



FIRST
FINANCE
A HOME WITHIN REACH

របាយការណ៍
ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥

០៥. សារមន្ទីរស្រុកប្រើប្រាស់ និង
អគ្គនាយកដ្ឋាន

០៦. អំពី ហ្វីស ហ្វាយនែន

០៨. ការប្រើប្រាស់សេវាកម្មទីផ្សារដល់ប្រជាជន
ដែលមានចំណូលទាប

១០. ព្រឹត្តិការណ៍សំខាន់ៗប្រចាំឆ្នាំ

១២. សមិទ្ធិផលរបស់យើង

១៣. រឿងរបស់អតិថិជន

១៤. យុទ្ធសាស្ត្ររបស់យើង

១៥. រចនាសម្ព័ន្ធ ហ្វីស ហ្វាយនែន

១៦. អំពីផលិតផល

១៧. រឿងរបស់អតិថិជន

១៩. របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ

២០. របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

២៤. ក្រុមប្រឹក្សានិច្ចការ និងថ្នាក់ដឹកនាំ

មាតិកា

តួលេខក្នុងរបាយការណ៍នេះ គឺរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន សម្រាប់កាលបរិច្ឆេទ ០១ មករា ២០១៥ ដល់ ៣១ ធ្នូ ២០១៥



យើងរំពឹងថា ២០១៦ ជាឆ្នាំដែលគួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍ ព្រោះយើងនឹងពង្រីកវិសាលភាពតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់យើង ហើយនឹងធ្វើឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើងសម្រាប់ការផ្តល់សេវាដល់អតិថិជន ដែលនឹងជម្រុញឲ្យហ្វីស ហ្វាយនែស បន្តការរីកចម្រើនទៅមុខជាប់ដាច់។

សារម្តងរបស់ប្រធានក្រុមប្រឹក្សា- ភិបាល និងអគ្គនាយិកា



Lee-Anne Pitcaithly

ហ្វីស ហ្វាយនែស ជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឯកទេសដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណដំបូងបំផុតក្នុង ការផ្តល់សេវាប្រាក់កម្ចីទិញគេហដ្ឋានខ្នាត តូចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងជាស្ថាប័ន មួយក្នុងចំណោមស្ថាប័នមួយចំនួនតូចនៅ ក្នុងពិភពលោក ដែលផ្តល់សេវាបែបនេះ ។ ហេតុដូច្នេះ យើងតែងមានអ្វីថ្មីជាច្រើនដែលត្រូវ សិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ថែមទៀតរាល់ឆ្នាំ ។

ដោយសារមានការសិក្សាស្រាវជ្រាវតិចតួចក្នុងវិស័យនេះ យើងត្រូវតែពឹងពាក់ទាំងស្រុងលើបទពិសោធន៍ ជាក់ស្តែង និងវិចារណញាណរបស់យើង ហើយនេះជាអ្វី ដែលធ្វើឲ្យការ បំពេញការងារនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែស ពោរពេញដោយភាព រំភើបជានិច្ច ។



ជុន សុថានី

ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ហ្វីសហ្វាយនែសនៅតែបន្ត ការរីកចម្រើនគួរឲ្យកត់សំគាល់។ ផលប្រតិ ភូណទានរបស់យើងកើនឡើង ៣៨% ដែលស្មើនឹង ២១.៥ លានដុល្លារអាមេរិក។ អ្វីដែលសំខាន់នោះគឺផលប្រតិភូណទាន នេះ បានឆ្លុះបញ្ចាំងអោយឃើញថា យើងពិត ជាបានឈានទៅដល់ទីផ្សារគោលដៅរបស់យើង។ ៥៣% នៃអតិថិជនរបស់យើង គឺជាអ្នកដែលមានអាជីវកម្ម ផ្ទាល់ខ្លួន ដែលក្នុងនោះ ៦២% គឺជាស្ត្រីហើយ ៥៧% មាន ចំណូលទាបជាង ១២ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ (ចំណូលឯកត្ត- បុគ្គលជាមធ្យម)។

មានអតិថិជនជាច្រើន នៅតែបន្តនៅជាមួយយើងជាច្រើន ឆ្នាំ។ ពួកយើងបានធ្វើការជាមួយពួកគាត់ ក្នុងការដោះស្រាយ

បញ្ហាដែលកើតមានឡើងក្នុងគ្រួសារ ដូចជាការបាត់បង់ចំណូល ជម្ងឺផ្សេងៗ និងមរណភាព ដើម្បីឲ្យបំណងប្រាថ្នាមានផ្ទះ ជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួនរបស់គាត់បានក្លាយជាការពិត។ ហ្វីស ហ្វាយនែស ខិតខំជ្រោមជ្រែង ពួកគាត់នៅពេលដែលគាត់ ជួបបញ្ហា ជៀសវាងធ្វើជាបន្ទុកបន្ថែម ទៅលើបញ្ហារបស់ គាត់។ យើងនៅតែបន្តខិតខំបង្កើតដំណោះស្រាយផ្សេងៗ សម្រាប់អតិថិជនរបស់យើង ដើម្បីធានាបានថាគាត់នៅតែ អាចមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន និងមានសុវត្ថិភាពខាងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។

ក្នុងឆ្នាំ២០១៦ យើងនឹងបន្តការលូតលាស់ និងដាក់ឲ្យមាន គម្រោងប្រតិបត្តិការជំនួយដ៏រឹងមាំមួយ ។ យើងមានគម្រោង ច្បាស់លាស់ ក្នុងការពង្រីកតំបន់ប្រតិបត្តិការ ដែលអាចផ្តល់ នូវភាពងាយស្រួលក្នុងការបម្រើសេវាដល់អតិថិជនចាស់ ក៏ដូចជាផ្តល់ពេលវេលាដើម្បីចាប់យកឱកាសថ្មីៗ។

អ្វីដែលសំខាន់ជាងគេនោះគឺយើងនូវតែបន្តទទួលយកយោបល់ ពីអតិថិជនរបស់យើង និងបង្កើតប្រព័ន្ធជំនួយផ្សេងៗទៀត ដើម្បីជួយឲ្យគាត់មានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិរបស់ខ្លួន។

Lee-Anne Pitcaithly
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

ជុន សុថានី
អគ្គនាយិកា



លោក អាន សុខហា មន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទានស្វាគមន៍អតិថិជនក្នុងដំណើរស្រុកសុខុមរស្ថិត

អំពី ហ្វីស ហ្វាយនែន

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន គឺជាក្រុមហ៊ុនដែលបណ្តាក់ទុនរួមគ្នារវាង ក្រុមហ៊ុន ហ្វីស ហ្វាយនែន ហ្វីស ហ្វាយនែន ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសកម្ពុជា Phillip Capital ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី Insitor Fund ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសលុចសំបួរ មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា ឡាវ (Cambodia-Laos Development Fund) និង Norfund ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសនរវែស។ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារជាតិកម្ពុជា នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០០៩ ហើយបានក្លាយជាគ្រឹះស្ថាន ហិរញ្ញវត្ថុឯកទេស ក្នុងការផ្តល់ឥណទានផ្ទះសំបែងមុនគេ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ផ្តោតយ៉ាងខ្លាំងទៅលើការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ និងសាងសង់ផ្ទះរយៈពេលវែង ក៏ដូចជាកម្មវិធីអចលនទ្រព្យធានារយៈពេលវែងទៅលើគ្រួសារ ដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ដែលជាទូទៅមានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់សេវារបស់គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការនានា។ ក្រុមហ៊ុន ហ្វីស ហ្វាយនែន គឺអាលស៊ី ដែលជាក្រុមហ៊ុនស្ថាបនិក

ហ្វីស ហ្វាយនែន បានធ្វើការសាកល្បង និងបានធ្វើឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើងនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមដំបូង ក្នុងការផ្តល់ឥណទានផ្ទះសំបែង ព្រមទាំងបានធ្វើការសិក្សាជាច្រើនទៅលើតម្រូវការទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលនេះ។ ទាំងនេះគឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះដែលនាំឲ្យ ហ្វីស ហ្វាយនែន រីកចម្រើនទៅមុខយ៉ាងឆាប់រហ័ស។

អតិថិជនគោលដៅ

អតិថិជនគោលដៅរបស់យើងគឺជាប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ហើយមានឆន្ទៈចង់វិនិយោគទៅលើផ្ទះមួយរបស់គាត់។ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានសាខាក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប បាត់ដំបង និងកំពង់ចាម។ សាខាទាំងនេះក៏បម្រើសេវាទៅដល់ ខេត្តកណ្តាល កំពង់ស្ពឺ ប៉ៃលិន បន្ទាយមានជ័យ ឧត្តរមានជ័យ កំពង់ធំ និងខេត្តត្បូងឃ្មុំផងដែរ។

ការកំណត់យកទីផ្សារគោលដៅ

ប្រជាជនកម្ពុជាភាគច្រើន មិនមានឱកាសទទួលបានសេវាហិរញ្ញវត្ថុផ្នែកផ្ទះសំបែងជាផ្លូវការនោះទេ។ បច្ចុប្បន្នធនាគារជាច្រើនបានចាប់ផ្តើមផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះ ប៉ុន្តែសេវានេះត្រូវបានគេផ្តោតទៅលើអតិថិជនដែលមានជីវភាពធូធារតែប៉ុណ្ណោះ។

ហ្វីស ហ្វាយនែនផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះ និងសេវាកម្មជាក់លាក់ដែលឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជន ស្របជាមួយនិងស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៃប្រទេសកម្ពុជា។ អតិថិជនអាចជួបពិភាក្សាផ្ទាល់ជាមួយមន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទានរបស់យើង ដើម្បីយល់ច្បាស់ពីផលិតផល ក៏ដូចជាដំណើរការផ្លូវច្បាប់ ទាក់ទងទៅនឹងការទិញផ្ទះលើកដំបូងនេះ។

ទស្សនៈវិជ្ជាអាជីវកម្មរបស់យើង

ទស្សនៈវិជ្ជាអាជីវកម្មរបស់យើងមានភាពសាមញ្ញ ៖ យើងគិតដូចជាអតិថិជន និងធ្វើខ្លួនដូចជាម្ចាស់ វិធីសាស្ត្ររបស់យើងគឺកាន់តែងាយ ៖

- ផ្តល់នូវសេវានិងផលិតផលដែលឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការទីផ្សារ
- ផ្តល់នូវនីតិវិធីដែលមានភាពហ័សនិងងាយស្រួល
- ធ្វើប្រតិបត្តិការប្រកបដោយភាពបត់បែន និងមានតម្លាភាព
- បង្ហាញពីភាពសុចរិតទៀងត្រង់ និងសីលធម៌ក្នុងការអនុវត្តអាជីវកម្ម

ចក្ខុវិស័យរបស់យើង

ជួយឲ្យក្រុមគ្រួសារនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា បានរស់នៅក្នុងសេចក្តីថ្លៃថ្នូរ សុវត្ថិភាព សុភមង្គល និងមានស្ថេរភាព តាមរយៈការផ្តល់លទ្ធភាពឲ្យពួកគាត់មានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន ដោយមិនប្រកាន់ឋានៈ និងវណ្ណៈក្នុងសង្គមឡើយ

បេសកកម្មរបស់យើង

ដើម្បីបង្កើតស្ថេរភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃគ្រួសារកម្ពុជា ដែលមានចំណូលទាបតាមរយៈការផ្តល់លទ្ធភាព និងឱកាសក្លាយជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិផ្ទះសំបែង

គុណតម្លៃរបស់យើង

សុចរិតភាព
ដើម្បីសម្រេចបាននូវចក្ខុវិស័យរបស់យើង យើងប្រកាន់ខ្ជាប់នូវភាពស្មោះត្រង់ និងមានតម្លាភាពគ្រប់សកម្មភាពការងាររបស់យើង ។

ការឆ្លើយតប
យើងតែងនៅកៀកស្និទ្ធជាមួយអតិថិជនគ្រប់គ្រាន់ល្មម ដែលអាចឲ្យយើងផ្តល់ការយកចិត្តទុកដាក់ និងឆ្លើយតបតម្រូវការរបស់ពួកគាត់ទាន់ពេលវេលា ។ យើងក៏មានទំនួលខុសត្រូវគ្រប់ទង្វើរបស់យើង និងបើកចិត្តទូលាយក្នុងការទទួលយកការិៈគនដើម្បីស្ថាបនាផងដែរ ។

ភាពច្នៃប្រឌិតខ្ពស់
យើងមានគំនិតច្នៃប្រឌិតខ្ពស់ ក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយដែលមានប្រសិទ្ធភាពដើម្បីបម្រើអតិថិជនរបស់យើងឲ្យកាន់តែប្រសើរជាងមុន ។

ភាពស្មើគ្នា
យើងមានមោទនភាពចំពោះការគោរព ការមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈច្បាស់លាស់ និងការបម្រើដល់អតិថិជនដោយស្មើភាព។

ឧត្តមភាព
ការងាររបស់យើងគឺធ្វើឡើងដោយអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្ត។

ការប្តេជ្ញាផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះដល់ប្រជាជនដែលមានចំណូលទាប

នៅហ្វីស ហ្វាយនែន យើងជឿជាក់ថា សិទ្ធិមានលំនៅដ្ឋានគឺជាសិទ្ធិជាសកល និងជាកូនសោររប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងភាពក្រីក្ររបស់ពិភពលោក។

កម្ពុជានៅថ្ងៃនេះ បានឈានមកដល់ផ្លូវបំបែកមួយ ។ ទោះបីជាទំហំផ្ទៃដីប្រមាណ ០.១% នៃផ្ទៃដីសរុបគឺជាទីក្រុង តែកម្ពុជាមានចំនួនប្រជាជនដែលរស់នៅទីក្រុងកើនឡើងយ៉ាងលឿនបំផុតដល់ទៅ ៤.៤% ជាដង្ហោររាល់ឆ្នាំ ក្នុងចន្លោះឆ្នាំ២០០០ និង ២០១០។ ចំនួនអ្នករស់នៅក្នុងក្រុងក្នុងពេញ កើនឡើងដល់ទៅ ៤៥% ពី ១,១៥៩,៥០២ ក្នុងឆ្នាំ២០០០ ដល់ ១,៦៨៤,៣០៨ ក្នុងឆ្នាំ២០១៤។ ការពង្រីកទីក្រុងយ៉ាងខ្លាំងនេះ បាននាំមកនូវផលវិបាកជាច្រើន ក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់ប្រជាជន។

ទីក្រុងសំខាន់ៗផ្សេងទៀតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគឺក្រុងបាត់ដំបង និងក្រុងសៀមរាប ទោះបីជាប្រជាជនដែលរស់នៅក្នុងទាំងពីរនេះ មានតិចជាង ១០០,០០០ នាក់ក៏ដោយ បើគិតត្រឹមឆ្នាំ២០១០។

ក្រុងសៀមរាបគឺជាក្រុងធំលំដាប់ទី២ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដែលមានទំហំកើនឡើង២ដង និងមានចំនួនប្រជាជនកើនឡើង ៣ដង បើគិតពីឆ្នាំ២០០០ ដល់ឆ្នាំ២០១០^១ ។ ដោយមានវត្តមានប្រាសាទអង្គរវត្ត និងមន្ទីរពេទ្យសេចក្តីប្រវត្តិសាស្ត្រធំៗ យើងរំពឹងថាក្រុងនេះនឹងបន្តរកលូតលាស់កាន់តែខ្លាំង ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំខាងមុខ ។ ការកើនឡើងនៃវិស័យទេសចរណ៍ ក៏បានធ្វើឲ្យក្រុងបាត់ដំបងមានការរីកចម្រើនឆ្ពោះទៅមុខ ព្រមជាមួយនឹងកិត្តិសព្ទជាមជ្ឈមណ្ឌលកសិកម្មដែរ។ ការផ្គត់ផ្គង់តម្រូវការផ្ទះសំបែងនៅក្នុងក្រុងទាំងនេះ មានសារៈសំខាន់ណាស់ នៅពេលដែលវាកំពុងរីកចម្រើន ពីទីរួមខេត្តទៅជាក្រុងដ៏ពិតប្រាកដមួយ។

ប្រជាជនជាច្រើនដែលផ្លាស់ទីលំនៅមកកាន់ក្រុងក្នុងពេញ ក៏ដូចជាទីក្រុងដទៃទៀតប្រឈមយ៉ាងខ្លាំងទៅនឹងជីវភាពដែលជិតនឹងបន្ទាត់នៃភាពក្រីក្រ។ ពួកគេមានអាយុតិច ហើយតែងតែទុកកូននៅជាមួយសមាជិកគ្រួសារជនបទ ជាអ្នក

មើលការខុសត្រូវជំនួស។ ភាគច្រើនគឺជាស្ត្រីដែលទទួលបានបន្ទុកជាមេគ្រួសារតែម្នាក់ឯង។ ពួកគេបានផ្លាស់ទីលំនៅមករស់នៅទីក្រុង ដើម្បីចាប់យកឱកាសការងារក្នុងវិស័យកាត់ដេរ និងសំណង់ ហើយជាទូទៅរស់នៅក្នុងបន្ទប់ជួលរួមគ្នាដ៏តូច ដែលការចំណាយទៅលើថ្លៃជួល និងទឹកភ្លើងមានទំហំធំ បើធៀបទៅនឹងចំណូលរបស់គេ។ ពួកគេមិនត្រឹមតែមានចំណូលទាបនោះទេ តែមួយភាគធំនៃចំណូលទាំងនោះត្រូវបានធ្វើទៅគ្រួសារនៅតាមបណ្តាខេត្តថែមទៀត។

បើយោងទៅតាម UN-HABITAT ប្រជាជនម្នាក់ក្នុងចំណោមបួននាក់ក្នុងពិភពលោក កំពុងរស់នៅក្នុងស្ថានភាពដែលប៉ះពាល់ដល់សុខភាព សុវត្ថិភាព និងភាពរុងរឿង។ នៅពេលដែលមានមនុស្សជាច្រើនផ្លាស់ទីលំនៅ មកកាន់ទីក្រុង គឺមានតម្រូវការចាំបាច់ក្នុងការផ្តល់សេវាកម្ម ដើម្បីជួយឲ្យគាត់ជៀសផុតពីភាពក្រីក្រ។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ជឿជាក់ថាការជួយពួកគាត់ឲ្យមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិ គឺជាគន្លឹះដែលអាចឲ្យជីវិតពួកគាត់កាន់តែប្រសើរឡើង។

ស្ថេរភាពនៃការមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួនអាចជួយឲ្យគ្រួសារចំណាយពេលវេលា និងថាមពលទៅលើកត្តាផ្សេងទៀតដែលសំខាន់សម្រាប់ជីវិត។ ក្មេងៗអាចចំណាយពេលសិក្សារៀនសូត្រ ស្រ្តីអាចចាប់យករបរផ្សេងៗទៅបំរើការងារ។ ទាំងនេះអាចធ្វើឲ្យទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកជិតខាង និងសហគមន៍មានភាពរឹងមាំ។

ទំនាក់ទំនងជីវិតនេះហើយ ដែលនាំមកនូវការគោរពរវាងគ្នានិងគ្នាក្នុងគ្រួសារ។ ការមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន មានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធទៅនឹងអត្តសញ្ញាណបុគ្គល ។ សុវត្ថិភាព និងសន្តិសុខរបស់គ្រួសារមួយនឹងកាន់តែកើនឡើង នៅពេលដែលពួកគេមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន។

អត្ថប្រយោជន៍ដែលបានមកពីការមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន គឺជាអ្វីដែលយើងមិនអាចមើលរំលង។ ពេលវេលាកម្លាំងរយៈពេលវែងនិងហានិភ័យទាបក្នុងការបង់សង ធ្វើឲ្យគ្រួសារមានស្ថេរភាពក្នុងការរៀបចំគម្រោងហិរញ្ញវត្ថុរយៈពេលវែង ក៏ដូចជារៀបចំទ្រព្យសម្រាប់ថ្ងៃអនាគត។

ការរស់នៅមិនច្បាស់លាស់ នាំមកនូវចំណាយផ្សេងៗដែលទាក់ទងនឹងការផ្លាស់ទីលំនៅ ចំណាយខ្ពស់លើថ្លៃទឹកភ្លើង និងការចំណាយផ្សេងៗទៀត នៅក្នុងគ្រួសារដែលបណ្តាលមកពីអស្ថេរភាពនៃផ្ទះសំបែង ។ អ្នកដែលមិនមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិ មិនអាចសាងប្លង់គល់ ក៏ដូចជាបង្កើតទំនាក់ទំនងល្អយូរអង្វែងជាមួយអ្នកជិតខាងបានទេ។

នៅពេលដែលអ្នកជួលផ្ទះ មានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន ពួកគាត់នឹងក្លាយជាផ្នែកមួយនៃសហគមន៍។ ពួកគាត់មិនងាយនឹងផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅដូចមុន។ ជាមួយកម្មវិធីផ្ទះ ពួកគាត់នឹងចំណាយទៅលើថ្លៃទឹកភ្លើងតិចជាងមុន ហើយចំណាយផ្សេងៗដែលទាក់ទងនឹងការជួលផ្ទះក៏មានភាពហ្មឺងទៀត។ អំណាចក្នុងការទិញ ចំណីអាហារ និងរបស់ប្រើប្រាស់រយៈពេលវែងក៏ត្រូវបានបង្កើនឡើង។ ការសន្សំសំចៃនេះ គឺជាប្រយោជន៍ដ៏ធំមួយរបស់អ្នកដែលជាម្ចាស់ផ្ទះ។

អតិថិជនរបស់យើង គឺជាប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ហើយមានឆន្ទៈចង់រិនិយោគទៅលើផ្ទះទីមួយរបស់គាត់ ។ ភាគច្រើនពួកគាត់មានលទ្ធភាពតិចតួច ឬគ្មានសោះក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាហិរញ្ញវត្ថុជាការដើម្បីទិញផ្ទះ។ ធនាគារពាណិជ្ជកម្មច្រើន ជ្រើសរើសផ្តល់សេវាកម្ម អោយតែអតិថិជនដែលមានជីវភាពខ្ពស់ប៉ុណ្ណោះ។ ប្រជាជនដែលមានការងារក្រៅផ្លូវការភាគច្រើន នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា មិនបានទទួលស្តីបញ្ជាក់ប្រាក់ខែនោះទេ ហើយមានប្រមាណ ៧% ប៉ុណ្ណោះ ដែលមានគណនីធនាគារ^២ ។

ប្រភេទប្រាក់កម្ចី របស់យើងត្រូវបានបង្កើតបន្ថែមជាបន្តបន្ទាប់ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ដូចជាកម្មវិធីអចលនទ្រព្យធានា យើងអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនចាស់ប្រើប្រាស់ចំណែកទុននៃអចលនទ្រព្យរបស់ពួកគាត់ទៅលើគោលបំណងដ៏សមស្របមួយ។ ដោយសារ ៥៣% នៃអតិថិជនរបស់យើងជាអាជីវករ ការធ្វើដូចនេះ អនុញ្ញាតឲ្យពួកគាត់អាចចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មថ្មី ឬរិនិយោគបន្ថែមទៅលើមុខរបរចាស់ ក៏ដូចជាទៅលើបុគ្គលិកដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូល។ បន្ថែមប្រាក់សន្សំពីការចំណាយ និង ផលប៉ះពាល់ជាវិជ្ជមានដល់សហគមន៍ និង សង្គមបញ្ជាក់ឲ្យយើងច្បាស់ថា ហ្វីស ហ្វាយនែន ដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងភាពក្រីក្រនៅកម្ពុជា ។

¹ <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2015/01/26/urban-expansion-in-cambodia>
² <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2015/01/26/urban-expansion-in-cambodia>
³ <http://www.phnompenhpost.com/real-estate/agri-boom-boosts-battambang-city-property>
⁴ <http://www.habitat.org/getinv/events/world-habitat-day/housing-facts>

⁵ <http://www.phnompenhpost.com/post-weekend/facing-choice-between-good-and-cheap>
⁶ <http://www.abc.org.kh/abcorg/content/world-bank-report-says-few-cambodians-using-bank-accounts>



ព្រឹត្តិការណ៍សំខាន់ៗប្រចាំឆ្នាំ

ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃកម្ពុជា

- ចំនួនប្រជាជន 15.14 លាននាក់¹
- ស្ត្រី 7 ក្នុងចំណោម 10 នាក់ចេះអក្សរ²
- ប្រជាជន 1 ក្នុងចំណោម 5 នាក់រស់នៅក្រោមបន្ទាត់នៃភាពក្រីក្រ
- ស្ត្រី 41% បម្រើការងារក្នុងវិស័យមិនមែនកសិកម្ម³
- តំណាងក្នុងរដ្ឋសភាជាតិចំនួន 20%³ជាស្ត្រី
- អាយុកាលរបស់មនុស្សគឺ 71 ឆ្នាំ¹

ការផ្តល់ប្រយោជន៍តាមរយៈកម្មវិធីផ្ទះដែលមានសុវត្ថិភាព

តាមរយៈការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីមួយប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ តម្លៃសមរម្យ និងមាននិរន្តរភាព ហ្វីស ហ្វាយនែន បាននិងកំពុងផ្តល់សេវាប្រាក់កម្ចីទៅដល់គ្រួសារចំនួន១,៧០០ ដើម្បីទិញសាងសង់ និងជួសជុលគេហដ្ឋាន។

ការមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិ អាចជួយសម្រាលបន្ទុករបស់គ្រួសារ និងអាចឱ្យគាត់ចំណាយពេលវេលាទៅលើផ្នែកផ្សេងៗទៀតនៃជីវិតរបស់គាត់ ដូចជាការស្វែងរកចំណូល ការសន្សំប្រាក់ ការបង្កើនចំណេះដឹង និងការរស់នៅប្រកបដោយសុខភាពពេញបរិបូណ៌។

¹ <http://data.worldbank.org/country/cambodia>
² United Nations Global Forum for Gender Statistics, 2012
³ <http://datatopics.worldbank.org/gender/country/cambodia>

ធនធានមនុស្សរបស់យើង

ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ បុគ្គលិករបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានកើនឡើងដល់ចំនួន ៨៤ នាក់ ដែលស្មើនឹង ៦៤% បើធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០១៤ ។ ដែលដំណែងភាគច្រើនគឺ វីស សម្រាប់នាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការ គឺដើម្បីបំពេញតម្រូវរបស់អតិថិជន ។



និក្យា



ស៊ីតា

យើងបានតែងតាំងប្រធានគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ ចំនួន២នាក់គឺលោក នីន និក្យា ដែលមកកាន់តំណែងជានាយកផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងខែកញ្ញា និង លោក ហេង សក្កាដែលត្រូវបានតែងតាំងជាប្រធាននាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការ ក្នុងខែឧសភា។ លោក ហេង សក្កា គឺជាបុគ្គលិកដែលបានបម្រើការនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងរយៈពេលយូរជាងគេ ដែលលោកចាប់ផ្តើមការងារក្នុងឆ្នាំ ២០០៧ ក្នុងមុខតំណែងជាមន្ត្រីហិរញ្ញវត្ថុ ជាមួយក្រុមហ៊ុន ហ្វីស ហ្វាយនែន កម្ពុជា ។



ណានី



ណានី

ហ្វីស ហ្វាយនែន ក៏បានបន្ថែមបុគ្គលិកថ្នាក់គ្រប់គ្រងចំនួនពីរនាក់ទៀត គឺកញ្ញា គីរី កែវវាសី កាន់តំណែងជាប្រធានផ្នែកធនធានមនុស្ស និងលោក សាអាត សិទ្ធិ ជាប្រធានសាខាភ្នំពេញ ។

ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានប្រគល់រង្វាន់ដល់បុគ្គលិកឆ្នើមចំនួន ៣ នាក់ និងសាខាឆ្នើមចំនួន ២។



រង្វាន់បុគ្គលិកគំរូ
 លោក សុទ្ធ សុភិន ប្រធានក្រុមទំនាក់ទំនងអតិថិជនបានទទួលរង្វាន់ជាបុគ្គលិកគំរូក្នុងការប្តេជ្ញា និងលះបង់កំលាំងកាយចិត្តបំពេញការងារបានល្អ ។

រង្វាន់កំណើនផលបត្រឥណទាន
 លោក ស្វាយ គឹមហាំង មន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាន សាខាភ្នំពេញ បានទទួលរង្វាន់ជាបុគ្គលិក ឆ្នើមក្នុងការបញ្ចេញឥណទានបានច្រើន ។

រង្វាន់គុណភាពផលបត្រឥណទាន
 លោកហៃឡាយហ្សូមន្តីប្រឹក្សាឥណទាន សាខាសៀមរាប បានទទួលរង្វាន់ជាបុគ្គលិកឆ្នើមក្នុងការបញ្ចេញឥណទានប្រកបដោយគុណភាព ។

រង្វាន់សម្រាប់សាខាឆ្នើម
 រង្វាន់សាខាឆ្នើមខាងផ្នែកកំណើនផលបត្រឥណទាន និងរង្វាន់លទ្ធផលល្អសម្រាប់សវនកម្មផ្ទៃក្នុងត្រូវបានប្រគល់ជូនសាខាសៀមរាប ខណៈដែលសាខាភ្នំពេញទទួលបានរង្វាន់ឆ្នើមខាងផ្នែកធ្វើការងារជាត្រកូល ។

ការធ្វើឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង

ហ្វីស ហ្វាយនែននៅតែព្យាយាមស្វែងរកដំណោះស្រាយថ្មីដើម្បីជួយទ្រទ្រង់ជីវភាពអតិថិជន។ ខាងក្រោមគឺជាចំណុចសំខាន់ៗរបស់គម្រោងមួយចំនួនក្នុងឆ្នាំ២០១៥៖

ការិយាល័យចល័ត - ក្នុងឆ្នាំនេះយើងបានសហការជាមួយ 17Triggers ដើម្បីវាយតម្លៃអំពីការពង្រីកប្រព័ន្ធប្រតិបត្តិការតាមរយៈការដាក់ឱ្យមានការិយាល័យចល័ត។ ការិយាល័យទាំងនេះនឹងធ្វើដំណើរជុំវិញប្រទេស ដើម្បីជួបជាមួយអតិថិជនចាស់ និងថ្មីរបស់យើង។ បន្ទាប់ពីបានធ្វើការសាកល្បងទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រមួយនេះ វាបានបញ្ជាក់ឱ្យយើងឃើញថា អតិថិជនពេញចិត្ត ក្នុងការមកកាន់សាខាដែលមានទីតាំងច្បាស់លាស់ ជាជាងការិយាល័យចល័ត។ អតិថិជនក៏បានបង្ហាញពីកិត្តិយសថា ប្រជាជនក្នុងសហគមន៍និងដឹងអំពីកម្មវិធីផ្ទះរបស់គាត់។

ទោះបីជាយុទ្ធសាស្ត្រការិយាល័យចល័ត មិនបានឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការអតិថិជន តែវាក៏អាចធ្វើឱ្យយើងយល់ដឹងបន្ថែមបានច្រើន អំពីដំណើរការចូលរួមរបស់អតិថិជន ដែល

ជាហេតុនាំឱ្យ ហ្វីស ហ្វាយនែន កែប្រែវិធីសាស្ត្រក្នុងការធ្វើការ និងឯកសារផ្សេងៗរបស់យើង។

លើសពីការផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ

ការផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ គឺគ្រាន់តែជាផ្នែកមួយដើម្បីជួយអតិថិជនក្នុងការទិញផ្ទះ សាងសង់ និងជួសជុលផ្ទះប៉ុណ្ណោះ។ គម្រោងមួយរបស់យើងដែលសហការជាមួយ Habitat for Humanity កំពុងសិក្សាស្វែងរកវិធីសាស្ត្រដែលអាចឱ្យយើងជួយបន្ថែមដល់អតិថិជន ក្នុងការធ្វើផែនការថវិកា ទីតាំងទិញសម្ភារៈ ការគ្រប់គ្រង និងការគ្រប់គ្រងអ្នកម៉ៅការ។ គម្រោងនេះកំពុងតែបន្តដំណើរការទៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ។

ការអប់រំផ្នែកធនធានមនុស្សសារជាថ្មី

ដោយមានជំនួយពីអ្នកប្រឹក្សាផ្នែកធនធានមនុស្ស យើងបានពិនិត្យសារជាថ្មីទៅលើគោលនយោបាយ និងនីតិវិធីផ្នែកធនធានមនុស្សរបស់យើង។ ទាំងនេះគឺរួមបញ្ចូលការពិនិត្យលើប្រាក់ខែនិងប្រាក់ឧបត្ថម្ភផ្សេងៗ ការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការវិនិយោគ និងរៀបចំសារឡើងវិញនូវសៀវភៅណែនាំសម្រាប់បុគ្គលិក ។ វាជារឿងសំខាន់មួយដែលយើងត្រូវពិភាក្សា និងចែកចាយព័ត៌មានច្បាស់លាស់ហើយទាន់ពេលវេលាទៅកាន់បុគ្គលិក នៅពេលដែលមានការផ្លាស់ប្តូរខាងផ្នែកធនធានមនុស្ស ជាច្រើនបានកើតឡើង។ បុគ្គលិកទាំងអស់របស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានយល់ច្បាស់ជាងមុន នូវតួនាទី កាតព្វកិច្ច និងសំណងលើកទឹកចិត្តដែលពួកគាត់ទទួលបាន ។ បុគ្គលិកដែលត្រូវជួបប្រាស្រ័យជាមួយអតិថិជន នឹងទទួលបានប្រាក់ខែ និងរង្វាន់លើកទឹកចិត្តទៅតាមលក្ខខណ្ឌផ្សេង ខុសពីបុគ្គលិកការិយាល័យដទៃទៀត។ បច្ចុប្បន្ន ហ្វីស ហ្វាយនែន បានដាក់ឱ្យមាននូវសៀវភៅណែនាំសម្រាប់ ប្រធានផ្នែក និង ថ្នាក់គ្រប់គ្រង ដែលក្នុងនោះមានចែងច្បាស់លាស់អំពី នីតិវិធី និងគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុនដែលទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រង ។



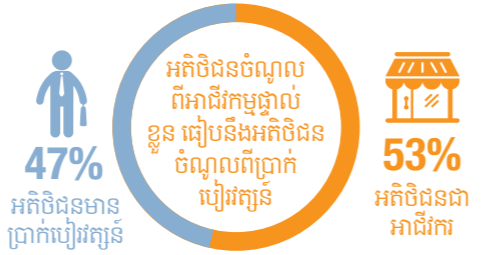
យើងសូមចូលរួមរំលែកទុកដីក្រៀមក្រាមពោះគ្រួសារសពលោកសុត គឹមវ៉ា ដែលបានទទួលមរណៈភាពនៅថ្ងៃទី ៧ ខែធ្នូ ២០១៥ ដោយជម្ងឺមហារីក បន្ទាប់ពីលោកបានមប្រើការជាប្រធានសាខាខេត្តបាត់ដំបងបានរយៈពេល ៣ឆ្នាំកន្លះ ។

សមិទ្ធផលរបស់យើង

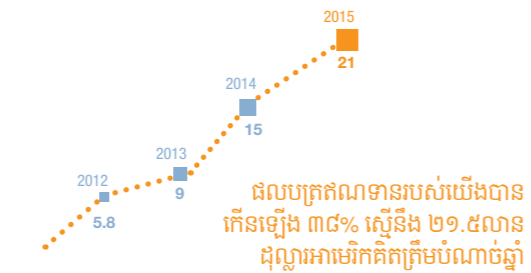
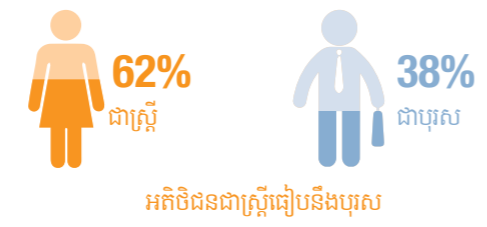
បន្ទាប់ពីបានផ្តល់សេវា ដល់ប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យមអស់រយៈពេល៦ឆ្នាំមក ពួកយើងនៅតែបន្តប្រជាជន ជួយក្រុមគ្រួសារដែលមិនធ្លាប់ទទួលបានសេវាបែបនេះ ឲ្យមានស្ថេរភាព និងអាចបង្កើតទ្រព្យបាន។ រហូតដល់ដំណាច់ឆ្នាំ ២០១៥ ផលប្រតិបត្តិការរបស់យើងបានកើនឡើងដល់ ២១.៥លានដុល្លារអាមេរិក ដែលស្មើនឹងកំណើន ៣៨% បើធៀបទៅនឹងឆ្នាំ ២០១៤។ ប្រាក់កម្ចីរបស់យើងបានផ្តល់ជូនទៅដល់ប្រជាជនដែលមានចំណូលតិចជាង ៦ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ ចំនួន១៩% និង៥៧% ទៀតទៅដល់ប្រជាជនដែលមានចំណូលតិចជាង ១២ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ។ ប្រាក់កម្ចីដែលមានបញ្ហា មិនបានជះឥទ្ធិពលអាក្រក់ទៅលើប្រាក់ចំណេញរបស់យើងទេ ព្រោះយើងមានអចលនទ្រព្យជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជនជាទ្រព្យបញ្ជី ដែលខុសពីស្ថាប័នដទៃ ។



ផលប្រតិបត្តិការទាន ក៏ដូចជាប្រាក់ចំណេញរបស់យើងនៅតែបន្តកើនឡើងគួរឲ្យកត់សំគាល់សម្រាប់ឆ្នាំ ២០១៥ នេះ។ ចំនួនប្រាក់កម្ចីសកម្ម បានកើនឡើង ៣៤% ដែលស្មើនឹង ២,៣០០ ។ យើងបានជ្រើសរើសប្រាក់កម្ចី ទៅដល់អតិថិជនជាស្ត្រី ដែលបច្ចុប្បន្នមានរហូតដល់ ៦២% នៃផលប្រតិបត្តិការសរុប ដែលកើនពី ៥៧% ក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ។ អតិថិជនដែលជាអាជីវករ និងម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចមានចំនួន ៥៣% នៃអតិថិជនសរុប ។ ជាទូទៅស្ថានភាពមុខរបរបែបនេះ ធ្វើឲ្យពួកគាត់មួយភាគធំ ត្រូវបានគេមើលរំលង គឺមិនមានឱកាសទទួលបានសេវាហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការបាន។



ហ្វឹស ហ្វាយនែន បានបម្រើសេវាដល់គ្រួសារកម្ពុជា ក្នុងក្រុងធំៗ និងតាមបណ្តាខេត្តនានា ដោយមានការយល់យសាខាក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប បាត់ដំបង និងកំពង់ចាម។ សាខាទាំងនេះ ក៏បានបម្រើសេវាទៅកាន់ខេត្តកណ្តាល កំពង់ស្ពឺ ប៉ៃលិន បន្ទាយមានជ័យ ខត្តរមានជ័យ កំពង់ធំ និងក្បែរឃុំផងដែរ។ ហ្វឹស ហ្វាយនែននៅតែបន្តព្យាយាមដើរឆ្ពោះទៅកាន់គោលដៅរបស់ខ្លួន ក្នុងការផ្តល់សេវាប្រាក់កម្ចីខ្នាតតូច ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងផ្ទះសំបែងឲ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព ដល់ប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម។



គេហដ្ឋានដ៏មានសុវត្ថិភាពសម្រាប់អ្នកជំនាន់ក្រោយរបស់ខ្ញុំ

ចៅប្រុសរបស់ខ្ញុំបានរស់នៅក្នុងផ្ទះដែលមានសុវត្ថិភាព មិនដូចស្ថានភាពដែលតា យាយ និងឪពុករបស់គេបានជួបប្រទះពីមុននោះទេ ។

អ្នកស្រី សាអេន ឈរជាមួយចៅប្រុស និងប្តីក្បែរពោងដែលគាត់ផលិត

អ្នកស្រីម៉ែន សាអេន មានការគិតគូរយ៉ាងខ្លាំងទៅលើចៅប្រុសរបស់គាត់។ គាត់ចាំយ៉ាងច្បាស់អំពីជីវភាពដែលរស់នៅក្នុងផ្ទះទទឹង៤ម និងបណ្តោយ៥ម ក្នុងស្រុកស្រីសន្ធរ ខេត្តកំពង់ចាម។ ពេលដល់រដូវភ្លៀងម្តងៗ ទឹកលិចចូលក្នុងផ្ទះតាមដំបូលប្រក់ស្រូវរបស់គាត់គ្រប់ពេល។ ផ្ទះនោះតូចណាស់សម្រាប់សមាជិកគ្រួសារគាត់ ដែលធ្វើឲ្យគាត់ដឹងយ៉ាងច្បាស់ថា គាត់ត្រូវការផ្លាស់ប្តូរជីវិតបែបនេះដើម្បីអនាគតអ្នកជំនាន់ក្រោយរបស់គាត់។

សាងសង់លើផ្ទៃដីដែលមានស្រាប់។ គាត់បានសង់ផ្ទះដែលមានកម្ពស់ពីរជាន់ដែលមានទទឹង ៦ម និង បណ្តោយ ៩ម។ ពេលនេះបំណងប្រាថ្នារបស់គាត់បានក្លាយជាការពិតជាមួយនិង ផ្ទះថ្មីដំបូលប្រក់ក្បឿង ដែលជាន់ផ្ទាល់ដីធ្វើពីឥដ្ឋនិងស៊ីម៉ងត់ ហើយជាន់ទី១ធ្វើពីឈើ។

បន្ទាប់ពីការងារផ្ទះ អ្នកស្រី សាអេន តែងជួយស្វាមីរបស់គាត់ផលិតពាងស៊ីម៉ងត់ ដែលក្នុង១ថ្ងៃពួកគាត់អាចផលិតបានពាងពីរ ហើយលក់មួយក្នុងតម្លៃ១៥ដុល្លារ។ មុខរបរនេះអាចផ្តល់កម្រៃប្រចាំខែប្រហែល ៦៥០ដុល្លារ។

នៅពេលដែលអ្នកស្រី សាអេន ចាប់ផ្តើមយកកម្ចីដំបូងអចលនទ្រព្យរបស់គាត់ មានតម្លៃត្រឹម ១៣,០០០ ដុល្លារប៉ុណ្ណោះ តែជាមួយនិងការសាងសង់បន្ថែម តម្លៃរបស់វាបានកើនទៅដល់២០,០០០ដុល្លារ។ គាត់រីករាយយ៉ាងខ្លាំងដោយសារមូលហេតុនេះ តែអ្វីដែលធ្វើឲ្យគាត់កាន់តែរីករាយនោះគឺ ការដែលបានដឹងថាចៅប្រុសរបស់គាត់នឹងមិនរស់នៅក្នុងសភាពដូចគាត់ពីមុន។

ក្រោយពីបានធ្វើការសន្សំប្រាក់ជាច្រើនឆ្នាំ អ្នកស្រី សាអេន នៅតែមិនអាចផ្តល់នូវជីវិតមួយដែលល្អដល់ចៅប្រុសរបស់គាត់។ ផ្ទះដែលខ្ជិលខ្ជាយគាត់បន្ទាល់ទុកឲ្យ ហើយក៏ជាផ្ទះដែលគាត់រស់នៅតាំងពីតូចមក គឺនៅតែដដែល មិនបានផ្លាស់ប្តូរអ្វីឡើយ។ បន្ទាប់ពីរស់នៅក្នុងផ្ទះនោះ អស់រយៈពេលជាង២០ឆ្នាំមក គាត់គិតថាគាត់មិនអាចបន្តនៅបែបនេះទៀតនោះទេ ។



អ្នកស្រី សាអេន បានព្រមព្រៀង ហ្វឹស ហ្វាយនែន តាមរយៈបុគ្គលិករបស់យើង។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ គាត់និងស្វាមី បានសម្រេចចិត្ត យកកម្ចីសាងសង់គេហដ្ឋានចំនួន ១៣,០០០ ដុល្លារ រយៈពេល៨ឆ្នាំ ពីហ្វឹស ហ្វាយនែន ដើម្បីធ្វើការ

ផ្ទះក្បឿងបីខ្នងទទឹង ៦ម បណ្តោយ ៩ម របស់អ្នកស្រី សាអេន

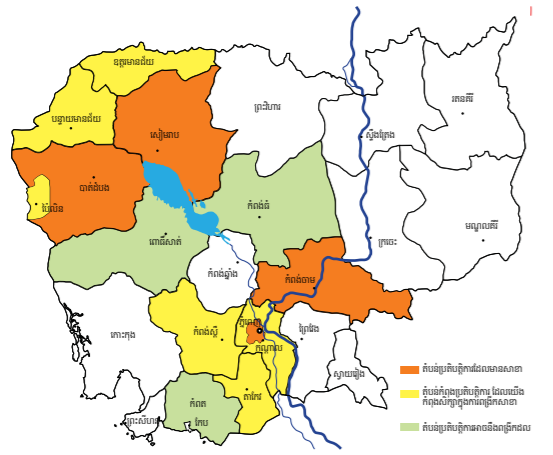
យុទ្ធសាស្ត្ររបស់យើង

ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅតែបន្តនាំមុខក្នុងវិស័យថ្មី ដែលមានទាំងផលិតផល ទីតាំង និងវិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្តល់សេវាដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ បន្ថែមលើការកែលម្អផលិតផលរបស់យើងដោយស្របតាមតម្រូវការ និងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការដើម្បីឱ្យហ្វីស ហ្វាយនែន និងដាក់ឱ្យដំណើរការនូវកម្មវិធីជាច្រើនក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ខាងមុខនេះ។

ការដាក់ដំណើរការអនុសាខា

ក្នុងខែតុលា ឆ្នាំ២០១៥ យើងបានអនុម័តលើគម្រោងពង្រីកតំបន់ប្រតិបត្តិការទៅតាមបណ្តាខេត្តនានា។ គំរូអាជីវកម្មរបស់យើង អនុញ្ញាតឱ្យយើងបើកអនុសាខាក្នុងតំបន់ដែលមានទំហំតម្រូវការគ្រប់គ្រាន់មួយ។ នៅពេលដែលស្រុកណាមានតម្រូវការ យើងនឹងពង្រីកអនុសាខាទៅដល់ទីនោះដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការដែលមាន។ អនុសាខានេះនឹងធ្វើប្រតិបត្តិការក្រោមការដឹកនាំរបស់សាខា និងប្រធានសាខាដែលមានស្រាប់។

ហ្វីស ហ្វាយនែន គ្រោងនឹងបើកអនុសាខាចំនួន ៥ ត្រឹមដំណាច់ឆ្នាំ២០១៦ ដើម្បីបង្កើនវិសាលភាពសេវារបស់ខ្លួនទៅដល់បណ្តាស្រុកចំនួន ៦២ នៅក្នុងខេត្តចំនួន ១១ ។



បង្កើតការយកចិត្តទុកដាក់ដល់អតិថិជន

យើងចង់ផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង ឱ្យកាន់តែជិតស្និទ្ធជាមួយការរស់នៅរបស់អតិថិជន។ កម្មវិធីពេល ១៥ឆ្នាំ គឺជាការប្តេជ្ញាចិត្តមួយដ៏យូរអង្វែងរបស់យើង។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ទទួលស្គាល់ថា គ្រប់ក្រុមគ្រួសារនីមួយៗតែងតែជួបប្រទះបញ្ហាជាច្រើនក្នុងអំឡុងពេលដំបូងនេះ ដូចជាការបាត់បង់ប្រាក់ចំណូល មានជម្ងឺ ឬមូលហេតុផ្សេងទៀត ។ យើង

ព្យាយាមជួយអតិថិជនរបស់យើង ដើម្បីឆ្លងផុតរយៈកាលដ៏លំបាកនេះ ដោយជៀសវាងធ្វើខ្លួនជាបន្តបន្ទាប់ទៅលើពួកគាត់។ យើងកំពុងតែសិក្សា លើគំរូដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតជាច្រើន ដើម្បីពិនិត្យលើគ្រួសារ ក្នុងរយៈកាលវិនិយោគដំបូង ក៏ដូចជាក្នុងពេលដែលអតិថិជនកំពុងនៅជាមួយយើង ដើម្បីធានាថាការក្លាយជាសមាជិកគ្រួសារហ្វីស ហ្វាយនែន គឺជាជម្រើសដ៏ល្អមួយ ។ ហើយការផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងប្រកបដោយភាពស្និទ្ធស្នាលនេះទៀតសោត បានធ្វើឱ្យយើងមានលក្ខណៈពិសេសប្លែកខុសពីស្ថាប័នដទៃ ។

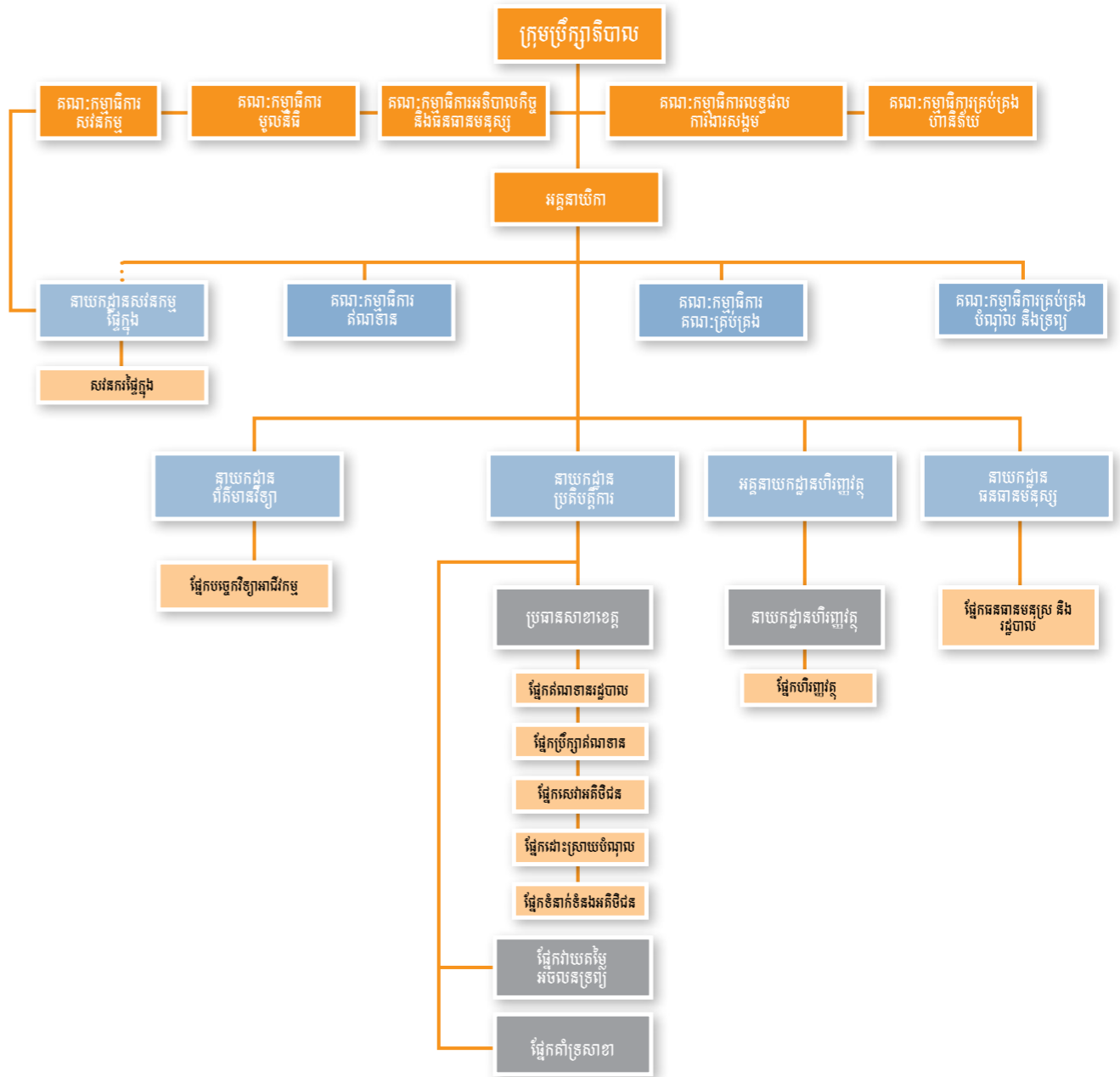
សវនកម្មផ្នែកការងារសង្គម

ហ្វីស ហ្វាយនែន មានការប្តេជ្ញាខ្ពស់ចំពោះគោលការណ៍ការពារអតិថិជន របស់យុទ្ធនាការ Smart។ យើងបានដាក់បញ្ចូលកម្មវិធីនេះ ទៅក្នុងផែនការសវនកម្មផ្នែករបស់យើង។ ការផ្តល់សេវាកម្មដែលមានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់និងមានគុណភាព ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់យើង និងអតិថិជនរបស់យើង។ វាមិនគ្រាន់តែជាដំណើរការនៃការងារ ដែលត្រូវអនុវត្តប៉ុណ្ណោះទេ តែវាបញ្ជាក់ឱ្យយើងឃើញអំពីការប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ និងមានទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់របស់យើង។

ការកសាងសមត្ថភាព

ហ្វីស ហ្វាយនែន ជឿជាក់យ៉ាងច្បាស់ថា ការអភិវឌ្ឍន៍អ្នកដឹកនាំសម្រាប់ថ្ងៃអនាគត គឺជារឿងសំខាន់។ បច្ចុប្បន្នយើងមានបុគ្គលិកច្រើនជាង១០នាក់ ដែលមានតំណែងជាអ្នកគ្រប់គ្រង ហើយយើងនឹងធ្វើឱ្យប្រាកដថាពួកគេមានសមត្ថភាពកាន់តែប្រសើរឡើងក្នុងការជួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន សម្រេចបាននូវផែនការគោលដៅ ។ អ្នកគ្រប់គ្រងទាំងនេះ នឹងទទួលបានវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដែលមានគោលដៅច្បាស់លាស់ក្នុងឆ្នាំ២០១៦។ នៅពេលដែលយើងរីកលូតលាស់កាន់តែដ៏ តម្រូវការទៅលើថ្នាក់គ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់នឹងមានកាន់តែច្រើន ដែលអាចផ្តល់ឱកាសឱ្យបុគ្គលិកផ្សេងទៀត អាចចាប់យកតំណែងថ្នាក់គ្រប់គ្រងដែលនៅទំនេរ ។ យើងមានរបៀបគ្រប់គ្រងពិសេសខុសពីអ្នកដទៃដោយយើងរំពឹងថាអ្នកដឹកនាំរបស់យើងនឹងបង្ហាត់បង្ហាញទៅថ្នាក់ក្រោមរបស់គាត់ ខណៈពេលដែលគាត់បន្តរីកចម្រើនទៅមុខ។ ស្របពេលដែលអាជីវកម្មរបស់យើងកំពុងបន្តរីកលូតលាស់ទៅមុខ យើងបានពង្រឹងសមត្ថភាពអ្នកគ្រប់គ្រងរបស់យើងឱ្យក្លាយជាអ្នកដឹកនាំដែលខ្លាំងពូកែ ហើយក៏ផ្តល់ឱកាសដល់បុគ្គលិកខាងក្នុងដើម្បីអភិវឌ្ឍខ្លួន ដោយផ្អែកទៅលើស្តង់ដារភាពជាអ្នកដឹកនាំ។

រចនាសម្ព័ន្ធ ហ្វីស ហ្វាយនែន



អំពីផលិតផល

ហ្វីស ហាយនែន គឺជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុឯកទេស និងមានអាជ្ញាប័ណ្ណដំបូងគេក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះខ្នាតតូចក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ យើងផ្តោតជាពិសេសទៅលើការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ និងសាងសង់ផ្ទះរយៈពេលវែង ក៏ដូចជាកម្មវិធីលក់ទ្រព្យធានា រយៈពេលមធ្យម ទៅលើគ្រួសារដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ដែលជាទូទៅពុំមានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់សេវារបស់គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការធានា។

យើងកំពុងតែបម្រើសេវាដល់គ្រួសារចំនួន ១,៧០០ ជាមួយផលប្រតិបត្តិធានាចំនួន ២១.៥លានដុល្លារ បើគិតត្រឹមថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៥។ បច្ចុប្បន្ន យើងមានផលិតផល ៣ប្រភេទដូចខាងក្រោម៖

កម្ចីទិញផ្ទះ

កម្ចីទិញផ្ទះរបស់ ហ្វីស ហាយនែន បានអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមគ្រួសារដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម មានផ្ទះទីមួយជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន ។ យើងផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យអតិថិជនខ្ចីបានរហូតដល់ ៨៥% នៃតម្លៃផ្ទះ ក្នុងរយៈពេល១៥ឆ្នាំ ជាមួយអត្រាការប្រាក់ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ហើយអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនរួមគ្នាខ្ចីបានដល់ទៅ ៣នាក់ (អតិថិជនជាសាច់ឈាមបង្កើត)។

តាមរយៈកម្ចីនេះ គ្រួសារជាង ៧៤៥ គ្រួសារ បានរស់ក្នុងជីវភាពប្រសើរឡើង តាមរយៈការមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន ។ កម្ចីនេះមានចំណែកប្រមាណ ៤៩.៥% នៃផលប្រតិបត្តិធានាសរុប ។



កម្ចីសាងសង់ផ្ទះ

កម្ចីសាងសង់ផ្ទះ គឺជាផលិតផលសំខាន់មួយទៀតរបស់យើង ដែលអាចផ្តល់ដំណោះស្រាយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរយៈពេលវែងសម្រាប់អ្នកមានបំណងសាងសង់ផ្ទះថ្មីលើផ្ទៃដីដែលមានស្រាប់ ជួសជុលផ្ទះដែលមានស្រាប់ ឬយកទៅទិញដីដើម្បីសាងសង់ផ្ទះ។

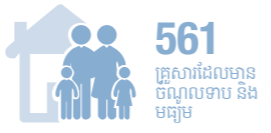
ផលិតផលនេះមានលក្ខណៈពិសេស ដោយការបង់សងមានរយៈពេលដល់ទៅ ១៥ឆ្នាំ និងមានទំហំកម្ចីដល់ទៅ ១០០% នៃតម្លៃសាងសង់សរុប ។ ផលិតផលនេះបានបម្រើដល់អតិថិជនចំនួន៩៩៤ គ្រួសារ ដែលស្មើនឹង ៣៤.៥% នៃផលប្រតិបត្តិធានាសរុប។



កម្ចីអចលនទ្រព្យធានា

កម្ចីអចលនទ្រព្យធានា ត្រូវបានបន្ថែមលើផលិតផលផ្ទះសំបែងដែលមានស្រាប់ ដើម្បីជួយអតិថិជនរបស់ ហ្វីស ហាយនែន ក្នុងការទិញសម្ភារៈប្រើប្រាស់ ក៏ដូចជាបង្កើតឬពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ។ ប្រាក់កម្ចីនេះអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនរបស់យើង អាចប្រើប្រាស់អចលនទ្រព្យរបស់ពួកគាត់ ក្នុងការចាប់យកឱកាសផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត។

រយៈពេលបង់សងរបស់កម្ចីនេះគឺរហូតដល់ ១០ ឆ្នាំ ដែលគិតមកទល់បច្ចុប្បន្ន កម្ចីនេះបានបម្រើដល់អតិថិជនច្រើនជាង ៥៦១ គ្រួសារ ស្មើនឹង ១៦% នៃផលប្រតិបត្តិធានាសរុបរបស់យើង ។



ផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ខ្ញុំ

ដោយសារលក្ខខណ្ឌកម្ចីពិសេសរបស់ ហ្វីស ហាយនែន ដែលអនុញ្ញាតឱ្យប្អូនស្រីខ្ញុំចូលរួមខ្ចី រួមជាមួយចំណូលដ៏តិចតួចរបស់ខ្ញុំ ធ្វើឱ្យក្តីស្រមៃមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកយើងក្លាយជាការពិត

អ្នកស្រី ស្រីម៉ុំ កំពុងរៀបចំបង្អែមសម្រាប់អតិថិជនរបស់គាត់

ក្រោយពីបានទិញដីមួយកន្លែងនៅភូមិត្រួស ក្នុងខេត្តសៀមរាប អ្នកស្រី លី ស្រីម៉ុំ និងស្វាមីពុំមានលទ្ធភាពក្នុងការសាងសង់ផ្ទះលើដីនោះទេ។ ដីនោះមានតម្លៃ ៧,៥០០ដុល្លារ ហើយចំណូលគ្រួសាររបស់គាត់សរុបគឺត្រឹមតែ ៣៦០ដុល្លារក្នុងមួយខែប៉ុណ្ណោះ បើបូកបញ្ចូលទាំងចំណូលរបស់ប្អូនស្រីរបស់គាត់។

អ្នកស្រី ស្រីម៉ុំ អាចរកចំណូលបានជាមធ្យម ២៣០ដុល្លារក្នុងមួយខែ ពីការលក់ភេសជ្ជៈ និងចំណីផ្សេងៗតាមរយៈរូញនៅជិតផ្ទះរបស់គាត់។ ស្វាមីរបស់គាត់ មានរបរជាអ្នកបើកទូក ដែលអាចទទួលបានចំណូលប្រមាណ ៥០ដុល្លារ ក្នុងមួយខែ។ ប្អូនស្រីរបស់គាត់ដែលរស់នៅជាមួយគ្នានោះ មានរបរជាអ្នកតុ ហើយមានចំណូលប្រមាណ ៨០ដុល្លារក្នុងមួយខែ។

ទោះបីជា អ្នកស្រី ស្រីម៉ុំ មានដីមួយកន្លែងដែលជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន ក៏ពួកគាត់ទាំង៣ នៅតែបន្តរស់នៅក្នុងបន្ទប់ជួលដ៏តូចចង្អៀត ហើយមិនដែលស្រមៃឃើញអនាគត ដែលខ្លួនអាចមានផ្ទះមួយសមរម្យនោះឡើយ។ ការចំណាយប្រចាំខែទៅលើម្ហូបអាហារ និងថ្លៃភ្លើងមានទំហំធំបើធៀបទៅនឹងចំណូលរបស់គាត់ ដែលមិនអនុញ្ញាតឱ្យពួកគាត់មានឱកាសសន្សំប្រាក់ដើម្បីសាងសង់ផ្ទះនោះទេ។

ក្រុមហ៊ុនអភិវឌ្ឍន៍អចលនទ្រព្យមួយ បានណែនាំអ្នកស្រីស្រីម៉ុំ អំពី ហ្វីស ហាយនែន។ គាត់និងប្អូនស្រី ក៏បាន

សម្រេចចិត្តយក ប្រាក់កម្ចីសាងសង់គេហដ្ឋានរយៈពេល ១០ឆ្នាំ ទំហំ ៥,០០០ដុល្លារ ក្នុងខែមេសា ឆ្នាំ២០១៤។ ពួកគាត់បើកកម្ចីនេះដើម្បីសាងសង់ផ្ទះ ដែលមានទទឹង ៥ម និងបណ្តោយ ៨ម លើផ្ទៃដីរបស់អ្នកស្រី ស្រីម៉ុំ ដែលមានស្រាប់។ បច្ចុប្បន្ន កម្ចីអចលនទ្រព្យរបស់គាត់បានកើនឡើងទ្រេងដល់ស្មើនឹង ១៥,០០០ដុល្លារ។

ស្រីទាំង២នាក់នេះ គឺជាឧទាហរណ៍ដ៏ល្អមួយ ដែលបង្ហាញអំពីការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ប្រជាជនកម្ពុជា តាមរយៈការរៀបចំផែនការជីវិតដ៏ឆ្លាតវៃ ព្រមជាមួយការរួមចំណែកជួយពី ហ្វីស ហាយនែន។



អ្នកស្រី ស្រីម៉ុំ កំពុងឈរនៅមុខផ្ទះថ្មីរបស់គាត់



របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ

(ដកស្រង់ពីរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ ថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2015 និងរបាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ)

ជូនចំពោះភាគីទាក់ទង ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី

យើងខ្ញុំ បានធ្វើសវនកម្មលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី ហៅកាត់ថា (“ក្រុមហ៊ុន” ឬ “ហ្វីស ហ្វាយនែន”) ដែលមានស្ថានភាពត្រូវបានរាយការណ៍ថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2015 និងរបាយការណ៍លទ្ធផលរបាយការណ៍ស្តីពីបម្រែបម្រួលមូលធន និងរបាយការណ៍លំហូរទឹកប្រាក់សម្រាប់ ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ និងកំណត់សំគាល់ដែលមាន សេចក្តីសង្ខេបលើគោលនយោបាយ គណនេយ្យសំខាន់ៗព្រមទាំងព័ត៌មានពន្យល់ផ្សេងៗ ។

ការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងលើ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

អ្នកគ្រប់គ្រង មានភារៈទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំ និងការបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនេះដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារគណនេយ្យកម្ពុជា និងគោលការណ៍ណែនាំរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការកំណត់បង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងទទួលខុសត្រូវលើប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុង ដែលអ្នកគ្រប់គ្រងកំណត់ថាមានភាពចាំបាច់សម្រាប់ការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុឱ្យជឿជាក់ពីការបង្ហាញខុសជាសារវន្ត ដោយសារតែការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង ។

ការទទួលខុសត្រូវរបស់សវនករ

ការទទួលខុសត្រូវរបស់យើងខ្ញុំ គឺការបញ្ជាក់លើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងនេះ ដោយផ្អែកទៅលើការធ្វើសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ យើងខ្ញុំបានធ្វើសវនកម្មដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា ។ ស្តង់ដារទាំងនោះ តម្រូវឱ្យយើងខ្ញុំអនុវត្តទៅតាមតម្រូវការក្រុមស៊ុលធម៌ និងគ្រោង និងធ្វើសវនកម្មដើម្បីទទួលបាននូវអំណះអំណាងយ៉ាងសមហេតុផល ថារបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុពុំមានការ បង្ហាញខុសជាសារវន្តឡើយ ។ ការធ្វើសវនកម្ម រួមមានការអនុវត្តនូវបណ្តានីតិវិធីត្រួតពិនិត្យ

ដើម្បីទទួលបាននូវភស្តុតាងដែលទាក់ទងទនឹងចំនួនទឹកប្រាក់ និងការលាតត្រដាងព័ត៌មាននៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ។ ការជ្រើសរើសនីតិវិធីទាំងនេះ គឺផ្អែកទៅលើការវិនិច្ឆ័យរបស់យើងខ្ញុំ ដែលរួមមានការប៉ាន់ប្រមាណទៅលើហានិភ័យ ដែលមានផលប៉ះពាល់ដល់ការបង្ហាញខុសជាសារវន្ត នៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលបណ្តាលមកពីការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង ។ នៅក្នុងការប៉ាន់ប្រមាណហានិភ័យទាំងនោះ យើងខ្ញុំធ្វើការពិចារណាទៅលើការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវ នៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីធ្វើសវនកម្មឱ្យសមស្របទៅតាមកាលៈទេសៈ ឬន្ទែមនិមនក្នុងគោលបំណងដើម្បីបញ្ចេញមតិទៅ លើប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងរបស់ក្រុមហ៊ុនឡើយ ។ ការធ្វើសវនកម្មក៏រួមមានការវាយតម្លៃទៅលើភាពសមស្របនៃគោលនយោបាយគណនេយ្យ ដែលក្រុមហ៊ុនបានប្រើប្រាស់ និងភាពសមហេតុផលនៃការប៉ាន់ស្មានគណនេយ្យសំខាន់ៗដែលធ្វើឡើងដោយអ្នកគ្រប់គ្រង ព្រមទាំងការវាយតម្លៃលើការបង្ហាញនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល ។ យើងខ្ញុំជឿជាក់ថា ភស្តុតាងសវនកម្មដែលយើងខ្ញុំប្រមូលបាន មានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ និងសមស្របសម្រាប់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការបញ្ចេញមតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។

មតិសវនកម្ម

ជាមតិរបស់យើងខ្ញុំ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុជាសារវន្តបានបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវនៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ របស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2015 ព្រមទាំងលទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុ និង លំហូរទឹកប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ ដោយស្របទៅតាមស្តង់ដារគណនេយ្យកម្ពុជា និងគោលការណ៍ណែនាំរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការកំណត់បង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ។

តំណាងក្រុមហ៊ុន ខេតីអិលស៊ី ខេមបូឌា ឯ.ក.ក

 ខេតីអិលស៊ី
 Partner

ថ្ងៃទី ៣១ ខែមីនា ឆ្នាំ ២០១៦

ដៃគូវិនិយោគ

ភាគីទាក់ទង



www.firstfinance.biz



www.emergingmarkets.asia



www.phillip.com.sg



www.norfund.no



www.insitormanagement.com

អ្នកវិនិយោគប្រាក់កម្ចី



www.oikocredit.coop



www.blueorchard.com



www.finnfund.fi



www.symbioticsgroup.com



www.triplejump.eu



www.incofin.com



www.bio-invest.be

តារាងតម្រូវការ

នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2015

	2015		2014	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
ទ្រព្យសកម្ម				
សាច់ប្រាក់ក្នុងដៃ	2,815	11,401	1,711	6,972
ប្រាក់បញ្ញើនៅធនាគារ	1,685,566	6,826,542	3,694,102	15,053,466
ប្រាក់បញ្ញើតម្កល់តាមច្បាប់	180,102	729,413	146,348	596,368
ឥណទានផ្តល់ដល់អតិថិជន	21,135,479	85,598,690	15,311,832	62,395,715
ទ្រព្យសកម្មផ្សេងៗ	320,888	1,299,596	313,505	1,277,533
ទ្រព្យសកម្មពន្ធពន្យារសុទ្ធ	55,089	223,110	-	-
ទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	111,679	452,300	84,476	344,240
ទ្រព្យសកម្មអរូបី	32,973	133,541	42,645	173,778
សរុបទ្រព្យសកម្ម	23,524,591	95,274,593	19,594,619	79,848,072
បំណុល និងមូលធន				
បំណុល				
ប្រាក់កម្ចី	16,438,371	66,575,403	14,707,648	59,933,666
បំណុលផ្សេងៗ	711,086	2,879,898	609,260	2,482,735
សិទ្ធិធានធនសម្រាប់ពន្ធ				
លើប្រាក់ចំណេញ	202,071	818,388	140,555	572,761
សរុបបំណុល	17,351,528	70,273,689	15,457,463	62,989,162
មូលធន				
ដើមទុន	2,289,370	9,271,949	2,289,370	9,329,183
ដើមទុនបន្ថែមនិង				
បុព្វលាភភាគហ៊ុន	2,192,145	8,878,186	950,002	3,871,258
ប្រាក់ចំណេញរក្សាទុក	1,691,548	6,850,769	897,784	3,658,469
សរុបមូលធន	6,173,063	25,000,904	4,137,156	16,858,910
សរុបបំណុលនិងមូលធន	23,524,591	95,274,593	19,594,619	79,848,072

របាយការណ៍លទ្ធផល

នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2015

	2015		2014	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
ចំណូលពីការប្រាក់	3,362,950	13,619,948	2,331,393	9,500,426
ចំណាយលើការប្រាក់	(1,364,024)	(5,524,297)	(885,112)	(3,606,831)
ចំណូលពីការប្រាក់សុទ្ធ	1,998,926	8,095,651	1,446,281	5,893,595
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ	428,845	1,736,822	174,057	709,282
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការ	2,427,771	9,832,473	1,620,338	6,602,877
សិទ្ធិធានធនលើឥណទាន	(400,411)	(1,621,665)	(214,432)	(873,810)
អាក្រក់ និងជាប់សង្ស័យ				
ចំណាយទូទៅ និងរដ្ឋបាល	(1,052,113)	(735,007)	(740,830)	(3,018,882)
ប្រាក់ចំណេញមុនពន្ធដកពន្ធ	975,247	3,949,750	665,076	2,710,185
ពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ	(181,483)	(735,007)	(163,269)	(665,321)
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ ការិយបរិច្ឆេទ	793,764	3,214,743	501,807	2,044,864

របាយការណ៍ស្តីពីបម្រែបម្រួលមូលធន
 ត្រីមាសទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2015

	ដើមទុន ដុល្លារអាមេរិក	ដើមទុនបន្ថែមនិង បុព្វលាភភាគហ៊ុន ដុល្លារអាមេរិក	ប្រាក់ចំណេញ រក្សាទុក ដុល្លារអាមេរិក	សរុប ដុល្លារអាមេរិក
ត្រីមាសទី 1 ខែមករា ឆ្នាំ 2014	2,289,370	-	395,977	2,685,347
ផ្ទេរពីប្រាក់កម្ចី	-	950,002	-	950,002
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ	-	-	501,807	501,807
សមតុល្យត្រីមាសទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2014	2,289,370	950,002	897,784	4,137,156
(សមតុល្យជាពាន់រៀល)	9,329,183	3,871,258	3,658,469	16,858,910
ត្រីមាសទី 1 ខែមករា ឆ្នាំ 2015	2,289,370	950,002	897,784	4,137,156
ផ្ទេរពីប្រាក់កម្ចី	-	1,242,143	-	1,242,143
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ	-	-	793,764	793,764
ត្រីមាសទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2015	2,289,370	2,192,145	1,691,548	6,173,063
(ស្មើនឹងពាន់រៀល)	9,271,949	8,878,186	6,850,769	25,000,904

របាយការណ៍លំហូរទឹកប្រាក់
 ត្រីមាសទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2015

	2015		2014	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ				
សាច់ប្រាក់សុទ្ធប្រើក្នុង សកម្មភាពប្រតិបត្តិការ	(4,871,478)	(19,729,486)	(5,554,118)	(22,633,031)
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពវិនិយោគ				
ការទិញទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	(93,358)	(378,100)	(43,997)	(179,288)
ការទិញទ្រព្យសកម្មអរូបី	(23,662)	(95,831)	(42,645)	(173,778)
សាច់ប្រាក់ទទួលបានពីការ លក់ទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	8,200	33,210	35	143
សាច់ប្រាក់សុទ្ធប្រើប្រាស់ក្នុង សកម្មភាពវិនិយោគ	(108,820)	(440,721)	(86,607)	(352,923)
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន				
សាច់ប្រាក់ទទួលបានពីប្រាក់កម្ចី	3,759,387	15,225,517	8,792,349	35,828,822
ការទូទាត់សងប្រាក់កម្ចី	(786,521)	(3,185,410)	(900,000)	(3,667,500)
សាច់ប្រាក់សុទ្ធទទួលបានពី				
សកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន	2,972,866	12,040,107	7,892,349	32,161,322
ការ(ចេញចុះ)/កើនឡើងនូវសាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល	(2,007,432)	(8,130,100)	2,251,624	9,175,368
សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល				
ត្រីមាសទី 1 ខែ មករា	3,695,813	15,060,438	1,444,189	5,885,070
ភាពលំអៀងនៃការប្តូររូបិយប័ណ្ណ				
	-	(92,395)	-	-
សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល				
ត្រីមាសទី 31 ខែ ធ្នូ	1,688,381	6,837,943	3,695,813	15,060,438
ប្រតិបត្តិការមិនមែនសាច់ប្រាក់សំខាន់ៗ :				
ក្នុងការិយបរិច្ឆេទ មានប្រតិបត្តិការមិនមែនសាច់ប្រាក់សារវន្ត ដូចខាងក្រោម :				
បង្កើនដើមទុនបន្ថែម និងបុព្វលាភភាគហ៊ុនតាមរយៈការផ្ទេរពីប្រាក់កម្ចី :				
CLDF	242,143	980,679	850,000	3,463,750
Norfund	1,000,000	4,050,000	-	-
Insitor Fund SCA	-	-	100,002	407,508
	1,242,143	5,030,679	950,002	3,871,258

ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិងថ្នាក់ដឹកនាំ



LEE-ANNE PITCAITHLY
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោកស្រី Lee-Anne Pitcaithly បានចូលរួមជាមួយ ហ្វ្រូន ហ្វាយនេន ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ជាមួយបទពិសោធន៍ជាលក្ខណៈអន្តរជាតិ រយៈពេល៨ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យសេវាហិរញ្ញវត្ថុចល័តដើម្បីបម្រើដល់ជនក្រីក្រ ។ រួមជាមួយជំនាញខាងផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម និងបទពិសោធន៍ ក្នុងធនាគារពាណិជ្ជ និងក្រុមហ៊ុនផ្នែកទូរគមនាគមន៍ លោកស្រី Lee-Anne បាននាំមកនូវចំណេះដឹងជំនាញជាច្រើនទៅក្នុងមុខតំណែងរបស់គាត់។ លោកស្រី Lee-Anne ធ្លាប់កាន់តួនាទីជាច្រើនក្នុងតំណែងជាថ្នាក់ដឹកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុន រឹង (កម្ពុជា) និង Grameen Foundation (យូហ្គាន់ដា)។ ដោយមានទីលំនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា លោកស្រី Lee-Anne នូវតែបន្តការងារជាអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ជាលក្ខណៈអន្តរជាតិសម្រាប់សេវាហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល។



TALMAGE PAYNE
អភិបាល

តំណែងម្ចាស់នាគហ៊ុន ហ្វ្រូន ហ្វាយនេន
លោក Talmage Payne ជាសហគ្រិន និងអ្នកមានគំនិតច្នៃប្រឌិតមួយរូប ។ គាត់គឺជាស្ថាបនិក ហ្វ្រូន ហ្វាយនេន និងអាជីវកម្មសង្គមជាច្រើនទៀត។ គាត់បានចំណាយពេលស្វែងរកមួយជីវិតរបស់គាត់រស់នៅទ្វីបអាស៊ី ដើម្បីធ្វើការទាំងក្នុងស្ថាប័នរកប្រាក់ចំណេញ និងស្ថាប័នមិនរកប្រាក់ចំណេញដែលផ្តល់ភាពវិជ្ជមានដល់សង្គម ។ គាត់ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិអង្គការ Hagar International (ការការពារ និង ការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងដល់អ្នកដែលរងផលប៉ះពាល់ពីការជួញដូរមនុស្ស) និងបានជួយបង្កើត Hagar ចំនួន៩ប្រទេសដោយប្រើប្រាស់ដៃគូមួយចំនួនទាំងការរកប្រាក់ចំណេញ និងមិនរកប្រាក់ចំណេញ ។ លោកធ្លាប់ជានាយកអង្គការទស្សនៈពិភពលោកកម្ពុជា និងជាប្រធានស្ថាបនិក វិសិនហ្វាន់កម្ពុជា។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានទទួលស្គាល់ការងារមនុស្សធម៌ជាច្រើនលើកតាមរយៈការបំពាក់មេដៃថ្នាក់មនុស្សធម៌ពីរដង និងងារសហមេត្រី ។ លោកបានសិក្សានៅ Wheaton College



NICHOLAS LAZOS
អភិបាល

តំណែងម្ចាស់នាគហ៊ុន Insitor Fund
លោក Nicholas Lazos គឺជាសហស្ថាបនិក និងជានាយកនៃក្រុមហ៊ុន Insitor Impact Asia Fund លោក Nicholas បានធ្វើការនៅភាគខាងត្បូង និង អាស៊ីអាគ្នេយ៍អស់រយៈពេល៩ឆ្នាំ ព្រមទាំងបានជួយសហគ្រាសសង្គម ក្នុងដំណាក់កាលចាប់ផ្តើម ។ លោក Nicholas ទទួលខុសត្រូវលើវិនិយោគទុនធំៗ និងមានតួនាទីជាអភិបាលនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដែល Insitor បានវិនិយោគ។ មុននឹងចូលបម្រើការនៅ Insitor លោក Nicholas គឺជាប្រធានចាត់ការទូទៅ របស់ក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់ដំណោះស្រាយ ខាងគេហដ្ឋានដល់អ្នកដែលមានចំណូលទាប មុនគេបង្កើតកម្ពុជា។ លោកបានរៀបចំចាត់ចែងតាំងពីដំបូង និងអភិវឌ្ឍហ្វូតមាសប្រតិបត្តិការពេញលេញ។ គាត់ទទួលបានសញ្ញាបត្រពីវិទ្យាល័យ ផ្នែកគណិតវិទ្យានៅក្នុងកម្មវិធីវិទ្យាសាស្ត្រសង្គមពីសាកលវិទ្យាល័យ Northwestern University ។



ONG TEONG HOON
អភិបាល

តំណែងម្ចាស់នាគហ៊ុន Phillip Capital
លោក Ong Teong Hoon មានបទពិសោធន៍ជាង ៣០ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យធនាគារអាស៊ី និងបទពិសោធន៍ប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ លោក Ong គឺជានាយកប្រតិបត្តិជាន់ខ្ពស់ប្រចាំក្រុមហ៊ុន Phillip Capital ដែលជាក្រុមហ៊ុននាំមុខមួយនៅក្នុងអាស៊ី ហើយបច្ចុប្បន្នជាអភិបាលនៅធនាគារ Phillip ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងជាអភិបាលក្នុងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌីតនៅកម្ពុជា ។ លោកជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលសាលា Methodist ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងមានតួនាទីជាថ្នាក់ដឹកនាំកំពូលនៃកម្មវិធី Youth and Detention Rehabilitation Program ។ លោក Ong ក៏ជាសមាជិកស្ថាបនិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ ហ្វ្រូន ហ្វាយនេន និងបានធ្វើដំណើរជាមួយយើង ឆ្លងកាត់ទាំងភាពលំបាក ការរីកចម្រើនខ្លាំង និងជ័យជំនះ។ គាត់ក៏ជាសមាជិកនៃវិទ្យាស្ថានធនាគារក្នុងទីក្រុងឡុងដុងផងដែរ (The Chartered Institute of Bankers in London) ។



នួន មុនីសុរ្តីណា
អភិបាល

តំណែងម្ចាស់នាគហ៊ុន CLDF
លោកស្រី នួន មុនីសុរ្តីណា បានចូលរួមជាសមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ហ្វ្រូន ហ្វាយនេន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ។ លោកស្រី គឺជាអ្នកមានបទពិសោធន៍ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងវិនិយោគនៅក្នុងទីផ្សារកំពុងរីកចម្រើនមួយរូប។ លោកស្រី ធ្លាប់ធ្វើការជាមួយរូបនៃក្រុមហ៊ុន Emerging Markets Investment (EMI) ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងជាអភិបាលក្នុងក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែល EMI ធ្វើការវិនិយោគ ។ លោកស្រី សុភីណា បានទទួលបរិញ្ញាបត្រ ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងអប់រំ និងបានបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតហិរញ្ញវត្ថុពី Brandeis International Business School ពីសហរដ្ឋអាមេរិកបន្ទាប់ពីទទួលបានអាហារូបករណ៍ Fulbright ។



BRAD JONES
សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោក Brad Jones ធ្លាប់ជាអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ និង ជានាយកប្រតិបត្តិក្នុងវិស័យធនាគារ និងការទូទាត់នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក មជ្ឈិមបូព៌ានិងប្រទេសអូស្ត្រាលី។ បទពិសោធន៍របស់លោកមានការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មក្នុងទីផ្សារកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ដែលមានការលំបាក រហូតដល់ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក្នុងធនាគារអន្តរជាតិ។ បច្ចុប្បន្ន លោក Brad គឺជានាយកក្រុមហ៊ុន Wave Money ក្នុងការផ្តល់សេវាប្រាក់ចល័ត ដែលក្រុមហ៊ុននេះបានបណ្តាក់ទុន នៅក្នុងប្រទេសកូរ៉េ រវាងក្រុមហ៊ុន Telenor និងធនាគារ Yoma ។ កន្លងមក លោកគឺជាស្ថាបនិកនាយកគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន រឹង និងជាថ្នាក់ដឹកនាំជាន់ខ្ពស់ ក្នុងការច្នៃប្រឌិតទៅលើប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទចល័ត សម្រាប់ផលិតផល Visa ។ បន្ថែមលើបទពិសោធន៍ក្រុមហ៊ុនដ៏ទូលំទូលាយ គាត់ធ្លាប់ផ្តល់ការប្រឹក្សាដល់ World Bank Group, Grameen Foundation, និង DFID សម្រាប់ផ្នែកសេវាហិរញ្ញវត្ថុ ឌីជីថល។ លោកទទួលបានបរិញ្ញាបត្រពាណិជ្ជកម្មពីសាកលវិទ្យាល័យ Griffith និងសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតពីសាកលវិទ្យាល័យ University of Queensland ។



PAUL FREER
សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោក Paul Freer មានបទពិសោធន៍ក្នុងតំណែងជាអ្នកប្រឹក្សាភិបាលជាង ២០ឆ្នាំជាមួយធនាគារអន្តរជាតិ និងមានប្រវត្តិទទួលបានជោគជ័យក្នុងការគ្រប់គ្រងគំរោង ការអប់រំ ជាមួយវិស័យអង្គការមិនរកប្រាក់ចំណេញក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

លោក Paul បានចាប់ផ្តើមអាជីពធនាគារដំបូង ក្នុងប្រទេសអង់គ្លេស មុនពេលចំណាយពេល១៥ឆ្នាំទៀតធ្វើការក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងប្រទេសឡាវក្នុងមុខតំណែងអ្នកគ្រប់គ្រងជានិច្ច ក្នុងអង្គការទាំងរកប្រាក់ចំណេញ និងមិនរកប្រាក់ចំណេញ ។

លោក Paul ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិធនាគារ Standard Chartered Bank ក្នុងប្រទេសកម្ពុជានាយកគ្រប់គ្រងធនាគារ Phongsavanh Bank ក្នុងប្រទេសឡាវ និងជានាយកផ្នែក Retail Banking នៃធនាគារ ANZ Royal Bank (Cambodia) ។ គាត់ក៏បានរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតធនាគារ MARUHAN Japan Bank ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដោយគាត់បានបំរើការជាអគ្គនាយករង និងជាអ្នកចាត់ការទូទៅ។

លោក Paul គឺជាសមាជិកគណៈកម្មាធិការផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងសម្ភារៈបរិក្ខាររបស់សាលា International School of Phnom Penh និងជាអ្នកប្រឹក្សាភិបាលលើវិស័យធនាគារ និងម៉ាក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាមួយធនាគារពិភពលោក ក៏ដូចជាអង្គការដទៃទៀត។

លោក Paul ទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មពីសាកលវិទ្យាល័យ Southampton Business School របស់ប្រទេសអង់គ្លេស។



JOSHUA MORRIS
អ្នកអង្កេត
តំណាងម្ចាស់ភាគហ៊ុន CLDF

លោក Joshua Morris ជាដៃគូស្ថាបនិក និងជានាយកគ្រប់គ្រងនៃ Emerging Markets Investments (EMI) ជាអាជីវកម្មផ្តល់ប្រឹក្សានិយោគដែលមានមូលដ្ឋាននៅប្រទេសកម្ពុជា និងគ្រប់គ្រង Cambodia-Laos Development Fund ។ មុនពេលបង្កើត EMI លោក Joshua បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជន និងផ្តល់ប្រឹក្សាអាជីវកម្មនៅក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ តាមរយៈតួនាទីរបស់លោកជាសហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Emerging Markets Consulting ដែលជាក្រុមហ៊ុនប្តូររបស់ក្រុមហ៊ុន EMI ។

មុនពេលប្តូរមករស់នៅកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០០៤ លោក Joshua មានការងារជាអ្នកគ្រប់គ្រងជានិច្ចផ្នែកទីផ្សារ និង អភិវឌ្ឍន៍សាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យា ដែលទើបចាប់ផ្តើម និង NASDAQ ជាអាជីវកម្ម ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចដែលមានចុះបញ្ជីទីផ្សារភាគហ៊ុន ។

លោក Joshua ទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតពីសាកលវិទ្យាល័យ Harvard Business School ឆ្នាំ១៩៩៨ និងសញ្ញាបត្របរិញ្ញាបត្រកិត្តិយសពី Harvard University ក្នុងឆ្នាំ១៩៩២ ។



យើងចង់ឃើញគ្រប់អតិថិជនទាំងអស់ បានរស់នៅក្នុងសេចក្តីថ្លៃថ្នូរ សុវត្ថិភាព សុវត្ថមង្គល និងសុខភាព តាមរយៈការ មានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន

អ្នកស្រី ស៊ីណាត ព្រមទាំងក្រុមគ្រួសារល្អនៅមុខផ្ទះ សង់ថ្មីរបស់ពួកគាត់ នៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបង



ជន សុថានី
អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ

លោកស្រី ជន សុថានី បានចាប់ផ្តើមអាជីពជាមួយអង្គការទស្សនៈពិភពលោក ជាសវនករផ្ទៃក្នុងនៅក្នុងឆ្នាំ ២០០២។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក លោកស្រី មានការរីកចម្រើនយ៉ាងលឿនជាមួយតួនាទីជាច្រើន រួមមានការគ្រប់គ្រងការបង្កើតគម្រោង ការបង្កើតសំណើ (Proposal Development) ការពិនិត្យការរីកចម្រើន និងការកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់ជំនួយ។ នៅឆ្នាំ២០០៧ លោកស្រី បានក្លាយជាប្រធានផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មនៃ វិសិនហ្វាន់ កម្ពុជា ដែលលោកស្រីទទួលខុសត្រូវផ្នែកកម្មវិធី ផ្នែកទីផ្សារ ផ្នែកទំនាក់ទំនង និងអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផល ។ ឆ្នាំ ២០០៨ លោកស្រីផ្លាស់ទៅក្រុមហ៊ុន រឹង ដែលនៅទីនោះ លោកស្រីបានបង្កើតផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ និងគ្រប់គ្រងការលក់ រួមទាំងការលើកទឹកចិត្តនិងពង្រីកភ្នាក់ងារលក់ជាង៩០០នាក់ ។ លោកស្រី សុថានីបានចូលបម្រើការជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅឆ្នាំ ២០១១ ជានាយិកាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ហើយត្រូវបានតែងតាំងជាអគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ នៅខែសីហា ឆ្នាំ ២០១៤ ។ លោកស្រី សុថានី បានទទួលបញ្ញត្តិគ្រប់គ្រងផ្នែកគណនេយ្យ និងបានបន្តអនុបណ្ឌិតអភិវឌ្ឍអង្គការក្នុងការគ្រប់គ្រងកម្មវិធីតូច ។



នីត និគ្យ
នាយកហិរញ្ញវត្ថុ

លោក និគ្យ បានបញ្ចប់ផ្នែក រដ្ឋបាលអាជីវកម្ម ពីសាកលវិទ្យាល័យ កាលីហ្វ័រនៀរ នៅ Berkeley ហើយបានទទួលអាជ្ញាបណ្ណបញ្ជាក់ជាគណនេយ្យ-ករសាធារណៈ (CPA) ក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ ។ ដោយរួមបញ្ចូលរយៈពេលបំពេញការងារ ២ឆ្នាំជាមួយក្រុមហ៊ុន Fortune 500 និគ្យ មានបទពិសោធន៍ការងារជាង ៨ឆ្នាំ ក្នុងការគ្រប់គ្រងគណនេយ្យ សវនកម្ម គ្រប់គ្រងហានិភ័យរួមទាំងការធ្វើផែនការ និងវិភាគហិរញ្ញវត្ថុ នៅក្នុងវិស័យជាច្រើនរួមទាំងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ។



មេង សក្កា
ប្រធាននាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការ

លោក មេង សក្កា ជាសមាជិកដែលបានធ្វើការយូរជាងគេជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ។ ចាប់ផ្តើមដំបូងជាមន្ត្រីរដ្ឋបាលឥណទាននៅឆ្នាំ ២០០៩ ពេលដែលហ្វីស ហ្វាយនែន ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណ របស់ខ្លួន ។ លោក សក្កា បានរីកចម្រើនជាមួយតួនាទីមួយចំនួន និងបានទទួលការតែងតាំងជាប្រធានសាខាភ្នំពេញនៅឆ្នាំ ២០១៣ និងជាប្រធាននាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការនៅខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៥។ គាត់មានចំណេះដឹងទូលំទូលាយអំពីក្រុងភ្នំពេញ ព្រោះគាត់រស់នៅទីនេះពេញមួយជីវិតរបស់គាត់ តែគាត់ក៏មានបទពិសោធន៍ ធ្វើដំណើរទៅក្រៅប្រទេសផងដែរ ។ លោក សក្កា ទទួលបានបញ្ញត្តិបរិញ្ញាបត្រពី គណនេយ្យ ហិរញ្ញវត្ថុ និង ភាសាបារាំង ។ បច្ចុប្បន្នគាត់កំពុងបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ផ្នែកធានារ៉ាប់រង ហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ ។



ផឹត វេលក្ខណី
ប្រធានផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ

លោកស្រី វេលក្ខណី មានបទពិសោធន៍ជាង៧ឆ្នាំផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ ។ វេលក្ខណី ធ្លាប់បម្រើការងារនៅតាមក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង និងអាជីវកម្មទូទៅ ។ លោកស្រី ចូលបម្រើការងារនៅក្នុង ហ្វីស ហ្វាយនែន នាឆ្នាំ២០១២។ វេលក្ខណី បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាប័ត្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ អនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម និង បច្ចុប្បន្នកំពុងបន្តការសិក្សាថ្នាក់ ACCA ។



រ៉ាយ រិទ្ធី
ប្រធានផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យា

លោក រ៉ាយ រិទ្ធី មានបទពិសោធន៍ផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យាជាង ១០ឆ្នាំ ដែលទទួលបានពីការធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិ ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារគាត់មានតួនាទីជាប្រធានព័ត៌មានវិទ្យាប្រចាំប្រទេសសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន Levi Strauss & Co. និង Crown Holding Inc. ហើយធ្លាប់ធ្វើការជាមួយ AMK Microfinance និង Union Commerce Bank ។ លោក រិទ្ធី បានទទួលសញ្ញាបត្របរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម ។



គីរី កែវរាសី
ប្រធានផ្នែកធនធានមនុស្ស

កញ្ញា រាសី បានទទួលសញ្ញាបត្រ ផ្នែករដ្ឋបាលអាជីវកម្ម ពីសាកលវិទ្យាល័យបណ្ណាសាស្ត្រ ក្នុងឆ្នាំ ២០០៨ ។ មុនចូលបម្រើការងារជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងតួនាទីជាប្រធានផ្នែកធនធានមនុស្ស រាសីបានចំណាយពេល ២ឆ្នាំ ជាអគ្គនាយិកាផ្នែកធនធានមនុស្សនៅសាលាអន្តរជាតិ វិសស្ថាន និងបទពិសោធន៍ជាង ១០ឆ្នាំ ក្នុងផ្នែករដ្ឋបាល និងអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស ។ កញ្ញាមានជំនាញផ្នែកធនធានមនុស្ស រួមមាន ការជ្រើសរើសបុគ្គលិក បណ្តុះបណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍ការដោះស្រាយទំនាស់ និងផ្នែកជាច្រើនទៀត ។

គណៈគ្រប់គ្រង



ភូន សេដ្ឋា
ប្រធានសាខាខេត្តសៀមរាប

លោក ភូន សេដ្ឋា មានបទពិសោធន៍ ជាង ៧ឆ្នាំ ជាមួយវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ នៅកម្ពុជា ។ គាត់បានចាប់ផ្តើមអាជីពក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ជាមួយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ វីសិនហ្វាន ហើយរីកចម្រើនយ៉ាងលឿនក្លាយជា ប្រធានសាខា។ នៅឆ្នាំ ២០១៣ លោក សេដ្ឋា បានចូលរួមជាមួយហ្វីស ហ្វាយនែន មានតំណែងជាប្រធានសាខាខេត្តសៀមរាប ។

លោក សេដ្ឋា ទទួលបានបរិញ្ញាបត្រគ្រប់គ្រងទូទៅ និងសញ្ញាបត្រគ្រប់គ្រងផ្នែកគណនេយ្យ និងរូបវិទ្យា ។



រ៉ាន់ តុលា
ប្រធានសាខាខេត្តកំពង់ចាម

លោក រ៉ាន់ តុលា បានធ្វើការជាមួយស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាង ៨ ឆ្នាំ ដោយបានចំណាយពេលជាច្រើននៅធនាគារកូម៉ង់អនុប្រធានសាខា ។ លោកមានទំនាក់ទំនងល្អ ហើយយល់ច្បាស់ ព្រោះគាត់បានរស់នៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាម ស្ទើរមួយជីវិតរបស់គាត់ទៅហើយ ។

លោកកំពុងបន្តការសិក្សាផ្នែកអនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យធនាគារ ។



សាអាត សិន្ទ
ប្រធានសាខាភ្នំពេញ

លោក សិន្ទ មានបទពិសោធន៍ ៥ ឆ្នាំក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ នៅកម្ពុជា ។ លោកបានចាប់ផ្តើមជាមួយមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌីត ក្នុងតួនាទីជាមន្ត្រីឥណទាន នៅឆ្នាំ ២០១០ រួចតែងតាំងជាមន្ត្រីសវនករផ្ទៃក្នុងនៅឆ្នាំ ២០១១ ។ នៅឆ្នាំ ២០១៣ លោកបានផ្លាស់ទៅកាន់ជាសវនករផ្ទៃក្នុង នៅមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ លី ហ្វរ ហើយបន្ទាប់មកត្រូវបានតែងតាំងជាប្រធានសាខាក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ និងជាប្រធានផ្នែកពង្រឹងគុណភាពក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ ។ លោកសិន្ទ បានចាប់ផ្តើមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅខែ សីហា ឆ្នាំ ២០១៥ ក្នុងតួនាទី ជាប្រធានសាខាភ្នំពេញ ។

លោក សិន្ទ បានទទួលសញ្ញាបត្របរិញ្ញាផ្នែកមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ ហើយគាត់ក៏កំពុងបន្តថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុផងដែរ ។



អគារលេខ A15-17 សង្កាត់ ទំនប់ទឹក ខណ្ឌចំការមន
ភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: 023 997 937
អ៊ីមែល: info@firstfinance.biz
វិបសាយ: www.firstfinance.biz