



# ដៃគូដំណោះស្រាយ ហិរញ្ញវត្ថុផ្នែក លនៅដ្ឋាន

របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៨



០៤. សារមន្តីរៈ អគ្គនាយកដ្ឋាន និង  
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

០៦. អំពី ហ្វីស ហ្វាយនែន

០៨. សមិទ្ធផលរបស់យើង

១០ អំពីផលិតផល

១១ តំបន់ប្រតិបត្តិការ

១២ ដៃគូវិនិយោគរបស់យើង

១៣ រចនាសម្ព័ន្ធ ហ្វីស ហ្វាយនែន

១៤ ការអនិវឌ្ឍជាប្រចាំ

១៦. រឿងរបស់អតិថិជន

១៨. ត្រីតិកាណាស់ខាងៗប្រចាំឆ្នាំ

២២. លើសពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុ

២៤ របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ

២៦. របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

៣០. រឿងរបស់អតិថិជន

៣២. ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងថ្នាក់ដឹកនាំ

## មាតិកា

គួរលេខក្នុងរបាយការណ៍នេះ គឺរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន សម្រាប់កាលបរិច្ឆេទ ០១ មករា ២០១៨ ដល់ ៣១ ធ្នូ ២០១៨



# សាររួមពី អគ្គនាយិកា និងប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោក លោកស្រីដែលជាអតិថិជន និងដៃគូទាំងអស់ ជាទីរាប់អាន!

យើងខ្ញុំ មានក្តីសោមនស្សរីករាយក្នុងការបង្ហាញសមិទ្ធផលសំខាន់ៗ និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ប្រចាំឆ្នាំ២០១៤។ នៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន យើងជឿជាក់ថាការមានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន គឺសិទ្ធិជាសកល ហើយការជួយប្រជាជនឲ្យក្លាយជាម្ចាស់ផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន គឺជាគន្លឹះដើម្បី ជួយឲ្យការរស់នៅរបស់ពួកគេមានភាពប្រសើរឡើង។ អតិថិជនរបស់ យើងគឺគ្រួសារកម្ពុជាដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ហើយដែលកំពុង វិនិយោគលើផ្ទះដំបូងរបស់ពួកគេ។ ចាប់តាំងពីចាប់ផ្តើមដំណើរការមក ហ្វីស ហ្វាយនែន បានជួយប្រជាជនច្រើនជាង ៤,០០០ គ្រួសារ ដែល ពួកគេគាត់អាចច្រើនមានចំណូលតិចជាង ១២ ដុល្លារ ក្នុងមួយថ្ងៃ។

នៅក្នុងស្ថានភាពទូទៅ ដែលវិស័យហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេសកម្ពុជាកំពុងរីក ចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស ការដែលមានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីទទួល យកនូវការផ្លាស់ប្តូរនេះវាជារឿងដែលសំខាន់។ យើងត្រូវប្រឈមមុខនឹង ការផ្លាស់ប្តូរផ្នែកបទបញ្ញត្តិ និងស្ថានភាពទីផ្សារ ដែលនេះជាមូលហេតុ បណ្តាលឲ្យមានការផ្លាស់ប្តូរទស្សនៈ លើហានិភ័យក្នុងប្រទេស ពី សហគមន៍អ្នកផ្តល់កម្ចីក្រៅប្រទេស និងជាពិសេសការប្រកួតប្រជែង ដែលមានសន្ទុះខ្លាំងក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ។ ការផ្លាស់ប្តូរជាបន្តបន្ទាប់ក្នុង ឆ្នាំ២០១៤ បានជំរុញឲ្យយើងពិចារណាឡើងវិញ និងសម្របខ្លួនទៅតាម បរិយាកាសនេះ ហើយយើងជឿជាក់ថា វានឹងជួយពង្រឹងដល់មូលដ្ឋាន គ្រឹះរបស់ស្ថាប័នយើងផងដែរ។

ការមានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន និងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីទិញ ផ្ទះ គឺជាបទពិសោធន៍ថ្មី សម្រាប់មនុស្សភាគច្រើនក្នុងទីផ្សាររបស់ យើង។ ដូច្នេះការបន្តរកនីតិវិធី និងឧបករណ៍សម្រាប់ផ្តល់ការប្រឹក្សា អប់រំនិងការពារអតិថិជនរបស់យើង គឺជារឿងសំខាន់ដែលយើងត្រូវធ្វើ ជាប្រចាំ ។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ដោយមានការគាំទ្រពីអ្នកវិនិយោគ របស់យើង ហ្វីស ហ្វាយនែន បានចាប់ផ្តើមយុទ្ធនាការមួយទាក់ទង នឹងហានិភ័យ និងទិដ្ឋភាពផ្លូវច្បាប់លើកម្មសិទ្ធិផ្ទះសម្បែងដែលមាន៖ ការរៀបចំសិក្ខាសាលាសាធារណៈ ការផលិតសម្ភារអប់រំ និងការដាក់ ឲ្យដំណើរការនូវសេវាផ្តល់ប្រឹក្សា ដោយឥតគិតថ្លៃដល់សាធារណៈជន។ យើងនឹងបន្តផ្តល់ប្រឹក្សាដល់សាធារណៈជន ដែលចង់ទិញផ្ទះដំបូងរបស់ ពួកគេ និងដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងដល់គ្រួសារកម្ពុជាដែលមាន ចំណូលទាប និងមធ្យម អំពីហានិភ័យ នៅពេលពួកគេទិញផ្ទះដំបូង និង ពីរបៀបដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យទាំងនោះ។



ឆ្លើយតបនឹងបេសកកម្ម និងចក្ខុវិស័យរបស់យើង ហ្វីស ហ្វាយនែន បាន បន្តស្រាវជ្រាវ និងបង្កើតផលិតផលថ្មីៗដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិ ជន។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានដាក់ដំណើរការសាកល្បង នូវផលិតផលថ្មី ឈ្មោះ 'កម្ចីផ្ទះដំបូង' ដែលគោលដៅអតិថិជន គឺជា បុគ្គលិកការិយាល័យវ័យក្មេងដែលមានប្រាក់ខែ ហើយចង់ទិញផ្ទះដំបូង និងមិនមានប្រាក់សម្រាប់កក់។ បន្ទាប់ពីនេះ ផលិតផលថ្មីៗផ្សេងទៀត នឹងត្រូវបានអភិវឌ្ឍ និងណែនាំដល់គោលដៅអតិថិជនថ្មី។

លើសពីនេះទៅទៀត ហ្វីស ហ្វាយនែន នឹងបន្តវិនិយោគដើម្បីធ្វើឲ្យប្រសើរ ឡើងនូវអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដែលមានដូចជា ផលិតផល និងសេវាកម្ម ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ វិធីសាស្ត្រចែកចាយរបស់យើង សមត្ថភាព បុគ្គលិក ការគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងនីតិវិធីការពារអតិថិជន។ សមិទ្ធផលភាគច្រើនបានសម្រេចក្រោយពីការបញ្ចប់គម្រោងប្រព័ន្ធគ្រប់ គ្រងព័ត៌មាន ក្នុងខែមករា ឆ្នាំ២០១៤ ដែលរួមមានលំហូរការងារនៃដំ ណើរការសំណើឥណទានដោយស្វ័យប្រវត្តិ និងការគ្រប់គ្រងអតិថិជន បន្ថែមទៅលើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកម្ចីចាស់។ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មានត្រូវបាន រាប់បញ្ចូលទាំងសមត្ថភាព ក្នុងការធ្វើសមាហរណកម្មជាមួយប្រព័ន្ធរបស់ ភាគីផ្សេងទៀត ដើម្បីធ្វើឲ្យការគ្រប់គ្រងបានល្អជាងមុន និងដំណើរការ គ្រប់គ្រងឥណទានដើរដោយស្វ័យប្រវត្តិ។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ យើងក៏បាន បញ្ចប់ដោយជោគជ័យលើការភ្ជាប់ទៅប្រព័ន្ធការិយាល័យឥណទាន កម្ពុជា និងភ្នាក់ងារ រឹង ។

សមិទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុរបស់យើងឆ្នាំ ២០១៤ បានជួបបញ្ហាប្រឈម ដោយហេតុថា សហគមន៍ផ្តល់កម្ចីអន្តរជាតិបានមើលឃើញពីទិដ្ឋភាព ផ្សេងៗដែលបានប៉ះពាល់ដល់ការយល់ឃើញរបស់ពួកគេទៅលើ ហានិភ័យក្នុងប្រទេស ដែលបានធ្វើឲ្យ ហ្វីស ហ្វាយនែន ពិបាកក្នុងការ ទទួលបានមូលនិធិ ។ ទោះបីជាមូលហេតុនេះបានធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់ ការរីកចម្រើនរបស់យើងក៏ដោយ ក៏យើងពេញចិត្តលើលទ្ធផល ទទួល បានក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ដែលប្រកបដោយស្ថេរភាព និងគុណភាព។ តាម រយៈការវិនិយោគលើមូលដ្ឋានគ្រឹះផ្ទៃក្នុងរបស់យើង និងធ្វើឲ្យមានសន្ទុះ កើនឡើង ដែលអាចផ្តល់កំណើនគួរឲ្យកត់សម្គាល់ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ និងថ្ងៃ អនាគត។

យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅដល់អតិថិជន បុគ្គលិក ដៃគូ អាជីវកម្ម និងអ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ដែលបានចូលរួមចំណែកក្នុងភាព ជោគជ័យរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ។

HANCO Halbertsma  
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោកស្រី ជុន សុថានី  
អគ្គនាយិកា



# អំពី ហ្វីស ហ្វាយនែន

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី គឺជា ក្រុមហ៊ុនដែលបណ្តាក់ទុនរួមគ្នារវាង ក្រុមហ៊ុន ហ្វីស ហ្វូម ភីអិលស៊ី ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសកម្ពុជា Phillip Capital ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី Insitor Fund ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសលុចស័រ មូលនិធិអភិវឌ្ឍន៍ កម្ពុជា ឡាវ ( Cambodia-Laos Development Fund ) និង Norfund ដែលមានទីតាំងក្នុងប្រទេសនរវេស។ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា នៅថ្ងៃទី២៣ ខែមេសា ឆ្នាំ២០០៩ ហើយបានក្លាយជាគ្រឹះស្ថាន ហិរញ្ញវត្ថុឯកទេស ក្នុងការផ្តល់ឥណទានផ្ទះសំបែងមុនគេ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ហ្វីស ហ្វាយនែន ផ្តោតយ៉ាងខ្លាំងទៅ លើការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទិញផ្ទះ និងសាងសង់ផ្ទះរយៈពេលវែង ក៏ដូចជាកម្ចីអចលនទ្រព្យធានារយៈពេលមធ្យម ទៅដល់ គ្រួសារដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ដែលភាគតិច ណាស់ មានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់សេវាកម្ចីលំនៅដ្ឋានរបស់ គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការនានា។ ភាគច្រើននៃធនាគារពាណិជ្ជ ផ្តល់សេវាដល់អតិថិជនដែលមានចំណូលខ្ពស់ ។

ក្រុមហ៊ុន ហ្វីស ហ្វូម ភីអិលស៊ី ដែលជាក្រុមហ៊ុនស្ថាបនិក ហ្វីស ហ្វាយនែន បានធ្វើការសាកល្បង និងបានធ្វើឲ្យ កាន់តែប្រសើរឡើងនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមដំបូង ក្នុងការផ្តល់ ឥណទានផ្ទះសំបែង ព្រមទាំងបានធ្វើការសិក្សាជាច្រើន ទៅលើតម្រូវការទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលនេះ។ ទាំងនេះគឺ ជាមូលដ្ឋានគ្រឹះដែលនាំឲ្យ ហ្វីស ហ្វាយនែន រីកចម្រើនទៅ មុខយ៉ាងឆាប់រហ័ស។

## អតិថិជនគោលដៅ

អតិថិជនគោលដៅរបស់យើង គឺជាប្រជាជនកម្ពុជាដែល មានចំណូលទាប និងមធ្យម ហើយមានឆន្ទៈចង់វិនិយោគទៅ លើផ្ទះទីមួយរបស់គាត់។ ហ្វីស ហ្វាយនែន មានសាខាក្នុង រាជធានីភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប បាត់ដំបង ភ្នំព្រឹក កំពង់ចាម បន្ទាយមានជ័យ និងខេត្តកំពត។ សាខាទាំងនេះ ក៏បម្រើ សេវាទៅដល់ ខេត្តកណ្តាល កំពង់ស្ពឺ តាកែវ ប៉ៃលិន កែប ខត្តមានជ័យ កំពង់ធំ ត្បូងឃ្មុំ និង ខេត្តព្រះសីហនុ ផងដែរ ។

## ចក្ខុវិស័យរបស់យើង

ជួយឲ្យក្រុមគ្រួសារនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា បានរស់នៅក្នុង សេចក្តីថ្លៃថ្នូរ សុវត្ថិភាព សុភមង្គល និងមានស្ថេរភាព តាមរយៈការផ្តល់លទ្ធភាពឲ្យពួកគាត់មានផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិ ផ្ទាល់ខ្លួន ដោយមិនប្រកាន់ឋានៈ និងវណ្ណៈក្នុងសង្គមឡើយ

## បេសកកម្មរបស់យើង

ដើម្បីបង្កើតស្ថេរភាពសេដ្ឋកិច្ចនៃគ្រួសារកម្ពុជា ដែលមាន ចំណូលទាបតាមរយៈការផ្តល់លទ្ធភាព និងឱកាសក្លាយជា ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិនៃផ្ទះសំបែង

### សុចរិតភាព

ដើម្បីសម្រេចបាននូវចក្ខុវិស័យរបស់យើង យើងប្រកាន់ខ្ជាប់ នូវកាតស្មោះត្រង់ និងមានតម្លាភាពគ្រប់សកម្មភាពការងារ របស់យើង ។

### ការឆ្លើយតប

យើងតែងនៅកៀកស្និទ្ធជាមួយអតិថិជនគ្រប់គ្រាន់ល្មម ដែល អាចឲ្យយើងផ្តល់ការយកចិត្តទុកដាក់ និងឆ្លើយតបតម្រូវការ របស់ពួកគាត់ទាន់ពេលវេលា ។ យើងក៏មានទំនួលខុសត្រូវ គ្រប់ទង្វើរបស់យើង និងបើកចិត្តទូលាយក្នុងការទទួលយក ការរិះគន់ដើម្បីស្ថាបនាផងដែរ ។

### ភាពច្នៃប្រឌិតខ្ពស់

យើងមានគំនិតច្នៃប្រឌិតខ្ពស់ ក្នុងការស្វែងរកដំណោះស្រាយ ដែលមានប្រសិទ្ធភាពដើម្បីបម្រើអតិថិជនរបស់យើងឲ្យកាន់ តែប្រសើរជាងមុន ។

### ភាពស្មើគ្នា

យើងមានមោទនភាពចំពោះការគោរព ការមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈ ច្បាស់លាស់ និងការបម្រើដល់អតិថិជនដោយស្មើភាព។

### ឧត្តមភាព

ការងាររបស់យើងគឺធ្វើឡើងដោយអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្ត។

គុណតម្លៃរបស់យើង  
**IRISE**





# សមិទ្ធផល របស់យើង

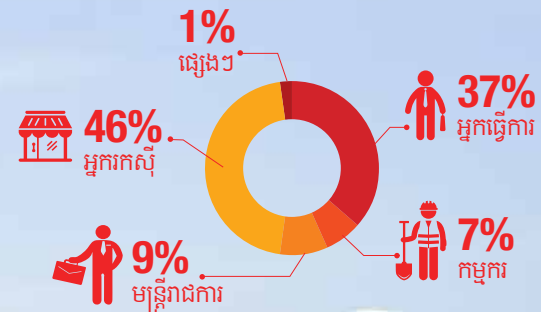
ក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅបន្តជួបបញ្ហាប្រឈម មួយចំនួនដែលរាំងស្ទះដល់ការរីកចម្រើន ។ បញ្ហាប្រឈម ទាំងនោះ រួមបញ្ចូលទាំងកត្តាខាងក្រៅ និងខាងក្នុង។ ទោះ ជាយ៉ាងណាយើងនៅតែប្តេជ្ញាក្នុងការគាំទ្រដល់ការបង្កើត និងធ្វើឲ្យមានស្ថេរភាពខាងផ្នែកទ្រព្យសម្បត្តិដល់គ្រួសារ កម្ពុជា ដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម ។ នៅចុងឆ្នាំ 2018 ផលបត្រឥណទានសរុបរបស់យើង មានចំនួនសរុប 20,301,890 ដុល្លារ កើនបាន1.24% ធៀបនឹងឆ្នាំ 2017 ។ អតិថិជនដែលមានចំណូលតិចជាង 6 ដុល្លារក្នុង ១ថ្ងៃមាន ប្រមាណ 15% នៃអតិថិជនសរុបរបស់យើង ខណៈដែលអ្នក មានចំណូលតិចជាង 12ដុល្លារ ក្នុង ១ថ្ងៃមានប្រមាណ 33% ។ ហើយអតិថិជនដែលជាស្ត្រីមាន 54% នៃ ផលបត្រឥណទានរបស់យើងក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ ។ អតិថិជន ជាអ្នករកស៊ី ដែលជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច មានចំនួន 46% ។ ភាគច្រើននៃអតិថិជនទាំងនេះមិនអាចទទួលបាន សេវាហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការនោះទេ ដោយសារស្ថានភាពការងារ របស់ពួកគេ។

កម្មវិធីមិនដំណើរការមានផលប៉ះពាល់តិចតួចលើប្រាក់ចំណេញ ពីព្រោះ ហ្វីស ហ្វាយនែន មិនដូចគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុភាគច្រើននោះទេ ដោយហេតុថាយើងយកអចលន ទ្រព្យពិតធ្វើជាប្រាក់បញ្ចាំ។

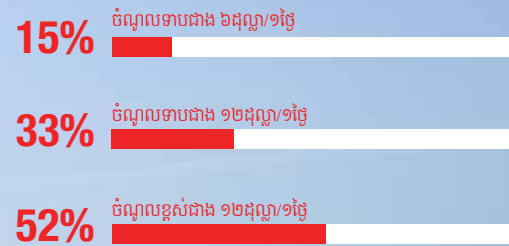
សមិទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុរបស់យើងឆ្នាំ ២០១៨ បានជួបបញ្ហា ប្រឈម ដោយហេតុថាសហគមន៍ផ្តល់កម្មវិធីជាតិបានមើល ឃើញពីទិដ្ឋភាពផ្សេងៗដែលបានប៉ះពាល់ដល់ការយល់ ឃើញរបស់ពួកគេទៅលើហានិភ័យក្នុងប្រទេស ដែលបាន ធ្វើឲ្យ ហ្វីស ហ្វាយនែន ពិបាកក្នុងការទទួលបានមូលនិធិ ។ ទោះបីជាមូលហេតុនេះបានធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់ការរីកចម្រើន របស់យើងក៏ដោយ ក៏យើងពេញចិត្តលើលទ្ធផល ទទួលបាន ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ដែលប្រកបដោយស្ថេរភាព និងគុណភាព។ កម្មវិធីមិនដំណើរការថយចុះមកត្រឹម 2.58% បើធៀប កាលពីឆ្នាំមុនមានដល់ 3.51% ។

យើងបានផ្តល់សេវាកម្មដល់គ្រួសារកម្ពុជាក្នុងទីក្រុង និង ខេត្តភាគច្រើនដែលមានសាខារបស់យើងដូចជា រាជធានី ភ្នំពេញ ខេត្តសៀមរាប បន្ទាយមានជ័យ បាត់ដំបង ភ្នំព្រឹក កំពង់ចាម និងកំពត។ សាខាទាំងនេះក៏ផ្តល់សេវាកម្មដល់ ខេត្តកណ្តាល កំពង់ស្ពឺ តាកែវ ប៉ៃលិន ឧត្តមានជ័យ កែប កំពង់ធំ ក្បែរឃុំ និងខេត្តព្រះសីហនុ ។ នៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន យើងបន្តកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងដើម្បីទៅដល់គោលដៅរបស់ យើង ក្នុងការផ្តល់កម្មវិធីនៅជាន់ទៅដល់គ្រួសារកម្ពុជាដែល មានចំណូលទាប និងមធ្យម។

## %អតិថិជនតាមប្រភពចំណូល



## % អតិថិជនតាមចំណូលប្រចាំថ្ងៃ



## %អតិថិជនតាមភេទ



## ចំនួនអតិថិជនសរុប





# អំពីផលិតផល

បើគិតត្រឹមថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៤ យើងមានកម្មវិសាលភាពចំនួន ២,២២០ នៅលើទីផ្សារ ជាមួយផលបំពេញឥណទានចំនួន ២០ លានដុល្លារ ។ នៅឆ្នាំ ២០១៤ ក្រៅពីកម្មវិសាលភាពយើងមាន ហ្វីស ហ្វាយនែន បានសហការជាមួយ ISI Steel Co., ដើម្បីផ្តល់កម្មវិសាលភាពប្រាក់បង់ប្រចាំខែទាប ដល់ប្រជាជនកម្ពុជាសម្រាប់ទិញផ្ទះមេកុង ដែលជាគម្រោងរបស់ ISI ។

បច្ចុប្បន្ន យើងមានផលិតផលចម្បង ៤ ប្រភេទដូចខាងក្រោម៖

## កម្មវិញផ្ទះ

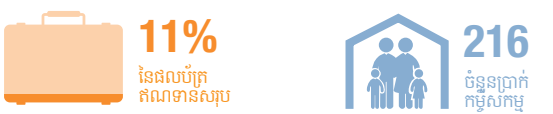
កម្មវិញផ្ទះរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមគ្រួសារដែលមានចំណូលទាប និងមធ្យម មានផ្ទះទម្ងន់ជាមួយកម្មវិញផ្ទះ។ យើងផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យអតិថិជនខ្ចីបានរហូតដល់ ៨៥% នៃតម្លៃផ្ទះ ក្នុងរយៈពេល២០ឆ្នាំ ជាមួយអត្រាការប្រាក់ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ហើយអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនរួមគ្នាខ្ចីបានដល់ទៅ ៣នាក់។

នៅត្រីមាសទី ៣ ឆ្នាំ ២០១៤ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានត្រួតពិនិត្យដោយជោគជ័យនូវផលិតផលថ្មីមួយដែលឈ្មោះថា កម្មវិញដំបូង។ កម្មវិញនេះផ្តោតជាពិសេសទៅលើអ្នកដែលរៀបការថ្មី ថ្មោង គូរដណ្តឹង សង្សារដែលមិនមានប្រាក់កក់គ្រប់គ្រាន់ អាចទទួលបានកម្មវិញបានរហូតដល់ ១០០% នៃតម្លៃទ្រព្យ ។ ផលិតផលថ្មីនេះនឹងដាក់លក់ជាផ្លូវការដល់សាធារណៈ នៅឆ្នាំ ២០១៥ ។



## កម្មវិញដីលំនៅដ្ឋាន

កម្មវិញដីលំនៅដ្ឋាន ជាផលិតផលសំខាន់មួយ ដែលមានរយៈពេលវែងសម្រាប់អនុវត្តការបំណងទិញដីទុកសាងសង់លំនៅដ្ឋាន ។ អតិថិជនអាចខ្ចីបានរហូតដល់ ៦៥% នៃតម្លៃដី ជាមួយរយៈពេលរហូតដល់ ២០ ឆ្នាំ ។



## កម្មវិញសាងសង់ ជួសជុលផ្ទះ

កម្មវិញសាងសង់ផ្ទះ គឺជាផលិតផលសំខាន់មួយទៀតរបស់យើង ដែលអាចផ្តល់ដំណោះស្រាយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរយៈពេលវែងសម្រាប់អ្នកមានបំណងសាងសង់ផ្ទះថ្មីលើផ្ទៃដីដែលមានស្រាប់ ឬជួសជុលផ្ទះដែលមានស្រាប់។ អតិថិជនអាចខ្ចីបានរហូតដល់ ១០០% នៃគម្រោងសាងសង់ ជាមួយរយៈពេលវែងរហូតដល់ ២០ឆ្នាំ ។



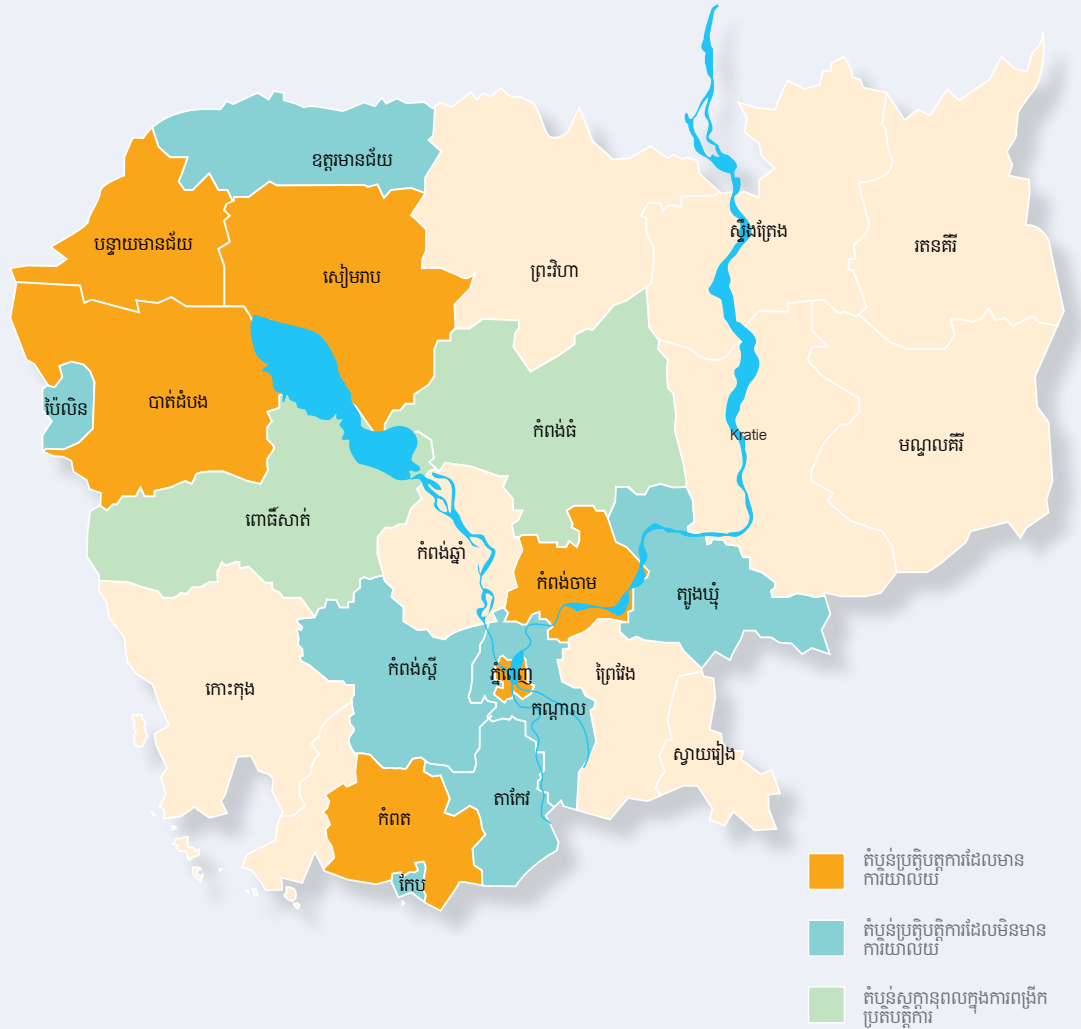
## កម្មវិញអចលនទ្រព្យធានា

កម្មវិញអចលនទ្រព្យធានា ត្រូវបានបន្ថែមលើផលិតផលផ្ទះសំបែងដែលមានស្រាប់ ដើម្បីជួយអតិថិជនរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងការទិញសម្ភារៈប្រើប្រាស់ ក៏ដូចជាបង្កើតឬពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ។ ប្រាក់កម្មវិញនេះអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនរបស់យើង អាចប្រើប្រាស់អចលនទ្រព្យរបស់ពួកគេ ក្នុងការចាប់យកឱកាសផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត។

រយៈពេលបង់សងរបស់កម្មវិញនេះគឺរហូតដល់ ១០ ឆ្នាំ ។



# តំបន់ប្រតិបត្តិការ



# ដៃគូវិនិយោគ



## ភាគីទាក់ទង

## អ្នកវិនិយោគប្រាក់កម្ចី

**CLDF** Cambodia-Laos Development Fund  
www.emergingmarkets.asia

**Norfund**  
www.norfund.no

**PhillipCapital** Your Partner In Finance  
www.phillip.com.sg

**INSITORMANAGEMENT**  
www.insitormanagement.com

**OIKO CREDIT**  
www.oikocredit.coop

**FINNFUND**  
www.finnfund.fi

**BlueOrchard** Multifaceted Investment Managers  
www.blueorchard.com

**Norfund**  
www.norfund.no

**Triple Jump**  
www.triplejump.eu

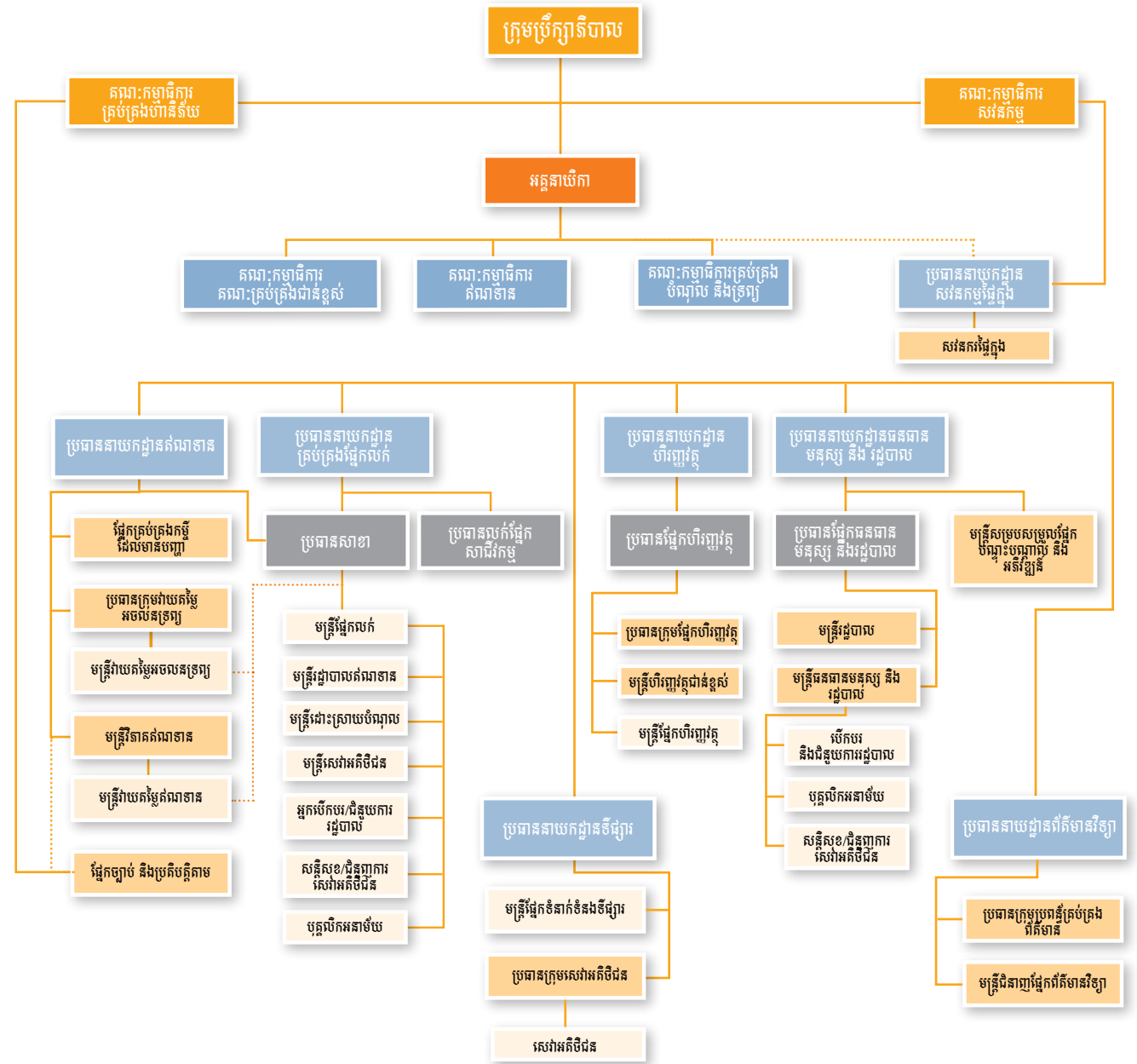
**sympiotics**  
www.sympioticsgroup.com

**bio** Development through Investment  
www.bio-invest.be

**PhillipBank** Your Partner In Finance  
www.phillipbank.com.kh

**incofin** INVESTMENT MANAGEMENT  
www.incofin.com

# រចនាសម្ព័ន្ធ ហ្វ្លូស ហ្វាយនែន







# ការអភិវឌ្ឍជាប្រចាំ

## ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មដោយស្វ័យប្រវត្តិ

ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកម្មវិធី (Morakot VB) បានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការតាមដានកម្មវិធី គ្រប់គ្រងព័ត៌មានអតិថិជន និងបង្កើតរបាយការណ៍សម្រាប់ ហ្វីស ហ្វាយនែន។ បន្ទាប់ពីបានអនុវត្តដោយជោគជ័យក្នុងដំណាក់កាលទីមួយកាលពីឆ្នាំទៅ ប្រព័ន្ធនេះបានចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការពេញលេញកាលពីដើមឆ្នាំ២០១៨ ។ តួនាទីសំខាន់ៗមួយចំនួនត្រូវបានបញ្ចូលបន្ថែម បន្ទាប់ពីការចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការដែលធ្វើឱ្យប្រព័ន្ធនេះដំណើរការបានពេញលេញជាងមុន មានដូចជា ចំណាត់ថ្នាក់កម្មវិធី ដើម្បីឱ្យស្របតាមធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ការឆ្លើយតបនៅលើ tablet ការរួមបញ្ចូលគ្នាជាមួយវីដេអូ និងការធ្វើសារបញ្ជាក់។ បន្ទាប់ពីការសាកល្បងដោយជោគជ័យក្នុងឆ្នាំនេះ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកម្មវិធីនឹងដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់នៅលើ tablet ដោយមន្ត្រីប្រឹក្សាភិបាលនានា និងបុគ្គលិកផ្នែកលក់របស់យើង ដែលធ្វើឱ្យដំណើរការសំណើកម្មវិធីរបស់យើងកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងលឿនជាងមុន។ ទោះបីយ៉ាងណា នាយកដ្ឋានបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានរបស់យើងកំពុងធ្វើការបន្ត ដើម្បីដាក់បញ្ចូលប្រព័ន្ធជាមួយភ្នាក់ងារផ្ទេរប្រាក់ ទ្រូម៉ាស៊ី ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពដំណើរការសាកល្បង បង្កើត/ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពផលិតផលកម្មវិធី និងធ្វើរបាយការណ៍បន្ថែមសម្រាប់ថ្នាក់គ្រប់គ្រង។

## ការពង្រឹងគុណភាព

នាយកដ្ឋានឥណទាន មានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការកំណត់គុណភាពកម្មវិធី ដែលជាប្រភពនៃកំណើនផលប្រតិបត្តិឥណទានរឹងមាំសម្រាប់ ហ្វីស ហ្វាយនែន។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ នាយកដ្ឋានឥណទាន បានចាប់ផ្តើមតួនាទីពេញលេញរបស់ខ្លួន ដោយមានក្រុមវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ មន្ត្រីជំនាញផ្នែកច្បាប់ និងប្រតិបត្តិការ ក្រុមការងារវាយតម្លៃឥណទាន និងគ្រប់គ្រងកម្មវិធីយ៉ាង ។ ជាលទ្ធផល ភាគរយនៃកម្មវិធីដំណើរការថយចុះពី ៣,៥១ % ក្នុងឆ្នាំ ២០១៧ មកត្រឹម ២,៥៨ % គិតត្រឹមខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៨ ខណៈបំណុលបាត់បង់ ដែលប្រមូលបានមកវិញមានចំនួន ៣១,៦% នៃបំណុលដែលបានបាត់បង់សរុប គិតត្រឹមខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៨ ។

## ការបណ្តុះបណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍

ការបង្កើនសមត្ថភាពបុគ្គលិក គឺជាតួនាទីសំខាន់មួយរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងការគាំទ្របុគ្គលិករបស់ខ្លួនគ្រប់កម្រិត។ ចាប់តាំងពីបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ២០១៦ នាយកដ្ឋានបណ្តុះបណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍បានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការផ្តល់ និងរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនានា សម្រាប់បុគ្គលិកទាំងអស់។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ នាយកដ្ឋានបានផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល ដល់បុគ្គលិកថ្មីចំនួន ៣៩នាក់ និងបុគ្គលិកចាស់ចំនួន ១២៣នាក់ មកពីគ្រប់សាខា។ បុគ្គលិកចំនួន ១៧៤នាក់ បានចូលរួមវគ្គសិក្សាលើប្រធានបទផ្សេងៗ ទាំងខាងក្នុងនិងខាងក្រៅស្ថាប័នមានដូចជា ការគ្រប់គ្រងកម្រិតមូលដ្ឋាន ការវាយតម្លៃហានិភ័យឥណទាន និងការគ្រប់គ្រងកម្មវិធីយ៉ាង ការគិតបែបស៊ីជម្រៅ និងការដោះស្រាយបញ្ហា សេវាកម្មអតិថិជន និងជំនាញក្នុងការលក់ ជំនាញទីផ្សារ យុទ្ធសាស្ត្រជ្រើសរើសបុគ្គលិកច្បាប់ការងារ ការបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកច្បាប់ ការគ្រប់គ្រងបញ្ជីសារពើភ័ណ្ណ និងភស្តុភារ ការប្រឆាំងការសម្អាតប្រាក់ និងហិរញ្ញប្បទានភេរវកម្ម សិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យ ការវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ គោលការណ៍ការពារអតិថិជន ពន្ធដារ និងភាសាអង់គ្លេស។ លើសពីនេះទៀត កម្មវិធី Succession Development ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីកំណត់ និងអភិវឌ្ឍអ្នកមានទេពកោសល្យ ក្នុងតួនាទីសំខាន់ៗមួយចំនួន ដែលអាចឱ្យពួកគេទទួលបានភាពជោគជ័យ។ នេះជាដំណើរការរៀនសូត្របន្ត ដោយមានការគាំទ្រទៀងទាត់ពីអ្នកគ្រប់គ្រង។ ក្នុងពេលជាមួយគ្នានេះ កម្មវិធីបុគ្គលិកឆ្លើម ក៏ត្រូវបានដាក់ឱ្យអនុវត្តសម្រាប់បុគ្គលិក ដើម្បីចាប់យកឱកាសអភិវឌ្ឍខ្លួនទៅជាអ្នកគ្រប់គ្រងដំបូងជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន។







### នៅពេលយើងគ្មានផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន យើងប្រៀបដូច ជាមនុស្សដែលរស់គ្មានគោលដៅ



" នៅពេលយើងគ្មានផ្ទះ យើងប្រៀបដូចជាមនុស្សដែលគ្មានគោលដៅ " នេះជាប្រសាសន៍របស់អ្នកស្រី ឡាច យ៉ុង ។

អ្នកស្រី ឡាច យ៉ុង ប្រកបរបរកាត់ដេរ ហើយស្វាមីរបស់គាត់ជាមេការសំណង់ ។ ពួកគាត់ និងកូនៗបីនាក់ទៀតធ្លាប់បានរស់នៅក្នុងផ្ទះជួលរយៈពេលជាង ៧ឆ្នាំ ។ វាមិនងាយស្រួលនោះទេដែលមនុស្ស ៥នាក់ រស់នៅក្នុងបន្ទប់ជួលតូចមួយបែបនេះ ។

ពួកគាត់តែងតែស្រមៃចង់បានផ្ទះជាប់ផ្ទាល់ខ្លួនមួយ ព្រោះចង់ឲ្យកូនៗបានរស់ក្នុងផ្ទះសមរម្យ និងដើម្បីឲ្យពួកគេមានកន្លែងត្រឹមត្រូវសម្រាប់ផ្ដោតលើការសិក្សា។ តែនោះ វាគ្រាន់តែជាការស្រមៃ ពួកគាត់រកមិនឃើញពីមធ្យោបាយសម្រេចក្តីស្រមៃនេះទេ រហូតដល់ថ្ងៃមួយដែលពួកគាត់បានជួបជាមួយបុគ្គលិក ហ្វែល ហ្វែលនៃន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៧ ។

ជាមួយចំណូលសរុប ៦៨៦ ដុល្លារ អ្នកស្រី ឡាច យ៉ុង បានសម្រេចចិត្តស្នើរកម្ចី ២ម៉ឺនដុល្លារ រយៈពេល ១៨០ខែ។ ពួកគាត់បានចំណាយ ៤ពាន់ដុល្លារសម្រាប់ទិញដីក្នុងភូមិវិមានទ្រង់ សង្កាត់ក្រាំងធ្នង់ ខណ្ឌសែនសុខ ភ្នំពេញ ហើយប្រាក់ ១៦,០០០ដុល្លារ ទៀតគាត់បានយកទៅសង់ផ្ទះ ។

អ្នកស្រី ឡាច យ៉ុង ពេញចិត្តជាមួយកម្ចីរយៈពេលវែងរបស់ហ្វែល ហ្វែលនៃន ដោយពួកគាត់អាចបង់សងនូវចំនួនមួយដែលស្របនឹងស្ថានភាពចំណូលគ្រួសាររបស់គាត់ ។ អ្នកស្រីបានអរគុណដល់ ហ្វែល ហ្វែលនៃន " ឥឡូវខ្ញុំទទួលបានផ្ទះក្នុងសុវត្ថិភាពសម្រាប់ក្រុមគ្រួសារខ្ញុំហើយ ហើយកូនៗរបស់ខ្ញុំបានរស់នៅដោយសុខស្រួល និងសុវត្ថិភាព ។ កូនៗ ពីរនាក់របស់ខ្ញុំកំពុងបន្តការសិក្សានៅមហាវិទ្យាល័យ ហើយពួកគេសប្បាយចិត្តរស់នៅក្នុងផ្ទះមួយនេះ "។





# ព្រឹត្តិការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ



## ចាប់ដៃគូជាមួយ ISI STEEL

ថ្ងៃទី៥ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៤ @ ភ្នំពេញ

ហ្វីស ហ្វាយនែន និងក្រុមហ៊ុន ISI Steel Co. Ltd បានចុះហត្ថលេខាលើអនុសារណៈយោគយល់គ្នា ដើម្បីផ្តល់កម្មវិធីជនកម្ពុជាដែលទិញផ្ទះមេកង្ក ជាគម្រោងលំនៅដ្ឋានរបស់ក្រុមហ៊ុន ISI Steel ។ អនុសារណៈយោគយល់គ្នានេះបង្ហាញពីការតាំងចិត្តខ្ពស់របស់គូភាគីក្នុងការផ្តល់ឲ្យប្រជាជនកម្ពុជា និងគ្រួសាររបស់ពួកគេ ទទួលបាននូវផ្ទះដែលសមរម្យ និងងាយស្រួលរៀន។ តាមរយៈភាពជាដៃគូនេះ ហ្វីស ហ្វាយនែន នឹងផ្តល់កម្មវិធី មានការបង់សងប្រចាំខែទាបដល់អតិថិជនផ្ទះមេកង្ក ដែលទំនាក់ទំនងទ្រព្យ និងប្រកបចំណូលរបស់ពួកគេ ស្ថិតក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន។



## សិក្ខាសាលាប្រចាំឆ្នាំ

ថ្ងៃទី៥ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៤ @ ភ្នំពេញ

ការបំពេញចិត្តអតិថិជន គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់អាជីវកម្ម គឺជាប្រធានបទស្នូលសម្រាប់សិក្ខាសាលាជួបជុំបុគ្គលិកឆ្នាំនេះ។ អ្នកចូលរួមទាំងអស់បានយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ពីការវិវត្ត និងវឌ្ឍនភាពរបស់ស្ថាប័ន ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ។ វឌ្ឍនភាពសំខាន់ៗរួមមានការកែសម្រួលដំណើរការ និងគោលការណ៍ឥណទានភាពប្រសើរឡើងនៃរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងកម្មវិធី និងការពង្រីកសាខា។ តាមរយៈកម្មវិធីនេះ បុគ្គលិកក៏បានជ្រាបដឹងពីទិសដៅ និងផែនការសម្រាប់ ៥ឆ្នាំ ខាងមុខទៀតរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ព័ត៌មានទាំងនេះបានផ្តល់នូវទំនុកចិត្តកាន់តែប្រសើរសម្រាប់អនាគត និងជាត្រឹមត្រូវសម្រាប់បុគ្គលិកគ្រប់ជាន់ថ្នាក់អនុវត្តតាម ឆ្ពោះទៅរកគោលដៅប្រកបដោយទំនុកចិត្តខ្ពស់។ សាខាដែលសម្រេចបានលទ្ធផលល្អប្រចាំឆ្នាំ និងបុគ្គលិក ដែលបានបម្រើការងារជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន បានយ៉ាងតិច ៥ឆ្នាំ ត្រូវបានផ្តល់ជូននូវគ្រឿងទទួលស្គាល់ នៅក្នុងកម្មវិធីនេះផងដែរ។



## កម្មវិធីរំលោភនាំសម្រាប់អតិថិជន

ថ្ងៃទី១៦ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៤ @ បាត់ដំបង

អតិថិជនរបស់យើងមានឱកាសឈ្នះរង្វាន់ធំ នៅពេលពួកគេណែនាំសេវារបស់យើងទៅដល់មិត្តភក្តិ ឬសាច់ញាតិ។ អ្នកស្រី ជា សុខប៊ុយ ជាអ្នកឈ្នះរង្វាន់ធំពី កម្មវិធី ប្រាប់ត! ឈ្នះត! រដូវកាលទី២ ដែលបានឈ្នះ ម៉ូតូហុងដា ទ្រីមសង់សើរ ឆ្នាំ២០១៤ ពីការចាប់ផ្តើមនៃកម្មវិធី។ អ្នកស្រី ជា សុខប៊ុយ បានមានប្រសាសន៍ថា អ្នកស្រី និងស្វាមីមានក្តីរីករាយខ្លាំងនៅពេលដែលមានគ្រូប្រាប់ថា ពួកគាត់ ឈ្នះរង្វាន់ធំពីកម្មវិធី។ អ្នកស្រីបានថ្លែងថាគាត់នឹងនៅបន្តណែនាំអតិថិជនថ្មីឲ្យទទួលបានកម្មវិធី ហ្វីស ហ្វាយនែន។



## កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយផលិតផល

ថ្ងៃទី៣០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៤ @ កំពង់ចាម

កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយផលិតផលគឺជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ ក្នុងគោលបំណងដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់យើង បង្កើនការយល់ដឹងពីស្ថាប័ន និងដើម្បីប្រមូលលេខទំនាក់ទំនងរបស់អតិថិជនដែលមានសក្តានុពល ក្នុងតំបន់គោលដៅ។ កម្មវិធីនេះក៏មានគោលបំណងដើម្បីផ្តល់ដល់អ្នកជំនាន់ក្រោយ ជាពិសេសក្រុមនិស្សិតនូវបទពិសោធន៍ធ្វើការងារដំបូង ដែលជាផ្នែកមួយនៃសកម្មភាពផ្នែកទីផ្សាររបស់យើង។ ដូច្នេះហើយ ក្រុមការងារទីផ្សារបានដឹកនាំក្រុមនិស្សិតដែលមានសមាជិក ១៥នាក់ (ស្រី ៨នាក់) មកពីសាកលវិទ្យាល័យក្រុងស្រុកមួយ ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីផលិតផលក្នុងស្រុកចម្ការលើ ខេត្តកំពង់ចាម ក្នុងខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៤ ។ ក្រុមនិស្សិតទទួល បានការតម្រង់ទិសស្តីពីការផ្សព្វផ្សាយសារ និងចែកចាយសម្ភារផ្សព្វផ្សាយ មុនពេលពួកគេចុះទៅតាមផ្សារ ក្នុងតួនាទីជាអ្នកលក់។



## កម្មវិធីតម្រង់ទិសអាជីពការងារសម្រាប់និស្សិត

ថ្ងៃទី១៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៤ @ ភ្នំពេញ

ហ្វីស ហ្វាយនែន បន្តផ្តល់ប្រឹក្សាលើការចាប់យកអាជីពការងារទៅដល់អ្នកជំនាន់ក្រោយ ព្រោះយើងចង់ឲ្យពួកគេចាប់ផ្តើមគិតពីអាជីពការងារនាពេលអនាគតរបស់ពួកគេ។ ហ្វីស ហ្វាយនែន តែងតែស្វាគមន៍អ្នកជំនាន់ក្រោយ ជាពិសេសនិស្សិតសាកលវិទ្យាល័យ និងអ្នកទើបបញ្ចប់ការសិក្សា ដើម្បីទទួលបានបទពិសោធន៍ការងារដំបូងរបស់ពួកគេជាមួយយើង។ ដូច្នេះហើយ យើងបានផ្តល់ការតម្រង់ទិសទៅដល់និស្សិតប្រមាណ ៥០នាក់ មកពីសាកលវិទ្យាល័យបៀលប្រាយ ក្នុងខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៤ ដោយផ្អាកដឹកនាំរបស់យើងបានចែករំលែកបទពិសោធន៍របស់ពួកគេ ក្នុងការត្រៀមខ្លួនឲ្យបានរួចរាល់សម្រាប់ទីផ្សារការងារពេលបច្ចុប្បន្ន។





### ពិពិធការងារថ្នាក់ជាតិ

ថ្ងៃទី២៧-២៨ ខែតុលា ឆ្នាំ២០១៤ @ កោះពេជ្រ ភ្នំពេញ

ហ្វីស ហ្វាយនែន បន្តចូលរួមក្នុងកម្មវិធីពិពិធការងារថ្នាក់ជាតិ ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយឱកាសការងារដែលមានសក្តានុពល ជាពិសេសអ្នកជំនាន់ក្រោយ។ និស្សិត អ្នកទើបបញ្ចប់ការសិក្សា និងអ្នកជំនាញវ័យក្មេងជាច្រើន បានទៅសួរព័ត៌មាននៅស្តង់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងកម្មវិធីពិពិធការងារ ក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ កាលពីខែតុលា ឆ្នាំ២០១៤ ហើយបានជជែកពិភាក្សាជាមួយបុគ្គលិករបស់យើង។ នៅក្នុងស្តង់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ពួកគេបានបំពេញពាក្យសុំធ្វើការសម្រាប់តំណែងដែលត្រូវការ។ ជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រជ្រើសរើសបុគ្គលិករបស់យើង ហ្វីស ហ្វាយនែន ក៏បានគាំទ្រកម្មវិធីពិពិធការងារផ្សេងៗទៀតដើម្បីផ្សព្វផ្សាយដល់អ្នកដែលកំពុងស្វែងរកការងារ។



### ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ



**ទូរទស្សន៍ MyTV**  
ថ្ងៃទី១៥ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០១៤

អគ្គនាយិកា ហ្វីស ហ្វាយនែន លោកស្រី ជុន សុថានី បានផ្តល់កិច្ចសម្ភាសន៍ដល់កម្មវិធី “#ជោគជ័យ” របស់ទូរទស្សន៍ MyTV ដើម្បីចែករំលែកបទពិសោធន៍ ដែលបានធ្វើឲ្យលោកស្រីជោគជ័យមកដល់សព្វថ្ងៃ។ គាត់បានផ្តល់គំនិតលើការបែងចែកពេលវេលាឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពរវាងគ្រួសារ និងការងារ។ គាត់ក៏បានពន្យល់ពីការប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពផងដែរ។ ឃ្លីបវីដេអូនៃកិច្ចសម្ភាសន៍ត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយលើទំព័រ Facebook នៃកម្មវិធី រួមទាំង Facebook និង YouTube របស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ដែលទទួលបានការចាប់អារម្មណ៍ច្រើនពីសាធារណៈជន។



**ទស្សនាវដ្តី GLOBE**  
ថ្ងៃទី៩ ខែសីហា ឆ្នាំ២០១៤

អគ្គនាយិកា ហ្វីស ហ្វាយនែន លោកស្រី ជុន សុថានី ត្រូវបានស្រង់សម្តែងក្នុងអត្ថបទមួយ ស្តីពីវិសមភាពយេនឌ័រ ក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុក្នុងទស្សនាវដ្តី GLOBE ។ គាត់បានចែករំលែកបទពិសោធន៍ការងារក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ចាប់តាំងពីគាត់ចាប់ផ្តើមដំបូង ហើយគាត់ក៏បានចែករំលែកគំនិតចាំត្រូវធ្វើដូចម្តេច ដើម្បីឆ្ពោះទៅដល់គោលដៅផ្ទាល់ខ្លួន និងការងារដែលមានតួនាទីខ្ពស់ ដូចជាតំណែងជាអគ្គនាយិកាដូចលោកស្រីជាដើម។ “អ្នកអាចធ្វើអ្វីៗគ្រប់យ៉ាងបានដរាបណាអ្នកមានការតាំងចិត្ត ហើយពេលខ្លះអ្នកអាចធ្វើវាបានល្អជាងបុរស។”







# លើសពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុ

ដោយប្រកាន់ជំហរធ្វើជា ដៃគូដែលផ្តល់ដំណោះស្រាយផ្នែកលំនៅដ្ឋាន ហ្វីស ហ្វាយនែន បានកំពុងផ្តល់ដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួន លើសពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុ។ ជាមួយបទពិសោធន៍ជាង ៩ឆ្នាំ លើការផ្តល់កម្មវិធីលំនៅដ្ឋានខ្នាតតូច យើងមើលឃើញថា ប្រជាជនកម្ពុជានៅតែប្រឈមមុខ និងបញ្ហាជាច្រើនក្នុងការទិញ លក់អចលនទ្រព្យ។ បញ្ហាទាំងនោះរួមមាន ការទិញដី ឬផ្ទះដែលមិនមានប្រវត្តិច្បាស់លាស់ ការទិញពីអ្នកអភិវឌ្ឍអចលនទ្រព្យខុសច្បាប់ (ប្តី) ដីឬផ្ទះដែលមានប្លង់ជាន់គ្នា ការទទួលយកប្លង់ទំនំទាំងដឹងថាប្លង់ដើមជាប្លង់រឹង ឬធ្វើការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិត្រឹមថ្នាក់ភូមិ ឬឃុំដើម្បីកុំឲ្យជាប់ពន្ធជាដើម។ ទាំងនេះជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់អ្នកទិញ ដែលអាចឈានដល់ការបាត់បង់កម្មសិទ្ធិអចលនទ្រព្យរបស់ពួកគេ។ ការយល់ដឹងនៅមានកម្រិតលើការទិញលក់អចលនទ្រព្យ ការគ្រប់គ្រង ឬការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិស្របច្បាប់ ជាមូលហេតុនៃបញ្ហាទាំងនេះ។

ហ្វីស ហ្វាយនែន បានមើលឃើញពីភាពចាំបាច់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហានេះ ហើយដោយមានការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុពី Microfinance Initiative for Asia (MIFA) តាមរយៈ BlueOrchard បានសហការជាមួយដៃគូ និងអ្នកជំនាញមកពីក្រសួងពាក់ព័ន្ធបង្កើតយុទ្ធនាការអប់រំសម្រាប់សាធារណៈជនលើការកាត់បន្ថយហានិភ័យក្នុងការទិញលក់អចលនទ្រព្យ ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ។ យុទ្ធនាការនេះរួមមាន ការរៀបចំសិក្ខាសាលាសាធារណៈ ការបណ្តុះបណ្តាលដល់បុគ្គលិក ការផ្តល់សេវាប្រឹក្សាដល់អតិថិជន និងការផលិតវីដេអូអប់រំក្នុងទម្រង់ជាគំនូរជីវចលជាដើម ។

## សិក្ខាសាលាសាធារណៈ

មានអ្នកចូលរួមប្រមាណ ១៥០នាក់ ក្នុងកម្មវិធីសិក្ខាសាលាស្តីពី "នីតិវិធីកាត់បន្ថយហានិភ័យក្នុងការទិញលក់អចលនទ្រព្យ" ដែលបានរៀបចំឡើងក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ កាលពីថ្ងៃទី២០ ខែតុលា ឆ្នាំ២០១៤ ។ ការចុះឈ្មោះចូលរួមសិក្ខាសាលាត្រូវបានធ្វើតាមបណ្តាញសង្គម (Facebook) ហើយក្នុងអំឡុងពេលតែពីរថ្ងៃ ចំនួនអ្នកចុះឈ្មោះបានកើនលើសចំនួនដែលបានកំណត់ ដោយសារមានការចាប់អារម្មណ៍ច្រើនពីសាធារណៈជនទៅលើប្រធានបទនៃកម្មវិធី។ អ្នកចូលរួមបានចូលរួមយ៉ាងសកម្ម ដោយពួកគេបានលើកជាសំណួរទាក់ទងជាច្រើនសួរទៅវាគ្មិនបន្ទាប់ពីការធ្វើបទបង្ហាញរបស់ពួកគេ។

លោក សៅ វ៉ារី ប្រធាននាយកដ្ឋានអភិរក្សស្ថិតិយោធី នៃក្រសួងរៀបចំដែនដី នគរូបនីយកម្ម និងសំណង់ បានធ្វើបទបង្ហាញ អំពីគោលការណ៍ និងនីតិវិធីនៃការចុះបញ្ជីកម្មសិទ្ធិអចលនទ្រព្យ រួមទាំងការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិ ប្រភេទបំណុលសម្គាល់សិទ្ធិអចលនវត្ថុ និងនីតិវិធីនៃការបញ្ជាក់ភាពពិត និងត្រង់

ក្លាយនៃបំណុល។ គាត់ក៏បានបកស្រាយពីការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិពីក្រុមហ៊ុនម្ចាស់ប្តី ឬម្ចាស់ដីទូទៅអ្នកទិញ និងការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិពីឪពុកម្តាយទៅកូន ឬសាច់ញាតិផងដែរ។

នៅក្នុងសិក្ខាសាលា លោក សៅ វ៉ារី បានស្នើឲ្យអ្នកទិញមានការប្រុងប្រយ័ត្នពេលធ្វើការសម្រេចចិត្តទិញអចលនទ្រព្យពីប្តី ឬដីទូទៅណាមួយ។ ក្នុងករណីខ្លះ ប្លង់មេរបស់ប្តី ឬដីទូទៅនោះ ត្រូវបានម្ចាស់យកទៅដាក់បញ្ចាំនៅធនាគារ ឬជាគម្រោងខុសច្បាប់ ដែលករណីនេះការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិមិនអាចធ្វើទៅរួចនោះទេ។

លោក យ៉េត កុលកិត្យា ប្រធានការិយាល័យអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារនៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ បានធ្វើបទបង្ហាញចែករំលែកចំណេះដឹងពីការអនុវត្តប្រមូលពន្ធលើអចលនទ្រព្យ និងពន្ធប្រចាំប្រតិបត្តិការលើការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិអចលនទ្រព្យ។

## ការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិក

ហ្វីស ហ្វាយនែន បានអញ្ជើញលោក សៅ វ៉ារី ប្រធាននាយកដ្ឋានអភិរក្សស្ថិតិយោធី នៃក្រសួងរៀបចំដែនដី នគរូបនីយកម្ម និងសំណង់ ដើម្បីផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលស្តីពី "សិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យ" កាលពីថ្ងៃទី១៨ ដល់ទី២១ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០១៤ ដល់បុគ្គលិកសំខាន់ៗរបស់ខ្លួន ដែលពួកគេអាចធ្វើការបណ្តុះបណ្តាលបន្តដល់បុគ្គលិកដែលនៅជុំវិញខ្លួន ដើម្បីឲ្យពួកគេអាចផ្តល់ប្រឹក្សាដោយផ្ទាល់ដល់អតិថិជន។ សមាសភាពអ្នកចូលរួមមានតំណាងមកពីនាយកដ្ឋានបណ្តុះបណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍ មន្ត្រីជំនាញផ្នែកច្បាប់ និងប្រតិបត្តិកម្ម សមាជិកថ្នាក់គ្រប់គ្រង រួមទាំងប្រធានសាខា។ បន្ទាប់ពីវគ្គ

បណ្តុះបណ្តាលនេះ ក្រុមការងារនាយកដ្ឋានបណ្តុះបណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍ ដោយមានការគាំទ្រពីមន្ត្រីជំនាញផ្នែកច្បាប់ និងប្រតិបត្តិកម្ម និងក្រុមការងារផ្នែកឥណទាន និងផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាលដល់បុគ្គលិកដែលពាក់ព័ន្ធ ចាប់ពីខែមករា ឆ្នាំ២០១៥ ។

## លើកកម្ពស់ការយល់ដឹងតាមរយៈវីដេអូគំនូរជីវចល

គន្លឹះសំខាន់ៗ សម្រាប់ការទិញផ្ទះ ការយល់ដឹងពីហានិភ័យ និងការជ្រើសរើសស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់អ្នកទិញផ្ទះលើកដំបូង ត្រូវបានសង្ខេប និងធ្វើជាវីដេអូគំនូរជីវចលដ៏គួរឲ្យទាក់ទាញ។ គោលបំណងនៃការផលិតវីដេអូនេះគឺដើម្បីឲ្យអ្នកមើលងាយស្រួលយល់ពីព័ត៌មានសំខាន់ៗទាក់ទងនឹងការទិញផ្ទះ។ វីដេអូដំបូងត្រូវបានចែករំលែកលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន (Facebook និង YouTube) ដែលអាចមើលបានតាមរយៈអ្នកប្រើប្រាស់ទូរសព្ទ Smartphone ទូទាំងប្រទេស ហើយវីដេអូទាំងនេះទទួលបានការចាប់អារម្មណ៍ និងចែករំលែកច្រើនពីអ្នកទស្សនាផងដែរ។ វីដេអូបន្តបន្ទាប់ទៀតនឹងធ្វើការផ្សព្វផ្សាយក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ។

## ការប្រឹក្សាដោយមិនគិតប្រាក់

ជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធនាការ សេវាប្រឹក្សាដល់អតិថិជនត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ហើយបានចាប់ផ្តើមដំណើរការនៅដើមឆ្នាំ២០១៥ ដើម្បីផ្តល់ការប្រឹក្សាដោយមិនគិតប្រាក់ លើបញ្ហាអចលនទ្រព្យទៅដល់អតិថិជន និងសាធារណៈជនទូទៅ តាមរយៈលេខទូរសព្ទ ៖ ០៩៣ ៦៦៦៦ ៣៥



# របាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ

(ដកស្រង់ពីរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ ថ្ងៃទី ៣១ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៤ និងរបាយការណ៍របស់សវនករឯករាជ្យ)

## មតិសវនកម្ម

យើងខ្ញុំ បានធ្វើសវនកម្មលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហ្វីស ហ្វាយនែន ភីអិលស៊ី ហៅកាត់ថា (“ក្រុមហ៊ុន” ឬ “ហ្វីស ហ្វាយនែន”) ដែលមានការងារតុល្យការនៅថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2018 របាយការណ៍លទ្ធផលរបាយការណ៍ស្តីពីប្រែប្រួលមូលធន និងរបាយការណ៍លំហូរទឹកប្រាក់ សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ និងកំណត់សំគាល់ ដែលមានគោលនយោបាយ គណនេយ្យសំខាន់ៗ ។

ជាមតិរបស់យើងខ្ញុំ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុជាសារវន្ត បានបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវនៃស្ថានភាព ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2018 ព្រមទាំងលទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុ និងលំហូរទឹកប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុន សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារគណនេយ្យកម្ពុជា និងគោលការណ៍ណែនាំរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការកំណត់បង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ។

## មូលដ្ឋាននៃមតិសវនកម្ម

យើងខ្ញុំ បានធ្វើសវនកម្មដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា ។ ការទទួលខុសត្រូវរបស់យើងខ្ញុំដែលស្របតាមស្តង់ដារទាំងនោះ ត្រូវបានរៀបរាប់បន្ថែមទៀតនៅក្នុងកថាខ័ណ្ឌ ស្តីពីការទទួលខុសត្រូវរបស់សវនករ សម្រាប់ការធ្វើសវនកម្មលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមាននូវក្នុងរបាយការណ៍របស់យើងខ្ញុំ ។ យើងខ្ញុំ មានភាពឯករាជ្យពីក្រុមហ៊ុនដោយស្របទៅតាមតម្រូវការក្រុមសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសវនកម្ម លើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ហើយយើងខ្ញុំ បានបំពេញនូវទទួលខុសត្រូវក្រុមសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈស្របតាមតម្រូវការរបស់ស្តង់ដារទាំងនោះ ។ យើងខ្ញុំជឿជាក់ថាក្រុមហ៊ុនសវនកម្ម ដែលយើងខ្ញុំប្រមូលបាន មានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ និងសមស្រប សម្រាប់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការបញ្ជាក់មតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។

## បញ្ហាផ្សេងៗ

របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន សម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទដែលបានបញ្ចប់ថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2017 ត្រូវបានធ្វើសវនកម្មដោយសវនករដទៃ ដែលបានបញ្ជាក់មតិសវនកម្ម នៅថ្ងៃទី 29 ខែ មីនា ឆ្នាំ 2018 ថារបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនោះមានភាពត្រឹមត្រូវ ។

## ព័ត៌មានផ្សេងៗ

អ្នកគ្រប់គ្រង មានការទទួលខុសត្រូវលើព័ត៌មានផ្សេងៗ។ ព័ត៌មានផ្សេងៗដែលបានទទួលត្រឹមកាលបរិច្ឆេទ នៃរបាយការណ៍សវនកម្មនេះ។

មតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ទៅលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុមិនបានគ្របដណ្តប់លើព័ត៌មានផ្សេងៗឡើយ ហើយយើងខ្ញុំមិនធ្វើការផ្តល់នូវអំណះអំណាងណាមួយទៅលើព័ត៌មាននេះទេ ។

ពាក់ព័ន្ធនឹងការធ្វើសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ លើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ការទទួលខុសត្រូវរបស់យើងខ្ញុំត្រូវបានព័ត៌មានផ្សេងៗហើយព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្សេងៗនោះមានភាពមិនស្របគ្នាជាសារវន្តជាមួយរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឬការយល់ដឹងរបស់យើងខ្ញុំនៅក្នុងការធ្វើសវនកម្ម ឬមានបង្ហាញនូវកំហុសឆ្គងជាសារវន្ត ។

ប្រសិនបើការអានព័ត៌មានផ្សេងៗ ដែលបានទទួលមុនកាលបរិច្ឆេទនៃរបាយការណ៍សវនកម្មនេះ អាចឲ្យយើងខ្ញុំ សន្និដ្ឋានថាមានកំហុសឆ្គងជាសារវន្តកើតឡើងលើព័ត៌មានផ្សេងៗនេះ យើងខ្ញុំត្រូវរាយការណ៍ទៅតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែង ។ យើងខ្ញុំពុំមានអ្វីដែលត្រូវរាយការណ៍ពាក់ព័ន្ធនឹងព័ត៌មានផ្សេងៗនេះទេ ។

## ការទទួលខុសត្រូវលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ របស់អ្នកគ្រប់គ្រង និងអ្នកទទួលខុសត្រូវលើអតិថិជន

អ្នកគ្រប់គ្រងមានការទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំ និងការបង្ហាញនូវភាពត្រឹមត្រូវនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារគណនេយ្យកម្ពុជា និងគោលការណ៍ណែនាំរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ និងការកំណត់បង្ហាញនៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ហើយនិងទទួលខុសត្រូវលើប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុង ដែលអ្នកគ្រប់គ្រងកំណត់ថាមានភាពចាំបាច់សម្រាប់ការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឲ្យជឿជាក់ពីការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដោយសារតែការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង ។

នៅក្នុងការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ អ្នកគ្រប់គ្រងមានការទទួលខុសត្រូវលើការវាយតម្លៃ នូវលទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការបន្តនិរន្តរភាពអាជីវកម្ម ទទួលខុសត្រូវលើការលាតត្រដាងព័ត៌មាន ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធនូវបញ្ហាទាំងឡាយដែលទាក់ទងទៅនឹងនិរន្តរភាពអាជីវកម្ម និងប្រើប្រាស់មូលដ្ឋាននិរន្តរភាពនៃគណនេយ្យ លើកលែងតែអ្នកគ្រប់គ្រងមានបំណងចង់ជម្រះបញ្ជី

ផ្អាកដំណើរការក្រុមហ៊ុន ឬគ្មានជម្រើសសមរម្យដទៃទៀតក្រៅពីធ្វើបែបនេះ ។

អ្នកទទួលខុសត្រូវលើអភិបាលកិច្ច មានការទទួលខុសត្រូវក្នុងការត្រួតពិនិត្យដំណើរការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន ។

## ការទទួលខុសត្រូវរបស់សវនករសម្រាប់ការធ្វើសវនកម្មរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ

គោលដៅរបស់យើងខ្ញុំ គឺផ្តល់នូវអំណះអំណាងសមហេតុផលថារបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល មិនមានការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដោយសារតែការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង និងផ្តល់នូវរបាយការណ៍សវនកម្ម ដែលរួមបញ្ចូលទាំងមតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ អំណះអំណាងសមហេតុផល គឺជាអំណះអំណាងមានកម្រិតខ្ពស់មួយ ប៉ុន្តែវាមិនអាចធានាថា គ្រប់ពេលវេលានៃការធ្វើសវនកម្ម ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជាអាចរកឃើញនូវការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដែលបានកើតឡើងនោះទេ ។ ការបង្ហាញខុសជាសារវន្តអាចកើតឡើង ដោយសារការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង ហើយត្រូវបានចាត់ទុកថាជាសារវន្តនៅពេលដែលការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គងតែមួយ ឬក៏រួមបញ្ចូលគ្នា មានផលប៉ះពាល់ដល់ការសម្រេចចិត្តផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ដោយយោងលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនេះ ។

ជាផ្នែកមួយនៃការធ្វើសវនកម្ម ដោយអនុលោមទៅតាមស្តង់ដារសវនកម្មអន្តរជាតិនៃកម្ពុជា យើងខ្ញុំអនុវត្តនូវការ វិនិច្ឆ័យដែលប្រកបទៅដោយវិជ្ជាជីវៈ និងរក្សានូវមជ្ឈិមភាពយុត្តិធម៌ក្នុងអំឡុងពេលសវនកម្ម ។ យើងខ្ញុំក៏៖

- ធ្វើការកំណត់ និងវាយតម្លៃនូវហានិភ័យនៃការបង្ហាញខុសជាសារវន្ត លើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដោយសារតែការក្លែងបន្លំ ឬកំហុសឆ្គង និងទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំ និងការអនុវត្តនូវនីតិវិធីសវនកម្ម ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងហានិភ័យទាំងនោះ និងប្រមូលនូវភស្តុតាងដែលមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ និងសមស្របសម្រាប់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការបញ្ជាក់មតិសវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ ហានិភ័យដែលមិនអាចរកឃើញនូវការបង្ហាញខុសជាសារវន្តដែលកើតឡើង ដោយសារតែការក្លែងបន្លំមានលក្ខណៈខុសជាង ការបង្ហាញខុសកើតឡើងពីកំហុសឆ្គង ដោយសារតែការក្លែងបន្លំអាចរួមបញ្ចូលទាំងការយុបយិតគ្នា ការលួចបន្លំ ការលួចចោលដោយចេតនា ការបកស្រាយមិនពិត ឬមិនអនុវត្តតាមនីតិវិធីគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង ។
- ទទួលបាននូវការយល់ដឹងអំពីការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុង ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការធ្វើសវនកម្ម ក្នុងគោលបំណងដើម្បី រៀបចំនូវនីតិវិធីសវនកម្មដែលសមស្របទៅតាមកាលៈទេសៈ ប៉ុន្តែមិនមែនក្នុងគោលបំណងដើម្បីបញ្ជាក់ មតិលើប្រសិទ្ធភាពនៃការ

គ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងរបស់ក្រុមហ៊ុនឡើយ ។

- ការវាយតម្លៃលើភាពសមស្របនៃ គោលនយោបាយគណនេយ្យដែលក្រុមហ៊ុនបានប្រើប្រាស់ និងភាពសមហេតុផលនៃការប៉ាន់ស្មានគណនេយ្យសំខាន់ៗ ព្រមទាំងការលាតត្រដាងព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ ដែលបានធ្វើឡើងដោយអ្នកគ្រប់គ្រង ។
- ធ្វើការសន្និដ្ឋានលើភាពសមស្របនៃ ការប្រើប្រាស់មូលដ្ឋាននិរន្តរភាពនៃគណនេយ្យរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ហើយដោយផ្អែកទៅលើភស្តុតាងសវនកម្មដែលទទួលបាន ធ្វើការសន្និដ្ឋានថា តើភាពមិនច្បាស់លាស់ សារវន្តពាក់ព័ន្ធទៅនឹងព្រឹត្តិការណ៍ ឬលក្ខខណ្ឌដែលអាចធ្វើឲ្យមានមន្ទិលជាសារវន្តលើលទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ដើម្បីបន្តនិរន្តរភាពអាជីវកម្ម។ ប្រសិនបើយើងខ្ញុំ ធ្វើការសន្និដ្ឋានថាមានអត្ថិភាពនៃភាពមិនប្រាកដប្រជាជាសារវន្ត យើងខ្ញុំចាំបាច់ត្រូវបញ្ជូលនៅក្នុងរបាយការណ៍របស់យើងខ្ញុំ ដើម្បីទាញចំណាប់អារម្មណ៍លើការលាតត្រដាងព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធ នៅក្នុងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឬប្រសិនបើការលាតត្រដាងព័ត៌មានមានលក្ខណៈមិនគ្រប់គ្រាន់ យើងខ្ញុំចាំបាច់ត្រូវផ្តល់មតិសវនកម្មដែលមានបញ្ហា ។ ការសន្និដ្ឋានរបស់យើងខ្ញុំ គឺផ្អែកតាមភស្តុតាងសវនកម្ម ដែលប្រមូលបានត្រឹមកាលបរិច្ឆេទនៃរបាយការណ៍សវនកម្មរបស់យើងខ្ញុំ ។ យ៉ាងណាក៏ដោយ ព្រឹត្តិការណ៍ ឬលក្ខខណ្ឌនាពេលអនាគត អាចធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនបញ្ឈប់និរន្តរភាពនៃអាជីវកម្ម ។
- វាយតម្លៃលើការបង្ហាញនៃទម្រង់ និងខ្លឹមសារនៃរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល ដែលរួមបញ្ចូលទាំងការលាតត្រដាងព័ត៌មាន និងវាយតម្លៃថាតើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុបានបង្ហាញពីប្រតិបត្តិការ និងព្រឹត្តិការណ៍ ពាក់ព័ន្ធក្នុងអត្ថន័យដែលអាចសម្រេចបាននូវការបង្ហាញរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុត្រឹមត្រូវ ។

យើងខ្ញុំ ផ្តល់ព័ត៌មានជូនអ្នកទទួលខុសត្រូវលើអភិបាលកិច្ចស្តីពីបញ្ហាផ្សេងទៀត វិសាលភាព និងពេលវេលា ដែលបានគ្រោងទុកសម្រាប់ការធ្វើសវនកម្ម និងការរកឃើញបញ្ហាជាសារវន្តផ្សេងទៀត ដែលមានរួមបញ្ចូលទាំង ចំណុចខ្លះខាតនៃការគ្រប់គ្រងផ្ទៃក្នុងដែលបានរកឃើញក្នុងអំឡុងពេលធ្វើសវនកម្ម ។

កំណាង ក្រុមហ៊ុន ខេត្តវិបខ្សី ខេមបូឌា ចំណាត់

ចៃ ឡឹម  
Partner

## តារាងតុល្យការ

នាថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2018

	2018		2017	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
<b>ទ្រព្យសកម្ម</b>				
សាច់ប្រាក់ក្នុងដៃ	6,025	24,208	4,100	16,552
ប្រាក់បញ្ញើនៅធនាគារ	1,343,493	5,398,155	1,495,185	6,036,062
ប្រាក់បញ្ញើតម្កល់តាមច្បាប់	180,102	723,650	180,102	727,072
ឥណទានផ្តល់ដល់អតិថិជន	19,896,404	79,943,751	19,617,577	79,196,158
ទ្រព្យសកម្មផ្សេងៗ	546,102	2,194,238	731,766	2,954,138
ទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	192,058	771,689	256,965	1,037,368
ទ្រព្យសកម្មអរូបី	115,592	464,449	66,290	267,613
ទ្រព្យសកម្មពន្ធពន្យារសុទ្ធ	72,609	291,743	84,247	340,105
<b>សរុបទ្រព្យសកម្ម</b>	<b>22,352,385</b>	<b>89,811,883</b>	<b>22,436,232</b>	<b>90,575,068</b>
<b>បំណុល និងមូលធន</b>				
<b>បំណុល</b>				
ប្រាក់កម្ចី	14,977,281	60,178,715	15,178,866	61,277,082
បំណុលផ្សេងៗ	646,970	2,599,524	658,265	2,657,416
សិទ្ធិធានធនសម្រាប់ពន្ធ លើប្រាក់ចំណេញ	33,528	134,716	2,958	11,941
<b>សរុបបំណុល</b>	<b>15,657,779</b>	<b>62,912,955</b>	<b>15,840,089</b>	<b>63,946,439</b>
<b>មូលធន</b>				
ដើមទុន	3,602,033	14,472,969	3,602,033	14,541,407
បុព្វលាភដើមទុន	879,482	3,533,759	879,482	3,550,469
ប្រាក់តម្កល់សម្រាប់ទិញមូលធន	-	-	-	-
ភាគហ៊ុនពេលអនាគត	-	-	-	-
ប្រាក់ចំណេញរក្សាទុក	2,213,091	8,892,200	2,114,628	8,536,753
<b>សរុបមូលធន</b>	<b>6,694,606</b>	<b>26,898,928</b>	<b>6,596,143</b>	<b>26,628,629</b>
<b>សរុបបំណុលនិងមូលធន</b>	<b>22,352,385</b>	<b>89,811,883</b>	<b>22,436,232</b>	<b>90,575,068</b>

## របាយការណ៍លទ្ធផល

នាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2018

	2018		2017	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
<b>ចំណូលពីប្រតិបត្តិការ</b>				
ចំណូលពីការប្រាក់	3,146,118	12,641,102	3,281,978	13,249,345
ចំណាយលើការប្រាក់	(1,270,371)	(5,104,351)	(1,537,767)	(6,207,965)
<b>ចំណូលពីការប្រាក់សុទ្ធ</b>	<b>1,875,747</b>	<b>7,536,751</b>	<b>1,744,211</b>	<b>7,041,380</b>
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ	310,472	1,247,476	414,547	1,673,526
<b>ចំណូលពីប្រតិបត្តិការសុទ្ធ</b>	<b>2,186,219</b>	<b>8,784,227</b>	<b>2,158,758</b>	<b>8,714,906</b>
សិទ្ធិធានធនលើឥណទាន	(364,169)	(1,463,231)	(264,503)	(1,067,799)
អាក្រក់ និងជាប់សង្ស័យ	(13,531)	(54,368)	-	-
ចំណាយទូទៅ និងរដ្ឋបាល	(1,632,766)	(6,560,454)	(1,771,701)	(7,152,357)
<b>ប្រាក់ចំណេញមុនពន្ធដកពន្ធ</b>	<b>175,753</b>	<b>706,174</b>	<b>122,554</b>	<b>494,750</b>
ពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ	(77,290)	(310,551)	(67,708)	(273,337)
<b>ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ</b>	<b>98,463</b>	<b>395,623</b>	<b>54,846</b>	<b>221,413</b>
សម្រាប់ការវិបត្តិ				
សម្រាប់ការវិបត្តិ	98,463	395,623	54,846	221,413



## របាយការណ៍បម្រែបម្រួលក្នុងមូលធន

នាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2018

	ដើមទុន		ប្រាក់តម្កល់សម្រាប់ ទិញមូលធនភាគហ៊ុន នាពេលអនាគត	ប្រាក់ចំណេញ រក្សាទុក	សរុប
	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក			
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 1 ខែ មករា ឆ្នាំ 2018	3,602,033	879,482	-	2,114,628	6,596,143
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ	-	-	-	98,463	98,463
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2018	3,602,033	879,482	-	2,213,091	6,694,606
សមមូលនឹងពាន់រៀល	14,472,969	3,533,759	-	8,892,200	26,898,927
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 1 ខែ មករា ឆ្នាំ 2017	2,926,955	312,416	1,242,144	2,059,782	6,541,297
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធសម្រាប់ការិយបរិច្ឆេទ	-	-	-	54,846	54,846
ការបោះផ្សាយដើមទុនបន្ថែម	675,078	567,066	(1,242,144)	-	-
សមតុល្យនាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ 2017	3,602,033	879,482	-	2,114,628	6,596,143
សមមូលនឹងពាន់រៀល	14,541,407	3,550,469	-	8,536,753	26,628,629

## របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់

នាថ្ងៃទី 31 ខែធ្នូ ឆ្នាំ 2018

	2018		2017	
	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល	ដុល្លារអាមេរិក	ពាន់រៀល
<b>សាច់ប្រាក់សុទ្ធ (ប្រើប្រាស់ក្នុង)/ ទទួលបានពីសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ</b>	120,599	484,566	(865,480)	(3,493,946)
<b>លំហូរទឹកប្រាក់ទទួលបានពី សកម្មភាពវិនិយោគ</b>				
ការទិញទ្រព្យ និងបរិក្ខារ	(15,603)	(62,693)	(201,431)	(813,177)
ការទិញទ្រព្យសកម្មអរូបី	(78,507)	(315,441)	(67,518)	(272,570)
ការថយចុះ/(កើនឡើង) នូវ ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់	-	-	1,000,000	4,037,000
សាច់ប្រាក់សុទ្ធទទួលបានពី/ (ប្រើប្រាស់ក្នុង) សកម្មភាពវិនិយោគ	(94,110)	(378,134)	731,051	2,951,253
<b>លំហូរទឹកប្រាក់ទទួលបានពី សកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន</b>				
ការទូទាត់សងប្រាក់កម្ចី	(6,951,585)	(27,931,469)	(4,577,437)	(18,479,113)
សាច់ប្រាក់ទទួលបានពីប្រាក់កម្ចី	6,750,000	27,121,500	-	-
សាច់ប្រាក់សុទ្ធទទួលបានពី/(ប្រើ ប្រាស់ក្នុង) សកម្មភាពហិរញ្ញប្បទាន	(201,585)	(809,969)	(4,577,437)	(18,479,113)
<b>ការ (ថយចុះ)/កើនឡើងនូវ សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល នាថ្ងៃទី 1 ខែ មករា</b>	(175,096)	(703,537)	(4,711,866)	(19,021,806)
ភាពលំអៀងនៃការប្តូររូបិយប័ណ្ណ	1,369,246	5,527,647	6,081,113	24,549,453
	-	(26,015)	-	-
<b>សាច់ប្រាក់ និងសាច់ប្រាក់សមមូល នាថ្ងៃទី 31 ខែ ធ្នូ</b>	1,194,150	4,798,095	1,369,246	5,527,647



ខ្ញុំសូមអរគុណដល់ ហ្វឹស ហ្វាយនែន ដែលមិនត្រឹមតែផ្តល់កម្ចីឱ្យខ្ញុំអាច បង្ហើយផ្ទះប៉ុណ្ណោះទេ ថែមទាំងអាច ពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំថែមទៀត

អ្នកស្រី ធួក ថា ធ្លាប់ជាអាជីវករលក់ចាប់ហួយនៅតូបតូប មួយដែលជួលនៅក្នុងផ្សារស្ថិតនៅចំងាយប្រមាណ ២០០ ម៉ែត្រពីផ្ទះរបស់គាត់ ។ គាត់បានចាកចេញពីខេត្តបន្ទាយមាន ជ័យមករស់នៅក្នុងខេត្តកំពតនេះជាង ១០ឆ្នាំមកហើយ ។

ក្នុងគោលបំណងពង្រីកមុខរបរ និងចង់បានផ្ទះរស់នៅ សមរម្យ អ្នកស្រី និងស្វាមីបានសម្រេចចិត្តសង់ផ្ទះនៅពាក់ កណ្តាលឆ្នាំ២០១៧ ដោយប្រើប្រាស់ប្រាក់ដែលគាត់សន្សំ និងបានមកពីការលក់ដីចំការស្វាយ ២ប្លង់ ។ តែទីបំផុតផ្ទះ គាត់អាចធ្វើហើយបានត្រឹមតែ ៨០% ប៉ុណ្ណោះនៅចុងឆ្នាំ ២០១៧ ។ ពួកគាត់ដឹងខ្លួនថា គាត់មិនមានប្រាក់បន្ថែមទៀត ក្នុងការបញ្ចប់ការសាងសង់ផ្ទះរបស់គាត់ទៀតទេ នៅពេល នោះ ។ គាប់ជូនពេលនោះបុគ្គលិក ហ្វឹស ហ្វាយនែន បានចុះ ផ្សព្វផ្សាយពីផលិតផលកម្ចីលនៅដ្ឋាន គាត់បានសម្រេចចិត្ត

យកកម្ចីពី ហ្វឹស ហ្វាយនែន ដើម្បីបញ្ចប់ការសាងសង់ផ្ទះ របស់គាត់ ។

ជាមួយចំណូលបានមកពីប្រាក់ខែស្វាមីរបស់គាត់ និងពីចាប់ ហួយ ព្រមជាមួយចំណូលពីចំការស្វាយដែលសរុបទាំងអស់ ប្រហែល ៩០០ ដុល្លារ គាត់បានខ្ចីកម្ចីជួសជុលផ្ទះ ចំនួន ៧ ពាន់ដុល្លារ ដើម្បីបង្ហើយផ្ទះរបស់គាត់ ។ ជាមួយគ្នានោះដែរ គាត់បានយកកម្ចីបន្ថែមចំនួន ១ម៉ឺន ៨ពាន់ ដុល្លារ ដើម្បីយក ទៅទិញដីចំការសម្រាប់ដាំស្វាយឡើងវិញ ។

ក្រោយពីផ្ទះសាងសង់រួចក្នុងខែមីនា ឆ្នាំ ២០១៨ អ្នកស្រី ធួក ថា បានប្តូរកន្លែងលក់ពីតូបនៅផ្សារមកកាន់ផ្ទះរបស់គាត់វិញ ។ នៅទីនេះគាត់អាចពង្រីករបររបស់គាត់ដោយលក់ភេសជ្ជៈ អង្ករ សាំង បាយម្ហូប និងឥវ៉ាន់ចាប់ហួយ ។ ការប្តូរមកលក់ នៅផ្ទះធ្វើឱ្យគាត់មានពេលមើលថែរក្សាចៅ និងមិនចាំបាច់ ចំណាយលើការជួលតូបទៀតឡើយ ។

ជាមួយកម្ចីរយៈពេល ១២០ខែ អ្នកស្រី ធួក ថា ពេញចិត្តនិង ចំនួនប្រាក់បង់ដីសមរម្យប្រចាំខែ ក៏ដូចសេវាកម្មរបស់ ហ្វឹស ហ្វាយនែន ។ អ្នកស្រីមានប្រសាសន៍ថា "ខ្ញុំសូមអរគុណដល់ ហ្វឹស ហ្វាយនែន ដែលមិនត្រឹមតែផ្តល់កម្ចីឱ្យខ្ញុំអាចបង្ហើយ ផ្ទះប៉ុណ្ណោះទេ ថែមទាំងអាចពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំថែមទៀត ។"





# ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនិងថ្នាក់ដឹកនាំ



**HANCO HALBERTSMA**  
ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោក Hanco Halbertsma គឺជាទីប្រឹក្សាផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រ សម្រាប់ធនាគារ ក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេសអឺរ៉ុប និងសម្រាប់សក្តានុពលវិនិយោគិន ក្នុងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ។ លោកបានធ្វើការក្នុងគម្រោងជាច្រើន ដូចជាជំនាញការវិនិយោគធនាគារ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន អភិបាលកិច្ចសាជីវកម្ម និងហិរញ្ញវត្ថុ អស់រយៈពេលជាង ២០ ឆ្នាំ។ ជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន លោក Hanco កំពុងផ្តល់ការគាំទ្រដល់ក្រុមហ៊ុន លើផ្នែកយុទ្ធសាស្ត្រ ស្វែងរកមូលនិធិ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន និងហិរញ្ញវត្ថុ និងការកសាងសមត្ថភាពធនធានមនុស្ស ។

លោក Hanco ធ្លាប់ធ្វើជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ PRASAC ដែលជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដ៏ធំក្នុងប្រទេសកម្ពុជា អស់រយៈពេល ៦ ឆ្នាំ។ បច្ចុប្បន្ន គាត់ក៏ជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល របស់ក្រុមហ៊ុន Caspian Impact Investments Private Limited (CI) ដែលជាក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម ដឹកចម្រើន និងដោតដ៏យូរក្នុងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី ផងដែរ ។

លោក Hanco គឺជាស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Priority Project Limited (PPL) ដែលជាក្រុមជំនាញផ្តល់ប្រឹក្សាលើវិនិយោគហិរញ្ញវត្ថុ ដោយផ្តោតលើប្រតិបត្តិការ និងយុទ្ធសាស្ត្រ ទៅដល់ក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ និងអ្នកវិនិយោគ ក្នុងទ្វីបអាស៊ី។ គាត់បានធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុន ING Group អស់រយៈពេល ១២ ឆ្នាំ ដែលក្នុងរយៈពេលនោះគាត់បានធ្វើការឲ្យក្រុមហ៊ុន ING-IGA អស់រយៈពេល ៨ ឆ្នាំ ដែលជាក្រុមផ្តល់ប្រឹក្សាលើផ្នែកទីផ្សារដ៏ឈានមុខមួយ។

លោក Hanco បានបញ្ចប់ការសិក្សា ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតជំនាញរដ្ឋបាលអាជីវកម្ម ហើយគាត់កំពុងធ្វើការក្នុងទីក្រុងហុងកុង។



**TALMAGE PAYNE**  
អភិបាល

លោក Talmage Payne ជាសហគ្រិន និងអ្នកមានគំនិតច្នៃប្រឌិតមួយរូប ហើយសព្វថ្ងៃជាប្រធាននៃអង្គការសេចក្តីសង្ឃឹមពិភពលោកអន្តរជាតិប្រចាំនៅកម្ពុជា។ គាត់គឺជាស្ថាបនិក ហ្វីស ហ្វាយនែន និងអាជីវកម្មសង្គមជាច្រើនទៀត។ គាត់បានចំណាយពេលស្វែងរកមូលនិធិរបស់គាត់រស់នៅ ទ្វីបអាស៊ី ដើម្បីធ្វើការទាំងក្នុងស្ថាប័នរកប្រាក់ចំណេញ និងស្ថាប័នមិនរកប្រាក់ចំណេញ ដែលផ្តល់ភាពជឿជាក់ដល់សង្គម ។ គាត់ធ្លាប់ជានាយកប្រតិបត្តិនៃអង្គការ Hagar International (ការការពារ និង ការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងដល់អ្នកដែលរួចផុតពីការជួញដូរមនុស្ស) និងបានជួយបង្កើត Hagar ចំនួន ៩ប្រទេសដោយប្រើម៉ូដែល មានទាំងការរកប្រាក់ចំណេញ និងមិនរកប្រាក់ចំណេញ ។

លោកធ្លាប់ជានាយកអង្គការទស្សនៈពិភពលោកកម្ពុជា និងជាប្រធានស្ថាបនិក វិសិនហ្វាន់កម្ពុជា។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានទទួលស្គាល់ការងារមនុស្សធម៌របស់លោកជាច្រើនលើកតាមរយៈការបំពាក់មេដាយ ថ្នាក់មនុស្សជាតិពិរេង និងងារសហមេត្រី។ លោក បានសិក្សាមុខវិជ្ជាអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចនៅសាកលវិទ្យាល័យ Wheaton College។



**NICHOLAS LAZOS**  
អភិបាល

លោក Nicholas Lazos គឺជាសហស្ថាបនិក និងជានាយកនៃក្រុមហ៊ុន Insitor Impact Asia Fund លោក Nicholas បានធ្វើការនៅភាគខាងត្បូង និង អាស៊ីអាគ្នេយ៍អស់រយៈពេល៩ឆ្នាំ ព្រមទាំងបានជួយសហគ្រាសសង្គម ក្នុងដំណាក់កាលចាប់ផ្តើម ។ លោក Nicholas ទទួលខុសត្រូវលើវិនិយោគទុនធំៗ និងមានតួនាទីជាអភិបាលនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដែល Insitor បានវិនិយោគ។ មុននឹងចូលបម្រើការនៅ Insitor លោក Nicholas គឺជាប្រធានចាត់ការទូទៅ របស់ក្រុមហ៊ុនដែលផ្តល់ដំណោះស្រាយ ខាងគេហដ្ឋានដល់អ្នកដែលមានចំណូលទាប មុនគេបង្អស់នៅកម្ពុជា។ លោកបានរៀបចំចាត់ចែងតាំងពីដំបូង និងអភិវឌ្ឍរហូតមានប្រតិបត្តិការពេញលេញ។ គាត់ទទួលបានសញ្ញាបត្រពីគី ផ្នែកគណិតវិទ្យានៅក្នុងកម្មវិធីវិទ្យាសាស្ត្រសង្គមពីសាកលវិទ្យាល័យ 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 និងមានតួនាទីជាថ្នាក់ដឹកនាំកំពូលនៃកម្មវិធី Youth and Detention Rehabilitation Program ។ លោក Teong Hoon ក៏ជាសមាជិកស្ថាបនិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ហ្វីស ហ្វាយនែន និងបានធ្វើដំណើរជាមួយយើងឆ្លងកាត់ទាំងភាពលំបាក ការរីកចម្រើនខ្លាំង និងជ័យជំនះ។ គាត់ក៏ជាសមាជិកនៃវិទ្យាស្ថានធនាគារក្នុងទីក្រុងឡុងដ៍ផងដែរ (The Chartered Institute of Bankers in London) ។



**FAY CHETNAKARNKUL**  
អភិបាល

លោក Fay Chetnakarnkul ជានាយិកាផ្នែកវិនិយោគនិងជាប្រធាននៃ Norfund ប្រចាំនៅអាស៊ី ។ អ្នកស្រីមានតួនាទីក្នុងការគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំផលបត្ររបស់ Norfund នៅអាស៊ី។ មុនមកកាន់ Norfund អ្នកស្រីបានបម្រើការងារនៅសហប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិនិងធនាគារពិភពលោក។ អ្នកស្រីក៏មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យអភិវឌ្ឍន៍ហិរញ្ញវត្ថុតាមបណ្តាប្រទេសនៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍អាហ្វ្រិក អាមេរិកឡាទីន និងអឺរ៉ុបខាងកើត។ អ្នកស្រីបានបញ្ចប់ការសិក្សាពីសាកលវិទ្យាល័យ Johns Hopkins ផ្នែកសិក្សាអន្តរជាតិជាន់ខ្ពស់។



**លោក វិចិត្រ រុញ្ញកររដ្ឋ**  
អភិបាល

លោក វិចិត្រ រុញ្ញកររដ្ឋ បានចូលរួមជាអភិបាលតំណាងម្ចាស់ភាគហ៊ុនរបស់ ហ្វីស ហ្វាយនែន នាឆ្នាំ២០១៦។ លោកបានបម្រើការងារក្នុងវិស័យស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុជាង ១០ឆ្នាំដោយមានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យធនាគារអន្តរជាតិ និងបទពិសោធន៍វិនិយោគពីសហរដ្ឋអាមេរិក អឺរ៉ុប និងកម្ពុជា។ សព្វថ្ងៃនេះលោក រុញ្ញកររដ្ឋ ជាប្រធានគ្រប់គ្រងការវិនិយោគនៃ Emerging Markets Investment Advisors (EMIA) ដែលជាក្រុមហ៊ុនឯកជនរបស់ស៊ីងហ្គេរី ផ្តល់សេវាប្រឹក្សាយោបល់វិនិយោគ។ មុនមកកាន់ទីនេះ គាត់ធ្លាប់មានតួនាទីជាច្រើនដូចជា នាយកប្រតិបត្តិប្រធានប្រឹក្សាសហប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុនៅ Cana Securities, the investment banking arm of Canadia Investment Holding Plc. លោក រុញ្ញកររដ្ឋ បានបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងនៅសាកលវិទ្យាល័យ Harvard និងបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតផ្នែកធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ពីសាលាពាណិជ្ជសាស្ត្រអឺរ៉ុប ESCP ។ លោកក៏ជាសមាជិកនៃ CPA របស់ អូស្ត្រាលី ផងដែរ។



# ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល



**PAUL FREER**  
សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

លោក Paul Freer មានបទពិសោធន៍ក្នុងតំណែងជាអ្នកវិនិយោគ ២០ឆ្នាំជាមួយធនាគារអន្តរជាតិ និងមានប្រវត្តិទទួលបានជោគជ័យក្នុងការគ្រប់គ្រងគម្រោង ការអប់រំ ជាមួយវិស័យអង្គការមិនរកប្រាក់ចំណេញក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

លោក Paul បានចាប់ផ្តើមអាជីពធនាគារដំបូង ក្នុងប្រទេសអង់គ្លេស មុនពេលចំណាយពេល១៥ឆ្នាំទៀតធ្វើការក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងប្រទេសឡាវក្នុងមុខដំណែងអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ ក្នុងអង្គការទាំងរកប្រាក់ចំណេញ និងមិនរកប្រាក់ចំណេញ ។

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

លោក Paul គឺជាសមាជិកគណៈកម្មាធិការផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងសម្ភារបរិក្ខាររបស់សាលា International School of Phnom Penh និងជាអ្នកប្រឹក្សាភិបាលលើវិស័យធនាគារ និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាមួយធនាគារពិភពលោក ក៏ដូចជាអង្គការដទៃទៀត។

លោក Paul ទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មពីសាកលវិទ្យាល័យ Southampton Business School របស់ប្រទេសអង់គ្លេស។



**JOSHUA MORRIS**  
អ្នកអង្កេត  
តំណាងម្ចាស់ភាគហ៊ុន CLDF

លោក Joshua Morris ជាដៃគូស្ថាបនិកនិងជានាយកគ្រប់គ្រងនៃ Emerging Markets Investments (EMI) ជាអាជីវកម្មផ្តល់ប្រឹក្សាវិនិយោគដែលមានមូលដ្ឋាននៅប្រទេសកម្ពុជា និងគ្រប់គ្រង Cambodia-Laos Development Fund ។ មុនពេលបង្កើត EMI លោក Joshua បានចូលរួមយ៉ាងសកម្ម ក្នុងការអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជននិងផ្តល់ប្រឹក្សាអាជីវកម្មនៅក្នុងអាស៊ានភាគខ្ពស់ តាមរយៈតួនាទីរបស់លោកជាសហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Emerging Markets Consulting ដែលជាក្រុមហ៊ុនប្តូររបស់ក្រុមហ៊ុន EMI ។

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

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



**DAVID LITTLEJOHN**  
សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

ធ្លាប់បម្រើការងារផ្នែកលក់ក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី និងទីក្រុងបាងកក ជាង ២០ឆ្នាំ លោក David Littlejohn ដែលមានកំណើតក្នុងប្រទេសញូវហ្សីឡែន បានមកប្រទេសកម្ពុជាកាលពី ៦ឆ្នាំមុន ដោយបានចូលបម្រើការងារជាប្រធានផ្នែកលក់ និងទីផ្សារឲ្យក្រុមហ៊ុន Comin Khmère ដែលជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខ ក្នុងការផ្តល់ដំណោះស្រាយផ្នែកវិស្វកម្មក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុន Comin Khmère រៀបចំ អនុវត្ត និងថែទាំប្រព័ន្ធ ក្នុងវិស័យវិស្វកម្មអគ្គិសនី និងគ្រឿងយន្ត ម៉ាស៊ីនត្រជាក់ និងទូទឹកកក ថាមពលមិនកកើត និងថាមពលកកើតឡើងវិញ ការរៀបចំប្រព័ន្ធទឹក ការការពារអគ្គិភ័យ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបណ្តាញ សន្តិសុខនិងស្វ័យប្រវត្តិកម្ម និងដំណោះស្រាយ ផ្នែកជណ្តើរយន្ត។



អ្នកស្រី ទូច សុខជា ជាស្រ្តីមេម៉ាយកូនបី  
ឈរជាមួយកូននៅមុខផ្ទះរបស់ខ្លួន  
អតិថិជនស្រុកកំពង់សៀម ខេត្តកំពង់ចាម



### គណៈគ្រប់គ្រង



#### ជុន សុថានី អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ

លោកស្រី ជុន សុថានី បានចាប់ផ្តើមអាជីពជាមួយអង្គការទស្សនៈពិភពលោក ជាសវនករផ្ទៃក្នុងនៅក្នុងឆ្នាំ ២០០២។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក លោកស្រី មានការរីកចម្រើនយ៉ាងលឿនជាមួយតួនាទីជាច្រើន រួមមានការគ្រប់គ្រងការបង្កើតគម្រោង ការបង្កើតសំណើ (Proposal Development) ការពិនិត្យការរីកចម្រើន និងការកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់ជំនួយ ។

នៅឆ្នាំ២០០៧ លោកស្រី បានក្លាយជាប្រធានផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍ពាណិជ្ជកម្មនៃ វិស័នហ្វាន់ កម្ពុជា ដែលលោកស្រីទទួលខុសត្រូវផ្នែកកម្មវិធីផ្នែកទីផ្សារផ្នែកទំនាក់ទំនង និងអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផល ។ ឆ្នាំ ២០០៨ លោកស្រីផ្លាស់ទៅក្រុមហ៊ុន រឹង ដែលនៅទីនោះ លោកស្រីបានបង្កើតផែនការយុទ្ធសាស្ត្រ និងគ្រប់គ្រងការលក់ រួមទាំងការលើកទឹកចិត្តនិងពង្រីកភ្នាក់ងារលក់ជាង៩០០នាក់ ។ លោកស្រី សុថានីបានចូលបម្រើការជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅឆ្នាំ ២០១១ ជានាយិកាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ហើយត្រូវបានតែងតាំងជាអគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ នៅខែសីហា ឆ្នាំ ២០១៤ ។

លោកស្រី សុថានី បានទទួលបញ្ជីប្រគល់ផ្នែកគណនេយ្យ និងបានបន្តអនុបណ្ឌិតអភិវឌ្ឍន៍អង្គការក្នុងការគ្រប់គ្រងកម្មវិធីកត់ត្រា ។



#### ហេង សក្កា ប្រធាននាយកដ្ឋានគំរោង

លោក ហេង សក្កា ជាសមាជិកដែលបានធ្វើការយូរជាងគេជាមួយហ្វីសហ្វាយនែន។ គាត់ចាប់ផ្តើមជំនួយជាមន្ត្រីរដ្ឋបាលឥណទាននៅឆ្នាំ ២០០៩ ជាពេលដែល ហ្វីស ហ្វាយនែន ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណរបស់ខ្លួន ពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។ លោក សក្កា បានរីកចម្រើនជាមួយតួនាទី និងតំណែងមួយចំនួនកន្លងមក ក្នុងនោះមានតំណែងជាប្រធានសាខាជន្លាតព្រៃផងដែរ បន្ទាប់មកក៏ត្រូវបានតែងតាំងជាប្រធាននាយកដ្ឋាន ប្រតិបត្តិការនៅខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៥ និងក្លាយជា ប្រធាននាយកដ្ឋានឥណទានតាំងពីខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧ រហូតមកទល់បច្ចុប្បន្ន។ លោក សក្កា ទទួលបានបរិញ្ញាបត្រពី គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ និង ភាសាបារាំង ហើយគាត់ក៏បានបញ្ចប់ និងទទួលបានសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ផ្នែកធានារ៉ាប់រង ហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ។



#### អេង ប៊ុនហៀង ប្រធាននាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រងផ្នែកលក់

លោក ប៊ុនហៀង បានចូលបម្រើការនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន នៅខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០១៤ ជាប្រធានគ្រប់គ្រងផ្នែកលក់។ គាត់បានចាប់ផ្តើមការងារនៅ អម្រិត ក្នុងឆ្នាំ ២០០៣ ដែលទីនោះគាត់បានធ្វើការនៅក្នុងភ្នាក់គ្រប់គ្រងរយៈពេល ១០ឆ្នាំ ។ ប្រវត្តិការងាររបស់លោកបានចាប់ផ្តើមពីភ្នាក់មូលដ្ឋាន គឺចាប់ពីតួនាទីជាអ្នកលក់ បេឡា បុគ្គលិកឥណទាន អនុប្រធានសាខា ប្រធានសាខា និងអនុប្រធានសាខាខេត្តប្រធានសាខាខេត្ត និងអនុប្រធានអភិវឌ្ឍផលិតផលឥណទាន។

លោក ប៊ុនហៀង បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែករដ្ឋបាលពាណិជ្ជកម្ម ជំនាញគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុក្នុងឆ្នាំ ២០០៧ ពីសាកលវិទ្យាល័យ បៀលប្រាយ និងភាសាអង់គ្លេសពីសាកលវិទ្យាល័យបញ្ញាសាស្ត្រ។



#### ម៉ែត រំលក្ខណី ប្រធាននាយកដ្ឋានហិរញ្ញវត្ថុ

អ្នកស្រី រំលក្ខណី មានបទពិសោធន៍ជាង៩ឆ្នាំផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ។ រំលក្ខណីធ្លាប់បម្រើការងារ នៅតាមក្រុមហ៊ុនគណនេយ្យក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង និងអាជីវកម្មទូទៅ ។ អ្នកស្រី ចូលបម្រើការងារនៅក្នុង ហ្វីស ហ្វាយនែន នាឆ្នាំ២០១២។ រំលក្ខណី បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ និងអនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម។



#### សាំង រំណ្ណឌី ប្រធាននាយកដ្ឋានទីផ្សារ

លោក រំណ្ណឌី បានទទួលបរិញ្ញាបត្រផ្នែកប្រព័ន្ធព័ត៌មានវិទ្យាគ្រប់គ្រង ពីសាកលវិទ្យាល័យជាតិគ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ២០០២។ មុនមកចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន គាត់បានបម្រើការងារជាអ្នកសម្របសម្រួលផ្នែកទីផ្សារ និងទំនាក់ទំនងរយៈពេល ២ឆ្នាំ និងបន្ទាប់មកជាអ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកផលិតសម្ភារៈផ្សព្វផ្សាយជាង ៧ឆ្នាំ នៅវិស័នហ្វាន់ កម្ពុជា ដែលគាត់ជាអ្នកគ្រប់គ្រង និងអភិវឌ្ឍន៍យុទ្ធសាស្ត្រប្រេនដំ និងយុទ្ធសាស្ត្រទំនាក់ទំនងទីផ្សារ។ លោក រំណ្ណឌី ក៏មានបទពិសោធន៍ជាច្រើនឆ្នាំខាងផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ និងអង្គការអន្តរជាតិផងដែរ។ គាត់ចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុង ខែមីនា ឆ្នាំ២០១៦ ជាប្រធានផ្នែកទីផ្សារ ។



#### ថ្លើក ស៊ីណេត ប្រធាននាយកដ្ឋានព័ត៌មានវិទ្យា

លោក ស៊ីណេត បានបម្រើការងាររយៈពេល ១៣ឆ្នាំ ក្នុងកិច្ចការស្ថាបនា និងអនុវត្តប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពព័ត៌មានវិទ្យា ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងព័ត៌មានកិច្ចការងារយុទ្ធសាស្ត្រ និងគម្រោងផ្សេងៗទៀតដែលទាក់ទងព័ត៌មានវិទ្យាជាមួយស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ គាត់បានចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យា នាខែមេសា ឆ្នាំ២០១៦។ កាលពីមុនគាត់ធ្លាប់ជាប្រធានគាំទ្រ កម្មវិធីព័ត៌មានវិទ្យា ដែលមានតួនាទីសម្របសម្រួល រវាងបុគ្គលិក បច្ចេកទេស ព័ត៌មានវិទ្យា និងបុគ្គលិកផ្នែកអាជីវកម្មនៅ អម្រិត រយៈពេល១ឆ្នាំ និងធ្លាប់ជាប្រធានគាំទ្រកម្មវិធី និងបច្ចេកទេសនៅ វិស័នហ្វាន់កម្ពុជា។ គាត់បានទទួលបរិញ្ញាបត្រព័ត៌មានវិទ្យា ពីសាកលវិទ្យាល័យមួយនៅក្នុងភ្នំពេញ។

### គណៈគ្រប់គ្រង



#### ស៊ាន ម៉េងសែ ប្រធាននាយកដ្ឋាន រដ្ឋបាលនិងធនធានមនុស្ស

ម៉េងសែ មានការិយាល័យនៅក្នុងអាជីវកម្ម- ងារ ។ លោកបានប្រលូកចូលក្នុងវិស័យការងារ បានជាង១០ឆ្នាំ ដោយចាប់ផ្តើមពីកម្រិតបុគ្គលិក ធម្មតា រហូតដល់កម្រិតគ្រប់គ្រងក្នុងផ្នែកបណ្តុះ បណ្តាល និងអភិវឌ្ឍន៍ និងផ្នែកគ្រប់គ្រងធនធាន មនុស្ស ដោយលោកមានបទពិសោធន៍ និងជំនាញ ពាក់ព័ន្ធនឹងផ្នែកជ្រើសរើសបុគ្គលិក បង្កើតគោល នយោបាយធនធានមនុស្ស រដ្ឋបាលបុគ្គលិក សម្របសម្រួលកិច្ចការធនធានមនុស្ស សំណង ទូទាត់។ល។ លោកមានអត្ថប្រយោជន៍ មាន ភាពអត់ធ្មត់ និងការតាំងចិត្តខ្ពស់។ អំពីការ សិក្សា លោកបានទទួលអាហារូបករណ៍កម្រិត បរិញ្ញាបត្រពីសាកលវិទ្យាល័យជាតិគ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ ២០០០ និងបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រង ក្នុងឆ្នាំ២០០៤ និងបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ផ្នែក គ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ ២០០៩។

#### ហ្វូ ណាំតា ប្រធាននាយកដ្ឋានសវនកម្មផ្ទៃក្នុង

លោក ហ្វូ ណាំតា បានចូលបម្រើការងារនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានផ្នែក សវនកម្មផ្ទៃ ក្នុង នៅខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០១៨ ។ លោកមាន បទពិសោធន៍ជាង ១០ឆ្នាំ ផ្នែកសវនកម្ម និង ហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងវិស័យធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ជាមួយក្រុមហ៊ុនប្រឹក្សាយោបល់ និងក្រុមហ៊ុន អន្តរជាតិ។ បទពិសោធន៍របស់គាត់គឺពាក់ព័ន្ធ នឹងការត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃ និងផ្តល់យោបល់ លើការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ការត្រួតពិនិត្យផ្ទៃ ក្នុង អភិបាលកិច្ច និងស៊ើបអង្កេតលើការកង បន្លំនៅក្នុងស្ថាប័ន ។ មុនពេលចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន លោកបានកាន់តួនាទីជាប្រធានមន្ទីរ ប្រធានផ្នែកសវនកម្ម អនុប្រធានត្រួតពិនិត្យហិរញ្ញ- វត្ថុ និងតួនាទីមួយចំនួនក្នុងតំណែងគ្រប់គ្រង ។ លោក ណាំតា បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែក ធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុពីសាកលវិទ្យាល័យច្បាប់ និងសេដ្ឋកិច្ច ហើយគាត់កំពុងបន្តការបញ្ជាក់ ពីគុណវុឌ្ឍិសវនកម្មរបស់គាត់ផងដែរ ។

#### អ្នកស្រី ស្រីពៅ ប្រធានផ្នែក រដ្ឋបាលនិងធនធានមនុស្ស

អ្នកស្រី ស្រីពៅ បានទទួលបរិញ្ញាបត្រផ្នែក គណនេយ្យ និងអនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវ- កម្ម។ អ្នកស្រី មានបទពិសោធន៍ជាង៨ឆ្នាំ ផ្នែក ធនធានមនុស្ស និងរដ្ឋបាល ទាំងក្នុងស្ថានបំណុល រកប្រាក់ចំណេញ និងស្ថាប័នឯកជន។ មុនមក ចូលរួមជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានផ្នែក រដ្ឋបាលនិងធនធានមនុស្សនៅ ខែតុលា ឆ្នាំ ២០១៦ អ្នកស្រីបានបំពេញការងារជាមន្ត្រីធនធានមនុស្ស និងជាអ្នកសម្របសម្រួលនៅមន្ទីរពេទ្យព្រះ សីហនុ មជ្ឈមណ្ឌលនៃសេចក្តីសង្ឃឹមពិភពលោក ដែលអ្នកស្រីមានតួនាទីជាអ្នកវិស័យបុគ្គលិកគ្រប់គ្រង ការវាយតម្លៃការងារ ការហ្វឹកហាត់ និងអភិវឌ្ឍន៍ ប្រព័ន្ធព័ត៌មានធនធានមនុស្ស ទំនាក់ទំនងបុគ្គលិក អត្ថប្រយោជន៍បុគ្គលិក និងសំណង។

#### អ៊ុន ឈួន ប្រធានសាខាខេត្តបាត់ដំបង

លោក ឈួន បានទទួលបរិញ្ញាបត្រផ្នែកធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុពីសាកលវិទ្យាល័យគ្រប់គ្រង និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចក្នុងឆ្នាំ២០១២។ មុនចូលមក ហ្វីស ហ្វាយនែន គាត់បានបម្រើការនៅ វិស័ន- ហ្វាន់ រយៈពេល៨ឆ្នាំ ជាអ្នកគ្រប់គ្រងសាខា ស្រុកជាន់ខ្ពស់ មន្ត្រីផ្នែកហានិភ័យ និងធានា គុណភាពជាន់ខ្ពស់ និងមន្ត្រីឥណទាន។ លោក ឈួន មានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការគ្រប់ គ្រងការិយាល័យប្រតិបត្តិឥណទាន និងការគ្រប់ គ្រងហានិភ័យរបស់សាខា ។ គាត់បានចូលរួម ជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ជាប្រធាន ក្រុមមន្ត្រីប្រឹក្សាឥណទាន និងបន្ទាប់មកជាប្រធាន សាខា។

#### ប៊ាន សំបូរ ប្រធានសាខាចំការមន

លោក ប៊ាន សំបូរ មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ជាង ៧ឆ្នាំ ។ លោកបានបញ្ចប់បរិញ្ញា បត្រពីផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចនៅសាកលវិទ្យា- ល័យច្បាប់ និងសេដ្ឋកិច្ចក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ និង បរិញ្ញាបត្រភាសាអង់គ្លេស ពីវិទ្យាស្ថានភាសា បរទេសក្នុងឆ្នាំ ២០១០ ។ លោកបានបញ្ចប់ថ្នាក់ អនុបណ្ឌិតផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារពីសាកលវិទ្យា ល័យជាតិគ្រប់គ្រងក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ ។ លោកបានបម្រើការនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ពីខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១២ ដល់ខែមេសា ឆ្នាំ ២០១៧ ជាមន្ត្រីប្រឹក្សា ឥណទាន និងប្រធានក្រុមអ្នកប្រឹក្សាឥណទាន ។ មុនពេលវិលត្រលប់មកកាន់ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុង ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០១៨ ជាប្រធានសាខាចំការមន ភ្នំពេញ លោកបានបម្រើការនៅ Chailease Royal Leasing Plc ជាប្រធានផ្នែកលក់ ។

#### យ៉េង ប៊ុនហ្វូ ប្រធានសាខាខេត្តសៀមរាប

លោក ប៊ុនហ្វូ បានចាប់ផ្តើមការងារជាប្រធានសាខា នៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧។ មុននេះ លោកមានបទពិសោធន៍ជាង៨ឆ្នាំ នៅ អិលអូអិលស៊ី ជាប្រធានសាខា ប្រធានមន្ត្រី ឥណទាន និងមន្ត្រីឥណទាន ដែលក្នុងតួនាទីទាំង នោះ គាត់ទទួលខុសត្រូវទាក់ទងទៅនឹងការបង្កើន ចំនួនឥណទាន ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងគ្រប់ គ្រងបុគ្គលិកនៅក្នុងសាខា ។ គាត់បានបញ្ចប់ បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រង នៅសាកលវិទ្យាល័យ សៅស៊ីស៊ីចំអាយសៀនៅក្នុងឆ្នាំ២០១១ ។



### គណៈគ្រប់គ្រង



#### ឆ័ង ថ្មី ប្រធានសាខាខេត្តកំពត

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



#### គង់ ធីរ៉ា ប្រធានសាខាខេត្តកំពង់ចាម

លោក គង់ ធីរ៉ា មានបទពិសោធន៍ជាង ៨ឆ្នាំក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ។ គាត់ចាប់ផ្តើមពីតួនាទីជាបុគ្គលិកឥណទាន រហូតដល់តំណែងអ្នកគ្រប់គ្រង ។ គាត់បានបម្រើការនៅ អម្រិតរយៈពេល ៥ឆ្នាំពីបុគ្គលិកឥណទានទូទៅ បុគ្គលិកឥណទានជំនាញ និងឥណទានអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម ។ លោកបានចូលបម្រើការជាមួយ ហ្វីស ហ្វាយនែន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ជាប្រធានអនុសាខាក្នុងខេត្តកំពង់ចាម ហើយបានតម្លើងទៅជាប្រធានសាខាខេត្តកំពង់ចាម ឆ្នាំ ២០១៨ ។ លោកបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ពីសាកលវិទ្យាល័យ ផេស្ទិន ក្នុងឆ្នាំ ២០១១ ។



#### ស៊ុត សំណាង ប្រធានសាខាពោធិ៍សែនជ័យ

លោក ស៊ុត សំណាង មានបទពិសោធន៍ជាង ១៤ ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ គាត់ចូលបម្រើការនៅ ហ្វីស ហ្វាយនែន ជាប្រធានសាខាពោធិ៍សែនជ័យ រាជធានីភ្នំពេញ ក្នុងខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៨។មុននេះលោកធ្លាប់បម្រើការជាមួយប្រាសាក់ ដោយចាប់ផ្តើមពីបុគ្គលិកសន្តិសុខក្នុងឆ្នាំ ២០០៤ និងបានឡើងជាប្រធានសាខាជាបន្តបន្ទាប់រហូតដល់ឆ្នាំ ២០១៦ និងបានបំពេញការងារនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុខ្មែរតា ពីខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០១៦ ដល់ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨ ។ លោកបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែក គណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ ពីសាកលវិទ្យាល័យគ្រប់គ្រង និងសេដ្ឋកិច្ច និងអនុបណ្ឌិតផ្នែកច្បាប់ពីសាកលវិទ្យាល័យឯកទេសកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ ។



#### ម៉ៅ សារុធ ប្រធានសាខាខេត្តបន្ទាយមានជ័យ

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



