



ផែនការអាជីវកម្ម និងរបាយការណ៍ចំណូលចំណាយ សម្រាប់ អាជីវកម្មសហគមន៍កសិកម្ម

សហគមន៍កសិកម្ម.....

ភូមិ.....ឃុំ..... ស្រុក.....ខេត្ត.....

អាជីវកម្ម.....



រៀបចំដោយ សមាគមបណ្តាញកសិករ និងធម្មជាតិ (ប.ក.ធម)
ឧបត្ថម្ភថវិកាដោយ សហភាពអឺរ៉ុប/Funded by (EU)

ការណែនាំអំពីរបៀបកាត់ស្តុក និងការកត់ត្រាចំណូលចំណាយ

របៀបកាត់ស្តុក/រំលូស៖

ដំបូងត្រូវកំណត់អាយុកាលនៃអចលនទ្រព្យ។ ឧតាហរណ៍៖ គម្រោងបានផ្តល់ទ្រុងមាន់តម្លៃ ៩០០ ដុល្លារអាមេរិច ដល់ លោកស្រី អាង លក្ខិណា ដែលទ្រុងមាន់នេះ មានអាយុកាលប្រើប្រាស់ ៥ ឆ្នាំ ទើបខូចប្រើ លែងកើត។ ដូចនេះ ការកាត់ស្តុក/កាត់រំលូស ត្រូវយកតម្លៃសរុបនៃទ្រុងមាន់ ចែកនឹងចំនួនឆ្នាំ (៩០០ដុល្លារ / ៥ឆ្នាំ = ១៨០) ដូចនេះតម្លៃកាត់ស្តុក/រំលូស គឺ ១៨០ ដុល្លារ ក្នុង១ឆ្នាំ។

ជួញដូរ តម្លៃកាត់ស្តុក៖

- ឆ្នាំទី១៖ ៩០០ ដុល្លារ
- ឆ្នាំទី២សល់៖ ៩០០ - ១៨០ = ៧២០ ដុល្លារ
- ឆ្នាំទី៣សល់៖ ៧២០ - ១៨០ = ៥៤០ ដុល្លារ
- ឆ្នាំទី៤សល់៖ ៥៤០ - ១៨០ = ៣៦០ ដុល្លារ
- ឆ្នាំទី៥សល់៖ ៣៦០ - ១៨០ = ១៨០ ដុល្លារ

របៀបកត់ត្រាចំណូលចំណាយ៖

ទំព័រឆ្លេងកត់ត្រាចំណូល និងទំព័រស្តាំកត់ត្រាចំណាយក្នុងរយៈពេល១ខែ។ ពេលដាច់ខែនីមួយៗ ត្រូវបិទបញ្ជី គឺបូកសរុបចំណូលប្រចាំខែដាក់ខាងក្រោមក្នុងទំព័រស្តាំ រួចបូកសរុបចំណាយប្រចាំខែដាក់ ខាងក្រោមក្នុងទំព័រឆ្លេង បន្ទាប់មកគណនាសមតុល្យចុងគ្រា ដោយយកចំណូល ដក ចំណាយ។ បើសមតុល្យ ចុងគ្រាវិជ្ជមាន (ចំណេញ) សូមកត់ចំនួននោះនៅទំព័រឆ្លេង (តារាងចំណូល) តែបើសមតុល្យចុងគ្រាអវិជ្ជមាន (ខាត) សូមកត់ចំនួននោះនៅទំព័រស្តាំ (តារាងចំណាយ) ត្រង់បន្ទាប់ឈទឹកប្រាក់ រួចគូសបន្ទាត់ពីក្រោមខ័ណ្ឌ ចែកខែបន្ទាប់។ ពេលចុះបញ្ជីខែបន្ទាប់ ត្រូវយកសមតុល្យចុងគ្រាមកចុះធ្វើជាសមតុល្យដើមគ្រាវិញ គឺចុះ ដំបូងគេនៅដើមខែបន្ទាប់ បើសមតុល្យចុងគ្រាវិជ្ជមាន ចុះជាសមតុល្យដើមគ្រាក្នុងតារាងចំណូល តែបើ សមតុល្យចុងគ្រាអវិជ្ជមាន ចុះជាសមតុល្យដើមគ្រាក្នុងតារាងចំណាយ។ ដើរ របៀបនេះ រៀងរាល់ខែរហូត ចប់ផែនការអាជីវកម្ម។

ទំព័រឆ្លេង

ទំព័រស្តាំ

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ផែនការអាជីវកម្ម

១. សេចក្តីផ្តើម

សហគមន៍កសិកម្ម..... មានសមាជិកសរុប.....នាក់ ស្រី.....នាក់

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

២. កត្តាប្រឈមចំរុញឱ្យបង្កើតអាជីវកម្ម

(ឧទាហរណ៍៖ កត្តាប្រឈម តំបន់ភ្នំមិនមានបន្លែស្រូវរដូវវស្សា ដោះស្រាយ បង្កើនការដាំបន្លែស្រូវរដូវវស្សា)

កត្តាប្រឈម	ដំណោះស្រាយ

៣. គំនិតអាជីវកម្ម (ឧទាហរណ៍៖ លក់ដុំ និងរាយ)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ចក្ខុវិស័យ

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

បេសកកម្ម

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

គោលដៅរយៈពេល..... ឆ្នាំដល់.....

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

ឆ្នាំ ២០២... លទ្ធផលដែលត្រូវសម្រេច

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

ឆ្នាំ ២០២... លទ្ធផលដែលត្រូវសម្រេច

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

ឆ្នាំ ២០២... លទ្ធផលដែលត្រូវសម្រេច

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

៤. ផលិតផល

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

ឥទ្ធិបលវិជ្ជមាន/អត្ថប្រយោជន៍ (សេដ្ឋកិច្ច សង្គម បរិស្ថាន ...)

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

៥. បេសាសម្ព័ន្ធក្រប់គ្រងលើវត្ថុ

៦. វិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

<p>ចំណុចខ្លាំង</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>ចំណុចខ្សោយ</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>ឱកាស</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>កត្តាគំរាមកំហែង</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

៧. អ្នកគាំទ្រ

.....

.....

.....

.....

៨. វិភាគផ្សេង

ស្ថានភាពទូទៅរបស់ផ្សារ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

និន្នាការផ្សារ.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

តម្រូវការផ្សារ៖

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

អតិថិជនគោលដៅ៖

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

អ្នកប្រកួតប្រជែង

AC អាជីវកម្ម.....	ដៃគូប្រជែង.....
<p>ចំណុចខ្លាំង</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>ចំណុចខ្លាំង</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>ចំណុចខ្សោយ</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>ចំណុចខ្សោយ</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

ចំណុចពិសេសនៃអាជីវកម្ម៖

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ និង ការលក់

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ	ការលក់
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

៩. ព្យាករណ៍ការលក់ (គិតប្រកាម)

១. ផែនការទិវិយោគ

ល.រ	បរិយាយ	ចំនួន	តម្លៃរាយ	តម្លៃសរុប	អាយុកាលប្រើប្រាស់..... ឆ្នាំ និងតម្លៃកាត់រំលស់				
					ឆ្នាំទី១	ឆ្នាំទី២	ឆ្នាំទី៣	ឆ្នាំទី៤	ឆ្នាំទី៥
១									
២									
៣									
៤									
៥									
៦									
៧									
៨									
៩									
សរុបតម្លៃវិនិយោគ									

២. ការប្រើប្រាស់ស្ថានភាពវិនិយោគ ខែ

ល.រ	បរិយាយ	ចំនួន	តម្លៃរាយ	តម្លៃសរុប
១				
២				
៣				
៤				
៥				
៦				
៧				
៨				
៩				
១០				
១១				
១២				
៣				
១៤				
១៥				
				សរុប

៣ ការគ្រោងចំណាយនិងចំណូលសម្រាប់ផែនការអាជីវកម្ម

លរ	បរិយាយចំណាយ	ឆ្នាំ២០២....	ឆ្នាំ ២០២.....		ឆ្នាំ២០២.....	
		សរុប ១ ឆ្នាំ	ក្នុង..... ខែ	ក្នុង១ឆ្នាំ	ក្នុង..... ខែ	ក្នុង១ឆ្នាំ
១						
២						
៣						
៤						
៥						
៦						
៧						
៨						
៩						
១០						
១១						
១២						
១៣						
១៤						
១៥						
សរុបចំណាយ (១)						
បរិយាយចំណូល						
១						
២						
៣						
៤						
៥						
៦						
៧						
៨						
៩						
១០						
សរុបចំណូល(២)						
ផលចំណេញ/ខាតដុល(៣)						
សរុប (៣) = (២) - (១)						
ផលចំណេញ/ខាតសុទ្ធ (៤)						
សរុប(៤) = (៣) - (តម្លៃរំលស់)						

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយស្របតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយស្របតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយស្របតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយស្រុតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយស្របតិបត្តិការចំណូល	ទឹកប្រាក់

ល.រ	កាលបរិច្ឆេទ	បរិយាយប្រតិបត្តិការចំណាយ	ទឹកប្រាក់

របាយការណ៍ចំណូលចំណាយប្រចាំឆ្នាំ

កាលបរិច្ឆេទ ថ្ងៃ..... ខែ..... ឆ្នាំ.....

បរិយាយ	ទឹកប្រាក់
ចំណូល	
សរុបចំណូល (១)	
ចំណាយ	
សរុបចំណាយ (២)	
សមតុល្យដុលចុងគ្រា (ចំណេញ/ខាតដុល) (៣) = (១)-(២)	
ការកាត់លេស	
សរុបតម្លៃកាត់រំលស់ (៤)	
សមតុល្យសុទ្ធចុងគ្រា (ចំណេញ/ខាតសុទ្ធ) = (៣) - (៤)	

របាយការណ៍ចំណូលចំណាយប្រចាំឆ្នាំ

កាលបរិច្ឆេទ ថ្ងៃ..... ខែ.....ឆ្នាំ.....

បរិយាយ	ទឹកប្រាក់
ចំណូល	
សរុបចំណូល (១)	
ចំណាយ	
សរុបចំណាយ (២)	
សមតុល្យដុលចុងត្រីមាស (ចំណេញ/ខាតដុល) (៣) = (១)-(២)	
ការកាត់រំលស់	
សរុបតម្លៃកាត់រំលស់ (៤)	
សមតុល្យសុទ្ធចុងត្រីមាស (ចំណេញ/ខាតសុទ្ធ) = (៣) - (៤)	

តារាងរាយនាម សមាជិកផ្គត់ផ្គង់កសិផលទៅ សហគមន៍កសិកម្ម

ល.រ	ឈ្មោះ	ភេទ	បរិមាណផ្គត់ផ្គង់កសិផលទៅសហគមន៍ (គីឡូក្រាម)				ផ្សេងៗ/ ស្នាមមេដៃ
			ប្រភេទកសិផល	ក្នុង១ ខែ	ឆ្នាំ.....	ឆ្នាំ.....	

ល.រ	ឈ្មោះ	ភេទ	បរិមាណផ្គត់ផ្គង់កសិផលទៅសហគមន៍ (គីឡូក្រាម)				ផ្សេងៗ/ ស្នាមមេដៃ
			ប្រភេទកសិផល	ក្នុង១ ខែ	ឆ្នាំ.....	ឆ្នាំ.....	

សម្ភាសន៍៖

ការបំពេញរបាយការណ៍ចំណូលចំណាយ យើងត្រូវបូកសរុបមុខចំណូលនីមួយៗទាំង ១២ ខែ រួចយកមុខចំណូលសរុបនីមួយៗនោះ មកសរសេរចូលក្នុងផ្នែកចំណូលនៃរបាយការណ៍ចំណូលចំណាយ។ បន្ទាប់មក ធ្វើការបូកសរុបចំណូលប្រចាំឆ្នាំ។ ដូចគ្នានេះដែរ សូមបូកសរុបមុខចំណាយនីមួយៗ ទាំង ១២ ខែ រួចយកមុខចំណាយសរុបនីមួយៗនោះ មកសរសេរចូលក្នុងផ្នែកចំណាយនៃរបាយការណ៍ចំណូលចំណាយ។ បន្ទាប់ មកធ្វើការបូកសរុបចំណាយប្រចាំឆ្នាំ។ រួចហើយគណនារកសមតុល្យប្រចាំឆ្នាំ (ចំណូល ដក ចំណាយ) នោះយើងនឹងឃើញអាជីវកម្មរបស់យើង ចំណេញ ឬខាត។ យើងត្រូវកាត់រំលស់តម្លៃយោគប្រចាំឆ្នាំ (ដូចជា តម្លៃទ្រុងមាន់ ឬផ្ទះសំណាញ់) ដើម្បីធានាថា យើងមានទុនសម្រាប់វិនិយោគ ឬសាងសង់នៅឆ្នាំខាងមុខៗទៀត ដោយគ្រាន់តែយកសមតុល្យប្រចាំឆ្នាំ ដក តម្លៃរំលស់ប្រចាំឆ្នាំ នោះយើងនឹងបានប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ ឬខាត។

កំណត់ត្រាផ្សេងៗ



Co-funded by
the European Union

សហការដោយ
សហភាពអឺរ៉ុប

