



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

ការផ្តល់កម្ចីជល់អាជីវកម្មធនតូច និងបង្កបង្កើន

កម្មសិក្សាពីថ្ងៃទី ១៨ ខែ មីនា ឆ្នាំ ២០១៩ ដល់ថ្ងៃទី ១៦ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៩

ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយ៉ម អ៊ិមអេម្យូ អិលធីឌី ធីស្តារ៉ាភារកណ្តាល(PRIME MF)

តាក់តែងឡើងដោយ

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

និស្សិតឈ្មោះ: **ហាក់ ម៉ូឌីណា**
សឹម ភារី

បណ្ឌិត **ចាន់ ស៊ុនដេត**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ
ជំនាន់ទី ១២

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៥
ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍ ២០១៩

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

នាងខ្ញុំ ហាក់ ម៉ូឌីណា និង សឹម ភារី ជានិស្សិតជំនាញធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី ១២ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ដែលបានចុះកម្មសិក្សានៅ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាទីស្នាក់ការកណ្តាល លើប្រធានបទ “ការ ផ្តល់កម្ចីដល់អាជីវកម្មធនតូច និងមធ្យមរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាទីស្នាក់ការកណ្តាល”។

សូមគោរព និង ថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុតចំពោះ

លោកឪពុក អ្នកម្តាយដែលជាអ្នកមានគុណវិសេសវិសាល ដែលកន្លងមកលោកទាំងពីរបាន ចិញ្ចឹមថ្កុមថ្ការកំបីបាច់ថែរក្សាតាំងពីកូនចាប់កំណើតក្នុងផ្ទះរហូតដល់កូនធំដឹងក្តី។ លោកទាំងពីរបាន ផ្តល់ទាំងការស្រឡាញ់ ការយកចិត្តទុកដាក់ ការបារម្ភចំពោះកូន ជាពិសេសលោកទាំងពីរបានខិតខំ តស៊ូឲ្យកូនមានចំណេះដឹង រៀនសូត្របានខ្ពង់ខ្ពស់ ដែលជាគុណមួយដ៏ធំធេង ដែលគុណនេះបៀប បានដូចជាស្ពានមួយដែលចម្លងកូនទៅរកអនាគតមួយដ៏ក្លាស្រាវ។ ទាំងនេះជាមហាគុណដ៏ធំធេង សម្រាប់យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ដែលមិនអាចបំភ្លេចបានអស់មួយជីវិត។ កូនសូមគោរព ដឹងគុណចំពោះ លោកទាំងពីរយ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ហើយសូមបូងសូងដល់វត្ថុស័ក្តិសិទ្ធិសូមឲ្យលោកទាំងពីរមាន សុខភាពល្អ កម្លាំងមាំមួន ជួបតែសេចក្តីសុខ សេចក្តីចម្រើន ព្រមទាំងធ្វើជាម្តប់ដល់កូនចៅប្រុស ស្រីជានិរន្តរ៍តទៅ។

សូមគោរព និងថ្លែងអំណរគុណចំពោះ

ឯកឧត្តមវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រីឡូបុរស ព្រីឡូបុរសរង ប្រធានការិយាល័យគ្រប់ ផ្នែក លោក-លោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យ និងបុគ្គលិកគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ទាំងអស់នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទ នីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចដែលបានចូលរួមចំណែក សកហការ បណ្តុះបណ្តាល ផ្តល់នូវ ចំណេះដឹង និងជំនាញទាំងកម្លាំងកាយចិត្តដល់ក្រុមនាងខ្ញុំ និងសិស្សនិស្សិតទាំងអស់ ដែលជា គុណមួយក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលឲ្យក្រុមនាងខ្ញុំ រួមទាំងនិស្សិតដែលកំពុងសិក្សាទាំងអស់ក្លាយជា ធនធានដែលមានតម្លៃសម្រាប់សង្គម និងជាមុខមាត់ប្រទេសជាតិ។

សូមគោរព និងថ្លែងអំណរគុណចំពោះ

លោកសាស្ត្រាចារ្យបណ្ឌិត ដាន់ ស៊ុនដេត ដែលបានដឹកនាំក្នុងការសរសេររបាយការណ៍ចុះ កម្មសិក្សា និងបានផ្តល់នូវដំបូន្មាន យុទ្ធសាស្ត្រ និងបង្ហាត់បង្រៀននូវរបៀបនៃការសរសេរឲ្យបាន ត្រឹមត្រូវស្របតាមស្តង់ដារដែលបានកំណត់។ ជាពិសេសនោះ លោកសាស្ត្រាចារ្យបានចំណាយ

ពេលវេលាមានតម្លៃ លើកទឹកចិត្ត ផ្តល់នូវយោបល់ល្អៗ និងគំនិតបន្ថែមនៃការសរសេររបាយការណ៍ ឲ្យកាន់តែល្អ ដោយលោកបានពន្យល់ណែនាំ ដូចផ្ដើមក្នុងការសរសេររបាយការណ៍កម្មសិក្សា បញ្ចប់ការសិក្សារបស់ក្រុមនាងខ្ញុំឲ្យលេចចេញជាស្ថាពរ។

សូមគោរព និងថ្លែងអំណរគុណចំពោះ

លោកអគ្គនាយក លោកអគ្គនាយករង លោកប្រធាន **យុន កុសល** ដែលជាប្រធានសាខា និងកម្មករនិយោជិកទាំងអស់នៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី ទីស្នាក់ការ កណ្តាល ជាពិសេសលោកប្រធាន **ចិន ជាណេ** នាយកដ្ឋានធនធានមនុស្សនៅ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញ វត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី ទីស្នាក់ការកណ្តាលផងដែរ ដែលបានអនុញ្ញាតឲ្យនាងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ ចុះកម្មសិក្សា ហើយស្វាគមន៍នាងខ្ញុំទាំងពីរយ៉ាងកក់ក្តៅ និងផ្តល់ព័ត៌មានផ្សេងៗដែលទាក់ទងនឹង ប្រធានបទរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំក្នុងកំឡុងពេលចុះកម្មសិក្សា។

ជាទីបញ្ចប់ នាងខ្ញុំទាំងពីរសូមលើកម្រាមដៃដប់សូមប្រសិទ្ធិពរជ័យបរមហាប្រសើរនូវគុណ ណ្ណបការៈដ៏ថ្លៃថ្លាជូនចំពោះលោកមានគុណទាំងពីរ ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការ រង លោកលោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យ ព្រមទាំង ព្រមទាំងលោកប្រធានសាខា លោកប្រធានអ្នក គ្រប់គ្រង និងផ្តល់ឥណទាន រួមទាំងបុគ្គលិកនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី ទាំងអស់ និងមិត្តនិស្សិតរួមជំនាន់ទាំងអស់សូមជួបតែសំណាងល្អ និងពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការគឺ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃាតឡើយ។

អារម្ភកថា

សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច តម្រូវឲ្យនិស្សិតចុះកម្មសិក្សា ដើម្បីសរសេរនិក្ខេបបទ ឬរបាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។ ដោយកត្តា នេះហើយ បានផ្តល់ឱកាសដល់ក្រុមយើងបានធ្វើការចុះកម្មសិក្សាលើប្រធានបទស្តីអំពី “ការផ្តល់ កម្ចីដល់អាជីវកម្មធនតូច និងមធ្យម” នៅទីស្នាក់ការកណ្តាលរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី។ យ៉ាងណាមិញសៀវភៅមួយនេះ ត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយចំណាយពេល សិក្សាស្រាវជ្រាវ ដែលជាស្នាដៃរបស់ក្រុមយើងខ្ញុំសម្រាប់ការបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រអស់ រយៈពេលបួនឆ្នាំមកនេះ។

របាយការណ៍មួយនេះត្រូវបានរៀបចំឡើង ដើម្បីធ្វើការឆ្លុះបញ្ចាំងពីចំណេះដឹងលើការអនុ វត្តជាក់ស្តែងរបស់ក្រុមនាងខ្ញុំ។ ក្រោយពីទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាលអស់រយៈពេលបួនឆ្នាំកន្លង មកជាមួយលោកគ្រូ អ្នកគ្រូសាស្ត្រាចារ្យនៅក្នុងសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រ សេដ្ឋកិច្ច ជំនាញធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ជំនាន់ទី១៣។ ម៉្យាងវិញទៀតយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថាសៀវភៅ មួយនេះអាចមានសារៈប្រយោជន៍សម្រាប់អ្នកអានទាំងអស់ ដើម្បីទុកជាទុនសម្រាប់ពង្រឹងស្មារតី និងជាបទពិសោធន៍សម្រាប់និស្សិតជំនាន់ក្រោយទៀត។ ប៉ុន្តែទោះបីជាឆ្លងកាត់ដំណាក់កាលត្រួត ពិនិត្យ និងកែសម្រួលជាច្រើនលើកក៏ដោយ ក៏យើងខ្ញុំជឿជាក់ថានៅតែមានចំណុចខ្លះខាតនៃផ្នែក ណាមួយដោយជៀសមិនផុតឡើយ។

ដូចនេះហើយក្រុមយើងខ្ញុំ ក៏សូមអភ័យទោសរាល់កំហុសដែលបានកើតមានអចេតនា ហើយយើងខ្ញុំនឹងរងចាំការទទួលរាល់ការរិះគន់ដើម្បីកែលម្អ និងស្ថាបនា ហើយនឹងទទួលយកមតិ យោបល់ ដើម្បីឲ្យរបាយការណ៍សិក្សាមួយនេះមានខ្លឹមសារកាន់តែល្អ និងទុកជាឯកសារដល់ និស្សិតជំនាន់ក្រោយផងដែរ។

ជាទីបញ្ចប់ យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណដល់អ្នកអានជាទីគោរព និងសូមប្រសិទ្ធពរជ័យ ដល់អ្នកអានទាំងអស់ជួបតែសេចក្តីសុខ សិរីសួស្តី និងជោគជ័យគ្រប់ភារកិច្ច។

មាតិកា

បញ្ជីអក្សរកាត់..... vi
បញ្ជីតារាង.....vii
បញ្ជីរូបភាព.....viii
បញ្ជីក្រាហ្វិក..... ix
បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ..... x

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ..... ១
២. ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ..... ១
៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ..... ២
៤. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ..... ២
៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ..... ៣
 ក. ទិន្នន័យចម្បង..... ៣
 ខ. ទិន្នន័យទីពីរ..... ៣
៦. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ..... ៣

ជំពូកទី ១

‘រំលឹកទ្រឹស្តី’

១.១. គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ..... ៥
 ១.១.១. និយមន័យ..... ៥
 ១.១.២. ប្រវត្តិទូទៅនៃមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ..... ៥
 ១.១.៣. មុខងារទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ..... ៦
 ១.១.៤. សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ..... ៨
១.២. លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទាន..... ៨
 ១.២.១. និយមន័យនៃឥណទាន..... ៨
 ១.២.២. មុខងារឥណទាន..... ៩
 ១.២.៣. សមាសភាពនៃដំណើរការឥណទាន..... ៩
 ១.២.៣.១. ហានិភ័យ..... ៩

១.២.៣.២. ពេលវេលា.....	១០
១.២.៣.៣. វត្ថុបញ្ចាំ.....	១០
១.២.៣.៤. ចំណាយប្រតិបត្តិការ.....	១០
១.២.៣.៥. ការឯកភាពតាមច្បាប់.....	១០
១.២.៣.៦. អតិផរណា.....	១០
១.២.៣.៧. បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ.....	១១
១.២.៤. ប្រភេទនៃឥណទាន.....	១១
១.២.៥. វិធីសាស្ត្រទូទាត់សំណង.....	១២
១.២.៥.១. វិធីសាស្ត្រកម្ចីសងតែមុតង.....	១២
១.២.៥.២. វិធីសាស្ត្រទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំខែ និងទូទាត់ប្រាក់ដើមនៅចុងការបរិច្ឆេទ... ១២	
១.២.៥.៣. វិធីសាស្ត្រសំណងពាក់កណ្តាល.....	១២
១.២.៥.៤. វិធីសាស្ត្ររំលស់ថេរ.....	១២
១.២.៥.៥. វិធីសាស្ត្ររំលស់ថយចុះ ឬរំលស់ដើមថេរ.....	១២
១.២.៥.៦. វិធីសាស្ត្ររំលស់តាមការចរចា.....	១៣
១.២.៦. អត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្តល់ឥណទាន.....	១៣
១.២.៦.១. ចំពោះអតិថិជន.....	១៣
១.២.៦.២. ចំពោះពាណិជ្ជករ.....	១៤
១.២.៦.៣. ចំពោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ.....	១៤
១.២.៦.៤. ចំពោះសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម.....	១៤
១.២.៧. ការស៊ើបអង្កេតឥណទាន.....	១៤
១.២.៧.១. ចរិកលក្ខណៈ.....	១៥
១.២.៧.២. សមត្ថភាព.....	១៥
១.២.៧.៣. មូលធន.....	១៥
១.២.៧.៤. វត្ថុបញ្ចាំ.....	១៦
១.២.៧.៥. លក្ខខណ្ឌ.....	១៦
១.២.៨. ហានិភ័យឥណទាន.....	១៧
១.២.៨.១. និយមន័យ.....	១៧

១.២.៨.២. មូលហេតុនៃហានិភ័យឥណទាន	១៨
១.២.៨.៣. ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន	២០
១.២.៨.៤. វិធីសាស្ត្រដោះស្រាយឥណទានមានបញ្ហា.....	២០
១.២.៩. ការសម្រេចចិត្ត	២១
១.២.៩.១. និយមន័យ.....	២១
១.២.៩.២. មធ្យោបាយក្នុងការសម្រេចចិត្ត.....	២១

ជំពូកទី២

“ស្ថានភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី”

២.១ ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី.....	២៣
២.២ ទស្សនៈវិស័យ និងបេសកកម្ម.....	២៤
ក. ទស្សនៈវិស័យ.....	២៤
ខ. បេសកកម្ម	២៤
២.៣ ដើមទុន និងចំណែកភាគហ៊ុន	២៥
២.៤ គោលដៅរួម	២៥
២.៥ ស្លាកសញ្ញា	២៥
២.៦ ទីស្នាក់ការកណ្តាល និងសាខារបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី	២៦
២.៧ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី	២៧
២.៨ ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី.....	២៨
ក. ផលិតផល	២៨
ខ. សេវាកម្ម.....	២៨

ជំពូកទី៣

“ការផ្តល់កម្ចីជល់អាជីវកម្មធនតូច និងមធ្យមនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី”

៣.១ លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទានធនតូច និងមធ្យម.....	៣០
៣.១.១ និយមន័យ	៣០
៣.១.២ គោលបំណង.....	៣០
៣.១.៣ ទស្សនៈនៃឥណទាន.....	៣០

៣.១.៤ គោលនយោបាយឥណទាន.....	៣០
៣.១.៥ ក្រមសីលធម៌.....	៣១
៣.១.៦ គោលដៅទីផ្សារឥណទាន.....	៣១
៣.២ នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានធនតូច និងមធ្យម.....	៣២
៣.២.១ ដំណាក់កាលទីមួយ.....	៣២
៣.២.២ ដំណាក់កាលទីពីរ.....	៣៤
៣.២.៣ ដំណាក់កាលទីបី.....	៣៦
៣.២.៤ ដំណាក់កាលទីបួន.....	៣៧
៣.២.៥ ដំណាក់កាលទីប្រាំ.....	៣៨
៣.៣ របៀបនៃការទូទាត់សង.....	៣៨
៣.៣.១ ភាពខុសគ្នារវាងរំលស់ថេរ និងថយចុះ.....	៤២
៣.៤ ប្រព័ន្ធនៃការត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានឥណទាន.....	៤៣
ក. ចំណុចសំខាន់ៗដែលត្រូវត្រួតពិនិត្យ.....	៤៣
ខ. ការទទួលខុសត្រូវលើការត្រួតពិនិត្យគុណភាពឥណទាន.....	៤៤
គ. ការងារលំអិតសម្រាប់ភ្នាក់ងារ និងប្រធានផ្នែកឥណទាន.....	៤៤
ឃ. ការចុះតាមដានអតិថិជន.....	៤៥
៣.៥ ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទានសំវីធានធន.....	៤៥
៣.៦ បំណុលមានបញ្ហា និងដំណោះស្រាយ.....	៤៦
ក. ការយឺតយ៉ាវនៃការសងប្រាក់ប្រចាំខែ.....	៤៦
ខ. ការមិនសងប្រាក់ច្រើនខែ (ជាក់ស្តែងអ្នកខ្ចីពិតជាគ្មានប្រាក់សង).....	៤៧
គ. ការសងប្រាក់ដើមមិនគ្រប់ចំនួននៅថ្ងៃបញ្ចប់កិច្ចសន្យាចងការ.....	៤៧
៣.៧ ហានិភ័យឥណទានដែលបានកើតមានឡើង.....	៤៧
៣.៧.១ ការប្រឈមមុខចំពោះហានិភ័យឥណទាន.....	៤៨
៣.៨ ប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី.....	៤៨
៣.៩ ការសិក្សាកម្ចី.....	៥០
៣.៩.១ គោលបំណងនៃការសិក្សាកម្ចី.....	៥១
៣.៩.២ អត្ថប្រយោជន៍នៃការសិក្សាកម្ចី.....	៥១

ក. ចំពោះស្ថាប័ន	៥១
ខ. ចំពោះអតិថិជន	៥១
គ. ចំពោះសង្គម	៥១
ឃ. ចំពោះមន្ត្រីឥណទាន	៥២
៣.៩.៣ ដំណើរការសិក្សាកម្ចី.....	៥២
ក. ការប្រមូលព័ត៌មាន	៥២
ខ. ការវិភាគឥណទាន	៥៣
គ. ការវាយតម្លៃ និងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត	៥៥
៣.៩.៤ ការវិភាគព័ត៌មានរបស់អ្នកធានា.....	៥៥
៣.១០ ចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ការគំរាមគំហែង និងឱកាស.....	៥៦
៣.១០.១ ចំណុចខ្លាំង	៥៦
៣.១០.២ ចំណុចខ្សោយ	៥៧
៣.១០.៣ ឱកាស	៥៧
៣.១០.៤ ការគំរាមគំហែង	៥៨
៣.១១ លទ្ធផលក្រោយចុះកម្មសិក្សា	៥៨

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន.....	៦០
២. ការផ្តល់អនុសាសន៍	៦០

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីអក្សរកាត់

- MB = MB Win
- 09 = Optiple Nine
- 5 C's = Characteristic, Capacity, Capital, Ccondition, and Collateral
- MFI = Microfinance
- NBC = National Bank of Cambodia
- CMA = Cambodia Microfinance Association
- 4 Rs = Right People, Right Amount, Right Time, Right Business

បញ្ជីតារាង

- តារាងទី៣.១ បង្ហាញពីការបង់តែប្រាក់សងត្រឡប់មកវិញ
- តារាងទី៣.២ បង្ហាញពីការបង់រំលស់ថយនៅពេលសងត្រឡប់មកវិញ
- តារាងទី៣.៣ បង្ហាញពីការបង់រំលស់ថេរនៅពេលសងត្រឡប់មកវិញ
- តារាងទី៣.៤ បង្ហាញពីការបង់រំលស់តាមការចរចានៅពេលសងត្រឡប់មកវិញ
- តារាងទី៣.៥ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនអតិថិជនឆ្នាំ២០១៦ ដល់២០១៨
- តារាងទី៣.៦ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនឥណទានឆ្នាំ២០១៦ ដល់២០១៨

បញ្ជីរូបភាព

- រូបភាពទី២.១ រូបស្លាកសញ្ញាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី
- រូបភាពទី២.២ រូបភាពទីស្នាក់ការកណ្តាលនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី
- រូបភាពទី២.៣ បង្ហាញពីរចនាសម្ព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី

បញ្ជីក្រាហ្វិក

- ក្រាបទី៣.១ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនអតិថិជនរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីម អេហ្វ អិលធីឌី ឆ្នាំ ២០១៦ ដល់ ២០១៨
- ក្រាបទី៣.២ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី ឆ្នាំ ២០១៦ ដល់ ២០១៨

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

- ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖ កម្រងសំណួរសម្រាប់ចុះធ្វើកម្មសិក្សា
- ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖ បញ្ជីត្រួតពិនិត្យឯកសារឥណទាន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៣៖ ពាក្យស្នើសុំខ្ចីចងការប្រាក់
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៤៖ សម្រង់ព័ត៌មាន និងការវាយតម្លៃអាជីវកម្ម
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៥៖ សម្រង់ព័ត៌មាន និងការវាយតម្លៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកធានា
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៦៖ របាយការណ៍វាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំ/ហ៊ីប៉ូតែក
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៧៖ អចលនទ្រព្យប្រៀបធៀប
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៨៖ របាយការណ៍ចំណូល ចំណាយ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៩៖ របាយការណ៍ការលក់
- ឧបសម្ព័ន្ធទី១០៖ កំណត់ហេតុស្តីពីការសម្រេចផ្តល់ប្រាក់កម្ចីរបស់គណៈកម្មការឥណទាន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី១១៖ ទម្រង់វាយតម្លៃ និងអនុម័តឥណទាន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី១២៖ កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

ចាប់តាំងពីសតវត្សទី២០រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន ទោះបីប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសដែលកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ក៏ប៉ុន្តែយើងឃើញថាប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសមានការរីកចម្រើនស្ទើរគ្រប់វិស័យមិនថាវិស័យទេសចរណ៍ ជាពិសេសនោះគឺវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ មិនថាធនាគារឬមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឃើញថាមានការរីកដុះដាលគួរឲ្យគត់សម្គាល់តាមរយៈការផ្តល់សេវាកម្មផ្សេងៗជាច្រើនទាំងក្នុងក្រុង និងក្រៅក្រុង ឬនៅតាមជនបទនានា។ យ៉ាងណាមិញ សេវាកម្មដែលមានការលេចធ្លោរវាងគេនោះគឺសេវាកម្មផ្តល់ឥណទាន ដែលក្នុងនោះឥណទានខ្នាតតូច និងឥណទានខ្នាតមធ្យមទទួលបានការចាប់អារម្មណ៍យ៉ាងច្រើនពីសំណាក់អតិថិជន។ ទោះបីជាឥណទានទាំងពីរនេះអាចទទួលបានការប្រាក់ត្រឡប់មកវិញតិចជាងឥណទានខ្នាតធំក៏ដោយ ក៏ប៉ុន្តែដូចឃ្លាមួយលើកឡើងថា “ស្វិតចំណេញតិច ឲ្យតែបានអតិថិជនច្រើន ប្រសើរជាងចំណេញច្រើនតែទទួលបានអតិថិជនតិច”។

អាស្រ័យហេតុនេះហើយ មានគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនដែលចាប់យកអតិថិជនដែលត្រូវការឥណទានខ្នាតតូច និងមធ្យមជាគោលដៅក្នុងការរកប្រភពចំណូល។

ដោយមើលឃើញពីតម្រូវការអតិថិជនទើបគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី មានគោលដៅបង្កើតឡើងដើម្បីរួមចំណែកអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងការគាំពារសង្គមដល់សហគម័ត្រីក្រតាមរយៈការផ្តល់នូវដំណោះស្រាយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីកែលម្អស្តង់ដារនៃការរស់នៅរបស់ពួកគេ និងផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មរបស់ពួកគេជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញ និងនិរន្តរភាព។ ជាការពិតណាស់សេវាកម្មផ្តល់ឥណទាន ពិតជាបានជួយសេដ្ឋកិច្ចបានយ៉ាងច្រើន។ ជាពិសេសជួយដល់ប្រជាជនដែលខ្វះខាតថវិកាក្នុងការបង្កើត ឬពង្រីកអាជីវកម្មផ្សេងៗ។

ដោយសារតែមើលឃើញភាពលេចធ្លោរវាងនៃសារៈសំខាន់ឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី ទើបក្រុមនាងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសយកប្រធានបទ “ការផ្តល់កម្ចីដល់អាជីវកម្មធនតូច និងធនមធ្យមរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាកណ្តាល មកធ្វើការបកស្រាយ និងសិក្សាលើប្រធានបទនេះឲ្យកាន់តែច្បាស់លាស់បន្ថែមទៀត។

២. ចំណោទបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី ជាគ្រឹះស្ថានមួយមានសេវាកម្មល្អ ជាពិសេសសេវាកម្មឥណទានសម្រាប់បំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជនដែលត្រូវការប្រាក់បន្ថែម។

យ៉ាងណាមិញ ឥណទានជាប្រភពចំណូល និងមានអត្ថប្រយោជន៍ណាស់ចំពោះគ្រឹះស្ថាន ចំពោះអតិថិជន រួមទាំងសេដ្ឋកិច្ចជាតិផងដែរ។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើមិនមានការគ្រប់គ្រងឥណទានល្អ នោះ វាក៏អាចជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានផងដែរ។ ដូច្នេះដើម្បីធ្វើការបកស្រាយ និងស្វែងយល់ការគ្រប់ គ្រងឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី ក្នុងការផ្តល់ឥណទាន ប្រាក់កម្ចីដល់អាជីវកម្មធនតូច និងធនមធ្យម តើស្ថាប័ននេះមានយុទ្ធសាស្ត្រអ្វីខ្លះក្នុងការផ្តល់ឥណ ទានឲ្យមានប្រសិទ្ធភាព?

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺដើម្បីពង្រីកចំណេះដឹងបន្ថែមលើមុខវិជ្ជាធនាគារ និង ហិរញ្ញវត្ថុ ដែលក្នុងនោះមានឥណទានជាផ្នែកមួយគួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍ ដោយសារតែឥណទានជា សេវាកម្មមួយរបស់ធនាគារក្នុងការទាញយកចំណូល ហើយឃើញថាឥណទានពិតជាមាន ប្រយោជន៍ណាស់ចំពោះប្រជាជនដែលត្រូវការប្រាក់បន្ថែម។ យើងខ្ញុំចង់យកចំណេះដឹងមូលដ្ឋាន និងជំនាញដែលបានសិក្សាក្នុងរយៈពេលបួនឆ្នាំនេះ មកពង្រីក និងសិក្សាយកបទពិសោធន៍ តាមរយៈ ការចុះកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទ“ការផ្តល់កម្ចីដល់អាជីវកម្មធនតូច និងធនមធ្យម របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាទីស្នាក់ការកណ្តាល”។ តាមរយៈ ប្រធានបទស្រាវជ្រាវនេះ យើងមានកម្មវត្ថុដូចខាងក្រោម៖

- ប្រភពនៃហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី
- ការសិក្សាកម្ចីរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី
- អត្ថប្រយោជន៍ និងគុណសម្បត្តិក្នុងការសិក្សាកម្ចី

៤. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

តាមរយៈការស្រាវជ្រាវនេះ យើងខ្ញុំសង្ឃឹមថាអាចបន្សល់ទុកឯកសារដល់សិស្សនិស្សិត ជំនាន់ក្រោយផ្នែកធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់សិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ត ហើយសង្ឃឹមថាអាចផ្តល់នូវ អត្ថប្រយោជន៍ដូចជា៖

- ទទួលបានចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ ដោយការផ្សារភ្ជាប់រវាងទ្រឹស្តី និងការអនុវត្តជាក់ តែងនៅក្នុងគ្រឹះស្ថានផ្តល់កម្ចី
- ជួយឲ្យគ្រឹះស្ថានមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះ មានគុណភាពល្អ និងបង្ហាញពីចំណុចល្អរបស់គ្រឹះស្ថាន មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលជាចំណុចមួយអាចធ្វើឲ្យគ្រឹះស្ថានមានអតិថិជនបន្ថែម។

៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវប្រធានបទ គឺប្រើវិធីសាស្ត្រពន្យល់តាមបែបគុណវិស័យ (Qualitative Method) និងមានការប្រើប្រាស់វិធីបរិមាណខ្លះដើម្បីបញ្ជាក់ពីកម្រិតប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្តល់កម្ចីឥណទាន។

ក. ទិន្នន័យបឋម (Primary Data)

- តាមរយៈការអង្កេតក្នុងពេលចុះកម្មសិក្សានៅក្នុងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាកណ្តាល
- តាមរយៈការចុះសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ជាមួយមន្ត្រីឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាកណ្តាល

ខ. ទិន្នន័យទីពីរ (Secondary Data)

- ទិន្នន័យដែលប្រមូលនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌីដែលនៅមានប្រសិទ្ធភាព
- តាមរយៈការផ្តល់ឯកសារពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាទីស្នាក់កណ្តាល
- ការវិភាគទិន្នន័យដោយប្រើកម្មវិធី Excel ដើម្បីកំណត់លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ។

៦. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

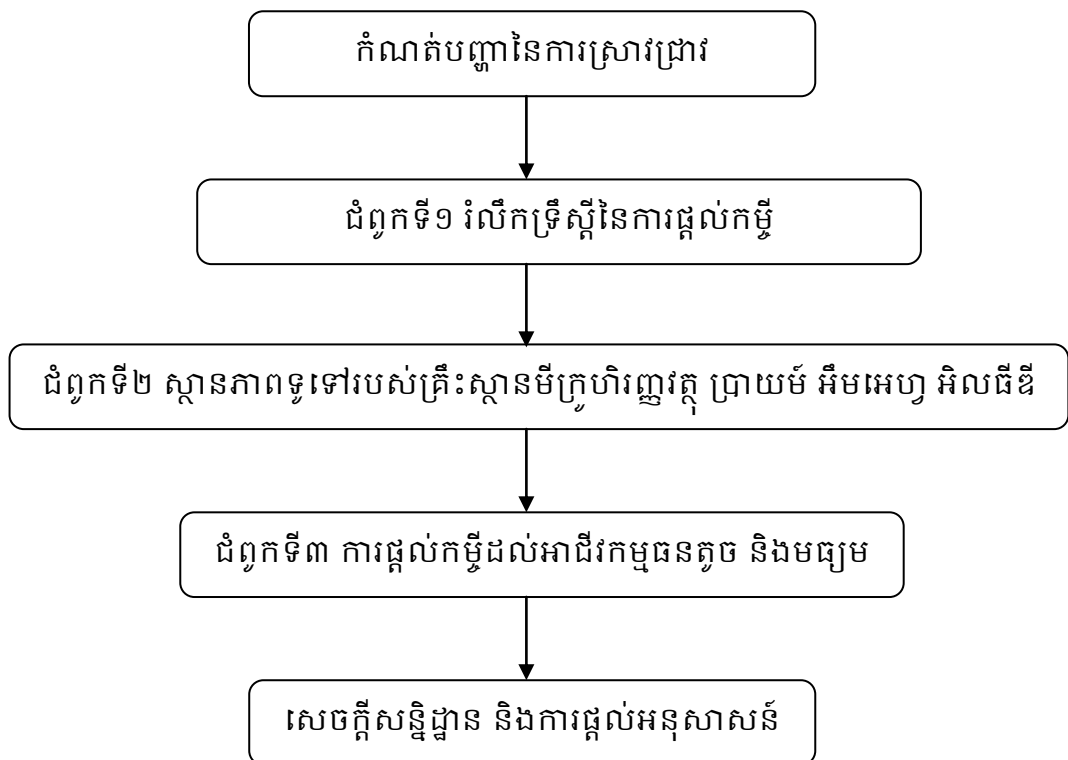
ដើម្បីជួយឲ្យការស្រាវជ្រាវកាន់តែមានភាពងាយស្រួល និងមានគោលការណ៍ត្រឹមត្រូវ ក្រុមយើងខ្ញុំបានបង្កើតនូវរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវដូចខាងក្រោម៖

- សេចក្តីផ្តើម៖ បង្ហាញពីលំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវវិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ និងរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ។
- ជំពូកទី១៖ បង្ហាញពីទ្រឹស្តីនានាដែលធ្លាប់បានសិក្សាស្វែងយល់កន្លងមក ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ការផ្តល់កម្ចី សញ្ញាណទូទៅនៃឥណទាន ព្រមទាំងនីតិវិធី និងគោលការណ៍ផ្សេងៗនៃឥណទាន។
- ជំពូកទី២៖ បង្ហាញពីស្ថានភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី សាខាទីស្នាក់កណ្តាល ដោយក្នុងនោះមានបង្ហាញពីប្រវត្តិ ទស្សនៈវិស័យ បេសកកម្ម

ដើមទុន ចំណែកភាគហ៊ុន គោលដៅរួម ស្លាកសញ្ញា រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រង ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ។

- ជំពូកទី៣៖ បង្ហាញពីលទ្ធផលទាំងអស់នៃការស្រាវជ្រាវទៅលើការផ្តល់កម្ចីដល់អាជីវកម្មធនតូច និងមធ្យម ដោយមានការស្វែងយល់ពីគោលការណ៍ ព្រមទាំងដំណាក់កាលនីមួយៗនៃការផ្តល់កម្ចី របៀបផ្សេងៗនៃការទូទាត់សំណង និងដំណោះស្រាយរាល់បញ្ហារាំងស្ទះផ្សេងៗ។
- សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍៖ លើកឡើងពីការសរុបសេចក្តីឡើងវិញនៃចំណុចសំខាន់ៗ ដែលចេញជាលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវទាំងមូល និងផ្តល់ជាមតិយោបល់ក្នុងការវិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនា បន្ទាប់ពីក្រុមនាងខ្ញុំបានចុះកម្មសិក្សាផ្ទាល់ ព្រមទាំងការអង្កេត និងការយល់ឃើញដើម្បីផ្តល់ជាមតិសាធារណៈ។

គំរូតារាងរចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ



ជំពូកទី ១
ការវិនិយោគ

១.១ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

១.១.១ និយមន័យ

មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាស្ថាប័នមួយដោយធ្វើប្រតិបត្តិការជ្រើសរើសយកសេវាកម្មមួយក្នុង ចំណោមសេវាកម្មទាំងបីរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ (សេវាកម្មផ្តល់ឥណទាន) មកធ្វើជាសេវាកម្មចម្បង របស់ខ្លួន ហើយមានដើមទុនតិចជាងធនាគារពាណិជ្ជ និងធនាគារឯកទេស។

១.១.២ ប្រភេទទូទៅនៃមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

តាមនិយមន័យ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ត្រូវបានពិពណ៌នាថាជាប្រាក់កម្ចីខ្នាតតូច និងផលិតផល ហិរញ្ញវត្ថុដល់បុគ្គលដែលមានប្រាក់ចំណូលទាប។ អ្នកទាំងនេះ ដែលជាធម្មតាកំពុងរស់នៅក្នុង ភាពក្រីក្រ ត្រូវបានគេមិនរាប់បញ្ចូលទៅក្នុងឧស្សាហកម្មធនាគារបែបបុរាណទេ។ ប្រាក់កម្ចី ជា ផលិតផលហិរញ្ញវត្ថុពេញនិយមបំផុត ដែលផ្តល់ជូនក្នុងពិភពហិរញ្ញវត្ថុ ប៉ុន្តែក៏មានផលិតផលផ្សេង រ៉ាប់រង, checking accounts, savings account, និងផលិតផលផ្សេងៗទៀតផងដែរ។ “មីក្រូ” សំដៅទៅលើចំនួនទឹកប្រាក់តិចតួចដែលត្រូវបានរក្សាទុក ត្រូវបានចំណាយ និងត្រូវបានខ្ចី ក្នុងប្រតិបត្តិការនីមួយៗ។

ប្រវត្តិសាស្ត្រនៃមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុចាប់ផ្តើមឡើងក្នុងទសវត្សឆ្នាំ ១៩៧០ នៅក្នុងតំបន់ជនបទ នៃប្រទេសបង់ក្លាដេស។ ប៉ុន្តែក៏មានភស្តុតាងខ្លះៗ នៅក្នុងតំបន់ APAC ការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី និងការ ខ្ចីប្រាក់បានកើតឡើងអស់ជាច្រើនសតវត្សមកហើយ។ ប្រតិបត្តិការមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទំនើបដំបូង ទាក់ទងនឹងសាស្ត្រាចារ្យម្នាក់ឈ្មោះ វេជ្ជបណ្ឌិត Muhammad Yunus ដែលនៅពេលនោះ កំពុង សិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យ Chittagong ក្នុងដេប៉ាដ៏ម៉ង់សេដ្ឋកិច្ច។

វេជ្ជបណ្ឌិត Muhammad Yunus បានប្តេជ្ញាចិត្តស្វែងរកដំណោះស្រាយជាក់ស្តែងមួយដើម្បី ជួយភូមិតូចៗដែលកំពុងតែប្រឈមមុខនឹងគ្រោះឡូក្ស។ នៅពេលដែលគាត់ធ្វើដំណើរទៅតំបន់ នោះគាត់បានកត់សម្គាល់ឃើញនៅក្នុងភូមិចារបា មានក្រុមស្ត្រីមួយក្រុមកំពុងធ្វើកៅអីឫស្សី។ស្ត្រី ទាំងនេះត្រូវបានជាប់គាំងនៅក្នុងវដ្តនៃបំណុលមួយដោយសារតែពួកគេត្រូវបានគេបង្ខំឱ្យខ្ចីប្រាក់ ដើម្បីទិញនូវវត្ថុធាតុដើមសម្រាប់ធ្វើកៅអី ហើយត្រូវបានបង្ខំឱ្យលក់កៅអីទាំងនោះក្នុងតម្លៃមួយដ៏ទាប។

នៅពេលវេជ្ជបណ្ឌិត Muhammad Yunus សិក្សាពីតម្រូវការខ្ចីប្រាក់ដើម្បីបញ្ចប់វដ្តនៃ បំណុលដ៏យោរយៅនេះ គាត់សឹងតែមិនអាចជឿថា ចំនួនទឹកប្រាក់នោះគឺត្រឹមតែ ៧ ដុល្លារតែ ប៉ុណ្ណោះ។ គាត់បានដកកាបូបរបស់គាត់ ហើយឲ្យក្រុមស្ត្រីទាំងនោះខ្ចីដោយពុំមានការប្រាក់ ហើយនេះបានជួយឲ្យពួកគេចៀសបានពីអ្នកជំនួញក្នុងស្រុក។

នេះជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃអ្វីដែលនឹងក្លាយជាគម្រោងរបស់ធនាគារ Grameen ។ ពួកគេបាន បង្ហាញថាសូម្បីតែអ្នកដែលមានភាពក្រីក្រក៏ដោយក៏ពួកគេមានលទ្ធភាពនាំមកនូវការអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនឯង។

ធនាគារ Grameen គឺជាអង្គការមួយដែលប្តេជ្ញាចិត្តខ្ពស់ចំពោះមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ វាគឺជា ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍សហគមន៍ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសបង់ក្លាដេសដើម្បីផ្តល់ប្រាក់ កម្ចីខ្នាតតូចដល់អ្នកដែលខ្វះខាតដោយមិនចាំបាច់តម្រូវឱ្យមានវត្ថុបញ្ចាំ។ ចាប់ផ្តើមនៅទីក្រុង Jobraដែលជាកន្លែងដែលយូនុសបានផ្តល់ប្រាក់កម្ចីលើកដំបូងរបស់ខ្លួនគម្រោងនេះបានបញ្ចូល ភូមិជិតខាងចាប់តាំងពីឆ្នាំ 1976 ដល់ឆ្នាំ 1979 ដើម្បីពង្រីកការផ្តល់សេវាធនាគារដល់ជនក្រីក្រនៅ តំបន់ជនបទក្នុងតំបន់។ នៅឆ្នាំដំបូងៗគម្រោងធនាគារGrameen ត្រូវបានឧបត្ថម្ភដោយធនាគារក ណ្តាលនៃប្រទេសបង់ក្លាដេសនិងធនាគារពាណិជ្ជកម្មជាតិនិយម។ នេះបានអនុញ្ញាតឱ្យគម្រោង នេះបន្តពង្រីកហើយនៅឆ្នាំ 1983 វានឹងត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរទៅជាធនាគារឯករាជ្យមួយតាមរយៈច្បាប់ របស់រដ្ឋាភិបាល។

នៅឆ្នាំ 2006 Yunus និងធនាគារ Grameen បានទទួលរង្វាន់ណូបែលសន្តិភាពសម្រាប់ ការងាររបស់ពួកគេ។ គម្រោងនេះក៏ជាអ្នកឈ្នះពានរង្វាន់ពិភពលោកជំរកពិភពលោកផងដែរ។ ក្រុមនេះក៏ទទួលបានការទទួលស្គាល់ជាអន្តរជាតិជាច្រើនផងដែរដែលក្នុងនោះមានមេដាយ ប្រធានាធិបតីអាមេរិកទទួលបានមេដាយមាសសភានិងឈរក្នុងលំដាប់លេខ 2 ក្នុងបញ្ជីអ្នកមាន គំនិតពិភពលោកកំពូលទាំង 100 របស់ទស្សនាវដ្តីនយោបាយបរទេស។

(Ayres, 2019)

១.១.៣ មុខងាររបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ¹

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ(MFIs) គឺជាអ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុចម្បងសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ចជនបទ ជាពិសេសគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនអាចជួយដល់អ្នកជនបទក្រីក្រក្នុងការបង្កើនប្រាក់ ចំណូល ជួយដល់ប្រជាពលរដ្ឋក្នុងការផ្តល់ទុនពង្រីកមុខរបរ និងកាត់បន្ថយភាពងាយរងគ្រោះពី

¹ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាឆ្នាំ២០០៦ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា, ចូលមើលថ្ងៃទី១៧ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩
និស្សិត ៖ ហាក់ ម៉ូឌីណា និង សឹម ភារី
សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ៖ បណ្ឌិត ង៉ាន់ ស៊ិនដេត

ស្ថានភាពណាខាងក្រៅ ដូចជាជំងឺ គ្រោះមហន្តរាយផ្សេងៗ និងគ្រោះធម្មជាតិនានា ហើយក៏មានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការជួយអភិវឌ្ឍប្រទេសកម្ពុជា និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រដូចជា៖

- ផ្តល់ទុនដល់កសិករសម្រាប់ទិញឧបករណ៍ និងមធ្យោបាយសម្រាប់ធ្វើកសិកម្ម
- ផ្តល់ទុនឲ្យកសិកររក្សាទុក និងលក់កសិផលរបស់ខ្លួននៅពេលមានតម្លៃសមស្រប
- ផ្តល់ធនធានសម្រាប់បង្កើន ពង្រីក និងកែលម្អមុខងាររបស់កសិករចេះរៀបចំ និងអនុវត្តន៍គម្រោងអាជីវកម្មបានត្រឹមត្រូវដែលតាមរយៈនោះក៏អាចបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានគ្រួសារ
- បង្កើនផលិតផលក្នុងស្រុកតាមរយៈការផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីជំរុញសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចជនបទ
- ជួយជំរុញនូវសកម្មភាពសន្សំរបស់ប្រជាជន ក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស និងអ្នកដែលមានសាច់ប្រាក់លើសពីតម្រូវការរបស់ខ្លួន តាមរយៈការធ្វើវិនិយោគជាមួយការដាក់ប្រាក់សន្សំនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីទទួលបានការប្រាក់
- កាត់បន្ថយការប្រើប្រាស់ឥណទានដែលមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ហួសប្រមាណពីឈ្នួញនានា។
ម្យ៉ាងទៀតនោះ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុខ្នាតតូច និងមធ្យមដែលផ្តល់សេវាកម្មប្រាក់សន្សំ ប្រាក់បញ្ញើ និងផ្តល់សេវាប្រាក់កម្ចីខ្នាតតូច និងខ្នាតមធ្យមទៅឱ្យប្រជាជនក្រីក្រ និងអ្នកដែលខ្វះដើមទុន ឬអ្នកបង្កើតមុខរបរថ្មី ដើម្បីឱ្យពួកគាត់មានជីវភាពល្អប្រសើរឡើង និងធ្វើឱ្យខ្លួនឯងមាននិរន្តរភាពផងដែរ។

បច្ចុប្បន្នវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនេះហាក់មានការប្រកួតប្រជែងកាន់តែខ្លាំងឡើង ព្រោះចំនួនគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកាន់តែកើនឡើងជាបន្តបន្ទាប់ ខណៈចំនួនប្រជាជនសរុបរបស់ប្រទេសកម្ពុជាមានប្រមាណជា 16លាននាក់ប៉ុណ្ណោះ។ រហូតមកទល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាមានប្រមាណជាជាង 70គ្រឹះស្ថាន ចំណែកប្រតិបត្តិករឥណទានវិញមានប្រមាណជាជាង 200ផងដែរ តែជាការកត់សម្គាល់ចំពោះវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជាត្រូវបានគេមើលឃើញថា មានការរីកចម្រើនគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងប្រទេសក្នុងតំបន់អាស៊ានដូចគ្នា។(មុខងារគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ, 2019)

១.១.៤ សេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ^២

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាទូទៅបានផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនដូចជា:

- ប្រាក់បញ្ញើ: គឺជាសេវាកម្មមួយដែលអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនទាំងឡាយណាដែលមានសាច់ប្រាក់លើសអាចយកសាច់ប្រាក់ទាំងនោះទៅវិនិយោគដោយការដាក់ប្រាក់បញ្ញើនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីទទួលបានការប្រាក់នៃការសន្សំនោះ។
- សេវាកម្មប្រាក់កម្ចី: គឺជាសេវាកម្មមួយដែលអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនទាំងឡាយណាដែលមានតម្រូវការសាច់ប្រាក់បន្តិចបន្តួចសាច់ប្រាក់អាចមកសុំខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដោយគ្រាន់តែបង់រំលស់ប្រាក់ដើម និងការប្រាក់រៀងរាល់ខែទៅឲ្យគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុវិញទៅតាមទំហំការប្រាក់ និងរយៈពេលដែលគេបានកំណត់។
- សេវាកម្មផ្ទេរប្រាក់: គឺជាសេវាកម្មមួយដែលអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនទាំងឡាយណាដែលមានបំណងចង់ផ្ទេរប្រាក់ពីតំបន់មួយទៅតំបន់មួយទៀតតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន។
- សេវាកម្មទូទាត់: គឺជាសេវាកម្មមួយដែលអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនទាំងឡាយណាដែលមានបំណងចង់ធ្វើការទូទាត់នៅក្នុងមុខជំនួញមួយក៏ការងារផ្សេងៗដោយប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ។

១.២ លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទាន

១.២.១ និយមន័យឥណទាន

ឥណទាន ^៣ គឺជាមធ្យោបាយដោះដូរជាមួយនឹងការទទួលយកអ្នកខ្ចីដែលមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ ហើយត្រូវទូទាត់សំណងតាមកិច្ចសន្យានាពេលអនាគត។ឥណទានក៏ជាការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុឲ្យដល់អ្នកដែលខ្វះខាតហិរញ្ញវត្ថុ ហើយសន្យាសងតាមកិច្ចសន្យានៅពេលអនាគត។

ឥណទាន គឺជាមធ្យោបាយទូទាត់ដែលជួយសម្របសម្រួលការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិ ឬសិទ្ធិប្រើប្រាស់ជាបណ្តោះអាសន្នទៅឲ្យអ្នកខ្ចីនូវបរិមាណតម្លៃអាចជារត្ត ឬជារូបិយវត្ថុជាមួយនឹងការសន្យាទូទាត់សងទៅឲ្យម្ចាស់បំណុលនូវបរិមាណដើមបូកនឹងបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ។

(សុវណ្ណ, ២០១៩)

^២ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាឆ្នាំ២០០៦ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា, ចូលមើលថ្ងៃទី០១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៩

^៣ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ទុំ សុវណ្ណ, ចំណងជើងសេចក្តីផ្តើមនៃការគ្រប់គ្រងឥណទាន, ទំព័រ៣

ឥណទាន ⁴ គឺជាប្រភេទធនធានហិរញ្ញវត្ថុដែលបានផ្តល់ជូនអតិថិជនតាមរយៈការចុះកិច្ចសន្យារវាងអ្នកផ្តល់កម្ចី និងអ្នកខ្ចី ហើយអ្នកខ្ចីត្រូវអនុវត្តន៍តាមកិច្ចសន្យាដែលព្រមព្រៀងថានឹងសងត្រឡប់មកវិញនូវទឹកប្រាក់ដែលបានខ្ចីរួមទាំងការប្រាក់នៅពេលអនាគតជាក់លាក់ណាមួយ។ (ចាន់ដា)

១.២.២ មុខងារឥណទាន

ឥណទានមានមុខងារសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

- អាចឆ្លើយតបតម្រូវការទុនរបស់ភ្នាក់ងារសេដ្ឋកិច្ច
- ធ្វើឲ្យមានស្ថេរភាពថ្លៃ និងអំណាចទិញរបិយវត្ថុ
- ធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការទូទាត់អន្តរជាតិ និងមាននិរន្តរភាពអតិផរណា
- ធ្វើឲ្យអត្រានិកម្មភាពថយចុះ។

១.២.៣ សមាសភាគនៃដំណើរការឥណទាន

មានកត្តាជាច្រើនដែលគួរសម្រេចចិត្តដោយម្ចាស់បំណុលមុននឹងទទួលយកការសន្យារបស់អ្នកស្នើសុំដើម្បីសងបំណុលដោយប្រើឥណទានជំនួសសាច់ប្រាក់សុទ្ធ។ ក្នុងនោះគឺមានតែប្រតិបត្តិការឥណទានមួយគត់ដែលអាចកំណត់ភារៈកិច្ចនេះបាន ហើយមានការពាក់ព័ន្ធនឹងការទទួលខុសត្រូវពីមន្ត្រីឥណទាន ដែលការទទួលខុសត្រូវក្នុងនោះមានដូចជា ហានិភ័យ ពេលវេលាការធានាឬវត្ថុបញ្ចាំ ចំណាយប្រតិបត្តិការ ការរកភាពតាមច្បាប់ អតិផរណា និងបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ។

១.២.៣.១ ហានិភ័យ

⁵នៅក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទាន ប្រសិនបើអ្នកទិញឬកូនបំណុលអាចមិនសងគ្រប់ចំនួននៅចុងបញ្ចប់ នោះអ្នកលក់ឬអ្នកដែលឲ្យខ្ចីនឹងបាត់បង់តម្លៃទំនិញឬសេវាកម្មនិងមូលនិធិដើមដែលបានផ្តល់ឲ្យកូនបំណុល។ ការបាត់បង់នេះនឹងកើតមានរាល់ពេលរួមនឹងថ្លៃដើមដែលត្រូវចំណាយបន្ថែមដើម្បីទារបំណុលមកវិញ ហើយបញ្ហានេះគឺជាហានិភ័យនៅក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទាន។ កត្តាដែលចាំបាច់សម្រាប់ទិដ្ឋភាពដំណើរការឥណទានគឺត្រូវព្យាយាមវាយតម្លៃហានិភ័យរបស់អតិថិជន។

⁴ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ទី ចាន់ដា , ចំណងជើងការគ្រប់គ្រងឥណទាន ឆ្នាំ ២០០៣, ទំព័រ៧

⁵ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ទុំ សុវណ្ណ, ចំណងជើងសេចក្តីផ្តើមនៃការគ្រប់គ្រងឥណទាន, ទំព័រ៣និង៥

១.២.៣.២ ពេលវេលា

ក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទាន អ្នកលក់ឬអ្នកឱ្យខ្ចីត្រូវរងចាំទទួលសងត្រឡប់មកវិញពីអ្នកទិញឬអ្នកខ្ចី។ ប្រសិនបើអ្នកលក់ទទួលបានសាច់ប្រាក់ភ្លាមនោះ គេអាចយកសាច់ប្រាក់នោះទៅវិនិយោគបន្តនៅកន្លែងផ្សេងទៀត ឬវិនិយោគលើអ្វីមួយផ្សេងទៀត។ យ៉ាងហោចណាស់ក៏អាចយកទៅដាក់បញ្ញើនៅធនាគារ និងគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីទទួលបានការប្រាក់។ ក្នុងករណីនេះ អ្នកលក់នឹងបាត់បង់កាលានុវត្តភាពរបស់រូបិយវត្ថុ (ប្រាក់ដែលអ្នកជំពាក់)។

១.២.៣.៣ វត្ថុបញ្ចាំ

អ្នកលក់ឬអ្នកឱ្យខ្ចីត្រូវការធានាឬមានវត្ថុបញ្ចាំជាផ្នែកមួយនៅក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទាន។ វត្ថុបញ្ចាំឬទ្រព្យធានាត្រូវមានតម្លៃ និងងាយស្រួលបំលែងជាសាច់ប្រាក់ដែលអ្នកទិញឬអ្នកខ្ចី (កូនបំណុល) ជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ។ កូនបំណុលដាក់កម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួននេះទៅឱ្យអ្នកផ្តល់ឥណទាន រួមជាមួយការយល់ព្រមប្រគល់ឱ្យអ្នកផ្តល់ឥណទាននូវតម្លៃដែលមានក្នុងកម្មសិទ្ធិ ដើម្បីធានានូវហេតុការណ៍មិនសងបំណុល។

១.២.៣.៤ ចំណាយប្រតិបត្តិការ

អ្នកលក់នឹងកើតចំណាយប្រតិបត្តិការបន្ថែមទៀតនៅពេលទទួលយកកិច្ចសន្យាសងរបស់កូនបំណុល។ ចំណាយទាំងនោះរួមមាន៖ ប្រាក់ឈ្នួល ឬប្រាក់បៀវត្សរបស់មន្ត្រីឥណទាន ចំណាយកិច្ចការរដ្ឋបាល (ដូចជាការបោះពុម្ពឯកសារសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងប្រតិបត្តិការឥណទាន) ចំណាយលើសម្ភារៈ ព្រមទាំងចំណាយដែលមិនអាចជៀសវាងបាននោះគឺចំណាយផ្នែកច្បាប់ (មេធាវី) និងចំណាយទារប្រមូលឥណទាន។

១.២.៣.៥ ការងារតារាងច្បាប់

ប្រតិបត្តិការឥណទានត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយច្បាប់ ហើយច្បាប់នេះឆ្លងដោយរដ្ឋ និងអង្គនីតិបញ្ញត្តិដើម្បីការពារទាំងកូនបំណុលនិងម្ចាស់បំណុល។ ច្បាប់ទាំងនេះនឹងពន្យល់អំពីវិធីជៀសវាងការជាកតិន័យ និងរាល់ចំណាយថ្លៃដើមបន្ថែមដែលពាក់ព័ន្ធនឹងទំនាស់។ ដូចនេះការបណ្តុះបណ្តាលតម្រូវឱ្យមាន ដើម្បីឱ្យអ្នកធ្វើការក្នុងផ្នែកឥណទានយល់ច្បាស់អំពីទំនាក់ទំនងប្រតិបត្តិការផ្លាស់ប្តូររបស់បទបញ្ញត្តិ ដើម្បីកែតម្រូវនយោបាយឥណទានទៅតាមទម្រង់ដែលត្រូវការ។

១.២.៣.៦ អតិផរណា

អតិផរណា គឺជាការកើនឡើងនៃថ្លៃទំនិញ និងសេវាកម្ម។ ប្រសិនបើរយៈពេលសងប្រាក់អូសបន្លាយក្នុងរយៈពេលមួយ ស្របពេលជាមួយគ្នានោះអតិផរណាកំពុងកើតមាន នោះអំណាច

ទិញនៃប្រាក់ដុល្លារ ដែលគេហៅសងត្រឡប់មកវិញនឹងមានតម្លៃតូចជាងអំណាចទិញនៃប្រាក់ដុល្លារដើមបានផ្តល់ឲ្យទៅកូនបំណុល។ បើថ្លៃកើនឡើង តម្លៃពិតក្នុងមួយដុល្លារៗនឹងធ្លាក់ចុះ។ ហេតុដូច្នោះនេះគេត្រូវការប្រាក់ច្រើនជាងមុនដើមទិញទំនិញ និងសេវាកម្មដែលនោះ។ បើសិនអ្នកផ្តល់ឲ្យនរណាម្នាក់ខ្ចី ១ដុល្លារ អត្រាអតិផរណា ៥% នោះ១ឆ្នាំក្រោយមកអ្នកទទួលបានតែ ៩៥សេន (អំណាចទិញ)។

១.២.៣.៧ បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ

ម្ចាស់បំណុលអ្នកត្រូវការ ឬមិនត្រូវការបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងផ្នែកប្រតិបត្តិការឥណទាន។ បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុជាចំណាយបន្ថែមដែលកូនបំណុល ឬអ្នកខ្ចី ត្រូវបង់បំណុលបន្ថែមទៅលើបំណុលរបស់ខ្លួន។ បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុនឹងជួយម្ចាស់បំណុលដោះស្រាយចំណាយថ្លៃដើមដូចជា ការខាតបង់ដោយអតិថិជនមិនសង ចំណាយប្រតិបត្តិការខាតបង់ចំណូលរក្សាពីការវិនិយោគ អតិផរណា និងតម្លៃលើផ្នែកច្បាប់។ ពេលខ្លះបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុមិនបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់នោះទេ ពេលនោះគេនឹងបញ្ចូលទៅលើតម្លៃទំនិញ ឬសេវាកម្ម។

១.២.៤ ប្រភេទនៃឥណទាន

ឥណទានត្រូវបានចែកចេញជា ២ ប្រភេទគឺ៖

- ឥណទានឯកជន
- ឥណទានសាធារណៈ
 - ឥណទានឯកជន គឺជាឥណទានដែលបានប្រើប្រាស់ដោយ បុគ្គល គ្រួសារ សហគ្រាស ឬធុរកិច្ចដែលនាំឲ្យមានការដោះដូរទំនិញឬសេវាកម្ម និងមូលនិធិនៅក្នុងផ្នែកឯកជន។ ហើយចំពោះឥណទានឯកជនគេបានបែងចែកជាពីរផ្នែកផងដែរគឺ ឥណទានអ្នកប្រើប្រាស់ និងឥណទានធុរកិច្ច។
 - ឥណទានសាធារណៈ គឺជាឥណទានដែលប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ដោយរដ្ឋាភិបាលគ្រប់កម្រិត។ រដ្ឋាភិបាលខ្ចីមូលនិធិសម្រាប់យកមកប្រើប្រាស់ក្នុងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍របស់ខ្លួនដូចជា ការកសាង ផ្លូវថ្នល់ ស្ពាន សាលារៀន មន្ទីរពេទ្យ ទឹកថ្លែងកម្សាន្ត ព្រមទាំងសម្រាប់ចំណាយប្រតិបត្តិការបន្ទុកផ្សេងៗ។ ក៏ប៉ុន្តែមួយវិញទៀតរដ្ឋាភិបាលអាចប្រើប្រាស់ប័ណ្ណបំណុលដូចជា សញ្ញាប័ណ្ណ ប័ណ្ណរតនាគារ សម្រាប់ប្រមូលមូលនិធិពីអ្នកឲ្យខ្ចី។

១.២.៥ វិធីសាស្ត្រទូទាត់សំណង^៦

១.២.៥.១ វិធីសាស្ត្រកម្ចីតែមួយ

កម្ចីសងតែមួយដង គឺជាការទូទាត់សំណងតែមួយដង ដែលក្នុងនោះរួមមានទាំងការប្រាក់មនិងប្រាក់ដើម។ ការទូទាត់កម្ចីប្រភេទនេះមានរយៈពេលខ្លីអាចចាប់ពី ០១ខែ រហូតដល់ ០១ឆ្នាំ។

១.២.៥.២ វិធីទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំខែ និងទូទាត់ប្រាក់ដើមនៅមុខកាលបរិច្ឆេទ

កម្ចីសងការប្រាក់ប្រចាំខែ និងទូទាត់ប្រាក់ដើមនៅចុងការិយបរិច្ឆេទ ជាទូទៅគឺជាការទូទាត់សំណងប្រចាំខែដែលក្នុងនោះរួមមាន ការទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំខែ និងប្រាក់ដើមនៅចុងការិយបរិច្ឆេទ។ ជាទូទៅកម្ចីប្រភេទនេះគឺមានរយៈពេលខ្លីអាចចាប់ពី ០១ខែ រហូតដល់ ០១ឆ្នាំ។

១.២.៥.៣ វិធីសាស្ត្រសំណងពាក់កណ្តាល

សំណងពាក់កណ្តាល ពាក់កណ្តាល ជាទូទៅគឺជាការទូទាត់សំណងប្រចាំខែដែលក្នុងនោះរួមមានការទូទាត់ប្រាក់ប្រចាំខែ និងប្រាក់ដើមនៅពាក់កណ្តាលការិយបរិច្ឆេទ និងពាក់កណ្តាលទៀតទូទាត់នៅចុងការិយបរិច្ឆេទ។ ជាទូទៅកម្ចីប្រភេទនេះមានរយៈពេលខ្លីដែលមានរយៈពេលចាប់ពី ៣ខែ ៦ខែ ឬរហូតដល់១ឆ្នាំ។

១.២.៥.៤ វិធីសាស្ត្ររំលស់ថេរ

សំណងថេរជាទូទៅគឺជាការទូទាត់សំណងថេរប្រចាំខែ ដែលក្នុងនោះរួមមានការទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំខែ និងប្រាក់ដើម។ ជាទូទៅកម្ចីប្រភេទនេះគឺមានរយៈពេលខ្លី និងរយៈពេលវែងអាចចាប់ពីមួយខែរហូតដល់មួយឆ្នាំ ឬលើសពីមួយឆ្នាំ។

១.២.៥.៥ វិធីសាស្ត្ររំលស់ថយចុះ ឬរំលស់ដើមថេរ

សំណងរំលស់ថយ ឬរំលស់ដើមថេរ ជាទូទៅគឺជាការទូទាត់សំណងប្រចាំខែដែលក្នុងនោះរួមមាន ការទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំខែ និងប្រាក់ដើម។ មូលហេតុដែលនាំឲ្យដាក់ឈ្មោះថារំលស់ថយចុះគឺដោយសារតែរៀងរាល់ខែ អតិថិជនបានបង់នូវប្រាក់ដើមច្រើនដើមគ្រា នោះសម-តុល្យចុងគ្រានឹងមានតម្លៃតូច នោះវាបណ្តាលឲ្យការទូទាត់ការប្រាក់ដែលគិតតែនៅលើសមតុល្យដើមនិងមានការថយចុះជាលំដាប់។ ជាទូទៅកម្ចីប្រភេទនេះគឺមានរយៈពេលខ្លី និងវែងអាចចាប់ផ្តើមពីមួយខែ រហូតដល់មួយឆ្នាំ ឬលើសពីមួយឆ្នាំ។

^៦ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ទី ចាន់ដា , ចំណងជើងការគ្រប់គ្រងឥណទាន, ឆ្នាំ ២០១៣, ទំព័រ ៥៧- ៦១

១.២.៥.៦ វិធីសាស្ត្ររំលស់តាមការចរចា

សំណងរំលស់តាមការចរចា ជាទូទៅគឺជាការទូទាត់សំណងប្រចាំខែ ដែលក្នុងនោះរួមមាន ការទូទាត់ការប្រាក់ប្រចាំខែ និងប្រាក់ដើមទូទាត់ទៅតាមការចរចាតាមរយៈពេលដែលបានកំណត់។ ជាទូទៅកម្ចីប្រភេទនេះគឺមានរយៈពេលខ្លី និងវែងអាចចាប់ពីមួយខែរហូតដល់មួយឆ្នាំ។ កម្ចីប្រភេទនេះសក្តិសមទៅនឹងអ្នកប្រកបរបរដែលទទួលបានចំណូលតាមរយៈរដូវកាល។ នៅពេលដែលគាត់ទទួលបានចំណូលទៅតាមពេលវេលាណាមួយ នោះគាត់អាចមានលទ្ធភាពក្នុងការទូទាត់សងប្រាក់ដើមមួយចំនួន និងមួយចំនួនទៀតអាស្រ័យពេលដែលគាត់អាចទទួលបានចំណូលបន្តទៀត។

១.២.៦ អត្ថប្រយោជន៍នៃការផ្តល់ឥណទាន

ឥណទាន គឺជាផ្នែកមួយដែលសំខាន់ ដែលមិនអាចជៀសផុតបានឡើយក្នុងជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ និងអាចប្រើប្រាស់បានហើយទទួលបាននូវលទ្ធផលល្អ គឺអាស្រ័យលើហេតុផលដែលត្រូវការប្រាក់កម្ចី រួមទាំងលទ្ធភាពរបស់អ្នកខ្ចីក្នុងការសងត្រឡប់មកវិញទៅតាមពេលវេលាដែលបានកំណត់ទុក។ ឥណទាន ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់អ្នកប្រើប្រាស់ឬអតិថិជន ធនាគារ និងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

១.២.៦.១ ចំពោះអតិថិជន

- ចំណូលកើនឡើង: អតិថិជនជាទូទៅអាចទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការប្រើប្រាស់ចំណូលនៅពេលអនាគត ដើម្បីចំណាយទិញទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលពួកគេត្រូវការ។ ដូចនេះពួកគេអាចពង្រឹងកម្រិតជីវភាពនាពេលបច្ចុប្បន្នឲ្យរីកចម្រើនបាន ដោយពឹងផ្អែកលើសមត្ថភាព ដើម្បីស្វែងរក និងទទួលបានទុននៅពេលអនាគត។
- ដោះស្រាយបញ្ហាបន្ទាន់ដែលមិនអាចស្មានទុកដែលត្រូវការឥណទាន។ អតិថិជនអាចប្រើប្រាស់កម្ចីនេះសម្រាប់ដោះស្រាយវិបត្តិ ឬការងារដែលមានសារៈសំខាន់ ឬការបន្ទាន់ផ្សេងៗដូចជា ជួសជុលរថយន្ត ព្យាបាលជម្ងឺ ឬគ្រោះថ្នាក់ចៃដន្យផ្សេងៗដែលត្រូវការចំណាយជាបន្ទាន់។
- ផ្តល់ភាពងាយស្រួល: អតិថិជនអាចធ្វើដំណើរគ្រប់ប្រទេសលើពិភពលោកដោយប្រើប្រាស់ប័ណ្ណឥណទានសម្រាប់ទូទាត់ឲ្យសណ្ឋាគារ សំបុត្រយន្តហោះ ឬចំណាយលើការទិញទំនិញផ្សេងៗ។ ជាពិសេស នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះការប្រើប្រាស់ប័ណ្ណឥណទាន មានលក្ខណៈទូលំទូលាយដូចជានៅតាមបណ្តាលយានដ្ឋាន ឬហាងទំនិញដើម។

១.២.៦.២ ចំពោះពាណិជ្ជករ

- មានមូលធនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អាជីវកម្ម: អតិថិជនប្រើប្រាស់ឥណទានដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្ម ឬពង្រីកអាជីវកម្មក្នុងគោលបំណងដើម្បីស្តារ និងលើកកម្ពស់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួនបាន ថែមមួយកម្រិតទៀត។
- មានសន្តិធ្ា និងការផ្គត់ផ្គង់គ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ឬស្តុកទំនិញបានច្រើន ជាងមុន។
- ជួយទប់ស្កាត់ការក្ស័យធនអាជីវកម្មក្នុងករណីមានវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុ ដោយក្រុមហ៊ុនមិនមាន សាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់បើកប្រាក់ខែឲ្យបុគ្គលិកទាន់ពេលវេលា ហើយតាមរយៈការទទួល បាននូវឥណទាន ក្រុមហ៊ុននឹងមានលទ្ធភាពអាចទូទាត់ និងដោះស្រាយបញ្ហានោះជាបន្ទាន់។

១.២.៦.៣ ចំពោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

តាមរយៈការផ្តល់ឥណទានគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានទទួលមកវិញនូវការប្រាក់ ដែលជា ហេតុធ្វើឲ្យមានចំណូលរបស់ខ្លួនកើនឡើង។ ម៉្យាងវិញទៀតការផ្តល់ឥណទានអាចធ្វើឲ្យសាច់ ប្រាក់ដែលមានក្នុងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុអាចចរាចរបានដែលអាចធ្វើឲ្យប្រតិបត្តិការក្នុងធនាគារ ដំណើរការប្រកបដោយមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ និងអាចបង្កើតទំនុកចិត្តពីភាគហ៊ុនិក និងអតិថិជន ផងដែរ។

១.២.៦.៤ ចំពោះសេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម

ក្រៅពីការផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អតិថិជន ពាណិជ្ជកម្ម និងធនាគារ ឥណទានក៏បានផ្តល់ អត្ថប្រយោជន៍ដល់សេដ្ឋកិច្ច និងសង្គម។ តាមរយៈសាច់ប្រាក់ដែលទទួលបានមកពីអតិថិជនផង ដែរ អាចបង្កើតការងារ និងបង្កើតប្រាក់ចំណូលដល់ប្រជាជន ដែលអាចជាកត្តាមួយចូលរួម ចំណែកក្នុងការបន្ថយភាពចលាចលក្នុងសង្គម និងធ្វើឲ្យនិកម្មភាពថយចុះ។

១.២.៧ ការស៊ើបអង្កេតឥណទាន

ការស៊ើបអង្កេតឥណទានជាការងារចាំបាច់សម្រាប់មន្ត្រីឥណទាន ក៏ដូចជាអ្នកគ្រប់គ្រង ឥណទានដែលត្រូវសិក្សា និងស្វែងយល់ពីអ្វីខ្លះត្រូវស៊ើបអង្កេតដើម្បីជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ធ្វើសេចក្តី សម្រេចចិត្តលើពាក្យស្នើសុំឥណទានរបស់អតិថិជន។ មានអ្នកគ្រប់គ្រងឥណទានខ្លះយល់ថា ការស៊ើបអង្កេតឥណទានរបស់អតិថិជន ជាមធ្យោបាយមួយសម្រាប់វាស់វែងពីហានិភ័យរបស់អ្នក ស្នើសុំឥណទាន។

ក្នុងមូលដ្ឋានសម្រាប់ស៊ើបអង្កេតឥណទាន ការប្រើប្រាស់ C's គឺជាការកាត់យកអក្សរដួរមុខរបស់ភាសាអង់គ្លេសនៃពាក្យថា Character Capacity Capital Collateral និងConditions ។ អ្នកគ្រប់គ្រងឥណទានជាច្រើនបានជ្រើសរើសយកពាក្យទាំងអស់នេះសម្រាប់ការស៊ើបអង្កេតឥណទាន ដើម្បីយកវាយតម្លៃពីគុណសម្បត្តិឥណទានមុនពេលធ្វើការផ្តល់កម្ចី។

១.២.៧.១ ចរិតលក្ខណៈ: (Character)

⁷ ចរិតសំដៅលើការប្រព្រឹត្តិប្រកាស ឬកិរិយាមាយទរបស់អតិថិជន។ ចរិតកំណត់ដោយទម្លាប់ និងអាកប្បកិរិយាដែលបានសំដែងចេញតាមរយៈការដើរ ការហូបអាហារ ការលែងលែងជាដើម។ ចរិតក៏បញ្ចេញឲ្យឃើញតាមសកម្មភាពជំនួស ឬវិជ្ជាជីវៈ ដូចជាកាតព្វកិច្ចសំណង ការតវ៉ាដោយគ្មានភស្តុតាង ឬការត្រឡប់ទិញដោយគ្មានមូលហេតុ ការមិនគោរពសិទ្ធិអ្នកដទៃជាដើម។ ចរិតនឹងបង្ហាញពីឆ្លុះរូបរបស់អតិថិជន ឬអ្នកស្នើសុំឥណទានដើម្បីទូទាត់បំណុលរបស់ពួកគាត់តាមការព្រមព្រៀង ឬកិច្ចសន្យា។

ចរិតលក្ខណៈអាចវាស់វែងបាន និងប៉ាន់តម្លៃបានដោយសារវាមានលក្ខណៈអរូបិយដែលជាការលំបាកសម្រាប់អ្នកគ្រប់គ្រងឥណទានដើម្បីកំណត់ និងវាយតម្លៃចរិតលក្ខណៈរបស់អតិថិជន ឬអ្នកស្នើសុំឥណទាន។ ដូចនេះអ្នកគ្រប់គ្រងឥណទាន ត្រូវធ្វើការស៊ើបអង្កេតឥណទាន និងភាពប៉ិនប្រសព្វរបស់ខ្លួនជាចាំបាច់ក្នុងការងារ។

១.២.៧.២ សមត្ថភាព (Capacity)

សមត្ថភាពជាលទ្ធភាពរបស់អ្នកស្នើសុំឥណទាន ដើម្បីទូទាត់កាតព្វកិច្ចបំណុលរបស់ពួកគាត់នៅពេលដល់កាលកំណត់។ ជាទូទៅការវាស់វែងសមត្ថភាពរបស់អ្នកស្នើសុំឥណទានទាក់ទងនឹងការស៊ើបអង្កេតពីចំណូល និងការងារ។ ក្រៅពីនេះ ការចំណាយ និងបំណុលក៏ជាមធ្យោបាយសម្រាប់វាយតម្លៃពីសមត្ថភាពរបស់អ្នកស្នើសុំផងដែរ។ សមត្ថភាពសងបំណុលរបស់អ្នកស្នើសុំឥណទាននឹងធ្លាក់ចុះនៅពេលដែលចំណូលរបស់ពួកគាត់ថយចុះ ឬបាត់បង់ការងារ។

១.២.៧.៣. មូលធន (Capital)

មូលធនជាភាពខ្លាំងខាងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកស្នើសុំឥណទានដែលសំដៅដល់ទ្រព្យសកម្មបម្រុងទុក។ ទ្រព្យសកម្មទាំងនោះជាទ្រព្យសកម្មរូបិយមានដូចជា សមតុល្យប្រាក់បញ្ញើ (គណនីមានកាលកំណត់) ផ្ទះ ដីធ្លី អគារ រថយន្តជាដើម និងទ្រព្យសកម្មអរូបិយមានដូចជា បទពិសោធន៍

⁷ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ទុំ សុវណ្ណ, ចំណងជើងសេចក្តីផ្តើមនៃការគ្រប់គ្រងឥណទាន, ទំព័រ៥០-៥២

ការងារ ចំណេះដឹង ជំនាញជាដើម។ ទ្រព្យសកម្មទាំងនេះនឹងជួយសម្រួលដល់អ្នកស្នើសុំឥណទាននៅពេលពួកគាត់ជួបប្រទះនឹងវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុដោយសារប្រាក់ចំណូលថយចុះឬបាត់បង់ការងារ។

១.២.៧.៤ វត្ថុបញ្ចាំ (Collateral)

វត្ថុបញ្ចាំ ឬទ្រព្យធានាជាកិច្ចការរបស់សិទ្ធិជាម្ចាស់លើទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នកស្នើសុំឥណទាននៅពេលពួកគាត់មិនមានលទ្ធភាពសងបំណុល។ ទ្រព្យធានាផ្តល់នូវសុវត្ថិភាពសម្រាប់កម្ចី ឬជាកាតព្វកិច្ចឥណទាន។ ជាទូទៅទ្រព្យធានាតែងតែជាទ្រព្យសម្បត្តិទាំងឡាយណាដែលមានអាយុកាលប្រើប្រាស់បានយូរ ងាយលក់នៅលើទីផ្សារ ហើយមានតម្លៃ មានការប្រែប្រួលតិចតួច។

១.២.៧.៥ លក្ខខណ្ឌ (Conditions)

លក្ខខណ្ឌគឺជាផ្នែកមួយក្នុងការវិភាគឥណទានដែលសំដៅដល់អ្នកស្នើសុំឥណទានធ្វើឲ្យត្រូវតាមប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ច និងប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច និងមានឥទ្ធិពលដល់សមត្ថភាព និងឆន្ទៈសងបំណុល។ ការងារមួយចំនួនមានការប្រែប្រួលជាខ្លាំងតាមនិន្នាការសេដ្ឋកិច្ចទាំងក្នុងតំបន់ និងពិភពលោក។ ប៉ុន្តែមានការងារខ្លះមិនសូវទទួលរងឥទ្ធិពលពីសេដ្ឋកិច្ចនោះទេ។ ម្យ៉ាងទៀត នយោជិកដែលបណ្តេញចេញពីការងារដោយកំហុសដែលសង្គមមិនអនុគ្រោះចំណូលរបស់គាត់នឹងធ្លាក់ចុះ ហើយការស្ម័គ្រចិត្តសងក៏ថយចុះដែរ។ ស្រដៀងគ្នានេះដែរចំពោះអាយុ ជំនាញ ការងារដែលលែងប្រើ កង្វះចំណេះដឹង និងលក្ខខណ្ឌផ្សេងទៀតគឺសុទ្ធតែជះឥទ្ធិពលដល់ភាពសងរបស់អ្នកស្នើសុំដើម្បីរក្សាចំណូល។

ការវិភាគ និងស៊ើបអង្កេតខាងលើ ៥Cs នៃឥណទាននៃក្របខណ្ឌមួយសម្រាប់ការស៊ើបអង្កេតឥណទានដោយសមាសធាតុមួយចំនួនដើម្បីស៊ើបអង្កេតមាន៖

- ការកត់ត្រាសំណង (Payment Record)
- ចំណូល (Income)
- ភាពជំពាក់បំណុល និងការចំណាយ (Indebtedness and Expenditure)
- ការងារ (Employment)
- ការរស់នៅ (Resident)
- ស្ថានភាពប្តី ប្រពន្ធ (Marital Status)
- អាយុ (Ages)
- ទ្រព្យសកម្មបម្រុង (Reserve Assets)
- សមធម៌ក្នុងការទិញទំនិញ (Equity in Purchase)

- វត្ថុបញ្ចាំ (Collateral)
- គោលបំណងសម្រាប់ឥណទាន (Purpose for the Credit)
 - ការវិភាគលើ ៤Rs គឺ៖
 - Right People : ប្រវត្តិអ្នកខ្ចី អ្នករួមខ្ចី អ្នកធានា អ្នករួមធានាល្អ
 - Right Amount : វាយតម្លៃលើមុខរបរ ទំហំកម្ចីតាមសមត្ថភាព
 - Right Time : វិភាគតម្រូវការប្រាក់កម្ចីរយៈពេលយកទៅប្រើប្រាស់ត្រឹមត្រូវ
 - Right Business : មុខរបរត្រឹមត្រូវ ស្របតាមច្បាប់ មានសក្តានុពល។

១.២.៨ ហានិភ័យឥណទាន

១.២.៨.១ និយមន័យ

៖ ហានិភ័យឥណទាន គឺជាហានិភ័យមួយក្នុងចំណោមហានិភ័យនានាដែលមានឥទ្ធិពលដល់ដំណើរការប្រព្រឹត្តិរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលបានកើតឡើងដោយសារតែអ្នកខ្ចីមិនសងប្រាក់ទៅតាមកិច្ចសន្យា និងកាលបរិច្ឆេទដែលរៀបចំទុក។ ហានិភ័យឥណទាន គឺកើតពីការផ្សំពាក្យហានិភ័យ និងពាក្យឥណទាន។ ហានិភ័យ គឺជាការផ្សេងទៀត ឬការប្រប្រួលនឹងគ្រោះថ្នាក់ដែលនាំឲ្យមានមហន្តរាយ ឬខាតបង់។ រីឯឥណទាន ឬសាច់ប្រាក់ដែលបានឲ្យខ្ចី ហើយសងមកវិញទាំងដើមទាំងការប្រាក់។

ហានិភ័យឥណទាន គឺជាហានិភ័យមួយដែលគ្រឹះស្ថានយកចិត្តទុកដាក់ជាងគេ ព្រោះហានិភ័យនេះធ្វើឲ្យគ្រឹះស្ថានក្ស័យធនបាន។ ដូចនេះ មុននឹងសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទាន គ្រឹះស្ថានតែងតែសិក្សាទៅលើហានិភ័យជាចម្បង។ បើមិនដូចនេះទេ លុះត្រាតែគ្រឹះស្ថានយល់ឃើញថាគ្មានហានិភ័យសោះឬហានិភ័យទាបទើបខាងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុផ្តល់កម្ចីដល់អតិថិជន។

ហានិភ័យឥណទាន គឺជាប្រូបាប៊ីលីតេដែលអាចកើតឡើងចំពោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូ-ហិរញ្ញវត្ថុដែលធ្វើឲ្យខាងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទទួលរងនូវការខាតបង់ដោយសារអតិថិជនរបស់ខ្លួនមិនសងបំណុលតាមកិច្ចសន្យា ឬមិនអាចសងបំណុលបាន ឬសងមិនគ្រប់ចំនួនទឹកប្រាក់ទាំងការប្រាក់ និងប្រាក់ដើម។

៖ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ប៉ាង ច័ន្ទមេត្តា, ចំណងជើង នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានខ្នាតមធ្យម, ឆ្នាំ២០១១, ទំព័រ២៨
និស្សិត ៖ ហាក់ ម៉ូឌីណា និង សឹម ភារី
- ១៧ - សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ៖ បណ្ឌិត ង៉ាន់ ស៊ុនដេត

១.២.៨.២ មូលហេតុនៃហានិភ័យឥណទាន

ហានិភ័យឥណទានកើតឡើងពីមូលហេតុបួនយ៉ាងគឺ កត្តាអតិថិជន កត្តាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ កត្តាសង្គម និងកត្តាធម្មជាតិ។

• កត្តាអតិថិជន

- _ ការយល់ខុសពីលក្ខខណ្ឌឥណទាន ការមិនយកចិត្តទុកដាក់របស់អតិថិជនដែលធ្វើឲ្យមិនដឹងច្បាស់ពីលក្ខខណ្ឌនានា
- _ អ្នកខ្ចីមានគំនិតផ្អែកផ្លូវមិនចង់សងបំណុល
- _ មិនគោរពតាមកិច្ចសន្យា ឬកិច្ចព្រមព្រៀង
- _ ព្យាយាមបង្កើតបញ្ហាដើម្បីពន្យាការសងប្រាក់
- _ អ្នកខ្ចីរួមគំនិតចែករំលែកឥណទាន បន្លំកសាងដើម្បីទទួលបានក្នុងគោលបំណងទៅប្រើប្រាស់ខុសគោលដៅជំនួស ដោយសារខ្លួនកំពុងជួបវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុ និងម្ចាស់បំណុលផ្សេងទៀត។
- _ ប្រវត្តិអតិថិជនរស់នៅមិនចុះសម្រុងជាមួយនឹងសង្គម ប្រព្រឹត្តិល្បែងស៊ីសង អំពើអបាយមុខដែលបណ្តាលឲ្យអន្តរាយដល់ទ្រព្យសម្បត្តិ។
- _ ក្រុមគ្រួសារជួបវិបត្តិហើយមានបំណងចង់គេចវេស។ អតិថិជនខ្លះមានឆន្ទៈក្នុងការសងបំណុលប៉ុន្តែដោយសារតែមានបញ្ហាកើតឡើងមិនបានព្រៀងទុកដូចជាសមាជិកក្រុមគ្រួសារមានជម្ងឺ មុខរបរជួបនឹងបញ្ហា ជាមូលហេតុនាំឲ្យអតិថិជនបានបាត់បង់លទ្ធផលនៃការសងបំណុល។
- _ ត្រូវបានដៃគូរវិនយោគបោកប្រាស់ ដែលពេលខ្លះសហគ្រិសទុកចិត្តទៅលើដៃគូខ្លាំងពេក។
- _ យកទឹកប្រាក់ដែលបានខ្ចីទៅបែងចែកបន្តទៅឲ្យអ្នកដទៃដើម្បីទទួលបាននូវប្រាក់ចំណេញ

• កត្តាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ^៩

^៩ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ សួន ចំរើន, ចំណងជើង រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ, ឆ្នាំ២០១១, ទំព័រ ២៨

_កើតឡើងដោយសារបុគ្គលិកពាក់ព័ន្ធ មិនបានយកចិត្តទុកដាក់លើការងារខ្លួនដូចជា ភ្នាក់ងារឥណទានវាយតម្លៃប្រាក់កម្ចីមិនបានត្រឹមត្រូវ និងមិនបានធ្វើការសិក្សាឲ្យ បានច្បាស់លាស់។

_ភ្នាក់ងារឥណទាន មិនបានយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការបំពេញឯកសារឲ្យបានត្រឹមត្រូវ ឬមិនបានបង្កើតនូវកិច្ចព្រមព្រៀងដើម្បីដាក់ស្តុតាងក្នុងការដោះស្រាយបំណុល ដែលអាចនឹងកើតមានឡើង។

_ភ្នាក់ងារឥណទាន មិនបានយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការតាមដានត្រួតពិនិត្យបំណុលឲ្យ បានទាន់ពេលវេលា

_ការខ្វះមធ្យោបាយឥណទានជាលាយកល៍ក្នុងអក្សរ

_ការវិភាគពីឧស្សាហកម្ម និងសេដ្ឋកិច្ចនៅទន់ខ្សោយ

_ការវិភាគហិរញ្ញវត្ថុរបស់កូនបំណុលមិនបានដិតដល់

_ការពឹងផ្អែកលើវត្ថុធានាខ្លាំងបំពេញប្រភពនៃការទូទាត់សងបំណុល

_ការទាក់ទាញអតិថិជនមិនបានដិតដល់

_ការត្រួតពិនិត្យ និងការផ្ទៀងផ្ទាត់លើដំណើរការ ឥណទានមិនគ្រប់គ្រាន់

_ការខ្វះខាតក្នុងការគ្រប់គ្រងបំណុល

_ការបរាជ័យក្នុងការត្រួតត្រា និងពិនិត្យលើដំណើរការផ្តល់ឥណទាន។

• កត្តាសង្គម

ការប្រែប្រួលសេដ្ឋកិច្ច ការផ្លាស់ប្តូររដ្ឋាភិបាល និងនយោបាយសេដ្ឋកិច្ច វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចក៏ជា មូលហេតុមួយដែលធ្វើឲ្យមានហានិភ័យឥណទានផងដែរ។ វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចកើតឡើងនាំឲ្យបណ្តា លក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស អាជីវកម្មត្រូវប្រឈមមុខ និងការក្ស័យធន ព្រោះថាតម្រូវការរបស់អតិថិ ជនថយចុះដែលជាមូលហេតុនាំឲ្យចំណូលផ្ទាល់ខ្លួន និងចំណូលក្រុមហ៊ុនធ្លាក់ចុះផងដែរ។ ដូច នេះក្រុមហ៊ុននឹងមិនមានលទ្ធភាពសងបំណុលឲ្យវិញនោះទេ។

(ចំរើន, ២០១១)

• កត្តាធម្មជាតិ

គ្រោះធម្មជាតិរួមមាន ទឹកជំនន់ គ្រោះរាំងស្ងួត ភ្លើងឆេះផ្ទះ ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យអតិថិជន បាត់បង់លទ្ធភាពសងដោយសារតែអាជីវកម្ម មុខរបរត្រូវខូចខាត ឬត្រូវបានផ្អាកដំណើរការ។

១.២.៨.៣. ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន

¹⁰ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន គឺជាដំណាក់កាលនៃការវាស់វែងទៅតាមប្រព័ន្ធដែលងាយស្រួលយល់ជាអាទិភាពសម្រាប់ហានិភ័យ និងការអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យឲ្យនៅកម្រិតទាប ដែលដំណើរការនេះមាននិរន្តរភាព។ លទ្ធផលទាំងនោះរួមមាន៖

- ការការពារបញ្ហាដែលមិនកើតមានឡើង
- រកឃើញសញ្ញាណនៃបញ្ហាតាំងពីដំបូង
- ធ្វើការដោះស្រាយរាល់បញ្ហាដែលកើតឡើង។ (ច័ន្ទមេត្តា, ២០១១)

¹¹ វិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងឥណទាន ត្រូវតែពង្រឹងតាំងពីដើមរហូតដល់ទីបញ្ចប់ដោយប្រមូលព័ត៌មានឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ធ្វើការវាយតម្លៃមុននឹងផ្តល់ឥណទាន ហើយបុគ្គលិកទាំងអស់ត្រូវធ្វើការឲ្យមានភាពរលូនដូចខាងក្រោម៖

- ការវាយតម្លៃទំហំឥណទានឲ្យបានត្រឹមត្រូវ
- ធ្វើការអនុម័តដោយទទួលខុសត្រូវ
- រៀបចំឯកសារឥណទាន (គ្រប់គ្រាន់ ត្រឹមត្រូវ ទាន់ពេលវេលា)
- ធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន
- ចាត់ចែងធ្វើចំណាត់ថ្នាក់បំណុលដែលមានបញ្ហា ដើម្បីសងត្រឡប់មកវិញ។ (ស៊ីវីល, ២០០៩)

១.២.៨.៤ វិធីសាស្ត្រដោះស្រាយឥណទានមានបញ្ហា

បំណុលដែលមានបញ្ហាកើតឡើងដោយសារតែខ្វះសាច់ប្រាក់របស់កូនបំណុលក្នុងការទូទាត់សង។ គេមានវិធីសាស្ត្រច្រើនដើម្បីដោះស្រាយបំណុលមួយដែលមានបញ្ហាដូចជា៖

- ការដោះស្រាយជាមួយអតិថិជន

នៅពេលដែលកើតមានឥណទានដែលមានបញ្ហា វិធីសាស្ត្រដំបូងនោះគឺដោះស្រាយជាមួយអតិថិជនដោយពិនិត្យមើលលើឥណទានមានបញ្ហានោះ ថាតើបណ្តាលមកពីអ្វី ហើយមន្ត្រីឥណទានត្រូវប្រមូលឥណទានពីអតិថិជនរបស់ខ្លួនបន្ថែមទៀត និងរកមូលហេតុដែលបង្កនោះ។ មន្ត្រីឥណទានត្រូវដោះស្រាយដោយសម្របសម្រួលជាមួយកូនបំណុល។ ប៉ុន្តែករណីបើកូនបំណុលមិនព្រមសងទៀត មន្ត្រីឥណទានត្រូវពឹងផ្អែកទៅលើរដ្ឋអំណាចដែរ ដូចជាប្រធានភូមិ ឃុំ

¹⁰ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ប៉ាង ច័ន្ទមេត្តា ចំណងជើងនីតិវិធីនៃការគ្រប់គ្រងឥណទានខ្នាតមធ្យម, ឆ្នាំ២០១១, ទំព័រ ២៩

¹¹ សៀវភៅសាស្ត្រាចារ្យ ធុល ស៊ីវីល ចំណងជើង នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចនិងមធ្យម, ឆ្នាំ២០០៩, ទំព័រ ២១
និស្សិត ៖ ហាក់ ម៉ូឌីណា និង សឹម ភារី

ឬចៅសង្កាត់ជាដើម។ ផ្ទុយទៅវិញ បើចំណុចដែលមានបញ្ហានោះបង្កឡើងដោយគ្រោះធម្មជាតិ នោះ គឺជួយសម្រួលពន្យារពេលទូទាត់សងដល់គាត់បាន។

- ការផ្តល់លទ្ធភាពជូនអតិថិជន

គេមានវិធានការដោះស្រាយក្នុងការទារបំណុល ដោយផ្តល់លទ្ធភាពដល់កូនបំណុល ទូទាត់សងនៅពេលគាត់ប្រមូលទិន្នផលបាន។ មន្ត្រីឥណទានសាកសួរកូនបំណុលអំពីមូលហេតុ របស់គេ ហើយត្រូវប្រមូលព័ត៌មាន ថាតើពេលណាទើបគាត់ប្រមូលផលបាន និងមានលទ្ធភាព អាចសងបំណុលទាន់ពេលវេលាដែលបានព្រមព្រៀងគ្នា។

- ការដាក់ពិន័យឱ្យបានខ្លាំង

ការដាក់ពិន័យ ក៏ជាបញ្ហាមួយយ៉ាងសំខាន់របស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការទប់ស្កាត់កុំ ឱ្យអតិថិជនសងប្រាក់យឺតយ៉ាវដែលជាទំលាប់អាក្រក់មួយក្នុងការទូទាត់ ហើយការដាក់ពិន័យនេះ ក៏មាននៅគ្រប់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារផងដែរ។ គេយល់ឃើញថា ការដាក់កម្រិតនៃ ការដាក់ពិន័យនេះមានដូចជា ការដាក់ពិន័យជាប្រាក់ ឬរឹបអូសយកទ្រព្យដាក់បញ្ចាំរបស់កូនបំណុល។

១.២.៩ ការសម្រេចចិត្ត

១.២.៩.១ និយមន័យ

ការសម្រេចចិត្តជាបេះដូងសម្រាប់ការងារគ្រប់គ្រងឥណទាន។ អតិថិជនស្នើសុំឥណទាន សម្រាប់ទំនិញ សេវាកម្ម និងមូលនិធិ ហើយអ្នកគ្រប់គ្រងឥណទានត្រូវតែសម្រេចចិត្តយល់ព្រម ឬ មិនយល់ព្រមលើប្រតិបត្តិការឥណទាន។ ការវិនិច្ឆ័យត្រូវឈរលើមូលដ្ឋានព័ត៌មានមានគ្រប់គ្រាន់ និងលក្ខណៈសេដ្ឋកិច្ចខ្ពស់។

ការស៊ើបអង្កេតឥណទាននឹងនាំមកនូវវត្ថុធាតុដើមយ៉ាងមានប្រយោជន៍សម្រាប់ការ សម្រេចចិត្តចុងក្រោយ។ នៅពេលសម្រេចចិត្តបានកំណត់ នោះគណនីឥណទាននឹងត្រូវបើក ហើយនៅពេលនោះយន្តការតាមដានគណនីនឹងត្រូវរៀបចំដើម្បីត្រួតពិនិត្យគណនី។ ហើយការ ស្នើសុំឥណទានដោយអតិថិជន ឬអ្នកខ្ចីត្រូវត្រួតពិនិត្យមុននឹងសម្រេចចិត្តយល់ព្រម។ ការ សម្រេចចិត្តមានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់សកម្មភាពឥណទាន។

១.២.៩.២ មធ្យោបាយក្នុងការសម្រេចចិត្ត

មធ្យោបាយច្បាស់លាស់នឹងជួយអ្នកសម្រេចចិត្តបានងាយស្រួល ត្រឹមត្រូវ និងប្រសិទ្ធិភាព ហើយមធ្យោបាយទាំងនោះរួមមាន៖

- បទដ្ឋានឥណទាន: ការបង្កើតបទដ្ឋានឥណទានជាការងារប្រសើរបំផុត។ ប្រសិនបើបទដ្ឋានខ្ពស់ នោះការលក់នឹងបាត់បង់ ហើយអតិថិជនដែលមានតម្លៃដទៃទៀតនឹងទៅរកផលិតផល ឬសេវាកម្មពីក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀតដែលមានបទដ្ឋានទាប។ ផ្ទុយមកវិញប្រសិនបើបទដ្ឋានឥណទានទាបវិញ ការចំណាយលើការទារប្រមូល និងបំណុលពិបាកទារនឹងកើនឡើង។ ដូច្នោះ បទដ្ឋានឥណទានត្រូវបត់បែន និងអាចផ្លាស់ប្តូរបានតាមស្ថានភាពខុសៗគ្នា ដូចជានៅពេលលក្ខខណ្ឌសេដ្ឋកិច្ចមិនល្អ បទដ្ឋានឥណទានត្រូវកំណត់ក្នុងកម្រិតទាប ហើយរក្សាកម្រិតលក់ឲ្យបានអប្បបរមា ពីព្រោះយើងនឹងជួបអតិថិជនដែលមានហានិភ័យខ្ពស់។
- ការវិនិច្ឆ័យ: ការវិនិច្ឆ័យគឺជាការសម្រេចចិត្តដោយផ្អែកលើបទពិសោធន៍ ចំណេះដឹង និងអារម្មណ៍ជាមូលដ្ឋាន។ មានការអង្កេតខ្លះ វិធីសាស្ត្រប្រើអារម្មណ៍ដោយគ្រាន់តែអ្នកគ្រប់គ្រងឥណទានមើលសំណើរសុំឥណទាន បន្ទាប់មកគណនា និងសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទានតែម្តង។ អ្នកសម្រេចចិត្តអាចគណនាអត្រាបំណុល និងប៉ាន់ស្មានចលនាសាច់ប្រាក់ជាមូលដ្ឋានក្នុងការសម្រេចចិត្ត។

ជំពូកទី ២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី

នៅក្នុងឆ្នាំ២០០០ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាបានរៀបចំចេញបទបញ្ជាដើម្បីប្រែក្លាយអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលឲ្យជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានអាជ្ញាប័ណ្ណ និងចុះបញ្ជីយោងទៅតាមទំហំប្រតិបត្តិការរបស់អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលទាំងនោះ។ បន្ទាប់ពីទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណ និងចុះបញ្ជីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទាំងនោះត្រូវស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។ ចាប់ពីឆ្នាំ ២០០២មក អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលមួយចំនួនបានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណ និងចុះបញ្ជីបន្តបន្ទាប់រហូតដល់ឆ្នាំ២០០៥។ ក្នុងចំណោមគ្រឹះស្ថានទាំងនោះមានមួយចំនួនធំបានប្រែក្លាយខ្លួនពីអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល និងមួយចំនួនទៀតចេញពីក្រុមហ៊ុនឯកជនក្នុងស្រុក។ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានន័យថាជាគ្រឹះស្ថានមួយដែលផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុដូចជា ការផ្តល់ឥណទាន ការទទួលប្រាក់បញ្ញើ ចំពោះគ្រួសារក្រីក្រ គ្រួសារមានសមាជិកតិច និងសហគ្រាសធនតូចជាដើម។

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលប្រែក្លាយពីអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលមក បានបន្តប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនក្នុងការឲ្យខ្ចីជាក្រុមដោយមានការធានាពីសមាជិកក្រុមទាំងអស់គ្នា ហើយការឲ្យខ្ចីជាក្រុមពុំមានទ្រព្យធានាទេ។ ចំណែកឯការឲ្យខ្ចីទៅឯកត្តជនតម្រូវឲ្យមានទ្រព្យធានា ព្រោះនៅពេលដែលខ្ចីនេះពុំមានអ្នកធានាដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមិនអាចជឿជាក់បានទេ។ ដូចនេះ ចំពោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលជារបស់ឯកត្តជនក្នុងស្រុក ការឲ្យខ្ចីភាគច្រើនឲ្យតែឯកត្តជនតម្រូវឲ្យមានទ្រព្យធានា។

(ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ២០១៦, មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា n.d.)

២.១ ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី បានចុះបញ្ជីជាមួយក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនៅខែ សីហា ឆ្នាំ ២០១០ ក្នុងនាមជាអ្នកផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ និងទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជានៅខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០។ ចំពោះប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួនបានចាប់ផ្តើមនៅការិយាល័យកណ្តាលដែលមានទីតាំងនៅផ្លូវលេខ ១៩A ផ្លូវលេខ ២៧១ នៅជិតស្ពានស្ទឹងមានជ័យ (MFI) ត្រូវបានចុះបញ្ជីជាមួយក្រសួងពាណិជ្ជកម្មក្នុងខែ សីហា ឆ្នាំ ២០១០ ក្នុងនាមជាអ្នកផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ និងទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា (NBC) នៅក្នុងខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០។ ការិយាល័យកណ្តាលបច្ចុប្បន្ននៅផ្ទះលេខ ៤៩៤C ផ្លូវ ២៧១ សង្កាត់បឹងទំ

ពន់ ខណ្ឌមានជ័យ រាជធានីភ្នំពេញនៃប្រទេសកម្ពុជា ដើម្បីធានាដល់ការទទួលបានសេវាហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់សហគមន៍នៅតាមតំបន់ធំៗ នាយកប្រតិបត្តិគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានបើកសាខាថ្មីជា រៀងរាល់ឆ្នាំចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១៣ មក។ សាខាទី២ ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅពោធិ៍ចិនតុង ក្នុងខែ មិថុនា ឆ្នាំ២០១៣ ។ មួយឆ្នាំក្រោយមកទៀតលោកនាយកបានបង្កើតសាខាមួយទៀតដែលមានទី តាំងនៅក្នុងខណ្ឌឫស្សីកែវ ក្នុងខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០១៤។ ចំណែកឯក្រុងតាខ្មៅត្រូវបានគេជ្រើសរើស ជាមូលដ្ឋាននៃសាខាទី៤ និងបើកនៅខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០១៥។

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី គឺមានអ្នកសេវាកម្មមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុល្បី ឈ្មោះមួយនៅទីក្រុងភ្នំពេញ និងមានដំណើរការប្រកបដោយភាពបត់បែនយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ គ្រឹះស្ថានបានបំពេញនូវការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ខ្លួនតាមរយៈការបង្កើនផលប៉ុន្តែប្រាក់កម្ចីជាមួយ ផលិតផលដែលមានតម្លៃសមរម្យ និងការអនុវត្តន៍ហិរញ្ញវត្ថុប្រកបដោយគុណភាព។

(www.primemf.com n.d.)

២.២ ទស្សនៈវិស័យ និងបេសកកម្ម

ក. ទស្សនៈវិស័យ (Vission)

ទស្សនៈវិស័យរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី គឺជាស្ថាប័នហិរញ្ញ វត្ថុដែលមានវិសាលភាពធំមួយនៅក្នុងស្រុក ហើយផ្តល់ជូននូវតម្លៃខ្ពស់បំផុតដល់អតិថិជន និង បុគ្គលិករបស់ខ្លួន ដែលក្នុងនោះដែរគ្រឹះស្ថានបានបង្កើតប្រាក់ចំណេញ និងការរីកចម្រើនដល់ ឧស្សាហកម្មនាំមុខក្នុងរយៈពេលវែង។ គ្រឹះស្ថានបានជួយជំរុញសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចជាតិតាមរយៈ ការផ្តល់ឥណទានទៅលើផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម ឧស្សាហកម្ម សេវាកម្ម និងផលិតផលផ្សេងៗទៀតនៅ ក្នុងស្រុក ព្រោះឥណទានជាកម្លាំងចលកម្មមួយដែលជម្រុញឲ្យខ្សែសេដ្ឋកិច្ចជាតិកាន់តែរីកចម្រើន។ (Vission of Prime MF, 2019)

ខ. បេសកកម្ម (Mission)

បេសកកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី គឺផ្តល់ជូនសហគ្រិន ខ្នាតតូច មធ្យម និងសាធារណៈជននូវមធ្យោបាយក្នុងការគ្រប់គ្រង ចាត់ចែងធនធានហិរញ្ញវត្ថុឲ្យ មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ដើម្បីលើកស្ទួយពីជីវភាពឲ្យប្រសើរឡើង ដោយអនុវត្តន៍បាននូវនិរន្តរភាព និង បង្កើននូវអត្ថប្រយោជន៍ដល់គូរភាគទុនិកក បុគ្គលិក និងសហគមន៍ទាំងមូល ព្រមទាំងរួមចំណែក ដល់កំណើនសេដ្ឋកិច្ចសង្គម និងផ្តល់នូវដំណោះស្រាយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីកែលម្អស្តង់ដារនៃការ រស់នៅ និងការផ្លាស់ប្តូរអាជីវកម្មជាមួយនឹងប្រាក់ចំណេញ និងនិរន្តរភាព។ (Mission of Prime MF, 2019)

២.៣ ដើមទុន និងចំណែកភាគហ៊ុន

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹម អេហ្វ អិលធីឌី គឺជាស្ថាប័នឯកជនមួយដែលស្ថិតនៅ ក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ធនាគារជាតិ (NBC) និង (CMA) ដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌីមានដើមទុនសរុប ៥,០០០,០០០ ដុល្លារ (ប្រាំលានដុល្លារអាមេរិច) ដែលភាគហ៊ុន ៦០% ជារបស់លោក គឹម សៀងស៊ូ និង ៤០% ទៀតជារបស់លោក KIM MIN JUNG ដែលជាជន ជាតិកាណាដា។

២.៤ គោលដៅរួម

គោលដៅរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌី គឺធ្វើយ៉ាងណាឲ្យ គ្រឹះស្ថានក្លាយជាស្ថានប័នមួយដែលនាំមុខក្នុងវិស័យហិរញ្ញវត្ថុរបស់កម្ពុជា ដើម្បីសម្រេចបាននូវ គោលដៅនេះ ស្ថាប័នបានយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងខ្លាំងចំពោះសេវាកម្មរបស់ខ្លួន ដើម្បីផ្តល់ជូនតាម តម្រូវការរបស់អតិថិជន ហើយមានការចូលរួមពីធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា និងធនធានមនុស្សត្រូវបាន ពង្រឹង និងបង្កើតបន្ថែមដើម្បីទទួល និងឈានដល់ស្តង់ដារអន្តរជាតិ។

២.៥ ស្ថាភាពសញ្ញា



រូបភាពទី២.១ រូបស្ថាភាពសញ្ញាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌី

¹²គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌី មាននិមិត្តសញ្ញាសម្គាល់មួយ ដែល ជានិមិត្តសញ្ញាដែលសរសេរឡើងដោយឈ្មោះក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់តែម្តង ហើយបានប្រើអក្សរអង់គ្លេស ជានិមិត្តសញ្ញាសម្គាល់ ដែលនិមិត្តសញ្ញានោះមានលក្ខណៈដូចខាងក្រោម៖

- មានអក្សរផ្តើមដោយអក្សរធំថា PRIME ពណ៌ទឹកប៊ិច ហើយមានរូបដូចជាព្រះខែ ដែលព័ទ្ធ ពីខាងលើនៃពាក់កណ្តាលអក្សរ P ចុះមកខាងក្រោមនៃពាក់កណ្តាលអក្សរ P ខាងឆ្វេង ដែលរូបដូចព្រះខែនោះមានពណ៌ទឹកសមុទ្រស្រាល។

¹² www.primemf.com

- ចំណែកឯកអក្សរមួយជួរដែលនៅខាងក្រោមពាក្យថា PRIME នោះគឺជាពាក្យភាសាអង់គ្លេស ដោយសរសេរដោយអក្សរ M ធំជាអក្សរផ្ដើមនៃពាក្យហើយនៅខាងក្រោយអក្សរ គឺជា អក្សរតូចទាំងអស់ ដែលពាក្យពេញមួយជួរខាងក្រោមនោះគឺ Micro finance ។
(Company Profile, 2019)

២.៦ ទីស្នាក់ការកណ្តាល និងសាខារបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី

¹³ ស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី គឺជាស្ថាប័នមួយដែលស្ថិតនៅក្នុង ប្រទេសកម្ពុជា ដែលបានបម្រើសេវាកម្មតែមួយគត់ គឺសេវាកម្មផ្តល់ឥណទាន ហើយជាមួយគ្នានេះ ដែរ ស្ថាប័នក៏មានសាខាចំនួនប្រាំមួយសាខាដែលមាននៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ និងខេត្តកណ្តាល។ ទីស្នាក់ការកណ្តាលបច្ចុប្បន្នរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺស្ថិតនៅផ្ទះលេខ៤៩៤C ផ្លូវ២៧១ សង្កាត់ បឹងទំពុន ខណ្ឌមានជ័យ រាជធានីភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា។

ទូរសព្ទលេខ: 023 993 909

010 700 115

Website: www.primemf.com

(www.primemf.com n.d.)

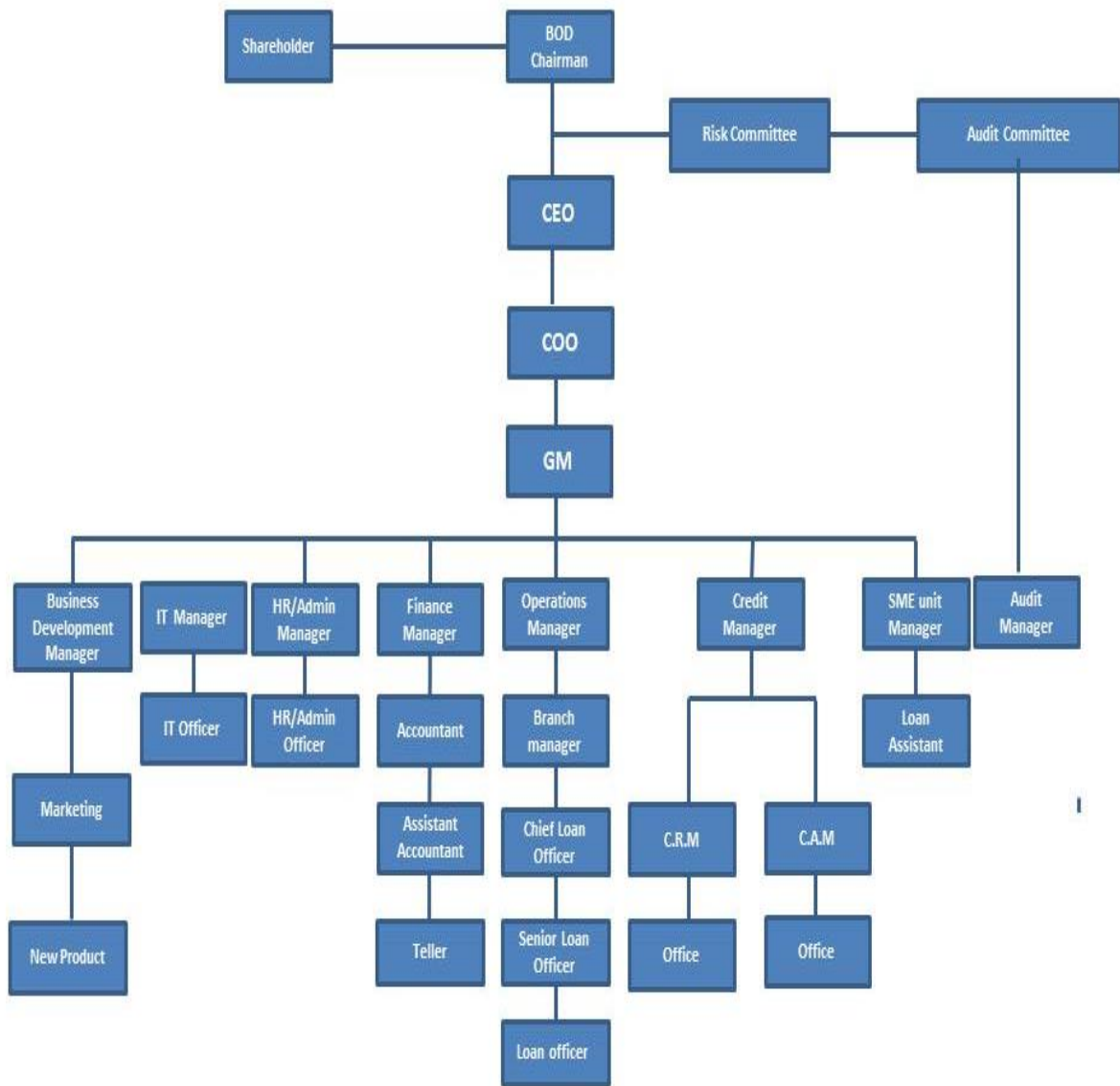


រូបភាពទី២.២ រូបភាពទីស្នាក់ការកណ្តាលនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី

¹³ www.primemf.com (Logo)

២.៧ រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី

¹⁴រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី គឺបង្ហាញពីលំដាប់ថ្នាក់ និងតួនាទី ដែលត្រូវបំពេញតាមមុខងារនីមួយៗ ខាងក្រោមនេះបង្ហាញពីរចនាសម្ព័ន្ធរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី។



រូបភាពទី២.៣ បង្ហាញពីរចនាសម្ព័ន្ធនៃការគ្រប់គ្រងរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី

¹⁴ Organization Chart of Prime MF from www.primemf.com

២.៨ ផលិតផលនិងសេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី

ក. ផលិតផល

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី ជាស្ថាប័ន ដែលមានផលិតផលតែមួយគត់នោះ គឺផលិតផលឥណទាន។

ខ. សេវាកម្ម

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី បានផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជន ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់តម្រូវការប្រើប្រាស់ គ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម រួមមានពាណិជ្ជកម្ម ឧស្សាហកម្ម កសិកម្ម និងផលិតផល ដើម្បីឲ្យអតិថិជនមានលទ្ធភាពក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្ម បង្កើនចំណូល និងធ្វើឲ្យជីវភាពកាន់តែប្រសើរឡើងផងដែរ។

ប្រភេទឥណទានដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី ផ្តល់ជូនអតិថិជនមានដូចជា៖

- ឥណទានទិញផ្ទះ
- ឥណទានទិញដី
- ឥណទានធនតូច និងមធ្យម
- ឥណទានបុគ្គលិក
- ឥណទានអាជីវកម្ម
- ឥណទានទិញយានយន្ត
 - ឥណទានទិញផ្ទះ ឥណទានទិញផ្ទះ គឺជាឥណទានដែលផ្តល់ដល់អតិថិជនដោយសាច់ប្រាក់ផ្ទាល់សម្រាប់ទិញគេហដ្ឋាន។
 - ឥណទានទិញដី ឥណទានទិញដី គឺជាឥណទានដែលផ្តល់ដល់អតិថិជនដោយសាច់ប្រាក់ផ្ទាល់សម្រាប់ទិញដី។
 - ឥណទានធនតូច និងមធ្យម ឥណទានធនតូច និងមធ្យម គឺជាប្រភេទឥណទានដែលផ្តោតសំខាន់លើសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ដល់សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាដែលអាចជួយដល់សហគ្រាសធនតូច និងមធ្យមដោយផ្អែកលើវិស័យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។
 - ទឹកប្រាក់ចាប់ពី ៣,០០០ ដុល្លារ រហូតដល់ ៥០,០០០ ដុល្លារសម្រាប់ធនតូច
 - រយៈពេលចាប់ពី ៦ខែ ដល់ ៦០ខែ

- អត្រាការប្រាក់ចាប់ពី ១%
 - កម្រៃសេវាចាប់ពី ១% ទៅ ២%នៃទំហំកម្ចី
 - គោលដៅចម្បងលើកម្ចីគឺគ្រឿងបរិក្ខារ និងការវិនិយោគ
 - ឥណទានបុគ្គលិក: ឥណទានបុគ្គលិក គឺជាឥណទានសម្រាប់បុគ្គលិកដែលធ្វើការនៅក្នុងស្ថាប័នតែប៉ុណ្ណោះ។ គ្រឹះស្ថានបានផ្តល់ជូនឥណទានសម្រាប់បុគ្គលិកដែលមានដូចជាលក្ខណៈបុគ្គល ឥណទានទិញផ្ទះ និងឥណទានយានជំនិះ។
 - លក្ខខណ្ឌសម្រាប់ឥណទានបុគ្គលិក៖
 - _ ជាបុគ្គលិកដែលបានបម្រើការងារក្នុងស្ថាប័នចាប់ពីរយៈពេល១ឆ្នាំឡើង
 - _ អត្រាការប្រាក់១% ប្រចាំខែ
 - _ តម្រូវការឲ្យបង់រំលស់ប្រចាំខែ
 - _ ទទួលបានកម្ចី៦ដងនៃប្រាក់ខែបុគ្គលិកដែលស្នើសុំឥណទាន
 - _ រយៈពេលដល់៦០ខែ
 - ឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម: ឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម គឺជាឥណទានដែលផ្តល់អតិថិជនសម្រាប់យកទៅពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដើម្បីឲ្យមានជីវភាពកាន់តែប្រសើរឡើង។
- ឥណទានទិញយានយន្ត: ឥណទានទិញយានយន្ត គឺជាឥណទានដែលផ្តល់អតិថិជនសម្រាប់ទិញម៉ូតូ ឡាន តុតុ សម្រាប់ធ្វើអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។
- (Services of Prime MF, 2019)

ជំពូកទី៣

ការផ្តល់កម្ចីដល់អាជីវកម្មធនតូច និងមធ្យមនៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី

ក្នុងការអនុវត្តផ្តល់កម្ចីឥណទាន គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី បានរៀបចំគោលបំណង និងសកម្មភាពជាបន្តបន្ទាប់ដូចខាងក្រោម៖

៣.១ លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទានធនតូច និងមធ្យម

៣.១.១ និយមន័យ

ឥណទានធនតូច និងមធ្យមគឺជាប្រភេទឥណទានដែលសំខាន់លើសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ដល់សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសកម្ពុជាដែលអាចជួយដល់សហគ្រាសធនតូច និងមធ្យមដោយផ្អែកលើវិស័យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

៣.១.២ គោលបំណង

ការផ្តល់ឥណទាននេះ គឺបានរួមចំណែកកាន់តែខ្លាំងក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងទ្រទ្រង់សេដ្ឋកិច្ចសង្គមជាតិឲ្យកាន់តែរីកចម្រើន ដោយការផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជនដែលយកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្ម ហើយម្យ៉ាងទៀតដើម្បីបង្កើតប្រាក់ចំណេញ ព្រមទាំងនិរន្តរភាពទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ស្ថាប័ន និងតម្លៃភាគហ៊ុន និងដើម្បីចូលរួមអភិវឌ្ឍន៍ និងជំរុញឲ្យមានចីរភាពអាជីវកម្ម។

៣.១.៣ ទស្សនៈនៃឥណទាន

ទស្សនៈនៃឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ គឺផ្តល់ឥណទានដល់អ្នកខ្ចីដែលមានគុណសម្បត្តិល្អ ក្នុងគោលបំណងបង្កើតនូវសម្ព័ន្ធភាពជាមួយអតិថិជន ដោយពឹងផ្អែកលើទំនុកចិត្ត និងកាតព្វកិច្ចនៃការប្រតិបត្តិដែលអាចជឿទុកចិត្តបាន។

តាមរយៈទស្សនៈមួយនេះ យើងអាចរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងការរីកចម្រើនរបស់អតិថិជន និយោជិក ម្ចាស់ភាគហ៊ុនរបស់យើង និងប្រទេសជាតិ។

៣.១.៤ គោលនយោបាយឥណទាន

ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បានបង្កើតគោលនយោបាយឥណទានសម្រាប់ធនាគារគឺទាមទារឲ្យបុគ្គលិកដែលពាក់ព័ន្ធនឹងផ្នែកឥណទាន ចាំបាច់ត្រូវយល់ដឹង និងប្រតិបត្តិទៅតាមមុខងារ តួនាទីដែលទាក់ទងនឹងការផ្តល់ឥណទាន និងរដ្ឋបាលឥណទាន។ គោលការណ៍សំខាន់នៃគោលនយោបាយឥណទាននេះ គឺជាការកំណត់ និងត្រួតពិនិត្យលើការងាររបស់

បុគ្គលិក និងមន្ត្រីដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្តល់ឥណទាននេះ។ គ្រប់ថ្នាក់ដឹកនាំរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងបុគ្គលិកដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្តល់ឥណទានត្រូវទទួលខុសត្រូវលើការងាររបស់ខ្លួន និងប្រកបដោយភាពស្មោះត្រង់ទៅតាមគោលនយោបាយឥណទាន និងនីតិវិធីផ្សេងៗទៀតដែលមានចែង និងការមិនគោរពដោយអចេតនា ឬឈានដល់ការបញ្ឈប់ពីការងារ។ រាល់ឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ ខូអិលធីឌី ត្រូវបានប្រព្រឹត្តតាម និងបទបញ្ញត្តិនៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

ចំពោះគោលនយោបាយនេះតម្រូវឲ្យធ្វើសវនកម្មភាពទាំងឡាយ ដែលទាក់ទងនឹងឥណទាន យ៉ាងហោចណាស់ប្រចាំឆ្នាំ ដោយមានការជួលសវនករខាងក្នុង ឬខាងក្រៅ។ រីឯសវនកម្មនេះផ្ដោតពិសេសលើការបំពេញការងារ និងការប្រព្រឹត្តតាមតម្រូវការនៃនីតិវិធី និងគោលនយោបាយឥណទានដែលបានចែង រួចលទ្ធផលនៃសវនកម្មនេះនឹងត្រូវបានធ្វើជារបាយការណ៍ជូនក្រុមប្រឹក្សាភិបាលដើម្បីពិនិត្យ។

៣.១.៥ ក្រមសីលធម៌

បុគ្គលិករបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ ខូអិលធីឌី ទាំងអស់ត្រូវប្រតិបត្តិការងាររបស់ខ្លួនដោយយកចិត្តទុកដាក់ និងស្មោះត្រង់ ហើយត្រូវមើលផលប្រយោជន៍ស្ថាប័នជាអាទិភាពសំខាន់។ ជាពិសេសក្នុងនាមជាបុគ្គលិករបស់ស្ថាប័ន មិនត្រូវទទួលយក ឬរិះរកផលប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួន ឬកេងចំណេញពីប្រតិបត្តិការឬប្រើមធ្យោបាយផ្សេងៗដូចជាការយកថ្លៃទឹកតែ ការរៃអង្កាស ការទទួលអំណោយ កម្រៃជើងសារ ប្រាក់សារគុណ ឬវត្ថុមានតម្លៃពីអតិថិជនទេ។ បុគ្គលិកមិនត្រូវប្រើប្រាស់មុខងាររបស់ខ្លួន ដើម្បីផ្លាស់ប្តូរឱកាសប្រកបអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន ឬប្រព្រឹត្តអំពើខុសច្បាប់ អសីលធម៌ ដែលបំផ្លាញកិត្តិស័ព្ទ ឬផលប្រយោជន៍របស់ស្ថាប័នឡើយ។

ចំពោះបុគ្គលិកទាំងអស់ត្រូវអនុវត្តន៍តាមបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុង និងគោលការណ៍នានារបស់ស្ថាប័ន។ ដូចនេះ បុគ្គលិកទាំងឡាយដែលពាក់ព័ន្ធក្នុងការផ្តល់ឥណទាន ត្រូវចាត់ទុកថាយល់ច្បាស់ និងទទួលយកកាតព្វកិច្ច ដោយប្រតិបត្តិយ៉ាងខ្ជាប់ខ្ជួននូវក្រមសីលធម៌ដែលបានបង្កើតឡើងដោយស្ថាប័ន។

៣.១.៦ គោលដៅទីផ្សារឥណទាន

គោលដៅទីផ្សាររបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ ខូអិលធីឌី ជាអតិថិជនដែលប្រកបរបរ សិប្បកម្ម អាជីវកម្ម និងអ្នកដែលមានតម្រូវការដែលមានហានិភ័យមានកម្រិតទាប។

អតិថិជនមានលំនៅដ្ឋានក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ឬក៏ខេត្តកណ្តាល ដែលកំពុងដំណើរការអាជីវកម្ម និងមានស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុល្អ។

អតិថិជនដែលមានចរិកល្អ និងមានស្មារតីទទួលខុសត្រូវក្នុងការសងត្រឡប់មកវិញ។

៣.២ នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានធនតូច និងមធ្យម

នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានធនតូច និងមធ្យមមានដំណាក់កាលសំខាន់ៗមួយចំនួន៖

៣.២.១ ដំណាក់កាលទីមួយ

- ការដាក់ពាក្យស្នើសុំឥណទានរបស់អតិថិជន
 - មន្ត្រីឥណទានត្រូវសាកសួរនូវសំណួរមួយចំនួនដែលទាក់ទងនឹងឥណទានដូចជា៖
 - តើអតិថិជនមានគោលបំណងខ្ចីឥណទានប្រភេទអ្វី?
 - មានទំហំប៉ុន្មាន?
 - គោលបំណងនៃការស្នើសុំខ្ចីឥណទានយកទៅធ្វើអ្វី?
 - មានវត្ថុបញ្ចាំប្រភេទណា ហើយមានទំហំប៉ុណ្ណា?
 - មន្ត្រីឥណទានត្រូវពន្យល់ដល់អតិថិជននូវគោលការណ៍ និងនីតិវិធីឥណទាននានាដូចជា៖
 - ទំហំឥណទាន
 - គោលបំណងនៃការប្រើប្រាស់ឥណទាន
 - អត្រាការប្រាក់
 - រយៈពេលខ្ចីនៃឥណទាន
 - ការចំណាយផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសំណុំឯកសារខ្ចីឥណទាន
 - របៀបនៃការទូទាត់សង
 - កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់ និងកិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ
 - អ្នកពាក់ព័ន្ធដែលត្រូវផ្តិតមេដៃក្នុងកិច្ចសន្យា និងឯកសារឥណទាន
 - លក្ខណៈវត្ថុបញ្ចាំ ឬអ្នកធានាសងជំនួស
 - រយៈពេលនៃការអនុម័តបញ្ចេញឥណទាន
 - ឯកសារមួយចំនួនដែលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុតម្រូវឲ្យមាន ដើម្បីស្នើសុំឥណទានមានដូចជា៖

- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណសញ្ជាតិខ្មែរ ឬលិខិតឆ្លងដែន និងទិដ្ឋការសម្រាប់ជនបរទេសរបស់អ្នកខ្ចីចងការ និងអ្នកធានាសងទាំងអស់
 - លិខិតអនុញ្ញាតបើកអាជីវកម្មពីក្រសួងឬស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ
 - វិញ្ញាបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មដែលមានការដាក់កាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់
 - ប័ណ្ណប៉ាតង់
 - លក្ខន្តិកៈឬអនុសារណៈក្រុមហ៊ុនដែលបានបោះត្រាដោយក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
 - លិខិតបញ្ជាក់ពីអាជីវកម្មអាជ្ញាធរដែលដី (សម្រាប់អាជីវកម្មតូចដែលមិនមានប័ណ្ណប៉ាតង់)
 - លិខិតប្រគល់សិទ្ធិអំណាច
 - របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដែលធ្វើសវនកម្មរួច
 - របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុដែលប្រើជាផ្លូវការ
 - របាយការណ៍ការវិភាគផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុន
 - គណនីរបស់អតិថិជនដែលមាននៅធនាគារផ្សេងៗ
- មន្ត្រីឥណទានត្រូវផ្តល់បែបបទសុំខ្ចីទៅឲ្យអតិថិជនបំពេញ ឬភ្នាក់ងារអាចជួយបំពេញបែបបទជូនអតិថិជនបាន និងសុំឯកសារនានាដែលខាងគ្រឹះស្ថានត្រូវការតម្កល់ទុកជាឯកសារដូចជា៖
- អត្តសញ្ញាណជាតិខ្មែរ និងសៀវភៅបន្ទុកគ្រួសារ និងរូបថតអតិថិជន
 - ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ ឬលិខិតបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិដីធ្លីដែលត្រូវបានបញ្ជាក់ (ប្លង់រឹង) និងតម្លៃប៉ាន់ស្មាន
 - អាជ្ញាប័ណ្ណ ឬលិខិតអនុញ្ញាតិ ឬប័ណ្ណប៉ាតង់ឲ្យបើកអាជីវកម្ម (បើមាន)
 - របាយការណ៍ចំណូលចំណាយនៃអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន
 - របាយការណ៍ទ្រព្យសម្ភារៈផ្សេងៗទៀតដែលមាន
 - របាយការណ៍ស្តីពីទុនបង្វិលក្នុងចង្វាក់អាជីវកម្ម
 - របាយការណ៍ស្តីពីការជំពាក់បំណុលនៅស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ឬនានាផ្សេងៗ ឬបំណុលពីឈ្មួញផ្សេងៗ

- មន្ត្រីឥណទានត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់ឈ្មោះក្នុងអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណខ្មែរជាមួយនឹងឈ្មោះដែលមាននៅសំណុំឯកសារទាំងអស់ ដែលទទួលបានពីអតិថិជន។

៣.២.២ ដំណាក់កាលទីពីរ

ការចុះត្រួតពិនិត្យដល់ទឹកនៃឯកសារអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន

មន្ត្រីឥណទានត្រូវចុះទៅដល់ទីកន្លែងអាជីវកម្ម និងទីតាំងរត្ថបញ្ជាំដើម្បីត្រួតពិនិត្យ និងស្វែងយល់ពីស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុអតិថិជន។ ជាមួយគ្នានេះ ដើម្បីឲ្យឥណទានមានប្រសិទ្ធភាព មន្ត្រីឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យលើ 5C របស់អតិថិជន៖

- លទ្ធភាពនៃការលេង (Capacity) : មន្ត្រីឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យទៅលើលទ្ធភាពរបស់អតិថិជន ព្រោះវាជាប្រភពដើមដំនើរនៃការសងប្រាក់វិញ។ ហើយមន្ត្រីឥណទានត្រូវសិក្សាពិចារណាលើប្រភពចំណូល និងចលនាសាច់ប្រាក់ដែលបានមកពីអាជីវកម្ម និងពិចារណាទៅលើភាពជឿទុកចិត្តបាននៃការសងឥណទានប្រកបដោយជោគជ័យ។ ប្រវត្តិនៃការសងឥណទាន ដែលធ្លាប់មានជាមួយសាច់ញាតិ ជាមួយអ្នកជិតខាង ឬជាមួយស្ថាប័នផ្សេងៗ ក៏ត្រូវយកមកពិចារណាសម្រាប់ឆ្លុះបញ្ចាំងឲ្យឃើញអំពីការអនុវត្តសងប្រាក់នាពេលអនាគត។
- ដើមទុន (Capital) : ជាមូលធនផ្ទាល់របស់អ្នកខ្ចី ដែលបានយកមកវិនិយោគក្នុងអាជីវកម្មហើយវាមានជាការចង្អុលបង្ហាញឲ្យឃើញថា អ្នកខ្ចីមានកម្រិតហានិភ័យយ៉ាងដូចម្តេចដែលអាចធ្វើឲ្យមុខជំនួញរបស់គាត់ទទួលបានបរិយោជន៍។ អតិថិជន ដែលមានបំណងខ្ចីឥណទានពាណិជ្ជកម្ម លុះត្រាតែគាត់មានអាជីវកម្មច្បាស់លាស់ និងមានមូលធនច្បាស់លាស់។
- រត្ថបញ្ជាំ (Collecteral) : ការដាក់រត្ថុធានាដល់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺមានន័យថា អ្នកខ្ចីត្រូវដាក់បញ្ជាំនូវទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួនដូចជា ប្លង់ដី ប្លង់ផ្ទះ ឃ្នាំងស្តុកទំនិញទៅខាងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែលអបជាមួយកិច្ចព្រមព្រៀងដើម្បីទទួលបានឥណទានពីខាងគ្រឹះស្ថាន។ ស្របពេលជាមួយគ្នានេះ នៅពេលមន្ត្រីឥណទានចុះត្រួតពិនិត្យមើលលើរត្ថុបញ្ជាំ មន្ត្រីឥណទានត្រូវមើលទីតាំង និងប៉ាន់ស្មានតម្លៃទីផ្សារនៃរត្ថុដែលបានដាក់បញ្ជាំនោះ ធៀបនឹងឥណទានដែលបានស្នើសុំ។ ហើយខាងគ្រឹះស្ថានបានផ្តល់ឥណទានបានចាប់ពី ៥០% ទៅ ៦០% នៃទ្រព្យដែលបានដាក់ធានា។

- លក្ខខណ្ឌ (Condition) : ការបង្ហាញគោលបំណងនៃការប្រើប្រាស់ឥណទាន។ តើទុននេះត្រូវបានអ្នកខ្ចីយកទៅប្រើប្រាស់សម្រាប់ទិញគ្រឿងបរិក្ខារបន្ថែម ឬសម្រាប់ទិញ ឬក៏ទូទាត់បន្ថែមលើស្តុកទំនិញ ឬយកធ្វើជាដើមទុនពង្រឹងអាជីវកម្មបន្ថែម។ មន្ត្រីឥណទានត្រូវពិចារណាទៅលើលក្ខខណ្ឌសេដ្ឋកិច្ចក្នុងតំបន់ និងបរិយាកាសទាំងមូលផងដែរ។
- ចរិតលក្ខណៈ: (Characteristic) : មន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យទៅលើអតិថិជនរបស់ខ្លួនថា គាត់ជាមនុស្សប្រភេទណា អត្តចរិតបែបណា ហើយមានប្រវត្តិដូចម្តេចដែរ។ ហើយធ្វើការសិក្សាទៅលើប្រវត្តិអតិថិជននោះ តើពួកគាត់ធ្លាប់មានប្រវត្តិល្អ ឬមិនល្អ? តើអតិថិជនជាមនុស្សដែលចូលចិត្តលេងល្បែងស៊ីសងដែរឬទេ? ប្រសិនបើការធ្វើការត្រួតពិនិត្យអត្តចរិតរបស់អតិថិជន ហើយខាងគ្រឹះស្ថានមិនអាចទទួលយកបាននោះ ខាងគ្រឹះស្ថាននឹងមិនធ្វើការផ្តល់ឥណទានឲ្យអតិថិជនជាដាច់ខាត។
បន្ទាប់ពីសិក្សាលើ 5C របស់អតិថិជនរួចមក មន្ត្រីឥណទានត្រូវផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មាន ដែលទទួលបាន និងសាកសួរសំណួរដូចខាងក្រោម៖
- មន្ត្រីឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យមើលទៅលើអាជីវកម្មនោះថា តើមានច្បាប់អនុញ្ញាត មានប័ណ្ណប៉ាតង់ មានចុះឈ្មោះនៅក្នុងក្រសួងពាណិជ្ជកម្មន លក្ខន្តិកៈ និងបង្កើតឡើងដោយស្របច្បាប់ដែរឬទេ?
- មន្ត្រីឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យទៅលើទំហំអាជីវកម្ម និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ បើមិនមានត្រូវយកព័ត៌មានពីសកម្មភាពចំណូល និងចំណាយរបស់អាជីវកម្ម ដើម្បីរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងការជួយសម្រួលដល់ការវាយតម្លៃពីទំហំឥណទាន។
- មន្ត្រីឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យលើអចលនទ្រព្យដាក់បញ្ចាំ និងប្លង់មេ ប្លង់អង្កេតរបស់វា ហើយបញ្ជាក់ឲ្យបានច្បាស់នូវភាពជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិរបស់អចលនទ្រព្យដាក់បញ្ចាំ នៅមន្ទីររៀបចំដែនដីនគរូបនីយកម្មសំណង់ និងសូរិយោដី បន្ទាប់មក ធ្វើការវាយតម្លៃឥណទានដើម្បីរៀបចំរបាយការណ៍ត្រួតពិនិត្យឥណទាន។
- មន្ត្រីឥណទានត្រូវឲ្យអតិថិជនយករូបថត ដែលបង្ហាញពីទីតាំង និងស្លាកយីហោអាជីវកម្ម។
- ពេលធ្វើការវាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំចប់ហើយ តម្រូវឲ្យអតិថិជនធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងបញ្ជាក់ថាយល់ព្រមឯកភាពដាក់ទ្រព្យបញ្ចាំនោះ ដើម្បីជាវត្ថុបញ្ចាំតាមរយៈការទទួលស្គាល់ដឹងលីពីចៅសង្កាត់នៅក្នុងទឹកដី ដែលរស់នៅ។

- មន្ត្រីឥណទាននោះត្រូវតម្រូវឲ្យអតិថិជននោះសរសេរគម្រោងផែនការជំនួញសង្ខេប (Business Plan) និងគោលដៅឥណទានដែលបានស្នើសុំ។
- មន្ត្រីឥណទានសរសេរយោបល់ និងសំណើរដោយបញ្ជាក់ពីទំហំ ព្រមទាំងរយៈពេលដើម្បីស្នើទៅគណៈកម្មការឥណទាន និងលោកអគ្គនាយកក្នុងការសម្រេចចិត្តឥណទាន។

៣.២.៣ ដំណាក់កាលទីបី

ការរៀបចំរបាយការណ៍ស្នើសុំឥណទាន៖

បន្ទាប់ពីទទួលបានយោបល់សម្រេចរបស់នាយក មន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើរបាយការណ៍ស្នើសុំឥណទានទៅគណៈកម្មការឥណទានដើម្បីពិនិត្យ និងអនុម័ត ដែលរួមមាន៖

- ជីវប្រវត្តិរបស់អតិថិជន
- ប្រភេទអតិថិជន
- គោលបំណងឥណទាន
- ប្រភេទអាជីវកម្ម
- សកម្មភាពអាជីវកម្មទាំងមូល
- របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុអាជីវកម្ម
- ការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម
- ប្រវត្តិសងនៃឥណទានដែលធ្លាប់ខ្ចីនៅស្ថាប័ន
- ការវាយតម្លៃហានិភ័យ
- ព័ត៌មានផ្សេងៗដែលទាក់ទង
- ការបន្តរបន្ថយហានិភ័យ
- សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងយោបល់មន្ត្រីឥណទាន។
- ឯកសារយោង
 - _ របាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញខាតប្រចាំខែ និងប្រចាំឆ្នាំ
 - _ របាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ប្រចាំខែ និងប្រចាំឆ្នាំ
 - _ តារាងតុល្យភាព (Balance Sheet) ប្រចាំខែ និងប្រចាំឆ្នាំ
 - _ ការវិភាគលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ
 - _ ឯកសារដែលទាក់ទងនឹងព័ត៌មានអតិថិជន និងវត្ថុបញ្ចាំ។

៣.២.៤ ដំណាក់កាលទីបួន

មន្ត្រីឥណទានត្រូវរៀបចំឯកសារមាន៖

- បញ្ជីត្រួតពិនិត្យឯកសារព័ត៌មាន (Document Checklist) (ឧបសម្ព័ន្ធទី២)
- ពាក្យស្នើសុំខ្ចីចងការប្រាក់ (ឧបសម្ព័ន្ធទី៣)
- សម្រង់ព័ត៌មាន និងវាយតម្លៃអាជីវកម្ម (Business Information) (ឧបសម្ព័ន្ធទី៤)
- សម្រង់ព័ត៌មាន និងការវាយតម្លៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកធានា (Guarantor's Business) (ឧបសម្ព័ន្ធទី៥)
- របាយការណ៍តម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំ ឬហ៊ីប៉ូតែក (Collateral Valuation) (ឧបសម្ព័ន្ធទី៦)
- អចលនទ្រព្យប្រៀបធៀប (Comparable Properties) (ឧបសម្ព័ន្ធទី៧)
- របាយការណ៍ចំណូល ចំណាយ (Income Statement) (ឧបសម្ព័ន្ធទី៨)
- របាយការណ៍ការលក់ (Sale Report) (ឧបសម្ព័ន្ធទី៩)
- កំណត់ហេតុស្តីពីការសម្រេចផ្តល់ប្រាក់កម្ចីរបស់គណៈកម្មការឥណទាន (Minute of Meeting and Approval) (ឧបសម្ព័ន្ធទី១០)
- ទម្រង់វាយតម្លៃ និងអនុម័តឥណទាន (ឧបសម្ព័ន្ធទី១១)
- កិច្ចសន្យាដាក់ទ្រព្យបញ្ចាំ
- កិច្ចសន្យាចងការប្រាក់ (ឧបសម្ព័ន្ធទី១២)

ក្រោយពីបានព្រមព្រៀង និងផ្តិតមេដៃនៅចំពោះមុខមន្ត្រីឥណទានរួចមក អតិថិជនត្រូវយកឯកសារទាំងនោះទៅជួបអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន ដើម្បីសុំសេចក្តីបញ្ជាក់ចុះហត្ថលេខា និងបោះត្រាលើឯកសារឥណទាន ដែលពាក់ព័ន្ធ។

ក្រោយពីគណៈកម្មការឥណទានអនុម័តលើសំណើសុំឥណទានរួចហើយ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវជម្រាបពីចំនួនទឹកប្រាក់ ដែលបានយល់ព្រមឲ្យអតិថិជនខ្ចី បន្ទាប់មករៀបចំឯកសារមួយចំនួនដូចដែលបានរៀបរាប់ខាងលើ។

មន្ត្រីឥណទានត្រូវប្រាប់អតិថិជនពីវេលាឲ្យបានច្បាស់លាស់សម្រាប់គាត់មកទទួលប្រាក់កម្ចីរបស់ពួកគាត់ ដោយឲ្យគាត់យកមកជាមួយ និងអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ និងទ្រព្យដាក់បញ្ចាំ។

មន្ត្រីឥណទានត្រូវបានអនុម័តជូនអតិថិជនរួចមក មន្ត្រីឥណទាន ឬអតិថិជនផ្ទាល់ត្រូវយកប្លង់អចលនទ្រព្យដាក់បញ្ចាំរបស់អតិថិជនទៅខាងសង្កាត់ ឬមន្ទីររៀបចំដែនដីនគរូបនីយកម្មសំណង់ និងស្វែងរកដី ដើម្បីធ្វើការចុះហត្ថលេខា និងបោះត្រាបញ្ជាក់លើកិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ ឬការ

ដាក់បន្តក្រោយពីឯកសារទាំងនេះត្រូវបានបំពេញរួចរាល់ និងគ្រប់គ្រងតាមផ្លូវច្បាប់រួចមក មន្ត្រី ឥណទានត្រូវយកឯកសារមកឲ្យខាងបេឡាករ ដើម្បីរៀបចំបើកសាច់ប្រាក់កម្ចីឲ្យអតិថិជន។

៣.២.៥ ដំណាក់កាលទីប្រាំ

- ការបញ្ចេញឥណទាន

បន្ទាប់ពីត្រួតពិនិត្យរួច និងទទួលបានការអនុម័តបញ្ចេញឥណទានពីនាយកខាងបេឡា (Teller) ត្រូវបញ្ជូលទិន្នន័យរបស់អតិថិជនចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធ MB Win និងប្រព័ន្ធ Option 9 (O9) ដើម្បីបង្កើតគណនីខ្ចីចងការប្រាក់ដោយមានការអនុញ្ញាត (Authorize) ពីប្រធានបេឡា (Chief Teller) ។

បេឡាត្រូវធ្វើកាលវិភាគបង់ប្រាក់ធម្មតា (Simple Schedule) មួយដើម្បីយកទៅពន្យល់ និង ណែនាំពីលក្ខខណ្ឌនៃការបង់ប្រាក់ ការកំណត់ថ្ងៃសងត្រលប់មកវិញ ចំនួនប្រាក់កម្ចីដែលស្នើសុំ រយៈពេលកម្ចី អត្រាការប្រាក់ កម្រៃសេវា របៀបនៃការទូទាត់សង ប្រាក់ពីថ្ងៃដែលធ្វើការ និងម៉ោង ធ្វើការ និងបញ្ជាក់ឈ្មោះអតិថិជនដែលស្នើសុំឥណទាន។

បន្ទាប់ពីអតិថិជនយល់ព្រម និងយល់អំពីការណែនាំ និងការពន្យល់របស់បេឡា (Teller) រួចអំពីកាលវិភាគបង់ប្រាក់ធម្មតា (Simple Schedule) មក បេឡាឲ្យអតិថិជនផ្តិតមេដៃលើប័ណ្ណ បើកប្រាក់ តារាងបង់ប្រាក់ បង្កាន់ដៃដាក់ទ្រព្យធានា ហើយនិងប្រគល់សាច់ប្រាក់ឲ្យទៅអតិថិជន។

៣.៣ របៀបនៃការទូទាត់សង

អតិថិជនដែលបានទទួលឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី អាចធ្វើការទូទាត់សងមកវិញតាមវិធី ៤ យ៉ាង៖

- ការបង់តែការប្រាក់ (Interest Only) : អតិថិជនអាចបង់តែការប្រាក់ឲ្យខាងស្ថាប័នវិញជារៀងរាល់ខែ លុះត្រាតែដល់កាលកំណត់ ទើបបង់ប្រាក់ដើមដែលអតិថិជនបានខ្ចីពីខាងស្ថាប័នមកវិញ។

ឧទាហរណ៍: មីង ចាន់ ធ្វើការស្នើសុំកម្ចីដែលមានទំហំ 50,000.00 ការប្រាក់ 1%ក្នុងខែ និងរយៈពេល12ខែ ដោយគាត់បានស្នើសុំបង់សងត្រលប់មកវិញតែការប្រាក់ប្រចាំខែរហូតដល់ចុងត្រាទើបសងប្រាក់ដើមមកវិញ។

ការបង់តែការប្រាក់

តារាងទី៣.១ បង្ហាញពីការបង់តែប្រាក់សងត្រឡប់មកវិញ

Nº	Due Date	Balance B/F	Principal	Interest	Total	Balance C/F
1	22/07/2019	50,000.00	0.00	517.00	517.00	50,000.00
2	21/08/2019	50,000.00	0.00	500.00	500.00	50,000.00
3	23/09/2019	50,000.00	0.00	550.00	550.00	50,000.00
4	21/10/2019	50,000.00	0.00	467.00	467.00	50,000.00
5	21/11/2019	50,000.00	0.00	517.00	517.00	50,000.00
6	23/12/2019	50,000.00	0.00	533.00	533.00	50,000.00
7	21/01/2020	50,000.00	0.00	483.00	483.00	50,000.00
8	21/02/2020	50,000.00	0.00	517.00	517.00	50,000.00
9	23/03/2020	50,000.00	0.00	517.00	517.00	50,000.00
10	21/04/2020	50,000.00	0.00	483.00	483.00	50,000.00
11	21/05/2020	50,000.00	0.00	500.00	500.00	50,000.00
12	22/06/2020	50,000.00	50,000.00	533.00	50,533.00	0.00
		600,000.00	50,000.00	6,117.00	56,117.00	

- ការបង់រំលស់ថយ (ការប្រាក់ និងប្រាក់ដើមថេរ) Decline: គឺជាការបង់ប្រាក់ដែលអតិថិជនអាចបង់រំលស់ប្រាក់ដើមបានជារៀងរាល់ខែ ហើយជាប្រាក់ដើមថេរផងដែរ ដែលបូកបញ្ចូលនឹងការប្រាក់ប្រចាំខែ។
 ឧទាហរណ៍: មីង ចាន់ ធ្វើការស្នើសុំកម្ចីដែលមានទំហំ 50,000.00 ការប្រាក់ 1%ក្នុងខែ និងរយៈពេល12ខែ ដោយគាត់បានស្នើសុំបង់សងត្រឡប់មកវិញដោយវិធីសាស្ត្របង់ថយចាំខែរហូតដល់ចុងគ្រា។

ការបង់រំលស់ថយចុះ

តារាងទី៣.២ បង្ហាញពីការបង់រំលស់ថយនៅពេលសងត្រឡប់មកវិញ

Nº	Due Date	Balance B/F	Principal	Interest	Total	Balance C/F
1	22/07/2019	50,000.00	4,167.00	517.00	4,684.00	45,833.00
2	21/08/2019	45,833.00	4,167.00	458.00	4,625.00	41,666.00
3	23/09/2019	41,666.00	4,167.00	458.00	4,625.00	37,499.00
4	21/10/2019	37,499.00	4,167.00	350.00	4,517.00	33,332.00
5	21/11/2019	33,332.00	4,167.00	344.00	4,511.00	29,165.00

6	23/12/2019	29,165.00	4,167.00	311.00	4,478.00	24,998.00
7	21/01/2020	24,998.00	4,167.00	242.00	4,409.00	20,831.00
8	21/02/2020	20,831.00	4,167.00	215.00	4,382.00	16,664.00
9	23/03/2020	16,664.00	4,167.00	172.00	4,339.00	12,497.00
10	21/04/2020	12,497.00	4,167.00	121.00	4,288.00	8,330.00
11	21/05/2020	8,330.00	4,167.00	83.00	4,250.00	4,163.00
12	22/06/2020	4,163.00	4,163.00	44.00	4,207.00	.00
		324,978.00	50,000.00	3,315.00	53,315.00	

- រូបមន្តសម្រាប់បង់រំលស់ថយចុះ Decline:

$$I = [(P \times i) \times (t + m)] / 2$$

ដោយ

- P : ប្រាក់ដើមពេលខ្ចី
- I : អត្រាការប្រាក់ប្រចាំខែ
- t : រយៈពេលខ្ចី (គិតជាខែ)
- m : រយៈពេលសងដើមម្តង (ឧទាហរណ៍ មួយខែសងម្តង m=1 បើបីខែសងម្តងនោះ m=3)

- o ការគណនាប្រាក់សងប្រចាំខែ = $(P / t) + (P \times i)$
- o ការគណនាការប្រាក់ប្រចាំខែ = $(P \times I \times N) / 360$

ដោយ

- P : សមតុល្យប្រាក់ដើម
- I : អត្រាការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំ
- N : ចំនួនថ្ងៃដែលបានប្រើប្រាស់

- ការរំលស់ថេរ គឺជាការបង់រំលស់ប្រាក់ប្រចាំខែដែលចំនួនទឹកប្រាក់មានចំនួនថេរប្រចាំខែ រហូតដល់ចុងគ្រានៃកម្ចី។

ឧទាហរណ៍: មីង ចាន់ ធ្វើការស្នើសុំកម្ចីដែលមានទំហំ 50,000.00 ការប្រាក់ 1%ក្នុងខែ និងរយៈពេល12ខែ ដោយគាត់បានស្នើសុំបង់សងត្រលប់មកវិញថេរប្រចាំខែរហូតដល់ចុងគ្រា។

ការរំលស់ថេរ

តារាងទី៣.៣ បង្ហាញពីការបង់រំលស់ថេរនៅពេលសងត្រឡប់មកវិញ

Nº	Due Date	Balance B/F	Principal	Interest	Total	Balance C/F
1	22/07/2019	50,000.00	3,333.00	517.00	3,850.00	46,667.00
2	21/08/2019	46,667.00	3,383.00	467.00	3,850.00	43,284.00
3	23/09/2019	43,284.00	3,374.00	476.00	3,850.00	39,910.00
4	21/10/2019	39,910.00	3,478.00	372.00	3,850.00	36,432.00
5	21/11/2019	36,432.00	3,474.00	376.00	3,850.00	32,958.00
6	23/12/2019	32,958.00	3,498.00	352.00	3,850.00	29,460.00
7	21/01/2020	29,460.00	3,565.00	285.00	3,850.00	25,895.00
8	21/02/2020	25,895.00	3,582.00	268.00	3,850.00	22,313.00
9	23/03/2020	22,313.00	3,619.00	231.00	3,850.00	18,694.00
10	21/04/2020	18,694.00	3,669.00	181.00	3,850.00	15,025.00
11	21/05/2020	15,025.00	3,700.00	150.00	3,850.00	11,325.00
12	22/06/2020	11,325.00	11,325.00	121.00	11,446.00	0.00
		371,963.00	50,000.00	3,796.00	53,796.00	

- ការគណនាប្រាក់ត្រូវសងថេរប្រចាំខែ

$$PMT = (P \times i) / [1 - (1+i)^{-t}]$$

ដោយ

PMT : ប្រាក់ដែលត្រូវសងប្រចាំខែ

P : ប្រាក់ដើមដែលខ្ចី

i : អត្រាការប្រាក់ប្រចាំខែ

t : រយៈពេលខ្ចី

- របៀបគណនាការប្រាក់សរុប

$$I = (PMT \times t) - P$$

- ការរំលស់តាមការចរចា (Fix Annuity) : គឺជាការប្រាក់ប្រចាំដែលសុំបង់តាមលទ្ធភាពដែលអតិថិជនមាន ប៉ុន្តែការរំលស់បែបនេះអាចធ្វើឲ្យប្រាក់ដើមរបស់អតិថិជនអាចនៅសល់ចុងគ្រាច្រើន។

ឧទាហរណ៍: មីង ចាន់ ធ្វើការស្នើរសុំកម្ចីដែលមានទំហំ 50,000.00 ការប្រាក់ 1%ក្នុងខែ និងរយៈពេល12ខែ ដោយគាត់បានស្នើសុំបង់សងត្រលប់មកវិញតាមលទ្ធភាពចំនួន ៤០០០ដុល្លារក្នុងមួយខែរហូតដល់ចុងគ្រា។

ការរំលស់តាមការចរចា

តារាងទី៣.៤ បង្ហាញពីការបង់រំលស់តាមការចរចានៅពេលសងត្រឡប់មកវិញ

Nº	Due Date	Balance B/F	Principal	Interest	Total	Balance C/F
1	22/07/2019	50,000.00	3,930.00	517.00	4,447.00	46,070.00
2	21/08/2019	46,070.00	3,986.00	461.00	4,447.00	42,084.00
3	23/09/2019	42,084.00	3,984.00	463.00	4,447.00	38,100.00
4	21/10/2019	38,100.00	4,091.00	356.00	4,447.00	34,009.00
5	21/11/2019	34,009.00	4,096.00	351.00	4,447.00	29,913.00
6	23/12/2019	29,913.00	4,128.00	319.00	4,447.00	25,785.00
7	21/01/2020	25,785.00	4,198.00	249.00	4,447.00	21,587.00
8	21/02/2020	21,587.00	4,224.00	223.00	4,447.00	17,363.00
9	23/03/2020	17,363.00	4,268.00	179.00	4,447.00	13,095.00
10	21/04/2020	13,095.00	4,320.00	127.00	4,447.00	8,775.00
11	21/05/2020	8,775.00	4,359.00	88.00	4,447.00	4,416.00
12	22/06/2020	4,416.00	4,416.00	47.00	4,463.00	.00
		331,197.00	50,000.00	3,380.00	53,380.00	

៣.៣.១ ភាពខុសគ្នារវាងរំលស់ថេរ និងរំលស់ថយចុះ

ជាទូទៅការជ្រើសរើសរំលស់ពីរផ្សេងគ្នា ប៉ុន្តែប្រាក់ដើម អត្រាការប្រាក់ និងរយៈពេលខ្លី ដូចគ្នាក៏ដោយនោះវាអាចធ្វើឲ្យចំណុចមួយចំនួនមានលក្ខណៈខុសគ្នា៖

- ចំនួនទឹកប្រាក់សងត្រលប់មកវិញ
- ការប្រាក់សរុប
- ការប្រាក់ប្រចាំខែ
- និងប្រាក់ដើមដែលរំលស់។

៣.៤ ប្រព័ន្ធនៃការត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានឥណទាន

ប្រព័ន្ធនៃការត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានឥណទានក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយហានិភ័យឥណទានរបស់ស្ថាប័នឲ្យស្ថិតក្រោមកម្រិតមួយទាបបំផុត។ ដើម្បីជាភាពងាយស្រួលដល់មន្ត្រីឥណទានក្នុងការត្រួតពិនិត្យតាមដានឡើងវិញនូវរាល់ឥណទានដែលផ្តល់ឲ្យអតិថិជន ពិសេសឥណទានដែលមានបញ្ហាដូចជាការបង់ការប្រាក់ ឬប្រាក់ដើមមកស្ថាប័នវិញមានការឃ្នាំតឃ្នាំដោយមិនបានអនុវត្តន៍តាមការកំណត់របស់ស្ថាប័ន។ ចំពោះការខកខានមិនសងប្រាក់តាមកិច្ចសន្យាខ្លីចងការធ្វើឲ្យមានផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅលើ៖

- ប្រាក់ចំណេញរបស់ស្ថាប័ន
- កេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ស្ថាប័ន
- ទំនុកចិត្តរបស់ភាគហ៊ុន
- ការបាត់បង់ទីផ្សារ
- ខូចកេរ្តិ៍ឈ្មោះដល់ភ្នាក់ងារឥណទាន។

ដំណោះស្រាយដែលល្អបំផុតដើម្បីដោះស្រាយនេះ គឺជាការទប់ស្កាត់កុំឲ្យមានបញ្ហានេះកើតឡើង ហើយស្ថាប័នបានបង្កើតឲ្យមានប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យគុណភាពឥណទានមួយដែលប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ពេលគឺ មន្ត្រីឥណទានគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការត្រួតពិនិត្យតាមដានឥណទានត្រូវធ្វើឲ្យមានភាពច្បាស់លាស់ ត្រឹមត្រូវ គ្រប់គ្រាន់មុននឹងសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជន។

ក. ចំណុចសំខាន់ៗដែលត្រូវត្រួតពិនិត្យ

ក្នុងចំណុចត្រួតពិនិត្យនេះ គឺមានសារៈសំខាន់ដល់ដំណើរការគ្រប់គ្រងកម្ចីឥណទានឲ្យមានប្រសិទ្ធភាព។ ដូច្នោះ មន្ត្រីឥណទានភារកិច្ចក្នុងការពិនិត្យឲ្យបានម្តងម្កាលលើបច្ចេសទេសដូចខាងក្រោម៖

- អនុវត្តន៍គោលការណ៍ឥណទាន និងសេចក្តីណែនាំនានារបស់គណៈកម្មការឥណទាន
- ភាពច្បាស់លាស់ ត្រឹមត្រូវ គ្រប់គ្រាន់នៃឯកសារឥណទាន
- វិធានឥណទានខកខានមិនបានសងតាមកិច្ចសន្យា។

ខ. ការទទួលខុសត្រូវលើការត្រួតពិនិត្យគុណភាពឥណទាន

➢ គណៈកម្មការឥណទាន

- គណៈកម្មការឥណទាន ទទួលខុសត្រូវក្នុងការអនុវត្តគោលការណ៍ នីតិវិធី និងត្រួតពិនិត្យ គុណភាពឥណទាន ដោយធានាថាឥណទានមានកម្រិតហានិភ័យទាបបំផុត។
- គណៈកម្មការឥណទាន តាមដានត្រួតពិនិត្យ និងជំរុញឲ្យមានដំណោះស្រាយរាល់បញ្ហា ដែលទាក់ទងទៅនឹងការប្រមូលឥណទានដែលខកខានមិនសងមកវិញ តាមកិច្ចសន្យា ដែលបានកំណត់។
- ផ្តល់យុទ្ធសាស្ត្រ និងដំបូន្មានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ទាក់ទងទៅនឹងការដោះស្រាយ បញ្ហាខនខានមិនបានសងមកវិញដល់បុគ្គលិកស្ថានប៉ុនដែលពាក់ព័ន្ធតាមបណ្តាសាខា។
- បើកវគ្គបណ្តុះបណ្តាល ទាក់ទងទៅនឹងការដោះស្រាយបញ្ហាឥណទាន ទៅដល់ភ្នាក់ងារ និងបុគ្គលិកដែលពាក់ព័ន្ធ។
- ព្រមាន សរសើរលើកទឹកចិត្តឬទទួលខុសដល់ផ្នែក ឬសាខា ចំពោះការងារផ្តល់ឥណទាន។

➢ ប្រធាន និងមន្ត្រីឥណទាន

- អនុវត្តន៍ឲ្យបានត្រឹមត្រូវ ច្បាស់លាស់ និងគ្រប់គ្រាន់តាមគោលការណ៍ឥណទាន និងនីតិវិធីរបស់ស្ថាប័ន។
- ទទួលខុសត្រូវផ្ទាល់ក្នុងការផ្តល់ឥណទាន ការប្រមូលឥណទានមកវិញ និងដំណោះស្រាយ រាល់បញ្ហាដែលកើតមានឡើង។
- ធ្វើផែនការអនុវត្តការងារឥណទាន និងការផ្ទៀងផ្ទាត់លទ្ធផល បរិមាណ និងគុណភាព ឥណទានប្រចាំឆ្នាំ។

គ. ការងារលំអិតសម្រាប់ភ្នាក់ងារ និងប្រធានផ្នែកឥណទាន

ដើម្បីគ្រប់គ្រងឥណទានរបស់ខ្លួនឲ្យបានល្អ ការពារមិនឲ្យបាត់បង់ ឬការពារហានិភ័យ របស់ស្ថាប័ន នោះភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវតែមានការប្រុងប្រយ័ត្នខ្ពស់ក្នុងការងារគ្រប់គ្រង ថែរក្សា ឥណទានជាប្រចាំដោយគោរពទៅតាមគោលនយោបាយ និងនីតិវិធីនានារបស់ស្ថាប័ន និងរួមទាំង ការស្វែងយល់នៅមុនពេល និងក្រោយពេលផ្តល់ឥណទាន។

- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវរៀបចំទុកដាក់រាល់សំណុំរាយការណ៍ឥណទានឲ្យមានលំដាប់លំដោយ និងត្រឹមត្រូវ ហើយត្រូវរក្សាទុកនៅកន្លែងដែលមានសុវត្ថិភាពក្នុងធនាគារ។

- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យ និងផ្ទៀងផ្ទាត់ឡើងវិញនូវសំណុំឯកសារឥណទាន ក្រោយពេលឥណទានបានបញ្ចេញទៅអតិថិជន។ ជាពិសេសពិនិត្យមើល បើមានកំហុស លើចំណុចណាមួយ នោះត្រូវរាយការណ៍ជូននាយកសាខា ប្រធានផ្នែកឥណទាន ដើម្បីកែ តម្រូវឲ្យទាន់ពេលវេលា។
- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យមើលសកម្មភាពបង់ការប្រាក់ ឬសងប្រាក់ដើមរបស់អតិថិ ជនតាមប្រព័ន្ធ MB WIN ប្រចាំខែ។ បើពិនិត្យឃើញមានអតិថិជនយឺតយ៉ាវ ឬមិនទាន់បង់ ការប្រាក់ ឬសងប្រាក់ដើម នោះខាងភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវទំនាក់ទំនងជាមួយគាត់ភ្លាមៗ តាមរយៈទូរស័ព្ទ ឬចុះទៅជួបផ្ទាល់ ដើម្បីឲ្យគាត់យកប្រាក់មកបង់ជូនស្ថាប័នវិញ។
- ជារៀងរាល់ថ្ងៃ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យមើល Arrears របស់អតិថិជនគ្រប់រូប ដែលខ្លួនបានកាន់ ដែលត្រូវបាន Print ចេញពីប្រព័ន្ធ MB WIN ហើយត្រូវធ្វើការរំលឹកជា ប្រចាំដល់អតិថិជនណាមួយដែលយឺតយ៉ាវក្នុងការបង់សងការប្រាក់ និងអតិថិជនដែល ដល់ពេលសងប្រាក់ដើមមកវិញ។

ឃ. ការចុះតាមដានអតិថិជន

ភ្នាក់ងារឥណទាន ត្រូវចុះតាមដានអតិថិជនរបស់ខ្លួនដល់ទឹកនៃឯយ៉ាងតិចមួយខែម្តង។ ការចុះត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានមានដូចខាងក្រោម៖

- ការប្រើប្រាស់ឥណទាន សមស្របតាមគោលដៅដែលអតិថិជនបានស្នើរសុំដែរឬទេ?
- ទ្រព្យដាក់បញ្ចាំសម្រាប់ធានាបំណុលត្រូវតែប្រាកដជាទ្រព្យដាក់បញ្ចាំដែលអាចធានា សុវត្ថិភាពឥណទានរបស់ស្ថាប័ន។
- ស្ថានភាពបំណុលផ្សេងៗដែលអតិថិជនមាន។
- តាមដានលើស្ថានភាពរស់នៅ និងស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់អតិថិជនក្រោយប្រើប្រាស់ ឥណទាន។

៣.៥ ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទានសំវិធានធន

ចំណែកថ្នាក់ឥណទានចែកចេញជា៥ប្រភេទសំខាន់ដូចជា៖

- ឥណទានស្តង់ដារ: ជាប្រភេទបំណុលដែលអតិថិជនទូទាត់ទាន់ពេលវេលាដែលដូចនឹងការ កំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា (សំវិធានធនត្រូវកំណត់១%លើឥណទានដុល)។
- ឥណទានឃ្នាំមើល: ជាប្រភេទបំណុលដែលមិនទាន់ហួសពេលកំណត់សង ប៉ុន្តែមាន ចំណុចខ្សោយដែលនាំឲ្យអាជីវកម្ម មិនត្រូវបានការពារនៅពេលមួយខាងមុខ ហើយ

ចំណុចខ្សោយទាំងនោះមិនត្រូវបានកែប្រែតម្រូវទេ នោះឥណទានសដែលហួសកាលកំណត់សងចំនួន ៣០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ ប៉ុន្តែតិចជាង ៩០ថ្ងៃ (សំវិធានត្រូវកំណត់ ៣%នៃឥណទានដុល)។

- ឥណទានក្រោមស្តង់ដារ: ជាប្រភេទឥណទានដែលអតិថិជនខកខានសងចាប់ពី ៩០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ ប៉ុន្តែតិចជាង ១៨០ថ្ងៃ (សំវិធានត្រូវកំណត់ ២០%នៃឥណទានដុល)។
- ឥណទានសង្ស័យ: ជាប្រភេទបំណុលដែលអតិថិជនខកខានសងចាប់ពី ១៨០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ (សំវិធានធនកំណត់ ៥០%នៃឥណទានដុល)។
- ឥណទានបាត់បង់: ជាប្រភេទឥណទានដែលអតិថិជនខកខានសងចាប់ពី ៣៦០ថ្ងៃឡើងទៅ (សំវិធានធនកំណត់ ១០០%នៃឥណទានដុល)។

៣.៦ បំណុលមានបញ្ហា និងដំណោះស្រាយ

បំណុលមានបញ្ហា កើតឡើងដោយស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់អតិថិជនជួបនឹងឧបសគ្គ និងអាចកើតឡើងដោយសារស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចផងដែរ។ ដំណោះស្រាយនៃការសងប្រាក់រួមមាន៖

ក. ការយឺតយ៉ាវនៃការសងប្រាក់ប្រចាំខែ

មន្ត្រីឥណទានជួបទាក់ទងផ្ទាល់ជាមួយអតិថិជនដែលបានខ្ចីឥណទាន ដើម្បីដឹងពីមូលហេតុនៃការយឺតយ៉ាវនេះ។ កត្តាសំខាន់គឺត្រូវដឹងថា អតិថិជនគ្មានលទ្ធភាពសង ឬមានបំណងមិនចង់សង?

- អតិថិជនគ្មានលទ្ធភាពសង មន្ត្រីឥណទានត្រូវជួបជាមួយអតិថិជន ដើម្បីពិភាក្សារកដំណោះស្រាយ និងសងប្រាក់នៅពេលក្រោយ ឬដាក់កំហិតមួយឲ្យអតិថិជនរកប្រាក់មកសងវិញក្នុងរយៈពេលសមស្របណាមួយ។ បើករណីដំណោះស្រាយបែបនេះនៅតែមិនមានលទ្ធភាព នោះមន្ត្រីឥណទានត្រូវត្រួតពិនិត្យសម្ភារៈ ឬអចលនវត្ថុដែលអ្នកខ្ចីបានដាក់ធានាបំណុល ដើម្បីកុំឲ្យខូចខាត និងបាត់បង់មុនពេលមានកិច្ចព្រមព្រៀង។
- បើអតិថិជនមិនចង់សង ឬមានបំណងចោលផ្ទះសំបែងនោះ ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវផ្តល់ព័ត៌មានដល់នាយកសាខា ប្រធានផ្នែកឥណទានជាបន្ទាន់ ហើយត្រូវសហការជាមួយអាជ្ញាធរដែនដី ដើម្បីស្នើសុំការគាំទ្រ និងជួយអន្តរាគមន៍ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ។

ខ. ការមិនសងប្រាក់ច្រើនខែ (ជាប់ស្តែងអ្នកខ្ចីពិតជាគ្មានប្រាក់សង)

- ចំពោះករណីនេះប្រហែលជាការសិក្សាគម្រោងខ្ចីប្រាក់របស់អតិថិជន ទទួលបានព័ត៌មានមិនពិត ឬគម្រោងអាជីវកម្មទទួលបានបរាជ័យ ឬក៏អ្នកខ្ចីចំណាយប្រាក់ច្រើនទៅលើអ្វីដែលគាត់មិនបានគ្រោងទុក ឬក៏អ្នកខ្ចីបាត់បង់កម្លាំងពលកម្ម ឬបាត់បង់កម្មករ។
- ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវពិនិត្យរកមូលហេតុនៃការយឺតយ៉ាវក្នុងការសងប្រាក់ ហើយផ្តល់ព័ត៌មានជូនប្រធានសាខា និងប្រធានផ្នែកឥណទាន។
- នាយកសាខាត្រូវសិក្សាស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់អតិថិជនសារឡើងវិញ ជាមួយប្រធានផ្នែកឥណទាន និងជាមួយភ្នាក់ងារឥណទាន បន្ទាប់មកត្រូវឯកភាពគ្នា កំណត់ជាកាលបរិច្ឆេទសងប្រាក់ឡើងវិញដោយយោងតាមលទ្ធភាពសងរបស់អតិថិជន។
- បើអតិថិជនមិនព្រមសង នាយកសាខា ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវរកវិធានការឲ្យទាន់ពេលវេលា ក្នុងការដកហូតទ្រព្យសម្បត្តិ ឬអចលនវត្ថុដែលអ្នកខ្ចីបានដាក់បញ្ចាំ។

គ. ការសងប្រាក់ដើមមិនគ្រប់ចំនួននៅថ្ងៃបញ្ចប់កិច្ចសន្យាខ្ចីចងក្រង

ភ្នាក់ងារត្រូវស្រាវជ្រាវរកមូលហេតុនៃការសងប្រាក់មិនគ្រប់ចំនួន ឬមិនសងផ្តាច់នៅថ្ងៃបញ្ចប់នៃកិច្ចសន្យាខ្ចីចងក្រង។ មន្ត្រីឥណទានត្រូវដឹងថា តើអ្នកខ្ចីមានបំណងសងដែរឬទេ? បើអតិថិជនមានបំណងមិនចង់សងពិតប្រាកដមែន ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវពិភាក្សាជាមួយអ្នកខ្ចីអំពីរយៈពេលដែលអាចអនុគ្រោះបាន ហើយនឹងបែបបទនៃការសងប្រាក់សម្រាប់រយៈពេលអនុគ្រោះ។ បើសិនជាអ្នកខ្ចីអាចសងបានក្នុងរយៈពេលណាមួយដ៏សមស្រប នោះភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវរាយការណ៍ជូននាយកសាខា ប្រធានផ្នែកឥណទាន ដើម្បីស្នើសុំសេចក្តីសម្រេចសម្រាប់ធ្វើកិច្ចសន្យាពន្យារពេលសងបំណុលរបស់អតិថិជនជាមួយស្ថាប័ន។

ប្រសិនបើអតិថិជនគ្មានបំណងសងនោះទេ ឬក៏មិនមានលទ្ធភាពសង ខាងមន្ត្រីឥណទានប្រធានផ្នែកឥណទាន នាយកសាខា ត្រូវផ្តល់ព័ត៌មានទៅផ្នែកនីតិកម្ម ដើម្បីរៀបចំបែបបទឡើងតុលាការ និងត្រូវធ្វើការទំនាក់ទំនងជាមួយអាជ្ញាធរដែនដីដើម្បីគិតគូរអំពីការរឹបអូសដកហូតយក ឬលក់ទ្រព្យសម្បត្តិ ឬអចលនវត្ថុដែលអ្នកខ្ចីបានដាក់បញ្ចាំសងឲ្យខាងស្ថាប័នវិញ។

៣.៧ ហានិភ័យឥណទានដែលបានកើតឡើង

ហានិភ័យឥណទានជាចំណុចមួយដែលអាចបង្កើតឲ្យមានការខូចខាតបង់នូវប្រាក់ចំណេញរបស់ស្ថាប័ន ដូចនេះហើយទើបខាងស្ថាប័នបានសិក្សាស្វែងយល់ និងគ្រប់គ្រងលើហានិភ័យឥណទានយ៉ាងល្អប្រសើរផងដែរ។

៣.៧.១ ការប្រឈមមុខចំពោះហានិភ័យឥណទាន

ភាពរឹងមាំនៃការគ្រប់គ្រងឥណទាន ស្ថាប័នបានប្រឈមមុខផងដែរចំពោះហានិភ័យឥណទានផ្សេងៗ ហានិភ័យអាចកើតមានឡើង ដែលបានបង្ហាញតាមរយៈការបង់យឺតយ៉ាវ ទាំងការប្រាក់ និងប្រាក់ដើមពីសំណាក់អតិថិជន ឬការមិនចង់បង់ការប្រាក់ និងប្រាក់ដើមមកឲ្យខាងស្ថាប័នវិញ ដែលសកម្មភាពទាំងនោះបង្ហាញឲ្យឃើញថា ស្ថាប័នគួរតែមានវិធានការទុកជាមុន ដើម្បីជៀសវាងការខាតបង់ផ្សេងៗដែលបណ្តាលមកពីហានិភ័យទាំងនោះ។

៣.៨ ប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ

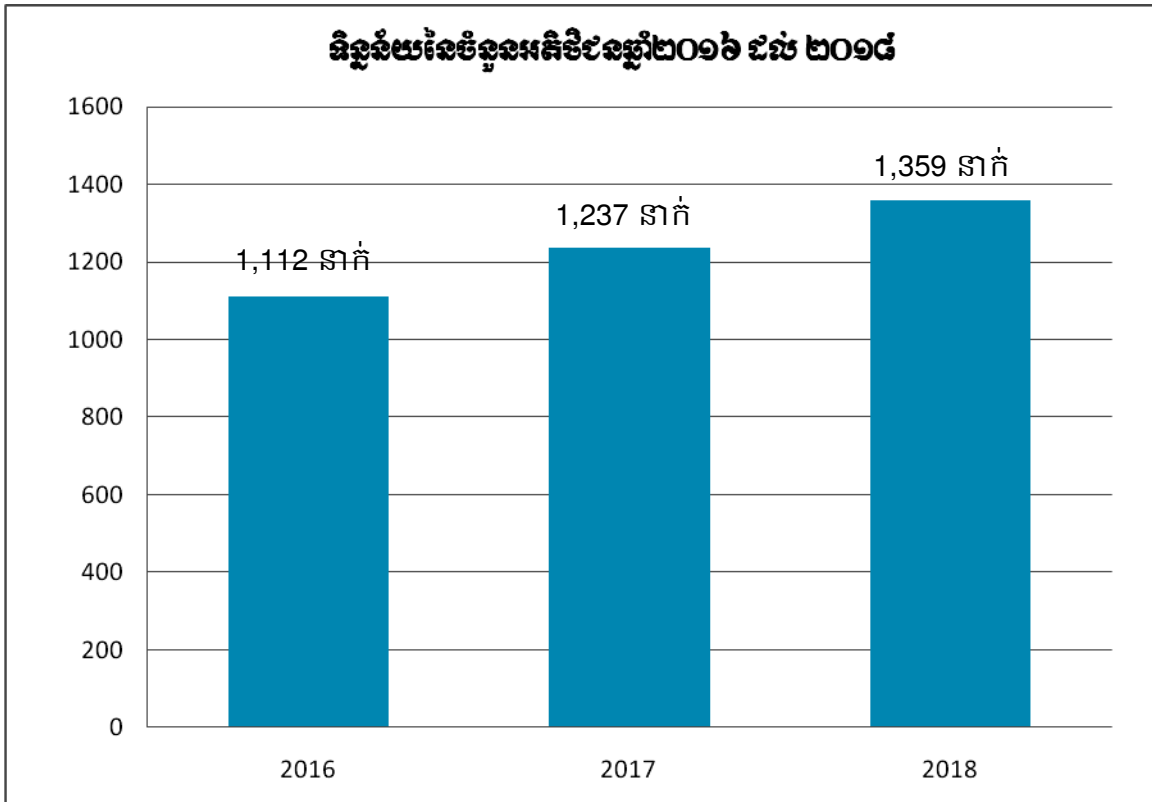
ចំពោះគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ មាននីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានត្រឹមត្រូវ និងមានការសិក្សាច្បាស់លាស់មុននឹងផ្តល់ឥណទានជូនអតិថិជន ទើបធ្វើឲ្យស្ថាប័នទទួលបានចំណូលកើនឡើង និងមានអតិថិជនកាន់តែច្រើន។

ខាងក្រោមនេះជាតារាងដែលបង្ហាញពីរបាយការណ៍លទ្ធផលរបស់ឥណទាន និងចំនួនអតិថិជនចាប់ពីឆ្នាំ ២០១៦ រហូតដល់ឆ្នាំ ២០១៨ នៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ៖

ទិន្នន័យនៃចំនួនអតិថិជនឆ្នាំ២០១៦ ដល់២០១៨

តារាងទី៣.៥ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនអតិថិជនឆ្នាំ២០១៦ ដល់២០១៨

ឆ្នាំ	2016	2017	2018
ចំនួនអតិថិជន	1,112 នាក់	1,237 នាក់	1,359 នាក់

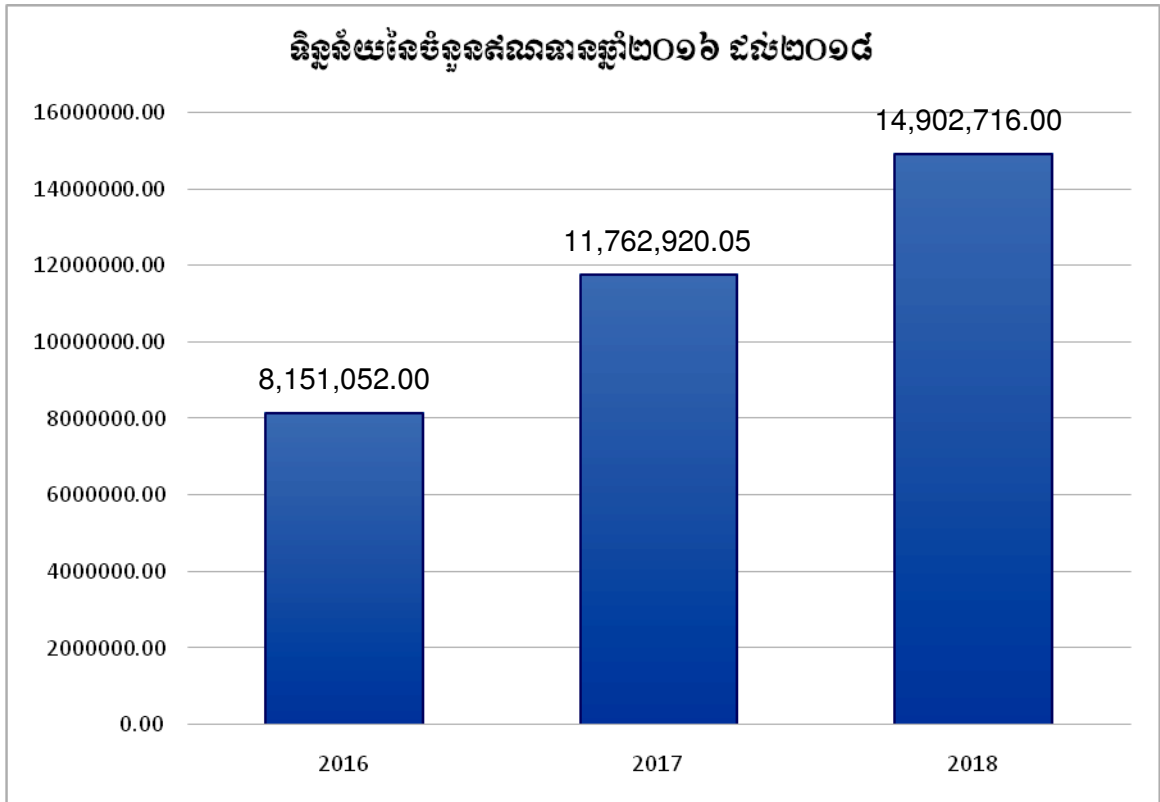


ក្រាបទី៣.១ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនអតិថិជនរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ឹមអេហ្វ អិលធីឌី ឆ្នាំ ២០១៦ ដល់ ២០១៨

ទិន្នន័យនៃចំនួនឥណទានឆ្នាំ២០១៦ ដល់២០១៨

តារាងទី៣.៦ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនឥណទានឆ្នាំ២០១៦ ដល់២០១៨

ឆ្នាំ	2016	2017	2018
ចំនួនឥណទាន	USD 8,151,052.00	USD 11,762,920.05	USD 14,902,716.00



ក្រាបទី៣.២ បង្ហាញពីទិន្នន័យនៃចំនួនឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី ឆ្នាំ ២០១៦ ដល់ ២០១៨

ក្រោយពីបានបង្ហាញទិន្នន័យចំនួនអតិថិជន និងចំនួនឥណទានតាមរយៈក្រាបខាងលើនេះគឺ បង្ហាញថាការបញ្ចេញឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានលក្ខណៈកើនឡើងពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំចាប់ពី ១២២ ទៅ ១២៥ នាក់ក្នុងមួយឆ្នាំ និងមានការកើនឡើងចំពោះចំនួនឥណទានជាង ៣ លានដុល្លាក្នុងមួយឆ្នាំផងដែរ (ផ្អែកតាមការគណនាទិន្នន័យ ដែលទទួលបានពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី)។

តាមរយៈក្រាបខាងលើនេះ យើងសង្កេតឃើញថា មិនសូវមានការកើនឡើងខ្លាំងទេ តែបើធៀបទៅចំនួនឥណទានវិញ គឺមានការកើនឡើងខ្លាំងវិញ នោះក៏ព្រោះតែ SME Loan មានការកើនឡើងជាង Micro Loan ហើយភាគច្រើនកម្ចីទាំងនេះ គឺសុទ្ធតែកម្ចីសម្រាប់អាជីវកម្ម។

៣.៩ ការសិក្សាកម្ចី

ការសិក្សាកម្ចីរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ គឺសំដៅលើដំណើរការនៃការប្រមូលព័ត៌មាន ការវិភាគ វាយតម្លៃ លើអ្នកស្នើខ្ចីប្រាក់ (អ្នកខ្ចី អ្នករួមខ្ចី អ្នកធានា...) ។

៣.៩.១ គោលបំណងនៃការសិក្សាកម្ចី

គ្រឹះស្ថានមានគោលបំណងពីរធំៗនៃការសិក្សាកម្ចី ដើម្បីជៀសវាងការផ្តល់ឥណទានខុស៖

- រកឲ្យឃើញមុនពេលផ្តល់កម្ចីដើម្បីដាក់វិធានការទប់ស្កាត់ ឬជៀសវាង។
- ដើម្បីកំណត់បាននូវ៖
 - _ លទ្ធភាពសង
 - _ ទំហំឥណទាន
 - _ រយៈពេលខ្លី
 - _ របៀបនៃការសងត្រលប់មកវិញ
 - _ និង ទ្រព្យបញ្ចាំ។

៣.៩.២ អត្ថប្រយោជន៍នៃការសិក្សាកម្ចី

ការសិក្សាកម្ចី គឺមានអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗខ្លាំងដល់ខាងស្ថាប័ន អតិថិជន សង្គម និងខាងមន្ត្រីឥណទាន។

ក. ចំពោះស្ថាប័ន

ស្ថាប័នទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន ដែលបានមកពីការសិក្សាកម្ចីដូចជា៖

- ផលបត្រកម្ចីមានគុណភាពល្អ
- កាត់បន្ថយចំណាយប្រតិបត្តិការ
- ទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើន
- រក្សាបាននូវកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ និងវប្បធម៌ការងារល្អរបស់ស្ថាប័ន
- ធ្វើឲ្យស្ថាប័នមានស្ថេរភាព
- លើកកម្ពស់សេចក្តីថ្លៃថ្នូររបស់បុគ្គលិក។

ខ. ចំពោះអតិថិជន

ចំពោះអតិថិជន ក៏ទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ផងដែរ ចំពោះការសិក្សាកម្ចីដែលមានដូចជា៖

- ប្រាក់ចំណូលកើនឡើង ជីវភាពធូរធារ
- ជៀសវាងបំណុលលើសលទ្ធភាពសង (វណ្ណក)។

គ. ចំពោះសង្គម

ការសិក្សាកម្ចីក៏បានធ្វើឲ្យសង្គមទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍មួយចំនួនផងដែរដូចជា៖

- កាត់បន្ថយបញ្ហាក្នុងសង្គម

- អំពើហិង្សាក្នុងគ្រួសារ
- ចំណាកស្រុក
- ជំរុញសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចក្នុងស្រុកឲ្យកាន់តែមានការរីកចម្រើនច្រើន។

ឃ. ចំពោះមន្ត្រីឥណទាន

បើនិយាយចំពោះមន្ត្រីឥណទានវិញ ការសិក្សាកម្ចី គឺមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងក្នុងការសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជន ដែលការសិក្សាកម្ចីបានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដូចជា៖

- ផលបត្រកម្ចីមានគុណភាព
- មិនខ្វះខ្លាយពេលវេលា
- មានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការបង្កើនផលិតផល
- ទទួលបានប្រាក់ខែ និងគុណសម្បត្តិខ្ពស់
- ក្លាយជាបុគ្គលិកល្អ ឬគំរូសម្រាប់ស្ថាប័ន និងសាខា
- មានឪកាសឡើងតួនាទីលឿន ទាំងក្នុង និងក្រៅស្ថាប័ន។

៣.៩.៣ ដំណើរការសិក្សាកម្ចី

ដំណើរការសិក្សាកម្ចីត្រូវបានគេចែកចេញជាបីដំណាក់កាល ដែលបានប្រតិបត្តិឡើងនៅក្នុងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ ដែលមានដូចជា៖

- ការប្រមូលព័ត៌មាន
- ការវិភាគឥណទាន
- ការវាយតម្លៃ និងសម្រេចចិត្ត។

ក. ការប្រមូលព័ត៌មាន

➢ **ការប្រមូលឯកសារ**

មន្ត្រីឥណទានត្រូវប្រមូលឯកសារមួយចំនួនពីអតិថិជនដូចជា៖

- ប្លង់ (រឹង ឬទន់)
- សៀវភៅគ្រួសារ ឬសៀវភៅស្នាក់នៅ
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតឆ្លងដែន និងសំបុត្របញ្ជាក់កំណើត
- តារាងបង់ប្រាក់ និងប័ណ្ណបង់ប្រាក់ កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់ កិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ រួមទាំង ឯកសារផ្សេងទៀតដែលពាក់ព័ន្ធ តាមស្ថានភាពជាក់ស្តែង (ករណីអតិថិជនកំពុងខ្ចីស្ថាប័ន ផ្សេងទៀត) ។

- ឯកសារចំណូលរួមមាន៖
 - _ លិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់ខែ សៀវភៅធនាគារ slip បើកប្រាក់ខែ និងកិច្ចសន្យាការងារ
 - _ វិក័យបត្រទិញចូល លក់ចេញ
 - _ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ របាយការណ៍ចំណេញខាត តារាងតុល្យការ របាយការណ៍លំហូរ សាច់ប្រាក់ និងឯកសារផ្លូវច្បាប់ផ្សេងៗ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងអាជីវកម្មដូចជា អាជ្ញាប័ណ្ណ ប័ណ្ណ ប៉ាតង់។
- ព័ត៌មានមួយចំនួនទៀតដែលបន្ថែមលើឯកសារគឺ៖
 - _ ការឆែក CBC
 - _ ឯកសារកម្ចីចាស់
 - _ អតិថិជន និងសាច់ញាតិអតិថិជន
 - _ អ្នកជិតខាងអតិថិជន
 - _ អាជ្ញាធរ។

➢ **របៀបនៃការប្រមូលព័ត៌មាន**

ចំពោះការចុះប្រមូលព័ត៌មានមន្ត្រីឥណទានត្រូវអនុវត្តន៍វិធីសាស្ត្រដូចខាងក្រោម៖

- ចុះជួបអតិថិជនដល់ទីកន្លែងស្នាក់នៅ និងកន្លែងអាជីវកម្ម ដើម្បីពិនិត្យមើលសកម្មភាពជាក់ស្តែង
- ចុះជួបអ្នកជិតខាង សាច់ញាតិ ឬអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន (មេភូមិ មេឃុំ)
- តាមរយៈការិយាល័យឥណទានកម្ពុជា (CBC)
- តាមរយៈមន្ត្រីឥណទានដែលកាន់តំបន់ប្រតិបត្តិការ។

ខ. ការវិភាគឥណទាន

មូលដ្ឋានគ្រឹះក្នុងការវិភាគឥណទានគឺអក្សរ C ទាំងប្រាំ (5Cs of Credit) ដែលខាងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អនុវត្តមាន៖

➢ **អត្តបរិក្ខ (Character)**

- ត្រូវស្វែងយល់ពីអតិថិជនជាមនុស្សល្អ ឬមិនល្អ
- តើគាត់ជាអ្នកណា? មានប្រវត្តិដូចម្តេច? ការសិក្សាអប់រំដល់ណា?
- ស្ថានភាពគ្រួសារដូចម្តេច? កេរ្តិ៍ឈ្មោះដូចម្តេច?

- តើមានជំលោះគ្រួសារញឹកញាប់ដែរឬទេ? បើមានមូលហេតុអ្វី?
- សុច្ឆរិត ទៀងត្រង់ រក្សាពាក្យពិត មិនកុហក
- មិនធ្លាប់មានប្រវត្តិប្រព្រឹត្តអំពើខុសច្បាប់ ឬទេ?
- តើធ្លាប់មានការផ្លាស់ប្តូរទីលំនៅដែរឬទេ? បើមាន មូលហេតុអ្វី?
- តើធ្លាប់ខ្ចីគេទេ? ទំហំប៉ុន្មាន? សងទៀងទាត់ទេ?

➢ **សមត្ថភាព** (Capacity)

ត្រូវស្វែងយល់ពីលទ្ធភាពសងរបស់អតិថិជន ថាតើប្រភពចំណូលបានមកពីណា ហើយចំណាយអ្វីខ្លះ?

- ចំណូលពីការងារ តើគាត់មានមុខរបរអ្វី? នៅស្ថាប័នណា? បានប្រាក់បៀវត្សដូចម្តេច?
- ចំណូលពីមុខរបររកស៊ី តើគាត់មានមុខរបរអ្វី? ស្របច្បាប់ដែរឬទេ? តើគាត់មានបទពិសោធន៍ និងការគ្រប់គ្រងកម្រិតណាស់មុខរបររបស់គាត់? តើគាត់រកចំណូលបានប៉ុន្មាន? តើចំណាយអស់ប៉ុន្មាន ហើយចំណេញបានប៉ុន្មាន?

➢ **ទ្រព្យធានា** (Collateral)

ត្រូវសិក្សាវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានាឲ្យបានត្រឹមត្រូវ និងភាពជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិស្របច្បាប់របស់អតិថិជន តើមានលក្ខណៈដូចម្តេច?

- ស្គាល់ទ្រព្យឲ្យបានច្បាស់ (ចុះវាយតម្លៃដល់ទីតាំងនៃទ្រព្យដាក់ធានា)
- ពិនិត្យស្ថានភាពនៃទ្រព្យ៖ ធ្វើអីអ្វី ចាស់ឬថ្មី (ផ្ទះ)? ទំហំ? ជាប់ផ្លូវ? ទំហំផ្លូវចូល? សក្តានុពលនៃការប្រើប្រាស់ទ្រព្យ? ភាពងាយស្រួលនៃការលក់ បើមានបញ្ហា?
- សក្តានុពលនៃតំបន់ទ្រព្យតាំងនៅ (តំបន់អភិវឌ្ឍឬទេ?)
- ត្រូវពិនិត្យមើលលើទីផ្សារពាក់ព័ន្ធ
- ផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារបញ្ជាក់ពីភាពស្របច្បាប់នៃទ្រព្យ តើមានប័ណ្ណ ឬលិខិតបញ្ជាក់ឬទេ? លេខប៉ុន្មាន? ចេញដោយនរណា?
- នៅលើប័ណ្ណមានឈ្មោះអតិថិជនឬទេ?
- ពិនិត្យពីថ្ងៃខែចេញលិខិតបញ្ជាក់ថ្មីៗ ឬយូរហើយ?

➢ **ដើមទុន** (Capital)

ត្រូវកំណត់ទំហំ និងការវាយតម្លៃពីទុនរបស់អតិថិជនឲ្យបានត្រឹមត្រូវ៖ ត្រូវនឹងពីរបៀបរបស់អតិថិជន តើទំហំប៉ុណ្ណា ចំណាយអស់ប៉ុន្មាន ដើម្បីឲ្យមុខរបរនេះដំណើរការ?

- ប្រើប្រាស់ សម្ភារៈ ឧបករណ៍ និងទ្រព្យសកម្មអ្វីខ្លះ? ចំណាយអស់ប៉ុន្មាន?
- ត្រូវរកប្រភពនៃដើមទុន
- ទុនផ្ទាល់ខ្លួនប៉ុន្មាន? ទុនខ្ចីគេប៉ុន្មាន?
- ចំណូលធៀបនឹងទុនប្រើប្រាស់សរុបចំនួនប៉ុន្មានភាគរយ?
- ទុនទាំងនោះជាប្រភេទអ្វី (សម្ភារៈ ប្រាក់ ទំនិញ ឬទុនអចល័ត)
- រយៈពេលនៃការប្រកបមុខរបរ។

➢ **លក្ខខណ្ឌ** (Condition)

មន្ត្រីឥណទានត្រូវផ្ដោតលើលក្ខខណ្ឌផ្សេងដែលប៉ះពាល់ដល់មុខរបរនិងគោលបំណងកម្ចី៖ របរអាជីវកម្មស្របច្បាប់

- មានការប្រកួតប្រជែងកម្រិតណា
- ការស្នើរបស់អតិថិជនត្រឹមត្រូវតាមលក្ខខណ្ឌ ឬគោលការណ៍ដែលស្ថាប័នតម្រូវដែរឬទេ?
- មួយវិញទៀត មន្ត្រីឥណទានត្រូវផ្ដោតលើបរិយាកាសខាងក្រៅ ថាតើមានបម្រែបម្រួលធម្មជាតិ សង្គម សេដ្ឋកិច្ច ទីផ្សារ តើប៉ះពាល់ដល់អ្វីខ្លះ ដល់មុខរបរ ឬអាជីវកម្មរបស់គាត់ ឬទេ? ហើយមាន តើគាត់មានចំណូលអ្វី ដើម្បីធ្វើការសងត្រលប់ទាន់ពេលវេលាដែរ ឬទេ?

គ. ការវាយតម្លៃ និងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត

ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ជាដំណាក់កាលស្លាប់រស់ ដែលខាងមន្ត្រីឥណទានត្រូវធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ថាគួរផ្តល់កម្ចី ឬមិនផ្តល់។ ដូចនេះ មន្ត្រីឥណទានត្រូវមានសុភវិនិច្ឆ័យ មានជំហរមិនទោទន់ និងដាច់ខាតដោយឈរលើគោលនយោបាយ នីតិវិធី បទពិសោធន៍ និងចំណេះដឹង ក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តឲ្យបានត្រឹមត្រូវ ដើម្បីឲ្យការផ្តល់កម្ចីប្រកបដោយគុណភាព។ ចំពោះការសម្រេចចិត្តនេះក៏មានសមីការមួយផងដែរ នោះគឺ៖

៣.៩.៤ ការវិភាគព័ត៌មានរបស់អ្នកធានា

ចំពោះការសិក្សាកម្ចីក៏បានវិភាគលើអ្នកធានារបស់អតិថិជនផងដែរ តើមានមូលហេតុអ្វីខ្លះដែលខាងស្ថាប័នតម្រូវឲ្យអតិថិជនមានអ្នកធានា?

- ហេតុផងមួយចំនួនដែលខាងស្ថាប័នត្រូវការអ្នកធានានោះគឺ៖
 - ដើម្បីការពារការបាត់បង់ប្រាក់កម្ចីនៅពេលអនាគត
 - ដើម្បីដាក់សម្ពាធនៅលើអ្នកឲ្យគោរពវិន័យឥណទាន និងកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់

- ដើម្បីឲ្យអ្នកធានាតាមដានការប្រែប្រួលជាវិជ្ជមានរបស់អ្នកខ្ចី
- ដើម្បីជំរុញការដោះស្រាយកម្ចីបានលឿន នៅពេលកម្ចីមានបញ្ហា ឬអ្នកខ្ចីរត់បាត់ ឬមិនមានឆន្ទៈក្នុងការចូលរួមដោះស្រាយ
- ហេតុផលមួយចំនួនដែលអ្នកធានាព្រមធានាកម្ចីឲ្យអ្នកខ្ចី៖
 - អ្នកខ្ចីមានប្រវត្តិល្អ និងមានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការសង
 - ទំនាក់ទំនង៖ អ្នកខ្ចី និងអ្នកធានាជាបងប្អូន
 - ខ្ចីចែកគ្នា៖ អ្នកខ្ចី និងអ្នកធានាខ្ចីចែកគ្នា (អ្នកខ្ចី និងអ្នកធានាមានជីវភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នា)
 - អ្នកខ្ចីជំពាក់ប្រាក់អ្នកធានា៖ អ្នកខ្ចីត្រូវបានបង្ខំដោយអ្នកធានាឲ្យខ្ចីដើម្បីសងប្រាក់អ្នកធានា ដែលខ្លួនគិតថាអ្នកខ្ចីមិនមានលទ្ធភាពសងក្រៅពីស្ថាប័នផ្សេងមកសង។ (អ្នកខ្ចីមានជីវភាពទាបជាងអ្នកធានា)
 - ការជួលឲ្យធានា៖ គាត់ត្រូវបានអ្នកខ្ចីជួលឲ្យធានាកម្ចីរបស់គាត់ (អ្នកធានាមានជីវភាព ឬស្ថានភាពគ្រួសារទាបជាងអ្នកខ្ចី) ។

៣.១០ ចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ការគំរាមគំហែង និងឱកាស (SWOT)

៣.១០.១ ចំណុចខ្លាំង (Strength)

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមហ្វេស គឺជាស្ថាប័នមួយដែលបើកប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យអតិថិជនទទួលស្គាល់ច្រើន និងការផ្តល់ទំនុកចិត្ត។

- មានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអាជ្ញាធរ។
- មានផ្នែកនីតិក្នុងស្ថាប័នរបស់ខ្លួនដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការរៀបចំឯកសារ និងសំណុំបែបបទផ្សេងៗ ជាពិសេសទាក់ទងនឹងការវិវាទ។
- គណៈកម្មការឥណទានមានតួនាទីវាយតម្លៃ និងសង្កេតពីចរិករបស់អតិថិជននៅពេលមកខ្ចី ដើម្បីកាត់បន្ថយនូវបំណុលពិបាកទារ។
- គ្រប់ផលិតផលឥណទានគឺសុទ្ធតែមានការតាមដានធ្វើក្នុងការអនុវត្តតាមគោលការណ៍នីតិវិធីឥណទានត្រឹមត្រូវតាមរយៈបុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាព។
- ស្ថាប័នតែងមានវិធានការក្នុងការស៊ើបអង្កេតវិភាគ និងវាយតម្លៃហានិភ័យតាមឥណទានជាមុន មុននឹងធ្វើការផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជន។

- រយៈពេលនៃការសង់ឥណទានជូនមកខាងស្ថាប័នមានលក្ខណៈសមរម្យ ដែលអាចឲ្យអតិថិជនអាចទទួលយកបាន។
- បុគ្គលិកគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់គឺសុទ្ធតែមានការយកចិត្តទុកដាក់ និងមានភាពស្មោះត្រង់ទទួលខុសត្រូវចំពោះភារកិច្ច និងតួនាទីរបស់ខ្លួន។
- មានការបែងចែកការងារគ្រប់ជាន់ថ្នាក់បានច្បាស់លាស់ ទទួលខុសត្រូវខ្ពស់។
- ការកំណត់អត្រាការប្រាក់សមរម្យត្រឹមត្រូវ តាមលក្ខខណ្ឌដែលខាងធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាបានកំណត់។
- មានគោលដៅច្បាស់ក្នុងការផ្តល់ឥណទានជូនដល់អតិថិជន និងមានការយោគយល់ខ្ពស់ចំពោះការសុំពន្យារពេល ដែលអតិថិជនបង្វិលដើមទុនមិនទាន់។
- មានប្រតិបត្តិការជាមួយធនាគារធំៗ
- ការផ្តល់ឥណទាន គឺមានគោលការណ៍ខ្លីដោយសរសេរលាយលក្ខណ៍ជាអក្សរ និងមានទ្រព្យដាក់បញ្ចាំជាលក្ខណៈងាយស្រួលក្នុងការបង្វិលលុយសម្រាប់បន្តការខ្លី។
- មានទុនបម្រុងច្រើន ដើម្បីធ្វើជាទុនបន្ថែមសម្រាប់ផ្តល់ឥណទាន។

៣.១០.២ ចំណុចខ្សោយ (Weakness)

- ករណីយឺតយ៉ាវរបស់អតិថិជន មន្ត្រីឥណទានបានទាក់ទងទៅអតិថិជន និងពេលខ្លះក៏បានចុះទៅដល់ផ្ទះអតិថិជនផ្ទាល់ផងដែរ។
- ចំណេះដឹងបុគ្គលិកថ្នាក់ក្រោមមានកម្រិតទាបដោយសារចំណេះដឹងលើផ្នែកវិស័យធនាគារ និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមិនសូវទូលំទូលាយ។
- មានការយឺតយ៉ាវពេលដែលអតិថិជនមកច្រើនជាប់គ្នា។
- រយៈពេលដែលផ្តល់ឥណទានមានរយៈពេលយូរដែលអាចឲ្យអតិថិជនចំណាយការប្រាក់កាន់តែច្រើនទៅកម្ចីរបស់ខ្លួន។

៣.១០.៣ ឱកាស (Opportunity)

ដោយសារតែគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានការអភិវឌ្ឍន៍ នោះទើបធ្វើឲ្យស្ថាប័នមួយនេះ ដែលបានផ្តល់សេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុមានឪកាសដូចជា៖

អាចវិវត្តន៍ខ្លួនពីស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទៅជាធនាគារមួយ។

មានការគាំទ្រពីអតិថិជនច្រើន ដែលធ្វើឲ្យគ្រឹះស្ថានមានឪកាសក្នុងការបើកសាខាថ្មីទៀត។

៣.១០.៤ ការគំរាមគំហែង (Threatening)

ទោះបីជាគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានការវិវត្តន៍ខ្លួនខ្លាំងក៏ដោយ គ្រឹះស្ថាននៅតែមានការគំរាមគំហែងផងដែរ នោះគឺ៖

- ការកើនឡើងនៃធនាគារ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបច្ចុប្បន្ន ជាពិសេសធនាគារល្អីមួយចំនួនបានទាក់ទាញអតិថិជន ដែលធ្វើឲ្យខាងស្ថាប័នមួយនេះបាត់បង់អតិថិជន។
- បញ្ហាគ្រោះថ្នាក់ធម្មជាតិក៏ធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់ការសងប្រាក់ផងដែរ។
- ការជួបវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចក៏បានធ្វើឲ្យមានផលប៉ះពាល់ផងដែរ។

៣.១១ លទ្ធផលក្រោយចុះកម្មសិក្សា (Result)

បន្ទាប់ពីធ្វើការចុះកម្មសិក្សាក្នុងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌីមកយើងខ្ញុំសង្កេតឃើញថាប្រធានសាខា ប្រធានខាងវាយតម្លៃ (Risk Manager) មានការចែករំលែកការច្បាស់លាស់ទៅលើការសិក្សាពីឥណទានរបស់ខ្លួន ទាំងឥណទានចាស់ និងឥណទានថ្មី ដែលមានការរៀបចំគោលការណ៍សម្រាប់ឲ្យមន្ត្រីឥណទានអនុវត្ត ដើម្បីការពារអតិថិជនរបស់ខ្លួនកុំឲ្យបាត់បង់ និងបង្កើនឥទ្ធិពលបន្ថែមក្នុងការស្វែងរកឥណទានថ្មីៗ។ ថ្វីបើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌី គ្រាន់តែជាគ្រឹះស្ថានតូចមែន ប៉ុន្តែចំពោះដំណើរការឥណទាន ក៏មានសន្ទុះជាមធ្យមផងដែរ ដែលអាចឲ្យគ្រឹះស្ថាននេះឈានដល់ការបើកសាខាទៅដល់ ៦ សាខា ហើយទទួលបានទំនុកចិត្តពីអតិថិជន។ ម៉្យាងវិញទៀត គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមួយនេះ បានអនុវត្តគោលការណ៍មួយចំនួនដូចជា៖

- ដំណាក់កាលនៃការសិក្សាឥណទាន
- ការរៀបចំប្រព័ន្ធគ្រូតពិនិត្យ និងតាមដានឥណទាន
- ការវាយតម្លៃលើគុណភាពឥណទាន
- ការចាត់វិធានការទៅលើបំណុលពិបាកទារ ឬបំណុលយឺតយ៉ាវ
- ការផ្តល់នូវលក្ខខណ្ឌងាយស្រួល មិនស្មុគស្មាញ
- ការអនុវត្តការងារប្រកបដោយភាពយុត្តិធម៌។

យ៉ាងណាមិញ ផ្អែកលើការចុះកម្មសិក្សា និងការសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ធ្វើឲ្យយើងខ្ញុំបានស្គាល់អំពីសេវាកម្មរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អឹមអេហ្វ អិលធីឌីដែលមានផ្តល់ដល់អតិថិជនជាពិសេសបានយល់ដឹងពីលក្ខខណ្ឌ ក៏ដូចជាឯកសារតម្រូវនៅពេលស្នើសុំកម្ចីឥណទាន។ លើស

ពីនេះទៀត យើងខ្ញុំបានស្គាល់ និងយល់ដឹងរបបនៃមជ្ឈមណ្ឌលសេវាកម្មកម្ចីខ្នាតតូច(Micro Loan) និងសេវាកម្មកម្ចីឯកត្តជន(Individual Loan)ថែមទៀតផង ជាពិសេសគឺកម្ចីអាជីវកម្ម (SME Loan) តែម្តង។ ហើយយើងខ្ញុំគិតថាថ្ងៃណាមួយអាចនឹងសាកល្បងស្នើសុំកម្ចីណាមួយរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី ដើម្បីជាការសាកល្បងប្រើប្រាស់កម្ចីដែលធ្វើឲ្យយើងខ្ញុំ យល់កាន់តែច្បាស់។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

យោងតាមការចុះកម្មសិក្សាដោយផ្ទាល់ យើងខ្ញុំផ្ទាល់សង្កេតឃើញថា គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី បានផ្តល់នូវសេវាកម្មផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដែលមានផលិតផលជាផលិតផលឥណទានធនតូច និងមធ្យម។ បន្ថែមជាងនេះទៅទៀត នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជនរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ មានគោលការណ៍ នីតិវិធីច្បាស់លាស់នៅក្នុងការអនុវត្តយ៉ាងត្រឹមត្រូវទៅតាមលំដាប់លំដោយ ដោយគណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យវាយតម្លៃពាក្យស្នើសុំចងការប្រាក់ ការវាយតម្លៃដាក់ទ្រព្យធានា ការវាយតម្លៃលើហានិភ័យ ការរៀបចំឯកសារធានា ការត្រួតពិនិត្យបំណុលដែលបានឲ្យខ្ចី ការសិក្សាអំពីឥណទាន និងទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយក្រសួងមានសមត្ថកិច្ច និងអតិថិជន ដើម្បីកាត់បន្ថយនូវអត្រានៃការខាតបង់ និងការពិបាកទារបំណុលពីអតិថិជន។ ចំពោះនៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនវិញ ខាងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី មានវិធីសាស្ត្ររបស់ខ្លួនក្នុងការប្រកួតប្រជែងត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់ ដោយខិតខំប្រឹងប្រែងប្រើប្រាស់នូវសក្តានុពល និងបទពិសោធន៍របស់ខ្លួនដែលមានកន្លងមក ព្រមជាមួយនឹងការបង្កើត និងពង្រីកនូវសេវាកម្មឥណទានឲ្យកាន់តែមានភាពសម្បូរបែប និងកាន់តែពេញនិយមទាន់សម័យកាល និងតម្រូវការនៃការប្រើប្រាស់របស់អតិថិជន រួមជាមួយនឹងគំនិតថ្មីៗប្រកបដោយភាពច្នៃប្រឌិតខ្ពស់របស់អ្នកដឹកនាំ និងការខិតខំប្រឹងប្រែង ទទួលខុសត្រូវរបស់បុគ្គលិកប្រកបដោយភាពស្វាហាប់មោះមុត ស្ម័គ្រចិត្ត រួសរាយរាក់ទាក់ សាមគ្គីខ្ពស់នៅក្នុងការងារធ្វើឲ្យខាងគ្រឹះស្ថានមួយនេះទទួលបាននូវប្រសិទ្ធភាពនៃការពេញនិយម និងការជឿជាក់ពីសំណាក់អតិថិជនក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដោយជោគជ័យ។

២. ការផ្តល់អនុសាសន៍

- យោងតាមសម្តីរបស់លោក ស្រី មករា ដែលជាប្រធានខាងវាយតម្លៃផ្នែកឥណទានបានមានប្រសាសន៍ថា គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី មានចំនុចមួយចំនួនគួរកែសម្រួល ដើម្បីធ្វើឲ្យដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានកាន់តែប្រសើរឡើង នោះគឺ៖
 - ខាងមន្ត្រីឥណទាន គួរធ្វើការវាយតម្លៃលើលទ្ធភាពសងបំណុលរបស់អតិថិជន ជៀសវាងពិនិត្យលើតែវត្ថុធានា។

- ដោយប្រទេសកម្ពុជា ជាប្រទេសដែលប្រកបរបរកសិកម្មភាគច្រើនបែបនេះហើយ ខាងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុគួរពង្រីកនូវឥណទានកសិកម្មឲ្យកាន់តែទូលំទូលាយ ជាងនេះ។
 - គួរបន្ថែមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទៅលើបុគ្គលិកផ្នែកឥណទាន គោលការណ៍ និងនីតិវិធី ផ្សេងៗដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពក្នុងការអនុវត្តឲ្យបានល្អជាងមុនលើការងាររបស់ខ្លួន។
 - គួរបង្កើតការផ្សព្វផ្សាយបន្ថែម តាមរយៈប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗដូចជា តាមខិតប៊ី ណ្លូកាសែត ទូរទស្សន៍ អំពីផលិតផល និងសេវាកម្មផ្សេងៗដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជន និងជួយផ្សព្វផ្សាយកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ស្ថាប័នផងដែរ។
- យោងតាមការសម្ភាសន៍ពីអតិថិជន ដែលបានមកប្រើប្រាស់សេវាកម្មឥណទាន ក្នុងកំឡុង ពេលដែលយើងខ្ញុំចុះកម្មសិក្សាផ្ទាល់នៅគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អេមអេហ្វ អិល ធីឌី ពួកគាត់បានមានប្រសាសន៍ថា៖
- គ្រឹះស្ថានគួរតែពង្រីកសាខារបស់ខ្លួនឲ្យកាន់តែច្រើននៅតាមបណ្តាខេត្តនានា។
 - កាត់បន្ថយសោហ៊ុយចំណាយលើឥណទានខ្លះពីអតិថិជនដែលមកសុំខ្ចី។
 - ចំពោះការបញ្ចេញឥណទាន គួរតែមានរយៈពេលឆាប់រហ័សនៅពេលអតិថិជនត្រូវ ការចាំបាច់។
 - គួរផ្តល់នូវរយៈពេលវែងចំពោះឥណទានដែលអតិថិជនចង់បាន។
 - ចំពោះកម្រៃសេវា និងអត្រាការប្រាក់នៅលើឥណទានរបស់អតិថិជន ប្រសិនបើ អាចយកកាន់តែទាប គឺកាន់តែល្អ ដែលជាចំណុចមួយដែលទាក់ទាញអតិថិជន បានច្រើន។

ឯកសារយោង

ឯកសារជាតិសាខ្មែរ

- ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ២០១៦, មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា.
- ទី ចាន់ដា. និយមន័យឥណទាន. In ការគ្រប់គ្រងឥណទាន (p. ៧).
- ទុំ សុវណ្ណ. (២០១៩). និយមន័យ. In សេចក្តីផ្តើមនៃការផ្តល់ឥណទាន (p. ៣).
- ធនាគារជាតិ នៃកម្ពុជា. (2019, 05 17). From <https://www.nbc.org.kh>.
- ធុល ស៊ីវ៉ាណេ. (២០០៩). វិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងឥណទាន. In នីតិវិធីនៃការគ្រប់គ្រងឥណទាន ខ្នាតតូច និងមធ្យម (p. ២១).
- ប៉ាង ថន្នមេត្តា. (២០១១). ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន. In នីតិវិធីនៃការគ្រប់គ្រងឥណទានខ្នាតមធ្យម (p. ២៩).
- មុខងារគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ. (2019, June 14). Retrieved June 13, 2019 from lareine.com.kh.
- សួន ចំរើន. (២០១១). កត្តាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ. In រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ (p. ២៨).
- គីម ថន្នណាភ. <https://www.bizkhmer.com/articles/59658#>. October 17, 2018. (accessed April 11, 2019).

ឯកសារជាតិសារអង់គ្លេសជកស្រង់ពីគេហទំព័រ

- Crystal Ayres. vittana.org, <https://vittana.org/the-history-of-microfinance>.
- www.primemf.com.
- Company Profile. (2019, 05 15). Retrieved 2016 from primemf.com.
- Mission of Prime MF. (2019, 04 8). From primemf.com.
- Services of Prime MF. (2019, 05 20). Retrieved 2016 from primemf.com.
- Vission. (2019, 07 19). Retrieved 2016 from primemf.com.

កម្រងសំណួរសម្រាប់ការចុះធ្វើកម្មសិក្សា៖

១. តើអ្វីទៅជាការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូច? មធ្យម?
២. តើឥណទានខ្នាតតូចផ្តល់ចាប់ពីទំហំប៉ុន្មាន?
៣. តើឥណទានខ្នាតមធ្យមផ្តល់ចាប់ពីទំហំប៉ុន្មាន?
៤. ប្រវត្តិនៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ អិលធីឌី?
៥. តើគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានប្រភេទឥណទានអ្វីខ្លះ?
៦. តើមានលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះ ដែលតម្រូវឲ្យអតិថិជនមាន?
៧. តើការសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទានត្រូវបានអនុម័តដោយអ្នកណា?
៨. តើមានប៉ុន្មានដំណាក់កាល ដែលអាចឲ្យឥណទានមួយអាចចេញបាន?
៩. តើការសិក្សាឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ មានអ្វីខ្លះ?
១០. តើរយៈពេលដែលផ្តល់ឥណទានមានរយៈពេលវែងបំផុតប៉ុន្មានឆ្នាំ?
១១. តើវិធានការគ្រប់គ្រងឥណទានមានលក្ខណៈដូចម្តេច?
១២. តើគ្រឹះស្ថានអាចផ្តល់ទំហំឥណទានបំផុត និងខ្ពស់បំផុតប៉ុន្មាន?
១៣. ចំពោះអត្រាការប្រាក់ តើគ្រឹះស្ថានបានផ្តល់កម្រិតណា?
១៤. តើបុគ្គលិកប្រភេទណាអាចទទួលបានឥណទាន?
១៥. តើការសងត្រលប់មកវិញមានប៉ុន្មានប្រភេទ?
១៦. តើខាងគ្រឹះស្ថានមានការដាក់ពិន័យដែរឬទេ ចំពោះឥណទានដែលមិនបានសង និងការសងយឺត?
១៧. តើលក្ខខណ្ឌចំពោះឥណទានខ្នាតតូច និងខ្នាតមធ្យមខុសគ្នាដូចម្តេច?
១៨. តើការត្រួតពិនិត្យឥណទានមានលក្ខណៈបែបណាដែរ?
១៩. តើការចុះតាមដានឥណទានរបស់មន្ត្រីឥណទានមានលក្ខណៈដូចម្តេច?
២០. តើចំណាត់ថ្នាក់បំណុលមានប៉ុន្មាន?
២១. តើការប្រើប្រាស់នីតិវិធីឥណទានមានអ្វីខ្លះ?

- ២២. ចំពោះការស្នើរសុំឥណទាន តើអតិថិជនតម្រូវឲ្យបង់ថ្លៃសេវាដែរឬទេ?
- ២៣. តើឥណទានចំពោះបុគ្គលិកតម្រូវឲ្យមានលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះ?
- ២៤. តើមានលក្ខណៈពិសេសអ្វីខ្លះ ចំពោះឥណទានបុគ្គលិក?
- ២៥. តើការផ្តល់ឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អ៊ីមអេហ្វ បានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អតិថិជន សង្គម និងចំពោះគ្រឹះស្ថានខ្លួនផ្ទាល់អ្វីខ្លះ?
- ២៦. តើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់គ្រឹះស្ថានមានលក្ខណៈដូចម្តេច?



គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រយោជន៍ ពិរមៈ អិលធីធី
PRIME MF MICROFINANCE INSTITUTION LTD

សាខា (Branch)

កូដអតិថិជន(CID):.....

បញ្ជីត្រួតពិនិត្យឯកសារឥណទាន

Document Checklist

អតិថិជនឈ្មោះ:

ចំនួនប្រាក់កម្ចីបានអនុម័ត

ឈ្មោះឯកសារដែលត្រូវពិនិត្យ Documents Checking List	ចំនួន	មន្ត្រីឥណទាន	អ្នកពិនិត្យ
1. បញ្ជីត្រួតពិនិត្យឯកសារឥណទាន Document Check List	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. ពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់ Loan Application Form	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. សម្រេងព័ត៌មាន និងគម្រោងអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន Business Plan	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. របាយការវាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំ ហ៊ីប៉ូតែក/ Collateral Valuation Report	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. បញ្ជីអចលនទ្រព្យ (ដី-ផ្ទះ) ប្រៀបធៀប/ Comparable Properties List	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. ទម្រង់វាយតម្លៃ និងអនុម័តប្រាក់កម្ចី Loan Evaluation and Approval	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. កំណត់ហេតុស្តីពីការសម្រេចរបស់គណៈកម្មការឥណទាន/Minute of Meeting	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. កិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ/កិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក Mortgage/Hypotek Contract	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. កិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ Loan Contract	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. កិច្ចសន្យាធានាសង Guarantee Contract	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. កាលវិភាគសងប្រាក់ Loan Repayment Schedule	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. បង្កាន់ដៃគម្កល់ទ្រព្យធានា Collateral Keeping Receipt	-----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. ឯកសារភ្ជាប់ផ្សេងៗ Other Supporting Documents			
<input type="checkbox"/> អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ	-----	<input type="checkbox"/> លិខិតឆ្លងដែន	-----
<input type="checkbox"/> សៀវភៅស្រុក	-----	<input type="checkbox"/> សំបុត្រមរណៈភាព	-----
<input type="checkbox"/> សំបុត្រកំណើត	-----	<input type="checkbox"/> សំបុត្រអាពាហ៍ពិពាហ៍	-----
<input type="checkbox"/> លិខិតបញ្ជាក់ឈ្មោះ	-----	<input type="checkbox"/> លិខិតទប់ស្កាត់	-----
<input type="checkbox"/> វិញ្ញាបនបត្រសម្គាល់ម្ចាស់អចលនវត្ថុ	-----	<input type="checkbox"/> ប័ណ្ណសំគាល់សិទ្ធិកាន់កាប់អចលនវត្ថុ	-----
<input type="checkbox"/> លិខិតផ្ទេរសិទ្ធិគ្រប់គ្រង និងប្រើប្រាស់ដីធ្លី	-----	<input type="checkbox"/> ប័ណ្ណសំគាល់សិទ្ធិកាន់កាប់ប្រើប្រាស់ដីធ្លី	-----
<input type="checkbox"/> លិខិតផ្ទេរសិទ្ធិកាន់កាប់អចលនទ្រព្យដែលមិនទាន់ចុះបញ្ជី	-----	<input type="checkbox"/> បង្កាន់ដៃប្លង់រឹង	-----
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

បានឃើញ និងឯកភាព

បានពិនិត្យ និងផ្ទៀងផ្ទាត់

អ្នករៀបចំ

នាយកសាខា

ប្រធានបេឡាមីការ គណនេយ្យករ

មន្ត្រីឥណទាន

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....



គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អិមអេហ្វ អិលធីឌី
PRIME MF MICROFINANCE INSTITUTION LTD

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

ពាក្យស្នើសុំខ្ចីប្រាក់

កម្ចីលើកទី..... IL SME

១. អ្នកសុំខ្ចីចង់ការណ៍: ជាអក្សរឡាតាំង កេខ..... កើតថ្ងៃទី..... ខែ.....
 ឆ្នាំ..... កាន់..... លេខ..... ចុះថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ.....
 ចេញដោយ..... ប្រកបអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្ន..... និងឈ្មោះ.....
 ជាអក្សរឡាតាំង..... កេខ..... កើតថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ..... កាន់.....
 លេខ..... ចុះថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ..... ចេញដោយ..... ប្រកបអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្ន.....
 អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្នផ្ទះលេខ..... ភូមិ..... សង្កាត់.....
 ខណ្ឌ..... រាជធានីភ្នំពេញ ទូរសព្ទលេខ..... ត្រូវជា..... ។

២. អ្នកសុំខ្ចីចង់ការ ឈ្មោះ: ជាអក្សរឡាតាំង កេខ..... កើតថ្ងៃទី..... ខែ.....
 ឆ្នាំ..... កាន់..... លេខ..... ចុះថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ.....
 ចេញដោយ..... ប្រកបអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្ន..... និងឈ្មោះ.....
 ជាអក្សរឡាតាំង..... កេខ..... កើតថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ..... កាន់.....
 លេខ..... ចុះថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ..... ចេញដោយ..... ប្រកបអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្ន.....
 អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្នផ្ទះលេខ..... ភូមិ..... សង្កាត់.....
 ខណ្ឌ..... រាជធានីភ្នំពេញ ទូរសព្ទលេខ..... ត្រូវជា..... ជាមួយអ្នកខ្ចី ។

សូមគោរពចូលមក

លោកនាយកគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អិមអេហ្វ អិលធីឌី ប្រចាំសាខា

បន្ទាប់ពីបានយល់ជ្រួតជ្រាបនូវសេចក្តីណែនាំស្តីពីគោលការណ៍ និងលក្ខខណ្ឌនៃការខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អិមអេហ្វ រួចមកខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ សូមគោរពស្នើ លោកនាយក មេត្តាអនុម័តឱ្យ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ ខ្ចីប្រាក់ប្រាក់ ដើម្បីពង្រីកមុខរបរ និងដើមទុន ៖

- ចំនួនប្រាក់កម្ចី ដុល្លារអាមេរិក រយៈពេលខ្ចី ខែ, សុំបង់ថ្ងៃទី
- របៀបសង៖ លៃសំប្រាក់ដើម និងការប្រាក់ប្រចាំខែថយ (Decline) លៃសំបើរ (Annuity) បង់តែការប្រាក់ប្រចាំខែ
- គោលបំណងប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចី ៖

យើងខ្ញុំសូមបង្ហាញពីគម្រោងផែនការអាជីវកម្មសង្ខេបដូចខាងក្រោម៖

ល.រ	បរិយាយអំពីគម្រោងចំណាយ	ចំនួន	តម្លៃឯកតា	ចំណាយសរុប
១				
២				
៣				
ទឹកប្រាក់វិនិយោគផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងគម្រោង៖		ដុល្លារអាមេរិក		សរុប

ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំយល់ព្រមអោយ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អិមអេហ្វ អិលធីឌី ធ្វើការប្រមូលព័ត៌មានដែលមានក្នុងពាក្យស្នើសុំ ខ្ចីប្រាក់ និងព័ត៌មានដទៃទៀតដែលពាក់ព័ន្ធនឹងមានស្នើសុំខ្ចីនេះ ព្រមទាំងបើកចំហព័ត៌មានទាំងនេះទៅអោយភតិជនក្នុងគោលបំណងធ្វើ ការវាយតម្លៃពីលទ្ធភាពសងនិងការជំពាក់បំណុលរបស់ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំនៅពេលដាក់ពាក្យស្នើសុំប្រាក់កម្ចី ធ្វើការគាំទ្រដល់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ធ្វើការវាយតម្លៃហានិភ័យឥណទាន និងហានិភ័យនៃប្រតិបត្តិការដែលមានការខកខានដល់ការទូទាត់សងប្រាក់។ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំយល់ ថាអ្នក ផ្តល់សេវាប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រាយម៍ អិមអេហ្វ អិលធីឌី នឹងធ្វើការទទួលខុសត្រូវលើការប្រមូល ការ ដាក់អោយដំណើរការ និងការផ្សព្វផ្សាយទិន្នន័យរបស់ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ។ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំមានសិទ្ធិទទួលព័ត៌មាន និងទិន្នន័យរបស់ខ្លួន និងមាន សិទ្ធិតវ៉ាដើម្បីស្នើសុំតែតម្រូវ ឬ លុបចោលទិន្នន័យទាំងនោះប្រសិនបើមានហេតុផលគ្រប់គ្រាន់ស្របតាមនីតិវិធីដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការ ចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និង/ឬ ក្រមប្រតិបត្តិនៃធនាគារជាតិកម្ពុជា។

ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំសូមបញ្ជាក់ជាមួយនូវច្បាប់ថតចម្លងនៃ ៖ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ រៀបរយគ្រួសារ រៀបរយស្ថានភាព សំបុត្របញ្ជាក់កំណើត លិខិតបញ្ជាក់ទីលំនៅ វិញ្ញាបនបត្រសំគាល់ម្ចាស់អចលនវត្ថុ ប័ណ្ណសំគាល់សិទ្ធិកាន់កាប់ម្ចាស់អចលនវត្ថុ ផ្សេងៗ៖

1	2	3	4	5

សម្រាប់ព័ត៌មាន និងការងារតម្លៃលើវិស័យកម្ម/Business Information

I. ព័ត៌មានអ្នកសុំ និងអាជីវកម្ម 1 2 3 4 5

ឈ្មោះ/Name	ខ្មែរ				
	ឡាតាំង				
ភេទ/Sex					
ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត/DOB					
អាយុ/Age					
ស្ថានភាពគ្រួសារ/Marital stat.					
ត្រូវវិជ្ជា/Relationship					
អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណលេខ/ID					
លិខិតឆ្លងដែន/Passport No.					
សមាជិកគ្រួសារ/#Family					
កម្រិតវប្បធម៌/Education					
មុខរបរ/Occupation					
រយៈពេលធ្វើការ/Working Period					
លេខទូរស័ព្ទ/Tel:					
អ្នកប្រើលុយ និងសងតប្រាក់/ Who use money and pay back					

II. ចំណូលពីអាជីវកម្ម/Income Source

ឈ្មោះ/ Name	ប្រភេទអាជីវកម្ម/Type of Business	ចំណូល/Revenue	ចំណាយ/Expenses	ចំណេញសុទ្ធ/ Net Profit
0				\$ -
0				\$ -
0				\$ -
0				\$ -
0				\$ -
សរុប/Total		\$ -	\$ -	\$ -

ចំណាយគ្រួសារប្រចាំខែ/Monthly Family Expense

មុខសញ្ញា	ចំនួន
ចំណាយលើការជួល-Rent	
ទឹក-ភ្លើង- Utilities	
កូនសិក្សា-Children's study	
មធ្យោបាយធ្វើដំណើរ(សាំង...)Gasoline	
សំបុត្របំពាក់-Cloth	
ធានារ៉ាប់រង-Insurance	
ទូរស័ព្ទ- Phone card	

មុខសញ្ញា	ចំនួន
ដំណើរការសន្តិកម្ម- holiday expense	
ថែទាំសុខភាព- Health care	
ម្ហូបអាហារ- Food	
ចំណាយផ្សេងៗ- Others	
សរុប/Total	\$ -
សងបំណុលផ្សេងៗ/Other debt	
Available income	\$ -

ចំណូលបន្ថែម-Extra Income

មុនសញ្ញា	ចំនួន

ចំណាយគ្រួសារប្រចាំឆ្នាំ-Annual Family Expense

មុនសញ្ញា	ចំនួន
ចូលឆ្នាំខ្មែរ-Khmer new year	
ចូលឆ្នាំចិន- Chinses new year	
ភ្ជុំបិណ្ណ- Pchum Ben Day	

មុនសញ្ញា	ចំនួន
អុំទូក- Water Festival	
កម្មវិធីផ្សេងៗ- Other ceremony	
សរុប/Total	\$ -

III. តារាងតុល្យការ/Balance sheet

ក-ទ្រព្យសកម្មចរន្ត(សរុប)- Total Current Asset	\$ -	ខ-បំណុល(សរុប)-Total Liabilities	\$ -
*អចលនទ្រព្យ(សរុប)-Total Non Current Asset	\$ -	គ-ដើមទុន(សរុប)-Total Equity	\$ -
ទ្រព្យសរុប/Total Asset	\$ -	សរុបដើមទុន&បំណុល-Total Lia.&Eq.	\$ -

IV. សំណើសុំឥណទាន និងការអនុម័ត/Loan requested and approval

	ឥណទាន/Loan	អត្រាការប្រាក់	រយៈពេល/Term	របៀបសង/Payment Mode	Operation Fee
សំណើ/Request					
អនុម័ត/Approve(BM)					

V. សុទ្ធភាពសងជាមធ្យមក្នុង ខែ និងអនុបាតឥណទាន/Repayment ability

Description	For loan approved		For Loan Requested	
	Repayment	Ratio	Repayment	Ratio
1. Annuity	#NUM!	#NUM!	#NUM!	#NUM!
2. Decline	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
3. Interest only	\$ -	#DIV/0!	\$0	#DIV/0!
4. Annuity amount		#DIV/0!		

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ...

នាយកសាខា

ប្រធានមន្ត្រីឥណទាន

មន្ត្រីឥណទាន



សម្រាប់ព័ត៌មាន និងការវាយតម្លៃលើបុគ្គលិករបស់អ្នកធានា/Guarentor's Business

I. ព័ត៌មានប្រកាសសងបំណុលជំនួស 1 2

ឈ្មោះ/Name	ផ្ទះ		
	ឧទាហរណ៍		
ភេទ/Sex			
ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត/DOB			
អាយុ/Age			
សញ្ជាតិ/Nationality			
ស្ថានភាពគ្រួសារ/Marital status			
អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណលេខ/ID			
លិខិតឆ្លងដែន/Passport			
ត្រូវជាអ្វីនឹងអ្នកភ្នំ/Relationship			
មុខរបរ/Occupation			
លេខទូរសព្ទ/Tel:			
អាសយដ្ឋាន/Address: (ផ្ទះ,ផ្លូវ,ក្រុម, ស្រុម,សង្កាត់,ខណ្ឌ,រាជធានី)			

ព័ត៌មានឥណទាន (បើមាន)	ស្ថាប័ន	ទំហំឥណទាន	អត្រាការប្រាក់	រយៈពេល	Loanនៅសល់	បង់ប្រចាំខែ

II. ប្រកាសចំណូល

ឈ្មោះ/Name	ក្រុមហ៊ុន/Company	មុខងារ/Position	ចំណូល/ Revenue	Expenses	Net Profit
0					\$0
0					\$0
					\$0
សរុប/Total			\$ -	\$ -	\$ -

III. ទ្រព្យសម្បត្តិអ្នកធានា (បើមាន)

បរិយាយពីទ្រព្យបញ្ចាំ/ទ្រព្យបញ្ចាំផ្សេងៗ	តម្លៃ
ផ្ទះល្វែង (Eo)	
សរុប/Total	\$ -

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

នាយកសាខា ប្រធានមន្ទីរឥណទាន មន្ត្រីឥណទាន

III. អចលនទ្រព្យប្រៀបធៀប / Comparable Properties

No.	បរិយាយ-Description	ទី 1	ទី 2	ទី 3	ទី 4
1	ប្រភេទទ្រព្យ-Type of Pro.				
2	ទំហំដី-Land Size				
3	ទំហំអគារ-Building size				
4	តម្លៃលក់-Selling Price				
5	តម្លៃអគារ-Est Building Value				
6	តម្លៃដីកាដី- Land S 1Sqm				
7	ប្រភេទប្លង់-Title				
8	ចំងាយពីទ្រព្យបញ្ចាំ				
9	លេខទូរសព្ទ				
10	ថ្ងៃខែឆ្នាំ Call				

ឯកសារភ្ជាប់ ផែនទី Google Map ដោយវាស់ចំងាយពី Office និងរូបភាពនៃទីតាំងដី-ផ្ទះលក់

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

នាយកសាខា ប្រធានមន្ត្រីសណាទាន មន្ត្រីសណាទាន

របាយការណ៍តម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំ/ហ៊ីប៉ូតែក/ Collateral Valuation

២០២៣

I. ព័ត៌មានទ្រព្យបញ្ចាំ,ហ៊ីប៉ូតែក/Collateral Information

No.	បរិយាយ/Description	លក្ខណៈទ្រព្យបញ្ចាំ/Collateral Information		
1	ឈ្មោះម្ចាស់ទ្រព្យ/Collateral owner's name			
2	ទំនាក់, ម្ចាស់ទ្រព្យ និងអ្នកខ្ចី/Relationship with borrower			
2	ប្រភេទទ្រព្យ/Type of Collateral(ផ្ទះ, លើ, ផ្លូវ, ល្បែង, វិទ្យុ, ដី...)			
3	ប្រភេទប្លង់/Type of Title(សរសេរឈ្មោះប្លង់)			
4	ទទួលស្គាល់ដោយ/Title Acknowledgment Level			
5	កាលបរិច្ឆេទ/Issued Date(DD-MM-YYYY)			
6	អាសយដ្ឋានទ្រព្យបញ្ចាំ/Address(ផ្ទះ, ផ្លូវ, ភូមិ, សង្កាត់, ខណ្ឌ)			
7	ទ្រព្យបានមកពី- How they get this property.			
8	លក្ខណៈពិសេសនៃទីតាំងទ្រព្យ-Description of location			
9	មានផ្លូវចូលទំហំ(ម)-Road Size (m)			
10	លក្ខណៈនៃផ្លូវ- Type of Road			
11	ស្ថានភាពសំណង់(បើមាន)- Status of Building			
12	ឆ្នាំសាងសង់- Year of Construction			

II. ការវាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំ,ហ៊ីប៉ូតែក /Collateral Valuation

No.	បរិយាយ/Description	ទ/Width	ប/Length	ផ្ទៃក្រ./Sq.m	CO,CCO and BM's Evaluation			
					Market Value		Force Value	
					Per Sqm	Total Value	Per Sqm	Total Value
ទី 1					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ទី 2					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ទី 3					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
សរុប/Total					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

*** គោលការណ៍: គណនាទ្រព្យបញ្ចាំ ជាដីទេស គ្មានអាគារ ទោះ LTV តែ 40% ប៉ុណ្ណោះ។	Loan Approved:		LTV Policy	50%	\$ -
	LTV Applied	#DIV/0!		60%	\$ -

ឯកសារភ្ជាប់: ផែនទី Google Map នៃទីតាំងទ្រព្យបញ្ចាំ ដោយគាត់ដំបាយពី Office ផ្សេងៗ ដី-ផ្ទះ និងផ្លូវ

អចលនវត្ថុប្រៀបធៀប / Comparable Properties

កម្រិតស្របគ្នា

No.	បរិយាគ-Description	ទី 1	ទី 2	ទី 3	ទី 4	ទី 5	ទី 6
1	ប្រភេទប្រឡង-Type of Pro.						
2	ទំហំដី-Land Size						
3	ទំហំអគារ-Building size						
4	តម្លៃលក់-Selling Price						
5	តម្លៃអគារ-Ext. Building Value						
6	តម្លៃដីកាត់-Land \$ 1Sqm						
7	ប្រភេទប្លង់-Title						
8	ទំហំដីប្រឡង						
9	លេខទូរស័ព្ទ						
10	ត្រូវតែបញ្ជាក់ Call						

ឯកសារយោង: ផែនទី Google Map រោងចក្រលក់ដីចាយពី Office និងប្រភេទដីកាត់ដី-ប្លង់

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ 2018

នាយកសភា

ប្រធានមន្ត្រីសភា

មន្ត្រីសភា

របាយការណ៍ចំណូល-ចំណាយ/Income Statement

ត្រូវបានដឹងអ្នកខ្ចី/Relationship:

ឈ្មោះ/Name	ប្រភេទមុខរបរ/Business	រយៈពេល/Period	ទីតាំងអាជីវកម្ម/Location

1	ចំណូលប្រចាំថ្ងៃ/Daily Sale Revenue		
2	ចំនួនថ្ងៃលក់/# of working days		
3	ចំណូលប្រចាំខែ/Monthly Sale Revenue (3 = 1 x 2)		
4	ចំណាយថ្លៃដើមប្រចាំថ្ងៃ/ Daily COGS(%), (4 = 1 x % ដែលកំណត់)	ភាគរយថ្លៃដើម	
5	ចំណាយថ្លៃដើមប្រចាំខែ/ Monthly COGS, (សន្មត់)		
6	ចំណេញដុល/Gross Profit		
7	ចំណាយប្រតិបត្តិការ/ Operation Expenses (7 = a+b+c+d+e+f)		\$ -
	a	ជួលផ្ទះ/អាគារ/តូប... / Renting Expense	
	b	ទឹក,ភ្លើង/ Utilities Expenses	
	c	ដឹកជញ្ជូន/ Transportation Expenses	
	d	ប្រាក់ឈ្នួល,ប្រាក់ខែ / Wages, Salary Expenses	\$ -
	e		
	f		
8	ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ/ Available Income (8 = 6 - 7)		\$ -

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

បានឃើញ និងឯកភាព
នាយកសាខា

អ្នកត្រួតពិនិត្យ
ប្រធានមន្ត្រីឥណទាន

អ្នកវិភាគ និងរៀបចំ
មន្ត្រីឥណទាន

របាយការណ៍ចំណូល-ចំណាយ/Income Statement

ត្រូវបាននឹងអ្នកខ្ចី/Relationship:

ឈ្មោះ/Name	ប្រភេទមុខរបរ/Business	រយៈពេល/Period	ទីតាំងអាជីវកម្ម/Location

1	ចំណូលប្រចាំខែ/Monthly Sale Revenue			
2	ចំណាយផ្ទៃដើម/ COGS			
3	ចំណេញដុល/Gross Profit	\$ -	\$ -	\$ -
4	ចំណាយប្រតិបត្តិការ/ Operation Expenses (4 =sum(a to i)	\$ -	\$ -	\$ -
	a	ជួលផ្ទះ/អាគារ/តូប.../ Renting Expense		
	b	ទឹក,ភ្លើង/ Utilities Expenses		
	c	ដឹកជញ្ជូន/ Transportation Expenses		
	d	ប្រាក់ឈ្នួល,ប្រាក់ខែ / Wages, Salary Expenses		
	e		\$ -	\$ -
	f		\$ -	\$ -
	g		\$ -	\$ -
	h		\$ -	\$ -
	i		\$ -	\$ -
5	ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ/ Available Income (5 = 3 - 4)	\$ -	\$ -	\$ -

ឯកសារភ្ជាប់៖ វិក័យបត្រ , ឯកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗទៀត និងរូបថតសកម្មភាពអាជីវកម្ម

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

បានឃើញ និងឯកភាព
នាយកសាខា

អ្នកត្រួតពិនិត្យ
ប្រធានមន្ត្រីគណនេយ្យ

អ្នកវិភាគ និងរៀបចំ
មន្ត្រីគណនេយ្យ



គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រយោជន៍ អង្គការ អន្តរជាតិ
PRIME MF MICROFINANCE INSTITUTION LTD

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

កំណត់ហេតុស្តីពី

ការសម្រេចផ្តល់ប្រាក់កម្ចីរបស់គណៈកម្មការផលិតផល

(Minute of Meeting and Approval)

ឆ្នាំ 2019 ខែ..... ថ្ងៃទី..... វេលាម៉ោង..... យើងខ្ញុំដែលជាគណៈកម្មការផលិតផលរបស់ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រយោជន៍ អង្គការ អន្តរជាតិ មានឈ្មោះ និងតួនាទីដូចខាងក្រោម៖

- ១. លោក តួនាទីជា មន្ត្រីផលិតផលជាន់ខ្ពស់ (SCO)
- ២. លោក តួនាទីជា ប្រធានមន្ត្រីផលិតផល (CCO)
- ៣. លោក តួនាទីជា នាយកសាខា (BM)
- ៤. លោក តួនាទីជា ប្រធានផ្នែកវិភាគផលិតផល (CAS)
- ៥. លោក តួនាទីជា ប្រធាននាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការ (OM)
- ៦. លោក តួនាទីជា COO

បានប្រជុំពិនិត្យ និងវាយតម្លៃផលិតផល ដែលមានព័ត៌មានដូចខាងក្រោម៖

- ១. អតិថិជនឈ្មោះ:-Name ភេទ-Sex អាយុ-Age ឆ្នាំ អត្តចរិត-Character.....
- ២. មុខរបររបស់-Occupation
- ៣. ចំនួនកម្ចីវត្តមាន-Previous loan N/A Int.Rate N/A ប្រវត្តិសងប្រាក់-Payment History
- ៤. ចំនួនកម្ចីដែលស្នើសុំ-Loan Request រយៈពេល-Term-ខែ អត្រាការប្រាក់-Int.Rate/ខែ
គោលបំណងក្នុងការប្រើប្រាស់ទុនកម្ចី-Purpose..... របៀបបង់ប្រាក់-Payment mode.....
- ៥. លំហូរសាច់ប្រាក់ចូល-Cash in លំហូរសាច់ប្រាក់ចេញ-Cash out សាច់ប្រាក់នៅសល់-
Remain \$.....
- ៦. លទ្ធភាពសងប្រាក់ប្រចាំខែ-Ability to pay
- ៧. ទ្រព្យសកម្មសរុប-Asset បំណុលសរុប-Debt..... ដើមទុនសរុប-Capital.....
- ៨. ប្រភេទទ្រព្យដាក់ធានា-Type of Collateral Condo ទីតាំងទ្រព្យធានា-Location
- ៩. តម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា -Value of Collateral
- ១០. ការប៉ាន់ប្រមាណហានិភ័យ-Risk estimation

បានសម្រេចដូចតទៅ-Approved as following: - Loan : USD, - Term : Months, - Rate:%,
- Annuity, Decline, Only Interest (Balloon), Annuity Amount.....

ការប្រជុំពិនិត្យ និងវាយតម្លៃបានចប់សព្វគ្រប់នៅវេលាម៉ោង និង.....នាទី.....នាថ្ងៃ.....។

ហត្ថលេខាគណៈកម្មការវាយតម្លៃផលិតផលកត្តាជន

..... ឈ្មោះ: (BM) ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ 2019 ឈ្មោះ: (CCO) ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ 2019 ឈ្មោះ: (SCO) ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ 2019
..... ឈ្មោះ: (COO) ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ 2019 ឈ្មោះ: (OM) ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ 2019 ឈ្មោះ: (CAS) ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ 2019



គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ប្រោសដំរី អិមអេស មីលធីឌី
PRIME MF MICROFINANCE INSTITUTION LTD

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

ទម្រង់របាយការណ៍ និងអនុវត្តភាព

អតិថិជនឈ្មោះ: និងឈ្មោះ:..... ត្រូវជា ទីលំនៅបច្ចុប្បន្ន
ផ្ទះលេខ..... ផ្លូវលេខ..... ភូមិ..... សង្កាត់..... ខណ្ឌ..... រាជធានីភ្នំពេញ ។

ក. ប្រវត្តិឥណទាន អត្តចរិក និងជីវភាពរបស់អតិថិជន

បរិយាយ	លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ	អ្នកជិតខាង	មេភូមិ	ចៅសង្កាត់
ប្រវត្តិ និងការរស់នៅ	<input type="checkbox"/> ល្អ <input type="checkbox"/> មធ្យម <input type="checkbox"/> មិនល្អ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
អត្តចរិក និងវិយាមាមាទ	<input type="checkbox"/> រូសរាយរកទាក់ <input type="checkbox"/> សុភាពរាបសារ <input type="checkbox"/> ធម្មតា <input type="checkbox"/> គំរោះគំរើយ <input type="checkbox"/> ឈឿយ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ធន្នៈ និងការទទួលខុសត្រូវលើបំណុល	<input type="checkbox"/> ទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ <input type="checkbox"/> ធម្មតា <input type="checkbox"/> មិនទទួលខុសត្រូវ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ធ្លាប់ខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានណាទេពីមុន?	<input type="checkbox"/> មិនធ្លាប់ខ្ចី <input type="checkbox"/> ធ្លាប់ខ្ចី	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ប្រវត្តិឥណទាន	ឈ្មោះស្ថាប័នទី០១	ឈ្មោះស្ថាប័នទី០២	ឈ្មោះស្ថាប័នទី០៣
ចំនួនប្រាក់កម្ចី(Loan Amount)			
អត្រាការប្រាក់(Interest Rate)			
រយៈពេល(Term)			
ទឹកប្រាក់នៅជំពាក់(Outstanding Balance)			
បានបង់ផ្តាច់ ឬ នៅ(Paid Off or Not)	<input type="checkbox"/> បានបង់ផ្តាច់ <input type="checkbox"/> នៅ	<input type="checkbox"/> បានបង់ផ្តាច់ <input type="checkbox"/> នៅ	<input type="checkbox"/> បានបង់ផ្តាច់ <input type="checkbox"/> នៅ
បង់ទាន់ឬមិនទាន់ពេល(Repayment History)	<input type="checkbox"/> ទាន់ <input type="checkbox"/> យឺតក្នុងខែ	<input type="checkbox"/> ទាន់ <input type="checkbox"/> យឺតក្នុងខែ	<input type="checkbox"/> ទាន់ <input type="checkbox"/> យឺតក្នុងខែ
ទ្រព្យបានដាក់តម្កល់បញ្ចាំ (Collateral Mortgaged)	<input type="checkbox"/> ទ្រព្យបញ្ចាំដដែល <input type="checkbox"/> ទ្រព្យបញ្ចាំផ្សេង	<input type="checkbox"/> ទ្រព្យបញ្ចាំដដែល <input type="checkbox"/> ទ្រព្យបញ្ចាំផ្សេង	<input type="checkbox"/> ទ្រព្យបញ្ចាំដដែល <input type="checkbox"/> ទ្រព្យបញ្ចាំផ្សេង

ខ. ទ្រព្យដាក់ធានាបំណុល

- ប្រវត្តិទ្រព្យ : គ្មានជំលោះ ធ្លាប់មានជំលោះ កំពុងមានជំលោះ
- ភាពត្រឹមត្រូវ និងស្របច្បាប់ : មានឯកសារតែមួយ មានឯកសារលើសពីមួយ
- ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ : តំបន់សេដ្ឋកិច្ច កំពុងអភិវឌ្ឍ ទីប្រជុំជន ជនបទ តំបន់កសិកម្ម
- ស្ថានភាពលក់ដូរ : ស្រួលលក់ ធម្មតា ពិបាកលក់

គ. អំពីអ្នកធានាសងបំណុល: មានអ្នកធានា មិនមានអ្នកធានា

- អ្នកធានាសងបំណុលឈ្មោះ:.....និងឈ្មោះ:..... ត្រូវជា..... (អ្នកខ្ចី)
- ប្រវត្តិ និងការរស់នៅ : ល្អ មធ្យម មិនល្អ
- អត្តចរិក និងវិយាមាមាទ : រូសរាយរកទាក់ សុភាពរាបសារ ធម្មតា គំរោះគំរើយ ឈឿយ
- ធន្នៈ និងការទទួលខុសត្រូវលើការធានាសងបំណុល : ទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ ធម្មតា មិនទទួលខុសត្រូវ
- ធ្លាប់ខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានណាទេពីមុន? មិនធ្លាប់ខ្ចី ធ្លាប់ខ្ចី.....

ឃ. សេចក្តីសម្រេចរបស់គណៈកម្មការឥណទាន

យោបល់ អនុម័តរបស់នាយកសាខា(BM) ទំហំកម្ចី.....ដុល្លារ អត្រាការប្រាក់.....% រយៈពេល.....ខែ
 កម្រៃសេវាប្រតិបត្តិការប្រចាំខែ.....% កម្រៃរៀបចំសំណើឥណទាន.....% របៀបបង់ប្រាក់៖ វិលសំដើម និងការប្រាក់ថយប្រចាំខែ
 វិលសំដើម និងការប្រាក់ ថេរប្រចាំខែ បង់តែការប្រាក់ បង់តាមការចេញ.....
 ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាបញ្ចាំដោយ៖ សង្កាត់ ខណ្ឌ ចុះបន្ទុក រាជធានីភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....
ហត្ថលេខា និងឈ្មោះ

យោបល់របស់ប្រធានផ្នែកវិភាគឥណទាន(CAS) ទំហំកម្ចី.....ដុល្លារ អត្រាការប្រាក់.....% រយៈពេល.....ខែ
 កម្រៃសេវាប្រតិបត្តិការប្រចាំខែ.....% កម្រៃរៀបចំសំណើឥណទាន.....% របៀបបង់ប្រាក់៖ វិលសំដើម និងការប្រាក់ថយប្រចាំខែ
 វិលសំដើម និងការប្រាក់ ថេរប្រចាំខែ បង់តែការប្រាក់ បង់តាមការចេញ.....
 ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាបញ្ចាំដោយ៖ សង្កាត់ ខណ្ឌ ចុះបន្ទុក រាជធានីភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....
ហត្ថលេខា និងឈ្មោះ

យោបល់ អនុម័តរបស់ប្រធាននាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការ(OM) ទំហំកម្ចី.....ដុល្លារ អត្រាការប្រាក់.....% រយៈពេល.....ខែ
 កម្រៃសេវាប្រតិបត្តិការប្រចាំខែ.....% កម្រៃរៀបចំសំណើឥណទាន.....% របៀបបង់ប្រាក់៖ វិលសំដើម និងការប្រាក់ថយប្រចាំខែ
 វិលសំដើម និងការប្រាក់ ថេរប្រចាំខែ បង់តែការប្រាក់ បង់តាមការចេញ.....
 ចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចសន្យាបញ្ចាំដោយ៖ សង្កាត់ ខណ្ឌ ចុះបន្ទុក រាជធានីភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....
ហត្ថលេខា និងឈ្មោះ

Chief Operation Officer's Approval(COO): Loan:.....USD ,Interest Rate.....%, Term.....months
 Monthly Operation Fee.....%, Processing Fee.....%, Payment Mode: Declining Annuity Only Interest
 Annuity Amount:USD, Signed by: Sangkat Khan City
 Phnom Penh, Date.....Month.....Year.....
Sign and Seal

Chief Executive Officer's Approval (CEO): Loan:.....USD ,Interest Rate.....%, Term.....months
 Monthly Operation Fee.....%, Processing Fee.....%, Payment Mode: Declining Annuity Only Interest
 Annuity Amount:USD, Signed by: Sangkat Khan City
 Phnom Penh, Date.....Month.....Year.....
Sign and Seal

ខ-សម្រាប់កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់មានរយៈពេលលើសពី០៦ខែទៅ២៤ខែ៖

- ខែទី១ ដល់ខែទី៦ ៖ ពិន័យ ១៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី៧ ដល់ខែទី១២ ៖ ពិន័យ ១០%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី១៣ ដល់ខែទី១៨ ៖ ពិន័យ ៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី១៩ ដល់ខែទី២៤ ៖ ត្រូវបានលើកលែងប្រាក់ពិន័យ។

គ-សម្រាប់កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់មានរយៈពេលលើសពី០៦ខែ ទៅ ៣៦ខែ ៖

- ខែទី១ ដល់ខែទី១២ ៖ ពិន័យ ១៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី១៣ ដល់ខែទី២០ ៖ ពិន័យ ១០%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី២១ ដល់ខែទី២៧ ៖ ពិន័យ ៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី២៨ ដល់ខែទី៣៦ ៖ ត្រូវបានលើកលែងប្រាក់ពិន័យ។

ឃ-សម្រាប់កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់មានរយៈពេលលើសពី០៦ខែ ទៅ ៤៨ខែ ៖

- ខែទី១ ដល់ខែទី១៨ ៖ ពិន័យ ១៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី១៩ ដល់ខែទី២៤ ៖ ពិន័យ ១០%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី២៥ ដល់ខែទី៣៦ ៖ ពិន័យ ៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី៣៧ ដល់ខែទី៤៨ ៖ ត្រូវបានលើកលែងប្រាក់ពិន័យ។

ង-សម្រាប់កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់មានរយៈពេលលើសពី០៦ខែ ទៅ ៦០ខែ ៖

- ខែទី១ ដល់ខែទី២៤ ៖ ពិន័យ ១៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី២៥ ដល់ខែទី៣៦ ៖ ពិន័យ ១០%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី៣៧ ដល់ខែទី៤៨ ៖ ពិន័យ ៥%នៃការប្រាក់ដែលនៅសល់ទាំងអស់
- ខែទី៤៩ ដល់ខែទី៦០ ៖ ត្រូវបានលើកលែងប្រាក់ពិន័យ។

២.ចំពោះកិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់ដែល បង់តែការប្រាក់ប្រចាំខែ ៖

សម្រាប់កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់មានរយៈពេល ០៦ខែ ដល់១២ ខែ ៖

- ខែទី១ ដល់ខែទី៣ ៖ ពិន័យ ៤%នៃ ប្រាក់ដើមដែលបានបង់ផ្តាច់ ឬរំលស់នោះ
- ខែទី៤ ដល់ខែទី៦ ៖ ពិន័យ ៣%នៃ ប្រាក់ដើមដែលបានបង់ផ្តាច់ ឬរំលស់នោះ
- ខែទី៧ ដល់ខែទី៩ ៖ ពិន័យ ២%នៃ ប្រាក់ដើមដែលបានបង់ផ្តាច់ ឬរំលស់នោះ
- ខែទី១០ ដល់ខែទី១២ ៖ ត្រូវបានលើកលែងប្រាក់ពិន័យ។

ប្រការ ៤៖ ក្នុងករណី ភាគី "ខ" មិនបានសងប្រាក់ទៅតាមចំនួន និងដល់ទឹកប្រាក់តាមកាលកំណត់ ដូចមានចែងក្នុងតារាងកាលកែតម្រូវប្រាក់នោះទេ ភាគី "ខ" យល់ព្រមបង់ប្រាក់ពិន័យ ឲ្យ ភាគី "ក" តាមការគណនាដូចខាងក្រោម៖

- ពី០១-១៥ថ្ងៃ (រាប់បញ្ចូលទាំងថ្ងៃឈប់សម្រាក) ៖ ទឹកប្រាក់ត្រូវបង់សរុបក្នុងខែ x ៤% ៖ ៣០ x ចំនួនថ្ងៃរើត
- ចាប់ពី១៦ថ្ងៃ (រាប់បញ្ចូលទាំងថ្ងៃឈប់សម្រាក) ៖ (ទឹកប្រាក់ត្រូវបង់សរុបក្នុងខែ + ប្រាក់ដើមនៅសល់) x ៤% ៖ ៣០ x ចំនួនថ្ងៃរើត

ប្រការ ៥៖ ទ្រព្យដាក់បញ្ចាំ ឬទ្រព្យបង្កើតប្រើប្រាស់តែធានាបំណុល៖

- អចលនវត្ថុ/ចលនវត្ថុរបស់ល្មោះ.....និងល្មោះ.....ដែលមានបញ្ចាំក្នុងកិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ ឬបង្កើតប្រើប្រាស់តែកាលខៈ.....ចុះថ្ងៃទី.....ទទួលស្គាល់តាមផ្លូវច្បាប់ដោយ.....
- អចលនវត្ថុ/ចលនវត្ថុរបស់ល្មោះ.....និងល្មោះ.....ដែលមានបញ្ចាំក្នុងកិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ ឬបង្កើតប្រើប្រាស់តែកាលខៈ.....ចុះថ្ងៃទី.....ទទួលស្គាល់តាមផ្លូវច្បាប់ដោយ.....

ប្រការ ៦៖ ក្នុងករណីដែល ភាគី "ខ" មិនបានសងបំណុលតាមចំនួន និងពេលវេលាដូចបានកំណត់ក្នុងប្រការខាងលើនោះទេ ភាគី "ខ" សុខចិត្តឲ្យ ភាគី "ក" ប្តឹងទៅអាជ្ញាធរមានសមត្ថកិច្ច និងតុលាការដើម្បីបម្រើសម្រាប់ទ្រព្យសម្បត្តិជាអចលនទ្រព្យដែលបានដាក់ធានា ឬទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងៗទៀត ដែលកូនបំណុលមានត្រូវបង់ទ្រព្យដាក់ធានា លក់ខ្សោយខ្សងដើម្បីកាត់យកមកទូទាត់បំណុលសរុបដែលនៅជំពាក់ ភាគី "ក" ឲ្យបានគ្រប់ចំនួនរួម មាន ប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និងប្រាក់ពិន័យផង។ ក្នុងករណី លក់ហើយសងមិនទាន់គ្រប់ ភាគី "ខ" ត្រូវមានកាតព្វកិច្ចសងបំណុលដែលនៅសល់ បន្ថែមទៀតរហូតទាល់តែគ្រប់ចំនួន។

ប្រការ ៧៖ ក្នុងករណីដែល ភាគី "ខ" និង/ឬ អ្នកធានាមិនអនុវត្តតាមកិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់ និងតារាងកាលកែតម្រូវប្រាក់ ហើយខកខានក្នុងការសង ប្រាក់ត្រឡប់មកវិញកន្លងផុតរយៈពេល ៣០ថ្ងៃ ភាគី "ខ" និង/ឬអ្នកធានាសុខចិត្តផ្ទេរសិទ្ធិទ្រព្យសម្បត្តិដែលបានដាក់ធានាក្នុងការខ្ចីប្រាក់មកឲ្យ ភាគី "ក" លក់ ខ្សោយខ្សង ឬគ្រប់គ្រងបន្តដោយឥតលក្ខខណ្ឌ។ ក្នុងករណីលក់ហើយសងមិនទាន់គ្រប់ ភាគី "ខ" ត្រូវមានកាតព្វកិច្ចសងបំណុល ដែលនៅសល់បន្ថែមទៀតរហូតទាល់តែគ្រប់ចំនួន។

ប្រការ ៨៖ ភាគី-ខ-សន្យាប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីនេះដូចគោលបំណងនៅក្នុងពាក្យស្នើសុំខ្ចីចងការប្រាក់តែប៉ុណ្ណោះហើយភាគី-ខ-យល់ព្រមឲ្យភាគី-ក ចុះត្រួតពិនិត្យសកម្មភាពនានាដែលពាក់ព័ន្ធគ្រប់ពេលវេលា។ ក្នុងករណី ភាគី - ខ " ប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីខុសពីគោលបំណងដូចមានរៀបរាប់ក្នុងពាក្យសុំខ្ចីប្រាក់នោះ ភាគី-ក" មានសិទ្ធិទាមទារយកបំណុលដែលជំពាក់ទាំងអស់នោះមកវិញភ្លាមៗ។ ប្រសិនបើ ភាគី - ខ" មិនមានលទ្ធភាពសងបំណុលទាំងអស់ភ្លាមៗ នោះ១១ ភាគី - ខ " សុខចិត្តលក់ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាខាងលើក្នុងតំលៃទ្រព្យខ្យងដើម្បីយកប្រាក់មកទូទាត់សងបំណុលដែលនៅជំពាក់ទាំងអស់មកឲ្យ ភាគី "ក" ។

ប្រការ ៩៖ ភាគី - ខ " យល់ព្រមឲ្យ ភាគី "ក" ប្រមូលព័ត៌មានដែលមានក្នុងពាក្យស្នើសុំខ្ចីចងការប្រាក់ និងព័ត៌មានដទៃទៀតដែលពាក់ព័ន្ធនឹងពាក្យស្នើសុំខ្ចីនេះព្រមទាំងបើកបំណាច់មានទាំងនេះទៅឲ្យគតិយជនក្នុងគោលបំណងដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និង ធ្វើការវាយតម្លៃពីលទ្ធភាពសង និងការជំពាក់បំណុលរបស់ ភាគី - ខ " ។ ប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ជាប្រព័ន្ធដែលស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យរបស់ធនាគារជាតិ នៃកម្ពុជា។ ព័ត៌មានដែលប្រមូលបាននឹងត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីវាយតម្លៃការផ្តល់ឥណទាន ហើយព័ត៌មាននេះនឹងត្រូវបានចែករំលែកដល់ឥណទាយកដទៃទៀតដែលចូលរួមក្នុងប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និងអនុលោមតាមបញ្ញត្តិដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និងក្នុងក្រមប្រតិបត្តិ។ ភាគី "ក" និងអ្នកផ្តល់សេវាប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាននឹងធ្វើការទទួលខុសត្រូវលើការប្រមូល ការដាក់ឲ្យដំណើរការ និងការផ្សព្វផ្សាយទិន្នន័យរបស់ ភាគី - ខ " ហើយភាគី - ខ " មានសិទ្ធិទទួលព័ត៌មាន និងទិន្នន័យរបស់ខ្លួន និងមានសិទ្ធិតវ៉ាដើម្បីស្នើសុំកែតម្រូវ លុបចោលទិន្នន័យទាំងនោះប្រសិនបើមានហេតុផលគ្រប់គ្រាន់ស្របតាមនីតិវិធីដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និងប្រក្រមប្រតិបត្តិរបស់ធនាគារជាតិ នៃកម្ពុជា។

ប្រការ ១០៖ រាល់សិទ្ធិ និងកាតព្វកិច្ចរបស់ ភាគី "ក" នៅក្នុងកិច្ចសន្យានេះត្រូវបានភ្ជាប់ដោយស្វ័យប្រវត្តិទៅនឹងភាគទុននិក ទាហាង អ្នកស្នងមរត និងអ្នកទទួលសិទ្ធិរបស់ភាគទុននិកនីមួយៗផងដែរ។ ភាគី "ក" មានសិទ្ធិកែប្រែបន្ថែមសេហ្វិយសេវាផ្សេងៗ ឬលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗលើសពីការកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យានេះ ដើម្បីឲ្យស្របតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់ធនាគារជាតិ នៃកម្ពុជា ឬការគ្រប់គ្រងហានិភ័យរបស់ ភាគី "ក" ដោយត្រូវជូនដំណឹងដល់ ភាគី "ខ" ជាមុនចំនួន១៥ថ្ងៃ ហើយក្នុងរយៈពេលនេះ ភាគី "ខ" មានសិទ្ធិសងបំណុលមុនកាលកំណត់ ។ រាល់សិទ្ធិ និងកាតព្វកិច្ចរបស់ ភាគី - ខ " នៅក្នុងកិច្ចសន្យានេះត្រូវបានភ្ជាប់ដោយស្វ័យប្រវត្តិទៅនឹងទាហាង អ្នកស្នងមរត និងអ្នកទទួលសិទ្ធិរបស់ខ្លួនផងដែរ។

ប្រការ ១១៖ កិច្ចសន្យានេះធ្វើឡើងជា ០២ ច្បាប់ដើមតម្កល់ទុកនៅ ភាគី "ក" ០១ច្បាប់ ថតចម្លងសំរាប់ភាគី - ខ " ០១ច្បាប់ ហើយថតចម្លង០១ច្បាប់សំរាប់ភាគីអ្នកធានា(ករណីមានអ្នកធានា) ហើយមានសុពលភាពចាប់ពីថ្ងៃចុះហត្ថលេខា និងផ្ដិតស្នាមមេដៃស្តាំនេះហត្ថដល់ ភាគី "ក" បានបញ្ជាក់ថា ភាគី - ខ " បានសងបំណុលចប់សព្វគ្រប់។

ប្រការ ១២៖ ការបញ្ជាក់អះអាងក្នុងការអនុវត្តកិច្ចសន្យា ភាគី "ក" និង ភាគី "ខ" សន្យាគោរពយ៉ាងម៉ត់ចត់តាមលំហូរការ នៃកិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់ខាងលើ។ ក្នុងករណីមានការអនុវត្តមួយ ឬដោយ រំលោភលើលក្ខខណ្ឌណាមួយនៃប្រការខាងលើភាគីដែលល្មើសត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខច្បាប់ជាធរមាន។ រាល់ការចំណាយទាំងអស់ដែលទាក់ទងនឹងការដោះស្រាយជាបន្តករបស់ភាគីដែលល្មើស និងបំពានកិច្ចសន្យា។ កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់នេះ ធ្វើឡើងដោយមានការព្រមព្រៀងគ្នាយ៉ាងពិតប្រាកដ និងដោយសេរីគ្មានការបង្ខិតបង្ខំពីភាគីណាមួយឡើយ។ កិច្ចសន្យាខ្ចីចងការប្រាក់នេះមានសុពលភាពចាប់ពីថ្ងៃចុះហត្ថលេខា និងផ្ដិតមេដៃនេះតទៅ។

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

ស្នាមមេដៃស្តាំភាគីសុំខ្ចីចងការប្រាក់ ភាគី "ខ"
អ្នកខ្ចីចងការប្រាក់ អ្នកផ្តល់ខ្ចីចងការប្រាក់ សាក្សី តំណាងភាគីប្រើប្រាស់ប្រាក់ ភាគី "ក"
ហត្ថលេខា និងមេដៃ

បានឃើញ និងចុះហត្ថលេខា