



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

ការគ្រប់គ្រងសន្តិវិធី

កម្មសិក្សាពីថ្ងៃទី ០១ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០១៧ ដល់ថ្ងៃទី ៣១ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៧

ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមប៊ី អ៊ីមផត អ៊ីចផត ខូអិលធីឌី

តាក់តែងឡើងដោយ

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

និស្សិតឈ្មោះ៖ ជុំ សុដ្ឋានី

លោក ស សុភាព

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ គណនេយ្យ

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៣

ជំនាន់ទី ១២

ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍ ២០១៧

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ខ្ញុំបាទ **ជុំ សុប៉ាលី** ជានិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រគណនេយ្យឆ្នាំទី៤ ក្រុម A4C2 ជំនាន់ទី១២ នៃ សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។

ខ្ញុំបាទសូមថ្លែងនូវសេចក្តីដឹងគុណ និងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតជូនចំពោះ៖

- លោកឪពុកអ្នកម្តាយ ដែលជាអ្នកមានគុណយ៉ាងធំធេងមិនអាចកាត់ថ្លៃបានសំរាប់ កូន។ អ្នកមានគុណទាំងពីរបានផ្តល់កំណើត និងចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សាផ្តល់នូវការ អប់រំទូន្មានប្រៀនប្រដៅកូនគ្រប់ពេលវេលារហូតដល់កូនពេញវ័យហើយទទួលបាន នូវចំណេះដឹងដូចសព្វថ្ងៃនេះ។ លោកទាំងពីរគឺជាកម្លាំងចិត្តដ៏ធំធេងបំផុតសំរាប់កូន ក្នុងការតស៊ូពុះពារដើម្បីអាចសម្រេចបាននូវគោលបំណងផ្សេងៗ កូនសូមឱ្យ កាយគោរពសំដែងនូវភាពកត់ត្រាឆ្លាតវៃដ៏ជ្រាលជ្រៅបំផុតជូនចំពោះ លោកអ្នក មានគុណទាំងពីរ និងសូមជូនពរឲ្យលោកទាំងពីរមានសុខភាពល្អ អាយុយ៉ិនយូរជា ម្លប់ដ៏ត្រជាក់សម្រាប់កូនគ្រប់ៗរូបតទៅមុខទៀត។
- ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យារង សាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូអ្នកគ្រូ និង បុគ្គលិកទាំងអស់នៃ សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងអស់ពីកម្លាំងចិត្តដើម្បីបង្ហាត់បង្រៀនផ្តល់នូវចំណេះដឹង ដល់រូបខ្ញុំដោយពុំគិតពីការនឿយហត់។
- លោកសាស្ត្រាចារ្យ **ស សុភាព** ដែលជាសាស្ត្រាចារ្យណែនាំក្នុងរបាយការណ៍កម្ម សិក្សានេះ។ លោកបានចំណាយពេលដ៏មានតម្លៃក្នុងការណែនាំផ្តល់នូវចំណេះដឹង និងគំនិតល្អៗ ព្រមទាំងកែលម្អនូវ ចំណុចខ្វះខាតនានា ទើបធ្វើឲ្យរបាយការណ៍នេះ លេចចេញជារូបរាងបាន។
- លោកស្រីអគ្គនាយកក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី អ៊ីមផត អ៊ុចផត ខូអិលជីឌី ដែលបាន អនុញ្ញាត ឲ្យរូបខ្ញុំចុះធ្វើកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវ។
- កញ្ញា **វ៉ា លីណា** អ្នកចាត់ការទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនអេហ្វអិមជី អ៊ីមផត អ៊ុចផត ខូអិល ជីឌី ដែលបានផ្តល់នូវបទសម្ភាសន៍និងពន្យល់ណែនាំយ៉ាងក្លៀវក្លាយក៏ដូចជា ផ្តល់នូវឯកសារសំខាន់ៗ សម្រាប់ចងក្រងរបាយការណ៍នេះឡើង។
- លោក **រណ្ត ចាន់ណារិទ្ធ** អ្នកកាន់ស្តុករបស់ក្រុមហ៊ុនអេហ្វអិមជី អ៊ីមផត អ៊ុចផត ខូអិល ជីឌី ដែលបានផ្តល់ការពិភាក្សាពីការគ្រប់គ្រងសន្និធិនៅក្នុងឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន និងវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗដែលទាក់ទងទៅនឹងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ។

- បងប្អូនញាតិមិត្តនិងកល្យាណមិត្តដែលបានជួយលើកទឹកចិត្តបន្ថែម និងផ្តល់ជាមតិ
យោបល់ ផ្សេងៗក៏ដូចជាចែករំលែកបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួនដល់រូបខ្ញុំ។
ជាទីបញ្ចប់ ខ្ញុំបាទសូមគោរពជូនពរដល់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូគ្រប់រូប និងមិត្តទាំងអស់សូមជួប
នូវ ពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការគឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លាងឃ្លាតឡើយ ។

អារម្ភកថា

លោក លោកស្រី និងមិត្តអ្នកអានជាទីគោរពនិងជាទីរាប់អាន កំរងរបាយការណ៍ស្តីពីការគ្រប់គ្រងសន្និធិនេះបានធ្វើឡើងបន្ទាប់ពីបានសិក្សាអស់រយៈពេល ៤ឆ្នាំនៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រនិងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ផ្នែកគណនេយ្យ ។ ការចុះធ្វើកម្មសិក្សានៅក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស អង្គការ គឺជាគោលការណ៍មូលដ្ឋានមួយសម្រាប់និស្សិតដែលត្រូវបញ្ចប់ការសិក្សា នៅក្នុងសាកលវិទ្យាល័យហើយវាក៏ជាលក្ខខណ្ឌចាំបាច់មួយសំរាប់ទទួលបរិញ្ញាប័ត្រ និង បញ្ចប់ការសិក្សាដោយជោគជ័យផងដែរ ។

អាស្រ័យដូចបានជំរាបជូនខាងលើ ទើបយើងខ្ញុំបានជ្រើសរើសក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី អ៊ីមផតអ៊ុចផត ខួលអិលធីឌី ជាកម្មវត្ថុនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

របាយការណ៍ស្តីពី “ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ” ដែលខ្ញុំបានចងក្រងឡើងនេះបានមកដោយសារការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ។ ជាពិសេសនោះយើងខ្ញុំបានទទួលការអនុញ្ញាតក្នុងការផ្តល់ឯកសារ និងការពន្យល់ណែនាំពីអ្នកចាត់ការទូទៅ (General Manager) និងអ្នកគ្រប់គ្រងឃ្លាំង (Stock Keeper) នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី ដើម្បីធ្វើអោយការចុះធ្វើកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះបានស៊ីជម្រៅ ។ ក្នុងរយៈពេល ២ខែខ្ញុំ បានខិតខំអស់ពីសមត្ថភាពស្រាវជ្រាវស្វែងយល់និងអនុវត្តន៍ទ្រឹស្តីនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី ដើម្បីអាចចងក្រងប្រធានបទនេះឡើង។

ទោះបីជាខ្ញុំ ខិតខំចងក្រងរបាយការណ៍នេះឡើងយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងណា ក៏ដោយ ក៏នៅមានចំណុចខ្វះខាត កំហុសឆ្គងទាំងអត្ថន័យខ្លីមសារ និងអក្ខរាវិរុទ្ធជៀសមិនផុត។ អាស្រ័យហេតុនេះ យើងខ្ញុំសូមអព្យាស្រ័យ និងរង់ចាំទទួលនូវការរិះគន់ក្នុងន័យកែលំអរ ពីសំណាក់សាស្ត្រចារ្យនិស្សិតនិងមិត្តអ្នកអាន លោកលោកស្រីទាំងអស់ដើម្បីបំពេញនូវចំណុចខ្វះខាត និងកំហុសឆ្គងទាំងឡាយគ្រប់ពេល។

ជាថ្មីម្តងទៀត យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះមិត្តអ្នកអាន លោកលោក ស្រីដែលបានផ្តល់នូវការគាំទ្រ និងចំណាយពេលវេលាសំរាប់ការអានកំរងកម្មសិក្សានេះ។

មាតិកា

ទំព័រទី

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ	v
-----------------------	---

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំដើម	១
២. ចំណេញបញ្ហា	១
៣. គោលដៅនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ	១
៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ	២
ក. ទំហំនៃការស្រាវជ្រាវ	២
ខ. ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ	២
៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ	២
ក. ការសម្ភាសន៍ជាមួយបុគ្គលិកពាក់ព័ន្ធ	២
ខ. ទិន្នន័យ	២
គ. បច្ចេកទេសក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ	៣
ឃ. ការវិភាគទិន្នន័យ	៣
៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ	៤
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ	៤

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តី

១.១. លក្ខណៈទូទៅនៃសន្និធិ	៦
១.១.១. និយមន័យ	៦
១.១.២. ប្រភេទនៃសន្និធិ	៦
១.១.៣. គោលបំណងនៃការរក្សាទុកសន្និធិ	៧
១.១.៤. ប្រភេទនៃការរក្សាទុកសន្និធិ	៧
១.១.៥. ប្រព័ន្ធនៃការកត់ត្រាសន្និធិ	៨

១.១.៥.១. ប្រព័ន្ធកំណត់គ្រា.....	៨
១.១.៥.២. ប្រព័ន្ធអចិន្ត្រៃយ៍.....	៩
១.២. ចំណាយសន្និធិ.....	១០
១.២.១. ប្រភេទនៃចំណាយសន្និធិ.....	១១
១.២.១.១. ចំណាយថ្លៃសន្និធិ.....	១១
១.២.១.២. ចំណាយបញ្ជាទិញ.....	១១
១.២.១.៣. ចំណាយថែទាំ.....	១២
១.២.១.៤. ចំណាយកើតចេញពីការខ្វះស្តុក.....	១៣
១.២.១.៥. ចំណាយដំឡើង.....	១៣
១.៣. កម្រិតអប្បបរមានៃចំណាយសន្និធិ.....	១៤
១.៣.១. ប្រព័ន្ធសន្និធិផ្គត់ផ្គង់ចំពោះក្រុមការ.....	១៤
១.៣.២. បរិមាណបញ្ជាទិញនាំអោយចំណាយសរុបអប្បបរមា.....	១៥
១.៣.៣. ឃ្លាំងស្តុកទុកសន្និធិ.....	១៥
១.៣.៣.១. ប្រភេទលក្ខណៈនៃឃ្លាំង.....	១៥
១.៣.៣.២. របៀបនៃការប្រើប្រាស់ឃ្លាំង.....	១៦
១.៣.៣.៣. ការជ្រើសរើសឃ្លាំង.....	១៦
១.៣.៣.៤. គោលការណ៍នៃការរៀបចំឃ្លាំង.....	១៧
១.៤. លំហូរនៃសន្និធិ.....	១៨
១.៤.១. លំហូរចូលនៃសន្និធិ.....	១៨
១.៤.២. ការត្រួតពិនិត្យសន្និធិក្នុងឃ្លាំង.....	១៨
១.៤.២.១. ប្រព័ន្ធនៃការរាប់សន្និធិ.....	១៩
១.៤.២.២. ការត្រួតពិនិត្យពីលក្ខខណ្ឌសន្និធិ.....	២១
១.៤.២.៣. ការត្រួតពិនិត្យពីកន្លែងស្តុកទុកសន្និធិ (ឃ្លាំង).....	២១
១.៤.៣. លំហូរចេញនៃសន្និធិ.....	២១
១.៥. វិធីគណនាតម្លៃស្តុកឃ្លាំង.....	២២
១.៥.១. វិធីសាស្ត្រកំណត់អត្តសញ្ញាណដាក់លាក់.....	២៣
១.៥.២. វិធីសាស្ត្រគិតជាមធ្យម.....	២៣

១.៥.៣. វិធីសាស្ត្របញ្ចូលមុន, បញ្ចេញមុន	២៣
១.៥.៤. វិធីសាស្ត្របញ្ចូលក្រោយ, បញ្ចេញមុន	២៤

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១. ប្រវត្តិក្រុមហ៊ុន	២៥
២.២. ទីតាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៥
២.៣. ស្លាកសញ្ញាក្រុមហ៊ុន	២៥
២.៤. គោលដៅ កម្មវត្ថុ និងទស្សនៈវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៦
២.៤.១. គោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៦
២.៤.២. កម្មវត្ថុអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៦
២.៤.៣. ទស្សនៈវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៦
២.៥. ប្រភេទផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៦
២.៦. រចនាសម្ព័ន្ធចាត់តាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៧
២.៧. តួនាទី និងភារកិច្ចរបស់បុគ្គលិក	២៧
២.៨. ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៩
២.៩. ប្រភេទអតិថិជនរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៩
២.១០. ដំណើរការលើសកម្មភាពផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៩
២.១១. ដំណើរការលើប្រតិបត្តិការលក់	២៩

ជំពូកទី៣

លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

៣.១. ការបញ្ជាទិញ	៣០
៣.១.១. បរិមាណបញ្ជាទិញ	៣០
៣.១.២. ដំណើរការនៃការបញ្ជាទិញ	៣១
៣.២. ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរនៃសន្និធិ	៣២
៣.២.១. ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចូលនៃសន្និធិ	៣៣
៣.២.១.១. ដំណើរការនៃលំហូរចូលនៃសន្និធិដែលក្រុមហ៊ុនបានបញ្ជាទិញ ...	៣៣

៣.២.១.២. លំហូរចូលនៃសន្និធិដែលអតិថិជនបង្វិលត្រឡប់មកវិញ.....	៣៤
៣.២.២. ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចេញនៃសន្និធិ.....	៣៤
៣.២.២.១. ដំណើរការនៃលំហូរចេញសន្និធិតាមរយៈការលក់ចេញ.....	៣៤
៣.២.២.២. ការបោះចោលសន្និធិ.....	៣៥
៣.៣. ឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី.....	៣៦
៣.៤. វិធីសាស្ត្រក្នុងការរៀបចំសន្និធិ.....	៣៦
៣.៥. ការរាប់សន្និធិ ឬការរាប់ស្តុក.....	៣៧
៣.៥.១. ការរាប់សន្និធិចាស់មុនពេលសន្និធិថ្មីមកដល់.....	៣៧
៣.៥.២. ការរាប់សន្និធិចុងគ្រា.....	៣៨
៣.៦. ការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពស្តុក.....	៣៩
៣.៧. ការបាត់សន្និធិ ឬការបាត់ស្តុក.....	៣៩
៣.៨. មធ្យោបាយក្នុងការដឹកជញ្ជូនសន្និធិទៅឲ្យអតិថិជន.....	៤០
៣.៩. ការកំណត់ថ្លៃដើម.....	៤០

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

៤.១. ភាពខ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន.....	៤១
៤.២. ភាពខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុន.....	៤២
៤.៣. ឌីកាសរបស់ក្រុមហ៊ុន.....	៤៣
៤.៤. ការគំរាមគំហែងដល់ក្រុមហ៊ុន.....	៤៣

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន.....	៤៥
២. ការផ្តល់អនុសាសន៍.....	៤៥

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

- ឧបសម្ព័ន្ធទី ១ ៖ វិញ្ញាបនបត្រ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ២ ៖ ស្លាកសញ្ញាក្រុមហ៊ុន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ៣ ៖ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ៤ ៖ វិក័យប័ត្រលក់
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ៥ ៖ ទម្រង់នៃការបង្វិលទំនិញ (RETURN)
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ៦ ៖ លិខិតស្នាមបោះចោលសន្និធិ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ៧ ៖ ការបញ្ជាទិញរបស់អតិថិជន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ៨ ៖ ការបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ៩ ៖ បញ្ជីទំនិញដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់បានទិញ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ១០ ៖ ស្តុករបស់ក្រុមហ៊ុន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី ១១ ៖ ស្តុករបស់អតិថិជន

សេចក្តីផ្តើម

១. លំណាំដើម

ប្រទេសកម្ពុជាបានប្រកាន់យករបបសេដ្ឋកិច្ចប្រជាធិបតេយ្យ និងរបបសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ដែលជាជម្រើសមួយដ៏ល្អ និងបានជំរុញអោយសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួនបច្ចុប្បន្ននេះ មានកំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស ដោយ ស្តែងឡើងតាមរយៈការវិនិយោគពីក្នុង និងក្រៅប្រទេស ។ ដោយសារប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសប្រកាន់ យករបបសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរីទើបធ្វើអោយមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំង និងធ្វើអោយវិស័យពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុង ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា មានប្រភេទនៃក្រុមហ៊ុនជាច្រើនដែលមានលក្ខណៈខុសៗពីគ្នា ក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មដោយក្នុងនោះយើង ឃើញថាប្រភេទអាជីវកម្មទិញ និងលក់ទំនិញ មានភាពលេចធ្លោជាងគេក្នុងវិស័យពាណិជ្ជកម្មនៃ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ ចំពោះអាជីវកម្មប្រភេទនេះ យើងដឹងហើយថា សន្និធិ គឺជាវត្ថុចម្រង និងសំខាន់បំផុតដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវតែយកចិត្តទុកដាក់ ព្រោះថាការគ្រប់គ្រង សន្និធិបានល្អ គឺជាការថែរក្សានូវកំរិតបរិមាណរបស់សន្និធិ និងធ្វើអោយការចំណាយលើសន្និធិមាន កំរិតអប្បបរមា ។ ហេតុដូច្នេះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែរៀបចំគ្រប់គ្រងនិងថែរក្សាសន្និធិរបស់ខ្លួនអោយមាន ប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ដើម្បីអោយក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួនជោគជ័យ ក្នុងអាជីវកម្ម និងសំរេចទៅតាមគោលដៅ និង ចក្ខុវិស័យរបស់ខ្លួនទៅថ្ងៃអនាគត ។

២. ចំណេញបញ្ហា

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអឹមធី អ៊ីមផត អ៊ិចផត ខ្វីអិលធីឌី (FMT IMPORT EXPORT CO., LTD) បាន នាំទំនិញពីបរទេសដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ តម្រូវការក្នុងស្រុក ក្នុងនោះទំនិញជាង ២០០ប្រភេទ ពីបរទេសត្រូវបាននាំចូលនិងចែកចាយ សំរាប់ផ្គត់ផ្គង់ដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួន ។ ដោយសារតែទំនិញមានច្រើនប្រភេទ ទើបក្រុមហ៊ុនតែងតែយក ចិត្តទុកដាក់ទៅលើការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ខ្លួនដើម្បីជៀសផុតពីភាពខាតបង់ និងដើម្បីបង្កើតផលិត ភាពស្វែងរកប្រាក់ចំណេញអតិបរមា។

ដូច្នេះតើសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ និងវិធីសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអឹមធី អ៊ីមផត អ៊ិចផត ខ្វីអិលធីឌី មានដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច ?

៣. គោលដៅនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

សំរាប់ប្រធានបទមួយនេះ បានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងផ្តោតសំខាន់ទៅលើការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអឹមធី អ៊ីមផត អ៊ិចផត ខ្វីអិលធីឌី ក្នុងគោលបំណងបង្ហាញពីប្រសិទ្ធភាពនៃ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិដូចជាតាមរយៈ បរិមាណនៃការបញ្ជាទិញសន្និធិ ការត្រួតពិនិត្យ ថែរក្សា និង

ការតាមដានលើលំហូរចូល និងលំហូរចេញ នៃសិទ្ធិជាដើមដើម្បីជៀសវាងពីការបាត់បង់ ខូចខាត ដោយមិនដឹងពីមូលហេតុ និងការពារពីការលួចបន្លំផ្សេងៗផងដែរ ។

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ក. ទំហំនៃការស្រាវជ្រាវ

នៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវដោយផ្ដោតសំខាន់ទៅលើតែ ការគ្រប់គ្រង សន្និធិ របស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី អ៊ីមផត អ៊ុចផត ខូអិលជីឌី តែមួយប៉ុណ្ណោះ ។

ខ. ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវអំពីការគ្រប់គ្រងសន្និធិ នៅក្នុងក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី អ៊ីមផត អ៊ុចផត ខូអិលជីឌី គឺពិតជាមិនបានលម្អិត និងបំពេញអោយសព្វគ្រប់ជ្រុងជ្រោយនោះទេ ព្រោះក្រុមហ៊ុនជាស្ថាប័ន ឯកជន ហើយរាល់ព័ត៌មានទិន្នន័យ និងឯកសារមួយចំនួនត្រូវបានរក្សាជាការសំងាត់ ដូច្នេះការ សិក្សាស្រាវ ជ្រាវនេះគឺធ្វើទៅតាមអ្វីដែលក្រុមហ៊ុនបានផ្តល់ និងអនុញ្ញាតឲ្យធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ តែប៉ុណ្ណោះ ។

៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ក. ការសម្ភាសន៍ជាមួយមុខាធិការកំពង់

ដើម្បីអោយព័ត៌មានដែលទទួលបានមានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវ និងអាចជឿទុកចិត្តបាននោះ តំណាងក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី ត្រូវបានស្នើសុំជ្រើសរើសដើម្បីធ្វើការសាកសួរដូចតទៅ ៖

- អ្នកចាត់ការទូទៅ (General Manager) : ក្នុងការជួបសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកចាត់ការទូទៅ របស់ ក្រុមហ៊ុន គឺបានសាកសួរសំនួរមួយចំនួនដូចជា ប្រវត្តិក្រុមហ៊ុន កម្មវត្ថុអាជីវកម្ម ការ បញ្ចេញទំនិញ ការបញ្ជាទិញ ទស្សនៈវិស័យ គោលដៅ ប្រភេទទំនិញ ប្រភេទអតិថិជន និង បញ្ហា ប្រឈមមួយចំនួនរបស់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ ។
- អ្នកកាន់ស្តុក (Stock Keeper) : ក្នុងការសាកសួរអ្នកកាន់ស្តុកគឺបានចោទសួរជាមួយសំនួរ មួយ ចំនួនដូចជា របៀបនៃការបញ្ចូលទំនិញក្នុងឃ្លាំង ការរៀបចំស្តុក ការត្រួតពិនិត្យ ការ ថែរក្សា និងបែបបទនៃការបញ្ចេញស្តុកជាដើម បូករួមជាមួយនិងបញ្ហាប្រឈមមួយចំនួន របស់អ្នកកាន់ ស្តុកផ្ទាល់ផងដែរ ។

ខ. ទិន្នន័យ

ទិន្នន័យដែលត្រូវបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ដើម្បីឈានទៅដល់ការសរសេររបាយការណ៍ កម្មសិក្សានេះគឺបែងចែកជា ២ ៖

- ទិន្នន័យចំបង៖ គឺជាប្រភេទទិន្នន័យ និងឯកសារដែលក្រុមហ៊ុនបានផ្តល់អោយ និងបូករួម ជាមួយនិង និយមន័យដែលពាក់ព័ន្ធនឹង ការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ដែលបានយកចេញពី សៀវភៅផ្សេងៗ ។
- ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ៖ ជាប្រភេទទិន្នន័យដែលបានចុះស្រាវជ្រាវតាមសៀវភៅ និងឯកសារ នានានៅតាមបណ្តាល័យ និងការពន្យល់ណែនាំ ពីសំណាក់លោកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យណែនាំ និង រួមបញ្ចូលទាំងការត្រួតពិនិត្យឃ្លាំងសន្និធិ និងការគ្រប់គ្រងស្តុកជាក់ស្តែងផងដែរ។

សំគាល់ : ទិន្នន័យភាគច្រើននៃការស្រាវជ្រាវនេះគឺបានមកពីការសម្ភាសន៍ជាមួយនិង បុគ្គលិក ពាក់ព័ន្ធ និងការសង្កេតមើលដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុនជាក់ស្តែង ។

គ. បច្ចេកទេសក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ

ចំពោះបច្ចេកទេសក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យមានដូចជា៖

- ការសង្កេតមើលដំណើរការជាក់ស្តែងនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ
- ការសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ជាមួយបុគ្គលិកពាក់ព័ន្ធ
- ការសុំពន្យល់ និងការនាំបន្ថែម នូវចំណុចមួយចំនួនដែលមិនទាន់យល់ច្បាស់ ពីសំណាក់ តំណាងក្រុមហ៊ុន ។
- បទពិសោធន៍នៃការធ្វើដោយផ្ទាល់។

ឃ. ការវិភាគទិន្នន័យ

ការវិភាគទិន្នន័យ គឺពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ព្រោះវា គឺជាការបង្ហាញចេញនូវ ចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាននៃដំណើរការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់។ វាជាការបង្ហាញ ដល់ សារធារណៈជនឲ្យបានដឹងថាក្រុមហ៊ុនមានចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានច្រើនប៉ុណ្ណាចំពោះ ដំណើរការនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ខ្លួន ។ ហេតុដូច្នេះនេះការធ្វើការប្រៀបធៀបរវាងលទ្ធផលនៃ ការស្រាវជ្រាវជាមួយនិងទ្រឹស្តី និងដំណើរការជាក់ស្តែងរបស់ក្រុមហ៊ុន រួមជាមួយនិងការផ្តល់ យោបល់របស់ លោកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យណែនាំនិងការផ្តល់ជា គំនិតខ្លះៗរបស់មិត្តភក្តិដទៃទៀត ដើម្បី ស្វែងរកពីចំណុច ខ្លាំងនិងខ្សោយនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី ។ បន្ទាប់ពីបាន

ទទួលបានលទ្ធផល នៃការវិភាគរួមគ្នាចុងក្រោយក៏មាននូវការផ្តល់ជាការសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍ បំពេញនូវចំណុចខ្វះខាតទាំងនោះ ផងដែរ ។

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

សំរាប់ការធ្វើការស្រាវជ្រាវ បានផ្តល់ជាអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនទាំងចំពោះបុគ្គលផ្ទាល់ខ្លួន ឯង និង បុគ្គលដទៃដូចជា ៖

- ចំពោះបុគ្គលខ្លួនឯង : នៅក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះបានផ្តល់នូវគុណប្រយោជន៍ជាច្រើន ដូចតទៅ ៖
 - បទពិសោធន៍នៃការស្រាវជ្រាវ : ធ្វើឲ្យការស្រាវជ្រាវកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពជាង មុន ក្នុងការប្រមូលឯកសារ ឬទិន្នន័យនានា បានត្រឹមត្រូវស្របទៅតាមគោល បំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ។
 - បទពិសោធន៍ការងារ : ការស្រាវជ្រាវនេះធ្វើឲ្យទទួលបាននូវបទពិសោធន៍មួយ ដែលថ្មី ទាក់ទងទៅនឹងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ និងធ្វើឲ្យឪកាសការងារ កាន់តែទូលំ ទូលាយជាងមុន ផងដែរ។
 - ចំណេះដឹង : បន្ទាប់ពីធ្វើការស្រាវជ្រាវហើយ បានធ្វើឲ្យមានការយល់ដឹងកាន់តែ ច្បាស់ ពីទ្រឹស្តីដែលធ្លាប់សិក្សាកន្លងមក និង ចំណេះដឹងថ្មីៗជាច្រើន ដែលមិន ធ្លាប់បានសិក្សា និងជួបប្រទះពីមុនមកផងដែរ។
- ចំពោះបុគ្គលដទៃ : កាសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះក៏បានផ្តល់ជាអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗដល់បុគ្គល ដទៃផងដែរដូចជា ៖
 - សហគ្រាសខ្នាតមធ្យមនិងតូច : យើងដឹងហើយថាសហគ្រាសភាគច្រើននៅកម្ពុជា គឺជាសហគ្រាស ខ្នាតតូចនិងមធ្យមដូច្នេះវាក៏អាចផ្តល់ជាគំនិតយោបល់និង បទពិសោធន៍ខ្លះៗដល់អ្នកគ្រប់គ្រងសហគ្រាសទាំងនោះ ដើម្បីបង្កើននូវប្រសិទ្ធភាព នៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ខ្លួនឲ្យកាន់តែ ប្រសើរ។
 - បុគ្គលទូទៅ : អាចស្វែងយល់ពីដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ និង របៀបរបបផ្សេងៗរបស់ ក្រុមហ៊ុន និង ជួយជាគំនិតមួយចំនួនដល់ការសរសេររបាយណ៍ផ្សេងៗ ដែលពាក់ព័ន្ធ និង អ្នកដែលមានបំណង ចង់បើកអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនឲ្យយល់ កាន់តែច្បាស់ ពីប្រសិទ្ធភាព និងអត្ថប្រយោជន៍នៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិ។

- សង្គម : ជុំវិញឲ្យសង្គមមានការអភិវឌ្ឍន៍ឆាប់រហ័សដោយសារ សហគ្រាសនិមួយៗយល់ដឹង ច្បាស់ពីចំណុចខ្វះខាតរបស់ខ្លួនហើយធ្វើការកែតម្រូវលើបញ្ហាទាំងនោះ ដោយធ្វើឲ្យការគ្រប់គ្រងរបស់ខ្លួនកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុននិងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនកាន់តែរីកចម្រើនទៅមុខ ហើយវានិងអាចរួមចំណែកជួយដល់ការបង្កើនការងារកាន់តែច្រើនផងដែរដល់សង្គមនិងធ្វើឲ្យជីវភាពប្រជាជនកាន់តែប្រសើរផងដែរ ។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ចំពោះរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវសំរាប់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺត្រូវបានរៀបចំដោយបែងចែកជា ៖

- ✚ សេចក្តីផ្តើម
- ✚ ជំពូកទី១: រំលឹកទ្រឹស្តី
- ✚ ជំពូកទី២: ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ✚ ជំពូកទី៣: លទ្ធផលនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ
- ✚ ជំពូកទី៤: ការវិភាគលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ
- ✚ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និង ការផ្តល់អនុសាសន៍

ជំពូកទី ១

រំលឹកទ្រឹស្តី

១.១ លក្ខណៈទូទៅនៃសន្និធិ

សន្និធិជាផ្នែកមួយសំខាន់នៅក្នុងទ្រព្យសកម្មចល័ត (Current Asset) របស់សហគ្រាសជាច្រើន។ ហេតុនេះការវាយតម្លៃ និងបកស្រាយសន្និធិមានឥទ្ធិពលសំខាន់ក្នុងការកត់ត្រា និងបកស្រាយស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងលទ្ធផលចំណេញខាត របស់គ្រប់សកម្មភាព របស់សហគ្រាសមួយ ។

១.១.១ និយមន័យ

- សន្និធិគឺជាទ្រព្យសកម្មដែល៖
 - ទុកសម្រាប់លក់ក្នុងសកម្មភាពអាជីវកម្មជាប្រចាំរបស់អង្គភាព
 - មានក្នុងដំណើរការផលិតកម្មសម្រាប់ការលក់ ឬ
 - មានទម្រង់ជាសម្ភារៈ ឬគ្រឿងផ្គត់ផ្គង់ ដែលប្រើប្រាស់ក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម ឬក្នុងការផ្តល់សេវាកម្ម។ (ស្តង់ដាររបាយការណ៍ទាក់ទងនឹងហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ សម្រាប់អង្គភាពធុនតូច និងមធ្យម IASB, 2009, 83)
- សន្និធិត្រូវបានគេចាត់ទុកជាទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លី ដោយសារជាធម្មតា ក្រុមហ៊ុន លក់ចេញទៅវិញក្នុងរយៈពេលខ្លីនៅក្នុងរដ្ឋនៃការធ្វើប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួន។ (E.Needles Jr , Marian Powers, V. Crosson, *Principles of Accounting* [គោលការណ៍គណនេយ្យ].Eleven Edition, 352)
- សន្និធិ គឺជាទំនិញដែលក្រុមហ៊ុនលក់ទៅឲ្យអតិថិជនរបស់ខ្លួន ។ ហើយវាគឺជាបេះដូងនៃប្រភេទក្រុមហ៊ុនទិញ-លក់ទំនិញ។ (Walter T, Harrison Jr. and Charles T, Horngren, *Financial Accounting* [គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ].10th Edition, 2006, 430)

១.១.២ ប្រភេទនៃសន្និធិ

នៅក្នុងការបែងចែកប្រភេទសន្និធិ គឺអាស្រ័យទៅតាមប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនដូចជា ៖ ក្រុមហ៊ុនផលិតកម្ម ក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម ក្រុមហ៊ុនទិញ-លក់ជាដើម ។ ខាងក្រោមនេះជាការបែងចែកសន្និធិទៅតាមប្រភេទផ្សេងៗគ្នាដូចជា៖

- សន្និធិទំនិញ (Merchandise Inventory) : សំដៅទំនិញទាំងឡាយនៅក្នុងដៃ(ឃ្លាំង) ដែលគេទិញ ដើម្បីលក់បន្តដោយមានអ្នកលក់រាយ (Retailer) ឬក្រុមហ៊ុន ពាណិជ្ជកម្មជាដើម ។

- សន្និធិផលិតកម្ម (Manufacturing Inventory) : រួមមានផ្នែកមួយចំនួនដូចជា៖
 - សន្និធិវត្ថុធាតុដើម (Raw Material Inventory) : សំដៅលើទំនិញដែលត្រូវដាក់បញ្ចូលជាមូលដ្ឋាននៅក្នុងដំណើរការផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ។
 - សន្និធិផលិតផលពាក់កណ្តាលសម្រេច (Work-in-Process Inventory) : គឺសំដៅលើទំនិញ ដែលជាផលិតផលសម្រេចមិនពេញលេញ និងដែលត្រូវបានយកទៅប្រើក្នុងការផលិតជាបន្ត ។
 - សន្និធិផលិតផលសម្រេច (Finished Goods Inventory) : សំដៅលើផលិតផលរបស់ផលិតកម្ម ដែលបានផលិតរួច ហើយធ្វើការកាន់កាប់និងអាចធ្វើការលក់បាន ។
 - សន្និធិផ្គត់ផ្គង់ផលិតកម្ម(Manufacturing Supplies Inventory) : សំដៅទៅលើផលិតផលទាំងឡាយដែលប្រើសម្រាប់ជាជំនួយដល់ផលិតកម្ម ដូចជា : ប្រេងរំអិល សម្រាប់ម៉ាស៊ីន វត្ថុធាតុសម្រាប់សំអាតម៉ាស៊ីនជាដើម ។
- សន្និធិផ្សេងៗ (Miscellaneous Inventory) : សំដៅទៅលើផលិតផលទាំងឡាយដូចជា៖ គ្រឿងផ្គត់ផ្គង់ក្នុងការិយាល័យ និងការដឹកជញ្ជូនជាដើម ។ (Philip L. Cooley, *Business Financial Management* [ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុពាណិជ្ជកម្ម].3th edition, 1994, 247)

១.១.៣ គោលបំណងនៃការរក្សាទុកសន្និធិ

គោលបំណងនៃការរក្សាទុកសន្និធិ អាចត្រូវបានបកស្រាយដោយឈរលើមុខងាររបស់សន្និធិ

ជាដូចនេះការរក្សាទុកសន្និធិពីព្រោះតែ ៖

- ដើម្បីបំពេញនូវតម្រូវការអតិថិជនដែលបានគ្រោងទុក
- ដើម្បីបំបាត់បញ្ហាតម្រូវការផលិតកម្ម
- ដើម្បីការពារទប់ទល់នឹងការអស់ស្តុក
- ដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីខួបនៃការបញ្ហាទិញ
- ដើម្បីការពារទប់ទល់ និងការកើនឡើងនៃថ្លៃ
- ដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការបញ្ចុះតម្លៃតាមបរិមាណបញ្ហាទិញ។

(William J.Stevenson, *Production/Operations Management* [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ]. 6th Edition, 1999, 512)

១.១.៤ ប្រភេទនៃការរក្សាទុកសន្និធិ

ក្នុងការរក្សាទុកសន្និធិ ត្រូវបានគេបែងចែកចេញជាប្រភេទផ្សេងៗគ្នាដែលរួមមានប្រាំមួយប្រភេទដូចខាងក្រោម ៖

- Cycle Stock : គឺជាប្រភេទស្តុកសន្និធិ ដែលគេត្រូវការដើម្បីបំពេញនូវចរន្តផលិតកម្ម ឬតម្រូវការរបស់អតិថិជនដែលមានលក្ខណៈច្បាស់លាស់ ។
- In-transit : គឺជាប្រភេទស្តុកសន្និធិដែលកំពុងឆ្លងកាត់ការបំណាច់ទឹកកកកន្លែងមួយទៅទីកន្លែងមួយទៀត ។
- Safety Stock : គឺជាប្រភេទស្តុកសន្និធិ ដែលគេថែរក្សាទុកក្នុងកម្រិតមានកំណត់ជាក់លាក់ដើម្បីការពារ ឬបំពេញតម្រូវការ ដែលកើតឡើងដោយចៃដន្យ ។
- Speculative Stock : គឺជាប្រភេទស្តុកសន្និធិ ដែលបានព្យាករណ៍ទុកជាមុននូវតម្រូវការដែលអាចនឹងកើតឡើងយ៉ាងខ្លាំងជាងតម្រូវការបច្ចុប្បន្ន ឬតម្លៃទំនិញនឹងឡើងថ្លៃ ។
- Seasonal Stock : គឺជាប្រភេទស្តុកសន្និធិ ដែលគេរក្សាទុកចេញពីប្រភេទ Speculative Stock ដើម្បីបំពេញទៅតាមតម្រូវការប្រែប្រួលនៃរដូវកាល ។
- Dead Stock : គឺជាប្រភេទស្តុកសន្និធិ ដែលគ្មានតម្រូវការក្នុងរយៈពេលណាមួយ ឬទឹកកកកន្លែងណាមួយ ។ (James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management* [យុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹមត្រូវ].4th edition, 2001, 396)

១.១.៥ ប្រព័ន្ធនៃការកត់ត្រាសន្និធិ

យោងទៅតាមការប្រើប្រាស់នៃប្រព័ន្ធគណនេយ្យ ការកត់ត្រាសន្និធិត្រូវបានបែងចែកជាពីរប្រភេទគឺ ៖

- ប្រព័ន្ធកំណត់ត្រា (Periodic System)
- ប្រព័ន្ធអចិន្ត្រៃយ៍ (Perpetual System)

១.១.៥.១. ប្រព័ន្ធកំណត់ត្រា

ការកត់ត្រាសន្និធិទៅតាមប្រព័ន្ធកំណត់ត្រា គឺវាកត់ត្រាដោយប្រើប្រាស់នូវខ្ទង់គណនីទិញ (Purchases Account) ហើយបិទវាទៅនឹងខ្ទង់គណនីសន្និធិវិញនៅពេលចុងការិយបរិច្ឆេទ ឬពេលបិទបញ្ជី ។ នេះជាឧទាហរណ៍ខ្លះៗនៃការចុះបញ្ជី និង កត់ត្រាសន្និធិតាមប្រព័ន្ធកំណត់ត្រាមានដូចជា ៖

- ពេលទិញទំនិញ

- Dr. Purchasexxx
- Cr. Cash or Account Payable..... xxx
- ពេលដឹកជញ្ជូន
- Dr. Freight in.....xxx
- Cr. Cash..... xxx
- ពេលត្រឡប់ទំនិញឲ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់វិញ
- Dr. Cash or Account Payable..... xxx
- Cr. Purchases xxx
- ពេលសងប្រាក់ទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដោយទទួលបាននូវអប្បបរមា
- Dr. Account Payable..... xxx
- Cr. Purchase Discount..... xxx
- Cr. Cash..... xxx
- ពេលលក់ទំនិញឲ្យអតិថិជន
- Dr. Cash or Account Receivable.....xxx
- Cr. Sales Revenue.....xxx
- ពេលទទួលទំនិញពីអតិថិជនវិញ
- Dr. Sales Return and Allowance.....xxx
- Cr. Cash or Account Receivable.....xxx

(Walter T, Harrison Jr. and Charles T, Horngren, *Financial Accounting* [គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ].10th Edition, 2006, 435)

១.១.៥.២. ប្រព័ន្ធអចិស្ត្រៃយ៍

ការកត់ត្រាសន្និធិតាមប្រព័ន្ធអចិស្ត្រៃយ៍ គឺកត់ត្រាដោយប្រើប្រាស់នូវខ្ទង់គណនីសន្និធិ (Inventory Account) តែម្តង។ ដូចនេះវាអាចបង្ហាញនូវសមតុល្យរបស់សន្និធិគ្រប់ពេលដែលមានការដាក់ចូល ឬដកចេញនៃសន្និធិ ។

នេះជាឧទាហរណ៍ខ្លះៗនៃការចុះបញ្ជី និងការកត់ត្រាសន្និធិតាមប្រព័ន្ធអចិស្ត្រៃយ៍ ដែលមានដូចជា ៖

- ពេលទិញទំនិញ

- Dr. Inventory.....xxx
- Cr. Cash or Account Payable.....xxx
- ពេលដឹកជញ្ជូន
- Dr. Inventory.....xxx
- Cr. Cash.....xxx
- ពេលត្រឡប់ទំនិញឲ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់វិញ
- Dr. Cash or Account Payable.....xxx
- Cr. Inventoryxxx
- ពេលសងប្រាក់ទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដោយទទួលបាននូវអប្បបរមា
- Dr. Account Payable.....xxx
- Cr. Discount Received.....xxx
- Cr. Cash.....xxx
- ពេលលក់ទំនិញឲ្យអតិថិជន
- Dr. Cash or Account Receivable.....xxx
- Cr. Sale Revenue.....xxx
- Dr. Cost of Goods Sold.....xxx
- Cr. Inventory.....xxx
- ពេលទទួលទំនិញពីអតិថិជន
- Dr. Sales Return and Allowance.....xxx
- Cr. Cash or Account Receivable.....xxx
- Dr. Inventory.....xxx
- Cr. Cost of Goods Sold.....xxx

(Walter T, Harrison Jr. and Charles T, Horngren, *Financial Accounting* [គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ].10th Edition, 2006, 439)

១.២. ចំណាយសន្និធិ

ការគ្រប់គ្រងសន្និធិ គឺជាដំណើរការនៃការអនុវត្តរបស់អង្គភាពតាមរយៈ ការធ្វើផែនការ ការរៀបចំ ចាត់ចែង ការដឹកនាំ និងការត្រួតពិនិត្យទៅលើសន្និធិ ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលបំណងមួយ

ឬច្រើនសម្រាប់អង្គភាព ។ ការគ្រប់គ្រងសន្និធិ គឺធ្វើឡើងដើម្បីឲ្យចំណាយសរុបទៅលើសន្និធិមាន កម្រិតអប្បបរមា ។ (James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management* [ឃុទ្ធសាស្ត្រនៃ ការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹមត្រូវ].4th edition, 2001, 401)

ក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ ដើម្បីធ្វើឲ្យចំណាយមានកម្រិតទាប នោះមានកត្តាមួយចំនួន ដែល ត្រូវ គិតពិចារណាគឺ :

- តើបរិមាណប៉ុន្មាន ដែលគួរធ្វើការបញ្ជាទិញក្នុងមួយលើក?
- តើមានការត្រួតពិនិត្យបែបណាទៅលើលំហូរនៃសន្និធិ ដើម្បីកុំឲ្យមានការបាត់បង់?

ដើម្បីអាចដោះស្រាយនៅបញ្ហាទាំងអស់នេះបាន ទាល់តែដឹងពីចំណាយសន្និធិជាមុនសិន ថាតើចំណាយសន្និធិមានចំណាយអ្វីខ្លះ ?

១.២.១ ប្រភេទនៃចំណាយសន្និធិ

ចំណាយសន្និធិមានប្រាំប្រភេទគឺ ៖

១.២.១.១ ចំណាយថ្លៃសន្និធិ

ចំណាយថ្លៃសន្និធិ គឺសំដៅលើថ្លៃរបស់សន្និធិដែលអង្គភាពធ្វើការបញ្ជាទិញ ។

(James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management* [ឃុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹម ត្រូវ].4th edition, 2001, 407)

១.២.១.២ ចំណាយបញ្ជាទិញ

ចំណាយបញ្ជាទិញ គឺសំដៅលើ ចំណាយនៃការធ្វើការបញ្ជាទិញ និងការទទួលសន្និធិ។ វា ជាថ្លៃដែលមានលក្ខណៈដាច់ដោយឡែកពីគ្នាសម្រាប់ការស្នើក្នុងការបញ្ជាទិញមួយលើកៗ។(William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, 6th Edition, 1999, 517)

ចំណាយបញ្ជាទិញរួមមានចំណាយទៅលើ :

- ការរៀបចំវិក័យប័ត្រ (Preparing Invoice)
- ថ្លៃដឹកជញ្ជូន (Shipping Costs)
- ការត្រួតពិនិត្យទំនិញនៅពេលមកដល់ សម្រាប់គុណភាព និងបរិមាណ (Inspecting Goods Upon Arrival for quality and quantity)

ការផ្ទេរទំនិញទៅរក្សាទុកបណ្តោះអាសន្ន (Moving the goods to Temporary Storage) ។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management* [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ].6th Edition, 1999, 519)

ចំណាំ: ចំណាយបញ្ជាទិញ ជាទូទៅបង្ហាញថាជាចំណាយថេរនៃរូបិយវត្ថុសម្រាប់ការបញ្ជាទិញមួយលើកៗ ដែលមិនគិតពីទំហំ (បរិមាណទំនិញ) នៃការបញ្ជាទិញនោះទេ ។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ].6th Edition, 1999, 522)

១.២.១.៣. ចំណាយថែទាំ

ចំណាយថែទាំ គឺសំដៅលើចំណាយនៃការកាន់កាប់សន្លឹកសម្រាប់រយៈពេលនៃពេលវេលាជាទូទៅគឺមានរយៈពេលមួយឆ្នាំ ។

ចំណាយថែទាំរួមមានចំណាយទៅលើ :

- ការប្រាក់ (Interest)
- ការធានារ៉ាប់រងលើសន្លឹក (Insurance on Inventory)
- ភាពប្រើការលែងកើត ឬភាពផុតសម័យនៃសន្លឹក (Obsolescence of Inventory)
- ការធ្លាក់ថ្លៃនៃសន្លឹក (Deterioration of Inventory)
- ការខូចរលួយ ឬផ្លូវស្អុយនៃសន្លឹក (Spoilage of Inventory)
- ការបាក់បែកនៃសន្លឹក (Breakage of Inventory)
- ការបាត់បង់ (ដោយអំពើចោរកម្ម) នៃសន្លឹក (Pilferage Inventory)
- ការប្រើប្រាស់ឃ្លាំងសម្រាប់រក្សាទុកសន្លឹក ដូចជាចំណាយលើ :
 - ការរំលស់ (Depreciation)
 - ការជួល (Rent)
 - ការប្រើប្រាស់អគ្គិសនី (Light)
 - សន្តិសុខសុវត្ថិភាព (Security) ជាដើម ។

(William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ].6th Edition, 1999, 523)

ចំណាំ: ចំណាយថែទាំ ជាចំណាយប្រែប្រួលនៃចំណាយទាំងអស់នេះដែលជាប់ទាក់ទង ។ តម្លៃនៃចំណាយផ្សេងៗទាំងអស់នេះ សម្រាប់គិតជាចំណាយថែទាំ គឺអាស្រ័យលើប្រភេទនៃការចំណាយដែលពាក់ព័ន្ធដូចជា ពន្ធ ការប្រាក់ និងធានារ៉ាប់រង គឺជាទូទៅគិតទៅលើតម្លៃជារូបិយវត្ថុរបស់សន្លឹកមួយ ។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ]. 6th Edition, 1999, 525)

ឧទាហរណ៍ :

- ផលិតផលដែលងាយក្នុងការលាក់ ឬបិទបាំង ឬមានតម្លៃថ្លៃ គឺងាយនឹងកើតមានណាស់សម្រាប់អំពើចោរកម្ម ។
- ផលិតផលដែលជាអាហារស្រស់ សាច់ ឬផលដំណាំគឺងាយនឹងខូចរលួយស្អុយ ឬផ្លាស់ និងធ្លាក់ថ្លៃណាស់ ។

ផលិតផលដែលធ្វើពីទឹកដោះគោ ថ្នាំឱសថ ឬថ្មពិល គឺតែងតែមានការកំណត់នូវអាយុកាលនៃការប្រើប្រាស់ ។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ]. 6th Edition, 1999, 526)

ជាទូទៅ : ចំណាយថែទាំអាចត្រូវបានកំណត់ទៅតាមពីរវិធីសាស្ត្រគឺ ៖

- ជាភាគរយនៃតម្លៃសន្និធិក្នុងមួយឯកតាសម្រាប់ប្រចាំឆ្នាំ (ក្នុងមួយឆ្នាំមានភាគរយពី ២០% - ៤០%) ឬជាទឹកប្រាក់នៃរូបិយវត្ថុសម្រាប់សន្និធិក្នុងមួយឯកតា។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ]. 6th Edition, 1999, 527)

១.២.១.៤. ចំណាយកើតចេញពីការខ្វះស្តុក

ចំណាយខ្វះស្តុក គឺសំដៅលើចំណាយដែលកើតចេញពីពេលដែលមានតម្រូវការធំជាងការផ្គត់ផ្គង់នៃសន្និធិដែលមាននៅក្នុងដៃ (ឃ្លាំង) ។

ចំណាយខ្វះស្តុក អាចរួមមានដូចជា ៖

- តម្លៃនៃការលះបង់ចោលនៃការដែលមិនបានលក់ (Opportunity Cost of Not Making a Sale) ។
- ការបាត់បង់នូវទំនុកចិត្តពីអតិថិជន (Loss of Customer Goodwill) ជាដើម ។

លើសពីនេះទៅទៀត ប្រសិនបើការខ្វះស្តុកបានកើតឡើងចំពោះមុខទំនិញប្រភេទណាមួយសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្ទៃក្នុង (ដូចជា : ការផ្គត់ផ្គង់នូវការតំឡើងជាដើម) នៃផលិតកម្ម នោះធ្វើឲ្យមានចំណាយនៃការបាត់បង់ផលិតកម្មឬបញ្ហាយឺតពេលវេលា ដែលទាំងនេះត្រូវបានចាត់ជាចំណាយខ្វះស្តុក។

ជាធម្មតា ចំណាយខ្វះស្តុកពិបាកនឹងធ្វើការកំណត់និងវាស់វែងឲ្យដឹងអំពីទំហំរបស់វាណាស់ ហើយគេច្រើនតែធ្វើការកំណត់ដោយការព្យាករណ៍ ប៉ាន់ស្មានដោយខ្លួនគេផ្ទាល់។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ]. 6th Edition, 1999, 532)

១.២.១.៥. ចំណាយដំឡើង

ចំណាយដំឡើង គឺសំដៅលើចំណាយនៃការរៀបចំសម្ភារៈសម្រាប់ការផលិត ឬការកែប្រែ ផ្លាស់ប្តូរ នៃចង្វាក់ផលិតកម្មសម្រាប់ដំណើរការរបស់ផលិតកម្ម ឬការដំឡើងប្រព័ន្ធសម្រាប់ការ គ្រប់គ្រងក្នុងដំណើរការ ។

ចំណាំ : នៅពេលដែលសហគ្រាសធ្វើផលិតផលផ្ទៃក្នុង (Internally) នោះចំណាយបញ្ជាទិញត្រូវ បានជំនួសដោយប្រើប្រាស់នូវចំណាយដំឡើងវិញ ។ (Philip L. Cooley, *Business Financial Management*, [ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុពាណិជ្ជកម្ម].3th edition, 1994, 255)

១.៣. កម្រិតអប្បបរមានៃចំណាយសន្និធិ

ដើម្បីសម្រេចចិត្តក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិ នោះចំណាយទៅលើសន្និធិរៀបចំសមិទ្ធផលគឺត្រូវតែ មាន ក៏ប៉ុន្តែបញ្ហាត្រង់ថា ចំណាយទាំងអស់នោះអាចត្រូវបានកាត់បន្ថយដែរ ឬអត់?

បើអាចតើត្រូវធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីកាត់បន្ថយនូវចំណាយទាំងនោះ ?

ដូច្នេះដើម្បីកាត់បន្ថយនូវចំណាយទាំងនោះគឺអាចត្រូវបានធ្វើឡើងតាមវិធីសាស្ត្រពីរប្រភេទ ដូចជា ៖

- ប្រព័ន្ធសន្និធិផ្គត់ផ្គង់ចំពោះត្រូវការ
- បរិមាណបញ្ជាទិញនាំអោយចំណាយសរុបអប្បបរមា។

១.៣.១. ប្រព័ន្ធសន្និធិផ្គត់ផ្គង់ចំពោះត្រូវការ

ប្រព័ន្ធសន្និធិផ្គត់ផ្គង់ចំពោះត្រូវការ មានប្រភពមកពីប្រទេសជប៉ុន។ ប្រព័ន្ធនេះ គឺជាវិធី សាស្ត្រមួយក្នុងការគ្រប់គ្រងចរន្តសន្និធិ ដោយផ្អែកទៅលើថា នៅពេលណាដែលមានតម្រូវការ(ជា ការជំរុញដោយតម្រូវការជាជាងការទាញដោយការផ្គត់ផ្គង់)។ ហើយប្រព័ន្ធនេះ ព្យាយាមកាត់បន្ថយ នូវការវិនិយោគទៅក្នុងសន្និធិ (ការទិញសន្និធិយកមកស្តុកទុកច្រើន)។

- ការអនុវត្តនៅក្នុងប្រព័ន្ធនេះ បានផ្តល់នូវផលប្រយោជន៍ដូចជា៖
 - + កាត់បន្ថយសំណល់សន្និធិក្នុងស្តុក
 - + កាត់បន្ថយនូវការខ្វះខាត
 - + កាត់បន្ថយចំណាយថែទាំ
 - + បង្កើនប្រាក់ចំណេញ ។
- ដើម្បីធ្វើការអនុវត្តនូវប្រព័ន្ធនេះអោយបានល្អទាល់តែ៖
 - + មានការសហការណ៍ និងប្តេជ្ញាចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង

- + បុគ្គលិកមានការសហការណ៍គ្នាយ៉ាងជិតស្និទ្ធ (ដើម្បីផ្តល់នូវប្រសិទ្ធភាពការងារព័ត៌មានទាន់ពេលវេលាជាដើម)
- + ជាពិសេស ការទំនាក់ទំនងពីគ្រប់ភាគីទាំងអស់ ដែលពាក់ព័ន្ធរបស់អង្គភាព ។

ចំណាំ៖ ប្រព័ន្ធសន្និធិផ្គត់ផ្គង់ចំពោះត្រូវការនេះ មិនអាចធ្វើការអនុវត្តបានគ្រប់អង្គភាព ឬគ្រប់ស័យទេ ។ (James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management*, [ឃុនសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹមត្រូវ].4th edition, 2001, 415)

១.៣.២. បរិមាណបញ្ជាទិញសំរាប់អោយចំណាយសរុបអប្បបរមា

ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងសំណួរ ដែលសួរថាត្រូវការបញ្ជាទិញ នូវបរិមាណសន្និធិប៉ុន្មាននោះគឺ ? ត្រូវបានកំណត់ ដោយការប្រើប្រាស់នូវម៉ូដែលមួយឈ្មោះថា Economic Order Quantity (EOQ) Model ។ ម៉ូដែលនេះ បានកំណត់នូវបរិមាណបញ្ជាទិញ ដែលប្រសើរបំផុតសម្រាប់ធ្វើអោយការ ចំណាយសរុបប្រចាំឆ្នាំ (ផលបូករវាងចំណាយថែទាំ និងចំណាយបញ្ជាទិញ) អប្បបរមា។

ចំណាំ៖ ថ្លៃទិញក្នុងមួយឯកតានៃសន្និធិ គឺមិនត្រូវបានគិតទៅក្នុងការចំណាយសរុបទេ ពីព្រោះថ្លៃដើមមួយឯកតា គឺគ្មានឥទ្ធិពលពីទំហំនៃការបញ្ជាទិញលើកលែងតែម៉ូដែលសំរាប់ការបញ្ចុះថ្លៃតាមបរិមាណបញ្ជាទិញ ។ ប្រសិនបើថ្លៃថែទាំ គឺគិតជាភាគរយនៃថ្លៃសន្និធិក្នុងមួយឯកតា នោះថ្លៃសន្និធិគឺត្រូវគិតបញ្ចូល ទៅក្នុងចំណាយសរុប (មិនផ្ទាល់) តាមចំណែកនៃចំណាយថែទាំ។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ].6th Edition, 1999, 537)

១.៣.៣. ឃ្លាំងស្តុកទុកសន្និធិ

ឃ្លាំង គឺជាកន្លែងសម្រាប់ស្តុកទុកទំនិញ (វត្ថុធាតុដើម គ្រឿងបន្លាស់ ផលិតផលពាក់កណ្តាលសម្រេច ឬផលិតផលសម្រេច) រវាងចំណុចចាប់ផ្តើម និងចំណុចប្រើប្រាស់ហើយឃ្លាំងផ្តល់នូវព័ត៌មានផ្សេងៗ អំពីផលិតផលនីមួយៗ។ (James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management*, [ឃុនសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹមត្រូវ].4th edition, 2001, 420)

១.៣.៣.១. ប្រភេទលក្ខណៈនៃឃ្លាំង

តម្រូវការនៃឃ្លាំងមានលក្ខណៈផ្សេងៗគ្នា ពីឃ្លាំងមួយទៅឃ្លាំងមួយទៀត ព្រោះតម្រូវការសម្រាប់ស្ថានភាពទំនិញមានលក្ខណៈខុសៗគ្នា។ ដូចនេះ ឃ្លាំងត្រូវបានគេបែងចែកជា៖

- ប្រភេទឃ្លាំងស្តុកទុកទំនិញដែលមានសីតុណ្ហភាពធម្មតា៖ ប្រភេទឃ្លាំងនេះមានលក្ខណៈធម្មតាដែលវាផ្តល់អោយក្រុមហ៊ុននូវកន្លែងស្តុកទុកទំនិញ និងមានផ្ទៃសម្រាប់ដាក់ទំនិញផ្សេងៗជាច្រើន។

- ប្រភេទឃ្លាំងស្តុកទុកទំនិញដែលមានសីតុណ្ហភាពត្រជាក់ : ប្រភេទឃ្លាំងនេះការពារនូវគុណភាពទំនិញ ដែលត្រូវការភាពត្រជាក់ ដើម្បីការពារកុំអោយខូចគុណភាព ។
- ប្រភេទឃ្លាំងការពារសំណើម : ប្រភេទឃ្លាំងនេះ មានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នា ទៅនឹងប្រភេទឃ្លាំងស្តុកទុកទំនិញ ដែលមានសីតុណ្ហភាពធម្មតាដែរ ប៉ុន្តែវាមានភាពខុសប្លែកពីគ្នាត្រង់ថា ឃ្លាំងប្រភេទនេះ មានរបាំងការពារសំណើម ឬបំពាក់នូវឧបករណ៍ត្រួតពិនិត្យជាតិសំណើម ដើម្បីរក្សានូវកម្រិតសំណើម។ (Max Muller, *Essentials of Inventory Management*, [មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ], 2003)

១.៣.៣.២. របៀបនៃការប្រើប្រាស់ឃ្លាំង

ឃ្លាំង ក៏ត្រូវបានគេយកទៅប្រើប្រាស់នៅក្នុងរបៀបផ្សេងៗពីគ្នាដូចជា:

- Manufacturing Support : ឃ្លាំង គឺជាកន្លែងដែលប្រមូលផ្តុំនូវវត្ថុធាតុដើមទាំងឡាយពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់មុននឹងវត្ថុធាតុដើមទាំងនោះត្រូវបានបញ្ជូនបន្តទៅក្នុងរោងចក្រ ។
- Product Mixing : ឃ្លាំង គឺជាកន្លែងដែលប្រមូលផ្តុំ នូវផលិតផលបន្ទាប់ពីផលិតរួច ពីរោងចក្រនានា មុននឹងបញ្ជូនទៅអោយអតិថិជន ។
- Consolidation : នៅពេលដែលការបញ្ជាទិញមានលក្ខណៈតូច ទំនិញត្រូវបានបញ្ជូនទៅអោយឃ្លាំង ដែលនៅក្បែររោងចក្របន្ទាប់មកប្រមូលផ្តុំ និងបញ្ជូនទៅតាមទីផ្សារនីមួយៗ។ គេធ្វើដូច្នេះនេះ ដើម្បីអោយការដឹកជញ្ជូនមានចំងាយខ្លី (Less-Than-Truck Load) ។

Break-bulk : ទំនិញត្រូវបានដឹកជញ្ជូនចេញពីរោងចក្រតែមួយ រួចបញ្ជូនទៅក្នុងឃ្លាំងតែមួយមុននិងបែងចែកទៅតាមទីផ្សារ។ (James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management*, [យុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹមត្រូវ], 4th edition, 2001, 421)

១.៣.៣.៣ .ការជ្រើសរើសឃ្លាំង

ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសឃ្លាំង ក្រុមហ៊ុនត្រូវធ្វើការជ្រើសរើសរវាងឃ្លាំងផ្ទាល់ខ្លួន (Private Warehouse) និងឃ្លាំងសាធារណៈ (Public Warehouse)។

-ឃ្លាំងសាធារណៈ:

- + បានផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ដូចជា៖

- Flexibility : មានភាពបត់បែនរបស់របស់ក្រុមហ៊ុន ។ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនធ្វើការផ្លាស់ប្តូរយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ ឬដោយសារមូលហេតុផ្សេងៗទៀត នោះការផ្លាស់ប្តូរមិនមែនជាបញ្ហាចោទសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនទេ ។
- ជួយសម្រួលដល់ក្រុមហ៊ុនមិនអោយធ្វើការវិនិយោគទៅលើឃ្លាំង
- Economic of Scale : អាចជួយឲ្យក្រុមហ៊ុនកាត់បន្ថយការចំណាយក្នុងការថែរក្សាទំនិញ ។
 - + ក៏ប៉ុន្តែឃ្លាំងសាធារណៈក៏មានគុណវិបត្តិសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដែរដូចជា៖
- Communication : អាចជាបញ្ហាចោទក្នុងការទំនាក់ទំនងរវាងម្ចាស់ទំនិញ និងឃ្លាំងអំពីតារាងពេលវេលាសម្រាប់ទំនិញចេញ ចូល ។ -
- កន្លែងទុកដាក់ទំនិញអាចជាបញ្ហាចោទដែរ នៅពេលដែលតម្រូវការទំនិញមានភាពប្រែប្រួលខ្លាំង ។

-ឃ្លាំងផ្ទាល់ខ្លួន

+ ផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍មួយចំនួនដូចជា៖

- Degree of Control : ក្រុមហ៊ុនមានលទ្ធភាពក្នុងការគ្រប់គ្រងចាត់ចែងទំនិញ និងឃ្លាំងរបស់ខ្លួន។
 - Flexibility : គេអាចកាត់បន្ថយ ឬក៏ពង្រីកទីធ្លាសម្រាប់ស្តុកទំនិញបានយ៉ាងរហ័ស។
- + ឃ្លាំងផ្ទាល់ខ្លួន អាចជាបញ្ហាចោទចំពោះក្រុមហ៊ុន ពីព្រោះវាតម្រូវអោយក្រុមហ៊ុនធ្វើការវិនិយោគក្នុងការសាងសង់ឃ្លាំង ។ (James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management*, [យុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹមត្រូវ].4th edition, 2001, 422)

១.៣.៣.៤. គោលការណ៍នៃការរៀបចំឃ្លាំង

គោលការណ៍សម្រាប់សាងសង់ឃ្លាំងមានដូចជា៖

- ប្រើប្រាស់ឃ្លាំងដែលមានតែមួយជាន់
- ការផ្លាស់ទីរបស់ទំនិញមានលក្ខណៈជាបន្ទាត់ត្រង់
- ប្រើប្រាស់នូវសម្ភារៈឬឧបករណ៍ណាដែលមានសមត្ថភាពខ្ពស់ក្នុងការលើកដាក់និងថែរក្សាទំនិញ
- ប្រើប្រាស់អោយអស់នូវកំពស់របស់អាគារ

កាត់បន្ថយទីផ្លាស់ប្រាប់បន្លាស់ទីទំនិញអោយនៅត្រឹមត្រូវតាមប្រភេទ។ (James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management*, [យុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងដែលត្រឹមត្រូវ], 4th edition, 2001, 425)

១.៤. លំហូរនៃសន្និធិ

លំហូរសន្និធិ គឺសំដៅលើចរន្តចេញ ចូលរបស់សន្និធិនៅក្នុងឃ្លាំង និងការបម្លាស់ទី នៅក្នុងឃ្លាំងរបស់សន្និធិ។ ដោយសន្និធិជាទ្រព្យសកម្មមួយប្រភេទ ដែលមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អង្គភាព នឹងមានការផ្លាស់ប្តូរជាញឹកញាប់ ដូចនេះការត្រួតពិនិត្យទៅលើលំហូរនៃសន្និធិ គឺមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ សម្រាប់ការតាមដានសន្និធិកុំអោយមានការបាត់បង់ដោយមិនដឹងមូលហេតុ ដើម្បីជាការការពារនូវការខាតបង់របស់អង្គភាព ។ (Max Mular, *Essentials of Inventory Management*, ស្វែងរកផ្លូវច្រើននៃការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ, 2003)

ដើម្បីជាការងាយស្រួលក្នុងការតាមដាន នោះការត្រួតពិនិត្យទៅលើលំហូរនៃសន្និធិត្រូវបានបែងចែកជាបីដំណាក់កាលគឺ៖

- ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចូលនៃសន្និធិ
- ការត្រួតពិនិត្យសន្និធិក្នុងឃ្លាំង
- ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចេញនៃសន្និធិ

១.៤.១. លំហូរចូលនៃសន្និធិ

នៅពេលមានសន្និធិមកដល់ នោះការត្រួតពិនិត្យត្រូវបានធ្វើឡើងភ្លាម ដើម្បីជាការបញ្ជាក់ និងទទួលយកសន្និធិទាំងនោះ។ ការផ្ទៀងផ្ទាត់ និងត្រួតពិនិត្យត្រូវបានធ្វើឡើងដូចជា៖

- ការផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយឯកសារនៃការដឹកជញ្ជូនទំនិញ និងប័ណ្ណបញ្ជាទិញ
- ត្រួតពិនិត្យទំនិញអំពីការខូចខាត ឬបាត់បង់ជាដើម ។

បន្ទាប់ពីបានត្រួតពិនិត្យរួចរាល់ហើយអស់នោះ គឺត្រូវធ្វើការរៀបចំនូវតារាងកាលវិភាគសម្រាប់ទំនិញចូលឃ្លាំង ហើយចាប់ផ្តើមរៀបចំបញ្ចូលសន្និធិទៅក្នុងឃ្លាំង និងកត់ត្រាប្រតិបត្តិការចូលស្តុក។

(Steven Mr. Bragg, *Inventory Accounting*, 2005, 202)

១.៤.២. ការត្រួតពិនិត្យសន្និធិក្នុងឃ្លាំង

ការត្រួតពិនិត្យសន្និធិក្នុងឃ្លាំង គឺធ្វើឡើងដើម្បីអោយដឹងពី៖

- បរិមាណសន្និធិ ដែលបានស្តុកទុក (ការរាប់អំពីបរិមាណដោយការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធនៃការរាប់)

- ស្ថានភាពនិងអាយុកាលប្រើប្រាស់របស់សន្និធិ
- ស្ថានភាពនៃកន្លែងស្តុកទុកសន្និធិ (ឃ្លាំង)

១.៤.២.១. ប្រព័ន្ធនៃការរាប់សន្និធិ

ការរាប់សន្និធិអាចត្រូវបានធ្វើឡើងតាមវិធីសាស្ត្រ បួនប្រភេទគឺ៖

• ប្រព័ន្ធកំណត់ត្រា

យោងតាមប្រព័ន្ធកំណត់ត្រា ការរាប់ចំនួនដាក់ស្តែងនៃទំនិញនៅក្នុងសន្និធិ គឺត្រូវបានធ្វើការរាប់យូរៗម្តងដែលធ្វើឡើងនៅចន្លោះពេលទៀងទាត់ដូចជា៖ ប្រចាំសប្តាហ៍ ប្រចាំខែ ជាដើម។ ការរាប់នេះគឺក្នុងគោលបំណង ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តត្រូវបញ្ជាទិញនូវចំនួនប៉ុន្មានឯកតាសម្រាប់ទំនិញមួយមុខៗ ។

ការរាប់សន្និធិយូរៗម្តង ដែលបានធ្វើស្ថិតនៅក្រោមប្រព័ន្ធកំណត់ត្រា គឺមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិដូចជា៖

+ គុណសម្បត្តិ

- ការបញ្ជាទិញ នូវទំនិញជាច្រើន ក្នុងពេលតែមួយព្រមគ្នា ដែលជួយផ្តល់នូវផលចំណេញក្នុងការធ្វើដំណើរការនៃការបញ្ជាទិញ និងការដឹកជញ្ជូន ។

+ គុណវិបត្តិ

- ការខ្វះការគ្រប់គ្រង ចន្លោះពេលធ្វើការពិនិត្យស៊ើបជាថ្មី
- ការត្រូវការនូវការការពារទប់ទល់នឹងការខ្វះស្តុក ចន្លោះពេលធ្វើការពិនិត្យស៊ើបជាថ្មី ដោយការថែរក្សានូវស្តុកបន្ថែម ។
- ការត្រូវការនូវការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តលើបរិមាណបញ្ជាទិញ នៅពេលធ្វើការពិនិត្យស៊ើបជាថ្មីម្តងៗ។

• ប្រព័ន្ធអចិន្ត្រៃយ៍

ប្រព័ន្ធអចិន្ត្រៃយ៍ គឺជាប្រព័ន្ធមួយដែលធ្វើការតាមដាននៃការដាក់ចូល ឬដកចេញនៃសន្និធិជាប្រចាំ។ ដូចនេះប្រព័ន្ធអចិន្ត្រៃយ៍ អាចផ្តល់នូវព័ត៌មាន ដែលស្តីអំពីកម្រិតបរិមាណបច្ចុប្បន្ននៃសន្និធិសម្រាប់ទំនិញនីមួយៗ។ នៅពេលដែលកម្រិតបរិមាណសន្និធិនៅក្នុងដៃឆ្លាក់ដល់កម្រិតអប្បបរមា (កម្រិតបរិមាណដែលបានកំណត់ជាមុន) ហើយនោះបរិមាណថេរមួយ គឺត្រូវបានធ្វើការបញ្ជាទិញភ្លាមៗ។

ការរាប់សន្និធិ ជាបន្តបន្ទាប់ឥតឈប់ដែលបានធ្វើស្ថិតក្រោមប្រព័ន្ធអចិន្ត្រៃយ៍នេះគឺ មានទាំង គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិដូចជា៖

គុណសម្បត្តិ៖

- ការត្រួតពិនិត្យ ដែលផ្តល់ដោយការពិនិត្យជាបន្តបន្ទាប់នូវសន្និធិ ដែលបានដកចេញ ។
- អ្នកគ្រប់គ្រងអាចបង្ហាញហេតុផល នៃបរិមាណបញ្ជាទិញថេរ ។

គុណវិបត្តិ៖

- ការបន្ថែមចំណាយទៅលើការកត់ត្រាតាមដាន
- ការរាប់ជាក់ស្តែងនៃសន្និធិ នៅតែត្រូវការធ្វើឡើងដដែលសម្រាប់ក្នុងពេលកំណត់មួយដ៏ ទៀងទាត់ដើម្បីបញ្ជាក់អះអាងជាមួយនឹងការកត់ត្រា។

• **ប្រព័ន្ធស្តុកពីរ (Two Bin System)**

ប្រព័ន្ធអចិន្ត្រៃយ៍ ធ្វើការកម្រិតចាប់ពីភាពសាមញ្ញបំផុតរហូតដល់ភាពស្មុគស្មាញបំផុត ។ រីឯ ប្រព័ន្ធដង្កកពីរ (ប្រព័ន្ធដំបូងបង្អស់ ឬងាយស្រួលបំផុត) គឺជាប្រព័ន្ធមួយដែលប្រើប្រាស់នូវតួ សម្រាប់ដាក់រក្សាទុកសន្និធិ (ដូចជា៖ ធុង ប្រអប់ជាដើម)។ សន្និធិនឹងត្រូវដកចេញពីកន្លែងទីមួយ ជា បន្តបន្ទាប់រហូតដល់បរិមាណរបស់សន្និធិដែលនៅក្នុងកន្លែងទីមួយនោះអស់ ទើបជាពេលដែលត្រូវ ធ្វើការកត់ត្រា។ ពេលខ្លះប័ណ្ណសម្រាប់ការបញ្ជាទិញត្រូវបានគេដាក់នៅបាតនៃកន្លែងទីមួយនោះ។ កន្លែងទីពីរ ជាកន្លែងដែលស្តុកទុកនូវសន្និធិគ្រប់គ្រាន់ (សម្រាប់ការបំពេញនូវតម្រូវការដែលបានគិត ទុកជាមុន រហូតដល់ការបញ្ជាទិញត្រូវបានធ្វើឡើងចប់សព្វគ្រប់) គួបផ្សំជាមួយនឹងស្តុកមួយចំនួន បន្ថែមទៀតដែលសម្រាប់ការការពារកុំឲ្យមានការខ្វះស្តុក ប្រសិនបើការបញ្ជាទិញត្រូវបានធ្វើឡើង យឺតពេល ឬការប្រើប្រាស់មានទំហំធំជាងការព្យាករណ៍។

ប្រព័ន្ធស្តុកពីរមានគុណសម្បត្តិ ហើយក៏មានគុណវិបត្តិដែលដូចជា៖

+ គុណសម្បត្តិ

- មិនចាំបាច់ធ្វើការកត់ត្រាពេលដកចេញនូវសន្និធិពីកន្លែងដែលធ្វើការស្តុករក្សាទុកនោះទេ។

+ គុណវិបត្តិ

- ប័ណ្ណសម្រាប់ការបញ្ជាទិញនៅលើកក្រោយនិងមិនត្រូវបានធ្វើការដាក់បញ្ចូលសម្រាប់ធ្វើការ បញ្ជា ទិញ ដោយសារមានហេតុផលផ្សេងៗគ្នាច្រើន ដូចជា៖ ការដាក់ច្រឡំកន្លែង ឬអ្នកដែលទទួល ខុសត្រូវលើការដាក់ប័ណ្ណនោះ ភ្លេចដាក់វាចូល ។

• **ប្រព័ន្ធលេខកូដទំនិញជាសកល-(Universal Product Code)**

Universal Product Code : សំដៅលើលេខកូដ ដែលបានបោះពុម្ពនៅលើស្លាកទំនិញសម្រាប់ផ្តល់ព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទំនិញនោះ ។

ក្នុងការប្រើប្រាស់នូវប្រព័ន្ធនេះ គឺគេត្រូវជ្រើសម៉ាស៊ីនស្កេនឡាស៊ែរសម្រាប់អានលេខកូដទំនិញ ឬបារកូដ (Bar Code) : ដែលបានបោះពុម្ពលើវត្ថុ ឬកញ្ចប់នៃទំនិញ ដើម្បីផ្តល់ព័ត៌មាន ទៅកាន់កុំព្យូទ័រសម្រាប់ដំណើរការនូវប្រព័ន្ធក្នុងគោលបំណងផ្សេងៗ ។ (William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មនិងប្រតិបត្តិការ].6th Edition, 1999, 545)

១.៤.២.២. ការត្រួតពិនិត្យពិសេសក្នុងស្ថានភាព

នៅក្នុងចំណុចនេះ គឺជាការត្រួតពិនិត្យទៅលើស្ថានភាពរបស់សន្និធិ មើលថាតើសន្និធិមានខូចទ្រង់ទ្រាយ ឬគុណភាពដែរឬទេ ជាពិសេសពិនិត្យទៅលើអាយុនៃការប្រើប្រាស់របស់សន្និធិ ដើម្បីអោយប្រាកដថាសន្និធិមិនទាន់ហួសកាលបរិច្ឆេទ នៃការប្រើប្រាស់។ ប្រសិនបើមានទំនិញណាមួយដល់អាយុកាលនៃការកំណត់ប្រើប្រាស់ នោះត្រូវប្រញាប់បញ្ជូនវាចេញមុននៅពេលដែលមានតម្រូវការ។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើទំនិញនោះជិតហួសកំណត់កាលប្រើប្រាស់ហើយមិនសូវបានតម្រូវការពីអតិថិជន នោះគឺត្រូវប្រញាប់រកវិធីសាស្ត្រក្នុងការដោះដូរវាចេញកុំអោយវាហួសកំណត់ទាន់ ដើម្បីជៀសវាងនូវការខាតបង់ ។ (Steven Mr. Bragg, *Inventory Accounting*,[គណនេយ្យសារពើភ័ណ្ឌ]. 2005, 207)

១.៤.២.៣. ការត្រួតពិនិត្យកន្លែងស្តុកទុកសន្និធិ (ឃ្លាំង)

ឃ្លាំង ជាកន្លែងសម្រាប់ស្តុកទុកសន្និធិ។ ដូចនេះប្រសិនបើឃ្លាំងមានការខូចខាតអាចបណ្តាលអោយសន្និធិមានការខូចខាតដែរ។ ជាងនេះទៅទៀតសន្និធិអាចត្រូវបានបាត់បង់ ប្រសិនបើមិនបានធ្វើការការពារឃ្លាំងអោយបានម៉ត់ចត់។ អាស្រ័យហេតុនេះ ការត្រួតពិនិត្យកន្លែងស្តុកសន្និធិ គឺត្រូវបានធ្វើឡើងអោយម៉ត់ចត់ ដើម្បីត្រួតពិនិត្យកន្លែងដែលដាក់សន្និធិជៀសវាងនូវការទុកដាក់សន្និធិមិនចំកន្លែង ឬនៅកន្លែងដែលមិនសមរម្យ ចង្អៀត ដែលអាចជាមូលហេតុបណ្តាលអោយសន្និធិបាត់បង់ទ្រង់ទ្រាយដើម ឬរហូតដល់មិនអាចប្រើប្រាស់បាន។ ដើម្បីជាការការពារបន្ថែមនៅក្នុងឃ្លាំង គឺគួរតែធ្វើច្រកចេញ ចូលអោយបានច្បាស់លាស់ និងមានម៉ាស៊ីនថតសម្រាប់តាមដានស្ថានភាពក្នុងឃ្លាំងឱ្យបានល្អ ។ (Max Muller, *Essentials of Inventory Management* [មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌ] 2003)

១.៤.៣. លំហូរចេញនៃសន្និធិ

នៅពេលដែលមានការបញ្ជាទិញពីអតិថិជន នោះអ្នកគ្រប់គ្រងសន្និធិ ត្រូវតែបញ្ចេញសន្និធិពីក្នុងឃ្លាំងទៅតាមការបញ្ជាទិញនោះ។ សម្រាប់ការបញ្ចេញសន្និធិ គឺត្រូវធ្វើទៅតាមដំណាក់កាលដូច

ជា: ការរៀបចំទំនិញ និងការបញ្ចេញទំនិញជាដើម។ នៅក្នុងការរៀបចំទំនិញ អ្នកគ្រប់គ្រងសន្និធិត្រូវធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់មុខទំនិញអោយបានម៉ត់ចត់ និងច្បាស់លាស់ទៅតាមប័ណ្ណបញ្ជាទិញរបស់អតិថិជន ជៀសវាងនូវការដកទំនិញបញ្ជូនទៅខុសពីការបញ្ជាទិញ ដែលអាចធ្វើអោយអតិថិជនបាត់ភាពទុកចិត្តព្រមទាំងមិនពេញចិត្តចំពោះសេវាកម្មរបស់អង្គភាព។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ អង្គភាពផ្ទាល់ក៏ទទួលនូវការខាតបង់ចំពោះមុខដែរ ដោយសារតែត្រូវធ្វើការរៀបចំទំនិញនោះសារជាថ្មី ព្រមទាំងធ្វើការដឹកជញ្ជូនសារជាថ្មីម្តងទៀត ដែលកត្តាទាំងនេះហើយធ្វើអោយក្រុមហ៊ុនខាតបង់លើចំណាយដឹកជញ្ជូនដូចនេះអ្នកគ្រប់គ្រងសន្និធិ ត្រូវផ្ទៀងផ្ទាត់ទំនិញដោយប្រុងប្រយ័ត្នខ្ពស់មួយៗ ព្រោះការរីកចម្រើនរបស់អង្គភាព គឺអាស្រ័យទៅលើកម្រិតសមត្ថភាពរបស់អង្គភាព ដែលអាចធ្វើអោយកម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនមានការពេញចិត្តខ្ពស់មកលើទំនិញ និងសេវាកម្មរបស់អង្គភាព។

ក្រោយពីបានផ្ទៀងផ្ទាត់ ដឹងពីមុខទំនិញដែលត្រូវបញ្ចេញទៅអោយអតិថិជនហើយអ្នកគ្រប់គ្រងសន្និធិត្រូវចេះធ្វើការដកយកនូវទំនិញ ដែលមានអាយុនៃការប្រើប្រាស់ទាបចេញទៅមុន ដើម្បីជៀសវាងនូវការហួសអាយុនៃការប្រើប្រាស់ ។(Steven Mr. Bragg, *Inventory Accounting*, [គណនេយ្យសាពើក៍ណូ], 2005, 209)

១.៥. វិធីគណនាតម្លៃស្តុកឃ្លាំង (Inventory Costing Methods)

ការគណនាថ្លៃឯកតាទំនិញស្តុកឃ្លាំងមានលក្ខណៈងាយស្រួល នៅពេលដែលគ្រប់អង្គភាពទំនិញសុទ្ធតែទិញជាមួយនឹងថ្លៃឯកតាមួយថេរពីគ្រាមួយទៅគ្រាមួយទៀត។ ក៏ប៉ុន្តែនៅពេលដែលប្រភេទទំនិញដូចគ្នាត្រូវបានទិញជាមួយនឹងថ្លៃផ្សេងគ្នា នោះវាកើតឡើងនូវបញ្ហា គឺត្រូវប្រើប្រាស់តម្លៃណាមួយអោយទំនិញស្តុកឃ្លាំងចុងគ្រា ហើយតម្លៃណាសម្រាប់ទំនិញលក់ចេញ។

មានវិធីសាស្ត្របួនដែលតែងតែប្រើដើម្បីកំណត់តម្លៃរបស់ទំនិញស្តុកឃ្លាំងចុងគ្រា និងតម្លៃរបស់ទំនិញបញ្ចេញលក់ មានដូចជា៖

- វិធីសាស្ត្រកំណត់អត្តសញ្ញាណជាក់លាក់ (Specific Identification Method)
- ថ្លៃដើមមធ្យម (Average Cost Method)
- បញ្ចូលមុន បញ្ចេញមុន (First-in, First-Out (FIFO) Method)
- បញ្ចូលក្រោយ បញ្ចេញមុន (Last-in First-Out (LIFO) Method)

វិធីសាស្ត្រទាំងបួននេះសុទ្ធតែស្ថិតក្នុងគោលការណ៍គណនេយ្យដែលបានទទួលស្គាល់ ។ (អ៊ិនសុតន្ទ, *មូលសាស្ត្រគណនេយ្យ*, ១៩៩៩, ១៨០)

១.៥.១. វិធីសាស្ត្រកំណត់អត្តសញ្ញាណជាក់លាក់ (Specific Identification Method)

វិធីសាស្ត្រកំណត់អត្តសញ្ញាណជាក់លាក់ គឺកំណត់តម្លៃទំនិញនីមួយៗក្នុងសន្និធិចុងគ្រា។ វាអាចត្រូវបានប្រើនៅពេលអាចកំណត់អត្តសញ្ញាណនៃឯកត្តានៃសន្និធិចុងគ្រា ដែលកើតចេញពីការទិញជាក់លាក់។

វិធីសាស្ត្រកំណត់អត្តសញ្ញាណជាក់លាក់ អាចមានលក្ខណៈឡូជីខល (logical) ហើយវាអាចត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយក្រុមហ៊ុនដែលលក់វត្ថុដែលមានតម្លៃដូចជាស្នាដៃសិល្បៈ ត្បូងដែលមានតម្លៃ រត្នបុរាណដ៏កម្រ ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយក្រុមហ៊ុនភាគច្រើនមិនប្រើវាសម្រាប់ហេតុផលដូចខាងក្រោម៖

១. ជាទូទៅវាមិនមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការតាមដានការទិញ និងលក់មុខទំនិញនីមួយៗ ។

២. នៅពេលក្រុមហ៊ុនមួយដោះស្រាយធាតុដែលដូចគ្នា ប៉ុន្តែវាបានទិញក្នុងតម្លៃខុសៗគ្នាដោយសម្រេចចិត្តថាធាតុណាមួយដែលត្រូវបានគេលក់ និងត្រូវបានលក់ដាច់ ។

ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនប្រើវិធីសាស្ត្រកំណត់អត្តសញ្ញាណជាក់លាក់វាអាចបង្កើន ឬបន្ថយប្រាក់ចំណូលដោយជ្រើសរើសយកធាតុ ដែលមានតម្លៃទាប ឬខ្ពស់ជាងនេះ ។ (Needles, Powers, Crosson, *Principles of Accounting*, [គោលការណ៍គណនេយ្យ].Eleven, Edition, 361)

១.៥.២. វិធីសាស្ត្រគិតជាមធ្យម (Average – Cost Method)

នៅក្នុងវិធីសាស្ត្រគិតថ្លៃដើមជាមធ្យម សន្និធិត្រូវបានកំណត់តម្លៃជាមធ្យមនៃទំនិញដែលអាចរកបានសម្រាប់លក់ក្នុងកំឡុងពេលគណនេយ្យ។ តម្លៃមធ្យមត្រូវបានគេគណនាដោយបែងចែកតម្លៃសរុបនៃទំនិញ ដែលអាចលក់បានពីចំនួនទំនិញដែលអាចលក់បានសរុប។

ថ្លៃដើមទំនិញ ដែលអាចលក់បាន ៖ ចំនួនឯកត្តាដែលអាចលក់បានថ្លៃដើមឯកតាមមធ្យម

(Needles, Powers, Crosson, *Principles of Accounting*, [គោលការណ៍គណនេយ្យ].Eleven Edition, 362)

១.៥.៣. វិធីសាស្ត្របញ្ចូលមុន, បញ្ចេញមុន (First-In, First-Out Method) FIFO

វិធីសាស្ត្របញ្ចូលមុន បញ្ចេញមុន ត្រូវសន្មតថាថ្លៃដើមទំនិញ ដែលបានទិញដំបូងត្រូវតែបែងចែកសម្រាប់ការលក់ដំបូង។ តម្លៃទំនិញដែលមានស្រាប់នៅចុងការិយបរិច្ឆេទត្រូវបានសន្មតថាបានមកពីការទិញថ្មីៗ ហើយថ្លៃទំនិញដែលបានលក់ត្រូវបានសន្មតថា គឺជាថ្លៃទំនិញដំបូង។ អាជីវកម្មមួយចំនួនដែលមិនគិតពីលំហូរចូលនៃទំនិញ អាចប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្របញ្ចូលមុន បញ្ចេញមុន

ដោយសន្មត់ជាមូលដ្ឋានទៅលើលំហូរ នៃថ្លៃដើម មិនមែនលំហូរចូលនៃទំនិញ។ (Needles, Powers, Crosson, *Principles of Accounting*, Eleven Edition[គោលការណ៍គណនេយ្យ],362)

១.៥.៤. វិធីសាស្ត្របញ្ចូលក្រោយ, បញ្ចេញមុន (Last-In, Frist-Out (LIFO) Method)

វិធីសាស្ត្របញ្ចូលក្រោយ បញ្ចេញមុននៃថ្លៃសន្និធិសន្មត់ថាថ្លៃដើមទំនិញដែលបានទិញចូលក្រោយ ត្រូវដាក់សម្រាប់ការលក់មុន ហើយថ្លៃដើមនៃសន្និធិចុងគ្រា គួរតែឆ្លុះបញ្ចាំងពីថ្លៃទំនិញ ដែលបានទិញដំបូង។ (Needles, Powers,Crosson, *Principles of Accounting*, Eleven Edition [គោលការណ៍គណនេយ្យ].363)

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.១. ប្រវត្តិក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី អ៊ីមផត អ៊ិចផត ខូអិលធីឌី (FMT Import Export Co., Ltd) ជាក្រុមហ៊ុន ដែលនាំចូល និងចែកចាយផលិតផលរបស់ប្រទេស ភីលីពីន(Philippine) ជាង២០០ ប្រភេទមកលក់លើទីផ្សារក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយូរមកហើយ ។ អេហ្វអិមធី (FMT) ដែលមានពាក្យពេញថា Filmart Tranding ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ២០០៩ ដែលអំឡុងពេលនោះមានឈ្មោះថា Filmart ។ ដើមឡើយ Filmart មានពីរសាខា មួយនៅជិតស្រុកបូកគោ និងមួយទៀតនៅជិតផ្សារស្ទឹងមានជ័យ ។ Filmart កាលនោះ គឺគ្រាន់តែជាម៉ាត (Mart) លក់វាយន្តផលិតផលរបស់ខ្លួន ដែលបាននាំចូល តែប៉ុណ្ណោះមិនមែនជាក្រុមហ៊ុនចែកចាយនោះទេ ។ នៅឆ្នាំ២០១៣ Filmart បានជួបនូវវិបត្តិហិរញ្ញ វត្ថុធ្ងន់ធ្ងរ រហូតឈានដល់ការបិទទ្វារហាង និងប្រកាសលក់ សំភារៈផ្សេងៗ នៅក្នុងហាងទៀតផង ។ លុះដល់ឆ្នាំ២០១៤ Filmart បានបើកដំណើរការឡើងវិញ ប៉ុន្តែមិនមែនជាម៉ាត (Mart) ទៀតទេ គឺបានប្រែក្លាយខ្លួនទៅជាអ្នកលក់ដុំ (Whole Sale) និងបានផ្លាស់ប្តូរ ក្បាលម៉ាស៊ីនដឹកនាំផងដែរ ។ រហូតដល់ដើមឆ្នាំ២០១៧ Filmart បានចុះបញ្ជីក្រុមហ៊ុនថ្មីជាផ្លូវការ ដោយបានប្តូរឈ្មោះនៅជា អេហ្វអិមធី អ៊ីមផត អ៊ិចផត ខូអិលធីឌី (FMT Import Export Co., Ltd) រហូតដល់បច្ចុប្បន្ន ។

២.២. ទីតាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន

នៅពេលបង្កើតដំបូង ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី មានទីតាំងនៅ #129 ផ្លូវ រតនាផ្លាហ្សា សង្កាត់ ទឹកថ្លា ខណ្ឌសែនសុខ រហូតដល់ដើមឆ្នាំ២០១៧ ដែលក្រុមហ៊ុនបានចុះបញ្ជីក្រុមហ៊ុនថ្មី ក៏បានធ្វើការផ្លាស់ប្តូរទីតាំងថ្មី គឺផ្ទះលេខ ១០ ផ្លូវលេខ២៩ ក្រុម២០ ភូមិ៤ សង្កាត់ទន្លេបាសាក់ ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ ។ដោយការិយាល័យ ចាស់ទុកធ្វើជាឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុនវិញ ។

មធ្យោបាយក្នុងការទំនាក់ទំនង ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី យើងអាចទាក់ទងតាមរយៈ

- លេខទូរស័ព្ទ: ០៩៦ ៤៥១ ៨៦០៧

- Email: linafilmart@gmail.com

២.៣. ស្លាកសញ្ញាក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី មានស្លាកសញ្ញាសំរាប់សំគាល់ គឺឈ្មោះនៃអក្សរដំបូង របស់ ក្រុមហ៊ុន ផ្ទាល់គឺ Filmart ដែលមានពណ៌ និងការរចនាដូចទៅនឹងទង់ជាតិប្រទេស ភីលីពីន តែម្តង ។ វាក៏

មានបង្គាប់នូវអក្សរជាភាសាអង់គ្លេស នៅខាងក្រោមផងដែរ គឺពាក្យថា "BEST OF THE PHILIPPINE" ដែលមានន័យថាជាក្រុមហ៊ុនល្អមួយរបស់ប្រទេស ភីលីពីន ។

២.៤. គោលដៅកម្មវត្ថុ និងទស្សនៈវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុនមួយមុននិងឈានដល់ការសម្រេចបាននូវជោគជ័យ ក្នុងអាជីវកម្ម របស់ខ្លួនច្បាស់ណាស់ គឺត្រូវតែកំណត់គោលដៅកម្មវត្ថុ និងទស្សនៈវិស័យរបស់ខ្លួនអោយបានច្បាស់លាស់ ឬក៏រួមជាមួយនឹងភាពវៃឆ្លាតរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងផងដែរ ។

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី បានកំណត់គោលដៅកម្មវត្ថុ ទស្សនៈវិស័យរបស់ខ្លួនដូចតទៅ ៖

២.៤.១. គោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុនមានគោលដៅ ចង់ក្លាយខ្លួនជាក្រុមហ៊ុន ដែលឈានមុខគេលើការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលអាហារកំប៉ុង ដែលមានគុណភាព និងជាជំរើសល្អបំផុត សម្រាប់អតិថិជន ។ ក្រុមហ៊ុនក៏និងកំពុងសិក្សា លើការពង្រីកសាខា ទៅដល់ប្រទេសវៀតណាមផងដែរ ។

២.៤.២ កម្មវត្ថុអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន

កម្មវត្ថុអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនមានដូចជា៖

- បាននាំចូល និងចែកចាយនូវផលិតផលគ្រឿងកំប៉ុង ដែលជាទំនិញលក់ដាច់ជាងគេរបស់ខ្លួន នឹងផលិតផលបន្លាស់សន្សំជាច្រើនប្រភេទទៀត របស់ប្រទេស ភីលីពីន ដើម្បីមកផ្គត់ផ្គង់តម្រូវការទីផ្សារក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។
- ពង្រីកទីផ្សារអោយពេញផ្ទៃប្រទេស នាំចូលផលិតផលថ្មីៗ និងបង្កើនការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មផងដែរ ។

២.៤.៣. ទស្សនៈវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន

ទស្សនៈវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺក្លាយទៅជាក្រុមហ៊ុន ពាណិជ្ជកម្មមួយ ដែលនាំចូលនិងចែកចាយផលិតផលអាហារកំប៉ុង គ្រឿងទេស នំ ដែលមានគុណភាព និងសុវត្ថិភាពក្នុងការបរិភោគ គួបផ្សំ ជាមួយនឹងតម្លៃដែលសមរម្យសម្រាប់លក់ជូន ជនបរទេស និងប្រជាជនកម្ពុជាទាំងមូល ។

២.៥. ប្រភេទផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុន បាននាំចូលទំនិញជាង ២០០មុខ មកលក់លើទីផ្សារ ដូច្នេះទើបមានប្រភេទនៃផលិត ផលជាច្រើនដូចជា ៖

- **ហារកំប៉ុង** : សាច់គោកំប៉ុង ត្រីខកំប៉ុង ថ្លើមមាន់កំប៉ុង ពងត្រីសាម៉ុន សាច់មាន់កំប៉ុង ជាដើម ... ។
- **គ្រឿងទេស** : ម្សៅស៊ុបខ្មុរ ទឹកត្រី ទឹកស៊ីអ៊ីវ ទឹកខ្មេះ ទឹកសៀង ទឹកប្រហុក និង ទឹក Spaghettis ផងដែរ ។
- **នំ** : នំស្រួយ នំប្រៃ មី សណ្តែកដី សូត្រឡា ... ។
- **ផលិតផលសម្រាប់ឧសថស្ថាន (Pharmacy)** : អាកុល សំលី សាប៊ូ និង ប្រេងខ្យល់ជាដើម ។

២.៦. រចនាសម្ព័ន្ធថាត់តាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុន បានរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធថាត់តាំងរបស់ខ្លួន ដូចខាងក្រោម ៖

- នាយកគ្រប់គ្រង (Director)
- អ្នកចាត់ការទូទៅ (General Manager)
- គណនេយ្យករ (Accountant)
- អ្នកគ្រប់គ្រងការលក់ (Sale Manager)
- អ្នកគ្រប់គ្រងស្តុក (Stock Keeper)
- អ្នកដឹកជញ្ជូន (Deliverer)

២.៧. តួនាទី និង ភារកិច្ចរបស់បុគ្គលិក

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី ដែលមានក្បាលម៉ាស៊ីនដឹកនាំជាជនជាតិ ភីលីពីន នោះមានបុគ្គលិកសរុបចំនួន ៥នាក់ ។ ដោយក្រុមហ៊ុនបែងចែកតួនាទី ភារកិច្ចតាមផ្នែកនីមួយៗដូចខាងក្រោម ៖

- អ្នកចាត់ការទូទៅ (General Manager) និងគណនេយ្យករ (Accountant) ជាមនុស្សតែម្នាក់ដែលមុខងារពីរក្នុង ក្រុមហ៊ុន ។

ភារកិច្ចរបស់គាត់មានដូចជា :

- មើលការខុសត្រូវលើបុគ្គលិកទាំងអស់
- ចូលរួមក្នុងការផ្ទៀងផ្ទាត់ទំនិញពេលមកដល់ឃ្លាំង
- បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការស្តុកទំនិញ
- រៀបចំវិធីបត្រក្នុងការបញ្ចេញទំនិញឲ្យអតិថិជន
- ពិនិត្យ និងតាមដានរាល់ប្រតិបត្តិការបញ្ចូល និងបញ្ចេញសន្និធិ ។
- បើកប្រាក់បៀវត្សបុគ្គលិកទាំងអស់

- អ្នកគ្រប់គ្រងការលក់ (Sale Manager) :
 - ទទួលខុសត្រូវលើផ្នែកលក់ និងចែកចាយ
 - បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម
 - បង្កើតលេខកូដផលិតផល
 - រៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់ គ្រប់គ្រង និង ដាក់កិច្ចការឲ្យអ្នកលក់ (Salesman)
 - រៀបចំឯកសារ និងបែបបទធ្វើទំនិញលក់ នៅក្នុងម៉ាត និងផ្សារទំនើប ។
- អ្នកគ្រប់គ្រងស្តុក (Stock Keeper) :
 - ត្រួតពិនិត្យ និងថែរក្សាសន្និធិ ដែលមានក្នុងឃ្លាំង
 - កត់ត្រាពេលមានប្រតិបត្តិការសន្និធិ
 - ធ្វើរបាយការណ៍ស្តុកទៅឲ្យអ្នកគ្រប់គ្រងនៅរៀងរាល់ចុងខែ (ចេញពី Microsoft Excel) ។
 - ប្រគល់នូវរបាយការណ៍ពីបរិមាណសន្និធិ ដែលមាននៅសល់ នៅក្នុងឃ្លាំងជារៀងរាល់ចុងខែ ។
 - រាប់ចំនួនសន្និធិនៅពេលដែលមកដល់ឃ្លាំង
 - រៀបចំសន្និធិតាម PO (Purchase Order) របស់អតិថិជន ដែលផ្នែកគណនេយ្យប្រគល់ឲ្យ ។
- អ្នកលក់ (Salesman) :
 - ធ្វើការប្រមូលប្រាក់ពីអតិថិជន
 - ជាអ្នកចុះយក PO (Purchase Order) ពីអតិថិជន
 - ត្រួតពិនិត្យ និងយកទំនិញវិញ (Return) ដែលផុតកាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់ (Expired)
 - រៀបចំទំនិញ ដែលកៀកនិង កាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់យកទៅធ្វើកម្មវិធីពិសេស (Promotion)
 - ត្រួតពិនិត្យពីដំណើរការលក់ នៅតាមម៉ាត និង ផ្សារទំនើប ។
- អ្នកដឹកជញ្ជូន (Deliverer) :
 - ដឹកជញ្ជូនទំនិញទៅឲ្យអតិថិជន
 - ផ្ទៀងផ្ទាត់ទំនិញជាមួយអតិថិជន

- ជាអ្នកបើកបរ (Driver) សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន

២.៨. ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន

ការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ខ្លួន ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី បានជ្រើសរើសប្រើប្រាស់នូវកម្មវិធី Microsoft Excel ។ Microsoft Excel ត្រូវបានក្រុមហ៊ុន ប្រើប្រាស់តាំងពីក្រុមហ៊ុនបង្កើតឡើងដំបូងមកម្ល៉េះ ។

២.៩. ប្រភេទអតិថិជនរបស់ក្រុមហ៊ុន

អតិថិជនធំរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺ ជនជាតិ ភីលីពីន ផ្ទាល់ ។ នេះបើយោងទៅតាមការស្ទង់មតិនៅតាមបណ្តាលបារាំងដែលជាដៃគូលក់បន្តរបស់ក្រុមហ៊ុន កាលពីឆ្នាំ ២០១៥-២០១៦ ឃើញថា ៨០% គឺជាជនជាតិភីលីពីន និង ២០% ជាជនបរទេស និង ខ្មែរ ។

២.១០. ដំណើរការលើសកម្មភាពផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុន

ចាប់ពីប្តូរក្បាលម៉ាស៊ីនដឹកនាំថ្មីមក ឃើញថាសកម្មភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន មានការមមាញឹកខ្លាំងជាងមុនឆ្ងាយ ទាំងការលក់ ការផ្សព្វផ្សាយ ការរៀបចំឃ្លាំងសន្និធិ ការដឹកជញ្ជូន លំហូរចូល និងលំហូរចេញនៃសន្និធិ និងការចូលរួមកម្មវិធីផ្សេងៗជាដើម ។ ជាឧទាហរណ៍ កាលដើមឆ្នាំ ២០១៧ នោះក្រុមហ៊ុនបានចូលរួមកម្មវិធី តាំងពិពណ៌នាលើផលិតផល អាស៊ីន (Asian) នៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទភ្នំពេញ និងទីក្រុងហូជីមីញ ប្រទេសវៀតណាម ដោយតំណាងឲ្យផលិតផលនៃប្រទេសភីលីពីន ។

២.១១. ដំណើរការលើប្រតិបត្តិការលក់

ការលក់របស់ក្រុមហ៊ុន មានការកើនឡើងខ្ពស់ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ រាល់សន្និធិដែលលក់ចេញសុទ្ធតែមានការគាំទ្រពីអតិថិជន ។

ការលក់របស់ ក្រុមហ៊ុន គឺបានប្រើប្រាស់នូវ វិក័យប័ត្រ ៣ប្រភេទដូចជា :

- វិក័យប័ត្រលក់ដោយជំពាក់ (Credit Invoice) : គឺមានរយៈពេលយ៉ាងយូរបំផុត ៣០ថ្ងៃ ។
- វិក័យប័ត្រលក់ដោយទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ភ្លាមៗ (Cash Invoice) : ជាការលក់ដែលអតិថិជនត្រូវទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ភ្លាមៗ នៅពេលដែលបានទទួលទំនិញគ្រប់ចំនួនហើយ ។
- វិក័យប័ត្រ ជាប្រភេទផ្ញើលក់ (Consignment Invoice) : ជាការផ្ញើលក់នូវទំនិញថ្មី និងទំនិញដែលកៀកនឹងកាលវិញ្ញាទប្រើប្រាស់ដោយប្រើកម្មវិធីលក់បញ្ចុះតម្លៃពិសេស ឬទិញមួយថែមមួយ ។

ជំពូកទី៣

លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

៣.១. ការបញ្ជាទិញ

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី អ៊ីមផត អិចផត ខូអិលធីឌី (FMT Import Export Co., LTD) ជាក្រុមហ៊ុន នាំចូលផលិតផលអាហារកំប៉ុង នំ គ្រឿងទេស និង ផលិតផលសម្រាប់ឱសថស្ថាន ជាច្រើនប្រភេទ ពីប្រទេស ភីលីពីន ។ ក្នុងការបញ្ជាទិញសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺអ្នកចាត់ការទូទៅ របស់ក្រុមហ៊ុនជា អ្នករៀបចំការបញ្ជាទិញ (Purchases Order) ដោយមានការចូលរួមពិភាក្សា និងផ្តល់យោបល់ ពី សំណាក់ប្រធានផ្នែកលក់ និងអ្នកកាន់ស្តុកផងដែរ ។

ការបញ្ជាទិញសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី មានលក្ខណៈ ដូចខាងក្រោម៖

- មួយឆ្នាំធ្វើការបញ្ជាទិញចំនួន ៣ លើក
- ការបញ្ជាទិញសំរាប់ស្តុកទុករយៈពេល ៤ខែ

លក្ខណៈ នៃការបញ្ជាទិញសន្និធិបែបនេះ ដោយសារ ៖

- ដោយសារឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន តូចមិនអាចស្តុកទុក នូវចំនួនសន្និធិបានច្រើននោះ ទើប ក្រុមហ៊ុនកំណត់ការបញ្ជាទិញ៣ដងក្នុងមួយឆ្នាំបើទោះបីជាត្រូវចំណាយលើការដឹកជញ្ជូន ច្រើនដងក៏ដោយ។
- មុខទំនិញមួយចំនួន មានអាយុកាលប្រើប្រាស់ ត្រឹមតែ ៣ទៅ ៤ខែ ប៉ុណ្ណោះ និងអាចខ្ចីជាង នេះបើសិនជាមានបញ្ហាទៅលើការដឹកជញ្ជូន នោះវានឹងធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ទៅដល់ការលក់ របស់ ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ ដោយសារតែអតិថិជនត្រូវការ កាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់វែង ។

៣.១.១. បរិមាណបញ្ជាទិញ

នៅក្នុងការកំណត់ នូវបរិមាណសន្និធិ ក្នុងការបញ្ជាទិញសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់លើទីផ្សារ ក្នុងរយៈ ពេល ៤ខែ ក្រុមហ៊ុនបានវាយតម្លៃទៅលើចំណុចដូចខាងក្រោម ៖

- ❖ សន្ទុះ នៃការលក់ (Momentum of sale)
- ❖ ចំនួនសន្និធិ ដែលសល់ក្នុងឃ្លាំង (Stock on Hand)
- ❖ ប្រវត្តិ នៃការលក់ (Sale History)
- ❖ ត្រួតពិនិត្យស្តុករបស់អតិថិជន

បរិមាណក្នុងការបញ្ជាទិញ របស់ក្រុមហ៊ុនមាន ២ប្រភេទ ៖

- ការបញ្ជាទិញក្នុងចំនួន 20 Feet (ទូរកុងតឺន័រ ដែលមានប្រវែង 6.02m) ការបញ្ជាទិញក្នុងចំនួន តិចបែបនេះ គឺដោយសារអ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុនលមើលឃើញថា:

- + ជារដូវភ្លៀវ
- + មិនមានថ្លៃឈប់សំរាកច្រើន (បុណ្យជាតិ) នៅអំឡុងពេលពីរ រឺ បីខែទៅមុខទៀត
- + ផលិតផលមួយចំនួនកៀក និងអាយុកាលប្រើប្រាស់ខ្លាំងពេក (លក់មិនទាន់) ដែលជា ហេតុធ្វើឲ្យ អ្នកបញ្ជាទិញត្រូវកាត់ចេញពី PO (Purchases Order) របស់ខ្លួនដោយ ចាំការបញ្ជាទិញលើកក្រោយវិញ ។
- + សន្និធិនៅសល់ក្នុងឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុនមានចំនួនច្រើន
- + ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនមានបញ្ហា

- ការបញ្ជាទិញក្នុងចំនួន 40 feet (ទូរកុងតឺន័រខ្នាតធំ ដែលមានប្រវែង 12.2m) ការបញ្ជាទិញ 40 feet របស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី គឺជាការបញ្ជាទិញធំបំផុតរបស់ខ្លួន ។ ការបញ្ជាទិញ ច្រើនបែបនេះក៏ដោយសារអ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ដោតទៅលើ ៖

- + សន្ទុះ នៃការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនមានការកើនឡើងខ្ពស់
- + សន្និធិជាក់ស្ដែងនៅក្នុងឃ្លាំងសល់តិច
- + មានថ្លៃឈប់សំរាកបុណ្យជាតិច្រើន
- + អ្នកផ្គត់ផ្គង់មានការលក់បញ្ចុះតម្លៃ
- + ដល់ពិធីបុណ្យ ណូអែល (Christmas)

៣.១.២. ដំណើរការនៃការបញ្ជាទិញ

ក្រោយពីបានកំណត់នូវ បរិមាណសំរាប់ធ្វើការបញ្ជាទិញហើយ អ្នកចាត់ការទូទៅ ដែលជា អ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុន និងធ្វើការបញ្ជាទិញទៅកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅប្រទេស ភីលីពីន ដើម្បីធ្វើ ការត្រួតពិនិត្យ ។

ចំពោះដំណើរការ នៃការបញ្ជាទិញដំបូង អ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើជាបញ្ជី ផលិតផល (List Product) និងបញ្ជាក់ពីចំនួនដែលត្រូវទិញ ដែលបានធ្វើឡើងនៅក្នុង Excel រួច បញ្ជូនតាមអ៊ីម៉ែល (Email) ទៅឲ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅ ភីលីពីន ដើម្បីត្រួតពិនិត្យទៅលើការបញ្ជាទិញ ទាំងនោះ និងមានបញ្ជាក់ពីអាយុកាលប្រើប្រាស់របស់ផលិតផលនីមួយៗដែលខ្លួនចង់បាន រួចចាប់ ផ្ដើមដំណើរការទិញសន្និធិតែម្ដង ។ ដំណើរការ នៃការទិញសន្និធិជាទូទៅត្រូវចំណាយពេល

ប្រហែលជាមួយខែទើបរួចរាល់ ។ បន្ទាប់ពីទិញ ហើយ អ្នកផ្គត់ផ្គង់និងបញ្ជូនមកវិញ នូវបញ្ជីផលិតផល ចំនួនផលិតផល និងអាយុកាលប្រើប្រាស់របស់ផលិតផលនីមួយៗ ឬក្រុមទាំងថ្លៃដើម (Cost) របស់ផលិតផលទាំងនោះ មកជាមួយផងដែរ ។

ក្នុងករណីការបញ្ជាទិញមានបញ្ហាដូចជា ៖

- អ្នកផ្គត់ផ្គង់មិនអាចផ្គត់ផ្គង់ទំនិញគ្រប់គ្រាន់ទៅតាមការបញ្ជាទិញបាននោះ (អាចទិញបានត្រឹម 60% ចុះនៃបរិមាណបញ្ជាទិញសរុប) : អ្នកផ្គត់ផ្គង់នៅ ភីលីពីន និងអ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី នៅកម្ពុជា និងធ្វើការពិភាក្សាគ្នាអំពីការបញ្ជាទិញនោះ ដើម្បីដោះស្រាយ រឿយៗលើកការបញ្ជាទិញនោះទៅពេលក្រោយ ។
- អ្នកផ្គត់ផ្គង់មិនអាចផ្គត់ផ្គង់គ្រប់ទៅតាមចំនួនមុខទំនិញដែលចង់បាន : នៅពេលចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការទិញឃើញថា មានទំនិញមួយចំនួនមិនគ្រប់គ្រាន់ទៅតាមចំនួនដែលអ្នកបញ្ជាទិញចង់បាន (មិនគ្រប់ចំនួនកេស) អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងធ្វើបញ្ជីផលិតផលមកវិញដែលមានកំណត់ចំណាំ (Note) នៅលើបញ្ជីផលិតផល (List Product) នោះ នូវចំនួនផលិតផលណាដែលមិនអាចផ្គត់ផ្គង់គ្រប់ចំនួនបាន ។

នៅពេលដែលអ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យ ហើយឃើញថាមិនអាចគ្រប់គ្រាន់ទៅតាមតម្រូវការទីផ្សារបាននោះអ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុន និងស្នើឲ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់ស្វែងរកនូវផលិតផលណា ដែលអាចជំនួសបាន ។ ប៉ុន្តែក្នុងករណី ដែលអ្នកបញ្ជាទិញអាចទទួលយកបាន នូវចំនួនផលិតផលនោះ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងបញ្ជូននូវបញ្ជីផលិតផល ចុងក្រោយ ដែលបញ្ជាក់ពីបរិមាណសន្និធិសរុប ដែលបានផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីទុកធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់នៅពេលដែលសន្និធិមកដល់ឃ្លាំង ។

ក្រោយពេលបញ្ចប់ការទិញ និងផ្ទៀងផ្ទាត់រួចរាល់ហើយនោះ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងរៀបចំដឹកជញ្ជូនសន្និធិ ទាំងអស់តាមការប៉ាល់មកកាន់ប្រទេសកម្ពុជា ដែលជាទូទៅ ត្រូវចំណាយពេល ១០ថ្ងៃ ទើបមកដល់កំពុងផែនដីស៊ីហានុ ។

៣.២. ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរនៃសន្និធិ

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី អ៊ីមផត អិចផត ខូអិលធីឌី ជាក្រុមហ៊ុន នាំចូលគ្រឿងបរិភោគ និងផលិតផល ឧសថស្ថានពីប្រទេស ភីលីពីន ដោយផ្ទាល់ ។ ក្រុមហ៊ុនបានយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើលំហូរចូលនិងលំហូរ ចេញនៃសន្និធិទាំងមូលចាប់តាំងពីចូលរហូតដល់ចេញពីឃ្លាំង ដើម្បីជៀសវាងពី

ការបាត់បង់ វិទ្ខះខាត និងផុតអាយុកាលប្រើប្រាស់ ។ ព្រោះបើសិនជាមានបញ្ហាទាំងនេះកើតឡើង វានឹងធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមានការខាតបង់ជាមិនខាន ។

៣.២.១. ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចូលនៃសន្និធិ

លំហូរចូល នៃសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី មានពីរប្រភេទ៖

- លំហូរចូល នៃសន្និធិ ដែលក្រុមហ៊ុនបានបញ្ជាទិញ
- លំហូរចូល នៃសន្និធិ ដែលអតិថិជនបង្វិលត្រឡប់មកវិញ (Return)

៣.២.១.១. ដំណើរការនៃលំហូរចូលនៃសន្និធិដែលក្រុមហ៊ុនបានបញ្ជាទិញ

បន្ទាប់ពីបញ្ជាបញ្ជាទិញសន្និធិនិងផ្ទៀងផ្ទាត់រួចរាល់ទៅតាមការបញ្ជាទិញរបស់អ្នកចាត់ ការទូទៅ ហើយអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ក្រុមហ៊ុន ដែលមានវត្តមាននៅប្រទេស ភីលីពីន និងរៀបចំសន្និធិ ទាំងអស់ដឹកបន្តតាមកាប៉ាល់មកកាន់ប្រទេសកម្ពុជា ដែលជាទូទៅត្រូវចំណាយពេល ១០ថ្ងៃ ទើប មកដល់កំពុងផែនដីស៊ីហានុ ។ នៅពេលដែលមកដល់កំពុងផែនដីស៊ីហានុហើយ គឺត្រូវចំ ណាយពេលពីរទៅបីថ្ងៃទៀត ដើម្បីរៀបចំឯកសារផ្សេងៗ សំរាប់ធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយអាជ្ញាធរ រគយ និងបង់ពន្ធទៅតាមចំនួន ដែលរដ្ឋបានកំណត់ ដើម្បីបំពេញទៅតាមកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន ។ ក្រោយពីដោះស្រាយបញ្ហាផ្លូវច្បាប់រួចរាល់ហើយ ទំនិញទាំងអស់និងត្រូវបានដឹកជញ្ជូនបន្តតាម ឡានកុងតឺន័រ (Container) មកកាន់ឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលស្ថិតនៅរាជធានីភ្នំពេញ ។

អ្នកចាត់ការទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន បានសំណូមពរទៅដល់បុគ្គលិកគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់ឲ្យចូលរួម ក្នុងការត្រួតពិនិត្យដំណើរការ នៃការជញ្ជូនសន្និធិចូលឃ្លាំង និងចាំប្រាប់ ទៅដល់កម្មករ ដែលជញ្ជូន សន្និធិឲ្យមានការប្រុងប្រយ័ត្នជៀសវាងពីការខូចខាត និងរៀបចំទុកដាក់ឲ្យត្រូវតាមប្រភេទ នៃសន្និ ធិនីមួយៗ ដើម្បីងាយស្រួលទៅដល់ការរាប់សន្និធិនៅពេលក្រោយ ។ នៅពេលដែលបញ្ជាបញ្ជា ជញ្ជូនសន្និធិចូលឃ្លាំងអស់ហើយ អ្នកកាន់ស្តុក និងបុគ្គលិកទាំងអស់ត្រូវបានចូលរួមរាប់សន្និធិទាំង អស់ទៅតាម List Product ដែលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ខាង ភីលីពីន បញ្ជូនតាមរយៈអ៊ីម៉ែល ដើម្បីធ្វើការផ្ទៀង ទៅនឹងចំនួនផលិតផលនីមួយៗ ។

បន្ទាប់ពីទទួលបានទិន្នន័យអំពីចំនួនសន្និធិជាក់ស្តែងហើយអ្នកកាន់ស្តុកត្រូវបញ្ចូលចំនួនសន្និ ធិទាំងអស់ចូលក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺកម្មវិធី Microsoft Excel ។ អ្នកកាន់ស្តុក ត្រូវរាយការណ៍អំពីចំនួនសន្និធិ ដែលខូចខាតនៅកំឡុងពេលនោះ និងផលិតផលដែលមានខុសបា

កូដ (Barcode) មួយចំនួនផងដែរ (ផលិតផលតែមួយ តែបាកូដថ្មី) ឬក្រុមទាំងផលិតផលថ្មីផងដែរ ដែលបើមាន ។

៣.២.១.២. ការលំហូរចូល នៃសន្និធិ ដែលអតិថិជនបង្វិលត្រឡប់មកវិញ

ភាគច្រើន នៃទំនិញដែលអតិថិជនបានបង្វិលត្រឡប់មកវិញ គឺជាទំនិញដែលកៀក និងអាយុកាលប្រើប្រាស់ និងទំនិញដែលលក់យឺត (Slow Sell) ។ ហើយក៏មាននូវទំនិញ ដែលផុតនិងអាយុកាលប្រើប្រាស់ និងខូចខាត ហើយផងដែរ (ភាគច្រើនមកពីតាមបណ្តាលខេត្ត) ។

រាល់ទំនិញដែលអតិថិជនបង្វិលត្រឡប់មកវិញ (Return) ទាំងអស់ត្រូវតែមានការអនុញ្ញាតពីប្រធានផ្នែកលក់ជាមុនសិនទើប Salesman អាចទទួលយកទំនិញនោះពីអតិថិជនបាន ។ ក្នុងករណីដែលវាជាទំនិញ ដែលខូចទ្រង់ទ្រាយ និងផុតអាយុកាលប្រើប្រាស់ ហើយនោះប្រធានផ្នែកលក់ចាំបាច់ត្រូវរាយការណ៍ទៅដល់អ្នកចាត់ការទូទៅជាមុនសិន ថាគេអាចធ្វើការ Return បានដែរ ឬអត់ព្រោះវាជារឿង ដែលធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនខាតបង់ ។ យោងទៅតាមគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន គឺបានចែងថានិងទទួលទំនិញមកវិញនៅមុនពេលផុតអាយុកាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់ (Expire) មួយខែដោយក្រុមហ៊ុនបានកំណត់ចំណាំ (Note) នៅលើវិក័យបត្រលក់របស់ខ្លួនរួចរាល់ហើយដែរ ។

ទំនិញដែល Return ពីអតិថិជនចាំបាច់ត្រូវមានឯកសារលិខិតស្នាមត្រឹមត្រូវ (Return form) ដោយមានបញ្ជាក់ពីចំនួនផលិតផលនីមួយៗ ច្បាស់លាស់ និងមានចុះហត្ថលេខាពីអតិថិជន និង Salesman ដើម្បីទុកកាត់លុយនៅពេលទូទាត់ (Payment) ។ ក្រុមហ៊ុន ក៏មានវិធីសាស្ត្រផងដែរ ដើម្បីជៀសវាងពីការ Return គឺធ្វើការប្តូរថ្មីឲ្យអតិថិជនតែម្តង ដែលក្រុមហ៊ុនហៅថា Change Expire ។ ការ Return សន្និធិពីអតិថិជន មានន័យថាវាបានធ្វើឲ្យស្តុករបស់ក្រុមហ៊ុនកើន ។ ក្រុមហ៊ុនបានយកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងទៅលើបញ្ហានេះ ដោយក្រុមហ៊ុនបានរកវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗ ដើម្បីបញ្ចេញសន្និធិនោះអោយបានលឿនតាមរយៈជាការលក់ពិសេស (Promotion) ។

៣.២.២. ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចេញនៃសន្និធិ

លំហូរចេញ នូវសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី បែកចែកជាពីរដូចជា ៖

- ការលក់ចេញ
- ការបោះចោល

៣.២.២.១. ដំណើរការនៃលំហូរចេញសន្និធិតាមរយៈការលក់ចេញ

ការបញ្ជាទិញរបស់អតិថិជនបានបង្កើតឲ្យមានលំហូរចេញសន្និធិយ៉ាងច្រើន ។ ដូច្នេះហើយ

អ្នកកាន់ស្តុកបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងនៅពេលដែលមានប្រតិបត្តិការបញ្ចេញសន្និធិម្តងៗ គឺ ត្រូវមានឯក សារគ្រប់គ្រាន់ដូចជា វិក័យប័ត្រ ដែលចេញដោយគណនេយ្យករផ្ទាល់របស់ក្រុមហ៊ុន ដែលមានចុះហត្ថ លេខាលើនោះផងដែរ។ គណនេយ្យករបានចេញនូវវិក័យប័ត្រចំនួន ៣សន្លឹក ដោយមួយសំរាប់ អ្នកកាន់ស្តុក មួយសម្រាប់តិចិជន និងមួយសន្លឹកទៀតសម្រាប់គណនេយ្យករ ផ្ទាល់ (ដោយមានហត្ថលេខារបស់ អតិចិជនបន្ទាប់ពីផ្ទៀងផ្ទាត់ទំនិញត្រឹមត្រូវហើយ) ។ ប៉ុន្តែក៏មាន ករណីលើកលែងមួយចំនួន ដែលត្រូវបញ្ចេញទំនិញទៅឲ្យអតិចិជនទោះបីជាគណនេយ្យករមិនទាន់ ចេញវិក័យប័ត្រក៏ដោយ ព្រោះតែអតិចិជនមានតម្រូវការជាបន្ទាន់ ប៉ុន្តែក្នុងបរិមាណតិចតួច ប៉ុណ្ណោះ។ ក្នុងករណីនេះអ្នកកាន់ស្តុកបានកត់ត្រាចូល ទៅក្នុងសៀវភៅកំណត់ចំណាំ (Book Note) របស់ខ្លួននូវម៉ោង ថ្ងៃ ខែ និងឈ្មោះអ្នកដែលយកទំនិញទៅឲ្យអតិចិជនផងដែរ ដើម្បីទុកប្រគល់ ឲ្យគណនេយ្យករ នៅថ្ងៃបន្ទាប់ដើម្បីចេញវិក័យប័ត្រ។

អ្នកកាន់ស្តុករបស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវរក្សាទុកនូវវិក័យប័ត្រដែលបានបញ្ចេញសន្និធិទៅឲ្យអតិចិជន មិនថាជាប្រភេទវិក័យប័ត្រលក់ ឬផ្ញើលក់ក៏ដោយ (Consignment invoice) ព្រោះនៅពេលដែល មានប្រតិបត្តិការបញ្ចេញសន្និធិបានបញ្ចប់ហើយអ្នកកាន់ត្រូវធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពស្តុក (Update Stock) ទៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន តាមចំនួនសន្និធិដែលត្រូវបានបញ្ចេញលក់។

៣.២.២.២. ការបោះចោលសន្និធិ

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិនធី បាននាំចូលផលិតផលជាច្រើនប្រភេទដែលផលិតផលទាំងនោះភាគ ច្រើន មានសំបកវិចខ្ទប់ជាប្រភេទ ដប(Bottle) ក្រដាស ថង់ប្លាស្ទិច ជ័រស្រួយ កំប៉ុងជាដើម។ ផលិតផលទាំងនោះងាយនិងរងការខូចខាតណាស់នៅពេលដែលមានការប៉ះទង្គិច ធ្លាក់ ជាន់ ឬ ដាក់ត្រួតលើគ្នាច្រើនពេក ។ ហេតុដូច្នេះហើយសន្និធិទាំងនោះតែងតែមានការខូចខាតដូចជាបែក និង រំហែក ដោយពុំអាចប្រើប្រាស់បន្តទៀតបាន។ ក្រៅពីទំនិញដែលខូចខាត ក្រុមហ៊ុនក៏បានជួប នូវបញ្ហាចំបងមួយទៀតផងដែរ គឺទំនិញដែលផុតអាយុកាលប្រើប្រាស់ដែលបានមកពីការបង្វិល ត្រឡប់មកវិញ (Return) របស់អតិចិជន និងសល់ពីការលក់ពិសេស (Promotion) ទិញមួយថែម មួយ ។ អ្នកកាន់ស្តុកត្រូវយកទំនិញដែលខូចខាត និងផុតអាយុកាលប្រើប្រាស់ទាំងនោះចេញពី ឃ្លាំងដោយអ្នកកាន់ស្តុកបានថតរូបទុក និងធ្វើជាលិខិតដកចេញ (Pull-Out) ដែលមានបញ្ជាក់ពី ហេតុផលនៃការបោះចោលដើម្បីឲ្យអ្នកចាត់ការទូរទៅត្រួតពិនិត្យ។ បន្ទាប់ពីបានត្រួតពិនិត្យរួចរាល់ ហើយឃើញថាទំនិញទាំងនេះពិតជាមិនអាចបន្តការប្រើប្រាស់ទៀតបាន អ្នកចាត់ការទូរទៅ និង

ចុះហត្ថលេខាអនុញ្ញាតឲ្យយកទំនិញទាំងនោះយកទៅបោះចោលបាន ទើបអ្នកកាន់ស្តុកមានសិទ្ធិយកទំនិញទាំងនោះទៅបោះចោល ។ អ្នកកាន់ស្តុកត្រូវរក្សាឯកសារនោះដើម្បីធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពស្តុកឬយើងអាចហៅថាថាវាជាតម្លៃស្តុក នៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិ (Microsoft Excel) របស់ក្រុមហ៊ុន ហើយវាធ្វើឲ្យស្តុករបស់ក្រុមហ៊ុនថយចុះ ។ ការថយចុះបែបនេះវាមិនមែនជាចំណុចវិជ្ជមានសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនទេ ព្រោះវាធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនខាតបង់ដោយសារតែការបោះចោល សន្និធិ។

៣.៣. ឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន

ឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី អ៊ីមផត អិចផត ខូអិលជីឌី មានលក្ខណៈជាប្រភេទផ្ទះល្វែង មានពីរជាន់ ដែលស្ថិតនៅផ្ទះលេខ ១២៩ ផ្លូវ ផ្លាស្យា សង្កាត់ទឹកថ្លា ខណ្ឌសែនសុខ រាជធានីភ្នំពេញ ។ វាមានភាពតូចចង្អៀតបន្តិចហើយសម្រាប់ធ្វើការស្តុកទុក សន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន ដោយវាមានតែ ៣ បន្ទប់តែប៉ុណ្ណោះ និងត្រូវបានបែងចែកជាបីផ្នែកសម្រាប់រក្សាទុកសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន ។

ការបែងចែកជាបីផ្នែកនោះមានដូចជា ៖

- ផ្នែកទី១ : ស្ថិតនៅជាន់ផ្ទាល់ដី
- ផ្នែកទី២ : ស្ថិតនៅជាន់ទី១ មានឈ្មោះថា ១A
- ផ្នែកទី៣ : ស្ថិតនៅជាន់ទី១ដែរ មានឈ្មោះថា ១B

ឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុនមិនមានលក្ខណៈស្តង់ដារទេក្នុងការការពារសន្និធិរបស់ខ្លួន បើសិនជាមានហានិភ័យអ្វីមួយកើតឡើងដោយចៃដន្យ ដូចជា មិនមានការការពារភ្លើង មិនមានប្រព័ន្ធពន្លត់អគ្គិភ័យ ខ្យល់ចេញចូលមិនគ្រប់គ្រាន់ និងមានច្រកចេញតែមួយប៉ុណ្ណោះ ។

ក្រុមហ៊ុនមិនមានទូតជាក់សម្រាប់រក្សាទុកនូវប្រភេទផលិតផលមួយចំនួនដូចជា ឈឺស (Cheese) និងក្រែម (Cream) ដែលជាប្រភេទផលិតផលមួយដែលត្រូវការរក្សាទុកក្នុងសីតុណ្ហភាពត្រជាក់ ។ ក្រុមហ៊ុនពិតជាមានភាពប្រថុយប្រថានខ្ពស់ក្នុងការរក្សាទុកនូវ ផលិតផលទាំងពីរប្រភេទនេះ ព្រោះវាមានកាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់ខ្លី ហើយនិងងាយខូចគុណភាព ព្រមទាំងមានតម្លៃថ្លៃទៀតផង ។

៣.៤. នីតិវិធីសាស្ត្រក្នុងការរៀបចំសន្និធិ

ការរៀបចំសន្និធិពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ក្នុងការសម្រួលទៅដល់ការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនឲ្យ កាន់តែមានភាពងាយស្រួល និងជួយទៅដល់ការត្រួតពិនិត្យសន្និធិ ការរាប់សន្និធិ និងអាយុកាលប្រើប្រាស់របស់ផលិតផលនីមួយៗផងដែរ ។ ក្រុមហ៊ុនបានរៀបចំសន្និធិរបស់ខ្លួនទៅតាម

ប្រភេទនីមួយៗ បើទោះបីជាឃ្លាំងរបស់ខ្លួនមានទំហំតូចក្តី ក៏ការរៀបចំសន្និធិទទួលបានលទ្ធផលល្អដែរ។

អ្នកចាត់ការទូទៅតែងតែប្រាប់ទៅដល់អ្នកកាន់ស្តុក ត្រូវរៀបចំទុកដាក់សន្និធិឲ្យមានសណ្តាប់ធ្នាប់មិនថាពេលសន្និធិមកដល់ ឬមិនទាន់មកដល់ក៏ដោយ និងត្រូវត្រួតពិនិត្យឡើងវិញឲ្យបានច្បាស់លាស់ទៅលើអាយុកាលប្រើប្រាស់របស់ផលិតផលនីមួយៗ (ទំនិញមួយមុខអាចមានកាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់ខុសគ្នា) ព្រោះសន្និធិដែលមានអាយុកាលប្រើប្រាស់ខ្លីត្រូវតែបញ្ចេញលក់មុនដើម្បីជៀសវាងពីហានិភ័យនៅថ្ងៃក្រោយ ។

ឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុនមាន ៣ផ្នែក៖

- **ផ្នែកទី១ (ជាន់ផ្ទាល់ដី) :** សម្រាប់ផ្ទុកផលិតផលដែលមានទំងន់ធ្ងន់ដូចជា ប្រភេទអាហារកំប៉ុង និងគ្រឿងទេស (ទឹកស៊ីអ៊ីវ ទឹកខ្មេះ)។
- **ផ្នែកទី២ (ជាន់ទី១A) :** សម្រាប់រក្សាទុកនូវប្រភេទនំ និងគ្រឿងទេសមួយចំនួន (ម្សៅស៊ុបខ្មុរ ទឹក Spaghetti)។
- **ផ្នែកទី៣ (ជាន់ទី១B) :** សម្រាប់ស្តុកទុកនូវផលិតផលសម្រាប់ឧសថស្ថានតែមួយប៉ុណ្ណោះ។

៣.៥ ការរាប់សន្និធិ រឺ ការរាប់ស្តុក (Stock Counting)

ការរាប់សន្និធិរឺការរាប់ស្តុក វាពិតជាមានអត្ថប្រយោជន៍ខ្លាំងណាស់សម្រាប់អង្គភាពមួយក្នុងការតាមដានលំហូរសន្និធិរបស់ខ្លួន វាជាផ្នែកមួយដែលជួយជំរុញឲ្យការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនមានប្រសិទ្ធភាព ។ ការរាប់ស្តុកបានជួយសម្រួលទៅដល់អ្នកគ្រប់គ្រងក្នុងការដឹងពីចំនួនសន្និធិជាក់ស្តែង ដែលមាននៅសល់ក្នុងឃ្លាំង និងចំនួនសន្និធិដែលត្រូវបានបញ្ចេញលក់ជារៀងរាល់ខែ និងប្រភេទផលិតផលណាដែលលក់ដាច់ជាងគេ (Top products) សំរាប់អតិថិជននៅលើទីផ្សារ ។ ការរាប់សន្និធិក៏បានជួយទៅដល់ការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងក្នុងការរៀបចំ ការបញ្ជាទិញសន្និធិ ព្រោះអ្នកបញ្ជាទិញបានដឹងច្បាស់ពីផលិតផលណាដែលមានការគាំទ្រច្រើនពីអតិថិជន ។

៣.៥.១. ការរាប់សន្និធិចាស់មុនពេលសន្និធិថ្មីមកដល់

ការរាប់សន្និធិចាស់មុនពេលសន្និធិថ្មីមកដល់ គឺត្រូវបានធ្វើឡើងមុនក្នុងតំរូវការដឹកសន្និធិថ្មីរបស់ក្រុមហ៊ុនមកដល់ឃ្លាំងមួយសប្តាហ៍ ។ ការរាប់មុនបែបនេះគឺ ដើម្បីដឹងពីចំនួនសន្និធិដែលនៅសល់ក្នុងឃ្លាំងជាក់ស្តែងមានចំនួនប៉ុន្មាន ដើម្បីកុំឲ្យមានការច្រឡំគ្នាជាមួយសន្និធិថ្មីជៀសវាងប៉ះពាល់ទៅដល់ការផ្ទៀងផ្ទាត់ចំនួនសន្និធិថ្មី ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យមានការលើសស្តុកជាដើម ។ សន្និធិ

ចាស់ ដែលធ្វើការរាប់ហើយ និងត្រូវបានជញ្ជូនចេញ លើកលែងតែផលិតផលណាដែលនៅសល់ ច្រើន ត្រូវបានរក្សាទុកក្នុងឃ្លាំង ដោយអ្នកកាន់ស្តុកបានគូសចំណាំនៅលើកេសផលិតផលនោះ ដែលបញ្ជាក់ថាវាជាស្តុកចាស់ ។ ការជញ្ជូនសន្និធិចាស់ចេញពីឃ្លាំងគឺដើម្បីធ្វើឲ្យឃ្លាំងធំទូលាយ ជាងមុនសម្រាប់ដាក់សន្និធិ ដែលមកដល់ថ្មីៗ បន្ទាប់ពីរាប់ហើយអ្នកកាន់ស្តុកបានផ្ញើរបាយការណ៍ ពីបរិមាណសន្និធិ ដែលបានរាប់បញ្ជូនទៅឲ្យអ្នកចាត់ការទូទៅ ។

៣.៥.២. ការរាប់សន្និធិបុគ្គល

ការត្រួតពិនិត្យពីបរិមាណសន្និធិក្នុងឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី គឺក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការ រាប់ពីចំនួនសន្និធិរបស់ខ្លួនជារៀងរាល់ខែ (នៅចុងខែនីមួយៗ) ក្នុងគោលបំណងដើម្បីឲ្យដឹងពីចំនួន សន្និធិពិតប្រាកដ ដែលនៅក្នុងស្តុក ក៏ដូចជាការពារពីការលួចបន្លំផ្សេងៗ របស់បុគ្គលិកផងដែរ ។ ចំពោះដំណើរការនៃការរាប់សន្និធិនេះ អ្នកកាន់ស្តុកបានព្រិននូវឯកសារ ដែលបង្ហាញពីទិន្នន័យនៃ សន្និធិ ដូចជាលេខកូដផលិតផល (Barcode) ដែលក្រុមហ៊ុនបានកំណត់ ឈ្មោះទំនិញ បរិមាណ ដើមគ្រា បរិមាណសន្និធិ ដែលបានបញ្ចេញលក់ និងបរិមាណចុងគ្រាចេញពី Microsoft Excel ហើយបន្ទាប់ចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការរាប់តែម្តង ។ ការរាប់នេះ ជាទូទៅត្រូវប្រើរយៈពេលមួយថ្ងៃ ដើម្បី ផ្ទៀងផ្ទាត់ ដោយសារសន្និធិមានចំនួនច្រើនមុខ ហើយក៏ត្រូវត្រួតពិនិត្យពីទ្រង់ទ្រាយផលិតផល និង អាយុកាលប្រើប្រាស់របស់ផលិតផលនីមួយៗទៀតផង ។

នៅពេលមានប្រតិបត្តិការរាប់សន្និធិម្តងៗ អ្នកកាន់ស្តុកបានជួបនូវបញ្ហា (យូរៗម្តង) មួយ ចំនួនដូចជា ៖

- ប្រទះឃើញនូវផលិតផលមួយចំនួនកៀកនឹងអាយុកាលប្រើប្រាស់ : អ្នកកាន់ស្តុកបាន រាយការណ៍ទៅផ្នែកលក់របស់ក្រុមហ៊ុន ដើម្បីរកវិធីសាស្ត្រយ៉ាងណាដើម្បីបញ្ចេញ ផលិតផលនោះទៅលើទីផ្សារឲ្យបានលឿនតាមរូបភាពជាការលក់បញ្ចុះតម្លៃ ឬ ទិញ មួយថែមមួយ ។
- មានការខូចខាតនូវផលិតផលមួយចំនួន : ការខូចខាតដូចជា : រំហែក បែក ជ្រះ ត្រូវ បានរកឃើញនៅពេលមានការរាប់សន្និធិ ។ ចំពោះទំនិញដែលខូចខាតត្រូវបានយក ចេញពីឃ្លាំង ដើម្បីកុំឲ្យប៉ះពាល់ទៅដល់ផលិតផលដទៃទៀត ។ អ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកលក់ របស់ក្រុមហ៊ុន ត្រូវបានចូលរួមដើម្បីត្រួតពិនិត្យទំនិញដែលខូចខាតទាំងនោះ រួម សម្រេចថាអាចយកទៅលក់បន្ត (ធ្វើការលក់ Promotion) ឬ ត្រូវបោះចោលតែម្តង។

- សមតុល្យសន្និធិរួមមិនស្មើគ្នាទេ : លទ្ធផលនៃការរាប់សន្និធិជាក់ស្តែង ជូនកាលយើង ថាមានការលើស ឬបាត់ស្តុកនៅពេលដែលយកមកផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយនឹងទិន្នន័យ ដែលបានយកចេញពី Microsoft Excel ។ នៅពេលដែលសមតុល្យរួម ដែលយកចេញពី Microsoft Excel មិនស្មើគ្នាទៅនឹងចំនួនសន្និធិជាក់ស្តែងនៅក្នុងឃ្លាំងបែបនេះ អ្នកកាន់ស្តុកបានធ្វើការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញនូវវិក័យបត្រលក់ វិក័យបត្រផ្ញើលក់ លិខិតស្នាមបោះចោលសន្និធិ (Pull-out) ក្រដាស Return ពីអតិថិជន សៀវភៅ Note ផ្ទាល់ខ្លួនថា តើមានចំណុចខុសឆ្គងត្រង់ណាឬអត់ ឬមួយខ្លួនភ្លេចបញ្ចូល ឬបានកាត់ស្តុកឬនៅ ដើម្បីរកឲ្យឃើញពីមូលហេតុ ដែលបណ្តាលឲ្យសមតុល្យសន្និធិរួមមិនស្មើគ្នា ។

៣.៦. ការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពស្តុក (Update Stock)

ការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពស្តុកត្រូវបានធ្វើឡើងនៅពេលដែលមានលំហូរនៃសន្និធិកើតឡើង ។ អ្នកកាន់ស្តុកបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពទៅលើស្តុករបស់ខ្លួន (កាត់ស្តុក ឬបញ្ចូលស្តុក) ដោយប្រមូលនូវវិក័យបត្រលក់ និងឯកសារផ្សេងៗដែលទាក់ទងទៅនឹងលំហូរសន្និធិ ។ ការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព គឺធ្វើនៅពេលលំហូរសន្និធិ ត្រូវបានបញ្ចប់ (វិក័យបត្របញ្ចេញទំនិញថ្ងៃនេះត្រូវធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពថ្ងៃនេះ) ។ អ្នកកាន់ស្តុកបានធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពទៅលើស្តុករបស់ខ្លួនជាដៀងរាល់ថ្ងៃឲ្យតែមានលំហូរសន្និធិគឺ ធ្វើនៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិ របស់ក្រុមហ៊ុន គឺ Microsoft Excel ដើម្បីទទួលបានតួលេខថ្មីនៃចំនួនសន្និធិសរុបជាប្រចាំ ថាតើទំនិញណាដែលជិតអស់ស្តុកហើយ និងស្វែងរកសមតុល្យរួមនៅចុងគ្រានៅពេលដែលដល់ថ្ងៃរាប់សន្និធិ ។

៣.៧. ការបាត់សន្និធិ ឬការបាត់ស្តុក

ការបាត់ស្តុក គឺជាចំណុចចំបងមួយដែលក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី បានយកចិត្តទុកដាក់ឃ្លាំងដើម្បីការពារកុំឲ្យមានករណីបាត់សន្និធិ កើតឡើងព្រោះវាធ្វើឲ្យបុគ្គលិកទាំងមូលមិនចុះសម្រុងគ្នាទាំងផ្នែកលក់ និងផ្នែកឃ្លាំង ។ ប៉ុន្តែទោះបីជា ក្រុមហ៊ុន ព្យាយាមយ៉ាងណាក៏ដោយការបាត់បង់សន្និធិនៅតែមានកើតឡើងដដែរ ។

មានមូលហេតុជាច្រើនដែលបណ្តាលឲ្យមានការបាត់សន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនកើតឡើង មូលហេតុទាំងនោះមានដូចជា ៖

- ការបញ្ចប់បញ្ចេញសន្និធិលើសទៅឲ្យអតិថិជន
- ការលួចបន្លំ

- ការរាប់ចំនួនសន្និធិនៅពេលដែលមកដល់ឃ្លាំងមិនច្បាស់លាស់
- មានសត្វល្អិត ឬ កណ្តុរស៊ី

នៅពេលដែលមានការបាត់បង់ស្តុកកើតឡើង អ្នកកាន់ឃ្លាំងជាបុគ្គលដែលត្រូវទទួលខុសត្រូវមុនគេ ដោយត្រូវទិញសន្និធិថ្មីមកបំពេញស្តុកវិញ ឬធ្វើការទូទាត់សងទៅឲ្យ ក្រុមហ៊ុនវិញតាមរយៈការកាត់ប្រាក់ខែ ។ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនក៏លើកលែងផងដែរ បើសិនជាចំនួនសន្និធិដែលបានបាត់នោះមានចំនួនតិចតួច ។

៣.៨. មធ្យោបាយក្នុងការដឹកជញ្ជូនសន្និធិទៅឲ្យអតិថិជន

ដំបូងឡើយ ក្រុមហ៊ុន បានជ្រើសរើសយកការដឹកជញ្ជូនសន្និធិរបស់ខ្លួនឲ្យអតិថិជនតាមរយៈរថយន្ត ។ ដោយសារតែមានការចំណាយច្រើនដូចជា : រថយន្តខូចច្រើន ចំណាយលើការជួលខ្ពស់ ចំណាយលើប្រេងឥន្ធនៈច្រើន ទើបក្រុមហ៊ុនសម្រេចទិញ រ៉ឺម៉កកង់បីវិញ ដើម្បីធ្វើជាមធ្យោបាយដឹក ជញ្ជូនសន្និធិ ប៉ុន្តែវាក៏មានសភាពចាស់ហើយដែរ ។

៣.៩. ការកំណត់ថ្លៃដើម (Cost Of Goods Sold)

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី អ៊ីមផត អិចផត ខូអិលធីឌី មិនបានកំណត់យកវិធីសាស្ត្រណាមួយនោះទេ ក្នុងការកំណត់ថ្លៃដើមលក់ឲ្យបានច្បាស់លាស់ទេទាំងវិធីសាស្ត្រ LIFO , FIFO , Average , Specific Identification ដោយក្រុមហ៊ុនបានជ្រើសរើសប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រផ្ទាល់ខ្លួនគឺ លក់ទៅតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៃថ្លៃដើម ។ នៅពេលដែលស្តុកថ្មី មានថ្លៃដើមខ្ពស់ជាងស្តុកចាស់ ឬ ស្តុកថ្មី មានថ្លៃដើមទាបជាងស្តុកចាស់ (ថ្លៃដើមប្រែប្រួល) ក្រុមហ៊ុននឹងធ្វើការពិចារណាហើយសំរេចចិត្តថាតើអាចនឹងលក់ក្នុងតម្លៃដែលប្រែប្រួលនោះបានឬអត់ ហើយវាអាចនឹងប៉ះពាល់ទៅដល់អារម្មណ៍របស់អតិថិជនដែលបើសិនជាតម្លៃមានការផ្លាស់ប្តូរ មួយវិញទៀតតើវាអាចនឹងជះឥទ្ធិពលទៅដល់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនកំរិតណា ។

ជំពូកទី ៤

ការវិភាគលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

ការវិភាគទៅលើលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវស្តីអំពីការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វ អិមជី អ៊ីមផត អ៊ិចផត ខូអិលធីឌី (FMT Import Export Co., LTD) គឺវិភាគទៅលើ ៤ ចំណុចរបស់ ក្រុមហ៊ុនដូចជា ៖

- ភាពខ្លាំង (Strengths)
- ភាពខ្សោយ (Weaknesses)
- ឱកាស (Opportunities)
- ការគំរាមកំហែង (Threats)

៤.១. ភាពខ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន

- ធនធានមនុស្ស : ក្រុមហ៊ុនមានបុគ្គលិកឆ្នើមៗក្នុងការជួយសម្រួលទៅដល់ដំណើរការក្រុមហ៊ុន និងសុទ្ធតែមានបទពិសោធន៍យូរឆ្នាំទាក់ទងទៅនឹងគ្នានាទីរបស់ខ្លួន ទាំងផ្នែកគ្រប់គ្រង ផ្នែកទីផ្សារ ផ្នែកឃ្លាំង ទើបធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមានដំណើរការបានយ៉ាងល្អ តាំងពីឆ្នាំ ២០១៤ រហូតដល់បច្ចុប្បន្ន ។
- ការត្រួតពិនិត្យទៅលើចំនួនសន្និធិ : ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការរាប់នូវសន្និធិរបស់ខ្លួនជារៀងរាល់ចុងខែនីមួយៗ និងបានជំរុញឲ្យការគ្រប់គ្រងសន្និធិបានល្អ ដោយការពារពីការលួចបន្លំផ្សេងៗ និងក្រុមហ៊ុន បានដឹងពីចំនួនសន្និធិជាក់ស្តែងដែលនៅសល់ និងមុខទំនិញនីមួយៗ ដែលអស់ស្តុក ។ វាបានសម្រួលទៅដល់ការបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុន អោយកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ (ផ្គត់ផ្គង់ត្រូវចំតម្រូវការទីផ្សារ) ។
- ការត្រួតពិនិត្យលើការបញ្ជាទំនិញ : ក្នុងការបញ្ជាទិញក្រុមហ៊ុនបានកំណត់ច្បាស់លាស់ទៅលើបរិមាណ និងមុខទំនិញសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់លើទីផ្សារ បានគ្រប់គ្រាន់ និងទាន់ពេលវេលា ហើយមិនធ្វើឲ្យចំនួនសន្និធិរបស់ខ្លួនសល់ ឬផុតកាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់ច្រើនឡើយ ។
- ដៃគូលក់រាយបន្ត : ក្រុមហ៊ុន មានដៃគូលក់រាយបន្តច្រើននៅក្នុងដៃ ទាំងនៅភ្នំពេញ និងតាមបណ្តាខេត្ត ដែលសុទ្ធតែជាហាងដែលមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ នៅក្នុងតំបន់របស់

ខ្លួន ដោយនៅភ្នំពេញមាន ១៩កន្លែង សៀមរាប ៧កន្លែង និង ខេត្តព្រះសីហនុ ២កន្លែង ។

- ទំនាក់ទំនងជាមួយស្ថានទូត លីពីក្រីន : ក្រុមហ៊ុនមានទំនាក់ទំនងជាមួយនឹងស្ថានទូត ដោយក្រុមហ៊ុនតែងតែទទួលបានការផ្តល់ទំនុកចិត្ត និងឱកាសនៅពេលដែលមានកម្មវិធីតាំងពិពណ៌នាផលិតផលផ្សេងៗ ដែលតំណាងឲ្យប្រទេស លីពីក្រីន មិនថាក្នុង ឬក្រៅប្រទេសនោះទេ ដែលជាហេតុធ្វើអោយកេរ្តិ៍ឈ្មោះ និងផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន មានគេស្គាល់កាន់តែច្រើន ។
- ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន : ក្រុមហ៊ុន មានភាពស្និទ្ធស្នាល មិនថាជាមួយម្ចាស់ហាង ឬបុគ្គលិកក៏ដោយ ទើបធ្វើឲ្យ ក្រុមហ៊ុនមានភាពងាយស្រួលក្នុងការផ្ញើទំនិញលក់ និងមានការដាក់តាំងបង្ហាញផលិតផល (Display) របស់ខ្លួនប្រកបដោយសោភ័ណភាព ។
- តម្លៃ និងគុណភាព : ផលិតផលនីមួយៗ របស់ក្រុមហ៊ុន គឺមានតម្លៃសមរម្យ បើធៀបទៅនឹងផលិតផល ដែលស្ថិតនៅក្នុងប្រភេទតែមួយរបស់ ក្រុមហ៊ុន ធំៗមួយចំនួន បូករួមជាមួយនឹងផលិតផលមានគុណភាពទៀត ធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមានឱកាសច្រើនក្នុងការវាយលុកទីផ្សារ ។

៤.២. ភាពខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុន

- ឃ្លាំងស្តុកទំនិញ : តាមការពិនិត្យមើលជាក់ស្តែង ឃ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុន មានទំហំតូច និង មិនមានស្តង់ដារគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ទុកដាក់សន្និធិរបស់ខ្លួន ។
- ចំណាយលើការដឹកជញ្ជូនច្រើន : ដោយសារឃ្លាំងតូច និងសន្និធិមួយចំនួនមានអាយុកាលប្រើប្រាស់ខ្លី ទើបក្រុមហ៊ុនត្រូវចំណាយលើការបញ្ជាទិញ ៣ដងក្នុងមួយឆ្នាំ ។
- មានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទិន្នន័យតែមួយ : ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងស្តុករបស់ក្រុមហ៊ុន គឺមានតែមួយប៉ុណ្ណោះគឺ Microsoft Excel ។
- ការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចូលនៃសន្និធិ : ក្រុមហ៊ុននៅមានចំណុចខ្វះខាតទៅលើការត្រួតពិនិត្យលើលំហូរចូលនៃសន្និធិរបស់ខ្លួន ដោយសារតែសន្និធិនៅពេលដែលមកដល់ឃ្លាំងមួយចំនួនមិនមាននៅក្នុងបញ្ជីបញ្ជាទិញ (អ្នកផ្គត់ផ្គង់ បានបញ្ចូលទំនិញថ្មីមកជាមួយ ដោយអ្នកបញ្ជាទិញរបស់ក្រុមហ៊ុនមិនបានធ្វើការបញ្ជា

ទិញឡើយ) វាធ្វើឲ្យមានការពិបាកក្នុងការលក់ចេញ ដោយទំនិញទាំងនោះ មិនមានតម្រូវការលើទីផ្សារ ។

- ការត្រួតពិនិត្យលើការបង្វិលទំនិញត្រឡប់មកវិញ (Return) : ទំនិញមួយចំនួនមានការខូចខាត ឬ ផុតអាយុកាលប្រើប្រាស់ហើយ ដោយក្រុមហ៊ុនមិនបានត្រួតពិនិត្យដិតដល់ នៅពេលដែលធ្វើការ Return ពីអតិថិជន។
- មធ្យោបាយក្នុងការដឹកជញ្ជូនសន្និធិមានភាពយឺតយ៉ាវ : ដោយសារម៉ូតូកង់បីរបស់ក្រុមហ៊ុន មាន ភាពចាស់ទៅហើយក្នុងការដឹកជញ្ជូនសន្និធិអោយអតិថិជន ។

៤.៣. ឱកាសរបស់ក្រុមហ៊ុន

- ចំនួនប្រជាជន ភីលីពីន មានការកើនឡើង
- ប្រជាជន ភីលីពីន ចាប់ផ្តើមគាំទ្រនិងទទួលស្គាល់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន(ភាគច្រើនជាប្រភេទនំ)
- បន្ទាប់ពីការធ្វើទស្សនៈកិច្ចផ្លូវរដ្ឋ របស់ប្រធានាធិបតីប្រទេស ភីលីពីន ធ្វើអោយទំនាក់ទំនងរវាង ប្រទេសទាំងពីរកាន់តែល្អប្រសើរ ។

៤.៤. ការគំរាមគំហែងដល់ក្រុមហ៊ុន

- ឃ្លាំងមិនមានស្តង់ដារ : វាផ្តល់ការគំរាមគំហែងខ្ពស់ទៅដល់ផលិតផលមួយចំនួនដូចជា ឈើស (cheese) និងក្រែម (Cream) ដែលសុទ្ធតែមានតម្លៃថ្លៃ ដែលជាប្រភេទ ផលិតផលដែលត្រូវរក្សាទុកក្នុងទូរត្រជាក់ ។
- កាលបរិច្ឆេទប្រើប្រាស់ខ្លី : ផលិតផលមួយចំនួនមានអាយុកាលប្រើប្រាស់ខ្លីពេក បើសិនជាការ លក់មានបញ្ហានោះផលិតផលនោះ និងអាចផុតអាយុកាលប្រើប្រាស់ ។
- ចំនួនជនជាតិ ភីលីពីន ថយចុះ : ៨០% នៃអតិថិជនសរុបរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺ ជនជាតិ ភីលីពីន ។ បើ សិនជាមានការថយចុះមែននោះ វានឹងធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ទៅដល់ការលក់ និង ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនមិនខាន ។
- ការដឹកជញ្ជូនសន្និធិចូលឃ្លាំង : ក្រុមហ៊ុនតែងតែមានការព្រួយបារម្ភ ដោយសារតែការដឹកជញ្ជូន សន្និធិចូលឃ្លាំងគឺធ្វើឡើងនៅពេលយប់ ។ ក្នុងតំបន់និងមកដល់ឃ្លាំងរបស់ ក្រុមហ៊ុននៅភ្នំពេញ ជាទូទៅនៅម៉ោង ២ទៅ៣ទាបភ្លឺ ។ វាអាចនិងមានហានិ ភ័យកើតឡើងបើសិនជាអ្នកបើកបរមិនមានការប្រុងប្រយ័ត្នខ្ពស់ក្នុងពេល បើកបរ ។

- ផលិតផលអាហារកំប៉ុងមួយចំនួន ដែលនាំចូលពីប្រទេសជិតខាងមានតម្លៃថោកជាងផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ជាពិសេសមកពីប្រទេសថៃ និង វៀតណាម ។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និង ការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី អ៊ីមផត អ៊ុចផត ខូអិលធីឌី គឺជាសាហាគ្រាសខ្នាតមធ្យមមួយដែលបាននាំចូលនិងចែកចាយនូវផលិតផលបរិភោគជាច្រើនប្រភេទពីប្រទេស ភីលីពីន យកមកផ្គត់ផ្គង់លើទីផ្សារនៃ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ដោយសារក្រុមហ៊ុនជាប្រភេទអាជីវកម្មទិញលក់ហេតុដូច្នេះហើយទើបធ្វើឲ្យសន្និធិ គឺជាវត្ថុចំបងនិងសំខាន់បំផុតដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវផ្ដោតការយកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងទៅលើការគ្រប់គ្រង។ ក្រុមហ៊ុនមានគោលដៅ និង ទស្សនៈវិស័យច្បាស់លាស់ទៅលើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ដោយបានប្រកាន់ភ្ជាប់នូវគោលដៅ និងទស្សនៈបែបនេះ បុរេបដិសន្ធិនិងការគ្រប់គ្រងល្អដោយទាំងថ្នាក់ដឹកនាំនិងបុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងមូល ចេះសាហាការធ្វើការងារជាក្រុមដោយមិនប្រកាន់វណ្ណៈ មេរ័ត្នចៅឡើយ គឺចេះជួយគ្នាទៅវិញទៅមកដោយមិនគិតថាខ្លួនកាន់ផ្នែកនេះ រឺ ខ្លួនកាន់ផ្នែកនោះឡើយទើបធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី អាចឈរជើង លើទីផ្សារអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនបានយ៉ាងល្អរហូតដល់បច្ចុប្បន្ន។

សរុបសេចក្តីជារួមមក យោងតាមរយៈពេលចុះកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងប្រមូលទិន្នន័យរយៈពេលជាង ២ខែកន្លងមក និងបានសង្កេតមើលទៅលើសកម្មភាពប្រតិបត្តិការជាក់ស្តែងនៃការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមធី ឃើញថាក្រុមហ៊ុនបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ខ្លួនទាំងការរៀបចំការបញ្ជាទិញ និង ត្រួតពិនិត្យទៅលើលំហូរនៃសន្និធិទាំងមូលទើបធ្វើឲ្យការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនបានល្អ បើទោះបីជាមានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនក៏ដោយក៏មិនប៉ះពាល់ខ្លាំងអ្វីឡើយ ទៅដល់ដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុនដែរ។

២. ការផ្តល់អនុសាសន៍

យោងលើការវិភាគលើលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ និងការសន្និធិដ្ឋាន រួមជាមួយនិងការសង្កេតខាងលើ ឃើញថាក្រុមហ៊ុនមានភាពល្អច្រើនក្នុងការគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែក៏នៅតែមានភាពអវិជ្ជមានមួយចំនួនទៀត ដែលក្រុមហ៊ុនគួរកែលំអរ ។

ហេតុដូច្នេះសូមផ្តល់ជាអនុសាសន៍ និងមតិយោបល់ខ្លះៗចំពោះក្រុមហ៊ុន ដែលគួរតែកែលំអរទៅលើចំណុចមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ៖

- ឃ្លាំង : បើយោងទៅតាមស្ថានភាពឃ្លាំងបច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺមិនអាចរក្សាទុកសន្និធិបានច្រើននោះទេ។ ក្រុមហ៊ុនគួរតែស្វែងរកឃ្លាំងដែលមានទំហំធំជាងនេះព្រមទាំង

- មានស្តង់ដារ គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការរក្សាទុកសន្និធិ។ វាក៏ជួយកាត់បន្ថយចំណាយច្រើនទៅលើការដឹកជញ្ជូន ព្រោះក្រុមហ៊ុនអាចធ្វើការបញ្ជាទិញពីរដងក្នុងមួយឆ្នាំបាន។
- ការមេវ៉ាសុវត្ថិភាព : ការមេវ៉ាសុវត្ថិភាពគួរត្រូវបានបំពាក់នៅក្នុងឃ្លាំង ព្រោះក្រុមហ៊ុនមិនមានបំពាក់ ប្រព័ន្ធការមេវ៉ាសុវត្ថិភាពនោះទេនៅក្នុងឃ្លាំងរបស់ខ្លួន។
 - ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិ : ដោយប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសន្និធិរបស់ក្រុមហ៊ុនមានតែមួយគឺ Microsoft Excel ដោយវាធ្វើការមិនទាន់បានល្អប្រសើរនោះទេបើប្រៀបធៀបជាមួយក្រុមហ៊ុនស្តង់ដារមួយចំនួនដែលមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទិន្នន័យសន្និធិ បែបទំនើបជាងនេះ ។ ក្រុមហ៊ុនគួរបន្ថែមប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង សន្និធិមួយទៀតដែលមានភាពទំនើបនិងកាន់តែងាយស្រួលគ្រប់គ្រង ។
 - ការបង្វិលទំនិញត្រឡប់មកវិញ(Return) : ក្រុមហ៊ុនត្រូវមានវិធានការណ៍ទៅលើបុគ្គលិកដែលធ្វើការបង្វិលទំនិញត្រឡប់មកវិញពីអតិថិជន ត្រូវត្រួតពិនិត្យឲ្យបានម៉ឺងម៉ាត់ជាងនេះនិងបញ្ជាក់ពីលក្ខខណ្ឌ ក្នុងការទទួលទំនិញត្រឡប់មកវិញទៅដល់អតិថិជនឲ្យបានច្បាស់លាស់ (បានធ្វើការកំណត់ចំណាំនៅលើវិក័យប័ត្រលក់របស់ខ្លួនរួចហើយនូវលក្ខខណ្ឌ ក្នុងការទទួលទំនិញត្រឡប់មកវិញគឺមួយខែមុនផុតអាយុកាលប្រើប្រាស់)។
 - ភាពយឺតយ៉ាវក្នុងការដឹកជញ្ជូន : បើទោះជាក្រុមហ៊ុនបានរៀបចំលំហូរចេញនៃសន្និធិរបស់ខ្លួនបានល្អក៏ដោយ ក៏ការយឺតយ៉ាវនិងស្ទះការងារនៅតែកើតមានឡើងជារៀងៗដោយសារតែមធ្យោបាយ ក្នុងការដឹកជញ្ជូនរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺមុំតូចៗបីមានការខូចញឹកញាប់ក៏ព្រោះតែវាចាស់ណាស់ហើយ ដូចនេះក្រុមហ៊ុនគួរតែមានវិធានការណ៍ ។
 - ការត្រួតពិនិត្យទំនិញ : បង្កើនការត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានអោយបានញឹកញាប់ទៅលើសន្និធិដែលនៅក្នុងឃ្លាំង ដើម្បីដឹងពីស្ថានភាព និងទ្រង់ទ្រាយរបស់សន្និធិនីមួយៗ អោយបានជាក់លាក់ ។

ឯកសារយោង

- ឯកសារ និង ទិន្នន័យរបស់ក្រុមហ៊ុន អេហ្វអិមជី អ៊ីមផត អ៊ិចផត ខូអិលជីឌី
- ស្តង់ដាររបាយការណ៍ទាក់ទងនឹងហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ សម្រាប់អង្គភាពធុនតូច និងមធ្យម IASB, 2009
- អ៊ិន សុគន្ធី, *មូលសាស្ត្រគណនេយ្យ*, ១៩៩៩
- E.Needles Jr , Marian Powers, V. Crosson, *Principles of Accounting*, Eleven Edition
- Walter T, Harrison Jr. and Charles T, Horngren, *Financial Accounting*, 10th Edition, 2006
- Philip L. Cooley, *Business Financial Management*, 3th edition, 1994
- William J. Stevenson, *Production/Operations Management*, 6th Edition
- James R. Stock and Douglas M. Lambert, *Strategic Logistics Management*, 4th edition, 2001
- Max Muller, *Essentials of Inventory Management*, 2003
- Steven Mr. Bragg, *Inventory Accounting*, 2005



ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម

MINISTRY OF COMMERCE

លេខ(No) MOC-47714892 ពណ. ចបព



នាមករណ៍
NAME

ចុះបញ្ជីក្រុមហ៊ុន
REGISTRATION NUMBER

កាលបរិច្ឆេទចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម
INCORPORATION DATE

ត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជា
IS INCORPORATED AS:

វិញ្ញាបនបត្រ

បញ្ជាក់ការចុះឈ្មោះក្នុងបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម

CERTIFICATE OF INCORPORATION

៖ អេស៊ីមីនី អ៊ីម៉ាត អិម៉ាត ឯ.ក
៖ FMT IMPORT EXPORT CO., LTD.

៖ 00023511

៖ 00023511

៖ 14 កុម្ភៈ 2017

៖ 14 February 2017

៖ ក្រុមហ៊ុនឯកជនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត
៖ Private Limited Company

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ
KINGDOM OF CAMBODIA
NATION RELIGION KING



ភ្នំពេញ, 14 កុម្ភៈ 2017
PHNOM PENH, 14 FEBRUARY 2017

ជ. អ៊ុយ ឌី អ៊ុយ ឌី អ៊ុយ
F. MINISTER OF COMMERCE

អគ្គនាយករដ្ឋមន្ត្រី

SECRETARY OF STATE

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
Ministry of Commerce

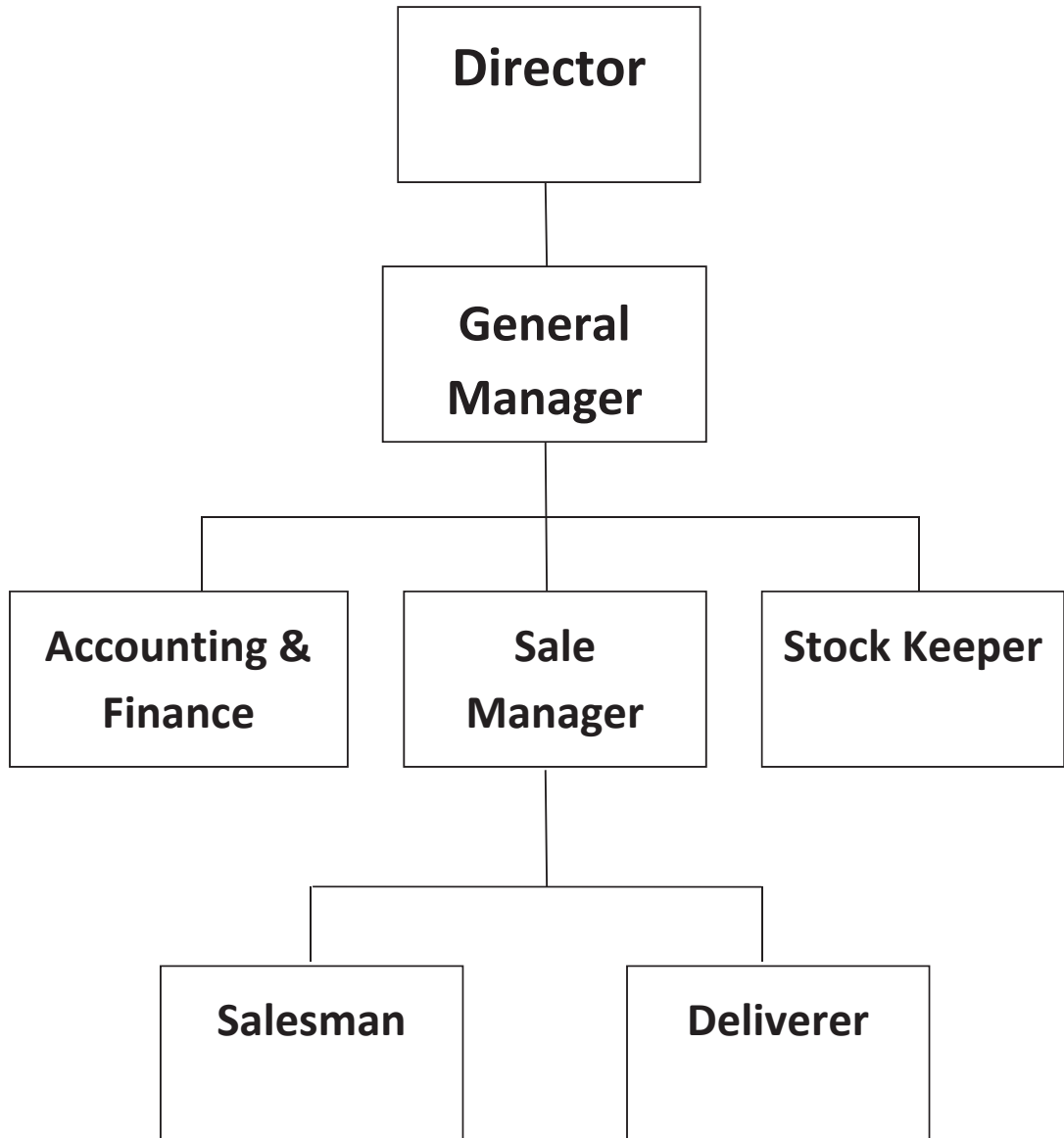
ស្ថិតក្រោមបទបញ្ញត្តិនៃច្បាប់ស្តីពីការពាណិជ្ជកម្មនិងបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម
ច្បាប់ស្តីពីសហគ្រាសពាណិជ្ជកម្ម ក្រមរដ្ឋប្បវេណី និងក្រមព្រហ្មទណ្ឌ
ដែលមានជាធរមាននៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។
UNDER THE REGULATIONS OF COMMERCIAL RULES AND
REGISTER LAW, COMMERCIAL ENTERPRISES LAW, CIVIL
CODE AND PENAL CODE OF THE KINGDOM OF CAMBODIA



ស្ថាប័នសម្រាប់បង្កើន



រចនាសម្ព័ន្ធនាគារកំរងរបស់ក្រុមហ៊ុន





#129P St.NorthBrigde Phnom Penh Cambodia
TEL: 0964518607, 011361189

Bill To
Super Store

Date
29/3/2017
Terms
C

Nº	Barcode	Description	Qty	Unit Price
1	4807770273704	LM Pancit Canton Original	109	\$ 0.50
2	731126102162	Nagaraya Adobo	23	\$ 1.15
3	4806514120472	MB Nata de Coco Green	1	\$ 1.50
4	4806514120441	MB Nata de Coco Red	10	\$ 1.50
5	4806514120779	MB Macapuna Strings	6	\$ 2.80
6	4806514120595	MB Kaong Green	6	\$ 1.80
			Total :	

Filmart Goods can be returned one month before expiration only
Filmart will not accept return of expired goods

Prepared By

Rece

Invoice NO
COR2439
Due Date
Cash

Amount
\$54.50
\$26.45
\$1.50
\$15.00
\$16.80
\$10.80
\$125.05

Received By



Tel : 0964518607/011361189

RETURN FORM

Date: _____

Client Name: _____

Reason for Return: _____

#	Barcode	Description	QTY	Cost	Total
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
				Total :	
Qty :					

Received By: _____

Approved By: _____



PULL OUT: Damage & Expire
FROM WAREHOUSE
Date: JUN 22 2017
COR 014

Nº	Barcode	Description	Qty	Unit Price	Amount	Reason
1	750515018501	My San Skyflakes Regular	30	\$ 2.45	\$73.50	Expire From Asia Market Siem Reap
2	4808647020094	Eden Cheese 50%	8	\$ 1.00	\$8.00	Expire from One & One
3	33748000124	gina mango	10	\$ 1.00	\$10.00	Expire From Siem Reap River
4	4807770120213	Nissin Water Chocolate	1	\$ 1.40	\$1.40	Expire From Siem Reap River
5	4800024562739	Del Monte Pineapple Juice	7	\$ 2.80	\$19.60	Expire from triangle mart Siem Reap
6	4800194180184	oishi fisa	5	\$ 1.15	\$5.75	Expire from EY NY
7	25407803412	mamasita tocino	3	\$ 1.50	\$4.50	Expire from Analyn
8	4801688116313	Regent Sweet oh	2	\$ 0.80	\$1.60	Rat Eat From Analyn
9	4800070100459	Lapacita Egg Cracker	4	\$ 0.80	\$3.20	Rat Eat From Analyn
10	4808887030075	Purefoods Beef Loaf	5	\$ 1.55	\$7.75	Damage from Mr. Luck
11	4808508820025	Toyo Sardines in Tomato Sauce Green	5	\$ 0.60	\$3.00	Damage from Mr. Luck
12	4808887010015	Purefoods Corned Beef	2	\$ 2.85	\$5.70	Damage from Mr. Luck
13	4800110080369	Sunkist Fruit Drink-Orange 235ml	2	\$ 0.40	\$0.80	Expire From River Siem Reap
14	4806011812047	Super Q Bihon	1	\$ 1.50	\$1.50	Damage
15	4800147310514	Aceton	3	\$ 1.00	\$3.00	Use in the office to remove expire
16	4800067601846	Gleam Liquid Sosa 500ml	1	\$ 2.25	\$2.25	Damage
17	480016300031	Ligo Sardines - Green	1	\$ 0.60	\$0.60	Sample to Lucky
18	480016300048	Ligo Sardines - Red	1	\$ 0.60	\$0.60	Sample to Lucky
19	4808887010015	Purefoods Corned Beef	1	\$ 2.85	\$2.85	Sample to Lucky
20	480488877315	Florence Anchovy Sauce	1	\$ 1.50	\$1.50	Sample to Lucky
21	480488877285	Florence Salted Shrimp Fry	1	\$ 2.95	\$2.95	Sample to Lucky
22	748485100098	Century Tuna Hot & Spicy	1	\$ 1.50	\$1.50	Sample to Lucky
23	748485100081	Century Tuna in Veg Oil	1	\$ 1.50	\$1.50	Sample to Lucky
24	4800142110102	Emperador Light	2	\$ 6.50	\$13.00	Give Free Gift to ROYAL

Filmart Goods can be returned one month before expiration only
Filmart will not accept return of expired goods

Prepared By

[Signature] 22/06/2017

Approved by

[Signature]

VAT%	REPRINT	PRINTED DATE	PRINTED TIME
0.00	N	2017-06-06	15:47

PURCHASE ORDER

MERCHANDISING/LINE - SUPPLIER

SLIP TYPE	AUTHORIZED BY	STORE CODE	STORE NAME	LINE CODE	DEPT CODE	DELIVERY TO	ORDER DATE	DELIVERY DATE
321	000223 / Seng Sarouen	1001	PHNOM PENH STORE	2	2002	STORE 1001 PP	2017	2017 06 09
							06	06

NO	ITEM DESCRIPTION	QTY/CASE SIZE	UOM COLOUR	ITEM NO SUPPLIER ITEM NO	ITEM BARCODE	QTY ORDER	DELIVERY QTY	DISCOUNT	SELLING PRICE	COST (WOVAT) (USD)		RETAIL (USD)	
										UNIT PRICE	AMOUNT	UNIT PRICE	AMOUNT
1	SKY FLAKES CRACKER548X150G	30	CARTON 30	01562729	750515018501	1	0	0.00		73.50	73.50	3.40	102.00
2	LALA FISH CREACKER 100G	24	CARTON 24	01562736	4800449555514	1	0	0.00		27.60	27.60	1.60	38.40
3	TEMPURA SHRIM FLAVOR 25X100G	25	CARTON 25	01562743	4801688108318	1	0	0.00		28.75	28.75	1.60	40.00
4	BOY BAWANG GARLIC40X100G	40	CARTON 40	01562798	4809011681378	1	0	0.00		26.00	26.00	0.90	36.00
5	BOY BAWANG B-Q FLAVOR40X100G	40	CARTON 40	01710656	4809011681507	1	0	0.00		26.00	26.00	0.90	36.00
6	JUNIOR STIK-O CHOCOLATE 12X380G	12	CARTON 12	02414034	4800166142325	2	0	0.00		24.00	48.00	2.75	66.00
7	DING DONG MIXED NUTS 60X100G	60	CARTON 60	02414041	4800092330131	1	0	0.00		39.00	39.00	0.90	54.00
8													
9													
10													
										TOTAL	268.85	TOTAL	372.40
										TOTAL DISCOUNT		0.00	
										NET TOTAL WITHOUT VAT		268.85	
										TOTAL VAT		0.00	

SUPPLIER NO CONTRACT NO	SUPPLIER NAME	DATE RECEIVED	REMARK
0000000441 OS-001	FIL MART		

VAT%	REPRINT	PRINTED DATE	PRINTED TIME
0.00	N	2017-06-06	15:47

PURCHASE ORDER

MERCHANDISING/LINE - SUPPLIER

SLIP TYPE	AUTHORIZED BY	STORE CODE	STORE NAME	LINE CODE	DEPT CODE	DELIVERY TO	ORDER DATE	DELIVERY DATE
321	000223 / Seng Sarouen	1001	PHNOM PENH STORE	2	2004	STORE 1001 PP	2017	2017 06 09
							06	06

NO	ITEM DESCRIPTION	QTY/CASE SIZE	UOM COLOUR	ITEM NO SUPPLIER ITEM NO	ITEM BARCODE	QTY ORDER	DELIVERY QTY	DISCOUNT	SELLING PRICE	COST (WOVAT) (USD)		RETAIL (USD)	
										UNIT PRICE	AMOUNT	UNIT PRICE	AMOUNT
1	SILVER SWAN VINEGAR12X1L	12	CARTON 12	01710687	4800344004629	2	0	0.00		22.20	44.40	2.50	60.00
2	CENTURY TUNA FLAKES IN VEGETABLE OIL 48X180G	48	CARTON 48	02415499	748485100081	1	0	0.00		76.80	76.80	2.25	108.00
3	CENTURY TUNA HOT&SPICY 48X180G	48	CARTON 48	02415505	748485100098	1	0	0.00		76.80	76.80	2.25	108.00
4	LIGO IN TOMATO SAUCE CHILI 100X155G	100	CARTON 100	02433950	4800163000048	1	0	0.00		65.00	65.00	0.90	90.00
5	LIGO IN TOMATO SAUCE 100X155G	100	CARTON 100	02433967	4800163000031	1	0	0.00		65.00	65.00	0.90	90.00
6	555 FRIED SARDINES WITH TAUSI 50X155G	50	CARTON 50	02433974	748485200675	1	0	0.00		60.00	60.00	1.65	82.50
7													
8													
9													
10													
										TOTAL	388.00	TOTAL	538.50
										TOTAL DISCOUNT		0.00	
										NET TOTAL WITHOUT VAT		388.00	
										TOTAL VAT		0.00	

SUPPLIER NO CONTRACT NO	SUPPLIER NAME	DATE RECEIVED		REMARK
0000000441 OS-001	FIL MART			

VAT%	REPRINT	PRINTED DATE	PRINTED TIME
0.00	N	2017-06-06	15:47

PURCHASE ORDER

MERCHANDISING/LINE - SUPPLIER

SLIP TYPE	AUTHORIZED BY	STORE CODE	STORE NAME	LINE CODE	DEPT CODE	DELIVERY TO	ORDER DATE	DELIVERY DATE
321	000223 / Seng Sarouen	1001	PHNOM PENH STORE	2	2005	STORE 1001 PP	20170606	20170609

NO	ITEM DESCRIPTION	QTY/CASE SIZE	UOM COLOUR	ITEM NO SUPPLIER ITEM NO	ITEM BARCODE	QTY ORDER	DELIVERY QTY	DISCOUNT	SELLING PRICE	COST (WOVAT) (USD)		RETAIL (USD)	
										UNIT PRICE	AMOUNT	UNIT PRICE	AMOUNT
1	PUREFOODS CORNED BEEF48X200G	48	CARTON 48	01562897	4808887010015	1	0	0.00		136.80	136.80	3.75	180.00
2	RENO LIVERSPREAD 48X85G	48	CARTON 48	01562934	4805885171007	1	0	0.00		55.20	55.20	1.60	76.80
3	PUREFOODS CHUNKEE CORNED BEEF 48X190G	48	CARTON 48	01562941	4808887010992	1	0	0.00		74.40	74.40	2.10	100.80
4	DATIPUTTI VINEGAR12X1L	12	CARTON 12	01562965	4801668100141	2	0	0.00		24.00	48.00	2.80	67.20
5	UFC SPAGHETTI SAUCE SWEET FILIPINO 12X1K	12	CARTON 12	01562972	014285001935	2	0	0.00		50.40	100.80	5.80	139.20
6	EXCELLENT PANCIT KANTON6X240G	6	CARTON 6	01710748	4800124100350	2	0	0.00		15.30	30.60	3.50	42.00
7	LUCKY ME PANCIT CANTON CHILI MANSI 60GX72	72	CARTON 72	01710786	4807770273698	1	0	0.00		36.00	36.00	0.70	50.40
8	LUCKY ME PANCIT CANTON KALAMANSI60GX72	72	CARTON 72	01710793	4807770273674	1	0	0.00		36.00	36.00	0.70	50.40
9	LUCKY ME BEEF NOODLES55GX72	72	CARTON 72	01710816	4807770270017	1	0	0.00		32.40	32.40	0.80	57.60
10													
										TOTAL	550.20	TOTAL	764.40
										TOTAL DISCOUNT		0.00	
										NET TOTAL WITHOUT VAT		550.20	
										TOTAL VAT		0.00	

SUPPLIER NO CONTRACT NO	SUPPLIER NAME	DATE RECEIVED	REMARK
0000000441 OS-001	FIL MART		



AEON CAMBODIA CO.,LTD

PO NO **10011000245101**

PURCHASE ORDER

MERCHANDISING/LINE - SUPPLIER

VAT%	REPRINT	PRINTED DATE	PRINTED TIME
0.00	N	2017-06-06	15:47

SLIP TYPE	AUTHORIZED BY	STORE CODE	STORE NAME	LINE CODE	DEPT CODE	DELIVERY TO	ORDER DATE			DELIVERY DATE		
321	000223 / Seng Sarouen	1001	PHNOM PENH STORE	2	2005	STORE 1001 PP	2017	06	2017	06	09	

NO	ITEM DESCRIPTION	QTY/CASE SIZE	UOM COLOUR	ITEM NO SUPPLIER ITEM NO	ITEM BARCODE	QTY ORDER	DELIVERY QTY	DISCOUNT	SELLING PRICE	COST (WOVAT) (USD)		RETAIL (USD)	
										UNIT PRICE	AMOUNT	UNIT PRICE	AMOUNT
1	LUCKLY ME CHICKEN NOODLES55GX73	72	CARTON 72	01710823	4807770270024	1	0	0.00		32.40	32.40	0.80	57.60
2	CREAM PURE CORN STARCH	48	CARTON 48	01737547	731126011020	1	0	0.00		48.00	48.00	1.30	62.40
3	GINA MANGO NECTAR	30	CARTON 30	01900422	0337480000124	1	0	0.00		30.00	30.00	1.40	42.00
4	WHITE KING FIESTA SPAGHETTI	24	CARTON 24	01900439	4800110060729	1	0	0.00		31.20	31.20	1.80	43.20
5													
6													
7													
8													
9													
10													
										TOTAL	141.60	TOTAL	205.20
										TOTAL DISCOUNT		0.00	
										NET TOTAL WITHOUT VAT		141.60	
										TOTAL VAT		0.00	

SUPPLIER NO CONTRACT NO	SUPPLIER NAME		DATE RECEIVED		REMARK	
0000000441 OS-001	FIL MART					



AEON CAMBODIA CO.,LTD

PO NO 10011000245100

PURCHASE ORDER

MERCHANDISING/LINE - SUPPLIER

VAT%	REPRINT	PRINTED DATE	PRINTED TIME
0.00	N	2017-06-06	15:47

SLIP TYPE	AUTHORIZED BY	STORE CODE	STORE NAME	LINE CODE	DEPT CODE	DELIVERY TO	ORDER DATE	DELIVERY DATE
321	000223 / Seng Sarouen	1001	PHNOM PENH STORE	2	2006	STORE 1001 PP	2017 06 06	2017 06 09

NO	ITEM DESCRIPTION	QTY/CASE SIZE	UOM COLOUR	ITEM NO SUPPLIER ITEM NO	ITEM BARCODE	QTY ORDER	DELIVERY QTY	DISCOUNT	SELLING PRICE	COST (WOVAT) (USD)		RETAIL (USD)	
										UNIT PRICE	AMOUNT	UNIT PRICE	AMOUNT
1	CENTURY TUNA ADOBO 48X180G	48	CARTON 48	02415475	748485100111	1	0	0.00		76.80	76.80	2.25	108.00
2	CENTURY CORNED TUNA 48X180G	48	CARTON 48	02415482	748485102313	1	0	0.00		76.80	76.80	2.25	108.00
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
										TOTAL	153.60	TOTAL	216.00
										TOTAL DISCOUNT		0.00	
										NET TOTAL WITHOUT VAT		153.60	
										TOTAL VAT		0.00	

SUPPLIER NO CONTRACT NO	SUPPLIER NAME		DATE RECEIVED		REMARK	
0000000441 OS-001	FIL MART					

FILMART SALES INVENTORY REPORT
3RD SHIPMENT BOTTLES & PLASTIC JARS

		PRODUCTS	PACKAGING			COST UNIT		P.O. QTY		Expiry	P.O. PRICE	
	Item Code					(PHP)	(\$)	BOX	PCS		(PHP)	(\$)
						BOTTLES & PLASTIC JARS - PRODUCTS						
1	737552870439	Barrio Fiesta Regular Bagoong	24	x	240g	0.00	0.00	5	120		0.00	0.00
2	4806019972378	Clara Ole Orig Pancake Syrup	12	x	355ml	0.00	0.00	3	36		0.00	0.00
3	4806019972408	Clara Ole Pancake Choco Syrup	12	x	355ml	0.00	0.00	5	60		0.00	0.00
4	4801668500224	Datu Puti Soy Sauce	12	x	1L	0.00	0.00	40	480	Exp ; Dec-2017	0.00	0.00
5	4801668100141	Datu Puti Vinegar	12	x	1L	0.00	0.00	40	480	Exp ; Dec-2017	0.00	0.00
6	4804888777315	Florence Bagoong Balayan	24	x	340g	0.00	0.00	20	480		0.00	0.00
7	4808647010026	Kraft Cheez Whiz Plan	24	x	220g	0.00	0.00	6	144	Exp : Dec-2017	0.00	0.00
8	4808680022314	Lady's Choice Bacon Spread	24	x	220ml	0.00	0.00	3	72	Exp : Feb-2018	0.00	0.00
9	4808680022031	Lady's Choice Chicken Spread	24	x	220ml	0.00	0.00	3	72	Exp : Feb-2018	0.00	0.00
10	480168100264	Mang Tomas Lechon Sauce	24	x	330ml	0.00	0.00	20	480	Exp : Jan-2018	0.00	0.00
11	750515018105	Mysan Skyflakes - Plain	12	x	850g	0.00	0.00	4	48	Exp : Dec-2017	0.00	0.00
12	4800344001628	Silver Swan Soy Sauce	12	x	1L	0.00	0.00	40	480		0.00	0.00
13	4800344004629	Silver Swan Vinegar	12	x	1L	0.00	0.00	40	480		0.00	0.00
14	4800166142325	Stick-O Waferstick Choco Jr	12	x	380g	0.00	0.00	20	240	Exp : Jan-2018	0.00	0.00
15	4800220503154	Tanduay Rum	12	x	750ml	0.00	0.00	35	420		0.00	0.00
16	14285000068	UFC Banana Catsup	24	x	320ml	0.00	0.00	25	600	Exp : Feb-2018	0.00	0.00

TOTAL

0.00	0.00
------	------

EXL FILMART SALES INVENTORY REPORT

1ST SHIPMENT PHILUSA

FINAL MAY 5, 2017

	PRODUCTS	PACKAGING			COST UNIT		P.O. QTY		OTY ARRIVE	P.O. PRICE	
					(PHP)	(\$)	BOX	PCS		(PHP)	(\$)
	ALCOHOL										
1	Cleene Ethyl Alcohol 70%	48	x	250ml	0.00	0.00	11	528		0.00	0.00
2	Cleene Ethyl Alcohol 70%	144	x	60ml	0.00	0.00	2	288		0.00	0.00
3	Rhea Isoprophyl Alcohol	48	x	250ml	0.00	0.00	5	240		0.00	0.00
	OTHERS										
4	Apollo Petroleum Jelly	288	x	25g	0.00	0.00	1	288		0.00	0.00
5	Apollo Petroleum Jelly	60	x	100g	0.00	0.00	2	120		0.00	0.00
6	Gleam Liquid Sosa	24	x	250ml	0.00	0.00	21	504		0.00	0.00
7	Gleam Liquid Sosa	24	x	500ml	0.00	0.00	21	504		0.00	0.00
8	Rhea Hydrogen Peroxide 10vol	72	x	120ml	0.00	0.00	5	408		0.00	0.00
9	Rhea Hydrogen Peroxide 20vol	72	x	120ml	0.00	0.00	5	408		0.00	0.00
10	Rhea Superscent Oil	144	x	50ml	0.00	0.00		24		0.00	0.00
11	Rhea Superscent Oil	72	x	100ml	0.00	0.00		54		0.00	0.00
12	Rhea Superscent Oil	288	x	25ml	0.00	0.00		30		0.00	0.00

TOTAL

-	-
---	---

DAY : _____ July 06 2017 _____				
Nº	Barcode	PRODUCTS	Parking	
I. BOTTLES & PLASTIC JARS				
1	4809010443014	Freshco Cebu Dried Mango	100	x
2	4804888777315	Florence Anchovy Sauce	24	x
3	4801668500224	Datu Puti Soy Sauce	12	x
4	4801668100141	Datu Puti Vinegar	12	x
5	4801668505045	Datu Puti Patis	12	x
6	4801668605455	Datu Puti Pinoy Spice	30	x
7	4801668605486	Datu Puti Sukang Sinamak	30	x
8	4801668605479	Datu Puti Sukang Iloko	30	x
9	4801668605462	Datu Puti Sukang Tagalog	30	x
17	4804888777285	Florence Salted Shrimp Fry	24	x
18	4808647010026	Kraft Cheez Whiz Plan	24	x
19	4801668100264	Mang Tomas Lechon Sauce	24	x
20	4801668100288	Mang Tomas Lechon Sauce-Siga	24	x
21	4800344001628	Silver Swan Soy Sauce	12	x
22	4800344004629	Silver Swan Vinegar	12	x
23	4800220503154	Tanduay Rum	12	x
24	14285001935	UFC Spaghetti Sauce 1kg	12	x
25	4809010443038	Freshco Dried Mangoes	100	x
26	4809010272010	7D Dried Mangoes	50	x
27	4808680022314	Lady's Choice Bacon Spread	24	x
50	4806514120410	MB Nata de Coco White	24	x
51	4806514120830	MB Ube Halaya	24	x
52	4806506180460	Florence Balayan Bagoong	24	x
53	4806506180453	Florence Salted Shrimp Fry	24	x
54	737552870439	Barrio Fiesta Cooked Bagoong	24	x
55	14285000068	UFC Banana Catsup	24	x
56	4800361381086	Bear Brand Powdered Milk Iron	72	x
57	4800361379397	Bear Brand Powdered Milk-Adult Plu	30	x
58	4800194185134	Fiber & Fruit Apple Juice 500ml	24	x
59	4800194185141	Fiber & Fruit Grape Juice 500ml	24	x
60	4800194185189	Fiber & Fruit Peach Juice 500ml	24	x
61	8996001600221	Kopiko RTD Coffee 78C Latte	24	x
62	4803925051227	Tropicana Twister Juice-Mango	24	x
63	4803925051104	Tropicana Twister Juice-Orange	24	x
64	9123130	Cabayan Peanut Butter-Small		x

65	9123132	Cabayan Peanut Butter-Med		x
66	123456789012	Cabayan Peanut Butter-Larg		x
67	II. CANNED GOODS			
68	748485200668	555 Fried Sardines Hot & Spicy	100	x
69	748485200019	555 Sardines in Tomatos Sauce	100	x
70	748485200675	555 Sardines Fried w/tausi	100	x
71	748485700083	555 Tuna Flakes in Oil	50	x
72	748485200026	555 Sardine Hot	100	x
73	74845800035	Argentina Corned Beef	48	x
74	748485800233	Argentina Meat Loaf	48	x
75	748485800479	Argentina Corned Beef Spicy		x
76	748485102313	Century Corned Tuna	48	x
77	748485100111	Century Tuna Adobo	48	x
78	748485100098	Century Tuna Hot & Spicy	48	x
79	748485100081	Century Tuna in Veg Oil	48	x
80	4800024037480	Del Monte Fruit Cocktail	24	x
81	4800024562739	Del Monte Pineapple Juice	12	x
85	33748000124	Gina Mango Juice	24	x
86	4800158987033	Hokkaido Mackerel	100	x
87	4800158987019	Hokkaido Mackerel	48	x
95	4800163000031	Ligo Sardines - Green	100	x
96	4800163000048	Ligo Sardines - Red	100	x
103	4808887030075	Purefoods Beef Loaf	48	x
104	4808887010992	Purefoods Chunkee Corned Beef	48	x
105	4808887010015	Purefoods Corned Beef	48	x
106	4808887880014	Purefoods Beef Loaf	48	x
107	4808887040012	Purefoods Liver Spread	48	x
108	4808887119480	Purefoods Sizzling Sisig	48	x
112	4805885171007	Reno Liver Spread	48	x
116	683922101682	Rose Bowl Green Sardines	100	x
117	683922101699	Rose Bowl Red Sardine Chili	100	x
123	748485802039	Argentina Spag Meat Sauce	48	x
124	4808887000016	Purefoods Vienna Sausage	48	x
125	4806508620025	Toyo Sardines in Tomato Sauce Gree	100	x
129	4800527629625	Youngstown Sardines - Green	100	x
130	4800527123505	Youngstown Sardines - Red	100	x
131	4800022100018	Hunt's Pork & Beans	48	x
134	716221056817	PB Mango Juice Nectar-Slim	24	x
135	716221056558	PB Mango Juice Nectar-Short	24	x
139	4800005013571	Delimundo Corned Beef Orig Ranch	24	x
140	4800005013564	Delimundo Garlic & Chili Corned beef	24	x
141	4808887291803	Purefoods Chicken Afritada	48	x

142	4808887291841	Purefoods Chicken Homestly Curry	48	x
143	4808887291827	Purefoods Chicken In Broth	48	x
144	4808887291162	Purefoods Sizzling Chicken Sisig	48	x
145	III. PACKS & BOXES - A			
149	1235868	Dried Fish Tuyo		x
150	1235869	Dried Fish Dilish		x
154	4800024556929	Delmonte Tomato Sauce	48	x
155	4800024572523	Delmonte Spag Sauce Carbonara	48	x
156	4800124100350	Excellent Pancit Canton	6	x
157	4804888589017	Hanny Milk Chocolate	20	x24
164	4808680221007	Knorr Cream Of Corn Soup	60	x
165	4808680221250	Knorr Cream of Mushroom	60	x
168	4800888600806	Knorr Sinigang - Sampaloc Orig	12	x12
169	4800888603401	knorr mix Menudo		x
170	4800888605344	knorr mix kare 2		x
171	4807770270017	LM Instant Noodle-Beef	72	x
172	4807770270024	LM Instant Noodle-Chicken	72	x
173	4807770270055	LM Pancit Canton Original	72	x
174	4807770270123	LM Pancit Canton Calamansi	72	x
175	4807770270291	LM Pancit Canton Chilimansi	72	x
176	4807770273704	LM Pancit Canton Original	72	x
177	4807770273674	LM Pancit Canton Kalamansi	72	x
178	4807770273698	LM Pancit Canton Chilimansi	72	x
179	4800361328302	Maggi Magic Sarap	60	x12
180	4809013914399	Aswete Seeds-Sangkap-P		x
181	25407804006	Mamasita BBQ		x
182	25407806680	Mamasita Palabok mix	72	x
183	805201	Mamasita Afritada		x
184	25407803313	Mamasita's Kare-kare mix	72	x
185	25407803603	Mamasita's Caldereta mix	72	x
186	25407803412	Mamasita's Tocino mix	72	x
187	4808647020094	Kraf Eden Cheese	48	x
188	4809013914221	Cheese Powder Sangkap P		x
189	28400014618	Cheesestos King Size	24	x
190	4800361061322	Nestle All Purposes Cream	24	x
191	731126011020	Cream Pure Cornstarch	24	x
192	4800024555533	Delmonte Italian Spaghetti Sauce	24	x
193	4800024555779	Delmonte Spaghetti Sweet Sauce	24	x
194	4800022080105	Hunt's Spag Sauce Parmesan Cheese	24	x
195	4800888600998	Knorr Beef Cubes By 6		x
196	4800888601070	Knorr Pork Cubes by 6		x
197	4809013526325	Mr.Gulaman Powder Green	10x10	x

198	4809013526318	Mr.Gulaman Powder Red	10x10	x
245	4809011681378	Boy Bawang - Original /Garlic	40	x
246	4809011681095	Boy Bawang Adobo	40	x
247	4809011681507	Boy Bawang BBQ	40	x
248	4809011681392	Boy Bawang Chili Cheese	40	x
249	4809011681194	Boy Bawang Hot Garlic	40	x
253	4800092330131	Ding Dong Mix Nuts	60	x
254	4800016138515	Granny Goose Tortillos BBQ	50	x
255	4800016643095	J&J Chippy BBQ	50	x
256	4800016653094	J&J Mr. Chips Nancho Cheese	50	x
257	4800016644504	J&J Piatoss Cheese	50	x
258	4800016663505	J & J Nova Country Cheedar	50	x
259	4800016604232	J & J Nova Country Home Style BBQ	50	x
264	4800449555514	Lala Fish Cracker	24	x
265	750515021242	My San Graham Honey	30	x10
266	750515021204	My San Graham Honey	24	x
267	750515018501	My San Skyflakes Regular	30	x10
268	750515018105	My San Sky Flakes 850g	12	x
269	731126102162	Nagaraya Adobo	48	x
270	731126103169	Nagaraya BBQ	48	x
271	731126101165	Nagaraya Butter(Original)	48	x
272	731126104166	Nagaraya Garlic	48	x
273	731126105163	Nagaraya Hot & Spicy Flavor	48	x
274	4800361380140	Nestea Ice Tea Lemon	30	x
275	4800040241229	Recoa Powder		x
276	4801688108318	Regent Shrimp Tempura	25	x
277	4801688111011	Regent Teriyaki Chicken	25	x
278	4801688883819	Regent Monchi Mango Flavor	8	x10
279	4801688883818	Regent Monchi Ube Flavor	8	x10
283	4800194211048	Oishi Marty's Baconette Strips	30	x
293	4807770120213	Nissin Water Chocolate	20	x20
294	4800274312009	Quaker Oatmeal-Banana Honey	18	x
295	4800274332007	Quaker Oatmeal-Choco	18	x
296	4800274412006	Quaker Oatmeal-Milk	18	x
297	4800274020010	Quaker Oatmeal-Original	18	x
298	4804888017084	Seakid Dilis Regular in Pouch	36	x
305	4800040211116	Ricoa Curly Tops	48	x
306	4800216110014	Clover Chips	50	x
307	4800166142325	Stick-O Waferstick Chocolate	12	x
308	4800166142370	Stick-O waterstick Strawberry	12	x
309	4800110021980	White King Cham porado mix		x
310	4800030000447	Ideal Gourmet Macaroni Shell		x

320	V. NON FOOD & MEDICINES			
321	4806500070705	Nail Polish Remover	72	x
322	4800147310514		72	x
323	4801010160106	Band-Aid Alcohol	48	x
324	93361189	Citronella-Lotion	24	X
325	93361188	Citronella-Spray	24	X
326	4800047820311	Green Cross Ethyl Alcohol	48	x
327	4800047820199	Green Cross Isopropyl Alcohol	48	x
328	4800034080124	Lice Aliz Shampoo & Cond	48	x
329	4800034080223	Licealiz Soothing Cooliness	48	x
330	4806513320019	Lauat Herbal Shampoo		x
331	4800188108385	Likas Papaya	100	x
342	4809010508898	Milcu 2&1 Deodorant Powder	12	x12
343	48065114470003	Virgi Coconut oil	40	x
344	4809011053281	VCO	40	x
345	4800067642573	Apollo Petroleum Jelly 25g	24	x12
346	4800067642580	Apollo Petroleum Jelly 100g	48	x
347	480067126929	Cleene Ethyl Alcohol 70%	48	x
348	4800067126899	Cleene Ethyl Alcohol 70% small	144	x
349	4800067451953	Philusa Isoprophyl Alcohol	48	x
350	4800067451809	Rhea Isopropyl Alcohol 70% small	288	x
351	4800067451878	Rhea Isopropyl Alcohol 70%	48	x
352	4800067453513	Rhea Hydrogen Peroxide 10 vol	72	x
353	4800067453544	Rhea Hydrogen Peroxide 20 vol	72	x
354	4800067601822	Gleam Liquid Sosa 250ml	24	x
355	4800067601846	Gleam Liquid Sosa 500ml	24	x
360	4806789442163	Eskinol Papaya Cleanser	72	x
361	4800003439533	Eskinol White Facial Cleanser	72	x
362	4806789445577	Fissan Prickly Heat Powder	72	x
363	4806789445607	Fissan Prickly Deodorant Powder	72	x
364	4802288100504	Happy Cotton ball 50pcs		x
365	4809013310788	Holy Seat Sanitizer Spray	24	x
372	4800067450772	Rhea superscent oil	144	x
373	48031547	Efficascent Oil Reg	96	x
380	4800888139481	Creamsilk Cond-Standout Straight Pink		x
425	VI. SOUVENIER ITEMS			
426		Cups(Sumbrelo)		x
427		Mugs		x
428				

	DAILY WAREHOUSE REPORT							
	43701	0		0	43701			\$0.00
	BEG	ADD IN	TOTAL	LESS: OUT	ENDING	Cost Price	Selling Price	Amount
						\$	\$	\$
200g	0		0			\$0.00	\$0.00	\$0.00
340g	628		628		628	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1L	258		258		258	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1L	210		210		210	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1L	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
340g	1104		1104		1104	\$0.00	\$0.00	\$0.00
220g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
330ml	123		123		123	\$0.00	\$0.00	\$0.00
220ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1L	504		504		504	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1L	271		271		271	\$0.00	\$0.00	\$0.00
750ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1kg	141		141		141	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
200g	98		98		98	\$0.00	\$0.00	\$0.00
220ml	12		12		12	\$0.00	\$0.00	\$0.00
340g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
340g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
340g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
340g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
340g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
320ml	208		208		208	\$0.00	\$0.00	\$0.00
150g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
180g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
500ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
500ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
500ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
355ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
355ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
440g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00

600g	85		85		85	\$0.00	\$0.00	\$0.00
750g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	349		349		349	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	263		263		263	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	62		62		62	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	1		1		1	\$0.00	\$0.00	\$0.00
260g	590		590		590	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	37		37		37	\$0.00	\$0.00	\$0.00
175g	40		40		40	\$0.00	\$0.00	\$0.00
180g	192		192		192	\$0.00	\$0.00	\$0.00
180g	407		407		407	\$0.00	\$0.00	\$0.00
180g	330		330		330	\$0.00	\$0.00	\$0.00
180g	301		301		301	\$0.00	\$0.00	\$0.00
850g	276		276		276	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1.36L	128		128		128	\$0.00	\$0.00	\$0.00
240ml	504		504		504	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
425g	1913		1913		1913	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	420		420		420	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	507		507		507	\$0.00	\$0.00	\$0.00
200g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
190g	1709		1709		1709	\$0.00	\$0.00	\$0.00
210g	2024		2024		2024	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	228		228		228	\$0.00	\$0.00	\$0.00
85g	1		1		1	\$0.00	\$0.00	\$0.00
150g	862		862		862	\$0.00	\$0.00	\$0.00
85g	2230		2230		2230	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	21		21		21	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	286		286		286	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	156		156		156	\$0.00	\$0.00	\$0.00
230g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	217		217		217	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	669		669		669	\$0.00	\$0.00	\$0.00
155g	679		679		679	\$0.00	\$0.00	\$0.00
230g	84		84		84	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	96		96		96	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	120		120		120	\$0.00	\$0.00	\$0.00
380g	54		54		54	\$0.00	\$0.00	\$0.00
380g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
150g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00

150g	24		24		24	\$0.00	\$0.00	\$0.00
150g	168		168		168	\$0.00	\$0.00	\$0.00
150g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
50g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	241		241		241	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	349		349		349	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
240g	48		48		48	\$0.00	\$0.00	\$0.00
240g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
80g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
70g	78		78		78	\$0.00	\$0.00	\$0.00
40g	6112		6112		6112	\$0.00	\$0.00	\$0.00
35g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
40g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
55g	746		746		746	\$0.00	\$0.00	\$0.00
55g	602		602		602	\$0.00	\$0.00	\$0.00
60g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
55g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
55g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
80g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
80g	52		52		52	\$0.00	\$0.00	\$0.00
80g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
8g	406		406		406	\$0.00	\$0.00	\$0.00
50g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
50g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
57g	305		305		305	\$0.00	\$0.00	\$0.00
30g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
57g	236		236		236	\$0.00	\$0.00	\$0.00
50g	217		217		217	\$0.00	\$0.00	\$0.00
57g	168		168		168	\$0.00	\$0.00	\$0.00
165g	138		138		138	\$0.00	\$0.00	\$0.00
50g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	1146		1146		1146	\$0.00	\$0.00	\$0.00
200g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	136		136		136	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	218		218		218	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
60g	110		110		110	\$0.00	\$0.00	\$0.00
60g	112		112		112	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00

25g	20		20		20	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	847		847		847	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	40		40		40	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	266		266		266	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	930		930		930	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	290		290		290	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	254		254		254	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	97		97		97	\$0.00	\$0.00	\$0.00
110g	157		157		157	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	157		157		157	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	160		160		160	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	334		334		334	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25g	240		240		240	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25g	133		133		133	\$0.00	\$0.00	\$0.00
850g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
160g	9		9		9	\$0.00	\$0.00	\$0.00
160g	506		506		506	\$0.00	\$0.00	\$0.00
160g	521		521		521	\$0.00	\$0.00	\$0.00
160g	419		419		419	\$0.00	\$0.00	\$0.00
160g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
400g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
70g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	381		381		381	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
240g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
240g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
90g	15		15		15	\$0.00	\$0.00	\$0.00
12g	200		200		200	\$0.00	\$0.00	\$0.00
200g	6		6		6	\$0.00	\$0.00	\$0.00
200g	6		6		6	\$0.00	\$0.00	\$0.00
200g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
200g	18		18		18	\$0.00	\$0.00	\$0.00
40g	144		144		144	\$0.00	\$0.00	\$0.00
120g	168		168		168	\$0.00	\$0.00	\$0.00
85g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
380g	96		96		96	\$0.00	\$0.00	\$0.00
380g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
113g	33		33		33	\$0.00	\$0.00	\$0.00
500g	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00

250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	428		428		428	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	332		332		332	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100ml	4		4		4	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100ml	1		1		1	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	717		717		717	\$0.00	\$0.00	\$0.00
60ml	-1		-1		-1	\$0.00	\$0.00	\$0.00
60ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
185g	423		423		423	\$0.00	\$0.00	\$0.00
40g	195		195		195	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	27		27		27	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25g	291		291		291	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100g	52		52		52	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	230		230		230	\$0.00	\$0.00	\$0.00
60ml	116		116		116	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
60ml	46		46		46	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	109		109		109	\$0.00	\$0.00	\$0.00
120ml	200		200		200	\$0.00	\$0.00	\$0.00
120ml	292		292		292	\$0.00	\$0.00	\$0.00
250ml	956		956		956	\$0.00	\$0.00	\$0.00
500ml	313		313		313	\$0.00	\$0.00	\$0.00
135ml	145		145		145	\$0.00	\$0.00	\$0.00
135ml	172		172		172	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25g	38		38		38	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25g	82		82		82	\$0.00	\$0.00	\$0.00
50pcs	270		270		270	\$0.00	\$0.00	\$0.00
10ml	640		640		640	\$0.00	\$0.00	\$0.00
100ml	68		68		68	\$0.00	\$0.00	\$0.00
25ml	50		50		50	\$0.00	\$0.00	\$0.00
180ml	48		48		48	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	0		0		0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	0		0		0		\$0.00	\$0.00
	43701	0	43701	0	43701			\$0.00