



**សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច**

Royal University of Law and Economics



សារណាមក្នុងការសិក្សា

**ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់
ក្រុមហ៊ុន ភូកា ភូឡា**

ស្រាវជ្រាវ ពីថ្ងៃទី២៣ ខែមីនា ដល់ថ្ងៃទី២៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

ស្រាវជ្រាវដោយ

និស្សិតឈ្មោះ **ក. សៀង សុឆានីន**

ក. នូ ជីតា

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

លោក **ធីម សុជាតិ**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រគណនេយ្យ

ជំនាន់ទី១៧

ឆ្នាំចូលសិក្សា

ឆ្នាំសរសេរសារណា

២០១៨

២០២២

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំឈ្មោះ **សៀង សុធាវិន** និង **នូ ជីតា** ជានិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រគណនេយ្យ ជំនាន់ទី១៧ ក្រុម A4C3 នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ។

សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ ៖

មាតាបិតារបស់យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ដែលបានផ្តល់កំណើត និងខិតខំប្រឹងប្រែងចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សាកូនតាំងពីតូចរហូតដល់ឆ្លងក្លាយជាមួយនឹងការទូន្មានប្រៀនប្រដៅពេញទៅដោយព្រហ្មវិហារធម៌។ លោកមានគុណតែងតែផ្គត់ផ្គង់រូបកូនគ្រប់បែបយ៉ាងអោយបានសិក្សាពីបឋមសិក្សារហូតបានមកដល់ថ្នាក់ឧត្តមសិក្សា មិនថាហត់នឿយយ៉ាងណាក្តី លោកមិនដែលអ្វី ថែមទាំងបានផ្តល់ទាំងកម្លាំងកាយ និងកម្លាំងចិត្ត លើកទឹកចិត្តកូនគ្រប់ពេលវេលាអោយចេះតស៊ូព្យាយាម ខិតខំប្រឹងប្រែងមិនថាស្ថិតនៅក្នុងកាលៈទេសៈណាក៏ដោយ លោកមានគោលបំណងតែមួយគត់គឺចង់អោយកូនៗទទួលបាននូវការអប់រំដែលពេញលេញ ដើម្បីជាស្ថានឈានទៅរកការសម្រេចបាននូវគោលបំណង និងក្តីស្រមៃដែលកូនៗបានប៉ង។

ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ លោកសាកលវិទ្យាធិការរង ព្រីទ្ធបុរស ព្រីទ្ធបុរសរង លោក លោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យ ព្រមទាំងបុគ្គលិកមន្ត្រីរាជការទាំងអស់ដែលបានខិតខំប្រឹងយកចិត្តទុកដាក់ និងលះបង់អស់ពីកម្លាំងកាយកម្លាំងចិត្តក្នុងការដឹកនាំសាកលវិទ្យាល័យទាំងមូល និងជួយសម្រួលដល់ការសិក្សារបស់យើងខ្ញុំ រួមទាំងបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលគ្រប់មុខវិជ្ជាដូចជាបានផ្តល់ដំបូន្មានល្អៗ ដល់យើងខ្ញុំផងដែរ។

ជាពិសេសសាស្ត្រាចារ្យ **ជឹម សុជាតិ** ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃ ក្នុងការណែនាំ ផ្តល់ជាគំនិតល្អៗ និងជាមតិសម្រាប់ការកែសម្រួលអោយការតាក់តែងសរសេរសៀវភៅសារណាមួយក្បាលនេះកាន់តែមានភាពប្រសើរឡើង តាំងពីចំណុចផ្ដើមរហូតដល់ទីបញ្ចប់បានដោយជោគជ័យ។

ជាចុងបញ្ចប់នេះ យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់សូមធ្វើការគោរពដ៏ឆ្មោះឆ្មោល និងគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ចំពោះមាតាបិតា រួមទាំងលោកគ្រូ អ្នកគ្រូ បណ្ឌិត សាស្ត្រាចារ្យគ្រប់រូបជួបប្រទះតែសេចក្តីសុខ សំណាងល្អ ព្រមទាំងពុទ្ធិពរទាំង៤ប្រការគឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លាងឃ្លាតឡើយ។

អារម្ភកថា

បន្ទាប់ពីបានចំណាយអស់រយៈពេល៤ឆ្នាំក្នុងការសិក្សាក្នុងសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ត្រូវបានជាប់ឈ្មោះនិងបានសម្រេចចិត្តរួមគ្នាធ្វើការសរសេរសៀវភៅសារណាមួយក្បាលនេះ សម្រាប់ជាសម្ព័ន្ធផលចុងក្រោយនៃការបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជំនាញគណនេយ្យដែលជាការស្រាវជ្រាវបឋមក្នុងរយៈពេលកំណត់មួយ ដោយបានរួមផ្សំជាមួយនឹងចំណេះដឹងដែលបានសិក្សាអស់រយៈពេល៤ឆ្នាំនៃថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ និងការស្រាវជ្រាវបន្ថែមដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ការសរសេរប្រធានបទនេះអោយបានសម្រេច។

ស្របនៅក្នុងឱកាសនេះយើងបានសម្រេចជ្រើសរើសយកប្រធានបទស្តីពី **“ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា”** ដើម្បីធ្វើជាការស្រាវជ្រាវសម្រាប់ធ្វើបទបង្ហាញនៅពេលបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។ យើងខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវឯកសារ នៅតាមបណ្ណាល័យ បណ្ណាគារ និងសៀវភៅមេរៀន ក៏ដូចជាតាមបណ្ណាញប្រព័ន្ធសង្គមមួយចំនួនផងដែរ ដើម្បីយកមកចងក្រងជាឯកសារដែលទាក់ទងទៅនឹងប្រធានបទនេះនិងបានពិភាក្សាគ្នាក្នុងក្រុមយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់។ កត្តាដែលជម្រុញអោយយើងខ្ញុំជ្រើសរើសប្រធានបទនេះ គឺដោយសារតែយើងចង់បង្កើតជាកម្រងឯកសារដែលចងក្រង សម្រាប់កុលបុត្រកុលធីតាខ្មែរជំនាន់ក្រោយគួរសិក្សាស្វែងយល់ដោយយល់ឃើញថាក្នុងរយៈពេលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ តែងតែមានការប្រែប្រួលជានិច្ចមិនថាបរិបទសង្គម ឬសេដ្ឋកិច្ច។ ពិសេសជាងនេះទៅទៀត យើងឃើញថាមានការវិនិយោគកាន់តែច្រើន ដែលនេះវាពិតជាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការបង្កើតអោយមានប្រសិទ្ធភាព និងផលិតភាពក្នុងសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសទូទាំងសកលលោករួមទាំងកម្ពុជាផងដែរ ហេតុនេះការយល់ដឹងពីការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ជាកត្តាមួយដែលអាចជំរុញអោយយុវជនខ្មែរកាន់តែយល់ដឹង និងអាចត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចក្នុងការអភិវឌ្ឍខ្លួនដើម្បីជម្រុញឲ្យមានការវិនិយោគកាន់តែច្រើន។

សារណាមួយនេះបានចេញរូបរាងឡើងដោយសារតែមានការខិតខំប្រឹងប្រែង និងឆន្ទៈរួមគ្នាក្នុងការធ្វើការងារជាក្រុមដែលនឹងអាចផ្តល់ផលប្រយោជន៍ទៅកាន់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ដើម្បីធ្វើជាឯកសារបន្ទាប់បន្សំក្នុងការសិក្សា និងជាស្ថានក្នុងការជួយដល់សិស្សប្អូន និងសិស្សានុសិស្សដទៃទៀតក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវប្រធានបទនេះផងដែរ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វានៅតែមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់និងនូវមានចំណុចខ្វះខាត អាស្រ័យហេតុនេះហើយក្រុមយើងខ្ញុំក៏សូមអភ័យទោសទុកជាមុនពីសំណាក់សាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ សិស្សានុសិស្ស និងអ្នកដែលបានអានទាំងអស់ ប្រសិនបើមានកំហុសខុសឆ្គងដោយអចេតនាត្រង់អក្ខរាវិរុទ្ធ ឬអត្ថន័យយ៉ាងណាក្តីពីព្រោះថាបទពិសោធន៍ និងការយល់ដឹងរបស់យើងខ្ញុំនៅមានកម្រិត។ ហើយយើងខ្ញុំក៏នឹងរីករាយទទួលនូវការរិះគន់ក្នុងន័យកែលំអរពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ សិស្សនិស្សិតគ្រប់គ្នាផងដែរ។

មាតិកា

បញ្ជីតារាង.....	iv
បញ្ជីរូប.....	iv
បញ្ជីក្រាបហូរ.....	v
បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ.....	vi

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
២. ចំណេញបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៤. ទំហំ និង ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៥. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣
៦. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៤

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តី

១.១. របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ.....	៥
១.១.១ និយមន័យរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	៥
១.២ គោលបំណងនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	៥
១.១.៣ សារៈសំខាន់ និងអ្នកប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	៦
១.១.៤ ធាតុសំខាន់ៗនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	៧
១.១.៤.១ តារាងតុល្យការ (Balance Sheet).....	៧
១.១.៤.២ របាយការណ៍លទ្ធផល (Income Statement).....	៩
១.១.៤.៣ របាយការណ៍មូលធន (Statement of Change in Owner's Equity).....	១០
១.១.៤.៤ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ (Statement of Cash Flow).....	១១
១.២. ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	១៣
១.២.១ និយមន័យការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	១៣
១.២.២ គោលបំណង និងសារៈសំខាន់នៃការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	១៣
១.២.៣ វិធីសាស្ត្រនៃការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ.....	១៤

១.២.៣.១ ឧបករណ៍ក្នុងការវិភាគ	១៤
១.២.៣.១.១ ការវិភាគតាមបែបប្រៀបធៀប	១៥
១.២.៣.១.២ ការវិភាគតាមបែបទំហំរួម	១៧
១.២.៣.១.៣ ការវិភាគតាមអនុបាទ	១៨
១.២.៣.២ ការវិភាគអាជីវកម្ម	២៤
១.២.៣.២.១ ការវិភាគបរិយាកាស និងយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម	២៥
១.២.៣.២.២ ការវិភាគគណនេយ្យ	២៦
១.២.៣.២.៣ ការវិភាគលើការរំពឹងទុកនៅពេលអនាគត	២៨

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

២.១. ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន	២៩
២.២. រចនាសម្ព័ន្ធរបស់	៣០
២.៣. ស្លាកសញ្ញាផលិតផល	៣២
២.៤. សកម្មភាពអាជីវកម្ម	៣៣
២.៤.១ បេសកកម្ម និង ចក្ខុវិស័យ	៣៣
២.៤.២ ផលិតផល សេវាកម្ម និង ដៃគូប្រកួតប្រជែង	៣៣
២.៥. ការបែងចែកទីផ្សារ និងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា	៣៦
២.៥.១ ការបែងចែកទីផ្សារ	៣៦
២.៥.២ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ	៣៧
២.៦. របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន	៣៨
២.៦.១ តារាងតុល្យការ	៣៨
២.៦.២ របាយការណ៍លទ្ធផល	៤០
២.៦.៣ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់	៤១

ជំពូកទី៣

ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

៣.១. ការវិភាគរបាយការណ៍តាមនិន្នាការ ឬវិធីសាស្ត្រប្រៀបធៀប	៤២
៣.២. ការវិភាគរបាយការណ៍តាមវិធីសាស្ត្រទំហំរួម	៤៤
៣.៣. ការវិភាគរបាយការណ៍លើអនុបាតរបស់ក្រុមហ៊ុន	៤៦

៣.៣.១ ចំណូលពីការលក់.....	៤៦
៣.៣.២ ការវិភាគថ្លៃដើម.....	៤៨
៣.៣.៣ ការវិភាគលើប្រាក់ចំណេញដុល.....	៥០
៣.៣.៤ ការវិភាគលើប្រាក់ចំណេញប្រតិបត្តិការ.....	៥១
៣.៣.៥ ការវិភាគលើប្រាក់ចំណេញ.....	៥៣
៣.៣.៦ ការវិភាគលើការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម.....	៥៥
៣.៣.៧ ការវិភាគហានិភ័យ.....	៥៧
៣.៣.៨ ការវិភាគលើការវាស់វែងក្នុងទីផ្សារ.....	៦០
៣.៣.៩ ការវិភាគអនាគត.....	៦២

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន.....	៦៤
២. អនុសាសន៍.....	៦៥

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីតារាង

តារាងទី១ ៖ តារាងតុល្យការរបស់ ABC Company	៨
តារាងទី២ ៖ របាយការណ៍លទ្ធផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ABC Company	១០
តារាងទី៣ ៖ របាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញរក្សាទុករបស់ក្រុមហ៊ុន ABC Company	១១
តារាងទី៤ ៖ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុន ABC Company	១២
តារាងទី៥ ៖ សេចក្តីពន្យល់ទី១	១៦
តារាងទី៦ ៖ សេចក្តីពន្យល់ទី២	១៧
តារាងទី៧ ៖ ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិង អ្នកចាត់ការសំខាន់ៗ	៣១
តារាងទី៨ ៖ ម៉ាកសញ្ញាផលិតផលពេញនិយមក្នុងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងប្រចាំឆ្នាំ	៣៤
តារាងទី៩ ៖ របាយការណ៍តារាងតុល្យការរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា	៣៩
តារាងទី១០ ៖ របាយការណ៍លទ្ធផលរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា	៤០
តារាងទី១១ ៖ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា	៤១
តារាងទី១២ ៖ ការវិភាគតាមបែបប្រៀបធៀបលើរបាយការណ៍លទ្ធផល	៤២
តារាងទី១៣ ៖ ការវិភាគពីបម្រែបម្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំលើតារាងតុល្យការ	៤៣
តារាងទី១៤ ៖ ការវិភាគរបាយការណ៍លទ្ធផលតាមវិធីសាស្ត្រទំហំរួម ឬការវិភាគជួរឈរ	៤៤
តារាងទី១៥ ៖ ការវិភាគតារាងតុល្យការតាមវិធីសាស្ត្រទំហំរួម ឬការវិភាគជួរឈរ	៤៥

បញ្ជីរូប

រូបទី១ ៖ ទំនាក់ទំនងនៃធាតុទាំង៤ខាងលើ ក្នុងដំណើរការវិភាគអាជីវកម្ម	២៤
រូបទី២ ៖ ស្លាកសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា	៣២

បញ្ជីតារាង

ក្រាហ្វិកទី១ ៖ ការប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញសុទ្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី.....	៤៦
ក្រាហ្វិកទី២ ៖ ការប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណូលដែលបានមកពីការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី ពីឆ្នាំ២០១៩ ដល់ ឆ្នាំ២០២១	៤៨
ក្រាហ្វិកទី៣៖ ការវិភាគថ្លៃដើមតាមបែបប្រៀបធៀប របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី.....	៤៩
ក្រាហ្វិកទី៤៖ ការវិភាគថ្លៃដើមតាមបែបទំហំរួម របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី	៥០
ក្រាហ្វិកទី៥ ៖ ការប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញដុលររបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ីប ស៊ី ពីឆ្នាំ២០១៩ ដល់ ឆ្នាំ២០២១	៥១
ក្រាហ្វិកទី៦៖ ការប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ីប ស៊ី	៥៣
ក្រាហ្វិកទី៧ ៖ ការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុប របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី.....	៥៥
ក្រាហ្វិកទី៨ ៖ ផលចំណេញពីការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី.....	៥៦
ក្រាហ្វិកទី៩ ៖ អនុបាតចរន្តរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី.....	៥៧
ក្រាហ្វិកទី១០ ៖ អនុបាតបំណុលសរុបរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី	៥៩
ក្រាហ្វិកទី១១ ៖ អនុបាតថ្លៃជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញ របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី	៦០
ក្រាហ្វិកទី១២ ៖ ការបែងចែកភាគលាភ របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ីបស៊ី	៦១

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១ ៖ របាយការណ៍លទ្ធផល និងតារាងតុល្យការរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី

ឧបសម្ព័ន្ធទី២ ៖ របាយការណ៍លទ្ធផលនិងតារាងតុល្យការតាមបែបប្រៀបធៀប និងតាមបែបទំហំរួម

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣ ៖ ការគណនាបម្រែបម្រួល

ឧបសម្ព័ន្ធទី៤

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥ ៖ ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាទៅតាមប្រភេទភាសជ្ជៈ

ឧបសម្ព័ន្ធទី៦ ៖ ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិង អ្នកចាត់ការសំខាន់ៗ

សេចក្តីផ្តើម

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

ដូចដែលយើងបានដឹងហើយថា ពិភពលោកយើងសព្វថ្ងៃនេះគឺមានការអភិវឌ្ឍន៍លឿនយ៉ាងខ្លាំង ស្ទើរតែគ្រប់វិស័យទាំងអស់។ ទន្ទឹមនឹងនេះ យើងសង្កេតឃើញថា កំណើននៃអ្នកវិនិយោគក៏មានការកើនឡើង ជាលំដាប់ទៅតាមវិស័យផ្សេងៗគ្នាផងដែរ ដោយឃើញមាន អគារពាណិជ្ជកម្ម ក្រុមហ៊ុន រោងចក្រឧស្សាហកម្ម សហគ្រាសតូចធំ មានច្រើនកុះករដែលគោលបំណងរបស់អ្នកវិនិយោគទាំងនោះគឺដើម្បីស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ។ យ៉ាងណាមិញ ដើម្បីធ្វើអោយអាជីវកម្មពួកគេកាន់តែមានភាពរីកចម្រើនទៅមុខ ក៏ដូចជាមានការទាក់ទាញពីអ្នក វិនិយោគផ្សេងៗទៀតដើម្បីឲ្យមកបណ្តាក់ទុនក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន គឺអ្នកវិនិយោគចាំបាច់ត្រូវតែមានភាពម៉ត់ចត់ ទៅលើការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ក៏ដូចជាការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ អោយបានត្រឹមត្រូវទៅតាមស្តង់ដារផង ដែរ។ ការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុអោយបានល្អ គឺដើម្បីបង្ហាញពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងស្ថានភាពនៃការ អនុវត្តហិរញ្ញវត្ថុរបស់អង្គភាព ឬសហគ្រាសមួយ ប៉ុន្តែការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទៅវិញទៅមកដែលអាចឲ្យដឹង ពីអ្វីដែលត្រូវកែប្រែ និងដើម្បីធ្វើការសន្និដ្ឋានអំពីការអនុវត្តហិរញ្ញវត្ថុរបស់សហគ្រាសនាពេលបច្ចុប្បន្ន ព្រមទាំង ការវិភាគវែកញែកកន្លែងចំណុចខ្លាំងនិងចំណុចខ្សោយអំពីក្រុមហ៊ុន ឬសហគ្រាស ទុកសម្រាប់ការព្យាករណ៍នៅ ថ្ងៃអនាគតដើម្បីបញ្ចៀសនូវហានិភ័យដែលក្រុមហ៊ុនអាចនឹងជួប ក៏ដូចជាការកំណត់ស្រាយនូវរាល់បញ្ហា ដែលអាចនឹងកើតមាន ដើម្បីជ្រើសរើសភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួនអោយមានភាពរីកចម្រើនទៅមុខ។ វាក៏ជាកត្តា មួយដែលធ្វើអោយអ្នកវិនិយោគផ្សេងៗទៀតមានការទុកចិត្តក្នុងការបណ្តាក់ទុនក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួនផងដែរ។

បើយើងក្រឡែកមកមើលនៅក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មវិញ គឺមានការកើនឡើងនូវរោងចក្រ សហគ្រាសធំ តូចដែលមានការផលិតនូវផលិតផល គ្រឿងសម្ភារៈ ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ គ្រឿងបរិក្ខារ ពិសេសពពួកភេសជ្ជៈ គឺ មានការប្រកួតប្រជែងយ៉ាងខ្លាំងទាំងនៅលើទីផ្សារជាតិនិងអន្តរជាតិ។ ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ក៏ជាក្រុមហ៊ុន លំដាប់ដំបូងក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនធំៗដទៃទៀត ដែលមានផលិតផលជាច្រើនប្រភេទដែលទទួលបានការគាំទ្រ យ៉ាងខ្លាំងពីអតិថិជនរបស់ខ្លួន ដែលធ្វើអោយក្រុមហ៊ុនមួយនេះមានភាពល្បីល្បាញ និងមានការរីកចម្រើន ផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅតាមបណ្តាប្រទេសជុំវិញពិភពលោក។ កត្តាទាំងអស់នេះហើយដែលធ្វើអោយក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា អាចរកបាននូវប្រាក់ចំណេញយ៉ាងច្រើន ហើយក៏ជាហេតុធ្វើឲ្យអ្នកវិនិយោគជាច្រើនមានការចាប់ អារម្មណ៍លើក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈមួយនេះ។

២. បំណងបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយយោងទៅតាមសន្ទុះនៃការរីករាលដាលផ្នែកឧស្សាហកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ក្នុងកំឡុងបីឆ្នាំចុងក្រោយនេះ នៃការផលិតនូវផលិតផលថ្មីៗ និងការបង្កើតនូវយុទ្ធសាស្ត្រថ្មីៗដើម្បីទទួលបានប្រជាប្រិយភាពពីអ្នកប្រើប្រាស់ ទាំងជាតិនិងអន្តរជាតិ ព្រមទាំងមានការចំណាប់អារម្មណ៍ពីវិនិយោគិនអំពីការកើនឡើងផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយនេះ។ នេះជាកត្តាដែលនាំឲ្យមានការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងធ្វើការវិភាគឧបាយបានល្អិតល្អន់ទៅលើប្រធានបទមួយស្តីពី “ការវិភាគបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា” ទៅលើស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ សារៈសំខាន់នៃការប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងវិធីសាស្ត្រនៃការវិភាគបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីងាយស្រួលដល់វិនិយោគិន ក្នុងការសម្រេចចិត្តមកបណ្តាក់ទន់វិនិយោគក្នុងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាបន្ថែមទៀត។

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ក្នុងការស្រាវជ្រាវទៅលើការវិភាគបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡានេះមានគោលបំណងបកស្រាយនិងធ្វើការសិក្សាស្វែងយល់ពីស្ថានភាពទូទៅនៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន និងអំពីប្រភពចំណូល និងចំណាយរបស់ក្រុមហ៊ុនក៏ដូចជាការយល់ដឹងអំពី ឱកាសនៃការវិនិយោគ ហើយការស្រាវជ្រាវនេះ ក៏បានសិក្សាអំពីភាពខ្លាំង ភាពខ្សោយ និងការគំរាមកំហែងរបស់ក្រុមហ៊ុន ក៏ដូចជាការសិក្សាពីដៃគូប្រកួតប្រជែងនិងកត្តាខាងក្រៅដែលប៉ះពាល់ដល់ការព្យាករណ៍ និងការរំពឹងទុករបស់អ្នកវិនិយោគនាពេលអនាគតផងដែរ។

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាលើប្រធានបទ ការវិភាគបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡានេះ ត្រូវបានផ្តោតសំខាន់ទៅលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងការគ្រប់គ្រងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ តាមការប្រើប្រាស់នូវឧបករណ៍វិភាគច្រើនប្រភេទដែលបានសិក្សាកន្លងមក ហើយក៏បានសម្រេចចិត្តលើកយកប្រធានបទ ការវិភាគបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយគឺ ពី ឆ្នាំ២០១៩ ដល់ ឆ្នាំ២០២១ មកធ្វើការវិភាគផងដែរ។ ដោយការវិភាគមានចំណុចសំខាន់ដូចជា ៖ លទ្ធភាពនៃការស្វែងរកប្រាក់ចំណេញនៅពេលបច្ចុប្បន្ន និង ពេលអនាគត លទ្ធភាពនៃការសងបំណុលរយៈពេលវែង និងរយៈពេលខ្លី ព្រមទាំងសិក្សាបន្ថែមពីស្ថានភាពក្រុមហ៊ុន ក៏ដូចជាការប្រៀបធៀបជាមួយដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួនផងដែរ។

៥. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ បានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចជា៖

- គំនិតថ្មីៗ និងល្អៗពីសកម្មភាពអាជីវកម្មដែលអាចបង្កើនប្រសិទ្ធភាពក្នុងការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកវិនិយោគ
- ផ្សព្វផ្សាយដែលបានសិក្សាគន្លងមក ទៅនឹងការអនុវត្តជាក់ស្តែង
- ស្វែងយល់ពីទិដ្ឋភាពទូទៅ ទាំងវិជ្ជមាននិង អវិជ្ជមានរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ផ្តល់ជាគំរូ មូលដ្ឋានគ្រឹះ និងជាឯកសារជំនួយសម្រាប់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយៗ។

៦. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

➢ ការប្រមូលទិន្នន័យ

ក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវប្រធានបទ ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនេះ បានប្រើប្រាស់ប្រភពទិន្នន័យ បន្ទាប់បន្សំទាំងស្រុងដើម្បីយកមកសិក្សា បកស្រាយ និងវិភាគក្នុងប្រធានបទនេះមានលក្ខណៈដូចខាងក្រោម៖

- របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ពីគេហទំព័រ
- www.nasdaq.com/market-activity/stocks/ko/financials ចូលទស្សនាថ្ងៃ០១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២
- របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង ពីគេហទំព័រ
- www.nasdaq.com/market-activity/stocks/pep/financials ចូលទស្សនាថ្ងៃ០១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២
- ការផ្តល់ការណែនាំ និងការផ្តល់ជាមតិយោបល់ពីសាស្ត្រចារ្យណែនាំ
- ឯកសារដែលបានសិក្សាគន្លងមកដែលទាក់ទងនឹងការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ
- កម្រងឯកសារសារណាពីសិស្សច្បងជំនាន់មុន និងក្នុងបណ្ណាល័យ

➢ ការវិភាគទិន្នន័យ

ការវិភាគទិន្នន័យនៅក្នុងកិច្ចការស្រាវជ្រាវនេះ គឺយើងប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទាំងបីយ៉ាង៖ ការវិភាគតាម បែបប្រៀបធៀប ការវិភាគតាមទំហំរួម និងការវិភាគអនុបាតដើម្បីរកនូវចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ ដោយប្រើ ប្រាស់តាមវិធីសាស្ត្របរិមាណវិស័យ និងគុណវិស័យ។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

- សេចក្តីផ្តើម
- ជំពូកទី១៖ រំលឹកទ្រឹស្តីលើការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ
- ជំពូកទី២៖ ស្ថានភាពទូទៅ និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា
- ជំពូកទី៣៖ ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

- សេក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

ជំពូកទី១៖

រំលឹកទ្រឹស្តី

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តីលើការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

១.១. របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ

១.១.១ និយមន័យរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

ជាទូទៅរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺវាពិតជាចាំបាច់ខ្លាំងណាស់សម្រាប់អ្នកវិនិយោគ ក៏ដូចជាអ្នកគ្រប់គ្រង ពីព្រោះវាបានបង្ហាញនូវរាល់ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុរបស់អង្គភាព នៅពេលអតីតកាល បច្ចុប្បន្ន និងនាពេលអនាគត ដែលអាចធ្វើអោយអ្នកវិនិយោគទទួលបាននូវរាល់ទិន្នន័យសម្រាប់ធ្វើការព្យាករណ៍ ក៏ដូចជាការវិភាគដែលវាផ្តល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការសម្រេចចិត្តផ្សេងៗ។

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ¹គឺជារបាយការណ៍មួយប្រភេទដែលរៀបចំឡើងផ្អែកទៅតាមវិធីសាស្ត្រគណនេយ្យដើម្បីបង្ហាញពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ ក្រុមហ៊ុនមួយ នៅពេលកំណត់ជាក់លាក់មួយ។

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ត្រូវបានគេកំណត់ន័យដូចខាងក្រោម៖

- របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជារបាយការណ៍ដែលរៀបចំឡើងដោយ ផ្អែកលើវិធីសាស្ត្រគណនេយ្យមានន័យថា ការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ពឹងផ្អែកទាំងស្រុងទៅលើការកត់ត្រាទិន្នន័យរបស់គណនេយ្យនៅក្នុងបណ្តាសៀវភៅផ្សេងៗ។
- របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុឆ្លុះបញ្ចាំងពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយដូចជា ចំណូល ចំណាយ ទ្រព្យសកម្ម ទ្រព្យអសកម្ម និងលំហូរសាច់ប្រាក់ចូលឬចេញ ។ ដូច្នេះ យើងអាចដឹងពីចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ និងសក្តានុពលរបស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួន។
- របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរៀបចំឡើងនៅពេលវេលាកំណត់ជាក់លាក់មួយ៖ ជាទូទៅរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ត្រូវបានគេរៀបចំឡើងនៅចំណុចពេលវេលាមួយកំណត់ជាក់លាក់ ដូចជានៅថ្ងៃទី ៣១ ខែមីនា ឬថ្ងៃទី ៣០ ខែមិថុនា ឬថ្ងៃទី ៣១ ខែធ្នូ ជាដើម។

១.១.២ គោលបំណងនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុគឺពិតជាមានភាពចាំបាច់ណាស់សម្រាប់អ្នកវិនិយោគនិងអ្នកគ្រប់គ្រង ព្រោះវាបានកត់ត្រានូវរាល់ទិន្នន័យសំខាន់ៗដែលជាជំនួយដល់អ្នកវិនិយោគសម្រាប់ធ្វើការព្យាករណ៍ពីការរំពឹងទុកនាពេលអនាគត ហានិភ័យផ្សេងៗ ហើយរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុមានគោលបំណងដូចខាងក្រោម²៖

¹ Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 9

² www.accountingtools.com/articles/financial-statements (ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី០១ មិថុនា ២០២២)

- កំណត់លទ្ធភាពនៅក្នុងការស្វែងរកចំណូល ការប្រើប្រាស់ចំណូល ក៏ដូចជាការបង្ហាញពីប្រភពចំណូលផ្សេងៗ
- បង្ហាញពីលទ្ធភាពក្នុងការទូទាត់បំណុលផ្សេងៗរបស់អង្គភាព
- ងាយស្រួលក្នុងការតាមដានលទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុ
- បង្ហាញអំពីលំហូរសាច់ប្រាក់របស់អង្គភាព
- ធ្វើអោយយើងមានការយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់អំពីប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។

១.១.៣ សារៈសំខាន់ និងអ្នកប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ វាពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់សម្រាប់អាជីវកម្ម អង្គភាព និងអ្នកវិនិយោគ ជាច្រើនទៀត មិនតែប៉ុណ្ណោះ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុក៏មានសារៈសំខាន់ចំពោះម្ចាស់ភាគហ៊ុន ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អតិថិជន រដ្ឋាភិបាល ព្រមទាំងដៃគូប្រកួតប្រជែង និងអ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀត។

- អ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីគ្រប់គ្រងរាល់លើកិច្ចការប្រតិបត្តិការ របស់ក្រុមហ៊ុន ងាយស្រួលក្នុងការវាយតម្លៃលទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន និងអនាគត នឹងការសម្រេចចិត្តសំខាន់ៗ ក្នុងសកម្មភាពអាជីវកម្ម។
- ម្ចាស់ភាគហ៊ុន ប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីវាយតម្លៃហានិភ័យ និងអត្ថប្រយោជន៍ដែលនឹងទទួលបាននៅក្នុងការវិនិយោគ
- អ្នកវិនិយោគប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីវាយតម្លៃអំពីលទ្ធភាពជោគជ័យនិងហានិភ័យរបស់ក្រុមហ៊ុន ថាតើគួរតែវិនិយោគឬអត់
- ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីដឹងពីចំណូល ក៏ដូចជាលទ្ធភាពក្នុងការទូទាត់បំណុល របស់អង្គភាព សម្រាប់ធ្វើការវាយតម្លៃ ថាតើគួរផ្តល់កម្ចីអោយអង្គភាពដែរឬទេ?
- អាជ្ញាធរពន្ធដារ ប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីកំណត់នូវមូលដ្ឋានគិតពន្ធផ្សេងៗ
- អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីវាយតម្លៃទៅលើបំណុលអាជីវកម្មអោយប្រាកដថា តើគួរតែអោយអតិថិជន ជំពាក់ថ្លៃផ្គត់ផ្គង់ទំនិញនិងសេវាកម្មដែរទេ ឬដើម្បីកំណត់ពេលវេលានៃការជំពាក់
- អតិថិជនប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺដើម្បីធ្វើការស្វែងយល់អំពីលទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនថាតើអាចផ្គត់ផ្គង់ទំនិញនិងសេវាកម្មរបស់ខ្លួនទៅតាមតម្រូវការដែលចង់បានដែរឬទេ

³ www.accountingtools.com/articles/users-of-financial-statements.html (ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី០១ មិថុនា ២០២២)

- ដៃគូប្រកួតប្រជែង ប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីយកមកវិភាគ ក៏ដូចជាការរៀនសូត្រនិងអភិវឌ្ឍន៍ទៅលើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។

១.១.៤ ធាតុសំខាន់ៗនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

១.១.៤.១ តារាងតុល្យការ (Balance Sheet)

តារាងតុល្យការបង្ហាញនូវស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយក្នុងកាលបរិច្ឆេទគណនេយ្យ។ ការិយបរិច្ឆេទគណនេយ្យជាទូទៅ គឺមានរយៈពេលមួយឆ្នាំ មួយឆមាស(៦ខែ) ឬ មួយត្រីមាស(៣ខែ)។ តារាងតុល្យការ គឺជាតារាងមួយដែល បានរាយការណ៍រាល់ព័ត៌មានស្តីអំពីទ្រព្យសកម្ម(Assets), បំណុល(Liabilities) និងទ្រព្យម្ចាស់(Equities) របស់អង្គភាពអាជីវកម្មមួយក្នុងកំឡុងពេលជាក់លាក់ ។ តារាងតុល្យការបានបង្ហាញពីផ្នែកទ្រព្យ, បំណុល, និងមូលធនរបស់ម្ចាស់ទ្រព្យដើម្បីឲ្យមានតុល្យភាពនឹងគ្នា ។ ហើយផ្នែកទ្រព្យ វាបានបង្ហាញពីការប្រើប្រាស់មូលនិធិ ដើម្បីបំពេញប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួន ចំណែកផ្នែកបំណុលវាបានបង្ហាញពីប្រភពទុនដែលទទួលបានពីប្រភពផ្សេងៗនៃប្រតិបត្តិការ ។

សមីការតារាងតុល្យការមានធាតុដែលចូលរួមសំខាន់ៗបីគឺ ៖

$$\begin{aligned} \text{ទ្រព្យសកម្ម} &= \text{ទ្រព្យអកម្ម} + \text{មូលធនម្ចាស់} \\ \text{Assets} &= \text{Liabilities} + \text{Shareholder's Equity} \end{aligned}$$

(Source ៖ Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 11)

តារាងទី១ ៖ តារាងតុល្យការរបស់ ABC Company គិតជាពាន់ (Thousands)

ABC Company Balance Sheet As of December, 20XX		
Asset:		
Current Assets:		
Cash	XXX	
Marketable Securities	XXX	
Accounts Receivable	XXX	
Inventories	XXX	
Prepaid Expense	XXX	
Total Current assets	XXX	
Property, Plant, and Equipment		
Land	XXX	
Building and Equipment	XXX	
Less Accumulated Depreciation	XXX	
Net Property, Plant, and Equipment	XXX	
Total property, plant, and Equipment	XXX	
Other Assets		
Investments	XXX	
Intangible Assets	XXX	
Total Assets		XXX
Liabilities and Equities		
Current Liabilities		
Account Payable	XXX	
Salaries Payable	XXX	
Taxes Payable	XXX	
Accrued Expense	XXX	
Deferred Revenue	XXX	
Total Current Liabilities	XXX	
Non-current liabilities		
Long Term Debt	XXX	
Total liabilities	XXX	
Shareholder's Equity		
Retained earnings	XXX	
Total Shareholders' equity	XXX	
Total Liabilities and Shareholders' equity		XXX

(Source ៖ Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 22)

១.១.៤.២ របាយការណ៍លទ្ធផល (Income Statement)

របាយការណ៍លទ្ធផល(Income Statement) គឺ ជារបាយការណ៍មួយដែលបង្ហាញអំពីលទ្ធផលនៃ អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយតាមរយៈការប្រមូលផ្តុំនូវចំណូល (Revenue) និងបន្ទុកចំណាយ (Expense) នៅ ក្នុងគ្រាណាមួយដែលបានកំណត់។ វាអាចជា ១សប្តាហ៍, ១ខែ, ៣ខែ, ៦ខែ, ឬ១ឆ្នាំ ទៅតាមគោលការណ៍របស់ សហគ្រាសនីមួយៗ ។

គោលបំណងនៃរបាយការណ៍លទ្ធផលគឺ បង្ហាញអំពីប្រសិទ្ធភាពនៃប្រតិបត្តិការរបស់អង្គភាពនៅក្នុង រយៈពេលកន្លងមកនេះ ថាតើវាមានការរីកចម្រើនឬថយចុះ? ហើយផលចំណូល និងបន្ទុកចំណាយក្នុងមួយឆ្នាំៗ ដែលអនុវត្តន៍កន្លងមកនេះមានការកើនឡើង ឬថយចុះដល់កំរិតណា? អ្នកដែលប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញ វត្ថុរួមមានអ្នកគ្រប់គ្រង, ម្ចាស់ភាគហ៊ុន, ម្ចាស់បំណុល និងផ្នែកពាក់ព័ន្ធដទៃផ្សេងៗទៀតជាពិសេសភ្នាក់ងារ ពន្ធដារជាដើម ។

របាយការណ៍លទ្ធផលរួមបញ្ចូលធាតុសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម ៖

- ផលចំណូល(Revenue)៖ គឺជាការហូរចូលនៃទ្រព្យសម្បត្តិ ដែលបានមកពីការលក់ (ដូចជា សាច់ប្រាក់) ផលិតផល ឬ ការផ្តល់សេវាកម្មទៅឲ្យអតិថិជនជាដើម ។
- បន្ទុកចំណាយ(Expense)៖ គឺជាការចាយវាយដែលបានលះបង់ ឬក៏ប្រើប្រាស់នៅក្នុងការបំរើអតិថិជនជាដើម។ ប្រសិនបើចំណូលនូវក្នុងការិយបរិច្ឆេទមួយធំជាងចំណាយនូវក្នុងការិយបរិច្ឆេទដដែល នោះប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ (Net Income)នឹងកើតមានឡើង ។ ផ្ទុយមកវិញបើបន្ទុកចំណាយធំជាងបន្ទុកចំណូលនោះក្រុមហ៊ុនយើងនឹង ទទួលរងនូវការខាតបង់(Net Loss) ហើយវាគឺជាប្រតិបត្តិការដែលគ្មានលទ្ធភាពប្រាក់ចំណេញ ។
- ផលចំណេញ(Gain)៖ គឺជាការកើនឡើងនូវទ្រព្យសកម្មដែលទទួលបាន មកពីការធ្វើសកម្មភាពផ្សេងៗរបស់ សហគ្រាស។ វាលើកលែងតែការកើនឡើងពីការបណ្តាក់ទុនបន្ថែមពីម្ចាស់អាជីវកម្មផ្ទាល់ ។
- ការខាតបង់(Losses)៖ គឺជាលទ្ធផលមួយដែលធ្វើអោយមានការថយចុះនូវទ្រព្យសកម្ម ដែលវាកើតឡើង ដោយសារតែការធ្វើសកម្មភាពផ្សេងៗរបស់សហគ្រាសលើកលែងតែការថយចុះនោះគឺ កើតឡើងដោយសារតែ ការបែងចែកភាគលាភរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មផ្ទាល់ ។

ជាទូទៅផលចំណេញនិងការខាតបង់គឺវាស្រដៀងទៅនឹងផលចំណូល និងបន្ទុកចំណាយដែរ ប៉ុន្តែវាខុស គ្នាត្រង់ថាផលចំណេញ និងការខាតបង់កើតឡើងដោយសារតែសកម្មភាពបន្ទាប់បន្សំផ្សេងៗរបស់សហគ្រាស រី ឯផលចំណូលនិងបន្ទុកចំណាយវិញ គឺកើតឡើងដោយសារសកម្មភាពចម្បងរបស់សហគ្រាស។

ទំនាក់ទំនងរវាងផលចំណេញ ឬការខាតបង់មានដូចខាងក្រោម៖

ចំណេញពិត (ខាតពិត)	=	ផលចំណូល	-	បន្ទុកចំណាយ
Net Income (Net Loss)	=	Revenue	-	Expense

(Source ៖ Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 23)

តារាងទី២៖ របាយការណ៍លទ្ធផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ABC Company គិតជាពាន់ (Thousands)

ABC Company			
Income Statement			
For The Year Ended December, 31, 20XX			
Sale Revenue			XXX
Cost of goods sold			(XXX)
Gross Margin			XXX
Operating Expense			
Research and Development expense	XXX		
Selling and Administration expense	XXX		
Total operating expense			XXX
Operating Income			XXX
Other income			(XXX)
Other Expense			(XXX)
Income before income tax			XXX
Income Tax expense			(XXX)
Net income			XXX
Earnings per share of common stock			XXX

(Source ៖ Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 22)

១.១.៤.៣ របាយការណ៍មូលធន (Statement of Change in Owner's Equity)

របាយការណ៍មូលធនម្ចាស់ ពេលខ្លះអាចត្រូវបានគេហៅថារបាយការណ៍បែបប្រែប្រួលទ្រព្យម្ចាស់ (Statement of Change in Owner's Equity)។ របាយការណ៍នេះ ជារបាយការណ៍មួយដែលបង្ហាញពីភាពប្រែប្រួលរបស់មូលធនម្ចាស់របស់អង្គភាព នៅក្នុងគ្រួសារគណនេយ្យជាក់លាក់ណាមួយ ។ របាយការណ៍មូលធនម្ចាស់ អាចត្រូវបានគេរៀបចំតាមពីរបៀបគឺ ការរៀបចំតាមជួរដេក និងការរៀបចំតាមជួរឈរ ។

តារាងទី៣៖ របាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញរក្សាទុករបស់ក្រុមហ៊ុន ABC Company គិតជាពាន់ (Thousands)

ABC Company Statement of Retain Earnings Years ended December 31,20XX	
Retain Earnings	
Balance, Beginning of the year	XXX
Net Income	XXX
Dividend and other distribution to shareholders 'equity	(XXX)
Balance, End of the year	XXX

(Source ៖ Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, Financial Accounting, Third edition, Page 22)

១.១.៤.៤ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ (Statement of Cash Flows)

របាយការណ៍នេះ បកស្រាយរាល់ការប្រែប្រួលស្តីពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុគ្រប់សកម្មភាពទាំងលំហូរសាច់ប្រាក់ចេញ និងលំហូរសាច់ប្រាក់ចូលនៅក្នុងមួយការិយបរិច្ឆេទជាក់លាក់ណាមួយ ។ សកម្មភាពចំនួនបីដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើរបាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ គឺសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ (Operating Activities), សកម្មភាពវិនិយោគ (Investing Activities), និងសកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន (Financing Activities)។ សកម្មភាពប្រតិបត្តិការមានពាក់ព័ន្ធទៅនឹងសកម្មភាពអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន រីឯសកម្មភាពវិនិយោគទាក់ទងទៅនឹងការទិញនិងលក់អចលនទ្រព្យ និងសកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន គឺវាមានការពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការវិនិយោគរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម⁴។

- សកម្មភាពប្រតិបត្តិការ (Operating Activities) ៖ គឺបង្ហាញពីការកើនឡើង ឬថយចុះនៃសាច់ប្រាក់ដែលជាលទ្ធផលពីដំណើរការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។ វាជាលំហូរសាច់ប្រាក់ដែលទាក់ទងនឹងសកម្មភាពផលិតកម្ម ការលក់ ការប្រមូល ការផ្គត់ផ្គង់ វត្ថុធាតុដើម ការសាងសង់អគារ ការដឹកជញ្ជូន ចំណាយប្រាក់ជាដើម។
- សកម្មភាពវិនិយោគ (Investing Activities) ៖ គឺជាលំហូរចេញឬលំហូរចូលនៃសាច់ប្រាក់ដែលទាក់ទងទៅនឹងសកម្មភាពវិនិយោគទៅលើទ្រព្យរូបិយ និងមូលបត្រផ្សេងៗ។ ចំពោះការហូរចូលនៃប្រាក់នេះគឺការចំណាយទៅលើការទិញឬ ការទិញត្រលប់មកវិញនូវអចលនទ្រព្យ និងការបោះផ្សាយប័ណ្ណភាគហ៊ុន និងការសងការប្រាក់ពីការប្រើប្រាស់ឥណទាន និងការធ្វើអាជីវកម្មផ្សេងៗទៀត។ សកម្មភាពវិនិយោគមានផលប៉ះពាល់ទៅលើទ្រព្យរយៈពេលយូរដូចជា អចលនទ្រព្យ និងការវិនិយោគ។
- សកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន (Financing Activities) ៖ គឺជាលំហូរចេញ ឬលំហូរចូលនៃសាច់ប្រាក់ដែលមានទំនាក់ទំនងនឹងការប្រើប្រាស់នៃប្រភពសាច់ប្រាក់ពីខាងក្រៅទៅហិរញ្ញវត្ថុប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ សកម្មភាព

⁴ Cambodia Accounting Standard 7, *Cash Flow Statement*, page 1

ហិរញ្ញប្បទានផងដែរដូចជា៖ ប្រាក់បានមកពីការចេញផ្សាយប័ណ្ណបំណុលរយៈពេលវែង។ លំហូរចូលនៃសាច់ប្រាក់ គឺបានមកពីការបោះប័ណ្ណបំណុល និង ប័ណ្ណភាគហ៊ុន។ រីឯលំហូរចេញវិញគឺការបង់ទៅវិញនូវការប្រាក់ឬ ភាគលាភទៅម្ចាស់ភាគហ៊ុននិងម្ចាស់បំណុល។

តារាងទី៤៖ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុន ABC Company គិតជាពាន់(Thousands)

ABC Company	
Statement of Cash Flows	
For year ended December, 31, 20XX	
Net Income	XXX
Cash flow from operating Activities	
Increase Account Receivable	XXX
Depreciation expense	(XXX)
Loss on sale of plant assets	XXX
Net Cash provided by operating activities	XXX
Cash flow from investing activities	
Cash Receivable from sale of plant Assets	XXX
Cash Paid for Purchased Plant Assets	(XXX)
Net Cash Provided by Investing activities	XXX
Cash Flow from financing activities	
Cash Received from Issue stock	XXX
Cash paid for Dividend	(XXX)
Net Cash flow from financing Activities	XXX
Net Increase/Decrease in cash	XXX
Cash balance at period-end	XXX

(Source ៖ Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, Financial Accounting, Third edition, Page 22)

១.២. ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាគន្លឹះសំខាន់ក្នុងការឲ្យយើងវាយតម្លៃការវិភាគផ្សេងៗក្នុងនាមយើងជាគណនេយ្យក៏ដូចជាហេរញ្ញក។

១.២.១ និយមន័យវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ជាដំណើរការនៃការកំណត់នូវភាពខ្លាំង ភាពខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុនដោយការវិភាគទំនាក់ទំនងយ៉ាងត្រឹមត្រូវរវាងគណនីផ្សេងៗរបស់តារាងតុល្យការណ៍(Balance Sheet) និងរបាយការណ៍លទ្ធផល(Income Statement)⁵។

ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាធាតុមួយយ៉ាងសំខាន់ដែលត្រូវការយកមកប្រើប្រាស់នៅក្នុងការធ្វើការវិភាគពីអាជីវកម្មរបស់សហគ្រាសដែលអាចឲ្យយើងស្វែងយល់បានពី៖

- ដំណើរការនៃការវិវត្តន៍ពីអាជីវកម្មរបស់សហគ្រាសនាពេលខាងមុខថាមានដំណើរការនិងការវិវត្តយ៉ាងដូចម្តេចដែរ
- វាយតម្លៃពីកម្រិតនៃហានិភ័យដែលនឹងប្រឈមចំពោះសហគ្រាសក្នុងកំឡុងពេលខាងមុខ

១.២.២ គោលបំណង និងសារៈសំខាន់នៃការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ រួមមានការប្រើប្រាស់នូវឧបករណ៍វិភាគ និងបច្ចេកទេសនៃការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនោះ ក៏ដូចជាបណ្តាទិន្នន័យទំនាក់ទំនងផ្សេងៗទៀតដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានសំខាន់ៗ។ ព័ត៌មាននេះត្រូវបានបង្ហាញជាភាពទំនាក់ទំនងសំខាន់ៗរវាងបណ្តាទិន្នន័យ និងបណ្តានិទ្ទាករទាំងនោះ ដែលវាយតម្លៃនូវការអនុវត្តរបស់ក្រុមហ៊ុន និងស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុបច្ចុប្បន្នរបស់ក្រុមហ៊ុននោះ។ ព័ត៌មាននេះបង្ហាញលទ្ធផល ឬក៏ផលវិបាកនៃការសម្រេចចិត្តរបស់គណៈគ្រប់គ្រង លើសពីនេះទៅទៀត ព័ត៌មានត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីធ្វើការព្យាករណ៍ដែលអាចមានផលប៉ះពាល់ផ្ទាល់ទៅលើការសម្រេចចិត្ត ដែលបានធ្វើឡើងតាមរយៈអ្នកប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។

បណ្តាវិនិយោគិនបច្ចុប្បន្ន និងអនាគត សុទ្ធតែចាប់អារម្មណ៍ទៅលើប្រលទ្ធភាពប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន។ បណ្តាវិនិយោគិនទាំងនេះមានបំណងព្យាករណ៍ភាគលាភនាពេលអនាគត និងការប្រែប្រួលនូវថ្លៃទីផ្សារស្តុកធម្មការរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ដោយសារតែភាគលាភនិងបម្រែបម្រួលថ្លៃនឹងត្រូវបានធ្វើឲ្យមានផលប៉ះពាល់តាមរយៈប្រាក់ចំណេញ បណ្តាវិនិយោគិនអាចស្វែងរកការព្យាករណ៍ប្រាក់ចំណេញ។ ការកត់ត្រាប្រាក់ចំណេញ

⁵ K.R. Subramanyam, *Financial Statement Analysis*, 11th Edition, Page 27

របស់ក្រុមហ៊ុនពីអតីតកាលគឺជាចំណុចចាប់ផ្តើមជាក់លាក់ នៅក្នុងការព្យាករណ៍ប្រាក់ចំណេញនាពេល អនាគត។

- សិក្សាពីផលតបស្នងត្រឡប់មកវិញពីការវិនិយោគរបស់សហគ្រាសដោយធ្វើការស្វែងយល់ពី ប្រភពចំណូលដែលសហគ្រាសស្វែងរកមកបាន និងផលប៉ះពាល់ដែលអាចកើតមានលើចំណូលរបស់សហគ្រាស
- វាយតម្លៃមើលពីលទ្ធភាពនៃការបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់សហគ្រាសថា តើវាអាចមានជាការប្រែប្រួលទៅលើលទ្ធភាពទាំងអស់នឹងនូវកម្រិតណា
- ស្វែងយល់ពីលំហូរចេញ និងចូលនូវសាច់ប្រាក់របស់សហគ្រាស ថាតើសាច់ប្រាក់ដែលសហគ្រាសមានត្រូវយកទៅប្រើប្រាស់យ៉ាងដូចម្តេច វាមានផលប៉ះពាល់លើការវិវត្តរបស់សហគ្រាសយ៉ាងដូចម្តេចនាពេលខាងមុខ

១.២.៣ វិធីសាស្ត្រនៃការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

ប្រភេទជាច្រើននៃការវិភាគ ត្រូវបានគេអនុវត្តនៅលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន។ រាល់ការវិភាគទាំងនេះអាស្រ័យទៅលើការប្រៀបធៀប ឬក៏ភាពជាទំនាក់ទំនងនៃបណ្តាទិន្នន័យ ពីព្រោះការប្រៀបធៀបនេះធ្វើឲ្យតម្លៃនៃព័ត៌មានគណនេយ្យកើនឡើង។ ការប្រៀបធៀបនេះ អាចត្រូវបានគេសម្តែងចេញដូចខាងក្រោម៖

- កំណើន ឬតំហូរចំនួនដាច់ខាតសម្រាប់គណនី ពីការិយបរិច្ឆេទមួយទៅការិយបរិច្ឆេទមួយទៀត
- កំណើន ឬតំហូរជាភាគរយសម្រាប់គណនី ពីការិយបរិច្ឆេទមួយទៅការិយបរិច្ឆេទមួយទៀត
- ភាគរយនិរន្តរភាព
- ភាគរយនៃគណនេយ្យនីមួយៗធៀបទៅនឹងចំណូលសរុប
- អនុបាតវ៉ាស្យូ

១.២.៣.១ ឧបករណ៍ក្នុងការវិភាគ

ឧបករណ៍ក្នុងការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុមាន៖

ក. ការវិភាគបែបប្រៀបធៀប (Comparative Analysis)

ការវិភាគបែបប្រៀបធៀប (Comparative Analysis) ដែលយើងតែងនិយាយថាជាការវិភាគតាមជួរដេក (Horizontal) គឺជាការប្រៀបធៀបស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងការអនុវត្តរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការិយបរិច្ឆេទមួយទៅកាន់ការិយបរិច្ឆេទមួយទៀត។ យ៉ាងណាមិញភាគច្រើនត្រូវបានលើកយកមកនូវការិយបរិច្ឆេទពីរបីឆ្នាំជាប់ៗគ្នាមកធ្វើការប្រៀបធៀប (Comparison of a company's financial condition and performance across time) ។

⁶K.R. Subramanyam, *Financial Statement Analysis*, 11th Edition, Page 27-28

ខ. ការវិភាគតាមជួរឈរ ឬការវិភាគតាមទំហំរួម (Vertical Analysis/Common-size Analysis)

ការវិភាគតាមជួរឈរ ឬការវិភាគតាមទំហំរួម (Vertical Analysis/Common-size Analysis) គឺធ្វើការប្រៀបធៀបពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងការអនុវត្តរបស់ក្រុមហ៊ុនធៀបនឹងតម្លៃគោលណាមួយ (Comparison of a company's financial condition and performance to a base amount)^៧

គ. ការវិភាគអនុបាត (Ratio Analysis)

ការវិភាគអនុបាត (Ratio Analysis) ជាការវាស់វែងពីគន្លឹះអនុបាតរវាងធាតុរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។

១.២.៣.១.១ ការវិភាគតាមមែបម្រៀបធៀប

ការគណនាបម្រែបម្រួលដុល្លារ ឬបម្រែបម្រួលជាភាគរយនៅក្នុងបណ្តាគណនី ឬបណ្តាចំនួនសរុបរបាយការណ៍នោះត្រូវបានគេយល់ឃើញថាជាការវិភាគតាមជួរដេក (Horizontal Analysis) ។ ប្រភេទនៃការវិភាគនេះជួយឲ្យយើងឃើញនូវបម្រែបម្រួលនៅក្នុងការអនុវត្តរបស់ក្រុមហ៊ុនក៏ដូចជា ការលើកយកនូវគោលសំខាន់ៗរបស់និ្ទ្ទាការ។

ភាគរយនិ្ទ្ទាការ មានលក្ខណៈប្រហាក់ប្រហែលទៅនឹងការវិភាគតាមជួរដេកដែរ លើកលែងតែឆ្នាំ ឬការិយបរិច្ឆេទត្រូវបានគេជ្រើសរើស ហើយការប្រៀបធៀបត្រូវបានធ្វើឡើងជាមួយនឹងឆ្នាំឬការិយបរិច្ឆេទជាមូលដ្ឋាន។ ភាគរយនិ្ទ្ទាការ មានសារៈសំខាន់ចំពោះការប្រៀបធៀបរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនឆ្នាំ ពីព្រោះវាបង្ហាញនូវបម្រែបម្រួល និងបណ្តានិ្ទ្ទាការដែលបានកើតឡើងនៅក្នុងពេលទាំងនោះ។

ការវិភាគរបាយការណ៍តាមបែបប្រៀបធៀប ឬតាមការវិភាគតាមជួរដេកគេប្រើប្រាស់នូវឧបករណ៍ពីរប្រភេទ^៧៖

ក. ការប្រែប្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ (Year to year change analysis)

ការវិភាគពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ គឺជាការប្រៀបធៀបរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទៅលើ ទំនាក់ទំនងរយៈពេលខ្លី។ ធម្មតាគឺវិភាគលើធាតុនៃគណនីពីមួយទៅមួយ តាមការប្រែប្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំដែលងាយស្រួលយល់ និងអាចគ្រប់គ្រងបាន។ វាមានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការបង្ហាញពីបម្រែបម្រួលក្នុងទម្រង់ទឹកប្រាក់ជាដុល្លារបានល្អជាងភាគរយ។

ការគណនាការបម្រែបម្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំគឺមិនមានលក្ខណៈសុគតស្មាញ ហើយនិងមានចំណុចសំខាន់មួយចំនួនគួរកត់សំគាល់ និងយកចិត្តទុកដាក់។ ពេលមានចំនួនអវិជ្ជមានកើតឡើងក្នុងឆ្នាំគោល ឬឆ្នាំ

⁷ Walter T.Harrison Jr និង Charles T. Horngren, *Financial Accounting* បោះពុម្ពលើកទី៧ page 11

មូលដ្ឋាន(Base year) និងមានចំនួនវិជ្ជមានកើតឡើងក្នុងឆ្នាំបន្ទាប់ យើងមិនអាចគណនាលើការប្រែប្រួលជាភាគរយទេ ហើយបើគ្មានតំលៃគោល ក៏មិនមានការគណនាការប្រែប្រួលជាភាគរយកើតឡើងដែរ។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរនៅពេលដែលទឹកប្រាក់ឆ្នាំមូលដ្ឋាន ឬឆ្នាំគោលតូច ការប្រែប្រួលភាគរយអាចគណនាបានប៉ុន្តែតួលេខដែលបកស្រាយត្រូវមានការប្រុងប្រយ័ត្នខ្លាំងបំផុត។ នេះពីព្រោះ ជាសញ្ញានៃការប្រែប្រួលយ៉ាងសំខាន់ដោយសារវាជាចំនួនទឹកប្រាក់ក្នុងឆ្នាំគោលតូច ហើយយកមកប្រើប្រាស់ក្នុងការគណនាបម្រែបម្រួល។

ការវិភាគការប្រែប្រួលនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ជាធម្មតាត្រូវបានត្រួតពិនិត្យលើការកើនឡើងទាំងពីរនេះដូចជា៖ សម្រាប់កំឡុងពេលក្រោយការវិភាគ និងសម្រាប់កំឡុងពេលមធ្យម។ ការប្រៀបធៀបបរិមាណប្រចាំឆ្នាំជាមួយនឹងមធ្យមភាគ ភាពជាមធ្យមលើការគណនានៃកំឡុងពេលអាចជួយនូវចលនាចុះឡើងផ្នែកសំខាន់នៃភាពមិនប្រក្រតីនៃរបាយការណ៍។

$$\text{Year to Year Change analysis} = \text{Any year Amount} - \text{Base year Amount}$$

តារាងទី៥ ៖ សេចក្តីពន្យល់ទី១

	2016	2017	Amount	Percentage
Net Income	2000	2350	350	17.50%
Tax Expense	870	980	110	12.64%
Cash	3540	3780	240	6.78%

សេចក្តីពន្យល់ខាងលើ ជាឧទាហរណ៍បង្ហាញពីបម្រែបម្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយតាមសេចក្តីពន្យល់នេះគឺ ៖

- ជំហានទី១ ជ្រើសរើស ឆ្នាំ២០១៦ ជាឆ្នាំគោល
- ជំហានទី២ ធ្វើការគណនាដោយយកទឹកប្រាក់ឆ្នាំទី២ ដក ឆ្នាំទី១ឬឆ្នាំគោល នោះលទ្ធផល គឺជាបម្រែបម្រួលសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុននេះ។
- ជំហានទី៣ ភាគរយ គឺយកចំនួននៃការបម្រែបម្រួលចែកនឹងឆ្នាំទី១ឬឆ្នាំគោល រួចគុណនឹង១០០ ។

ខ. ការវិភាគតាមនិស្វាភាព (Index-Trend Analysis) ឬការប្រែប្រួលជាភាគរយ (Percentage Change)

ការវិភាគតាមនិស្វាភាព (Index-Trend Analysis) ឬការប្រែប្រួលជាភាគរយ (Percentage Change) គឺជាការបង្ហាញពីទិសដៅនៃអាជីវកម្មដែលកំពុងប្រព្រឹត្តទៅថា តើបំណុលមានការប្រែប្រួលយ៉ាងណាទៅលើ

រយៈពេល៥ឆ្នាំនេះ និន្នាការនេះបង្ហាញពីធាតុដែលទាក់ទងនឹងប្រាក់ចំណេញ សំណួរទាំងនេះនិងបកស្រាយ តាមរយៈការវិភាគតាមនិន្នាការតាមការិយបរិច្ឆេទនីមួយៗ។ ម៉្យាងទៀតការវិភាគតាមនិន្នាការមិនតម្រូវឲ្យធ្វើការ វិភាគគ្រប់ធាតុទាំងអស់នៅក្នុងរបាយការណ៍ នោះទេគឺគ្រាន់តែលើកយកធាតុដែលសំខាន់តែប៉ុណ្ណោះមកធ្វើការ វិភាគ ដែលយើងគួរយកចិត្តទុកដាក់លើកត្តាឧស្សាហកម្ម សេដ្ឋកិច្ច រួមនឹងការផ្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយ គណនេយ្យដែលអាចជះឥទ្ធិពលដល់បម្រែបម្រួល។ យើងអាចគណនាបានតាមរូបមន្តដូចខាងក្រោម៖

$$\text{Index-Trend Analysis} = \frac{\text{Any year-Base Amount}}{\text{Base Amount}}$$

តារាងទី៦ ៖ សេចក្តីពន្យល់ទី២

(In Thousands)	2016	2017	2018	Percentage		
				2016	2017	2018
Sales	1500	1800	2100	(1500)= 100	120%	140%
Net Profit	160	210	250	(160)=100	131%	156%

សេចក្តីពន្យល់ខាងលើ ជាឧទាហរណ៍បង្ហាញពីបម្រែបម្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ តាមសេចក្តីពន្យល់នេះគឺ ៖

- ជំហានទី១ ជ្រើសរើស ឆ្នាំ២០១៦ ជាឆ្នាំគោល
- ជំហានទី២ ធ្វើការគណនាដោយយកទឹកប្រាក់ឆ្នាំទី២ឬឆ្នាំបន្តបន្ទាប់នៃឆ្នាំគោល ចែក ឆ្នាំទី១ឬឆ្នាំគោល នោះ លទ្ធផលគឺជាបម្រែបម្រួលសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុននេះ។
- ជំហានទី៣ ភាគរយ គឺយកចំនួននៃការបម្រែបម្រួលគុណនឹង១០០ ។

១.២.៣.១.២ ការវិភាគតាមបែបទំហំរួម (Common Size Analysis)

ការវិភាគតាមបែបទំហំរួម ឬការវិភាគតាមផ្ទៃឈរ(Common Size Analysis)៖ គឺធ្វើការប្រៀបធៀបពី ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងការអនុវត្តរបស់ក្រុមហ៊ុនប្រៀបធៀបនិងតម្លៃគោលណាមួយ។ ជាពិសេសសម្រាប់ការ ប្រៀបធៀបរវាងក្រុមហ៊ុន និងក្រុមហ៊ុនដែលរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនៃក្រុមហ៊ុនផ្សេងគ្នា តែត្រូវបានបង្ហាញក្នុង ទំហំរួមក្នុងទម្រង់ដូចគ្នា។ ក្នុងការវិភាគរបាយការណ៍លទ្ធផលចំណូលបានមកពីការលក់(Sale Revenue)។ ការវិភាគតាមបែបផ្ទៃឈរនៅក្នុងរបាយការណ៍លទ្ធផល មានសារៈសំខាន់ណាស់ ការលក់មានឥទ្ធិពលលើ គណនីចំណាយស្ទើរតែទាំងអស់ហើយមានក្នុងការដឹងនូវភាគរយចំណាយធៀបនិងការលក់។ ចំពោះតារាង តុល្យការនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុគណនេយ្យទ្រព្យសកម្មសរុប ឬបំណុលសរុបនិងមូលធនសរុបត្រូវបានគេ ជ្រើសរើសជាធាតុដែលកំណត់ស្មើនឹង១០០% ហើយគណនីដទៃទៀតត្រូវធៀបនឹងវា។ ក្នុងការវិភាគតាមទំហំរួម ក្នុងតារាងតុល្យការត្រូវយកចិត្តទុកដាក់លើកត្តាពីរដូចជា៖

- ប្រភពនៃហិរញ្ញវត្ថុ រួមបញ្ចូលទាំងការបែងចែកបើជាតុហិរញ្ញវត្ថុមាន បំណុលរយៈពេលខ្លី រយៈពេលវែង និងមូលធន
- សមាមាត្រនៃទ្រព្យសកម្មរួមបញ្ចូលទាំងចំនួននិងបរិមាណទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែង យើងអាចធ្វើការគណនាតាមរូបមន្តនៃរបាយការណ៍នីមួយៗដូចខាងក្រោម៖

❖ Common-Size Balance Sheet

$$\text{Formula} = \frac{\text{Each Element Item In Balance Sheet}}{\text{Total Asset}}$$

❖ Common-Size Income Statement

$$\text{Formula} = \frac{\text{Each Element Item In Income Statement}}{\text{Total Revenue}}$$

១.២.៣.១.៣ ការវិភាគតាមអនុបាត (Ratio Analysis)

វិភាគអនុបាត (Ratio Analysis) គឺអនុញ្ញាតឱ្យយើងធ្វើការប្រៀបធៀបនៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងពេលកំណត់មួយ ដែលការប្រៀបធៀបនេះអាចធ្វើឡើងតាមការប្រៀបធៀបទៅនឹងឆ្នាំគោល ឬឆ្នាំណាមួយនៃក្រុមហ៊ុនដែលមានស្ថានភាពអាជីវកម្មប្រហាក់ប្រហែលគ្នា។

➢ អនុបាតនៃលទ្ធភាពទូទាត់បំណុលរយៈពេលខ្លី

ការគណនាអនុបាតនេះនឹងបង្ហាញអំពីសមត្ថភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីសងបំណុលរយៈពេលខ្លីដែលមានដូចជា៖

ក.អនុបាតចរន្ត (Current Ratio)

អនុបាតនេះនឹងបង្ហាញអំពីសមត្ថភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម (Current Assets) ដើម្បីទូទាត់បំណុលរយៈពេលខ្លី (Current Liabilities) ឬអាចនិយាយបានថា រាល់បំណុលរយៈពេលខ្លីមួយ ដុល្លារ ក៏ក្រុមហ៊ុនអាចប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មប៉ុន្មានដុល្លារដើម្បីទូទាត់។

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

⁸ Robert Libby និង Patricia A. Libby និង Daniel G. Short, *Financial Accounting*, បោះពុម្ពលើកទី៣, Page 740

ខ. អនុបាតរហ័ស (Quick Ratio)

អនុបាតនេះនឹងបង្ហាញអំពីសមត្ថភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លី (Current Assets) ដោយមិនរាប់បញ្ចូលនូវសន្និធិ (Inventory) ដើម្បីទូទាត់បំណុលរយៈពេលខ្លី (Current Liabilities) ឬអាចនិយាយបានថា រាល់បំណុលរយៈពេលខ្លីមួយដុល្លារ តើក្រុមហ៊ុនអាចប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លី ដោយមិនមានសន្និធិប៉ុន្មានដុល្លារដើម្បីទូទាត់។

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Inventory}}{\text{Current Liabilities}}$$

គ. អនុបាតសាច់ប្រាក់ (Cash Ratio)

អនុបាតនេះនឹងបង្ហាញអំពីសមត្ថភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការប្រើប្រាស់សាច់ប្រាក់សុទ្ធ (Cash) ដើម្បីទូទាត់បំណុលរយៈពេលខ្លី (Current Liabilities) ឬអាចនិយាយបានថា រាល់បំណុលរយៈពេលខ្លីមួយដុល្លារ តើក្រុមហ៊ុនអាចប្រើប្រាស់សាច់ប្រាក់សុទ្ធប៉ុន្មានដុល្លារដើម្បីទូទាត់។

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Cash}}{\text{Current Liabilities}}$$

➤ អនុបាតនៃទូទាត់បំណុលរយៈពេលវែង**ក. អនុបាតបំណុលសរុប (Total Debt Ratio)**

អនុបាតនេះនឹងបង្ហាញពីភាគរយនៃបំណុលសរុបក្នុងទ្រព្យសរុប ឬក្នុងមួយដុល្លារនៃទ្រព្យសរុបតើមានបំណុលប៉ុន្មានដុល្លារ។

$$\text{Total Debt Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}}$$

ខ. អនុបាតបំណុលធៀបនឹងមូលធនសរុប (Debt to Equity Ratio)

អនុបាតនេះនឹងបង្ហាញពីថា តើក្នុងមួយដុល្លារនៃមូលធន ក្រុមហ៊ុនបានខ្ចីគេប៉ុន្មានដុល្លារដើម្បីទិញទ្រព្យ។

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

គ. មេគុណមូលធន (Equity Multiplier)

វាបង្ហាញពីការថា តើការវិនិយោគមូលធនមួយដុល្លារ តើមានទ្រព្យសកម្មប៉ុន្មានដុល្លារ ឬមានន័យថា វាបង្ហាញពីការប្រើប្រាស់បំណុលរបស់ក្រុមហ៊ុនប៉ុន្មានដុល្លារ ដើម្បីវិនិយោគទៅលើទ្រព្យ (Assets) មួយដុល្លារ។

$$\text{Equity Multiplier} = \frac{\text{Total Assets}}{\text{Total Equity}}$$

ឃ. អនុបាតចំនួនដងនៃការចំណាយការប្រាក់ (Time Interest Earned Ratio)

អនុបាតចំនួនដងនៃការចំណាយការប្រាក់ គឺប្រើប្រាស់សម្រាប់វាស់លទ្ធភាពដែលប្រាក់ចំណេញពីប្រតិបត្តិការរបស់អង្គភាពអាចធ្លាក់ចុះ មុននឹងអង្គភាពមិនមានលទ្ធភាពសងការប្រាក់។

$$\text{Time Interest Earned Ratio} = \frac{\text{Earnings Before Interest and tax}}{\text{Interest}}$$

➤ អនុបាតនៃលទ្ធភាពប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម (Asset Utilization)

អនុបាតនៃលទ្ធភាពប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីវាស់វែងការគ្រប់គ្រងនិងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម ក្នុងការស្វែងរកប្រាក់ចំណូលដល់ក្រុមហ៊ុន។ អនុបាតនៃលទ្ធភាពប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មមាន៖

ក. អនុបាតបង្វិលជុំនៃសន្លឹក (Inventory Turnover)

អនុបាតបង្វិលជុំនៃសន្លឹក ជាអនុបាតដែលបង្ហាញពីការបង្វិលសន្លឹកលក់ជាមធ្យមប៉ុន្មានដងក្នុងមួយឆ្នាំ។

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Cost of Goods Sold}}{\text{Inventory}}$$

ខ. អនុបាតចំនួនថ្ងៃនៃការលក់សន្លឹក (Day's Sales in Inventory)

អនុបាតចំនួនថ្ងៃនៃការលក់សន្លឹក ជាអនុបាតដែលបង្ហាញពីចំនួនថ្ងៃជាមធ្យមដែលត្រូវបានចំណាយពេលសម្រាប់អង្គភាពមួយ ក្នុងការលក់ចេញនូវសន្លឹក។

$$\text{Day's Sales in Inventory} = \frac{365 \text{ days}}{\text{Inventory Turnover}}$$

គ. អនុបាតបង្វិលជុំនៃឥណទេយ្យ (Receivable Turnover)

អនុបាតបង្វិលជុំនៃឥណទេយ្យ គឺជាអនុបាតមួយដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីវាស់វែងពីចំនួនដងដែលឥណទេយ្យត្រូវបានបង្វិល ក្នុងមួយឆ្នាំ និងបង្ហាញពីកម្រិតរបស់អង្គភាពក្នុងការប្រមូល ឥណទេយ្យប្រាក់ដែលអតិថិជនជំពាក់។

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Sales}}{\text{Accounts Receivable}}$$

ឃ. អនុបាតចំនួនថ្ងៃដែលឥណទេយ្យសង (Day's Sales in Receivable)

អនុបាតចំនួនថ្ងៃដែលឥណទេយ្យសង គឺជាអនុបាតដែលបង្ហាញពីចំនួនថ្ងៃជាមធ្យមដែលត្រូវបានចំណាយពេលសម្រាប់អង្គភាពមួយ ក្នុងការប្រមូលប្រាក់ជំពាក់ពីអតិថិជន បន្ទាប់ពីការលក់បានកើនឡើង។

$$\text{Day's Sales in Receivable} = \frac{365 \text{ days}}{\text{Receivable Turnover}}$$

ង. អនុបាតដើមទុនចរន្តសុទ្ធ (Net Working Capital Turnover)

អនុបាតដើមទុនចរន្តសុទ្ធ ប្រើប្រាស់សម្រាប់វាស់វែងនូវប្រសិទ្ធភាពរបស់អង្គភាពក្នុងការស្វែងរកប្រាក់ចំណូលដោយប្រើប្រាស់ដើមទុនចរន្តសុទ្ធដែលខ្លួនមាន ឬយើងអាចនិយាយម៉្យាងទៀតថា ជាប្រាក់ចំណូលដែលទទួលបានពីទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លីសុទ្ធដែលត្រូវបានដកជាមួយនឹងបំណុលរយៈពេលខ្លីរួច។ អង្គភាពដែលមានNWC Turnover ខ្ពស់មានន័យថាអង្គភាពនោះ បានប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លីសុទ្ធបានល្អជាង អង្គភាពដែលមាន NWC Turnover ទាប។

$$\text{NWC Turnover} = \frac{\text{Sales}}{\text{NWC}}$$

ច. អនុបាតបង្វិលជុំនៃទ្រព្យសកម្មរយៈពេលវែង (Fixed Asset Turnover)

អនុបាតបង្វិលជុំនៃទ្រព្យសកម្មរយៈពេលវែង បង្ហាញពីការវាស់វែងនូវប្រសិទ្ធភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ និងការគ្រប់គ្រងនៃទ្រព្យសកម្មរយៈពេលវែង ។ បើលទ្ធផលនៃការគណនាអនុបាតនេះមានតម្លៃកាន់តែខ្ពស់ មានន័យថាអង្គភាពមានសមត្ថភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ និងការគ្រប់គ្រងនៃទ្រព្យសកម្មរយៈពេលវែងបានល្អ ប៉ុន្តែបើលទ្ធផលទាបវិញមានន័យថា ការប្រើប្រាស់ និងការគ្រប់គ្រងនៃទ្រព្យសកម្មរយៈពេលរបស់អង្គភាពមិនមានប្រសិទ្ធភាពល្អឡើយ។

$$\text{Fixed Asset Turnover} = \frac{\text{Sales}}{\text{Net Fixed Assets}}$$

ឆ. អនុបាតការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុប (Total Asset Turnover)

អនុបាតការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុប គឺជាផលធៀបរវាងការលក់ជាមួយនឹងទ្រព្យសកម្មសរុប ដែលអនុបាតនេះបង្ហាញពី ការវាស់វែងនូវប្រសិទ្ធភាពរបស់អង្គភាពក្នុងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មសរុបរបស់ខ្លួនក្នុងការស្វែងរកប្រាក់ចំណូលដែលបានមកពីការលក់។

$$\text{Total Asset Turnover} = \frac{\text{Sales}}{\text{Total Asset}}$$

➤ អនុបាតលទ្ធភាពស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ (Profitability ratios)**ក. អនុបាតប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ** (Profit Margin Ratio)

អនុបាតប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ គឺជាផលធៀបរវាងប្រាក់ចំណេញសុទ្ធជាមួយការលក់។ អនុបាតនេះបង្ហាញថា រាល់ចំណូលពីការលក់១ ដុល្លារ តើក្រុមហ៊ុនទទួលបានប្រាក់ចំណេញសុទ្ធច្រើនដុល្លារ។

$$\text{Profit Margin Ratio} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}}$$

ខ. អនុបាតផលចំណេញពីមួយទ្រព្យសកម្ម (Return on Assets)

អនុបាតផលចំណេញពីមួយទ្រព្យសកម្ម គឺជាផលធៀបរវាងប្រាក់ចំណេញសុទ្ធជាមួយនឹងទ្រព្យសកម្មសរុបដើម្បីដឹងថា រាល់ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មដែលអង្គភាពមានបង្កើតបាននូវប្រាក់ចំណេញប៉ុន្មានដល់អង្គភាពរបស់ខ្លួន។ កាលណាអនុបាតនេះមានតម្លៃកាន់តែធំគឺវាកាន់តែល្អប្រសើរ មានន័យថាការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់អង្គភាពក្នុងការបង្កើតប្រាក់ចំណេញគឺមានប្រសិទ្ធភាព។ បើកាលណាអនុបាតនេះមានតម្លៃទាប មានន័យថាការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់អង្គភាពក្នុងការបង្កើតប្រាក់ចំណេញគឺមិនមានប្រសិទ្ធភាពឡើយ។

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}}$$

គ. អនុបាតផលចំណេញធៀបនឹងមូលធន (Return on Equity)

អនុបាតផលចំណេញធៀបនឹងមូលធន គឺជាផលធៀបរវាងប្រាក់ចំណេញសុទ្ធជាមួយនឹងមូលធនសរុបដើម្បី ធ្វើការវាស់វែងថា រាល់ការប្រើប្រាស់មូលធនដែលបានមកពីម្ចាស់ភាគហ៊ុន បង្កើតនូវប្រាក់ចំណេញប៉ុន្មានដល់អង្គភាព។ កាលណាអនុបាតនេះមានតម្លៃកាន់តែធំគឺវាកាន់តែមានភាពល្អប្រសើរមានន័យថា ការប្រើប្រាស់មូលធនរបស់ម្ចាស់ភាគហ៊ុនគឺមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការបង្កើតប្រាក់ចំណេញ។ បើកាលណាអនុបាត

នេះមានតម្លៃកាន់តែទាបមានន័យថា ការប្រើប្រាស់មូលធនរបស់ម្ចាស់ភាគហ៊ុនគឺមិនមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការបង្កើតប្រាក់ចំណេញឡើយ។

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Equity}}$$

ឃ. អនុបាតថ្លៃជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញ (Price-Earnings Ratio)

អនុបាតថ្លៃជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញ គឺជាផលធៀបរវាងតម្លៃទីផ្សារនៃភាគហ៊ុនជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញមួយភាគហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុន។ អនុបាតនេះបង្ហាញពីតម្លៃទីផ្សារដែលអ្នកវិនិយោគត្រូវចំណាយក្នុងការទិញភាគហ៊ុន ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញ១ដុល្លារ។

$$\text{Price Earnings Ratio} = \frac{\text{Price per share}}{\text{Earnings per share}}$$

ង. អនុបាតទីផ្សារ (Market-to-book Ratio)

អនុបាតទីផ្សារ គឺជាអនុបាតដែលគេប្រើប្រាស់សម្រាប់វាស់វែងតម្លៃភាគហ៊ុនរបស់អង្គភាពដែលប្រៀបធៀបតម្លៃទីផ្សាររបស់ភាគហ៊ុនជាមួយនឹងតម្លៃដែលបានកត់ត្រាក្នុងបញ្ជី។ បើកាលណាអនុបាតនេះមានតម្លៃកាន់តែធំមានន័យថា តម្លៃទីផ្សារភាគហ៊ុនរបស់អង្គភាព មានតម្លៃខ្ពស់ជាងតម្លៃភាគហ៊ុនដែលបានកត់ត្រាក្នុងបញ្ជី។

$$\text{Market-to-book Ratio} = \frac{\text{Market Value per Share}}{\text{Book Value per share}}$$

ច. ប្រាក់ចំណេញដុល (Gross Profit Margin)

ភាគរយនៃប្រាក់ចំណេញដុល (Gross Profit Margin) ជាការវាស់វែងពីទំនាក់ទំនងរវាងការលក់ និងការចំណាយថ្លៃដើមផលិតកម្ម ។

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}}$$

ឆ. ប្រាក់ចំណូលប្រតិបត្តិការ (Operating Margin)

ភាគរយប្រតិបត្តិការ (Operating Profit Margin) ជាការវាស់វែងការគ្រប់គ្រងថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន នៅក្នុងធាតុពីរសំខាន់គឺថ្លៃដើមទំនិញដែលបានលក់ និងចំណាយប្រតិបត្តិការដូចជាការលក់ និងការ

ចំណាយផ្នែកទីផ្សារ ចំណាយលើវិស័យដែលទាក់ទងនឹងប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ប្រសិនបើភាគរយនៃប្រតិបត្តិការទាបជាងមធ្យមភាគខុស្សហកម្ម បង្ហាញឲ្យឃើញថាអ្នកគ្រប់គ្រងក្នុងក្រុមហ៊ុនគ្រប់គ្រងថ្លៃដើមទំនិញដែលបានលក់ និងចំណាយប្រតិបត្តិការមិនបានល្អទេបើធៀបនឹងក្រុមហ៊ុនផ្សេងៗ។

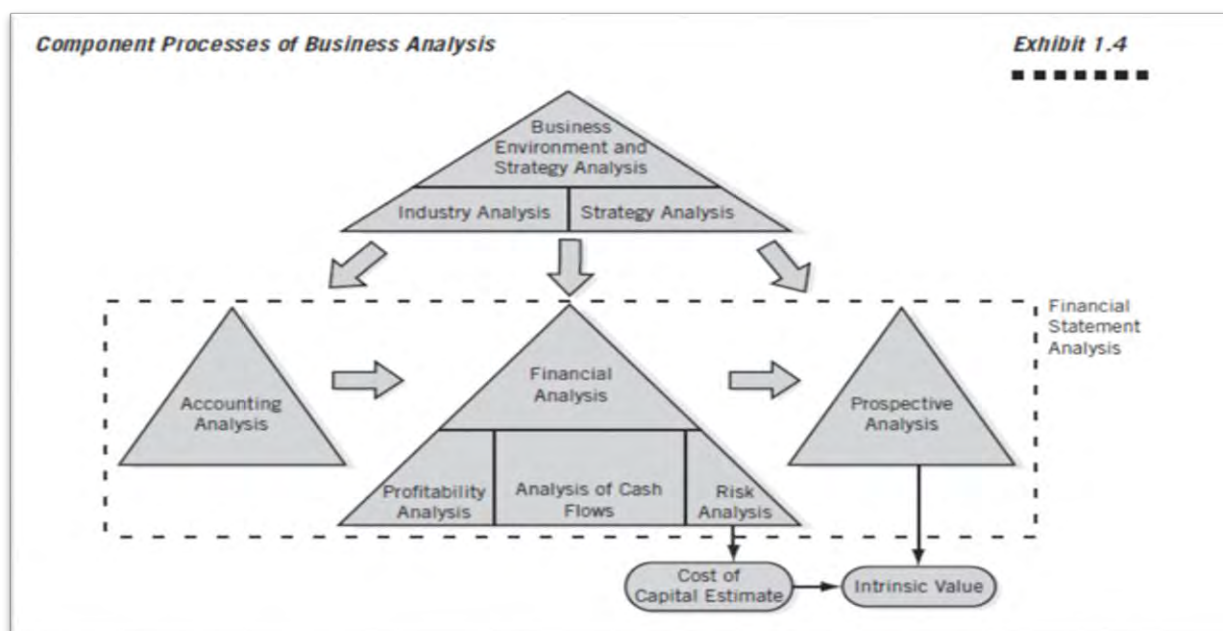
$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Operating Income}}{\text{Sales}}$$

១.២.៣.២ ការវិភាគអាជីវកម្ម

ការវាយតម្លៃនៃទស្សនៈវិស័យអាជីវកម្ម គឺជាគោលដៅសំខាន់នៃបរិយាកាសអាជីវកម្ម និងការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រ។ ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវបានវាយតម្លៃពីរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនដោយប្រើការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ ម៉្យាងវិញទៀត គុណភាពនៃការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុគឺ អាស្រ័យទៅលើភាពអាចជឿជាក់បាន និងខ្លឹមសារសេដ្ឋកិច្ចនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុពាក់ព័ន្ធនឹងដំណើរការនៃធាតុផ្សំសំខាន់ៗទាំងនេះ ៖

- ការវិភាគបរិយាកាស និងយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម
- ការវិភាគគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ
- ការវិភាគអនាគត

រូបទី១ ៖ ទំនាក់ទំនងនៃធាតុផ្សំទាំង៤ខាងលើ ក្នុងដំណើរការវិភាគអាជីវកម្ម



(Source: K.R. Subramanyam, *Financial Statement Analysis*, 11 edition, @2014, on Page 11)

១.២.៣.២.១ ការវិភាគបរិយាកាស និងយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម

ការវិភាគលើការរំពឹងទុកនាពេលអនាគតរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺជាគោលបំណងដ៏សំខាន់បំផុតមួយនៃការវិភាគអាជីវកម្ម។ ការវិភាគលើការរំពឹងទុកនាពេលអនាគតក៏ជាការវិភាគមួយដ៏ស្មុគស្មាញផងដែរ ដើម្បីសម្រេចការវិភាគនេះឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព យើងត្រូវសិក្សាទៅលើធាតុមួយចំនួន ហើយក៏រួមបញ្ចូលទាំងការសិក្សាទៅលើការវិភាគបរិយាកាសអាជីវកម្ម និងយុទ្ធសាស្ត្រផងដែរ។ ការវិភាគបរិយាកាសអាជីវកម្មដើម្បីស្វែងរកការកំណត់អត្តសញ្ញាណ និងការវាយតម្លៃស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច និងឧស្សាហកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន រួមបញ្ចូលទាំងការវិភាគនៃផលិតផល កម្លាំងពលកម្ម និងទីផ្សារមូលធន។

ការវិភាគនៃយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មដើម្បីកំណត់ និងវាយតម្លៃភាពខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយក្នុងការប្រកួតប្រជែងរបស់ក្រុមហ៊ុន រួមជាមួយនឹងឱកាស និងការគំរាមកំហែង។ ការវិភាគបរិយាកាសអាជីវកម្ម និងការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រមានពីរផ្នែក គឺការវិភាគឧស្សាហកម្ម និងការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រ។

ក. ការវិភាគឧស្សាហកម្ម

ការវិភាគឧស្សាហកម្ម គឺជាផលប៉ះពាល់ទាំងឡាយណាដែលបង្កឱ្យមានឥទ្ធិពលលើការប្រែប្រួល ឬការវិវត្តរបស់សហគ្រាសនៅក្នុងឧស្សាហកម្មទាំងមូល។ ហើយក៏ជាជំហានដំបូងពីការរំពឹងទុក និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃឧស្សាហកម្មរបស់ខ្លួនដែលភាគច្រើនជំរុញឱ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបានប្រាក់ចំណេញ។ ការវិភាគឧស្សាហកម្មជាញឹកញាប់ត្រូវបានធ្វើដោយមានការស្នើឡើងដោយ Porter (1980, 1985) ឬការវិភាគខ្សែសង្វាក់តម្លៃ។

នៅក្រោមការស្នើនេះ ឧស្សាហកម្មមួយត្រូវបានចាត់ទុកថាជាបណ្តុំនៃដៃគូប្រកួតប្រជែងដែលដើរតួនាទីក្នុងការចរចាជាមួយអ្នកប្រើប្រាស់ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ហើយមានការប្រកួតប្រជែងយ៉ាងសកម្មក្នុងចំណោមឧស្សាហកម្មប្រភេទនេះ និងប្រឈមមុខនឹងការគំរាមកំហែងពីដៃគូប្រកួតប្រជែងថ្មីៗ និងផលិតផលជំនួស។ ការវិភាគឧស្សាហកម្មត្រូវតែវាយតម្លៃទាំងការរំពឹងទុកនៃឧស្សាហកម្ម និងកម្រិតនៃការប្រកួតប្រជែងជាក់ស្តែង។

ខ. ការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រ

ការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រ គឺជាផលប៉ះពាល់ទាំងឡាយណាដែលបង្កជាការវិវត្ត ការប្រែប្រួលទៅលើសហគ្រាសតែមិនទាំងអស់នោះទេ ឬ ជាការវាយតម្លៃលើការសម្រេចចិត្តអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ និងភាពជោគជ័យរបស់ខ្លួនក្នុងការបង្កើតអត្ថប្រយោជន៍ប្រកួតប្រជែង។ នេះរួមបញ្ចូលទាំងការវាយតម្លៃការឆ្លើយតបជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលរំពឹងទុករបស់ក្រុមហ៊ុនចំពោះបរិយាកាសអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន និងផលប៉ះពាល់នៃការឆ្លើយតបទាំងនេះចំពោះភាពជោគជ័យ និងការរីកចម្រើននាពេលអនាគត។ ការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រត្រូវឱ្យពិនិត្យលើយុទ្ធសាស្ត្រប្រកួតប្រជែងរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយសម្រាប់ល្បាយផលិតផល និងរចនាសម្ព័ន្ធចំណាយរបស់ខ្លួន។

បរិយាកាសធុរកិច្ច និងការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រទាមទារចំណេះដឹងទាំងកម្លាំងសេដ្ឋកិច្ច និងឧស្សាហកម្ម ហើយក៏ជាការទាមទារឲ្យមានចំណេះដឹងអំពីការគ្រប់គ្រងយុទ្ធសាស្ត្រ គោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម ផលិតកម្ម ការគ្រប់គ្រងកសិកម្ម ទីផ្សារ និងសេដ្ឋកិច្ចគ្រប់គ្រង។ ដោយសារតែលក្ខណៈទូលំទូលាយ និងពហុជំនាញនេះ ហើយ ទើបការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម យកចិត្តទុកដាក់លើការសិក្សាពី ភាពខ្លាំង ភាពខ្សោយ ឱកាស និង ការគំរាមគំហែង (SWOT) នៃដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ក្រុមហ៊ុន។

១.២.៣.២.២ ការវិភាគគណនេយ្យ

ការវិភាគគណនេយ្យគឺជាដំណើរការនៃវាយតម្លៃវិសាលភាព និងការកែតម្រូវរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ របស់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៃសេដ្ឋកិច្ចរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ការវិភាគគណនេយ្យនេះត្រូវ បានធ្វើដោយមានការសិក្សាអំពីប្រតិបត្តិការ និងព្រឹត្តិការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន វាយតម្លៃផលប៉ះពាល់នៃគោល នយោបាយគណនេយ្យរបស់ខ្លួនលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងការកែសម្រួលរបាយការណ៍ឱ្យកាន់តែប្រសើរ ឡើងដើម្បីឆ្លុះបញ្ចាំងពីសេដ្ឋកិច្ចមូលដ្ឋាន និងធ្វើឱ្យរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុកាន់តែមានភាពសមស្របក្នុងការ វិភាគ ។ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុគឺជាប្រភពចម្បងនៃព័ត៌មានសម្រាប់ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុ។ នេះមានន័យថាគុណ ភាពនៃការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុអាស្រ័យទៅលើភាពជឿជាក់នៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលវាអាស្រ័យទៅលើគុណ ភាពនៃការវិភាគគណនេយ្យ។ សរុបមក ការវិភាគគណនេយ្យមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ការវិភាគប្រៀបធៀប។

ជាទូទៅ ដើម្បីធ្វើការវិភាគគណនេយ្យ យើងចាំបាច់ត្រូវយករបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុមកធ្វើជាមូលដ្ឋាន ក្នុងការរៀបចំដើម្បីឲ្យយើងដឹងថាមានអ្វីកើតឡើង នៅពេលដែលប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនោះ។ ប៉ុន្តែ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយយកគោលការណ៍បូកស្រុះស្រួចជាគណនេយ្យជាចម្បង។

ដែនកំណត់គណនេយ្យនេះអាចប៉ះពាល់ដល់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ហើយអាចផ្តល់ផលវិបាកយ៉ាង ហោចណាស់ពីរក្នុងការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។

- ផលវិបាកទីមួយ ការប្រៀបធៀបទិន្នន័យមានលក្ខណៈខុសគ្នា ដោយសារតែការប្រើប្រាស់នូវប្រព័ន្ធ គណនេយ្យខុសគ្នាក្នុងការកត់ត្រានូវប្រតិបត្តិការ ឬព្រឹត្តិការណ៍ស្រដៀងគ្នា។ ម្យ៉ាងទៀត បញ្ហានៃការ ប្រៀបធៀបនេះក៏កើតឡើងផងដែរ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនផ្លាស់ប្តូរគណនេយ្យរបស់ខ្លួននៅ ការិយបរិច្ឆេទណាមួយ ដែលនាំឱ្យការប្រៀបធៀបក្នុងកំឡុងពេលនោះមានការលំបាកឬបាត់បង់នូវ សុក្រឹតភាពនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។
- ផលវិបាកទីពីរ ការសម្រេចចិត្ត និងភាពមិនច្បាស់លាស់ក្នុងគណនេយ្យអាចធ្វើឱ្យព័ត៌មានរបាយ ការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុមានភាពលំអៀងខុសពីប្រភពដើម ។ ភាពលំអៀងនៃទ្រង់ទ្រាយគណនេយ្យគឺជាគម្លាត

នៃព័ត៌មានគណនេយ្យពីសេដ្ឋកិច្ចជាក់ស្តែង ហើយការលំអៀងនៃទ្រង់ទ្រាយគណនេយ្យទាំងនេះអាចកើតឡើងជាបីទម្រង់៖

(១) ការប៉ាន់ប្រមាណរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង (អាយុកាលនៃការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបំណុលពិបាកទាញ និងទំនិញខូចខាត) អាចជាមូលហេតុក្នុងការធ្វើឲ្យមានកំហុសអចេតនា។ កំហុសក្នុងការប៉ាន់ស្មាននេះគឺជាមូលហេតុចម្បងធ្វើឲ្យលំអៀងទ្រង់ទ្រាយគណនេយ្យ។

(២) អ្នកគ្រប់គ្រងអាចប្រើសេរីភាពក្នុងការសម្រេចចិត្តរបស់ខ្លួន ដើម្បីរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។

(៣) ស្តង់ដារគណនេយ្យក៏អាចបណ្តាលឱ្យមានការលំអៀងទ្រង់ទ្រាយគណនេយ្យកើតឡើងផងដែរព្រោះវាមានការបរាជ័យក្នុងការចាប់យកការពិតនៃសេដ្ឋកិច្ច។

ភាពលំអៀងនៃទ្រង់ទ្រាយគណនេយ្យទាំងបីប្រភេទនេះ បង្កើតជាហានិភ័យគណនេយ្យក្នុងការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ ហានិភ័យគណនេយ្យគឺជាភាពមិនប្រាកដប្រជាក្នុងការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដោយសារតែការលំអៀងទ្រង់ទ្រាយគណនេយ្យនេះ។

គោលដៅសំខាន់នៃការវិភាគគណនេយ្យគឺដើម្បីវាយតម្លៃ និងកាត់បន្ថយហានិភ័យគណនេយ្យ និងកែលម្អខ្លឹមសារសេដ្ឋកិច្ចនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ រួមទាំងការប្រៀបធៀបផងដែរ។ ការវិភាគគណនេយ្យរួមបញ្ចូលការវាយតម្លៃគុណភាពនៃប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយ ឬ គុណភាពគណនេយ្យរបស់ក្រុមហ៊ុននោះ។ ការវាយតម្លៃគុណភាពនៃប្រាក់ចំណូលទាមទារការវិភាគលើកត្តាដូចជា អាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន គោលនយោបាយគណនេយ្យ បរិមាណ និងគុណភាពនៃព័ត៌មានដែលបានបង្ហាញ ការអនុវត្ត និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះនៃការគ្រប់គ្រងឱកាស និងការលើកទឹកចិត្តសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងប្រាក់ចំណូល។ ការវិភាគគណនេយ្យក៏រួមបញ្ចូលផងដែរនូវការវាយតម្លៃលើប្រាក់ចំណូលជាប់លាប់ ដែលជូនកាលគេហៅថាអំណាចរកប្រាក់ចំណូលប្រកបដោយនិរន្តរភាព។

ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាការប្រើប្រាស់របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីវិភាគស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុន និងដើម្បីវាយតម្លៃប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុនាពេលអនាគត។ ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុផ្តោតទៅលើកត្តាសំខាន់ៗ៣យ៉ាង៖ ការវិភាគលើលទ្ធភាពក្នុងការស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ ការវិភាគហានិភ័យ និងការវិភាគលំហូរសាច់ប្រាក់។

ការវិភាគលើលទ្ធភាពក្នុងការស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ គឺជាការវាយតម្លៃអំពីផលតបស្នងរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលបានមកពីការវិនិយោគ។ វាផ្តោតសំខាន់ទៅលើប្រភព និងកម្រិតនៃប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលទទួលបាន ហើយរួមបញ្ចូលទាំងការកំណត់និងថ្លឹងថ្លែងនូវពាក់ព័ន្ធផលប៉ះពាល់ដែលបានមកពីប្រភពនៃការស្វែងរកប្រាក់ចំណេញផ្សេងៗពីគ្នា។ វាក៏រួមបញ្ចូលផងដែរនូវការវាយតម្លៃពីប្រភពពីរនៃលទ្ធភាពក្នុងការស្វែងរក

ប្រាក់ចំណេញដែលមាន ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ (ចំណែកប្រាក់ដែលបានមកពីការលក់ដកនឹងថ្លៃដើម) និងការប្រើប្រាស់ដើមទុនចំណូល។

ការវិភាគហានិភ័យ គឺជាការវាយតម្លៃសមត្ថភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងការប្តូរជាចិត្តរបស់ខ្លួន ដែលមានការវាយតម្លៃលទ្ធភាពសងបំណុលនិងលទ្ធភាពក្នុងការបង្កើនទ្រព្យសកម្មទៅជាសាច់ប្រាក់ ជាមួយការប្រែប្រួលនៃការប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ការវិភាគហានិភ័យ មិនត្រឹមតែផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់ម្ចាស់បំណុលក្នុងការដឹងពីលទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនលើការសងបំណុលពេលអនាគតប៉ុណ្ណោះទេ តែវាក៏ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ផងដែរ សម្រាប់ម្ចាស់ភាគហ៊ុននិងអ្នកចង់វិនិយោគ ដើម្បីសិក្សាពីភាពដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន និងស្ថេរភាពនៃដំណើរការរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការប៉ាន់ស្មានថ្លៃដើមមូលធននាពេលអនាគត។

ការវិភាគលំហូរសាច់ប្រាក់ គឺជាការវាយតម្លៃអំពីរបៀបដែលក្រុមហ៊ុនកំពុងគ្រប់គ្រង និងប្រើប្រាស់មូលធនរបស់ខ្លួន។ ការវិភាគនេះបង្ហាញឲ្យឃើញពីការយល់ដឹងរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាននាពេលអនាគត។ ឧទាហរណ៍នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនមួយប្រើប្រាស់នូវប្រាក់ចំណេញដែលទទួលបានយកមកវិនិយោគលើគម្រោងថ្មីមួយផ្សេងទៀត ក្រុមហ៊ុនអាចនឹងទទួលបានលទ្ធផលល្អនាពេលអនាគត ជាជាងក្រុមហ៊ុនទៅខ្លីមូលធនដើម្បីវិនិយោគលើគម្រោងនេះ។

១.២.៣.២.៣ ការវិភាគលើការរំពឹងទុកនាពេលអនាគត

ការវិភាគអនាគត គឺជាការព្យាករណ៍ពីលទ្ធភាពក្នុងការទូទាត់នាពេលអនាគតរបស់ក្រុមហ៊ុនពីប្រភពប្រាក់ចំណូលឬ លំហូរសាច់ប្រាក់។ ការវិភាគនេះប្រើប្រាស់ ការវិភាគគណនេយ្យ ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុ និងបរិយាកាសអាជីវកម្ម និងការវិភាគយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្ម។ លទ្ធផលនៃការវិភាគការរំពឹងទុកនាពេលអនាគត គឺជាវិធីសាស្ត្រក្នុងការព្យាករណ៍នៃការទូទាត់នាពេលអនាគតដែលត្រូវបានប្រើដើម្បីប៉ាន់ប្រមាណតម្លៃក្រុមហ៊ុន។ ការវិភាគអនាគតគឺជាការវិភាគដែលអាចឲ្យយើងដឹងអំពីហានិភ័យដែលអាចនឹងកើតមាននាពេលខាងមុខនិងដើម្បីត្រៀមខ្លួនចូលទីផ្សារប្រកួតប្រជែង។

ជំពូកទី២៖

ស្ថានភាពទូទៅរបស់

ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

២.១. ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

នៅថ្ងៃទី ៨ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ១៨៨៦ លោកវេជ្ជបណ្ឌិតឈ្មោះ John Pemberton បានលក់ភេសជ្ជៈកែវដំបូងរបស់កូកា-កូឡានៅឱសថស្ថាន Jacobs នៅកណ្តាលទីក្រុងអាត្លង់តា(Atlanta)^៩។

នៅឆ្នាំ ១៨៨៨ លោក Pemberton បានលក់សិទ្ធិកម្មសិទ្ធិរបស់ Coca-Cola ទៅឱ្យលោក Asa Griggs Candler ដែលជាពាណិជ្ជករម្នាក់ ដែលមានភាពរីកចម្រើនយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់គាត់បាននាំ Coca-Cola ទៅកាន់ទីផ្សារភេសជ្ជៈជាសកលពេញមួយសតវត្សទី២០ និងទី២១។ ឈ្មោះរបស់ភេសជ្ជៈនេះសំដៅទៅលើគ្រឿងផ្សំដើមពីរគឺ ស្លឹកកូកា និងគ្រាប់កូឡា (ប្រភពនៃជាតិកាហ្វេអ៊ីន)។ រូបមន្តបច្ចុប្បន្ននៃកូកា កូឡានៅតែរក្សាការសម្ងាត់។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ ភាពខុសគ្នានៃរូបមន្តដែលបានរាយការណ៍ និងការពិសោធន៍ត្រូវបានបោះពុម្ពផ្សាយ។ អាថ៌កំបាំងជុំវិញរូបមន្តត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយ Coca-Cola ក្នុងទីផ្សាររបស់ខ្លួន ខណៈដែលបុគ្គលិកអនាមិកមួយចំនួនតូចប៉ុណ្ណោះដែលដឹងពីរូបមន្តនេះ^{១០}។

នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩២៣ លោក Robert Woodruff បានក្លាយខ្លួនជាប្រធានក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈមួយនេះ។ ក្នុងឆ្នាំ ១៩២៨ លោកក៏បានណែនាំផលិតផលកូកា កូឡា តាមរយៈការប្រកួតកីឡាអូឡាំពិកលើកដំបូងដោយដាក់ភ្ជាប់ផលិតផលនេះជាមួយក្រុមកីឡាអូឡាំពិករបស់សហរដ្ឋអាមេរិច ទៅទីក្រុង Amsterdam ក្នុងឆ្នាំ ១៩២៨^{១១}។

នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៤ អ្នកជំនួញមកពី មីស៊ីស៊ី (Mississippi) ម្នាក់ឈ្មោះ Joseph Biedenharn ជាជនដំបូងដែលបំប្លែងរូបរាងរបស់ភេសជ្ជៈកូកា កូឡា ពីការដាក់កែវធម្មតាទៅជាការច្រកក្នុងដបយ៉ាងប្រណិត និងធ្វើឲ្យផលិតផលនេះកាន់តែមានភាពពេញនិយមឡើង ព្រោះអតិថិជនងាយស្រួលកាន់និងយកតាមខ្លួនទៅគ្រប់ទីកន្លែង។

បន្ទាប់ពីចិតសិបឆ្នាំនៃការទទួលបានជោគជ័យជាមួយនឹងម៉ាកសញ្ញាមួយ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ក៏ចាប់ផ្តើមសម្រេចចិត្តបង្កើតនូវសជាតិបន្ថែម។ ហ្វាន់តា(Fanta) ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាលើកដំបូងនៅឆ្នាំ ១៩៤០ មិនតែប៉ុណ្ណោះផលិតផលដទៃទៀតបង្កើតឡើងជាបន្តបន្ទាប់ ដែលរួមមាន ស្ពៃហ៍ (Sprite បង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ

^៩ www.coca-colacompany.com/company/history (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០៨ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២)

^{១០} <https://en.wikipedia.org/wiki/Coca-Cola> (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០៨ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២)

^{១១} www.coca-cola.ca/faqs/coca-cola-faqs-history/when-did-coca-cola-start-getting-involved-with-the-olympics (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០៨ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២)

១៩៦១) និង ថេប (TAB បង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៦៣) និង ហ្វេស្កា (Fresca បង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៦៦)។ លោក Roberto Goizueta បង្កើតឲ្យមាន ផលិតផល Diet Coke, ដែលជាផលិតផលបន្ថែមដំបូងបំផុតដែលប្រើប្រាស់ម៉ាកសញ្ញាCoca-Cola។

ក្នុងរយៈពេលត្រឹមតែពីរឆ្នាំ កូកា កូឡាបានក្លាយទៅជាភេសជ្ជៈកំពូលដែលមានការទទួលទាញនៅលើពិភពលោក ដែលទទួលបានប្រជាប្រិយភាពនិងជោគជ័យយ៉ាងខ្លាំង។ មកដល់ឆ្នាំ ១៩៩០ ដែលត្រូវបានគេកំណត់ថាជាឆ្នាំដែលក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានសន្ទុះយ៉ាងលេចធ្លោមួយទៀត ដោយក្រុមហ៊ុននេះបានសហការគ្រាំទ្រព្រឹត្តិការណ៍កីឡាសំខាន់ៗជាច្រើន ដែលនៅក្នុងនោះរួមមាន ការប្រកួតកីឡាអូឡាំពិក កីឡាបាល់ទាត់ FIFA World Cup កីឡាបាល់អោប World Cup និងសមាគមន៍បាល់បោះជាតិថៃម្យ៉ាងទៀត។

២.២. រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាក៏មិនខុសពីក្រុមហ៊ុនផ្សេងៗទៀតដែរ គឺមាននូវរចនាសម្ព័ន្ធ ប៉ុន្តែដោយសារតែក្រុមហ៊ុនមួយនេះមានប្រភពប្រាក់ចំណូលច្រើនទើបធ្វើអោយមានអ្នកវិនិយោគជាច្រើនមានការចាប់អារម្មណ៍ពីរចនាសម្ព័ន្ធក្រុមហ៊ុនមួយនេះ។

តារាងទី៧ : ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិង អ្នកចាត់ការសំខាន់ៗ

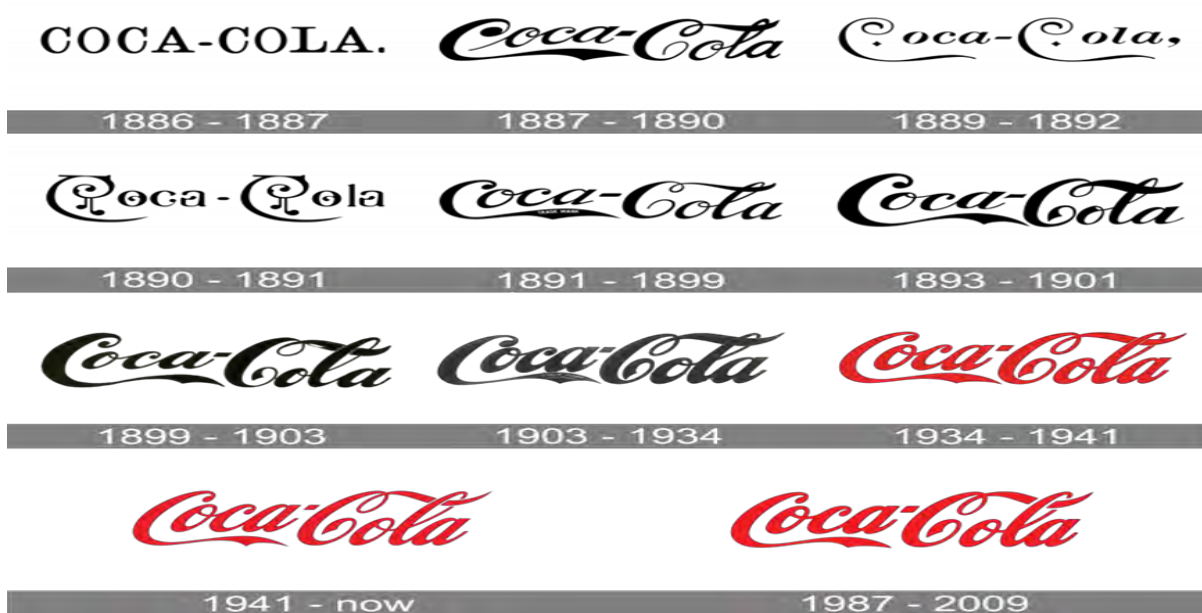
ឈ្មោះ	តួនាទី
Hebert A. Allen	ជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនកូកាកូឡាជាប្រធានចាត់ការទូទៅជាអ្នកដឹកនាំនិងជាម្ចាស់ហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុន
Ronal W. Allen	អតីតប្រធាននៃក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុននិងជាប្រធានចាត់ការទូទៅថែមទាំងជាម្ចាស់ Aaron Inc និងក្រុមហ៊ុនអាកាសចរណ៍ Delta Inc.
Marc Bolland	ប្រធាននៃប្រតិបត្តិការណ៍ផលបត្រអ៊ីប៉ូនៃ The Blackstone Group L.P
Ana Botin	ប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ Banco Santander, S. A
Richard M. Daley	ប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ Tur Partners LLC; Counsel, Katten Muchin Rosenman LLP
Barry Diller	ប្រធានចាត់ការទូទៅ និងជាមន្ត្រីប្រតិបត្តិការជាន់ខ្ពស់ នៅ IAC/Inter Active Corp and Expedia, Inc.
Helene D. Gayle	ប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ McKinsey Social Initiative
Alexis M.Herman	ប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ New Ventures LLC
Muhtar Kent 4	ប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ The Coca-Cola Company
Bobby Kotick	ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន, ប្រធានចាត់ការទូទៅ និងជាអ្នកចាត់ការ Activision Blizzard, Inc.
MariaElenaLagomasino Sam Nunn	ប្រធានចាត់ការទូទៅនិងជាដៃគូគ្រប់គ្រងនៅ WE Family Offices សហប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ Nuclear Threat Initiative (NTI)
James quincey	ប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ The Coca-Cola Company
David B. Weinberg	ប្រធាននៃក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិងជាប្រធានចាត់ការទូទៅនៅ Judd Enterprises, Inc

(Source៖ <https://investor.cokeconsolidated.com/corporate-governance/board-of-directors#> ចូលទស្សនា ថ្ងៃ ៨ មិថុនា ឆ្នាំ ២០២២)

២.៣. ស្លាកសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

ស្លាកសញ្ញា របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា គឺជានិមិត្តសញ្ញាមួយដែលត្រូវមានគេស្គាល់ជាសកល។ ស្លាកសញ្ញា របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក Frank Mason Robinson ។ យ៉ាងណាមិញ ស្លាកសញ្ញាមួយនេះត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរទ្រង់ទ្រាយនិងពណ៌ ជាច្រើនលើករួចមកហើយ។ ដោយអក្សរ Coca Cola ដោយគ្រាន់តែមានការផ្លាស់ប្តូរទ្រង់ទ្រាយនិង ពណ៌តែប៉ុណ្ណោះ។ ស្លាកសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា បានចាប់ផ្តើមបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៨៨៦ រហូតដល់បច្ចុប្បន្ន ស្លាកសញ្ញាកូកា កូឡាបានផ្លាស់ប្តូររូបរាងរបស់ខ្លួនដូចរូបខាងក្រោម¹²៖

រូបទី២ ៖ ស្លាកសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា



ស្លាកសញ្ញារបស់កូកា កូឡាគឺមាននិមិត្តសញ្ញាបង្ហាញពីការរួមបញ្ចូលគ្នាដ៏គួរឱ្យទាក់ទាញនៃពណ៌ក្រហម និងស ដែលបង្ហាញពីយុវវ័យ សុទិដ្ឋិនិយម ភាពបរិសុទ្ធ និងឧត្តមភាព¹³។

¹² Source: <https://1000logos.net/coca-cola-logo/> (ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី ៨ ខែមិថុនា ២០២២)

¹³ [Coca-Cola Logo – History, Evolution, Meaning & Visual Identity \(designbro.com\)](https://designbro.com/coca-cola-logo-history-evolution-meaning-visual-identity/) (ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី ៨ ខែមិថុនា ២០២២)

២.៤. សកម្មភាពអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

២.៤.១ បេសកកម្ម និងចក្ខុវិស័យ

ចក្ខុវិស័យរបស់យើងគឺបង្កើតម៉ាកយីហោ និងជម្រើសនៃភេសជ្ជៈទៅតាមចំណង់ចំណូលចិត្តនិងតម្រូវការរបស់អតិថិជន ដើម្បីធ្វើឱ្យពួកគេស្រស់ស្រាយក្នុងរាងកាយ និងស្មារតី ហើយបានធ្វើការបង្កើតតាមរបៀបអាជីវកម្មនៃផលិតផលភេសជ្ជៈប្រកបដោយនិរន្តរភាពជាងមុន និងអនាគតរួមគ្នាមួយដែលប្រសើរជាងមុន ដែលនឹងធ្វើឱ្យមានភាពខុសប្លែកគ្នានៅក្នុងជីវិតរស់នៅរបស់មនុស្ស សហគមន៍ និងពិភពលោកផងដែរ។

២.៤.២ ផលិតផល សេវាកម្ម និងដៃគូប្រកួតប្រជែង

កូកា-កូឡា មានផលិតផលជាច្រើនប្រភេទ ហើយវាជាភេសជ្ជៈដែលផលិតផលរបស់វាត្រូវបានផ្តល់ជូនទូទាំងពិភពលោក ហើយនេះគឺជាផលិតផលរបស់វាមានដូចជា Coca-Cola, Diet Coke, Light, Minute Maid, Coca-Cola Life, PowerAde Zero, Coca-Cola Zero, និង Sprite Fanta ជាដើម ផលិតផលទាំងនេះត្រូវបានលក់និងមានការរីកចម្រើនយ៉ាងត្រឹមត្រូវទៅតាមទំហំផ្សេងៗ។

ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ត្រូវបានចែកចេញជា៤ប្រភេទផ្សេងគ្នាដូចខាងក្រោម៖

- Trademark Coca Cola
- Sparking Flavours
- Hydration, Sports, Tea & Coffee
- Nutrition, Juice, Dairy & Plant

តារាងទី៨ ៖ ម៉ាកសញ្ញាផលិតផលពេញនិយមក្នុងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងប្រចាំឆ្នាំ

ផលិតផល	ប្រភេទផលិតផល	តម្រូវការអតិថិជន	ដៃគូប្រកួតប្រជែង
១ Coca-Cola Classic Vanilla Calssic Cherry Classic	-ជាភេសជ្ជៈកាបូណាត -កម្រិតជាតិស្ករ ៣៥ក្រាម ក្នុង ៣៣០មល។	-ពេញនិយមសម្រាប់មនុស្សគ្រប់វ័យ។ Coca-Cola class មានលក្ខណៈពិសេស ដោយបំពេញនូវតម្រូវការ និង ភាពស្រស់ស្រាយបន្ទាប់ពីទទួលបាន។ -លក់ដាច់ខ្លាំង នៅតាមបណ្តាប្រទេសជាច្រើនក្រៅពីអាហ្វ្រិក និងសហរដ្ឋអាមេរិក។	
២ Diet Coke Coca Cola Zero Coca Cola light...	-ជាភេសជ្ជៈកាបូណាត	- បំពេញតាមតម្រូវការ និងភាពចង់បានរបស់អតិថិជន។ - លក់ដាច់នៅតាមបណ្តាប្រទេសជាច្រើនជាពិសេសនៅតាមអាជីវជន និង Fast food	Diet Pepsi Diet-Mountain Dew
៣ Sprite Sprite lemon Sprite lime Sprite zero	- ជាភេសជ្ជៈកាបូណាត - សេដ្ឋកិច្ចត្រួតត្រា និងត្រួច	- ពេញនិយមខ្លាំងសម្រាប់យុវវ័យ បំបាត់ការស្រកទឹក ភាពឆ្អើយហត់យ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព - លក់នៅតាមបណ្តាប្រទេសជាង១៩០	Sprite ជាដៃគូប្រកួតប្រជែងមួយជាមួយផលិតផល7UP របស់ Pepsi។
៤ Fanta Fruit(Orange, grape,Strawberry,Pineapple Mago,Passion Apple, Sour Chhery ,Rasberry និងមាន១០០ ជម្រើសផ្សេងៗ	- ភេសជ្ជៈទឹកផ្លែឈើកាបូណាត	- ល្អសម្រាប់គ្រួសារធ្វើឲ្យបរិយាកាសកាន់តែរីករាយ មិនប៉ះពាល់សុខភាពនិងមានរសជាតិឆ្ងាញ់ - ផលិតផលនេះសាយភាយនៅគ្រប់ប្រទេសទទួលបានប្រមាណជាង ១៣០ លានដបរាល់ថ្ងៃជុំវិញពិភពលោក - ជាស្លាកសញ្ញាដ៏ល្បីល្បាញបំផុត កូកា កូឡា	Tango, Mirinda, Sunkist, Slice, Sumol, Crush, Faygo, Tropicana Twister, and Orangina
៥ Powerade	ភេសជ្ជៈថាមពលក្នុងវិស័យកីឡា	- Powerade វាយលុកបាន ៧៥% នៅក្នុងទីផ្សារនៃសហរដ្ឋអាមេរិក។ - ជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុតសម្រាប់ការឆ្អើយហត់ពីការហត់ប្រាណ និងកីឡា ព្រោះវាជួយបំពេញជាតិទឹកបានយ៉ាងល្អ	Gatorate
៦ Del Valle	ប្រភេទទឹកផ្លែឈើ	- កំពុងឈានចូលក្នុងទីផ្សារ Latin American និងលក់ដាច់ ខ្លាំងក្នុងប្រទេស Mexico,Venezuela,Brazil និងប្រទេសផ្សេងៗទៀត។	Delmonte Juice
៧ Fuze	ទឹកផ្លែឈើ និង តែ	- ជាម៉ាកសញ្ញាឡើងក្នុងបណ្តាប្រទេសនៅអាស៊ី - ពេញនិយមបំផុត សម្រាប់ប្រទេសដែលចូលចិត្តតែ ដូចជាប្រទេសជប៉ុនជាដើម។ - ជាទឹកផ្លែឈើមានរហូតដល់ទៅ ៣០ ប្រភេទ។	
៨ Minute Maid - ទឹកត្រួច - ទឹកត្រួចឆ្មារ - ទឹកប៉ោម - ទឹកទំពៅបាយដូរ	- Concertrate and Carbonated លាយបញ្ចូលទាំងសេដ្ឋកិច្ចផ្លែឈើថែមទៀតផង	- Minute Maid មានប្រតិបត្តិការលក់ជាច្រើននៅតាមបណ្តាទីផ្សារធំៗក្នុងប៉េកាំង និងជាអ្នកចែកចាយ ទឹកផ្លែឈើធំៗក្នុងពិភពលោក - កំណើនការលក់កើនដល់ ២ លានដុល្លារ ក្នុងវិស័យភេសជ្ជៈទាំងមូល។	១. Onjus ២.Delmonte Juice ៣.Tropicana

ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាគឺជាក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈខ្នាតធំមួយដែលមានការចែកចាយនូវផលិតផលរបស់ខ្លួនជាង២០០ប្រទេស ។ ទន្ទឹមនឹងនេះផងដែរ ក្រុមហ៊ុនមួយនេះក៏មានដៃគូប្រកួតប្រជែងជាច្រើន ដែលស្ថិតនៅក្នុងវិស័យភេសជ្ជៈដូចគ្នា។ មិនថាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ឬមួយក្រុមហ៊ុនប្រកួតប្រជែងនោះទេ គឺបានពង្រីកទីផ្សារ

របស់ខ្លួនទៅកាន់បណ្តាប្រទេសជាច្រើនជុំវិញពិភពលោក ដើម្បីបង្កើននូវប្រាក់ចំណូលដល់ក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន។ ខាងក្រោមនេះជាក្រុមហ៊ុនដែលប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា៖

- PepsiCo., Inc
- Keurig
- Dr Pepper Snapple
- Red Bull
- Tetra Pak
- Soylent
- និងក្រុមហ៊ុនដៃគូប្រជែងមួយចំនួនទៀត។

យ៉ាងណាមិញក្រុមហ៊ុន ប៊ីបស៊ីកូ ជាក្រុមហ៊ុនប្រកួតប្រជែងធំមួយដែលស្ថិតនៅក្នុងវិស័យដូចគ្នាជាមួយ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងមានការចែកចាយទៅតាមបណ្តាប្រទេសជាច្រើនក្នុងពិភពលោកគួរឲ្យកត់សម្គាល់ផងដែរ។

ក្រុមហ៊ុន PepsiCo., Inc គឺជាក្រុមហ៊ុនសារជីវកម្ម ពហុអាហារ, អាហារសម្រន់និងភេសជ្ជៈ របស់សហរដ្ឋអាមេរិក។ ផលិតផលក្រុមហ៊ុននេះត្រូវបានចែកចាយទៅជាង ២០០ ប្រទេស នៅលើពិភពលោក ដែលក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈមួយនេះមានប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំប្រមាណច្រើនជាង៧០ ពាន់លានដុល្លារ។ ក្រុមហ៊ុន PepsiCo., Inc គឺមានការផ្តោតសំខាន់ទៅលើ ការបង្កើតចំណងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន ដោយផ្តល់ឲ្យអតិថិជននូវអ្វីដែលពួកគេចង់បាន។ ជោគជ័យរបស់ក្រុមហ៊ុន PepsiCo., Inc. គឺពឹងផ្អែកទៅលើការខិតខំឆ្លើយតបក្នុងការបំពេញនូវតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ហើយរាល់តម្រូវការដែលអតិថិជនចង់បានពីក្រុមហ៊ុនមួយនេះគឺ អាហារ និងភេសជ្ជៈបែបសុខភាព ដូច្នេះហើយទើបក្រុមហ៊ុនមួយនេះបានពង្រីកផលិតផលរបស់ខ្លួន នឹងអាហារបែបសុខភាព¹⁴។

¹⁴ (<https://en.wikipedia.org/wiki/PepsiCo> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២)

២.៥. ការបែងចែកទីផ្សារ និងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនកូកាកូឡា

គោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកាកូឡា គឺគ្រប់អតិថិជនទាំងអស់នៅក្នុងទីផ្សារ ប៉ុន្តែគោលដៅចម្បងនោះគឺ ផ្ដោតទៅលើ៖

- អាយុ ៖ កត្តាមួយក្នុងចំណោមកត្តាសំខាន់ដែលកូកាកូឡាផ្ដោតនោះគឺ អាយុ ដែលត្រូវបានបែងចែកជា ២។ ទីមួយនោះគឺ កូកាកូឡាផ្ដោតទៅលើមនុស្សវ័យចន្លោះពី ១០ទៅ៣៥ឆ្នាំ ដែលជាហេតុដែលពួកគេប្រើប្រាស់តារាល្បីៗនៅក្នុងការផ្សព្វផ្សាយ។ ទីពីរ មនុស្សដែលមានអាយុចាប់ពី៤០គឺពួកគេត្រូវបានណែនាំពីការប្រើប្រាស់និងជ្រើសរើសប្រភេទនៃភេសជ្ជៈកូកាកូឡាដែលសាកសមនឹងវ័យ។
- ប្រាក់ចំណូល និងទំហំគ្រួសារ ៖ ប្រាក់ចំណូលគឺជាកត្តាមួយទៀតដែលត្រូវបានបែងចែក ហើយវាក៏ទាក់ទងទៅនឹងទំហំគ្រួសារផងដែរ។ កូកាកូឡា បានណែនាំការវេចខ្ចប់ និងទំហំផ្សេងៗគ្នា ក្នុងកម្រិតតម្លៃផ្សេងៗគ្នា ដូច្នេះហើយអ្នកគ្រប់គ្នាអាចទិញវាបានយ៉ាងងាយស្រួល។ ជាពិសេសសិស្សានុសិស្ស ថ្នាក់វិទ្យាល័យនិង អនុវិទ្យាល័យ ដើម្បីឱ្យគ្រប់គ្នាបានរីករាយជាមួយនឹងរសជាតិនៃកូកាកូឡា។

១.៥.១ ការបែងចែកទីផ្សារ

យើងកំណត់ការបែងចែកទីផ្សារ ដើម្បីឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ដែលមានតម្រូវការ និងការចង់បានដូចគ្នា ហើយក្នុងនាមជាឧស្សាហកម្មឈានមុខគេ យើងគួរតែដឹងពីតម្រូវការ និងទីផ្សារគោលដៅ និងរបៀបដែលត្រូវបំពេញតម្រូវការ និងការចង់បានរបស់អតិថិជន។ ប៉ុន្តែមានហេតុផលផ្សេងទៀតផងដែរនៅពីក្រោយភាពជោគជ័យរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកាកូឡានេះផងដែរ ។

ក. ការបែងចែកភូមិសាស្ត្រ

ដូចដែលយើងដឹងហើយថា ក្រុមហ៊ុន កូកាកូឡា លក់ផលិតផលរបស់ខ្លួនទូទាំងពិភពលោក និងនៅក្នុងប្រទេសជាង ២០០។ ពួកគេអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារដោយយោងទៅតាមចំណូល វប្បធម៌ ទំនៀមទម្លាប់ និងអាកាសធាតុ។

ឧទាហរណ៍ នៅអាមេរិក និងចិន តម្រូវការផលិតផលឈានដល់កម្រិតខ្ពស់ ហើយវាត្រូវបានចូលចិត្តដោយមនុស្សចាស់ផងដែរ ហើយនៅក្នុងប្រទេសចិន សក្តានុពលនៃការលូតលាស់មានកម្រិតខ្ពស់ ប៉ុន្តែវាខុសគ្នាដោយសារតែទីតាំងភូមិសាស្ត្រ និងតម្រូវការ។

នៅតំបន់អាស៊ី មនុស្សភាគច្រើនចូលចិត្តតែជាជាងភេសជ្ជៈ ហេតុនេះទើបវាមានភាពខុសប្លែកគ្នានៅក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ យុទ្ធនាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម រូបរាងភេសជ្ជៈ និងរសជាតិ ដោយសារតែមនុស្សម្នាក់ៗមាន

ចំណង់ចំណូលចិត្តខុសៗគ្នាទៅតាមតំបន់នៃការរស់នៅ ដូចជាប្រជាជនអាស៊ីចូលចិត្តរសជាតិផ្អែមជាងប្រទេស ដទៃ ប៉ុន្តែគ្រឿងផ្សំនិងដំណើរការនៃការផលិតគឺដូចគ្នានៅទូទាំងពិភពលោក។

ខ. ការបែងចែកភេទនៃអ្នកប្រើប្រាស់

កូកា-កូឡា ក៏កំណត់គោលដៅទៅតាមភេទ ប្រុស និងស្រីផងដែរ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វាមានភាពខុស គ្នានៅក្នុងរសជាតិ និងចំណូលចិត្ត។

ជាឧទាហរណ៍ ពន្លឺកូកា កូឡាមានប្រជាប្រិយភាពក្នុងចំណោមមនុស្សស្រីជាតិសេសក្នុងចំណោមក្មេងស្រី។ ហើយប្រភេទនៃរសជាតិខ្លាំង គឺត្រូវបានពេញនិយមក្នុងចំណោមបុរស។

ពួកគេប្រើយុទ្ធសាស្ត្រកំណត់គោលដៅផ្សេងៗគ្នា ដូចជាក្នុងការចនាការវេចខ្ចប់កូកា-កូឡាសូន្យ ពួកគេប្រើ រូបរាងពណ៌ក្រហម និងខ្មៅ ដែលផ្តល់នូវរូបរាងបុរសជាងប្រៀបធៀបទៅនឹងពន្លឺកូកា-កូឡា។ ហើយក៏មានភាព ខុសគ្នាក្នុងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និងយុទ្ធនាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម។ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារទាំងនេះត្រូវបានអនុវត្ត ដើម្បីទាក់ទាញមនុស្ស និងបង្កើនការលក់ផលិតផល ដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ដល់ក្រុមហ៊ុន។

២.៥.២ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ

កូកា កូឡា គឺជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេលើពិភពលោកនៃផលិតផលភេសជ្ជៈ។ កូកា កូឡាបានបង្កើត 80% នៃប្រាក់ចំណេញរបស់ខ្លួនពីខាងក្រៅនៃសហរដ្ឋអាមេរិក។ តាមការស្ទង់មតិ គេបានរកឃើញថា ប្រហែល 94% នៃមនុស្សជុំវិញពិភពលោកគឺសុទ្ធតែបានស្គាល់ភេសជ្ជៈ របស់កូកា កូឡា។

ក្រុមហ៊ុនកូកា-កូឡាប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារចម្រុះ។ ដូចក្រុមហ៊ុនដទៃទៀតដែរ កូកា កូឡា ផ្អែកលើ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់ខ្លួនលើ 4Ps៖ ផលិតផល ការផ្សព្វផ្សាយ តម្លៃ និងទីកន្លែង។

- **យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល ៖** កូកា-កូឡា មានផលិតផលជាច្រើនប្រភេទ ហើយបានធ្វើការចែកចាយ ផលិតផលរបស់ខ្លួនទូទាំងពិភពលោក ហើយយុទ្ធសាស្ត្រផលិតផលរបស់កូកា កូឡាអាចត្រូវបាន សិក្សាដោយ Marketing Mix ហើយផលិតផលរបស់វាមានដូចជា Coca-Cola, Diet Coke, Light, Minute Maid, Coca-Cola Life, PowerAde Zero, Coca-Cola Zero, និង Sprite Fanta ជាដើម ផលិតផលទាំងនេះត្រូវបានលក់និងមានការវេចខ្ចប់យ៉ាងត្រឹមត្រូវទៅតាមទំហំផ្សេងៗគ្នា។
- **យុទ្ធសាស្ត្រតំណត់តម្លៃ ៖** តម្លៃរបស់កូកា-កូឡានៅថ្ងៃប្រហែល ៧៣ ឆ្នាំហើយ។ ការប្រកួតប្រជែង កើនឡើងនៅក្នុងទីផ្សារជាមួយនឹងដៃគូប្រកួតប្រជែងដូចជា Pepsi ដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែងដ៏ធំបំផុត របស់ Coca-Cola។ ដោយសារតែបញ្ហានេះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវធ្វើយុទ្ធសាស្ត្រកំណត់តម្លៃរបស់ខ្លួនឱ្យមាន ភាពបត់បែន។

- **យុទ្ធសាស្ត្រទីតាំង** ៖ កូកា-កូឡា គឺជាឧស្សាហកម្មសកល ហើយមានបណ្តាញចែកចាយយ៉ាងទូលំទូលាយ ដែលមានតំបន់ប្រតិបត្តិការចំនួនប្រាំមួយ៖ អាមេរិកឡាទីន, អាហ្វ្រិក, អឺរ៉ុប, ប៉ាស៊ីហ្វិក, អឺរ៉ាស៊ី, និងអាមេរិកខាងជើង។ ផលិតផល កូកា កូឡាមានលក់នៅស្ទើរតែគ្រប់ហាងលក់រាយ ផ្សារទំនើប ហាងលក់គ្រឿងទេស ។ល។ ផលិតផលរបស់វាក៏ត្រូវបានចែកចាយនៅតាមអាជីវជន និង សណ្ឋាគារផ្សេងៗគ្នាទូទាំងពិភពលោកផងដែរ ។
- **យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ** ៖ ដោយសារការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងនៅក្នុងទីផ្សារ កូកា-កូឡា ផ្តោតលើយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ និងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារផ្សេងៗគ្នា។ យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយរបស់ Coca Cola ផ្តោតលើទីផ្សារយ៉ាងខ្លាំងក្លាតាមរយៈយុទ្ធនាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មដោយប្រើបណ្តាញផ្សព្វផ្សាយដូចជា ទូរទស្សន៍ ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយបោះពុម្ព ការឧបត្ថម្ភជាដើម។ Coca-Cola ឧបត្ថម្ភព្រឹត្តិការណ៍សំខាន់ៗដូចជា American Idol, BET Network, NASCAR, NBA, NCAA, Olympic Games, FIFA World Cup ជាដើម។

២.៦. របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

២.៦.១ តារាងតុល្យការ

តារាងទី៩ ៖ របាយការណ៍តារាងតុល្យការរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា

CoCa Cola Company			
Consolidated Statement of Financial Position			
As the Year End 31 December,			
(In Thousand)	2019	2020	2021
Asset			
Current Asset			
Cash and Cash Equivalents	\$ 6,480,000	\$ 6,795,000	\$ 9,684,000
Short-Term Investment	\$ 4,695,000	\$ 4,119,000	\$ 2,941,000
Net Receivables	\$ 3,971,000	\$ 3,144,000	\$ 3,512,000
Inventory	\$ 3,379,000	\$ 3,266,000	\$ 3,414,000
Other Current Assets	\$ 1,886,000	\$ 1,916,000	\$ 2,994,000
Total Current Assets	\$ 20,411,000	\$ 19,240,000	\$ 22,545,000
Long Term Assets			
Long-Term Investment	\$ 19,879,000	\$ 20,085,000	\$ 18,416,000
Fixed Assets	\$ 10,838,000	\$ 10,777,000	\$ 9,920,000
Goodwill	\$ 16,764,000	\$ 17,506,000	\$ 19,363,000
Intangible Assets	\$ 10,002,000	\$ 11,044,000	\$ 15,250,000
Other Asset	\$ 6,075,000	\$ 6,184,000	\$ 6,731,000
Deffered Assets Charge	\$ 2,412,000	\$ 2,460,000	\$ 2,129,000
Total Assets	\$ 86,381,000	\$ 87,296,000	\$ 94,354,000
Current Liabilities			
Accounts Payable	\$ 11,726,000	\$ 11,933,000	\$ 15,305,000
Short-term Debt/Current Portion of Long-term Debt	\$ 15,247,000	\$ 2,668,000	\$ 4,645,000
Other Current Liabilities	\$ -	\$ -	\$ -
Total Current Liabilities	\$ 26,973,000	\$ 14,601,000	\$ 19,950,000
Long-term Debt	\$ 27,516,000	\$ 40,125,000	\$ 38,116,000
Other Liabilities	\$ 8,510,000	\$ 9,453,000	\$ 8,607,000
Deferred Liabilities Charges	\$ 2,284,000	\$ 1,833,000	\$ 2,821,000
Misc. Stocks	\$ 2,117,000	\$ 1,985,000	\$ 1,861,000
Minority Interest	\$ -	\$ -	\$ -
Total Liabilities	\$ 67,400,000	\$ 67,997,000	\$ 71,355,000
Stock Holders Equity			
Common Stock	\$ 1,760,000	\$ 1,760,000	\$ 1,760,000
Ccapital Surplus	\$ 65,855,000	\$ 66,555,000	\$ 69,094,000
Retained Earnings	\$ (52,244,000)	\$ (52,016,000)	\$ (51,641,000)
Treasury Stock	\$ 17,154,000	\$ 17,601,000	\$ 18,116,000
Other Equity	\$ (13,544,000)	\$ (14,601,000)	\$ (14,330,000)
Total Equity	\$ 18,981,000	\$ 19,299,000	\$ 22,999,000
Total Liabilities and Equity	\$ 86,381,000	\$ 87,296,000	\$ 94,354,000

(Source: www.nasdaq.com/market-activity/stocks/ko/financials ចូលទស្សនាថ្ងៃ ០១ មិថុនា ២០២២)

២.៦.២ របាយការណ៍លទ្ធផល

តារាងទី១០ ៖ របាយការណ៍លទ្ធផលរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា

CoCa Cola Company				
Consolidated Statement of Earning				
As the Year End 31 December,				
(In Thousand)	2019	2020	2021	
Total Revenue	\$ 37,266,000	\$ 33,014,000	\$ 38,655,000	
Cost of Revenue	\$ 14,619,000	\$ 13,433,000	\$ 15,357,000	
Gross Profit	\$ 22,647,000	\$ 19,581,000	\$ 23,298,000	
Operating Expense				
Research and Development	\$ -	\$ -	\$ -	
Sales, General and Admin.	\$ 12,561,000	\$ 10,584,000	\$ 12,990,000	
Non- Recurring Items	\$ -	\$ -	\$ -	
Other Operating Items	\$ -	\$ -	\$ -	
Operating Income	\$ 10,086,000	\$ 8,997,000	\$ 10,308,000	
Add: Income/Expense Items	\$ 597,000	\$ 1,211,000	\$ 2,276,000	
Earning Before Interest and tax	\$ 11,732,000	\$ 1,186,000	\$ 14,022,000	
Interest Expense	\$ 946,000	\$ 1,437,000	\$ 1,597,000	
Earning Before Tax	\$ 10,786,000	\$ 9,749,000	\$ 12,425,000	
Income Tax	\$ 1,801,000	\$ 1,981,000	\$ 2,621,000	
Minority Interest	\$ 1,049,000	\$ 978,000	\$ 1,438,000	
Equity Earning/Loss Unconsolidated Subsidiary	\$ (65,000)	\$ (21,000)	\$ (33,000)	
Net Income-Cout. Operations	\$ 9,969,000	\$ 8,725,000	\$ 11,209,000	
Net Income	\$ 8,920,000	\$ 7,747,000	\$ 9,771,000	
Net Income Applicable to Common Shareholders	\$ 8,920,000	\$ 7,747,000	\$ 9,771,000	

(Source៖ www.nasdaq.com/market-activity/stocks/ko/financials ចូលទស្សនាថ្ងៃ ០១ មិថុនា ២០២២)

២.៦.៣ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់

តារាងទី១១ ៖ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា

CoCa Cola Company			
Consolidated Statement of Cash Flows			
At the Year End 31 December,			
(In Thousand)	2019	2020	2021
Net Income	\$ 8,920,000	\$ 7,747,000	\$ 9,771,000
Cash Flows from Operating Activities:			
Depreciation	\$ 1,365,000	\$ 1,536,000	\$ 1,452,000
Net income Adjustments	\$ (245,000)	\$ (150,000)	\$ 44,000
Changes in Operating Activities			
Accounts Receivable	\$ -	\$ -	\$ -
Changes in Inventories	\$ -	\$ -	\$ -
Other Operating Activities	\$ 366,000	\$ 690,000	\$ 1,325,000
Liabilities	-	-	-
Net Cash Flow-Operating	\$ 10,471,000	\$ 9,844,000	\$ 12,625,000
Cash Flows - Investing Activities:			
Capital Expenditures	\$ (2,054,000)	\$ (1,177,000)	\$ (1,367,000)
Investments	\$ 2,269,000	\$ 252,000	\$ 1,029,000
Other Investing Activities	\$ (4,191,000)	\$ (552,000)	\$ (2,427,000)
Net Cash Flow-Investing	\$ (3,976,000)	\$ (1,477,000)	\$ (2,765,000)
Cash Flows - Financing Activities:			
Sale and Purchase of Stock	\$ (91,000)	\$ 529,000	\$ 591,000
Net Borrowings	\$ (1,841,000)	\$ (1,862,000)	\$ 228,000
Other Finace Activities	\$ 227,000	\$ 310,000	\$ (353,000)
Net Cash Flows -Financing	\$ (9,004,000)	\$ (8,070,000)	\$ (6,786,000)
Effect of Exchange Rate	\$ (72,000)	\$ 76,000	\$ (159,000)
Net Cash Flow	\$ (2,581,000)	\$ 373,000	\$ 2,915,000

(Source: www.nasdaq.com/market-activity/stocks/ko/financials ចូលទស្សនាថ្ងៃ ០១ មិថុនា ២០២២)

ជំពូកទី៣៖

ការវិភាគរបាយការណ៍

ហិរញ្ញវត្ថុរបស់

ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា

ជំពូកទី៣

ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា គូឡា

៣.១. ការវិភាគរបាយការណ៍តាមវិស័យ ឬ ប្រៀបធៀប

ក្នុងការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុតាមវិស័យនេះ យើងយករយៈពេលបីឆ្នាំគឺ ឆ្នាំ២០១៩ ២០២០ និង ២០២១ ដោយយកឆ្នាំ២០១៩ ជាឆ្នាំគោល។

ក. ការវិភាគលើរបាយការណ៍លទ្ធផល

តារាងទី១២ ៖ ការវិភាគតាមបែបប្រៀបធៀបលើរបាយការណ៍លទ្ធផល

CoCa Cola Company							
Consolidated Statement of Earning							
As the Year End 31 December,							
(In Thousand)	2019	2020	2021	Compare to 2019			
				2020	2021		
				\$Change	%Change	\$Change	%Change
Total Revenue	\$ 37,266,000	\$ 33,014,000	\$ 38,655,000	\$ (4,252,000)	-11.41%	\$ 1,389,000	3.73%
Cost of Revenue	\$ 14,619,000	\$ 13,433,000	\$ 15,357,000	\$ (1,186,000)	-8.11%	\$ 738,000	5.05%
Gross Profit	\$ 22,647,000	\$ 19,581,000	\$ 23,298,000	\$ (3,066,000)	-13.54%	\$ 651,000	2.87%
Operating Expense							
Research and Development	\$ -	\$ -	\$ -				
Sales, General and Admin.	\$ 12,561,000	\$ 10,584,000	\$ 12,990,000	\$ (1,977,000)	-15.74%	\$ 429,000	3.42%
Non- Recurring Items	\$ -	\$ -	\$ -				
Other Operating Items	\$ -	\$ -	\$ -				
Operating Income	\$ 10,086,000	\$ 8,997,000	\$ 10,308,000	\$ (1,089,000)	-10.80%	\$ 222,000	2.20%
Add: Income/Expense Items	\$ 597,000	\$ 1,211,000	\$ 2,276,000	\$ 614,000	102.85%	\$ 1,679,000	281.24%
Earning Before Interest and tax	\$ 11,732,000	\$ 1,186,000	\$ 14,022,000	\$ (10,546,000)	-89.89%	\$ 2,290,000	19.52%
Interest Expense	\$ 946,000	\$ 1,437,000	\$ 1,597,000	\$ 491,000	51.90%	\$ 651,000	68.82%
Earning Before Tax	\$ 10,786,000	\$ 9,749,000	\$ 12,425,000	\$ (1,037,000)	-9.61%	\$ 1,639,000	15.20%
Income Tax	\$ 1,801,000	\$ 1,981,000	\$ 2,621,000	\$ 180,000	9.99%	\$ 820,000	45.53%
Minority Interest	\$ 1,049,000	\$ 978,000	\$ 1,438,000	\$ (71,000)	-6.77%	\$ 389,000	37.08%
Equity Earning/Loss Unconsolidated Subsidiary	\$ (65,000)	\$ (21,000)	\$ (33,000)	\$ 44,000	-67.69%	\$ 32,000	-49.23%
Net Income-Cout. Operations	\$ 9,969,000	\$ 8,725,000	\$ 11,209,000	\$ (1,244,000)	-12.48%	\$ 1,240,000	12.44%
Net Income	\$ 8,920,000	\$ 7,747,000	\$ 9,771,000	\$ (1,173,000)	-13.15%	\$ 851,000	9.54%
Net Income Applicable to Common Shareholder	\$ 8,920,000	\$ 7,747,000	\$ 9,771,000	\$ (1,173,000)	-13.15%	\$ 851,000	9.54%

ខ. ការវិភាគលើតារាងតុល្យការ

តារាងទី១៣៖ ការវិភាគពីបម្រែបម្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំលើតារាងតុល្យការ

CoCa Cola Company							
Consolidated Statement of Financial Position							
As the Year End 31 December,							
(In Thousand)	2019	2020	2021	Compare to 2019			
				2020		2021	
				\$Change	%Change	\$Change	%Change
Asset							
Current Asset							
Cash and Cash Equivalents	\$ 6,480,000	\$ 6,795,000	\$ 9,684,000	\$ 315,000	4.86%	\$ 3,204,000	49.44%
Short-Term Investment	\$ 4,695,000	\$ 4,119,000	\$ 2,941,000	\$ (576,000)	-12.27%	\$ (1,754,000)	-37.36%
Net Receivables	\$ 3,971,000	\$ 3,144,000	\$ 3,512,000	\$ (827,000)	-20.83%	\$ (459,000)	-11.56%
Inventory	\$ 3,379,000	\$ 3,266,000	\$ 3,414,000	\$ (113,000)	-3.34%	\$ 35,000	1.04%
Other Current Assets	\$ 1,886,000	\$ 1,916,000	\$ 2,994,000	\$ 30,000	1.59%	\$ 1,108,000	58.75%
Total Current Assets	\$ 20,411,000	\$ 19,240,000	\$ 22,545,000	\$ (1,171,000)	-5.74%	\$ 2,134,000	10.46%
Long Term Assets							
Long-Term Investment	\$ 19,879,000	\$ 20,085,000	\$ 18,416,000	\$ 206,000	1.04%	\$ (1,463,000)	-7.36%
Fixed Assets	\$ 10,838,000	\$ 10,777,000	\$ 9,920,000	\$ (61,000)	-0.56%	\$ (918,000)	-8.47%
Goodwill	\$ 16,764,000	\$ 17,506,000	\$ 19,363,000	\$ 742,000	4.43%	\$ 2,599,000	15.50%
Intangible Assets	\$ 10,002,000	\$ 11,044,000	\$ 15,250,000	\$ 1,042,000	10.42%	\$ 5,248,000	52.47%
Other Asset	\$ 6,075,000	\$ 6,184,000	\$ 6,731,000	\$ 109,000	1.79%	\$ 656,000	10.80%
Deffered Assets Charge	\$ 2,412,000	\$ 2,460,000	\$ 2,129,000	\$ 48,000	1.99%	\$ (283,000)	-11.73%
Total Assets	\$ 86,381,000	\$ 87,296,000	\$ 94,354,000	\$ 915,000	1.06%	\$ 7,973,000	9.23%
Current Liabilities							
Accounts Payble	\$ 11,726,000	\$ 11,933,000	\$ 15,305,000	\$ 207,000	1.77%	\$ 3,579,000	30.52%
Short-term Debt/Current Portion of Long-term Debt	\$ 15,247,000	\$ 2,668,000	\$ 4,645,000	\$ (12,579,000)	-82.50%	\$ (10,602,000)	-69.53%
Other Current Liabilities	\$ -	\$ -	\$ -				
Total Current Liabilities	\$ 26,973,000	\$ 14,601,000	\$ 19,950,000	\$ (12,372,000)	-45.87%	\$ (7,023,000)	-26.04%
Long-term Debt	\$ 27,516,000	\$ 40,125,000	\$ 38,116,000	\$ 12,609,000	45.82%	\$ 10,600,000	38.52%
Other Liabilities	\$ 8,510,000	\$ 9,453,000	\$ 8,607,000	\$ 943,000	11.08%	\$ 97,000	1.14%
Defered Liabilities Charges	\$ 2,284,000	\$ 1,833,000	\$ 2,821,000	\$ (451,000)	-19.75%	\$ 537,000	23.51%
Misc. Stocks	\$ 2,117,000	\$ 1,985,000	\$ 1,861,000	\$ (132,000)	-6.24%	\$ (256,000)	-12.09%
Minority Interest	\$ -	\$ -	\$ -				
Total Liabilities	\$ 67,400,000	\$ 67,997,000	\$ 71,355,000	\$ 597,000	0.89%	\$ 3,955,000	5.87%
Stock Holders Equity							
Common Stock	\$ 1,760,000	\$ 1,760,000	\$ 1,760,000	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Ccapital Surplus	\$ 65,855,000	\$ 66,555,000	\$ 69,094,000	\$ 700,000	1.06%	\$ 3,239,000	4.92%
Retained Earnings	\$ (52,244,000)	\$ (52,016,000)	\$ (51,641,000)	\$ 228,000	-0.44%	\$ 603,000	-1.15%
Treasury Stock	\$ 17,154,000	\$ 17,601,000	\$ 18,116,000	\$ 447,000	2.61%	\$ 962,000	5.61%
Other Equity	\$ (13,544,000)	\$ (14,601,000)	\$ (14,330,000)	\$ (1,057,000)	7.80%	\$ (786,000)	5.80%
Total Equity	\$ 18,981,000	\$ 19,299,000	\$ 22,999,000	\$ 318,000	1.68%	\$ 4,018,000	21.17%
Total Liabilities and Equity	\$ 86,381,000	\$ 87,296,000	\$ 94,354,000	\$ 915,000	1.06%	\$ 7,973,000	9.23%

៣.២. ការវិភាគរបាយការណ៍តាមវិធីសាស្ត្រទំហំរួម

ក. ការវិភាគលើរបាយការណ៍លទ្ធផល

តារាងទី១៤ ៖ ការវិភាគរបាយការណ៍លទ្ធផលតាមវិធីសាស្ត្រទំហំរួម ឬការវិភាគជួរឈរ

CoCa Cola Company						
Consolidated Statement of Earning						
As the Year End 31 December,						
(In Thousand)	2019	2020	2021	Common Size		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Total Revenue	\$ 37,266,000	\$ 33,014,000	\$ 38,655,000	100.00%	100.00%	100.00%
Cost of Revenue	\$ 14,619,000	\$ 13,433,000	\$ 15,357,000	39.23%	40.69%	39.73%
Gross Profit	\$ 22,647,000	\$ 19,581,000	\$ 23,298,000	60.77%	59.31%	60.27%
Operating Expense				0.00%	0.00%	0.00%
Research and Development	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	0.00%	0.00%
Sales, General and Admin.	\$ 12,561,000	\$ 10,584,000	\$ 12,990,000	33.71%	32.06%	33.60%
Non- Recurring Items	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	0.00%	0.00%
Other Operating Items	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	0.00%	0.00%
Operating Income	\$ 10,086,000	\$ 8,997,000	\$ 10,308,000	27.06%	27.25%	26.67%
Add: Income/Expense Items	\$ 597,000	\$ 1,211,000	\$ 2,276,000	1.60%	3.67%	5.89%
Earning Before Interest and tax	\$ 11,732,000	\$ 1,186,000	\$ 14,022,000	31.48%	3.59%	36.27%
Interest Expense	\$ 946,000	\$ 1,437,000	\$ 1,597,000	2.54%	4.35%	4.13%
Earning Before Tax	\$ 10,786,000	\$ 9,749,000	\$ 12,425,000	28.94%	29.53%	32.14%
Income Tax	\$ 1,801,000	\$ 1,981,000	\$ 2,621,000	4.83%	6.00%	6.78%
Minority Interest	\$ 1,049,000	\$ 978,000	\$ 1,438,000	2.81%	2.96%	3.72%
Equity Earning/Loss Unconsolidated Subsidiary	\$ (65,000)	\$ (21,000)	\$ (33,000)	-0.17%	-0.06%	-0.09%
Net Income-Cout. Operations	\$ 9,969,000	\$ 8,725,000	\$ 11,209,000	26.75%	26.43%	29.00%
Net Income	\$ 8,920,000	\$ 7,747,000	\$ 9,771,000	23.94%	23.47%	25.28%
Net Income Applicable to Common Shareholder	\$ 8,920,000	\$ 7,747,000	\$ 9,771,000	23.94%	23.47%	25.28%

ខ. ការវិភាគលើតារាងតុល្យការ

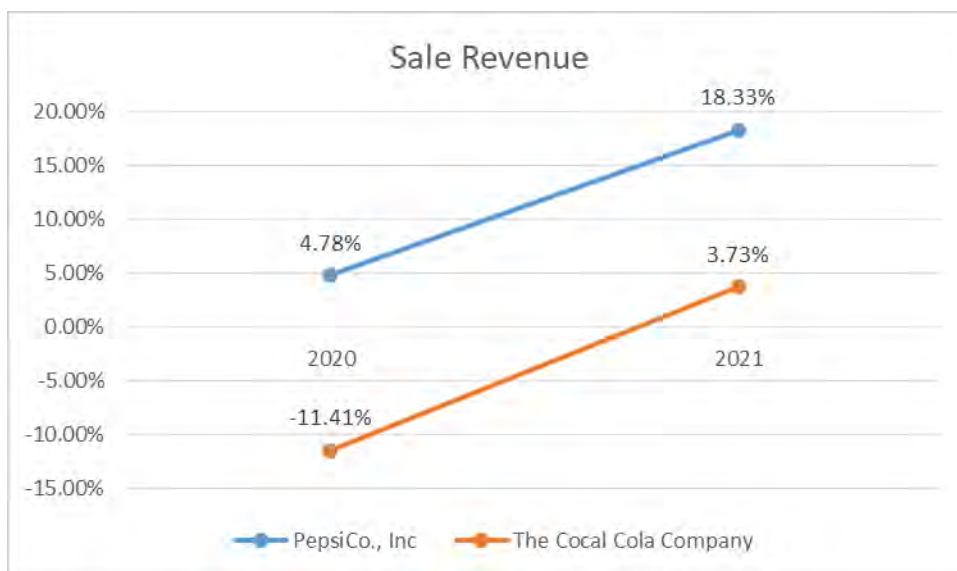
តារាងទី១៥ ៖ ការវិភាគតារាងតុល្យការតាមវិធីសាស្ត្រទំហំរួម ឬការវិភាគជួរឈរ

CoCa Cola Company								
Consolidated Statement of Financial Position								
As the Year End 31 December,								
(In Thousand)				Common Size			Change	
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2020	2021
Current Asset								
Cash and Cash Equivalents	\$ 6,480,000	\$ 6,795,000	\$ 9,684,000	7.50%	7.78%	10.26%	0.28%	2.48%
Short-Term Investment	\$ 4,695,000	\$ 4,119,000	\$ 2,941,000	5.44%	4.72%	3.12%	-0.72%	-1.60%
Net Receivables	\$ 3,971,000	\$ 3,144,000	\$ 3,512,000	4.60%	3.60%	3.72%	-1.00%	0.12%
Inventory	\$ 3,379,000	\$ 3,266,000	\$ 3,414,000	3.91%	3.74%	3.62%	-0.17%	-0.12%
Other Current Assets	\$ 1,886,000	\$ 1,916,000	\$ 2,994,000	2.18%	2.19%	3.17%	0.01%	0.98%
Total Current Assets	\$ 20,411,000	\$ 19,240,000	\$ 22,545,000	23.63%	22.04%	23.89%	-1.59%	1.85%
Long Term Assets				0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Long-Term Investment	\$ 19,879,000	\$ 20,085,000	\$ 18,416,000	23.01%	23.01%	19.52%	-0.01%	-3.49%
Fixed Assets	\$ 10,838,000	\$ 10,777,000	\$ 9,920,000	12.55%	12.35%	10.51%	-0.20%	-1.83%
Goodwill	\$ 16,764,000	\$ 17,506,000	\$ 19,363,000	19.41%	20.05%	20.52%	0.65%	0.47%
Intangible Assets	\$ 10,002,000	\$ 11,044,000	\$ 15,250,000	11.58%	12.65%	16.16%	1.07%	3.51%
Other Asset	\$ 6,075,000	\$ 6,184,000	\$ 6,731,000	7.03%	7.08%	7.13%	0.05%	0.05%
Deffered Assets Charge	\$ 2,412,000	\$ 2,460,000	\$ 2,129,000	2.79%	2.82%	2.26%	0.03%	-0.56%
Total Assets	\$ 86,381,000	\$ 87,296,000	\$ 94,354,000	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%	0.00%
Current Liabilities				0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Accounts Payable	\$ 11,726,000	\$ 11,933,000	\$ 15,305,000	13.57%	13.67%	16.22%	0.09%	2.55%
Short-term Debt/Current Portion of Long-term Debt	\$ 15,247,000	\$ 2,668,000	\$ 4,645,000	17.65%	3.06%	4.92%	-14.59%	1.87%
Other Current Liabilities	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Total Current Liabilities	\$ 26,973,000	\$ 14,601,000	\$ 19,950,000	31.23%	16.73%	21.14%	-14.50%	4.42%
Long-term Debt	\$ 27,516,000	\$ 40,125,000	\$ 38,116,000	31.85%	45.96%	40.40%	14.11%	-5.57%
Other Liabilities	\$ 8,510,000	\$ 9,453,000	\$ 8,607,000	9.85%	10.83%	9.12%	0.98%	-1.71%
Defered Liabilities Charges	\$ 2,284,000	\$ 1,833,000	\$ 2,821,000	2.64%	2.10%	2.99%	-0.54%	0.89%
Misc. Stocks	\$ 2,117,000	\$ 1,985,000	\$ 1,861,000	2.45%	2.27%	1.97%	-0.18%	-0.30%
Minority Interest	\$ -	\$ -	\$ -	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Total Liabilities	\$ 67,400,000	\$ 67,997,000	\$ 71,355,000	78.03%	77.89%	75.62%	-0.13%	-2.27%
Stock Holders Equity				0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Common Stock	\$ 1,760,000	\$ 1,760,000	\$ 1,760,000	2.04%	2.02%	1.87%	-0.02%	-0.15%
Ccapital Surplus	\$ 65,855,000	\$ 66,555,000	\$ 69,094,000	76.24%	76.24%	73.23%	0.00%	-3.01%
Retained Earnings	\$ (52,244,000)	\$ (52,016,000)	\$ (51,641,000)	-60.48%	-59.59%	-54.73%	0.90%	4.85%
Treasury Stock	\$ 17,154,000	\$ 17,601,000	\$ 18,116,000	19.86%	20.16%	19.20%	0.30%	-0.96%
Other Equity	\$ (13,544,000)	\$ (14,601,000)	\$ (14,330,000)	-15.68%	-16.73%	-15.19%	-1.05%	1.54%
Total Equity	\$ 18,981,000	\$ 19,299,000	\$ 22,999,000	21.97%	22.11%	24.38%	0.13%	2.27%
Total Liabilities and Equity	\$ 86,381,000	\$ 87,296,000	\$ 94,354,000	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%	0.00%

៣.៣. ការវិភាគរបាយការណ៍លើអនុបាតរបស់ក្រុមហ៊ុន

៣.៣.១ ចំណូលពីការលក់

ក្រាហ្វិចទី១ ៖ ការប្រៀបធៀបបម្រែបម្រួលចំណូលដែលបានមកពីការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ិប ស៊ី ពីឆ្នាំ២០១៩ ដល់ ឆ្នាំ២០២១



តាមរយៈក្រាហ្វិចទី១៖ ការប្រៀបធៀបបម្រែបម្រួលចំណូលដែលបានមកពីការលក់របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុន ប៊ិប ស៊ី ពីឆ្នាំ២០១៩ ដល់ ឆ្នាំ២០២១ ដែលយើងធ្វើការគណនាតាមវិធីសាស្ត្រនិទ្ទាការដើម្បីប្រៀបធៀបស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងការអនុវត្តជាក់ស្តែងរបស់ក្រុមហ៊ុន ដោយយកឆ្នាំ២០១៩ជាឆ្នាំគោល។ ចំណូលរបស់កូកា កូឡាមានការថយចុះក្នុងឆ្នាំ២០២០ ប្រមាណ ១១.៤១% និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើង ប្រមាណ ៣.៧៣% ។ យើងសង្កេតឃើញថា ចំណូលក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានការធ្លាក់ចុះក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែយើងឃើញថាវាមានសន្ទុះនៃការកើនឡើងវិញយ៉ាងល្អប្រសើរក្នុងឆ្នាំ២០២១ ។ ភាគច្រើននៃចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ត្រូវបានទទួលស្គាល់នៅពេលដែលកាតព្វកិច្ចអនុវត្តការងារក្រោមលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យាជាមួយអតិថិជនមានការពេញចិត្ត។ កាតព្វកិច្ចអនុវត្តជាទូទៅមានការសន្យាថានឹងលក់ផលិតផលប្រមូលផ្តុំ ទឹកស៊ីរ៉ូ ឬផលិតផលសម្រេច ទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ អ្នកចែកចាយ ឬអ្នកលក់រាយ¹⁵។

ខណៈពេលដែលចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី មានការកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់បានថា ក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានការកើនឡើង ៤.៧៨% និងនៅឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងរហូតដល់ទៅ ១៨.៣៣%។ ប៉ុន្តែដូចដែលយើងបានដឹងហើយថា ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ីមិនមែនបានមកពីការលក់ភេសជ្ជៈទាំងស្រុងនោះ

¹⁵ <https://investors.coca-colacompany.com/financial-information/financial> ចូលទស្សនាថ្ងៃ ១៨ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២

ទេ ប៉ុន្តែទិន្នន័យដែលបង្ហាញនេះ គឺជាចំណូលសរុបរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី ដែល៥៥%នៃចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន បានមកពីការលក់ផ្នែកចំណីអាហារ ចំណែកឯ ៤៥% ទៀតទើបបានមកពីការលក់ភេសជ្ជៈ នេះបើតាមរបាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០២១របស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី¹⁶។

“មូលហេតុចម្បងនៃការធ្លាក់ចុះនៃចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាគឺដោយសារតែ ការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ក្នុងកំឡុងឆ្នាំ២០២០ ដែលបណ្តាលឲ្យមានការបិទ និងមានការរឹតបន្តឹងទៅលើប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសុខភាព ជាពិសេសនៅក្នុងត្រីមាសទី ២ នៃឆ្នាំ ២០២០ ដែលការបិទខ្ទប់នេះមិនធ្លាប់មានពីមុនមកឡើយ ហើយនេះជាបញ្ហាប្រឈមមួយសម្រាប់ឧស្សាហកម្មធំៗជាច្រើនពិសេសគឺក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ផ្ទាល់តែម្តង។”¹⁷

តាមឧបសម្ព័ន្ធទី៣ នៃបម្រែបម្រួលនៃការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០១៩ ដែលបានមកពី៖

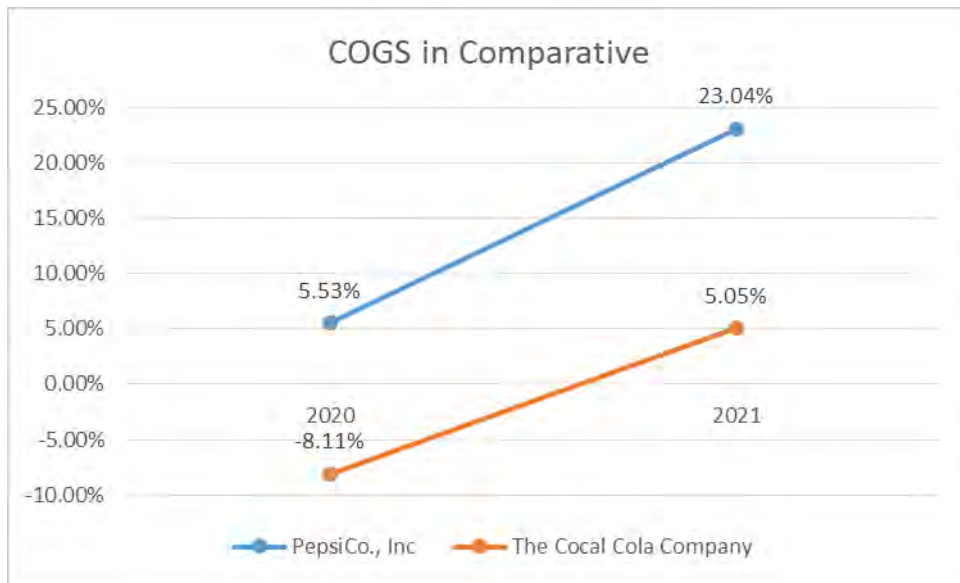
- Europe, Middle & Africa ៖ មានការថយចុះ ១៤.១៨% និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញ ១.៩១%
- Latin America ៖ មានការថយចុះ ១៥.០៣% និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញ ០.៦១%
- North America ៖ មានការថយចុះ ៣.៦៨% និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញ ១០.៧០%
- Asia Pacific ៖ មានការថយចុះ ១១.៣៦% និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ ០.៦៨%
- Global Ventures ៖ មានការថយចុះ ៩២.៥៤% និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញ ៩.៤៨%
- Bottling Investment ៖ មានការថយចុះ ១៥.៧៩% និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ ៣.១៩%

៣.៣.២ ការវិភាគថ្លៃដើម

ចំពោះក្រុមហ៊ុនផលិតកម្ម ថ្លៃដើមគឺជាកត្តាដ៏ចាំបាច់ក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ព្រោះវាអាចជះឥទ្ធិពលដល់ប្រាក់ចំណូល និងប្រាក់ចំណេញក្នុងមួយឯកតាដែលបានពីការលក់ (Gross Profit) ហើយនេះជាការវិភាគថ្លៃដើមតាមវិធីពីរផ្សេងគ្នាដើម្បីឲ្យយើងងាយស្រួលធ្វើការធៀបជាមួយក្រុមហ៊ុនដៃគូប្រកួតប្រជែង។
ក្រាហ្វិចទី២៖ ការវិភាគថ្លៃដើមតាមបែបប្រៀបធៀប របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី

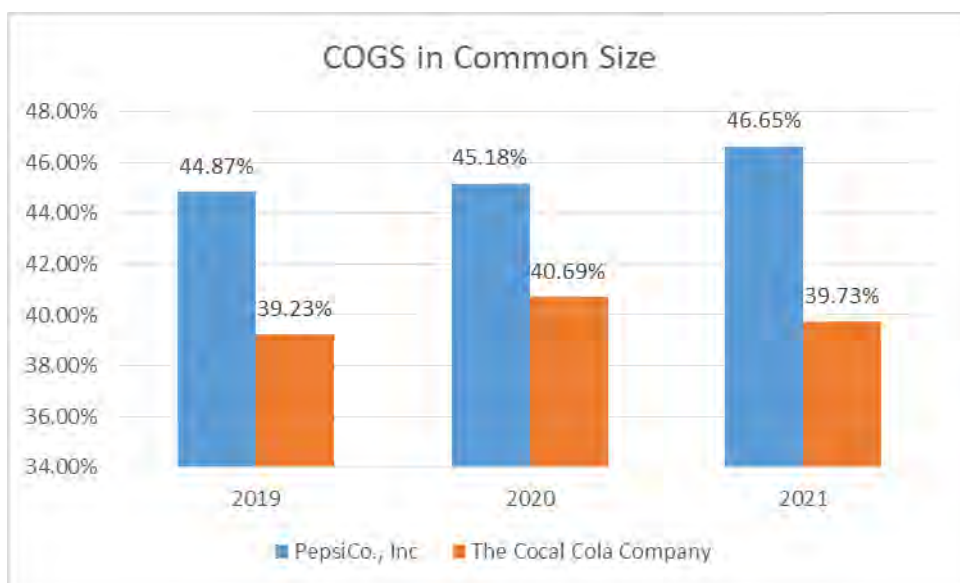
¹⁶ www.pepsico.com/docs/default-source/annual-reports/2021-annual-report.pdf ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៨ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២)

¹⁷ www.investopedia.com/articles/markets/112515/how-does-cocacola-actually-make-money.asp ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៨ មិថុនា ២០២២)



តាមក្រាហ្វិចទី៣ នៃការវិភាគថ្លៃដើមតាមបែបប្រៀបធៀប របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ដែលយកឆ្នាំ២០១៩ជាឆ្នាំគោល បានបង្ហាញថាចំណាយថ្លៃដើមរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានការថយចុះមកនៅត្រឹមតែ ៨.១១% និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញចំនួន ៥.០៥%។ ចំណែក ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី វិញ ចំណាយថ្លៃដើមនៃក្រុមហ៊ុននេះគឺមានការកើនឡើងពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំបើធៀបនឹងឆ្នាំ ២០១៩ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ មាន៥.៥៣% និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មាន ២៣.០៤%។ ដូចនេះយើងសង្កេតឃើញថា ទោះបីជា ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡាមានចំណូលតិចជាង ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ីក៏ដោយ តែការប្រើប្រាស់ចំណាយថ្លៃដើម នៃក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ក៏មានចំនួនច្រើនផងដែរ។

ក្រាហ្វិចទី៣៖ ការវិភាគថ្លៃដើមតាមបែបទំហំរួម របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី

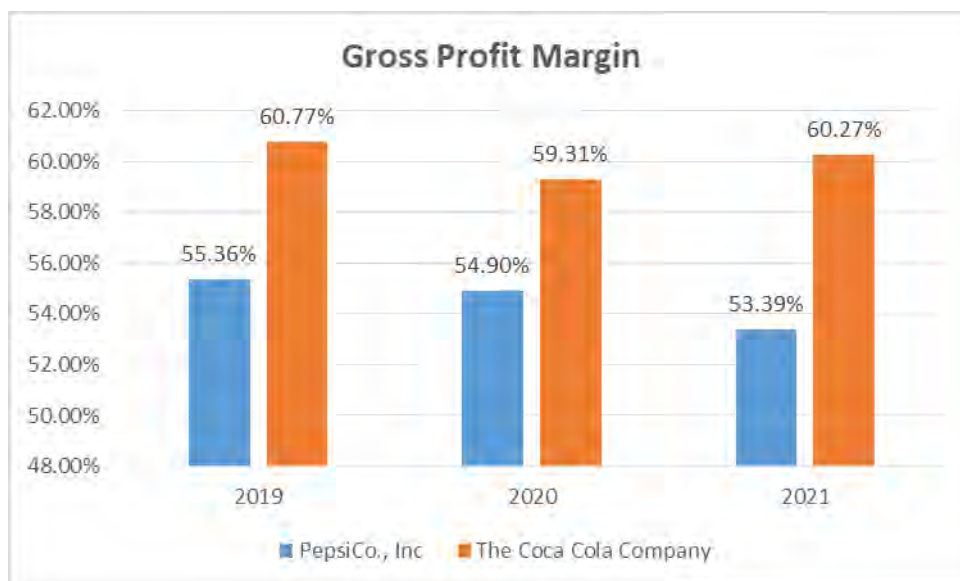


តាមក្រាហ្វិចទី៣ នៃការវិភាគថ្លៃដើមតាមបែបទំហំរួម របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី បានបង្ហាញថាក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា មានការគ្រប់គ្រងនូវយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារបានល្អ ព្រោះតាមលទ្ធផលដែល យើងទទួលបាននេះ បានបង្ហាញឲ្យឃើញថាក្នុងចន្លោះពីឆ្នាំ២០១៩ ទៅឆ្នាំ២០២១ ភាគរយនៃការប្រើប្រាស់ ចំណាយថ្លៃដើមគឺមានភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នា។ ទោះបីលទ្ធផលរបស់ក្រុមហ៊ុនមានភាពលម្អៀងបន្តិចបន្តួចក៏ ពិតមែន តែក្រុមហ៊ុននេះនូវតែរក្សាបាននូវកម្រិតលទ្ធផលមួយដែលមានភាពសមស្របជាងក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី។ តាមក្រាបនេះផងដែរ ការប្រើប្រាស់ថ្លៃដើមរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ីគឺមានចំនួនច្រើន តែចំណូលដែលទទួលបាន របស់ក្រុមហ៊ុននេះប្រហាក់ប្រហែលទៅនឹងក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡាដែរ តែក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាប្រើប្រាស់ចំណាយថ្លៃ ដើមមានចំនួនតិចជាង។

យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា ចំណាយថ្លៃដើមរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងពីរនេះមានតម្លៃខុសគ្នាខ្លាំង ព្រោះតាម របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងពីរនេះបានបង្ហាញឲ្យឃើញថា ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាបានប្រើប្រាស់ ចំណាយថ្លៃដើមតិចក៏ព្រោះតែក្រុមហ៊ុននេះបានផលិតសំបកដបដោយខ្លួនឯង ដែលវាជាភាពងាយស្រួលមួយ និង ជាកត្តាមួយដែលជួយកាត់បន្ថយចំណាយថ្លៃពីការដឹកជញ្ជូនសំបកដបនិងចំណាយទៅលើការទិញពីក្រុម ហ៊ុនដទៃផងដែរ។

៣.៣.៣ ប្រាក់ចំណេញដុល (Gross Profit Margin)

ក្រាហ្វិចទី៤ ៖ ការប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញដុលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ុប ស៊ី ពី ឆ្នាំ២០១៩ ដល់ ឆ្នាំ២០២១¹⁸



¹⁸ www.chartmill.com/stock/quote/KO/financials/income-statement ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២០ មិថុនា ២០២២

ប្រាក់ចំណេញដុលជាដំណាក់កាលមួយទៀតដែលធ្វើឲ្យមានប្រាក់ចំណេញប្រចាំឆ្នាំរបស់ក្រុមហ៊ុនមានការកើនឡើងប្រចាំឆ្នាំ។ តាមក្រាហ្វិចទី៤ ការប្រៀបធៀបប្រាក់ចំណេញដុលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី ពីឆ្នាំ២០១៩ ដល់ ឆ្នាំ២០២១ បានបង្ហាញថាប្រាក់ចំណេញដុលរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា មានការថយចុះបើធៀបជាមួយឆ្នាំ២០១៩។ លទ្ធផលនៃអនុបាត Gross Profit Margin របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡានៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន៦០.៧៧% ហើយឆ្នាំ២០២០ មាន ៥៩.៣១% និងលទ្ធផលនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ៦០.២៧%។ តាមការប្រៀបធៀបនៃលទ្ធផលអនុបាត បានបង្ហាញថាក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា មានការថយចុះ ១.៤៦ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ និង ០.៥ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ បើធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៩។ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ីវិញ លទ្ធផលនៃអនុបាត Gross Profit Margin គឺមានចំនួន ៥៥.៣៦ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ហើយ ៥៤.៩០ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ រួចធ្លាក់ចុះមកត្រឹម៥៣.៣៩ នៅក្នុងឆ្នាំ ២០២១។ តាមភាគរយនៃអនុបាតប្រាក់ចំណេញដុលនេះបានបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថាកម្រិតនៃការរកប្រាក់ចំណេញដុលរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា មានការថយចុះបន្តិចបន្តួចប៉ុណ្ណោះនៅចុងឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណេញដុលក្នុងឆ្នាំ ២០២០នេះក៏ដោយសារការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណូល និងការកើនឡើងនៃថ្លៃដើមនៃការលក់។

ការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណូលពីការលក់គឺដោយសារតែការរីករាលដាលនៃជំងឺរ៉ុសកូវីដ១៩ នៅសហរដ្ឋអាមេរិក និងទូទាំងពិភពលោក។ ការលក់ត្រូវបានធ្លាក់ចុះដោយសារតែភាគច្រើនអាជីវកម្មបាន បាត់ កីឡាដ្ឋាន និងរោងកូននៅកន្លែងសាធារណៈដែលត្រូវបានបិទដោយសារតែការរីករាលដាលនៃជំងឺ។

ដូចគ្នានេះផងដែរ ការរីករាលដាលនៃជំងឺរាតត្បាតបានបណ្តាលឱ្យមានការពន្យារពេលក្នុងការផលិត និងការនាំចេញវត្ថុធាតុដើមរបស់កូកា-កូឡា ដូចជា sucralose ដែលជាជាតិផ្អែមគ្មានកាឡូរីដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងផលិតផលរបស់កូកា-កូឡា។ បញ្ហាផ្នែកផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើមបានធ្វើឲ្យតម្លៃវត្ថុធាតុដើមរបស់កូកា-កូឡាកើនឡើងខ្លាំង។ ទន្ទឹមនឹងនោះ ការរីករាលដាលនៃជំងឺរាតត្បាតក៏បានធ្វើឱ្យថ្លៃពលកម្ម និងថ្លៃដើមកើនឡើង ដែលជាមូលហេតុនាំឱ្យតម្លៃលក់នៃវត្ថុធាតុដើមក៏កើនឡើងផងដែរ។

៣.៣.៤ ប្រាក់ចំណេញប្រតិបត្តិការ (Operating Margin)

ក្រាហ្វិចទី៥៖ ការប្រៀបធៀបបែបប្រែប្រួលចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ុប ស៊ី¹⁹



ក្រាហ្វិចទី៥ នៃការប្រៀបធៀបបែបប្រែប្រួលចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និងក្រុមហ៊ុនប៊ុប ស៊ី បង្ហាញថាចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា គឺមានភាគរយប្រហាក់ប្រហែលគ្នាទាំងបីឆ្នាំដោយក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានប្រមាណ២៨.១៤% ក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានប្រមាណ ២៩.៧៦% និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានប្រមាណ ២៨.៨៦%។ ចំពោះក្រុមហ៊ុនប៊ុប ស៊ីវិញ Operating Profit Margin មានការថយចុះនៅពីរឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ដែលនៅឆ្នាំ២០១៩មានចំនួនប្រមាណ ១៥.៨៧% ហើយ ១៥.០៦% នៅក្នុងឆ្នាំ ២០២០ និងនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ ថយចុះមកនៅត្រឹមតែ ១៤.៣១%ប៉ុណ្ណោះ។ តាមការបង្ហាញនៃអនុបាត Operating Profit Margin នេះបានឲ្យឃើញថាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានចំណេញប្រតិបត្តិការមានការកើនឡើងដោយផ្ទុយគ្នាពីចំណេញដុលរបស់ខ្លួន តែនេះជាការបង្ហាញមួយថាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានចំណេញប្រតិបត្តិការល្អប្រសើរជាងក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ីផងដែរ។

តាមតារាងទី១២ នៃការវិភាគតាមបែបប្រៀបធៀបលើរបាយការណ៍លទ្ធផលដែលយកឆ្នាំ២០១៩ ជាឆ្នាំគោលនៃការបង្ហាញថាចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា មានការថយចុះ ១០.៨០ នៅក្នុងឆ្នាំ ២០២០ មានការកើនឡើង ២.២០ ក្នុងឆ្នាំ២០២១។ ចំណែកក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ីវិញ តាមការវិភាគតាមបែបប្រៀបធៀបលើរបាយការណ៍លទ្ធផលដែលយកឆ្នាំ២០១៩ ឃើញថា ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី មានការថយចុះ ២.០៥ និងមានការកើនឡើង ៨.៤៦ ក្នុងឆ្នាំ២០២១។

¹⁹ www.chartmill.com/stock/quote/KO/financials/income-statement ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២០ មិថុនា ២០២២

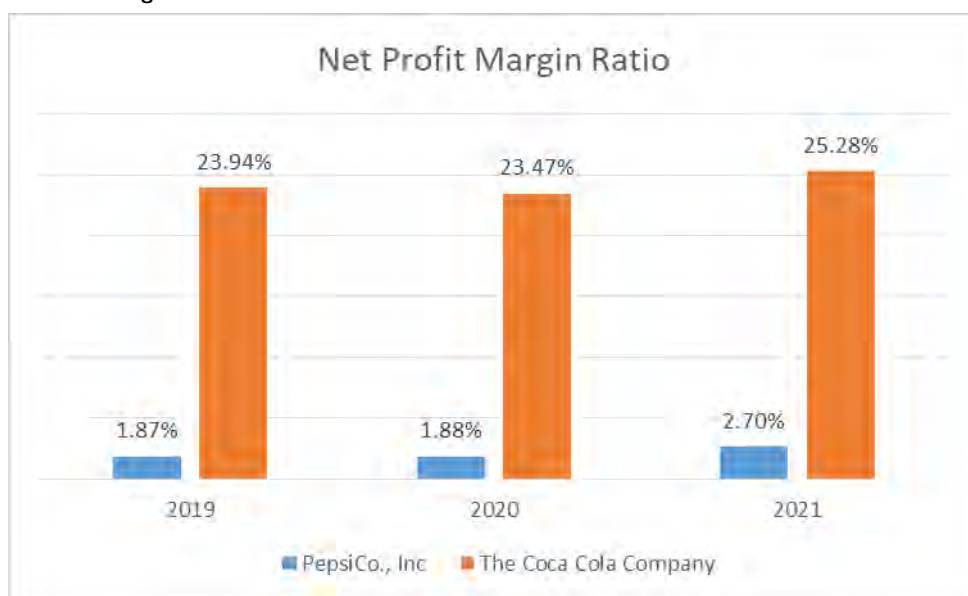
បើទោះបីជាចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានចំនួនតិចជាងចំណេញប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ីក៍ពិតមែន ប៉ុន្តែដូចដែលយើងបានដឹងហើយថា ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ៥៥% បានមកពីផ្នែកចំណីអាហារ។

បើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងចំណាយផ្នែកលក់ ចំណាយទូទៅ និងចំណាយរដ្ឋបាល(SG&A) រវាងក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី និងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ឃើញថាក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី មានការចំណាយច្រើន ដោយយកឆ្នាំ២០១៩ ជាឆ្នាំគោល ដែលមានការកើនឡើងចំនួន ៦.៥៧ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ និង ១៦.៨៣ ក្នុងឆ្នាំ២០២១ ។ ចំណែកឯ ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា វិញ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានការថយចុះ ១៥.៧៤ និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញត្រឹមតែ ៣.៤២%ប៉ុណ្ណោះ។

ជារួមមកបើទោះបីជាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ទទួលបានប្រាក់ចំណេញប្រហាក់ប្រហែលនឹង ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ប៉ុន្តែ ចំណាយផ្នែកលក់ ចំណាយទូទៅ និងចំណាយរដ្ឋបាល (SG&A) របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡាមានចំនួនតិចជាងក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី។ នេះបង្ហាញថា ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ប្រើប្រាស់ចំណាយក្នុងប្រតិបត្តិការមិនសមស្របនឹងប្រាក់ចំណូលប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនឡើយ។ តាមលទ្ធផលនេះក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ប្រើប្រាស់ចំណាយក្នុងប្រតិបត្តិការសមស្របនឹងប្រាក់ចំណូលប្រតិបត្តិការដែលខ្លួនទទួលបាន ហើយបានបង្ហាញថា ក្រុមហ៊ុននេះ ចេះប្រើប្រាស់វិធីចំណាយប្រតិបត្តិការបានល្អជាងក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី។

៣.៣.៥ ការវិភាគលើប្រាក់ចំណេញ

ក្រាបហ្វីចទី៦ ៖ ការប្រៀបធៀបប្រាក់បម្រែបម្រួលចំណេញសុទ្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី



តាមក្រាបហ្វិចទី៦៖ នៃការប្រៀបធៀបបែបប្រែប្រួលអនុបាតប្រាក់ចំណេញសុទ្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ឃើញថាចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានការថយចុះ និងមានការកើនឡើងត្រឡប់មកវិញ ។ តាមរបាយការណ៍លទ្ធផល(តារាងទី១០) នៅខណៈពេលដែលចំណូល និងចំណាយមានការកើនឡើង យើងសង្កេតឃើញថាចំណេញក៏មានការកើនឡើងផងដែរ ហើយក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានចំណូលពីការលក់មានចំនួន ៣៧,២៦៦,០០០\$ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា គឺមានការធ្លាក់ចុះមកនៅចំនួន ៣៣,០១៤,០០០\$ រីឯនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១វិញ ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុននេះក៏មានការកើនឡើងមកវិញគឺមានចំនួន ៣៨,៦៥៥,០០០\$។ បើយើងសង្កេតទៅលើចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុនវិញ គឺនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ៨,៩២០,០០០\$ ហើយប្រាក់ចំណេញក៏មានការថយចុះផងដែរនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានចំនួន៧,៧៤៧,០០០\$ ប៉ុន្តែនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១វិញ ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានការកើនឡើងរហូតដល់ ៩,៧៧១,០០០\$ ។ តាមអនុបាត Profit Margin ចំណេញសុទ្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានប្រមាណ ២៣.៩៤%នៅឆ្នាំ២០១៩ ២៣.៤៧%នៅឆ្នាំ២០២០ និង២៥.២៨% នៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ ។ តាមលទ្ធផលនេះមានន័យថា ក្នុង១០០\$ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ពីចំណូលចំនួន ២៣.៩៤\$ ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ២៣.៤៧\$ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ ហើយទទួលបាន២៥.២៨\$ ក្នុងឆ្នាំ២០២១។ ស្របពេលដែលក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី មានប្រាក់ចំណេញសុទ្ធច្រើនតែនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ក្រៅពីនោះការស្វែងរកប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុននេះគឺមានការថយចុះវិញ។ តាមអនុបាត Profit Margin ចំណេញសុទ្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ឃើញថាភាគរយប្រាក់ចំណេញសុទ្ធនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩មានប្រមាណ ១.៨៧% ចំណែកឆ្នាំ២០២០មានប្រមាណ១.៨៨% និង ២០២១ មានចំនួនប្រមាណ ២.៧% មានន័យថាក្នុង១០០\$ ក្រុមហ៊ុនក្រុមប៊ុបស៊ី ទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ពីចំណូលចំនួន១.៨៧\$ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ប្រមាណ១.៨៨\$ និង ក្នុងឆ្នាំ២០២១ ប្រមាណ២.៧\$។ យើងសង្កេតឃើញថាទោះបីជាប្រាក់ចំណូលពីការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានចំនួនតិចជាងប្រាក់ចំណូលពីការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ីក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡានៅតែមានប្រាក់ចំណេញច្រើនជាងក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី ដដែលបើយោងតាមឧបសម្ព័ន្ធទី២។

តាមតារាងទី១២ នៃការវិភាគតាមបែបប្រៀបធៀបលើរបាយការណ៍លទ្ធផល ទៅលើប្រាក់ចំណេញសុទ្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡាដែលយកឆ្នាំ២០១៩ ជាឆ្នាំគោល ឃើញថា នៅឆ្នាំ២០២០ ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានការថយចុះក្នុងឆ្នាំ២០២០ ប្រមាណ ១៣.១៥ និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញប្រមាណ ៩.៥៤។ យើងសង្កេតឃើញថា ប្រាក់ចំណេញក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានការធ្លាក់ចុះក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែវាមានសន្ទុះនៃការកើនឡើងវិញយ៉ាងល្អប្រសើរក្នុងឆ្នាំ២០២១។

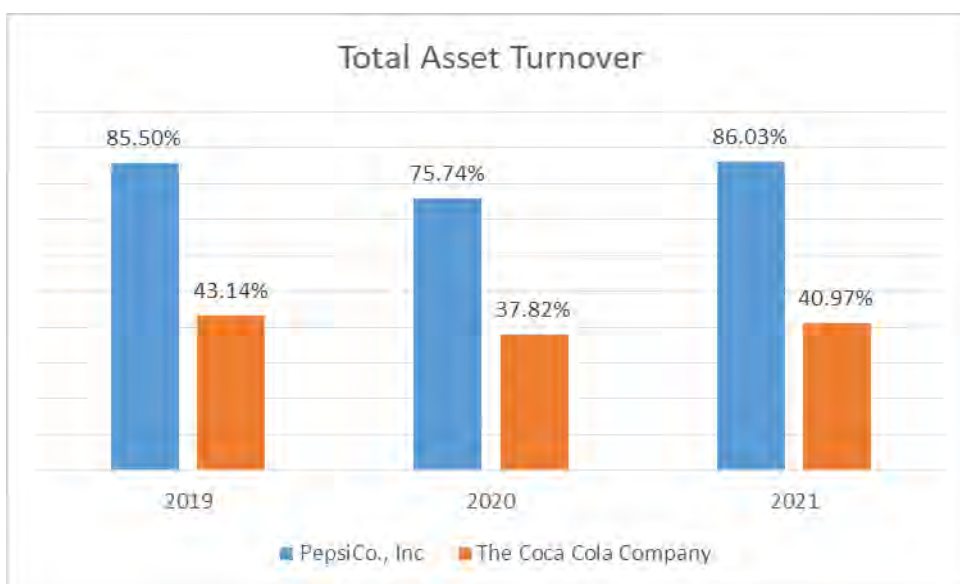
យោងតាមឧបសម្ព័ន្ធទី៥បង្ហាញអំពីការលក់ភេសជ្ជៈទាំងបួនប្រភេទខាងលើនៅតាមតំបន់នីមួយៗ ដោយយកតាមឆ្នាំ២០២០ដូចខាងក្រោមនេះ៖

Unit Case Volume by Category				
	2020			
	Trademark Coca Cola	Sparkling Flavors	Hydration, Sports, Tea & Coffee	Nutrition, Juice, Dairy & Plant
Europe, Middle East & Africa	-2.00%	-8.00%	-18.00%	-19.00%
Latin America	1.00%	-9.00%	-4.00%	-6.00%
North America	-5.00%	-13.00%	-7.00%	-4.00%
Asia Pacific	2.00%	-11.00%	-14.00%	-16.00%

៣.៣.៦ ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម

ក. ការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុប (Asset Turnover)

ក្រាហ្វិចទី៧ ៖ ការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុប របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី



តាមក្រាហ្វិចទី៥ នៃការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុប របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី លទ្ធផលនៃអនុបាតនេះ បានបង្ហាញថាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមាន ៤៣.១៤% នៅឆ្នាំ២០១៩ ៣៧.៨២%ក្នុងឆ្នាំ ២០២០ និងនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ៤០.៩៧%។ បើធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៩ ភាគរយនៃអនុបាតពីរឆ្នាំចុង ក្រោយនេះគឺមានការថយចុះ។ លទ្ធផលទាំងនេះបានបង្ហាញថា ក្នុង ១០០\$ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាប្រើប្រាស់ទ្រព្យ សកម្មក្នុងការរកចំណូលបាន ៤៣.១៤\$ នៅឆ្នាំ២០១៩ ៣៧.៨២\$ ក្នុងឆ្នាំ២០២០ និង ៤០.៩៧\$ ក្នុងឆ្នាំ ២០២១។ បើតាមអនុបាតនៃការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុបរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ិប ស៊ី គឺ នៅឆ្នាំ២០១៩ លទ្ធផលអនុ បាតមានចំនួន៨៥.៥០% ឆ្នាំ២០២០ មាន ៧៥.៧៤% និង នៅក្នុងឆ្នាំ ២០២១ មានចំនួន ៨៦.០៣ %។ លទ្ធ

ផលទាំងនេះបានបង្ហាញថា ក្នុង ១០០\$ ក្រុមហ៊ុន ប៊ិបស៊ី ប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មក្នុងការរកចំណូលបាន៨៥.៥០\$ សម្រាប់ឆ្នាំ២០២០ មាន ៧៥.៧៤\$ និងនៅឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ៨៦.០៣\$។

តាមលទ្ធផលទាំងនេះបង្ហាញថា ក្រុមហ៊ុន ប៊ិប ស៊ី មានការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មក្នុងការស្វែងរក ចំណូលមានប្រសិទ្ធភាពល្អ។ ខណៈពេលនេះដែលយើងអាចសន្និដ្ឋានបានថាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាប្រើប្រាស់ ទ្រព្យសកម្មក្នុងការរកចំណូលមិនសូវមានប្រសិទ្ធភាពដូចដៃគូប្រកួតប្រជែងឡើយ។

ខ. ផលចំណេញពីការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម (Return on Asset)

ក្រាហ្វិចទី៨ ៖ ផលចំណេញពីការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី^{២០}



ក្រាហ្វិចទី៦ នៃផលចំណេញពីការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី គឺជាផលធៀបរវាងប្រាក់ចំណេញសុទ្ធជាមួយនឹងទ្រព្យសកម្មសរុបដើម្បីដឹងថាតើ រាល់ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម ដែលអង្គភាពបានបង្កើតទទួលបាននូវប្រាក់ចំណេញប៉ុន្មានដល់អង្គភាពរបស់ខ្លួន។ ដូចគ្នានេះដែរ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានបញ្ហាក្នុងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ ដោយសារតែ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ លទ្ធផល អនុបាតមានចំនួន១០.៣១% ហើយថយចុះនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ នៅត្រឹមតែ៨.៨៧% ប៉ុន្តែវាមានភាពល្អប្រសើរ ឡើងវិញនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ គឺមានចំនួន១០.៣៦% ដែលលទ្ធផលនេះបង្ហាញថា ក្នុង១០០\$ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មសរុបរបស់ខ្លួន បង្កើតប្រាក់ចំណូលបាន ១០.៣៣\$ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ហើយថយចុះនៅ ត្រឹម ៨.៨៧\$ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ១០.៣៦\$។ ចំណែកឯ អនុបាតនៃផលចំណេញ

²⁰ www.chartmill.com/stock/quote/KO/financials/balance-sheet ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ២០ មិថុនា ២០២២

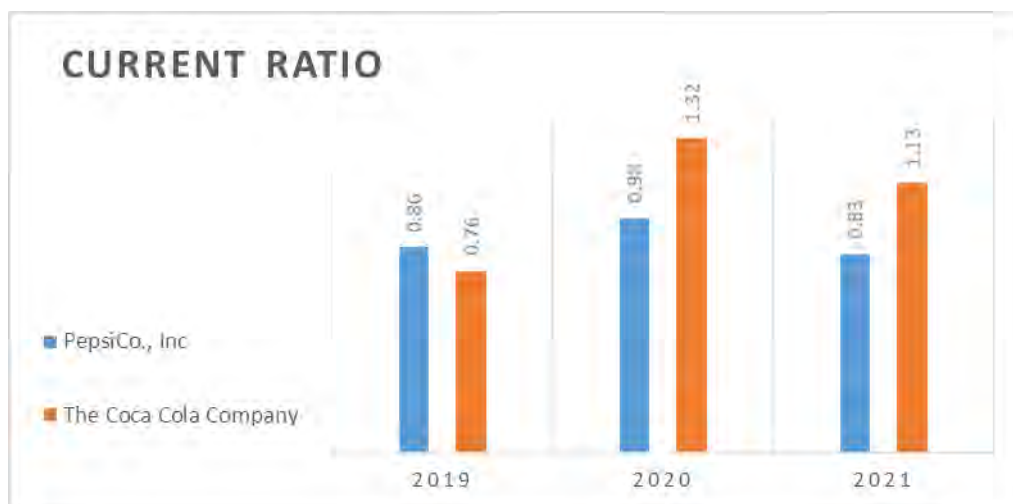
ពីការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ិបស៊ី នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន៩.៣១% ហើយក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានចំនួន ៧.៦៦% និងឆ្នាំ២០២១ ចំនួន៨.២៥% ។

ចំនួនភាគរយនៃអនុបាតនេះបានបង្ហាញពីលទ្ធភាពរកប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី តាមរយៈ ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺមានការថយចុះជាងឆ្នាំ២០១៩។ ក្នុងលទ្ធផលអនុបាតនេះផងដែរ មានន័យថាក្នុង១០០\$ ក្រុមហ៊ុន ប៊ិបស៊ី ប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មសរុបរបស់ខ្លួនបង្កើតប្រាក់ចំណូលបាន៩.៣១\$ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ហើយចំនួន៧.៦៦\$ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ និង ប្រាក់ចំណូលចំនួន៨.២៥\$ នៅក្នុងឆ្នាំ២០២១។ លទ្ធផលនេះបង្ហាញថាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មក្នុងការរកប្រាក់ចំណេញគឺមានប្រសិទ្ធភាព ជាងក្រុមហ៊ុន ប៊ិបស៊ី ។

៣.៣.៧ ការវិភាគហានិភ័យ

ក. អនុបាតចរន្ត (Current Ratio)

ក្រាហ្វិចទី៩ ៖ អនុបាតចរន្តរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី



មុននឹងឈានចូលដល់ការវិភាគអនុបាត Current Ratio របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា យើងគួរមើលពីការ ប្រែប្រួលទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លីជាមួយនឹងបំណុលរយៈពេលខ្លីរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាជាមុនសិន។ តាម តារាងទី៩ នៃរបាយការណ៍តារាងតុល្យការរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡាបានបង្ហាញថាទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លី របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន២០,៤១១,០០\$ ហើយថយចុះនៅឆ្នាំ២០២០ គឺមាន ចំនួន១៩,២៤០,០០០\$ និងមានការកើនឡើងវិញនៅឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ២២,៥៤៥,០០០\$ ។ រីឯបំណុល រយៈពេលខ្លីរបស់ក្រុមហ៊ុនវិញ នៅឆ្នាំ២០១៩ មាន២៦,៩៧៣,០០០\$ហើយថយចុះក្នុងឆ្នាំ២០២០ មកនៅត្រឹម តែ១៤,០១,០០០\$ និងមានការកើនឡើងវិញនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួនប្រមាណ ១៩,៩៥០,០០០\$។

តាមតារាងទី១៥ នៃការវិភាគតារាងតុល្យការតាមវិធីសាស្ត្រទំហំរួម ឬការវិភាគជួរឈរ ក៏បានបង្ហាញថា ទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លីសរុបពីឆ្នាំ ២០១៩ ទៅឆ្នាំ ២០២០ មានការថយចុះប្រមាណ ១.៥៩ និងពីឆ្នាំ ២០២០ ទៅឆ្នាំ ២០២១ មានការកើនឡើងវិញប្រមាណ ១.៨៥ ។ ចំពោះគណនីបំណុលរយៈពេលខ្លីវិញគឺពីឆ្នាំ ២០១៩ ទៅឆ្នាំ ២០២០ មានការថយចុះប្រមាណ ១៤.៥០ និងពីឆ្នាំ ២០២០ ទៅឆ្នាំ ២០២១ មានការកើនឡើងវិញ ប្រមាណ ៤.៤២ ។

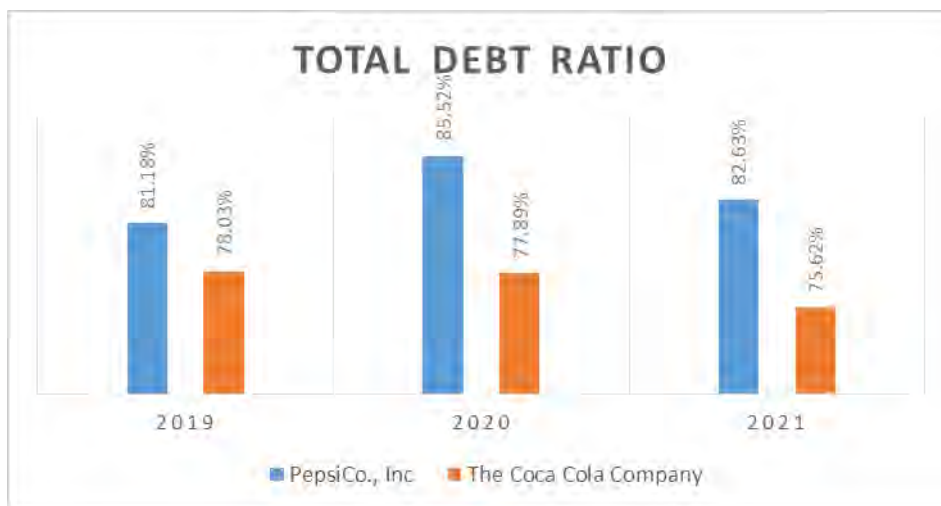
តាមតារាងទី១៣ ៖ ការវិភាគពីបម្រែបម្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំលើតារាងតុល្យការតាមវិធីសាស្ត្រប្រៀបធៀបដោយយកឆ្នាំ២០១៩ ជាឆ្នាំគោលបានបង្ហាញថា បម្រែបម្រួលទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លីរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានការថយចុះ ៥.៧៤ និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនឡើងវិញ ១៧.១៨ ។ ចំណែកឯ បម្រែបម្រួលបំណុលរយៈពេលខ្លី ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៩វិញ បង្ហាញថា ក្នុងឆ្នាំ២០២០មានថយចុះក្នុងកម្រិត ៤៥.៨៧ដែលជាតួលេខមួយដែលល្អ និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានការកើនរហូតដល់ទៅ ៣៦.៦៣ វិញ។

យោងតាមក្រាហ្វិចទី៧ នៃអនុបាតចរន្ត នៃផលធៀបរវាងទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លីជាមួយនឹងបំណុល រយៈពេលខ្លីរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡានៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ស្មើនឹង ០.៧៦ ឆ្នាំ២០២០ ស្មើនឹង ១.៣២ និងឆ្នាំ ២០២១ ស្មើនឹង ១.១៣ មានន័យថានៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ក្នុងបំណុលរយៈពេលខ្លី ១០០\$ ក្រុមហ៊ុនមានទ្រព្យសកម្ម រយៈពេលខ្លី ០.៧៦\$ សម្រាប់ទូទាត់។ រីឯនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ ក្នុងបំណុលរយៈពេលខ្លី១០០\$ ក្រុមហ៊ុនមានទ្រព្យ សកម្មរយៈពេលខ្លី ១.៣២\$ និងក្នុងឆ្នាំ២០២១ ក្នុងបំណុលរយៈពេលខ្លី១០០\$ ក្រុមហ៊ុន មានទ្រព្យសកម្មរយៈ ពេលខ្លី ១.១៣\$ សម្រាប់ទូទាត់ ។ យើងសង្កេតឃើញថាលទ្ធភាពនៅក្នុងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លី ក្នុងការទូទាត់បំណុលរយៈពេលខ្លីគឺមានភាពល្អប្រសើរនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០និងមានការថយចុះវិញនៅក្នុងឆ្នាំ ២០២១ ។ ខណៈពេលជាមួយគ្នានេះដែរក្រុមហ៊ុន ប៊ិបស៊ី ដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែង មានអនុបាត Current Ratio ០.៨៦ ០.៩៨ ០.៨៣ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ ២០២០ និង ឆ្នាំ២០២១ រៀងគ្នា ។ តាមចំនួនដែលបានបង្ហាញនៃ អនុបាត នៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ ក្រុមហ៊ុនប៊ិបស៊ី គឺមានការកើនឡើង និងមានការថយចុះនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១។

យ៉ាងណាមិញ តាមរយៈការប្រៀបធៀបលទ្ធផលរបស់អនុបាតទាំងពីរក្រុមហ៊ុនខាងលើយើងឃើញបាន ថាការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មរយៈពេលខ្លីក្នុងការទូទាត់បំណុលរយៈពេលខ្លីរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា គឺមានភាព ល្អប្រសើរជាងក្រុមហ៊ុន ប៊ិប ស៊ី។

ខ. អនុបាតបំណុលសរុប (Total Debt Ratio)

ក្រាហ្វិចទី១០ ៖ អនុបាតបំណុលសរុបរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី

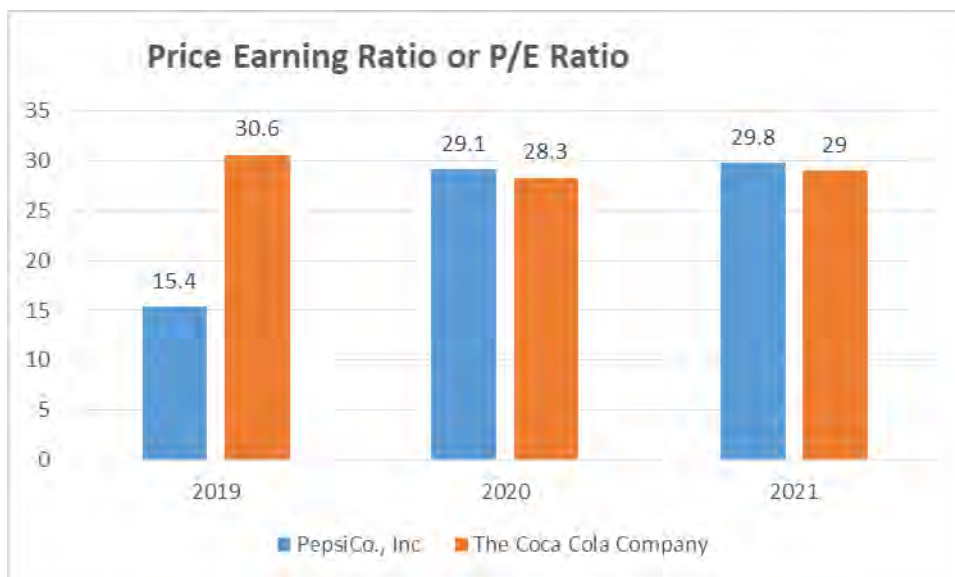


ការវិភាគពីអនុបាត Total Debt Ratio ក៏ជាហានិភ័យមួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការប្រើប្រាស់បំណុល ក្នុងការវិនិយោគទៅលើទ្រព្យសកម្ម។ តាមអនុបាត Total Debt Ratio បង្ហាញថា នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ៧៨.០៣% ឆ្នាំ២០២០ មានចំនួន៧៧.៨៩% និង នៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ៧៥.៦២%។ មានន័យថា នៅ ក្នុង១០០\$ នៃទ្រព្យសកម្មសរុបក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់បំណុលសរុបចំនួន ៧៨.០៣\$ ក្នុងការវិនិយោគលើទ្រព្យ សកម្ម ហើយនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ ក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់បំណុលសរុបចំនួន ៧៧.៩៨\$ និងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ៧៥.៦៣\$។ ជាមួយគ្នានេះដែរ ក្រុមហ៊ុនដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែង គឺក្រុមហ៊ុន ប៊ុប ស៊ី មានលទ្ធផលនៃអនុបាត Total Debt Ratio ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ចំនួន ៨១.១៨% និងក្នុងឆ្នាំ២០២០ មានចំនួន៨៥.៥២% និងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ៨២.៦៣% មានន័យថាក្នុង១០០\$ ក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់បំណុលសរុបចំនួន ៨១.១៨\$ សម្រាប់ការ វិនិ យោគលើទ្រព្យសកម្ម ហើយក្នុងឆ្នាំ២០២០ ក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់បំណុលសរុបចំនួន ៨៥.៥២\$ និងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ៨២.៦៣\$ ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងពីរសុទ្ធតែមានភាគរយនៃអនុបាតធំជាងពាក់កណ្តាល ដែលបញ្ជាក់ថា ក្រុមហ៊ុនទាំងពីរប្រើប្រាស់បំណុលច្រើនជាងមូលធនក្នុងការវិនិយោគទៅលើទ្រព្យសកម្មសរុបរបស់ក្រុមហ៊ុន។

៣.៣.៨ ការវាស់វែងក្នុងទិដ្ឋភាពហ៊ុន

ក. អនុបាតថ្លៃជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញ (Price-Earned Ratio)

ក្រាហ្វិចទី១១ ៖ អនុបាតថ្លៃជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញ របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី



ប្រាក់ចំណេញក្នុងមួយភាគហ៊ុន (Earning per share) របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា គឺមានការថយចុះនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០។ ដោយឡែកអនុបាត Price -to-earning របស់ក្រុមហ៊ុន គឺមានការថយចុះរួចក៏មានការកើនឡើងវិញ។ តាមក្រាបបានបង្ហាញថាអនុបាត Price -to-earning របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ៣០.៦០ដង ឆ្នាំ២០២០ មានការថយចុះមកត្រឹម ២៨.៣០ដង និងឆ្នាំ២០២១ មានចំនួន ២៩ដង។ ខណៈដែលក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី មានអនុបាត Price -to-earning កើនឡើងពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ គឺនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ មានចំនួន ១៥.៤ដង ហើយឆ្នាំ២០២០ មានការកើនឡើងបានចំនួន ២៩.១០ ដង និងក្នុងឆ្នាំចុងក្រោយគឺឆ្នាំ ២០២១ មានចំនួន ២៩.៨០ដង។

ការប្រៀបធៀបតម្លៃក្នុងទិដ្ឋភាពជាមួយនឹងតម្លៃក្នុងមួយភាគហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានការថយចុះនៅឆ្នាំ២០២០និងឆ្នាំ២០២១ បើធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៩ ចំណែកក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ីវិញ គឺមានការកើនឡើងពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។ ទោះបីជាលទ្ធផលនៃអនុបាត Earning per share របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានការថយចុះក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែការថយចុះនេះផ្តល់ផលល្អសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនទៅវិញទេ ព្រោះថាការរំពឹងទុកពីការទិញច្រើនក្នុងតម្លៃនៃការប្រើប្រាស់តិច។

ខ. ការបែងចែកភាគលាភ (Dividend Yield)

ក្រាហ្វិចទី១២ ៖ ការបែងចែកភាគលាភ របស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា និង ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី



ជាធម្មតាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាបែងចែកភាគលាភចំនួនបួនដងក្នុងមួយឆ្នាំ នៅថ្ងៃទី០១ខែមេសា ថ្ងៃទី០១ ខែកក្កដា ថ្ងៃទី០១ខែតុលា និងថ្ងៃទី១៥ខែធ្នូ។ បើពិនិត្យទៅលើ Dividend yield របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡានេះ មានការប្រែប្រួលទៅតាមត្រីមាសនីមួយៗនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ នៅក្នុងត្រីមាសទីមួយ Dividend yield របស់ក្រុមហ៊ុនមានចំនួន ៣.៥៣%ត្រូវនឹងថ្ងៃទី០១ខែមេសា នៅថ្ងៃទី០១កក្កដា មាន៣.៣៦% ថ្ងៃទី០១ខែតុលា មាន ៣.០៨% និងនៅក្នុងត្រីមាសទីបួនដែលត្រូវនឹងថ្ងៃទី១៥ខែធ្នូ មានចំនួន ២.៩៥%។ ចំពោះឆ្នាំ២០២០ វិញ Dividend yield របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡានេះនៅក្នុងត្រីមាសទីមួយរបស់ក្រុមហ៊ុនមានចំនួន ២.៧៥% ត្រីមាសទីពីរមានចំនួន៣.៥៩% ហើយត្រីមាសទីបីមាន ៣.៥៦% និង ត្រីមាសចុងក្រោយមាន៣.២៨%។ ចំពោះឆ្នាំ ២០២១ វិញ Dividend yield របស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡានេះនៅក្នុងត្រីមាសទីមួយរបស់ក្រុមហ៊ុនមានចំនួន ៣.៤០% ត្រីមាសទីពីរមានចំនួន ៣.១០% ហើយត្រីមាសទីបីមាន ៣% និង ត្រីមាសចុងក្រោយមាន ៣.០៩% ។ ចំពោះក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី វិញ ការបែងចែកភាគលាភរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយនេះគឺមានការកើនឡើងនៃចំណែកភាគលាភតាមត្រីមាសនីមួយៗរបស់ខ្លួន។ ការបែងចែកភាគលាភរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយនេះយើងសង្កេតឃើញថាគឺមានតម្លៃខ្ពស់ជាងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ដោយនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ នេះ ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី បែងចែកភាគលាភរបស់ខ្លួន ០.៩២\$ ក្នុងមួយហ៊ុននៅក្នុងត្រីមាសទីមួយ ហើយមានកើនបាន០.៩៥ \$ នៅក្នុងបីត្រីមាសចុងក្រោយ ចំណែកក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា បែងចែកបានត្រឹមតែ ០.៤០\$ ប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយហ៊ុន ទាំងបួនត្រីមាស។ ក្នុងឆ្នាំ ២០២០ វិញក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី បែងចែកភាគលាភរបស់ខ្លួនកើនបាន ១.០២\$ ក្នុងបីត្រីមាសចុងក្រោយ ហើយ

កូកា កូឡា បែកចែកបានត្រឹមតែ ០.៤១\$។ ការបែងចែកភាគលាភរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី យើងសង្កេតឃើញថាគឺ មានតម្លៃខ្ពស់ជាងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ដោយនៅក្នុងឆ្នាំ២០២១ នេះ ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី បែង ចែកភាគលាភរបស់ខ្លួនកើនដល់ ១.០៧\$ ក្នុងមួយហ៊ុននៅក្នុងបីត្រីមាសចុងក្រោយចំណែក ឯក្រុមហ៊ុនកូកា កូ ឡា បែងចែកបានត្រឹមតែ ០.៤២\$ ប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយហ៊ុនទាំងបួនត្រីមាស។ មានន័យថាការបែងចែកភាគលាភ របស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី មិនត្រឹមតែមានតម្លៃខ្ពស់ជាងក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាប៉ុណ្ណោះទេ គឺថាមានការកើន ឡើងទ្វេដងជាងក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡាទៀតផង។

៣.៣.៩ ការវិភាគអនាគត

ការវិភាគអនាគត គឺជាការសិក្សាពីការវិវត្ត ការប្រែប្រួលរបស់សហគ្រាស ហើយវាក៏ជាផ្នែកមួយយ៉ាង សំខាន់ដែលត្រូវយកមកប្រើប្រាស់នៅក្នុងការវិភាគអាជីវកម្មរបស់សហគ្រាសផងដែរ។ ម្យ៉ាងទៀត ការវិភាគ អនាគត អាចជួយឲ្យអ្នកវិនិយោគងាយស្រួលក្នុងការសម្រេចចិត្តថាគួរវិនិយោគលើក្រុមហ៊ុនមួយនេះដែរ ឬក៏ យ៉ាងណា។

ដោយផ្អែកតាមការប្រមូលទិន្នន័យ និងធ្វើការបកស្រាយ រួមទាំងមានការវិភាគទៅលើធាតុមួយចំនួននៃ អនុបាត ក៏ដូចជាគណនីមួយចំនួនរបស់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ដែលនាំឲ្យយើងឈានទៅដល់ការវិភាគអនាគត របស់ក្រុមហ៊ុនលើធាតុមួយចំនួនដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា បានអភិវឌ្ឍខ្លួនពីក្រុមហ៊ុនតូចមួយ រហូតក្លាយជាក្រុមហ៊ុនខ្នាតធំដែលមានគេ ស្គាល់ជុំវិញពិភពលោក ហើយនឹងក្លាយទៅជាក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈខ្នាតយក្សលំដាប់ថ្នាក់ទីមួយនៅលើ ពិភពលោក ។ ក្រៅពីផលិតផល កាបូណាតឡឺវ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា កំពុងតែព្យាយាមពង្រីកការ ផ្សព្វផ្សាយភេសជ្ជៈបែបសុខភាពរបស់ខ្លួនឲ្យពិភពលោកបានស្គាល់។ នាពេលអនាគត ដោយសក្តានុ ពលផលិតផល ការគ្រប់គ្រងនិងការប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារបានល្អធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមាន ជំហរកាន់តែរឹងមាំក្នុងវិស័យភេសជ្ជៈ។
- ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាបាននាំយកផលិតផលរបស់ខ្លួន វាយលុកទីផ្សារអន្តរជាតិ និងមានសន្ទុះកើនឡើង គួរឲ្យកត់សម្គាល់ ដោយក្រុមហ៊ុនប៊ុប ស៊ីដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែងធំរបស់កូកា កូឡា មានជំហររឹងមាំ ដោយសារទីផ្សារក្នុងស្រុកតែប៉ុណ្ណោះ។
- ក្នុងខណៈពេលដែលក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ីមានទំនោរ ក្នុងការផលិតចំណីអាហារ ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាបាន ពង្រឹងជំហរខ្លួនឯងជាស្រេច ក្នុងការប្រកួតប្រជែងទាំងទីផ្សារក្នុងស្រុក និងទីផ្សារអន្តរជាតិ។

- ថ្លៃដើមគឺជាកត្តាដ៏ចាំបាច់ក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ព្រោះវាអាចជះឥទ្ធិពលដល់ប្រាក់ចំណូល និងប្រាក់ចំណេញក្នុងមួយឯកតាដែលបានពីការលក់។ ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា បានវិនិយោគលើផ្នែកសំបកដបទើបថ្លៃដើមរបស់ក្រុមហ៊ុនថយចុះ។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

និង

អនុសាសន៍

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រុមហ៊ុន កូកា-កូឡា គឺជាប្រភេទឧស្សាហកម្មមួយដែលគេស្គាល់ថា មានការផលិតនូវភេសជ្ជៈច្រើនប្រភេទ និងគ្រប់គ្រងនូវម៉ាកផលិតផលជាច្រើន ហើយក្រុមហ៊ុននេះមានភាពល្បីល្បាញខាងរសជាតិនៃភេសជ្ជៈ និងមានការផលិតលក់នៅជាង២០០ប្រទេស ក្នុងពិភពលោក ។

គោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកាកូឡា គឺដើម្បីធ្វើឱ្យពិភពលោកស្រស់ស្រាយ និងធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរទៅតាមការរស់នៅ និងតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ម៉ាករបស់ក្រុមហ៊ុននេះរួមមាន Coca-Cola, Sprite, Fanta និងភេសជ្ជៈដែលមានក្លិនក្រអូបផ្សេងទៀត។ ក្រុមហ៊ុននេះកំពុងផ្លាស់ប្តូរជាបន្តបន្ទាប់នូវម៉ាកផលិតផលរបស់ខ្លួន ពីការកាត់បន្ថយជាតិស្ករនៅក្នុងភេសជ្ជៈ ទៅជាការនាំយកផលិតផលថ្មីប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតទៅកាន់ទីផ្សារ ។ ក្នុងនោះដែរក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានប្រភេទរសជាតិជាច្រើនប្រភេទសម្រាប់ជ្រើសរើសដូចជា៖ តែ ទឹកផ្លែឈើ ភេសជ្ជៈប៉ូវកម្លាំង ភេសជ្ជៈកាបូណាត ទឹកសុទ្ធនិងភេសជ្ជៈជាច្រើនប្រភេទទៀត។

ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានបណ្តាញចែកចាយយ៉ាងទូលំទូលាយ ដែលមានតំបន់ប្រតិបត្តិការចំនួនប្រាំមួយគឺ៖ អាមេរិកឡាទីន, អាហ្វ្រិក, អឺរ៉ុប, ប៉ាស៊ីហ្វិក, អឺរ៉ាស៊ី, និងអាមេរិកខាងជើង។ ផលិតផលកូកា-កូឡាមានលក់នៅស្ទើរតែគ្រប់ហាងលក់រាយ ផ្សារទំនើប ហាងលក់គ្រឿងទេសៗល។ យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយរបស់ Coca Cola ផ្តោតលើទីផ្សារយ៉ាងខ្លាំងក្លាតាមរយៈយុទ្ធនាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មដោយប្រើបណ្តាញផ្សព្វផ្សាយដូចជា ទូរទស្សន៍ ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយបោះពុម្ព ការឧបត្ថម្ភជាដើម។

នៅក្នុងកំឡុងពេលឆ្នាំចុងក្រោយនេះប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានការថយចុះគឺដោយសារតែ ការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ក្នុងកំឡុងឆ្នាំ២០២០ ដែលបណ្តាលឱ្យមានការបិទ និងមានការរឹតបន្តឹងទៅលើប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសុខភាព ។

ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានសក្តានុពលផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងមានយុទ្ធសាស្ត្រច្បាស់លាស់ក្នុងការសម្រេចគោលដៅនាពេលអនាគតរបស់ខ្លួន។ យើងអាចនិយាយបានថាក្រុមហ៊ុននេះគឺជាក្រុមហ៊ុនល្អមួយសម្រាប់វិនិយោគដោយផ្អែកលើកត្តាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- ដើម្បីបំពេញនូវតម្រូវការរបស់អតិថិជន ដែលកំពុងមានបញ្ហាសុខភាព ក្រុមហ៊ុនមួយនេះបានផលិតនូវភេសជ្ជៈទៅតាមតម្រូវការ និងទៅតាមរយៈ ដោយក្រុមហ៊ុនបានផលិតភេសជ្ជៈគ្មានជាតិស្ករ ក៏ដូចជាការពង្រីកវិសាលភាពផលិតផលភេសជ្ជៈសុខភាពជាច្រើនទៀត មិនតែប៉ុណ្ណោះក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា បានកាន់កាប់ម៉ាកសញ្ញាល្បីៗជាច្រើនផងដែរ។

- ទោះបីជាក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានការធ្លាក់ចុះចំណូលដោយសារបញ្ហាតូរីដ-១៩ក្តី ក៏ក្រុមហ៊ុនមួយនេះនៅតែបន្តចែកភាគលាភជូនដល់អ្នកវិនិយោគហើយមានការបង្កើនភាគលាភពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំផងដែរ។
- ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាមានដៃគូប្រកួតប្រជែងដែលមានទំនោរទៅលើការផលិតអាហារ ហើយវាយលុកតែទីផ្សារក្នុងស្រុក (North America) ច្រើនជាងតំបន់ផ្សេងៗ ហើយនេះក៏ដូចជាឱកាសមួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ក្នុងការអភិវឌ្ឍខ្លួន និងផលិតផលក្នុងការវាយលុកទីផ្សារអន្តរជាតិ។ ផ្អែកលើទិន្នន័យនិងការស្វែងយល់ពី North America នឹងមានចំហាយចុះនូវតម្រូវការភេសជ្ជៈប៉ូកម្លាំង នាពេលអនាគត ដែលវាជាហានិភ័យមួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី និងជាឱកាសសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន កូកា កូឡា ក្នុងការពង្រីកវិសាលភាពផលិតផលភេសជ្ជៈសុខភាពរបស់ខ្លួន។

២. អនុសាសន៍

ការវិភាគរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនេះធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងសម្រាប់ជាឯកសារជំនួយដល់អ្នកវិនិយោគ ដើម្បីមានភាពងាយស្រួលនិងច្បាស់លាស់ ក្នុងការសម្រេចចិត្តវិនិយោគ និងដើម្បីដឹងថាវាពិតមានស្របតាមតម្រូវការដល់វិនិយោគិនក្នុងកម្រិតណា មានការរំពឹងទុកអ្វីខ្លះទៅលើក្រុមហ៊ុន ហើយការវិនិយោគទៅលើក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈមួយនេះបានផ្តល់ផលអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកវិនិយោគ និងត្រូវជួបហានិភ័យអ្វីខ្លះនៅពេលអនាគត ។ ទាំងអស់នេះហើយជាហេតុផលចម្បង និងជាអនុសាសន៍ សម្រាប់អ្នកវិនិយោគដែលមានបំណងចង់វិនិយោគទៅលើក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា៖

- រាល់ការវិនិយោគតែងតែចង់បាននូវការទទួលបានផលតបស្នងល្អមកវិញមិនថាតិចក្តីច្រើនក្តី។ យ៉ាងណាមិញយោងទៅតាមលទ្ធផលនៃការបែងចែកភាគលាភ របស់ក្រុមហ៊ុនភេសជ្ជៈមួយនេះយើងសង្កេតឃើញថា ទោះបីជាតម្លៃនៃការបែងចែកភាគលាភមានការប្រែប្រួលពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនគឺនៅតែរក្សាជំហរយ៉ាងរឹងមាំក្នុងការចែកភាគលាភជូនដល់អ្នកវិនិយោគ ក៏ដូចជាការផ្តល់នូវទំនុកចិត្ត ដល់វិនិយោគិនក្នុងការបណ្តាក់ទុនលើក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន។ ក្រុមហ៊ុនប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្របង្កើនតម្លៃភាគលាភសន្សឹមៗ។ ទោះបីជាកំណើនភាគលាភកើនឡើងតិចតួចក្តី ប៉ុន្តែវាមានការកើនឡើងពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ មិនមានការថយចុះភាគលាភឡើយ។
- ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើការបង្កើនគុណភាពផលិតផល និងការបង្កើតនូវភេសជ្ជៈរសជាតិថ្មីៗជាច្រើនទៀតតាមតម្រូវការអតិថិជន ។ ការអភិវឌ្ឍផលិតផលរបស់ក្រុម

ហ៊ុនអាចបង្ហាញពីគ្រឹះយ៉ាងរឹងមាំក្នុងវិស័យភេសជ្ជៈ។ ក្រៅពីការលក់ភេសជ្ជៈក្រុមហ៊ុនមួយនេះក៏មានការរកចំណូលបានមកពីការលក់សំបកដបផងដែរ។

- ប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាគឺភាគច្រើនបានមកពីការលក់ភេសជ្ជៈប៉ូរកម្លាំង ប៉ុន្តែប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនមានការធ្លាក់ចុះដោយសារតែជំងឺកូវីដ-១៩ ដែលបង្កអោយមានកាបិកខ្ទប់។
- ដៃគូប្រកួតប្រជែងចម្បងរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាគឺក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី ខណៈពេលដែលក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាកំពុងពង្រីកវិសាលភាព ក្នុងការផលិតនូវផលិតផលសុខភាព ក្រុមហ៊ុនប៊ុបស៊ី បែរជាពង្រឹងផលិតផលផ្នែកចំណីអាហារទៅវិញ។ សកម្មភាពនេះធ្វើអោយក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា មានសក្តានុពលផ្នែកភេសជ្ជៈអាចនឹងមានសន្ទុះជាងក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី។
- ការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ ដែលបណ្តាលអោយក្រុមហ៊ុនមានការធ្លាក់ចុះនូវប្រាក់ចំណូលក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែការបែងចែកភាគលាភរបស់ក្រុមហ៊ុនគឺមានការកើនឡើង ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះតម្លៃហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា ស្ថិតក្នុងតម្លៃមានកម្រិតមួយ ដែលវាជាពេលវេលាដល់សមស្របសម្រាប់អ្នកវិនិយោគ សម្រេចចិត្តទិញភាគហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡា។ ដោយនាពេលអនាគតតម្លៃភាគហ៊ុនរបស់ក្រុមហ៊ុនកូកា កូឡាអាចនឹងមានការកើនឡើង ដូចនេះអ្នកវិនិយោគដែលមានភាគហ៊ុន អាចនឹងទទួលបានផលចំណេញជាច្រើន។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

ឯកសារយោងជាសៀវភៅ

១. Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 11
២. Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 22
៣. Edmonds និង McNair និង Milam និង Olds, *Financial Accounting*, Third edition, Page 23
៤. Cambodia Accounting Standard 7, *Cash Flow Statement*, page 1
៥. K.R. Subramanyam, *Financial Statement Analysis*, 11th Edition, Page 27
៦. Walter T.Harrison Jr និង Charles T. Horngren, *Financial Accounting* បោះពុម្ពលើកទី៧ page 11
៧. Robert Libby និង Patricia A. Libby និង Daniel G. Short, *Financial Accounting*, បោះពុម្ពលើកទី៣, Page 740
៨. K.R. Subramanyam, *Financial Statement Analysis*, 11edition, @2014, on Page 11

ឯកសារយោងជាវេបសាយ

១. www.nasdaq.com/market-activity/stocks/ko/financials ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ០១ មិថុនា ២០២២
២. www.nasdaq.com/market-activity/stocks/pep/financials ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ០៨ មិថុនា ២០២២
៣. www.accountingtools.com/articles/financial-statements ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី០១ មិថុនា ២០២២
៤. www.accountingtools.com/articles/users-of-financial-statements.html ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី០១ មិថុនា ២០២២
៦. www.coca-colacompany.com/company/history ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០៨ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២
៧. <https://en.wikipedia.org/wiki/Coca-Cola> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០៨ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២
៨. www.coca-cola.ca/faqs/coca-cola-faqs-history/when-did-coca-cola-start-getting-involved-with-the-olympics ចូលទស្សនាថ្ងៃទី០៨ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

៩. <https://investor.cokeconsolidated.com/corporate-governance/board-of-directors#> ចូលទស្សនាថ្ងៃ ៨ មិថុនា ឆ្នាំ ២០២២

១០. <https://1000logos.net/coca-cola-logo/> ចូលទស្សនានៅថ្ងៃទី ៨ ខែមិថុនា ២០២២

១១. [Coca-Cola Logo – History, Evolution, Meaning & Visual Identity \(designbro.com\)](https://designbro.com/coca-cola-logo-history-evolution-meaning-visual-identity/) ចូលទស្សនា នៅថ្ងៃទី ៨ ខែមិថុនា ២០២២

១២. <https://en.wikipedia.org/wiki/PepsiCo> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១២ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៣. www.investopedia.com/articles/markets/112515/how-does-cocacola-actually-make-money.asp ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៩ មិថុនា ២០២២

១៤. <https://investors.coca-colacompany.com/financial-information/financial> ចូលទស្សនាថ្ងៃ ១៨ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៥. www.statista.com/statistics/271136/coca-colas-revenue-distribution-worldwide-by-operating-segment ចូលទស្សនាថ្ងៃ១៨ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២

១៦. www.pepsico.com/docs/default-source/annual-reports/2021-annual-report.pdf ចូលទស្សនាថ្ងៃ ទី ១៨ មិថុនា ឆ្នាំ២០២២)

១៧. www.investopedia.com/articles/markets/112515/how-does-cocacola-actually-make-money.asp ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៨ មិថុនា ២០២២

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១

ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖ របាយការណ៍លទ្ធផល និងតារាងតុល្យការរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ិបស៊ី

PepsiCo., Inc

Income statement

Period Ending:	12/25/2021	12/26/2020	12/28/2019
Total Revenue	\$79,474,000	\$70,372,000	\$67,161,000
Cost of Revenue	\$37,075,000	\$31,797,000	\$30,132,000
Gross Profit	\$42,399,000	\$38,575,000	\$37,029,000
Operating Expenses			
Research and Development	—	—	—
Sales, General and Admin.	\$31,237,000	\$28,495,000	\$26,738,000
Non-Recurring Items	—	—	—
Other Operating Items	—	—	—
Operating Income	\$11,162,000	\$10,080,000	\$10,291,000
Add'l income/expense items	\$522,000	\$117,000	-\$44,000
Earnings Before Interest and Tax	\$11,684,000	\$10,197,000	\$10,247,000
Interest Expense	\$1,863,000	\$1,128,000	\$935,000
Earnings Before Tax	\$9,821,000	\$9,069,000	\$9,312,000
Income Tax	\$2,142,000	\$1,894,000	\$1,959,000
Minority Interest	—	—	—
Equity Earnings/Loss Unconsolidated Subsidiary	-\$61,000	-\$55,000	-\$39,000
Net Income-Cont. Operations	\$7,618,000	\$7,120,000	\$7,314,000
Net Income	\$7,618,000	\$7,120,000	\$7,314,000
Net Income Applicable to Common Shareholders	\$7,618,000	\$7,120,000	\$7,314,000

Source: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/pep/financials> (ចូលមេស្សនាវិកា ០៨ មិថុនា ២០២២)

PepsiCo., Inc

Balance Sheet

Period Ending:	12/25/2021	12/26/2020	12/28/2019
Current Assets			
Cash and Cash Equivalents	\$5,596,000	\$8,185,000	\$5,509,000
Short-Term Investments	\$392,000	\$1,366,000	\$229,000
Net Receivables	\$8,680,000	\$8,404,000	\$7,822,000
Inventory	\$4,347,000	\$4,172,000	\$3,338,000
Other Current Assets	\$2,768,000	\$874,000	\$747,000
Total Current Assets	\$21,783,000	\$23,001,000	\$17,645,000
Long-Term Assets			
Long-Term Investments	\$2,627,000	\$2,792,000	\$2,683,000
Fixed Assets	\$22,407,000	\$21,369,000	\$19,305,000
Goodwill	\$18,381,000	\$18,757,000	\$15,501,000
Intangible Assets	\$18,665,000	\$19,315,000	\$16,043,000
Other Assets	\$4,204,000	\$3,312,000	\$3,011,000
Deferred Asset Charges	\$4,310,000	\$4,372,000	\$4,359,000
Total Assets	\$92,377,000	\$92,918,000	\$78,547,000
Current Liabilities			
Accounts Payable	\$21,159,000	\$19,592,000	\$17,541,000
Short-Term Debt / Current Portion of Long-Term Debt	\$4,308,000	\$3,780,000	\$2,920,000
Other Current Liabilities	\$753,000	—	—
Total Current Liabilities	\$26,220,000	\$23,372,000	\$20,461,000
Long-Term Debt	\$36,026,000	\$40,370,000	\$29,148,000
Other Liabilities	\$9,154,000	\$11,340,000	\$9,979,000
Deferred Liability Charges	\$4,826,000	\$4,284,000	\$4,091,000
Misc. Stocks	\$108,000	\$98,000	\$82,000
Minority Interest	—	—	—
Total Liabilities	\$76,334,000	\$79,464,000	\$63,761,000
Stock Holders Equity			
Common Stocks	\$23,000	\$23,000	\$23,000
Capital Surplus	\$65,165,000	\$63,443,000	\$61,946,000
Retained Earnings	-\$38,248,000	-\$38,446,000	-\$36,769,000
Treasury Stock	\$4,001,000	\$3,910,000	\$3,886,000
Other Equity	-\$14,898,000	-\$15,476,000	-\$14,300,000
Total Equity	\$16,043,000	\$13,454,000	\$14,786,000
Total Liabilities & Equity	\$92,377,000	\$92,918,000	\$78,547,000

ឧបសម្ព័ន្ធទី២

ឧបសម្ព័ន្ធទី២

ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖ របាយការណ៍លទ្ធផល និងតារាងតុល្យការតាមបែបប្រៀបធៀបរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ិបស៊ី

	PepsiCo.							
				Compare to 2019				
	2019	2020	2021	2020		2021		
				\$Change	%Change	\$Change	%Change	
Total Revenue	\$ 67,161,000	\$ 70,372,000	\$ 79,474,000	\$ 3,211,000	4.78%	\$ 12,313,000	18.33%	
Cost of Revenue	\$ 30,132,000	\$ 31,797,000	\$ 37,075,000	\$ 1,665,000	5.53%	\$ 6,943,000	23.04%	
Gross Profit	\$ 37,029,000	\$ 38,575,000	\$ 42,399,000	\$ 1,546,000	4.18%	\$ 5,370,000	14.50%	
Operating Expense								
Research and Development	-	-	-					
Sales, General and Admin.	\$ 26,738,000	\$ 28,495,000	\$ 31,237,000	\$ 1,757,000	6.57%	\$ 4,499,000	16.83%	
Non- Recurring Items	-	-	-					
Other Operating Items	-	-	-					
Operating Income	\$ 10,291,000	\$ 10,080,000	\$ 11,162,000	\$ (211,000)	-2.05%	\$ 871,000	8.46%	
Add: Income/Expense Items	\$ (44,000)	\$ 117,000	\$ 522,000	\$ 161,000	-365.91%	\$ 566,000	-1286.36%	
Earning Before Interest and tax	\$ 10,247,000	\$ 10,197,000	\$ 11,684,000	\$ (50,000)	-0.49%	\$ 1,437,000	14.02%	
Interest Expense	\$ 935,000	\$ 1,128,000	\$ 1,863,000	\$ 193,000	20.64%	\$ 928,000	99.25%	
Earning Before Tax	\$ 9,312,000	\$ 9,069,000	\$ 9,821,000	\$ (243,000)	-2.61%	\$ 509,000	5.47%	
Income Tax	\$ 1,959,000	\$ 1,894,000	\$ 2,142,000	\$ (65,000)	-3.32%	\$ 183,000	9.34%	
Minority Interest	-	-	-					
Equity Earning/Loss Unconsolidated Subsidiary	\$ (39,000)	\$ (55,000)	\$ (61,000)	\$ (16,000)	41.03%	\$ (22,000)	56.41%	
Net Income-Cout. Operations	\$ 7,314,000	\$ 7,120,000	\$ 7,618,000	\$ (194,000)	-2.65%	\$ 304,000	4.16%	
Net Income	\$ 7,314,000	\$ 7,120,000	\$ 7,618,000	\$ (194,000)	-2.65%	\$ 304,000	4.16%	
Net Income Applicable to Common Shareholder	\$ 7,314,000	\$ 7,120,000	\$ 7,618,000	\$ (194,000)	-2.65%	\$ 304,000	4.16%	

	PepsiCo							
	2019	2020	2021	Compare to 2019				
				2020		2021		
				\$Change	%Change	\$Change	%Change	
Asset								
Current Asset								
Cash and Cash Equivalents	5,509,000	8,185,000	5,509,000	\$ 2,676,000	48.58%	\$ -	0.00%	
Short-Term Investment	229,000	1,366,000	392,000	\$ 1,137,000	496.51%	\$ 163,000	71.18%	
Net Receivables	7,822,000	8,404,000	8,680,000	\$ 582,000	7.44%	\$ 858,000	10.97%	
Inventory	3,338,000	4,172,000	4,347,000	\$ 834,000	24.99%	\$ 1,009,000	30.23%	
Other Current Assets	17,645,000	23,001,000	21,783,000	\$ 5,356,000	30.35%	\$ 4,138,000	23.45%	
Total Current Assets	17,645,000	23,001,000	21,783,000	\$ 5,356,000	30.35%	\$ 4,138,000	23.45%	
Long Term Assets				\$ -				
Long-Term Investment	2,683,000	2,792,000	2,627,000	\$ 109,000	4.06%	\$ (56,000)	-2.09%	
Fixed Assets	19,305,000	21,369,000	22,407,000	\$ 2,064,000	10.69%	\$ 3,102,000	16.07%	
Goodwill	15,501,000	18,757,000	18,381,000	\$ 3,256,000	21.01%	\$ 2,880,000	18.58%	
Intangible Assets	16,043,000	19,315,000	18,665,000	\$ 3,272,000	20.40%	\$ 2,622,000	16.34%	
Other Asset	3,011,000	3,312,000	4,204,000	\$ 301,000	10.00%	\$ 1,193,000	39.62%	
Deffered Assets Charge	4,359,000	4,372,000	4,310,000	\$ 13,000	0.30%	\$ (49,000)	-1.12%	
Total Assets	78,547,000	92,918,000	92,377,000	\$ 14,371,000	18.30%	\$ 13,830,000	17.61%	
Current Liabilities				\$ -				
Accounts Payable	\$17,541,000	\$19,592,000	\$21,159,000	\$ 2,051,000	11.69%	\$ 3,618,000	20.63%	
Short-term Debt/Current Portion of Long-term Debt	\$ 2,920,000	\$ 3,780,000	\$ 4,308,000	\$ 860,000	29.45%	\$ 1,388,000	47.53%	
Other Current Liabilities	-	-	753,000					
Total Current Liabilities	20,461,000	23,372,000	20,461,000	\$ 2,911,000	14.23%	\$ -	0.00%	
Long-term Debt	29,148,000	40,370,000	36,026,000	\$ 11,222,000	38.50%	\$ 6,878,000	23.60%	
Other Liabilities	9,979,000	11,340,000	9,154,000	\$ 1,361,000	13.64%	\$ (825,000)	-8.27%	
Defered Liabilities Charges	4,091,000	4,284,000	4,826,000	\$ 193,000	4.72%	\$ 735,000	17.97%	
Misc. Stocks	82,000	98,000	108,000	\$ 16,000	19.51%	\$ 26,000	31.71%	
Minority Interest	-	-	-					
Total Liabilities	63,761,000	79,464,000	76,334,000	\$ 15,703,000	24.63%	\$ 12,573,000	19.72%	
Stock Holders Equity								
Common Stock	23,000	23,000	23,000	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	
Ccapital Surplus	61,946,000	63,443,000	65,165,000	\$ 1,497,000	2.42%	\$ 3,219,000	5.20%	
Retained Earnings	(36,769,000)	(38,446,000)	(38,248,000)	\$ (1,677,000)	4.56%	\$ (1,479,000)	4.02%	
Treasury Stock	3,886,000	3,910,000	4,001,000	\$ 24,000	0.62%	\$ 115,000	2.96%	
Other Equity	(14,300,000)	(15,476,000)	(14,898,000)	\$ (1,176,000)	8.22%	\$ (598,000)	4.18%	
Total Equity	14,786,000	13,454,000	16,043,000	\$ (1,332,000)	-9.01%	\$ 1,257,000	8.50%	
Total Liabilities and Equity	78,547,000	92,918,000	92,377,000	\$ 14,371,000	18.30%	\$ 13,830,000	17.61%	

ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖ របាយការណ៍លទ្ធផល និងតារាងតុល្យការតាមបែបទំហំរួមរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុបស៊ី

	Pepsi Co					
	2019	2020	2021	Common Size		
				2019	2020	2021
Total Revenue	\$ 67,161,000	\$ 70,372,000	\$ 79,474,000	100.00%	100.00%	100.00%
Cost of Revenue	\$ 30,132,000	\$ 31,797,000	\$ 37,075,000	44.87%	45.18%	46.65%
Gross Profit	\$ 37,029,000	\$ 38,575,000	\$ 42,399,000	55.13%	54.82%	53.35%
Operating Expense						
Research and Development	-	-	-			
Sales, General and Admin.	\$ 26,738,000	\$ 28,495,000	\$ 31,237,000	39.81%	40.49%	39.30%
Non- Recurring Items	-	-	-			
Other Operating Items	-	-	-			
Operating Income	\$ 10,291,000	\$ 10,080,000	\$ 11,162,000	15.32%	14.32%	14.04%
Add: Income/Expense Items	\$ (44,000)	\$ 117,000	\$ 522,000	-0.07%	0.17%	0.66%
Earning Before Interest and tax	\$ 10,247,000	\$ 10,197,000	\$ 11,684,000	15.26%	14.49%	14.70%
Interest Expense	\$ 935,000	\$ 1,128,000	\$ 1,863,000	1.39%	1.60%	2.34%
Earning Before Tax	\$ 9,312,000	\$ 9,069,000	\$ 9,821,000	13.87%	12.89%	12.36%
Income Tax	\$ 1,959,000	\$ 1,894,000	\$ 2,142,000	2.92%	2.69%	2.70%
Minority Interest	-	-	-			
Equity Earning/Loss Unconsolidated Subsidiary	\$ (39,000)	\$ (55,000)	\$ (61,000)	-0.06%	-0.08%	-0.08%
Net Income-Cout. Operations	\$ 7,314,000	\$ 7,120,000	\$ 7,618,000	10.89%	10.12%	9.59%
Net Income	\$ 7,314,000	\$ 7,120,000	\$ 7,618,000	10.89%	10.12%	9.59%
Net Income Applicable to Common Shareholder	\$ 7,314,000	\$ 7,120,000	\$ 7,618,000	10.89%	10.12%	9.59%

	Pepsi Co							
				Common Size			Change	
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2020	2021
Current Asset								
Cash and Cash Equivalents	5,509,000	8,185,000	5,509,000	7.01%	8.81%	5.96%	1.80%	-2.85%
Short-Term Investment	229,000	1,366,000	392,000	0.29%	1.47%	0.42%	1.18%	-1.05%
Net Receivables	7,822,000	8,404,000	8,680,000	9.96%	9.04%	9.40%	-0.91%	0.35%
Inventory	3,338,000	4,172,000	4,347,000	4.25%	4.49%	4.71%	0.24%	0.22%
Other Current Assets	17,645,000	23,001,000	21,783,000	22.46%	24.75%	23.58%	2.29%	-1.17%
Total Current Assets	17,645,000	23,001,000	21,783,000	22.46%	24.75%	23.58%	2.29%	-1.17%
Long Term Assets								
Long-Term Investment	2,683,000	2,792,000	2,627,000	3.42%	3.00%	2.84%	-0.41%	-0.16%
Fixed Assets	19,305,000	21,369,000	22,407,000	24.58%	23.00%	24.26%	-1.58%	1.26%
Goodwill	15,501,000	18,757,000	18,381,000	19.73%	20.19%	19.90%	0.45%	-0.29%
Intangible Assets	16,043,000	19,315,000	18,665,000	20.42%	20.79%	20.21%	0.36%	-0.58%
Other Asset	3,011,000	3,312,000	4,204,000	3.83%	3.56%	4.55%	-0.27%	0.99%
Deffered Assets Charge	4,359,000	4,372,000	4,310,000	5.55%	4.71%	4.67%	-0.84%	-0.04%
Total Assets	78,547,000	92,918,000	92,377,000	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%	0.00%
Current Liabilities								
Accounts Payble	17,541,000	19,592,000	21,159,000	22.33%	21.09%	22.91%	-1.25%	1.82%
Short-term Debt/Current Portion of Long-term Debt	2,920,000	3,780,000	4,308,000	3.72%	4.07%	4.66%	0.35%	0.60%
Other Current Liabilities	-	-	753,000					
Total Current Liabilities	20,461,000	23,372,000	20,461,000	26.05%	25.15%	22.15%	-0.90%	-3.00%
Long-term Debt	29,148,000	40,370,000	36,026,000	37.11%	43.45%	39.00%	6.34%	-4.45%
Other Liabilities	9,979,000	11,340,000	9,154,000	12.70%	12.20%	9.91%	-0.50%	-2.29%
Defered Liabilities Charges	4,091,000	4,284,000	4,826,000	5.21%	4.61%	5.22%	-0.60%	0.61%
Misc. Stocks	82,000	98,000	108,000	0.10%	0.11%	0.12%	0.00%	0.01%
Minority Interest	-	-	-					
Total Liabilities	63,761,000	79,464,000	76,334,000	81.18%	85.52%	82.63%	4.34%	-2.89%
Stock Holders Equity								
Common Stock	23,000	23,000	23,000	0.03%	0.02%	0.02%	0.00%	0.00%
Ccapital Surplus	61,946,000	63,443,000	65,165,000	78.86%	68.28%	70.54%	-10.59%	2.26%
Retained Earnings	(36,769,000)	(38,446,000)	(38,248,000)	-46.81%	-41.38%	-41.40%	5.44%	-0.03%
Treasury Stock	3,886,000	3,910,000	4,001,000	4.95%	4.21%	4.33%	-0.74%	0.12%
Other Equity	(14,300,000)	(15,476,000)	(14,898,000)	-18.21%	-16.66%	-16.13%	1.55%	0.53%
Total Equity	14,786,000	13,454,000	16,043,000	18.82%	14.48%	17.37%	-4.34%	2.89%
Total Liabilities and Equity	78,547,000	92,918,000	92,377,000	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%	0.00%

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣

➤ ចំណូលពីការលក់ (Sale Revenue)

	Coca Cola								PepsiCo.							
				Compare to 2019							Compare to 2019					
	2019	2020	2021	2020		2021		2019	2020	2021	2020		2021			
				\$Change	%Change	\$Change	%Change				\$Change	%Change				
Total Revenue	\$ 37,266,000	\$ 33,014,000	\$ 38,655,000	\$ (4,252,000)	-11.41%	\$ 1,389,000	3.73%	\$ 67,161,000	\$ 70,372,000	\$ 79,474,000	\$ 3,211,000	4.78%	\$ 12,313,000	18.33%		

(In millions)	Net Operating Revenue			Bases year 2019	
	2019	2020	2021	2020	2021
Europe, Middle East & Africa	\$ 7,058	\$ 6,057	\$ 7,193	-14.18%	1.91%
Latin America	\$ 4,118	\$ 3,499	\$ 4,143	-15.03%	0.61%
North America	\$ 11,915	\$ 11,477	\$ 13,190	-3.68%	10.70%
Asia Pafic	\$ 5,327	\$ 4,722	\$ 5,291	-11.36%	-0.68%
Globa Ventures	\$ 2,562	\$ 191	\$ 2,805	-92.54%	9.48%
Bottling investments	\$ 7,440	\$ 6,265	\$ 7,203	-15.79%	-3.19%

➤ ការវិភាគថ្លៃដើម (Cost of Revenue)

- ការវិភាគតាមបែបប្រៀបធៀប (Comparative)

	Coca Cola								PepsiCo.							
				Compare to 2019							Compare to 2019					
	2019	2020	2021	2020		2021		2019	2020	2021	2020		2021			
				\$Change	%Change	\$Change	%Change				\$Change	%Change	\$Change	%Change		
Cost of Revenue	\$ 14,619,000	\$ 13,433,000	\$ 15,357,000	\$ (1,186,000)	-8.11%	\$ 738,000	5.05%	\$ 30,132,000	\$ 31,797,000	\$ 37,075,000	\$ 1,665,000	5.53%	\$ 6,943,000	23.04%		

- ការវិភាគតាមបែបទំហំរួម (Common Size)

	Coca Cola						Pepsi Co					
				Common Size						Common Size		
	2019	2020	2021				2019	2020	2021			
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Cost of Revenue	\$ 14,619,000	\$ 13,433,000	\$ 15,357,000	39.23%	40.69%	39.73%	\$30,132,000	\$31,797,000	\$37,075,000	44.87%	45.18%	46.65%

➤ ការវិភាគលើប្រាក់ចំណូល (Net Profit Margin)

	Coca Cola			Pepsi		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Net Income	8,920	7,747	9,771	1,254,000	1,325,000	2,146,000
Sale	37,266	33,014	38,655	67,161,000	70,372,000	79,474,000
Net Profit Margin	23.94%	23.47%	25.28%	1.87%	1.88%	2.70%
Change		-0.47%	1.81%		0.02%	0.82%

➤ ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្មសរុប

- ការបង្វិលទ្រព្យសកម្មសរុប (Asset Turnover)

	Coca Cola			Pepsi		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Sale	37,266	33,014	38,655	67,161,000	70,372,000	79,474,000
Total Assets	86,381,000	87,296,000	94,354,000	78,547,000	92,918,000	92,377,000
TAT	0.04%	0.04%	0.04%	85.50%	75.74%	86.03%
Change		-0.01%	0.00%		-9.77%	10.30%

➤ ការវិភាគហានិភ័យ

- អនុបាតចរន្ត (Current Ratio)

	CoCa Cola			PepsiCo		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Current Asset	20,411,000	19,240,000	22,545,000	17,645,000	23,001,000	21,783,000
Current Liabilities	26,973,000	14,601,000	19,950,000	20,461,000	23,372,000	26,220,000
Current Ratio	0.76	1.32	1.13	0.86	0.98	0.83
Change		56.10%	-18.76%		12.18%	-15.33%

- អនុបាតបំណុលសរុប (Total Debt Ratio)

	Coca Cola			Pepsi		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Total Liabilities	67,400,000	67,997,000	71,355,000	63,761,000	79,464,000	76,334,000
Total Assets	86,381,000	87,296,000	94,354,000	78,547,000	92,918,000	92,377,000
Total Debts Ratio	78.03%	77.89%	75.62%	81.18%	85.52%	82.63%
Change		-0.13%	-2.27%		4.34%	-2.89%

ឧបសម្ព័ន្ធទី៤

Financial & Portfolio Data

2019–2021 Net Operating Revenues, Operating Income and Unit Case Volume by Operating Segment

Year ended December 31,	2019			2020			2021		
(\$ In millions)	Net Operating Revenues	Operating Income	Unit Case Volume Growth	Net Operating Revenues	Operating Income	Unit Case Volume Growth	Net Operating Revenues	Operating Income	Unit Case Volume Growth
● Europe, Middle East & Africa	\$ 7,058	\$ 3,551	2%	\$ 6,057	\$ 3,313	(6%)	\$ 7,193	\$ 3,735	9%
● Latin America	4,118	2,375	1%	3,499	2,116	(2%)	4,143	2,534	6%
● North America	11,915	2,594	0%	11,477	2,471	(7%)	13,190	3,331	5%
● Asia Pacific	5,327	2,282	5%	4,722	2,133	(9%)	5,291	2,325	10%
● Global Ventures	2,562	334	7%	1,991	(123)	(13%)	2,805	293	17%
● Bottling Investments	7,440	358	24%	6,265	308	(15%)	7,203	473	11%

Equity Method Investments in Publicly Traded Bottling Companies

(Top 5 based on unit case volume)	● Percent of Company's 2020 Worldwide Unit Case Volume	● Company's Ownership Interest as of Dec. 31, 2020	● Percent of Company's 2021 Worldwide Unit Case Volume	● Company's Ownership Interest as of Dec. 31, 2021
Coca-Cola FEMSA S.A.B. de C.V. Coca-Cola FEMSA is the largest independent Coca-Cola bottler in the world by volume. Coca-Cola FEMSA operates in Mexico and nine other countries in Central America and South America.	11%	28%	11%	28%
Coca-Cola Europacific Partners Coca-Cola Europacific Partners is the second largest independent Coca-Cola bottler by volume and the largest independent bottler by revenues, operating in 29 countries in Europe and the South Pacific—serving a population of more than 600 million people.	8%	19%	9%	19%
Coca-Cola HBC AG (Coca-Cola Hellenic) Coca-Cola Hellenic is the third largest independent Coca-Cola bottler by volume, operating in 29 countries across three continents—serving a population of more than 715 million people.	8%	23%	8%	21%
Coca-Cola Icecek A.S. Coca-Cola Icecek is one of the largest independent Coca-Cola bottlers, with operations in Azerbaijan, Iraq, Jordan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Pakistan, Syria, Tajikistan, Turkey, Turkmenistan and Uzbekistan.	4%	20%	4%	20%
Coca-Cola Bottlers Japan Holdings Inc. In 2017, Coca-Cola West Co., Ltd. and Coca-Cola East Japan Co., Ltd. integrated their businesses to establish Coca-Cola Bottlers Japan, the largest Coca-Cola bottler in Japan, serving a population of more than 100 million people.	3%	19%	3%	19%

● The Coca-Cola Company ● Coca-Cola System



Reconciliation of GAAP and Non-GAAP Financial Measures

The company reports its financial results in accordance with accounting principles generally accepted in the United States (“GAAP” or referred to herein as “reported”). However, management believes that certain non-GAAP financial measures provide investors with additional meaningful financial information that should be considered when assessing our underlying business performance and trends. Management also uses these non-GAAP financial measures in making financial, operating, compensation and planning decisions and in evaluating the company’s performance. Non-GAAP financial measures should be viewed in addition to, and not as an alternative for, the company’s reported results prepared in accordance with GAAP. Our non-GAAP financial measures do not represent a comprehensive basis of accounting.

For additional details regarding the reconciliation of GAAP and non-GAAP financial measures below, see the company’s Current Reports on Form 8-K filed with the SEC on Feb. 10, 2022, Feb. 10, 2021 and Jan. 30, 2020. This information is also available in the “Investors” section of the company’s website, www.coca-colacompany.com.

Year ended December 31,	2018			2019			2020			2021		
(In millions except per share data) (Unaudited)	Net Operating Revenues	Operating Income	Diluted Net Income Per Share	Net Operating Revenues	Operating Income	Diluted Net Income Per Share	Net Operating Revenues	Operating Income	Diluted Net Income Per Share	Net Operating Revenues	Operating Income	Diluted Net Income Per Share
● Reported (GAAP)	\$ 34,300	\$ 9,152	\$ 1.50	\$ 37,266	\$ 10,086	\$ 2.07	\$ 33,014	\$ 8,997	\$ 1.79	\$ 38,655	\$ 10,308	\$ 2.25
Items Impacting Comparability:												
Asset Impairments	—	450	0.22	—	42	0.18	—	238	0.11	—	78	0.01
Strategic Realignment	—	—	—	—	—	—	—	413	0.08	—	146	0.05
Productivity and Reinvestment	—	440	0.09	—	264	0.05	—	99	0.02	—	115	0.02
Equity Investees	—	—	0.03	—	—	0.02	—	—	0.05	—	—	0.01
Transaction Gains/Losses	—	158	0.24	—	149	(0.08)	—	51	(0.22)	—	493	(0.24)
CCBA Unrecognized Depreciation and Amortization	—	(372)	(0.04)	—	(148)	(0.02)	—	—	—	—	—	—
Other Items	(9)	58	0.08	14	16	(0.03)	(15)	(28)	0.07	3	(31)	0.13
Certain Tax Matters	—	—	(0.02)	—	—	(0.08)	—	—	0.05	—	—	0.09
Comparable (Non-GAAP)	\$ 34,291	\$ 9,886	\$ 2.08	\$ 37,280	\$ 10,409	\$ 2.11	\$ 32,999	\$ 9,770	\$ 1.95	\$ 38,658	\$ 11,109	\$ 2.32
● % Change — Reported (GAAP)				9			(11)			17		
% Currency Impact				(4)			(2)			1		
% Change — Currency Neutral (Non-GAAP)				13			(9)			16		
% Acquisitions, Divestitures and Structural Changes				7			0			0		
% Change — Organic Revenues (Non-GAAP)				6			(9)			16		
● % Change — Reported (GAAP)				10		38	(11)		(13)	15		26
% Currency Impact				(9)		(11)	(6)		(6)	2		2
% Change — Currency Neutral (Non-GAAP)				19		49	(5)		(8)	13		23
% Impact of Items Impacting Comparability (Non-GAAP)				5		37	(5)		(6)	1		7
% Change — Comparable (Non-GAAP)				5		1	(6)		(8)	14		19
% Comparable Currency Impact (Non-GAAP)				(8)		(8)	(6)		(6)	2		2
% Change — Comparable Currency Neutral (Non-GAAP)				13		9	0		(2)	12		17

● The Coca-Cola Company ● Coca-Cola System

Note: Certain columns may not add due to rounding. Certain growth rates may not recalculate using the rounded dollar amounts provided.



Reconciliation of GAAP and Non-GAAP Financial Measures

The company reports its financial results in accordance with accounting principles generally accepted in the United States (“GAAP” or referred to herein as “reported”). However, management believes that certain non-GAAP financial measures provide investors with additional meaningful financial information that should be considered when assessing our underlying business performance and trends. Management also uses these non-GAAP financial measures in making financial, operating, compensation and planning decisions and in evaluating the company’s performance. Non-GAAP financial measures should be viewed in addition to, and not as an alternative for, the company’s reported results prepared in accordance with GAAP. Our non-GAAP financial measures do not represent a comprehensive basis of accounting.

For additional details regarding the reconciliation of GAAP and non-GAAP financial measures below, see the company’s Current Reports on Form 8-K filed with the SEC on Feb. 10, 2022, Feb. 10, 2021 and Jan. 30, 2020. This information is also available in the “Investors” section of the company’s website, www.coca-colacompany.com.

Net Operating Revenues by Operating Segment

Year ended December 31,	2019				2020				2021			
(In millions)	Europe, Middle East & Africa	Latin America	North America	Asia Pacific	Europe, Middle East & Africa	Latin America	North America	Asia Pacific	Europe, Middle East & Africa	Latin America	North America	Asia Pacific
Reported (GAAP)	\$ 7,058	\$ 4,118	\$ 11,915	\$ 5,327	\$ 6,057	\$ 3,499	\$ 11,477	\$ 4,722	\$ 7,193	\$ 4,143	\$ 13,190	\$ 5,291
Items Impacting Comparability:												
Other Items	—	—	—	—	(9)	1	1	1	6	—	—	(3)
Comparable (Non-GAAP)	\$ 7,058	\$ 4,118	\$ 11,915	\$ 5,327	\$ 6,048	\$ 3,500	\$ 11,478	\$ 4,723	\$ 7,199	\$ 4,143	\$ 13,190	\$ 5,288

	2018				2019				2020			
Reported (GAAP)	\$ 7,099	\$ 4,010	\$ 11,630	\$ 5,185	\$ 7,058	\$ 4,118	\$ 11,915	\$ 5,327	\$ 6,057	\$ 3,499	\$ 11,477	\$ 4,722
Items Impacting Comparability:												
Other Items	—	—	—	—	—	—	—	—	(9)	1	1	1
Comparable (Non-GAAP)	\$ 7,099	\$ 4,010	\$ 11,630	\$ 5,185	\$ 7,058	\$ 4,118	\$ 11,915	\$ 5,327	\$ 6,048	\$ 3,500	\$ 11,478	\$ 4,723

% Change — Reported (GAAP)	(1)	3	2	3	(14)	(15)	(4)	(11)	19	18	15	12
% Currency Impact	(9)	(10)	0	(1)	(2)	(14)	0	0	1	0	0	3
% Change — Currency Neutral (Non-GAAP)	8	13	3	4	(12)	(1)	(4)	(11)	18	19	15	9
% Acquisitions, Divestitures and Structural Changes	3	0	0	(1)	0	0	2	0	0	0	0	0
% Change — Organic Revenues (Non-GAAP)	5	13	3	5	(13)	(1)	(5)	(12)	18	19	14	9

The Coca-Cola Company Coca-Cola System

Note: Certain columns may not add due to rounding. Certain growth rates may not recalculate using the rounded dollar amounts provided.



Reconciliation of GAAP and Non-GAAP Financial Measures

The company reports its financial results in accordance with accounting principles generally accepted in the United States (“GAAP” or referred to herein as “reported”). However, management believes that certain non-GAAP financial measures provide investors with additional meaningful financial information that should be considered when assessing our underlying business performance and trends. Management also uses these non-GAAP financial measures in making financial, operating, compensation and planning decisions and in evaluating the company’s performance. Non-GAAP financial measures should be viewed in addition to, and not as an alternative for, the company’s reported results prepared in accordance with GAAP. Our non-GAAP financial measures do not represent a comprehensive basis of accounting.

For additional details regarding the reconciliation of GAAP and non-GAAP financial measures below, see the company’s Current Reports on Form 8-K filed with the SEC on Feb. 10, 2022, Feb. 10, 2021 and Jan. 30, 2020. This information is also available in the “Investors” section of the company’s website, www.coca-colacompany.com.

Operating Income by Operating Segment

Year ended December 31,	2019				2020				2021			
(In millions)	Europe, Middle East & Africa	Latin America	North America	Asia Pacific	Europe, Middle East & Africa	Latin America	North America	Asia Pacific	Europe, Middle East & Africa	Latin America	North America	Asia Pacific
Reported (GAAP)	\$ 3,551	\$ 2,375	\$ 2,594	\$ 2,282	\$ 3,313	\$ 2,116	\$ 2,471	\$ 2,133	\$ 3,735	\$ 2,534	\$ 3,331	\$ 2,325
Items Impacting Comparability:												
Asset Impairments	—	—	—	42	—	10	215	—	78	—	—	—
Strategic Realignment	—	—	—	—	78	19	115	31	63	11	14	12
Productivity and Reinvestment	2	1	62	—	(5)	—	—	—	—	—	—	—
Transaction Gains/Losses	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21	—
Other Items	—	—	(4)	—	(9)	1	1	1	6	—	(35)	(3)
Comparable (Non-GAAP)	\$ 3,553	\$ 2,376	\$ 2,652	\$ 2,324	\$ 3,377	\$ 2,146	\$ 2,802	\$ 2,165	\$ 3,882	\$ 2,545	\$ 3,331	\$ 2,334

	2018				2019				2020			
Reported (GAAP)	\$ 3,693	\$ 2,318	\$ 2,318	\$ 2,271	\$ 3,551	\$ 2,375	\$ 2,594	\$ 2,282	\$ 3,313	\$ 2,116	\$ 2,471	\$ 2,133
Items Impacting Comparability:												
Asset Impairments	—	—	—	—	—	—	—	42	—	10	215	—
Strategic Realignment	—	—	—	—	—	—	—	—	78	19	115	31
Productivity and Reinvestment	(3)	4	175	(4)	2	1	62	—	(5)	—	—	—
Other Items	—	—	37	—	—	—	(4)	—	(9)	1	1	1
Comparable (Non-GAAP)	\$ 3,690	\$ 2,322	\$ 2,530	\$ 2,267	\$ 3,553	\$ 2,376	\$ 2,652	\$ 2,324	\$ 3,377	\$ 2,146	\$ 2,802	\$ 2,165

% Change — Reported (GAAP)	(4)	2	12	0	(7)	(11)	(5)	(7)	13	20	35	9
% Currency Impact	(12)	(14)	0	(1)	(3)	(21)	0	(1)	2	1	0	4
% Change — Currency Neutral (Non-GAAP)	9	17	12	1	(3)	11	(5)	(6)	11	19	35	5
% Impact of Items Impacting Comparability (Non-GAAP)	0	0	7	(2)	(2)	(1)	(10)	0	(2)	1	16	1
% Change — Comparable (Non-GAAP)	(4)	2	5	3	(5)	(10)	6	(7)	15	19	19	8
% Comparable Currency Impact (Non-GAAP)	(12)	(14)	0	(1)	(4)	(21)	0	(1)	1	1	0	4
% Change — Comparable Currency Neutral (Non-GAAP)	9	17	5	3	(1)	12	6	(6)	13	18	19	4

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥

	Unit Case Volume by Category											
	2019				2020				2021			
	Trademark Coca Cola	Sparkling Flavors	Hydration, Sports, Tea & Coffee	Nutrition, Juice, Dairy & Plant	Trademark Coca Cola	Sparkling Flavors	Hydration, Sports, Tea & Coffee	Nutrition, Juice, Dairy & Plant	Trademark Coca Cola	Sparkling Flavors	Hydration, Sports, Tea & Coffee	Nutrition, Juice, Dairy & Plant
Europe, Middle East & Africa	4.00%	-1.00%	3.00%	-1.00%	-2.00%	-8.00%	-18.00%	-19.00%	9.00%	9.00%	6.00%	17.00%
Latin America	1.00%	-3.00%	5.00%	-1.00%	1.00%	-9.00%	-4.00%	-6.00%	5.00%	6.00%	7.00%	19.00%
North America	0.00%	-1.00%	0.00%	0.00%	-5.00%	-13.00%	-7.00%	-4.00%	2.00%	9.00%	6.00%	7.00%
Asia Pacific	9.00%	6.00%	2.00%	2.00%	2.00%	-11.00%	-14.00%	-16.00%	11.00%	11.00%	6.00%	18.00%

How We Operate

The Coca-Cola Company markets, manufactures and sells:

- Beverage concentrates and syrups
- Finished beverages (including sparkling soft drinks; hydration, sports, coffee & tea; nutrition, juice, dairy & plant-based beverages; and emerging beverages).

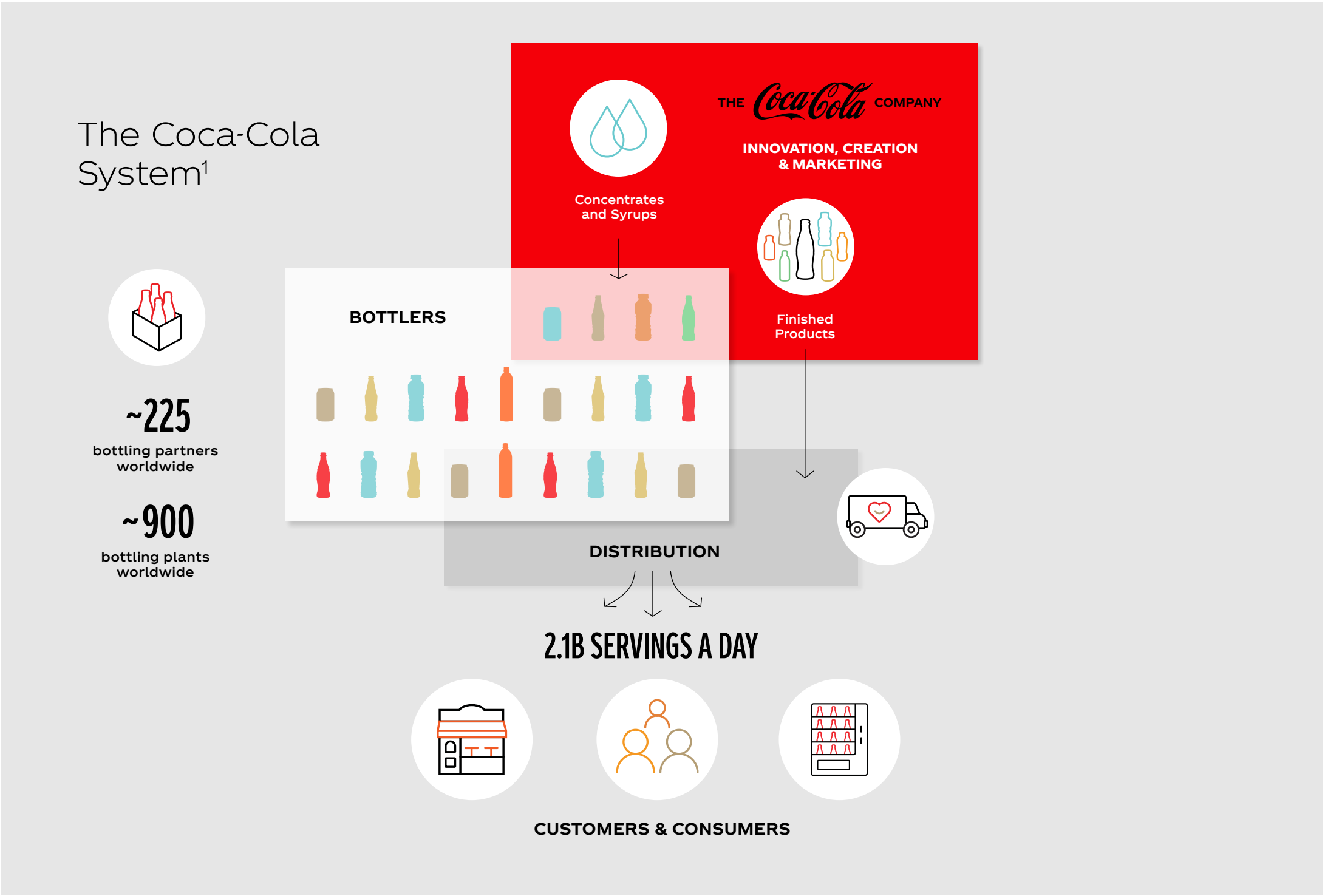
In our concentrate operations, The Coca-Cola Company typically generates net operating revenues by selling concentrates and syrups to authorized bottling partners.

Our bottling partners combine the concentrates and syrups with still or sparkling water and sweeteners (depending on the product), to prepare, package, sell and distribute finished beverages.

Our finished product operations consist primarily of company-owned bottling, sales and distribution operations.

We also operate retail outlets through Costa Limited, which has nearly 4,000 Costa coffee shops and over 13,000 Costa Express self-serve coffee bars worldwide. Costa's portfolio also includes at-home coffee solutions.

1 The Coca-Cola Company and its bottling partners are collectively known as the Coca-Cola system. The Coca-Cola Company does not own, manage or control most local bottling companies.



Building a Total Beverage Company

We’ve established a portfolio of drinks that are best positioned to grow in a fast-changing marketplace. As part of our networked, global organization, we are continuing to curate and innovate a tailored collection of global, regional and local brands that are organized within the following five categories.



Trademark
Coca-Cola

Sparkling
Flavors

Hydration, Sports,
Coffee & Tea

Nutrition, Juice, Dairy &
Plant-Based Beverages

Emerging
Beverages

Accelerating Innovation Across Our Portfolio

The consumer remains at the heart of everything we do as we provide drinks for every occasion. New innovations, such as the products shown here, are designed with scalability in mind to have staying power across markets and to support our growth.

Trademark Coca-Cola

New Coca-Cola Zero Sugar

Our newly reformulated recipe for Coca-Cola Zero Sugar provides a more refreshing and delicious taste with no changes to ingredients or nutritional values. The new recipe hit store shelves in the United States and Canada in the summer of 2021.



Sparkling Flavors

“What The Fanta” Mystery Flavor

In Europe in 2021, we brought back our “What The Fanta” campaign for a second year, featuring a “mystery” blue, zero-sugar flavor. To find out the flavor, customers could scan the QR code on-pack to unlock a series of online clues. The previous year, a campaign for a “mystery” green flavor drove five times the rate of sales as traditional Fanta Orange during the same period.



Hydration, Sports, Coffee & Tea

BODYARMOR

In 2021, we acquired full ownership of BODYARMOR, a line of sports performance and hydration beverages that has significant potential for long-term growth. In 2021, BODYARMOR launched BODYARMOR Edge, which combines the hydration of a sports drink with a boost of natural caffeine.



Nutrition, Juice, Dairy & Plant-Based Beverages

fairlife Nutrition Plan Shake

fairlife Nutrition Plan is an ultra-filtered milk nutrition shake with 30 grams of high-quality protein, 2 grams of sugar and 150 calories. In 2022, fairlife announced that it surpassed \$1 billion in annual retail sales.



Emerging Beverages

Topo Chico Hard Seltzer

Topo Chico Hard Seltzer blends sparkling water and natural flavors and is inspired by Topo Chico sparkling mineral water’s 125-year heritage and growing popularity as a craft cocktail mixer. Four flavors—Tangy Lemon Lime, Exotic Pineapple, Strawberry Guava and Tropical Mango—are offered in variety packs, and select flavors are offered in single-serve slim cans.



ឧបសម្ព័ន្ធទី៦

Board of Directors

“In 2020, the world weathered challenges that will forever shape history—and it is through these challenges that The Coca-Cola Company is emerging even stronger. Our Board of Directors is proud of the company’s resilience and strong leadership in the face of adversity. The company took meaningful steps in 2020 to reorganize the business, creating a networked organization that is poised for growth. And these actions always remain grounded in strong values and purpose: to refresh the world and make a difference. This is especially meaningful now, and we look toward the future with confidence.”

Maria Elena Lagomasino

Lead Independent Director



Herbert A. Allen^{4, 5, 6}

President, Chief Executive Officer and Director, Allen & Company Incorporated



Marc Bolland^{1, 7}

Head of European Portfolio Operations, The Blackstone Group Inc.



Ana Botín^{2, 5}

Executive Chair, Banco Santander, S.A.



Christopher C. Davis^{3, 5}

Chairman, Davis Selected Advisers-NY, Inc.



Barry Diller^{2, 4, 5, 6}

Chairman of the Board and Senior Executive, IAC/InterActiveCorp and Expedia Group, Inc.



Helene D. Gayle^{3, 7}

Chief Executive Officer, The Chicago Community Trust



Alexis M. Herman^{3, 7}

Chair and Chief Executive Officer, New Ventures LLC



Robert A. Kotick^{5, 6}

Chief Executive Officer and Director, Activision Blizzard, Inc.



Maria Elena Lagomasino^{2, 3, 6}

Chief Executive Officer and Managing Partner, WE Family Offices



James Quincey⁴

Chairman and Chief Executive Officer, The Coca-Cola Company



Caroline J. Tsay^{1, 7}

Chief Executive Officer and Director, Compute Software, Inc.



David B. Weinberg^{1, 6}

Chairman and Chief Executive Officer, Judd Enterprises, Inc.

1 Audit Committee
2 Committee on Directors and Corporate Governance
3 Talent and Compensation Committee
4 Executive Committee
5 Finance Committee
6 Management Development Committee
7 ESG and Public Policy Committee