



Build a Better Life

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិមូលីយ៍ ភីអិលស៊ី
BORRIBO Microfinance Institution PLC



Build a Better Life
Phnom Penh, Cambodia
Tel : 023 222 919

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិមូលីយ៍ ភីអិលស៊ី
BORRIBO Microfinance Institution PLC

Registered
Head Office

របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥
Annual Report 2015

មាតិកា



១. ចំណាប់អារម្មណ៍របស់របស់នាយកគ្រប់គ្រងទូទៅ.....	០១
២. ទស្សនវិស័យ.....	០១
៣. បេសកកម្ម.....	០២
៤. ព័ត៌មានអំពីគ្រឹះស្ថាន.....	០៣
៥. រចនាសម្ព័ន្ធរបស់គ្រឹះស្ថាន.....	០៤
៦. ព័ត៌មានរួមរបស់គ្រឹះស្ថាន.....	០៥
៧. ផលិតផល និងសេវាកម្ម.....	០៦
៧.១ ឥណទានខ្នាតមធ្យម.....	០៦
៧.២ ឥណទានខ្នាតតូច.....	០៦
៧.៣ ឥណទានប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន.....	០៧
៧.៤ ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត.....	០៧
៧.៥ ឥណទានសម្រាប់បុគ្គលិក.....	០៧
៨. ការបង់សងប្រាក់កម្ចី.....	០៧
៨.១ អតិថិជនរបស់គ្រឹះស្ថាន.....	០៧
៨.២ សមតុល្យឥណទាន.....	០៧
៩. អតិថិជនរបស់គ្រឹះស្ថាន.....	០៨
• ការបង្ហាញជាក្រាប.....	០៨
១០. ប្រភេទឥណទាន និងសមតុល្យឥណទាន.....	០៩
១០.១ សមតុល្យឥណទាន.....	០៩
១០.២ ប្រភេទឥណទាន.....	០៩
• ការបង្ហាញជាក្រាប.....	១០
១១. ការបែងចែកឥណទានទៅតាមទំហំឥណទាន.....	១០
• ការបង្ហាញជាក្រាប.....	១១
១២. ការបង្កើតផលិតផលថ្មីក្នុងឆ្នាំ ២០១៦.....	១២
១៣. អំពីបុគ្គលិក.....	១២

- ការបង្ហាញជាក្រាប និងរូបភាព..... ១៣
- ១៤. ផ្នែកធនធានមនុស្ស..... ១៣
 - ១៤.១ ការបណ្តុះបណ្តាលសមត្ថភាពបុគ្គលិកផ្នែកខាងក្នុង ១៣
 - រូបភាព ១៣
 - ១៤.២ ការបណ្តុះបណ្តាលសមត្ថភាពបុគ្គលិកផ្នែកខាងក្រៅ ១៤
 - រូបភាព ១៤
 - ១៤.៣ ការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក ១៥
 - រូបភាព ១៦
- ១៥. ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ១៦
- ១៦. សមិទ្ធិផលសង្ខេបផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ១៧
 - សមិទ្ធិផលសង្ខេបផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗ ១៨

១. ចំណាច់អោយមានរបស់នាយកគ្រប់គ្រងទូទៅ

ក្នុងនាមខ្ញុំជានាយកគ្រប់គ្រងនៃ **គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី (Borribo Microfinance Institution PLC)** ខ្ញុំមានសេចក្តីរីករាយយ៉ាងខ្លាំងចំពោះគ្រឹះស្ថានដែលបានចាប់ផ្តើមដំណើរការប្រតិបត្តិការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុរបស់ខ្លួនប្រកបដោយជោគជ័យក្នុងរយៈពេលបួនឆ្នាំកន្លងមកនេះ។ ក្នុងនោះដែរ ដោយមើលឃើញពីសក្តានុពលសេដ្ឋកិច្ចនៅកម្ពុជា **គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី** នឹងតាំងចិត្តផ្តល់ការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដែលមានអត្រាការប្រាក់សមរម្យ លក្ខណៈប្រកួតប្រជែង និងតម្រូវអោយអតិថិជនមានឯកសារតិចតួចភ្ជាប់មកជាមួយ។ ការរីកចម្រើននៃប្រតិបត្តិការរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ **បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី** បានរួមចំណែកយ៉ាងសកម្មក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចគ្រួសារ និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាពលរដ្ឋនៅក្នុងការរស់នៅនិងដំណើរការអាជីវកម្ម។

ជាពិសេសទៅទៀតយើងនឹងខិតខំបន្ថែមទៀតឲ្យអស់លទ្ធភាពដើម្បីរីករាននូវផលិតផល និងសេវាកម្មឥណទានថ្មីៗឲ្យកាន់តែប្រសើរជាងមុនទៅទៀត។

យ៉ាងណាមិញនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៦ខាងមុខនេះ គ្រឹះស្ថានមានផែនការបើកសាខាឲ្យបានច្រើនបន្ថែមទៀត ក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ក៏ដូចជាតាមបណ្តាខេត្តនានា ដើម្បីផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជន ហើយជួយឲ្យអតិថិជនទទួលបានសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ គ្រប់ទីកន្លែង និងគ្រប់ពេលវេលាក្នុងម៉ោងធ្វើការ។

◆ ចក្ខុវិស័យសំរាប់ឆ្នាំ២០១៦

កំណើនពិតក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ នេះបានប៉ាន់ប្រមាណថានឹងអាចកើនដល់ ៧,៤% ដែលនាំមុខដោយវិស័យកាត់ដេរ សំណង់ និងសេវាកម្ម។ ការហាក់ឡើងដែលបានមកពីការពង្រឹងសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកជាមួយនឹងការមានទំនុកចិត្តឡើងវិញ ក៏ដូចជាការត្រលប់មកវិញនូវស្ថេរភាពពិភពលោកបន្ទាប់ពីជាប់គាំងជិតមួយឆ្នាំ ចាប់តាំងពីខែកក្កដា ឆ្នាំ២០១៤មក វាបាន ធ្វើឲ្យអត្រាកំណើនពិតនៃសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាសំរាប់ឆ្នាំ ២០១៥ កើនឡើងដល់ ៧,៣%។ ហើយការកើនឡើងដ៏ល្អនេះ និងផ្តល់ផលប្រយោជន៍កាន់តែច្រើនដល់ប្រជាជនទាំងមូលព្រមទាំងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ីផងដែរ ។

សំរាប់ឆ្នាំ ២០១៦ និងឆ្នាំបន្ទាប់ទៅទៀត គណៈគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី មានយុទ្ធសាស្ត្រធំៗ មួយចំនួនដូចជា៖

- ពង្រឹងនូវការគ្រប់គ្រង ការត្រួតពិនិត្យហានិភ័យខ្ពស់ តាមរយៈការបើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាលដល់មន្ត្រីឥណទានឲ្យផ្តោតទៅលើការវិភាគអំពីទ្រព្យជាប់បញ្ចាំ សមត្ថភាពក្នុងការសងត្រលប់ ចរិយាសម្បត្តិ មូលធន និងលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗរបស់អតិថិជន។
- ធ្វើយ៉ាងណាឲ្យផលិតផល និងសេវាកម្មកាន់តែមានភាពទាក់ទាញ និងមានជម្រើសច្រើនរបៀបដោយផ្តល់នូវភាពងាយស្រួល ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន។

- អនុលោមទៅតាមច្បាប់ និង បទបញ្ញត្តិរបស់អាជ្ញាធរដែលពាក់ព័ន្ធ ។
- ពង្រីកនូវបណ្តាសាខាបន្ថែមទៀត ដើម្បីឲ្យអតិថិជនដែលមានចំណូលទាបទាំងអស់អាចទទួលបាននូវសេវាកម្មមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុរបស់យើងមានភាពងាយស្រួល។

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ជាថ្មីម្តងទៀតខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះការបន្តគាំទ្រពីសំណាក់អ្នកវិនិយោគ និងអតិថិជនទាំងអស់ដែលតែងតែគាំទ្រដល់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី។ ជាពិសេសទៀតក៏សូមថ្លែងអំណរគុណផងដែរចំពោះធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា និងអាជ្ញាធរដែលពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ដែលបានជួយណែនាំនិងផ្តល់ជំនួយនានា ព្រមទាំងជួយកែតម្រូវរាល់ចំណុចខ្វះខាត។

ជាចុងក្រោយ ខ្ញុំមានសង្ឃឹមយ៉ាងមុតមាំថា តាមរយៈការខិតខំប្រឹងប្រែង និងការប្តេជ្ញាចិត្តបំពេញការងាររបស់បុគ្គលិកយើងខ្ញុំនឹងធ្វើអោយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី ជាគ្រឹះស្ថានដែល ឈានមុខមួយ ក្នុងចំណោមគ្រឹះស្ថានដែលឈានមុខទាំងអស់នៅកម្ពុជា ។

អ៊ុក តូរានី
នាយកគ្រប់គ្រងទូទៅ

២. ទស្សនវិស័យ

ទស្សនវិស័យរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី គឺដើម្បីជួយប្រជាពលរដ្ឋគ្រប់រូបមានលំនៅដ្ឋាន ផ្ទាល់ខ្លួន តាមរយៈការផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុដល់ពួកគេ។ មួយវិញទៀតគ្រឹះស្ថានចង់អោយអាជីវកម្ម និងជីវភាព របស់អតិថិជន មានភាពរីកចម្រើន។ ជាទូទៅទស្សនៈរបស់យើង “ ធ្វើអោយជីវិតអ្នកកាន់តែប្រសើរ ” ។

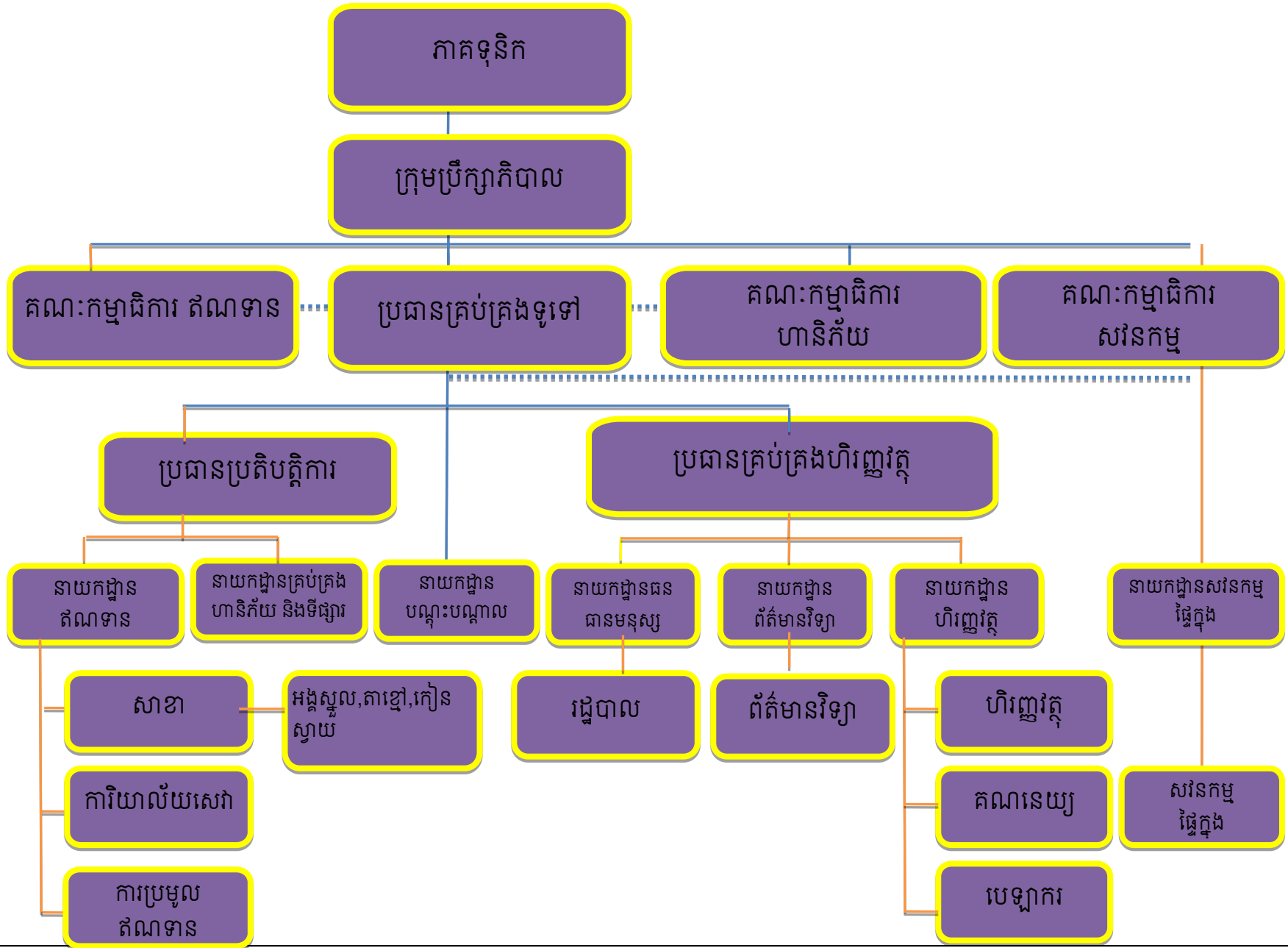
៣. បេសកកម្ម

បេសកកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី គឺសំដៅផ្តល់លទ្ធភាពជូនអតិថិជនអោយទទួលបាន សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ផ្តល់ប្រាក់កម្ចី ជាពិសេសគឺធ្វើយ៉ាងណាអោយកម្រិតជីវភាពរបស់អតិថិជនមានភាពប្រសើរឡើង ។

៤. ព័ត៌មានអំពីគ្រឹះស្ថាន

- ឈ្មោះគ្រឹះស្ថាន : គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី
- អាជ្ញាប័ណ្ណ : គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណ និងចាប់បើក ដំណើរការជាផ្លូវការ នៅថ្ងៃទី៣០ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១១ ក្រោមច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថាន ធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុឆ្នាំ ១៩៩៩ ពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ។
- អាសយដ្ឋាន : អាគារលេខ ៣៧ ៣៨E₀ ផ្លូវលេខ ១០៨ សង្កាត់ វត្តភ្នំ ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
 ទូរស័ព្ទ : +៨៥៥ ២៣ ២២២ ១១៩ / ២២២ ៧៧៦
 ទូរសារ : +៨៥៥ ២៣ ២២២ ០៩០
 អ៊ីមែល : bmimfi@borribo.com.kh
 គេហទំព័រ : www.borribo.com.kh
 Facebook : www.facebook.com/borribomfi
- ដើមទុនចុះបញ្ជី : ១,៥ លានដុល្លារអាមេរិក
- សវនករឯករាជ្យ : BDO (Cambodia) Limited
- សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថាន : ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត
 ឥណទានប្រើប្រាស់ទូទៅ
 ឥណទានពាណិជ្ជកម្ម
 ឥណទានកសិកម្ម
 ឥណទានក្រុម

៥. រចនាសម្ព័ន្ធ



៦. ព័ត៌មានរួមរបស់គ្រឹះស្ថាន

◆ ប្រវត្តិសង្ខេប

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជានៅថ្ងៃទី ៣០ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ២០១១។ ដោយសារតម្រូវការអតិថិជនថ្មីៗកាន់តែច្រើននៅក្នុងទីផ្សារ និងជាអាជីវកម្មដែលមានលក្ខណៈសម្រាប់ការងារជួយសង្គមផង ព្រមទាំងការអភិវឌ្ឍន៍ជីវភាពរស់នៅរបស់អតិថិជនអោយកាន់តែមានលក្ខណៈប្រសើរឡើងបន្ថែមទៀតដូចជាៈ ចង់អោយពួកគាត់មានលំនៅដ្ឋានផ្ទាល់ខ្លួន មានមុខរបរពិតប្រាកដសម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិត បង្កើតមុខរបរថ្មី និងជីវភាពគ្រួសារ កាន់តែប្រសើរឡើង ។

◆ ឆ្នាំ ២០១៦ បានបង្កើតសាខាមួយកន្លែងទៀត នៅផ្ទះលេខ ១៩ ផ្លូវលេខ ៣៧១ ភូមិ ត្នោតជ្រៃ សង្កាត់ បឹងទំពុន ខណ្ឌ មានជ័យ រាជធានីភ្នំពេញ ដែលជាការិយាល័យកណ្តាលថ្មី ។



ប្លង់គំរូការិយាល័យកណ្តាលថ្មី

- ◆ ឆ្នាំ ២០១៥ បានបើកសម្ពោធជាផ្លូវការនូវសាខាថ្មីមួយ នៅថ្ងៃទី ០៧ ខែ តុលា ឆ្នាំ ២០១៥ ដែលមានអាសយដ្ឋាន ផ្ទះលេខ ៣៩៥ ផ្លូវជាតិលេខ ០១ ភូមិគគីរ ឃុំគគីរ ស្រុកកៀនស្វាយ ខេត្តកណ្តាល ។
- ◆ ឆ្នាំ ២០១៥ បានបង្កើតសាខាមួយកន្លែងផ្សេងទៀត នៅថ្ងៃទី ០២ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០១៥ ដែលមានអាសយដ្ឋាន ផ្ទះលេខ ០៤ ផ្លូវជាតិលេខ ០៤ ភូមិត្រយឹង ឃុំពើក ស្រុកអង្គស្នួល ខេត្តកណ្តាល។
- ◆ ឆ្នាំ ២០១៤ បានបើកសម្ពោធជាផ្លូវការនូវសាខាថ្មីមួយទៀត នៅថ្ងៃទី០២ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៥ ដែលមានអាសយដ្ឋាន ផ្ទះលេខ ១៣៣បើ ផ្លូវជាតិលេខ ០២ សង្កាត់តាខ្មៅ ក្រុងតាខ្មៅ ខេត្តកណ្តាល។
- ◆ ឆ្នាំ ២០១១ គ្រឹះស្ថាន បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី(Borribo Microfinance Institution PLC) ត្រូវបានបើកជាផ្លូវការ នៅថ្ងៃទី ៣០ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១១ នៅតាមបណ្តោយផ្លូវលេខ ១០៨ អគារលេខ៣៧-៣៨អីហ្សូរ សង្កាត់ វត្តភ្នំ ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ។

៧. ផលិតផល និងសេវាកម្ម

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី ផ្តល់ជូនសេវាកម្មមានតែមួយប៉ុណ្ណោះគឺ សេវាកម្មផ្តល់ប្រាក់កម្ចី និងមាន ផលិតផលទាំងអស់ចំនួនប្រាំដូចខាងក្រោម:

៧.១ ឥណទានខ្នាតមធ្យម

ប្រាក់កម្ចីសម្រាប់អតិថិជនដែលអាចប្រើប្រាស់ក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្ម បើកក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស និងក្នុងគោលបំណង ធ្វើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចដែលស្របច្បាប់ដូចជា ពាណិជ្ជកម្ម សេវាកម្ម និងការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួនដោយផ្អែកទៅលើសមត្ថភាព នៃការបង់សងត្រលប់មកវិញ គឺជាឥណទានខ្នាតមធ្យម។ អតិថិជនអាចខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី បានចំនួនចាប់ពី ៥.០០១ដុល្លារ ដល់ ៥០.០០០ដុល្លារ ជាមួយ នឹងអត្រាការប្រាក់ទាបសមរម្យ និង រយៈពេលកម្ចីរហូតដល់ ៦០ខែ និងមានការសងត្រលប់មានច្រើនរបៀបដែលអាចធ្វើការជ្រើសរើសបាន ហើយតម្រូវអោយមានទ្រព្យបញ្ចាំមកតម្កល់ទុក នៅក្នុងគ្រឹះស្ថាន។

៧.២ ឥណទានខ្នាតតូច

ប្រាក់កម្ចីសម្រាប់អតិថិជនធ្វើការពង្រីកអាជីវកម្ម ក្នុងគោលបំណងធ្វើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចស្របច្បាប់ដែលមានដូចជា ពាណិជ្ជកម្ម សេវាកម្ម និងការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ដោយផ្អែកទៅលើសមត្ថភាពនៃការបង់សងត្រលប់មកវិញនោះហៅថា ឥណទានខ្នាតតូច។ អតិថិជនអាចខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី បានចំនួនចាប់ពី ២.៥០១ដុល្លារ ដល់ ៥.០០០ដុល្លារ ជាមួយ អត្រាការប្រាក់ទាបសមរម្យ និង រយៈពេលកម្ចីរហូតដល់ ៤៨ខែ ការសងត្រលប់មានច្រើនរបៀបអាច ធ្វើការជ្រើសរើសបាន និងតម្រូវអោយមានទ្រព្យបញ្ចាំមកតម្កល់ទុកនៅក្នុងគ្រឹះស្ថានដូចគ្នានឹងឥណទានខ្នាតមធ្យមដែរ។

៧.៣ ឥណទានប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន

អតិថិជនអាចប្រើប្រាស់ឥណទានប្រភេទនេះក្នុងគោលបំណងបង្កើតអាជីវកម្ម ពង្រីកអាជីវកម្ម និងប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ដូចជា ជួលដុលដ្ឋះ ទិញឡាន ម៉ូតូ កុំព្យូទ័រ ទូរស័ព្ទដៃ និងស ម្ភារៈប្រើប្រាស់ផ្សេងៗទៀតទៅតាមតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួនដោយផ្អែក ទៅលើសមត្ថភាពនៃការបង់សងត្រលប់មកវិញ។ អតិថិជនអាចខ្ចីប្រាក់បានចំនួនចាប់ពី ៥០១ដុល្លារ ដល់ ២.៥០០ដុល្លារ ដោយមិនចាំបាច់មានទ្រព្យធានា និងមានចំណូលចាប់ពី ១០០ដុល្លារ ឡើងទៅ។ រយៈពេលកម្ចីចាប់ពី ០៦ខែ ដល់ ១៨ខែ ជាមួយនឹងការសងត្រលប់មានច្រើនរបៀប អាចធ្វើការជ្រើសរើសបាន ដោយមានការប្រថាប់ត្រាដឹងៗពីមេធាវី។

៧.៤ ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត

ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតគឺជាប្រាក់កម្ចីដែលផ្តល់ជូនអតិថិជនក្នុងគោលបំណងប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ដោយផ្អែកទៅលើ សមត្ថភាពនៃការបង់សងត្រលប់មកវិញ ។ អតិថិជនអាចខ្ចីប្រាក់បានចំនួនចាប់ពី ៥០ដុល្លារ ដល់ ៥០០ដុល្លារ និងរយៈពេល កម្ចីចាប់ពី ០៦ខែ ដល់ ១២ខែ ជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់សមរម្យ ហើយមិនមានទ្រព្យដាក់បញ្ចាំមកតម្កល់ទុកនៅក្នុងគ្រឹះស្ថាន ឡើយ គឺគ្រាន់តែមានតែប័ណ្ណសម្គាល់យានយន្ត ឬ ឯកសារចិតចម្លងដែលភ្ជាប់មកជាមួយមានដូចជា អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ សៀវភៅស្នាក់នៅ សំបុត្របញ្ជាក់កំណើត សៀវភៅគ្រួសារ ដោយមានការចុះហត្ថលេខាដឹងៗពីលោកមេភូមិ ឬចៅសង្កាត់។

៧.៥ ឥណទានសំរាប់បុគ្គលិក

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី ក៏មានផ្តល់នូវឥណទានបុគ្គលិកសម្រាប់បុគ្គលិករបស់ខ្លួនយកទៅប្រើប្រាស់ តាមតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគាត់ផងដែរ។

៨. ការបង់សងប្រាក់កម្ចី:

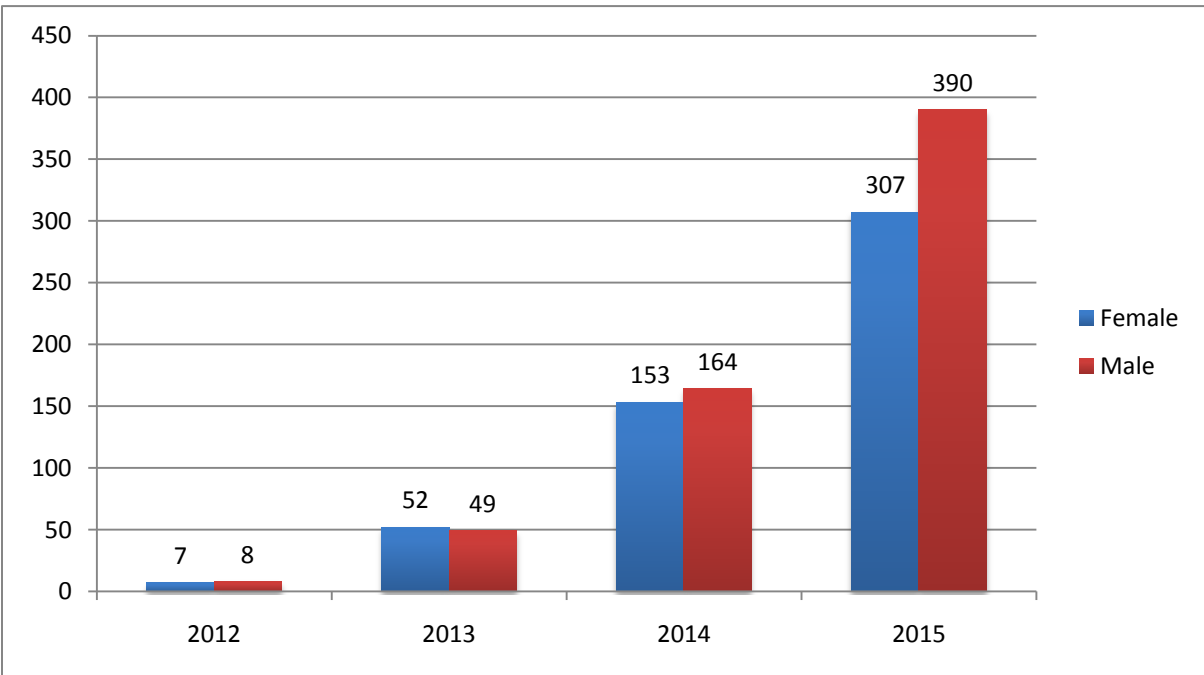
ចំពោះការបង់សងត្រឡប់មកវិញគ្រឹះស្ថានបានបង្កើតជម្រើសជាច្រើនដែល អាចអោយអតិថិជនធ្វើការជ្រើសរើសទៅ តាមតម្រូវការរបស់ពួកគាត់ដូចជា ៖

- ជម្រើសទី១ ៖ បង់ប្រាក់ដើម និងការប្រាក់ថយចុះជារៀងរាល់ខែ
- ជម្រើសទី២ ៖ បង់ប្រាក់ដើម និងការប្រាក់ថេរជារៀងរាល់ខែ
- ជម្រើសទី៣ ៖ បង់ប្រាក់ដើមជារៀងរាល់សប្តាហ៍ និងការប្រាក់ថេរប្រចាំសប្តាហ៍
- ជម្រើសទី៤ ៖ បង់ការប្រាក់ដើមជារៀងរាល់ថ្ងៃ ការប្រាក់ថេរប្រចាំថ្ងៃ
- ជម្រើសទី៥ ៖ បង់តែការប្រាក់ ហើយបង់ប្រាក់ដើមនៅចុងបញ្ចប់វគ្គ
- ជម្រើសទី៦ ៖ បត់បែនទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន និងអនុម័តពីអ្នកគ្រប់គ្រងជាមុនសិន

អតិថិជនអាចមកបង់ប្រាក់នៅការិយាល័យគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូរណ៍ ភីអិលស៊ី ឬ អាចបង់នៅ ទីតាំងអាជីវកម្ម ឬផ្ទះ ក៏បានស្របទៅលើការពិភាក្សាគ្នាមុនទំលាក់ទុនកម្ចី ឬផ្តល់ព័ត៌មានដល់ភ្នាក់ងារឥណទាន។ ដើម្បីផ្តល់ភាពងាយស្រួល គ្រឹះស្ថានយើងមានសេវាបង់តាមបញ្ជីរឹងដោយគ្រាន់តែចំណាយ ២.០០០រៀលប៉ុណ្ណោះ។

៩. អតិថិជនរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបរិបូរណ៍

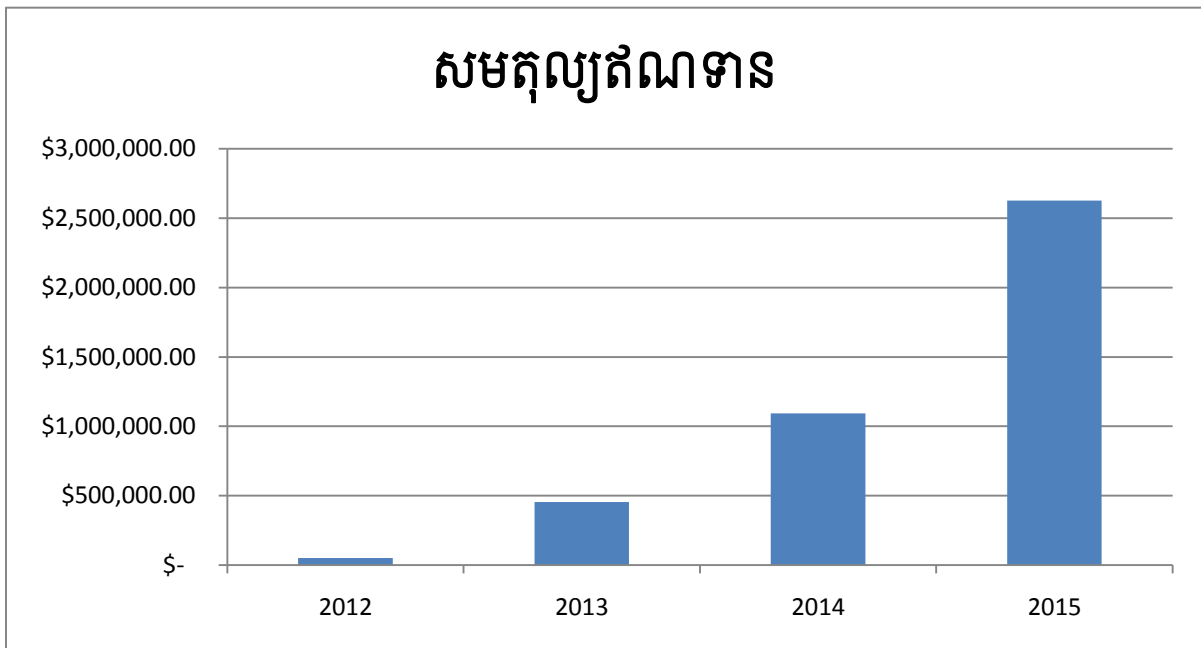
ដើម្បីសម្រេចបាននូវគោលដៅ និងទស្សនវិស័យរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបរិបូរណ៍ យើងបានខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើ យ៉ាងណាដើម្បីផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជនយកទៅប្រើប្រាស់អោយបានគ្រប់វិស័យ។ គោលដៅរបស់គ្រឹះស្ថាន មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូរណ៍ ភីអិលស៊ី គឺដើម្បីផ្តល់កម្ចីដល់អតិថិជនដែលមានកម្រិតជីវភាពទាប មធ្យម ឬមានបំណងចង់ពង្រីកអាជីវកម្មខ្នាតតូច ខ្នាតមធ្យម និង សកម្មភាពផ្សេងៗទៀត ដូចជាឥណទានទិញសម្ភារៈប្រើប្រាស់ជាដើម។ យើងឃើញថាចំនួនអតិថិជនដែល មានតម្រូវការក្នុងឆ្នាំ ២០១២ មានសរុបចំនួន ១៥នាក់, ក្នុងឆ្នាំ ២០១៣ គឺមានចំនួនអតិថិជនសរុបចំនួន ១០១នាក់, ហើយ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ មានចំនួន ៣១៧នាក់ និង ក្នុងឆ្នាំ២០១៥ គឺមានអតិថិជនសរុបចំនួន ៦៩៧នាក់ ដែលក្នុងនោះ អតិថិជនជា ស្ត្រីមានចំនួន ៣០៧នាក់ និង បុរស មាន ៣៩០នាក់។ ខាងក្រោមនេះគឺជាក្រាហ្វិក (Graphic) បង្ហាញអំពីការកើនឡើងនៃ ចំនួនអតិថិជនសរុបចាប់ពី ឆ្នាំ ២០១២ ដល់ ឆ្នាំ ២០១៥ ។



១០. ប្រភេទឥណទាន និងសមតុល្យឥណទាន

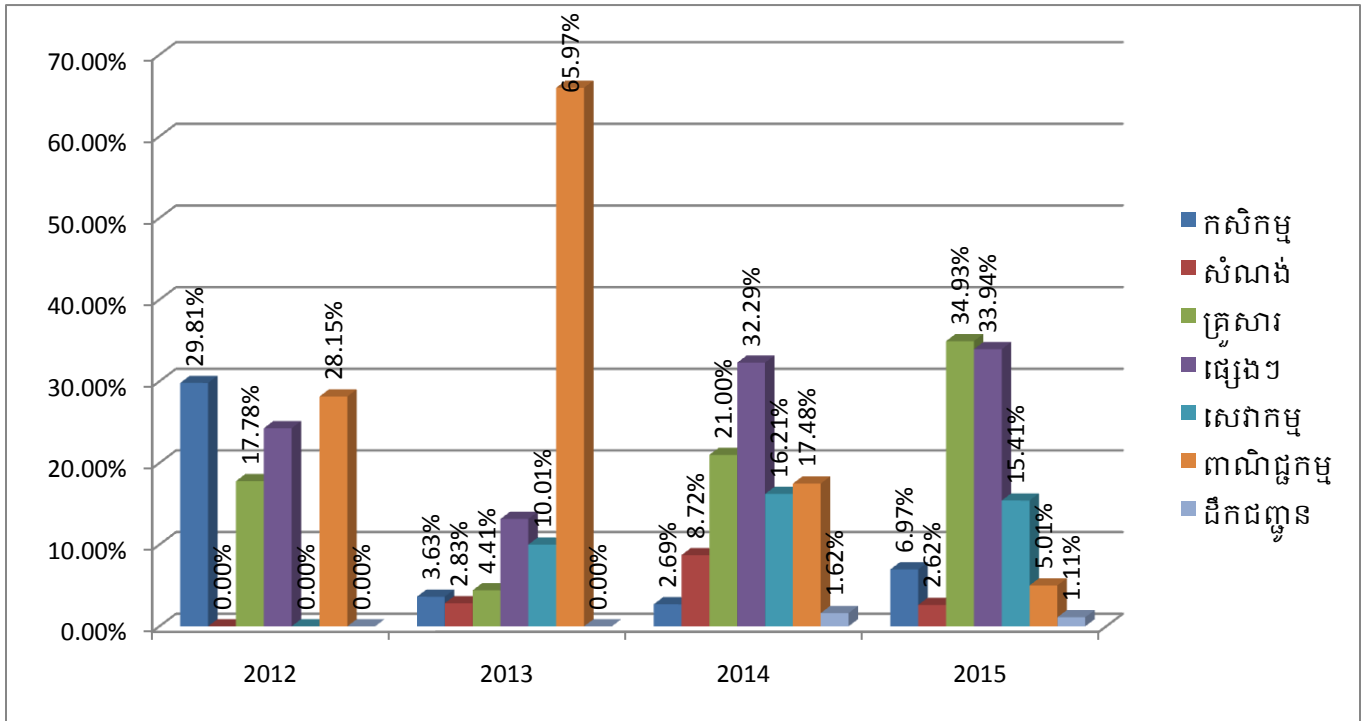
១០.១ សមតុល្យឥណទាន

គួរឲ្យកត់សម្គាល់ផងដែរថា កាលពីឆ្នាំ ២០១៤ ចំនួនសមតុល្យឥណទានសរុបប្រចាំឆ្នាំមានចំនួន ១.០៩៣.០៤០ ដុល្លារអាមេរិក និងក្នុងឆ្នាំ២០១៥ មាន ២.៦២៧.៤០៤ ដុល្លារអាមេរិក ដូច្នេះឃើញថាការកើនឡើងនៃការបញ្ចេញឥណទាន ក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ មានការកើនឡើងរហូតដល់ ១.៥៣៤.៣៦៥ ដុល្លារអាមេរិក ដែលស្មើនឹង ៥៨.៤០%។ ខាងក្រោមនេះ គឺជាក្រាហ្វិក (Graphic) ដែលបង្ហាញអំពីចំនួនសមតុល្យឥណទានតាមឆ្នាំនីមួយៗ ។



១០.២ ឥណទានតាមវិស័យ

ប្រភេទ	2012	2013	2014	2015
កសិកម្ម	29.80%	3.63%	2.69%	6.97%
សំណង់	0	2.83%	8.72%	2.62%
មេផ្ទះ	17.83%	4.41%	21%	34.93%
ផ្សេងៗ	24.24%	13.15%	32.29%	33.94%
សេវាកម្ម	0	10.01%	16.21%	15.41%
ពាណិជ្ជកម្ម	28.14%	65.97%	17.48%	5.01%
ដឹកជញ្ជូន	0	0	1.62%	1.11%

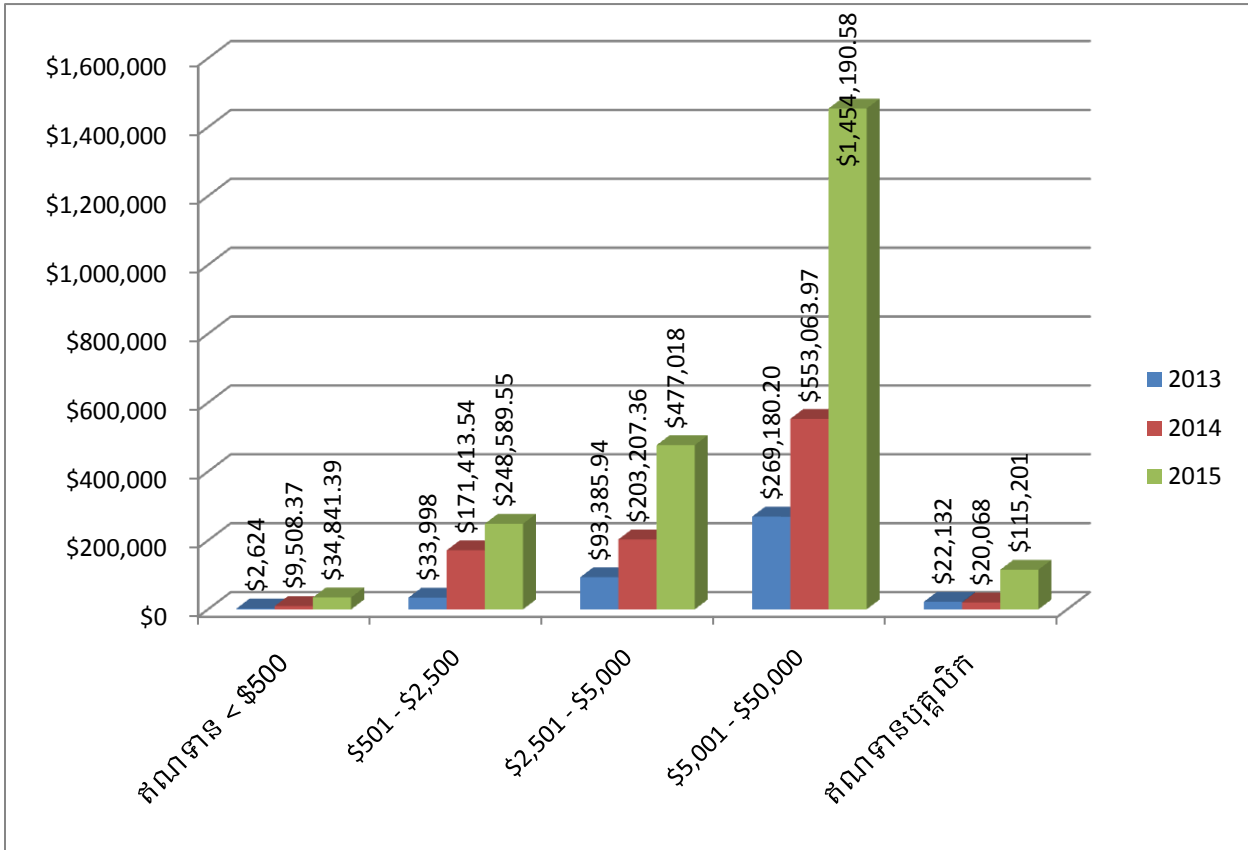


ក្របបង្ហាញអំពីចំនួនឥណទានតាមប្រភេទនីមួយៗដោយគិតជាភាគរយ

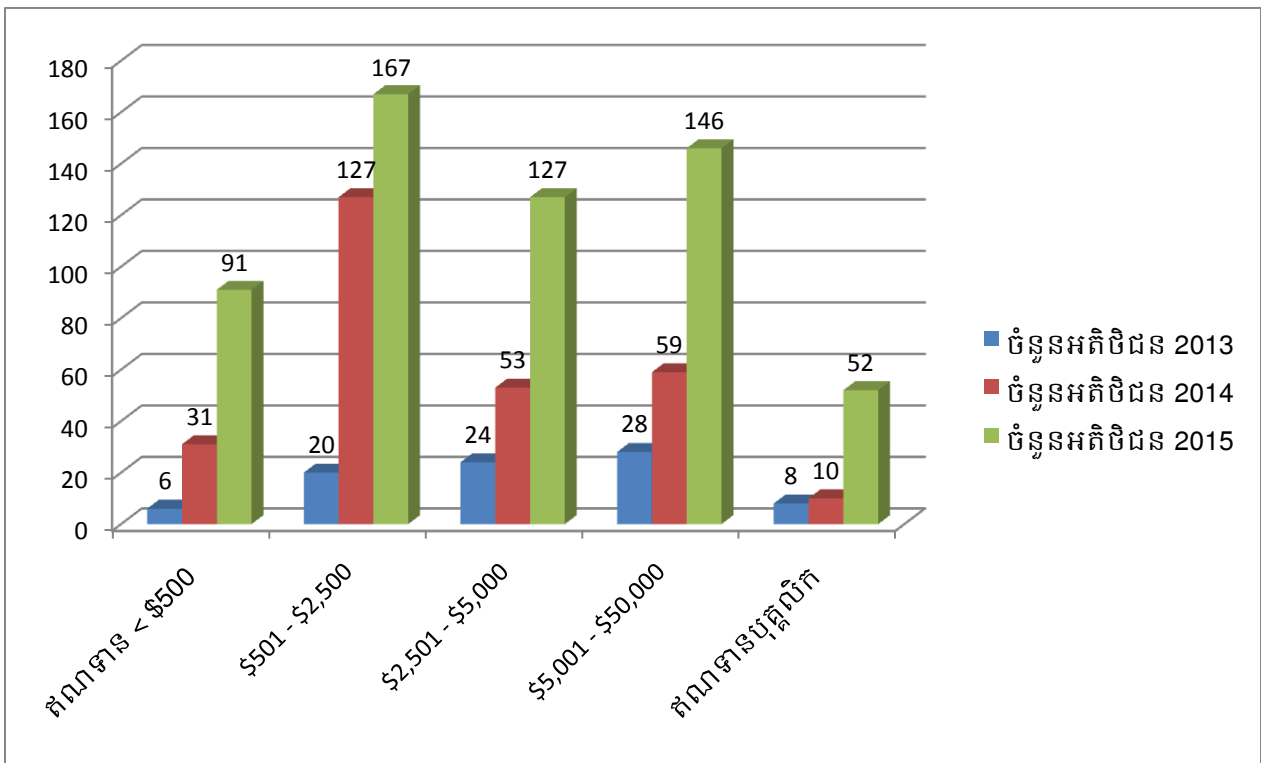
១១. ការបែងចែកឥណទានទៅតាមទំហំឥណទាន

តារាងខាងក្រោមនេះគឺជាការបែងចែកទំហំឥណទាន និងចំនួនអតិថិជនទៅតាមថ្នាក់នីមួយៗ៖

ទំហំឥណទាន	2013		2014		2015	
	ចំនួនអតិថិជន	សមតុល្យឥណទាន	ចំនួនអតិថិជន	សមតុល្យឥណទាន	ចំនួនអតិថិជន	សមតុល្យឥណទាន
ឥណទាន < \$500	6 នាក់	\$2,624	31 នាក់	\$9,508.37	91 នាក់	\$34,841.39
\$501 - \$2,500	20 នាក់	\$33,998	127 នាក់	\$171,413.54	167 នាក់	\$248,589.55
\$2,501 - \$5,000	24 នាក់	\$93,385.94	53 នាក់	\$203,207.36	127 នាក់	\$477,018
\$5,001 - \$50,000	28 នាក់	\$269,180.20	59 នាក់	\$553,063.97	146 នាក់	\$1,454,190.58
ឥណទានបុគ្គលិក	8 នាក់	\$22,132	10 នាក់	\$20,068	52 នាក់	\$115,201
	86 នាក់	\$421,320.14	280 នាក់	\$957,261.24	583 នាក់	\$2,329,840.52



ក្រាហ្វិកបង្ហាញអំពីសមតុល្យឥណទានតាមថ្នាក់នីមួយៗ



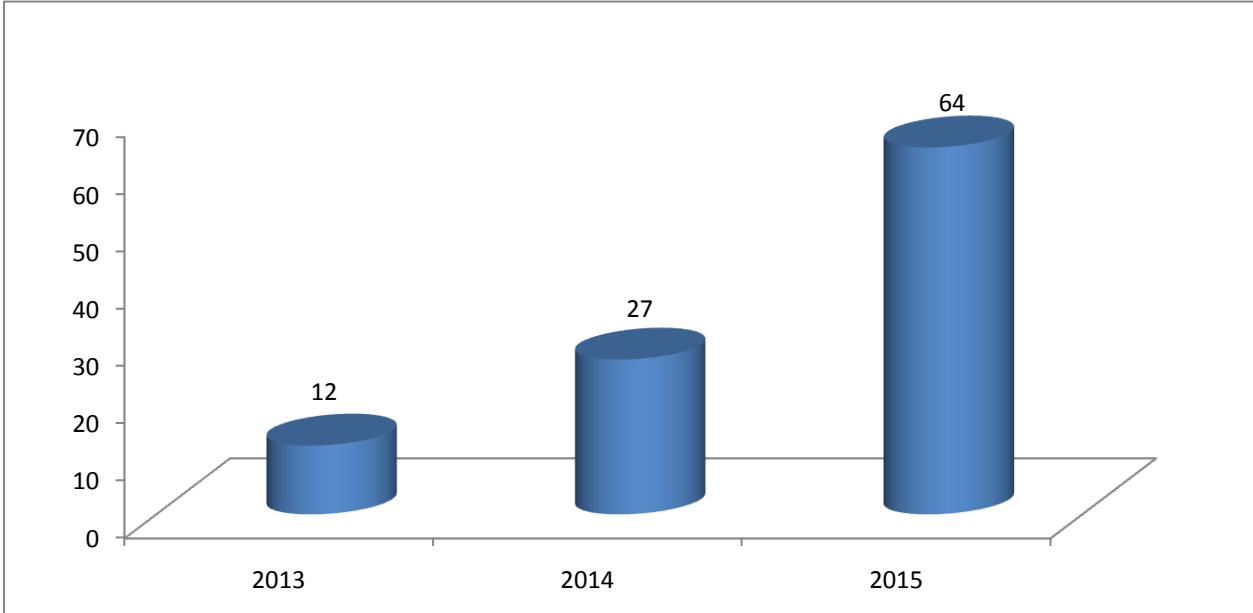
ក្រាហ្វិកបង្ហាញអំពីចំនួនអតិថិជនតាមថ្នាក់នៃឥណទាននីមួយៗ

១២. ការបង្កើតផលិតផលថ្មីៗក្នុងឆ្នាំ ២០១៦

តបតាមតម្រូវការរស់នៅជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជនអោយមានជម្រើសកាន់តែច្រើន ងាយស្រួលជ្រើសរើសតាមលទ្ធភាព ដែលខ្លួនមាន និងដើម្បីដឹកនាំស្ថាប័នអោយកាន់តែមានអតិថិជនទទួលស្គាល់ពីគុណភាពរបស់គ្រឹះស្ថានបន្ថែមទៀត កម្ចី ឥណទានក្រុមសាមគ្គីនឹងគ្រោងបង្កើតឡើងជាផលិតផលថ្មីមួយក្នុងឆ្នាំ ២០១៦នេះ ជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ទាបសមរម្យដែល អតិថិជន រឺទីផ្សារបច្ចុប្បន្នអាចទទួលយកបាន ។

១៣. អំពីបុគ្គលិក

បុគ្គលិករបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី ត្រូវបានជ្រើសរើសឡើងដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់គ្រឹះស្ថាន ដែលកំពុងតែមានការរីកចំរើនគួរអោយកត់សំគាល់។ យ៉ាងណាមិញនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៣ បុគ្គលិករបស់គ្រឹះស្ថានមានចំនួនត្រឹម តែ ១២នាក់ ហើយក្នុងឆ្នាំ ២០១៤ មានចំនួន ២៧នាក់ និងនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៥ បុគ្គលិករបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី កើនឡើងរហូត ៦៤ នាក់ផងដែរ។



ចំនួនបុគ្គលិករបស់ស្ថាប័ន



១៤. ផ្នែកធនធានមនុស្ស

ធនធានមនុស្សគឺជាទ្រព្យសម្បត្តិដ៏មានតំលៃមួយដែលគ្រប់ស្ថាប័ន និង ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មទាំងអស់មិនអាចខ្វះបានឡើយ។ យ៉ាងណាមិញ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី បាននឹងកំពុង យកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងចំពោះការបណ្តុះបណ្តាល និងហ្វឹកហាត់សមត្ថភាពរបស់បុគ្គលិកទាំងផ្ទៃក្នុង និងបញ្ជូនទៅបណ្តុះបណ្តាលខាងក្រៅស្ថាប័នផងដែរ។

១៤.១ ការបណ្តុះបណ្តាលសមត្ថភាពបុគ្គលិកផ្នែកខាងក្នុង

សំដៅទៅលើការបណ្តុះបណ្តាលរបស់គ្រឹះស្ថានចំពោះបុគ្គលិកទាំងអស់រួមមានបុគ្គលិកផ្នែកបម្រើសេវាកម្ម និងផ្នែក ឥណទានដែលធ្វើឡើងនៅក្នុងស្ថាប័នផ្ទាល់តែម្តង។ នាយកដ្ឋានបណ្តុះបណ្តាលតែងតែធ្វើការហ្វឹកហាត់ និងស្វែងរកវិធីសាស្ត្រ ថ្មីៗ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពរបស់បុគ្គលិកអោយកាន់តែប្រសើរឡើងដើម្បីអោយបុគ្គលិកទាំងអស់អាចបំពេញតួនាទីរបស់ ពួកគេប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងគុណភាពខ្ពស់។



សកម្មភាពបុគ្គលិកចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលផ្ទៃក្នុងស្ថាប័ន

១៤.២ ការបណ្តុះបណ្តាលសមត្ថភាពបុគ្គលិកផ្នែកខាងក្រៅ

ក្រៅពីការបណ្តុះបណ្តាលផ្ទៃក្នុងស្ថាប័ន ថ្នាក់គ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី ក៏បានបញ្ជូន បុគ្គលិកមួយចំនួនទៅសិក្សា និងហ្វឹកហាត់ចំនេះជំនាញបន្ថែមទៀតនៅខាងក្រៅស្ថាប័នដើម្បីអោយបុគ្គលិកទាំងអស់ទទួលបាន នូវចំនេះដឹង និងបទពិសោធន៍ថ្មីៗជាដើម។

ដូច្នេះហើយទើបគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ កីអិល ស៊ី ខិតខំធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីពង្រឹង សមត្ថភាពដល់បុគ្គលិក គ្រប់ជាន់ថ្នាក់ទាំងអស់ តាមរយៈការបង្កើតអោយមានការបណ្តុះបណ្តាល និងហ្វឹកហាត់ទាំងខាងក្នុង និងខាងក្រៅប្រកបដោយ ប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ យើងជឿជាក់ថា ការអភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្សអោយកាន់តែខ្លាំង ក្នុងស្ថាប័ននឹងមានភាពរីកចម្រើន ។



សកម្មភាពបុគ្គលិកចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលនៅខាងក្រៅស្ថានី

១៤.៣ ការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក

ដោយសារតែបុគ្គលិកទាំងអស់សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ និងមានគុណតម្លៃសំរាប់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបរិបូណ៌

កីអិលស៊ី ទើបគ្រឹះស្ថានតែងតែយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះ បុគ្គលិកទាំងអស់ តាមរយៈការផ្តល់នូវលក្ខខណ្ឌ ការងារល្អប្រសើរប្រាក់រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត ប័ណ្ណ សរសើរ ការបណ្តុះបណ្តាល សមត្ថភាព និង តម្លៃតបស្នងជាច្រើនទៀតជូនទៅដល់បុគ្គលិក ដើម្បី អោយពួកគាត់មានទឹកចិត្ត និងឆន្ទៈក្នុងការបំពេញ ភារកិច្ចរបស់ខ្លួនអោយកាន់តែល្អប្រសើរបន្ថែមទៀត។





ការចែកប័ណ្ណសរសើរដល់បុគ្គលិក

១៥. ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ

ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ គឺជាកត្តាចំបងដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បរិបូណ៌ ភីអិលស៊ី បាននឹង កំពុងយកចិត្តទុកដាក់ និងព្យាយាមធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីបង្ការហានិភ័យដែលអាចកើតមានឡើង ព្រោះវាគឺជា ចលករមួយដែលអាចនាំអោយគ្រឹះស្ថាន ឈានទៅរកភាពជោគជ័យ និងរក្សាបាននូវ និរន្តរភាព និង ភាពល្អឬល្អាញផងដែរ។ ដើម្បីអោយការគ្រប់គ្រងហានិភ័យមាន លក្ខណៈជាប្រព័ន្ធ និងមានភាពងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រង និង ស្វែងរកដំណោះស្រាយ គ្រឹះស្ថានតែងតែបើកវគ្គបណ្តុះ បណ្តាលដល់បុគ្គលិកទាំងអស់ដែលពាក់ព័ន្ធ ក្នុងគោលបំណងដើម្បីពង្រឹងសមត្ថភាព ក្នុងការបំពេញការងារប្រកបដោយ វិជ្ជាជីវៈផងដែរ។ គ្រឹះស្ថាននឹងកំណត់យកយុទ្ធ សាស្ត្រដ៏សមស្របដើម្បីដោះស្រាយនិងកាត់បន្ថយនូវកម្រិតហានិភ័យដែល ប្រឈមទាំងនោះ ដូចជាការទទួលយកដំណោះស្រាយ និង ការបញ្ចៀសនូវហានិភ័យដែលអាចកើតមានឡើងជាដើម។ បន្ទាប់មកទៀតគ្រឹះស្ថាននឹងបន្តធ្វើការត្រួតពិនិត្យដើម្បីអោយប្រាកដថាហានិភ័យទាំងអស់ត្រូវបានគ្រប់គ្រង និងដោះស្រាយ បានយ៉ាងសមស្រប។

១៦. សមិទ្ធផលសង្ខេបផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ

សមិទ្ធផលសង្ខេបផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗ

	២០១២	២០១៣	២០១៤	២០១៥
	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក	ដុល្លារអាមេរិក
ទ្រព្យសកម្ម				
សាច់ប្រាក់	៩០៦	៩.០៩៦	៧.៤៧០	១២.៧០៦
សមតុល្យជាមួយធនាគារ	១២៣.៧០៩	១៤៦	១.៣៨៤.៨៩៩	៥១.២១៤
ប្រាក់តម្កល់តាមច្បាប់នៅធនាគារជាតិ	២០.០៣០	១៥.០០០	១៥.០០០	៧៥.៨៧៣
ឥណទាននិងបុរេប្រទានចំពោះអតិថិជន	២៥១.៤១០	៥៦០.០៥២	១.០៨៧.០៨០	២.៦២៣.៩១៣
អចលនទ្រព្យ	២០.៥៧៦	៩.៦៦៥	៣៣.៧៨៧	៥៧.៥៨៥
ទ្រព្យសកម្មផ្សេងទៀត	៥.៩៩៧	១២.៧១៤	២៤.១៤៨	៧៥.១០៦
ពន្ធពន្យារពេលទ្រព្យសកម្ម	០	១.១៩៣	១.២៨៦	១.២៨៦
សរុបទ្រព្យសកម្ម	៤២២.៦២៨	៦០៧.៨៦៦	២.៥៥៣.៦៧០	២.៨៩៧.៦៨៣
ទ្រព្យអកម្ម និង ដើមទុន				
ទ្រព្យអកម្ម				
កម្ចីពីភាគទុនិក	១៥០.៣០០	៣០០	៩០០.០០០	១.៣០០.០០០
បំណុលផ្សេងៗ	១.៨១១	១០.០២៤	១៣.៥៩៤	៩.១៨៧
កម្ចីពីឯកត្តជន	០	០	១.០០០.០០០	០
សំវិធានធនពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ	០	១.១៥៩	៧.០១១	១០.៥៦៦
សរុបទ្រព្យអកម្ម	១៥២.១១១	១១.៤៨៣	១.៩២០.៦០៥	១.៣១៩.៧៥៣
ដើមទុន និងទុនបំរុង				
ដើមទុន	៣០០.០០០	៣០០.០០០	៣០០.០០០	១.៥០០.០០០
អនុបំណុល	០	៣០០.០០០	៣០០.០០០	០
លទ្ធផលបង្ក	-២៩.៤៨៣	-៣.៦១៧	៣៣.០៦៥	៧៧.៩៣០
សរុបដើមទុន និងទុនបំរុង	២៧០.៥១៧	៥៩៦.៣៨៣	៦៣៣.០៦៥	១.៥៧៧.៩៣០
សរុបទ្រព្យអកម្ម និងដើមទុន	៤២២.៦២៨	៦០៧.៨៦៦	២.៥៥៣.៦៧០	២.៨៩៧.៦៨៣

ចំណូលនិងចំណាយ				
ចំណូលការប្រាក់	៣៦.០០១	១០២.៨៤១	១៨៧.៤៩៤	៤០០.៥៧៧
ចំណាយការប្រាក់	០	-៥.៦២៥	-១៥.៣៨៣	-៤៤.៦៦៩
ចំណូលពីការប្រាក់សុទ្ធ	៣៦.០០១	៩៧.២១៦	១៧២.១១១	៣៥៥.៩០៨
ចំណូលពីប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ	៣.៨៦៦	១២.៦៣១	១៧.១៨៨	៤៨.៨០៩
បៀវត្សរ៍ និងសោហ៊ុយបុគ្គលិកដៃទៀត	០	-២៣.៩៧៥	-៦១.១៥៥	-១៧៤.៤៩៨
ចំណាយលើប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ	-៦៧.៨២៦	-៤០.២៣៧	-៦០.៤២៣	-១៣៤.០៤២
រំលស់លើអចលនទ្រព្យ	០	-១៣.៧៩៦	-១៣.៨០៩	-៣៣.២៦៨
លទ្ធផលពីប្រតិបត្តិការមុនសំវិធានធន	២៧.៩៥៩	៣១.៨៣៩	៥៣.៩១២	៦២.៩០៩
សំវិធានធនសំរាប់ឥណទានជាប់សង្ស័យ	១.១២៥	-៤.៨៥៣	-៩.២៨១	-២៨៦៨
លទ្ធផលមុនពេលបង់ពន្ធ	-២៩.០៨៤	២៦.៩៨៦	៤៤.៦៣១	៦០.០៤១
ចំណាយបង់ពន្ធ	-៣៩៩	-១.១២០	-៧.៩៤៩	-១៥.១៧៦
ចំណេញ/(ខាតបង់)សំរាប់ការិយបរិច្ឆេទ	-២៩.៤៨៣	២៥.៨៦៦	៣៦.៦៨២	៤៤.៨៦៥



ធ្វើអោយជីវិតកាន់តែប្រសើរ
Build a Better Life

ការិយាល័យកណ្តាល

ផ្ទះលេខ 37, 38 E₀ ផ្លូវលេខ 108 សង្កាត់វត្តភ្នំ ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ

ទូរស័ព្ទលេខ: 023 222 119 , 023 222 776 / ទូរសារលេខ: 023 222 090

អ៊ីម៉ែល: bmimfi@borribo.com.kh / វេបសាយ: www.borribo.com.kh

Content



1. General Manager’s Message.....	1
2. Vision	1
3. Mission	1
4. Information of Institution	2
5. Organizational Chart	3
6. Information of Institution	4
7. Product and Service	5
7.1 Meduim Loan	5
7.2 Small Loan	5
7.3 Personal Loan	5
7.4 Micro Loan	6
7.5 Staff Loan	6
8. Repayment Method.....	6
9. Customers of BMI	6
• Graphic showing.....	6
10. Credit Loan Size by Categories and Outstanding Balance	7
10.1 Outstanding Balance	7
10.2 Credit Loan Size by Categories	8
• Graphic showing.....	9
11. Separated of Credit Loan Size	9
• Graphic showing.....	10
12. New Product on 2016	10
13. Employee	10
• Graphic showing and pictures	10
14. Human Resources	11
14.1 Training staff ability inside	11
• Pictures	11
14.2 Training staff ability outside	11
• Pictures	13
14.3 Encouraged Staff	13
• Pictures	13

15. Risk Management	13
16. Financial Performance	14
• Summary Financial Performance	15

1. General Manager's Message

As I am a General Manager of **Borribo Microfinance Institution Plc**, I was very pleased for the company that started its operation with successful in four years. By seeing economy potential in Cambodia, The Borribo Microfinance Institution commit will support the financial sector with a low interest rate, competitive and require some documents from the customers. The development of **Borribo Microfinance Institution Plc** is actively contributes to family economy and reducing poverty in standard living and businesses.

Especially, we will try our best to seek more new credit products and services better than ever.

However, in 2016 the BMI plan to open more branches either in Phnom Penh, or provinces in order to provide convenience to the customers and help them to get financial services anywhere, anytime in working hours.

The Vision for 2016

For 2016 and next years, the management of Borribo Microfinance Institution Plc has some strategies methods such as:

- Strengthen management, control high risk by providing training course to credit officers to focus on analysis of the property, customer's ability to pay back, personality and capital requirements.
- To make products and services more attractive and have many choices that provide the customer with the best conditions and satisfy what they need.
- Follow the rules and the relevant authorities' regulation.
- Expand more branches in order to make the customers who have low incomes can get our financial services easier.

Acknowledgments

Once again, I would like to say thank to investors and all customers who have always support Borribo Microfinance Institution PLC. And special thank to NBC and the relevant authorities for help and advice.

Finally, I hope that through the efforts and commitment to fulfill work of employees will make Borribo Microfinance PLC become to one of the leading microfinance institution in Cambodia.

Ouk Torany
General Manager

2. Vision

Vision of Borribo Microfinance institutions is helping all people in their own homes by providing financial services to them. In addition to BMI want the customers get successful in their business and have a happy life. Generally our vision is “Built a Better life”.

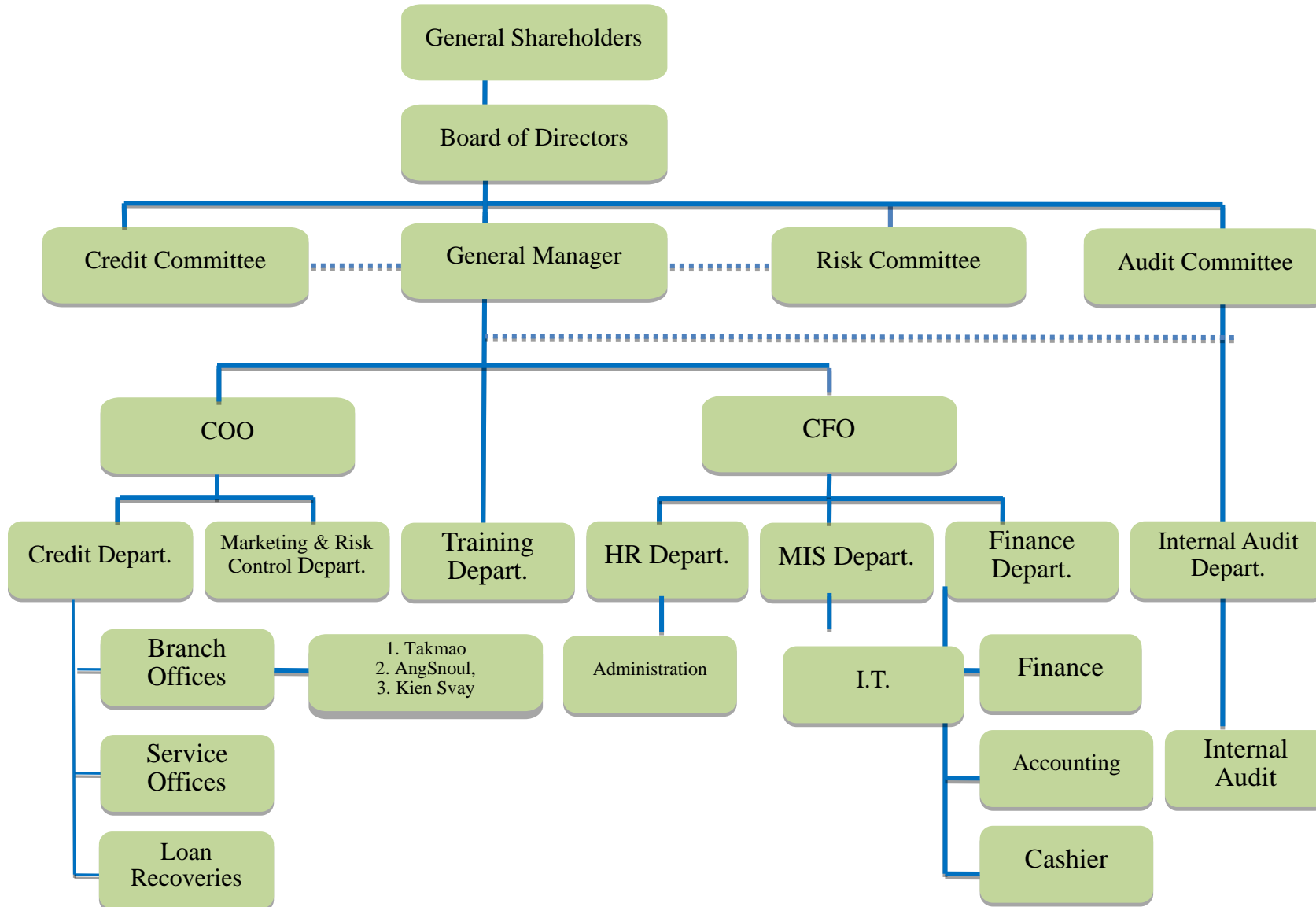
3. Mission

Our mission is providing financial services to the customers, especially to improve levels of living for customers.

4. Information of the institution

Institution Name	Borribo Microfinance Institution Plc.	
Legal Form	Borribo Microfinance Institution received a license and officially launched on December 30, 2011 under the law of Banking and Financial Institution 1999.	
Address	37-38Eo St. 108, Sangkat Wat Phnom, Khan Daun Penh, Phnom Penh, Cambodia.	
	Tel:	Email:
	+855 23 222 776 / 222 119	bmimfi@borribo.com.kh
	Fax:	Website:
	+855 23 222 090	www.borribo.com.kh www.facebook.com/borribomfi
Registered Capital	USD 1.5 millions	
Auditor	BDO (Cambodia) Limited	
Major Services	Micro Loan Personal Loan Business Loan Agriculture Loan Group Loan	

5. Organizational Chart



6. Information of the institution

Brief History

Borribo Microfinance Institution PLC started operation in 2011 and received a license from the National Bank of Cambodia on 30 December 2011, due to customer's demand have more and more in the market and is a business that qualify for social work and to make customers have a better standard living. For example: to help everyone own the house, have certain occupations for living, running business and make the customer have a better standard living.

- 2016 has expanded a new branch at N° 19, Street 371, Thnout Jrom Village, Sangkat Boeung Tompun, Khan Mean Chey, Phnom Penh.



New Head Office

- 2015 was officially opened on 07 October 2015 at N° 395, the National Road 1, Korkei Commune, Kiensvay District, Kandal Province,
- 2015 was officially opened on 02 April 2015 at N° 4, the National Road 4, Troyoeng Village, Perk Commune, Ang Snoul District, Kandal Province.
- 2014 was officially opened on 24 December 2014 at N° 133B, the National Road 4, Takhmao District, Takhmao City, Kandal Province.
- 2011 Borribo Microfinance Institution Plc was officially opened on 30 December 2011 at N° 37-38 Eo, Street 108, Sangkat Wat Phnom, Khan Doun Penh, Phnom Penh.

7. Product and Service

Borribo Microfinance PLC is offering loan service and other five more products are following :

7.1 Medium Loan

Individual loan for customers who wish to increase their capital or grow their business, or for purpose to do something that is a legal economic activities such as trade, service and in personal way base on customer's ability to pay back, we call "Medium Loan". The customers can get loan from Borribo MFI, amount from 5,001\$ to 50,000\$ with low interest rate and long term up to 60 months. And our MFI have many choices for customer choose the repayment method and require the customer keep their collateral in our MFI.

7.2 Small Loan

The money lending the customers who want to expand the business, or for purpose to do something what is a legal economic activities such as trade, service and personal use are base on his/her ability to pay back, it is "Small Loan". The customers can get fund form 2,501\$ to 5,000\$ with low interest rate and long term up to 60 months to pay back to our MFI. Also the customers can choose the repayment method. The customers' collateral require to keep in our MFI.

7.3 Personal Loan

The customers can use this kind of product to expand their business and use in personal way such as buy car, buy motorbike, decorate their houses, buy computer, buy laptop, mobile phone and other products in personal use are base on the customers' ability to pay back. The customers can get fund amount from 501\$ to 2,500\$ without collateral, but the customers should have vehicle ID or other copy document support such as Khmer Identity Card, Passport, Certificate of Birth, Family Book, Resident Book to keep at our MFI. The period to pay back from 6months to 18 months with many choices of payment method and stamped from lawyer.

7.4 Micro Loan

Micro loan is the individual loan that the customers use in personal way and base on the customers' ability to pay back. The customers can get fund from 50\$ to 500\$ and the period of pay back from 6 months to 12 months with low flat interest without collateral, but the customers should have vehicle ID or other copy document support such as Khmer Identity Card, Passport, Certificate of Birth, Family Book, Resident Book which known by authorities to keep at our MFI.

7.5 Staff Loan

Borribo MFI employees can get fund from institution too in order to use in their own way.

8. Repayment Method

The BMI has created a lot of repayment method to make the customers choose the easy one of themselves as below:

First Option: Declining Method

Second Option: Amortization

Third Option: Weekly Principle and fix interest

Fourth Option: Daily Principle and fix interest

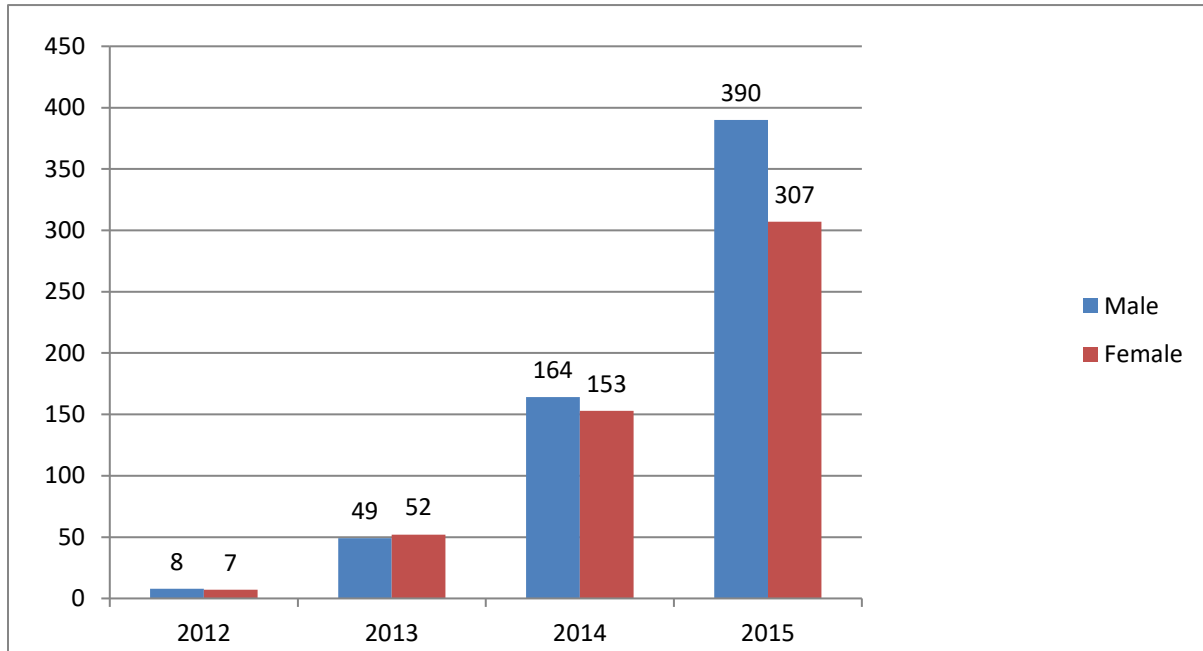
Fifth Option: Balloon Payment

Sixth Option: By negotiation between the customer and approval by management

The customer can come to pay money back at Borribo MFI office or by credit officer goes to collect at customer's house/business location, it depend on discussing between credit officer and customer before disbursement. Moreover, the customer can pay back at Wing counter which near your place and service charge only 0.50c per transaction.

9. Borribo Microfinance's Customers

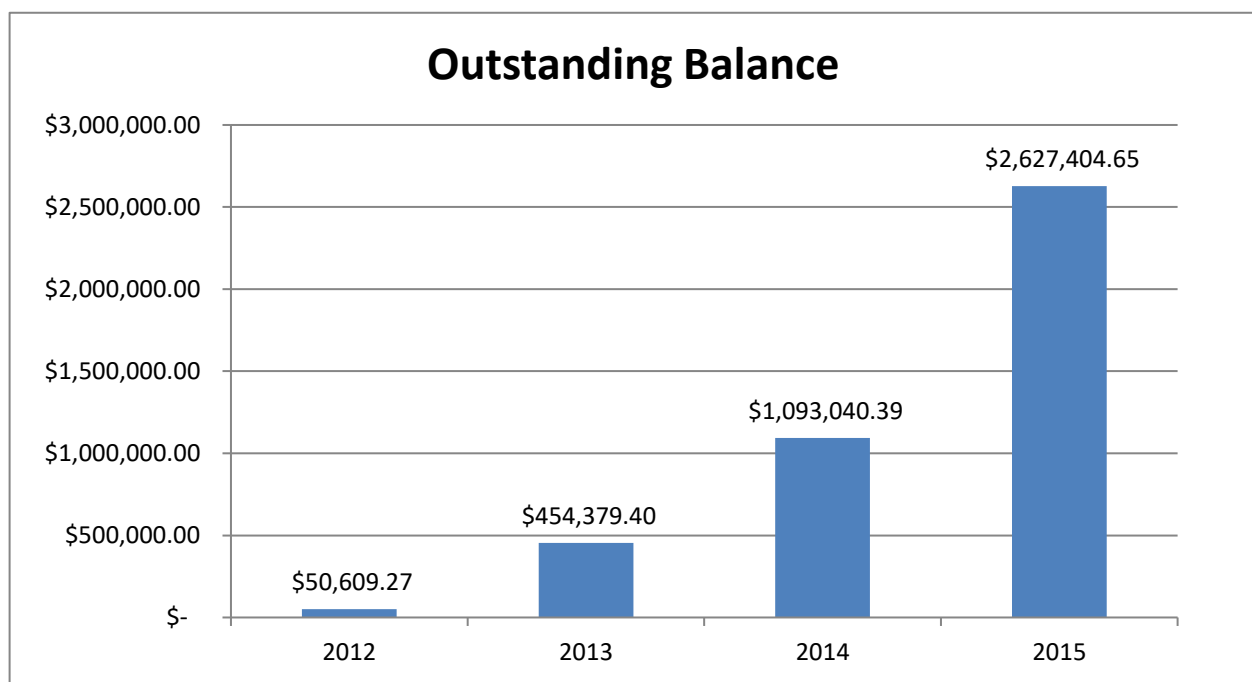
To success our vision and mission, we tried our best to offering fund to customer use in many different ways and in many sectors. BMI mission is providing loan to targeted customers and improve living standard of the poor and other activities such as personal loan. In 2012 we have only 15 customers, then in 2013 total customers are 101, in 2014 the customers increased to 317 and this 2015 total customers is increased to 697, female customer have 307 and male customers have 390. We can see by graphic as below to show amount of customer.



10. Credit Loan Size by Categories and Outstanding Balance

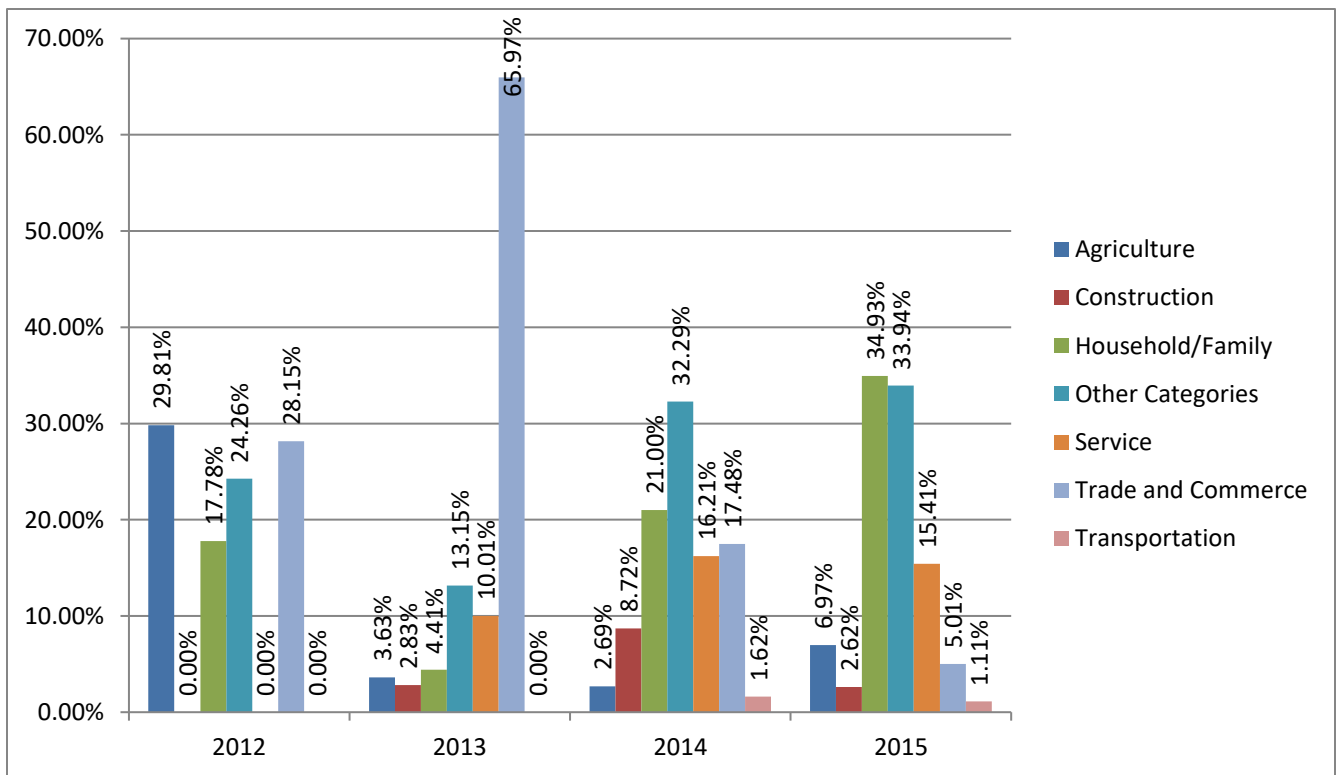
10.1 Outstanding Balance

Remarkable that in 2014, the outstanding balance have \$1,093,040.39 and in 2015 have \$2,627,404.65 so it shows that balance outstanding of BMI was increased \$1,534,364.26 in 2015. You can see as the graphic as below:



10.2 Credit Loan Size by Categories

Categories	2012	2013	2014	2015
Agriculture	29.81%	3.63%	2.69%	6.97%
Construction	0	2.83%	8.72%	2.62%
Household/Family	17.83%	4.41%	21%	34.93%
Other Categories	24.26%	13.15%	32.29%	33.94%
Service	0	10.01%	16.21%	15.41%
Trade	28.15%	65.97%	17.48%	5.01%
Transportation	0	0	1.62%	1.11%

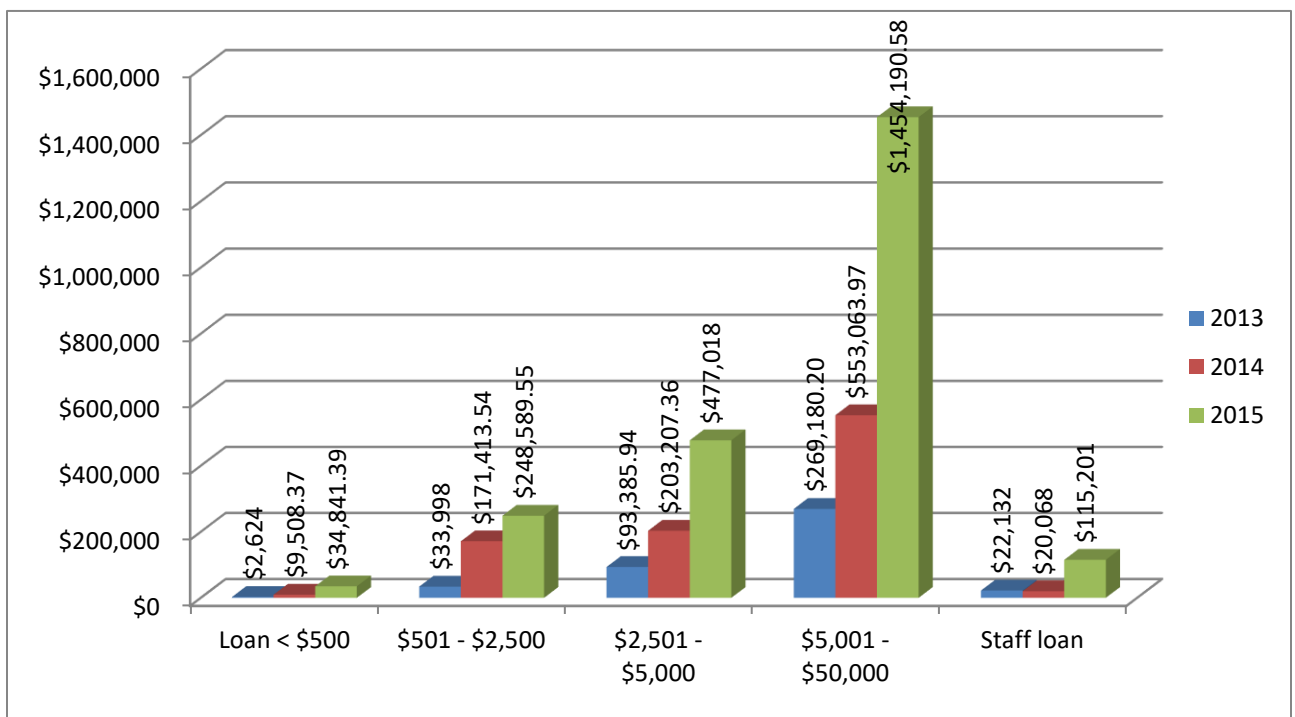


Graphic of credit loan size by categories in percent

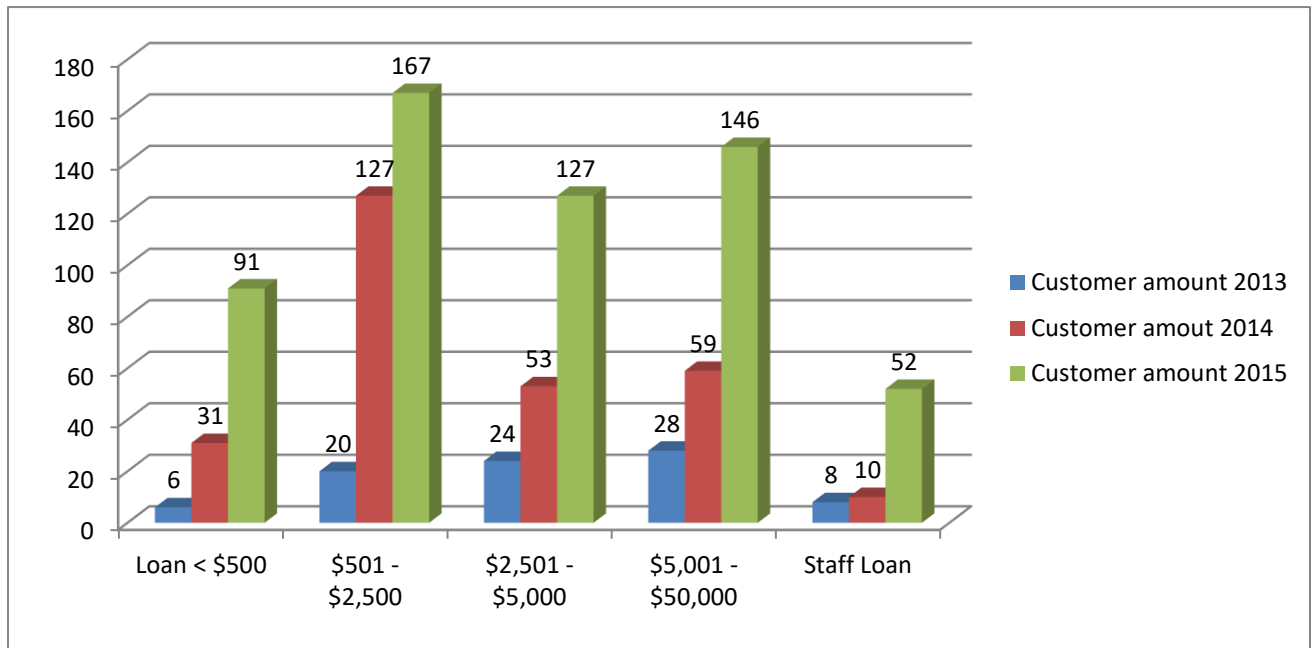
11. Separated of Credit Loan Size

We separated credit loan size and customers by parts as below:

Loan Size	2013		2014		2015	
	Customer amount	Outstanding Balance	Customer amount	Outstanding Balance	Customer amount	Outstanding Balance
Loan < \$500	6 clients	\$2,624	31 clients	\$9,508.37	91 clients	\$34,841.39
\$501 - \$2,500	20 clients	\$33,998	127 clients	\$171,413.54	167 clients	\$248,589.55
\$2,501 - \$5,000	24 clients	\$93,385.94	53 clients	\$203,207.36	127 clients	\$477,018
\$5,001 - \$50,000	28 clients	\$269,180.20	59 clients	\$553,063.97	146 clients	\$1,454,190.58
Staff Loan	8 clients	\$22,132	10 clients	\$20,068	52 clients	\$115,201
	86 clients	\$421,320.14	280 clients	\$957,261.24	583 clients	\$2,329,840.52



Graphic of outstanding balance by parts



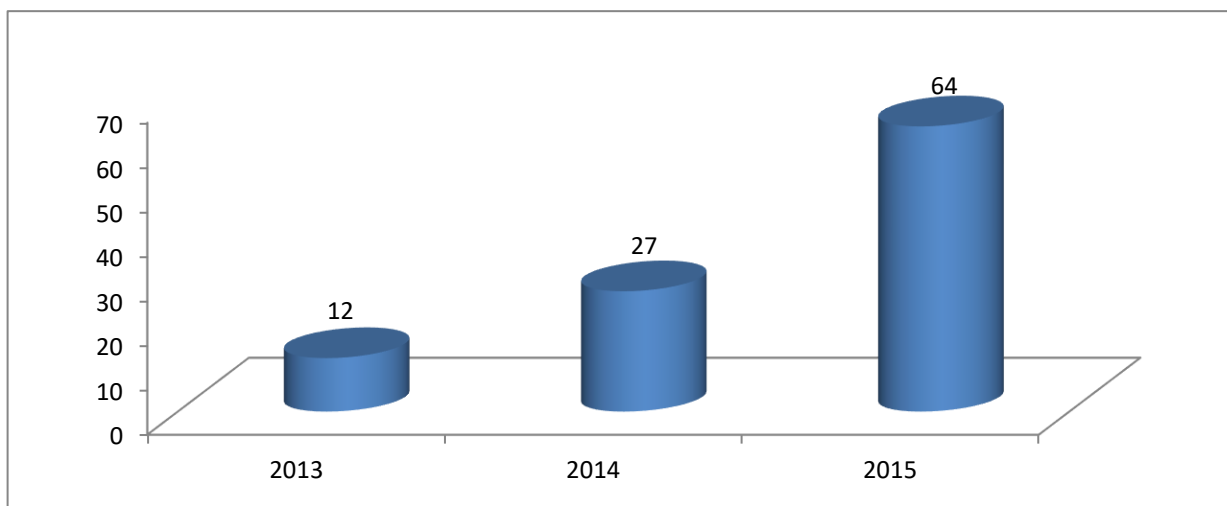
Graphic of customer amount

12. New Products on 2016

Borribo Microfinance Institution PLC will release one more product in 2016 is Group Loan with lower interest rate. By this product, the customer will have more choices and feel more appreciate with our service.

13. BMI Employee

Borribo Microfinance institution staffs PLC has chosen for fulfill micro institution needed that has expanded from day to day. Otherwise in 2013 our micro institution staffs has 12 people and during 2014 has 27 People and in 2015 **Borribo Microfinance institution PLC staff** has increase to 64 people.



The number of our Staff



14. Human Resources

Human resources is a valuable property that all institution and businessman must be have. Otherwise, Borribo Microfinance Institution PLC has focus on training and teaching staffs inside and outside institution.

14.1 Staff training inside

Focus on microfinance training staffs such as: Service staff and Credit service that has prepared in our institution. Training department always trained and find new method for develop our staff's abilities for they are complete their duties, have efficiency and high qualities.

14.2 Staff training outside

Beside of training some staffs in institution, some BMI staffs had been send to study and trained outside institution to get more knowledge and new experience. So BMI always build up all the staff capacity by having training course inside and outside to get high quality with efficiency. We believe that if we develop more and more at human resources, our operation will better and better.



Staff Training activities inside institution



Staff Training Activities outside Institution

14.3 Staff Encouragement

Because of BMI staffs are valuable, we always encourage them by providing a good condition, price or reward, admiring certificated, training and many rewards to make they feel more comfortable with their duties.



Activities of giving certificate to our outstanding staff

15. Risk Management

Risk management is the biggest problem that **Borribo Microfinance Institution PLC** focus on and try to prevent not to occur because it can make our BMI get successful, sustainable and famous. To managing risk to be better and better and find the easy solution to solve, the BMI always has training course for the staffs improving their capacity to complete their work with efficiency. Our institution will take the solution to solve and reducing risk that increase like: to receive solution and throw out risk what will be occur. Then BMI will continue to control risk and find good solution to manage and solve.

16. Financial Performance

Summary Financial Performance

	2012	2013	2014	2015
	USD	USD	USD	USD
Assets				
Cash on hand	906	9,096	7,470	12,706
Deposits and Placements with banks	123,709	146	1,384,899	51,214
Balances with Other Bank	20,030	15,000	15,000	75,873
Loans to Customers	251,410	560,052	1,087,080	2,623,913
Other Receivables	20,576	9,665	33,787	57,585
Property, Plant and Equipment	5,997	12,714	24,148	75,106
Deferred Tax Asset	-	11,193	1,286	1,286
Total Assets	422,628	617,866	2,553,670	2,897,683
Liabilities and Equity				
Liabilities				
Borrowing from Shareholders	150,300	300	900,000	1,300,000
Other Payable	1,811	10,024	13,594	9,187
Borrowing form Individual	-	-	1,000,000	-
Provision for Income Tax	-	1,159	7,011	10,566
Total Liability	152,111	11,483	1,920,605	1,319,753
Capital and Reserves				
Share Capital	300,000	300,000	300,000	1,500,000
Subordinated debt	-	300,000	300,000	-

Retained Earning	(29,483)	(3,617)	33,065	77,930
Total Capital and Reserves	270,517	596,383	633,065	1,577,930
Liabilities and Capital	422,628	607,866	2,553,670	2,897,683

Income Statement

Interest income	36,001	102,841	187,494	400,577
Interest Expense	-	(5,625)	(15,383)	(44,669)
Net Interest Income	36,001	97,216	172,111	355,908

Other Operating Income	3,866	12,631	17,188	48,809
Personnel cost	-	(23,975)	(61,155)	(174,498)
Operating and Other Expenses	(67,826)	(40,237)	(60,423)	(134,042)
Depreciation Expense	-	(13,796)	(13,809)	(33,268)

Operating Profit	(27,959)	31,839	53,912	62,909
Allowances for doubtful loans and advance	(1,125)	(4,853)	(9,281)	(2,868)
Profit Before income Tax	(29,084)	26,986	44,631	60,041
Income Tax Expense	(399)	(1,120)	(7,949)	(15,176)
Net Profit for the Year	(29,483)	25,866	36,682	44,865



ធ្វើអោយជីវិតកាន់តែប្រសើរ
Build a Better Life

Head Office

#37, 38 E0, Street No 108, Sangkat Wat Phnom, Khan Daun Penh, Phnom Penh

Tell: 023 222 119 , 023 222 776 / Fax: 023 222 090

Email: bmimfi@borribo.com.kh / Website: www.borribo.com.kh