



របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ
២០១៤

FINANCE

A HOME WITHIN REACH

តួលេខក្នុងរបាយការណ៍នេះ គឺរបស់ហ្វីស ហ្វាយនែនស ប្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ ០១ មករា ២០១៤ ដល់ ៣១ ធ្នូ ២០១៤

ហ្វីស ហ្វាយនែនស ជាក្រុមហ៊ុនមហាជនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិតដែលបានចុះបញ្ជីស្របច្បាប់នៅក្នុង ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ដែលមានការិយាល័យកណ្តាលស្ថិតនៅទីក្រុងភ្នំពេញ និងមានសាខានៅតាម បណ្តាខេត្តចំនួន៣១ទៀត គឺខេត្តសៀមរាប ខេត្តបាត់ដំបង និងខេត្តកំពង់ចាម ។

មាតិកា

- សាររួមរបស់ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និង អគ្គនាយិកា.....3
- កម្មវិធីផ្ទះសម្រាប់ប្រជាជនក្រីក្រ4
- សមិទ្ធិផលក្នុងឆ្នាំ.....6
- សមិទ្ធិផលរបស់យើង9
- ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ 11
- ដៃគូវិនិយោគ 13
- របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ 15
- របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ..... 16
- ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិងថ្នាក់ដឹកនាំ20

សម្គាល់ ៖ ដុល្លារនៅក្នុងរបាយការណ៍នេះគឺសំដៅដុល្លារអាមេរិក

សារមួយរបស់ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងអគ្គនាយិកា



Lee-Anne Pitcaithly

ឆ្នាំ២០១៤ ជាឆ្នាំមួយដែល ហ្វីស ហ្វាយនែន មានការផ្លាស់ប្តូរ។ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានមោទនភាពដែលបានបន្តរីកចម្រើន និងទទួលបានប្រាក់ចំណេញ៥ឆ្នាំមកនេះ ដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មកាន់តែមានភាពរឹងមាំ។ ផលប្រតិបត្តិការរបស់យើងកើនឡើងជិត ១០០% ប្រាក់ចំណេញកើនឡើង១៣៧% ដែលស្មើនឹង ៥០១.៨០៧ ដុល្លារអាមេរិក និងអនុបាតដើមទុន (ROE) មានចំនួន ១៤,៦៧%។

ទាំងអស់នេះសម្រេចបានដោយសារមានក្រុមការងាររឹងមាំមួយ ព្រមទាំងការផ្លាស់ប្តូរ អគ្គនាយិកា និងគណៈគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុននៅពាក់កណ្តាលឆ្នាំ។ ពួកខ្ញុំទាំងពីរនាក់ សូមអរគុណទៅដល់អតីតអគ្គនាយិកា លោក លីម ហាក់យុន(ខេវិន) ចំពោះការលះបង់ និងការប្តេជ្ញាចិត្ត ដែលបានជួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ឱ្យមានការរីកចម្រើន។ ពួកខ្ញុំក៏សូមអរគុណដល់លោក Talmage Payne ដែលបានសម្រេចចិត្តលាលែងពីតំណែងជា ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលក្នុងឆ្នាំ២០១៤។ លោក Talmage នៅតែបន្តជាអភិបាលតំណាងម្ចាស់ភាគហ៊ុនមួយរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ហើយពួកខ្ញុំរីករាយ និងអរគុណដែលលោកនៅបន្តការតាំងចិត្តជួយ និង ផ្តល់ចំណេះដឹងរបស់លោកដល់ហ្វីស ហ្វាយនែន។ បន្ថែមពីលើការផ្លាស់ប្តូរនៃការគ្រប់គ្រង និងការរីកចម្រើន ហ្វីស ហ្វាយនែន បានដាក់ចេញនូវប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង ព័ត៌មានថ្មីមួយ និងបានបើកឱ្យដំណើរការនូវសាខាថ្មីមួយទៀតផងដែរគឺនៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាម (ដែលនាឆ្នាំ២០១៤ ទទួលបានចំណូល១៦.០០០ដុល្លារអាមេរិក)។



មុន សុចានី

តាមរយៈការខិតខំប្រឹងប្រែង និងការប្តេជ្ញាចិត្តអស់រយៈពេល៥ឆ្នាំកន្លងមកនេះ ហ្វីស ហ្វាយនែន ទទួលបានបទពិសោធន៍ជាច្រើន។ អ្វីដែលសំខាន់នោះ គឺយើងដឹងថាយើងត្រូវតែមានទំនាក់ទំនង និងឆ្លើយតបតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ពួកយើងត្រូវតែបន្តត្រួតពិនិត្យផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីបំពេញតម្រូវការអតិថិជន។ បន្ថែមជាងនេះទៅទៀត ប្រាក់កម្ចីគឺជា ផ្នែកមួយ ដែលគ្រួសារនីមួយៗតែងតែពិភាក្សានៅពេលពួកគាត់សម្រេចចិត្តទិញផ្ទះ ឬជួសជុលផ្ទះ។ តើមានអ្វីផ្សេងទៀតដែលយើងអាចផ្តល់ដល់អតិថិជន ដែលជារឿយៗតែងតែត្រូវបានមើលរំលង តាមរយៈព័ត៌មានដែលត្រឹមត្រូវនិងស្មោះត្រង់ដែលអាចជួយពួកគាត់ក្នុងការសម្រេចចិត្ត ដូចជាបទពិសោធន៍ក្នុងការសាងសង់ ផលិតផលផ្នែកគ្រឿងក្លិន និង អនាម័យ ឬ ការណែនាំនូវអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលអាចជឿជាក់បាន ?។

ហ្វីស ហ្វាយនែន ជាអ្នកដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតតាំងពីចាប់ផ្តើមដំបូង។ តាមរយៈដៃគូសហការក្នុងស្រុក ហ្វីស ហ្វាយនែន បានរៀបចំមិនឱ្យមានការគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់សុទ្ធនៅក្នុងការិយាល័យ ដែលវាបានជួយកាត់បន្ថយចំណាយប្រតិបត្តិការយ៉ាងច្រើន (បើធៀបទៅនឹងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀតដែលគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ខ្លួនឯង)។ ទាំងនេះក៏មានន័យថាយើងឱ្យតម្លៃដល់ការិយាល័យផ្សេងពីអ្នកដទៃ។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ នេះ ហ្វីស ហ្វាយនែន កំពុងតែសហការជាមួយក្រុមហ៊ុន 17 Triggers ជាក្រុមហ៊ុនស្រាវជ្រាវទីផ្សារក្នុងស្រុកមួយ ដើម្បីពិនិត្យមើលឡើងវិញពីតម្រូវការអតិថិជន ការទំនាក់ទំនង ព្រមទាំងស្វែងរកវិធីសាស្ត្រល្អៗ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការអាជីវកម្ម និងអតិថិជន។ ២០១៥គឺជាឆ្នាំមួយទៀតដែលនឹងមានការរីកចម្រើនដ៏គួរឱ្យកត់សម្គាល់ ។ ការតម្លើងឋានៈដល់បុគ្គលិកសំខាន់ៗ និងការសំរេចគម្រោងមួយចំនួនដើម្បីធានាថា ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅតែបន្តបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន ។ យើងខ្ញុំមានការរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការបន្តដំណើរនេះ ។

Lee-Anne Pitcaithly
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

មុន សុចានី
អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ

កម្មវិធីប្រជាជនសម្រាប់សម្រាប់ប្រជាជនក្រីក្រ

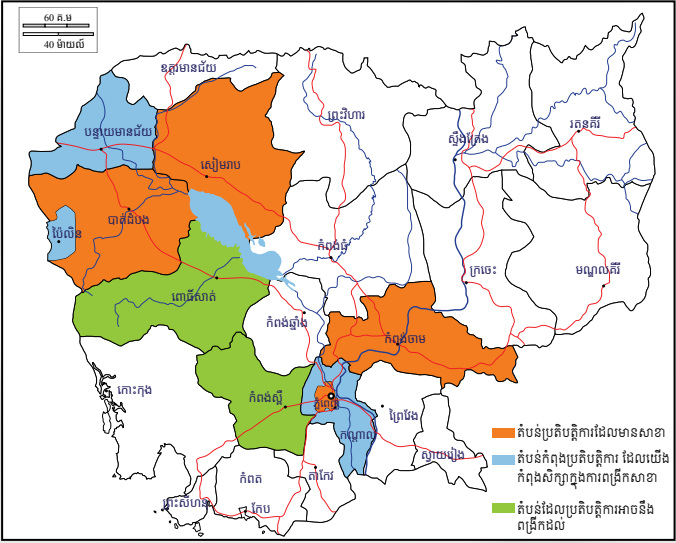
ហ្វីស ហ្វាយនែន ក៏ដូចជាអង្គការ UN-HABITAT¹ ជឿជាក់ថាផ្ទះ គឺជាមូលដ្ឋានគ្រឹះសម្រាប់សិទ្ធិមនុស្ស។

អង្គការ Habitat for Humanity² និងក្រុមអ្នកស្រាវជ្រាវ បានបង្ហាញថា ការរស់នៅក្នុងផ្ទះមួយដែលមានស្ថេរភាពពិតជាមានឥទ្ធិពលទៅលើសុខភាព និងការអភិវឌ្ឍន៍បញ្ញា ស្មារតី រូបរាង និង អារម្មណ៍របស់មនុស្ស ។ ការមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួនក៏ជួយបង្កើនការអភិវឌ្ឍន៍ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈការសន្សំផងដែរ (សម្រាប់ការបង់រំលោះ) ដែលនឹងបង្កើនឲ្យមានដើមទុនសម្រាប់ក្នុងគ្រួសារ ។

ការមានផ្ទះស្ថេរភាពមួយបានជួយ ប្រជាជនដែលត្រូវការទីជម្រក ស្ថេរភាពកិត្តិយស ការរស់នៅក្នុងសង្គម និងការថែរក្សាសុខភាពរយៈពេលយូរ ។

អតិថិជនរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន រំពឹងថានឹងមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន ដោយមានរយៈពេលខ្លីចាប់ពី ១០ ទៅ ១៥ ឆ្នាំ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតអតិថិជនក៏អាចស្នើសុំកម្មវិធីសាងសង់គេហដ្ឋាន ដើម្បីសង់ផ្ទះមួយជាន់បន្ថែមទៀត សាងសង់បង្គន់ ឬក៏សង់ដំបូលថ្មី ... ។

មុនពេលមាន ហ្វីស ហ្វាយនែន គ្រួសារដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យមមិនធ្លាប់ទទួលបានឥណទានទិញផ្ទះ ឬក៏ឥណទានសាងសង់គេហដ្ឋានទេ ព្រោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនមិនមានឥណទានទិញផ្ទះទេ ចំណែកធនាគារ ពាណិជ្ជកម្មតម្រូវឱ្យអតិថិជនមានលក្ខខណ្ឌខ្ពស់ ។ ទោះបីជាគ្រួសារ ទាំងនោះមានលទ្ធភាពបង់ប្រាក់មុន 25% លើទ្រព្យបញ្ចាំ ព្រមទាំងមានលទ្ធភាពបង់ប្រាក់ប្រចាំខែទៀត



ផង ។ ពីមុនមកអតិថិជនអាចត្រឹមតែខ្ចីប្រាក់ពីគ្រួសារ ឬក៏អ្នកផ្តល់កម្ចីងកជនតែប៉ុណ្ណោះ ។

ប្រមាណជា ១៥%⁴ នៃអតិថិជនរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ដែលមានឥណទានទិញផ្ទះបានបង្កើនប្រាក់ចំណូលរបស់ខ្លួន នៅពេលដែលពួកគាត់ផ្លាស់ប្តូរពីការជួលផ្ទះមកមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន។ ការជួលផ្ទះត្រូវចំណាយច្រើន ដូចជា ការផ្លាស់ប្តូរផ្ទះជួលញឹកញាប់ ថ្លៃទឹក ភ្លើងមានតម្លៃខ្ពស់ មិនមានគម្រោងក្នុងការគ្រប់គ្រងចំណាយ។ នៅពេលដែលអ្នកជួលផ្ទះ ក្លាយទៅជាម្ចាស់ផ្ទះ ពួកគាត់មិនចាំបាច់ចំណាយថ្លៃទឹកភ្លើងខ្ពស់ មិនមានការផ្លាស់ប្តូរទៅលំនៅញឹកញាប់ និងមានគម្រោងរស់នៅ រយៈពេលយូរ ដោយពួកគាត់បានទិញសំភារៈដាក់ផ្ទះបន្ថែមទៀត ដោយទាំងអស់នេះបានកាត់បន្ថយចំណាយក្នុងការរស់នៅ។ ហ្វីស ហ្វាយនែនខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើយ៉ាងណាឱ្យផលិតផលរបស់ខ្លួនបំពេញតម្រូវការអតិថិជន។ ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង ហ្វីស ហ្វាយនែន បានបង្កើតផលិតផលថ្មីមួយដើម្បីឱ្យអតិថិជន ចាស់ស្នើយកទៅប្រើប្រាស់តាមគោលបំណងរបស់ពួកគាត់។ ប្រមាណជា ៤៨% នៃអតិថិជនរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន គឺជាអាជីវករ ដែលតាមរយៈប្រាក់កម្ចីបន្ថែម ពួកគាត់អាចពង្រីកអាជីវកម្ម ជួលបុគ្គលិកបន្ថែម និង បង្កើនប្រាក់ចំណូលបន្ថែម។

ហ្វីស ហ្វាយនែន កំពុងតែសហការជាមួយអ្នកជំនាញទីផ្សារ ដើម្បីឱ្យប្រជាជនកម្ពុជាដឹងថា ការមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួនពិតជាអាចទៅរួច សូម្បីតែគ្រួសារដែលមានចំណូលទាបក៏មានឱកាសទទួលបានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន សុវត្ថិភាព និង ស្ថេរភាពដែរ។

ប្រមាណជា ៥ ឆ្នាំមកនេះ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានបង្កើតដៃគូជាមួយអ្នកវិនិយោគជាច្រើន បានកាត់បន្ថយចំណាយ និងបង្កើនរយៈពេលខ្លី ពីកម្ចីរយៈខ្លីទៅជាកម្ចីរយៈពេលវែង។ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅតែបន្តខិតខំប្រឹងប្រែងបង្កើនដើមទុនរបស់ខ្លួន ព្រមទាំងកាត់បន្ថយការចំណាយលើការប្រាក់ ដើម្បីឱ្យយើងអាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍បន្ថែមទៀតទៅដល់អតិថិជន ជាពិសេសសម្រាប់គ្រួសារដែលមានចំណូលទាប។

1 <http://www.un-documents.net/ha-4b.htm>
 2 http://www.habitat.org/lc/theforum/english/pdf/Forum_Housing_Health.pdf
 3 <http://heapol.oxfordjournals.org/content/17/4/420.full.pdf>
 4 ការប៉ាន់ស្មាននេះត្រូវបានធ្វើឡើងតាមរយៈការសាកសួរដល់អតិថិជនដែលជាអាជីវករ ។ ក្រៅពីបង់ថ្លៃទឹក និងថ្លៃភ្លើងថ្លៃជាងធម្មតា អតិថិជនដែលជាអាជីវករតែងតែមានយានជំនិះសម្រាប់ដឹកទំនិញរបស់ខ្លួនដែលត្រូវការឱ្យមានការចតទុកដោយមានសុវត្ថិភាព ។ ពេលដែលគាត់មានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន ពួកគាត់អាចមានទីតាំងចតសមរម្យនឹងមានសុវត្ថិភាព ហើយការបង់ថ្លៃទឹក និងភ្លើងថ្លៃជាងធម្មតាក៏លែងមានដែរ ។ ដោយរួមបញ្ចូលចំណាយទាំងអស់នេះ យើងទទួលបាន ១៥% ។

លោកស្រី លី គាវ

មកពីភ្នំពេញ



លោកស្រី លី គាវ គឺជាស្ត្រីមេម៉ាយមានកូនបីនាក់។ លោកស្រីបានផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅពីភូមិតូចមួយនៅក្នុងខេត្តកណ្តាលមកកាន់រាជធានីភ្នំពេញដើម្បីស្វែងរកការរស់នៅមួយប្រសើរជាងមុន។ លោកស្រី លី គាវ និង កូនស្រីពីរនាក់ទៀត គឺ កញ្ញា ស៊ីម ហៀង និង កញ្ញា ស៊ីម លួង បានជួលបន្ទប់ជំនួសមួយដើម្បីស្នាក់នៅ និងទុកដាក់ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ពួកគេ អស់រយៈពេលដប់ឆ្នាំមកហើយ។ ការរស់នៅក្នុងបន្ទប់ជួល មានការលំបាកណាស់។

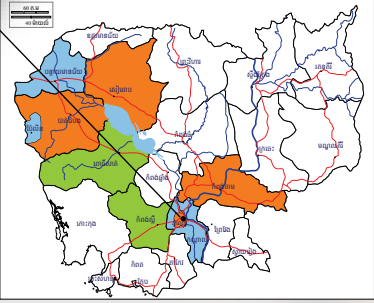
លោកស្រី លី គាវ និង កញ្ញា ស៊ីម លួង មានអាជីវកម្មលក់ភេសជ្ជៈផ្ទាល់ខ្លួនមួយដោយពួកគាត់ជួលតូបតូចមួយ ចំណែកកូនស្រីពៅរបស់គាត់ គឺ កញ្ញា ស៊ីមហៀង គឺជាជំនួយការផ្នែកលក់។ ចំណូលប្រចាំខែរបស់ពួកគាត់ជាមធ្យម គឺ ៥៤៩ដុល្លារអាមេរិក។

នៅក្នុងឆ្នាំ២០១១ លោកស្រី លី គាវ បានស្គាល់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ដែលមិនត្រឹមតែផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះដល់ពួកគាត់ទេ ថែមទាំងជួយគាត់ស្វែង រកផ្ទះមួយ ដែលស័ក្តិសមបានទៀតផង។ លោកស្រី បាននិយាយថា “ពីមុនខ្ញុំមិនអាចស្វែងរកផ្ទះណាមួយដែលល្អបានទេ រហូតទាល់តែ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានណែនាំខ្ញុំមកកាន់បុរីរុងរឿង ដែលនៅទីនោះផ្ទះមានតម្លៃសមល្មមគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍”។

តម្លៃអចលនទ្រព្យនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញកើនឡើងជារៀងរាល់ឆ្នាំ ចាប់តាំងពីលោកស្រី លីគាវ និង កូនស្រីរបស់គាត់ទិញផ្ទះថ្មីនោះរួចមក។ ផ្ទះថ្មីនោះផ្តល់កន្លែងធំទូលាយបន្ថែមទៀតដល់គ្រួសារគាត់ ហើយវាក៏ជាវិធីដ៏ល្អមួយដើម្បីអោយស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់គាត់មានការកើនឡើង។ ប៉ុន្តែអ្វីដែលសំខាន់ជាងការកើនឡើងនូវទ្រព្យសម្បត្តិទៀតនោះ គឺគាត់អាចរៀបចំផ្ទះរបស់គាត់តាមអ្វីដែលគាត់ចង់បាន ។ លោកស្រី និយាយទាំងទឹកមុខរីករាយថា “ឥឡូវខ្ញុំអាចតុបតែងផ្ទះរបស់ខ្ញុំតាមចិត្ត” ។ ទាំងអស់នេះបានធ្វើអោយលោកស្រី និង កូនស្រីមានមោទនភាពនិងមានភាពជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន។

នាខែមីនា ឆ្នាំ២០១៤ លោកស្រី លី គាវ បានស្នើសុំកម្ចី បន្ថែមចំនួន ៥.០០០ ដុល្លារអាមេរិក យកទៅសាងសង់ផ្ទះមួយជាន់បន្ថែមទៀត ធ្វើអោយផ្ទះរបស់គាត់មានទំហំធំទូលាយ។ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានគោលការណ៍ជួយអតិថិជនរបស់ខ្លួនក្នុងការបង់ប្រាក់ដល់អ្នកម៉ៅការសំណង់ ព្រោះអ្នកម៉ៅការសំណង់មួយចំនួន និងយកលុយថ្លៃសាងសង់ទាំងអស់ រួចសង់ផ្ទះក្រោមស្តង់ដារ សង់ផ្ទះមិនល្អ រឺក៏មិនចាប់ផ្តើមសាងសង់តែម្តង ។ លោកស្រី លី គាវ បាននិយាយថា “ល្អណាស់ដែលហ្វីស ហ្វាយនែន ជួយយើងក្នុងការបង់ប្រាក់ជាដំណាក់កាលដល់អ្នកម៉ៅការ”។

នៅពេលក្រោយទៀត លោកស្រី លី គាវ អាចយកប្រាក់កម្ចីបន្ថែម សម្រាប់ពង្រីកមុខរបររបស់គាត់ ។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ចង់ជួយស្ត្រី ដូចលោកស្រី លី គាវ ដើម្បីមិនគ្រាន់តែមានផ្ទះប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែអាចរៀបចំឱ្យស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់គាត់មានសុវត្ថិភាពតាមរយៈប្រាក់កម្ចីដែលមានអត្រាការប្រាក់សមរម្យ និងការវិនិយោគដ៏ឆ្លាតវៃ ។



សមិទ្ធិផលក្នុងឆ្នាំ



ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃកម្ពុជា

កម្ពុជាជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ដែលប្រជាជនមានចំណូលទាបបំផុត ។ GNI ប្រចាំឆ្នាំនៅកម្ពុជា គឺ ៩៥០ដុល្លារអាមេរិក ក្នុងមួយនាក់។ ប្រជាជននៅក្នុងភូមិភាគអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ក៏ដូចជាប្រជាជនកម្ពុជាមួយចំនួន ការទទួលបានឥណទាននៅមានកម្រិតនៅឡើយ (ធនាគារពិភពលោកឆ្នាំ២០១៤)។ ហ្វីស ហ្វាយនែន កំពុងតែបំពេញនូវចន្លោះប្រហោងនេះ តាមរយៈការផ្តល់ឥណទានប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះផ្នែកតូច ដល់អតិថិជនដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ដែលពីមុនពួកគាត់ទាំងនោះមិនអាចទទួលបានឥណទានផ្លូវការណាមួយឡើយ។

សេចក្តីសង្ខេបប្រជាសាស្ត្រ



ចំនួនប្រជាជន: **១៥,១៤**លាននាក់

ស្ត្រី**៧**នាក់ក្នុងចំណោម**១០**នាក់ចេះអក្សរ

ប្រជាជនកម្ពុជា**១**នាក់ក្នុងចំណោម**៥**នាក់រស់នៅក្រោមបន្ទាត់ក្រីក្រ

ស្ត្រី**៤១%** បម្រើការងារក្នុងវិស័យមិនមែនកសិកម្ម

តំណាងក្នុងរដ្ឋសភាជាតិចំនួន **២០%** ជាស្ត្រី

អាយុកាលរបស់មនុស្ស គឺ **៧១**ឆ្នាំ

១៥,១៤ លាននាក់



ប្រាក់កម្ចីដែលឆ្លាស់ប្តូរជីវិត

ហ្វីស ហ្វាយនែន បានផ្លាស់ប្តូរជីវិតមនុស្សច្រើនជាង១.៣០០គ្រួសារ ឬ៥.០០០នាក់ តាមរយៈការទទួលបានប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ កម្ចីសាងសង់គេហដ្ឋាន ឬកម្ចីអចលនទ្រព្យធានា។ ផលប៉ុន្តែឥណទានសរុបមានចំនួន១៥,៥លានដុល្លារអាមេរិក គឺកើនឡើងចំនួនជិតពីរដងបើធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០១៤។

អតិថិជនបានប្រាប់យើងជារឿយៗថា ការមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន បានជួយពួកគាត់កាត់បន្ថយភាពស្មុគស្មាញពីការជួលផ្ទះ ជួយពួកគាត់ក្នុងការបង្កើនស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ ព្រមទាំងផ្តល់ស្ថេរភាព និងការរីកចម្រើនដល់គ្រួសារទាំងមូល។



ការឆ្លាស់ប្តូរពីការចាប់ផ្តើមដល់ការលូតលាស់ជានិរន្តរភាព

ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០៩ ដល់ឆ្នាំ២០១៣ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានបញ្ជាក់ និង កែសម្រួលគំរូអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ក៏ដូចជាការគ្រប់គ្រង អភិបាលកិច្ច និងសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស។ ការទទួលបានប្រាក់ចំណេញ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០១០ ការកើនឡើងជាបន្តបន្ទាប់នូវផលប៉ុន្តែឥណទាន ព្រមទាំងការពង្រីកខ្លួនពីការផ្តល់សេវាតែក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ដល់ការផ្តល់សេវាក្នុងខេត្តចំនួន១០ក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា សបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថា ហ្វីស ហ្វាយនែន មានផលិតផលដែលបានបំពេញតម្រូវការប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានប្រាក់ចំណូលទាបទៅមធ្យមពិតមែន។



ការផ្លាស់ប្តូរច្នាក់ដឹកនាំសម្រាប់បរិបទថ្មី

ដោយសារ ហ្វីស ហ្វាយនែន ធ្វើការផ្លាស់ប្តូរចេញពីដំណាក់កាលចាប់ផ្តើម ថ្នាក់ដឹកនាំដែលជាស្ថាបនិក មួយចំនួនបានលាលែងចេញពីតំណែង ដើម្បីផ្តល់ឱកាសដល់ អភិបាល ក៏ដូចជាថ្នាក់ដឹកនាំថ្មី ក្នុងការបញ្ជូនជំនាញរបស់ពួកគេ សម្រាប់ការវិវត្តន៍ថ្មីរបស់ស្ថាប័ន។ ស្ថាបនិក និងប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល លោក Talmage Payne ត្រូវបានជំនួស ដោយ លោកស្រី Lee-Anne Pitcaithly ចំណែកឯ លោកស្រី ធុន សុថានី អតីត នាយិកាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ បានឡើងកាន់តំណែងជាអគ្គនាយិកា ជំនួសលោក លីម ហាក់យុន (ខេវិន)។ ការផ្លាស់ប្តូរនេះ រួមនិងការផ្លាស់ប្តូរនូវមុខនាទីសំខាន់ៗមួយចំនួនទៀត ផ្តល់នូវការលាយបញ្ចូលគ្នាដ៏ល្អក្នុងការរក្សាបែបបទនៃការដឹកនាំដែលមានស្រាប់ និង បន្ថែមនូវភាពដឹកនាំថ្មីក្នុងពេលជាមួយគ្នា សម្រាប់ការរីកលូតលាស់ក្នុងដំណាក់កាលបន្ទាប់ ។



ការរៀនសូត្រជាបន្ត

បើទោះបីជាគំរូអាជីវកម្មរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ពេលនេះ ត្រូវបានបញ្ជាក់ហើយក៏ដោយ ក៏មិនមែនមានន័យថា ស្ថាប័នឈប់អភិវឌ្ឍនោះទេ។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ខិតខំប្រឹងប្រែងផ្តល់គុណតម្លៃបន្ថែមទៀតទៅដល់អតិថិជន តាមរយៈការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផលថ្មី ក៏ដូចជាការរៀបចំប្រព័ន្ធខាងក្នុងដែលមានប្រសិទ្ធិភាព ។

នាឆ្នាំ២០១៤ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានផ្លាស់ប្តូរការគ្រប់គ្រងព័ត៌មាន ទៅជាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មានអេឡិចត្រូនិក Cloud Based ។ ការផ្លាស់ប្តូរនេះធ្វើឱ្យស្ថាប័នអាចទទួលបាន របាយការណ៍ដែលមានភាពត្រឹមត្រូវ និង លឿនជាងមុន។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក៏បានសហការជាមួយ Habitat for Humanity និងក្រុមហ៊ុន 17 Triggers ក្នុងការអង្កេត និងសិក្សា ផលិតផល និងរបៀបផ្តល់សេវាកម្មរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ដើម្បីធានាបានថាយើងផ្តល់នូវអ្វីដែលអតិថិជនចង់បាន និង ការរីកលូតលាស់ដែលមាននិរន្តរភាព។



“ ក្រុមហ៊ុន 17 Triggers ត្រូវរកការសហការជាមួយផ្នែកផ្សេងៗនៃសហគ្រាសនិងផ្នែកប្រតិបត្តិការ ក្នុងការផ្តល់សេវាកម្ម ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ទៅដល់ប្រជាជនគ្រប់គ្រងប្រទេសកម្ពុជា។ ហ្វីស ហ្វាយនែន បំពេញបាននូវតួនាទីរបស់ខ្លួននេះ។ ជាមួយការនាំចេញផលិតផលបុគ្គលិក ព្រមទាំងអាជីវកម្មទាំងមូលមានការរីកចម្រើន នោយបានប្រើប្រាស់គំរូអាជីវកម្មថ្មី។ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានតម្រូវការចាំបាច់ដើម្បីអភិវឌ្ឍ និងអនុវត្តនូវយុទ្ធសាស្ត្រថ្មី។ ក្រុមហ៊ុន 17 Triggers មានភ្នាក់ងារយ៉ាងខ្លាំងនោយ បានលើកកម្ពស់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនអនុវត្តបាននូវសេវាកម្មបរិច្ចាគផ្តល់ជូន ប្រជាជនកម្ពុជា ដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប និងមធ្យម។ ”

Mike Rios, នាយកផ្នែកថ្លៃប្រឌិត 17 Triggers



ឆ្លើយតបតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន

នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានឆ្លើយតបតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន ដោយបានបង្កើតនូវផលិតផលថ្មីមួយ គឺ កម្មវិធីអចលនទ្រព្យធានា។ ដោយសារតែអតិថិជនចំនួន ៤៨% របស់យើងជាអាជីវករ តម្រូវការដើមទុនសម្រាប់ពង្រីកអាជីវកម្មតែងតែមាន។ អតិថិជនរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន រំពឹងថា អាចប្រើប្រាស់អចលនទ្រព្យរបស់គាត់ (ផ្ទះ) ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណូល។ យើងយល់ស្របតាមការរំពឹងរបស់គាត់ ។ ប្រាក់កម្ចីថ្មីនេះ គឺសម្រាប់តែអតិថិជនដែលបានទទួលប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ ឬ កម្ចីសាងសង់ ឬជួសជុលផ្ទះពី ហ្វីស ហ្វាយនែន តែប៉ុណ្ណោះ។ នៅចុងឆ្នាំ ២០១៤ មានអតិថិជនចំនួន ៣០០ គ្រួសារដែលបានប្រើប្រាស់អចលនទ្រព្យរបស់គាត់ក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្ម ដែលមានចំនួនទឹកប្រាក់សរុប ១,៨លានដុល្លារអាមេរិក ។



ការរាយតម្លៃហានិភ័យ

នាពេលដែល ហ្វីស ហ្វាយនែន ចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការដំបូងរបស់ខ្លួន វិនិយោគិន បានចាប់អារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំងទៅលើហានិភ័យ ដែលពួកគេគិតថាអាចកើតមានឡើងចំពោះគំរូអាជីវកម្មរបស់យើង ។ តាមការយល់ឃើញរបស់ពួកគាត់ ប្រាក់កម្ចីដែលអាចមានបញ្ហានឹងមានចំនួនច្រើន ហើយការប្រមូលប្រាក់កម្ចីដែលមានបញ្ហាទាំងនោះនឹងមានកម្រិតទាប ។ ក៏មានការយល់ឃើញមួយទៀតដែរថា ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅដល់អតិថិជន ដែលមានប្លង់ទំនុកតម្លៃភាពស្មុគស្មាញ និងមានហានិភ័យខ្ពស់ ។ រយៈពេលជាងប្រាំឆ្នាំកន្លងមកនេះ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថា កត្តាទាំងអស់នោះមិនបានបង្កើនហានិភ័យនោះទេ ជាហេតុធ្វើឱ្យយើងអាចទទួលបានដើមទុនជាប្រាក់កម្ចីដែលមានតម្លៃទាប និងរយៈពេលយូរជាងមុន ។ យ៉ាងណាក៏ដោយ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅតែបន្តខិតខំប្រឹងប្រែងដើម្បីទទួលបានដើមទុនជាប្រាក់កម្ចីដែលមានតម្លៃទាបជាងមុន ដើម្បីឱ្យយើងអាចផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលមានការប្រាក់កាន់តែសមរម្យដល់អតិថិជនរបស់យើង និងដើម្បីឱ្យយើងអាចផ្តល់នូវលក្ខខណ្ឌកាន់តែប្រសើរ ជាមួយនឹងផលិតផលដែលមានភាពច្នៃប្រឌិតខ្ពស់សម្រាប់បំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន ។



អភិបាលកិច្ចល្អ និងតម្លាភាព

ហ្វីស ហ្វាយនែន ចាត់ទុកអភិបាលកិច្ចល្អ និងតម្លាភាព ជាតម្លៃស្នូលរបស់ខ្លួន ហេតុដូច្នេះ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានបញ្ចូលគោលការណ៍ប្រឆាំងការលាងលុយកខ្វក់ និងគោលការណ៍ការពារអតិថិជន ដែលជាផ្នែកមួយនៃដំណើរការអាជីវកម្ម និងការបង្រៀនបុគ្គលិករបស់ខ្លួន ។



សាខា និងបណ្តាញប្រតិបត្តិការ

នាឆ្នាំ២០០៩ ពេលដែល ហ្វីស ហ្វាយនែន ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដំបូង យើងបានសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់ ប្រព័ន្ធធនាគារសម្រាប់អតិថិជនធ្វើការបង់ប្រាក់ប្រចាំខែ ។ ការជ្រើសរើសបែបនេះបានកាត់បន្ថយចំណាយ និងហានិភ័យក្នុងការប្រមូលប្រាក់សងត្រឡប់មកវិញរបស់អតិថិជន ។ ក្រោយមកទៀត ហ្វីស ហ្វាយនែន បានបន្ថែម វីង ជាជម្រើសមួយទៀតសម្រាប់អតិថិជនក្នុងការបង់ប្រាក់ប្រចាំខែ ។ ការបង់តាមវីង ទទួលបានប្រជាប្រិយភាពខ្លាំង និងរហូតដល់ណាច់ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៤ អតិថិជនចំនួន ៩១%បានប្រើប្រាស់វីងក្នុងការបង់ប្រាក់ប្រចាំខែ ។ វីងផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជន ដោយសារវីងមានបណ្តាញច្រើនដែលអាចឱ្យអតិថិជន ធ្វើការជ្រើសរើសសម្រាប់បង់តាមទីកន្លែងដែលពួកគាត់រស់នៅ ។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះអតិថិជនអាចបង់ប្រាក់ក្រៅម៉ោងធ្វើការបានទៀតផង ។

រហូតដល់ចុងឆ្នាំ ២០១៣ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានការិយាល័យកណ្តាល ក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ និង សាខា ពីរ នៅក្នុងខេត្តសៀមរាប និងខេត្តបាត់ដំបង ។ នាឆ្នាំ២០១៤ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានពង្រីកសាខាមួយបន្ថែមទៀតនៅក្នុងខេត្តកំពង់ចាម ។



“ គ្រុមហ៊ុន វីង មានមោទនភាពនោយបានសហការជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ។ យើងខ្ញុំនឹងថាវាមានសារៈសំខាន់ សម្រាប់ ហ្វីស ហ្វាយនែន និង អតិថិជនរបស់គ្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ដែលបាន បង់ប្រាក់ ត្រូវតែធ្វើឡើងនោយភាពត្រឹមត្រូវ និងទាន់ពេល វេលា ។ ការសហការនេះបានធ្វើឱ្យគ្រុមហ៊ុន វីង បង្កើន បណ្តាញប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួន និងបានធ្វើឱ្យ ហ្វីស ហ្វាយនែន ទទួលបានអតិថិជនបន្ថែមទៀត ។ បច្ចុប្បន្នយើងខ្ញុំទទួលបាន ការបង់ប្រាក់សរុប ២.០០០លាន ដុល្លារអាមេរិក ។ ”

Anthony Perkins, អគ្គនាយកប្រតិបត្តិវីង

សមិទ្ធិផលរបស់យើង

ផលប៉ុន្តែសណាទាន

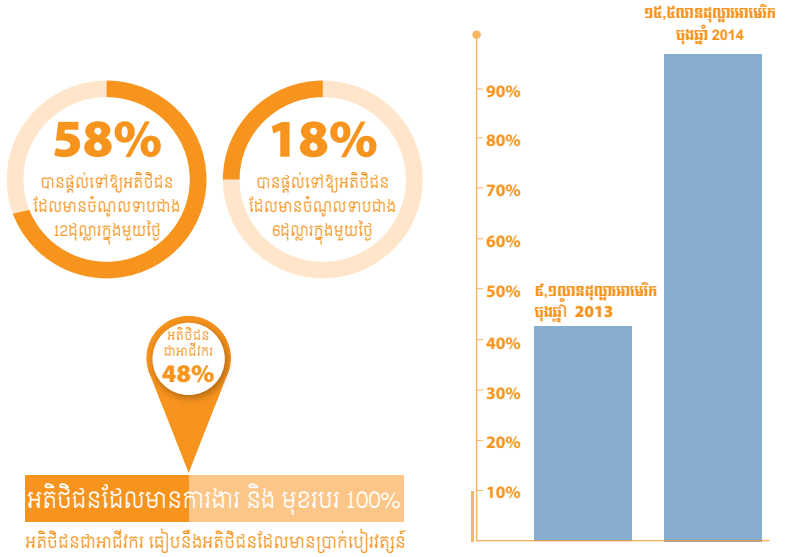
ការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងការបំពេញតម្រូវការដល់ប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យមនៅតែបន្ត។ រហូតដំណាច់ឆ្នាំ២០១៤ ផលប៉ុន្តែសណាទានរបស់យើងបានកើនដល់ជាង ១៥,៥លានដុល្លារអាមេរិក ជិតស្មើ២ដងបើធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០១៣។ អតិថិជនចំនួន ១៨% ជាអ្នកដែលមានចំណូលទាបជាង៦ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយថ្ងៃ និង ៥៨% ជាអ្នកដែលមានចំណូលទាបជាង ១២ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយថ្ងៃ។ ប្រាក់កម្ចីដែលមានបញ្ហា គឺមានផលប៉ះពាល់យ៉ាងតិចតួចដល់ប្រាក់ចំណូល ព្រោះខុសពីស្ថាប័នដទៃ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានអចលនទ្រព្យជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជនជាទ្រព្យបញ្ជា។

បន្ទាប់ពីរយៈពេលបួនឆ្នាំ នៃកំណើនផលប៉ុន្តែសណាទាន និង ប្រាក់ចំណេញ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានឈានដល់ដំណាក់កាលវិភាគច្រើនដ៏គួរឱ្យកត់សម្គាល់។ នាដំណាច់ឆ្នាំ២០១៤ ចំនួនប្រាក់កម្ចីសកម្មបានកើនឡើងដល់១.៧១១ គឺមានការកើនឡើងចំនួន៨១%និងផលប៉ុន្តែសណាទានសរុបចំនួន ១៥.៥៣១.៤៩៩ ដុល្លារអាមេរិក។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក៏បានបង្កើនចំនួនប្រាក់កម្ចីដល់ស្ត្រី ដោយស្ត្រីមានចំនួន ៥៧%នៃចំនួនប្រាក់កម្ចីសរុប។

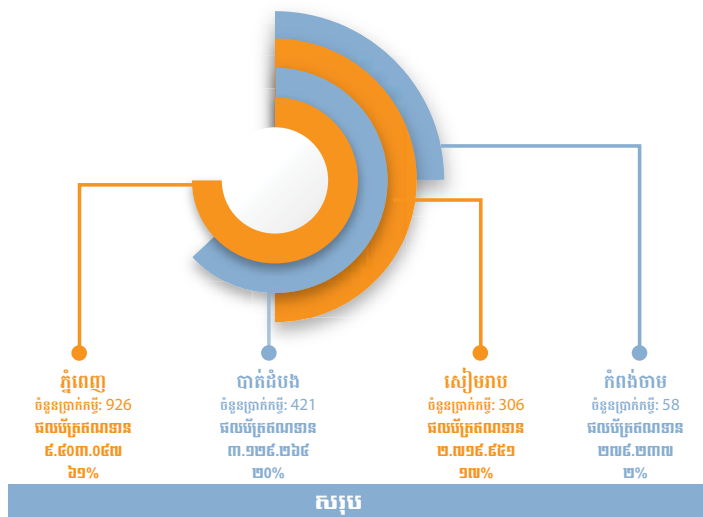
អតិថិជនជាអាជីវករមានចំនួន៤៨% នៃអតិថិជនសរុប ដែលអតិថិជនទាំងនោះភាគច្រើនមិនបានទទួលប្រាក់កម្ចីផ្លូវការណាមួយទេពីព្រោះតែស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

ហ្វីស ហ្វាយនែន កំពុងតែផ្តល់សេវាកម្មទៅដល់ប្រជាជនកម្ពុជាទាំងនៅទីក្រុងនិងតាមបណ្តាខេត្តធំៗ តាមរយៈសាខាចំនួនបួន គឺ សាខារាជធានីភ្នំពេញ សាខាខេត្តសៀមរាប សាខាខេត្តបាត់ដំបង និងសាខាខេត្តកំពង់ចាម តាមរយៈសាខាទាំងនេះ យើងក៏បានផ្តល់សេវាកម្មដល់ប្រជាជនក្នុងខេត្តកណ្តាល ខេត្តកំពង់ស្ពឺ ខេត្តប៉ៃលិន ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ខេត្តឧត្តរមានជ័យ និងខេត្តត្បូងឃ្មុំផងដែរ។

ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅតែបន្តគោលដៅរបស់ខ្លួនក្នុងការផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះដល់ប្រជាជនកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម។



ចំនួនអតិថិជនជាស្ត្រី ធៀបនឹងអតិថិជនជាបុរស ២០០៩ ២០១៤



ចំនួនប្រាក់កម្ចី: ១.៧១១
ផលប៉ុន្តែសណាទានសរុប: ១៥.៥៣១.៤៩៩

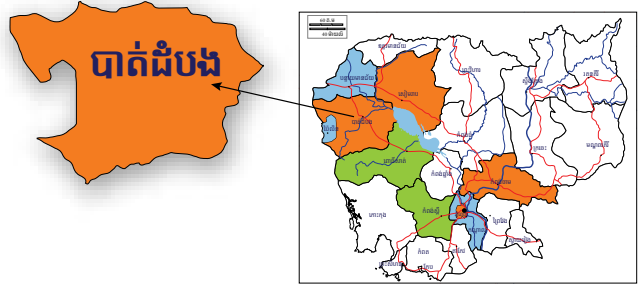
លោកស្រី សុខុម និង លោក សុខាន់ មកពីខេត្តបាត់ដំបង

លោកស្រី សុខុម និង លោក សុខាន់ បានរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍ជាមួយគ្នា និងមានកូនបីនាក់។ ពួកគាត់បានស្នើសុំប្រាក់កម្ចីពី ហ្វីស ហ្វាយនែន ចំនួន ៨.០០០ ដុល្លារអាមេរិក ដើម្បីយកទៅជួសជុលផ្ទះឈើចាស់របស់គាត់ អោយទៅជាផ្ទះឈើលើថ្ម ក្រោមថ្មីមួយវិញ។

លោកស្រី សុខុម និង ស្វាមី មានគូបបណ្តែតទឹកមួយ នៅលើបឹងទន្លេសាប ដែលគាត់លក់ត្រីតាមប្រជាសហគមន៍នៅតំបន់បណ្តែត ទឹកនោះ។ ពួកគាត់ក៏មានផ្ទះឈើចាស់មួយស្ថិតនៅក្នុងភូមិកំពង់សំបូដែល កូនរបស់ពួកគាត់ស្នាក់នៅទីនោះជាមួយលោកយាយនិងលោកតាដើម្បី ងាយស្រួលទៅសាលារៀន។ ប៉ុន្តែដោយសារស្ថានភាពរស់នៅពិបាកពេក កូនរបស់គាត់មិនចង់រស់នៅផ្ទះនោះនិងបានឈប់រៀន ដោយពួកគេចង់ ទៅរស់នៅជាមួយម្តាយ និងឪពុករបស់ពួកគេនៅលើបឹងទន្លេសាបវិញ។ លោកស្រី សុខុម និង ស្វាមីទទួលបានចំណូលប្រចាំខែជាមធ្យមចំនួន ៦២០ ដុល្លារអាមេរិក។

លោកស្រី សុខុម និង ស្វាមីចង់បានផ្ទះមួយដែលល្អនិងមានសុវត្ថិភាពជាង មុន ក៏ប៉ុន្តែទោះបីជាគាត់ប្រឹងប្រែងយ៉ាងណាក៏ពួកគាត់មិនអាចស្វែងរក ធនាគារ ឬ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុណាដែលអាចផ្តល់កម្ចីសង់ផ្ទះដល់ពួក គាត់បានដែរ។ លោកស្រី សុខុម បានមានប្រសាសន៍ថា “អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ នៅលើបឹងទន្លេសាបស្ថិតនៅឆ្ងាយច្រើនគ្មានធនាគារ ឬ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញ វត្ថុណាចង់ទៅសិក្សាអាជីវកម្មខ្ញុំទេ” រហូតទាល់តែពួកគាត់បានស្គាល់ហ្វីស ហ្វាយនែន តាមរយៈភ្នាក់ងារម្នាក់។

“ហ្វីស ហ្វាយនែន ផ្តល់កម្ចីរយៈពេលវែងជាមួយអត្រាការប្រាក់ប្រកួតប្រជែង លើទីផ្សារ ម្យ៉ាងទៀតពួកយើងមិនចាំបាច់ធ្វើដំណើរទៅកាន់សាខាទេ ពួកយើងប្រើប្រាស់ភ្នាក់ងារវីង ដែលនៅជិតយើងនេះដើម្បីបង់ប្រាក់ ប្រចាំ ខែ”។ លោកស្រី សុខុម និង ស្វាមី មានអារម្មណ៍សប្បាយរីករាយយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះផ្ទះថ្មីរបស់ពួកគាត់ ដែលពួកគាត់និងកូនៗអាចរស់នៅកាន់តែមាន សុវត្ថិភាព និងសុខភាពជាងមុន។ បច្ចុប្បន្នកូនៗរបស់ពួកគាត់មាន អារម្មណ៍សប្បាយរីករាយក្នុងការស្នាក់នៅលើផ្ទះថ្មីរបស់ពួកគេ នៅក្នុងភូមិ និង ចាប់ផ្តើមចូលរៀនឡើងវិញ។





ផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ

ក្នុងកំឡុងឆ្នាំ២០១៣ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានផ្លាស់ប្តូរពីដំណាក់កាលចាប់ផ្តើម ទៅជាស្ថាប័នមួយដែលមាននិរន្តរភាព ជាមួយនឹងគំរូអាជីវកម្ម កម្ចីទិញផ្ទះខ្នាតតូចដ៏ជោគជ័យ។ ការរីកចម្រើនដ៏គួរឱ្យកត់សម្គាល់កើតឡើងខ្លាំងនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ដោយផលប៉ុន្តែសំណងមានការកើនឡើងជិតទ្វេដង។ តាមរយៈការផ្លាស់ប្តូរតំណាក់កាលអាជីវកម្មនេះផងដែរ យុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មរយៈពេលខ្លីរបស់ហ្វីស ហ្វាយនែន ក៏បានផ្លាស់ប្តូរផងដែរ។

ដោយចំនួនអតិថិជន និងផលប៉ុន្តែសំណងមានការកើនឡើង បុគ្គលិកជួរមុខថ្មីៗ កាន់តែត្រូវការ។ ហ្វីស ហ្វាយនែន បន្តជំរុញអនុបាតចំនួនអតិថិជនសម្រាប់មន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទានម្នាក់ឱ្យមានការកើនឡើង ប៉ុន្តែត្រូវរក្សាគុណភាពសេវាអតិថិជនក្នុងពេលជាមួយគ្នា។ ការគ្រប់គ្រង និងការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្សជាកត្តាសំខាន់ចំពោះគ្រប់ស្ថាប័នទាំងអស់ និងកាន់តែសំខាន់ថែមទៀតចំពោះស្ថាប័នផ្តល់សេវាកម្មដូច ហ្វីស ហ្វាយនែន ។

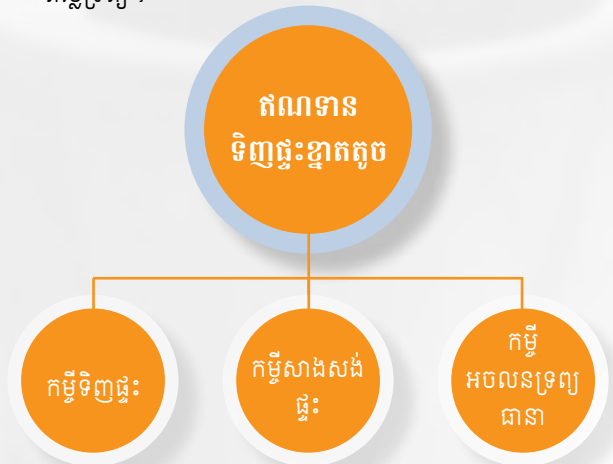
ទោះបីជា ហ្វីស ហ្វាយនែន មានការរីកចម្រើនក៏ដោយ ក៏យើងមិនអាចឈប់ត្រឹមហ្នឹងដែរ។ យើងនៅតែបន្តអភិវឌ្ឍ និងធ្វើការកែប្រែទៅតាមការប្រែប្រួលនូវតម្រូវការរបស់អតិថិជន និងដៃគូប្រកួតប្រជែង។ ២០១៥ ជាឆ្នាំមួយដែលយើងនឹងបន្តស្វែងរក និងសិក្សា តម្រូវការ របស់អតិថិជន ព្រមទាំងធ្វើការផ្តល់ជូននូវអ្វីដែលចាំបាច់ដើម្បីបំពេញតម្រូវការទាំងនោះ។ វាក៏ជាឆ្នាំមួយ ដែលយើងនឹងត្រូវរៀបចំដើម្បីពង្រីកខ្លួន តាមរយៈការកែប្រែចរនាសម្ព័ន្ធរបស់ខ្លួន ការគ្រប់គ្រងអតិថិជនបានល្អ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទាន់សម័យ ការបង្កើនដៃគូសហការជាយុទ្ធសាស្ត្រ និងការដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារដ៏ឆ្លាតវៃ។

បន្ថែមលើនេះទៅទៀត ហ្វីស ហ្វាយនែន បាននិងកំពុងវិនិយោគជាមួយដៃគូ

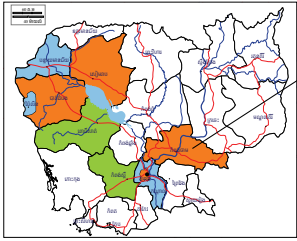
កម្ចីរបស់ខ្លួនដើម្បីស្វែងរកប្រភេទប្រាក់កម្ចីដែលអាចផ្តល់ដល់អតិថិជនទូទាំងសកលលោកនូវកម្ចីទិញផ្ទះដែលមានការប្រាក់កាន់តែសមរម្យ។

ហ្វីស ហ្វាយនែន មានគោលដៅដើម្បី៖

- កសាងក្រុមមួយដែលមានជំនាញ និងការតាំងចិត្តខ្ពស់
- បើកចំហរក្នុងការស្តាប់និងទទួលយកនូវយុទ្ធសាស្ត្រថ្មីៗដែលមានភាពច្នៃប្រឌិត
- ព្យាយាមធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង គ្រប់ផ្នែកទាំងអស់ក្នុងស្ថាប័ន
- ផ្តល់ឱកាសដល់ក្រុមគ្រួសារកម្ពុជាទាំងអស់ ឱ្យមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួនព្រមទាំងទទួលបានប្រាក់កម្ចីបន្ថែមដើម្បីជួសជុល និងសាងសង់ផ្ទះ ជាឧទាហរណ៍ កម្ចីសាងសង់ និងជួសជុលផ្ទះជួយបង្កើនបែបបទនៃការរស់នៅ និងតម្លៃទ្រព្យ។



ជួបជាមួយលោកស្រី អេងលាង លោក សុភា និង លោកស្រី ចាមកពីខេត្តកំពង់ចាម



“គ្រួសាររបស់ពួកយើងមានក្តីស្រមៃចង់បានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួនមួយ ប៉ុន្តែពួកយើងមិនដែលគិតថាក្តីស្រមៃមួយនេះក្លាយជាការពិតទេ ដោយសារចំណូលគ្រួសារទាប” ជាសម្តីរបស់លោកស្រីអេង លាង និងលោកសុភា។ លោកស្រី អេង លាងមានមុខរបរតូចមួយដែលគាត់ធ្វើជាមួយម្តាយក្មេកគាត់គឺលោកស្រី ថា។ ពួកគាត់ជាអ្នកលក់បន្លែនៅក្នុងភូមិ ចំណែកឯលោកសុភាគឺជាកម្មករសំណង់។ គ្រួសារលោកស្រីមានកូនស្រីតូចៗបីនាក់ដែលនៅកំពុងរៀន។

ពេលដែលលោកស្រី អេង លាង និងស្វាមី បានលឺការផ្សព្វផ្សាយពី ហ្វឺស ហ្វាយនែន ដែលខុសពីស្ថាប័នដទៃ ដោយ ហ្វឺស ហ្វាយនែន អនុញ្ញាតអោយមានអ្នកចូលរួមខ្លីដល់ទៅបីនាក់ ពួកគាត់រកើបណ្តាស់ និងចង់ដឹងព័ត៌មានបន្ថែមទៀត ។ ការអនុញ្ញាតអោយមានអ្នកចូលរួមខ្លីបីនាក់នេះ ពិតជាបានជួយដល់លោកស្រី អេង លាង និងស្វាមី ព្រោះពួកគាត់អាចបន្ថែមចំណូលរបស់ម្តាយក្នុងការគណនាចំនួនទឹកប្រាក់ដែលគាត់អាចខ្ចីបាន។

តាមរយៈប្រាក់ចំណូលប្រចាំខែរួមជាមធ្យមរបស់ពួកគាត់ ចំនួន៧៩១ដុល្លារអាមេរិក លោកស្រី អេង លាង និងស្វាមី អាចទទួលបានប្រាក់កម្ចីចំនួន ១១.៥០០ ដុល្លារអាមេរិក សម្រាប់រយៈពេល៥ឆ្នាំ។ ពួកគាត់អាចជ្រើសរើសរយៈពេលសងត្រលប់វែងជាងនេះ ដើម្បីកាត់បន្ថយចំនួនទឹកប្រាក់សងប្រចាំខែ ប៉ុន្តែពួកគាត់ចង់បានរយៈពេលដែលខ្លីបំផុតតាមដែលគាត់អាចធ្វើបាន។

លោកស្រី ថា បានផ្តល់ដីមួយកន្លែងដល់លោក សុភា និងភរិយាសម្រាប់សាងសង់ផ្ទះ ដែលនេះគឺជារឿងធម្មតាមួយ នៅក្នុងវប្បធម៌ប្រទេសកម្ពុជា។ ដោយមានដី និងប្រាក់កម្ចីនេះ លោកសុភានិងភរិយាអាចសង់ផ្ទះថ្មីកំពស់ពីរជាន់បាន។ ពួកគាត់មានអារម្មណ៍សប្បាយរីករាយនិងមានមោទនភាពយ៉ាងខ្លាំងនៅពេលដែលផ្ទះថ្មីរបស់ពួកគាត់ត្រូវបានសាងសង់រួចរាល់ ដោយពួកគាត់អាចផ្លាស់ប្តូរពីការរស់ជាមួយម្តាយទៅរស់នៅឯករាជ្យលើផ្ទះថ្មីជាគ្រួសារមួយដែលមានសមាជិកប្រាំនាក់។

ឈរនៅខាងក្រៅផ្ទះ លោក សុភា បាននិយាយប្រាប់មន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទានរបស់គាត់ គឺ លោក អេង ស៊ាងហ៊ី ថា “ចាប់ពីពេលនេះតទៅពួកយើងមានផ្ទះថ្មីមួយ និងជីវិតរស់នៅកាន់តែប្រសើរ។ ពួកយើងមានអារម្មណ៍សប្បាយរីករាយជាងមុន បើប្រៀបធៀបទៅនឹងការរស់នៅលើផ្ទះឪពុកម្តាយ។ អរគុណច្រើនដល់ ហ្វឺស ហ្វាយនែន”។



ដៃគូវិនិយោគ

ភាគទុនិក



www.emergingmarkets.asia/



www.phillip.com.sg/



www.insitormangement.com



First Home PLC

www.firstfinance.biz

អ្នកវិនិយោគជាប្រាក់កម្ចី



www.finnfund.fi/en_GB/Frontpage/



www.oikocredit.coop/



www.norfund.no/



www.bio-invest.be/

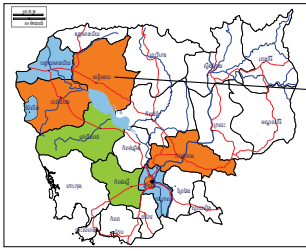


www.blueorchard.com/



www.triplejump.eu/

សម្គាល់ ៖ ហ្វីស ហ្វូម អាចទាក់ទងបានតាមរយៈ ហ្វីស ហ្វាយនែន



ជួបជាមួយលោកស្រី សុខ និង លោក រុទ្ធី

មកពីខេត្តសៀមរាប



លោកស្រី តាំង សុខ និង ស្វាមី លោក លាង រុទ្ធី គឺជាជាងកាត់ដេរ។ លោកស្រី សុខ មានតួបកាត់ដេរមួយនៅផ្សារលើ ចំណែកឯលោក រុទ្ធី គឺជាបុគ្គលិក ផ្នែកដេរ នៅហាងកាត់ដេរមួយកន្លែង។ ពួកគាត់ទាំងពីរនាក់ទទួលបានចំណូលជាមធ្យម ប្រចាំខែចំនួន ៣១០ ដុល្លារអាមេរិក (ពួកគាត់ម្នាក់អាចរកបានចំនួនប្រហែល ២៥.០០០រៀលក្នុងមួយថ្ងៃ ដោយគាត់ធ្វើការចំនួន ៦ថ្ងៃក្នុង ១ សប្តាហ៍)។ ពួក គាត់មានក្តីសង្ឃឹមថានឹងមានផ្ទះមួយផ្ទាល់ខ្លួន ។ ពួកគាត់រស់នៅក្នុងបន្ទប់ជួលដី តូចមួយ ជាមួយនឹងកូនស្រីដោយក្តីអស់សង្ឃឹមដោយពួកគាត់បានប្តូរចិត្តថាពួកគាត់ នឹងត្រូវគេបណ្តេញចេញ ហើយក៏បានប្តូរចិត្តនេះធ្វើអោយគាត់មានអារម្មណ៍តឹងតែង យ៉ាងខ្លាំង។ គាត់គ្មានភាពឯកជនសោះនៅក្នុងបន្ទប់ជួល ហើយវាលំបាក ណាស់សម្រាប់លោកស្រី សុខនិងស្វាមី ដូច្នេះហើយពួកគាត់ក៏ចាប់ផ្តើមសន្សំ លុយនិងទិញបានដីមួយកន្លែង ក្នុងក្តីសង្ឃឹមថានឹងសាងសង់ផ្ទះ។

លោក រុទ្ធី និងករិយា មិនធ្លាប់ដាក់ពាក្យស្នើសុំកម្ចីទេពីមុនមក ហើយគាត់មាន ការភ័យខ្លាចខ្លាំងណាស់ ប៉ុន្តែនៅពេលដែលមានមិត្តភក្តិប្រាប់គាត់ពីហ្វីសហ្វាយ នៃនដែលមានជំនាញផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់អតិថិជនសម្រាប់ទិញ ឬសាងសង់ផ្ទះ ដំបូងពួកគាត់បានធ្វើការណាត់ជួបគ្នា។ គាត់បាននិយាយថា “ការទទួលបាន ប្រាក់កម្ចីពី ហ្វីស ហ្វាយនៃន គឺមានលក្ខណៈងាយស្រួលណាស់ ហើយពួកខ្ញុំ គិតថា ចំពោះអ្នកផ្សេងទៀតក៏មានលក្ខណៈងាយស្រួលបែបនេះដែរ”។ លោក ស្រី សុខ និងស្វាមីទទួលបានប្រាក់កម្ចីចំនួន៤.០០០ ដុល្លារអាមេរិក សម្រាប់ រយៈពេលប្រាំឆ្នាំដើម្បីសាងសង់ផ្ទះលើដីរបស់គាត់ស្ថិតនៅភូមិខ្នារ ខេត្តសៀមរាប។ នាថ្ងៃដែលលោកស្រី សុខ និងស្វាមី ផ្លាស់ប្តូរទៅរស់នៅលើផ្ទះថ្មី ពួកគាត់បាន និយាយថា “ពួកខ្ញុំចង់និយាយថាអរគុណដល់ ហ្វីស ហ្វាយនៃន ដែលបានជួយ ពួកយើងឱ្យមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន”។



របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ

យើងខ្ញុំ បានធ្វើសវនកម្មលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី ហៅកាត់ថា ("ក្រុមហ៊ុន" ឬ "ហ្វីស ហ្វាយនែន") ដែលមានស្ថិតនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ក្នុងថ្ងៃទី ៣១ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៤ និងរបាយការណ៍លទ្ធផល របាយការណ៍ស្តីពីបម្រែបម្រួលមូលធន និងរបាយការណ៍លំហូរទឹកប្រាក់សម្រាប់ ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ និងកំណត់សំគាល់ដែលមានសេចក្តីសង្ខេបលើ គោលនយោបាយគណនេយ្យសំខាន់ៗព្រមទាំងព័ត៌មានពន្យល់ផ្សេងៗ ។

ការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង

លើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

អ្នកគ្រប់គ្រង មានការទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំ និងការបង្ហាញនូវភាពត្រឹម ត្រូវនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនេះ ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារគណនេយ្យ កម្ពុជា និងគោលការណ៍ណែនាំរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការកំណត់បង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងទទួលខុសត្រូវលើប្រព័ន្ធ ត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុងដែលអ្នកគ្រប់គ្រងកំណត់ថាមានភាពចាំបាច់សម្រាប់ការរៀបចំ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឱ្យជឿជាក់ពីការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដោយសារតែការ ក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង ។

ការទទួលខុសត្រូវរបស់សវនករ

ការទទួលខុសត្រូវរបស់យើងខ្ញុំ គឺការបញ្ចេញមតិលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនេះ ដោយផ្អែកលើការធ្វើសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ យើងខ្ញុំបានធ្វើសវនកម្មដោយ អនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា ។ ស្តង់ដារទាំងនោះ តម្រូវ ឱ្យយើងខ្ញុំអនុវត្តទៅតាមតម្រូវការនៃក្រុមសីលធម៌ និងគ្រោង និងធ្វើសវនកម្ម ដើម្បីទទួលបាននូវអំណះអំណាងយ៉ាងសមហេតុផលថារបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ពុំមានការបង្ហាញខុសជាសារវន្តឡើយ ។

ការធ្វើសវនកម្ម រួមមានការអនុវត្តបណ្តាន់វិធីត្រួតពិនិត្យ ដើម្បីទទួលបាននូវ ភស្តុតាងដែលទាក់ទងទៅនឹងចំនួនទឹកប្រាក់និងការលាតត្រដាងព័ត៌មាននៅក្នុង របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ។ ការជ្រើសរើសវិធីវិធានទាំងនេះគឺផ្អែកលើការវិនិច្ឆ័យរបស់ យើងខ្ញុំ ដែលមានការប៉ាន់ប្រមាណលើហានិភ័យដែលមានផលប៉ះពាល់ដល់ ការបង្ហាញខុសជាសារវន្តនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ បណ្តាលមកពីការក្លែងបន្លំ ឬ កំហុសឆ្គង ។ នៅក្នុងការប៉ាន់ប្រមាណហានិភ័យទាំងនោះ យើងខ្ញុំធ្វើការពិចារណា លើការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការបង្ហាញនូវភាពត្រឹម ត្រូវនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន ដើម្បីធ្វើសវនកម្មឱ្យសមស្របទៅតាម

កាលៈទេសៈ ប៉ុន្តែមិនមែនក្នុងគោលបំណងដើម្បីបញ្ចេញមតិលើប្រសិទ្ធភាពនៃ ការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងរបស់ក្រុមហ៊ុនឡើយ ។ ការធ្វើសវនកម្ម ក៏រួមមានការវាយតម្លៃ លើភាពសមស្របនៃគោលនយោបាយគណនេយ្យ ដែលក្រុមហ៊ុនបានប្រើ និង ភាពសមហេតុផលនៃការប៉ាន់ស្មានគណនេយ្យសំខាន់ៗ ដែលធ្វើឡើងដោយអ្នក គ្រប់គ្រង ព្រមទាំងការវាយតម្លៃលើការបង្ហាញនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល ។ យើងខ្ញុំជឿជាក់ថា ភស្តុតាងសវនកម្មដែលយើងខ្ញុំប្រមូលបាន មានលក្ខណៈគ្រប់ គ្រាន់ និងសមស្របសម្រាប់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការបញ្ចេញមតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។

មតិសវនកម្ម

ជាមតិរបស់យើងខ្ញុំ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុជាសារវន្ត បានបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវ នៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនាថ្ងៃទី ៣១ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៤ ព្រមទាំងលទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុ និងលំហូរទឹកប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុនសម្រាប់ការិយ បរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារគណនេយ្យកម្ពុជា និង គោលការណ៍ណែនាំរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការ កំណត់បង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ។

បញ្ហាផ្សេងទៀត

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ថ្ងៃទី ៣១ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៣ ត្រូវបានធ្វើសវនកម្មដោយក្រុមហ៊ុនសវនករផ្សេងទៀតដែល បានបញ្ចេញមតិសវនកម្ម នៅថ្ងៃទី ២៥ ខែ មីនា ឆ្នាំ ២០១៤ ថាមានភាពត្រឹមត្រូវ ។



ថ្ងៃទី ១០ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០១៥

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

តារាងតុល្យការ

នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2014

	2014		2013	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
ទ្រព្យសកម្ម				
សាច់ប្រាក់ក្នុងដៃ	1,711	6,972	2,000	7,990
ប្រាក់បញ្ញើនៅធនាគារ	3,694,102	15,053,466	1,442,189	5,761,545
ប្រាក់បញ្ញើតម្កល់តាមច្បាប់	146,348	596,368	114,469	457,304
ឥណទានផ្តល់ដល់អតិថិជន	15,311,832	62,395,715	8,989,958	35,914,882
ទ្រព្យសកម្មផ្សេងៗ	313,505	1,277,533	198,346	792,392
ទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	84,476	344,240	81,228	324,506
ទ្រព្យសកម្មអរូបិយ	42,645	173,778	-	-
សរុបទ្រព្យសកម្ម	19,594,619	79,848,072	10,828,190	43,258,619
បំណុល និងមូលធន				
បំណុល				
ប្រាក់កម្ចី	14,707,648	59,933,666	7,664,648	30,620,269
បំណុលផ្សេងៗ	609,260	2,482,735	408,010	1,630,000
សំវិធានធនសម្រាប់ពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ	140,555	572,761	70,185	280,389
សរុបបំណុល	15,457,463	62,989,162	8,142,843	32,530,658
មូលធន				
ដើមទុន	2,289,370	9,329,183	2,289,370	9,146,033
ដើមទុនបន្ថែម និងបុព្វលាភភាគហ៊ុន	950,002	3,871,258	-	-
ប្រាក់ចំណេញរក្សាទុក	897,784	3,658,469	395,977	1,581,928
សរុបមូលធន	4,137,156	16,858,910	2,685,347	10,727,961
សរុបបំណុល និងមូលធន	19,594,619	79,848,072	10,828,190	43,258,619

របាយការណ៍លទ្ធផល

សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2014

	2014		2013	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
ចំណូលពីការប្រាក់	2,331,393	9,500,426	1,355,658	5,415,854
ចំណាយលើការប្រាក់	(885,112)	(3,606,831)	(497,282)	(1,986,642)
ចំណូលពីការប្រាក់សុទ្ធ	1,446,281	5,893,595	858,376	3,429,212
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ	174,057	709,282	157,098	627,606
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការ	1,620,338	6,602,877	1,015,474	4,056,818
សំវិធានធនសម្រាប់ឥណទាន (អាក្រក់ និងជាប់សង្ស័យ)	(214,432)	(873,810)	(34,166)	(136,493)
ចំណាយទូទៅ និងរដ្ឋបាល	(740,830)	(3,018,882)	(685,953)	(2,740,382)
ប្រាក់ចំណេញមុនដកពន្ធ	665,076	2,710,185	295,355	1,179,943
ពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ	(163,269)	(665,321)	(83,677)	(334,290)
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ	501,807	2,044,864	211,678	845,653

របាយការណ៍ស្តីពីបម្រែបម្រួលមូលធន

សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2014

	ដើមទុន	ដើមទុនបន្ថែម និងបុព្វលាភភាគហ៊ុន	ប្រាក់ចំណេញ រក្សាទុក	សរុប
	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 1 ខែមករា ឆ្នាំ2013	2,289,370	-	184,299	2,473,669
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ	-	-	211,678	211,678
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ2013	2,289,370	-	395,977	2,685,347
(សមតុល្យជាពាន់រៀល-កំណត់សម្គាល់៤)	9,146,033	-	1,581,928	10,727,961
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 1 ខែមករា ឆ្នាំ2014	2,289,370	-	395,977	2,685,347
ផ្ទេរពីប្រាក់កម្ចី	-	950,002	-	950,002
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ	-	-	501,807	501,807
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2014	2,289,370	950,002	897,784	4,137,156
(សមតុល្យជាពាន់រៀល-កំណត់សម្គាល់៤)	9,329,183	3,871,258	3,658,469	16,858,910

របាយការណ៍លំហូរទឹកប្រាក់

សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2014

	2014		2013	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ				
សាច់ប្រាក់សុទ្ធប្រើក្នុងសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ	(5,554,118)	(22,633,031)	(2,799,908)	(11,185,632)
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពវិនិយោគ				
ការទិញទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	(43,997)	(179,288)	(7,070)	(28,245)
ការទិញទ្រព្យសកម្មអរូបិយ	(42,645)	(173,778)	-	-
សាច់ប្រាក់ទទួលបានពីការលក់ទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	35	143	-	-
សាច់ប្រាក់សុទ្ធប្រើប្រាស់ក្នុងសកម្មភាពវិនិយោគ	(86,607)	(352,923)	(7,070)	(28,245)
លំហូរទឹកប្រាក់ពីសកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន				
សាច់ប្រាក់ទទួលបានពីប្រាក់កម្ចី	8,792,349	35,828,822	5,008,650	20,009,556
ការទូទាត់សងប្រាក់កម្ចី	(900,000)	(3,667,500)	(903,141)	(3,608,048)
សាច់ប្រាក់ទទួលបានពីសកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន	7,892,349	32,161,322	4,105,509	16,401,508
ការកើនឡើងនូវសាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល នាដើមការិយបរិច្ឆេទ	2,251,624	9,175,368	1,298,531	5,187,631
សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល នាដើមការិយបរិច្ឆេទ	1,444,189	5,885,070	145,658	581,904
សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល នាចុងការិយបរិច្ឆេទ	3,695,813	15,060,438	1,444,189	5,769,535
ការកើនឡើងនៃដើមទុនបន្ថែមនិងបុព្វលាភភាគហ៊ុនតាមរយៈការផ្ទេរពី:				
ប្រាក់កម្ចីពី Cambodia Laos Development Fund ("CLDF")	850,000	3,463,750	-	-
បំណុលពី Insitor Fund SCA	100,002	407,508	-	-
	950,002	3,871,258	-	-

ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិងថ្នាក់ដឹកនាំ



Lee-Anne Pitcaithly / ប្រធាន ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោកស្រី **Lee-Anne Pitcaithly** ចូលរួមជាមួយហ្វ៊ែស ហ្វាយនែន ជាប្រធាន ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ជាមួយបទពិសោធន៍ ជាលក្ខណៈអន្តរជាតិរយៈពេល ៧ឆ្នាំក្នុងសេវាហិរញ្ញវត្ថុចល័ត។ លោកស្រីធ្វើការទូទាំងពិភពលោកជាមួយការផ្តល់សេវា ហិរញ្ញវត្ថុដល់ប្រជាជនក្រីក្រ។ លោកស្រីមានជំនាញខាងគ្រប់គ្រងផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម និងបទពិសោធន៍ ក្នុងធនាគារ ពាណិជ្ជ និងក្រុមហ៊ុនផ្នែកទូរគមនាគមន៍។ លោកស្រី **Lee-Anne** ធ្លាប់កាន់តួនាទីជានាយិកាប្រតិបត្តិរបស់ក្រុម ហ៊ុន វីង (កម្ពុជា) និង Grameen Foundation (យូហ្គាន់ដា)។ ដោយមានទីលំនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា លោកស្រី **Lee-Anne** បាននាំមកជាមួយនូវចំណេះដឹងក្នុងវិស័យធនាគារ និង ការបង្កើតថ្មីដល់ ហ្វ៊ែស ហ្វាយនែន។ លោកស្រី **Lee-Anne** នៅតែបន្តធ្វើការជាអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ទៅក្រុមធនាគារពិភពលោកនៅទូទាំងពិភពលោកសម្រាប់សេវា ហិរញ្ញវត្ថុដ៏ថ្មីថ្មោង។



Talmage Payne / អភិបាល

លោក **Talmage Payne** ជាសហគ្រិន និង អ្នកមានគំនិតច្នៃប្រឌិតមួយរូប។ គាត់ជាស្ថាបនិកនៃ ហ្វ៊ែស ហ្វាយនែន ហើយបានរស់នៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ស្ទើរតែមួយជីវិតរបស់គាត់ធ្វើការទាំងក្នុងស្ថាប័នរកប្រាក់ចំណេញ និង មិន រកប្រាក់ចំណេញដែលផ្តល់ភាពវិជ្ជមានដល់សង្គម។ គាត់ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិនៃអង្គការ Hagar International (ការការពារ និង ការធ្វើអោយប្រសើរឡើងដល់អ្នកដែលរួចផុតពីការជួញដូរមនុស្ស) និងបានជួយបង្កើត Hagar ចំនួន ៩ប្រទេសដោយប្រើម៉ូដែលរួមបញ្ចូលទាំងការរកប្រាក់ចំណេញ និងការមិនរកប្រាក់ចំណេញ។

លោក **Talmage** ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិនៃអង្គការទស្សនៈពិភពលោកកម្ពុជា និង ជាប្រធានស្ថាបនិកវិសិនហ្វាន់ កម្ពុជា ។ គាត់ក៏ជាស្ថាបនិកនៃ Discovery Farms ជាកសិដ្ឋានសរីរាង្គធំបំផុតដែលមានការទទួលស្គាល់ ក្នុងប្រទេស កម្ពុជា និង ជាអភិបាលក្នុងក្រុមហ៊ុនដែលទើបតែចាប់ផ្តើមមួយចំនួនទៀត។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានទទួលស្គាល់ ការងារមនុស្សធម៌របស់គាត់ជាច្រើនរួមមានការទទួលមេដៃថ្នាក់មនុស្សជាតិចំនួនពីរដង និងងារជាសហមេត្រី។

លោក **Talmage** បានសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យ Harvard Business School, Wheaton College, Wheaton Academy and Kent Academy។



Nicholas Lazos / អភិបាល

លោក **Nicholas Lazos** ជាសហស្ថាបនិក និង ជានាយកផ្នែកវិនិយោគនៃក្រុមហ៊ុន Insitor Management. លោក **Nicholas** បានធ្វើការរយៈពេល ៨ឆ្នាំក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ជួយដល់សហគ្រាសសង្គមក្នុងការចាប់ផ្តើម។ នៅក្រុមហ៊ុន Insitor Management លោកទទួលខុសត្រូវលើវិនិយោគទុនធំៗទាំងអស់ និងទទួលនាទី ជានាយកប្រតិបត្តិក្នុង ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែលក្រុមហ៊ុនគាត់វិនិយោគ។ គាត់ជាអភិបាល របស់ហ្វ៊ែស ហ្វាយនែន Joma International, MeraGao Power និង Khmer Water Supply Holdings។ មុនធ្វើការជាមួយ Insitor លោក **Nicholas** ធ្លាប់ជានាយក ចាត់ការទូទៅនៃក្រុមហ៊ុនហ្វ៊ែស ហ្វាយនែន ជាអភិបាលស្ថាបនិករបស់ ហ្វ៊ែស ហ្វាយនែន ដែលគាត់បានរៀបចំតាំងពីដំបូង និងអភិវឌ្ឍរហូតមានប្រតិបត្តិការពេញលេញ។ គាត់ទទួលបានសញ្ញាបត្រពីគី ផ្នែកគណិតវិទ្យានៅក្នុងកម្មវិធីវិទ្យា សាស្ត្រសង្គមពីសាកលវិទ្យាល័យ Northwestern University។



Ong Teong Hoon / អភិបាល

លោក **Ong Teong Hoon** មានបទពិសោធន៍ជាង ៣០ឆ្នាំក្នុងវិស័យធនាគារនៅ អាស៊ី និង បទពិសោធន៍ប៉ុន្មានឆ្នាំចុង ក្រោយក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ លោក **Ong** គឺជានាយកប្រតិបត្តិជាន់ខ្ពស់ប្រចាំក្រុមហ៊ុន Phillip Capital ដែលជា ក្រុមហ៊ុននាំមុខមួយនៅក្នុងអាស៊ី ហើយបច្ចុប្បន្នជាអភិបាលនៅធនាគារ Phillip ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងជាអភិបាល ក្នុងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត នៅកម្ពុជា។ គាត់ក៏ជាប្រធានស្ថាបនិកនៃ Hagar Design Pte Ltd និងមានតួនាទី ជាថ្នាក់ដឹកនាំកំពូលនៃកម្មវិធី Youth and Detention Rehabilitation Program។ លោក **Ong** ក៏ជាសមាជិកស្ថាបនិក ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ ហ្វ៊ែស ហ្វាយនែន និងបានធ្វើដំណើរជាមួយយើងឆ្លងកាត់ទាំងភាពលំបាកការរឹកចំរើនខ្លាំង និងជ័យជំនះ។



នួន មុនីសុភ័ណ / អភិបាល

លោកស្រី **នួន មុនីសុភ័ណ** បានចូលរួមជាសមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ។ លោកស្រី គឺជាអ្នកមានបទពិសោធន៍ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងវិនិយោគនៅក្នុងទីផ្សារកំពុងរីកចម្រើនមួយរូប ។ លោកស្រីធ្លាប់ធ្វើការ ជាមួយ Frontier Investment and Development Partners and Pricewaterhouse Coopers ។ សព្វថ្ងៃនេះ លោកស្រី **សុភ័ណ** ជាមន្ត្រីវិនិយោគមួយរូបនៃក្រុមហ៊ុន Emerging Markets Investment (EMI) ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងជាអភិបាលក្នុងក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែល EMI ធ្វើការវិនិយោគ ។

លោកស្រី **សុភ័ណ** បានទទួលបរិញ្ញាប័ត្រ ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច និងអប់រំ និងបានបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិពី Brandeis International Business School ពីសហរដ្ឋអាមេរិកបន្ទាប់ពីទទួលបានអាហារូបករណ៍ Fulbright ។



Brad Jones / សមាជិក ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលឯករាជ្យ

លោក **Brad Jones** ធ្លាប់ជាអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ និង ជានាយកប្រតិបត្តិក្នុងវិស័យធនាគារនិងការទូទាត់នៅក្នុងតំបន់ អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក មជ្ឈិមបូព៌ា និងប្រទេសអូស្ត្រាលី ។ បទពិសោធន៍របស់លោកមានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មក្នុងទីផ្សារកំពុង អភិវឌ្ឍន៍ដែលមានការលំបាក រហូតដល់ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការក្នុងធនាគារអន្តរជាតិ ។ លោក **Brad** គឺជាស្ថាបនិក នាយកគ្រប់គ្រងនៃក្រុមហ៊ុន រឹង និងមានតំណែងជាថ្នាក់ដឹកនាំជាន់ខ្ពស់ក្នុងការច្នៃប្រឌិតលើសម្រាប់ Visa ។ លោក **Brad** បច្ចុប្បន្នជានាយកគ្រប់គ្រងសេវាហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន ទូរស័ព្ទចល័ត Telenor ដែលមានការិយាល័យ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ បន្ថែមលើបទពិសោធន៍ជាមួយក្រុមហ៊ុនដ៏ទូលំទូលាយគាត់ធ្លាប់បានផ្តល់ការប្រឹក្សាដល់ World Bank Group, Grameen Foundation, និង DFID សម្រាប់ផ្នែកសេវាហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថល ។

លោក **Brad** ទទួលបានបរិញ្ញាបត្រពាណិជ្ជកម្មពីសាកលវិទ្យាល័យ Griffith និងសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតពីសាកលវិទ្យាល័យ University of Queensland ។



Paul Freer / សមាជិក ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលឯករាជ្យ

លោក **Paul Freer** មានបទពិសោធន៍ក្នុងតំណែង ជាន់ខ្ពស់ជាង ២០ឆ្នាំជាមួយធនាគារអន្តរជាតិ និងមានប្រវត្តិទទួល បានជោគជ័យក្នុងការគ្រប់គ្រងគំរោង ការអប់រំ ជាមួយវិស័យអង្គការមិនរកប្រាក់ចំណេញក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ លោក Paul បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មធនាគារដំបូង ក្នុងប្រទេសអង់គ្លេស មុនពេលចំណាយពេល១៥ឆ្នាំទៀតធ្វើការក្នុង ប្រទេសកម្ពុជា និងប្រទេសឡាវក្នុងមុខងារនៃអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ក្នុងអង្គការទាំងរកប្រាក់ចំណេញ និងមិនរក ប្រាក់ចំណេញ ។ លោក **Paul** ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិធនាគារ Standard Chartered Bank ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា នាយកគ្រប់គ្រងធនាគារ Phongsavanh Bank ក្នុងប្រទេសឡាវ និងជានាយកផ្នែក Retail Banking នៃធនាគារ ANZ Royal Bank (Cambodia) ។ គាត់ក៏បានរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតធនាគារ MARUHAN Japan BANK ក្នុងប្រទេស កម្ពុជាដោយគាត់បានបំរើការជាអគ្គនាយករង និងជាអ្នកចាត់ការទូទៅ ។ លោក **Paul** បច្ចុប្បន្នជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សា ភិបាល សាលា International School of Phnom Penh និងជាអ្នកប្រឹក្សាឯករាជ្យលើវិស័យធនាគារនិងកម្មវិធីតូច ដល់ធនាគារពិភពលោក និងអង្គការដទៃទៀត ។

លោក **Paul** ទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មពីសាកលវិទ្យាល័យ Southampton Business School ប្រទេសអង់គ្លេស ។



Joshua Morris / អ្នកអង្កេត

លោក **Joshua Morris** ជាដៃគូស្ថាបនិក និងជានាយកគ្រប់គ្រងនៃ Emerging Markets Investments (EMI) ជា អាជីវកម្មផ្តល់ប្រឹក្សាវិនិយោគដែលមានមូលដ្ឋាននៅប្រទេសកម្ពុជានិងគ្រប់គ្រង Cambodia-Laos Development Fund ។ មុនពេលបង្កើត EMI លោក **Joshua** បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជននិងផ្តល់ប្រឹក្សា អាជីវកម្មនៅក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ តាមរយៈតួនាទីរបស់លោកជាសហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Emerging Markets Consulting ដែលជាក្រុមហ៊ុនប្តូររបស់ក្រុមហ៊ុន EMI ។

មុនពេលប្តូរមករស់នៅកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ២០០៤ លោក Joshua មានការងារជាអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ផ្នែកទីផ្សារ និង អភិវឌ្ឍន៍ស្ថាប័នក្រុមហ៊ុននៃក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាដែលទើបចាប់ផ្តើម និង NASDAQ ជាអាជីវកម្ម ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច ដែលមានចុះបញ្ជីផ្សារកាតហ៊ុន ។

លោក **Joshua** ទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតពីសាកលវិទ្យាល័យ Harvard Business School ឆ្នាំ១៩៩៨ និង សញ្ញាបត្របរិញ្ញាបត្រកិត្តិយសពី Harvard University ក្នុងឆ្នាំ១៩៩២ ។

គណៈគ្រប់គ្រង



ជុន សុថានី / អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ

លោកស្រី **ជុន សុថានី** បានចាប់ផ្តើមអាជីពជាមួយអង្គការទស្សនៈពិភពលោក ជាសវនករផ្ទៃក្នុង។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមកលោកស្រីមានការរីកចម្រើនយ៉ាងលឿនជាមួយតួនាទីជាច្រើន រួមមានការគ្រប់គ្រងការបង្កើតគំរោង ការបង្កើតសំណើ (Proposal Development) ការពិនិត្យការរីកចម្រើន និងការកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់ជំនួយ ។

នៅឆ្នាំ២០០៧ លោកស្រីបានក្លាយជាប្រធានផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មនៃវិសិនហ្វាន់កម្ពុជា ដែលលោកស្រីទទួលខុសត្រូវផ្នែកកម្មវិធី ផ្នែកទីផ្សារ ផ្នែកទំនាក់ទំនង និងអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផល។ ឆ្នាំ២០០៨ លោកស្រីផ្លាស់ប្តូរទៅក្រុមហ៊ុន រឹង ដែលនៅទីនោះ លោកស្រីបានបង្កើតផែនការយុទ្ធសាស្ត្រនិងគ្រប់គ្រងការលក់ រួមទាំងការលើកទឹកចិត្ត និង ពង្រីកភ្នាក់ងារលក់ជាង៩០០នាក់។ លោកស្រី **សុថានី** បានចូលធ្វើការជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅឆ្នាំ២០១១ជានាយិកាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុហើយត្រូវបានតែងតាំងជាអគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិនៅខែ សីហា ឆ្នាំ២០១៤។ លោកស្រី **សុថានី** បានទទួលបរិញ្ញាបត្រគ្រប់គ្រងផ្នែកគណនេយ្យ និងបានបន្តអនុបណ្ឌិតអភិវឌ្ឍន៍អង្គការគ្រប់គ្រងកម្ពុជាខ្ពស់។



ហេង សក្កា / ប្រធានសាខាភ្នំពេញ

លោក **ហេង សក្កា** ជាសមាជិកដែលបានធ្វើការយូរជាងគេជាមួយហ្វីស ហ្វាយនែន។ ចាប់ផ្តើមដំបូងជាអ្នកសំរេចសំរួលប្រតិបត្តិការនៅឆ្នាំ២០០៩ ពេលដែល ហ្វីស ហ្វាយនែន ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណរបស់ខ្លួន។ លោក **សក្កា** បានរីកចម្រើនជាមួយតួនាទីមួយចំនួននិងបានទទួលការតែងតាំងជាប្រធានសាខាភ្នំពេញនៅឆ្នាំ២០១៣។ គាត់មានចំណេះដឹងទូលំទូលាយអំពីក្រុងភ្នំពេញ ព្រោះគាត់រស់នៅទីនេះពេញមួយជីវិតរបស់គាត់ តែគាត់ក៏មានបទពិសោធន៍ធ្វើដំណើរទៅក្រៅប្រទេសផងដែរ។

លោក **សក្កា** ទទួលបានបរិញ្ញាបត្រ២ គឺ គណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុ និង ភាសាបារាំង។ បច្ចុប្បន្នគាត់កំពុងបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងហានិភ័យលើការធានារ៉ាប់រង ហិរញ្ញវត្ថុ និង ធនាគារ។



ហ៊ុយ រិទ្ធី / ប្រធានផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យា

លោក **ហ៊ុយ រិទ្ធី** មានបទពិសោធន៍ផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យាជាង១០ឆ្នាំ ដែលទទួលបានពីការធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិ ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ។ គាត់មានតួនាទីជាប្រធានព័ត៌មានវិទ្យាប្រចាំប្រទេសសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន Levi Strauss & Co. និង Crown Holding Inc. ហើយធ្លាប់ធ្វើការជាមួយ AMK Microfinance និង Union Commerce Bank ។

លោក **ហ៊ុយ រិទ្ធី** បានទទួលសញ្ញាបត្របរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម។



លី សេងហៃ / សវនករផ្ទៃក្នុងជាន់ខ្ពស់

លោក **លី សេងហៃ** មានបទពិសោធន៍ជាង ៨ឆ្នាំ ជាមួយសវនកម្មផ្ទៃក្នុង ធ្វើការជាមួយអង្គការ ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និង សាជីវកម្មធំៗ។ ទាំងនេះរួមមានការងារជាមន្ត្រីសវនកម្មផ្ទៃក្នុងជាន់ខ្ពស់របស់វិសិនហ្វាន់កម្ពុជា និងធ្វើការជាមួយ Cambodia Brewery Limited, Chevron (Cambodia) Limited និង Mega Assets Management ។

លោក **សេងហៃ** ទទួលបានបរិញ្ញាបត្រសេដ្ឋកិច្ចហើយបច្ចុប្បន្នគាត់កំពុងបន្តយក ACCA/CPA Qualification ។



ហ្គុន សេដ្ឋា / ប្រធានសាខាខេត្តសៀមរាប

លោក **ហ្គុន សេដ្ឋា** មានបទពិសោធន៍ជាង ៧ឆ្នាំ ជាមួយមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ នៅកម្ពុជា។ គាត់បានចាប់ផ្តើមអាជីពក្នុងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ជាមួយវិស័សហ្វាន់កម្ពុជា ហើយរីកចំរើនយ៉ាងលឿនក្លាយជា ប្រធានសាខា ។ នៅឆ្នាំ២០១៣ លោក **សេដ្ឋា** បានចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានតំណែងជាប្រធានសាខាខេត្តសៀមរាប ។

លោក **សេដ្ឋា** ទទួលបានបរិញ្ញាប័ត្រគ្រប់គ្រងទូទៅ និង សញ្ញាប័ត្រគ្រូបង្រៀនផ្នែកគណិតវិទ្យា និងរូបវិទ្យា ។



សុត ធីមរ៉ា / ប្រធានសាខាខេត្តបាត់ដំបង

លោក **សុត ធីមរ៉ា** ចាប់ផ្តើមអាជីពរបស់គាត់ជាមួយអង្គការ CARE International នៅឆ្នាំ២០០៤ មុនផ្លាស់ប្តូរទៅ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ធ្វើជាប្រធានឥណទាន បន្ទាប់មកជាជំនួយការប្រធានសាខា ។ លោកចាប់ផ្តើមការងារជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងឆ្នាំ២០១២ ជាប្រធានសាខាខេត្តបាត់ដំបង ។ លោក **ធីមរ៉ា** ស្គាល់តំបន់ និងលក្ខខណ្ឌ អាជីវកម្ម យ៉ាងច្បាស់ពីព្រោះគាត់បានរស់នៅខេត្តបាត់ដំបងតាំងពីឆ្នាំ១៩៩៣ មក ។

លោក **ធីមរ៉ា** ទទួលបានបរិញ្ញាប័ត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម ។



រ៉ាន់ តុលា / ប្រធានសាខាខេត្តកំពង់ចាម

លោក **រ៉ាន់ តុលា** បានធ្វើការជាមួយស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាង៨ឆ្នាំ ដោយបានចំណាយពេលជាច្រើននៅធនាគារភូមិ ជាប្រធានអនុសាខា ។ លោក **តុលា** មានទំនាក់ទំនងល្អ ហើយយល់ពីតំបន់ច្បាស់លាស់ ព្រោះគាត់បានរស់នៅក្នុង ខេត្តកំពង់ចាមស្ទើរតែមួយជីវិតរបស់គាត់ទៅហើយ ។

គាត់កំពុងបន្តការសិក្សាថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យក្នុងធនាគារ ។



វ៉េត រលក្ខណ៍ / ប្រធានផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ

កញ្ញា **រលក្ខណ៍** មានបទពិសោធន៍ជាង៧ឆ្នាំ ផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ ។ **រលក្ខណ៍** ធ្លាប់បម្រើការងារនៅតាម ក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង និងអាជីវកម្មទូទៅ ។ កញ្ញាចូលបម្រើការងារនៅក្នុង ហ្វីស ហ្វាយនែន នាឆ្នាំ២០១២ ។ **រលក្ខណ៍** បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាប័ត្រផ្នែក ហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ អនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រង ពាណិជ្ជកម្ម និង បច្ចុប្បន្នកំពុងបន្តការសិក្សាថ្នាក់ ACCA ។



FIRST
FINANCE
A HOME WITHIN REACH

 ផ្ទះលេខ A15-17 ផ្លូវលេខ 271 សង្កាត់ទំនប់ទឹក
ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

 ទូរស័ព្ទ : +855 23 997 937 | ទូរសារ: +855 23 997 937

 អ៊ីមែល : info@firstfinance.biz

 គេហទំព័រ : www.firstfinance.biz