



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ  
និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

# ការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត

កម្មសិក្សាថ្ងៃទី១៨ ខែមីនា ឆ្នាំ២០១៩ ដល់ថ្ងៃទី១៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

ឈ្មោះស្ថាប័ន: **គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត (ការិយាល័យកណ្តាល)**

តាក់តែងដោយ

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

និស្សិតឈ្មោះ: **សាល ចរណៃ  
សៀង ស្រីលី**

លោក **ឈាន ហ៊ុយ**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ

ឆ្នាំចូលសិក្សា

២០១៥

ជំនាន់ទី ១២

ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍

២០១៩

## សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំឈ្មោះ សាន ចរណៃ និង សៀង ស្រីលី ជានិស្សិតជំនាន់ទី១២ឆ្នាំទី៤ ផ្នែកធនាគារនិង ហិរញ្ញវត្ថុ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច បានសរសេររបាយការណ៍ បញ្ចប់ឆ្នាំ ២០១៨-២០១៩ សូមសម្តែងនូវកត្តាធម៌ និងដឹងគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះ:

- លោកឪពុក និងអ្នកម្តាយដែលលោកមានគុណទាំងពីរបានផ្តល់កំណើត ចិញ្ចឹមបីបាច់ ថែរក្សាអប់រំប្រៀនប្រដៅ និងឧបត្ថម្ភគ្រប់បែបយ៉ាងទាំងកម្លាំងកាយ កម្លាំងចិត្ត និងសម្ភារៈ ដល់រូបកូនរហូតដល់បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។
- លោកអ៊ីទាំងពីរ និងលោកពូ អ្នកមីងដែលបានជួយឧបត្ថម្ភនិងផ្តល់ដំបូន្មានល្អៗព្រមទាំង បានចិញ្ចឹមបីបាច់ដល់រូបខ្ញុំប្រៀបបានជាកូនបង្កើតក្នុងកំឡុងពេល ដែលខ្ញុំបន្តការសិក្សា រហូតដល់បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។
- ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ លោកសាកលវិទ្យាធិការរង ព្រីទូបុរស ប្រធាន អនុប្រធាន ការិយាល័យ លោក លោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យ និងបុគ្គលិកទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យ ភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានបង្ហាត់បង្រៀនអស់ពីកម្លាំងកាយ ចិត្ត និងបានជួយរៀបចំកម្មវិធីសិក្សាដល់យើងខ្ញុំទាំងអស់គ្នាឲ្យមានភាពរលូន។
- លោកសាស្ត្រាចារ្យ ឈាង ហ៊ុយ ដែលបានចំណាយពេលដ៏មានតម្លៃក្នុងការជួយណែនាំ ផ្តល់គំនិតដល់ក្រុមយើងខ្ញុំក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ រហូតដល់បានសម្រេចជាលទ្ធផលដ៏ ល្អប្រសើរយ៉ាងក្រៃលែង។
- លោកប្រធានមន្ត្រីឥណទានគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌី ព្រមទាំងផ្នែកដែលពាក់ព័ន្ធ ដែលបានអនុញ្ញាតថែមទាំងបានផ្តល់ពេលវេលាឲ្យយើងខ្ញុំបានចុះកម្មសិក្សា និងបាន ជួយជ្រោមជ្រែង តាមរយៈការពន្យល់ណែនាំ និងផ្តល់ ព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការ ស្រាវជ្រាវនេះ។
- មិត្តភក្តិទាំងអស់ ជាពិសេសចំពោះមិត្តរួមថ្នាក់ដែលបានជួយគាំទ្រលើកទឹកចិត្ត ហើយ ផ្តល់គំនិតយោបល់បន្ថែមទៀតដល់ក្រុមយើងខ្ញុំក្នុង ការសរសេររបាយការណ៍បញ្ចប់កម្ម សិក្សានេះ។

**អារម្ភកថា**

បន្ទាប់ពីបានធ្វើការសិក្សាផ្នែកទ្រឹស្តី អស់រយៈពេល ៤ឆ្នាំ កន្លងមក យើងខ្ញុំក៏ដូចជានិស្សិត ទាំងអស់ដែលបានសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច បាន ទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើនពីសាស្ត្រាចារ្យ ដែលប្រកបទៅដោយគុកោសល្យ និងបទពិសោធន៍ខ្ពស់ ។

ដោយសារមានការអនុញ្ញាតពីសកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដល់កម្មសិក្សា ដើម្បីសរសេររបាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា ឬសារណាបញ្ចប់កាសិក្សា យើងខ្ញុំមានសេចក្តីសប្បាយរីករាយជាខ្លាំង ព្រោះយើងខ្ញុំមានឱកាសអនុវត្តន៍ទ្រឹស្តី ក្នុងការងារផ្ទាល់ និងអាចទទួលបានបទពិសោធន៍ការងារ ដែលមិនធ្លាប់បានពីមុនមក។

ការផ្តល់ឱកាសនេះ បានធ្វើឲ្យយើងខ្ញុំ ទទួលបានការអនុញ្ញាតក្នុងការចុះកម្មសិក្សាពី គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត សាខាទូលស្វាយព្រៃទី១ រយៈពេល ១ខែ ក្រោមប្រធានបទស្តីពី **“ការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត”** ។ មូលហេតុដែលយើងខ្ញុំបានជ្រើសប្រធានបទនេះ ព្រោះឥណ ទានបានផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន ដល់ប្រជាពលរដ្ឋទូទៅដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់ពួកគេ។ ក្នុងអំឡុងពេលចុះកម្មសិក្សាយើងខ្ញុំបានធ្វើការសិក្សាស្វែងយល់ និងទទួលបានចំណេះដឹងជាច្រើន ដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទខាងលើ តាមរយៈការស្រាវជ្រាវឯកសារឥណទាន របស់គ្រឹះស្ថាន ដែលមានចងជាគោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទាននីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទាន ការសាកសួរព័ត៌មានពី ប្រធាននិងអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន ព្រមទាំងភ្នាក់ងារឥណទាន និងការចុះជួបជាមួយអតិថិជន ដោយផ្ទាល់ ដែលធ្វើឲ្យយើងខ្ញុំយល់កាន់តែច្បាស់អំពីឥណទាន និងការផ្តល់ជាទុនដល់យើងខ្ញុំ សម្រាប់យកមកសរសេរក្នុងរបាយការណ៍។

ដោយសារយើងខ្ញុំពុំទាន់មានបទពិសោធន៍គ្រប់គ្រាន់ ដូចនេះចំនុចខ្វះខាត និងកំហុសឆ្គង ប្រាកដជាកើតមានដោយអចេតនាជាប្រការជៀសពុំរួចឡើយ។ អាស្រ័យហេតុនេះ យើងខ្ញុំសូមរងចាំ ទទួលនូវការផ្តល់ជាមតិ និងយោបល់គ្រប់បែបយ៉ាង ដោយក្តីសោមនស្សរីករាយក្នុងអត្ថន័យកែលំអ និងស្ថាបនាពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យ និងបណ្ឌិតនិស្សិត ក៏ដូចជាអ្នកសិក្សា និង អ្នកអានពីគ្រប់មជ្ឈដ្ឋានទូទៅដើម្បីធ្វើឲ្យឯកសារមួយនេះកាន់តែប្រសើរឡើងថែមទៀត។

# មាតិកា

	ទំព័រ
<b>សេចក្តីផ្តើម</b> .....	១
១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
២. ចំនោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
៣. ទំហំនិងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៤. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៥. វិធីសាស្ត្រ នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
ក. ប្រភពទិន្នន័យ.....	២
ខ. ការវិភាគទិន្នន័យ.....	២
៦. សារសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣

## ជំពូកទី១ ការរំលឹកទ្រឹស្តី

១.១ លក្ខណៈទូទៅនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ.....	៥
១.១.១. និយមន័យនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ.....	៥
១.១.២. ប្រវត្តិនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា.....	៥
១.១.៣. សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ.....	៥
១.១.៤. ប្រភពនិងការប្រើប្រាស់មូលនិធិរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ.....	៥
១.២. លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទាន.....	៥
១.២.១. និយមន័យឥណទាន.....	៥
១.២.២ គោលបំណងនៃការផ្តល់ឥណទាន.....	៦
១.២.៣. មុខងារឥណទាន.....	៦
១.២.៤. ប្រភេទឥណទាន.....	៧
១.២.៥. អត្ថប្រយោជន៍នៃឥណទាន.....	៨
១.២.៦. គុណវិបត្តិនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានខុស.....	១០
១.៣. ដំណើរការនៃប្រតិបត្តិការឥណទាន.....	១០

១.៣.១. នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទាន .....	១០
១.៣.២. សមាសភាគនៃការប្រើឥណទាន .....	១១
១.៣.២.១. ហានិភ័យឥណទាន .....	១១
១.៣.២.២. រយៈពេលឥណទាន .....	១១
១.៣.២.៣. ការធានា ឬការដាក់បញ្ចាំ .....	១២
១.៣.២.៤. ចំណាយប្រតិបត្តិការ .....	១២
១.៣.២.៥. ការឯកភាពតាមច្បាប់ .....	១២
១.៣.២.៦. អតិផរណា .....	១៣
១.៣.២.៧. បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ .....	១៣
១.៣.៣. ការវិភាគនិងវាយតម្លៃឥណទាន .....	១៣
១.៣.៤. ការត្រួតពិនិត្យឥណទានឡើងវិញ .....	១៥
១.៣.៥. ឥណទានមានបញ្ហានិងដំណោះស្រាយ .....	១៦
១.៣.៥.១. សញ្ញាណនៃឥណទានមានបញ្ហា .....	១៦
១.៣.៥.២. ដំណោះស្រាយឥណទានមានបញ្ហា .....	១៧

**ជំពូកទី ២**

**ស្ថានភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញ ក្រេឌីត ភីអិលស៊ី**

២.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញ ក្រេឌីតភីអិលស៊ី .....	១៨
២.២. ទស្សនវិស័យ បេសកកម្មនិងគុណតំលៃ .....	១៩
២.២.១. ទស្សនវិស័យ .....	១៩
២.២.២. បេសកកម្ម .....	១៩
២.២.៣. គុណតំលៃរបស់ក្រេឌីត .....	១៩
២.៣. ស្លាកសញ្ញានិងអត្ថន័យ .....	២០
២.៣.១. ស្លាកសញ្ញា .....	២០
២.៣.២. អត្ថន័យ .....	២០
២.៤. ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ .....	២០
២.៥. រចនាសម្ព័ន្ធស្ថាប័ន .....	២១
២.៦. ផលិតផលនិងសេវាកម្ម .....	២១
២.៦.១. សេវាឥណទាន .....	២១

២.៦.២. សេវាបញ្ជីសន្សំ.....	២១
២.៦.៣. ម៉ាស៊ីនដកប្រាក់និងដាក់ប្រាក់ .....	២២
២.៦.៤. សេវាផ្ទេរប្រាក់ក្នុងស្រុក .....	២២
២.៦.៥. សេវាទូរទាត់រប័ស .....	២៤

**ជំពូកទី៣**

**ការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត  
សាខាទួលស្វាយព្រៃ**

៣.១. គោលបំណងប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតតូចបំផុត.....	២៥
៣.២. អតិថិជនគោលដៅ.....	២៥
៣.៣. ផលិតផលឥណទានខ្នាតតូចបំផុត.....	២៥
៣.៤. អត្រាប្រាក់ .....	២៦
៣.៥. ការផ្សព្វផ្សាយគោលនយោបាយឥណទាន.....	២៦
៣.៥.១. លក្ខខណ្ឌ ក្នុងការទទួលឥណទាន .....	២៦
៣.៥.២ .ដំណើរការនៃការស្នើសុំខ្ចីឥណទាន .....	២៧
៣.៥.៣. ការសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ .....	៣០
៣.៥.៤. កម្រៃសេវា ឥណទាន.....	៣២
៣.៥.៥. រយៈពេលខ្ចី.....	៣២
៣.៥.៥.១. កត្តាកំណត់បន្ថែមសម្រាប់ការវាយតម្លៃលើអតិថិជន ដែលមានស្រាប់.....	៣២
៣.៥.៥.២. ការបញ្ជាក់បន្ថែមលើព័ត៌មាននៃអតិថិជននិងការអនុម័តផ្តល់ប្រាក់កម្ចី.....	៣៣
៣.៥.៥.៣. ការប្រមូលប្រាក់សង.....	៣៤
៣.៥.៥.៤. នីតិវិធី នៃការបញ្ចប់សកម្មភាពនៃវគ្គប្រាក់កម្ចី .....	៣៦
៣.៥.៥.៥. ការគ្រប់គ្រងការសងយឺត .....	៣៧
៣.៥.៥.៦. ការត្រួតពិនិត្យនឹងការធ្វើរបាយការណ៍.....	៤០

**សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍**

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន.....	៤១
២. អនុសាសន៍ .....	៤២

**ឯកសារយោង**

**ឧបសម្ព័ន្ធ**

### **សេចក្តីផ្តើម**

#### **១. លំនាំដើមនៃការស្រាវជ្រាវ**

នាពេលបច្ចុប្បន្នប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍មួយចំនួនធំនៅលើពិភពលោក គឺកំពុងតែទទួលបាន ភាពជោគជ័យពីប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួន ដែលញ៉ាំងឲ្យប្រទេសទាំងនោះ មានការរីកចម្រើនបាន យ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ដំណើរការសេដ្ឋកិច្ចមួយមានភាពរឹងមាំបានលុះត្រាតែមានការគ្រប់គ្រងនូវប្រព័ន្ធ មួយចំនួនបានត្រឹមត្រូវដូចជាប្រព័ន្ធមូលបត្រ ប្រព័ន្ធធនាគារ និងប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុដទៃទៀត។ នៅ ក្នុងនោះប្រព័ន្ធធនាគារដើរ តួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់បុគ្គលនិងសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូល ព្រោះធនាគារ ជាអន្តរការីសម្រាប់ជួយដល់អ្នក ដែលខ្វះខាតក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម ឬសម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហា ជីវភាពរស់នៅនិងសម្រាប់អ្នក ដែលលើសទុន ប៉ុន្តែគ្មានបំណងធ្វើអាជីវកម្ម។ ទម្រង់នៃការដោះដូច នេះ គឺសុទ្ធតែផ្តល់ផលចំណេញនិងអត្ថប្រយោជន៍ដល់បុគ្គលទាំងអស់ក៏ដូចជារួមចំណែកជួយដល់ សេដ្ឋកិច្ចមានការរីកចម្រើនផងដែរ។

ជាការពិតណាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធធនាគារកំពុង ទទួលបានការទុកចិត្តពី សំណាក់ប្រជាពលរដ្ឋយ៉ាងគួរឲ្យកត់សម្គាល់។ ម៉្យាងវិញទៀតមិនចំពោះតែ ធនាគារទេសូម្បីតែគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺសុទ្ធតែទទួលបានការរីកចម្រើនលើការផ្តល់នូវ ផលិតផលសេវាកម្មរបស់ពួកគាត់។ នេះគឺដោយសារតែ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមួយចំនួនបានផ្តល់ សេវាកម្មប្រហាក់ប្រហែលនឹងធនាគារដែរ ហើយផ្តល់នូវអត្រាការប្រាក់សមរម្យដល់អតិថិជន។

ជាក់ស្តែងចំពោះប្រតិបត្តិការរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត បានចូលរួមយ៉ាងសកម្ម ក្នុងការផ្តល់ សេវាហិរញ្ញវត្ថុ ដូចជា សេវាកម្មប្រាក់បញ្ញើ សេវាផ្តល់ឥណទានខ្នាត មធ្យម ខ្នាតតូច និងតូចបំផុត ដើម្បីធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវកម្រិតជីវភាពរបស់ប្រជាជននៅតាមជនបទ និងចូលរួម ចំណែកអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

#### **២. បំណងបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ**

បច្ចុប្បន្នឥណទានបានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់ប្រជាជន សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមជាតិ ក៏ដូចជា គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុផ្ទាល់ ក្នុងការបង្កើននូវជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជន ព្រមទាំងរួមចំណែកក្នុង ការជម្រុញឲ្យមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចដែលប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ តើការផ្តល់ឥណទានខ្នាត តូចបំផុតរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត សាខាការិយាល័យកណ្តាល មានលក្ខណៈយ៉ាងដូច ម្តេច?

**៣. ទំហំនិងដៃគូកំណត់ នៃការស្រាវជ្រាវ**

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺផ្ដោតសំខាន់ទៅលើការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតរបស់ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌីត ការិយាល័យកណ្តាលជាមួយទិន្នន័យឆ្នាំ២០១៨។

**៤. គោលបំណង នៃការស្រាវជ្រាវ**

របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវនេះផ្ដោតសំខាន់លើការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត និងមានគោល បំណងជាក់លាក់មួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- សិក្សាពីស្ថានភាពទូទៅ
- សិក្សាពីគោលបំណង
- នីតិវិធីក្នុងការផ្តល់ឥណទាន
- ការសងត្រលប់
- នីតិវិធីក្នុងការដោះស្រាយជាមួយឥណទានមានបញ្ហា

**៥. វិធីសាស្ត្រ នៃការស្រាវជ្រាវ**

របាយការណ៍សិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺពឹងផ្អែកទៅលើប្រភពទិន្នន័យនិងការវិភាគដូចខាង ក្រោម៖

**ក. ប្រភពទិន្នន័យ**

**+ ទិន្នន័យចំបង**

- ការសាកសួរដោយផ្ទាល់ជាមួយនិងមន្ត្រីជំនាញផ្នែកឥណទាន ដែលពាក់ព័ន្ធ

**+ ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ**

- តាមរយៈការផ្តល់ ឯកសារដោយផ្ទាល់ពីមន្ត្រីជំនាញផ្នែកឥណទាន
- ឯកសារដែលបានបោះផ្សាយទាក់ទងនឹងប្រធានបទនេះ
- ការស្រាវជ្រាវតាមគេហទំព័រ វេបសាយ
- ឯកសារសារណា និងរបាយការកម្មសិក្សារបស់រៀមច្បង
- ឯកសារបណ្ណាល័យរបស់ សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

**ខ. ការវិភាគទិន្នន័យ**

របាយការណ៍សិក្សាស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានធ្វើការវិភាគតាមបែបគុណវិស័យ

**៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ**

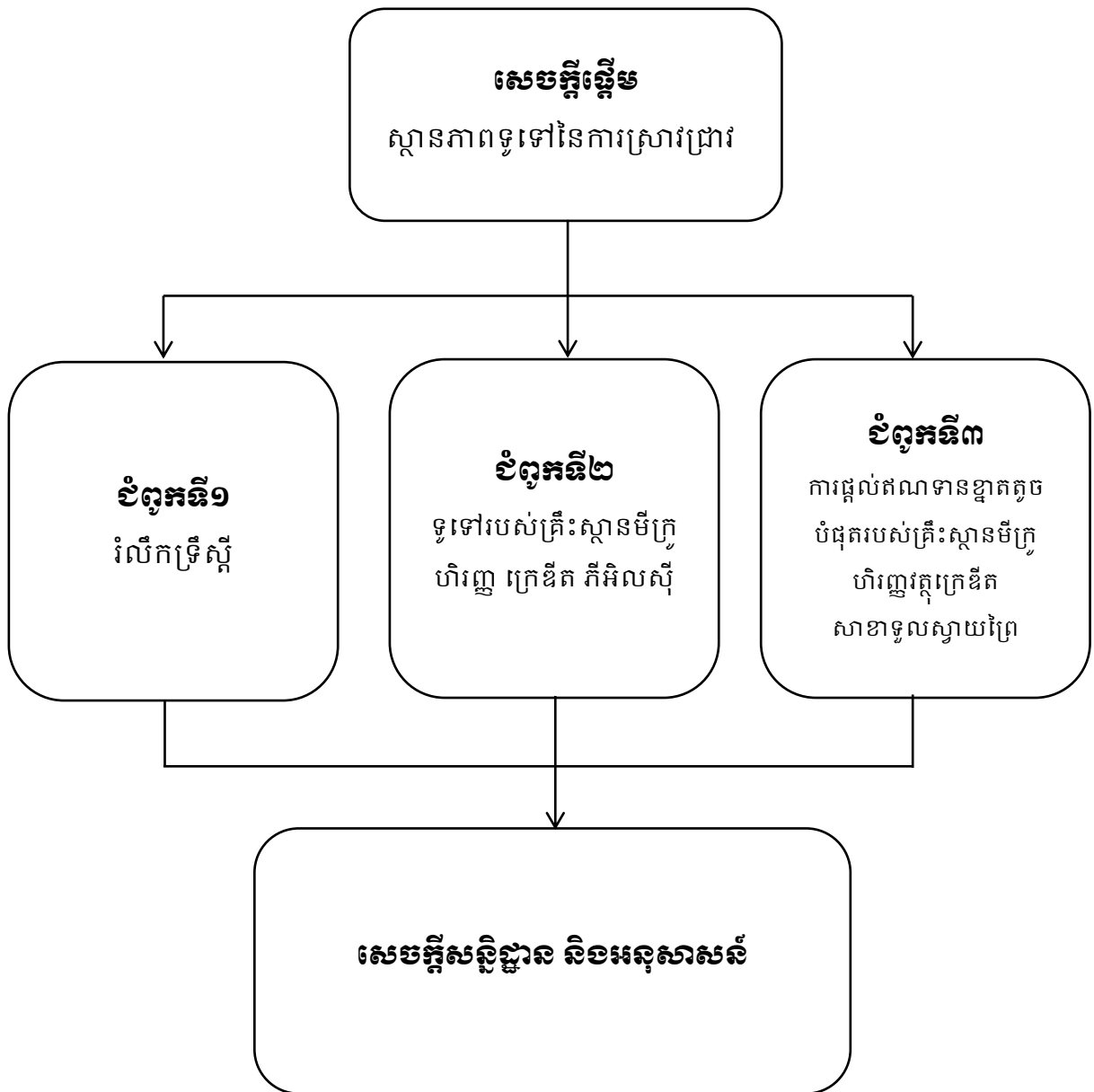
- ទទួលបានចំណេះដឹង ពីដំណើរការ និងនីតិវិធីក្នុងការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត



- ទទួលបានចំណេះដឹងនិងការអនុវត្តជាក់ស្តែងលើការងារនៃការផ្តល់ឥណទាន
- ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនឹងទទួលបានការកែលម្អនូវចំណុចខ្វះខាត
- ជួយផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានពីឥណទានដល់អ្នកដែលពាក់ព័ន្ធរួមមាន អ្នកស្នើរសុំឥណទាន និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ
- ផ្តល់ជាឯកសារសម្រាប់អ្នកស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយ។

**៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ**

គំនូសបំព្រួយបង្ហាញពីរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ



## **ជំពូកទី១** **ការវិនិយោគ**

### **១.១. លក្ខណៈទូទៅនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ**

#### **១.១.១. និយមន័យនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ<sup>១</sup>**

ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុខ្នាតតូចដែលផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុខ្នាតតូច ដល់ប្រជាជនក្រីក្រឬសហគ្រាសខ្នាតតូច។

#### **១.១.២. ប្រភេទនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជា<sup>២</sup>**

មុនឆ្នាំ១៩៩០ មានតែធនាគារមួយគត់ដែលផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុដោយភាគច្រើន គឺមានតែនៅទីក្រុងហើយមួយចំនួនធំជាប្រជាជនដែលរស់នៅជុំវិញទីក្រុង។ សម្រាប់ប្រជាជនកម្ពុជា ដែលរស់នៅតាមជនបទស្រុកស្រែចម្ការ និងតំបន់ដាច់ស្រយាល គឺមិនអាចទទួលបាននូវការប្រើប្រាស់សេវាហិរញ្ញវត្ថុដោយផ្ទាល់បានទេ។ ក្នុងកំឡុងពេលនោះ អ្នកផ្តល់កម្ចីងកជនបានធ្វើការផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុក្រៅផ្លូវការទៅកាន់ប្រជាជនទាំងអស់នោះ ជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់គឺចន្លោះពី១០%ទៅ២០% ក្នុងមួយខែ។

នៅដើមទសវត្សទី៩០គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជាបានលេច ចេញជារូបរាងក្រោមរូបភាពជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងស្ថាប័នអន្តរជាតិផ្តល់គម្រោងសេវាមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលមិនស្វែងរកប្រាក់ចំណេញដើម្បីបំពេញសកម្មភាពហិរញ្ញប្បទានដល់ប្រជាជនក្រីក្រ និងរួមចំណែកកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនៅកម្ពុជា។ ក្រោយពីបានបោះឆ្នោតឆ្នាំ១៩៩៣ កញ្ចប់សេវាមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បានបែងចែកដល់ប្រជាជនតាមជនបទបាន ចំនួន៤៤០០នាក់ (ឆ្នាំ១៩៩៤)។

ក្រោយមានការផ្តល់ជាអជ្ញាប័ណ្ណជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ នឹងអាចធ្វើប្រតិបត្តិការផ្តល់សេវាមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកាន់តែទទួលបានជោគជ័យ និងបានទាក់ទាញអ្នកវិនិយោគបរទេសចូលរួមបោះទុនធ្វើហិរញ្ញប្បទានប្រមាណជា៨០%នៃផលប័ត្រឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០៥មកប្រតិបត្តិការរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ មានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅឆ្នាំ២០០៦ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ក្រោមជំនួយការបច្ចេកទេស ពីធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី ADB បានបង្កើតឡើងនូវប្រព័ន្ធព័ត៌មានឥណទាន ដែលហៅកាត់ថា (CIS) ដើម្បីប្រមូលនិងចែករំលែកនូវព័ត៌មានអវិជ្ជមាន ទាក់ទងនឹងការផ្តល់ឥណទានពីបណ្តាធនាគារពាណិជ្ជ។ ចាប់ពីចន្លោះឆ្នាំ២០០៦

<sup>1</sup> www.cam-network.org, ចូលទស្សនាថ្ងៃ ២១ មិថុនា ២០១៩  
<sup>2</sup> នួន ស្រីហួង និងគិត ភក្តី( ២០១៤)របាយការណ៍កម្មសិក្សា ទំព័រ៦

ដល់២០០៨ ប្រតិបត្តិការរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ចាប់ផ្តើមមានស្ថេរភាព ប្រតិបត្តិការល្អ ដែលមានចំនួនអ្នកខ្ចីកើនឡើងពី ២៣%,២៩% ទៅដល់៣១%ក្នុងកំឡុងឆ្នាំបន្ទាប់មកទៀត។

គិតត្រឹមឆ្នាំ ២០១១ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ដែលទទួលបានអជ្ជាបណ្ណមានចំនួន២៥ គ្រឹះស្ថានដែលមាននឹង១៨គ្រឹះស្ថាន ដែលមានសេវាកម្មគ្របដណ្តប់លើ២៤ខេត្តក្រុង។

**១.១.៣. សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ<sup>៣</sup>**

ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនកំពុងតែនឹងដំណើរការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា យើងហើយគ្រឹះស្ថានទាំងនោះបានផ្តល់សេវាជាច្រើនដើម្បីបំពេញទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ សេវាកម្មដែលគ្រឹះស្ថានទាំងនោះផ្តល់ភាគច្រើនរួមមាន :

- ឥណទានខ្នាតតូច
- សេវាកម្មប្រាក់បញ្ញើខ្នាតតូច
- សេវាផ្ទេរប្រាក់ក្នុងតំបន់
- ការធានារ៉ាប់រងខ្នាតតូច

**១.១.៤. ប្រភពមូលនិធិរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ**

ប្រភពមូលនិធិរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអាចបានមកពី :

- កម្ចីពីស្ថាប័នផ្សេងទៀត
- ប្រាក់សន្សំរបស់អ្នកផ្ញើប្រាក់
- ការផ្តល់មូលនិធិដល់ស្ថាប័នដែរម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន ឬអ្នកផ្តល់ជំនួយ

ការប្រើប្រាស់មូលនិធិរបស់ស្ថាប័នគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុគឺ ផ្តោតស្ទើរតែទាំងស្រុងទៅលើការផ្តល់ឥណទានទៅឲ្យប្រជាជនដែលប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតនៅតាមបណ្តាខេត្តជនបទ។

**១.២. លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទាន**

**១.២.១. និយមន័យឥណទាន**

ពាក្យថាឥណទាន គឺបានមកពី :ឥណៈ+ ទាន

- ឥណៈ មានន័យថា ជំពាក់
- ទានៈ មានន័យថា ការផ្តល់ ឬឲ្យនូវបរិមាណទ្រព្យ។

ឥណទាន គឺជាការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិឬឲ្យនូវបរិមាណទ្រព្យជាបណ្តោះអាសន្ននូវចលនទ្រព្យ ឬអចលនទ្រព្យនូវបរិមាណតម្លៃមួយអាចជាវត្ថុឬជារូបិយវត្ថុ ទៅអ្នកដែលមានតម្រូវការលើទ្រព្យនោះ

<sup>3</sup> [www.cam-network.org/drupal/Microfinance](http://www.cam-network.org/drupal/Microfinance) ចូលទស្សនាថ្ងៃ ២១មិថុនា ឆ្នាំ ២០១៩

ពីសំណាក់អ្នកមានមូលនិធិ ដោយជំពាក់ ហើយអ្នកខ្ចីត្រូវបំពេញតួនាទីជាកូនបំណុលដោយសារ កិច្ចសន្យាថានឹងសងទៅម្ចាស់ដើមវិញ នូវបរិមាណមួយធំជាងមុន(ប្រាក់ដើមនិងការប្រាក់)ទៅតាម កិច្ចព្រមព្រៀង និងពេលវេលាកំណត់មួយជាក់លាក់ ។

**១.២.២ គោលបំណងនៃការផ្តល់ឥណទាន<sup>4</sup>**

គោលបំណងនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ ឬគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុគឺ

- ទទួលបានចំណូលបន្ថែមពីការប្រាក់ ដើម្បីបង្កើនទ្រព្យសម្បត្តិ និងតម្លៃភាគហ៊ុន
- ចូលរួមចំណែកអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គមជាតិ
- ផ្តល់ជាទុនដល់សាធារណជនទូទៅ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុរបស់គេ
- បង្កើនការងារដល់ប្រជាពលរដ្ឋ និងអាចជួយកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។

**១.២.៣. មុខងារឥណទាន**

ការផ្តល់កម្ចីដល់សាធារណជន មានមុខងារប្លែកៗពីគ្នាទៅតាមប្រភេទនៃកម្ចី ឬតម្រូវការ របស់អតិថិជន។ ខាងក្រោមនេះជាមុខងាររួមរបស់ឥណទាន៖

- ផ្តល់មូលនិធិឲ្យអ្នកខ្ចី ដើម្បីពង្រីកមុខជំនួយ ឬអាជីវកម្ម និងបង្កើនកម្រិតជីវភាពចំណូល នៅថ្ងៃអនាគតដែលសង្ឃឹមទុក។
- ធ្វើឲ្យធនាគារ ទទួលបានប្រាក់ចំណេញ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ប្រភពមូលធនហិរញ្ញវត្ថុ របស់ខ្លួន និងបង្កើនទ្រព្យសម្បត្តិភាគទុនិក ដោយសារតែការកើនឡើងនូវប្រាក់ចំណេញ។
- ទ្រទ្រង់ការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច តាមរយៈការប្រមូលផ្តុំមូលធន និងដាក់ឲ្យមានការចរាចរក្នុង ផ្នែកអាជីវកម្មដល់សង្គម ដោយការបង្កើនទ្រព្យសម្បត្តិ បង្កើនការងារ និងជំរុញឲ្យមាន និរន្តរភាពអាជីវកម្ម
- ផ្តល់មូលនិធិឲ្យអ្នកប្រើប្រាស់សម្រាប់ការទិញ លក់ទំនិញ ឬសេវាកម្ម។
- ផ្តល់ទុនដល់អាជីវករ សម្រាប់ទិញឧបករណ៍ និងមធ្យោបាយអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។
- ការបន្ថយការរកស៊ីចងការដែលមានការប្រាក់ខ្ពស់ហួសហេតុ។
- បង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានតាមគ្រួសារ។
- ជ្រាបប្តូរផ្គត់ផ្គង់គំនិតក្នុងការទទួលខុសត្រូវ និងការប្រឹងប្រែងសម្រាប់ជោគវាសនារបស់ខ្លួន
- បង្កើនផលិតផលក្នុងស្រុកតាមរយៈការផ្តល់ឥណទាន។

<sup>4</sup> លោកម៉ក់ រុត្តា និង លោកតាន់ សុខាន់,មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃអាជីវកម្មធនាគារ(ទំព័រ ៥៥)

**១.២.៤. ប្រភេទឥណទាន**

ឥណទាន ត្រូវបានគេបែងចែកអាស្រ័យទៅតាមគោលបំណង និងកាលកំណត់ នៃឥណទាន។

**ក. ការបែងចែកទៅតាមគោលបំណងនៃឥណទាន**

មនុស្សម្នាក់ៗតែងមានតម្រូវការខុសៗគ្នា ទោះបីជាគេរស់នៅក្នុងគ្រួសារជាមួយគ្នាក៏ដោយ ជាក់ស្តែងឥណទានត្រូវបានបែងចែកទៅតាមតម្រូវការរបស់មនុស្សផ្សេងៗពីគ្នាផងដែរ ដែលក្នុងនោះមានដូចជា៖

- ឥណទានប្រើប្រាស់ ៖ ជាប្រភេទឥណទានដែលផ្តល់ជូនអតិថិជន ដើម្បីយកទៅប្រើប្រាស់សម្រាប់បំពេញតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួនដូចជា ការសិក្សា ការជួសជុលគេហដ្ឋាន ទិញទំនិញប្រើប្រាស់ជាដើម។
- ឥណទានពាណិជ្ជកម្ម ៖ ជាប្រភេទឥណទានដែលផ្តល់ជូនអតិថិជនដែលមានបំណងចង់ប្រកាន់របរអាជីវកម្ម ឬចង់ពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ដែលកំពុងតែមានប្រតិបត្តិការរាល់ថ្ងៃ ដើម្បីធ្វើអោយកម្រិតនៃប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេមានការកើនឡើង និងជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃមានភាពរីកចម្រើនឡើង។
- ឥណទានឧស្សាហកម្ម ៖ ជាកម្ចីដែលធនាគារផ្តល់ជូនអតិថិជនសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬអង្គការពាណិជ្ជកម្មធំៗ។ កម្ចីឧស្សាហកម្មមួយចំនួនមានរយៈពេលលើពីរមួយឆ្នាំ ដែលសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងការទិញគ្រឿងបរិក្ខារថ្មីៗ និងពង្រីករោងចក្រជាដើម។ រីឯមួយចំនួនទៀត មានរយៈពេលតិចជាងមួយឆ្នាំ ( ជាទូទៅ ៩០ថ្ងៃ ) ដែលគេប្រើប្រាស់លើតម្រូវការទុនបង្វិល។
- ឥណទានគម្រោងសាងសង់ ៖ ជាប្រភេទឥណទានដែលប្រើប្រាស់ដើម្បីសាងគេហដ្ឋាន និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសាធារណៈដូចជា ផ្លូវថ្នល់ សាលារៀន មន្ទីរពេទ្យ និងគម្រោងសាងសង់នានា។
- ឥណទានអចលនទ្រព្យ ៖ សំដៅដល់ប្រភេទឥណទានទាំងឡាយ ដែលផ្តល់ឲ្យអតិថិជនដើម្បីយកទៅទិញអចលនទ្រព្យដូចជា ផ្ទះ ដី និងអាគារជាដើម។
- ឥណទានអន្តរធនាគារ ៖ គឺជាការផ្តល់ឥណទានដោយផ្ទាល់ ពីធនាគារមួយទៅធនាគារមួយទៀត ដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋាននៃទំនាក់ទំនងរវាងធនាគារ។ រួមបញ្ចូលក្នុងនោះផងដែរក៏មានឥណទានដែលផ្តល់ដោយធនាគារពាណិជ្ជកម្ម ទៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុផងដែរ។

- ឥណទានអន្តរជាតិ ៖ ជាប្រភេទឥណទាន ដែលធនាគារផ្តល់ឲ្យធនាគារដទៃផ្សេងទៀត នៅក្រៅប្រទេសសម្រាប់ទូទាត់ទៅឲ្យអតិថិជន ឬក៏ប្រើប្រាស់សម្រាប់វិនិយោគលើគម្រោង នានា។
- ឥណទានកសិកម្ម ៖ ជាប្រភេទឥណទានរយៈពេលខ្លី និងវែងដែលផ្តល់ឲ្យសម្រាប់កសិករ ដើម្បីបង្កើន និងពង្រីករបរកសិកម្ម។ កម្ចីរយៈពេលខ្លី គឺសម្រាប់ចំណាយប្រតិបត្តិការតាម រដូវទាំងឡាយដូចជា ទិញគ្រាប់ពូជ ដី ថ្នាំសម្លាប់សត្វ និងការចំណាយលើថ្លៃផ្សេងទៀត ដែលចូលរួមក្នុងការដាំដំណាំ និងប្រមូលផលដំណាំ។ រីឯរយៈពេលវែង គឺសម្រាប់ធ្វើការ ចំណាយលើការទិញឃ្នាំងស្តុកផលិតផលកសិកម្ម សម្ភារៈ និងដីជាដើម។
- ឥណទានជនបទ ៖ ឥណទាននេះធ្វើឡើងសំដៅទៅដល់តំបន់ជនបទ ដែលមានលក្ខណៈ តូចៗទៅតាមគ្រួសារនីមួយៗសម្រាប់ទ្រទ្រង់ ឬពង្រីកមុខរបរមួយចំនួន ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ ចំណូលតាមគ្រួសារ ឬសហគមន៍ក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយនៃភាពក្រីក្រនៅតាមជន បទ។ ជាទូទៅការផ្តល់ឥណទានបែបនេះគឺមានកម្រិតពេលវេលាពី៣ខែ ទៅ១ឆ្នាំ។
- ឥណទានភតិកិច្ចសន្យា ៖ ជាឥណទានរយៈពេលវែងមួយ ដែលអ្នកផ្តល់ឥណទាននោះ ទិញចលនវត្ថុរបស់អ្នកទទួលឥណទាន ហើយធ្វើកិច្ចសន្យាជួលឲ្យសហគ្រាសអ្នកទទួល ឥណទានដោយមានលក្ខណៈទិញផ្តាច់នៅកាលអវសាន នៃកិច្ចសន្យាជួលនោះ។

**ខ.ការបែងចែកទៅតាមការកំណត់**

ក្នុងការប្រតិបត្តិការឥណទានរបស់ធនាគារ ឥណទានត្រូវបានបែងចែកជាបីសំខាន់ៗ ដោយផ្អែកលើពេលវេលាឥណទាន ៖

- ឥណទានរយៈពេលខ្លី គឺឥណទាន ដែលធ្វើឡើងមានរយៈពេលមិនលើសពី ១ឆ្នាំដែល ប្រតិបត្តិការសម្រាប់ផ្តល់ទុនឲ្យគ្រួសារ សហគ្រាស ដែលមានកង្វះខាតទុនក្នុងការធ្វើអាជីវ កម្មដូចជា ទុនសម្រាប់ទិញឧបករណ៍បម្រើអាជីវកម្ម ទុនសម្រាប់ពង្រីកមុខរបរជាដើម។
- ឥណទានរយៈពេលវែងគឺជាឥណទាន ដែលមានរយៈពេលចាប់ពី៥ឆ្នាំឡើងទៅ។ ឥណ ទាននេះផ្តល់ឲ្យអតិថិជនដើម្បីទិញអចលន្យទ្រព្យ ដី ផ្ទះ ឬអគារជាដើម។

**១.២.៥.អត្ថប្រយោជន៍នៃឥណទាន**

ឥណទានបានក្លាយទៅជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់ មិនអាចជៀសផុតនៅក្នុងជីវភាពរស់នៅប្រចាំ ថ្ងៃ ហើយក្រាប្រើប្រាស់ឥណទានទទួលបាននៅលទ្ធផលល្អ ឬមិនល្អ គឺអាស្រ័យលើហេតុផលនិង គោលបំណងរបស់អ្នកសុំខ្លី រួមទាំងលទ្ធភាពរបស់អ្នកខ្លី ក្នុងការសង់ត្រឡប់មកវិញទៅតាមពេល

វេលាដែលបានកំណត់ទុក។ ឥណទាន ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់អ្នកប្រើប្រាស់ ពាណិជ្ជករ ធនាគារ និងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

**ក. ចំពោះអតិថិជន**

- នៅពេលចំណូលកើនឡើង អតិថិជនជាទូទៅអាចទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍ពីការប្រើប្រាស់ឥណទាន ពីព្រោះថាគេអាចប្រើប្រាស់ចំណូលនាពេលអនាគត ដើម្បីចំណាយទៅទិញទំនិញនិងសេវាកម្មដែលពួកគេត្រូវការ។
- អាចដោះស្រាយបញ្ហាមិនទាន់ពេលវេលាឬព្រឹត្តិការណ៍ដែលមិនអាចស្មានទុកជាមុន នៅពេលមានតម្រូវការឥណទាន។
- ផ្តល់ភាពងាយស្រួល :អតិថិជនអាចធ្វើដំណើរគ្រប់ប្រទេសលើពិភពលោកដោយការប្រើប្រាស់ប័ណ្ណឥណទានសម្រាប់ទូរទាត់ឲ្យសណ្ឋាគារ សំបុត្រយន្តហោះ ការចំណាយលើការទិញទំនិញឬសេវាកម្មផ្សេងៗ។

**ខ. ចំពោះពាណិជ្ជករ**

- មានមូលធនគ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម: អតិថិជនអាចប្រើប្រាស់ឥណទានបានដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្ម ឬពង្រីកអាជីវកម្ម ដើម្បីស្តារនិងលើកកម្ពស់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួនបានថែមមួយកម្រិតទៀត។
- មានសន្តិសុខ និងការផ្គត់ផ្គង់គ្រប់គ្រាន់ នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម។ តាមរយៈការសុំឥណទានអង្គការអាជីវកម្មអាចពង្រីកនូវសង្វាក់ផលិតកម្ម ឬស្តុកទំនិញបានច្រើនជាងមុន។
- ជួយទប់ស្កាត់បញ្ហាក្ស័យធនរបស់អាជីវកម្ម ករណីមានវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុ នៅពេលក្រុមហ៊ុនមិនមានសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់បើកប្រាក់ខែឲ្យបុគ្គលិកទាន់ពេលវេលា ហើយតាមរយៈការទទួលបាននូវឥណទាន ក្រុមហ៊ុននិងមានលទ្ធភាពអាចទូរទាត់ និងដោះស្រាយបញ្ហានោះបានទាន់ពេលវេលា។

**គ. ចំពោះធនាគារ**

ទទួលបាននៅការប្រាក់ ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យចំណូលរបស់ខ្លួនកើនឡើង។ ការផ្តល់ឥណទានអាចធ្វើឲ្យសាច់ប្រាក់ដែលមាននៅក្នុងធនាគារ អាចចរាចរបាន ដែលអាចធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារទទួលបានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ព្រមទាំងអាចបង្កើនទំនុកចិត្តពាណិជ្ជករ និងអតិថិជនផងដែរ។

**យ. ចំពោះសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម**

- ចរាចរណ៍លុយនៅលើទីផ្សារ ដោយសារការផ្ទេរលុយពីអ្នកមានធនធានទៅ អ្នកខ្វះដើមទុន។
- តាមរយៈសាច់ប្រាក់ដែរទទួលបាន អតិថិជនអាចបង្កើត និងពង្រីកអជីវកម្មដែលអាចបង្កើតការងារ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលដល់ប្រជាជន។

**១.២.៦. គុណវិបត្តិនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានខុស**

ទោះជាឥណទាន បានផ្តល់ប្រយោជន៍យ៉ាងច្រើនចំពោះអ្នកប្រើប្រាស់ក៏ពិតមែន ក៏ប៉ុន្តែឥណទានក៏បានផ្តល់គុណវិបត្តិទៅអ្នកប្រើប្រាស់ខុសទិសដៅ ឬការបែងចែកសាច់ប្រាក់គ្មានប្រសិទ្ធភាពផងដែរ។ គុណវិបត្តិទាំងអស់នោះមានដូចជា៖

- ធ្វើឲ្យអាជីវកម្មក្ស័យធន និងអាចបាត់បង់នៅទ្រព្យសម្បត្តិដែលបានដាក់បញ្ចាំនៅធនាគារ និង បាត់បង់សិទ្ធិក្នុងការស្នើសុំឥណទាននៅពេលក្រោយ
- បាត់បង់ការងារ និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះនៅក្នុងសង្គម ដែលឈានទៅរកការបែកបាក់គ្រួសារ។
- ដើម្បីជៀសវាងការជួបប្រទះគុណវិបត្តិខាងលើ អតិថិជនគួរតែប្រើប្រាស់ឥណទាន ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន និងចំគោលដៅ ហើយជាពិសេសត្រូវស្វែងយល់អំពីការគ្រប់គ្រងថវិការដោយវិភាគ ណាងព្យាករណ៍ចំណូល និងចំណាយនាពេលអនាគតឲ្យច្បាស់លាស់។

**១.៣. ដំណើរការនៃប្រតិបត្តិការឥណទាន**

**១.៣.១. នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទាន<sup>៥</sup>**

ការផ្តល់ឥណទានបានប្រព្រឹត្តទៅតាម៦ ដំណាក់កាលដូចខាងក្រោម

- **ដំណាក់កាលទី១៖** ការជ្រើសរើសសំណើសុំដំបូងភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យមើលទៅលើសំណើសុំឥណទាន របស់អតិថិជន ដូចជាគោលបំណងនៃការសុំខ្ចី រយៈពេល និងទំហំទឹកប្រាក់ដែលសុំខ្ចី។ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវពិនិត្យទៅលើសំណើឥណទានថាតើអតិថិជនបានបំពេញព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ដែរ ឬទេ បើអតិថិជនបានបំពេញព័ត៌មានត្រឹមត្រូវហើយ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវបញ្ជូនឯកសារទៅប្រធានភ្នាក់ងារឥណទានដើម្បីពិនិត្យនិងផ្តល់យោបល់។
- **ដំណាក់កាលទី២ ៖** ការស៊ើបអង្កេតឥណទាន ក្នុងដំណាក់កាលនេះ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវចុះពិនិត្យដល់លំនៅឋានរបស់អតិថិជនដើម្បីធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មានដែលអតិថិជនផ្តល់អោយ និង

<sup>៥</sup> លន់ ដានី និងគង់ចាន់លីជា,(២០១១),ការគ្រប់គ្រងការផ្តល់កម្ចីរបស់ស្ថាប័ន ក្រេឌីមុយធុយអិល កម្ពុជា ទំព័រ ១២-១៣  
និស្សិត៖ សាន ចរណ៍ និង សៀង ស្រីលី ១០ សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ៖ លោក ឈាង ហ៊ុយ



វាយតម្លៃប្រភពហិរញ្ញវត្ថុរបស់អតិថិជន។ ការចុះទៅពិនិត្យដល់លំនៅដ្ឋានធ្វើឡើងដោយមិនឲ្យអតិថិជនដឹងជាមុន ព្រោះអតិថិជនអាចនឹងក្លែងបន្លំព័ត៌មាន។

- **ដំណាក់កាលទី៣** ៖ ការរៀបចំឯកសារឥណទាន ជាដំណាក់កាលក្នុងការរៀបចំឯកសារឥណទានរួមមាន ឯកសារខ្ចីប្រាក់ ក្នុងនោះមានគម្រោងជំនួញ ពាក្យសុំប្រាក់ និងកិច្ចព្រមព្រៀងធានាអះអាង។ ភ្នាក់ងារឥណទាននិងសរសេរយោបល់ និងសំណើដោយបញ្ជាក់ពីទំហំឥណទាន រយៈពេលខ្លី និងអត្រាការប្រាក់ ដើម្បីស្នើសុំឥណទានពីថ្នាក់លើ។
- **ដំណាក់កាលទី៤** ៖ ការអនុម័តឥណទានក្នុងដំណាក់កាលនៃការអនុម័តឥណទានភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវប្រគល់ឯកសារពាក់ព័ន្ធដែលត្រូវអនុម័តទៅឲ្យជំនួសការរដ្ឋាបាល ដើម្បីដាក់ជូនអ្នកដែលមានសមត្ថកិច្ចអនុម័ត។
- **ដំណាក់កាលទី៥** ៖ ការផ្តល់ឥណទាន ជាដំណាក់កាលនៃការផ្តល់ឥណទាន ក្រោយពីការអនុម័ត និងសម្រាប់ច្បាប់ហើយ ភ្នាក់ងារត្រូវណាត់ជួបអតិថិជន ដើម្បីផ្តល់ប្រាក់ឥណទានជូនគាត់។ ក្នុងភ្នាក់ងារក៏បានប្រាប់ពីមូលហេតុប្រាក់ឥណទានមកវិញដែរ
- **ដំណាក់កាលទី៦** ៖ ការប្រមូលឥណទាន ជាដំណាក់កាលចុងក្រោយនៃឥណទាននៅក្នុងដំណាក់កាលនេះអតិថិជនត្រូវកាតព្វកិច្ចសងប្រាក់ទៅធនាគារវិញ ទៅតាមកិច្ចសន្យាដែលបានកំណត់។

**១.៣.២. សមាសភាគនៃការប្រើឥណទាន<sup>៦</sup>**

**១.៣.២.១. ហានិភ័យឥណទាន**

ការបាត់បង់និងកើតមានរាល់ពេលរួមទាំងថ្លៃ ដែលត្រូវចំណាយបន្ថែមដើម្បីទារបំណុលមកវិញផងដែរ។ កត្តាចាំបាច់សម្រាប់ទិដ្ឋភាព នៃដំណើរការផ្តល់ឥណទាន ត្រូវបានគេរាប់ទាំងហានិភ័យផងដែរ ព្រោះលទ្ធផលក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទានរបស់អ្នកទិញ ឬកូនបំណុលអាចនិងមិនសងគ្រប់ចំនួននៅចុងបញ្ចប់នៃកាលបរិច្ឆេទ។ ដូច្នេះអ្នកលក់ ឬម្ចាស់បំណុលនឹងបាត់បង់តម្លៃទំនិញសេវាកម្មនិងមូលនិធិដើមដែលបានផ្តល់ទៅឲ្យកូនបំណុល។

**១.៣.២.២. រយៈពេលឥណទាន**

នៅក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទាន ម្ចាស់បំណុលត្រូវរងចាំការសងត្រឡប់មកវិញ ហើយរយៈពេលឥណទានត្រូវបានគេបែងចែកជា ៣ ដែលមានដូចជា ៖

<sup>៦</sup> Robert Cole & Lon Mishler,(១៩៩៨).Consumer & Business Credit Management.P.៥-៦

- ឥណទានរយៈពេលខ្លី គឺជាប្រភេទឥណទានមួយ ដែលមានរយៈពេលមិនលើសពី ១ឆ្នាំ ហើយប្រតិបត្តិការនេះ គឺគ្រាន់លជាទុនមួយទៅឲ្យគ្រួសារ សហគ្រាសដែលមានការខ្វះខាត ទុនក្នុងប្រកបរបរអាជីវកម្ម ដើម្បីទិញឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ ឬសម្រាប់មុខរបរជាដើម។
- ឥណទានរយៈពេលមធ្យម គឺជាឥណទានដែលធ្វើឡើងសម្រាប់តែរយៈពេលចាប់ពី ១ឆ្នាំ ទៅ៥ឆ្នាំ ហើយឥណទានប្រភេទនេះធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណង ដើម្បីទិញឧបករណ៍រយៈ ពេលវែង។
- ឥណទានរយៈពេលវែង គឺសំដៅលើឥណទាន ដែកមានរយៈពេលចាប់ពី ៥ឆ្នាំឡើងទៅ ហើយវាជាប្រភេទទុនរយៈពេលវែងមួយរបស់សហគ្រាសវិនិយោគ។

**១.៣.២.៣. ការធានា ឬការដាក់បញ្ចាំ**

អ្នកលក់ ឬម្ចាស់បំណុលត្រូវការ ការធានា ឬការដាក់រតុបញ្ចាំ ដែលវាជាផ្នែកមួយនៃប្រតិបត្តិ ការឥណទាន។ រតុបញ្ចាំ គឺជារតុ មានតម្លៃដែលអ្នកខ្ចី (អ្នកទិញ)ជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិនៃទ្រព្យនោះដាក់ បញ្ចាំ ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការខាតបង់។ គោលបំណងនៃការដាក់កម្មសិទ្ធិផ្ទាល់នេះទៅឲ្យ អ្នកផ្តល់ឥណទានរួមជាមួយការយល់ព្រមប្រគល់ឲ្យអ្នកផ្តល់ឥណទាននូវតម្លៃទ្រព្យ ដែលមានក្នុង កម្មសិទ្ធិគឺដើម្បីធានានូវហេតុការណ៍មួយ ដែលកូនបំណុលមិនព្រមសង។ អ្នកគ្រប់គ្រងឥណទាន ឬ អ្នកផ្តល់កម្ចីនិងក្លាយជាអ្នកពាក់ព័ន្ធជាមួយតម្លៃនៃរតុបញ្ចាំ ដែលបានផ្តល់ឲ្យកូនបំណុល។

**១.៣.២.៤. ចំណាយប្រតិបត្តិការ**

ម្ចាស់បំណុលនិងកើនការចំណាយបន្ថែមជាច្រើន បន្ទាប់ពីទទួលបានការសន្យារបស់កូនអ្នក ខ្ចីដូចជា ប្រាក់កម្រៃដែលត្រូវចំណាយដល់មន្ត្រីឥណទាន ការចំណាយលើប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ។ ការចំណាយមួយទៀតដែលមិនអាចជៀសវាងបាន គឺកម្រៃផ្នែកច្បាប់ក្នុងការចំណាយលើការទារ ប្រាក់ត្រឡប់មកវិញ។

**១.៣.២.៥. ការងារតាមច្បាប់**

ប្រតិបត្តិការឥណទានជះឥទ្ធិពលដោយច្បាប់ ហើយច្បាប់នេះឆ្លងដោយរដ្ឋ និងអង្គនីតិបញ្ញា ក្តីសហព័ន្ធដើម្បីការពារទាំងកូនបំណុល និងម្ចាស់បំណុល។ ច្បាប់ទាំងនេះនិងពន្យល់អំពីវិធីជាស វាងការដាក់ពិន័យ និងរាល់ចំណាយថ្លៃដើមបន្ថែមដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទំនាស់។ ដូចនេះការបណ្តុះ បណ្តាលគឺត្រូវតម្រូវឲ្យមាន ដើម្បីឲ្យនាក់ធ្វើការផ្នែកឥណទានយល់ច្បាស់អំពីទំនាក់ទំនងប្រតិបត្តិ ការឥណទានប្រកបដោយគុណភាព។ ពេលច្បាប់មានការផ្លាស់ប្តូរ គឺត្រូវមានបុគ្គលណាម្នាក់ទទួល ខុសត្រូវនិងពិនិត្យរាល់ការផ្លាស់ប្តូររបស់ច្បាប់ ដើម្បីកែតម្រូវនយោបាយឥណទានទៅតាមតម្រូវការ។

**១.៣.២.៦. អតិផរណា**

ជាទូទៅ អតិផរណា គឺជាការកើនឡើងនូវតម្លៃទំនិញ និងសេវាកម្ម ហើយអតិផរណាក៏ត្រូវបានរាប់បញ្ចូលក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទានផងដែរ។ ប្រសិនបើរយៈពេលសង ត្រូវបានពន្យារក្នុងពេលណាមួយ ហើយអតិផរណាកំពុងកើនមាន នោះអំណាចទិញនៃភាគលាភដុលារ គឺមិនគ្រប់ចំនួនដូចតម្លៃដុល្លារដើមដែលបានផ្តល់ទៅឲ្យកូនបំណុលនោះទេ។ បើតម្លៃនៃប្រាក់ដុល្លារមានការធ្លាក់ចុះនោះ តម្លៃពិតនៃទំហំឥណទាននឹងជួបបញ្ហានៅពេលត្រូវការទិញទំនិញ និងសេវាកម្មផ្សេងៗ។

**ឧទាហរណ៍ :** បើសិនអ្នកផ្តល់ឥណទានឲ្យនរណាម្នាក់ខ្ចី១ដុល្លារហើយអត្រាអតិផរណា៥%នោះ តម្លៃពិតនៃទំហំឥណទានដែលអ្នកទទួលបានត្រឹមតែ០.៩៥%ដុល្លារតែប៉ុណ្ណោះ។

**១.៣.២.៧. បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ**

ម្ចាស់បំណុលអាចត្រូវការ ឬមិនត្រូវការហិរញ្ញវត្ថុក្នុងផ្នែកប្រតិបត្តិការឥណទាន។ បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ ជាចំនួនបន្ថែមដែលកូនបំណុល ឬអ្នកខ្ចីអាចបង់បន្ថែមលើតម្លៃដែលខ្លួនបានខ្ចី។ ដូច្នោះបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុនឹង ជួបម្ចាស់បំណុលគ្រប់គ្រងចំណាយថ្លៃដើម ការខាតបង់មិនតាមគម្រោងចំណាយប្រតិបត្តិការខាតបង់ចំណូលរកបានពីការវិនិយោគ និងកម្រៃចំណាយលើច្បាប់។ បើសិនបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុមិនបញ្ចប់ច្បាប់ នោះគេនឹងបញ្ចូលកម្រៃនៅក្នុងទំនិញ និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។

**១.៣.៣. ការវិនិយោគនិងវិភាគតម្លៃឥណទាន<sup>7</sup>**

មន្ត្រីឥណទាននិងធ្វើការសិក្សាយ៉ាងល្អិតល្អន់ទៅលើចំណុចរបស់ពាក្យសុំឥណទានដូចជា : វត្ថុដាក់បញ្ចាំ ឬធានា លក្ខខណ្ឌ ឬស្ថានភាពនិងការត្រួតពិនិត្យទៅលើលក្ខណៈសាច់ប្រាក់

- ចរិតលក្ខណៈ (Character) : ដែលកំណត់ចរិតផ្ទាល់ខ្លួនទាក់ទងនិងសេចក្តីគឺជាចំនួនអរូបិយ សុចរិត និងសីលធម៌របស់បុគ្គលម្នាក់ៗ។ចរិតលក្ខណៈគឺកំណត់ទៅលើទម្លាប់ផ្ទាល់វិជ្ជាជីវៈនិងអាកប្បកិរិយា ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការសម្តែងចេញដូចជាសកម្មភាពជំនួញការនិយាយស្តីរបៀបនៃការរស់នៅ ការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយអ្នកជិតខាងជាដើម។
- សមត្ថភាព(Capacity) : គឺជាលទ្ធភាពរបស់អ្នកស្នើសុំឥណទាន ដែលបញ្ជាក់ពីកាតព្វកិច្ចសងទៅតាមគម្រោង។ ការវាស់វែងសមត្ថភាពអ្នកស្នើសុំ ជាទូទៅពាក់ព័ន្ធនឹងការសើបអង្កេតលើចំនួននិងភាពមានការងារធ្វើ។ ម្យ៉ាងទៀតលទ្ធភាពសងរបស់អ្នកស្នើឲ្យបានព្រមព្រៀង គឺកំណត់ដោយកម្រិតនៃការចំណាយ និងភាពជំពាក់បំណុល។ សរុបមក

<sup>7</sup> ណូ លីសា និង ហ៊ុន គីមអូន (២០១០)ហានិភ័យឥណទាន,ទំព័រ ១៦

ចំណូលត្រូវមានការព្យាករណ៍ទុក និងមាននិរន្តរភាព ហើយសមត្ថភាពនឹងរងទទួលការ  
គំរាមគំហែង ប្រសិនបើបុគ្គលម្នាក់គ្មានការងារធ្វើ ឬចំណូលតិច។

- សាច់ប្រាក់ ឬដើមទុន (Capital) : គឺជាភាពខ្លាំងខាងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកសុំឥណទាន  
ដោយ កំណត់លើកម្រិតទ្រព្យសកម្មប្រុងទុក។ ទុនទ្រព្យសកម្មនេះជាទ្រព្យរូបិយរួមមាន  
សមតុល្យគណនីសំចៃឬទ្រព្យសកម្មអរូបិយរួមមាន លទ្ធភាពស្វែងរកការងារបានយ៉ាង  
ឆាប់រហ័សដោយសារជំនាញឯកទេស និងចំណេះដឹង។ ទ្រព្យសកម្មទាំងនេះ អាចបង្ក  
លក្ខណៈ ឥណទាន ព្រោះអាចពឹងពាក់បានប្រសិនបើមានបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ។ ឧទាហរណ៍៖  
ប្រសិនបើបុគ្គលម្នាក់គ្មានការងារធ្វើ គេនឹងយកជំនាញបន្តរកការងារធ្វើ ដើម្បីសងបំណុល  
ឥណទានតាមការព្រមពៀងឬ ពេលគ្មានការងារធ្វើ គេអាចដកមូលនិធិពីគណនីសន្សំ  
របស់ពួកគេ បន្ទាបមកគេនឹងស្វែងរកការងារធ្វើជាបន្ទាន់។
- វត្ថុដាក់បញ្ចាំ ឬធានា (Collateral): គឺជាវត្ថុមួយដែលធានាលើកម្ចី។ ដោយសារវត្ថុដាក់បញ្ចាំ  
អ្នកទិញអាចទិញបានយ៉ាងច្រើន ដោយការប្រើប្រាស់ឥណទាន ទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ដែល  
ខ្លួនមាន។ ឧទាហរណ៍៖ អ្នកខ្លីបានជំពាក់លើការចំណាយទិញរថយន្ត គាត់បានស្នើទៅ  
ធនាគារកម្ចី ដើម្បីធានាលើការទិញ។ បើសិនអ្នកខ្លីមិនសងកម្ចី ធនាគារមានសិទ្ធិលើក  
រថយន្តដែលបានទិញនោះ។
- លក្ខខណ្ឌ ឬស្ថានភាព (Condition): គឺជាប្រភេទវិភាគឥណទានដែលផ្ដោតទៅលើតែអ្នក  
ស្នើរសុំដែលមានសមត្ថភាពសមស្របទៅនឹងស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច។ តើហេតុការណ៍ដែល  
កើតមានក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអាចនឹងជះឥទ្ធិពល និងចេតនាសងរបស់អ្នកខ្លីដែរឬទេដូច្នោះមន្ត្រី ?  
គឺឥណទាន ត្រូវតែយល់ដឹងអំពីន្នាការថ្មីៗនៅឧស្សាហកម្មរបស់ខ្លី ឥណទាន នឹងអ្នកវិភា  
នឹងកាត់បន្ថយស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ច ដែលប៉ះពាល់ដល់ឥណទាន។ ដើម្បីវាយតម្លៃស្ថានភាព  
ឧស្សាហកម្ម និងសេដ្ឋកិច្ច ធនាគារទាំងអស់ត្រូវរក្សាទុកនូវព័ត៌មាន របាយការណ៍ស្រាវជ្រាវ។
- ការត្រួតពិនិត្យ (Control): គឺជាកត្តាចុងក្រោយក្នុងការវាយតម្លៃអ្នកខ្លី ដែលប្រមូលផ្តុំទៅលើ  
សំនួរមួយចំនួនដូចជា ការផ្លាស់ប្តូរច្បាប់ និងនិយ័តកម្មដែលប៉ះពាល់ដល់អ្នកខ្លីហើយឥណ  
ទានដែលស្នើរសុំនោះ អាចមិនឆ្លើយតបទៅនឹងបទដ្ឋានគុណភាពឥណទាន ដែលកំណត់  
ដោយនិយ័តករ។
- ស្ថានភាព ថ្មី ឬប្រព័ន្ធ : ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវធ្វើការពិនិត្យទៅលើស្ថានភាពថ្មី ឬប្រព័ន្ធ  
ព្រោះថាវាអាចនឹងជះឥទ្ធិពលដល់លទ្ធភាពសងបំណុល។ ប្រសិនបើនៅក្នុងគ្រួសារមួយ ថ្មី

ជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ខាងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ នោះលទ្ធភាពសងបំណុលនិងបាត់បង់នៅពេលដែល គ្រួសារមានបញ្ហា។

- ភាពជំពាក់បំណុល និងការចំណាយ : ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវពិនិត្យទៅលើស្ថានភាព បំណុលរបស់អតិថិជនរបស់ខ្លួនថាតើពួកគេមានជំពាក់បំណុលទៅតាមបណ្តាធនាគារឬ គ្រឹះស្ថានផ្សេងដែលមិនទាន់បានទូរទាត់ឲ្យជ្រះស្រលះឬនៅ។
- បំណងនៃការសុំខ្ចី : ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យទៅលើគោលបំណង នៃការសុំ ខ្ចីរបស់អតិថិជនឲ្យបានច្បាស់លាស់ ព្រោះអតិថិជនមួយចំនួនអាចប្រើប្រាស់ឥណទាន ខុសគោលដៅ។
- ការធានាដោយបុគ្គល: ការបញ្ជាក់ភាគហ៊ុន ប្រាក់បញ្ញើ ឬក៏ទ្រព្យផ្ទាល់ផ្សេងទៀតដែលកាន់ កាប់ដោយម្ចាស់ភាគហ៊ុន ឬម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនត្រូវបានគេទាមទារជាវត្ថុបញ្ជាក់ ដើម្បីធានាឥណ ទានអាជីវកម្ម។ ពេលខ្លះធនាគារមានការលំបាកក្នុងការផ្តល់ឥណទានទៅដល់អាជីវកម្ម តូចៗ ហេតុដូច្នោះទើបធនាគារទាមទារយកទ្រព្យបុគ្គលដើម្បីធ្វើជាវត្ថុក្នុងធនាគារ។

**១.៣.៤. ការត្រួតពិនិត្យឥណទានឡើងវិញ<sup>១</sup>**

ការឡើងចុះផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច បានបង្កការលំបាកដល់អាជីវកម្មដូចច្នោះ នាយកដ្ឋានឥណទាន ត្រូវតែដឹងអំពីការវិវត្តន៍ទាំងនោះ ហើយត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញតាមដំណាក់កាលរហូតដល់ ឥណទានផុតកាលអវសាន។

បច្ចុប្បន្នធនាគារ បានធ្វើការពិនិត្យឥណទានរបស់ខ្លួនដោយប្រើនីតិវិធីផ្សេងៗ ជាមូលដ្ឋាន ដែលមាន៖

- ១. អនុវត្តការត្រួតពិនិត្យឡើងវិញលើឥណទានគ្រប់ប្រភេទទៅតាមរយៈពេល ឧទាហរណ៍ ៖ ៣០ ថ្ងៃម្តង ប៉ុន្តែចំពោះឥណទានដែលធំត្រូវបានធនាគារត្រួតពិនិត្យជាប្រចាំ។
- ២. បង្កើតនូវនីតិវិធីត្រួតពិនិត្យយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ន ដើម្បីបញ្ជាក់ថាលក្ខណៈសំខាន់ៗរបស់ ឥណទានត្រូវបានគេត្រួតពិនិត្យដែលរួមមាន ៖
  - កំណត់រយៈពេលសងដល់កូនបំណុល ដើម្បីបញ្ជាក់ពីការសងទៀងទាត់តាមផែនការ
  - គុណភាព និងស្ថានភាពនៃវត្ថុបញ្ជាក់

<sup>១</sup> ធុល ស៊ីវ៉ាណេ(២០០៩) នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យម ,ទំព័រ ២០

- ភាពពេញលេញនៃឯកសារឥណទាន ដើម្បីបញ្ជាក់ថា ធនាគារមានសិទ្ធិលើកវត្ថុធានា និងអាចដំណើរការពេញលេញតាមផ្លូវច្បាប់ក្នុងការចាត់វិធានការណ៍ជាមួយអ្នកខ្ចីនៅក្នុងតុលាការប្រសិនបើចាំបាច់។
- ធ្វើការវាយតម្លៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់អតិថិជន និងការព្យាករណ៍មានការផ្លាស់ប្តូរឬទេ? អ្វីដែលអាចធ្វើឲ្យមានការថយចុះ ឬកើនឡើងតម្រូវការឥណទានរបស់អ្នកខ្ចី
- វាយតម្លៃថា តើឥណទានបានអនុលោមទៅតាមគោលនយោបាយឲ្យខ្ចីរបស់ធនាគារឬទេ?

៣. ត្រូវពិនិត្យឡើងវិញអោយបានទៀងទាត់នូវឥណទានធំៗ ពីព្រោះការមិនសងឥណទានទាំងនេះមានការប៉ះពាល់ដល់ស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ធនាគារជាខ្លាំង។

៤. ត្រូវពិនិត្យឥណទានមានបញ្ហាឲ្យបានញឹកញាប់ជាងគេ។

៥. បង្កើនការត្រួតពិនិត្យឥណទាន នៅពេលដែលមានបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ចជាទូទៅ ឬក៏ឧស្សាហកម្មណាមួយដែលធនាគារបានផ្តល់ឥណទានមានបញ្ហា។

ការត្រួតពិនិត្យឥណទានមានការចាំបាច់ណាស់សម្រាប់កម្មវិធីឲ្យខ្ចីរបស់ធនាគារដ៏ល្អមួយ។ វាមិនត្រឹមតែឲ្យអ្នកគ្រប់គ្រងរកឃើញឥណទានមានបញ្ហាបានឆាប់រហ័សប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែថែមទាំងអាចត្រួតពិនិត្យមន្ត្រីឥណទានពីការប្រកាន់ខ្ជាប់នូវគោលនយោបាយរបស់ធនាគារទៀតផង។

**១.៣.៥. ឥណទានមានបញ្ហានិងដំណោះស្រាយ<sup>១</sup>**

**១.៣.៥.១. សញ្ញាណនៃឥណទានមានបញ្ហា**

ស្ថានភាពនៃឥណទានមានបញ្ហាមានលក្ខណៈផ្សេងពីគ្នា ប៉ុន្តែមានចំណុចមួយចំនួនដែលបង្ហាញពីស្ថានភាពបែបនេះ ដែលអាចផ្តល់សញ្ញាព្រមានដល់ធនាគារដែលមានដូចជា៖

- ១.ភាពមិនប្រក្រតី ឬក៏ការពន្យារពេលនៃការសងត្រឡប់មកវិញ ឬក៏ការពន្យារពេលក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយធនាគារ។
- ២.ចំពោះឥណទានអាជីវកម្ម គ្រប់ការផ្លាស់ប្តូរភ្លាមៗនៅក្នុងវិធីដែលប្រើប្រាស់ដោយក្រុមហ៊ុនចំពោះគណនីសោធននិវត្តន៍ តម្លៃរបស់ស្តុក ឬក៏ការទទួលស្គាល់ចំណូល។
- ៣.ចំពោះឥណទានអាជីវកម្ម ការរៀបចំឡើងវិញ នូវបំណុលកំពុងដំណាក់ ឬក៏ការផ្លាស់ប្តូរក្នុងចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន។ ការផ្លាស់ប្តូរភ្លាមៗដោយមិនគ្រងទុក និងមិនអាចពន្យល់បាននៃសមតុល្យរបស់ប្រាក់បញ្ញើដែលរក្សាទុកក្នុងធនាគារ។

<sup>១</sup> ឈូក រង់,ឈាង ឈុនណា,ដ យ៉ាម៉ង់ ,(២០១០).ការគ្រប់គ្រង ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត

**១.២.៥.២. ដំណោះស្រាយឥណទានមានបញ្ហា**

ភ្នាក់ងារឥណទាន បានដាក់នូវដំណើរការនៃប្រមូលមូលធនពីស្ថានភាពនៃឥណទានបញ្ហា ដោយផ្តល់នៅជំហានមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

១. ត្រូវរក្សារគោលដៅនៃដំណោះស្រាយឥណទានក្នុងចិត្ត គឺដើម្បីបង្កើននូវឪកាសសម្រាប់ ប្រមូលមូលធនទាំងអស់មកវិញ។

២. ការរកឃើញ និងការរាយការណ៍បានលឿននូវបញ្ហាឥណទាន គឺមានសារៈសំខាន់ៗ ជៀសវាងការពន្យារពេលធ្វើឲ្យស្ថានភាពរបស់ឥណទានមានបញ្ហាកាន់តែអាក្រក់ឡើងៗ។

៣. ការជួបជុំជាមួយអតិថិជនដោយត្រូវធ្វើការវិភាគបញ្ហា មូលហេតុ និងរកដំណោះស្រាយនៃ បញ្ហា។ បង្កើតនូវផែនការសកម្មភាព បន្ទាប់ពីកំណត់នូវហានិភ័យ និងឯកសារឥណទានត្រូវគ្រប់ គ្រាន់(ជាពិសេសវត្ថុបញ្ជាក់)។

៤. ព្យាករណ៍ពីប្រភពធនធានដែលមាន ដើម្បីប្រមូលឥណទានដែលមានបញ្ហា(រួមមានការ ព្យាករណ៍នូវតម្លៃដែលអាចប្តូរជាសាច់ប្រាក់របស់ទ្រព្យ)។

៥. សម្រាប់អ្នកខ្ចីជាអាជីវករឬក្តីលិកឥណទានត្រូវតែវាយតម្លៃនូវសមត្ថភាពនិងភាពថ្លៃថ្នូរ របស់គាត់ និងទៅមើលដល់ទឹកថ្លៃ ដើម្បីវាយតម្លៃប្រតិបត្តិការ និងទ្រព្យរបស់អ្នកខ្ចីឡើងវិញ។

៦. អ្នកជំនាញខាងដំណោះស្រាយត្រូវតែពិចារណាលើដំណោះស្រាយផ្សេងៗទៀត ដើម្បី ជំនះនូវឥណទានមានបញ្ហារួមមាន ការធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងបណ្តោះអាសន្នជាថ្មី ប្រសិនបើឥណទាន មានបញ្ហាក្នុងរយៈពេលខ្លី ឬក៏រកមធ្យោបាយ ដើម្បីជួយអ្នកខ្ចីពង្រឹងលំហូរសាច់ប្រាក់ ឬក៏ដាក់មូល ធនថ្មីក្នុងអាជីវកម្មដោយរកនៅវត្ថុបញ្ជាក់ថែម ការអនុញ្ញាតលើការធានាភាគីផ្សេង ការទទួលស្គាល់ ការរួមបញ្ចូលគ្នា ឬការប្រកាសក្ស័យធន។

## ជំពូកទី ២

### ស្ថានភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌីត

#### ២.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត<sup>10</sup>

ក្រេឌីត គឺជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ដែលនាំមុខគេមួយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ដំបូងក្រេឌីត គឺជាកម្មវិធីមួយរបស់អង្គការសង្គ្រោះពិភពលោក សហរដ្ឋអាមេរិក (World Relief US) ដែលបានចាប់ផ្តើមនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាតាំងពី ឆ្នាំ១៩៩៣ ជាមួយនឹងការផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ និងផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកសុខភាពដល់ស្ត្រីនៅតាមជនបទ នានានៃប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រោយពីបានក្លាយជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្នុងឆ្នាំ ២០០៤ មក ក្រេឌីតបានបង្ហាញនូវការរីកចម្រើនរបស់ខ្លួនឥតឈប់ឈរ ទាំងគុណភាព ប្រាក់ចំណេញក៏ដូចជាការចូលរួមអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍ និងអតិថិជនផងដែរ។ ចុងឆ្នាំ២០១០ ក្រេឌីត បានទទួលនូវអាជ្ញាប័ណ្ណប្រកបអាជីវកម្ម ទទួលប្រាក់បញ្ញើពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ផងដែរ។ នៅឆ្នាំ ២០១២ ភ្នាក់ងារវាយតម្លៃ Microfinance ក៏បានធ្វើការវាយតម្លៃលើក្រេឌីត និងបានបង្ហាញថាក្រេឌីតបានបោះជំហានឆ្ពោះទៅកាន់ដំណាក់កាលថ្មី មួយទៀត គឺផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុទទួលបាន BBB- និងផ្នែកសង្គមទទួលបាន BB+ ។ នៅឆ្នាំ ២០១២ ក្រេឌីតបានទទួលស្វាគមន៍នូវម្ចាស់ភាគហ៊ុនថ្មីគឺ Phillip MFIs Ltd ដែលជាផ្នែកមួយនៃ Phillip Capital (www.phillip.com.sg) មកពីប្រទេសសិង្ហបុរី ដែលជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុនាំមុខគេនៅអាស៊ី ជាមួយនឹងតំបន់ប្រតិបត្តិការជុំវិញពិភពលោក និងកំពុងផ្តល់នូវសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុច្រើនប្រភេទ ប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត និងគុណភាពខ្ពស់ជូនដល់អតិថិជនចាប់ពីអតិថិជនតូច ដល់លំដាប់សាជីវកម្មធំៗ។ ក្រេឌីតមានគោលការណ៍គ្រឹះចំនួន៣ គឺនិរន្តរភាព ជួយអតិថិជនដើម្បីសំរេចគោលដៅអភិវឌ្ឍន៍សង្គម និងសេដ្ឋកិច្ចនិងការដើរតាមការណែនាំរបស់ព្រះជាម្ចាស់។

ដើម្បីពង្រីកប្រសិទ្ធភាពភាព សេវាកម្មទៅកាន់អតិថិជនក្រីក្រ ក្រេឌីតក៏បានពង្រីកបន្ថែមនូវកម្មវិធី Vulnerable Service Unit (VSU) ដោយធ្វើការតាមរយៈអង្គការដៃគូអភិវឌ្ឍន៍មួយចំនួន ដែលផ្តល់នូវសេវាបន្ថែមមួយចំនួនទៀតដូចជា វគ្គបណ្តុះបណ្តាលទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ (ការគ្រប់គ្រងបំណុល ការសន្សំប្រាក់ និងការគ្រប់គ្រងចំណូលចំណាយក្នុងគ្រួសារ) វគ្គបណ្តុះបណ្តាលកសិកម្មពិសេស១ ការអប់រំកុមារ ការថែទាំសុខុមាលភាព ការកសាងឥរិយាបថ ការយល់ដឹងពីជំងឺ

<sup>10</sup> [www.kredit.com.kh](http://www.kredit.com.kh) ចូលទស្សនាថ្ងៃ ២១ មិថុនា ២០១៩



អេដស៍។ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលខ្លះធ្វើការបង្ហាត់បង្រៀនដោយបុគ្គលិកជំនាញ របស់ក្រេឌីតផ្ទាល់ និងខ្លះទៀត បង្រៀនដោយអង្គការដែលជាដៃគូ ដោយផ្អែកតាមប្រធានបទ។

គិតត្រឹមខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១៤ នេះ ក្រេឌីតមានទ្រព្យសកម្មសរុបចំនួន ១២១,៥២ លានដុល្លារ រួមជាមួយនឹងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីប្រហែល ៨៩.១៨៨ គ្រូសារ ( ៩៣.០៨១ គណនី) ការប្រមូលសន្សំបានពីអ្នកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ ២៤.២២៣ (២៨.១៤៩គណនី) ក្នុងតំបន់ប្រតិការណ៍របស់ខ្លួន ១៧ ខេត្ត-ក្រុង ក្នុងចំណោម ២៤ ខេត្ត-ក្រុង នៃប្រទេសកម្ពុជា។ អតិថិជនប្រមាណ ២៨.៤៧៤ ទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាទាក់ទងនឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនឹង ៦.៩៥៥ បានទទួលការបណ្តុះបណ្តាវិស័យកសិកម្មពិសេស និង ១៣.៣០២ បានទទួលការបណ្តុះបណ្តាលការអប់រំកុមារ។ ក្រេឌីតបានធ្វើសកម្មភាពសង្គមជាច្រើនផ្សេងៗទៀត ចំពោះព័ត៌មានលម្អិតលោកអ្នកអាចមើលតាមរយៈរបាយការណ៍សង្គមរបស់យើង ។

**២.២. ទស្សនវិស័យ បេសកកម្មនិងគុណតម្លៃ<sup>11</sup>**

**២.២.១. ទស្សនវិស័យ**

ចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍសង្គម និងសេដ្ឋកិច្ចសហគមន៍ តាមរយៈការផ្តល់លទ្ធភាពដល់ប្រជាជនក្រីក្រដែលសកម្មក្នុងផ្នែក សេដ្ឋកិច្ច ដើម្បីលើកកម្ពស់កម្រិតជីវភាពរបស់ពួកគេ។

**២.២.២. បេសកកម្ម**

ជាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុមួយដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន និងមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្បីល្បាញ ក្នុងការផ្តល់នូវដំណោះស្រាយហិរញ្ញវត្ថុច្រើនប្រភេទដល់សហគមន៍ដោយបម្រើ និងការពារអតិថិជនរបស់យើង និងរក្សានិរន្តរភាពរបស់គ្រឹះស្ថានជាមួយការប្តេជ្ញាចិត្តជួយជនក្រីក្រ។

**២.២.៣. គុណតម្លៃរបស់ក្រេឌីត**

- ការប្តេជ្ញាចិត្ត : ខិតខំដើម្បីសម្រេចឧត្តមភាពផ្នែកសេវា
- សុចរិតភាព : ធ្វើអ្វីដែលត្រឹមត្រូវ
- ការងារជាក្រុម : រួមគ្នាសម្រេចគោលបំណងរួមមួយ
- ការទទួលខុសត្រូវ : មានគណនេយ្យភាពចំពោះសកម្មភាពរបស់យើង
- សេចក្តីថ្លៃថ្នូរ : សម្តែងការគោរពចំពោះមនុស្សគ្រប់រូប
- តម្លាភាព : ធ្វើការដោយមានភាពច្បាស់លាស់ និងគោរពតាមក្រមសីលធម៌

<sup>11</sup> www.kredit .com.kh ចូលទស្សនា ថ្ងៃ ២១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៩

- ការប្រាស្រ័យទាក់ទង: ប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយមនុស្ស គ្រប់រូបដោយបើកចំហ និងរួសរាយរាក់ទាក់
- ជំនឿលើគ្រឹស្តសាសនា : ប្រព្រឹត្តខ្លួនតាមសេចក្តីស្រឡាញ់របស់ព្រះយេស៊ូ

**២.៣. ស្ថាភវសញ្ញា និងអត្តសញ្ញា**

**២.៣.១. ស្ថាភវសញ្ញា**



**២.៣.២. អត្តសញ្ញា**

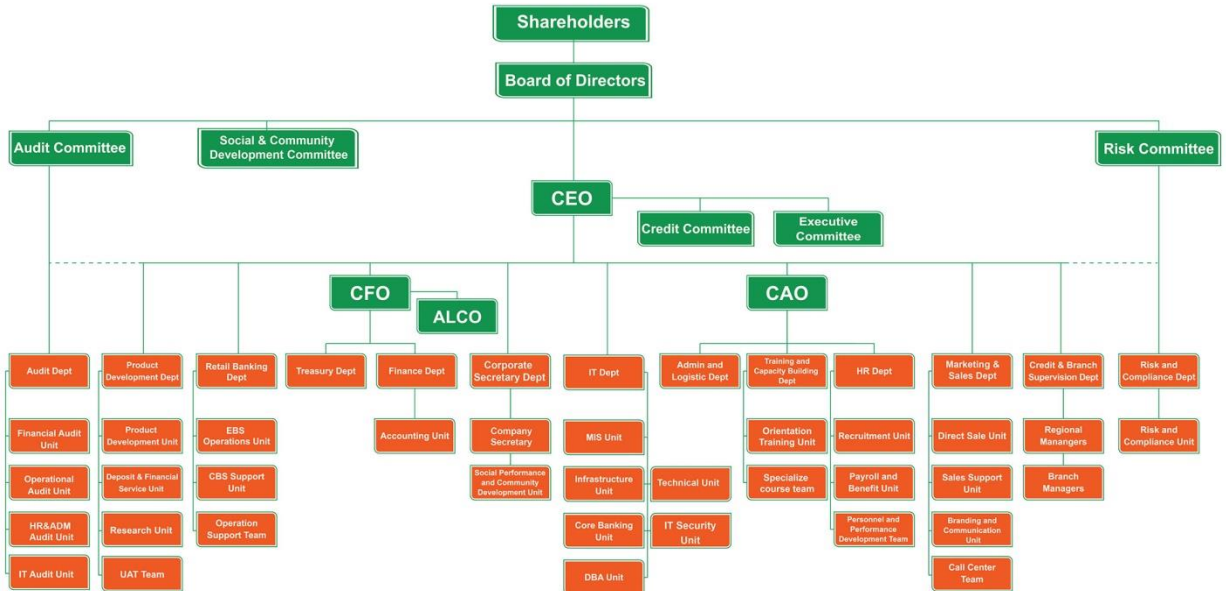
រូប " K " ក្រាស់ដែលមានពន្លកស្លឹកឈើរឹងមាំដុះចេញពីដី និងទ្រដោយចន្ទលំមុំ 45 ដឺក្រេ ឆ្លុះបញ្ចាំងពីបេសកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងការជួយជនក្រីក្រ ជាពិសេសតាមសហគមន៍ជនបទក្នុងប្រទេស ដើម្បីអោយពួកគេទទួលបាននូវសេរីភាពហិរញ្ញវត្ថុ ហើយអាចមានឱកាសពង្រីកមុខរបរបស់ខ្លួន។ ស្លឹកពណ៌បៃតងស្រស់ តំណាងឲ្យភាពចម្រើននូវសេរីភាពហិរញ្ញវត្ថុ ហើយក្រៅពីនោះរូបសញ្ញាដែលមានពណ៌ទឹកក្រូច តំណាងឲ្យតួនាទីក្រុមហ៊ុនក្នុងការផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិត និងរួសរាយរាក់ទាក់ជូនដល់អតិថិជន។

**២.៤. ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ**

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីតការិយាល័យកណ្តាលមានទីតាំងនៅផ្ទះលេខ 71, ផ្លូវលេខ 163, សង្កាត់ទួលស្វាយព្រៃ 1, ខណ្ឌចំការមន, រាជធានីភ្នំពេញ។  
 ទូរស័ព្ទលេខ : 08 ៩៩៩ ៨៩៨ ១៨  
 អ៊ីម៉ែល : [info@kredit.com.kh](mailto:info@kredit.com.kh)  
 អគារគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត  
 សាខាការិយាល័យកណ្តាល



**២.៥. រចនាសម្ព័ន្ធន្ត្រោង**



**២.៦. ផលិតផលនិងសេវាកម្ម<sup>12</sup>**

**២.៦.១. សេវាឥណទាន**

ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតត្រូវបានបង្កើតឡើងយ៉ាងពិសេសសម្រាប់ជួយសម្រួលអតិថិជនដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាជីវភាពដែលខ្វះខាតក្នុងការបង្កើតជាបរិយាកាសវិស័យផ្សេងៗ។ ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតនេះ អាចប្រើប្រាស់លើសកម្មភាព កសិកម្ម និងសេវាកម្មផ្សេងៗទៀត។

**២.៦.២. សេវាបញ្ជីសន្សំ**

ជាមួយគណនីនេះអតិថិជនអាចចាប់ផ្តើមសន្សំពីចំនួនទឹកប្រាក់តិចតួចត្រឹមតែ ២០,០០០រៀល ឬ៥ដុល្លារ ឬ២០០បាត រហូតទទួលបានចំនួនទឹកប្រាក់តាមផែនការអនាគតរបស់លោកអ្នក។ វាជាគណនីមួយដែលផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់លោកអ្នកក្នុងការដាក់ប្រាក់ ទៅគ្រប់ម៉ោងធ្វើការ ឬនៅគ្រប់ពេលជាមួយម៉ាស៊ីនអេធីអឹមឬស៊ីឌីអឹមរបស់ក្រេឌីត។ ទឹកប្រាក់ច្រើនបំផុតដែលលោកអ្នកអាចដាក់ជាមួយក្រេឌីតគឺរហូតដល់ ៣%នៃមូលនិធិផ្ទាល់សុទ្ធរបស់ក្រេឌីត។

កំណត់ចំណាំ៖

- ▶ ក្រេឌីតរក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាងក្នុងការផ្លាស់ប្តូរលក្ខខណ្ឌប្រសិនបើមានករណីចាំបាច់។

<sup>12</sup> [www.kredit.com.kh](http://www.kredit.com.kh) ចូលទស្សនាថ្ងៃ៣០មិថុនា ២០១៩

▶ តាមច្បាប់ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាអតិថិជនត្រូវបង់ពន្ធលើការប្រាក់ដែលទទួលបាន៖៥%សម្រាប់អតិថិជនដែលរស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជានិង ១៥%សម្រាប់អតិថិជនមិនរស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

**២.៦.៣. ម៉ាស៊ីនដកប្រាក់និងដាក់ប្រាក់**

**ក សេវាកម្ម K CARD**

ដើម្បីទទួលបាន K CARDអតិថិជនគ្រាន់តែមានគណនីសន្សំជាមួយក្រេឌីតប៉ុណ្ណោះ។

K CARDមានពីរប្រភេទ៖ កាតធម្មតា និងកាតពិសេស។

**ខ លក្ខណៈពិសេសរបស់ K CARD**

- ទទួលបានK Card ដោយមិនគិតថ្លៃ
- មិនមានថ្លៃផុតកំណត់
- ទទួលបាននូវការបញ្ចុះតម្លៃពិសេសពីដៃគូអាជីវកម្មក្រេឌីតជាច្រើន

**គ.សេវាកម្មដែលមានក្នុងម៉ាស៊ីនដកប្រាក់ និងដាក់ប្រាក់របស់ក្រេឌីត**

- ដកប្រាក់
- ដកប្រាក់ដោយប្រើលេខកូដ
- ដាក់ប្រាក់
- ដាក់ប្រាក់ដោយមិនប្រើកាត

**ឃ.ការផ្ទេរប្រាក់**

- ផ្ទេរប្រាក់ទៅជាសាច់ប្រាក់
- ផ្ទេរប្រាក់ទៅគណនីផ្សេង
- ផ្ទេរប្រាក់ទៅជាសាច់ប្រាក់

**ង. ពិនិត្យសមតុល្យគណនី**

ពិនិត្យរបាយការណ៍សង្ខេបគណនី និង ប្តូរលេខសម្ងាត់

**២.៦.៤. សេវាផ្ទេរប្រាក់ក្នុងស្រុក**

ជាមួយសេវាកម្មនេះអតិថិជនអាចបង់សង្កេតណាទាននៅការិយាល័យរបស់ក្រេឌីតណាមួយក្នុងចំណោមតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ក្រេឌីត។ ក្រេឌីតក៏ផ្តល់សេវាកម្មនេះជូនដល់សាធារណជនក៏ដូចជាអតិថិជនរបស់ក្រេឌីត ដែលមានបំណងចង់ផ្ញើប្រាក់ទៅកាន់ក្រុមគ្រួសារសាច់ញាតិឬដៃគូអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនតាមរយៈតំបន់ប្រតិបត្តិការ របស់ក្រេឌីតជាមួយនឹងសេវាកម្មហ៊ុំសក្តានុពលប្រាក់ ដកប្រាក់ក្នុងកម្រៃសេវាសមរម្យ និងសុវត្ថិភាពខ្ពស់។

**ក. អត្ថប្រយោជន៍នៃសេវាកម្មផ្ទេរប្រាក់ ៖**

- កាត់បន្ថយហានិភ័យ ដែលកើតពីការផ្ញើប្រាក់តាមគ្នា ឬយកតាមខ្លួន
- ចំណេញពេលវេលា និងថវិកា
- មានសុវត្ថិភាពខ្ពស់ ងាយស្រួល និងឆាប់រហ័ស
- ទទួលបាននូវសេវាកម្មដ៏មានទំនុកចិត្តជាមួយនឹងតំលៃសមរម្យ
- អាចផ្ទេរប្រាក់ទៅកាន់ក្រុមគ្រួសារ និងមិត្តភក្តិ ដែលនៅទីកន្លែងខុសៗគ្នា
- ងាយស្រួលជាមួយសាខាជាច្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុននៅក្នុងរាជធានីនិងតាមខេត្ត ក្រុងនានា
- ពុំមានភាពស្មុគស្មាញសម្រាប់ការផ្តល់ព័ត៌មាន និងបំពេញឯកសារ

**ខ. ចំពោះអ្នកផ្ទេរប្រាក់ ៖**

- ទំនាក់ទំនងជាមួយបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុននៅសាខាណាមួយដែលនៅជិតលោកអ្នកបំផុត
- បំពេញព័ត៌មានងាយៗ ក្នុងបង្កាន់ដៃផ្ទេរប្រាក់ និងបញ្ជាក់ព័ត៌មានជាមួយបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុន
- ផ្តល់ព័ត៌មានពីការផ្ទេរប្រាក់ ទៅអោយអ្នកទទួលប្រាក់ដើម្បីធ្វើការដកប្រាក់

**គ. ចំពោះអ្នកទទួលប្រាក់ ៖**

- អ្នកទទួលប្រាក់ត្រូវទៅកាន់សាខារបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលអ្នកផ្ទេរប្រាក់បានបញ្ជាក់ប្រាប់
- អ្នកទទួលប្រាក់ត្រូវនាំមកជាមួយនូវ លិខិតសម្គាល់អត្តសញ្ញាណណាមួយ (អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ លិខិតឆ្លងដែន សៀវភៅគ្រួសារសៀវភៅ/ ស្នាក់នៅប័ណ្ណសំគាល់មន្ត្រីរាជការ ប័ណ្ណបើកបរ សំបុត្របញ្ជាក់កំណើតឬសេចក្តីសំបុត្របញ្ជាក់កំណើត ប័ណ្ណសម្គាល់ខ្លួន បុគ្គលិក (សម្រាប់បុគ្គលិកក្រុមហ៊ុន(និង លេខទូរស័ព្ទ(
- ផ្តល់ព័ត៌មានពីការផ្ទេរប្រាក់ ទៅដល់បុគ្គលិកក្រុមហ៊ុន ដើម្បីបំពេញបង្កាន់ដៃដកប្រាក់ផ្ទេរ និងពិនិត្យចំនួនទឹកប្រាក់ដែលត្រូវទទួលបានពី បុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុន

**ឃ.ការគិតប្រាក់របស់សេវាផ្ទេរប្រាក់ក្រុមហ៊ុន**

ល.រ	ចំនួនប្រាក់ត្រូវផ្ទេរ	កម្រៃសេវា (គិតជាប្រាក់រៀល)
1	≤ 1,000 ដុល្លារ ឬ ≤ 4,000,000 រៀល	4,000
2	> 1,000 ដុល្លារ ឬ > 4,000,000 រៀល	0.1% នៃចំនួនប្រាក់ត្រូវផ្ទេរ

**ចំណាំ:** \* គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រុមហ៊ុន រក្សាសិទ្ធិកែប្រែកម្រៃសេវាដោយពុំចាំបាច់ជូនដំណឹងជាមុនឡើយ។

**២.៦.៥. សេវាទូទាត់ហ្វេស**

ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាក្រោមកិច្ចសហការជាមួយគ្រឹះស្ថានធនាគារពាណិជ្ជ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទទួលប្រាក់បញ្ញើចំនួន១៣បានដាក់ឱ្យដំណើរការជាផ្លូវការ “សេវាទូទាត់ហ្វេស” ដែលជាសេវាថ្មីមួយអាចឱ្យអតិថិជនទទួលបានមូលនិធិភ្លាមៗ ដែលឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការសាច់ប្រាក់បានទាន់ពេលវេលា ។

គោលបំណងនៃការដាក់ឱ្យដំណើរការ “សេវាទូទាត់ហ្វេស” គឺដើម្បីផ្តល់មធ្យោបាយបន្ថែមទៀតសម្រាប់គ្រឹះស្ថានធនាគារពាណិជ្ជនិងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ទទួលប្រាក់បញ្ញើទាំងអស់អនុវត្តប្រតិបត្តិការផ្ទេរប្រាក់និងទូទាត់សងប្រាក់ជាប្រាក់រៀលឆ្លងគ្រឹះស្ថាន សម្រាប់អតិថិជន របស់ខ្លួននៅគ្រប់ខេត្ត-ក្រុងទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ប្រកបដោយភាពរហ័ស សុវត្ថិភាព មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់និងអាចជឿទុកចិត្តបាន។ ម្យ៉ាងវិញទៀតសេវានេះនឹងរួមចំណែកយ៉ាងសកម្មក្នុងការលើកកម្ពស់ការប្រើប្រាស់ប្រាក់រៀលឱ្យបានទូលំទូលាយបង្កើនតម្លាភាព តាមរយៈការទូទាត់ជាអេឡិចត្រូនិកកាត់បន្ថយចរាចរសាច់ប្រាក់នៅលើទីផ្សារបង្កើននូវប្រសិទ្ធភាព ក្នុងការប្រើប្រាស់ធនធានហិរញ្ញវត្ថុនិងជាពិសេសលើកកម្ពស់បរិយាប័ន្នហិរញ្ញវត្ថុនិង ចូលរួមអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច តាមរយៈការធ្វើទំនើបកម្មប្រព័ន្ធទូទាត់នៅប្រទេសកម្ពុជាឱ្យកាន់តែប្រសើរ។

បច្ចុប្បន្នអតិថិជនអាចប្រើប្រាស់សេវានេះនៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជាតាមគ្រឹះស្ថានធនាគារអេស៊ីលីដា កម្ពុជាសាធារណៈ កាណាឌីយ៉ា វឌ្ឍនៈអាស៊ីចំកាត់ (អេ ប៊ី អេ) វិនិយោគនិងអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា ហ្វីសិនហ្វាន់ ប្រាសាក់ អម្រឹតក្រេឌីត ហាត្តាកសិករ និង ធនាគារ CIM Limited Phnom Penh Branch ។ សេវានេះនឹងអាចឱ្យអតិថិជន ប្រើប្រាស់បានកាន់តែទូលំទូលាយនាពេលឆាប់ៗខាងមុខនៅតាមគ្រឹះស្ថានធនាគារពាណិជ្ជនិងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទទួលប្រាក់បញ្ញើផ្សេងៗ ទៀតដែលបាននិងកំពុងដាក់ពាក្យចូលជាសមាជិកជាបន្តបន្ទាប់។

ក្រេឌីតបង្កើតសេវាបើកប្រាក់បៀវត្សរ៍ក្នុងគោលបំណងជួយអតិថិជនកាត់បន្ថយ ពេលវេលាក្នុងការរៀបចំ និងចាត់ចែងបើកប្រាក់ខែដល់បុគ្គលិក។ ធ្វើដូចនេះអតិថិជននឹងមានពេលវេលាកាន់តែច្រើនសម្រាប់ការងារផ្សេងៗទៀត។

### ជំពូកទី៣

### ការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត

#### ៣.១. គោលបំណងប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតតូចបំផុត<sup>13</sup>

ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតផ្តល់ជូនអតិថិជន ក្នុងគោលបំណងដូចជា

- បំពេញតម្រូវការក្នុងអាជីវកម្ម កសិកម្ម
- បំពេញភាពកង្វះខាតរបស់អតិថិជន
- រួមចំណែកអភិវឌ្ឍន៍ និងជម្រុញឲ្យមាននិរន្តរភាព កសិកម្ម
- បម្រើឲ្យផលិតកម្ម សេវាកម្ម នេសាទ ការដាំដុះ ការចិញ្ចឹមសត្វ និងទេសចរណ៍
- ទ្រទ្រង់ដល់ការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច សង្គមកិច្ច តាមរយៈការប្រមូលផ្តុំមូលធន និងការដាក់ឲ្យមានចរាចរណ៍ក្នុងផ្នែកផលិតកម្មដល់សង្គម ដើម្បីស្រូបយកផលប្រយោជន៍ពីប្រភពធនធានដែលមានក្នុង ប្រទេស ដើម្បីបង្កើនការងារនឹងប្រាក់ចំណូល។

#### ៣.២. អតិថិជនគោលដៅ

រូបវន្តបុគ្គល សម្តៅលើអ្នកខ្ចីជាគ្រួសារ ឬឯកត្តជនដែលខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារសម្រាប់អាជីវកម្ម ផ្ទាល់ខ្លួន ដែលមានលក្ខណៈជារូបវន្តបុគ្គល។

#### ៣.៣. ផលិតផលឥណទានខ្នាតតូចបំផុត

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីតផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតដល់ អតិថិជនជាប្រាក់រៀលនិងប្រាក់ដុល្លារអាមេរិចទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនទំហំឥណទានខ្នាតតូច ត្រូវបានកំណត់ដូចខាងក្រោម:

- ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត
  - ចំពោះការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត គឺសម្រាប់តែឥណទានទោលតែប៉ុណ្ណោះ
  - ឥណទានទោលមានទំហំដូចខាងក្រោម
  - ឥណទានជាប្រាក់រៀល: ទំហំប្រាក់កម្ចីចាប់ពី១០០,០០០រៀល (១សែនរៀល )ទៅដល់ ៤,០០០,០០០រៀល (បួនលានរៀល)

<sup>13</sup> ឯកសារយោងដែលផ្តល់ពីការិយាល័យកណ្តាល

- ឥណទានជាប្រាក់ដុល្លារ: ទំហំប្រាក់កម្ចីចាប់ពី ១០០ដុល្លារ (មួយរយដុល្លារ) ដល់ ១,០០០ ដុល្លារ (មួយពាន់ដុល្លារ)

**៣.៤. អត្រាប្រាក់**

ឥណទានជាប្រាក់រៀលនិងប្រាក់ដុល្លារគឺមានអត្រាការប្រាក់ដូចគ្នាចំពោះទំហំឥណទានចាប់ពី ១០០០០រាលទៅដល់ ៤០០០០០០០រាលអត្រាការប្រាក់អប្បបរមា ១.៥% ក្នុងមួយមួយខែ។

**៣.៥. ការផ្សព្វផ្សាយគោលនយោបាយឥណទាន**

ការកំណត់អត្តសញ្ញាណអតិថិជន និងការផ្សព្វផ្សាយនៅក្នុងសហគមន៍មន្ត្រីឥណទានម្នាក់ៗ ត្រូវជ្រើសរើសអតិថិជនក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការ របស់ខ្លួនដើម្បីធ្វើការផ្តល់ឥណទានឱ្យបានយ៉ាងតិច ១៥នាក់ក្នុង១ខែ រហូតដល់គាត់ឈាន ដល់ចំនួនអតិថិជនដែលបានកំណត់ ២៧០នាក់ និង សម្ពាធទុន ១០៨ ០០០ដុល្លារ ។ នៅពេលដែលភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយបានឈានដល់ចំនួនទឹកប្រាក់កម្ចីគោលដៅ ៦០៤ ០០០ដុល្លារ តែមានអតិថិជនមានចំនួនតិច គាត់ត្រូវបន្តការជ្រើសរើសអតិថិជន បន្ថែមទៀតរហូតដល់ចំណុចអតិថិជនដែលបានកំណត់។

**៣.៥.១. លក្ខខណ្ឌ ក្នុងការទទួលឥណទាន**

ជនគ្រប់ដែលជាពលរដ្ឋសកម្ម ឬជានិរន្តរ៍ដែលមានសិទ្ធិ ប្រកបការងារតាមផ្លូវ ដូចសម្បត្តិលក្ខណៈដែលមាន អាយុចាប់អាយុ ១៨ឆ្នាំឡើង ច្បាប់ខាងក្រោម:

- មានប្រវត្តិ និងអត្តចរិតល្អ ដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន
- ធានាផ្តល់ព័ត៌មានជូនត្រឹមត្រូវ ច្បាស់លាស់ គ្រប់គ្រាន់និងទាន់ពេលវេលា
- មិនជាប់ពន្ធនាគារ ដែលពាក់ព័ន្ធ នឹងបទល្មើសផ្សេងៗ
- មានទីលំនៅអចិន្ត្រៃយ៍ក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់សាខាទទួលខុសត្រូវ និងបញ្ជាក់ទទួលស្គាល់ពីអដ្ឋាធរក្នុងតំបន់ដែលខ្លួនរស់នៅដូចជា មានសៀវភៅស្នាក់នៅឬសៀវភៅគ្រួសារអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ...។ល។
- មានមុខរបរនិងប្រាក់ចំណូលច្បាស់លាស់ដែលបង្ហាញពីលទ្ធភាពអាចសងបំណុលបានគ្រប់ចំនួនមកវិញទាំងដើមនិងការប្រាក់។
- មានដីធ្លីឬទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងៗទៀតដែលអាចជំនួសបាន
- មិនមានបំណងផ្លាស់ទីលំនៅទៅកន្លែងផ្សេងក្រៅពីតំបន់ប្រតិបត្តិការ របស់សាខាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីតដែលខ្លួន បានទទួលប្រាក់កម្ចីរហូតដល់ពេលសងបំណុលធនាគារចប់។



❖ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីតមិនអនុញ្ញាតឱ្យកម្ចីឥណទានចំពោះ

- អតិថិជន ជនពិការសតិ(បុគ្គលដែលមិនមានសិទ្ធិប្រកបការងារតាមផ្លូវច្បាប់ក្រោមអាយុ១៨ ឆ្នាំនិងជនពិការសតិញៀនគ្រឿងស្រវឹងនិងថ្នាំញៀននោះឡើយ)។
- បញ្ជីអាជីវកម្មដែលបានត្រូវហាមឃាត់របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត

**៣.៥.២ .ដំណើរការនៃការស្នើសុំខ្ចីឥណទាន**

**ដំណាក់កាលទី១: ការដាក់ពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់**

- អតិថិជនមកដាក់ពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ត្រូវមកជួបផ្ទាល់ជាមួយភ្នាក់ងារ បម្រើអតិថិជន នៅការិយាល័យគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត
- ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជនធ្វើការពន្យល់ពី គោលការណ៍នីតិវិធីឥណទាននិងលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗ ឲ្យបានច្បាស់លាស់ដល់អ្នកចុះឈ្មោះសុំខ្ចីប្រាក់
- ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជនត្រូវ ផ្តល់ពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ទៅឲ្យអ្នកសុំខ្ចី និងជម្រាបជូន អតិថិជនអំពីលិខិតស្នាមចាំបាច់ដែលជាតម្រូវការរបស់ធនាគារ។
- ប្រសិនបើពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ពុំទាន់ មានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់និងគ្រប់គ្រាន់ ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជនត្រូវជួយបំពេញចំណុចខ្វះខាត។  
ក្រោយពីទទួលពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ ដែលមានការបំពេញបានត្រឹមត្រូវដោយអតិថិជន រួចភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជនត្រូវប្រមូលឯកសារ ដែលបានពិនិត្យនោះដាក់ក្នុងប្រអប់ឯកសារ របស់ភ្នាក់ងារឥណទានទទួលខុសត្រូវ។ អ្នកស្នើសុំខ្ចីប្រាក់អាចដាក់ពាក្យនៅមូលដ្ឋានក្នុង ពេលដែលភ្នាក់ងារឥណទានចុះធ្វើការងារ។

**ដំណាក់កាលទី២: ការចុះទៅពិនិត្យដល់ផ្ទះអតិថិជននិងវាយតម្លៃឥណទាន**

- ក្រោយពីទទួលបានពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវចុះទៅជួបអតិថិជនដល់ ផ្ទះដើម្បីសាកសួរព័ត៌មានអំពីតម្រូវការខ្ចីប្រាក់។
- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ផ្តោតអារម្មណ៍សាកសួរ ប្រមូលព័ត៌មានពីអ្នកខ្ចីដែល ទាក់ទងទៅនឹងព័ត៌មានទូទៅព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុគោលបំណងនិងតម្រូវការ នៃការប្រើប្រាស់ ប្រាក់កម្ចីព័ត៌មានអំពីទ្រព្យដាក់ធានាសាកសួរអំពីកត្តាទាំងឡាយ ដែលអាចជះឥទ្ធិពលបង្ក ហានិភ័យនិងពន្យល់ឲ្យបានច្បាស់លាស់អំពីគោលការណ៍និងនីតិវិធីឥណទាន ដោយរាប់ បញ្ចូលទាំងកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់កិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងធានា។ល។

- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវធ្វើការត្រិះរិះពិចារណាសិក្សាវិភាគ និងវាយតម្លៃព័ត៌មានដែលប្រមូលបានទាំងនោះថាតើពិតជាត្រឹមត្រូវសម្រាប់ធ្វើការវាយតម្លៃតម្រូវការឥណទានហើយឬនៅ ? ករណីខ្លះអតិថិជនផ្តល់ព័ត៌មានមិនគ្រប់គ្រាន់ភ្នាក់ងារ ឥណទានអាចចុះស្រាវជ្រាវប្រមូលព័ត៌មានបន្ថែមពីខាងក្រៅឬពីអជ្ញាធរមូលដ្ឋានផងដែរ ប៉ុន្តែត្រូវរក្សាអាថ៌កំបាំងវិជ្ជាជីវៈជៀសវាងការបង្កឲ្យកើតមានបញ្ហាមិនល្អ។
- ក្រោយពីបានធ្វើការវាយតម្លៃលទ្ធភាពរបស់អ្នកខ្ចីរួចហើយភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវបញ្ជាក់ជូនអតិថិជនអំពីលទ្ធភាព ដែលអាចទទួលបានឥណទានបានលក្ខខណ្ឌឥណទាននិងបណ្តុះវិន័យឥណទាន។

**ដំណាក់កាលទី៣: ការរៀបចំឯកសារឥណទាន**

- បន្ទាប់ពីអតិថិជនមានការព្រមព្រៀងភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវរៀបចំ ឯកសារសម្រាប់អតិថិជនខ្ចីប្រាក់ក្នុងនោះមានគម្រោងជំនួញពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់។ គួរកត់សម្គាល់ថាភ្នាក់ងារឥណទានអាចសរសេរយោបល់និងសំណើរបស់ខ្លួនដើម្បីស្នើសុំការអនុម័តលុះត្រា តែអ្នកដាក់ពាក្យនឹងប្តី / ប្រពន្ធ ឬអ្នកធានានឹងប្តី ប្រពន្ធយល់ព្រម ដាក់ទ្រព្យ សម្បត្តិ ធានាប្រាក់កម្ចី ។ ទ្រព្យសម្បត្តិទាំង នោះត្រូវបានឆ្លុះបញ្ចាំង នៅក្នុងគម្រោងជំនួញ។

**ដំណាក់កាលទី៤: ការអនុម័តឥណទាន**

- ភ្នាក់ងារ ឥណទានត្រូវបញ្ជូនឯកសារ ខ្ចីប្រាក់ ដែលបានរៀបចំរួចរាល់ហើយនោះ ដើម្បីដាក់ ជូន អ្នកគ្រប់គ្រង ដែលមានសិទ្ធិអនុម័ត ដើម្បីអនុម័តឥណទាន។

**ដំណាក់កាលទី៥ :ការរៀបចំកិច្ចសន្យា**

- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំ ឯកសារទាំងអស់រាល់ ឯកសារគ្មានតម្លៃដែលមិនស្របតាមច្បាប់ដែលមិនអាចប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការបាន។
- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវរៀបចំកិច្ចសន្យា ក្នុងនោះមានកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់កិច្ចសន្យាដាក់ធានានិងលិខិតស្នាមផ្សេងៗ ទៀតដែលទាក់ទង ។
- បន្ទាប់ពីមានការព្រមព្រៀងរួច អតិថិជននឹងអ្នកដែលទាក់ទង ទាំងអស់ត្រូវផ្តិតមេដៃ ឬចុះហត្ថលេខា នូវចំពោះមុខភ្នាក់ងារឥណទាន ចំពោះឯកសារណាដែលត្រូវបញ្ជាក់ពីអជ្ញាធរអតិថិជនត្រូវតែការ សុំបញ្ជាក់ហត្ថលេខា និងបោះត្រា និងសុំការបញ្ជាក់ លើការដាក់ធានាវិញ្ញាបនបត្រ សម្គាល់ម្ចាស់អចលនទ្រព្យដែនដីនគរូបនីយកម្ម ពីការិយាល័យរៀបចំ(ប្លង់រឹង) សំណង់ និងភូមិ បាលក្រុងស្រុក ខណ្ឌ ។

នៅក្នុងដំណាក់កាលនេះ សាខាអាចបត់បែនអនុវត្តទៅតាមស្ថានភាព ជាក់ស្តែង ជាមួយ ដំណាក់កាលទី៣បាន។

- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវប្រគល់ឯកសារមួយចំនួនទៀតជូនទៅភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន ។
- ក្រោយពីឯកសារត្រូវបានចុះហត្ថលេខា បញ្ជាក់ពីអដ្ឋាធរមូលដ្ឋានរួចរាល់អតិថិជនត្រូវកាន់ ឯកសារទាំងនោះមកកាន់ការិយាល័យគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត ហើយប្រគល់ទៅឲ្យ ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន។

**ដំណាក់កាលទី៦:ការរៀបចំបញ្ចូលទិន្នន័យ**

- ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន ក្រោយពីទទួលឯកសារហើយ ត្រូវពិនិត្យឯកសារទាំងនោះឲ្យបាន ត្រឹមត្រូវ។
- ពិនិត្យមើលការចុះហត្ថលេខារបស់ឃុំ សង្កាត់និងក្រុង ស្រុក ខណ្ឌ សុរិយោដីនៅលើឯក សារ ឲ្យបានត្រឹមត្រូវ។
- ករណីបញ្ចេញឥណទាន Globus ត្រូវបង្កើតCIF( Customer Information File)និងបើក Account ជូនអតិថិជនរួចហើយបញ្ជូនឯកសារទៅឲ្យគណនេយ្យករនិងប្រាប់អតិថិជនឲ្យរង់ ចាំបើកប្រាក់កម្ចី។
- គណនេយ្យករដែលពាក់ព័ន្ធត្រូវត្រួតពិនិត្យលើឯកសារទាំងនោះ
- ឯកសារទាំងនោះត្រូវតែមានភាពត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់គ្រប់គ្រាន់។
- គណនេយ្យករត្រូវបញ្ចូលទិន្នន័យឥណទានទៅក្នុងប្រព័ន្ធកម្មវិធីរបស់ Globus ឬClick Loans
- បោះពុម្ពតារាងកាលវិភាគសងប្រាក់រៀបចំ បង្កាន់ដៃសម្គាល់ទ្រព្យធានានិងឯកសារផ្សេងៗ ទៀតដែលពាក់ព័ន្ធ។
- គណនេយ្យករបញ្ជូនសំណុំឯកសាររបស់អតិថិជនជូនទៅថ្នាក់ មានសមត្ថកិច្ចដើម្បីចុះហត្ថ លេខា។

**ដំណាក់កាលទី៧ : ការបញ្ចេញឥណទាន**

- គ្រប់ឯកសារទាំងអស់ទាក់ទងនឹងការបញ្ចេញឥណទានត្រូវតែរៀបចំឲ្យ បានគ្រប់គ្រាន់និង ត្រឹមត្រូវមនពេលបញ្ចេញឥណទានរួចហើយបញ្ជូនទៅឲ្យបេឡាធិការរៀបចំប្រាក់ដើម្បីបើក ជូនអតិថិជន។
- ពេលអតិថិជនមកដល់ការិយាល័យធនាគារភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជនត្រូវត្រួតពិនិត្យនិងអញ្ជើញ អតិថិជនឲ្យទៅជួបបេឡាធិការដើម្បីបើកប្រាក់។

- មុនពេលបើកប្រាក់បេឡាធិការត្រូវវែវរំពួកឡើងវិញពីរបៀបសងប្រាក់និង ការពិន័យលើការសងយឺតយ៉ាវនិងលក្ខខណ្ឌនៃការប្រគល់និងទទួលប្រាក់។
- បេឡាធិការឲ្យអតិថិជនផ្តិតមេដៃលើបណ្ណចំណាយប្រាក់ឲ្យខ្ចីឬបណ្ណដកប្រាក់ហើយប្រគល់ប្រាក់ជូនអតិថិជន។

**៣.៥.៣. ការសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់**

**វិធីសាស្ត្រអនុវត្ត**

ក្រោយពីមានការផ្សព្វផ្សាយរួចហើយអតិថិជន ដែលមានបំណងខ្ចីប្រាក់ឥណទាន អាចធ្វើការទាក់ទងជាមួយមន្ត្រីឥណទានដោយផ្ទាល់ឬអ្នកទទួលប្រាក់ ដើម្បីចុះឈ្មោះស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ឥណទាន។ ដោយឡែកនៅពេលអតិថិជន អញ្ជើញមកដល់ស្នាក់ការ អ្នកទទួលប្រាក់នៅការិយាល័យត្រូវអនុវត្តតាមជំហាន ៗ ដូចខាងក្រោម:

1. ជាដំបូងមន្ត្រីឥណទានឬអ្នកទទួលប្រាក់ត្រូវធ្វើការទទួលស្វាគមន៍អតិថិជន ឧទ្ទេសនាមពីខ្លួនឯង និងពន្យល់ត្រួសៗអំពីគ្រឹះស្ថាននិងប្រភេទសេវាហិរញ្ញវត្ថុដែលកំពុងផ្តល់ជូនអតិថិជន
2. អ្នកទទួលប្រាក់ត្រូវធ្វើការសាកសួរនិងវិភាគថា តើអតិថិជន មានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ឆ្លើយតបទនឹង លក្ខខណ្ឌសំខាន់ៗក្នុងការខ្ចីប្រាក់ឥណទានដែរឬទេ?

**ចំណាំ :** ក្នុងករណីអតិថិជន មិនមានលក្ខណៈ គ្រប់គ្រាន់ឆ្លើយតបទៅនឹងលក្ខខណ្ឌក្នុងការខ្ចីប្រាក់ឥណទានទេ នោះអ្នកទទួលប្រាក់ត្រូវបដិសេធនិងបញ្ជាក់នៅមូលហេតុច្បាស់លាស់ជូនគាត់។

3. អ្នកទទួលប្រាក់ត្រូវបំពេញក្នុងតារាង "សំរង់ព័ត៌មាន អតិថិជន "នូវឈ្មោះអាស័យដ្ឋានលេខទូរស័ព្ទនិងគូសពីទីលំនៅដ្ឋានអតិថិជនបើអាច ដើម្បីបង្កភាពងាយស្រួលដល់មន្ត្រីឥណទានចុះទៅវាតម្លៃដល់ផ្ទះអតិថិជន
4. អ្នកទទួលប្រាក់ត្រូវរៀបចំ សំរង់ព័ត៌មានអតិថិជន ដែលមកចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ ឥណទានដាក់តាមមន្ត្រីឥណទានក្នុងប្រអប់ឯកសារ របស់មន្ត្រីឥណទានដែលមាននៅស្នាក់ការដើម្បីផ្តល់ព័ត៌មានស្តីអំពីការខ្ចីប្រាក់

**❖ ការចុះបំពេញសំណើ វាយតម្លៃ អតិថិជនគោលដៅ និងការបង្រៀន**

**វិធីសាស្ត្រអនុវត្ត**

- i) ក្រោយពីបានទទួលព័ត៌មានពីការខ្ចីប្រាក់ជាដំបូងមន្ត្រីឥណទានត្រូវស្វែងយល់និងធ្វើការកំណត់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ថាតើអ្នកសុំខ្ចីជាអតិថិជនថ្មីឬអតិថិជនខ្ចីបន្ត?

- ✓ ប្រសិនបើអតិថិជនខ្ចីបន្តមន្ត្រីឥណទានត្រូវមើលព័ត៌មានពីប្រវត្តិរបស់អតិថិជនដែល

មាននៅក្នុងឯកសារអតិថិជនជាមុនសិនដើម្បីស្វែងយល់ព័ត៌មានផ្សេងៗ។ បន្ទាប់មកត្រូវដៅចំណុចសំខាន់ៗណា ដែលអាចមានការប្រែប្រួលនៅក្នុង “ តារាងសុំខ្ចីប្រាក់”របស់អតិថិជនសម្រាប់ត្រៀមសួរ អតិថិជនមុននឹង បន្តអនុវត្ត។

- ✓ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវចុះទៅស៊ើបសួរ ឬអាចទៅជួបអតិថិជនដើម្បីស្វែងយល់ ព័ត៌មានផ្សេងៗ និងវាយតម្លៃឱ្យបានច្បាស់លាស់ថា “ តើអ្នកស្នើសុំខ្ចី ជាអតិថិជនគោលដៅឥណទានដែលមានលក្ខណៈសំខាន់ៗគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីខ្ចីប្រាក់ដែរឬទេ?

ចំណាំ: ករណីអតិថិជនមានលក្ខណៈ មិនឆ្លើយតបទៅនឹងអតិថិជនគោលដៅឥណទានទេនោះមន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើការបដិសេធនូវសំណើសុំខ្ចីដោយបញ្ជាក់ពីមូលហេតុឱ្យបានច្បាស់លាស់។

1. បន្ទាប់ពីបានប្រាកដថាអ្នកសុំខ្ចីប្រាក់ មានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់ជាអតិថិជនគោលដៅនិងអាចសិក្សាសំណើសុំខ្ចីជូនបានហើយនោះ មន្ត្រីឥណទានត្រូវពន្យល់ឱ្យបានលំអិតនិងច្បាស់លាស់នូវគោលនយោបាយឥណទានជូនគាត់។
2. មន្ត្រីឥណទានត្រូវបំពេញតារាងសំណើសុំខ្ចីជាមួយអតិថិជននោះតែម្តង។ បន្ទាប់ពីបានបំពេញតារាង សំណើសុំខ្ចីរួចរាល់ហើយមន្ត្រីឥណទានត្រូវសួរសំណេះសំណាលឡើងវិញនូវសំណួរសំខាន់ៗ មួយចំនួនទាក់ទងនិងការប្រើប្រាស់ឥណទាន ឬប្រភពសងឥណទានដើម្បីបញ្ជាក់ពីភាពស្មោះត្រង់និង ភាពច្បាស់លាស់របស់អតិថិជន។
3. មន្ត្រីឥណទានត្រូវចុះស្វែងយល់នូវព័ត៌មាន បន្ថែមនូវព័ត៌មានរបស់អតិថិជនឱ្យបានច្រើនតាមតែអាចធ្វើទៅបានដើម្បីបង្កើនជំនឿទុកចិត្តលើគាត់។
4. មន្ត្រីឥណទានត្រូវប្រើប្រាស់ព័ត៌មាន ដែលមាននៅក្នុងសំណើសុំខ្ចីប្រាក់រួមផ្សំជាមួយនឹងព័ត៌មានដែលប្រមូលបន្ថែមទាំងនោះដើម្បីធ្វើការវិភាគនិងវាយតម្លៃ។
5. កត្តាកំណត់ដែលយកមកពិចារណាសម្រាប់ការវាយតម្លៃលើ សំណើសុំខ្ចីប្រាក់មាន

- a) **សមត្ថភាព:**ការវាយតម្លៃលើមុខជំនួញរបស់អតិថិជន លើប្រាក់ចំណូល ចំណាយ) បទពិសោធន៍ ប្រវត្តិនៃការធ្វើជំនួញ ប្រភេទនៃមុខជំនួញ និងស្របច្បាប់ ឬមិនស្របច្បាប់នៃមុខជំនួញ និងភាពប្រចុយប្រថាន ផ្សេងៗទៀត
- b) **បុគ្គលិកលក្ខណៈ :**វាយតម្លៃអតិថិជនក្នុងនាមជាបុគ្គលម្នាក់ និងការត្រូវបានគោរពយ៉ាងដូចម្តេច ដោយសារគ្រួសារ ឬសហគមន៍ ។ការស៊ើបអង្កេតពីបំណុលផ្សេងៗត្រូវបានធ្វើឡើងជាផ្នែកទីមួយនៃការវាយតម្លៃ អតិថិជនមូលអាចសួរ ចំណុចនេះជាមួយរដ្ឋអំណាច) គោលការណ៍( អ្នកជិតខាង ឬក៏អតិថិជនផ្សេងទៀតដែលស្គាល់ដ្ឋានវាយតម្លៃនេះត្រូវធ្វើឡើងជារៀងរាល់វគ្គ។
- c) **វត្ថុបញ្ជាក់ :** ស្រាវជ្រាវពីវត្ថុបញ្ជាក់មានពិតប្រាកដនិងស្របច្បាប់ឬទេហើយវាយតម្លៃលើវត្ថុបញ្ជាក់ដោយគណនាលើនិបាតទ្រព្យសម្បត្តិ។
- d) **ដើមទុនវាយតម្លៃលើដើមទុន**ដែលមានស្រាប់របស់អតិថិជនដែលប្រើប្រាស់ក្នុងមុខជំនួញដែលស្ទើរសុំនិងត្រូវប្រើប្រាស់យ៉ាងដូចម្តេច ហើយការងារនេះត្រូវធ្វើឡើងរៀងរាល់វគ្គ។
- e) **លក្ខខណ្ឌ :** លក្ខខណ្ឌដទៃទៀត ដែលអាចធ្វើឱ្យ អន្តរាយនិងប៉ះពាល់ ដល់មុខជំនួញរបស់អតិថិជន។

**៣.៥.៤. កម្រៃសេវា ឥណទាន**

**ទីតាំងនៅការិយាល័យ :**

- ចំពោះប្រាក់រៀល: អតិថិជនត្រូវបង់កម្រៃសេវាឥណទានស្មើនឹង៣.១%(បីចុចមួយភារយ) នៃទំហំសាច់ប្រាក់ចាប់ពី១០០ ០០០រៀលរហូតដល់៤០០០០០០រៀល

**ទីតាំងនៅសហមន៍**

- ចំពោះប្រាក់រៀល: អតិថិជនត្រូវបង់កម្រៃសេវា៣.២%(បីចុចពីរភារយ)នៃទំហំឥណទានដែលមានទំហំចាប់ពី១០០ ០០០រៀលរហូតដល់៤០០០០០០រៀល

**៣.៥.៥ . រយៈពេលខ្លី**

ឥណទានជាប្រាក់រៀលនិងប្រាក់ដុល្លាក៏មានរយៈពេលខ្លីដូចគ្នា  
 រយៈពេលខ្លីអតិបរិមាគឺមានរយៈពេល ១៨ខែ ចំពោះឥណទានដែលមានទំហំចាប់ពី១០០ដុល្លា អាមេរិចរហូតដល់ ១០០០ដុល្លាអាមេរិចសម្រាប់សមាជិកម្នាក់ៗ។

**៣.៥.៥.១. កត្តាកំណត់បន្ថែមសម្រាប់ការវាយតម្លៃលើអតិថិជន ដែលមានស្រាប់**

- **សមតុល្យនៃប្រាក់សន្សំ :** សម្រាប់អតិថិជន ចាស់ចាំបាច់ត្រូវការពិនិត្យលើសមតុល្យប្រាក់សន្សំថាតើវាសមភាពសម្រាប់កម្ចីលើកក្រោយ ឬទេ។ ប្រសិនបើ សមតុល្យប្រាក់សន្សំត្រូវតាម តម្រូវការសម្រាប់សន្សំមុនខ្លីនៃប្រាក់កម្ចីលើកក្រោយនោះមិនចាំបាច់ឱ្យអតិថិជន ដាក់ចូលបន្ថែមទៀតទេ ប៉ុន្តែបើសមតុល្យនៃប្រាក់សន្សំមិនគ្រប់ចំនួន តម្រូវការទេ នោះត្រូវការឱ្យដាក់សន្សំបន្ថែម ទៀត
- **ប្រវត្តិនៃការសងមកវិញ (សម្រាប់អតិថិជនចាស់):** ដោយភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយភ្នាក់ងារប្រមូលប្រធានអនុសាខា ប្រធានសាខារង និងប្រធានសាខាត្រូវត្រួតពិនិត្យលើប្រវត្តិនៃការសង មកវិញរបស់អតិថិជន
- **ប្រវត្តិមុខជំនួញ:** ការវាយតម្លៃនៃមុខជំនួញពីមុនដែលបានប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីលើកមុនអ្នកដែលធ្វើការវាយតម្លៃត្រូវអាចវាយតម្លៃពីលទ្ធផលនៃមុខជំនួញផងដែរ។

**៣.៥.៥.២. ការបញ្ជាក់បន្ថែមលើព័ត៌មាននៃអតិថិជននិងការអនុម័តផ្តល់ប្រាក់កម្ចី**

សំណុំព័ត៌មានរបស់អតិថិជន ត្រូវបានដាក់ជូនប្រធានអនុសាខា ដើម្បីពិនិត្យឡើងវិញនូវព័ត៌មាន ដែលប្រមូលដោយមន្ត្រីឥណទាន។ ប្រធានអនុសាខាជាអ្នកចុះវាយតម្លៃ ប្រាក់កម្ចីជាលើកទីពីរ វាអាស្រ័យទៅតាមស្ថានភាពអតិថិជន និងព័ត៌មានពិតប្រាកដប្រជាដែលប្រមូលឡើងដោយមន្ត្រីឥណទាន។

**ចំណាំ:**

- ប្រសិនបើប្រធានអនុសាខា បានចូលរួមក្នុងការវាយតម្លៃលើកទី១ដែរ និងយល់ព្រមលើសំណើសុំខ្លីនោះមិនបាច់វាយតម្លៃជាលើកទី២ទៀតទេ។
- ប្រសិនបើប្រធានអនុសាខាមិនបានចូលរួមក្នុងការវាយតម្លៃលើកទី១ទេ ការបញ្ជាក់ពីការវាយតម្លៃនោះត្រូវតែធ្វើឡើងដោយមានការពិភាក្សាជាមួយមន្ត្រីឥណទានក្នុងករណី ដែលការសម្រេចចិត្តជាអវិជ្ជមាន:
  - ប្រធានអនុសាខាជូនដំណឹងទៅដល់មន្ត្រីឥណទានពីការសម្រេចចិត្តរបស់ខ្លួន។
  - មន្ត្រីឥណទានជូនដំណឹងដល់អតិថិជនពីការបដិសេធការខ្ចី និងប្រគល់រាល់ឯកសារផ្ទាល់ខ្លួនដូចជាអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណរបស់អតិថិជនឬសៀវភៅគ្រួសារ ហើយនឹងឈប់បន្តសកម្មភាពផ្សេងៗទៀត។

**ក.ការអនុម័តលើសំណើសុំខ្ចីទុន**

ការអនុម័តលើសំណើសុំខ្ចីទុនមាន៣កម្រិតអាស្រ័យទៅលើទំហំនៃការសុំខ្ចី។សិទ្ធិយល់ព្រម ទាំង៣កម្រិតគឺប្រធានសាខាប្រធានសាខានិងគណៈកម្មាធិការឥណទាន។គណៈកម្មាធិការឥណទានរួម ផ្សំឡើងដោយប្រធាន នាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការនិងអគ្គនាយក។

**ខ.ការបញ្ចូលព័ត៌មានអតិថិជនទៅក្នុងប្រព័ន្ធនិងលំហូរឯកសារ**

- ប្រសិនបើការវាយតម្លៃត្រូវបានអនុម័ត យល់ព្រមសំណុំឯកសារឥណទានទាំងនោះត្រូវបាន ផ្ទេរគ្រលប់ទៅឱ្យមន្ត្រីឥណទានវិញដើម្បីចាត់ការលំដាប់លំដោយការងារបន្តទៀត។
- មន្ត្រីឥណទានត្រូវទាក់ទងទៅអ្នកចុះបញ្ជីគណនេយ្យ ដើម្បីទទួលបានលេខសំគាល់អតិថិជនពី ប្រព័ន្ធក្រេឌីត
- មន្ត្រីឥណទានបំពេញឱ្យចប់សព្វគ្រប់រាល់ឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធដូចជា សំរង់ព័ត៌មានអតិថិ ជន សំណើសុំខ្ចីប្រាក់ កិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ និងកិច្ចសន្យាដាក់រក្សាបញ្ចាំ។
- អ្នកប្រមូលប្រាក់នៅការិយាល័យ អ្នកចុះបញ្ជីគណនេយ្យ ត្រូវរៀបចំព្រីនតារាងកាលវិភាគ សងប្រាក់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវ
- មន្ត្រីឥណទានប្រគល់កិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់និងកិច្ចសន្យា ដាក់ធានាបំណុល ដើម្បីឱ្យអតិថិជន យកទៅបញ្ជាក់ហត្ថលេខាពីអជ្ញាធរមូលដ្ឋាន។
- មន្ត្រីឥណទានរៀបចំឯកសារកិច្ចសន្យាចំនួន ០២ ,០៣ ឬ០៤ ច្បាប់អាស្រ័យទៅតាម តម្រូវ ការជាក់ស្តែង របស់អជ្ញាធរ។ក្នុងការរៀបចំកិច្ចសន្យានេះ មន្ត្រីឥណទានអាចរៀបចំច្បាប់ ដើម្បីច្បាប់ប៉ុន្តែច្បាប់ថតចម្លងដទៃទៀតក៏ត្រូវ មានស្នាមមេដៃ ហត្ថលេខា និងការបញ្ជាក់ របស់អជ្ញាធរដែរ
- ច្បាប់ដើមនៃឯកសារកិច្ចសន្យារក្សាទុកនៅការិយាល័យសាខារបស់ក្រេឌីត
- ១ច្បាប់ប្រគល់ជូនអតិថិជន
- ១ច្បាប់ឬច្រើនប្រគល់ជូនអជ្ញាធរអាស្រ័យទៅតាមតម្រូវការជាក់ស្តែង។

**៣.៥.៥.៣. ការប្រមូលប្រាក់សង**

**ក.នីតិវិធីនៃការប្រមូលនិងការណែនាំ**

មន្ត្រីកាន់បញ្ជីគណនេយ្យនិងព្រីន ចេញនូវតារាងសង្ខេបការប្រមូលប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃពីក្នុងប្រព័ន្ធ ក្រេឌីតប្រចាំសប្តាហ៍និងតិចជាងនេះប្រសិនបើអនុសាខានៅជិតសាខា។សម្រាប់ការប្រមូលប្រាក់ នៅតាមសហគមន៍គឺត្រូវរៀបតាមភូមិនិងទៅតាមមន្ត្រីឥណទានម្នាក់។



- **ការប្រមូលប្រាក់សងនៅសហគមន៍:**

មន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅសហគមន៍ជាអ្នកទទួលបន្ទុកក្នុងការប្រមូលប្រាក់ នៅតាមសហគមន៍ ដែលបានកំណត់។មន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅសហគមន៍ត្រូវប្រមូលប្រាក់សងមកវិញដោយយោង ទៅតាមទឹកនៃឯកសារដែលបានព្រមជាមួយនឹងអតិថិជនជាមុន។

ចំណាំ:មន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅសហគមន៍ត្រូវរក្សាទុកប្រាក់ ដែលប្រមូលបានពីអតិថិជនដោយឡែក ពីប្រាក់ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ពួកគេ ហើយរក្សាទុកក្នុងការបូមដាក់ប្រាក់ឱ្យ បានត្រឹមត្រូវ។នៅរៀងរាល់ថ្ងៃ ប្រតិបត្តិការនីមួយៗមន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅសហគមន៍ផ្ទេរប្រាក់ ដែលប្រមូលបានទៅមន្ត្រីទទួលប្រាក់ នៅការិយាល័យនៅក្នុងថ្ងៃដដែលជាមួយនឹងថ្ងៃប្រមូលប្រាក់នោះ។ បន្ទាប់ពីទទួលបានប្រាក់សង មកវិញមន្ត្រី ទទួលប្រាក់នៅសហគមន៍ត្រូវរាប់នឹង ត្រួតពិនិត្យក្រដាសប្រាក់ទាំងនោះឱ្យបាន ច្បាស់លាស់បន្ទាប់មកទៀតត្រូវធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ចំនួនទឹកប្រាក់ ដែលប្រមូលបានជាមួយនឹងអតិថិ ជនហើយកត់ត្រាការសងប្រាក់ក្នុងបង្កាន់ដៃទទួលប្រាក់សង និងចុះហត្ថលេខាព្រមទាំងគូសសញ្ញា ✓ ឬកត់ត្រាលើR10 ហើយគូសបញ្ជាក់នៅលើក្រដាសតារាងកាលវិភាគសងប្រាក់របស់អតិថិជននិង រំលឹកដល់អតិថិជនសម្រាប់បង់សងលើកក្រោយទៀត (ថ្ងៃខែឆ្នាំនិងចំនួនដែលត្រូវសង)។ រីក៏យប់ត្រ ត្រូវបានបែងចែកនិងរក្សាទុកដូចខាងក្រោម:

- ទំព័រទី១ត្រូវរក្សាទុកនៅក្នុងសំណុំឯកសារអតិថិជន
- ទំព័រទី២រុំខ្ទប់ជាមួយនឹងសាច់ប្រាក់សម្រាប់បញ្ជូនទៅមន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅការិយាល័យ
- ទំព័រទី៣រក្សាទុកដោយអតិថិជនឬឱ្យទៅអ្នកតំណាងរបស់អតិថិជន

មន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅសហគមន៍រៀបចំសាច់ប្រាក់ ដែលបានប្រមូលទាំងអស់ប្រចាំថ្ងៃហើយ បំពេញចូលតារាងប្រភេទក្រដាសប្រាក់ដាក់ទឹកប្រាក់ដែលប្រមូលបានរីក៏យប់ត្រសងប្រាក់(សម្រាប់ របាយការណ៍R10ត្រូវផ្ទេរទៅឱ្យបេឡាកររក្សាទុកជាប្រចាំសប្តាហ៍។

- ❖ **ការប្រមូលប្រាក់សងនៅការិយាល័យ** :រាល់ការប្រមូលប្រាក់សងពីអតិថិជនបុគ្គលឬអតិថិ ជន ជាក្រុមនឹងត្រូវទទួលខុសត្រូវប្រមូលប្រាក់ដោយមន្ត្រី ប្រមូលប្រាក់នៅការិយាល័យ។
- ❖ **ការបិទបញ្ជីប្រតិបត្តិការ** ការបិទបញ្ជីប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់របស់ មន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅ ការិយាល័យ : នៅរៀងរាល់ម៉ោង៣រសៀលនៃថ្ងៃប្រតិបត្តិការនីមួយៗមន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅ ការិយាល័យនឹងត្រូវធ្វើការបិទបញ្ជីសកម្មភាពសាច់ប្រាក់ដូចខាងក្រោម
- **របាយការណ៍សកម្មភាពសាច់ប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃ:** កត់ត្រា រាល់ប្រតិបត្តិការប្រាក់ចូលនិងប្រាក់ ចេញ របាយ

ការណ៍សកម្មភាពសាច់ប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃ និងត្រូវផ្ទៀងផ្ទាត់ ឱ្យប្រាកដថាសាច់ប្រាក់ផ្ទៀងផ្ទាត់ ត្រូវគ្នាជាមួយនឹងរបាយការណ៍។

- **ការផ្ទេរសាច់ប្រាក់:**មន្ត្រីទទួលប្រាក់នៅការិយាល័យត្រូវធ្វើការផ្ទេរសាច់ប្រាក់ ដែលទទួលបានប្រចាំថ្ងៃជាមួយនឹងរបាយការណ៍ សរុបសាច់ប្រាក់ទៅឱ្យបេឡាករ។
- a) សម្រាប់អនុសាខា ដែលមានទីតាំង នៅជាមួយការិយាល័យសាខាផ្ទេរប្រាក់ត្រូវធ្វើជារៀងរាល់ថ្ងៃ
- b) សម្រាប់អនុសាខាដែលមានការិយាល័យនៅផ្សេងៗ និងឆ្ងាយពីការិយាល័យសាខា ការផ្ទេរសាច់ប្រាក់ត្រូវធ្វើឡើងយ៉ាងហោចណាស់ ១សប្តាហ៍ម្តង។

**៣.៥.៥.៤. នីតិវិធី នៃការបញ្ចប់សកម្មភាពនៃវគ្គប្រាក់កម្ចី**

ការប្រមូលប្រាក់សងលើកចុងក្រោយបង្អស់ មន្ត្រីទទួលប្រាក់ ទទួលប្រាក់សងលើកចុងក្រោយបង្អស់ពីអតិថិជន ប្រសិនបើអតិថិជន :

- បង់មិនបានគ្រប់ចំនួន មន្ត្រីទទួលប្រាក់ នឹងប្រើប្រាស់សមតុល្យប្រាក់សន្សំរបស់អតិថិជនដើម្បីបំពេញនីតិវិធី និងរៀបចំដកឯកសារផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អតិថិជន។
- ប្រសិនបើ សមតុល្យប្រាក់សន្សំមិនគ្រប់គ្រាន់ នីតិវិធីនៃការសងមិនទាន់ពេលវេលាត្រូវបានយកមកប្រើប្រាស់។
- ប្រសិនបើបង់គ្រប់ចំនួន មន្ត្រីទទួលប្រាក់នឹងត្រូវរៀបចំឯកសារផ្សេងៗ ប្រសិនបើអតិថិជនដកប្រាក់សន្សំនិងត្រូវអនុវត្តទៅតាមគោលការណ៍បង្វិលប្រាក់សន្សំជូនអតិថិជន។

**ការបង្វិលប្រាក់សន្សំ :** មន្ត្រីទទួលប្រាក់រៀបចំសំណើដកប្រាក់សន្សំរបស់អតិថិជន បញ្ជាក់តែឈ្មោះនិងលេខស្គាល់ដោយ សំណើរនេះទៅអ្នកកាន់បញ្ជូនគនេយ្យ ។ អ្នកកាន់បញ្ជីគណនេយ្យនិងត្រួតពិនិត្យព្រមទាំងបំពេញចំនួនទឹកប្រាក់សន្សំ ទឹកប្រាក់នៅជំពាក់ដែលអតិថិជននោះមានតាមរយៈព័ត៌មានដែលមើលនៅក្នុងប្រព័ន្ធ ក្រេឌីត។ប្រធានអនុសាខា ត្រូវធ្វើការអនុម័ត លើសំណើដកប្រាក់សន្សំ ដោយធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ទិន្នន័យ ដែលមានជាមួយនឹងបង្កាន់ដៃទទួលប្រាក់សងរបស់អតិថិជនក្នុងសំណុំឯកសារនិងសំណើរសុំដកប្រាក់សន្សំ ប្រសិនបើអតិថិជន សម្រេចចិត្ត :

- សុំប្រាក់កម្ចីថ្មី : វត្ថុបញ្ជាក់ត្រូវរក្សាទុកនៅក្នុងការិយាល័យដដែលដើម្បីប្រើប្រាស់សម្រាប់ការអនុម័តសំណើរសុំកម្ចីប្រាក់កម្ចីថ្មី។ ក្នុងករណីដែលចំនួនទឹកប្រាក់សន្សំលើសពីការតម្រូវនោះអតិថិជនអាចសុំដកចេញនូវចំនួនដែលលើសបាន។

- មិនត្រូវការសុំប្រាក់កម្ចីថ្មីប្រាក់សន្សំនឹងត្រូវប្រគល់ត្រឡប់ទៅឱ្យអតិថិជនវិញជាមួយនឹងវត្ថុដែលដាក់បញ្ចាំ ។
  - ប្រាក់សន្សំ អាចនឹងដកមកវិញបាននៅថ្ងៃជាមួយគ្នានិងថ្ងៃប្រាក់ចុងក្រោយប្រសិនបើអាច ធ្វើទៅបាន។ក្នុងករណីមិនអាចដកបាននៅថ្ងៃជាមួយគ្នានោះទេ គឺត្រូវធ្វើនៅថ្ងៃបន្ទាប់។
  - ក្នុងពេលដកប្រាក់សន្សំ មន្ត្រីទទួលប្រាក់ត្រូវឱ្យអតិថិជន ផ្តិតមេដៃនៅលើបង្កាន់ដៃបញ្ចេញប្រាក់ ដែលនឹងត្រូវរៀបចំឡើងជា ០៣ច្បាប់។ក្រោយពីដកប្រាក់សន្សំមន្ត្រីទទួលប្រាក់ផ្តល់ឯកសារ ១ច្បាប់ទៅឱ្យអតិថិជន ១ច្បាប់ឱ្យទៅអ្នកកាន់បញ្ជីគណនេយ្យនិង១ច្បាប់ដើមរក្សាទុក ជាមួយនឹងឯកសារយោង (សំណុំឯកសាររបស់អតិថិជន) ។

**៣.៥.៥.៥.ការគ្រប់គ្រងការសងយឺត**

ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីគឺជាអាជីវកម្មសំខាន់បំផុតរបស់ក្រេឌីត។ ហេតុនេះហើយកត្តាចាំបាច់និងសំខាន់បំផុតសម្រាប់ក្រេឌីតគឺត្រូវមានប្រាក់កម្ចីដែលមានគុណភាពខ្ពស់បំផុត និងរក្សានូវហានិភ័យទាបដើម្បីបន្តភាពរស់រានមានជីវិតក្នុងមុខជំនួញនេះ។ ការត្រួតពិនិត្យការខកខានមិនបានសងទាន់ពេលវេលារបស់អតិថិជនគឺជា យុទ្ធសាស្ត្រមួយក្នុងចំណោមយុទ្ធសាស្ត្រដទៃទៀត ក្នុងការកំណត់លទ្ធផលនៃប្រតិបត្តិការប្រាក់កម្ចីរបស់ក្រេឌីត។ តាមរយៈប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ក្រេឌីតថ្មីបច្ចុប្បន្ននេះ ក្រេឌីតអាចបង្កើតរបាយការណ៍ហានិភ័យPAR ដែលត្រឹមត្រូវជាងមុនសម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងលំដាប់ខ្ពស់និងគណកម្មការប្រតិបត្តិសម្រាប់ធ្វើការសម្រេចចិត្ត។របាយការណ៍ហានិភ័យPAR នេះអាចផ្តល់ឱ្យសាខាចាត់វិធានការឱ្យទាន់ពេលវេលា ។ការបន្តចុះទៅជួប គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលប្រើប្រាស់ដោយក្រេឌីត ដើម្បីធ្វើឱ្យ ប្រាក់ដំរើរទារបានមកវិញនូវប្រាក់ដែលនៅជំពាក់។ការភ្ជាំងភ្ជាត់មិនបានចុះទៅជួបអាចនឹងលើកទឹកចិត្តឱ្យអតិថិជន មិនព្រមបង់សងត្រឡប់មកវិញដែរ ដូច្នោះ ខាងក្រោមនេះ ជាសេចក្តីណែនាំដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងសម្រាប់ការចុះទៅជួបអតិថិជន។

**ក. រយៈពេលកំណត់និងនីតិវិធី សម្រាប់ការដំណោះស្រាយការសងមិនទាន់ពេលវេលា**

- ក្រោយម៉ោង៣ នៃថ្ងៃប្រមូលប្រាក់នីមួយៗ : មន្ត្រីឥណទាននិងទទួលព័ត៌មានបានពីអ្នកទទួលព័ត៌មានអំពីអតិថិជនដែលខកខានមិនបានសងប្រាក់ទាន់ ពេលវេលានៅពេលទទួលព័ត៌មាននេះភ្លាមមន្ត្រីឥណទានមិនត្រូវបង្ហូរដៃឡើយ គឺត្រូវចុះជួបជាមួយអតិថិជនដោយ

ផ្ទាល់ដើម្បីស្វែងបញ្ហាឬមូលហេតុពិតប្រាកដ នៃការខកខានមិនបានសងប្រាក់ទាន់ពេល វេលារបស់អតិថិជន។

- រយៈពេល១ថ្ងៃបន្ទាប់ពីថ្ងៃកំណត់សងប្រាក់ៈមន្ត្រីឥណទាន ត្រូវចុះទៅជួបជាមួយអតិថិជន ដែលមិនបានសងកំឡុងពេល១ថ្ងៃក្រោយពីការសងប្រាក់ត្រូវដល់ពេលកំណត់ម្តងទៀត។ នៅពេលដែលការជួបនេះមិនត្រូវបានដោះស្រាយ ក្នុងកំឡុងពេល១ថ្ងៃនោះត្រូវធ្វើសកម្មភាព ដូចខាងក្រោមៈ

- មន្ត្រីឥណទានត្រូវចុះទៅសួរសុខទុក្ខអតិថិជន នៅថ្ងៃបន្ទាប់ពីថ្ងៃដែលកំណត់ ត្រូវសងដើម្បីត្រួតពិនិត្យស្ថានភាពរបស់មន្ត្រីអតិថិជន និងស្វែងយល់ពីមូលហេតុនៃការមិនបានសង
- ប្រសិនបើអតិថិជនមិនអាចសងប្រាក់ក្នុងកំឡុងពេលចុះសួរសុខទុក្ខជាលើកដំបូង នោះមន្ត្រីឥណទាន ត្រូវពិភាក្សាជាមួយអតិថិជន ដើម្បីទទួលបានការយល់ព្រមក្នុងការសងប្រាក់មកវិញ
- ប្រសិនបើមន្ត្រីឥណទាន ឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយអតិថិជន មន្ត្រីឥណទានត្រូវចុះទៅជួបអតិថិជនជាថ្មីម្តងទៀត។
- ប្រសិនបើមន្ត្រីឥណទានមិនអាចឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀង និងដោះស្រាយបញ្ហាការខកខានមិនបានសងជាមួយអតិថិជន ក្រោយពីការចុះទៅជួប ២ឬ៣ដងឬ ក៏រយៈពេល៣០ថ្ងៃ មន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើរបាយការណ៍ ទៅប្រធានអនុសាខា។

- ក្រោយពីរយៈពេល៣០ថ្ងៃ បន្ទាប់ពីការសងប្រាក់ដល់ពេលកំណត់ : ប្រធានអនុសាខារួមជាមួយនឹងមន្ត្រីឥណទានចុះទៅជួបអតិថិជននិងលើកទឹកចិត្តអតិថិជនឱ្យបង់សង។ ក្នុងកំឡុងពេលចុះទៅជួបប្រធានអនុសាខានិងមន្ត្រីឥណទាន ពិភាក្សាជាមួយអតិថិជន ពីវិធីដោះស្រាយបញ្ហានិងឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងលើថ្ងៃដែលនឹងសង។ ក្នុងកំឡុងពេលនេះប្រធានអនុសាខានឹងពន្យល់ដល់អតិថិជនពីផលវិបាកនៃការបង់សង មិនទាន់ពេលវេលាដូចជាការដាក់ពាក្យបណ្តឹងទៅអជ្ញាធរមូលដ្ឋាននិង ប្រសិនបើចាំបាច់អាចដាក់ពាក្យទៅតុលាការផងដែរហើយនឹងអាចប្រើប្រាស់វត្ថុបញ្ជាក់ដែលដាក់ឱ្យដើម្បីទូទាត់បំណុល។របាយការណ៍ពីការប្រជុំដែលមានរួមបញ្ចូលទាំងសម្មភាព ដែលបានធ្វើដោយប្រធានអនុសាខាក្នុងកំឡុងពេលនៃការចុះជួបជាមួយអតិថិជនត្រូវដាក់ជូនទៅប្រធានសាខា។

- ក្រោយពីរយៈពេល៦០ថ្ងៃបន្ទាប់ពីការសងប្រាក់ដល់ពេលកំណត់: ប្រធានសាខាធ្វើការប្តឹងទៅអង្គការមូលដ្ឋានប៉ូលីសឬតុលាការអាស្រ័យទៅ លើទំហំនៃប្រាក់ដំពាក់និងភាពធ្ងន់ធ្ងរនៃករណីនេះ។

**បញ្ជាក់:** ក្នុងកំឡុងពេលចុះជួបលើកទីមួយនៅពេលដែលមន្ត្រីឥណទានយល់ថាការចុះទៅជួបអតិថិជនរកឃើញថាបញ្ហានេះធ្ងន់ធ្ងរនោះមន្ត្រីឥណទានត្រូវតែធ្វើការរាយការណ៍ករណីនេះដោយផ្ទាល់មាត់ដល់ប្រធានអនុសាខាអ្នកជំនួយការប្រធានសាខាឬប្រធានសាខាយ៉ាងឆាប់រហ័សបំផុត

**ករណីធ្ងន់ធ្ងរអាចរួមបញ្ចូល:**

- ទំហំទឹកប្រាក់ដែលខកខានមិនបានសងមានចំនួនច្រើនបញ្ហានេះត្រូវតែ ដោះស្រាយជាបន្ទាន់ជាពិសេសនៅពេលដែលមានអតិថិជនច្រើន ដែលរស់នៅជិតអតិថិជនដែលមិនសងទាន់ពេលវេលាដើម្បីទប់ស្កាត់ផលប៉ះពាល់មិនល្អដល់អតិថិជនក្នុងតំបន់នោះ។
- អតិថិជនមិនគោរពតាមកិច្ចព្រមព្រៀងសម្រាប់ការដោះស្រាយបញ្ហា
- អតិថិជនមានជំពាក់ជាមួយគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀតឬអាចចងការប្រាក់ដែលមានចំនួនច្រើនជាងតម្លៃនៃវត្ថុបញ្ចាំ។
- អតិថិជនប្រកាសលក់វត្ថុបញ្ចាំនិងរត់ចោលផ្ទះ។
- អតិថិជនមានអាកប្បកិរិយាគួរឱ្យខ្លាចខ្លាញ់ឬមិនព្រមសហការជាមួយបុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុន។
- អតិថិជនលក់វត្ថុបញ្ចាំដើម្បីចាំបាច់កុំឱ្យក្រុមហ៊ុនរឹបអូសយក។

**ជម្រើសជាទូទៅសម្រាប់ដោះស្រាយការខកខានមិនបានសង :** ការដោះស្រាយបញ្ហាការខកខានមិនបានសង អាស្រ័យទៅតាមករណីនីមួយៗ ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយក៏មានជម្រើសជាទូទៅដូចជា:

- អតិថិជនយល់ព្រមបង់ភ្លាមៗ
- អតិថិជនស្នើសុំសងនៅថ្ងៃផ្សេងទៀត ប្រសិនបើហេតុផលដែលបានលើកឡើងមកអាចសម ហេតុផលការព្រមព្រៀងលើការបង់សងនៅថ្ងៃថ្មីត្រូវបានធ្វើឡើង។
- អតិថិជនបង់សងប្រាក់មួយចំនួនសម្រាប់ការសងលើកនេះ ហើយនឹងបង់ចំនួនប្រាក់ដែលនៅសល់ត្រូវការបង់លើកក្រោយ។
- អតិថិជន លក់វត្ថុបញ្ចាំបន្ទាប់បន្សំដើម្បីបង់សង។
- អតិថិជន លក់វត្ថុបញ្ចាំចំបងដើម្បីបង់សង(ជម្រើសចុងក្រោយ)
- ជម្រើសស្របច្បាប់ផ្សេងទៀតអាចយកមកពិចារណាដោយយោងទៅតាមករណីនីមួយៗ

- ប្រសិនបើអតិថិជន មិនមានបំណងឬមិនអាចជ្រើសរើសជម្រើសណាមួយខាងលើ នោះក្រេឌីត អាចត្រូវបានផ្ញើទៅអង្គការមូលដ្ឋានឬក៏តុលាការ។

**ខ.ការប្រើប្រាស់លិខិតជូនដំណឹងពីថ្នាក់ដឹកនាំ**

ក្រោយពីបានទទួលរបាយការណ៍ស្តីពីការ ចុះដោះស្រាយរបស់បុគ្គលិកប្រធានអនុសាខា ជំនួយការប្រធានសាខាឬប្រធានសាខា ត្រូវផ្ញើផ្លែឃ្នែងពីបញ្ហានេះ។ ក្នុងករណីបញ្ហាអាចដោះស្រាយ បានត្រឹម មន្ត្រីឥណទាន ប្រធានសាខាឬជំនួយការប្រធានសាខា ឬប្រធានអនុសាខា អាចចេញ លិខិតជូនដំណឹងដើម្បីជាកម្លាំងជំនួយដល់បុគ្គលិកនិងជួយដល់អតិថិជន ឱ្យគោរពតាមកាតព្វកិច្ច នៃកិច្ចសន្យា។

**៣.៥.៥.៦. ការត្រួតពិនិត្យលើការធ្វើរបាយការណ៍**

- ❖ ការត្រួតពិនិត្យស្ថានភាពរបស់អតិថិជនក្នុងកំឡុងវគ្គនីមួយៗ មន្ត្រីឥណទានត្រូវចុះទៅសួរ សុខទុក្ខអតិថិជននិងមុខជំនួញរបស់គាត់ដល់ផ្ទះបានយ៉ាងតិច១ដង ក្នុង១វគ្គប្រាក់កម្ចីក្នុង គោលបំណងប្រមូលព័ត៌មានដែលទាក់ទងពីស្ថានភាពរស់នៅ របស់អតិថិជនក្រោយពីការ ផ្តល់ប្រាក់កម្ចី។គោលដៅនៃការចុះទៅជួបនេះគឺ ដើម្បីរក្សាទំនាក់ទំនងឱ្យបានល្អជាមួយ អតិថិជនដោយមិនមានបង្កការរំខានដល់អតិថិជនទេ។ យ៉ាងណាក៏ដោយមន្ត្រីឥណទាន អាចនាំមកនូវព័ត៌មាន ដែលមានអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ធ្វើការកែប្រែផលិតផលរបស់ក្រុម ភ័ក្តិដូចជា សម្រាប់ការផ្លាស់ប្តូរគោលការណ៍ផ្សេងៗដើម្បីចាប់យកឱកាសទីផ្សារបន្ថែម។ មន្ត្រីឥណទានត្រូវប្រាកដថាការចុះទៅជួបនេះមិនមានផលប៉ះពាល់ដល់មុខជំនួញរបស់ អតិថិជនទេ។
- ❖ ការត្រួតពិនិត្យរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងកម្រិតខ្ពស់ :អ្នកគ្រប់គ្រងកម្រិតខ្ពស់ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវ ក្នុងការត្រួតពិនិត្យលើការប្រតិបត្តិរបស់ហិរញ្ញវត្ថុធនាគារមនុស្សនិងប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ របស់ ស្ថាប័ន។

អ្នកគ្រប់គ្រងកម្រិតខ្ពស់ទទួលខុសត្រូវក្នុងការត្រួតពិនិត្យលើការប្រតិបត្តិ នៃប្រធានអនុសាខា ឬ ប្រធានសាខា ទាំងអស់ករណីនេះរួមបញ្ចូល ទាំងការត្រួតពិនិត្យ ដោយអង្វើលើសកម្មភាព ការងាររបស់បុគ្គលិកបន្ថែមលើការគ្រប់គ្រងប្រចាំថ្ងៃ យ៉ាងហោចណាស់ មួយខែម្តង អ្នកគ្រប់គ្រង កម្រិតខ្ពស់ត្រូវ ចុះទៅក្នុងសហគមន៍ ដើម្បីត្រួតពិនិត្យ សកម្មភាពការងាររបស់អ្នកក្រោមបង្គាប់ខ្លួន ដោយមិនចាំបាច់ប្រាប់មុន, ការត្រួតពិនិត្យនេះត្រូវធ្វើឡើងដោយមានការឆ្លាស់គ្នាសម្រាប់គ្រប់ អ្នក ក្រោមបង្គាប់ខ្លួនដោយពុំមានកំណត់ ពេលទុក។

### **សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍**

#### **១.សេចក្តីសន្និដ្ឋាន**

យោងតាមការចុះកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវនៅ គ្រឹះស្ថាន មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌីត សាខាទូល ស្វាយព្រៃទី១ ក្នុងអំឡុងពេល១សប្តាហ៍កន្លងមក យើងខ្ញុំសង្កេតឃើញថាគ្រឹះស្ថាន មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌីត ជាគ្រឹះស្ថានមួយឈានមុខគេ និងទទួលបានភាពជោគជ័យយ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា លើគ្រប់សេវាកម្ម និងផលិតផល។ ជាងនេះទៅទៀតគ្រឹះស្ថាន បាននិងកំពុងពង្រីកបណ្តាញ ប្រតិបត្តិការ របស់ខ្លួននៅក្រៅប្រទេស ហើយគោលដៅចម្បងរបស់គ្រឹះស្ថាន គឺបម្រើសេវាកម្មជូន ដល់ប្រជាជន ដែលមានកង្វះខាតផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ហេតុនេះទើបធ្វើឲ្យគ្រឹះស្ថានទទួលបាននូវ ប្រជាប្រិយភាពយ៉ាងខ្លាំងពីសំណាក់អតិថិជនលើផ្នែកឥណទាន។

បើពិនិត្យទៅលើការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត និងខ្នាតតូច រួមជាមួយនិងប្រភេទឥណ ទានដ៏ទៃទៀតរបស់គ្រឹះស្ថាន គឺមានលក្ខណៈល្អប្រសើរ ព្រោះគ្រឹះស្ថានបានគោរព និងអនុវត្តន៍ តាមលំដាប់លំដោយនៃនីតិវិធី និងគោលការណ៍ឥណទានយ៉ាងច្បាស់លាស់ ។ នៅក្នុងដំណើរការ នៃការផ្តល់ឥណទាន គឺមានភាពម៉តចត់ និងល្អិតល្អន់ ព្រោះភ្នាក់ងារឥណទានបានធ្វើការចុះជួប សម្ភាសន៍ផ្ទាល់មាត់ជានិច្ចមួយអតិថិជន ព្រមទាំងមានការចុះអង្កេតដល់គេហដ្ឋានរបស់អតិថិជន ដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃឥណទាន ។

គ្រឹះស្ថាន ហិរញ្ញ វត្ថុ ក្រេឌីត មានការគ្រប់គ្រងយ៉ាងច្បាស់លាស់លើតំបន់ដែលខ្លួនធ្វើ ប្រតិបត្តិការ ព្រមទាំងបានកំណត់នូវគ្រមសីលធម៌យ៉ាងល្អប្រសើរ ហើយថែមទាំងគ្មានអំពើពុក រលួយក្នុងការផ្តល់ឥណទាន។ ចំណែកឯភ្នាក់ងារឥណទានវិញមានអត្ថចរិកសុភាពរាបសារ និងនិង ផ្តល់តម្លៃដល់អតិថិជនគ្រប់រូប ជាពិសេសរាល់បុគ្គលិករបស់គ្រឹះស្ថាន គឺមានទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់ លើការងាររបស់ខ្លួន ដែលនេះគឺជាប្រការដ៏សំខាន់មួយ ដែលធ្វើឲ្យគ្រឹះស្ថានមានដំណើរការទៅ បានយ៉ាងល្អប្រសើរ។

សរុបសេចក្តីមក យោងតាមការបកស្រាយខាងលើ យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា គ្រឹះស្ថាន ហិរញ្ញវត្ថុ ក្រេឌីត ពិតជាគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនបានយ៉ាងល្អ ជាពិសេសមានលទ្ធភាពគ្រប់ គ្រាន់ក្នុងការផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជន ហើយមិនយូរមិនឆាប់គ្រឹះស្ថាននិងមានឱកាសពង្រីកសេ វាកម្មរបស់ខ្លួនតាមដែនការដែលបានកំណត់ទុក ព្រមទាំងមានឈ្មោះបោះសម្លេង និងមានទំនុក ចិត្តពីអតិថិជនកាន់តែច្រើន។

**២. អនុសាសន៍**

តាមរយៈកម្មសិក្សានេះ ក្រុមយើងខ្ញុំពិតជាទទួលបាននូវចំណេះដឹងជាច្រើនពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត ដែលនៅក្នុងនោះយើងបានអង្កេតស្វែងយល់ ពីដំណើរការឥណទានខ្នាតតូចបំផុតរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត ការិយាល័យកណ្តាល គឺប្រកបទៅដោយប្រសិទ្ធភាពនិងប្រសិទ្ធផល ពិសេសទទួលបានការទុកចិត្តពីអតិថិជនកាន់តែច្រើន។ ជាមួយគ្នានេះដែរក្រុមយើងខ្ញុំក៏មាននូវមតិកែលម្អខ្លះៗដើម្បីជាផ្នែកជួយកែលម្អបន្ថែមលើអ្វីដែលស្ថាប័នអាចនឹងខ្វះខាតដូចជា៖

- ក្រេឌីតគួរតែបន្ទាបការគិតកម្រៃសេវាឥណទាន
- គួរធ្វើការវាយតម្លៃ ពីការអនុវត្តន៍ការងាររបស់ភ្នាក់ងារឥណទាននិងបង្កើនការលើកទឹកចិត្តដើម្បីជំរុញនិងពង្រឹងសកម្មភាពការងាររបស់ពួកគាត់កាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព
- បង្កើនការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធុInternet.



## **ឯកសារយោង**

- ❖ របាយការណ៍កម្មសិក្សា បញ្ចប់ការសិក្សា សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
  - នួន ស្រីហ្វុង និងគិត ភក្ដី, ២០១៤, ការគ្រប់គ្រងឥណទាន របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាសាក់ សាខាអង្គស្នួល
  - ហាស់ ដាលីន, ២០១២, សេវាឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា សាខាមានជ័យ
  - ហូរ រលក្ខី និងហង់ បញ្ញាវិទ្ធុ, ២០១២, ការផ្តល់ឥណទាន របស់ធនាគារអេស៊ីលីដា សាខាទួលគោក
- ❖ សៀវភៅឯកសារផ្សេងៗ របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្រេឌីត
  - របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៧
- ❖ តាមInternet
  - [www.kredit.com.kh](http://www.kredit.com.kh)