សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

សារណាបញ្ចប់ការសិក្សា

ឥណទានសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម

ស្រាវជ្រាវពីថ្ងៃទី ០១ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០១៧ ដល់ថ្ងៃទី ៣១ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៧

តាក់តែងឡើងដោយ
និស្សិតឈ្មោះ៖ **វង់ គីមហេង**
សុខ ម៉ារីណែត

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ
លោក **អោក សារិន**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
ជំនាញ គ្រប់គ្រងធុរកិច្ច ជំនាន់ទី ១៦

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៣
ឆ្នាំសរសេរសារណា ២០១៧

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ជាកិច្ចចាប់ផ្តើម យើងខ្ញុំ **វង់ គីមហេង** និង **សុខ ម៉ារីណែត** ជានិស្សិតឆ្នាំទី៤ ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ជំនាន់ទី ១៦ ក្រុម E4MC1 ជំនាញគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច។ សូមធ្វើការរំលឹកគុណដ៏ធំធេងរបស់លោកឪពុក និងអ្នកម្តាយដែលខិតខំចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សាយើងខ្ញុំរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ការតស៊ូនិងភាពលំបាក ការខំប្រឹងប្រែងធ្វើការ ដោយមិនខ្លាចភាពនឿយហត់ ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ជីវភាពគ្រួសារ និងបញ្ជូនយើងខ្ញុំទៅសាលារៀនដើម្បីទទួលយកនូវចំណេះដឹង ការអប់រំ រហូតដល់បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រដែលជាស្ពានសម្រាប់ឈ្ពោះទៅរកអនាគតដ៏ភ្លឺស្វាង ទាំងនេះគឺជាគុណបំណាច់ដ៏ថ្លៃថ្លាដែលពុំអាចកាត់ថ្លៃបាន។ យើងខ្ញុំសូមអរគុណដល់អ្នកមានគុណ ដែលតែងតែផ្តល់នូវកម្លាំងចិត្ត និងការតាស់តឿន ក៏ដូចជាការទូន្មានដល់យើងខ្ញុំប្រកាន់នូវសេចក្តីសុចរឹក ការប្រព្រឹត្តនូវអ្វីដែលល្អសម្រាប់ខ្លួនឯង និងសង្គមជាតិ។

"លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ ប្រៀបបានដូចជាមាតាបីតាទី២របស់សិស្សានុសិស្ស" ។

ជាការពិតណាស់ ការចំណាយពេលអស់ ០៤ឆ្នាំ នៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច (ស.ភ.ម.ន.វ.ស) បើគ្មានការអប់រំដ៏យកចិត្តទុកដាក់របស់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូក្នុងពេលកន្លងទៅ យើងខ្ញុំទាំងពីរពិតជាពុំអាចបញ្ចប់នូវកម្រិត អប់រំថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រនេះដោយជោគជ័យបានឡើយ។ យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់សូមសម្តែងនូវសេចក្តីអំណរគុណដល់ជ្រាលជ្រៅចំពោះលោកគ្រូ អ្នកគ្រូទាំងអស់ ហើយជាពិសេសសាស្ត្រាចារ្យណែនាំ គឺលោកគ្រូ **អោក សារិន** ដែលបានខិតខំចំណាយពេលពន្យល់ ណែនាំ កែលំអរ និងផ្តល់ជាមតិយោបល់ដ៏មានតម្លៃមកដល់យើងខ្ញុំទាំងពីរ។ ដោយឡែក យើងខ្ញុំទាំងពីរក៏មិនភ្លេចនូវការចូលរួមរបស់អ្នកគ្រូបណ្ឌិត **ព្រុំ ទេវី** ដែលបានជួយណែនាំ និងចង្អុលបង្ហាញបន្ថែមពីវិធីសាស្ត្រក្នុងការស្រាវជ្រាវឯកសារ និងវិធីសាស្ត្រក្នុងការវិភាគលទ្ធផលដែលពាក់ព័ន្ធ និងរៀបចំប្លង់សរសេរ រហូតដល់ចប់ជាស្ថាពរ។

យើងខ្ញុំទាំងពីរមានកិត្តិយស និងសេចក្តីសោមនស្សរីករាយយ៉ាងក្រៃលែង ដោយមានលោកគ្រូ **អោក សារិន** ជាសាស្ត្រាចារ្យទទួលបន្ទុកណែនាំក្នុងការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សារបស់យើងខ្ញុំ និងអ្នកគ្រូបណ្ឌិត **ព្រុំ ទេវី** ដែលជាមគ្គុទេសក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់។

ជាចុងបញ្ចប់ យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់សូមជូនពរអ្នកទាំងអស់គ្នាអោយមានសុខភាពល្អ និងជួបតែពុទ្ធពរទាំងបួនប្រការគឺ៖ អាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អារម្ភកថា

ការចំណាយអស់រយៈពេល០៤ឆ្នាំសម្រាប់ការសិក្សាថ្នាក់ បរិញ្ញាបត្រវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ច ជំនាញគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច នៅសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្រ្ត និងវិទ្យាសាស្រ្តសេដ្ឋកិច្ច បានបង្កើន នូវចំណេះដឹងផ្នែកទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ច និងការចែករំលែកនូវបទពិសោធន៍ដ៏មានតម្លៃជាច្រើនពី សាស្រ្តាចារ្យបង្ហាត់បង្រៀន ដែលបានផ្តល់នូវសារៈប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់និស្សិតក្នុងការបំពេញបន្ថែមលើមូលដ្ឋានចំណេះដឹងអោយកើនឡើងបានមួយកម្រិត និងជាស្ពានសម្រាប់អោយនិស្សិតដើរឆ្លងទៅកាន់កម្រិតអប់រំជាន់ខ្ពស់ ទីផ្សារការងារ និងឱកាសក្លាយជាសហគ្រិនជោគជ័យមួយរូប។

ដោយសម្លឹងឃើញថាការប្រើប្រាស់ឥណទាន ឬហៅសាមញ្ញថា "កម្ចី" មិនថាសម្រាប់ទិញសម្ភារៈប្រើប្រាស់ ទិញយានយន្ត ទិញផ្ទះ គឺកំពុងតែមានការកើនឡើងជាលំដាប់ ។ ម៉្យាងវិញទៀត អាជីវកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជា មិនថាតូច មធ្យម ឬធំ មិនថាអាជីវកម្មក្នុងប្រព័ន្ធ ឬក្រៅប្រព័ន្ធ សុទ្ធតែកំពុងប្រើប្រាស់សេវាឥណទានទាំងអស់ ជាហេតុនាំអោយមានការកើនឡើងនូវធនាគារពាណិជ្ជ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនក្នុងអំឡុងពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងទៅនេះ។ ប្រភពឥណទានដែលអាចប្រើប្រាស់បាននៅប្រទេសកម្ពុជាមានចំនួនពីរគឺៈ ប្រភពផ្លូវការ និងប្រភពក្រៅផ្លូវការ ដែលដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការទ្រទ្រង់ដល់អាយុជីវិត និងការអភិវឌ្ឍន៍របស់អាជីវកម្ម និងជំរុញឲ្យមានអាជីវកម្មខ្នាតតូចកាន់តែច្រើនរីកលូតលាស់នៅប្រទេសកម្ពុជា។

ការជ្រើសយកប្រធានបទ "**ឥណទានសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម**" នៃសារណាបញ្ចប់ការសិក្សារបស់ក្រុមយើងខ្ញុំទាំងពីរ ក្នុងគោលបំណងចង់បង្ហាញពីអត្ថិភាពនៃប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ ដែលជាប្រភពឥណទានយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការលើកកម្ពស់ជីវភាពរស់នៅរបស់គ្រួសារ ក៏ដូចជាជួយដោះស្រាយបញ្ហាខ្វះខាតសាច់ប្រាក់បង្វិលរបស់អាជីវកម្ម។ ម៉្យាងវិញទៀត ការសរសេរសារណានេះឡើង គឺយើងខ្ញុំបានផ្សារភ្ជាប់ទ្រឹស្តីនៃ "ឥណទាន" និង"អាជីវកម្ម" ជាមួយនិងការអនុវត្តជាក់ស្តែងរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម ដែលបានប្រើប្រាស់ឥណទានក្នុងការបង្កើតបន្ត និងពង្រីកអាជីវកម្មខ្នាតតូចរបស់ពួកគេ។

ជាចុងក្រោយ យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់សង្ឃឹមយ៉ាងមុតមាំថា ការស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងទៅជាសារណានេះឡើង នឹងអាចចូលរួមជាចំណែកមួយតូចក្នុងការផ្តល់នូវចំណេះដឹងថ្មី និងលើកស្ទួយការយល់ដឹងរបស់និស្សិតជំនាន់ក្រោយៗទៀតអំពីឥណទាន មុខងាររបស់ឥណទានក្នុងអាជីវកម្ម និងប្រភពឥណទាន ដែលកំពុងត្រូវបានគេប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

មាតិកា

ទំព័រ

បញ្ជីអក្សរកាត់ vii
បញ្ជីតារាង viii
បញ្ជីរូបភាព ix

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហា ១
២. ចំណោទបញ្ហា ២
៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ២
៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ ២
៥. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ ៣
៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ ៣
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ ៤

ជំពូកទី ១
រំលឹកទ្រឹស្តីនៃឥណទាន និងអាជីវកម្ម

១.១. ស្ថានភាពទូទៅ ៥
១.១.១. និយមន័យឥណទាន ៥
១.១.២. ប្រវត្តិនៃការកកើតឥណទាន ៦
១.១.៣. ប្រភេទ និងលក្ខណៈនៃឥណទាន ៧
១.១.៣.១. ឥណទានឯកជន ៧
១.១.៣.២. ឥណទានសាធារណៈ ១០
១.២. មុខងាររបស់ឥណទាន ១១
១.២.១. ក្នុងអាជីវកម្ម ១១
១.២.១.១. ការពង្រីកទីផ្សារ ១២
១.២.១.២. ការបង្កើនសន្និធិ ឬសម្ភារៈ ១២
១.២.១.៣. ការជៀសវាងបញ្ហាក្ស័យធន ១២
១.២.២. ក្នុងសេដ្ឋកិច្ច ១២

១.៣. ប្រភពនៃឥណទាន ១៣
១.៣.១. ឥណទានផ្លូវការ ១៤
១.៣.២. ឥណទានក្រៅផ្លូវការ ១៤
១.៤. ប្រៀបធៀបឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ១៤
១.៤.១. ភាពខុសគ្នា ១៥
១.៤.២. ទំនាក់ទំនងក្នុងទីផ្សារឥណទាន ១៥
១.៥. ការវាយតម្លៃឥណទាន ១៦
១.៥.១. ការវិភាគតាម Credit Five C's ១៦
១.៥.២. ទំនាក់ទំនង ១៨
១.៦. អាជីវកម្មខ្នាតតូច ១៨
១.៦.១. និយមន័យ ១៨
១.៦.២. សមាជិកក្នុងអាជីវកម្ម ១៩
១.៦.៣. ការបែងចែកទំហំអាជីវកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជា ១៩
១.៦.៤. មុខងារសំខាន់ៗក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ១៩
១.៦.៤.១. ការគ្រប់គ្រង ១៩
១.៦.៤.២. ធនធានមនុស្ស ២០
១.៦.៤.៣. ការធ្វើម៉ាឃីតធីង ២០
១.៦.៤.៤. ការលក់ ២០
១.៦.៤.៥. ការប្រើប្រាស់ហិរញ្ញវត្ថុ ២១
១.៦.៥. ប្រភពដើមទុនសម្រាប់បង្កើតអាជីវកម្ម ២១
១.៦.៦. កត្តាដែលនាំឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចបរាជ័យ ២២
១.៦.៧. បញ្ហាប្រឈមរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ ២៣
១.៦.៨. ការសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ២៤

ជំពូកទី ២

ប្រភពឥណទាន និងប្រភេទអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅប្រទេសកម្ពុជា

២.១. ស្ថានភាពទូទៅរបស់ប្រភពឥណទាន ២៧

២.២. ប្រភពឥណទានផ្លូវការ ២៧
២.២.១. ធនាគារពាណិជ្ជ ២៨
២.២.១.១. មុខងាររបស់ធនាគារពាណិជ្ជ ២៩
២.២.១.២. សេវាឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម ៣១
២.២.១.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ឥណទាន ៣២
២.២.១.៤. លក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ៣៣
២.២.២. គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ៣៥
២.២.២.១. មុខងាររបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ៣៦
២.២.២.២. សេវាឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម ៣៧
២.២.២.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ឥណទាន ៣៨
២.២.៣. គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ ៣៨
២.៣. ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ ៣៩
២.៣.១. មិត្តភក្តិ និងសមាជិកគ្រួសារ ៤០
២.៣.២. តុងទីន ៤០
២.៣.៣. អ្នកចងការប្រាក់ ៤០
២.៣.៤. គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ ៤១
២.៤. ហានិភ័យរបស់អាជីវកម្មពេលប្រើប្រាស់ឥណទាន ៤៣
២.៤.១. ហានិភ័យនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានផ្លូវការ ៤៣
២.៤.២. ហានិភ័យនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ ៤៥
២.៤.៣. វិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ៤៦
២.៥. ប្រភេទអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ ៤៦
២.៥.១. អាជីវកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជា ៤៦
២.៥.១.១. អាជីវកម្មក្នុងប្រព័ន្ធ ៤៧
២.៥.១.២. អាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធ ៤៧
២.៥.២. ស្ថានភាពទូទៅរបស់អាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ ៤៨
២.៥.៣. អាជីវកម្មលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារ ៤៨
២.៥.៣.១. ប្រភេទអាជីវកម្ម ៤៩

២.៥.៣.២. ប្រវត្តិនៃអាជីវកម្ម...៥០
២.៥.៣.៣. ដើមទុនបង្កើតអាជីវកម្ម...៥០
២.៥.៣.៤. កម្រិតអប់រំរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម...៥០
២.៥.៣.៥. ប្រតិបត្តិការបញ្ជាទិញ និងការចែកចាយបន្ត...៥០
២.៥.៣.៦. ទំហំសាច់ប្រាក់ចេញ...៥១
២.៥.៣.៧. ទំហំសាច់ប្រាក់ចូល ៥១
២.៥.៣.៨. ឧបសគ្គក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម..៥២
២.៥.៤. អាជីវកម្មលក់ដូរនៅក្នុងផ្ទះ..៥២
២.៥.៤.១. ប្រភេទអាជីវកម្ម..៥២
២.៥.៤.២. ប្រវត្តិនៃអាជីវកម្ម ៥២
២.៥.៤.៣ ដើមទុនបង្កើតអាជីវកម្ម.. ៥៣
២.៥.៤.៤. កម្រិតអប់រំរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម... ៥៣
២.៥.៤.៥. ប្រតិបត្តិការបញ្ជាទិញ និងការចែកចាយបន្ត ៥៣
២.៥.៤.៦. ទំហំសាច់ប្រាក់ចេញ ៥៣
២.៥.៤.៧. ទំហំសាច់ប្រាក់ចូល ៥៤
២.៥.៤.៨. ឧបសគ្គក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ៥៤

ជំពូកទី ៣

ការសិក្សាលើករណីជាក់ស្តែង នៃការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងការវិភាគលទ្ធផលតាមកម្មវិធី SPSS Version 20

៣.១. ស្ថានភាពទូទៅ...៥៥
៣.២. ការកំណត់គំរូតាងសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ ៥៥
៣.២.១. ទីតាំងអាជីវកម្ម...៥៥
៣.២.២. កម្មសិទ្ធិទីតាំងអាជីវកម្ម ៥៦
៣.២.៣. ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ ៥៧
៣.២.៤. សកម្មភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច...៥៩
៣.២.៥. អាយុកាលរបស់អាជីវកម្ម..៥៩
៣.២.៦. ប្រភពដើមទុន ៦០

៣.៣. បញ្ហា និងតម្រូវការរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៦១
៣.៤. លទ្ធផលនៃការសិក្សាលើករណីជាក់ស្តែង... ៦២
៣.៤.១. តម្រូវការឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៦២
៣.៤.២. មូលហេតុដែលប្រើប្រាស់ឥណទានក្នុងអាជីវកម្ម.. ៦២
៣.៤.៣. ទំហំឥណទានតម្រូវការ ៦៣
៣.៤.៤. ការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានផ្លូវការ ៦៣
៣.៤.៤.១. ការប្រើប្រាស់ឥណទានធនាគារ និងចំនួនអ្នកមានគណនីធនាគារ..... ៦៣
៣.៤.៤.២. ការប្រើប្រាស់ឥណទានគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ................................. ៦៤
៣.៤.៤.៣. រយៈពេលប្រើប្រាស់ឥណទាន.. ៦៥
៣.៤.៤.៤. ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ចាំ ៦៥
៣.៤.៤.៥. ឧបសគ្គក្នុងការស្នើសុំឥណទាន.. ៦៦
៣.៤.៥. ការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ ៦៦
៣.៤.៥.១. ចំនួនអាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ.............................. ៦៦
៣.៤.៥.២. ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការដែលប្រើប្រាស់....................................... ៦៧
៣.៤.៥.៣. រយៈពេលប្រើប្រាស់ឥណទាន.. ៦៨
៣.៤.៥.៤. ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ចាំ ៦៩
៣.៤.៥.៥. ឧបសគ្គក្នុងការខ្ចីចងការ ៦៩
៣.៥. លទ្ធផលនៃសេចក្តីពេញចិត្តចំពោះការប្រើប្រាស់ឥណទាន ៦៩
៣.៥.១. ការប្រៀបធៀបលទ្ធផល ៦៩
៣.៥.២. ជម្រើសពេញចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទាន ៧០
៣.៦. ការវិភាគ SWOT នៃការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៧០
៣.៦.១. ចំណុចខ្លាំង ៧១
៣.៦.២. ចំណុចខ្សោយ ៧១
៣.៦.៣. ឱកាស ៧២
៣.៦.៤. ការគំរាមកំហែង ៧៣

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន.. ៧៤
២. អនុសាសន៍ ៧៥
ឯកសារយោង
ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីអក្សរកាត់

GDP	: Gross Domestic Product	ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប
MEF	: Ministry of Economic and Finance	ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ
ILO	: International Labor Organization	អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ
L/C	: Letter of Credit	លិខិតឥណទាន
MFIs	: Microfinance Institutions	គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ
NBC	: National Bank of Cambodia	ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា
OD	: Overdraft	ឥណទានវិបារូបន៍
SBA	: Small Business Administration	រដ្ឋបាលអាជីវកម្មខ្នាតតូច
SMEs	: Small and Medium Enterprises	សហគ្រាសខ្នាតតូច មធ្យម

បញ្ជីតារាង

តារាងទី១ ៖ ប្រៀបធៀបភាពខុសគ្នារវាងឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ១៥
តារាងទី២ ៖ ការបែងចែកទំហំរបស់អាជីវកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជា ១៩
តារាងទី៣ ៖ មុខងាររបស់ធនាគារពាណិជ្ជ ២៩
តារាងទី៤ ៖ លក្ខណៈឥណទានអាជីវកម្មរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ ៣២
តារាងទី៥ ៖ ប្រភេទឥណទាន និងអត្រាការប្រាក់របស់MFIs ៣៧
តារាងទី៦ ៖ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ ៣៨
តារាងទី៧ ៖ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ៣៩
តារាងទី៨ ៖ រយៈពេលនៃការចងការ និងការទូទាត់សង ៤១
តារាងទី៩ ៖ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិរបស់ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ ៤២
តារាងទី១០ ៖ ទីតាំងអាជីវកម្ម ៥៥
តារាងទី១១ ៖ កម្មសិទ្ធិទីតាំងអាជីវកម្ម ៥៦
តារាងទី១២ ៖ ការលក់រាយសុទ្ធ និងការលក់ដុំ និងរាយ ៥៧
តារាងទី១៣ ៖ ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ ៥៨
តារាងទី១៤ ៖ សកម្មភាពអាជីវកម្ម ៥៩
តារាងទី១៥ ៖ អាយុកាលរបស់អាជីវកម្ម ៦០
តារាងទី១៦ ៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទាន ៦២
តារាងទី១៧ ៖ មូលហេតុដែលប្រើប្រាស់ឥណទានក្នុងអាជីវកម្ម ៦២
តារាងទី១៨ ៖ ទំហំឥណទានដែលអាជីវកម្មប្រើប្រាស់ ៦៣
តារាងទី១៩ ៖ រយៈពេលប្រើប្រាស់ឥណទានផ្លូវការ ៦៥
តារាងទី២០ ៖ តម្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំក្នុងប្រភពឥណទានផ្លូវការ ៦៦
តារាងទី២១ ៖ ឧបសគ្គក្នុងការស្នើសុំឥណទានផ្លូវការ ៦៦
តារាងទី២២ ៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ ៦៧
តារាងទី២៣ ៖ ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចប្រើប្រាស់ ៦៨
តារាងទី២៤ ៖ រយៈពេលដែលចងការពីមិត្តភក្តិ ឬអ្នករកស៊ីចងការ ៦៨
តារាងទី២៥ ៖ ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ចាំក្នុងឥណទានក្រៅផ្លូវការ ៦៩
តារាងទី២៦ ៖ ប្រភពឥណទានដែលជាជម្រើសពេញចិត្តរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ៧០

បញ្ជីរូបភាព

រូបភាពទី១ ៖ លក្ខណៈនៃប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ១៣
រូបភាពទី២ ៖ ទំនាក់ទំនងរវាងឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ១៦
រូបភាពទី៣ ៖ ឥណទានតាមវិស័យសេដ្ឋកិច្ចរបស់គ្រឹះស្ថានធនាគារ ២៨
រូបភាពទី៤ ៖ ឥណទានតាមវិស័យរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ... ៣៦
រូបភាពទី៥ ៖ ប្រភពដើមទុនបង្កើតអាជីវកម្មដំបូង (គិតជាភាគរយ) ៦០
រូបភាពទី៦ ៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទាន និងចំនួនអ្នកដែលមានគណនីធនាគារ ៦៤
រូបភាពទី៧ ៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (គិតជាភាគរយ)................. ៦៤

សេចក្តីផ្តើម

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ហា

សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាត្រូវបានមើលឃើញថាមានការកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ គិតត្រឹមឆ្នាំ២០១៦ កំណើន GDP បានកើនដល់ ៧.0% (*របាយការណ៍ MEF - ឆ្នាំ២០១៧*) និងត្រូវបានព្យាករណ៍ថានឹងស្ថិតក្នុងកម្រិត ៦.៩% ក្នុងអំឡុងឆ្នាំ ២០១៧ និង២០១៨ខាងមុខនេះ(*World Bank*)។ ប្រទេសកម្ពុជាសព្វថ្ងៃ ពិសេសនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ អាជីវកម្មខ្នាតតូចកំពុងតែមានការកកើតឡើងជាច្រើន ក្នុងនោះមានដូចជាអាជីវកម្មFranchise ភោជនីយដ្ឋាន ជាពិសេសគឺអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយ។ អាជីវកម្មទាំងនេះត្រូវបានបែងចែកចេញជាស្ថាប័នក្នុងប្រព័ន្ធ និងស្ថាប័នក្រៅប្រព័ន្ធ ដែលបានរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតនូវឱកាសការងារដល់ប្រជាជនកម្ពុជា និងចូលរួមចំណែកក្នុងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ និងធ្វើឱ្យមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។

ជាការពិតណាស់ រាល់អាជីវកម្មទាំងអស់គឺមិនមែនសុទ្ធតែបង្កើតឡើងឬបន្តអាយុជីវិតដោយពឹងផ្អែកតែលើដើមទុនរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មតែមួយប៉ុណ្ណោះទេ បើទោះជាប្រើដើមទុនខ្លួនឯងពិតមែន ក៏អាចនឹងជួបបញ្ហាកង្វះខាតប្រាក់បង្វិលនៅពេលណាមួយផងដែរ។ វិស័យហិរញ្ញវត្ថុបានដើរនូវតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ដល់វិស័យឯកជន និងជួយពង្រីកអាជីវកម្មរបស់សហគ្រាសខ្នាតតូចមធ្យម មីក្រូសហគ្រាស និងបណ្តាសហគ្រាសធំៗ ក៏ដូចជាអ្នកវិនិយោគបរទេស ដែលកំពុងដំណើរការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

បច្ចុប្បន្ន វិស័យហិរញ្ញវត្ថុដែលកំពុងបម្រើដល់តម្រូវការរបស់ប្រជាពលរដ្ឋ អាជីវកម្ម អ្នកវិនិយោគ អ្នកសន្សំ គឺមានប្រភពចំនួន២គឺ៖ ប្រភពផ្លូវការ និងប្រភពក្រៅផ្លូវការ។ គេសង្កេតឃើញថាឥរិយាបថនៃការខ្ចីប្រាក់របស់អាជីវកម្មមានលក្ខណៈខុសៗគ្នា ដូចនេះ តម្រូវការផ្នែកឥណទានក៏មានភាពខុសគ្នាដែរ។ ឧទាហរណ៍៖ អាជីវកម្មខ្លះ ត្រូវការឥណទានផ្លូវការពីធនាគារ ព្រោះពួកគេជឿទុកចិត្តលើធនាគារដែលជាស្ថាប័នមានអាជ្ញាបណ្ណត្រឹមត្រូវ និងធានាសុវត្ថិភាពល្អ។ ចំពោះអាជីវកម្មមួយចំនួនទៀត បានជ្រើសយកការខ្ចីពីប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ ដោយសារការស្នើសុំ ហើយនិងរយៈពេលទទួលបានឥណទាន រហ័ស និងមានភាពងាយស្រួលជាងខ្ចីពីធនាគារ។

ប្រភពឥណទានទាំងផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការគឺសុទ្ធតែបានបំពេញនូវតម្រូវការសាច់ប្រាក់របស់អាជីវកម្មយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។ ទន្ទឹមនឹងនេះដែរ ការប្រើប្រាស់ឥណទានកាន់តែច្រើន អាជីវកម្មរឹតតែប្រឈមនឹងកម្រិតនៃហានិភ័យខ្ពស់ ដោយសារឥណទានទាំងអស់គឺមានការប្រាក់។

ការសិក្សាលើប្រធានបទ "**ឥណទានសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម**" នេះបានលើកយកនូវប្រភេទឥណទានដែលអាចប្រើប្រាស់បាន ដែលប្រភពរបស់ឥណទានទាំងនោះមានទាំងផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ដែលដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងដំណើរការរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងធ្វើឱ្យមានការរីកចម្រើនដល់អាជីវកម្មទាំងនោះ។ ក្រៅពីនេះ យើងខ្ញុំក៏បានធ្វើការសិក្សាលើទិដ្ឋភាពជាក់ស្តែងនៃការស្វែងរកឥណទានមកប្រើប្រាស់របស់អាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ។

២. ចំណោទបញ្ហា

ដោយសារការប្រកបអាជីវកម្មអ្វីមួយ តែងត្រូវការប្រាក់បង្វិលជានិច្ច បើទោះជាមិនចាំបាច់សម្រាប់ពេលបច្ចុប្បន្ន តែក៏នឹងត្រូវការប្រើប្រាស់ទុនបង្វិលជាចាំបាច់ទៅថ្ងៃអនាគត ពីព្រោះការស្វែងរកឥណទានយកមកប្រើប្រាស់គឺមានសារៈសំខាន់នៅពេលដែល៖ ១) អាជីវកម្មខ្វះទុនបង្វិល ២) អាជីវកម្មត្រូវការភាពរីកចម្រើន។ អាជីវកម្មទាំងអស់ពុំអាចរង់ចាំតែប្រើប្រាស់ប្រាក់ចំណេញមកវិនិយោគបន្តនោះទេ ពួកគេស្ទើរតែទាំងអស់គឺចាំបាច់ត្រូវការប្រើប្រាស់កម្ចី។ ដូច្នេះយើងគួរតែស្វែងយល់ឱ្យបានច្រើនទៅលើបណ្តាប្រភពឥណទាន ដែលអាចយកមកប្រើប្រាស់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាទុនបង្វិលរបស់អាជីវកម្ម។ ក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ យើងខ្ញុំបានលើកឡើងនូវសំណួរសំខាន់ៗដូចជា៖

- តើអ្វីទៅជាឥណទាន?
- តើឥណទានមានប្រភេទអ្វីខ្លះ? និងមានប្រភពមកពីណា?
- តើការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅកម្ពុជាមានលក្ខណៈយ៉ាងដូចម្តេច?
- តើអាជីវកម្មទាំងនោះអាចស្វែងរកប្រភពឥណទានតាមរបៀបណា?
- តើអាជីវកម្មខ្នាតតូចមានឧបសគ្គអ្វីខ្លះក្នុងការស្វែងរកឥណទាន?
- តើរវាងប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ មួយណាមានការពេញចិត្តប្រើច្រើនជាង?

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ គឺចង់ស្វែងយល់អំពី ៖

- ➢ សារៈសំខាន់របស់ឥណទានក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មខ្នាតតូច
- ➢ លទ្ធភាពក្នុងការស្វែងរកប្រភពឥណទានដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចត្រូវការ
- ➢ ឥរិយាបថខុសៗគ្នាក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច។

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការកំណត់ព្រំដែននៃការសិក្សាលើគឺផ្តោតទៅលើ ប្រភេទ និងប្រភពឥណទានដែលអាជីវកម្ម

ខ្នាតតូចកំពុងប្រើប្រាស់ គឺត្រូវបានកំណត់យកតែអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូច នៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញតែប៉ុណ្ណោះ។ ដោយយើងខ្ញុំបានកំណត់គោលដៅនៃការស្រាវជ្រាវនេះអាស្រ័យលើទីតាំងដែលអាជីវកម្មទាំងនោះកំពុងដំណើរការមាន៖ អាជីវកម្មដែលលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារ និងអាជីវកម្មដែលលក់ដូរនៅតាមផ្ទះរបស់ពួកគេ។ ដោយសារផ្សារលក់ដូរទំនិញនៅក្នុងក្រុងភ្នំពេញមានច្រើន ដូចនេះយើងខ្ញុំកំណត់យក **ផ្សារអូឫស្សី** តែមួយគត់ដើម្បីចុះទៅសិក្សា។ រីឯអាជីវកម្មនៅតាមផ្ទះគឺយើងខ្ញុំបានកំណត់យកអាជីវកម្មស្ថិតក្នុង **ខណ្ឌ៧មករា** និង**ខណ្ឌដូនពេញ** តែប៉ុណ្ណោះ។

៥. វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវ

ការជ្រើសរើសយកវិធីសាស្ត្រដែលមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការស្រាវជ្រាវ គឺតាមរយៈការប្រមូលទិន្នន័យដែលពាក់ព័ន្ធ។ ទិន្នន័យដែលប្រើប្រាស់ក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះមាន៖

ក.ទិន្នន័យចំបង

ប្រភពទិន្នន័យចំបង គឺបានមកពីការស្វែងរកម្ចាស់អាជីវកម្ម ដែលកំពុងលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារអូឫស្សី និងនៅតាមផ្ទះ ហើយធ្វើបទសម្ភាសន៍ខ្លីៗជាមួយពួកគាត់។ ការកំណត់ចំនួនគំរូតាងដែលជាម្ចាស់អាជីវកម្មក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ ត្រូវបានបែងចែកជាបួនក្រុម ទៅតាមប្រភេទអាជីវកម្មខុសៗគ្នារបស់ពួកគាត់ ដែលក្នុងនោះមាន៖ ម្ចាស់អាជីវកម្មលក់ដូរ គ្រឿងទេស សម្លៀកបំពាក់ គ្រឿងក្រអូប និងផលិតផលកូនក្មេង។ ចំនួននៃគំរូតាងសរុប ១៥០រូប។ ក្រោយពីបានចម្លើយពីការសួរផ្ទាល់មាត់រួចមក យើងខ្ញុំក៏បានប្រើប្រាស់កម្មវិធី SPSS Version 20 ដើម្បីវិភាគលទ្ធផលទាំងអស់។

ខ.ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ

ប្រភពទិន្នន័យបន្ថែមលើការស្រាវជ្រាវរបស់យើងខ្ញុំគឺទទួលបានតាមរយៈ ៖

- អាន និងស្រាវជ្រាវតាមសៀវភៅជំនាញគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម សៀវភៅគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងសៀវភៅផ្សេងៗទៀតដែលពាក់ព័ន្ធ
- ការអានតាម e-library
- ការអានបន្ថែមនូវនិក្ខេមបទនៃប្រធានបទដែលពាក់ព័ន្ធ
- ស្វែងរកព័ត៌មានចាំបាច់តាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណេត។

៦. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាទាំងផ្នែកទ្រឹស្តីនៃ "ឥណទាន" និង "សារៈសំខាន់របស់ឥណទាននៅក្នុងអាជីវកម្ម" បានផ្តល់ជាជំនួយដល់និស្សិតជំនាន់ក្រោយ ដែលចង់ស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទ ដែលជាប់ទាក់ទងនិង "ឥណទាន" ឬ "អាជីវកម្ម" ដែលការសិក្សានេះបានផ្តល់ជាចំណេះដឹងបំពេញបន្ថែម

សម្រាប់ការសិក្សា។ ដោយឡែក និស្សិតដែលមានបំណងចង់បង្កើតអាជីវកម្មខ្នាតតូចក្រោយពេលបញ្ចប់ការសិក្សា ក៏អាចអាន និងស្វែងយល់អំពីប្រភពឥណទានសម្រាប់បង្កើត និងដំណើរការអាជីវកម្មដែលកំពុងត្រូវបានប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដោយការចងក្រងឡើងនៅក្នុងសារណាបញ្ចប់ការសិក្សារបស់យើងខ្ញុំ។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវត្រូវបានរៀបចំឡើងដូចខាងក្រោម៖

- ជំពូកទី១៖ រំលឹកទ្រឹស្តីនៃឥណទាន និងអាជីវកម្ម
- ជំពូកទី២៖ ប្រភពឥណទាន និងប្រភេទអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅប្រទេសកម្ពុជា
- ជំពូកទី៣៖ ការសិក្សាលើករណីជាក់ស្តែង នៃការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងការវិភាគលទ្ធផលតាមកម្មវិធី SPSS Version 20
- សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

ជំពូកទី ១

រំលឹកទ្រឹស្តី

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តីនៃឥណទាន និងអាជីវកម្ម

ក្នុងជំពូកនេះ យើងនឹងសិក្សាទៅលើផ្នែកទ្រឹស្តីនៃឥណទាន។ ដោយផ្អែកលើការឱ្យនិយមន័យ ការកំណត់ប្រភេទ និងប្រភពឥណទាន សារៈសំខាន់របស់ឥណទាន និងធ្វើការប្រៀបធៀបភាពខុសគ្នានៃប្រភេទឥណទាន។ ម៉្យាងវិញទៀត យើងនឹងធ្វើការពិពណ៌នាបន្ថែមអំពីនិយមន័យរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ប្រភេទ និងកត្តានាំឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចបរាជ័យ ។ ដើម្បីបន្ថែមការយល់ដឹងឱ្យកាន់តែច្បាស់អំពីសារៈសំខាន់នៃឥណទាន និងអាជីវកម្មខ្នាតតូច យើងខ្ញុំក៏បានធ្វើការបង្ហាញបន្ថែមលើទ្រឹស្តីពាក់ព័ន្ធនិងបញ្ហាប្រឈម ក្នុងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់របស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងលើកយកប្រភេទដើមទុនដំបូងដែលម្ចាស់អាជីវកម្មប្រើប្រាស់ក្នុងការបង្កើតជំនួញរបស់ពួកគេ។

១.១ ស្ថានភាពទូទៅ

នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ឥណទានត្រូវបានចាត់ទុកជាឧបករណ៍យ៉ាងសំខាន់សម្រាប់បង្កើតបន្ត ឬពង្រីកអាជីវកម្មឱ្យមានការរីកធំធាត់ឡើង[1]។ អាជីវកម្មស្ទើរតែទាំងអស់ ដែលត្រូវការភាពរីកចម្រើនខ្ពស់មិនថាខ្នាតតូច មធ្យម ឬធំគឺចាំបាច់ត្រូវការស្វែងរកប្រភពនៃឥណទានឥតឈប់ឈរ ដើម្បីបំពេញនូវតម្រូវការអភិវឌ្ឍន៍របស់ខ្លួន។

១.១.១. និយមន័យឥណទាន

និយមន័យទូទៅនៃពាក្យថា "ឥណទាន" គឺសំដៅទៅលើលទ្ធភាពដែលអាចទទួលបានទំនិញ ឬសេវាកម្មមុនពេលធ្វើការទូទាត់ ដោយពឹងផ្អែកលើភាពជឿជាក់គ្នា និងយល់ព្រមលើការទូទាត់ប្រាក់តាមក្រោយ[2]។

ឥណទាន គឺជាមធ្យោបាយដោះដូរជាមួយនឹងការទទួលយកដោយមានដែនកំណត់។

ឥណទាន គឺជាការសន្យាសងនៅពេលអនាគត ក្នុងគោលបំណងដើម្បីទិញជំពាក់ ឬសុំខ្ចីនៅពេលបច្ចុប្បន្នចំពោះកិច្ចសន្យាទិញទំនិញពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់។

ឥណទាន គឺជាកិច្ចសន្យាមួយ ដែលអ្នកសុំខ្ចីទទួលបាននូវវត្ថុមានតម្លៃភ្លាម ហើយយល់ព្រមសងត្រឡប់ដល់អ្នកឱ្យខ្ចីវិញនៅពេលក្រោយ។

នៅក្នុងគ្រឹះស្ថានធនាគារ "ឥណទាន" ត្រូវបានឱ្យនិយមន័យថា គឺជាការឱ្យអតិថិជនខ្ចីប្រាក់ដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការផ្សេងៗរបស់ពួកគេ ហើយអតិថិជនមានកាតព្វកិច្ចសងត្រឡប់មកវិញនូវ

[1] Roger Buckland, Edward W.Davis. Ed.,(2016). *Finance For Growing Enterprises* Routledge. ទំព័រទី 40-41

[2] Merriam Webster Dictionary, https://www.merriam-webster.com/ [ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ០២ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៧]

ប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និង បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត តាមកាលបរិច្ឆេទជាក់លាក់។

១.១.២.ប្រវត្តិនៃការកកើតឥណទាន

ការផ្តល់ឥណទានដែលបានកកើតឡើងតាំងពីជាង៣០០០ឆ្នាំមុនគ្រឹស្តសករាជ នៅក្នុងរាជ្យកាល Babylon របស់ស្តេច Hammurabi នៃប្រទេស Mesopotamia[3] ស្តេចអង្គនេះបានបង្កើតនូវក្រមច្បាប់របស់ខ្លួនមានឈ្មោះថា Hammurabi code ដែលបានកំណត់នូវច្បាប់មួយចំនួនទៅលើប្រព័ន្ធសេដ្ឋកិច្ចដូចជា ការកំណត់ថ្លៃ ពន្ធគយ ពាណិជ្ជកម្ម ច្បាប់ស្តីពីគ្រួសារ អាពាហ៍ពិពាហ៍ លះលែងច្បាប់ស្តីពីការដាក់ទោស និងច្បាប់ civil law ជាដើម។ ពិសេសគឺបានកំណត់នូវអត្រាការប្រាក់ចំពោះឥណទានកសិកម្ម[4]។ ដោយប្រតិបត្តការនាពេលនោះ គឺប្រជាកសិករខ្ចីប្រាក់ដើម្បីទិញពូជដំណាំ ក្នុងពូជមួយគ្រាប់ ពួកគេអាចទទួលបានវិញនូវពូជ១០០គ្រាប់នៅពេលប្រមូលផល ដែលវាគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់សងទៅឱ្យអ្នកផ្តល់ប្រាក់ចងការ (Moneylender) បាន។

ក្រោយមកទៀត ក្នុងឆ្នាំ១៤០១ ដែលមានធនាគារបង្កើតឡើងដំបូងគេមានឈ្មោះថា Bank of Barcelona នៅក្នុងទីក្រុងនៃរដ្ឋ Vernice មានសេវាកម្មប្រាក់បញ្ញើ និងទទួល Discounted Bills of Exchange[5] តែប៉ុណ្ណោះ។ រហូតដល់សតវត្សទី១៨ ដោយមានការកើនឡើងនូវធនាគារពាណិជ្ជជាច្រើននៅក្នុងទ្វីបអឺរ៉ុប ហើយនិងការបង្កើននូវសមាសភាពរបស់ធនាគារ រហូតមានសេវាកម្មផ្តល់កម្ចីឥណទាន។

នៅក្នុងឆ្នាំ១៩៧៦ ស្ថាបនិកនៃធនាគារ Grameen Bank ដែលបានផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត (micro credit)ទៅដល់ប្រជាពលរដ្ឋក្រីក្រនៃប្រទេសបង់ក្លាដែស នោះគឺ លោក Muhammad Yunus ដែលរូបលោកបានបង្កើតនូវកម្ចីខ្នាតតូចបំផុតនេះឡើងតាមរយៈការឱ្យអ្នករស់នៅក្នុងភូមិ Jobra ខ្ចីប្រាក់ផ្ទាល់ខ្លួនរបស់គាត់ ដោយយកការប្រាក់ទាបបំផុត។ កត្តាជោគជ័យក្នុងការផ្តល់ឥណទានខ្នាតតូចបំផុតទៅឱ្យប្រជាជនក្រីក្រ បានជំរុញឱ្យចំនួននៃគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបង្កើតឡើងយ៉ាងច្រើននៅអាមេរិកឡាទីន អាហ្វ្រិកនិងបណ្តាប្រទេសក្នុងទ្វីបអាស៊ីជាច្រើនរហូតដល់បច្ចុប្បន្ន។

ដំណើរការនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានគឺបានកើតឡើង មុនពេលមានប្រព័ន្ធឥណទានផ្លូវការដូចធនាគារពាណិជ្ជមកម្ល៉េះ តាមរយៈការប្រើប្រាស់នូវ ឥណទានក្រៅផ្លូវការ ដោយភាពជឿទុកចិត្តគ្នារវាងសាច់ញាតិបងប្អូន និងពីមិត្តភក្តិ ឬអ្នករកស៊ីចងការ។

---

[3] Mesopotamia, ប្រទេសបុរាណឲ្យមួយ ដែលបច្ចុប្បន្នបានក្លាយជាតំបន់របស់ប្រទេស អ៊ីរ៉ាក់ អ៊ីរ៉ង់ ស៊ីរី និងតួកគី

[4] Martin A. Armstrong, *A brief History of World Credit & Interest Rate*, https://www.armstrongeconomics.com [ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ០៩ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៧]

[5] Discounted Bills of Exchange ជាប្រភេទប័ណ្ណដែលអាចប្តូរជាសាច់ប្រាក់ពីធនាគារ តែមានចំនួនតិចជាតម្លៃចរិត

១.១.៣. ប្រភេទ និងលក្ខណៈនៃឥណទាន

ប្រភេទនៃឥណទានមានច្រើន បែងចែកទៅតាមបរិមាណឥណទាន និងគោលបំណងដែលអ្នកខ្ចីត្រូវការ។ ប្រភេទឥណទានត្រូវបានចាត់ក្រុមជាពីរគឺៈ

(1) ឥណទានឯកជន

(2) ឥណទានសាធារណៈ[6]

១.១.៣.១. ឥណទានឯកជន

ឥណទានឯកជន Private Credit គឺជាឥណទាន ដែលបានប្រើប្រាស់ដោយបុគ្គល ឬជំនួញច្រើនក្នុងបញ្ញតិនាំទៅការដោះដូរក្នុងផ្នែកឯកជននៃសេដ្ឋកិច្ច។

ឥណទានឯកជន Private Credit រួមមាន

- ឥណទានសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ Consumer Credit
- ឥណទានលក់រាយ Retail Credit
- ឥណទានសងរំលស់រាយ Retail Installment Credit
- ឥណទានសេវាកម្ម Service Credit
- ឥណទានសាច់ប្រាក់ Cash Credit
- កម្ចីសងរំលស់ Installment Loans
- កម្ចីសំណងតែមួយដង Single-Payment Loans
- ប័ណ្ណឥណទាន នៃគោលបំណងជាទូទៅ General-Purpose Credit Cards
- ឥណទានអចលនវត្ថុ Real Estate Credit
- ឥណទានអាជីវកម្ម Business Credit
- ឥណទានទំនិញសម្រាប់លក់ Merchandise Credit
- មូលធនហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់ប្រតិបត្តិការ Financial Capital for Operation

(ក). ឥណទានសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ Consumer Credit

ឥណទានសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ បានប្រើច្រើនទសវត្សមកហើយ ។ អ្នកប្រើប្រាស់ ចង់បាន ឬត្រូវការទិញទំនិញ គ្រប់ប្រភេទជាមួយការសន្យាសងដោយផ្តល់ចំណូលរបស់គាត់នាអនាគត ។ ឥណទានបានបង្ករលក្ខណៈងាយស្រួល ជាច្រើនដល់ការទិញគ្រឿងប្រដាប់ប្រដារប្រណិតជាច្រើនបែប សេវាកម្ម និងមុខទំនិញផ្សេងទៀតដែលត្រូវការ។

[6] Robert Cole & Lon Mishler, 1998, *Consumer & Business Credit Management*, ទំព័រទី 7-11

ឥណទានអ្នកប្រើប្រាស់បែងចែកចេញជាពីរប្រភេទសំខាន់ៗដូចជា[7]៖

- Open-ended Credit ៖ គឺជាឥណទានវិល ឬឥណទានវិសាល (Revolving Credit) ធ្វើឡើងដោយមានកិច្ចព្រមព្រៀងមួយ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ទិញទំនិញដោយប្រើប្រាស់ឥណទាន រហូតដល់ចំនួនអតិបរមាមួយកំណត់។ ឧទាហរណ៍ កាតឥណទាន (Credit Card)។
- Close-ended Credit ៖ គឺជាប្រភេទឥណទានប្រើសម្រាប់គោលបំណងជាក់លាក់មួយ ដែលមានរយៈពេលវែង។ ឧទាហរណ៍ដូចជា៖ ឥណទានរំលស់ (Installment Credit) គឺជាឥណទាន ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ត្រូវធ្វើការទូទាត់សងជាប្រចាំខែនូវចំនួនប្រាក់រំលស់ជាក់លាក់មួយ និងតាមកាលវិភាគ នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងបង់រំលស់។ ប្រតិបត្តិការសងរំលស់ត្រូវធ្វើឡើងរហូតដល់ប្រាក់ដើមត្រូវបានសងអស់។ ឥណទានរំលស់នេះមានដូចជា រំលស់ផ្ទះ ឡាន និងសម្ភារៈជាដើម។

(ខ). ឥណទានរាយ Retail Credit

ជាប្រភេទឥណទានមួយ ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ជាច្រើនប្រើដើម្បីទិញទំនិញសំរេច និងសេវាកម្មដោយផ្ទាល់ពីអ្នកលក់ ដោយប្រើឥណទានវិល កិច្ចសន្យាសងរំលស់ ឬឥណទានសេវា ។ អ្នកលក់ទំនិញអាចទទួលយកបាន គឺការរង់ចាំសំណងពីអ្នកទិញសងនៅពេលអនាគត។

(គ). ឥណទានវិសាល Revolving Credit

ជាឥណទានគ្មានកាលកំណត់ Open-ended Credit ឬ លក្ខខណ្ឌជ្រើសរើសឥណទាន Option-Terms ពាក់ព័ន្ធនឹងកិច្ចព្រមព្រៀងឥណទាន ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ទិញទំនិញផ្សេងៗជាច្រើនដោយប្រើឥណទានរហូតដល់ចំនួនអតិបរមាមួយកំណត់ ។ ប័ណ្ណឥណទានជាទូទៅចេញដោយអ្នកលក់ ដើម្បីកំណត់អ្នកប្រើប្រាស់ និងអ្នកប្រើប្រាស់អាចប្រើក្នុងការទិញតែមួយគត់ពីអ្នកដែលធ្វើប័ណ្ណនេះ។ អ្នកប្រើប្រាស់ អាចសងត្រឡប់តាមចំនួនប្រាក់ដែលបានទិញក្នុងរយៈពេល ២៥ ទៅ៣០ថ្ងៃ ដោយគ្មានបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ (ការប្រាក់)។

(ឃ). ឥណទានសងរំលស់រាយ Retail Installment Credit

ពាក់ព័ន្ធនឹងការទិញទំនិញមានទ្រង់ទ្រាយធំនិងច្រើនមុខ មានប្រភេទខុសៗគ្នាដែលចែងជាទំនិញទិញជាសេរីថេរ Series of Fixed សំណងទៀងទាត់លើរយៈពេលវែង កំណត់តាមកាលបរិច្ឆេទ។ ឥណទានបែបនេះ ជាទូទៅប្រើកិច្ចសន្យាដាច់ពីគ្នានៅពេលទិញទំនិញដែលមានប្រភេទ ខុសៗគ្នា ហើយកិច្ចសន្យានោះ នឹងមានបញ្ជាក់អំពី៖ សំណង បន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ និងលក្ខខណ្ឌព្រមព្រៀងជាក់លាក់នៅពេលអតិថិជនមិនសង។

[7] គេហទំព័រ https://www.debt.org/credit/loans// [ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១២ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៧]

(ង). ឥណទានសេវាកម្ម Service Credit

ជាលទ្ធផលបានមកពីអ្នកផ្តល់សេវា យល់ព្រមផ្តល់ហើយរង់ចាំសំណងពីអ្នកប្រើប្រាស់ ឬអ្នកត្រូវការសេវា។ សេវាទាំងអស់នេះជានិច្ចជាកាលគ្មានកិច្ចសន្យាជាផ្លូវការទេ ហើយអតិថិជនត្រូវសងគ្រប់ចំនួនតាមវិក័យប័ត្រដែលអ្នកផ្តល់សេវាកំណត់។

(ច). ឥណទានសាច់ប្រាក់ Cash Credit

ជាឥណទានមួយដែលអ្នកខ្ចីទទួលបានមូលនិធិពីអ្នកផ្តល់កម្ចី ដោះដូរជាមួយការចុះកិច្ចព្រមព្រៀងសងមូលនិធិនៅពេលណាមួយតាមកាលកំណត់ ជាទូទៅមានការប្រាក់ ឬបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ។ មូលនិធិដែលបានខ្ចី អាចប្រើសម្រាប់គោលបំណងផ្សេងៗ ដូចជាវិស្សមកាល អាពាហ៍ពិពាហ៍ កិច្ចការបន្ទាន់ និងការទិញទំនិញចាំបាច់ដទៃទៀត។

(ឆ). កម្ចីសងរំលស់ Installment Loans

ជាកម្ចីរៀបចំឡើងជាសេរីថេរ ដោយអ្នកខ្ចីសងទៀងទាត់តាមពេលវេលាដែលបានកំណត់។ បន្ទាប់ពីទទួលបានកម្ចី អ្នកខ្ចីត្រូវសងទៀងទាត់ទៅឱ្យអ្នកផ្តល់កម្ចីនូវប្រាក់ដើម រួមជាមួយបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ(ការប្រាក់)។ អ្នកខ្ចីត្រូវផ្តល់ភស្តុតាងមួយចំនួនដូចជា ចំណូល និងការធានាហិរញ្ញវត្ថុពេលដាក់ពាក្យសុំខ្ចី ដូច្នេះអ្នកផ្តល់កម្ចីនឹងទុកចិត្តថាសំណងនាពេលអនាគតនឹងត្រឡប់មកវិញ។

(ជ). កម្ចីសងតែមួយដង Single-Payment Loans

មានរយៈពេលខ្លី ហើយមូលនិធិនេះជាបុរេប្រទានមូលនិធិ មានរយៈពេលមួយឆ្នាំ ឬតិចជាង កម្ចីនេះមានចុះកិច្ចព្រមព្រៀងសងមូលនិធិទាំប្រាក់ដើម និងការប្រាក់ ឬបន្ទុក ហិរញ្ញវត្ថុនៅចុងកាលបរិច្ឆេទ ។

(ឈ). ប័ណ្ណឥណទាន នៃគោលបំណងទូទៅ General-Purpose Credit Cards

ជាឥណទានវិល បានរៀបចំឱ្យអ្នកខ្ចីសងលើការទិញ ដោយប្រើប័ណ្ណឥណទានជំនួសប្រាក់។ ម្ចាស់ប័ណ្ណអាចទូទាត់សងគ្រប់ចំនួនរាល់ខែតាមការកំណត់ដោយគ្មានបន្ថែមបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ ឬសងក្នុងចំនួនមួយអប្បបរមា រួចទុកមួយចំណែកសងពេលក្រោយភ្ជាប់ជាមួយបន្ទុកហិរញ្ញវត្ថុ។

(ញ). ឥណទានអចលនវត្ថុ Real Estate Credit

ជាប្រភេទឥណទានសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ ដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយអ្នកខ្ចី ដោយមានអចលនទ្រព្យធានា ឬដាក់បញ្ចាំ។ អ្នកខ្ចីពាក់ព័ន្ធរបស់បញ្ចាំ (និក្ខេប) (Mortgage Loan) ជាបំណុលធានាដោយអចលនវត្ថុ ដើម្បីទិញផ្ទះសម្រាប់គ្រួសារ ។ កម្ចីនេះពេញនិយម ដោយសារច្បាប់ស្តីពីពន្ធមិនឱ្យបង់ពន្ធលើការប្រាក់។

(ឆ). ឥណទានអាជីវកម្ម Business Credit

ឥណទានអាជីវកម្មជាទំរង់ឥណទានចំណាស់បំផុត។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អ្នកផលិត អ្នកលក់ និងរោងចក្រផលិត ត្រូវការ វត្ថុធាតុដើម និងសារពើភ័ណ្ឌ ដើម្បីនាំទៅសហគ្រាសរបស់ពួកគេ ។ ឥណទាននេះប្រើប្រាស់សម្រាប់បង្កើត និងពង្រីកអាជីវកម្ម ដោយអ្នកជំនួញអាចនាំយកធនធានមកប្រើប្រាស់ក្នុងចង្វាក់ផលិតកម្ម និងដំណើរការសហគ្រាស ដោយពុំចាំបាច់មានដើមទុនច្រើននៅក្នុងដៃនោះទេ។ ជាទូទៅ ធនាគារពាណិជ្ជមានជម្រើសឥណទានច្រើនសម្រាប់ឱ្យប្រើប្រាសក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ដូចជា៖ ឥណទានមានកាលកំណត់ L/C, OD, Fixed Loan ជាដើម។

លក្ខណៈរបស់ឥណទានអាជីវកម្មអាចបែងចែកជាពីរដូចខាងក្រោម៖

១) ឥណទានទំនិញសម្រាប់លក់ Merchandise Credit បានប្រើសម្រាប់ទទួលទំនិញ វត្ថុធាតុដើម និង សារពើភណ្ឌ ហើយលក់ជាថ្មី ។ ជាទូទៅជំនួញនេះបានទទួលទំនិញហើយ និងយល់ព្រមសងយោងតាមលក្ខខណ្ឌ នៃការលក់ដែល អ្នកលក់ផ្តល់ឱ្យនៅពេលណាមួយ ។

២) ប្រតិបត្តិការមូលនិធិហិរញ្ញវត្ថុ Financial Capital of Operations ជាលុយដែលត្រូវការជាប្រចាំសម្រាប់ផ្តើម ដំណើរការ ថែទាំ និងប្រតិបត្តិការជំនួញ ។ គោលបំណងរបស់មូលនិធិនេះគឺប្រើប្រាស់សម្រាប់ប្រាក់ខែ ទីផ្សារ ថ្លៃដំណើរការអាជីវកម្ម និងចំណាយផ្សេងៗ ដែលត្រូវចំណាយ ។

១.១.៣.២. ឥណទានសាធារណៈ

ត្រូវបានខ្ចីដោយរដ្ឋាភិបាលគ្រប់ថ្នាក់ ដើម្បីហិរញ្ញប្បទានទំនិញ សេវាកម្ម និងកម្មវិធីសុខមាលភាព ការសង្គ្រោះទៅឱ្យពលរដ្ឋ។ ឥណទានសាធារណៈនេះត្រូវបានរដ្ឋាភិបាលប្រើប្រាស់លុះត្រាតែរដ្ឋាភិបាលប្រមូលពន្ធមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អនុវត្តគំរោងក្នុងវិស័យអភិវឌ្ឍន៍សង្គមជាតិ។

រីឯកប្រភេទឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ ត្រូវបានបែងចែកជា ៧ ប្រភេទ[៥]៖

(ក). ឥណទានអចលនទ្រព្យ (Real Estate Loans) ៖ គឺជាឥណទានប្រើប្រាស់សម្រាប់ទ្រព្យសកម្មពិត ដូចជា ដី អគារ និងទ្រព្យសកម្មជារូបវន្តផ្សេងៗទៀត ហើយរួមជាមួយនឹងឥណទានរយៈពេលខ្លី សម្រាប់ការសាងសង់ និងការអភិវឌ្ឍន៍ដី និងឥណទានរយៈពេលវែង ដើម្បីផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានចំពោះការទិញដីកសិដ្ឋាន សង់លំនៅដ្ឋាន សាងសង់ផ្ទះល្វែង អគារពាណិជ្ជកម្ម។ល។

(ខ). ឥណទានគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ (Financial Institution Loans) ៖ ជាប្រភេទឥណទានចំពោះធនាគារ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង ក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុ និងគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត។

[៥] ខឹម សារិទ្ធ,"លក្ខណៈរួមរបស់ឥណទាន",គេហទំព័រ http://khemsarith.wordpress.com [ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១២ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៧]

(គ). ឥណទានកសិកម្ម (Agricultural Loans) ៖ ជាប្រភេទឥណទាន សម្រាប់ពង្រីកនូវវិសាលភាពកសិដ្ឋាន ដើម្បីធ្វើប្រតិបត្តិការដាំដំណាំឧស្សាហកម្ម ដំណាំហូបផ្លែ ដំណាំធញ្ញជាតិ ដូចជា ស្រូវ ពោត សណ្តែក ក្នុងការទ្រទ្រង់ដល់ការចិញ្ចឹម និងការថែរក្សាសន្និធិមានជីវិត។

(ឃ). ឥណទានពាណិជ្ជកម្ម និងឧស្សាហកម្ម (Commercial and Industrial Loans) ៖ ជាប្រភេទឥណទានផ្តល់ឱ្យក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្ម ឬសហគ្រាសផលិតកម្ម ដើម្បីទ្រទ្រង់ដល់ការចំណាយទាំងឡាយ ដូចជា៖ ការចំណាយទិញសន្និធិ វត្ថុធាតុដើម គ្រឿងម៉ាស៊ីន ការចំណាយលើបង់ពន្ធ និងប្រាក់បៀវត្សរ៍ជាដើម។

(ង). ឥណទានបុគ្គល (Loans to Individuals) ៖ គឺជាឥណទានសម្រាប់ផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានក្នុងការទិញរថយន្ត ម៉ូតូ គេហដ្ឋាន និងសម្ភារៈប្រើប្រាស់ផ្សេងៗដទៃទៀត និងដើម្បីជួសជុល និងកែលម្អគេហដ្ឋាន ថ្លៃចំណាយរបស់ការថែរក្សាសុខភាព និងចំណាយផ្ទាល់ខ្លួនផ្សេងៗ។

(ច). ឥណទានផ្សេងៗ (Miscellaneous Loans) ៖ គឺជាប្រភេទឥណទាន ដែលមិនបានលើកឡើងនៅខាងលើ រួមមានឥណទានមូលបត្រ។

(ឆ). ភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុ (Lease Financing Receivables) ៖ ភតិសន្យាសំដៅលើទ្រព្យសម្បត្តិដែលបានជួលដោយភតិកៈដំបូង ដែលត្រូវជួលបន្តឱ្យភាគីផ្សេងទៀត ហើយកិច្ចព្រមព្រៀងភតិសន្យាវេសងភាគីដំបូង នៅមានសុពលភាពដដែល។ ភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុសំដៅលើភតិសន្យាសម្រាប់រយៈពេលដំបូងមួយឆ្នាំ ឬច្រើនជាង ដែលរយៈពេលនោះមិនអាចកែប្រែបានក្នុងករណី៖

- ភតិកៈបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់នូវចលនវត្ថុ និងជ្រើសរើសអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដោយមិនផ្អែកសំខាន់លើជំនាញ និងការវិនិច្ឆ័យរបស់ភធិបតីឡើយ។
- ភធិបតីទិញចលនវត្ថុតាមកិច្ចព្រមព្រៀងភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីជួលឱ្យភតិកៈ។
- ក៏ប៉ុន្តែ បើមានការជួលបន្តនូវចលនវត្ថុដែលបានជួលពីមុន ពីភធិបតីដដែល ការជួលនោះអាចនៅតែជាភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុដដែល។

១.២. មុខងាររបស់ឥណទាន

១.២.១. ក្នុងអាជីវកម្ម

ប្រជាជនដែលប្រកបអាជីវកម្មតែងតែត្រូវការអាជីវកម្មណាដែលមាននិរន្តរភាពយូរអង្វែង និងស្វែងរកនូវមុខជំនួញថ្មីៗ ដើម្បីបង្កើនប្រាក់ចំណេញរបស់ខ្លួន។ អ្នកធ្វើអាជីវកម្មទាំងអស់តែងតែចាត់ទុកមុខរបរគឺជាអាយុជីវិតរបស់ខ្លួន ហើយចង់ឱ្យមានការរីកចម្រើនជានិច្ច មិនមែនតែចង់បានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ប៉ុណ្ណោះទេ សំខាន់គឺប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ មានស្ថិរភាពយូរអង្វែង និងការរីក

ចម្រើនទៅថ្ងៃអនាគត។ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍មុខរបរអាជីវកម្មទាំងនោះឱ្យមានការរីកចម្រើន ដើមទុន ឬប្រភពនៃដើមទុន គឺជាកត្តាចម្បងដើម្បីចាប់ផ្ដើម ឬពង្រីកអាជីវកម្ម។ ដើមទុនផ្ទាល់ដែលអាជីវកម្មមានសម្រាប់ដំណើរការមុខរបររបស់ខ្លួនគឺមានការកំណត់ ពិសេសសម្រាប់អាជីវកម្មទើបនឹងចាប់ផ្ដើម ដែលចំនួនដើមទុនត្រូវការច្រើន ហេតុនេះហើយ អ្នកប្រកបអាជីវកម្មចាំបាច់មានតម្រូវការប្រាក់កម្ចី ឬហៅថាការប្រើប្រាស់ឥណទាន។

អាជីវកម្មត្រូវការប្រើប្រាស់ឥណទានដោយសារតែមូលហេតុច្រើន ក្នុងនោះមានដូចជា៖ ប្រើប្រាស់ឥណទានដើម្បីបន្តទិញទ្រព្យសកម្ម (ម៉ាស៊ីន ឬឧបករណ៍)។ ពេលខ្លះពួកគេត្រូវការពង្រីកអាជីវកម្មថ្មី ឬបង្កើនស្តុកទំនិញ និងផ្តល់ឥណទានបន្តទៅអតិថិជនរបស់ពួកគេ[៩]។

១.២.១.១. ការពង្រីកទីផ្សារ

ដើម្បីធ្វើការពង្រីកទីផ្សារ ទាក់ទាញអតិថិជនឱ្យបានកាន់តែច្រើន និងបង្កើនបរិមាណលក់ ចាំបាច់ត្រូវផ្តល់នូវជំរើសទិញលក់ដោយឥណទានសម្រាប់អតិថិជន ពេលអតិថិជនមានកង្វះខាតហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ ពួកគេនៅតែអាចទទួលយកទំនិញ និងសេវាកម្មរបស់យើងដោយសេចក្តីពេញចិត្ត។

១.២.១.២. ការបង្កើនសន្និធិ ឬសម្ភារៈ

អាជីវកម្មអាចពឹងផ្អែកលើសេវាឥណទាន ដើម្បីបញ្ជាទិញនូវសន្និធិ ឬសម្ភារៈផ្សេងៗ ដែលពួកគេត្រូវការ ដើម្បីយកមកប្រើប្រាស់ និងស្តុកទុកសម្រាប់ប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេ។

១.២.១.៣. ការជៀសវាងបញ្ហាក្ស័យធន

ឥណទាន អាចជួយទប់ស្កាត់បញ្ហាក្ស័យធនរបស់អាជីវកម្ម នៅពេលដែលអាជីវកម្មនោះមានវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុ។ ឧទាហរណ៍៖ ក្រុមហ៊ុនមិនទាន់មានសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីបើកប្រាក់ខែបុគ្គលិកទាន់ពេលវេលា។ ឬមិនមានសាច់ប្រាក់ទូទាត់បំណុល និងចំណាយផ្សេងៗ ដូចជាការទិញផលិតផលសម្រាប់ចែកចាយ ឬការទិញវត្ថុធាតុដើមផ្សេងៗ។

១.២.២. ក្នុងសេដ្ឋកិច្ច

ឥណទានគឺជាប្រេងរំអិលសេដ្ឋកិច្ច ដែលជំរុញឱ្យមានការវិនិយោគតាមរយៈបង្កើនដើមទុនរបស់អាជីវកម្ម។ ម៉្យាងវិញទៀត បានជំរុញឱ្យគ្រួសារ(Household) បង្កើនចំណាយរបស់ពួកគេ ជាជាងការសន្សំទុកដោយងាកមកប្រើប្រាស់សេវាកម្មឥណទាន។ លើសពីនេះ រដ្ឋាភិបាលអាចប្រើប្រាស់ឥណទានដើម្បីចំណាយក្នុងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ដូចជាអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធជាដើម។

[9] Lawrence S. Ritter, William L.Silber, Gregory F. Udell. *Principles of Money, Banking, and Financial Markets.* ទំព័រទី 266

មុខងាររបស់ឥណទានសំខាន់ៗក្នុងសេដ្ឋកិច្ចដូចខាងក្រោម៖

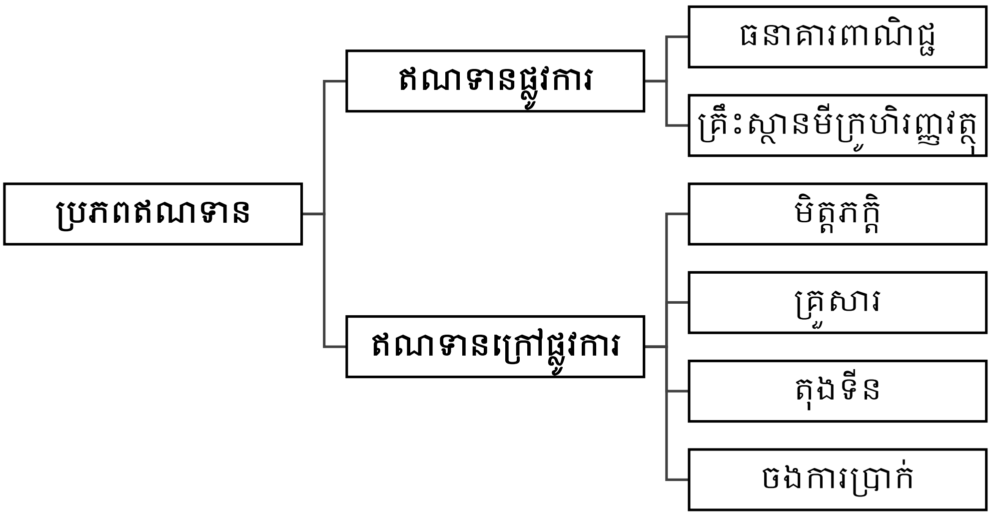
- អាចឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការទុនរបស់ភ្នាក់ងារងារសេដ្ឋកិច្ច (គ្រួសារ និងអាជីវកម្ម)
- ជួយជំរុញឱ្យមានស្ថេរភាពសេដ្ឋកិច្ច
- ធ្វើឱ្យមានស្ថេរភាពថ្លៃ និងបង្កើននូវអំណាចទិញរបស់គ្រួសារ និងអាជីវកម្ម
- ធ្វើឱ្យមានប្រតិបត្តិការទូទាត់អន្តរជាតិច្រើន និងមាននិន្នាការអតិផរណាល្អ
- ធ្វើឱ្យអត្រានិកម្មភាពថយចុះ និងធ្វើឱ្យ GDP កើនខ្ពស់
- ជួយឱ្យមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។

១.៣. ប្រភពនៃឥណទាន

នៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ប្រភពនៃឥណទានដែលអាចប្រើប្រាស់បានមាន៖ ប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ។ តម្រូវការនៃការប្រើប្រាស់គឺអាស្រ័យលើស្ថានភាពរបស់អ្នកខ្ចី។ នៅពេលដែលអ្នកខ្ចីមានទ្រព្យបញ្ចាំខ្ពស់ គឺពួកគេអាចជ្រើសរើសឥណទានពីប្រភពឥណទានផ្លូវការ ព្រោះទំហំឥណទានដែលពួកគេត្រូវការគឺធំ។ រីឯអ្នកខ្ចីដែលមិនមានទ្រព្យបញ្ចាំ ហើយបរិមាណនៃតម្រូវការឥណទានតូច អាចប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការបាន ព្រោះការទទួលបានឥណទានចំណាយពេលតិច មិនមានការចំណាយប្រតិបត្តិការច្រើន និងមានភាពងាយស្រួលជាង។

ផ្នែកខាងក្រោមគឺជារូបភាព ដែលបង្ហាញពីលក្ខណៈរបស់ប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងឥណទានក្រៅផ្លូវការ ដែលជាប្រភពដ៏សំខាន់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាសាច់ប្រាក់របស់អាជីវកម្ម។

<u>រូបភាពទី១៖ លក្ខណៈនៃប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ</u>



ប្រភព: អ្នកនិពន្ធ

១.៣.១. ឥណទានផ្លូវការ

ឥណទានផ្លូវការ គឺជាឥណទាន ដែលមានតម្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំ និងផ្តល់ដោយស្ថាប័នឥណទានក្នុងប្រព័ន្ធដែលស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់រដ្ឋាភិបាល និងមានប្រតិបត្តិការស្ថិតក្រោមច្បាប់ហិរញ្ញវត្ថុរបស់ធនាគារកណ្តាល (ឬហៅថាធនាគារជាតិ) ។ រាល់ប្រតិបត្តិការទាំងអស់គឺមានក្រដាស់ស្នាមត្រឹមត្រូវ។ ប្រព័ន្ធឥណទានផ្លូវការ ភាគច្រើនត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយស្ថាប័នអាជីវកម្មក្នុងប្រព័ន្ធ ដោយសារពួកគេមានតម្រូវការឥណទានទំហំធំ ហើយអាចបំពេញនូវលក្ខខណ្ឌតម្រូវរបស់ស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានផ្លូវការ។ ស្ថាប័នដែលដើរតួនាទីចំបងនៅក្នុងការផ្តល់ឥណទានផ្លូវការមានៈ ធនាគារពាណិជ្ជ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

១.៣.២. ឥណទានក្រៅផ្លូវការ

ឥណទានក្រៅផ្លូវការគឺជាឥណទាន ដែលអាចទទួលបានតាមរយៈប្រភពក្រៅផ្លូវការ មិនមានការគ្រប់គ្រងពីច្បាប់របស់រដ្ឋាភិបាលឡើយ ហើយភាគច្រើនមិនត្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំ ការផ្តល់កម្ចីទាំងអស់មានលក្ខណៈងាយស្រួល និងឆាប់រហ័ស។ ពេលខ្លះមិនចាំបាច់មានឯកសារជាលាយល័ក្ខអក្សរអ្វីឡើយ។ ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការបំរើឱ្យប្រជាជនក្រីក្រ ឬអាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលមានតម្រូវការឥណទានទំហំតូច។ ប្រភពដែលអាចទទួលបានឥណទានក្រៅផ្លូវការ គឺតាមរយៈ៖ មិត្តភក្តិ គ្រួសារ ហាងបញ្ចាំ តុងទីន និងកន្លែងចងការប្រាក់។

ឥណទានក្រៅផ្លូវការ គឺជាប្រភពហិរញ្ញវត្ថុដ៏សំខាន់នាសព្វថ្ងៃ។ សាច់ញាតិ និងអ្នកជិតខាងបានបន្តឱ្យលុយខ្ចីដែលអាច់បត់បែនបានទៅតាមអ្នកមានតម្រូវការ។ ពុំមានទ្រព្យសម្បត្តិដែលត្រូវបញ្ចាំ ក្រៅពីសេចក្តីទុកចិត្ត រវាងអ្នកផ្តល់ប្រាក់កម្ចីទៅលើអ្នកខ្ចី។ ការឱ្យខ្ចី ឬខ្ចីលុយក្នុងប្រភពក្រៅផ្លូវការគឺពឹងផ្អែកលើ សេចក្តីទុកចិត្ត ការគាំទ្រគ្នាទៅវិញទៅមក ការចូលចិត្តក្នុងការជួយ និងកាតព្វកិច្ចក្នុងគ្រួសារ។ ហើយការខ្ចីនេះអាចមានការប្រាក់ ឬមិនមានការប្រាក់។

១.៤. ប្រៀបធៀបឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ឧបសគ្គហិរញ្ញវត្ថុ (Financial Constraints) គឺជាកត្តារាំងស្ទះមួយដ៏ចំបងចំពោះការបង្កើតអាជីវកម្មថ្មី ឬការបន្តអាយុនៃអាជីវកម្មមួយ ពិសេសចំពោះអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលមិនមានលទ្ធភាពស្នើសុំឥណទានពីបណ្តាប្រភពផ្លូវការមួយចំនួនធំ ដោយសារពួកគេមិនមានលក្ខខណ្ឌគ្រប់គ្រាន់ និងកង្វះខាតនូវទ្រព្យបញ្ចាំផ្សេងៗ។ នេះជាកត្តាជំរុញឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើនស្វែងរកហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការដើម្បីបំពេញនូវតម្រូវការរបស់ពួកគេ។

ឥណទានក្រៅផ្លូវការត្រូវបានចាត់ទុកជាជម្រើសចុងក្រោយរបស់អ្នកខ្ចី នៅពេលដែលពួកគេ

មិនមានភាពសក្តិសមផ្នែកឥណទាន (Creditworthiness) ដើម្បីទទួលកម្ចីពីស្ថាប័នឥណទានផ្លូវការ។

១.៤.១. ភាពខុសគ្នា

យោងតាមតារាងខាងក្រោម យើងខ្ញុំនឹងធ្វើការប្រៀបធៀបនូវលក្ខណៈខុសគ្នារវាងឥណទានផ្លូវការ និងឥណទានក្រៅផ្លូវការ។ ដោយធ្វើការបែងចែកទៅតាមចំណុចមួយចំនួនដូចជា៖ អតិថិជនគោលដៅ អត្រាការប្រាក់ ប្រភព ឯកសារ រយៈពេលដែលអាចទទួលបានឥណទាន ចំណាយក្នុងប្រតិបត្តិការ និងពេលខ្វះលទ្ធភាពសង។

តារាងទី១៖ ប្រៀបធៀបភាពខុសគ្នារវាងឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ

ចំណុចប្រៀបធៀប	ឥណទានផ្លូវការ	ឥណទានក្រៅផ្លូវការ
អតិថិជនគោលដៅ	អ្នកជំនួញធំ ដែលមានធនធានទ្រព្យសកម្ម អាចប្រើប្រាស់ជាទ្រព្យបញ្ចាំ	បុគ្គល ឬអ្នកជំនួញ ដែលមិនមានធនធានទ្រព្យសកម្ម
អត្រាការប្រាក់	ទាបសមរម្យ តាមការកំណត់ដោយធនាគារកណ្តាល	ខ្ពស់ និងគ្មានការកំណត់ច្បាស់លាស់
ប្រភព	ធនាគារ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងសហគមន៍ឥណទាន	មិត្តភក្តិ បងប្អូន អ្នកជំនួញហាងបញ្ចាំ កន្លែងចងការ
ឯកសារ	ច្រើន និងលំអិត	តិច អាស្រ័យលើការស្គាល់គ្នា និងពឹងលើពាក្យសម្តី
រយៈពេលទទួលឥណទាន	យូរ (ចន្លោះពី៧-១០ថ្ងៃ)	រហ័ស (ចន្លោះពី១-៣ថ្ងៃ)
ចំណាយប្រតិបត្តិការ	ច្រើន	តិច
ពេលខ្វះលទ្ធភាពសង	លក់ឡៃឡុងទ្រព្យបញ្ចាំរបស់អ្នកខ្ចី ដើម្បីកាត់សង	មិនមានច្បាប់ ឬវិធានការច្បាស់លាស់

ប្រភព: អ្នកនិពន្ធ

១.៤.២. ទំនាក់ទំនងក្នុងទីផ្សារឥណទាន

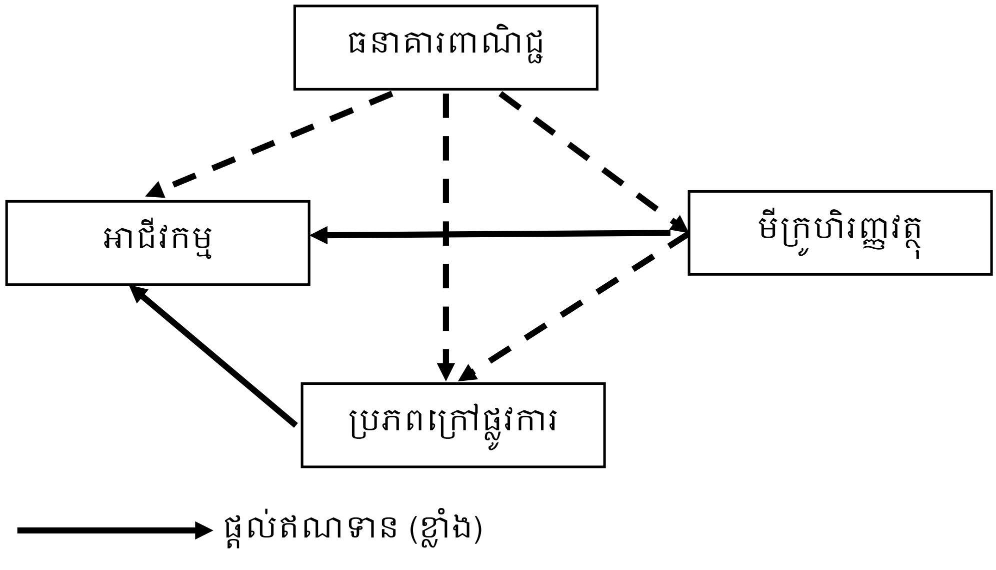
យោងតាមឯកសារស្រាវជ្រាវមួយចំនួន គេបានកំណត់នូវទំនាក់ទំនងរបស់ឥណទានផ្លូវការ និងឥណទានក្រៅផ្លូវការតាមរយៈសកម្មភាពផ្តល់កម្ចីរបស់ប្រភពទាំងពីរនេះ។ គេសង្កេតឃើញថា បណ្តាញផ្តល់ឥណទានក្រៅប្រព័ន្ធពឹងផ្អែកទៅលើកម្ចីពីអន្តរការីហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រព័ន្ធ ដូចជាធនាគារ និងឱ្យខ្ចីបន្តទៅក្នុងទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុក្រៅប្រព័ន្ធ។ ម៉្យាងវិញទៀត មានដំណើរការនៃការសន្សំរបស់

ក្រុមអាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធនៅក្នុងប្រព័ន្ធធនាគារ ហើយក៏មានការជំរុញឱ្យពួកគេក្លាយខ្លួនជាអាជីវកម្មក្នុងប្រព័ន្ធដើម្បីទទួលបាននូវការផ្តល់ឥណទានពីស្ថាប័នក្នុងប្រព័ន្ធ[10]។

ប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ មានលក្ខណៈប្រតិបត្តិការបំពេញឱ្យគ្នា នៅពេលធនាគារបានផ្តល់កម្ចីឱ្យស្ថាប័នឥណទានក្រៅផ្លូវការ។

ជាសរុប ទីផ្សារឥណទានក្រៅផ្លូវការ នៅតែដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់បំពេញឱ្យប្រព័ន្ធឥណទានផ្លូវការ បើទោះបីមានភាពលំបាកក្នុងការធ្វើសមាហរណកម្មប្រភពឥណទានទាំងពីរក៏ដោយ ក៏ស្ថាប័នឥណទានក្នុងប្រព័ន្ធនៅតែអាចផ្តល់ឥណទានទៅឱ្យអាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធខ្នាតតូចដោយប្រយោលតាមរយៈអ្នកផ្តល់ឥណទានក្រៅផ្លូវការដើម្បីទប់ស្កាត់នូវបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ និងឧបសគ្គក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ទំនាក់ទំនងបំពេញឱ្យគ្នារវាងឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការត្រូវបានសង្ខេបដោយរូបភាពខាងក្រោម៖

<u>រូបភាពទី២៖ ទំនាក់ទំនងរវាងឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ</u>



ប្រភព: អ្នកនិព្វ

១.៥. ការវាយតម្លៃឥណទាន

១.៥.១. ការវិភាគតាម Credit Five C's

C'sទាំង៥ដែលជាលក្ខខណ្ឌរបស់អ្នកខ្ចី ដែលត្រូវបានស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានផ្លូវការ ដូចជា៖

[10] ឯកសារស្រាវជ្រាវរបស់ ABIOLA BABAJIDE, *The Relationship Between The Informal and Formal Financial Sector in Nigeria,* ទំព័រទី 25-26

គ្រឹះស្ថានធនាគារ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ យកមកធ្វើការវិភាគ និងត្រួតពិនិត្យនៅមុនពេលផ្តល់ឥណទាននោះមានដូចជា៖ ចរិតលក្ខណៈ (Character) លទ្ធភាព (Capacity) ដើមទុន (Capital) ទ្រព្យបញ្ចាំ (Collateral) និងលក្ខខណ្ឌ (Conditions)។

(ក) ចរិតលក្ខណៈ ៖ សំដៅទៅលើប្រវត្តិនៃការទូទាត់សងឥណទានរបស់អ្នកស្នើសុំខ្ចី។ គេពិនិត្យមើលចរិតលក្ខណៈរបស់អ្នកខ្ចីតាមរយៈរបាយការណ៍ឥណទានរបស់ពួកគេ ដោយក្នុងនោះមានកត់ត្រានូវចំនួនឥណទានដែលគេបានខ្ចី ភាពទៀងទាត់ក្នុងការទូទាត់សង បូករួមទាំងព័ត៌មានផ្សេងៗ ដែលទាក់ទងនិងឥណទានដែលបានប្រើប្រាស់ពីមុន។ ធនាគារធ្វើការពិនិត្យមើលព័ត៌មានទាំងនេះ ដើម្បីទុកចិត្តបានថាអ្នកខ្ចីនឹងអាចសងត្រឡប់វិញតាមតែប្រវត្តិនៃការទូទាត់សងពីមុនៗ។

(ខ) សមត្ថភាព ៖ សំដៅទៅលើសមត្ថភាពក្នុងការទូទាត់សងរបស់អ្នកខ្ចី ចំពោះឥណទានដែលពួកគេបានស្នើសុំ ដោយគោរពទៅតាមកិច្ចសន្យា និងធ្វើការទូទាត់សងតាមពេលវេលាដែលបានព្រមព្រៀង។ ធនាគារធ្វើការវិភាគលើរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកខ្ចី ដោយពិនិត្យលើសាច់ប្រាក់ងាយស្រួល (Liquidity) និងអនុបាតបំណុល (Debt Ratio) របស់ពួកគេ។

(គ) ដើមទុន ៖ សំដៅលើទំហំសាច់ប្រាក់ដែលអ្នកខ្ចីបានប្រើប្រាស់ក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ឬជាទ្រព្យសម្បត្តិដែលអ្នកខ្ចីមាន។ ក្នុងលក្ខខណ្ឌផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ ដើមទុនដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ចំពោះការវាយតម្លៃទៅលើលទ្ធភាពរបស់អ្នកខ្ចីក្នុងការសងបំណុល។ គេសិក្សាលើទំហំដើមទុន ដែលអាជីវកម្មនោះត្រូវការដើម្បីឱ្យដំណើរការរបស់ពួកគេមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់ពេលអនាគត។

(ឃ) ទ្រព្យបញ្ចាំ ៖ សម្រាប់ឥណទានពីធនាគារ ទ្រព្យបញ្ចាំគឺមានសារៈសំខាន់បំផុត វាជាកម្លាំងហិរញ្ញវត្ថុដែលជួយអ្នកខ្ចីទទួលបានឥណទានពីធនាគារ។ ទ្រព្យបញ្ចាំគឺជាតម្រូវការនៃការធានាបំណុលរបស់អ្នកខ្ចីចំពោះធនាគារ ក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយហានិភ័យប្រសិនបើអ្នកខ្ចីនោះពុំមានលទ្ធភាពសងប្រាក់តាមកិច្ចព្រមព្រៀង និងកាលកំណត់។ មានន័យថា ក្រៅពីប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នកខ្ចី ទ្រព្យបញ្ចាំ គឺជាប្រភពហិរញ្ញវត្ថុសំខាន់ទី២ ដែលអាចប្រើក្នុងការទូទាត់ជាមួយនឹងបំណុលបាន។ ធនាគារធ្វើការពិនិត្យលើចំនួនទ្រព្យសកម្មរបស់អ្នកខ្ចី ដែលអាចធានាលើការខ្ចីរបស់ពួកគេ។ ចំនួននៃទ្រព្យសកម្មកាន់តែច្រើន មានន័យថាធនាគារអាចមានឱកាសកាន់តែច្រើនក្នុងការយកត្រឡប់នូវប្រាក់កម្ចី ដែលបានផ្តល់ឱ្យអ្នកខ្ចីមកវិញ តាមរយៈការបំលែងទ្រព្យបញ្ចាំទាំងជាសាច់ប្រាក់ ដើម្បីយកមកទូទាត់បំណុល នៅពេលអ្នកខ្ចីបាត់បង់លទ្ធភាពសង ឬក្ស័យធន។

(ង) លក្ខខណ្ឌ ៖ គឺសំដៅលើស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់អ្នកខ្ចី និង ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចដែលជះ

ឥទ្ធិពលលើដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នកខ្ចី។ ឧទាហរណ៍ ការស្នើសុំឥណទានសម្រាប់ទិញសន្និធិបន្ថែមសម្រាប់ប្រតិបត្តិការលក់របស់ក្រុមហ៊ុន ដែលស្ថិតក្នុងគោលបំណងច្បាស់លាស់ ដូចនេះធនាគារអាចនឹងបញ្ចេញឥណទានបានឆាប់រហ័ស[11]។

១.៥.២. ទំនាក់ទំនង

ទំនាក់ទំនង ដែលបង្កើតបានជាភាពជឿជាក់គ្នាទៅវិញទៅមក បានក្លាយទៅជាវត្ថុធានាដល់ល្អបំផុតក្នុងការស្វែងរកឥណទានពីប្រភពក្រៅផ្លូវការដូចជា៖ មិត្តភក្តិ ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ និងអ្នករកស៊ីចងការ។ ដោយសារតែប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការមិនទាមទារព័ត៌មានលម្អិតពីអ្នកខ្ចី ហើយតម្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំក៏ទាប គឺត្រូវការតែវត្ថុមានតម្លៃណាដែលអ្នកខ្ចីអាចដាក់ធានាបាន ដោយអាស្រ័យលើកម្រិតនៃការស្គាល់គ្នា។ បើក្នុងករណីដែលអ្នកខ្ចី និងអ្នកឱ្យខ្ចីធ្លាប់ស្គាល់គ្នាជិតស្និត និងមានទំនាក់ទំនងល្អនិងគ្នា នោះដំណើរការនៃការខ្ចីប្រាក់កាន់តែឆាប់រហ័ស និងមិនមានលក្ខខណ្ឌស្មុគស្មាញច្រើននោះទេ។ វាបង្ករភាពងាយស្រួល និងទាន់ពេលសម្រាប់អ្នកត្រូវការឥណទានភ្លាមៗ។

១.៦. អាជីវកម្មខ្នាតតូច

១.៦.១. និយមន័យ

អាជីវកម្មគឺជាសកម្មភាពមួយក្នុងការផ្តល់(លក់)ទំនិញ និងសេវាកម្មទៅឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងគោលបំណងទទួលបានប្រាក់ចំណេញ[12]។ រីឯអាជីវកម្មខ្នាតតូច គឺជាក្រុមហ៊ុន ដែលមានម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ និងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការដោយឯករាជ្យ និងមិនមានភាពលេចធ្លោនៅក្នុងដំណើរការនៃវិស័យអាជីវកម្មដូចគ្នានោះទេ[13]។ វាមានភាពខុសគ្នាជាច្រើនក្នុងការឱ្យនិយមន័យទៅលើអាជីវកម្មខ្នាតតូច អាស្រ័យលើភាពប្រកួតប្រជែង ការចំណាយ ការបែងចែកទៅតាមទំហំ កម្រិតនៃការរីកលូតលាស់ និងការផ្លាស់ប្តូរបច្ចេកវិទ្យាជាដើម។ រីឯការកំណត់ទំហំនៃអាជីវកម្មនីមួយៗរបស់ប្រទេសនៅលើពិភពលោកក៏មានភាពខុសគ្នាដែរ។

ឧទាហរណ៍ដូចនៅសហរដ្ឋអាមេរិកក្នុងឆ្នាំ១៩៥៣ ក្រុមហ៊ុនដែលមានបុគ្គលិកត្រឹម២៥០នាក់ក្នុងក្រុមហ៊ុនផលិតកម្មមួយត្រូវបានចាត់ទុកជាអាជីវកម្មខ្នាតតូច។ ហើយពេលបច្ចុប្បន្ន SBA បានកំណត់នូវចំនួនបុគ្គលិកថ្មី ក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិក ស្ថិតក្នុងចន្លោះ៥០០នាក់ដោយមានភាពខុសគ្នាទៅតាមប្រភេទផ្សេងៗនៃអាជីវកម្ម។ ឧទាហរណ៍៖ រោងចក្រផលិតកម្ម ដែលមានកម្មករ៥០០នាក់ ឬអ្នកលក់ដុំដែលមានកម្មករ១០០នាក់ ត្រូវបានចាត់ចូលអាជីវកម្មខ្នាតតូច។

[11] Jean Tirole, 2006, *The Theory of Corporate Finance,* Princeton University Press*,* ទំព័រទី 103

[12] Stenphen J. Skripak, 2016, *Fundamentals of Business,* Virginia Tech Library*,* ទំព័រទី 27

[13] David T. Cadden, Sandra L. Lueder, 2012, *Modern Management of Small Business,* ទំព័រទី 14

១.៦.២. សមាជិកក្នុងអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មទាំងអស់ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយម្ចាស់មួយរូប ឬច្រើនរូបតាមរយៈការចូលហ៊ុនជាមួយគ្នា ដែលអ្នកទាំងនោះអាចជាសមាជិកគ្រួសារ ឬជាមិត្តភក្តិ។ តួនាទីដំបូងរបស់ពួកគេគឺធ្វើការបណ្តាក់ទុនទៅក្នុងអាជីវកម្មមួយ។ នៅពេលដែលចាប់ផ្តើមដំណើរការអាជីវកម្ម ម្ចាស់អាជីវកម្មចាំបាច់ត្រូវផ្តួចផ្តើមគំនិតក្នុងប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃ ដើម្បីធ្វើឱ្យអាជីវកម្មដំណើរការទៅមុខ។ ស្របពេលដែលម្ចាស់អាជីវកម្ម ត្រូវការសម្រេចនូវគោលដៅអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ពួកគេក៏ត្រូវការជួលបុគ្គលិកដើម្បីបំរើការងារ។ ឯអាជីវកម្មអាចដំណើរការទៅមុខបាន គឺពឹងផ្អែកទៅលើអតិថិជនដែលពួកគេអាចរកបាន នោះទើបអាចនាំមកនូវប្រភពចំណេញសម្រាប់អាជីវកម្មមួយ។ ជារួម អាជីវកម្មដែលបង្កើតឡើងចាំបាច់ត្រូវមានសមាជិកចំនួនបីចូលរួមៈ ទី១ គឺម្ចាស់អាជីវកម្ម ទី២ បុគ្គលិកបំរើការងារ និងទី៣ អតិថិជន។

១.៦.៣. ការបែងចែកទំហំអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា

សម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅប្រទេសកម្ពុជា មានដូចជាអាជីវកម្មលក់ដុំ លក់រាយតូចតាច និងស្ថិតក្រៅប្រព័ន្ធ ព្រោះពួកគេមិនចង់ទទួលបន្ទុកពន្ធអាករ។ អាជីវកម្មរបស់ពួកគេត្រូវបានបង្កើតឡើងជាលក្ខណៈគ្រួសារតូចតាចបំផុត។

<u>តារាងទី២៖ ការបែងចែកទំហំរបស់អាជីវកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជា</u>

ទំហំអាជីវកម្ម	ចំនួនបុគ្គលិក	ទ្រព្យសកម្ម ក្រៅពីដីធ្លី
មីក្រូ	តិចជាង ១១ នាក់	ដើមទុន ៥០០០០ដុល្លារ
តូច	១១-៥០ នាក់	ដើមទុន ៥០០០០-២៥០០០០ ដុល្លារ
មធ្យម	៥១-១០០ នាក់	ដើមទុន ២៥០០០០-៥០០០០០ ដុល្លារ
ធំ	ច្រើនជាង ១០០ នាក់	ច្រើនជាង ៥០០០០០ ដុល្លារ

ប្រភព៖ World Bank, 2006

១.៦.៤. មុខងារសំខាន់ៗក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម

មុខងារសកម្មភាពសំខាន់ៗមួយចំនួនក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មមួយ មានដូចជា៖ ការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ការធ្វើម៉ាឃីតធីង ការលក់ និងការប្រើប្រាស់ហិរញ្ញវត្ថុ។

១.៦.៤.១. ការគ្រប់គ្រង

មុខងារគ្រប់គ្រង គឺជាកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកគ្រប់គ្រង ក្នុងក្រុមហ៊ុនមួយ ឬម្ចាស់អាជីវកម្មមួយ ដែលទទួលខុសត្រូវលើការប្រព្រឹត្តរបស់បុគ្គលិក ឬកម្មករនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ឬអាជីវកម្ម។

ការគ្រប់គ្រង មានមុខងារសំខាន់ចំនួនបួនគឺៈ ការធ្វើផែនការ ការរៀបចំ ការដឹកនាំ និងការត្រួតត្រាលើធនធានរបស់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីសម្រេចបានគោលដៅ។ ម្ចាស់អាជីវកម្ម ឬអ្នកគ្រប់គ្រងជាអ្នករៀបចំផែនការដោយបង្កើតគោលដៅសម្រាប់អនុវត្ត ហើយបន្តធ្វើការបែងចែកធនធានសម្រាប់បំពេញគោលដៅនីមួយៗ។ អ្នកគ្រប់គ្រងធ្វើការដឹកនាំអ្នកក្រោមបង្គាប់ ណែនាំពួកគេដើម្បីបំពេញការងារឱ្យស្របតាមគោលដៅដែលបានគ្រោងទុក និងជាចុងក្រោយធ្វើការត្រួតពិនិត្យនៅលើការអនុវត្តគោលដៅ ហើយធ្វើការផ្លាស់ប្តូរផ្សេងៗករណីមានការចាំបាច់ ក្នុងគោលបំណងធានាថាអាជីវកម្មត្រូវបានប្រតិបត្តិការតាមគម្រោងដែលបានគ្រោងទុក និងធានាសម្រេចបានជោគជ័យ។

១.៦.៤.២. ធនធានមនុស្ស

ធនធានមនុស្សគឺជាទ្រព្យសំខាន់សម្រាប់ជំនួញ ជាពិសេសសម្រាប់អាជីវកម្មដែលមានទ្រង់ទ្រាយជាក្រុមហ៊ុន។ បុគ្គលិកគឺជាអ្នកជំរុញឱ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបានជោគជ័យ។ រីឯអាជីវកម្មលក់ដូរតូចតាច ធនធានមនុស្សគឺសំដៅលើម្ចាស់អាជីវកម្មផ្ទាល់ ដែលដើរតួរជាអ្នកគ្រប់គ្រងផង ជាធនធានមនុស្សយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម ព្រោះពួកគេជាអ្នកសម្រេចចិត្ត និងជាអ្នកអនុវត្តនូវផែនការអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន។

១.៦.៤.៣. ការធ្វើម៉ាឃីតធីង

ការធ្វើម៉ាឃីតធីង គឺជាការធ្វើយ៉ាងណាឱ្យបំពេញចិត្ត និងតម្រូវការរបស់អតិថិជនគោលដៅ តាមរយៈផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលបានផ្តល់។ ការផ្សព្វផ្សាយ និងការធ្វើយុទ្ធសាស្ត្រលក់ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព នឹងនាំមកនូវភាពជោគជ័យយូរអង្វែងដល់ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្ម។ នាពេលបច្ចុប្បន្ន ដោយសារការរីកចម្រើនផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា អាជីវកម្មដែលលក់ដូរនៅប្រទេសកម្ពុជាបានប្រើប្រាស់នូវការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណេត និងបណ្តាញ សង្គម Facebook អំពីហាងចែកចាយ និងសេវាកម្មអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ រហូតទទួលបានលទ្ធផលជោគជ័យក្នុងការបង្កើនការលក់ និងអតិថិជនរបស់ពួកគេ។ ជាងនេះទៅទៀត មានការចាប់ផ្តើមបង្កើតនូវអាជីវកម្មជាលក្ខណៈអនឡាញ ឬហៅថា e-business កាន់តែច្រើនឡើងថែមទៀត ដោយសារមានការពេញនិយមប្រើប្រាស់នូវបណ្តាញសង្គម Facebook និងកម្មវិធីអនឡាញផ្សេងៗទៀត។

១.៦.៤.៤. ការលក់

ក្នុងក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មមួយ ផ្នែកលក់ និងផ្នែកម៉ាឃីតធីងចាំបាច់សហការគ្នា ដើម្បីបង្កើតនូវផលិតផលបំពេញតម្រូវការអតិថិជន ដែលអាចបង្កើតបានជាប្រាក់ចំណេញ។ ផ្នែកលក់ទទួលបន្ទុកក្នុងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រលក់ យ៉ាងណាឱ្យដល់ដៃរបស់អតិថិជនគោលដៅផលិតផល

ទើបក្រុមហ៊ុនអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញ។ ជាក់ស្តែងនៅក្នុងការលក់ដុំ និងរាយ ម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងអស់បានធ្វើការចរចារតម្លៃផ្គត់ផ្គង់ជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីលក់បន្តទៅឱ្យអតិថិជន និងអ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងតម្លៃដែលមានភាពប្រកួតប្រជែង ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញ។

១.៦.៤.៥. ការប្រើប្រាស់ហិរញ្ញវត្ថុ

ក្រុមហ៊ុន ឬអាជីវកម្មមិនអាចដំណើរការបានដោយគ្មានដើមទុននោះទេ។ ប៉ុន្តែ បើក្រុមហ៊ុនមិនអាចធ្វើការប្រើប្រាស់ដើមទុន និងបង្កើតដើមទុនឱ្យបានត្រឹមត្រូវនោះទេ អាជីវកម្មនោះនឹងអាចប្រឈមនឹងការខាតបង់។ ដូច្នេះហើយ ក្រុមហ៊ុនចាំបាច់ត្រូវគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុក្នុងអាជីវកម្មដោយយកចិត្តទុកដាក់ និងមានផែនការច្បាស់លាស់ក្នុងការប្រើប្រាស់ ការស្វែងរកហិរញ្ញវត្ថុ និងការគ្រប់គ្រងមូលនិធិរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្ម ឬអាជីវកម្មតូចតាចទាំងអស់សុទ្ធតែត្រូវការឥណទានដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្ម ឬពង្រីកអាជីវកម្ម ហើយពួកគេត្រូវយល់ដឹងអំពីទំហំប្រាក់ដែលត្រូវការ គោលដៅសម្រាប់ប្រើប្រាស់ ប្រភពដែលអាចប្រើប្រាស់ រយៈពេល និងរបៀបនៃការទូទាត់សង ជៀសវាងការប្រើប្រាស់ឥណទានខុសគោលដៅ នាំឱ្យបរាជ័យ[14]។

១.៦.៥. ប្រភពដើមទុនសម្រាប់បង្កើតអាជីវកម្ម

តាមរយៈការសិក្សាលើជំនាញ "គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ" យើងបានដឹងរួចមកហើយថា ដើមទុនសម្រាប់បង្កើតអាជីវកម្មដំបូងបានមកពីប្រភពសំខាន់ៗចំនួន២គឺ ៖

(១) ហិរញ្ញប្បទានបំណុល Debt Financing

(២) ហិរញ្ញប្បទានសមធម៌ Equity Financing[15]

(១) Debt Financing៖ គឺជាការប្រើប្រាស់ឥណទានសម្រាប់បង្កើតអាជីវកម្មថ្មី។ ឥណទាននេះគឺជាប្រាក់ដែលម្ចាស់អាជីវកម្មបានខ្ចីដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្ម និងសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មទៅថ្ងៃខាងមុខ។ ប្រាក់ដែលបានខ្ចីទាំងនេះនឹងត្រូវសងទៅវិញគ្រប់ចំនួន ឬរំលស់ ជាមួយនឹងការប្រាក់ទៅតាមពេលវេលាដែលបានកំណត់ នៅក្នុងកិច្ចសន្យាដែលបានព្រមព្រៀងទុករវាងអ្នកខ្ចី ហើយ និងអ្នកផ្តល់ឥណទាន (ដូចនិងការឱ្យនិយមន័យនៅផ្នែកចាប់ផ្តើម ទំព័រទី ៤-៥)។

ជាទូទៅ អាជីវកម្មបានចាប់ផ្តើមមុខរបដោយរប្រើប្រាស់កម្ចីពីធនាគារ និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ។ ពេលខ្លះ ពួកគេខ្ចីពីប្រភពក្រៅផ្លូវការដូចជា៖ ខ្ចីពីមិត្តភក្តិ សមាជិកគ្រួសារ និងខ្ចីដោយជំពាក់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទំនិញ។ ការខ្ចីតម្រូវឱ្យមានការសងវិញតាមអត្រាការប្រាក់ និងរយៈពេលដែល

[14] Stenphen J. Skripak, 2016, *Fundamentals of Business, Virginia Tech Library,* ទំព័រទី 29-30

[15] Louis C.Gapenski, 2007, *Understanding Health Financial Management 5th Edition,* ទំព័រទី 153-191

បានកំណត់ជាក់លាក់។ ក្នុងករណីអ្នកខ្ចីមិនអាចសងវិញតាមកាលកំណត់ នោះពួកគេនឹងមានផលលំបាកក្នុងការខ្ចីប្រាក់ទៅថ្ងៃក្រោយ ដែលជាហេតុនាំឱ្យមានបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុនៅពេលអនាគត។

(២) Equity Financing៖ គឺជាការប្រើប្រាស់ប្រាក់សម្រាប់វិនិយោគដែលមិនមែនជាបំណុល។ មានន័យថាប្រាក់ដែលទទួលបានតាមរយៈនេះ ពុំចាំបាច់សងត្រឡប់តាមពេលកំណត់ជាក់លាក់ឡើយ។ ម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើនបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួន ឬពេលខ្លះប្រើប្រាស់ប្រាក់ដែលអ្នកខាងក្រៅវិនិយោគដោយសារការទាក់ទាញពីម្ចាស់អាជីវកម្ម។

អ្នកដែលវិនិយោគក្នុងអាជីវកម្មថ្មីជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្ម ភាគច្រើនគឺមិត្តភក្តិ ឬសមាជិកក្នុងគ្រួសារ ដោយសារតែអ្នកផ្សេងដែលពុំធ្លាប់ស្គាល់គ្នា គឺពិបាកនិងទាក់ទាញពួកគេណាស់ ព្រោះអាជីវកម្មថ្មីស្រឡាងទើបនឹងបង្កើត មិនអាចឱ្យអ្នកវិនិយោគ(ខាងក្រៅ)ជឿទុកចិត្តបានថាវានឹងជោគជ័យ ឬក៏អត់នោះទេ គឺមានតែមិត្តភក្តិ និងក្រុមគ្រួសារនោះទេ ដែលហ៊ានវិនិយោគជាមួយដោយពួកគេជឿទុកចិត្តទៅលើម្ចាស់អាជីវកម្មនោះ។

ជារួម ការប្រើប្រាស់ដើមទុនក្នុងការបង្កើត និងដំណើរការអាជីវកម្មទាំងខាងលើ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ ដោយសារតែអាជីវកម្មមិនអាចពឹងផ្អែកទាំងស្រុងទៅលើប្រាក់សន្សំសម្រាប់បង្កើត ឬបន្តអាជីវកម្មនោះទេ។ មូលហេតុដោយសារតែប្រាក់សន្សំអាចមិនគ្រប់គ្រាន់ ឬគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់តែរយៈពេលខ្លីតែប៉ុណ្ណោះ។ ផ្ទុយទៅវិញ អាជីវកម្មដែលទើបតែបង្កើតឡើងដោយមានបំណុលច្រើន គឺងាយនឹងទទួលរងនូវហានិភ័យនៃការក្ស័យធន ព្រោះចំណាយលើការបង់ការប្រាក់កើនឡើងកាន់តែច្រើន នឹងធ្វើឱ្យប្រាក់ចំណេញមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់បង់ការប្រាក់។ ប៉ុន្តែ អាជីវកម្មចាំបាច់ត្រូវការប្រើប្រាស់ឥណទាន ស្របពេលប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាបចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម មូលហេតុគឺការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មថ្មីចាំបាច់ត្រូវការដើមទុនគ្រប់គ្រាន់ ហើយអាជីវកម្មថ្មីទាំងនោះមិនប្រាកដថាអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញភ្លាមក្នុងអំឡុងពេលដ៏ខ្លីនោះទេ។ កត្តានេះហើយដែលបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា ក្រៅពីទុនដែលខ្លួនមាន ម្ចាស់អាជីវកម្មចាំបាច់ត្រូវការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពខាងក្រៅបន្ថែមទៀត ដោយសារពួកគេត្រូវការប្រាក់សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មឱ្យមានភាពរីកចម្រើនទៅថ្ងៃអនាគត ដែលមានរយៈពេលវែង។

១.៦.៦. កត្តាដែលនាំឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចបរាជ័យ

អាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលបានបង្កើតឡើង និងដំណើរការភាគច្រើនពុំមានបទពិសោធន៍គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ជាហេតុនាំឱ្យងាយទទួលរងនូវការបរាជ័យ និងបាត់បង់អាជីវកម្មនោះ។ ក្រៅពីនេះ កត្តាដែលនាំឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចងាយរងគ្រោះ និងបរាជ័យមាន៖

(១) បាត់បង់ចំណូលៈ ការបាត់បង់អតិថិជន ដោយសារគូរប្រកួតប្រជែងបានដណ្តើមអតិថិជន ដែលនៅជាប់បំណុលជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្ម ជាហេតុនាំឱ្យ Bad Debt កើនឡើង។

(២) បញ្ហាគ្រប់គ្រងៈ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចភាគច្រើនបង្កើតឡើងជាលក្ខណៈគ្រួសារ និងចូលរួមដោយសមាជិកគ្រួសារ ដែលទំនងជាខ្វះសមត្ថភាពគ្រប់គ្រង ឬម្ចាស់អាជីវកម្មខ្វះជំនាញ ចំណេះដឹង ពិសេសបទពិសោធន៍ក្នុងការរកស៊ី។

(៣) ខ្វះដើមទុនៈ អាជីវកម្មទាំងអស់ចាំបាច់មានដើមទុនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ចាប់ផ្តើម និងបន្តអាជីវកម្ម និងបម្រុងទុកសម្រាប់វិបត្តិមិនអាចស្មានដឹងមុន។

(៤) បញ្ហាឥណទាន/បំណុលៈ អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលទើបចាប់ផ្តើមភាគច្រើនខ្វះសមត្ថភាពផ្នែកគ្រប់គ្រងឥណទានដែលអាចប៉ះពាល់ដល់សាច់ប្រាក់ក្នុងអាជីវកម្ម ហើយម៉្យាងវិញទៀត ម្ចាស់ជីវកម្មភាគច្រើនព្យាយាមមិនប្រើកម្ចីពីអ្នកដទៃ ដោយខ្វះការយល់ដឹងពីសារៈសំខាន់នៃឥណទានទាំងនោះ ដែលអាចជួយពួកគេបង្កើនសាច់ប្រាក់សម្រាប់ពង្រីកអាជីវកម្ម[16]។

១.៦.៧. បញ្ហាប្រឈមរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់

សាច់ប្រាក់មានសារៈសំខាន់បំផុតសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម ហើយត្រូវបានម្ចាស់អាជីវកម្មទទួលស្គាល់ថា សាច់ប្រាក់គឺជាស្តេច "Cash is King" ពីព្រោះអាជីវកម្មទាំងអស់មិនអាចដំណើរការទៅមុខដោយគ្មានសាច់ប្រាក់សម្រាប់ប្រើប្រាស់នោះទេ។ គេសង្កេតឃើញថាការបរាជ័យរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចជាច្រើនគឺដោយសារខ្វះខាតសាច់ប្រាក់បង្វិល ជាជាងខ្វះខាតអតិថិជនដែលទិញផលិតផលរបស់ពួកគេ។ ដំណើរការនៃការស្វែងរកឥណទានគឺជាឧបសគ្គធំមួយដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចតែងជួបប្រទះ ម៉្យាងវិញទៀត វាមានផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងទៅដល់អាយុជីវិតរបស់អាជីវកម្ម។

បញ្ហាដែលតែងតែកើតឡើង និងរាំងស្ទះដល់ការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់របស់អាជីវកម្មមានដូចជាៈ

(១) ការគ្រប់គ្រងថវិកាមិនបានល្អៈ ម្ចាស់អាជីវកម្មភាគច្រើនមិនបានព្យាករណ៍ទៅលើការចំណាយ ឬព្យាករណ៍មិនត្រឹមត្រូវ ដោយសារតែកត្តាប្រែប្រួលមួយចំនួនដូចជាៈ ការកើនឡើងចំណាយពេលអាជីវកម្មចាប់ផ្តើមរីកចម្រើន ការលក់កើនឡើងនឹងធ្វើឱ្យចំណាយទិញផលិតផលកើនឡើង នាំឱ្យចំណាយប្រតិបត្តិការក៏កើនឡើងកាន់តែច្រើន។

(២) ខ្វះបុគ្គលិកជំនាញៈ អាជីវកម្មខ្នាតតូចភាគច្រើនមិនមានបុគ្គលិកឯកទេសក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុអាជីវកម្ម គឺមានតែម្ចាស់អាជីវកម្មទទួលខុសត្រូវ ដោយខ្វះខាតនូវចំណេះដឹង

[16] Stephen J. Skripak, 2016, *Fundamentals of Business,* ទំព័រទី 155

មូលដ្ឋានផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។

(៣) មិនមានគណនីធនាគារ៖ អាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយចំនួនមិនបានប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ធនាគារ ជាផលពិបាកក្នុងការពិនិត្យមើលការចំណេញ ឬខាតរបស់អាជីវកម្ម និងមិនអាចតាមដានប្រាក់ចំណូល និងប្រាក់ចំណាយនៃសកម្មភាពអាជីវកម្មនោះ។

(៤) បញ្ហាស្វែងរកកឥណទាន៖ អាជីវកម្មភាគច្រើនទទួលរងនូវហានិភ័យ នៃការក្ស័យធនដោយសារតែ0ខ្វះប្រាក់បង្វិល។ អាជីវកម្មខ្នាតតូចពិបាកស្វែងរកឥណទានពីធនាគារព្រោះតម្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំ និងបែបបទច្រើនហួសពីអ្វីដែលម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនោះមាន[17]។

១.៦.៨. ការសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

អាជីវកម្មដែលចាប់ផ្តើមដំបូងឡើយ ដោយមិនបានប្រើប្រាស់ឥណទាននោះ គឺជាអាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់នូវប្រាក់សន្សំធ្វើជាដើមទុនដើម្បីបង្កើតមុខរបរផ្ទាល់ខ្លួន។ ក៏ប៉ុន្តែ អាជីវកម្មមិនមែនបង្កើតឡើងសម្រាប់តែរយៈពេលខ្លីនោះទេ អាជីវកម្មទាំងអស់ត្រូវការរីកលូតលាស់យូរអង្វែង និងត្រូវការភាពរីកចម្រើន។ ដូច្នេះហើយ ការប្រើប្រាស់តែប្រភពដើមទុនមកពីការសន្សំទុកគឺមិនគ្រប់គ្រាន់នោះទេ។ នៅក្នុងរយៈពេលខ្លីក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន អាជីវកម្មអាចមិនមានតម្រូវការឥណទាន ឬមិនចង់ស្វែងរកឥណទាន ពិសេសគឺអាជីវកម្មខ្នាតតូច ឬអាជីវកម្មតូចតាច ដោយសារម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងនោះយល់ឃើញថា ឥណទានគឺជាសម្ពាធន៍ដ៏ធំសម្រាប់ពួកគេ។ ជាទូទៅ មុនពេលឈានដល់ការស្នើសុំឥណទានពីធនាគារ ឬស្ថាប័នផ្សេងៗ ប្រភពឥណទានដែលម្ចាស់អាជីវកម្មអាចស្វែងរកជាដើមទុននោះគឺតាមរយៈសាច់ញាតិ បងប្អូន ឬតាមរយៈមិត្តភក្តិ។ ប៉ុន្តែ នៅពេលដែលអាជីវកម្មនោះដំណើរការទៅមុខឥតឈប់ឈរ ដើមទុនដែលត្រូវការនឹងមានចំនួនកាន់តែច្រើនឡើង។ ការប្រើប្រាស់សេវាឥណទានពីស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ គឺជាមធ្យោបាយតែមួយគត់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហាខ្វះខាតដើមទុនអាជីវកម្មយូរអង្វែង[18]។

ក្នុងករណីដែលម្ចាស់អាជីវកម្មបានសម្រេចចិត្តថានឹងប្រើប្រាស់សេវាឥណទាន នោះពួកគេត្រូវតែពិចារណាឱ្យបានច្បាស់លាស់ និងគិតអំពីគោលបំណងពិតប្រាកដ ក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទាននោះ។ ហើយប្រសិនបើការស្វែងរកឥណទាននោះ ចាំបាច់ត្រូវការស្វែងរកពីប្រភពឥណទានច្រើននោះ ម្ចាស់អាជីវកម្មចាំបាច់ត្រូវកំណត់នូវផែនការច្បាស់លាស់ ទៅលើសំនួរមួយចំនួន ចំពោះ

---

[17] Avika Mungal, 2014, *The Impact of Cash Management on Profitability and Sustainability of Small Retail Business in the Tongat Area, KwaZula-Natal,* Master Degree Dissertation, ទំព័រទី 31-35

[18] គេហទំព័រ https://guardian.ng/business-services/getting-a-startup-loan-when-is-the-right-time/ [ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៦ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០១៧]

ការសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់ឥណទាន ដូចខាងក្រោម៖

(១). តើចំនួនប្រាក់ប៉ុន្មានដែលអ្នកត្រូវការ?

មុនពេលស្នើសុំឥណទានក្នុងចំនួនណាមួយ ម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវដឹងអំពីទំហំសាច់ប្រាក់ដែលខ្លួនត្រូវការសម្រាប់ការចាប់ផ្តើម ឬពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ព្រោះរាល់ការខ្ចី គឺត្រូវសងត្រឡប់ទៅវិញជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ជាក់លាក់មួយ។ ដូច្នេះ អ្នកមិនគួរព្យាករណ៍នូវថ្លៃចំណាយតិចពេកនោះទេ ព្រោះអ្នកត្រូវពិចារណាលើរយៈពេលដែលអាជីវកម្មអ្នកអាចទទួលបានប្រាក់ចំណេញមកវិញ ជៀសវាងការប្រើប្រាស់ប្រាក់ច្រើនហួស បណ្តាលឱ្យខ្វះខាតមុនផែនការបញ្ចប់។ ម៉្យាងវិញទៀត អ្នកក៏មិនគួរប្ញូកចំណាយច្រើនពេកទៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួននោះដែរ ព្រោះវាអាចធ្វើឱ្យមានការរាំងស្ទះដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ជាពិសេសការប្ញូកចំណាយទៅលើផលិតផលច្រើនហួស អាចនឹងបណ្តាលឱ្យបាត់បង់អតិថិជន។

(២). តើអ្នកត្រូវការឥណទានដើម្បីអ្វី?

មុននឹងធ្វើការខ្ចីប្រាក់ អ្នកត្រូវដឹងច្បាស់អំពីគោលបំណងរបស់ខ្លួនជាមុនសិន ថាតើតម្រូវការឥណទានរបស់អ្នក មានប្រសិទ្ធភាពក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នកដែរឬទេ ក្នុងការទទួលបាននូវផលចំណេញឆាប់រហ័ស ដើម្បីសងត្រឡប់ទៅអ្នកផ្តល់ឥណទាននោះ។ ដូចនេះ អ្នកចាំបាច់ត្រូវពិចារណាទៅលើគោលដៅសម្រាប់ប្រើប្រាស់ឥណទានណា ដែលអាចបង្កើតលំហូរសាច់ប្រាក់ដល់អ្នកបានយ៉ាងឆាប់រហ័សជាទីបំផុត ទើបមានជំនួយដល់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។

(៣). តើអាជីវកម្មរបស់អ្នកមានអាយុកាលយូរប៉ុណ្ណាហើយ?

ជាការពិតណាស់ អាយុកាលនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក គឺជាពេលវេលាដែលអាជីវកម្មនោះកកើតឡើង និងមានការរីកលូតលាស់ ហើយក៏ជាកត្តាដែលស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានធ្វើការពិចារណាមុនពេលសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទាន។ ជាទូទៅ អាជីវកម្មដែលមានសភាពរឹងមាំមានអាយុកាលចាប់ពីបីឆ្នាំឡើងទៅត្រូវបានចាត់ទុកថាជាអាជីវកម្មដែលមានសុខមាលភាពល្អ និងមានការទុកចិត្តពីស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានក្នុងការផ្តល់ឥណទានដោយជឿជាក់ថានឹងអាចទទួលបានការសងត្រឡប់វិញ។

(៤). តើអ្នងនឹងអាចសងប្រាក់វិញក្នុងរយៈពេលយូរប៉ុណ្ណា?

ក្នុងករណីដែលអ្នកអាចសងប្រាក់ដែលបានខ្ចីទៅតាមពេលវេលាដែលបានកំណត់ នោះបានន័យថាតម្រូវការឥណទានរបស់អ្នកមានផលប្រយោជន៍ខ្ពស់ក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដោយសារវាអាចជួយឱ្យអ្នកទទួលបាននូវប្រាក់ចំណេញខ្ពស់។ ម៉្យាងវិញទៀត វានឹងក្លាយជាគុណសម្បត្តិដែលអ្នកមានសម្រាប់បន្តស្នើសុំនូវឥណទានរយៈពេលវែងពីស្ថាប័នផ្តល់ឥណទាន។

(៥). តើទ្រព្យបញ្ចាំប៉ុន្មានដែលអ្នកមាន?

ទ្រព្យបញ្ចាំ គឺជាវត្ថុធានាសម្រាប់កម្ចីរបស់អ្នក។ ក្នុងករណីដែលអ្នកពុំអាចសងបំណុលទៅឱ្យស្ថាប័នផ្តល់កម្ចីនោះ ទ្រព្យទាំងនោះនឹងត្រូវរឹបអូស។ ជាទូទៅ ស្ថាប័នផ្តល់ឥណទាន ធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើទ្រព្យបញ្ចាំរបស់អ្នកខ្ចីមុនពេលបញ្ចេញឥណទាន។ ការធ្វើបែបនេះគឺដើម្បីកាត់បន្ថយនូវហានិភ័យរបស់ពួកគេក្នុងការបាត់បង់សាច់ប្រាក់ដែលបានផ្តល់ទៅអ្នកខ្ចី។ ការស្វែងរកកម្ចីរបស់អ្នកគឺពិតជាចាំបាច់នៅពេលមានកង្វះខាតសាច់ប្រាក់។ ប៉ុន្តែ អ្នកចាំបាច់ត្រូវដឹងថា តើអ្នកមានទ្រព្យសកម្ម ដូចជា ផ្ទះ ដីធ្លី ឬសម្ភារៈមានតម្លៃ សម្រាប់ធានាកម្ចីរបស់អ្នកដែរឬទេ។

សរុបសេចក្តីមក ការប្រើប្រាស់ឥណទានចាំបាច់ត្រូវពិចារណាឱ្យបានល្អិតល្អន់ ពីព្រោះផែនការអាជីវកម្មដែលអ្នកបានគ្រោងទុក នៅតែអាចទទួលរងនូវហានិភ័យនៃការប្រែប្រួលនៅក្នុងទីផ្សារ។ ឧទាហរណ៍៖ ការប្រែប្រួលតម្រូវការទីផ្សារ ការផ្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាល ឬការកើនឡើងនៃចំនួនដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នក។ល។ ដូច្នេះហើយ មុននឹងសម្រេចចិត្តប្រើប្រាស់នូវប្រភេទ ឬប្រភពឥណទានណាមួយដើម្បីអនុវត្តផែនការអាជីវកម្ម ដែលឥណទាននោះនឹងនាំមកនូវការរែកពន្ធបំណុល ដែលអាចក្លាយជាហានិភ័យសម្រាប់អាជីវកម្ម គឺពិតជាត្រូវការការធ្វើផែនការឱ្យបានច្បាស់លាស់ជាមុនសិន។

ជំពូកទី ២

ប្រភពឥណទាន និងប្រភេទ
អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅ
ប្រទេសកម្ពុជា

ជំពូកទី ២

ប្រភពឥណទាន និងប្រភេទអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅប្រទេសកម្ពុជា

នៅក្នុងជំពូកនេះ យើងនឹងធ្វើការសិក្សាទៅលើប្រភពឥណទានដែលអាចប្រើប្រាស់បាននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា មានចំនួន២គឺៈ ប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ។ ចំណុចសំខាន់ដែលយើងនឹងលើកយកមកបង្ហាញនោះគឺៈ ប្រភពឥណទានទាំងពីរប្រភេទដែលអាជីវកម្មអាចស្វែងរកបានពេលមានតម្រូវការសាច់ប្រាក់ លក្ខណៈ និងមុខងាររបស់ឥណទានទាំងនោះ រួមបញ្ចូលនូវការពិនិត្យទៅលើគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិមួយចំនួនសម្រាប់ពិចារណាក្នុងការជ្រើសប្រើឥណទានពីប្រភពណាមួយ។ ទន្ទឹមនឹងនេះ យើងក៏បានធ្វើការសិក្សាទៅលើប្រភេទអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូច ដែលកំពុងដំណើរការនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ។

២.១. ស្ថានភាពទូទៅរបស់ប្រភពឥណទាន

ឥណទានមានតួនាទីបំពេញនូវតម្រូវការហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងនោះបូករួមទាំងតម្រូវការប្រើប្រាស់ឯកជន និងតម្រូវការសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម។ ប្រភពដែលផ្តល់នូវសេវាកម្មឥណទាននៅកម្ពុជាមានច្រើន យើងអាចបែងចែកប្រភពទាំងនោះជាពីរក្រុមគឺៈ ប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ។

២.២. ប្រភពឥណទានផ្លូវការ

ប្រភពឥណទានផ្លូវការ គឺសំដៅទៅលើស្ថាប័នដែលមានប្រតិបត្តការជាប្រព័ន្ធ និងការិយាល័យធិបតេយ្យ តាមនីតិវិធីហិរញ្ញវត្ថុ។ ជាទូទៅ គេកំណត់សម្គាល់លក្ខណៈរបស់ស្ថាប័ននេះតាមរយៈ តម្រូវការបែបបទផ្លូវការច្រើន និងទាមទារទ្រព្យបញ្ចាំខ្ពស់សម្រាប់ការស្នើសុំឥណទាន។

ការផ្តល់កម្ចីពីស្ថាប័នឥណទានផ្លូវការពឹងផ្អែកលើ ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់អ្នកខ្ចី ដើម្បីគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និការពារនូវការទទួលព័ត៌មានមិនច្បាស់លាស់។ បច្ចេកទេសឱ្យខ្ចីបែបនេះមានការរើសអើងអ្នកខ្ចីលុយតិចតួច និងទ្រព្យសម្បត្តិបញ្ចាំមានកំណត់ ហើយភាគច្រើនស្ថាប័នទាំងនេះយល់ថា ការឱ្យកម្ចីឥណទានទៅអតិថិជនបែបនេះ នឹងត្រូវចំណាយថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការខ្ពស់។

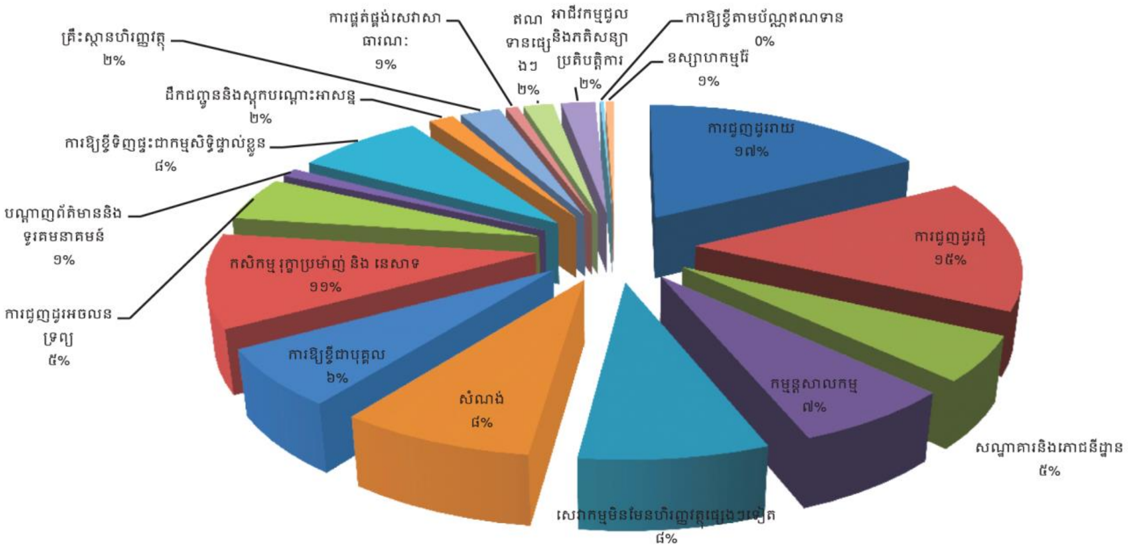
អតិថិជន ឬអ្នកមានតម្រូវការឥណទាន ដែលអាចខ្ចីប្រាក់ពីស្ថាប័នផ្លូវការទំនងជាកសិករដែលមានដីស្រែធំៗ និងគ្រួសារដែលមានប្រាក់ចំណូលខ្ពស់ ឬអាជីវកម្មខ្នាតមធ្យម និងធំ ហើយពួកគេត្រូវការខ្ចីប្រាក់សម្រាប់រយៈពេលវែង។ ចំណែកឯអ្នកក្រវិញទំនងជាពឹងផ្អែកលើប្រភពក្រៅផ្លូវការ ហើយរយៈពេលនៃការខ្ចីគឺខ្លី (ក្រោមមួយឆ្នាំ)។

ប្រភពឥណទានផ្លូវការ ដែលមានប្រតិបត្តិការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាមាន៖ ធនាគារពាណិជ្ជ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

២.២.១. ធនាគារពាណិជ្ជ

ធនាគារពាណិជ្ជ ជាស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដែលបើកបម្រើសេវាធំទូលាយជាងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុដទៃទៀត ឬជាស្ថាប័នដែលទទួលនូវប្រាក់បញ្ញើ ផ្តល់ប្រាក់កម្ចី និងផ្តល់នូវសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗ។ សេវាគណនីប្រាក់បញ្ញើនៅក្នុងធនាគារពាណិជ្ជមានដូចជា៖ គណនីប្រាក់សន្សំ និងគណនីសន្សំតាមកាលកំណត់។ ម៉្យាងវិញទៀត ធនាគារពាណិជ្ជ បានដើរតួនាទីជាស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានចំបងមួយ នៅក្នុងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ នាពេលបច្ចុប្បន្ន ធនាគារពាណិជ្ជនៅប្រទេសកម្ពុជាសរុបមានចំនួន៣១ ដែលក្នុងនោះមានធនាគារចំនួន២២ ជាធនាគារមានកិច្ចសហប្រតិបត្តិការពីអ្នកវិនិយោគក្នុងស្រុក ឯធនាគារចំនួន៩ទៀតគឺធនាគារបរទេសសុទ្ធសាត[19]។ យោងតាមរបាយការណ៍របស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ ធនាគារពាណិជ្ជនៅកម្ពុជាបានកើនដល់ទៅ៣៧គ្រឹះស្ថាន នាដំណាចឆ្នាំ២០១៦។

<u>រូបភាពទី៣៖ ឥណទានតាមវិស័យសេដ្ឋកិច្ចរបស់គ្រឹះស្ថានធនាគារ</u>



ប្រភព៖ NBC (២០១៦)

ឥណទានរបស់ធនាគារដើរតួនាទីយ៉ាងសកម្មក្នុងការជំរុញការពង្រីកអាជីវកម្ម និងការប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុក។ យោងតាមរូបភាពខាងលើ កំណើនឥណទាន ត្រូវបានបែងចែកទៅតាមវិស័យផ្សេងៗនៃសេដ្ឋកិច្ច រួមមានការជួញដូររាយ ១៧% ការជួញដូរដុំ ១៥% កសិកម្មរុក្ខាប្រមាញ់និង

[19] គេហទំព័ររបស់សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា http://abc.org.kh [ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៥ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៧]

នៃសាទ ១១% សេវាផ្សេងៗមិនមែនហិរញ្ញវត្ថុ ៨% និងឥណទានផ្ទែកសំណង់ ៨% នៃសំពៀតឥណទានសរុប[20]។

ជាទូទៅ ធនាគារពាណិជ្ជ ដើរតួនាទីជាអន្តរការីក្នុងប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុរវាងអ្នកមានមូលធនលើស(អ្នកសន្សំ) និងអ្នកត្រូវការមូលធន(អ្នកខ្ចី) ។ ធនាគារពាណិជ្ជជាអ្នកបំលែងប្រាក់បញ្ញើរបស់អតិថិជន ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់សេវាឥណទានដល់បុគ្គល ឬអាជីវកម្ម។

២.២.១.១. មុខងាររបស់ធនាគារពាណិជ្ជ

ធនាគារពាណិជ្ជ បានអនុវត្តនូវមុខងារសំខាន់ៗជាច្រើន ដែលមានលក្ខណៈទូទៅទាំងក្នុងប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ និងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។ ជាទូទៅ មុខងាររបស់ធនាគារពាណិជ្ជត្រូវបានចាត់ទុកថាជា "មុខងារធនាគារទូទៅ" ហើយធនាគារទំនើបបានអនុវត្តនូវមុខងារផ្សេងៗជាច្រើន ដែលត្រូវបានបែងចែកជាពីរក្រុមធំ នោះគឺ (១) មុខងារចំបង និង(២) មុខងារបន្ទាប់បន្សំ[21]។ មុខងារទាំងពីរក្រុមរបស់ធនាគារពាណិជ្ជត្រូវបានបង្ហាញដូចតារាងខាងក្រោម៖

តារាងទី៣៖ មុខងាររបស់ធនាគារពាណិជ្ជ

មុខងារចំបង	មុខងារបន្ទាប់បន្សំ
ទទួលប្រាក់បញ្ញើ	មុខងារភ្នាក់ងារ
សេវាឥណទាន • ឥណទានវិបារូបន៍ • ឥណទានសាច់ប្រាក់ • អប្បហាររូបិយ៉ាណ័ត្ត • ឥណទានមានកាលកំណត់ • ឥណទានអ្នកប្រើប្រាស់ • ឥណទានផ្សេងៗ	សេវាកម្មបង់ប្រាក់ទូទៅ
ប្រតិបត្តិលើមូលបត្រ	
ហិរញ្ញវត្ថុពាណិជ្ជកម្មបរទេស	
សេវាផ្ទេរប្រាក់	

ប្រភព៖ អ្នកនិពន្ធ

[20] របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០១៦របស់ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា

[21] កម្រងឯកសារច្បាប់ ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ ឆ្នាំ២០០៨ មាត្រាទី១ និងទី២ ទំព័រទី ៣៣

<u>មុខងាររបស់ធនាគារពាណិជ្ជនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមាន៖</u>

- មុខងារទទួលគណនីបញ្ញើ (Accepting Deposits)៖ គឺជាមុខងារដែលមានសារៈសំខាន់បំផុតចំពោះ ធនាគារពាណិជ្ជ ក្នុងការទទួលប្រាក់បញ្ញើ ពីសាធារណៈជន។ និងផ្នែកផ្សេងៗនៃសង្គម ដោយយោងទៅលើតំរូវការរបស់ពួកគេ និងលក្ខខណ្ឌសេដ្ឋកិច្ចក្នុងការដាក់ប្រាក់បញ្ញើសន្សំជាមួយនឹងធនាគារ។
- ការផ្តល់ឥណទាន (Giving Loans)៖ គឺជាមុខងារដែលធ្វើការផ្តល់កម្ចីដល់អតិថិជន ដោយគិតការប្រាក់ពីអ្នកខ្ចី ហើយនេះជាប្រភពចំណូលរបស់ធនាគារ។
- ឥណទានវិបារូបន៍ (Over-Draft)៖ ធនាគារពាណិជ្ជធ្វើការផ្តល់ឥណទានទៅដល់អតិថិជននូវចំនួនអតិប្បរមា ច្រើនជាងចំនួនប្រាក់ពិតប្រាកដក្នុងគណនីអតិថិជនតាមរយៈឥណទានវិបារូបន៍ ដោយអតិថិជនត្រូវមានប្រាក់បញ្ញើក្នុងគណនីចរន្ត។
- អប្បហាររូបិយ៉ាណ័ត្ត (Discounting of Bills of Exchange)៖ ជាទូទៅ នេះជាវិធីសំខាន់បំផុតក្នុងការផ្តល់ឥណទានទៅដល់ឈ្មួញសម្រាប់រយៈពេលខ្លី។ តាមរយៈប្រព័ន្ធមួយនេះធនាគារផ្តល់ឥណទានទៅឱ្យឈ្មួញ និងសហគ្រាសអាជីវកម្ម ដោយអប្បហាលើវិក័យប័ត្រ។ ក្នុងមធ្យោបាយនេះ អ្នកជំនួញទទួលឥណទានជាមូលដ្ឋាន នៃរូបិយ៉ាណ័ត្តិរបស់ពួកគេមុនពេលអវសានរូបិយ៉ាណ័ត្តិ។
- ការវិនិយោគរបស់មូលនិធិ (Investment of Funds)៖ ធនាគារពាណិជ្ជ ធ្វើការវិនិយោគមូលនិធិ លើសទៅលើមូលប័ត្រ។
- មុខងារភ្នាក់ងារ (Agency Functions)៖ ធនាគាពាណិជ្ជជាភ្នាក់ងារ និងជាតំណាងអតិថិជន ដែលអតិថិជនយល់ព្រមការអនុវត្តនូវមុខងារនេះ។ សារៈសំខាន់នៃមុខងារនេះមានដូចជា ៖
    - ធនាគារប្រមូលមូលប្បទានប័ត្រ វិបារូបន៍ រូបិយ៉ាណ័ត្តិ និងភាគលាភ បែងចែកទៅឱ្យអតិថិជន។
    - ធនាគារចំណាយ និងទទួលយករូបិយ៉ាណ័ត្តិសម្រាប់អតិថិជន។
    - បង់បន្ថែមសេវាធានារ៉ាប់រងសម្រាប់អតិថិជន។ ក្រៅពីនេះបង់សងទៅលើ ឥណទានប្រាក់បញ្ញើ ចំណូលពន្ធ ការប្រាក់ -ល-។
    - ធ្វើការទិញ និងលក់មូលប័ត្រ បែងចែកហ៊ុន និងបំណុលអតិថិជនរបស់ពួកគេ ។
    - ធនាគាររៀបចំការផ្ញើប្រាក់ពីកន្លែលមួយ ទៅកាន់កន្លែងមួយផ្សេងទៀត ទាំងនៅ

ក្នុងស្រុក និងក្រៅប្រទេស មានភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជនធ្វើការទូទាត់។

- មុខងារផ្សេងៗទៀត (Miscellaneous Functions)៖ ក្រៅពីមុខងារខាងលើ ធនាគារពាណិជ្ជបានអនុវត្តនូវមុខងារទូទៅ ដូចខាងក្រោម៖
    - ធនាគារធ្វើការចាត់ចែងឱ្យមានសុវត្ថិភាព ចំពោះទ្រព្យសម្បត្តិមានតំលៃសម្រាប់អតិថិជនដូចជា មាស ប្រាក់ និង ប្លង់ និងឯកសារច្បាប់ផ្សេងៗ -ល-។
    - ធនាគារធ្វើការធានាដល់អតិថិជនពួកគេ។
    - ធនាគារធ្វើការប្រមូលស្ថិតិដែលចាំបាច់ និងមានប្រយោជន៍ដែលទាក់ទងនិងពាណិកម្ម និង សហគ្រាស។
    - ធ្វើការសម្រួលដល់ពាណិជ្ជកម្មបរទេស តាមរយៈការធានាទិញ និងលក់រូបិយវត្ថុបរទេស។
    - ធនាគារផ្តល់យោបល់ដល់អតិថិជន ទាក់ទងទៅនឹងការសំរេចចិត្តវិនិយោគ ជាអ្នកឯកទេស។
    - ធ្វើការធានារ៉ាប់រងហ៊ុននិងបំណុលផងដែរ។
    - អំឡុងពេលមានវិបត្តិភ័យធម្មជាតិ ធនាគារ មានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនក្នុងការធ្វើយោធូបនីយកម្មមូលនិធិ និងវិភាគទាន។
    - ធនាគារចេញនូវលិខិតឥណទាន។
    - ធនាគារផ្តល់ឥណទានសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ដូចជា ឡាន ផ្ទះ និងសម្ភារៈ -ល-។

២.២.១.២. សេវាឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម

ឥណទានដែលផ្តល់ឱ្យពីគ្រឹះស្ថានធនាគារពាណិជ្ជ នៅប្រទេសកម្ពុជា ទៅឱ្យបុគ្គលមាន៖ ឥណទានសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ឥណទានទិញរថយន្ត ឥណទានសិស្ស ឥណទានទិញផ្ទះ។ល។ រីឯកប្រភេទឥណទានផ្តល់សម្រាប់អាជីវកម្មមានដូចជា៖ ឥណទានសម្រាប់មុខរបរតូចតាច ឥណទានជំនួញខ្នាតតូច ខ្នាតមធ្យម ឥណទានវិបារូបរ៍(OD) និងលិខិតឥណទាន (L/C)។ល។

សេវាកម្មឥណទានសំខាន់ៗ ដែលត្រូវបានផ្តល់ឱ្យដោយធនាគារពាណិជ្ជ ទៅដល់អតិថិជនប្រើប្រាស់ក្នុងលក្ខណៈជាទុនបង្វិល ក្នុងការប្រកបអាជីវកម្ម ឬក៏ធ្វើការពង្រីកអាជីវកម្ម ឬការវនិយោគបន្ថែម។ អាជីវកម្មទាំងនោះជាទូទៅចាំបាច់ត្រូវស្របច្បាប់ និងបានចុះបញ្ជីនៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងមានប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មច្បាស់លាស់។

តារាងទី៤៖ លក្ខណ:ឥណទានអាជីវកម្មរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ

ល-រ	ប្រភេទឥណទាន	បកស្រាយ
១.	ឥណទានសម្រាប់មុខរបរតូចតាច	ជាប្រភេទកម្ចីខ្នាតតូចបំផុត ផ្តល់ជូនសម្រាប់មុខរបរលក់ដូរទ្រង់ទ្រាយតូចៗ នៅតាមទីផ្សារ ឬទីប្រជុំជននានា
២.	ឥណទានជំនួញខ្នាតតូច	ជាប្រភេទកម្ចីសម្រាប់ពង្រីកមុខជំនួញ ធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមានលំនឹងរយ:ពេលយូរអង្វែង និងមានភាពរីកចម្រើន ។
៣.	ឥណទានជំនួញខ្នាតមធ្យម	ដោះស្រាយនូវបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុពេលអាជីវកម្ម កំពុងដំណើរការ។
៤.	ឥណទានវិបារូបរ៍	អ្នកខ្ចី អាចប្រើប្រាស់ប្រាក់ លើសពីសមតុល្យ ដែលមានក្នុងគណនីចរន្ត មិនមានការប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃនោះទេ ធនាគារគិតការប្រាក់ពេលដែលអ្នកខ្ចីចាប់ប្រើប្រាស់ OD
៥.	លិខិតឥណទាន	លិខិតចេញដោយធនាគារសម្រាប់ធានាលើការទូទាត់របស់អ្នកខ្ចី ទៅកាន់អ្នកលក់ អ្នកខ្ចី និងអ្នកលក់ត្រូវអនុវត្តតាមលក្ខខណ្ឌដែលចារក្នុងL/C ពេលណាអ្នកលក់បានបំពេញលក្ខខណ្ឌរួច អ្នកខ្ចីត្រូវទូទាត់សងធនាគារ។

ប្រភព៖ ធនាគារ Acleda Plc

អត្រាការប្រាក់របស់ធនាគារពាណិជ្ជ ត្រូវបានកំណត់ឱ្យស្ថិតក្នុងអត្រាអតិបរមា ត្រឹម ១៦,៨១% សម្រាប់ឥណទានប្រាក់រៀល និង ១១,៦៦%សម្រាប់ឥណទានជាប្រាក់ដុល្លារ[22]។

២.២.១.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ឥណទាន

លក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ឥណទានសម្រាប់អតិថិជន ដែលជាជីវកម្មខ្នាតតូច មធ្យម ឬខ្នាតធំ ដែលកំពុងដំណើរការនាពេលបច្ចុប្បន្ន បើក្រៅពីធ្វើការវាយតម្លៃលើទ្រព្យបញ្ចាំ ធនាគារធ្វើការពិនិត្យទៅលើស្ថានភាពអាជីវកម្មនោះ ដោយមើលទៅលើ របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុរបស់អាជីវកម្មថា

[22] របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០១៦ របស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា

តើអាជីវម្មនោះមានទុនកើនឡើងជារៀងរាល់ឆ្នាំដែរឬទេ។

២.២.១.៤. លក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា

នាពេលបច្ចុប្បន្ន ធនាគារពាណិជ្ជដែលដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់ឥណទាន ដើម្បីជំរុញឱ្យមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានច្រើន ។ ក្នុងនោះមានដូចជានធនាគារកម្ពុជាសារធារណៈ (Campu Bank) ធនាគារកាណាឌីយ៉ា (Canadian Bank) ធនាគារមេយប៉ែង (Maybank) ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី (Acleda Bank Plc) ធនាគារស្ថាបនា ភីអិលស៊ី (Sathapana Bank Plc)និងធនាគារផ្សេងៗជាច្រើនទៀត។ ដូចនេះយើងខ្ញុំនឹងធ្វើការដកស្រង់តែលក្ខខណ្ឌនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដាប៉ុណ្ណោះ ដោយផ្អែកលើរបាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សារបស់រៀមច្បងឆ្នាំមុនៗ ដើម្បីយកមកសិក្សាប្រៀបធៀបបន្ថែម។

យោងតាម *របាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សា ឆ្នាំសិក្សា ២០០៩-២០១៣ របស់និស្សិតឈ្មោះ អាន គួង និង អ៊ូ រតនៈ ដែលបានសរសេរអំពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃការគ្រប់គ្រងឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាស្ទឹងមានជ័យ* យើងខ្ញុំទទួលបាននូវព័ត៌មានស្តីពី លក្ខខណ្ឌមួយចំនួនរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ក្នុងការផ្តល់ឥណទានដល់អាជីវកម្មដូចខាងក្រោម៖

(១) ធនាគារពិនិត្យទៅលើលក្ខណៈសម្បត្តិមួយចំនួនរបស់អ្នកទទួលឥណទានដូចជា៖

- គោលបំណងអាជីវកម្មច្បាស់លាស់ក្នុងការពង្រីក ឬបង្កើតមុខរបរថ្មី ⇨ *Conditions*
- មានមុខរបរច្បាស់លាស់ ស្របច្បាប់ និងមិនប៉ះពាល់បរិស្ថាន
- មានប្រវត្តិរស់នៅល្អ សុចរិត ទៀងត្រង់ សិលធម៌ល្អក្នុងសង្គម ⇨ *Character*
- មានប្រាក់ចំណូលដែលបង្ហាញពីលទ្ធភាពសងបានគ្រប់គ្រាន់ ⇨ *Capacity*
- មានផ្ទះ ដី ឬទ្រព្យតម្កល់ ធានាត្រឹមត្រូវចលនវត្ថុ ឬអចលនវត្ថុ ⇨ *Collateral*
- មានទុនផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងមុខរបរយ៉ាងតិច ២០% នៃទុនវិនិយោគ ⇨ *Capital*
- មានទីលំនៅអចិន្ត្រៃយ៍ក្នុងតំបន់ប្រតិបត្តិការណ៍ និងមិនមានបំណងប្តូរទីលំនៅ
- ជាពលរដ្ឋសកម្ម ឬនីតិជន (អាយុ១៨ឆ្នាំ)
- អ្នកខ្ចីត្រូវមានការព្រមព្រៀងពីក្រុមគ្រួសារព្រមទាំងអ្នកស្នងមរតក
- មានសេចក្តីបញ្ជាក់ពីអាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន និងមានសាក្សីដឹងឮ
- មានប័ណ្ណសម្គាល់ម្ចាស់អចលនវត្ថុ(ប្លង់រឹង) លិខិតបញ្ជាក់ លិខិតទិញលក់ដី លិខិតផ្ទេរសិទ្ធិដី និងផ្ទះ ឬលិខិតផ្សេងៗដែលអាចទទួលខុសត្រូវតាមផ្លូវច្បាប់ និងមាន

សុពលភាពច្បាស់លាស់។

- មានអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ សៀវភៅគ្រួសារ (សៀវភៅស្នាក់នៅ) លិខិតបញ្ជាក់ទីលំនៅដែលទទួលស្គាល់ពីរដ្ឋអំណាចមូលដ្ឋាន។

យោងតាមការដកស្រង់ខាងលើ បានបង្ហាញពីការពិនិត្យមើលលក្ខណៈសម្បត្តិរបស់អ្នកខ្ចីតាមរយៈ Credit Five C's ដែលធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ីបានអនុវត្ត។ ក្រៅពីនេះ ការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺប្រព្រឹត្តទៅតាមដំណាក់កាលរបស់នីតិវិធីនៃការផ្តល់ឥណទាន។ ដំណាក់កាល់នីមួយៗ គឺមានការត្រួតពិនិត្យពីមន្ត្រីឥណទានរបស់ធនាគារយ៉ាងល្អិតល្អន់ និងភាពទទួលខុសត្រូវខ្ពស់ ដើម្បីបញ្ចៀសនូវការខាត់បង់ដោយសារការផ្តល់ឥណទានដល់អតិថិជនដែលគ្មានសក្តានុពល (គ្មានលទ្ធភាពសង)។

នីតិវិធីក្នុងការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ត្រូវបានសង្ខេបដូចខាងក្រោម[23]៖

- អ្នកស្នើសុំឥណទានត្រូវទៅកាន់ការិយាល័យរបស់ធនាគារដើម្បីសុំពាក្យ រួចបំពេញពាក្យចុះឈ្មោះសុំខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ
- អ្នកស្នើសុំឥណទានត្រូវរៀបចំ និងប្រមូលឯកសារដែលធនាគារត្រូវការ៖ លិខិតបញ្ជាក់ពីអត្តសញ្ញាណ ទីលំនៅ និងប្លង់ដី/ផ្ទះ។ល
- ធនាគារនឹងធ្វើការចុះទៅអង្កេតផ្ទាល់ដល់ទីលំនៅរបស់អ្នកស្នើសុំខ្ចីនៅថ្ងៃបន្ទាប់
- ធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើលទ្ធភាពសងរបស់អ្នកខ្ចី តាមលទ្ធផលដែលទទួលបានពីការចុះទៅអង្កេតផ្ទាល់
- រៀបចំកិច្ចសន្យាឥណទានសម្រាប់អ្នកខ្ចី និងប្រមូលលិខិតបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិទ្រព្យបញ្ចាំ
- បញ្ជូនទិន្នន័យទៅកាន់ផ្នែកបញ្ចេញឥណទាន និងរង់ចាំ
- ផ្តល់ដំណឹង ឱ្យអ្នកខ្ចីពីថ្ងៃបរិច្ចេទបញ្ចេញឥណទាន ក្រោយពេលឯកសារគ្រប់គ្រាន់ និងបានពិនិត្យរួចរាល់។

ដើម្បីឆ្លងកាត់ការត្រួតពិនិត្យ និងអនុញ្ញាតបញ្ចេញឥណទានពីធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី អ្នកស្នើសុំខ្ចីចាំបាច់ត្រូវចំណាយពេលរង់ចាំយូរ ថ្លៃប្រតិបត្តិការច្រើន ឯកសារដែលគ្រឹះស្ថានធនាគារមានច្រើន ដែលអ្នកស្នើសុំខ្ចីត្រូវចំណាយក្នុងការប្រមូលឯកសារឱ្យបានគ្រប់គ្រាន។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ពេលបំពេញឯកសារ និងលក្ខខណ្ឌគ្រប់គ្រាន់ រួចត្រូវរង់ចាំយ៉ាងហើចណាស់ពី៣ ទៅ ១០

[23] អាន គួង និងអ៊ូ រតនៈ, "យុទ្ធសាស្ត្រគ្រប់គ្រងប្រាក់កម្ចី", របាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សា ឆ្នាំសិក្សា ២០០៩-២០១៣

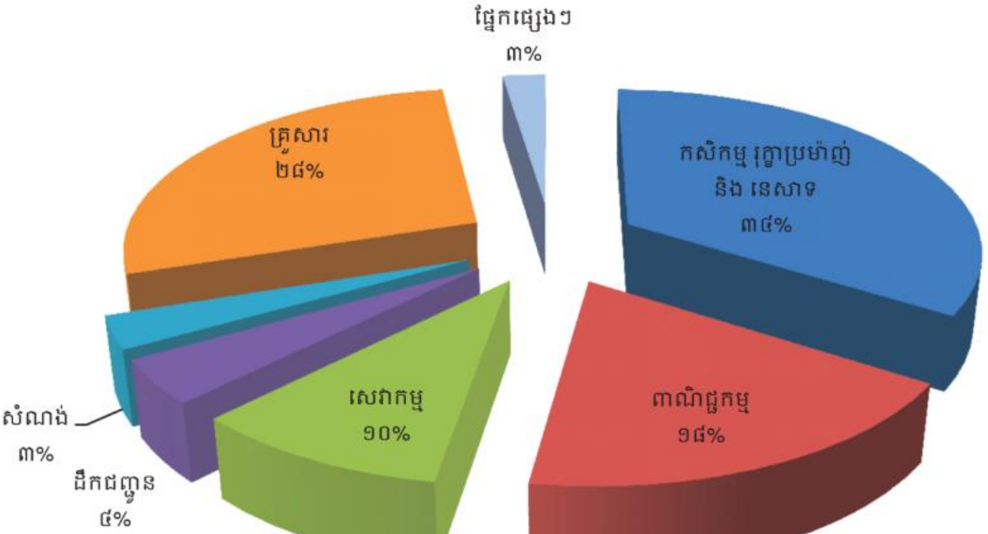
ថ្ងៃ ទើបអាចទទួលយកឥណទានដែលបានស្នើសុំនោះមកប្រើប្រាស់បាន។

២.២.២. គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាស្ថាប័នដែលផ្តល់នូវកម្ចីឥណទានសម្រាប់ប្រជាជន ឬអាជីវកម្មជាពិសេសអ្នកដែលមានចំណូលទាប។ ម៉្យាងវិញទៀត សេវាកម្មចំបងរបស់ MFIs មានដូចជា៖ សេវាកម្មទទួលប្រាក់បញ្ញើ សេវាផ្តល់កម្ចី និងសេវាផ្សេងៗ ដែលមានលក្ខណៈស្រដៀងទៅនឹងសេវាកម្មរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ។

នៅពេលបច្ចុប្បន្ន គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ នៅកម្ពុជាបានពង្រីកនូវចំនួននៃប្រតិបត្តការ របស់ខ្លួនរហូតកើនដល់៦៣គ្រឹះស្ថាន បើប្រៀបទៅនឹងចំនួនត្រឹម៣២គ្រឹះស្ថានក្នុងឆ្នាំ២០១១។ ដូចនេះយើងបានឃើញថាវិស័យមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុនៅកម្ពុជាមានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ក្នុងយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមកនេះ ទាំងទំហំ និងវិសាលភាព ដែនសេវាប្រតិបត្តិការ ព្រមទាំងបានចូលរួមចំណែកយ៉ាងសកម្មក្នុងការជំរុញកំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្ររបស់ប្រជាពលរដ្ឋ តាមរយៈការផ្តល់នូវលទ្ធភាពប្រើប្រាស់សេវាហិរញ្ញវត្ថុប្រកបដោយនិរន្តរភាព ជាពិសេស សេវាមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទៅដល់ប្រជាជននៅជនបទ ឬអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលមិនទាន់ទទួលបានសេវាហិរញ្ញវត្ថុពីគ្រឹះស្ថានធនាគារពាណិជ្ជ។

<u>រូបភាពទី៤៖ ឥណទានតាមវិស័យរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ</u>



ប្រភព៖ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា (២០១៦)

រូបភាពខាងលើដែលបានមកពីរបាយការណ៍របស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា បានបង្ហាញនូវការបែងចែកឥណទានរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុទៅតាមវិស័យផ្សេងៗ ដូចជា វិស័យកសិកម្ម ៣៥% គ្រួសារ ២៨% ពាណិជ្ជកម្ម ១៨% សេវាកម្ម ១០% សំណង់ ៣% ដឹកជញ្ជូន ៤% និងវិស័យផ្សេងៗ ២%[24]។

២.២.២.១. មុខងាររបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

ការកកើតឡើងរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺដើម្បីបំពេញបន្ថែមលើចំណុចខ្វះចន្លោះ របស់ធនាគារ ជាពិសេសធនាគារពាណិជ្ជ ដែលមិនបានបំរើសេវាឥណទាន ទៅដល់ទីជនបទដាច់ស្រយាល ដោយសារតែ ធនាគារបានស្រូបយកអតិថិជនបានត្រឹមតែ២០% នៃប្រជាពលរដ្ឋសរុបក្នុងទូទាំងប្រទេសតែប៉ុណ្ណោះ ហើយប្រជាពលរដ្ឋទាំងនោះភាគច្រើនគឺជាអ្នកដែលមានសេដ្ឋកិច្ចគ្រួសារប្រសើរ និងធូធារមធ្យមផងដែរ និងភាគច្រើនរស់នៅទីប្រជុំជន និងទីក្រុង។ ដូច្នេះក្រៅពីនោះគឺប្រជាពលរដ្ឋមិនមានឱកាសក្នុងការទទួលបាន ប្រាក់កម្ចីឥណទានពីធនាគារ ដែលយកការប្រាក់ទាបសមរម្យនោះទេ។

មុខងាររបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គឺដើម្បីជួយសម្រួលដល់ប្រជាពលរដ្ឋឱ្យបានខ្ចីប្រាក់ ដែលមានអត្រាការប្រាក់ទាបសមរម្យជាងឈ្មួញចងការប្រាក់នៅតាមភូមិ ស្រុក របស់ពួកគាត់តាមរយៈការខ្ចីប្រាក់ពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ មុនពេលគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានកកើតឡើងនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា នៅពេលដែលប្រជាពលរដ្ឋចង់ខ្ចីប្រាក់ភ្លាមៗ ដើម្បីយកទៅប្រកបមុខរបរផ្សេងៗ ឬយកទៅពង្រីកមុខរបរ ឬធ្វើអ្វីមួយ គឺមានតែម្យ៉ាងគត់គឺ ទៅរកខ្ចីប្រាក់ពីឈ្មួញចងការប្រាក់ដែលរស់នៅតាមភូមិ ស្រុក របស់គាត់ ទោះបីអត្រាការប្រាក់ ដែលឈ្មួញចងការប្រាក់ទាំងនោះបានយកការប្រាក់ខ្ពស់ គឺខ្ពស់រហូតដល់ទៅ ១០%-៣០% ក្នុងមួយខែៗក៏ដោយ ក៏ពួកគាត់នៅតែខ្ចីប្រាក់ដែរ។ ម៉្យាងវិញទៀត មានអ្នកខ្ចីខ្លះបានបានយល់ឃើញថាការប្រាក់១០%-៣០%ក្នុងមួយខែៗគឺមិនថ្លៃទេសម្រាប់ពួកគាត់។ មូលហេតុគឺគាត់គ្មានអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់ណាផ្សេងទៀត ដើម្បីយកមកធ្វើការប្រៀបធៀបឡើយក្រៅតែពីឈ្មួញចងការប្រាក់នៅភូមិ ស្រុករបស់ពួកគាត់។

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុបានដើរតួនាទីក្នុងនាមជាប្រតិបត្តិករ ក្នុងការចូលទៅបំពេញនូវចន្លោះខ្វះខាត ដើម្បីឱ្យប្រជាពលរដ្ឋ ដែលភាគច្រើនជាស្ត្រីឱ្យមានឱកាសក្នុងការខ្ចីប្រាក់ យកទៅចាប់ផ្តើមមុខរបរ ឬពង្រីកមុខរបរដែលមានស្រាប់ ឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើងតាមរយៈខ្ចីប្រាក់ឥណទានពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ សកម្មភាពទាំងនេះគឺសបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថា គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុពិតជាបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ និងយ៉ាងសកម្ម និងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ក្នុងកាជួយស្តារ និងធ្វើការ

[24] របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០១៦របស់ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា

អភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចសង្គមកម្ពុជាឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើងថែមទៀតស្របទៅនឹងចក្ខុវិស័យរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ដែលកំពុងបើកទូលាយនូវគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរីទាំងក្នុងប្រទេស ក្នុងតំបន់ និងទាំងនៅលើឆាកអន្តរជាតិផងដែរ។

ទន្ទឹមនឹងនេះ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុក៏បានអនុវត្តនូវមុខងារបណ្តុះបណ្តាលមួយចំនួនដូចជា៖ ការបណ្តុះបណ្តាលទាក់ទងនិងហិរញ្ញវត្ថុដល់ប្រជាជនក្រីក្រ ក្នុងគោលបំណងបង្កើននូវចំណេះដឹងរបស់ពួកគេ និងបង្រៀនឱ្យពួកគេចេះសន្សំ ចេះរៀបចំផែនការថវិកា និងការគ្រប់គ្រងបំណុល។ល។ ការបណ្តុះបណ្តាលមួយទៀតលើវិស័យកសិកម្ម ដែលជួយដល់ប្រជាជនដែលក្រីក្រ និងក្រីក្របំផុតឱ្យទទួលបានជំនាញតាមវិស័យដែលពួកគេត្រូវការចាំបាច់សម្រាប់ចិញ្ចឹមជីវិត។

តាមរយៈមុខងារហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បានជំរុញឱ្យកសិករ អាជីវករប្រើប្រាស់សេវាកម្មឥណទានផ្លូវការកាន់តែច្រើនឡើង និងដោះស្រាយនូវបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ជួយលើកកម្ពស់ជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជនក្នុងស្រុក និងបានចូលរួមចំណែកក្នុងការកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រផងដែរ។

២.២.២.២. សេវាឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្ម

ឥណទានដែលផ្តល់ឱ្យដោយ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មមានដូចជា៖ ឥណទានក្រុមធានា ឥណទានសហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម[25]។

តារាងទី៥៖ ប្រភេទឥណទានអាជីវកម្ម និងអត្រាការប្រាក់របស់ មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អម្រិត

ប្រភេទឥណទាន	ទំហំឥណទាន (ដុល្លារ)	រយៈពេល (ខែ)
ឥណទានក្រុមធានា	២៥ - ១,០០០	៦-១២
ឥណទានសហគ្រាសខ្នាតតូច	២០,០០០ - ៧០,០០០	៣-៣៦
ឥណទានសហគ្រាសខ្នាតមធ្យម		

ប្រភព៖ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អម្រិត

ឥណទានក្រុមធានា គឺជាឥណទានខ្នាតតូចបំផុត ប្រើប្រាស់លើមុខរបរអាជីវកម្មទូទៅនៅក្នុងគ្រួសារ ក្នុងគោលបំណងលើកស្ទួយកម្រិតជីវភាពគ្រួសាឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង។ ឥណទានប្រភេទនេះពុំទាមទារដាក់ទ្រព្យបញ្ចាំឡើយ។ ហើយអ្នកខ្ចីអាចខ្ចីបានច្រើនលើកក្នុងវគ្គឥណទានដែលខ្លួនបានជ្រើសរើស ឯការសងមានច្រើនជម្រើសដូចជា៖ សងការប្រាក់ប្រចាំ ប្រាក់ដើមកាត់ចុងគ្រា ឬរំលស់ទាំងដើមនិងការ។ ការប្រាក់គិតលើប្រាក់ដើមដែលនៅសល់ប៉ុណ្ណោះ។

[25] គេហទំព័រ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អម្រិត https://amret.com.kh [ចូលទស្សនាថ្ងៃទី៣០ ខែមេសា ឆ្នាំ២០១៧]

ឥណទានសហគ្រាស់ខ្នាតតូច និងមធ្យម គឺជាប្រភេទសេវាប្រាក់កម្ចី ដែលផ្តល់ជូនជាលក្ខណៈបុគ្គលទៅដល់ម្ចាស់សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម (សហគ្រាសជំនួញ ផលិតកម្ម សេវាកម្ម និងកសិកម្ម) ដែលមានបំណងប្រើប្រាស់ឥណទាននេះសម្រាប់ធ្វើជាទុនវិនិយោគ ឬជាទុនបង្វិល ក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្មថ្មី ឬពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដែលមានស្រាប់។

២.២.២.៣. លក្ខខណ្ឌក្នុងការផ្តល់ឥណទាន

ឥណទានដែលអាចទទួលបានពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុមានត្រឹមខ្នាតមធ្យម ដោយទំហំកម្ចីអតិបរមាក្រោម១០០,០០០ដុល្លារ។ ដូច្នេះហើយ លក្ខខណ្ឌនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ MFIs ក៏មានលក្ខណៈងាយស្រួលជាងការផ្តល់ឥណទានពីធនាគារពាណិជ្ជ។

លក្ខខណ្ឌដែលទាមទារទ្រព្យធានាពីអ្នកខ្ចីចពោះឥណទាន គឺស្រដៀងទៅនឹងតម្រូវការរបស់ធនគារពាណិជ្ជ។ ប៉ុន្តែ សម្រាប់ MFIs នៅតែមានភាពងាយស្រួលបន្តិច ត្រង់ថា ពេលអ្នកខ្ចីឥណទានមិនមានទ្រព្យធានាផ្ទាល់ខ្លួនអាចប្រើប្រាស់ទ្រព្យធានារបស់សមាជិកក្រុមគ្រួសារ ដើម្បីដាក់ធានាលើឥណទានដែលបានស្នើសុំ។

ក្រៅពីទ្រព្យធានា គឺមានតម្រូវការការបំពេញលិខិតស្នើសុំ និងផ្តល់នូវឯកសារពាក់ព័ន្ធដែលចាំបាច់សម្រាប់ប្រតិបត្តិសំណើសុំឥណទាន។ វាមិនមានភាពខុសគ្នាជាមួយនឹងឯកសារដែលធនាគារពាណិជ្ជទាមទារនោះទេ។

២.២.៣. គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ

មានឥណទានទើបអាជីវកម្មអាចដំណើរការទៅមុខកាន់តែធំឡើង សបញ្ជាក់ឱ្យឃើញពីសារៈសំខាន់របស់ឥណទានដើម្បីពង្រីកទំហំ និងដំណើរការនៃអាជីវកម្ម។ ក្នុងចំណុចខាងលើដែលបានរៀបរាប់អំពីប្រភេទនៃឥណទាន លក្ខខណ្ឌដើម្បីទទួលបានកម្ចីពីធនាគារពាណិជ្ជ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុរួចមក យើងនឹងងាកមកពិនិត្យមើលទៅលើគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិមួយចំនួនក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទានពីគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុទាំងពីរនេះ៖

<u>តារាងទី៦៖ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ</u>

គុណសម្បត្តិ	គុណវិបត្តិ
(១) អត្រាការប្រាក់ទាបសមរម្យ ហើយថេរ	(១) ពិបាករកនៅតាមជនបទ
(២) ឥណទានមានរយៈពេលវែង (៣-១០ឆ្នាំ)	(២) ទាមទារទ្រព្យបញ្ចាំខ្ពស់
(៣) រយៈពេសសម្រាប់សងគ្រប់គ្រាន់ចំណេញពីអាជីវកម្មមកវិញ	(៣) ចំណាយពេលច្រើនក្នុងការសុំឥណទានដំបូង

(៤) សងប្រាក់ប្រចាំ(ខែ)	(៤) ទាមទាររបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុជាប្រចាំ
(៥) ជម្រើសឥណទានសម្រាប់អាជីវកម្មច្រើន	(៥) លិខិតស្នាមច្រើន ចំណាយពេលយូរ
(៦) ទំហំសាច់ប្រាក់កម្ចីធំ	(៦) ប្រឈមនឹងហានិភ័យខ្លាំង

ប្រភព៖ អ្នកនិពន្ធ

តារាងទី៧៖ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិឥណទានរបស់គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

គុណសម្បត្តិ	គុណវិបត្តិ
(១) ផ្តល់សេវាដល់ជនបទ ដល់ភូមិ ស្រុក	(១) អត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងធនាគារពាណិជ្ជ
(២) ការផ្តល់ឥណទានឆាប់រហ័ស	(២) រយៈពេលឱ្យខ្ចីខ្លី
(៣) ទ្រព្យធានាមិនចាំបាច់ឈ្មោះអ្នកខ្ចីផ្ទាល់ អាចជារបស់បងប្អូន សាច់ញាតិ។	(៣) ទំហំកម្ចីឥណទានមានកំណត់
(៤) ជំម្រើសនៃការសងច្រើន	(៤) មិនអាចស្នើសុំឥណទានតាមតម្រូវការ
(៥) លើកកម្ពស់ជីវភាពប្រជាពលរដ្ឋក្រីក្រ	(៥) ផលចំណេញពីការប្រើប្រាស់ទាប
(៦) ជួយកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ	(៦) នាំឱ្យបំណុលបុគ្គល/ក្រុម កើនឡើង

ប្រភព៖ អ្នកនិពន្ធ

២.៣. ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ

ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ ឬអ្នកផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដែលមិនមានអាជ្ញាប័ណ្ណ មានអាទិភាពក្នុងការបំពេញតម្រូវការឥណទានរបស់គ្រួសារ និងអាជីវកម្មខ្នាតតូច បើទោះបីគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុកំពុងព្យាយាមពង្រីកសាខារបស់ខ្លួនទៅកាន់ទូទាំងប្រទេសក៏ដោយ។ ព្រោះការខ្ចីប្រាក់ពីប្រភពក្រៅផ្លូវការមានភាពងាយស្រួល និងរហ័សជាងការខ្ចីពីប្រភពផ្លូវការ។ គេធ្វើការកំណត់សម្គាល់លើប្រភពមួយនេះតាមរយៈប្រតិបត្តិការរហ័ស មិនមានបែបបទផ្លូវការ និងរាល់ប្រតិបត្តិការសម្រេចភ្លាមៗ ដោយសារតែអ្នកស្នើសុំធ្លាប់មានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកផ្តល់ឥណទានពីមុនមក។ ចំណុចមានភាពទាក់ទាញដែលផ្ទុយពីការផ្តល់ឥណទានរបស់ស្ថាប័នផ្លូវការនោះគឺ មិនមានតម្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំខ្ពស់នោះទេ ពេលខ្លះគឺមិនចាំបាច់មានទ្រព្យធានា។ នៅពេលដែលអ្នកមានតម្រូវការសាច់ប្រាក់មិនអាចស្នើសុំ និងទទួលឥណទានពីធនាគារ ឬចំនួនឥណទានដែលទទួលបានមិនគ្រប់គ្រាន់ ការខ្ចីពីប្រភពក្រៅផ្លូវការគឺជាជម្រើសចុងក្រោយ ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហារបស់អាជីវកម្មដែលមានតម្រូវការសាច់ប្រាក់ជាចាំបាច់។

២.៣.១. មិត្តភក្តិ និងសមាជិកគ្រួសារ

ការខ្ចីប្រាក់ពីមិត្តភក្តិ ឬសមាជិកក្នុងគ្រួសារ ដែលជាទម្លាប់មួយក្នុងជីវភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ ពេលមានតម្រូវការប្រាក់កាក់ភ្លាមៗ និងមានចំនួនតិចៗ ការខ្ចីបែបនេះមានលក្ខណៈងាយស្រួល ដោយសារតែអ្នកខ្ចី និងអ្នកឱ្យខ្ចីស្គាល់គ្នាច្បាស់ មានភាពងាយស្រួលក្នុងការខ្ចី ពុំចាំបាច់មានការដាក់វត្ថុបញ្ចាំអ្វីឡើយ។ ការខ្ចីប្រាក់ចំនួនតិចតួចពីមិត្តភក្តិ ឬសមាជិកក្នុងគ្រួសារជាទូទៅសម្រាប់ដោះស្រាយបញ្ហាកង្វះខាតរយៈពេលខ្លីរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច។

ជាទូទៅ ការខ្ចីប្រាក់បែបនេះ អាចនឹងមិនចាំបាច់បង់ការប្រាក់ ឬការប្រាក់ទាបជាងការខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ ឬស្ថាប័នផ្សេងៗ រីឯជម្រើសនៃការសងប្រាក់មានច្រើន ឧទាហរណ៍ ការសងដោយបូកបន្ថែមការប្រាក់បន្តិចបន្តួច ឬការសងដោយការដោះដូរជាលក្ខណៈវិនិយោគក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នកខ្ចី ដែលអាចផ្តល់ប្រាក់ចំណេញដល់អ្នកឱ្យខ្ចីក្នុងរយៈពេលណាមួយ ដែលមានសមមាត្រទៅនឹងការប្រាក់សម្រាប់ប្រាក់ដែលពួកគេបានឱ្យខ្ចីនោះ។

២.៣.២. តុងទីន

តុងទីនគឺជាប្រព័ន្ធសន្សំប្រាក់ជាក្រុម និងអាចដើរតួនាទីជាកម្ចីផងដោយមានសមាជិកចូលរួមលេងចាប់ពី១០នាក់ រហូតដល់៥០នាក់។ រយៈពេលនៃការលេងគឺអាស្រ័យលើចំនួននៃកូនតុងទីន និងការកំណត់រយៈពេលដេញតុងទីនក្នុងមួយលើកៗ[26] ។ ចំពោះអ្នកដែលមានប្រាក់សម្រាប់សន្សំ ពួកគេចូលចិត្តលេងតុងទីនដើម្បីទទួលបានការប្រាក់ចុងគ្រា ដែលមានអត្រាសរុបច្រើនជាងការសន្សំនៅគ្រឹះស្ថានធនាគារ។ ចំពោះអាជីវកម្មដែលមានកាខ្វះខាតសាច់ប្រាក់បង្វិល ពួកគេតែងតែប្រមូលគ្នាដើម្បីលេងតុងទីន ដើម្បីប្រមូលប្រាក់តុងទីនយកមកបង្វិល តាមរយៈការផ្តល់ការប្រាក់ខ្ពស់ដែលអាចយកកញ្ចប់ប្រាក់តុងទីនមកប្រើប្រាស់ ក្នុងភាសាតុងទីនហៅថា "ដេញយក"។ យើងសង្កេតឃើញថា ការលេងតុងទីនមានការពេញនិយមភាគច្រើននៅក្នុងផ្សារ ផ្តើមឡើងដោយ"មេតុងទីន"ម្នាក់ដែលមានទំនាក់ទំនងច្រើនជាមួយបណ្តាអាជីវករក្នុងផ្សារ និងក្រៅផ្សារ ឬជាអាជីវករផ្ទាល់ ដែលស្គាល់អ្នកមានតម្រូវការប្រាក់បង្វិលផង និងអ្នកត្រូវការសន្សំយកការប្រាក់ផង រួចប្រមូលពួកគេតាមការស្គាល់តៗគ្នា ដើម្បីបង្កើតបានជា "ក្រុមតុងទីន" មួយ។

២.៣.៣. អ្នកចងការប្រាក់

ចងការប្រាក់ដំបូងឡើយគឺកើតមាននៅតាមជនបទតែប៉ុណ្ណោះ ដោយអ្នកមាននៅទីនោះចងការទៅឱ្យកសិករ ធ្វើការទិញពូជដំណាំ ឬជីដើម្បីធ្វើកសិកម្ម ហើយកសិករទាំងនោះសងប្រាក់

[26] កូនតុងទីន សំដៅទៅលើសមាជិកចូលរួមលេងតុងទីន

ដើម និងការប្រាក់ពេលប្រមូលផល។ ពួកគេមានជម្រើសសងជាប្រាក់ ឬសងជាកសិផលទៅឱ្យអ្នកចងការក្នុងតម្លៃទាបជាងទីផ្សារ ដើម្បីសមមាត្រទៅនឹងការបង់ការប្រាក់ដែរ។

អ្នកចងការប្រាក់ អាចជាមិត្តភក្តិ អ្នកជិតខាង អ្នកធ្វើការជាមួយ ឬអ្នករកស៊ីចងការប្រាក់តែម្តង ដែលអាចផ្តល់ឥណទានឱ្យអ្នកខ្ចី ដោយអ្នកខ្ចីត្រូវសងវិញតាមកាលបរិច្ឆេទ និងបូករួមការប្រាក់។ ក្នុងករណីចងការពីអ្នករកស៊ីចងការដែលមិនស្គាល់គ្នា គេអាចនឹងទាមទារឱ្យអ្នកខ្ចីដាក់បញ្ចាំវត្ថុមានតម្លៃដូចជា៖ គ្រឿងអលង្ការ ទូរទស្សន៍ ឡាន ម៉ូតូ។ល។ បើចំនួនប្រាក់ចងការច្រើន គេអាចនឹងទាមទារបញ្ចាំប្លង់ដី ឬប្លង់ផ្ទះជាដើម។

<u>តារាងទី៨៖ រយៈពេលនៃការចងការ និងការទូទាត់សង</u>

ការចងការ	ចំនួនប្រាក់ចងការ	ចំនួនថ្ងៃ / ខែ	ការទូទាត់
(ក) រយៈពេលខ្លី	១០០ - ៣០០ ដុល្លារ	១០ - ២០ថ្ងៃ	សងរំលស់ប្រចាំថ្ងៃ
(ខ) រយៈពេលវែង	១០០០-១០០០០ ដុល្លារ	៣ខែ - ២ឆ្នាំ	សងការប្រាក់ប្រចាំខែ ប្រាក់ដើមសងចុងគ្រា

ប្រភព៖ ចម្លើយផ្តល់ដោយអាជីវករក្នុងផ្សារ

លក្ខខណ្ឌដែលអ្នកខ្ចីអាចចងការបាន គឺគ្រាន់តែផ្តល់នូវអត្តសញ្ញានប័ណ្ណថតចម្លង និងធ្វើកិច្ចសន្យាចងការប្រាក់ជាមួយអ្នកចងការ ដែលក្នុងកិច្ចសន្យានោះពិពណ៌នាចំនួនចងការ ការប្រាក់ និងថ្ងៃបរិច្ឆេទត្រូវសង និងការពិន័យពេលមិនបានសងប្រាក់ទៀងពេល ឬកាត់យកវត្ថុធានាជាដើម។ អត្រាការប្រាក់ចងការគឺខ្ពស់ជាងការប្រាក់របស់ធនាគារច្រើន អត្រាការប្រាក់មានចាប់ពី៣% រហូតដល់៣០% ក្នុង១ខែ អាស្រ័យលើការចរចារ និងផ្អែកលើទំនាក់ទំនងរវាងអ្នកខ្ចី និងអ្នកឱ្យចងការ។

(ក) រយៈពេលខ្លី ៖ អ្នកខ្ចីដែលចងការក្រោម១ខែ ការប្រាក់ត្រូវបានគិតជារៀងរាល់ថ្ងៃ ដោយអ្នកខ្ចីត្រូវបង់ប្រាក់រំលស់តាមការកំណត់ទុករហូតប្រាក់ចងការត្រូវបានទូទាត់ចប់។ ប្រាក់ចងការក្នុងរយៈពេលខ្លីជាទូទៅគឺមានចំនួនតិច អាចចាប់ពី១០០-៣០០ដុល្លារ។

(ខ) រយៈពេលវែង ៖ អ្នកខ្ចីអាចចងការប្រាក់សម្រាប់រយៈពេលវែងតាមតែចង់ អាចចាប់ពី១ឆ្នាំដល់២ឆ្នាំ ដោយត្រូវបង់ការប្រាក់ឱ្យអ្នកចងការឱ្យជារៀងរាល់សប្តាហ៍ ឬរៀងរាល់ខែ។ ប្រាក់ដើមដែលបានចងការនឹងត្រូវសងត្រឡប់នៅចុងគ្រានៃកាលកំណត់។

២.៣.៤. គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ

ឥណទាន ដែលអាចទទួលបានតាមរយៈប្រភពក្រៅផ្លូវការ មានសារៈសំខាន់ក្នុងការដោះស្រាយភាពរាំងស្ទះហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រួសារ និងអាជីវកម្ម បានយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ វាមានគុណសម្បត្តិ

ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ឥណទានដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ពិសេសទៅដល់អាជីវកម្មណាដែលស្ថិតក្រៅប្រព័ន្ធដែលពួកគេមិនមានលក្ខខណ្ឌស្របច្បាប់អ្វីសោះក្នុងការស្នើសុំឥណទានពីធនាគារ។ ក៏ប៉ុន្តែ ការខ្ចីប្រាក់ពីប្រភពក្រៅផ្លូវការក៏មានគុណវិបត្តិមួយចំនួនដែរ។

នៅផ្នែកខាងក្រោម បានបង្ហាយក្នុងតារាងអំពីៈ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិមួយចំនួនរបស់ឥណទានដែលផ្តល់ឱ្យដោយប្រភពក្រៅផ្លូវការ ដែលមាន មិត្តភក្តិ/សមាជិកគ្រួសារ តុងទីន និងអ្នករកស៊ីចងការប្រាក់មានដូចជាៈ

តារាងទី៩ៈ គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិរបស់ប្រភពផ្តល់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ

ប្រភេទ	គុណសម្បត្តិ	គុណវិបត្តិ
ខ្ចីមិត្តភក្តិ / សមាជិកគ្រួសារ	-ទទួលបានឆាប់រហ័ស -ដោះស្រាយបញ្ហាកម្ចីភ្លាមៗ -ការប្រាក់ទាប / គ្មាន -អាចដោះដូរការប្រាក់ជាមួយការវិនិយោគក្នុងអាជីវកម្ម	-ចំនួនអាចខ្ចីបានតិច -ត្រូវបែងចែកប្រាក់ចំណេញក្នុងអាជីវកម្មជាការដោះដូរ -អាចកើតមានជម្លោះ
តុងទីន	-អាចដេញយកប្រាក់ចំនួនច្រើនពេលចាប់ផ្តើមលេង -ជាប្រព័ន្ធសន្សំមានការប្រាក់ច្រើនជាងបញ្ញើធនាគារ -ទទួលបានប្រាក់បង្វិលយ៉ាងងាយស្រួល និងឆាប់រហ័ស -អាចប្រើប្រាស់ប្រាក់តុងទីនសម្រាប់វិនិយោគបន្ថែម	-ចំណាយការប្រាក់ខ្ពស់ជាងកម្ចីធនាគារ បើដេញយកមកប្រើប្រាស់ -ហានិភ័យខ្ពស់ -ពេលមេរត់ចោល ខាតបង់ទាំងស្រុង -គ្មានច្បាប់គ្រប់គ្រងត្រឹមត្រូវ
អ្នករកស៊ីចងការប្រាក់	-ទំហំអាចឱ្យខ្ចីធំ -មានទ្រព្យបញ្ចាំ / គ្មាន -អាចប្រើវត្ថុមានតម្លៃដែលមានសម្រាប់ធានាការចងការ -ស្រួលយកឥណទាន ករណីស្គាល់គ្នាច្បាស់	-អត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ខ្លាំង -អត្រាការប្រាក់ផ្លាស់ប្តូរអាស្រ័យលើម្ចាស់ចងការ -មិនមានអត្រាការប្រាក់ថេរ -ការវាយតម្លៃលើវត្ថុបញ្ចាំមិនច្បាស់លាស់ អាស្រ័យលើ

	-រយៈពេលនៃប្រតិបត្តការខ្ចី -អាចចងការប្រាក់ច្រើនលើក	ម្ចាស់ចងការជាអ្នកកំណត់ -គ្មានច្បាប់គ្រប់គ្រងត្រឹមត្រូវ

ប្រភព៖ អ្នកនិពន្ធ

២.៤. ហានិភ័យរបស់អាជីវកម្មពេលប្រើប្រាស់ឥណទាន

នៅក្នុងទ្រឹស្តី ឥណទាន ត្រូវបានចាត់ទុកជាប្រេងរំអិលសម្រាប់អាជីវកម្ម ដែលអាចជួយឱ្យអាជីវកម្មទាំងអស់ជៀសផុតពីការក្ស័យធនដោយសារខ្វះខាតទុនបង្វិល។ ប៉ុន្តែ ហេតុអ្វីបានជាអាជីវកម្មមួយចំនួនធំនៅតែក្ស័យធន បើទោះជាពួកគេបានប្រើប្រាស់ឥណទាន? ហើយមូលហេតុដែលធ្វើឱ្យពួកគេក្ស័យធនគឺដោយសារតែខ្ចីប្រាក់គេវណ្ឌកទៅវិញ? សំនួរចោទសួរមួយនេះ យើងខ្ញុំនឹងធ្វើការបកស្រាយតាមការពិពណ៌នាពាក់ព័ន្ធទៅនឹងហានិភ័យមួយចំនួន ដែលកើតមាននៅពេលដែលអាជីវកម្មមួយចាប់ផ្តើម និងបន្តប្រើប្រាស់ឥណទាន។

អាជីវកម្មទាំងអស់អាចនឹងបាត់បង់ការវិនិយោគរបស់ពួកគេ ដូចជាការបាត់បង់អាជីវកម្មដំបូងការបាត់បង់នូវទ្រព្យសម្បត្តិដែលដាក់ធានាសម្រាប់កម្ចីឥណទាន ។ល។ ដោយសារអាជីវកម្មនោះពុំអាចធ្វើការទូទាត់សងកម្ចីបានតាមកិច្ចសន្យា និងរយៈពេលដែលបានព្រមព្រៀង។

ជាដំបូង យើងត្រូវស្វែងយល់ថាតើអ្វីទៅគឺជាហានិភ័យ? ពាក្យថាហានិភ័យគឺសំដៅទៅលើគ្រោះថ្នាក់ដែលអាចកើតមាន តែអាចកាត់បន្ថយ ឬជៀសផុតបានតាមរយៈការបង្កាទុកជាមុន។

ហានិភ័យឥណទាន ក្នុងចំណុចនេះគឺចង់សំដៅទៅលើគ្រោះថ្នាក់ដែលអាចកើតមានចំពោះអាជីវកម្ម នៅពេលពួកគេជ្រើសរើសប្រើប្រាស់នូវប្រភេទនៃឥណទានផ្លូវការនិងក្រៅផ្លូវការណាមួយសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។

ហេតុនេះហើយ ទើបយើងខ្ញុំនឹងធ្វើការប្រៀបធៀបនូវមូលហេតុដែលបង្កឱ្យមានហានិភ័យកើតឡើងនៅពេលប្រើប្រាស់ឥណទានផ្លូវការ និងឥណទានក្រៅផ្លូវការនៅចំណុចខាងក្រោម។

២.៤.១ ហានិភ័យនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានផ្លូវការ

(១) កម្ចីពីធនាគារពាណិជ្ជ

ដូចបានរៀបរាប់ក្នុងជំពូកទី២ ធនាគារពាណិជ្ជគឺជាស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានដ៏ធំ និងចំបងមួយនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច ពិសេសផ្តល់ឥណទានទំហំធំទៅដល់អាជីវកម្ម និងមានសុវត្ថិភាពបំផុត។ ក៏ប៉ុន្តែពេលអាជីវកម្មទទួលបានឥណទានរួចមក ពួកគេអាចប្រឈមនឹងការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួន ឬអាជីវកម្មដែលបានវិនិយោគ នៅពេលដែលពួកគេប្រើប្រាស់ឥណទាននោះមិនត្រឹមត្រូវតាមគោលដៅ ធ្វើឱ្យពួកគេបាត់បង់លទ្ធភាពក្នុងការទូទាត់សងការប្រាក់ និងប្រាក់ដើមដែលបានខ្ចីទៅ

ឱ្យធនាគារវិញ។ កត្តាមួយចំនួនដែលអាចធ្វើឱ្យកើតមានហានិភ័យពេលប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជមានៈ

- ម្ចាស់អាជីវកម្ម ធ្វើការសម្រេចចិត្តមិនត្រឹមត្រូវទៅលើគម្រោងវិនិយោគណាមួយ
- ទំហំនៃកម្ចីធំហួសផលចំណេញនៃអាជីវកម្ម ឬការវិនិយោគ
- ការវាយតម្លៃខុសទៅលើផលចំណេញរំពឹងទុក ក្នុងការទូទាត់សងការប្រាក់
- ការវិនិយោគថ្មីច្រើនហួស ខណៈពេលដែលការវិនិយោគផ្សេងៗទៀតពុំទាន់ទទួលបានប្រាក់ចំណេញពេញលេញ
- កត្តាប្រែប្រួលខាងក្រៅដែលមិនអាចប៉ាន់ស្មានទុកដូចជាៈ វិបត្តិសេដ្ឋកិច្ច គំនាបច្បាប់។

នៅក្នុងមជ្ឈដ្ឋានសេដ្ឋកិច្ច អាជីវកម្មទាំងអស់ មិនថា SMEs ក្រុមហ៊ុន រោងចក្រ ទាំងក្នុងប្រព័ន្ធ ទាំងក្រៅប្រព័ន្ធ ពួកគេមិនអាចច្រានចោលការប្រើប្រាស់ឥណទាននោះទេ គ្រាន់តែទំហំ និងតម្រូវការខុសគ្នាតែប៉ុណ្ណោះ។ ឥណទានមានគុណសម្បត្តិច្រើន តែក៏មានហានិភ័យខ្ពស់ផងដែរ បើអ្នកខ្ចីរួច ពុំអាចសងវិញបាន។ ដូចចំណុចត្រេខាងលើ ដែលបានបង្ហាញពីមូលហេតុនាំឱ្យអាជីវកម្មជួបប្រទះនូវហានិភ័យឥណទាន។ ជាលទ្ធផល ពេលពួកគេខកខានការសងប្រាក់ទៅឱ្យធនាគារនោះពួកគេនឹងត្រូវបង់ការផាកពិន័យទៅឱ្យធនាគារ ដោយសារការសងប្រាក់យឺតយ៉ាវ។ លើសពីនេះ អ្នកខ្ចីទាំងនោះនឹងបាត់បង់នូវភាពទុកចិត្តពីធនាគារ (Bad Credit Score) ដែលជាឧបសគ្គដល់ពួកគេក្នុងការខ្ចីប្រាក់បន្ថែមពីធនាគារទាំងនោះ។ ជាចុងក្រោយ អាជីវកម្មនឹងប្រឈមការបាត់បង់ផ្ទះ ដីធ្លី ឬទ្រព្យបញ្ចាំផ្សេងៗ ដែលបានដាក់ធានាទៅឱ្យធនាគារពេលស្នើសុំកម្ចី ដោយសារគ្មានលទ្ធភាពសងបំណុល ធនាគារនឹងធ្វើការលក់ឡៃឡុងនូវទ្រព្យបញ្ចាំទាំងនោះ ដើម្បីទូទាត់ជាមួយនិងការខាតបង់ទៅលើឥណទានដែលបានផ្តល់ និងចំណាយផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធ។

(២) កម្ចីពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូចដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដោយយកការប្រាក់ខ្ពស់ជាងធនាគារពាណិជ្ជ តែទាបជាងអ្នកចងការ។ អាជីវកម្មលក់រាយខ្នាតតូចមានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់កម្ចីផ្លូវការតាមរយៈ MFIs ច្រើនជាងកម្ចីរបស់ធនាគារពាណិជ្ជ។ ក៏ប៉ុន្តែ ហានិភ័យរបស់ពួកគេក៏ខ្ពស់ផងដែរ ពីព្រោះកម្ចីដែលពួកគេទទួលបាន នឹងត្រូវសងទៅវិញជាមួយអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់។ ជាក់ស្តែង នៅពេលដែលអាជីវកម្មក្នុងវិស័យដូចគ្នាមានការរីកចម្រើនខ្លាំង ធ្វើឱ្យការប្រកួតប្រជែងក៏កាន់តែខ្លាំងឡើង។ រីឯប្រាក់ចំណេញក៏កាន់តែតូចទៅៗ ដូច្នេះហើយអាជីវកម្មខ្នាតតូចមួយចំនួនធំបានក្ស័យធនព្រោះតែពួកគេមានចំណាយខ្ពស់ជាងចំណូល។ ដែល

ចំណាយទាំងនោះមានដូចជា (១) ចំណាយថ្លៃជួល (២) ចំណាយពលកម្ម (៣) ចំណាយបង់ពន្ធភ (៤) ចំណាយការប្រាក់។ល។ នៅពេលដែលចំណាយទាំងអស់បូកសរុបគ្នា គឺធំជាងចំណូលដែលអាចរកបាន ធ្វើឱ្យពួកគេជួបបញ្ហា នឹងបាត់បង់លទ្ធភាពសងប្រាក់ទៅឱ្យ MFIs ពេលនោះពួកគេត្រូវលក់អាជីវកម្ម ឬទ្រព្យសម្បត្តិខ្លួនដើម្បីសងបំណុល អាជីវកម្មនឹងត្រូវបាត់បង់ក្នុងពេលតែមួយ។

២.៤.២ ហានិភ័យក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ

អាជីវកម្មមួយចំនួនធំបានងាកមកប្រើប្រាស់កម្ចីពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ ដូចបានរៀបរាប់នៅក្នុងជំពូកទី១ - ផ្នែកទ្រឹស្តី គឺដោយសារតែមូលហេតុចំនួន២៖

មូលហេតុទី១៖ ដោយសារមិនមានលក្ខខណ្ឌពេញលេញក្នុងការស្នើសុំកម្ចីពីធនាគារ ឬស្ថាប័នផ្លូវការ។ ឧទាហរណ៍ មិនមានទ្រព្យបញ្ចាំ មិនមានរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ។ល។

មូលហេតុទី២៖ ដោយសារកម្ចីដែលធនាគារផ្តល់ឱ្យមិនគ្រប់គ្រាន់ ហើយមិនអាចសុំបន្ថែមបាន ទើបស្វែងរកកម្ចីបន្ថែមពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ។

(១) ប្រព័ន្ធតុងទីន

គឺជាការដាក់ប្រាក់សន្សំជាក្រុមក្រៅផ្លូវការមួយ ដែលអាជីវករក្នុងផ្សារចូលចិត្តលេង ក្នុងគោលបំណងសន្សំយកការប្រាក់ខ្ពស់ផង និងដេញយកមកបង្វិលផង។ ការលេងតុងទីនដែលមិនមានលិខិតស្នាមទទួលស្គាល់ដោយច្បាប់ និងមិនមានច្បាប់គ្រប់គ្រងបាន កំពុងធ្វើឱ្យអ្នកចូលរួមលេងទាំងអស់រងគ្រោះ ដែលជាទូទៅដោយសារតែ "មេតុងទីន" រត់ចោលស្រុក។ មានព័ត៌មានលេចឮជាច្រើនពាក់ព័ន្ធជាមួយករណីនេះ។ ការបាត់បង់ប្រាក់ភាគច្រើនគឺនៅពេលដែលតុងទីនលេងបានប្រហែលពាក់កណ្តាលទី។ ពេលនោះជាពេលដែលប្រាក់របស់កូនតុងទីនដែលបានបង់ និងសន្សំដោយមិនដេញយកសោះ ចាំតែកើបនោះមានចំនួនកាន់តែធំ (ចំនួន១ម៉ឺន ទៅ៥ម៉ឺនដុល្លារ អាស្រ័យលើទំហំនៃការលេង និងរយៈពេលដែលបានបង់)។

ករណីដែលមេតុងទីនរត់ចោលស្រុកអាចមានមូលហេតុពីរគឺ៖ ទី១ មេតុងទីន ជាអ្នកឆបោក ជាអ្នករៀបចំផែនការឆបោកអាជីវករឱ្យចូលរួមលេង តាមរយៈការបំផ្លើសលើចំនួនអ្នកដែលចូលរួមលេង ឬដើរតួជាអ្នកប្រមូលលុយពីអ្នកលេង រួចរត់គេចខ្លួន។ ទី២ ដោយសារកូនតុងទីនមួយចំនួនដែលបានដេញយកប្រាក់តុងទីនរួច គេចវេសមិនព្រមបង់ប្រាក់តុងទីនជាប្រចាំឱ្យមេតុងទីន ធ្វើឱ្យមេតុងទិនបង្ខំចិត្តរត់ចោលស្រុក។

(២) ការចងការប្រាក់

ចងការ គឺជាជម្រើសចុងក្រោយ របស់អាជីវកម្មក្នុងការស្វែងរកកម្ចី ខណៈដែលត្រូវការប្រាក់

បង្វិលបន្ទាន់ និងចាំបាច់បំផុត បើទោះជាការចងការមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ហួសហេតុយ៉ាងណាក៏ដោយ។ រីឯហានិភ័យដែលត្រូវប្រឈមនោះគឺការប្រាក់ដែលត្រូវបង់សម្រាប់ប្រាក់ដែលបានចងការនោះ។ នៅពេលខ្ចីក្នុងទំហំធំ នឹងត្រូវបង់ការប្រាក់ខ្ពស់ដូចគ្នា។ ដោយឡែក អ្នកខ្ចីចងការទាំងនោះត្រូវយកវត្ថុមានតម្លៃទៅដាក់ធានា ដូចជាប្លង់ទន់(ដីធ្លី) ឬឡាន។ល ដែលពួកគេអាចនឹងបាត់បង់ដោយសារគ្មានលទ្ធភាពសង នៅពេលស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចតានតឹង និងប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ស្របពេលដែលការប្រាក់ត្រូវបង់ខ្ពស់ខ្លាំង។ ករណីមួយចំនួនទៀត គឺពួកគេត្រូវលក់ផ្ទះ លក់អ្វីៗទាំងអស់អស់ពីខ្លួន នៅពេលដែលពួកគេបន្តចងការពីប្រភពផ្សេងគ្នា ដោយក្នុងគោលបំណងដោះស្រាយបញ្ហាតានតឹង តែផ្ទុយទៅវិញធ្វើឱ្យភាពតានតឹងនោះកើនឡើងថែមមួយកម្រិតធំទៀត។

២.៤.៣. វិធីសាស្ត្រក្នុងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ

ហានិភ័យ គឺជាគ្រោះថ្នាក់ដែលមើលមិនឃើញ តែយើងអាចកាត់បន្ថយគ្រោះនោះឱ្យតូច ឬបញ្ចៀសវាបាន។ អាជីវកម្មមួយចំនួន បានចែករំលែកនូវបទពិសោធន៍របស់ពួកគេខ្លះៗ ក្នុងការគ្រប់គ្រងទៅលើហានិភ័យពេលពួកគេកំពុងប្រើប្រាស់សេវាឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ។ យុទ្ធសាស្ត្រដែលពួកគេបានប្រើប្រាស់នោះមានដូចជា៖

(១) កាត់បន្ថយការខ្ចីដែលពុំចាំបាច់ ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយការប្រាក់។

(២) ស្នើសុំពន្យាពេលទូទាត់សងទៅកាន់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីកាត់បន្ថយលំហូរនៃសាច់ប្រាក់ និងជៀសវាងការប្រើប្រាស់កម្ចីឥណទានដែលមានការប្រាក់។

(៣) ប្រើប្រាស់អចលនទ្រព្យដែលខ្លួនមានទៅវិនិយោគ(ជួល) យកប្រាក់បង្វិល មកសងការប្រាក់ដែលបានខ្ចី។

មានយុទ្ធសាស្ត្រជាច្រើនបន្ថែមទៀត ដែលអាជីវកម្មទាំងនោះបានប្រើប្រាស់ ក្នុងការកាត់បន្ថយនូវហានិភ័យឥណទានដែលពួកគេកំពុងប្រើប្រាស់។ ឧទាហរណ៍៖ ការបង្វិលកម្ចីគ្នា ដើម្បីចែករំលែកនូវការប្រាក់ដែលកើតមានសម្រាប់កម្ចីនោះ។ យ៉ាងណាមិញ ទាំងនេះគឺជាយុទ្ធសាស្ត្រ និងជាមធ្យោបាយដ៏ល្អក្នុងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ ដើម្បីបន្តដំណើរការអាជីវកម្មឱ្យរីកចម្រើន។

២.៥. ប្រភេទអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ

២.៥.១. អាជីវកម្មនៅប្រទេសកម្ពុជា

សព្វថ្ងៃនេះ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ការប្រកបអាជីវកម្មបាននិងកំពុងមានការកើនឡើងបន្តបន្ទាប់។ រីឯកការប្រកបអាជីវកម្មទាំងអស់ មិនមែនត្រឹមធ្វើនៅក្នុងផ្សារ ផ្សារទំនើប ឬអគារពាណិជ្ជកម្មប៉ុណ្ណោះទេ ភាគច្រើនអាជីវកម្មត្រូវបានប្រកប

នៅតាមផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន ឬផ្ទះជួល ពេលខ្លះគឺចល័តតាមរទេះ និងយានយន្ត។ ទីតាំងអាជីវកម្មត្រូវបានធ្វើឡើងនៅតំបនជុំវិញផ្សារ សួនច្បារ កីឡាដ្ឋាន សាលារៀន និងនៅតាមទីប្រជុំជន។

ជាក់ស្តែង នៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ដែលជារាជធានីរបស់ប្រទេសកម្ពុជា មានប្រជាជនរស់នៅប្រមាណ ១៥ លាននាក់ និងមានអាជីវកម្មសរុបជាង ៥១ម៉ឺនកន្លែង។ អាជីវកម្មទាំងនោះភាគច្រើនស្ថិតនៅជាការលក់រាយ និងសេវាភោជនីយដ្ឋាន[27]។ យើងសង្កេតឃើញថា ការកើនឡើងនៃការលក់រាយ ភាគច្រើនគឺទៅលើផលិតផលមួយចំនួនដូចជា: ចំណីអាហារ ភេសជ្ជៈ ពិសេសស្រាបៀរ និងសម្លៀកបំពាក់។ រីឯសេវាភោជនីយដ្ឋានវិញ គឺភាគច្រើនភោជនីយដ្ឋានបរទេស ជាពិសេសគឺ Fast Foods និងអាជីវកម្ម Franchises។

អាជីវកម្មដែលកំពុងដំណើរការសព្វថ្ងៃ មានមួយចំនួនបានចុះបញ្ជីអាជីវកម្មត្រឹមត្រូវ ដែលជាអាជីវកម្មស្របច្បាប់ និងអាជីវកម្មមួយចំនួនធំពុំបានចុះបញ្ជីអាជីវកម្មត្រឹមត្រូវឡើយ ដែលត្រូវបានចាត់ទុកជាអាជីវកម្មស្ថិតក្រៅច្បាប់។ ដូចនេះយើងអាចបែងចែកប្រភេទអាជីវកម្មទាំងនេះជាពីរក្រុម គឺ៖ អាជីវកម្មក្នុងប្រព័ន្ធ និងអាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធ។

២.៥.១.១. អាជីវកម្មក្នុងប្រព័ន្ធ

អាជីវកម្មក្នុងប្រព័ន្ធ ដែលគេកំណត់សម្គាល់តាមរយៈការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មស្របច្បាប់នៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ការបង់ពន្ធប៉ាតង់ និងការទទួលបន្ទុកចំណាយពន្ធអាជីវកម្មផ្សេងៗជាដើម។ លក្ខណៈរបស់អាជីវកម្មស្របច្បាប់ គឺមានដូចជា៖ ការលើកផ្លាកអាជីវកម្មត្រឹមត្រូវ ដែលមានឈ្មោះនៃអាជីវកម្ម ប្រភេទ និងអាសយដ្ឋានជាដើម ឬតាមរយៈការតាំងបង្ហាញនូវប័ណ្ណប៉ាតង់នៅកន្លែងប្រកបអាជីវកម្ម ប្រកាសពន្ធជារៀងរាល់ខែ និងបានបង់ពន្ធកាតព្វកិច្ចនានា ។

២.៥.១.២ អាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធ

យោងតាមការឱ្យនិយមន័យរបស់ ILO ទៅលើអាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធ គឺជាអាជីវកម្មមួយតូច ដែលធ្វើការផលិត និងចែកចាយទំនិញ និងសេវាកម្ម ដែលមានភាពឯករាជ្យ ប្រើប្រាស់សមាជិកគ្រួសារក្នុងប្រតិបត្តិការ ឬប្រើប្រាស់នូវកម្លាំងពលកម្មតិចតួចពីខាងក្រៅ[28]។ អាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធជាអាជីវកម្មមួយដែលមានប្រតិបត្តិការស្ថិតក្រៅប្រព័ន្ធ គ្មានការចុះបញ្ជីអាជីវកម្មស្របច្បាប់ និងមិនបានបង់ពន្ធអ្វីទាំងអស់។

គេកំណត់សម្គាល់លក្ខណៈរបស់អាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធតាមរយៈ៖ ប្រតិបត្តិការនៃការលក់ដូរនៅផ្ទះ(ខ្នាតតូច) សន្និធិតិចតួច គ្មានផ្លាកយីហោត្រឹមត្រូវ គ្មានលិខិតអនុញ្ញាតប្រកបអាជីវកម្ម ឬ

[27] គោលនយោបាយអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឧស្សាហកម្មកម្ពុជាឆ្នាំ ២០១៥-២០២៥ ទំព័រទី 5

[28] ឯកសារស្រាវជ្រាវរបស់ ILO, 2004, *Decent Works in Informal Economy in Cambodia,* ទំព័រទី 11

ប័ណ្ណប៉ាតង់ ។ល។ ឧទាហរណ៍៖ ផ្ទះលក់ចាបហួយនៅផ្លូវខឹងហែមផ្សារអូឬស្សី អាជីវកម្មមួយចំនួនធំក្នុងផ្សារអូឬស្សី និងតាមផ្សារនានា អាជីវករលក់ដូរតាមរទេះចល័ត។

២.៥.២. ស្ថានភាពទូទៅរបស់អាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញ

អាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូច នៅទីក្រុងភ្នំពេញបាននិងកំពុងមានការកើនឡើងជាលំដាប់ ពិសេសប្រភេទចំណីអាហារ និងភេសជ្ជៈ។ បច្ចុប្បន្ន ប្រភេទអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូចច្រើនបង្កើតឡើងនៅតាមផ្ទះ ឬក្នុងផ្សារ។ ដែលទីតាំងទាំងពីរនេះមានគុណប្រយោជន៍រៀងៗខ្លួន។

អាជីវករដែលប្រើប្រាស់ផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន ឬផ្ទះជួលដើម្បីប្រកបអាជីវកម្មគឺមានភាពងាយស្រួលក្នុងប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគេ ដោយសារទី១ ពួកគេមិនចាំបាច់បង់ខាតពេលវេលាក្នុងការធ្វើដំណើរទៅមក និងការដឹកជញ្ជូនទំនិញទៅមក ទី២ ពួកគេមានសុវត្ថិភាពក្នុងការការពារប្រាក់កាក់មិនឱ្យបាត់បង់ និងទី៣ ពួកគេមានបរិវេណគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ស្តុកទំនិញ និងសម្រាប់អតិថិជនទិញដុំចេញចូល ក្នុងការដឹកជញ្ជូន។

ប៉ុន្តែ ដោយការដាក់ចំណតបេនឡានដឹកទំនិញនៅតាមផ្សារ បានបង្កជាភាពងាយស្រួលដល់អាជីវករនៅក្នុងផ្សារធ្វើការលក់ដុំរបស់ពួកគេទៅឱ្យអតិថិជនតាមបណ្តាខេត្ត។ ទំនិញអាចយកចេញពីតូបក្នុងផ្សារទៅកាន់បេនឡានបានលឿន ឬតាមរយៈការបញ្ជាទិញពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ជញ្ជូនដល់ចំណតរថយន្តផ្ទាល់ ចំណេញទីតាំងស្តុកទុក និងមិនមានការបារម្ភពីការបាត់បង់ទំនិញ។

២.៥.៣. អាជីវកម្មលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារ

ផ្សារដែលចែកចាយទំនិញធំៗនៅទីក្រុងភ្នំពេញមាន៖ ផ្សារអូឬស្សី ផ្សារអូឡាំពិក ផ្សារថ្មី ផ្សារចាស់ ផ្សារកណ្តាល ផ្សារទួលទំពូង ផ្សារដើមគរ ផ្សារចោមចៅ ផ្សារជំពូវ័ន ។ល។ ទីតាំងផ្សារគោលដៅសម្រាប់ការចុះទៅប្រមូលយកទិន្នន័យដែលពាក់ព័ន្ធសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវនេះ គឺយើងខ្ញុំបានកំណត់យក <u>**ផ្សារអូឬស្សី**</u> តែមួយប៉ុណ្ណោះ។

ផ្សារអូឬស្សី ជាផ្សារចែកចាយទំនិញគ្រប់មុខ និងធំជាងគេនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅលើផ្លូវលេខ១៨២ ក្នុងសង្កាត់អូឬស្សីទី១ ខណ្ឌ៧មករា មានកំពស់២ជាន់ មានតូបលក់ទំនិញសរុបប្រមាណ ៥៧៧០ តូប។ ដែលទំហំនៃតូបនីមួយៗគឺ ១,៥ម៉េត្រ ឬ២,២៥ម៉ែត្របួនជ្រុង។ ផ្សារអូឬស្សី ជាផ្សារដែលមានអាជីវកម្មលក់បោះដុំ និងលក់រាយនូវទំនិញសម្បូរបែប ក្នុងនោះភាគច្រើនមានទំនិញគ្រឿងទេស ចំណីអាហារ ភេសជ្ជៈ សម្លៀកបំពាក់ គ្រឿងក្រអូប គ្រឿងសំណង់ ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈផ្ទះបាយ ផលិតផលកូនក្មេង និងវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ ។ល។

ការរៀបចំផ្សារ បានបែងចែកតូបលក់ទំនិញជាបីប្រភេទគឺ៖ ទី១ ជាអគារ ដែលស្ថិតនៅជុំវិញ

ផ្សារអូឬស្សី ទី២ គឺតូប នៅក្នុងផ្សារ និងទី៣ គឺតូបបន្លែ មួយចំនួននៅបរិវេណខាងក្រៅផ្សារ។

ទិដ្ឋភាពនៅក្នុងផ្សារអូឬស្សីគឺ៖ អាជីវកម្មនៅជាន់ផ្ទាល់ដីមាន៖ តូបលក់បន្លែ តូបលក់ត្រី សាច់ ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈផ្ទះបាយ គ្រឿងសំណង់ ឧបករណ៍អេឡិចត្រូនិច។ល។ តែតូបដែលលក់គ្រឿងទេសមានចំណែកច្រើនជាងគេ។ រីឯនៅជាន់ឡៅតឿ និងជាន់ទី១ គឺសម្បូរទៅដោយតូបលក់សម្លៀកបំពាក់ ក្រណាត់ វាំងនន ផលិតផលកូនក្មេង គ្រឿងក្រអូប និងវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍។ល។

សកម្មភាពលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារអូឬស្សី គឺមានទាំងលក់បោះដុំ និងលក់រាយ។ ដោយការលក់បោះដុំបន្តគឺមានបណ្តាញទៅដល់អាជីវករនៅជាយក្រុង និងតាមបណ្តាខេត្ត។ ផ្សារអូឬស្សី ជាទូទៅមានលក្ខណៈស្រដៀងទៅនឹងឃ្លាំងចែកចែងទំនិញមួយ បើប្រៀបធៀបជាមួយបណ្តាប្រទេសក្រៅ ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ក្តី អាជីវករមានបំណង់ទិញទៅលក់បន្តក្តី អាចទិញពីអាជីវករនៅក្នុងផ្សារទាំងអស់ដើម្បីយកទៅប្រើប្រាស់ ឬចែកចាយបន្ត។

បច្ចុប្បន្នតូបនៅក្នុងផ្សារ ដែលមានទំហំ1.5ម៉ែត្រអាចមានតម្លៃថ្លៃជាងផ្ទះមួយល្វែងទៅទៀត។ តម្លៃតូបនៅក្នុងផ្សារអូឬស្សីមានចាប់ពី ៣០,០០០-៨០,០០០ដុល្លារ អាស្រ័យលើទំហំ និងទីតាំងតូបនោះ។ ចំពោះអាជីវករមួយចំនួនដែលមានបំណងចង់ប្រកបអាជីវកម្មនៅក្នុងផ្សារ ហើយមិនមានលទ្ធភាពទិញតូបផ្តាច់ទេនោះ អាចជួលបានដោយថ្លៃជួលប្រចាំខែគឺចាប់ពី ៧០០-១,០០០ ដុល្លារ។

២.៥.៣.១. ប្រភេទអាជីវកម្ម

ប្រភេទនៃអាជីវកម្មផ្សេងៗគ្នាដែលកំពុងដំណើរការ នៅក្នុងផ្សារអូឬស្សី បន្ទាប់ពីបានសង្ខេបនៅចំណុចខាងលើរួចមក ខាងក្រោមនេះគឺជាការពិពណ៌នារួមនូវប្រភេទផលិតផលទាំងអស់ដែលមានលក់ និងចែកចាយនៅក្នុងផ្សារ ៖

- **<u>គ្រឿងទេស</u>**
- **<u>សម្លៀកបំពាក់</u>**
- គ្រឿងអលង្កា និងនាឡិការ
- **<u>គ្រឿងក្រអូប</u>**
- **<u>ផលិតផលកូនក្មេង</u>**
- សម្ភារៈអគ្គីសនី សំណង់
- សម្ភារៈប្រើប្រាស់
- ចំណីអាហារ និងភេសជ្ជៈ

២.៥.៣.២. ប្រវត្តិនៃអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មដែលដំណើរការនៅជាន់ផ្ទាល់ដី ដែលមានអាជីវករលក់គ្រឿងទេស បន្លែផ្លែឈើ និងឧបករណ៍អេឡិចត្រូនិច គឺសុទ្ធតែជាអាជីវកម្មដែលបានបើកដំណើរការតាំងពីឆ្នាំដែលផ្សារបានចាប់ផ្តើមសម្ភោធមកម្ល៉េះ។ មានន័យថា អាជីវកម្មទាំងនោះមកទល់សព្វថ្ងៃគឺជាអាជីវកម្មស្នងគ្រួសារ ពីសមាជិកមួយទៅសមាជិកមួយ។ មានតែមួយភាគតូចប៉ុណ្ណោះដែលទើបតែទិញយកតូបលក់ពីម្ចាស់ពីមុនៗ ឬជួលដើម្បីដាក់តាំងផលិតផលថ្មីៗ ដែលជាយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយផលិតផលរបស់ពួកគេ។ ដោយសារអាជីវកម្មដែលបានលក់ដូរក្នុងផ្សារអូឬស្សី ពិសេសអាជីវករលក់ដូរនៅជាន់ផ្ទាល់ដី គឺសុទ្ធសឹងតែមានប្រវត្តិអាជីវកម្មច្រើនជាង១០ឆ្នាំទៅទៀត ហើយក្នុងអំឡុងពេលច្រើនឆ្នាំមកនេះ ពួកគាត់ក៏បានបង្កើតនូវកេរ្តិ៍ឈ្មោះទាំងការលក់ និងផ្នែកឥណទានរបស់ពួកគេ។ មានន័យថា ពួកគាត់ជាអាជីវករដែលមាន Credit ល្អ[29]។

២.៥.៣.៣. ដើមទុនបង្កើតអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មដែលកំពុងលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារ ភាគច្រើនមានអាយុកាលច្រើនឆ្នាំ ហើយដើមទុនដែលប្រើប្រាស់ក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្មនោះឡើងគឺភាគីច្រើនគេប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំផ្ទាល់ខ្លួន ការជួយពីឪពុកម្តាយ បងប្អូន និងខ្ចីខ្លះពីមិត្តភក្តិ។ ប្រភពដើមទុនដំបូងគឺមិនបានខ្ចីពីធនាគារនោះទេ មូលហេតុដោយសារអាជីវកម្មចាប់ផ្តើមដំបូងមិនអាចបំពេញនូវលក្ខខណ្ឌរបស់ធនាគារក្នុងការស្នើសុំកម្ចីឡើយ។

២.៥.៣.៤. កម្រិតអប់រំរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម

អ្នកលក់ដូរដែលប្រកបអាជីវកម្មនៅក្នុងផ្សារ និងមានអាយុចំណាស់ ចន្លោះពី៤០-៥០ឆ្នាំ ពួកគាត់ភាគច្រើនមិនមានកម្រិតអប់រំខ្ពស់នោះទេ និងមិនបានបញ្ចប់ថ្នាក់វិទ្យាល័យទេ។ ដោយសារតែពួកគាត់សុទ្ធតែជាប្រជាជនដែលបែកចេញពីសម័យប៉ុលពតមកម្ល៉េះ។ ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដំបូងរបស់ពួកគេគឺដោយសារការផ្តួចផ្តើមគំនិតរបស់ក្រុមគ្រួសារ ឬមិត្តភក្តិបងប្អូន និងខ្លះទៀតរកស៊ីតាមគេ ដែលជឿតគ្នាថានឹងអាចរកប្រាក់ចំណេញពីអាជីវកម្មប្រភេទនេះបាន។ ដែលការប្រកបអាជីវកម្មតាមគ្នានេះគឺយើងអាចសម្គាល់បានតាមការប្រមូលផ្តុំនូវប្រភេទអាជីវកម្មដូចៗគ្នានៅទីកន្លែងតែមួយ។ កូនៗរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនជួយរកស៊ីជាមួយឪពុកម្តាយ និងមិនបានចូលរៀនថ្នាក់ឧត្តមសិក្សានោះទេ ធ្វើឱ្យពួកគេទទួលស្នងនូវអាជីវកម្មដដែលរហូតដល់សព្វថ្ងៃនេះ ដោយមិនបានទទួលនូវចំណេះដឹងបំពេញបន្ថែមនោះឡើយ។

២.៥.៣.៥. ប្រតិបត្តិការបញ្ជាទិញ និងការចែកចាយបន្ត

អាជីវកម្មដែលលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារ ប្រតិបត្តិការនៃការបញ្ជាទិញ គឺតែងតែកើតឡើងជា

[29] Credit ល្អ សំដៅទៅលើប្រវត្តិល្អ ដូចជា រកស៊ីត្រឹមត្រូវ មិនឆបោក ខ្ចី ឬជំពាក់គឺទូទាត់សងទាន់ពេលវេលា

រៀងរាល់ថ្ងៃ ដោយអាជីវកម្មទាំងនោះត្រូវការសន្និធិសម្រាប់លក់ដុំទៅឱ្យឈ្មួញបន្ត ឬសម្រាប់លក់រាយឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់។ ជាទូទៅ សន្និធិដែលបញ្ជាទិញមក គឺទិញពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្នុងស្រុក ហើយការបញ្ជាទិញសន្និធិច្រើនធ្វើឡើងដោយជំពាក់ និងពេលខ្លះអាចទូទាត់ភ្លាមៗពេលទំនិញលក់ក្នុងការបញ្ចុះតម្លៃពិសេស ឬទិញពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ថ្មី ដែលត្រូវការចាប់ផ្តើមបង្កើតការជឿទុកចិត្តគ្នាជាមួយនឹងម្ចាស់អាជីវកម្ម។ ការទិញដោយជំពាក់អាចមានរយៈពេលពី១អាទិត្យ ដល់៣ ឬ៩ខែ ដែលមានរយៈពេលគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់អាជីវកម្មក្នុងផ្សារបង្វិលបាន។ រីឯចំពោះការលក់បោះដុំពីអាជីវកម្មក្នុងផ្សារចេញទៅវិញ គឺអនុញ្ញាតិឱ្យជំពាក់បន្តដូចគ្នា។ មូលហេតុដោយសារតែអ្នកទិញយកទៅលក់បន្តមានជម្រើសច្រើនក្នុងការទិញ ដូចជាទិញពីដៃគូប្រជែងរបស់អាជីវកម្មនៅក្នុងផ្សារ ដោយពួកគេយល់ឃើញថា បើអ្នកលក់មួយនេះមិនឱ្យទិញជំពាក់ គេនឹងទៅទិញពីបណ្តាអ្នកលក់ដូចគ្នាដទៃទៀតដែលអាចឱ្យគេជំពាក់បាន។ ការលក់រាយតែមួយមុខគត់ គឺពុំសូវជាទទួលបានប្រាក់ចំណេញច្រើនប៉ុន្មានទេ សម្រាប់អ្នកលក់គ្រឿងទេស ពីព្រោះចំនួនអ្នកលក់ផលិតផលនេះនៅក្នុងផ្សារច្រើន ឯអ្នកប្រើប្រាស់ដែលចូលទិញក្នុងផ្សារតិចទៅៗ ដោយសារតែមានផ្សារទំនើបជាច្រើនបានបើកដំណើរការនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ។

២.៥.៣.៦. ទំហំសាច់ប្រាក់ចេញ

អាជីវកម្មដែលកំពុងលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារ ភាគច្រើនស្ថិតក្នុងទ្រង់ទ្រាយតូច និងមធ្យម ឯលំហូរសាច់ប្រាក់ចេញជាប្រចាំថ្ងៃស្ថិតក្នុងចន្លោះពី ១,០០០ ដល់ ១០,០០០ដុល្លារ អាស្រ័យលើទំហំអាជីវកម្មផ្សេងៗគ្នា។ បើនិយាយតែចំពោះអាជីវកម្មលក់គ្រឿងទេសនៅជាន់ផ្ទាល់ដីក្នុងផ្សារអូឬស្សីជាមធ្យម ប្រាក់សរុបដែលពួកគេត្រូវការប្រើប្រាស់ជាប្រចាំ ស្ថិតក្នុងចន្លោះពី ៥០០០-១០០០០ ដុល្លារ។ លំហូរសាច់ប្រាក់ចេញនេះគឺប្រើប្រាស់លើការទូទាត់សន្និធិ បំណុល និងចំណាយផ្សេងៗ។

២.៥.៣.៧. ទំហំសាច់ប្រាក់ចូល

ការលក់ប្រចាំថ្ងៃរបស់អាជីវកម្មនៅក្នុងផ្សារ ជាទូទៅធ្វើការទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ផង និងឱ្យជំពាក់ផង។ ចំណូលជាសាច់ប្រាក់ដែលអាជីវកម្មលក់គ្រឿងទេសជាមធ្យមគឺស្ថិតនៅចន្លោះពី ១,០០០-៥,០០០ដុល្លារ។ ឯពេលខ្លះទៀតអាចរកបានដល់ទៅ១០,០០០ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ ៗទើបបានម្តង។ ចំពោះអាជីវកម្មលក់សម្លៀកបំពាក់វិញ ជាមធ្យមមានចំណូលប្រហែលចាប់ពី ២០០-៥០០ដុល្លារ អាស្រ័យលើរដូវកាលខុសៗគ្នា។ សម្រាប់អាជីវកម្មផ្សេងៗទៀត មានលំហូរសាច់ប្រាក់ចូលប្រចាំថ្ងៃប្រមាណជា ៥០០-១,០០០ដុល្លារ។

២.៥.៣.៨. ឧបសគ្គក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម

ឧបសគ្គមួយចំនួនដែលអ្នកលក់ដូរក្នុងផ្សារជួបប្រទះនោះគឺៈ រដូវកាលដែលលក់មិនដាច់ ចាញ់បោកគេ បំណុលគេជំពាក់ច្រើន ដែលបណ្ដាលឱ្យមានបញ្ហាសាច់ប្រាក់បង្វិលដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូច កើតឡើងនៅពេលដែលពួកគេមិនមានប្រាក់បង្វិលគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ទិញទំនិញបន្ថែមពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់។ នេះជាកត្តារាំងស្ទះដល់ដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ព្រោះពួកគេត្រូវការទំនិញថ្មីដើម្បីបង្វិលប្រាក់ដែលអតិថិជនទិញជំពាក់របស់ពួកគេ។ វិបត្តិផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុបានធ្វើឱ្យអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយប្រឈមនឹងការរារាំងក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ជាហេតុនាំឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេមានភាពតានតឹងខ្លាំង។

២.៥.៤. អាជីវកម្មលក់ដូរនៅក្នុងផ្ទះ

អាជីវកម្មដែលលក់ដូរនៅក្នុងផ្ទះរបស់ខ្លួន ឬផ្ទះដែលជួលគេ មានទ្រង់ទ្រាយតូច និងមធ្យម និងភាគច្រើនផ្ដុំគ្នាប្រកបអាជីវកម្មដូចៗគ្នានៅកន្លែងតែមួយ។ អាជីវកម្មទាំងនោះមានលក្ខណៈជាការលក់បោះដុំ លក់រាយ មានហាងលក់សម្លៀកបំពាក់ ដេប៉ូចែកចាយផលិតផល។ល និងអាជីវកម្មជាលក្ខណៈសេវាកម្ម ដូចជា៖ ហាងកាត់សក់ ហាងជួសជុលម៉ូតូ ហាងបោះពុម្ព។ល។

នៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ មានអាជីវកម្មជាច្រើនបានបើកនៅក្នុងផ្ទះជាកម្មសិទ្ធិខ្លួន ឬជួលដែលស្ថិតនៅក្នុង<u>**ខណ្ឌ៧មករា**</u> និង <u>**ខណ្ឌដូនពេញ**</u>។ បើនិយាយអំពីការលក់ដូរសាមញ្ញនៅក្នុងផ្ទះវិញ គឺអាចរកឃើញនៅស្ទើរគ្រប់ទីកន្លែង ពិសេសនៅតំបន់ទីប្រជុំជន។ អាជីវកម្មភាគច្រើនចាប់ផ្ដើមបើកលក់ដូរពីម៉ោង៦ព្រឹក ឬ៨ព្រឹក រហូតដល់ម៉ោង៨-៩យប់។ ឯអាជីវកម្មខ្លះទៀតបើករហូតដល់យប់អធ្រាត្រ ដូចជាហាងបញ្ចាំ។

២.៥.៤.១. ប្រភេទអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មដែលដាក់ទីតាំងនៅផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន ឬផ្ទះដែលជួលគេ មានច្រើនប្រភេទ ដែលប្រភេទច្រើនជាងគេមាន៖ ហាងលក់សម្លៀកបំពាក់ ហាងលក់ទូរស័ព្ទ ហាងលក់ម៉ូតូ ហាងលក់ផលិតផលកូនក្មេង ដេប៉ូចែកចាយភេសជ្ជៈ គ្រឿងសំណង់ គ្រឿងអគ្គីសនី និងភោជនីយដ្ឋាន។ល។

២.៥.៤.២. ប្រវត្តិនៃអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មលក់ដូរនៅក្នុងផ្ទះ ដែលមានស្លាកយីហោត្រឹមត្រូវ ភាគច្រើនត្រូវបានអ្នកលក់ដូរស្គាល់ច្រើន និងអ្នកប្រើប្រាស់ក៏ស្គាល់ច្រើននោះ គឺអាជីវកម្មដែលបង្កើតឡើងដំបូងនៅទីតាំងដដែលអស់រយៈពេលជាច្រើនឆ្នាំ និងជាលក្ខណៈគ្រួសារ ដែលបន្តពីឪពុកម្ដាយរួចតកូននិងចៅ។ អាជីវកម្ម ដែលមានអាយុកាលច្រើនឆ្នាំ ភាគច្រើនជាដេប៉ូចែកចាយ និងភោជនីយដ្ឋាន។ អាជីវកម្មទាំងនោះមានបណ្ដាញអតិថិជនច្រើន ដែលមានតម្រូវការដល់ទីកន្លែងអាជីវកម្មផ្ទាល់។

អាជីវកម្មមួយភាគទៀត ដែលភាគច្រើនបើកជាលក្ខណៈលក់រាយ ដូចជាៈ សម្លៀកបំពាក់ ផលិតផលកូនក្មេង គឺជាអាជីវកម្មបង្កើតឡើងថ្មីស្រឡាងរបស់យុវវ័យ ដែលពួកគេស្រឡាញ់នូវភាពទាន់សម័យ។ ការលក់រាយដែលពេញនិយមបំផុតនៅក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នគឺការលក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណេត (Online Retailing Sale) ដោយមានហាងខ្លួនឯងផ្ទាល់ ហើយធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ិនធឺណេត។ មានអាជីវកម្មផ្សេងមួយទៀត គឺការលក់តាមអនឡាញកំពុងតែពេញនិយម ហើយមានចំនួនកើនឡើងច្រើន ហើយវាជាការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មបែបថ្មីសម្រាប់យុវវ័យដែលចង់រកស៊ីខ្លួនឯង តែដើមទុនសម្រាប់បង្កើតអាជីវកម្មដំបូងរបស់ពួកគេមានកម្រិតនៅឡើយ។

២.៥.៤.៣. ដើមទុនបង្កើតអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលកំពុងលក់ដូរនៅក្នុងផ្ទះ ច្រើនប្រើប្រាស់ប្រាក់សន្សំ ឬការចូលហ៊ុនគ្នារកស៊ីជាមួយនឹងមិត្តភក្តិសម្រាប់ការចាប់ផ្តើមរបស់ពួកគេ។ ប៉ុន្តែ ក៏មានអាជីវកម្មដែលចាប់ផ្តើមឡើងដោយខ្ចីប្រាក់គេផងដែរ ក្នុងករណីដែលដើមទុននោះមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ដំណើរការ និងត្រូវការប្រាក់បង្គ្រប់បន្ថែម។

២.៥.៤.៤. កម្រិតអប់រំរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្ម

ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលបង្កើតឡើងនៅក្នុងផ្ទះរបស់ខ្លួន ភាគច្រើនជានិស្សិតដែលបានបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្ររួចមកហើយ។ ដោយពួកគេមិនចូលចិត្តការធ្វើការងារឱ្យគេទើបបានជាពួកគេប្រមូលគ្នាដើម្បីរកស៊ី។ មានតែភាគតិចប៉ុណ្ណោះដែលរៀនចប់ត្រឹមថ្នាក់បាក់ឌុប។

២.៥.៤.៥. ប្រតិបត្តិការបញ្ជាទិញ និងការចែកចាយបន្ត

ប្រតិបត្តិការនៃការបញ្ជាទិញរបស់អាជីវកម្មនៅក្នុងផ្ទះ មានភាពខុសគ្នាអាស្រ័យលើទំហំខុសគ្នារបស់អាជីវកម្មទាំងនោះ ដោយយើងបែងចែកជាៈ ការលក់ដុំ និងរាយ ឬការលក់រាយសុទ្ធ។

ការលក់ដុំ និងរាយៈ ការបញ្ជាទិញ ច្រើនធ្វើឡើងជារៀងរាល់ថ្ងៃ ក្នុងរដូវកាលមានតម្រូវការច្រើន។ ឯសន្និធិដែលទិញចូលក្នុងបរិមាណតិច ឬច្រើនជាងបរិមាណតម្រូវការបន្តិច។

ការលក់រាយៈ ការបញ្ជាទិញក្នុង១អាទិត្យម្តង ទៅបីដង ព្រោះការលក់រាយមិនត្រូវការសន្និធិស្តុកទុកច្រើននោះទេ។

២.៥.៤.៦. ទំហំសាច់ប្រាក់ចេញ

សម្រាប់អាជីវកម្មជាដេប៉ូចែកចាយដុំ និងរាយ ទំហំនៃសាច់ប្រាក់ចេញរបស់ពួកគេខ្ពស់ដែលអាចស្ថិតក្នុងចន្លោះពី ១០,០០០ ដល់ ៥០,០០០ ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ។ ដោយការចាយទៅលើថ្លៃទិញសន្និធិបន្ថែម ចំណាយកម្មករ និងថ្លៃដឹកជញ្ជូនផ្សេងៗ។ ឯអាជីវកម្មលក់រាយ ដូចជាហាងសម្លៀកបំពាក់ ដោយសារប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅតិច ឬមិនប្រើប្រាស់ ដោយម្ចាស់ជាអ្នក

លក់ផ្ទាល់ សាច់ប្រាក់ចំណាយក្នុងមួយថ្ងៃអាចស្ថិតក្នុងចន្លោះពី៥០ ដល់១០០ដុល្លារ។

២.៥.៤.៧. ទំហំសាច់ប្រាក់ចូល

សម្រាប់ចំណូលដែលម្ចាស់ហាងលក់សម្លៀកបំពាក់ និងហាងលក់ផលិតផលកូនក្មេង អាចរកបានក្នុងមួយថ្ងៃមានចំនួនប្រមាណ ១០០-៥០០ ដុល្លារ ថ្ងៃខ្លះដូចជាខែមានបុណ្យទាន ឬចូលឆ្នាំ អាចរកបានដល់១,០០០ដុល្លារក្នុងមួយថ្ងៃ។ ប៉ុន្តែ ក៏មានថ្ងៃខ្លះលក់មិនដាច់ ឬលក់បានតិចតួចត្រឹម២០-៥០ដុល្លារតែប៉ុណ្ណោះ។

២.៥.៤.៨. ឧបសគ្គក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម

ឧបសគ្គដែលអាជីវកម្មលក់ដូរនៅតាមផ្ទះច្រើនជួបប្រទះគឺការលក់មិនដាច់ នៅពេលដែលអ្នកលក់ដូចគ្នាកើនឡើងកាន់តែច្រើន ដែលធ្វើឱ្យការលក់ដាច់បានតិចតួច ថ្ងៃខ្លះលក់មិនបាន ១០០ដុល្លារផង។ អាជីវកម្មដែលបើកនៅផ្ទះខ្លួនឯងផ្ទាល់គឺមិនសូវប្រឈមនឹងបញ្ហាធ្ងន់ធ្ងរនោះទេ ផ្ទុយទៅវិញអ្នកដែលជួលផ្ទះគេរកស៊ីវិញនឹងជួបបញ្ហាធំ ដែលត្រូវប្រឈមការបិទទ្វារដោយសាររកប្រាក់ចំណេញមិនគ្រប់ថ្លៃឈ្នួលផ្ទះ។ ដោយឡែក ឧបសគ្គមួយទៀត គឺបញ្ហាប្រាក់បង្វិលមិនគ្រប់គ្រាន់ នេះគឺជាបញ្ហា និងកត្តាប្រឈមមួយដ៏ធំចំពោះអាជីវកម្មគ្រប់ទ្រង់ទ្រាយ កាលណាគ្មានប្រាក់បង្វិលគ្រប់គ្រាន់ អាជីវកម្មមិនត្រឹមតែមិនអាចពង្រីកធំបាន ពេលខ្លះអាចប្រឈមនឹងភាពក្ស័យធនថែមទៀតផង។

ជំពូកទី ៣

ការសិក្សាលើករណីជាក់ស្តែង

ជំពូកទី ៣

ការសិក្សាលើករណីជាក់ស្តែង នៃការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច និងការវិភាគលទ្ធផលតាមកម្មវិធី SPSS Version 20

៣.១. ស្ថានភាពទូទៅ

នៅក្នុងជំពូកទី៣ ដែលជាជំពូកសំខាន់ ដែលបានធ្វើការសិក្សាលើលទ្ធផលជាក់ស្តែងអំពីការប្រើប្រាស់ឥណទាននៅក្នុងអាជីវកម្មខ្នាតតូច ដែលបានមកពីគំរូតាងទាំង១៤០រូប។ ការវិភាគទៅលើលទ្ធផលត្រូវបានធ្វើឡើងអាស្រ័យលើចម្លើយផ្ទាល់ ដែលទទួលបានពីម្ចាស់អាជីវកម្មផ្សេងៗគ្នា នៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ហើយយើងខ្ញុំក៏បានយកលទ្ធផលទាំងនោះមកធ្វើការវិភាគជាប្រេកង់ និងភាគរយតាមកម្មវិធី SPSS Version 20។

៣.២. ការកំណត់គំរូតាងសម្រាប់ការស្រាវជ្រាវ

៣.២.១. ទីតាំងអាជីវកម្ម

គំរូតាងក្នុងការសិក្សានេះគឺកំណត់យក **អាជីវកម្មខ្នាតតូច** ដោយសិក្សាស្រាវជ្រាវថាតើមានការប្រើប្រាស់ឥណទាននៅក្នុងអាជីវកម្មដែរឬទេ។ យើងខ្ញុំបានអនុវត្តការស្រាវជ្រាវនៅស្ថិតនៅក្នុង **ផ្សារអូឬស្សី** និងនៅតាមផ្ទះដែលស្ថិតក្នុង **ខណ្ឌ៧មករា** និង**ខណ្ឌដូនពេញ**។ ដែលក្នុងនោះម្ចាស់អាជីវកម្មក្នុងការស្រាវជ្រាវមានចំនួនសរុប **១៤០នាក់** ដែលទីតាំងអាជីវកម្មក្នុងផ្សារមាន **៨៦តូប** ស្មើរនិង៦១.៤% នៃគំរូតាងសរុប និងទីតាំងអាជីវកម្មនៅក្នុងផ្ទះមានចំនួន **៥៤កន្លែង** ស្មើរនិង៣៨.៦% ។ ការសាកសួរទៅកាន់អាជីវកម្មនៅក្នុងផ្សារ មានភាពងាយស្រួលជាងដោយសារតូបលក់នីមួយៗនៅជាប់គ្នា និងប្រមូលផ្តុំទៅដោយប្រភេទអាជីវកម្មខុសៗគ្នា ដែលយើងខ្ញុំអាចសិក្សាពីតម្រូវការខុសៗគ្នាទៅលើសេវាឥណទានរបស់ពួកគេដោយចំណាយពេលតិច។ ផ្ទុយទៅវិញ ការស្វែងរកអាជីវកម្មនៅតាមផ្ទះ គឺចំណាយពេលច្រើនថ្ងៃបន្តិច ដោយសារគោលដៅរបស់យើងខ្ញុំស្ថិតក្នុងតំបន់ចំនួន ២ ផ្សេងគ្នា ត្រូវការចំណាយពេលយូរក្នុងការដើរស្វែងរក។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្នុងនោះក៏យើងខ្ញុំទទួលបានការឆ្លើយតប១០០% ពីម្ចាស់អាជីវកម្មនៅក្នុងទីតាំងទាំងពីរខាងលើ។

តារាងទី១០៖ ទីតាំងអាជីវកម្ម

ទីតាំង	ចំនួន	ភាគរយ	ភាគរយចូលរួមឆ្លើយ
ក្នុងផ្សារ	៨៦	៦១.៤	៦១.៤
ក្នុងផ្ទះ	៥៤	៣៨.៦	៣៨.៦
សរុប	១៤០	១០០.០	១០០.០

៣.២.២. កម្មសិទ្ធិទីតាំងអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មដែលកំពុងដំណើរការទាំងនៅក្នុងផ្សារ និងនៅតាមផ្ទះ ទីតាំងទាំងនេះភាគច្រើនជាកម្មសិទ្ធិដែលទិញផ្តាច់ តែក៏មានមួយចំនួនគឺជួលពីគេ ដោយសារម្ចាស់អាជីវកម្មនោះមិនមានលទ្ធភាពក្នុងការទិញផ្តាច់ ឬដោយសារទីតាំងដែលពួកគាត់មានមិនសាកសមក្នុងការប្រកបអាជីវកម្ម។

នៅក្នុងចំណុចនេះ យើងនឹងធ្វើការប្រៀបធៀបកម្មសិទ្ធិទីតាំងអាជីវកម្ម ជាមួយនឹងទីតាំងអាជីវកម្មខាងលើ ដើម្បីងាយស្រួលយល់ច្បាស់ថាតើ តូបអាជីវកម្មចំនួន៨៦ នៅក្នុងផ្សារ មានប៉ុន្មានភាគរយជាកម្មសិទ្ធិផ្តាច់ និងប៉ុន្មានភាគរយជាកម្មសិទ្ធិជួល ក៏ដូចជាផ្ទះ/ហាងចំនួន ៥៤កន្លែង ភាគរយនៃកម្មសិទ្ធិផ្តាច់ និងជាការជួលមានប៉ុន្មាន។

ក្រោយពីបានធ្វើការប្រៀបធៀបតាមតារាងខ្វែង យើងបានចំនួនអាជីវកម្មដែលលក់ដូរក្នុងផ្សារទាំង៨៦តូប មាន ៣៧.៩% គឺជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់ខ្លួន និង២៣.៦% ជួលតពីគេ។ រីឯអាជីវកម្មនៅផ្ទះទាំង៥៤កន្លែង មាន២៧.១% ជាកម្មសិទ្ធិផ្ទះផ្ទាល់ខ្លួន និង១១.៤% ទៀតជាផ្ទះជួលយកមកប្រកបអាជីវកម្ម។ នៅក្នុងការសិក្សាប្រៀបធៀបមួយនេះ យើងបានលទ្ធផលរួមមួយបង្ហាញថា ទាំងអាជីវកម្មដែលនៅក្នុងផ្សារ និងនៅតាមផ្ទះ ភាគរយដែលទីតាំងនោះជាកម្មសិទ្ធិផ្តាច់របស់ម្ចាស់អាជីវកម្មគឺច្រើនជាងភាគរយដែលទីតាំងនោះជាការជួលបន្តពីគេ។ ដែលក្នុងនោះ យើងអាចសម្គាល់បានតាមរយៈតួរលេខដែលបានបង្ហាញថាទីតាំងជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់សរុបមានចំនួន ៦៥% និងទីតាំងដែលជួលសរុបមានចំនួន ៣៥%។ ខាងក្រោមនេះជាតារាងលទ្ធផលនៃការប្រៀបធៀបៈ

<u>តារាងទី១១៖ កម្មសិទ្ធិទីតាំងអាជីវកម្ម</u>

			កម្មសិទ្ធិទីតាំង		សរុប
			កម្មសិទ្ធិផ្តាច់	ជួល	
ទីតាំងអាជីវកម្ម	**នៅផ្សារ**	ចំនួន	៥៣	៣៣	៨៦
		% ធៀបទីតាំង	៦១.៦%	៣៨.៤%	១០០.០%
		% ធៀបកម្មសិទ្ធិ	**៣៧.៩%**	**២៣.៦%**	**៦១.៤%**
	នៅផ្ទះ	ចំនួន	៣៨	១៦	៥៤
		% ធៀបទីតាំង	៧០.៤%	២៩.៦%	១០០%
		% ធៀបកម្មសិទ្ធិ	**២៧.១%**	**១១.៤%**	**៣៨.៦%**
សរុប		**ចំនួន**	**៩១**	**៤៩**	**១៤០**
		% សរុប	**៦៥.០%**	**៣៥.០%**	**១០០.០%**

៣.២.៣. ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ

អាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងការលក់នៅក្នុងផ្សារ និងការលក់នៅក្នុងផ្ទះ ក្រៅពីម្ចាស់អាជីវកម្មចូលរួមក្នុងប្រតិបត្តិការលក់ ក៏មានការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅផងដែរ។ កម្លាំងពលកម្មខាងក្រៅ គឺសំដៅទៅលើកម្មករលីសែងដែលអាជីវកម្មលក់ដូរប្រើប្រាស់ មិនមែនបុគ្គលិកមានជំនាញនោះទេ។ ទោះជាយ៉ាងណា ការប្រើប្រាស់កម្មកររបស់អាជីវកម្មក្នុងផ្សារមានភាគរយច្រើនជាងអាជីវកម្មនៅតាមផ្ទះ។ មូលហេតុ៖ ការលក់ដូរនៅក្នុងផ្សារត្រូវការប្រើប្រាស់កម្មករជញ្ជូនទំនិញពីផ្ទះទៅកាន់តូបលក់នៅក្នុងផ្សារ ឯការលក់ដូរក្នុងផ្ទះវិញ គឺត្រូវការតែបុគ្គលិកប្រចាំដើម្បីឈរលក់ ឬពេលខ្លះម្ចាស់អាជីវកម្មជាអ្នកលក់ផ្ទាល់។ ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មបែងចែកជាកម្មករប្រចាំ និងកម្មករចល័តដែលអាចជួលបានពីបរិវេណខាងក្រៅផ្សារ។

មុននឹងធ្វើការសិក្សាទៅលើការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ យើងបានសិក្សាពីប្រភេទរបស់ដំណើរការអាជីវកម្មទាំងនោះសិន ថាតើជាអាជីវកម្មលក់ដុំផង និងលក់រាយផង ឬជាការលក់រាយសុទ្ធសាត។ យោងតាមការវិភាគលើគំរូតាង អាជីវកម្មទាំង៨៦តូបនៅក្នុងផ្សារ មានចំនួន២៥តូបលក់រាយសុទ្ធសាត និងចំនួន៦១តូបទៀតជាអាជីវកម្មលក់ដុំនិងរាយ តែបើប្រៀបធៀបទៅនឹងអាជីវកម្មនៅតាមផ្ទះចំនួន៥៤កន្លែងវិញ ការលក់រាយសុទ្ធ មានចំនួន២០ហាង ឯ៣៤ហាងទៀតគឺលក់ដុំនិងរាយ។ ដូចនេះ យើងបានលទ្ធផលពីការលក់រាយសរុបស្មើនឹង ៣២.១% និងការលក់ដុំនិងរាយសរុបស្មើនឹង ៦៧.៩%។

<u>តារាងទី១២៖ ការលក់រាយសុទ្ធ និងការលក់ដុំ និងរាយ</u>

			ការលក់		សរុប
			រាយ	ដុំ និងរាយ	
ទីតាំងអាជីវកម្ម	នៅផ្សារ	ចំនួន	២៥	៦១	៨៦
		% ធៀបទីតាំង	២៩.១%	៧០.៩%	១០០.០%
		% ធៀបការលក់	**១៧.៩%**	**៤៣.៥%**	**៦១.៤%**
	នៅផ្ទះ	ចំនួន	២០	៣៤	៥៤
		% ធៀបទីតាំង	៣៧.០%	៦៣.០%	១០០%
		% ធៀបការលក់	**១៤.២%**	**២៤.៤%**	**៣៨.៦%**
សរុប		**ចំនួន**	**៤៥**	**៩៥**	**១៤០**
		% សរុប	**៣២.១%**	**៦៧.៩%**	**១០០.០%**

បន្ទាប់មក យើងនឹងធ្វើការពិនិត្យទៅលើការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅរបស់អាជីវកម្មទាំងការលក់រាយ និងការលក់ដុំនិងរាយ។ អាជីវកម្មលក់រាយដែលប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅមានចំនួន ១២.៩% រីឯអាជីវកម្មដែលលក់ដុំនិងរាយមានចំនួន ៤០% ដែលបានប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ។ សរុបទាំងការលក់រាយ និងការលក់ដុំនិងរាយដែលប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅមាន ៥២.៩% រីឯអាជីវកម្មដែលមិនមានប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ តែម្ចាស់ហាងផ្ទាល់ជាអ្នកមើលការខុសត្រូវអាជីវកម្មនោះ មានចំនួន ៤៧.១%។

តារាងទី១៣៖ ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ

			កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ		សរុប
			មាន	មិនមាន	
ការលក់	រាយ	ចំនួន	១៨	២៧	៤៥
		% ធៀបការលក់	៤០.០%	៦០.០%	១០០.០%
		% ធៀបកម្លាំងពលកម្ម	**១២.៩%**	**១៩.២%**	**៣២.១%**
	ដុំ និង រាយ	ចំនួន	៥៦	៣៩	៩៥
		% ធៀបការលក់	៥៨.៩%	៤១.១%	១០០%
		% ធៀបកម្លាំងពលកម្ម	**៤០.០%**	**២៧.៩%**	**៦៧.៩%**
សរុប		**ចំនួន**	**៧៤**	**៦៦**	**១៤០**
		% សរុប	**៥២.៩%**	**៤៧.១%**	**១០០.០%**

៣.២.៤. សកម្មភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

ការសិក្សាបន្ត គឺយើងខ្ញុំបានកំណត់យកសកម្មភាពអាជីវកម្មខុសៗគ្នា បែងចែកជាអាជីវកម្មដែលលក់រាយសុទ្ធ និងអាជីវកម្មដែលលក់ដុំផង រាយផង។ ដែលក្នុងនោះ ម្ចាស់អាជីវកម្មដែលលក់រាយសុទ្ធសាតមានចំនួន ៤៥នាក់ និងម្ចាស់អាជីវកម្មដែលលក់ដុំ និងរាយមានចំនួនច្រើនជាង២ដងគឺមានដល់៩៥នាក់ ដូចបានបង្ហាញក្នុងតារាងទី១៤ ខាងក្រោម។ ដោយឡែក យើងខ្ញុំក៏បានធ្វើការសិក្សាបន្ថែមចំពោះសកម្មភាពអាជីវកម្មលក់រាយ និងអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយ ជាមួយនឹងប្រភេទផលិតផលដែលអាជីវកម្មទាំងនោះកំពុងលក់។ លទ្ធផលដែលយើងទទួលបានគឺ៖

អាជីវកម្មលក់គ្រឿងទេសចំនួន ៖ ៤៨នាក់ (ជាការលក់ដុំ និងរាយទាំងអស់)

អាជីវកម្មលក់សម្លៀកបំពាក់ចំនួន ៖ ៤៤នាក់ (ការលក់រាយសុទ្ធមាន ៦០%)

អាជីវកម្មលក់គ្រឿងក្រអូបចំនួន ៖ ២២នាក់ (ការលក់រាយសុទ្ធមាន ២៤.៤%)

អាជីវកម្មលក់ផលិតផលកូនក្មេងចំនួន ៖ ២៦នាក់ (ការលក់រាយសុទ្ធមាន ១៥.៦%)

តារាងទី១៤៖ សកម្មភាពអាជីវកម្ម

ប្រភេទផលិតផល	លក់រាយ	លក់ដុំ និងរាយ	សរុប
គ្រឿងទេស	០ នាក់ = 0%	**៤៨** នាក់ = ៥០.៥%	៤៨ = ៣៤.៣%
សម្លៀកបំពាក់	**២៧** នាក់ = ៦០%	១៧ នាក់ = ១៧.៩%	៤៤ = ៣១.៤%
គ្រឿងក្រអូប	**១១** នាក់ = ២៤.៤%	**១១** នាក់ = ១១.៦%	២២ = ១៥.៧%
ផលិតផលកូនក្មេង	៧ នាក់ = ១៥.៦%	**១៩** នាក់ = ២០%	២៦ = ១៨.៦%
សរុប	**៤៥ នាក់ =១០០%**	**៩៥ = ១០០%**	**១៤០ = ១០០%**

៣.២.៥. **អាយុកាលរបស់អាជីវកម្ម**

ដើម្បីសិក្សាឱ្យបានកាន់តែច្បាស់ទៅលើឥរិយាបថ នៃការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ជាដំបូងគឺយើងធ្វើការបែងចែកអាជីវកម្មទាំងនោះទៅតាមអាយុកាល ដែលចាប់ផ្តើមបង្កើតអាជីវកម្មនោះរហូតដល់ពេលបច្ចុប្បន្ន។

<u>ការបែងចែកអាយុកាលរបស់អាជីវកម្ម ត្រូវបានចែកចេញជា៖</u>

- អាជីវកម្មដែលទើបបង្កើតថ្មី រយៈពេលពី១-៣ឆ្នាំ មានចំនួន ២.១%
- អាជីវកម្មដែលកំពុងដំណើរការ រយៈពេលពី៤-៥ឆ្នាំ មានចំនួន ៥.៧%
- អាជីវកម្មដែលកំពុងដំណើរការ រយៈពេលពី៨-១០ឆ្នាំ មានចំនួន ៣០%
- អាជីវកម្មដែលចាស់ទុំ រយៈពេលច្រើនជា១០ឆ្នាំ មានចំនួន ៦២.២%

អាជីវកម្មដែលមានអាយុកាលកាន់តែច្រើន គឺកាន់តែមានបទពិសោធន៍ច្រើន និងមានអាទិភាពខ្ពស់ក្នុងការស្វែងរកឥណទានទាំងឥណទានរបស់ធនាគារ ឬពីបណ្តាអ្នកចងការប្រាក់ ក្នុងប្រភពក្រៅផ្លូវការ ដើម្បីយកមកប្រើប្រាស់ក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ពួកគេអាចយល់ច្បាស់ពីកត្តាប្រឈមជាច្រើននៅពេលប្រើប្រាស់ឥណទាន ដែលអាចជាឧបសគ្គក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ដូច្នេះ យើងអាចសន្និដ្ឋានបានថា ចម្លើយដែលទទួលបានពីពួកគាត់

នឹងមានអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការចូលរួមឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការ និងការប្រើប្រាស់ឥណទាននៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មខ្នាតតូចរបស់ពួកគេ។ ចម្លើយដែលយើងខ្ញុំទទួលបាន ត្រូវបានបង្ហាញជាតារាងដូចខាងក្រោម៖

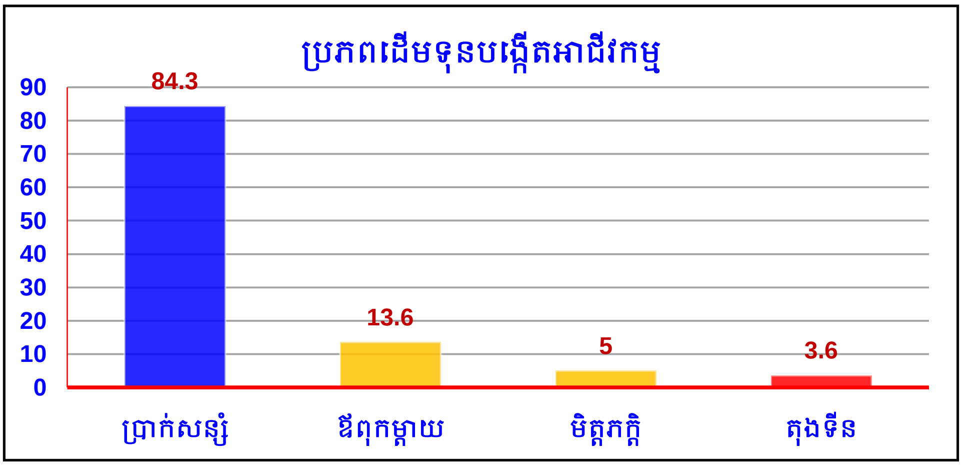
តារាងទី១៥៖ អាយុកាលរបស់អាជីវកម្ម

	ចំនួន	ភាគរយ
១-៣ ឆ្នាំ	៣	២.១
៤-៥ ឆ្នាំ	៨	៥.៧
៨-១០ ឆ្នាំ	៤២	៣០.០
> ១០ ឆ្នាំ	៨៧	៦២.២
សរុប	១៤០	១០០

៣.២.៦. ប្រភពដើមទុន

ក្រៅពីសិក្សាប្រៀបធៀបលក្ខណៈរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច យើងក៏បានសួរអំពីប្រភពដើមទុនដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងនោះបានប្រើប្រាស់។ ចម្លើយដែលទទួលបានគឺភាគច្រើន(**៧៧.៩%**)នៃអាជីវកម្មខ្នាតតូចស្ថិតក្នុងគំរូតាងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ បានប្រើប្រាស់ **ប្រាក់សន្សំ** ផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងការចាប់ផ្តើមបង្កើតអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ មានអាជីវកម្មចំនួន ១៣.៦% បានប្រើប្រាស់ប្រាក់របស់ឪពុកម្តាយក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្ម និងមានអាជីវកម្មតិចតួចត្រឹម **៥.០%** ដែលបានខ្ចីប្រាក់ពីមិត្តភក្តិដើម្បីរកស៊ី ឬអាចនិយាយបានថា ពួកគេចូលហ៊ុនគ្នាជាមួយមិត្តភក្តិក្នុងការបង្កើតរបរលក់ដូរខ្នាតតូច។ ក្រៅពីនេះ យើងបានរកឃើញមានអាជីវកម្មមួយចំនួនតូច(៣.៦%)ដែលបានប្រើប្រាស់ប្រាក់តុងទីនដើម្បីបង្កើតការរកស៊ីដំបូង។

រូបភាពទី៥៖ ប្រភពដើមទុនបង្កើតអាជីវកម្មដំបូង (គិតជាភាគរយ)



លទ្ធផលខាងលើនេះបានបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថា ប្រភពដើមទុនក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្មដំបូងគឺបានមកពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ ដែលមិនមានការទាមទារតឹងរឹងទៅលើប្រវត្តិអាជីវកម្ម ទ្រព្យធានាច្រើន ឬការខ្ចីប្រាក់ដែលមានការចំណាយខ្ពស់ក្នុងការសងត្រឡប់វិញ(មានការប្រាក់)នោះទេ។

៣.៣. បញ្ហា និងតម្រូវការរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

ម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងអស់តែងតែចង់បានមុខរបរដែលស្ថិតស្ថេរយូរអង្វែង និងស្វែងរកឱកាសក្នុងការពង្រីកអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែធំជាងមុន និងរកប្រាក់ចំណេញច្រើនជាងមុន។ អ្នករកស៊ីគ្រប់គ្នាតែងចាត់ទុកអាជីវកម្មគឺជាឆ្នាំងបាយរបស់ខ្លួនឯងជានិច្ច ដូចនេះពួកគេពឹងផ្អែកទៅលើមុខរបរខ្លួនដើម្បីរកប្រាក់ចំណូលផង និងរំពឹងថាមុខរបរនោះនឹងអាចបង្កើនប្រាក់ចំណេញរបស់ពួកគេពីការលក់បានច្រើន។ ប៉ុន្តែ នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្មតែងជួបនូវឧបសគ្គជាច្រើន ដែលជាកត្តារាំងស្ទះដល់ការរីកចម្រើនរបស់អាជីវកម្មទាំងនោះ។ បញ្ហាភាគច្រើនដែលក្លាយជាឧបសគ្គរារាំងមាន៖

- លក់មិនដាច់៖ ដោយសារការលក់ផលិតផលនីមួយៗ មានរដូវកាលដែលលក់ដាច់ខ្លាំង ដាច់មធ្យម និងមិនដាច់សោះ។ បញ្ហាលក់មិនដាច់អាចបង្ករឱ្យមានបញ្ហាដទៃទៀតដូចជា៖ ទំនិញសល់ច្រើន ដែលអាចហួសសុពលភាព ឬហួសសម័យកាល និងកប់ដើម។
- មានគូរប្រជែងច្រើន៖ អាជីវកម្មតែងមានគូរប្រកួតប្រជែង ពិសេសផលិតផលដែលមានតម្រូវការច្រើន និងមានភាពពេញនិយម។ ដូចជាការលក់សម្លៀកបំពាក់ និងផលិតផលកូនក្មេងកំពុងតែពេញនិយម និងមានការលក់តាមគ្នាច្រើនឡើងនៅក្រុងភ្នំពេញ។
- គ្មានអ្នកជួយមើលការខុសត្រូវ៖ អាជីវកម្មខ្លះបង្កើតឡើងជាលក្ខណៈគ្រួសារ ដែលចូលចិត្តប្រើប្រាស់សមាជិកគ្រួសារក្នុងការរកស៊ី។ គ្រួសារដែលមានសមាជិកតិច ច្រើនជួបបញ្ហាខ្វះមនុស្សទុកចិត្តដែលអាចជួយមើលកាខុសត្រូវ រាំងស្ទះដល់ការពង្រីកមុខរបរ។
- ចាញ់បោកគេ៖ ការលក់ដូរជាប្រចាំថ្ងៃ អាចជួបប្រទះនិងអតិថិជន"ស្អុយ" ជាពិសេសការលក់ដុំបន្តទៅឱ្យអ្នកលក់រាយនិងឱ្យជំពាក់។ ឬការជឿលើពាក្យបោកប្រាស់ឱ្យវិនិយោគទៅក្នុងអាជីវកម្មថ្មីណាមួយ ដែលមិនមានប្រភពព័ត៌មានពិតប្រាកដ និងច្បាស់លាស់។
- ខ្វះទុនបង្វិល៖ អាជីវកម្មដែលបានបង្កើតឡើង ត្រូវការទុនបង្វិលដើម្បីដំណើរការបន្ត ឬពង្រីកអាជីវកម្មឱ្យធំឡើង។ អាជីវកម្មដែលអាចរីកចម្រើនទៅមុខបាន គឺចាំបាច់ត្រូវការសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ក្នុងដំណើរប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួន។

ជាទូទៅ រាល់ពេលដែលបញ្ហាខាងលើកើតមានឡើង ដូចជាគូរប្រជែងច្រើន ធ្វើឱ្យការលក់ដូរមិនដាច់ ឬដាច់តិច ចំណូលកាន់តែតិចទៅ រហូតបាត់បង់ចំណូល។ ពេលខ្លះត្រូវគេបោក ព្រោះខ្វះ

អ្នកជួយផ្តល់យោបល់ និងមើលការខុសត្រូវ រហូតកើតមានជាបញ្ហាខ្វះទុនបង្វិល ដោយសារទំនិញសល់ច្រើន គ្មានសាច់ប្រាក់សងបំណុលអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីទិញសន្និធិបន្ថែម ដែលអាចធ្វើឱ្យអាជីវកម្មនោះក្ស័យធនបាន។ ដូច្នេះ អាជីវកម្មត្រូវការចាប់ផ្តើមខ្ចីប្រាក់ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនេះ។

៣.៤. លទ្ធផលនៃការសិក្សាលើករណីជាក់ស្តែង

៣.៤.១. តម្រូវការឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

អាជីវកម្មដែលបានបង្កើតឡើង និងកំពុងដំណើរការនៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ ស្ទើរតែទាំងអស់បាននិងកំពុងប្រើប្រាស់ឥណទានពីគ្រប់ប្រភព ក្នុងការបំពេញតម្រូវការបង្វិលជាប្រចាំ។ នៅក្នុងការសិក្សានេះ យើងខ្ញុំបានរកឃើញថា អាជីវកម្មទាំង១៤០ ភាគរយដែលបានប្រើប្រាស់ឥណទានមានរហូត ១០០%។ ហើយការប្រើប្រាស់ឥណទាននេះមានទាំងប្រភពផ្លូវការ និងប្រភពក្រៅផ្លូវការ។

<u>តារាងទី១៦៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទាន</u>

	ចំនួន	ភាគរយ	ភាគរយមានសុពលភាព	ភាគរយកើន
ប្រើប្រាស់ឥណទាន (មាន)	១៤០	១០០.០	១០០.០	១០០.០

៣.៤.២. មូលហេតុដែលប្រើប្រាស់ឥណទានក្នុងអាជីវកម្ម

អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលត្រូវការប្រើប្រាស់ឥណទាន ដោយសារតែប្រឈមនឹងបញ្ហាមួយចំនួនដូចបានរៀបរាប់ក្នុងចំណុច៣.៣ខាងលើ ដែលបណ្តាលឱ្យអាជីវកម្មទាំងនោះមានការរាំងស្ទះ។ កត្តាប្រឈម និងមូលហេតុចំបងក្នុងការស្វែងរកឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ គឺជួបបញ្ហា**<u>ខ្វះទុនបង្វិល</u>**ទាំងអស់(**<u>១០០%</u>**)។

<u>តារាងទី១៧៖ មូលហេតុដែលប្រើប្រាស់ឥណទានក្នុងអាជីវកម្ម</u>

	ចំនួន	ភាគរយ	ភាគរយមានសុពលភាព	ភាគរយកើន
ខ្វះទុនបង្វិល	១៤០	**១០០.០**	១០០.០	១០០.០

នៅក្នុងទ្រឹស្តីបានបង្ហាញពីមុខងារសំខាន់របស់ឥណទានក្នុងអាជីវកម្ម ដោយឥណទានត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់បង្កើតអាជីវកម្ម បន្តអាជីវកម្ម និងពង្រីកវិសាលភាពអាជីវកម្ម។ សម្រាប់លទ្ធផលដែលយើងខ្ញុំទទួលបានពីបទសម្ភាសន៍ជាមួយម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ការប្រើប្រាស់ឥណទានគឺនៅពេលចាំបាច់។ នៅពេលដែលម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងនោះមិនមានសាច់ប្រាក់សម្រាប់បង្វិលគ្រប់គ្រាន់ ពីព្រោះចំណែកនៃប្រាក់ចំណេញត្រូវបានបែងចែកទៅក្នុងការពង្រីកអចលនទ្រព្យ ដូចជាការ

ទិញដីធ្លី ផ្ទះសម្បែង ឬសង់ឃ្លាំងស្តុកទំនិញ ឬសម្រាប់ជួល ជាដើម។ ប្រាក់ចំណេញមួយចំណែកទៀតក៏ត្រូវបានប្រើប្រាស់ទៅក្នុងជីវភាពប្រចាំថ្ងៃ និងការបញ្ជូនកូនៗទៅសាលាដើម្បីរៀនសូត្រ។ ហេតុដូច្នេះហើយ អាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់គឺរក្សានូវទ្រង់ទ្រាយដើម និងបន្តអាជីវកម្មនោះរហូតមក។

៣.៤.៣. ទំហំឥណទានតម្រូវការ

អាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់ឥណទានភាគច្រើន(៧២.៦%)ខ្ចីសម្រាប់រយៈពេលវែង និងមានតែភាគតិច(២៧.៤%)ខ្ចីសម្រាប់រយៈពេលខ្លី។ ឬអាចនិយាយបានថា អាជីវកម្មនោះខ្ចីប្រាក់ដើម្បីដោះទាល់ក្នុងពេលដ៏ខ្លី តែពួកគេអាចនឹងខ្ចីម្តងទៀតនៅពេលខ្វះខាតនៅថ្ងៃខាងមុខ។ ទំហំឥណទានដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចបានប្រើប្រាស់គឺចាប់ពី៥០០ដុល្លាររហូតដល់ច្រើនជាង៥,០០០ដុល្លារ។ដែលក្នុងនេះ ទំហំឥណទានដែលមានភាគរយតិចជាងគេ(២២.១%)គឺ ទឹកប្រាក់ពី២,០០០-៥,០០០ដុល្លារ ឯទំហំឥណទានដែលមានភាគរយមធ្យម(២២.១%)គឺ ទឹកប្រាក់ពី៥០០-១,០០០ដុល្លារ និងទំហំឥណទានដែលមានតម្រូវការច្រើនបំផុត(៤៣.៦%)គឺ ទឹកប្រាក់ចាប់ពី៥០០០ដុល្លារឡើងទៅ។

តារាងទី១៨៖ ទំហំឥណទានដែលអាជីវកម្មប្រើប្រាស់

(ដុល្លារ)	ចំនួន	ភាគរយ	ភាគរយមានសុពលភាព	ភាគរយកើន
៥០០-១,០០០	៤៨	៣៤.៣	៣៤.៣	៣៤.៣
២,០០០-៥,០០០	៣១	២២.១	២២.១	២២.១
>៥,០០០	៦១	៤៣.៦	៤៣.៦	៤៣.៦
សរុប	១៤០	១០០.០	១០០.០	១០០.០

៣.៤.៤. ការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានផ្លូវការ

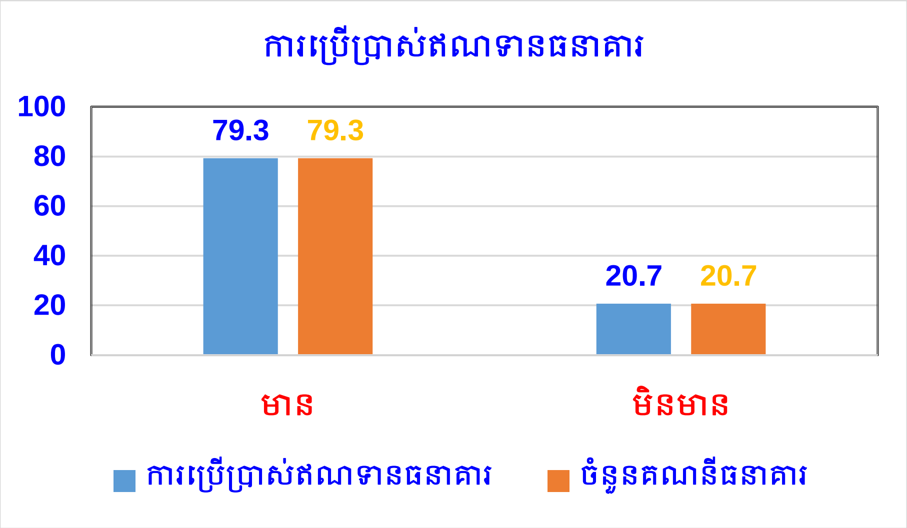
៣.៤.៤.១. ការប្រើប្រាស់ឥណទានធនាគារ និងចំនួនអ្នកមានគណនីធនាគារ

អាជីវកម្មដែលកំពុងលក់ដូរនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញនីមួយៗ សុទ្ធតែមានគណនីផ្ទាល់ខ្លួននៅឯធនាគារពាណិជ្ជ។ ដោយគណនីនោះជាឈ្មោះបុគ្គល និងភាគច្រើនជាគណនីសន្សំ គណនីចរន្ត ឬគណនីសែក។ ដោយសារការប្រើគណនីធនាគារ បង្ករភាពងាយស្រួលដល់ប្រតិបត្តិការផ្ទេរប្រាក់ទៅវិញទៅមករវាងម្ចាស់អាជីវកម្ម និងអ្នកទិញយកទៅចែកចាយបន្ត ណាមួយប្រតិបត្តិការមានសុវត្ថិភាព និងមានកំណត់ត្រាប្រចាំថ្ងៃច្បាស់លាស់។

ការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់ធនាគារឃើញថាមានចំនួនច្រើន ដែលក្នុងចំណោមគំរូតាងទាំងអស់ អាជីវកម្មដែលបានប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជមានចំនួន ៧៩.៣% ចំណែកអាជីវកម្មដែលមិនបានប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជទាល់តែសោះ មានចំនួន

ត្រឹមតែ ២០.៧% តែប៉ុណ្ណោះ។ ដែលក្នុងនោះ ពួកគេស្វែងរកឥណទានពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ឬតាមរយៈប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការផ្សេងៗទៀត នៅពេលដែលចាំបាច់ប្រើប្រាស់ឥណទាន។

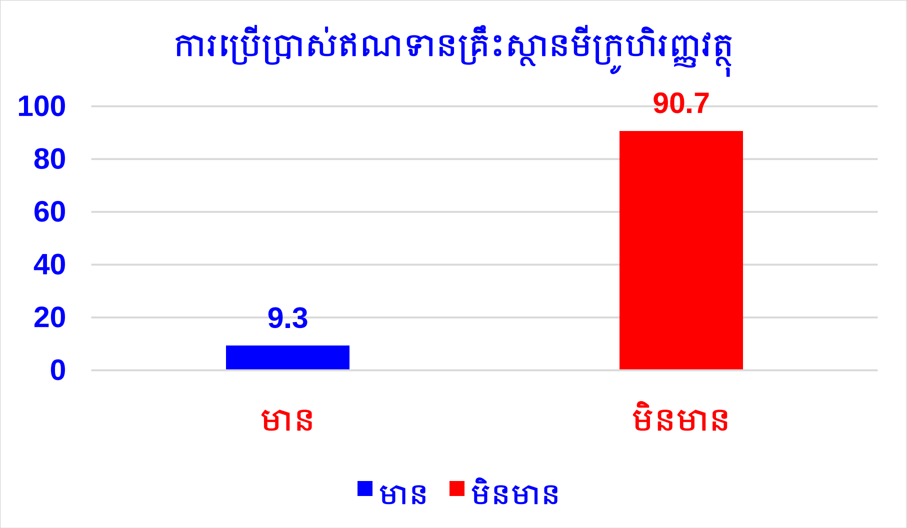
រូបភាពទី៦៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទាន និងចំនួនអ្នកមានគណនីធនាគារ (គិតជាភាគរយ)



៣.៤.៤.២. ការប្រើប្រាស់ឥណទានគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

អាជីវកម្មលក់ដូរខ្នាតតូច ដែលបានប្រើប្រាស់ឥណទានពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ មានចំនួនតិចបំផុត ត្រឹមអាជីវកម្មចំនួន ១៣ (៩.៣%) ក្នុងចំណោម ១៤០អាជីវកម្មក្នុងការសិក្សានេះ។ មូលហេតុ៖ អត្រាការប្រាក់របស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុខ្ពស់ និងមានតម្រូវការទ្រព្យធានា ហើយតម្រូវការបែបបទច្រើន ប្រហែលទៅនឹងធនាគារដែរ[30]។

រូបភាពទី៧៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ (គិតជាភាគរយ)



[30] ការឆ្លើយតបរបស់អាជីវកម្មទាំង ១២៧ (៩០.៧%) ដែលពុំបានជ្រើសរើសការប្រើប្រាស់កម្ចីពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ

៣.៤.៤.៣. រយៈពេលប្រើប្រាស់ឥណទាន

ឥណទានដែលស្នើសុំពីធនាគារ ឬគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ភាគច្រើនគឺសម្រាប់ការប្រើប្រាស់រយៈពេលវែង ដែលមានរយៈពេលចាប់ពី១ឆ្នាំឡើង។ យើងបានរកឃើញអាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់ឥណទានធនាគាររយៈពេលវែងមានចំនួនសរុប ៧១.៧% ដែលក្នុងនោះខ្ចីរយៈពេលពី១-៣ឆ្នាំមានចំនួន ២២.៦% ការខ្ចីមានរយៈពេល៥ឆ្នាំ ៣៥.៨% និងការខ្ចីលើសពី១០ឆ្នាំមាន ១៣.៣%។ ចំណែកការខ្ចីដែលមានរយៈពេលក្រោម១ឆ្នាំ មានត្រឹម២៨.៣%តែប៉ុណ្ណោះ។

យោងតាមលទ្ធផលទទួលបានខាងលើ យើងអាចសន្និដ្ឋានពីមូលហេតុដែលថា ការខ្ចីប្រាក់ក្នុងរយៈពេលវែងមានភាគរយច្រើនជាងការខ្ចីរយៈពេលខ្លី គឺដោយសារតែអាជីវកម្មដែលបានប្រើប្រាស់ឥណទានធនាគារចំនួន១០៦ក្នុងចំណោមអាជីវកម្មសរុបទាំង១៤០ ភាគច្រើនជាអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយ។ ដូច្នេះហើយ ពួកគេមានតម្រូវការសាច់ប្រាក់ច្រើន និងរយៈពេលដែលសងទៅវិញទាមទារយូរជាងបើប្រៀបធៀបទៅនឹងអាជីវកម្មលក់រាយដែលមានតម្រូវការឥណទានតិចតួច។

<u>តារាងទី១៩៖ រយៈពេលប្រើប្រាស់ឥណទានផ្លូវការ</u>

	ចំនួន	ភាគរយ
រយៈពេលក្រោម ១ឆ្នាំ	៣០	២៨.៣
រយៈពេល ១-៣ឆ្នាំ	២៤	<u>២២.៦</u>
រយៈពេល ៥ឆ្នាំ	៣៨	<u>៣៥.៨</u>
រយៈពេលច្រើនជាង ៥ឆ្នាំ	១៤	១៣.៣
សរុប	**១០៦**	**១០០.០**

៣.៤.៤.៤. ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ចាំ

រាល់ឥណទានដែលអាចស្នើសុំ និងទទួលបានពីធនាគារ ឬ MFIs ចាំបាច់តម្រូវឱ្យអ្នកស្នើសុំខ្ចីមានទ្រព្យបញ្ចាំដើម្បីធានាលើសាច់ប្រាក់ដែលចង់ខ្ចី។ ដោយគ្រឹះស្ថានទាំងពីរនោះផ្តល់តួនាទីឱ្យមន្ត្រីគ្រប់គ្រងឥណទានក្នុងស្ថាប័ននោះ ជាអ្នកធ្វើការវាយតម្លៃវត្ថុបញ្ចាំនោះ ដោយធ្វើការសិក្សាជាមួយនឹងអ្នកឯកទេសផ្នែកវាយតម្លៃអចលនទ្រព្យ មុននឹងស្ថាប័នទាំងពីរនេះធ្វើការបញ្ចេញឥណទានក្នុងចំនួនណាមួយទៅឱ្យអ្នកខ្ចី។ ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសម្រាប់ស្នើសុំឥណទានពីស្ថាប័នដែលផ្តល់ឥណទានផ្លូវការគឺចាំបាច់១០០% ដែលទ្រព្យបញ្ចាំនោះអាចជា ប្លង់ដីធ្លី ប្លង់ផ្ទះ និងជាប្លង់រឹង ឯអាជីវកម្មលក់ដូរក្នុងផ្សារដែលមានកម្មសិទ្ធិតូបទិញផ្តាច់ អាចប្រើប្រាស់ប្លង់តូបសម្រាប់ដាក់បញ្ចាំក្នុងការធានាឥណទានដែលបានស្នើសុំ។

តារាងទី២០៖ តម្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំក្នុងប្រភពឥណទានផ្លូវការ

	ចំនួន	ភាគរយ
តម្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំ (មាន)	១០៦	១០០.០
សរុប	**១០៦**	**១០០.០**

៣.៤.៤.៥. ឧបសគ្គក្នុងការស្នើសុំឥណទាន

ឧបសគ្គធំ ក្នុងការស្នើសុំឥណទានពីប្រភពផ្លូវការ ដូចជាធនាគារ និង MFIs ភាគច្រើន (**៤៣.៤%**) គឺការខ្វះខាតទ្រព្យបញ្ចាំសម្រាប់ដាក់ធានា។ ប៉ុន្តែ នៅមានឧបសគ្គមួយចំនួនទៀតដែលអាជីវកម្មកំពុងប្រឈមដូចជា៖ ខ្វះរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ឬកំណត់ត្រាចំណូល និងចំណាយផ្លូវការមានចំនួន ១៩.៨% ដែលជាទូទៅអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងជាលក្ខណៈគ្រួសារច្រើនប្រើប្រាស់កំណត់ត្រាជាសៀវភៅដៃ ដែលធនាគារមិនទទួលស្គាល់ជាផ្លូវការឡើយ។ ក្រៅពីនេះ គឺបញ្ហាពាក់ព័ន្ធនឹងតម្រូវការបែបបទច្រើនដែលអ្នកខ្ចីពុំអាចបំពេញទាន់ពេលវេលាមានចំនួន ១៤.២% និងឧបសគ្គមួយទៀត គឺភាពលំបាកក្នុងការស្នើសុំឥណទានបន្ថែមទៀត មានចំនួន ២២.៦%។ យើងខ្ញុំបានជ្រើសយកតែ<u>**អាជីវកម្ម**</u>ទាំង<u>**១០៦**</u>ក្នុងចំណោម<u>១៤០</u>គំរូតាង ដែលបានប្រើប្រាស់ឥណទានធនគារមកធ្វើការសិក្សាក្នុងចំណុចនេះតែប៉ុណ្ណោះ៖

តារាងទី២១៖ ឧបសគ្គក្នុងការស្នើសុំឥណទានផ្លូវការ

	ចំនួន	ភាគរយ
ខ្វះខាតទ្រព្យបញ្ចាំដាក់ធានា	៤៦	<u>៤៣,៤</u>
ខ្វះរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ	២១	១៩.៨
តម្រូវការបែបបទច្រើន	១៥	<u>១៤.២</u>
លំបាកក្នុងការសុំខ្ចីបន្ថែម	២៤	២២.៦
សរុប	**១០៦**	**១០០.០**

៣.៤.៥. ការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ

៣.៤.៥.១. ចំនួនអាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ

ក្រោយពីបានសិក្សាស្រាវជ្រាវរួចមក យើងបានលទ្ធផលដែលបង្ហាញថា ការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ នៅតែស្ថិតក្នុងកម្រិតមួយខ្ពស់(៩០%) បើទោះជាចំនួននៃធនាគារ និង MFIs មានការកើនឡើងយ៉ាងណាក៏ដោយ។

ជាទូទៅ អាជីវករដែលលក់ដូរខ្នាតតូចទាំងនេះ តែងតែប្រើប្រាស់ឥណទានទាំងពីរប្រភពស្របពេលតែមួយ។ គឺខ្ចីពីធនាគារ តែមិនបោះបង់ការខ្ចីប្រាក់តិចតួចពីប្រភពក្រៅផ្លូវការឡើយ។ មូលហេតុគឺ៖ ការបញ្ចេញឥណទានយឺតយ៉ាវ និងមិនគ្រប់គ្រាន់ពីគ្រឹះស្ថានធនាគារ ដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មទាំងនោះត្រូវស្វែងរកឥណទានពីប្រភពកខាងក្រៅយកមកប្រើប្រាស់នៅពេលចាំបាច់។

ការសិក្សានេះបានបង្ហាញឱ្យឃើញថា ចំនួនគំរូតាង<u>**១២៦**</u> គឺបានប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ ស្របពេលដែលពួកគេកំពុងប្រើប្រាស់ឥណទានផ្លូវការ។ មានតែអាជីវករចំនួន <u>**១៤**</u> តែប៉ុណ្ណោះ ដែលមិនបានប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពក្រៅផ្លូវការទាល់តែសោះ។

<u>**តារាងទី២២៖ ការប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ**</u>

	ចំនួន	ភាគរយ
ប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការ (មាន)	១២៦	៩០.០
ប្រើប្រាស់ផ្លូវការក្រៅផ្លូវការ (**មិនមាន**)	**១៤**	**១០.០**
សរុប	**១៤០**	**១០០.០**

៣.៤.៥.២. ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការដែលប្រើប្រាស់

ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ មានប្រភពចំបងចំនួនបី ដូចបានរៀបរាប់នៅក្នុងជំពូក២ខាងលើ។ ការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពក្រៅផ្លូវការផ្សេងៗគ្នា ដែលក្រុមយើងខ្ញុំវិភាគចេញជាលទ្ធផលនោះគឺ៖ ការខ្ចីពីមិត្តភក្តិ/សមាជិកគ្រួសារ មាន២៨.៥% ដែលការខ្ចីមានរយៈពេលឆាប់រហ័ស និងមិនចាំបាច់មានទ្រព្យធានាអ្វី។ រីឯការខ្ចីតាមរយៈការដេញតុងទីនវិញ យើងឃើញថាភាគរយនៃការប្រើប្រាស់ច្រើនជាងគេគឺមាន ៥៣.៦% ដោយសារតែតុងទីនអាចដេញយកប្រាក់ដុលមកបង្វិល ឬអាចសន្សំទុកយកការប្រាក់ខ្ពស់។

ប្រភពចុងក្រោយដែលជាការចងការ មានការប្រើប្រាស់ត្រឹម ១៧.៩% តែប៉ុណ្ណោះ ពីព្រោះការចងការជាមួយអ្នករកស៊ីចងការត្រូវបង់ការប្រាក់ច្រើនលើសលប់ ដែលតិចគឺ១០% ច្រើនវិញគឺ រហូតដល់៣០% ក្នុងមួយខែៗ ដែលវាជាបន្ទុកដ៏ធំក្នុងការចំណាយរបស់អាជីវកម្ម។

មានអាជីវកម្មមួយចំនួនដែលរកបានប្រាក់ចំណូលតិច និងជាប់បំណុលចងការច្រើន មានបញ្ហាជាមួយសាច់ប្រាក់បង្វិល ព្រោះតែមិនអាចរកប្រាក់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់បង់ការប្រាក់ទៅឱ្យអ្នកចងការ ធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់ពួកគេជួបនូវឧបសគ្គរាំងស្ទះ។ តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការចងការនៅតែជាជម្រើសចុងក្រោយសម្រាប់ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួនប្រើប្រាស់ នៅពេលដែលអាជីវកម្មរបស់ពួកគេជួបបញ្ហាទាល់ច្រក និងមិនអាចខ្ចីប្រាក់ពីប្រភពណាផ្សេង។

តារាងទី២៣៖ ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចប្រើប្រាស់

	ចំនួន	ភាគរយ
មិត្តភក្តិ / សមាជិកគ្រួសារ	៤០	២៨.៥
តុងទីន	៦១	៤៣.៦
អ្នករកស៊ីចងការប្រាក់	២៥	១៧.៩
មិនប្រើប្រាស់	១៤	១០.០
សរុប	**១៤០**	**១០០.០**

៣.៤.៥.៣. រយៈពេលដែលប្រើប្រាស់ឥណទាន

រយៈពេលដែលអាជីវកម្មប្រើប្រាស់តុងទីន គឺអាស្រ័យទៅតាមលក្ខខណ្ឌដែលបានកំណត់មុនពេលលេង ដែលជាទូទៅតុងទីនរបស់អាជីវកម្មក្នុងផ្សារភាគច្រើនគឺលេងលើសពីរយៈពេល១ឆ្នាំដែលជាមធ្យមស្ថិតក្នុងចន្លោះពី ១-៣ឆ្នាំ។ ដូច្នេះ នៅក្នុងចំណុចនេះ យើងនឹងលើកយកតែរយៈពេលនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានពីមិត្តភក្តិ/សមាជិកគ្រួសារ និងរយៈពេលដែលខ្ចីពីអ្នករកស៊ីចងការមកធ្វើការបង្ហាញតែប៉ុណ្ណោះ។

ការខ្ចីចងការមានរយៈពេលមធ្យមមិនលើសពី១ឆ្នាំឡើយ ពីព្រោះអត្រាការប្រាក់ដែលត្រូវបង់ខ្ពស់ខ្លាំងពេក។ យើងបានរកឃើញចម្លើយ ដែលបង្ហាញពីរយៈពេលចងការយូរជាងគេគឺក្នុងរយៈពេលពី ៣-៥ខែ មានចំនួន ៤៣.៥% និងបន្ទាប់គឺ ចងការរយៈពេល២ខែ មានចំនួន២៩.៦% និងរយៈពេលចងការបន្ទាប់ទៀតគឺ១ឆ្នាំ ដែលឃើញថាមានចំនួន ១៤.៩%។ កាលដែលចងការត្រឹមរយៈពេល១ខែគឺមានតែ១២.០%ប៉ុណ្ណោះ ដោយសារពេលវេលាចងការតែ១ខែមិនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការបង្វិលប៉ុន្មាននោះទេ។

តារាងទី២៤៖ រយៈពេលដែលចងការពីមិត្តភក្តិ ឬអ្នករកស៊ីចងការ

	ចំនួន	ភាគរយ
ចងការ ១ខែ	១៣	១២.០
ចងការ ២ខែ	៣២	២៩.៦
ចងការ ពី៣-៥ខែ	៤៧	៤៣.៥
ចងការ ១ឆ្នាំ	១៦	១៤.៩
សរុប	**១០៨**	**១០០.០**

៣.៤.៥.៤. ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ចាំ

នៅក្នុងលក្ខខណ្ឌនៃការចងការប្រាក់ពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ ភាគរយនៃការទាមទារទ្រព្យធានាមានកម្រិតទាប ដោយសារមានការទំនាក់ទំនងល្អ រវាងអ្នកខ្ចី ជាមួយនឹងអ្នកឱ្យចងការ។

នៅក្នុងការសិក្សានេះ ការចងការដោយពុំចាំបាច់មានទ្រព្យធានា មានភាគរយខ្ពស់រហូតដល់៦១.១% និងការទាមទារបញ្ចាំប្លង់ មានចំនួន៣៤.៣% សម្រាប់តែការចងការចំនួនធំ។ អ្នកខ្ចីក៏អាចប្រើប្រាស់វត្ថុមានតម្លៃដូចជាម៉ូតូ ឡាន ឬគ្រឿងអលង្ការដើម្បីបញ្ចាំធានាលើប្រាក់ដែលចងការបានដែរ ក្នុងនោះមានចំនួន ៤.៦%។ លទ្ធផលដែលយើងខ្ញុំទទួលបានត្រូវបានបង្ហាញនៅក្នុងតារាងទី២៥ខាងក្រោម៖

តារាងទី២៥៖ ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ចាំក្នុងប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ

	ចំនួន	ភាគរយ
ដាក់បញ្ចាំ ប្លង់ដីធ្លី /ប្លង់ផ្ទះ	៣៧	៣៤.៣
ដាក់បញ្ចាំ វត្ថុមានតម្លៃ	៥	<u>៤.៦</u>
មិនមានដាក់បញ្ចាំ	៦៦	<u>៦១.១%</u>
សរុប	**១០៨**	**១០០.០**

៣.៤.៥.៥. ឧបសគ្គក្នុងការខ្ចីចងការ

ការខ្ចីចងការរបស់អាជីវកម្មពុំសូវជាជួបប្រទះនូវឧបសគ្គអ្វីច្រើននោះទេ មានន័យថាអ្នកខ្ចីអាចចងការបានច្រើនដង និងរហ័សអាស្រ័យលើកេរ្តិ៍ឈ្មោះ ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកឱ្យ ចងការ និងការសងការប្រាក់ និងប្រាក់ដើមដែលបានចងការទាន់ពេលវេលា។ បែបបទចងការ និងទ្រព្យបញ្ចាំពេលខ្លះស្ទើរតែមិនចាំបាច់ប្រើប្រាស់នៅពេលចងការ។ ការចងការប្រាក់ ជាទូទៅគេធ្វើឡើងដោយពាក្យសម្តីសន្យាខ្ចីចងការរវាងមិត្តភក្តិ ឬធ្វើជាកិច្ចសន្យាចងការប្រាក់ដែលបានអនុវត្តដោយអ្នករកស៊ីចងការ។

៣.៥. លទ្ធផលនៃសេចក្តីពេញចិត្តចំពោះការប្រើប្រាស់ឥណទាន

៣.៥.១. ការប្រៀបធៀបលទ្ធផល

ជាកិច្ចបញ្ចប់នៃការស្រាវជ្រាវនេះ យើងខ្ញុំបានប្រមូលផ្តុំនូវចម្លើយ ដែលទទួលបានពីម្ចាស់អាជីវកម្មទាំង១៤០រូប ទៅលើការនិយមចូលចិត្តប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពណា ជាងប្រភពណា។ យើងនឹងធ្វើការប្រៀបធៀបលទ្ធផល ជាមួយនឹងមូលហេតុដែលបានបញ្ជាក់បន្ថែមពីម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងនោះចំពោះជម្រើសពេញចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានផ្លូវការ ឬប្រភពក្រៅផ្លូវការ។

៣.៥.២. ជម្រើសពេញចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទាន

បន្ទាប់ពីវិភាគលើករណីជាក់ស្តែងទាក់ទងទៅនឹងការប្រើប្រាស់ឥណទានរួចមក យើងទទួលបានលទ្ធផលរួមមួយចំពោះជម្រើសដែលពេញចិត្ត ក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទានរវាងប្រភពផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការថាៈ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដែលជាគំរូតាងក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះភាគច្រើន(៦០.៨%) គឺចូលចិត្តប្រើប្រាស់កម្ចីពីធនាគារ ឬគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាងការចងការក្រៅផ្លូវការ។ មូលហេតុចំបងបំផុតគឺការខ្ចីមានសុវត្ថិភាពខ្ពស់ និងការប្រាក់ទាបសមរម្យ បើប្រៀបធៀបជាមួយនឹងឥណទានដែលចងការពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ។

តារាងទី២៦ៈ ប្រភពឥណទានដែលជាជម្រើសពេញចិត្តរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

ប្រភពជម្រើសពេញចិត្ត	មូលហេតុ				សរុប
	ការប្រាក់ទាប	សេវារហ័ស	គ្មានទ្រព្យបញ្ចាំ	សុវត្ថិភាព	
ធនាគារ	២៣.៦%	0.0%	0.0%	២៤.៣%	**៤៧.៩%**
មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ	១២.៩%	0.0%	0.0%	0.0%	**១២.៩%**
មិត្តភក្តិ/គ្រួសារ	0.0%	២.៩%	៧.១%	0.0%	**១០.០%**
តុងទីន	0.0%	២.៨%	១១.៤%	0.0%	**១៤.២%**
ចងការ	0.0%	១៣.៦%	១.៤%	0.0%	**១៥.០%**
សរុប	**៣៦.៥%**	**១៩.៣%**	**១៩.៩%**	**២៤.៣%**	**១០០.០%**

ជាលទ្ធផល ក្រៅពីជម្រើសច្រើនក្នុងការប្រើប្រាស់កម្ចីរបស់ធនាគារ យើងក៏ឃើញថា ភាគរយនៃការពេញចិត្តប្រើប្រាស់កម្ចីពីការដេញតុងទីន និងចងការពីប្រភពក្រៅផ្លូវការក៏ស្ថិតក្នុងកម្រិតមួយខ្ពស់ផងដែរ។ ដែលក្នុងនោះតុងទីន ១៤.២% និងចងការមានចំនួន ១៥%។ ដោយឡែក ការពេញចិត្តចំពោះការខ្ចីពីមិត្តភក្តិ/សមាជិកគ្រួសារវិញ ឃើញថាមានកម្រិតទាបជាងគេ មានត្រឹម ១០.០% ប៉ុណ្ណោះដែលពេញចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់។ មូលហេតុដែលប្រើប្រាស់គឺដោយសារខ្ចីស្រួលរហ័ស និងមិនមានទ្រព្យបញ្ចាំ ប៉ុន្តែ ចំនួនប្រាក់ដែលអាចខ្ចីបានតិច និងមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ប្រើប្រាស់ និងមិនយូរអង្វែង។

៣.៦. ការវិភាគ SWOT នៃការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

ក្រោយពេលបានធ្វើការសិក្សា និងប្រមូលទិន្នន័យពាក់ព័ន្ធនឹងការប្រើប្រាស់ប្រភេទ និងប្រភពឥណទានខុសៗគ្នារបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅរាជធានីភ្នំពេញរួចមក យើងខ្ញុំនឹងធ្វើការវិភាគ

បន្ថែមនូវចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ឱកាស និងការគំរាមគំហែងមួយចំនួនដែលយើងបានរកឃើញនៅក្នុងដំណើរការនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពខុសៗគ្នារបស់អាជីវកម្មទាំងនោះ។

៣.៦.១. ចំណុចខ្លាំង

ឥណទានមានមុខងារជួយឱ្យអាជីវកម្មមានការរីកចម្រើន ដូច្នេះហើយក្នុងដំណើរការប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតធំ មធ្យម ពិសេសអាជីវកម្មខ្នាតតូច គឺចាំបាច់មានតម្រូវការប្រើប្រាស់ឥណទាន។ ចំណុចខ្លាំងនៃការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពផ្សេងគ្នាត្រូវបានបង្ហាញដូចខាងក្រោម:

- **ប្រភពឥណទានផ្លូវការ**
  - អាជីវកម្មដែលមានដំណើរការល្អ អាចប្រើប្រាស់ឥណទានពីធនាគារក្នុងការបង្វិលទៅក្នុងអាជីវកម្ម និងកាត់បន្ថយបញ្ហាខ្វះខាតប្រាក់ទិញសន្និធិ
  - ការប្រាក់របស់ធនាគារក្នុងទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុដែលកំពុងប្រកួតប្រជែងខ្លាំង គឺមានអត្រាទាបសមរម្យដែលម្ចាស់អាជីវកម្មមានលទ្ធភាពខ្ចីបង្វិល
  - ឥណទានធនាគារអាចត្រូវបានប្រើប្រាស់ ដើម្បីសងកម្ចីដែលមានការប្រាក់ខ្ពស់ក្នុងប្រភពក្រៅផ្លូវការ
  - ឥណទានធនាគារមានការធានាសុវត្ថិភាពខ្ពស់ និងអនុវត្តទៅតាមច្បាប់ និងស្ថិតក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ធនាគារជាតិ ជាស្ថាប័នក្នុងប្រព័ន្ធ មិនមានការកេងប្រវញ្ច។
- **ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ**
  - ការប្រើប្រាស់កម្ចីពីសមាជិកគ្រួសារ ឬចងការពីមិត្តភក្តិ បានផ្តល់ភាពងាយស្រួល និងឆាប់រហ័សដល់អាជីវកម្ម ពេលមានការខ្វះខាតរយៈពេលខ្លី និងភ្លាមៗ ដោយពុំចាំបាច់មានអ្វីយកមកបញ្ចាំ ឬបែបបទស្មុគស្មាញច្រើនឡើយ។
  - ការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ បានសម្រួលដល់ភាពលំបាកក្នុងការស្វែងរកប្រាក់កម្ចីពីប្រភពផ្លូវការ និងជួយសម្រួលដល់ការទិញសន្និធិបន្ថែមសម្រាប់ការលក់យ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។

៣.៦.២. ចំណុចខ្សោយ

ទន្ទឹមនិងចំណុចខ្លាំងក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពផ្សេងៗគ្នា ដែលជួយឱ្យអាជីវកម្មខ្នាតតូចជាច្រើនជៀសផុតពីបញ្ហាខ្វះប្រាក់បង្វិលនោះ យើងក៏បានសង្កេតឃើញចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនដែលឥណទានទាំងនោះ ពុំអាចបំពេញនូវតម្រូវការរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងអស់បានទេ។ ចំណុចខ្វះខាតទាំងនោះមានដូចជា៖

- **ប្រភពឥណទានផ្លូវការ**

- ឥណទានផ្លូវការ(ធនាគារ ឬ MFIs) ផ្តល់ឱ្យទៅតាមទំហំនៃទ្រព្យបញ្ចាំ ដែលអាចជាកត្តាប្រឈមមួយសម្រាប់អាជីវកម្មដែលទើបនិងចាប់ផ្តើម ពិបាកក្នុងការស្វែងរក និងប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពផ្លូវការ
- អាជីវកម្មដែលទើបបង្កើតថ្មី និងមិនទាន់លូតលាស់ល្អ និងអាជីវកម្មដែលមានខ្នាតមីក្រូពិបាកសុំកម្ចីពីធនាគារ ព្រោះទំហំកម្ចីតូច តែធនាគារត្រូវចំណាយថ្លៃប្រតិបត្តការស្មើកម្ចីធំ
- រាល់កម្ចីធនាគារត្រូវការទ្រព្យបញ្ចាំ ម្ចាស់អាជីវកម្មអាចបាត់បង់ទាំងទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួនពេលអាជីវកម្មដំណើរការមិនល្អ។

- **ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ**

- អ្នកខ្ចីអាចខ្ចីបានតាមចិត្ត តែក្នុងអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ជាងកម្ចីធនាគារ និងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ
- កើនចំណាយច្រើនពេលប្រើប្រាស់ ពិសេសប្រើកម្ចីក្រៅផ្លូវការ ស្របពេលដែលមានបំណុលធនាគារ
- ការខ្ចីពីប្រភពក្រៅផ្លូវការកាន់តែច្រើន បំណុលកាន់តែកើន ជាបញ្ហានាំឱ្យបរាជ័យក្នុងអាជីវកម្ម និងជំពាក់ប្រាក់គេវ័ណ្ឌក។

៣.៦.៣. ឱកាស

- **ប្រភពឥណទានផ្លូវការ**

បច្ចុប្បន្ន ធនាគារ និង MFIs កំពុងតែមានចំនួនកើនឡើងច្រើន រីឯអត្រាការប្រាក់ និងតម្រូវការបែបបទ គឺមានកម្រិតទាបជាងមុន និងផ្តល់ការចរចារឱ្យទៅអ្នកខ្ចី ដែលផ្តល់ភាពងាយស្រួលច្រើនជាងមុនដល់អាជីវកម្មខ្នាតតូចមានលទ្ធភាពក្នុងការស្នើសុំឥណទាន។

- **ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ**

ទន្ទឹមនឹងការរីកលូតលាស់របស់ធនាគារនិងមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ការចងការប្រភពក្រៅផ្លូវការបានព្យាយាមទម្លាក់អត្រាការប្រាក់របស់ពួកគេ ដែលផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់អាជីវកម្មអាចប្រើប្រាស់បាននៅពេលចាំបាច់ខ្លាំង។ ឯការលេងតុងទីន កំពុងត្រូវបានប្រើប្រាស់ច្បាប់កិច្ចសន្យា ដើម្បីធ្វើការគ្រប់គ្រងទៅលើហានិភ័យរបស់អ្នកលេង ដែលត្រូវបានមេតុងទីនបោកប្រាស់ និងរត់ចោលស្រុក។

- **ឥណទានអ្នកផ្គត់ផ្គង់**

ទន្ទឹមនឹងការប្រើប្រាស់កម្ចីពីប្រភពផ្សេងៗ អាជីវកម្មក៏អាចស្នើសុំពន្យាពេលនៃការទិញជំពាក់ពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដោយសារក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ទំនិញតូចធំនាពេលបច្ចុប្បន្នកំពុងមានការកើនឡើងច្រើន

និងមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងនៅក្នុងទីផ្សារ ដោយក្រៅពីការប្រកួតប្រជែងតម្លៃ គឺពួកគេព្យាយាមទាក់ទាញអតិថិជនតាមរយៈការអនុញ្ញាតឱ្យទិញជំពាក់យូរជាងមុន។

៣.៦.៤. ការគំរាមកំហែង

កត្តាប្រឈមធំបំផុតក្នុងការប្រើប្រាស់ឥណទានពីប្រភពចំរុះ នោះគឺការជាប់បន្ទុកបំណុលកាន់តែធំឡើង ដោយសារការលក់ដូរខ្ពាតតូចដោយមិនបានរៀបចំផែនការត្រឹមត្រូវ និងខ្ចីប្រាក់ពុំបានពិចារណាទុកជាមុន អាចបង្ករឱ្យអាជីវកម្មដែលទើបចាប់ផ្តើមហើយដួលទៅវិញក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី។ ក្នុងករណីនេះ ម្ចាស់អាជីវកម្មមិនត្រឹមប្រឈមនឹងការបាត់បង់អាជីវកម្មរបស់ខ្លួនតែមួយមុខនោះទេ ពួកគេអាចនឹងប្រឈមការបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួនជាច្រើនដែលបានយកទៅដាក់បញ្ចាំធានាលើកម្ចីរបស់ពួកគេថែមទៀតផង។

សេចក្ដីសន្និដ្ឋាន និង
ការផ្ដល់អនុសាសន៍

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ប្រភពឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា មានលក្ខណៈទំនាក់ទំនងគ្នា និងអាស្រ័យគ្នា និងមានសារៈសំខាន់បំផុតសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មខ្នាតតូចនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។ សម្រាប់ប្រភពឥណទានផ្លូវការ ដែលផ្តល់ដោយធនាគារពាណិជ្ជ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ កំពុងមានការរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ ពិសេសការពង្រីកប្រតិបត្តិការរបស់ពួកគេទៅដល់ភូមិ ស្រុកជាច្រើននៅតាមបណ្តាខេត្ត។ ទន្ទឹមនឹងនេះ ស្ថាប័នផ្លូវការទាំងពីរនេះក៏បាងពង្រីកនូវសេវេកម្មរបស់ពួកគេ ដោយចាប់យកអាជីវកម្មខ្នាតតូច ស្របពេលដែលអតិថិជនគោលដៅជាអាជីវកម្មខ្នាតធំ និងមធ្យម។ ជាការពិតណាស់ ការប្រើប្រាស់សេវាកម្ម ក៏ដូចជាឥណទានរបស់ស្ថាប័នផ្លូវការគឺផ្តល់នូវទំនុកចិត្តខ្ពស់បំផុតសម្រាប់បុគ្គល និងអាជីវកម្ម។ ប៉ុន្តែ យើងមិនអាចមើលរំលងសារៈសំខាន់នៃការរួមចំណែករបស់ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការឡើយ។ គ្រួសារ ឬអាជីវកម្មតូចៗជាច្រើនមានឧបសគ្គក្នុងការស្នើសុំឥណទានពីធនាគារ ឬ MFIs ប្រសិនបើគ្មានប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការនោះទេ ពួកគេមិនអាចមានលទ្ធភាពខ្ចីប្រាក់ដើម្បីទ្រទ្រង់ជីវភាព និងការលក់ដូររបស់ពួកគេបានឡើយ។

គោលបំណងនៃការសិក្សាលើឥណទាន ដែលអាជីវកម្មខ្នាតតូចបានប្រើប្រាស់គឺចង់បង្ហាញពីភាពបត់បែនក្នុងការស្វែងរកឥណទានពីប្រភពផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការនៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម។ ជាក់ស្តែងគឺម្ចាស់អាជីវកម្មទាំងអស់ មិនពឹងផ្អែកទាំងស្រុងទៅលើឥណទានធនាគារតែមួយនោះទេ គឺពួកគេព្យាយាមស្វែងរកប្រភពផ្សេងៗតាមដែលអាច ដើម្បីបំពេញតម្រូវការខ្វះខាតរបស់ពួកគេ។ ព្រោះលក្ខខណ្ឌអាជីវកម្មទាំងអស់មិនដូចគ្នាទាំងស្រុងនោះទេ។ នេះជាមូលហេតុដែលនាំឱ្យឥណទានក្រៅផ្លូវការ ដូចជាការខ្ចីពីមិត្តភក្តិ លេងតុតទីន និងចងការប្រាក់នៅតែមានប្រតិបត្តិការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ជាពិសេសនោះគឺការលេងតុងទីន ដែលជាប្រព័ន្ធសន្សំ និងជាប្រភពឥណទានស្ថិតក្នុងប្រភពក្រៅផ្លូវការ បើទោះជាពួកគេដឹងអំពីហានិភ័យដែលធ្លាប់កើតមានដដែលៗ ពីព្រោះតុងទីនជាប្រភពដែលផ្តល់អទិភាពខ្ពស់ជាមួយនឹងការប្រាក់ខ្ពស់ដល់ពួកគេ និងជាប្រភពដែលអាចទទួលបានប្រាក់ទាំងដុលតាមការដេញតុងទីនយកមកបង្វិលក្នុងការលក់ដូររបស់ពួកគេ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការ ដូចជាធនាគារពាណិជ្ជ និងគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ បានបន្តព្យាយាមពង្រីការចែកចាយឥណទានទៅដល់អាជីវកម្មគ្រប់វិស័យ មិនថាខ្នាតធំ ខ្នាតមធ្យម ឬខ្នាតតូចក៏ដោយ សូម្បីតែអាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធ ក៏ពួកគេបានចាប់អារម្មណ៍ និងខិតខំបង្កើតនូវប្រភេទឥណទានសម្រាប់ស្ថាប័នក្រៅផ្លូវការទាំងនោះផងដែរ (ឧទាហរណ៍៖ ប្រភេទឥណទានសម្រាប់មុខរបរតូចតាច ដែលផ្តល់ឱ្យដោយធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអ៊ិលស៊ី) ។

ការផ្តល់អនុសាសន៍

ឥណទានគឺជាកាំបិតមុខពីរ ដែលបានផ្តល់នូវសារៈសំខាន់ដល់អាជីវកម្ម ពិសេសអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយខ្នាតតូចដែលយើងខ្ញុំប្រើប្រាស់ជាគោលដៅកម្មវត្ថុសម្រាប់ការសិក្សា។ ម៉្យាងវិញទៀត ឥណទានក៏មានហានិភ័យដែលទាញឱ្យអាជីវកម្មដួលរលំ និងធ្វើឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មបាត់បង់ទ្រព្យសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួនដោយសារតែបំណុលបានដែរ។ ហេតុដូច្នេះហើយ មុននឹងធ្វើការសម្រេចចិត្តថាតើ គួរប្រើប្រាស់នូវប្រភពឥណទានមួយណា និងទំហំប៉ុណ្ណា នោះអាជីវកម្មដែលមានតម្រូវការខ្ចីប្រាក់ ចាំបាច់ត្រូវពិចារណាទៅលើបញ្ហាចំបងចំនួនបី៖

ទី១. ផលចំណេញដែលអាចទទួលបានពីការប្រើប្រាស់ឥណទានណាមួយ

ទី២. អត្រាការប្រាក់ដែលត្រូវសងទៅវិញជាមួយនឹងប្រាក់ដែលបានខ្ចី

ទី៣. ហានិភ័យដែលអាចក្លាយជាកូនបំណុលឥណទាន

ទន្ទឹមនឹងក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មជាច្រើន កំពុងតែប្រកួតប្រជែងគ្នាយ៉ាងខ្លាំង ក្នុងទីផ្សារទំនិញនាំចូលចែកចាយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា វាបានផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់អាជីវករទិញបានទំនិញតម្លៃទាបហើយថែមទាំងផ្តល់នូវរយៈពេលនៃការទិញដោយជំពាក់បានយូរថែមទៀតផង។ ហេតុដូច្នេះហើយ វាអាចជាអត្ថប្រយោជន៍មួយសម្រាប់អាជីវកម្មតូចៗ ដើម្បីជៀសផុតពីការប្រើប្រាស់កម្ចីឥណទានដែលមានការប្រាក់ ឬអាចកាត់បន្ថយវាបាន។

ដើម្បីចូលរួមក្នុងការលើកស្ទួយវិស័យអាជីវកម្មខ្នាតតូច ឱ្យកាន់តែរីកចម្រើន និងចូលរួមក្នុងការកាត់បន្ថយនិកម្មភាព លើកកម្ពស់កំណើនសេដ្ឋកិច្ច និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រនោះ យើងខ្ញុំយល់ឃើញថា ទាំងស្ថាប័នធនាគារ និងរាជរដ្ឋាភិបាលគួរចូលរួមក្នុងការជួយគាំទ្រការអភិវឌ្ឍន៍របស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចដើម្បីជាប្រយោជន៍ដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិតាមរយៈ

ការសហការពីស្ថាប័នធនាគារ

- ជួយបង្កើនអត្រាការប្រាក់ដល់អ្នកសន្សំ ដើម្បីជំរុញឱ្យពួកគេយកប្រាក់មកសន្សំនៅធនាគារ ជាជាងការលេងតុងទីន ដែលនាំមកនូវហានិភ័យដល់ពួកគេ
- គួរជំរុញអាជីវកម្មខ្នាតតូច តាមរយៈការផ្តល់កញ្ចប់កម្ចីសម្រាប់បង្កើតអាជីវកម្មដំបូងខ្នាតតូច ដែលមានអត្រាការប្រាក់ទាបជាងធម្មតា និងសេវាកម្មរហ័ស
- ពង្រីកការបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹងរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចទៅលើ ការប្រើប្រាស់សេវាឥណទាន ដែលមានប្រសិទ្ធភាព និងធ្វើការតាមដានដំណើរការរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចទាំងនោះ ដោយពន្យល់ពីស្ថានភាពពេលមានគ្រោះថ្នាក់ទៅដល់ម្ចាស់អាជីវកម្ម។

ការគាំទ្រពីរាជរដ្ឋាភិបាល

- រាជរដ្ឋាភិបាល គួរចាត់វិធានការគ្រប់គ្រងចរន្តនៃការផ្តល់ឥណទានពីប្រភពក្រៅផ្លូវការ ដូចជាការចងការប្រាក់ពីអ្នករកស៊ីចងការ ដែលមានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់ ដែលអាចនាំឱ្យអ្នកខ្ចីរួច មិនមានលទ្ធភាពសងវិញ រហូតដល់លក់ផ្ទះ លក់ដីដើម្បីសង
- រឹតបន្តឹងច្បាប់ ដែលអាចទប់ស្កាត់ និងកាត់បន្ថយការងាយរងគ្រោះដោយសារ ការលេងតុងទីន និងចាញ់បោកមេតុងទីន
- រាជរដ្ឋាភិបាលគួរតែមានវិធានការ និងឆាប់អនុវត្តក្នុងការទាញយកប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ ឱ្យចូលជាប្រភពដែលមានការត្រួតត្រារបស់ស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ច ដើម្បីធានាដល់សុវត្ថិភាពរបស់ប្រជាជន ឬម្ចាស់អាជីវកម្ម ដែលកំពុងប្រើប្រាស់ឥណទានក្រៅផ្លូវការទាំងនោះ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ការទាញយកប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការមកស្ថិតក្នុងប្រព័ន្ធផ្លូវការវិញ គឺអាចបង្កើនចំណូលពន្ធបានមួយកម្រិតថែមទៀតផង
- នៅពេលដែលប្រភពឥណទានទាំងអស់ក្លាយជាប្រព័ន្ធផ្លូវការទាំងស្រុង រាជរដ្ឋាភិបាលកាន់តែមានភាពងាយស្រួល ក្នុងការស្រង់យកស្ថិតិអាជីវកម្មក្រៅប្រព័ន្ធដែលពុំបានចុះបញ្ជីស្របច្បាប់ តែបានប្រើប្រាស់នូវឥណទានក្រៅផ្លូវការទាំងនោះ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

1. របាយការណ៍ប្រចាំឆ្នាំ២០១៦ របស់ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា

2. កម្រងឯកសារច្បាប់ ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ឆ្នាំ២០០៨ មាត្រាទី១ និងទី

3. គោលនយោបាយអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឧស្សាហកម្មកម្ពុជាឆ្នាំ ២០១៥-២០២៥

4. Ludwig Von Mises, 1953, *The Theory of Money & Credit,* Yale University Press.

5. Roger Buckland, Edward W.Davis. Ed.,(2016). Finance For Growing Enterprises.

6. Robert Cole & Lon Mishler, 1998, *Consumer & Business Credit Management*.

7. Lawrence S. Ritter, William L.Silber, Gregory F. Udell. *Principles of Money, Banking, and Financial Markets.*

8. H.R. Machiraju, *Modern Commercial banking,* New Age International PUBLISHERS.

9. Stenphen J. Skripak, 2016, *Fundamentals of Business*, Virginia Tech

10. David T. Cadden, Sandra L. Lueder, 2012, *Modern Management of Small Business.*

11. Library.ABIOLA BABAJIDE, *The Relationship Between The Informal and Formal Financial Sector in Nigeria*.

12. Pisith Phlong, M.A, 2009, *INFORMAL CREDIT SYSTEMS IN CAMBODIA.*

13. ILO, 2004, *Decent Works in Informal Economy in Cambodia*.

14. The World Bank, *Enterprise Surveys,* Cambodia 2016 Country Profile

15. គេហទំព័រ សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា http://abc.org.kh

16. គេហទំព័រ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី http://www.acledabank.com.kh/kh/eng/

17. គេហទំព័រ ធនាគារស្ថាបនា ភីអិលស៊ី https://sathapana.com.kh

18. គេហទំព័រ គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ អម្រឹត https://amret.com.kh

19. គេហទំព័រ https://www.armstrongeconomics.com Martin A. Armstrong, A brief History of World Credit & Interest Rate.

20. គេហទំព័រ https://www.debt.org/credit/loans//

21. គេហទំព័រ https://khemsarith.wordpress.com//

ឧបសម្ព័ន្ធ

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

កម្រងសំនួរលើតម្រូវការការប្រើប្រាស់ឥណទានរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច

យើងខ្ញុំឈ្មោះ **វង់ គីមហេង** និង **សុខ ម៉ារីណែត** ជានិស្សិតឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី១៦ ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ផ្នែកវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច ជំនាញគ្រប់គ្រងធុរកិច្ច នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។ ឆ្នាំនេះជាឆ្នាំបញ្ចប់ការសិក្សារបស់យើងខ្ញុំទាំងពីរ និងជាពេលយើងខ្ញុំត្រូវការសរសេរសារណាដើម្បីបញ្ចប់កាតព្វសិក្សារបស់យើងខ្ញុំ។ ប្រធានបទដែលក្រុមយើងខ្ញុំធ្វើការស្រាវជ្រាវគឺៈ "ឥណទានក្នុងដំណើការអាជីវកម្ម" ដែលយើងខ្ញុំត្រូវការសាកសួរនូវសំនួរមួយចំនួនដើម្បីទទួលចម្លើយទាក់ទងនិងប្រភេទ និងប្រភពឥណទាន ឬកម្ចីដែលលោកពូ អ្នកមីង ឬបងប្រុសបងស្រីកំពុងប្រើប្រាស់នៅពេលប្រកបអាជីវកម្ម។ យើងខ្ញុំសូមធានាថា រាល់ព័ត៌មានដែលទទួលបាន នឹងត្រូវបានរក្សាទុកជាសម្ងាត់។ យើងខ្ញុំនឹងយកលទ្ធផលដែលចាំបាច់មកវិភាគដើម្បីបំពេញបន្ថែមលើការស្រាវជ្រាវនេះតែប៉ុណ្ណោះ។

<u>កម្រងសំនួរ</u>

- ប្រភេទអាជីវកម្ម ៖ ១).គ្រឿងទេស ☐ ២).សម្លៀកបំពាក់ ☐
  ៣).គ្រឿងក្រអូប ☐ ៤).ផលិតផលកូនក្មេង ☐
- ទីតាំងអាជីវកម្ម ៖ ១).ក្នុងផ្សារ ☐ ២).នៅផ្ទះ ☐
- កម្មសិទ្ធិទីតាំងលក់ដូរ ៖ ១).ទិញផ្តាច់ ☐ ២).ជួល ☐

(បើជួល តើថ្លៃជួលប្រចាំខែប៉ុន្មាន? ....)

<u>ទី១៖ សំនួរពាក់ព័ន្ធនិងអាជីវកម្ម</u>

១) រយៈពេលនៃការប្រកបអាជីវកម្មខាងលើ៖

១).១-៣ឆ្នាំ ☐ ២).៤-៥ឆ្នាំ ☐ ៣).៨-១០ឆ្នាំ ☐ ៤).ច្រើនជាង១០ឆ្នាំ ☐

២) ប្រវត្តិរបស់អាជីវកម្ម

១).ការចាប់ផ្តើមថ្មី ☐ ២).ការស្នងបន្តពីសមាជិកគ្រួសារ ☐

៣) មូលហេតុដែលជ្រើសយកអាជីវកម្មមួយនេះ

១).ចំណង់ចំណូលចិត្ត ☐ ២).បន្តពីគ្រួសារ ☐ ៣).រកតាមគេ ☐

៤) តើអាជីវកម្មរបស់អ្នកមានចុះបញ្ជីស្របច្បាប់ដែរឬទេ?

១).មាន ☐ ២).មិនមាន ☐

មូលហេតិ..

៥) សមាជិកចូលរួមក្នុងអាជីវកម្ម

១).១នាក់ ☐ ២).២នាក់☐ ៣).ច្រើនជាង២នាក់ ☐

៦) ការប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មពីខាងក្រៅ

១).មាន ☐ ....នាក់ ២).មិនមាន ☐

៧) ប្រាក់ខែមធ្យមរបស់ពលកម្មជួលពីខាងក្រៅ

១).២០-៥០ដុល្លា ☐ ២).១០០ដុល្លា ឬច្រើនជាង ☐

៨) ចំនួនថ្ងៃនៃការប្រកបអាជីវកម្ម

១).ថ្ងៃច័ន្ទ ដល់ថ្ងៃសុក្រ ☐ ២).ពេញមួយសប្តារហ៍ ☐

៩) ពេលវេលាចាប់ផ្តើមបើកតូបលក់

១).ចន្លោះពីម៉ោង 5:00 – 6:00 ព្រឹក ☐ ២).ចន្លោះពីម៉ោង 6:00 – 7:00 ព្រឹក ☐

៣).ចន្លោះពីម៉ោង 7:00 – 8:00 ព្រឹក ☐

១០) ពេលវេលាបិទតូបលក់

១).ចន្លោះពីម៉ោង 4:00 – 5:00 ល្ងាច ☐ ២).ចន្លោះពីម៉ោង 5:00 – 6:00 ល្ងាច ☐

៣).ចន្លោះពីម៉ោង 6:00 – 7:00 ល្ងាច ☐

១១) លក្ខណៈនៃអាជីវកម្ម

១).លក់រាយ ☐ ២).លក់ដុំ និងរាយ ☐

១២) ប្រភពនៃទំនិញសម្រាប់លក់ និងចែកចាយ

១).បញ្ជាទិញក្នុងស្រុក ☐ ២).នាំចូលពីបរទេស ☐ ៣).ចំរុះ ☐

១៣) ប្រភពដើមទុនបង្កើតអាជីវកម្ម

១).ប្រាក់សន្សំ ☐ ២).លុយឪពុកម្តាយ ☐ ៣).ខ្ចីមិត្តភក្តិ ☐

១៤) មធ្យោបាយនៃការបញ្ជាទិញ និងទូទាត់

១).ទិញទូទាត់ភ្លាម ☐ ២).ទិញដោយជំពាក់ ☐ ៣).ចំរុះ ☐

១៥) ពន្ធអាជីវកម្ម

១).ភាស៊ី ☐ ២).ពន្ធអាជ្ញាប័ណ្ណ ☐ ៣).ពន្ធស្លាកយីហោ ☐ ៤).ពន្ធ VAT ☐

១៦) ចំណូលដែលអ្នកអាចរកបានក្នុងមួយថ្ងៃ?

១).១០-៥០ដុល្លា ☐ ២).១០០-៥០០ដុល្លា ☐ ៣).១០០០ដុល្លាឡើងទៅ ☐

១៧) តើអ្នកធ្លាប់ជួបបញ្ហាពេលប្រកបអាជីវកម្មរបស់អ្នកដែរឬទេ?

១).ធ្លាប់ ☐ ២).មិនធ្លាប់ ☐

១៨) សំនួរទី១៥ បើធ្លាប់ តើនោះជាបញ្ហាអ្វី?

១).លក់មិនដាច់ ☐ ២).គូរប្រជែងច្រើន ☐ ៣).គ្មានអ្នកជួយមើល ☐

៤).ចាញ់បោកគេ ☐ ៥).ខ្វះលុយបង្វិល ☐ ៦).ផ្សេងៗ

....

<u>ទី២៖ សំនួរពាក់ព័ន្ធនិងការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានផ្លូវការ (ចម្លើយអាចជ្រើសរើសច្រើនជាងមួយ)</u>

១) តើអ្នកមានខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ ឬពីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដែរឬទេ?

១).មាន ☐ ២).មិនមាន ☐

២) មូលហេតុដែលត្រូវការប្រើប្រាស់ឥណទាន

១).ខ្វះសាច់ប្រាក់បង្វិលទិញទំនិញ ☐ ២).ចង់ទិញអចលនទ្រព្យ ☐

៣).ផ្សេងៗ ☐...

៣) ពេលណាដែលមានតម្រូវការឥណទាន

១).ពេលចាំបាច់ ☐ ២).ជាប្រចាំ ☐

៤) ទំហំនៃតម្រូវការឥណទាន (ជាប្រាក់ដុល្លា)

១).500-1000 ☐ ២).2000-5000 ដុល្លា ☐ ៣).ច្រើនជាង5000 ☐

៥) ប្រភពស្ថាប័នឥណទានផ្លូវការដែលប្រើប្រាស់

១).កម្ចីពីធនាគារ ☐ ២).កម្ចីគ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ☐ ៣).ផ្សេងៗ ☐

បើចម្លើយផ្សេងៗ សូមបញ្ជាក់...

៦) ប្រភេទឥណទានដែលប្រើប្រាស់

១).កម្ចីរយៈពេលខ្លី ☐ ២).កម្ចីរយៈពេលវែង ៣).Overdraft ☐

៤).L/C ☐

៧) រយៈពេលដែលអាចទទួលបានឥណទាន

១).រហ័ស ☐ ២).បង្អួរ ☐ ៣).រង់ចាំយូ ☐ សូមបញ្ជាក់ពីចំនួនថ្ងៃ............. ថ្ងៃ

៨) រយៈពេលនៃការទូទាត់សង

១).ក្រោម១ឆ្នាំ ☐ ២).១-៣ឆ្នាំ ☐ ៣).៥ឆ្នាំ ☐ ៤).ច្រើនជា៥ឆ្នាំ ☐

៩) របៀបនៃការទូទាត់

១).ប្រចាំថ្ងៃ ☐ ២).ប្រចាំសប្តាហ៍ ☐ ៣).ប្រចាំខែ ☐ ៤).ប្រចាំឆ្នាំ ☐

១០) ការប្រើប្រាស់ទ្រព្យបញ្ចាំសម្រាប់ធានាលើកម្ចីឥណទាន

១).មាន ☐ ២).មិនមាន ☐

១១) ឧសគ្គក្នុងការស្នើសុំឥណទាន

១).ទ្រព្យបញ្ចាំមិនគ្រប់គ្រាន់ ☐ ២).ខ្វះរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ៣).បែបបទច្រើន ☐

៤).ពិបាក់សុំខ្ចីបន្ថែម ☐

១២) ដំណោះស្រាយពេលមិនអាចទទួលបានឥណទានពីស្ថាប័នផ្លូវការ

១).ផ្អាកដំណើការអាជីវកម្ម ☐ ២).ផ្អាកការពង្រីកអាជីវកម្ម ☐

៣).ស្វែងរកប្រភពឥណទានដទៃ ☐

<u>ទី៣៖ សំនួរពាក់ព័ន្ធនិងការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការ</u>

១) តើអ្នកធ្លាប់ខ្ចីប្រាក់ពីស្ថាប័នឥណទានក្រៅប្រព័ន្ធដែរឬទេ? (ប្រភពពី មិត្តភ័ក្ត អ្នកចងការ។ល។)

១).ធ្លាប់ ☐ ២).មិនធ្លាប់ ☐

២) តើការប្រើប្រាស់ប្រភពឥណទានក្រៅផ្លូវការខាងលើញឹកញ៉ាប់ដែរឬទេ?

១).ពេលចាំបាច់ ☐ ២).ជាប្រចាំ ☐

៣) តើប្រភពផ្តល់ឥណទានក្រៅផ្លូវការខាងក្រោយ មួយណាដែលអ្នកធ្លាប់ប្រើ?

១).មិតភ័ក្ត /សមាជិកគ្រួសារ☐ ២).តុងទីន ☐ ៣).ចងការ ☐

៤).ផ្សេងៗ ☐ ....

៤) តើអ្នកធ្លាប់ចូលរួមលេងតុងទីនដែរឬទេ?

១).ធ្លាប់ ☐ ១).មិនធ្លាប់ ☐

៥) មូលហេតុដែលអ្នកចូលចិត្តលេងតុងទីន

....

៦) តើអ្នកលេងតុងទីនជាមួយអ្នកណា ឬក្រុមណា?

១).មិត្តភក្តិ ☐ ២).បងប្អូន ☐ ៣).ក្រុមអាជីវករក្នុងផ្សារ ☐ ៤).មិនស្គាល់ ☐

៧) តើការលេងតុងទីនផ្តល់ផលចំណេញអ្វីខ្លះ?

....

៨) តើអ្នកធ្លាប់ខាតបង់នៅពេលលេងតុងទីនដែរឬទេ?

១).ធ្លាប់ ☐ (ខាតប៉ុន្មាន............................) ២).មិនធ្លាប់ ☐

៩) តើអ្នកណាជាអ្នកផ្តើមគំនិតលេងតុងទីន និងអ្នកណាជាអ្នកធានា?

....

១០) តើអ្នកលេងតុងទីនក្នុងសាច់ប្រាក់ប៉ុន្មានដែរ? តើការលេងមានលក្ខណៈយ៉ាងដូចម្តេច?

....

១១) តើអ្នកធ្លាប់ចងការប្រាក់ដែរទេ?

១).ធ្លាប់ ☐ ២).មិនធ្លាប់ ☐

១២) តើគេចងការយកការប្រាក់ប្រចាំខែប៉ុន្មានដែរ?

១).៣% ☐ ២).៥% ☐ ៣).១០% ☐ ៣).ច្រើនជាង១០% ☐

១៣) តើអ្នកណាជាអ្នកចងការឲ្យ?

១).មិត្តភក្តិ ☐ ២).បងប្អូន ☐ ៣).អ្នកលក់ដូរដូចគ្នា ☐ ៤).អ្នករកស៊ីចងការ ☐

១៤) តើអ្នកចងការប្រាក់ក្នុងមួយលើកចំនួនប៉ុន្មាន?

.............................ដុល្លា

១៥) តើអ្នកចងការប៉ុន្មានដងក្នុងមួយខែ?

១).១ដង ☐ ២).២ដង ☐ ៣).ច្រើនជាង២ដង ☐

១៦) តើអ្នកមានអ្វីជាថ្នូរជាមួយនិងការចងការ?

១).ប្លង់ដី/ផ្ទះ ☐ ២).គ្រឿងមានតម្លៃ ☐ ៣).មិនមាន ☐

១៧) តើអ្នកសងវិញយ៉ាងដូចម្តេច?

១).បង់ការប្រាក់ជាប្រចាំ ☐ ២).រំលស់ទាំងការទាំងដើម ☐

១៨) តើអ្នកចងការរយៈពេលយូប៉ុណ្ណា ?

១).១ខែ ☐ ២).២ខែ ☐ ៣).ច្រើនជាង២ខែ ☐ (.................ខែ)

១៩) តើអ្នកធ្លាប់ខកខានក្នុងការសងប្រាក់ទៅឲ្យអ្នកចងការដែរឬទេ?

១).ធ្លាប់ ☐ ២).មិនធ្លាប់ ☐

២០) បើធ្លាប់ តើមានការផាកពិន័យអ្វីដែរឬទេ?

១).មាន ☐ (អត្រានៃប្រាក់ពិន័យ..................) ២).មិនមាន ☐

<u>ទី៤៖ សំនួរពាក់ព័ន្ធនិងចំណាប់អារម្មណ៍នៃការប្រើប្រាស់ឥណទានផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ</u>

១) តើអ្នកចូលចិត្តខ្ចីប្រាក់ពីប្រភពណាច្រើនជាង?

១).ធនាគារ ☐ ២).គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ ☐ ៣).មិត្តភក្តិ /សមាជិកគ្រួសារ ☐

៤).តុងទីន ☐ ៥).អ្នករកស៊ីចងការ ☐

២) សូមផ្តល់មូលហេតុសម្រាប់សំនួរទី១ខាងលើ

....

"យើងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ពេលវេលាដ៏មានតម្លៃរបស់ អ៊ុំ ពូ មីងបងប្អូនអាជីវករក្នុងការឆ្លើយសំនួរខាងលើ!"