



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

ការគ្រប់គ្រងសហគ្រាស
លើវិស័យអចលនទ្រព្យ

កម្មសិក្សាពីថ្ងៃទី ០២ ខែមេសា ឆ្នាំ ២០១៨ ដល់ថ្ងៃទី ៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨

ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ ក្រុមហ៊ុនម៉ីណ្លា រៀនចី ខុអិលចីឌី

តាក់តែងឡើងដោយ
និស្សិតឈ្មោះ៖ គីង គុណសុរិន
ឯក ស៊ីនហេង

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ
បណ្ឌិត ឈុន ពហុ

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍
ជំនាន់ទី ២

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៤
ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍ ២០១៨

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំ គឺ គុណសុរិន និង ឯក ស៊ិនហោង និស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ជំនាញសេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍ ឆ្នាំទី ៤ ជំនាន់ទី ២ ក្រុម E₄DA₀₁ ឆ្នាំសិក្សា ២០១៧-២០១៨ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច សូមសម្តែងនូវសេចក្តីគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ៖

លោកឪពុក និងអ្នកម្តាយ ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់ខ្ញុំទាំងពីរ លោកទាំងពីរបានខិតខំប្រឹងប្រែងចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សា អប់រំទូន្មានប្រៀនប្រដៅ បណ្តុះបណ្តាល និងការពារយើងខ្ញុំទាំងពីរ តាំងពីតូចរហូតដល់ធំពេញវ័យ។ ជាងនេះទៅទៀត លោកទាំងពីរបានផ្គត់ផ្គង់ទំនុកបម្រុងឧបត្ថម្ភសព្វគ្រប់បែបយ៉ាងទាំងសម្ភារ ថវិកា ឬជាអស់កំលាំងកាយ កំលាំងចិត្ត ផ្តល់ភាពកក់ក្តៅដល់កូនៗ ដើម្បីរស់នៅបានសុខស្រួលទទួលបានការសិក្សានិងចំណេះដឹងប្រកបដោយជោគជ័យ។

ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ និងលោកសាកលវិទ្យាធិការរង ព្រមទាំងសាស្ត្រាចារ្យគ្រប់ជំនាញនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានចំណាយពេលដ៏មានតម្លៃ និងស្វែងរកគំនិតល្អៗក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ ចែករំលែកនូវចំណេះដឹង បច្ចេកទេស និងបទពិសោធន៍ល្អៗដែលលោកធ្លាប់បានជួបប្រទះមកបង្ហាញដល់យើងខ្ញុំ។

លោកសាស្ត្រាចារ្យ បណ្ឌិត ឈុន ពហុ ដែលបានយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញណែនាំ និងផ្តល់ជាអនុសាសន៍ល្អៗ ដល់យើងខ្ញុំក្នុងការសរសេររបាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សានេះ ពីដើមរហូតទទួលបានសមិទ្ធផលដូចពេលនេះ។

លោក ស៊ីង ស៊ីណា នាយកប្រតិបត្តិក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី **លោក ប៉ែន សុគា** នាយកនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី និង **លោក អ៊ិន ភាច** ប្រធានផ្នែកប្រតិបត្តិនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី ដែលបានអនុញ្ញាតឲ្យក្រុមយើងខ្ញុំចុះសម្ភាសន៍និងធ្វើការសួរព័ត៌មាន ក៏ដូចជារីកហាត់ការងារនៅក្រុមហ៊ុន និងផ្តល់ជាយោបល់ល្អៗបន្ថែមសំរាប់ការសរសេររបាយការណ៍ នេះ។

ជាទីបញ្ចប់ យើងខ្ញុំសូមគោរពជូនពរ សម្តេច ទ្រង់ ឯកឧត្តម លោកជំទាវ សាស្ត្រាចារ្យ លោក លោកស្រី និងមិត្តនិស្សិតអ្នកអានទាំងអស់ ជួបប្រទះតែសេចក្តីសុខ សេចក្តីចម្រើន និងជោគជ័យគ្រប់ភារកិច្ច។

អារម្ភកថា

ក្រោយពីប្រទេសកម្ពុជាបានឆ្លងកាត់នូវឧបសគ្គជាច្រើនសម័យកាល នឹងធ្លាប់បានស្គាល់
នូវគ្រប់រស់ជាតិរបបនយោបាយដែលដឹកនាំប្រទេសកម្ពុជាទៅកាន់ឋាននរក ដោយបានឆក់
យកជីវិតរបស់ប្រជាជនកម្ពុជាអស់ជាច្រើនលាននាក់ចាប់តាំងពីសម័យសាធារណៈរដ្ឋខ្មែរ និង
ក្រោយមកទៀតក្នុងសម័យកម្ពុជាប្រជាធិបតេយ្យ ហើយត្រូវហែរឆ្លងនូវសង្គ្រាមស៊ីវិលអស់ជាច្រើន
ទសវត្សរ៍បន្ថែមទៀត។ ប្រជាជនជាច្រើនលាននាក់បានបែកបាក់គ្រួសារ ដែលគ្មានសង្ឃឹមថានឹង
អាចជួបជុំគ្នាវិញឡើយ។ ប្រទេសកម្ពុជាក៏លែងបានស្គាល់នូវចរាចរណ៍រូបិយប័ណ្ណទាំងឡាយក្នុង
ស្រុក ហើយរាល់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធតភ្ជាប់នានារួមទាំង អាគារពាណិជ្ជកម្ម អាគារស្នាក់នៅ អាគារ
រដ្ឋបាល ធនាគារ សាលារៀន មន្ទីរពេទ្យជាដើមត្រូវបានបំផ្លិចបំផ្លាញស្ទើរទាំងស្រុង ដោយនៅ
សេសសល់តែគំនរចាក់បែកដែលបានបន្សល់ទុកក្រោយសង្គ្រាម។ ជាកុសលបុណ្យនៃទឹកដី
សុវណ្ណភូមិ ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបានស្គាល់នូវសុខសន្តិភាព សុវត្ថិភាព សេរីភាព និងការអភិវឌ្ឍន៍
ពេញលេញដែលប្រកបដោយការយកចិត្តទុកដាក់ម្តងសាជាថ្មីម្តងទៀត។ រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា
បច្ចុប្បន្នក៏បាននឹងខិតខំប្រឹងប្រែងបង្កើននូវ កិច្ចសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជាមួយបណ្តាលប្រទេស
មហាអំណាចនានា និងជាពិសេសបានចូលរួមកិច្ចសហប្រតិបត្តិការក្នុងតំបន់ដែលមានដូចជា
សមាគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (ASEAN) កិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក(APEC)
និងបានចូលជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក(WTO)។

នាសតវត្សន៍ទី២១នេះ រាជរដ្ឋាភិបាលនៃប្រទេសកម្ពុជាបាននឹងបន្តការកសាង និងអភិវឌ្ឍ
ហើយបានកំពុងកែប្រែមុខមាត់ប្រទេសកម្ពុជាឲ្យខិតទៅរកភាពស៊ីវិល័យមួយក្នុងឆាកអន្តរជាតិ ។
ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធតភ្ជាប់រាប់ទាំងផ្លូវថ្នល់ ស្ពាន ផ្លូវដែក ផ្លូវអាកាស ផ្លូវទឹក បានកំពុងនឹងសិក្សា
និងបានធ្វើការស្ថាបនាសាងសង់ជាបន្តបន្ទាប់ឥតឈប់ឈរ ដើម្បីសម្រួលដល់ការធ្វើដំណើរ ការ
ដឹកជញ្ជូន ការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និងទេសចរណ៍ឲ្យមានភាពងាយស្រួល ឆាប់រហ័ស និងប្រកបដោយ
សុវត្ថិភាពដល់ប្រជាពរដ្ឋ និងភ្ញៀវទេសចរណ៍អន្តរជាតិទាំងឡាយ។ អាគារលំនៅដ្ឋាន អាគារ
ពាណិជ្ជកម្ម អាគាររដ្ឋបាល សាលារៀន មន្ទីរពេទ្យ និងធនាគារ ត្រូវបានសាងសង់ស្ទើរតែគ្រប់ទី
ប្រជុំជន និងទីដាច់ស្រយាលទាំងអស់។ ជាក់ស្តែងអាគារពាណិជ្ជកម្មធំៗ បានដុះនៅ
ចំកណ្តាលបេះដូងនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ដែលកំពុងតែកែប្រែមុខមាត់ និងលើកសម្រស់នៃ
ទីក្រុងមួយចំនួននៃប្រទេសកម្ពុជា។ សោភ័ណភាពរាជធានីភ្នំពេញនាពេលឆ្នាំ២០១៨ នេះមាន
សោភ័ណភាពស្រស់បំព្រងជាងក្នុងយុគសម័យសង្គ្រាមស៊ីវិល នេះក៏ព្រោះតែរាជរដ្ឋាភិបាលនៃ

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបានព្យាយាមសម្រួល និងធ្វើការលើទឹកចិត្តដល់វិនិយោគិនទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុកចូលមកធ្វើការអភិវឌ្ឍទៅលើអាគារលំនៅដ្ឋាន អាគារពាណិជ្ជកម្មទំនើបៗទាំងឡាយ ដែលទាំងនេះហើយដែលជាកត្តាទាក់ទាញនូវការវិនិយោគគ្រប់វិស័យមកទីផ្សាររបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ ដូចនេះហើយបានយើងខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តចងក្រងនូវរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវក្រោមប្រធានបទ “ការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសលើវិស័យអចលនទ្រព្យ” មួយច្បាប់នេះឡើងមក។

ដោយសារតែបទពិសោធន៍ និងចំនេះដឹងរបស់យើងខ្ញុំមានកម្រិត ដូចនេះហើយ កំហុស មួយចំនួនអាចនឹងមានការកើតឡើងដោយអចេតនាជៀសមិនផុត ក្នុងការចងក្រងនូវអត្ថបទ ស្រាវជ្រាវនេះឡើង។ ក្រុមយើងខ្ញុំសូម អធ្យាស្រ័យទុកជាមុន ហើយនិងស្វាគមន៍នូវរាល់មតិស្តាប់នា ពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន សាស្ត្រាចារ្យ មិត្តនិស្សិតអ្នកអានទាំងអស់ដោយរីករាយ។

មាតិកា

ទំព័រ

បញ្ជីអក្សរកាត់..... v

បញ្ជីតារាង vi

បញ្ជីរូបភាព..... vii

បញ្ជីក្រាហ្វិកviii

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ..... ix

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហា ១

២. ចំណោទបញ្ហា..... ១

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ២

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់..... ២

៥. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ..... ៣

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ ៣

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ៤

ជំពូកទី១

គ្រឹះស្តីសំខាន់ៗ ពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ

១.១. និយមន័យ..... ៥

 ១.១.១. ការគ្រប់គ្រង ៥

 ១.១.១.១. ការធ្វើផែនការ..... ៥

 ១.១.១.២. មុខងារចាត់តាំង ៦

 ១.១.១.៣. ការដឹកនាំ ៦

 ១.១.១.៤. ការត្រួតពិនិត្យ..... ៦

 ១.១.២. អចលនទ្រព្យ ៧

១.២. ទ្រឹស្តីនៃការគ្រប់គ្រង	៨
១.២.១. ទ្រឹស្តី McGegor ឬ ទ្រឹស្តីx ទ្រឹស្តីy	៨
១.២.២. ទ្រឹស្តី Herberg	៩
១.២.៣. ទ្រឹស្តី McClelland	១០
១.២.៤. ទ្រឹស្តី Adam	១១
១.៣. ទស្សនៈអ្នកជំនាញផ្នែកអចលនទ្រព្យ.....	១២
១.៣.១. ទស្សនៈលោក អ៊ុន ភាច	១២
១.៣.២. ទស្សនៈលោក ប៉ែន សុខគា.....	១៤
១.៤. គម្រងគិតយុទ្ធនានា	១៥
១.៤.១. កម្មសិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យក្នុងច្បាប់កម្ពុជា	១៥
១.៤.២. ប្រភេទនៃកម្មសិទ្ធិ.....	១៦
១.៤.២.១. កម្មសិទ្ធិអវិភាគ	១៦
១.៤.២.២. សហកម្មសិទ្ធិ	១៧
១.៤.២.៣. អង្គសិទ្ធិភាព	១៨
១.៥. ស្ថានភាពវិស័យអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសកម្ពុជា	១៩
១.៦. វិស័យអចលនទ្រព្យបរទេស	២៤
១.៦.១. វិស័យអចលនទ្រព្យម៉ាឡេស៊ី.....	២៤
១.៦.២. វិស័យអចលនទ្រព្យសិង្ហបុរី	២៩

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យប៉ុណ្ណារៀលធី

២.១. បេសកកម្មក្នុងក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យប៉ុណ្ណារៀលធី	៣៥
២.១.១. ប្រវត្តិនៃក្រុមហ៊ុនប៉ុណ្ណារៀលធី	៣៥
២.១.២. ស្លាកសញ្ញា	៣៦
២.១.៣. ចក្ខុវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន	៣៧

២.១.៤. បេសកកម្ម	៣៨
២.១.៥. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង តួនាទី និងភារកិច្ច.....	៣៩
២.២. ដំណើរការលើករណីសិក្សា.....	៤១
២.២.១. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ.....	៤២
២.២.២. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ.....	៤៥
២.២.៣. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាស្រាវជ្រាវអចលនទ្រព្យ.....	៤៨
២.២.៤. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ.....	៤៩
២.២.៥. ភាពជោគជ័យ.....	៥១
២.២.៦. បញ្ហានានា	៥២
២.២.៧. ដំណោះស្រាយ	៥៤

ជំពូកទី៣

ការវិភាគរាល់លទ្ធផលស្រាវជ្រាវលើប្រទានបទ

៣.១. ការវិភាគសមិទ្ធិផលរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូអិលធីឌី	៥៦
៣.២. ការវិភាគSWOTមកក្នុងក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូអិលធីឌី	៥៧
៣.២.១. ចំណុចខ្លាំង	៥៧
៣.២.២. ឱកាស	៥៩
៣.២.៣. ចំណុចខ្សោយ.....	៦០
៣.២.៤. ការគំរាមគំហែង.....	៦១
៣.៣. ដំណោះស្រាយ	៦២

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៦៤
២. អនុសាសន៍.....	៦៥

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីអក្សរកាត់

- AEC (ASEAN Economic Community): សម្មាសន៍រដ្ឋភូមិសាស្ត្រអាស៊ីអាគ្នេយ៍
- ASEAN (Association of Southeast Asia Nations): សមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍
- AGM (Annual General Meeting): កិច្ចប្រជុំប្រចាំឆ្នាំ
- APEC (Asia Pacific Economic Community): សមាគមន៍សេដ្ឋកិច្ចអាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក
- BRG (Boona Realty Group): ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលដី
- BAA (Boona Asset Appraisal): សេវាកម្មវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា
- BRE (Boona Real Estate): អចលនវត្ថុក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា
- BMASMA (Building Maintenance and Strata Management Act)
- CEO (Chief Executive Officer)
- EOGM (Extraordinary General Meetings)
- FDI (Foreign Direct Investment): ការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេស
- MLMUPC (Ministry of Land Management Urban Planning and Construction): ក្រសួងរៀបចំដែនដី នគរូបនីយកម្ម និង សំណង់
- NVAC (National Valuer Association of Cambodia): សមាគមន៍វាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ កម្ពុជា
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development)
- WTO (World Trade Organization): អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក

មញីតារាង

ទំព័រ

តារាង ៣.១៖ កំណើនអ្នកប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលធី..... ៥៦

បញ្ជីរូបភាព

ទំព័រ

រូបភាព ១.១ ៖ ទីក្រុងភូឡាឡាពួរ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី..... ២៤

រូបភាព ១.២ ៖ ទីក្រុងសិង្ហបុរី..... ២៩

រូបភាព ៣.១ ៖ ដៃគូរពាណិជ្ជកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា..... ៥៩

មញីក្រាហ្វិក

ទំព័រ

ក្រាហ្វិក ១.១៖ មុខងារទាំង៤នៃការគ្រប់គ្រង.....	៧
ក្រាហ្វិក ១.២៖ ការអនុវត្ត កត្តា hygiene និង motivation	១០
ក្រាហ្វិក ១.៣៖ ចំនុច ៣ដែលជំរុញទឹកចិត្តបុគ្គលិកតាមទ្រឹស្តី McClland	១១
ក្រាហ្វិក ១.៤៖ កំណើនការនាំចេញនាំចូលវាយនភ័ណ្ឌកម្ពុជា	២១
ក្រាហ្វិក ១.៥៖ កំណើនកម្រោងសាងសង់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា	២១
ក្រាហ្វិក ១.៦៖ កំណើនភ្ញៀវទេសចរក្នុងប្រទេសកម្ពុជា.....	២២
ក្រាហ្វិក ១.៧៖ កំណើនទិន្នផលកសិកម្ម និងទំហំដីដាំដុះក្នុងប្រទេសកម្ពុជា.....	២២
ក្រាហ្វិក ១.៨៖ ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបសម្រាប់មនុស្សម្នាក់របស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី	២៥
ក្រាហ្វិក ១.៩៖ ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបសម្រាប់មនុស្សម្នាក់លើវិស័យសំនង់របស់សិង្ហបុរី.....	៣០
ក្រាហ្វិក ២.១៖ រចនសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលធី.....	៣៩
ក្រាហ្វិក ២.២៖ លំហូរនៃការងារវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ	៤៤
ក្រាហ្វិក ២.៣៖ លំហូរនៃការងារប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ	៤៧
ក្រាហ្វិក ២.៤៖ លំហូរនៃការងារស្រាវជ្រាវអចលនទ្រព្យ.....	៤៩
ក្រាហ្វិក ២.៥៖ លំហូរនៃការងារគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ	៥១

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធ ១៖ កម្រងសំនួរសម្រាប់សម្ភាសន៍អ្នកជំនាញផ្នែកអចលនទ្រព្យ

ឧបសម្ព័ន្ធ ២៖ ផែនទីបែងចែកតម្លៃអចលនទ្រព្យតាមតំបន់នានាក្នុងខណ្ឌរបស់រាជធានីភ្នំពេញ

ឧបសម្ព័ន្ធ ៣៖ សកម្មភាពចុះកម្មសិក្សាក្នុងក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូអិលធីឌី

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ជាក់

វិស័យអចលនទ្រព្យជាវិស័យមួយសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ការរីកដុះដាលនៃសកលភារូបនីយកម្ម បណ្តាលអោយការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេសក្នុងវិស័យអចលនទ្រព្យមានសន្ទុះខ្លាំងពិសេសនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។ ដោយសារការវិនិយោគក្នុងស្រុកលើវិស័យអចលនទ្រព្យមានការខ្វះខាត ដោយភាពកង្វះដើមទុន និងបច្ចេកទេសកំណត់តម្លៃនៃប្រភេទសំណង់អគារ និងដី ជាដើម ចាំបាច់អោយមានលំហូរចូលនៃការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេស និងអង្គភាពផ្តល់សេវាអចលនទ្រព្យ។ ប្រទេសកម្ពុជាបច្ចុប្បន្ន កំពុងទទួលយក ការវិនិយោគដោយផ្ទាល់យ៉ាងច្រើនពីបរទេសលើ អចលនទ្រព្យធំៗ ដោយជាក់ស្តែងមានដូចជា ដីសង់អគារខ្ពស់ៗ ផ្សារទំនើប រោងចក្រ តំបន់សេដ្ឋកិច្ចពិសេស និងសំណង់ធំៗជាច្រើនដែលមានសារៈសំខាន់ចំពោះសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

កំណើននៃការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបណ្តាប្រទេសជាដៃគូទៅលើ វិស័យអចលនទ្រព្យផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍យ៉ាងច្រើនដល់ប្រទេសកម្ពុជា ព្រោះដោយសារវាបានចូលរួមចំណែកក្នុងដំណើរនគរូបនីយកម្មក្រុង និង ការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស។ យ៉ាងណាមិញការហូរចូលនៃការបណ្តាក់ទុនវិនិយោគពីបរទេស ទាមទារអោយមានការគ្រប់គ្រងត្រឹមត្រូវដោយបទដ្ឋានគតិយុត្ត និងការយល់ដឹងពីសេវាកម្មដែលអាចជួយសម្រួលដល់ការវិនិយោគដើម្បីបញ្ចៀស ភាពចម្រូងចម្រាសក្នុងការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិ និងកំណត់តម្លៃ។ ដូចនេះ ការសិក្សាលើការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសលើវិស័យអចលនទ្រព្យអាចជួយសម្រួលដល់ការធ្វើអាជីវកម្មប្រកបដោយភាពជោគជ័យ។ លើសនេះទៅទៀតនោះ ចំពោះបញ្ហាដែលកើតមានបច្ចុប្បន្នរបស់សហគ្រាសអចលនទ្រព្យទាមទារអោយមានដំណោះស្រាយដែលមានប្រសិទ្ធភាព ដែលវាជាកត្តាជំរុញអោយយើងខ្ញុំមានចំណាប់អារម្មណ៍ ក្នុងការស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ “ការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសលើវិស័យអចលនទ្រព្យ” ដោយសម្រេចយកក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធី ខូអិលធីឌី ជាស្ថាប័នសម្រាប់ការសិក្សា។

២. ចំណោទបញ្ជាក់

ដោយសារ ការរីកដុះដាលនៃវិស័យអចលនទ្រព្យក្នុងប្រមាណទស្សន៍ត្រូវចុងក្រោយនេះបានធ្វើអោយក្រុមហ៊ុនឯកជននានាចាប់ផ្តើម បោះដើមទុនវិនិយោគលើវិស័យសេវាកម្មអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់សេវាកម្មអចលនទ្រព្យទាំងអស់ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធី ខូអិលធីឌី ជាក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យមួយដែលកំពុងប្រតិបត្តិការ

សេវាកម្មសម្របសម្រួលអចលនទ្រព្យយ៉ាងសកម្ម ។ ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា បានឆ្លងកាត់បទពិសោធន៍ ជិត ២០ ឆ្នាំ ក្នុងការគ្រប់គ្រងសេវាកម្មអចលនទ្រព្យនេះ ដោយទទួលបានសមិទ្ធផលជាច្រើន ។ យ៉ាងណាមិញ ទន្ទឹមគ្នានោះ ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា ក៏បានឆ្លងកាត់នូវបញ្ហានានាក្នុងការគ្រប់គ្រងស្ថាប័ន របស់ខ្លួន។ បញ្ហានានា និង ដំណោះស្រាយ ដែលក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណាជួបប្រទះ ជាបទពិសោធន៍ សំខាន់ក្នុងសិក្សាអំពីការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសអចលនទ្រព្យ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ យើងខ្ញុំនឹងធ្វើ ការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើចំណោទបញ្ហាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ៖

- តើសហគ្រាសអចលនទ្រព្យមានដំណើរការដូចម្តេច?
- តើការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសអចលនទ្រព្យមានបញ្ហាអ្វីខ្លះ?
- តើសហគ្រាសអចលនទ្រព្យគួរដោះស្រាយបញ្ហាក្នុងការគ្រប់គ្រងសេវាកម្មរបស់ខ្លួនដោយ វិធីណាដែរ ?

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ចំពោះគោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទនេះ គឺរកអោយឃើញនូវរបបគំហើញ ថ្មីៗ ដែលជាមធ្យោបាយជួយសម្របសម្រួលដល់ការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសដោយជោគជ័យ។

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ ៖ “ ការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសលើវិស័យអចលនទ្រព្យ ” មានទិសដៅដូចខាងក្រោមនេះ ៖

- សិក្សាពីទ្រឹស្តី និងទស្សនៈនានា អំពីការគ្រប់គ្រងសហគ្រាស និង វិស័យអចលនទ្រព្យ ។
- សិក្សាពីបទដ្ឋានគតិយុត្តនានាដែលសម្របសម្រួលដល់ការគ្រប់គ្រងសេវាកម្មអចលនទ្រព្យ។
- បង្ហាញពីទិដ្ឋភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ក្នុងការសម្របសម្រួលសេវាកម្ម អចលនទ្រព្យ។
- សិក្សាអំពីបញ្ហា និង ដំណោះស្រាយនានាក្នុងការគ្រប់គ្រងសេវាកម្មអចលនទ្រព្យ។
- ផ្តល់ជាអនុសាសន៍ដើម្បីដំណោះស្រាយលើបញ្ហាដែលជាចំណុចខ្វះខាត ។

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់

ក្នុងការចុះស្រាវជ្រាវរបាយការណ៍កម្មសិក្សា ដែលស្វែងយល់អំពីការគ្រប់គ្រងសហគ្រាស អចលនទ្រព្យនេះ យើងខ្ញុំសម្រេចយកក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ដើម្បីសិក្សាវែកញែករកបញ្ហា និង ដំណោះស្រាយ ។ ការសិក្សានេះនឹងចាប់ផ្តើមផ្ដោតសំខាន់លើបទពិសោធន៍របស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធីផ្ទាល់ និងទស្សនៈរបស់អ្នកជំនាញក្នុងក្រុមហ៊ុននេះ រួមទាំងទិន្នន័យពាក់ព័ន្ធនានាចន្លោះ ឆ្នាំ ២០១៣ ដល់ ២០១៧។

៥. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវប្រធានបទខាងលើ បានពឹងផ្អែកលើវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវបែបគុណភាព (Qualitative Method) ដោយមានរួមបញ្ចូលទិន្នន័យជាលេខមួយចំនួនមកបកស្រាយតែមិនមានការសិក្សាតាមរយៈការគណនា បែបវិធីសាស្ត្របរិមាណឡើយ ។

ទិន្នន័យដែលនឹងត្រូវសិក្សាមានពីរប្រភេទគឺ ៖ ទិន្នន័យផ្ទាល់ (Primary Data) និង ទិន្នន័យមិនផ្ទាល់ (Secondary Data) ។

- ទិន្នន័យផ្ទាល់រួមមាន ៖ ចម្លើយដែលបានមកពីការសម្ភាសន៍បុគ្គលិក និង គណៈដឹកនាំក្រុមហ៊ុន បុណ្ណា រៀលធី និង អ្នកជំនាញផ្នែកសេវាកម្ម សម្របសម្រួលការវិនិយោគក្នុងវិស័យអចលនទ្រព្យ ។
- ទិន្នន័យមិនផ្ទាល់រួមមាន ៖
 - ឯកសារនិក្ខេបបទរបស់និស្សិតរៀមច្បងចាប់ពីកម្រិតបរិញ្ញាបត្រឡើងទៅ។
 - ឯកសារចងក្រងនានារបស់អ្នកជំនាញ ស្តីអំពីការវិនិយោគលើវិស័យអចលនទ្រព្យ ។
 - ទ្រឹស្តីរបស់អ្នកជំនាញសេដ្ឋកិច្ចនានា ។
 - ឯកសារច្បាប់ ។
 - ទិន្នន័យពីក្រុមហ៊ុន បុណ្ណា រៀលធី ។
 - ទិន្នន័យនានាដែលបានមកពីប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត ។

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវអំពី ការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសលើវិស័យអចលនទ្រព្យ មានសារៈសំខាន់ដូចខាងក្រោមនេះ ៖

- បង្កើនចំនេះដឹងពីទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ចនានា ដែលអាចបកស្រាយអំពីការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ
- វិស័យអចលនទ្រព្យ ជាចំណុចស្នូលក្នុងការសិក្សា វិស័យដទៃទៀត រួមមានសំនង់ ឧស្សាហកម្មពាណិជ្ជកម្ម ជាដើម។
- យល់ដឹងអំពីច្បាប់នានា ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសេវាកម្មអចលនទ្រព្យ។
- យល់ដឹងពីបញ្ហានានា និង ដំណោះស្រាយដែលក្រុមហ៊ុនសម្របសម្រួលសេវាកម្មអចលនទ្រព្យបានឆ្លងកាត់។
- ជាឯកសារសម្រាប់និស្សិតជំនាន់ក្រោយ ស្វែងយល់ នឹងស្រាវជ្រាវបន្ថែម ។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវចែកចេញជា ៥ ផ្នែក ដែលរួមមាន សេចក្តីផ្តើម ជំពូក ១, ២, ៣ និង សេចក្តីសន្និដ្ឋាន ព្រមទាំងការផ្តល់អនុសាសន៍។

- **សេចក្តីផ្តើម** រួមមាន ៧ ចំណុច ៖ លំនាំបញ្ហា ចំនួនបញ្ហា គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ដែនកំណត់ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ អត្ថប្រយោជន៍នៃការស្រាវជ្រាវ និង រចនាសម្ព័ន្ធ ។
- **ជំពូក ១ ៖** សិក្សាអំពីទ្រឹស្តី និង ទស្សនៈនានា ការផ្តល់និយមន័យ ពាក្យគន្លឹះ បទដ្ឋាន គតិយុត្ត និង បទពិសោធន៍បរទេសនានា។
- **ជំពូក ២ ៖** សិក្សាអំពី ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលធី ខុអិលធីឌី រួមមាន សមិទ្ធិផល បញ្ហានានា និង ដំណោះស្រាយដែលក្រុមហ៊ុនធ្លាប់បានឆ្លងកាត់។
- **ជំពូក ៣ ៖** ពិភាក្សាអំពីបញ្ហា ភាពជោគជ័យ និង ដំណោះស្រាយសម្រាប់សេវាកម្មសម្របសម្រួលអចលនទ្រព្យ ដោយផ្លូវផ្ទង់ទ្រឹស្តីនឹងទស្សនៈនានា ឯកសារគតិយុត្ត បទពិសោធន៍បរទេស និងបទពិសោធន៍របស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធី ខុអិលធីឌី ។
- **សេចក្តីបញ្ចប់** បង្ហាញពីការសន្និដ្ឋាន និង ការផ្តល់អនុសាសន៍ ។

ជំពូក ១ ៖ ទ្រឹស្តីសំខាន់ៗពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទ

១.១. និយមន័យ

ដើម្បីយល់អំពីនិយមន័យ ការគ្រប់គ្រងសហគ្រាសអចលនទ្រព្យ ជាដំបូងយើងត្រូវសិក្សា ពាក្យគន្លឹះពីរ គឺ ៖ ការគ្រប់គ្រង (Management) និង អចលនទ្រព្យ (Real Property) ។

១.១.១. ការគ្រប់គ្រង¹ (Management)

ការគ្រប់គ្រង មានអត្ថន័យទូលំទូលាយ ដោយសារវាត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងស្ថានភាពផ្សេងៗ គ្នា។ យ៉ាងណាមិញ ការគ្រប់គ្រងក្នុងរបាយការណ៍សិក្សានេះសំដៅ លើការគ្រប់គ្រងសហគ្រាស ។ នៅក្នុងសៀវភៅ គោលការណ៍គ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រង (Principles of Management) របស់លោកសាស្ត្រាចារ្យ ឡាយ គង់ និង ប៉ុក ភារៈ ដែលបានអោយនិយមន័យ ការគ្រប់គ្រង (Management) ថា ជាការធ្វើអោយ សម្រេចជោគជ័យគោលដៅរបស់អង្គការអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់មុខងារសំខាន់ៗ ៖

- ការធ្វើផែនការ (Planning)
- ការចាត់តាំង(Organizing)
- ការដឹកនាំ(Leading)
- ការត្រួតពិនិត្យ (Controlling) ។

១.១.១.១. ការធ្វើផែនការ (Planning)

ការធ្វើផែនការ ជាការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ដោយផ្ដោតទៅលើគោលដៅនាពេល អនាគត និង មធ្យោបាយក្នុងការសម្រេចគោលដៅនោះ។ កត្តាបួនដែលចាំបាច់ក្នុងការសម្រេចចិត្ត របស់អង្គការ រួមមាន៖

គោលដៅ (Objectives) ដែលបញ្ជាក់ពីលក្ខខណ្ឌ នាពេលអនាគតដែលត្រូវពិចារណាឲ្យ បានសម្រេចដូចបំណង ។ ជាទូទៅអង្គការ ឬសហគ្រាសនីមួយៗ តែងកំណត់គោលដៅរបស់ខ្លួនក្នុង រយៈពេលខ្លីក្រោមមួយឆ្នាំ និង គោលដៅរយៈពេលវែង ក្នុងកំឡុងពីមួយឆ្នាំឡើងទៅ ដោយដាក់ ចេញនូវសមិទ្ធផលនានាដែលខ្លួនចង់សម្រេចអោយបាន ។

សកម្មភាព (Action) សំដៅដល់មធ្យោបាយជាក់លាក់ក្នុងការសម្រេចគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន។ មធ្យោបាយនានា ដែលក្រុមហ៊ុនអនុវត្តអាចជាគំនិតមូលមតិរបស់ក្រុមអ្នកគ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់ ឬ ក៏ បានពីការប្រមូលគំនិត ពីផ្នែកនានា របស់អង្គការដើម្បីអនុម័តក្នុងកិច្ចប្រជុំ ។

¹ សាស្ត្រាចារ្យ ឡាយ គង់ និង ប៉ុក ភារៈ, គោលការណ៍គ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រង ឆ្នាំ ២០១៣, ទំព័រ ១។

ធនធាន (Resources) គឺជាការដាក់កម្រិតព្រំដែនដល់វិធានការ។ កម្រិតព្រំដែននៃវិធានការសំដៅដល់ទឹកប្រាក់ ដែលត្រូវចំណាយក្នុងការអនុវត្តវិធានការលើសម្រេចគោលដៅ និង ធនធានមនុស្សចំបាច់សម្រាប់បំពេញសកម្មភាពដែលអនុម័ត។

ប្រតិបត្តិការ (Implementation) ជាការដាក់ចេញជាគោលការណ៍ ហើយអនុវត្តផ្ទាល់ ដោយដឹកនាំបុគ្គលិក តាមលំដាប់ថ្នាក់ ទៅបំពេញតាមមុខងារដើម្បីសម្រេចគោលដៅដែលដាក់ចេញ ។

១.១.១.២. មុខងារចាត់តាំង (Organizing)

មុខងារចាត់តាំងសំដៅលើ ការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធចាត់តាំង ដែលជាគំរូផ្លូវការនៃតួនាទី ឋានានុក្រម និង ការសម្របសម្រួលដែលបង្កើតដោយគណៈគ្រប់គ្រងដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងនៃបណ្តាភារកិច្ចនៃបុគ្គលិក និង ក្រុមទាំងឡាយដើម្បីធ្វើអោយសម្រេចគោលដៅរបស់អង្គភាព ។

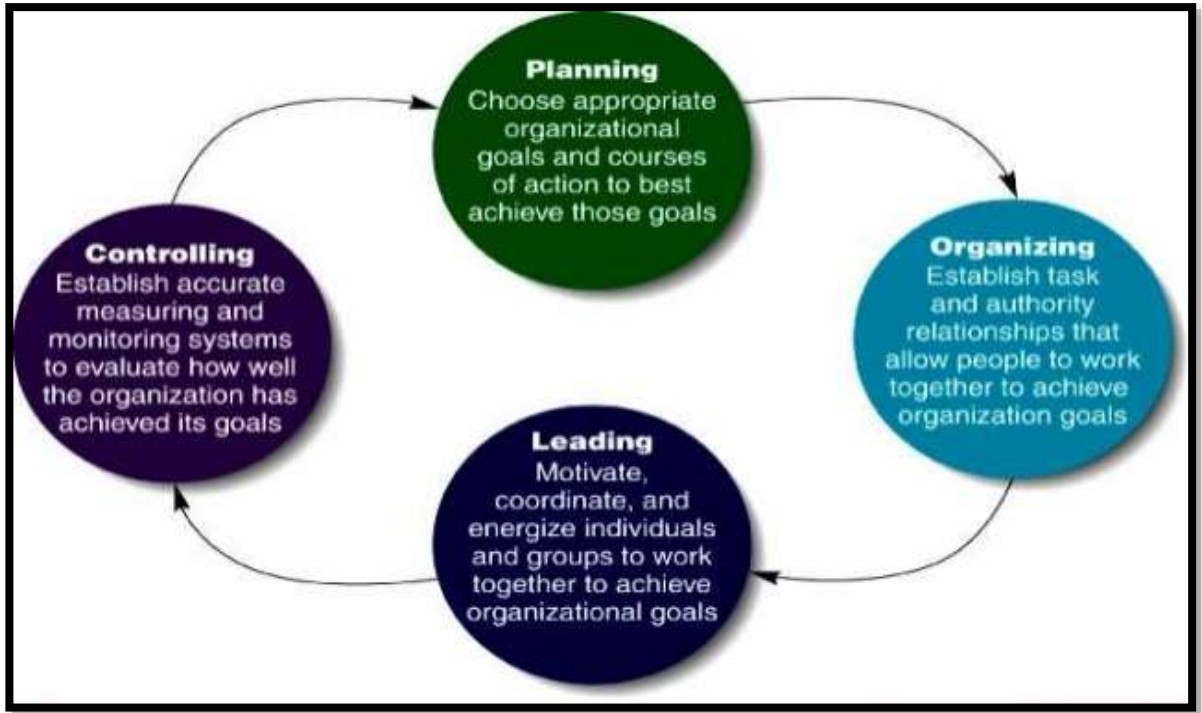
១.១.១.៣. ការដឹកនាំ (Leading)

ការដឹកនាំ សំដៅដល់ចាត់ចែងបុគ្គលិកអោយធ្វើការតាមតួនាទី ដោយប្រើឥទ្ធិពលរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ក្នុងគោលបំណងសម្រេចអោយបានគោលដៅរបស់អង្គភាព។ អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវមានប្រភពអំណាចសំខាន់ៗ ដូចជា អំណាចនៃតួនាទី ឬ ឋានៈជាអ្នកគ្រប់គ្រង (Legitimate Power) អំណាចពីរង្វាន់លើកទឹកចិត្ត(Reward Power) អំណាចបានពីទណ្ឌកម្ម (Coercive Power) អំណាចពីជំនាញពិនប្រសព្វ (Expert Power) អំណាចពីបុគ្គលិកលក្ខណ(Referent Power) អំណាចនៃព័ត៌មានដែលដឹងច្រើន(Information Power) ជាដើម ។

១.១.១.៤ ការត្រួតពិនិត្យ (Controlling)

ការត្រួតពិនិត្យ ជាមុខងាររបស់ការគ្រប់គ្រងស្ថាប័ន ដែលមានភាពចាំបាច់ក្នុងការតាមដានសកម្មភាពដែលបានបែងចែកអោយបុគ្គលិករួច។ ការត្រួតពិនិត្យអាចអោយអ្នកគ្រប់គ្រងស្ថាប័នរកឃើញនូវកំហុស និងបញ្ហានានានៅក្នុងអង្គភាពរបស់ខ្លួន ដែលផ្តល់ឱកាសក្នុងការកែតម្រូវ ឬ មានវិធានការពិន័យដោយប្រការផ្សេងៗ ។ ការត្រួតពិនិត្យមានបំណង ចង់អោយដំណើរការនៃការងារមានភាពរលូន ដែលនឹងអាចអោយស្ថាប័នមួយសម្រេចគោលដៅដែលបានដាក់ចេញជាផែនការរួចមកហើយនោះ ។

ក្រាហ្វិក ១.១ ៖ មុខងារ ទាំង ៤ របស់ការគ្រប់គ្រង



ប្រភព ៖ Function of Management by Siddhi Shrivast

១.១.២. អចលនទ្រព្យ (Real Property)²

អចលនទ្រព្យ គឺជាទ្រព្យទាំងឡាយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការសាងសង់លើដី ធនធានធម្មជាតិ ក្នុងដីនិងរួមទាំងដីផងដែរ។ គេអាចនិយាយសាមញ្ញថាវាជាទ្រព្យដែលមិនអាចចល័ត ឬ អចលនវត្ថុ។ ក្នុងន័យសេដ្ឋកិច្ចវាសំដៅដល់ទ្រព្យដែលសាងសង់ដោយមនុស្សរួមមាន សំនង់អគារផ្សេងៗ ស្ពាន សាលារៀន មន្ទីរពេទ្យ គ្រឿងចក្រឧស្សាហកម្ម ជាដើម។ អចលនទ្រព្យ អាចជាសម្បត្តិរបស់បុគ្គល ឬ ស្ថាប័ន នានា រួមមានរដ្ឋនិង ឯកជន។ អចលនទ្រព្យអាចទិញលក់និងជួលបាន ។ និយមន័យ អចលនទ្រព្យ និងអចលនវត្ថុ (Real Estate) អាចនឹងបង្កភាពភាន់ច្រឡំ តែទោះយ៉ាងណាមិញអ្នក សេដ្ឋកិច្ចប្រើពាក្យ អចលនទ្រព្យ ដើម្បីសម្គាល់អចលនវត្ថុទាំងឡាយ ដែលស្ថិតក្រោមច្បាប់ កម្មសិទ្ធិ រួមមានទ្រព្យឥតចល័តទាំងឡាយដែលអាចទិញលក់ និងជួលបាន។ អចលនវត្ថុដែល ចាត់ទុកជាអចលនទ្រព្យ មាន ៣ ប្រភេទ ៖

- អចលនវត្ថុសម្រាប់រស់នៅ (Residential Property): ដីទេ(មានម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ) និង ផ្ទះ ។

² T. Segal, "The key difference between real estate and real property", <https://www.investopedia.com/ask/answers/100214/what-difference-between-real-estate-and-real-property.asp>. March 26, 2018.

- អចលនវត្ថុពាណិជ្ជកម្ម (Commercial Property): ការិយាល័យ អគារពាណិជ្ជកម្ម យ៉ាងទំនិញ ផ្សារ ហាងលក់ទំនិញ ។
 - អចលនវត្ថុ ឧស្សាហកម្ម (Industrial Property) : រោងចក្រ គ្រឿងចក្រ រ៉ែ និង វាលស្រែចំការ។
- ជាទូទៅ ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ ទទួលបាន សិទ្ធិ ៥ លើអចលនទ្រព្យរបស់ខ្លួន រួមមាន ៖
- សិទ្ធិកាន់កាប់។
 - សិទ្ធិគ្រប់គ្រង និង សម្រេចចិត្តក្នុងការផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់អ្នកដទៃ (អ្នកដទៃត្រូវសូមការអនុញ្ញាតពីម្ចាស់កម្មសិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យណាមួយក្នុងការទាញយកប្រយោជន៍)។
 - សិទ្ធិទាញយកផលប្រយោជន៍ ដោយគ្មានការយារយើ ។
 - សិទ្ធិហាមឃាត់អ្នកដទៃក្នុងការប្រើប្រាស់ និងទាញយកប្រយោជន៍។
 - សិទ្ធិក្នុងការលក់ និងដាក់ជួល។²
- ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ សិទ្ធិរបស់ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ គឺមានភាពខុសគ្នាទៅតាមច្បាប់របស់ប្រទេសនានា។

១.២ ទ្រឹស្តីនៃការគ្រប់គ្រង

១.២.១. ទ្រឹស្តី McGegor ឬ ទ្រឹស្តី X ទ្រឹស្តី Y (McGegor Theory or Theory X and Theory Y)

នៅឆ្នាំ ១៩៦០ ចិត្តវិទូម្នាក់ ឈ្មោះ Douglas McGegor បានបង្កើតទ្រឹស្តីពីរដើម្បីជំរុញទឹកចិត្តមនុស្សក្នុងការបំពេញការងាររបស់អង្គភាព ដោយក្រោយមកត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយក្នុងការគ្រប់គ្រងសហគ្រាស ។ ទ្រឹស្តីទាំងពីរនោះត្រូវបានគេស្គាល់ថាជា ទ្រឹស្តី McGregor ឬ Theory X and Theory Y ។

Theory X: ទ្រឹស្តីនេះសន្មតថាមនុស្សមិនចូលចិត្តការងារ និងការទទួលខុសត្រូវដោយអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវតែប្រើវិធានការដើម្បីបង្ខំពួកគេអោយធ្វើការរហូតសម្រេចគោលដៅរបស់អង្គភាព ឬសហគ្រាស ដែលវិធានការទាំងនោះរួមមាន ការគំរាម ការដាក់ទណ្ឌកម្ម ការបញ្ជា ការចាំពិនិត្យមើលសកម្មភាពការងារយ៉ាងតឹងរឹង ជាដើម ។

Theory Y: ទ្រឹស្តីនេះសន្មតថា មនុស្សមិនមែនមិនចូលចិត្តការងារ និងទទួលខុសត្រូវនោះតែការព្យាយាមផ្នែកគំនិតប្រាជ្ញា និងកម្លាំងកាយទាមទារកម្លាំងចិត្តដើម្បីយកមកបំពេញចិត្តរបស់ពួកគេ។ អ្នកគ្រប់គ្រងដែលប្រើ Theory Y ប្រើវិធានការត្រជាក់ដល់បុគ្គលិកដោយព្យាយាមបង្កើនទំនាក់ទំនងនឹងបុគ្គលិក ផ្តល់ការលើកទឹកចិត្ត និង ការសរសើរ ជួយដោះស្រាយវិបត្តិផ្លូវចិត្តរបស់បុគ្គលិក និងប្រឹក្សាយោបល់ជាមួយបុគ្គលិក ជាដើម ។

ជាទូទៅក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ទ្រឹស្តី McGegor ត្រូវបានប្រើប្រាស់ប្រកបដោយប្រជាប្រិយភាព ក្នុងការប្រើ Theory X និង Theory Y រួមគ្នាទៅតាមកាលៈទេសៈ ។ ទោះយ៉ាងណាមិញ Theory Y មានការប្រើប្រាស់ច្រើនជាង ព្រោះវាជំរុញទឹកចិត្តបុគ្គលិកអោយស្រលាញ់ការងារ តែ Theory X ក៏មិនអាចខ្វះបានដែល ព្រោះវាជួយជំរុញទឹកចិត្តបុគ្គលិកអោយគោរពការងារ។³

១.២.២ ទ្រឹស្តី Herberg (Herberg’s theory)

នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៥៩ ចិត្តវិទូអាមេរិច លោក Frederick Herzberg បានបង្កើតទ្រឹស្តី Herberg ឬ Two Factors Theory ដោយកើតចេញពីការសន្និដ្ឋានលើការសម្ភាសបុគ្គលិក ២០០ នាក់ ។ លោក Frederick Herzberg បានសន្និដ្ឋានថាមាន កត្តាពីរដែលត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងអង្គភាពគឺ Hygiene Factors or Dissatisfiers និង Motivation Factors or Satisfiers។³

Hygiene Factors សំដៅលើ ប្រាក់បៀវត្សន៍ របស់បុគ្គលិក លក្ខខណ្ឌការងារ បរិយាកាស ការងារ ទំនាក់ទំនងការងាររវាងអ្នកគ្រប់គ្រង និង បុគ្គលិក និងប្រព័ន្ធរដ្ឋបាលគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន ។ ការធ្វើអោយមាន Hygiene Factors ល្អ អាចជួយការពារបុគ្គលិកមិនឲ្យងាយបាក់ទឹកចិត្ត និង មានងាយមានទំនាស់ជាមួយអ្នកគ្រប់គ្រងតែប៉ុណ្ណោះ តែដើម្បីឲ្យបុគ្គលិកមានទឹកចិត្តធ្វើការ អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវយកចិត្តទុកដាក់លើ Motivation Factors ដែលមានដូចជា សមិទ្ធផលការងារ ការទទួលស្គាល់ស្នាដៃ ការទទួលខុសត្រូវ ភាពទាក់ទាញនៃការងារ ជាដើម ។

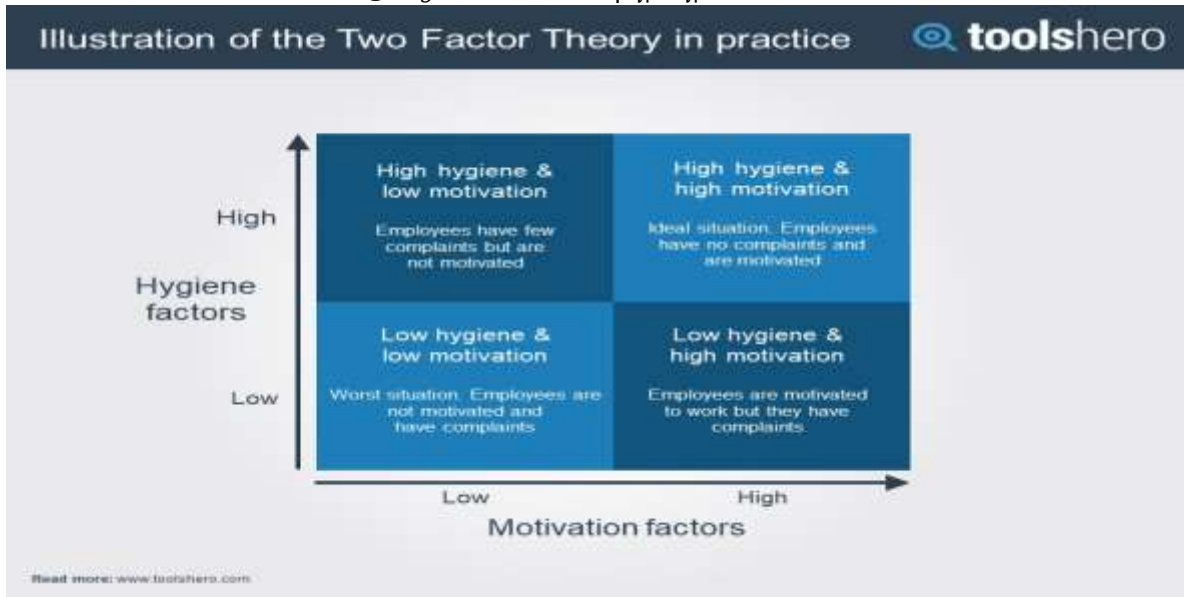
ក្នុងអនុវត្តជាក់ស្តែងការប្រើប្រាស់បញ្ចូលគ្នានូវ Hygiene Factors និង Motivation Factors មាន បួនទម្រង់ ៖

- High hygiene and high motivation: បុគ្គលិកមានការជំរុញចិត្តធ្វើការខ្ពស់ និង មិនភ្លេចភ្នែក។
- High hygiene and low motivation: បុគ្គលិកមិនសូវភ្នែកភ្នែកពីប្រាក់បៀវត្សន៍ ឬ លក្ខខណ្ឌការងារនោះទេ តែមិនសូវមានការជំរុញទឹកចិត្ត ។
- Low hygiene and high motivation: បុគ្គលិកមានការជំរុញទឹកចិត្តធ្វើការ តែពួកគាត់មិនទាមទារប្រាក់បៀវត្សន៍ និង លក្ខខណ្ឌការងារប្រសើរជាងនេះ។
- Low hygiene and low motivation: បុគ្គលិកមិនមានការជំរុញទឹកចិត្ត ហើយគាត់ប្រឆាំងនឹងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់អង្គភាព ដូចជាបញ្ហាប្រាក់បៀវត្សន៍ និង លក្ខខណ្ឌការងារ ជាដើម។⁴

³ Theory X and Theory Y: Understanding People’s Motivation https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_74.htm

⁴ Fredericck Herzberg, Toolshero (nd), “Two Factor Theory by Fredericck Herzberg”, <https://www.toolshero.com/psychology/theories-of-motivation/two-factor-theory-herzberg/>

ក្រាហ្វិក ១.២ ៖ ការអនុវត្ត កត្តា hygiene និង motivation



ប្រភព ៖ គេហទំព័រ Toolshero.com

១.១.៣. ទ្រឹស្តី McClelland

⁵នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៦១ David McClelland បាននិពន្ធសៀវភៅមួយមានចំណងជើងថា សង្គមជោគជ័យ (The Achieving Society) ដែលបានរៀបរាប់អំពីចំណុចបី ដែលជំរុញចិត្តមនុស្សឱ្យខិតខំធ្វើការ។ ចំណុចទាំងបីនោះ រួមមាន សមិទ្ធិផល(Achievement) ការប្រាស្រ័យទាក់ទង(Affiliation) និង អំណាច(Power) ។

សមិទ្ធិផល (Achievement) ជាកត្តាជំរុញចិត្តមនុស្សអោយចង់សម្រេចការងារប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និង ការទទួលស្គាល់ពីស្ថាប័នរបស់ខ្លួន។ បុគ្គលិកដែលចង់បានសមិទ្ធិផលច្រើន ចូលចិត្តការប្រកួតប្រជែង ការប្រថុយនឹងហានិភ័យ និង ភាគច្រើនចូលចិត្តធ្វើការម្នាក់ឯង។

ការប្រាស្រ័យទាក់ទង (Affiliation) ជាកត្តាជំរុញចិត្តមនុស្សអោយខិតខំធ្វើការ និង បន្តការងារបានយូរអង្វែង ដោយសារតែបុគ្គលិកដែលអោយតម្លៃលើការប្រាស្រ័យទាក់ទងល្អរបស់ស្ថាប័ន ច្រើនផ្ដោតលើទំនាក់ទំនងអន្តរបុគ្គល (Interpersonal relationship) ដោយយកមិត្តភាពជាមូលដ្ឋាន ។ ដោយសារការអោយតម្លៃលើ ការប្រាស្រ័យទាក់ទង បុគ្គលិកភាគច្រើនចូលចិត្តធ្វើការជាក្រុម និង កិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាជាងការធ្វើការដោយភាពប្រកួតប្រជែងខ្លាំង ។

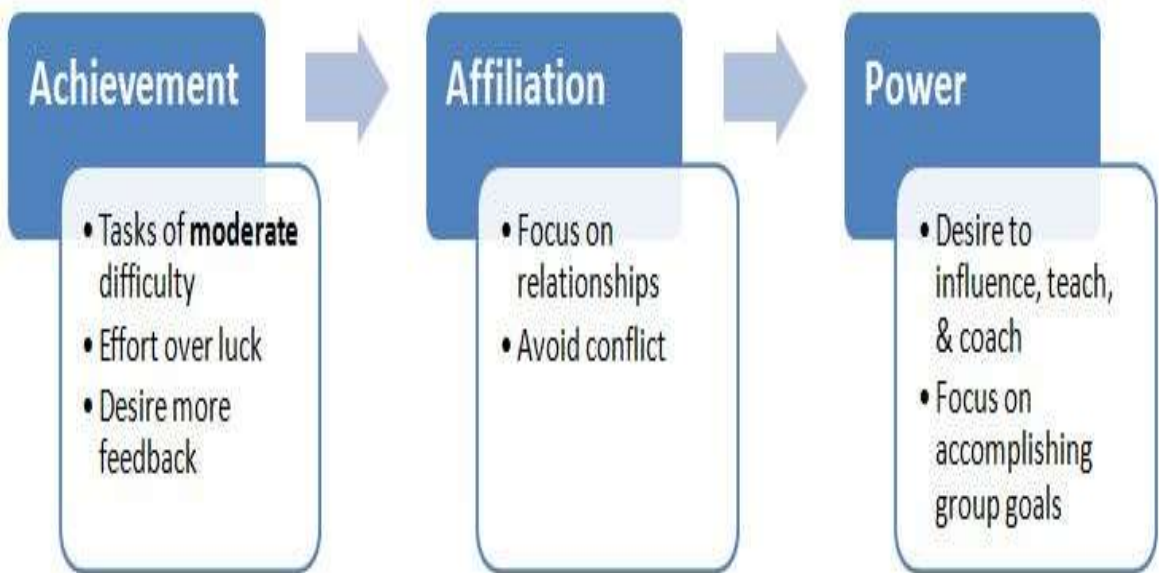
អំណាច (Power) ជាកត្តាជំរុញចិត្តមនុស្សអោយយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះការងារ ដោយសារអំណាចនៃតួនាទី ផ្តល់អោយបុគ្គលិកនូវមោតនភាព និង សមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រង និង មានឥទ្ធិពល

⁵ <https://www.mindtools.com/pages/article/human-motivation-theory.htm>

ទៅលើកិច្ចការអ្វីមួយ ឬ ចំពោះបុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោមរបស់ខ្លួន ។ ជាទូទៅបុគ្គលិកដែលអោយតម្លៃលើ អំណាច ចូលចិត្តការប្រកួតប្រជែងយកឈ្នះចាញ់ និង ចូលចិត្តប្រើប្រាស់តួនាទី ដើម្បីគ្រប់គ្រង កិច្ចការទូទៅនៅក្នុងអង្គភាព។

តាមទ្រឹស្តីរបស់ McClelland ដើម្បីគ្រប់គ្រងស្ថាប័នអោយមានប្រសិទ្ធភាព អ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវ សិក្សាពីសេចក្តីត្រូវការរបស់បុគ្គលិក លើមូលដ្ឋាន បីចំណុចខាងលើ និង ផ្តល់ការជំរុញទឹកចិត្តទៅ តាមប្រភេទនីមួយៗ ដោយផ្អែកលើទៅលើភាពចាំបាច់ ។ ឧទាហរណ៍ បើបុគ្គលិកត្រូវការសមិទ្ធផល ខ្លាំង ជាងអំណាច និងការប្រាស្រ័យទាក់ទង អ្នកគ្រប់គ្រងគួរតែផ្តល់ ឱកាសអោយបុគ្គលិកនោះ បំពេញការងារដោយខ្លួនឯង និង ទទួលស្គាល់ភាពជោគជ័យរបស់គាត់ ដោយការលើកទឹកចិត្ត និង រង្វាន់។ បើសិនជាបុគ្គលិកអោយតម្លៃលើការប្រាស្រ័យទាក់ទង អ្នកគ្រប់គ្រង គួររៀបចំបរិយាកាស ការងារប្រសើរឡើង ព្យាយាមផ្សះផ្សារទំនាស់របស់បុគ្គលិក និង ជំរុញភាពស្និទ្ធស្នាលក្នុងការធ្វើ ការជាក្រុម។ ផ្ទុយមកវិញ ចំពោះបុគ្គលិកដែលស្រលាញ់អំណាច អ្នកគ្រប់គ្រងគួរបង្កើត អោយមាន ការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងក្នុងក្រុមហ៊ុន និងផ្តល់អំណាច តួនាទី ជាការលើកទឹកចិត្តដល់បុគ្គលិកដែល ធ្វើការបានជោគជ័យ។

ក្រាហ្វិក ១.៣ ៖ ចំណុច ៣ ដែលជំរុញទឹកចិត្តបុគ្គលិក តាមទ្រឹស្តី McClelland



១.២.៤. ទ្រឹស្តី Adam

ទ្រឹស្តី Adam ឬ ហៅម្យ៉ាងទៀតថាទ្រឹស្តីសមភាពបានបង្កើតឡើងដោយលោក John Stacey Adams នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៦៣ ។ ទ្រឹស្តី Adam បានពន្យល់ថា បុគ្គលិកដែលបានស្វែងយល់ថា ខ្លួនកំពុងស្ថិតនៅក្នុងស្ថានភាពការងារដែលមានវិសមភាពនាំអោយគេបាត់បង់ទឹកចិត្តក្នុងការប្រកប

ការងារ។ វិសមភាពកើតឡើងនៅពេលតម្លៃតបស្នងរបស់បុគ្គលិក មិនសមប្រកបនឹងការខិតខំប្រឹងប្រែង ឬ មិនស្មើភាពនឹងបុគ្គលិកដទៃ។ ទោះយ៉ាងណាក្តី វិសមភាពក៏អាចលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិកមួយចំនួនតូចដែលទទួលបានលាភសក្ការៈពីវិសមភាពនោះផងដែរ។

ដើម្បីទទួលបានការគ្រប់គ្រងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព Adam បកស្រាយថា អង្គការនានាគួរបង្កើត និងរក្សាវិសមភាពក្នុងក្រុមហ៊ុនដោយផ្តល់តម្លៃតបស្នងដល់ការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់បុគ្គលិកនីមួយៗប្រកបដោយយុត្តិធម៌។ ជាទូទៅអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវអោយតម្លៃលើធនធានដែលបុគ្គលិកមានក្នុងការបំពេញកិច្ចការដែលធនធានទាំងនោះរួមមាន សេចក្តីអត់ធ្មត់ ភាពស្មោះត្រង់ ភាពឧស្សាហកម្ម ការតាំងចិត្ត ជំនាញ និង ទេពកោសល្យ ការលះបង់ផ្ទាល់ខ្លួន ភាពចុះសម្រុង ភាពបត់បែនតាមកាលៈទេសៈ ការធ្វើការជាក្រុមបានល្អ ប្រាស្រ័យទាក់ទងល្អ និង ភាពប្រាកដប្រជាដែលអាចទុកចិត្តបាន ។⁶

១.៣. ទស្សនៈអ្នកជំនាញផ្នែកអចលនទ្រព្យ⁷

១.៣.១. ទស្សនៈលោក អ៊ិន ភាច

លោក អ៊ិន ភាច ជាប្រធានប្រតិបត្តិផ្នែកលក់ និងប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យនៃក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី បានពន្យល់អំពីការចូលរួមរបស់វិស័យអចលនទ្រព្យមកធ្វើការអភិវឌ្ឍន៍លើសេដ្ឋកិច្ចជាតិថា វិស័យអចលនទ្រព្យគឺជាវិស័យមួយដែលប្រៀបបានដូចជាដុំចលកមួយដែលបានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិ ព្រោះមិនថាវិស័យកសិកម្ម ឧស្សាហកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម និងលំនៅឋាន សុទ្ធសឹងតែត្រូវការទទួលយកសេវាប្រឹក្សាយោបល់ ដើម្បីធ្វើឲ្យការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នកវិនិយោគទាំងឡាយទទួលបានទំនុកចិត្តក្នុងការបណ្តាក់ទុន ដែលប្រកបដោយភាពជោគជ័យ និង ប្រសិទ្ធភាពក្នុងការដំណើរការពាណិជ្ជកម្មនិងផលិតកម្មរបស់ខ្លួន។ លើសពីនេះទៅទៀត វិស័យអចលនទ្រព្យបានចូលរួមបង្កើននូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ដោយបាននាំមកនូវចំណូលពន្ធពីវិស័យអចលនទ្រព្យឯកជន ដូចជាការយកពន្ធនៅលើពន្ធប្រថាប់ត្រារធ្វើកម្មសិទ្ធិ ពន្ធលើដំណើរការអាជីវកម្ម ពន្ធលើប្រាក់ចំនូល ពន្ធលើការប្រើប្រាស់ និងពន្ធដំទៃផ្សេងទៀតផងដែរ។

លោក អ៊ិន ភាច បានបន្តទៀតថា វិស័យអចលនទ្រព្យមិនត្រឹមតែបានជួយដល់ការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិតាមរយៈការបង្កើនចំនូលពន្ធចូលរដ្ឋប៉ុណ្ណោះទេ វិស័យនេះថែមទាំងបានធ្វើឲ្យមានការទាក់ទាញអ្នកវិនិយោគបរទេសធំៗ មកធ្វើការបោះទុនបង្កើតជារោងចក្រឧស្សាហកម្មធំៗជាច្រើនដែលបានបង្កើតការងារជាច្រើនដល់ប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជា ហើយជីវភាពរបស់ប្រជាពលរដ្ឋក៏ត្រូវ

⁶ https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_96.htm

⁷ ការសំភាសន៍ផ្ទាល់ ថ្ងៃ១២ ខែឧសភា ២០១៨

បានលើកកម្ពស់ទៅតាមការបង្កើតការងារតាមរយៈការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ផងដែរ។ ដោយឡែកចំពោះអ្នកវិនិយោគក្នុងស្រុក ដើម្បីធ្វើការវិនិយោគទៅលើអាជីវកម្មណាមួយ ដែលតម្រូវឲ្យមានដើមទុនធំពួកគេអាចធ្វើការស្នើសុំឥណទានតាមរយៈ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុណាមួយដោយធ្វើការដាក់ទ្រព្យបញ្ចាំ ហើយទ្រព្យបញ្ចាំនោះនឹងត្រូវបានបញ្ជូនមកដល់ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យដើម្បីធ្វើការសិក្សានូវតម្លៃដែលងាយស្រួលដល់ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការអនុញ្ញាតអោយខ្លីនៅក្នុងទំហំឥណទានណាមួយដល់អ្នកវិនិយោគនោះ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ប្រសិនបើមិនមានការចូលរួមពីក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យទេ តម្លៃដែលត្រូវបានប៉ាន់ស្មានអាចនឹងមានភាពលំអៀងខ្លាំង ដែលនៅពេលខ្លះធ្វើឲ្យមានការខកខានដល់ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នកវិនិយោគបរទេសផងដែរ ឬអាចបង្ករហូតដល់ទៅបានបង់ឱកាសវិនិយោគក៏អាចថាបាន។ សរុបសេចក្តីមក លោកអ៊ិន ភាចបានបញ្ជាក់ថាការការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិគឺ ប្រាកដណាស់ថាត្រូវតែមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយវិស័យអចលនទ្រព្យមិនថាការអភិវឌ្ឍន៍នៅលើវិស័យពាណិជ្ជកម្ម កសិកម្ម សូម្បីតែវិស័យឧស្សាហកម្មក៏តម្រូវឲ្យមានការចូលរួមពីវិស័យអចលនទ្រព្យដែរ។

លោកក៏បានបន្តពន្យល់អំពីប្រភេទនៃអចលនទ្រព្យ និងសក្តានុពលរបស់ប្រភេទនីមួយៗផងដែរ។ លោកបានបែងចែកអចលនទ្រព្យជាប្រភេទសំណង់ និងដីទំនេរ ហើយលោកបានបញ្ជាក់លំអិតទៅលើប្រភេទអាគារដោយបានបែងចែកជាប្រភេទផងដែរ។ ប្រភេទទាំងនោះមានដូចជា អាគារលំនៅដ្ឋានជាលក្ខណៈ **“ផ្ទះល្វែង ភូមិត្រី៖ និងអាគារខ្ពស់”** ចំពោះប្រភេទអាគារពាណិជ្ជកម្មវិញមានបែងចែកជាច្រើនសន្តានផងដែរ មានដូចជា “អាគារផ្ទះល្វែងអាជីវកម្ម អាគារពាណិជ្ជកម្មខ្ពស់ៗ និងស្តង់ពាណិជ្ជកម្មតាមផ្សារ” ហើយអាគារឧស្សាហកម្មក៏ត្រូវបានបែងចែកជាពីរប្រភេទផងដែរគឺ “អាគារឧស្សាហកម្មធន់ធ្ងន់នឹងធន់ស្រាលដែលប្រភេទអាគារទាំងពីរនេះមានលក្ខណៈខុសគ្នាទាំងទំហំ និងបច្ចេកទេសក្នុងការសាងសង់”។ រីឯដីទំនេរត្រូវបានបែងចែកជា៦ប្រភេទដែលមានដូចជា **ដីកសិកម្ម ដីកសិឧស្សាហកម្ម ដីឧស្សាហកម្ម ដីអាជីវកម្មរ៉ែ ដីលំនៅដ្ឋាន និងដីពាណិជ្ជកម្ម** ហើយប្រភេទដីនីមួយៗត្រូវបានអភិវឌ្ឍន៍និងបែងចែកទៅតាមភាពអំណោយផលនៃទ្រព្យនីមួយៗទៅតាមទឹកនៃដីនិងភូមិសាស្ត្រផងដែរ។ ក្រោយពីការវាយតម្លៃទៅលើប្រភេទនៃអចលនទ្រព្យ លោកអ៊ិន ភាច បានពន្យល់បន្ថែមទៅលើការបែងចែកតំបន់ទៅតាមសក្តានុពលទៅតាមទិសដៅអភិវឌ្ឍន៍របស់រាជធានីភ្នំពេញ លោកបានមានប្រសាសន៍ទៀតថា ទិសដៅនៃការអភិវឌ្ឍន៍នៃវិស័យអចលនទ្រព្យនាពេលបច្ចុប្បន្ន ហាក់មិនមានការបែងចែកនោះទេ ព្រោះបើតាមការពិនិត្យអំពីសន្ទុះនៃការអភិវឌ្ឍន៍ទៅលើវិស័យអចលនទ្រព្យនៅរាជធានីភ្នំពេញ ត្រូវបានគិតសំគាល់ថាមានការអភិវឌ្ឍន៍គ្រប់ទិសតំបន់នៃទឹកដីរាជធានីភ្នំពេញ ដោយសក្តានុពលនៃតំបន់នីមួយៗ មានលក្ខណៈ

ផ្សេងៗពីគ្នា ពោលគឺតំបន់ដែលមានសក្តានុពលច្រើមជាងគេគឺនៅក្នុងទឹកដីខណ្ឌចំការមន ខណ្ឌ ដូនពេញ និងខណ្ឌព្រៃកក់ គឺជាខណ្ឌទាំងបីដែលមានសក្តានុពលខ្លាំង ខណ្ឌទួលគោក ខណ្ឌសែន សុខ ខណ្ឌមានជ័យ និងខណ្ឌប្រស្សីកែវ គឺជាខណ្ឌដែលកំពុងតែបានហាក់ស្ទុះឡើងខ្លាំងនូវតម្លៃនិង វិសាលភាពនៃការវិនិយោគក្នុងខណ្ឌរបស់ខ្លួន ចំនែកខណ្ឌច្បារអំពៅ ខណ្ឌជ្រោយចង្វារ ជាខណ្ឌ ដែលមានសក្តានុពលទៅលើលំនៅដ្ឋានបែបទំនើប និងធនមធ្យម ហើយខណ្ឌពោធិ៍សែនជ័យ ខណ្ឌ ដង្កោ និងខណ្ឌព្រៃកក់ គឺជាខណ្ឌដែលមានសក្តានុពលទៅលើលំនៅដ្ឋានធនមធ្យម និងធន ក្រោមមធ្យម ហើយក៏មានលាយឡំទៅដោយតំបន់ឧស្សាហកម្មធន់ស្រាលមួយចំនួនផងដែរ។

ដោយសារតែប្រទេសកម្ពុជាគឺជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ដូចនេះហើយវិស័យអចលនទ្រព្យនៅ កម្ពុជានៅតែបន្តកើនឡើងនៅគំរោងអភិវឌ្ឍន៍ថ្មីៗជាបន្តបន្ទាប់ ដែលបានជះឥទ្ធិពលដល់ការកើនឡើង ថ្លៃនៃអចលនទ្រព្យរហូតដល់ទៅទ្វេដងក្នុងឆ្នាំតែមួយ។ ការអភិវឌ្ឍវិស័យអចលនទ្រព្យក្នុងក្រុង ភ្នំពេញ គឺបានលើកសម្រស់នៃរាជធានីមួយនេះ ឲ្យក្លាយជាទីតាំងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិមួយដែល ប្រមូលផ្តុំទៅដោយអ្នកវិនិយោគទុនក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុកទាំងឡាយដែលបានធ្វើការវិនិយោគលើ គ្រប់វិស័យក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

១.៣.២. ទស្សនៈលោក ប៉ែន សុខគា

លោក ប៉ែន សុខគា ជានាយកនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី ក៏មានការយល់ឃើញ ស្រដៀងទៅនឹង លោក អ៊ិន ភាចផងដែរ ដោយលោកបានលើកឡើងអំពីការចូលរួមយ៉ាងសកម្ម នៃវិស័យអចលនទ្រព្យ មកលើការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ លោកបានលើកឡើងថាការសហការ គ្នារវាងអ្នកវិនិយោគឯកជន និងរដ្ឋបានជំរុញការសាងសង់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធផ្លូវថ្នល់ខ្លាត់ខ្លាង តភ្ជាប់ពាសពេញរាជធានី ដែលជាកត្តាអំណោយផលមួយដល់ការអភិវឌ្ឍវិស័យអចលនទ្រព្យ។ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធផ្លូវថ្នល់ត្រូវបានកត់សម្គាល់ថា ជាកត្តាដែលជំរុញឲ្យមានការទាក់ទាញតម្លៃនៃ អចលនទ្រព្យមានការកើនឡើង ហើយមិនត្រឹមតែការសាងសង់ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនេះទេ ដែល បានធ្វើឲ្យមានការកើនឡើងនូវថ្លៃនៃអចលនទ្រព្យ វាតម្រូវឲ្យមានការចូលរួមពីអ្នកអភិវឌ្ឍន៍ដែល បានព្យាយាមក្នុងការធ្វើនគរបនីយកម្មទៅតាមតំបន់នីមួយៗ ដែលមាននូវទ្រព្យរបស់អ្នកអភិវឌ្ឍន៍ ទាំងនោះ ឬ ធ្វើការអភិវឌ្ឍនៅទីតាំងណាមួយដែលពួកអ្នកអភិវឌ្ឍន៍គិតថាអាចផ្តល់នូវប្រាក់ចំណេញ មកឲ្យពួកគេបាន។

វិស័យអចលនទ្រព្យ ក៏បានធ្វើការចូលរួមក្នុងការលើកកម្ពស់នូវស្តង់ដារនៃការរស់នៅរបស់ ប្រជាពលរដ្ឋផងដែរ។ លោកក៏បានបង្ហាញផងដែរនូវសមិទ្ធិផលដែលរដ្ឋាភិបាលសម្រេចបានទៅ តាមទិសទាំង៤ដែលកំនត់ដោយរាជរដ្ឋាភិបាលនៃប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។

លោកបានបញ្ជាក់ថានៅទិសខាងជើងឈាងខាងលិច (ពាយ័ព្យ) ខិតចុះបន្តិចទៅនិរតី ដែលមានរាប់បញ្ចូលនូវផ្លូវសំខាន់ៗទាំងឡាយដូចជា ផ្លូវជាតិលេខ៥ និង ផ្លូវជាតិលេខ៤ ដែលជាទិសដៅនៃការនាំចេញទំនិញទៅកាន់កំពង់ផែអន្តរជាតិក្រុងព្រះសីហនុ និង ព្រំដែនកម្ពុជាថៃ។ នៅទីតាំងនោះ រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាមិនត្រឹមតែបានធ្វើការអភិវឌ្ឍទៅលើផ្លូវថ្នល់មួយនោះទេ ពោលគឺរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានព្យាយាមក្នុងការអភិវឌ្ឍទៅលើផ្លូវដែក ដែលតភ្ជាប់ទៅកាន់ច្រកពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិសំខាន់ៗផងដែរ ហើយកត្តាទាំងនេះបានជំរុញឲ្យមានការតាំងទីលំនៅដ្ឋានថ្មីៗជាច្រើនដែលបានបង្កើតឲ្យក្លាយជាមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មមួយថ្មីផងដែរ។ ចំណែកឯ **ទិសខាងត្បូងឈាងខាងលិច(និរតី)** ដែលមានដូចជាផ្លូវជាតិលេខ៣ និងផ្លូវជាតិលេខ២ដែលជាផ្លូវជាតិតភ្ជាប់ទៅកាន់សមុទ្រនឹងព្រំដែនប្រទេសកម្ពុជា វៀតណាម ហើយក៏មាននូវគំរោងព្រលានយន្តហោះថ្មីដែលអាចនឹងកើតឡើងនូវលើទឹកដីខេត្តកណ្តាល បានទាក់ទាញទាំងអ្នកវិនិយោគ និងប្រជាពលរដ្ឋមួយចំនួនទៅតាំងទីលំនៅដ្ឋាននៅបែកខាងត្បូងឈាងខាងលិចនេះផងដែរ។ ចំណែកឯ**ទិសខាងត្បូងឈាងខាងកើត (អាគ្នេយ៍)** ដែលមានទិសដៅសុទ្ធតែឆ្ពោះទៅកាន់ព្រំដែនប្រទេសកម្ពុជា វៀតណាម ដូចជាផ្លូវជាតិលេខ២១ លេខ២១អា លេខ២១បេ និងផ្លូវជាតិលេខ១ ក៏បានទាក់ទាញនូវអ្នកអភិវឌ្ឍន៍លំនៅដ្ឋានទៅធ្វើការអភិវឌ្ឍន៍លំនៅដ្ឋានទាំងប្រភេទតម្លៃទាប មធ្យម និងខ្ពស់ទៅតាមទីតាំងអំណោយផលនៃគំរោងនីមួយៗ ហើយការអភិវឌ្ឍន៍នេះបានធ្វើឲ្យប្រជាជនដែលរស់នៅក្នុងតំបន់នោះមានជីវភាពល្អជាងមុន នេះក៏ព្រោះតែដង់ស៊ីតេប្រជាជនមានការកើនឡើងដែលជំរុញឲ្យសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មមានភាពសកម្មឡើងៗ។ ចំណែកឯ**ទិសខាងជើងឈាងខាងកើត (ល្បសាន)** វិញ ដូចជាផ្លូវជាតិលេខ៦ លេខ៧ និងលេខ៨ដែលមានភាពចម្រុះទៅដោយគ្រប់វិស័យ ដែលអចលនទ្រព្យភាគច្រើននៅតំបន់នោះត្រូវបានប្រើប្រាស់ក្នុងគោលដៅផ្សេងៗគ្នា ដូចជាការសាងសង់លំនៅដ្ឋាន ការសាងសង់អាគារឃ្នាំងស្តុកទំនិញ ការសាងសង់អាគារសិប្បកម្មនានា ការសាងសង់អាគាររោងចក្រ និងគោលដៅកសិកម្មផ្សេងៗទៀតផងដែរ។

១.៤. គម្របគតិយុត្តនានា^១

១.៤.១. កម្មសិទ្ធិលើអចលនទ្រព្យក្នុងច្បាប់កម្ពុជា

យោងតាម មាត្រា ៨៥ នៃច្បាប់ភូមិបាលថ្មី២០០១ បានចែងថាកម្មសិទ្ធិករនៃទ្រព្យជាអចលនវត្ថុមានសិទ្ធិប្រើប្រាស់ អាស្រ័យផល និង ចាត់ចែងទ្រព្យរបស់ខ្លួនបានយ៉ាងផ្តាច់មុខ និង ទូលំទូលាយ កុំឲ្យតែយកទ្រព្យនោះទៅប្រើប្រាស់ក្នុងបទណាមួយដែលច្បាប់ហាមឃាត់។ យោងមាត្រា

^១ ច្បាប់ភូមិបាលថ្មី ២០០១

៩០ នៃច្បាប់ភូមិបាលថ្មី ២០០១ បានចែងថា កម្មសិទ្ធិករនៃផ្ទៃដី គឺជាកម្មសិទ្ធិករនៃផ្នែកខាងក្រោមដី និងរាល់អ្វីៗដែលអាចទាញយកផលបានកុំអោយតែផ្ទុយនឹងបញ្ញត្តិមាត្រា ៨៨ និង មាត្រា ៨៩ នៃច្បាប់នេះ។ ព្រំប្រទល់នៃផ្នែកខាងក្រោមដីត្រូវបានកំណត់តាមបន្ទាត់ឈរនៃផ្ទៃរាបខាងលើ។ ប៉ុន្តែ កម្មសិទ្ធិករមិនអាចទាមទារយកជាកម្មសិទ្ធិនូវបដិមាករចម្លាក់ផុស ឬ បុរាណវត្ថុគ្រប់ប្រភេទ ដែលបានរកឃើញ។ ស្នាដៃទាំងនេះជាចំណែកនៃបេតិកភណ្ឌជាតិ ហើយត្រូវតែប្រគល់អោយ ក្រសួងវប្បធម៌ និងវិចិត្រសិល្បៈ ។ មាត្រា ៩១ បានចែងថាកម្មសិទ្ធិករនៃផ្ទៃដីជាកម្មសិទ្ធិករនៃ លំហរអាកាស និង វត្ថុធាតុអចិន្ត្រៃយ៍ដែលស្ថិតនៅចំពីលើដីជាកម្មសិទ្ធិរបស់ខ្លួន លើកលែងតែ បណ្តាញអគ្គិសនី និង ទូរគមនាគមន៍ដែលត្រូវអនុវត្តតាមច្បាប់ដោយឡែក។ ជាពិសេស កម្មសិទ្ធិ ករអាចកាប់មែកឈើអ្នកជិតខាងដែលលយចូលមកលើកម្មសិទ្ធិរបស់ខ្លួន ឬ បេះយកផលផ្លែឈើ នោះបាន ។ប៉ុន្តែ កម្មសិទ្ធិករមិនអាចហាមឃាត់ការហោះហើរដោយអាកាសសយានគ្រប់ប្រភេទ បានឡើយ។

ដូចនេះ យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា កម្មសិទ្ធិករក្នុងច្បាប់របស់កម្ពុជា អាចអាស្រ័យផល ផ្តាច់មុខលើផ្ទៃដី អ្វីៗទាំងអស់ខាងក្រោមដី និង ខាងលើផ្ទៃដី។ ទោះយ៉ាងណាក្តី សិទ្ធិរបស់កម្មសិទ្ធិ ត្រូវបានកំណត់ ដោយមិនអាច យកវត្ថុបុរាណវត្ថុរបស់ខ្លួន និង មិនអាចហាមឃាត់អាកាសយាន គ្រប់ប្រភេទហោះហើរក្នុងកំពស់មធ្យម និងអាចហាមឃាត់អាជ្ញាធរមិនអោយតបណ្តាញអគ្គិសនី និងទូរគមនាគមន៍បានឡើយ។

១.៤.២. ប្រភេទនៃកម្មសិទ្ធិ

យោងតាមច្បាប់ភូមិបាលឆ្នាំ ២០០១ កម្មសិទ្ធិលើទ្រព្យត្រូវបែកចែកជា ៣ ប្រភេទគឺ៖ កម្មសិទ្ធិអវិភាគ សហកម្មសិទ្ធិ និង អង្គសិទ្ធិភាព។

១.៤.៣.១. កម្មសិទ្ធិអវិភាគ

មាត្រា ១៦៨ នៃច្បាប់ភូមិបាល ២០០១ កំណត់ កម្មសិទ្ធិអវិភាគ គឺជាកម្មសិទ្ធិលើទ្រព្យតែមួយ ដែលជាប់បុគ្គលច្រើននាក់។ បុគ្គលទាំងនោះហៅថា កម្មសិទ្ធិករអវិភាគ។ កម្មសិទ្ធិករអវិភាគម្នាក់ៗ មានចំណែករបស់ខ្លួនក្នុងទ្រព្យនោះ ប៉ុន្តែទ្រព្យនោះពុំអាចពុះចែកគ្នាបានឡើយ។

សិទ្ធិលើទ្រព្យរបស់កម្មសិទ្ធិករអវិភាគ និងកម្រិតនៃការទទួលខុសត្រូវរបស់គាត់ត្រូវសមាមាត្រ ទៅនឹងចំនួនភាគរយនៃចំណែករបស់គាត់។ ជាធម្មតាចំនួនភាគរយនៃចំណែក នឹងត្រូវកំណត់ទៅ តាមទំហំឬ តម្លៃនៃទ្រព្យរបស់គាត់ប្រៀបធៀបជាមួយនឹងទំហំ ឬ តម្លៃនៃទ្រព្យរបស់កម្មសិទ្ធិករ អវិភាគផ្សេងៗទៀត។ ប្រសិនបើ កិច្ចព្រមព្រៀងរវាងកម្មសិទ្ធិករអវិភាគមិនបែកចែងអំពីចំនួន

ភាគរយដែលកម្មសិទ្ធិករម្នាក់ៗមានទេ នៅពេលនោះច្បាប់នេះ នឹងសន្មតថាពួកគេម្នាក់ៗមាន ភាគហ៊ុនស្មើគ្នា (មាត្រា ១៦៩)។

កម្មសិទ្ធិករអវិភាគម្នាក់ៗ មានសិទ្ធិនិងការទទួលខុសត្រូវលើទ្រព្យអវិភាគដូចតទៅ ៖

- សិទ្ធិគ្រប់គ្រងរួមគ្នាលើកម្មសិទ្ធិនៃទ្រព្យ (មាត្រា ១៧០)
- សិទ្ធិ និងភារកិច្ចចូលរួមក្នុងការងារគ្រប់គ្រងប្រចាំថ្ងៃលើទ្រព្យ (មាត្រា ១៧០)
- មានភារកិច្ចថែរក្សា និង ការពារទ្រព្យ (១៧១)
- ភារកិច្ចចូលរួមលើការចំណាយផ្សេងៗ ដូចជាការបង់ពន្ធ និងបន្ទុកផ្សេងៗទៀតលើទ្រព្យ អវិភាគ (មាត្រា ១៧២)
- សិទ្ធិប្រើប្រាស់ទ្រព្យអវិភាគដោយស្មើភាពគ្នា ជាមួយនឹងកម្មសិទ្ធិករផ្សេងៗទៀត (មាត្រា ១៧១)។

ជាងនេះទៀត មាត្រា ១៦៩ មានចែងថា កម្មសិទ្ធិករម្នាក់ៗ អាចលក់ចំណែក ឬចុះកិច្ចសន្យាផ្សេងៗ លើចំណែករបស់ខ្លួនបាន ហើយម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួនម្នាក់ៗអាចរឹបអូសចំណែកនៃទ្រព្យរបស់ កម្មសិទ្ធិករនោះបាន។

១.៤.៣.២. សហកម្មសិទ្ធិ

ទម្រង់កម្មសិទ្ធិរួមដែលគេស្គាល់ច្រើនគឺ សហកម្មសិទ្ធិ។ សហកម្មសិទ្ធិកើតមាននៅពេល ដែលបុគ្គលពីរនាក់ ឬច្រើននាក់កាន់កាប់ផ្នែកនានានៃទ្រព្យមួយ ប៉ុន្តែ ផ្នែកដែលពួកគេកាន់កាប់ នោះគឺដាច់ដោយឡែកៗពីគ្នា។នៅក្នុង មាត្រា ១៧៥ នៃច្បាប់ភូមិបាល ២០០១ បានបញ្ជាក់ថា៖

“សហកម្មសិទ្ធិគឺជាកម្មសិទ្ធិលើទ្រព្យជាអចលនវត្ថុរបស់បុគ្គលច្រើននាក់បែងចែកតាមទ្បត្តិដែល ម្នាក់ៗ បានមួយចំណែកជាងកជនហើយមួយចំណែកទៀតជាផ្នែកនៃទ្រព្យរួម។”

ដោយឡែកនៅក្នុង មាត្រា ១០ ក៏បានលើកឡើងដែរថា៖

“កម្មសិទ្ធិរបស់បុគ្គលច្រើននាក់ដែលអនុវត្តនូវសិទ្ធិឯកជនផ្តាច់មុខលើភាគខ្លះនៃទ្រព្យ ហើយភាគ ដទៃទៀតហៅថាភាគរួមត្រូវដាក់នៅក្រោមបទបញ្ជានីត្យានុកូល ឬ តាមការព្រមព្រៀងគឺ សហកម្មសិទ្ធិ។”

ដូចយើងបានឃើញហើយ អ្វីដែលច្បាប់បានចែងច្បាស់លាស់គឺថា សហកម្មសិទ្ធិករម្នាក់ មានសិទ្ធិពេញលេញលើចំណែកជាងកជននៃទ្រព្យដែលខ្លួនកាន់កាប់។ សិទ្ធិទាំងនោះ គឺជាប្រភេទ នៃសិទ្ធិដែលបុគ្គលទាំងឡាយត្រូវមានដូចករណីពួកគេកាន់កាប់ទ្រព្យនោះដាច់តែម្នាក់ឯងដែរ។

យោងតាមមាត្រា ១៧៧ សិទ្ធិទាំងនេះរួមមាន ៖

- សិទ្ធិធ្វើការផ្ទេរសិទ្ធិ (តាមរយៈការលក់ ការធ្វើប្រទានកម្ម ការផ្ទេរ)

- សិទ្ធិធ្វើការជួល
- សិទ្ធិបង្កើតផលុបភោគ
- សិទ្ធិរៀបចំ សិទ្ធិប្រើប្រាស់ និងអាស្រ័យនៅ
- សិទ្ធិដាក់ហ៊ុំប៉ូតែក ឬទម្រង់ផ្សេងទៀតនៃការដាក់ធានាទ្រព្យនោះ ។

ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយ សហកម្មសិទ្ធិខុសពីកម្មសិទ្ធិនៃទ្រព្យដែលកាន់កាប់ដោយកម្មសិទ្ធិករតែម្នាក់ឯង ដោយសារថាសហកម្មសិទ្ធិករមិនអាចផ្តល់សេវាពលើចំណែកជាងកជនរបស់ខ្លួនលើទ្រព្យនោះបានឡើយ (មាត្រា ១៧៧)។ មាត្រា ១៧៧ បានបញ្ជាក់ទៀតថា ចំពោះការប្រើប្រាស់ផ្នែកជាងកជនផ្ទាល់ខ្លួននៃទ្រព្យសហកម្មសិទ្ធិ សហកម្មសិទ្ធិករអាចប្រើប្រាស់ទ្រព្យនោះតាមគ្រប់មធ្យោបាយទាំងអស់ដែលខ្លួនពេញចិត្តអោយតែការប្រើប្រាស់នោះមិនរំខានដល់សហកម្មសិទ្ធិករផ្សេងៗទៀត។ លើសពីនេះទៀតក្នុងការប្រើប្រាស់ទ្រព្យនោះ មិនអាចបំពានលើចំណែករួមឬរាំងស្ទះដល់ការប្រើប្រាស់ចំណែករួមដោយសហកម្មសិទ្ធិករដទៃទៀតឡើយ។

មាត្រា ១៧៩ នៃច្បាប់ភូមិបាល ២០០១ បានរាយនាមនូវទ្រព្យរួមដូចតទៅ:

- ដី ទីធ្លា ឧស្សាន និង សួនច្បារ ផ្លូវ ច្រកចេញចូល
- ជញ្ជាំង សសរទ្រទ្រង់សំខាន់ៗនៃអគារ ឧបករណ៍រួមរាប់បញ្ចូលទាំងចំណែកនៃបណ្តាញទឹកភ្លើង និងបណ្តាញខ្សែដែលអាចឆ្លងកាត់ចំណែកឯកជន
- ទូររួម បំពង់ និងក្បាលបំពង់ផ្សេង
- ទឹកនៃឯសេវារួម។

១.៤.៣.៣. អង្គសិទ្ធិភាព

ក្នុងជំពូក ១១ នៃច្បាប់ភូមិបាលឆ្នាំ ២០០១ បានគ្រប់ដណ្តប់ទៅលើបញ្ហានៃ អង្គសិទ្ធិភាព។ ករណីនៃទ្រព្យអង្គសិទ្ធិកើតមានឡើងនៅពេលដែលទ្រព្យពីរខ័ណ្ឌចែកដោយជញ្ជាំងរួម របងរួម ស្នាមភ្លោះ ឬភ្លើ។ នៅក្នុងស្ថានភាពនេះ ច្បាប់ភូមិបាលកំណត់ថា កម្មសិទ្ធិករនៃទ្រព្យទាំងពីរជាម្ចាស់នៃជញ្ជាំង របង ស្នាមភ្លោះ និងភ្លើនោះដោយស្មើភាពគ្នា។

បញ្ហានៃសិទ្ធិប្រើប្រាស់និង ការទទួលខុសត្រូវលើការថែទាំទ្រព្យអង្គសិទ្ធិមានលក្ខណៈដូចគ្នា នឹងសិទ្ធិប្រើប្រាស់ និងការទទួលខុសត្រូវចំពោះចំណែករួមនៅក្នុងទ្រព្យសហកម្មសិទ្ធិដែរ។

យោងតាមមាត្រា ១៨៧ នៃច្បាប់ភូមិបាល កម្មសិទ្ធិករម្នាក់ៗទទួលខុសត្រូវលើការជួសជុល និងថែទាំជញ្ជាំងអង្គសិទ្ធិ ដោយសមាមាត្រទៅនឹងកម្រិតនៃសិទ្ធិកម្មសិទ្ធិរបស់ពួកគេ។ មាត្រា ១៩១ នៃច្បាប់នេះបានចែងថា ប្រសិនបើកម្មសិទ្ធិករណាម្នាក់ក្នុងចំណោមកម្មសិទ្ធិករនៃទ្រព្យអង្គសិទ្ធិមានបំណង ចង់សាងសង់ ទ្រព្យអង្គសិទ្ធិដោយប្រការផ្សេងៗ កម្មសិទ្ធិនោះអាចធ្វើទៅ

បាន បានន័យថាកម្មសិទ្ធិករនោះ មាន សិទ្ធិ និងការទទួលខុសត្រូវពេញលេញលើការសាងសង់បន្ថែមនោះ (ផ្នែកដែលសង់បន្ថែមអោយក្រាសត្រូវស្ថិតខាងលើដីរបស់ខ្លួន) ។

១.៥. ស្ថានភាពវិស័យអចលនទ្រព្យកម្ពុជាប្រទេសកម្ពុជា

វិស័យអចលនទ្រព្យកម្ពុជាមាន ភាពរីកចម្រើនដោយសារការរីកចម្រើនទន្ទឹមគ្នានៃវិស័យសេដ្ឋកិច្ច និង ស្ថេរភាពសង្គម។ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ ប្រទេសកម្ពុជាទទួលបានការអបអរសាទរអំពីសមិទ្ធផលដែលកម្ពុជាសម្រេចបាន។ ប្រទេសកម្ពុជាក្រោយពីទទួលបានសុខសន្តិភាពពេញលេញមកសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាបានកំពុងនឹងរក្សានូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ចដ៏រឹងមាំរបស់ខ្លួនបានរហូតដល់ទៅប្រមាណ ៧ភាគរយជារៀងរាល់ឆ្នាំ ហើយកំណើនដែលមានភាពរឹងមាំនេះ បានធ្វើឲ្យប្រទេសកម្ពុជាក្លាយជាទីតាំងទាក់ទាញវិនិយោគទុនបរទេសចូលមកធ្វើការវិនិយោគស្ទើរតែគ្រប់វិស័យទាំងអស់។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ អត្រាកំណើននៃការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេសបានកើនដល់ទៅជាង ២៥ភាគរយ ដែលត្រូវបានគិតជាសាច់ប្រាក់ចំនួនជាង ២,១៥ពាន់លានដុល្លារអាមេរិច ហើយការចូលមកបណ្តាក់ទុនភាគច្រើនទៅលើវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ និងវិស័យឧស្សាហកម្ម នេះបើយោងតាមទិន្នន័យរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាកាលពីថ្ងៃទី២១ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៧។

ក្នុងរបាយការណ៍របស់ធនាគារជាតិ បានបញ្ជាក់ទៀតថា ទំហំទឹកប្រាក់ជាង៥៣៩លានដុល្លារអាមេរិច បានធ្វើការវិនិយោគទៅលើវិស័យធនាគារ ហើយ៣៩០លានដុល្លារអាមេរិចត្រូវបានធ្វើការវិនិយោគទៅលើវិស័យឧស្សាហកម្ម ៣៧០លានដុល្លារអាមេរិចទៀតត្រូវបានវិនិយោគទៅលើវិស័យអចលនទ្រព្យ និង២៣២លានដុល្លារអាមេរិចទៀត ត្រូវបានធ្វើការវិនិយោគទៅលើវិស័យកសិកម្ម។

ការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេសដែលបានចូលមកធ្វើការវិនិយោគក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ ការស្នាក់នៅមានរហូតដល់ទៅ២២៨លានដុល្លារអាមេរិច ហើយ១៩លានដុល្លារអាមេរិចទៀត ត្រូវបានវិនិយោគទៅលើការដឹករករ៉ែ ១៥លានដុំទៀតបានធ្វើការវិនិយោគទៅលើវិស័យព័ត៌មានវិទ្យានិងគមនាគមន៍ ១៥លានទៀត ត្រូវបានធ្វើការវិនិយោគទៅលើវិស័យអគ្គិសនី និង២៧៨លានផ្សេងទៀត ត្រូវបានវិនិយោគទៅលើវិស័យដ៏ទៃផ្សេងៗទៀត។

បើយោងតាមការដក់ស្រង់ចេញពីសារព័ត៌មានខ្មែរថែម (Khmer Time) បានបង្ហាញថាវិនិយោគដែលបានហូរចូលមកប្រទេសកម្ពុជាភាគច្រើនគឺ បានហូរចូលទៅក្នុងការវិនិយោគទៅលើវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ជាពិសេសគឺ វិស័យធនាគារដែលកំណើននៃវិស័យនេះត្រូវបានកើនឡើង

⁹ SokChan, "FDI up 25%", <https://www.khmertimeskh.com/news/34577/fdi-up-25-/. 01/2017>

ប្រមាណ៥ភាគរយ ហើយទន្ទឹមនឹងកំណើននេះ ការវិនិយោគមកលើវិស័យឧស្សាហកម្មត្រូវបានធ្លាក់ ចុះប្រហែលជា១៣,៧ភាគរយ នេះបើយោងទៅតាមទំហំម៉ាក្រូសេដ្ឋកិច្ចឆ្នាំ២០១៦ ធៀបនឹងការ វិនិយោគក្នុងឆ្នាំ២០១៥។

បើយោងទៅតាមរបាយការណ៍បូកសរុបលទ្ធផល នៃធនាគារជាតិនាឆ្នាំ២០១៦បានបន្ថែម ទៀតថា ឥណទានដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់សរុបបានកើនឡើងដល់១៧,៦ពាន់លានដុល្លារអាមេរិច គឺកើននូវក្នុងអត្រា១៨,៣ភាគរយ ហើយចំពោះការដកល់ប្រាក់ ត្រូវបានកើនដល់១៥,៤ពាន់ លានដុល្លារអាមេរិច ដែលមានអត្រាកំណើនរហូតដល់ទៅ២០,៧ភាគរយបើធ្វើការប្រៀបធៀបនឹង ឆ្នាំ២០១៥។

ម៉្យាងទៀត គឺវិស័យធនាគារត្រូវបានចាត់ចំណាត់ថ្នាក់ឈានមុខគេក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច ជាតិ ហើយវិស័យធនាគារត្រូវបានព្យាករណ៍ថា នឹងមានកំណើនយ៉ាងរឹងមាំជានាថ្ងៃអនាគត។

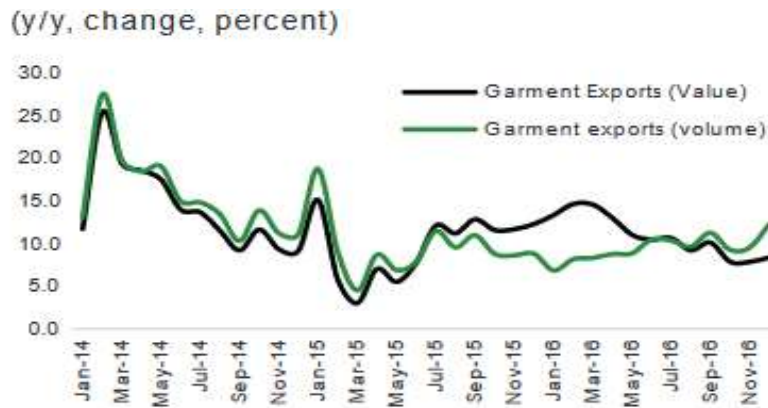
បើយោងតាមរបាយការណ៍ដែលបានបង្ហាញថា ទំហំវិនិយោគបរទេសដែលធំជាងគេគឺ ប្រទេសចិនដែលមានទំហំ៥១១លានដុល្លារអាមេរិច កោះហុងកុងឈរនៅចំណាត់ថ្នាក់ទីពីរគឺមាន ទំហំវិនិយោគចំនួន២៣៧លានដុល្លារអាមេរិចបន្ទាប់មកគឺការវិនិយោគរបស់ប្រទេសវៀតណាមដែល មានទំហំវិនិយោគរហូតដល់១៩២លានដុល្លារអាមេរិច និងប្រទេសជប៉ុនមានទំហំវិនិយោគ១៨៥ លានដុល្លារអាមេរិច ហើយប្រទេសសិង្ហបុរីក៏បានធ្វើការវិនិយោគនៅក្នុងទំហំសាច់ប្រាក់ជាង១៦៩ លានដុល្លារអាមេរិចផងដែរ។

រីឯវិស័យអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ត្រូវបានធ្វើការអភិវឌ្ឍយ៉ាងសន្ធឹកសន្ធាប់ ដែល មានការចូលរួមពីវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេសក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ហើយវាស្របនឹងទិស ដៅអភិវឌ្ឍន៍របស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលព្យាយាមធ្វើឲ្យប្រទេសកម្ពុជាក្លាយជាប្រទេសឧស្សាហកម្មនា ពេលឆាប់ៗខាងមុខនេះ។ ស្ទើរតែគ្រប់វិស័យទាំងអស់ត្រូវបានធ្វើការវិនិយោគដោយមិនអាច ជៀសផុតពីការប្រើប្រាស់សេវាកម្មអចលនទ្រព្យនោះទេ ព្រោះវិស័យអចលនទ្រព្យបានក្លាយជា វិស័យមួយដែលបានចង្អុលបង្ហាញនូវទីតាំងដែលមានសក្តានុពលទៅតាមវិស័យនីមួយៗ។ វិស័យ អចលនទ្រព្យត្រូវបានចាត់ទុកថាជាវិស័យដែលបានចូលរួមបង្កើនប្រាក់ចំនូលដល់រដ្ឋាភិបាលផងដែរ។

ក្រោយពីកម្ពុជាទទួលយកការវិនិយោគពីបរទេស សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាបានទទួលបាន កំណើនសេដ្ឋកិច្ចដ៏រឹងមាំបន្តជាប់គ្នាជាច្រើនឆ្នាំកន្លងមកនេះ ដែលធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ីបាន ព្យាករណ៍ថាប្រទេសកម្ពុជាអាចនឹងក្លាយជាប្រទេសកូនក្លាសេដ្ឋកិច្ចមួយ ដែលអាចកើតឡើងមួយ ទៀតក្នុងសតវត្សទី២១នេះ។ ប្រទេសកម្ពុជាបានទទួលរក្សានូវអត្រាកំណើន៦,៩ភាគរយនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៧នេះបើយោងទៅតាមរបាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំរបស់ធនាគារពិភពលោក ដែលកំណើននេះបាន

ដោយសារតែការចូលរួមដោយ៤វិស័យធំៗ។ **វិស័យកាត់ដេរសម្លៀកបំពាក់ និងវាយនភ័ណ្ឌ** បានទទួលបានកំណើនរហូតដល់ ទៅ១២,៣ភាគរយ នាឆ្នាំ២០១៦ បើប្រៀបនឹងឆ្នាំ២០១៥ មានកំណើនត្រឹមតែ៨,៩ភាគរយតែប៉ុណ្ណោះ។ ដូចនេះកម្ពុជាពិតជាធ្វើបានយ៉ាងល្អក្នុងការបង្កើនឲ្យមានកំណើនការនាំចេញទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ។

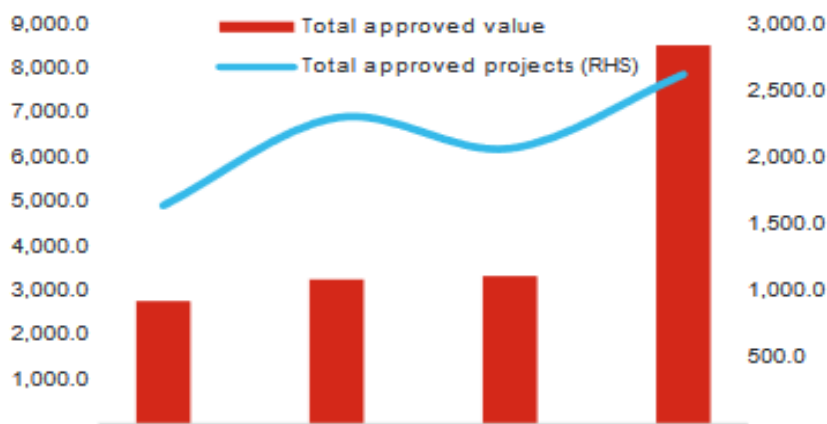
ក្រាហ្វិក ១.៤ ៖ កំណើនការនាំចេញនាំចូលទំនិញវាយនភ័ណ្ឌកម្ពុជា



Source: the Cambodian authorities

វិស័យសាងសង់សំណង់ និងអចលនទ្រព្យ បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងដំណើរការសាងសង់ស្ថាបនាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងលើកកម្ពស់ សេវាភ័ណ្ឌភាព នៃប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។ វិស័យនេះមានអត្រាកំណើនរហូតដល់ទៅ ៣២ភាគរយបើប្រៀបធៀប ឆ្នាំ២០១៦នឹង២០១១ ហើយមានទំហំទឹកប្រាក់រហូតដល់ទៅ ៣ពាន់លានដុល្លារអាមេរិច ស្មើនឹង១៧,៤ភាគរយនៃទំហំសេដ្ឋកិច្ចសរុបនៃប្រទេសកម្ពុជានាឆ្នាំ២០១៦។

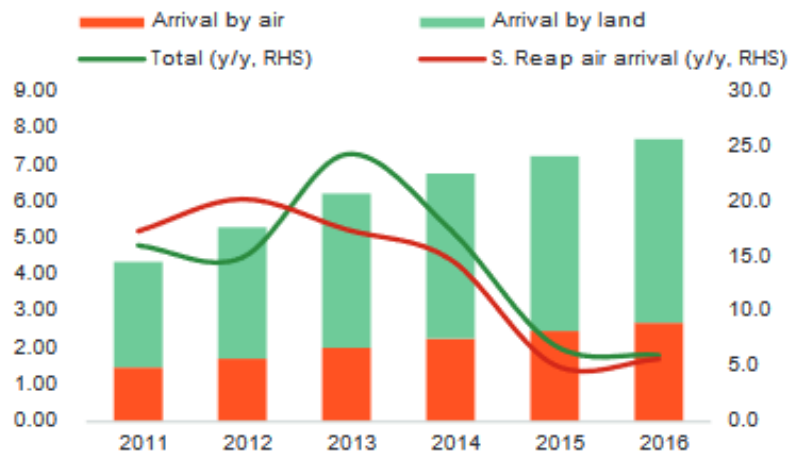
ក្រាហ្វិក ១.៥៖ កំណើនកម្រោងសាងសង់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា



Source: the Cambodian authorities

វិស័យទេសចរណ៍ គឺជាប្រភពចំណូលមួយដ៏សំខាន់ដល់ប្រជាជនកម្ពុជា ក៏ដូចជាចំណូលរបស់រដ្ឋផងដែរ។ វិស័យមួយនេះបានទទួលបាន ភ្ញៀវទេសចរភាគច្រើន មកពីប្រទេសអាស៊ីទាំងបីដែលមានទំហំ៤៣,៥ភាគរយ នៃភ្ញៀវទេសចរសរុប ដែលបានចូលមកធ្វើទស្សនៈកិច្ចក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ភ្ញៀវទេសចររៀតណាមបានឈរនៅចំណាត់ថ្នាក់ទីមួយ គឺស្មើនឹង១៦,១ភាគរយ ភ្ញៀវទេសចរចិនបានឈរនៅចំណាត់ថ្នាក់ទីពីរគឺ១៦,៦ភាគរយ និងភ្ញៀវទេសចរមកពីប្រទេសថៃដែលជាប្រទេសចំណាត់ថ្នាក់ទីបីដែលបានចូលមកទស្សនៈកិច្ចក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានអត្រាចំនួន៧,៨ភាគរយ។

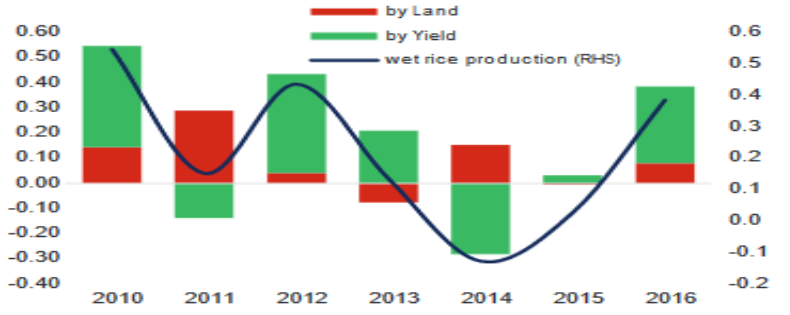
ក្រាហ្វិក ១.៦ ៖ កំណើនភ្ញៀវទេសចរក្នុងប្រទេសកម្ពុជា



Source: the Cambodian authorities

វិស័យកសិកម្ម ទោះបីជាវិស័យមួយនេះបានចូលរួមក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិមួយយ៉ាងសំខាន់ក៏ដោយ ក៏វិស័យនេះត្រូវបានផ្ទេរទៅឲ្យអ្នកវិនិយោគទុនធំៗ មួយចំនួនដែលមានសមត្ថភាពក្នុងការធ្វើ កសិកម្មបែបទំនើប ហើយផ្ទៃដីកសិកម្មរបស់ ប្រជាកសិករចំនួន១១,៣ភាគរយនៃ ផ្ទៃដីកសិកម្មសរុប ត្រូវបានទុកនៅទំនេរ ក៏ប៉ុន្តែទំហំទិន្នផលនៅតែបន្តកើនឡើងជាលំដាប់។

ក្រាហ្វិក ១.៧ ៖ កំណើនទិន្នផលកសិកម្ម និង ទំហំដីដាំដុះក្នុងប្រទេសកម្ពុជា



Source: the Cambodian authorities

ទោះបីជាប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ប្រទេសកម្ពុជាទទួលបានការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពី បរទេសដែលមានអត្រាកំណើនជាបន្តបន្ទាប់ក៏ដោយ ក៏ប្រទេសកម្ពុជានូវតែមានបញ្ហាប្រឈម ដែលត្រូវតែមានដំណោះស្រាយជាចាំបាច់ផងដែរ។ នាប្រមាណពីរឆ្នាំចុងក្រោយនេះប្រទេសកម្ពុជា បានបើកទ្វារទទួល វិនិយោគិនបរទេសមកធ្វើការវិនិយោគនៅលើគ្រប់វិស័យ ដែលវិស័យអចលនទ្រព្យ បានដើរតួរយ៉ាងសំខាន់ តែយ៉ាងណាមិញវិស័យអចលនទ្រព្យនាពេលបច្ចុប្បន្នមានការជួបនូវបញ្ហា មួយចំនួនដែលតម្រូវឲ្យមានដំណោះស្រាយពីរាជរដ្ឋាភិបាលនិងវិស័យឯកជនផងដែរ។

បញ្ហាទីមួយ ដែលវិស័យអចលនទ្រព្យបាននឹងកំពុងតែជួបប្រទះគឺបញ្ហាដែលមានក្រុមហ៊ុន បរទេសចូលមកធ្វើការសាងសង់សំណង់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ហើយមិនបានប្រើប្រាស់នូវពលកម្មក្នុង ស្រុកឲ្យបានក្នុងសមស្របនឹងធនធានមនុស្សដែលមាន ហើយវត្ថុធាតុដើមភាគច្រើនត្រូវបានធ្វើការ នាំចូលពីប្រទេសផ្សេងទៅវិញ រីឯគុណភាពសំណង់ក៏មិនត្រូវបានទទួលបានការត្រួតពិនិត្យតាម គុណភាពស្តង់ដារសុវត្ថិភាពត្រឹមត្រូវ ពីមន្ត្រីពាក់ព័ន្ធនៅឡើយ។

បញ្ហាទីពីរ គឺការកើនឡើងនូវតម្លៃអចលនទ្រព្យគឺធ្វើទៅតាមការចង់បានរបស់ម្ចាស់ទ្រព្យ ដែលធ្វើឲ្យថ្លៃអចលនទ្រព្យមិនអាចគ្រប់គ្រងបានគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ ហើយរាល់ការទិញ លក់អចលន ទ្រព្យមិនត្រូវបានបញ្ជូនក្នុងប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចរបស់រដ្ឋ ដែលអាចធ្វើការសហការជាមួយវិស័យ ឯកជននៅឡើយ។

បញ្ហាទីបី គឺប្លង់គោលនៃការអភិវឌ្ឍន៍ក្រុងមិនមានភាពប្រាកដប្រជា ព្រោះប្លង់គោលមាន លក្ខណៈបែងចែកដាច់ដោយឡែកនៃមុខងារនៃតំបន់នីមួយៗ ក៏ប៉ុន្តែជួយទៅវិញការអនុវត្ត ការសាងសង់ហាក់ដូចជាមិនបានគោរពទៅតាមប្លង់មេគ្រប់គ្រងដោយស្ថាប័ណ្ណរដ្ឋនៅឡើយ។

បញ្ហាចុងក្រោយគឺអត្រាកម្រៃដីសាររបស់ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យមិនទាន់បានអនុវត្តបាន ពេញលេញនៅឡើយ ដែលធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនបានព្យាយាមមិនគោរពនូវអត្រាតម្លៃដែលបាន ដាក់ចេញពីក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ។

១.៨. និស័យអចលនទ្រព្យបរទេស

១.៨.១. និស័យអចលនទ្រព្យម៉ាឡេស៊ី¹⁰



រូបភាព ១.១ ៖ ទីក្រុងកូឡាឡាំពួរ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី

ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីគឺ ជាប្រទេសមួយដែលមានទីតាំងភូមិសាស្ត្រនៅក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ ហើយប្រទេសនេះត្រូវបានបែងចែកជាពីរទីតាំងភូមិសាស្ត្រ ពោលគឺភូមិសាស្ត្រដីគោក និងភូមិសាស្ត្រ ដីកោះដោយខ័ណ្ឌចំកណ្តាលដោយសមុទ្រចិនខាងត្បូង។ អធិបតេយ្យភាពរបស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បានលាតសន្ធឹងព្រំប្រទល់ខាងជើងជាប់ប្រទេសថៃ និងខាងត្បូងនៃភូមិសាស្ត្រដីគោកជាប់នឹង ប្រទេសសិង្ហបុរី ចំនែកភូមិភាគឦសាននៃភូមិសាស្ត្រដីគោកមានព្រំប្រទល់ជាប់នឹងប្រទេស វៀតណាម ហើយជាប់ប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ីនៅព្រំប្រទល់ខាងលិច។ ចំនែកព្រំប្រទល់ភូមិសាស្ត្រដី កោះនៃប្រទេសម៉ាឡេស៊ីជាប់ប្រទេសព្រុយណេនិងឥណ្ឌូនេស៊ី។ប្រទេសនេះ បានប្រកាន់យករបប នយោបាយរាជានិយមអាស្រ័យរដ្ឋធម្មនុញ្ញ ដែលមានរាជធានីឈ្មោះកូឡាឡាំពួរ។ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី មានប្រជាជនសរុបចំនួនជាង៣១លាននាក់ ដែលចំនួនប្រជាជននេះត្រូវបានចាត់ទុកថាជាប្រទេស ដែលមានចំនួនប្រជាជនធំទី៤៤ក្នុងចំណោមប្រជាជនទូទាំងពិភពលោក។ រាជរដ្ឋាភិបាលប្រទេស ម៉ាឡេស៊ីបានជ្រើសយកភាសាអង់គ្លេសជាភាសាជាតិក្នុងការទំនាក់ទំនងគ្នាក្នុងសង្គមប្រទេស ម៉ាឡេស៊ីជាទូទៅ។

¹⁰ Iproerty. “Why invest in property in Malaysia?”, <https://www.iproperty.com.my/resources/why-invest-property-malaysia.aspx>

ក្រាហ្វិក ១.៨៖ ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបសម្រាប់មនុស្សម្នាក់របស់ម៉ាឡេស៊ី



សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី បានរក្សានូវកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួននូវអត្រា ៤.១% នាឆ្នាំ ២០១៤ នេះបើយោងតាមទិន្នន័យធនាគារពិភពលោក។ ទន្ទឹមនឹងរបាយការណ៍អំពីអត្រាលំនៅដ្ឋាន បានបញ្ចេញជាសាធារណៈនូវការថយចុះនូវអត្រាផ្គត់ផ្គង់លំនៅដ្ឋានមកត្រឹមចំនួន ៦% នាត្រីមាស ទីមួយក្នុងឆ្នាំ២០១៣ ដែលក្នុងត្រីមាសទី៤ក្នុងឆ្នាំ២០១២ មានអត្រាកំណើន ១២.២% ក៏ប៉ុន្តែធនាគារ កណ្តាល របស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានធ្វើការព្យាករណ៍នឹងរំពឹងទុកថានឹងមានកំណើនរហូតដល់ ៩.៣១% នាត្រីមាសចុងក្រោយនៃឆ្នាំ២០១៣។

មានមូលហេតុជាច្រើន ដែលបានធ្វើឲ្យប្រទេសម៉ាឡេស៊ីក្លាយជាគោលដៅនៃការវិនិយោគ ទៅលើវិស័យអចលនទ្រព្យ¹¹

- ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីជាប្រទេសមួយដែលមានអត្រាកំណើនសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់។
- ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីជាប្រទេស ដែលបានអនុវត្តប្រព័ន្ធច្បាប់ទៅតាមប្រព័ន្ធច្បាប់ប្រទេស អង់គ្លេស។

¹¹ Property Showrooms, "Why Invest In Malaysian Property?", <https://www.propertyshowrooms.com/malaysia/property/investment/why-invest-in-malaysia-property.asp>

- ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានអនុញ្ញាតឲ្យមានប័ណ្ណបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិកម្រិតត្រូវ និងមានសុវត្ថិភាព។
- រាជរដ្ឋាភិបាលប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានបង្កើតឲ្យមានភាពងាយស្រួល ដល់អ្នកវិនិយោគ
បរទេសដោយផ្តល់នូវកម្មវិធីផ្ទះទីពីរ ដែលកម្មវិធីនេះបានផ្តល់អាទិភាពដល់ប្រជាជន
បរទេសអាចមកធ្វើការស្នាក់នៅចំនួន១០ឆ្នាំមុននឹងត្រូវធ្វើការបន្តសុពលភាព។
- ភាពទាក់ទាញដោយទំហំអត្រាតម្រូវការផ្ទះជួលនឹងងាយស្រួលក្នុងការកំណត់ថ្លៃជួល។
- ថ្លៃនៃអចលនទ្រព្យមានតម្លៃទាបជាងថ្លៃដែលអ្នកលក់ប្រមាន៣.៤%រហូតដល់៦.៧៥% ទៅ
តាមការកំណត់ថ្លៃនៃម្ចាស់ទ្រព្យ នឹងមានតម្លៃដើមផ្សារទាបរហូតដល់២.៧៥%តែប៉ុណ្ណោះ។
- ភាពរឹងមាំនៃកំណើនទ្រព្យសកម្មនៅក្នុងស្រុកពី១៥%រហូលដល់៣០%។
- មានភាពងាយស្រួលក្នុងការចុះបញ្ជីអចលនទ្រព្យ និងមានតម្លាភាពក្នុងការដោះដូរ។
- សម្រាប់ប្រាក់ចំណូលដែលមាននៅក្រៅស្រុករបស់អ្នកវិនិយោគបរទេសត្រូវបានលើកលែង
ពន្ធ។
- កាតព្វកិច្ចបង់ពន្ធទៅលើការនាំចូលឡាននិងពន្ធដ៏ទៃទៀតត្រូវបានអនុគ្រោះសម្រាប់ប្រជាជន
បរទេស។
- ការយកពន្ធលើប្រាក់ចំណូល ត្រូវបានអនុគ្រោះរហូតដល់សហគ្រាសនោះទទួលបាន
ប្រាក់ចំណេញ។
- គ្មានជាប់កាតព្វកិច្ចអ្វីទាំងអស់សម្រាប់ប្រទេសជិតខាងក្នុងការទិញអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេស
ម៉ាឡេស៊ី។
- មានតម្រូវការលំនៅឋានខ្ពស់សម្រាប់ការធ្វើចំណាកស្រុករបស់ប្រជាជនក្នុងស្រុក។
- ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីត្រូវបានជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ៣ក្នុងចំណោមប្រទេស Commonwealth
ទាំង៥៣នេះបើយោងតាមអង្គការទេសចរណ៍ពិភពលោក។
- ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានអត្រារៀបរយទេសចរណ៍ច្រើនជាង ១៦០% ក្នុងចន្លោះឆ្នាំ២០០០ ដល់ឆ្នាំ
២០០៥។
- អ្នកវិនិយោគជនជាតិចិន បានធ្វើសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងសកម្មក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី
ហើយត្រូវបានរំពឹងថានឹងមានកំណើនជាបន្តបន្ទាប់។
- ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធត្រូវបានតភ្ជាប់ទូទាំងប្រទេសដែលសុទ្ធសឹងតែជាហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបែប
ទំនើប។

- រាជរដ្ឋាភិបាលប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានជ្រើសយកផែនការអភិវឌ្ឍន៍ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមកធ្វើជាគោលដៅរបស់រដ្ឋាភិបាល នេះបានធ្វើឲ្យមានភាពអំណោយផលដល់វិស័យអចលនទ្រព្យជាខ្លាំង។
- តម្លៃនៃរូបិយប័ណ្ណក្នុងស្រុកនៅមានតម្លៃទាបជាងរូបិយប័ណ្ណអឺរ៉ូ ដោន និងដុល្លារអាមេរិចដែលអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកវិនិយោគបរទេសកាន់តែមានអានុភាពទិញនូវអចលនទ្រព្យក្នុងស្រុកកាន់តែធំ។
- ថ្លៃនៃការរស់នៅមានតម្លៃទាប។
- ថ្លៃនៃការធ្វើដំណើរមានតម្លៃទាប។
- គំរោងនៃការអភិវឌ្ឍន៍លំនៅដ្ឋានដែលប្រកបដោយគុណភាពខ្ពស់។
- មានភូមិសាស្ត្រជាប់នឹងប្រទេសដែលត្រូវបានរាប់ជាប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ដែលមានចំណូលខ្ពស់ដូចជា៖ ប្រទេសសង្ហមុយ និងប្រទេសអូស្ត្រាលី។
- ភាសាអង់គ្លេសត្រូវបានប្រើជាទូទៅ។
- អាហារ អាកាសធាតុ បរិស្ថាន និងសេវាសាធារណៈមានគុណភាពល្អនឹងងាយស្រួលក្នុងការរស់នៅ។
- មានស្ថេរភាពនយោបាយ និងសន្តិភាពពេញលេញ។

ការសម្រេចដាក់ឲ្យដំណើរការអចលនទ្រព្យ ក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីនៅ តែបន្តកើនឡើង បើទោះបីស្ថិតនៅក្នុងគម្រោង ដែលលក់មិនទាន់ទទួលបានជោគជ័យយ៉ាងណាក្តី។¹²

យោងតាមការស្ទង់មតិមួយ របស់សមាជិកក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យ និងលំនៅដ្ឋានម៉ាឡេស៊ី (REHDA) លើក្រុមហ៊ុនចំនួន២០០បានឲ្យដឹងថា លំនៅឋាន និងអគារពាណិជ្ជកម្មចំនួន១៥,០៨២ យូនីត បានសម្រេចដាក់ប្រើប្រាស់នៅក្នុងពាក់កណ្តាលឆ្នាំ២០១៧។នេះគឺជាចំនួនខ្ពស់បំផុតគិតត្រឹមរយៈពេល៦ខែក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។

សម្រាប់ទីផ្សារប្រទេសនេះ ក៏បានប្រឈមនឹងការកើនឡើងនូវការផ្គត់ផ្គង់លើសតម្រូវការសម្រាប់អ្នកអភិវឌ្ឍកាន់តែច្រើនក្នុងពេលតែមួយផងដែរ។

ការស្ទង់មតិដូចគ្នាបានបង្ហាញថា តម្លៃអចលនទ្រព្យចន្លោះពី១២៩,០០០ ម៉ឺនដុល្លារ ដល់ ២៥៩,០០០ដុល្លារបានកើនឡើង ៤៥ភាគរយ នៃអចលនទ្រព្យដែលមិនទាន់លក់នៅក្នុងឆមាសទី២

¹² Propertyarea, "អចលនទ្រព្យ ក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី"<http://www.propertyarea.asia/>

ក្នុងឆ្នាំ២០១៧ ពេលគឺកើនឡើងពី៣១ភាគរយនៅឆមាសទី១នៃឆ្នាំដដែលនេះ ។ការស្ទង់មតិនេះ បានធ្វើឡើងដោយសមាជិករបស់ ក្រុមហ៊ុន REHDA នៅ Peninsular Malaysia។

អគ្គនាយកក្រុមហ៊ុនREHDA លោក Datuk Seri Fateh Iskandar Mohamed Mansor បាន និយាយថា ភាគច្រើននៃអចលនទ្រព្យដែលមិនទាន់លក់ចេញទាំងនេះ គឺជាអចលនទ្រព្យ Johor, Selangor និង Negri Sembilan។

អចលនទ្រព្យមានតំលៃសមរម្យក្នុងចន្លោះពី១លាន និង២,៥លានរឹងហ្គីតមានតែ២០ភាគ រយនៃអចលនទ្រព្យ ដែលមិនទាន់លក់ចេញនៅពាក់កណ្តាលឆ្នាំ២០១៧។

➢ **សេវាកម្មអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី¹³**

ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីយកចិត្តទុកដាក់ លើធនធានមនុស្សក្នុងវិស័យអចលនទ្រព្យ ដោយមាន ស្ថាប័ន ចំនួន ១៧ ដែលកំពុងបណ្តុះបណ្តាលមុខវិជ្ជាអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ដែលក្នុង នោះផងដែរ មានសាកលវិទ្យាល័យល្អរបស់ម៉ាឡេស៊ី ដូចជា University of Malaya, Universiti Tunku Abdul Rahman (UTAR), Infrastructure University Kuala Lumpur, International University of Malay-Wales (IUMW) ជាដើម ។ ម៉ាឡេស៊ីបានបែកចែកការគ្រប់វិស័យអចលនទ្រព្យ ដោយស្ថាប័នរដ្ឋ និងឯកជន ។ ក្នុងនោះរដ្ឋាភិបាលម៉ាឡេស៊ីបានបែកចែកស្ថាប័នគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ ជា ៣ ប្រភេទគឺ ៖

- ការិយាល័យគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ Property Management Division (PMD) មានតែមួយ គត់ស្ថិតនៅការិយាល័យនាយករដ្ឋមន្ត្រី ដែលជាស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាលកណ្តាលមានតួនាទី គ្រប់គ្រងភ្នាក់ងារសេវាកម្មអចលនទ្រព្យជាតិទាំងអស់ ហើយក៏មានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការ គ្រប់គ្រងវិស័យអចលនទ្រព្យទាំងអស់ទូទាំងប្រទេស ។
- ភ្នាក់ងារសេវាកម្មអចលនទ្រព្យជាតិ មានតួនាទីស្វែងរកទីតាំងសម្រាប់ស្ថាប័នរដ្ឋនានាតាម តំបន់នានាក្នុងប្រទេស រួមទាំង ផ្តល់យោបល់ដល់ការិយាល័យគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យក្នុង រៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារអចលនទ្រព្យ ។ ភ្នាក់ងារសេវាកម្មអចលនទ្រព្យជាតិមាន ៦៨ ដែល មានទីតាំងនៅក្នុងតំបន់ផ្សេងៗគ្នាក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។
- ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យឯកជនមានច្រើនក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដែលមានតួនាទីផ្តល់សេវាកម្ម ទូទៅផ្តល់ដល់អ្នកវិនិយោគ រួមមាន សេវាកម្មវាយតម្លៃ សេវាកម្មប្រឹក្សា សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ សេវាកម្មស្រាវជ្រាវ និង អភិវឌ្ឍន៍។

¹³ Zailan MOHD, "The management of Public Property In Malaysia", http://www.fig.net/resources/proceedings/fig_proceedings/korea/full-papers/pdf/session29/mohdisa.pdf.

១.៨.២. វិស័យអចលនទ្រព្យសិង្ហបុរី¹⁴

រូបភាព ១.២ ៖ ទីក្រុងសិង្ហបុរី



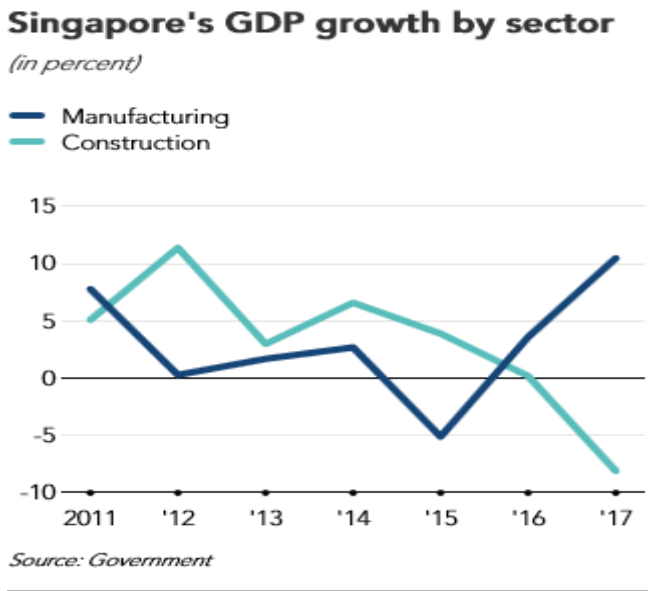
ប្រទេសសិង្ហបុរីគឺ ជាប្រទេសមួយដែលជាខ្លួនសេដ្ឋកិច្ចមួយក្នុងចំណោមប្រទេសដែលស្ថិត ក្នុងទីតាំងភូមិសាស្ត្រអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ ប្រទេសសិង្ហបុរីមានទំហំផ្ទៃដីសរុប១៣៧គីឡូម៉ែត្រក្រឡា ដែលមានព្រំប្រទល់ខាងជើងជាប់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដីគោក ខាងត្បូងជាប់ដែនសមុទ្ររបស់ប្រទេស ម៉ាឡេស៊ីដីកោះ។ ប្រទេសសិង្ហបុរីគឺជាមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកមួយដ៏ធំ ក្នុងការទិញ លក់សញ្ញាប័ណ្ណរបស់ទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ និងជាទីតាំងកំពង់ផែរទឹកជ្រៅអន្តរជាតិដ៏មានសក្តានុពល មួយផងដែរ។ ប្រទេសសិង្ហបុរីមានភាពល្បីល្បាញទៅលើប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ហើយវាក៏ត្រូវបានចាត់ ទុកថាជាទីតាំងដែលគេធ្វើការបង្កើតជាទីតាំងជំនួបពាណិជ្ជកម្មធំៗផងដែរ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ ប្រទេសសិង្ហបុរីត្រូវបានទទួលស្គាល់នឹងត្រូវបានគេហើយថាជាទីក្រុងវ័យឆ្លាត និងជាទីក្រុងដែល មានសុវត្ថិភាពជាងគេបំផុតមួយផងដែរ។ ប្រទេសសិង្ហបុរីត្រូវបានគេចាត់ចំណាត់ថ្នាក់ជាប្រទេស ដែលមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងទីបីក្នុងបណ្តាប្រទេសទូទាំងសកលលោក ហើយក៏ជាទីផ្សាររដ្ឋៈប្តូរ ទំនិញអន្តរជាតិមួយដ៏ធំទីបី និងជាមជ្ឈមណ្ឌលទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុធំទីបី ជាមជ្ឈមណ្ឌលចម្រាញ់ប្រេងធំ ទីបី ហើយប្រទេសសិង្ហបុរីមានកំពង់ផែរធំជាងគេទីពីរលើលោកផងដែរ។ ប្រទេសសិង្ហបុរីក៏ត្រូវ បានគេស្គាល់ជាទូទៅថាជាឋានសួគ៌នៃពន្ធផងដែរ។ នាឆ្នាំ២០១៨ប្រទេសសិង្ហបុរីក៏ត្រូវបានគេចាត់

¹⁴ Sotheby, "4 Reasons why you should invest in Singapore Property", <http://www.listsothebysrealty.sg/blog/2017/10/25/4-reasons-why-you-should-invest-in-singapore-property/>

ចំណាត់ថ្នាក់ជាប្រទេសដែលមានស្តង់ដារនៃការរស់នៅខ្ពស់ និងមានថ្លៃនៃការរស់នៅខ្ពស់ទី៥ក្នុង ចំណោមប្រទេសនៅលើសកលលោក។

ប្រទេសសិង្ហបុរីជាប់ចំណាត់ថ្នាក់ទី៥ ដែលជាប្រទេសដែលបានអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សបាន ល្អជាងគេ និងទីបីជាប្រទេសដែលមានផលិតផលជាតិសរុបសម្រាប់មនុស្សម្នាក់ៗ។ ការអប់រំ សេវា សុខាភិបាល អគ្រាសង្ឃឹមរស់ សន្តិសុខ និងសុវត្ថិភាពសុទ្ធតែមានស្តង់ដារខ្ពស់។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ប្រជាជនប្រទេសសិង្ហបុរី ត្រូវបានទទួលការលើកលែងទិដ្ឋាការហូតដល់ទៅ១៨០ប្រទេសនៅជុំវិញ ពិភពលោក។ សំណង់លំនៅដ្ឋានជាង៩០%ត្រូវបានកាន់កាប់នឹងប្រើប្រាស់។ ៣៨%នៃ៥.៦លាន នាក់នៃជនជាតិសិង្ហបុរីគឺជាប្រជាជនស្របច្បាប់ នឹងនៅសេសសល់គឺជាប្រជាជនចំណាក់ស្រុក។

ក្រាហ្វិក ១.៩៖ ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបសម្រាប់ម្នាក់ លើវិស័យសំនង់របស់សិង្ហបុរី



ប្រទេសសិង្ហបុរីបានដើររើសភាសា៤ជាភាសាគោល ភាសាទាំងនោះត្រូវបានប្រើប្រាស់ ប្រស្រ័យគ្នាជាប្រចាំថ្ងៃគឺ ភាសាអង់គ្លេស ភាសាចិន ភាសាឥស្លាម ភាសាតាមិល។

ការផ្គត់ផ្គង់លំនៅដ្ឋាននៅក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរីនឹងងើបឡើងវិញក្នុងឆ្នាំ២០១៨នេះ ដោយសារ តែមានមានក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យជាច្រើន បានសម្តោចគម្រោងសាងសង់ជាច្រើន ដើម្បីស្តារតម្រូវ ការទីផ្សារឡើងវិញ បន្ទាប់ពីការផ្គត់ផ្គង់ធ្លាក់ចុះកាលពីឆ្នាំមុន។¹⁵

¹⁵ Propertyarea, "ការផ្គត់ផ្គង់លំនៅដ្ឋាននៅក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី នឹងងើបឡើងវិញក្នុងឆ្នាំ២០១៨", <http://www.propertyarea.asia/>ស្វែងយល់

យោងតាមគេហទំព័រ PropertyGuru បានឲ្យដឹងកាលពីពេលថ្មីៗនេះថា មានគម្រោងសាងសង់ចំនួន១៦ ទៅ២២គម្រោង នឹងធ្វើការសម្តោចជាផ្លូវការ នៅក្នុងទីក្រុងទាំងមូលក្នុងឆ្នាំ២០១៨នេះ។ តួលេខនេះមានភាពដូចគ្នា ទៅនឹងទិន្នន័យរបស់ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍របស់សិង្ហបុរីបានបង្ហាញថា មានផ្ទះឯកជនចំនួន១០,០០០ខ្នង នឹងសាងសង់បញ្ចប់នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៨នេះ។

ការពង្រីកការផ្គត់ផ្គង់នេះ វាស្របទៅនឹងការចង់បានរបស់រដ្ឋមួយនេះកាលពីឆ្នាំ២០១៥។ ក្រុមហ៊ុនសាងសង់បានទិញ គម្រោងសាងសង់លំនៅឋានចំនួន ៤.៥លានដុល្លារអាមេរិក កាលពីឆ្នាំ២០១៧គឺជាតួលេខដ៏ធំ ខណៈដែលការលក់ចេញ បានជាប់គាំងតាមការទស្សន៍ទាយ ដោយសារការបន្ថែមចំនួន២ម៉ឺនបន្ទុបទៅក្នុងទីផ្សារ។

បើតាមគេហទំព័រដែលនេះបានបង្ហាញថា ក្នុងរយៈពេលត្រឹមតែ៣ខែ ការលក់ផ្ទះក្នុងទីក្រុង បានធ្លាក់ចុះចំនួន៤.៥ភាគរយ។ ការបង្កើនការផ្គត់ផ្គង់អាចរួមចំណែកដល់អត្រាកំណើនការងារខ្ពស់ ដែលជាការជួយដល់អ្នកជួលផ្ទះ។ របាយការណ៍នេះបានឱ្យដឹងថា ការកើនឡើងនៃការផ្គត់ផ្គង់ នៅពេលសាងសង់ចប់នឹងផ្តល់ជម្រើសផ្ទះបន្ថែមទៀត សម្រាប់អ្នកជួលហើយដាក់សម្ភារលើតម្លៃជួល។ ទន្ទឹមនឹងនេះក្រុមអ្នកវិភាគមានការព្រួយបារម្ភថា ការកើនឡើងនូវការផ្គត់ផ្គង់អាចនាំឱ្យមានការធ្លាក់ចុះតម្លៃអចលនទ្រព្យ ។

អ្នកស្រាវជ្រាវក្នុងប្រទេសនេះបានលើកឡើងថា ដោយសារតែកំណើនប្រជាជនរបស់ប្រទេសសិង្ហបុរី បានធ្លាក់ចុះពី៣%ក្នុងចន្លោះឆ្នាំ ២០០៧ និង ២០១២ និងបន្តធ្លាក់ចុះរហូតដល់ឆ្នាំ២០១៧ ក៏មានភាពមិនច្បាស់លាស់អំពីថា តើការផ្គត់ផ្គង់លំនៅដ្ឋាននេះ អាចត្រូវបានស្រូបយកបានពេញលេញ ដោយទីផ្សារនេះឬយ៉ាងណា។

ប្រទេសសិង្ហបុរីថ្វីត្បិតតែជាប្រទេសតូច ក្នុងចំណោមបណ្តាប្រទេសក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ តែត្រូវបានគេស្គាល់ថាជាប្រទេស ដែលមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនខ្លាំង សន្តិសុខ សុវត្ថិភាពល្អ និងការអប់រំល្អក្នុងទំហំអាស៊ីអាគ្នេយ៍ និងពិភពលោក។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះប្រទេសមួយនេះ មានអគារសំណង់ខ្ពស់កប់ពពករីកលូតលាស់ជាច្រើនផងដែរ បើប្រៀបធៀបទៅក្នុងតំបន់ទាំងមូល។ គេហទំព័រ propertyarea.asia នឹងបន្តលើកយកពីចំនួនអគារខ្ពស់កប់ពពកនៅក្នុងប្រទេសនេះ មកជម្រាបជូនអស់លោកអ្នកបន្តទៀត ជាចំណេះដឹង និងជាប្រយោជន៍សម្រាប់ធ្វើការត្រិះរិះពិចារណាសម្រាប់ជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ។¹⁶

¹⁶ Propertyarea, “អាស៊ីអាគ្នេយ៍”, <http://www.propertyarea.asia/>ស្វែងយល់ពីអាស៊ាន-ប្រទេ/

ប្រទេសសិង្ហបុរី មកដល់បច្ចុប្បន្ននេះ មានអគារខ្ពស់កប់ពពកប្រមាណ ៤៣០០ អគារដែលសាងសង់រួច ដែលភាគច្រើនស្ថិតនៅក្នុងតំបន់ Downtown Core ។ ចំណែកនៅក្នុងទីក្រុងវិញ មានអគារខ្ពស់កប់ពពកចំនួន៨០អគារ ក្នុងនោះមានអគារ Tanjong Pagar Center បានជាប់ចំណាត់ថ្នាក់ខ្ពស់បំផុត ក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរីនាពេលបច្ចុប្បន្ន។ អគារនេះមានកំពស់២៩០ម៉ែត្រ ដែលខ្ពស់ជាងការកំណត់រដ្ឋាភិបាល ដែលអនុញ្ញាត្តិអោយមានការសាងសង់ត្រឹមតែ២៨០ ម៉ែត្រនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្ម

កណ្តាល។ ប្រតិសាស្ត្ររបស់ប្រទេសសិង្ហបុរី បានចាប់ផ្តើមមានអគារខ្ពស់តាំងពីឆ្នាំ១៩៣៩ ដែលបានកសាងអគារខ្ពស់១៧ជាន់ ឈ្មោះថា Cathay Building និងកំពស់៧០ម៉ែត្រដែលអាចនិយាយបានថា ជាអគារខ្ពស់ក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ បន្ទាប់មកទៀតប្រទេសនេះ បានសាងសង់អគារខ្ពស់មួយទៀតមានឈ្មោះថា Asia Insurance Building នៅក្នុងឆ្នាំ១៩៥៤ ដែលចាត់ទុកថាជាអគារខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី រហូតដល់មានអគារ Shaw Center មានកំពស់១០០ម៉ែត្រ ដែលបានសាងសង់បញ្ចប់នៅក្នុងឆ្នាំ១៩៥៨។

ប្រទេសសិង្ហបុរី បានចាប់ផ្តើមរីកលូតលាស់អគារខ្ពស់ខ្លាំងបំផុត នៅក្នុងទសវត្សរ៍ ១៩៧០ និង១៩៨០ ដែលជាលទ្ធផលបង្ហាញថា ទីក្រុងទាំងមូលមានហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសំណង់អគារជាច្រើនដុះឡើងជាបន្តបន្ទាប់។

នៅពេលនោះអគារ Overseas Union Bank Center ក្លាយជាអគារដែលខ្ពស់ជាងគេ នៅក្នុងទីក្រុងដែលមានកំពស់១៨០ ម៉ែត្រ។ រចនាសម្ព័ន្ធអគារនេះ ត្រូវបានចាត់ទុកថាជាអគារខ្ពស់ជាងគេក្នុងពិភពលោក ក្រៅពីតំបន់អាមេរិកខាងជើង ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ១៩៨៦ ដល់១៩៨៩ នៅមុនពេលចាប់ផ្តើមមានអគារ Bank of China Tower នៅក្នុងទីក្រុងហុងកុង បន្ទាប់ពីសាងសង់បញ្ចប់។

អគារខ្ពស់កប់ពពក ត្រូវបានបន្តដុះឡើងវិញក្នុងអំឡុងឆ្នាំ១៩៩០ និងឆ្នាំ២០០០ ដែលមានអគារចំនួន៣០ ដែលមានកំពស់ចាប់ពី១៤០ម៉ែត្រឡើង ដែលភាគច្រើនជាអគារស្នាក់នៅ (កសាងពីឆ្នាំ ១៩៩០ដល់២០០៨)។

ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០០មក ប្រទេសនេះមានចំនួនអគារខ្ពស់កប់ពពកកើនឡើងជាបន្តបន្ទាប់ ដែលបានសាងសង់គ្រប់ទីកន្លែងនៅក្នុងទីក្រុងទាំងមូល ជាពិសេសក្នុងខណ្ឌ Marina Bay។ គម្រោងទី១ ដែលបានសាងសង់បញ្ចប់ ក្នុងតំបន់នេះគឺ Marina Bay Financial Centre រួមជាមួយអគារការិយាល័យចំនួន៣ទៀត ស្ថិតនៅលើទំហំដី២៨ម៉ឺនម៉ែត្រការ៉េ ចាប់ពីការិយាល័យលំដាប់Grade Aលំដាប់ដ្ឋាន ដែលផ្តល់នូវអាជ្ញាធរមិនដ៏ទំនើបចំនួន៦៤៩យូនីត និងមួយទៀតគឺហាង

ទំនិញលក់រាយ ដែលគេប្រសិដ្ឋនាមថា Marina Bay Link Mall សាងសង់លើទំហំដី១៦,៤០០ ម៉ែត្រ ការ៉េ។

នៅមានអគារផ្សារទំនើបជាច្រើនផ្សេងទៀត ដែលសាងសង់តាមបណ្តោយផ្លូវ Orchard Road។ អគារ The Orchard Residences បានសាងសង់បញ្ចប់ ដោយមានកម្ពស់២១៨ម៉ែត្រ ក្នុង កម្រិតកំពស់៥២ជាន់ ស្ថិតនៅកែងផ្លូវ ION Orchard និងមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្ម ផ្សារទំនើប នៅ ខាងក្រោយស្ថានីយ៍ Orcard MRT។ បន្ថែមពីនេះក៏មានអគារ ខ្ពស់កប់ពពក Ocean Financial Center ដែលមានកម្ពស់២៤៥ម៉ែត្រ និង៤៣ ជាន់ នៅតំបន់ Raffle Place ។

❖ សេវាកម្មអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី¹⁷

សេវាកម្មអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរីមានលក្ខណៈល្អប្រសើរ ដោយមានក្រុមហ៊ុន អចលនទ្រព្យជាច្រើន បានធ្វើការសម្របសម្រួលការវិនិយោគលើវិស័យអចលនទ្រព្យទាំងក្នុងស្រុក និង មកពីបរទេស។ សិង្ហបុរីបានបង្កើត License សម្រាប់អចលនទ្រព្យក្នុងស្រុក ដែលអ្នកវិនិយោគ ចាំបាច់បំពេញលក្ខខណ្ឌនានាដើម្បីទទួលបាន License លើអចលនទ្រព្យ។សិង្ហបុរីមានទីផ្សារខុសដូរ យ៉ាងមមាញឹកដែលស្ថិតនៅអគារច្រើនជាន់ និងភាពកកកុញក្នុងទីក្រុង។ ដើម្បីបញ្ចៀសភាព សុគតស្មាញក្នុងការទទួលបាន License និងរៀបចំអោយទីក្រុងមានសណ្តាប់ធ្នាប់ គេបានបង្កើត ភ្នាក់ងារគ្រប់គ្រង License។ ភ្នាក់ងារគ្រប់គ្រង License ជាសមាជិករបស់ក្រុមប្រឹក្សាគ្រប់គ្រង អចលនទ្រព្យ ដែលតម្រូវអោយមានចំនេះដឹង បទពិសោធន៍ និង មានសមត្ថភាពក្នុងការសម្រប សម្រួលសេវាកម្មអចលនទ្រព្យ។

តួនាទី របស់ ភ្នាក់ងារគ្រប់គ្រង License រួមមាន ៖

- ទទួលខុសត្រូវចំពោះអ្នកវិនិយោគចំពោះគម្រោងកុងត្រាអចលនទ្រព្យ (ត្រូវតែជោគជ័យ)
- អនុវត្តច្បាប់ស្តីពីអចលនទ្រព្យរបស់សិង្ហបុរី BUILDING MAINTENANCE AND STRATA MANAGEMENT ACT(BMASMA)
- សម្របសម្រួលការទិញ លក់
- ផ្តល់ការប្រឹក្សា និង បញ្ជាក់ពីបញ្ហានានាដល់អ្នកវិនិយោគ
- ធានាគណនេយ្យសាច់ប្រាក់ចំពោះអ្នកវិនិយោគ
- សហការជាមួយអាជ្ញាធរ ក្នុងការធ្វើ License ជូនអ្នកវិនិយោគ និង ធានាភាពស្របច្បាប់ ដល់អ្នកវិនិយោគ

¹⁷ EstateInfo “Managing Agent”, <http://www.estateinfo.sg/guide-for-councils/managing-agent/>, 03/2018

- រៀបចំកិច្ចប្រជុំរាល់ខែ និង រាល់ដំណាច់ឆ្នាំ Annual General Meetings (AGM) or ExtraOrdinary General Meetings (EOGM)។

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅនៃក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យប៊ុណ្ណារៀលធី

២.១. បេសកកម្មក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យប៊ុណ្ណារៀលធី

បេសកកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យប៊ុណ្ណារៀលធីគឺ ផ្តល់ដំណោះស្រាយក្នុងការសម្របសម្រួលរាល់ប្រតិបត្តិការទាំងឡាយអចលនទ្រព្យទាំងឡាយរបស់ម្ចាស់ទ្រព្យ និងស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធទាំងឡាយ។

២.១.១. ប្រវត្តិនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលធី

ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធី ខូ អិលធីឌី ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក ស៊ីង ប៊ុណ្ណារៀល ដែលជាសហគ្រិនវ័យក្មេងម្នាក់ដែលមានភាពឈ្លាសវៃក្នុងការវិនិយោគទៅលើ វិស័យអចលនទ្រព្យនេះ។ ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលធី ខូ អិលធីឌី ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ១៩៩៩ ដោយលោកប៊ុណ្ណារៀលនិងបុគ្គលិកតែម្នាក់គត់ ដែលកាលគ្រានោះលោកបានចាប់ផ្តើមបង្កើតក្រុមហ៊ុននេះជាមួយនឹងទឹកប្រាក់ ២៥០ដុល្លារអាមេរិក កុំព្យូទ័រមួយគ្រឿង និងទោចក្រយានយន្តមួយ ក្នុងការធ្វើដំណើរជាលើកដំបូង។ លោកបានខិតខំប្រាស្រ័យទាក់ទង និងស្វែងរកដៃគូសហការក្នុងស្រុកក្រៅស្រុកទាំងឡាយរហូតបានក្លាយជាក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យដ៏ធំមួយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានការបោះសាខាបួនដីទៀតក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងមួយក្នុងប្រទេសថៃ ហ្វីលីពីននិងប្រទេសឡាវ។

- **សាខាកណ្តាលរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលធី ខូ អិលធីឌី** គឺមានទីតាំងនៅ ផ្ទះលេខ១២៦ មហាវិថីព្រះនរោត្តម សង្កាត់ទន្លេបាសាក់ ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ។
ទំនាក់ទំនង៖ (+855) 23 861 999 | (+855) 23 721 177 | (+855) 23 216 556
សារអេឡិចត្រូនិច៖ info@bonnarealty.com.kh
- **សាខាខេត្តសៀមរាប** មានទីតាំងនៅលើផ្លូវជាតិលេខ ៦ ភូមិខ្នុរថ្មី សង្កាត់ជៀវ ខេត្តសៀមរាប។
ទំនាក់ទំនង៖ (+855) 63 963 809
សារអេឡិចត្រូនិច៖ info.sr@bonnarealty.com.kh
- **សាខាខេត្តព្រះសីហនុ** មានទីតាំងនៅផ្ទះលេខ៩៩ ផ្លូវលេខ៦កករាជ្យ សង្កាត់៤ ខេត្តព្រះសីហនុ។
ទំនាក់ទំនង៖ (+855) 34 934 809
សារអេឡិចត្រូនិច៖ info.sv@bonnarealty.com.kh
- **សាខាខេត្តបាត់ដំបង** មានទីតាំងនៅផ្ទះលេខ១០២ ផ្លូវលេខ៣ ក្រុមទី៣៧ ភូមិ២០ ឧសភា សង្កាត់ស្វាយប៉ោរ ខេត្តបាត់ដំបង ។

ទំនាក់ទំនង៖ (+855) 53 953 959

សារអេឡិចត្រូនិច៖ info.btb@bonnarealty.com.kh

- សាខាខេត្តកំពង់ចាម មានទីតាំងនៅផ្ទះលេខ១៤១ អតីតផ្លូវជាតិលេខ៧ ភូមិលេខ៧ សង្កាត់កំពង់ចាម ខេត្តកំពង់ចាម។

ទំនាក់ទំនង៖ (+855) 42 942 199

សារអេឡិចត្រូនិច៖ info.kpc@bonnarealty.com.kh

២.១.២. ស្ថាប័នសញ្ញា



ប៉ុណ្ណា រៀបចំ គ្រួស
BONNA REALTY GROUP
 Trust - Experience - Professional

- អក្សរបីដែលត្រូវបានចនាទៅចំកណ្តាលនៃស្ថាប័នសញ្ញាដំណាងឲ្យលោកប៉ុណ្ណាដែលជាស្ថាបនិកនៃក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យ ប៉ុណ្ណា រៀបចំ។
- វ៉ាន់ដែលមានកម្រាស់ស្តើងទីមួយ ដែលនៅជុំវិញអក្សរបីដំណាងឲ្យទំនុកចិត្ត។
- វ៉ាន់ទីពីរដែលនៅកណ្តាលដំណាងឲ្យបទពិសោធន៍។

- រំវាន់ទីបីមានស្រទាប់ស្តើង ដែលនៅកណ្តាលគឺដំណាងឲ្យវិទ្យាជីវៈនៃអ្នកអចលនទ្រព្យ។
- ទម្រដែលត្រូវបានរចនាជាសត្វនាគ និងសត្វសិង្គត្រូវបានរំលិចនូវអត្ថន័យនៃការសហការគ្នា ក្នុងការសម្រេចនូវគោលដៅរបស់អង្គភាព។
- រុក្ខជាតិដែលត្រូវបានរំលេចនៅពីលើសត្វនាគ និងសត្វសិង្គគឺសំដៅទៅដល់ការរីកចម្រើន ឥតឈប់ឈរ។
- ចំនែកឯមុដដែលត្រូវបានដាក់បន្ទុបនៅពីលើគេគឺដំណាងឲ្យភាពល្អឯក។

២.១.៣. ចក្ខុវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី គឺជាក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យ ដែលឈានមុខគេមួយនៅ ក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ក្រុមហ៊ុននេះបានបោះជំហានជាលើកដំបូងរបស់ខ្លួននៅឆ្នាំ១៩៩៩ ហើយបានអភិវឌ្ឍខ្លួនពីក្រុមហ៊ុនដែលមានមូលធនមិនដល់១០០ដុល្លារអាមេរិក រហូតដល់មាន សាខាកណ្តាលធំមួយនៅក្នុងបេះដូងនៃរាជធានីភ្នំពេញ និងមានសាខាចំនួន៤ទៀតនៅក្នុងប្រទេស ហើយ២ទៀតនៅឯក្រៅប្រទេស។ សាខានៅក្នុងប្រទេស ដែលមាននៅខេត្តសំខាន់ៗមួយចំនួនដូច ជា ខេត្តសៀមរាប ខេត្តព្រះសីហនុ ខេត្តបាត់ដំបង និងខេត្តកំពង់ចាម ហើយចំពោះ២សាខាដែល បានដាក់ឲ្យដំណើរការនៅឯក្រៅប្រទេសមានដូចជា ប្រទេសថៃ និងប្រទេសឡាវ។

ហើយការរីកចម្រើនទាំងអស់នេះបានដោយសារតែ មានការរក្សានូវសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈរបស់ ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យដែលស្របទៅនឹងស្តង់ដារអន្តរជាតិ ហើយពួកគេបានខិតខំរក្សានូវភាពស្មោះត្រង់ ការអំណត់ក្នុងការងារ និងការសម្រេចចិត្តជាមតិភាគច្រើនដែលធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមួយនេះបាន ឈានដឹងដល់ដំណាក់កាលនេះ។

ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ក៏បានចាប់យកនូវប្រតិបត្តិការណ៍ជំហានថ្មីដោយក្នុងនេះ ពួកគេ នឹងបើកឲ្យដំណើរការសាខារបស់ក្រុមហ៊ុននៅទូទាំងប្រទេស ក្នុងគោលបំណង ធ្វើឲ្យកាន់តែប្រសើរ ឡើងនូវសេវាកម្មបម្រើអតិថិជននៅកន្លែងទីទៃ។ ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ត្រូវតែហ៊ានប្រថុយក្នុងការ បណ្តាក់ទុនបន្ថែមទៀតក្នុងការវិនិយោគ ខណៈដែលក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនកំពុង តែពង្រីកអាជីវកម្ម របស់ខ្លួន និងខណៈដែលកម្ពុជាកំពុងតែមានសុឆន្ទៈដ៏រឹងមាំក្នុងការបោះជំហានចូលទៅក្នុង សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចក្នុងដំបូង "សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចនៃសមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ដែលហៅកាត់ថាអាស៊ាន" ក៏ដូចជាការបោះជំហានចូលទៅក្នុងទីផ្សារសេរីពិភពលោកផងដែរ។ វាគឺ ជាបុព្វសិទ្ធិដ៏គួរឲ្យស្ងប់ស្ងែងសម្រាប់ ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ជាថ្មីម្តងទៀត ដែលត្រូវបានបោះ ឆ្នោតជ្រើសរើសក្នុងតួនាទីដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ជាប្រធាននៃ សមាគមអ្នកវាយតម្លៃ និងភ្នាក់ងារ អចលនវត្ថុកម្ពុ ជា និងត្រូវបានបោះឆ្នោតជ្រើសរើសជា អនុប្រធាននៃសមាគមអ្នកអភិវឌ្ឍអចលនវត្ថុកម្ពុជា។

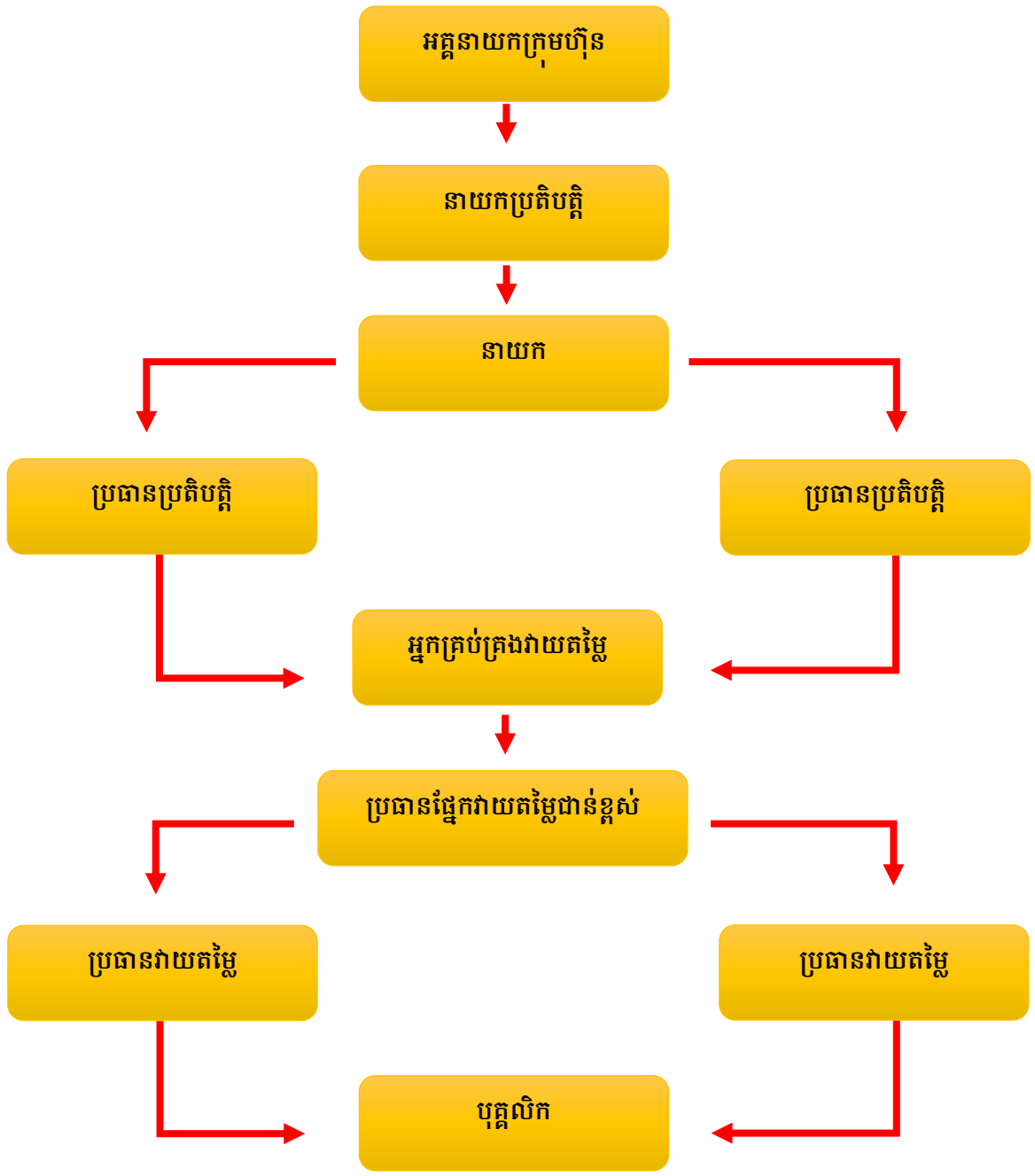
កត្តាទាំងនេះ បានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី កាន់តែជំរុញទឹកចិត្តរបស់ខ្លួនឲ្យខិតខំប្រឹងប្រែងចូលរួមចំណែកបន្ថែមក្នុងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិដោយការសម្របសម្រួលក្នុងរាល់ សេវាកម្មអចលនវត្ថុទាំងឡាយ។

២.១.៤. មេសកកម្ម

ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី បាននឹងកំពុងបម្រើសេវាកម្មអចលនទ្រព្យទៅដល់អ្នកវិនិយោគទាំងអស់ទាំងអ្នកវិនិយោគក្នុងស្រុក និងអ្នកវិនិយោគក្រៅស្រុក។ បទពិសោធន៍ជាច្រើនឆ្នាំកន្លងមករបស់ភ្នាក់ងារជំនាញរបស់ ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី បាននឹងកំពុងតែបម្រើនូវសេវាកម្មអចលនវត្ថុទាំង៤ធំៗដូចជា៖ សេវាកម្មវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ និងទ្រព្យសកម្ម សេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ សេវាកម្មស្រាវជ្រាវទីផ្សារអចលនទ្រព្យ និងសេវាកម្មគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។

២.១.៥. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង គុណធី និងការកិច្ច

ក្រាហ្វិក ២.១ ៖ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណារៀលធី



➢ **អគ្គនាយកក្រុមហ៊ុន**

លោកអគ្គនាយកក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី គឺជាស្ថាបនិក និងជាថ្នាក់ដឹកនាំកំពូលនៃក្រុមហ៊ុន។ គាត់មានតួនាទីសម្រេចនូវរាល់កិច្ចការទាំងធំៗ និងធ្វើការត្រួតពិនិត្យនូវសកម្មភាពទូទៅរបស់អង្គការដែលបានសម្រេចបាន និងបន្តភាពរីកចម្រើន និងបន្តភាពរីកចម្រើន និងភាពស្ថិតស្ថេររបស់អង្គការនាពេលអនាគត។

➢ **នាយកប្រតិបត្តិ**

នាយកប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី គឺត្រូវបានតែងតាំងជាអ្នកតំណាងពិសេសរបស់ អគ្គនាយកក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ក្នុងការត្រួតពិនិត្យរាល់ប្រតិបត្តិការជាមួយ និងមានតួនាទីក្នុងការបង្កើតឲ្យមានយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការដឹកនាំ អង្គការទៅដល់គោលដៅដែលក្រុមហ៊ុនបានកំណត់ និងធ្វើការអនុវត្តនូវផែនការចំណាយនានា ក្នុងក្រុមហ៊ុនផងដែរ។ នាយកប្រតិបត្តិ ក៏មានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការស្វែងរកដៃគូសហការណ៍ជាមួយអង្គការខ្លួនផងដែរ។

➢ **នាយក**

នាយករបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី គឺមានតួនាទីជាអ្នកគ្រប់គ្រង និងជាអ្នកចូលរួមក្នុងការបង្កើតឲ្យមានយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ក្រុមហ៊ុនមួយនេះ។ នាយកក៏មានតួនាទីធ្វើការជំនួស នាយកប្រតិបត្តិក្នុងពេលអវត្តមានរបស់នាយកប្រតិបត្តិ។ គាត់ជាគណៈកម្មការជាន់ខ្ពស់ក្នុងការសម្រេចការដាក់ចេញនូវតម្លៃនៃអចលនទ្រព្យ ឬទ្រព្យសកម្មទាំងឡាយ។

➢ **ប្រធានប្រតិបត្តិ**

ប្រធានប្រតិបត្តិនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី គឺមានតួនាទីជាអ្នកគ្រប់គ្រងនូវការិយាល័យទាំងមូលរបស់ខ្លួនដែលខ្លួនត្រូវបានទទួលបន្ទុក ហើយប្រធានប្រតិបត្តិក៏មានតួនាទីបង្កើតឲ្យមានយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការដឹកនាំការិយាល័យរបស់ខ្លួនផងដែរ ពោលគឺជាអ្នកដែលមានតួនាទីសំខាន់ជាងគេក្នុងការិយាល័យដែលខ្លួនទទួលបន្ទុក។ ជាអ្នកត្រួតពិនិត្យផង ជាអ្នកផ្តល់ជាគោលនយោបាយផង និងជាអ្នកត្រួតពិនិត្យចំណូលនិងចំណាយរបស់អង្គការផង ប្រធានប្រតិបត្តិត្រូវបានទទួលបន្ទុកធំ និងមានទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់ក្នុងការកំណត់នូវដំណើរការនៃអង្គការរបស់ខ្លួន។ ហើយគាត់ជាគណៈកម្មការជាន់ខ្ពស់ក្នុងការសម្រេចការដាក់ចេញនូវតម្លៃនៃអចលនទ្រព្យ ឬទ្រព្យសកម្មទាំងឡាយ។

➢ អ្នកគ្រប់គ្រងវាយតម្លៃ

ប្រធានផ្នែកត្រូវបានដាក់ឱ្យទទួលបន្ទុកជាអ្នកទទួលយកនូវរាល់ប្រតិបត្តិការទាំងឡាយនិងធ្វើការបែងចែកទៅតាមទម្ងន់ដែលនៃការទទួលបន្ទុករបស់ថ្នាក់ក្រោម។ និងជាអ្នកធ្វើរបាយការណ៍វាយតម្លៃទៅលើសម្បទាននិងសម្បទានរបស់បុគ្គលិកជាប្រចាំខែនិងប្រចាំឆ្នាំ។អ្នកគ្រប់គ្រងវាយតម្លៃគឺជាគណៈកម្មាធិការជាន់ទាបមួយ ដែលបានចូលរួមធ្វើជាគណៈកម្មាការក្នុងការវាយតម្លៃទៅលើអចលនទ្រព្យ ឬ ទ្រព្យសកម្មទាំងឡាយ។

➢ ប្រធានផ្នែកវាយតម្លៃជាន់ខ្ពស់

ប្រធានផ្នែកវាយតម្លៃជាន់ខ្ពស់នៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី មានតួនាទីធ្វើការឆ្លើយតបទៅនឹងការពិគ្រោះតម្លៃជាមួយនឹងភ្នាក់ងារឥណទាន ឬអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ ហើយមួយវិញទៀតគាត់គឺជាគណៈកម្មាធិការជាន់ទាបមួយដែលបានចូលរួមធ្វើជាគណៈកម្មាការក្នុងការវាយតម្លៃទៅលើអចលនទ្រព្យឬទ្រព្យសកម្មទាំងឡាយ។

➢ ប្រធានវាយតម្លៃ

ប្រធានវាយតម្លៃនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី មានតួនាទីស្រដៀងទៅនឹងបុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោមដែរ ដោយគាត់មានតួនាទីចុះទៅវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យទាំងឡាយដែលអ្នកគ្រប់គ្រងបានដាក់ឱ្យធ្វើ។ ហើយគាត់ជាអ្នកធ្វើការត្រួតពិនិត្យទៅលើការងារដែលបានបញ្ចប់របស់បុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោម ដើម្បីឱ្យបុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោមអាចធ្វើការកែតម្រូវ។ មួយវិញទៀតគាត់ក៏ជាគណៈកម្មាធិការជាន់ទាបមួយក្នុងការត្រួតពិនិត្យ និងដាក់ចេញនូវតម្លៃដល់បុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោមផងដែរ។

➢ បុគ្គលិក

បុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោមមានតួនាទី ជាអ្នកទទួលយកភារៈកិច្ចទាំងឡាយដែលគណៈកម្មាធិការបានដាក់ឱ្យសម្រេច។ តួនាទីទាំងនោះមានដូចជារក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយដៃគូសហការទាំងឡាយស្វែងរកទិន្នន័យដើម្បីធ្វើការវិភាគនិងវាយតម្លៃទៅលើទ្រព្យនេះ និងធ្វើរបាយការណ៍វាយតម្លៃទៅលើអចលនទ្រព្យ និងទ្រព្យសកម្មនោះ។

២.២. ដំណើរការលើករណីសិក្សា

ក្នុងដំណើរការនៃករណីសិក្សាទៅលើប្រធានបទខាងលើ ខ្ញុំបានចុះទៅធ្វើការដកស្រង់បទពិសោធន៍ដោយផ្ទាល់ពីក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី ហើយបានសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសធ្វើការសិក្សាក្នុងតួនាទីជាមន្ត្រីវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ។

២.២.១. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ (BAA)

សេវាកម្មវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ គឺជាសេវាកម្មមួយដែលជាសេវាកម្មសិក្សាអំពីថ្លៃនឹងធ្វើការបង្កើតនូវរបាយការណ៍នៃថ្លៃអចលនទ្រព្យ។ ម្ចាស់អចលនទ្រព្យអាចយករបាយការណ៍វាយតម្លៃអចលនទ្រព្យនេះទៅធ្វើការសម្រេចចិត្តថា ទ្រព្យរបស់ខ្លួនត្រូវបានធ្វើការលក់បន្តក្នុងថ្លៃប៉ុន្មានដែលស្មើថ្លៃនៃទីផ្សារអចលនទ្រព្យ ឬម្យ៉ាងទៀតម្ចាស់អចលនទ្រព្យអាចយករបាយការណ៍វាយតម្លៃអចលនទ្រព្យភ្ជាប់ជាមួយប្លង់កម្មសិទ្ធិកាន់កាប់អចលនទ្រព្យ ទៅស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុទាំងឡាយធ្វើជាឯកសារទ្រព្យធានា ដើម្បីស្នើសុំនូវឥណទានយកមកធ្វើការអភិវឌ្ឍទៅតាមគោលបំណងរបស់ម្ចាស់ទ្រព្យ។ ហើយរបាយការណ៍វាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ ក៏ត្រូវបានយកទៅធ្វើជារបាយការណ៍ដាក់ដេញថ្លៃអចលនទ្រព្យដែលត្រូវបានរឹបអូសពីកូនបំណុលផងដែរ ហើយរបាយការណ៍នេះក៏ត្រូវបានយកទៅធ្វើការសហការជាមួយដៃគូពាណិជ្ជកម្មផងដែរ ក្នុងការអភិវឌ្ឍនៅលើអចលនទ្រព្យនោះផងដែរ-ល-។ សេវាកម្មវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យប្រព្រឹត្តទៅដូចខាងក្រោម៖

- ទទួលបានការងារគឺជាដំណាក់កាលដំបូងក្នុងការទទួលបាននូវកាតព្វកិច្ចការងារ
- រកព័ត៌មានរបស់អតិថិជន៖ ក្រោយពីទទួលបានការងាររួចហើយអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវមានតួនាទីក្នុងការទំនាក់ទំនងសុំព័ត៌មានទាក់ទងជាមួយទ្រព្យនោះ ពោលមានដូចជា ប័ណ្ណប្លង់សម្គាល់កម្មសិទ្ធិ អត្តសញ្ញាប័ណ្ណ និងឯកសារទាក់ទងទាំងឡាយ។
- បន្ទាប់មកអ្នកគ្រប់គ្រងនឹងធ្វើការណាត់ជួបអតិថិជន ដើម្បីទទួលបានអំពីទីតាំងរបស់ទ្រព្យនឹងធ្វើការណាត់ជួបពេលវេលានិងទីកន្លែងដើម្បីបំពេញការងារ។
- ពេលចុះទៅធ្វើការនៅទីតាំងអចលនទ្រព្យ មន្ត្រីវាយតម្លៃត្រូវតែមានទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់ទាំងសុដីធម៌ និងកិច្ចការងារ។ ពោលគឺមន្ត្រីវាយតម្លៃត្រូវតែប្រើពាក្យពេជន៍ សម្តីសំដៅទៅដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនដែលប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ និងធ្វើការផ្តល់ព័ត៌មានទៅដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនឲ្យបានត្រឹមត្រូវ។ បន្ទាប់មកខ្លួនត្រូវសុំការអនុញ្ញាតមុននឹងធ្វើការនៅទីតាំងទ្រព្យ ដោយផ្អែកតាមរូបភាពដែលអាចបង្ហាញអំពីព័ត៌មានពីគុណភាពសំណង់ និងប្រភេទនៃអចលនទ្រព្យបានគ្រប់គ្រាន់។
- ក្រោយពីបញ្ចប់ការងារនៅទីតាំងទ្រព្យ មន្ត្រីវាយតម្លៃត្រូវតែទាក់ទងម្ចាស់ទ្រព្យ ដើម្បីទូទាត់នូវថ្លៃសេវាកម្ម
- ការសិក្សាស្រាវជ្រាវពីព័ត៌មាននៅជុំវិញទ្រព្យគោលដៅ គឺជាកត្តាសំខាន់ជាងគេក្នុងការក្នុងដំណាក់កាលវាយតម្លៃទាំងឡាយ ពោលគឺមន្ត្រីទាំងឡាយត្រូវតែស្វែងរកព័ត៌មានអំពីថ្លៃនៃទ្រព្យដែលមានសណ្ឋានប្រហាក់ប្រហែលទៅនឹងទ្រព្យដែលខ្លួនកំពុងវាយតម្លៃ។

- ធ្វើការវិភាគនូវតម្លៃរបស់អចលនទ្រព្យក្រោយពីចុះបំពេញការងារដល់មូលដ្ឋាន
- បញ្ចូលព័ត៌មានទៅក្នុងប្រព័ន្ធទិន្នន័យរបស់ក្រុមហ៊ុន និងធ្វើរបាយការណ៍វាយតម្លៃ
- បោះពុម្ពរបាយការណ៍បណ្តោះអាសន្នចេញ ដើម្បីធ្វើការដាក់ឱ្យគណៈកម្មាធិការទាំងពីរថ្នាក់ ត្រួតពិនិត្យ
- ធ្វើការដាក់ឱ្យគណៈកម្មាធិការធ្វើការត្រួតពិនិត្យក្នុងការសម្រេចចេញនូវតម្លៃនៃទ្រព្យ
- ធ្វើការដាក់ឱ្យគណៈកម្មាធិការ សារជាថ្មីដើម្បីត្រួតពិនិត្យនូវកំហុសឆ្គងទាំងខ្លឹមសារ និង គូលេខនៃតម្លៃទ្រព្យឲ្យបានត្រឹមត្រូវ
- ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជននឹងរងចាំការអនុញ្ញាតឲ្យធ្វើការបោះពុម្ព
- ធ្វើការបោះពុម្ពនូវរបាយការណ៍ជាផ្លូវការ និងធ្វើការធ្វើរបាយការណ៍ទៅកាន់អតិថិជន។

ក្រាហ្វិក ២.២ ៖ បង្ហាញអំពីលំហូរនៃការងារវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ



២.២.២. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ (BRE)

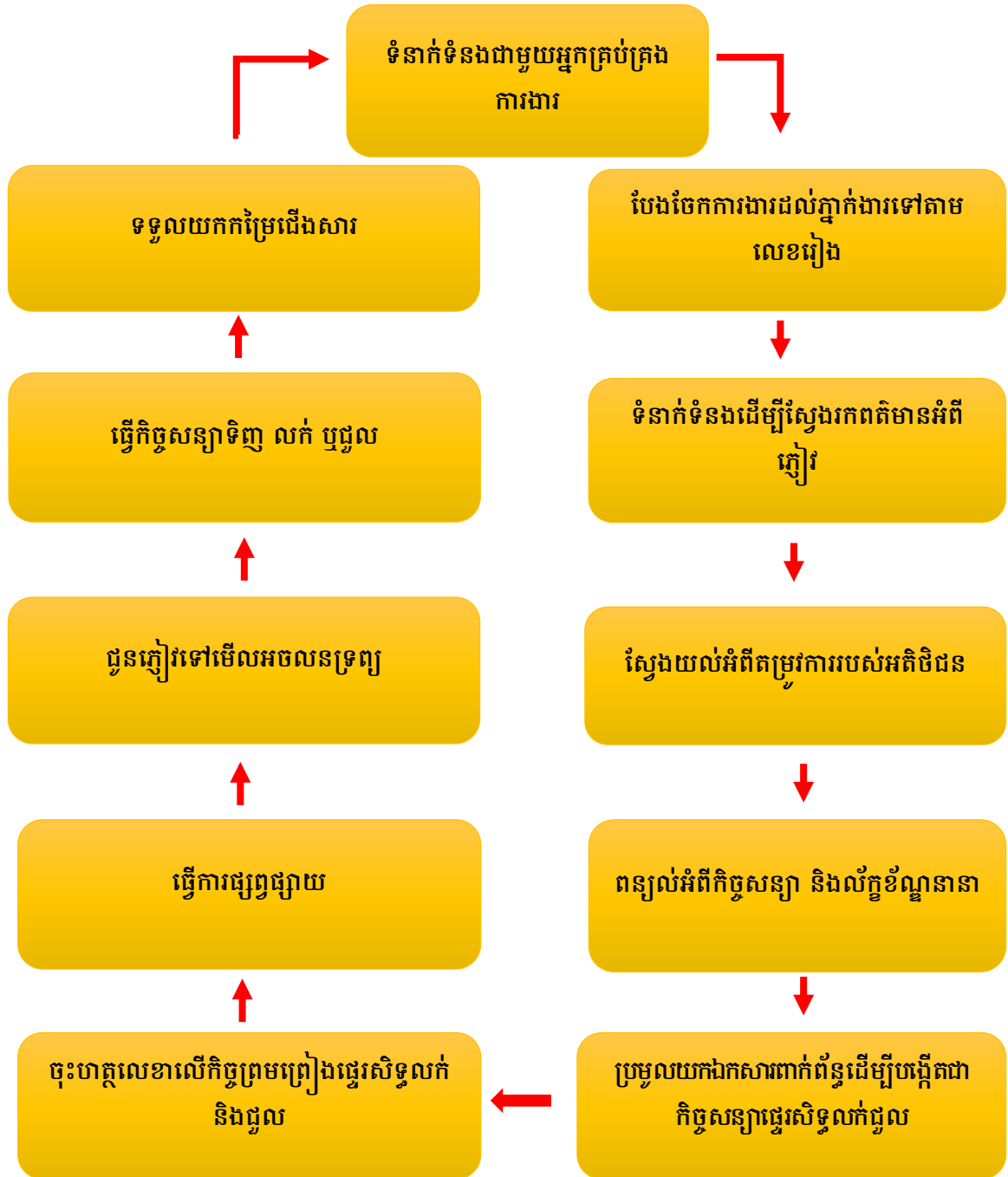
សេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ៖ សេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធី ខូអិលធីឌី មានតួនាទីក្នុងការប្រឹក្សាពិគ្រោះនូវយោបល់ដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនក្នុងការទិញ លក់ និងជួលអចលនទ្រព្យអចលនទ្រព្យគ្រប់ប្រភេទក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ព្រះរាជាណាចក្រថៃ និងប្រទេសឡាវ។ សេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យក៏បានជួយធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ នូវអចលនទ្រព្យរបស់អតិថិជនយ៉ាងទូលំទូលាយតាមរយៈគេហទំព័រប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ខិតប័ណ្ណ និងប្រព័ន្ធអ៊ីម៉ែលជាដើម។ ការប្រឹក្សាយោបល់គឺ ធ្វើឡើងដោយពឹងទៅលើព័ត៌មានដែលបានស្រាវជ្រាវនឹងតាមដាននូវប្រតិបត្តិការដាក់លក់ទិញកន្លងមក ដើម្បីផ្តល់យោបល់ដល់អតិថិជនក្នុងការសម្រេចចិត្តឲ្យបានត្រឹមត្រូវ។ ក្រោយពីទទួលយកការប្រើប្រាស់សេវាកម្មនេះហើយ រាល់ការរៀបចំកិច្ចសន្យា ទិញ លក់ ជួល របស់អតិថិជនត្រូវបានរៀបចំដោយភ្នាក់ងាររបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់។ ហើយសេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យប្រព្រឹត្តទៅដូចខាងក្រោម៖

- ជាដំបូងម្ចាស់អចលនទ្រព្យឬអតិថិជនដែលមានបំណងទិញ លក់ ឬជួលបានទំនាក់ទំនងមកកាន់អ្នកគ្រប់គ្រងការងារផ្នែកប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ
- ហើយអ្នកគ្រប់គ្រងការងារបានធ្វើការបែងចែកបន្តដល់បុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោមទៅតាមលេខរៀងដែលបានកំណត់ដោយអ្នកគ្រប់គ្រង ដោយពុំមានការលំអៀងទៅកាន់បុគ្គលិកណាមួយឡើយ។
- ក្រោយពីបុគ្គលិកទទួលបានភារកិច្ចហើយ បុគ្គលិកនីមួយៗត្រូវមានភារកិច្ចទំនាក់ទំនងទៅកាន់ភ្ញៀវដើម្បីសិក្សាអំពីព័ត៌មានអំពីទ្រព្យរបស់អតិថិជន។
- ភ្នាក់ងារត្រូវធ្វើការសាកសួរអំពីតម្រូវការ និងផ្តល់នូវព័ត៌មានអំពីទីផ្សារអចលនទ្រព្យក្នុងតំបន់នោះ។
- ភ្នាក់ងារនីមួយៗត្រូវធ្វើការណាត់ជួបជាមួយម្ចាស់អចលនទ្រព្យដើម្បីពន្យល់អំពីកិច្ចសន្យានិងលក្ខខណ្ឌនានាដែលត្រូវបានដាក់ក្នុងកិច្ចសន្យាផ្ទេរសិទ្ធិលក់ ជួល។
- ទទួលយកឯកសារពាក់ព័ន្ធពីម្ចាស់អចលនទ្រព្យ ហើយធ្វើការបញ្ជូលទៅក្នុងកិច្ចសន្យា។
- ធ្វើការណាត់ជួបអតិថិជនដើម្បីចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាយល់ព្រមផ្ទេរសិទ្ធិលក់ និងជួលដល់ភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុន។
- ក្រោយពីទទួលបានការយល់ព្រមធ្វើការប្រគល់សិទ្ធិ មកឲ្យភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយភ្នាក់ងារទាំងឡាយត្រូវតែធ្វើការបញ្ជូលទ្រព្យនោះទៅក្នុងគេហទំព័ររបស់

ក្រុមហ៊ុន ក៏ដូចជាក្នុងផែកហ្វេសប៊ុក ខិត្តប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយ និងទៅតាមវិធីផ្សព្វផ្សាយនានា ទៀត។

- ហើយក្រោយពេលមានការចាប់អារម្មណ៍ពីអ្នកទិញ ឬ ជួល ភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យត្រូវមាន តួនាទីនាំអ្នកទិញទៅមើលនៅទីតាំងទ្រព្យ ជាមួយភាគីម្ចាស់អចលនទ្រព្យ។
- ក្រោយពីមានការយល់ព្រមធ្វើការទិញ ឬជួលទៅលើអចលនទ្រព្យ ភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យត្រូវ មានតួនាទីក្នុងការធ្វើសេចក្តីព្រៀងកិច្ចសន្យាឱ្យភាគីទាំងពីរពិនិត្យមុននឹងបោះពុម្ព កិច្ចសន្យា ជាផ្លូវការ។
- ទទួលយកកម្រៃជើងសារពីភាគីម្ចាស់អចលនទ្រព្យ ក្រោយពីកិច្ចការផ្ទេរសិទ្ធិត្រូវបានបញ្ចប់។

ក្រាហ្វិក ២.៣៖ បង្ហាញអំពីលំហូរនៃការងារប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ

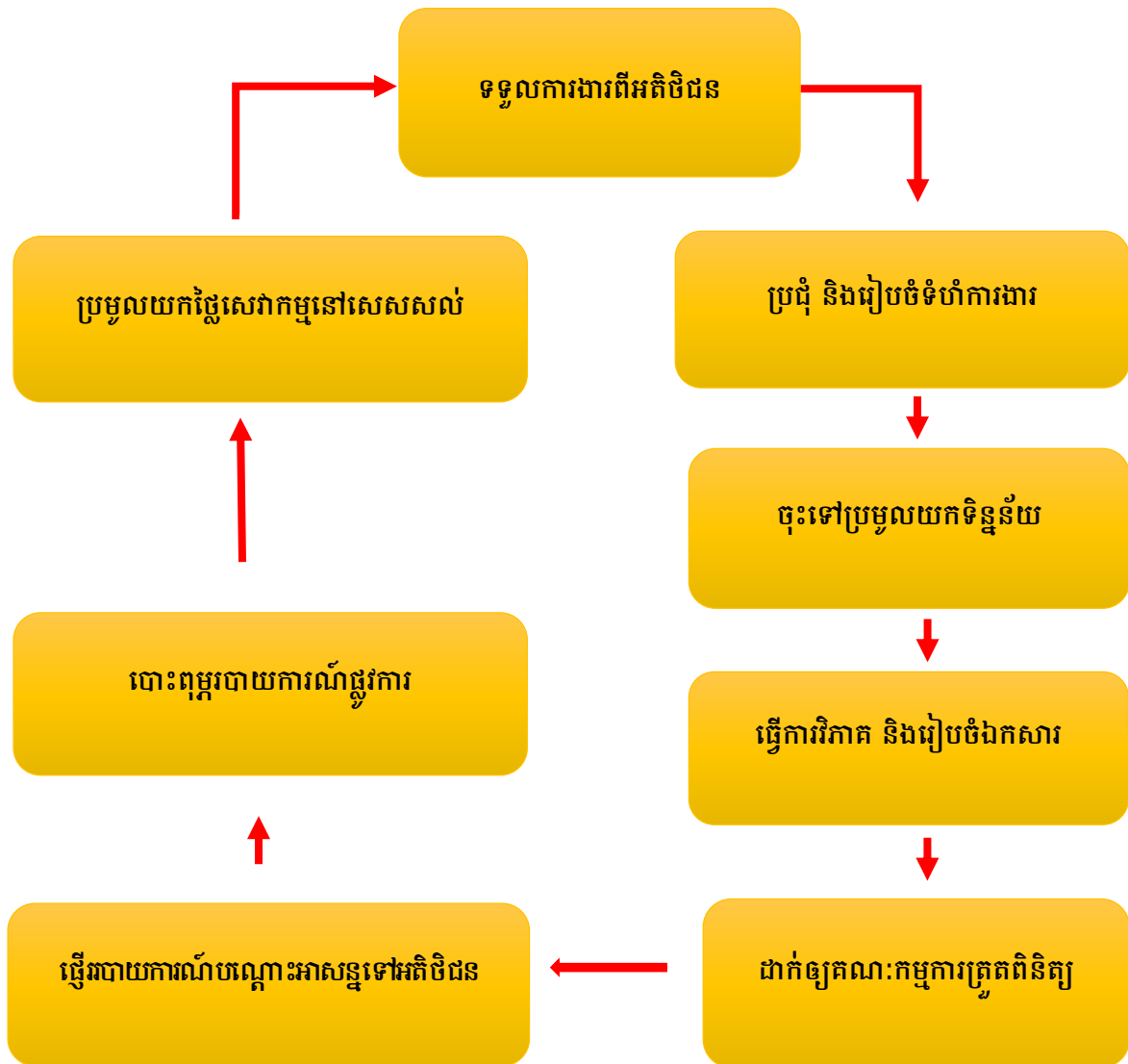


២.២.៣. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាស្រាវជ្រាវអចលនទ្រព្យ (BAA)

សេវាកម្មស្រាវជ្រាវទីផ្សារ៖ វិនិយោគិនដែលមានបំណងចង់វិនិយោគលើវិស័យអចលនទ្រព្យនៅកម្ពុជាផ្នែកស្រាវជ្រាវនៃក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូអិលធីឌី អាចជួយសម្រួលដល់ការវិនិយោគទាំងឡាយទទួលបានភាពជោគជ័យនាពេលអនាគត ដោយក្រុមការងារស្រាវជ្រាវដែលពោរពេញដោយបទពិសោធន៍របស់ក្រុមហ៊ុននេះ បានផ្តល់ជូនវិនិយោគិនជាតិ និងអន្តរជាតិនូវការពិគ្រោះយោបល់យ៉ាងច្បាស់លាស់ពិតប្រាកដអំពីវិស័យអចលនទ្រព្យ និងការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចនៅកម្ពុជា។ ដើម្បីពង្រឹងគុណភាពទិន្នន័យ ក្រុមហ៊ុននេះ បានធ្វើការប្រមូល និង វិភាគនូវរាល់ព័ត៌មានទីផ្សារក្នុងស្រុកជាប្រចាំសម្រាប់ឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ដោយយោងតាមវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវផ្សេងៗគ្នា បូករួមទាំងទិន្នន័យអំពីអចលនទ្រព្យជាច្រើន ហើយរាល់ទិន្នន័យ និងព័ត៌មានដែលក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ផ្តល់ជូនមានភាពលម្អិតត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់ទៅតាមបច្ចុប្បន្នភាព និងអាចជឿទុកចិត្តបាននៅលើទីផ្សារនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ។ សេវាកម្មស្រាវជ្រាវទីផ្សារប្រព្រឹត្តិទៅដូចខាងក្រោម៖

- អ្នកគ្រប់គ្រងទទួលបានការងារដែលអតិថិជនបានដាក់ស្នើឲ្យចុះទៅធ្វើការស្រាវជ្រាវទីតាំងអចលនទ្រព្យនាមួយ។
- អ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកស្រាវជ្រាវត្រូវធ្វើការកោះហៅសមាជិកមកធ្វើការប្រជុំ ដើម្បីរៀបចំទំហំការងារ និងបែងចែកការងារទៅតាមក្រុម។
- ក្រោយពីបែងចែកក្រុមការងាររួចមក បុគ្គលិកដែលមានភារកិច្ចតម្រូវឲ្យចុះទៅតាមទីតាំងដែលបានកំណត់ ហើយធ្វើការស្រាវជ្រាវអំពីបរិស្ថាននៅជុំវិញទ្រព្យ ការអភិវឌ្ឍន៍ ប្រជាសាស្ត្រ និងប្រវត្តិវិភាគនៃការទិញលក់អចលនទ្រព្យ ក៏ដូចជាការដាក់លក់អចលនទ្រព្យនៅតំបន់នោះ។
- ក្រោយពីទទួលបានទិន្នន័យ និងព័ត៌មានគ្រប់គ្រងហើយ ក្រុមការងារត្រូវត្រលប់មកធ្វើការវិភាគ និងរៀបចំឯកសាររបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវ។
- ធ្វើការដាក់ឲ្យគណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យ និងឯកភាពពីគណៈកម្មការ
- ធ្វើការផ្ញើឯកសារតាមសារអេឡិចត្រូនិក ទៅឲ្យអតិថិជន នូវឯកសារបណ្តោះអាសន្ន និងធ្វើការរងចាំការអនុញ្ញាតឲ្យធ្វើការបោះពុម្ពពីម្ចាស់កម្មវត្ថុ។
- ក្រោយពីទទួលបានការអនុញ្ញាតពីម្ចាស់កម្មវត្ថុ ក្រុមការងារត្រូវធ្វើការបោះពុម្ពចេញនូវរបាយការណ៍ផ្លូវការ និងផ្ញើជូនអតិថិជន។
- ធ្វើការប្រមូលប្រាក់សេវាកម្មពីអតិថិជន

ក្រាហ្វិក ២.៤ ៖ បង្ហាញអំពីលំហូរនៃការងារស្រាវជ្រាវអចលនទ្រព្យ



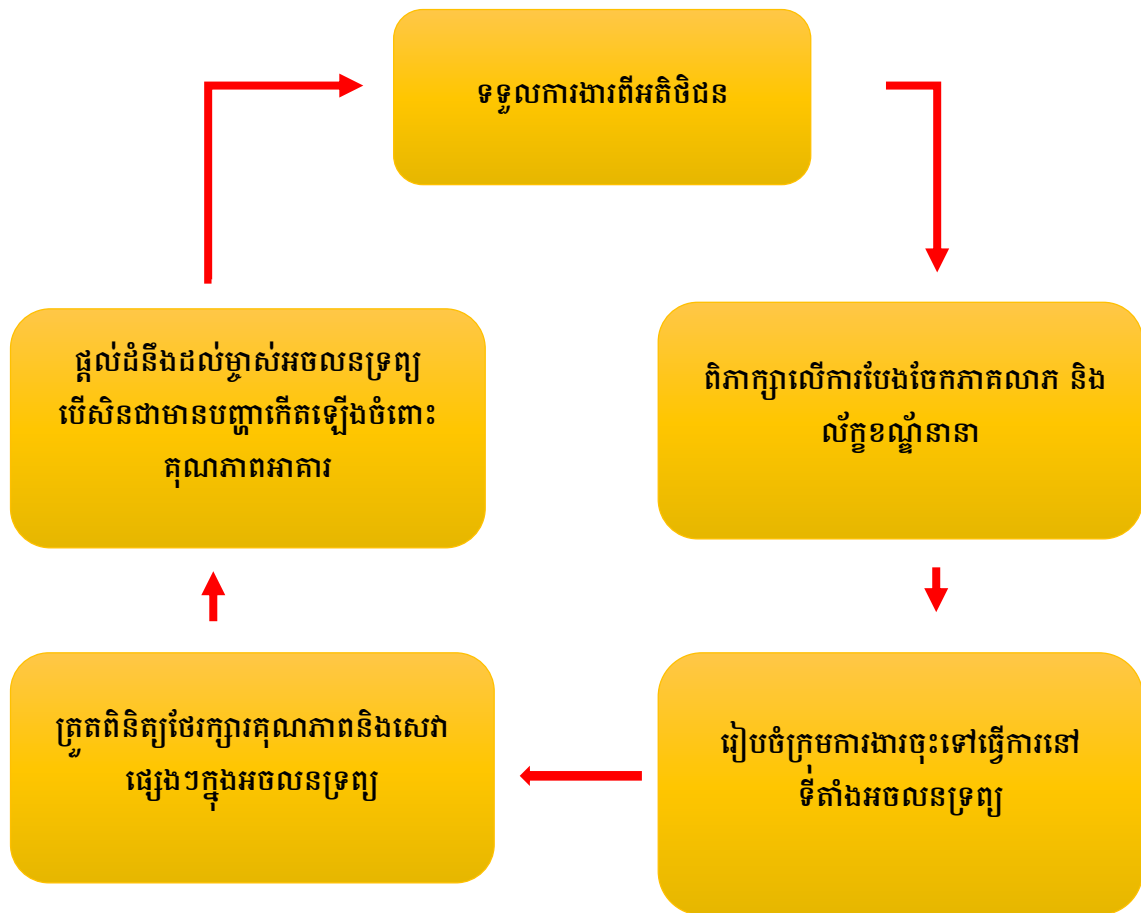
២.២.៤. ការប្រព្រឹត្តទៅនៃសេវាគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ (BRE)

សេវាកម្មគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ របស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធ័រ ខូអិលធីឌី ធានាបម្រើការងារ ជាដៃគូជាមួយភ្ញៀវដែលជាម្ចាស់អចលនទ្រព្យ ដើម្បីសម្រេចសេវាកម្មគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ នឹង បម្រើការងារជាដៃគូជាមួយអតិថិជនដែលជាម្ចាស់អចលនទ្រព្យទាំងឡាយដើម្បីសម្រេចគោលដៅ នៃការវិនិយោគរបស់អតិថិជនរបស់ខ្លួន។ ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធ័រ ខូអិលធីឌី ផ្តោតសំខាន់ទៅលើ ការសន្សំសម្លៃទាំងថវិកា និងពេលវេលាមិនបាច់ប្រមូលពីអនាម័យ ការថែទាំការជួសជុល ការគ្រប់ គ្រង ចំណូលថ្លៃជួល និងការដោះស្រាយបញ្ហាផ្សេងៗទៀត ហើយយើងធ្វើឲ្យការចំណាយរបស់ម្ចាស់

អចលនទ្រព្យទទួលបានមកវិញនូវការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យដ៏មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់និងមានលទ្ធផលល្អ។ សេវាកម្មគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យប្រព្រឹត្តទៅដូចខាងក្រោម៖

- ធ្វើការទំនាក់ទំនងទៅកាន់ម្ចាស់អចលនទ្រព្យ ដើម្បីធ្វើការផ្សព្វផ្សាយអំពីសេវាកម្មគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬ ទទួលសំណើពីម្ចាស់អចលនទ្រព្យឲ្យធ្វើការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យទូទៅជុំនួស។
- ក្រោយពីការយល់ព្រម ឬការស្នើពីម្ចាស់អចលនទ្រព្យ ភាគីទាំងសងខាងត្រូវជួបគ្នាដើម្បីពិភាក្សាអំពីការបែងចែកភាគលាភ និងលក្ខខ័ណ្ឌនានា។
- ធ្វើការរៀបចំការងារទៅតាមតម្រូវការនៃទំហំអចលនទ្រព្យ និងដាក់កម្លាំងទៅតាមសមាមាត្រនៃអាគារ។
- ក្នុងកំឡុងពេលដែលបំពេញការងារ បុគ្គលិកមានតួនាទីត្រួតពិនិត្យទៅលើប្រព័ន្ធទឹក ប្រព័ន្ធអគ្គិសនី ប្រព័ន្ធបង្ហូរទឹកល្អ អនាម័យ សោភ័ណភាព សន្តិសុខ និងគុណភាពសំណង់ ជាដើម។ ហើយធ្វើការប្រមូលយកថ្លៃសុំជួលជួសម្ចាស់អចលនទ្រព្យ។
- ធ្វើការទំនាក់ទំនងទៅម្ចាស់អចលនទ្រព្យបើសិនជាមានបញ្ហាកើតឡើងដែលពាក់ព័ន្ធ នឹងប្រព័ន្ធទឹក ប្រព័ន្ធអគ្គិសនី ប្រព័ន្ធបង្ហូរទឹកល្អ អនាម័យ សោភ័ណភាព សន្តិសុខ និងគុណភាពសំណង់ជាដើម កើតឡើងក្នុងកំឡុងពេលកិច្ចសន្យាផ្ទេរសិទ្ធិ។

ក្រាហ្វិក ២.៥៖ បង្ហាញអំពីលំហូរនៃការងារគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ



២.២.៥. ភាពងាយស្រួល

ក្រោយពីទទួលបាននូវការទទួលស្គាល់អំពីគុណភាពនៃការបម្រើសេវាកម្មអចលនទ្រព្យរបស់ ក្រុមហ៊ុនប៊ីណូណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី អស់ជាច្រើនឆ្នាំកន្លងមក ក្រុមហ៊ុននេះបាននឹងកំពុងតែបោះ ជំហាន និងធ្វើការឈរបានយ៉ាងរឹងមាំក្នុងទីផ្សារប្រកួតប្រជែងទាំងក្នុងប្រទេស និងក្នុងតំបន់។ ទន្ទឹមនឹងនេះក្រុមហ៊ុនប៊ីណូណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី បានទទួលនូវប័ណ្ណសេរី និងពានរង្វាន់ក្រុមហ៊ុន អចលនទ្រព្យឆ្នើមជាច្រើន ដែលបានចូលរួមលើកកម្ពស់មុខមាត់របស់អង្គការ ហើយវាជាកម្លាំង កាតលីករមួយក្នុងការជំរុញ និងពង្រឹងនូវសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនឲ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។

ក្រុមហ៊ុនប៊ីណូណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី ក៏ជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលបានចូលរួមក្នុងការអភិវឌ្ឍ ប្រទេសកម្ពុជាមួយយ៉ាងសកម្មផងដែរ។ ពោលគឺក្រុមហ៊ុននេះបានធ្វើការសម្របសម្រួលក្នុងការ ដោះស្រាយលំបាកផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ដល់វិនិយោគិនបរទេសទាំងឡាយក្នុងការប្រមូលទុនសម្រាប់ការ

វិនិយោគបន្ត។ ជារៀងរាល់ឆ្នាំក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី បានធ្វើការសម្រួល និងផ្តល់សេវា អចលនទ្រព្យដល់អតិថិជនច្រើនពាន់នាក់ ដើម្បីធ្វើការពិគ្រោះ សម្រេចចិត្តវិនិយោគប្រកបដោយភាព ជោគជ័យក្នុងឧស្សាហកម្មអចលនទ្រព្យនេះ។

ភាពជោគជ័យដែលបានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុននេះទទួលបានដូចសព្វថ្ងៃគឺ ក្រុមហ៊ុននេះបានរក្សា នូវឯករាជ្យភាពរបស់ខ្លួនបានយ៉ាងល្អខ្ជាប់ខ្ជួន។ ឯករាជ្យភាពបាននាំមកនូវគុណភាពនៃសេវាកម្ម និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះមកឲ្យក្រុមហ៊ុន ដែលធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុននេះបានទទួលស្គាល់នូវគុណភាពនៃសេវាកម្ម ទាំងក្នុងស្រុកនឹងក្រៅស្រុក ទាំងរដ្ឋ និងឯកជន។

ហើយក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី ក៏បានទទួលបានភាពជោគជ័យក្នុងការគោរព ច្បាប់រដ្ឋ និងអនុវត្តន៍បទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងរបស់ក្រុមហ៊ុនបានយ៉ាងល្អ។ ក្រុមហ៊ុនបានព្យាយាមគោរពនូវ ច្បាប់ការងារ ដោយផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ដល់បុគ្គលិករបស់ខ្លួនស្របទៅតាមមាត្រាដែលបានចែង ក្នុងច្បាប់ការងារ។ ការអនុវត្តបានយ៉ាងល្អនៃច្បាប់ការងារបានធ្វើឲ្យបុគ្គលិករបស់ខ្លួនគោរពនូវក្រម សីលធម៌វិជ្ជាជីវៈនៃមន្ត្រីអចលនទ្រព្យ ដោយគ្មានអំពើកិបកេងនូវផលប្រយោជន៍របស់អតិថិជនទាំង ពីរភាគី និងមិនមានការប្រព្រឹត្តអ្វីដែលធ្វើឲ្យខាតនូវប្រយោជន៍របស់ក្រុមហ៊ុននោះទេ។

ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី ក៏សម្រេចបាននូវការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យព័ត៌មានអំពី អចលនទ្រព្យបានទូទាំងដែនដីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ នេះក៏ដោយសារតែក្រុមហ៊ុននេះមាន បុគ្គលិកជំនាញដែលមានបទពិសោធន៍ច្រើនឆ្នាំ និងមានសមត្ថភាពខ្ពស់ ហើយក្រុមហ៊ុននេះក៏មាន ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទិន្នន័យដ៏ទំនើបក្នុងការជំនួយ និងពន្លឿនការងារក្នុងការឆ្លើយតបទៅកាន់អតិថិជន បានរហ័ស និងមានតម្លាភាពក្នុងការដាក់ចេញនូវថ្លៃជូនដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួន។ ដោយសារតែ បុគ្គលិកក្នុងក្រុមហ៊ុននេះត្រូវបានឆ្លងកាត់ការវិក័រជំនាញឯកទេសទាំងផ្នែកលក់នឹង វាយតម្លៃ អចលនទ្រព្យ ដែលបានធ្វើឲ្យបុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុននេះមានសមត្ថភាពយ៉ាងពិតប្រាកដក្នុងការផ្តល់ ទំនុកចិត្តដល់អតិថិជនទាំងសេវាប្រឹក្សាយោបល់ ទាំងសេវាវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ ទាំងសេវា ស្រាវជ្រាវទីផ្សារ និងសេវាគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។

២.២.៦. មញ្ញានានា

ទន្ទឹមនឹងភាពជោគជ័យរបស់ខ្លួន ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី ក៏បានជួបនូវឧបសគ្គ ជាច្រើនទាំងនៅក្នុងអង្គភាព និងក្រៅអង្គភាព។

កំណើនជាច្រើននៃក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យថ្មីៗ គឺជាឧបសគ្គយ៉ាងធំទៅក្នុងទីផ្សារប្រកួត ប្រជែងដែលធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនត្រូវតែពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនឲ្យបានល្អដើម្បីចូលរួមប្រកួតប្រជែង ក្នុងទីផ្សារ ។ ម៉្យាងវិញទៀតអំពើពុករលួយ និងការកេងចំណេញក្នុងវិស័យអចលនទ្រព្យពីមជ្ឈដ្ឋាន

ខាងក្រៅក្រុមហ៊ុន ក៏ជាឧបសគ្គធំមួយក្នុងការរក្សានូវជំហានដែលប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួនផងដែរ។

ចំពោះកត្តាខាងក្នុងក្រុមហ៊ុនផងដែរ ឧបសគ្គដែលគួរឲ្យកត់សម្គាល់ធំជាងគេ គឺការគ្រប់គ្រងទៅលើការងារ និងការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ។ ដែលកត្តានីមួយៗបានធ្វើឲ្យអង្គភាពនេះ មានការយឺតយ៉ាវក្នុងការបោះជំហានទៅកាន់ទីផ្សារប្រកួតប្រជែងនាប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ចំនែកទីផ្សារមួយចំនែកធំត្រូវបានបែងចែកទៅដល់ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួនដែលទើបនឹងបង្កើតឡើង។

បញ្ហាដែលបានកើតឡើងក្នុងការគ្រប់គ្រងការងារគឺ ការបាត់បង់នូវបុគ្គលិកជំនាញដែលសម្បូរទៅដោយបទពិសោធន៍ជាច្រើនឆ្នាំជាបន្តបន្ទាប់ ដែលបានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុននេះមានភាពថន់ថយនៃគុណភាពក្នុងការបំពេញនូវការងារ និងបំពេញនូវតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ហើយការជ្រើសរើសនូវបុគ្គលិកថ្មីៗចូលមក ក៏មានភាពលំបាកក្នុងការជ្រើសរើសឲ្យបាននូវបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការបំពេញការងារ ដោយជំនួសមកវិញនូវការបង្ខំចិត្តជើសរើសបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាពបង្ហូរមកបំពេញការងារជាបណ្តោះអាសន្នសិន។ បញ្ហានេះបានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនជួបនូវវិបត្តិយ៉ាងខ្លាំងនាប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ក្រុមហ៊ុនតែងតែរងនូវការវិះគុណអំពីការបម្រើសេវាកម្មរបស់បុគ្គលិកខ្លួនទៅការអតិថិជនទាំងឡាយ។ ហើយការវិះគុណនេះ ក៏បានធ្វើឲ្យបាត់បង់នូវដៃគូសហការមួយចំនួនដែលជាប្រភពចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយចំណែកធំផងដែរ។

បញ្ហាការគ្រប់គ្រងការងារក៏មានភាពមិនច្បាស់លាស់ និងប្រសិទ្ធភាពក្នុងការបែងចែកការងារ និងពលកម្មទៅតាមជំនាញ ហើយនិងការរចនាប្លង់ការងារមានភាពមិនច្បាស់លាស់ផងដែរពោលគឺបុគ្គលិកមួយទទួលនូវតួនាទីច្រើនដែលធ្វើឲ្យមានការបង្អាក់ក្នុងសង្វាក់ការងាររបស់បុគ្គលិកទូទៅ។ ក្នុងបញ្ហានេះផងដែរ ក្រុមហ៊ុនមិនបានធ្វើការពង្រឹងទៅឯកទេសកម្មរបស់បុគ្គលិកបានត្រឹមត្រូវតាមសមត្ថភាព និងទេពកោសល្យរបស់បុគ្គលិកនីមួយៗនោះទេ។

ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុនបុណ្ណា រៀលធី ខូ អិលធីឌី មិនមានប្រសិទ្ធភាពនិងអស្ថេរភាពចំណូល បានធ្វើឲ្យហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុននេះមានភាពលំបាកក្នុងការបង្វិលទុនរបស់ខ្លួន។ ដោយឡែកភាពលំបាកនៃការងូលទុននេះហើយបានធ្វើឲ្យបុគ្គលិកមិនពេញចិត្តជាខ្លាំងក្នុងការទទួលបានប្រាក់បៀវត្សរ៍ និងប្រាក់អត្ថប្រយោជន៍ប្រចាំខែមិនទៀងទាត់។

បញ្ហាដែលក្រុមហ៊ុនបាននឹងកំពុងប្រឈមគឺ ការចំណាយអវិជ្ជមានដែលបានប្រព្រឹត្តទៅនៅក្នុងអង្គភាព។ ការចំណាយអវិជ្ជមាននោះមានដូចជាការចំណាយក្នុងការពង្រីកសាខាដែលទាំងមិនបានពង្រឹងនូវទីផ្សារខាងក្រៅស្រុកបានរឹងមាំនៅឡើយ។ ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុនមានបរិមាណតិចដែលមិនអាចធ្វើការបែងចែកទៅដល់សាខាច្រើនក្នុងពេលតែមួយនោះទេ។

២.២.៧. ដំណោះស្រាយ

បញ្ហាទាំងឡាយសុទ្ធតែមានដំណោះស្រាយទៅតាមយុទ្ធសាស្ត្ររៀងៗខ្លួនរបស់អ្នកដឹកនាំ។ ដើម្បីដោះស្រាយនូវឧបសគ្គនៃការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារ គឺតម្រូវឲ្យថ្នាក់ដឹកនាំព្យាយាមស្វែងយល់អំពីដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន និងតម្រូវការរបស់អតិថិជនដោយបង្កើតឲ្យមានយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងក្តោបយកទីផ្សារឲ្យបានទំហំអតិបរិមា។ យុទ្ធសាស្ត្រនោះ ត្រូវតែមានផែនការយុទ្ធសាស្ត្ររយៈពេលខ្លី និងពេលវែង ជាទូទៅផែនការរយៈពេលខ្លីត្រូវតែអនុវត្តហើយយកមកពិភាក្សាក្នុងអង្គប្រជុំថ្នាក់ដឹកនាំអង្គភាពជារៀងរាល់ខែ ដោយធ្វើការបូកសរុបនិងធ្វើការវិភាគនូវលទ្ធផលការងារ និងធ្វើការអនុម័តយុទ្ធសាស្ត្រថ្មីសម្រាប់ខែបន្ទាប់។ ចំពោះយុទ្ធសាស្ត្ររយៈពេលវែង គឺតម្រូវឲ្យមានការចូលរួមជាមួយថ្នាក់ក្រោមដែលមានសម្ភតិក្នុងការបង្កើត និងដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ និងដោះស្រាយនូវបញ្ហានានា របស់ថ្នាក់ក្រោមដែលបានជួបប្រទះ ម៉្យាងវិញទៀតផែនការនឹងគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែមានការទទួលបានការចូលរួមពីថ្នាក់ក្រោមក្នុងការបង្កើត។

ចំពោះឧបសគ្គក្នុងអង្គភាពក៏ត្រូវបានដោះស្រាយ ដោយធ្វើការសិក្សាឲ្យបានច្បាស់អំពីមូលហេតុដែលធ្វើឲ្យបុគ្គលិកសុំឈប់ច្រើន។ ពង្រីកការដាក់ចេញនូវផែនការហិរញ្ញវត្ថុរបស់អង្គភាព។ ធ្វើការវាយតម្លៃបុគ្គលិកទៅតាមសមត្ថភាពការងារនិងសមិទ្ធផលដែលបានផ្តល់មកឲ្យក្រុមហ៊ុន។ ធ្វើការវិភាគនូវបុគ្គលិកឲ្យក្លាយជាបុគ្គលិកដែលមានវិជ្ជាជីវៈត្រឹមត្រូវ និងមានអត្តចរិតជាថ្នាក់ដឹកនាំ។ បង្កើតឲ្យមានកាលើកទឹកចិត្តដល់បុគ្គលិកឆ្លើមឲ្យបានច្រើន។

ដំណោះស្រាយដែលក្នុងក្រុមគណៈកម្មាធិការមានដូចជាតម្រូវឲ្យអ្នកគ្រប់គ្រងធ្វើរបាយការណ៍ទៅលើខ្លួនចំណាយទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុនទៅឲ្យក្រុមប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់ និងធ្វើការពិភាក្សាអំពីខ្លួនចំណាយនីមួយៗ រហូតទៅដល់បញ្ហាវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានដោះស្រាយ។ អ្នកគ្រប់គ្រងក៏ត្រូវមានភារកិច្ចក្នុងការវាយការណ៍សកម្មភាពការងារកន្លងមក និងធ្វើការពិភាក្សាជាមួយក្រុមប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់ ហើយធ្វើការដាក់ចេញនូវផែនការយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់ការអនុវត្តរហូតបានឈានទៅដល់គោលដៅរបស់អង្គភាព។

ថ្នាក់ដឹកនាំក្រុមហ៊ុនបាននឹងកំពុងសិក្សាឡើងវិញទៅលើគុណភាពនៃផលិតផលរបស់ខ្លួនដើម្បី ពង្រឹងនូវគុណភាពនៃសេវាកម្មរបស់ខ្លួនទាំងឡាយឲ្យមានគុណភាពខ្ពស់ទៅតាមកម្រិតគុណភាពសេវាកម្មនៅក្នុងទីផ្សារប្រកួតប្រជែងនាពេលបច្ចុប្បន្ន។ ហើយដោយរំពឹងថានឹងទទួលបានចំណែកទីផ្សារមួយចំនួនមកវិញ។

អ្នកគ្រប់គ្រងទៅតាមផ្នែកនីមួយៗត្រូវតែមានការតំរង់ទិស និងអនុវត្តផែនការដែលបានដាក់ចេញដោយក្រុមប្រឹក្សាជាន់ខ្ពស់។ បុគ្គលិកគ្រប់ផ្នែកនីមួយៗ ត្រូវតែធានាឲ្យបាននូវការអភិវឌ្ឍន៍

ខ្លួនឲ្យស្របទៅនឹងការតំរូវទិសរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំ។ បុគ្គលិកទាំងឡាយត្រូវតែមានទំនួលខុសត្រូវក្នុង ការបំពេញនូវតួនាទីរបស់ខ្លួនដែលធានាឲ្យបាននូវគោលការណ៍គោរពនូវវិជ្ជាជីវៈអចលនទ្រព្យមិនថាក្នុង ការបំពេញនូវសេវាអចលនទ្រព្យណាមួយនោះទេ។

ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានតម្រូវឲ្យមានការត្រួតពិនិត្យនូវ រាល់ខ្ទង់ចំណាយឲ្យបាន ច្បាស់លាស់។ លុបបំបាត់ឲ្យបាននូវការចំណាយអវិជ្ជាមានទាំងឡាយ។ ធ្វើការប្រជុំបង្កើតរចនាសម្ព័ន្ធ នៃការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុដែលធានាបាននូវតម្លាភាព និងប្រសិទ្ធភាព។ ព្យាយាមបង្កើនការកាត់ បន្ថយនូវប្រាក់ជំពាក់ទាំងឡាយរបស់អតិថិជនដែលត្រូវបង់មកឲ្យក្រុមហ៊ុន។

ជំពូកទី៣

ការពិភាក្សាលើលទ្ធផលស្រាវជ្រាវ

៣.១. ការវិភាគសមិទ្ធផលរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុនធី រៀលធី ខូអិលធីឌី

ក្រោយពីតស៊ូរបង្កើតក្រុមហ៊ុនប៊ុនធី រៀលធី ខូអិលធីឌីអស់ជិត២១សតវត្សកន្លងមក ក្រុមហ៊ុននេះ ត្រូវបានមហាជនទទួលស្គាល់ថាជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេមួយក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន បម្រើសេវាកម្មអចលនទ្រព្យដ៏ទៃទៀត។ ក្រុមហ៊ុននេះបានរក្សានូវកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ខ្លួនបានយ៉ាងល្អ ដោយព្យាយាមពង្រឹងនូវគុណភាពសេវាកម្ម និងរក្សាបាននូវតម្លាភាព ឯករាជ្យភាពនៃវិជ្ជាជីវៈរបស់ ខ្លួន។ ហើយក្រុមហ៊ុននេះ ក៏បានបណ្តុះនូវធនធានមនុស្សដែលបម្រើក្នុងវិស័យអចលនទ្រព្យនេះ ប្រកបដោយបុគ្គលិកលក្ខណៈសីលធម៌ និងរូសរាយរាក់ទាក់ ទៅកាន់អតិថិជនដោយមិនរើសអើង ទៅលើបុគ្គលណាម្នាក់ឡើយ។ ដោយសារតែមានគុណសម្បត្តិជាច្រើនទាំងនេះហើយ បានជាអត្រា កំណើនអ្នកប្រើប្រាស់សេវាកម្មអចលនទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុនធី រៀលធី គឺបានកើនឡើងជារៀង រាល់ឆ្នាំ ។

តារាង ៣.១ ៖ កំណើនអ្នកប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុនធី រៀលធី

ឆ្នាំ	ចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់	អត្រាកំណើន
២០១៤	៣.០៨៧នាក់ - ៣.៣៤១នាក់	៥% - ៦%
២០១៥	៣.២៤៩នាក់ - ៣.៥៥៤នាក់	៥% - ៦%
២០១៦	៣.៤២០នាក់ - ៣.៧៨០នាក់	៥% - ១០%
២០១៧	៣.៦០០នាក់ - ៤.២០០នាក់	៥% - ១០%

ប្រភព៖ របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំក្រុមហ៊ុនប៊ុនធី រៀលធី ខូអិលធីឌី (២០១៧)

ក្រោយពីវិបត្តិអចលនទ្រព្យក្នុងចុងទសវត្សរ៍ទី១ ការយល់ដឹងអំពីការវិនិយោគក្នុងវិស័យ អចលនទ្រព្យត្រូវបានបញ្ជាក់ទៅកាន់សាធារណៈជន និងវិនិយោគិនទាំងឡាយ។ ការយល់ដឹងអំពី ការវិនិយោគលើវិស័យអចលនទ្រព្យដែលតម្រូវឲ្យប្រើប្រាស់សេវាកម្មអចលនទ្រព្យដើម្បីបញ្ចៀស នូវហានិភ័យផ្សេងៗ ក្នុងកំឡុងពេលប្រតិបត្តិការទិញ លក់ ជួល ឬកិច្ចសហប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ។ ក្រុមហ៊ុនប៊ុនធី រៀលធី ខូអិលធីឌីបានទទួលស្គាល់ថាជាក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យមួយដែលបានផ្តល់ នូវសេវាកម្មអចលនទ្រព្យធំជាងគេមួយក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ហើយក្រុមហ៊ុននេះបានទទួល នូវសមិទ្ធផលជាច្រើន ដែលនាំឲ្យអត្រាអ្នកជ្រើសរើសការប្រើប្រាស់សេវាកម្មអចលនទ្រព្យរបស់ ក្រុមហ៊ុនប៊ុនធី រៀលធី ខូអិលធីឌី មានការកើនឡើងជាលំដាប់។ បើយោងតាមតារាងអត្រាកំណើន

តាមឆ្នាំដែលទទួលបានពីលោកបែន សុគា នាយកនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូអិលធីឌី បានផ្តល់ឲ្យក្រុមយើងខ្ញុំ បានបញ្ជាក់ថាកំណើននៃអ្នកប្រើប្រាស់សេវាកម្មអចលនទ្រព្យរបស់ក្រុមហ៊ុននេះ មានការកើនឡើងក្នុងចន្លោះ៥% ដល់ ៦%ក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ដល់ឆ្នាំ២០១៥ និងមានអត្រាកំណើន៥% ដល់១០% ក្នុងឆ្នាំ២០១៦ ដល់២០១៧។ ចំពោះអត្រាកំណើនអ្នកមកធ្វើការប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុននេះ យើងយល់ឃើញថា វិស័យអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសកំពុងមានសន្ទុះយ៉ាងខ្លាំងក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ រាប់បញ្ចូលទាំងអ្នកវិនិយោគក្នុងស្រុកនិងក្រៅស្រុក នេះក៏ព្រោះតែប្រទេសកម្ពុជាមានសុខសន្តិភាព និង ស្ថេរភាពហើយក៏ដោយសារតែមានការចូលរួមពីបណ្តាក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យទាំងឡាយ ជាពិសេសក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ដែលព្យាយាមផ្តល់សេវាកម្មអចលនទ្រព្យដែលប្រកាន់ភ្ជាប់នូវ សុចរិតភាព តម្លាភាព និងប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈក្នុងនាមជាមន្ត្រីអចលនទ្រព្យដែលជាតម្លៃស្នូលនៃក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ក្នុងការបង្ហាញផ្លូវដល់អ្នកវិនិយោគទាំងឡាយដើម្បីឲ្យការវិនិយោគទាំងឡាយទទួលបានភាពជោគជ័យ។

៣.២. ការវិភាគ SWOT មកក្នុងក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូអិលធីឌី

៣.២.១. ចំណុចខ្លាំង

ក្រោមការដឹកនាំរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី បានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមួយនេះបានឈរជើងយ៉ាងរឹងមាំក្នុងការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារប្រើសេវាកម្មអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ដោយសារតែការសាងសង់គ្រឹះរបស់ក្រុមហ៊ុនមានភាពរឹងមាំដោយមានការជំរុញទាំងធនធានមនុស្ស និងធនធានបច្ចេកវិទ្យា។ កត្តាដែលជាចំណុចខ្លាំងរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាមានដូចខាងក្រោមនេះ៖

- **ប៊ុណ្ណាជាក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មធំ** ៖ ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាកកើតតាំងពីឆ្នាំ ១៩៩៩ ដែលមានបទពិសោធន៍លើសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា ជិត ២០ឆ្នាំ មកហើយ។ ប៊ុណ្ណា បានវិវត្តខ្លួនពីក្រុមហ៊ុនតូចមានដៃគូសហការតិច មកក្លាយជាក្រុមហ៊ុនធំដែលមានអគារទំនើប បុគ្គលិកច្រើន និងមានដៃគូសហការច្រើន។ ប៊ុណ្ណាបានពង្រីកវិសាលភាពរបស់ខ្លួន ដោយបោះទីតាំងពីរាជាធានីភ្នំពេញ នៅតាមខេត្តមួយចំនួនដែលមានវិស័យអចលនទ្រព្យរីកចម្រើនដូចជា សៀមរាប បាត់ដំបង ព្រះសីហនុ និង កំពង់ចាម។
- **ប៊ុណ្ណាជាក្រុមហ៊ុនមានសមិទ្ធិផលច្រើន** ៖ ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី បានទទួលស្គាល់ដោយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ជាអ្នកវាយតម្លៃឯករាជ្យ និង សុក្រិតលើវិស័យអចលនទ្រព្យកម្ពុជា និង ជាប្រធានទី ១ នៃសមាគមជាតិវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យកម្ពុជា ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ (National Valuer Association of Cambodia) ។ ក្រៅពីនេះ ប៊ុណ្ណាបានទទួលនូវពានរង្វាន់អន្តរជាតិ

ជាមួយចំនួនរួមមាន The Golden Award For Quality & Business Prestige ពីប្រទេស អ៊ីតាលី នៅឆ្នាំ ២០១៣ និង AVA Cambodia ពីប្រទេសសិង្ហបុរីនៅឆ្នាំ ២០១១ ។

- **ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាជាក្រុមហ៊ុនមានប្រព័ន្ធធនធានមនុស្សល្អ ៖** ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាមានការបែងចែក តួនាទីបានល្អ ដោយក្នុងនោះ អ្នកគ្រប់គ្រងនីមួយៗសុទ្ធសឹងមានបទពិសោធន៍លើ វិស័យអចលនទ្រព្យតិចបំផុត ២ឆ្នាំ នឹងច្រើនបំផុត ជាង ១០ឆ្នាំ ដែលពួកគេសុទ្ធសឹងទទួល បានការបណ្តុះបណ្តាលយ៉ាងល្អពីក្រុមហ៊ុន និងស្ថាប័នសិក្សានានា រួមទាំង ការសិក្សាពីបទ ពិសោធន៍នៅបរទេសទៀតផង។ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងបានបែងចែកដូចតទៅ ទីមួយការ គ្រប់គ្រងជាន់ខ្ពស់មាន នាយកប្រតិបត្តិទូទៅ (CEO) និង នាយកផ្នែកអចលនទ្រព្យ ការ គ្រប់គ្រងថ្នាក់កណ្តាលមាន ប្រធានប្រតិបត្តិ ប្រធានវាយតម្លៃ ប្រធានធុរកិច្ច ប្រធានសាខា និងចុងក្រោយអ្នកគ្រប់គ្រងថ្នាក់ក្រោមរួមមាន មេក្រុមវាយតម្លៃ ធនធានមនុស្ស បច្ចេកវិទ្យា ពិគ្រោះយោបល់ និង ទីផ្សារ។
- **ប៊ុណ្ណាមានសេវាកម្មច្រើន ៖** ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណាមានសេវាកម្មធំៗចំនួន ៤ រួមមានសេវាកម្មវាយ តម្លៃទ្រព្យសម្បត្តិ សេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់អចលនទ្រព្យ (ទិញ លក់ និង ជួល) សេវាកម្ម ស្រាវជ្រាវទីផ្សារអចលនទ្រព្យ និង សេវាកម្មគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ។ កញ្ចប់សេវាកម្ម នីមួយៗទាំង ៤ នោះចែកចេញជាសេវាកម្មតូចៗជាច្រើនទៀត ដោយសារក្រុមហ៊ុនមាន សក្តានុពលបុគ្គលិកបទពិសោធន៍ និងជំនាញដែលអាចរ៉ាប់រងសេវាកម្មទាំងអស់បាន ប្រកបដោយទំនុកចិត្ត។
- **ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាជាក្រុមហ៊ុនមានដៃគូពាណិជ្ជកម្មច្រើន ៖** ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណាមានដៃគូ ពាណិជ្ជកម្មច្រើនទាំងក្នុងស្រុក និង បរទេសរួមមានក្រុមហ៊ុនជាដៃគូសហការ អ្នកវិនិយោគ ក្នុងស្រុក និង ក្រៅស្រុក ធនាគារក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក។ ដៃគូសហការរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណាសំខាន់ៗ រួមមានទាំងស្ថាប័នរដ្ឋរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ក្រុមហ៊ុនឯកជន អង្គការក្រៅ រដ្ឋាភិបាលនានា ធនាគារជាតិ និងអន្តរជាតិ និង បណ្តាអ្នកវិនិយោគធំៗ ទាំងក្នុងប្រទេស និងក្រៅប្រទេស។

រូបភាព ៣.២ ៖ ដៃគូពាណិជ្ជកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ខ្វីអិលធីឌី



ប្រភព៖ របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណា រៀលធី ខ្វីអិលធីឌី (២០១៧)

៣.២.២. ឱកាស

ក្រោយពីបានចាក់ឫសយ៉ាងរឹងមាំក្នុងទីផ្សារសេវាកម្មអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសកម្ពុជាអស់ជាច្រើនឆ្នាំកន្លងមក ក្រុមហ៊ុននេះបានមានមហិច្ឆិតាក្នុងការបោះជំហានទៅកាន់ទីផ្សារក្នុងតំបន់។ បច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខ្វីអិលធីឌី បានបោះទីតាំងសាខារបស់ខ្លួននៅប្រទេសថៃ និងឡាវ រួមទាំង៥សាខាក្នុងស្រុកផងដែរ។ ដូចនេះឱកាសមួយចំនួនរបស់ក្រុមហ៊ុននេះមានដូចខាងក្រោមនេះ ៖

- ប៊ុណ្ណាមានទស្សនៈវិជ្ជមានចំពោះទីផ្សារអចលនទ្រព្យរបស់ អាស៊ាន និង ទីផ្សារក្នុងប្រទេសចិនដោយចង់បោះទីតាំងពាណិជ្ជកម្មក្នុងបណ្តាប្រទេសទាំងនោះ។ ការរីកចម្រើន នៃវិស័យអចលនទ្រព្យនៅក្នុងតំបន់អាស៊ាន ហើយនឹងក្រុមអ្នកវិនិយោគចិនមកកាន់ទីផ្សារអាស៊ានជាឱកាសដល់ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យដូចជាប៊ុនណាក្នុងការពង្រីកវិសាលភាព និង ដៃគូពាណិជ្ជកម្ម។ ប៊ុណ្ណា មានបំណងបោះទីតាំងដោយផ្ទាល់នៅប្រទេសចិន ក្នុងគោលបំណងឲ្យអ្នកវិនិយោគចិនទទួលបានការប្រឹក្សាផ្ទាល់អំពីអចលនទ្រព្យក្នុងបណ្តា ប្រទេសអាស៊ាន រួមទាំងប្រទេសកម្ពុជាជាមុនសិន មុននឹងសម្រេចចិត្តហោះហើរមកវិនិយោគដោយផ្ទាល់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

- ប៉ុណ្ណាទទួលបានគម្រោងក្នុងស្រុកធំៗមួយចំនួនរួមមាន គម្រោង Okide Villa, Sunshine Condo, R&F ដែលជាគម្រោងមានទឹកប្រាក់រាប់លានដុល្លារ ដែលផ្តល់ឱកាសដល់ក្រុមហ៊ុនក្នុង ការប្រតិបត្តិការសេវាកម្មអចលនទ្រព្យបានយូរអង្វែង។
- ការរីកចម្រើននៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា ក្រោយសង្គ្រាមស៊ីវិលបានបញ្ចប់ជាង ២០ ឆ្នាំ ដោយបានផ្លាស់ប្តូរប្រទេសកម្ពុជាពីប្រទេសមានចំណូលទាប មកក្លាយជាប្រទេសមាន ប្រាក់ចំណូលមធ្យមកម្រិតទាបចាប់ពីឆ្នាំ ២០១៥ និងបានប្រែមុខមាត់ប្រទេសកម្ពុជា ទៅជា ប្រទេសដែលទាក់ទាញការ វិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេស ដែលក្នុងនោះផងដែរ វិស័យអចលនទ្រព្យកំពុងរីកចម្រើនខ្លាំង ។ នាពេលខាងមុខរដ្ឋាភិបាលមានឆន្ទៈ ទាក់ទាញវិនិយោគិនពីបរទេស និង ធានាកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ប្រមាណ ៧ ភាគរយក្នុងមួយឆ្នាំ ដោយព្យាករណ៍ថា ឆ្នាំ ២០៣០ ប្រទេសកម្ពុជានឹងក្លាយជាប្រទេសមានចំណូលមធ្យម កម្រិតខ្ពស់ និង ឆ្នាំ ២០៥០ ប្រទេសកម្ពុជានឹងក្លាយជាប្រទេសមានចំណូលខ្ពស់។ កត្តានេះ ធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យនានា រួមមានក្រុមហ៊ុនប៉ុណ្ណាផងដែរ អាចប្រតិបត្តិសេវាកម្មខ្លួន បានទូលំទូលាយ នឹងមានអនាគតល្អក្នុងពេលខាងមុខ។

៣.២.៣. ចំណុចខ្សោយ

ទន្ទឹមនឹងភាពរីកចម្រើននៃក្រុមហ៊ុនប៉ុណ្ណា រៀលធំ ចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុននេះក៏ត្រូវ បានកើតឡើង ដែលជាបញ្ហាដ៏ធំធេងចម្រាសប្រកបដោយហានិភ័យសម្រាប់ក្រុមហ៊ុននាពេល ខាងមុខ ចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុន ក៏ត្រូវបានថ្នាក់ដឹកនាំរបស់អង្គការនេះបានកំពុងតែព្យាយាម ក្នុងការរិះរកឲ្យឃើញនូវចំណុចខ្សោយរបស់អង្គការខ្លួនដើម្បីបញ្ចៀសនូវហានិភ័យនាពេលអនាគត។ ចំណុចខ្សោយទាំងមួយចំនួនត្រូវបានបង្ហាញដូចខាងក្រោម៖

- ការគ្រប់គ្រងក្នុងអង្គការ គឺជាបញ្ហាដែលធ្វើឲ្យដំណើរការនៃការអភិវឌ្ឍទៅមុខនៃក្រុមហ៊ុន នេះមានភាពយឺតយ៉ាវ នេះក៏ព្រោះតែក្រុមអ្នកគ្រប់គ្រងក្នុងក្រុមហ៊ុនមិនបានអនុវត្តទៅតាម រចនាសម្ព័ន្ធដែលមានរួចមកហើយនោះ រំហូរនៃការងារមិនមានភាពប្រទាក់ក្រឡាគ្នា ដោយ អ្នកគ្រប់គ្រងមិនបានធ្វើឲ្យមានឯកទេសកម្មនៃតួនាទីនៃភ្នាក់ងារនីមួយៗនោះទេ ពោលគឺ បុគ្គលិកម្នាក់គឺត្រូវមានតួនាទី៣ ទៅ៤ ដោយទាំងក្នុងអង្គការមានការបែងចែក ទៅតាម ផ្នែកនីមួយៗទៅតាមការិយាល័យផ្សេងៗយ៉ាងច្បាស់លាស់រួចមកហើយ។
- ភាពខ្សត់ខ្សោយក្នុងផ្នែកធនធានមនុស្ស ដែលផ្នែកធនធានមនុស្សមិនបានធ្វើការទៅតាម តួនាទីរបស់ខ្លួន ពោលគឺតួនាទីរបស់ផ្នែកធនធានមនុស្សត្រូវមាន ការជ្រើសរើសបុគ្គលិក ការសម្ភាសបុគ្គលិក ការណែនាំបុគ្គលិក ការបង្កើតបុគ្គលិក ការត្រួតពិនិត្យនិងវាយតម្លៃ

សកម្មភាពបុគ្គលិក និង ការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក។ ប៉ុន្តែផ្នែកធនធានមនុស្សនៅក្នុង ក្រុមហ៊ុននេះមិនបានធ្វើទៅតាមតួនាទីឲ្យបានខ្ជាប់ខ្ជួននោះទេពេលដូចជាការបង្កើតការងារ ដល់បុគ្គលិកថ្មី ការណែនាំបុគ្គលិកឲ្យមានទំនួលខុសត្រូវនឹងគោរពនូវបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងរបស់ ក្រុមហ៊ុន និងពុំមានការលើកទឹកចិត្តដល់បុគ្គលិកទាំងឡាយនោះទេ។

- ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាត្រូវបានដឹងថាជាក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យមួយ ដែលមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងតាម អ៊ីនធើណែត (Internet) មុនគេបង្អស់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា តែបែបជាប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ គេហទំព័រ របស់ក្រុមហ៊ុននេះមានភាពបូរាណ និងមិនត្រូវទទួលបានការអភិវឌ្ឍឲ្យកាន់តែ ទំនើបទៅតាមសង្គមបច្ចេកវិទ្យានាពេលបច្ចុប្បន្ននោះទេ ថែមទាំងមានបញ្ហាអាក់អូលក្នុង ប្រតិបត្តិការមួយចំនួនផងដែរ។

៣.២.៤. ការគំរាមគំហែង

ក្រោយពីធ្វើការស្វែងយល់អំពីចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខ្វេអិលធីឌី ការ គំរាមគំហែងរបស់ក្រុមហ៊ុននេះក៏ត្រូវបានបង្ហាញជាបន្តបន្តបទៅតាមទំនោលនៃការរីកចម្រើនរបស់ វិស័យអចលនទ្រព្យនេះផងដែរ។ ការធ្វេសប្រហែសក្នុងការពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់អង្គភាពដោយ យល់ច្រឡំអំពីសមត្ថភាពរបស់អង្គភាពខ្លួន ហើយបើកឱកាសឲ្យដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួនមាន កម្លាំងក្នុងការដណ្តើមនូវចំណែកទីផ្សាររបស់ខ្លួន។ ហើយត្រូវបានស្វែងយល់អំពីការគំរាមគំហែងដូច ចំណុចខាងក្រោម៖

- ការកើនឡើងនូវដៃគូប្រកួតប្រជែងថ្មីៗមកក្នុងទីផ្សារអចលនទ្រព្យនាពេលបច្ចុប្បន្ន នេះរាប់ ទាំងក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកនិងក្រុមហ៊ុនបរទេស។ ការដែលក្រុមហ៊ុនមានភាពខ្លីខ្លាញ់ក្នុងការ អភិវឌ្ឍន៍នូវប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ដែលជាឧបករណ៍សំខាន់ជាងគេនៅក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ដែល មនុស្សភាគច្រើនធ្វើការស្វែងរកព័ត៌មាននៅតាម បណ្តាញប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានវិទ្យា ទំនើបជំនួសការអានកាសែតឬទស្សនាវត្តីវិញ។ ហើយដោយការយល់ឃើញបែបនេះហើយ ក្រុមហ៊ុន ដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែងបានព្យាយាមអភិវឌ្ឍន៍ធ្វើយ៉ាងណាឲ្យមានភាពងាយ ស្រួលក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជនទាំងឡាយ។ នេះបានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ទទួលរងនូវសម្ពាធការដណ្តើមទីផ្សារយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរនាពេលបច្ចុប្បន្ន។
- ការបាត់បង់នូវដៃគូសហការមួយចំនួនដូចជា ធនាគារ ស្ថាប័នឯកជន និងអតិថិជនមួយ ចំនួនធំត្រូវបានកើតឡើងក្នុងកំឡុងពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ការបកស្រាយពីបុគ្គលិក ដែលមិនមានបទពិសោធន៍និងមិនដែលបានឆ្លងកាត់ការបង្កើតឲ្យត្រឹមត្រូវនេះហើយ បានធ្វើ

ឲ្យ អតិថិជនមួយចំនួនមិនមានទំនុកចិត្តមកលើការជ្រើសយកការប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាទៀត។

- កំណើននៃការលាឈប់ពីការងាររបស់បុគ្គលិកចាស់ៗ ត្រូវបានក្លាយជាបញ្ហាគំរាមគំហែងខ្លាំងដល់ដំណើរការអភិវឌ្ឍន៍នៃក្រុមហ៊ុននេះ។ ការបើកប្រាក់អត្ថប្រយោជន៍មិនទៀងទាត់ការដំឡើងប្រាក់ឈ្នួលមិនសមមូលនឹងការចំណាយរបស់បុគ្គលិក និងមិនសូវមានការលើកទឹកចិត្តដល់បុគ្គលិកគឺជាបញ្ហាដែលនាំឲ្យបុគ្គលិកចាស់ៗទាំងឡាយធ្វើការលាឈប់ជាបន្តបន្ទាប់។

៣.៣. ដំណោះស្រាយ

បញ្ហានៃភាពច្របូកច្របល់នៃតួនាទី និង កង្វះធនធានមនុស្សរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា កើតឡើងដោយសារកត្តាខាងក្នុង និង កត្តាខាងក្រៅ។ កត្តាខាងក្នុង គឺប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាមិនបានរៀបចំការនាំការងារដំបូងដល់បុគ្គលិក ដែលមានលក្ខណៈច្បាស់លាស់នោះទេ បុគ្គលិកថ្មីបានរៀនសូត្រពីបុគ្គលិកចាស់ៗ និងព្យាយាមធ្វើការច្រើនតួនាទីដើម្បីបង្ហាញសមត្ថភាព។ កត្តានេះ នាំឲ្យដំណើរការងារមានភាពមិនប្រទាក់ក្រឡាគ្នា ដោយសារការប្រែប្រួលយកស្មារតីរបស់បុគ្គលិកផុតចាកពីតួនាទីពិតប្រាកដ និងភាពមិនច្បាស់លាស់លើតួនាទីនានាដែលប្រតិបត្តិក្នុងពេលតែមួយ ។ លើសពីនេះទៅទៀតមានកត្តាខាងក្រៅមួយចំនួនទៀតដែលជះផលអាក្រក់ដល់ធនធានមនុស្សក្នុងក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រួមមាន ការព្យាយាមទាក់ទាញបុគ្គលិកល្អពីក្រុមហ៊ុនជាត្រូវប្រែប្រួល និង ភាពកង្វះធនធានមនុស្សដែលមានចំនេះផ្នែកអចលនទ្រព្យស្រាប់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

ដោយស្វែងយល់ឃើញប្រភពនៃបញ្ហានានា ដំណោះស្រាយគួរចែកចេញជា ២ ផ្នែកគឺ ដំណោះស្រាយផ្ទៃក្នុង និង ដំណោះស្រាយខាងក្រៅដែលតម្រូវអោយមានការចូលរួមពីរដ្ឋាភិបាល។

ក. ចំពោះដំណោះស្រាយបញ្ហាផ្ទៃក្នុងក្រុមហ៊ុនរួមមាន៖

- ក.១. ការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកឲ្យបានត្រឹមត្រូវ ដោយបង្កើតឲ្យមានការអនុវត្តន៍នូវផែនការវិករីនបុគ្គលិកថ្មីទៅតាមដំណាក់កាល និងលំហូរនៃការងារតាមតួនាទីនីមួយៗ។ បុគ្គលិកត្រូវតែមានការតាមដានជាប្រចាំនៃលទ្ធផលការងាររបស់បុគ្គលិកម្នាក់ៗ និងត្រូវតែបានផ្តល់ជំនួយទាំងស្រុង ឬបច្ចេកទេសការងារមួយចំនួន។
- ក.២. ពង្រឹងវិន័យ និងជ្រើសរើសបុគ្គលិកបន្ថែម ដោយផ្តល់បន្ថែមនូវអត្ថប្រយោជន៍ការងារក្នុងការទាក់ទាញធនធានមនុស្ស។ អត្ថប្រយោជន៍ទាំងនោះ គួរតែត្រូវបានអនុវត្តទៅតាមលទ្ធផលការងាររបស់បុគ្គលិកនីមួយៗ ដោយមិនមានភាពលំអៀងដល់នរណា

ម្នាក់ឡើយ។ ការដំឡើងឋានៈត្រូវធ្វើឡើងដោយឆ្លងកាត់ការវាយតម្លៃលទ្ធផល និងសមត្ថភាពការងារឲ្យបានត្រឹមត្រូវឥតលំអៀង។

ក.៣. មិនគួរប្រញាប់បង្កើតសាខាបន្ថែម ដោយគួរពង្រឹងសាខាដែលមានឲ្យរឹងមាំសិន។ បច្ចុប្បន្នសាខាដែលមានស្រាប់តែទទួលបានប្រាក់ចំនូននូវមានកម្រិត ហើយទាមទារឲ្យមានការគ្រប់គ្រងឲ្យបានជិតដល់ ដោយសារមូលហេតុនេះ ក្រុមហ៊ុនមិនគួរធ្វើការបង្កើតសាខាថ្មីដែលអាចជះឥទ្ធិពលដល់តម្លាភាពនៃខ្លួនចំនាយរបស់ក្រុមហ៊ុនរួម។

ក.៤. ស្ថិតក្នុងរបត់នៃសកលភារូបនីយកម្ម ក្រុមហ៊ុនគួរស្វែងរកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ពីបរទេសដើម្បីប្រតិបត្តិប្រែក្លាយក្នុងវិស័យអចលនទ្រព្យនេះ។ ដូចជាការប្រើប្រាស់ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យតាមប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាទំនើបដែលត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ជាទូទៅនៅបរទេស។

ខ. ដំណោះស្រាយបញ្ហាខាងក្រៅ៖

ខ.១. រដ្ឋាភិបាលគួរយកចិត្តទុកដាក់លើធនធានមនុស្សផ្នែកអចលនទ្រព្យ ដោយបញ្ចូលជាមុខវិជ្ជាអចលនទ្រព្យកម្មវិធីសិក្សា(ដូចក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី)។

ខ.២. រដ្ឋាភិបាលគួរមានវិធានការសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យឯកជនក្នុងការទំនាក់ទំនងផ្តល់ព័ត៌មានអោយទាក់ទងគ្នានឹងសក្តានុពលនៃវិស័យអចលនទ្រព្យ។

ខ.៣. រដ្ឋាភិបាលគួរតែបង្កើតស្ថាប័នរដ្ឋ ដែលមានតួនាទី ត្រួតពិនិត្យសកម្មភាពរបស់ការវិនិយោគពីបរទេសក្នុងវិស័យអចលនទ្រព្យ និងផ្តល់គោលការណ៍ជាតិសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍអចលនទ្រព្យរួមមួយដល់ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យ។

ខ.៤. រដ្ឋាភិបាលគួរមានស្ថាប័ន ស្រាវជ្រាវ និង អភិវឌ្ឍន៍ លើវិស័យអចលនទ្រព្យ ដោយមានអ្នកស្រាវជ្រាវពីស្ថាប័នឯកជនចូលរួម ដើម្បីធានាអោយបានយុទ្ធសាស្ត្រ និងទិន្នន័យដែលមានប្រសិទ្ធភាព និង ដើម្បីជៀសវាង ភាពចម្រូងចម្រាស់នៃការស្រាវជ្រាវដោយរដ្ឋ និង ការស្រាវជ្រាវដោយក្រុមហ៊ុនឯកជន។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

តាមរយៈការបកស្រាយខាងលើ ការកើនឡើងនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់កម្ពុជា រួមទាំងសន្ទុះនៃនគរប្រវត្តិយកម្មទីក្រុងភ្នំពេញផងនោះ បានទាក់ទាញអ្នកវិនិយោគពីបរទេសមកយ៉ាងច្រើនដែលការវិនិយោគលើវិស័យនានា គឺពុំអាចជៀសផុតពីវិស័យអចលនទ្រព្យឡើយ រីឯក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យបានដើរតួរយ៉ាងសំខាន់ក្នុងសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជា ឆ្លើយតបនឹងការអភិវឌ្ឍន៍ រួមទាំងសន្ទុះនៃការវិនិយោគក្នុងប្រទេស។ សេវាកម្មអចលនទ្រព្យនេះទៀតសោត បានជួយដោះស្រាយបញ្ហានានា រួមមានការលក់បង្ខូចតម្លៃ ភាពមិនប្រាកដប្រជានៃទីផ្សារអចលនទ្រព្យ ភាពមិនយល់ដឹងពីច្បាប់របស់ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា និង ភាពគ្មានបញ្ជីការត្រឹមត្រូវលើកិច្ចសន្យា ជាពិសេសគឺមានការចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការជំរុញការអភិវឌ្ឍន៍ទៅលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ហើយក៏បានជំរុញដល់ការទាក់ទាញវិនិយោគទុនបរទេសចូលមកធ្វើការអភិវឌ្ឍឬវិនិយោគមកក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ ក្នុងនោះផងដែរ ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យបានជួយបណ្តុះបណ្តាលធនធានមនុស្ស ដែលមានទេពកោសល្យក្នុងការ ផ្តល់ភាពងាយស្រួលវិស័យសេវាកម្មអចលនទ្រព្យដល់អ្នកវិនិយោគគ្រប់ទិសតំបន់ ព្រោះវាជាកម្លាំងចលករយ៉ាងសំខាន់ផងដែរ ក្នុងការស្ថាបនាប្រទេសសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធី ខូអិលធីឌី បានចូលរួមចំណែកក្នុងការសម្របសម្រួលសេវាកម្មអចលនទ្រព្យទាំងឡាយដល់អ្នកវិនិយោគទាំងក្នុងស្រុកនិងបរទេស ដោយក្រុមហ៊ុននេះមានទស្សនៈវិស័យវែងឆ្ងាយ លើទីផ្សារសេវាកម្មអចលនទ្រព្យអាស៊ាន និងទាក់ទាញអ្នកវិនិយោគពីប្រទេសចិនជាដើម។

ទោះយ៉ាងណាមិញ ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដូចជាក្រុមហ៊ុន ប៊ុណ្ណារៀលធី ផងដែរបានជួបប្រទះនូវកង្វះធនធានមនុស្សផ្នែកអចលនទ្រព្យ ដោយសារមុខវិជ្ជាអចលនទ្រព្យនេះពុំបានសិក្សាទូលំទូលាយនូវក្នុងប្រព័ន្ធសិក្សារបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ ភាពកង្វះធនធានមនុស្សក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នធ្វើអោយក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាពិបាកនឹងប្រកួតប្រជែងជាមួយក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យក្នុងតំបន់អាស៊ានដទៃទៀត។ ក្រុមហ៊ុនចាំបាច់ត្រូវនាំបុគ្គលិក និងបង្រៀនពីស្ថានភាពអចលនទ្រព្យជាមុនសិនដែលវាចំនាយពេលយូរខ្លះផងដែរ និង ចាំបាច់ចំនាយហិរញ្ញវត្ថុមួយចំនួនក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល។ ក៏ប៉ុន្តែ ក្រោយពីមានការជួបប្រជុំគ្នាជាច្រើនលើកច្រើនសារសមាគមវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យកម្ពុជា បានសម្រេចចិត្តសិក្សានូវគម្រោងបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជំនាញវិជ្ជាជីវៈអចលនទ្រព្យអស់ជាច្រើនកិច្ចប្រជុំរួចមក។ កាលពីខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៨ លោកបណ្ឌិត គឹម ហ៊ាង ជាប្រធានសមាគមអ្នកវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ និងភ្នាក់ងារអចលនវត្ថុកម្ពុជាបាន

សហការជាមួយវិទ្យាស្ថានពាណិជ្ជសាស្ត្រ និងសេដ្ឋកិច្ចបានចុះហត្ថលេខាបង្កើតឲ្យមានវគ្គបណ្តុះបណ្តាលជំនាញនេះឲ្យបានទូលំទូលាយដល់ប្រជាជនទាំងឡាយ ដែលមានបំណងចង់ស្វែងយល់នឹងប្រកបអាជីពជាភ្នាក់ងារអចលនទ្រព្យ។

ការផ្តល់អនុសាសន៍

ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ខូអិលធីឌី គួរតែយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការគ្រប់គ្រងទាំងឡាយរួមមានតាំងពីការគ្រប់គ្រងពីថ្នាក់ក្រោមរហូតដល់ថ្នាក់លើ។ ការគ្រប់គ្រងនេះត្រូវតែមានការអនុវត្ត និងមានផែនការច្បាស់លាស់ រួមទាំងចក្ខុវិស័យវែងឆ្ងាយដែលអាចនាំមកនូវប្រសិទ្ធិភាពការងារ ហើយនិង សមិទ្ធផលសមប្រកបទៅដល់អង្គភាព។

- ការបែងចែកអំណាចកាន់កាប់ការងារទៅតាមតួនាទីនៃបុគ្គលិកនីមួយៗ ចាំបាច់ត្រូវតែមានឯកទេសកម្មត្រឹមត្រូវដោយមិនគួរឲ្យមានភាពមិនច្បាស់លាស់នៃតួនាទីនោះទេ។
- ការបើកប្រាក់បៀវត្សក៏ដូចជាការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិកឆ្នើម គួរតែមានការប្រព្រឹត្តទៅជាប្រចាំដោយមិនគួរឲ្យមានការយឺតយ៉ាវនោះទេ ពោលគួរតែមានការជូនដំណឹងមុន បើសិនជាមានការយឺតយ៉ាវណាមួយកើតឡើង។
- ក្នុងក្រុមហ៊ុនមិនគួរឲ្យមានសកម្មភាពប្រកួតប្រជែងជាលក្ខណៈអវិជ្ជមានឡើយ ព្រោះថាការប្រកួតប្រជែងបែបនេះនឹងធ្វើឲ្យបែកបាក់សាមគ្គីភ័ក្ត្រក្នុងអង្គភាព ដែលអាចនាំឲ្យប្រសិទ្ធិភាពនិងសមិទ្ធផលការងារមានការធ្លាក់ចុះ។
- ការអភិវឌ្ឍបច្ចេកទេស និងបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការអនុវត្តការងារ គួរតែត្រូវបានយកចិត្តទុកដាក់ឲ្យបានច្រើន ដើម្បីដើរឲ្យតាមទាន់ទំនោរនៃសកលការ្យបន្ថែម។
- ក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណា រៀលធី ធ្វើបានល្អចំពោះការរក្សាបាននូវក្រមសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈភ្នាក់ងារវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យដែលជាតម្លៃស្នូលនៃក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យ ហើយក្រុមហ៊ុនប៊ុណ្ណាគួរតែធ្វើការអនុវត្តនូវសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈរបស់ខ្លួនឲ្យបានល្អខ្ជាប់ខ្ជួន។

ឆ្លើយតបនឹងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និង ការកើនឡើងនៃចរាចរណ៍នៃការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេសលើវិស័យអចលនទ្រព្យ ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យទាំងឡាយ។ រាជរដ្ឋាភិបាលគួរសហការជាមួយតំណាងក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យនានាដោយ ៖

- ចាំបាច់ត្រូវពង្រឹងធនធានមនុស្ស និងសេវាកម្មរបស់ខ្លួន ដោយគួរមានការចូលរួមចំនែកពីរាជរដ្ឋាភិបាលផងដែរ ដោយមុខវិជ្ជាអចលនទ្រព្យ គួរដាក់បញ្ចូលក្នុងកម្មវិធីសិក្សាដូចនៅក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដែរ។

- ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យ និង រាជរដ្ឋាភិបាលគួរយកចិត្តទុកដាក់ និង សហការលើការផ្សព្វផ្សាយស្ថានភាពអចលនទ្រព្យក្នុងប្រទេសទៅកាន់ដៃគូវិនិយោគនៅក្រៅប្រទេស ឲ្យបានកាន់តែទូលំទូលាយ។
- លើសពីនេះទៅទៀត ក្រុមហ៊ុនគួរដើរតួជាដៃគូរឹងរាជរដ្ឋាភិបាលដោយ បង្ហាញការសិក្សាស្រាវជ្រាវសម្រាប់យុទ្ធសាស្ត្រដល់មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលក្នុងការកំណត់ទិសដៅអភិវឌ្ឍន៍ ក៏ដូចជាការបង្កើតឲ្យមានការកំណត់នៅគម្រោងប្លង់គោលក្នុងការធ្វើនគរូបនីយកម្មទាំងនៅ ទីក្រុង និងជនបទ ហើយកត្តាអំណោយផលទាំងឡាយនឹងមានការជះឥទ្ធិពលជាវិជ្ជមានដល់ក្រុមហ៊ុនអចលនទ្រព្យទាំងឡាយវិញនូវឱកាសវិនិយោគស្មើគ្នា។

ឯកសារយោង

- សាស្ត្រចារ្យ ឡាយ គង់ និង ប៉ុក ភារៈ, គោលការណ៍គ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រង ២០១៣
- Theory X and Theory Y: Understanding People's Motivation
https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_74.htm
- Fredericck Herzberg, Toolshero (nd), "Two Factor Theory by Fredericck Herzberg",
<https://www.toolshero.com/psychology/theories-of-motivation/two-factor-theory-herzberg/>
- <https://www.mindtools.com/pages/article/human-motivation-theory.htm>
- https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_96.htm
- Economy, "What is foreign direct investment", <https://www.ecnmy.org/learn/your-world/globalization/foreign-direct-investment/>.
- T. Segal, "The key difference between real estate and real property",
<https://www.investopedia.com/ask/answers/100214/what-difference-between-real-estate-and-real-property.asp>. March 26, 2018.
- នីតិវដ្តប្បវេណីកម្ពុជា ឆ្នាំ ២០០៧
- ច្បាប់ភូមិបាលថ្មី ២០០១
- សាលាក្រុងរាជធានីភ្នំពេញ៖ <http://phnompenh.gov.kh/en/phnom-penh-city/facts/>
- ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា៖ <http://www.cambodiainvestment.gov.kh/why-invest-in-cambodia/investment-enviroment/fdi-trend.html>
- Realestate.com.kh, ទស្សនសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រទេសកម្ពុជា៖ ការប្រែប្រួលផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប ការវិនិយោគដោយផ្ទាល់ពីបរទេស និងការ សាងសង់ ក្នុងឆមាសទី១ ឆ្នាំ ២០១៦, <https://www.realestate.com.kh /km/news/cambodia-economic-overview-gdp-fdi-and-construction-trends-h1-2016/>
- Iproerty. "Why invest in property in Malaysia?", <https://www.iproperty.com.my/resources/why-invest-property-malaysia.aspx>.
- Property Showrooms, "Why Invest In Malaysian Property?", <https://www.propertyshowrooms.com/ malaysia/property/investment/why-invest-in-malaysia-property.asp>

- Propertyarea, “អចលនទ្រព្យ ក្នុងប្រទេសម៉ាឡេស៊ី” <http://www.propertyarea.asia/> វិស្វកម្មយល់ពីអាស៊ាន:តើទីផ្សារ/
- Zailan MOHD, “The management of Public Property In Malaysia”, http://www.fig.net/resources/proceedings/fig_proceedings/korea/full-papers/pdf/session29/mohdisa.pdf.
- Sotheby, “4 Reasons why you should invest in Singapore Property”, <http://www.listsothebysrealty.sg/blog/2017/10/25/4-reasons-why-you-should-invest-in-singapore-property/>
- Propertyarea, “ការផ្គត់ផ្គង់លំនៅដ្ឋាននៅក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី នឹងងើបឡើងវិញក្នុងឆ្នាំ ២០១៨”, <http://www.propertyarea.asia/> វិស្វកម្មយល់
- Propertyarea, “អាស៊ីអាគ្នេយ៍”, <http://www.propertyarea.asia/> វិស្វកម្មយល់ពីអាស៊ាន-ប្រទេស/
- EstateInfo “Managing Agent”, <http://www.estateinfo.sg/guide-for-councils/managing-agent/>, 03/2018
- SokChan, “FDI up 25%”, <https://www.khmertimeskh.com/news/34577/fdi-up-25-/.01/2017>
- Dependency Theory: Concepts, Classifications, and Criticisms - Young Namkoong, 1999. (2016, September 8). Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/223386599900200106?journalCode=iasa>
- Growing Protectionism in Foreign Direct Investment. (n.d.). Retrieved from <https://english.bdi.eu/article/news/growing-protectionism-in-foreign-direct-investment/>
- Growing Protectionism in Foreign Direct Investment. (n.d.). Retrieved from <https://english.bdi.eu/article/news/growing-protectionism-in-foreign-direct-investment/>
- The Keynesian Theory. (n.d.). Retrieved from <https://www.cliffsnotes.com/study-guides/economics/classical-and-keynesian-theories-output-employment/the-keynesian-theory>

- Liberal Economics Definition from Financial Times Lexicon. (n.d.). Retrieved from <http://lexicon.ft.com/Term?term=liberal-economics>
- Segal, T. (2018, March 26). The difference between real estate and real property. Retrieved from <https://www.investopedia.com/ask/answers/100214/what-difference-between-real-estate-and-real-property.asp>
- US Legal, Inc. (n.d.). Neo-Marxism Theory Law and Legal Definition | USLegal, Inc. Retrieved from <https://definitions.uslegal.com/n/neo-marxism-theory/>
- What is 'foreign direct investment?? — Economy. (n.d.). Retrieved from <https://www.ecnmy.org/learn/your-world/globalization/foreign-direct-investment/>
- What is Protectionism? | tutor2u Business. (n.d.). Retrieved from <https://www.tutor2u.net/business/reference/what-is-protectionism>

ឧបសម្ព័ន្ធ ១

កម្រងសំណួរសម្រាប់សម្ភាសន៍អ្នកជំនាញអចលនទ្រព្យ៖

១. តើវិស័យអចលនទ្រព្យមានសារៈសំខាន់ចំពោះសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាដែលឬទេ? បើមាន តាមទស្សនៈរបស់លោក តើមានសារៈសំខាន់អ្វីខ្លះ?
២. តើវិស័យសេដ្ឋកិច្ចផ្សេងៗទៀតមានទំនាក់ទំនងនឹងវិស័យអចលនទ្រព្យបែបណា?
៣. តើអចលនទ្រព្យចែកចេញជាប៉ុន្មានប្រភេទ?
៤. តើរដ្ឋាភិបាលមានទិសដៅយុទ្ធសាស្ត្របែបណាចំពោះវិស័យអចលនទ្រព្យ?
៥. តើលោកមានចក្ខុវិស័យបែបណាចំពោះវិស័យអចលនទ្រព្យរបស់ប្រទេសកម្ពុជានាពេលអនាគត?

ឧបសម្ព័ន្ធ ២ ៖ ផែនទីបែបកត្ត្រអបលទ្ធស្យនៃតំបន់នានាក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ



១. ខណ្ឌដូនពេញ				
សន្ត្រាតំ	ផ្លូវសំខាន់		ផ្លូវបណ្តាបំបន្សំ	
បឹង រាំង	\$ ៤.៧០០	\$ ៧.០០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤.០០០
ជ័យជំនះ	\$ ៤.៥០០	\$ ៧.០០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៥០០
ចតុមុខ	\$ ៤.៥០០	\$ ៩.០០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៥០០
ផ្សារចាស់	\$ ៥.០០០	\$ ៦.៥០០	\$ ៣.៥០០	\$ ៥.០០០
ផ្សារកណ្តាល	\$ ៥.០០០	\$ ៧.៥០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៥០០
ផ្សារថ្មី	\$ ៥.៥០០	\$ ១២.០០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៥០០

ស្រាវជ្រាវ	\$ ៣.០០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.៥០០
វត្តភ្នំ	\$ ៣.៥០០	\$ ៥.៥០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤.០០០

២. ខណ្ឌវេជ្ជសាស្ត្រ

សន្តាន	ផ្លូវសំខាន់		ផ្លូវបណ្តាប់បន្សំ	
បឹងព្រលិត	\$ ៤.៣០០	\$ ៦.៥០០	\$ ២.៨០០	\$ ៤.៥០០
មនោរម្យ	\$ ៤.៥០០	\$ ៦.៥០០	\$ ២.៥០០	\$ ៣.៥០០
មិត្តភាព	\$ ៣.៨០០	\$ ៥.៥០០	\$ ២.២០០	\$ ៣.០០០
អូឫស្សី	\$ ៥.៥០០	\$ ៧.៥០០	\$ ៣.៥០០	\$ ៥.៥០០
វាលវង់	\$ ៣.៨០០	\$ ៥.៨០០	\$ ២.៣០០	\$ ៣.៥០០

៣. ខណ្ឌបឹងកេងកង

សន្តាន	ផ្លូវសំខាន់		ផ្លូវបណ្តាប់បន្សំ	
បឹងកេងកង១	\$ ៤.០០០	\$ ៩.៥០០	\$ ៣.០០០	\$ ៤.៥០០
បឹងកេងកង២	\$ ៤.០០០	\$ ៦.៥០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.៥០០
បឹងកេងកង៣	\$ ៤.០០០	\$ ៦.៥០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.៥០០
បឹងត្របែក	\$ ៣.៣០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
អូឡាំពិក	\$ ៤.៣០០	\$ ៨.០០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៥០០
ផ្សារដើមផ្លូវ	\$ ២.៥០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
ទន្លេបាសាក់	\$ ៣.៥០០	\$ ៦.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៤.០០០
ទំនប់ទឹក	\$ ២.៥០០	\$ ៦.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៤.០០០
ទូលស្វាយព្រៃ១	\$ ៤.០០០	\$ ៦.០០០	\$ ២.២០០	\$ ៤.០០០
ទូលស្វាយព្រៃ២	\$ ៤.០០០	\$ ៦.០០០	\$ ២.២០០	\$ ៤.០០០
ទូលទំពូង១	\$ ៤.៥០០	\$ ៦.៥០០	\$ ២.៣០០	\$ ៣.៥០០
ទូលទំពូង២	\$ ៤.៥០០	\$ ៦.៥០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.៥០០

៤. ខណ្ឌឧបត្ថម្ភការ

សន្តាន់	ឆ្លូតសំខាន់		ឆ្លូតបន្តបន្ទាប់បន្សំ	
បឹងកក់១	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៣០០	\$ ១.៧០០	\$ ២.៥០០
បឹងកក់២	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៥០០	\$ ១.៨០០	\$ ២.៥០០
បឹងសាឡាង	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៧០០	\$ ១.៧០០	\$ ២.៥០០
ជ្រូកដើមគរ	\$ ៣.០០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
ជ្រូកដេពោរ១	\$ ៣.៥០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
ជ្រូកដេពោរ២	\$ ៣.៥០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
ជ្រូកដេពោរ៣	\$ ៣.៥០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
ទឹកល្អក់១	\$ ២.៥០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
ទឹកល្អក់២	\$ ២.៥០០	\$ ៥.០០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០
ទឹកល្អក់៣	\$ ២.៥០០	\$ ៤.៥០០	\$ ២.០០០	\$ ៣.០០០

៥. ខណ្ឌមានជ័យ

សន្តាន់	ឆ្លូតសំខាន់		ឆ្លូតបន្តបន្ទាប់បន្សំ	
ស្ទឹងមានជ័យ	\$ ៨០០	\$ ៣.៥០០	\$ ៤០០	\$ ១.២០០
បឹងទំពន់	\$ ១.៣០០	\$ ៣.៥០០	\$ ៣៥០	\$ ១.២០០
ចាក់អង្រែលើ	\$ ៨០០	\$ ២.៥០០	\$ ៣០០	\$ ៩០០
ចាក់អង្រែក្រោម	\$ ៥០០	\$ ២.០០០	\$ ៣០០	\$ ៩០០

៦. ខណ្ឌឫស្សីកែវ

សន្តាន់	ឆ្លូតសំខាន់		ឆ្លូតបន្តបន្ទាប់បន្សំ	
ឫស្សីកែវ	\$ ១.០០០	\$ ២.៥០០	\$ ៥០០	\$ ១.៥០០
ទួលសង្កែវ	\$ ១.២០០	\$ ៣.៥០០	\$ ៧០០	\$ ២.០០០
គីឡូលេខ៦	\$ ៨០០	\$ ២.៥០០	\$ ៤០០	\$ ១.០០០

ច្រាំងចំអស១	\$ ៧០០	\$ ១.៥០០	\$ ៤០០	\$ ១.០០០
ច្រាំងចំអស២	\$ ៧០០	\$ ១.៨០០	\$ ៤០០	\$ ១.០០០
ស្វាយប៉ាក់	\$ ៥០០	\$ ១.២០០	\$ ២០០	\$ ៨០០

៧. ខណ្ឌសែនសុខ

សន្តាន់	ឆ្នួតសំខាន់		ឆ្នួតបន្តាប់បន្សំ	
	ភ្នំពេញថ្មី	\$ ១.៥០០	\$ ៣.០០០	\$ ៥០០
ទឹកថ្លា	\$ ២.០០០	\$ ៣.៥០០	\$ ៨០០	\$ ២.០០០
យូឡា	\$ ៥០០	\$ ១.០០០	\$ ១៥០	\$ ៤០០
ក្រាំងធ្នង់	\$ ៤០០	\$ ១.៥០០	\$ ១៥០	\$ ៤០០

៨. ខណ្ឌជ្រោយចង្វារ

សន្តាន់	ឆ្នួតសំខាន់		ឆ្នួតបន្តាប់បន្សំ	
	ជ្រោយចង្វារ	\$ ១.៣០០	\$ ២.៨០០	\$ ៨០០
ព្រែក តាសេក	\$ ៣០០	\$ ៨០០	\$ ៨០	\$ ៣០០
ព្រែកលៀប	\$ ៦០០	\$ ២.៥០០	\$ ២០០	\$ ១.០០០
កោះដាច់	\$ ៨០	\$ ៣០០	\$ ២០	\$ ១០០
បាក់ខែង	\$ ២០០	\$ ៨០០	\$ ៥០	\$ ៣០០

៩. ច្បារអំពៅ

សន្តាន់	ឆ្នួតសំខាន់		ឆ្នួតបន្តាប់បន្សំ	
	ព្រែកថ្មី	\$ ៧០	\$ ៤០០	\$ ២០
ព្រែកព្រាវ	\$ ៥០០	\$ ១.០០០	\$ ១០០	\$ ៥០០
និរោធិ	\$ ៨០០	\$ ១.៥០០	\$ ៣៥០	\$ ១.០០០
ច្បារអំពៅ១	\$ ១.២០០	\$ ៣.០០០	\$ ៤០០	\$ ១.០០០
ច្បារអំពៅ២	\$ ១.២០០	\$ ៣.០០០	\$ ៤០០	\$ ១.០០០

ក្បាលកោះ	\$ ១៥០	\$ ៧០០	\$ ៥០	\$ ២០០
ព្រែកឯម	\$ ២០០	\$ ៨០០	\$ ៥០	\$ ២៥០
វាលស្បូវ	\$ ៥០០	\$ ១.៥០០	\$ ៥០	\$ ៤០០

១០. ខណ្ឌកោះសែនជ័យ

សន្តាន់	ផ្លូវសំខាន់		ផ្លូវបន្តាប់បន្សំ	
	ភ្លើងឆេះរទេះ	\$ ១២០	\$ ៥០០	\$ ៥០
ភូឡាប	\$ ១.៥០០	\$ ៣.០០០	\$ ៣០០	\$ ១.៥០០
កណ្តូក	\$ ២៥០	\$ ១.០០០	\$ ៥០	\$ ២០០
ត្រពាំងក្រសាំង	\$ ១០០	\$ ៥០០	\$ ៣០	\$ ១៥០
កំបូល	\$ ២០០	\$ ១.៥០០	\$ ២០	\$ ១៥០
សំរោងក្រោម	\$ ១០០	\$ ៤០០	\$ ៥០	\$ ២០០
ចោមចៅ	\$ ៥៥០	\$ ២.០០០	\$ ៣០០	\$ ១.០០០
បឹងធំ	\$ ៦០	\$ ២០០	\$ ២០	\$ ១០០
ស្មៅ	\$ ៥០	\$ ១០០	\$ ១៥	\$ ៥០
ឪឡោក	\$ ២០	\$ ១០០	\$ ១៥	\$ ៥០

១១. ខណ្ឌជំរោង

សន្តាន់	ផ្លូវសំខាន់		ផ្លូវបន្តាប់បន្សំ	
	ពងទឹក	\$ ១០០	\$ ៣០០	\$ ២៥
ព្រៃវែង	\$ ៥០	\$ ៤០០	\$ ៣០	\$ ១០០
ព្រៃសរ	\$ ២០០	\$ ៦០០	\$ ៧០	\$ ២៥០
ដង្កោរ	\$ ៥០០	\$ ១.៥០០	\$ ៧០	\$ ២៥០
ក្រាងពង្រ	\$ ៥០	\$ ២០០	\$ ១៥	\$ ១៥០
ប្រទះស៊ាង	\$ ៣០	\$ ២០០	\$ ១៥	\$ ១៥០

សាក់សំពៅ	\$ ៣០	\$ ២៥០	\$ ១០	\$ ១០០
ជើងឯក	\$ ២០០	\$ ១.០០០	\$ ៥០	\$ ២៥០
ព្រែកកំពីស	\$ ៨០	\$ ៤០០	\$ ៥០	\$ ២០០
ស្ពានថ្ម	\$ ១០០	\$ ៣០០	\$ ៣០	\$ ១៥០
ទាន	\$ ៥០	\$ ២៥០	\$ ២០	\$ ១៥០
រលូស	\$ ៥០	\$ ២៥០	\$ ២០	\$ ១៥០
គង់នយ	\$ ៥០	\$ ២០០	\$ ១០	\$ ១០០

១២. ខណ្ឌព្រែកក្តៅ

សន្តាន	ផ្លូវសំខាន់		ផ្លូវបណ្តាបបណ្តុំ	
	ពញ្ញាពន់	\$ ៣០	\$ ១៥០	\$ ៥
ព្រែកក្តៅ	\$ ២៥០	\$ ១.៥០០	\$ ៨០	\$ ១៧០
សំរោង	\$ ៨០	\$ ៣០០	\$ ១០	\$ ៨០
គោករការ	\$ ១០០	\$ ៧០០	\$ ៧០	\$ ៣០០
ពន្យំង	\$ ១៥	\$ ៣០០	\$ ៥	\$ ១៥០

ឧបសម្ព័ន្ធ ៣ ៖ សកម្មភាពចុះកម្មសិក្សាភ្នំក្រុមហ៊ុនប៊ុនណា រៀលធី ខ្នងលើ



បុគ្គលិកក្រុមហ៊ុនប៊ុនណា រៀលធី ខ្នងលើសាខារាជធានីភ្នំពេញ



ក្នុងការិយាល័យក្រុមហ៊ុនប៊ុនណា រៀលធី ខ្នងលើសាខារាជធានីភ្នំពេញ



សកម្មភាពទទួលយកការងារពីថ្នាក់លើ



សកម្មភាពធ្វើរបាយការណ៍



សកម្មភាពធ្វើការរៀបចំការបោះពុម្ព
របាយការណ៍ដល់អតិថិជន



សកម្មភាពធ្វើការរៀបចំសៀវភៅរបាយការណ៍



សកម្មភាពធ្វើឆ្លងនូវតម្លៃនៅគណៈកម្មការ



សកម្មភាពការចុះធ្វើការវស់វែងទំហំអចលនទ្រព្យ

- សកម្មភាពធ្វើការសម្ភាសន៍ថ្នាក់ដឹកនាំក្នុងក្រុមហ៊ុនប៊ីណូណាវៀលស៊ី ខុអិលស៊ីឌី



