



**សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច**

Université Royale de Droit et des Sciences Economiques

Royal University of Law and Economics

**របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា**

**យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-  
សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**

ស្រាវជ្រាវចាប់ពីថ្ងៃទី១៨ ខែមិនា ឆ្នាំ២០១៩ ដល់ថ្ងៃទី១៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

ឈ្មោះស្ថាប័ន **ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**

ស្រាវជ្រាវដោយនិស្សិត៖

កញ្ញា **ម៉ីន ដាលីស**

កញ្ញា **ចាន ម៉ីនលី**

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ៖

លោក **សុវ វេចនី**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ **ធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ**

ជំនាន់ទី ១២

ឆ្នាំចូលសិក្សា

ឆ្នាំសរសេរសារណា

២០១៥

២០១៩

## **សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ**

យើងខ្ញុំឈ្មោះ ប៊ុន ដាលីស និង បា ន ប៊ុនលី ជានិស្សិតថ្នាក់បរិញ្ញាប័ត្រឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី១៣ក្រុម B4C3 ជំនាញធនាគារនិង ហិរញ្ញវត្ថុនៃសកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច មានឪកាសបានរៀបចំរបាយការណ៍កម្មសិក្សាលើ ប្រធានបទ "យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលបានយ៉ាងជោគជ័យដូចនេះ សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះ៖

- អ្នកមានគុណទាំងពីរផ្តល់កំណើតដល់រូបយើងខ្ញុំ ព្រមទាំងការចិញ្ចឹមថែទាំផ្តល់នូវ មេត្តា ករុណា អប់រំទូន្មាន និងតែងតែឧបត្ថម្ភសព្វបែបយ៉ាងទាំងស្មារតី សំភារៈ ហិរញ្ញវត្ថុ និងផ្តល់ការគាំទ្រទាំងកំលាំងកាយចិត្តដល់រូបកូនក្នុងការសិក្សាក្របដេញកំយកចំនេះដឹងដ៏ថ្លៃថ្លារហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។
- ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរងព្រឹទ្ធបុរស ព្រឹទ្ធបុរសរង សាស្ត្រាចារ្យនិងបុគ្គលិកទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានជួយសម្របសម្រួល និងផ្តល់ឪកាសឲ្យក្រុមយើងខ្ញុំធ្វើរបាយការណ៍ចុះកម្មសិក្សាមួយនេះ។
- លោកសាស្ត្រាចារ្យ សូវ វេងនី ជាសាស្ត្រាចារ្យណែនាំដែលបានចំណាយពេលវេលាដ៏មានតម្លៃណែនាំ បង្ហាត់បង្ហាញផ្តល់យោបល់ក៏ដូចជាគំនិតថ្មីៗ និងការលើកទឹកចិត្តព្រមទាំងបានផ្តល់នូវឯកសារសំខាន់ៗ សំរាប់ធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ថែមដល់ក្រុមយើងខ្ញុំរហូតដល់យើងខ្ញុំអាចបញ្ចប់របាយការណ៍កម្មសិក្សាមួយនេះបានយ៉ាងរលូន។
- លោកអគ្គនាយក អគ្គនាយករង និងបុគ្គលិកទាំងអស់នៃធនាគារកាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលដែលបានជួយបង្ហាត់បង្ហាញបណ្តុះបណ្តាល ពន្យល់ណែនាំប្រកបដោយភាពកក់ក្តៅជាទីបំផុត។

ជាទីបញ្ចប់យើងខ្ញុំសូមជូនពរសព្វសារធុការ សូមទទួលបាននូវសុខភាពល្អ សំរេចបានជោគជ័យគ្រប់ភារកិច្ចគ្រប់ពេលវេលា និងសូមជូនពរទាំងបួនប្រការគឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពាលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

**អារម្ភកថា**

បច្ចុប្បន្ននេះវិស័យធនាគារដើរតួនាទីសំខាន់ក្នុងការបំពេញតម្រូវការផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ស្របពេល ដែលប្រទេសកម្ពុជា ជាប្រទេសកំពុងតែអភិវឌ្ឍលើវិស័យធនាគារ ដែលកំពុងតែមានការរីកចម្រើនគួរឲ្យ កត់សម្គាល់។ វិស័យធនាគារបានផ្តល់ភាពងាយស្រួល ដល់ប្រជាពលរដ្ឋព្រមទាំងអត្ថប្រយោជន៍នៃការ ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធធនាគារសំរាប់ធ្វើការទូទាត់ ខ្ចីប្រាក់ ដក-ដាក់ប្រាក់ ផ្ទេរប្រាក់ ប្តូរប្រាក់ជាដើម ដែល សកម្មភាពទាំងនេះជាចលនានៃសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាក៏ដូចជាក្នុងពិភពលោកផងដែរ។ ទន្ទឹមនឹងនេះ វិស័យ ធនាគារបានជម្រុញដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច មធ្យម ឬធំបែបអន្តរតាមរយៈការផ្តល់នូវកម្ចីដល់ម្ចាស់អាជីវ- កម្ម ឬម្ចាស់សហគ្រាស ដែលប្រាក់កម្ចីទាំងនោះបានមកពីការដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់អតិថិជន។ ការ ដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ក្នុងការផ្តល់ទុនចំពោះវិស័យធនាគារ ហេតុដូច នេះធនាគារនីមួយៗបានខិតខំរកវិធីសាស្ត្រផ្តល់ឲ្យអតិថិជន ដើម្បីមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំក្នុងការ គ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ធនាគាររបស់ខ្លួន។

អាស្រ័យតាមការរៀបរាប់ខាងលើទើបក្រុមយើងខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តជ្រើសរើស ការសិក្សា ស្រាវជ្រាវ លើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” ក្នុងគោលបំណងផ្សារភ្ជាប់រវាងទ្រឹស្តីនិង ការអនុវត្តជាក់ស្តែងឲ្យ កាន់តែមានភាពស៊ីជម្រៅថែមទៀត។

យើងខ្ញុំជឿជាក់ថា របាយការណ៍ដែលបានចងក្រងឡើងនេះនឹងផ្តល់ជាប្រយោជន៍សំរាប់និស្សិត ទាំងឡាយ និងអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវជំនាន់ក្រោយអោយកាន់តែយល់ច្បាស់ពីយុទ្ធសាស្ត្រចំពោះអតិថិជន ក្នុងការដាក់ប្រាក់បញ្ញើ ក៏ដូចជាយល់ដឹងអំពីផលិតផលរបស់សេវាប្រាក់បញ្ញើ លក្ខណៈពិសេសនិង ធនាគារកាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល។

យើងខ្ញុំ សូមអភ័យទោសដូចជាវាលកំហុសឆ្គងដែលកើតមានឡើងក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះនូវចំនុចខ្លះខាត ដែលកើតមានឡើងដោយអចេតនា។

**មាតិកា**

បញ្ជីអក្សរកាត់.....viii  
បញ្ជីតារាង.....ix  
បញ្ជីរូបភាព.....x  
បញ្ជីក្រាហ្វិច.....xi  
បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ.....xii

**សេចក្តីផ្តើម**

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....១  
២. ចំណេញបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....២  
៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ.....២  
៤. ទំហំនិង ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ.....២  
៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ.....៣  
៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ.....៣  
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....៤

**ជំពូកទី១**

**រំលឹកទ្រឹស្តី**

១.១. លក្ខណៈទូទៅរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ..... ៦  
    ១.១.១. ប្រវត្តិនៃការកកើតធនាគារ..... ៦  
    ១.១.២. និយមន័យធនាគារពាណិជ្ជ..... ៨  
    ១.១.៣. តួនាទីរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ..... ៨  
        ១.១.៣.១. ធនាគារអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុ..... ៨  
        ១.១.៣.២. តួនាទីជាអន្តរការីទូទាត់..... ៩  
        ១.១.៣.៣. តួនាទីជាអ្នកធានា..... ៩  
        ១.១.៣.៤. តួនាទីភ្នាក់ងារ..... ៩  
        ១.១.៣.៥. តួនាទីជាអ្នកអនុវត្តគោលនយោបាយ..... ៩  
        ១.១.៣.៦. តួនាទីជាអ្នកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ..... ១០  
        ១.១.៣.៧. តួនាទីធនាគារវិនិយោគ ..... ១០

១.១.៣.៨. តួនាទីជាអ្នកផ្តល់ប្រឹក្សាយោបល់លើការសន្សំ និងវិនិយោគ.....	១០
១.១.៤. សេវាកម្មរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ.....	១១
១.២. លក្ខណៈទូទៅនៃសេវាប្រាក់បញ្ញើ និងសន្សំ.....	១២
១.៣. គោលបំណងនៃសេវាប្រាក់បញ្ញើនិងសន្សំ.....	១២
១.៤. អត្ថប្រយោជន៍នៃបញ្ញើ និងសន្សំ.....	១៣
១.៥. ប្រភេទនៃប្រាក់បញ្ញើសន្សំ.....	១៤
១.៥.១. ប្រាក់បញ្ញើគ្មានការកំណត់ (Demand Deposits).....	១៤
១.៥.២. ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់ (Time/Fixed Deposits).....	១៤
១.៥.៣. ប្រាក់សន្សំឬស្តុក (Saving).....	១៥
១.៥.៤. គណនីចរន្ត (Current Account).....	១៥
១.៦. ការបើក និងបិទគណនី.....	១៥
១.៦.១. ការបើកគណនី.....	១៥
១.៦.២. ការបិទគណនី.....	១៦
១.៧. ការគណនាអត្រាការប្រាក់.....	១៨
១.៧.១. ការប្រាក់ទោល និងសាមញ្ញ (Simple Interest).....	១៨
១.៧.២. ការប្រាក់សមាស ឬការប្រាក់ផ្គុំ (Compound Interest).....	១៩
១.៨. នីតិវិធីនៃការដកនិងដាក់ប្រាក់បញ្ញើ.....	១៩
១.៨.១. នីតិវិធីនៃការដាក់បញ្ញើ.....	១៩
១.៨.១.១. ប្រព័ន្ធទូទាត់មូលនិធិតាមអេឡិចត្រូនិក(EFTS).....	១៩
១.៨.១.២. ការផ្ទេរទូទាត់ក្នុងធនាគារតែមួយ.....	១៩
១.៨.២. នីតិវិធីនៃការដកប្រាក់បញ្ញើ.....	២០
១.៨.២.១. គណនីចរន្ត.....	២០
១.៨.២.២. គណនីសន្សំ.....	២០
១.៨.២.៣. គណនីមានកាលកំណត់.....	២១
១.៩. យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជន.....	២១
១.៩.១. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល.....	២១
១.៩.២. យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ.....	២៣
១.៩.៣. យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញការលក់.....	២៥

១.៩.៤. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តាមនុស្សសាស្ត្រ .....២៨

១.៩.៥. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ.....២៩

១.៩.៦. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតភាពនិងគុណភាព.....៣០

**ជំពូកទី២**

**ស្ថានភាពទូទៅរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

២.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ.....៣២

២.២. ទស្សនៈវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅនិង ពាក្យស្លោករបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ.....៣២

    ២.២.១. ទស្សនៈវិស័យ.....៣២

    ២.២.២. បេសកកម្ម.....៣២

    ២.២.៣. គោលដៅ.....៣៣

    ២.២.៤. ពាក្យស្លោក.....៣៣

២.២. ស្លាកសញ្ញានិងអត្ថន័យនៃស្លាកសញ្ញា.....៣៣

    ២.២.១. ស្លាកសញ្ញា.....៣៣

    ២.២.២. អត្ថន័យនៃស្លាកសញ្ញា.....៣៣

២.៣. ថ្នាក់ដឹកនាំក្រុមហ៊ុន.....៣៣

២.៤. បណ្តាញប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ.....៣៤

២.៥. ទីតាំងរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ.....៣៤

២.៦. ផលិតផលនិង សេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ.....៣៥

    ២.៦.១. សេវាកម្មប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ.....៣៥

    ២.៦.២. សេវាឥណទាន.....៣៥

        ២.៦.២.១. ឥណទានផ្ទះ.....៣៥

        ២.៦.២.១. ឥណទានយានយន្ត.....៣៥

        ២.៦.២.១. ឥណទានមិនមានកម្រិត.....៣៦

    ២.៦.៣. សេវាផ្ទេរប្រាក់.....៣៦

        ២.៦.៣.១. សេវាផ្ទេរប្រាក់ក្នុងស្រុក.....៣៦

        ២.៦.៣.២. សេវាដឹកជញ្ជូនប្រាក់.....៣៧

        ២.៦.៣.៣. SWIFT.....៣៨

        ២.៦.៣.៤. ម៉ានីនីក្រាម.....៣៩

២.៦.៣.៥. គណនីអ៊ីហ្ស៊ីវ៉ន្ត.....	៣៩
២.៦.៤. សេវាចាត់ចែងសាច់ប្រាក់.....	៤០
២.៦.៤.១. សេវាបើកប្រាក់បៀវត្សក្រុមហ៊ុន.....	៤០
២.៦.៤.២. ប្តូររូបិយប័ណ្ណបរទេស.....	៤០
២.៦.៤.៣. សេវាធានា.....	៤១
២.៦.៤.៤. សេវាបង់ពន្ធ.....	៤១
២.៦.៥. កាតកាណាឌីយ៉ា.....	៤២
២.៦.៥.១. កាតអេ ធី អឹម.....	៤២
២.៦.៥.២. កាតឥណពន្ធ.....	៤៤
២.៦.៥.៣. កាតឥណទាន.....	៤៥
២.៦.៥.៤. ស្តារកាត.....	៤៦

**ជំពូកទី៣**

**យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់**

**ធនាគារកាណាឌីយ៉ា ភ.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**

៣.១. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល.....	៤៧
៣.១.១. គណនីសំចៃយុ (Saving Account).....	៤៧
៣.១.១.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៤៧
៣.១.១.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៤៧
៣.១.១.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៤៨
៣.១.១.៤. អត្រាការប្រាក់.....	៤៨
៣.១.១.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៤៨
៣.១.១.៦. ការគណនាអត្រាការប្រាក់.....	៤៨
៣.១.២. គណនីចរន្ត (Current Account).....	៤៩
៣.១.២.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៥០
៣.១.២.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៥០
៣.១.២.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៥០
៣.១.២.៤. អត្រាការប្រាក់.....	៥១
៣.១.២.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៥១

៣.១.៣. គណនីមានកាលកំណត់(Fixed Deposit Account).....	៥១
៣.១.៣.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៥១
៣.១.៣.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៥១
៣.១.៣.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៥២
៣.១.៣.៤. អត្រាការប្រាក់ (ប្រចាំឆ្នាំ).....	៥២
៣.១.៣.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៥៣
៣.១.៣.៦. ការគណនាអត្រាការប្រាក់.....	៥៣
៣.១.៤. គណនីធុរកិច្ចជាន់ខ្ពស់(Premium Business Account).....	៥៤
៣.១.៤.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៥៤
៣.១.៤.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៥៤
៣.១.៤.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៥៤
៣.១.៤.៤. អត្រាការប្រាក់.....	៥៤
៣.១.៤.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៥៤
៣.១.៤.៦. អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ.....	៥៥
៣.១.៥. គណនីរំជន(Elite Account).....	៥៥
៣.១.៥.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៥៥
៣.១.៥.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៥៦
៣.១.៥.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៥៦
៣.១.៥.៤. អត្រាការប្រាក់.....	៥៦
៣.១.៥.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៥៦
៣.១.៦. គណនីកុមារ(Junior Account).....	៥៦
៣.១.៦.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៥៧
៣.១.៦.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៥៧
៣.១.៦.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៥៧
៣.១.៦.៤. អត្រាការប្រាក់.....	៥៧
៣.១.៦.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៥៧
៣.១.៧. គណនីសន្សំសម្រាប់អាពាហ៍ពិពាហ៍(Wedding Saving Account).....	៥៧
៣.១.៧.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៥៧



៣.១.៧.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៥៨
៣.១.៧.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៥៨
៣.១.៧.៤. អត្រាការប្រាក់.....	៥៨
៣.១.៧.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៥៨
៣.១.៨. គណនីបញ្ញើតាមផែនការ(Installment Deposit Account).....	៥៨
៣.១.៨.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី.....	៥៨
៣.១.៨.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី.....	៥៩
៣.១.៨.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី.....	៥៩
៣.១.៨.៤. អត្រាការប្រាក់.....	៥៩
៣.១.៨.៥. ពន្ធលើការប្រាក់.....	៥៩
៣.១.៨.៦. ការគណនាអត្រាការប្រាក់.....	៥៩
៣.២. យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ.....	៦០
៣.២.១. ការជ្រើសរើសទីតាំងការិយាល័យ ទីស្នាក់ការកណ្តាល.....	៦០
៣.២.២. ការបែងចែកផលិតផលសេវាកម្ម.....	៦១
៣.៣. យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញការលក់.....	៦១
៣.៣.១. ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត.....	៦១
៣.៣.២. ការផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈ.....	៦២
៣.៣.៣. ការផ្សព្វផ្សាយដោយផ្ទាល់.....	៦២
៣.៣.៤. ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច.....	៦២
៣.៤. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តាមនុស្សសាស្ត្រ.....	៦៣
៣.៥. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ.....	៦៤
៣.៦. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតភាព និងគុណភាព.....	៦៥

**ជំពូកទី៤**

**ការស្តង់ដារមតិរបស់អតិថិជនចំពោះការបម្រើសេវាកម្មរបស់**

**ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ភ.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**

៤.១. ការវិភាគទៅលើមតិអតិថិជន.....	៦៧
៤.២. ការវិភាគ និងបកស្រាយក្រាហ្វិច.....	៦៧
៤.៣. ការវិភាគចំណុចអវិជ្ជមាន និងចំណុចអវិជ្ជមាន.....	៧៦

៤.៣.១. ចំណុចវិជ្ជមាន.....៧៦

៤.៣.២. ចំណុចអវិជ្ជមាន.....៧៧

**សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍**

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន.....៧៨

២. ការផ្តល់អនុសាសន៍.....៧៨

**ឯកសារយោង**

**ឧបសម្ព័ន្ធ**

## **បញ្ជីអក្សរកាត់**

CNB : Canadia Bank

ATM : Automatic Teller Machine

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

USD : United State Dollar

LC : Letter of Credit

PLC : Public Limited Company

## **បញ្ជីតារាង**

- តារាងទី១ ៖ បញ្ជីផ្ទៃសេវាកម្មរដ្ឋប្រាក់
- តារាងទី២ ៖ បញ្ជីផ្ទៃសេវាកម្មមូលប្បទានបំត្រ
- តារាងទី៣ ៖ បញ្ជីផ្ទៃសេវាដឹកជញ្ជូនប្រាក់
- តារាងទី៤ ៖ បញ្ជីផ្ទៃសេវាធានារ៉ាប់រង
- តារាងទី៥ ៖ បញ្ជីផ្ទៃសេវាកម្មរដ្ឋប្រាក់ក្រៅប្រទេស
- តារាងទី៦ ៖ បញ្ជីបិយប័ណ្ណ
- តារាងទី៧ ៖ បញ្ជីអត្រាការប្រាក់គណនីសំច័យ
- តារាងទី៨ ៖ បញ្ជីអត្រាការប្រាក់គណនីបញ្ញើមានកាលកំណត់
- តារាងទី៩ ៖ បញ្ជីអត្រាការប្រាក់គណនីបញ្ញើតាមផែនការ

## **បញ្ជីរូបភាព**

រូបភាពទី១៖ស្លាកសញ្ញារបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ

រូបភាពទី២៖ការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ

រូបភាពទី៣ ៖ SWIFT

រូបភាពទី៤៖ស្លាកសញ្ញាកាតអាចប្រើជាមួយម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ

រូបភាពទី៥៖ស្លាកសញ្ញាដៃគូអាជីវកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ

រូបភាពទី៦៖ កាតរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ

## **បញ្ជីក្រាហ្វិច**

ក្រាហ្វិចទី១៖ ចំនួនអតិថិជនជាបុរស និងស្ត្រី

ក្រាហ្វិចទី២៖ ប្រភេទផលិតផល និងសេវាកម្មដែលអ្នកប្រើប្រាស់នៅធនាគារ កាណា-  
ឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល

ក្រាហ្វិចទី៣៖ រយៈពេលនៃការប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្ម

ក្រាហ្វិចទី៤៖ មូលហេតុដែលអតិថិជនស្គាល់ផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ

ក្រាហ្វិចទី៥៖ កម្រិតនៃការយល់ឃើញរបស់អតិថិជនក្នុងការបើកគណនី នៅធនាគារកាណាឌីយ៉ា  
ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល

ក្រាហ្វិចទី៦៖ កម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនទៅលើ អត្រាការប្រាក់ដែលធនាគារផ្តល់ជូន  
ចំពោះគណនីបញ្ញើ-សន្សំ

ក្រាហ្វិចទី៧៖ កម្រិតអត្រាការប្រាក់បញ្ញើរៀបជាមួយនឹងធនាគារផ្សេង

ក្រាហ្វិចទី៨៖ មតិនៃការដាក់តំកល់លុយ 10\$ ចំពោះការបើកគណនីថ្មី

ក្រាហ្វិចទី៩៖ កត្តាជម្រុញឱ្យអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់សន្សំនៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់-  
ការកណ្តាល

ក្រាហ្វិចទី១០៖ កម្រិតនៃភាពពេញចិត្តនឹងគុណភាពនៃផលិតផល និងសេវាកម្ម របស់ធនាគារ  
កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលដែលផ្តល់ជូនដល់អតិថិជន

ក្រាហ្វិចទី១១៖ កម្រិតនៃការចង់ប្រើប្រាស់នូវប្រភេទសេវាកម្មផលិតផល ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំដែល  
អតិថិជនមិនទាន់ប្រើប្រាស់

ក្រាហ្វិចទី១២៖ កម្រិតនៃសុដីវធម៌-សីលធម៌របស់បុគ្គលិកធនាគារចំពោះអតិថិជន

## **បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ**

ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖ កម្រងសំនួរស្រាវជ្រាវស្តីអំពី “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់  
បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល”

ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖ កម្រងសំនួរស្រាវជ្រាវ

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣៖ អត្រាការប្រាក់គណនីមានកាលកំណត់

ឧបសម្ព័ន្ធទី៤៖ អត្រាការប្រាក់គណនីបញ្ញើតាមផែនការ

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥៖ ពាក្យស្នើសុំបើកគណនីបុគ្គល

ឧបសម្ព័ន្ធទី៦៖ ពាក្យស្នើសុំបើកគណនីនីតិបុគ្គល

ឧបសម្ព័ន្ធទី៧៖ ពាក្យស្នើសុំបើកគណនីមានកាលកំណត់

ឧបសម្ព័ន្ធទី៨៖ ពាក្យស្នើសេវាកម្មស្តារកាត

ឧបសម្ព័ន្ធទី៩៖ សេចក្តីណែនាំអំពីការផ្ទេរប្រាក់ចូលពីបរទេស

ឧបសម្ព័ន្ធទី១០៖ ពាក្យស្នើសុំប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ធនាគារតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណិតសម្រាប់នីតិបុគ្គល

ឧបសម្ព័ន្ធទី១១៖ ពាក្យស្នើសុំប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ធនាគារតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណិត ឬទូរស័ព្ទសម្រាប់  
បុគ្គល

ឧបសម្ព័ន្ធទី១២៖ ពាក្យស្នើសុំសៀវភៅមូលប្បទានបត្រ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១៣៖ ៖ ពាក្យស្នើសុំបិទគណនី

**សេចក្តីផ្តើម**

**១. លំនាំបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ**

បច្ចុប្បន្ននេះ ប្រទេសកម្ពុជាយើងជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍មានការរីកចម្រើនលឿនគ្រប់វិស័យ រួមមានទាំងសុខសន្តិភាព ស្ថេរភាពនយោបាយ និងសណ្តាប់ធ្នាប់សង្គម។ ក្នុងនោះដែល ប្រទេសកម្ពុជា ក៏មានការលើកស្ទួយនូវវិស័យសេដ្ឋកិច្ចពាណិជ្ជកម្ម ដែលជាគោលដៅចម្បងរបស់ រដ្ឋាភិបាលក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ប្រទេសជាតិដោយរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ប្រកាន់នូវគោល- នយោបាយសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ដោយបើកទូលាយឲ្យវិនិយោគិនទាំងក្នុង និងក្រៅប្រទេសមកធ្វើ ការវិនិយោគដើម្បីបម្រើផលប្រយោជន៍ និងជួយសំរួលដល់ដីវភាពប្រជាជនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ក្នុងនោះផងដែរ វិស័យធនាគារក៏មានវិនិយោគិនបានមកធ្វើការបណ្តាក់ទុនខាងវិស័យធនាគារ និងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើន។

ជាការពិតណាស់សព្វថ្ងៃនេះវិស័យធនាគារ និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិ ឆ្ពោះទៅរកការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ និងលើកកម្ពស់ ដីវភាពប្រជាជនស្របតាមយុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណរបស់រដ្ឋាភិបាល ព្រមទាំងជួយជម្រុញឲ្យមាន កំណើននៃការវិនិយោគពាណិជ្ជកម្មក្នុងប្រទេស និងក្រៅប្រទេស។ នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ វិស័យធនាគារ និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុមានការកើនឡើងគួរអោយកត់សម្គាល់ ដើម្បីបំពេញនូវសេចក្តី ត្រូវការរបស់ប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជាតាមរយៈសេវាកម្មនីមួយៗដែលខ្លួនមាន។ វិស័យធនាគារ និង ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុមានសេវាកម្មជាច្រើនដូចជា ឥណទាន ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ ផ្ទេរប្រាក់ និងប្រភេទ សេវាកម្មផ្សេងៗជាច្រើនទៀត។ ទន្ទឹមនឹងនេះសេវាកម្មប្រាក់បញ្ញើក៏ជាផ្នែកដ៏សំខាន់មួយរបស់ ធនាគារ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការសំរួលដល់អតិថិជនក្នុងការដាក់ប្រាក់សន្សំ។ ក្នុងពេល បច្ចុប្បន្នប្រជាជនកម្ពុជាមានការយល់ដឹងច្រើនអំពីការទុកដាក់សាច់ប្រាក់នៅក្នុងធនាគារ និង គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនានា ដោយសារមានការផ្សព្វផ្សាយ ការបណ្តុះបណ្តាលទាក់ទង និងភាព ងាយស្រួល និងមានសុវត្ថិភាពនៃការដាក់ប្រាក់នៅធនាគារ ព្រមទាំងបានទទួលមកវិញនូវអត្រា ការប្រាក់សមរម្យជាងទុកសាច់ប្រាក់នៅផ្ទះដោយពុំទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍ ថែមទាំងជួប នូវហានិភ័យថែមទៀតផង។ ទោះជាធនាគារ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានព្យាយាមធ្វើការ ផ្សព្វផ្សាយនូវផលិតផល និង សេវាកម្មរបស់ខ្លួន ដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ ប្រជាជនមួយចំនួនមិនទាន់បានយល់ច្បាស់ពីប្រព័ន្ធធនាគារនោះទេ។ ហេតុផលទាំងនេះជាកត្តា



ដែលនាំអោយមានការស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” ។

**២. បំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ**

ដើម្បីបង្ហាញអោយកាន់តែមានភាពច្បាស់លាស់លើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” ក្រុមយើងខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវសារណា ដោយផ្ដោតលើចំណោទបញ្ហាដូចជា៖

- តើធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលមានផ្តល់នូវប្រភេទប្រាក់បញ្ញើអ្វីខ្លះដល់អតិថិជន?
- តើសេវាប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលមានគោលការណ៍ វិធីសាស្ត្រនិង នីតិវិធីអ្វីខ្លះនៅក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជន?

**៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ**

ការចុះកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” នៅធនាគារ កាណាឌី-យ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងសំខាន់ដូចជា៖

- ស្វែងយល់ពីស្ថានភាពទូទៅរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ
- នីតិវិធីនៃសេវាប្រាក់បញ្ញើធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ
- ប្រភេទប្រាក់បញ្ញើសន្សំធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ
- វិធីសាស្ត្រក្នុងការផ្តល់ការប្រាក់
- គោលការណ៍ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ
- យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការប្រមូលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ។

**៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ**

សព្វថ្ងៃនេះធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បានពង្រីកនូវវិសាលភាពរបស់ខ្លួន ព្រមទាំងពង្រីកនូវសាខាជាច្រើនទៀតទូទាំងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ ហេតុនេះហើយបានក្រុមយើងខ្ញុំ ចុះធ្វើការស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” តែប៉ុណ្ណោះ ដោយផ្ដោតជាសំខាន់ទៅលើគោលការណ៍ប្រាក់បញ្ញើសន្សំនៅក្នុងធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល ដែលជាយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការណ៍ប្រាក់បញ្ញើសន្សំរបស់ខ្លួនទទួលបានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

(ទិន្នន័យពីឆ្នាំ២០១៨ ដល់ ខែឧសភាឆ្នាំ២០១៩ )

**៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ**

តាមរយៈការស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” ក្រុមយើងខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវដោយផ្អែកទៅលើវិធីសាស្ត្រពីរយ៉ាងគឺ៖

**ក. ទិន្នន័យដំបូងរួមមាន៖**

ការចុះស្រាវជ្រាវដោយផ្ទាល់អំពីធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល៖

- ការសម្ភាសន៍ផ្ទាល់មាត់ជាមួយអតិថិជន
- ការទទួលការណែនាំពីបុគ្គលិកនៅក្នុងស្ថាប័ន

**ខ. ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ**

- តាមរយៈសាស្ត្រចារ្យណែនាំ
- ឯកសារដែលធ្វើការស្រាវជ្រាវនៅក្នុងបណ្ណាល័យ
- ឯកសារដែលទាក់ទងនឹងគោលការណ៍ និងនីតិវិធីផ្សេងៗរបស់ធនាគារ
- ការស្រាវជ្រាវតាមរយៈគេហទំព័រ និងតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយនានារបស់ធនាគារកាណាឌីយ៉ា ក.អ

**៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ**

ការស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទខាងលើនេះ មានសារៈសំខាន់ចំពោះគ្រឹះស្ថាន និងនិស្សិតដូចជា៖

❖ ចំពោះគ្រឹះស្ថាន

- ជាការជួយផ្សព្វផ្សាយនូវសេវាកម្មរបស់ស្ថាប័នជូនដល់អតិថិជន ពាណិជ្ជករ និងសាធារណៈជនឲ្យបានស្គាល់ពីប្រតិបត្តិការជាក់ស្តែងរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ
- បង្កើននូវការទុកចិត្តរបស់អតិថិជនលើសេវាកម្មប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ
- ជាជំនួយដល់គ្រឹះស្ថានក្នុងការយល់នឹងបន្ថែមនូវចំនុចខ្លាំង និងចំនុចខ្សោយ ដើម្បីកែប្រែចំនុចខ្លាំង និងចំនុចខ្សោយ ដើម្បីកែប្រែចំនុចខ្លះខាត ព្រមទាំងពង្រឹងចំនុចខ្លាំងដើម្បីធ្វើឲ្យ កាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពថែមទៀត។

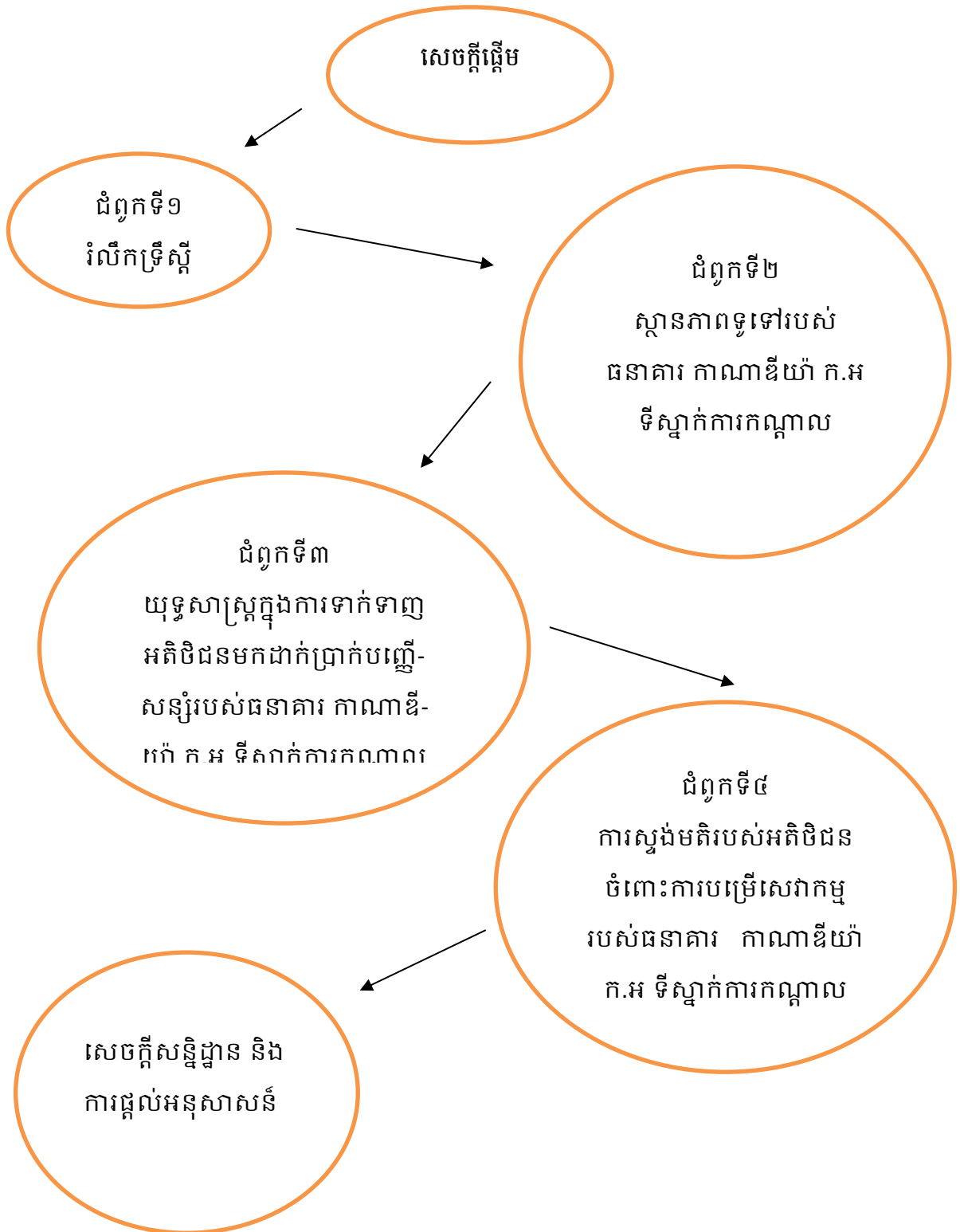
❖ ចំពោះនិស្សិត

- បង្កើនចំនេះដឹងបន្ថែម ដោយផ្សារភ្ជាប់ទ្រឹស្តីជាមួយនឹងការអនុវត្តជាក់ស្តែង
- បង្កើនចំនេះដឹងដែលពាក់ព័ន្ធលើវិស័យធនាគារ
- យល់ដឹងអំពីគោលការណ៍ និងនីតិវិធីសេវាប្រាក់បញ្ញើ
- ទទួលបាននូវបទពិសោធន៍ក្នុងការបំពេញការងារពេលអនាគត
- ផ្តល់ជាងកសាងស្រាវជ្រាវដល់និស្សិតជំនាន់ក្រោយធ្វើការស្រាវជ្រាវ។

**៧. វេនសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ**

នៅក្នុងរបាយការណ៍កម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវដែលស្តីពី “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” នេះក្រុមយើងខ្ញុំបានបែងចែកអត្ថបទរបស់យើងខ្ញុំជា ៤ ជំពូកដូចខាងក្រោម៖

- ជំពូកទី១៖ ការរំលឹកទ្រឹស្តីខ្លះៗដែលទាក់ទងនឹងការស្រាវជ្រាវ ដើម្បីជានិទ្ទេសក្នុងការសរសេរឲ្យមានភាពល្អប្រសើរបន្ថែមទៀត។
- ជំពូកទី២៖ ការសិក្សាបន្ថែមទៅលើស្ថានភាពទូទៅ ប្រវត្តិព្រមទាំងផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ។
- ជំពូកទី៣៖ យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល
- ជំពូកទី៤៖ ការស្ទង់មតិរបស់អតិថិជនចំពោះការបម្រើសេវាកម្មរបស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល



**ជំពូកទី១**

**រំលឹកទ្រឹស្តី**

**១.១. លក្ខណៈទូទៅរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ**

**១.១.១. ប្រវត្តិវិវឌ្ឍន៍នៃការកើតធនាគារ**

ធនាគារកើត គឺជាការកើតឡើងជាមួយប្រវត្តិវិវឌ្ឍន៍នៃការរីកចម្រើនវិស័យផលិតកម្ម។ ដំណើរការនៃអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច គឺជាលក្ខខណ្ឌនិងការទាមទារឲ្យមានការអភិវឌ្ឍរបស់ធនាគាររហូតមកទល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ហើយការអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធធនាគារបានជំរុញអោយមានការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច។

ធនាគារចាប់ផ្តើមកើតឡើងតាមរយៈមុខងារប្តូរប្រាក់របស់ជាងមាស។ ចំពោះចរាចរលុយនៅក្នុងប្រទេសនីមួយៗ និងក្នុងតំបន់នីមួយៗ ជាពិសេសចំពោះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិទាមទារឲ្យមានការប្តូរប្រាក់តាមច្រកព្រំដែនដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការទិញ-លក់ទំនិញ។ ដូចនេះត្រូវបង្កើតនូវហាងប្តូរប្រាក់ ដើម្បីធ្វើការដោះដូរនូវរូបិយប័ណ្ណរបស់ប្រទេសមួយ ជាមួយនឹងរូបិយប័ណ្ណរបស់ប្រទេសមួយទៀត។ ចំពោះអ្នកដែលរកស៊ីប្តូរប្រាក់នេះភាគច្រើនជាអ្នកមាន និងពីមុនអាចជាអ្នកផ្តល់កម្ចីដែលយកការប្រាក់ខ្ពស់ប្តូរក្បាច់កុលយឱ្យអ្នកធ្វើអាជីវកម្មផ្សេងៗ។ ដូចនេះអ្នករកស៊ីប្តូរប្រាក់បានបង្កើតមុខងារមួយទៀត គឺការរក្សាលុយទុកឲ្យ។ ដូចនេះពួកគេកាន់តែមានចំណូលខ្ពស់ឡើងថែមទៀត ម្យ៉ាងទៀតការរក្សាលុយទុកនេះកាន់តែច្រើនឡើងៗធ្វើឲ្យមានការទូទាត់ថ្លៃទំនិញជំនួសទៀត ឬការទូទាត់មិនប្រើសាច់ប្រាក់។ តាមរយៈការទូទាត់មិនប្រើសាច់ប្រាក់នេះបានធ្វើឲ្យពាណិជ្ជករនាំគ្នាផ្ញើប្រាក់កាន់តែច្រើនថែមទៀត។

ដោយសារការប្រើលោហធាតុជាប្តូររូបិយវត្ថុ (ប្រាក់ រីមាស) ដូចនេះម្ចាស់ហាងមាសមានតួនាទីជាអ្នកប្តូរប្រាក់ និងទូទាត់ជំនួស រក្សារូបិយវត្ថុទុកឲ្យ និងផលិតរូបិយវត្ថុ។ ធនាគារប្រភេទនេះគេហៅថា ធនាគាររបស់ជាងមាស។ មុខងាររបស់ធនាគារនេះ ក៏បានចាប់ផ្តើមពីអ្នកផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដោយការប្រាក់ខ្ពស់ ព្រោះអ្នកផ្តល់កម្ចីនេះក៏បានអនុវត្តនូវមុខងារប្តូរប្រាក់រក្សាទុកឲ្យ និងទូទាត់ជំនួសដែរ។

ដំបូងឡើយធនាគារទាំងនេះ បានប្រើប្រាស់នូវមូលធនផ្ទាល់របស់ខ្លួនក្នុងប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែកត្តានេះមិនអាចស្ថិតស្ថេរបានយូរអង្វែងទេ។ តាមរយៈប្រតិបត្តិការជាក់ស្តែងម្ចាស់ធនាគារយល់ឃើញថាជានិច្ចកាលមានអ្នកផ្ញើលុយ និងអ្នកសុំខ្ចីលុយ ហើយដោយសារអ្នកផ្ញើលុយទាំងនោះមិនដកលុយព្រមគ្នានោះទេ បានធ្វើឱ្យមានបរិមាណលុយសល់ច្រើននៅក្នុងធនាគារ។ ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យម្ចាស់ធនាគារអាចប្រើប្រាស់នូវលុយទាំងនេះ ដើម្បីផ្តល់នូវកម្ចីបន្ថែម

ដែលធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការផ្តល់កម្ចីបានបង្កើតប្រាក់ចំណេញកាន់តែច្រើនដល់ធនាគារ។ ហើយប្រតិបត្តិការដែលផ្តល់កម្ចី កាន់តែរីកចម្រើនឡើង ដែលជម្រុញឲ្យធនាគារត្រូវស្វែងរកដំណោះស្រាយដែលអាចឲ្យការប្រមូលប្រាក់បញ្ញើបានកាន់តែច្រើនឡើង ដើម្បីផ្តល់កម្ចីបន្ត។ ដូចនេះធនាគារបានផ្តល់ការប្រាក់លើប្រាក់បញ្ញើរបស់អ្នកផ្ញើលុយ។ ម៉្យាងទៀត ដើម្បីឲ្យមានការផ្តល់កម្ចីកើនឡើង ធនាគារធំៗមួយចំនួន បានពង្រីកការផ្តល់កម្ចីដល់ស្តេចក្នុងគម្រោងជំនួយដល់ការធ្វើសឹកសង្គ្រាមផ្សេងៗ។

ម៉្យាងទៀតធនាគារបានផ្តល់កម្ចីម៉្យាង ដែលអនុញ្ញាតឲ្យការចាយលុយលើសពីប្រាក់បញ្ញើរបស់ខ្លួនដោយផ្តល់កម្ចីបែបនេះ គឺមានហានិភ័យខ្ពស់។ ដោយសារប្រាក់ចំណេញពីការផ្តល់កម្ចីមានកម្រិតខ្ពស់ បានធ្វើឲ្យធនាគារជាច្រើន បានប្រើប្រាស់នូវលិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់បញ្ញើ ជំនួសការអោយការចរចាចរាចរណ៍មាសប្រាក់ និងបោះផ្សាយលិខិតដើម្បីផ្តល់កម្ចី។ ស្ថានភាពនេះធ្វើឲ្យធនាគារជាច្រើនគ្មានលទ្ធភាពសងបំណុលនិងក្ស័យធន។

ការក្ស័យធនរបស់ធនាគារនេះ បានធ្វើឲ្យការទូទាត់ ជួបវិបត្តិ និងជះឥទ្ធិពលអាក្រក់ដល់អាជីវកម្ម។ ម៉្យាងវិញទៀត ការប្រាក់ខ្ពស់ធ្វើឲ្យពួកគេមិនអាចទទួលយកបាន។ ដូចនេះពួកគេក៏បង្កើតធនាគារដោយខ្លួនឯងដែលហៅថា “ធនាគារពាណិជ្ជ” (ធនាគារពាណិជ្ជបានបង្កើតឡើងដោយពាណិជ្ជករ)។ ធនាគារនេះអនុវត្តនូវមុខងារដូចធនាគារមុនដែល គឺទទួលប្រាក់បញ្ញើ រក្សាលុយទុកឲ្យ ការទូទាត់ជំនួស និងផ្តល់កម្ចីដើម្បីទប់ស្កាត់នូវហានិភ័យ ធនាគារនេះគ្រាន់តែផ្តល់កម្ចីរយៈពេលខ្លីប៉ុណ្ណោះ គឺមិនផ្តល់កម្ចីរយៈពេលវែង និងមធ្យមទេ ម៉្យាងទៀតមិនផ្តល់កម្ចីដល់អ្នកប្រើប្រាស់ និងរដ្ឋាភិបាលទេ។

ការក្ស័យធនរបស់ធនាគារពាណិជ្ជជាច្រើន បានធ្វើឲ្យអ្នកផ្ញើលុយ ទទួលរងការខាតបង់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ និងជាមូលហេតុដែលបង្កើតឡើងនូវធនាគារទទួលប្រាក់បញ្ញើ មានន័យថាធនាគារនេះមិនផ្តល់កម្ចីទេគ្រាន់តែរក្សាលុយទុកជំនួស និងទូទាត់ជំនួសដោយយកថ្លៃសេវាប៉ុណ្ណោះ។ ស្របពេលជាមួយគ្នានេះដែរ នៅតាមប្រទេសនីមួយៗបានបង្កើតឡើងនូវធនាគារជាច្រើនដូចជាធនាគារឯកទេស ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ ធនាគារពាណិជ្ជ ធនាគារកណ្តាល.....(នេះជាការបង្កើតឡើងនូវប្រព័ន្ធជនាគារមួយ)។

តាមរយៈការរីកចម្រើននៃសេដ្ឋកិច្ច និង បច្ចេកវិទ្យាបានធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារកាន់តែមានការរីកចម្រើន គឺតាំងពីធនាគារបុគ្គលរហូតដល់បង្កើតបាននូវធនាគារភាគហ៊ុន។ ក្រោយមកទៀតធនាគារពាណិជ្ជបានផ្តល់កម្ចីរយៈពេលវែងថែមទៀតនិងផ្តល់កម្ចី ដល់អ្នកប្រើ-

ប្រាស់ អ្នកទិញប័ណ្ណភាគហ៊ុន និងបង្កើតឡើងនូវប្រភេទប្រាក់បញ្ញើជាច្រើនទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនក្រៅពីការទទួលប្រាក់បញ្ញើធនាគារនៅសុំលើពីធនាគារកណ្តាលនិងធនាគារផ្សេងទៀត។

**១.១.២.និយមន័យធនាគារពាណិជ្ជ**

ធនាគារពាណិជ្ជ គឺជានីតិបុគ្គលដែលមាននីតិសម្បទាពិសេសក្នុងការរើសយកប្រតិបត្តិការធនាគារជាមុខរបបប្រទេសប្រក្រតី។<sup>1</sup>

ធនាគារពាណិជ្ជ គឺជាអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុផ្តល់កម្ចី ទទួលប្រាក់បញ្ញើ និងសេវាទូទាត់។<sup>2</sup>

ម៉្យាងវិញទៀត ធនាគារពាណិជ្ជត្រូវបានគេអោយនិយមន័យថាជា សហគ្រាសអាជីវកម្មស្វែងរកប្រាក់ចំណេញមួយប្រភេទ ដែលធ្វើការជាមួយរូបិយវត្ថុដោយទទួលប្រាក់បញ្ញើពីសាធារណជនអាចរក្សាវាទុកនៅកន្លែងមានសុវត្ថិភាពមួយ និងធ្វើការជាមួយឥណទានដោយធ្វើការបង្កើតការផ្តល់ឥណទាន តាមរយៈការឲ្យខ្ចីប្រាក់សន្សំរបស់អ្នកផ្ញើទៅដល់អ្នកដែលមានតម្រូវការសាច់ប្រាក់។<sup>3</sup>

**១.១.៣. តួនាទីរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ**

ធនាគារពាណិជ្ជមានតួនាទីដូចខាងក្រោម៖

**១.១.៣.១. ធនាគារអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុ<sup>4</sup>**

តាមរយៈធនាគារបានផ្ទេរពីប្រាក់សន្សំទៅជាដើមទុនសម្រាប់វិនិយោគ ដោយភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងរវាងភាគីពីរ ឬស្ថាប័នផ្សេងគ្នានៅក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ច៖

- អ្នកដែលមានការចំណាយច្រើន និងវិនិយោគលើសមូលធនផ្ទាល់ខ្លួន ដូចនេះពួកគេត្រូវការមូលធនបន្ថែម។
- អ្នកដែលមានមូលធនច្រើនជាងការចំណាយ ឬចំណូលច្រើនពួកគេត្រូវការសន្សំលុយទុក។ តាមរយៈបុគ្គល ឬស្ថាប័នទាំងពីរប្រភេទនេះ គឺធនាគារបានផ្ទេរលុយពីបុគ្គលទី២ទៅទី ១។ ដូចនេះចំណូលបានកើតឡើង គឺជាកម្លាំងបង្កើតនូវទំនាក់ទំនងហិរញ្ញវត្ថុរវាងក្រុមទាំង ពីរ នេះប្រសិនបើ ចលនាសាច់ប្រាក់បានចរាចរជាមួយនឹងលក្ខខណ្ឌត្រូវត្រឡប់មក

<sup>1</sup> ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា, ១៩៩៩, " ច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ", ទំព័រទី១

<sup>2</sup> ឆាយ យុនឡុង, ២០១២-២០១៣ "សេចក្តីផ្តើមធនាគារកិច្ច", ទំព័រទី៤ និង៣១

<sup>3</sup> N.T.Somashekar,2009, "Banking",page1

<sup>4</sup> សូន ចំរើន, ២០១១-២០១២, " រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ", ទំព័រទី ៨-៩

វិញ្ញូន្តរបរិមាណធំជាងក្នុងអំឡុងពេលជាក់លាក់ណាមួយនោះ គឺជាទំនាក់ទំនងឥណទាន។

**១.១.៣.២. តួនាទីជាអន្តរការីទូទាត់**

ធនាគារបានបង្កើតមធ្យោបាយទូទាត់ដោយបោះផ្សាយនូវក្រដាសប្រាក់បំណុល។ ក្រោយមកក្រដាសបំណុលនេះបានក្លាយជាឧបករណ៍ទូទាត់ដែលត្រូវបានអតិថិជនទទួលស្គាល់។ ក្រោយមកក្រដាសបំណុលនេះក៏ត្រូវបានប្រើប្រាស់ជំនួសដោយរូបិយវត្ថុលាហាធាតុ ទាំងស្រុង ដូចនេះក្រដាសបំណុលនេះបានក្លាយជាក្រដាសប្រាក់។

ចំពោះការបោះផ្សាយក្រដាសប្រាក់ គឺទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើនណាស់។ ដោយសារតែតម្រូវការក្រដាសប្រាក់នេះតំណាងដោយប្រទេសមួយ ដូចនេះការបោះផ្សាយក្រដាសប្រាក់នេះត្រូវផ្ទេរតួនាទីទៅឲ្យធនាគារកណ្តាលវិញ។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក បណ្តាធនាគារពាណិជ្ជទាំងអស់ត្រូវបញ្ឈប់ការបោះផ្សាយនូវក្រដាសប្រាក់សម្រាប់ខ្លួនឯង។

ធនាគារបានក្លាយជាអន្តរការីទូទាត់ធំជាងគេនៅគ្រប់បណ្តាលប្រទេស។ ធនាគារទូទាត់ជំនួសអតិថិជនរបស់ខ្លួននូវតម្លៃទំនិញ ឬសេវា។ ដើម្បីឲ្យការទូទាត់ឆាប់រហ័ស និងងាយស្រួល ធនាគារបានផ្តល់ឧបករណ៍ជាច្រើនប្រភេទដល់អតិថិជន ដូចជាCheque, LC, credit card, debit card....។

**១.១.៣.៣. តួនាទីជាអ្នកធានា**

ចំពោះតួនាទីនេះ ធនាគារជាអ្នកធានាដល់ភាគីទីបីណាមួយអំពី លទ្ធភាពទូទាត់បំណុលរបស់អតិថិជនរបស់ខ្លួន ដែលធនាគារអាចចេញនូវលិខិតឥណទានជាដើម។ ធនាគារ អាចធានាថាអតិថិជនរបស់ខ្លួន មានលទ្ធភាពសងបំណុលដោយភាគីទីបីនោះ។ ក្នុងករណីដែលជននោះគ្មានលទ្ធភាពសងធនាគារដែលចេញមុខទទួលខុសត្រូវលើបំណុលនោះ។

**១.១.៣.៤. តួនាទីភ្នាក់ងារ**

ក្នុងនាមជាភ្នាក់ងារ ធនាគារដើរតួនាទីជំនួសឲ្យអតិថិជនរបស់ខ្លួន ក្នុងការគ្រប់គ្រង និងថែរក្សាទ្រព្យសម្បត្តិរបស់គេ ហើយធនាគារក៏ជាភ្នាក់ងារមួយដែលបំរើសេវាកម្មជូនអតិថិជនក្នុងការទិញ និងលក់ទៅវិញនូវឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនានាដែរ។

**១.១.៣.៥. តួនាទីជាអ្នកអនុវត្តគោលនយោបាយ**

ធនាគារពាណិជ្ជដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការអនុវត្តគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាលដែលគោលនយោបាយទាំងនេះត្រូវបានចេញផ្សាយដោយធនាគារកណ្តាល ឬរតនាគារជាតិក្នុង



គោលបំណងគ្រប់គ្រងកំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ក៏ដូចជាដើម្បីសម្រេចឲ្យបាននូវគោលដៅសង្គមនានា។

**១.១.៣.៦. តួនាទីជាអ្នកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ<sup>5</sup>**

ចំពោះតួនាទីនេះធនាគារអាចជួយអតិថិជនរបស់ខ្លួន ដើម្បីរៀបចំលើការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិ ការហិរញ្ញវត្ថុ ដោយធនាគារនឹងធ្វើការទាក់ទង ហើយផ្តល់យោបល់ដែលទាក់ទងទៅនឹងកិច្ចសន្យា ក្នុងគោលបំណងជៀសវាង និងកាត់បន្ថយគ្រោះថ្នាក់ដែលកើតឡើងដូចជា ការបាត់បង់នូវទ្រព្យសម្បត្តិជាដើម។

**១.១.៣.៧. តួនាទីជាធនាគារវិនិយោគ**

ក្នុងនាមជាធនាគារវិនិយោគ ធនាគារពាណិជ្ជមានតួនាទីធ្វើជំនួយការដល់ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មក៏ដូចជាវិស័យក្នុងការបង្កើតមូលធនថ្មី តាមរយៈមុខងារធានាទិញមូលបត្រ រៀបចំឯកសារឲ្យក្រុមហ៊ុនសាធារណៈ ទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត និងជាពិតមានសម្រាប់អ្នកវិនិយោគដែលមាន ចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការជួញដូរមូលបត្រ និងផ្តល់ប្រឹក្សាយោបល់ដល់ក្រុមហ៊ុនដែលមានបំណង ចង់បោះផ្សាយមូលបត្រស្តីពីប្រភេទ ចំនួន ថ្លៃ និងពេលវេលាសមស្របក្នុងការបោះផ្សាយមូលបត្រ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ធនាគារពាណិជ្ជក៏ដើរតួជាអ្នកសម្របសម្រួលក្នុងករណីដែលសហគ្រាស មានបំណងចង់ធ្វើការពង្រីកក្រុមហ៊ុន ក្រោមរូបភាពជាការទិញយក រួមទាំងស្វែងរកទីផ្សារសម្រាប់ សហគ្រាស ក៏ដូចជាវិស័យផងដែរ។

**១.១.៣.៨. តួនាទីជាអ្នកផ្តល់ប្រឹក្សាយោបល់លើការសន្សំ និងវិនិយោគ**

ចំពោះតួនាទីនេះ ធនាគារពាណិជ្ជជួយដល់អតិថិជនឲ្យសំរេចគោលបំណងក្នុងជីវិតរបស់ ពួកគេ តាមរយៈការផ្តល់យោបល់ទាក់ទងទៅនឹងការប្រើប្រាស់ និងគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់អោយមានប្រសិទ្ធភាពសំរាប់ផែនការអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន និងជួយអតិថិជនរៀបចំផែនការសន្សំរយៈពេល វែង និងគំរោងសន្សំប្រាក់សោធននិវត្តន៍ ដើម្បីសំរេចបំណងប្រាថ្នារបស់អតិថិជនពេលចូលនិវត្តន៍ និងទប់ស្កាត់ហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ ដែលអាចកើតមានឡើងចំពោះអតិថិជននៅក្រោយពេល ពួកគេចូលនិវត្តន៍។

- តួនាទីជាអ្នកធានា៖ ធានាសងបំណុលជំនួសឲ្យអតិថិជននៅពេលអតិថិជនមិន អាចសង តាមរយៈការចេញផ្សាយលិខិតឥណទានជាដើម។

<sup>5</sup> Peter S. Rose and Sylvia C.Hudgin,2013, "Bank Management and Financial Service",Page9

- តួនាទីជាភ្នាក់ងារ ៖ ចាត់ចែងនិងការពារទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អតិថិជន ឬ ចេញផ្សាយនិងទូទាត់សងវិញនូវមូលបត្រជំនួសមុខឲ្យអតិថិជន។
- តួនាទីនយោបាយ៖ ធ្វើជាឧបករណ៍សម្រាប់នយោបាយរដ្ឋាភិបាលក្នុងការព្យាយាមគ្រប់គ្រងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងសម្រេចគោលដៅសង្គម។

**១.១.៤. សេវាកម្មរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ<sup>៦</sup>**

- សេវាឥណទាន ជាសេវាមួយប្រភេទដែលធនាគារផ្តល់កម្ចីអោយអតិថិជន ដើម្បីពង្រីកមុខរបរ ចាប់ផ្តើមមុខរបរថ្មី ទិញផ្ទះ ទិញម៉ូតូ ឬយកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងគោលបំណងនានា។ ជាទូទៅ(សម្រាប់ធនាគារពាណិជ្ជ) សេវាកម្មនេះ ធនាគារដើរតួនាទីជាអន្តរការីដែលជាភ្នាក់ងារកណ្តាលរវាងអ្នកដែលមានតម្រូវការទុន និងអ្នកផ្តល់ជាឥណទានទៅអតិថិជនដែលត្រូវការសាច់ប្រាក់។
- សេវាបញ្ញើនិងសន្សំ គឺជាសេវាមួយដែលធនាគារទទួលបញ្ញើ និងសន្សំរបស់អតិថិជនដោយផ្តល់នៃការប្រាក់ជូនអតិថិជន។ ធនាគារយកប្រាក់ដែលជាចំណូលមកពីបញ្ញើនិងសន្សំ ទៅវិនិយោគលើជំនួញផ្សេងៗ។ ឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឬផ្ទេរប្រាក់ទាំងនោះដើម្បីផ្តល់ឥណទានទៅកាន់អតិថិជនដែលត្រូវការប្រាក់។
- ការផ្តល់យោបល់ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាសេវាកម្មមួយប្រភេទ ដែលធនាគារផ្តល់នូវយោបល់សម្រាប់អតិថិជនរបស់ខ្លួនដែលមានបំណងចង់បើកអាជីវកម្មថ្មីដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាឲ្យអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនមានភាពរីកចម្រើន និងមានប្រសិទ្ធភាព។
- សេវាកម្មថែរក្សាសុវត្ថិភាពវត្ថុមានតម្លៃ ជាសេវាកម្មដែលធនាគារទទួលថែរក្សាសុវត្ថិភាពនៃវត្ថុមានតម្លៃនានា ដែលអតិថិជនប្រគល់ឲ្យធនាគារថែរក្សាមានដូចជា មាស ពេជ្រ កែវកង គ្រឿងអលង្ការមានតម្លៃផ្សេងៗ ឬវត្ថុសិល្បៈនានា ដែលជារបស់កម្រ និងមានតម្លៃ។
- សេវាផ្ទេរប្រាក់ គឺធនាគារអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនធ្វើការផ្ទេរ ឬទទួលប្រាក់ទាំងក្នុងប្រទេសនិងក្រៅប្រទេស។
- សេវាប្តូរប្រាក់ គឺធនាគារទទួលចំណូលពីការប្តូររូបិយវត្ថុមួយទៅរូបិយវត្ថុមួយផ្សេងទៀត។

<sup>៦</sup> និស្សិត ចន្ថា ម៉ារីណេត, ឆាយ រូចមេញ, ២០១៥, សេវាប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេសនៃកម្ពុជា, ទំព័រ១៣, ១៤

- អប្បហារលើប័ណ្ណពាណិជ្ជកម្ម និងឥណទានពាណិជ្ជកម្ម គឺអតិថិជនអាចប្តូរប័ណ្ណពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងធនាគារក្នុងតម្លៃអប្បហារដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្មរបស់គេ។
- សេវាគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ គឺធនាគារដើរតួជាអ្នកជួយសងបំណុលម្ចាស់បំណុល ឬដើរតួនាទីជាអ្នកជួយទារបំណុលឱ្យអតិថិជន។ ធនាគារអាចប្រើប្រាស់ចំណែកសេសសល់ទៅវិនិយោគក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មទៅទិញមូលបត្រក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុន។
- សេវាធនាគារតាមរយៈទូរស័ព្ទ គឺសេវាកម្មទូទាត់របស់ធនាគារអាចធ្វើឡើងតាមរយៈការប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទ។

**១.២. លក្ខណៈទូទៅនៃសេវាប្រាក់បញ្ញើ និងសន្សំ**

ប្រាក់បញ្ញើនិងសន្សំ គឺជាសេវាកម្មមួយរបស់ធនាគារក្នុងការទទួលយកទឹកប្រាក់របស់សាធារណជនដើម្បីរក្សាទុក និងផ្តល់ជូនសាធារណជនវិញតាមតម្រូវការ ឬជាបំណុលរបស់អតិថិជនដោយធនាគារត្រូវសងឱ្យអតិថិជនវិញនៅពេលអនាគត។<sup>7</sup>

ប្រាក់បញ្ញើ ជាមូលដ្ឋានបំណុលរបស់ធនាគារ ដែលជាការទាមទារហិរញ្ញវត្ថុ (financial claims)របស់អាជីវកម្ម គ្រួសារ និងរដ្ឋាភិបាលចំពោះធនាគារ។ ទោះក្នុងករណីធនាគារមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់សងក៏ដោយ ក៏ធនាគារត្រូវប្រើប្រាស់ចំណូលពីការលក់ទ្រព្យសកម្មរបស់ខ្លួនដើម្បីសងទៅដល់អ្នកធ្វើប្រាក់។<sup>8</sup>

**១.៣. គោលបំណងនៃសេវាប្រាក់បញ្ញើនិងសន្សំ**

សេវាប្រាក់បញ្ញើនិងសន្សំ គឺជាសេវាកម្មដែលអតិថិជនធ្វើការសងប្រាក់នៅគ្រប់សាខារបស់ក្រុមហ៊ុនប្រកបដោយសុវត្ថិភាព ហើយថែមទាំងទទួលបាននូវអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងរៀងរាល់ថ្ងៃ។ ដើម្បីធ្វើការសន្សំ អតិថិជនគ្រាន់តែបំពេញពាក្យសុំបើកគណនី ប្រាក់សន្សំ ហើយអតិថិជនអាចធ្វើការស្នើសុំបានគ្រប់ពេលក្នុងម៉ោងធ្វើការ និងនៅគ្រប់សាខារបស់ស្ថាប័ន។ ចំពោះសេវាប្រាក់បញ្ញើសន្សំនោះ គឺក្នុងគោលបំណងឱ្យអតិថិជនទទួលបាននូវចំនួនទឹកប្រាក់ដែលមាននៅក្នុងករណី ឬក្រុមអត្រាការប្រាក់ដែលមាននៅក្នុងប្រាក់បញ្ញើតាមតម្រូវការ និងប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់។ លើសពីនេះទៅទៀតក៏មានគោលបំណងសំខាន់ផ្សេងៗទៀតដូចជា៖

- ធ្វើឱ្យអតិថិជនមានជំនឿទុកចិត្តនៅក្នុងការសន្សំ

<sup>7</sup> សួន ចំរើន, "រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ", ទំព័រទី១២

<sup>8</sup> Peter S. Rose and Sylvia C. Hudgin, 2010 "Bank Management and Financial Service", Page 390

- បង្កើតនូវសកម្មភាពរកចំណូលតាមរយៈការសន្សំ
- ដើម្បីការពារនូវហានិភ័យដែលអាចកើតមានឡើង
- លើកស្ទួយកម្រិតជីវភាពរបស់ប្រជាពលរដ្ឋឲ្យមានការរីកចម្រើន ។

**១.៤. អត្ថប្រយោជន៍នៃបញ្ជី និងសន្សំ**

**ក.អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ធនាគារ**

- អាចបំពេញតាមតម្រូវការ និងការចង់បានរបស់អតិថិជន
- ពង្រីក និងពង្រឹងឥទ្ធិពលកេរ្តិ៍ឈ្មោះ
- ពង្រីកចំណែកទីផ្សារឲ្យកាន់តែទូលំទូលាយថែមទៀត
- មានឱកាសលក់ផលិតផលផ្សេងទៀតក្នុងពេលតែមួយ
- ទទួលបានប្រាក់ចំណេញបន្ថែមទៀត និងបានយូរអង្វែង
- មានមូលធនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការផ្តល់កម្ចី
- មានមូលធនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការទូទាត់បំណុលផ្សេងៗ
- បង្កើតប្រាក់ចំណេញ។

**ខ.អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់អតិថិជន**

- រក្សាសាច់ប្រាក់នៅកន្លែងមានសុវត្ថិភាពខ្ពស់ និងទទួលបានប្រាក់ចំណូលថែមទៀត
- អាចពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនឲ្យកាន់តែរីកចម្រើនថែមទៀត
- ទទួលបានការប្រាក់
- មានសុវត្ថិភាពជាងទុកនៅផ្ទះ
- ងាយស្រួលក្នុងការទូទាត់ និងងាយស្រួលក្នុងការផ្ទេរពិកនៃធនធានទៅកន្លែងមួយទៀត ដោយមិនចាំបាច់យកតាមខ្លួន
- បំរែបំរួលចំណូលបច្ចុប្បន្នទៅជាចំណូលអនាគត
- មានឱកាសក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាកម្មផ្សេងៗ

**គ.អត្ថប្រយោជន៍ចំពោះសង្គម**

- រួមចំណែកក្នុងការលើកស្ទួយ និងការអភិវឌ្ឍន៍សង្គមជាតិ ដែលបង្កើតទីផ្សារការងារតាមរយៈសេវាប្រាក់បញ្ញើនិងសន្សំ
- ធ្វើឲ្យមានចរាចរសាច់ប្រាក់បានល្អក្នុងសង្គមជាតិ
- រួមចំណែកក្នុងការកាត់បន្ថយអសន្តិសុខសង្គមតាមរយៈការផ្តល់សេវានេះ

- ចំណូលរបស់ប្រជាជនកើនឡើង(តាមរយៈការប្រាក់បញ្ញើ)
- ការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកើនឡើង=>តម្រូវការមូលធនកើនឡើង (ការសុំខ្ចីលុយរបស់សហគ្រាស)=>ការផ្ទេរលុយពីបុគ្គលម្នាក់=>បុគ្គលម្នាក់យ៉ាងឆាប់រហ័ស=>ការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់សហគ្រាស=>តម្រូវការកម្លាំងពលកម្មកើនឡើង។

**១.៥. ប្រភេទនៃប្រាក់បញ្ញើ និងសន្សំ**

ប្រាក់បញ្ញើ ជាសេវាដែលសំខាន់សម្រាប់ធ្វើប្រតិបត្តិការនានាក្នុងធនាគារ ដោយធ្វើការទទួលប្រាក់បញ្ញើ ជាពិសេសគឺជាប្រាក់រៀល ដុល្លារ ប្រាក់បាត ប្រាក់ដុង និងរូបិយប័ណ្ណផ្សេងៗទៀត។ បច្ចុប្បន្នធនាគារកណ្តាលបានដើរតួនាទីជាអាជ្ញាធរ និងអាណាព្យាបាលលើគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានភារកិច្ចចម្បងក្នុងការកំណត់អត្រាការប្រាក់ជាដើម។ ប៉ុន្តែការអនុញ្ញាតផ្អែកទៅលើគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី គឺបានទូលាយឱ្យធនាគារទាំងឡាយត្រូវផ្តល់ការប្រាក់ទៅលើប្រាក់បញ្ញើក៏ដូចជាឥណទាន ដែលតាមការព្រមព្រៀងរវាងអតិថិជន និងធនាគារដោយផ្ទាល់។ ដើម្បីបំពេញតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន ធនាគារបានបែងចែកប្រភេទប្រាក់បញ្ញើដូចខាងក្រោម៖

**១.៥.១. ប្រាក់បញ្ញើគ្មានការកំណត់ (Demand Deposits)**

ប្រាក់បញ្ញើរបស់សហគ្រាស ឬបុគ្គលិកដែលធ្វើនៅធនាគារក្នុងគោលបំណង រឹងធនាគាររក្សាលុយទុកជំនួស និងទូទាត់ជំនួសតាមតម្រូវការរបស់អ្នកធ្វើ។ ម្យ៉ាងទៀត ប្រាក់បញ្ញើនេះគ្មានកាលកំណត់ទេ អតិថិជនអាចដកប្រាក់របស់អតិថិជនបានគ្រប់ពេលវេលា ដែលខ្លួនត្រូវការដោយមិនចាំបាច់ជូនដំណឹងទៅធនាគារមុនទេ ដោយសារតែប្រាក់បញ្ញើប្រភេទនេះ មិនបានបញ្ជាក់ពីពេលវេលាជាក់លាក់ទេ។

**១.៥.២. ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់ (Time/Fixed Deposits)**

ប្រាក់បញ្ញើរបស់សហគ្រាស ឬបុគ្គលិកដែលធ្វើប្រាក់នៅធនាគារ ដែលត្រូវដកមកវិញទៅតាមពេលវេលាកំណត់ជាក់លាក់ណាមួយរបស់អតិថិជនអាច មួយខែ ពីរខែ ឬបីខែទៅតាមការព្រមព្រៀងរបស់អតិថិជននិងធនាគារ។ ហើយអតិថិជនអាចទទួលវិញ នូវការប្រាក់ដែលធនាគារផ្តល់ឱ្យ ប៉ុន្តែអតិថិជនមិនអាចដកប្រាក់នេះបាន លុះត្រាតែដល់ថ្ងៃកំណត់នៃការដកប្រាក់។ ម្យ៉ាងវិញទៀតប្រាក់បញ្ញើប្រភេទនេះ មិនអាចដកប្រាក់តាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនបានទេ និងគ្មានការទូទាត់ជំនួសដែរ។ ចំពោះអត្រាការប្រាក់វាអាស្រ័យទៅតាមរយៈពេលនៃការធ្វើប្រាក់។ ក៏ប៉ុន្តែ

ករណីដែលអតិថិជនដកប្រាក់មុនពេលកំណត់នៃកិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងធនាគារ នឹងគិតប្រាក់ជូនអតិថិជនវិញទៅតាមគោលការណ៍របស់ធនាគារនីមួយៗ។<sup>9</sup>

**១.៥.៣. ប្រាក់សន្សំឬស្តុក (Saving)**

ប្រាក់បញ្ញើរបស់សហគ្រាស ឬបុគ្គលិកដែលផ្ញើទៅធនាគារដើម្បីឲ្យធនាគាររក្សាទុកឲ្យ និងទទួលបានការប្រាក់ពីធនាគារ ប៉ុន្តែមានការប្រាក់ទាប។ ចំពោះប្រាក់បញ្ញើប្រភេទនេះមិនអាចប្រើប្រាស់នូវមូលប្បទានបត្របានទេ គឺប្រើប្រាស់នូវកូនសៀវភៅធនាគារ (Pass Book) ឬ ATM Cards ដើម្បីដកប្រាក់វិញតាមតម្រូវការ ចំពោះបញ្ហានេះអតិថិជនអាចដកប្រាក់បានគ្រប់ពេលវេលាតាមតម្រូវការរបស់ខ្លួន។<sup>10</sup>

**១.៥.៤. គណនីចរន្ត (Current Account)**

គណនីចរន្ត គឺជាគណនីប្រាក់បញ្ញើដែលអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកផ្ញើប្រាក់សរសេរមូលប្បទានបត្រដើម្បីទូទាត់ទំនិញនិងសេវា។ សេវាកម្មទទួលបើកគណនីចរន្ត គឺជាសេវាកម្មមួយក្នុងចំណោមសេវាកម្មសំខាន់ៗទាំងឡាយនៃឧស្សាហកម្មធនាគារពិសេស៖ វាបង្កើតប្រសិទ្ធភាពនៃដំណើរការទូទាត់ដែលធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការជំនួយមានលក្ខណៈងាយស្រួលនិងសុវត្ថិភាពជាច្រើន។ ប៉ុន្តែប្រាក់បញ្ញើក្នុងគណនីចរន្តមិនទទួលបានការប្រាក់ឡើយ។<sup>11</sup>

**១.៦. ការបើក និងបិទគណនី**

**១.៦.១. ការបើកគណនី**

បច្ចុប្បន្ននេះ ធនាគារបានដើរតួនាទីជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដ៏សំខាន់។ ធនាគារផ្តល់នូវសុវត្ថិភាព និងជួយអតិថិជនក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់។ ដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីសេវាធនាគារ ចាំបាច់ត្រូវតែបើកគណនី។ ការបើកគណនីមិនមែនជារឿងពិបាកឡើយ ដែលខាងក្រោមនេះជាជំហាននៃការបើក៖

- ជ្រើសរើសប្រភេទគណនីដែលចង់បើក៖ មាននូវប្រភេទមួយចំនួនដូចជា គណនីសន្សំ គណនីចរន្ត និងគណនីមានកាលកំណត់ជាដើម។ ដូច្នេះហើយអតិថិជនអាចជ្រើសប្រភេទគណនីដែលខ្លួនត្រូវការបើក។

<sup>9</sup>សួន ចំរើន, "រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ", ទំព័រទី១២  
<sup>10</sup> ងួន ហេង, ២០១០-២០១១, "រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ", ទំព័រទី៤៩  
<sup>11</sup>សួន ចំរើន, ២០០៩-២០១០ "រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ", ទំព័រទី១០

- ជ្រើសរើសធនាគារដែលត្រូវបើកគណនី៖ នៅពេលសម្រេចចិត្តថាត្រូវបើកគណនីណា ហើយ គេត្រូវជ្រើសរើសធនាគារដែលត្រូវបើកគណនី ហើយនឹងធ្វើការទាក់ទងធ្វើការបើក គណនី។
- បំពេញបែបបទស្នើសុំបើកគណនី៖ ការបំពេញបែបបទត្រូវធ្វើឡើងឲ្យបានម៉ត់ចត់។ មាន លម្អិតទាក់ទងនឹងឈ្មោះ អាសយដ្ឋាន អាជីព និងព័ត៌មានផ្សេងៗទៀត។ គំរូហត្ថលេខាពីរ ឬបីចាំបាច់សម្រាប់គំរូហត្ថលេខាលើក្រដាសបែបបទ។ ប្រសិនបើគណនីត្រូវបើកជា ឈ្មោះរួម នោះ បែបបទត្រូវចុះហត្ថលេខារួមគ្នា ហើយសព្វថ្ងៃនេះ ធនាគារជាច្រើនបាន ស្នើឲ្យម្ចាស់គណនីផ្តល់នូវ រូបថតថ្មីបំផុតដើម្បីកំណត់អត្តសញ្ញាណ។
- ផ្តល់នូវសេចក្តីបញ្ជាក់ក្នុងការបើកគណនី ធនាគារតែងតម្រូវឲ្យមានការធានា ឬសេចក្តី ណែនាំរបស់ម្ចាស់គណនី។ ហើយរាល់ការបញ្ជាក់ត្រូវមានគំរូហត្ថលេខារបស់ម្ចាស់ គណនី ដើម្បីធានាបាននូវផលប្រយោជន៍របស់ធនាគារ។
- ដាក់បែបបទស្នើសុំបើកគណនី និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗឲ្យធនាគារ
- ភ្នាក់ងារធនាគារផ្ទៀងផ្ទាត់បែបបទស្នើសុំបើកគណនី
- ដាក់ប្រាក់តំកល់ដំបូងក្នុងគណនីដែលទើបបើកថ្មី ពេលភ្នាក់ងារត្រួតពិនិត្យបែបបទរួច ហើយធនាគារតម្រូវឲ្យម្ចាស់គណនីដាក់ប្រាក់តំកល់ដំបូងក្នុងគណនី។ បន្ទាប់ពីការដាក់ ប្រាក់ដំបូង រួចរាល់ធនាគារនឹងផ្តល់សៀវភៅតាមដានគណនី (Pass Book) សៀវភៅមូល- ប្បទានបត្រ (Cheque Book) សៀវភៅកាត់ត្រាដាក់ប្រាក់ ( Pay-in Slip Book) នៃគណនីស- ន្សំ។ ចំពោះគណនីមានកាលកំណត់វិញ ធនាគារនឹងផ្តល់នូវវិញ្ញាបនបត្រប្រាក់បញ្ញើមាន កាលកំណត់(Certificate of Deposit) ហើយចំពោះគណនីចរន្តវិញ ធនាគារនឹងផ្តល់ សៀវភៅមូលប្បទានបត្រ (Cheque Book) សៀវភៅ កាត់ត្រាដាក់ប្រាក់ (Pay-in slip Book) ។<sup>12</sup>

**១.៦.២. ការបិទគណនី**

ការបិទគណនីអាចធ្វើទៅបានដោយភាគីណាមួយក្នុងចំណោមភាគីអតិថិជន និងធនាគារ។ គណនីធនាគារអាចបិទបានក្នុងករណីមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- តាមការស្នើសុំរបស់អតិថិជន៖ ប្រសិនបើអតិថិជនធ្វើការស្នើសុំទៅធនាគារឲ្យបិទគណនី របស់គាត់ ធនាគារមានភារកិច្ចក្នុងការបិទគណនីនោះ។ ក្នុងការបិទគណនីនេះ អតិថិជន

<sup>12</sup> <https://kalyan-city.blogspot.com/2011/02/how-to-open-bank-account-7-steps-to.html>

ត្រូវប្រគល់ឲ្យធនាគារវិញនូវមូលប្បទានបត្រដែលមិនទាន់បានប្រើប្រាស់ឬសៀវភៅប្រាក់  
បញ្ញើធនាគារនឹងធ្វើការបិទគណនីនោះ ហើយបំពេញសៀវភៅប្រាក់បញ្ញើដោយសរសេរ  
ថា បានបិទរួចសៀវភៅប្រគល់ទៅឲ្យអតិថិជនវិញ។

- គណនីដែលមិនដំណើរការ ៖ ប្រសិនបើអតិថិជនមិនដំណើរការគណនីរបស់ខ្លួន ធនាគារ  
អាចបិទគណនីនោះ។ ទោះបីយ៉ាងនេះក្តី ក៏ធនាគារត្រូវផ្តល់ព័ត៌មានទៅដល់អតិថិជន  
របស់ខ្លួន ដើម្បីឲ្យពួកគេមកដកសាច់ប្រាក់ចេញពីគណនីរបស់គេ។ ប្រសិនបើធនាគារ  
ខិតខំប្រឹង ប្រែងជាច្រើនលើកច្រើនសារហើយ នៅតែមិនអាចទាក់ទងទៅអតិថិជនបាន  
នោះ ធនាគារនឹងផ្ទេរប្រាក់ក្នុងគណនីអតិថិជននោះទៅក្នុងគណនីផ្សេងមួយទៀតហើយ  
បើអតិថិជនធ្វើការស្នើសុំនោះពេលក្រោយធនាគារនឹងដកប្រាក់ចេញពីគណនីនោះ ឲ្យ  
អតិថិជនវិញ។
- ការសំរេចរបស់ធនាគារ៖ ភ្នាក់ងារធនាគារក៏ទទួលបានសិទ្ធិក្នុងការបិទគណនីរបស់អតិថិ-  
ជននៅពេលដែលអតិថិជនប្រព្រឹត្តិមិនសមរម្យទៅតាមអ្វីដែលធនាគារចង់បាន។  
ឧទាហរណ៍ នៅពេលដែលអតិថិជនត្រូវបានចោទប្រកាន់ពីបទក្លែងបន្លំ ឬចេញមូលប្ប-  
ទានបត្រញី-កញ្ចប់ដោយ គ្មានសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ក្នុងគណនី ឬមិនសងត្រលប់នូវកម្ចី  
និងបុរេប្រទាន ជាដើម។ ក្នុងករណី នេះភ្នាក់ងារធនាគារត្រូវផ្តល់ដំណឹងទៅអតិថិជន  
ដើម្បីមកបិទគណនីក្នុងពេលមួយជាក់លាក់។ ប៉ុន្តែធនាគារក៏មិនត្រូវមិនទទួលស្គាល់មូ-  
លប្បទានបត្រទេដរាបណា គណនីរបស់អតិថិជនមាន សមតុល្យសាច់ប្រាក់។ ប្រសិនបើ  
អតិថិជនមិនព្រមទៅបិទគណនីក្នុងកំឡុងពេលដែលបានកំណត់ ទេនោះ ធនាគារគួរតែ  
បិទគណនីនោះ រួចផ្តល់ដំណឹងប្រាប់ម្ចាស់គណនីថាគណនីរបស់គាត់ត្រូវបានបិទ ដូច្នេះ  
គាត់មិនអាចចេញមូលប្បទានបត្រទៅឲ្យម្ចាស់បំណុលរបស់គាត់ទេ។ ធនាគារគួរតែចេញ  
Credit Balance Standing ក្នុងគណនីរបស់គាត់ដោយប្រើប្រាស់ BankDraft។
- ការទទួលដំណឹងស្តីពីការស្លាប់របស់អតិថិជន៖ នៅពេលដែលធនាគារទទួលបានការផ្តល់  
ដំណឹងពីការស្លាប់របស់អតិថិជន គាត់ត្រូវបញ្ចប់ប្រតិបត្តិការគណនីដោយសារតែការ  
ស្លាប់របស់គាត់បញ្ឈប់អំណាចរបស់គាត់ក្នុងការប្រើប្រាស់។
- ភាពឆេវឆាវរបស់អតិថិជន ឬភាពមិនដឹងខុសត្រូវរបស់អតិថិជន៖ នៅពេលដែលធនាគារ  
ទទួលបានដំណឹងថាអតិថិជនជួបប្រទះនឹងបញ្ហាដូចជា រីកលចរិក អតិថិជនរូបនោះនឹង  
ត្រូវបាន បញ្ឈប់ប្រតិបត្តិការទូទាត់សាច់ប្រាក់ពីគណនីរបស់គេ។



- ការអនុវត្តតាមបទបញ្ជាពីច្បាប់៖ ធនាគារគួរតែកត់ចំនួនទឹកប្រាក់ដែលបានបញ្ជាក់នៅក្នុងបទបញ្ជានេះ។ អតិថិជនអាចធ្វើការទូទាត់នៃមូលប្បទានបត្រដែលនៅសល់ចេញពីទឹកប្រាក់ដែលនៅសល់ប្រសិនបើមាន។
- នៅថ្ងៃទទួលលិខិតជូនដំណឹងស្តីពីការផ្ទេរសិទ្ធិ (Assignment )៖ នៅពេលដែលធនាគារបានទទួលលិខិតជូនដំណឹងនៃការផ្ទេរសិទ្ធិនៃសមតុល្យឥណទានក្នុងគណនីរបស់ ធនាគារត្រូវតែបញ្ឈប់ការទូទាត់ពីគណនីនេះ។ ធនាគារគឺទទួលខុសត្រូវទៅបង់តុល្យភាពទៅអ្នកទទួលសិទ្ធិនេះ។<sup>13</sup>

**១.៧.ការគណនាអត្រាការប្រាក់**

ការប្រាក់ គឺជាការបង់នូវថ្លៃទៅដល់អ្នកដែលផ្តល់កម្ចី។ នៅពេលដែលអ្នកទៅខ្ចីប្រាក់ពីនរណាម្នាក់ អ្នកត្រូវតែបង់នូវការប្រាក់ តែបើអ្នកយកប្រាក់ទៅធ្វើនៅក្នុងគណនីណាមួយ នោះអ្នកនឹងទទួលបានប្រាក់ដែលត្រូវបង់។ ដូចនេះអត្រាការប្រាក់ គឺជាកត្តាលើកម្រៃដែលមានឥទ្ធិពលលើការសំរេចចិត្តរបស់អតិថិជន។ ការកំណត់នូវអត្រាការប្រាក់មួយសមរម្យសម្រាប់ផ្តល់ឲ្យអតិថិជន នោះនឹងធ្វើឲ្យអតិថិជនសម្រេចចិត្តយកប្រាក់មកធ្វើដោយពួកគេពេញចិត្តនឹងអត្រាការប្រាក់ដែល បានកំណត់នោះ។ ជាទូទៅអត្រាការប្រាក់មានពីរប្រភេទគឺ៖

**១.៧.១.ការប្រាក់ធានា និងសាមញ្ញ (Simple Interest)**

ការប្រាក់សាមញ្ញ គឺជាការប្រាក់ដែលគិតលើប្រាក់ដើមដែលគ្រប់ក្នុងកំឡុងពេល។ ការប្រាក់របស់កំឡុងពេលនីមួយៗ មិនបានបូកបញ្ចូលជាប្រាក់ដើម ដើម្បីគិតការប្រាក់ក្នុងកំឡុងពេល ក្រោយឡើយ។

❖ រូបមន្តការប្រាក់សាមញ្ញ:

$$I = P \times r \times t$$

❖ រូបមន្តប្រាក់សរុប:

$$FV = P(1 + r \times t) \text{ ឬ } FV = P + I$$

ដែល P : ជាប្រាក់ដើម ឬប្រាក់បច្ចុប្បន្ន

I : ជាការប្រាក់

FV : ជាប្រាក់សរុប ឬប្រាក់អនាគត

<sup>13</sup> N.T.Somashekar,2009, Banking, Page 192-193

T : ជារយៈពេលដាក់ប្រាក់បញ្ញើ

R : ជាអត្រាការប្រាក់ក្នុងមួយឆ្នាំ

**១.៧.២. ការប្រាក់សមាស ឬការប្រាក់ផ្គុំ (Compound Interest)**

ការប្រាក់សមាស គឺជាការប្រាក់ដែលគេធ្វើឡើងនៅក្នុងកំឡុងពេលនីមួយៗ ហើយការប្រាក់ដែលទទួលបាននៅក្នុងកំឡុងពេលទី១ត្រូវបូកបន្ថែមនឹងប្រាក់ដើម ដើម្បីធ្វើជាប្រាក់ដើមនៅកំឡុងពេលទី២ សម្រាប់គិតការប្រាក់។ គេធ្វើរបៀបនេះរហូតដល់កំឡុងពេលចុងក្រោយ។

ការប្រាក់សមាស មានរូបមន្តដូចខាងក្រោម

$$I = FV - PV$$

ដែល

$$FV = PV(1+r)^1$$

ដោយ FV : ប្រាក់អនាគត

PV : ប្រាក់ដើម

R : ការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ

T : រយៈពេល

ឧទាហរណ៍: បុរសម្នាក់ធ្វើប្រាក់ \$9,000 ជាមួយអត្រាការប្រាក់សមាសប្រចាំឆ្នាំ ១២ % តើគាត់ទទួលបានការប្រាក់ប៉ុន្មានក្នុងរយៈពេល៥ឆ្នាំ?

$$\text{ការប្រាក់ដែលគាត់ទទួលបាន} = \$9000(9 + 12\%) = \$ 9762.34^{14} \text{ ។}$$

**១.៨. នីតិវិធីនៃការជកនិងដាក់ប្រាក់បញ្ញើ**

**១.៨.១. នីតិវិធីនៃការដាក់បញ្ញើ**

ជាទូទៅគេដាក់ប្រាក់បញ្ញើបានតាមរបៀបជាច្រើនយ៉ាងដូចជា៖

**១.៨.១.១. ប្រព័ន្ធទូទាត់មូលនិធិតាមអេឡិចត្រូនិក (EFTS)**

ប្រព័ន្ធទូទាត់មូលនិធិតាមអេឡិចត្រូនិក គឺជាប្រព័ន្ធមួយដែលអ្នកដាក់ប្រាក់មិនចាំបាច់មកដល់ធនាគារដោយខ្លួនឯងទេ។ ប្រភេទមួយរបស់ប្រព័ន្ធនេះគឺ ATM (Automatic Teller Machine) ម៉ាស៊ីននេះអាចអនុញ្ញាតិអោយដកប្រាក់ ដាក់ប្រាក់ ផ្ទេរមូលនិធិរវាងគណនីពីរ និងតាមដានសមតុល្យហើយវាបំរើសេវា២៤ម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ និង៧ថ្ងៃក្នុងមួយសប្តាហ៍។

**១.៨.១.២. ការផ្ទេរទូទាត់ក្នុងធនាគារតែមួយ**

ការផ្ទេរទូទាត់ក្នុងធនាគារតែមួយ ជាវិធីទូទាត់មួយទូទៅបំផុតដែលប្រាក់កម្ចីនៅតែបន្តទៀតនោះ គឺប្រកាសឲ្យឥណទានចំពោះគណនីរបស់អ្នកខ្លី ។ ការបន្តនៃការលក់មូលប័ត្រ និងការ

<sup>14</sup> ព្រំ សុគុណ, ២០០៩, គណិតវិទ្យាវិភាគ សម្រាប់ថ្នាក់មូលដ្ឋាន, ទំព័រ១៣

ប្រមូលលក់នូវផ្នែកណាដែលមិនមែនជាសាច់ប្រាក់ដូចជា ទិដ្ឋភាពមួយនៅក្នុងទំរង់ជាសកម្មភាពបញ្ជីដែរ។

**១.៤.២.នីតិវិធីនៃការដកប្រាក់បញ្ជី**

**១.៤.២.១.គណនីចរន្ត**

- អ្នកដាក់ប្រាក់បញ្ជីប្រភេទនេះ អាចដកលុយបានវិញ តាមរយៈការសរសេរមូលប្បទាន-បត្រ។ ជាទូទៅ សន្លឹកមូលប្បទានបត្រមានសរសេរឈ្មោះអ្នកទទួលលុយ ការបរិច្ឆេទចំនួនទឹកប្រាក់ (សរសេរទាំងលេខនិងអក្សរ) និងហត្ថលេខាម្ចាស់គណនី តែហត្ថលេខាចាំបាច់ត្រូវដូចគ្នា និង Signature Card ។
- ការបញ្ឈប់នូវការទូទាត់ ( Stopping Payment ) គឺជាការស្នើរបស់ម្ចាស់គណនីឲ្យធនាគារធ្វើការបដិសេធលើការទូទាត់លើមូលប្បទានបត្រដែលបានចេញផ្សាយរួចហើយ ។ ការបញ្ឈប់លើមូលប្បទានបត្រមាន៖

- \_ មូលប្បទានបត្រឬសៀវភៅមូលប្បទានបត្រត្រូវបានគេលួចប្រុះបាត់
- \_ មូលប្បទានបត្រផ្សាយរួចហើយទៅលើទំនិញឬសេវាកម្មត្រូវបានគេរកឃើញថាមិនល្អ
- \_ មូលប្បទានបត្រចេញផ្សាយសំរាប់កិច្ចកុងត្រា តែកុងត្រានោះមិនត្រូវបានគេអនុវត្តនាំឲ្យការទូទាត់លើមូលប្បទានបត្រត្រូវបានគេបញ្ឈប់តាមរយៈ ការជូនដំណឹងទៅ ធនាគារ។ ជាធម្មតាម្ចាស់គណនីត្រូវបំពេញបែបបទដោយគូសបញ្ជាក់លេខមូលប្បទានបត្រ កាលបរិច្ឆេទ បរិមាណទឹកប្រាក់ និងអ្នកដែលទទួលមូលប្បទាន-បត្រ ។ ជូនកាល Stopping Payment អាចបញ្ជាជាលើកដំបូងតាមរយៈទូរស័ព្ទបន្ទាប់មកទើបបំពេញបែបបទជាគ្រោយ ។ ការបញ្ជាតាមទូរស័ព្ទអាចមានសុពលភាពរយៈពេល១៥ថ្ងៃ និងសរសេរជាលាយលក្ខណ៍អក្សរបានរយៈពេល ៦ខែ។ ចំពោះការបញ្ឈប់មូលប្បទានបត្របែបនេះធនាគារមិនយកកម្រៃពីអតិថិជនទេ។

**១.៤.២.២.គណនីសន្សំ**

ដំណើរការក្នុងការដកប្រាក់បញ្ជី គឺវាមានលក្ខណៈងាយស្រួល ។ នៅពេលដែលមានតម្រូវការដកប្រាក់ម្ចាស់គណនីគ្រាន់តែបំពេញទម្រង់បែបបទនៃការដកប្រាក់ (Withdrawal Form) ធ្វើការចុះហត្ថលេខា ហើយប្រគល់ Withdrawal Form ព្រមជាមួយនឹងសៀវភៅប្រាក់បញ្ជី (Pass Book) ទៅអ្នកទទួលធ្វើការដក និងដាក់បញ្ជីរបស់ធនាគារ (Teller) ។

**១.៤.២.៣. គណនីមានកាលកំណត់**

ម្ចាស់ប្រាក់បញ្ញើអាចដកប្រាក់ពីគណនីនេះបានលុះត្រាតែដល់ថ្ងៃកំណត់នៃកិច្ចសន្យា។ ក្នុងការដកប្រាក់ធនាគារតម្រូវឲ្យអតិថិជន ត្រូវតែផ្តល់ដំណឹងដល់ធនាគារឲ្យដឹងជាមុនពីការមកដកប្រាក់បញ្ញើ។ បន្ទាប់ពីការដកលុយហើយទំនាក់ទំនងរវាងអតិថិជន និងធនាគារត្រូវបញ្ចប់។ ប៉ុន្តែក្នុងករណីនេះប្រាក់បញ្ញើត្រូវការដកប្រាក់មុនពេលកំណត់នោះ គេនឹងបាត់បង់នូវការប្រាក់ដែលត្រូវបានទទួលនៅពេលដល់កាលកំណត់ ឬត្រូវធនាគារធ្វើការដាក់ពិន័យថែមទៀតផង។

**១.៤. យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជន**

**១.៤.១. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល**

ផលិតផល គឺជាទំនិញ ឬសេវាកម្មសម្រាប់បំពេញតម្រូវ ការណាមួយរបស់អតិថិជន។

ផលិតផលនឹងត្រូវបានគេគិតនៅក្នុងសញ្ញាណរូបមួយថា គឺជាអ្វីៗទាំងអស់ដែលអតិថិជនទទួលបាននៅពេលគេធ្វើការទិញ ដែលវាមិនត្រឹមតែជាអង្គភាពរូបសាស្ត្រប៉ុណ្ណោះទេ ថែមទាំងជាបណ្តុំសុគតស្នាញនៃកេតនភណ្ឌរូបី និងអរូបីផងដែរ។ ក្នុងនោះរួមមាន ការធានា គោលការណ៍សេវាកម្ម ការវេចខ្ចប់ ការចនា ម៉ាកអត្ថប្រយោជន៍ និងការជំរុញលើកទឹកចិត្ត។

នៅក្នុងសមាសភាគរបស់ផលិតផលនេះរួមមាន៖ លក្ខណៈពិសេសនៃផលិតផលម៉ាកសម្បកវេចខ្ចប់ សេវាកម្មនានាដែលភ្ជាប់មកជាមួយផលិតផល។

**ក. លក្ខណៈពិសេសរបស់ផលិតផល**

លក្ខណៈពិសេសរបស់ផលិតផល គឺជាលក្ខណៈដែលសំដៅទៅលើផលិតផល ដែលមានការ បន្ថែមគុណភាព និងសារធាតុផ្សំរបស់ផលិតផល ដើម្បីធ្វើឲ្យផលិតផលប្លែក និងមានភាពប្រសើរ ជាងផលិតផលរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែងដែលលក្ខណៈពិសេសទាំងនេះត្រូវបានឆ្លើយតបទៅនឹង ការរំពឹងទុករបស់អតិថិជន។

លក្ខណៈពិសេសរួមមាន ៖

- បច្ចេកទេស គីមីវិទ្យា រូបវិទ្យា ពោលគឺ មានរូបមន្ត ធាតុផ្សំ ទម្រង់ ពណ៌ ទម្ងន់ ។ល។
- ការប្រើប្រាស់រួមមានដូចជា កាលបរិច្ឆេទ លក្ខណៈពិសេស និងវិសាលភាព
- ទម្រង់បែបចិត្តវិទ្យាមានដូចជា សោភ័ណភាព ភាពនៅថ្មីជានិច្ច រឹងមាំ ទំនើប និងមានបច្ចេក វិទ្យាខ្ពស់របស់ផលិតផល។
- ធាតុផ្សំនានារួមមាន ថ្លៃ ម៉ាក សញ្ញា ការដាក់ផលិតផលក្នុងលក្ខខណ្ឌឈ្មោះ សេវានានា ដែលផ្សំជាមួយផលិតផល។

**ខ. ម៉ាកផលិតផល (Branding)**

ការជ្រើសរើសម៉ាក និងសញ្ញាផលិតផល គឺជាកត្តាគន្លឹះនៅក្នុងការព្យាករនយោបាយ ផលិតផល ។ ដូចនេះ ម៉ាកបានបញ្ជាក់ឲ្យឃើញពីផលិតផល ដែលក្រុមហ៊ុនមានសម្រាប់ធ្វើ ការផ្គត់ផ្គង់ និងចែកចាយ។<sup>15</sup>

ម៉ាកបានបំពេញមុខងារច្រើនយ៉ាងដូចជា៖

- ងាយចងចាំក្នុងការជ្រើសរើសយកទៅប្រើប្រាស់
- ធានាគុណភាព
- ងាយស្រួលក្នុងការញែកពីភាពខុសគ្នា រវាងផលិតផលមួយទៅនឹង ផលិតផលមួយផ្សេង ទៀត
- ងាយចំណាំផលិតផលដែលស្រដៀងគ្នាដូចជា សាប៊ូ ភេសជ្ជៈ ។ល។

**គ. ការវេចខ្ចប់ផលិតផល (Packaging Products)**

សំបកវេចខ្ចប់ មាននាទីការពារសុវត្ថិភាពចំពោះផលិតផល ពីការបែកបាក់ សម្រួលដល់ ការដឹកជញ្ជូន បង្កភាពងាយស្រួលដល់ការរក្សាទុក និងប្រើប្រាស់។

ការវេចខ្ចប់ គឺជាសកម្មភាពរចនា និងផលិតកញ្ចប់សម្រាប់ដាក់ផលិតផល។ មានកត្តា ផ្សេងៗ ដែលអ្នកម៉ាយីតងឹងអាចយកមកប្រើប្រាស់ ដើម្បីឲ្យការវេចខ្ចប់កាន់តែស្រស់ស្អាតរួមមាន ៖

- Self-Service ៖ មានផលិតផលច្រើនជាងមុន ដែលដាក់លក់នៅលើទីផ្សារ ដោយផ្អែកទៅ លើទីផ្សារ និងផ្អែកទៅលើការបម្រើសេវាដោយខ្លួនឯង។ ដូច្នេះកញ្ចប់ ផលិតផលមានតួ នាទីសំខាន់ណាស់ ដែលត្រូវទាក់ទាញអារម្មណ៍អតិថិជន។ ម៉្យាងវិញទៀតកញ្ចប់ ក៏បាន បង្ហាញ ផងដែរពីលក្ខណៈរបស់ផលិតផលដែលជម្រុញឲ្យអតិថិជនមានជំនឿ និងពេញ ចិត្តចំពោះផលិតផលនោះ។
- Customer Affluence ៖ នៅពេលកញ្ចប់ផលិតផលមានរូបរាងស្អាត ជាទីពេញ ចិត្តរបស់ អតិថិជនដែលសក្តិសមនឹងផលិតផលហើយ វានឹងបង្ហាញពីភាពថ្លៃថ្នូរធ្វើឲ្យអតិថិជន ដែលមានចំណូលច្រើន និងបង្កើនការចំណាយរបស់ពួកគេទៅលើការប្រើប្រាស់ផលិតផ- ល។
- Company and Brand Image ៖ កាលណាកញ្ចប់ផលិតផលត្រូវបានគេអភិវឌ្ឍឲ្យ កាន់តែ ប្រសើរ (Innovation) ជាឱកាសឲ្យក្រុមហ៊ុនទទួលនូវប្រាក់ចំណូលយ៉ាងច្រើន។

<sup>15</sup> ចាន់ សារ៉ាវី, “ម៉ាឌីទីង” (មេរៀនសម្រាប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រឆ្នាំទី៣, RULE, ២០១៣-២០១៤), ២០

- Protecting Intellectual Property ៖ ក្រុមហ៊ុនធ្វើឲ្យកញ្ចប់ផលិតផល មានលក្ខណៈពិសេសដែលក្រុមហ៊ុនផ្សេងមិនអាចចម្លងតាមបាន។

**ឃ. សេវានា (Service)**

សេវានា គឺសំដៅទៅលើការផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មណាមួយដល់អតិថិជន នៅពេលដែលពួកគេទិញ ឬក្រោយពេលពួកគេទិញផលិតផលរួច។ សេវានា ដែលផ្តល់ជូនជាមួយផលិតផលមាន ដូចជាសេវាដឹកជញ្ជូន ការផ្តល់ឥណទានជាដើម។ ចំពោះការអប់រំលើការប្រើប្រាស់ផលិតផល ត្រូវបានគេឲ្យឈ្មោះថា សេវាកំពុងលក់។

**១.៩.២. យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ<sup>16</sup>**

សហគ្រាស ត្រូវធ្វើការពិចារណាលើទីតាំង ចែកចាយផលិតផលរបស់ខ្លួន ក្រោយពេលផលិតបានផលិតផលចេញមកហើយ។ ការចែកចាយ គឺជាកន្សោមប្រតិបត្តិការនានា ដែលអនុញ្ញាតឲ្យ នាំផលិតផលចាប់តាំងពីពេលចេញពីរោងចក្រ ឬកន្លែងផលិតរហូតដល់ដៃអ្នកប្រើប្រាស់។ ហេតុនេះការ ចែកចាយនេះ ត្រូវធ្វើតាមខ្សែបណ្តាញ និងបរិបទ។ មុខងាររបស់ការចែកចាយមាន ៣យ៉ាងសំខាន់ៗគឺ៖

- បញ្ជូនផលិតផលឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ដល់ដៃអតិថិជនគ្រប់ទីកន្លែង។
- រៀបចំមួយផ្នែកស្តុកទុក សម្រាប់បម្រើគ្រប់តម្រូវការចាំបាច់នានា។
- ធានាសេវានា ដែលភ្ជាប់ទៅនឹងការលក់ដូរដូចជា បង្កើតទីតាំង និងធ្វើឲ្យដំណើរការនូវសម្ភារៈ កន្លែងលក់ ហើយណែនាំពន្យល់ពីរបៀបប្រើប្រាស់ផលិតផលដល់អ្នកប្រើប្រាស់និងសេវាបន្ទាប់។

នៅក្នុងប្រព័ន្ធចែកចាយរួមមាន ច្រកបែងចែកលក់ទំនិញជាច្រើនដែលជាផ្លូវនាំយកទំនិញពី ផលិតករ ទៅដល់ដៃអតិថិជន ហើយនៅពេលដែលផលិតផលធ្វើដំណើរឆ្ពោះទៅកាន់ទីផ្សារ វាអាចឆ្លងកាត់តាមច្រកបែងចែកជាពីរគឺ៖ ច្រកបែងចែកទំនិញប្រើប្រាស់ និងច្រកបែងចែកទំនិញឧស្សាហកម្ម។

**ក. ច្រកបែងចែកទំនិញប្រើប្រាស់ (Distribution Channel of Consumer Goods)**

**❖ ផលិតករ=>អ្នកប្រើប្រាស់ (Manufacturer Channel to Consumer)**

ច្រកនេះ គឺជាការបញ្ជូនទំនិញដោយត្រង់ទៅដល់ដៃអ្នកប្រើប្រាស់ វាជាច្រកបែងចែកងាយបំផុត។ ដំណើរនេះអាចសម្រេចបានតាមរយៈកត្តាមួយចំនួនដូចជា៖

<sup>16</sup> ចាន់ សារ៉ាវី, “ម៉ាឌីទីង” (មេរៀនសម្រាប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រឆ្នាំទី៣, RULE, ២០១៣-២០១៤), ២៧

- ហាងលក់ទំនិញ ដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ផលិតករ។
- ការដើរលក់តាមផ្ទះ។
- ផ្ញើទៅអតិថិជនតាមរយៈប្រៃសណីយ៍។ ទម្រង់ទាំងបីខាងក្រោម ផ្តល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងដល់ម្ចាស់អ្នកផលិត។

ទម្រង់បែបនេះត្រូវចំណាយទុន និងសាហ៊ុយច្រើន។ ដូច្នោះ ការប្រតិបត្តិលើច្រកបែបនេះ មិនអាចប្រព្រឹត្តទៅបានទេ ចំពោះទំនិញប្រើប្រាស់មួយចំនួន។ ការអនុវត្តអាជីវកម្មបែបនេះ គឺធ្វើឡើង ចំពោះទំនិញតូចតាច មានវដ្តជីវិតខ្លីតែប៉ុណ្ណោះ។

❖ **ច្រកផលិតករ=>អ្នកលក់រាយ=>អ្នកប្រើប្រាស់ (Manufacturer Channel to Retailer to Consumer)**

ច្រកនេះ គឺជាការបញ្ជូនទំនិញដំបូងទៅឲ្យអ្នកលក់រាយ ហើយបន្ទាប់មកទៀតអ្នកលក់រាយក៏ បញ្ជូនបន្តទៅអ្នកប្រើប្រាស់។ ច្រកបែងចែកនេះគេប្រទះឃើញពិសេសចំពោះទំនិញប្រើប្រាស់ ពីព្រោះវាផ្តល់ឲ្យផលិតករនៅកម្រិតត្រួតពិនិត្យផលិតផល ហើយផ្តល់ឲ្យគេមកវិញ នូវដំណឹងអំពី ផលិតផលរបស់គេ។

❖ **ច្រកផលិតករ => អ្នកលក់ដុំ => អ្នកលក់ដុំ => អ្នកលក់រាយ => អ្នកប្រើប្រាស់ (Manufacturer Channel to Wholesaler to retailer and to Consumer)**

ច្រកនេះបញ្ជូនតាមរយៈអ្នកលក់ដុំទៅឲ្យអ្នកលក់រាយ ហើយអ្នកលក់រាយបញ្ជូនបន្តទៅឲ្យអ្នកប្រើប្រាស់។ វាគឺជាច្រកបែងចែក ដែលគេនិយមប្រើប្រាស់នៅក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ។ ចំពោះផលិតករ ភាគច្រើនចូលចិត្តផ្តោតកិច្ចការរបស់គេ តែរៀងផលិតកម្មពីព្រោះក្រុមហ៊ុនរបស់គេតូច និងមានឯកទេសតិចតួច ហើយអាចខ្វះជំនាញម៉ាយ៉ែតទីង និងកង្វះដើមទុននៅក្នុងការអនុវត្ត។

❖ **ច្រកផលិតករ=> ភ្នាក់ងារ=>អ្នកលក់ដុំ => អ្នកលក់រាយ => អ្នកប្រើប្រាស់ (Manufacturer Channel to Agent to Wholesaler to retailer and to Consumer)**

អ្នកផលិតមួយចំនួនចូលចិត្តប្រើសេវាកម្មរបស់ភ្នាក់ងារក្នុងការបញ្ជូនទំនិញរបស់គេទៅទីផ្សារ។ ភ្នាក់ងារដែលជាឈ្មួញកណ្តាលតាមធម្មតាត្រូវបានចំណាយការនាំសារ ហើយគេគ្មានសិទ្ធិលើទំនិញដែលខ្លួនបានលក់នោះទេ ។

**ខ. ច្រកបែងចែកទំនិញឧស្សាហកម្ម (distribution Channels of Industrial Goods)**

ច្រកបែងចែកទំនិញឧស្សាហកម្មខុសពីច្រកបែងចែកទំនិញប្រើប្រាស់ ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្ម ដែលមានច្រកទំនិញឧស្សាហកម្មទាំងឡាយ ភាគច្រើនប្រើប្រាស់អន្តរការីតិចជាង ហើយច្រក បែងចែកខ្លីជាងគឺ៖

- ពីផលិតករ ទៅអ្នកប្រើប្រាស់ដោយផ្ទាល់ (Producer to industrial users)
- ពីផលិតករ ទៅអ្នកបែងចែកនិងទៅអ្នកប្រើប្រាស់ (Producer\_to\_distributor and to Industrial user)
- ពីផលិតករ ទៅភ្នាក់ងារ និងអ្នកប្រើប្រាស់ (Producer o Agent and to industrial user)
- ពីផលិតករ ទៅអ្នកបែងចែក ទៅភ្នាក់ងារ និងទៅអ្នកប្រើប្រាស់ (Producer to agent to distributor and to industrial users)<sup>17</sup>

**១.៩.៣. យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញការលក់**

យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញការលក់ គឺជាធាតុមួយដ៏សំខាន់ ក្នុងចំណោមធាតុទាំងប្រាំពីរបស់ម៉ាយី- តធីង។ ការជំរុញការលក់ គឺជាការធ្វើទំនាក់ទំនងដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានរវាងអ្នកលក់ និងអ្នក ទិញ ដែលមានសក្តានុពល ឬជាមួយអ្នកដទៃទៀតក្នុងបណ្តាញ ដើម្បីមានឥទ្ធិពលលើអត្តចរិត របស់អ្នក ទិញ។ យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញការលក់ ត្រូវបានសហគ្រាសប្រើប្រាស់ជាប្រចាំដើម្បីបង្កើនការ លក់ និងជា ពិសេសក្នុងរដូវកាលដែលមានការធ្លាក់ចុះ។

ក្នុងយុគសម័យថ្មីនេះ មិនថាតែផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា និងព័ត៌មានវិទ្យាមានការរីកចម្រើននោះទេ សូម្បីតែយុទ្ធសាស្ត្រជំរុញការលក់ ក៏មានការរីកចម្រើនផងដែរ ក្នុងនោះរួមមានដូចជា ការ ផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម (Advertising) ការជំរុញការលក់ ការឧបត្ថម្ភ និងការតាំងពិព័រណ៍(Sale Promotion, Sponsorship, Exhibition) ការទំនាក់ទំនងសាធារណៈ:(Public Relation) ការលក់ផ្ទាល់ (Personal Selling) និងការធ្វើគេហទំព័រ ( Website )។

**ក. ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម**

ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម គឺជាទម្រង់នៃការបង្ហាញផលិតផល ដោយប្រើប្រព័ន្ធ ផ្សព្វផ្សាយ (Media) ឬមិនមែនប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ (Non Media) ដែលប្រើញឹកញាប់ជាងគេសម្រាប់ ជម្រុញ ផលិតផល និងសម្រាប់បង្កើនរូបភាពនៃម៉ាកសញ្ញាជាពិសេសណាមួយ ឬរបស់ក្រុមហ៊ុន ណាមួយ។ ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មប្រព្រឹត្តឡើងតាមរយៈ បណ្តាប្រព័ន្ធ និងភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយនានា ដូចជា សារ-ព័ត៌មាន ទស្សនាវដ្តី ការសែត បដាផ្សព្វផ្សាយ ការផ្សព្វផ្សាយតាមប៉ាណូ វិទ្យុ ទូរទស្សន៍ អ៊ុ-

<sup>17</sup> ម៉ុក គង់, ដំណើរការយុទ្ធសាស្ត្រពង្រីកទីផ្សារសេវាកម្មទូរស័ព្ទ(ភ្នំពេញ៖ ២០០២), ១៣



នីតិវិធី ការផ្ញើសារដោយផ្ទាល់(Direct Mail) និងការផ្សាយតាមរយៈសម្ភារៈមួយចំនួនដូចជា អារយីត ដែកកេះ ម៉ូតូ ម៉ូតូកង់ប៊ី ឡានជាដើម។

ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មមួយដែលប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ អាចទាក់ទាញ និងបញ្ចុះបញ្ចូលអតិថិជនបាន គឺត្រូវពិចារណាលើ ៦ចំណុច៖

- ១. ការដាក់បង្ហាញត្រូវតែអាចមើលឃើញ និងស្តាប់បានច្បាស់ល្អ។
- ២. មានការទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍។
- ៣. ត្រូវឲ្យអតិថិជនយល់នូវអ្វីដែលសហគ្រាសបម្រុងនឹងបញ្ជូនទៅ។
- ៤. បង្កើតឲ្យមានចំណាប់អារម្មណ៍ល្អមកលើការផ្សព្វផ្សាយ។
- ៥. ក្រោយពេលទទួលបានសារនៃការផ្សព្វផ្សាយ អតិថិជនមានបំណង និងគម្រោង ទិញ
- ៦. បង្កើតឲ្យអតិថិជនមាន អត្តចរិត និងទម្លាប់ទិញ។

**ខ. ការជំរុញការលក់ ការឧបត្ថម្ភ និងការតាំងពិព័រណ៍**

ការជំរុញការលក់ គឺជាសកម្មភាពល្អបំផុត ឬជាការប្រើប្រាស់ប្រយោជន៍លើកទឹកចិត្តអតិថិជន ឬ បុគ្គលិក។ វាជាសកម្មភាពមួយដែលអនុញ្ញាតឲ្យបង្កើនបរិមាណលក់ក្នុងរយៈពេលកំណត់មួយ បច្ចេកទេសនៃការជំរុញការលក់ ដែលតែងតែទទួលបាននូវភាពជោគជ័យរួមមាន៖

- ការផ្តល់ជាពិសេស៖ ផ្តល់នូវបរិមាណលើសធម្មតាក្នុងថ្ងៃដែល ឬ បរិមាណដែលតែ ថ្ងៃធម្មតា។
- ការចាប់ឆ្នោតផ្សេងសំណាង។
- ការលក់ដុំដោយបញ្ចុះតម្លៃ។
- ការផ្តល់រង្វាន់ជាសម្ភារៈផ្សេងៗ (ក្នុងកញ្ចប់ ឬខាងក្រៅកញ្ចប់)។
- ការផ្តល់ទំនិញសម្រាប់សាកល្បងក្រោមរូបភាពជាគំរូតូចៗ(Sampling)។
- ការទទួលទំនិញផលិតផលចាស់មកវិញ។

ការឧបត្ថម្ភ គឺជាការបង្កើតជំនួយផ្សេងៗ ឬថវិកាចូលទៅក្នុងសកម្មភាព ឬកម្មវិធីសង្គម ណាមួយ។ ការឧបត្ថម្ភអាចជួយបង្កើនកេរ្តិ៍ឈ្មោះ និងកិត្តិនាមមហាជនស្គាល់ និងបង្កើតជាទំនាក់- ទំនងល្អពីមហាជនមកលើម៉ាកសញ្ញារបស់ផលិតផល។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ដើម្បីបង្កើតនូវការឧបត្ថម្ភ ដែលប្រកបដោយជោគជ័យ គឺទាមទារឲ្យមានការជ្រើសរើសយកព្រឹត្តិការណ៍ណាដែលសំខាន់

ក្នុងការឧបត្ថម្ភ ធ្វើការរៀបចំនូវកម្មវិធីឧបត្ថម្ភដ៏ល្អប្រសើរ និងធ្វើការវាស់វែងលើការឧបត្ថម្ភដែលមានឥទ្ធិពលខ្លាំង។<sup>18</sup>

ការដាក់តាំងពិព័រណ៍ គឺជាការឆ្លៀតឱកាសដាក់តាំងបង្ហាញនូវផលិតផលថ្មី និងប្រកាសឲ្យអតិថិជនដឹងពីផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់សហគ្រាសជាសាធារណៈ។

**គ. ទំនាក់ទំនងសាធារណៈ**

ទំនាក់ទំនងសាធារណៈ គឺជាសកម្មភាពដែលជួយសហគ្រាសក្នុងការថែរក្សារូបភាព និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ខ្លួនចំពោះសាធារណៈជន។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការមានទំនាក់ទំនងជាសាធារណៈរបស់សហគ្រាស គឺជាការបង្ហាញឲ្យសាធារណៈជនមើលឃើញពីបុគ្គលិកលក្ខណៈ សកម្មភាព និងសេវាកម្មរបស់សហគ្រាស គឺជាការបង្ហាញឲ្យបានស្គាល់ និងដឹងជាទូទៅថែមទៀតផង។

ការបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយសាធារណៈ គឺអាចធ្វើបានច្រើនសណ្ឋាន និងអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចជា៖ .

- **សហគមន៍** ៖ សហគ្រាសអាចដើរតួជាផ្នែកមួយ ឬសមាជិករបស់សហគមន៍ ដូច រូបវន្តបុគ្គលទូទៅដែរ។ ការចូលរួមសកម្មភាពអ្វីមួយសហគមន៍ គឺប្រៀបបាននឹងការចូលរួមចំណែក ចែករំលែកការងារ និងជួយសហគមន៍ដែលសហគ្រាសបានតាំងនៅ។
- **និយោជិក** ៖ បង្កើតការយល់ចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក នៅក្នុងអង្គភាពក្រោយពេល បាន សហការគ្នាធ្វើកិច្ចការសង្គម និងសម្រេចការងារដែលបានកំណត់។
- **រដ្ឋាភិបាល** ៖ ការចូលរួមចំណែកជាមួយរដ្ឋាភិបាល គឺប្រៀបបាននឹងការចូលរួមដឹង ពីគោលនយោបាយរបស់ប្រទេសមួយដែលជាជំនួយឲ្យម្ចាស់សហគ្រាស ដឹងពីការប្រែប្រួលនៃ នយោបាយ ឬច្បាប់ក្នុងប្រទេស ថាមានឥទ្ធិពលលើជំនួញរបស់សហគ្រាសដែរ ឬទេ។
- **ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ** ៖ ការចូលរួមចំណែកក្នុងសង្គមកាន់តែច្រើន ការចាប់អារម្មណ៍ពីសំណាក់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយក៏កាន់តែច្រើន។ ហេតុនេះការបង្កើតនូវយុទ្ធនាការគម្រោងថ្មីមួយរបស់ សហគ្រាសនឹងត្រូវបានចាប់អារម្មណ៍ និង អាចទាក់ទាញទីផ្សារគោលដៅផងដែរ។

**ឃ. ការលក់ផ្ទាល់**

<sup>18</sup> Keller & Keving Lane, Marketing Management[ការគ្រប់គ្រងម៉ាឌីទីង] (New Jersey: Prentice Hall, 2010), 234

ការលក់ផ្ទាល់ គឺជាដំណើរការនៃការផ្តល់ព័ត៌មានទៅឲ្យអតិថិជន និងបញ្ចុះបញ្ចូលឲ្យទិញ ផលិតផលឆ្លងតាមទំនាក់ទំនងព័ត៌មានជាមួយបុគ្គលិកផ្ទាល់ ក្នុងស្ថានភាពនៃការដោះដូរ។ ការលក់ទំនិញ ដោយផ្ទាល់ខុសពីការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មត្រង់វាធ្វើឡើងដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់ គឺមិនធ្វើតាម គឺមិនធ្វើតាមមធ្យោបាយទំនាក់ទំនង (តាមគ្រឿងផ្សាយព័ត៌មាន)ទេ គឺវាមានលក្ខណៈទល់មុខផ្ទាល់ជាមួយ អតិថិជនតែម្តង ហើយចំពោះការលក់ទំនិញផ្ទាល់ក៏អាចត្រូវបានគេគិតថា ជាសិល្បៈនៃការបញ្ចុះ បញ្ចូលអតិថិជនឲ្យមកទិញរបស់ខ្លួនផងដែរ។ ការលក់ផ្ទាល់ ជាទូទៅកើតឡើងដោយការជួបមុខគ្នា ឬពេលខ្លះដោយទំនាក់ទំនងគ្នាតាមរយៈទូរស័ព្ទ។<sup>19</sup>

**ង. ការធ្វើគេហទំព័រ**

គេហទំព័រ ជាលក្ខណៈថ្មីមួយដែលសហគ្រាសអាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មី និងទំនើបក្នុងការ បង្កើត និងធ្វើការបង្ហាញផ្សាយនូវផលិតផល ឬសេវាកម្មថ្មីរបស់ខ្លួនតាមរយៈ ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត ដោយការរចនាគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួន។ សហគ្រាសអាចធ្វើការប្រកាសឲ្យអតិថិជនស្វែង យល់បន្ថែមពីផលិតផល ឬសេវាកម្ម និងរាល់សកម្មភាពថ្មីរបស់សហគ្រាសតាមរយៈគេហទំព័រ។ ការផ្តល់ជូនព័ត៌មានបន្ថែមក៏កាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងរីកចម្រើនខ្លាំងទៅតាមទំនើបកម្មរបស់ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាផងដែរ។

**១.៩.៤. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តាមនុស្សសាស្ត្រ**

យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តាមនុស្សសាស្ត្រ សំដៅទៅលើអតិថិជន និយោជិក អ្នកគ្រប់គ្រង និងគ្រប់ប្រភេទមនុស្សទាំងអស់ ដែលត្រូវបានគេចាត់ចូលទៅក្នុងក្រុមមនុស្សទាំងនោះ។ កត្តាមនុស្ស គឺជាកត្តាសំខាន់ណាស់ ដែលធ្វើឲ្យអតិថិជនគ្រប់ៗរូបមានការជឿជាក់ថា កេរ្តិ៍ឈ្មោះ និងម៉ាកសញ្ញាផលិតផលដែលមានការទុកចិត្តតាមរយៈការធ្លាប់ប្រើប្រាស់ផលិតផលរបស់មនុស្សទូទៅ។ ធាតុផ្សំសំខាន់ៗក្នុងការផ្តល់នូវសេវាគឺបុគ្គលិកដែលមានលក្ខណៈសមស្របទៅនឹង ការផ្តល់សេវាកម្ម។ ធ្វើការជ្រើសរើសបុគ្គលិកដែលមានភាពរួសរាយរាក់ទាក់បង្រៀនពួកគេឲ្យចេះផ្តល់ព័ត៌មានដល់អតិថិជន។ ការផ្តល់សេវាកម្មនេះមានសារៈសំខាន់ណាស់ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនចង់ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការប្រកួតប្រជែង។ អតិថិជននឹងធ្វើការវិនិច្ឆ័យទៅលើព័ត៌មានដែលគេទទួលបាន ហើយធ្វើការផ្សព្វផ្សាយបន្តទៀត។ បុគ្គលិកដែលត្រូវបំរើសេវាកម្មត្រូវតែមានជំនាញ និងចំណេះដឹងច្បាស់លាស់ដើម្បីផ្តល់សេវាដ៏ល្អប្រសើរដល់អតិថិជន។

ការផ្តល់ឲ្យមានអ្នកផ្តល់សេវាដល់អតិថិជន (Customer Service) ភាគច្រើន ត្រូវបានគេ

<sup>19</sup> ឡាយគង់, គោលការណ៍ម៉ាខីធីង (ភ្នំពេញ៖ RULE, ២០១២-២០១៣),៦

ប្រទះឃើញនៅលើសហគ្រាស ដែលធ្វើការបម្រើសេវាកម្ម។ សហគ្រាសប្រភេទនេះ បានចាត់ទុកអតិថិជនរបស់ពួកគេប្រៀបបានទៅនឹងស្តេច ហើយធ្វើការបម្រើពួកគេដោយមានភក្ដីភាពបំផុត។ ការបម្រើសេវាកម្មនេះគេប្រទះឃើញមានសកម្មភាពមួយចំនួនដូចជា៖ ការដោះស្រាយបញ្ហាតាមទូរស័ព្ទ ការជួបពិភាក្សាដោយផ្ទាល់និងការធ្វើអន្តរាគមន៍ឲ្យគ្នាទៅវិញទៅមក។ ដូចនេះអ្នកផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជនគឺ ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាខ្សែប្រយុទ្ធបូ ជាមធ្យោបាយចម្បងសម្រាប់ធ្វើការទាក់ទាញ អតិថិជនដែលបណ្តាសហគ្រាសជាច្រើន បានធ្វើការយកចិត្តទុកដាក់លើការបម្រើសេវាកម្មជាមួយអតិថិជននិងបង្កើតនូវទំនាក់ទំនងល្អជាមួយមហាជន។

**១.៦.៥. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ**

យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ គឺជាធាតុមួយនៃសេវាកម្មរបស់ម៉ាយីតធីងម៉ិចដែលអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនទទួលបាននូវសេវាកម្មរបស់សហគ្រាសម្តង ហើយម្តងទៀតដោយសុភក្ដីវិនិច្ឆ័យ។

កត្តារូបសាស្ត្រ គឺជាបរិយាកាសជុំវិញដែលផ្តល់សេវាកម្ម និងវត្ថុរូបិយទាំងឡាយណាដែលបានជួយសំរួលដល់ប្រតិបត្តិការ និងទំនាក់ទំនងសេវាកម្មនោះ។ ដោយហេតុថាសេវាកម្មគឺជាអរូបិយ ធ្វើឲ្យអតិថិជនពិបាកក្នុងការវាយតម្លៃជាមុននោះ ដូចនេះហើយទើបអតិថិជនប្រើប្រាស់រូបិយវត្ថុទាំងនោះក្នុងពេលប្រតិបត្តិការនិងជារត្មុជុំវិញដើម្បីធ្វើការវាយតម្លៃ។ កត្តារូបសាស្ត្រដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ណាស់ ក្នុងការវេចខ្ចប់ភាពងាយស្រួលក្នុងការប្រើប្រាស់និងធ្វើឲ្យខុសប្លែកពីគេ។

កត្តារូបសាស្ត្ររួមមាន៖

- រូបសាស្ត្រខាងក្នុង
  - ការរចនាខាងក្នុងនៃកន្លែងផ្តល់សេវាកម្ម
  - ឧបករណ៍ផ្តល់សេវាកម្ម
  - បរិយាកាសនៅកន្លែងផ្តល់សេវាកម្មមានដូចជា ភាពរាក់ទាក់ ភាពយកចិត្តទុកដាក់ជាដើម
  - រូប ឬ និមិត្តសញ្ញារបស់សេវាកម្ម
  - ខ្យល់អាកាស
  - សំលេង និងពន្លឺ
  - រូបសាស្ត្រខាងក្រៅ
  - ការរចនាខាងក្រៅកន្លែងផ្តល់សេវាកម្ម

- កន្លែងចំណត
- ទេសភាពខាងក្រៅ
- បរិយាកាសខាងក្រៅ
- កត្តារូបសាស្ត្រផ្សេងទៀត
- ការស្លៀកពាក់របស់បុគ្គលិក
- ឯកសណ្ឋាន
- ខិតប័ណ្ណ
- គេហទំព័រ<sup>20</sup>

**១.៩.៦. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតភាពនិងគុណភាព**

យុទ្ធសាស្ត្រផលិតភាព និងគុណភាព គឺជាការធានាដល់អតិថិជន នូវអ្វីដែលពួកគេបានរំពឹងទុកថានឹងទទួលបានទាំងមុនពេល អំឡុងពេល និងក្រោយពេលមានប្រតិបត្តិការទិញដូរ ហើយនឹងទទួលបាន និងពេញចិត្តនូវអ្វីទាំងអស់នោះ។ ការបង្កើតឲ្យផលិតភាពមានគ្រប់គ្រាន់ និងប្រកបទៅដោយគុណភាព គឺអាចឲ្យអតិថិជនធ្វើការទទួលយកផលិតផល ឬសេវារបស់សហគ្រាសបន្ទាប់មកក្លាយជាអតិថិជនស្មោះត្រង់ព្រោះបានមានភាពជឿជាក់លើសហគ្រាស។ <sup>21</sup>

ការអនុវត្តន៍ការគ្រប់គ្រងគុណភាពក្នុងសេវាមានការលំបាក ព្រោះថាសេវាក្លានរូបរាង និងមិនអាចប៉ះពាល់បាន ដែលមានការលំបាកក្នុងការកំណត់គុណភាព។ លើសពីនេះ កត្តាដែលសំបូរមួយទៀតគឺថា គុណភាពរបស់សេវាខ្លះត្រូវទទួលបានឥទ្ធិពលដោយបរិយាកាស ដូចជាការស្ងប់ស្ងាត់ភ្លេង ការតុបតែង សង្ហារឹមដែលមានជាសុខភាព អ្នកបម្រើមានភាពរួសរាយរាក់ទាក់ រួមទាំងលក្ខណៈដទៃទៀតផងដែរ។

Parasuraman និង Leonard L.Berry បានបញ្ជាក់វិសាលភាពនៃគុណភាពសេវា៖

- ការដាក់ស្តែង ៖ រូបសណ្ឋាននៃគ្រឿងបរិក្ខារ ឧបករណ៍ បុគ្គលិក និងសម្ភារៈសម្រាប់ទាក់ទង។
- ការជឿជាក់ ៖ លទ្ធភាពបង្កើតសេវាដែលសន្យាឲ្យបានសមស្រប។
- ការទទួលខុសត្រូវ ៖ ឆន្ទៈជួយអតិថិជន និងផ្តល់សេវាល្បឿន។

<sup>20</sup> Zeithamal, Service Marketing [ ទីផ្សារសេវាកម្ម] (2009), 24

<sup>21</sup> [http://eprints.utas.edu/9090/3/IJBS\\_Thana-marketing.pdf](http://eprints.utas.edu/9090/3/IJBS_Thana-marketing.pdf)

- 
- ការធានា ៖ ចំណេះដឹង និងការគ្រួសម របស់និយោជិក និងលទ្ធភាពរបស់ពួកគេ ដែលបានញ៉ាំងឱ្យនិងទុកចិត្ត។

**ជំពូកទី២**

**ស្ថានភាពទូទៅរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

**២.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅថ្ងៃទី១១ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ១៩៩១ ដែលមាន ឈ្មោះថា "Canadia Gold & Trust Corporation Ltd." ដោយមានការចូលរួមរវាងភាគីកម្ពុជា, កាណាដា និងធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ធនាគារគឺមានការចូលរួមពី បុគ្គលិកជំនាញៗពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា និងម្ចាស់ភាគហ៊ុនទាំងសងខាងរវាងកម្ពុជានិងកាណាដា។ គោលដៅសំខាន់ៗរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាគឺ សំដៅទៅលើប្រតិបត្តិការមាស ដូចជាការ ផលិតមាស និងផ្តល់កម្ចីដល់ពាណិជ្ជករទាំងឡាយ។ នៅថ្ងៃទី១៩ មេសា ១៩៩៣ ធនាគារត្រូវបាន ប្តូរទៅជាធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ដោយទទួលបានសិទ្ធិជាធនាគារពាណិជ្ជកម្ម ពីធនាគារជាតិកម្ពុជា និងត្រូវបានចុះក្នុងបញ្ជីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម។ រហូតមកដល់ថ្ងៃទី១៦ ធ្នូ ២០០៣ ធនាគារត្រូវបាន ទទួលស្គាល់សារជាថ្មីថា ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ( CNB PLC)។

ចាប់តាំងពីឆ្នាំ១៩៩៨ ធនាគារបានក្លាយជាធនាគារក្នុងស្រុកដ៏ធំជាងគេ ជាមួយបណ្តាញដ៏ ធំជាងគេទូទាំងពិភពលោក ហើយមានការទទួលស្គាល់យ៉ាងមុតមាំពីសំណាក់ប្រជាជនក្នុងស្រុក ក៏ដូចជាក្រៅប្រទេស។ ធនាគារផ្តោតទៅលើទីផ្សារភាគហ៊ុនក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កំចី ក៏ដូចជាការ ទទួលប្រាក់បញ្ញើ។ ធនាគារផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុនៅទីស្នាក់ការកណ្តាល និងគ្រប់៦០ សាខាក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ និងបណ្តាលខេត្តផ្សេងៗទៀតក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

**២.២. ទស្សនៈវិស័យ បេសកកម្ម គោលដៅនិង ពាក្យស្លោករបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

**២.២.១. ទស្សនៈវិស័យ**

ទស្សនៈវិស័យរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ គឺធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីអោយធនាគាររបស់ ខ្លួនក្លាយទៅជាធនាគារដែលនាំមុខគេក្នុងវិស័យធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុនៅប្រទេសកម្ពុជា។

**២.២.២. បេសកកម្ម**

បេសកកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ គឺផ្តល់នូវភាពទុកចិត្តនិងជាដៃគូដ៏ល្អបំផុតសំរាប់អតិថិជនតាមរយៈការផ្តល់ជូននូវឥណទាន សេវាប្រាក់បញ្ញើ សេវាកម្មផ្សេងៗដែលជា មធ្យោបាយផ្តល់នូវភាពងាយដល់ភាគហ៊ុនជិក កម្មករ និយោជិក ព្រមទាំងសហគមន៍ទាំងអស់។

**២.២.៣. គោលដៅ**

គោលដៅរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ គឺផ្តល់ជូនអតិថិជននូវសេវាដ៏ល្អបំផុត តាមរយៈ បទពិសោធន៍ជាមួយអតិថិជន និងគុណភាពការងារសម្រាប់រយៈពេលវែងការបំពេញសេវាធនាគារដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន ។

**២.២.៤. ពាក្យស្លោក**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ជាដៃគូដ៏ល្អបំផុតរបស់លោកអ្នក។

**២.២. ស្លាកសញ្ញានិងអត្ថន័យនៃស្លាកសញ្ញា**

**២.២.១. ស្លាកសញ្ញា**

រូបភាពទី១៖ស្លាកសញ្ញារបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ



**២.២.២. អត្ថន័យនៃស្លាកសញ្ញា**

ស្លាកសញ្ញារបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បានកែច្នៃជារង្វង់មានលក្ខណៈស្រដៀងនឹងកាក់មាស និងអមដោយឈ្មោះរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ជាអក្សរខ្មែរ ចិន និងអង់គ្លេសនៅខាងធ្វេង។ រូបរង្វង់មូលពណ៌មាសគឺតំណាងឲ្យកាក់មាសចិន។ ធនាគារបានប្រើប្រាស់នូវរូបសញ្ញានេះដោយសារកាលពីមុនធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ជាធនាគារដែលរកស៊ីលើរបរលក់មាសសន្លឹក។ ក្នុងនោះរូបកាក់មាស គឺតំណាងឲ្យភាពរឹងមាំ និងស្ថិតស្ថេរគង់វង្សយូរអង្វែងនេះសបញ្ជាក់ឲ្យឃើញពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុដ៏រឹងមាំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ។ ចំណែកឯផ្ទៃផតខាងក្នុង ពណ៌មាស តំណាងឲ្យភាពរីកចម្រើនឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យឥតឈប់ឈរក្នុងអាជីវកម្ម។

**២.៣. ថ្នាក់ដឹកនាំក្រុមហ៊ុន**

សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ធនាគារកាណាឌីយ៉ា.អ ដែលបានកាន់តំណែងរួមមាន ៖



១.លោក ពុងគាសៃ ជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

២.Mr.Raymond Sia Say Guan ជានាយកប្រតិបត្តិ

៣.Mrs.Pung Carlyne ជាជំនួយការប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

៤.Mr.Charles ChuonVan ជាអនុប្រធាននាយកប្រតិបត្តិ

៥.Mr.Chen lee Yiaw Hui ជានាយកប្រតិបត្តិ

៦.Mr.Lor Chee Leng (Michael) ជានាយកមិនប្រតិបត្តិ

៧.Mr.Leow Ming Fong(Jimmmy) ជានាយកឯករាជ្យ

៨.Mr.Peter Michael Buerger ជានាយកឯករាជ្យ។

**២.៤. បណ្តាញប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បានពង្រីកនូវការិយាល័យខេត្ត-ក្រុង និងស្រុក-ខណ្ឌដែល មានទីស្នាក់ការកណ្តាល និងគ្រប់ ៦០ សាខាទូទាំង ២៥ រាជធានីខេត្ត-ក្រុង។

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បានគំរោងនឹងពង្រីកតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនបន្ថែមទៀត នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៩ ដើម្បីផ្តល់នូវភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជន និងផ្តល់នូវសេវាប្រើប្រាស់ឲ្យ កាន់តែទូលំទូលាយពេលគឺ ដើម្បីបង្កើតនូវសកម្មភាពរកប្រាក់ចំណូលនិងផ្តល់ឲ្យជីវភាពប្រជា- ជនកាន់តែប្រសើរឡើង។

**២.៥. ទីតាំងរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

រូបភាពទី២៖ការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ



- ការិយាល័យកណ្តាលមានទីតាំងស្ថិតនៅអាគារលេខ៣១៥ មហាវិថី ព្រះមុនីវង្ស រាជ ធានី-ភ្នំពេញ។

- Tel: (៨៥៥) ២៣ ៨៦៨ ២២២
- Email: canadia@canadiabank.com.kh
- Website: www.canadiabank.com.kh

**២.៦. ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

**២.៦.១. សេវាកម្មប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ**

សេវាប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ គឺជាសេវាកម្មមួយប្រភេទដែលធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទទួលនូវប្រាក់បញ្ញើរបស់អតិថិជនមកថែរក្សា និងគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់នៅក្នុងប្រអប់សុវត្ថិភាព។ សេវាប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំមានដូចជា៖

- គណនីសន្សំឬសំចៃ (Saving Account)
- គណនីចរន្ត (Current Account)
- គណនីបញ្ញើមានកាលកំណត់ (Fixed Deposit Account)
- គណនីធុរកិច្ចជាន់ខ្ពស់ (Premium Business Account)
- គណនីវរជន (Elite Account)
- គណនីកុមារ (Junior Account)
- គណនីសន្សំសម្រាប់អាពាហ៍ពិពាហ៍ (Wedding Saving Account)
- គណនីបញ្ញើតាមផែនការ (Installment Deposit Account)

**២.៦.២. សេវាឥណទាន**

**២.៦.២.១. ឥណទានផ្ទះ**

ឥណទានផ្ទះ គឺផ្តល់ជូនអតិថិជនទាំងក្នុងគម្រោងសហការជាមួយ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ និងឥណទានផ្ទះទូទៅ។ ឥណទានផ្ទះអាចប្រើប្រាស់សម្រាប់គោលបំណងដូចជា ៖

- ទិញផ្ទះ
- ផ្ទេរឥណទានផ្ទះពីធនាគារផ្សេង
- ជួសជុល ឬកែលម្អផ្ទះ
- សាងសង់ផ្ទះ

**២.៦.២.២. ឥណទានយានយន្ត**

ឥណទានយានយន្តរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ អាចផ្តល់ជូនអតិថិជនទាំងអស់អាចទទួលបានយានយន្តក្នុងក្តីស្រមៃដោយផ្ទេរការចំណាយដុលនៃថ្លៃទិញយានយន្ត ទៅជាការចំ-

ណាយ ប្រចាំខែតាមរយៈការសងរំលោះមកធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ព្រមទាំងពុំតម្រូវអោយ មានទ្រព្យដាក់ធានាផ្សេងឡើយ ។

**២.៦.២.៣. ឥណទានមិនមានកម្រិត**

សេវាកម្មបើកប្រាក់បៀវត្ស ឬប្រាក់របបមុនកំណត់គឺជាសេវាកម្មថ្មីមួយដែលផ្តល់ជូនជា ពិសេសដល់មន្ត្រីរាជការស៊ីវិល និងវត្តជននិងអតីតយុទ្ធជនដែលមានគណនីប្រាក់បៀវត្ស ជាមួយធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ។ សេវាកម្មបើកប្រាក់បៀវត្ស ឬប្រាក់របបមុនកំណត់នេះ អនុញ្ញាតអោយម្ចាស់គណនីដកសាច់ប្រាក់មុនកាលកំណត់បានស្ទើរមួយខែនៃប្រាក់បៀវត្ស ។

**២.៦.៣. សេវាផ្ទេរប្រាក់**

**២.៦.៣.១. សេវាផ្ទេរប្រាក់ក្នុងស្រុក**

ប្រព័ន្ធផ្ទេរប្រាក់ក្នុងស្រុក អាចជួយអតិថិជនក្នុងការផ្ទេរប្រាក់ពី សាខាមួយទៅសាខាមួយ ផ្សេងទៀតរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

- ❖ ការផ្ទេរប្រាក់ពីសាខាក្នុងខេត្តមួយទៅសាខានៅខេត្តមួយផ្សេងទៀត ឬពីសាខាក្នុងខេត្ត ទៅសាខានៅភ្នំពេញ ឬពីសាខានៅភ្នំពេញទៅសាខាក្នុងខេត្ត

តារាងទី១ ៖ បញ្ជីថ្លៃសេវាកម្មផ្ទេរប្រាក់

ចំនួនទឹកប្រាក់ត្រូវផ្ទេរ	ថ្លៃសេវាកម្ម
<ul style="list-style-type: none"> <li>• តិចជាង ២,០០០ ដុល្លារអាមេរិក</li> <li>• ច្រើនជាង ២,០០០ ដុល្លារអាមេរិក</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ២ ដុល្លារអាមេរិក</li> <li>• ០.១%</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• តិចជាង ១០០,០០០ បាតថៃ</li> <li>• ច្រើនជាង ១០០,០០០</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ១៥០ បាតថៃ</li> <li>• ០.១៥%</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• តិចជាង ១០,០០០,០០០ រៀល</li> <li>• ច្រើនជាង ១០,០០០,០០០ រៀល</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ២០,០០០ រៀល</li> <li>• ០.២%</li> </ul>

- ✓ ចំពោះការផ្ទេរប្រាក់ពីសាខានៅភ្នំពេញទៅសាខានៅភ្នំពេញមិនត្រូវបានបង់ថ្លៃសេវាកម្ម ទេ។

- ❖ មូលប្បទានបំត្ររបស់សាខាតាមខេត្តប្តូរនៅតាមសាខាក្នុងភ្នំពេញ

តារាងទី២ ៖ បញ្ជីថ្លៃសេវាកម្មមូលប្បទានបំត្រ

ទឹកប្រាក់របស់មូលប្បទានបំត្រ	ថ្លៃសេវាកម្ម
តិចជាង ២,០០០ ដុល្លារអាមេរិក	២ ដុល្លារអាមេរិក
ច្រើនជាង ២,០០០ ដុល្លារអាមេរិក	០.២%

**២.៦.៣.២. សេវាដឹកជញ្ជូនប្រាក់**

ធនាគារផ្តល់ជូនអតិថិជននូវប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនសាច់ប្រាក់ជាមួយថ្លៃសេវាកម្ម និងការធានារ៉ាប់រងដ៏សមរម្យ ។

- ❖ ចំនួនកំណត់
  - ទឹកប្រាក់តិចបំផុត: ៣០,០០០ដុល្លារអាមេរិក
  - ទឹកប្រាក់ច្រើនបំផុត: ៥០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក ថ្លៃសេវាកម្ម

តារាងទី៣ ៖ បញ្ជីថ្លៃសេវាដឹកជញ្ជូនប្រាក់

ចំនួនទឹកប្រាក់ (ដុល្លារអាមេរិក USD)	ថ្លៃសេវាកម្ម(ដុល្លារអាមេរិកUSD)
៣០,០០០ ដល់ ៥០,០០០	៣០
៥០,០០១ ដល់ ១០០,០០០	៤៥
១០០,០០១ ដល់ ២០០,០០០	៥៥
១០០,០០១ ដល់ ២០០,០០០	៦៥
៣០០,០០១ ដល់ ៤០០,០០០	៧៥
៣០០,០០១ ដល់ ៤០០,០០០	៨៥

- ❖ ធានារ៉ាប់រងពិសេស

តារាងទី៤ ៖ បញ្ជីថ្លៃសេវាធានារ៉ាប់រង

ចំនួនទឹកប្រាក់ (ដុល្លារអាមេរិក USD)	ថ្លៃសេវាធានារ៉ាប់រង(ដុល្លារអាមេរិកUSD)
៣០,០០០ ដល់ ៥០,០០០	៦៥
៥០,០០១ ដល់ ១០០,០០០	៦៥ ឬ ០.១០%
១០០,០០១ ដល់ ២០០,០០០	៦៥ ឬ ០.១០%
១០០,០០១ ដល់ ២០០,០០០	១២០ ឬ ០.០៥%
៣០០,០០១ ដល់ ៥០០,០០០	១២០ ឬ ០.០៥%

- ❖ លក្ខខណ្ឌក្នុងការធានារ៉ាប់រង

- ទទួលខុសត្រូវចំពោះ : លួច ប្លន់ និងអំពើចោរកម្មផ្សេងៗ ។

- ធានារ៉ាប់រងលើការបាត់បង់សាច់ប្រាក់ នៅខាងក្រៅបរិវេណដែលនឹងកំពុងធ្វើការដឹកជញ្ជូនហើយនឹងទទួលខុសត្រូវក្នុងបរិវេណរបស់អតិថិជនក្នុងភ្នំពេញ ។
- ទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រង : ៥០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក (សម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនម្តង)។
- ការកាត់កង ៥% ចំពោះការខាតបង់ ឬ៣,០០០ដុល្លារអាមេរិក សម្រាប់ការខូចខាតមួយលើករឺច្រើនជាង ។
- មិនទទួលខុសត្រូវ ភេរវកម្ម សង្គ្រាម និងភាពចលាចលផ្សេងៗ
- ការធានា : សូមបញ្ជាក់ចំពោះការធានានេះថា អ្នកតំណាងធនាគារម្នាក់ និងរបស់ក្រុមហ៊ុនម្នាក់ នឹងរួមដំណើរជាមួយអ្នកការពារសុវត្ថិភាព ៣នាក់។ ការដឹកជញ្ជូនដ៏ មានសុវត្ថិភាពខ្ពស់នេះគឺតាមរយៈឡានដែលមានប៉ានដែក ។ យោងតាមកិច្ចសន្យា នៃការធានារ៉ាប់រងនេះ ធនាគារនឹង៖
  - សងរាល់ការខូចខាតបាត់បង់ទៅដល់អតិថិជនវិញដោយផ្ទាល់ ។
  - រាល់សំណើរលើសំណងត្រូវប្រើរយៈពេលជាក់ស្តែងអាស្រ័យលើការស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ។
  - មិនត្រូវទទួលបានសំណង ប្រសិនបើការបាត់បង់ត្រូវបានសិក្សាថាខុសប្រក្រតី។
  - ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាស៊ី គឺជាអ្នកទទួលនិងរ៉ាប់រងលើការដឹកជញ្ជូនសាច់ប្រាក់របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ។

**២.៦.៣.៣. SWIFT**

តាមរយៈប្រព័ន្ធ SWIFT ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ផ្តល់នូវសេវាកម្មផ្ទេរប្រាក់គ្រប់ប្រភេទជូនដល់អតិថិជនដូចជា៖ ការផ្ទេរប្រាក់ចេញ-ចូលមានរយៈពេលរហ័សទាន់ចិត្ត ប្រកបដោយសុវត្ថិភាពខ្ពស់ និង តំលៃសមរម្យ។

❖ លេខកូដ SWIFT របស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ៖ CADI KH PP

រូបភាពទី៣ ៖ SWIFT



❖ ការផ្ទេរប្រាក់ក្រៅប្រទេស

តារាងទី៥ ៖ បញ្ជីថ្លៃសេវាកម្មផ្ទេរប្រាក់ក្រៅប្រទេស

ចំនួនទឹកប្រាក់ផ្ទេរ (ដុល្លារអាមេរិក \$)	ថ្លៃសេវាកម្ម (ដុល្លារអាមេរិក \$)
• តិចជាង ឬ ស្មើ ២,០០០	• ១៥
• ច្រើនជាង ២,០០០ ឬ តិចជាង ១០,០០០	• ១៨
• ស្មើ ឬ ច្រើនជាង ១០,០០០	• ០.១៧% + ១៥ (ថ្លៃសេវាភ្ជាប់)

**២.៦.៣.៤. ម៉ាន់នីក្រាម**

ម៉ាន់នីក្រាម គឺជាប្រព័ន្ធផ្ទេរប្រាក់ដ៏ឆាប់រហ័សជាទីបំផុតតាមទូរលេខទៅកាន់គ្រប់តំបន់ទូទាំងពិភពលោក ជាមួយនឹងប្រព័ន្ធផ្ទេរប្រាក់របស់ក្រុមហ៊ុននៅអាមេរិក។ វាជាប្រព័ន្ធផ្ទេរប្រាក់ដែលឆាប់រហ័ស មានសុវត្ថិភាពខ្ពស់ ងាយស្រួល និងទុកចិត្តបានក្នុងការផ្ទេរ និងទទួលយកក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី តាមរយៈបណ្តាញសាខារហូតដល់ ១៥២០០០ ។

- សុវត្ថិភាព និងភាពទុកចិត្ត

ជាមួយបណ្តាញដែលភ្ជាប់ជាមួយកុំព្យូទ័រ និងផ្ទេរប្រាក់ជូនដល់អតិថិជន យ៉ាងមានសុវត្ថិភាព និងជឿជាក់ថា នឹងដល់ដៃអតិថិជន ដោយមិនមានការយឺតយ៉ាវ ហើយមានអ្នកប្រើប្រាស់រហូតដល់រាប់ពាន់នាក់ដែលជឿទុកចិត្ត លើសេវាផ្ទេរប្រាក់ ម៉ាន់នីក្រាម ។

- ងាយស្រួល និងរហ័ស

សេវាផ្ទេរប្រាក់ ម៉ាន់នីក្រាម អាចរកបាននៅគ្រប់១៨០ប្រទេសដែលមានច្រើនរហូតដល់ ១៥២០០០តំបន់ជុំវិញ ពិភពលោក។ ជាមួយសេវានេះ អតិថិជនអាចផ្ញើ និងទទួលប្រាក់ក្នុងរយៈពេលត្រឹមតែ១០នាទី ដែលសេវាផ្សេងៗទៀតត្រូវការពេលច្រើនថ្ងៃ ឬច្រើនសប្តាហ៍។ ចំពោះសេវានេះ អតិថិជនមិនចាំបាច់មានគណនីសន្សំ ឬដំណើរការសុគតស្នាញឡើយ ។

**២.៦.៣.៥. គណនីអ៊ីហ្ស៊ីវ៉ន្ត**

គណនី អ៊ីហ្ស៊ីវ៉ន្តត្រូវបានរចនាឡើងជាពិសេសសម្រាប់ពលករកម្ពុជាធ្វើការនៅសាធារណរដ្ឋកូរ៉េ ដើម្បីផ្ទេរប្រាក់ទៅឱ្យក្រុមគ្រួសារ ឬសាច់ញាតិនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

គណនី អ៊ីហ្ស៊ីវ៉ន្ត ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចខាងក្រោម៖

- ឆាប់រហ័ស៖ វាចំណាយពេលតិចជាងមួយថ្ងៃសម្រាប់សមាជិក ក្រុមគ្រួសារ ឬសាច់ញាតិរបស់អតិថិជន ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ដែលបានផ្ទេរនេះ (លើកលែងថ្ងៃឈប់សម្រាកចុងសប្តាហ៍ ឬថ្ងៃឈប់សម្រាកបុណ្យជាតិក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

- សន្សំសំចៃខ្ពស់៖ ចំណាយត្រឹមតែ ១៨ ដុល្លារអាមេរិក ក្នុងមួយប្រតិបត្តិការ កម្រៃសេវាគិតទាំងខាងកម្ពុជា និងកូរ៉េ ។
- ងាយស្រួល៖ ធនាគារមានបុគ្គលិកខ្មែរប្រចាំការនៅក្នុងប្រទេសកូរ៉េ ដើម្បីជួយ ក្នុងការបំពេញបែបបទ គណនី អ៊ីហ្ស៊ីវ៉េន របស់អតិថិជន ឬប្រឹក្សាយោបល់ចំពោះបញ្ហាផ្ទាល់ខ្លួនផ្សេងៗ របស់អតិថិជននៅពេលមកដល់ប្រទេសកូរ៉េ ឬអតិថិជនអាចបើក គណនី អ៊ីហ្ស៊ីវ៉េននៅសាខាណាមួយរបស់ធនាគារកាណាឌីយ៉ា(CNB) មួយដែលនៅជិតបំផុត មុនពេលអតិថិជន ចាកចេញពីប្រទេសកម្ពុជា ។
- ចំនួនទឹកប្រាក់ផ្ទេរ៖ បានរហូតដល់ទៅ ៥០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក ។

**២.៦.៤. សេវាចាត់ចែងសាច់ប្រាក់**

**២.៦.៤.១. សេវាបើកប្រាក់បៀវត្សក្រុមហ៊ុន**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មបើកប្រាក់បៀវត្សក្រុមហ៊ុន ដែលអាចជឿទុកចិត្ត និងភាពងាយស្រួលជូនដល់អតិថិជន។ សេវាកម្មបើកប្រាក់បៀវត្សក្រុមហ៊ុនបង្កើតឡើងដើម្បី ៖

- ផ្តល់ភាពងាយស្រួលជូនដល់ក្រុមហ៊ុន ឬ អង្គភាពនានា ក្នុងការបើកប្រាក់បៀវត្ស ជូនដល់បុគ្គលិក ជាមួយនឹងតម្លាភាព និងចៀសវាងនូវកំហុសផ្សេងៗ ។
- ផ្តល់ជូននូវសុវត្ថិភាព ដោយចៀសវាងនូវការបាត់បង់ ឬ ការលួចបន្លំផ្សេងៗ ។
- ជួយសំរួលនូវដំណើរការនៃការបើកប្រាក់បៀវត្ស ។
- ចំណេញពេលវេលា ក្នុងការរៀបចំការបើកប្រាក់បៀវត្សដល់បុគ្គលិកនិងមិនចាំបាច់ប្រគល់ ប្រាក់បៀវត្សដោយផ្ទាល់ដល់បុគ្គលិក ។
- ផ្តល់នូវតម្លាភាព ក្នុងការកត់ត្រាប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់នានា ដើម្បីងាយស្រួល ក្នុងការប្រើប្រាស់ផ្សេងៗ ដែលតំរូវដោយក្រសួង ឬ ស្ថាប័ននានា ។

**២.៦.៤.២. ប្តូររូបិយប័ណ្ណបរទេស**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ មានប្តូររូបិយប័ណ្ណដុល្លារអាមេរិក និង រូបិយប័ណ្ណបរទេស ផ្សេងទៀត ព្រមទាំងមូលប្បទានប័ត្រ ទេសចរណ៍អាណត្តិប្រៃសណីយ៍ (Postal Draft) ប័ណ្ណធនាគារ (Bank Draft) ក្នុងអត្រាប្រកួតប្រជែង ។

**តារាងទី៦ ៖ បញ្ជីរូបិយប័ណ្ណ**

រូបិយប័ណ្ណ	កូដ
ប្រាក់រៀលខ្មែរ	KHR
ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក	USD
ប្រាក់បាតថៃ	THB
ប្រាក់យ៉េនចិន	CNY
ប្រាក់ដុល្លារហុងកុង	HKD
ប្រាក់យ៉េនជប៉ុន	JPY
ប្រាក់រឹងហ្គីតម៉ាឡេស៊ី	MYR
ប្រាក់ដុល្លារសិង្ហបុរី	SGD
ប្រាក់ដុល្លារអូស្ត្រាលី	AUD

**២.៦.៤.៣. សេវាធានា**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ គឺជាធនាគារដែលគួរអោយទុកចិត្តសំរាប់អតិថិជន ក្នុងការចេញជូននូវលិខិតមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- ប័ណ្ណធានារាប់រងក្នុងការដេញថ្លៃ
- ប័ណ្ណធានារាប់រងលើការអនុវត្តន៍
- លិខិតបញ្ជាក់ពីធនាគារ
- ប័ណ្ណធានារាប់រងលើការជួលរ៉ឺទីញទុកជាមុន
- ប័ណ្ណធានារាប់រងលើការបើកប្រាក់ជាមុន
- Tender Bond
- លិខិតបញ្ជាក់

**២.៦.៤.៤. សេវាបង់ពន្ធ**

សេវាបង់ពន្ធរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់ការបង់ពន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុននានាដែលកំពុងប្រកបអាជីវកម្មនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ។ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ មានទទួលបង់ពន្ធលើប្រភេទពន្ធដូចខាងក្រោម៖

- ពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ
- អាករលើតម្លៃបន្ថែម
- ប្រាក់រំដោះពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ



- ពន្ធកាត់ទុកទូទៅ
- ពន្ធលើប្រាក់បៀវត្ស
- ពន្ធអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែម
- អាករពិសេសលើទំនិញ និងសេវាមួយចំនួន
- អាករលើផលរបរ
- ពន្ធលើតែម
- ពន្ធប៉ាតង់
- ពន្ធប្រថាប់ត្រាដីធ្លី ផ្ទះសំបែង
- ពន្ធលើដីធ្លីមិនប្រើប្រាស់
- ពន្ធលើមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន និងយានជំនិះគ្រប់ភេទ លើកលែងម៉ូតូ និងម៉ូតូកង់បី
- ពន្ធលើអចលនទ្រព្យ
- អាករស្នាក់នៅ
- អាករបំភ្លឺសាធារណៈ
- ពន្ធបន្ថែមពិន័យទោសទណ្ឌ
- ពន្ធផ្សេងៗ

**២.៦.៥. កាតកាណាឌីយ៉ា**

**២.៦.៥.១. កាតអេធីអឹម**

**ក. ម៉ាស៊ីនដកប្រាក់ស្វ័យប្រវត្តិ (អេធីអឹម ATM)**

អេធីអឹម គឺជាម៉ាស៊ីនដែលផ្តល់សេវាកម្មដកប្រាក់ដោយស្វ័យប្រវត្តិដោយអតិថិជនមិន បាច់ធ្វើការរង់ចាំជាដូរដើម្បីដកប្រាក់នោះទេ ។ ជារួម គឺអតិថិជនអាចធ្វើប្រតិបត្តិការដកសាច់ ប្រាក់ពីម៉ាស៊ីនបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស។

ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បានបំពាក់នូវម៉ាស៊ីន អេធីអឹម ចំនួន ១៤១ គ្រឿង នៅតាមសាខានានាទូទាំងប្រទេស។ អតិថិជនមិនត្រឹមតែអាចដកប្រាក់នៅក្នុងម៉ោងធ្វើការ តែប៉ុណ្ណោះទេ តែអតិថិជនអាចធ្វើការដកប្រាក់បានពីម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម ពេញ២៤ម៉ោងទោះជាថ្ងៃ ឈប់សម្រាកក៏ដោយ ។ លើសពីនេះទៅទៀត អតិថិជនក៏អាចធ្វើការដកប្រាក់ពីម៉ាស៊ីន អេធីអឹម ដោយប្រើប្រាស់ ម៉ាស៊ីន វីសា កាត ក៏បានដែរ ។

**ខ. លក្ខណៈពិសេស និងអត្ថប្រយោជន៍ នៃកាត អេធីអឹម**

- បង់ប្រាក់ថ្លៃប្រើប្រាស់អគ្គីសនី សំរាប់អតិថិជននៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ និងខេត្តកណ្តាល ។
- បង់ប្រាក់ថ្លៃប្រើប្រាស់ទឹក សំរាប់អតិថិជននៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ និងខេត្តកណ្តាល ។
- ផ្ទេរប្រាក់ពីគណនីមួយទៅគណនីមួយទៀតរបស់ ធនាគារកាណាឌីយ៉ា ក.អ
- ត្រួតពិនិត្យសមតុល្យ
- ប្តូរប្រាក់
  - រៀល ទៅ ដុល្លារប្រហែល ៥០០ ដុល្លារអាមេរិក ក្នុងមួយថ្ងៃ ហើយចំនួនអតិបរិមាណមួយដងបាន ប្រហែល ៥០០ ដុល្លារអាមេរិក ។
  - ដុល្លារ ទៅ រៀលប្រហែល ២,០០០,០០០ រៀល ក្នុងមួយថ្ងៃ ហើយចំនួនអតិបរិមាណមួយដងបាន ប្រហែល ៧០០,០០០ រៀល ។

សម្គាល់៖ ការប្តូរប្រាក់គឺអាស្រ័យលើអត្រាប្តូរប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ។

- អាចប្រើប្រាស់ជាមួយម៉ាស៊ីនឆ្លុះកាត (POS) របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ
- អាចដកប្រាក់ជាមួយទូ អេធីអឹម ដែលមានស្លាកសញ្ញា (វ, Maestro, Plus) ទូទាំងពិភពលោក
- អាចដកប្រាក់ជាមួយទូ អេធីអឹម របស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ៖
  - ១០០០ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងមួយថ្ងៃ ហើយចំនួនអតិបរិមាណមួយដងបាន ១០០០ ដុល្លារអាមេរិក ។
  - ៤,០០០,០០០ រៀលក្នុងមួយថ្ងៃ ហើយចំនួនអតិបរិមាណមួយដងបាន ៧០០,០០០ រៀល ។

**គ.ប្រតិបត្តិការរបស់ម៉ាស៊ីន អេធីអឹម**

ម៉ាស៊ីន អេធីអឹម ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ អនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនធ្វើប្រតិបត្តិការសេវាកម្មតាមរយៈ ប័ណ្ណ Visa, ប័ណ្ណ Plus, ប័ណ្ណ Visa Electron, ប័ណ្ណ Maestro, ប័ណ្ណ MasterCard, ប័ណ្ណ-MasterCard Electronic, ប័ណ្ណ Cirrus, ប័ណ្ណ UnionPay International បានគ្រប់ពេលវេលា ( ២៤ ម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ និង ៧ថ្ងៃក្នុងមួយសប្តាហ៍) មានលក្ខណៈងាយស្រួល និងសុវត្ថិភាពខ្ពស់បំផុត ។

**រូបភាពទី៤៖ស្លាកសញ្ញាកាតអាចប្រើជាមួយម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**



សម្គាល់៖ ការកំណត់កាត ក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការ

- ៥០០ ដុល្លារអាមេរិក ក្នុងមួយប្រតិបត្តិការ
- ១០០០ ដុល្លារអាមេរិក ក្នុងមួយថ្ងៃ

**២.៦.៥.២.ភាគឥណទាន**

ប័ណ្ណឥណទានធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់ អតិថិជនរាល់ការទិញទំនិញនៅតាមបណ្តាហាងនានា និងដកសាច់ប្រាក់ ពីទូ អេធីអឹម នៅទូទាំងពិភពលោកដែលទទួលប័ណ្ណវីសា (VISA) និង យូនៀនដេ (UnionPay) ។

ដម្រើសកាន់តែងាយស្រួលតាមរយៈប័ណ្ណឥណទាន ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ៖

- ទូទាត់ការចំណាយនៅក្រៅ និងក្នុងប្រទេស
- ការបញ្ជាទិញតាមសារផ្សេងៗ ឬ ទូរស័ព្ទ
- ទូទាត់ការចំណាយនៅលើអ៊ីនធឺណេត
- ដកសាច់ប្រាក់តាមទូអេធីអឹមឬបញ្ជូនធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ(រួមទាំងធនាគារដទៃទៀត)
- ប្រើបានទូទាំងពិភពលោកតាមកន្លែងដែលទទួល VISA ឬ UnionPay
- មិនចាំបាច់យកប្រាក់ជាប់ខ្លួនច្រើនពេក
- ❖ លក្ខណៈពិសេសបន្ថែម គឺអតិថិជនស្វែងរកស្លាកសញ្ញាដៃគូអាជីវកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ដើម្បីទទួលបានការបញ្ចុះតម្លៃពិសេស រាល់ពេលដែលអតិថិជនប្រើប្រាស់កាតឥណទានធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ជាង ៥០០ កន្លែង ។
- ហាងលក់សម្លៀកបំពាក់
- សណ្ឋាគារ និងក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍
- ហាងលក់គ្រឿងអលង្ការ
- ហាងលក់គ្រឿងសង្ហារឹមសំខាន់ៗ
- ផ្សារទំនើប

- មជ្ឈមណ្ឌលកម្សាន្ត និងសុខភាព
- មជ្ឈមណ្ឌលសុខភាព និងកែសម្រួល
- ហាងកាហ្វេ
- អាហារដ្ឋាន

រូបភាពទី៥៖ស្លាកសញ្ញាដៃគូអាជីវកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ

### Business Partnership Logo



#### ២.៦.៥.៣. ភាគឥណទាន

ប័ណ្ណឥណទានធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បម្រើនូវសេវាកម្មយ៉ាងល្អឥតខ្ចោះជូនអតិថិជន ។ បច្ចុប្បន្នធនាគារបានផ្តល់ជូនអតិថិជននូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន រួមមានការបញ្ចុះតម្លៃតាមបណ្តាហាងក្នុងស្រុកជាង ៤០០ កន្លែង និងឱកាសទទួលបានរង្វាន់ជាច្រើនទៀត ។

- លក្ខណៈពិសេស និងអត្ថប្រយោជន៍
  - រីករាយជាមួយនឹងការចំណាយ ដោយពុំមានការប្រាក់រហូតដល់៤៥ថ្ងៃ
  - ផ្តល់ជូនជម្រើសបង់រំលោះ ជាមួយការបង់រំលោះប្រចាំខែទាប
  - អត្រាការប្រាក់រំលោះទាប
  - កម្ចីសាច់ប្រាក់ ងាយស្រួល និងរហ័សតាមរយៈ ទូរស័ព្ទ អ៊ីម ដែលទទួល វីសា ឬ ម៉ាស្ទ័រកាត
  - ទទួលបានការបញ្ចុះតម្លៃតាមសណ្ឋាគារ និងហាងទំនិញក្នុងស្រុកនានាជាង ៤០០កន្លែង
  - ផ្តល់ជូននូវសុវត្ថិភាពខ្ពស់បំផុត រាល់ការចំណាយរបស់អតិថិជន
  - រីករាយជាមួយការចំណាយរបស់លោកអ្នកទូទាំងពិភពលោក
  - ការចំណាយរបស់អតិថិជនតាមអ៊ិនធឺណេតលឿន និងសុវត្ថិភាព
  - រីករាយជាមួយការផ្តល់ជូន ជាច្រើនផ្សេងទៀតពីធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ

**រូបភាពទី៦៖ កាតរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**



**២.៦.៥.៤. ស្ថានភាព**

ស្ថានភាព ផ្តល់នូវភាពងាយស្រួល និងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់បំផុតសម្រាប់គ្រប់គ្រងការចំណាយ លើមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនរបស់អតិថិជន ដោយសារវាអាចបំប្លែងលក្ខណៈជាប័ណ្ណចាក់ប្រេងឥន្ធនៈកាល់តិច ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកប្រេងឥន្ធនៈកាល់ទិចដែលមានគុណភាពខ្ពស់ផ្តល់ថាមពលលាងសម្អាត Techron® នៅតាមបណ្តាស្ថានីយ៍ប្រេងឥន្ធនៈកាល់ទិចដែលអ្នកចូលចិត្ត ដោយមិនចាំបាច់ប្រើសាច់ប្រាក់សុទ្ធ ។ រាល់ការងាររបស់អតិថិជននឹងត្រូវបានកាត់ចេញពីគណនីក្នុងធនាគាររបស់ខ្លួនដោយស្វ័យប្រវត្តិ ដែលធ្វើអោយការទូទាត់របស់អតិថិជន គ្មានភាពសុំញ៉ាំ និងងាយស្រួល ។

**ជំពូកទី៣**

**យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់**

**ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**

**៣.១. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល**

**៣.១.១. គណនីសំចៃ (Saving Account)**

គណនីសំចៃរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ មានភាពសាមញ្ញ និងងាយស្រួលក្នុងការបើកនិងគ្រប់គ្រង ។ លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនីនេះគឺ តម្កល់ទឹកប្រាក់ក្នុងកម្រិតទាបដែលងាយស្រួលឲ្យអតិថិជនមានលទ្ធភាពធ្វើការសន្សំទឹកប្រាក់ពីបន្តិចបន្តួច រហូតដល់ទឹកប្រាក់នោះកើនឡើងជាលំដាប់។ បន្ថែមពីនេះទៅទៀត អតិថិជនមានភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការធនាគារតាមរយៈ ម៉ាស៊ីន អេធីអឹម ជាង ១៤១ កន្លែងហើយ និងមានបណ្តាញទីស្នាក់ការកណ្តាល និងគ្រប់ ៦០សាខា ទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ។

**៣.១.១.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- អាចបើកបានបីរូបិយប័ណ្ណមានដូចជាប្រាក់រៀល ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិកនិងប្រាក់បាតថៃ។
- រីករាយជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ ។
- ទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃនិងបូកសរុបការប្រាក់ចូលក្នុងគណនីរបស់អតិថិជនប្រចាំខែ ។
- ពុំមានកម្រៃសេវាប្រចាំខែលើគណនីសន្សំ ។
- ផ្តល់ជូនកូនសៀវភៅសំចៃដោយឥតគិតថ្លៃ ។
- ងាយស្រួលក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការគណនី តាមរយៈសេវាធនាគារ តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត (Internet Banking) ប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទ (Mobile Banking) ម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ និងបណ្តាញម៉ាស៊ីន អេធីអឹម អ៊ីស៊ីខេស(Easycash)ដែលមានស្លាកសញ្ញា (៩) ។
- ងាយស្រួលក្នុងការទូទាត់វិក្កយបត្រទឹក ឬភ្លើងតាមរយៈ បញ្ជីបេឡា ឬម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម ។

**៣.១.១.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

**ក.សម្រាប់បុគ្គល**

- ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរ និងជនបរទេស ដែលមានអាយុចាប់ពី១៨ឆ្នាំឡើងទៅ
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ១០ដុល្លារ សម្រាប់បើកគណនី ។

**ខ.សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន**

- ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មដែលបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មស្របច្បាប់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
- វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្មអនុស្សារណៈ និងលក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុនសេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងប័ណ្ណប៉ាតង់ ។
- មានអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែនរបស់សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងម្ចាស់ភាគហ៊ុន។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ១០ដុល្លារអាមេរិក សម្រាប់បើកគណនី ។

**៣.១.១.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

ម្ចាស់គណនីត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់នៅធនាគារដោយភ្ជាប់មកជាមួយនូវ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន និងសៀវភៅធនាគារ ហើយអតិថិជនអាចដកប្រាក់ទាំងអស់ដែលមានក្នុងគណនីរបស់ពួកគាត់ (ក្នុងករណីអតិថិជនបិទគណនីមុនរយៈពេល៣ខែនោះធនាគារនឹងធ្វើការពិន័យសេវាចំនួន១៥ដុល្លារ)។

**៣.១.១.៤. អត្រាការប្រាក់**

- ចំពោះគណនីសន្សំជាប្រាក់ដុល្លារ អត្រាការប្រាក់ ០.៥០ ភាគរយក្នុងមួយឆ្នាំ
- ចំពោះគណនីសន្សំជាប្រាក់រៀល អត្រាការប្រាក់ ១.៥០ ភាគរយ ក្នុងមួយឆ្នាំ
- ចំពោះគណនីសន្សំជាប្រាក់បាតថៃ អត្រាការប្រាក់០.២៥ ភាគរយក្នុងមួយឆ្នាំ

តារាងទី៧ ៖បញ្ជីអត្រាការប្រាក់គណនីសំច័យ

រូបិយប័ណ្ណ	ដុល្លារអាមេរិក	ប្រាក់រៀល	បាតថៃ
អត្រាការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ	០.៥០%	១.៥០%	០.២៥%

**៣.១.១.៥. ពន្ធលើការប្រាក់**

- ចំពោះនិវេសនជនគឺ៤%
- ចំពោះអនិវេសនជនគឺ១៤%

**៣.១.១.៦. ការគណនាអត្រាការប្រាក់**

រូបមន្ត 
$$IN = \frac{P_1 \times r \times d}{365 \text{ ឬ } 366} + \frac{P_2 \times r \times d}{365 \text{ ឬ } 366} + \frac{P_3 \times r \times d}{365 \text{ ឬ } 366} + \dots + \frac{P_n \times r \times d}{365 \text{ ឬ } 366}$$

- Pn ជាប្រាក់ដើមក្នុងគណនីប្រចាំថ្ងៃ
- IN ជាការប្រាក់ដែលអតិថិជនទទួលបាននៅចុងខែ
- R ជាអត្រាការប្រាក់

• D ចំនួនថ្ងៃដែលអតិថិជនបានដាក់ប្រាក់

ឧទាហរណ៍: លោក កុសល បានបើកគណនីសន្សំ នៅក្នុងធនាគារកាណាឌីយ៉ា នៅថ្ងៃទី ០១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១០ ហើយនៅ ថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១០ សមតុល្យរបស់គាត់គឺ៥៥២,៧៧ ដុល្លារ។ គាត់បានធ្វើសកម្មភាពនៅក្នុងគណនីរបស់គាត់ នៅខែមករា២០១១ដូចតទៅ:

-នៅថ្ងៃ ០១-០១-២០១១ គណនីរបស់គាត់មាន៥៥២,៧៧ ដុល្លារ

-នៅថ្ងៃ ២៤-០១-២០១១គាត់បានដាក់ប្រាក់ចំនួន៦២៦ដុល្លារ។

ដូច្នេះសមតុល្យរបស់គាត់គឺ១១៧៨,៧៧ ដុល្លារ

-នៅថ្ងៃ ៣១-០១-២០១១ គាត់បានដាក់ប្រាក់ចំនួន៣០០ដុល្លារ។

ដូច្នេះសមតុល្យរបស់គាត់គឺ១៤៧៨,៧៧ ដុល្លារ

- វិធីសាស្ត្រគណនាការប្រាក់សំរាប់លោក កុសល ដែលគាត់ទទួលបានពីគណនីសន្សំរបស់គាត់សំរាប់ខែ មករា ឆ្នាំ២០១១។

១.ពីថ្ងៃទី១ ដល់ ២៤ ខែមករា ឆ្នាំ២០១១ មានរយៈពេល ២៣ថ្ងៃ

$$\text{Interest}=(៥៥២.៧៧ \times ០.៥០\% \times ២៣) / ៣៦៥ = \$០.១៧$$

ពីថ្ងៃទី២៤ ដល់ ៣១ ខែមករា ឆ្នាំ២០១១ មានរយៈពេល ៦ថ្ងៃ

$$\text{Interest}=(១១៧៨.៧៧ \times ០.៥០\% \times ៦) / ៣៦៥ = \$០.១០$$

២-នៅថ្ងៃទី៣១ ខែមករា ឆ្នាំ២០១១ មានរយៈពេល១ថ្ងៃ

$$\text{Interest}=(១៤៧៨.៧៧ \times ០.៥០\% \times ១) / ៣៦៥ = \$០.០២$$

- ចំនួនការប្រាក់សរុបសំរាប់ខែមករា ឆ្នាំ២០១១ គឺ  $\$០.១៧ + \$០.១០ + \$០.០២ = \$០.២៩$

ដោយគណនីនេះត្រូវបានគិតពន្ធក្នុងអត្រា ៤%

$$\text{នាំឲ្យ ថ្លៃពន្ធដែលត្រូវបង់} = ០.២៩ \times ៤\% = \$០.០១$$

ដូច្នេះ ការប្រាក់ដែលអតិថិជនទទួលបាន =  $០.២៩ - ០.០១ = \$០.២៨$

**៣.១.២. គណនីចរន្ត (Current Account)**

គណនីចរន្តអាចបើកបានក្នុងរូបិយប័ណ្ណជា ប្រាក់រៀល ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក និងប្រាក់បាត-ថៃដែលតម្រូវឲ្យមានប្រាក់តម្កល់យ៉ាងតិច២០០ដុល្លារអាមេរិក ឬស្មើនឹងតម្លៃរូបិយប័ណ្ណផ្សេងទៀត ។ គណនីនេះអាចជួយសម្រួលដល់ការងារពាណិជ្ជកម្មរបស់អតិថិជនដោយការប្រើប្រាស់មូលប្បទានប័ត្រជំនួសឲ្យសាច់ប្រាក់។ គណនីចរន្តអាចប្រើគូបផ្សំជាមួយគណនីសំច័យសម្រាប់ការទូទាត់មូលប្បទានប័ត្រ ដោយធ្វើការផ្ទេរសមតុល្យរវាងគណនីទាំងពីរ ។



**៣.១.២.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- អាចបើកបានប្រើប័ណ្ណមានដូចជាប្រាក់រៀល ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិកនិងប្រាក់បាតថៃ។
- ពុំមានកម្រៃសេវាប្រចាំខែលើគណនីចរន្ត ។
- ផ្តល់ជូនរបាយការណ៍គណនីប្រចាំខែដោយឥតគិតថ្លៃ ។
- មានភាពងាយស្រួលជាមួយនឹងការប្រើប្រាស់សៀវភៅមូលប្បទានបត្រ ។
- ងាយស្រួលក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការគណនីតាមរយៈសេវាធនាគារ តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត (Internet Banking) ប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទ (Mobile Banking) ម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម ធនាគារកាណាឌីយ៉ា និងបណ្តាញម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម អ៊ី ស៊ី ខេស (Easycash) ដែលមានស្លាកសញ្ញា (៩) ។
- ងាយស្រួលក្នុងការទូទាត់វិក្កយបត្រទឹក ឬភ្លើងតាមរយៈ បញ្ជីបេឡា ឬម៉ាស៊ីន អេ ធី អឹម ។

**៣.១.២.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

**ក.សម្រាប់បុគ្គល**

- ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរ និងជនបរទេស ដែលមានអាយុចាប់ពី ១៨ ឆ្នាំឡើងទៅ
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ២០០ ដុល្លារ សម្រាប់បើកគណនី ។

**ខ.សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន**

- ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មដែលបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មស្របច្បាប់
- វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្មអនុស្សារណៈ និងលក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុនសេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងប័ណ្ណប៉ាតង់ ។
- មានអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែនរបស់សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងម្ចាស់ភាគហ៊ុន។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ២០០ដុល្លារអាមេរិក សម្រាប់បើកគណនី ។

**៣.១.២.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

ម្ចាស់គណនីត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់នៅធនាគារ ដោយភ្ជាប់មកជាមួយនូវអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ឬអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ និងមូលប្បទានប័ត្រ ហើយអតិថិជនអាចដកប្រាក់ទាំងអស់ដែលមានក្នុងគណនីរបស់ពួកគាត់។

បញ្ជាក់៖ ក្នុងករណីអតិថិជនបិទគណនីមុនរយៈពេល៣ខែ នោះធនាគារនឹងធ្វើការពិន័យចំនួន១៥ដុល្លារ។

**៣.១.២.៤. អត្រាការប្រាក់**

ចំពោះគណនីចរន្តនេះ អតិថិជនមិនទទួលបានការប្រាក់ទេ។

**៣.១.២.៥. ពន្ធលើការប្រាក់**

- ចំពោះនិវេសនជន ៤%
- ចំពោះអនិវេសជន ១៤%

**៣.១.៣. គណនីមានកាលកំណត់(Fixed Deposit Account)**

គណនីមានកាលកំណត់អតិថិជននឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន។

គណនីមានកាលកំណត់មានបីជម្រើសគឺ៖

- ✓ Auto Roll Over: នៅពេលដល់កាលកំណត់ទាំងប្រាក់បញ្ញើ និងការប្រាក់នឹងក្លាយជាប្រាក់បញ្ញើនៅដើមការិយបរិច្ឆេទថ្មីដោយស្វ័យប្រវត្តិ។
- ✓ Auto Extended: នៅពេលដល់កាលកំណត់ប្រាក់បញ្ញើនឹងក្លាយជាប្រាក់បញ្ញើនៅដើមកាលបរិច្ឆេទថ្មីដោយស្វ័យប្រវត្តិ។
- ✓ Auto Interest Every month: ប្រាក់បញ្ញើដកបាននៅពេលដល់កាលកំណត់ ចំណែកឯការប្រាក់អាចដកបានរៀងរាល់ខែ (សម្រាប់គណនីជាប្រាក់ដុល្លារតែប៉ុណ្ណោះ)។

**៣.១.៣.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- អាចបើកបានបួនរូបិយប័ណ្ណមានដូចជា ប្រាក់រៀល និងប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក។
- ជម្រើសនៃរយៈពេលសន្សំមានច្រើន (១ខែ, ២ខែ, ៣ខែ, ៦ខែ, ១២ខែ, និង ២៤ខែ) ។
- រឹករាយជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងគណនីសន្សំធម្មតា ។
- ការប្រាក់ត្រូវបានបញ្ចូលដោយស្វ័យប្រវត្តិទៅក្នុងគណនីសំច័យ ឬគណនីចរន្តរបស់អតិថិជន។
- ជម្រើសក្នុងការដកប្រាក់ជារៀងរាល់ខែ ឬដកនៅពេលដល់កាលកំណត់ ។
- ជម្រើសក្នុងការបន្តពេលវេលាសន្សំដោយស្វ័យប្រវត្តិ (Auto-renewal) ។
- បើសិនជាត្រូវការប្រើប្រាស់ប័ណ្ណឥណទាន ធនាគារនឹងផ្តល់ជូន៨០%នៃទឹកប្រាក់ដែលអតិថិជនបានតម្កល់ ។

**៣.១.៣.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

**ក.សម្រាប់បុគ្គល**

- ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរ និងជនបរទេស ដែលមានអាយុចាប់ពី ១៨ឆ្នាំឡើងទៅ
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ។

- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ១,០០០ ដុល្លារ សម្រាប់បើកគណនី ។
- មានគណនីសំច័យ ឬគណនីចរន្តជាមួយធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ជាមុនសិន ។

**ខ.សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន**

- ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មដែលបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មស្របច្បាប់ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
- វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្មអនុស្សារណៈ និងលក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុនសេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងប័ណ្ណប៉ាតង់ ។
- មានអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែនរបស់សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងម្ចាស់ភាគហ៊ុន ។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ១,០០០ដុល្លារអាមេរិក សម្រាប់បើកគណនី ។
- មានគណនីសំច័យ ឬគណនីចរន្តជាមួយធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ជាមុនសិន ។

**៣.១.៣.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

ម្ចាស់គណនីត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់នៅធនាគារ ដោយភ្ជាប់មកជាមួយនូវអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន ឬ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណនិងលិខិតបញ្ជាក់គណនីមានកាលកំណត់ ហើយអតិថិជនអាចដកប្រាក់ទាំងអស់ដែលមានក្នុងគណនីរបស់ពួកគាត់។

បញ្ជាក់៖ ក្នុងករណីអតិថិជនបិទគណនីមុនរយៈពេល២សប្តាហ៍ នោះធនាគារនឹងធ្វើការពិន័យចំនួន១៥ដុល្លារ។

**៣.១.៣.៤. អត្រាការប្រាក់ (ប្រចាំឆ្នាំ)**

តារាងទី៨ ៖បញ្ជីអត្រាការប្រាក់គណនីបញ្ញើមានកាលកំណត់

ប្រភេទ	ដុល្លារអាមេរិក	រៀល	ដកការប្រាក់រៀងរាល់ខែ
កំណត់១ខែ	១.០០%	N/A	N/A
កំណត់២ខែ	១.៥០%	N/A	N/A
កំណត់៣ខែ	២.០០%	៤.០០%	១.៧៥%
កំណត់៦ខែ	៣.០០%	៥.០០%	២.៧៥%
កំណត់៩ខែ	៣.៥០%	N/A	៣.២៥%
កំណត់១ឆ្នាំ	៤.៧៥%	៦.០០%	៤.៥០%
កំណត់២ឆ្នាំ	៥.២៥%	៦.៥០%	៥.០០%

**៣.១.៣.៥. ចំនួនលើការប្រាក់**

- ចំពោះនិវេសនជនគឺ ៦%
- ចំពោះអនិវេសនជនគឺ ១៤%

**៣.១.៣.៦. ការគណនាអត្រាការប្រាក់**

រូបមន្ត  $IN = [(PxRx D) / ៣៦៥]$  ឬ  $៣៦៦]$

ដោយ IN: ការប្រាក់ដែលអតិថិជនទទួលបាន

P: ប្រាក់ដើមរបស់អតិថិជន

R: អត្រាការប្រាក់

D: ចំនួនថ្ងៃដាក់ប្រាក់បញ្ញើ

**ឧទាហរណ៍:** លោកស្រីលីនបានបើកគណនីមានកាលកំណត់ រយៈពេល៣ខែគឺ ពីថ្ងៃទី១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០១១ ដល់ថ្ងៃទី១ខែមីនាឆ្នាំ២០១២។ ប្រាក់ដើមចំនួន ៥០,០០០ដុល្លារ អត្រាការប្រាក់០.៥០% ក្នុងមួយឆ្នាំ។

**ករណីទី១:** លោកស្រីBបានមកបិទគណនីមុនកាលបរិច្ឆេទ នៅថ្ងៃទី ១៤ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១២ ធនាគារនឹងផ្តល់ជូនអត្រាការប្រាក់ចំនួន០.៥០%សំរាប់រយៈពេល៧៦ថ្ងៃ(ពីថ្ងៃទី១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១១ ដល់ថ្ងៃទី១៤ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១២)

- ការប្រាក់មុនបង់ពន្ធ =  $50,000 \times 0.50\% \times 76 / 365 = \$29.23$ 
  - ចំនួនពន្ធ =  $29.23 \times 6\% = \$1.75$
  - ការប្រាក់ក្រោយបង់ពន្ធ =  $29.23 - 1.75 = \$27.48$
- ការប្រាក់មុនបង់ពន្ធ =  $50,000 \times 0.50\% \times 45 / 366 = \$30.74$ 
  - ចំនួនពន្ធ =  $30.74 \times 6\% = \$1.84$
  - ការប្រាក់ក្រោយបង់ពន្ធ =  $30.74 - 1.84 = \$28.90$
- ✓ ការប្រាក់សរុប =  $27.48 + 28.90 = \$56.38$

**ករណីទី២:** លោកស្រីលីន បានមកបិទគណនីនៅថ្ងៃបរិច្ឆេទ ថ្ងៃទី ១ ខែមីនា ឆ្នាំ២០១២

- ការប្រាក់មុនបង់ពន្ធ =  $50,000 \times 2.00\% \times 76 / 365 = \$49.86$ 
  - ចំនួនពន្ធ =  $49.86 \times 6\% = \$2.99$
  - ការប្រាក់ក្រោយបង់ពន្ធ =  $49.86 - 2.99 = \$46.87$
- ការប្រាក់មុនបង់ពន្ធ =  $50,000 \times 2.00\% \times 45 / 366 = \$49.22$ 
  - ចំនួនពន្ធ =  $49.22 \times 6\% = \$2.95$

- ការប្រាក់ក្រោយបង់ពន្ធ=១២២.៩៥-៧.៣៨= \$១១៥.៥៧

- ✓ ការប្រាក់សរុប=៧៩.៨៣+១១៥.៥៧= \$១៩៥.៤

**៣.១.៤. គណនីធុរកិច្ចជាន់ខ្ពស់(Premium Business Account)**

គណនីធុរកិច្ចជាន់ខ្ពស់របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ធ្វើឲ្យអតិថិជនកាន់តែងាយស្រួល ជាមួយភាពបត់បែន នៃដំណោះស្រាយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ។ វាផ្តល់ជូនភាពងាយស្រួល ក្នុងការរក្សា ទុកនូវទុនអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន។

**៣.១.៤.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- រូបិយប័ណ្ណ ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូង ៥,០០០ដុល្លារអាមេរិក
- អាទិភាពនៃការផ្តល់សេវាកម្ម
- ផ្តល់ជូនសៀវភៅមូលប្បទានបត្រ និងសៀវភៅគណនីសំចៃ (ជម្រើស) ដោយមិនគិតថ្លៃ
- ផ្តល់ជូននូវប័ណ្ណជាន់ខ្ពស់ (Premium Card)

**៣.១.៤.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

❖ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន

- វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្ម អនុស្សារណៈ និងលក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុន សេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងប៉ាតង់។
- មានអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែនរបស់សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងម្ចាស់ភាគហ៊ុន។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូង ៥,០០០ដុល្លារអាមេរិក។

**៣.១.៤.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

ម្ចាស់គណនីត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់នៅធនាគារដោយភ្ជាប់មកជាមួយ នូវអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន និងសៀវភៅធនាគារហើយអតិថិជនអាចដកប្រាក់ទាំងអស់ដែលមានក្នុងគណនីរបស់ពួកគាត់ (ក្នុងករណីអតិថិជនបិទគណនីមុនរយៈពេល៣ខែនោះធនាគារនឹងធ្វើការពិន័យសេវាចំនួន៥០ដុល្លារ)។

**៣.១.៤.៤. អត្រាការប្រាក់**

គណនីធុរកិច្ចជាន់ខ្ពស់ទទួលបានអត្រាការប្រាក់០.៥០%

**៣.១.៤.៥. ពន្ធលើការប្រាក់**

- ចំពោះនិវេសនជន ៤%

- ចំពោះអនិវេសជន ១៤%

**៣.១.៤.៦. អត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងៗ**

- ទទួលបានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់
- ផ្តល់ជូនដោយឥតគិតថ្លៃក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាកម្មធនាគារតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត និង ឧបករណ៍សុវត្ថិភាព
- ផ្តល់ជូនអត្រាពិសេស សម្រាប់ផ្ទេរប្រាក់ក្នុងស្រុក និងក្រៅប្រទេស
- ថ្លៃសេវាពិសេស និងការបញ្ចុះតម្លៃលើប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ

**៣.១.៥. គណនីវេជន(Elite Account)**

គណនីវេជនរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ គឺជាគណនីដ៏ប្រសើររបស់អតិថិជនដែលមានប្រតិបត្តិការធនាគារច្រើន ។ វិករាយជាមួយអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ និងអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនទៀត ។ គណនីវេជន គឺជាគណនីដែលផ្តល់សេវាកម្មបម្រើអតិថិជនជាទីពេញចិត្ត និងមានអាទិភាពនៅ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ។ ធនាគារផ្តោតលើការយកចិត្តទុកដាក់ជាចម្បងទៅលើតម្រូវការរបស់អតិថិជនដែលអាចទទួលបាននូវសេវាកម្ម ហិរញ្ញវត្ថុផ្ទាល់ខ្លួនប្រកបដោយមានភាពងាយស្រួល និងស្របតាមតម្រូវការរបស់ខ្លួន។

**៣.១.៥.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- វិករាយជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ ។
- ផ្តល់ជូនកាត អេធីអឹម វេជន ដោយឥតគិតថ្លៃ ។
- ផ្តល់ជូនការបញ្ចុះតម្លៃពិសេសលើកម្រៃសេវាប្រចាំឆ្នាំរបស់ប័ណ្ណឥណទាន ។
- ផ្តល់ជូនរបាយការណ៍គណនីប្រចាំខែដោយឥតគិតថ្លៃ ។
- ផ្តល់ជូននូវសៀវភៅមូលប្បទានប័ត្រដោយឥតគិតថ្លៃជារៀងរាល់ខែ ។
- ផ្តល់ជូននូវការបញ្ចុះតម្លៃពិសេសសម្រាប់ការផ្ទេរប្រាក់ទៅគ្រប់សាខាធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទូទាំងខេត្តក្រុង និងការផ្ទេរប្រាក់ទៅក្រៅប្រទេស ។
- ផ្តល់ជូននូវការបញ្ចុះតម្លៃពិសេសសម្រាប់សេវាបញ្ជូលប្រាក់បៀវត្សបុគ្គលិក ។
- ផ្តល់ជូននូវចំណតយានយន្តដោយឥតគិតថ្លៃនៅផ្សារទំនើប សូរិយា និងសុវណ្ណា ។
- ទទួលបាននូវការបញ្ចុះតម្លៃពីហាងទំនិញ ភោជនីយដ្ឋាន និង សណ្ឋាគារ ។
- ផ្តល់ជូននូវការបញ្ចុះតម្លៃពិសេសផ្សេងៗទៀតដូចជាការទិញអចលនទ្រព្យរបស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ការចូលទស្សនាភូមិវប្បធម៌ខេត្តសៀមរាប និងកន្លែងរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍នៅមជ្ឈមណ្ឌលសន្និបាត និងពិព័ណ៌កោះពេជ្រ ។

**៣.១.៥.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

- ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរ និងជនបរទេស ដែលមានអាយុចាប់ពី១៨ឆ្នាំឡើងទៅ
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ២០,០០០ ដុល្លារ សម្រាប់បើកគណនី ។

**៣.១.៥.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

- ចំពោះគណនីសន្សំរយៈពេល៖ ម្ចាស់គណនីត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់ភ្ជាប់មកជាមួយនូវ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន និងសៀវភៅធនាគារហើយអតិថិជនអាចដកប្រាក់ទាំងអស់ដែលមានក្នុងគណនីរបស់ពួកគាត់។
- ចំពោះគណនីចរន្តរយៈពេល៖ ម្ចាស់គណនីត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់នៅធនាគារ ដោយភ្ជាប់មកជាមួយនូវ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន។

បញ្ជាក់៖ ក្នុងករណីអតិថិជនបិទគណនីមុនរយៈពេល៣ខែ នោះធនាគារនឹងធ្វើការដាក់ពិន័យចំនួន៥០ដុល្លារ។

**៣.១.៥.៤. អត្រាការប្រាក់**

- សម្រាប់ការដាក់ប្រាក់ក្រោម ២០,០០០ ដុល្លារ មិនទទួលបានការប្រាក់នោះទេ។
- សម្រាប់ការដាក់ប្រាក់ចាប់ពី ២០,០០០ ដល់ ៥០,០០០ ដុល្លារទទួលបានការប្រាក់ ០.៨០ ភាគរយ
- សម្រាប់ការដាក់ប្រាក់ចាប់ពី ៥០,០០០ ដុល្លារ ដល់ ២០០,០០០ ដុល្លារទទួលបានការប្រាក់ ១.០០ភាគរយ
- សម្រាប់ការដាក់ប្រាក់ចាប់ពី ២០០,០០០ ដុល្លារឡើងទៅទទួលបានការប្រាក់ ១.២ភាគរយ

**៣.១.៥.៥. ពន្ធលើការប្រាក់**

- ចំពោះនិវេសនជន ៤%
- ចំពោះអនិវេសជន ១៤%

**៣.១.៦. គណនីកុមារ(Junior Account)**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បង្កើតគណនីកុមារនេះឡើងដោយបានគិតគូរយ៉ាងល្អិតល្អន់ ចំពោះបុត្រធីតានឹងមាតាបិតាគ្រប់រូប។ មាតាបិតា ឬអាណាព្យាបាលត្រូវបានផ្តល់សិទ្ធិក្នុងការគ្រប់គ្រងគណនីនេះ។ ដូច្នេះមាតាបិតានឹងមានទំនុកចិត្តថាប្រាក់សន្សំរហូតដល់ពេលដែលកូន

គាត់មានអាយុ ១៨ឆ្នាំ។ ការសន្សំប្រាក់សម្រាប់អនាគតបុត្រីតារបស់មាតាបិតា ប្រាក់ដេរីវេទទួលបានការប្រាក់ខ្ពស់ និងមានសុវត្ថិភាពជាទីបំផុត។

**៣.១.៦.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- អាចបើកបានជារូបិយប័ណ្ណប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ។
- រីករាយជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងគណនីបញ្ជើ-សន្សំ ដទៃទៀត ។
- ផ្តល់ជូនកូនសៀវភៅសំចៃយគណនីកុមារដោយឥតគិតថ្លៃ ។
- ទឹកប្រាក់ដែលបានសន្សំនឹងត្រូវរក្សាទុកក្នុងគណនីរហូតដល់កុមារមានអាយុ ១៨ឆ្នាំ ។
- ការផ្តល់ជូនពិសេសសម្រាប់មាតាបិតា/អាណាព្យាបាល
- សម្រាប់មាតាបិតាដែលមានបំណងចង់ប្រើប្រាស់ប័ណ្ណឥណទានធនាគារនឹងផ្តល់ជូន ៨០% នៃទឹក ប្រាក់ដែលគាត់បានតម្កល់ ។

**៣.១.៦.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

- កុមារដែលមានអាយុក្រោម ឬស្មើ១៥ឆ្នាំ អាចបើកគណនីនេះបាន ។
- កុមារ : សំបុត្រកំណើត និងរូបថត ២សន្លឹក ។
- មាតាបិតា/អាណាព្យាបាល : អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ជើដំបូងយ៉ាងតិច ២០០ដុល្លារ សម្រាប់បើកគណនី ។

**៣.១.៦.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

- បើអតិថិជនបិទមុន១ឆ្នាំ ធនាគារនឹងធ្វើការដាក់ពិន័យចំនួន៥០ដុល្លារ
- អតិថិជនត្រូវភ្ជាប់ជាមួយនូវ សៀវភៅធនាគារ និង អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ

**៣.១.៦.៤. អត្រាការប្រាក់**

- អត្រាការប្រាក់៥.៥០%

**៣.១.៦.៥. ពន្ធលើការប្រាក់**

- ពន្ធលើការប្រាក់សម្រាប់និវេសនជនគឺ៤%
- ពន្ធលើការប្រាក់សម្រាប់អនិវេសនជនគឺ១៤%

**៣.១.៧. គណនីសន្សំសម្រាប់អាពាហ៍ពិពាហ៍(Wedding Saving Account)**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បង្កើតគណនីអាពាហ៍ពិពាហ៍ឡើងយ៉ាងពិសេស ដើម្បីជួយជំនួយក្នុងការសន្សំលើតម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុសំរាប់គម្រោងថវិកាអាពាហ៍ពិពាហ៍ របស់អតិថិជនឲ្យកាន់តែប្រសើរ និងមានទំនុកចិត្តក្នុងការរៀបចំពិធីអាពាហ៍ពិពាហ៍នាពេលខាងមុខ ។

**៣.១.៧.១. លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- រីករាយជាមួយអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងគណនីសន្សំធម្មតារហូតដល់ ២.៨៨% ។



- រីករាយជាមួយការបញ្ចុះតម្លៃសម្រាប់កន្លែងរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍នៅ មជ្ឈមណ្ឌលសន្និបាត និងពិព័ណ៌កោះពេជ្រព្រមទាំងការបញ្ចុះតម្លៃ ពិសេសដទៃទៀតក្នុងកាលាឌីយ៉ា-គ្រុបក្នុងថ្ងៃអាពាហ៍ពិពាហ៍ ។
- ផ្តល់ជូននូវអត្ថប្រយោជន៍រហូតដល់ ២,៩៩៩ដុល្លារ ពីគណនីសន្សំសម្រាប់អាពាហ៍ពិពាហ៍ ។
- ផ្តល់ជូនកញ្ចប់ប្រាក់កម្ចីពិសេសសម្រាប់ទិញរថយន្តប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ។

**៣.១.៧.២. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

- បុគ្គលនៅលើដែលមានអាយុចាប់ពី ១៨ ឆ្នាំឡើងទៅអាចបើកគណនីនេះបាន ។
- មាតាបិតា ឬអាណាព្យាបាលដែលមានបំណងចង់សន្សំសម្រាប់ថ្ងៃអាពាហ៍ពិពាហ៍របស់កូនពួកគាត់អាចបើកគណនីនេះបាន ។
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ។
- ដាក់ប្រាក់បញ្ញើដំបូងយ៉ាងតិច ៥០០ដុល្លារ សម្រាប់បើកគណនី ។

**៣.១.៧.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

ម្ចាស់គណនីត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់នៅធនាគារ ដោយភ្ជាប់មកជាមួយនូវ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន និងសៀវភៅធនាគារ ឬអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណនិងលិខិតបញ្ជាក់គណនីអាពាហ៍ពិពាហ៍ ហើយអតិថិជនអាចដកប្រាក់ទាំងអស់ដែលមានក្នុងគណនីរបស់ពួកគាត់។

**៣.១.៧.៤. អត្រាការប្រាក់**

- អត្រាការប្រាក់ ២.៨៨%

**៣.១.៧.៥. ពន្ធលើការប្រាក់**

- ចំពោះនិវេសនជន ៤%
- ចំពោះអនិវេសជន ១៤%

**៣.១.៨. គណនីបញ្ញើតាមផែនការ(Installment Deposit Account)**

គណនីបញ្ញើតាមផែនការ គឺជាគណនីមួយប្រភេទដែលអតិថិជនអាចដាក់ប្រាក់សន្សំថេរជារៀងរាល់ខែ ក្នុងកាលកំណត់ច្បាស់លាស់ណាមួយ ។

**៣.១.៨.១.លក្ខណៈពិសេសរបស់គណនី**

- អាចបើកបានជាប្រការប្រាក់រៀល និងប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ។
- រីករាយជាមួយអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ ។

- ទូទាត់ការប្រាក់ជារៀងរាល់ថ្ងៃនិងបូកសរុបការប្រាក់ចូលក្នុងគណនីរបស់អតិថិជននៅពេលគណនីដល់កាលកំណត់ ។
- មិនគិតកម្រៃសេវាប្រសិនបើការដាក់ប្រាក់មានការអាក់ខាន នៃកាលវិភាគដាក់ប្រាក់ ។

**៣.១.៨.២.លក្ខខណ្ឌក្នុងការបើកគណនី**

- ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរ និងជនបរទេសដែលមានអាយុចាប់ពី ១៨ឆ្នាំ ឡើងទៅអាចបើកគណនីនេះបាន ។
- មានអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ។
- ត្រូវដាក់ប្រាក់បញ្ញើថែរក្សាប្រចាំខែយ៉ាងតិច ៥០ ដុល្លារអាមេរិក ។

**៣.១.៨.៣.លក្ខខណ្ឌក្នុងការបិទគណនី**

- ម្ចាស់គណនី ត្រូវមកបិទដោយផ្ទាល់នៅធនាគារដោយភ្ជាប់មកជាមួយនូវអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬ លិខិតឆ្លងដែន និងសៀវភៅធនាគារ ឬ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណនិងលិខិតបញ្ជាក់គណនី
- ការបិទគណនីមុន៣ខែត្រូវបង់កម្រៃសេវា១៥ដុល្លារ
- ពេលបិទគណនីអតិថិជនអាចដកប្រាក់ទាំងអស់ដែលមានក្នុងគណនីរបស់ពួកគាត់
- រាល់ការបិទគណនីមុនកាលកំណត់ ការប្រាក់នឹងត្រូវបានគិតដូចគណនីសន្សំ។

**៣.១.៨.៤.អត្រាការប្រាក់**

តារាងទី៩ ៖បញ្ជីអត្រាការប្រាក់គណនីបញ្ញើតាមផែនការ

ប្រភេទ	ដុល្លារអាមេរិក	ប្រាក់រៀល
កំណត់ ១ ឆ្នាំ	៣.៧៥%	៥.០០%
កំណត់ ២ ឆ្នាំ	៤.៥០%	៦.០០%
កំណត់ ៣ ឆ្នាំ	៥.០០%	៧.០០%

**៣.១.៨.៥. ពន្ធលើការប្រាក់**

- ចំពោះនិវេសនជន ៦%
- ចំពោះអនិវេសជន ១៤%

**៣.១.៨.៦.ការគណនាអត្រាការប្រាក់**

តាមរូបមន្ត៖ ការប្រាក់ទទួលបាននៅចុងគ្រា=IN១+ IN២+ IN៣+... IN៤

ឧទាហរណ៍: P=៥០, t=១ឆ្នាំ, r=៣.៧៥%

នាំឲ្យ  $IN១ = \frac{៥០ \times ៣.៧៥\% \times ១}{៣៦៦} = ០.១៦$

$$IN២ = \frac{១០០ \times ៣.៧៥\% \times ២៩}{៣៦៦} = ០.៣០$$

$$IN៣ = \frac{១៥០ \times ៣.៧៥\% \times ៣១}{៣៦៦} = ០.៤៨$$

$$IN៤ = \frac{២០០ \times ៣.៧៥\% \times ៣០}{៣៦៦} = ០.៦១$$

$$IN៥ = \frac{២៥០ \times ៣.៧៥\% \times ៣១}{៣៦៦} = ០.៧៩$$

$$IN៦ = \frac{៣០០ \times ៣.៧៥\% \times ៣០}{៣៦៦} = ០.៩២$$

$$IN៧ = \frac{៣៥០ \times ៣.៧៥\% \times ៣១}{៣៦៦} = ១.១១$$

$$IN៨ = \frac{៤០០ \times ៣.៧៥\% \times ៣១}{៣៦៦} = ១.២៧$$

$$IN៩ = \frac{៤៥០ \times ៣.៧៥\% \times ៣០}{៣៦៦} = ១.៣៨$$

$$IN១០ = \frac{៥០០ \times ៣.៧៥\% \times ៣១}{៣៦៦} = ១.៥៨$$

$$IN១១ = \frac{៥៥០ \times ៣.៧៥\% \times ៣០}{៣៦៦} = ១.៦៩$$

$$IN១២ = \frac{៦០០ \times ៣.៧៥\% \times ៣១}{៣៦៦} = ១.៩០$$

- ការប្រាក់ដែលគាត់ទទួលបានមុនបង់ពន្ធ គឺ \$១២.១៩
- ដោយគណនីនេះគិតពន្ធចំនួន៦%

$$\text{នាំឲ្យ ពន្ធដែលត្រូវបានគិត} = \$១២.១៩ \times ៦\% = \$០.៧៣$$

ដូច្នេះ ការប្រាក់ដែលទទួលបាននៅចុងឆ្នាំគឺ \$១២.១៩ - \$០.៧៣ = \$១១.៤៦

**៣.២. យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ**

យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយដែលយកមកអនុវត្ត ដើម្បីទាញយកចំណែក ទីផ្សារឲ្យបានកាន់តែធំៗ ដើម្បីទាញយកចំណែកទីផ្សារសេវាប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំឲ្យបានកាន់តែធំ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល បានបង្កើតនូវទីតាំងការិយាល័យ ដើម្បីបំរើសេវា ជូនអតិថិជនគ្រប់លំដាប់ថ្នាក់ដែលមានរហូតទៅដល់នៅទូទាំងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ បណ្តាញការិយាល័យផ្តល់សេវាទាំងនោះមានដូចជា៖ ការិយាល័យទីស្នាក់ការកណ្តាល ដែលមានទីតាំង ស្ថិតនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ការិយាល័យសាខាខេត្ត-ក្រុង រាជធានីមាន៦០ ការិយាល័យ។

**៣.២.១. ការជ្រើសរើសទីតាំងការិយាល័យ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បានជ្រើសរើសទីតាំងការិយាល័យ ទីស្នាក់ការកណ្តាល ដែល ស្ថិតនៅតំបន់ទីប្រជុំជន ព្រមទាំងមានសក្តានុពល និងមានសុវត្ថិភាព។ ការជ្រើសរើសទីតាំងនេះ ដោយសារតែវាមានលក្ខណៈពិសេសដូចខាងក្រោម៖

- ស្ថិតនៅចំកណ្តាលរាជធានីភ្នំពេញ។
- មានបរិយាកាស និងទេសភាពល្អ។

- ជាទឹកកន្លែងប្រជុំជន។
- ជាកន្លែងបណ្តុំទៅដោយក្រុមហ៊ុន អង្គការ សណ្ឋាគារ ភោជនីយដ្ឋាន និងផ្សារទំនើបៗជាច្រើនដែលនៅព័ទ្ធជុំវិញ។
- មានមនុស្សធ្វើដំណើរឆ្លងកាត់ច្រើន។

**៣.២.២. ការបែងចែកផលិតផលសេវាកម្ម**

ធនាគារកាណាឌីយ៉ាក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល បានធ្វើការបែងចែកបញ្ជូនផលិតផលសេវាកម្មដោយផ្ទាល់ទៅអ្នកប្រើប្រាស់ ឬអតិថិជនរបស់ខ្លួន។ ការបែងចែកនេះធ្វើឡើងតាមរយៈដូចជា៖

- ការិយាល័យរបស់ធនាគារ៖ គឺតម្រូវឲ្យអតិថិជន មកទទួលសេវាកម្មដោយផ្ទាល់នៅការិយាល័យរបស់ធនាគារ។
- ការដើរលក់តាមផ្ទះ ៖ គឺធនាគារមានភ្នាក់ងារបុគ្គលិក សម្រាប់ធ្វើការចុះដើរលក់សេវាកម្មតាមផ្ទះ ដើម្បីផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជន ដែលពុំមានពេលវេលា និងឃ្លានជំនិះក្នុងការមកទទួលសេវាកម្មដោយផ្ទាល់ នៅការិយាល័យរបស់ធនាគារ។

**៣.៣. យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញការលក់**

ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ បានយកចិត្តទុកដាក់ជាខ្លាំងទៅលើការជំរុញការលក់របស់ខ្លួនដោយធនាគារធ្វើការអភិវឌ្ឍនូវ កម្មវិធីផ្សព្វផ្សាយដែលមានភាពជាក់លាក់ សម្រាប់ផលិតផល និងទីផ្សារនីមួយៗ។ ការជំរុញការលក់នេះហើយ គឺជាចលករមួយដ៏សំខាន់ អាចបើកផ្លូវឲ្យធនាគារបានធ្វើដំណើរឆ្ពោះទៅរកភាពរុងរឿង។ ការជំរុញការលក់សេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ ត្រូវបានអនុវត្តតាមរយៈ៤ចំណុចរួមមាន៖

**៣.៣.១. ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត Media**

ការផ្សព្វផ្សាយនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយនាយកដ្ឋានម៉ាយីតទីង នៅការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ ។ រូបភាពនៃការផ្សព្វផ្សាយនេះមានដូចជា៖ ការផ្សព្វផ្សាយតាមទូរទស្សន៍ វីឡូ ទស្សនាវដ្តី កាសែត ការធ្វើសន្និសីទកាសែត។

ការផ្សព្វផ្សាយបែបនេះ អាចធ្វើឡើងនៅពេលដែលមានការបង្កើតការិយាល័យថ្មី ឬនៅពេលដែលមានការអភិវឌ្ឍន៍បន្ថែមលើផលិតផលចាស់ឬបង្កើតផលិតផលថ្មី ក្នុងគោលបំណងជូនដំណឹងដល់អតិថិជនឲ្យបានដឹង និងស្គាល់។

**៣.៣.២. ការផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈ**

ការផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈ ត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីឲ្យសាធារណៈជនបានស្គាល់ធនាគារកាន់តែច្បាស់។ ហើយការផ្សព្វផ្សាយបែបនេះ ត្រូវបានអនុវត្តតាមរយៈដូចខាងក្រោម៖

- ចូលរួមក្នុងកម្មវិធីមនុស្សធម៌ផ្សេងៗ កម្មវិធីសិក្ខាសិលា ឬការតាំងពិព័រណ៍ស្តីពីការងារ
- ការធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយអាជ្ញាធរគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ ចូលរួមប្រជុំតាមភូមិ ឃុំ ខេត្ត និងថ្នាក់ជាតិ
- ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា បានផ្តល់ឱកាសដល់និស្សិតបានចុះអនុវត្តកម្មសិក្សា និងធ្វើការងារដែលជាលក្ខណៈផ្សព្វផ្សាយផង និងជួយសង្គមផង។

**៣.៣.៣. ការផ្សព្វផ្សាយដោយផ្ទាល់**

ការផ្សព្វផ្សាយដោយផ្ទាល់ ឬការលក់ដោយផ្ទាល់ គឺជាការផ្សព្វផ្សាយមួយ ដែលត្រូវអនុវត្តដោយភ្នាក់ងារលក់ផ្ទាល់របស់ធនាគារ។ ការងារនេះត្រូវបានធ្វើជាប្រចាំថ្ងៃដោយមានធ្វើជាកំណត់ ត្រាច្បាស់លាស់ ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការតាមដាននូវរាល់សកម្មភាពការងារ។ ក្នុងការលក់ដោយផ្ទាល់នេះ ភ្នាក់ងារបុគ្គលិកបានចុះទៅជួបអតិថិជនដោយផ្ទាល់ ដើម្បីសិក្សាស្វែងយល់ពីអតិថិជន គោលបំណងធ្វើការបែងចែកទីផ្សារ ព្រមទាំងយល់ដឹងពី តម្រូវការរបស់អតិថិជន ហើយឈានដល់ដំណាក់កាលលើកទឹកចិត្ត និងជំរុញឲ្យ អតិថិជនប្រើប្រាស់នូវផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ។

**៣.៣.៤. ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច**

ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចរបស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ត្រូវបានអនុវត្តឡើងតាមរយៈដូចជា៖

- តាមរយៈគេហទំព័រដែលមានឈ្មោះថា [www.canadiabank.com.kh](http://www.canadiabank.com.kh) ដែលត្រូវរៀបចំឡើងសម្រាប់ផ្តល់ព័ត៌មានផលិតផល និង សេវាកម្ម ជូនអតិថិជន និងសាធារណៈជន។
- តាមរយៈ Facebook និង Instagram ដែលត្រូវរៀបចំឡើងសម្រាប់ផ្តល់ព័ត៌មានថ្មីៗ ច្បាស់លាស់ត្រឹមត្រូវ និងទាន់ហេតុការជូនអតិថិជន និងសាធារណៈជន។
- តាមរយៈទូរស័ព្ទដូចគ្នាដែរ ភ្នាក់ងារជាប់ពាក់ព័ន្ធអាចហៅទូរស័ព្ទទៅកាន់អតិថិជនផ្ទាល់ដើម្បីរឹតចំណងទំនាក់ទំនង និងការផ្សព្វផ្សាយនូវផលិតផលថ្មីជូនអតិថិជន។
- តាមប្រព័ន្ធអ៊ីម៉ែល ភ្នាក់ងារដែលពាក់ព័ន្ធដូចជាមន្ត្រីថែរក្សាអតិថិជន ត្រូវបានឆ្លើយតបទៅវិញទៅមកជាមួយអតិថិជន និងផ្សព្វផ្សាយនូវផលិតផលថ្មីៗបន្ថែមឲ្យអតិថិជនទាំងចាស់ទាំងថ្មីបានដឹង។

**៣.៤. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តាមនុស្សសាស្ត្រ**

ដោយសារតែ ធនាគារ បម្រើនូវផលិតផលសេវាកម្ម ហេតុនេះកត្តាមនុស្សសាស្ត្រ ពិត ជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ចំពោះ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ។ ធនាគារ មានយុទ្ធសាស្ត្រលើ កត្តាមនុស្សសាស្ត្រដូចខាងក្រោម៖

**❖ វប្បធម៌ការងារ របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

- មានការតាំងចិត្ត ប្តេជ្ញាចិត្តយ៉ាងមុតមាំ ក្នុងការសម្រេចស្នាដៃនិងព្យាយាមធ្វើការឲ្យមានប្រសិទ្ធិភាព។
- សុភាពរាបសា ទន់ភ្លន់ តែម៉ឺងមាត់ចំពោះការងារ។
- ប្រឹងប្រែងរៀនសូត្រ រៀនសូត្រពីខ្លួនឯង រៀនសូត្រពីអ្នកដទៃ និងអ្វីៗដែលនៅជុំវិញខ្លួនដោយយកចិត្តទុកដាក់ ប្រុងប្រយ័ត្ន មិនប្រមាថការងារ មិនធ្វេសប្រហែស។
- ប្រកាន់នូវសីលធម៌ កាយ វាចា ចិត្តល្អប្រសើរ ប្រកបដោយកត្តាញកតផែនិត។
- ម្ចាស់ការលើការងារ ប្រកបដោយការទទួលខុសត្រូវខ្ពស់។
- ការឲ្យតម្លៃគ្នា និងផ្តល់នូវការគោរព។
- ស្អាតស្អំ មិនពុករលួយ មិនស៊ីសំណូក។
- ស្មោះត្រង់ មានសាមគ្គីភាព ឯកភាព។
- ការញញឹមរាក់ទាក់។

**❖ ភ្នាក់ងារលក់ផ្ទាល់**

- ការងាររបស់ភ្នាក់ងារលក់ មិនមែនតែផ្សព្វផ្សាយនោះទេគឺជំរុញឲ្យអតិថិជនប្រើប្រាស់សេវា បញ្ជី-សន្សំ ព្រមទាំងរក្សាការសម្ងាត់របស់អតិថិជន។
- រក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជននិងរូបភាពវិជ្ជមានរបស់ធនាគារចំពោះអតិថិជន។
- ធ្វើការទំនាក់ទំនងដោយ ការចុះទៅជួបផ្ទាល់ ឬ តាមទូរស័ព្ទ ដើម្បីទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន។
- រាល់ពេលចុះផ្សព្វផ្សាយបុគ្គលិកលក់ ត្រូវស្លៀកពាក់ឯកសណ្ឋាន មានកាតបុគ្គលិកធនាគារ ជាការសម្គាល់។
- សិក្សាស៊ីជម្រៅច្បាស់លាស់នូវរាល់ព័ត៌មាន នីតិវិធីនៃការប្រើប្រាស់ អត្ថប្រយោជន៍។

**❖ ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន**

- ផ្តល់ព័ត៌មាន ពន្យល់ និងណែនាំ ផ្តល់យោបល់ពីសេវាបញ្ជី-សន្សំជូនអតិថិជន។

- រីករាយទទួលស្វាគមន៍ និងជំរាបសួរចំពោះការអញ្ជើញមកកាន់ធនាគារ។
- ឆ្លើយនឹងសំណួរ និងដោះស្រាយរបស់អតិថិជនដែលបានលើកឡើង។
- រក្សាភាពថ្លៃថ្នូរ សំដីគួរសមរូសរាយរាក់ទាក់ អត់ធ្មត់នឹងអតិថិជនដើម្បីរក្សាទំនាក់ទំនងល្អ។
- ប្រើពាក្យសំដី និងអកប្បកិរិយារាក់ទាក់ ដើម្បីសួរពីតម្រូវការអតិថិជន។
- បុគ្គលិកត្រូវចេះឆ្លៀតពេលណែនាំពីសេវាផ្សេងទៀតដូចជា ការប្រើប្រាស់ប័ណ្ណអេធីអិមក៍ ដូចជាសេវាដទៃទៀតរបស់សេវាបញ្ជី-សន្សំ។

**៣.៥. យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ**

យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយផ្សេងទៀតដែល ធនាគារ កាណាឌី-យ៉ាក.អ ដើម្បីបំពេញចិត្តដល់អតិថិជនក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ខ្លួន។ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ បានរៀបចំកែលម្អទៅលើការិយាល័យ គ្រឿងបរិក្ខារ និងសម្ភារៈផ្សេងៗដែលចូលរួមក្នុងការផ្តល់ សេវាកម្មដើម្បីទាក់ទាញ និងផ្តល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការបម្រើអតិថិជន។ ចំពោះធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល គឺបានរៀបចំនូវកត្តារូបសាស្ត្រ ដែលមានលក្ខណៈដូចខាងក្រោម៖

**❖ រូបសាស្ត្រខាងក្នុងនៃកន្លែងផ្តល់សេវាកម្ម**

- រូប វិនិច្ឆ័យសញ្ញារបស់ធនាគារ ៖ រូបរង្វង់មូលបានកែច្នៃ ជារង្វង់មានលក្ខណៈស្រដៀងនឹងកាក់មាស នឹងអមដោយឈ្មោះរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ជាអក្សរខ្មែរ ចិន និងអង់គ្លេសនៅខាងឆ្វេង។ និមិត្តសញ្ញានេះ គឺធ្វើឲ្យអតិថិជនងាយចំណាំ និងស្គាល់ច្បាស់ពីធនាគារ។
- ការរចនាផ្នែកខាងក្នុង ៖ នៅក្នុងកន្លែងផ្តល់សេវាកម្ម គឺមានទីធ្លាធំទូលាយដែលអាចឲ្យអតិថិជនងាយស្រួលក្នុងការអង្គុយរងចាំការផ្តល់សេវាពីភ្នាក់ងារប្រកបដោយសុខភាព។
- ឧបករណ៍ផ្តល់សេវាកម្ម ៖ សម្រាប់ឧបករណ៍ផ្តល់សេវាកម្ម គឺធនាគារ បានបំពាក់នូវម៉ាស៊ីនអេឡិចត្រូនិចដូចជា កុំព្យូទ័រ ម៉ាស៊ីនឆ្លុះកាត និងឧបករណ៍ផ្សេងៗទៀត ដែលធ្វើឲ្យការប្រតិបត្តិការ ការផ្តល់សេវាកម្មមានភាពរហ័សទាន់ចិត្ត។
- បរិយាកាស ៖ គឺសំដៅលើបុគ្គលិក ឬភ្នាក់ងារបម្រើសេវាអតិថិជនទាំងអស់ នៅក្នុងធនាគារ។ ក្នុងនោះ បុគ្គលិកនីមួយៗសុទ្ធតែជាមនុស្ស ដែលមានភាពរូសរាយរាក់ទាក់ និងបង្ហាញស្នាមញញឹមជានិច្ច ដែលផ្តល់ភាពកក់ក្តៅជូនអតិថិជន។

- ខ្យល់អាកាស៖ ក្នុងអគារទាំងមូល ជាពិសេសកន្លែងបម្រើសេវាអតិថិជន គឺមានរៀបចំបំពាក់នូវម៉ាស៊ីនត្រជាក់ដែលប្រកបដោយជាសុខភាព ធ្វើឲ្យអតិថិជនងាយស្រួល និងមិនធុញទ្រាន់ក្នុងការអង្គុយរងចាំ។

❖ **រូបសាស្ត្រខាងក្រៅនៃកន្លែងផ្តល់សេវាកម្ម**

- ការរចនាផ្នែកខាងក្រៅ ៖ ចំពោះការរចនាម៉ូតអគារខាងក្រៅ គឺមានការទាក់ទាញណាស់ ដោយសារតែទីធ្លា និងអាគាររបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល មានលក្ខណៈធំទូលាយ។ ចំណែកឯស្លាកឈ្មោះ និងរូបសញ្ញារបស់ធនាគារ គឺធ្វើឡើងទៅតាមស្តង់ដារ ដែលធ្វើឲ្យអតិថិជនស្រួលមើលច្បាស់ និងងាយចំណាំ។
- កន្លែងចំណត ៖ ដើម្បីបង្កលក្ខណៈងាយស្រួលក្នុងការចេញចូលរបស់អតិថិជន ធនាគារបានរៀបចំចំណតដែលមានលក្ខណៈសមរម្យសម្រាប់តែអតិថិជន ។

❖ **កត្តារូបសាស្ត្រផ្សេងទៀត**

- ឯកសណ្ឋាន ៖ ចំពោះឯកសណ្ឋានបុគ្គលិក គឺមានភាពសមរម្យ និងមានកាតឈ្មោះរាល់ពេលចូលក្នុងបរិវេណធនាគារ។
- ខិតប័ណ្ណ ៖ គឺបានបោះផ្សព្វផ្សាយ ទៅតាមផលិតផលសេវាកម្មនីមួយៗ ដែលបញ្ជាក់ពីអត្ថន័យ លក្ខខ័ណ្ឌ ច្បាស់លាស់ ហើយអាចធ្វើឲ្យអតិថិជនងាយយល់។
- គេហទំព័រ ៖ គឺបានរៀបចំយ៉ាងពិសេសសំរាប់អតិថិជនដែលត្រូវការព័ត៌មានលំអិតពីធនាគារ។ ការប្រើប្រាស់គេហទំព័រ យើងអាចមើលវាបានបីភាសាគឺភាសាខ្មែរ ភាសាអង់គ្លេស និង ភាសាចិន។

**៣.៦. យុទ្ធសាស្ត្រផលិតភាព និងគុណភាព**

យើងឃើញថា ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលគឺជាធនាគារមួយ ដែលមានការទទួលស្គាល់ពី សំណាក់អតិថិជន តាមរយៈការប្រើប្រាស់ផលិតផលសេវាកម្មប្រកបទៅដោយផលិតភាព និងគុណភាព។ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ បានបញ្ជាក់ពីផលិតភាព និងគុណភាពតាមរយៈដូចខាងក្រោម៖

- ធនាគារមានអាយុកាលវ័យចំណាស់ និងមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្បីល្បាញ។
- ធនាគារមានផលិតផលសេវាកម្មច្រើនហើយអតិថិជននឹងទទួលបានសេចក្តីណែនាំ និងបច្ចេកទេសក្នុងការប្រើប្រាស់ ។



- ធនាគារ មានសាខាជាច្រើនទូទាំងប្រទេស ហើយការរចនាម៉ូតូអគារ មានលក្ខណៈប្រណិតធំទូលាយ។
- ធនាគារមានដើមទុនតម្កល់ច្រើននៅធនាគារជាតិ ហើយជាធនាគារមួយ ដែលមាន ការទទួលស្គាល់ និងទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណត្រឹមត្រូវ។
- ធនាគារ បានបំពាក់នូវគ្រឿងសក្ការៈ ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ ដែលមានលក្ខណៈទំនើបៗក្នុងការបម្រើសេវាកម្មជូនអតិថិជនដូចជាម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រ ម៉ាស៊ីនឆ្លុកកាត ម៉ាស៊ីនអេធីអិម-ល-។
- ការផ្តល់សេវាកម្មជូនអតិថិជន មានភាពលឿនរហ័សទាន់ចិត្ត និងជួយដោះស្រាយបញ្ហាផ្សេងៗជូនអតិថិជន។
- បុគ្គលិកមានចំណេះដឹង ជំនាញ សមត្ថភាពខ្ពស់ ក្នុងការធ្វើការងារប្រកបដោយក្រមសីលធម៌។

**ជំពូកទី៤**

**ការស្ទង់មតិរបស់អតិថិជនចំពោះការបម្រើសេវាកម្មរបស់ ធនាគារ កាណាឌី**

**យ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**

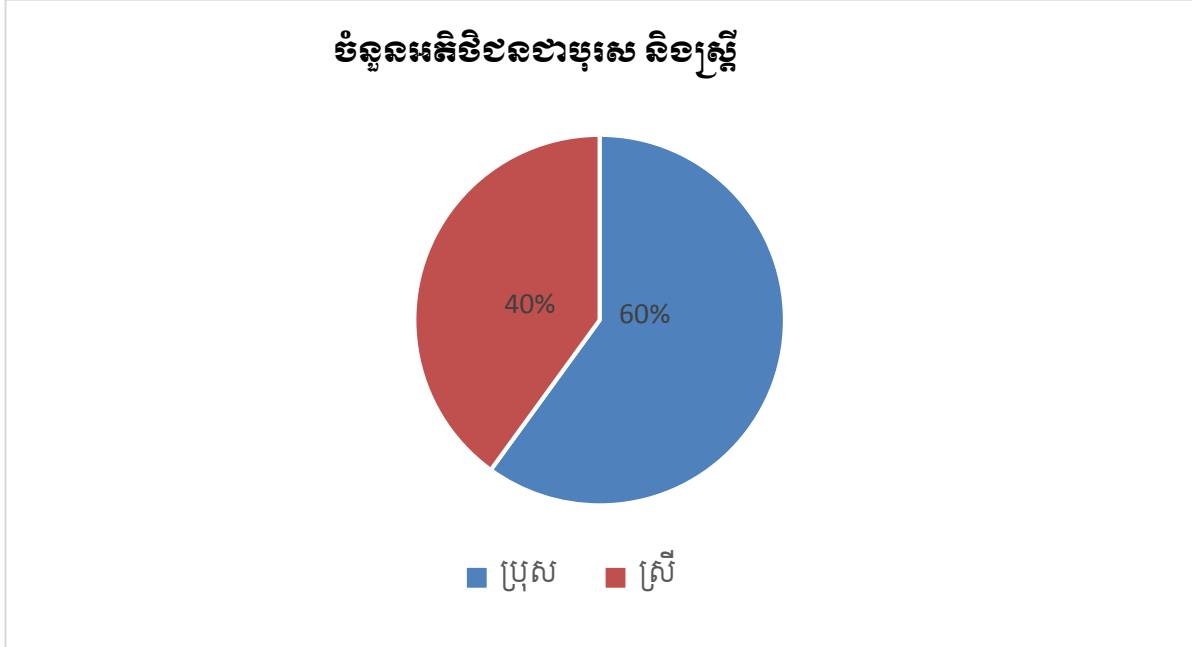
**៤.១. ការវិភាគទៅលើមតិអតិថិជន**

កម្រងសំនួរធ្វើឡើងក្នុងគោលបំណងវិភាគទៅលើការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន ចំពោះអ្នក បម្រើសេវាកម្មជូនទៅដល់អតិថិជន និងធ្វើសាកសួរទៅដល់អតិថិជនដោយផ្ទាល់ពីការបម្រើសេវាកម្ម អតិថិជនរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល។ កម្រងសំនួរបានសាកសួរភាគច្រើន ផ្ដោតទៅផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ និងភាពពេញចិត្តរបស់អតិថិជនទៅលើការបម្រើសេវាកម្មអតិថិជន។

**៤.២. ការវិភាគ និងបកស្រាយក្រាហ្វិច**

នៅក្នុងផ្នែកយើងនេះ យើងនឹងធ្វើការវិភាគ និងបកស្រាយនូវកម្រិតនៃការពេញចិត្ត របស់អតិថិជនទៅលើការបម្រើសេវាកម្មរបស់អតិថិជននៃផលិតផលនិងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា តាមរយៈការស្ទង់មតិដោយផ្ទាល់ពីអតិថិជន។

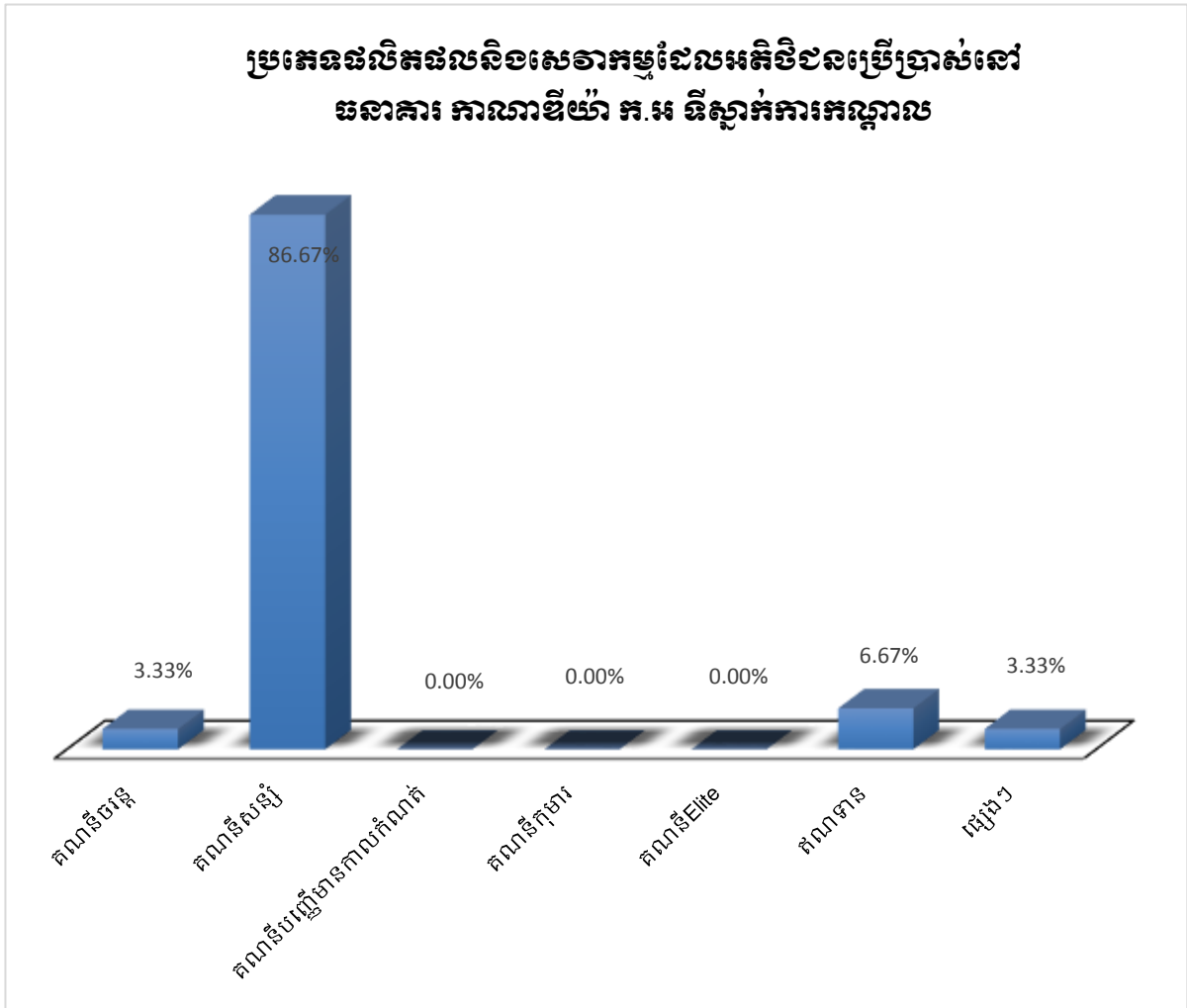
**ក្រាហ្វិចទី១៖ ចំនួនអតិថិជនជាមុនស និងស្រី**



ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងសំណួរដែលពួកយើងបានរៀបចំនេះ គឺមានការសាកសួរទៅកាន់អតិថិជនដោយផ្ទាល់ចំនួន ៣០នាក់ពីការបម្រើសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់-

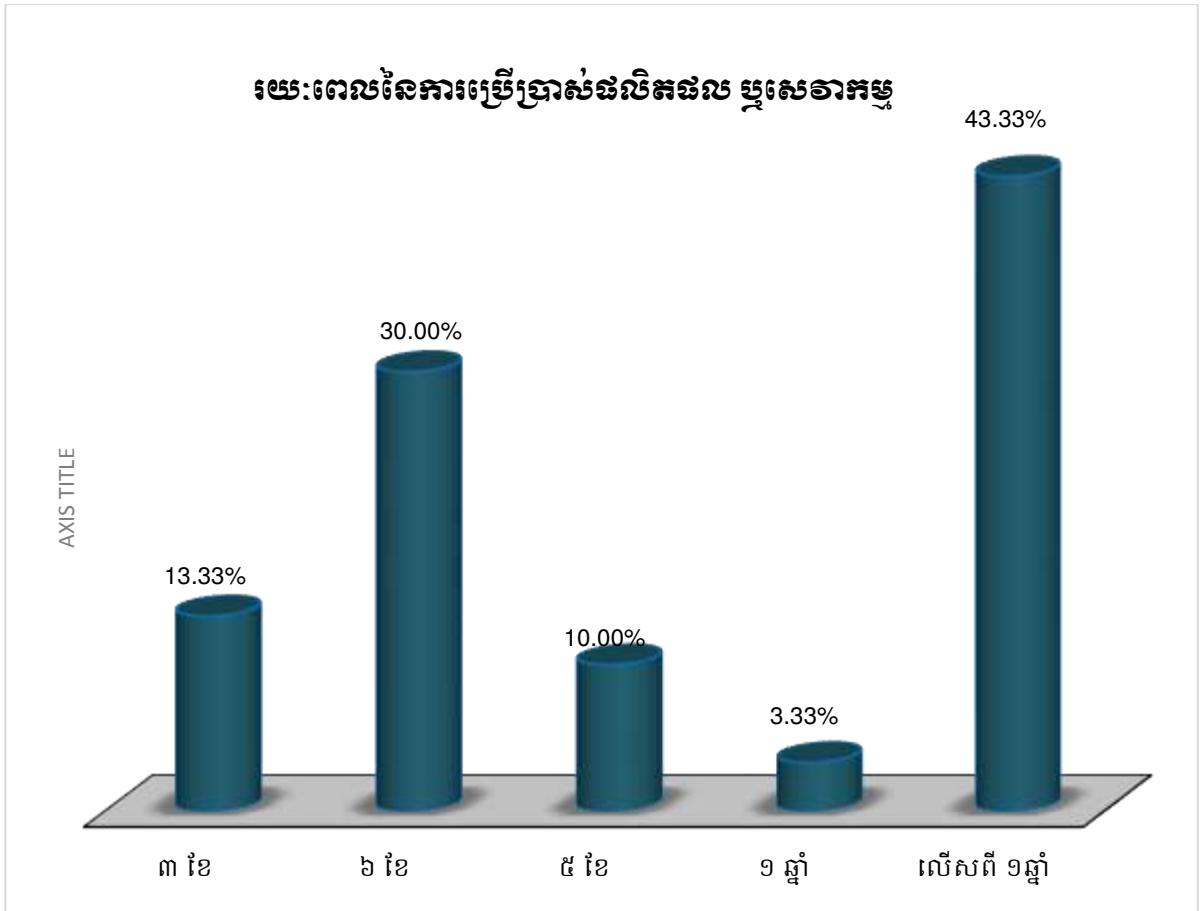
ការកណ្តាល ក្នុងចំណោមអតិថិជនទាំងអស់ចំនួន៣០នាក់ អ្នកដែលបានឆ្លើយនឹងសំណួរមានអតិថិជន ភេទជាស្រ្តីចំនួន ៤០%និងភេទប្រុសចំនួន ៦០%។

**ក្រាហ្វិចទី២៖ ប្រភេទផលិតផល និងសេវាកម្មដែលអតិថិជនប្រើប្រាស់នៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**



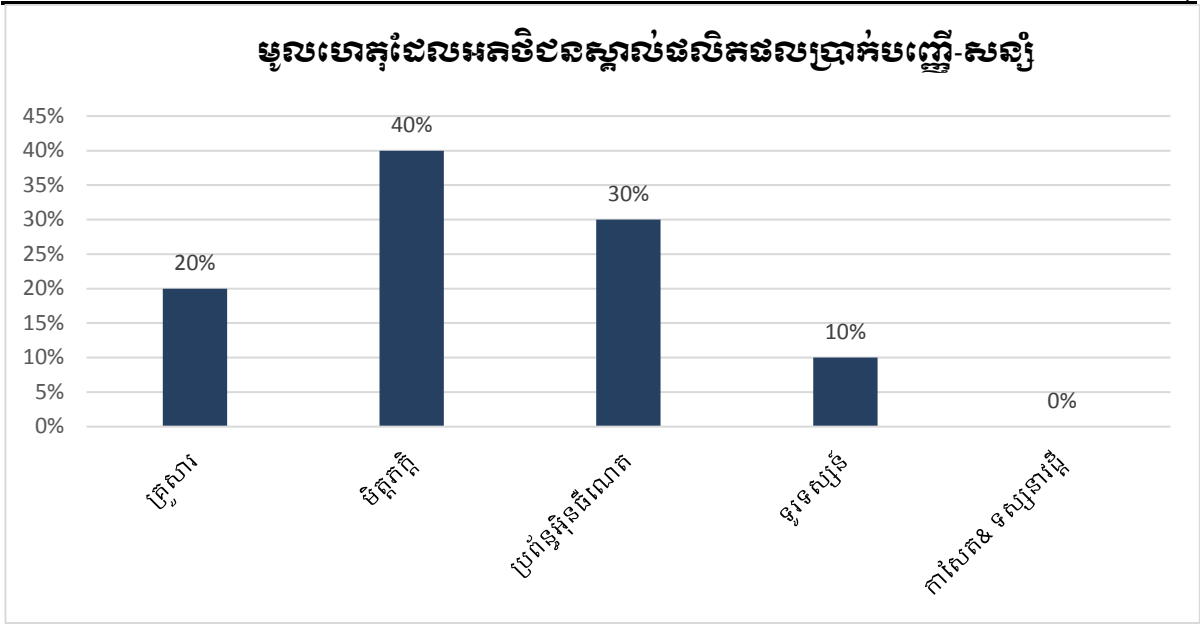
ចំពោះការស្ទង់មតិលើអតិថិជន របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល លើសំណួរនៃកម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនលើប្រភេទផលិតផល និងសេវាកម្មដែលអតិថិជនប្រើប្រាស់ នៅធនាគារឆ្លុះបញ្ចាំងឲ្យឃើញថា អតិថិជន ៨៦.៦៧% ប្រើប្រាស់គណនីសន្សំ ៦.៦៧%ប្រើប្រាស់ឥណទាន ៣.៣៣% ប្រើប្រាស់គណនីចរន្ត និង ៣.៣៣% ទៀតប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ផ្សេងៗ។ លទ្ធផលនេះ បង្ហាញឲ្យឃើញថាអតិថិជនភាគច្រើនប្រើប្រាស់ផលិតផលជាប្រភេទគណនីសន្សំនៅក្នុងធនាគារដែលអាចសប្បាយក្នុងការ អតិថិជនទំនងជាមានការពេញចិត្តលើអត្ថប្រយោជន៍នៃគណនីសន្សំ ដូចជាអត្រាការប្រាក់ និងការបម្រើសេវាកម្មជាដើម។

**ក្រាហ្វិចទី៣៖ រយៈពេលនៃការប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្ម**



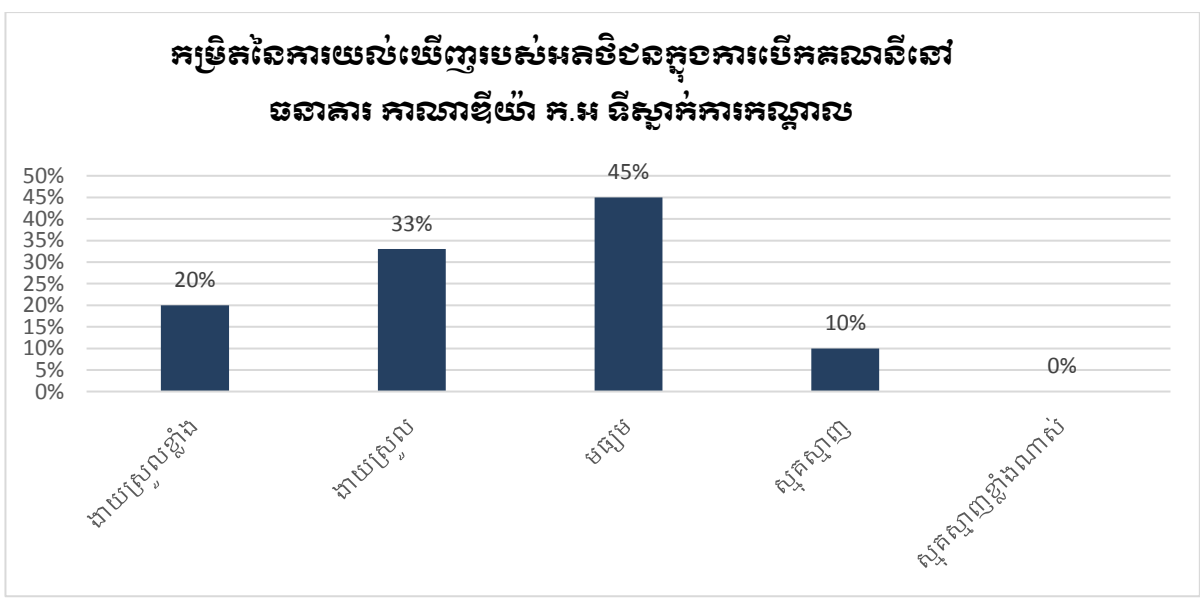
ក្រាបខាងលើ បង្ហាញពីរយៈពេលដែលអតិថិជនប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល ។ តាមរយៈក្រាបនេះ អតិថិជន ៤៣.៣៣% ប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ធនាគារលើសពី ១ឆ្នាំ និង ៣០% ប្រើប្រាស់រយៈពេល៦ខែ ១៣.៣៣% ប្រើប្រាស់រយៈពេល៣ខែ ១០% ប្រើប្រាស់ក្នុងអំឡុងពេល៩ខែ និង៣.៣៣%ដែលនៅសល់ ជាអតិថិជនដែលប្រើប្រាស់រយៈពេល១ឆ្នាំ។ យោងតាមតួលេខខាងលើ បង្ហាញថាអតិថិជនប្រើប្រាស់ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារទៅតាមកម្រិតរយៈពេលផ្សេងៗគ្នា គិតចាប់ពី៣ខែ ដល់ លើសពី១ ឆ្នាំ។ ទិន្នន័យនេះ ក៏បង្ហាញផងដែរថា អតិថិជនភាគច្រើនជាអតិថិជនចាស់ដែលប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ធនាគារក្នុងរយៈពេលយូរ (លើសពី១ឆ្នាំ) និងមានអតិថិជនថ្មីៗមួយចំនួនទៀតដែលចូលមកប្រើប្រាស់សេវាកម្មផលិតផលរបស់ធនាគារ។

**ក្រាហ្វិចទី៤៖ មូលហេតុដែលអតិថិជនស្គាល់ផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ**



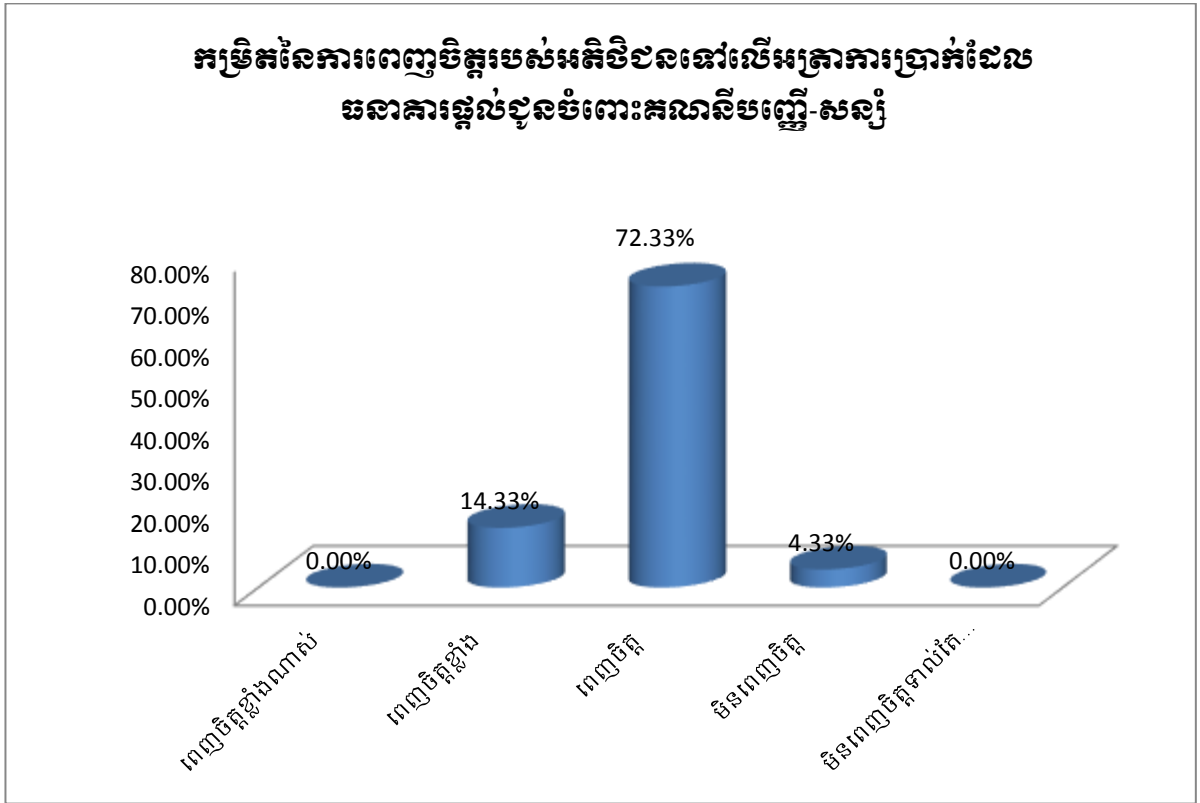
ក្រាបខាងលើនេះបានបង្ហាញថា កត្តាដែលអតិថិជនបានស្គាល់ផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ មានដូចជា កត្តាគ្រួសារមាន២០% និង តាមកត្តាមិត្តភក្តិមានចំនួន ៤០%។ រីឯកត្តាប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេតមានចំនួន៣០% និង១០%ដែលនៅសល់ គឺអតិថិជនបានស្គាល់ផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំតាមទូរទស្សន៍។

**ក្រាហ្វិចទី៥៖ កម្រិតនៃការយល់ឃើញរបស់អតិថិជនក្នុងការបើកគណនី នៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**



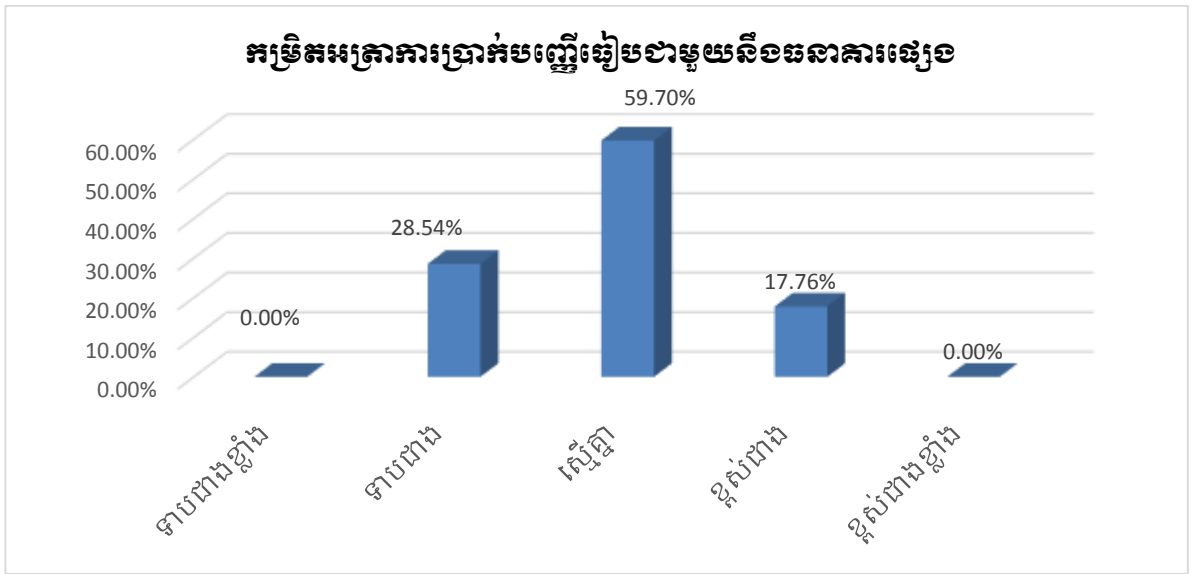
រូបនេះបង្ហាញពី កម្រិតនៃការយល់ឃើញរបស់អតិថិជនក្នុងការបើកគណនី នៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល។ នៅក្នុងនោះ មានអតិថិជន២០% គិតថាងាយស្រួលខ្លាំង និង ៣៣%គិតថាងាយស្រួល។ ចំណែកឯ ៤៥% យល់ថាមានកម្រិតមធ្យម ផ្ទុយទៅវិញមានអតិថិជន ១០%តែប៉ុណ្ណោះដែលគិតថា ស្មុគស្មាញ។

**ក្រាហ្វិចទី៦៖ កម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនទៅលើអត្រាការប្រាក់ដែល ធនាគារផ្តល់ជូនចំពោះគណនីបញ្ជី-សន្សំ**



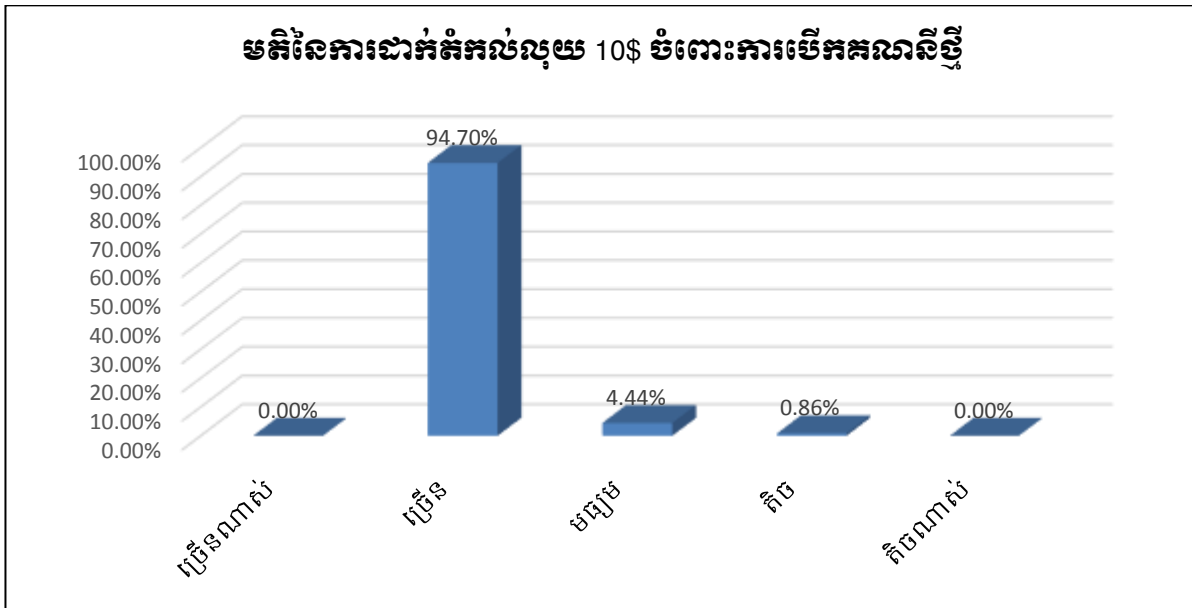
តាមក្រាហ្វិចខាងលើ បានបង្ហាញពីកម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជនទៅលើអត្រាការប្រាក់ដែលធនាគារផ្តល់ជូនចំពោះគណនីបញ្ជី-សន្សំ។ អតិថិជនមានចំនួន១៤.៣៣% ពេញចិត្តខ្លាំងចំពោះអត្រាការប្រាក់ដែលធនាគារផ្តល់ជូន និង ៧២.៣៣%ទៀត មានការពេញចិត្ត រីឯអតិថិជន ៤.៣៣% មិនមានការពេញចិត្តចំពោះអត្រាការប្រាក់ដែលធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលផ្តល់ជូនចំពោះគណនីបញ្ជី-សន្សំ។

**ក្រាហ្វិចទី៧៖ កម្រិតអត្រាការប្រាក់បញ្ញើធៀបជាមួយនឹងធនាគារផ្សេង**



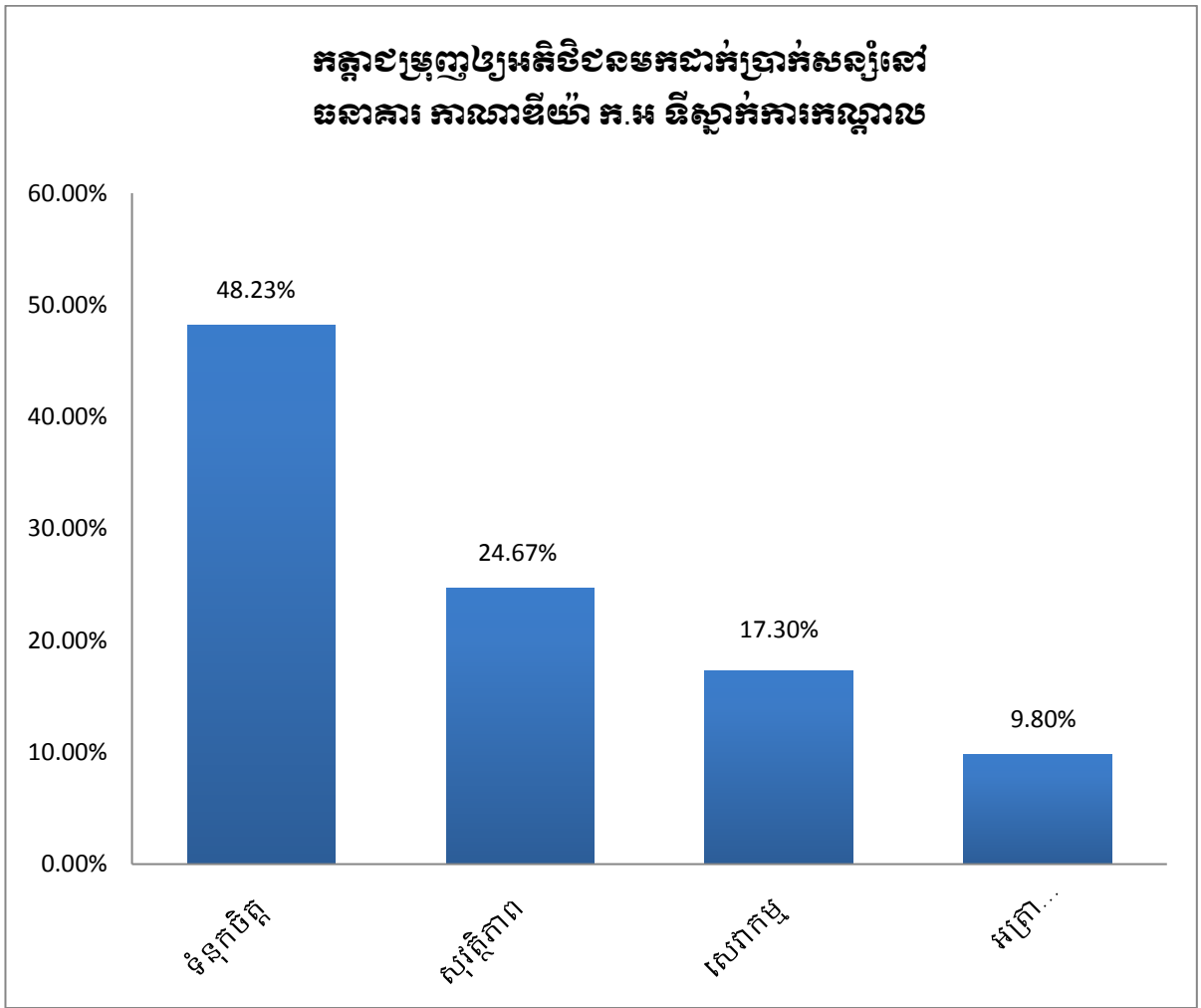
រូបនេះបង្ហាញពីកម្រិតអត្រាការប្រាក់បញ្ញើរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលធៀបជាមួយនឹងធនាគារផ្សេងទៀត។ តាមរយៈទិន្នន័យខាងលើ អតិថិជនប្រមាណ ៥៩.៧០% យល់ថាអត្រាការប្រាក់ ផ្នែកបញ្ញើរបស់ធនាគារមានកំរិតស្មើគ្នា។ ផ្ទុយទៅវិញ អតិថិជន ២៨.៥៤%យល់ថាមានកម្រិតទាបជាង និង១៧.៧៦% យល់ថាមានកំរិតខ្ពស់ជាងបើប្រៀបធៀបជាមួយធនាគារផ្សេងទៀត។

**ក្រាហ្វិចទី៨៖ មតិលើការដាក់តំកល់លុយ 10\$ ចំពោះការបើកគណនីថ្មី**



ក្រាបខាងលើនេះ បានបង្ហាញពីមតិលើការដាក់តំកល់លុយ 10\$ ចំពោះការបើកគណនីថ្មី នៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលមានអតិថិជន ៩៤.៧០% ថាមានចំនួនច្រើន ប៉ុន្តែអតិថិជនប្រមាណ ៤.៤៤% ថាមានចំនួនមធ្យមចំពោះការបើកគណនីថ្មី និង ០.៨៦% ថាមាន ចំនួនតិច។

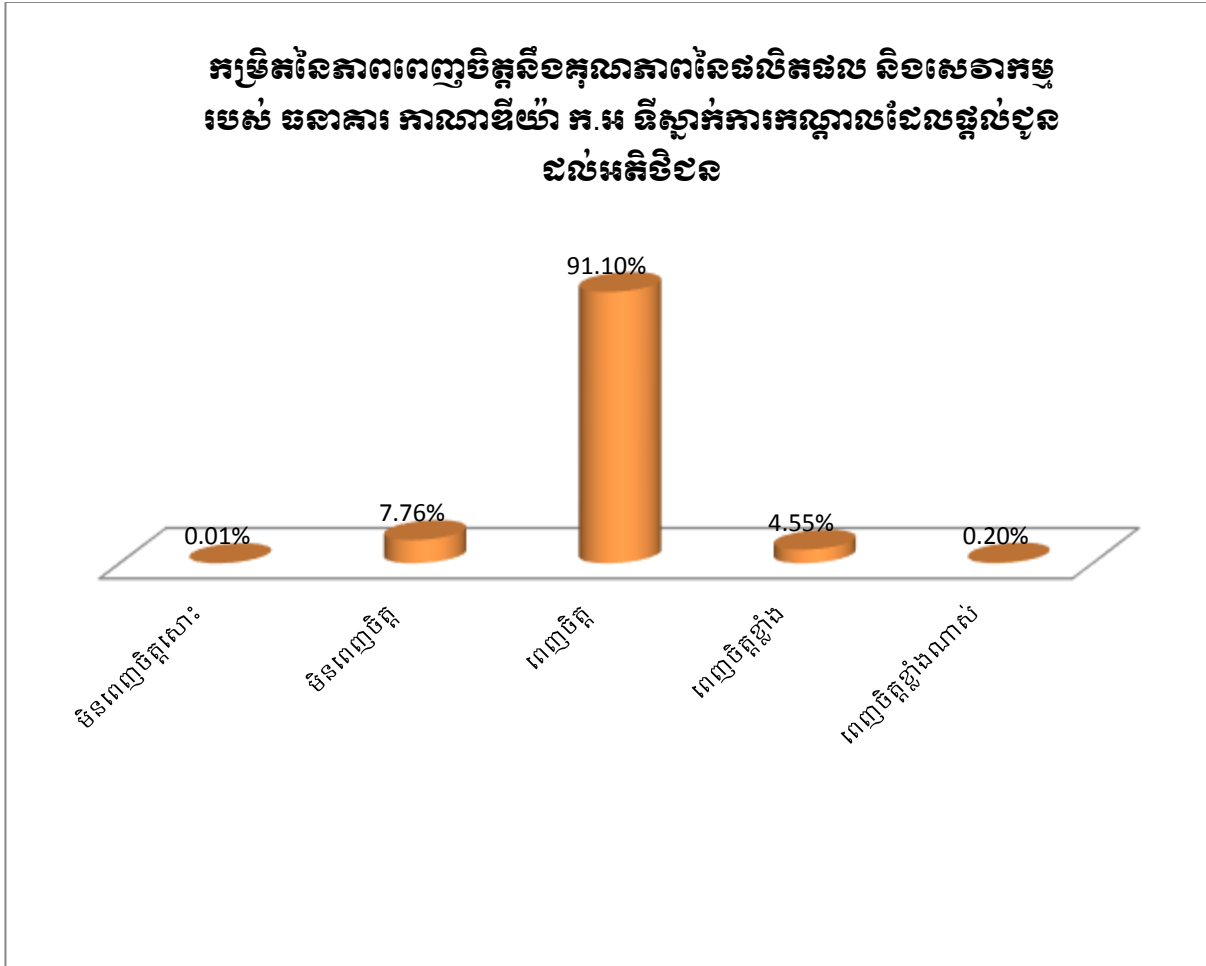
**ក្រាហ្វិចទី៩៖ កត្តាជម្រុញឱ្យអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់សន្សំនៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល**



ក្រាបខាងលើនេះ បានបង្ហាញពី កត្តាជម្រុញឱ្យអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់សន្សំនៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល។ ក្នុងនោះកត្តាទំនុកចិត្ត មានអតិថិជន ៤៨.២៣% រីឯ កត្តា សុវត្ថិភាព មានអតិថិជនប្រមាណ ២៤.៦៧%។ ចំណែកអតិថិជន ១៧.៣០% ពេញចិត្តនឹងកត្តា សេវាកម្ម និងអតិថិជន៩.៨% ផ្សេងទៀត ពេញចិត្តនឹងកត្តា អត្រាការប្រាក់។

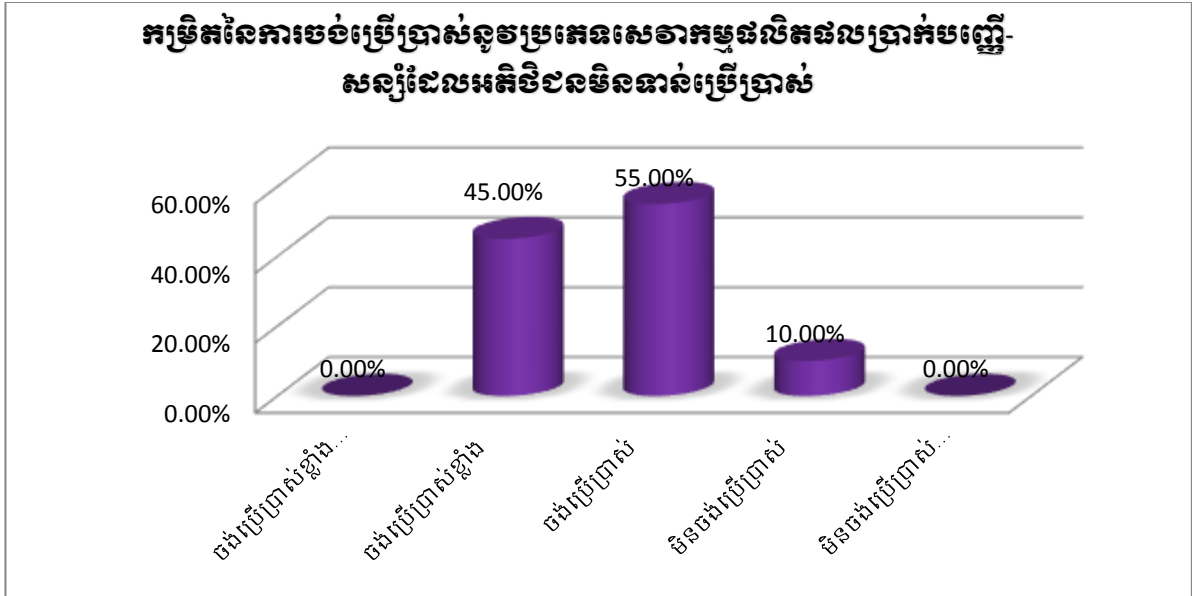


**ក្រាហ្វិចទី១០៖ កម្រិតនៃភាពពេញចិត្តនឹងគុណភាពនៃផលិតផល និងសេវាកម្ម របស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលដែលផ្តល់ជូនដល់អតិថិជន**



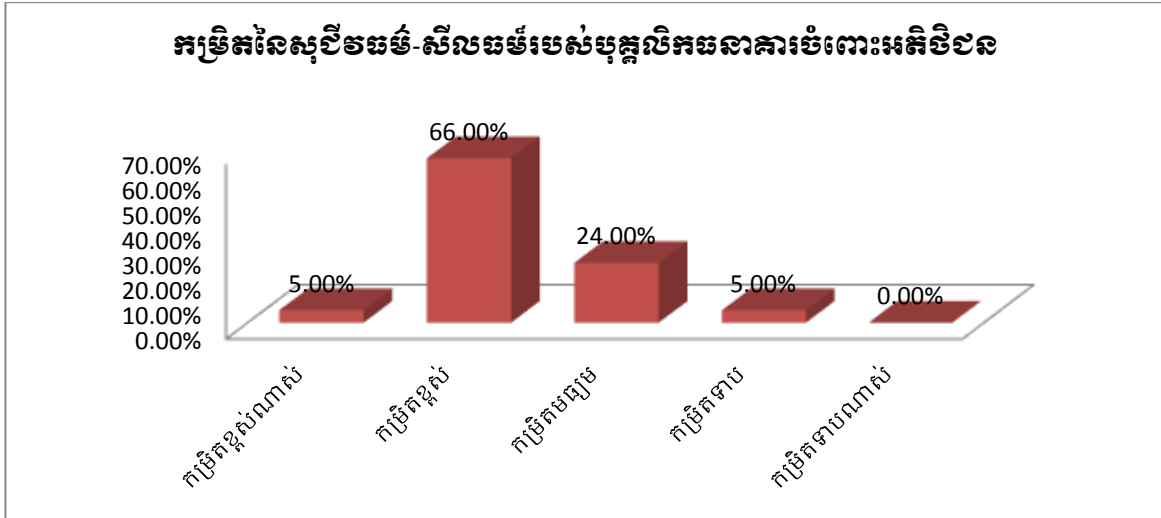
ក្រាបខាងលើបង្ហាញពីកម្រិតនៃភាពពេញចិត្តនឹងគុណភាពនៃផលិតផល និងសេវាកម្ម របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលភាគច្រើន ៩១.១០% ពេញចិត្តលើគុណភាព របស់ផលិតផល និងសេវាកម្ម របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល ហើយក្នុង នោះមានអតិថិជនប្រមាណ ៤.៥៥%ពេញចិត្តយ៉ាងខ្លាំង និង៧.៧៦% មិនពេញចិត្តនឹង ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល។ លទ្ធផលនេះ ឆ្លុះ បញ្ចាំងថា ធនាគារស្ទើរតែទទួលបានការជោគជ័យទាំងស្រុង ក្នុងការទទួលបាននូវសេចក្តីពេញ ចិត្តពីអតិថិជន ទោះបីជាមានភាពមិនពេញចិត្តពីមួយចំនួនតូចនៃអតិថិជនក៏ដោយ។

**ក្រាហ្វិចទី១១៖ កម្រិតនៃការចង់ប្រើប្រាស់នូវប្រភេទសេវាកម្មផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំដែលអតិថិជនមិនទាន់ប្រើប្រាស់**



ក្រាបខាងលើនេះ បានបង្ហាញកម្រិតនៃការចង់ប្រើប្រាស់នូវសេវាកម្មផលិតផល ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំដែលអតិថិជនមិនទាន់ប្រើប្រាស់នៅ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា មានអតិថិជន ៤៥% មានចិត្តចង់ប្រើប្រាស់ខ្លាំងនូវ សេវាកម្មផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំដែលអតិថិជនមិនទាន់ប្រើប្រាស់ ប៉ុន្តែអតិថិជន ៥៥% មានចិត្តចង់ប្រើប្រាស់ និង អតិថិជនប្រមាណ១០% មិនចង់ប្រើប្រាស់នូវសេវាកម្មផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំទេ ។

**ក្រាហ្វិចទី១២៖ កម្រិតនៃសុខុមាលភាព-សីលធម៌របស់បុគ្គលិកធនាគារចំពោះអតិថិជន**



តាមក្រាភិចខាងលើបានបញ្ជាក់ពីកម្រិតនៃការពេញចិត្តនឹងសុដីវធម៌សីលធម៌ របស់បុគ្គលិករបស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលដែលផ្តល់ជូនដល់អតិថិជនមានកម្រិត៥% មានការពេញចិត្តខ្លាំង និងអតិថិជនប្រមាណ ៦៦%មានការពេញចិត្ត រីឯប្រមាណ ២៤% មានការពេញចិត្តត្រឹមកម្រិត មធ្យម។ ផ្ទុយទៅវិញ អតិថិជនប្រមាណ៥%ទៀត មានការមិនពេញចិត្តចំពោះសុដីវធម៌-សីលធម៌របស់បុគ្គលិករបស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល។

**៤.៣. ការវិភាគចំណុចវិជ្ជមាន និងចំណុចអវិជ្ជមាន**

បន្ទាប់ពីការសិក្សាលើផ្នែកសំខាន់ៗជាច្រើនរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ាក.អ ការស្រាវជ្រាវបានរកឃើញថា ធនាគារនេះ មានចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

**៤.៣.១. ចំណុចវិជ្ជមាន**

តាមរយៈការស្រាវជ្រាវ និងការវិភាគលើទៅការស្ទង់មតិអតិថិជន បានឲ្យដឹងថាធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ មានចំណុចវិជ្ជមានមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- ❖ តាមរយៈនៃការស្ទង់មតិរបស់អតិថិជនបានឲ្យដឹងថា អតិថិជនស្ទើរតែទាំងអស់យល់ឃើញថា ការបើកគណនីនៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល មានភាពងាយស្រួល
- ❖ តាមលទ្ធផលដែលបានមកពីការស្ទង់មតិ អតិថិជនបានឲ្យដឹងថា អតិថិជនភាគច្រើនពេញចិត្តនូវអត្រាការប្រាក់
- ❖ យោងតាមការវិភាគទិន្នន័យ បានបង្ហាញឲ្យយើងឃើញថា អតិថិជនលើសពី ២/៣ និយាយថា អត្រាការប្រាក់បញ្ញើ ស្មើ ឬច្រើនជាង បើធៀបជាមួយនឹងធនាគារដទៃ
- ❖ តាមលទ្ធផលដែលបាន មកពីការស្ទង់មតិ អតិថិជនបានឲ្យដឹងថា អតិថិជនភាគច្រើនពេញចិត្តនឹង គុណភាព និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ
- ❖ តាមរយៈការវិភាគទិន្នន័យបានឲ្យដឹងថា អតិថិជនប្រហែល ២/៣ ពេញចិត្តនឹង សុដីវធម៌-សីលធម៌ របស់បុគ្គលិកធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល
- ❖ តាមការស្ទង់មតិអតិថិជនសង្កេតឃើញថាបុគ្គលិកនៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល ភាពរួសរាយ រាក់ទាក់ចំពោះការបម្រើសេវាកម្មអតិថិជន ព្រមទាំងផ្តល់នូវសេចក្តីពេញចិត្តទៅអតិថិជន ជនតាមរយៈការផ្តល់សេវាកម្ម និងការទទួលស្វាមគមន៍អតិថិជន។

❖ តាមការវិភាគ បានបង្ហាញថាអតិថិជនមួយចំនួនធំ មានភាពពេញចិត្តទៅលើការយកចិត្តទុកដាក់របស់បុគ្គលិកនៅពេលបម្រើសេវាកម្មជូនទៅអតិថិជន និងបំពេញទៅតាមតម្រូវរបស់ ពួកគាត់។

❖ តាមការវិភាគទៅលើកម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន បង្ហាញថាអតិថិជនភាគច្រើនបំផុតមានការពេញចិត្តទៅលើការបំពាក់នូវម៉ាស៊ីនស្វ័យប្រវត្តិ ដើម្បីជាភាពងាយស្រួលក្នុងការដំណើរប្រតិបត្តិការផ្នែកបម្រើសេវាកម្មអតិថិជនរបស់ធនាគារផងដែរ។

❖ តាមរយៈការអង្កេតជាក់ស្តែង ធនាគារមានបំពាក់នូវម៉ាស៊ីនចម្រោះទឹកក្តៅនិងត្រជាក់ ទូរទស្សន៍ ម៉ាស៊ីនត្រជាក់ បន្ទប់វីអាយភីសំរាប់ពិគ្រោះយោបល់ជាមួយអតិថិជន បំពាក់នូវ ជណ្តើរយន្ត សម្រាប់សំរួលដល់ការធ្វើដំណើរឡើងចុះរបស់អតិថិជន ដែលបំពេញនូវសេចក្តីពេញចិត្តទៅដល់អតិថិជន។

**៤.៣.២. ចំណុចអវិជ្ជមាន**

❖ តាមរយៈការវិភាគទិន្នន័យ នៃការស្ទង់មតិអតិថិជន បានឲ្យដឹងថា អតិថិជនភាគច្រើនស្គាល់ផលិតផលបញ្ជី-សន្សំ តាមរយៈគ្រួសារ និងមិត្តភក្តិ ហើយអតិថិជនភាគតិចតែប៉ុណ្ណោះដែលស្គាល់ផលិតផលនេះ តាមរយៈមធ្យោបាយផ្សព្វផ្សាយរបស់ធនាគារ។

❖ តាមទិន្នន័យនៃការសាកសួរទៅកាន់អតិថិជន មានអតិថិជនមួយចំនួនតូចមានការភ្ញើញត្រូវថា អត្រាការប្រាក់ដែលទទួលបានពីផ្នែកឥណទានមានកម្រិតខ្ពស់ រីឯអត្រាការប្រាក់បញ្ញើមានកម្រិតទាប។

### **សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍**

#### **១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន**

តាមរយៈចុះកម្មសិក្សា ការស្រាវជ្រាវ និងការស្ទង់មតិអតិថិជនរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលរួចមកអាចសន្និដ្ឋានបានថា ធនាគារបានផ្តោតទៅលើគុណភាពសេវាកម្ម ដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹង សេចក្តីទុកចិត្តរបស់អតិថិជន ការទទួលខុសត្រូវរបស់បុគ្គលិកនៃធនាគារ ការស្វែងយល់ពីអតិថិជន និងការកំណត់ថ្លៃ (ការប្រាក់) ព្រមទាំងគុណភាពផលិតផលនីមួយៗ របស់ខ្លួន។ ម្យ៉ាងទៀត ធនាគារក៏បានផ្តោតសំខាន់ផងដែរទៅលើការរក្សាអតិថិជនរបស់ខ្លួន និង ការបំពេញតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនទាំងអស់។ ការអនុវត្តលើគោលដៅទាំងអស់នេះ បានធ្វើ ឲ្យសេវាកម្ម របស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា នៅទីស្នាក់ការកណ្តាល ទទួលបានការពេញចិត្តពីអតិថិ- ជនយ៉ាងខ្លាំង ដែលអាចទាក់ទាញអតិថិជនឲ្យមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ និងចូលមកប្រើប្រាស់ សេវាកម្មនានារបស់ធនាគារ។ ទោះបីជាធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល ពុំបាន ដើរតាមទ្រឹស្តីដែលបានលើកឡើងទាំងស្រុងក៏ដោយ តែធនាគារមានចំណុចខ្វះខាតតិចតួចតែ ប៉ុណ្ណោះ ដែលក្នុងនោះកត្តាសំខាន់បំផុតគឺ ទាក់ទងទៅនឹង ការមិនបានផ្សព្វផ្សាយឲ្យបានទូលំ- ទូលាយ និងភាពយឺតយ៉ាវនៃដំណើរការការងារមួយចំនួន ដែល បណ្តាលមកពីចំនួនអតិថិ- ជនច្រើន។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ បញ្ហាទាំងអស់នោះពុំអាចរារាំងការរីកចម្រើនរបស់ធនាគារ នោះទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល នៅតែមានការរីកចម្រើនពី មួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ដោយមានការទទួលស្គាល់ពីប្រជាជនកម្ពុជា និង បរទេសថែមទៀតផង។

#### **២. ការផ្តល់អនុសាសន៍**

តាមរយៈការចុះកម្មសិក្សាដោយផ្ទាល់ និងការស្រាវជ្រាវមកបានឲ្យដឹងថាធនាគារ កា- ណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលមានលុចខ្វះខាតមួយចំនួនដែលត្រូវកែលម្អ។ ការសិក្សាបាន ផ្តល់អនុសាសន៍ដូចតទៅ៖

- ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល គួរតែជំរុញការផ្សព្វផ្សាយរបស់ខ្លួនតាម មធ្យោបាយការផ្សព្វផ្សាយដូចជា ទូរទស្សន៍ អ៊ិនធឺណេត ឬទស្សនាវដ្តី ដើម្បីឲ្យអតិថិជន បានស្គាល់នូវផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ និងសន្សំ។

- ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល គួរតែរិះរកមធ្យោបាយកសាងទំនុកចិត្ត ដូចជាធ្វើឲ្យអតិថិជនជ្រួតជ្រាបថាធនាគារមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះមានដើមទុន និងទ្រព្យសកម្ម ច្រើនដើម្បីឲ្យអតិថិជនភាគច្រើនមានទុកចិត្ត ចំពោះធនាគារ ក្នុងការដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ។
- ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល គួរតែបណ្តុះបណ្តាលបន្ថែមទៅលើសុដី-រធម៌-សីលធម៌ របស់បុគ្គលិកឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើង ដើម្បីឲ្យអតិថិជនពេញចិត្តកាន់តែខ្លាំង។

## **ឯកសារយោង**

### **ឯកសារយោងជាភាសាខ្មែរ**

១. ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា, ១៩៩៩, “ ច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ”, ទំព័រទី១
២. សាស្ត្រចារ្យឆាយ យុនឡុង, ២០១២-២០១៣ “សេចក្តីផ្តើមធនាគារកិច្ច”, ទំព័រទី៤ និង៣១, សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
៣. សាស្ត្រចារ្យ ងួន ហេង, ២០១០-២០១១, “ធនាគារ និងរូបិយវត្ថុ”, ទំព័រទី ៤៣-៤៧ , មេរៀនសម្រាប់ថ្នាក់ ឆ្នាំទី២, សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
៤. និស្សិត ចន្ទា ម៉ារីណេត, ឆាយ រូចមេញ, ២០១៥, “សេវាប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារពាណិជ្ជកម្មក្រៅប្រទេសនៃកម្ពុជា”, ទំព័រ១៣, ១៤ សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
៥. សាស្ត្រចារ្យ សួន ចំរើន, “រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ”, ទំព័រទី៥៣៥៤ ,សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
៦. សាស្ត្រចារ្យ សួន ចំរើន, “រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ”, ទំព័រទី12 ,សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
៧. ងួន ហេង, ២០១០-២០១១, “រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ”, ទំព័រទី៤៩ សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
៨. សួន ចំរើន, ២០០៩-២០១០ “រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ”, ទំព័រទី១០
៩. ព្រំ សុគុណ, ២០០៩, គណិតវិទ្យាវិភាគ សម្រាប់ថ្នាក់មូលដ្ឋាន, ទំព័រ១៣
១០. ចាន់ សារ៉ាវី, “ម៉ាឌីទីង” (មេរៀនសម្រាប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រឆ្នាំទី៣, RULE, ២០១៣-២០១៤), ទំព័រ ២០
១០. ចាន់ សារ៉ាវី, “ម៉ាឌីទីង” (មេរៀនសម្រាប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រឆ្នាំទី៣, RULE, ២០១៣-២០១៤), ២៧
១០. ម៉ុក គង់, ដំណើរការយុទ្ធសាស្ត្រពង្រីកទីផ្សារសេវាកម្មទូរស័ព្ទ(ភ្នំពេញ៖ ២០០២), ទំព័រ ៣
១១. ឡាយគង់, គោលការណ៍ម៉ាឌីទីង (ភ្នំពេញ៖ RULE, ២០១២-២០១៣), ទំព័រ ៦

### **ឯកសារយោងជាភាសាបរទេស**

១២. N.T.Somashekar, 2009, “Banking”, page 1
១៣. Peter S. Rose and Sylvia C. Hudgin, 2010 “Bank Management and Financial Service”, Page 390, Seven Edition
១៤. N.T.Somashekar, 2009, Banking, Page 192-193

១៥. Keller & Keving Lane, Marketing Management[ការគ្រប់គ្រងម៉ាឌីទីង] (New Jersey: Prentice Hall, 2010), 234

១៦. Zeithamal, Service Marketing [ ទីផ្សារសេវាកម្ម] (2009), 24

១៧. [http://eprints.utas.edu/9090/3/IJBS\\_Thana-marketing.pdf](http://eprints.utas.edu/9090/3/IJBS_Thana-marketing.pdf)

**ឯកសារស្រង់ចេញពីគេហទំព័រ**

១៨. <https://kalyan-city.blogspot.com/2011/02/how-to-open-bank-account-7-steps-to.html>

១៩. [www.canadiabank.com.kh](http://www.canadiabank.com.kh)



**កម្រងសំណួរស្រាវជ្រាវស្តីអំពី “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល”**

យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ជានិស្សិតនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ផ្នែកវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ជំនាញធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី១២។ យើងខ្ញុំ កំពុងធ្វើនិក្ខេបបញ្ចប់ការសិក្សា ក្រោមប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល”។ អាស្រ័យហេតុនេះ យើងខ្ញុំសូមសំនូមពរដល់អតិថិជនទាំងអស់ដែលកំពុងបានប្រើប្រាស់ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលមេត្តាជួយចំណាយពេលវេលាក្នុងការឆ្លើយ និងផ្តល់នូវព័ត៌មានមួយចំនួនដល់យើងខ្ញុំតាមរយៈកម្រងសំនួរ ខាងក្រោមដោយក្តីអនុគ្រោះ។

**I. ព័ត៌មានផ្ទាល់ខ្លួន**

- ១. ភេទ៖       ស្រី     ប្រុស
- ២. អាយុ៖     ១៨ឆ្នាំ ដល់ ២៥ឆ្នាំ     ២៦ឆ្នាំ ដល់ ៣៥ឆ្នាំ  
                   ៣៦ឆ្នាំ ដល់ ៦០ឆ្នាំ     លើសពី ៦០ឆ្នាំ
- ៣. មុខរបរ ៖ .....

**II. ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ**

- ១. តើប្រភេទផលិតផល និងសេវាកម្មណាមួយដែលអ្នកប្រើប្រាស់នៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល?
  - គណនីចរន្ត       គណនីសន្សំ                       គណនីបញ្ញើមានកាលកំណត់
  - គណនីកុមារ       គណនីElite                       ឥណទាន
  - ផ្សេងៗ (សូមបញ្ជាក់):.....
- ២. តើអ្នកប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬសេវាកម្មខាងលើអស់រយៈពេលប៉ុន្មាន?
  - ៣ខែ                       ៦ខែ                       ៩ខែ                       ១ឆ្នាំ                       លើសពី១ឆ្នាំ
- ៣. តើអ្នកស្គាល់នូវផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំតាមរបៀបណា?
  - គ្រួសារ                       មិត្តភក្តិ                       ប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណេត

ទូរទស្សន៍       កាសែត & ទស្សនាវដ្តី

៤. ចំពោះការបើកគណនី តើមានលក្ខណៈដូចម្តេច?

ងាយស្រួលខ្លាំងណាស់    ងាយស្រួលខ្លាំង       ងាយស្រួល

ស្មុគស្មាញ                       ស្មុគស្មាញខ្លាំងណាស់

៥. តើអ្នកពេញចិត្តនូវអត្រាការប្រាក់ដែលធនាគារផ្តល់ជូនចំពោះគណនីបញ្ជី-សន្សំ

ដែរឬទេ?

ពេញចិត្តខ្លាំងណាស់       ពេញចិត្តខ្លាំង                       ពេញចិត្ត

មិនពេញចិត្ត                       មិនពេញចិត្តសោះ

៦. បើប្រៀបធៀបទៅនឹងធនាគារដទៃទៀត តើអត្រាការប្រាក់ដែលធនាគារកាណាឌីយ៉ា ក.អផ្តល់ជូនលោកអ្នកលើផ្នែកប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំមានកំរិតដូចម្តេច?

ខ្ពស់ជាង                       ស្មើគ្នា                       ទាបជាង

៧. តើអ្នកយល់យ៉ាងណាចំពោះការដាក់តំកល់លុយ 10\$ ចំពោះការបើកគណនីថ្មី?

ច្រើនណាស់       ច្រើន                       មធ្យម                       តិច       តិចណាស់

៨. តើកត្តាចំបងអ្វីដែលជំរុញឲ្យអ្នកមកដាក់ប្រាក់សន្សំនៅធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល?

ទំនុកចិត្ត                       សុវត្ថិភាព       សេវាកម្ម       អត្រាការប្រាក់

៩. តើអ្នកពេញចិត្តនឹងគុណភាពនៃផលិតផល និងសេវាកម្មដែលផ្តល់ជូនអតិថិជនរបស់ធនាគារកាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាលកំរិតណា?

ពេញចិត្តខ្លាំងណាស់       ពេញចិត្តខ្លាំង                       ពេញចិត្ត

មិនពេញចិត្ត                       មិនពេញចិត្តសោះ

១០. តើអ្នកមានបំណងចង់ប្រើប្រាស់នូវ សេវាកម្មផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំដែលអ្នកមិនទាន់ប្រើប្រាស់ឬទេ?

ចង់ប្រើប្រាស់ខ្លាំង  ចង់ប្រើប្រាស់ខ្លាំង  ចង់ប្រើប្រាស់

មិនចង់ប្រើប្រាស់  មិនចង់ប្រើប្រាស់ទាល់តែសោះ

១១. តើបុគ្គលិកធនាគារមានសុដីវធម៌-សុដីវធម៌ ចំពោះអតិថិជនកំរិតណា?

កំរិតខ្ពស់ណាស់  កំរិតខ្ពស់  កំរិតមធ្យម

កំរិតទាប  កំរិតទាបណាស់

**កម្រងសំណួរស្រាវជ្រាវ**

កម្រងសំណួរនេះទាក់ទងនឹងការស្រាវជ្រាវ និងចុះកម្មសិក្សានៅ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក-អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល ដែលមានប្រធានបទស្តីអំពី “យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនមកដាក់ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំរបស់ធនាគារកាណាឌីយ៉ា ក.អ ទីស្នាក់ការកណ្តាល” ដែលធ្វើឡើងដោយនិស្សិតឈ្មោះ ប៊ុន ដាលីស និង បាន ប៊ុនលី ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី១២ ផ្នែក ធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។

- ១. តើធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អមានប្រវត្តិកកើតយ៉ាងដូចម្តេច?
- ២. តើធនាគារមានចក្ខុវិស័យ បេសកកម្ម និងគោលដៅអ្វីខ្លះ?
- ៣. តើរូបសញ្ញា មានអត្ថន័យបែបណា?
- ៤. តើធនាគារមានសាខាចំនួនប៉ុន្មាន ?
- ៥. តើផលិតផលនិងសេវាកម្មរបស់ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ មានអ្វីខ្លះ?
- ៦. តើប្រាក់បញ្ញើប្រភេទណាដែលជាប្រភពចំណូលធំជាងគេរបស់ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អ?
- ៧. តើគណនីនីមួយៗនៃសេវាប្រាក់បញ្ញើមានលក្ខណៈខុសគ្នាយ៉ាងដូចម្តេច?
- ៨. តើធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ក.អបានផ្តល់អត្រាការប្រាក់ទៅតាមប្រភេទនៃប្រាក់បញ្ញើនីមួយៗយ៉ាងដូចម្តេចដែរ?
- ៩. តើអតិថិជនត្រូវធ្វើដូចម្តេចដើម្បីបើកគណនីបញ្ញើនីមួយៗរបស់ធនាគារ?
- ១០. តើអតិថិជនត្រូវធ្វើដូចម្តេចដើម្បីបិទគណនីបញ្ញើនីមួយៗរបស់ធនាគារ ?
- ១១. ប្រតិបត្តិការដកនិងដាក់ប្រាក់បញ្ញើរបស់គណនីនីមួយៗប្រព្រឹត្តទៅយ៉ាងដូចម្តេច?
- ១២. តើអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះដែលសេវាប្រាក់បញ្ញើបានផ្តល់ឲ្យអតិថិជននិងធនាគារ ?
- ១៣. តើយុទ្ធសាស្ត្រនៃការប្រមូលប្រាក់បញ្ញើមានអ្វីខ្លះ?
- ១៤. តើធនាគារមានយុទ្ធសាស្ត្របែបណាខ្លះដើម្បីរក្សាអតិថិជនក្នុងការយកប្រាក់មកផ្ញើ?
- ១៥. តើធនាគារមានគោលការណ៍គ្រប់គ្រងប្រាក់បញ្ញើបែបណា?
- ១៦. តើធនាគារមានវិធីសាស្ត្រយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ ដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជន?
- ១៧. តើធនាគារការប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?
- ១៨. តើធនាគារមានសកម្មភាពអ្វីខ្លះដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនមកប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ខ្លួន?

១៩. តើធនាគារមានការជំរុញលើកទឹកចិត្តអ្វីខ្លះទៅដល់អតិថិជនដែលបានប្រើប្រាស់សេវាកម្ម?

២០. តើធនាគារមានវិធីសាស្ត្រយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ ដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជន?



ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ភ.អ ភ្នំពេញ, កម្ពុជា  
 加 華 銀 行  
**CANADIA BANK PLC.**

Canada Tower  
 No 315, Ang Duong St. (corner of Monivong Blvd.),  
 Phnom Penh, Cambodia.

Tel : (855) 23 - 868 222 (30 lines)  
 Fax : (855) 23 - 427 064  
 E-mail : canadia@canadiabank.com.kh  
 SWIFT : CADI KH PP

ឧបសម្ព័ន្ធ

ប្រសិទ្ធភាពចាប់ពីថ្ងៃទី ០១ ខែ កុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០១៩

SAMPLE

អត្រាការប្រាក់ សម្រាប់ប្រាក់បញ្ញើ  
 存款利率表 / DEPOSIT INTEREST RATES

ប្រភេទ 種類 Type	ប្រាក់រៀល 柬幣 KHR	ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក 美元 USD	ការប្រាក់ប្រចាំខែ (ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក) 每月利息 (美元) Monthly Interest Credit (USD)
សន្សំ 儲蓄 Savings	1.50% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	0.50% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	N/A
កំណត់ ១ ខែ 一個月定期 1 Month Fixed	N/A	1.00% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	N/A
កំណត់ ២ ខែ 二個月定期 2 Months Fixed	N/A	1.50% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	N/A
កំណត់ ៣ ខែ 三個月定期 3 Months Fixed	4.00% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	2.00% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	1.75% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly
កំណត់ ៦ ខែ 六個月定期 6 Months Fixed	5.00% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	3.00% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	2.75% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly
កំណត់ ៩ ខែ 九個月定期 9 Months Fixed	N/A	3.50% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	3.25% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly
កំណត់ ១២ ខែ 十二個月定期 12 Months Fixed	6.00% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	4.75% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	4.50% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly
កំណត់ ២៤ ខែ 二十四個月定期 24 Months Fixed	6.50% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	5.25% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly	5.00% ប្រចាំឆ្នាំ / 年利 / Yearly

**តារាងអត្រាប្រាក់កម្ចីសម្រាប់ប្រាក់ចុះកម្រិត**  
**INSTALLMENT DEPOSIT INTEREST RATE**

SAMPLE

**រៀល**  
**RIEL**  
Effective on 10.03.2016

កំណត់ 1 ឆ្នាំ 1 Year Term	កំណត់ 2 ឆ្នាំ 2 Year Term	កំណត់ 3 ឆ្នាំ 3 Year Term
5% Yearly	6% Yearly	7% Yearly

**ដុល្លារអាមេរិក**  
**US DOLLAR**  
Effective on 26.10.2015

កំណត់ 1 ឆ្នាំ 1 Year Term	កំណត់ 2 ឆ្នាំ 2 Year Term	កំណត់ 3 ឆ្នាំ 3 Year Term
3.75% Yearly	4.50% Yearly	5% Yearly



**ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ភ.អ**  
**カ ナ ダ 銀行**  
**CANADIA BANK PLC.**  
*Your Best Partner!*

**Canada Tower**  
 No. 315, Corner Ang Duong St. & Monivong Blvd.  
 Phnom Penh, Cambodia  
 Tel : (855) 23 - 868 222 (40 Lines)  
 Fax : (855) 23 - 431 001  
 E-mail : [canadia@canadiabank.com.kh](mailto:canadia@canadiabank.com.kh)  
 SWIFT : CADI KH PP

SAMPLE

**សេចក្តីណែនាំអំពីការផ្ទេរប្រាក់ចូលពីបរទេស**  
**INTERNATIONAL INWARD REMITTANCE INSTRUCTION**  
**国际汇款汇入指南**

ចំពោះការផ្ទេរប្រាក់ចូលពីបរទេស សូមលោកអ្នកស្នើសុំធនាគារដែលទទួលបំពេញប្រតិបត្តិការ ជ្រើសរើសយកធនាគារណាមួយ តាមបញ្ជីរាយនាម នៃធនាគារអន្តរករី និងតាមការណែនាំរបស់ធនាគារយើងខ្ញុំ ដូចខាងក្រោម៖

For all inward remittances from any bank worldwide, please kindly ask your Banker (Sender's Bank) to choose one of their preference Banks from the list and follow our instructions as below:

关于国际汇款汇入程序，请要求您的汇款银行从我行下列中介银行表中选择一家最适用之银行，并遵照我行以下指南办理：

**បញ្ជីរាយនាមធនាគារអន្តរករីនៃ ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ភ.អ**  
**List of Canadia Bank Plc.'s Correspondent Banks**  
**加华银行国外中介银行表**

**56A: ធនាគារអន្តរករី Intermediary Bank 中介银行**

Bank Name	Country	Currency	Swift Code
WELLS FARGO BANK, N.A. (NEW YORK INTERNATIONAL BRANCH)	UNITED STATES	USD	PNBPUS3N NYC
STANDARD CHARTERED BANK	UNITED STATES	USD	SCBLUS33
STANDARD CHARTERED BANK	SINGAPORE	USD	SCBLSG5G
DBS BANK LTD	SINGAPORE	USD	DBSS5G5G
UNITED OVERSEAS BANK LIMITED	SINGAPORE	USD	UOVBSG5G
BANK OF COMMUNICATIONS	CHINA	USD & CNY	COMMCNSH
GUANGXI BEIBU GULF BANK CO., LTD	CHINA	CNY	BGBKCNBJ
CHINA CITIC BANK INTERNATIONAL LIMITED	HONG KONG	USD	KWHKHKHH
NANYANG COMMERCIAL BANK LIMITED	HONG KONG	USD & HKD	NYCBHKHH
STANDARD CHARTERED BANK (HONG KONG) LIMITED	HONG KONG	USD	SCBLHKHH
KRUNG THAI BANK PUBLIC COMPANY LIMITED	THAILAND	USD & THB	KRTHTHBK
THANACHART BANK PUBLIC COMPANY LIMITED	THAILAND	USD & THB	THBKTHBK
KASIKORN BANK PUBLIC COMPANY LIMITED	THAILAND	USD & THB	KASITHBK
JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM (HEAD OFFICE)	VIETNAM	USD	BFTVNVX
MUFG BANK, LTD.	JAPAN	JPY	BOTKJPJT
STANDARD CHARTERED BANK	JAPAN	JPY	SCBLJPJT
MIZUHO BANK, LTD	JAPAN	USD & JPY	MHCBJPJT
KEB HANA BANK	SOUTH KOREA	USD	KOEXKRSE
INDUSTRIAL BANK OF KOREA	SOUTH KOREA	USD	IBKOKRSE
COMMERZBANK AG	GERMANY	USD & EUR	COBADEFF
STANDARD CHARTERED BANK GERMANY BRANCH	GERMANY	EUR	SCBLDEFF





**ធនាគារ កាណាឌីយ៉ា ភ.វ**  
**カナダ銀行**  
**CANADIA BANK PLC.**  
*From Best Posters!*

**Canada Tower**  
 No. 315, Corner Ang Duong St. & Monivong Blvd.  
 Phnom Penh, Cambodia  
 Tel : (855) 23 - 868 222 (40 Lines)  
 Fax : (855) 23 - 431 001  
 E-mail : [canadia@canadiabank.com.kh](mailto:canadia@canadiabank.com.kh)  
 SWIFT : CADIKHPP

SAMPLE

**សេចក្តីណែនាំអំពីការផ្ទេរប្រាក់ចូលពីបរទេស**  
**INTERNATIONAL INWARD REMITTANCE INSTRUCTION**  
**国际汇款汇入指南**

**57A: ធនាគារទទួលប្រាក់ Account with Institution 收款银行:**

CANADIA BANK PLC.  
 No. 315, Corner St. Ang Duong & Monivong Blvd.  
 Phnom Penh, Cambodia  
 SWIFT: CADIKHPP

**59: អ្នកទទួលប្រាក់ Beneficiary Customer 收款人**

លេខគណនី Account No. 帐号: \_\_\_\_\_  
 ឈ្មោះគណនី Account Name 帐户名: \_\_\_\_\_

**សំគាល់ Remark 备注:**

- សូមបំពេញព័ត៌មានគណនីទទួលប្រាក់របស់លោកអ្នកជាភាសាអង់គ្លេស។
- Please kindly fill in your beneficial account details in English.
- 请您用英文填写以上收款帐户详情。