

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS



វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

**ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ
ស្ថាប័ន ភីអិលស៊ី**

CREDIT PROCESS OF SATHAPHANA BANK Plc.

ជំនាញ ហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា



MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ

ស្ថាប័ន ភីអិលស៊ី

CREDIT PROCESS OF SATHAPHANA BANK Plc.

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ ៖ កែវ ពៅរិទ្ធី

ជំនាញ ហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024



**គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១
ប្រធានបទ៖ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា ភីអិលស៊ី**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១

សាស្ត្រាចារ្យណេនាំ

បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា

កែវ ពៅវិថី

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក រុទ្ធី

បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង

**ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជាប្រធាន
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៤

បណ្ឌិត សេង សំអឿន

បេក្ខបណ្ឌិត ឃឹម សុខហៀក

នាយកវិទ្យាស្ថាន

នាយិការងារអចិន្ត្រៃយ៍

បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា

បណ្ឌិត ហ៊ុ គុជគន្ធលីនណា

អារម្ភកថា

(Impression)

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញ គណនេយ្យនៅវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល ៤ ឆ្នាំ សិក្សារួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំបានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យជាពិសេសក្រុមយើងខ្ញុំយល់ច្បាស់ថា ជំនាញគណនេយ្យគឺជាជំនាញមួយមានសារៈសំខាន់មួយដែរ សម្រាប់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្នក្នុងនោះស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការធនាគារដូចគ្នា។ ដោយឡែក ដើម្បីឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិតកាន់តែមានគុណភាពខ្ពស់ វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខជំនាញសំខាន់ៗ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារ គណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុនិងធនាគារ តាមកម្មវិធីសិក្សាក្នុងឆ្នាំសិក្សាទីមួយ រហូតដល់ឆ្នាំសិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួតត្រាសម្រាយផ្លូវនិស្សិតឱ្យយល់ច្បាស់ពីការអនុវត្តការងារធនាគារពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់ និងត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃព្រមទាំងផ្តល់ជាអនុសាសន៍នៅក្នុងការងារធនាគារ ដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួន ក្នុងន័យឆ្លើយតបឱ្យបានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ដោយក្រុមយើងខ្ញុំ សង្កេតឃើញថា កិច្ចការងារមួយនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងស្របពេល នៃការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្របានមកដល់ ទើបក្រុមយើងខ្ញុំ សម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទមួយស្តីពី “ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា កីអិលស៊ី” យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងក្នុងគោលបំណងឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវទាំងអស់ ឱ្យយល់កាន់តែស៊ីជម្រៅ ពីការរៀបចំសារណា និងប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ។ ក្រុមយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថា ការរៀបចំសារណានេះនឹងបានចូលរួមចំណែក ក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដទៃទៀតដែលមានបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

ជាទីបញ្ចប់ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមមេត្តាខន្តី អភ័យទោស ពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ រៀបច្បង និងអ្នកអានទាំងអស់ នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានដោយអចេតនា នៅក្នុងសារណានេះ ហើយក្រុមយើងខ្ញុំរីករាយនឹងទទួលយករាល់ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនា ដើម្បីឱ្យការរៀបចំលើកក្រោយទៀតមានភាពកាន់តែល្អប្រសើរ។

ចេតាសម្ព័ន្ធក្រុម



ញ៉ាប្រុស សុគន្ធស្រីពេជ្រ
B21/2904



គឹម ជាផា
B21/1530



ពុំ គុនណារី
B21/1528



ប៊ូ សែនពុទ្ធី
B21/2098



មាន រក្សា
B21/1529

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមយើងខ្ញុំ ជានិស្សិតនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជំនាន់ទី២១ ជំនាញហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ
សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងថ្លែងអំណរគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅចំពោះ

ក្រុមគ្រួសារដែលបានជួយឧបត្ថម្ភ គាំទ្រ ទាំងសម្ភារៈ ថវិកា និងស្មារតី ជំរុញលើកទឹកចិត្ត ដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ ក្នុងការសិក្សារៀនសូត្រ ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមយើងខ្ញុំសូមសម្តែងនូវការគោរព និងកត្តាព្រួយបារម្ភយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ដល់អ្នកមានគុណ ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់នាងខ្ញុំគ្រប់រូប និងសូមគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ដល់បណ្តាសាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូ អ្នកគ្រូទាំងអស់ ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមយើងខ្ញុំនាពេលកន្លងមក។

ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ដល់ឯកឧត្តមបណ្ឌិត **ហេង វ៉ាន់ដា** នាយកនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ដែលបានផ្តល់ទីកន្លែងបណ្តុះបណ្តាល ព្រមទាំងផ្តល់បទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើនដល់យើងខ្ញុំ។ សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណចំពោះសាស្ត្រាចារ្យ **កេង ពេរិន្ទ្រី** ជាសាស្ត្រាចារ្យណែនាំ ដោយបានជួយជ្រោមជ្រែងបង្ហាត់បង្ហាញសព្វបែបយ៉ាង ដើម្បីជួយដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ បញ្ចប់កិច្ចការសារណានេះជាស្ថាពរ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណដល់សាស្ត្រាចារ្យ និងបុគ្គលិកនៃវិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដាទាំងអស់ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ លើកទឹកចិត្ត អនុគ្រោះដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ រហូតធ្វើឱ្យការសិក្សាបានបញ្ចប់ និងទទួលបានជោគជ័យគួរជាទីមោទនៈ។

ឆ្លៀតក្នុងឱកាសនេះដែរ ក្រុមយើងខ្ញុំសូមប្រសិទ្ធពរជ័យជូនដល់បុគ្គលទាំងអស់ខាងលើឱ្យជួបតែពុទ្ធពរឬប្រការ គឺអាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អំណះអំណាច

ក្រុមនាងខ្ញុំ ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២១៖ សូមធានាអះអាងថា ខ្លឹមសារសារណាក្រោមប្រធានបទ “**ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា កីអិលស៊ី**” នេះគឺជាស្នាដៃរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំ ដោយគ្មានការពាក់ព័ន្ធនឹងរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវរបស់អ្នកផ្សេងទៀត។ ទិន្នន័យ និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ ដែលលើកឡើងនេះ ជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវថ្មីសុទ្ធសាធ ដែលពុំធ្លាប់មានជនណាម្នាក់យកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងការស្រាវជ្រាវពីមុនឡើយ។

ថ្ងៃ.....ខែ.....ឆ្នាំរោង ឆស័ក ព.ស ២.....

ភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ២០២៤

ហត្ថលេខាអំណាចក្រុម

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ

ធនាគារស្ថាបនា មានវត្តមានដំបូងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាតាំងពីឆ្នាំ១៩៩៥មកម្ល៉េះ បន្ទាប់មកក៏មានការវិវឌ្ឍបន្តិចម្តងៗរហូតក្លាយជាធនាគារពាណិជ្ជ ដែលមានអាជ្ញាបណ្ណពេញលេញនៅឆ្នាំ២០១៦។ ធនាគារស្ថាបនាមានផលិតផល និងសេវាកម្មជាច្រើនដើម្បីបំពេញតាមតម្រូវការនីមួយៗរបស់អតិថិជន។ បើយើងងាកមកមើល សេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា គឺមាន២ប្រភេទធំៗដូចជា សេវាកម្មឥណទានបុគ្គល និងសេវាកម្មឥណទានអាជីវកម្មដែលបត់បែនទៅតាមលក្ខខណ្ឌ និងតម្រូវការជាក់ស្តែងរបស់អតិថិជន។ តើដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានប្រព្រឹត្តយ៉ាងដូចម្តេច? ជាទូទៅដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានទៅកាន់អតិថិជនបានដោយជោគជ័យ យើងត្រូវស្វែងយល់ពីនីតិវិធីនៃសេវាកម្មឥណទានឱ្យច្បាស់លាស់ ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន និងអាចធ្វើឱ្យអតិថិជនមានទំនុកចិត្តកាន់តែខ្លាំងឡើងទៅលើការផ្តល់សេវាកម្មឥណទានទៅកាន់ពួកគេ។

ជាក់ស្តែងក្រុមនាងខ្ញុំ/ខ្ញុំបាទបានសិក្សាស្រាវជ្រាវអំពីប្រធានបទទាក់ទងនឹងដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា។ ក្រុមនាងខ្ញុំ/ខ្ញុំបាទសង្ឃឹមថា ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះអាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍មួយចំនួននឹងអាចជាប្រភពឯកសារសម្រាប់អ្នកដែលមានបំណងក្នុងការសិក្សាស្វែងយល់បន្ថែមទាក់ទងនឹងដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា ឬស្ថានភាពរបស់ធនាគារស្ថាបនា។ ក្នុងនោះដែរ ក៏មានការរួមបញ្ចូលនូវប្រវត្តិរបស់ធនាគារ ទស្សនៈវិស័យធនាគារ បេសកកម្មធនាគារ រចនាសម្ព័ន្ធជនធនាគារ មុខងារធនាគារ ផលិតផលធនាគារ សេវាកម្មរបស់ធនាគារ ជាពិសេសគឺដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យមានការងាយស្រួលទៅដល់អ្នកស្រាវជ្រាវទាំងឡាយ។

ក្រោយពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវពីដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនារួចមក ក្រុមនាងខ្ញុំ/ខ្ញុំបាទសន្និដ្ឋានបានថា ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនាមានច្រើនបែប តាមតម្រូវការគ្រប់លក្ខខណ្ឌដែលអតិថិជនចង់បាន និងមានភាពទូលំទូលាយងាយស្រួលសម្រាប់អតិថិជនដែលត្រូវការកម្ចី អាស្រ័យទៅតាមរយៈពេលវែង ខ្លីទៅតាមអតិថិជនចង់បាន។ ក៏ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ធនាគារស្ថាបនានៅតែមានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនផងដែរ។ ដូច្នេះក្រុមនាងខ្ញុំ/ខ្ញុំបាទសង្ឃឹមថា ធនាគារនឹងមានការអភិវឌ្ឍ និងពង្រឹងបន្ថែមទៅលើចំណុចខ្លាំងរបស់ធនាគារឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរបន្ថែមទៀត។

មាតិកា

ទំព័រ

អារម្ភកថា	i
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ	ii
អំណះអំណាង	iii
សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ	iv

ជំពូកទី១: សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
១.២ ចំណេញបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ	១
១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៤ ទំហំ ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ	
១.៤.១ ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៤.២ វិសាលភាពនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ	
១.៥.១ ប្រភពទិន្នន័យ	៣
១.៥.២ វិធីសាស្ត្រប្រមូលទិន្នន័យ	៣
១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ	៤
១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៤

ជំពូកទី២: រំលឹកទ្រឹស្តី

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ	៦
២.១.១ និយមន័យនៃធនាគារ	៦
២.១.២ ប្រវត្តិនៃធនាគារ	៦
២.១.៣ ទ្រឹស្តីទាក់ទងនឹងធនាគារ	៧
២.១.៤ តួនាទីរបស់ធនាគារ.....	៧
២.១.៥ មុខងាររបស់ធនាគារ.....	៨
២.២ ប្រភេទនៃសេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារ	៨
២.២.១ និយមន័យនៃសេវាកម្ម.....	៨
២.២.២ ប្រវត្តិនៃសេវាកម្ម.....	៩
២.២.៣ ទ្រឹស្តីទាក់ទងនឹងសេវាកម្ម.....	៩
២.៣ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ.....	១០
២.៣.១ និយមន័យនៃឥណទាន	១០
២.៣.២ ប្រវត្តិនៃឥណទាន	១០

២.៣.៣ សមាសភាពនៃឥណទាន	១១
២.៣.៤ ការចាត់ថ្នាក់នៃឥណទាន	១២
២.៤ អត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជន	១២
២.៤.១ និយមន័យនៃអតិថិជន	១២
២.៤.២ ប្រវត្តិនៃអតិថិជន	១៣
២.៤.៣ ប្រភេទនៃអតិថិជន	១៤

ជំពូកទី៣: លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា	១៥
៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា	១៥
៣.១.២ បេសកកម្ម និងទស្សនវិស័យរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា	១៦
៣.១.៣ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា	១៧
៣.១.៤ ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់ធនាគារស្ថាបនា	១៨
៣.២ ប្រភេទសេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា	២២
៣.២.១ សេវាកម្មឥណទានបុគ្គល	២២
៣.២.២ សេវាកម្មឥណទានអាជីវកម្ម	២៣
៣.៣ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា	២៨
៣.៤ អត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជន	៣២

ជំពូកទី៤: ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង	៣៤
៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ	៣៤

ជំពូកទី៥: សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៣៥
៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍	៣៥

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

ជំពូកទី១ សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

កម្ពុជាជាប្រទេសមួយ ដែលកំពុងអភិវឌ្ឍលើគ្រប់វិស័យ ដើម្បីជំរុញសេដ្ឋកិច្ចជាតិឱ្យមានការរីកចម្រើន ត្រូវមានការចូលរួមពីរាជរដ្ឋាភិបាលដោយការជួយគាំទ្រនិរន្តរភាពគ្រឹះស្ថានឯកជន និងផ្តល់ឱកាសដល់ក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស តាមរយៈការបង្កើនការងារជូនប្រជាពលរដ្ឋ កាត់បន្ថយការធ្វើចំណាកស្រុកជាដើម។ រដ្ឋាភិបាល បានយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះប្រជាជន និងទាក់ទាញអ្នកវិនិយោគគ្រប់វិស័យមកបណ្តាក់ទុននៅកម្ពុជា មានដូចជា វិស័យទេសចរណ៍ វិស័យកាត់ដេរ វិស័យឧស្សាហកម្ម វិស័យកសិកម្ម វិស័យសំណង់ វិស័យអចលនទ្រព្យ វិស័យហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារ។

បើយើងក្រឡេកទៅមើលស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា វិស័យធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ គឺជា វិស័យមួយដែលឈានមុខគេ ហើយដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការទ្រទ្រង់ ជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងបង្កើន ទ្រព្យក្នុងស្រុក ព្រមទាំងជះឥទ្ធិពលទៅលើគ្រប់វិស័យទាំងអស់នៅក្នុងប្រទេស។ ជាការពិតណាស់គ្រឹះស្ថាន ហិរញ្ញវត្ថុ បានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងវិស័យជាច្រើនដោយធ្វើការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន និងឥណទានទៅដល់ប្រជា ពលរដ្ឋដើម្បីឱ្យមានចរន្តចេញចូលនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។ ជាក់ស្តែង នៅពេលដែលយើងជួបប្រទះនូវហានិភ័យ ណាមួយយើងពុំមានទុនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់បង្វិល ក្នុងការរ៉ាប់រងរាល់ចំណាយផ្សេងៗក្នុងអាជីវកម្ម។ បើសង្កេត ទៅមើលស្ថានភាពនៅ ក្នុងកំឡុងពេលមានជំងឺរាតត្បាតកូវីដ១៩ វាបានធ្វើឱ្យមានការប៉ះពាល់ដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ ជាខ្លាំងជាពិសេសគឺវិស័យទេសចរណ៍ វិស័យអប់រំ វិស័យឧស្សាហកម្មជាដើម ដោយបង្កឱ្យមានការរំខានដល់ ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ និងបង្កការរាំងស្ទះទៅដល់តម្រូវការព្រមទាំងលំហូរនៃការធ្វើដំណើរពាណិជ្ជកម្ម និងការវិនិយោគ ដែលជាហេតុនាំមកនូវការរំខានលើគ្រប់វិស័យ នៃសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។ ហេតុនេះហើយ ទើបធ្វើឱ្យវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារមានការរីកដុះដាលគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ព្រមទាំងមានការ គាំទ្រពេញទំហឹងពីសំណាក់រាជរដ្ឋាភិបាលដោយអនុញ្ញាតឱ្យធនាគារ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុចាប់ផ្តើមឡើងវិញ នូវការរៀបចំទ្រនាប់ដើមទុន ប្រាក់បម្រុង និងការរៀបចំឥណទានឡើងវិញ។ ដូច្នេះហើយ ទើបធនាគារពាណិជ្ជ ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការចែករំលែកទុក្ខលំបាក ដោយមានការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅឱ្យប្រជាពលរដ្ឋ ក្រុមហ៊ុន ស្ថាប័ននានានៅក្នុងប្រទេសដែលមានតម្រូវការចាំបាច់បំផុត។

យោងទៅតាមស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចនាពេលបច្ចុប្បន្ន យើងឃើញថាវិស័យធនាគារមានសក្តានុពលជា ខ្លាំង ជាពិសេសឥណទានដែលដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ដើម្បីបំពេញតម្រូវការអាជីវកម្ម និងការវិនិយោគនានានៅក្នុង ស្រុកដែលកំពុងត្រូវការជាចាំបាច់។ ដូច្នេះហើយ ទើបក្រុមនាងខ្ញុំនិងខ្ញុំបាទបានសម្រេចចិត្តសរសេរបាយការណ៍ កម្មសិក្សាទៅលើប្រធានបទមួយ «ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាប័ន ភីអិលស៊ី» ស្របទៅ តាមទ្រឹស្តីដែលបានរៀនសូត្រកន្លងមក ។

១.២ ចំណេញបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

បច្ចុប្បន្ននេះ វិស័យសេដ្ឋកិច្ចមានការរីកចម្រើនជាខ្លាំង នៅក្នុងនោះដែរវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារបាន ចូលរួមជាផ្នែកមួយយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចមានសន្ទុះលឿន។ បើសង្កេតមើលស្ថានភាពនៅលើពិភព

លោកក្រោយកំឡុងពេល ឬក្រោយការផ្ទុះជំងឺកូវីដ១៩មក យើងអាចឃើញវាបានធ្វើការប៉ះពាល់យ៉ាងក្រៃលែង ទៅលើវិស័យគ្រប់ផ្នែកនៅលើពិភពលោក។ ជាក់ស្តែង បើងាកមកមើលប្រទេសកម្ពុជាវិញយើងឃើញថា សេដ្ឋកិច្ចមានការធ្លាក់ចុះ ប្រជាជនសម្បូរដោយនិកម្មភាព ការវិនិយោគទុនជាច្រើនត្រូវបានផ្អាក ក្រុមហ៊ុនមួយចំនួន ធំត្រូវបានបិទជាដើម។ ហេតុដូច្នេះហើយ ទើបឥណទានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការទ្រទ្រង់សេដ្ឋកិច្ច ដោយជួយផ្តល់ជាប្រភេទសេវាឥណទានជាច្រើនក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ជីវភាពប្រចាំថ្ងៃ និងជួយបំពេញនូវតម្រូវការតាមអាជីវកម្មតូចធំៗនានានៅក្នុងប្រទេស។ ឆ្លងតាមទស្សនវិស័យនិងបទពិសោធន៍ជាច្រើនក្នុងការផ្តល់សេវាឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ ដែលបានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីជាច្រើនទៅកាន់គ្រប់អតិថិជន ដែលមានតម្រូវការឥណទានប្រកបដោយទំនុកចិត្តខ្ពស់ សេវាកម្មហ៊ុនសាច់បញ្ញើ ការគ្រប់គ្រងល្អ និងគុណភាពខ្ពស់។ មូលហេតុនេះហើយ ក្រុមនាងខ្ញុំ/ខ្ញុំបានរៀបចំចងក្រងជា៣ សំណួរដែលលើកឡើងពីសេវាឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនាដើម្បីយកមកបកស្រាយឱ្យកាន់តែក្បោះក្បាយបន្ថែមទៀតដូចជា៖

- ១. តើធនាគារស្ថាបនាមានប្រភេទសេវាកម្មឥណទានអ្វីខ្លះ ?
- ២. តើដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនាប្រព្រឹត្តទៅយ៉ាងដូចម្តេច ?
- ៣. តើការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនាផ្តល់ផលប្រយោជន៍អ្វីខ្លះដល់អតិថិជន ?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សានេះមានគោលបំណងដើម្បីងាយស្រួលដល់ការធ្វើគម្រោងនៃការស្រាវជ្រាវដូចខាងក្រោម

- ដឹងពីស្ថានភាពទូទៅ និងប្រវត្តិរបស់ធនាគារ
- ស្គាល់ពីគោលនយោបាយរបស់ធនាគារ និងស្វែងយល់ពីច្បាប់ក្នុងការផ្តល់ឥណទាន
- ដឹងពីសកម្មភាពការងារមុននិងក្រោយនៅពេលផ្តល់ឥណទាន
- ពិនិត្យមើលបែបបទ និងនីតិក្នុងការផ្តល់ឥណទាន
- ដើម្បីជានិរន្តរភាពនៃការបង្កើតទ្រព្យសម្បត្តិ និងភាគហ៊ុនរបស់ធនាគារ
- រួមចំណែកអភិវឌ្ឍន៍សង្គមជាតិ និងជម្រុញឱ្យមានភាពល្អប្រសើរក្នុងអាជីវកម្ម
- និងដើម្បីស្រូបយកគុណប្រយោជន៍ពីប្រភពនៃធនធានដែលមានក្នុងន័យបង្កើតការងារនិងបង្កើនប្រាក់ចំណូលដល់ប្រទេសជាតិផងដែរ។

១.៤ ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

១.៤.១ ដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

សព្វថ្ងៃធនាគារ ស្ថាបនា បាននឹងកំពុងតែពង្រីកនូវប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន គ្របដណ្តប់គ្រប់ខេត្ត-រាជធានីក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ ទន្ទឹមនឹងនេះ ក៏មានបម្រើជូននូវសេវាកម្មសំខាន់ៗជាច្រើនដូចជា សេវា ទទួលប្រាក់បញ្ញើ សេវាឥណទាន និងសេវាទូទាត់ ដែលជាហេតុនាំឱ្យយើងខ្ញុំសម្រេចលើកយកនៅដំណើរការ នៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា (សាខាកណ្តាល) យកមកធ្វើបទបង្ហាញ។ ធនាគារស្ថាបនា (សាខាកណ្តាល) នេះមានអាសយដ្ឋាននៅ មហាវិថីព្រះនរោត្តមកែងផ្លូវលេខ១៧២ និងផ្លូវលេខ១៧៤ ភូមិ ១៤ សង្កាត់ផ្សារថ្មីទី៣ ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ។

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

យើងដឹងថា ធនាគារស្ថាបនាបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៧៥ ដែលមានព័ត៌មានជាច្រើនដែលទាក់ទងទៅនឹងធនាគារ។ ដោយសារពេលវេលាមានកំណត់ ហើយទិន្នន័យរបស់ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ ស្ថាបនាមានច្រើនហេតុដូច្នេះ ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមលើកយកតែទិន្នន័យដែលពាក់ព័ន្ធនឹងដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ ស្ថាបនានៅក្នុងឆ្នាំ ២០២២ តែប៉ុណ្ណោះ។

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ទិន្នន័យទាំងអស់ដែលយើងបាននេះគឺធ្វើឡើងដោយវិធីសាស្ត្រ៣ យ៉ាងដូចខាងក្រោម៖

១.៥.១ ប្រភពទិន្នន័យ

- សិក្សាស្រាវជ្រាវតាមរយៈឯកសារ និងគំនិតយោបល់ ដែលបានផ្តល់ដោយលោកសាស្ត្រចារ្យដឹកនាំក្រុម គឺតាមរយៈចំណេះដឹង និងឯកសារនានាដែលទទួលបានពីលោកសាស្ត្រចារ្យទាំងអស់នៃ វិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា ដែលបានផ្តល់ក្នុងរយៈពេលដែលបានសិក្សាកន្លងមក។
- ស្រាវជ្រាវតាមរយៈការអានគោលនយោបាយនានារបស់ធនាគារ ស្ថាបនា និងរបាយការណ៍លទ្ធផលនានាដែលបានបោះផ្សាយដោយធនាគារ ស្ថាបនាផ្ទាល់។
- សិក្សាស្រាវជ្រាវនៅបណ្ណាល័យតាមរយៈ និក្ខេបទ និងរបាយការណ៍កម្មសិក្សាដែលជាស្នាដៃរបស់រៀបចំដោយធ្វើការដកស្រង់ និងស្វែងយល់បន្ថែមតាមរយៈឯកសារស្រាវជ្រាវចាស់ៗ ដែលបានស្រាវជ្រាវកន្លងមកនៅក្នុងបណ្ណាល័យនៃវិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា។
- សិក្សាស្រាវជ្រាវតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត ធ្វើការស្រាវជ្រាវតាមរយៈគេហទំព័រនានា ដែលបានបោះផ្សាយឯកសារ និងមានពាក់ព័ន្ធទៅនឹងប្រធានបទ។

១.៥.២ វិធីសាស្ត្រប្រមូលទិន្នន័យ

ក. ទិន្នន័យចម្បង

ទិន្នន័យចម្បង គឺជាទិន្នន័យដែលប្រមូលបានទាំងស្រុងមកពីធនាគារ៖ ទិន្នន័យដែលទទួលបានតាមរយៈការធ្វើកិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយមនុស្សសំខាន់ៗក្នុងស្ថាប័ន។

- ទិន្នន័យទទួលបានតាមរយៈការចុះកម្មសិក្សាផ្ទាល់ និងការសន្ទនាតាមទូរស័ព្ទទៅកាន់ថ្នាក់ដឹកនាំនិងសាកសួរជាមួយមន្ត្រីឥណទាននៅក្នុងធនាគារ។
- ទិន្នន័យ ដែលទទួលបានតាមរយៈការសម្ភាសន៍ប្រធានផ្នែកមន្ត្រីឥណទាន និងមន្ត្រីឥណទានក៏ដូចជាផ្នែករដ្ឋបាលព័ត៌មាន យើងអាចចោទសួរទាក់ទងទៅនឹងដំណើរការ នៃការផ្តល់ឥណទាននិងទាក់ទងទៅនឹងស្ថាប័នទាំងមូលរបស់ធនាគារ។

ខ. ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ

ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ គឺជាទិន្នន័យដែលមានស្រាប់និងបានបោះពុម្ពផ្សាយរួមមាន៖

- ឯកសារដែលមាននៅក្នុងគេហទំព័រផ្លូវការរបស់ធនាគារស្ថាបនា
- ព័ត៌មានដែលមានស្រាប់នៅក្នុង Google YouTube Facebook
- ឯកសារដែលបានសិក្សាកន្លងមកពីសាស្ត្រចារ្យ
- តាមរយៈការផ្តល់ព័ត៌មានពីអតិថិជនដែលទទួលបានប្រាក់កម្ចី

- តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវតាមបណ្ណាល័យ
- ឯកសារដែលបានមកពីសាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំ
- សៀវភៅពុម្ពរបស់វិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា
- និក្ខេបបទរបស់រាមច្បង និងឯកសារដែលមាននៅបណ្ណាល័យនៃ វិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា។

១.៥.៣ វិធីសាស្ត្រវិភាគទិន្នន័យ

ក្នុងការវិភាគទិន្នន័យនេះ គឺយើងខ្ញុំបានវិភាគតាមបរិមាណវិស័យ ដោយបានលើកយកលទ្ធផលនៃ គម្រោងសំណួរ ដែលបានដាក់ឱ្យខាងធនាគារដើម្បីត្រួតពិនិត្យ គឺទិន្នន័យមានស្រាប់ដែលពាក់ព័ន្ធលើកយក មកវិភាគ ហើយធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់គឺប្រៀបធៀបគ្នារវាងមតិយោបល់របស់ថ្នាក់ដឹកនាំនឹងការចុះជួបផ្ទាល់ថា តើវា មានភាពខុសគ្នាយ៉ាងណា? ហើយបន្ទាប់មក ធ្វើការប្រៀបធៀបពីការដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅដែលបានសិក្សា រួចមក និងការពន្យល់ណែនាំពីសាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំស្រាវជ្រាវរួមទាំងឯកសារដែលបានមកពីបណ្ណាល័យ និងអ៊ិន ធើណែតផងដែរ ។

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ក្នុងការស្រាវជ្រាវនីមួយៗ សុទ្ធសឹងតែទទួលបាននូវសារៈសំខាន់ដោយឡែកពីគ្នា ទៅតាមវិធីសាស្ត្រក៏ ដូចជាលក្ខណៈខុសគ្នារបស់ប្រធានបទ។ ជាក់ស្តែងក្នុងការសិក្សាទៅលើប្រធានបទនេះ យើងទទួលបាននូវ សារៈសំខាន់ដូចជា៖

ក. សម្រាប់អ្នកស្រាវជ្រាវ

- យល់ដឹងកាន់តែស៊ីជម្រៅអំពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃដំណើរការក្នុងការផ្តល់ឥណទាន
- ទទួលបាននូវភាពក្លាហាន តាមរយៈការចុះសាកសួរព័ត៌មានដោយផ្ទាល់
- បង្កើននូវចំណេះដឹងបន្ថែមទាំងទ្រឹស្តីរួមទាំងការអនុវត្តជាក់ស្តែង
- ទទួលបាននូវបទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹងបន្ថែមទៀតដែលផ្សារភ្ជាប់ទៅនឹងទ្រឹស្តីដែលបានសិក្សា កន្លងមក
- ទទួលបាននូវការសហការគ្នាជាក្រុម ក្នុងការបង្កើននូវលទ្ធផលការងារឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។

ខ. សម្រាប់សេដ្ឋកិច្ច

- ជួយពង្រីកនូវចំណេះដឹងឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយ
- ជួយដល់ការរីកចម្រើនរបស់សង្គមជាតិ
- បណ្តុះគំនិតក្នុងការស្រាវជ្រាវដល់សាធារណជន
- ជម្រុញឱ្យនិស្សិតមើលឃើញពីសារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ
- ធ្វើឱ្យសាធារណជនស្គាល់កាន់តែច្បាស់ពីសារៈប្រយោជន៍ នៃវត្តមានរបស់ធនាគារចំពោះសេដ្ឋកិច្ចជាតិ
- ការផ្តល់ឥណទានបានបង្កើនជាចលនាសាច់ប្រាក់ និងជាផ្នែកមួយនៃផលិតកម្មនៅក្នុងការជម្រុញ កំណើនសេដ្ឋកិច្ច ។

១.៧ របបសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវត្រូវចែកចេញជា ៥ ជំពូកដូចខាងក្រោម៖

ជំពូកទី១ សេចក្តីផ្តើម ត្រូវបង្ហាញពីលំនាំនៃការស្រាវជ្រាវ ចំណេញបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ និងវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ។

ជំពូកទី២៖ រំលឹកទ្រឹស្តី ត្រូវលើកឡើងពីទ្រឹស្តីដែលពាក់ព័ន្ធ ទស្សនទាន ឬសំដីរបស់អ្នក ប្រាជ្ញ និងបទពិសោធន៍ផ្សេងៗទៀត។

ជំពូកទី៣៖ លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ លើកឡើងពីស្ថានភាពទូទៅរបស់អង្គភាពដូចជា ប្រវត្តិរបស់ អង្គភាព បេសកកម្ម ទស្សនវិស័យ គោលនយោបាយ ចេតនាសម្ព័ន្ធចាត់តាំង (តួនាទី និងភារកិច្ច) និងបន្ទាប់មកត្រូវលើកឡើងឱ្យបានពីរ ឬបីចំណុចទៅលើការងារបច្ចេកទេស របស់អង្គភាព។

ជំពូកទី៤៖ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ៖ វិភាគទៅលើចំណុចទាំងអស់ ដែលបានអនុវត្តជាក់ស្តែង(គឺគ្រប់ចំណុចទាំងអស់ដែលមាននៅក្នុងជំពូកទី៣) គឺក្នុងគោលបំណងវិភាគឱ្យឃើញ នូវចំណុចខ្វះខាតទាំងឡាយដើម្បីធ្វើការកែលម្អ។

ជំពូកទី៥៖ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍ ធ្វើការសិរិដ្ឋានទៅលើគ្រប់ចំណុចទាំងអស់ និងផ្តល់ជាយោបល់អនុសាសន៍ទៅលើចំណុចដែលត្រូវកែលម្អ។

ជំពូកទី២

រំលឹកច្រើន

ជំពូកទី២

ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ

២.១.១ និយមន័យនៃធនាគារ

ធនាគារ គឺជាឧស្សាហកម្មមួយដែលគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ ឥណទាន និងប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀតសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ម្នាក់ៗ និងអាជីវកម្មដូចគ្នា។ ធនាគារផ្តល់នូវសាច់ប្រាក់ងាយស្រួលដែលត្រូវការសម្រាប់គ្រួសារ និងអាជីវកម្មក្នុងការវិនិយោគនាពេលអនាគត និងជាកត្តាជំរុញដ៏សំខាន់មួយនៃសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

ធនាគារ គឺជាគ្រឹះស្ថានដែលធ្វើប្រតិបត្តិការលើប្រាក់ ហើយផ្តល់សេវាកម្មទាក់ទងនឹងប្រាក់ផ្សេងទៀត។ ក្នុងនាមជាអន្តរការីកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ធនាគារទទួលយកប្រាក់បញ្ញើ និងផ្តល់ប្រាក់កម្ចី។ វាទទួលបានប្រាក់ចំណេញពីភាពខុសគ្នារវាងការចំណាយ (រួមទាំងការទូទាត់ការប្រាក់) នៃការទាក់ទាញ និងសេវាប្រាក់បញ្ញើ និងប្រាក់ចំណូលដែលវាទទួលបានតាមរយៈការប្រាក់ដែលគិតទៅអ្នកខ្ចី ឬទទួលបានតាមរយៈមូលបត្រ។ ធនាគារជាច្រើនផ្តល់សេវាកម្មពាក់ព័ន្ធដូចជាការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងផលិតផលដូចជាមូលនិធិទៅវិញទៅមក និងប័ណ្ណឥណទាន។

ធនាគារ គឺជាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដែលផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ ដល់បុគ្គល អាជីវកម្ម និងស្ថាប័នផ្សេងៗ។ វាដើរតួជាអន្តរការីរវាងអ្នកដែលមានមូលនិធិលើស (ប្រាក់បញ្ញើ) និងអ្នកដែលត្រូវការមូលនិធិ (អ្នកខ្ចី)។¹

ធនាគារ គឺជាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដែលទទួលយកប្រាក់បញ្ញើពីសាធារណជន និងបង្កើតប្រាក់បញ្ញើតាមតម្រូវការ ក្នុងពេលដំណាលគ្នាធ្វើកម្ចី។ សកម្មភាពផ្តល់ប្រាក់កម្ចីអាចត្រូវបានអនុវត្តដោយផ្ទាល់ដោយធនាគារ ឬដោយប្រយោលតាមរយៈទីផ្សារមូលធន²។

២.១.២ ប្រភេទនៃធនាគារ

ប្រវត្តិសាស្ត្រនៃធនាគារបានចាប់ផ្តើមដំបូងជាប្រភេទធនាគារPrototype ពោលគឺ ពាណិជ្ជករនៃពិភពលោកដែលមានផ្តល់កម្ចីដោយជួញដូរគ្រាប់ធញ្ញជាតិដល់កសិករ និងពាណិជ្ជករដែលដឹកជញ្ជូនទំនិញពីទីក្រុងមួយទៅកាន់ទីក្រុងមួយទៀត។ ព្រឹត្តិការណ៍នេះកើតឡើងប្រហែលយុគឆ្នាំ២០០០ មុនគ.ស នៅAssyria, India និង Sumer។ ក្រោយមក នៅប្រទេសក្រិចបុរាណ និងក្នុងកំឡុងចក្រភពរ៉ូម អ្នកផ្តល់ប្រាក់កម្ចីជាទូទៅស្ថិតនៅតាមប្រាសាទនានាបានផ្តល់ជាឥណទាន ព្រមទាំងមានទទួលយកប្រាក់បញ្ញើក្នុងពេលតែមួយផង និងធ្វើការផ្លាស់ប្តូរប្រាក់ផងដែរ។ បុរាណវិទ្យាសម័យកាលនេះ នៅក្នុងប្រទេសចិនបុរាណ និងឥណ្ឌាក៏បានបង្ហាញកសុតាងនៃការខ្ចីប្រាក់ផងដែរ។

អ្នកប្រាជ្ញជាច្រើនបានតាមដានឫសគល់ប្រវត្តិសាស្ត្រនៃប្រព័ន្ធធនាគារទំនើបដល់មជ្ឈិមសម័យ និងក្រុមហ៊ុន Renaissance ប្រទេសអ៊ីតាលី ជាពិសេសទីក្រុងដ៏សំបូរបែបនៃ Florence, Venice និង Genoa ។ គ្រួសារ Bardi និង Peruzzi បានគ្រប់គ្រងធនាគារនៅ Florence សតវត្សទី១៤ ដោយបានបង្កើតសាខានៅក្នុងតំបន់ជាច្រើនទៀតនៃទ្វីបអឺរ៉ុប។ ធនាគារអ៊ីតាលីដ៏ល្បីល្បាញបំផុតគឺធនាគារ Medici ដែលបង្កើតឡើងដោយ

¹ <https://poe.com/chat/2140mpuf0jv4x877amn>

² <https://en.wikipedia.org/wiki/Bank>

Giovanni Medici ក្នុងឆ្នាំ១៣៩៧។ ធនាគារចាស់ជាងគេដែលនៅមានស្រាប់គឺ Banca Monte dei Paschi di Siena ដែលមានទីស្នាក់ការនៅ Siena ប្រទេសអ៊ីតាលី ដែលបានដំណើរការជាបន្តបន្ទាប់តាំងពីឆ្នាំ១៤៧២។ រហូតមកដល់ចុងឆ្នាំ ២០០២ ធនាគារចាស់ជាងគេដែលនៅតែដំណើរការគឺ Banco di Napoli ដែលមានទីស្នាក់ការនៅទីក្រុង Naples ប្រទេសអ៊ីតាលី ដែលបានដំណើរការតាំងពីឆ្នាំ ១៤៦៣។

ការអភិវឌ្ឍនៃធនាគារបានរីករាលដាលពីភាគខាងជើងប្រទេសអ៊ីតាលីទូទាំងចក្រភពរ៉ូមបរិសុទ្ធ ហើយនៅសតវត្សទី១៥ និងទី១៦ ទៅកាន់អឺរ៉ុបខាងជើង។ នេះត្រូវបានបន្តដោយការច្នៃប្រឌិតសំខាន់ៗមួយចំនួនដែលបានកើតឡើងនៅទីក្រុង Amsterdam ក្នុងអំឡុងសាធារណរដ្ឋហូឡង់ក្នុងសតវត្សទី១៧ និងនៅទីក្រុងឡុងដ៍ចាប់តាំងពីសតវត្សទី១៨ ។ ក្នុងកំឡុងសតវត្សទី២០ ការអភិវឌ្ឍន៍ផ្នែកទូរគមនាគមន៍ និងកុំព្យូទ័របានបណ្តាលឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងសំខាន់ចំពោះប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ ហើយអនុញ្ញាតឱ្យធនាគារកើនឡើងយ៉ាងខ្លាំងនូវទំហំ និងការរីករាលដាលភូមិសាស្ត្រ។ វិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុឆ្នាំ២០០៧-២០០៨ បណ្តាលឱ្យមានការបរាជ័យធនាគារជាច្រើន រួមទាំងធនាគារធំៗមួយចំនួនរបស់ពិភពលោក និងបានបង្កឱ្យមានការជំរុញផ្ទៃក្នុងច្រើនអំពីបទប្បញ្ញត្តិធនាគារ។

២.១.៣ ទ្រឹស្តីការកំណត់

ទ្រឹស្តីនៃការបង្កើតធនាគារ ពីផ្សារភ្ជាប់ជាមួយនឹងប្រវត្តិនៃការរីកចម្រើនវិស័យផលិតកម្ម។ ដំណើរការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចគឺ ជាលក្ខខណ្ឌ និងការទាមទារការអភិវឌ្ឍន៍របស់ធនាគារ រហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធធនាគារបានជំរុញឱ្យមានការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច។

ធនាគារចាប់ផ្តើមបង្កើតឡើងតាមរយៈមុខងារប្តូរប្រាក់កាក់។ ចំពោះការចរចាប្រាក់នៅ ក្នុងប្រទេសនីមួយៗ និងនៅតាមតំបន់ជនបទ ជាពិសេសចំពោះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិទាមទារឱ្យមានការប្តូរប្រាក់នៅតាមច្រកព្រំដែន ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការទិញលក់ទំនិញ ដូចនេះត្រូវបានបង្កើតនូវហាងប្តូរប្រាក់ ដើម្បីធ្វើការដោះដូរនូវរូបិយប័ណ្ណរបស់ប្រទេសផ្សេងទៀត។ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅថ្ងៃទី២៣ ខែធ្នូ ក្នុងឆ្នាំ១៩៥៤បន្ទាប់ពីទទួលបានឯករាជ្យពីប្រទេសបារាំង នៅថ្ងៃទី០៩ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ១៩៥៣ និងបន្ទាប់ពីវិទ្យាស្ថានបោះប្រាក់ឥណ្ឌូចិនត្រូវបានបិទទ្វារ និងបានចាប់ផ្តើមបោះពុម្ពផ្សាយប្រាក់រៀលជាលើកដំបូងនៅថ្ងៃទី០១ ខែមករា ឆ្នាំ១៩៥៥ និងរៀបចំឡើងវិញក្នុងនាមជាធនាគារកណ្តាល និងបានបោះពុម្ពផ្សាយរូបិយវត្ថុរៀលជាលើកទី២ នៅថ្ងៃទី២០ ខែមីនា ឆ្នាំ ១៩៨០ ដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការទូទាត់ក្នុងជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជន។

តាមការសង្កេតឃើញថា វិស័យធនាគារនៅកម្ពុជាមានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ហើយធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាបានអនុញ្ញាតឱ្យបង្កើតជាធនាគារពាណិជ្ជ និងធនាគារឯកទេសផងដែរ ។

២.១.៤ តួនាទីរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ

ធនាគារមានតួនាទីសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

- **តួនាទីអន្តរការី៖** គឺជាការបង្វែរសន្សំជាសាច់ប្រាក់ពីសាធារណៈជន ឱ្យទៅជាឥណទានសម្រាប់សហគ្រាសពាណិជ្ជកម្មនិងសហគ្រាសផ្សេងទៀត ដើម្បីវិនិយោគនៅក្នុងការសាងសង់ សម្ភារបរិក្ខារ ឧបករណ៍ប្រើប្រាស់និងសន្និធិ ។ល។
- **តួនាទីទូទាត់៖** គឺជាការអនុវត្តនូវការទូទាត់ផ្សេងៗសម្រាប់ទំនិញ និងសេវាកម្មក្នុងនាមជាអតិថិជន

3 https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_banking

របស់ពួកគេ ដូចជាការចេញនិងការទូទាត់ជំរះមូលប្បទានបត្រផ្ទេរសាច់ប្រាក់ ការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការដកប្រាក់តាមប្រព័ន្ធម៉ាស៊ីនទំនើបអេដឺអឹម(ATM)។

- **តួនាទីជាអ្នកធានា:** គឺជាអ្នកធានាពីខាងក្រោយអតិថិជនរបស់គេ ដើម្បីធ្វើការទូទាត់ ឬសងនូវបំណុលរបស់អតិថិជននៅពេលដែលអតិថិជនទាំងនោះមិនអាចសងឱ្យទៅម្ចាស់បំណុលរបស់គេក្នុងកាលៈទេសៈចៃដន្យ ដោយធនាគារគ្រាន់តែចេញនូវលិខិតឥណទាន ដើម្បីបង្ហាញនូវទឹកប្រាក់នៅក្នុងគណនីអតិថិជនរបស់គេ។
- **តួនាទីគ្រប់គ្រងហានិភ័យ:** គឺជួយទៅដល់អតិថិជន ក្នុងការរៀបចំនូវការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់ការកើតមានហានិភ័យនៃការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិ និងជីវិតមនុស្ស។
- **តួនាទីជាទីប្រឹក្សាលើការសន្សំ:** ជួយដល់អតិថិជនលើការផ្តល់ការប្រឹក្សាយោបល់សម្រាប់គោលដៅរយៈពេលវែងក្នុងការធ្វើឱ្យមានជីវិតល្អប្រសើរដូចជា គម្រោងសាងសង់ ឬគម្រោងអាជីវកម្មផ្សេងៗ ដើម្បីជៀសវាងទុកប្រាក់សន្សំមិនចរចានៅលើទីផ្សារ។
- **តួនាទីជាអ្នកថែរក្សាវត្ថុមានតម្លៃរបស់អតិថិជន:** ទុកដាក់វត្ថុមានតម្លៃរបស់អតិថិជន និងធ្វើការវាយតម្លៃប្រកបដោយភាពសុក្រិតភាពនូវតម្លៃរបស់ទ្រព្យសកម្ម ឬទ្រព្យសម្បត្តិដែលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅលើទីផ្សារ។
- **តួនាទីជាភ្នាក់ងារ:** ក្នុងនាមជាអ្នកតំណាងឱ្យអតិថិជនដើម្បីចាត់ចែង និងការពារនូវទ្រព្យសកម្មរបស់ពួកគេឬចេញនិងលក់ ឬទទួលទូទាត់លក់ចេញនិងទិញចូលនូវប័ណ្ណភាគហ៊ុននានា។ ជាធម្មតា សកម្មភាពទាំងនេះត្រូវបានផ្តល់ឱ្យដោយនាយកដ្ឋានសកម្មភាពរបស់ធនាគារ។
- **តួនាទីអ្នកអនុវត្តគោលនយោបាយ:** ធ្វើប្រតិបត្តិការស្របតាមគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងគោលបំណងឱ្យមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងឈានទៅដល់គោលដៅដែលសង្គមចង់បាន⁴។

២.១.៥ មុខងារនៃធនាគារពាណិជ្ជ

មុខងាររបស់ធនាគារពាណិជ្ជមានដូចជា៖

- **មុខងារផ្តល់ឥណទាន:** ការផ្តល់ឥណទានគ្រប់ប្រភេទ ចំពោះសារធារណៈជនដោយមានកំរៃ រាប់បញ្ចូលទាំងឥណទានភតិស្យា និងការសន្យាតាមហត្ថលេខា ។
- **មុខងារផ្តល់ប្រាក់បញ្ញើ:** ការទទួលប្រាក់បញ្ញើដែលមិនមានមុខសញ្ញាប្រើពីសាធារណៈជន។
- **មុខងារការទូទាត់:** ប្រព្រឹត្តិកម្ម ឬការដាក់ឱ្យអតិថិជនប្រើប្រាស់នូវមធ្យោបាយទូទាត់ជារូបិយវត្ថុ ឬជារូបិយប័ណ្ណ។ អង្គភាពណាក៏ដោយ ឱ្យតែអនុវត្តន៍ជាប្រក្រតីនូវប្រតិបត្តិការណ៍ណាមួយក្នុងចំណោមប្រតិបត្តិការណ៍ទាំងបីខាងលើនេះ ចាត់ទុកជាបានធ្វើអាជីវកម្មធនាគារតាមការដាក់ស្តែង ។

២.២ ប្រភេទនៃសេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារ

២.២.១ និយមន័យនៃសេវាកម្ម

ក្នុងន័យទូទៅ "សេវា" សំដៅលើទង្វើនៃការផ្តល់ជំនួយ ការអនុវត្តការងារ ឬការបំពេញមុខងារជាក់លាក់ណាមួយ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការ ឬតម្រូវការរបស់អ្នកដទៃ។ វាអាចពាក់ព័ន្ធនឹងសកម្មភាព ការខិតខំប្រឹងប្រែង ឬការងារដែលធ្វើឡើងដោយបុគ្គល អង្គការ ឬប្រព័ន្ធ ដើម្បីផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់នរណាម្នាក់ ឬអ្វីផ្សេងទៀត។

⁴<https://khemsarith.wordpress.com/2016>

២.២.២ ប្រវត្តិនៃសេវាកម្ម

ប្រវត្តិសាស្ត្រនៃសេវាកម្មមានវិសាលភាពរាប់សហស្សវត្សរ៍ ដោយមានការវិវត្តន៍ទន្ទឹមនឹងអរិយធម៌របស់មនុស្ស និងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច។ នៅក្នុងសង្គមបុរាណ សេវាកម្មដូចជាការថែទាំសុខភាព ការអប់រំ និងការដឹកជញ្ជូនត្រូវបានផ្តល់ដោយបុគ្គលនៅក្នុងសហគមន៍។ ជាមួយនឹងការកើនឡើងនៃអរិយធម៌ដូចជា មេសូប៉ូតាមៀ អេហ្ស៊ីប និងក្រិកបុរាណ សេវាកម្មឯកទេសបានលេចចេញមក រួមទាំងសិប្បកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម និងពិធីសាសនា។ បដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម បានកាត់សម្គាល់ការផ្លាស់ប្តូរដ៏សំខាន់នៅក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រនៃសេវាកម្ម ដោយសារយន្តការ និងនគរប្រតិបត្តិកម្មបានផ្លាស់ប្តូរសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម។ រយៈពេលនេះ បានមើលឃើញពីការកើនឡើងនៃឧស្សាហកម្មសេវាកម្មទំនើបដូចជា ការដឹកជញ្ជូន ការទំនាក់ទំនង និងការលក់រាយ ក៏ដូចជាការពង្រីកសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុជាមួយនឹងការបង្កើតធនាគារ និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង។

សតវត្សទី២០ បានឃើញការពង្រីកបន្ថែម និងការធ្វើពិពិធកម្មនៃសេវាកម្ម ដែលជំរុញដោយភាពជឿនលឿននៃបច្ចេកវិទ្យា សកលភាវូបនីយកម្ម និងការផ្លាស់ប្តូរចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ សព្វថ្ងៃនេះ វិស័យសេវាកម្មគ្របដណ្តប់លើសេដ្ឋកិច្ចជាច្រើន ដោយគ្របដណ្តប់លើឧស្សាហកម្មជាច្រើន រួមទាំងការថែទាំសុខភាព ការអប់រំ បដិសណ្ឋារកិច្ច កម្សាន្ត ហិរញ្ញវត្ថុ បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងការប្រឹក្សាយោបល់។

ក្នុងប៉ុន្មានទសវត្សរ៍ថ្មីៗនេះ បដិវត្តន៍ឌីជីថលបានធ្វើបដិវត្តន៍ការផ្តល់សេវា ជាមួយនឹងការលេចឡើងនៃវេទិកាអនឡាញ ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិក ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយឌីជីថល និងសេវាទូរគមនាគមន៍ ផ្លាស់ប្តូរបៀបដែលសេវាត្រូវបានចូលប្រើ ចែកចាយ និងប្រើប្រាស់។ នៅពេលដែលសង្គមបន្តវិវឌ្ឍ ប្រវត្តិនៃសេវាកម្មនៅតែជានិទានកថាប្រកបដោយថាមពលនៃការច្នៃប្រឌិត ការសម្របខ្លួន និងការផ្លាស់ប្តូរដែលកំពុងបន្ត។

២.២.៣ ទ្រឹស្តីទាក់ទងនឹងសេវាកម្ម

ប្រាកដណាស់ "សេវាកម្ម" ជាទូទៅសំដៅទៅលើទង្វើនៃការផ្តល់ជំនួយ ការងារ ឬជំនួយដល់នរណាម្នាក់ ឬអ្វីមួយ។ វាគឺជាពាក្យទូលំទូលាយមួយដែលអាចគ្របដណ្តប់លើឧស្សាហកម្ម និងវិស័យផ្សេងៗ។ នេះគឺជាចំណុចសំខាន់ៗមួយចំនួនអំពីសេវាកម្ម៖

- **ឧស្សាហកម្មសេវាកម្ម៖** សេវាកម្មគឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃសេដ្ឋកិច្ច ហើយអាចរកបាននៅក្នុងវិស័យជាច្រើនដូចជា ការថែទាំសុខភាព ការអប់រំ ហិរញ្ញវត្ថុ បដិសណ្ឋារកិច្ច ការដឹកជញ្ជូន ការទំនាក់ទំនង សេវាកម្មវិជ្ជាជីវៈ (ប្រឹក្សាយោបល់ផ្នែកច្បាប់ គណនេយ្យ) និងច្រើនទៀត។
- **លក្ខណៈ៖** សេវាកម្មមានលក្ខណៈជាក់លាក់ដែលបែងចែកពួកវាពីទំនិញ។ ទាំងនេះរួមមានភាពអរូបី (ពួកវាមិនអាចមើលឃើញ ឬប៉ះបាន) ភាពមិនអាចបំបែកបាន (ពួកវាត្រូវបានផលិតជាញឹកញាប់ និងប្រើប្រាស់ក្នុងពេលដំណាលគ្នា) ភាពប្រែប្រួល (គុណភាពអាចប្រែប្រួលទៅតាមអន្តរកម្មនីមួយៗ) និងភាពរលួយ (ពួកវាមិនអាចរក្សាទុក ឬរក្សាទុកសម្រាប់ការប្រើប្រាស់នាពេលអនាគត)។
- **ប្រភេទនៃសេវាកម្ម៖** សេវាកម្មអាចត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ជាប្រភេទផ្សេងៗគ្នាដោយផ្អែកលើលក្ខណៈរបស់វា។ ប្រភេទទូទៅមួយចំនួនរួមមាន៖
 - **សេវាកម្មវិជ្ជាជីវៈ៖** ទាំងនេះរួមបញ្ចូលចំណេះដឹងឯកទេស និងជំនាញដែលផ្តល់ដោយអ្នកជំនាញដូចជា វេជ្ជបណ្ឌិត មេធាវីវិស្វករ ជាដើម។

- **សេវាកម្មផ្ទាល់ខ្លួន៖** ទាំងនេះបំពេញតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួន ឬសុខុមាលភាពបុគ្គល ដូចជាហាងកែសម្អាត កន្លែងហាត់ប្រាណ ស្ប៉ាជាដើម។
 - **សេវាកម្មបដិសណ្ឋារកិច្ច៖** ទាំងនេះរួមមានកន្លែងស្នាក់នៅ អាហារ និងភេសជ្ជៈ និងសេវាកម្មកម្សាន្តដែលផ្តល់ដោយសណ្ឋាគារ ភោជនីយដ្ឋាន រមណីយដ្ឋាន។ល។
 - **សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ៖** ទាំងនេះរួមបញ្ចូលធនាគារ ការធានារ៉ាប់រង ការវិនិយោគ និងសកម្មភាពដែលទាក់ទងនឹងហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត។
 - **សេវាកម្មដឹកជញ្ជូន៖** ទាំងនេះពាក់ព័ន្ធនឹងចលនាមនុស្ស ឬទំនិញពីកន្លែងមួយទៅកន្លែងមួយ ដូចជាក្រុមហ៊ុនអាកាសចរណ៍ តាក់ស៊ី ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនជាដើម។
- **សារៈសំខាន់៖** សេវាកម្មដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។ ពួកគេរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ដល់ការងារ ការច្នៃប្រឌិត និងសុខុមាលភាពសង្គមទាំងមូល។ វិស័យសេវាកម្មតែងតែបំពេញបន្ថែមលើវិស័យផលិតកម្ម ដោយសារទំនិញត្រូវបានអមដោយសេវាកម្មពាក់ព័ន្ធ (ឧ. ការគាំទ្រអតិថិជន ការថែទាំ)។
- **គុណភាពសេវាកម្ម៖** ដោយសារសេវាកម្មជាញឹកញយៗអរូបី និងពាក់ព័ន្ធនឹងអន្តរកម្មរបស់អតិថិជន គុណភាពនៃសេវាកម្មគឺចាំបាច់ណាស់។ កត្តាដូចជាការឆ្លើយតប ភាពជឿជាក់ ការយល់ចិត្ត និងភាពជាក់ស្តែង រួមចំណែកដល់ការពេញចិត្ត និងភាពស្មោះត្រង់របស់អតិថិជន។
- **សេដ្ឋកិច្ចសេវាកម្ម៖** ប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ជាច្រើនបានជួបប្រទះការផ្លាស់ប្តូរពីសេដ្ឋកិច្ចដែលគ្រប់គ្រងដោយផលិតកម្មទៅជាសេដ្ឋកិច្ចផ្អែកលើសេវាកម្ម។ ការផ្លាស់ប្តូរនេះ ត្រូវបានកំណត់លក្ខណៈដោយការរួមចំណែកខ្ពស់នៃសេវាកម្មដល់ GDP និងការងារ^៥។

២.៣ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ

២.៣.១ និយមន័យឥណទាន

- **ឥណទាន(Credit)៖** ជាការផ្តល់នូវចលនទ្រព្យឬអចលនទ្រព្យ ឱ្យទៅអ្នកមានតម្រូវការលើទ្រព្យទាំងនោះ ដោយតម្រូវឱ្យសងវិញតាមលក្ខខណ្ឌមួយច្បាស់លាស់ ។
- **ឥណទាន(Credit)៖** គឺជាការឱ្យអតិថិជនខ្ចីប្រាក់ ដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការផ្សេងៗ របស់ពួកគេ ហើយអតិថិជនមានកាតព្វកិច្ចសងត្រលប់មកវិញនូវប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និងបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត។
- **ឥណទាន(Credit)៖** គឺជាមធ្យោបាយដោះដូរជាមួយនឹងការទទួលយក ដោយមានដែនកំណត់ ។
- **ឥណទាន(Credit)៖** គឺជាការសន្យាសងនៅពេលអនាគត ក្នុងគោលបំណងដើម្បីទិញជំពាក់ ឬសុំខ្ចីនៅពេលបច្ចុប្បន្ន។

២.៣.២ ប្រភេទនៃឥណទាន

ឥណទានបានចាប់ផ្តើមនៅឆ្នាំ១៩៨៧ ដោយអង្គការ UNICE ដែលការចាប់ផ្តើមនេះបានផ្តល់ជារបៀបឥណទានសត្វគោ។ ព្រោះថា ក្រោយពីសង្គ្រាមរួមមកបានបន្សល់ទុកនៅស្ត្រីមេម៉ាយ ចាស់ជរា ក្មេងកំព្រាជាច្រើនដែលជាមេគ្រួសារ ហើយពួកគេមានការខ្វះខាតកម្លាំងពលកម្មបុរស និងកម្លាំងអូសទាញសម្រាប់ការងារកសិកម្ម។

⁵ <https://poe.com/chat/22ae4hnsyc3sbjrmjiej>

នៅឆ្នាំ១៩៩១ អង្គការ GRET (Group Exchange des Technique) ដែលទទួលឥណទានពីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍នៃប្រទេសបារាំង (Agene Francoise de Development) បានបង្កើតអង្គការមួយដែលមានឈ្មោះ ថា អង្គការមូលដ្ឋានឥណទាន។

អង្គការនេះបានចាប់ផ្តើមសាកល្បងឥណទានរបស់ខ្លួនដំបូងនៅក្នុងស្រុកកំពង់ត្របែក ខេត្តព្រៃវែង។ ក្រោយៗមកមានធនាគារ និងអង្គការជាច្រើនបានចូលរួមចំណែកប្រតិបត្តិការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដូចជា ធនាគារស្ថាបនារហូតមកដល់សព្វថ្ងៃ ។

២.៣.៣ សមាសភាពនៃឥណទាន

មានកត្តាជាច្រើន ដែលគួរសម្រេចដោយម្ចាស់បំណុល មុននឹងទទួលយកការសន្យារបស់អ្នកស្នើសុំដើម្បីសងបំណុលដោយប្រើឥណទានជំនួសសាច់ប្រាក់សុទ្ធ។ ក្នុងនោះ គឺមានតែប្រតិបត្តិការឥណទានតែមួយគត់ដែលអាចកំណត់ការកិច្ចនេះបានហើយមានការពាក់ព័ន្ធនឹងការទទួលខុសត្រូវពីមន្ត្រីឥណទាន។

ក. ហានិភ័យ Risk

ហានិភ័យ គឺជាលទ្ធផលនៃការប្រតិបត្តិការឥណទាន ដែលបណ្តាលមកពីការមិនបានបំពេញកាតព្វកិច្ចជាកូនបំណុល ដោយការមិនបានសងបំណុលគ្រប់ចំនួនទៅតាមព្រមព្រៀងនៃកិច្ចសន្យា ។ ប្រសិនបើដូច្នេះ ម្ចាស់បំណុលនឹងបាត់បង់នូវតម្លៃទំនិញ សេវាកម្មឬមូលនិធិដើម ដែលបានផ្តល់ឱ្យកូនបំណុល ។ ដូចនេះការបាត់បង់នឹងកើតមានរាល់ពេល បូករួមទាំងថ្លៃដើមដែលត្រូវចំណាយបន្ថែម ក្នុងការប្រមូលបំណុលមកវិញ ទើបម្ចាស់បំណុលព្យាយាមបញ្ចូលចំនួននៃហានិភ័យចូលទៅក្នុងឥណទាន ។

ខ. ពេលវេលា Time

នៅក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទាន ម្ចាស់បំណុលត្រូវរងចាំការទទួលសំណងពីកូនបំណុលតាមកាលបរិច្ឆេទដែលបានកំណត់។ តែប្រសិនបើក្នុងករណីកូនបំណុលមានការយឺតយ៉ាវក្នុងការសងបំណុលនោះ ម្ចាស់បំណុលនឹងទទួលរងការខាតបង់ទៅតាមពេលវេលា ព្រោះបើសងទាន់ពេលវេលា ម្ចាស់បំណុលអាចបង្វិលសាច់ប្រាក់ទាំងនោះទៅវិនិយោគនៅកន្លែងផ្សេងៗ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណូល ។ ជាលទ្ធផលម្ចាស់បំណុលនឹងត្រូវបាត់បង់ភាគលាភវិនិយោគ ឬនឹងត្រូវខ្ចីប្រាក់ដើម្បីទូទាត់លើការចំណាយប្រចាំថ្ងៃ ។

គ. ការធានា ឬវត្ថុបញ្ចាំ Security or Collateral

ការធានា ឬវត្ថុបញ្ចាំ គឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់ក្នុងការប្រតិបត្តិការ ដែលម្ចាស់បំណុលតែងតែត្រូវការនិងទាមទារជាប្រចាំ។ វត្ថុបញ្ចាំ គឺជាវត្ថុមានតម្លៃដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់អ្នកខ្ចី។

វត្ថុបញ្ចាំនេះ ជាកិច្ចសន្យាមួយ ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការបាត់បង់។ កូនបំណុលបានផ្តល់សិទ្ធិជាម្ចាស់ និងយល់ព្រមប្រគល់ទៅឱ្យអ្នកផ្តល់ឥណទាននូវវត្ថុបញ្ចាំនេះ ក្នុងករណីដែលមានហេតុការណ៍មិនសងបំណុល។ អ្នកគ្រប់គ្រងឥណទាន ឬអ្នកផ្តល់កម្ចីត្រូវបានក្លាយជាអ្នកទទួលខុសត្រូវលើតម្លៃនៃវត្ថុបញ្ចាំដែលបានផ្តល់ដោយកូនបំណុល ។

ឃ. ចំណាយប្រតិបត្តិការ Operating Expense

ម្ចាស់បំណុលនឹងត្រូវទទួលរងការចំណាយបន្ថែមទៀត បន្ទាប់ពីបានទទួលការសន្យាសងរបស់កូនបំណុល។ ការចំណាយទាំងនេះមានដូចជា ៖ ប្រាក់បៀវត្សរ៍ ក្រដាសបែបបទឥណទាន កុំព្យូទ័រ និងឧបករណ៍

ផ្សេងៗទៀត ដែលប្រើនៅក្នុងដំណើរការឥណទាន។ ចំណាយមួយទៀតដែលមិនអាចជៀសផុត គឺចំណាយលើផ្នែកច្បាប់ និងប្រតិបត្តិការប្រមូលប្រាក់ត្រឡប់។

ង. ការឯកភាពតាមច្បាប់ Legal Considerations

ប្រតិបត្តិការឥណទាន គឺទទួលរងឥទ្ធិពលដោយច្បាប់ ដែលច្បាប់នេះត្រូវបានអនុម័ត ដោយរដ្ឋដើម្បីការពារទាំងកូនបំណុល និងម្ចាស់បំណុល។ ច្បាប់ទាំងនេះ នឹងពន្យល់អំពីវិធីជៀសវាងការដាក់ពិន័យ នឹងរាល់ការចំណាយថ្លៃដើមដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទំនាស់។ ដូច្នេះ ការបណ្តុះបណ្តាលតម្រូវឱ្យអ្នកធ្វើការផ្នែកឥណទានយល់ច្បាស់ អំពីទំនាក់ទំនងប្រតិបត្តិការឥណទាន ប្រកបដោយគុណភាព។ ពេលច្បាប់មានការផ្លាស់ប្តូរ (វិសោធនកម្មច្បាប់) ត្រូវមានអ្នកទទួលខុសត្រូវពិនិត្យរាល់ការផ្លាស់ប្តូរទាំងនោះ ដើម្បីកែតម្រូវនយោបាយឥណទានរបស់ស្ថាប័ន ទៅតាមទម្រង់នៃការផ្លាស់ប្តូរនោះ។

ច. អតិផរណា Inflation

អតិផរណា ជាទូទៅជាបាតុភូតដែលនាំឱ្យតម្លៃទីផ្សារកើនឡើងថ្លៃ (តម្លៃទំនិញ និងសេវាកម្ម)។ បើការសងប្រាក់ត្រូវបានពន្យារក្នុងកំឡុងពេលវេលាណាមួយ ដែលកំពុងកើតមានអតិផរណា នោះអំណាចទិញនៃធនលាភជាដុល្លារមិនគ្រប់ចំនួនដូចតម្លៃដើមនៃដុល្លារ ដែលបានផ្តល់ជូនទៅឱ្យកូនបំណុលនោះទេ។ បើថ្លៃកើនឡើង តម្លៃពិតនៃដុល្លារនីមួយៗនឹងជួបបញ្ហានៅពេលដែលមានតម្រូវការទិញទំនិញ ឬសេវាកម្ម។

ឆ. បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ Finance Charge

ម្ចាស់បំណុលអាចត្រូវការ ឬមិនត្រូវការបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ ដែលជាផ្នែកមួយនៃប្រតិបត្តិការឥណទាន។ បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ ជាចំនួនបន្ថែមដែលកូនបំណុល ឬអ្នកខ្ចីត្រូវបង់បន្ថែមលើតម្លៃដែលខ្លួនបានខ្ចី។ បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុជួយអ្នកគ្រប់គ្រងចំណាយបន្ថែមលើថ្លៃដើមដូចជា៖ ការខាតបង់លើសំណងមិនតាមគម្រោង ចំណាយប្រតិបត្តិការ ការខាតបង់ចំណូលរកបានពីការវិនិយោគ អតិផរណា និងការចំណាយខាងច្បាប់។

២.៣.៤ ការចាត់ថ្នាក់នៃឥណទាន

ការចាត់ថ្នាក់នៃឥណទានមាន ២ប្រភេទគឺ៖

ក. ឥណទានឯកជន ជាឥណទានមួយប្រភេទដែលផ្តល់ជូនបុគ្គល ឬស្ថាប័នទាំងឡាយណាដែលនៅក្នុងវិស័យឯកជន។

ខ. ឥណទានសាធារណៈ ជាឥណទានមួយប្រភេទដែលផ្តល់ជូនរាជរដ្ឋាភិបាលតាមរយៈការទិញប័ណ្ណបំណុលរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានបោះផ្សាយ (T-Bill, T-Note, T-Bond) ។

២.៤ អត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្តល់ឥណទានជូនដល់អតិថិជន

២.៤.១ និយមន័យអតិថិជន

អតិថិជន និងភ្ញៀវ មនុស្សដែលទិញ ជារៀងរាល់ថ្ងៃនូវសេវាកម្មដូចជាការធ្វើដំណើរតាមឡានក្រុង ឬសេវាទូរស័ព្ទ ត្រូវបានគេហៅថាអតិថិជន។ មួយវិញទៀតអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយនៃផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលមិនសំដៅលើអ្នកទិញផលិតផលនោះទេ ។ ឧទាហរណ៍ ក្រុមហ៊ុនមួយទិញកុំព្យូទ័រសម្រាប់បុគ្គលិកប្រើប្រាស់បុគ្គលិក គឺជាអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ ។ មនុស្សដែលទិញផលិតផល ឬសេវាកម្មសម្រាប់ប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន គេហៅថាអ្នកប្រើប្រាស់ ។

២.៤.២ ប្រវត្តិអតិថិជន

ប្រវត្តិនៃទំនាក់ទំនងអតិថិជន និងគោលគំនិតនៃសេវាកម្មអតិថិជនអាចត្រូវបានគេតាមដាននៅសម័យបុរាណ។ នេះជាទិដ្ឋភាពសង្ខេប៖

- **សម័យបុរាណ៖** នៅក្នុងអរិយធម៌បុរាណដូចជា មេសូប៉ូតាមៀ អេហ្ស៊ីប និងក្រិច មានទម្រង់ដំបូងនៃសេវាកម្មអតិថិជន។ ពាណិជ្ជករ និងពាណិជ្ជករបានទទួលស្គាល់ពីសារៈសំខាន់ នៃការរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនរបស់ពួកគេ ដើម្បីលើកទឹកចិត្តឱ្យធ្វើអាជីវកម្មឡើងវិញ។ ពួកគេនឹងផ្តល់ការយកចិត្តទុកដាក់ផ្ទាល់ខ្លួន និងតម្លៃសមរម្យ និងដោះស្រាយវិវាទទាំងឡាយដែលបានកើតឡើង។
- **យុគសម័យមជ្ឈិមសម័យ៖** ក្នុងយុគសម័យកណ្តាល សមាគម និងសមាគមពាណិជ្ជកម្មបានលេចចេញមក។ អង្គការទាំងនេះកំណត់ស្តង់ដារសម្រាប់សិប្បកម្ម និងការអនុវត្តពាណិជ្ជកម្ម ដែលជះឥទ្ធិពលដោយប្រយោលដល់ទំនាក់ទំនងអតិថិជន។ ពាណិជ្ជករត្រូវប្រកាន់ខ្ជាប់នូវក្រមសីលធម៌ជាក់លាក់ ដើម្បីធានាបាននូវការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។
- **បដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្ម៖** បដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្មនៅសតវត្សទី១៨ និងសតវត្សទី១៩បាននាំមកនូវការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងសំខាន់ចំពោះអន្តរកម្មរបស់អតិថិជន។ ការផលិតទំនិញយ៉ាងច្រើន និងការកើនឡើងនៃហាងលក់រាយខ្នាតធំ បានបង្កើតឱ្យមានតម្រូវការសម្រាប់វិធីសាស្ត្រ ដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធបន្ថែមទៀតចំពោះទំនាក់ទំនងអតិថិជន។ ហាងលក់ទំនិញ និងកាតាឡុកបញ្ជាទិញតាមសំបុត្របានលេចឡើង ហើយអាជីវកម្មបានចាប់ផ្តើមផ្តោតលើការទាក់ទាញ និងរក្សាអតិថិជនតាមរយៈការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និងភាពខុសគ្នានៃផលិតផល។
- **ដើមសតវត្សទី ២០៖** នៅដើមសតវត្សទី ២០ ភាពជឿនលឿននៃការដឹកជញ្ជូន និងការទំនាក់ទំនងបានជះឥទ្ធិពលបន្ថែមទៅលើទំនាក់ទំនងអតិថិជន។ ក្រុមហ៊ុនបានចាប់ផ្តើមបង្កើតនាយកដ្ឋានសេវាកម្មអតិថិជន ដើម្បីដោះស្រាយការសាកសួរ ការតវ៉ា និងការគាំទ្រផលិតផល។ ការផ្តោតសំខាន់លើការផ្តល់ជំនួយ និងការដោះស្រាយបញ្ហាឱ្យបានទាន់ពេលវេលា។
- **ពាក់កណ្តាលសតវត្សទី២០៖** ពាក់កណ្តាលសតវត្សទី ២០ បានឃើញការកើនឡើងនៃអ្នកប្រើប្រាស់និងការប្រកួតប្រជែងកើនឡើង។ អាជីវកម្មទទួលស្គាល់ពីសារៈសំខាន់នៃការយល់ដឹងពីតម្រូវការ និងចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន។ គោលគំនិតនៃ "អតិថិជនតែងតែត្រឹមត្រូវ" ទទួលបានភាពលេចធ្លោគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ដោយសង្កត់ធ្ងន់លើសារៈសំខាន់នៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងភាពស្មោះត្រង់។
- **ចុងសតវត្សទី២០៖** ជាមួយនឹងវត្តមាននៃបច្ចេកវិទ្យា ទំនាក់ទំនងអតិថិជនបានផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងសំខាន់។ ការកើនឡើងនៃទូរស័ព្ទ មជ្ឈមណ្ឌលហៅទូរសព្ទ និងក្រោយមកទៀត អ៊ិនធឺណែតបានផ្លាស់ប្តូររបៀបដែលអាជីវកម្មធ្វើអន្តរកម្មជាមួយអតិថិជន។ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង ទំនាក់ទំនងអតិថិជន (CRM) ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីគ្រប់គ្រងទិន្នន័យអតិថិជន និងកែលម្អការផ្តល់សេវា។
- **សតវត្សទី២១៖** ក្នុងប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ ការផ្តោតអារម្មណ៍លើបទពិសោធន៍របស់អតិថិជនកាន់តែខ្លាំងឡើងៗ។ ជាមួយនឹងការរីកសាយនៃប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងការពិនិត្យលើអ៊ីនធឺណិត មតិកែលម្អរបស់អតិថិជនបានទទួលឥទ្ធិពលយ៉ាងសំខាន់។ ឥឡូវនេះក្រុមហ៊ុនផ្តល់អាទិភាពដល់បទពិសោធន៍

ផ្ទាល់ខ្លួន ការគាំទ្រពហុប្រភេទ និងការចូលរួមយ៉ាងសកម្ម ដើម្បីបំពេញតាមការរំពឹងទុករបស់អតិថិជន^៦។

២.៤.៣ ប្រភេទអតិថិជន

អតិថិជនមាន ៥ ប្រភេទ គឺ៖

- **ស្វែងរកភាពងាយស្រួល** ៖ ចូលចិត្តភាពងាយស្រួល គុណភាព មានចំណូលខ្ពស់ ជាអតិថិជនរយៈពេលវែង។
- **មើលលើម៉ាកសំខាន់៖** មានទំនុកចិត្តលើម៉ាក មិនគិតពីតម្លៃ មានចំណូលខ្ពស់ ពិបាកនិងទាក់ទាញមកលើកដំបូង។
- **ទិញដោយចៃដន្យ** ៖ មិនសូវខ្វាយខ្វល់ពីគុណភាព ឬសេវាកម្មមានចំណូលមធ្យម ការចំណាយមិនមានកំណើនច្រើន។
- **មានទំនាក់ទំនងល្អ** ៖ អតិថិជនចូលចិត្តភាពរាក់ទាក់ រួសរាយ មានចំណូលទាប ការចំណាយមិនមានកំណើនច្រើន។
- **កំពូលអ្នកតម្លៃ** ៖ តារាងឈរលើតម្លៃមុខគេ មានចំណូលទាប ការចំណាយតិច។

⁶ <https://poe.com/chat/22ae4hnsyc3sbjmjiey>

ជំពូកទី៣
លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

ជំពូកទី៣

ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា

៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា

ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់របស់ធនាគារ ស្ថាបនា គឺអិល ស៊ីគីជាសាជីវកម្ម ម៉ារ៉ូហាន់ របស់ជប៉ុនដែលបានបង្កើតឡើងតាំងពីខែឧសភា ឆ្នាំ១៩៧៥ ដោយលោកបណ្ឌិត Han Chang-Woo ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ហើយបច្ចុប្បន្នគឺជាក្រុមហ៊ុនពហុកំសាន្តឈានមុខគេក្នុងប្រទេសជប៉ុន។ នាពាក់កណ្តាលទសវត្សឆ្នាំ២០០០ លោកបណ្ឌិត Han Chang-Woo បានធ្វើកំណើតទស្សនកិច្ច នៅតាមបណ្តាប្រទេសមួយចំនួនក្នុងតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ដើម្បីសិក្សាស្វែងយល់ពីសក្តានុពល និងឱកាសអាជីវកម្មថ្មីៗក្នុងគោលបំណងបង្កើនសេដ្ឋកិច្ច និងជួយប្រជាពលរដ្ឋរបស់ប្រទេសទាំងនោះឱ្យមានជីវភាពប្រសើរឡើង។ លោកបណ្ឌិត Han Chang-Woo មានបទពិសោធន៍ក្នុងកំឡុងពេលដែលប្រទេសជប៉ុនចាប់ផ្តើមមានភាពរីកចំរើន ចាប់ពីទសវត្សឆ្នាំ១៩៥០ រហូតដល់បច្ចុប្បន្ន។ គាត់បានជួបប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលជាន់ខ្ពស់ និងពាណិជ្ជករដើម្បីទទួលបាននូវយោបល់ និងការពិភាក្សាផ្សេងៗ។ លោកបណ្ឌិតបានចាប់អារម្មណ៍ជាពិសេសចំពោះប្រទេសកម្ពុជា ហើយគាត់មានអារម្មណ៍ថា ប្រទេសកម្ពុជាមានសក្តានុពល បន្ទាប់ពីបានឆ្លងកាត់បទពិសោធន៍ដ៏លំបាកបំផុតក្នុងសម័យសង្គ្រាមស៊ីវិល។ លោកបណ្ឌិតយល់ឃើញថាការបង្កើតធនាគារពាណិជ្ជជាមួយនឹងការធ្វើបដិសណ្ឋារកិច្ចតាមបែបជប៉ុន ពិតជាអាចជួយ និងចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ភាពរីកចំរើនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ ដោយហេតុនេះលោកបណ្ឌិត Han Chang-Woo បានបង្កើតម៉ារ៉ូហាន់ ធនាគារជប៉ុន គឺអិលស៊ី ក្នុងខែ ឧសភា ឆ្នាំ២០០៨ ដែលជាធនាគារពាណិជ្ជទីមួយដែលគ្រប់គ្រងដោយជនជាតិជប៉ុន ក្នុងគោលបំណងចូលរួមអភិវឌ្ឍន៍ និងលើកស្ទួយប្រទេសកម្ពុជាតាមរយៈការផ្តល់នូវសេវាធនាគារសម្បូរបែប និងការវិនិយោគពីប្រទេសជប៉ុន។ ទស្សនៈវិស័យរបស់គាត់គឺជួយគាំទ្រប្រជាជនកម្ពុជា ដែលខិតខំចូលរួមក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងស្មារតីប្រកួតប្រជែងដោយមិនផ្អាកផ្អួល ឬទទួលយកនូវស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ននោះឡើយ។ ដើម្បីគាំទ្រឱ្យពេញលេញដល់ប្រជាជនកម្ពុជា ម៉ារ៉ូហាន់ ធនាគារជប៉ុនដែលជាធនាគារពាណិជ្ជទីមួយ ដែលបានផ្តល់កម្ចីមិនមានទ្រព្យបញ្ចាំដល់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ ឱកាសបានលេចឡើងក្នុងខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១២ ដែលអាចអនុញ្ញាតឱ្យ ម៉ារ៉ូហាន់ ធនាគារជប៉ុន គឺអិលស៊ី មានលទ្ធភាពទិញយកភាគហ៊ុនរបស់ ស្ថាបនា លីមីតធីត ដែលជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុឈានមុខគេក្នុងប្រទេស កម្ពុជា។ ស្ថាបនា លីមីតធីត ត្រូវបានបង្កើតឡើងដំបូងក្នុងនាមជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល (NGO) នៅក្នុងឆ្នាំ១៩៩៥ ហើយក្នុងពេលដែលម៉ារ៉ូហាន់ ធនាគារជប៉ុន ទិញយកភាគហ៊ុនរបស់ ស្ថាបនា ដែលជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទទួលប្រាក់បញ្ញើ ដែលអាចផ្តល់សេវាកម្មដល់ប្រជាជនដែលមានចំណូលទាបនៅទូទាំងប្រទេសជាមួយនឹងការចូលរួមអភិវឌ្ឍន៍ និងលើកស្ទួយសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាតាមរយៈសាខាចំនួន១៤០ និងការិយាល័យផ្តល់សេវាកម្មរបស់ខ្លួនជាច្រើនផ្សេងទៀតនៅទូទាំងប្រទេស។ ម៉ារ៉ូហាន់ ធនាគារជប៉ុន បានកំពុងផ្តោតសំខាន់លើការផ្តល់ផលិតផល និងសេវាធនាគារពាណិជ្ជដែលមានគោលបំណងពង្រីកប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនទូទាំងប្រទេស។ ជាមួយគ្នានេះ ស្ថាបនា លីមីតធីត បានកំពុងផ្តោតសំខាន់លើសេវានិងផលិតផលមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទៅប្រជាជន ដែលមានចំណូលទាបនៅទូទាំងប្រទេស ដោយមានគោលបំណង

ក្លាយជាធនាគារពាណិជ្ជពេញលេញ។ លោកបណ្ឌិត Han Chang-Woo ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលបានយល់ឃើញពីភាពស្រដៀងគ្នានៃសក្តានុពល និងគោលដៅរួមរបស់ម៉ារ៉ូហាន់ ធនាគារជប៉ុន និងស្ថាបនា លីមីតធីតដែលអាចបំពេញឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមកបាន ក៏លោកបានសម្រេចចិត្តធ្វើការរួមបញ្ចូលគ្នារវាងស្ថាប័នទាំងពីរ ដើម្បីកម្លាយខ្លួនជាធនាគារពាណិជ្ជថ្មីមួយ។

អាស្រ័យដោយការរួមបញ្ចូលគ្នា រវាងគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ពុំធ្លាប់មានប្រវត្តិពីមុនមក និងឆ្លងកាត់ការពិគ្រោះយោលបស់ជាច្រើនជាមួយធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា និងស្ថាប័នរបស់រដ្ឋាភិបាលដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយ ស្ថាបនា ភីអិលស៊ី ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយជោគជ័យក្នុងខែ មេសា ឆ្នាំ២០១៦ ជាមួយនឹងដើមទុនចុះបញ្ជី ១២០ លានដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិកមានសាខាចំនួន១៦០ មានម៉ាស៊ីន អេធីអឹម៧៣ និងបុគ្គលិកចំនួន៣៤៥៨ នាក់។ ធនាគារពាណិជ្ជដែលបានរួមបញ្ចូលគ្នាថ្មី បានបង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មធនាគារប្រកបដោយភាពជឿជាក់ ក្នុងនាមជាធនាគាររបស់ប្រជាជនក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា និងបំពាក់សក្តានុពលដល់សហគ្រិនព្រមទាំងបង្កើតឱ្យមានឱកាសការងារដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្ម និងលើកកម្ពស់ជីវភាពរស់នៅរបស់ពួកគេតាមរយៈការទទួលយកបាននូវសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុដែលមានស្ថេរភាព។ ទិសដៅរបស់លោកបណ្ឌិត Han Chang-Woo ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលមានភាពច្បាស់លាស់គឺ «យើងនឹងបន្តលើកកម្ពស់កម្រិតនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកយើងជាមួយនឹងគំនិតច្នៃប្រឌិត និងស្មារតីជាអ្នកដឹកនាំ។ យើងមានគោលបំណងក្លាយជាធនាគារពាណិជ្ជឈានមុខក្នុងប្រទេសកម្ពុជា»។

▣ **និមិត្តសញ្ញារបស់ធនាគារស្ថាបនា**

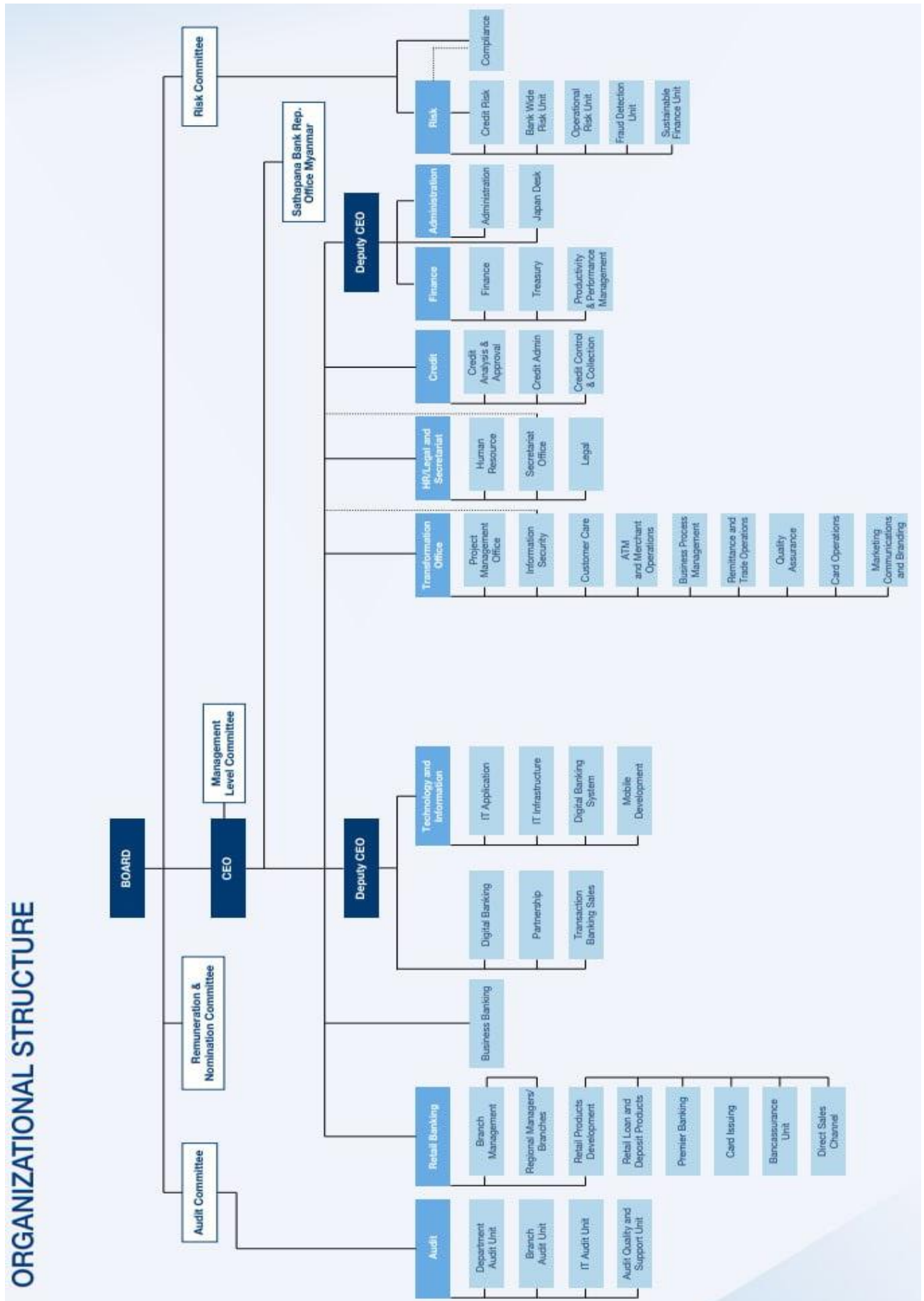
▣ **ទីស្នាក់ការកណ្តាលរបស់ធនាគារស្ថាបនា**



៣.១.២ ទស្សនវិស័យ និងបេសកកម្មរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា

- **ចក្ខុវិស័យ៖** ជាធនាគារដែលឈានមុខគេ និងគួរឱ្យទុកចិត្តបំផុតក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មធនាគារពេញលេញនៅទូទាំងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។
- **បេសកកម្ម៖** ជួយលើកកម្ពស់អាជីវកម្ម និងជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជនតាមរយៈការ ផ្តល់សេវាកម្មធនាគារពេញលេញ ដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាទំនើបនៅទូទាំងប្រទេស និងរួមចំណែកដល់ការអភិវឌ្ឍប្រទេសកម្ពុជាប្រកបដោយចីរភាព។

៣.១.៣ របៀបសម្ព័ន្ធក្រុមគ្រប់គ្រងធនាគារ ស្ថាបនា



៣.១.៤ ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល

ក. បណ្ឌិត HAN CHANG-WOO (ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល)

លោកបណ្ឌិត HAN CHANG-WOO ជាស្ថាបនិក និងជាប្រធានក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ក្នុងប្រទេសជប៉ុនដែលកំពុងធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ និងរៀបចំសម្ភារកម្សាន្តជាច្រើនប្រភេទដូចជា៖ ទីលានវាយកូនហ្គោល ទីលានហាត់វាយកូនហ្គោល កន្លែងបោះបូលីង មជ្ឈមណ្ឌលហ្គេម ភោជនីយដ្ឋាន និង Pachinko Parlors (Pinball របស់ជប៉ុន)។ លោកបណ្ឌិត បានបង្កើតក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ក្នុងឆ្នាំ ១៩៥៧ និងបានធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមួយនេះមានការវិវឌ្ឍយ៉ាងលឿន ដែលបានទទួលចំណូលក្នុងការលក់សរុប ជាង២៥ពាន់លានដុល្លារក្នុងមួយឆ្នាំ។ ក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ត្រូវបានស្គាល់ថាជាក្រុមហ៊ុន ឈានមុខគេ ក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេសជប៉ុន។ ភាពជោគជ័យនៃការរីកចម្រើនផ្នែកអាជីវកម្មរបស់ក្រុម ហ៊ុន គឺកើតចេញពីការប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការប្រកួតប្រជែងខ្ពស់របស់លោកបណ្ឌិត HAN និងជំនឿចិត្តជ័យជំនះក្នុងការ បំពេញតាមតម្រូវចិត្តរបស់អតិថិជន។ បច្ចុប្បន្ន លោកបណ្ឌិត កំពុងចូលរួមយ៉ាងសកម្មជាមួយសមាគមមួយ ចំនួនក្នុងនាមជាទីប្រឹក្សាភិបាលនៃមូលនិធិវប្បធម៌ Han Chang-Woo Tetsu ប្រធានសមាគម Kyoto UNESCO Association ប្រធានសមាគម United Nations Association of Japan Kyoto Headquarters ប្រធាន Tokyo Philharmonic ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល World Federation of Korean Chambers of Commerce and Industry និងទីប្រឹក្សាភិបាលនៃ Central Association of Japan-Korea Friendship Societies ។ ចាប់តាំងពីខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៣ លោកជាអភិបាលតំណាង និងជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃ ក្រុមហ៊ុន Taiheiyo Club, Inc. ដែលជា បុត្រសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ទទួលបន្ទុកលើ ការគ្រប់គ្រងទីលានវាយកូនហ្គោលចំនួន ១៨ នៅប្រទេសជប៉ុន និងជាទីកន្លែងសម្រាប់ប្រារព្ធការប្រកួត ជើងឯកវាយកូនហ្គោលលំដាប់ពិភពលោកជាប្រចាំ។ លោកបានទទួលសញ្ញាបត្រថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច នយោបាយពីសាកលវិទ្យាល័យ Hosei នៅឆ្នាំ១៩៥៣។

ខ. លោក HAN KEN (អនុប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល)

លោក HAN KEN បានបម្រើការជាមួយក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ក្នុងឆ្នាំ២០០០ បន្ទាប់ ពីលោកបានធ្វើការនៅក្រុមហ៊ុនមូលធនប័ត្រ Nomura តាំងពីឆ្នាំ១៩៩៨។ នៅឆ្នាំ២០០៧ លោកត្រូវបានចាត់ តាំងជាអភិបាលនៃក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ហើយនៅឆ្នាំ២០១៤ ជាអភិបាលប្រតិបត្តិ។ នៅឆ្នាំ ២០២០ លោកត្រូវបានចាត់តាំងជាតំណាងអភិបាលប្រចាំតំបន់។ នៅឆ្នាំ២០២១ លោកត្រូវបានចាត់តាំងជា ប្រធានក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុនៃក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation។ លោកក៏មានតួនាទីជាអភិបាលផ្នែក គ្រប់គ្រង និងជាប្រធាននាយកប្រតិបត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន MARUHAN Investment Asia Pte. Ltd ដែលមានស្នា ក់ការកណ្តាលស្ថិតនៅក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី។ លោកគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនបុត្រសម្ព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុដូចជា ធនាគារ ស្ថាបនា កីអិលស៊ី គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ស្ថាបនា លីមីតធីត នៅប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា និងម៉ារ៉ុហាន់ ធនាគារ ជប៉ុន នៅ ប្រទេសឡាវ។ នៅខែមិថុនា ឆ្នាំ២០២៣ លោកត្រូវបានតែងតាំងជាអភិបាល នៃក្រុមហ៊ុន Taiheiyo Club, Inc. ដែលជា បុត្រសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ទទួលបន្ទុកលើការគ្រប់គ្រងទីលានវាយកូន ហ្គោលចំនួន១៨ នៅប្រទេសជប៉ុន និងជាទីកន្លែងសម្រាប់ប្រារព្ធការប្រកួតជើងឯកវាយកូនហ្គោលលំដាប់ពិភព

លោកជាប្រចាំ។ លោកក៏បានបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់ ពីសាកលវិទ្យាល័យ DOSHISHA នៅ ឆ្នាំ១៩៩៧។

គ. លោក IWASA TOMOYUKI (អភិបាល)

លោក IWASA TOMOYUKI មានបទពិសោធន៍ជាង៣០ឆ្នាំ ក្នុងវិស័យធនាគារចាប់តាំងពីលោកបាន ចាប់ផ្តើមអាជីពក្នុងឆ្នាំ១៩៨៩ នៅធនាគារ Mizuho Bank Ltd. ក្នុងប្រទេសជប៉ុន។ លោកបានកាន់មុខតំណែង និងធ្វើការជាច្រើននៅក្នុងវិស័យធនាគារសាជីវកម្មដោយរួមមាន៖ ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ការធ្វើផែនការ យុទ្ធសាស្ត្រ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងឥណទានទាំងសម្រាប់ទីផ្សារក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក។ បន្ទាប់ពីអាជីព ចុងក្រោយរបស់លោកនៅធនាគារ Mizuho ក្នុងតួនាទីជាអគ្គនាយករងនៃនាយកដ្ឋានឥណទានអាមេរិកនៅទី ក្រុងញូវយ៉ក លោកបានចូលរួមជាមួយ MARUHAN Corporation ក្នុងខែសីហា ឆ្នាំ២០១៩ ដែលជាម្ចាស់ភាគ ហ៊ុនរបស់ ធនាគារ ស្ថាបនា ភីអិលស៊ី។ បច្ចុប្បន្ននេះ លោកមានតួនាទីជាមន្ត្រីសាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុ និងជាអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅនៃនាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រងហានិភ័យ។ លោក Iwasa បានទទួលសញ្ញាបត្រថ្នាក់អនុ បណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មពីសាកលវិទ្យាល័យ Vanderbilt (សហរដ្ឋអាមេរិក) ក្នុងឆ្នាំ២០០០ និង បរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ពីសាកលវិទ្យាល័យ Tokyo (ប្រទេសជប៉ុន) ក្នុងឆ្នាំ១៩៨៩។

ឃ. លោក Takehito HOSOI (អភិបាល)

លោក Takehito HOSOI មានបទពិសោធន៍ជាង៣៥ឆ្នាំ នៅក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ជាពិសេសលោកបាន ចំណាយពេលជាង១០ឆ្នាំ បម្រើការនៅធនាគារ The Nippon Credit (ក្រោយមកប្តូរឈ្មោះទៅជា ធនាគារ Aozora) និង រយៈពេល២៥ ឆ្នាំនៅក្រុមហ៊ុន Daiwa Securities ។

ក្រៅពីបទពិសោធន៍នៅលើផ្នែកធនាគារសាជីវកម្មទាំងនៅលើទីផ្សារក្នុងប្រទេស និងក្រៅប្រទេស លោក Hosoi មានជំនាញក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ ក្នុងអំឡុងពេលដែលលោកបម្រើ ការនៅធនាគារវិនិយោគ។ តាមរយៈការយល់ដឹងយ៉ាងជ្រៅជ្រះរបស់លោកអំពីវិស័យហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ និងទំនាក់ ទំនងយ៉ាងរឹងមាំជាមួយស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើន លោកបានផ្តល់សេវាប្រឹក្សាយោបល់ជូនអតិថិជនរបស់លោក អំពីយុទ្ធសាស្ត្រហិរញ្ញវត្ថុ ការគ្រប់គ្រងដើមទុន និងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម។ ដូចគ្នានេះផងដែរ លោក Hosoi បានជួយអតិថិជនរបស់លោកឱ្យប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទីផ្សារមូលធន ដោយអនុវត្តជម្រើសយុទ្ធសាស្ត្រវិនិយោគ សម្រាប់កំណើនអាជីវកម្ម និងកសាងទំនាក់ទំនងយ៉ាងរលូនជាមួយវិនិយោគិនស្ថាប័ន។

លើសពីនេះ លោក Hosoi បានចំណាយពេល៥ឆ្នាំនៅក្រុមហ៊ុនមូលធនឯកជន និង venture capital vehicles របស់ក្រុមហ៊ុន Daiwa Securities ហើយលោកបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការសម្រេចចិត្តវិនិយោគ ក្នុងនាមជាប្រធាននាយកប្រតិបត្តិ។ នៅខែមករា ឆ្នាំ២០២៤ លោកបានចូលរួមជាមួយក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ដែលជាម្ចាស់ភាគហ៊ុនរបស់ធនាគារ ស្ថាបនាភី អិលស៊ី ហើយបច្ចុប្បន្នលោកមានតួនាទីជាមន្ត្រី សាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុ និងជាអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅនៃនាយកដ្ឋានផែនការសាជីវកម្ម។

លោក Hosoi បានទទួលសញ្ញាបត្របរិញ្ញាបត្រផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចពីសាកលវិទ្យាល័យ Keio ក្នុងឆ្នាំ១៩៨៧។

ង. លោក Naoya Hiramatsu (អភិបាល)

លោក Naoya Hiramatsu បានចាប់ផ្តើមអាជីពការងារនៅធនាគារ Mitsubishi UFJ ក្នុងទីក្រុងតូក្យូក្នុង

ឆ្នាំ១៩៨៨។ ក្នុងរយៈពេល៣៥ឆ្នាំ លោកមានបទពិសោធន៍ការងារយ៉ាងច្រើនក្នុងនាមជានាយកប្រតិបត្តិនៅក្នុងវិស័យធនាគារ និងផ្នែកសាជីវកម្ម។ អាជីពការងាររបស់លោកនៅ MUFG រាប់បញ្ចូលទាំងបទពិសោធន៍ការងារក្រៅប្រទេសអស់រយៈពេល១៦ឆ្នាំនៅទីក្រុងញូវយ៉ក និងប្រទេសសិង្ហបុរី ដែលលោកបានកាន់មុខតំណែងផ្នែកធនាគារ ផ្នែកផែនការសាជីវកម្ម ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ផ្នែកធនធានមនុស្ស ផ្នែកគ្រប់គ្រងព័ត៌មានវិទ្យា និងផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងប្រតិបត្តិតាម។ លើសពីនេះ លោកបានបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រ ដើម្បីឱ្យបុគ្គលិកក្នុងស្រុកចូលរួមក្នុងដំណើរការគ្រប់គ្រង អនុវត្តកំណែទម្រង់អភិបាលកិច្ចសំខាន់ៗ និងធ្វើឱ្យវត្តមានធនាគារលើឆាកអន្តរជាតិកាន់តែលេចធ្លោ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ ដែលជាផ្នែកដ៏សំខាន់ក្នុងការរួមចំណែកដល់ការពង្រីកប្រតិបត្តិការ។

នៅឆ្នាំ២០១៩ លោក Hiramatsu បានផ្លាស់ទៅបម្រើការងារនៅ Nippon Paint Group ដែលលោកបានដឹកនាំកិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់គ្រុបឱ្យទៅកាន់សកលការបន្ថែមកម្ម។ ក្នុងនាមជាអនុប្រធាន និងជានាយកប្រតិបត្តិសាជីវកម្មនៅ Nippon Paint Automotive Coatings Co., Ltd. លោកបានដឹកនាំកំណែទម្រង់ហិរញ្ញវត្ថុ និងរចនាសម្ព័ន្ធ បង្កើតតំបន់អាជីវកម្មថ្មីៗ និងពង្រឹងមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការគ្រប់គ្រង។ លើសពីនេះ តាមរយៈការប្រើប្រាស់បញ្ញាសិប្បនិម្មិត និងការផ្លាស់ប្តូរឌីជីថលក្នុងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម លោក Hiramatsu បានបង្កើនផលិតភាព បង្វែរក្រុមហ៊ុនឱ្យទទួលបានប្រាក់ចំណេញ និងសម្រេចបាននូវកំណើនយ៉ាងច្រើនសន្ធឹកសន្ធាប់ ។ នៅឆ្នាំ២០២៤ លោក Hiramatsu បានចូលរួមជាមួយក្រុមហ៊ុន MARUHAN Corporation ជាមន្ត្រីសាជីវកម្ម ដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការត្រួតពិនិត្យស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុសាខានៅក្រៅប្រទេស និងផ្តល់ការគាំទ្រសម្រាប់ការផ្តួចផ្តើមយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម និងកំណែទម្រង់ស្ថាប័ន។

ច. លោក YOSHIKI KAWAHARA (អភិបាល)

លោក Yoshiki Kawahara មានបទពិសោធន៍ក្នុងវិស័យធនាគារជាង៣០ឆ្នាំ ពោលគឺ លោកបានចាប់ផ្តើមអាជីពក្នុងឆ្នាំ១៩៩០ នៅ Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC) ក្នុងប្រទេសជប៉ុន។ លោកមានបទពិសោធន៍ដឹកនាំ និងមានតួនាទីជាច្រើនរួមមាននាយក នាយកដ្ឋានកិច្ចការសាធារណៈតូក្យូ ប្រធានផ្នែកនៃនាយកដ្ឋានសេវាកម្ម និងប្រធានសាខា។ លោក ត្រូវបានទទួលស្គាល់ក្នុងការបំពេញតួនាទី និងដឹកនាំបានយ៉ាងល្អលើផ្នែកប្រតិបត្តិតាម ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងសវនកម្មផ្ទៃក្នុង។ លោកបានចូលបម្រើការងារ នៅ Maruhan Corporation ដែលជាម្ចាស់ភាគហ៊ុនរបស់ ធនាគារ ស្ថាបនា ភីអិលស៊ី នាខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០២៣ ហើយបច្ចុប្បន្ន លោកបាននិងកំពុងបម្រើការក្នុងតំណែងជាអគ្គនាយកសវនកម្ម នៃក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុ នៃ Maruhan Corporation ។ លោក Kawahara បានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់ពីសាកលវិទ្យាល័យតូក្យូ (ប្រទេសជប៉ុន) ក្នុងឆ្នាំ១៩៩០ និងទទួលបានសញ្ញាបត្រជំនាញសវនករផ្ទៃក្នុង (CIA) ក្នុងឆ្នាំ២០២៣ ។

ឆ. ឯកឧត្តម គឹម វ៉ាដា (អភិបាលឯករាជ្យ)

ឯកឧត្តម គឹម វ៉ាដា មានបទពិសោធន៍ការងាររយៈពេលជាង៣៧ឆ្នាំ នៅធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ដោយចាប់ផ្តើមពីតំណែងជាប្រធានការិយាល័យ នៅសាខាខេត្តកណ្តាលរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា រហូតក្លាយជាអគ្គនាយកនៃអគ្គនាយកដ្ឋានត្រួតពិនិត្យនៃធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។ ក្នុងអំឡុងពេលបំពេញការងារនៅធនាគារជាតិ ឯកឧត្តមបានទទួលបន្ទុក និងមានតួនាទីជាថ្នាក់ដឹកនាំជាន់ខ្ពស់ជាច្រើនជាមួយនឹងបទពិសោធន៍ទូលំទូលាយ

ក្នុងវិស័យធនាគារ ដោយរួមបញ្ចូលទាំងផ្នែកគ្រប់គ្រងហានិភ័យ (ហានិភ័យទីផ្សារ ហានិភ័យឥណទាន ហានិភ័យសន្ទនីយភាព និងហានិភ័យប្រតិបត្តិការជាដើម) អភិបាលកិច្ច និងយុទ្ធសាស្ត្រ អាជីវកម្ម។ ឯកឧត្តមបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការរៀបចំប្រព័ន្ធជនាគារជាតិនៅកម្ពុជាឡើងវិញយ៉ាងជោគជ័យ ក្នុងអំឡុងទសវត្សឆ្នាំ២០០០ ក្នុងការបង្កើតឱ្យមានប្រព័ន្ធជនាគារមួយដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង និងប្រកបដោយសុវត្ថិភាព ក្រោមការត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងយ៉ាងល្អ ព្រមទាំងបានបង្កើតឱ្យមានការកេណ្ឌប្រមូលប្រាក់បញ្ញើយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ដើម្បីជម្រុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា។ ឯកឧត្តម គឹម វ៉ាដា ទទួលបានបរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់ក្នុងឆ្នាំ១៩៧៥ បរិញ្ញាបត្រផ្នែកធនាគារ ក្នុងឆ្នាំ១៩៨៥ និងអនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងធុរកិច្ចជំនាញហិរញ្ញវត្ថុ ពីសាកលវិទ្យាល័យ Charles Sturt ប្រទេសអូស្ត្រាលី នៅឆ្នាំ២០០៣។ ឯកឧត្តមធ្លាប់ធ្វើជាសាស្ត្រាចារ្យ និងជាភ្នាក់ងារនៅសាកលវិទ្យាល័យល្បីៗមួយចំនួននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ លើសពីនេះ ក្នុងអំឡុងពេល១០ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ លោកបានចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងនាមជាភ្នាក់ងារក្នុងសន្និសីទសិក្ខាសាលាជាតិ និងអន្តរជាតិជាច្រើន ដែលទាក់ទងនឹងក្របខណ្ឌបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់ ការត្រួតពិនិត្យគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ព្រមទាំងសេវាកម្មធនាគារចល័ត និងបរិយាប័ន្នហិរញ្ញវត្ថុ។ ចំពោះការងារអន្តរជាតិលោកបានទទួលបន្ទុកជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃសមាគមឥណទានកសិកម្ម និងជនបទប្រចាំតំបន់អាស៊ីប៉ាស៊ីហ្វិក (APRACA) ពីខែកក្កដា ឆ្នាំ២០១២ ដល់ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៤ និងជាសមាជិកប្រតិបត្តិ នៃសហព័ន្ធបរិយាប័ន្នហិរញ្ញវត្ថុ (AFI) ពីខែមករា ឆ្នាំ២០១៥ ដល់ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៧ ផងដែរ។

ជ. ឯកឧត្តម SHINOHARA KAISUHIRO (អភិបាលឯករាជ្យ)

ឯកឧត្តម SHINOHARA KATSUHIRO ធ្លាប់មានប្រវត្តិរស់នៅប្រទេសកម្ពុជាជាង៥០ឆ្នាំកន្លងមកហើយ។ នៅឆ្នាំ១៩៦៧ គាត់បានមកដល់ប្រទេសកម្ពុជាលើកដំបូងក្នុងនាមជាមន្ត្រីការទូតរបស់ជប៉ុន និងបានចំណាយពេល២ឆ្នាំដំបូងរស់នៅក្នុងវត្តឧណ្ណាលោមក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ដែលក្នុងនោះលោកបានចំណាយពេល៧ខែ ឬសជាព្រះសង្ឃដើម្បីសិក្សាភាសា និងវប្បធម៌ខ្មែរមុនពេលចូលកាន់មុខដំណែងជាមន្ត្រីលេខានៅស្ថានទូតជប៉ុនក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ បន្ទាប់ពីឯកឧត្តមបានវិលត្រឡប់មកកាន់ប្រទេសកម្ពុជាក្នុងនាមជាអគ្គនាយកប្រឹក្សាស្ថានទូតជប៉ុន (ពីឆ្នាំ១៩៩១ ដល់ឆ្នាំ១៩៩៤ និងពីឆ្នាំ២០០១ ដល់ឆ្នាំ២០០៤) ឯកឧត្តមបានបង្កើតចំណងមិត្តភាពជាមួយប្រទេសកម្ពុជាយ៉ាងរឹងមាំក្នុងតួនាទីជាឯកអគ្គរាជទូតជប៉ុនប្រចាំប្រទេសកម្ពុជា ចាប់ពីឆ្នាំ២០០៧ រហូតដល់ឆ្នាំ២០០៩។ ចាប់ពីខែធ្នូឆ្នាំ២០១២មក ឯកឧត្តម គឺជាអភិបាលឯករាជ្យរបស់ ធនាគារ ស្ថាបនាហើយលោកក៏ជាសមាជិកគណៈកម្មការកម្រិតក្រុមប្រឹក្សាភិបាល។ បច្ចុប្បន្នលោកជាប្រធានតំណាងនៃអង្គការ NGO មូលនិធិគាំទ្រការអប់រំអន្តរជាតិកម្ពុជា(CIESF)នៃប្រទេសជប៉ុនដែលមានទីតាំងនៅរាជធានីភ្នំពេញ។

ឈ. លោក JOHN GERARD WILLIAMS (អភិបាលឯករាជ្យ)

ជាមួយនឹងប្រវត្តិការងារថ្នាក់អន្តរជាតិ និងបទពិសោធន៍ជានាយកប្រតិបត្តិជាន់ខ្ពស់ផ្នែកធនធានមនុស្សយ៉ាងទូលំទូលាយ លោក Williams បានចាប់ផ្តើមអាជីពការងារនៅក្នុងឧស្សាហកម្មសេវាហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងឆ្នាំ១៩៨៦។ ក្នុងអាជីពការងារមួយដែលមានរយៈពេល៣៦ឆ្នាំ លោក Williams មានតួនាទីជាថ្នាក់ដឹកនាំជាន់ខ្ពស់ផ្នែកធនធានមនុស្សទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក។ លោក Williams មានបទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើនក្នុងការបំពេញការងារជាមួយនាយកប្រតិបត្តិជាន់ខ្ពស់ និងក្រុមប្រឹក្សាភិបាលដែលប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ។ ក្រៅពីនៅទី

ក្រុងឡុងដ៍ លោក Williams បានចំណាយពេលលើអាជីពការងាររបស់លោកនៅទីក្រុងជាច្រើនដូចជា អាំស្ទ ដាំ តូក្យូ ហុងកុង និងសិង្ហបុរី។ លោកក៏បានបំរើការនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនពហុជាតិធំៗជាច្រើន ហើយលោកបានរៀនសូត្រ និងសម្របខ្លួនតាមបរិយាបទការងារនីមួយៗបានយ៉ាងល្អ។

លោក Williams មានសមត្ថភាពខ្ពស់ក្នុងការកសាង អភិវឌ្ឍន៍ និងដឹកនាំក្រុមការងារធនធានមនុស្សក្នុងការជ្រើសរើសថ្នាក់ដឹកនាំជាន់ខ្ពស់ និងប្រាកដថាពួកគេអាចសម្របខ្លួន និងបំពេញការងារប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ លោកយល់ច្បាស់អំពីភាពខុសគ្នានៃវប្បធម៌ និងភាពចម្រុះនៃជាតិសាសន៍។ លោកធ្លាប់បានដឹកនាំគម្រោងអន្តរជាតិសំខាន់ៗក្នុងផ្នែកជាច្រើន ដូចជា សំណង់ និងអត្ថប្រយោជន៍បុគ្គលិក ការជ្រើសរើសបុគ្គលិក ការផ្លាស់ប្តូររចនាសម្ព័ន្ធក្រុមហ៊ុន ការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក និងបុគ្គលិកជំនាញៗមកពីបរទេស។ ក្នុងបទពិសោធន៍ការងារ លោកបានធ្វើការជាមួយក្រុមហ៊ុន Swiss Re ធនាគារ Kleinwort Benson ធនាគារ ING ក្រុមហ៊ុន Daiwa Capital Markets និង ធនាគារ MUFG ។ នៅចុងឆ្នាំ២០២២ លោក Williams បានសម្រេចចិត្តលាលែងពីការងារសាជីវកម្មរបស់លោក ហើយនៅក្នុងឆ្នាំ២០២៣ លោកបានបង្កើតអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន ដោយផ្ដោតសំខាន់ទៅលើ ការបង្កាត់បង្រៀន ការសម្របសម្រួល និងការងារប្រឹក្សាផ្នែកធនធានមនុស្ស។ លោកគឺជាគ្រូបង្វឹកជំនាញ ដ៏មានគុណសម្បត្តិមួយរូប នៅសហព័ន្ធគ្រូបង្វឹកអន្តរជាតិ និងមានការផ្តល់កិត្តិយសជាអ្នកសម្របសម្រួលដោយមជ្ឈមណ្ឌលដោះស្រាយវិវាទប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព (CEDR)។ ក្នុងឆ្នាំ២០២៤ លោក Williams បានចូលរួមជាមួយធនាគារ ស្ថាបនា ភីអិលស៊ី ក្នុងនាមជាអភិបាលឯករាជ្យ និងជាប្រធានគណៈកម្មការតែងតាំង និងផ្តល់តម្លៃការ។

៣.២ ប្រភេទឥណទានរបស់ធនាគារ ស្ថាបនា

ធនាគារស្ថាបនាមានប្រភេទឥណទានធំៗចំនួន២ដូចខាងក្រោម៖

៣.២.១ សេវាកម្មឥណទានមុខងារ

ក. ឥណទានយានយន្ត (Auto Loan)

ឥណទានយានយន្ត ជាប្រភេទឥណទានសម្រាប់អតិថិជនដែលមានតម្រូវការចង់ទិញរថយន្ត ម៉ូតូ ឬកង់បីជាដើម។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ឥណទានយានយន្តផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់អតិថិជនដោយមិនចាំបាច់ប្រើប្រាស់លុយសន្សំ ទទួលបានកម្ចីភ្លាមដោយមិនត្រូវការឯកសារសុំបញ្ជី រឺដើរវេលានិងអត្រាការប្រាក់មានភាពបត់បែនទៅតាមកញ្ចប់ដែលអតិថិជនជ្រើសរើស។ ឥណទាននេះមានមុខងារ និងលក្ខខណ្ឌដូចជា៖

• មុខងារពិសេស

- រូបិយប័ណ្ណ៖ ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ឬ ប្រាក់រៀល (USD/KHR)
- ទំហំកម្ចីអតិបរិមា៖ រហូតដល់៧០ភាគរយនៃតម្លៃយានយន្ត
- អត្រាការប្រាក់៖ មានភាពទាក់ទាញ
- រយៈពេលកម្ចី៖ រហូតដល់៥ឆ្នាំ សម្រាប់យានយន្តថ្មីរហូតដល់៤ឆ្នាំ សម្រាប់យានយន្តមួយទឹកនិងម៉ូតូកង់បី
- កម្រៃសេវារដ្ឋបាល៖ ១ភាគរយនៃកម្ចីសរុបអតិបរិមា១០០ដុល្លារអាមេរិក
- ការសងរំលស់ ៖ បង់រំលស់ប្រចាំខែ
- ប្រភេទទ្រព្យធានា ៖ ឯកសាររថយន្តដែលបានទិញ

- **លក្ខខណ្ឌពេញសិទ្ធិ**

ប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជាដែលមាន៖

- អាយុចាប់ពី១៨ ដល់៥៥ ឆ្នាំ
- មានទីលំនៅអចិន្ត្រៃយ៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
- មានអាសយដ្ឋានដែលបញ្ជាក់ដោយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន
- មានការងារដែលមានប្រាក់ខែជាទៀងទាត់គ្រប់គ្រាន់ ឬជាម្ចាស់អាជីវកម្មដែលប្រាក់ចំណូលមានស្ថិរភាព
- និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតយោងតាមការស្នើសុំ។

- **លក្ខខណ្ឌតម្រូវ**

- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ (NID) ឬឯកសារបញ្ជាក់អត្តសញ្ញាណផ្សេងៗទៀតដែលចេញដោយអាជ្ញាធរមានសមត្ថកិច្ច
- ឯកសារបញ្ជាក់ប្រាក់ចំណូល
- ឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតតាមការស្នើសុំ។

ខ. ឥណទានគេហដ្ឋាន(Housing Loan)

ឥណទានគេហដ្ឋាន ជាប្រភេទឥណទានសម្រាប់អតិថិជនដែលមានគោលបំណងចង់ទិញគេហដ្ឋាន ក្នុងក្តីស្រមៃ និងឥណទានដែលមានសុវត្ថិភាព។ គេហដ្ឋាននីមួយៗមានតម្លៃខ្ពស់ដែលត្រូវការពេលវេលាច្រើន ក្នុងការសន្សំដើម្បីទិញ ដូចនេះធនាគារស្ថាបនាមានជាកញ្ចប់ឥណទានគេហដ្ឋាននេះ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជនដែលចង់បានគេហដ្ឋាន ព្រមទាំងផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន។ កម្ចីនេះ មានថេរវេលាវែងរហូតទៅដល់២០ឆ្នាំ និងមានអត្រាការសមរម្យ បន្ថែមពីទៀតឥណទាននេះជាជម្រើសល្អសម្រាប់អតិថិជនដែលមានចង់បង់ថ្លៃជួលផ្ទះ។ ឥណទានគេហដ្ឋានមានមុខងារ និងលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម៖

- **មុខងារពិសេស**

- រូបិយប័ណ្ណ៖ ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ឬ ប្រាក់រៀល (USD/KHR)
- ប្រភេទទ្រព្យធានា៖ ប្លង់ទន់ ឬប្លង់រឹង
- អត្រាការប្រាក់៖ មានភាពប្រកួតប្រជែង
- រយៈពេលកម្ចី៖ រហូតដល់២០ឆ្នាំ
- កម្រៃសេវារដ្ឋបាល៖ ទាបបំផុតចាប់ពី១ភាគរយ(លើការអនុវត្តកម្ចីសរុប)
- ការបង់សងត្រឡប់៖ មានភាពបត់បែនតាមការស្នើសុំ

- **ជាជនជាតិខ្មែរ**

- សញ្ជាតិខ្មែរត្រូវមានអាយុចាប់ពី១៨ឆ្នាំ រហូតដល់៦០ឆ្នាំ
- មានទីលំនៅអចិន្ត្រៃយ៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
- ត្រូវស្នាក់នៅអាសយដ្ឋានដែលទទួលស្គាល់ដោយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន
- ត្រូវមានអាជីព ឬអាជីវកម្មស្របច្បាប់ និងប្រាក់ចំណូលទៀងទាត់
- ឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតតាមការស្នើសុំ

• លក្ខខណ្ឌតម្រូវ

- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ (NID) ឬឯកសារបញ្ជាក់អត្តសញ្ញាណផ្សេងទៀតដែលចេញដោយអាជ្ញាធរមានសមត្ថកិច្ច
- ច្បាប់ថតចម្លងរបាយការណ៍ធនាគាររយៈពេល៦ខែ បង្កាន់ដៃប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់ សៀវភៅធនាគារគណនីសន្សំ និងទ្រព្យសម្បត្តិហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងទៀត
- កិច្ចព្រមព្រៀងលក់ និងទិញ (SPA)
- របាយការណ៍វាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ
- លិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់ខែចេញដោយនិយោជក និងលិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់ចំណូលផ្សេងទៀតសម្រាប់រយៈពេល៣ខែចុងក្រោយ
- កំណត់ត្រាអំពីការទូទាត់សឥណទាន (ជាជម្រើស)
- ច្បាប់ថតចម្លងប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិអចលនទ្រព្យ
- និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀតតាមការស្នើសុំ។

គ. ឥណទានបុគ្គលស្ថាបនា(Personal Loan) គឺជាប្រភេទឥណទានដែលធនាគារ ស្ថាបនា ផ្តល់ជូនអតិថិជន ដើម្បីបំពេញតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួនមិនថាអតិថិជនមានគម្រោងទិញម៉ូតូ រថយន្ត កែលម្អគេហដ្ឋាន ឬបំពេញតម្រូវការផ្ទាល់ខ្លួនផ្សេងទៀតនោះទេ ឥណទានបុគ្គលស្ថាបនា អាចជួយសម្រេចគោលបំណងរបស់អតិថិជនបាន ដែលទទួលបានប្រាក់កម្ចីរហូតដល់២០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក ជាមួយអត្រាការប្រាក់ប្រកួតប្រជែង រយៈពេលបង់សងដែលមានភាពបត់បែន និងអាចខ្ចីបានរហូតដល់ ១០ឆ្នាំ។

• មុខងារពិសេស

- ផ្តល់ជូនចំពោះ៖ ឯកត្តបុគ្គល (និវាសនជន)
- រូបិយប័ណ្ណ៖ ប្រាក់ខ្មែររៀល/ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក
- ប្រភេទទ្រព្យធានា៖ ប្លង់ទន់ ឬ ប្លង់រឹង
- រយៈពេលឥណទាន៖ រហូតដល់១០ឆ្នាំ
- ទំហំឥណទានសរុប៖ រហូតដល់២០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក
- អត្រាការប្រាក់ (ប្រចាំឆ្នាំ)៖ អត្រាការប្រាក់មានភាពប្រកួតប្រជែង
- ថ្លៃសេវារដ្ឋបាល៖ មានភាពបត់បែន
- លក្ខខណ្ឌទូទាត់៖ មានភាពបត់បែន
- លក្ខខណ្ឌផ្សេងៗទៀត និងលក្ខណៈពិសេសត្រូវអនុវត្តតាមគោលការណ៍ដែលមានស្រាប់។

• លក្ខខណ្ឌពេញសិទ្ធិ

ប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជាដែលមាន៖

- អាយុចាប់ពី១៨ ដល់៥៥ ឆ្នាំ
- មានទីលំនៅអចិន្ត្រៃយ៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
- ស្នាក់នៅអាសយដ្ឋានដែលទទួលស្គាល់ដោយអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន

- មានការងារដែលមានប្រាក់ខែទាបជាងទាត់គ្រប់គ្រាន់ ឬជាម្ចាស់អាជីវកម្មដែលប្រាក់ចំណូលមានស្ថិរភាព
- និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀត តាមការស្នើសុំ

• **លក្ខខណ្ឌតម្រូវ**

- ឯកសារអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ (NID) /ឯកសារអត្តសញ្ញាណដែលចេញដោយអាជ្ញាធរជាតិ
- ថតចម្លងប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ
- លិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់ចំណូល
- និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀតតាមការស្នើសុំ

យ. ឥណទានឆ្លាតវៃ (Flexi Lending)

ឥណទានគេហដ្ឋានឆ្លាតវៃ និង ភាពជាដៃគូ លោកអ្នកនឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចជា៖

• **ឥណទានគេហដ្ឋានឆ្លាតវៃ**

- អត្រាការប្រាក់ទាប
- ទំហំកម្ចី រហូតដល់៨០% នៃទ្រព្យធានា
- រយៈពេលកម្ចី រហូតដល់២០ ឆ្នាំ
- កម្ចីជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ឬប្រាក់រៀល

• **ឥណទានបុគ្គល**

- អត្រាការប្រាក់មានភាពប្រកួតប្រជែង
- ទំហំកម្ចី រហូតដល់២០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក
- រយៈពេលកម្ចី រហូតដល់១០ ឆ្នាំ
- កម្ចីជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ឬប្រាក់រៀល

• **ប័ណ្ណឥណទាន**

- ទទួលបានទំហំប្រើប្រាស់រហូតដល់១០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក
- មិនតម្រូវឱ្យមានទ្រព្យធានា
- កម្ចីជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក

៣.២.២ សេវាឥណទានលើវិវកម្ម

ក.ឥណទានវិបារូបន៍ (Overdraft Loan)

ឥណទានវិបារូបន៍របស់ធនាគារស្ថាបនា គឺជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុតសម្រាប់អ្នកដើម្បីសម្រួលដល់ការផ្គត់ផ្គង់ទុនបង្វិល និងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ដោយគ្រាន់តែទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំខែប៉ុណ្ណោះ។

• **មុខងារពិសេស**

- រូបិយប័ណ្ណ ៖ ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ឬប្រាក់រៀល (USD/KHR)
- អត្រាការប្រាក់ ៖ អត្រាការប្រាក់សមរម្យ
- ចំនួនឥណទានអតិបរមា៖ រហូតដល់២០ភាគរយនៃប្រាក់ចំណេញសុទ្ធជនាគារ
- កម្រៃសេវាដំណើរការ ៖ ១ភាគរយ(កម្រៃសេវាមួយដងទៅលើចំនួនកំណត់ឥណទានដែលបានអនុម័ត)

- របៀបទូទាត់៖ ការទូទាត់ការប្រាក់តាមតម្រូវការ
- ប្រភេទទ្រព្យធានា៖ ឬង់ទន់ ឬឬង់រឹង
- **មុខងារពេញសិទ្ធិ**
 - អាជីវកម្មបង្កើតឡើងដោយស្របច្បាប់ជាមួយនឹងកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុល្អប្រសើរ
 - លទ្ធភាពទូទាត់សងខ្ពស់
 - តម្លៃទ្រព្យធានាគ្រប់គ្រងគោរពទៅតាមលក្ខខណ្ឌបានកំណត់
- **លក្ខខណ្ឌតម្រូវ**
 - ទម្រង់ស្នើសុំឥណទានដែលបានបំពេញ
 - អនុស្សរណៈ និងលក្ខន្តិកៈ (ក្នុងករណីនីតិបុគ្គល)
 - សេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល (ក្នុងករណីជានីតិបុគ្គល)
 - អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្ម ប៉ាតង់ វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជី ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធ
 - យុត្តិកម្មអំពីសមត្ថភាពទូទាត់សង (របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុវិក្កយបត្រលក់ កំណត់ត្រាផ្សេងទៀត ។ល។)
 - របាយការណ៍ធនាគារ
 - អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន ដែលមានសុពលភាព
 - ឯកសារទ្រព្យធានា
 - របាយការណ៍វាយតម្លៃទ្រព្យធានា (ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធ) និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀតតាមការស្នើសុំ

ខ. ឥណទានអាជីវកម្មមានកាលកំណត់ (Business Term Loan)

ឥណទានអាជីវកម្មស្ថាបនា ត្រូវបានរចនាឡើងជាពិសេសសម្រាប់ម្ចាស់អាជីវកម្ម ដែលមានបំណងចង់ពង្រីកមុខជំនួញដែលមានស្រាប់របស់ខ្លួន។ យើងយល់ច្បាស់ថាការចាប់ផ្តើម ឬពង្រីកអាជីវកម្មមួយ គឺជារឿងមួយដែលរំភើប ប៉ុន្តែក៏មិនមែនជារឿងដែលងាយនោះដែរ។ ហេតុនេះហើយបានជាពួកយើងនៅទីនេះ ដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នក។

- **មុខងារពិសេស**
 - រូបិយប័ណ្ណ ៖ ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ឬ ប្រាក់រៀល (USD/KHR)
 - អត្រាការប្រាក់ ៖ អត្រាការប្រាក់មានភាពប្រកួតប្រជែង
 - សមតុល្យអប្បបរមា ៖ រហូតដល់២០% នៃទ្រព្យសកម្មសរុបរបស់ធនាគារ
 - រយៈពេលកម្ចី ៖ មានភាពបត់បែនរបៀបទូទាត់
 - ថ្លៃសេវារដ្ឋបាល ៖ ទាបបំផុតចាប់ពី១% (លើការអនុម័តកម្ចីសរុប)
 - លក្ខខណ្ឌទូទាត់ ៖ មានភាពបត់បែន
 - ប្រភេទទ្រព្យធានា ៖ ឬង់រឹង ឬឬង់ទន់
- **លក្ខខណ្ឌពេញសិទ្ធិ**
 - នីតិបុគ្គលដែលមានប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
 - អាជីវកម្មបង្កើតឡើងដោយស្របច្បាប់ជាមួយនឹងកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុល្អប្រសើរ

- ចំណូលហិរញ្ញវត្ថុមានស្ថិរភាពក្នុងការទូទាត់សងត្រឡប់មកវិញ
- តម្លៃទ្រព្យធានាគ្រប់គ្រាន់គោរពទៅតាមលក្ខខណ្ឌបានកំណត់

• **លក្ខខណ្ឌតម្រូវ**

- ទម្រង់ស្នើសុំឥណទានដែលបានបំពេញ
- អនុស្សរណៈរបស់ក្រុមហ៊ុន (ក្នុងករណីជានីតិបុគ្គល)
- សេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល (ក្នុងករណីជានីតិបុគ្គល)
- អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្ម ប៉ាតង់ វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជី ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធ
- យុត្តិកម្មអំពីសមត្ថភាពទូទាត់សង (របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ វិក្កយបត្រលក់ កំណត់ត្រាផ្សេងទៀត ។ល។)
- របាយការណ៍ធនាគាររយៈពេល៦ខែ (ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធ)
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ/លិខិតឆ្លងដែនរបស់ភាគហ៊ុនិក អភិបាល និងហត្ថលេខីដែលមានសិទ្ធិអនុញ្ញាត
- ឯកសារទ្រព្យធានា
- របាយការណ៍វាយតម្លៃទ្រព្យធានា (ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធ) និង
- ឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀតតាមការស្នើសុំ។

គ. ឥណទានទុនបង្វិលរយៈពេលខ្លី (Revolving Credit)

ឥណទានទុនបង្វិលរយៈពេលខ្លីរបស់ធនាគារស្ថាបនា ផ្តល់ជូនលោកអ្នកនូវការគាំទ្រសម្រាប់តម្រូវការទុនបង្វិលសម្រាប់ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មសម្រាប់រយៈពេលជាក់លាក់ណាមួយ។ ឥណទាននេះជួយឱ្យលោកអ្នកគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់របស់លោកអ្នកប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

• **លក្ខណៈពិសេស**

- រូបិយប័ណ្ណ៖ ដុល្លារអាមេរិក (USD) / ប្រាក់រៀល (KHR)
- អត្រាការប្រាក់៖ អត្រាការប្រាក់សមរម្យ
- ចំនួនឥណទានអតិបរមា៖ រហូតដល់២០% នៃប្រាក់ចំណេញសុទ្ធជនាគារ
- ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ៖ រហូតដល់៦ខែ និងត្រូវបន្តជាប្រចាំឆ្នាំ
- កម្រៃសេវាដំណើរការ១% (កម្រៃសេវាមួយដងទៅលើចំនួនកំណត់ឥណទានដែលបានអនុម័ត)
- របៀបទូទាត់៖ ការទូទាត់ការប្រាក់តាមតម្រូវការ
- ប្រភេទទ្រព្យធានា ៖ បង់ទន់ ឬដង្ហើម។

• **លក្ខខណ្ឌពេញសិទ្ធិ**

- នីតិបុគ្គលដែលមានប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
- អាជីវកម្មបង្កើតឡើងដោយស្របច្បាប់ជាមួយនឹងកំណត់ត្រាហិរញ្ញវត្ថុប្រសើរ
- ចំណូលហិរញ្ញវត្ថុមានស្ថិរភាពក្នុងការទូទាត់សងត្រឡប់មកវិញ
- តម្លៃទ្រព្យធានាគ្រប់គ្រាន់គោរពទៅតាមលក្ខខណ្ឌបានកំណត់

• **លក្ខខណ្ឌតម្រូវ**

- ទម្រង់ស្នើសុំឥណទានដែលបានបំពេញ

- អនុស្សរណៈរបស់ក្រុមហ៊ុន (ក្នុងករណីជានីតិបុគ្គល)
- សេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល (ក្នុងករណីជានីតិបុគ្គល)
- អាជ្ញាប័ណ្ណអាជីវកម្ម ប៉ាតង់ វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជី ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធ
- យុត្តិកម្មអំពីសមត្ថភាពទូទាត់សង (របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ វិក្កយបត្រលក់ កំណត់ត្រាផ្សេងទៀត ។ល។)
- របាយការណ៍ធនាគាររយៈពេល៦ ខែ (ប្រសិនបើមាន)
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ/លិខិតឆ្លងដែនរបស់ភាគហ៊ុនិក អភិបាល និងហត្ថលេខីដែលមានសិទ្ធិអនុញ្ញាត
- ឯកសារទ្រព្យបញ្ចាំ
- របាយការណ៍វាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំ (ប្រសិនបើពាក់ព័ន្ធ) និងឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀតតាមការស្នើសុំ។

យ. កម្ចីអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យមស្ថាបនា (Business Installment Loan Program)

បើសិនជាអតិថិជនមានគោលបំណងដើម្បីបង្កើតដើមទុន ឬពង្រីកអាជីវកម្មនានា មិនថាពង្រីកប្រតិបត្តិការ ឬសម្រាប់ធ្វើជាទុនបង្វិល សកម្មភាពអាជីវកម្មផ្សេងៗ ទិញទ្រព្យសកម្មដូចជាការបើកហាង ឬឃ្លាំងថ្មីនោះទេ ធនាគារស្ថាបនាមានឥណទានប្រកបដោយភាពបត់បែនដែលបង្កើតឡើងយ៉ាងពិសេសដើម្បីបំពេញតម្រូវការ និងជួយជម្រុញដល់ការរីកចម្រើនអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន។ កម្ចីអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម ស្ថាបនា ផ្តល់ជូនលោកអ្នកនូវរយៈពេលបង់សងដែលមានភាពបត់បែន ជាមួយអត្រាការប្រាក់មានភាពប្រកួតប្រជែង និងទំហំឥណទានរហូតដល់៩០% នៃទ្រព្យធានា។ អតិថិជនអាចស្នើបានចាប់ពី២០០,០០០ ដុល្លារអាមេរិក ជាមួយនឹងរយៈពេលកម្ចីរហូតដល់១០ឆ្នាំ។

• លក្ខខណ្ឌពិសេស

- ប្រភេទឥណទាន៖
 - o ឥណទានមានកាលកំណត់
 - o ឥណទានពាណិជ្ជកម្មវិបារូបន៍
 - o ឥណទានពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់ទុនបង្វិលរយៈពេលខ្លី
- លក្ខខណ្ឌ៖ និវាសនជន ក្រុមហ៊ុនឯកកម្មសិទ្ធិ ក្រុមហ៊ុនសហកម្មសិទ្ធិ
- រូបិយប័ណ្ណ៖ ប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក/ប្រាក់រៀល
- ប្រភេទទ្រព្យធានា៖ ប្លង់ទន់ ឬប្លង់រឹង
- ទំហំកម្ចី៖ ចាប់ពី២០០,០០០ ដុល្លារអាមេរិកឡើងទៅ
- ខ្ចីបានរហូតដល់៩០% នៃទ្រព្យធានា
- អត្រាការប្រាក់(ប្រចាំឆ្នាំ)៖ មានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង
- រយៈពេលកម្ចីរហូតដល់១០ឆ្នាំ
- កម្រៃសេវារដ្ឋបាល៖ មានការផ្តល់ជូនពិសេសសម្រាប់ការធ្វើហិរញ្ញប្បទានពីធនាគារដទៃ
- លក្ខខណ្ឌទូទាត់៖ មានភាពបត់បែន។

៣.៣ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា

ជាក់ស្តែង ការផ្តល់ឥណទានទៅកាន់អតិថិជននីមួយៗត្រូវមានគោលការណ៍ច្បាស់លាស់ និងមាននីតិវិធី ឬដំណើរការ ព្រមទាំងការយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងល្អិតល្អន់ ដើម្បីសុវត្ថិភាពសាច់ប្រាក់ និងប្រភពទុនរបស់ធនាគារស្ថាបនាផងដែរ។ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនាមាន៨ ដំណាក់កាលដូចខាងក្រោម៖

១. ដំណាក់កាលទី១៖ ការដាក់ពាក្យស្នើសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់

- អ្នកដាក់ពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ ត្រូវមកជួបភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន (Customer Service Officer) នៅការិយាល័យធនាគារ ឬស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ។
- ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន (CSO) ធ្វើការពន្យល់ពីគោលការណ៍ នីតិវិធីឥណទាន តម្រូវការសម្រាប់ធនាគារ និងលក្ខខណ្ឌរួមស្តីពីការខ្ចីប្រាក់ឱ្យបានច្បាស់លាស់ ទៅអ្នកសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ (ទំហំឥណទាន របៀបសង អត្រាការប្រាក់ អ្នកធានា អ្នកស្នងមរកត និងឯកសារពាក់ព័ន្ធនានា)។
- ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន ផ្តល់ពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់ជូនទៅអតិថិជន និងជម្រាបអំពីតម្រូវការឯកសារ សម្រាប់ធនាគារ។
- ប្រសិនបើពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ ពុំមានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់ គ្រប់គ្រាន់ ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន ត្រូវជួយបំពេញបន្ថែមនូវចំណុចខ្វះខាត។
- ក្រោយពីទទួលពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់ ដែលបានបំពេញគ្រប់គ្រាន់ និងត្រឹមត្រូវដោយអតិថិជនរួច ហើយភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន ប្រមូលឯកសារដែលបានពិនិត្យរួចនោះ ដាក់ក្នុងប្រអប់ឯកសាររបស់ភ្នាក់ងារឥណទានដែលជាអ្នកទទួលខុសត្រូវ។
- អ្នកស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ អាចមានការទំនាក់ទំនងជាមួយភ្នាក់ងារឥណទានបាន ក្នុងពេល ដែលភ្នាក់ងារឥណទានបានចុះធ្វើការនៅមូលដ្ឋាន។

២. ដំណាក់កាលទី២៖ ការចុះទៅពិនិត្យអង្កេត និងការវាយតម្លៃឥណទាន

ភ្នាក់ងារឥណទានគួរសាកសួរអ្នកជិតខាងពីអតិថិជន តែដោយពុំចាំបាច់បង្ហាញពីគោលបំណង ឬសមាសភាពពិតរបស់ខ្លួននោះទេ ដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានពិតពីប្រវត្តិផ្ទាល់ខ្លួន អត្តចរិក កេរ្តិ៍ឈ្មោះ និងសកម្មភាពមុខរបរបស់អតិថិជន។

- ក្រោយទទួលបានពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវចុះទៅជួបអតិថិជនដល់ ផ្ទះ និងអ្នករួមខ្ចី ដើម្បីសាកសួរព័ត៌មានអំពីតម្រូវការខ្ចីប្រាក់។
- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ផ្ដោតអារម្មណ៍សាកសួរប្រមូលព័ត៌មានអំពីអ្នកខ្ចី ដែល ទាក់ទងនឹងព័ត៌មានទូទៅ ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ គោលបំណងប្រើប្រាស់ឥណទាន ព័ត៌មានអំពី ទ្រព្យដែលត្រូវបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក (ដាក់បញ្ចាំ) សាកសួរអំពីកត្តាទាំងឡាយដែលជះឥណទាន បង្កហានិភ័យ និងពន្យល់ឱ្យច្បាស់លាស់ពីគោលការណ៍ និងនីតិវិធីឥណទាន ដោយរាប់ បញ្ចូលទាំងកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ កិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក ឬកិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងធានា...។
- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវធ្វើការត្រិះរិះពិចារណា សិក្សាវិភាគ និងវាយតម្លៃព័ត៌មានដែលបាន ប្រមូលទាំងនោះថា តើពិតជាត្រឹមត្រូវសម្រាប់ធ្វើការវាយតម្លៃឥណទានហើយឬនៅ? ករណីខ្លះអតិថិជនផ្តល់

- ព័ត៌មានមិនបានគ្រប់គ្រាន់ ភ្នាក់ងារឥណទានអាចចុះស្រាវជ្រាវ ប្រមូល ព័ត៌មានពីខាងក្រៅ ឬពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋានបានផងដែរ ប៉ុន្តែត្រូវរក្សាអាថ៌កំបាំងវិជ្ជាជីវៈ ជៀសវាងការបង្កឱ្យកើតមានហេតុផលមិនល្អ។
- ក្រោយពីបានធ្វើការវាយតម្លៃលទ្ធភាពរបស់អ្នកខ្ចីប្រាក់រួចហើយ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវ បញ្ជាក់ជូនអតិថិជនអំពីលទ្ធភាពដែលអាចទទួលបានឥណទានបាន លក្ខខណ្ឌឥណទាន ការបណ្តុះវិន័យឥណទានដោយមិនសន្យាផ្តល់ទំហំឥណទានណាមួយឡើយ។
 - ភ្នាក់ងារទទួលបន្ទុក ត្រូវពន្យល់អតិថិជនអំពីប្រកាសរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា (NBC) ស្តី ពីការបង្កើតប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ដែលតម្រូវឱ្យស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ត្រូវចូលទៅ យកព័ត៌មានឥណទានពីការិយាល័យឥណទាន កម្ពុជា ដែលជាបន្ទុករបស់អតិថិជន និង ត្រូវកាត់ចេញពីគណនី ឬអតិថិជនត្រូវបង់ជាសាច់ប្រាក់ផ្ទាល់ នៅពេលដែលទទួលបានឥណទាន
 - ភ្នាក់ងារទទួលបន្ទុក ត្រូវពន្យល់អតិថិជនឱ្យបានច្បាស់លាស់ អំពីប្រការដែលបានចែងក្នុង ទម្រង់គំរូស្នើសុំឥណទាន។ ជាពិសេសការយល់ព្រមរបស់អតិថិជន ក្នុងការអនុញ្ញាតឱ្យ ធនាគារផ្តល់ព័ត៌មានរបស់ខ្លួនទៅពីការិយាល័យឥណទាន «កម្ពុជា»។

៣. ដំណាក់កាលទី៣៖ ការផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មានដែលទទួលបានពេលចុះវាយតម្លៃ

រាល់ព័ត៌មានដែលទទួលបានក្នុងពេលចុះទៅសិក្សាដល់លំនៅដ្ឋាន និងកន្លែងប្រកបអាជីវកម្មរបស់អតិថិជនត្រូវផ្ទៀងផ្ទាត់បន្ថែមជាមួយរបាយការណ៍ឥណទាន ដែលបានផ្តល់ដោយការិយាល័យឥណទាន «កម្ពុជា» ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រាកដអំពីភាពអាចជឿជាក់បានរបស់អតិថិជន មុននឹងធ្វើការសម្រេចចិត្តផ្តល់ ឬមិនផ្តល់ឥណទាន។

- ព័ត៌មានដែលបានពីការចុះសិក្សាដល់ទីកន្លែងរបស់អតិថិជនគឺជាព័ត៌មានជាមូលដ្ឋាន សម្រាប់ធ្វើការវិនិច្ឆ័យផ្តល់ឥណទាន។ ព័ត៌មានមួយចំនួនរបស់អតិថិជន ត្រូវវាយបញ្ចូលទៅក្នុង ប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាននៃការិយាល័យឥណទាន «កម្ពុជា» ដើម្បីទាញយករបាយការណ៍ឥណទាន សម្រាប់យកមកធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់បន្ថែមមុននឹងធ្វើការសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទាន។
- ព័ត៌មាន ឬរបាយការណ៍ឥណទានដែលទទួលបានពីការិយាល័យឥណទាន «កម្ពុជា» ត្រូវ ចាត់ចែងប្រគល់ឱ្យភ្នាក់ងារឥណទាន និងថ្នាក់ដឹកនាំដែលមានសមត្ថកិច្ចដែលពាក់ព័ន្ធ ដើម្បី យកទៅវិភាគអំពីហានិភ័យ និងភាពដែលអាចជឿជាក់បានរបស់អតិថិជន មុននឹងធ្វើការសម្រេចចិត្តផ្តល់ ឬមិនផ្តល់ឥណទាន។
- ការសម្រេចចិត្តក្នុងការផ្តល់ឥណទាន ឬមិនផ្តល់ឥណទាន ផ្អែកលើការវិនិច្ឆ័យរបស់ថ្នាក់ ដឹកនាំ ដែលទទួលបានពីការិយាល័យឥណទាន «កម្ពុជា» គ្រាន់តែជាព័ត៌មានបន្ថែម សម្រាប់ជួយដល់ការវិនិច្ឆ័យឱ្យបានត្រឹមត្រូវតែប៉ុណ្ណោះ។

៤. ដំណាក់កាលទី៤៖ ការរៀបចំឯកសារខ្ចីប្រាក់

- បន្ទាប់ពីអតិថិជនមានការព្រមព្រៀងរួចហើយ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវរៀបចំឯកសារសម្រាប់ អតិថិជនខ្ចីប្រាក់ ក្នុងនោះមានទម្រង់សម្ភាសន៍ កំណត់ហេតុវាយតម្លៃទ្រព្យ គម្រោងជំនួញ និងឱ្យអតិថិជនដាក់ពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់។ គួរបញ្ជាក់ថា ភ្នាក់ងារឥណទានអាចសរសេរយោបល់ និងសំណើរបស់ខ្លួន ដើម្បីស្នើសុំការអនុម័ត លុះត្រាតែការបង្កើតប៊ីប៉ូតែក(ដាក់ទ្រព្យបញ្ចាំ) លើទ្រព្យមានការយល់ព្រមពីម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ។

- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវសរសេរយោបល់ និងសំណើដោយបញ្ជាក់ពីទំហំឥណទាន រយៈពេល ខ្លី អត្រាការប្រាក់ ដើម្បីដាក់ស្នើសុំការអនុម័ត។

៥. ដំណាក់កាលទី៥៖ ការអនុម័តឥណទាន

- ភ្នាក់ងារឥណទាន ត្រូវបញ្ជូនឯកសារខ្ចីប្រាក់ ដែលបានរៀបចំរួចហើយនោះ ដាក់ជូនអ្នក គ្រប់គ្រងដែលមានសិទ្ធិអនុម័តឥណទាន ដើម្បីសុំការអនុម័ត។
- ឥណទានដែលអនុម័តដោយនាយកប្រតិបត្តិឥណទានត្រូវមានយោបល់ និងសំណើពីភ្នាក់ងារ ឥណទានទទួលខុសត្រូវ មានសេចក្តីបញ្ជាក់ពីប្រធានការិយាល័យខណ្ឌ ឬប្រធានភ្នាក់ងារឥណទាន និងពីនាយក-នាយិកាធនាគារ លើពាក្យស្នើសុំឥណទាន រួមជាមួយគម្រោងជំនួញ និងឯកសារសម្គាល់របស់អតិថិជនខ្លះទៀត ធ្វើមកនាយកដ្ឋានឥណទាន។
- ឥណទានដែលអនុម័តដោយគណៈកម្មាធិការឥណទានភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវរៀបចំទម្រង់ សំណើសុំឥណទានផ្នែកទី១ (Credit Proposal) ភ្ជាប់ជាមួយនូវរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដែល ដកចេញពីគម្រោងជំនួញ និងឯកសារសម្គាល់របស់អតិថិជន។ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវធ្វើការ សន្និដ្ឋាន និងសរសេរអនុសាសន៍ ព្រមទាំងមានសេចក្តីបញ្ជាក់ពីប្រធានការិយាល័យស្រុក- ខណ្ឌ ឬប្រធានភ្នាក់ងារឥណទាន និងពីនាយក-នាយិកាធនាគារ រួចហើយធ្វើមកនាយកដ្ឋាន ឥណទាន។ ផ្នែកវិភាគឥណទាននៃនាយកដ្ឋានឥណទាន ត្រូវវិភាគសរសេរទម្រង់ផ្នែកទី២ របស់ទម្រង់សំណើសុំឥណទាន ដាក់ជូននាយកប្រតិបត្តិឥណទានដើម្បីពិនិត្យ និងបញ្ជូនទៅគណៈកម្មាធិការឥណទានប្រជុំពិភាក្សាអនុម័ត។
- ឥណទានដែលអនុម័តរួចដោយគណៈកម្មាធិការឥណទាន និងហានិភ័យនៃក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ត្រូវឆ្លងកាត់តាមរយៈកិច្ចប្រជុំ និងអនុសាសន៍របស់គណៈកម្មាធិការឥណទាន។

៦. ដំណាក់កាលទី៦៖ ការរៀបចំកិច្ចសន្យា

- បន្ទាប់ពីឥណទានបានអនុម័តរួចហើយ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវទៅជួបអ្នកដាក់ពាក្យ ដល់ផ្ទះ តែម្តង ដើម្បីរៀបចំកិច្ចសន្យា ក្នុងនោះមានកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ កិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក និងលិខិតផ្សេងៗទៀតដែលទាក់ទង។ ភ្នាក់ងារឥណទានទទួលខុសត្រូវលើការរៀបចំឯកសារ ទាំងអស់ (រាល់ឯកសារក្លែងក្លាយ គ្មានតម្លៃ មិនត្រឹមត្រូវ មិនស្របតាមច្បាប់ ដែលមិនអាចប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការបាន)។
- បន្ទាប់ពីមានការព្រមព្រៀងហើយ អតិថិជននឹងអ្នកដែលពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ត្រូវផ្តិតមេដៃ ឬចុះហត្ថលេខានៅចំពោះមុខភ្នាក់ងារឥណទាន។ ចំពោះឯកសារដែលត្រូវបានបញ្ជាក់ពីអាជ្ញាធរ អតិថិជនត្រូវសុំបញ្ជាក់ចុះហត្ថលេខា និងបោះត្រាសុំការបន្ទុកលើវិញ្ញាបនបត្រសម្គាល់ អចលនទ្រព្យ (ប្លង់រឹង) ពីការិយាល័យរៀបចំដែនដីនគរូបនីយកម្មសំណង់ និងកូមិបាល ស្រុក ចុះការបន្ទុកពីមន្ទីររៀបចំដែនដីនគរូបនីយកម្មសំណង់ និងសុរិយោដីខេត្ត។
- ក្រោយពីឯកសារទាំងនោះបានបំពេញត្រឹមត្រូវគ្រប់គ្រាន់ និងចុះហត្ថលេខាបញ្ជាក់ចប់សព្វគ្រប់រួចរាល់ហើយអតិថិជនត្រូវកាន់ឯកសារទាំងនោះមកការិយាល័យធនាគារ ហើយប្រគល់ឯកសារនោះទៅភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន។

៧. ដំណាក់កាលទី៧៖ ការរៀបចំបញ្ចូលទិន្នន័យ

- ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជន (CSO) ក្រោយពីទទួលបានឯកសារហើយ ត្រូវពិនិត្យឯកសារទាំង នោះឱ្យបាន ត្រឹមត្រូវ។ ពិនិត្យមើលការចុះហត្ថលេខារបស់ឃុំ សង្កាត់ ឬស្រុក-ខណ្ឌ សុរិយោដី នៅលើឯកសារឱ្យ បានត្រឹមត្រូវ។ ក្នុងករណីបញ្ចេញឥណទាននៅក្នុងប្រព័ន្ធ Globus ត្រូវបង្កើត CIF និងបើកគណនី (Account) ជូនអតិថិជនរួចហើយ បញ្ជូនឯកសារទៅឱ្យគណនេយ្យករ និងប្រាប់អតិថិជនឱ្យរង់ចាំ ទទួលប្រាក់កម្ចី។
- គណនេយ្យដែលពាក់ព័ន្ធត្រូវពិនិត្យរាល់ឯកសារទាំងនោះ៖
 - ឯកសារទាំងអស់ត្រូវតែមានភាពត្រឹមត្រូវ ច្បាស់លាស់ គ្រប់គ្រាន់
 - ក្នុងករណីបញ្ចេញឥណទានតាមប្រព័ន្ធ Globus គណនេយ្យករត្រូវបញ្ចូលទិន្នន័យ ទៅក្នុងប្រព័ន្ធ រួចហើយប្រធានគណនេយ្យករត្រូវ Authorize។
 - បោះពុម្ពតារាងកាលវិភាគសងប្រាក់ សរសេរបង្គាន់ដៃតម្កល់ទ្រព្យធានា និងប័ណ្ណ ចំណាយប្រាក់ ឱ្យខ្ចី ឬរៀបចំឯកសារផ្សេងៗទៀតដែរពាក់ព័ន្ធ។ បញ្ជូនឯកសាររបស់ អតិថិជនទៅថ្នាក់មាន សមត្ថកិច្ច ដើម្បីចុះហត្ថលេខា។

៨. ដំណាក់កាលទី៨៖ ការបញ្ចេញឥណទាន

- គ្រប់ឯកសារទាំងអស់ទាក់ទងនឹងការបញ្ចេញឥណទាន ត្រូវតែរៀបចំឱ្យបានគ្រប់គ្រាន់ និង ត្រឹមត្រូវ មុនពេលបញ្ចេញឥណទាន រួចហើយបញ្ជូនទៅឱ្យបេឡាធិការរៀបចំប្រាក់ដើម្បីរង់ ចាំអតិថិជនមកបើក។
- ពេលអតិថិជនមកដល់ការិយាល័យធនាគារ ភ្នាក់ងារបម្រើអតិថិជនត្រូវត្រួតពិនិត្យ និងអញ្ជើញ អតិថិ ជនឱ្យទៅជួបបេឡាធិការ ដើម្បីបើកប្រាក់ ឬផ្ទេរប្រាក់ចូលគណនីរបស់អតិថិជន។
- មុនពេលបើកប្រាក់បេឡាធិការ ត្រូវរំលឹកឡើងវិញពីលក្ខខណ្ឌមួយចំនួនដូចជា ការសងប្រាក់ ការ ពិន័យលើការយឺតយ៉ាវ និងការប្រគល់-ទទួលប្រាក់ ត្រូវតែពិនិត្យ និងរាប់ប្រាក់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវមុនពេល ចាក់ចេញពីបញ្ជី។

៣.៤ អត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្តល់ឥណទានសម្រាប់អតិថិជន

ការផ្តល់ឥណទាន បានក្លាយទៅជារឿងធម្មតានៅក្នុងអាជីវកម្ម ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ហើយឥណទានធនាគារគឺជាផ្នែកសំខាន់នៃប្រព័ន្ធនេះ។ ប្រភេទផ្សេងៗ នៃប្រាក់កម្ចីធនាគារអាចរកបានដើម្បី បំពេញតម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុបុគ្គល និងអាជីវកម្ម។ ខាងក្រោមនេះ គឺជាអត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្តល់ឥណទានសម្រាប់ អតិថិជនមានដូចជា៖

- **ទុនកើនឡើង៖** អតិថិជនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ចំបងនោះគឺមានប្រាក់ចំណូលបន្ថែម អតិថិជនអាច ប្រើប្រាស់ឥណទានទៅតាមតម្រូវការផ្សេងៗ។
- **ពង្រីកឬបង្កើតមុខរបរ៖** អតិថិជនអាចយកប្រាក់ ដែលទទួលបានទៅពង្រីកអាជីវកម្មបន្ថែម ដើម្បីរក ប្រាក់ចំណេញ ឬអតិថិជនអាចយកឥណទានដែលទទួលបានដើម្បីជាដើមទុនក្នុងការបង្កើនអាជីវកម្មថ្មី។

- **ដោះស្រាយបញ្ហា៖** ករណីអតិថិជនមានបញ្ហាបន្ទាន់ត្រូវដោះស្រាយបែបត្រឹមត្រូវ ឬព្រឹត្តិការណ៍ដែលមិនអាចស្មានទុកជាមុនបានតែត្រូវការឥណទានជាចាំបាច់ដូចជា ការជួសជុលផ្ទះ រថយន្ត ការព្យាបាលជម្ងឺគ្រោះថ្នាក់ដោយចៃដន្យ។ល។
- **អត្រាការប្រាក់សមរម្យ៖** ប្រសិនបើអតិថិជនមានតម្រូវការក្នុងការទិញយានយន្ត ឬគេហដ្ឋានគឺអតិថិជនអាចទទួលបានអត្រាការប្រាក់សមរម្យជាងការបង់រំលស់។

ជំពូកទី៤
ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង

ជាការពិតណាស់ធនាគារស្ថាបនាជា ធនាគារមួយដែលធ្វើប្រតិបត្តិការទៅលើសេវាឥណទានជាច្រើនផ្នែក។ ក្រោយពីក្រុមយើងខ្ញុំ សិក្សាស្រាវជ្រាវនៃដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនា បានចប់សព្វគ្រប់រួចមក ក្រុមនាងខ្ញុំ/ខ្ញុំបាទក៏បានសង្កេតឃើញនូវចំណុចខ្លាំងមួយចំនួន ដែលគួរឱ្យកោតសរសើរមានដូចជា៖

- ធនាគារស្ថាបនា មានសេវាឥណទានច្រើនប្រភេទ ឬច្រើនជម្រើសដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់អតិថិជន។
- ជាធនាគារដែលផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅឱ្យអតិថិជនដែលមានអត្រាការប្រាក់សមរម្យដែលអាចបត់បែនបានទៅតាមឥណទាននីមួយៗ ហើយអតិថិជនមានទំនុកចិត្តក្នុងការកម្ចីទៅលើឥណទាន។
- ធនាគារ ស្ថាបនាផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជនដែលមានទំហំឥណទានសរុបខ្ពស់ និងមានភាពបត់បែនព្រមទាំងអតិថិជនទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន។
- ធនាគារបានត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេច ដើម្បីផ្តល់ដំណោះស្រាយដែលស្របតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនជាមួយនឹងឥណទានជាច្រើនប្រភេទដែលអត្រាការប្រាក់មានភាពប្រកួតប្រជែង ឬទាបទៅតាមប្រភេទឥណទាននីមួយៗ។
- ធនាគារស្ថាបនានៅបន្តសម្រេចបាននូវកំណើនឥណទានរហូតទៅដល់៩.៦% (១៨៥លានដុល្លារអាមេរិក) ដោយកើនពី១,៩២៥លានដុល្លារអាមេរិកនៅឆ្នាំ២០២១រហូតដល់២.១១១លានដុល្លារអាមេរិកនៅឆ្នាំ២០២២។ កំណើននេះ បានមកពីការចូលរួមចំណែកនៃការកើនឡើងពីផ្នែកសេវាហិរញ្ញវត្ថុបុគ្គល ៣៤% និងឥណទានសាជីវកម្ម៦៦%នៃឥណទានសរុបទាំងអស់។

៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ

យោងតាមការបកស្រាយខាងលើធនាគារស្ថាបនា មានចំណុចខ្លាំងច្រើនក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែយើងក្រឡេកឃើញថាធនាគារ ស្ថាបនានៅមានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនដូចជា៖

- លក្ខខណ្ឌស្នើរកម្ចីមានលក្ខណៈសំប្រាប់និងមានតម្រូវការលក្ខណៈខ្ពស់ ជាក់ស្តែងអតិថិជនត្រូវមាន មុខរបរច្បាស់លាស់ លំនៅស្ថានពិតប្រាកដ ត្រូវមានការបញ្ជាក់ពីភូមិឃុំឱ្យបានច្បាស់លាស់។
- ធនាគារផ្តល់សេវាកម្មឥណទានដល់អតិថិជនមានលក្ខណៈយឺតយ៉ាវ ដោយសារតែមន្ត្រីឥណទានមានអតិថិជនច្រើនដែលធ្វើឱ្យពួកគេមិនបានចុះទៅសិក្សាដល់ទីតាំងរបស់អតិថិជនបានឆាប់រហ័ស ទើបធ្វើឱ្យអតិថិជនមានការដកពាក្យស្នើរសុំឥណទានវិញ។
- ការផ្តល់ឥណទានមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ ដែលមានភាពមិនសមាមាត្រនឹងសេដ្ឋកិច្ចរបស់អតិថិជនភាគច្រើន។

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

ជំពូកទី៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន៖

តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវដ៏យកចិត្តទុកដាក់របស់ពួកយើងកន្លងមក ដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទសិក្សាស្រាវជ្រាវខាងលើ គឺបានធ្វើឱ្យពួកយើងយល់ដឹងជាច្រើន អំពីធនាគារក៏ដូចជាបានស្វែងយល់អំពីគោលការណ៍នានា ដែលធនាគារស្ថាបនាកំពុងអនុវត្តសព្វថ្ងៃនេះ មិនថាតែការផ្តល់ឥណទាន ការទទួលប្រាក់បញ្ញើឬការគ្រប់គ្រងទ្រព្យសកម្មផ្សេងៗគឺសុទ្ធតែមានភាពម៉ត់ចត់នឹងការទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ទៅលើសេវាកម្មនីមួយៗរបស់ខ្លួនជានិច្ច។ ជាពិសេស គឺបានធ្វើឱ្យពួកយើងដែលជាអ្នកសិក្សាបានស្វែងយល់ពីការធ្វើការងារជាក្រុម ការចេះសាមគ្គី ចេះផ្តល់យោបល់ឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមក និងចេះស្រឡាញ់គ្នានៅក្នុងក្រុម។ លើសពីនេះទៅទៀត ពួកយើងក៏ទទួលបាននូវបទពិសោធន៍បន្ថែមទៅលើវិស័យធនាគារកាន់តែច្បាស់ ដោយសារតែមានការគ្រប់គ្រងល្អ នោងបុគ្គលិកគ្រប់ផ្នែកពោរពេញដោយសមត្ថភាព និងទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់ រួមផ្សំជាមួយការបំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់បុគ្គលិករៀងៗខ្លួន ដោយមិនខ្លាចភាពនឿយហត់ទើបធ្វើឱ្យធនាគារស្ថាបនាទទួលបានភាពជោគជ័យរហូតដល់សព្វថ្ងៃនេះ។

ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនាពិតជាមានលក្ខណៈពិសេស ប្រសិនបើប្រៀបធៀបទៅនឹងដៃគូប្រកួតប្រជែងនៅលើទីផ្សារ ក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបច្ចុប្បន្ន។ ធនាគារស្ថាបនាមានការរីកចម្រើនខ្លាំងជាលំដាប់ ដែលមានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់នូវសេវាកម្មឥណទានជាច្រើនប្រភេទដែលមានភាពងាយស្រួលសម្រាប់អតិថិជនក្នុងការជ្រើសរើសឥណទាន។

សរុបសេចក្តីមក ទោះបីជាមានការកែប្រែយ៉ាងណា ក៏ដោយនៅតែមានចំណុចខ្វះខាត ដោយជៀសមិនផុត សូម្បីតែប្រទេសជឿនលឿនស្ទើរតែគ្រប់វិស័យទាំងអស់ ក៏នៅតែមានចន្លោះប្រហោងដែលមិនអាចជៀសផុត។ ហេតុដូច្នេះហើយបានជាធនាគារស្ថាបនា បានខិតខំស្វែងរកមធ្យោបាយដើម្បី ធ្វើឱ្យធនាគារស្ថាបនារបស់ខ្លួនកាន់តែមានភាពប្រសើរឡើងបន្តទៅទៀត។

៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍

បន្ទាប់ពីបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវរួចមក បានបង្ហាញឱ្យឃើញថាគុណសម្បត្តិនៃដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារស្ថាបនាមានការអភិវឌ្ឍ និងទទួលបានការគាំទ្រខ្លាំងពីសំណាក់អតិថិជន ដែលមានអត្ថប្រយោជន៍ និងលក្ខណៈជាច្រើនសំបូរបែប ប៉ុន្តែក៏មានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនទៀតដែរ។

យោងតាមសេចក្តីសន្និដ្ឋានខាងលើ ធនាគារស្ថាបនាមានចំណុចគួរឱ្យពិចារណាមួយចំនួន ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យក្រុមយើងខ្ញុំ សូមផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួន ដើម្បីឱ្យមានប្រតិបត្តិការឱ្យកាន់តែទទួលបាន នូវលទ្ធផលគួររំពឹងទុក៖

- ធនាគារត្រូវកាត់បន្ថយលក្ខខណ្ឌ និងតម្រូវការមួយចំនួន ដើម្បីជួយសម្រួលដល់អតិថិជន ក្នុងការស្នើសុំឥណទាន បើកាលណាធនាគារមានលក្ខខណ្ឌ និងតម្រូវការខ្ពស់ អាចមានផលវិបាកជាច្រើនដល់អតិថិជន។

- ធនាគារត្រូវតែបន្ថែមនិងពង្រឹងសមត្ថភាពមន្ត្រីឥណទាន ដើម្បីកាត់បន្ថយភាពយឺតយ៉ាវ និងជួយសម្រួលដំណើរការស្នើសុំឥណទានជូនអតិថិជន។ មន្ត្រីឥណទានគួរតែចុះទៅត្រួតពិនិត្យ និងសិក្សាដល់ទីតាំងដោយផ្ទាល់ និងឆាប់រហ័សទើបអាចផ្តល់ទំនុកចិត្តដល់អតិថិជនមួយកម្រិតទៀត។
- ធនាគារត្រូវផ្តល់អត្រាការប្រាក់ទាប ឬសមរម្យធ្វើឱ្យវាកាន់តែទាក់ទាញសម្រាប់អតិថិជនក្នុងការខ្ចី និងជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ចដែលមានឥទ្ធិពលនៃការខ្ចីកើនឡើង ការចំណាយ ការវិនិយោគ និងសកម្មភាពលំនៅដ្ឋានអាចជួយជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងការងារទាំងមូល នៅពេលដែលអត្រាការប្រាក់ទាប។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

១. គេហទំព័រផ្លូវការរបស់ធនាគារស្ថាបនា ២០២៤, <https://www.sathapana.com.kh/en/homepage>
២. វិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា៖ *ការគ្រប់គ្រងឥណទាន*, បោះពុម្ពលើកទី២ (២០១៩), ទំព័រ៩ ដល់ទំព័រ១៣
៣. វិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា៖ *ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី*, បោះពុម្ពឆ្នាំ២០២០
៤. វិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដា៖ *ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារឯកទេស ឌីជីប៊ី*, បោះពុម្ពឆ្នាំ២០២០
៥. បណ្ឌិត សេង សំអឿន៖ *វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ*, បោះពុម្ពឆ្នាំ២០២២
៦. ¹<https://poe.com/chat/2140mpuf0jv4x877amn>
៧. ²<https://en.wikipedia.org/wiki/Bank>
៨. ³https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_banking
៩. ⁴ <https://khemsarith.wordpress.com/2016>
១០. ⁵<https://poe.com/chat/22ae4hnsyc3sbjmmjey>

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធ

Premier Personal Banking Business Portal

About Us Help Center Postcard EN USD/KHR 4,069 4,089

 **ធនាគារ ស្ថាបនា**
SATHAPANA BANK

Personal Business Digital Banking Women In Business Promotion News



ENJOY SPECIAL
INTEREST RATE

WITH SATHAPANA FLEXI LENDING PROGRAM



Premier សេវាធនាគារបុគ្គល Business Portal

អំពីធនាគារ ស្ថាបនា ការិយាល័យទំនាក់ទំនងអតិថិជន កាតព្វកិច្ច KH USD/KHR 4,070 4,088

 **ធនាគារ ស្ថាបនា**
SATHAPANA BANK

សេវាធនាគារបុគ្គល សេវាធនាគារអាជីវកម្ម ធនាគារឌីជីថល ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម ប្រមូលនិធិ ព័ត៌មាន





-  **ប្រាក់បញ្ញើ**
- គណនីចរន្ត
 - គណនីចរន្តឌីជីថល
 - គណនីសន្សំ
 - គណនីសន្សំឡូតាត
 - ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់
 - គម្រោងសន្សំ ជាក្រុម
 - គណនីអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន
 - គណនីប័ណ្ណបរទេស

-  **សេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត**
- សេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតជាមួយ មេឡឡាយហ្វ

-  **ឥណទាន**
- ឥណទានយានយន្ត
 - ឥណទានគេហដ្ឋានឆ្នាក់វិ
 - ឥណទានបុគ្គល ស្ថាបនា
 - កម្មវិធីប្រាក់បញ្ញើប្រកបដោយឥរិយាបថ
 - ឥណទានគេហដ្ឋានឆ្នាក់វិ ជាមួយផែនការបង់ប្រាក់
 - គម្រោងធានារ៉ាប់រង
 - ឥណទាន អ៊ីស៊ីខាស
 - កម្មវិធីកម្ចីជ្រាប
 - វិធីសាស្ត្រឥណទាន

-  **សេវាកម្ម**
- ការផ្ទេរប្រាក់
 - ផ្ទេរប្រាក់តាមរយៈ Western Union
 - សេវាប្រមូលពន្ធ
 - សេវាកម្មប្រមូលពន្ធនិងបង់ប្រាក់កម្ចីជ្រាប
 - សេវាបង់ប្រាក់ និងបង់ប្រាក់ប្រចាំខែ

-  **សេវាប័ណ្ណ**
- ប័ណ្ណឥណទានវិសា
 - ប័ណ្ណឥណទានម៉ាស៊ីនកាត ស្ថាបនា
 - ប័ណ្ណឥណទានម៉ាស៊ីនកាត ស្ថាបនា
 - ប័ណ្ណឥណទានវិសា
 - ប័ណ្ណឥណទាន
 - ប័ណ្ណវិសាឥណទានកាណាឌីយ៉ា ស្ថាបនា
 - ប័ណ្ណឥណទាន ស្ថាបនា ឆាប
 - កម្មវិធីប័ណ្ណឥណទាន ស្ថាបនា
 - ចំណុចគន្លឹះសុវត្ថិភាព

-  **ឧបករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ**
- វិធីសាស្ត្រប្រាក់សន្សំ
 - វិធីសាស្ត្រប្រាក់សន្សំមានកាលកំណត់
 - វិធីសាស្ត្រឥណទាន
 - អត្រាប្តូរប្រាក់

Premier សេវាធនាគារបុគ្គល Business Portal

អំពីធនាគារ ស្ថាបនា ការិយាល័យទំនាក់ទំនងអតិថិជន កាតព្វកិច្ច KH USD/KHR 4,070 4,088

 **ធនាគារ ស្ថាបនា**
SATHAPANA BANK

សេវាធនាគារបុគ្គល សេវាធនាគារអាជីវកម្ម ធនាគារឌីជីថល ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម ប្រមូលនិធិ ព័ត៌មាន





-  **ប្រាក់បញ្ញើ**
- គណនីចរន្ត
 - គណនីសន្សំចរន្ត
 - គណនីចរន្តឌីជីថលអាជីវកម្ម
 - គណនីសន្សំអាជីវកម្ម
 - គណនីបញ្ញើមានកាលកំណត់
 - គណនីប័ណ្ណបរទេស
 - គណនីប្រាក់សោធននិវត្តន៍

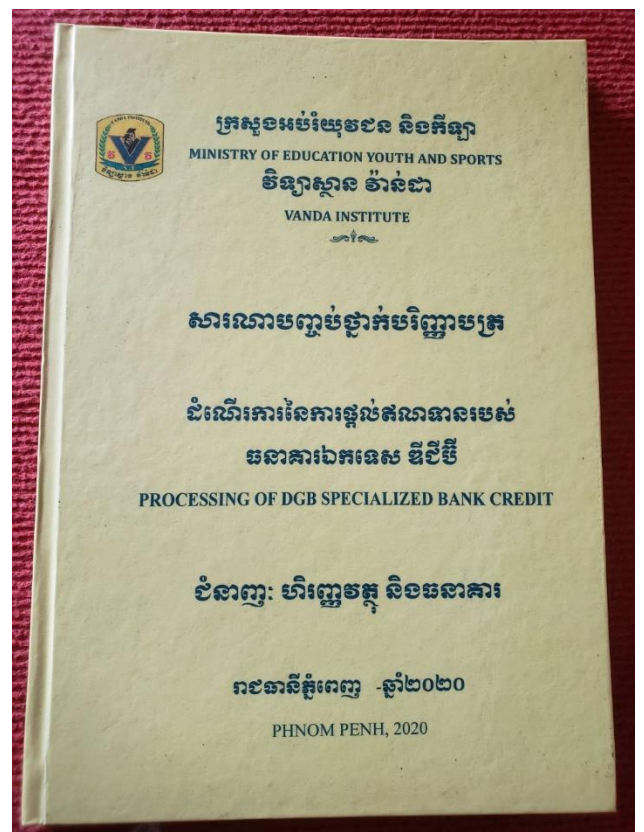
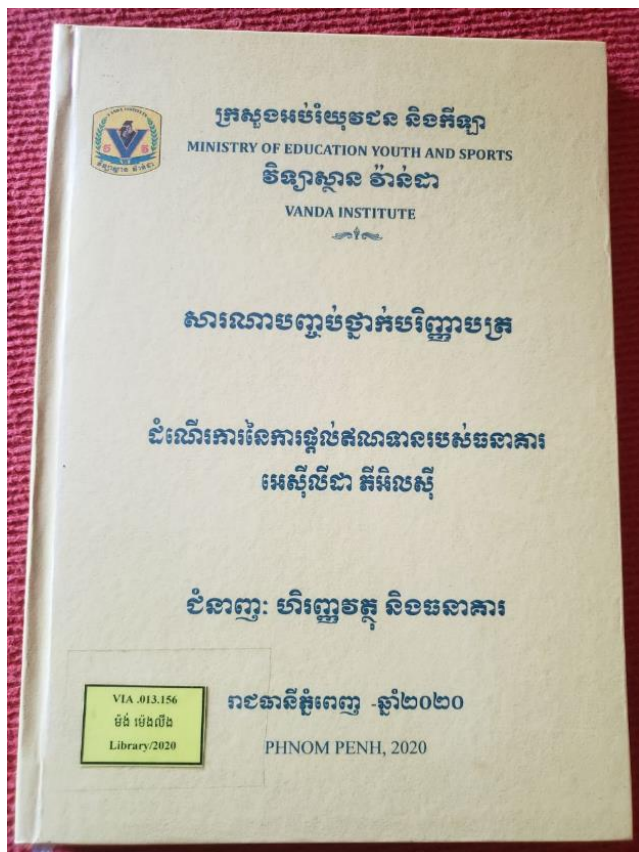
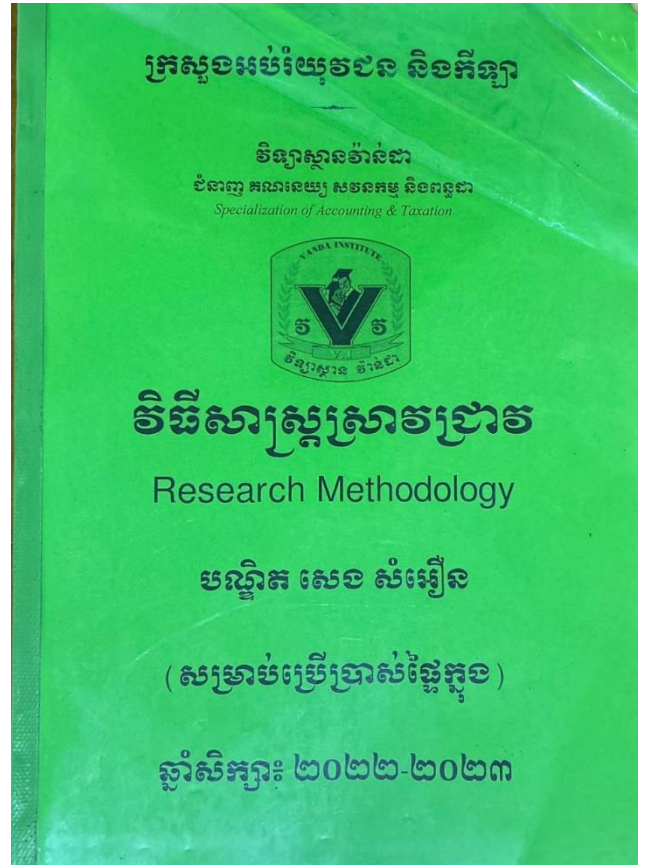
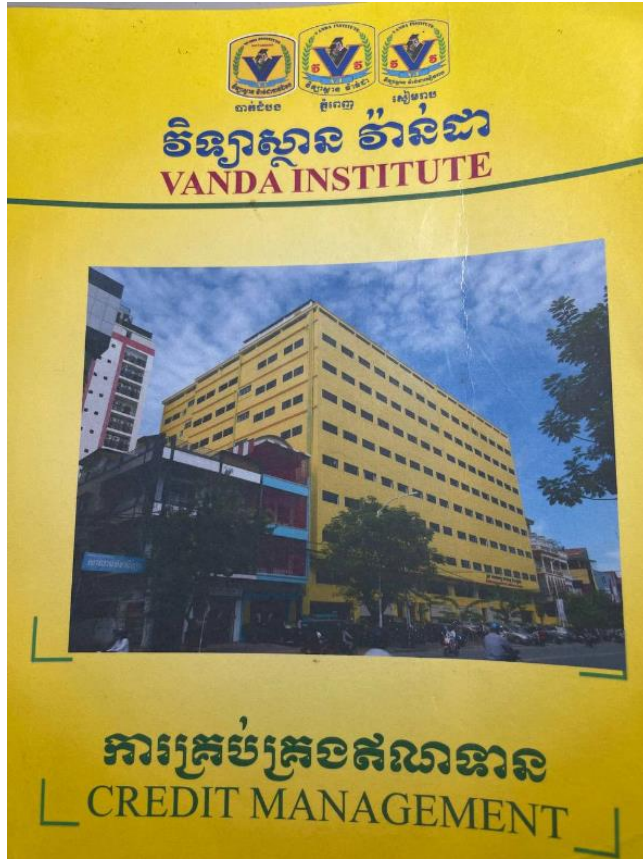
-  **សេវា**
- ការផ្ទេរប្រាក់
 - ផ្ទេរប្រាក់តាមរយៈ Western Union
 - ម៉ាស៊ីនប្រាក់
 - ផ្ទេរប្រាក់ទៅក្រៅប្រទេសតាមរយៈ VISA B2B Connect

-  **ឥណទាន**
- ឥណទានវិបាកប័ណ្ណ
 - ឥណទានអាជីវកម្ម ស្ថាបនា
 - ឥណទានកសិកម្ម ស្ថាបនា
 - ឥណទានទូរទស្សន៍រយៈពេលវែង
 - កម្មវិធីអាជីវកម្មឆ្នាំកក្កដា និងមធ្យម ស្ថាបនា
 - ឥណទាន ហិរញ្ញប្បទានអាជីវកម្ម
 - កម្មវិធី ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម
 - វិធីសាស្ត្រឥណទាន

-  **សេវាធនាគារជាមួយធនាគារយើងខ្ញុំ**
- សេវាធនាគារហ៊ុល

-  **សេវាគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់**
- ការទូទាត់
 - ការប្រមូល
 - សេវាចាត់ចែងសាច់ប្រាក់
 - បណ្តាញផ្តល់សេវា
 - កម្មវិធីកញ្ចប់ប្រាក់បៀវត្សរ៍
 - សេវាក្រុមសុវត្ថិភាព Sathapana Escrow

-  **ហិរញ្ញវត្ថុកាណាឌីយ៉ា**
- ហិរញ្ញប្បទានកាណាឌីយ៉ា



PRODUCTS & SERVICES

PERSONAL BANKING

Deposit

Savings Account
Smart Savings Account
Term Deposit (TD)
Current Account
Foreign Currency Account (FCA)
Current Plus Account

Loans

Auto Loan
Home Loan
Personal Loan
Flexi Lending

BUSINESS BANKING

Deposit

Current Account
Current Plus Corporate Account
Corporate Savings Account
Term Deposit Account
Foreign Currency Account
Pension Fund Account

Loans

Overdraft Loan
Business Term Loan
Revolving Credit
Business Installment Loan Program

Fund Transfers & other services

Domestic Transfer
Transfer through Bakong
International Transfer
Western Union Money Transfer
Tax Collection
Ministry of Labor and Vocational Training
Fund Transfer via Visa Direct
Special Account Number
Bill Collection

Life Insurance

Manulife Cambodia

Fund Transfers & other services

Remittances
Fund Transfer via Western Union
POS Terminal Services

Cash Management

Payment
Collection
Liquidity Management
Delivery Channels
Sathapana Payroll Package Program

Trade Finance

Trade Finance Services