំងសម្រាប់បុគ្គលិកទទួលភ្ញៀវ និងចុះឈ្មោះអោយភ្ញៀវស្នាក់នៅក្នុងមណីយដ្ឋានផងដែរ។ នៅលើតុ បញ្ជាមានរាងកោងមូលនោះមានបំពាក់ទៅដោយគ្រឿងអេឡិចត្រូនិចដូចជា ម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រស្វ័យប្រវត្តិ តម្លើង ដោយកម្មវិធីទទួលការកក់ និងចុះឈ្មោះភ្ញៀវស្នាក់នៅ។ ហើយនៅផ្នែកខាងស្តាំនៃការិយាល័យជួរមុខនោះគឺ Lobby ដែលផ្តល់នូវភាពងាយស្រួលដល់ភ្ញៀវនូវកន្លែងសម្រាក ឬអង្គុយលេងខណៈពេលភ្ញៀវមកដល់ និងរង់ចាំ ទទួលការចុះឈ្មោះ។ រីឯខាងក្រោយទាំងស្តាំ និងឆ្វេងនៃការិយាល័យជួរមុខ គឺជាផ្លូវដើរឆ្ពោះទៅកាន់អាជនីយ ដ្ឋាន កន្លែងកំសាន្ត។

**២.៦.១ ដំណើរការនៃការកក់**

ផ្នែកទទួលកក់មានទីតាំងស្ថិតនៅការិយាល័យខាងមុខ ហើយមានបុគ្គលិកចំនួន ២ នាក់ ដែលធ្វើការ នៅក្នុងផ្នែកនេះ។ ពេលមានភ្ញៀវមកធ្វើការកក់មកស្នាក់នៅក្នុងមណីយដ្ឋាន អ្នកទទួលការកក់ត្រូវធ្វើការកក់ត្រា នូវព័ត៌មានទាំងឡាយនៅក្នុង Reservation Form យ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ជាទីបំផុត។ នៅក្នុងដំណើរការនៃការ ទទួលការកក់របស់បុគ្គលិកនៃមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (Nataya Resort) ត្រូវធ្វើការសាកសួរជាច្រើនសំនួរ ដូចជាតើគាត់ចង់យកបន្ទប់ប្រភេទណា គ្រែប៉ុន្មាន ហើយគាត់នឹងមកដល់នៅម៉ោងប៉ុន្មាន នៅថ្ងៃណា ជា ពិសេសគាត់ នឹងស្នាក់នៅរយៈពេលប៉ុន្មានថ្ងៃដើម្បីអោយអ្នកទទួលការកក់ធ្វើការរកមើលក្នុងប្រព័ន្ធថា តើមាន បន្ទប់ទំនេរសម្រាប់លក់អោយភ្ញៀវដែរ រឺអត់។ ក្នុងករណីស្តាប់មិនច្បាស់ បុគ្គលិកគប្បីសួរភ្ញៀវម្តងទៀតដោយ ពោលពាក្យសុំទោសជាមុន។ ចំពោះព័ត៌មានដែលទទួលបានពីភ្ញៀវត្រូវវាយបញ្ចូលទៅក្នុង Reservation System ក្នុងកុំព្យូទ័រតាមលំដាប់លំដោយអោយបានត្រឹមត្រូវ។ បុគ្គលិកនៅក្នុងផ្នែកនេះ ទាមទារឲ្យមានជំនាញ ក្នុងការប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រអោយបានច្បាស់លាស់យ៉ាងហោចណាស់ក៏អាចចេះ Ms. Word and Excel ដែរ។

មធ្យោបាយនៃការកក់អាចធ្វើឡើងតាមរយៈវិធីសាស្ត្រច្រើនយ៉ាងដូចខាងក្រោម៖

**ការកក់ដោយផ្ទាល់** ៖ នៅពេលភ្ញៀវមកដល់រមណីយដ្ឋាន ហើយសួរអំពីព័ត៌មាននៃការកក់បុគ្គលិក ផ្នែក Reservation ត្រូវផ្តល់ព័ត៌មាននានាទាក់ទងនឹងកក់ទៅឲ្យភ្ញៀវ ។ ប្រសិនបើភ្ញៀវចង់កក់បន្ទប់ទុក បុគ្គលិក ត្រូវយក Reservation Form អោយភ្ញៀវបំពេញដែលព័ត៌មានត្រូវការបំពេញនៅក្នុង Form រួមមានឈ្មោះអ្នកធ្វើ ការកក់ ថ្ងៃ ខែ នៃការមកកដល់ ថ្ងៃ ខែ នៃការចាកចេញ ពេលវេលានៃការមកដល់ ចំនួនបន្ទប់ ប្រភេទបន្ទប់ (ជា ប្រភេទ Smoking or Non Smoking Room) របៀបនៃការបង់ប្រាក់ និងលេខទូរស័ព្ទរបស់ភ្ញៀវដើម្បីធ្វើការ ទាក់ទងជាមួយគាត់កាលណាមានបញ្ហា ឬក៏ Confirm គាត់ដើម្បីបញ្ជាក់ថាគាត់នឹងមកស្នាក់នៅពិតមែន។

**ការកក់តាមលិខិត** ៖ ជាការកក់មួយដែលបុគ្គលិក Reservation តម្រូវអោយភ្ញៀវអោយទេសចរណ៍ ចេញ Form មួយច្បាប់ដែលមានបោះត្រាក្រុមហ៊ុន មានឈ្មោះភ្ញៀវ ប្រភេទបន្ទប់ ចំនួនបន្ទប់ ថ្ងៃខែ នៃការចូល ស្នាក់នៅថ្ងៃ ខែ នៃការចាកចេញ និងមធ្យោបាយនៃការកក់សំបុត្ររបស់ក្រុមហ៊ុនជាមួយរមណីយដ្ឋាន។

**ការកក់តាមទូរសារ** ៖ ជាការកក់ដែលធ្វើឡើងដោយក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍ដោយផ្ញើ Fax មកកាន់ បុគ្គលិក Reservation ។ នៅពេលដែលបុគ្គលិក Reservation បានទទួល Fax នោះគេត្រូវឆ្លើយតបទៅកាន់ ក្រុមហ៊ុនដោយមានសរសេរពាក្យថា “អគុណសំរាប់ការកក់មកកាន់រមណីយដ្ឋាន” ។

**ការកក់តាមទូរស័ព្ទ** ៖ នៅពេលមានភ្ញៀវទូរស័ព្ទមកកក់បន្ទប់បុគ្គលិក Reservation ត្រូវប្រញាប់ ញាល់រូសរាន់ លើកទូរស័ព្ទនិយាយជាមួយភ្ញៀវ ដោយមិនត្រូវទុកទូរស័ព្ទអោយរោទីលើសពីចំនួនបីដងឡើយ។ ពេលចាប់ផ្តើមសន្ទនាជាមួយភ្ញៀវត្រូវពោលពាក្យថា “រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា សូមស្វាគមន៍” រួចសួរថា តើអ្នក ទូរស័ព្ទមកមានការអ្វី? តើអ្នកចង់កក់បន្ទប់ឬ? បើគាត់ឆ្លើយថាចង់កក់បន្ទប់រមណីយដ្ឋាន នោះបុគ្គលិកត្រូវ ប្រញាប់កត់ត្រាព័ត៌មានរបស់ភ្ញៀវ។ ព័ត៌មានដែលត្រូវការពីភ្ញៀវមានដូចជា ឈ្មោះ អាស័យដ្ឋាន រយៈពេលនៃការ ស្នាក់នៅ ចំនួនមនុស្ស ចំនួនបន្ទប់ ប្រភេទបន្ទប់ ថ្ងៃខែនៃការចូលស្នាក់នៅ ព្រមទាំងរយៈពេលនៃការស្នាក់នៅ ព្រមទាំងរយៈពេលដែលគាត់នឹងមកដល់រមណីយដ្ឋាន ថ្ងៃ ខែ នៃការចាកចេញ និងព័ត៌មានបន្ទាប់បន្សំមួយ ចំនួនទៀត។

**ការកក់តាម E-mail** ៖ បុគ្គលិក Reservation ត្រូវឆែក Mail អោយបានញឹកញាប់ក្រែងមានភ្ញៀវ ផ្ញើ Mail មកកក់បន្ទប់។ បើសិនជាមាន ត្រូវអានដោយយកចិត្តទុកដាក់រួចធ្វើការឆ្លើយតបទៅភ្ញៀវវិញជាបន្ទាន់។ ក្នុងករណីមានភាពមិនច្បាស់លាស់ត្រង់ចំណុចណាមួយ ឬ ព័ត៌មានមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់គេត្រូវ Mail ត្រឡប់ទៅសួរ ភ្ញៀវវិញ ជៀសវាងមានការយល់ច្រឡំ។ នៅពេលកាលបរិច្ឆេទ នៃការចូលស្នាក់នៅជិតមកដល់គេត្រូវផ្ញើ E-mail ទៅបញ្ជាក់ម្តងទៀត ដើម្បីជាការរំលឹក នឹងផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់រមណីយដ្ឋាន ។

**ការកក់តាម Internet** ៖ ភ្ញៀវក៏អាចធ្វើការកក់តាម Internet បានផងដែរដោយគ្រាន់តែចូលទៅក្នុង Website របស់មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា [WWW.natayaresort.com](http://WWW.natayaresort.com) រួចបំពេញព័ត៌មានដែលមាននៅក្នុង Criteria នីមួយៗអោយបានពេញលេញជាការស្រេច។

**២.៦.២ ទម្រង់បែបបទនៃការកក់**

ព័ត៌មានដែលមាននៅក្នុងទម្រង់នៃការកក់មានដូចជា ឈ្មោះភ្ញៀវ អាស័យដ្ឋាន ឈ្មោះប្រទេស ឈ្មោះទីក្រុង សញ្ជាតិ ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំកំណើត ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន តួនាទី លេខលិខិតឆ្លងដែន លេខ Visa ថ្ងៃមកដល់ ថ្ងៃចាកចេញទៅវិញ ប្រភេទបន្ទប់ តម្លៃបន្ទប់ និងមធ្យោបាយនៃការទូទាត់លុយ។

**២.៦.៣ ការរៀបចំកក់ទុកជាឯកសារ**

នៅក្នុងផ្នែក Reservation មានកុំព្យូទ័រចំនួន ២ គ្រឿង និងឯកសារទាក់ទងការកក់ជាច្រើនទៀត ។ នៅខាងក្រោយខ្នងរបស់ Reservation មានទូរដៃកម្មសម្រាប់ដាក់ឯកសារដែលមាន ៤ ថ្នាក់សំរាប់ផ្ទុកឯកសារប្រចាំខែ ប្រចាំឆ្នាំ និងរបាយការណ៍ ព្រមទាំងព័ត៌មានទាំងឡាយដែលផ្នែកនេះទទួលបាន។

**២.៦.៤ ការលុបចោលការកក់**

រាល់ការកក់របស់ភ្ញៀវទាំងអស់ពុំមែនមានន័យថា ភ្ញៀវនឹងមកស្នាក់នៅក្នុងមណីយដ្ឋានទាំងអស់នោះទេ។ ពេលខ្លះភ្ញៀវបានធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ ហើយពេលខ្លះទៀតភ្ញៀវលុបចោលការកក់តែម្តង។ ក្នុងករណីភ្ញៀវលុបចោលការកក់បុគ្គលិក Reservation Slip របស់ភ្ញៀវដែលបានកក់ចេញទៅប្រដាប់ព្យួរសោរ ក្នុងករណីភ្ញៀវដែលភ្ញៀវធ្វើការកក់តាមលក្ខណៈក្រុមហ៊ុន ហើយមិនបានមកនោះបុគ្គលិកត្រូវតែ Cancel ការកក់របស់គាត់ដោយសរសេរដាក់លើ Reservation Form ថា No Show ហើយចំពោះការ Cancel នេះត្រូវទាមទារឲ្យក្រុមហ៊ុននោះបង់ប្រាក់ទៅអោយខាងមណីយដ្ឋានទៅតាមលក្ខខណ្ឌនៃការធ្វើកុងត្រាជាមួយគ្នា។ ប្រសិនបើដំណើរការនៃការកក់នោះ វាជាលក្ខណៈបុគ្គលវិញ គឺពុំមានការបង់លុយទៅអោយមណីយដ្ឋានទេ ដោយសារតែគាត់ជា Walk In Guest or Regular Guest ដែលមណីយដ្ឋានអាចគិតថ្លៃបន្ទប់លក់អោយគាត់ថ្លៃជាងតាមរយៈក្រុមហ៊ុន។

**២.៦.៥ បែបបទនៃការ Check In**

ភ្ញៀវដែលមកចុះឈ្មោះស្នាក់នៅ ត្រូវបានផ្តល់ការទទួលស្វាគមន៍យ៉ាងកក់ក្តៅដែលជាភារកិច្ចប្រចាំរបស់មណីយដ្ឋាន បន្ទាប់មកក៏ទទួលបានការចុះឈ្មោះស្នាក់នៅតែម្តង ។ ការចុះឈ្មោះភ្ញៀវរបស់មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (Nataya Resort) ប្រព្រឹត្តិទៅដូចមណីយដ្ឋាន និងកន្លែងផ្តល់សេវាស្នាក់នៅដទៃទៀតដែរ គឺចែកចេញជា ២ ផ្នែកដូចខាងក្រោម៖

- ការចុះឈ្មោះភ្ញៀវដែលមិនបានកក់ជាមុន Walk In Guest

➢ ការចុះឈ្មោះភ្ញៀវដែលបានកក់ជាមុន ( The Guest with Reservation)

**២.៦.៥.១ ការចុះឈ្មោះភ្ញៀវ Walk In**

ការចុះឈ្មោះប្រភេទភ្ញៀវ Walk In បុគ្គលិកគ្រាន់តែសុំអោយភ្ញៀវបំពេញ Registration Form ហើយបង្ហាញប្រាប់ពីភ្ញៀវអោយបំពេញនូវចំនុចពិសេសៗដូចជា ឈ្មោះថ្ងៃ Check Out ហត្ថលេខា និងលេខទូរស័ព្ទប្រសិនបើមាន ប្រសិនបើគ្មានលេខទូរស័ព្ទទេអាចយកអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬក៏លិខិតណាដែលអាចអោយយើងស្គាល់អត្តសញ្ញាណរបស់ភ្ញៀវក៏បានដែរ។ ផ្ទុយទៅវិញបើគាត់ជាជនបរទេសរមណីយដ្ឋាន ទាមទារដាច់ខាតនូវលិខិតឆ្លងដែនដើម្បីអោយត្រូវនឹងច្បាប់ដែលអាជ្ញាធរកំណត់។ ក្រោយធ្វើការបំពេញរួចរាល់ បុគ្គលិកក៏ជ្រើសរើសបន្ទប់ណាដែលសាកសមដាក់ឱ្យភ្ញៀវ រួចប្រគល់សោរអោយទៅ Bell Boy ដើម្បីជញ្ជូនភ្ញៀវទៅបន្ទប់របស់គាត់។ នៅពេលភ្ញៀវកំពុងឈររង់ចាំការផ្តល់សោរបន្ទប់ បុគ្គលិកម្នាក់ទៀតក៏ឆ្លៀតរៀបរាប់ប្រាប់ ពីកញ្ចប់សេវាកម្មដែលរមណីយដ្ឋានផ្តល់អោយ ទាំងសេវាកម្មឥតគិតថ្លៃ និងសេវាកម្មគិតថ្លៃ ជាលទ្ធភាពជម្រុញការចំណាយរបស់ភ្ញៀវថែមមួយកំរិតទៀតដោយ អោយការលក់របស់ផ្នែកផ្សេងទៅក្នុងរមណីយដ្ឋានមានដំណើរការកាន់តែប្រសើរឡើង។ បន្ទាប់ពីប្រគល់សោរអោយភ្ញៀវរួចរាល់ហើយ បុគ្គលិកក៏ធ្វើការបញ្ចូលទិន្នន័យចូល Hard Report និងប្រព័ន្ធ Room Master ជាការស្រេច។

**២.៦.៥.២ ការចុះឈ្មោះភ្ញៀវដែលបានកក់ទុកជាមុន**

ភ្ញៀវមកស្នាក់នៅដែលបានកក់ទុកជាមុនរបស់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា មាន ៣ ប្រភេទ៖

- ភ្ញៀវដែលមកតាមរយៈ Travel Agency

ជាទូទៅភ្ញៀវដែលចុះឈ្មោះស្នាក់នៅ ហើយមានប្រភេទមកពីក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍សុទ្ធតែត្រូវបានធ្វើការសួររបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់លាស់ពីប្រភព និង ឈ្មោះរបស់ភ្ញៀវដើម្បីធ្វើការ ផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយក្រុមហ៊ុន Reservation របស់រមណីយដ្ឋាន ប្រសិនបើមើលទៅឃើញថាត្រូវគ្នាហើយបុគ្គលិកត្រូវសុំ Voucher ពីភ្ញៀវ និងសុំអោយភ្ញៀវបំពេញ Registration Form ស្របពេលជាមួយគ្នានេះដែរបុគ្គលិកត្រូវសុំលិខិតឆ្លងដែនរបស់គាត់មក Copy ដើម្បីភ្ជាប់ជាមួយ Registration Form។ បុគ្គលិកត្រូវចេះជួយភ្ញៀវដោយប្រាប់អោយគាត់បំពេញ តែចំនុចសំខាន់ៗទុកចំនុចនៅសល់បំពេញបន្ថែម។ ក្រោយការបំពេញការងារត្រូវបានបញ្ចប់បុគ្គលិកត្រូវ ផ្តល់សោរនិងក្រដាស Free Breakfast Coupon ទៅអោយភ្ញៀវដើម្បីបញ្ជាក់ប្រាប់ពីពេលវេលាចាប់ផ្តើម និងពេលវេលាបញ្ចប់ ព្រមទាំងទឹកន្លែងពិសារអាហារ ជាពិសេសបុគ្គលិកត្រូវឆ្លៀតរៀបរាប់ពីសេវាកម្មរបស់រមណីយដ្ឋានទៅដល់ភ្ញៀវ។ ជាចុងបញ្ចប់ត្រូវនិយាយពាក្យទៅកាន់គាត់ថាសូមអោយជួបតែក្តីរីករាយក្នុងការស្នាក់នៅជាមួយយើងខ្ញុំ " Enjoy your stay with us" រួចបញ្ចូលទិន្នន័យទៅក្នុងប្រព័ន្ធជាការស្រេច (Hand report and update with system) ។



• ភ្ញៀវដែលមកតាមរយៈក្រុមហ៊ុនដៃគូ អង្គការ និងស្ថាប័នសាធារណៈ

ជាទូទៅភ្ញៀវដែលមកតាមរយៈក្រុមហ៊ុនដៃគូ អង្គការ និងក្រសួងនានាក៏ធ្វើការសាកសួរដូចគ្នាជាមួយ ភ្ញៀវ Travel Agent ដែរ គ្រាន់តែមានលក្ខណៈខុសគ្នាខ្លះៗដូចជាមិនចាំបាច់មាន Voucher ទេ គ្រាន់តែសួរ ឈ្មោះគាត់រួចផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយ Reservation ឯចំនុចប៉ុន្មានទៀតមានទំរង់ដូចគ្នាជាមួយការ Check In ប្រភេទ ភ្ញៀវ Travel Agent ទាំងអស់។

• ភ្ញៀវដែលមកតាមរយៈប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗរបស់រណីយដ្ឋាន

ភ្ញៀវប្រភេទនេះអាចកកតាមប្រព័ន្ធ Internet ដែលអាចកករបស់គាត់មានតម្លៃថ្លៃជាងការកកតាមក្រុម ហ៊ុនបន្តិច ព្រោះគាត់ធ្វើសកម្មភាពនេះដោយខ្លួនឯង ហាក់ដូចជាការកកដោយ Walk In ដែរ។ ដូចនេះនៅពេល ដែលគាត់មកដល់ បុគ្គលិកបញ្ជូនសកម្មភាពដូចដែលធ្លាប់ធ្វើជាមួយប្រភេទភ្ញៀវ របស់ក្រុមហ៊ុនដៃគូ អង្គ ការនិងស្ថាប័ននានាដែរ ហើយបញ្ចប់សកម្មភាពក៏ដូចគ្នាដែរ។

២.៦.៦ មេឃបទនៃការ Check out

២.៦.៦.១ ភ្ញៀវ Walk In

នៅក្នុងរណីយដ្ឋានចំពោះការ Check Out ទៅលើភ្ញៀវគឺត្រូវឆ្លងកាត់ដំណាក់កាលដូចខាងក្រោម៖

- ប្រសិនបើយើងដឹងថាភ្ញៀវ Walk In បន្ទប់មួយបំរុង Check Out បុគ្គលិកត្រូវឆែកមើល Folios របស់ភ្ញៀវ ដើម្បីមើលថ្លៃបន្ទប់ ថ្លៃសេវាផ្សេងៗដូចជាអាហារនៅអាជីវនីយដ្ឋាន ភេសជ្ជៈនៅក្នុង Mini Bar ហើយ និង សេវាបោកអ៊ុតអាយរួចជាស្រេច ដើម្បីបង្ការភាពងាយស្រួលដល់គាត់នៅពេលដែលធ្វើការបង់ប្រាក់ បុគ្គលិកគ្រាន់តែអោយអ្នកមើលនៅជាន់នីមួយៗ ឆែកការប្រើប្រាស់របស់ភ្ញៀវទៅលើ Mini Bar ភេសជ្ជៈ និងត្រួតពិនិត្យទៅលើបន្ទប់ទាំងមូលជាការស្រេច។
- សួរភ្ញៀវថាតើគេចង់បន្តការស្នាក់នៅដែរឬទេ ហើយធ្វើការកែប្រែថ្ងៃ Check Out នៅក្នុង Registration Form របស់ភ្ញៀវ និងកែប្រែព័ត៌មាននៅក្នុងប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រ។
- ជូនដំណឹងទៅភ្ញៀវម្តងទៀតអោយបានច្បាស់លាស់ អំពីទឹកប្រាក់ដែលភ្ញៀវត្រូវបង់ដោយធ្វើការ Print តម្លៃ សាកល្បងអោយគាត់មើល ហើយក្រោយពីឆែកបន្ទប់រួចរាល់នោះ បុគ្គលិកធ្វើការ Print ម្តងទៀតដោយ ចេញជារីក្តីយបត្រអោយភ្ញៀវមើល និង សុំអោយគាត់ចុះហត្ថលេខាដើម្បីរក្សាទុកជាឯកសារ។
- ជូនដំណឹងទៅកាន់បុគ្គលិក នៅតាមជាន់នីមួយៗដើម្បីអោយពួកគេដឹងថាបន្ទប់មួយណាកំពុង Check Out ហើយពួកគេនឹងផ្តល់ជូនដំណឹងមកវិញនូវរាល់ការប្រើប្រាស់របស់ភ្ញៀវជាពិសេសគឺ Mini Bar
- ប្រាប់ Bell Boy ឲ្យទៅប្រមូលឥវ៉ាន់ភ្ញៀវចុះពីបន្ទប់ឬ ពី Store Room

➢ រៀបចំ Bill ដើម្បីទូទាត់ជាមួយភ្ញៀវមានដូចជា៖

- Mini Bar
- Laundry
- Phone Call
- Unpaid Meal from Restaurant

➢ ត្រូវពិនិត្យមើល Folios របស់ភ្ញៀវដើម្បីដឹងព័ត៌មានដូចជា ចំនួនថ្ងៃសរុប តម្លៃបន្ទប់និង ការចំណាយផ្សេងៗ

➢ ត្រូវច្បាស់ខ្លួនឯងថា ភ្ញៀវបានប្រគល់សោរអោយគ្រប់គ្រាន់ និងចុងក្រោយត្រូវពេលពេលពាក្យអរគុណសំរាប់ការស្នាក់នៅ។

**២.៦.៦.២ ភ្ញៀវដែលមកពី Travel Agency**

ចំពោះភ្ញៀវដែលស្នាក់នៅតាមរយៈ Travel Agency ដំណើរការ Check Out ស្ទើរតែដូចទៅនឹងភ្ញៀវ Walk In ដែរគ្រាន់តែខុសគ្នាត្រង់ការទូទាត់បន្តិច ព្រោះការទូទាត់គឺគេ មិនតម្រូវអោយភ្ញៀវបង់ផ្ទាល់នោះទេ គឺត្រូវទូទាត់នៅឯក្រុមហ៊ុនក្រោយពី Check Out រួច។ ចំពោះការប្រើប្រាស់ផ្សេងៗក្រៅពីតម្លៃបន្ទប់ ដូចផ្នែក ភោជនីយដ្ឋាន Mini Bar, Laundry, Phone Call, or Pick up គឺតម្រូវអោយភ្ញៀវបង់ផ្ទាល់តែម្តង។

**២.៦.៦.៣ ភ្ញៀវដែលមកពីក្រុមហ៊ុន អង្គការ និង ស្ថាប័នសាធារណៈ**

សំរាប់ភ្ញៀវដែលមកតាមរយៈក្រុមហ៊ុន អង្គការ រឺក្រសួង បែបបទនៃការ Check Out ក៏ដូចទៅនឹងភ្ញៀវ Walk In ដែរ គ្រាន់តែភ្ញៀវប្រភេទនេះទទួលបានការបញ្ជុះតម្លៃជាពិសេសតាមរយៈកិច្ចសន្យារបស់ អង្គការ ជាមួយនឹងមណីយដ្ឋាន។ ប៉ុន្តែរាល់ការចំណាយទាំងអស់របស់ភ្ញៀវត្រូវចេញដោយខ្លួនឯង ឬក្រុមទាំងថ្លៃបន្ទប់ផងដែរ។

**២.៦.៧ ចំពោះភ្ញៀវ Check Out ក្រោយម៉ោងកំណត់**

ចំពោះភ្ញៀវដែល Check Out ក្រោយពេលកំណត់ មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា Nataya Resort បានបែងចែកជាពីរប្រភេទ គឺភ្ញៀវ Walk In និង Travel Agency ។

ភ្ញៀវ Walk In បើសិន Check Out ក្រោយពេលកំណត់គឺយើងតម្រូវអោយបង់ទៅតាមរយៈពេលនៃការយឺតយ៉ាវដូចខាងក្រោម៖

- Check out យឺតរហូតដល់ម៉ោង ៦ ល្ងាច ត្រូវគិតតម្លៃពាក់កណ្តាលនៃតម្លៃបន្ទប់មួយយប់។
- Check Out យឺតរហូតដល់ម៉ោង ៧ ល្ងាច ឬពីម៉ោង ៧ តទៅមុខគឺ គេតម្រូវអោយភ្ញៀវបង់ថ្លៃពេញតែម្តងទៅលើការយឺតយ៉ាវ។

**២.៦.៨ ទម្រង់នៃការបង់ប្រាក់**

នៅក្នុងដំណើរការនៃការបង់ប្រាក់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (Nataya Resort) ផ្តល់ជម្រើសជូនភ្ញៀវជាច្រើនគឺភ្ញៀវអាចបង់តាមរយៈ៖

- ✓ សាច់ប្រាក់ (Cash)
  - ✓ បណ្ណាត័នទាន (Credit Card), Visa Card, Master Card, American Express, JCB
- (តែរមណីយដ្ឋានមិនទទួលយកការចំណាយដោយសែកទេ។)

**២.៦.៩ ការទទួលខុសត្រូវលើផ្នែកលើកទូរស័ព្ទ**

ចំពោះផ្នែកទទួលខុសត្រូវនៅក្នុងរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (Nataya Resort) ពុំបានបែងចែកអោយបុគ្គលិកណាម្នាក់ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវដោយដាច់ដោយឡែកពីគ្នាទេ អាចនិយាយបានថាគ្រប់បុគ្គលិកនៅក្នុងការិយាល័យខាងមុខទាំងអស់សុទ្ធតែអាចលើកទូរស័ព្ទបាន ហើយធ្វើការឆ្លើយតបជាមួយភ្ញៀវបានគ្រប់ពេលវេលាជានិច្ច។ ចំណែកដំណើរការនៃការលើកទូរស័ព្ទគឺ ទូរស័ព្ទមិនអោយឆ្ងាយពីលើសពី ៣ ដងឡើយ លើសពីនេះទៅទៀត នៅពេលលើកទូរស័ព្ទម្តងៗបុគ្គលិកត្រូវនិយាយថា Welcome to Nataya Resort, how may I help you? បន្ទាប់មកស្តាប់ការនិយាយរបស់ភ្ញៀវយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ និងធ្វើការឆ្លើយតបទៅភ្ញៀវវិញភ្លាមៗប្រសិនបើអាចឆ្លើយបាន ឬក៏ប្រសិនបើមិនអាចឆ្លើយបាន ត្រូវសុំទោសភ្ញៀវជាមុនសិន រួចកត់ឈ្មោះភ្ញៀវ លេខទូរស័ព្ទ ហើយបញ្ជាក់ពីសំនួររបស់ភ្ញៀវអោយបានច្បាស់លាស់ព្រមទាំងសន្យាជាមួយគាត់ថា ទាក់ទងទៅវិញក្នុងពេលបន្តិចទៀតនេះ។ នៅពេលបញ្ចប់ត្រូវពោលពាក្យអគុណ និងជំរាបលា។

**២.៦.១០ ការទទួលខុសត្រូវលើផ្នែកសំបុត្រ និងព័ត៌មាន**

ធាតុពិតទៅលើការទទួលខុសត្រូវទៅលើផ្នែកសំបុត្រ និងព័ត៌មាននៅក្នុងរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា (Nataya Resort) គឺជាបុគ្គលិកផ្នែក Sale and Marketing។ រាល់ការ Complain របស់ភ្ញៀវនិងត្រូវបានបញ្ជូនព័ត៌មានអោយទៅបុគ្គលិកឲ្យជ្រាប ដើម្បីធ្វើការកែសម្រួលអោយបានល្អនាពេលខាងមុខ។ ប៉ុន្តែរាល់ការផ្ញើសំបុត្រផ្សេងៗដែលមិនទាក់ទងទៅនឹងការិះគន់របស់ភ្ញៀវ ត្រូវបានបញ្ជូនទៅដាក់ផ្ទាល់ទៅនឹង ការិយាល័យខាងមុខតែម្តងហើយបុគ្គលិកក៏ធ្វើការកត់ចំណាំរួចបញ្ជូនទៅកាន់បន្ទប់របស់ភ្ញៀវយ៉ាងហ្មត់ចត់បំផុត។

**២.៦.១១ ការធ្វើការវិភាគចំពោះភ្ញៀវ**

បុគ្គលិកការិយាល័យខាងមុខជាអ្នកដែលជួបភ្ញៀវមុនគេ ក្នុងការទទួលភារៈជាអ្នកផ្តល់ការវិភាគចំពោះភ្ញៀវ។ សកម្មភាពនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ដែលធ្វើអោយភ្ញៀវចាប់អារម្មណ៍ដំបូងគេបង្អស់មកលើរមណីយដ្ឋាន និងចាប់ផ្តើមគិតថាគាត់គឺជា បុគ្គលដែលត្រូវបានទទួលរាក់ទាក់ស្វាគមន៍យ៉ាងកក់ក្តៅបំផុតពីរមណីយដ្ឋាន។ ដូចគ្នានេះដែរវិបបទនៃការស្វាគមន៍របស់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (Nataya Resort) ចែក

ចេញជាប្រភេទទៅតាមពេលវេលាដែលភ្ញៀវមកដល់រមណីយដ្ឋាន។ ប្រសិនបើភ្ញៀវចូលមកនៅពេលព្រឹកគេ ត្រូវប្រើពាក្យ អុណស្កស្តី (Good Morning) តែបើភ្ញៀវមកដល់នៅពេលថ្ងៃត្រូវប្រើពាក្យ (Good Afternoon) ប្រសិនបើភ្ញៀវមកដល់ពេលយប់វិញគេត្រូវប្រើពាក្យ (Good Evening) ជាងនេះទៅទៀត នៅពេលភ្ញៀវហាក់ដូច ជាមានចម្ងល់ទៅលើអ្វីមួយបុគ្គលិកត្រូវស្វែងរកចម្លើយដើម្បីផ្តល់អោយគាត់អោយបាន ដោយមិនត្រូវប្រើពាក្យ ថាមិនដឹងនោះទេ។ ការធ្វើបែបនេះធ្វើអោយអារម្មណ៍របស់ភ្ញៀវកាន់តែមានចំណាប់អារម្មណ៍ហើយគិតថា បុគ្គលិករមណីយដ្ឋាន ពិតជាយកចិត្តទុកដាក់គាត់ណាស់ដែលធ្វើអោយគាត់អាចយកព័ត៌មានពីសេវាកម្មរបស់ រមណីយដ្ឋានមកធ្វើ ការផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈការនិយាយតៗគ្នា ដល់អ្នកដែលគាត់ស្គាល់កាន់តែច្រើនឡើងៗ ជា ហេតុបណ្តាលឲ្យរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា Nataya Resort អាចឈរជើងបានរហូតសព្វថ្ងៃ។

**២.៧ គោលការណ៍គ្រប់គ្រងបុគ្គលិក**

**២.៧.១ លក្ខខណ្ឌជ្រើសរើសបុគ្គលិក**

រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា បានផ្តល់អទិភាពដល់និស្សិតដែលកំពុងតែសិក្សានិង បានបញ្ចប់ថ្នាក់ បរិញ្ញាបត្រផ្នែកទេសចរណ៍ ឬផ្នែកដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធហើយមានអាយុចាប់ពី ១៨ ឆ្នាំឡើងទៅ រូសរាយរាក់ទាក់ មិនប្រកាន់ជាតិសាសន៍ មានភាពស្អាតជំនាញផ្នែកភាសាអង់គ្លេស មានជំនាញក្នុងការប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រ មាន បទពិសោធន៍យ៉ាងតិច ២ទៅ៣ឆ្នាំក្នុងរមណីយដ្ឋាន មានភាពជាអ្នកដឹកនាំ មានការប្រាស្រ័យទាក់ទងល្អ ចេះ អត់ធ្មត់នឹងការងារ ស្រឡាញ់មិត្តរួមការងារ គោរពពេលវេលា។ អត្ថប្រយោជន៍ដែលទទួលបានពីរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) មាន៖

- សម្រាកមួយថ្ងៃមួយសប្តាហ៍
- ប្រាក់ខែសមរម្យ
- មានថ្ងៃសម្រាក ១៨ ថ្ងៃប្រចាំឆ្នាំ
- មានថ្ងៃសម្រាកពិសេស ៣ ថ្ងៃ
- មានប្រាក់លើកទឹកចិត្តសម្រាប់ការងារល្អ (Bonus)
- តម្លើងប្រាក់ខែរាល់ឆ្នាំ
- មានធានារ៉ាប់រងលើសុខភាព និងគ្រោះថ្នាក់ការងារ
- មានប្រាក់អតីតភាពការងារ
- បុគ្គលិកនឹងទទួលបានការបង្ហាត់បង្រៀនត្រឹមត្រូវ បុគ្គលិកដែលខំធ្វើការនិងរៀនពីការងារនឹងមានឱកាសឡើងតំណែង

➢ មានកម្មវិធីជួបល្បែងបុគ្គលិកប្រចាំឆ្នាំ ព្រមជាមួយការចាប់រង្វាន់ផ្សេងៗ

**📌 ការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក និងការអប់រំ**

មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ នៅក្នុងវិស័យបដិសណ្ឋារកិច្ចធ្វើដោយបេះដូងសាមគ្គីគ្នា ធ្វើការជាមួយគ្នា ដើម្បីផ្តល់នូវអ្វីដែលល្អបំផុតសម្រាប់ភ្ញៀវរបស់យើង។ ដូច្នេះកុំឱ្យពេលមានវិបត្តិជម្ងឺរាតត្បាត កូវីត១៩ ប្រធានក្រុម និងអ្នកគ្រប់គ្រងបានអប់រំបុគ្គលិកអំពីការរីករាលដាលនៃមេរោគ និងបណ្តុះបណ្តាលពីរបៀបការពារខ្លួន និងការរៀបចំអាកប្បកិរិយាឱ្យបានត្រឹមត្រូវ (រចាំមុខ និងផែនលាងដៃ។ល។) វិធីសាស្ត្រដែលយើងកំពុងធ្វើមាន៖

- ការប្រាស្រ័យទាក់ទងភ្ញៀវមានសារៈសំខាន់ណាស់នៅក្នុងវិស័យនេះ ហើយយើងអាចដាក់ដំណើរការនៅកម្មវិធីមួយដើម្បីឱ្យបុគ្គលិកកាត់បន្ថយនូវការជួបភ្ញៀវដោយផ្ទាល់ នៅពេលដែលជម្ងឺកំពុងរាតត្បាតនេះ។ ដោយអោយបុគ្គលិកធ្វើការបង្កើននូវស្មារតី កុំស្អប់ស្អា រក្សានូវការការពារនិងអនាម័យជានិច្ច។ បន្ទាប់ពីឱ្យពួកគេដឹងអំពីមេរោគរាតត្បាតនេះយើងត្រូវបណ្តុះបណ្តាលអោយពួកគេចាប់ផ្តើមថែរក្សាអនាម័យ និងផ្តល់ជាព័ត៌មានដល់ភ្ញៀវដើម្បីធានានូវសុវត្ថិភាព។

- បុគ្គលិកផ្នែកអនាម័យក៏មានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ដើម្បីធានាបាននូវមិត្តរួមការងារ និងភ្ញៀវរបស់ពួកគេមានសុវត្ថិភាព។ ការងារដែលត្រូវធ្វើគឺការសម្អាតរមណីយដ្ឋាន អាចធ្វើការជាមួយភ្នាក់ងារបរិស្ថានដើម្បីទិញផលិតផលដែលអាចសម្លាប់មេរោគទៅប្រើប្រាស់នៅតាមបរិវេណរមណីយដ្ឋានទាំងអស់រួមមាន អាងហែលទឹក ជណ្តើរយន្ត បន្ទប់ទទួលភ្ញៀវ កន្លែងហាត់ប្រាណបន្ទប់ទឹក និងបន្ទប់ភ្ញៀវក៏ដូចជាកូនសោរមណីយដ្ឋានផងដែរ។ ស្របតាមគោលការណ៍អនាម័យយើងក៏ផ្តល់នូវឧករណ៍បំពាក់ និងផលិតផលការពារ ដើម្បីការពារពួកគេពីការឆ្លងមេរោគតាមការណែនាំរបស់ក្រសួង ការណែនាំទាំងនេះអាចជម្រុញឱ្យបុគ្គលិកធ្វើការការពារ និងធ្វើឱ្យបុគ្គលិកមានអារម្មណ៍ថាពួកគេមានសុវត្ថិភាពនៅកន្លែងធ្វើការ។

ក្រៅពីសន្តិសុខនៅក្នុងរមណីយដ្ឋាន ពួកយើងក៏មានការសហការជាមួយនឹងអាជ្ញាធរក្នុងតំបន់ និងអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានដោយធ្វើការរាយការណ៍ វាស់វែងសីតុណ្ហភាពភ្ញៀវដែលចេញចូលក្នុងរមណីយដ្ឋានហើយបុគ្គលិកដែលរង់ចាំដើម្បីពិនិត្យមើលអតិថិជនក៏ត្រូវមានចំណេះដឹងទូទៅផ្នែកសង្គ្រោះបឋម និងសុដីរធម៌ខ្ពស់ដោយសារតែភ្ញៀវខ្លះឆាប់ខឹងខាងបុគ្គលិកយើងព្យាយាមបញ្ឈប់ និងឆែកមើលពួកគេនៅ ច្រកចេញចូលដែលឱ្យពួកគេមានអារម្មណ៍ថាពួកគេដូចជាអ្នកទោស។

**២.៧.២ គោលការណ៍ម៉ោងធ្វើការ សំលៀកបំពាក់ និងវប្បធម៌ការងារ**

សម្រាប់ម៉ោងធ្វើការគឺ ប្រាំបួន ម៉ោង ក្នុងមួយថ្ងៃ ដោយដក មួយម៉ោង ពីម៉ោងធ្វើការសម្រាប់ឱ្យបុគ្គលិកសម្រាក ។ សម្រាប់សំលៀកបំពាក់ គឺមានឯកសណ្ឋានរបស់រមណីយដ្ឋាន ហើយក៏បានបែងចែកការស្លៀកពាក់

ទៅតាមចរនាសម្ព័ន្ធនៃការងារដែលបានចាត់តាំងផងដែរ។ ប៉ុន្តែនាពេលអនាគតខាងមណីយដ្ឋានក៏នឹងមាន គម្រោងរៀបចំការស្លៀកពាក់តាមបែបប្រពៃណីខ្មែរដើម្បីបង្ហាញអោយមានភាពទាក់ទាញ ក៏ដូចជាបានបង្ហាញពី វប្បធម៌របស់ខ្មែរដល់ភ្ញៀវទេសចរជាតិ និងអន្តរជាតិបានស្វែងយល់ផងដែរ។

**វប្បធម៌ការងារ**

គុណតម្លៃស្នូលនៃ NATAYA RESORT គឺ៖

- ស្មារតីឈ្នះ (Winning)៖ ធ្វើការងារដោយបេះដូង ដោយភាពកក់ក្តៅហើយអាចជំនះរាល់ឧបសគ្គបាន។
- ចំណង់ចំណូលចិត្ត (Passion)៖ ដាក់ចិត្ត គំនិតខិតខំធ្វើឲ្យអស់ពីសមត្ថភាព។
- ភាពច្នៃប្រឌិត (Innovation)៖ បង្កើតនូវអ្វីដែលថ្មីៗនិងល្អដល់អ្នកដែលនៅជុំវិញខ្លួន។
- ការគោរព (Respect)៖ ផ្តល់តម្លៃចំពោះមតិខុសគ្នារបស់អ្នកដទៃ ស្វែងយល់ពីរឿងរ៉ាវផ្សេងៗដែលជួប ប្រទះ និងជួយគ្នាដោះស្រាយ។

**២.៧.៣ ការវាយតម្លៃ និងលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក**

ចំពោះការវាយតម្លៃរបស់មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) ធ្វើឡើងចំនួន ២ ដងក្នុង ១ ឆ្នាំ គឺកំឡុងពេលពាក់កណ្តាលឆ្នាំ និងដំណាច់ឆ្នាំ។ ការវាយតម្លៃកំឡុងពេលពាក់កណ្តាលឆ្នាំរបស់មណីយដ្ឋានគឺ ដើម្បីមើលទៅលើសកម្មភាពធ្វើការរបស់បុគ្គលិកនីមួយៗ និងដំណាច់ឆ្នាំធ្វើការវាយតម្លៃតាមផ្នែក និងក្រុម។

ការជម្រុញទឹកចិត្តបុគ្គលិក គឺជាកម្មវិធីមួយដែលត្រូវធ្វើឡើងដើម្បីធ្វើការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិកបម្រើការងារ ឲ្យកាន់តែមានការខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើការនោះប្រកបទៅដោយប្រសិទ្ធភាពបំផុត ការធ្វើការលើកទឹកចិត្តគឺជាការ ទូទាត់ ហើយបែងចែកចេញជាពីរ គឺការទូទាត់ដោយផ្ទាល់ និង ការទូទាត់ដោយប្រយោល។ ការទូទាត់ដោយ ផ្ទាល់ (Direct Compensation) គេប្រើប្រាស់សម្រាប់ការពិពណ៌នា ការទូទាត់ថវិការដែលមានដូចជា ការផ្តល់ ប្រាក់បៀវត្សរ៍ មូលដ្ឋានប្រាក់លើសម៉ោងការងារ ប្រាក់ឧបត្ថម្ភការងារ ប្រាក់កំរៃជើងសារ។ សម្រាប់ការទូទាត់ ដោយប្រយោល (Indirect Compensation) គឺសំដៅទៅលើប្រភេទនៃការទូទាត់ផលប្រយោជន៍ទាំងឡាយ សម្រាប់បុគ្គលិកមានកម្មវិធីការងារ សុខភាពជីវិតការធានារ៉ាប់រងផ្សេងៗ ការឈប់សម្រាកវិស្សមកាល និងការ ឈឺថ្នាក់ជាដើម។

**២.៧.៤ គោលការណ៍វិន័យ និងដំណោះស្រាយ**

ចំពោះការរៀបចំគោលការណ៍វិន័យ និងដំណោះស្រាយនានារបស់មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ក៏អាចឲ្យបុគ្គលិក អាចទទួលបានប្រាក់បន្ថែមម៉ោងធម្មតា ប្រសិនបើគាត់ត្រូវរំលែមម៉ោងនៅថ្ងៃធម្មតា។ បុគ្គលិកមានសិទ្ធក្នុងការ សម្រេចចិត្តថា មិនបន្ថែមម៉ោងបានក្នុងករណីមានធុរៈចាំបាច់គាត់អាចស្នើសុំទៅផ្នែកធនធានមនុស្សបានហើយ

ពួកនិយោជិកនឹងទទួលបានច្បាប់ឈប់សម្រាកក្នុងមួយឆ្នាំ ១២ ថ្ងៃ និងច្បាប់ឈប់ដោយគ្មានកំណត់សម្រាប់ បុគ្គលិកទាំងអស់។ ចំពោះការឈប់សម្រាកនៅថ្ងៃបុណ្យជាតិអាស្រ័យទៅតាមគោលការណ៍របស់មណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រ ដែលផ្តល់ជូនចំនួន ១៧ ថ្ងៃក្នុងមួយឆ្នាំ (តាមប្រតិទិនឈប់សម្រាកបុណ្យជាតិរបស់មណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រ ប៉ុន្តែត្រូវមាន អ្នកប្រចាំការជានិច្ចនៅក្នុងផ្នែកនីមួយៗ។ ហើយចំពោះបុរសដែលមានភរិយាសម្រាលបុត្រអាចដាក់ច្បាប់ចំនួន ៥ ថ្ងៃ រីឯសម្រាប់បុគ្គលិកជាស្ត្រីអាចដាក់ច្បាប់បាន ០៩ ថ្ងៃមុន នឹងក្រោយសម្រាលបុត្រហើយអ្វីដែលពិសេស មណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្របានផ្តល់អោយមួយខែនៃប្រាក់ខែពេញជាមួយនឹងកម្រៃជើងសារផ្សេងៗ (Bonus) ច្រើនទៀតដែល ធ្វើតាមច្បាប់កម្ពុជាបានកំណត់។ ចំពោះករណីនៅពេលដែលមានបញ្ហានានាជាមួយភ្ញៀវ ឬក៏បុគ្គលិកក្នុងអង្គ ភាព គឺអ្នកគ្រប់គ្រងតែងតែចុះមកដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ ឬក៏អ្នកគ្រប់គ្រងតែងតែហៅបុគ្គលិកដែលបានធ្វើ ខុសឬមានកំហុសមកធ្វើការអប់រំដោយផ្ទាល់នៅក្នុងការិយាល័យ ឬក៏បញ្ជាមួយចំនួនទៀតគាត់អាចដោះស្រាយ បានអាស្រ័យលើតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែង។

**២.៧.៥ ការរៀបចំបរិយាកាសការងារ**

នៅក្នុងកន្លែងធ្វើការបរិយាកាសការងារ គឺជារឿងដ៏សំខាន់ ពីព្រោះវាត្រូវតែប្រកាន់ខ្ជាប់នូវការប្រកបដោយ វិជ្ជាជីវៈនៅក្នុងការងារ គឺត្រូវមានឥរិយាបថល្អចេះសាមគ្គី គោរពមិត្តរួមការងារភាពស្មោះត្រង់ មិនមានចាប់ កំហុសគ្នាទៅវិញទៅមកនៅក្នុងកន្លែងធ្វើការងារ។ ហើយគ្រប់ថ្នាក់ដឹកនាំរបស់មណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រ ណាតាយ៉ា តែង បានរៀបចំនូវកម្មវិធីផ្សេងៗសម្រាប់ធ្វើអោយបុគ្គលិកមានភាពធូរស្រាលពីការងារ និងគ្រប់ការិយាល័យទាំងអស់ ត្រូវបានបំពាក់ដោយឧបករណ៍ទំនើបដើម្បីបរិយាកាសការងារប្រកបដោយសុវត្ថិភាពសម្រាប់បុគ្គលិក បូករួម ទាំងបរិយាកាស និងការរៀបចំប្រព័ន្ធដំណើរការក្នុងមណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រមានលក្ខណៈបើកចំហកណ្តាលធម្មជាតិបែប នេះទៀតកាន់តែធ្វើឲ្យបុគ្គលិកមានអារម្មណ៍ស្រស់ស្រាយក្នុងពេលបំពេញការងារ។

**២.៨ ធនធានទាក់ទាញនូវមន្ត្រីយុវជនណាតាយ៉ា**

ជាការពិតណាស់ រាល់ធនធានទាំងអស់ដែលមាននៅលើដីសុទ្ធតែមានប្រយោជន៍ទាំងអស់ មិនថា ធនធានទាំងនោះមានជីវិត ឥតជីវិត នៅលើដី ឬនៅក្រោមទឹកក្តីនោះទេគឺមានប្រយោជន៍ និងជាថ្លៃសំរាប់ធ្វើជា ការទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរបានផងដែរ។ យ៉ាងណាមិញនៅក្នុងមណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រណាតាយ៉ាក៏មានធនធានមួយ ចំនួនដែលជាភាពទាក់ទាញផ្ទាល់របស់មណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រផងដែរ ដែលធនធានទាំងនោះមានដូចជា៖

**២.៨.១ ធនធានធម្មជាតិជាប់ឆ្នេរ**

យើងដឹងរួចមកហើយថា ធនធានធម្មជាតិបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សំរាប់ផ្សារភ្ជាប់ជាមួយមនុស្ស ព្រោះថាធនធានធម្មជាតិជាកត្តាមួយជម្រុញឲ្យមនុស្សមានការធ្វើដំណើរ ដើម្បីធ្វើការផ្លាស់ប្តូរវិយាកាសពីការ ឆ្លើយហាត់ការងារ ឬកន្លែងដែលខ្លួនរស់នៅបានមួយចំណែកផងដែរ។

យ៉ាងណាមិញសំរាប់ធនធានធម្មជាតិនៅរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ឯណោះវិញ មិនត្រឹមតែមានធនធាន ធម្មជាតិដ៏ល្អនោះទេតែថែមទាំងមាន ធនធានធម្មជាតិជាប់ឆ្នេរគួរជាទីទាក់ទាញចិត្តខ្លាំង និងជាកន្លែងកំសាន្ត ដែលបង្កើតឡើងសម្រាប់អ្នកដែលត្រូវការភាពស្ងប់ស្ងាត់ផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងធម្មជាតិផងដែរ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ សម្រាប់ធនធានធម្មជាតិដែលជាប់ឆ្នេរបែបនេះពិតជា មានភាពទាក់ទាញនិងពេញនិយមខ្លាំងណាស់ព្រោះថា តំបន់ឆ្នេរ គឺជាបេះដូងនៃមនុស្សគ្រប់គ្នាដែលប៉ងប្រាថ្នាមក មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណឹងក៏អាចអោយភ្ញៀវទេសចរ ដើរ កម្សាន្តទស្សនាទេសភាព ឆ្នេរសមុទ្រ ស្រូបយកខ្យល់អាកាសបរិសុទ្ធ ដែលមានឆ្នេរខ្សាច់សស្អាត ទឹកសមុទ្រ ពណ៌ខៀវស្រងាត់ និងសម្លេងទឹករលកបោកបក់ដែលធ្វើអោយយើងស្តាប់ទៅមានអារម្មណ៍ហាក់ដូចជាឆ្ងរ ស្បើយបានមួយកំរិតផងដែរ។

**២.៨.២ ធនធានធម្មជាតិក្បែរទីក្រុងភ្នំ**

រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ជារមណីយដ្ឋានដែលស្ថិតនៅក្បែរជួរភ្នំបូកគោ។ បើយើងនិយាយអំពីធនធាន ធម្មជាតិវិញគឺ មានភាពល្អឥតខ្ចោះតែម្តងព្រោះនៅព័ទ្ធជុំវិញរមណីយដ្ឋានគឺសម្បូរទៅដោយដើមឈើខ្ពស់ៗដែល បានដុះឡើងយ៉ាងច្រើនដែល បង្កឲ្យក្លាយទៅជាចំណាប់អារម្មណ៍មួយដែលធ្វើភ្ញៀវមើលមិនដាច់ពីកន្ទុយភ្នែក ឡើយ។ ជាពិសេសនោះគឺ សម្រស់ធម្មជាតិភ្នំបូកគោដ៏ស្រស់បំព្រងពណ៌បៃតងខៀវនៅព័ទ្ធជុំវិញជើងភ្នំលាយឡំ ជាមួយនឹង អាកាសធាតុត្រជាក់ជាប់ចិត្តប្រៀបដូចជាឋានសួគ៌មួយដែលបានផុសឡើងលើទឹកដីកម្ពុជាយើង នេះ។ នៅតាមបណ្តោយផ្លូវចូលទៅខាងក្នុងរមណីយដ្ឋានយើងសង្កេតឃើញថា វិយាកាសមានភាពល្អប្រសើរ ដោយនៅព័ទ្ធជុំវិញសុទ្ធសឹងតែជាដើមឈើខ្ពស់ៗ ម្លប់ត្រឈឹងត្រឈៃដែលធ្វើអោយភ្ញៀវដែលអញ្ជើញទៅដល់ មានអារម្មណ៍ថា ស្រស់ស្រាយ ស្ងប់ស្ងាត់នឹងទទួលបាននូវបទពិសោធន៍ថ្មីសម្រាប់ដំណើរកំសាន្តឆ្ពោះមកកាន់ រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ានេះ។

**២.៨.៣ ធនធានកែច្នៃ**

រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ជារមណីយដ្ឋានធម្មជាតិបែបកែច្នៃ អាស្រ័យហេតុថារមណីយដ្ឋានមាន ធនធានធម្មជាតិស្រាប់ហើយ តែទោះជាយ៉ាងនេះក្តីក៏រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាបានធ្វើការកែច្នៃដោយគំនិតច្នៃ ប្រឌិតដោយមិនអោយមានផលប៉ះពាល់ដល់ធនធានធម្មជាតិដែលមាននោះឡើយ។ ពោលគឺការកែច្នៃខាងក្នុង



បរិវេណមណីយដ្ឋានឲ្យមានភាពស្រស់ស្អាត ប្លែក ប្រណិតដើម្បីជាការទាក់ទាញដល់ភ្ញៀវទេសចរផងដែរ។ យ៉ាងណាមិញខាងក្នុងបរិវេណមណីយដ្ឋានមានការរៀបចំ ឧទ្យានសួនផ្កា សួនបន្លែដាក់តាំងលម្អដើម្បីឲ្យភ្ញៀវដែលគាត់បានអញ្ជើញមកអាចដើរទស្សនា បំបាត់ភាពអផ្សុក ការរៀបចំបរិវេណសម្រាប់អង្គុយមើលទឹកសមុទ្រ បរិវេណបរិភោគអាហារ ទេសភាពដែលនៅព័ទ្ធជុំវិញ ទីធ្លាររៀបចំកញ្ចុះសម្រាប់អង្គុយក្រោមម្លប់ដើមឈើធំៗ សួនកម្សាន្តសំរាប់កុមារតូចៗលេងផងដែរ។

ជាក់ស្តែងមណីយដ្ឋានក៏មានចំណុចច្នៃប្រឌិតដែល ជាភាពលិចធ្លោក្នុងការទាក់ទាញ ភ្ញៀវទេសចរនោះ គឺ មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាបានសាងសង់ស្ថានីយ៍មួយចូលទៅក្នុងសមុទ្រដ៏រឹងមាំ ដែលមានប្រវែង ២៥០ ម៉ែត្រជាក់សំរាប់បម្រើដល់ភ្ញៀវជាតិ និងអន្តរជាតិជាពិសេសជា និមិត្តរូបនៃបេះដូងមនុស្សគ្រប់គ្នាសំរាប់ដំណើរ កម្សាន្តដ៏មានន័យមួយនេះ។ ម៉្យាងវិញទៀតសំរាប់ស្ថាននេះគឺ អាចអោយភ្ញៀវដើរទស្សនាមើលទឹកសមុទ្រ ចុះ ងូតទឹកលេងកំសាន្តមើលជីវិតសត្វសមុទ្រ ត្រី ក្តាមដ៏រស់រវើកនៅក្រោមបាតសមុទ្រដែលមានទឹកថ្លាឈ្ងុង ជាមួយនឹងបរិយាកាសខ្យល់ត្រជាក់បរិសុទ្ធ និងអាចឲ្យភ្ញៀវបានទស្សនានូវទិដ្ឋភាពត្រជាក់ភ្នែកនៅជុំវិញឆ្នេរ ទស្សនាថ្ងៃលិច និងថ្ងៃរះ អាចផ្តិតយករូបភាពបានយ៉ាងស្រស់ស្អាតផងដែរ។

**២.៩ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៃមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា**

ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធគឺ មានសារៈសំខាន់ណាស់ចំពោះមនុស្សគ្រប់រូបហើយការអភិវឌ្ឍនៅមូលដ្ឋានមួយ ទាមទារការយកចិត្តទុកដាក់លើប្រព័ន្ធហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសម្បទាផ្សេងៗ។ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធទាំងនោះមានដូច ជា ប្រព័ន្ធផ្លូវ មធ្យោបាយធ្វើដំណើរនានា ការផ្គត់ផ្គង់ទឹក ការផ្គត់ផ្គង់អគ្គិសនី ប្រព័ន្ធអគ្គិសនី ប្រព័ន្ធទូរគមនាគមន៍ ការគ្រងកាកសំណល់ សេវាសុខាភិបាល និងសន្តិសុខសុវត្ថិភាព។

**២.៩.១ មធ្យោបាយធ្វើដំណើរ**

មធ្យោបាយធ្វើដំណើរ គឺជាមធ្យោបាយមួយដែលសំខាន់សម្រាប់មនុស្ស ក្នុងការប្រកបមុខរបរចិញ្ចឹមជីវិត កាលបើមានការដឹកជញ្ជូននោះក៏ទាមទារឲ្យមានផ្លូវល្អ កាលណាមានផ្លូវល្អធ្វើឲ្យមនុស្សធ្វើដំណើរបានយ៉ាង ងាយស្រួល។ ដូច្នោះការធ្វើដំណើរមកកាន់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានចម្ងាយប្រហែល ១៦៥ គីឡូម៉ែត្រពីក្រុង ភ្នំពេញ ការធ្វើដំណើរចំណាយពេលចេញពីរង្វង់មូលធុនប្រហែល ២០ ទៅ ២៥នាទី និងទៅដល់មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា។ ជាពិសេសមណីយដ្ឋានក៏មានជាផ្នែកសញ្ញា សម្រាប់ជួយតម្រង់ទិសដល់ទេសចរដែលទើបតែ មកកម្សាន្តលើកដំបូងនៅមណីយដ្ឋានផងដែរ។

ចំពោះមធ្យោបាយធ្វើដំណើរមិនចោទជាបញ្ហានោះទេ សម្រាប់ទេសចរណាមិនមានមធ្យោបាយធ្វើដំណើរ ផ្ទាល់ខ្លួន ឬពិបាកស្វែងរកមធ្យោបាយធ្វើដំណើរមកកម្សាន្តនៅមណីយដ្ឋាន មណីយដ្ឋានក៏មានសេវាកម្មដឹក

ជញ្ជូនទេសចរដែលធ្វើដំណើរពីភ្នំពេញទៅតាមការស្នើសុំរបស់ទេសចរ សម្រាប់ការមកលេងកម្សាន្តនៅរមណីយដ្ឋាន។ ជាងនេះទៅទៀតសម្រាប់ភ្ញៀវទេសចរដែលមកពីបណ្តាខេត្តនានាហើយគាត់មិនមានមធ្យោបាយធ្វើដំណើរកំសាន្តទៅរមណីយដ្ឋានគឺ ភ្ញៀវអាចទំនាក់ទំនងទៅខាងរមណីយដ្ឋានហើយប្រាប់ពីទីតាំងរបស់គាត់នោះបុគ្គលិករមណីយដ្ឋាននឹងធ្វើការមកទទួលគាត់ជាស្រេច។ ដោយឡែកចំពោះទេសចរដែលមានមធ្យោបាយធ្វើដំណើរផ្ទាល់ខ្លួនគឺទេសចរអាចធ្វើដំណើរបានដោយម៉ូតូ រថយន្ត ឡានឈ្នួល ឬឡានក្រុងដោយធ្វើដំណើរតាមផ្លូវជាតិ ៣។

**២.៩.២ ការផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាត**

ទឹក គឺជាតម្រូវការដ៏ចាំបាច់សម្រាប់ជីវិតរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ ប៉ុន្តែការប្រើប្រាស់ទឹកដែលមិនមានអនាម័យគឺអាចនាំឲ្យប៉ះពាល់ដល់សុខភាពរបស់មនុស្សបាន។ ចំណែកឯប្រភពទឹកដែលរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ប្រើប្រាស់ជូនទៅអតិថិជននោះគឺ ចេញពីប្រព័ន្ធទឹកស្អាតដែលផ្គត់ផ្គង់ដោយរដ្ឋ។ រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏មានការវិសាយខលទឹកសារឡើងវិញសម្រាប់ការស្រោចដំណាំនៅក្នុងតំបន់របស់ខ្លួនផងដែរ។

**២.៩.៣ ការផ្គត់ផ្គង់អគ្គិសនី**

សម្រាប់ការប្រើប្រាស់អគ្គិសនីរបស់រមណីយដ្ឋាន គឺមានការតភ្ជាប់ដោយប្រើប្រាស់បណ្តាញអគ្គិសនីកម្ពុជា ប៉ុន្តែក្នុងការប្រើប្រាស់ប្រចាំថ្ងៃខាងរមណីយដ្ឋានមានការប្រើប្រាស់ជាមួយសូឡាដើម្បីកាត់បន្ថយការប្រើប្រាស់អគ្គិសនីកម្ពុជា នៅខែខ្លះដោយសារតែអាកាសធាតុមិនអំណោយផលបណ្តាលអោយការផ្គត់ផ្គង់សូឡាមិនគ្រប់គ្រាន់ និងអគ្គិសនីកម្ពុជា មិនគ្រប់គ្រាន់នៅឡើយជាហេតុនាំអោយមានការដាច់ចរន្តអគ្គិសនីជាញឹកញាប់ រមណីយដ្ឋានក៏មានម៉ាស៊ីនភ្លើងសម្រាប់ជាជំនួយក្នុងការប្រើប្រាស់នៅពេលដាច់ចរន្តអគ្គិសនីផងដែរ។

**២.៩.៤ ប្រព័ន្ធទូរគមនាគមន៍**

ចំពោះប្រព័ន្ធទូរគមនាគមន៍ ដែលអាចប្រើប្រាស់បាននៅក្នុងតំបន់ណាតាយ៉ាដែលជាបណ្តាញរបស់ឯកជនក្នុងការអាចប្រើប្រាស់បានសម្រាប់ទំនាក់ទំនងនោះមាន ដូចជា Mobitel Metfone និង Smart ដែលនៅក្នុងនោះប្រព័ន្ធដែលមានដំណើរការលឿនជាងគេគឺ ប្រព័ន្ធ Metfone ចំណែកប្រព័ន្ធ Mobitel និង Smart នៅមានដោយតំបន់នៅឡើយ។ ដោយឡែកសម្រាប់ប្រព័ន្ធ WIFI រមណីយដ្ឋានក៏មានបំពាក់ជូនសម្រាប់អតិថិជនប្រើប្រាស់ផងដែរដោយមានតែនៅក្នុងបរិវេណរមណីយដ្ឋានតែប៉ុណ្ណោះ រីឯក្រុមហ៊ុនទូរទស្សន៍ខ្សែកាបពុំទាន់មានដំណើរច្រើននៅឡើយទេ។

**២.៩.៥ ការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់**

ការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រឹង រាវបានល្អក្នុងការថែរក្សាអនាម័យ និងភាពស្អាតនៅតាមទីតំបន់ទាក់ទាញនានាគឺជារឿងមួយយ៉ាងសំខាន់។ ចំណែកឯការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់នៅរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា គឺបានយក

ចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងក្នុងការគ្រប់គ្រង និងរៀបចំក្នុងនោះរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាបានរៀបចំដាក់ផ្ទុកសម្រាមតាមដងផ្លូវ និងបរិវេណក្នុងរមណីយដ្ឋាន។ ចំពោះការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់នេះរមណីយដ្ឋានមិនមានវិធានការដុត បង្ហូរចូលទឹក ឬកប់ក្នុងដីនោះទេ ដោយខាងរមណីយដ្ឋានធ្វើការវិច្ចប់បញ្ចេញសំរាមដោយការដឹកដោយឡានចេញមួយដងក្នុងមួយសប្តាហ៍។

**២.៩.៥.១ ការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រឹង**

គោលការណ៍ក្នុងការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រឹងរបស់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា គឺមានទទួលការណែនាំស្តីពីការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រឹងពីក្រសួងបរិស្ថាន និងអង្គការកែច្នៃសំរាមដែលគោលការណ៍ទាំងនោះត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយនៅក្នុងតំបន់នេះស្តីអំពីវិមជ្ឈការ 3 Rs៖

- ការកាត់បន្ថយ
- ការប្រើប្រាស់ឡើងវិញ
- ការកែច្នៃឡើងវិញ

ការអនុវត្ត 3 Rs មិនមែនជារឿងថ្មីនោះទេ ប៉ុន្តែវាជាការអនុវត្តមួយដែលមិនទាន់ត្រូវបានស្គាល់ពីសំណាក់ប្រជាជនទូទៅអំពីការគ្រប់គ្រងសំណល់នៅក្នុងតំបន់ឆ្នេរ។ ប្រភេទសំណល់សរីរាង្គ និងសំណល់ប្លាស្ទិច គឺត្រូវបានដាក់លាយឡំគ្នា សម្រាមទាំងអស់នៅក្នុងរមណីយដ្ឋានត្រូវបានថែរក្សាទុកជារៀងរាល់ថ្ងៃ ដោយការប្រមូលដឹកដាក់ឡានដោយក្រុមហ៊ុនយកទៅចាក់ចោល និងសំណល់ខ្លះទៀតគេយកទៅធ្វើជីសម្រាប់ផលិតកសិកម្ម និងអាចយកទៅចម្រុះរួចយកទៅស្រោចលើបន្លែដែលដាំនៅក្នុងរមណីយដ្ឋាន។

**២.៩.៥.២ ការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រាវ**

ចំពោះការគ្រប់គ្រងកាកសំណល់រាវរបស់រមណីយដ្ឋានគឺ មានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងបានល្អ ដោយរាល់ទឹកដែលបានប្រើប្រាស់ហើយចេញមកពីបន្ទប់ទឹក កន្លែងស្នាក់នៅរបស់បុគ្គលិក កន្លែងស្នាក់នៅរបស់ភ្ញៀវ គឺត្រូវបានបង្ហូរតាមតំណរចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធទឹកស្អុយ ដែលមានប្រព័ន្ធចម្រុះចូលទៅក្នុងអាងស្តុបទឹកមួយ ទុកជាទឹកសំរាប់ស្រោចទៅដំណាំ។ រីឯសំណល់ប្រេងដែលប្រើប្រាស់ហើយនៅក្នុងគោជនីយដ្ឋានត្រូវបានបញ្ចេញចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធម៉ាស៊ីនចម្រោះ ដោយបង្ហូរចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធទឹកស្អុយ ដែលមានប្រព័ន្ធចម្រោះចូលទៅក្នុងអាងស្តុកទឹក ដែលអាចទុកជាទឹកសម្រាប់ស្រោចទៅលើផលដំណាំផងដែរ។

**២.៩.៦ បន្ទប់អនាម័យ**

ចំពោះបន្ទប់អនាម័យនៅក្នុងរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា គឺមាន ពីរ បែងចែកដាច់ដោយឡែកពីគ្នាគឺបន្ទប់ដូតទឹក និងបង្គន់អនាម័យដែលជាភាពងាយស្រួលសម្រាប់ភ្ញៀវក្នុងការប្រើប្រាស់។ បង្គន់អនាម័យទាំងអស់ឃើញថាមានសាងសង់រៀបចំដោយមានរបៀបរយក្នុងការដាក់អោយភ្ញៀវប្រើប្រាស់។

**២.៩.៧ សេវាសុខាភិបាល**

សេវាសុខាភិបាល គឺជាសេវាកម្មមួយដ៏សំខាន់ណាស់សម្រាប់បម្រើដល់បុគ្គលិក និងទេសចរ។ យ៉ាងណាមិញទោះបីជាមណីយដ្ឋានស្ថិតនៅតំបន់ជួរភ្នំមែន តែមណីយដ្ឋានមិនដែលភ្លេចពីសុវត្ថិភាព និងសុខភាពនោះទេ គឺតែងតែគិតគូរពីតម្រូវការ និងបញ្ហារបស់ទេសចរ ក៏ដូចជាបុគ្គលិកជានិច្ច។ ដូចនេះមណីយដ្ឋានក៏ផ្តល់ថ្នាំពេទ្យ ដើម្បីធ្វើការថែរក្សា និងយកចិត្តទុកដាក់រាល់បញ្ហាដែលកើតមានឡើងដោយហេតុណាមួយដែលមិនអាចរំពឹងទុកបាន។ ហើយការព្យាបាលរបស់មណីយដ្ឋាន គឺមិនតម្រូវអោយធ្វើការបង់ប្រាក់នោះទេមិនថាភ្ញៀវដែលស្នាក់នៅ ឬបុគ្គលិកបម្រើការរបស់មណីយដ្ឋានទេ គឺការព្យាបាលដោយយកចិត្តទុកដាក់បំផុត។

**២.៩.៨ សន្តិសុខ និងសុវត្ថិភាព**

ចំពោះការងារសន្តិសុខ និងសណ្តាប់ធ្នាប់សាធារណៈនៅក្នុងមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា គឺមានការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើការការពារសុវត្ថិភាពជូនទៅដល់ភ្ញៀវដែលស្នាក់នៅក្នុងមណីយដ្ឋាន។ មណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា មានការយាមយ៉ាងតឹងរឹងក្នុងសកម្មភាពការពារ ដោយទេសចរមិនចាំបាច់មានការព្រួយបារម្ភពីការបាត់បង់ អំពើចោរកម្មអ្វីឡើយនៅខាងក្នុងមានអ្នកចុះឈ្មោះក្នុងការមើលការខុសត្រូវនៅទីនោះជាប្រចាំ និងសុវត្ថិភាពនៅច្រកចូលទៅកាន់មណីយដ្ឋានផងដែរមានប៉ុស្តិ៍សន្តិសុខយាមកាមធ្វើការត្រួតពិនិត្យសន្តិសុខនៅទីនោះ ដែលជាហេតុធ្វើអោយការស្នាក់នៅរបស់ទេសចរនៅក្នុងមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានសុវត្ថិភាពពេញលេញដែលបានស្នាក់នៅកំសាន្តនៅទីនោះ។

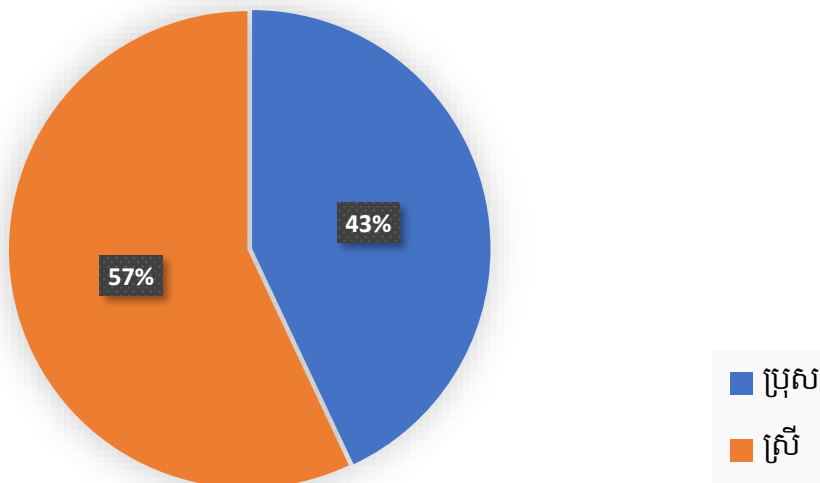
ក្នុងរដូវកាល កូរ៉ីត១៩ នេះមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏មានវិធានការណ៍ក្នុងការការពារដល់ទេសចរដែលមកស្នាក់នៅក្នុងមណីយដ្ឋានផងដែរ ដោយមុននឹងចូលមកកាន់មណីយដ្ឋាន គឺតម្រូវអោយមានការបាញ់ទឹកអាល់កុលសម្អាតដៃ និងវាស់ស្ទង់កម្ដៅនៅប៉ុស្តិ៍សន្តិសុខជាមុនសិន មុននឹងអាចចូលទៅកាន់មណីយដ្ឋាន។ ក្នុងនោះផងដែរក៏មានដាក់ស្លាកណែនាំអំពីជម្ងឺនេះនៅក្នុងបរិវេណមណីយដ្ឋានផងដែរដើម្បីធ្វើការណែនាំទៅដល់ទេសចរ នឹងមានការដាក់នូវទឹកអាល់កុលគ្រប់គ្រាន់តាមកន្លែងនានាសម្រាប់ឲ្យភ្ញៀវលាងសម្អាតដៃផងដែរ។

### ជំពូកទី ៣

## របកគំហើញនៃប្រតិបត្តិការមេណឹយដ្ឋានណាតាយ៉ា

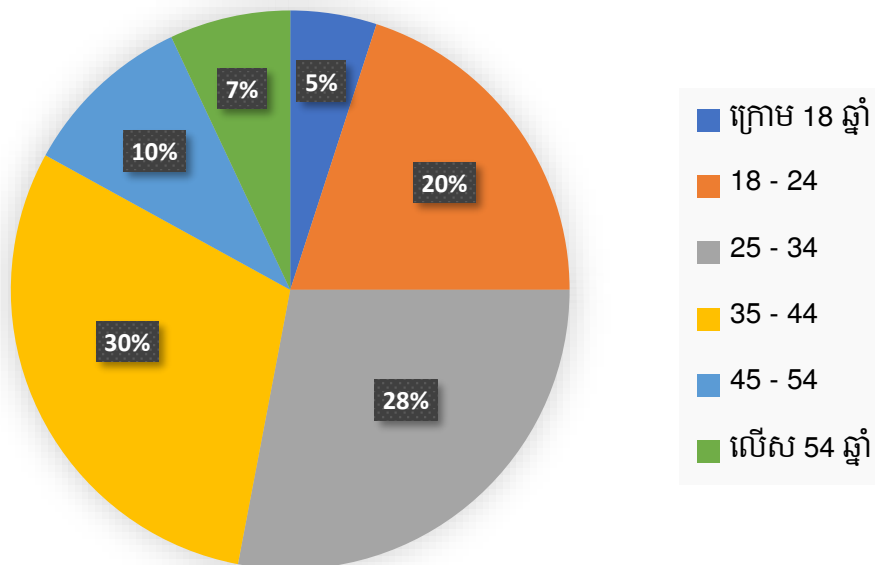
### ៣.១ ការវាស់ស្ទង់ទិន្នន័យទទួលបានពីភ្ញៀវ

ក្រាហ្វិច ៣.១ ភាគរយនៃភេទភ្ញៀវបានប្រើប្រាស់សេវាកម្មនៅ ណាតាយ៉ា



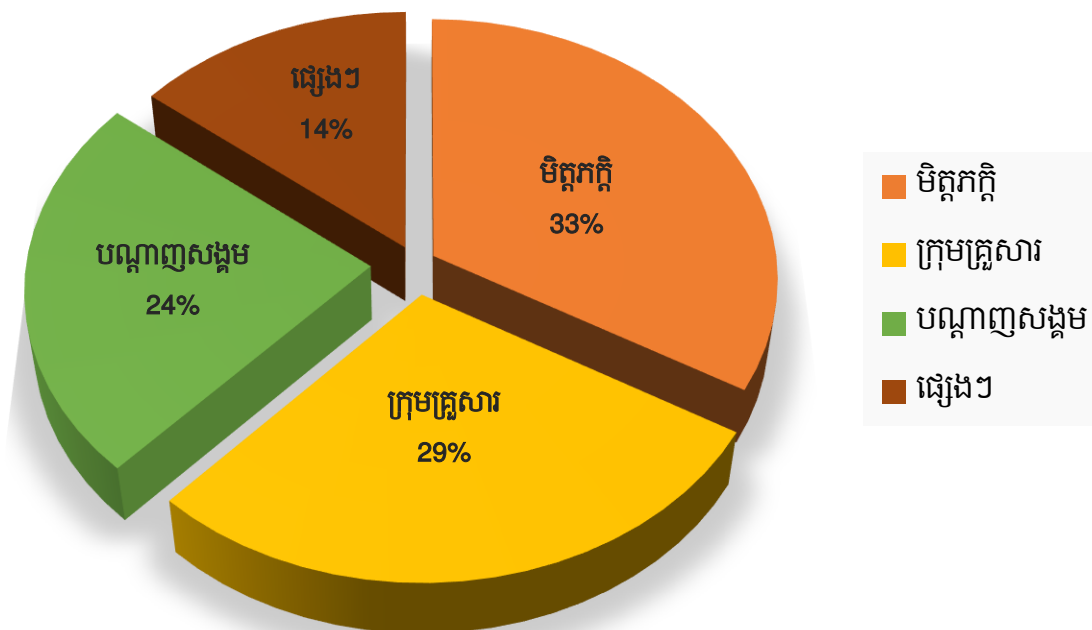
តាមបំណកស្រាយខាងលើបានឲ្យឃើញថា ក្នុងចំណោម ១០០ នាក់ មានបុរសចំនួន ៤៣ នាក់ ស្មើនឹង ៤៣% និងភ្ញៀវនារីមានចំនួន ៥៧ នាក់ស្មើនឹង ៥៧%។

ក្រាហ្វិច ៣.២ ភាគរយនៃអាយុភ្ញៀវ



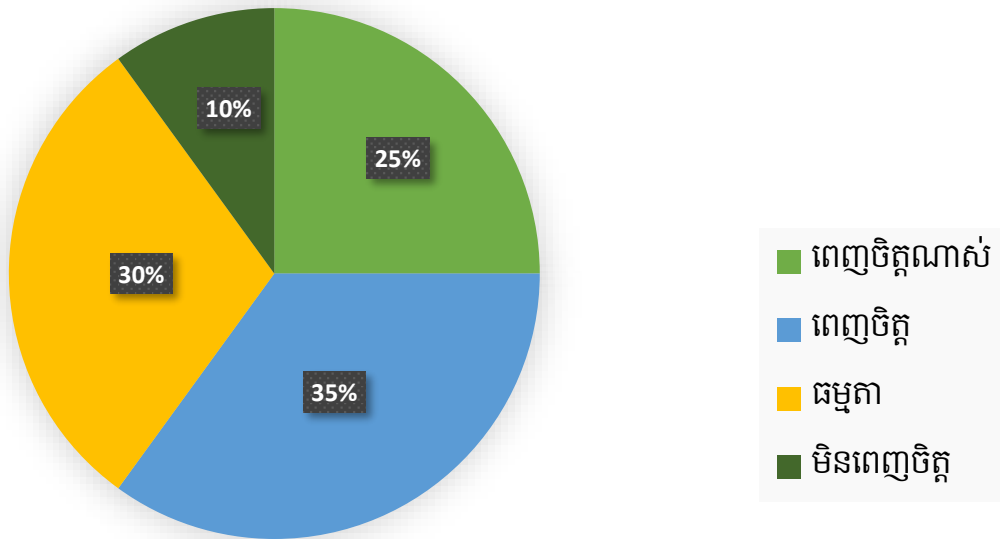
តាមបំណកស្រាយខាងលើបានឲ្យឃើញថា ក្នុងចំណោមភ្ញៀវ ១០០ នាក់ ភ្ញៀវដែលមានអាយុក្រោម ១៨ ឆ្នាំមានចំនួន ៥ នាក់ ស្មើនឹង ៥% ភ្ញៀវដែលមានអាយុចន្លោះពី ១៨ ឆ្នាំដល់ ២៤ ឆ្នាំ មានចំនួន ២០ នាក់ ស្មើនឹង ២០% ចំណែកចន្លោះអាយុពី ២៥ ឆ្នាំដល់ ៣៤ ឆ្នាំ មានចំនួន ២៨ នាក់ស្មើនឹង ២៨% រីឯចន្លោះអាយុពី ៣៥ ឆ្នាំដល់ ៤៤ ឆ្នាំ មានចំនួន ៣០ នាក់ ស្មើនឹង ៣០% និងចន្លោះអាយុពី ៤៥ ឆ្នាំដល់ ៥៤ មានចំនួន ១០ នាក់ ស្មើនឹង ១០%។ ចំពោះភ្ញៀវដែលមានអាយុលើពី ៥៤ ឆ្នាំមានចំនួន ៧ នាក់ស្មើនឹង ៧% នៃចំនួនសរុប។

ក្រាហ្វិច ៣.៣ ភាគរយនៃភ្ញៀវទេសចរណ៍ស្គាល់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា



តាមបំណកស្រាយខាងលើបានឲ្យឃើញថា ក្នុងចំណោមភ្ញៀវទេសចរណ៍ ១០០ នាក់ដោយក្នុងនោះ ភ្ញៀវទេសចរណ៍ដែលស្គាល់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា តាមរយៈ មិត្តភក្តិមាន ៣៣% តាមរយៈក្រុមគ្រួសារមាន ២៩% ការស្គាល់តាមរយៈការបង្ហាញរូបភាព និងព័ត៌មានផ្សេងៗក្នុងបណ្តាញសង្គមមាន ២៤% និងផ្សេងៗទៀត ដូចជាក្នុងវេបសាយការកក់ និងការវេបសាយបង្ហាញពីទិសដៅទេសចរណ៍រមណីយដ្ឋានសម្រាប់ដំណើរកម្សាន្ត ជាដើម មានចំនួន ១៤%។

ក្រាហ្វិច ៣.៤ ភាគរយនៃការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវលើផលិតផល និងសេវាកម្ម



តាមបំណកស្រាយខាងលើបានឲ្យឃើញថា ក្នុងចំណោមភ្ញៀវ ១០០ នាក់ ផ្តល់ចំណាត់ការអារម្មណ៍លើផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា ពេញចិត្តណាស់មានចំនួន ២៥ នាក់ ស្មើនឹង ២៥% ពេញចិត្តមានចំនួន ៣៥ នាក់ ស្មើនឹង ៣៥ % ធម្មតាមានចំនួន ៣០ នាក់ ស្មើនឹង ៣០% និងមិនពេញចិត្តចំនួន ១០ នាក់ស្មើនឹង ១០%។

៣.២ យុទ្ធសាស្ត្រប្រែប្រួលការលក់

ដោយនៅក្នុងរមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) បានសហការណ៍ជាមួយនឹងបណ្តាក្រុមហ៊ុនភ្នាក់ងារទេសចរណ៍ជាតិ អន្តរជាតិ និងការគាំទ្រពីសំណាក់រាជរដ្ឋាភិបាលផងដែរនោះជាហេតុធ្វើអោយរមណីយដ្ឋានបានបង្កើតនូវយុទ្ធសាស្ត្រជាច្រើនដូចជា Advertising, Happy Service ,Warm service ជាដើមនេះទៅទៀតរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាបាន ពង្រីកសក្តានុពលរបស់ខ្លួនអោយកាន់តែធំឡើងដោយការបង្ហាញខ្លួន នៅលើ Website របស់ខ្លួនដែលមានឈ្មោះថា [www.natayaresort.com](http://www.natayaresort.com) និងគេហទំព័រផ្លូវការរបស់ខ្លួនមួយទៀតដែលមានឈ្មោះថា Nataya Roundhouse Coral Bay Resort Page. ក្នុងការជ្រៀតចូលរបស់រមណីយដ្ឋាននេះទៅអោយទីសាធារណៈបានស្គាល់ឲ្យកាន់តែច្រើនឡើងៗ។ ថែមទាំងពង្រីកកំរិតស្តង់ដារសេវាកម្មដ៏ល្អឥតខ្ចោះ ការតុបតែង បរិវេណរមណីយដ្ឋាន និងបរិវេណជុំវិញរមណីយដ្ឋានឲ្យកាន់តែមានសោភ័ណភាពស្អាត ប្លែក ប្រណិត ដើម្បីជាគោលការណ៍ក្នុងការទាក់ទាញភ្ញៀវមកប្រើប្រាស់សេវាកម្មផ្សេងៗបន្ថែម។

**ទំនួលខុសត្រូវចំពោះផលិតផល**

ដើម្បីក្លាយជាមណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រផលិតផល ឬសេវាកម្មដ៏ល្អបំពេញតម្រូវការភ្ញៀវ ដោយអនុលោមតាមគោលការណ៍នៃមណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រមួយនឹងកិច្ចសន្យាច្បាស់លាស់រវាងដៃគូសហការណ៍ ដើម្បីឱ្យយើងអាចផ្តល់ដល់អ្នកប្រើប្រាស់នូវការផ្តល់ជូនរបស់យើង។ ជាមួយទស្សនៈ នឹងបេសកកម្មទៅលើទំនួលខុសត្រូវចំពោះផលិតផលគុណតម្លៃ និងគោលការណ៍ស្តីពីក្រមសីលធម៌របស់មណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រធានាលើសុវត្ថិភាពផលិតផលជូនដល់ភ្ញៀវក្នុងការប្រើប្រាស់។

**កំណត់ភ្ញៀវគោលដៅ**

ម្ចាស់មណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រ និងអ្នកទីផ្សារដែលរវាង គឺជាអ្នកដែលស្វែងយល់ កំណត់ក្រុមភ្ញៀវរបស់ខ្លួនឱ្យបានត្រឹមត្រូវ។ ត្រូវចេះកំណត់ថាភ្ញៀវមួយណាដែលមកម្តងហើយម្តងទៀត? តើក្រុមភ្ញៀវណាដែលតែងតែប្រាប់ និងណែនាំអ្នកដទៃពីមណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្ររបស់អ្នក ត្រូវចេះកំណត់ទាំងភេទ អាយុ ទីតាំង ចំណាប់អារម្មណ៍ និងតួនាទី ឬតំណែងងាយស្រួលក្នុងការកំណត់យកដើម្បីបំពេញតម្រូវការ។

**ដោះស្រាយនៅពេលលក់មិនជាប់**

ការលក់ផលិតផល ឬសេវាកម្មបែបណាក៏ដោយពេលខ្លះការលក់ ក៏មិនសូវជាច្រើនយើងត្រូវតែដឹងអំពីបញ្ហាទាំងនេះត្រៀមចិត្តសម្រាប់ដោះស្រាយ។ ប៉ុន្តែបើសិនជាវិធីសាស្ត្រក្នុងការលក់ខ្សោយនោះប្រាកដណាស់ថាការលក់នឹងធ្លាក់ចុះជាក់ជាមិនខាន។ ត្រូវមានទំនាក់ទំនងជាមួយភ្ញៀវដែលរឹតតែសំខាន់ទៅទៀត ព្រោះថាយើងអាចលក់ជាប់បានច្រើនលុះត្រាតែយើងត្រូវមានទំនាក់ទំនងជាមួយភ្ញៀវជាមុនសិន ។ ត្រូវចេះគ្រប់គ្រងអារម្មណ៍ ស្វែងយល់ពីខ្លួនឯងឱ្យកាន់តែច្បាស់ ស្វែងរកភ្ញៀវហើយរក្សារពួកគេដោយភាពឆ្លាតវៃ។

**ត្រូវមានទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន**

ការទំនាក់ទំនងនេះ គឺទាមទារអោយអ្នកមានជំនាញខាងភាគទន់ (Soft Skill) សម្រាប់ការបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយភ្ញៀវ។ ហើយអាចធ្វើអោយអ្នកចំណាយពេលបន្តិចប៉ុន្តែអ្នកត្រូវដឹងថា ភ្ញៀវរបស់អ្នកជាមនុស្សប្រភេទណា ? ការទំនាក់ទំនងបែបម៉េច? ពួកគាត់ចូលចិត្ត ឬមិនចូលចិត្តអ្វី? ការដែលអ្នកធ្វើ ឬ និយាយអ្វីដែលភ្ញៀវចូលចិត្តស្តាប់ នោះធ្វើអោយភ្ញៀវរបស់អ្នកមានអារម្មណ៍ថាស្រស់ស្រាយជាមួយនឹងការជជែកជាមួយអ្នក។

**៣.៣ ការលើកកម្ពស់គុណភាព**

នៅក្នុងន័យនេះផងដែរ ការផ្គត់ផ្គង់នូវសេវាកម្មល្អឥតខ្ចោះជូនទៅដល់ភ្ញៀវគឺជារឿងដ៏សំខាន់ដែលគណៈគ្រប់គ្រងមណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្របានយកចិត្តទុកដាក់បំផុត និងមិនងាយធ្វេសប្រហែសនោះឡើយ។ ដូចនេះដើម្បីឱ្យដំណើរការប្រតិបត្តិការមណ្ឌលវិទ្យាសាស្ត្រណាមួយកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ និងគុណភាពកម្រិតស្តង់ដារខ្ពស់



មណីយដ្ឋានក៏មានយុទ្ធសាស្ត្រមួយចំនួនដើម្បីលើកកម្ពស់នូវគុណភាពសេវាកម្មនៃ ដំណើរការប្រតិបត្តិការ មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាឲ្យកាន់តែមានភាពជោគជ័យផងដែរ ដែលនៅក្នុងនោះមានដូចជា ការលើកទឹកចិត្ត បុគ្គលិក ការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក វិធីសាស្ត្រក្នុងការដោះស្រាយនូវរាល់ការតវ៉ារបស់ភ្ញៀវ ការស្ទាបស្ទង់ពី គុណភាពសេវាកម្ម នឹងការស្រង់មតិពីការពេញចិត្តរបស់ភ្ញៀវលើសេវាកម្មដែលដាក់ជូនបម្រើភ្ញៀវដើម្បីស្វែងរកនូវ កំហុសឆ្គងដើម្បីកែតម្រូវសេវាកម្មដែលល្អឥតខ្ចោះសម្រាប់បម្រើដល់អតិថិជន។

**៣.៤ ការវិភាគ SWOT**

នៅក្នុងប្រតិបត្តិការរបស់អង្គការមួយតែងតែជួបនូវចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាម កំហែងទាំងក្នុង និងក្រៅ លើការប្រកបអាជីវកម្មរបស់ពួកគេជាពុំខាន។ យ៉ាងណាមិញចំពោះដំណើរការប្រតិបត្តិ ការមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏មានចំណុចមួយចំនួនដែលទាក់ទងនឹង SWOT នេះដែរ។ ដើម្បីយល់អំពី ចំណុចទាំងនេះអោយកាន់តែច្បាស់ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវបានធ្វើការវិភាគទៅលើចំណុចទាំងអស់នោះផងដែរ។

**៣.៤.១ ភាពខ្លាំង (STRENGTH)**

- បុគ្គលិកទាំងអស់ដែលចូលមកធ្វើការនៅមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា គឺសុទ្ធតែបានទទួលការបណ្តុះ បណ្តាលជាមួយនឹងអ្នកគ្រប់គ្រងនៅទីនោះផងដែរ
- បុគ្គលិកមានការខិតខំប្រឹងប្រែងបំពេញការងាររបស់ខ្លួន
- បុគ្គលិកមានភាពស្មោះត្រង់ និងយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះភ្ញៀវ
- បុគ្គលិកមានភាពរួសរាយរាក់ទាក់ ទឹកមុខញញឹម និងមានទំនួលខុសត្រូវចំពោះភ្ញៀវ
- មានភាពប្រសព្វក្នុងការដោះស្រាយរាល់ការ Complain របស់ភ្ញៀវភ្លាមៗ
- បុគ្គលិកមានភាពហ័សហ្មនក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មឲ្យភ្ញៀវដ៏ល្អឥតខ្ចោះ
- ជារមណីយដ្ឋានដែលមានចំណាត់ថ្នាក់ផ្កាយ ៥ ដោយការរៀបចំមានលក្ខណៈកំរិតស្តង់ខ្ពស់
- ជារមណីយដ្ឋានជាប់ឆ្នេរសមុទ្រដែលមានបរិយាកាសស្ងប់ស្ងាត់ស្រស់បំព្រងជាមួយនិងបរិស្ថានពណ៌ បៃតងខៀវ លាយឡំជាមួយនិងខ្យល់អាកាសបរិសុទ្ធ និងសម្លេងទឹករលកដែលស្តាប់ទៅមិនចេះជិនណាយ បែកខ្ចាត់ខ្ចាយ
- បរិស្ថានមិនមានការប្រែប្រួល
- ជារមណីយដ្ឋានមួយដែលស្ថិតនៅចន្លោះជួរភ្នំ និង ឆ្នេរដែលអាចអោយភ្ញៀវទេសចរគយគន់មើលទេសភាព ដ៏ខៀវស្រងាត់ជាពិសេសមើលសម្រស់ថ្ងៃលិច និងថ្ងៃរះបែបធម្មជាតិដែលមាននៅទីនោះនៅលើស្ពានដែល ជាទីកន្លែងស្រូបយកខ្យល់អាកាសបរិសុទ្ធ ជានិមិត្តរូបបេះដូង និងជាទីប្រាថ្នានៃមនុស្សគ្រប់គ្នា

**៣.៤.២ ភាពខ្សោយ (WEAKNESS)**

- នៅពេលខ្លះការធ្វើការងារមានលក្ខណៈ ចម្រុះធ្វើអោយបុគ្គលិកមានការលំបាកបំពេញតួនាទីរបស់ខ្លួន
- កង្វះខាតផ្នែកបច្ចេកទេសធ្វើការដោយសារបុគ្គលិកដែលទើបតែចូលធ្វើការថ្មីពុំទាន់យល់ពីរបៀបធ្វើការងារច្បាស់លាស់នៅឡើយ
- មានចម្ងាយឆ្ងាយពីទីប្រជុំជន
- ផ្លូវចូលទៅក្នុងរមណីយដ្ឋានមានលក្ខណៈតូច ស្ងាត់ និងឆ្ងាយ
- ការស្នាក់នៅក្នុងរមណីយដ្ឋានមានរយៈពេលខ្លី

**៣.៤.៣ ឱកាស (OPPORTUNITY)**

- រមណីយដ្ឋានមានការសហការណ៍ជាមួយនឹងក្រសួងទេសចរណ៍ មន្ទីរទេសចរណ៍ អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល អគ្គនាយកការទូត សិស្សនិស្សិត អាជ្ញាធរដែលស្ថិតនៅក្នុងតំបន់នោះផងដែរ
- ផ្តល់ឱកាសការងារដល់ប្រជាជនដែលរស់នៅជុំវិញ
- ជារមណីយដ្ឋានដែលមានទីតាំងល្អ ហើយសម្បូរទៅដោយភ្ញៀវបរទេស
- ការរីកចម្រើននៃសេដ្ឋកិច្ច ធ្វើឲ្យមានការកើនឡើងនូវភ្ញៀវបរទេសចរណ៍
- រាជរដ្ឋាភិបាលបាននឹងកំពុងតែយកចិត្តទុកដាក់លើវិស័យទេសចរណ៍យ៉ាងខ្លាំង និងបានបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍មួយចំនួន ដើម្បីទាក់ទាញភ្ញៀវឲ្យមកទស្សនាកម្ពុជា។

**៣.៣.៤ ការគំរាមគំហែង (THREAT)**

- រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា មិនមានការព្រួយបារម្ភជាមួយ នឹងបណ្តាដៃគូប្រកួតប្រជែងនោះទេ ព្រោះរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាជារមណីយដ្ឋានមួយដែលស្ថិតនៅជាប់ឆ្នេរសមុទ្រដែលល្អឯកប្រៀបផ្ទឹមពុំបាន ជាពិសេសនោះគឺ ជារមណីយដ្ឋានមួយដែលកំពុងតែខិតខំប្រឹងប្រែង ពង្រឹង ផ្តល់ជូនភ្ញៀវនូវសេវាកម្មដែលល្អឥតខ្ចោះស្របតាមកម្រិតស្តង់ដារខ្ពស់ដោយក្រឡេកទៅមើល មជ្ឈដ្ឋានដែលនៅជុំវិញខ្លួន នឹងមិនយកខ្លួនឯងទៅប្រៀបជាមួយនឹងគេឡើយ។
- ក្នុងឆ្នាំ ២០២០ រហូតដល់ ២០២១ នេះ ធាតុភាគត្បាត កូវីត១៩ ដែលធ្វើឲ្យវិស័យទេសចរណ៍ទូទាំងពិភពលោកនៅនឹងមួយកន្លែង។ ទេសចរមានការព្រួយបារម្ភអំពីបញ្ហាសុខភាពក្នុងកំឡុងពេលមានកូវីត១៩ នេះធ្វើឲ្យចលនាផ្លាស់ទីរបស់ទេសចរក្នុងរយៈពេលធំ បែបនេះហើយនៅពេលដែលគ្មានទេសចរមកធ្វើវិស្សមកាល ឬសម្រាកលំហែកម្សាន្តច្រើនជាប្រចាំបែបនេះ វាជាការគំរាមគំហែងមួយចំណែកធំដល់រមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា។

## សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និង អនុសាសន៍

### ១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រោយពីបានសិក្សាស្រាវជ្រាវអំពី ដំណើរការប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា រួចមកបានបង្ហាញឲ្យ ឃើញថា រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាពិតជាមានដំណើរការប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានរបស់ខ្លួនមួយដ៏ល្អឥតខ្ចោះ ក្នុងការរៀបចំនិងបម្រើសេវាកម្មទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរជាតិ និងអន្តរជាតិអោយមកស្នាក់នៅលំហែកម្សាន្ត ជា ពិសេសនោះ គឺទេសចរជាតិដែលនិយមមកស្នាក់នៅជាច្រើន នោះក៏ព្រោះតែរមណីយដ្ឋានបានស្ថិតនៅក្នុងតំបន់ ជួរភ្នំ និងឆ្នេរសមុទ្រដែលជាទីតំបន់ទេសចរណ៍មួយដែលមានធនធានទេសចរណ៍ជាច្រើនដូចជា ទេសភាពព្រៃ ភ្នំពណ៌ខៀវបំពេញ ទេសភាពតំបន់មាត់សមុទ្រពណ៌ខៀវស្រងាត់ សម្រស់ថ្ងៃលិច និងថ្ងៃរះ ធនធានវប្បធម៌ ប្រវត្តិសាស្ត្រ ក៏ដូចជាសម្បទាសេវាកម្មស្នាក់នៅ សេវាកម្មផ្សេងៗទៀត និងប្រភេទសកម្មភាពកម្សាន្តជាច្រើន ទៀតដែលជាភាពទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរជាតិ និង អន្តរជាតិកាន់តែច្រើនក្នុងការមកលេងកំសាន្ត។ ជាក់ស្តែងការ រៀបចំរបស់រមណីយដ្ឋានក្នុងការបម្រើទៅដល់ទេសចរ គឺមានភាពល្អប្រសើរ នេះបញ្ជាក់ថារមណីយដ្ឋានមានការ បណ្តុះបណ្តាលនិងការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពការងារក្នុងវិស័យទេសចរណ៍ប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈត្រឹមត្រូវ។ នៅក្នុង នោះរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏មានបរិស្ថានធម្មជាតិដែលនៅជុំវិញ ព្រមទាំងមានខ្យល់អាកាសបរិសុទ្ធដែល ធ្វើអោយទេសចរទទួលបាននូវអារម្មណ៍ស្រស់ស្រាយក្រោយពីបានឈប់សម្រាកពីការងារ និងការសិក្សា។ ចំពោះសន្តិសុខ សុវត្ថិភាព ការគ្រប់គ្រងសណ្តាប់ធ្នាប់ និងកាកសំណល់នៅក្នុងរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា មាន ការគ្រប់គ្រងយ៉ាងល្អ ដែលជាហេតុធ្វើអោយទេសចរមានភាពពេញចិត្តនៅក្នុងការធ្វើដំណើរកម្សាន្តនៅទី នោះ។

ជាមួយគ្នានេះដែរ រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏បានផ្តល់នូវសេវាកម្មរបស់ខ្លួនប្រកបដោយសុភាព គុណភាព ប្រសិទ្ធភាព និងសុវត្ថិភាពជូនដល់ភ្ញៀវដើម្បីបង្កើនទំនុកចិត្តទ្វេដងដល់ភ្ញៀវជាតិ និងអន្តរជាតិដែល មកប្រើប្រាស់សេវាកម្មនៅរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ានេះផងដែរ។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ រមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា NATAYA RESORT ក៏កាន់តែពង្រឹងគុណភាពសេវាកម្ម និងផ្តល់នូវសុវត្ថិភាពជូនភ្ញៀវកាន់តែខ្លាំងឡើងក្នុង អំឡុងពេលមានវិបត្តិរោគកាតត្យាតសកលលោក (COVID-19) ដែលបានផ្ទុះឡើងនៅជុំវិញពិភពលោកហើយ ប្រទេសកម្ពុជាក៏ទទួលរងនូវឥទ្ធិពលនៃជំងឺកាចសាហាវនេះផងដែរ។ យ៉ាងណាមិញរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាក៏ មានការចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការចូលរួមទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលបានយ៉ាងល្អគួរឲ្យកត់សំគាល់ ដោយការ ត្រួតពិនិត្យ វាស់ស្ទង់កម្ដៅ បាញ់អាកុល ទៅកាន់ទេសចរនៅប្រកម្មវិស័យពេលចូលក្នុងរមណីយដ្ឋាន ដែលធ្វើឲ្យ ភ្ញៀវដែលគាត់ចូលស្នាក់នៅទីនោះកាន់តែមានទំនុកចិត្ត និង មានអារម្មណ៍ថាកក់ក្តៅ។ ដោយចក្ខុវិស័យនៃ

ផែនការគ្រប់គ្រងទាំងក្នុង និងក្រៅរបស់រមណីយដ្ឋានមានភាពរឹងមាំបែបនេះហើយទើបធ្វើអោយរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាឈររឹងបានយ៉ាងល្អ និងមានភាពល្បីល្បាញរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។

ជារួមមកក្នុងនាមជានិស្សិតដែលបានសិក្សាវិភាគ និង វាយតម្លៃចមកយើងទាំងអស់គ្នាបានយល់ឃើញថា ទន្ទឹមនឹងមានការរីកចម្រើន និងភាពជោគជ័យរបស់រមណីយដ្ឋានយ៉ាងណាក៏ដោយនៅតែមានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនតូច ចាំបាច់ត្រូវកែលំអរអោយប្រសើរឡើង។ ហេតុដូចនេះក្រុមស្រាវជ្រាវកម្មសិក្សាសូមចូលរួមផ្តល់នូវអនុសាសន៍មួយចំនួនដែលអាចរួមចំណែកក្នុងការកែលំអ ស្ថាបនា និងធ្វើការអភិវឌ្ឍដំណើរការប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាកាន់តែទទួលបាននូវភាពជោគជ័យមួយកំរិតថែមទៀត។

**២. ការផ្តល់អនុសាសន៍**

បន្ទាប់ពីបានសិក្សាទៅលើ ដំណើរការប្រតិបត្តិការរមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា (NATAYA Resort) រួចមកក្នុងនាមជាអ្នកស្រាវជ្រាវ សូមធ្វើការវាយតម្លៃខ្ពស់ដល់ការរីកចម្រើនរបស់រមណីយដ្ឋានទន្ទឹមនឹងការរីកចម្រើនរបស់រមណីយដ្ឋាននៅមានចំណុចខ្វះខាត មួយចំនួនដែលរមណីយដ្ឋានគួរតែកែប្រែអោយប្រសើរឡើង។ ក្នុងន័យនេះដែរ ក្រុមស្រាវជ្រាវយើងខ្ញុំសូមធ្វើការចូលរួមផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួនទៅលើចំណុចខ្វះខាតតាមភាពជាក់ស្តែងដើម្បីអាចអោយម្ចាស់រមណីយដ្ឋានកាន់តែទទួលបានជោគជ័យថែមទៀត ក្នុងដំណើរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន៖

- រៀបចំផ្លូវធ្វើដំណើរឲ្យមានលក្ខណៈងាយស្រួល
- សិក្សាឡើងវិញនូវតម្លៃសេវាកម្ម ដោយកំណត់តាមកម្រិតរបស់ទេសចរក្នុងការចំណាយ
- ផ្សព្វផ្សាយពីធនធានដែលមានក្នុងតំបន់ឲ្យបានទូលំទូលាយតាមរយៈមធ្យោបាយផ្សព្វផ្សាយនានា
- ប្រកាន់ខ្ជាប់លើបញ្ហាអនាម័យនៅលើបរិស្ថាន នៅលើទីធ្លា ម្ហូបអាហារ និងភេសជ្ជៈ
- បណ្តុះបណ្តាលកម្រិតភាសាទៅកាន់បុគ្គលិកឲ្យមានជំនាញជាងនេះ
- ពង្រឹងសេវាកម្មស្នាក់នៅឲ្យមានលក្ខណៈកម្រិតស្តង់ដារ សម្អាតនិងផ្លាស់ប្តូររបស់ដែលចាស់ៗចេញ
- បង្កើតឲ្យមានកន្លែងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ និងរបស់ប្រើប្រាស់ចាំបាច់ផ្សេងៗសម្រាប់ទេសចរ
- បង្កើនគុណភាពការផ្តល់សេវាកម្មជូនភ្ញៀវគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ដែលបានចូលទៅប្រើប្រាស់សេវាកម្មនៅក្នុងរមណីដ្ឋាន។

## **ឯកសារយោង**

### **ឯកសារស្រាវជ្រាវពីសៀវភៅ**

១. ច្រឡឹង សុមេធា និង យ៉ែម ច័ន្ទរិទ្ធ. ២០១៦. *ដំណើរការមណីយដ្ឋាន*. ភ្នំពេញ។
២. បណ្ឌិត សួន វ៉ានី និង ប្រាក់ ច័ន្ទតារា. ២០១២. *ការគ្រប់គ្រងសេវាកម្មទេសចរណ៍*. ភ្នំពេញ។
៣. បណ្ឌិត គឹម ប៊ុណារ៉ា. ២០១២. *ទីផ្សារវិស័យទេសចរណ៍*. ភ្នំពេញ។
៤. បណ្ឌិត ឈឹម ផាន់ណា. ២០១៨. *សញ្ញាណដំបូងនៃទេសចរណ៍*. ភ្នំពេញ។
៥. ច្រឡឹង សុមេធា, យ៉ែម ច័ន្ទរិទ្ធ និង វ៉ាត វ៉ាន់រ៉េ. ២០១២. *ដំណើរការសណ្ឋាគារ*. ភ្នំពេញ។
៦. សាំង ចន្ទ និង ឈឿង សារ៉ន. ២០១០. *ការគ្រប់គ្រងការិយាល័យជួរមុខ*. ភ្នំពេញ។

### **ឯកសារស្រាវជ្រាវពីគេហទំព័រ**

១. <https://www.natayaresort.com/>
២. <https://www.agoda.com/nataya-round-house-coral-bay-resort/hotel/kampot-kh>
៣. <https://www.tripadvisor.com/>

## **ឧបសម្ព័ន្ធ**

### **កម្រងសំណួរស្រាវជ្រាវ**

១. តើមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាបស់លោកត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅពេលណា? ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....
២. បុគ្គលិកដែលបម្រើការងារនៅក្នុងមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានប៉ុន្មាននាក់ និងមានសមាជិកគ្រួសារប៉ុន្មាននាក់? ប្រុស.....នាក់ ស្រី.....
៣. តើការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធការងារនៅក្នុងមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានយ៉ាងដូចម្តេច?
៤. តើចក្ខុវិស័យរបស់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានយ៉ាងដូចម្តេច?
៥. តើបេសកកម្ម គោលដៅ និង ភាពផ្ទាល់ខ្លួនយ៉ាងដូចម្តេច?
៦. តើណាតាយ៉ាមានផលិតផលអ្វីខ្លះ? សេវាកម្មបម្រើអ្វីខ្លះ?
៧. តើគោលនយោបាយលើកទឹកចិត្តភ្ញៀវខ្សែជ្រើសរើសសេវាកម្មយ៉ាងដូចម្តេច?
៨. តើមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានគោលការណ៍អភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មបែបណា?
៩. តើមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានបម្រើសកម្មភាពល្អៗកម្សាន្តបែបណាខ្លះ?
១០. តើផ្នែកការិយាល័យជួរមុខមានការរៀបចំបែបណាខ្លះ?
១១. តើលក្ខខណ្ឌនៃការជ្រើសរើសបុគ្គលិកមានលក្ខណៈបែបណាខ្លះ?
១២. តើគោលការណ៍នៃម៉ោងធ្វើការយ៉ាងដូចម្តេច?
១៣. តើគោលការណ៍នៃការស្លៀកពាក់មានលក្ខណៈដូចម្តេច?
១៤. តើគោលការណ៍នៃវប្បធម៌ការងារមានយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?
១៥. តើមានការវាយតម្លៃ និងលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិកបែបណាខ្លះ?
១៦. តើបរិយាកាសការងារមានលក្ខណៈដូចម្តេច?
១៧. តើគោលការណ៍វិន័យ និងដោះស្រាយអ្វីខ្លះសម្រាប់បុគ្គលិក?
១៨. តើមានធនធានទាក់ទាញអ្វីខ្លះ?
១៩. តើមានគោលការណ៍លើកទឹកចិត្តភ្ញៀវដូចម្តេច?
២០. រដូវកាលមិនសូវមានភ្ញៀវតើណាតាយ៉ាមានគម្រោង និងរៀបចំដូចម្តេច?
២១. ក្នុងសេវាកម្មទាំងអស់តើមួយណាជាសេវាកម្មចម្បង?
២២. តើមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាមានយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់ដូចម្តេច?
២៣. តើមានយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយយ៉ាងដូចម្តេច?
២៤. តើការគ្រប់គ្រងកំឡុងពេលមានវិបត្តិកូវីដ១៩ (COVID-19) ដូចម្តេច?

**កម្រងសំណួរស្រាវជ្រាវ**

ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវទាំងអស់គ្នា គឺជានិស្សិតទេសចរណ៍ និងបដិសណ្ឋារកិច្ច ឆ្នាំទី ៤ ជំនាន់ទី ៧ នៃ សាកលវិទ្យាល័យស្រីសោភ័ណ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។ ពេលនេះយើងខ្ញុំទាំងអស់គ្នាបាន និងកំពុងសិក្សា ស្រាវជ្រាវស្តីអំពី “ប្រតិបត្តិការមណីយដ្ឋាន ណាតាយ៉ា” ។ អាស្រ័យហេតុនេះសូមលោកអ្នកមេត្តាចំណាយ ពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ ដើម្បីជួយផ្តល់ចម្លើយត្រឹមត្រូវនូវសំណួរទាំងឡាយដូចខាងក្រោមដោយក្តីអនុគ្រោះ ៖

សំគាល់ ៖ សូមលោកអ្នកគូសសញ្ញា ✓ នៅក្នុងប្រអប់  នូវចម្លើយដែលលោកអ្នកយល់ស្រប។

ភេទ :  ប្រុស  ស្រី  
អាយុ :  ១៨-២៤  ២៥-៣៤  ៣៥-៤៤  ៤៤-៥៥

១. តើភ្ញៀវទេសចរស្គាល់មណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាបានតាមរយៈអ្វី?

មិត្តភក្តិ  គ្រួសារ  ផ្សេងៗ

២. តើភ្ញៀវទេសចរពេញចិត្តនិងការបម្រើសេវាកម្មនៅមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ាដែររឺទេ?

ពេញចិត្តណាស់  ពេញចិត្ត  សមរម្យ ឬអាចទទួលយកបាន  មិនពេញចិត្ត

៣.ហេតុអ្វីបានជាភ្ញៀវពេញចិត្តនូវការបម្រើសេវាកម្មនៅមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា ដោយសារ ៖

.....  
.....

៤.ហេតុអ្វីបានជាភ្ញៀវមិនពេញចិត្តនូវការបម្រើសេវាកម្មនៅមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា ដោយសារ៖

.....  
.....

៥.ការវាយតម្លៃលើការដោះស្រាយបញ្ហាជូនភ្ញៀវ

លក្ខណៈល្អប្រសើរ  លក្ខណៈល្អ  លក្ខណៈល្អបង្អួរ  
 លក្ខណៈមធ្យម  ផ្សេងៗ

៦.តើលោកអ្នកយល់យ៉ាងណាចំពោះទិដ្ឋភាពក្នុងមណីយដ្ឋានណាតាយ៉ា?

លក្ខណៈទាក់ទាញ  លក្ខណៈទាក់ទាញខ្លាំង  
 លក្ខណៈធម្មតា  ផ្សេងៗ

៧.តើលោកអ្នកយល់យ៉ាងណាចំពោះតម្លៃសេវាកម្ម?

តម្លៃថ្លៃ  តម្លៃគួរសម  តម្លៃសមរម្យ

តម្លៃថោក       ផ្សេងៗ

៨.តើលោកអ្នកយល់យ៉ាងណាចំពោះគុណភាពសេវាកម្មរបស់មជ្ឈមណ្ឌលណាតាយ៉ា?

លក្ខណៈល្អប្រសើរ       លក្ខណៈល្អ       លក្ខណៈល្អបង្អួច  
 លក្ខណៈមធ្យម       លក្ខណៈអន់       ផ្សេងៗ

៩.តើលោកអ្នកចង់ឲ្យមជ្ឈមណ្ឌលណាតាយ៉ាបម្រើសេវាកម្មអ្វីខ្លះបន្ថែមទៀត?

.....  
.....  
.....

យើងខ្ញុំសូមអរគុណ ចំពោះលោក លោកស្រី អ្នកនាង កញ្ញា ដែលជាក្លាយបានមកទទួលសេវាកម្មនៅ ក្នុងមជ្ឈមណ្ឌល ណាតាយ៉ា ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃក្នុងការឆ្លើយតប ព្រមទាំងផ្តល់នូវ ព័ត៌មានដ៏មានសារៈសំខាន់ និងចាំបាច់ជាទីបំផុតសម្រាប់ការសរសេររបាយការណ៍បញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្ររបស់ ក្រុមយើងខ្ញុំ។ យើងខ្ញុំសូមជូនពរលោក លោកស្រី អ្នកនាង កញ្ញា ឲ្យមានសុខភាពល្អ ជួបប្រទះតែសំណាងល្អ និងសម្រេចបានរាល់កិច្ចការអ្វីដែលប្រាថ្នា។





# REGISTRATION

Appendix A

CHECKOUT TIME 12 NOON

ACCT. NO.	ARRIVAL DATE	DEPARTURE DATE	ARRIVAL TIME	NO OF ROOM	ROOM TYPE	BUSINESS SOURCE
DAILY RATE	NO. OF GUESTS	ADV. DEPOSIT	ROOM NO.		OUR RATES ARE NETT	

.....  
RECEPTIONIST

FULL NAME MR/MRS/MISS (Please Print )		Surname	First and Middle name	NATIONALITY
PRIVATE/BUSINESS ADDRESS			PASSPORT OR IDENTITY CARD NO	
			DATE & PLACE OF ISSUE	
COMPANY			OCCUPATION	
ARRIVAL FROM	NEXT DESTINATION		DATE OF BIRTH	

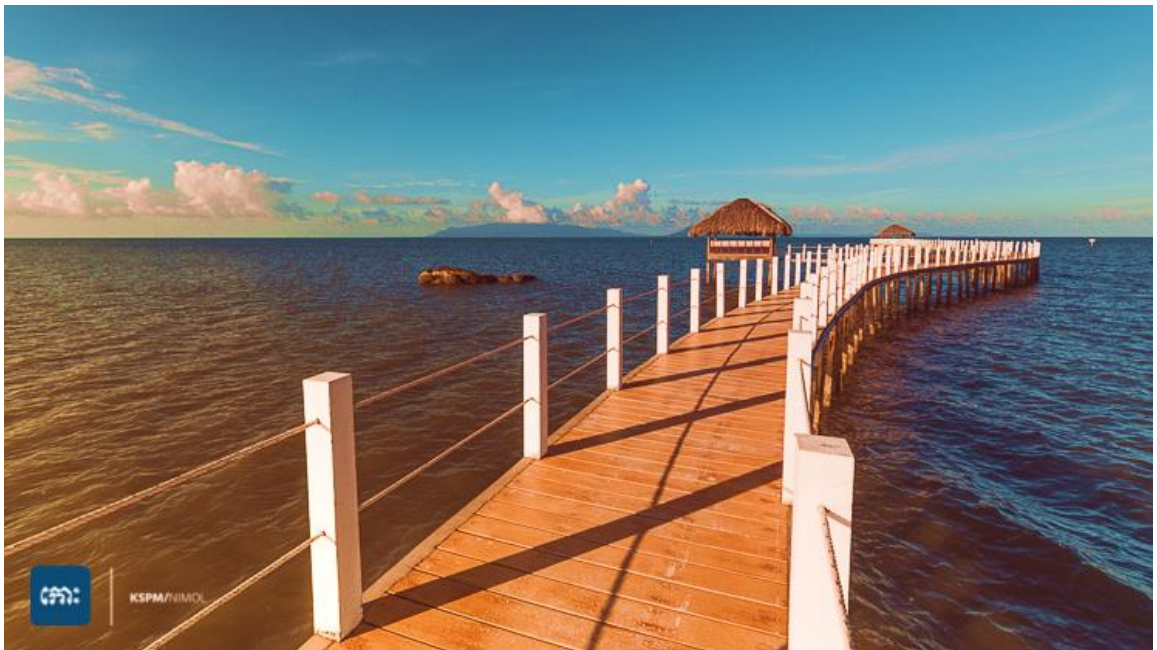
ON DEPARTURE MY ACCOUNT WILL BE SETTLE BY

CREDIT CARD .....
  CHARGE TO .....
  CASH
  TRAVEL VOUCHER

**NOTICE TO GUESTS**  
 Hotel will not be held responsible for any valuable or money left by Guests in their rooms, Room Safe Deposit Boxes are available for use to Hotel Guests at no extra charge.

.....  
SIGNATURE

# រូបភាព មេដឹកនាំនៃ ណាតាយ៉ា







Deluxe King



Deluxe Twin



Pavilion Suite 1 bedroom  
(1 King bed+ sitting room)



Pavilion Suite 2 bedroom  
(2 King bed + room connecting)



Meeting and Workshops



The Reef Restaurant





Nataya Water Lily and Spa



Gym



Infinity Swimming Pool



យានជំនិះ



ពិធីដប់លាង



សកម្មភាព



សកម្មភាព



ផ្នែកការិយាល័យជួរមុខ



