

របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០១៩

១០

ឆ្នាំ

ដៃគូដំណោះស្រាយ
ហិរញ្ញវត្ថុផ្នែក
លនៅដ្ឋាន



1 FIRST
FINANCE

មាតិកា

០៤. សារមុខ អត្តនាយិកា និង
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សានិបាល

០៦. អំពី ហ្វីស ហ្វាយនែន

០៨. សមិទ្ធផលរបស់យើង

១០ សមិទ្ធផលចម្បង ១០ឆ្នាំរបស់យើង

១២ អំពីផលិតផល

១៣ តំបន់ប្រតិបត្តិការ

១៤ ដៃគូវិនិយោគរបស់យើង

១៥ រចនាសម្ព័ន្ធ ហ្វីស ហ្វាយនែន

១៦. ការអនុវត្តជាប្រចាំ

១៨. រឿងរបស់អតិថិជន

២០. ព្រឹត្តិការណ៍សំខាន់ៗប្រចាំឆ្នាំ

២៤. លើសពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុ

២៦. របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ

២៨. របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

៣២. រឿងរបស់អតិថិជន

៣៤. ក្រុមប្រឹក្សានិបាល និងថ្នាក់ដឹកនាំ

គួរលេខក្នុងរបាយការណ៍នេះ គឺរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន សម្រាប់កាលបរិច្ឆេទ ០១ មករា ២០១៩ ដល់ ៣១ ធ្នូ ២០១៩

សារម្តងពី អគ្គនាយិកានិង ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល



លោក លោកស្រីដែលជាអតិថិជន និងដៃគូទាំងអស់ ជាទីរាប់អាន! យើងខ្ញុំ មានក្តីសោមនស្សរីករាយក្នុងការបង្ហាញសមិទ្ធផលសំខាន់ៗ និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ប្រចាំឆ្នាំ 2019 ។

ហ្វីស ហ្វាយនែន មានវត្តមាន 10 ឆ្នាំមកហើយ ។ ចាប់តាំងពីពេលបង្កើតមក យើងបានប្រកាន់យកបេសកកម្ម ក្នុងការផ្តល់ឱកាសដល់គ្រួសារកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យមអាចប្រើប្រាស់ឥណទានលំនៅដ្ឋានខ្នាតតូចមានរយៈពេលវែង ដើម្បីទទួលបានស្ថេរភាពហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈការមានផ្ទះដែលមានតម្លៃសមរម្យជាកម្មសិទ្ធិ។ ក្នុងរយៈពេលនេះយើងបានជួយអតិថិជន 4,500 គ្រួសារមានលទ្ធភាពទិញផ្ទះដំបូងជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន។ ប្រមាណ 30% នៃអតិថិជនរបស់យើង មានចំណូលក្រោម 300 ដុល្លារក្នុង 1ខែ និងជាង 50% មានចំណូលចន្លោះ 300-700 ដុល្លារក្នុង 1ខែ ហើយក្នុងនោះអតិថិជនជាស្ត្រីមានជិត 60% រៀបអតិថិជនសរុប។

នៅពេលដែលចេញរបាយការណ៍នេះ មានមនុស្ស និងអាជីវកម្មជាច្រើនកំពុងរងផលប៉ះពាល់ដោយជម្ងឺកូវីដ 19 ។ យើងបានចាប់ផ្តើមធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយអតិថិជនដែលរងផលប៉ះពាល់ពីមហន្តរាយនេះ ដើម្បីរកវិធីកាត់បន្ថយសម្ពាធហិរញ្ញវត្ថុរបស់ពួកគាត់។ ក៏ដូចជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុភាគច្រើនដទៃទៀតដែរ យើងគិតថាវិបត្តិនេះនឹងធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់សមិទ្ធផលឆ្នាំ 2020 ជាក់ជាពុំខាន ។ បើទោះបីយ៉ាងនេះក៏ដោយ យើងនៅតែមានសុទិដ្ឋិនិយមលើសមត្ថភាពរបស់យើងក្នុងការគ្រប់គ្រងស្ថានភាពនេះតាមការដែលអាចធ្វើទៅបាន ។

ក្នុងឆ្នាំ 2019 ផលបំពេញឥណទានបានកើនឡើងចំនួន 22% ។ នេះគឺជាលទ្ធផលដ៏ល្អមួយ ពីព្រោះទិដ្ឋភាពលំនៅដ្ឋាននៅកម្ពុជានៅមិនទាន់អភិវឌ្ឍដូចនៅប្រទេសផ្សេងទៀតក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍នេះទេ ដោយហេតុថា ផ្ទះដែលមានតម្លៃសមរម្យនៅមានកម្រិតនៅឡើយ ។ ភាគច្រើននៃអ្នកអភិវឌ្ឍគឺផ្តោតទៅលើអ្នកដែលមានចំណូលមធ្យម និងចំណូលខ្ពស់ តែយើងក៏មើលឃើញពីសញ្ញាវិជ្ជមាន និងកំរិតគុណភាពដល់អ្នកអភិវឌ្ឍថ្មីៗ ដែលបានដាក់គោលដៅមករកអ្នកដែលមានចំណូលមធ្យម ។ បើទោះបីយ៉ាងនេះក៏ដោយ ក្នុងចំណោមកម្មវិធីលំនៅដ្ឋានទាំងអស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានតែ 10% ប៉ុណ្ណោះដែលជាកម្មវិធីលំនៅដ្ឋានរយៈពេលវែង ។ ជាងនេះទៅទៀត យើងប្រឈមនឹងការប្រកួតប្រជែងដោយមិនមានភាពស្មើគ្នា ដូចជាការប្រកួតជាមួយធនាគារពាណិជ្ជដែលទទួលបានប្រាក់ទុនក្នុងអត្រាការប្រាក់ទាបស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទទួលបានប្រាក់បញ្ញើ ដែលផ្តល់កម្មវិធីលំនៅដ្ឋានក្នុងរយៈពេលខ្លីក្នុងអត្រាការប្រាក់ទាប និងម្ចាស់គម្រោង ឬបុរីដែលផ្តោតតែលើការលក់ និងផ្តល់ជម្រើសបង់រំលស់ក្រោមតម្លៃទិដ្ឋភាព ។

អាជីវកម្មរបស់យើងទទួលបានការរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំង គឺត្រូវអរគុណដល់សាខាទាំង 9 ដែលមានទីតាំងក្នុងតំបន់ជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលអាចឲ្យយើង

ផ្តល់សេវាដល់អតិថិជនស្ទើរតែទូទាំងប្រទេស រួមទាំងបុគ្គលិកទាំងអស់ដែលមានជំនាញ និងចំណេះដឹងផ្តោតលើអតិថិជន ។ បន្ថែមលើនេះ យើងមានគេហទំព័រដែលគួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍ ដែលផ្តល់ជូននូវឧបករណ៍សម្រាប់គណនាចំនួនកម្ម និងការបង់ប្រចាំខែ ក៏ដូចជាខ្សែវីដេអូអប់រំ (ដែលមាននៅលើបណ្តាញសង្គមដែរ) ហើយយើងក៏មានផ្នែកបម្រើសេវាអតិថិជននៅការិយាល័យកណ្តាល និងការសហការណ៍ជាមួយភ្នាក់ងារផ្សេងៗដូចជាភ្នាក់ងាររឹង និង ម្ចាស់បុរី គម្រោងក្នុងការណែនាំអតិថិជនផងដែរ ។

សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា ដែលវិស័យហិរញ្ញវត្ថុកំពុងរីកលូតលាស់បែបនេះ សមត្ថភាពក្នុងការផ្សព្វផ្សាយលើការផ្លាស់ប្តូរ ទាំងក្នុងបរិបទទិដ្ឋភាព និងផ្នែកច្បាប់ និងការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពផ្នែកមានសារៈសំខាន់ណាស់។ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានអនុវត្តន៍យ៉ាងជោគជ័យនូវគម្រោងមួយចំនួន ដើម្បីពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន ។ ផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យារបស់យើងនៅតែបន្តអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងឥណទាន និង ការប្រមូលទិន្នន័យអតិថិជនក្នុងប្រព័ន្ធគោល 'មរកត' និងបានដាក់ឲ្យប្រើប្រាស់ផងដែរនូវឧបករណ៍ Tablet សម្រាប់មន្ត្រីផ្នែកឥណទានទាំងអស់ ។ ផ្នែកធនធានមនុស្ស និងបណ្តុះបណ្តាលបានរៀបចំយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការផ្តល់ជូននូវវគ្គ បណ្តុះបណ្តាលផ្សេងៗ ដែលរួមមានវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជំនាញផ្នែកហានិភ័យឥណទាន សិទ្ធិ និងស្ថានភាពផ្នែកច្បាប់ទាក់ទងអចលនទ្រព្យ និងវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទូទៅផ្នែកលក់ និងផ្នែកទំនាក់ទំនង ។ គណៈគ្រប់គ្រងបានដាក់ចេញនូវតួនាទីថ្មី គឺមន្ត្រីវាយតម្លៃឥណទាន តាមគ្រប់សាខាទាំងអស់ដែលតួនាទីថ្មីនេះ ធ្វើឲ្យការវិភាគឥណទានកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងមន្ត្រីបម្រើសេវាអតិថិជននៅការិយាល័យកណ្តាល ដើម្បីធ្វើការស្រាវជ្រាវស្តង់មតិប្រមូលព័ត៌មានត្រឡប់ និងប្រមូលរាល់បណ្តឹងរបស់អតិថិជនដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយ និងប្រើប្រាស់ក្នុងការកែប្រែនីតិវិធីនិងគោលនយោបាយឲ្យកាន់តែមានភាពប្រសើរជាងមុន។ ផ្នែកទិដ្ឋភាព និងអភិវឌ្ឍផលិតផលបានដាក់ចេញនូវផលិតផលពីរ គឺកម្មវិធីផ្ទះដំបូង ជាកម្មសម្រាប់គូស្នាមិកិយាទើបរៀបការថ្មីថ្មោង ឬដែលគ្រោងនឹងរៀបការក្នុងពេលឆាប់ៗ ដែលពួកគេនេះមិនសូវមានទុន ចូលរួមក្នុងការទិញផ្ទះដំបូងរបស់គេ និងកម្មវិធីផ្ទះកីឡាហ្វាយនែន ដែលជាប្រភេទកម្មសម្រាប់អតិថិជនបង់រំលស់ជាមួយបុរី ។ ក្រោមការសហការណ៍ជាមួយគ្រួសាររៀបចំផែនដី នគរប្រតិបត្តិ និងសំណង់ ផ្នែកទិដ្ឋភាពបានផ្តួចផ្តើមយុទ្ធសាស្ត្រសាធារណៈ (សិក្ខាសាលា កម្មវិធីទូរទស្សន៍ ខ្សែវីដេអូគំនូរជីវចល) ដើម្បីផ្តល់ជាចំណេះដឹងដល់សាធារណៈជន ឲ្យស្វែងយល់ពីហានិភ័យទាក់ទងទៅនឹងការទិញ/លក់អចលនទ្រព្យ ។ ជាងនេះទៅទៀតយើងបានធ្វើស្វ័យវាយតម្លៃទៅលើគោលការណ៍ការពារអតិថិជន ដើម្បីត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ការវាយតម្លៃជាផ្លូវការ


HANCO Halbertsma
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល


លោកស្រី ជុន សុថានី
អគ្គនាយិកា



។ ក្នុងនេះផងដែរដោយមានការគាំទ្រពី Incofin យើងក៏បានធ្វើការជាមួយ BNP ដើម្បីស្វ័យសិក្សាលើសមិទ្ធផលសង្គម ដោយប្រើ SPI-4 ដើម្បីវាយតម្លៃដោយរៀបរយនិងស្តង់សកល ។

ទោះបីជាសមិទ្ធផលឆ្នាំ 2020 នឹងរងផលប៉ះពាល់ដោយកូវីដ តែសម្រាប់រយៈពេលវែងខាងមុខ យើងសម្លឹងឃើញសក្តានុពលច្រើនទៀត ពីព្រោះក្នុងឆ្នាំនេះបើយោងតាមគ្រួសាររៀបចំផែនដី នគរប្រតិបត្តិ និងសំណង់ ផ្ទះចំនួន 40,000 ខ្នង ត្រូវបានសាងសង់ ក្នុងនោះ 15,000 ជាប្រភេទផ្ទះដែលមានតម្លៃសមរម្យ ។ យើងរង់ចាំផ្តល់នូវការគាំទ្រដល់អ្នកទិញទាំងនោះ តាមរយៈសេវាកម្មលំនៅដ្ឋានរបស់យើង ដូចនេះពួកគេនឹងទទួលបាននូវស្ថេរភាពសេដ្ឋកិច្ចនៅពេលអនាគត ។

យើងខ្ញុំសូមអរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះអតិថិជន បុគ្គលិក ដៃគូអាជីវកម្ម និងអ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ដែលបានរួមចំណែកចំពោះលទ្ធផលជោគជ័យរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ។

អំពី ហ្វីស ហ្វាយនែន

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី គឺជាក្រុមហ៊ុនដែលបណ្តាក់ទុនរួមគ្នារវាង ក្រុមហ៊ុន ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសកម្ពុជា Phillip Capital ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី Insitor Fund ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសលុចសំបួរ មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា ឡាវ (Cambodia-Laos Development Fund) និង Norfund ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសនរវែស។ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០០៩ ហើយបានក្លាយជាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុឯកទេស ក្នុងការផ្តល់ឥណទានផ្ទះសំបែងមុនគេក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ផ្តោតយ៉ាងខ្លាំងទៅលើការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ និងសាងសង់ផ្ទះរយៈពេលវែង ក៏

ដូចជាកម្ចីអចលនទ្រព្យធានារយៈពេលមធ្យម ទៅដល់គ្រួសារដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ដែលភាគតិចណាស់ មានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់សេវាកម្មលំនៅដ្ឋានរបស់គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការនានា។ ភាគច្រើននៃធនាគារពាណិជ្ជផ្តល់សេវាដល់អតិថិជនដែលមានចំណូលខ្ពស់ ។

ក្រុមហ៊ុន ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី ដែលជាក្រុមហ៊ុនស្ថាបនិក ហ្វីស ហ្វាយនែន បានធ្វើការសាកល្បង និងបានធ្វើឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើងនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមដំបូង ក្នុងការផ្តល់ឥណទានផ្ទះសំបែង ព្រមទាំងបានធ្វើការសិក្សាជាច្រើនទៅលើតម្រូវការទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលនេះ។ ទាំងនេះគឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះដែលនាំឲ្យ ហ្វីស ហ្វាយនែន រីកចម្រើនទៅមុខយ៉ាងឆាប់រហ័ស។

ទស្សនៈវិជ្ជាអាជីវកម្មរបស់យើង

ទស្សនៈវិជ្ជាអាជីវកម្មរបស់យើងមានភាពសាមញ្ញ៖ យើងគិតដូចជាអតិថិជន និងអនុវត្តដូចជាម្ចាស់



ផ្តល់សេវានិងផលិតផលដែលឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការទីផ្សារ



ផ្តល់នូវនីតិវិធីដែលមានភាព រហ័ស និងងាយស្រួល



ធ្វើប្រតិបត្តិការប្រកបដោយភាពបត់បែន និងមានតម្លាភាព



បង្ហាញពីភាពសុចរិត ទៀងត្រង់ និងសីលធម៌ក្នុងការអនុវត្តអាជីវកម្ម

ចក្ខុវិស័យរបស់យើង

ជួយឲ្យក្រុមគ្រួសារនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម បានរស់នៅក្នុងសេចក្តីថ្លៃថ្នូរ សុវត្ថិភាព សុកម្មភ្នំ និងមានស្ថេរភាព តាមរយៈការផ្តល់លទ្ធភាពឲ្យពួកគាត់មានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន

បេសកកម្មរបស់យើង

បង្កើតស្ថេរភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃគ្រួសារកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម តាមរយៈការផ្តល់សេវាឥណទានដើម្បីឲ្យពួកគាត់ក្លាយជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិផ្ទះសំបែង

គុណតម្លៃរបស់យើង

សុចរិតភាព
ដើម្បីសម្រេចបាននូវចក្ខុវិស័យរបស់យើង យើងប្រកាន់ខ្ជាប់នូវភាពស្មោះត្រង់ និងមានតម្លាភាពគ្រប់សកម្មភាពការងាររបស់យើង ។

ការឆ្លើយតប
យើងតែងនៅកៀកស្និទ្ធជាមួយអតិថិជនគ្រប់គ្រាន់ល្មម ដែលអាចឲ្យយើងផ្តល់ការយកចិត្តទុកដាក់ និងឆ្លើយតបតម្រូវការរបស់ពួកគាត់ទាន់ពេលវេលា ។ យើងក៏មានទំនួលខុសត្រូវគ្រប់ទង្វើរបស់យើង និងបើកចិត្តទូលាយក្នុងការទទួលយកការរិះគន់ដើម្បីស្ថាបនាផងដែរ ។

ភាពច្នៃប្រឌិតខ្ពស់
យើងមានគំនិតច្នៃប្រឌិតខ្ពស់ ក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយដែលមានប្រសិទ្ធភាពដើម្បីបម្រើអតិថិជនរបស់យើងឲ្យកាន់តែប្រសើរជាងមុន ។

ភាពស្មើគ្នា
យើងមានមោទនភាពចំពោះការគោរព ការមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈច្បាស់លាស់ និងការបម្រើដល់អតិថិជនដោយស្មើភាព។

ឧត្តមភាព
ការងាររបស់យើងគឺធ្វើឡើងដោយអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្ត។

សមិទ្ធផលរបស់យើង

ក្នុងឆ្នាំ 2019 ហ្វីស ហ្វាយនែន មានស្ថានភាពប្រសើរ បើធៀបនឹងឆ្នាំ 2018 ។ នៅចុងឆ្នាំ 2019 ផលបត្រ ឥណទានសរុបរបស់យើង មានចំនួន 24.8 លានដុល្លារ កើន ប្រមាណ 22% ធៀបនឹងឆ្នាំ 2018 ។ អតិថិជនដែលមាន ចំណូលប្រចាំខែតិចជាង 300 ដុល្លារ មានប្រមាណ 28.5% នៃអតិថិជនសរុបរបស់យើង ខណៈដែលអ្នកមានចំណូល ចន្លោះ 300 ទៅ 700 ដុល្លារ មានប្រមាណ 46.7% និង ច្រើនជាង 700 ដុល្លារ មានប្រមាណ 24.8% ដែល ក្នុងនោះ 58% ជាស្ត្រី ។ ភាគច្រើននៃអតិថិជនទាំងនេះ ជួបបញ្ហាពិបាកក្នុងការស្វែងរកកម្ចីល់នៅផ្ទះ ដែលមាន រយៈពេលវែងពីគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការ មូលហេតុគឺដោយ សារស្ថានភាព និងលក្ខខណ្ឌការងាររបស់ពួកគេ ។

កម្ចីល់ដែលមិនដំណើរការមានផលប៉ះពាល់តិចតួចលើប្រាក់ចំណេញ ពីព្រោះ ហ្វីស ហ្វាយនែន មិនដូចគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុភាគច្រើននោះទេ ដោយហេតុថាយើងយកអចលន ទ្រព្យពិតធ្វើជាប្រាក់បញ្ចាំ។

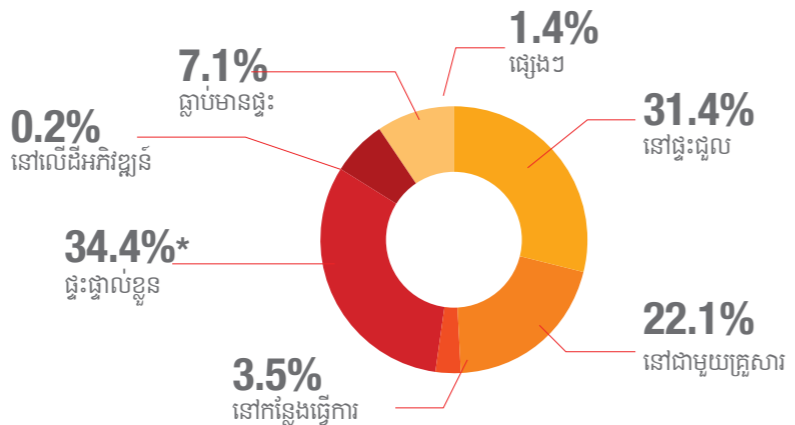
ថ្វីត្បិតសមិទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុរបស់យើងឆ្នាំ 2019 ទទួលបាន នូវភាពប្រសើរឡើង ប៉ុន្តែការខ្វះមូលនិធិនៅតែជាបញ្ហាចោទ

នៅឡើយសម្រាប់យើង ។ ទោះបីជាមូលហេតុនេះបានធ្វើឲ្យ ប៉ះពាល់ដល់ការរីកចម្រើនរបស់យើងក៏ដោយ តែយើងពេញ ចិត្តលើលទ្ធផលទទួលបានក្នុងឆ្នាំ 2019 ដែលជាលទ្ធផល ប្រកបដោយស្ថេរភាព និងគុណភាព ។ កម្ចីល់ដែលមិនដំណើរ ការថយចុះមកត្រឹម 2.58% បើធៀបកាលពីឆ្នាំមុនមានដល់ 3.51% ។

យើងបានផ្តល់សេវាកម្មដល់គ្រួសារកម្ពុជាក្នុងទីក្រុង និង ខេត្តភាគច្រើនដែលមានសាខារបស់យើងដូចជា រាជធានី ភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប បន្ទាយមានជ័យ បាត់ដំបង ភ្នំព្រឹក កំពង់ចាម និងកំពត។ សាខាទាំងនេះក៏ផ្តល់សេវាកម្មដល់ ខេត្តកណ្តាល កំពង់ស្ពឺ តាកែវ ប៉ៃលិន ឧត្តមានជ័យ កែប កំពង់ធំ ត្បូងឃ្មុំ និងខេត្តព្រះសីហនុ ។

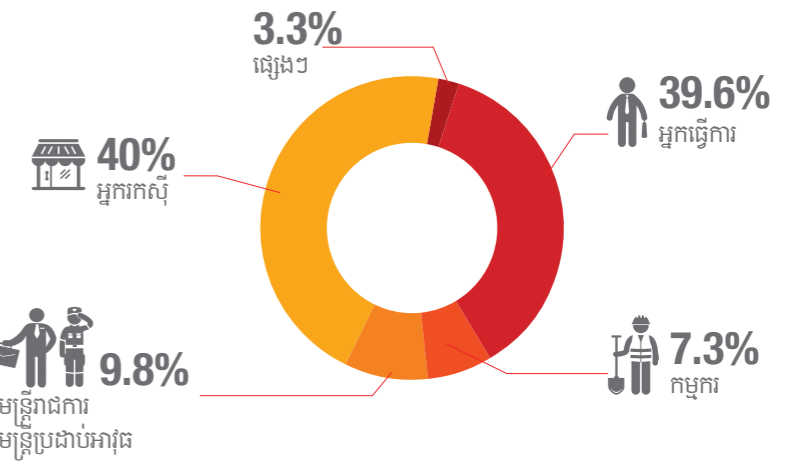
សម្រាប់ ហ្វីស ហ្វាយនែន យើងបន្តកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែង ដើម្បីទៅដល់គោលដៅរបស់យើង ក្នុងការផ្តល់កម្ចីល់នៅផ្ទះ ទៅដល់គ្រួសារកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម។

ភាគរយផលបត្រឥណទាន តាមប្រវត្តិអតិថិជន

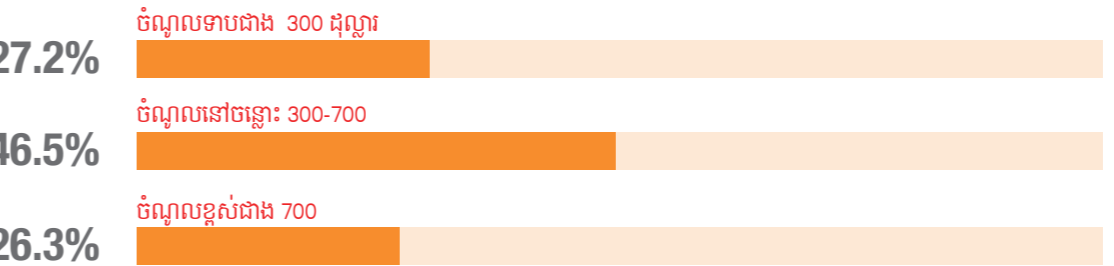


*ភាគច្រើនជាអតិថិជនដែលកំពុងប្រើប្រាស់កម្ចីល់សាងសង់ ឬជួសជុលផ្ទះ

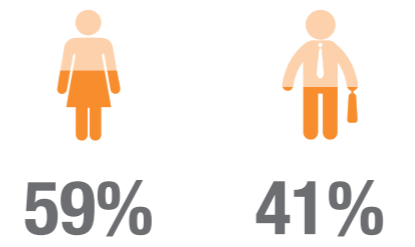
ភាគរយអតិថិជន តាមប្រភពចំណូល



ភាគរយអតិថិជនតាមទំហំចំណូលប្រចាំខែ



ភាគរយអតិថិជនតាមភេទ



ចំនួនអតិថិជន សកម្មសរុប

1,594

សមិទ្ធផលចម្បង ១០ឆ្នាំ របស់យើង



4,300

រាប់ចាប់ពីឆ្នាំ 2009 រហូតមកដល់ 2019 ហ្វូនដេស្តេស្ត បានផ្តល់សេវាកម្ម លំនៅដ្ឋានទៅឲ្យ ប្រជាជនសរុបជាង 4300 នាក់ នៅក្នុង ខេត្ត/ក្រុង និង រាជធានី ។



ពានធុរកិច្ច អាស៊ាន

ទទួលបានពានធុរកិច្ចអាស៊ី
នៅក្នុងឆ្នាំ 2012



កម្មវិធីផ្ទះ



កម្មវិធីសាងសង់
ជួសជុលផ្ទះ



កម្មវិធីភ្ជាប់
លំនៅដ្ឋាន

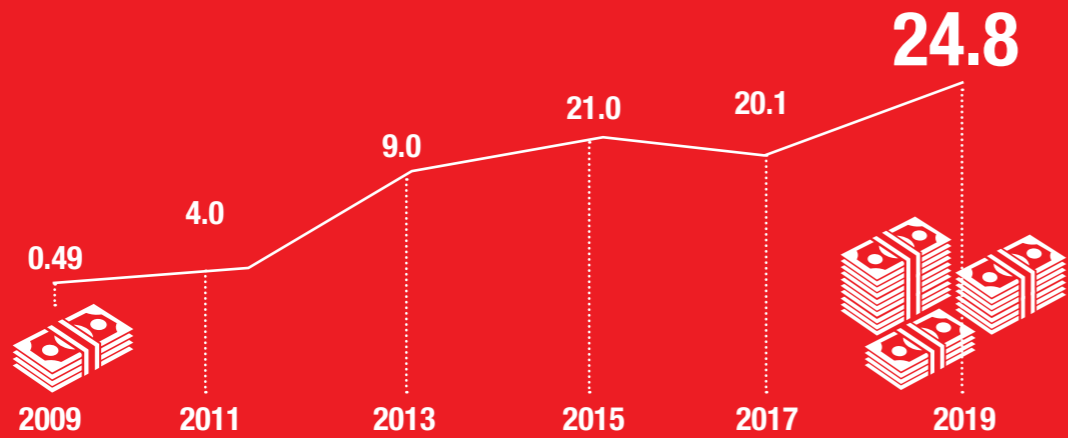


កម្មវិធីអចលនទ្រព្យ
ធានា

ជាអ្នកឯកទេសក្នុងការផ្តល់ឥណទាន
លំនៅដ្ឋានខ្នាតតូច យើងបានបន្តបង្កើត/
អភិវឌ្ឍផលិតផលដើម្បីបំពេញតម្រូវការ
របស់អតិថិជន



យើងបានផ្តល់សេវាកម្មដល់គ្រួសារកម្ពុជាក្នុងទីក្រុង
និងខេត្តភាគច្រើនដែលមានសាខារបស់យើងដូចជា
រាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប បន្ទាយមានជ័យ
បាត់ដំបង ភ្នំព្រឹក កំពង់ចាម និងកំពត។
សាខាទាំងនេះក៏ផ្តល់សេវាកម្មដល់ខេត្តកណ្តាល
កំពង់ស្ពឺ តាកែវ ប៉ៃលិន ឧត្តមានជ័យ កែប កំពង់ធំ
ត្បូងឃ្មុំ និងខេត្តព្រះសីហនុ ។



រហូតមកដល់ពេលនេះ យើងបានបញ្ចេញកម្ចីសរុបចំនួន 66.8 លានដុល្លារ ហើយបច្ចុប្បន្ន
ផលបត្រឥណទានមានចំនួន 24.8 លានដុល្លារ

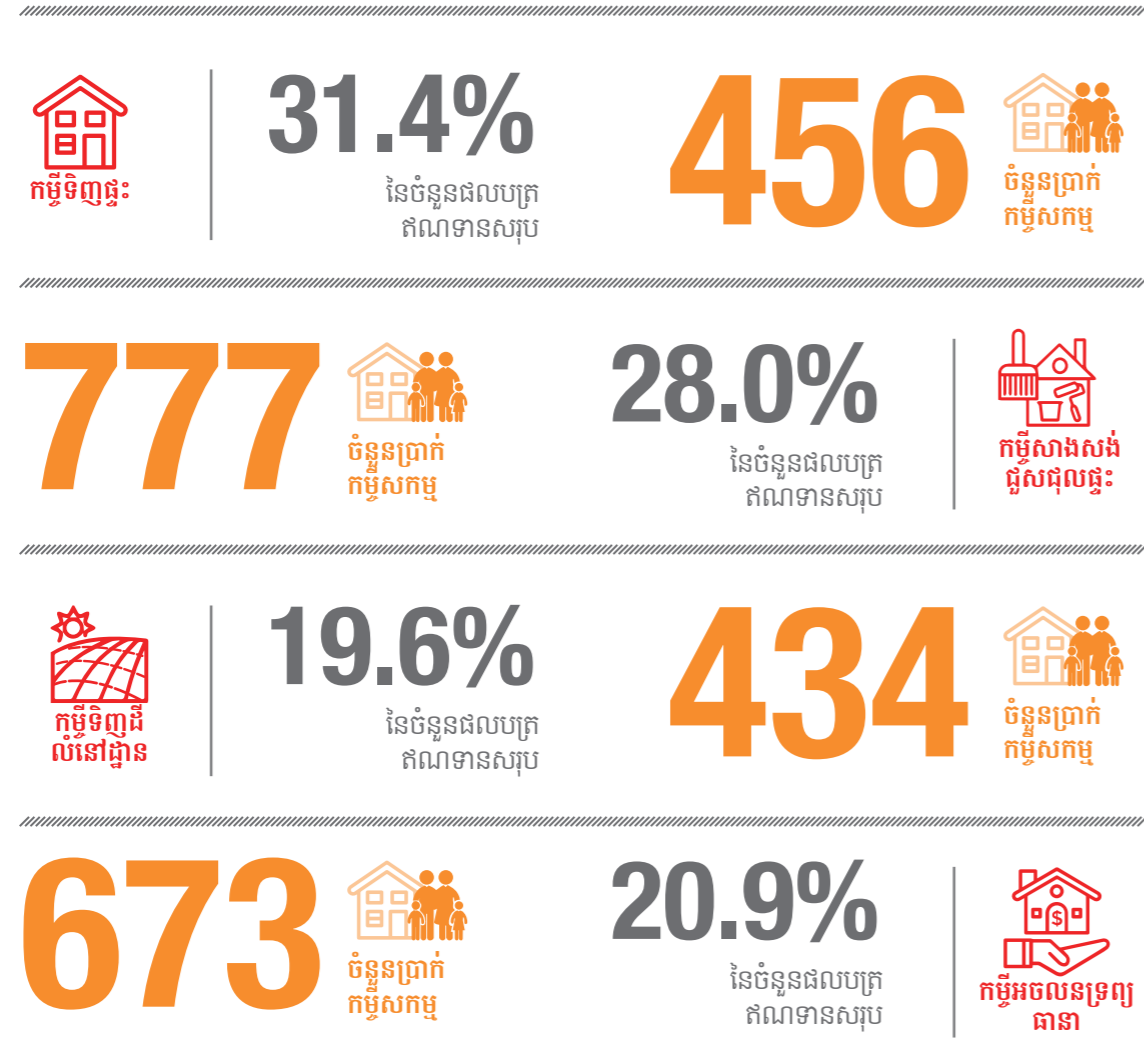


120

បុគ្គលិក

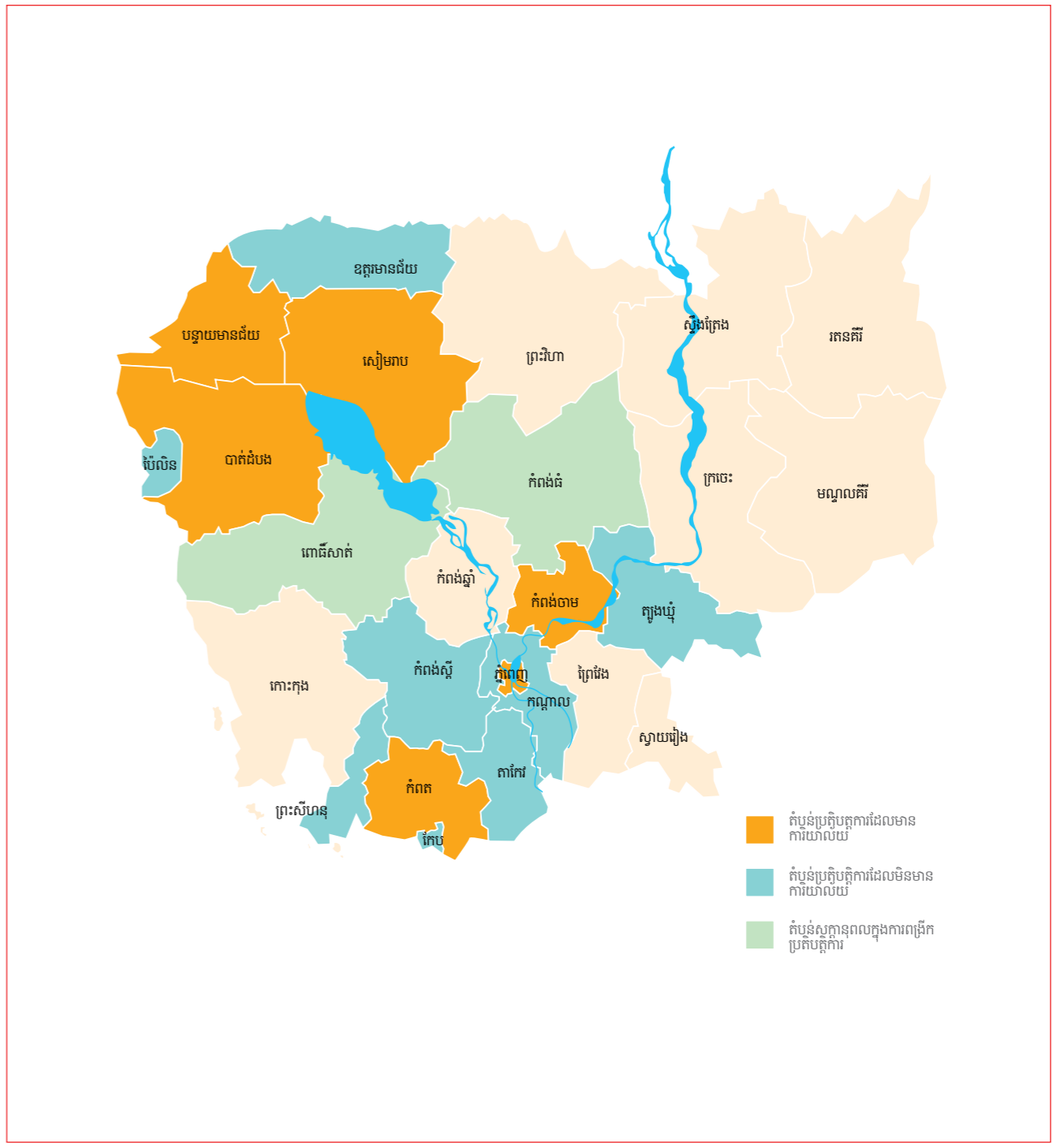
អំពីផលិតផល

បើគិតត្រឹមថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៩ យើងមានកម្មវិធីចំនួន 2,374 នៅលើទីផ្សារ ជាមួយផលប៉ុន្តែតណាមានចំនួន 24.8លានដុល្លារអាមេរិក ។ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការចំណែកទីផ្សារដែលមាន ក្នុងឆ្នាំ 2019 យើងបានបង្កើតផលិតផលកម្មវិធីទៀត ដែលជាប្រភេទកម្មវិធីផ្ទះ ។ កម្មវិធីមួយ គឺសម្រាប់អតិថិជនដែលជាគូស្នាមិករិយាទើបរៀបការថ្មី ឬ ដែលត្រៀមនឹងរៀប ការក្នុងពេលឆាប់ៗ ហើយដែលមានប្រភពចំណូលពីប្រាក់ខែ។ កម្មវិធីទី២ គឺសម្រាប់អតិថិជនដែលនៅក្រៅប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ ដោយកំពុងបង់រំលស់ជាមួយម្ចាស់ប្តី ឬ គម្រោង ។ ការបង់រំលស់ជាមួយម្ចាស់ប្តីឬគម្រោងអាចមានភាពងាយស្រួលសម្រាប់ អតិថិជន ប៉ុន្តែវាមានហានិភ័យខ្ពស់ ព្រោះតាមផ្លូវច្បាប់ម្ចាស់ប្តីឬគម្រោងនៅតែជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិអចលនទ្រព្យដែលអតិថិជន កំពុងរំលស់ ។



កម្មវិធីអចលនទ្រព្យធានា ផ្តល់ជូនសម្រាប់តែអតិថិជនប៉ុណ្ណោះ

តំបន់ប្រតិបត្តិការ



អភិវឌ្ឍន៍ជាប្រចាំ

ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មដោយស្វ័យប្រវត្តិ

ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកម្ចី (Morakot VB) នៅតែជាឧបករណ៍សម្រាប់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ប្រើដើម្បីតាមដានកម្ចី និងគ្រប់គ្រងព័ត៌មាន អតិថិជន។ ក្រុមការងារបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានរបស់យើងបន្តពង្រឹង ប្រព័ន្ធនេះ ដើម្បីធានាបាននូវសមត្ថភាព និងការបំពេញតួនាទី បានពេញលេញ ដែលរួមមាន ការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពផ្នែកអតិថិជន ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងការកែសម្រួលនៃដំណើរការឥណទាន ការបង្កើត របាយការណ៍ដោយប្រើឧបករណ៍ថ្មី ការដាក់បញ្ចូលការបង់សង នៅពេលទទួលបានប្រាក់សងពីភ្នាក់ងារនានា ដែលបញ្ជូនទៅក្នុង ប្រព័ន្ធដោយស្វ័យប្រវត្តិ ហើយបន្ទាប់មកក៏បញ្ជូនសារទៅអតិថិជន បញ្ជាក់ថាប្រាក់បង់សងបានទទួលរួចហើយ។ លើសពីនេះទៀត ក្រុមការងារលក់របស់យើង បានចាប់ផ្តើមប្រើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកម្ចីនៅ ក្នុង tablet ដែលការអនុវត្តនេះបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវលទ្ធភាព និងផលិតភាពក្នុងការងាររបស់ពួកគេ។

ការពង្រឹងសេវាកម្មអតិថិជន និងកែលម្អផលិតផល

ហ្វីស ហ្វាយនែន ធ្វើការវាយតម្លៃលើសេវាកម្មរបស់ខ្លួន និងពិនិត្យ លើស្ថានភាពទិដ្ឋភាពដើម្បីកំណត់ភាពខ្វះចន្លោះ និងចំណុចសម្រាប់ កែលម្អ ជាដំបូងរាល់ឆ្នាំ។ ជាលទ្ធផល ក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ផលិតផល កម្ចីទិញផ្ទះចំនួនពីរត្រូវបានបង្កើតឡើង ដើម្បីផ្តល់លក្ខខណ្ឌពិសេស ដល់ប្តីប្រពន្ធដែលទើបរៀបការ ឬជាកូនក្មេងដែលនឹងរៀបការក្នុង ពេលឆាប់ៗ ដែលពួកគេមិនមានប្រាក់កក់គ្រប់ដើម្បីទិញផ្ទះដំបូង របស់ពួកគេ។ អតិថិជនគោលដៅមួយផ្នែកទៀតជាអ្នកដែលកំពុង បង់រំលស់ជាមួយម្ចាស់ប្តី ។

យើងក៏បានពង្រឹងផ្នែកសេវាកម្មអតិថិជន តាមរយៈការបង្កើតឱ្យមាន ក្រុមការងារមានបទពិសោធន៍ខាងបម្រើសេវាកម្មអតិថិជន ដើម្បី ដោះស្រាយបណ្តឹង ធ្វើការស្វែងមតិលើកាតព្វកិច្ច ទាំងពេល អតិថិជនទទួលបានកម្ចីដំបូង និងពេលបញ្ចប់កម្ចីពី ហ្វីស ហ្វាយ នែន។ នីតិវិធីត្រូវបានអភិវឌ្ឍ និងដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង កម្ចី ហើយរួចរាល់ដើម្បីតាមដានរបាយការណ៍វិភាគ សម្រាប់ការកែ លម្អសេវាកម្ម និងការអភិវឌ្ឍផលិតផល។

ការពង្រឹងគុណភាព

បន្ទាប់ពីតួនាទីពេញលេញរបស់នាយកដ្ឋានឥណទានត្រូវ បានបំពេញកាលពីឆ្នាំកន្លងទៅ ដំណើរការឥណទានរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ត្រូវបានកែសម្រួល ដោយគណៈគ្រប់គ្រង ដែលរួមមានការបញ្ចូលតួនាទី “មន្ត្រីវាយតម្លៃឥណទាន” នៅតាមគ្រប់សាខាដើម្បីវាយតម្លៃឥណទាន។ ជាលទ្ធផល ភាគរយនៃកម្ចីមិនដំណើរការថយចុះពី ២,៥៨% ក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ មកត្រឹម ២,១៧% គិតត្រឹមខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៩ ខណៈបំណុលបាត់បង់ ដែលប្រមូលបានមកវិញមានចំនួន ៣៣,៥៦% នៃបំណុលដែលបានបាត់បង់សរុប គិតត្រឹមខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៩ ។

ការបណ្តុះបណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍

ការរៀនសូត្រគ្មានទីបញ្ចប់នោះទេសម្រាប់គ្រប់គ្នា! នាយកដ្ឋានបណ្តុះ បណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍របស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានក្រុមការងារដែល មានបទពិសោធន៍ និងត្រៀមខ្លួនរួចរាល់ដើម្បីកសាងសមត្ថភាពបុគ្គលិក គ្រប់កម្រិត តាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាលទាំងខាងក្នុង និងខាងក្រៅ ស្ថាប័ន។ នាយកដ្ឋានបានផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលដល់បុគ្គលិកថ្មីចំនួន ៤១នាក់ និងបុគ្គលិកចាស់ចំនួន ១១៩នាក់ មកពីគ្រប់សាខា។ ក្នុង ឆ្នាំនេះ បុគ្គលិកចំនួន ១៣៤នាក់ បានចូលរួមវគ្គសិក្សាលើប្រធានបទ ផ្សេងៗមានដូចជាពន្ធដារ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ សិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យ វគ្គតម្រង់ទិសដំបូងដល់បុគ្គលិកថ្មី ដំណើរការលក់ និងលំហូរការងាររបស់ មន្ត្រីវាយតម្លៃឥណទាន គ្រប់គ្រងពាក្យបណ្តឹង កម្ចីផ្ទះដំបូង ការគ្រប់គ្រង ពេលវេលា ការធ្វើផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ សិក្ខាសាលាសម្រាប់បុគ្គលិកផ្នែក លក់ ការវាយតម្លៃហានិភ័យឥណទាន ផលិតផលថ្មីសម្រាប់ផ្ទះក្នុងប្តី សេវាកម្មល្អសម្រាប់អតិថិជន ការគ្រប់គ្រងកម្ចីយឺតយ៉ាវ ពន្ធដារលើបណ្តាញ អ៊ីនធឺណិត ការគ្រប់គ្រងកម្រិតមូលដ្ឋាន ការលក់ផ្នែកសាជីវកម្ម ដំណើរ ការថ្មី ការប្រតិបត្តិតាមបទបញ្ញត្តិ ជំនាញហិរញ្ញវត្ថុ ជំនាញទិដ្ឋភាព ការបណ្តុះ បណ្តាលឡើងវិញដល់មន្ត្រីវាយតម្លៃឥណទាន សិក្ខាសាលាសម្រាប់មន្ត្រី វាយតម្លៃឥណទាន ការអភិវឌ្ឍផលិតផល និងអាជីវកម្ម ការបណ្តុះបណ្តាល ដល់បុគ្គលិកផ្នែកលក់ និងមន្ត្រីសេវាកម្មអតិថិជន ការបណ្តុះបណ្តាលឡើង វិញលើការចំណាយតាមសាខា ការគ្រប់គ្រងសាខា និង ជំនាញជ្រើសរើស បុគ្គលិក។ លើសពីនេះទៀត បេក្ខជននៃកម្មវិធីបុគ្គលិកឆ្លើមបានទទួលវគ្គ បណ្តុះបណ្តាលដែលទាក់ទងជាបន្តបន្ទាប់រួមទាំងវគ្គសិក្សាភាសាអង់គ្លេស តាមបណ្តាញអ៊ីនធឺណិតផងដែរ។



លក្ខខណ្ឌដកប្រាក់តាមដំណាក់កាល ធ្វើឲ្យខ្ញុំអាចបង់ថ្លៃឈ្នួលសាងសង់ឲ្យ ជាងបានគ្រប់ ចៀសវាងខ្ញុំយកប្រាក់ កម្ចីទៅប្រើប្រាស់ក្នុងគោលបំណងផ្សេង



អុល បញ្ញា អាយុ ៣៦ឆ្នាំ និងគ្រួសាររបស់គាត់បានជួលផ្ទះ ដែលមានបន្ទប់តែមួយ រយៈពេលជាងដប់ឆ្នាំ អំឡុងពេល គាត់ និងស្វាមីធ្វើការឲ្យក្រុមហ៊ុនឯកជនច្រើនកោសិកា។ ផ្ទះ ជួលនោះមានអ្នកជិតខាងដែលចូលចិត្តបង្កសំឡេងរំខាន ហើយវាមិនមែនជារឿងងាយស្រួលនោះទេសម្រាប់ បញ្ញា ស្វាមី និងកូនស្រីពីរនាក់រស់នៅជាមួយគ្នាក្នុងស្ថានភាពបែប នោះ។

បញ្ញា និងស្វាមីឈ្មោះ ប៉ាង ជីវីន មានក្តីស្រមៃចង់បានផ្ទះ ថ្មីមួយ ប៉ុន្តែដោយសារប្រាក់ខែរបស់ពួកគេមិនគ្រប់គ្រាន់ តែប្រហែល ២០០ ដុល្លារ ធ្វើឲ្យចំនួនប្រាក់សន្សំដើម្បីធ្វើផ្ទះ ហាក់នៅឆ្ងាយ ដែលមិនអាចទៅរួចភ្លាមៗ។

ដូច្នេះហើយ ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ បញ្ញា បានសម្រេចចិត្តចូលធ្វើការ

ជាកម្មការនីរោងចក្រ ស្ថិតក្នុងស្រុកកែវរដ្ឋៈ ដែលមួយឆ្នាំ ក្រោយមកស្វាមីរបស់គាត់បានចាប់ផ្តើមធ្វើការនៅរោងចក្រ នោះដែរ។ ក្នុងពេលនោះ ក្រុមការងារ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានចុះផ្សព្វផ្សាយផលិតផលក្នុងតំបន់នោះ ដែលរួមទាំង នៅផ្ទះរបស់ បញ្ញា ផងដែរ។ ពេលវេលាដូចជាសមស្រប សម្រាប់ បញ្ញា និងស្វាមីគិតគូរពីការស្នើកម្ចីដើម្បីសង់ផ្ទះ នៅលើដីដែលផ្តល់ឲ្យដោយក្រុមហ៊ុនច្រើនកោសិកា ដែលពួក គាត់ធ្លាប់ធ្វើការឲ្យ។

ជាមួយប្រាក់ខ្សែមគ្នាចំនួន ៤៤៦ ដុល្លារ ពីការងាររោងចក្រ បញ្ញា និងស្វាមី បានសម្រេចចិត្តស្នើប្រាក់កម្ចីសាងសង់ផ្ទះ ចំនួន ១០.០០០ ដុល្លារ ក្នុងរយៈពេលបង់សង ៩៦ ខែ។ ផ្ទះ របស់គាត់ត្រូវបានសាងសង់រួចក្នុងខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០១៩ ។

បញ្ញា ពេញចិត្តជាមួយនឹងរយៈពេលវែងនៃកម្ចី ដែលធ្វើឲ្យ គាត់អាចបង់សងបាន ខណៈពេលដែលគាត់ត្រូវចិញ្ចឹមកូន ស្រីពីរនាក់។ គាត់អរគុណដល់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ចំពោះ លក្ខខណ្ឌដកប្រាក់កម្ចី ជាបីដំណាក់កាលតាមការវិវត្តន៍ របស់សំណង់ ដើម្បីចំណាយដល់ជាង ។ បញ្ញា បានមាន ប្រសាសន៍ថា “ការដកប្រាក់តាមដំណាក់កាល ធ្វើឲ្យខ្ញុំប្រើ ប្រាក់កម្ចីចំគោលដៅ ចៀសវាងខ្ញុំយកប្រាក់កម្ចីទៅប្រើប្រាស់ ក្នុងគោលបំណងផ្សេង ដែលនាំឲ្យខកខានក្នុងការសាងសង់ ផ្ទះរបស់ខ្ញុំ។”



ព្រឹត្តិការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ



វគ្គបណ្តុះបណ្តាលលើប្រធានបទសិទ្ធិទាក់ទងអចលនទ្រព្យ

ក្នុងឆ្នាំកន្លងទៅ បុគ្គលិកជំនាញរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានទទួលការបណ្តុះបណ្តាលលើសិទ្ធិទាក់ទងនឹងអចលនទ្រព្យ ពីមន្ត្រីជំនាញរបស់ក្រសួងរៀបចំដែនដី នគរូបនីយកម្ម និងសំណង់។ ក្នុងឆ្នាំនេះ ក្រុមការងាររបស់យើងបានផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលបន្តដល់បុគ្គលិកពាក់ព័ន្ធ មកពីគ្រប់សាខា ដើម្បីឲ្យពួកគេអាចផ្តល់ប្រឹក្សាដល់អតិថិជន ពីការកាត់បន្ថយហានិភ័យ នៅពេលទិញប្រាក់អចលនទ្រព្យ។ ជាពិសេសទៀតនោះ ការបណ្តុះបណ្តាលនេះត្រូវបានធ្វើឡើង ដើម្បីបង្កើនការយល់ដឹងអំពីសិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យ ការពិនិត្យលិខិតប្រកាសអចលនទ្រព្យ និងនីតិវិធីនៃការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិអចលនទ្រព្យ។ បុគ្គលិកពាក់ព័ន្ធដែលចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនេះ មានដូចជា ប្រធានសាខា មន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាន មន្ត្រីប្រើសេវាអតិថិជន មន្ត្រីវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ មន្ត្រីវាយតម្លៃឥណទាន បុគ្គលិកផ្នែកលក់ មន្ត្រីរដ្ឋបាលឥណទាន និងមន្ត្រីបម្រើសេវាអតិថិជន។

ស្វ័យសិក្សាលើសមិទ្ធផលសង្គមតាមស្តង់ដារ SPI4

ដោយមានការឧបត្ថម្ភគាំទ្រពី Incofin ហ្វីស ហ្វាយនែន បានសហការជាមួយក្រុមការងារមកពី BNP Paribas ធ្វើស្វ័យសិក្សាទៅលើសមិទ្ធផលសង្គមរបស់ខ្លួនក្នុង ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ ដោយប្រើ SPI-4 ។ SPI-4 ជាឧបករណ៍ដែលត្រូវបានប្រើជាសកលក្នុងការវាយតម្លៃទៅលើសមិទ្ធផលសង្គម ។ វាអាចឲ្យយើងអាចវាយតម្លៃលើកម្រិតនៃការអនុវត្តការងារសង្គម ដោយធៀបជាមួយស្តង់ដារសកល ។ ការសិក្សាត្រូវបានធ្វើលើចំណុចដូចខាងក្រោម ៖

- ការកំណត់ និងគ្រប់គ្រងគោលដៅសង្គម
- ការធានាការប្រព្រឹត្តិរបស់បុគ្គលិក គណៈគ្រប់គ្រង និងក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ឆ្ពោះទៅរកគោលដៅសង្គម
- ការអភិវឌ្ឍផលិតផល និងមធ្យោបាយផ្តល់សេវាកម្ម ដែលឆ្លើយតបនឹងការពេញចិត្ត និងតម្រូវការរបស់អតិថិជន
- ការផ្តល់សេវាដល់អតិថិជនប្រកបដោយទំនួនខុសត្រូវ
- ការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់បុគ្គលិកប្រកបដោយទំនួនខុសត្រូវ
- ការធ្វើឲ្យមានតុល្យភាពរវាងការងារសង្គម និងប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ



ការចាប់ផ្តើមសម្រាប់កម្មវិធីណែនាំអតិថិជន

ហ្វីស ហ្វាយនែន បានបន្តកម្មវិធីប្រាប់ត! ឈ្នះត! សម្រាប់អតិថិជនរបស់ខ្លួន ដែលតាមរយៈកម្មវិធីនេះ អតិថិជនអាចមានឱកាសឈ្នះរង្វាន់ នៅពេលពួកគេណែនាំអ្នកផ្សេងទៀតឲ្យទទួលបានកម្មវិធីរបស់យើង។ យី ចន្ទី ជាកម្មការិនីជាងចក្រ បានឈ្នះរង្វាន់ធំ ម៉ូតូហុងដា ទ្រីមសង់ ស៊េរីឆ្នាំ២០២០ ពីការចាប់ផ្តើមនៃកម្មវិធីរដូវកាលទី៣ ។ ចន្ទី បានមានប្រសាសន៍ថា នាងស្ទើរតែមិនជឿថានាងបានឈ្នះរង្វាន់ធំពីកម្មវិធីនេះទេ នៅពេលបុគ្គលិក ហ្វីស ហ្វាយនែន ជម្រាបព័ត៌មានលើកដំបូង ប៉ុន្តែនៅពេលទទួលបានរង្វាន់ជាក់ស្តែងនាងពិតជាសប្បាយរីករាយជាខ្លាំង។



ដំណើរទស្សនកិច្ចសិក្សារបស់ដៃគូ

ហ្វីស ហ្វាយនែន បានទទួលស្វាគមន៍ដំណើរទស្សនកិច្ចសិក្សារបស់គណៈគ្រប់គ្រង គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ Musoni ដែលមានមូលដ្ឋាននៅក្នុងប្រទេសកេនយ៉ា។ គោលបំណងនៃដំណើរទស្សនកិច្ចនេះ គឺដើម្បីស្វែងយល់ពីនីតិវិធីក្នុងការផ្តល់កម្មវិធីនៅដ្ឋានខ្នាតតូច ដល់គ្រួសារកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាបនិងមធ្យម ។ ជំនួបរយៈពេល ១ ថ្ងៃពេញជាមួយបុគ្គលិកជំនាញរបស់ហ្វីស ហ្វាយនែន ត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីស្វែងយល់ស្តីពីប្រទេសលើនីតិវិធីក្នុងការវាយតម្លៃឥណទានរបស់អតិថិជនដែលជាអ្នកកសិ ហើយមិនមានរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុច្បាស់លាស់ នីតិវិធីក្នុងការអភិវឌ្ឍផលិតផល (ដូចជាកម្មវិធីធុន៖ កម្មវិធីដី កម្មវិធីសាងសង់ ឬជួសជុលផ្ទះ) ការផ្តល់ប្រឹក្សាដល់អតិថិជនទាក់ទងនឹងហានិភ័យវិញ្ញាបនបត្រ/លក់អចលនទ្រព្យ និងដំណើរការវាយតម្លៃកម្មវិធី និងអនុម័តកម្មវិធីឧបករណ៍ ថាប្លេតថ៍ (Tablet) ជាដើម ។

យុទ្ធនាការផ្សព្វផ្សាយការលក់

កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយការលក់ ជាសកម្មភាពមួយនៃយុទ្ធនាការទីផ្សារ ក្នុងគោលបំណងផ្សព្វផ្សាយការលក់ និងសេវាកម្មរបស់យើង រួមទាំងការបង្កើនការយល់ដឹងពីស្ថាប័ន។ យើងបានអនុញ្ញាតឲ្យនិស្សិតដែលកំពុងសិក្សាចូលរួមក្នុងយុទ្ធនាការនេះ ដែលតាមរយៈការចូលរួមនេះ ពួកគេអាចទទួលបានបទពិសោធន៍ការងារផ្ទាល់ផងដែរ ។ ក្រុមការងារទីផ្សាររបស់យើងសហការជាមួយបុគ្គលិកខេត្ត បានរៀបចំកម្មវិធីនេះចំនួន ២ ដង នៅខេត្តកំពង់ចាម និងកំពត ក្នុងខែតុលា និងវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០១៩ ។ ក្រុមនិស្សិតទទួលបានការហ្វឹកហ្វឺតមុននឹងពួកគេចាប់ផ្តើមការងារ។



កម្មវិធីជួបជុំបុគ្គលិក

ពាក្យគន្លឹះក្នុងកម្មវិធីជួបជុំបុគ្គលិកក្នុងឆ្នាំនេះ គឺពាក្យ “ប្រសិទ្ធភាព”។ ក្នុងមតិបើកកម្មវិធី លោកស្រីជុន សុថានីបានផ្តោតយ៉ាងសំខាន់លើពាក្យ “ប្រសិទ្ធភាព” សម្រាប់បុគ្គលិកគ្រប់រូបឲ្យកាន់តែយល់ច្បាស់ ។ លោកស្រីបានពន្យល់ថា “ប្រសិទ្ធភាពគឺជាលទ្ធភាពក្នុងការសម្រេចគោលដៅ ឬផែនការដែលបានកំណត់” ។ លោកស្រីបានរំលឹកបុគ្គលិកគ្រប់រូបថា ដើម្បីទទួលបានប្រសិទ្ធភាព មុននឹងធ្វើកិច្ចការអ្វីមួយ យើងត្រូវសួរខ្លួនឯងថា “តើមានវិធីផ្សេងទៀត ដែលប្រសើរជាងនេះដែរឬទេ?” ។ ការបង្កើតទម្លាប់បែបនេះ នឹងធ្វើឲ្យបុគ្គលិកគ្រប់រូបទទួលបានលទ្ធផលកាន់តែប្រសើរ ទាំងក្នុងជីវិតផ្ទាល់ខ្លួន និងសម្រាប់ការងារក្រុមហ៊ុន ។ នៅក្នុងកម្មវិធីនេះ ក៏មានការប្រគល់រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត ដល់បុគ្គលិកដែលបានបម្រើការងារពេលយូរជាមួយហ្វីសហ្វាយនែន និងសាខាដែលសម្រេច



ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ



កម្មវិធីលើទូរទស្សន៍ MyTV

គណៈគ្រប់គ្រងរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន រួមទាំង អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ ត្រូវបានអញ្ជើញជាភ្នាក់ងារ ដើម្បីចែករំលែកបទពិសោធន៍លើវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងកម្មវិធី “MyTV សិក្សា” របស់ទូរទស្សន៍ MyTV ។ ប្រធានបទគួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍មួយចំនួនត្រូវបានធ្វើការបកស្រាយ ដូចជា វិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្ទេរធនធានទ្រព្យគន្លឹះសម្រាប់អ្នកទិញផ្ទះដំបូង ចំណុចត្រូវពិចារណាមុនពេលទិញផ្ទះពីម្ចាស់ប្តីវិធីសាស្ត្រដើម្បីទទួលបានការអនុម័តហ្វីសលើសំណើប្រាក់កម្ចី ។ល។



គេហទំព័រ Fresh News

ហ្វីស ហ្វាយនែន បានផ្សព្វផ្សាយសេចក្តីប្រកាសព័ត៌មានអំពីការផ្តល់ការប្រឹក្សារបស់ស្ថាប័ន ដោយឥតគិតប្រាក់ លើបញ្ហាអចលនទ្រព្យ ទៅដល់អតិថិជននិងសាធារណៈជន បន្ទាប់ពីបុគ្គលិកជំនាញរបស់ខ្លួនបានទទួលការបណ្តុះបណ្តាលពីមន្ត្រីជំនាញនៃក្រសួងរៀបចំដែនដី នគរូបនីយកម្ម និងសំណង់។ ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដោយឥតគិតប្រាក់នេះ ជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធនាការកាត់បន្ថយហានិភ័យក្នុងការទិញលក់អចលនទ្រព្យដែល FIRST FINANCE រួមជាមួយដៃគូសហការ បានបង្កើតយុទ្ធនាការផ្សព្វផ្សាយ ដើម្បីផ្តល់នូវចំណេះដឹងបន្ថែមដល់សាធារណៈជន។

មនុស្សមួយចំនួនតែងតែសួរមកកាន់យើងថា ហេតុអ្វី ហ្វីស ហ្វាយនែន កំណត់ខ្លួនឯង ដោយផ្តល់តែកម្ចីទាក់ទងនឹងលំនៅដ្ឋានយ៉ាងដូច្នោះ ?

ប្រសិនបើយើងផ្តល់សេវាកម្ម និងផលិតផលជាច្រើនជាម្រើស យើងប្រហែលជាអាចនឹងមានប្រាក់ចំណេញច្រើនជាងនេះ ។ យើងអាចមានភាពយឺតយ៉ាវក្នុងការរីកចម្រើន ប៉ុន្តែយើងកំពុងតែធ្វើឲ្យមានភាពខុសប្លែកមួយ ហើយនេះជាអ្វីដែលសំខាន់សម្រាប់យើង ។ យើងអាចនឹងមិនរីកចម្រើនលឿនដូចស្ថាប័នដទៃ និងអាចមានប្រាក់ចំណេញតិចជាងគេ ប៉ុន្តែយើងត្រូវបានបង្កើតឡើងមិនមែនសម្រាប់តែប្រាក់ចំណេញនោះទេ គឺសម្រាប់លទ្ធផលផ្នែកសង្គមផងដែរ ហើយនេះគឺជាកម្លាំងលើកទឹកចិត្តដល់បុគ្គលិកគ្រប់រូប ។

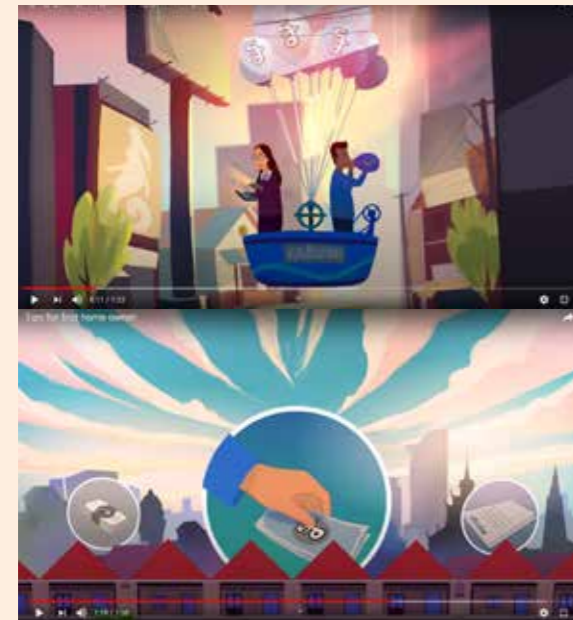
លោកស្រី សុថានី ក្នុងកម្មវិធីជួបជុំ របស់សមាគមអ្នកកំណាងអ្នកវិនិយោគ របស់ Oikocredit នៅប្រទេស ហូឡង់



លើសពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុ

ដោយប្រកាន់ជំហរធ្វើជា ដៃគូដែលផ្តល់ដំណោះស្រាយផ្នែកលំនៅ ដ្ឋាន ហ្វីស ហ្វាយ រ៉េនេ បានកំពុងផ្តល់ដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនលើស ពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុ។ ជាមួយបទពិសោធន៍ជាង 10 ឆ្នាំ លើការផ្តល់ កម្មវិធីនៅដ្ឋានខ្នាតតូច យើងមើលឃើញថា ប្រជាជនកម្ពុជានៅ តែប្រឈមមុខ និងបញ្ហាជាច្រើនក្នុងការទិញ លក់អចលនទ្រព្យ។ បញ្ហាទាំងនោះរួមមាន ការទិញដី ឬផ្ទះដែលមិនមានប្រវត្តិច្បាស់ លាស់ ការទិញពីអ្នកអភិវឌ្ឍអចលនទ្រព្យខុសច្បាប់ (ប៊ុរ) ដី ឬផ្ទះ ដែលមានប្លង់ជាន់គ្នា ការទទួលយកប្លង់ទំនំទាំងដីថាប្លង់ដើមជា ប្លង់រឹង ឬធ្វើការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិត្រឹមថ្នាក់ភូមិ ឬឃុំដើម្បីកុំឲ្យជាប់ពន្ធជា ដើម។ ទាំងនេះជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់អ្នកទិញ ដែលអាចឈាន ដល់ការបាត់បង់កម្មសិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យរបស់ពួកគេ។ ការយល់ ដឹងនៅមានកម្រិតលើការទិញលក់អចលនទ្រព្យ ការគ្រប់គ្រង ឬ

ការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិស្របច្បាប់ ជាមូលហេតុនៃបញ្ហាទាំងនេះ។ ហ្វីស ហ្វាយ រ៉េនេ បានមើលឃើញពីភាពចាំបាច់ក្នុងការដោះ ស្រាយបញ្ហានេះ ហើយដោយមានការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុពី Mi- crofinance Initiative for Asia (MIFA) តាមរយៈ BlueOrchad បានសហការជាមួយដៃគូ និងអ្នកជំនាញមកពីក្រសួងពាក់ព័ន្ធ បង្កើតយុទ្ធនាការអប់រំសម្រាប់សាធារណៈជនលើការកាត់បន្ថយ ហានិភ័យក្នុងការទិញលក់អចលនទ្រព្យ ដែលបានចាប់ផ្តើម ក្នុងឆ្នាំ2018 និងបញ្ចប់នៅឆ្នាំ 2019។ យុទ្ធនាការនេះរួមមាន ការ រៀបចំសិក្ខាសាលាសាធារណៈ ការបណ្តុះបណ្តាលដល់បុគ្គលិក ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដល់អតិថិជន និងការផលិតជាវីដេអូអប់រំក្នុង ទម្រង់ជាគំនូរដ៏រចលនាដើម ។



លើកកម្ពស់ការយល់ដឹងតាមរយៈវីដេអូ គំនូរដ៏រចលនា

គន្លឹះសំខាន់ៗ សម្រាប់ការទិញផ្ទះ ការយល់ដឹងពីហានិភ័យ និង ការជ្រើសរើសស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់អ្នកទិញផ្ទះលើកដំបូង ត្រូវបាន សង្ខេប និងធ្វើជាវីដេអូគំនូរដ៏រចលនាដ៏គួរឲ្យទាក់ទាញ។ គោលបំណង នៃការផលិតវីដេអូនេះគឺដើម្បីឲ្យអ្នកមើលងាយស្រួលយល់ពីព័ត៌មាន សំខាន់ៗទាក់ទងនឹងការទិញផ្ទះ។ វីដេអូដំបូងត្រូវបានចែករំលែក លើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមរបស់ ហ្វីស ហ្វាយ រ៉េនេ (Facebook និង YouTube) ដែលអាចមើលបានតាមរយៈអ្នកប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទ Smartphone ទូទាំងប្រទេស ហើយវីដេអូទាំងនេះទទួលបានការចាប់ អារម្មណ៍ និងចែករំលែកច្រើនពីអ្នកទស្សនាផងដែរ។

វីដេអូ ចំនួន 4 ត្រូវបានផលិតនៅក្នុងឆ្នាំ 2019 ដែលខ្សែវីដេអូនីមួយៗ ទទួលបានការទស្សនាប្រហែលជា 10ម៉ឺនដង ។

កម្មវិធីទូរទស្សន៍

យើងបានជ្រើសរើសយកកម្មវិធីមួយនៅលើបុស្តិ៍ ទូរទស្សន៍ MyTV ដែលជាបុស្តិ៍មានប្រជាប្រិយភាព នៅកម្ពុជា ដើម្បីចាក់ផ្សាយវេទិកាឆ្លងឆ្លើយទាក់ទងនឹង ហានិភ័យក្នុងការទិញ/លក់អចលនទ្រព្យ ។ ប្រធានបទចំនួន 8 ត្រូវបានចាក់ផ្សាយនៅរៀងរាល់ ល្ងាចថ្ងៃចន្ទ ចាប់ពីម៉ោង 18:00 ទៅ ដល់ម៉ោង 19:00 សម្រាប់រយៈពេល 2 ខែ គឺខែ មេសា ដល់ខែ ឧសភា ។ រូបភាពវីដេអូត្រូវបានយកមកដាក់ផ្សាយ បន្តនៅបណ្តាញសង្គម Facebook របស់ ហ្វីស ហ្វាយ រ៉េនេ ផងដែរ ។ ប្រធានបទនីមួយៗ ទទួលបាន ការទស្សនាច្រើនជាង 3 ពាន់ដង ។



ការប្រឹក្សាដោយមិនគិតប្រាក់

ជាផ្នែកមួយនៃកម្មវិធី សេវាបម្រើអតិថិជនត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុង ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ 2019 ដើម្បីផ្តល់ប្រឹក្សាជូនដល់សាធារណៈជនដែលមាន ចម្ងល់ទាក់ទងនឹងបញ្ហាអចលនទ្រព្យ ។ ក្រៅពីមធ្យោបាយនេះ យើងក៏ធ្វើការឆ្លើយតបរាល់សំណួរដែលទទួលបានតាមរយៈបណ្តាញ សង្គម Facebook ដែលជាមធ្យោបាយទំនាក់ទំនងដ៏ពេញនិយម ។

បណ្តាញសង្គម facebook ជាបណ្តាញដែលមានប្រជាប្រិយភាព សម្រាប់អតិថិជន ។ ក្នុងចំណោមសំណួរទាំងអស់ដែលយើងទទួល បាន មាន 85%ទទួលបានតាមរយៈបណ្តាញសង្គម facebook និង 15% ទៀតទទួលបានតាមរយៈប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទ ។ 77% នៃសំណួរ គឺទាក់ទងទៅនឹងការកាត់បង្គំ 8% ទាក់ទងនឹងភាពស្របច្បាប់នៃ ឯកសារកម្មសិទ្ធិ និង 12% ទាក់ទងទៅនឹងជម្លោះព្រំដី ។ សេវា ផ្តល់ប្រឹក្សានេះ នឹងបន្តផ្តល់ជូនដល់សាធារណៈជនជាធម្មតាបើទោះ បីជាគម្រោងត្រូវបានបញ្ចប់ក៏ដោយ។

របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ

(ដកស្រង់ពីរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ ថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2019 និងរបាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ)

ជូនចំពោះភាគទុនិករបស់

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី

មតិសវនកម្ម

យើងខ្ញុំ បានធ្វើសវនកម្មលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី ហៅកាត់ថា (“ក្រុមហ៊ុន”) ដែលមានរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុនាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2019 របាយការណ៍លទ្ធផលលម្អិត របាយការណ៍ស្តីពីបម្រែបម្រួលមូលធន និងរបាយការណ៍ លំហូរទឹកប្រាក់សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ និងកំណត់សម្គាល់ ដែលមានគោលនយោបាយគណនេយ្យសំខាន់ៗ ព្រមទាំងព័ត៌មានពន្យល់ផ្សេងៗទៀត (ដែលហៅកាត់ថា “របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ”) ។

ជាមតិរបស់យើងខ្ញុំ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុជាសារវន្ត បានបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវនៃស្ថានភាព ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុននាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2019 ព្រមទាំងលទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុ និងលំហូរទឹកប្រាក់ របស់ក្រុមហ៊ុន សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារ របាយការណ៍ទាក់ទងនឹងហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា (“ស.វ.ទ.ហ.អ.ក”) សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ។

មូលដ្ឋាននៃមតិសវនកម្ម

យើងខ្ញុំ បានធ្វើសវនកម្មដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា ។ ការទទួលខុសត្រូវរបស់យើងខ្ញុំដែលស្របតាមស្តង់ដារទាំងនោះ ត្រូវបានរៀបរាប់បន្ថែមទៀតនៅក្នុងកថាខណ្ឌស្តីពីការទទួលខុសត្រូវរបស់សវនករសម្រាប់ការធ្វើសវនកម្មលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមាននៅក្នុងរបាយការណ៍របស់យើងខ្ញុំ ។ យើងខ្ញុំមានភាពឯករាជ្យពីក្រុមហ៊ុន ដោយស្របទៅតាមតម្រូវការក្រុមសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសវនកម្មលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ហើយយើងខ្ញុំបានបំពេញនូវទំនួលខុសត្រូវក្រុមសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈស្របតាមតម្រូវការរបស់ស្តង់ដារទាំងនោះ ។ យើងខ្ញុំជឿជាក់ថា ភស្តុតាងសវនកម្មដែលយើងខ្ញុំប្រមូលបានមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ និងសមស្របសម្រាប់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការបញ្ជាក់មតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។

បញ្ហាផ្សេងៗ

ដូចបានបង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ក្រុមហ៊ុនបានអនុវត្តស.វ.ទ.ហ.អ.ក សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម នាថ្ងៃទី 1 ខែ មករា ឆ្នាំ 2019 ដែលមានកាលបរិច្ឆេទអន្តរកាលនៅថ្ងៃទី 1 ខែ មករា ឆ្នាំ 2018 ។ ស្តង់ដារទាំងនេះ គឺត្រូវអនុវត្តតាមវិធីសាស្ត្រប្រតិ-សកម្មលើព័ត៌មានប្រៀបធៀបនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងនេះ រួមមានរបាយការណ៍ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុនាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2018

និងថ្ងៃទី 1 ខែ មករា ឆ្នាំ 2018 ព្រមទាំងរបាយការណ៍លទ្ធផលលម្អិតរបាយការណ៍ស្តីពីបម្រែបម្រួលមូលធន និងរបាយការណ៍លំហូរទឹកប្រាក់សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់នៅថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2018 និងកំណត់ពន្យល់ពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗ ។ យើងខ្ញុំមិនតម្រូវឱ្យធ្វើសវនកម្មលើព័ត៌មានប្រៀបធៀប ដែលបានកែប្រែឡើងវិញឡើយ ហើយព័ត៌មានទាំងនេះ មិនត្រូវបានធ្វើសវនកម្មទេ ។ ការទទួលខុសត្រូវរបស់យើងខ្ញុំលើព័ត៌មានប្រៀបធៀបទាំងនេះ គឺត្រូវកំណត់ថា គេរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ បានរួមបញ្ចូលនូវព័ត៌មានប្រៀបធៀបដែលតម្រូវដោយ ស.វ.ទ.ហ.អ.ក សម្រាប់ សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម និងថាព័ត៌មានប្រៀបធៀបទាំងនេះ ត្រូវបានធ្វើចំណាត់ថ្នាក់សមស្រប ឬទេ ។

ព័ត៌មានផ្សេងៗ

អ្នកគ្រប់គ្រងមានការទទួលខុសត្រូវលើព័ត៌មានផ្សេងៗ ។ ព័ត៌មានផ្សេងៗ ដែលបានទទួលត្រឹមត្រូវលើរបាយការណ៍សវនកម្មនេះ គឺរបាយការណ៍របស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិង របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលរំពឹងថានឹងរួចចោលបន្ទាប់ពីកាលបរិច្ឆេទនៃរបាយការណ៍សវនកម្មនេះ ។

មតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ទៅលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ មិនបានគ្របដណ្តប់លើព័ត៌មានផ្សេងៗឡើយ ហើយយើងខ្ញុំមិនធ្វើការផ្តល់នូវអំណះអំណាងណាមួយទៅលើព័ត៌មាននេះទេ ។

ពាក់ព័ន្ធនឹងការធ្វើសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ លើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ការទទួលខុសត្រូវរបស់យើងខ្ញុំ គឺត្រូវអានព័ត៌មានផ្សេងៗ ហើយពិចារណាថាព័ត៌មានផ្សេងៗនោះ មានភាពមិនស្របគ្នាជាសារវន្តជាមួយរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឬការយល់ដឹងរបស់យើងខ្ញុំនៅក្នុងការធ្វើសវនកម្ម ឬមានបង្ហាញនូវកំហុសឆ្គងជាសារវន្ត ។

ប្រសិនបើការអានព័ត៌មានផ្សេងៗ ដែលបានទទួលមុនកាលបរិច្ឆេទនៃរបាយការណ៍សវនកម្មនេះ អាចឲ្យយើងខ្ញុំសន្និដ្ឋានថាមានកំហុសឆ្គងជាសារវន្តកើតឡើងលើព័ត៌មានផ្សេងៗនេះ យើងខ្ញុំត្រូវរាយការណ៍ទៅតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែង ។ យើងខ្ញុំពុំមានអ្វីដែលត្រូវរាយការណ៍ពាក់ព័ន្ធនឹងព័ត៌មានផ្សេងៗ នេះទេ ។

ការទទួលខុសត្រូវលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង និងអ្នកទទួលខុសត្រូវលើអភិបាលកិច្ច

អ្នកគ្រប់គ្រងមានការទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំ និងការបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដាររបាយការណ៍ទាក់ទងនឹងហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា សម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ហើយនិងទទួលខុសត្រូវលើប្រព័ន្ធគ្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុង ដែលអ្នកគ្រប់គ្រងកំណត់ថាមានភាពចាំបាច់

សម្រាប់ការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុឲ្យជឿជាក់ពីការបង្ហាញខុសជាសារវន្ត ដោយសារតែការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង ។

នៅក្នុងការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ អ្នកគ្រប់គ្រងមានការទទួលខុសត្រូវលើការវាយតម្លៃនូវលទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងការបន្តនិរន្តរភាពអាជីវកម្ម ទទួលខុសត្រូវលើការលាតត្រដាងព័ត៌មានប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធនូវបញ្ហា ទាំងឡាយដែលទាក់ទងទៅនឹងនិរន្តរភាពអាជីវកម្ម និងប្រើប្រាស់មូលដ្ឋាននិរន្តរភាពនៃគណនេយ្យ លើករណីលែងតែអ្នកគ្រប់គ្រងមានបំណងចង់ជម្រះបញ្ជី ផ្អាកដំណើរការក្រុមហ៊ុន ឬគ្មានជម្រើសសមរម្យដទៃទៀតក្រៅពីធ្វើបែបនេះ ។

អ្នកទទួលខុសត្រូវលើអភិបាលកិច្ច មានការទទួលខុសត្រូវក្នុងការត្រួតពិនិត្យដំណើរការហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន ។

ការទទួលខុសត្រូវរបស់សវនករ សម្រាប់ការធ្វើសវនកម្មរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

គោលដៅរបស់យើងខ្ញុំ គឺផ្តល់នូវអំណះអំណាងសមហេតុផលថា របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល មិនមានការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដោយសារតែការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង និងផ្តល់នូវរបាយការណ៍សវនកម្មដែលរួមបញ្ចូលទាំងមតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ អំណះអំណាងសមហេតុផល គឺជាអំណះអំណាងមានកម្រិតខ្ពស់មួយ ប៉ុន្តែវាមិនអាចធានាថាគ្រប់ពេល នៃការធ្វើសវនកម្មដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា អាចរកឃើញនូវការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដែលបានកើតឡើងនោះទេ ។ ការបង្ហាញខុសជាសារវន្តអាចកើតឡើងដោយសារការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង ហើយត្រូវបានចាត់ទុកថាជាសារវន្ត នៅពេលដែលការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គងតែមួយឬក្រុមបញ្ចូលគ្នា មានផលប៉ះពាល់ដល់ការសម្រេចចិត្តផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ដោយយោងលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនេះ ។

ជាផ្នែកមួយនៃការធ្វើសវនកម្ម ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា យើងខ្ញុំអនុវត្តនូវការ វិនិច្ឆ័យដែលប្រកបទៅដោយវិជ្ជាជីវៈ និងរក្សានូវមជ្ឈិមភាពនៃយមក្នុងអំឡុងពេលសវនកម្ម ។ យើងខ្ញុំក៏៖

- ធ្វើការកំណត់ និងវាយតម្លៃនូវហានិភ័យនៃការបង្ហាញខុសជាសារវន្តលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដោយសារតែការក្លែងបន្លំឬកំហុសឆ្គង និងទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំ និងការអនុវត្តនូវនីតិវិធីសវនកម្ម ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងហានិភ័យទាំងនោះ និងប្រមូលនូវភស្តុតាងដែលមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ និងសមស្របសម្រាប់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការបញ្ជាក់មតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ ហានិភ័យដែលមិនអាចរកឃើញនូវការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដែលកើតឡើងដោយសារតែការក្លែងបន្លំមានលក្ខណៈខ្ពស់ជាងការបង្ហាញខុសកើតឡើងពីកំហុសឆ្គងដោយសារតែការក្លែងបន្លំអាចរួមបញ្ចូលទាំងការយុបយិតគ្នាការលួចបន្លំ ការលួចចោលដោយចេតនា ការបកស្រាយមិនពិត ឬមិនអនុវត្តតាមនីតិវិធីគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង ។
- ទទួលបាននូវការយល់ដឹងអំពីការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការធ្វើសវនកម្ម ក្នុងគោលបំណងដើម្បីរៀបចំនូវនីតិវិធី

សវនកម្មដែលសមស្របទៅតាមគោលនយោបាយគណនេយ្យនៃក្រុមហ៊ុន ប៉ុន្តែមិនមែនក្នុងគោលបំណងដើម្បីបញ្ជាក់លើប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងរបស់ក្រុមហ៊ុនឡើយ ។

- ធ្វើការវាយតម្លៃលើភាពសមស្រប នៃគោលនយោបាយគណនេយ្យដែលក្រុមហ៊ុនបានប្រើប្រាស់ និងភាពសមហេតុផលនៃការបានស្ថានភាពនេយ្យសំខាន់ៗ ព្រមទាំងការលាតត្រដាងព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធដែលបានធ្វើឡើងដោយអ្នកគ្រប់គ្រង ។
- ធ្វើការសន្និដ្ឋានលើភាពសមស្របនៃការប្រើប្រាស់មូលដ្ឋាននិរន្តរភាពនៃគណនេយ្យរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ហើយដោយផ្អែកទៅលើភស្តុតាងសវនកម្មដែលទទួលបាន ធ្វើការសន្និដ្ឋានថាភាពមិនច្បាស់លាស់ សារវន្តពាក់ព័ន្ធទៅនឹងព្រឹត្តិការណ៍ ឬលក្ខខណ្ឌដែលអាចធ្វើឲ្យមានមន្ទិលជាសារវន្តលើលទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីបន្តនិរន្តរភាពអាជីវកម្ម ។ ប្រសិនបើយើងខ្ញុំធ្វើការសន្និដ្ឋានថាមានអត្ថិភាពនៃភាពមិនប្រាកដប្រជាជាសារវន្តយើងខ្ញុំចាំបាច់ត្រូវបញ្ចូលនៅក្នុងរបាយការណ៍របស់យើងខ្ញុំ ដើម្បីទាញចំណាប់អារម្មណ៍លើការលាតត្រដាងព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឬប្រសិនបើការលាតត្រដាងព័ត៌មានមានលក្ខណៈមិនគ្រប់គ្រាន់ យើងខ្ញុំចាំបាច់ត្រូវផ្តល់មតិសវនកម្មដែលមានបញ្ហា ។ ការសន្និដ្ឋានរបស់យើងខ្ញុំ គឺផ្អែកតាមភស្តុតាងសវនកម្មដែលប្រមូលបានត្រឹមកាលបរិច្ឆេទនៃរបាយការណ៍សវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ យ៉ាងណាក៏ដោយព្រឹត្តិការណ៍ ឬលក្ខខណ្ឌនាពេលអនាគតអាចធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនបញ្ឈប់និរន្តរភាពនៃអាជីវកម្ម ។
- ធ្វើការវាយតម្លៃលើការបង្ហាញនៃទម្រង់ និងខ្លឹមសារនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល ដែលរួមបញ្ចូលទាំងការលាតត្រដាងព័ត៌មាន និងវាយតម្លៃថាតើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុបានបង្ហាញពីប្រតិបត្តិការ និងព្រឹត្តិការណ៍ពាក់ព័ន្ធក្នុងអត្តន័យ ដែលអាចសម្រេចបាននូវការបង្ហាញរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដ៏ត្រឹមត្រូវ ។

យើងខ្ញុំផ្តល់ព័ត៌មានជូនអ្នកទទួលខុសត្រូវលើអភិបាលកិច្ច ស្តីពីបញ្ហាផ្សេងទៀត វិសាលភាព និងពេលវេលាដែលបានគ្រោងទុកសម្រាប់ការធ្វើសវនកម្ម និងការរកឃើញបញ្ហាជាសារវន្តផ្សេងទៀត ដែលមានរួមបញ្ចូលទាំងចំណុចខ្លះខាតនៃការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងដែលបានរកឃើញក្នុងអំឡុងពេលធ្វើសវនកម្ម ។



តារាងតុល្យការ

នាថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2019

	2019	2018	2019	2018
	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ពាន់រៀល
ទ្រព្យសកម្ម				
សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល	1,733,737	1,194,150	7,064,978	4,798,095
ប្រាក់បញ្ញើនៅធនាគារនានា	-	168,899	-	678,636
ប្រាក់តម្កល់តាមច្បាប់	180,102	180,102	733,916	723,650
ឥណទានផ្តល់ដល់អតិថិជន-សុទ្ធ	24,746,731	20,217,599	100,842,929	81,234,313
ទ្រព្យសកម្មផ្សេងៗ	580,220	356,610	2,364,397	1,432,859
ទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	193,479	192,058	788,427	771,689
ទ្រព្យសកម្មអរូបី	100,643	115,592	410,120	464,449
ពន្ធពន្យារជាទ្រព្យសកម្មសុទ្ធ	29,623	26,799	120,715	107,678
ទ្រព្យសកម្មសរុប	27,564,535	22,451,809	112,325,482	90,211,369
បំណុល និងមូលធន				
បំណុល				
ប្រាក់កម្ចី	19,449,810	15,089,743	79,257,976	60,630,587
បំណុលផ្សេងៗ	948,917	275,833	3,866,839	1,108,297
អត្ថប្រយោជន៍និយោជិត	140,187	168,425	571,262	676,732
បំណុលពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ				
ប្រចាំឆ្នាំ	43,485	33,528	177,201	134,716
សរុបបំណុល	20,582,399	15,567,529	83,873,278	62,550,332
មូលធន				
ដើមទុន	3,602,033	3,602,033	14,408,132	14,408,132
បុព្វលាភដើមទុន	879,482	879,482	3,517,928	3,517,928
ទុនបម្រុងតាមបទប្បញ្ញត្តិ	316,505	303,766	1,277,834	1,226,216
ប្រាក់ចំណេញរក្សាទុក	2,184,116	2,098,999	8,819,863	8,474,967
ទុនបម្រុងលើការប្តូររូបិយប័ណ្ណ	-	-	428,447	33,794
សរុបមូលធន	6,982,136	6,884,280	28,452,204	27,661,037
សរុបបំណុល និងមូលធន	27,564,535	22,451,809	112,325,482	90,211,369

របាយការណ៍លទ្ធផល

នាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2019

	2019	2018	2019	2018
	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ពាន់រៀល
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការ				
ចំណូលពីការប្រាក់	3,466,588	3,240,225	14,046,615	13,106,710
ចំណាយលើការប្រាក់	(1,655,773)	(1,319,176)	(6,709,192)	(5,336,067)
ចំណូលពីការប្រាក់សុទ្ធ	1,810,815	1,921,049	7,337,423	7,770,643
ចំណូលកម្រៃ និងជើងសារ - សុទ្ធ	556,202	237,745	2,253,731	961,679
ចំណូលផ្សេងៗ	83,288	59,263	337,483	239,719
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការសរុប	2,450,305	2,218,057	9,928,637	8,972,041
ការខាតបង់លើឱនភាពនៃតម្លៃ				
នៃឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុសុទ្ធ	(342,503)	(374,984)	(1,387,822)	(1,516,810)
ចំណាយលើបុគ្គលិក	(1,190,297)	(960,064)	(4,823,083)	(3,883,459)
រំលស់	(126,677)	(109,307)	(513,295)	(442,147)
ចំណាយលើប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ	(614,322)	(563,395)	(2,489,233)	(2,278,933)
ចំណាយលើប្រតិបត្តិការសរុប	(2,273,799)	(2,007,750)	(9,213,433)	(8,121,349)
ប្រាក់ចំណេញមុនបង់ពន្ធ	176,506	210,307	715,204	850,692
ចំណាយពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ	(78,650)	(57,621)	(318,690)	(233,077)
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់				
ការិយបរិច្ឆេទ	97,856	152,686	396,514	617,615
លទ្ធផលលម្អិតផ្សេងៗ				
លម្អៀងពីការប្តូររូបិយប័ណ្ណ	-	-	394,653	(132,022)
លទ្ធផលលម្អិតសរុប	97,856	152,686	791,167	485,593

របាយការណ៍ប្រែប្រួលក្នុងមូលធន

នាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2019

	ដើមទុន		បុព្វលាភដើមទុន		ទុនប្រុងតាមបច្ចុប្បន្ន		ប្រាក់ចំណេញក្នុងឆ្នាំ		ទុនប្រុងលើការប្តូរិយប័ណ្ណ		សរុប	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
នាថ្ងៃទី 1 ខែ មករា ឆ្នាំ 2018	3,602,033	14,408,132	879,482	3,517,928	314,581	1,269,963	1,935,498	7,813,605	-	165,816	6,731,594	27,175,444
ការបង្វិលពីទុនប្រុងតាមបច្ចុប្បន្ន លទ្ធផលលម្អិតសរុប	-	-	-	-	(10,815)	(43,747)	10,815	43,747	-	-	-	-
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ លម្អៀងពីការប្តូរិយប័ណ្ណ	-	-	-	-	-	-	152,686	617,615	-	(132,022)	152,686	617,615
នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2018	3,602,033	14,408,132	879,482	3,517,928	303,766	1,226,216	2,098,999	8,474,967	-	(132,022)	6,884,280	27,661,037
នាថ្ងៃទី 1 ខែ មករា ឆ្នាំ 2019	3,602,033	14,408,132	879,482	3,517,928	303,766	1,226,216	2,098,999	8,474,967	-	33,794	6,884,280	27,661,037
ការផ្ទេរទុនប្រុងតាមបច្ចុប្បន្ន លទ្ធផលលម្អិតសរុប	-	-	-	-	12,739	51,618	(12,739)	(51,618)	-	-	-	-
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ លម្អៀងពីការប្តូរិយប័ណ្ណ	-	-	-	-	-	-	97,856	396,514	-	394,653	97,856	396,514
នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2019	3,602,033	14,408,132	879,482	3,517,928	316,505	1,277,834	2,184,116	8,819,863	-	394,653	6,982,136	28,452,204

របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់

នាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2019

	2019 ដុល្លារអាមេរិក	2018 ដុល្លារអាមេរិក	2019 ពាន់រៀល	2018 ពាន់រៀល
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ				
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ <i>និយ័តភាពលើ៖</i>	97,856	152,686	396,514	617,615
ចំណាយពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ	78,650	57,621	318,690	233,077
ចំណូលពីការប្រាក់សុទ្ធ	(1,810,815)	(1,921,049)	(7,337,423)	(7,770,643)
សិទ្ធិធានធនលើអត្ថប្រយោជន៍និយោជិត	40,594	39,598	164,487	160,174
រំលស់	126,677	109,307	513,295	442,147
ការលុបចោលទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	352	408	1,426	1,650
ការខាតបង់លើឱនភាពនៃតម្លៃនៃ ឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុសុទ្ធ	342,503	374,984	1,387,822	1,516,810
	(1,124,183)	(1,186,445)	(4,555,189)	(4,799,170)
<i>បរិប្រែប្រួលនូវ៖</i>				
ឥណទានផ្តល់ដល់អតិថិជន	(4,856,112)	(575,782)	(19,676,966)	(2,329,038)
ទ្រព្យសកម្មផ្សេងៗ	(223,610)	161,542	(906,068)	653,437
បំណុលផ្សេងៗ	673,084	17,703	2,727,336	71,609
សាច់ប្រាក់ប្រើប្រាស់ក្នុងសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ	(5,530,821)	(1,582,982)	(22,410,887)	(6,403,162)
ការប្រាក់ដែលបានទទួល	3,451,065	3,181,719	13,983,715	12,870,053
ការប្រាក់បានបង់	(1,639,702)	(1,403,001)	(6,644,073)	(5,675,139)
ការបង់ទូទាត់អត្ថប្រយោជន៍និយោជិត	(68,832)	(1,200)	(278,907)	(4,854)
ពន្ធលើប្រាក់ចំណេញបានបង់	(71,517)	(35,077)	(289,787)	(141,886)
សាច់ប្រាក់សុទ្ធ (ប្រើប្រាស់ក្នុង) / ទទួលបានពីសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ	(3,859,807)	159,459	(15,639,939)	645,012
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពវិនិយោគ				
ការទិញទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	(95,681)	(15,603)	(387,699)	(63,114)
ការទិញទ្រព្យសកម្មអរូបី	(17,820)	(78,507)	(72,207)	(317,561)
ការដក/(ដាក់)ប្រាក់បញ្ញើមានលក្ខខណ្ឌ	168,899	(38,860)	684,379	(157,189)
ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់-	500,000	-	2,022,500	-
សាច់ប្រាក់សុទ្ធទទួលបានពីសកម្មភាពវិនិយោគ	55,398	367,030	224,473	1,484,636
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន				
ការទូទាត់សងប្រាក់កម្ចី	(6,650,755)	(6,951,585)	(26,948,859)	(28,119,161)
សាច់ប្រាក់ទទួលបានពីប្រាក់កម្ចី	10,994,751	6,750,000	44,550,731	27,303,750
សាច់ប្រាក់សុទ្ធទទួលបានពី/(ប្រើប្រាស់ក្នុង) សកម្មភាពប្រតិបត្តិការ	4,343,996	(201,585)	17,601,872	(815,411)
ការកើនឡើងសុទ្ធនៃសាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល	539,587	324,904	2,186,406	1,314,237
សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល				
នាថ្ងៃទី 1 ខែ មករា	1,194,150	869,246	4,798,095	3,509,146
លម្អៀងពីការប្តូរិយប័ណ្ណ	-	-	80,477	(25,288)
សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល				
នាថ្ងៃទី ៣១ ខែ ធ្នូ	1,733,737	1,194,150	7,064,978	4,798,095



សម្រាប់ខ្ញុំ ការមានផ្ទះជាប្រសព្វខ្លួន អាចចាប់ផ្តើមគ្រប់ពេលទាំងអស់ តាមលទ្ធភាពដែលយើងមាន ទោះបី ជាយើងនៅលីវក៏ដោយ ។ សូមកុំរង់ចាំ រហូតដល់ពេលរៀបការហើយអី

ឃី ចន្ទី មានអាយុ 26ឆ្នាំ បានធ្វើការងារជាកម្មការិនីរោងចក្រ អស់រយៈពេលជាង 10 ឆ្នាំ។ គាត់មានក្តីសុបិនចង់មានផ្ទះ ផ្ទាល់ខ្លួននៅជាយរាជធានីភ្នំពេញ ។ គាត់បានចាប់ផ្តើម ជំហានដំបូងដើម្បីសម្រេចក្តីសុបិនរបស់គាត់បន្ទាប់ពីបងប្អូន គាត់ម្នាក់បានណែនាំគាត់ឲ្យស្គាល់ ហ្វឹក ហ្វឺន ។

ម្តាយរបស់ចន្ទីជាស្ត្រីមេម៉ាយ ដែលត្រូវធ្វើការងារស្រែចម្ការ ដំលំបាក ដើម្បីចិញ្ចឹមកូនប្រុសម្នាក់ និងកូនស្រីបីនាក់។ ចន្ទី ជាកូនស្រីទីពីរក្នុងចំណោមបងប្អូនបង្កើតបួននាក់។ សម្រេចបន្តករបស់ម្តាយ ចន្ទីបានចាកចេញពីស្រុកកំណើត ប្រហែលដប់ឆ្នាំមុន ដើម្បីមកធ្វើការជាកម្មការិនីរោងចក្រក្នុង ទីក្រុងភ្នំពេញ។

ចន្ទី ទទួលបានប្រាក់ខែចំនួន 275 ដុល្លារ ពីការងារក្នុង រោងចក្រ ហើយវាមិនមែនងាយស្រួលនោះទេ សម្រាប់

គាត់ក្នុងការសន្សំប្រាក់ឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីទិញផ្ទះ ឬ សូម្បីតែដី។ ក្នុងខែសីហា ឆ្នាំ 2018 ចន្ទី ត្រូវបានបងប្អូន របស់គាត់ណែនាំឲ្យស្នើកម្មវិធី ហ្វឹក ហ្វឺន ដើម្បីទិញ ដីមួយកន្លែង ស្ថិតក្នុងខណ្ឌសែនសុខ ភាគពាយ័ព្យនៃ ក្រុងភ្នំពេញ។ ប្រាក់ខែរបស់ចន្ទី អាចឲ្យគាត់ទទួលបាន ប្រាក់កម្ចីទិញដីចំនួន 6,000 ដុល្លារ ជាមួយនិងការបង់សង រយៈពេល 120 ខែ។

ចន្ទី សប្បាយចិត្តដែលគាត់អាចសម្រេចជំហានដំបូងនៃក្តី សុបិនដែលចង់មានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន នៅជាយក្រុងភ្នំពេញ ។ សំខាន់ជាងនេះទៅទៀត តម្លៃដីរបស់គាត់ ដែលបានទិញ មានការកើនឡើងគួរឲ្យកត់សម្គាល់។ ចន្ទី លើកឡើងថា “ខ្ញុំសូមអរគុណ ហ្វឹក ហ្វឺន ដែលផ្តល់ឱកាសដល់ អ្នកនៅលីវដូចខ្ញុំអាចទិញដីផ្ទាល់ខ្លួនបាន ដោយមិនមានអ្នក ធានា។”

ចន្ទី ក៏មានសំណាងដែលគាត់បានឈ្នះម៉ូតូម៉ាកឌ្រីមសង់ សើរីឆ្នាំ 2020 ពីការចាប់សន្លឹកឆ្នោតផ្សេងសំណាង ក្នុង កម្មវិធីប្រាប់តម្លៃត! ឆ្នាំ 2019 របស់ ហ្វឹក ហ្វឺន របស់ គាត់បានបន្តណែនាំបងប្អូនរបស់គាត់ ក្នុងការស្នើ កម្មវិធីហ្វឹក ហ្វឺន ។



ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងថ្នាក់ដឹកនាំ



HANCO HALBERTSMA
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោក Hanco Halbertsma គឺជាទីប្រឹក្សាផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ធនាគារ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ និងស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍និងសម្រាប់អ្នកដែលចង់វិនិយោគលើស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ។ ក្នុងរយៈពេលជាង២០ឆ្នាំកន្លងទៅនេះ លោកបានធ្វើការក្នុងគម្រោងជាច្រើន ជាអ្នកជំនាញវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ដែលរួមមាន ផ្នែកមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ផ្នែកធនាគារសម្រាប់អាជីវកម្ម ផ្នែកធនាគារសម្រាប់បុគ្គល ផ្នែកធនាគារសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច ផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យគណនេយ្យ ផ្នែកអភិបាលកិច្ចសាធារណៈ និងផ្នែកហិរញ្ញប្បទាន ។

ក្នុងតួនាទីជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ហ្វីសហ្វាយនែន លោក Hanco ផ្តល់ការគាំទ្រផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រ ផ្នែកស្វែងរកមូលនិធិ ផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យគណនេយ្យ ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងផ្នែកសាងសង់សមត្ថភាពបុគ្គលិក។ មុនពេលចាប់ផ្តើមជាមួយហ្វីសហ្វាយនែន លោកមានបទពិសោធន៍ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាចំនួន៦ឆ្នាំមកហើយ ក្នុងនាមជាអភិបាលនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាសាក់ ដែលជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាតិដំបូងប្រទេសកម្ពុជា ។ សព្វថ្ងៃលោកក៏ជាអភិបាលស្ថាប័ន Caspian Impact Investments Private Limited (CII) ដែលជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចក្នុងប្រទេសកំណើតដែលមានការរីកចម្រើនដ៏គួរឱ្យកត់សម្គាល់ ។

លោក Hanco គឺជាស្ថាប័និកក្រុមហ៊ុន Priority Project Limited (PPL) ដែលជាក្រុមហ៊ុនធនាគារក្នុងការប្រឹក្សាយោបល់ផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រ និង ផ្នែកប្រតិបត្តិការសម្រាប់ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ និង វិនិយោគិនក្នុងតំបន់អាស៊ី ។ ក្រុមហ៊ុននេះត្រូវបានបង្កើតឡើង បន្ទាប់ពីលោកបានធ្វើការក្នុងក្រុមហ៊ុន ING Group អស់រយៈពេល១៦ឆ្នាំដែលក្នុងនោះរយៈពេល៨ឆ្នាំ គឺលោកបានធ្វើក្នុងក្រុមហ៊ុន ING-GA ដែលជាក្រុមហ៊ុនពិគ្រោះយោបល់ក្នុងបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ។

លោក Hanco បានបញ្ចប់ការសិក្សា ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតជំនាញរដ្ឋបាលអាជីវកម្ម ហើយគាត់កំពុងធ្វើការក្នុងទីក្រុងហុងកុង ។



TALMAGE PAYNE
អភិបាល

លោក Talmage Payne ជាសហគ្រិន និងអ្នកមានគំនិតច្នៃប្រឌិតមួយរូប ហើយសព្វថ្ងៃជាប្រធាននៃអង្គការសេចក្តីសង្ឃឹមពិភពលោកអន្តរជាតិប្រចាំនៅកម្ពុជា។ គាត់គឺជាស្ថាប័និក ហ្វីសហ្វាយនែន និងអាជីវកម្មសង្គមជាច្រើនទៀត។ គាត់បានចំណាយពេលស្ទើរមួយជីវិតរបស់គាត់រស់នៅទ្វីបអាស៊ី ដើម្បីធ្វើការទាំងក្នុងស្ថាប័នរកប្រាក់ចំណេញ និងស្ថាប័នមិនរកប្រាក់ចំណេញ ដែលផ្តល់ការវិជ្ជមានដល់សង្គម ។ គាត់ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិនៃអង្គការ Hagar International (ការការពារ និង ការធ្វើប្រសើរឡើងដល់អ្នកដែលរួចផុតពីការជួញដូរមនុស្ស) និងបានជួយបង្កើត Hagar ចំនួន ៩ប្រទេសដោយប្រើប្រាស់មូលនិធិ មានទាំងការក្របខ័ណ្ឌ និងមិនរកប្រាក់ចំណេញ ។ លោកធ្លាប់ជានាយកអង្គការទស្សនៈពិភពលោកកម្ពុជា និងជាប្រធានស្ថាប័និក វិស័យហ្វាន់កម្ពុជា។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានទទួលស្គាល់ការងារមនុស្សធម៌របស់លោកជាច្រើនលើកតាមរយៈការបំពាក់មេដាយ ថ្នាក់មនុស្សជាតិពិរេង និងងារសហមេត្រី។ លោក បានសិក្សាមុខវិជ្ជាអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចនៅសាកលវិទ្យាល័យ Wheaton College។



NICHOLAS LAZOS
អភិបាល

លោក Nicholas Lazos គឺជាសហស្ថាប័និក និង ជានាយកនៃក្រុមហ៊ុន Insitor Impact Asia Fund លោក Nicholas បានធ្វើការនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីខាងត្បូង និង អាស៊ីអាគ្នេយ៍អស់រយៈពេល១០ឆ្នាំមកហើយ ក្នុងការជួយសហគ្រាសផ្នែកសង្គមក្នុងដំណាក់កាលចាប់ផ្តើមរបស់គេ ។ លោក Nicholas ទទួលខុសត្រូវលើវិនិយោគទុនធំៗ និង មានតួនាទីជាអភិបាលនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដែល Insitor បានវិនិយោគ ។ មុននឹងចូលមកធ្វើការនៅ Insitor លោក Nicholas គឺជាប្រធានចាត់ការទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលផ្តល់ដំណោះស្រាយខាងគេហដ្ឋានដល់អ្នកដែលមានចំណូលទាបមុនគេបង្អស់នៅកម្ពុជា ។ លោកបានរៀបចំចាត់ចែងតាំងពីដំបូង និងអភិវឌ្ឍរហូតមានប្រតិបត្តិការពេញលេញ ។ គាត់ទទួលបានសញ្ញាបត្រពីគ្រឹះស្ថានពិសោធន៍វិទ្យាសាស្ត្រសង្គមពិសោធន៍វិទ្យាល័យ Northwestern University ។



ONG TEONG HOON
អភិបាល

លោក Ong Teong Hoon មានបទពិសោធន៍ជាង ៣០ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យធនាគារនៅអាស៊ី និងបទពិសោធន៍ប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ លោក Teong Hoon គឺជានាយកប្រតិបត្តិជាន់ខ្ពស់ប្រចាំក្រុមហ៊ុន Phillip Capital ដែលជាក្រុមហ៊ុននាំមុខមួយនៅក្នុងអាស៊ី ហើយបច្ចុប្បន្នជាអភិបាលនៅធនាគារ Phillip ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងជាអភិបាលក្នុងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រុមហ៊ុន នៅកម្ពុជា ។

លោកជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលសាលា Methodist ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងមានតួនាទីជាថ្នាក់ដឹកនាំកិច្ចការនៃកម្មវិធី Youth and Detention Rehabilitation Program ។ លោក Teong Hoon ក៏ជាសមាជិកស្ថាប័និកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ហ្វីសហ្វាយនែន និងបានធ្វើដំណើរជាមួយយើងឆ្លងកាត់ទាំងភាពលំបាក ការរីកចម្រើនខ្លាំង និងជ័យជំនះ។ គាត់ក៏ជាសមាជិកនៃវិទ្យាស្ថានធនាគារក្នុងទីក្រុងឡុងដុងដែរ (The Chartered Institute of Bankers in London) ។



FAY CHETNAKARNKUL
អភិបាល

លោក Fay Chetnakarnkul ជានាយិកាផ្នែកវិនិយោគនិងជាប្រធាននៃ Norfund ប្រចាំនៅអាស៊ី ។ អ្នកស្រីមានតួនាទីក្នុងការគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំផលបត្ររបស់ Norfund នៅអាស៊ី។ មុនមកកាន់ Norfund អ្នកស្រីបានបម្រើការងារនៅសហប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិនិងធនាគារពិភពលោក។ អ្នកស្រីក៏មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យអភិវឌ្ឍន៍ហិរញ្ញវត្ថុតាមបណ្តាប្រទេសនៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ អាហ្វ្រិក អាមេរិកឡាទីន និងអឺរ៉ុបខាងកើត។ អ្នកស្រីបានបញ្ចប់ការសិក្សាពិសោធន៍វិទ្យាល័យ Johns Hopkins ផ្នែកសិក្សាអន្តរជាតិជាន់ខ្ពស់។



PAUL FREER
អភិបាលឯករាជ្យ

លោក Paul Freer មានបទពិសោធន៍ក្នុងតំណែងជាន់ខ្ពស់ជាង ២០ឆ្នាំជាមួយធនាគារអន្តរជាតិ និងមានប្រវត្តិទទួលបានជោគជ័យក្នុងការគ្រប់គ្រងគម្រោង ការអប់រំ ជាមួយវិស័យអង្គការមិនរកប្រាក់ចំណេញក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

លោក Paul បានចាប់ផ្តើមអាជីពធនាគារដំបូង ក្នុងប្រទេសអង់គ្លេស មុនពេលចំណាយពេល១៥ឆ្នាំទៀតធ្វើការក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងប្រទេសឡាវក្នុងមុខដំណែងអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ ក្នុងអង្គការទាំងរកប្រាក់ចំណេញ និងមិនរកប្រាក់ចំណេញ ។ លោក Paul ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិធនាគារ Standard Chartered Bank ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា នាយកគ្រប់គ្រងធនាគារ Phongsavanh Bank ក្នុងប្រទេសឡាវ និងជានាយកផ្នែក Retail Banking នៃធនាគារ ANZ Royal Bank (Cambodia)។ គាត់ក៏បានរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតធនាគារ MARUHAN Japan BANK ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដោយគាត់បានបញ្ចប់ការងារអង្គការយករង និងជាអ្នកចាត់ការទូទៅ ។

លោក Paul គឺជាសមាជិកគណៈកម្មាធិការផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងសម្ភារវិក្ការរបស់សាលា International School of Phnom Penh និងជាអ្នកប្រឹក្សាឯករាជ្យលើវិស័យធនាគារ និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាមួយធនាគារពិភពលោក ក៏ដូចជាអង្គការដទៃទៀត។ លោក Paul ទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មពិសោធន៍វិទ្យាល័យ Southampton Business School របស់ប្រទេសអង់គ្លេស។

ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល



JOSHUA MORRIS

អ្នកអង្កេត
តំណាងម្ចាស់ភាគហ៊ុន CLDF

លោក Joshua Morris ជាដៃគូស្ថាបនិក និងជាអាយកគ្រប់គ្រងនៃ Emerging Markets Investments (EMI) ជាអាជីវកម្មផ្តល់ប្រឹក្សាវិនិយោគដែលមានមូលដ្ឋាននៅប្រទេសកម្ពុជា និងដែលគ្រប់គ្រងមូលនិធិ Cambodia-Laos Development Fund ។ មុនពេលបង្កើត EMI លោក Joshua បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជន និងផ្តល់ប្រឹក្សាអាជីវកម្មនៅក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ តាមរយៈតួនាទីរបស់លោកជាសហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Emerging Markets Consulting ដែលជាក្រុមហ៊ុនប្តូររបស់ក្រុមហ៊ុន EMI ។

មុនពេលប្តូរមករស់នៅកម្ពុជា ក្នុងឆ្នាំ 2004 លោក Joshua មានការងារជាអ្នកគ្រប់គ្រងជានិច្ចសម្រាប់ទិដ្ឋភាពនិងអភិវឌ្ឍន៍សាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាដែលទើបចាប់ផ្តើម និង ជាក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មមធ្យមទ្រុឌត្រួនិកដែលចុះបញ្ជីទិដ្ឋភាពភាគហ៊ុនជាមួយ NASDAQ ។

លោក Joshua ទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតពីសាកលវិទ្យាល័យ Harvard Business School ឆ្នាំ 1998 និងសញ្ញាបត្របរិញ្ញាបត្រកិត្តិយសពី Harvard University ក្នុងឆ្នាំ 1992 ។



DAVID LITTLEJOHN

អភិបាលឯករាជ្យ

ធ្លាប់បម្រើការងារផ្នែកលក់ក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី និងទីក្រុងបាងកក ជាង 20 ឆ្នាំ លោក David Littlejohn ដែលមានកំណើតក្នុងប្រទេសញូវហ្សីឡែន បានមកប្រទេសកម្ពុជាកាលពី 6 ឆ្នាំមុន ដោយបានចូលបម្រើការងារជាប្រធានផ្នែកលក់ និងទីផ្សារឲ្យក្រុមហ៊ុន Comin Khmère ដែលជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខ ក្នុងការផ្តល់ដំណោះស្រាយផ្នែកវិស្វកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុន Comin Khmère រៀបចំ អនុវត្ត និងថែទាំប្រព័ន្ធ ក្នុងវិស័យវិស្វកម្មអគ្គិសនី និងគ្រឿងយន្ត ម៉ាស៊ីនត្រជាក់ និងទូទឹកកក ថាមពលមិនកកើត និងថាមពលកកើតឡើងវិញ ការរៀបចំប្រព័ន្ធទឹក ការការពារអគ្គិភ័យ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបណ្តាញ សន្តិសុខ និងស្វ័យប្រវត្តិកម្ម និងដំណោះស្រាយ ផ្នែកជណ្តើរយន្ត។



សម្រាប់គូស្វាមីភរិយាថ្មីច្រើន ឬអ្នកមានគម្រោងរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍ច្បាស់លាស់ ដែលចង់មានផ្ទះដំបូងជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន តែមានបញ្ហារឿងប្រាក់កក់ **កម្ចីផ្ទះដំបូង** ជាកម្ចីដែលសក្តិសមបំផុតសម្រាប់អ្នក ។

គណៈគ្រប់គ្រង



ជុន សុថានី អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ

លោកស្រី ជុន សុថានី បានចាប់ផ្តើមអាជីពជាមួយ អង្គការទស្សនៈពិភពលោក ជាសវនករផ្ទៃក្នុង នៅក្នុងឆ្នាំ 2002។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក លោកស្រី មានការរីកចម្រើនយ៉ាងលឿនជាមួយ តួនាទីជាច្រើន រួមមានការគ្រប់គ្រងការបង្កើត គម្រោង ការបង្កើតសំណើ (Proposal Development) ការពិនិត្យការរីកចម្រើន និងការកសាង ទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់ជំនួយ ។ នៅឆ្នាំ2007 លោកស្រី បានក្លាយជាប្រធានផ្នែក អភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មនៃ វិស័សហ្វាន់ កម្ពុជា ដែល លោកស្រីទទួលខុសត្រូវផ្នែកកម្មវិធី ផ្នែក ទីផ្សារ ផ្នែកទំនាក់ទំនង និងអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផល ។ ឆ្នាំ2008 លោកស្រីផ្លាស់ទៅក្រុមហ៊ុន រឹង ដែលនៅ ទំនាក់ទំនង លោកស្រីបានបង្កើតផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ និងគ្រប់គ្រងការលក់ រួមទាំងការលើកទឹកចិត្តនិង ពង្រីកភ្នាក់ងារលក់ជាង 900 នាក់ ។ លោកស្រី សុថានីបានចូលបម្រើការជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយ នែន នៅឆ្នាំ 2011 ជានាយិកាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ហើយ ត្រូវបានតែងតាំងជាអគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ នៅខែ សីហា ឆ្នាំ 2014 ។ លោកស្រី សុថានី បានទទួលបញ្ជីបត្រគ្រប់គ្រង ផ្នែកគណនេយ្យ និងបានបន្តអនុបណ្ឌិតអភិវឌ្ឍន៍អង្គ- ភាពក្នុងការគ្រប់គ្រងកម្មវិធីភូមិ ។

ហេង សក្កា ប្រធាននាយកដ្ឋានឥណទាន

លោក ហេង សក្កា ជាសមាជិកដែលបានធ្វើការយូរ ជាងគេជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ។ ចាប់ផ្តើមដំបូង ជាមន្ត្រីរដ្ឋបាលឥណទាននៅឆ្នាំ 2009 ពេលដែល ហ្វីស ហ្វាយនែន ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណ របស់ ខ្លួន ។ លោក សក្កា បានរីកចម្រើនជាមួយតួនាទី មួយចំនួន និងបានទទួលការតែងតាំងជាប្រធាន សាខាភ្នំពេញនៅឆ្នាំ 2013 និងជាប្រធាននាយ- កដ្ឋានប្រតិបត្តិការនៅខែ ឧសភា ឆ្នាំ 2015។ គាត់ មានចំណេះដឹងទូលំទូលាយអំពីក្រុងភ្នំពេញ ព្រោះ គាត់រស់នៅទីនេះពេញមួយជីវិតរបស់គាត់ តែគាត់ក៏ មានបទពិសោធន៍ ធ្វើដំណើរទៅក្រៅប្រទេសផងដែរ ។ លោក សក្កា ទទួលបានបញ្ជីបត្រពី គណនេយ្យ ហិរញ្ញវត្ថុ និង ភាសាបារាំង ។ បច្ចុប្បន្នគាត់កំពុង បញ្ចប់អនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ផ្នែកធានា រ៉ាប់រង ហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ ។

ឆេង ប៊ុនហៀង ប្រធាននាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រងផ្នែកលក់

លោក ប៊ុនហៀង បានចូលបម្រើការនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ 2018 ជាប្រធានគ្រប់ គ្រងផ្នែកលក់។ គាត់បានចាប់ផ្តើមការងារនៅ អម្រិត ក្នុងឆ្នាំ 2003 ដែលទីនោះគាត់បានធ្វើការនៅក្នុង ថ្នាក់គ្រប់គ្រងរយៈពេល 10ឆ្នាំ ។ ប្រវត្តិការងាររបស់ លោកបានចាប់ផ្តើមពីថ្នាក់មូលដ្ឋាន គឺចាប់ពីតួនាទី ជាអ្នកលក់បរ បេឡា បុគ្គលិកឥណទាន អនុប្រធាន សាខា ប្រធានសាខា និងអនុប្រធានសាខាខេត្ត ប្រធានសាខាខេត្ត និងអនុប្រធានអភិវឌ្ឍផលិតផល ឥណទាន ។ លោក ប៊ុនហៀង បានបញ្ចប់បញ្ជីបត្រផ្នែករដ្ឋបាល ពាណិជ្ជកម្ម ជំនាញគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុក្នុងឆ្នាំ 2007 ពីសាកលវិទ្យាល័យ វៀលប្រាយ និងភាសា អង់គ្លេសពីសាកលវិទ្យាល័យបញ្ញាសាស្ត្រ។

ប៉េត រលក្ខណ៍ ប្រធាននាយកដ្ឋានហិរញ្ញវត្ថុ

អ្នកស្រី រលក្ខណ៍ មានបទពិសោធន៍ជាង៧ឆ្នាំ ផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ ។ រលក្ខណ៍ ធ្លាប់បម្រើការងារនៅតាមក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង និងអាជីវកម្មទូទៅ ។ អ្នកស្រី ចូលបម្រើការងារនៅក្នុង ហ្វីស ហ្វាយនែន នា ឆ្នាំ2012។ រលក្ខណ៍ បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាប័ត្រ ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ អនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រង ពាណិជ្ជកម្ម និង បច្ចុប្បន្នកំពុងបន្តការសិក្សាថ្នាក់ ACCA ។

សាំង វណ្ណឌី ប្រធាននាយកដ្ឋានទីផ្សារ

លោក វណ្ណឌី បានទទួលបញ្ជីបត្រផ្នែកប្រព័ន្ធព័ត៌- មានវិទ្យាគ្រប់គ្រង ពីសាកលវិទ្យាល័យជាតិគ្រប់ គ្រងក្នុងឆ្នាំ2002។ មុនមកចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន គាត់បានបម្រើការងារជាអ្នកសម្របសម្រួល ផ្នែកទីផ្សារ និងទំនាក់ទំនងរយៈពេល 2ឆ្នាំ និង បន្ទាប់មកជាអ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកផលិតសម្ភារៈផ្សព្វ ផ្សាយជាង 7ឆ្នាំ នៅ វិស័សហ្វាន់ កម្ពុជា ដែលគាត់ ជាអ្នកគ្រប់គ្រង និងអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្ត្រប្រេនដ៍ និងយុទ្ធសាស្ត្រទំនាក់ទំនងទីផ្សារ។ លោក វណ្ណឌី ក៏មានបទពិសោធន៍ជាច្រើនជាមួយក្រុមហ៊ុន ផ្សព្វផ្សាយ និងអង្គការអន្តរជាតិផងដែរ។ គាត់ចូល រួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុង ខែមីនា ឆ្នាំ 2016 ជាប្រធានផ្នែកទីផ្សារ ។

ច្រីក ស៊ីណេត ប្រធាននាយកដ្ឋានព័ត៌មានវិទ្យា

លោក ស៊ីណេត បានបម្រើការងាររយៈពេលច្រើន ជាងមួយទសវត្សរ៍ ហើយក្នុងកិច្ចការអន្តរជាតិប្រព័ន្ធ បណ្តាញកុំព្យូទ័រ ប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពព័ត៌មានវិទ្យា ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មាន ក៏ដូចជាការងារយុទ្ធសាស្ត្រ និងគម្រោងព័ត៌មានវិទ្យាផ្សេងៗ ជាមួយស្ថាប័ន មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ គាត់បានចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យា នាខែមេសា ឆ្នាំ 2016 ។ កាលពីមុន គាត់ធ្លាប់ជាប្រធានគាំទ្រកម្មវិធីព័ត៌មានវិទ្យា ដែលមានតួនាទីសម្របសម្រួល រវាងបុគ្គលិក បច្ចេកទេស ព័ត៌មានវិទ្យា និង បុគ្គលិកផ្នែកអាជីវកម្មនៅអម្រិត និងធ្លាប់ជាប្រធាន គាំទ្រកម្មវិធី និងបច្ចេកទេសនៅ វិស័សហ្វាន់ កម្ពុជា។ គាត់បានទទួលបញ្ជីបត្រព័ត៌មានវិទ្យា ពីសាកល វិទ្យាល័យវៀលប្រាយ នៅទីក្រុងភ្នំពេញ។

គណៈគ្រប់គ្រង



ស៊ាន ម៉េងសែ ប្រធាននាយកដ្ឋាន រដ្ឋបាលនិងធនធានមនុស្ស

ម៉េងសែ មានការរីកចម្រើនខ្ពស់ក្នុងអាជីពការងារ ។ លោកបានប្រលូកចូលក្នុងវិស័យការងារបានជាង 10 ឆ្នាំ ដោយចាប់ផ្តើមពីកម្រិតបុគ្គលិកធម្មតា រហូតដល់កម្រិតគ្រប់គ្រងក្នុងផ្នែកបណ្តុះបណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍ និងផ្នែកគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ដោយលោកមានបទពិសោធន៍ និងជំនាញពាក់ព័ន្ធនឹងផ្នែកជ្រើសរើសបុគ្គលិក បង្កើតគោលនយោបាយធនធានមនុស្ស រដ្ឋបាលបុគ្គលិកសម្របសម្រួលកិច្ចការធនធានមនុស្ស សំណងទូទាត់។ល។ លោកមានអត្ថប្រយោជន៍ មានភាពអត់ធ្មត់ និងការតាំងចិត្តខ្ពស់។ អំពីការសិក្សា លោកបានទទួលអាហារូបករណ៍កម្រិតបរិញ្ញាបត្រពីសាកលវិទ្យាល័យជាតិគ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ 2000 និងបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ 2004 និងបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ផ្នែកគ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ 2009 ។

ហ្វូ ណាំគា ប្រធាននាយកដ្ឋានសវនកម្មផ្ទៃក្នុង

លោក ហ្វូ ណាំគា បានចូលបម្រើការនៅហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានផ្នែក សវនកម្មផ្ទៃក្នុង នៅខែមិថុនា ឆ្នាំ 2018 ។ លោកមានបទពិសោធន៍ជាង 10 ឆ្នាំ ផ្នែកសវនកម្ម និងហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងវិស័យធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុជាមួយក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាយោបល់ និងក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិ។ បទពិសោធន៍របស់គាត់ពាក់ព័ន្ធនឹងការត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃ និងផ្តល់យោបល់លើការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ការត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុង អភិបាលកិច្ច និងស៊ើបអង្កេតលើការកេងបន្លំនៅក្នុងស្ថាប័ន ។ មុនពេលចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន លោកបានកាន់តួនាទីជាប្រធានផ្នែកសវនកម្ម អនុប្រធានត្រួតពិនិត្យហិរញ្ញវត្ថុ និងតួនាទីមួយចំនួនក្នុងតំណែងគ្រប់គ្រង ។ លោក ណាំគា បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ពីសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ហើយគាត់កំពុងបន្តការបញ្ជាក់ពីគុណវុឌ្ឍិសវនកម្មរបស់គាត់ផងដែរ ។

ព្រី ឌីម៉ង់ ប្រធានលក់ផ្នែកសាជីវកម្ម

លោក ឌីម៉ង់ បានចាប់ផ្តើមការងារជាមួយហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងតួនាទីជា ប្រធានលក់ផ្នែកសាជីវកម្ម ក្នុងខែមេសា ឆ្នាំ២០១៩ ។ គាត់មានបទពិសោធន៍ជាង ១០ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ។ មុនពេលនេះ គាត់ធ្លាប់បានកាន់តួនាទីជាប្រធានដូចជា មន្ត្រីឥណទាន មន្ត្រីឥណទានជាន់ខ្ពស់ អនុប្រធានសាខា ប្រធានសាខា ប្រធានគ្រប់គ្រងឥណទាន និងប្រធានគ្រប់គ្រងការប្រមូលទុន។ លោក ឌីម៉ង់ បានចូលរួមគ្រប់បណ្តុះបណ្តាលជាច្រើន ដែលទាក់ទងនឹងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេសមូដា។ គាត់បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មពីសាកលវិទ្យាល័យឯកទេសនៃកម្ពុជា។

អ៊ុន ឈួន ប្រធានសាខាខេត្តបាត់ដំបង

លោក ឈួន បានទទួលបរិញ្ញាបត្រផ្នែកធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុពីសាកលវិទ្យាល័យគ្រប់គ្រង និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចក្នុងឆ្នាំ២០១២។ មុនចូលមកហ្វីស ហ្វាយនែន គាត់បានបម្រើការនៅ វិស័យហ្វាន់ រយៈពេល៨ឆ្នាំ ជាអ្នកគ្រប់គ្រងសាខាស្រុកជាន់ខ្ពស់ មន្ត្រីផ្នែកហានិភ័យ និងធានាគុណភាពជាន់ខ្ពស់ និងមន្ត្រីឥណទាន។ លោក ឈួន មានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងការរីកចម្រើនផលបត្រឥណទាន និងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យរបស់សាខា ។ គាត់បានចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ជាប្រធានក្រុមមន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាន និងបន្ទាប់មកជាប្រធានសាខា។

ប៊ាន សំបូរ ប្រធានសាខាចំការមន

លោក ប៊ាន សំបូរ មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ជាង ៧ឆ្នាំ ។ លោកបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រពីផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចនៅសាកលវិទ្យាល័យច្បាប់ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ និងបរិញ្ញាបត្រភាសាអង់គ្លេស ពីវិទ្យាស្ថានភាសាបរទេសក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ។ លោកបានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារពីសាកលវិទ្យាល័យជាតិគ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ។ លោកបានបម្រើការនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ពីខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១២ ដល់ខែមេសា ឆ្នាំ ២០១៧ ជាមន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាន និងប្រធានក្រុមមន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាន ។ មុនពេលវិលត្រលប់មកកាន់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០១៨ ជាប្រធានសាខាចំការមនភ្នំពេញ លោកបានបម្រើការនៅ Chailease Royal Leasing Plc ជាប្រធានផ្នែកលក់ ។

យ៉េង ប៊ុនហ្វូ ប្រធានសាខាខេត្តសៀមរាប

លោក ប៊ុនហ្វូ បានចាប់ផ្តើមការងារជាប្រធានសាខានៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧។ មុននេះ លោកមានបទពិសោធន៍ជាង៨ឆ្នាំ នៅអិលអូអិលស៊ី ជាប្រធានសាខា ប្រធានមន្ត្រីឥណទាន និងមន្ត្រីឥណទាន ដែលក្នុងតួនាទីទាំងនោះ គាត់ទទួលខុសត្រូវទាក់ទងទៅនឹងការបង្កើនចំនួនឥណទាន ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងគ្រប់គ្រងបុគ្គលិកនៅក្នុងសាខា ។ គាត់បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រង នៅសាកលវិទ្យាល័យសៅស៊ីស៊ីចំអាយសៀនៅក្នុងឆ្នាំ២០១១ ។

គណៈគ្រប់គ្រង



ដឹង ប៉ូ ប្រធានសាខាខេត្តកំពត

លោក ប៉ូ មានបទពិសោធន៍ជាង ១១ឆ្នាំក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ។ ក្នុងអាជីពការងាររបស់គាត់គឺជាប្រធានមុខរបរជាបុគ្គលិកនិងអភិវឌ្ឍរហូតដល់តំណែងអ្នកគ្រប់គ្រង ។ លោកបានបម្រើការនៅ អិលអូអិលស៊ី អស់រយៈពេលជាង ១១ឆ្នាំក្នុងនោះលោកបានកាន់តួនាទីជាប្រធានសាខាបានរយៈពេលជាច្រើនឆ្នាំមុនពេល ដែលលោកចូលមកបម្រើការនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៧ ។ លោកបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារពីសាកលវិទ្យាល័យឯកទេសនៃកម្ពុជានៅឆ្នាំ ២០១៦ ។

សេង ប៊ុនថន ប្រធានសាខាខេត្តកំពង់ចាម

លោក ប៊ុនថន មានបទពិសោធន៍ជាង ៧ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ មុនពេលគាត់ចូលមកជាមួយហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានសាខាខេត្តកំពង់ចាមក្នុងខែមីនា ឆ្នាំ២០១៩ គាត់បានបម្រើការងារឲ្យគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រិត រយៈពេលជិត ៧ឆ្នាំដោយចាប់ផ្តើមពីតួនាទីជាមន្ត្រីឥណទាន រហូតមានតួនាទីជាប្រធានសាខា។ អាជីពការងាររបស់គាត់មានការវិវត្តខ្លួនក្នុងសម្រាប់ ពីកម្រិតថ្នាក់មន្ត្រីរហូតដល់ថ្នាក់គ្រប់គ្រង។ លោក ប៊ុនថន បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ពីសាកលវិទ្យាល័យគ្រប់គ្រង និងសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងខេត្តកំពង់ចាម ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ។

ហេង លាត ប្រធានសាខាពោធិ៍សែនជ័យ

លោក ហេង លាត បានចូលបម្រើការងារនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន កាលពីខែមករាឆ្នាំ២០១៩ក្នុងតំណែងជាប្រធានសាខាប្រចាំសាខាពោធិ៍សែនជ័យ រាជធានីភ្នំពេញ។ មុនចូលបម្រើការងារជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន គាត់បានបម្រើការងារនៅ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អម្រិត អស់រយៈពេល ១១ ឆ្នាំ ពីឆ្នាំ២០០៤ ដល់ ២០១៥ ដែលនៅក្នុងរយៈពេលនោះ គាត់បានកាន់តំណែងជាប្រធានសាខាចំនួន ៥ឆ្នាំ។ គាត់ក៏មានបទពិសោធន៍ការងារនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ សហគ្រិនភាព ពីឆ្នាំ២០១៥ ដល់ឆ្នាំ ២០១៧ ក្នុងតំណែងជាប្រធានភូមិភាគ។ កំរិតវប្បធម៌ លោក ហេង លាត បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ជំនាញគ្រប់គ្រងទូទៅ ពីសាកលវិទ្យាល័យ ជាតិគ្រប់គ្រង។

ម៉ៅ សារុធ ប្រធានសាខាខេត្តបន្ទាយមានជ័យ

លោក សារុធ បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកអក្សរសាស្ត្រអង់គ្លេស ពីសាកលវិទ្យាល័យគ្រប់គ្រងនិងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងឆ្នាំ២០១៨។ មុនចូលមកហ្វីស ហ្វាយនែន គាត់បានបម្រើការនៅវិស័នហ្វាន រយៈពេល៦ឆ្នាំ ជាអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់សាខាស្រុក ជាអនុប្រធានជាន់ខ្ពស់ប្រចាំសាខាស្រុកនិងជាមន្ត្រីឥណទាន។ លោកសារុធមានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងការរីកចម្រើនផលបត្រឥណទាន និងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យរបស់សាខា។ គាត់បានចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ជាប្រធានក្រុមមន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាន និងបន្ទាប់មកជាប្រធានសាខា។

សន វណ្ណៈ ប្រធានសាខាស្រុកភ្នំព្រឹក

លោក វណ្ណៈ បានធ្វើការក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុរយៈពេលជាង ៩ឆ្នាំ។ គាត់ចាប់ផ្តើមធ្វើការជាមួយហ្វីស ហ្វាយនែន ជាមន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាននៅសាខាខេត្តបាត់ដំបង ក្នុងឆ្នាំ២០១៣ ។ គាត់ត្រូវបានដំឡើងតួនាទីជាប្រធានអនុសាខា ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ និងប្រធានសាខាស្រុកភ្នំព្រឹកក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ ។ មុនពេលនេះ គាត់បានធ្វើការជាមួយវិស័នហ្វាន កម្ពុជា រយៈពេល ៣ឆ្នាំ និងធ្វើការជាមួយ ក្រុមហ៊ុន Digital Divide Data រយៈពេលមួយឆ្នាំ។ លោក វណ្ណៈ បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រជំនាញទិន្នន័យ ក្នុងឆ្នាំ២០១១ ពីសាកលវិទ្យាល័យវៀលប្រាយ និងទទួលបានសញ្ញាបត្រកាសាអង់គ្លេស ពីសាកលវិទ្យាល័យបាត់ដំបង ក្នុងឆ្នាំ២០០៩ ។ បច្ចុប្បន្ន គាត់កំពុងបន្តការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ជំនាញហិរញ្ញវត្ថុនៅសាកលវិទ្យាល័យវៀលប្រាយក្នុងខេត្តបាត់ដំបង។

កាំង ប្រឹក្សា ប្រធានសាខាឫស្សីកែវ

លោក ប្រឹក្សា មានបទពិសោធន៍ជាង ៨ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ គាត់បានចាប់ផ្តើមការងារនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានសាខាឫស្សីកែវរាជធានីភ្នំពេញ នៅខែ ឧសភា ឆ្នាំ២០១៩ ។ មុនពេលនេះ គាត់បានធ្វើការជាមួយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អម្រិត ជាអនុ និងជាប្រធានសាខារយៈពេលជាងបីឆ្នាំ ហើយគាត់ក៏មានបទពិសោធន៍ការងារជាមួយ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អេអិមខេ ជាប្រធានតំបន់ រយៈពេលជិត ៥ឆ្នាំ។ គាត់បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ពីសាកលវិទ្យាល័យវៀលប្រាយ ក្នុងឆ្នាំ២០១១ និងបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ក្នុងជំនាញដែល ពីសាកលវិទ្យាល័យជាស៊ីមកំចាយមារ ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ។

