



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Université Royale de Droit et des Sciences Économiques

Royal University of Law and Economics

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម

កម្មសិក្សាចាប់ពីថ្ងៃទី២៣ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២២ ដល់ថ្ងៃទី២៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ **គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី**

តាក់តែងឡើងដោយ

និស្សិតឈ្មោះ **គា ស្រីអ៊ុយ**

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

លោក **ឈាន ហ៊ុយ**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ

ជំនាន់ទី ១៥

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៨

ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍ ២០២២

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

នាងខ្ញុំឈ្មោះ **គា ស្រីអ៊ឹម** ជានិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ផ្នែក ធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី១៥ ក្រុមB4B1 ឆ្នាំសិក្សា ២០២១-២០២២ សូមសម្តែងនូវការដឹងគុណ និងថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ៖

- **លោកឪពុក អ្នកម្តាយ** ដែលបានផ្តល់កំណើត ចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សា អប់រំទូន្មានប្រៀនប្រដៅដល់រូបកូន ប្រកបដោយព្រហ្មវិហារធម៌ទាំងបួន និងបានពុះពារជំនះរាល់ឧបសគ្គទាំងឡាយដើម្បីឧបត្ថម្ភទាំងស្មារតី សម្ភារៈ និងថវិការដើម្បីឲ្យកូនទទួលបានការសិក្សា និងចំណេះវិជ្ជារហូតមកដល់ពេលនេះ។
 - **ឯកឧត្តម បណ្ឌិត លុយ ចណ្ណា សាកលវិទ្យាធិការ លោកសាកលវិទ្យាធិការរង លោក លោកស្រីព្រឹទ្ធបុរស និង លោក លោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យទាំងអស់**នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចដែលបាន ខិតខំប្រឹងប្រែងយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការបង្ហាត់បង្រៀន ណែនាំផ្តល់ចំណេះដឹង និងដំបូន្មានល្អៗអស់រយៈ ពេលបួនឆ្នាំមកនេះ។
 - **លោកសាស្ត្រាចារ្យ ឈាង ហ៊ុយ** ជាសាស្ត្រាចារ្យណែនាំរបស់នាងខ្ញុំផ្ទាល់ ដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មាន តម្លៃក្នុងការពន្យល់ណែនាំ ផ្តល់ដំបូន្មាននិងយោបល់ល្អៗ ជួយកែលម្អនូវចំណុចខ្វះខាត និងដឹកនាំតម្រង់ទិស ដល់រូបនាងខ្ញុំអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្តក្នុងការធ្វើរបាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សាមួយនេះ។
 - **លោកប្រធានសាខាជាន់ខ្ពស់ នៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី លោក ចៅ ស្មី ព្រមទាំង លោកគ្រូអ្នកគ្រូជាបុគ្គលិកទាំងអស់**របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត ដែលបានអនុញ្ញាតឲ្យនាងខ្ញុំបានចុះធ្វើ កម្មសិក្សា និងបានផ្តល់នូវឯកសារពាក់ព័ន្ធ ក៏ដូចជាមតិយោបល់ ការពន្យល់នានា និងឆ្លើយតបទៅនឹងសំណើ ផ្សេងៗ ជាហេតុធ្វើឲ្យការសរសេររបាយការណ៍នេះប្រកបទៅដោយរលូន។
 - **សិស្សច្បង និងមិត្តរួមថ្នាក់គ្រប់រូប**ដែលតែងតែជួយជម្រុញ និងលើកទឹកចិត្តដល់រូបនាងខ្ញុំ។
- ជាចុងក្រោយ នាងខ្ញុំសូមប្រសិទ្ធិពរជ័យដល់អ្នកមានគុណទាំងពីរ ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង សាស្ត្រាចារ្យគ្រប់រូប និងមិត្តៗទាំងអស់ឲ្យជួបតែពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការគឺអាយុ វណ្ណៈ សុខៈ និងពលៈកុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អារម្ភកថា

វិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុគឺជាវិស័យដ៏សំខាន់មួយនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ ព្រោះវាជាអ្នករួមចំណែកក្នុងការ ជំរុញឲ្យសេដ្ឋកិច្ចដំណើរការ និងលូតលាស់បានល្អ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ សេវារបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុត្រូវ បានដាក់បម្រើឲ្យអតិថិជនប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយ ដោយវាមិនត្រឹមតែជួយអ្នកដែលមិនមានថវិការគ្រប់- គ្រាន់ឲ្យទទួលបាននូវឥណទានប៉ុណ្ណោះទេ តែវាក៏បានជួយឲ្យបុគ្គល ដែលមានសាច់ប្រាក់លើសពីតម្រូវការអាច រកប្រាក់ចំណេញឬការប្រាក់តាមរយៈបញ្ជីផងដែរ។

បើក្រលែកមកមើលពីប្រទេសកម្ពុជាវិញ យើងសង្កេតឃើញថាវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានរីកលូតលាស់ យ៉ាងខ្លាំងគួរឲ្យកត់សម្គាល់។ ចំណែកសេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនីមួយៗក៏ចេះតែមានការកើនឡើង ជាលំដាប់ផងដែរ។ ក្នុងចំណោមសេវាកម្មទាំងនោះ ឥណទានអាជីវកម្មគឺជាឥណទានមួយប្រភេទដែលមានការ ពេញនិយម ដោយហេតុថាមានមនុស្សជាច្រើនមានបំណងចង់បើកអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន ប៉ុន្តែពួកគាត់មិនមានការ គាំទ្រខាងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុគ្រប់គ្រាន់ ឯអាជីវកម្មមួយចំនួនដែលមានអាជីវកម្មរួចហើយក៏ចង់ពង្រីកមុខជំនួញរបស់ ខ្លួនឲ្យកាន់តែធំឡើងដើម្បីប្រកួតប្រជែងនៅលើទីផ្សារ។

អាស្រ័យហេតុនេះ នាងខ្ញុំក៏បានសម្រេចចិត្តរៀបចំសៀវភៅនេះឡើងដែលនិយាយអំពី “ដំណើរការនៃ ការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម” ដើម្បីឲ្យអ្នកអានដែលមានចំណាប់អារម្មណ៍ទាក់ទងនឹងប្រធានបទនេះអាចមាន ការយល់ដឹងបន្ថែមលើវិស័យនេះ ព្រមទាំងដើម្បីទុកជាឯកសារសម្រាប់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវក្រោយៗផងដែរ។

ជាចុងក្រោយ នាងខ្ញុំពិតជាមានសេចក្តីសោមនស្សរីករាយយ៉ាងខ្លាំងដែលនាងខ្ញុំមានឱកាសក្នុងការ សរសេររបាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សានេះ ក៏ដូចជាបានពាំនាំនូវចំណេះដឹងបន្តិចបន្តួចដែលទទួល បានពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវយកមកចែកជូនអ្នកអានទាំងអស់គ្នាឲ្យបានជ្រាប។ នាងខ្ញុំសង្ឃឹមថាសៀវភៅមួយនេះ អាចផ្តល់ជាចំណេះដឹងនិងគំនិតមួយចំនួនជូនអ្នកអានគ្រប់រូប។ ទោះជាយ៉ាងណាក្តី សៀវភៅមួយនេះមិនទាន់ មានភាពល្អឥតខ្ចោះនោះទេ ព្រោះវាច្បាស់ជាមានកំហុសឆ្គងដែលនឹងកើតមានឡើងដោយអចេតនាជាក់ជាពុំ ខាន។ អាស្រ័យហេតុនេះ នាងខ្ញុំសូមធ្វើការសុំទោសទុកជាមុនចំពោះរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានឡើង ហើយ នាងខ្ញុំក៏រង់ចាំទទួលយ៉ាងរីករាយនូវរាល់មតិយោបល់ ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនាពីសំណាក់ លោក លោកស្រី បណ្ឌិត សាស្ត្រចារ្យ និស្សិត និងអ្នកស្រាវជ្រាវទាំងឡាយដើម្បីទុកជាបទពិសោធន៍សម្រាប់ការស្រាវជ្រាវផ្សេងៗ នាពេលខាងមុខ។

មាតិកា

ទំព័រ

បញ្ជីសម្គាល់អក្សរកាត់..... vii
 បញ្ជីតារាង..... viii
 បញ្ជីរូបភាព..... ix

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ..... ១
 ២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ..... ១
 ៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ..... ២
 ៣.១. គោលបំណងរួម..... ២
 ៣.២. គោលបំណងជាក់លាក់..... ២
 ៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ..... ២
 ៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ..... ២
 ៥.១. ប្រភពទិន្នន័យ..... ២
 ៥.២. ការវិភាគទិន្នន័យ..... ៣
 ៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ..... ៣
 ៦.១. ចំពោះអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ និស្សិត..... ៣
 ៦.២. ចំពោះសាធារណៈជន..... ៣
 ៦.៣. ចំពោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត..... ៤
 ៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ..... ៤

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តី

១.១. លក្ខណៈទូទៅរបស់ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ..... ៥
 ១.១.១. ធនាគារ..... ៥
 ១.១.១.១. និយមន័យធនាគារ..... ៥
 ១.១.១.២. ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ..... ៥
 ១.១.២. គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ..... ៦

១.១.២.១. ប្រវត្តិនៃការកើតមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ	៦
១.១.២.២. និយមន័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ.....	៧
១.១.២.៣. សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ	៧
១.១.២.៤. តួនាទីរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ.....	៨
១.២. លក្ខណៈទូទៅរបស់ឥណទាន.....	៨
១.២.១. និយមន័យឥណទាន	៨
១.២.២. ប្រភេទនៃឥណទាន.....	៩
១.២.២.១. ឥណទានប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន (Personal loans)	៩
១.២.២.២. ឥណទានយានយន្ត (Auto loans)	៩
១.២.២.៣. ឥណទានគេហដ្ឋាន (Mortgage loans)	៩
១.២.២.៤. ឥណទានអាជីវកម្ម (Business loans).....	៩
១.២.២.៥. ឥណទានសម្រាប់និស្សិត (Student loans).....	១០
១.២.២.៦. Home equity loans.....	១០
១.២.២.៧. ឥណទានកសាងក្រេឌីត (Credit-builder loans)	១០
១.២.២.៨. ឥណទានបង្រួមបំណុល (Debt consolidation)	១០
១.២.២.៩. ឥណទានហាងបញ្ចាំ (Pawnshop loans).....	១១
១.២.២.១០. Payday loans	១១
១.២.២.១១. ឥណទានគ្រួសារ (Family loans).....	១១
១.២.៣. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទាន	១១
១.២.៣.១. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទានសម្រាប់ប្រើប្រាស់	១១
១.២.៣.២. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម.....	១២
១.២.៣.៣. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទានចំពោះសេដ្ឋកិច្ច.....	១២
១.២.៤. ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន និងសំវិធានធន.....	១២
១.២.៤.១. ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន.....	១២
១.២.៤.២. សំវិធានធន	១៣
១.៣. ការស៊ើបអង្កេតឥណទាន.....	១៣
១.៣.១. ចរិតលក្ខណៈ: (Character).....	១៣

១.៣.២. សមត្ថភាព (Capacity)	១៤
១.៣.៣. មូលធន(Capital)	១៤
១.៣.៤. ទ្រព្យបញ្ចាំ (Collateral).....	១៤
១.៣.៥. ស្ថានភាព (Conditions).....	១៤
១.៣.៦. ពិន្ទុឥណទាន (Credit score)	១៥
១.៤. នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទាន.....	១៥
១.៤.១. ដំណើរការមុនពេលផ្តល់ឥណទាន	១៥
១.៤.២. ដំណើរការក្រោយពេលផ្តល់ឥណទាន.....	១៦

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត

២.១. ប្រវត្តិរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត	១៧
២.១.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលី	១៨
២.១.២. ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ.....	១៨
២.២. និមិត្តសញ្ញា និងអត្ថន័យ	១៩
២.៣. ទស្សនៈ បេសកកម្ម តម្លៃរួម និងវប្បធម៌រួម.....	២០
២.៣.១. ទស្សនៈ:.....	២០
២.៣.២. បេសកកម្ម.....	២០
២.៣.៣. តម្លៃរួម.....	២០
២.៣.៤. វប្បធម៌រួម.....	២០
២.៤. ភាគទុនិក.....	២១
២.៥. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត	២២
២.៥.១. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលី	២៣
២.៦. ផលិតផល និងសេវាកម្ម	២៣
២.៦.១. ឥណទាន.....	២៣
២.៦.២. ប្រាក់បញ្ញើ.....	២៤
២.៦.៣. ប្រតិបត្តិការធនាគារ.....	២៤

ជំពូកទី៣

ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម

៣.១. និយមន័យឥណទានអាជីវកម្ម	២៥
៣.២. គោលបំណងនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម.....	២៥
៣.៣. អត្ថប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់ឥណទាន.....	២៥
៣.៤. ទីផ្សារគោលដៅ.....	២៦
៣.៤.១. ក្រុមអតិថិជនអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត (Micro business).....	២៦
៣.៤.២. ក្រុមអតិថិជនអាជីវកម្មខ្នាតតូច (Small business).....	២៦
៣.៤.៣. ក្រុមអតិថិជនអាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម (Medium business)	២៦
៣.៥. ទំហំឥណទាន.....	២៦
៣.៦. អត្រាការប្រាក់	២៧
៣.៧. រយៈពេលខ្លី	២៧
៣.៨. លក្ខខណ្ឌដែលអតិថិជនត្រូវបំពេញដើម្បីទទួលបានឥណទាន	២៧
៣.៨.១. លក្ខខណ្ឌទូទៅ.....	២៧
៣.៨.១.១. ប្រភេទអតិថិជន.....	២៨
៣.៨.១.២. បញ្ជីបដិសេធ.....	២៨
៣.៨.១.៣. ទីលំនៅបច្ចុប្បន្ន	២៨
៣.៨.១.៤. អ្នករួមខ្ចី	២៩
៣.៨.១.៥. សាក្សី.....	២៩
៣.៨.១.៦. ទ្រព្យធានាបំណុល	៣០
៣.៨.១.៧. សុខភាពអតិថិជន	៣១
៣.៨.១.៨. អាយុអតិថិជន.....	៣១
៣.៨.១.៩. អ្នកធានា.....	៣១
៣.៨.២. លក្ខខណ្ឌជាក់លាក់	៣២
៣.៨.២.១. ទីតាំងអាជីវកម្ម	៣២
៣.៨.២.២. អាយុកាលនៃអាជីវកម្ម.....	៣២
៣.៨.២.៣. ចំនួនឆ្នាំនៃបទពិសោធន៍ជាអ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម	៣៣

៣.៩. អនុបាតទ្រព្យធានា	៣៣
៣.១០. ការវិភាគ និងសម្រេចចិត្តដោយផ្អែកលើហានិភ័យឥណទាន	៣៤
៣.១០.១. ការវិភាគលើហានិភ័យអតិថិជនដោយផ្អែកលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អតិថិជន (Characteristic)	៣៤
៣.១០.២. ការវិភាគពីហានិភ័យមុខរបរដោយផ្អែកលើលក្ខខណ្ឌរបស់អតិថិជន (Condition).....	៣៥
៣.១០.៣. ការវិភាគលើហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុដោយផ្អែកលើសមត្ថភាព និងដើមទុនរបស់អតិថិជន (Capacity and Capital)	៣៦
៣.១០.៤. ការវិភាគលើសុវត្ថិភាពឥណទានដោយផ្អែកលើទ្រព្យធានាបំណុល (Collateral).....	៣៧
៣.១១. ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទាន	៣៧
៣.១១.១. ការស្នើសុំខ្ចីប្រាក់	៣៧
៣.១១.២. ការវាយតម្លៃសំណើឥណទាន	៣៨
៣.១១.៣. ការសម្រេចឥណទាន.....	៤០
៣.១១.៤. ការបើកប្រាក់	៤១
៣.១១.៥. ការតាមដានឥណទាន	៤២
៣.១២. វិធីសាស្ត្រសងត្រលប់.....	៤២
៣.១៣. ការតាមដាន និងត្រួតពិនិត្យ	៤៣
៣.១៣.១. ការតាមដាន	៤៣
៣.១៣.១.១. ការតាមដានក្រោយពេលទម្លាក់ទុន.....	៤៤
៣.១៣.១.២. ការតាមដានជាប្រចាំ	៤៤
៣.១៣.២. ការត្រួតពិនិត្យ.....	៤៤
៣.១៤. ការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន និងសំវិធានធន	៤៥
៣.១៤.១. ការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន	៤៥
៣.១៤.២. សំវិធានធន.....	៤៥
៣.១៥. ដំណោះស្រាយពេលអតិថិជនមិនព្រមសងបំណុល	៤៦
៣.១៦. ការពិន័យនិងការគណនាប្រាក់ពិន័យ.....	៤៦
៣.១៧. គោលការណ៍ផ្តល់ឥណទានផ្សេងៗ.....	៤៦
៣.១៧.១. គោលការណ៍ផ្តល់ឥណទាន.....	៤៦

៣.១៧.២. គោលការណ៍វិធានការទម្លាក់ទុន (Lending Guideline-LG)	៤៧
៣.១៧.៣. គោលការណ៍សម្រាប់ឥណទានខ្ចីបន្ត (Renew loan)	៤៨
៣.១៧.៤. គោលការណ៍សម្រាប់ឥណទានបន្ថែម (Add loan)	៤៨
៣.១៧.៥. គោលការណ៍ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឡើងវិញ (Internal refinance)	៤៩
៣.១៧.៦. គោលការណ៍ផ្តល់ឥណទានដើម្បីផ្ទេរបំណុលពីស្ថាប័នផ្សេង (External refinance)	៥១
៣.១៨. ការវិភាគចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាមកំហែង	៥៣
៣.១៨.១. ចំណុចខ្លាំង.....	៥៣
៣.១៨.២. ចំណុចខ្សោយ	៥៣
៣.១៨.៣. ឱកាស	៥៤
៣.១៨.៤. ការគំរាមកំហែង	៥៤

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៥៥
២. ការផ្តល់អនុសាសន៍	៥៥

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីសម្គាល់អក្សរកាត់

CBC	: Credit Bureau Cambodia
CPP	: Client Protection Principles
EMT	: Ennetean Moulethan Tchonnebath
FMO	: Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden
GRET	: Group de Recherches et d'Echanges Technologiques
IFC	: International Finance Corporation
LFP	: La Fayette Participation
LG	: Lending Guideline
SIDI	: International Solidarity for Development and Investment
SKS	: Swayam Krishi Sangham
5C's	: Characteristic, Conditions, Capacity, Capital, Collateral
6C's	: Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions, Credit score

បញ្ជីតារាង

	ទំព័រ
តារាងទី១៖ ភាគទុនិក	២១
តារាងទី២៖ ទំហំឥណទានជាប្រាក់រៀល និងដុល្លារ	២៦
តារាងទី៣៖ អត្រាការប្រាក់ស្តង់ដារផ្តល់ជូនអតិថិជន.....	២៧
តារាងទី៤៖ រយៈពេលខ្លី.....	២៧
តារាងទី៥៖ គោលការណ៍កំណត់ត្រូវអនុវត្តLGឬមិនត្រូវ	៤៧
តារាងទី៦៖ គោលការណ៍សម្រាប់ឥណទានខ្ចីបន្ត	៤៨

បញ្ជីរូបភាព

ទំព័រ

រូបភាពទី១៖ អគារគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី.....	១៨
រូបភាពទី២៖ ទីតាំងភូមិសាស្ត្ររបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី.....	១៩
រូបភាពទី៣៖ ស្លាកសញ្ញាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតជាភាសាខ្មែរ.....	១៩
រូបភាពទី៤៖ ស្លាកសញ្ញាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតជាភាសាអង់គ្លេស.....	១៩
រូបភាពទី៥៖ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត	២២
រូបភាពទី៦៖ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី	២៣

សេចក្តីផ្តើម

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំមធ្យមនៃការស្រាវជ្រាវ

ក្រោយពីប្រទេសកម្ពុជារួចផុតពីរបបសង្គ្រាមមក កម្ពុជាបានខិតខំស្តារប្រទេសឡើងវិញដើម្បីឲ្យខ្លួនវិលទៅរកសន្តិភាព ស្ថេរភាព និងភាពជឿនលឿនដូចប្រទេសជាច្រើនផ្សេងទៀតនៅលើសកលលោក។ ជាងមួយទសវត្សរ៍មកនេះ យើងសង្កេតឃើញថាប្រទេសកម្ពុជាមានការអភិវឌ្ឍន៍ច្រើន ហើយមុនពេលដែលមានការរីក-រាលដាលកូវីដ១៩ សេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជាក៏មានការរីកលូតលាស់គួរឲ្យកត់សម្គាល់ផងដែរ។ ប៉ុន្តែគួរឲ្យសោកស្តាយ ក្រោយពីមានការលេចឡើងនូវមេរោគកូវីដ១៩នៅកម្ពុជាតាំងពីឆ្នាំ២០២០រហូតមកដល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាមានការធ្លាក់ចុះមួយកម្រិត។

ទោះជាយ៉ាងណាក្តី យើងសង្កេតឃើញថាវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជានៅតែមានការរីកចម្រើនឡើង ដោយវាបានជួយសម្រួលឲ្យសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាមានដំណើរការតាមរយៈសេវាកម្មជាច្រើនរបស់ខ្លួនដូចជាសេវាបញ្ញើ កម្ចី ទូទាត់សាច់ប្រាក់ និងសេវាប្តូរប្រាក់ជាដើម។ ក្នុងចំណោមសេវាទាំងនោះ ឥណទានអាជីវកម្មជាសេវាមួយដែលកំពុងតែពេញនិយម ក៏ព្រោះតែប្រជាជនកម្ពុជាជាច្រើនមានបំណងចង់បង្កើតអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន ប៉ុន្តែពួកគាត់ពុំមានដើមទុនគ្រប់គ្រាន់ ឬពួកគាត់យល់ឃើញថាការប្រើប្រាស់ឥណទាននេះអាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ឲ្យគាត់ជាងការដែលពួកគាត់យកប្រាក់របស់ខ្លួន ដែលកំពុងតែត្រូវបានប្រើប្រាស់លើបញ្ហាផ្សេងៗមកធ្វើអាជីវកម្ម។ ក្រៅពីនេះ ក៏មានអាជីវករមួយចំនួនទៀតដែលត្រូវការឥណទាននេះដើម្បីពង្រីកវិសាលភាពនៃអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់ផងដែរ។

ឥណទានអាជីវកម្មមានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជម្រុញសេដ្ឋកិច្ចជាតិឲ្យរីកចម្រើន ដោយវាបានអនុញ្ញាតឲ្យប្រជាជនជាច្រើនអាចបើក និងពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ជួយឲ្យពួកគាត់មានមុខរបរ និងអាចបង្កើតការងារដល់អ្នកដទៃទៀតតាមរយៈការជួលបុគ្គលិកឲ្យបំពេញការងារក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់។ ដោយសម្លឹងឃើញនូវសន្ទុះនៃការប្រើប្រាស់ និងគុណសម្បត្តិរបស់ឥណទានអាជីវកម្មដូចដែលបានរៀបរាប់ខាងលើបូកផ្សំនឹងភាពរីកលូតលាស់ និងសេវាកម្មដ៏គួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត ទើបនាងខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តតាក់តែងនិងស្រាវជ្រាវបង្កើតសៀវភៅនេះឡើងដោយនិយាយអំពី “ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត”។

២. ចំណោមមធ្យមនៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយសង្កេតឃើញពីតួនាទីយ៉ាងសំខាន់របស់ឥណទានអាជីវកម្មនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចគ្រួសារ និងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ទើបការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីធ្វើការឈ្វេងយល់ទៅលើចំណុចមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

១. តើអតិថិជនត្រូវបំពេញលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះទើបអាចទទួលបាននូវឥណទានអាជីវកម្មពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ-អម្រឹត?

២. តើដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្មប្រព្រឹត្តទៅយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

៣.១. គោលបំណងរួម

គោលបំណងរួមរបស់កិច្ចការស្រាវជ្រាវមួយនេះរួមមាន៖

- សិក្សាពីដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត។

៣.២. គោលបំណងជាក់លាក់

គោលបំណងជាក់លាក់របស់កិច្ចការស្រាវជ្រាវមួយនេះរួមមាន៖

- សិក្សាពីទិដ្ឋភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត
- សិក្សាពីលក្ខខណ្ឌដែលអតិថិជនត្រូវមានដើម្បីទទួលបានឥណទានអាជីវកម្ម
- សិក្សាពីការវិភាគនិងសម្រេចចិត្តដោយផ្អែកលើហានិភ័យឥណទាន
- សិក្សាពីវិធីសាស្ត្រនៃការសងឥណទានត្រលប់មកវិញ
- សិក្សាពីវិធីសាស្ត្រក្នុងការតាមដានលើឥណទានដែលបានទម្លាក់ទុនរួច
- សិក្សាពីការដោះស្រាយ និងពិន័យនៅពេលអតិថិជនបង់ប្រាក់យឺតយ៉ាវ ឬមិនបង់ប្រាក់
- សិក្សាលើគោលការណ៍ផ្សេងៗនៃឥណទាន។

៤. ទំហំ និងដេលកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតគឺជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលឈានមុខគេមួយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ហើយនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតបានបម្រើនូវសេវាកម្មជាច្រើនប្រភេទផ្សេងៗគ្នាជូនដល់អតិថិជនទាំង២៥ខេត្ត-រាជធានីនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។¹ ប៉ុន្តែដោយសារពេលវេលាមានកំណត់ ការសិក្សានេះផ្តោតទៅលើតែលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់ឥណទានអាជីវកម្ម និងដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី ជាមួយនឹងទិន្នន័យក្នុងឆ្នាំ២០២១ប៉ុណ្ណោះ។

៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

៥.១. ប្រភពទិន្នន័យ

ការសិក្សានេះគឺផ្អែកទៅលើទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំរួមមាន៖

¹ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២១, "របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០២០", ទំព័រ ៦

- ទិន្នន័យបានមកពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត តាមរយៈការសាកសួរដោយផ្ទាល់ និងការផ្តល់ឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធពីមន្ត្រីជំនាញ
- ឯកសារទាក់ទងនឹងឥណទាន និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ របស់សាស្ត្រាចារ្យនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច និងសាកលវិទ្យាល័យមួយចំនួនទៀត
- ការស្រាវជ្រាវតាមរយៈបណ្ណាល័យរបស់សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច បណ្ណាល័យជាតិ បណ្ណាល័យហ៊ុនសែនភូមិន្ទភ្នំពេញអំពីឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធ របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា និងសារណាបញ្ចប់ការសិក្សារបស់សិស្សច្បងជំនាន់មុនៗលើប្រធានបទឥណទាន
- ការស្រាវជ្រាវតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតលើឯកសារនានាដែលពាក់ព័ន្ធ។

៥.២. ការវិភាគទិន្នន័យ

បន្ទាប់ពីទទួលបានទិន្នន័យគ្រប់គ្រាន់ហើយ ការវិភាគទិន្នន័យត្រូវធ្វើទៅតាមការវិភាគបែបគុណភាពវិស័យព្រោះតែការវិភាគតាមបែបគុណភាពវិស័យមានលក្ខណៈលម្អិត បកស្រាយតាមបែបពណ៌នា ផ្ដោតទៅលើគុណភាពនៃទិន្នន័យ សាកសមជាមួយគោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវមួយនេះ។

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវមួយនេះមានសារៈសំខាន់ដូចជា៖

៦.១. ចំពោះអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងស្រាវជ្រាវ

- ទទួលបានចំណេះដឹងថ្មីៗបន្ថែមទាក់ទងនឹងវិស័យធនាគារ ជាពិសេសឥណទានអាជីវកម្ម
- អាចទុកជាឯកសារសម្រួលដល់ការសិក្សា ឬការសរសេររបាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សាឬសារណាបញ្ចប់ការសិក្សា
- យល់ដឹងពីដំណើរការនៃការអនុវត្តន៍ផ្ទាល់របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលខ្លួនធ្លាប់តែសិក្សាជាទ្រឹស្តី។

៦.២. ចំពោះសាធារណៈជន

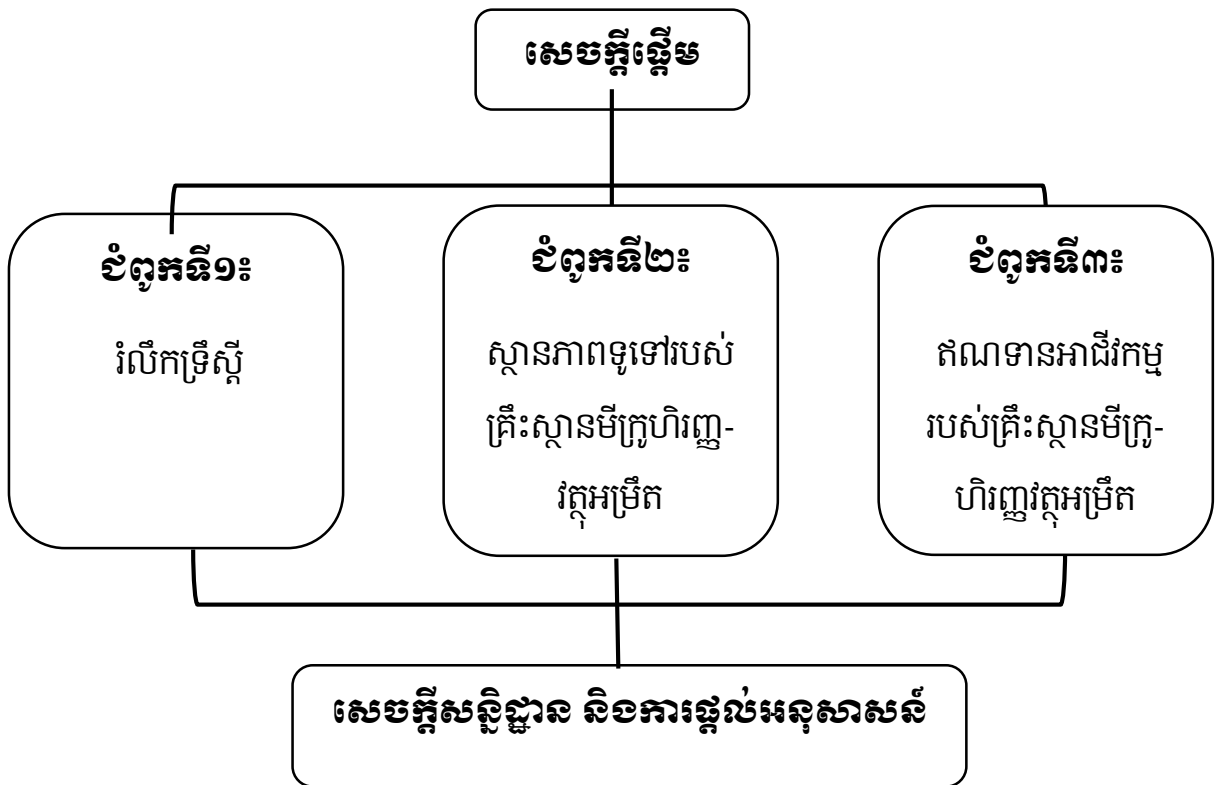
- បានយល់ដឹងពីរបៀបដាក់ស្នើសុំឥណទាននៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត
- អាចពង្រីកចំណេះដឹងរបស់ខ្លួនបន្ថែមទាក់ទងនឹងវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ
- ចំពោះអ្នកដែលមានបំណងចង់ដាក់ពាក្យស្នើសុំឥណទានអាជីវកម្មពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតគឺអាចបំពេញលក្ខណៈសម្បត្តិដែលខ្លួនខ្វះខាត ដើម្បីអាចទទួលបានឥណទាន
- ចំពោះអ្នកដែលមានបំណងចង់ប្រើប្រាស់សេវាកម្មនេះគឺអាចដឹងពីលក្ខខណ្ឌរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត។

៦.៣. ចំពោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត

- យល់ដឹងពីគុណសម្បត្តិរបស់ខ្លួន ហើយអាចបន្តអនុវត្តចំណុចទាំងអស់នោះដើម្បីទទួលបានជោគជ័យកាន់តែខ្លាំង
- យល់ដឹងពីគុណវិបត្តិរបស់ខ្លួនសម្រាប់ធ្វើការកែប្រែនិងពង្រឹងចំណុចមិនល្អរបស់ខ្លួនឡើងវិញ
- ទទួលបានការជួយផ្សព្វផ្សាយពីកិត្តិយសរបស់ខ្លួន។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ខាងក្រោមនេះជារចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ៖



ជំពូកទី១
រំលឹកប្រវត្តិ

ជំពូកទី១

វិស័យហិរញ្ញវត្ថុ

១.១. លក្ខណៈទូទៅរបស់ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ

១.១.១. ធនាគារ

១.១.១.១. និយមន័យធនាគារ

ធនាគារត្រូវបានគេឲ្យនិយមន័យផ្សេងៗគ្នាដូចខាងក្រោម៖

ធនាគារគឺជានីតិបុគ្គល ដែលមាននីតិសម្បទាពិសេសក្នុងការរើសយកប្រតិបត្តិការធនាគារជាមុខរបរ ប្រក្រតី។²

ធនាគារជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ និងឥណទានដែលបំពេញមុខនាទីប្រមូលផ្តុំប្រាក់ទំនេរបណ្តោះអាសន្ន ដាក់បញ្ចូលក្នុងគណនីរបស់ខ្លួន និងឲ្យសហគ្រាសនានាខ្ចីយកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងពេលដែលត្រូវការ។ ធនាគារ ផ្តល់ការប្រាក់ឲ្យអតិថិជន ដើម្បីឲ្យគេយកប្រាក់មកដាក់ផ្ទៃក្នុងគណនីរបស់ខ្លួន។ អ្នកទៅខ្ចីពីធនាគារបង់ការ ប្រាក់មួយខ្ពស់ជាង ចំពោះការខ្ចីដែលយល់ព្រមដោយធនាគារ។ ប្រាក់កម្រៃ ឬប្រាក់ចំណេញរបស់ធនាគារ ជា លទ្ធផលបានមកពីភាពខុសគ្នារវាងអត្រាទាំងពីរនេះ។³

ធនាគារជាស្ថាប័នដែលផ្តល់នូវសេវាហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនប្រភេទ ដូចជាសេវាបញ្ញើ និងសេវាកម្ចីជាដើម។⁴

១.១.១.២. ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ⁵

ប្រតិបត្តិការដែលជាសកម្មភាពធនាគាររួមមាន៖

- ❖ ការផ្តល់ឥណទានគ្រប់ប្រភេទចំពោះសាធារណជន ដោយមានកម្រៃបញ្ចូលទាំងឥណទានភតិសន្យានិងការសន្យាតាមហត្ថលេខា។
- ❖ ការទទួលប្រាក់បញ្ញើមិនមានមុខសញ្ញាប្រើពីសាធារណជន។
- ❖ ប្រព្រឹត្តិកម្មនិងការដាក់ឲ្យអតិថិជនប្រើប្រាស់នូវមធ្យោបាយទូទាត់ជារូបិយវត្ថុ ឬជារូបិយប័ណ្ណ។ ចំពោះសាធារណជន ឬសម្រាប់ខ្លួនឯងផ្ទាល់ ធនាគារអាចធ្វើបាននូវ៖
- ❖ រាល់ប្រតិបត្តិការប្តូរប្រាក់។
- ❖ អន្តរការិយកម្មនិងការអនុវត្តន៍រាល់ប្រតិបត្តិការលើមូលបត្រឥណទេយ្យជួញដូរបាននៅលើទីផ្សារ។

² ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា, ១៩៩៩, "ច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ", ទំព័រ ១

³ ហ៊ីង ថ្នាក់ស៊ី, ១៩៩៤, "វចនានុក្រមសេដ្ឋកិច្ចទំនើប", ទំព័រ ៨៣

⁴ https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/bank_1#:~:text=%E2%80%8B,example%20keeping%20or%20lending%20money ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២២

⁵ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា, ១៩៩៩, "ច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ", ទំព័រ ១-២

- ❖ រាល់ប្រតិបត្តិការលើឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនិស្សន្ទ។
- ❖ សេដ្ឋកិច្ចពាណិជ្ជកម្មដល់ដៃឬមានកាលកំណត់ លើលោហធាតុនិងត្បូងថ្មមានតម្លៃ និងវត្ថុធាតុដើមប្រចាំថ្ងៃ។
- ❖ ប្រតិបត្តិការលើសេវាកម្មដទៃទៀត ដែលផ្សារភ្ជាប់នឹងសកម្មភាពចម្បងរបស់ខ្លួនដោយមានការយល់ព្រមពីអាជ្ញាធរអាណាព្យាបាលនៃប្រព័ន្ធធនាគារ។
- ❖ ការប្រមូលមូលនិធិសម្រាប់បរិស្ថាន ឬសម្រាប់ទិញមូលបត្រតាមបញ្ជារបស់អតិថិជនជាឯកត្តជនឬជាក្រុមប្រមូលផ្តុំអង្គការបណ្តាក់ទុនសមូហភាព។
- ❖ បរិស្ថាននិងការជួញដូរមូលបត្រ។
- ❖ ការរក្សាទុកមូលបត្រ។
- ❖ ការគ្រប់គ្រងមូលបត្រជាឯកត្តជនឬជាសមូហភាព។
- ❖ ការទិញផ្តាច់មូលបត្រនៅពេលផ្សាយចេញ។
- ❖ វិស្វកម្មហិរញ្ញវត្ថុ។
- ❖ ការជួញដូរឧបករណ៍និស្សន្ទទាក់ទងនឹងសកម្មភាពរបស់ខ្លួន។
- ❖ ប្រតិបត្តិការគ្រប់ប្រភេទលើមូលបត្រធ្វើឡើងសម្រាប់ខ្លួនផ្ទាល់ក្នុងនាទីជាក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មចំណុះច្បាប់ទូទៅនិងបទប្បញ្ញត្តិជាធរមាន។

១.១.២. គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

១.១.២.១. មេត្រីនៃការកែតម្រូវមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ^៦

មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានលេចវត្តមានឡើងនៅសតវត្សទី១៨ តាមរយៈការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីខ្នាតតូចនៃប្រព័ន្ធមូលនិធិប្រាក់កម្ចីអៀរឡង់ដែលបង្កើតឡើងដោយលោក Jonathan Swift នៅពេលដែលលោកមានគំនិតចង់ជួយឲ្យពលរដ្ឋអៀរឡង់ក្រីក្រមានជីវភាពប្រសើរឡើង។ នៅក្នុងទសវត្សរ៍ឆ្នាំ១៩៧០ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានការពេញនិយមយ៉ាងខ្លាំង ហើយស្ថាប័នដែលទទួលបានការចាប់អារម្មណ៍ជាងគេគឺធនាគារ Grameen ដែលបានចាប់ផ្តើមឡើងនៅឆ្នាំ១៩៨៣ ដោយលោក Muhammad Yunus នៅក្នុងប្រទេសបង់ក្លាដែស។ នៅឆ្នាំ២០០៦ លោក Muhammad Yunus និងធនាគារ Grameen បានទទួលពានរង្វាន់សន្តិភាពណូបែលសម្រាប់ការខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

^៦ <https://www.investopedia.com/terms/m/microfinance.asp> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៨ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ SKS របស់ប្រទេសឥណ្ឌាក៏បើកបម្រើអតិថិជនដែលមានជីវភាពខ្វះខាតផងដែរ។ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ SKS បានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៩៨ ហើយបានប្រែក្លាយទៅជាប្រតិបត្តិការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដ៏ធំបំផុតមួយនៅលើពិភពលោក។

មានប្រតិបត្តិការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗជាច្រើនទៀតនៅលើពិភពលោកដោយស្ថាប័នធំៗធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយធនាគារពិភពលោក ឯស្ថាប័នតូចៗប្រតិបត្តិការនៅតាមប្រទេសផ្សេងៗ។ ស្ថាប័នខ្លះអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកដាក់ប្រាក់បញ្ញើជ្រើសរើសអ្នកដែលពួកគេចង់ឲ្យខ្ចីដោយស្ថាប័នធ្វើការបែងចែកអ្នកខ្ចីជាក្រុមៗទៅតាមកម្រិតជីវភាព តំបន់ភូមិសាស្ត្រ និងប្រភេទនៃអាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ឯស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុខ្លះទៀតផ្ដោតទៅលើតែការផ្តល់ឥណទានទៅឲ្យស្ត្រី ឬអាជីវករដែលមានបំណងចង់ជួយអភិវឌ្ឍសហគមន៍។

១.១.២.២. និយមន័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ ឬស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុឯកជនមានឯកទេសក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីខ្នាតតូចសម្រាប់ក្រុម ឬបុគ្គលមានចំណូលទាប និងសហគ្រាសធនតូច ហើយមានដើមទុនអប្បបរមាតម្កល់នៅធនាគារជាតិចំជាងប្រាក់តម្កល់របស់ធនាគារពាណិជ្ជ។⁷

១.១.២.៣. សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ⁸

សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុរួមមាន៖

- ❖ ការសន្សំខ្នាតតូច (Micro savings)៖ ជាសេវាកម្មដែលអាចឲ្យអតិថិជនសន្សំប្រាក់សម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្សេងៗនាពេលអនាគត និងសម្រាប់ចំណាយដែលមិនបានគ្រោងទុកមុន។ អតិថិជនត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឲ្យសន្សំប្រាក់ ដោយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមិនកំណត់ចំនួនអប្បបរមាដែលអតិថិជនអាចសន្សំបាននោះទេ។ គណនីសន្សំខ្នាតតូចមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នានឹងគណនីសន្សំបុរាណដែរ គ្រាន់តែវាត្រូវបានបង្កើតឡើងសម្រាប់ការដាក់ប្រាក់បញ្ញើតិច។
- ❖ ធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច (Micro insurance)៖ សេវាកម្មនេះអាចឲ្យអតិថិជនយកចិត្តទុកដាក់ជាមួយនឹងការងារអាជីវកម្មស្តុលរបស់ពួកគេ ដោយវាជួយកាត់បន្ថយការគិតអំពីទ្រព្យសម្បត្តិ សុខភាព ឬលទ្ធផលការងាររបស់ពួកគេតាមរយៈការប្រើប្រាស់ធានារ៉ាប់រងផ្សេងៗដូចជាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ធានារ៉ាប់រងអចលនទ្រព្យ និងធានារ៉ាប់រងពិការភាព។ល។

⁷ ក្រុមប្រឹក្សាជាតិភាសាខ្មែរ, ២០១៩, "សទ្ទានុក្រមវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច", ទំព័រ ១៦

⁸ <https://microfinanceinfo.com/microfinance-products/> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២៨ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២

- ❖ សេវាកម្មជួលខ្នាតតូច (Micro leasing)៖ ជាសេវាកម្មដែលអនុញ្ញាតឲ្យសហគ្រិន ឬអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលមិនមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការទិញឧបករណ៍ ធ្វើការជួលឧបករណ៍គ្រឿងចក្រ ឬយានជំនិះ បាន។
- ❖ សេវាកម្មផ្ទេរប្រាក់ (Money transfer)៖ ជាសេវាកម្មសម្រាប់ផ្ទេរប្រាក់ ជាពិសេសការផ្ទេរទៅក្រៅ ប្រទេសទៅឲ្យក្រុមគ្រួសារ មិត្តភក្តិ តាមរយៈប្រព័ន្ធផ្ទេរប្រាក់ដូចជា Western Union, Money Gram, និងAnelikជាដើម។

១.១.២.៤. តួនាទីរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ^១

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានតួនាទីជាច្រើនរួមមាន៖

- ជួយបណ្តុះគំនិតធ្វើជំនួញនៅក្នុងមុខរបរដល់កសិករ និងប្រជាជនក្រីក្រ ដែលអាចឲ្យគេបន្តវិនិយោគទៅ នឹងសេដ្ឋកិច្ចផ្សារ និងសមាហរណកម្មនៃសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា ទៅនឹងសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ាន និងពិភពលោក ទាំងមូល។
- ជួយជម្រុញដល់ការបង្កើនចំណូល និងទឹកនៃធ្វើការសម្រាប់ប្រជាកសិករ និងប្រជាជនក្រីក្រ។
- ជួយរំលែកអំពើកំចាត់របស់រាជរដ្ឋាភិបាលក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាខ្លះៗដូចជាការចែកស្បៀង ចែក ប្រាក់ សម្ភារៈជាដើម។
- ជួយជម្រុញដល់ការបង្កើនផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប។
- ជួយជម្រុញឲ្យប្រជាកសិករម្ចាស់ស្រុកមានគំនិតឈានទៅរកការធ្វើកសិកម្មទំនិញ ដែលហ៊ានដាក់ទុន វិនិយោគលើការធ្វើចំការធំៗ។ល។

១.២. លក្ខណៈទូទៅរបស់ឥណទាន

១.២.១. និយមន័យឥណទាន

ឥណទានត្រូវបានគេឲ្យនិយមន័យផ្សេងៗគ្នាដូចជា៖

ឥណទាន គឺជាវិធីដែលអ្នកខ្ចីទទួលបានប្រាក់ ទំនិញ ឬសេវា ដោយយល់ព្រមទូទាត់សងជាមួយនឹងការ ប្រាក់តាមកាលបរិច្ឆេទជាក់លាក់នាពេលអនាគត។¹⁰

ឥណទាន គឺជាចំនួនប្រាក់ដែលខ្ចីពីធនាគារ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ បុគ្គល។ល។ ដែលជាធម្មតាអ្នកខ្ចីត្រូវបង់ ការប្រាក់ទៅឲ្យអ្នកឲ្យខ្ចីរហូតដល់កម្ចីត្រូវបានសងត្រលប់ទៅវិញអស់។¹¹

⁹ វង់ សន្តាប់, ១៩៩៥, "ឥណទានសម្រាប់ប្រជាជនក្រីក្រក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា", ទំព័រ៣៤-៣៥

¹⁰ ក្រុមប្រឹក្សាជាតិកាសាខ្មែរ, ២០១៩, "សន្ទនាក្រុមវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច", ទំព័រ៨១

¹¹ <https://www.ldoceonline.com/dictionary/loan> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

ឥណទាន គឺជាចំនួនទឹកប្រាក់ដែលផ្តល់ទៅឲ្យនរណាម្នាក់ក្នុងរយៈពេលកំណត់មួយជាមួយនឹងការសន្យាថាបំណុលនោះនឹងត្រូវសងត្រលប់មកវិញ។¹²

១.២.២. ប្រភេទនៃឥណទាន¹³

១.២.២.១. ឥណទានប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន (Personal loans)

ឥណទានផ្ទាល់ខ្លួនជាឥណទានដែលបានបង្កើតឡើងសម្រាប់ប្រើប្រាស់ទៅតាមតម្រូវការផ្សេងៗរបស់បុគ្គល គឺមិនបានកំណត់ជាក់លាក់ទៅលើតែការប្រើប្រាស់មួយមុខណានោះទេ។ ឥណទាននេះអាចត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ទៅលើថ្លៃចំណាយដែលបន្ទាន់, ការដើរកម្សាន្ត, ពិធីមង្គលការ, ការជួសជុលកែលំអរផ្ទះ។ ឥណទានផ្ទាល់ខ្លួនខ្លះមានទម្រង់ជាឥណទានមិនមានសុវត្ថិភាព ដោយសារតែវាមិនទាមទារឲ្យអ្នកខ្ចីត្រូវមានទ្រព្យបញ្ចាំប៉ុន្តែមានការប្រាក់ខ្ពស់ ហើយខ្លះទៀតជាឥណទានមានសុវត្ថិភាពដែលបានដាក់ធានាដោយគណនីសន្សំ ឬយានយន្តជាដើម។ វាអាចមានការប្រាក់ថេរ ឬប្រែប្រួល និងមានរយៈពេលពី២ទៅ៧ឆ្នាំ។ អ្នកខ្ចីត្រូវមានលិខិតបញ្ជាក់ពីប្រាក់ចំណូល និងទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងៗរបស់ខ្លួនដែលយ៉ាងហោចណាស់ក៏មានតម្លៃស្មើនឹងទំហំឥណទានដែរ។

១.២.២.២. ឥណទានយានយន្ត (Auto loans)

ឥណទានយានយន្តអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកខ្ចី ខ្ចីប្រាក់ស្មើនឹងតម្លៃរបស់យានយន្តនោះដកនឹងថ្លៃបង់មុន(down payment)រួច។ យានយន្តនោះនឹងក្លាយទៅជាទ្រព្យបញ្ចាំនៃឥណទាន ហើយនឹងត្រូវរឹបអូសយកប្រសិនបើអ្នកខ្ចីមិនព្រមទូទាត់ប្រាក់តាមការសន្យា។

១.២.២.៣. ឥណទានគេហដ្ឋាន (Mortgage loans)

ឥណទានគេហដ្ឋានគឺមានតម្លៃស្មើនឹងថ្លៃផ្ទះដកនឹងប្រាក់បង់មុន(down payment)។ ចំពោះឥណទានគេហដ្ឋាន គេហដ្ឋាននោះផ្ទាល់នឹងត្រូវក្លាយទៅជាទ្រព្យបញ្ចាំ ហើយនឹងត្រូវរឹបអូសយកបើអ្នកខ្ចីមិនព្រមទូទាត់ប្រាក់ដូចការសន្យា។ រយៈពេលនៃការសងត្រលប់អាចមានចាប់ពី១០ឆ្នាំ ១៥ឆ្នាំ ២០ឆ្នាំ ឬ៣០ឆ្នាំក៏មាន។ អត្រាការប្រាក់អាចនឹងថេរតាំងពីចាប់ផ្តើមរហូតដល់ចប់ ឬមានការប្រែប្រួលជាដៀងរាល់ឆ្នាំ។

១.២.២.៤. ឥណទានអាជីវកម្ម (Business loans)

ឥណទានអាជីវកម្ម គឺជាកិច្ចព្រមព្រៀងខ្ចីប្រាក់រវាងម្ចាស់អាជីវកម្ម និងធនាគារឬអ្នកឲ្យខ្ចីឯកជន។ ធនាគារ ឬអ្នកផ្តល់កម្ចីអនុញ្ញាតឲ្យម្ចាស់អាជីវកម្មខ្ចីប្រាក់មុនដើម្បីទុកធ្វើជាដើមទុន ឬចំណាយទៅលើប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃ ហើយត្រូវសងត្រលប់ទៅវិញតាមកាលកំណត់ដោយភ្ជាប់ជាមួយការប្រាក់។

¹² <https://www.britannica.com/dictionary/loan> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែមីនា ឆ្នាំ២០២២

¹³ <https://www.forbes.com/advisor/loans/types-of-loans/> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៤ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

១.២.២.៥. ឥណទានសម្រាប់និស្សិត (Student loans)

ឥណទានសម្រាប់និស្សិត គឺជាឥណទានដែលចំណាយទៅលើថ្លៃសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យ និងការចាយវាយក្នុងកំឡុងពេលនិស្សិតមិនទាន់បញ្ចប់ការសិក្សា។ អ្នកផ្តល់ឥណទាននេះមានពីរគឺ៖

- ❖ ឥណទាននិស្សិតផ្តល់ដោយសហព័ន្ធ៖ ជាឥណទានដែលមាននិស្សិតចង់ប្រើប្រាស់ច្រើន ដោយសារតែមានការពន្យារពេល ការអនុគ្រោះ និងមានជម្រើសក្នុងការសងប្រាក់ផ្នែកលើប្រាក់ចំណូល។ ឥណទាននិស្សិតផ្តល់ដោយសហព័ន្ធមិនត្រូវការការត្រួតពិនិត្យឥណទាន (credit check) ទេ។ អ្នកខ្លះត្រូវប្រទទួលបានលក្ខខណ្ឌនៃប្រាក់កម្ចី រួមទាំងថ្លៃសេវា រយៈពេលសងត្រលប់ និងអត្រាការប្រាក់ដូចគ្នា។
- ❖ ឥណទាននិស្សិតផ្តល់ដោយអ្នកឲ្យខ្ចីឯកជន៖ គឺត្រូវការការត្រួតពិនិត្យឥណទាន (credit check) ហើយអ្នកឲ្យខ្ចីជាអ្នកកំណត់នូវលក្ខខណ្ឌកម្ចី អត្រាការប្រាក់ និងថ្លៃសេវា។ គុណវិបត្តិរបស់ឥណទាននេះគឺគ្មានការលើកលែងរាល់ការបង់យឺត ហើយការសងត្រលប់ទៅវិញក៏មិនបត់បែនទៅតាមចំណូលនោះដែរ ឯគុណសម្បត្តិវិញនោះគឺវាមានអត្រាការប្រាក់ទាបជាងឥណទាននិស្សិតផ្តល់ឲ្យដោយសហព័ន្ធប្រសិនបើអ្នកខ្ចីមានក្រេឌីតល្អ។

១.២.២.៦. Home equity loans

Home equity loan ជាឥណទានដែលអនុញ្ញាតឲ្យម្ចាស់ផ្ទះខ្ចីប្រាក់ធៀបនឹងសមធម៌នៃផ្ទះរបស់ពួកគេដោយចំនួនដែលអាចខ្ចីបានគឺជាថ្លៃខុសគ្នារវាងថ្លៃទីផ្សារបច្ចុប្បន្នរបស់ផ្ទះ និងសមតុល្យកម្ចីទិញផ្ទះរបស់ម្ចាស់ផ្ទះ។ ជាធម្មតា Home equity loan មានរយៈពេលពី៥ទៅ៣០ឆ្នាំ។

១.២.២.៧. ឥណទានកសាងក្រេឌីត (Credit-builder loans)

ឥណទានកសាងក្រេឌីតដែលមានទំហំតូច មានរយៈពេលខ្លី ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីជួយដល់អ្នកដែលមានក្រេឌីតមិនល្អ ឬអ្នកដែលគ្មានឯកសារក្រេឌីតដើម្បីកសាងនូវក្រេឌីតរបស់ពួកគេ ហើយវាមិនត្រូវការការត្រួតពិនិត្យឥណទាន (Credit check) ទេ។

១.២.២.៨. ឥណទានបង្រួមបំណុល (Debt consolidation)

ឥណទានបង្រួមបំណុល គឺជាឥណទានផ្ទាល់ខ្លួនដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីឲ្យអ្នកខ្ចីយកប្រាក់ទៅសងបំណុលផ្សេងទៀតដែលមានការប្រាក់ខ្ពស់។ ឥណទាននេះអាចឲ្យអ្នកខ្ចីចំណេញប្រាក់បានបើឥណទានចាស់របស់ពួកគេមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងអត្រាការប្រាក់របស់ឥណទាននេះ។ ប្រសិនបើអ្នកខ្ចីយកឥណទាននេះទៅសងកាតក្រេឌីត នោះវានឹងជួយកាត់បន្ថយសមាមាត្រនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អ្នកខ្ចី ហើយធ្វើឲ្យពិន្ទុក្រេឌីតរបស់ពួកគេប្រសើរឡើង។ អត្រាការប្រាក់របស់ឥណទានបង្រួមបំណុលអាចជាអត្រាការប្រាក់ថេរ ឬប្រែប្រួល។

១.២.២.៩. ឥណទានហាងបញ្ចាំ (Pawnshop loans)

ឥណទានហាងបញ្ចាំជាឥណទានមួយប្រភេទដែលមានហានិភ័យខ្ពស់ ពីព្រោះតែវាមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់មានទំហំតូច ហើយមានរយៈពេលខ្លី។ អ្នកខ្ចីត្រូវយកវត្ថុដែលមានតម្លៃទៅហាងបញ្ចាំ ហើយឥណទានដែលអ្នកខ្ចីទទួលបានមានតម្លៃពី២៥%ទៅ៦០%នៃតម្លៃមួយទឹកនៃទ្រព្យបញ្ចាំនោះ។ អ្នកខ្ចីនឹងទទួលបានសំបុត្របញ្ចាំ ដែលគាត់នឹងត្រូវប្រគល់វាទៅឲ្យម្ចាស់ហាងបញ្ចាំវិញនៅថ្ងៃសងប្រាក់ក៏ដូចជាថ្ងៃលសរបស់បញ្ចាំដែលជាទូទៅមានរយៈពេល៣០ថ្ងៃបន្ទាប់ពីថ្ងៃបញ្ចាំ។ ក្នុងករណីអ្នកខ្ចីមិនអាចមកលស់ទ្រព្យវិញទាន់ពេល ឬធ្វើបាត់សំបុត្របញ្ចាំ ម្ចាស់ហាងបញ្ចាំនឹងលក់ទ្រព្យបញ្ចាំនោះ។

១.២.២.១០. Payday loans

Payday loans ជាឥណទានមួយប្រភេទដែលគួរចៀសវាង ពីព្រោះតែឥណទានរយៈពេលខ្លីនេះមានថ្លៃសេវា និងអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ខ្លាំងរហូតដល់៤០០% ឬលើសពីនេះ។ ឥណទាននេះអាចកខ្ចីបាននៅតាមបណ្តាញអ៊ីនធឺណេត ហើយវាមិនទាមទារការត្រួតពិនិត្យឥណទាន (Credit check) នោះឡើយ។ អ្នកខ្ចីគួរប្រើប្រាស់ឥណទានផ្ទាល់ខ្លួន ឬកាតក្រេឌីតនៅពេលត្រូវការប្រាក់បន្ទាន់ ចៀសវាងការប្រើឥណទាននេះ ព្រោះវាងាយស្រួលនឹងទទួលបាន តែពិបាកខ្លាំងក្នុងការសងត្រលប់ទៅវិញ ដែលជាលទ្ធផលអាចធ្វើឲ្យអ្នកខ្ចីធ្លាក់ទៅក្នុងវង្សនៃបំណុលទៀតផង។

១.២.២.១១. ឥណទានគ្រួសារ (Family loans)

ឥណទានគ្រួសារជាឥណទានមានលក្ខណៈមិនផ្លូវការ គឺអ្នកខ្ចីសុំខ្ចីពីសមាជិកគ្រួសារ សាច់ញាតិ ឬមិត្តភក្តិ។ អ្នកខ្ចីអាចនឹងប្រើប្រាស់ឥណទានគ្រួសារ ប្រសិនបើគាត់មិនអាចខ្ចីឥណទានបានពីធនាគារ ឬប្រភពឥណទានផ្សេងទៀត។

១.២.៣. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទាន¹⁴

១.២.៣.១. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទានសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់

- ❖ បង្កើនកម្រិតជីវភាពរស់នៅ៖ ជាទូទៅអ្នកប្រើប្រាស់ទទួលបានប្រយោជន៍ពីការប្រើប្រាស់ឥណទានដោយសារពួកគេអាចបំពេញតម្រូវការបច្ចុប្បន្នរបស់ពួកគេទោះពួកគេមិនមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ចំណូលអនាគតរបស់ពួកគេដើម្បីទូទាត់ទំនិញ និងសេវាទាំងអស់នោះ។ ដូច្នេះពួកគេអាចលើកកម្ពស់កម្រិតជីវភាពរស់នៅបច្ចុប្បន្នរបស់ពួកគេដោយផ្អែកលើលទ្ធភាពរកចំណូល ឬទទួលបានមូលនិធិនៅពេលអនាគតរបស់ពួកគេ។

¹⁴ ទុំ សុវណ្ណ, ២០១៧, “សេចក្តីផ្តើមនៃការគ្រប់គ្រងឥណទាន”, ទំព័រ ៦-៩

- ❖ ដោះស្រាយពេលមានអាសន្ន៖ អ្នកប្រើប្រាស់អាចដោះស្រាយបញ្ហាបន្ទាន់ និងវិបត្តិដែលកើតមានដោយមិនបានព្រៀងទុក ដោយប្រើប្រាស់ឥណទានដូចជា ការជួសជុលថយន្តខូចដោយចៃដន្យព្យាបាលជំងឺ និងគ្រោះថ្នាក់ចរាចរណ៍ដែលត្រូវការចំណាយជាបន្ទាន់។
- ❖ ភាពងាយស្រួល៖ ជាមួយនឹងប័ណ្ណឥណទាន អ្នកប្រើប្រាស់អាចទិញទំនិញ និងសេវាកម្ម ឬធ្វើដំណើរជុំវិញពិភពលោក ដោយប្រើប្រាស់ឥណទានដើម្បីបង់ថ្លៃប្រេងសាំង សណ្ឋាគារ សំបុត្រយន្តហោះ និងវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ជាដើម។ វាជួយកាត់បន្ថយការយកលុយច្រើនតាមខ្លួន ដែលអាចបង្កជាគ្រោះថ្នាក់បាន។

១.២.៣.២. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម

- ❖ ការពង្រីកទីផ្សារ៖ អាជីវកម្មជាច្រើនពឹងផ្អែកលើឥណទានដើម្បីពង្រីកទីផ្សារ និងស្វែងរកអតិថិជនរបស់ពួកគេ។ ប្រសិនបើផ្តល់ឱកាសឲ្យអតិថិជនរបស់ពួកគេមានជម្រើសទិញដោយឥណទាន នោះអតិថិជនជាច្រើននឹងអាចទិញបាន ព្រោះថាអតិថិជនជាច្រើនខ្វះមូលនិធិជាសាច់ប្រាក់ដើម្បីទូទាត់ ដូច្នេះពួកគេពេញចិត្តប្រើឥណទានក្នុងការទិញទំនិញ ឬសេវាកម្មដោយសារពួកគេអាចទូទាត់នៅពេលក្រោយ។
- ❖ ទទួលបានសន្និធិទំនិញ និងសម្ភារៈ៖ អាជីវកម្មតែងពឹងផ្អែកលើសន្និធិដើម្បីបង្វិលទំនិញប្រចាំថ្ងៃ មានន័យថាប្រសិនបើពួកគេអាចទិញសន្និធិដោយប្រើឥណទាន នោះអាជីវកម្មជាច្រើននឹងអាចពង្រីកការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផល និងពង្រីកការស្តុកសន្និធិទំនិញយ៉ាងច្រើន។
- ❖ ទទួលបានមូលធនហិរញ្ញវត្ថុ៖ អាជីវកម្មជាច្រើនត្រូវការដើមទុនដើម្បីចាប់ផ្តើម ថែរក្សា និងពង្រីកប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ឥណទាននឹងផ្តល់ជាសាច់ប្រាក់សម្រាប់កិច្ចការទាំងនោះ ព្រមទាំងជួយឲ្យអាជីវករស្វែងរកបាននូវប្រាក់ចំណេញថែមទៀតផង។

១.២.៣.៣. អត្ថប្រយោជន៍របស់ឥណទានចំពោះសេដ្ឋកិច្ច

ឥណទានប្រៀបបានជាប្រេងអិលសម្រាប់ក្បាលម៉ាស៊ីនសេដ្ឋកិច្ចព្រោះឥណទានជួយបង្កើនចលនាសាច់ប្រាក់ និងជាមុខព្រួញផលិតកម្មនៅក្នុងប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ច។ ឥណទានអាចផ្តល់មធ្យោបាយក្នុងការរក្សាស្ថេរភាពដល់កម្រិតសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ច តាមរយៈការធ្វើបម្រែបម្រួលទៅលើអត្រាការប្រាក់របស់ឥណទាន។ តួនាទីរបស់ឥណទានមានសារៈសំខាន់ជាពិសេសនៅក្នុងគោលនយោបាយរូបិយវត្ថុ ព្រោះគោលដៅនៃនយោបាយនេះនឹងធ្វើឲ្យមានឥទ្ធិពលលើការចំណាយដោយធ្វើការត្រួតពិនិត្យអត្រាការប្រាក់។

១.២.៤. ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន និងសំវិធានធន¹⁵

១.២.៤.១. ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន

¹⁵ ជាន់ ហ្សូរ, ២០០៣, "សកម្មភាពមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា", ទំព័រ ៣៦-៣៧

ដោយសារភាគច្រើននៃឥណទានរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានរយៈពេលខ្លី និងជាទូទៅមានហានិភ័យខ្ពស់ ជាងឥណទានរបស់ធនាគារ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាមានបំណងរឹតបន្តឹងការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន និងសំ វិធានធនចំពោះមីក្រូឥណទានដោយបែងចែកដូចខាងក្រោម៖

- ❖ បំណុលស្តង់ដារ៖ ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុល្អ និងមានការសងទៀងទាត់នៃប្រាក់ដើមនិងការប្រាក់។
- ❖ បំណុលក្រោមស្តង់ដារ៖ ការសងប្រាក់ដើម និង/ឬការប្រាក់ហួសកាលកំណត់៣០ថ្ងៃឬច្រើនជាង។
- ❖ បំណុលសង្ស័យ៖ ការសងប្រាក់ដើម និង/ឬការប្រាក់ហួសកាលកំណត់ដូចខាងក្រោម៖
 - ៦០ថ្ងៃ ឬច្រើនជាង ក្នុងករណីឥណទានមានឥណប្រតិទានតិចជាង១ឆ្នាំ។
 - ៩០ថ្ងៃ ឬច្រើនជាង ក្នុងករណីឥណទានមានឥណប្រតិទាន១ឆ្នាំ ឬច្រើនជាង។
- ❖ បំណុលបាត់បង់៖ ការសងប្រាក់ដើម និង/ឬការប្រាក់ហួសកាលកំណត់ដូចខាងក្រោម៖
 - ៩០ថ្ងៃ ឬច្រើនជាង ក្នុងករណីឥណទានមានឥណប្រតិទានតិចជាង១ឆ្នាំ។
 - ១៨០ថ្ងៃ ឬច្រើនជាង ក្នុងករណីឥណទានមានឥណប្រតិទាន១ឆ្នាំ ឬច្រើនជាង។

១.២.៤.២. សំវិធានធន

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលបានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណត្រូវធ្វើសំវិធានធនឥណទានដែលមានចំណាត់ថ្នាក់ ក្រោមស្តង់ដារដូចខាងក្រោម៖

- ❖ បំណុលក្រោមស្តង់ដារ៖ ១០%
- ❖ បំណុលសង្ស័យ៖ ៣០%
- ❖ បំណុលបាត់បង់៖ ១០០%

១.៣. ការស៊ើបអង្កេតឥណទាន

មន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើការស៊ើបអង្កេតឥណទានឲ្យបានម៉ត់ចត់តាមរយៈចំណុចសំខាន់ៗទាំង៦ ដែល ហៅកាត់ថា 6Cs រួមមាន៖

១.៣.១. ចរិតលក្ខណៈ (Character)¹⁶

មន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើកម្រិតនៃការបំពេញកាតព្វកិច្ចសងបំណុល កេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់អ្នក ដាក់ពាក្យស្នើសុំខ្ចី និងក្រេឌីតរបស់អ្នកខ្ចីពីការខ្ចីមុន។ ចំពោះស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ លក្ខណៈមួយចំនួនដែលបង្ហាញ ថាអ្នកស្នើសុំខ្ចីមានចរិតលក្ខណៈល្អរួមមាន៖

- ❖ ជាពលរដ្ឋគោរពច្បាប់។

¹⁶ Steven Finlay, ២០១០, "The Management of Consumer Credit", ទំព័រ ១១៦-១១៧

- ❖ មានប្រវត្តិឥណទានផ្ទាល់ខ្លួន ឬឥណទានអាជីវកម្មល្អ។
- ❖ មានភាពស្មោះត្រង់ និងឆន្ទៈខ្ពស់ក្នុងការសងបំណុល។
- ❖ ប្រកាន់នូវសុចរិតភាព។ល។

១.៣.២. សមត្ថភាព (Capacity)¹⁷

សមត្ថភាពនៃការសងបំណុលត្រូវបានវាយតម្លៃតាមរយៈលំហូរសាច់ប្រាក់(Cash flow)។ សម្រាប់ឥណទានផ្ទាល់ខ្លួន លំហូរសាច់ប្រាក់ជាប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នកខ្ចីដកនឹងការចំណាយក្នុងរយៈពេលជាក់លាក់មួយ ដែលជាទូទៅគេគិតជាខែ។ សម្រាប់អាជីវកម្ម លំហូរសាច់ប្រាក់ត្រូវបានកំណត់ស្មើនឹងការលក់ ដកថ្លៃប្រតិបត្តិការ បូកម្ចាស់ (depreciation) ចំណាយរម្ងស់ (amortization)។

១.៣.៣. មូលធន (Capital)¹⁸

មូលធនគឺជាប្រាក់ដែលអ្នកស្នើសុំឥណទានធ្វើការវិនិយោគ ពីព្រោះជាទូទៅសម្រាប់ឥណទានអាជីវកម្មឬឥណទានគេហដ្ឋានជាដើម ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុនឹងមិនផ្តល់ជូននូវកម្ចី១០០%នោះទេ គឺអ្នកស្នើសុំខ្ចីត្រូវមានប្រាក់ជារបស់ខ្លួនឯងខ្លះ។ ការដែលអ្នកស្នើសុំខ្ចីមានមូលធនចូលរួមខ្លះគឺបង្ហាញថាពួកគាត់បានដាក់ចិត្តក្នុងការវិនិយោគនេះ។

១.៣.៤. ទ្រព្យបញ្ជី (Collateral)¹⁹

ដើម្បីធានាបានថាអ្នកសុំខ្ចីឥណទានមានធនធានគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការសងបំណុល ធនាគារចាំបាច់ត្រូវដឹងពីទ្រព្យសកម្មដែលអ្នកស្នើសុំខ្ចីឥណទានមានដើម្បីធានាសុវត្ថិភាពនៃកម្ចី។ ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ជីសម្រាប់ឥណទានផ្ទាល់ខ្លួនអាចនឹងជួយអ្នកខ្ចីឲ្យខ្ចីបានប្រាក់ច្រើនជាង ជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ទាបជាងឬទទួលបាននូវលក្ខខណ្ឌដែលមានភាពបត់បែនជាង។

១.៣.៥. ស្ថានភាព (Conditions)²⁰

ស្ថានភាពគឺជាផ្នែកមួយនៃការវិភាគឥណទានដែលសម្តៅទៅលើចំនួនទឹកប្រាក់ដែលអ្នកសុំខ្ចីមានបំណងចង់សុំ គោលបំណងនិងរបៀបប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អ្នកស្នើសុំខ្ចី របៀបដែលអ្នកស្នើសុំខ្ចីនឹងសង

¹⁷ <https://public.websteronline.com/articles/personal-insights/do-you-have-six-cs-of-good-credit> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ០២ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២

¹⁸ Burt Edwards, ២០០៤, "Credit Management Handbook", ទំព័រ ២៨៣

¹⁹ Burt Edwards, ២០០៤, "Credit Management Handbook", ទំព័រ ២៨៣

²⁰ Clark Abrahams & Mingyuan Zhang, /1២០០៨, "Fair Lending Compliance: Intelligence and Implications for Credit Risk Management", ទំព័រ ៥២

ប្រាក់ត្រលប់មកវិញ និងទ្រព្យបញ្ចាំឬវិធីសាស្ត្រអ្វីដែលគាត់នឹងឲ្យឬធ្វើប្រសិនបើគាត់បាត់បង់ប្រភពចំណូលធំ របស់គាត់។

១.៣.៦. ពិន្ទុឥណទាន (Credit score)²¹

ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុត្រូវមើលពីប្រវត្តិឥណទានផ្ទាល់ខ្លួនឬឥណទានអាជីវកម្មដើម្បីសិក្សាពីរបៀបដែល អ្នកស្នើសុំឥណទានគ្រប់គ្រងប្រាក់។ ប្រសិនបើអ្នកស្នើសុំឥណទានដឹងពីចំណុចមិនល្អរបស់ខ្លួននៅក្នុង របាយការណ៍ឥណទាន ហើយពួកគាត់មានមូលហេតុជាក់លាក់ណាមួយចំពោះចំណុចនោះ អ្នកស្នើសុំឥណ ទានគួរតែពន្យល់ប្រាប់ទៅខាងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដោយស្មោះត្រង់ ព្រោះវាក៏អាចបង្ហាញឲ្យឃើញថាអ្នកស្នើសុំ ឥណទានមិនមានគំនិតចង់លាក់បាំងអ្វីនោះទេ។

១.៤. នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទាន²²

១.៤.១. ដំណើរការមុនពេលផ្តល់ឥណទាន

ដំណើរការមុនពេលផ្តល់ឥណទានត្រូវប្រព្រឹត្តទៅដូចខាងក្រោម៖

- ❖ ការជ្រើសរើសតំបន់៖ មន្ត្រីសេវាឥណទាន និងប្រធានសាខាត្រូវធ្វើការជ្រើសរើសតំបន់ដែលអាចទាក់ ទាញអតិថិជនបានច្រើន ព្រមទាំងជាទីតាំងដែលខ្លួនយល់ថាការផ្តល់ឥណទាននឹងមានលទ្ធផលល្អ មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។
- ❖ ការចុះផ្សព្វផ្សាយកម្មវិធី៖ ក្រោយពេលជ្រើសរើសតំបន់ហើយ មន្ត្រីសេវាអតិថិជនត្រូវចុះធ្វើការ ផ្សព្វផ្សាយអតិថិជននៅក្នុងតំបន់នោះដើម្បីឲ្យពួកគាត់បានស្គាល់ពីស្ថាប័នរបស់ខ្លួន ប្រភេទ ផលិតផលសេវាកម្មដែលមានដាក់បម្រើជូន និងរបៀបផ្សេងៗក្នុងការផ្តល់ឥណទាន។
- ❖ ការស្នើសុំឥណទាន៖ នៅពេលអតិថិជនមានតម្រូវការសុំកម្ចីពីស្ថាប័ន មន្ត្រីបម្រើសេវាអតិថិជន ត្រូវចុះទៅបំពេញឯកសារស្នើសុំប្រាក់ជូនអតិថិជន មុននឹងផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅពួកគាត់ដោយ មានការទទួលស្គាល់ និងដឹងពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។
- ❖ ការវិភាគលើប្រាក់កម្ចី៖ ក្រោយពិនិត្យមើលឯកសារស្នើសុំឥណទានហើយ មន្ត្រីឥណទានត្រូវ ធ្វើការវិភាគទៅលើមុខរបររបស់អតិថិជន និងគណនាប្រាក់ដែលអតិថិជននៅសល់ក្រោយពី យកចំណូលដកចំណាយ គឺដើម្បីស្វែងរកលទ្ធភាពសងរបស់អតិថិជន។

²¹ Steve Bucci, ២០១១, "Credit Management Kit For Dummies", ទំព័រ ៣៩

²² Robert Cole & Lon Mishler, ១៩៩៧, "Consumer & Business Credit Management", ទំព័រ ៦៧-៧១

- ❖ ការអនុម័តប្រាក់កម្ចី៖ ការអនុម័តប្រាក់កម្ចីត្រូវបានធ្វើឡើងក្រោយពីនាយកប្រតិបត្តិ ឬមន្ត្រី ដែលពាក់ព័ន្ធធ្វើការវិភាគលើទិន្នន័យនានាដើម្បីកំណត់ចំនួនទឹកប្រាក់ដែលស្ថាប័នអាចផ្តល់ ជូនអតិថិជន។
- ❖ ការធ្វើកិច្ចសន្យាឥណទាន៖ កិច្ចសន្យាឥណទានត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីឲ្យកម្ចីមានភាពស្រប ច្បាប់ ដោយកិច្ចសន្យានេះតម្រូវឲ្យមានការចុះហត្ថលេខាពីអតិថិជន និងស្ថាប័នផ្តល់កម្ចី និង មានហត្ថលេខាទទួលស្គាល់ដឹងពីអាជ្ញាធរ អ្នកធានា និងសាក្សី។ ភាគីដែលពាក់ព័ន្ធត្រូវធ្វើការ ផ្តិតមេដៃស្តាំទុកជាភស្តុតាង ហើយការផ្តិតមេដៃត្រូវធ្វើឡើងដោយមិនមានការបង្ខិតបង្ខំ គម្រោមគំហែងអ្វីឡើយ។
- ❖ ការបញ្ចេញឥណទាន៖ បន្ទាប់ពីការធ្វើកិច្ចសន្យា ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុនឹងបើកប្រាក់ជូនអតិថិជន ដើម្បីយកទៅប្រើប្រាស់តាមគោលបំណងដែលខ្លួនធ្វើការស្នើសុំ។

១.៤.២. ដំណើរការក្រោយពេលផ្តល់ឥណទាន

បន្ទាប់ពីទម្លាក់ទុនហើយ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យតាមដានលើការប្រមូលបំណុល។ ការ ប្រមូលបំណុលគឺអាស្រ័យទៅលើការចរចាព្រមព្រៀងគ្នារវាងអតិថិជន និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ។ ជាទូទៅ នៅពេល អតិថិជនមានការយឺតយ៉ាវក្នុងការបង់ប្រាក់ ឬពេលបំណុលមានបញ្ហា ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុមានវិធីសាស្ត្រក្នុងការ ដោះស្រាយដូចជា៖

- ❖ ទាក់ទងទៅអតិថិជនតាមទូរស័ព្ទ ឬផ្ញើលិខិតទៅអតិថិជនដើម្បីជម្រាបអំពីការយឺតយ៉ាវក្នុងការបង់ប្រាក់
- ❖ អញ្ជើញអតិថិជនមកធ្វើការដោះស្រាយ ឬបញ្ជូនភ្នាក់ងារឥណទានទៅទារបំណុល ឬប្រើនីតិវិធីតាមផ្លូវ ច្បាប់។

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

អង្រែ

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត

២.១. ប្រវត្តិរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត²³

- ❖ ១៩៩១: GRET ដែលជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលរបស់ប្រទេសបារាំងបានបង្កើតគម្រោងសាកល្បងដើម្បីផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតដល់ប្រជាជនកម្ពុជានៅតាមជនបទ។ គម្រោងបទពិសោធន៍លើកទី១នេះបានចាប់ផ្តើមដំណើរការជាមួយនឹងសេវាហិរញ្ញវត្ថុតែមួយគត់ដែលត្រូវបានគេស្គាល់ថាជា “ឥណទានក្រុមធានា”។
- ❖ ២០០០: ជាមួយនឹងជំនួយផ្នែកប្រឹក្សាយោបល់ពីHorus Development Finance គម្រោងនេះបានប្រែក្លាយជាក្រុមហ៊ុនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត(EMT) ដែលមានដើមទុនចុះបញ្ជីចំនួន៣៣០លានរៀល និងមានភាគហ៊ុនិកចំនួនពីរគឺ GRET និង SIDI។
- ❖ ២០០១: អីអិចបានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។
- ❖ ២០០៤: អីអិចបានប្តូរឈ្មោះមកជាអម្រឹតនៅថ្ងៃទី១៤ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០០៤ រហូតដល់សព្វថ្ងៃនេះ។
- ❖ ២០០៩: នៅខែមេសា គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណទទួលប្រាក់បញ្ញើពីសាធារណជន។ នៅក្នុងដំណាច់ឆ្នាំដដែលនេះ សាខាទាំងអស់របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតត្រូវបានរៀបចំរួចជាស្រេចដើម្បីទទួលប្រាក់បញ្ញើពីសាធារណជន។
- ❖ ២០១៧: អម្រឹតទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រមាសពីអនុលោមភាពសារពើពន្ធពីអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារដែលមានសុពលភាពសម្រាប់ឆ្នាំ២០១៧-២០១៨ និងបានដាក់ឱ្យដំណើរការម៉ាស៊ីនអេធីអិមនៅតាមសាខាចំនួន២០ និងបានចូលរួមជាមួយ National Shared Switch scheme។
- ❖ ២០១៨: អម្រឹតជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុឈានមុខគេមួយក្នុងចំណោមគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ១០ធំជាងគេនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ អម្រឹតបានទទួលស្គាល់ថាជាស្ថាប័នដែលមានចំណាត់ថ្នាក់ល្អបំផុតលើគុណភាពឥណទាន។
- ❖ ២០១៩: អម្រឹតបានផ្លាស់ប្តូរនិមិត្តសញ្ញាថ្មី ជាការបង្ហាញពីការវិវត្តន៍ខ្លួនឱ្យរីកចម្រើនខ្លាំងឡើង។ បច្ចុប្បន្ន អម្រឹតមានទ្រព្យសកម្មចំនួន១ពាន់លានដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក។
- ❖ ២០២០: ស្ថិតក្នុងស្ថានភាពនៃវិបត្តិកូវីដ-១៩ អម្រឹតនៅតែទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រស្តីពីការការពារអតិថិជនដែលហៅកាត់ថាCPP ពី SMART CAMPAIGN សាជាថ្មីសម្រាប់រយៈពេល៤ឆ្នាំខាងមុខទៀត

²³ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២១, “របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០២០”, ទំព័រ ៦

(២០២០-២០២៤)។ វិញ្ញាបនបត្រអន្តរជាតិ និងស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ការិយាល័យកណ្តាល
របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត។

២.១.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលី

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលីត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅថ្ងៃទី១០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៦
និងជាសាខាមួយក្នុងចំណោមសាខាទាំង១៥៦ របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត។ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ
អម្រឹតសាខាផ្សារហេងលីគឺស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ការិយាល័យកណ្តាលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត។

២.១.២. ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលីមានទីតាំងស្ថិតនៅលើបណ្តោយផ្លូវ២៧១ អគារលេខ
៣០ ភូមិត្រពាំងឈូក សង្កាត់ទឹកថ្លា ខណ្ឌសែនសុខ រាជធានីភ្នំពេញ។ ទំនាក់ទំនងតាម៖

ទូរស័ព្ទលេខ: ០១៧ ៨៦៥ ៥០៩

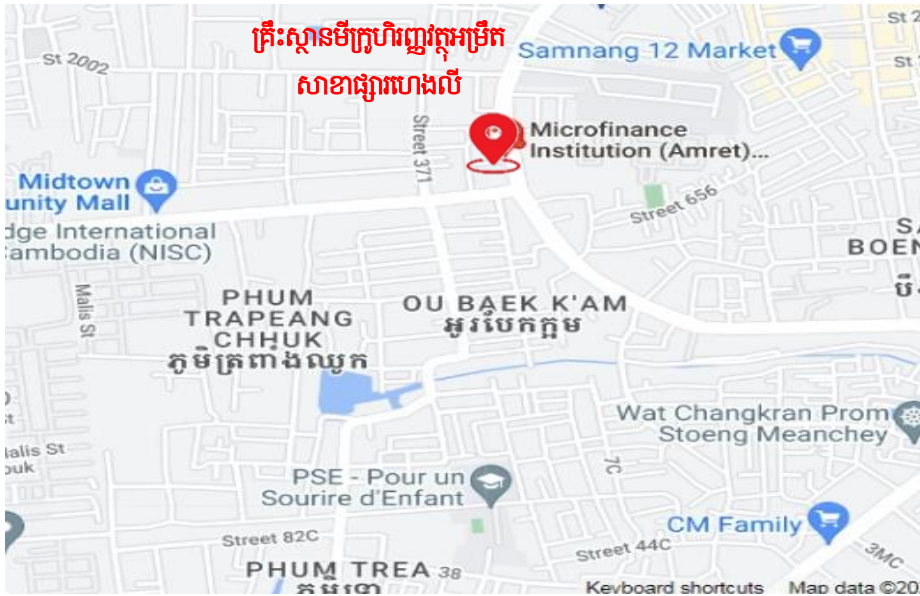
អ៊ីម៉ែល: info@amret.com.kh

វេបសាយ: www.amret.com.kh

រូបភាពទី១៖ អគារគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី



រូបភាពទី២៖ ទីតាំងភូមិសាស្ត្ររបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រិត សាខាផ្សារហេងលី



២.២. និមិត្តសញ្ញា និងអត្តសញ្ញាណ

រូបភាពទី៣៖ ស្លាកសញ្ញាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រិតជាភាសាខ្មែរ

រូបភាពទី៤៖ ស្លាកសញ្ញាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រិតជាភាសាអង់គ្លេស



“អម្រិត” មានន័យចំណាត់ថ្នាក់ថា ភាពយូរអង្វែង មិនចេះស្លាប់ ឬ ជាទឹកទិញ និងមានន័យជាទំនៀមទម្លាប់ថា ភាពចម្រើន និងត្រជាក់ត្រជុំ។ “នៅជាមួយអ្នក ដើម្បីអ្នក” គឺបង្ហាញពីតម្លៃ និងទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធរវាងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រិតជាមួយអតិថិជនតាមរយៈការផ្តល់ និងការបម្រើសេវាជូនពួកគាត់ជានិរន្តរ៍ក្នុងគោលបំណងជួយលើកស្ទួយកម្រិតជីវភាពឲ្យកាន់តែប្រសើរ។

សញ្ញាស្នាមញញឹមដែលតភ្ជាប់នឹងដើងអក្សរ “ត” និង “T” នៃឈ្មោះអម្រិតគឺបង្ហាញអំពីទំនាក់ទំនង និងភាពជោគជ័យ ឬភាពរីករាយរបស់អតិថិជនទៅនឹងសេវាហិរញ្ញវត្ថុអម្រិត។

ចំណែកឯពណ៌របស់ស្លាកសញ្ញាតំណាងឲ្យ៖

❖ ពណ៌បៃតង៖ តំណាងឲ្យភាពស្រស់ស្រាយរបស់អតិថិជនក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត។

❖ ពណ៌មាស៖ តំណាងឲ្យសមិទ្ធិផលដ៏ត្រចះត្រចង់ដែលអតិថិជនទទួលបានពីការវិនិយោគរបស់ខ្លួន។

២.៣. ទស្សនៈ បេសកកម្ម តម្លៃរួម និងវប្បធម៌រួម²⁴

២.៣.១. ទស្សនៈ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុឈានមុខ ដែលរួមចំណែកក្នុងការកែលម្អជីវភាពប្រជាពលរដ្ឋឲ្យល្អប្រសើរ និងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមកម្ពុជា។

២.៣.២. បេសកកម្ម

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានបេសកកម្មផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុច្រើនប្រភេទដល់ប្រជាពលរដ្ឋដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប និងសហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត តូច និងមធ្យមដោយធានាបាននូវលទ្ធផលប្រតិបត្តិការកម្រិតខ្ពស់ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងសង្គម។

២.៣.៣. តម្លៃរួម

តម្លៃរួមរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតរួមមាន៖

- ឆន្ទៈ
- សុចរិតភាព
- ការទទួលខុសត្រូវ
- ការរៀនប្រឌិត

២.៣.៤. វប្បធម៌រួម

វប្បធម៌រួមរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតរួមមាន៖

- ភាពស្មោះត្រង់
- ទំនាក់ទំនងល្អ
- ការលះបង់ខ្ពស់ចំពោះការងារ
- ភាពទៀងត្រង់ និងម៉ឺងម៉ាត់
- សីលធម៌រស់នៅល្អ
- មិនបក្សពួកនិយម ឬគ្រួសារនិយម
- តម្លាភាព

²⁴ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០១៩, “គោលនយោបាយអតិថិជន”, ទំព័រ ១

- ការសម្រេចចិត្ត
- សមត្ថភាព និងគុណភាពការងារ
- សន្សំសំចៃសម្បត្តិរួម
- មិនប្រកាន់ខ្លួន ឬមើលបំណាំគ្នា។

២.៤. ភាគទុនិក²⁵

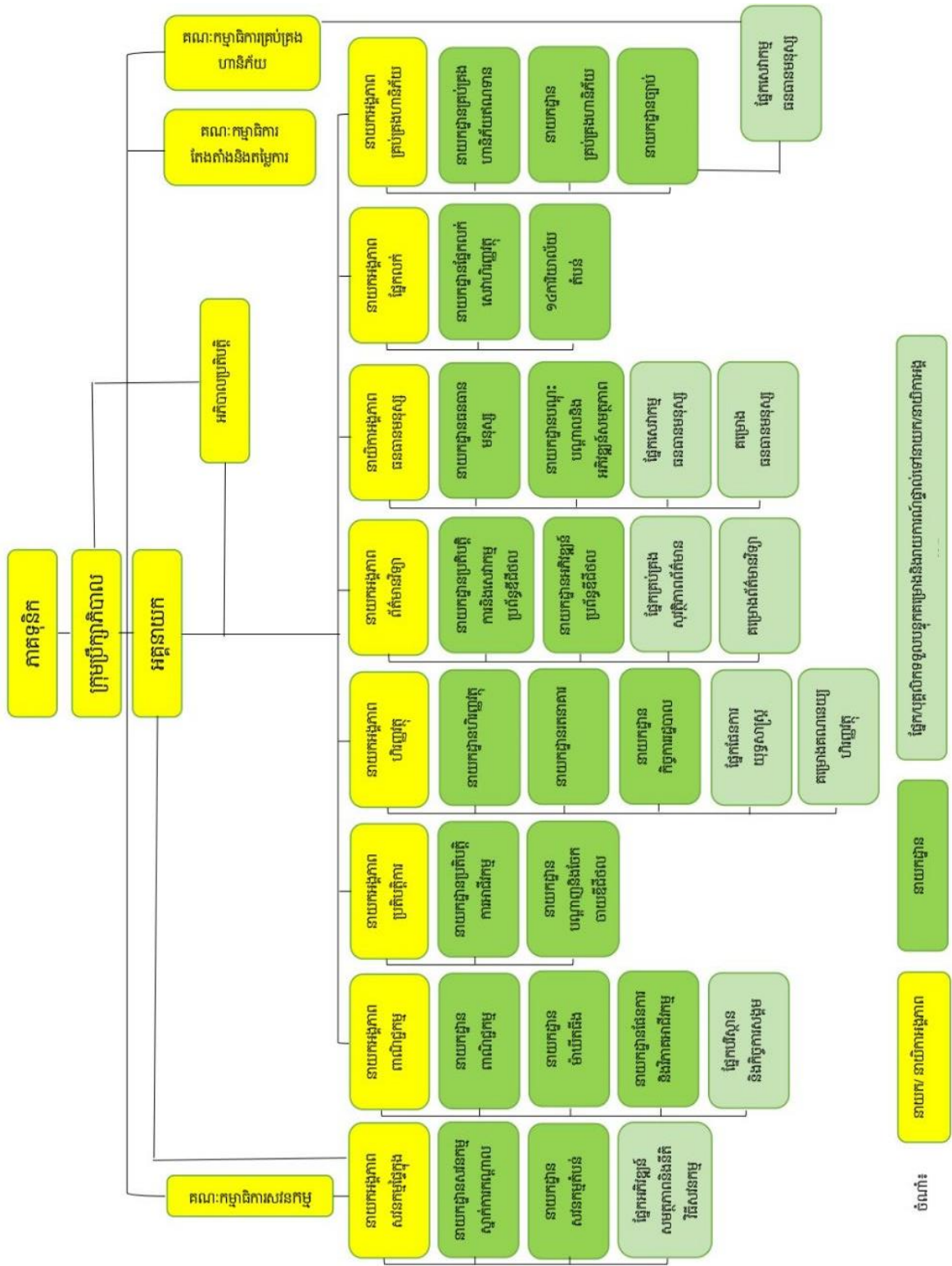
តារាងទី១៖ ភាគទុនិក

ភាគទុនិក	ចំនួនភាគហ៊ុន	ភាគហ៊ុន (%)	តម្លៃថវិក ១ ៣៦០ ០០០/ ១ហ៊ុន (០០០រៀល)
Advans Luxembourg	៤៦ ៥៧០	៥២.៧៧៨%	៦៣ ៣៣៥ ២០០
Botta Cambodia	២ ៧៩៥	៣.១៦៨%	៣ ៨០១ ២០០
FMO Netherlands	១៧ ៦៤៣	១៩.៩៩៥%	២៣ ៩៩៤ ៤៨០
IFC Member of the World Bank	១៧ ៦៤៣	១៩.៩៩៥%	២៣ ៩៩៤ ៤៨០
LFP French Invest. Co (La Fayette Participations)	៣ ៥៨៦	៤.០៦៤%	៤ ៨៧៦ ៩៦០
Total	៨៨ ២៣៧	១០០%	១២០ ០០២ ៣២០

²⁵ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២១, “ការលក់របស់ខ្ញុំដោយផ្ដោតលើអតិថិជនជាស្នូល”, ទំព័រ ១៤

២.៥. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត²⁶

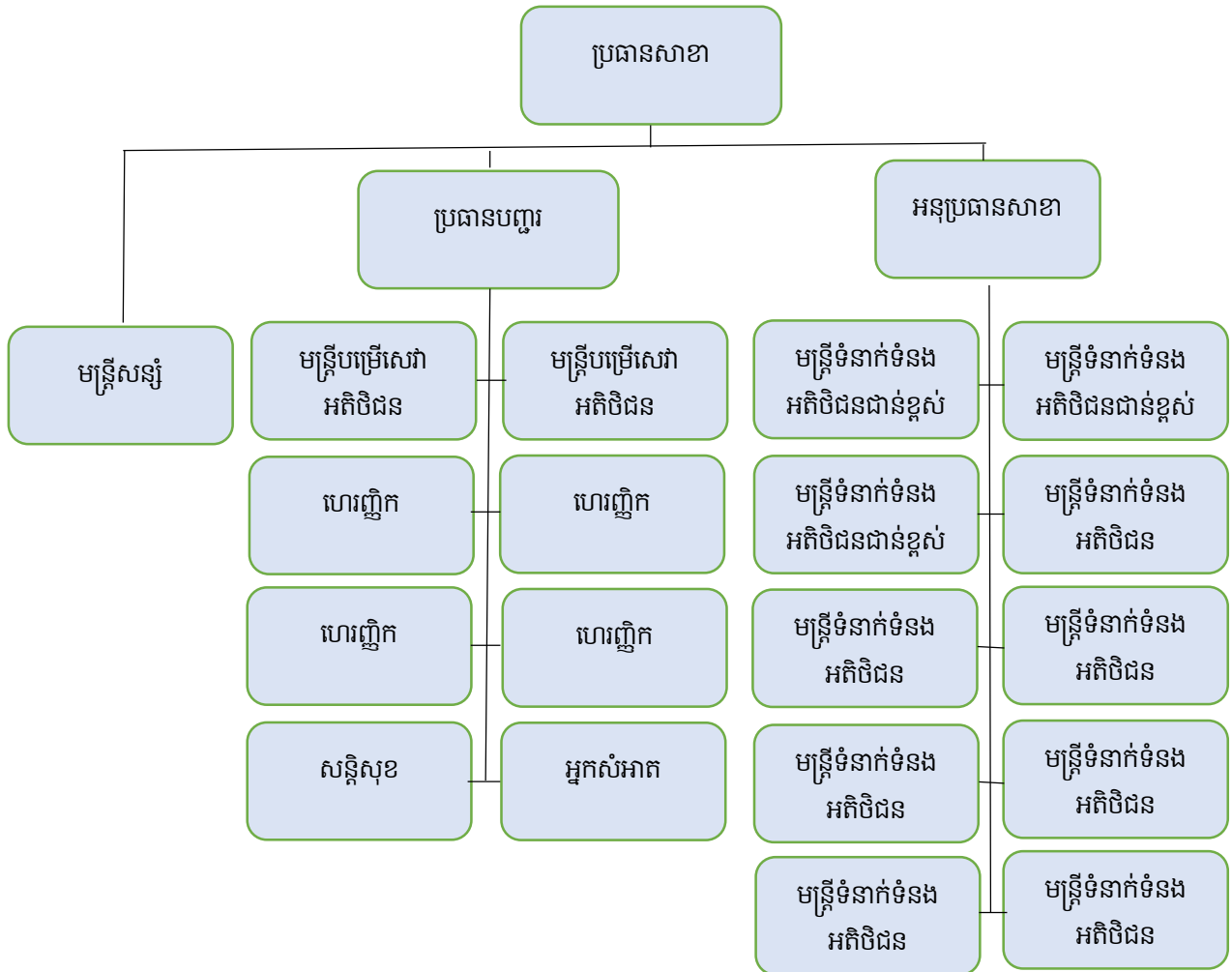
រូបភាពទី៥៖ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត



²⁶ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២១, "របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០២០", ទំព័រ ២៣-២៤

២.៥.១. រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលី

រូបភាពទី៦៖ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលី



២.៦. ផលិតផល និងសេវាកម្ម²⁷

២.៦.១. ឥណទាន

- ❖ ឥណទានអាជីវកម្ម
- ❖ ឥណទានកសិកម្ម
- ❖ ឥណទានប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន
- ❖ ឥណទានកែលម្អ និងសាងសង់គេហដ្ឋាន
- ❖ ឥណទានស្ត្រីឆ្នើម

²⁷ <https://www.amret.com.kh/kh/awards-recognition> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៩ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

❖ ឥណទានក្រុមធានា។

២.៦.២. ប្រាក់បញ្ញើ

❖ គណនីក្មេងឆ្នាំ

❖ គណនីប្រាក់ថ្នាំ

❖ គណនីមានកាលកំណត់។

២.៦.៣. ប្រតិបត្តិការធនាគារ

❖ សេវាធនាគារចល័ត

❖ គណនីតាមតម្រូវការ

❖ គណនីពាណិជ្ជ

❖ សេវាផ្ទេរប្រាក់

❖ សេវាសន្សំចល័ត។

ជំពូកទី៣

ដំណើរការនៃការផ្តល់

សេវាទានអាជីវកម្ម

ជំពូកទី៣

ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម

៣.១. និយមន័យឥណទានអាជីវកម្ម²⁸

ឥណទានអាជីវកម្ម គឺជាផលិតផលឥណទានមួយប្រភេទដែលផ្តល់ទៅឲ្យប្រជាពលរដ្ឋដែលមានចំណូលទាប ឬមធ្យម និងសហគ្រាសខ្នាតតូចបំផុត តូច និងមធ្យម ដែលខ្វះដើមទុនក្នុងការពង្រីក ឬបង្កើតអាជីវកម្មថ្មី។ ឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមាន៖

- ❖ ឥណទានអាជីវកម្មជាឥណទានបុគ្គលខ្នាតតូចបំផុត ដែលមានទំហំ៤០០ ០០០រៀលទៅ១២០ ០០០ ០០០រៀល ឬ ១០០ដុល្លារទៅ ៣០ ០០០ដុល្លារ។
- ❖ ឥណទានអាជីវកម្មជាឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យម ដែលមានទំហំធំជាង ១២០ ០០០ ០០០រៀលទៅ ៤០០ ០០០ ០០០ រៀល ឬធំជាង៣០ ០០០ដុល្លារទៅ ១០០ ០០០ដុល្លារ។

៣.២. គោលបំណងនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម²⁹

គោលបំណងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតក្នុងការផ្តល់ជូននូវឥណទានអាជីវកម្មដល់អតិថិជនគឺដើម្បីធ្វើជា៖

- ❖ ទុនបង្វិល៖ សម្រាប់ទិញទំនិញ វត្ថុធាតុដើម ចំណាយលើប្រតិបត្តិការនៃការទិញវត្ថុធាតុដើម ដំណើរការនៃការលក់ និងចែកចាយ។ល។
- ❖ ទុនវិនិយោគ៖ សម្រាប់ទិញទ្រព្យសម្បត្តិ ការសាងសង់អគារ ឃ្នាំងស្តុកទំនិញ ទិញដី ទិញតុប។ល។
- ❖ ទុនវិនិយោគ និងទុនបង្វិលសម្រាប់អាជីវកម្ម៖ សម្រាប់ប្រើប្រាស់ទៅលើគោលបំណងទាំងពីរខាងលើ។

៣.៣. អត្ថប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់ឥណទាន³⁰

ការប្រើប្រាស់ឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតនឹងទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗដូចជា៖

- ❖ ជម្រើសសម្រាប់ការបង់ឥណទានមានលក្ខណៈងាយស្រួល៖ សាខាអម្រឹតទាំង១៥៦សាខា ភ្នាក់ងាររឹង និងទ្រូម៉ាន់នីមានច្រើនជាង១០ ០០០ទីតាំង និងបុគ្គលិកអម្រឹតប្រហែល១ ៨០០នាក់។
- ❖ អតិថិជនអាចតាមដានការបង់សងឥណទានរបស់ខ្លួនជាមួយកម្មវិធីទូរស័ព្ទអម្រឹត។
- ❖ ទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។

²⁸ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ចំណេះដឹងអំពីផលិតផលឥណទាន", ទំព័រ ៨

²⁹ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ចំណេះដឹងអំពីផលិតផលឥណទាន", ទំព័រ ១៧

³⁰ <https://www.amret.com.kh/kh/business-loan> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៩ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

- ❖ មានសិទ្ធិក្នុងការទទួលបានសេវាធានារ៉ាប់រងឥណទាន។
- ❖ អាចប្រើប្រាស់ទ្រព្យធានាបំណុលរបស់អ្នកផ្សេងដើម្បីធានាបំណុល។³¹

៣.៤. ទីផ្សារគោលដៅ

៣.៤.១. ក្រុមអតិថិជនអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត (Micro business)

ក្រុមអតិថិជនគោលដៅនៃឥណទានអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុតជាអាជីវកម្មប្រកបអាជីវកម្មលក្ខណៈគ្រួសារ ទ្រង់ទ្រាយតូច ឬចល័តនៅតាមផ្សារ តាមភូមិ សួនច្បារ ដូចជាអ្នកលក់បន្លែ ត្រីសាច់ ភេសជ្ជៈ គ្រឿងទេស។ល។ ចំណូលដុលប្រចាំខែរបស់ពួកគាត់មិនលើសពី ១ ៣០០ដុល្លារ និងចំណេញសុទ្ធប្រចាំខែតិចជាង ឬស្មើ ៣០០ ដុល្លារ ហើយប្រាក់ប្រកបអាជីវកម្មនៅលាយឡំជាមួយប្រាក់គ្រួសារ។

៣.៤.២. ក្រុមអតិថិជនអាជីវកម្មខ្នាតតូច (Small business)

ក្រុមអតិថិជនគោលដៅនៃឥណទានអាជីវកម្មខ្នាតតូចជាអាជីវកម្មប្រកបអាជីវកម្មលក្ខណៈគ្រួសារ ទ្រង់ទ្រាយតូច មានបុគ្គលិក១ ទៅ៣នាក់ ដូចជាហាងលក់ម្ហូបអាហារតូចៗ ឬជាប្រភេទហាងទំនិញលក់រាយ ឬ សេវាកម្មកាត់សក់ អ្នកបោកអ៊ុត ឬជាអ្នកជួញដូរសិផលដូចជាស្រូវ ដំឡូង ស្វាយ។ល។ ពួកគាត់មានចំណូល ដុលប្រចាំខែចន្លោះពី ១ ៣០០ដុល្លារ ទៅ ៤ ០០០ដុល្លារ។ ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធប្រចាំខែពី ៣០០ដុល្លារដល់ ១ ០០០ ដុល្លារ ហើយការចាយរាយនៅលាយឡំជាមួយប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។

៣.៤.៣. ក្រុមអតិថិជនអាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម (Medium business)

ក្រុមអតិថិជនគោលដៅនៃឥណទានអាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម ជាអាជីវកម្មប្រកបអាជីវកម្មដែលមានលក្ខណៈ ស្ថិតស្ថេរ និងមានទ្រង់ទ្រាយធំ ទ្រព្យអាជីវកម្មសមល្មម។ ភាគច្រើនពួកគាត់ជាអ្នកលក់ដុំ/លក់រាយ ផ្តល់សេវា- កម្មផ្សេងៗ ក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍ ម្ចាស់ភោជនីយដ្ឋាន អ្នកជួញដូរសិផល។ល។ ពួកគាត់មានប្រាក់ចំណេញ សុទ្ធប្រចាំខែលើសពី ១ ០០០ដុល្លារ។ ជាទូទៅមានបុគ្គលិកលើសពី៣នាក់ ដោយអាជីវកម្មមានរចនាសម្ព័ន្ធ។

៣.៥. ទំហំឥណទាន³²

តារាងទី២៖ ទំហំឥណទានជាប្រាក់រៀល និងដុល្លារ

	ទំហំឥណទានជាប្រាក់រៀល	ទំហំឥណទានជាប្រាក់ដុល្លារ
ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត	៤០០ ០០០រៀល-២០ លានរៀល	១០០\$-៥ ០០០\$
ឥណទានខ្នាតតូច	២០ លានរៀល-១២០ លានរៀល	៥ ០០០\$-៣០ ០០០\$
ឥណទានខ្នាតមធ្យម	១២០ លានរៀល-៤០០ លានរៀល	៣០ ០០០\$-១០០ ០០០\$

³¹ <https://www.amret.com.kh/kh/business-loan> ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២០ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២

³² គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ចំណោះដឹងអំពីផលិតផលឥណទាន", ទំព័រ ២១

៣.៦. អត្រាការប្រាក់

តារាងទី៣៖ អត្រាការប្រាក់ស្តង់ដារផ្តល់ជូនអតិថិជន

ទំហំឥណទានជាប្រាក់រៀល	ទំហំឥណទានជាប្រាក់ដុល្លារ	អត្រាការប្រាក់ប្រចាំខែ
៤០០ ០០០រៀល-២០ លានរៀល	១០០\$-៥ ០០០\$	១.៥%
២០ លានរៀល-៨០ លានរៀល	៥ ០០០\$-២០ ០០០\$	១.៤%
៨០ លានរៀល-២០០ លានរៀល	២០ ០០០\$-៥០ ០០០\$	១.២%
២០០ លានរៀល-៤០០ លានរៀល	៥០ ០០០\$-១០០ ០០០\$	១.១%

សម្គាល់៖ អត្រាការប្រាក់ខាងលើអាចមានការប្រែប្រួលទៅតាមការពិភាក្សាអំពីអត្រាការប្រាក់ និងថ្លៃសេវាប្រតិបត្តិការ រវាងអតិថិជន និងមន្ត្រីរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត។

៣.៧. រយៈពេលខ្លី^{៣៣}

តារាងទី៤៖ រយៈពេលខ្លី

ទំហំឥណទានជាប្រាក់រៀល	ទំហំឥណទានជាប្រាក់ដុល្លារ	រយៈពេលខ្លី (ខែ)
៤០០ ០០០រៀល-២ លានរៀល	១០០\$-៥០០\$	៣-១៨
២ លានរៀល-៨ លានរៀល	៥០០\$-២ ០០០\$	៣-២៤
៨ លានរៀល-២០លានរៀល	២ ០០០\$-៥ ០០០\$	៣-៣៦
២០ លានរៀល-៨០ លានរៀល	៥ ០០០\$-២០ ០០០\$	៣-៤៨
៨០ លានរៀល-២០០ លានរៀល	២០ ០០០\$-៥០ ០០០\$	៣-៧២
២០០ លានរៀល-៤០០ លានរៀល	៥០ ០០០\$-១០០ ០០០\$	៣-៩៦

រយៈពេលកម្ចីអតិបរមាអាចស្នើសុំបន្ថែមបាន៖

- ❖ យូរជាងឬស្មើ១២ខែ សម្រាប់ទំហំឥណទានតូចជាង ឬស្មើ ២០លានរៀលឬ៥ ០០០ដុល្លារ។
- ❖ យូរជាងឬស្មើ២៤ខែ សម្រាប់ទំហំឥណទានធំជាង២០លានរៀលឬ៥ ០០០ដុល្លារ ដោយត្រូវគោរពទៅតាមគោលការណ៍ឥណទាន។

៣.៨. លក្ខខណ្ឌដែលអតិថិជនត្រូវបំពេញដើម្បីទទួលបានឥណទាន^{៣៤}

៣.៨.១. លក្ខខណ្ឌទូទៅ

^{៣៣} គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ចំណេះដឹងអំពីផលិតផលឥណទាន", ទំព័រ ២១

^{៣៤} គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទានជាលក្ខណៈបុគ្គល", ទំព័រ ៣-១១

អតិថិជនត្រូវគោរពលក្ខខណ្ឌទូទៅចំនួន៩ដូចខាងក្រោម ដើម្បីអាចខ្ចីឥណទានអាជីវកម្មបាន៖

៣.៨.១.១. ប្រភេទអតិថិជន

អតិថិជន (អ្នកខ្ចីឬអ្នករួមខ្ចី) ត្រូវមានការងារ ឬមុខរបរមួយជាក់លាក់ មានចំណូលស្ថិតស្ថេរ និងទៀងទាត់ ដើម្បីធានាលទ្ធភាពសងទាំងពេលបច្ចុប្បន្ន និងការព្យាករណ៍នៅពេលខាងមុខ។ អតិថិជនអាចជាអ្នកដែលមានអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនប៉ុន្តែមិនបានសុំច្បាប់ធ្វើអាជីវកម្មជាផ្លូវការ ឬក្នុងករណីអតិថិជនជាម្ចាស់សហគ្រាសនោះសហគ្រាសនោះត្រូវតែបានចុះបញ្ជីស្របច្បាប់ ហើយអតិថិជនត្រូវតែជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនស្របច្បាប់របស់សហគ្រាសនោះ។ ក្នុងករណីនេះដែរ គឺតម្រូវឲ្យមានឯកសារបញ្ជាក់ថាអាជីវកម្មបានចុះបញ្ជី ឬបង់ពន្ធ និងតម្រូវឲ្យមានឯកសារដែលអាចបញ្ជាក់បន្ថែមពីភាពជាម្ចាស់អាជីវកម្មដូចជា អាជ្ញាប័ណ្ណប្រកបអាជីវកម្ម ប៉ាតង់ លិខិតអនុញ្ញាតពីអាជ្ញាធរពាក់ព័ន្ធ។

គ្រប់អតិថិជនទាំងអស់ត្រូវគោរពតាមគោលនយោបាយ ហិរញ្ញប្បទានភារកម្ម និងការលាងសម្អាតប្រាក់ ប្រភេទអតិថិជនមានហានិភ័យខ្ពស់ បញ្ជីខ្មៅ របស់នាយកដ្ឋានច្បាប់។

៣.៨.១.២. បញ្ជីបដិសេធ

អតិថិជនត្រូវតែគោរពតាមបញ្ជីបដិសេធទាំងអស់របស់អម្រឹត។ ក្នុងករណីនេះប្រសិនបើអតិថិជនស្ថិតក្នុងបញ្ជីបដិសេធណាមួយរបស់អម្រឹតដូចខាងក្រោម មន្ត្រីទទួលបន្ទុកត្រូវបន្តអនុវត្តឲ្យបានពេញលេញទៅតាមគោលការណ៍ និងនីតិវិធីណែនាំនៃបញ្ជីបដិសេធនីមួយៗដែលកំពុងមានប្រសិទ្ធភាព។

- ❖ បញ្ជីបដិសេធនៃគោលនយោបាយបរិស្ថាន និងសង្គមរបស់អម្រឹត។
- ❖ គោលនយោបាយប្រឆាំងការលាងសម្អាតប្រាក់របស់អម្រឹត។
- ❖ អាជីវកម្មដែលចាត់ទុកថាមានហានិភ័យខ្ពស់ដែលជាបញ្ជីបដិសេធជាក់លាក់ទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មដែលត្រូវបានចាត់ទុកថាមានហានិភ័យខ្ពស់ ចេញដោយបុគ្គលិកគ្រប់គ្រង និង/ឬតាមគោលនយោបាយរបស់អម្រឹត។

៣.៨.១.៣. ទីលំនៅបច្ចុប្បន្ន

ទីលំនៅបច្ចុប្បន្នរបស់អតិថិជនត្រូវស្ថិតនៅក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការសាខាអម្រឹត។

- ❖ ករណីដែលអតិថិជនរស់នៅក្នុងផ្ទះជួល អតិថិជនក៏អាចស្នើសុំខ្ចីបានដែរ ដោយគោរពលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖
 - អាជីវកម្មត្រូវស្ថិតក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការសាខាដែលបានស្នើសុំ។
 - មានឯកសារបញ្ជាក់អំពីទីលំនៅបច្ចុប្បន្ន បញ្ជាក់ដោយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។
 - ទ្រព្យធានាបំណុលត្រូវស្ថិតនៅក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការសាខាស្នើសុំខ្ចី។

- ❖ អតិថិជនធ្វើចំណាកស្រុក និងមានមុខរបរក្រៅតំបន់ប្រតិបត្តិការគ្រប់ផលិតផលឥណទានទាំងអស់៖
 - មិនអនុញ្ញាតផ្តល់ឥណទានក្នុងករណីអតិថិជនស្ថិតក្នុងស្ថានភាពណាមួយដូចខាងក្រោម៖
 - មានលំនៅដ្ឋានមិនរឹងមាំ (ទីលំនៅក្នុងស្រុក) ទ្រព្យសម្បត្តិពិតប្រាកដ (ផ្ទះដី) ទោះបីមានកូនតូចៗឬសាច់ញាតិរស់នៅក្នុងស្រុក។
 - មានទ្រព្យសម្បត្តិច្រើន (ផ្ទះ ដីភូមិ ដីស្រែ) តែមិនមានមនុស្សនៅផ្ទះ (មកតែពេលបើកប្រាក់កម្ចី)។
 - អនុញ្ញាតផ្តល់ឥណទានក្នុងករណីការធ្វើចំណាកស្រុកក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ពីខេត្តមួយទៅខេត្តមួយ) តែត្រូវគោរពតាមលក្ខខណ្ឌទាំងអស់ដូចខាងក្រោម៖
 - ការវាយតម្លៃឃើញថាអតិថិជនធ្វើចំណាកស្រុកគ្រាន់តែមានលក្ខណៈជាដំបូង។
 - ទីតាំងបំពេញការងារនៅខេត្តផ្សេងគឺអាចជឿជាក់បាន។

៣.៨.១.៤. អ្នករួមខ្ចី

អ្នករួមខ្ចីគឺជាអ្នករួមភាគីនៃកិច្ចសន្យាខ្ចីបរិភោគដែលត្រូវតែចូលរួមផ្តិតមេដៃនៅលើឯកសារផ្លូវច្បាប់ និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗជាមួយអ្នកខ្ចី។

- ❖ ករណីទូទៅ អ្នករួមខ្ចីត្រូវតែជាប្តីប្រពន្ធ ឬសមាជិកក្នុងគ្រួសារ (ករណីមេម៉ាយ ឬពោះម៉ាយ ឬលែងលះ ឬនៅលីវ) ដែលត្រូវដឹងព្រំ និងយល់ព្រមអំពីការខ្ចីប្រាក់ដោយត្រូវផ្តិតមេដៃលើកិច្ចសន្យាខ្ចីបរិភោគ (អ្នកខ្ចី និងអ្នករួមខ្ចីត្រូវចូលរួមអនុវត្តកាតព្វកិច្ចនៃកិច្ចសន្យាដូចគ្នា)។
- ❖ ក្នុងករណីមានដៃគូ និងគោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទានគឺសម្រាប់អាជីវកម្មនោះ៖
 - សម្រាប់ឥណទានអាជីវកម្មឥណទានបុគ្គល៖ បុគ្គលជាដៃគូអាជីវកម្មសំខាន់របស់អតិថិជនគួរតែជាអ្នករួមខ្ចី។
 - សម្រាប់ឥណទានអាជីវកម្មឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យម៖ បុគ្គល និងដៃគូអាជីវកម្មសំខាន់ត្រូវតែជាអ្នករួមខ្ចី។ ក្នុងករណីមានដៃគូអាជីវកម្មលើសពីមួយ នោះដៃគូអាជីវកម្មផ្សេងទៀតត្រូវដឹងព្រំពីការខ្ចីប្រាក់នេះដោយមានជាលិខិតព្រមព្រៀង។

គណៈកម្មការឥណទានអាចតម្រូវឱ្យមានអ្នករួមខ្ចីបន្ថែមទៀត ប្រសិនបើទាក់ទងនឹងការកាត់បន្ថយហានិភ័យ។

៣.៨.១.៥. សាក្សី

ត្រូវរកសាក្សីយ៉ាងហោច១នាក់ ដើម្បីដឹងព្រំពីការខ្ចីប្រាក់របស់អម្រឹត។

- ❖ សាក្សីត្រូវតែមានទីលំនៅច្បាស់លាស់ និងត្រូវស្ថិតក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់អម្រឹត។

❖ សាក្សីត្រូវស្គាល់អតិថិជនច្បាស់លាស់ និងជានីតិជនដែលគ្មានពិរុទ្ធភាព។

៣.៨.១.៦. ទ្រព្យធានាបំណុល

ទោះបីជាការផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជនត្រូវផ្ដោតសំខាន់ទៅលើលទ្ធភាពប្រាក់ជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជនក៏ដោយ ប៉ុន្តែទ្រព្យធានាបំណុលនៅតែជាលក្ខខណ្ឌចម្បងមួយ ដែលទាមទារឲ្យមានការវាយតម្លៃឲ្យបានត្រឹមត្រូវតាមគោលការណ៍របស់អម្រឹតជាចាំបាច់។ លក្ខខណ្ឌដែលតម្រូវឲ្យមានទ្រព្យធានាបំណុលគឺមានគោលបំណងសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

- ❖ ដោះស្រាយបញ្ហាដែលមិនអាចមើលឃើញនាពេលអនាគត។
- ❖ បង្ហាញឲ្យឃើញថា ហានិភ័យត្រូវបានចែករំលែករវាងអតិថិជន និងអម្រឹត។
- ❖ បង្ហាញឲ្យឃើញថា អតិថិជនមានសមត្ថភាពក្នុងការបង្កើនទ្រព្យសម្បត្តិតាមរយៈប្រាក់ចំណូលពីអាជីវកម្ម និងមានទស្សនៈវិស័យវែងឆ្ងាយ។

ប្រភេទទ្រព្យធានាបំណុលរួមមាន៖

- ❖ អចលនទ្រព្យ
 - អចលនទ្រព្យ(ដី និង/ឬអគារ)៖ ត្រូវមានឯកសារបញ្ជាក់ពីភាពជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិស្របច្បាប់ និងស្ថិតក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការអម្រឹត។
 - ដី ឬអគារដែលទុកចោលមិនអាចបង្កបង្កើនផលបាន ឬមិនអាចដោះដូរជាសាច់ប្រាក់បាន ឬពិបាកកម្ចីផ្សារគឺមិនអាចទទួលយកជាទ្រព្យធានាឡើយ។
 - ត្រូវចុះវាយតម្លៃទ្រព្យធានាចម្បងដល់ទីតាំងយ៉ាងតិច ១៥០% នៃទំហំឥណទានសរុបដែលត្រូវបានធានាដោយទ្រព្យនោះ។
- ❖ គណនីកើនទ្រព្យ
 - ជាគណនីដកការប្រាក់ប្រចាំខែ ឬដកប្រាក់នៅកាលកំណត់។
 - រូបិយប័ណ្ណរបស់គណនីកើនទ្រព្យ និងឥណទានអាចខុសពីគ្នា និងអាចជាគណនីឆ្លងសាខា។
 - រយៈពេលគណនីកើនទ្រព្យ ត្រូវវែងជាងរយៈពេលឥណទានយ៉ាងតិច៣០ថ្ងៃ។
 - គណនីកើនទ្រព្យអាចជារបស់អ្នកខ្ចី និង/ឬអ្នកដាក់ជំនួស។

ទ្រព្យដែលមិនអនុញ្ញាតឲ្យយកមកធ្វើជាទ្រព្យធានា ឬរឹបអូសនៅពេលមានបញ្ហារួមមាន៖

- ❖ ឧបករណ៍ ឬសម្ភារៈចាំបាច់ប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសារដូចជា សម្ភារៈប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះបាយ និងបន្ទប់គេង អង្ករឬស្រូវបន្តិចបន្តួចសម្រាប់ហូប។
- ❖ ឧបករណ៍ជាមធ្យោបាយក្នុងការដឹកជញ្ជូនដែលអាចរកចំណូលបាន។

- ❖ ឧបករណ៍ ឬសម្ភារៈ ឬវត្ថុធាតុដើមផ្សេងៗសម្រាប់ធ្វើស្រែចំការ នេសាទ និងប្រកបរបរតិចតួច។
- ❖ ដីកសិកម្មសម្រាប់ដាំបន្លែ ឬដំណាំកសិកម្មផ្សេងៗទៀតជាដើម។

៣.៨.១.៧. សុខភាពអតិថិជន

- ❖ អតិថិជនត្រូវមានសុខភាពល្អ អាចធ្វើការម្នាក់ឯងបាន។
- ❖ សម្រាប់ជនពិការ ក៏អាចខ្ចីបានដែរប្រសិនបើគាត់អាចរកចំណូលបានប្រចាំខែ។
- ❖ អម្រឹតមិនផ្តល់ឥណទានទៅឲ្យអតិថិជនដែលពិការសតិ ជាបុគ្គលដែលមិនអាចធ្វើការងារបានឡើយ។

៣.៨.១.៨. អាយុអតិថិជន

អ្នកខ្ចី និងអ្នករួមខ្ចីត្រូវមានអាយុចន្លោះពី១៨ឆ្នាំដល់៦៥ឆ្នាំ

- ❖ ករណីលើកលែង៖ អតិថិជនដែលមានអាយុតិចជាង១៨ឆ្នាំអាចទទួលបានកម្ចី ក្នុងករណីគូស្វាមីភរិយា បានរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍ស្របច្បាប់ និងមានសំបុត្រអាពាហ៍ពិពាហ៍។
- ❖ ចំពោះអ្នករួមខ្ចី៖
 - ករណីអាយុតិចជាង១៨ឆ្នាំ ត្រូវអនុវត្តដូចលក្ខខណ្ឌអ្នកខ្ចីដែរ។
 - អ្នករួមខ្ចីអាចមានអាយុច្រើនជាង៦៥ឆ្នាំ ប្រសិនបើអ្នកខ្ចីមានអាយុតិចជាង ឬស្មើ៦៥ឆ្នាំ។

៣.៨.១.៩. អ្នកធានា

អ្នកធានាសម្តៅលើអ្នកដែលជាប់កាតព្វកិច្ចនៅក្នុងកិច្ចសន្យាខ្ចីបរិភោគជាមួយអ្នកខ្ចី ដែលមានកាតព្វកិច្ចទទួលខុសត្រូវក្នុងការទូទាត់ជំនួសអ្នកខ្ចី ករណីបំណុលមានបញ្ហា សងយឺតយ៉ាវ ឬបំណុលខូច។ អ្នកធានាអាចមាន ឬគ្មាន គឺអាស្រ័យទៅលើការវាយតម្លៃពីកម្រិតហានិភ័យឥណទាន និងការសម្រេចរបស់គណៈកម្មាធិការសម្រេចឥណទាន។

សម្គាល់៖

- ❖ បុគ្គលម្នាក់អាចធានាអ្នកខ្ចីប្រាក់ពីអម្រឹតបានតែម្នាក់តែប៉ុណ្ណោះ។
- ❖ អ្នកធានាក៏អាចខ្ចីឥណទានរបស់អម្រឹតបានដែរ ប៉ុន្តែមិនអាចយកអ្នកដែលខ្លួនបានធានាបំណុលឲ្យមកធ្វើជាអ្នកធានារបស់ខ្លួនវិញនោះទេ។
- ❖ អ្នកដែលមិនអនុញ្ញាតឲ្យយកមកធ្វើជាអ្នកធានាមានដូចជា៖
 - អាជ្ញាធរមូលដ្ឋានដែលជាអ្នកចុះហត្ថលេខាបញ្ជាក់លើឯកសារទាក់ទងនឹងប្រាក់កម្ចី។
 - សមាជិកក្នុងក្រុមគ្រួសារតែមួយ។
- ❖ សាក្សីមិនមែនជាអ្នកធានាឡើយ។
- ❖ អ្នកធានាអាចមាន ឬមិនមានអ្នករួមធានា។

❖ ចំណុចដែលអ្នកធានាត្រូវមាន ឬអនុវត្តគឺ៖

- អត្តចរិត និងអាកប្បកិរិយាល្អ។
- អាយុពី១៨ ដល់៦៥ឆ្នាំ (ករណីលើកលែងត្រូវសម្រេចដោយប្រធានសាខា)។
- ទីលំនៅបច្ចុប្បន្នរស់នៅក្នុងឃុំជាមួយអ្នកខ្ចី (ករណីលើកលែងត្រូវសម្រេចដោយប្រធានសាខា)។
- ឯកសារផ្លូវការត្រូវមានដូចអ្នកខ្ចី។
- មានការយល់ព្រមពីអ្នករួមធានា (ប្តី/ប្រពន្ធ/សមាជិកគ្រួសារ)។
- យល់ច្បាស់ពីលក្ខខណ្ឌនៃការធានា និងមានឆន្ទៈខ្ពស់ក្នុងការធានា។
- ត្រូវយល់ព្រមដាក់ទ្រព្យធានាបំណុល ប្រសិនបើអម្រឹតតម្រូវឲ្យដាក់។
- អ្នកធានាត្រូវតែអាចរកចំណូលបានជាប្រចាំ និងមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការសងបំណុល។
- ប្រកាសប្រាប់អំពីចំនួនបំណុលកំពុងជំពាក់ និងព័ត៌មានមួយចំនួនទៀតដែលអម្រឹតត្រូវការដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃ។

៣.៨.២. លក្ខខណ្ឌជាក់លាក់

៣.៨.២.១. ទីតាំងអចិន្ត្រៃយ៍

ទីតាំងអាជីវកម្មរបស់អតិថិជនត្រូវស្ថិតក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការសាខាដែលអតិថិជនកំពុងស្នើសុំខ្ចី។ ករណីទីតាំងអាជីវកម្មរបស់អតិថិជននៅក្រៅតំបន់ប្រតិបត្តិការសាខាដែលអតិថិជនកំពុងស្នើសុំខ្ចី អតិថិជនត្រូវស្នើសុំខ្ចីនៅសាខាដែលអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនស្ថិតនៅ។

៣.៨.២.២. លទ្ធភាពនៃអចិន្ត្រៃយ៍

អាជីវកម្មដែលអាចសិក្សាជាលទ្ធភាពសងប្រាក់របស់អតិថិជនបានត្រូវមានដំណើរការយ៉ាងតិច១ឆ្នាំ ពេញតាមប្រតិទិន មុនពេលស្នើសុំខ្ចីឥណទានត្រឹមកាលបរិច្ឆេទស្នើសុំខ្ចី។

ចំណូលពីប្រភពផ្សេងអាចជាចំណូលបានមកពីសមាជិកផ្សេងទៀតនៅក្នុងគ្រួសារ ឬអាជីវកម្មដែលមានអាយុកាលតិចជាង១ឆ្នាំប៉ុន្តែមានកិច្ចសន្យាជាក់លាក់ជាមួយអ្នកទិញក្នុងការទិញផលិតផលពីអតិថិជន និង/ឬបានធ្វើកិច្ចសន្យាជាក់លាក់ជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្នុងការប្រមូលទិញផលិតផលត្រលប់ទៅវិញនៅពេលដែលអតិថិជនលក់មិនដាច់។

សម្រាប់អាជីវកម្មដែលទាក់ទងនឹងមុខរបរកសិកម្ម ឬវិស័យកសិកម្មជារដូវកាល គឺត្រូវមានអាយុកាល ឬដំណើរការយ៉ាងតិចមួយវគ្គ ឬមួយរដូវកាលឡើងទៅ។

៣.៨.២.៣. ចំនួនឆ្នាំនៃមទពិសោធន៍ជាអ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម

ត្រូវមានមទពិសោធន៍គ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ឬធ្វើការគ្រប់គ្រងឲ្យគេ យ៉ាងតិចណាស់មួយឆ្នាំ។

៣.៩. អនុធាតុទ្រព្យធានា³⁵

រូបមន្តសម្រាប់គណនាអនុធាតុទ្រព្យធានាបំណុល៖

$$\text{អនុធាតុទ្រព្យធានាបំណុល} = \frac{\text{តម្លៃទីផ្សារនៃទ្រព្យធានាបំណុល}}{\text{ទំហំឥណទានសរុបដែលត្រូវបានធានា}}$$

ដោយ៖

- តម្លៃទីផ្សារនៃទ្រព្យធានាបំណុល គឺជាតម្លៃទីផ្សារដែលបានវាយតម្លៃចរាចរ គុណនឹង៧៥% មានន័យថាធ្វើការបញ្ចុះតម្លៃ២៥%ពីតម្លៃទីផ្សារ(លើកលែងទ្រព្យធានាជាគណនីកើនទ្រព្យ)។
 - ទំហំឥណទានសរុបដែលត្រូវបានធានា គឺជាចំនួនប្រាក់ដើមជំពាក់សរុបដែលត្រូវបានធានា ដោយទ្រព្យធានាបំណុលតែមួយ ដែលឥណទានទាំងនោះអាចជាឥណទានកំពុងជំពាក់ និងឥណទានកំពុងស្នើខ្ចី និងឥណទានផ្សេងទៀតដែលត្រូវបានធានា។
- ❖ ចំពោះឥណទានមានទំហំតូចជាង ៧០ ០០០ ដុល្លារ៖
- ករណីទ្រព្យធានាជាអចលនទ្រព្យ(ប្លង់រឹង)៖ អនុធាតុទ្រព្យធានាបំណុលត្រូវធំជាង ឬស្មើ ១០០%នៃទំហំកម្ចីដែលត្រូវបានធានាដោយទ្រព្យនោះ។
 - ករណីទ្រព្យធានាជាអចលនទ្រព្យ(ប្លង់ទន់)៖ អនុធាតុទ្រព្យធានាបំណុលត្រូវធំជាង ឬស្មើ ១៥០%នៃទំហំកម្ចីដែលត្រូវបានធានាដោយទ្រព្យនោះ។
 - ករណីទ្រព្យធានាជាគណនីកើនទ្រព្យ៖ កម្ចីអាចមានទំហំតូចជាង ឬស្មើ១០០%នៃតម្លៃគណនីកើនទ្រព្យ។
- ❖ ចំពោះឥណទានមានទំហំធំជាងឬស្មើ ៧០ ០០០ ដុល្លារ៖
- តម្រូវឲ្យមានអចលនទ្រព្យជាប្រភេទដី និងមានអនុធាតុទាបបំផុត១០០%។
 - ករណីតម្លៃដីមិនគ្រប់គ្រាន់ តម្រូវឲ្យដាក់អគារបន្ថែម (ផ្ទះ ឃ្នាំងទំនិញ តុបអាជីវកម្ម) និងតម្រូវឲ្យទិញធានារ៉ាប់រងអគ្គិភ័យលើអគារនោះ។

³⁵ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទានជាលក្ខណៈបុគ្គល", ទំព័រ ១៦-១៨

៣.១០. ការវិភាគ និងសម្រេចចិត្តដោយផ្អែកលើហានិភ័យឥណទាន³⁶

ការវិភាគទៅលើហានិភ័យឥណទានត្រូវផ្ដោតទៅលើ 5C'S ដូចតទៅ៖

៣.១០.១. ការវិភាគលើហានិភ័យអតិថិជនដោយផ្អែកលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អតិថិជន

(Characteristic)

ការវិភាគអំពីហានិភ័យអតិថិជនដោយផ្អែកលើបុគ្គលិកលក្ខណៈរបស់អតិថិជនត្រូវផ្ដោតទៅលើអត្តចរិត ចីរភាព ប្រវត្តិឥណទាន និងជំនាញវិជ្ជាជីវៈរបស់អតិថិជន ។

- ❖ អត្តចរិត៖ ដើម្បីវាយតម្លៃអត្តចរិតអតិថិជនឲ្យបានត្រឹមត្រូវ និងគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ គឺត្រូវចុះជួបអតិថិជន ដោយផ្ទាល់ដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃ និងត្រូវប្រមូលព័ត៌មានផ្សេងៗទាក់ទងនឹងអតិថិជនតាមរយៈអាកប្បកិរិយារបស់អតិថិជន អាជ្ញាធរ អ្នកជិតខាង សាច់ញាតិ និងអ្នកប្រកបអាជីវកម្មទិញលក់ជាមួយអតិថិជនជាដើម។ អតិថិជនដែលមានហានិភ័យទាបជាអតិថិជនដែលមានអត្តចរិតល្អ អាចជឿទុកចិត្តបានមានឆន្ទៈក្នុងការសងប្រាក់ និងមានការសហការក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានពិត។
- ❖ ចីរភាព៖ ចីរភាពអតិថិជនសម្តៅទៅលើភាពបិតថេរ ឬភាពជាប់លាប់ដែលអតិថិជនរស់នៅក្នុងទីលំនៅបច្ចុប្បន្ន។ ការវាយតម្លៃចីរភាពអតិថិជនត្រូវគិតទៅលើ៖
 - រយៈពេលដែលអតិថិជនរស់នៅក្នុងទីលំនៅបច្ចុប្បន្ន។
 - ភាពញឹកញាប់នៃការផ្លាស់ប្តូរលំនៅដ្ឋាន។
 - ភាពរឹងមាំនៃទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អតិថិជន។
 - ទីតាំងដែលកំពុងរស់នៅ ឬប្រកបអាជីវកម្មមានប្រឈមនឹងគ្រោះធម្មជាតិឬទេ។
- ❖ ប្រវត្តិឥណទាន៖ ប្រវត្តិឥណទានជាប្រតិបត្តិការទាំងឡាយណាដែលទាក់ទងនឹងកម្ចីរបស់អតិថិជន រួមទាំងការប្រើប្រាស់ជាមួយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្សេង ឬអ្នកចងការប្រាក់។ ប្រវត្តិឥណទានមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការឆ្លុះបញ្ចាំងពីឆន្ទៈ សមត្ថភាពក្នុងការសងប្រាក់កម្ចី និងឥរិយាបថក្នុងការប្រើប្រាស់កម្ចីកន្លងមក ដែលជាព័ត៌មាន ឬកត្តាដែលមានផលប៉ះពាល់ដល់ការសម្រេចចិត្តក្នុងការផ្តល់ឥណទាន។
- ❖ ជំនាញវិជ្ជាជីវៈរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម៖ ជំនាញវិជ្ជាជីវៈឆ្លុះបញ្ចាំងពីលទ្ធភាព ឬបច្ចេកទេសក្នុងការរកចំណូលដែលជាកត្តាសំខាន់បំផុតនៃគុណភាពសងប្រាក់របស់អតិថិជន។ លក្ខខណ្ឌធំៗក្នុងការវាយតម្លៃលើជំនាញវិជ្ជាជីវៈមាន៖

³⁶ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទានជាលក្ខណៈបុគ្គល", ទំព័រ ៦-៤៤

- ជំនាញបច្ចេកទេស៖ ជាចំណេះដឹងរបស់អតិថិជនទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដែលវាត្រូវបានវាយតម្លៃតាមរយៈបទពិសោធន៍ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម ការទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាល និងភាពប្រសើររបស់អតិថិជនទាក់ទងនឹងមុខរបរខ្លួន។
- ជំនាញគ្រប់គ្រង៖ ត្រូវបានវាយតម្លៃដោយផ្អែកលើការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ការគ្រប់គ្រងគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់នៃការលក់ ការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ការគ្រប់គ្រងការផ្គត់ផ្គង់។
- ជំនាញអាជីវកម្ម៖ ត្រូវបានវាយតម្លៃទៅសមត្ថភាពក្នុងការកំណត់ទីផ្សារ ការប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការចាប់យកអតិថិជន ការយល់ដឹងពីដៃគូប្រកួតប្រជែងនិងតម្រូវការទីផ្សារ ភាពបត់បែននឹងបម្រែបម្រួលទីផ្សារ។

៣.១០.២. ការវិភាគពីហានិភ័យមុខរបរដោយផ្អែកលើលក្ខខណ្ឌរបស់អតិថិជន (Condition)

ហានិភ័យអាជីវកម្មគឺជាផលប៉ះពាល់ទាំងឡាយណាដែលធ្វើឲ្យបាត់បង់ ឬថយចុះនូវចំណូលក្នុងគ្រួសារ ដែលអាចធ្វើឲ្យមានបញ្ហាដល់ការសងប្រាក់របស់អតិថិជន។

ដើម្បីធ្វើការកំណត់ពីកម្រិតហានិភ័យមុខរបរអតិថិជន អម្រឹតវិភាគទៅលើព័ត៌មានសំខាន់ៗមួយចំនួនដូចជា៖

- ❖ បរិបទសង្គម៖ អាជីវកម្មរបស់អតិថិជនអាចទទួលរងនូវឥទ្ធិពលពីបរិបទសង្គមដូចជា៖
 - កត្តាសង្គម និងវប្បធម៌៖ ការប៉ះពាល់ដល់ក្រុមសីលធម៌ និងសង្គមរបស់មុខរបរអតិថិជន។
 - កត្តានយោបាយ និងច្បាប់៖ ការងាយទទួលរងឥទ្ធិពលពីនយោបាយ និងភាពស្របច្បាប់នៃមុខរបររបស់អតិថិជន។
 - កត្តាសេដ្ឋកិច្ច៖ ភាពសមស្របនៃអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន និងតម្រូវការសង្គមនាពេលបច្ចុប្បន្ននិងពេលខាងមុខ។
 - កត្តាគ្រោះធម្មជាតិ៖ ភាពងាយរងគ្រោះដោយធម្មជាតិរបស់អាជីវកម្ម។
- ❖ ទីតាំង៖ ត្រូវវាយតម្លៃទៅលើភាពជាកម្មសិទ្ធិនៃទីតាំង សក្តានុពលនៃទីតាំងលើអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន។
- ❖ ការប្រកួតប្រជែង៖ ធ្វើការវាយតម្លៃតាមរយៈការប្រៀបធៀបអាជីវកម្មរបស់អតិថិជនជាមួយនឹងដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អតិថិជន ការប៉ាន់ស្មានពីតម្រូវការទីផ្សារនាពេលអនាគត។
- ❖ អតិថិជន និងការផ្គត់ផ្គង់របស់អតិថិជន៖
 - អតិថិជនរបស់អតិថិជន៖ វិភាគលើអតិថិជនគោលដៅរបស់អតិថិជន ស្ថេរភាពនៃការទិញរបស់អតិថិជនរបស់អតិថិជន។

- ការផ្គត់ផ្គង់៖ កំណត់ពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អតិថិជន ការទូទាត់សាច់ប្រាក់។ល។
- ❖ ស្ថានភាពមុខរបរ៖ ធ្វើការវិភាគមុខរបរអតិថិជនជាមួយក្នុងរយៈពេល២ឆ្នាំចុងក្រោយទៅលើការបង្កើត និងពង្រីកមុខរបរ និងទ្រព្យអាជីវកម្ម។

៣.១០.៣. ការវិភាគលើហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុដោយផ្អែកលើសមត្ថភាព និងដើមទុនរបស់អតិថិជន (Capacity and Capital)

- ❖ ការវាយតម្លៃ និងគណនាលទ្ធភាពសង៖ ដើម្បីវាយតម្លៃ និងគណនាលទ្ធភាពរបស់អតិថិជនក្នុងការសងប្រចាំខែឲ្យសមស្របទៅនឹងស្ថានភាពចំណូលអតិថិជន មន្ត្រីទទួលបន្ទុកត្រូវ៖
 - កំណត់មុខរបររបស់អតិថិជន។
 - កំណត់មុខរបរចម្បងក្នុងគ្រួសារ។
 - គណនាចំណូលអនាគត។
 - គណនាចំណូលទៅតាមលំហូរសាច់ប្រាក់អតិថិជន។
 - វិភាគចំណូលអតីតកាល។
- ❖ ការវិភាគតារាងតុល្យការ៖ តារាងតុល្យការអាចវាយតម្លៃទៅលើហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុដូចជា៖
 - ទ្រព្យសម្បត្តិអតិថិជន៖
 - ទ្រព្យរយៈពេលវែងពាក់ព័ន្ធអាជីវកម្ម៖ ជាអចលនទ្រព្យ ឬចលនទ្រព្យដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់បង្កើតចំណូលក្នុងគ្រួសារដែលមានអាយុកាលលើស១ឆ្នាំ។
 - ទ្រព្យរយៈពេលខ្លីពាក់ព័ន្ធអាជីវកម្ម៖ សម្រាប់លើស្តុកទំនិញ វត្ថុធាតុដើមសម្រាប់ផលិត ការលក់ដំបាក់ និងទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងទៀតដែលងាយបង្វែរជាសាច់ប្រាក់។
 - ទ្រព្យម្ចាស់៖ ជាទ្រព្យបច្ចុប្បន្នដែលអតិថិជនមានផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងការវិនិយោគ ដោយមិនរាប់បញ្ចូលនូវឥណទានណាមួយឡើយ។
 - បំណុល៖ ជាបំណុលសរុបដែលអតិថិជនកំពុងជំពាក់ដែលអាចជាបំណុលខ្លីពីស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ បំណុលឯកជន និងបំណុលជំពាក់អ្នកផ្គត់ផ្គង់។
- ❖ ការវិភាគអនុបាតហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗ៖ អនុបាតហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងការវាយតម្លៃឥណទានមាន៖
 - អត្រាប្រាក់ចំណេញដុល
 - អនុបាតរយៈពេលបង្វិលសន្តិធិ
 - អនុបាតប្រមូលបំណុលដែលបានលក់ដំបាក់
 - អនុបាតបំណុល

- អនុបាតសាច់ប្រាក់ងាយស្រួល
- អនុបាតប្រាក់ចំណេញពីការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសកម្ម
- អនុបាតលទ្ធភាពរកប្រាក់ចំណេញ

៣.១០.៤. ការវិនិយោគលើសុវត្ថិភាពឥណទានដោយផ្អែកលើទ្រព្យធានាបំណុល (Collateral)

នៅក្នុងការវិភាគសុវត្ថិភាពឥណទាន ត្រូវបានចែកចេញជា២ចំណុចគឺ៖

- ❖ ការធានាដោយបុគ្គល៖ មន្ត្រីទំនាក់ទំនងអតិថិជនត្រូវសាកសួរឲ្យច្បាស់ពីអាជីវកម្ម និងសមត្ថភាពសងរបស់អ្នកធានា និងវាយតម្លៃពីភាពទុកចិត្តបានរបស់អ្នកធានា។
- ❖ ទ្រព្យធានាបំណុល៖ មន្ត្រីទំនាក់ទំនងអតិថិជនត្រូវសរសេរពីការយល់ឃើញរបស់ខ្លួនឲ្យបានច្បាស់ពីហានិភ័យទ្រព្យធានា។

៣.១១. ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទាន³⁷

៣.១១.១. ការស្នើសុំខ្ចីប្រាក់

- ❖ ករណីអតិថិជនអញ្ជើញមកដល់សាខា៖
 - មន្ត្រីសេវាឥណទានទទួលស្វាគមន៍ និងសាកសួរពីគោលបំណង។
 - អញ្ជើញអតិថិជនមកកាន់កន្លែងទទួលភ្ញៀវរបស់មន្ត្រីសេវាអតិថិជន និងធ្វើការកំណត់ថាអតិថិជនជាអតិថិជនថ្មីឬអតិថិជនចាស់។
 - អតិថិជនថ្មីជាអតិថិជនដែលមិនធ្លាប់ប្រើប្រាស់សេវាឥណទានរបស់អម្រឹតពីមុនមក ឬជាអតិថិជនដែលធ្លាប់ខ្ចីកន្លងមក ប៉ុន្តែអម្រឹតមិនអាចរកឃើញនូវឯកសារប្រវត្តិឥណទានរបស់គាត់បាន។
 - អតិថិជនចាស់ជាអតិថិជនដែលធ្លាប់ប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អម្រឹតពីមុនមក ហើយអម្រឹតអាចស្វែងរកប្រវត្តិឥណទានរបស់គាត់បាន។
 - មន្ត្រីសេវាឥណទានពន្យល់លម្អិតទៅអតិថិជនអំពីគោលនយោបាយ និងលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗ។
 - មន្ត្រីសេវាអតិថិជនវាយតម្លៃអំពីលក្ខណៈរបស់អតិថិជនថាតើគាត់គោរពទៅតាមលក្ខខណ្ឌអាចខ្ចីបានឬទេតាមរយៈការសាកសួរសំណួរទូទៅមួយចំនួនដើម្បីវាយតម្លៃពីភាពគ្រប់គ្រាន់របស់អតិថិជនឆ្លើយតបនឹងលក្ខខណ្ឌទូទៅដែលអាចខ្ចីបាន និងលក្ខខណ្ឌពិសេសៗនៃគោលការណ៍ប្រតិបត្តិ និងនីតិក្រមនីមួយៗ។

³⁷ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០១៩, “គោលការណ៍ប្រតិបត្តិ និងនីតិក្រមឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យម”, ទំព័រ៥៥-១២៨

- បើអតិថិជនគោរពតាមលក្ខខណ្ឌគ្រប់គ្រាន់អស់ហើយ មន្ត្រីសេវាអតិថិជនបំពេញសម្រុង ព័ត៌មានអតិថិជន ពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ ឯកសារពាក់ព័ន្ធនឹងអាជីវកម្ម ហើយធ្វើការពន្យល់អំពី ខ្លឹមសារនៃពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ពាក់ព័ន្ធនឹងCBC បើអតិថិជនយល់ព្រមគឺត្រូវសុំឲ្យគាត់ផ្តិតមេ ដៃ។
- មន្ត្រីសេវាអតិថិជនស្នើសុំឯកសារពាក់ព័ន្ធដែលមានដូចជាឯកសារផ្លូវការរបស់អ្នកខ្ចី អ្នករួមខ្ចី និងប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិទ្រព្យធានាបំណុលរួចត្រូវស្នើសុំធ្វើការថតចម្លង។
- មន្ត្រីសេវាឥណទានណាត់ពេលវេលាជួបជាមួយអតិថិជនដើម្បីចុះទៅវាយតម្លៃ និងរៀបចំឯកសារសម្រាប់មន្ត្រីឥណទាន។

❖ ករណីអតិថិជនទំនាក់ទំនងផ្ទាល់មកមន្ត្រីឥណទាន៖

- បន្ទាប់ពីធ្វើការទាក់ទងជាមួយអតិថិជនហើយ មន្ត្រីឥណទានធ្វើការណាត់ជួបនៅផ្ទះអតិថិជន ដើម្បីពិភាក្សាអំពីការខ្ចីប្រាក់។
- មន្ត្រីឥណទានធ្វើការពន្យល់ និងសាកសួរអតិថិជនអំពីចំណុចសំខាន់ៗពាក់ព័ន្ធនឹងឥណទានដូចជាគោលបំណងនៃការខ្ចីប្រាក់ ទំហំឥណទាន រយៈពេលខ្ចី និងចំណុចសំខាន់ៗមួយ ចំនួនទៀត។
- ស្នើសុំអតិថិជននូវឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធ។
- បំពេញពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ព្រមទាំងពន្យល់អតិថិជនអំពីខ្លឹមសារពាក់ព័ន្ធនឹងCBC រួចស្នើសុំឲ្យអតិថិជនផ្តិតមេដៃនៅពេលគាត់យល់ព្រម។
- ស្នើសុំអតិថិជនធ្វើការថតចម្លងនូវឯកសារផ្សេងៗដូចជា ឯកសារផ្លូវការរបស់អ្នកខ្ចី អ្នករួមខ្ចី អ្នកធានា អ្នករួមធានា និងឯកសារពាក់ព័ន្ធនឹងអាជីវកម្ម។

៣.១១.២. ការវាយតម្លៃសំណើឥណទាន

❖ បន្ទាប់ពីមន្ត្រីឥណទានទទួលបានសំណើសុំខ្ចីប្រាក់ពីអតិថិជន ជាដំបូងមន្ត្រីឥណទានត្រូវស្វែងយល់ និងកំណត់ថាអតិថិជនជាអតិថិជនថ្មី ឬអតិថិជនចាស់ បន្ទាប់មកពិនិត្យឈ្មោះអតិថិជននៅក្នុងរបាយការណ៍បដិសេធអតិថិជន។

❖ ករណីអ្នកសុំខ្ចីជាអតិថិជនចាស់៖

- មន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ទៅលើប្រវត្តិឥណទានរបស់អតិថិជន និងសុំដកឯកសារឥណទានរបស់អតិថិជនពីហោរញ្ជីកសាខាដូចជាតារាងវាយតម្លៃឥណទាន របាយការណ៍តាម

ជានអតិថិជន របាយការណ៍CBC របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ តារាងព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ និងឯកសារផ្លូវការបំណុលកម្មសិទ្ធិ និងឧបសម្ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតបើមាន។

- មន្ត្រីឥណទានធ្វើការវាយតម្លៃប្រវត្តិសងកាលពីវគ្គមុន។
- មន្ត្រីឥណទានធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មាននៅក្នុងឯកសារឥណទាន។

❖ ករណីអ្នកសុំខ្ចីជាអតិថិជនថ្មី៖

- មន្ត្រីឥណទានធ្វើការស្វែងយល់ពីមុខរបរ និងគោលបំណងស្នើសុំខ្ចី ដើម្បីវាយតម្លៃពីភាពសមស្របនៃការសុំខ្ចី។

❖ ដំណើរការត្រូវអនុវត្តក្រោយមកទៀតចំពោះទាំងអតិថិជនចាស់ និងថ្មី៖

- នៅពេលចុះទៅដល់ផ្ទះ ឬកន្លែងអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន មន្ត្រីឥណទានជួបសម្ភាសជាមួយអតិថិជន ដើម្បីធ្វើការវិភាគនិងវាយតម្លៃដោយប្រុងប្រយ័ត្នអំពីអត្តចរិតអតិថិជន និងលក្ខណៈសម្បត្តិរបស់អតិថិជនថាតើគាត់មានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីខ្ចីប្រាក់ដែរឬទេ។
- បើអតិថិជនមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ហើយ មន្ត្រីឥណទានលម្អិតពីគោលនយោបាយ និងដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានទៅកាន់អតិថិជន និងពិភាក្សាព្រមទាំងវាយតម្លៃទៅលើគម្រោងប្រើប្រាស់ឥណទាន និងភាពជឿជាក់បាននៃព័ត៌មាន ស្ថានភាពអាជីវកម្ម រចនាសម្ព័ន្ធដំណើរការ សង្វាក់ផលិតកម្ម សមត្ថភាពផលិត ការទិញលក់ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ឲ្យអតិថិជន លំហូរសាច់ប្រាក់ និងលទ្ធភាពសងរបស់អតិថិជនក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន និងការព្យាករណ៍ទៅអនាគត។
- មន្ត្រីឥណទានត្រួតពិនិត្យទ្រព្យសម្បត្តិអាជីវកម្ម បំណុលទ្រព្យម្ចាស់ និងវាយតម្លៃលើហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុ រួចធ្វើការបំពេញព័ត៌មានសំខាន់ៗចូលក្នុងឯកសារឥណទាន។
- ក្នុងករណីទ្រព្យផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អតិថិជនមានមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ដាក់ធានាបំណុល មន្ត្រីឥណទានត្រូវកំណត់ឲ្យអតិថិជនស្វែងរកភាគីទី៣ ដែលអាចជាអ្នកធានា និង/ឬអ្នកដាក់ទ្រព្យធានាជំនួសដើម្បីដាក់ទ្រព្យធានាបង្កប់ទៅតាមគោលនយោបាយតម្រូវ។
- មន្ត្រីឥណទានចុះដល់ផ្ទះអ្នកធានា និង/ឬអ្នកដាក់ទ្រព្យធានាជំនួស ដើម្បីជួបពិភាក្សា និងពន្យល់ពីលក្ខខណ្ឌនៃការធានា និងការដាក់ទ្រព្យធានាបំណុលជំនួស។
- មន្ត្រីឥណទានស្នើសុំបំណុលកម្មសិទ្ធិពីអតិថិជន និង/ឬអ្នកធានា និង/ឬអ្នកដាក់ទ្រព្យធានាជំនួស ដើម្បីត្រួតពិនិត្យពីសុពលភាព និងថតចម្លង។
- មន្ត្រីឥណទានត្រួតពិនិត្យ ទីតាំងទ្រព្យដាក់ធានាបំណុល និង/ឬអ្នកធានា និង/ឬអ្នកដាក់ទ្រព្យធានាជំនួស។

- មន្ត្រីឥណទានបំពេញកិច្ចសន្យាហ៊ីប៉ូតែកជូនអតិថិជន(ក្នុងករណីត្រូវបំពេញកិច្ចសន្យាហ៊ីប៉ូតែក)។
- មន្ត្រីឥណទានប្រមូលព័ត៌មានពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន អ្នកជិតខាងរបស់អតិថិជន អ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អតិថិជនបន្ថែម ដើម្បីជាជំនួយក្នុងការវាយតម្លៃសំណើឥណទាន។
- មន្ត្រីឥណទានវិភាគ និងវាយតម្លៃព័ត៌មានដែលប្រមូលបាន ហើយបំពេញព័ត៌មាននោះទៅក្នុងតារាងវាយតម្លៃឥណទាននិងឧបសម្ព័ន្ធដែលពាក់ព័ន្ធ។
- មន្ត្រីសេវាអតិថិជនជាន់ខ្ពស់ ឬមន្ត្រីសេវាអតិថិជនបញ្ចូលទិន្នន័យទៅក្នុងប្រព័ន្ធឥណទានរបស់អតិថិជន និងត្រួតពិនិត្យឈ្មោះអតិថិជនក្នុងបញ្ជីខ្មៅ។
- មន្ត្រីសេវាអតិថិជនជាន់ខ្ពស់ ឬមន្ត្រីសេវាអតិថិជនចូលមើលព័ត៌មានឥណទានអតិថិជនក្នុងប្រព័ន្ធចក្រ។
- មន្ត្រីឥណទានវាយតម្លៃព័ត៌មាននៅក្នុងរបាយការណ៍ចក្រ។
- មន្ត្រីឥណទានផ្តល់យោបល់ និងសម្រេចចិត្តចំពោះការសុំខ្ចីប្រាក់របស់អតិថិជន។
- មន្ត្រីឥណទានបញ្ជូនសំណើឥណទានទៅប្រធានសាខា ឬអនុប្រធានសាខា។

៣.១១.៣. ការសម្រេចឥណទាន

- ប្រធានសាខា ឬអនុប្រធានសាខាត្រូវត្រួតពិនិត្យពីភាពត្រឹមត្រូវ ភាពគ្រប់គ្រាន់នៃព័ត៌មាន និងឯកសាររួចបញ្ជូនឯកសារឥណទានទៅគណៈកម្មការឥណទានកម្រិត១ ដើម្បីអនុវត្តការចុះវាយតម្លៃដល់ទឹកនៃឯកសារ។
- គណៈកម្មការកម្រិត១ ត្រួតពិនិត្យឯកសារឥណទាន និងចុះវាយតម្លៃអតិថិជនដល់ទឹកនៃឯកសារ។
- គណៈកម្មការកម្រិត១ត្រួតពិនិត្យឯកសារឥណទាន និងប្រជុំសម្រេចឥណទាន ដើម្បីវិភាគលើការផ្តល់យោបល់ និងសន្និដ្ឋានរបស់មន្ត្រីឥណទាន និងលទ្ធផលនៃការចុះវាយតម្លៃរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង។
- មន្ត្រីឥណទានធ្វើឯកសារឥណទាន និងឯកសារយោងផ្សេងទៀតទៅមន្ត្រីវិភាគហានិភ័យឥណទាន។
- មន្ត្រីវិភាគហានិភ័យឥណទាន ត្រួតពិនិត្យសំណើឥណទាន និងបញ្ជូនសំណើទៅគណៈកម្មការកម្រិត២។
- គណៈកម្មការឥណទានកម្រិត២ ត្រួតពិនិត្យសំណើឥណទាន និងចុះវាយតម្លៃអតិថិជនដល់ទឹកនៃឯកសារ។
- បន្ទាប់ពីចុះវាយតម្លៃអតិថិជនដល់ទឹកនៃឯកសាររួចរាល់ហើយ គណៈកម្មការកម្រិត២ត្រូវត្រួតពិនិត្យមើលការសម្រេចចិត្តរបស់គណៈកម្មការកម្រិត១ ត្រួតពិនិត្យឯកសារនិងការផ្តល់យោបល់របស់មន្ត្រីវិភាគហានិ-

ភ័យឥណទាន បន្ទាប់មកគណៈកម្មាការកម្រិត២ត្រូវធ្វើការសម្រេចចិត្ត រួចផ្ទេរឯកសារឲ្យមន្ត្រីភាគហានិភ័យដើម្បីផ្ញើបន្តឲ្យប្រធានសាខា។

- ក្រោយពីទទួលបានឯកសារឥណទានពីគណៈកម្មាការឥណទាន ប្រធានសាខាត្រូវត្រួតពិនិត្យការសម្រេចចិត្តរបស់គណៈកម្មាការឥណទាន និងផ្តល់ព័ត៌មានអំពីលទ្ធផលនៃការសម្រេចនេះទៅមន្ត្រីឥណទាន ដើម្បីផ្តល់ព័ត៌មានបន្តទៅអតិថិជន។

៣.១១.៤. ការបើកប្រាក់

- ក្រោយពីបានធ្វើការសម្រេចឥណទាននៅក្នុងប្រព័ន្ធរូបវាស់ហើយ ប្រធានសាខាត្រូវរៀបចំចាត់ចែងការងារត្រៀមបើកប្រាក់ជូនអតិថិជន ។
- ក្រោយពីទទួលបានការអនុម័តឥណទានពីគណៈកម្មាការឥណទានកម្រិត២ហើយ មន្ត្រីឥណទានត្រូវជូនដំណឹងទៅអតិថិជនអំពីលទ្ធផលនៃការសម្រេចរបស់គណៈកម្មាការឥណទាន។
- បន្ទាប់មកទៀត មន្ត្រីជាន់ខ្ពស់សេវាអតិថិជនបោះពុម្ពកិច្ចសន្យា និងរៀបចំឯកសារសម្រាប់បើកប្រាក់ជូនអតិថិជន ហើយប្រគល់ឯកសារពាក់ព័ន្ធនៅឲ្យមន្ត្រីឥណទាន។
- មន្ត្រីឥណទានត្រួតពិនិត្យឯកសារពាក់ព័ន្ធ និងប្រគល់ឯកសារឥណទានទៅហេរញ្ជីកសាខាមុននឹងចុះជួបអតិថិជន។
- មន្ត្រីឥណទានចុះជួបអតិថិជនដើម្បីធ្វើកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ និងស្នើសុំអតិថិជនផ្តិតមេដៃលើឯកសារច្បាប់។
- បន្ទាប់ពីអតិថិជនផ្តិតមេដៃរួច មន្ត្រីឥណទានត្រូវប្រគល់ឯកសារមួយច្បាប់ៗនៃកិច្ចសន្យា និងឯកសារពាក់ព័ន្ធនៅអតិថិជន និងប្រាប់ព័ត៌មានទាក់ទងនឹងការបើកប្រាក់។
- បន្ទាប់ពីទទួលបានព័ត៌មានអំពីការបើកប្រាក់ពីមន្ត្រីឥណទាន ហេរញ្ជីកសាខាត្រូវត្រួតពិនិត្យមើលការសម្រេចរបស់ប្រធានសាខា និងចាត់ចែងសាច់ប្រាក់ត្រៀមបើកប្រាក់ជូនអតិថិជន។
- នៅពេលអតិថិជនមកដល់សាខា មន្ត្រីសេវាអតិថិជនត្រូវបញ្ចប់ដំណើរការបើកគណនីតាមតម្រូវការជូនអតិថិជន។ ក្រោយមកមន្ត្រីសេវាអតិថិជនត្រូវបំពេញពាក្យស្នើសុំសងឥណទានតាមគណនីសម្រួលប្រតិបត្តិការ និងស្នើសុំអតិថិជនឲ្យផ្តិតមេដៃ រួចបញ្ជូនឯកសារទាំងអស់ទៅមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់សេវាអតិថិជន។
- មន្ត្រីជាន់ខ្ពស់សេវាអតិថិជនបោះពុម្ពសៀវភៅសន្យាជូនអតិថិជន ហើយបញ្ជូនឯកសារទាំងអស់ទៅហេរញ្ជីកសាខា។
- ហេរញ្ជីកសាខាធ្វើការត្រួតពិនិត្យឯកសារបើកប្រាក់ជាមួយអតិថិជន។

- ហេរញ្ជីកសាខារំលឹកគោលនយោបាយឥណទានជូនអតិថិជន រួចស្នើសុំប្រធានសាខា ឬមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់សេវាអតិថិជនធ្វើAuthorizationក្នុងប្រព័ន្ធ។
- ហេរញ្ជីកសាខារៀបចំឯកសារពាក់ព័ន្ធ និងស្នើឲ្យអតិថិជនផ្តិតមេដៃ។
- ហេរញ្ជីកសាខាធ្វើ Checklist ប្រគល់ប្រាក់ និងឯកសារជូនអតិថិជន។
- ហេរញ្ជីកសាខាត្រួតពិនិត្យឯកសារឡើងវិញ និងប្រគល់ជូនមន្ត្រីសេវាអតិថិជនដើម្បីរៀបចំរក្សាទុក។
- មន្ត្រីសេវាអតិថិជនត្រួតពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់ និងរៀបចំឯកសារទុកដាក់ទៅតាមទីកន្លែងនឹងអ្នកពាក់ព័ន្ធ។

៣.១១.៥. ការតាមដានឥណទាន

- មន្ត្រីឥណទានធ្វើផែនការក្នុងការតាមដានអតិថិជន។
- មុនពេលចុះតាមដានឥណទាន មន្ត្រីឥណទានធ្វើការកំណត់ប្រធានបទ និងប្រភពព័ត៌មានដែលត្រូវស្វែងរក រួមទាំងឯកសារឥណទាន។
- មន្ត្រីឥណទានធ្វើការប្រមូលព័ត៌មានដោយជួបផ្ទាល់ជាមួយអតិថិជន។
- មន្ត្រីឥណទានធ្វើការកត់ត្រាព័ត៌មាននៃការតាមដាន និងធ្វើការសន្និដ្ឋាន។
- មន្ត្រីឥណទានកំណត់បញ្ហា និងរាយការណ៍ទៅមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់សេវាអតិថិជននៅពេលព័ត៌មានសំខាន់ៗរបស់អតិថិជនមានការប្រែប្រួល ឬរាយការណ៍ទៅប្រធានឬអនុប្រធានសាខាបើការវាយតម្លៃឃើញថាឥណទានមានហានិភ័យ។
- ក្នុងករណីមន្ត្រីឥណទានរាយការណ៍មកមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់សេវាអតិថិជន មន្ត្រីជាន់ខ្ពស់សេវាអតិថិជនត្រូវធ្វើការកែប្រែព័ត៌មានក្នុងប្រព័ន្ធ ហើយបញ្ជូនឯកសារទៅមន្ត្រីសេវាអតិថិជនដើម្បីរៀបចំទុកដាក់វិញ។
- ក្នុងករណីមន្ត្រីឥណទានរាយការណ៍ទៅប្រធាន ឬអនុប្រធានសាខា ប្រធានឬអនុប្រធានសាខាវិភាគកំណត់ប្រភេទ និងទំហំនៃបញ្ហា។
- ក្រោយពីកំណត់បញ្ហាហើយ ប្រធានឬអនុប្រធានសាខាដោះស្រាយបញ្ហាទៅតាមប្រភេទ និងទំហំបញ្ហា។
- ប្រធានសាខាដោះស្រាយ និងរាយការណ៍បញ្ហាមិនទាន់ដោះស្រាយបន្តទៅនាយកសាខាខេត្ត។

៣.១២. វិធីសាស្ត្រសងត្រលប់³⁸

វិធីសាស្ត្រនៃការសងឥណទានត្រលប់មកវិញរបស់អម្រឹតមាន៣គឺ៖

³⁸ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ចំណេះដឹងអំពីផលិតផលឥណទាន", ទំព័រ ៣៥

១. វិធីសាស្ត្ររដ្ឋប្រាក់ដើមថេរ (Linear) ៖ ជាវិធីសាស្ត្រដែលអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនសងប្រាក់ដើមមកវិញថេរជា រៀងរាល់ខែ ជាមួយនិងចំនួនការប្រាក់ដែលគិតលើប្រាក់ដើមដែលនៅជំពាក់។

២. វិធីសាស្ត្រសងថេរ (Constant) ៖ អតិថិជនដែលជ្រើសរើសយកវិធីសាស្ត្រសងត្រលប់មួយនេះ ត្រូវបង់ប្រាក់ ដែលមានចំនួនស្មើគ្នាជាប្រចាំខែមកអម្រឹត ដោយទឹកប្រាក់នោះមានទាំងប្រាក់ដើមខ្លះនិងការប្រាក់។

៣. វិធីសាស្ត្ររដ្ឋប្រាក់បត់បែន (Flexible Repayment Method) ៖ ត្រូវបានផ្តល់ជូនជាជម្រើសដល់អតិថិជនដែល មានប្រភពចំណូលចម្បងទាក់ទងនឹងវិស័យកសិកម្ម។ វិធីសាស្ត្រនេះ មិនតម្រូវឲ្យអតិថិជនបង់រដ្ឋប្រាក់ ដើមមកវិញប្រចាំខែនោះទេ តែត្រូវបង់មកវិញតាមគ្រាដែលបានកំណត់។ វិធីសាស្ត្រនៃការសងបត់បែនត្រូវ បានចែកចេញជា៣របៀបផ្សេងៗគ្នាមាន៖

- ❖ ការសងប្រាក់ដើមជាដំណាក់កាលនីមួយៗស្មើគ្នា (Linear Principle Partial) ៖ អតិថិជនត្រូវបង់ប្រាក់ ដើមជាដំណាក់កាលដែលចន្លោះនៃដំណាក់កាលនីមួយៗមានរយៈពេល និងចំនួនត្រូវបង់ស្មើគ្នា។
 - ❖ ការសងតាមភាគរយនៃការសងប្រាក់ដើម (% of Principle) ៖ ជាវិធីសងប្រាក់ដើមតាមដំណាក់កាល ដែលបែងចែកតាមភាគរយនៃការសងម្តងៗ។
 - ❖ ការសងបត់បែនតាមរដូវកាល (Seasonal Schedule) ៖ ជាវិធីសងដែលតម្រូវឲ្យអតិថិជនសងប្រាក់ ដើមតាមរដូវកាលនៃចំណូលរបស់ខ្លួនដែលទទួលបាន ដោយចំនួនប្រាក់ដើម និងពេលដែលត្រូវបង់គឺ អាស្រ័យលើការឯកភាពគ្នារវាងអតិថិជន និងគណៈកម្មាការសម្រេចឥណទាន។
- ការគណនាការប្រាក់ប្រចាំខែរបស់វិធីសាស្ត្រសងត្រលប់ទាំងបីត្រូវអនុវត្តតាមរូបមន្ត៖

$$I = \frac{P \times R \times T \times 90}{365}$$

ដោយ I: ជាការប្រាក់ដែលអតិថិជនត្រូវបង់ជារៀងរាល់ខែ

P: ជាប្រាក់ដើមដែលអតិថិជននៅជំពាក់

R: ជាអត្រាការប្រាក់ប្រចាំខែ

T: ជាចំនួនថ្ងៃនៃខែនីមួយៗដែលអតិថិជនត្រូវបង់ការប្រាក់។

៣.១៣. ការតាមដាន និងត្រួតពិនិត្យ³⁹

៣.១៣.១. ការតាមដាន

ការតាមដានឥណទានដែលបានបញ្ចេញទៅហើយ អាចកំណត់ និងវាយតម្លៃអំពី៖

³⁹ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០១៩, “មគ្គុទេសក៍បំពេញឯកសារឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យម”, ទំព័រ ៤-១៦

- ❖ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ដែលកើតមានក្រោយទម្លាក់ទុន។
- ❖ ប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់កម្ចីបន្ទាប់ពីទម្លាក់ទុន ក៏ដូចជាដើម្បីធ្វើការប្រៀបធៀបជាមួយនឹងគោលបំណងដែលបានអះអាងនៅពេលដាក់ពាក្យស្នើសុំ ។
- ❖ ការផ្លាស់ប្តូរទ្រព្យដាក់ធានាបំណុលរបស់អតិថិជន។
- ❖ សកម្មភាពនិងការវិវឌ្ឍន៍របស់អាជីវកម្ម។
- ❖ ការដោះស្រាយចំពោះហានិភ័យដែលកើតមានឡើង។

ការចុះតាមដានមាន២ប្រភេទគឺការតាមដានក្រោយពេលទម្លាក់ទុន និងការតាមដានប្រចាំខែ។

៣.១៣.១.១. ការតាមដានក្រោយពេលទម្លាក់ទុន

មន្ត្រីឥណទាន ឬមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់ទំនាក់ទំនងអតិថិជន ជាអ្នកមានតួនាទីចុះតាមដានអតិថិជន ក្រោយពេលទម្លាក់ទុន ដោយការចុះតាមដាននេះត្រូវអនុវត្តយ៉ាងយូរបំផុត១ខែបន្ទាប់ពីទម្លាក់ទុនរួចរាល់។ មន្ត្រីឥណទានត្រូវសរសេរបញ្ជាក់ឲ្យបានច្បាស់ពីការប្រើប្រាស់ឥណទានជាក់ស្តែង។

៣.១៣.១.២. ការតាមដានជាប្រចាំ

មន្ត្រីឥណទាន ឬមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់ទំនាក់ទំនងអតិថិជន ក៏ជាអ្នកតាមដានជាប្រចាំទៅលើឥណទានដែរ។ ការតាមដានជាប្រចាំទៅប្រព្រឹត្តទៅជារៀងរាល់បីខែម្តងសម្រាប់អតិថិជនល្អ និងត្រូវតាមដានជាប្រចាំរៀងរាល់ខែសម្រាប់អតិថិជនដែលកំពុងស្ថិតក្នុងស្ថានភាពលំបាក ដោយមន្ត្រីឥណទានឬមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់ទំនាក់ទំនងអតិថិជនត្រូវ៖

- ❖ សាកសួរអតិថិជនអំពីចំណូលពីការលក់សរុប រាល់ពេលចុះតាមដានតាមរយៈការពិនិត្យមើលឯកសារភ្ជាប់ដែលទាក់ទងនឹងការលក់ដូចជាកិច្ចបញ្ជីលក់ សៀវភៅកាត់ត្រាការលក់។ មន្ត្រីឥណទាន ឬមន្ត្រីជាន់ខ្ពស់ទំនាក់ទំនងអតិថិជនត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើភាពសមហេតុផល ក្នុងករណីមានការប្រែប្រួលចំណូល ឬចំណាយ។
- ❖ បង្ហាញពីភាពកើនឡើង ថយចុះ ឬនៅដដែលនៃទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អតិថិជន និងត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងករណីដែលទ្រព្យសម្បត្តិសំខាន់មានការថយចុះ ព្រមទាំងត្រូវស្វែងរកមូលហេតុដែលនាំឲ្យទ្រព្យសម្បត្តិមានការប្រែប្រួល។
- ❖ ផ្តល់យោបល់ដោយផ្ដោតសំខាន់លើបញ្ហាដែលអាចកើតមានឡើងចំពោះអតិថិជនដូចជាស្ថេរភាពអាជីវកម្ម បញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ លទ្ធភាពសង ទ្រព្យដាក់ធានាបំណុល តម្រូវការទុនបន្ថែមជាដើម។

៣.១៣.២. ការត្រួតពិនិត្យ

ប្រធានសាខាមានតួនាទីជាអ្នកត្រួតពិនិត្យទៅលើឥណទានដែលបានបញ្ចេញ ដោយត្រូវ៖

- ❖ ត្រួតពិនិត្យឧបករណ៍តាមដានដើម្បីឱ្យប្រាកដថា គ្រប់អតិថិជនទាំងអស់ត្រូវបានចុះតាមដានយ៉ាងត្រឹមត្រូវ។
- ❖ ត្រួតពិនិត្យគុណភាពរបាយការណ៍ចុះតាមដាន។
- ❖ ប្រៀបធៀបឧបករណ៍ចុះតាមដាន ជាមួយនិងរបាយការណ៍ចុះតាមដាន។

៣.១៤. ការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន និងសំវិធានធន

៣.១៤.១. ការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន

ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទានត្រូវបានចែកចេញជា៤ដូចខាងក្រោម៖

- ❖ ឥណទានស្តង់ដារ៖ ទ្រព្យសកម្មត្រូវបានធានាដោយទ្រព្យធានា និងសមត្ថភាពសង។ ឯការសងប្រាក់មានការយឺតយ៉ាវមិនលើសពី៣០ថ្ងៃ។
- ❖ ឥណទានក្រោមស្តង់ដារ៖ ទ្រព្យសកម្មមិនត្រូវបានការពារគ្រប់គ្រាន់ដោយទ្រព្យធានា និងសមត្ថភាពសងរបស់អតិថិជននោះទេ។ ចំណែកឯការសងបំណុលវិញ មានការសងហួសកាលកំណត់លើសពី ៣០ថ្ងៃ ប៉ុន្តែតិចជាង៦០ថ្ងៃ សម្រាប់ឥណទានដែលមានកាលកំណត់ជាក់លាក់មួយឆ្នាំ ឬតិចជាងមួយឆ្នាំ និងហួសកាលកំណត់៣០ថ្ងៃ ប៉ុន្តែតិចជាង១៨០ថ្ងៃ សម្រាប់ឥណទានដែលមានរយៈពេលកំណត់ជាក់លាក់លើសពីមួយឆ្នាំ។
- ❖ ឥណទានសង្ស័យ៖ ឥណទានមិនមានការធានាបានល្អជាងឥណទានក្រោមស្តង់ដារ ។ យោងតាមស្ថានភាពជាក់ស្តែង ឥណទានត្រូវបានសង្ស័យថាមិនអាចប្រមូលបានមកវិញទាំងស្រុងទេ ដោយលទ្ធភាពបាត់បង់មានកម្រិតខ្ពស់។ ការបង់ប្រាក់ត្រលប់មកវិញហួសកាលកំណត់៦០ថ្ងៃប៉ុន្តែតិចជាង៩០ថ្ងៃ សម្រាប់បំណុលដែលមានកាលកំណត់ជាក់លាក់មួយឆ្នាំ ឬតិចជាងមួយឆ្នាំ និងហួសកាលកំណត់ ១៨០ថ្ងៃប៉ុន្តែតិចជាង៣៦០ថ្ងៃ សម្រាប់បំណុលដែលមានកាលកំណត់ជាក់លាក់លើសពីមួយឆ្នាំ។
- ❖ ឥណទានបាត់បង់៖ ជាទ្រព្យសកម្មទាំងឡាយណាដែលត្រូវបានចាត់ទុកថាមិនអាចប្រមូលបានមកវិញ ឬនៅមានតម្លៃតិចតួច។ វាជាឥណទានដែលសងត្រលប់ហួសកាលកំណត់ចំនួន៣៦០ថ្ងៃ។

៣.១៤.២. សំវិធានធន

សំវិធានធនត្រូវបានធ្វើសម្រាប់ទូទាត់ជាមួយឥណទានដែលខូចខាត ដើម្បីការពារហានិភ័យឥណទានរបស់ស្ថាប័ន ដែលតម្រូវទៅតាមច្បាប់ ឬសេចក្តីប្រកាសរបស់ធនាគារជាតិ។ សំវិធានធនមាន២គឺ៖

- ❖ សំវិធានធនទូទៅ៖
 - ១% នៃប្រាក់ដើមសម្រាប់ឥណទានស្តង់ដារ
- ❖ សំវិធានជាក់លាក់៖

- ១០% នៃប្រាក់ដើមសម្រាប់ឥណទានក្រោមស្តង់ដារ
- ៣០% នៃប្រាក់ដើមសម្រាប់ឥណទានសង្ស័យ
- ១០០% នៃប្រាក់ដើមសម្រាប់ឥណទានបាត់បង់។

៣.១៥. ដំណោះស្រាយពេលអតិថិជនមិនព្រមសងបំណុល

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានវិធានការខុសៗគ្នានៅពេលអតិថិជនមិនព្រមសងបំណុល អាស្រ័យទៅតាមរយៈពេលនៃការខកខានបង់៖

- ❖ ចេញលិខិតអញ្ជើញអតិថិជនឲ្យមកបង់ប្រាក់។
- ❖ ដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅឃុំសង្កាត់ដើម្បីធ្វើការដោះស្រាយ។
- ❖ មន្ត្រីស្ដារបំណុល រួមគ្នាជាមួយមន្ត្រីទទួលបន្ទុកធ្វើការដោះស្រាយដោយអាចឈានដល់ការដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅតុលាការ។

៣.១៦. ការពិន័យនិងការគណនាប្រាក់ពិន័យ

ឥណទានមួយត្រូវបានចាត់ទុកថាមានការខកខានសង នៅពេលដែលអតិថិជនមិនបានសងប្រាក់ទាន់ពេលវេលាតាមកិច្ចសន្យាដែលបានចែង ឬតាមតារាងកាលវិភាគសងប្រាក់។ ការខកខានសងត្រូវបានចែកចេញជា២គឺ៖

- ❖ ការខកខានកម្រិតស្រាល៖ ជាការខកខានសងប្រាក់តាមការសន្យា ដែលមានរយៈពេលតិចជាងឬស្មើ ៣០ថ្ងៃ។
- ❖ ការខកខានកម្រិតធ្ងន់៖ ជាការខកខានសងប្រាក់តាមការសន្យា ដែលមានរយៈពេលលើស៣០ថ្ងៃ។

ការគណនាប្រាក់ពិន័យត្រូវអនុវត្តតាមរូបមន្ត៖

$$\text{ប្រាក់ពិន័យ} = \text{ប្រាក់ដែលត្រូវបង់} \times 0.2\% \times \text{ចំនួនថ្ងៃដែលយឺត}$$

៣.១៧. គោលការណ៍ផ្តល់ឥណទានផ្សេងៗ⁴⁰

៣.១៧.១. គោលការណ៍ផ្តល់ឥណទាន

ការផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជនត្រូវផ្អែកតាមគោលការណ៍ទូទៅដូចខាងក្រោម៖

⁴⁰ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត, ២០២២, "ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទានជាលក្ខណៈបុគ្គល", ទំព័រ ៣១-៣៨

- ❖ មិនត្រូវផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជនឲ្យលើសពីការស្នើសុំខ្លី ឬតម្រូវការនោះទេ ទោះបីជាការវិភាគបានបង្ហាញថាអតិថិជនមានសមត្ថភាពអាចខ្ចីបានក្នុងទំហំឥណទានច្រើនជាងការស្នើសុំក៏ដោយ។
- ❖ មិនត្រូវផ្តល់ឥណទាន ក្នុងករណីដែលទឹកប្រាក់ត្រូវសងប្រចាំខែលើសពីសមត្ថភាពសងជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជននោះទេ (ផ្អែកលើការវាយតម្លៃយោងតាមគោលការណ៍របស់អម្រឹត) ទោះបីមានការអះអាងខ្ពស់ពីអតិថិជន ឬអ្នកធានាក៏ដោយ។
- ❖ ត្រូវផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជនដោយផ្អែកទៅតាមតម្រូវការជាក់ស្តែង ឬភាពសមស្រប និងទំហំអាជីវកម្ម ឬស្ថានភាពគ្រួសារ ជាពិសេសលទ្ធភាពសងប្រាក់ជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជនចៀសជាងទ្រព្យធានាបំណុល។
- ❖ មិនគួរផ្តល់ឥណទានតិចជាងតម្រូវការអាជីវកម្មនោះទេ ប្រសិនបើអតិថិជនមានលទ្ធភាពសងគ្រប់គ្រាន់ និងគោរពតាមលក្ខខណ្ឌផ្សេងទៀតដែលបានកំណត់។
- ❖ អតិថិជនអាចទទួលបានឥណទានពីអម្រឹត ក្នុងពេលដំណាលគ្នាជាមួយស្ថាប័នផ្សេងបានលុះត្រាតែចំនួនស្ថាប័នកំពុងជំពាក់រួមទាំងកំពុងស្នើសុំខ្ចីនៅអម្រឹតមានចំនួនតិចជាង ឬស្មើ៣ស្ថាប័ន។
- ❖ អតិថិជនគ្រប់រូបមិនមែនសុទ្ធតែអាចខ្ចីប្រាក់បន្តដោយស្វ័យប្រវត្តិនោះទេ គឺត្រូវផ្អែកលើប្រវត្តិឥណទានកត្តាហិរញ្ញវត្ថុ ឬការប្រែប្រួលលទ្ធភាពសងប្រាក់ គោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទាន ស្ថានភាពបំណុលឆន្ទៈក្នុងការសងប្រាក់ និងទស្សនៈវិស័យក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អតិថិជនជាដើម។

៣.១៧.២. គោលការណ៍រឹតបន្តិចការទន្ទ្រាន់ទុន (Lending Guideline-LG)

ខាងក្រោមនេះ ជាគោលការណ៍កំណត់ទំហំឥណទានដែលត្រូវអនុវត្ត ឬមិនអនុវត្ត LG-Rule៖

តារាងទី៥៖ គោលការណ៍កំណត់ត្រូវអនុវត្តLGឬមិនត្រូវ

កម្ចីឡើងវិញ ឬខ្ចីបន្ត	អនុវត្ត LG ឬទេ?
កម្ចីកំពុងជំពាក់សរុប ≤ ៨០លានរៀល ឬ២០ ០០០ដុល្លារ	
១. សរុបទំហំកម្ចីនៃកម្ចីបានសងផ្តាច់ចុងក្រោយ ≤៨០លានរៀល ឬ ២០ ០០០ដុល្លារ និងទំហំកម្ចីកំពុងស្នើសុំខ្ចី ≤ ៨០លានរៀល ឬ ២០ ០០០ដុល្លារ	ត្រូវអនុវត្ត
២. សរុបទំហំកម្ចីនៃកម្ចីបានសងផ្តាច់ចុងក្រោយ ≤៨០លានរៀល ឬ ២០ ០០០ដុល្លារ និងទំហំកម្ចីកំពុងស្នើសុំខ្ចី > ៨០លានរៀល ឬ ២០ ០០០ដុល្លារ	ត្រូវបានលើកលែង
កម្ចីកំពុងជំពាក់សរុប > ៨០លានរៀល ឬ២០ ០០០ដុល្លារ	

សរុបទំហំកម្ចីនៃកម្ចីបានសងផ្តាច់ចុងក្រោយ > ៨០លានរៀល ឬ ២០ ០០០ដុល្លារ និងទំហំកម្ចីកំពុងស្នើសុំខ្ចីគ្រប់ទំហំកម្ចី	ត្រូវបានលើកលែង
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------

៣.១៧.៣. គោលការណ៍សម្រាប់ឥណទានខ្ចីបន្ត (Renew loan)

តារាងទី៦៖ គោលការណ៍សម្រាប់ឥណទានខ្ចីបន្ត

លក្ខខណ្ឌតម្រូវ	ទំហំឥណទានវគ្គបន្ត
ករណីកម្ចីដែលបានសងផ្តាច់ចុងក្រោយគេ តិចជាង ពាក់កណ្តាលនៃរយៈពេលកម្ចីសរុប	≤ ១៧០% នៃទំហំកម្ចីដែលបានសងផ្តាច់ក្នុង ចំណោមពីរដង(វគ្គ) ចុងក្រោយដែលធំជាងគេ
ករណីកម្ចីដែលបានសងផ្តាច់ចុងក្រោយគេ ធំជាង ឬ ស្មើពាក់កណ្តាលនៃរយៈពេលកម្ចីសរុប	≤ ៣៥០% នៃទំហំកម្ចីដែលបានសងផ្តាច់ក្នុង ចំណោមពីរដង(វគ្គ) ចុងក្រោយដែលធំជាងគេ ករណីដែលកម្ចីច្រើនជាង ៣៥០% ត្រូវស្នើសុំសម្រេច ក្រៅដែនកំណត់ពីនាយកគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណ- ទាន។

៣.១៧.៤. គោលការណ៍សម្រាប់ឥណទានបន្ថែម (Add loan)

ឥណទានបន្ថែម ជាប្រភេទឥណទានសម្រាប់ផ្តល់ទុនបន្ថែមទៅអតិថិជនដែលកំពុងប្រើប្រាស់ឥណ- ទាន មានន័យថាអតិថិជននឹងមានគណនីឥណទានថ្មីមួយទៀតក្រៅពីគណនីឥណទានដែលមានស្រាប់។ ដើម្បីអាចស្នើសុំឥណទានបន្ថែមបាន អតិថិជនត្រូវគោរពតាមលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖

❖ គោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទាន៖

- ប្រើប្រាស់សម្រាប់ពង្រីក ឬបង្កើតមុខរបរថ្មី។
- មិនអនុញ្ញាតឱ្យយកទៅបង់ផ្តាច់គណនីកំពុងធំពាក់ជាមួយអម្រឹតឡើយ ។

❖ លក្ខខណ្ឌអាចខ្ចីបាន៖

- ជាអតិថិជនដែលកំពុងប្រើប្រាស់ឥណទានអាជីវកម្មខ្នាតតូចបំផុត ឬខ្នាតតូច ឬខ្នាតមធ្យម។
- ស្ថានភាពបំណុលមិនឱ្យលើសពី៣ស្ថាប័នរួមទាំងអម្រឹត និងមិនកំណត់ចំនួនគណនីឥណ- ទានដែលកំពុងធំពាក់។
- អតិថិជនមិនមានគណនីឥណទានណាមួយដែលកំពុងធំពាក់ ទទួលបានការផ្តល់ដំណោះ- ស្រាយឥណទានតាមជម្រើសនៃលក្ខខណ្ឌដែលកំពុងមានប្រសិទ្ធិភាព។
- អតិថិជនអាចស្នើសុំឥណទានបន្ថែមបានដោយមិនមានកំណត់ពីវគ្គកម្ចីនៃឥណទានបន្ថែម ឡើយ (ឥណទានបន្ថែមលើកទី១ លើកទី២ លើកទី៣...)។

❖ ចំនួនដែលបានសងឥណទានដែលកំពុងជំពាក់៖ តម្រូវឲ្យអតិថិជនសងឥណទានដែលកំពុងជំពាក់ (បានស្នើខ្ចីចុងក្រោយគេប្រសិនបើអតិថិជនមានច្រើនគណនីឥណទានកំពុងជំពាក់) ដោយគោរពតាមលក្ខខណ្ឌទាំងនេះ៖

- សម្រាប់អតិថិជនចាស់ (ខ្ចីចាប់ពី២វគ្គឡើងទៅ) ឬស្នើសុំកម្ចីបន្ថែមចាប់ពី២លើកឡើងទៅ៖
 - ករណីសងរួសរៀនដើមថេរ ឬសងថេរ៖ ត្រូវសងឲ្យបានយ៉ាងតិច៦ដងនៃតារាងសងប្រាក់។
 - ករណីសងបត់បែន ឬមានរយៈពេលអនុគ្រោះសងតែការប្រាក់៖ ត្រូវសងឲ្យបានយ៉ាងតិច ២ដងនៃតារាងសងប្រាក់ និងប្រាក់ដើមយ៉ាងតិច១០%នៃកម្ចីនោះ។
- សម្រាប់អតិថិជនថ្មី (ខ្ចីវគ្គទី១) ហើយស្នើសុំកម្ចីបន្ថែមលើកទី១៖
 - ករណីសងរួសរៀនដើមថេរ ឬសងថេរ៖ ត្រូវសងឲ្យបានយ៉ាងតិច៦ដងនៃតារាងសងប្រាក់
 - ករណីសងបត់បែន ឬមានរយៈពេលអនុគ្រោះសងតែការប្រាក់៖ ត្រូវសងឲ្យបានយ៉ាងតិច ៦ដងនៃតារាងសងប្រាក់ និងប្រាក់ដើមយ៉ាងតិច១០%នៃកម្ចីនោះ។

❖ លក្ខខណ្ឌកំណត់ទំហំឥណទានតាមគោលការណ៍នៃការរឹតបន្តឹងការទម្លាក់ទុន៖ គឺមិនតម្រូវឲ្យអនុវត្តលក្ខខណ្ឌកំណត់ទំហំឥណទានតាមគោលការណ៍នៃការរឹតបន្តឹងការទម្លាក់ទុនឡើយ។ មានន័យថាអតិថិជនអាចស្នើសុំខ្ចីបន្ថែមទៅតាមតម្រូវការ និងលទ្ធភាពសងជាក់ស្តែងរួមជាមួយការវាយតម្លៃពីកម្រិតហានិភ័យផ្សេងទៀតដែលកំពុងមានប្រសិទ្ធិភាព។

❖ រយៈពេលខ្ចី៖ គ្រប់ឥណទានបន្ថែមគ្រប់លើកទាំងអស់ មានរយៈពេលអាស្រ័យលើទំហំឥណទានដែលអតិថិជនស្នើសុំ ហើយក៏អាចអនុវត្តលក្ខខណ្ឌស្នើសុំរយៈពេលបន្ថែមបានផងដែរ។

❖ ការសម្រេចឥណទាន៖ គណៈកម្មការសម្រេចឥណទានត្រូវគិតគូរទៅលើ៖

- ទំហំឥណទានសរុប (ចំនួនកំពុងជំពាក់ និងចំនួនកំពុងស្នើសុំ)។
- ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទានដែលកំពុងស្នើសុំខ្ចី។

❖ ការសម្រេចក្រៅដែនកំណត់៖ គ្រប់លក្ខខណ្ឌនៃការសម្រេចក្រៅដែនកំណត់ទាំងឡាយណាដែលកំពុងមានប្រសិទ្ធិភាពត្រូវបានអនុញ្ញាតឲ្យអនុវត្ត។

៣.១៧.៥. គោលការណ៍ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានឡើងវិញ (Internal refinance)

ហិរញ្ញប្បទានឡើងវិញ៖ គឺជាឥណទានសម្រាប់ផ្តល់ជូនអតិថិជនដែលកំពុងជំពាក់ឥណទានរបស់អម្រឹត ក្នុងគោលបំណងសងផ្តាច់កម្ចីចាស់ និងដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មដើម្បីបង្កើនចំណូលក្នុងគ្រួសារ។ លក្ខខណ្ឌជាក់លាក់ដែលតម្រូវឲ្យបំពេញមាន៖

❖ លក្ខខណ្ឌអាចខ្ចីបាន៖

- អតិថិជនស្នើសុំជាក់លាក់ និងមានគោលបំណងច្បាស់លាស់ ដែលបង្ហាញថាខ្លួនជួបឱកាសដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម និងអាចបង្កើនចំណូលក្នុងគ្រួសារ។
- ត្រូវមានស្ថានភាពគ្រួសារ អាជីវកម្ម ហិរញ្ញវត្ថុ និងទ្រព្យធានាល្អ។
- លក្ខខណ្ឌ និងហានិភ័យឥណទានផ្សេងទៀតត្រូវអនុវត្តតាមឥណទានចាស់ដែលអតិថិជនស្នើសុំខ្ចី។

❖ គោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទាន៖

- គោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទានត្រូវកំណត់តាមគោលបំណងនៃទំហំឥណទានដែលប្រើប្រាស់ច្រើនជាងគេ (ធៀបជាមួយឥណទានសរុប)។
- ទំហំឥណទាននៅសល់ក្រោយសងផ្តាច់កម្ចីកំពុងជំពាក់គឺអនុញ្ញាតសម្រាប់តែការប្រើប្រាស់លើគោលបំណងអាជីវកម្ម។

❖ ចំនួនដែលបានសងឥណទានកំពុងជំពាក់៖

- ករណីអតិថិជនដែលស្ថិតក្នុងលក្ខខណ្ឌទំហំឥណទានដែលត្រូវអនុវត្ត LG-Rule៖ ត្រូវសងប្រាក់ដើមនៃឥណទានកំពុងជំពាក់ឲ្យបានយ៉ាងតិច ៥០%នៃទំហំកម្ចីសរុប និងយ៉ាងតិច៦ដងនៃតារាងសងប្រាក់។
- ករណីអតិថិជនដែលមិនស្ថិតក្នុងលក្ខខណ្ឌទំហំឥណទានដែលត្រូវអនុវត្ត LG-Rule៖ ត្រូវសងប្រាក់ដើមនៃឥណទានដែលកំពុងជំពាក់ឲ្យបានយ៉ាងតិចណាស់១០%នៃទំហំកម្ចីសរុប និងយ៉ាងតិចណាស់៦ដងនៃតារាងសងប្រាក់។

❖ ការកំណត់ទំហំឥណទានអតិបរមា៖

- អនុវត្តលក្ខខណ្ឌដែលបានកំណត់ក្នុងគោលការណ៍រឹតបន្តឹងការផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជន។
- ទំហំឥណទានដែលស្នើសុំធ្វើហិរញ្ញប្បទានឡើងវិញ ត្រូវតែធំជាងចំនួនប្រាក់នៅជំពាក់ (ទំហំឥណទានដែលស្នើសុំធ្វើហិរញ្ញប្បទាន = ប្រាក់ដើមនៅជំពាក់ + ប្រាក់ស្នើសុំខ្ចីបន្ថែម)។
- ទំហំឥណទាននេះត្រូវអនុលោមតាមទំហំឥណទានអតិបរមា និងប្រភេទគោលបំណងដែលកំពុងមានប្រសិទ្ធិភាព។

❖ ការសម្រេចឥណទាន៖ គ្រប់ទំហំឥណទានទាំងអស់ត្រូវសម្រេចដោយគណៈកម្មាការកម្រិតបន្ទាប់ ប៉ុន្តែលើកលែងទំហំឥណទានដែលត្រូវសម្រេចដោយគណៈកម្មាធិការកម្រិតស្នាក់ការកណ្តាល គឺត្រូវមានសមាសភាពចូលរួមពីនាយកអង្គភាពគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ឬនាយកអង្គភាពលក់។

៣.១៧.៦. គោលការណ៍ផ្តល់ឥណទានដើម្បីផ្ទេរមំណុលពីស្ថាប័នផ្សេង (External refinance)

ឥណទានផ្ទេរមំណុលពីស្ថាប័នផ្សេងជាឥណទានដែលផ្តល់ទៅឲ្យអតិថិជនដែលប្រើប្រាស់ឥណទាន អាជីវកម្ម និងឥណទានផ្សេងទៀតរបស់ស្ថាប័នផ្សេងក្នុងគោលបំណងសងផ្តាច់កម្ចីកំពុងជំពាក់ និងអាចមាន តម្រូវការបន្ថែមទៀតយោងតាមប្រភេទគោលបំណងដែលបានកំណត់ក្នុងគោលនយោបាយឥណទានរបស់ អម្រឹត។ លក្ខខណ្ឌជាក់លាក់មានដូចតទៅ៖

- ❖ គោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទាន៖
 - អនុញ្ញាតឲ្យផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជនស្នើសុំឥណទានអាជីវកម្ម និងឥណទានដទៃទៀតគ្រប់ ប្រភេទទាំងអស់។
 - អនុវត្តទៅតាមលក្ខខណ្ឌកំណត់ ឬគោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អម្រឹតដែលកំពុង មានប្រសិទ្ធិភាព។
 - គោលបំណងនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានត្រូវកំណត់តាមគោលបំណងនៃទំហំឥណទានដែល ប្រើប្រាស់ច្រើនជាងគេ។
- ❖ លក្ខខណ្ឌអាចខ្ចីបាន៖
 - ជាអតិថិជនល្អ មានការទទួលខុសត្រូវខ្ពស់លើបំណុល ហើយការវាយតម្លៃបង្ហាញថាជាអតិថិ- ជនសក្តានុពលដែលអ្នកអនុវត្តចង់ទាញយកពីស្ថាប័នផ្សេង។
 - មានប្រវត្តិសងល្អក្នុងពេលកន្លងមក ឬមិនមែនជាឥណទានដែលទទួលបានការពន្យារការសង ប្រាក់ឬដំណោះស្រាយឥណទានណាមួយពីស្ថាប័នផ្សេង។
 - អនុញ្ញាតឲ្យផ្តល់ឥណទានផ្ទេរមំណុលពីស្ថាប័នផ្សេងសម្រាប់អតិថិជនដែលមានបំណុលច្រើន គណនីប៉ុន្តែត្រូវគោរពតាមគោលការណ៍ឥណទានច្រើនរួមគ្នា។
 - តម្រូវឲ្យអតិថិជនដកប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិដែលកំពុងធានាបំណុលនៅស្ថាប័នផ្សេងដើម្បីធានា បំណុលដែលកំពុងស្នើខ្ចីជាមួយអម្រឹត។
- ❖ ទ្រព្យធានាបំណុល៖
 - ទ្រព្យធានាបំណុលបណ្តោះអាសន្ន៖ ជាអចលនទ្រព្យដែលតម្រូវឲ្យមាន សម្រាប់ធានាលើទំហំ ឥណទានដែលបានបើកក្នុងដំណាក់កាលទី១ (ទំហំឥណទានដែលត្រូវសងផ្តាច់ស្ថាប័នផ្សេង) ហើយប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិនេះនឹងត្រូវបានអតិថិជនដកត្រលប់ទៅវិញ ក្រោយពីគាត់ប្រគល់ប័ណ្ណ កម្មសិទ្ធិដកពីស្ថាប័នផ្សេងមកឲ្យអម្រឹត។
 - ករណីមិនមានទ្រព្យធានាបណ្តោះអាសន្ន៖

- សម្រាប់ឥណទានជាលក្ខណៈបុគ្គល៖ នៅពេលដកប្រាក់ក្នុងដំណាក់កាលទី១ ត្រូវថតចម្លងបង្កាន់ដៃទទួលប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ ឬកិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែករបស់ស្ថាប័នផ្សេងដែលកំពុងជាប់ជំពាក់ ដើម្បីបង្ហាញគណៈកម្មការឥណទាន។
- សម្រាប់ឥណទានតូចនិងមធ្យម៖ ត្រូវស្នើសុំសម្រេចក្រៅដែនកំណត់ពីនាយកគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន។

❖ ការបញ្ជាក់កិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក៖

- ករណីមានទ្រព្យធានាបំណុលបណ្តោះអាសន្ន៖
 - ទ្រព្យធានាបណ្តោះអាសន្ន និងទ្រព្យធានាអចិន្ត្រៃយ៍ ត្រូវធ្វើជាប់ពីគ្នា។
 - ត្រូវធ្វើបញ្ជាក់ជាមួយអាជ្ញាធរមុនពេលបើកប្រាក់ ទៅតាមលក្ខខណ្ឌតម្រូវយោងតាមទំហំឥណទានដែលត្រូវបើកលើកទី១។
- ករណីគ្មានទ្រព្យធានាបំណុលបណ្តោះអាសន្ន៖
 - ត្រូវមានការបញ្ជាក់ពីអាជ្ញាធរមុនពេលបើកប្រាក់កម្ចីទាំងពីរលើក។
 - ការបញ្ជាក់ពីអាជ្ញាធរគឺត្រូវធ្វើទៅតាមទំហំឥណទានដែលត្រូវទម្លាក់សរុប ដោយគោរពទៅតាមគោលការណ៍ទ្រព្យធានា។

❖ លក្ខខណ្ឌនៃការបើកប្រាក់៖ ការបើកប្រាក់ត្រូវធ្វើឡើងជា២ដំណាក់កាលគឺ៖

- ដំណាក់កាលទី១៖ បើកប្រាក់តាមចំនួនដែលត្រូវយកទៅផ្ទេរបំណុលកំពុងជំពាក់នៅស្ថាប័នផ្សេង។
- ដំណាក់កាលទី២៖ បើកប្រាក់តាមចំនួនប្រាក់កម្ចីដែលនៅសល់ បន្ទាប់ពីប្រគល់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិនៃទ្រព្យធានាបំណុលដែលដកពីស្ថាប័នផ្សេងមកឲ្យអម្រឹត។

អតិថិជនអាចបើកប្រាក់ទាំងអស់ក្នុងមួយដំណាក់កាលបាន ក្នុងករណីដែលចំនួននោះត្រូវយកទៅសងផ្តាច់ស្ថាប័នផ្សេងទាំងអស់ ឯអតិថិជនមិនមានតម្រូវការផ្សេងទៀតក្រៅពីការផ្ទេរបំណុលពីស្ថាប័នផ្សេងទេ។

❖ ការវិភាគព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ៖ មិនតម្រូវឲ្យយកបំណុលកំពុងជំពាក់ដែលនឹងត្រូវបានសងផ្តាច់ក្រោយពីទទួលបានកម្ចីពីអម្រឹត សម្រាប់ធ្វើការគណនានូវព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ៗដូចជា៖

- លទ្ធភាពសងប្រាក់
- អនុបាតបំណុល
- អនុបាតទ្រព្យធានា
- តារាងតុល្យការ។

៣.១៨. ការវិភាគចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាមកំហែង

តាមរយៈការចុះកម្មសិក្សានៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត សាខាផ្សារហេងលីលើប្រធានបទដំណើរ ក្នុងការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម យើងសង្កេតឃើញថាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានចំណុចខ្លាំង ចំណុច ខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាមកំហែងដូចខាងក្រោម៖

៣.១៨.១. ចំណុចខ្លាំង

- ❖ ប្រតិបត្តិការផ្តល់ឥណទានចំណាយពេលតិច។
- ❖ ការស្នើសុំកម្ចីមិនត្រូវឲ្យមានឯកសារស្មុគស្មាញច្រើន។
- ❖ គ្រឹះស្ថានមានរចនាសម្ព័ន្ធការងារច្បាស់លាស់។
- ❖ បុគ្គលិកគ្រប់រូបមានសីលធម៌វិជ្ជាជីវៈខ្ពស់ក្នុងការបំពេញការងារ និងប្រាស្រ័យទាក់ទង។
- ❖ ផ្តល់ការប្រឹក្សាដល់អតិថិជនទាក់ទងនឹងការងារអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន។
- ❖ ធ្វើការចុះជួបអតិថិជនដើម្បីស្វែងរកដំណោះស្រាយពេលអតិថិជនមានបញ្ហាចង់ឲ្យជួយ។
- ❖ មានគោលការណ៍និងនីតិវិធីច្បាស់លាស់ក្នុងការផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជន។
- ❖ អតិថិជនអាចធ្វើការស្នើសុំពន្យាររយៈពេលនៃកម្ចី។
- ❖ មានកម្មវិធីទូរស័ព្ទអម្រឹត (Amret Mobile) ដែលអាចឲ្យអតិថិជនតាមដានការបង់សងឥណទានរបស់ ខ្លួន ស្នើសុំកម្ចីតាមOnline ពិនិត្យមើលសមតុល្យគណនី ធ្វើប្រាក់រវាងគណនីអម្រឹត បង់វិក្កយបត្រ បញ្ចូលលុយទូរស័ព្ទ ធ្វើប្រាក់ទៅATM ធ្វើប្រាក់ទៅE-Wallet ធ្វើប្រាក់ឆ្លងប្រទេសនិងសេវាដទៃ ទៀត។
- ❖ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតបង់ថ្លៃសេវាចូលមើលព័ត៌មានឥណទានជំនួសអតិថិជន សម្រាប់ឥណ- ទានមួយចំនួន។
- ❖ កម្ចី និងសំណងអាចធ្វើឡើងនៅគេហដ្ឋានរបស់អតិថិជនផ្ទាល់។
- ❖ បុគ្គលិកមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន ជាហេតុធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការប្រព្រឹត្តទៅដោយល្អ។

៣.១៨.២. ចំណុចខ្សោយ

- ❖ នៅពុំទាន់មានផលិតផលសម្បូរបែប។
- ❖ ការផ្សព្វផ្សាយពីឥណទានអាជីវកម្មដូចជាតាមរយៈទូរទស្សន៍ និងបណ្តាញសង្គមនៅពុំមិនទាន់មាន ភាពទូលំទូលាយនៅឡើយ។
- ❖ នៅពេលអតិថិជនចង់បង់ផ្តាច់មុនរយៈពេល២ឆ្នាំ អត្រាជាកពិន័យរបស់ស្ថាប័នរាងខ្ពស់បន្តិច។

៣.១៨.៣. ឱកាស

ដោយមើលឃើញពីសន្ទុះនៃការប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត គ្រឹះស្ថាននេះអាចនឹងបង្កើតឲ្យមាននូវផលិតផលកាន់តែច្រើនបន្ថែមទៀតដើម្បីជាផ្នែកមួយក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនឲ្យមកប្រើប្រាស់ឥណទានអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាសេវាដទៃទៀត។ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលីក៏មានឱកាសខ្ពស់ក្នុងការបញ្ចេញឥណទានអាជីវកម្មបន្ថែម ព្រោះសាខានេះមានទីតាំងនៅតំបន់ដែលមានអតិថិជនគោលដៅរស់នៅច្រើន តំបន់មានភាពមមាញឹក ងាយស្រួលក្នុងការបើកអាជីវកម្ម។ ម្យ៉ាងវិញទៀត គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតអាចនឹងពង្រីកសាខារបស់ខ្លួនឲ្យកាន់តែច្រើនផងដែរ។ លើសពីនេះទៅទៀត តាមរយៈការឈានទៅមុខមិនឈប់មិនឈរ គ្រឹះស្ថាននេះអាចនឹងវិវត្តខ្លួនទៅជាធនាគារក្នុងពេលឆាប់ៗនេះ។

៣.១៨.៤. ការគំរាមកំហែង

ត្បិតតែគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលីក៏ពុំពុំមានការរីកចម្រើនយ៉ាងណាក្តី ក៏គ្រឹះស្ថាននេះកំពុងជួបប្រទះនូវការគំរាមកំហែងផ្សេងៗផងដែរ។ ការគំរាមកំហែងទាំងនោះរួមមាន៖

- ❖ មានគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រកួតប្រជែងច្រើនដែលស្ថិតនៅជិតសាខានេះ។
- ❖ បញ្ហាកូរីដ-១៩បានធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់សេដ្ឋកិច្ច ជាហេតុធ្វើឲ្យអាជីវកម្មរបស់អតិថិជនមួយចំនួនក្ស័យធន។
- ❖ អាជីវកម្មរបស់អតិថិជនភាគច្រើនមិនរីកចម្រើនដែលបណ្តាលឲ្យ៖
 - មិនសូវមានអតិថិជនសុំកម្ចីដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្ម។
 - ពិបាកក្នុងការរកអតិថិជនសន្សំ។
 - បញ្ចេញឥណទានមិនគ្រប់គ្រាន់។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន
និងការផ្តល់អនុសាសន៍

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

បន្ទាប់ពីនាងខ្ញុំបានបញ្ចប់ការចុះកម្មសិក្សានៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលី លើប្រធានបទ “ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្ម” រួចមក នាងខ្ញុំអាចសន្និដ្ឋានបានថាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតបានខិតខំប្រឹងប្រែងយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការបំពេញសេវាកម្មរបស់ខ្លួនជូនអតិថិជន។ យើងអាចសង្កេតឃើញថាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតបានកំណត់លក្ខខណ្ឌច្បាស់លាស់សម្រាប់លក្ខណៈសម្បត្តិដែលអ្នកស្នើសុំខ្ចីត្រូវមានដើម្បីទទួលបានឥណទាន ជាងនេះទៅទៀត គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតផ្តល់កម្ចីបែបពិភាក្សា មានគោលការណ៍ច្បាស់លាស់ក្នុងការវិភាគនិងសម្រេចចិត្តមុននឹងធ្វើការផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជន ហើយដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានទៀតសោតត្រូវបានប្រព្រឹត្តទៅតាមលំដាប់លំដោយប្រកបដោយការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ពីមន្ត្រីដែលពាក់ព័ន្ធគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់។ ជាពិសេស គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតក៏បានទុករយៈពេលអនុគ្រោះខ្លះដល់អតិថិជនដែលធ្វើការសងប្រាក់យឺតយ៉ាវទៀតផង។

យោងតាមព័ត៌មានដែលផ្តល់ដោយមន្ត្រីរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត ៥០%នៃឥណទានដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតទាំងមូលបានបញ្ចេញគឺជាឥណទានអាជីវកម្ម ហើយឥណទានអាជីវកម្មដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលីបានបញ្ចេញមានចំនួន៤០%នៃឥណទានសរុបដែលសាខានេះបានបញ្ចេញ។ តាមរយៈទិន្នន័យនេះអាចឲ្យយើងដឹងបានថាឥណទានអាជីវកម្មគឺជាឥណទានមួយដែលទទួលបានការគាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជន ហើយវាក៏ជាប្រភពចំណូលដ៏ធំមួយរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតផងដែរ។

ជាចុងបញ្ចប់យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតគឺជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន ព្រោះតែគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានចែងនូវលក្ខខណ្ឌឥណទានច្បាស់លាស់ បុគ្គលិកមានវិជ្ជាជីវៈខ្ពស់ក្នុងការបំពេញតួនាទីរបស់ខ្លួន ការផ្តល់ឥណទានមានការប្រុងប្រយ័ត្នខ្ពស់ និងមានគណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យវាយតម្លៃត្រឹមត្រូវ មានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ចំពោះអតិថិជន ប្រតិបត្តិការការងារត្រូវបានប្រព្រឹត្តទៅតាមគោលការណ៍នានាដែលបានចែងយ៉ាងម៉ត់ចត់។ ជាលទ្ធផលនៃការព្យាយាមផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មដែលប្រកបដោយគុណភាព និងប្រសិទ្ធភាព គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតទទួលបានការគាំទ្រ និងទំនុកចិត្តយ៉ាងខ្លាំងពីអតិថិជនគ្រប់ខេត្តក្រុង។

២. ការផ្តល់អនុសាសន៍

ទោះជាយ៉ាងណាក្តី ទន្ទឹមនឹងភាពជោគជ័យរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត នាងខ្ញុំបានសង្កេតឃើញនូវចំណុចខ្លះខាតមួយចំនួនផងដែរ។ ដូច្នេះដើម្បីឲ្យគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាផ្សារហេងលី

កាន់តែមានភាពរីកចម្រើនកាន់តែខ្លាំងបន្ថែមទៀត ខាងក្រោមនេះជាយោបល់ខ្លះៗសម្រាប់កែលម្អភាពខ្វះខាត ទាំងអស់នោះ រួមមាន៖

- ❖ គួរបង្កើតឲ្យមាននូវផលិតផលឲ្យបានសម្បូរបែបជាងនេះ ជាពិសេសផលិតផលឥណទាន ដូចជាឥណទានរថយន្ត ឥណទានម៉ូតូ ឥណទាននិស្សិត ឥណទានបុគ្គលិក និងឥណទានទិញដីជាដើម ព្រោះនៅពេលដែលមានផលិតផលច្រើនប្រភេទ វាក៏ជួយទាក់ទាញអតិថិជនសម្រាប់ឥណទានអាជីវកម្មនិងសម្រាប់អម្រឹតទាំងមូលផងដែរ។
- ❖ បង្កើនការផ្សព្វផ្សាយពីឥណទានអាជីវកម្មតាមរយៈទូរទស្សន៍ និងបណ្តាញសង្គមឲ្យបានទូលំទូលាយជាងនេះ ដើម្បីឲ្យអតិថិជនមានការយល់ដឹងពីផលិតផលកាន់តែច្បាស់។
- ❖ គួរតែបន្ទាបអត្រាជាកពិន័យបន្តិច នៅពេលអតិថិជនចង់បង់ប្រាក់ផ្តាច់មុនរយៈពេល២ឆ្នាំ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

❖ ឯកសារយោងជាភាសាខ្មែរ

ឯកសារដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅ

- ក្រុមប្រឹក្សាជាតិភាសាខ្មែរ. (២០១៩). សន្ទានុក្រមវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច. បោះពុម្ពលើកទី១. ភ្នំពេញ.
- ទុំ សុវណ្ណ. (២០១៧). សេចក្តីផ្តើមនៃការគ្រប់គ្រងធនាគារ. បោះពុម្ពលើកទី២. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច.
- ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា. (១៩៩៩). ច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ.
- ជាន់ ហូរ. (២០០៣). សកម្មភាពមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា. បោះពុម្ពលើកទី១. វិទ្យាស្ថានបច្ចេកទេសធនាគារ.
- រង់ សន្តាប់. (១៩៩៥). ឥណទានសម្រាប់ប្រជាជនក្រីក្រក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា. បោះពុម្ពលើកទី១. វិទ្យាស្ថានខ្មែរ សម្រាប់សហប្រតិបត្តិការ និងសន្តិភាព.
- ហ៊ឹង ច្បាំងស៊ី. (១៩៩៤). វចនានុក្រមសេដ្ឋកិច្ចទំនើប. បោះពុម្ពលើកទី១. ភ្នំពេញ.

ឯកសារដកស្រង់ចេញពីឯកសារគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត

- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០១៩). គោលការណ៍ប្រតិបត្តិ និងនីតិក្រមឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យម.
- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០១៩). គោលនយោបាយអតិថិជន.
- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០១៩). មគ្គុទ្ទេសក៍បំពេញឯកសារ ឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យម.
- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០២១). ការលក់របស់ខ្ញុំដោយផ្ដោតលើអតិថិជនជាស្នូល.
- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០២១). របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០២០.
- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០២២). ចំណេះដឹងអំពីផលិតផលឥណទាន.
- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០២២). មគ្គុទ្ទេសក៍នៃការបំពេញតារាងវាយតម្លៃឥណទានបុគ្គល.
- គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត. (២០២២). ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទានជាលក្ខណៈបុគ្គល.

ឯកសារដកស្រង់ចេញពីគេហទំព័រ

- <https://www.amret.com.kh/kh/awards-recognition>, retrieved May 19, 2022.
- <https://www.amret.com.kh/kh/business-loan>, retrieved May 19, 2022.

❖ ឯកសារយោងជាភាសាអង់គ្លេស

ឯកសារដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅ

- Burt Edwards. (2004). Credit Management Handbook (5th ed.). Gower Publishing Limited.
- Clark Abrahams & Mingyuan Zhang. (2008). Fair Lending Compliance: Intelligence and Implications for Credit Risk Management (1st ed.). Wiley.
- Robert Cole & Lon Mishler. (1997). Consumer & Business Credit Management (11th ed.). Irwin Professional Publishing.
- Steve Bucci. (2011). Credit Management Kit For Dummies (5th ed.). For Dummies.
- Steven Finlay. (2010). The Management of Consumer Credit (2nd ed.). Palgrave Macmillan.

ឯកសារដកស្រង់ចេញពីគេហទំព័រ

- <https://microfinanceinfo.com/microfinance-products/>, retrieved April 28, 2022.
- <https://public.websteronline.com/articles/personal-insights/do-you-have-six-cs-of-good-credit>, retrieved July 5, 2022.
- <https://public.websteronline.com/articles/personal-insights/do-you-have-six-cs-of-good-credit>, retrieved April 02, 2022.
- <https://www.britannica.com/dictionary/loan>, retrieved March 30, 2022.
- <https://www.forbes.com/advisor/loans/types-of-loans/>, retrieved May 14, 2022.
- <https://www.investopedia.com/terms/m/microfinance.asp>, retrieved April 18, 2022.
- <https://www.ldoceonline.com/dictionary/loan>, retrieved May 14, 2022.

- https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/bank_1#:~:text=%E2%80%8B,example%20keeping%20or%20lending%20money, retrieved March 30, 2022.

ଅଧ୍ୟାୟ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១

លិខិតសុំចុះកម្មសិក្សានៅ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

អង្រែត



**សាកលវិទ្យាល័យគុម្មិលីតិសាស្ត្រ
និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច**
លេខ...២០០...ស.ក.ន.វ.ស

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

ថ្ងៃសុក្រ ១៣រោច ខែចេត្រ ឆ្នាំខាល ចត្វាស័ក ព.ស. ២៥៦៥
រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី០៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២

ជម្រាបជូន
នាយកដ្ឋានធនធានមនុស្ស នៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត

កម្មវត្ថុ៖ សំណើសុំអនុញ្ញាតឱ្យនិស្សិតចំនួន០១រូប ចុះកម្មសិក្សា។
យោង៖ សំណើរបស់សាមីនិស្សិតចុះថ្ងៃទី២៦ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២២។

តបតាមកម្មវត្ថុ និងយោងខាងលើ ខ្ញុំសូមជម្រាបជូន នាយកដ្ឋានធនធានមនុស្ស ជ្រាបថា សាកលវិទ្យាល័យគុម្មិលីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចបាន និងកំពុងបណ្តុះបណ្តាលនិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ។ អំឡុងពេលសិក្សាបញ្ចប់ និស្សិតឈ្មោះ គា ស្រីអ៊ឹម ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី១៥ ក្រុមB4B1 ត្រូវចុះកម្មសិក្សា និងស្វែងយល់ពីការងារមួយចំនួនដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទស្តីពី "ឥណទានអាជីវកម្ម" នៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត ចាប់ពីថ្ងៃទី១២ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២ រហូតដល់ថ្ងៃទី២៣ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២ ដើម្បីសរសេររបាយការណ៍កម្មសិក្សា និងការពារបញ្ចប់ការសិក្សារបស់ខ្លួន។

អាស្រ័យដូចបានជម្រាបជូនខាងលើ សូម នាយកដ្ឋានធនធានមនុស្ស ពិនិត្យលទ្ធភាពអនុញ្ញាតឱ្យនិស្សិតឈ្មោះ គា ស្រីអ៊ឹម បានចុះកម្មសិក្សាដោយក្តីអនុគ្រោះ។

សូម នាយកដ្ឋានធនធានមនុស្ស ទទួលនូវការរាប់អានដ៏ស្មោះពីខ្ញុំ

ជ. សាកលវិទ្យាមិកា
សាកលវិទ្យាមិកា

យិត សុវត្ថិ

ឧបសម្ព័ន្ធទី២

លិខិតបញ្ជាក់ការចុះ

កម្មសិក្សានៅគ្រឹះស្ថាន

ប្រឹក្សាហិរញ្ញវត្ថុអង្រែ



Date: 24. May. 2022

No: ...491.....

Certificate of Completion

To Whom It May Concern,

This is to certify that:

1. **Ms. Kea Sreyim** Date of Birth: 02 November 2000

Who is from Royal University of Law and Economics have successfully completed a thesis research on topic "Business loan" at Amret Microfinance Institution from **16 May 2022 to 20 May 2022** in PP-PHSAR HENGLY Branch.

During the research, She is actively observe and carefully learn from team. She has proved themselves the passionate, enthusiastic and active team work with the positive attitude.

This certificate is issued for any official purpose It may serve. *pt*

Yours sincerely,



Tit Thim
Head, Sale Financial Service

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣

លិខិតបញ្ជាក់ការចុះ

កម្មសិក្សានៅគ្រឹះស្ថាន

ប្រឹក្សាហិរញ្ញវត្ថុអង្រែ

សាខាផ្សារបោល



លេខ...០០១/២២...អ.ម.ក.ស.ម.ជ

លិខិតបញ្ជាក់

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ **អម្រិត សាខាផ្សារហេងលី** សូមបញ្ជាក់ថា៖

១- និស្សិតឈ្មោះ កា ស្រីអ៊ឹម ភេទ: ស្រី

ពិតជានិស្សិតនៃ **សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច** ដែលបានមកចុះ
កម្មសិក្សានៅ **អម្រិត សាខាផ្សារហេងលី** ចាប់ពីថ្ងៃទី១៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០២២ រហូតដល់ថ្ងៃទី២៣ ខែឧសភា
ឆ្នាំ២០២២ ដើម្បីប្រមូលព័ត៌មានជាមូលដ្ឋានក្នុងការសរសេររបាយការណ៍សិក្សា ក្រោមប្រធានបទ "ការផ្តល់
ឥណទានអាជីវកម្ម" ។

យើងខ្ញុំចេញលិខិតនេះជូនក្រុមនិស្សិតដែលបានចុះកម្មសិក្សាដើម្បីជាឯកសារយោងក្នុងការបង្ហាញ
ដល់សាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំសរសេររបាយការណ៍សិក្សានេះបានដោយជោគជ័យ។ *AM*

ថ្ងៃច័ន្ទ ១២រោច ខែអាសាឍ ឆ្នាំខាល ច ព ស ២៥៦៦
ធ្វើនៅភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី ២៥ ខែ កក្កដា ឆ្នាំ ២០២២
ប្រធានសាខា ផ្សារហេងលី


ចៅ - ស្រី

**ឧបសម្ព័ន្ធទី៤
ក្រុមសំណួរ**

ក្របខណ្ឌ

១. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាចុះកម្មសិក្សាមានប្រវត្តិយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?
២. តើនិមិត្តសញ្ញារបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានអត្ថន័យយ៉ាងដូចម្តេច?
៣. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានសាខាទាំងអស់ចំនួនប៉ុន្មាន? សាខាអ្វីខ្លះ?
៤. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានភាគហ៊ុននិកអ្វីខ្លះ?
៥. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាចុះកម្មសិក្សាមានរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?
៦. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានផលិតផល និងសេវាកម្មអ្វីខ្លះ?
៧. តើឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតគឺជាអ្វី? មានប៉ុន្មានប្រភេទ? អ្វីខ្លះ? ហើយអ្វីទៅជាគោលបំណងក្នុងការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត?
៨. តើនរណាជាទីផ្សារគោលដៅរបស់ឥណទានអាជីវកម្មនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត?
៩. តើឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានទំហំអប្បបរមា និងអតិបរមាប៉ុន្មាន? មានរយៈពេលប៉ុន្មាន?និងមានអត្រាការប្រាក់ប៉ុន្មានប្រភេទ? អ្វីខ្លះ?
១០. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានវិធីសាស្ត្រនៃការសងត្រលប់យ៉ាងដូចម្តេច?
១១. តើឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតតម្រូវឲ្យមានទ្រព្យបញ្ចាំឬទេ? បើមាន តើទ្រព្យបញ្ចាំអាចជាអ្វីខ្លះ?
១២. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតវាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំរបស់អតិថិជនយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ? ហើយតើអតិថិជនអាចទទួលបានឥណទានអតិបរមាប៉ុន្មានភាគរយនៃទ្រព្យបញ្ចាំនោះ?
១៣. តើឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតតម្រូវឲ្យមានអ្នកធានាបំណុលឬទេ? បើមាន តើអ្នកធានាបំណុលអាចជានរណាខ្លះ? ហើយពួកគាត់ត្រូវទទួលខុសត្រូវយ៉ាងដូចម្តេច បើអ្នកខ្ចីឥណទានមិនបានបំពេញកាតព្វកិច្ចខ្លួនតាមការសន្យា?
១៤. តើអតិថិជនត្រូវមានលក្ខណៈសម្បត្តិ និងឯកសារអ្វីខ្លះដើម្បីទទួលបានឥណទានអាជីវកម្មពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត?
១៥. តើអតិថិជនត្រូវចំណាយប្រាក់ដែលឬទេដើម្បីទទួលបាននូវឥណទានអាជីវកម្មពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹត? បើមានតើត្រូវចំណាយទៅលើអ្វីខ្លះ?

- ១៦. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានគោលការណ៍បែបណាចំពោះអតិថិជនដែលមានបំណងចង់ខ្ចី ឥណទានបន្ថែមទៀតពេលពួកគាត់មិនទាន់សងឥណទានអាជីវកម្មចាស់អស់នៅឡើយ?
- ១៧. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានគោលការណ៍អ្វីខ្លះ នៅពេលអតិថិជនចង់បង់ផ្តាច់ឥណទាន អាជីវកម្មមុនកាលកំណត់?
- ១៨. តើដំណើរការនៃការសិក្សានិងវាយតម្លៃឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតប្រព្រឹត្តិ ទៅយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ ហើយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានវិធីសាស្ត្រអ្វីខ្លះក្នុងការជួយកាត់បន្ថយ ហានិភ័យដែលអាចកើតមានទៅលើអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន?
- ១៩. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានវិធីសាស្ត្រអ្វីខ្លះក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនថ្មី?
- ២០. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានយុទ្ធសាស្ត្រអ្វីខ្លះដើម្បីរក្សាអតិថិជនចាស់ឲ្យបន្តប្រើប្រាស់សេវា កម្មរបស់ខ្លួន និងមិនទៅប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រធានាគារផ្សេង?
- ២១. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតបានបញ្ចេញឥណទានសរុបបានចំនួនប៉ុន្មាន? ហើយក្នុងនោះមាន ប៉ុន្មានភាគរយជាឥណទានអាជីវកម្ម? ឯនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ និង២០២១បានចំនួនប៉ុន្មាន? ហើយក្នុង នោះមានប៉ុន្មានភាគរយជាឥណទានអាជីវកម្ម?
- ២២. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតសាខាចុះកម្មសិក្សាបានបញ្ចេញឥណទានសរុបបានចំនួនប៉ុន្មាន? ហើយក្នុងនោះមានប៉ុន្មានភាគរយជាឥណទានអាជីវកម្ម? ឯនៅក្នុងឆ្នាំ២០២០ និង២០២១បានចំនួន ប៉ុន្មាន? ហើយក្នុងនោះមានប៉ុន្មានភាគរយជាឥណទានអាជីវកម្ម?
- ២៣. តើការផ្តល់ឥណទានអាជីវកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតដំណើរការទៅយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ? ហើយដំណើរការនេះជាទូទៅមានរយៈពេលប៉ុន្មាន និងត្រូវឆ្លងកាត់ការត្រួតពិនិត្យអនុម័តពីនរណា ខ្លះ?
- ២៤. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតធ្វើការត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានឥណទានអាជីវកម្មដែលបានផ្តល់ឲ្យ អតិថិជនយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?
- ២៥. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ទៅលើឥណទានអាជីវកម្មដែលអតិថិជនកំពុងប្រើ ប្រាស់យ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?
- ២៦. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានដំណោះស្រាយយ៉ាងដូចម្តេចនៅពេលអតិថិជនមិនព្រមសង បំណុល?

- ២៧. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតធ្វើការពិន័យទៅលើអតិថិជនដែលខកខាន ឬយឺតយ៉ាវក្នុងការសងប្រាក់យ៉ាងដូចម្តេច?
- ២៨. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានចំណុចលេចធ្លោអ្វីខ្លះដែលធនាគារ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដទៃទៀតពុំមាន?
- ២៩. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតជួបប្រទះជាមួយហានិភ័យឥណទានអ្វីខ្លះទាក់ទងនឹងឥណទានអាជីវកម្ម? ហើយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតមានវិធានការអ្វីខ្លះក្នុងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យនៃឥណទានអាជីវកម្មទាំងនោះ?
- ៣០. ក្រៅពីហានិភ័យឥណទានតើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតកំពុងប្រឈមមុខជាមួយបញ្ហាអ្វីខ្លះទាក់ទងនឹងឥណទានអាជីវកម្ម? ហើយតើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអម្រឹតដោះស្រាយជាមួយបញ្ហាទាំងអស់នោះយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥

ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ

អគ្គិសីទនៃរបស់គ្រឹះស្ថាន

ប៊ីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ



គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ "អម្រិត"
Microfinance Institution "Amret"

សាខា..... តំបន់.....

សម្រង់ព័ត៌មានអតិថិជន ជាឯកត្តជន
Individual Customer Information

ពាក្យសុំផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មានអតិថិជន ជាឯកត្តជន
Amendment Individual Customer information

ព័ត៌មានអតិថិជន/CUSTOMER INFORMATION:

កាលបរិច្ឆេទ / Date:/...../.....

លេខសម្គាល់អតិថិជន Customer No : _____		
បុគ្គលិកទទួលបន្ទុក Account officer: _____		
នាមត្រកូល Surname (Khmer): _____		នាមខ្លួន First Name (Khmer): _____
នាមត្រកូល Surname (Latin): _____		នាមខ្លួន First Name (Latin): _____
ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំកំណើត Date of Birth (dd/mm/yyyy): _____ ឃើញ Gender: <input type="checkbox"/> ប្រុស Male <input type="checkbox"/> ស្រី Female		
ស្ថានភាពគ្រួសារ Marital Status: _____ សញ្ជាតិ Nationality: _____		
និវេសនដ្ឋាន Residence: <input type="checkbox"/> កម្ពុជា Cambodia <input type="checkbox"/> ផ្សេងទៀត Other : _____ និវេសនជន Resident Y/N : <input type="checkbox"/> Y / <input type="checkbox"/> N		
ប្រភេទឯកសាររដ្ឋាករ ទី ១: _____	លេខ: _____	ថ្ងៃផុតកំណត់: _____
ID type	ID No	ID Expired Date (dd/mm/yyyy)
ប្រភេទឯកសាររដ្ឋាករ ទី ២: _____	លេខ: _____	ថ្ងៃផុតកំណត់: _____
ID type	ID No	ID Expired Date (dd/mm/yyyy)
មុខរបរ Occupation: _____ ស្ថានភាពមុខរបរ Employment Status: _____		
ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន Employer Name: _____ ឈ្មោះអាជីវកម្ម Name of Business: _____		
ប្រភេទអាជីវកម្ម Business type: _____ ចំនួនបុគ្គលិកធ្វើការពេញម៉ោង Number of full time employees: _____		
ចំណូលមូលដ្ឋានសរុបប្រចាំខែរបស់អតិថិជន ជាលក្ខណៈបុគ្គលៈ (Total Monthly Individual Revenue) :		
- សម្រាប់មុនរបរជាប្រភេទកសិកម្ម (Farmer):		
<input type="checkbox"/> ≤ 200ដុល្លារ / 800,000រៀល / 8,000បាត		
<input type="checkbox"/> > 200ដុល្លារ / 800,000រៀល / 8,000បាត – 400ដុល្លារ / 1.6លានរៀល / 16,000បាត		
<input type="checkbox"/> > 400ដុល្លារ / 1.6លានរៀល / 16,000បាត – 2,000ដុល្លារ / 8លានរៀល / 80,000បាត		
<input type="checkbox"/> > 2,000ដុល្លារ / 8លានរៀល / 80,000បាត		
- សម្រាប់មុនរបរជាប្រភេទអាជីវកម្ម (Business)		
<input type="checkbox"/> ≤ 1,300ដុល្លារ / 5.2លានរៀល / 52,000 បាត		
<input type="checkbox"/> > 1,300ដុល្លារ / 5.2លានរៀល / 52,000 បាត – 4,000ដុល្លារ / 16លានរៀល / 160,000បាត		
<input type="checkbox"/> > 4,000ដុល្លារ / 16លានរៀល / 160,000បាត		
- សម្រាប់មុនរបរជាទិញទំនិញ ឬ ផ្សេងៗ (Salary Worker/Other)		
<input type="checkbox"/> ≤ 300ដុល្លារ / 1.2 លានរៀល /12,000 បាត		
<input type="checkbox"/> > 300ដុល្លារ / 1.2 លានរៀល /12,000 បាត – 2,000ដុល្លារ / 8លានរៀល/ 80,000បាត		
<input type="checkbox"/> > 2,000ដុល្លារ / 8លានរៀល/ 80,000បាត		
Involve to HRP ? : <input type="checkbox"/> Y / <input type="checkbox"/> N If Yes: <input type="checkbox"/> Blocked credit only <input type="checkbox"/> Blocked all Amret products <input type="checkbox"/> None		
ត្រួតពិនិត្យការប្រឆាំងការសង្កេតប្រាក់ និង ហិរញ្ញប្បទានធានា (AML/CFT Checked) : <input type="checkbox"/> Y / <input type="checkbox"/> N		
បុគ្គលិក អម្រិត Amret Staff : <input type="checkbox"/> Y / <input type="checkbox"/> N មុខតំណែង Amret Staff Position : _____		

Handwritten signature

ព័ត៌មានសម្រាប់ទំនាក់ទំនង / Contact information:

តាមរយៈបណ្តាញផ្សព្វផ្សាយ Acquisition Channel: _____

លេខទូរស័ព្ទ ទី១ Mobile Tel No.1: _____ លេខទូរស័ព្ទ ទី២ Mobile Tel No.2 _____

លេខទូរស័ព្ទប្រចាំគេហដ្ឋាន Home Tel No.: _____ លេខទូរស័ព្ទការិយាល័យ Work Tel No.: _____

សារអេឡិចត្រូនិក E-Mail Address: _____

អាសយដ្ឋានប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម/ Social Media ID: _____

ទំនាក់ទំនងតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម / Preferred communication channel (Skype, Telegram..etc): _____

អាសយដ្ឋាន / ADDRESSES

អាសយដ្ឋាន: អាសយដ្ឋានប្រចាំ Permanence Address / អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន Current Address

ផ្ទះលេខ Home No: _____ ផ្លូវលេខ Street: _____ ភូមិ Village: _____ ឃុំ/សង្កាត់ Commune: _____ ស្រុក/ខេត្ត/ក្រុង District: _____ ខេត្ត/រាជធានី City/Province: _____

ស្នាក់នៅចាប់ពី In current address since (dd/mm/yyyy): _____

ប្រភេទផ្ទះស្នាក់នៅ Accommodation Type : _____

អាសយដ្ឋានអាជីវកម្ម: ផ្ទះលេខ Home No: _____ ផ្លូវលេខ Street: _____ ភូមិ Village: _____ ឃុំ/សង្កាត់ Commune: _____ ស្រុក/ខេត្ត/ក្រុង District: _____ ខេត្ត/រាជធានី City/Province: _____

ស្នាក់នៅចាប់ពី In current address since (dd/mm/yyyy): _____

ប្រភេទផ្ទះស្នាក់នៅ Accommodation Type : _____

ព័ត៌មានឥណទានក្រុមគ្រួសារ / SOLIDARETY CREDIT INFORMATION (For SC Only)

អ្នកប្រមូល / CO-BORROWER (For SC Only)

នាមត្រកូល Surname (Khmer): _____ នាមខ្លួន First Name (Khmer): _____

នាមត្រកូល Surname (Latin): _____ នាមខ្លួន First Name (Latin): _____

បេឡ Gender: ប្រុស Male ស្រី Female ថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំកំណើត Date of Birth(dd/mm/yyyy): _____

ប្រភេទឯកសារស្ត្រីការ ID type _____ លេខ ID No _____

ថ្ងៃផុតកំណត់ ID Expired Date (dd/mm/yyyy) _____ មុនរបៀប Occupation: _____ ទំនាក់ទំនងជា _____

មួយអ្នកទ្វីប្រាក់ Relationship to borrower: _____ លេខទូរស័ព្ទ Phone number: _____

អាសយដ្ឋាន: ផ្ទះលេខ Home No: _____ ផ្លូវលេខ Street: _____ ភូមិ Village: _____ ឃុំ/សង្កាត់ Commune: _____ ស្រុក/ខេត្ត/ក្រុង District: _____ ខេត្ត/រាជធានី City/Province: _____

សម្រាប់អម្រឹត For Amret use only			អតិថិជន CUSTOMER
អនុម័តដោយ APPROVED BY	បញ្ចូលព័ត៌មានដោយ INPUTED BY	បំពេញដោយ FILLED BY	
ហត្ថលេខា Signature	ហត្ថលេខា Signature	ហត្ថលេខា Signature	ស្នាមមេដៃ ឬ ហត្ថលេខា Thumbprint or Signature
ឈ្មោះ Name	ឈ្មោះ Name	ឈ្មោះ Name	ឈ្មោះ Name
កាលបរិច្ឆេទ Date	កាលបរិច្ឆេទ Date	កាលបរិច្ឆេទ Date	កាលបរិច្ឆេទ Date

ឧបសម្ព័ន្ធទី៦
ពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ និងកិច្ច
ព្រមព្រៀងចែករំលែក
ព័ត៌មាន

ឧបសម្ព័ន្ធទី៧

គណៈកម្មាធិការស្រុកស្រែចម្ការ

ប្រកាស

អម្រឹត **ភារកិច្ចការងារស្រែកស្រាវជ្រាវ**
(ខ្នាតតូច)

សាខា	រដ្ឋ	តើធ្លាប់ធ្វើការសាងសង់ អគ្គិភព មិន? <input type="checkbox"/> មិនធ្លាប់ <input type="checkbox"/> ធ្លាប់	Client's Segmentation
ឈ្មោះអង្គការសាងសង់	ថ្ងៃខែឆ្នាំស្ថិតិ		បញ្ជាក់ពីការប្រើប្រាស់សាខា
<input checked="" type="checkbox"/> ចុះដល់ផ្ទះអភិវឌ្ឍន៍	<input type="checkbox"/> ចុះដល់ការផ្តល់សេវា	បញ្ជាក់ពីការប្រើប្រាស់សាខា	បញ្ជាក់ពីការប្រើប្រាស់សាខា
កាលបរិច្ឆេទ		បញ្ជាក់ពីការប្រើប្រាស់សាខា	បញ្ជាក់ពីការប្រើប្រាស់សាខា (MC & DC)
ហត្ថលេខា			

ក. ព័ត៌មានអំពីគម្រោង ប្រុស ស្រី

ឈ្មោះអង្គការ	លេខសម្គាល់អង្គការ	លេខសម្គាល់អង្គការ
ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត	អាជ្ញា	លេខកិច្ចសន្យា (ICLA)
អ្នកប្រតិបត្តិ	ទំនាក់ទំនងជាមួយអង្គការ <input type="checkbox"/> ប្តី <input type="checkbox"/> ប្រពន្ធ <input type="checkbox"/> យុវជន (ស្រី) ជាដើម <input type="checkbox"/> ប្តី <input type="checkbox"/> ស្រី	
ឈ្មោះអង្គការ	លេខសម្គាល់អង្គការ	ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត

ព័ត៌មានអំពីគម្រោងសាងសង់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ (តាមការបញ្ជាក់ពីការប្រើប្រាស់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ និងប្រើប្រាស់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ ដោយមិនអាចយកចំណូលសាខាស្រែកស្រាវជ្រាវបានទេ)

បរិយាយអំពីគម្រោងសាងសង់	ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត	អាជ្ញា	យកសម្ភារៈសាងសង់	ឈ្មោះអង្គការសាងសង់	អាជ្ញា	ទំហំ ជាមួយអង្គការ
1			<input type="checkbox"/> ០១៩ <input type="checkbox"/> ១៩			
2			<input type="checkbox"/> ០១៩ <input type="checkbox"/> ១៩			
3			<input type="checkbox"/> ០១៩ <input type="checkbox"/> ១៩			
4			<input type="checkbox"/> ០១៩ <input type="checkbox"/> ១៩			
5			<input type="checkbox"/> ០១៩ <input type="checkbox"/> ១៩			
ចំនួនថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត: Land Size (# of Ha)	ចំនួនបុគ្គលិកអចិន្ត្រៃយ៍នៃគម្រោង (Permanence Staff)					

ខ. ការប្រើប្រាស់ប្រាក់

ជម្រើសប្រើប្រាស់ប្រាក់	<input type="checkbox"/> BL (<input type="checkbox"/> WC <input type="checkbox"/> INV <input type="checkbox"/> WC+INV)	<input type="checkbox"/> AL (<input type="checkbox"/> WC <input type="checkbox"/> INV <input type="checkbox"/> WC+INV)	<input type="checkbox"/> SHL <input type="checkbox"/> HIL <input type="checkbox"/> CL <input type="checkbox"/> Bio
	<input type="checkbox"/> Add-Loan (<input type="checkbox"/> 1st <input type="checkbox"/> 2nd)	<input type="checkbox"/> Refinance (<input type="checkbox"/> Amret <input type="checkbox"/> Competitor)	<input type="checkbox"/> Partner
គោលបំណងប្រើប្រាស់ប្រាក់	ប្រភេទប្រើប្រាស់ប្រាក់ <input type="checkbox"/> ទំនាក់ទំនង <input type="checkbox"/> ប្តី <input type="checkbox"/> ប្រពន្ធ <input type="checkbox"/> យុវជន	ចំនួនប្រាក់ស្រុក (LR)	
លេខកូដសម្រាប់ប្រើប្រាស់ប្រាក់	ឈ្មោះគម្រោង (ចំនួនខែ)	ចំនួនប្រាក់ប្រើប្រាស់ប្រាក់ (OC)	
លេខកូដអង្គការ	ឈ្មោះអង្គការ (ចំនួនខែ)	ចំនួនប្រាក់សរុប (TP) = (LR)+(OC)	
ការត្រួតពិនិត្យ CBC តាមប្រព័ន្ធនិងអង្គការ (CBC Checking)	<input type="checkbox"/> អ្នកលក់ <input type="checkbox"/> អ្នកប្រើប្រាស់	% នៃចំនួនប្រាក់ប្រើប្រាស់ប្រាក់ (OC) / (TP)	

គ. បរិយាយពីការប្រើប្រាស់ប្រាក់សម្រាប់គម្រោងស្រែកស្រាវជ្រាវ

បរិយាយ	ប្រភេទកាត	ចំនួនកាត	តម្លៃកាត	តម្លៃសរុប (កាត X តម្លៃ)	ចំនួនប្រើប្រាស់ប្រាក់

ឈ្មោះអង្គការសាងសង់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ ត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់គម្រោងស្រែកស្រាវជ្រាវ?

ការវាយតម្លៃហានិភ័យ និងសម្របសម្រួលគម្រោងស្រែកស្រាវជ្រាវ (បំពេញតាមការប្រើប្រាស់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ និងទំហំប្រាក់ ១០.០០០ ដុល្លារ ឬសមមូលនៃប្រាក់ប្រើប្រាស់)

<p>ចំណាត់ថ្នាក់ហានិភ័យ</p> <p>កម្រិតហានិភ័យស្រែកស្រាវជ្រាវ និងសម្របសម្រួលគម្រោង Client Risk Level (CRL) = (SV+LA+RSC)/3</p> <p>ចំនួនប្រាក់ប្រើប្រាស់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ (SV-Sale Volume): ១. < ២៥.០០០ ដុល្លារ, ២. ២៥០.០០០ ដុល្លារ, ៣. ២៥០.០០០ ដុល្លារ</p> <p>ចំនួនប្រាក់ប្រើប្រាស់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ (LA-Loan Amount): ១. < ២៥.០០០ ដុល្លារ, ២. ២៥០.០០០ ដុល្លារ, ៣. ២៥០.០០០ ដុល្លារ</p> <p>ប្រភេទអង្គការសាងសង់សាខាស្រែកស្រាវជ្រាវ និងសម្របសម្រួលគម្រោង (RSC-E&S Risk Sector Category): ១. ក្រុមហ៊ុន, ២. មន្ទីរ, ៣. ភ្នាក់ងារ</p>	
<p>គុណភាពការគ្រប់គ្រងហានិភ័យស្រែកស្រាវជ្រាវ និងសម្របសម្រួលគម្រោង Client Risk Management Quality (CRMQ) = (KL+WT+MY)/3</p> <p>កម្រិតយល់ដឹង (KL-Knowledge Level): ១. គ្មានការយល់ដឹង, ២. ការយល់ដឹងមូលដ្ឋានតិចតួច, ៣. ការយល់ដឹងទាបជាងមុន</p> <p>ឈ្មោះ: ការយល់ដឹងអំពីហានិភ័យ (WT-Williness to Take action): ១. គ្មាន, ២. មិនច្បាស់, ៣. មានឈ្មោះ: គ្រប់គ្រង</p> <p>ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងសម្របសម្រួលគម្រោង (MY-E&S Management): ១. គ្មានការគ្រប់គ្រង, ២. ការគ្រប់គ្រងទាប, ៣. មានការគ្រប់គ្រងល្អ</p>	

កងាយតម្លៃ				
១. បញ្ចប់ដំណេក <input type="checkbox"/> ៣១ <input type="checkbox"/> ២១	៣. កម្រិតហានិភ័យស្ថានភាព និងសន្តិសុខ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ទាប			
២. ផលប៉ះពាល់ស្ថានភាព និងសន្តិសុខ <input type="checkbox"/> ប្រសើរ <input type="checkbox"/> ស្ថានភាព និងសុវត្ថិភាព <input type="checkbox"/> កម្រិត	៤. ការសន្និដ្ឋាន និងការសម្រេចចុងក្រោយ <input type="checkbox"/> ល្អណាស់ <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម			
ក. ហានិភ័យអតិថិជន				
១. អត្រាប្រតិបត្តិការអតិថិជន (យោងលើរបស់អង្គការសុខាភិបាល)				
២. ប្រភេទទទួលបានព័ត៌មានអតិថិជន				
ប្រភេទឈ្មោះអ្នកផ្តល់ព័ត៌មាន	លេខទូរស័ព្ទ (លើកលែង)	មានទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន	កាលបរិច្ឆេទ	ព័ត៌មានពាក់ព័ន្ធដែលទទួលបាន និង/ឬ បានពិនិត្យ (អត្រាចិត្ត កម្មសិទ្ធិលើទ្រព្យ ស្ថានភាពទ្រព្យផ្ទាល់ខ្លួន វិភាគធនាគារ ប្រតិបត្តិការទាន ព័ត៌មានផ្សេងៗ...)
៣. វិភាគ និងស្ថានភាពធនាគាររបស់អតិថិជន				
ទិសដៅបច្ចុប្បន្ន ឆ្នាំ		ចំនួនសហគមន៍ក្នុងគ្រួសារ នាក់		
បច្ចុប្បន្នស្ថានភាព <input type="checkbox"/> ធុរៈច្នៃសំបុក <input type="checkbox"/> ធុរៈច្នៃសេវា <input type="checkbox"/> សេវាជាមួយគ្រួសារ		ចំនួនអ្នកមានចំណូល ខ្មែរ		
ស្ថានភាពអ្នកកម្ចី <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> ល្អបន្តិច <input type="checkbox"/> មិនល្អ.....		ស្ថានភាពគ្រួសារ <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> មិនល្អ		
ស្ថានភាពអ្នកកម្ចី <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> ល្អបន្តិច <input type="checkbox"/> មិនល្អ.....		ចំនួនអ្នកកំពុងរៀនសូត្រចំនួនប៉ុន្មាន <input type="checkbox"/> < ១នាក់ <input type="checkbox"/> ១-២នាក់ <input type="checkbox"/> > ២នាក់ <input type="checkbox"/> គ្មាន		
៤. ប្រតិបត្តិការទាន អាចជាអ្នកកម្ចី ឬជាអ្នកទាន - ឥណទានសងដាច់ចុងក្រោយ ឬក៏ពុំដាច់ (លើកលែង) ជាមួយអ្នកទិញ និង/ឬស្ថាប័នឆ្លង ឬក៏អតិថិជន				
ម្ចាស់ចំណូល ឬក៏អតិថិជន	កាលបរិច្ឆេទចំណាត់ថ្នាក់	រយៈពេលបង់	មោឃៈសម្រេចបាន (លើកលែង)	បានប្រើប្រាស់កម្មសិទ្ធិស្ថានភាព (ឥណទានសងដាច់ចុងក្រោយ)
៤.១ ស្ថាប័នដែលអតិថិជនប្រើប្រាស់ឥណទានចុងក្រោយ				
ប្រភេទស្ថាប័ន	ឈ្មោះស្ថាប័ន	ប្រភេទទទួលបាន	មូលហេតុ	
ឥណទានប្រគល់ក្នុងកំឡុងពេលអតិថិជន យើង ៤៨ ថ្ងៃចុងក្រោយ ផ្ទាល់សម្រេចបាន ៥៧ ថ្ងៃដំបូង? <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> ល្អ				
៥. ជំនាញវិជ្ជាជីវៈរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងមុនរបស់អ្នក <input type="checkbox"/> ទទួលបានពីសាលា ឬក្រៅសាលា <input type="checkbox"/> ទទួលបានពីសាច់ញាតិ/មិត្តភក្តិផ្សេងទៀត.....				
បទពិសោធន៍លើមុខរបរ	ជាមួយម្ចាស់យោង <input type="checkbox"/> ឆ្នាំ	ជាមួយអ្នកគ្រប់គ្រង <input type="checkbox"/> ឆ្នាំ	មានប្រព័ន្ធសម្របសម្រួលព័ត៌មានបច្ចេកទេស? <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> ល្អ	បានឃើញ? <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> ល្អ
៦. ការសន្និដ្ឋានជាមួយហានិភ័យអតិថិជន				
១ អត្រាចិត្ត (យោងលើរបស់អង្គការសុខាភិបាល)	<input type="checkbox"/> ល្អណាស់ <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> មិនល្អ			
២ អត្រាចិត្ត (ស្របច្បាប់របស់អតិថិជន)	<input type="checkbox"/> ល្អណាស់ <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> មិនល្អ <input type="checkbox"/> មិនអាចវាយតម្លៃបាន			
៣ ពិភាក្សារបស់អតិថិជន	<input type="checkbox"/> ល្អណាស់ <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> មិនល្អ			
៤ ប្រតិបត្តិការទានរបស់អតិថិជន	<input type="checkbox"/> ល្អណាស់ <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> មិនល្អ <input type="checkbox"/> មិនអាចវាយតម្លៃបាន			
៥ ជំនាញវិជ្ជាជីវៈ	<input type="checkbox"/> ល្អណាស់ <input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> មិនល្អ			
កម្រិតហានិភ័យអតិថិជនសរុប <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត				
ខ. ហានិភ័យអតិថិជន				
១. កម្រិតទានរបស់មុនរបស់អ្នកក្នុងគ្រួសារ (អតិថិជនសហគមន៍ក្នុងគ្រួសារ)				
អាយុរបស់មុនរបស់ <input type="checkbox"/> ល្អក្រៅក្នុងទំហំដំបូងបច្ចុប្បន្ន <input type="checkbox"/> ល្អក្រៅក្នុងទំហំខ្ពស់បច្ចុប្បន្ន (.....)				
ភាគទុនិក	ចំនួនភាគទុនិក នាក់	ភាគរយរបស់អតិថិជន %	បានទានដោយការសម្រេចចិត្តរបស់អ្នក? <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> ល្អ	
តើមានការប្រយោជន៍ប្រចាំថ្ងៃស្ថានភាព និងសន្តិសុខ? <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> ល្អ				
ប្រភេទហានិភ័យ	កងាយតម្លៃកម្រិតហានិភ័យ	សូចនាករនៃវិធានការកងាយតម្លៃកម្រិតហានិភ័យដំបូង		
ហានិភ័យអតិថិជន	<input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត	១. ប្រព័ន្ធសម្របសម្រួល <input type="checkbox"/> ប្រព័ន្ធសម្របសម្រួលស្របច្បាប់ <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មិនទាន់		
ទិញទំនិញ	<input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត	២. ភាពងាយស្រួលដល់ការសិក្សាផ្សេងៗ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> ទាបបំផុត		
ការប្រកួតប្រជែង	<input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត	៣. ប្រព័ន្ធសម្របសម្រួល <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> មិនទាន់		
អតិថិជន (សំខាន់ៗ)	<input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត	៤. ប្រព័ន្ធសម្របសម្រួលស្របច្បាប់ <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> មិនទាន់		
ការផ្គត់ផ្គង់	<input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត	៥. ប្រព័ន្ធសម្របសម្រួលស្របច្បាប់ <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> មិនទាន់		
ស្ថានភាពឥរិយាបថ	<input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត	៦. ប្រព័ន្ធសម្របសម្រួលស្របច្បាប់ <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> មិនទាន់		
ហានិភ័យអតិថិជនសរុប	<input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត	៧. ប្រព័ន្ធសម្របសម្រួលស្របច្បាប់ <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> មិនទាន់		

៣. អនុបតិបត្តិការ (តាមលើកលែងមុនរបស់មន្ត្រីជាតិ)			
$\text{អត្រាចំណេញដុំលើ (Gross Margin) = [(A)-(B1)] / (A)}$	%	$\text{អនុបតិបត្តិការ} = (Z) / [(W)+(LR)] \leq 70\%$ (លើកលែងនឹងប្រភេទ)	%
		$\text{អនុបតិបត្តិការសរុប} = (T1)+(T2)+(T3)+(T4)+(U)+(V) / (\text{លំហូរសាច់ប្រាក់សរុប})$	%
ហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុ <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត			
២. សុវត្ថិភាពឥណទាន			
១. ព័ត៌មានអ្នកធានា <input type="checkbox"/> ប្រុស <input type="checkbox"/> ស្រី			
ឈ្មោះអ្នកធានា	លេខសម្គាល់អ្នកធានា	ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកធានា	
ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត	អាជ្ញា		
អាសយដ្ឋានអ្នកធានា	លេខសម្គាល់អ្នកធានា	ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកធានា	
ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត	អាជ្ញា	លទ្ធភាពសងប្រាក់ប្រចាំខែ	
មុនបេសឺនាខ័យក្នុងរដ្ឋសម្រាប់			
<input type="checkbox"/> ដូចនឹងកាលបរិច្ឆេទបេសឺនាខ័យក្នុងរដ្ឋសម្រាប់ <input type="checkbox"/> ខុសពីកាលបរិច្ឆេទបេសឺនាខ័យក្នុងរដ្ឋសម្រាប់ (សូមបញ្ជាក់ក្នុងខ្ទង់)			
របាយការណ៍ប្រតិបត្តិការធានាអ្នកធានា រយៈពេលប្រតិបត្តិការ: ឆ្នាំ: ឆ្នាំ: និងលទ្ធភាព:			
២. ទ្រព្យសម្បត្តិជាតំណាងបណ្តោះអាសន្ន (សូមផ្តល់ព័ត៌មានបន្ថែមសម្រាប់ការកំណត់តម្លៃទ្រព្យសម្បត្តិជាតំណាងបណ្តោះអាសន្នជាលក្ខណៈបុគ្គល)			
ហានិភ័យសុវត្ថិភាពឥណទានជាមួយ <input type="checkbox"/> ទាប <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> ខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ខ្ពស់បំផុត			
របាយការណ៍ប្រតិបត្តិការ		របាយការណ៍ប្រតិបត្តិការបណ្តោះអាសន្ន តម្លៃស្រប (Refinancing Competitor)	
៣. យោបល់របស់អ្នកធានា			
ចំណុចវិជ្ជមាន (ចំណុចដែលអ្នកធានា)		ចំណុចវិជ្ជមាន (ចំណុចដែលជាភារកិច្ចយោបល់របស់អ្នកធានា)	
របាយការណ៍ការត្រួតពិនិត្យរបស់អ្នកធានា			
៤. ការប្រកាសពីសុវត្ថិភាពឥណទាន			
របាយការណ៍ការត្រួតពិនិត្យរបស់អ្នកធានា (ចំណុចដែលអ្នកធានា ដឹងបំពេញបន្ថែម របាយការណ៍ការត្រួតពិនិត្យរបស់អ្នកធានាជាដើម)			
កាលបរិច្ឆេទ: _____ មុនកំណត់: _____ ហត្ថលេខា: _____			
៥. ការចុះតម្លៃសុវត្ថិភាពឥណទាន			
ចំណុចវិជ្ជមាន (ចំណុចដែលអ្នកធានា)		ចំណុចវិជ្ជមាន (ចំណុចដែលជាភារកិច្ចយោបល់របស់អ្នកធានា)	
របាយការណ៍ និងការសម្រេចចុងក្រោយ (តើអ្នកចង់ឥណទានដូចអតិថិជនដទៃទៀត? ប្រសិនបើហានិភ័យអ្នកធានា តើអ្នកមានជំនឿលើសុវត្ថិភាពឥណទាន?)			
អាទិភាព: _____ កាលបរិច្ឆេទ: _____ ឈ្មោះ: _____ មុនកំណត់: _____ ហត្ថលេខា: _____			

57

ឧបសម្ព័ន្ធទី៨

គារាងគ្រួសារពិសេសស្រុកស្រែកស្រែ

បើកប្រាក់



តារាងត្រួតពិនិត្យឯកសារលើកប្រាក់
(CHECKLIST FOR LOAN DISBURSEMENT)

- Doorstep
 Front office

ឈ្មោះអតិថិជន៖ _____
លេខសម្រាល់អតិថិជន៖ _____

	បញ្ជីឈ្មោះឯកសារ	ប្រភេទឯកសារ	ចំនួនច្បាប់	បញ្ជីកសាង / បញ្ជីកសាង	បញ្ជីលេខអតិថិជន (រក្សាទុកឯកសារ)
១	ពាក្យសុំសុំប្រាក់			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២	សម្រង់ព័ត៌មានអតិថិជនជាឯកត្តជន របស់ប្រាក់ និង អ្នកប្រកប (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៣	សម្រង់ព័ត៌មានអតិថិជនជាឯកត្តជន របស់ប្រាក់ និង អ្នកប្រកប (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៤	តារាងវាយតម្លៃឥណទានឆ្នាំតូច និងមធ្យម (៣ ខែ ១០ ខែ ឬ ១២ ខែ)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៥	តារាងវាយតម្លៃឥណទានបុគ្គល (ឆ្នាំតូច)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៦	តារាងវាយតម្លៃឥណទានបុគ្គល (ឆ្នាំតូចបំផុត)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៧	តារាងវាយតម្លៃឥណទានបុគ្គល (ខ្លីបង្ក-ខ្លីបង្ក)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៨	របស់ផ្សេងៗ-ការគណនាចំណូលនិងចំណាយប្រែប្រួល			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៩	របស់ផ្សេងៗ-ការគណនាចំណូលនិងចំណាយប្រាក់			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១០	របស់ផ្សេងៗ-ការវាយតម្លៃប្រាក់លើសំណើសុំប្រាក់ឥណទានប្រែប្រួល (Top Up)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១១	របស់ផ្សេងៗ-តារាងការគណនាចំណូល និងចំណាយលម្អិត			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១២	របស់ផ្សេងៗ-តារាងសងប្រាក់ (Loan Repayment Schedule)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១៣	ទម្រង់លេខ ២ (សម្រាប់ឥណទានខ្លីបង្ក)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១៤	កិច្ចសន្យាប្រាក់ និង សន្យា			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១៥	ឯកសារផ្តិតរបស់ប្រាក់ និង អ្នកប្រកប (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១៦	ឯកសារផ្តិតរបស់ប្រាក់ និង អ្នកប្រកប (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១៧	ឯកសារផ្តិតរបស់ប្រាក់ និងអ្នកប្រកបកម្រិតលើស (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១៨	ឯកសារផ្តិតទាក់ទងនឹងកម្មវិធី (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
១៩	កិច្ចសន្យា ឬ លិខិតបញ្ជាក់ការងារ (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២០	លិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់ប្រើប្រាស់ និង ឯកសារប្រតិបត្តិការគណនី (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២១	លិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់ប្រើប្រាស់អតិថិជនអ្នកប្រកបប្រាក់កម្ចី (ច្បាប់ថតចម្លង)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២២	ឯកសារប្រតិបត្តិការគណនីប្រាក់ប្រើប្រាស់ (អតិថិជនខ្លីបង្ក)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២៣	របាយការណ៍ CBC			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២៤	កិច្ចសន្យាប្រាក់ប្រើប្រាស់			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២៥	កិច្ចសន្យាប្រាក់ប្រើប្រាស់			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២៦	កិច្ចសន្យាគ្រប់គ្រង ការងារប្រែប្រួល គណនីសង្ស័យ			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២៧	តារាងសងប្រាក់ឥណទាន			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២៨	ពាក្យសុំសុំប្រាក់ឥណទានតាមគណនីសង្ស័យប្រើប្រាស់ (លើស)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
២៩	លិខិតប្រកាសទទួលឯកសារច្បាប់លើសប្រាក់ថតចម្លង			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៣០				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
៣១				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ហត្ថលេខា
បញ្ជីកសាង/បញ្ជីកសាង

ហត្ថលេខា
បញ្ជីលេខអតិថិជន

ឈ្មោះ _____
កាលបរិច្ឆេទ _____

56

**ឧបសម្ព័ន្ធទី៧
ទម្រង់អះអាង FATCA**

