



**សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច**

របាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់សេវាកម្មឥណទាន

កម្មសិក្សា ពីថ្ងៃទី០១ ខែឧសភា ដល់ថ្ងៃទី៣១ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧

ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ **ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងកេងកង**

ស្រាវជ្រាវដោយ

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ

និស្សិតឈ្មោះ៖ **សេន ម៉េងឡាយ**

លោកស្រី **ឡុង ម៉ាមីឌី**

ហុន ហ៊ុយ

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រនីតិសាស្ត្រ

ឆ្នាំចូលសិក្សា

២០១៣

ជំនាញ គ្រប់គ្រងធុរកិច្ច ជំនាន់ទី១៦

ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍

២០១៧

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំ ជានិស្សិត ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ផ្នែកគ្រប់គ្រងសហគ្រាស ឆ្នាំទី ៤ ជំនាន់ទី ១៦ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច មាននាមដូចខាងក្រោម៖

- ១. សេន ប៉េងឡាយ
- ២. ហុង ហ៊ុយ

សូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះ

- សាកលវិទ្យាធិការនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
- លោកគ្រូ-អ្នកគ្រូ សាស្ត្រាចារ្យ នៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
- អ្នកស្រី **ឡុង ម៉ាមីឌី** សាស្ត្រាចារ្យនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច
- លោកអគ្គនាយក ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- អ្នកស្រីនាយិកាសាខា ប្រចាំធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក
- អ្នកស្រីនាយិការងារសាខា ប្រចាំធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក
- ប្រធានផ្នែកឥណទាន និងអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន ប្រចាំធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក
- បុគ្គលិកគ្រប់ផ្នែកទាំងអស់ របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

យើងខ្ញុំ ទាំងពីរនាក់ សូមសម្តែងនូវការគោរព និង ថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ចំពោះលោកគ្រូ-អ្នកគ្រូ ទាំងអស់ដែលបាន បង្ហាត់បង្រៀន ចង្អុលបង្ហាញ និងផ្តល់ចំណេះដឹង បទពិសោធន៍ការងារ ដល់ពួកខ្ញុំ នៅពេលដែលបានចុះកម្មសិក្សាផ្ទាល់អស់រយៈពេលមួយខែ កន្លងទៅនេះ។ ជាពិសេស សូមសម្តែងនូវអំណរគុណចំពោះ អ្នកស្រី នាយិកាប្រចាំសាខា និង លោកគ្រូ ប្រធាន អនុប្រធាន ផ្នែកឥណទាន ដែលបានអនុញ្ញាតឱ្យយើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ បានចុះធ្វើ កម្មសិក្សា ធ្វើការសិក្សា ស្វែងយល់ នូវចំណេះដឹងថ្មីៗដែលពួកយើងមិនធ្លាប់មានពីមុនមក ជាមួយនឹងការ ផ្តល់ជាងកសារពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗ ដល់ក្រុមនិស្សិតយើងខ្ញុំ។

ជាចុងក្រោយនេះ ពួកខ្ញុំទាំងពីរនាក់ សូមគោរពជូនពរ និងថ្លែងអំណរគុណជាថ្មីម្តងទៀត ចំពោះ សាកលវិទ្យាធិការ សាស្ត្រាចារ្យ លោកអគ្គនាយក អគ្គនាយិកា អគ្គនាយិការងារ សាខា និងបុគ្គលិកទាំងអស់ប្រចាំធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកនេះ សូមជួបប្រទះ តែសេចក្តីសុខនិងទទួលបានជោគជ័យគ្រប់ភារៈកិច្ចជានិរន្តរ៍តទៅ

លទ្ធផល

ជាការពិគណៈ សេដ្ឋកិច្ចនៃប្រទេសមួយអាចរីកចម្រើនទៅបានអាស្រ័យលើវិស័យផ្សេងៗ ជាច្រើន ដែលក្នុងនោះយើងសង្កេតឃើញថា ធនាគារជាតិវិស័យមួយដែលបានចូលរួមចំណែកក្នុង ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចជាតិ តាមរយៈការផ្តល់ជាផលិតផល និងសេវាកម្មដែលមានក្នុងធនាគារ ជាពិសេសនោះ គឺការផ្តល់ជាឥណទានផ្ទាល់តែម្តង។ ដើម្បីឲ្យការផ្តល់ឥណទានទទួលបានភាព ជោគជ័យ និងដំណើរការបានកាន់តែល្អប្រសើរ ធនាគារចាំបាច់ណាស់ត្រូវផ្ដោតសំខាន់ទៅលើ “យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់សេវាកម្មឥណទាន” ហើយនេះក៏ជាប្រធានបទស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមខ្ញុំបាទ ផងដែរ ដោយបានធ្វើការជ្រើសយកធនាគារ អេស៊ីលីជា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកជាស្ថាប័នចុះ កម្មសិក្សា និងប្រមូលទិន្នន័យសំខាន់ៗ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងផ្នែកឥណទានតែមួយគត់។

តាមរយៈសមិទ្ធផលនៃការចុះកម្មសិក្សា យើងខ្ញុំបានធ្វើការចងក្រងចេញជារាយការណ៍ ដែលមានខ្លឹមសារជារួមដូចជា ចំនួននិងប្រភេទឥណទានរបស់ធនាគារ របៀបនៃការប្រើប្រាស់ យុទ្ធសាស្ត្រ៧Ps រួមមាន យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ យុទ្ធសាស្ត្រ ជម្រុញ យុទ្ធសាស្ត្រកត្តារូបសាស្ត្រ យុទ្ធសាស្ត្រប្រព័ន្ធដំណើរការ និងយុទ្ធសាស្ត្រមនុស្ស ដែល សុទ្ធសឹងតែជាយុទ្ធសាស្ត្រសំខាន់ៗ ដែលធនាគារប្រើប្រាស់ក្នុងការជម្រុញការលក់សេវាកម្មឥណ ទានរបស់ខ្លួន។ លើសពីនេះទៅទៀតយើងក៏បានធ្វើការប្រៀបធៀបចំពោះទិន្នន័យឥណទានខ្នាត មធ្យមរបស់ធនាគារនារយៈពេលបីឆ្នាំចុងក្រោយ(២០១៤ ២០១៥ ២០១៦) និងធ្វើការស្វែងរកមូល ហេតុដែលបណ្តាលឲ្យមានការកើនឡើងឬធ្លាក់ចុះចំពោះឥណទានខ្នាតមធ្យមនេះ។ ជាពិសេសក៏ មានការវិភាគនូវSWOTនៃធនាគារផ្ទាល់ និងSWOTនៃឥណទានខ្នាតមធ្យមផ្ទាល់ផងដែរ។ម៉្យាងវិញ ទៀត យើងក៏បានប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រTOWS Matrix ក្នុងការវិភាគរកយុទ្ធសាស្ត្រថ្មីៗសម្រាប់ ឥណទាន ខ្នាតមធ្យមដើម្បីឲ្យដំណើរការឥណទាននេះកាន់តែប្រសើរឡើង ហើយក៏បានកំណត់ នូវចន្លោះខ្វះខាតមួយចំនួន និងធ្វើការផ្តល់ជាអនុសាសន៍ក្នុងការចូលរួមកែលម្អដំណើរការប្រតិបត្តិ ការរបស់ធនាគារឲ្យមានភាពកាន់តែល្អប្រសើរឡើងថែមទៀត។

ជាទីបញ្ចប់យើងខ្ញុំសង្ឃឹមថា រាយការណ៍បញ្ចប់ការសិក្សាមួយនេះនឹងអាចក្លាយជាអត្ថបទ ស្រាវជ្រាវដែលមានសារប្រយោជន៍ អាចឲ្យយើងធ្វើការស្វែងយល់កាន់តែច្បាស់អំពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃ ការលក់សេវាកម្មឥណទាន ហើយក៏ជាប្រភពព័ត៌មានដែលអាចឲ្យនិស្សិតជំនាន់ក្រោយយកទៅ ប្រើប្រាស់ក្នុងការសិក្សារបស់ខ្លួនបានផងដែរ។

មាតិកា

ទំព័រ

បញ្ជីសម្គាល់អក្សរកាត់.....	vii
បញ្ជីតារាង.....	viii
បញ្ជីរូបភាព.....	ix
បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ.....	x

សេចក្តីផ្តើម

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

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តីការលក់ និងឥណទាន

១.១ សញ្ញាណនៃការលក់.....	៦
១.១.១ និយមន័យ.....	៦
១.១.២ តួនាទីនៃការលក់.....	៧
១.២ ការជម្រុញការលក់.....	៩
១.២.១ ការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់.....	៩
១.២.២ ការជម្រុញការលក់ចម្រុះ.....	៩
១.២.៣ ការលក់ដោយផ្តល់រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត.....	៩
១.២.៤.១ ការលើកទឹកចិត្តចំពោះអ្នកប្រើប្រាស់.....	១០
១.២.៤.២ ការលើកទឹកចិត្តចំពោះភ្នាក់ងារកណ្តាល.....	១០
១.៣ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីដឺង 7Ps ក្នុងវិស័យធនាគារ.....	១១
១.៣.១ យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល/សេវាកម្ម (Product and Service).....	១១

១.៣.១.១ លក្ខណៈទូទៅនៃផលិតផល/សេវាកម្ម.....	១២
១.៣.១.២ វដ្តនៃជីវិតផលិតផល.....	១២
១.៣.១.៣ សមាសធាតុនៃផលិតផល.....	១៤
១.៣.២ យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ (Price)	១៤
១.៣.២.១ ការកំណត់ថ្លៃផលិតផល.....	១៤
១.៣.២.២ ការបង្កើតបញ្ជីថ្លៃ.....	១៥
១.៣.២.៣ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលលើការកំណត់ថ្លៃ.....	១៥
១.៣.៣ យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ (Place).....	១៦
១.៣.៣.១ មុខងារនៃការចែកចាយ.....	១៦
១.៣.៣.២ លក្ខណៈរបស់បរិបទចែកចាយ.....	១៦
១.៣.៣.៣ ធាតុនានារបស់នយោបាយចែកចាយ.....	១៧
១.៣.៤ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញ (Promotion)	១៧
១.៣.៤.១ មុខងារនៃការជម្រុញ.....	១៨
១.៣.៤.២ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញការទិញ.....	១៨
១.៣.៤.៣ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញអ្នកលក់.....	១៩
១.៣.៥ យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ (Physical Evident)	២០
១.៣.៦ យុទ្ធសាស្ត្រលើប្រព័ន្ធដំណើរការ (Process)	២១
១.៣.៧ យុទ្ធសាស្ត្រមនុស្ស (People)	២១
១.៤ លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទាន.....	២២
១.៤.១ និយមន័យឥណទាន.....	២២
១.៤.២ ប្រភេទឥណទាន.....	២២
១.៤.៣ រយៈពេលឥណទាន.....	២៣
១.៤.៤ តួនាទីឥណទាននៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច.....	២៣
១.៤.៥ គោលការណ៍នៃការផ្តល់ឥណទាន.....	២៤
១.៤.៦ ការវិភាគឥណទាន.....	២៤

ជំពូកទី២

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

២.១ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	២៦
--	----

២.១.១	ទីតាំងភូមិសាស្ត្ររបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	២៦
២.១.២	ប្រវត្តិធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	២៧
២.១.៣	រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	២៨
២.១.៤	គោលបំណងនៃការបង្កើតធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	២៨
២.២	អត្តសញ្ញាណរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	២៨
២.២.១	អត្តសញ្ញាណ.....	២៨
២.២.១.១	រូបសញ្ញា.....	២៩
២.២.១.២	អត្ថន័យនៃរូបសញ្ញា.....	២៩
២.២.១.៣	មូលហេតុដែលយក អក្សរជាតិមិត្តសញ្ញា.....	២៩
២.៣	ទស្សនៈវិស័យ បេសកកម្ម គោលបំណង ទិសដៅ និងវប្បធម៌ការងារ.....	៣០
២.៣.១	ទស្សនៈវិស័យ.....	៣០
២.៣.២	បេសកកម្ម.....	៣០
២.៣.៣	គោលបំណង.....	៣០
២.៣.៤	ទិសដៅ.....	៣១
២.៣.៥	វប្បធម៌ការងារ.....	៣១
២.៤	ផលិតផលឥណទាន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៣១
២.៤.១	ប្រភេទឥណទាន(Credits)	៣២
២.៥	អត្រាការប្រាក់.....	៣៣
២.៦	ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន.....	៣៣
២.៧	សំវិធានធន.....	៣៦
២.៨	គូប្រកួតប្រជែងសំខាន់ៗក្នុងការលក់ឥណទាន.....	៣៧

ជំពូកទី៣

យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់ឥណទាន

របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

៣.១	ការលក់ផលិតផលឥណទាន និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៣៨
៣.១.១	រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ផ្នែកឥណទាន.....	៣៨
៣.១.២	ឋានៈតួនាទី.....	៣៩

៣.១.៣	ក្រុមផ្តល់សេវាកម្មផ្នែកឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៣៩
៣.១.៤	ក្រុមទូទាត់ថ្លៃសេវាកម្មផ្នែកឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៤០
៣.២	យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញការលក់ឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៤១
៣.២.១	ការផ្សព្វផ្សាយឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៤១
៣.២.១.១	ការចុះដល់ទីតាំងអតិថិជនផ្ទាល់.....	៤១
៣.២.១.២	ការផ្សព្វផ្សាយបង្កើនកេរ្ត៍ឈ្មោះ.....	៤១
៣.២.១.៣	ការមកដល់ទីតាំងធនាគារ ផ្ទាល់របស់អតិថិជន.....	៤១
៣.២.១.៤	ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត.....	៤២
៣.២.២	ការបម្រើអតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៤២
៣.២.២.១	វប្បធម៌នៃការបម្រើអតិថិជន.....	៤៣
៣.២.២.២	ពេលម៉ោងបម្រើអតិថិជន.....	៤៣
៣.២.២.៣	ការបម្រើតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច.....	៤៣
៣.២.២.៤	ទីកន្លែងបម្រើអតិថិជន.....	៤៤
៣.៣	ប្រភេទអតិថិជន និងតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា សាខាបឹងត្របែក.....	៤៤
៣.៣.១	ប្រភេទអតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៤៤
៣.៣.២	តំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៤៥
៣.៣.៣	ការទាក់ទាញអតិថិជន.....	៤៦
៣.៤	យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតធីង 7Ps របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៤៦
៣.៤.១	យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល (Product)	៤៦
៣.៤.២	យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ (Price)	៤៧
៣.៤.៣	យុទ្ធសាស្ត្រទីកន្លែង (Place)	៤៨
៣.៤.៤	យុទ្ធសាស្ត្រការជម្រុញ (Promotion)	៤៩
៣.៤.៥	យុទ្ធសាស្ត្ររូបសាស្ត្រ (Physical Evident)	៤៩
៣.៤.៥.១	ការិយាល័យកណ្តាលធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី រាជធានីភ្នំពេញ (ACLEDA's Head Office at Phnom Penh)	៤៩
៣.៤.៥.២	កាតឥណទាន និងឥណពន្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី (ACLEDA's Credit and Debit Cards)	៥០

៣.៤.៥.៣	ទូរេធីអ៊ីម របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី (ACLEDA's ATM)	៥១
៣.៤.៦	យុទ្ធសាស្ត្រដំណើរការ (Process)	៥២
៣.៤.៧	យុទ្ធសាស្ត្រមនុស្ស (People)	៥៦
៣.៤.៧.១	ថ្នាក់ដឹកនាំកំពូល Board of Directors	៥៦
៣.៤.៧.២	ថ្នាក់ដឹកនាំសាខាបឹងត្របែក Branch Manager	៥៧
៣.៤.៧.៣	បុគ្គលិករបស់ធនាគារ Employees	៥៧
៣.៥	យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់ឥណទានឌីជីថលរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក	៥៧
៣.៥.១	គោលការណ៍នៃការលក់ឥណទានឌីជីថល	៥៧
៣.៥.១.១	អតិថិជនគោលដៅ	៥៧
៣.៥.១.២	ទីផ្សារគោលដៅ	៥៨
៣.៥.១.៣	ការផ្សព្វផ្សាយ	៥៩
៣.៥.១.៤	ប្រភេទរូបិយប័ណ្ណ	៥៩
៣.៥.១.៥	ទំហំឥណទាន និងរយៈពេល	៥៩
៣.៥.១.៦	អត្រាការប្រាក់ និងសោហ៊ុយឥណទាន	៦០
៣.៥.១.៧	ការគណនាអត្រាការប្រាក់	៦១
៣.៥.២	គោលការណ៍ការផ្តល់ឥណទានឌីជីថល	៦១
៣.៥.២.១	លក្ខណៈសម្បត្តិដែលអាចទទួលបាន	៦១
៣.៥.២.២	លក្ខខណ្ឌ និងតម្រូវការសុវត្ថិភាព	៦៣
៣.៥.២.៣	ការវាយតម្លៃឥណទាន	៦៤
៣.៥.៣	ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាឥណទាន និងឥណទានពុំមានទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានា	៦៦
៣.៥.៣.១	ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាឥណទាន	៦៦
៣.៥.៣.២	ការកំណត់ទំហំឥណទានធៀបនឹងតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា	៦៦
៣.៥.៣.៣	ឥណទានដែលពុំមានទ្រព្យដាក់ធានា	៦៧
៣.៥.៣.៤	ការវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា	៦៩

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើការលក់ឥណទាន

របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

៤.១	ការវិភាគលើ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៧១
៤.១.១	ការវិភាគលើការលក់សេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី...	៧១
៤.១.១.១	លទ្ធផល នៃការលក់សេវាកម្ម ឥណទានប្រចាំឆ្នាំ ២០១៤-២០១៦.....	៧១
៤.១.១.២	ការវិភាគលើលទ្ធផលនៃការលក់សេវាកម្ម ឥណទាន ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៤-២០១៦.....	៧២
៤.១.២	ការវិភាគលើការលក់សេវាកម្មឥណទានខ្នាតមធ្យម និងចំណូលការប្រាក់របស់ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៧២
៤.១.២.១	លទ្ធផលឥណទានខ្នាតមធ្យម និងចំណូលអត្រាការប្រាក់ ប្រចាំឆ្នាំ២០១៤-២០១៦.....	៧៣
៤.១.២.២	ការវិភាគលើលទ្ធផលនៃការលក់ឥណទានខ្នាតមធ្យម និងចំណូលការប្រាក់ ប្រចាំឆ្នាំ២០១៤-២០១៦.....	៧៣
៤.២	ការវិភាគទៅលើ SWOT.....	៧៤
៤.២.១	ការវិភាគ SWOT ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៧៤
៤.២.១.១	ការវិភាគលើបរិយាកាសខាងក្នុង.....	៧៤
៤.២.១.២	ការវិភាគលើបរិយាកាសខាងក្រៅ.....	៧៥
៤.២.២	ការវិភាគ TOWS Matrix សេវាឥណទាន ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៧៥
៤.២.២.១	ការវិភាគលើបរិយាកាសខាងក្នុង.....	៧៥
៤.២.២.២	ការវិភាគលើបរិយាកាសខាងក្រៅ.....	៧៦

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១.	សេចក្តីសន្និដ្ឋាន.....	៧៧
២.	អនុសាសន៍.....	៧៨

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីសម្គាល់អក្សរកាត់

ACLEDA	: Association of Cambodia local Economic Development Agency
Plc	: Public Limited Company
AFI	: Assets For Independence
UNDP	: United Nations Development Program
USAID	: United States Agency for International Development
MDPF	: Macquarie Direct Property Fund
ILO	: International Labor Organization
IFC	: International Finance Corporation
IDAs	: Individual Development Accounts
ATM	: Automated Staff Association
NGO	: Non-Government Organization
NBC	: National Bank of Cambodia
GAICD	: វិទ្យាស្ថានអូស្ត្រាលីសម្រាប់អភិបាលក្រុមហ៊ុន

បញ្ជីតារាង

ទំព័រ

តារាងទី ១ ៖ ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន.....	៣៣
តារាងទី ២ ៖ តារាងអត្រាប្តូរប្រាក់.....	៤៧
តារាងទី ៣ ៖ តារាងអត្រាការប្រាក់.....	៤៧
តារាងទី ៤ ៖ ទំហំ និងរយៈពេលខ្ចីនៃប្រភេទរូបិយប័ណ្ណនីមួយៗ.....	៥៩
តារាងទី ៥ ៖ ទំហំឥណទាន អត្រាការប្រាក់ និងសោហ៊ុយឥណទាន.....	៦០
តារាងទី ៦ ៖ តារាងលទ្ធផលនៃការលក់សេវាកម្មឥណទាន.....	៧១
តារាងទី ៧ ៖ តារាងលទ្ធផលនៃការលក់សេវាកម្មឥណទានខ្នាតមធ្យម.....	៧៣

បញ្ជីរូបភាព

ទំព័រ

រូបភាពទី ១ ៖ អគារធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	២៦
រូបភាពទី ២ ៖ ទីតាំងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	២៧
រូបភាពទី ៣ ៖ រូបសញ្ញារបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	២៩
រូបភាពទី ៤ ៖ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ផ្នែកឥណទាន.....	៣៨
រូបភាពទី ៥ ៖ តំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៤៥
រូបភាពទី ៦ ៖ សំណង់អាគារការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....	៥០
រូបភាពទី ៧ ៖ ដំណើរការនៃការអនុម័តឥណទានក្នុងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៥៣
រូបភាពទី ៨ ៖ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានក្នុងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក.....	៥៤

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

- ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក
- ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖ តារាងកាលបរិច្ឆេទសងប្រាក់របស់អតិថិជន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៣៖ ពាក្យចុះឈ្មោះស្នើសុំឥណទាន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៤៖ ពាក្យស្នើសុំឥណទាន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៥៖ ទម្រង់សម្ភាសន៍
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៦៖ បញ្ជីត្រួតពិនិត្យឯកសារឥណទានអតិថិជន
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៧៖ ទម្រង់វាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា ប្រភេទជាអចលនទ្រព្យ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៨៖ គម្រោងជំនួញ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៩៖ កិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់
- ឧបសម្ព័ន្ធទី១០៖ កិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ជាក់

ប្រទេសកម្ពុជាយើងនាបច្ចុប្បន្ន មានអត្រាកំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិក្នុងរង្វង់ជាមធ្យម ៧.៦% ក្នុងមួយឆ្នាំ នេះបើយោងតាមការលើកឡើងថ្មីៗ នេះរបស់ប្រមុខរដ្ឋាភិបាលធ្វើឡើងក្នុងវេទិកា សេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកស្តីពី អាស៊ាន ក្នុងនាមកម្ពុជាជាម្ចាស់ផ្ទះកាលកន្លងទៅនេះ។ លោកបន្ថែម ទៀតថា ប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសមួយមានសេដ្ឋកិច្ចរឹងមាំ រីកលូតលាស់ជាលំដាប់ហើយមាន គោលដៅសម្រេចឲ្យបាននូវទស្សនៈវិស័យរយៈពេលវែងឆ្ងាយរបស់ខ្លួន ទៅលើការឈានឡើង ទៅជាប្រទេស ដែលមានចំណូលមធ្យមកម្រិតខ្ពស់នៅឆ្នាំ២០៣០ និងជាប្រទេសចំណូលខ្ពស់នៅ ឆ្នាំ២០៥០។ ដែលកំរិតអត្រាកំណើននេះ សបញ្ជាក់អោយយើងឃើញថា កម្ពុជាយើងមានការ អភិវឌ្ឍន៍ទៅមុខជាលំដាប់ស្ទើរគ្រប់វិស័យ។ ក្នុងនោះផងដែរ វិស័យធនាគារក៏ជាតួអង្គមួយសំខាន់ ក្នុងការជម្រុញ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបរបស់កម្ពុជាផងដែរ។

វិស័យធនាគារនៅកម្ពុជាអាចនិយាយបានថាជាវិស័យស្នូលមួយ ក្នុងការជម្រុញកំណើន សេដ្ឋកិច្ចជាតិ ដែលមានលំហូរសាច់ប្រាក់តាមរយៈការបំប្លែងពីប្រាក់បញ្ញើទៅជាប្រាក់កម្ចីធ្វើឲ្យ សាច់ប្រាក់មានចលនាក្នុងចរន្តសេដ្ឋកិច្ច។ ទាំងនេះជាហេតុធ្វើអោយអ្នកវិនិយោគ ឬសហគ្រិន មួយចំនួនធំដែលចង់ បង្កើតផលិតកម្ម និងសេវាកម្ម ឬពង្រីកអាជីវកម្ម សហគ្រាសរបស់ខ្លួន ដោយប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ធនាគារ តាមរយៈការផ្តល់ជាកម្ចីហិរញ្ញវត្ថុទៅដល់ពួកគាត់។ ផ្ទុយ ទៅវិញប្រសិនបើសង្គមជាតិមួយគ្មានវិស័យធនាគារទេនោះ សង្គមជាតិនោះពិតជាមិនងាយនឹង រីកចម្រើន និងធ្វើការប្រកួតប្រជែងជាមួយបណ្តាលប្រទេសនានាបានទេ ព្រោះប្រជាជន និងអ្នក វិនិយោគមិនមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ ក្នុងការប្រតិបត្តិការ និងពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនបានទេ។ ដូចនេះហើយធនាគារជាជម្រើសតែមួយគត់ដែលអាចផ្តល់នូវសេវាហិរញ្ញវត្ថុ តាមរយៈការផ្តល់ កម្ចីឥណទាន ទៅដល់ក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស អាជីវកម្ម និងអ្នកប្រើប្រាស់ដទៃទៀត។

សព្វថ្ងៃនេះ ដោយសារប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសមានសេដ្ឋកិច្ចបើកជំហរ និងទូលំទូលាយ ដូច្នេះហើយមានការកើតឡើងនូវចំនួនស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើន មានទាំងធនាគារក្នុងស្រុក និង ធនាគារដែលវិនិយោគពីក្រៅប្រទេសរាប់បញ្ចូលទាំងធនាគារពាណិជ្ជ ធនាគារឯកទេស និង គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។ ការកើតនៃស្ថាប័នអស់ទាំងនេះច្រើនឡើងៗ បានជម្រុញឲ្យមានការ ប្រកួតប្រជែងយ៉ាងខ្លាំងដែលជាហេតុធ្វើឲ្យគ្រប់បណ្តាធនាគារទាំងអស់ខិតខំរៀបចំ នូវយុទ្ធសាស្ត្រ របស់ខ្លួនសំដៅធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជន ឲ្យទទួលយកនូវសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុរបស់

ពួកគេ។ ក្នុងនោះដែរ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ក៏ជាធនាគារពាណិជ្ជមួយដ៏ធំនៅក្នុងប្រទេស កម្ពុជា ដែលមានសាខារបស់ខ្លួនគ្របដណ្តប់ទូទាំងប្រទេស និងជាធនាគាររបស់កម្ពុជាតែមួយគត់ ដែលមានបណ្តាសាខា នៅក្រៅប្រទេសមាន ប្រទេសឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា។

សេវាឥណទានគឺជាសេវាមួយក្នុងចំណោមសេវាដទៃទៀតជាច្រើនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ដែលដើរតួនាទីសំខាន់ជាងគេពេលគឺ ឥណទាន ជាទ្រព្យរបស់ធនាគារដែលផ្តល់ ចំណូលលើសសេវាកម្មដទៃទៀត នេះបើយោងតាមការលើកឡើងរបស់បុគ្គលិកឥណទានរបស់ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។ ដូចនេះហើយ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានខិតខំប្រឹងប្រែង រិះរកវិធីសាស្ត្របែបណា ដើម្បីធ្វើការផ្សព្វផ្សាយសេវា និងផលិតផលឥណទាន អោយទៅដល់ ប្រជាជនខ្មែរ សហគ្រាស និងស្ថាប័នផ្សេងៗទៀត ក្នុងគោលដៅចូលរួមអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងជួយលើកកម្ពស់កម្រិតជីវភាពប្រជាជនឲ្យកាន់តែប្រសើរជាពិសេស គឺលុបបំបាត់ភាពក្រីក្រ។ ដើម្បី យល់ដឹងក្នុងការសិក្សាឲ្យកាន់តែលម្អិត ពីសេវាលក់ឥណទាន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ឲ្យមានប្រសិទ្ធភាព ឃើញដូច្នេះហើយទើប ក្រុមយើងខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តជ្រើសរើស ប្រធានបទ *"យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់សេវាកម្មឥណទាន"* របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មកធ្វើការស្រាវជ្រាវ ដើម្បីសរសេរបាយការណ៍កម្មសិក្សា បញ្ចប់ការសិក្សា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ។

២. ចំណោទបញ្ហា

ដើម្បីបង្កើតជាមូលដ្ឋានឲ្យបានច្បាស់លាស់ និងទទួលបានផ្លែផ្កាល្អនោះ ចំណោទបញ្ហានៃ ការស្រាវជ្រាវរបាយការណ៍កម្មសិក្សាត្រូវបានកំណត់ឡើងដូចខាងក្រោម៖

- តើធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មានការរៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រក្នុង ការលក់សេវាកម្មឥណទានយ៉ាងណាដើម្បីទទួលបានជោគជ័យ?

៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវមានគោលបំណងផ្តោតទៅលើកត្តាសំខាន់ៗមួយចំនួនដូចជា៖

- ពិនិត្យមើលស្ថានភាពទូទៅរបស់ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក
- ពិនិត្យមើលនូវយុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់ឥណទានរបស់ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក
- វិភាគលើប្រសិទ្ធភាពក្នុងការលក់ឥណទាន
- ចូលរួមផ្តល់យោបល់កែលម្អលើចំណុចអវិជ្ជមានចំពោះធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក និងទៅលើការលក់សេវាឥណទានខ្នាតមធ្យមរបស់ធនាគារ

- ដើម្បីរៀបចំរបាយការណ៍កម្មសិក្សា បញ្ចប់ការសិក្សា។

៤. ទំហំ និងដែនកំណត់នៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីឲ្យការស្រាវជ្រាវមានប្រសិទ្ធភាពក្រុមយើងខ្ញុំបានបែងចែកនូវ ទំហំ និងដែនកំណត់ ដូចខាងក្រោម៖

ទំហំ៖ ចំពោះទីតាំងដែលធ្វើការស្រាវជ្រាវ គឺក្រុមយើងខ្ញុំធ្វើការផ្ដោតសំខាន់តែលើសេវា ឥណទាន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកតែប៉ុណ្ណោះ ។

ដែនកំណត់៖ ចំពោះការធ្វើកម្មសិក្សានេះ គឺផ្ដោតទៅលើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រនៃការ លក់សេវាកម្មឥណទាន” ហើយយើងខ្ញុំសិក្សាដោយផ្ដោតសំខាន់ទៅលើផ្នែកផលិតផលឥណទាន ខ្នាតមធ្យម (Median Loan) តែមួយប៉ុណ្ណោះ និងទិន្នន័យដែលយកមកវិភាគអំពីប្រធានបទនេះ គឺស្ថិតក្នុងកំឡុងឆ្នាំ ២០១៤ ដល់ ឆ្នាំ ២០១៦។

៥. សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ក្រោយពេលសិក្សាស្រាវជ្រាវរួចមក គឺបានផ្តល់ឲ្យក្រុមយើងខ្ញុំនូវ៖

- ចំណេះដឹងផ្ទាល់ខ្លួនដោយផ្សារភ្ជាប់ទ្រឹស្តីទៅនឹងការអនុវត្តជាក់ស្តែងក្នុងស្ថាប័ន
- ផ្តល់ចំណេះដឹងដល់សាធារណជនទូទៅឲ្យបានយល់ដឹងស្គាល់បន្ថែមអំពីសារៈសំខាន់នៃ ឥណទាន និងនីតិវិធីក្នុងការទទួលបានឥណទាន
- ផ្តល់ជាឯកសារសំរាប់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវក្រោយៗអំពីយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់ឥណទាន
- ផ្តល់ជាឯកសារសំរាប់ក្រសួង មន្ទីរ អង្គការ និងស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធនានា ដែលមានបំណង ស្វែងយល់អំពីយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់សេវាកម្មឥណទាន
- ធ្វើឲ្យនិស្សិតមានទំលាប់ល្អ និងទំនាក់ទំនងល្អជាមួយស្ថាប័នធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- ស្រង់បទពិសោធន៍ការងារនិងស្វែងយល់នូវទិន្នន័យផ្សេងៗបូកសរុបលទ្ធផល និងធ្វើការ សន្និដ្ឋានចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានរបស់ស្ថាប័នធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ។

៦. វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

វិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវមានច្រើនប្រភេទ ប៉ុន្តែក្នុងការធ្វើរបាយការណ៍កម្មសិក្សារបស់យើង ខ្ញុំបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវដោយប្រមូលឯកសារមួយចំនួន ដែលមាននៅក្នុងស្ថាប័ន ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក និងតាមរយៈការជួបសម្ភាសន៍ដោយផ្ទាល់ពីបុគ្គលិកបម្រើ ការងារជាពិសេសគឺបុគ្គលិកភ្នាក់ងារឥណទានផ្ទាល់។ មិនតែប៉ុណ្ណោះនៅក្នុងនោះដែរយើងបាន ធ្វើការប្រមូលទិន្នន័យជាច្រើន ពីប្រភពឯកសារមួយចំនួនដូចជា បណ្ណាល័យ អ៊ីនធឺណេត និង

ឯកសាររបស់ស្ថាប័នធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ។ តាមរយៈវិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវនេះ យើងបានប្រើប្រាស់តែទិន្នន័យ បន្ទាប់បន្សំ(Secondary Data) តែប៉ុណ្ណោះ ។

❖ **ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ (Secondary Data) :**

ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំដែលមាននៅក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះត្រូវបានប្រមូលតាមរយៈ៖

- សៀវភៅបោះពុម្ពជាភាសាខ្មែរ និងភាសាអង់គ្លេស ឯកសារប្រភពដើមដែលទាក់ទងនឹង ទ្រឹស្តីធនាគារពាណិជ្ជ ឥណទាន និងយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់សេវាកម្មឥណទាន
- របាយការណ៍ ឬឯកសារដែលបានបោះពុម្ពផ្សាយរបស់ស្ថាប័នធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- គេហទំព័ររបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី (www.acledabank.com.kh)។
- ការផ្តល់ឯកសារផ្សេងៗទាក់ទងនឹងប្រធានបទ ពីលោកគ្រូ-អ្នកគ្រូនៅធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ។
- ប្រើប្រាស់នូវវិធីសាស្ត្រTOWS Matrix ក្នុងការវិភាគរកយុទ្ធសាស្ត្រកែលម្អទៅលើឥណទាន ខ្នាតមធ្យម (Leo Boulton, 2016)។
- ឯកសារផ្សេងៗទៀត មានដូចជា ទម្រង់នៃការផ្តល់ឥណទានខ្នាតមធ្យម ទម្រង់នៃការ ស្នើរសុំឥណទាន ទិន្នន័យសម្រេចបានឥណទានប្រចាំ២០១៤-២០១៦ ជាដើម។

៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីឲ្យការស្រាវជ្រាវប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់យើងខ្ញុំបានរៀបចំគំរោងស្រាវជ្រាវដូចតទៅ:

រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវរួមមាន៖

- សេចក្តីផ្តើម
- ជំពូកទី១ រំលឹកទ្រឹស្តី
- ជំពូកទី២ ការសិក្សាពីស្ថានភាពទូទៅនៃធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- ជំពូកទី៣ លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវដោយពិនិត្យមើលលើស្ថានភាពជាក់ស្តែងរបស់ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ក្នុងការបញ្ចេញឥណទាន
- ជំពូកទី៤ ការវិភាគទិន្នន័យនៃការសម្រេចបាននូវឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក
- សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍។

របៀបសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ



ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តីការលក់ និងឥណទាន

នាពេលបច្ចុប្បន្ន ធនាគារបានដើរតួយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសជាតិឲ្យមានភាពរីកចម្រើនតាមរយៈការផ្តល់ឥណទានទៅឲ្យវិនិយោគិនដែលខ្វះខាតដើមទុនក្នុងការប្រកបរបរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនក៏ដូចជាចង់ពង្រីកនូវមុខរបរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនឲ្យកាន់តែធំឡើងៗហេតុដូច្នេះហើយដើម្បីសម្រេចបានឥណទានទាំងនោះគឺ ចាំបាច់ណាស់ត្រូវពាក់ព័ន្ធទៅនឹង យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់ ព្រោះថាយុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់ គឺជាដំណើរការយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការបំពេញសេចក្តីត្រូវការ និងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជនព្រមទាំងអាចជួយរក្សានូវនិរន្តរភាពនៃអាជីវកម្មទាំងមូលផងដែរ។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះការលក់ក៏ជាផ្នែកមួយក្នុងការនាំយក និងណែនាំសេវាកម្ម ឬផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅដល់អតិថិជន អាចនិយាយបានថាការលក់គឺជាផ្នែកមួយនៃការធ្វើម៉ាយិតផឹងដើម្បីសម្រេចគោលដៅណាមួយ។ សរុបសេចក្តីមក ការលក់គឺសំដៅទៅលើការបំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជនរួមផ្សំនឹងការទទួលបាននូវប្រាក់ចំណេញ។ អាស្រ័យដូច្នេះហើយ ប្រសិនបើការធ្វើយុទ្ធសាស្ត្រការលក់បានល្អ នោះក៏នាំឲ្យផលិតផលឬសេវាកម្មលក់បានកាន់តែច្រើន ថែមទាំងអាចដឹងពីតម្រូវការរបស់អតិថិជនបានយ៉ាងល្អផងដែរ។

១.១ សញ្ញាណនៃការលក់

ដើម្បីសិក្សាឲ្យយល់ដឹងកាន់តែច្បាស់ ពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការលក់គឺចាំបាច់ណាស់ត្រូវធ្វើការកំណត់នូវអត្តសញ្ញាណ ឬនិយមន័យនៃការលក់ព្រមជាមួយនឹងតួនាទីនៃការលក់ឲ្យបានជាក់លាក់ជាមុនសិន។

១.១.១ និយមន័យ

តាមរយៈការស្រាវជ្រាវទាក់ទងនឹងនិយមន័យនៃពាក្យថា “ការលក់” គឺត្រូវបានគេឲ្យនិយមន័យ ខុសៗគ្នាទៅតាមប្រភេទនៃវេទនាគ្រម ឬអ្នកនិពន្ធផ្សេងៗដូចតទៅនេះ៖

- ការលក់ គឺជាសកម្មភាពនៃការដោះដូរទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលនឹងទទួលបានមកវិញជាលុយ ឬសំណងផ្សេងៗ។¹
- ការលក់ គឺជាមុខងារមួយនៃម៉ាយិតផឹងដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងការកំណត់តម្រូវការរបស់អតិថិជន និងបំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជនតាមរយៈការធ្វើផែនការ ការធ្វើទំនាក់ទំនងរវាងបុគ្គលដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើការសម្រេចចិត្ត ព្រមជាមួយនឹងការទទួលបាននូវឱកាសធ្វើមុខជំនួញនាថ្ងៃអនាគត។²

¹ http://www.investorwords.com/18724/loss_sale.html (11:02 am)(ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៧ មិថុនា ២០១៧)

² https://www.mbarearch.org/newlaps/SE_117/SE_117_st_pdf.pdf (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៧ មិថុនា ២០១៧)

- ការលក់ គឺជាការចរចារវាងអ្នកលក់ និងអតិថិជនដែលអ្នកលក់មានគោលបំណងជំរុញ ឬបញ្ចុះបញ្ចូលអតិថិជនឲ្យធ្វើការទិញនូវផលិត ឬសេវាកម្មរបស់ខ្លួន។³

១.១.២ តួនាទីនៃការលក់⁴

ក្រោយពីបានស្វែងយល់នូវនិយមន័យនៃពាក្យ “ការលក់” រួចមកយើងនឹងធ្វើការសិក្សាស៊ីជម្រៅទាក់ទងជាមួយតួនាទីនៃការលក់វិញម្តង។ ចំពោះតួនាទីនៃការលក់ត្រូវបានបែងចែកជាប្រាំពីរ គឺ ការបង្កើតបរិបទសម្រាប់ផលិតផលថ្មី ការបញ្ចូលបរិបទចុងក្រោយទៅដល់ការលក់ខ្លួនវាផ្ទាល់ ធ្វើឲ្យអតិថិជនមានឱកាស ការធ្វើផែនការប្រចាំឆ្នាំសម្រាប់ការផលិត ធ្វើការជាមួយចង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ដាក់ផលិតផលទៅដល់ស្តុកនិងធ្វើការវាយតម្លៃ។

ក. តួនាទីការបញ្ចូលបរិបទចុងក្រោយទៅដល់ការលក់លើកក្រោយ

ការលក់ពីមុនអាចបញ្ចូលព័ត៌មាន ឬលទ្ធផលចុងក្រោយដែលលក់បានមកដល់ពេលលក់បច្ចុប្បន្ន និងការលក់នៅថ្ងៃខាងមុខ។ ការលក់នៅថ្ងៃខាងមុខគេច្រើនអង្កេតលើការលក់បច្ចុប្បន្នកន្លងមក និងប៉ាន់ស្មានពីតម្រូវការ រួចអ្នកលក់នឹងធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ព្រមទាំងកំណត់ពីទំហំនៃការលក់នាពេលអនាគត។

ខ. តួនាទីការបង្កើតបរិបទសម្រាប់ផលិតផលថ្មី

ក្នុងការបង្កើតនូវផលិតផលថ្មី ឬការបំពេញចិត្តអតិថិជនឲ្យមានរយៈពេលយូរចំពោះផលិតផលដែលមាននោះសំខាន់ណាស់គឺ ត្រូវផ្ដោតទៅលើការធ្វើម៉ាយ៉ាងម៉េច ទៅលើគំនិតច្នៃប្រឌិតថ្មីដើម្បីឲ្យការលក់កាន់តែងាយស្រួលជាងមុន។ ការវិភាគ និងការពិភាក្សាទៅលើការលក់កន្លងទៅ គឺដើម្បីឲ្យប្រាកដថា អតិថិជននឹងទិញផលិតផលថ្មីដែលមានគម្រោងនឹងផលិតនោះ ហើយងាយស្រួលក្នុងការបែងចែកនិងផ្គត់ផ្គង់។ ការលក់អាចកំណត់នូវតម្រូវការរបស់អតិថិជន ព្រោះវាធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយអតិថិជន បន្ទាប់មកទៀតវានឹងបញ្ជូនព័ត៌មាន អំពីតម្រូវការទាំងនោះទៅដល់ផ្នែកម៉ាយ៉ាងវិញ។

គ. តួនាទីធ្វើឲ្យអតិថិជនមានឱកាស

ផលិតផល និងការអភិវឌ្ឍន៍ថ្មីនៃផលិតផលខ្លះត្រូវបានលក់ឲ្យអតិថិជនមុនពេលពួកគេបញ្ជូនទៅដាក់ក្នុងឃ្លាំង ឬអាចនិយាយបានថា ក្រុមហ៊ុនមិនចាំបាច់ស្តុកទំនិញទេគឺដឹកឲ្យអតិថិជនភ្លាមៗតែម្តង ដូច្នេះអតិថិជនអាចមានទំនិញថ្មីដែលមានឱកាសក្នុងការទុកទំនិញទាំងនោះបាន

³ <http://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/category/marketing-digital/> (ចូលទស្សនានាថ្ងៃទី១៧ មិថុនា ២០១៧)

⁴ <http://businesscasestudies.co.uk/kraft-foods-uk/the-vital-role-of-sales-at-kraft-foods-uk/sales-and-the-marketing-mix.html> (1:51pm) (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៧ មិថុនា ២០១៧)

យូរជាងទំនិញដែលទៅទិញពីឃ្លាំង។ ការលក់គឺនាំផលិតផលទៅជួបជាមួយនឹងអតិថិជន ហើយអតិថិជនអាចសម្រេចចិត្តទៅតាមតម្រូវការរបស់ពួកគេ។

ឃ. តួនាទីធ្វើផែនការប្រចាំឆ្នាំសម្រាប់ការផលិត

សម្រាប់អ្នកលក់តែងតែយល់ថា ការដឹកទៅកាប់កន្លែងស្តុកទំនិញទុកជាកាតព្វកិច្ចខ្លួន។ នៅពេលទៅដល់ស្តុក ពួកគេត្រូវសហការជាមួយអ្នកគណនេយ្យដើម្បីពិនិត្យមើលទំនិញ ព្រមទាំងធ្វើការជាមួយអ្នកបង្កើតគម្រោង និងអ្នកហិរញ្ញវត្ថុដើម្បីបង្កើនផែនការសម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយ និងបង្កើនផែនការចំណូលចំណាយប្រចាំឆ្នាំសម្រាប់ផលិតផល។ ការធ្វើបែបនេះគឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ ដើម្បីឲ្យប្រាកដថាផែនការគឺស្របជាមួយការអនុវត្តន៍ឬទេ និងដើម្បីឲ្យដឹងថាគ្រប់ផលិតផលដែលបង្កើតថ្មីមានការគាំទ្រកម្រិតណាពីអតិថិជន។

ង. តួនាទីធ្វើការជាមួយបង្អាក់ផ្គត់ផ្គង់

ផ្នែកលក់ធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយបង្អាក់ផ្គត់ផ្គង់។ មុខងារនេះជួយបំពេញការលក់នូវការប៉ាន់ស្មានការលក់លើកក្រោយ ប៉ាន់ស្មានពីគុណតម្លៃរបស់វាថាតើអាចទទួលបានឬទេ។ ការប្រមើមើលអំពីការលក់ គឺបានរំលឹកជារឿយៗក្នុងការផ្លាស់ប្តូរស្ថានភាពចំពោះភាពជឿនលឿនពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ។

ច. តួនាទីការដាក់ផលិតផលទៅដល់ស្តុក

នៅពេលដែលផលិតផលទៅដល់ស្តុក តួនាទីរបស់អ្នកគ្រប់គ្រងគណនេយ្យមិនទាន់បញ្ចប់ទេ។ អ្នកគ្រប់គ្រងគណនេយ្យត្រូវទៅមើលស្តុកជារៀងរាល់ថ្ងៃ ដើម្បីពិនិត្យមើលពីផលិតផលបានរក្សាទុកឬនៅ និងដើម្បីឲ្យការផ្សព្វផ្សាយដែលបានព្រមព្រៀងដំណើរការបានល្អព្រមទាំងដើម្បីឲ្យផលិតផលត្រូវបានដាក់នៅលើឆ្នេរមានគំលាត និងមានរបៀបរៀបរយឬនៅ។

ឆ. តួនាទីធ្វើការវាយតម្លៃ

ការវាយតម្លៃជា ផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃតួនាទីនៃអ្នកគ្រប់គ្រងគណនេយ្យដែលត្រូវវាយតម្លៃផលិតផលក្នុងការរក្សាទុកសម្រាប់អតិថិជន។ ទិដ្ឋភាពដែលត្រូវវាយតម្លៃរួមមាន ការរក្សាទុកប្រៀបធៀបជាមួយនឹងការព្យាករណ៍ខាងក្នុង ការបង្កើតប្រាក់ចំណេញ ការវិភាគទីផ្សាររបស់ភាគហ៊ុនសម្រាប់ផលិតផល និងព័ត៌មានលំអរបស់អតិថិជន។ ព័ត៌មាននេះ ត្រូវបានប្រើសម្រាប់ការបង្កើតគម្រោងនាពេលអនាគតផ្សេងៗទៀត ហើយអាចកំណត់បានថាតើគួរធ្វើអ្វីឲ្យប្រសើរឡើង និងគួរធ្វើអ្វីឲ្យការលក់កើនឡើងនាពេលក្រោយ។

១.២ ការជម្រុញការលក់^៥

ដើម្បីឲ្យការលក់ទទួលបានជោគជ័យ និងធ្វើឲ្យអតិថិជនស្គាល់កាន់តែច្បាស់នូវផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន គឺចាំបាច់ណាស់ត្រូវមានវិធីសាស្ត្រក្នុងការជម្រុញការលក់ដូចជា ការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់ ការជម្រុញការលក់ចម្រុះ និងការលក់ដោយផ្តល់រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត។

១.២.១ ការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់ (Personal Selling)

ការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់ គឺពាក់ព័ន្ធជាមួយការទំនាក់ទំនងដោយនិយាយផ្ទាល់រវាងអ្នកលក់នឹងអតិថិជនដែលមានសក្តានុពល។ អ្នកលក់អាចទទួលបានព័ត៌មានត្រឡប់ត្រាមៗដែលអាចជួយពួកគេឲ្យធ្វើការសម្របសម្រួល។ ទោះបីជា ការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់ខ្លះ ត្រូវបានបញ្ចូលនៅក្នុង Marketing Mixes ជាច្រើនក៏ដោយ ការប្រើវាត្រូវចំណាយអស់ច្រើន។

ហេតុដូច្នេះហើយ វាតែងតែត្រូវបានប្រើរួមផ្សំ ជាមួយ ការលក់ចម្រុះ និងការលក់ដោយផ្តល់រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត។ ភាពខ្លាំងរបស់ការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់គឺភាពបត់បែនរបស់វា។

១.២.២ ការជម្រុញការលក់ចម្រុះ (Mass Selling)^៦

ការជម្រុញការលក់ចម្រុះ គឺជាការធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនចំនួនច្រើននៅក្នុងពេលតែមួយ។ វាមានលក្ខណៈបត់បែនតិចជាង ការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់ ប៉ុន្តែពេលដែលទីផ្សារគោលដៅមានចំនួនច្រើន និងនៅរាយប៉ាយ ការជម្រុញការលក់ចម្រុះគឺ ចំណាយអស់តិចជាងការលក់ដោយបុគ្គលិកផ្ទាល់។ ការជម្រុញការលក់ចម្រុះពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម(Advertising) និងការប្រកាសផ្សាយជាសាធារណៈ(Publicity)។

- ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម គឺជាទម្រង់ដែលត្រូវចំណាយទៅលើការធ្វើបទបង្ហាញមិនផ្ទាល់នៃទស្សនៈទំនិញ និងសេវាកម្មដោយអ្នកឧបត្ថម្ភផ្សាយច្បាស់លាស់។ មធ្យោបាយផ្សព្វផ្សាយមានដូចជា ទស្សនាវដ្តី កាសែត វីដេអូ ទូរទស្សន៍ ផ្លាកសញ្ញាផ្សព្វផ្សាយ និងតាមរយៈបណ្តាញប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត។
- ការប្រកាសផ្សាយជាសាធារណៈ គឺជាទម្រង់ដែលមិនត្រូវចំណាយទៅលើការធ្វើបទបង្ហាញនៃទស្សនៈ ទំនិញ និងសេវាកម្ម។

១.២.៣ ការលក់ដោយផ្តល់រង្វាន់លើកទឹកចិត្ត (Sales Promotion)^៧

ការជម្រុញការលក់តាមរយៈការផ្តល់រង្វាន់លើកទឹកចិត្តគឺជាវិធីមួយដែលត្រូវបានប្រើក្នុងសកម្មភាពនៃការជម្រុញការលក់ចម្រុះ។ វាត្រូវបានបែងចែកជាពីរប្រភេទ គឺ៖

^៥ ឡាយ គង់, គោលការណ៍ម៉ាកេទីង២០១២-២០១៣, ជំពូកទី៦, ទំព័រ១
^៦ ឡាយ គង់, គោលការណ៍ម៉ាកេទីង២០១២-២០១៣, ជំពូកទី៦, ទំព័រ១,២
^៧ ទិន ហេង, គោលការណ៍គ្រឹះម៉ាកេទីង, ទំព័រ១១៥-១១៧

១.២.៤.១ ការលើកទឹកចិត្តចំពោះអ្នកប្រើប្រាស់

ការលើកទឹកចិត្តចំពោះអ្នកប្រើប្រាស់ គឺសំដៅលើអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ។ វិធីសាស្ត្រនៃការផ្តល់រង្វាន់លើកទឹកចិត្តនេះរួមមាន៖

- ប័ណ្ណបញ្ចុះថ្លៃ (Coupons) ជាប័ណ្ណដែលផ្តល់ឲ្យអតិថិជនប្រើប្រាស់ក្នុងការសន្សំការទិញរបស់គេ ដើម្បីទទួលបានការបញ្ចុះតម្លៃក្នុងការទិញទំនិញ ឬសេវាកម្មណាមួយ។ ប័ណ្ណនេះចែកជូនបានចំពោះអតិថិជននៅតាមហាងលក់ផលិតផលធ្វើតាមប៉ុស្តិ៍ភ្ជាប់ជាមួយផលិតផលដាក់ក្នុងទំព័រកាសែត ឬទស្សនាវដ្តី។ វិធីនេះមានប្រសិទ្ធភាពចំពោះការលក់ផលិតផលថ្មីនៅលើទីផ្សារ។
- ការបញ្ចុះថ្លៃក្នុងរយៈពេលខ្លី (Deals) ជាការបញ្ចុះថ្លៃក្នុងរយៈពេលខ្លីសម្រាប់អតិថិជន។ វិធីនេះជាទូទៅគេប្រើវាដើម្បីជម្រុញឲ្យអតិថិជនសាកល្បងផលិតផល និងដើម្បីធ្វើប្រតិកម្មឆ្លើយតបនឹងសកម្មភាពរបស់គូប្រកួតប្រជែង។ អ្នកទទួលជោគជ័យគឺ អ្នកលក់បានច្រើនជាងគេនឹងទទួលរង្វាន់លើកទឹកចិត្តពីក្រុមហ៊ុន។ រង្វាន់មានដូចជា ដំណើរកំសាន្ត សាច់ប្រាក់សុទ្ធ ឬរបស់ផ្សេងៗ។
- ផលិតផលគំរូ (Samples) ជាការផ្តល់ទំនិញ ឬសេវាកម្មទៅឲ្យអតិថិជនប្រើសាកល្បងដោយឥតគិតថ្លៃ។ គំរូផលិតផលអាចចែកជូនអតិថិជនដល់ផ្ទះ ធ្វើតាមប៉ុស្តិ៍ យកទៅតាមហាងលក់ទំនិញ ដាក់ភ្ជាប់ជាមួយផលិតផលដែលលក់។ វិធីនេះ មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ក្នុងការជម្រុញផលិតផលថ្មី ប៉ុន្តែក៏ចំណាយច្រើនដែរ។
- ការដាក់តាំងផលិតផល (Point of Purchase Display) ជាការជម្រុញលើកទឹកចិត្តអតិថិជននិងរូបភាពផ្សាយពាណិជ្ជកម្មផលិតផល។ អ្នកលក់រាយ មិនសូវពេញចិត្តនឹងការដាក់តាំងទាំងនេះទេ។
- ការផ្តល់ជាសាច់ប្រាក់ (Rebates) ជាការលើកទឹកចិត្តក្រោយអតិថិជនទិញផលិតផល។ អតិថិជនបានធ្វើវិក្កយបត្របញ្ជាក់ពីបរិមាណសាច់ប្រាក់ ដែលគេបានទិញផលិតផលពីអ្នកលក់ឬ អ្នកផលិត ហើយអ្នកផលិតបានផ្ញើប្រាក់ផ្នែកខ្លះនៃការទិញនេះទៅឲ្យអតិថិជនវិញ។

១.២.៤.២ ការលើកទឹកចិត្តចំពោះភ្នាក់ងារកណ្តាល

ការលើកទឹកចិត្តចំពោះភ្នាក់ងារកណ្តាល ជាការលើកទឹកចិត្តដែលធ្វើឡើងសំដៅទៅលើការជម្រុញភ្នាក់ងារកណ្តាលមានដូចជា អ្នកលក់រាយ អ្នកលក់ដំ និងអ្នកចែកចាយផលិតផលទាំងអស់ ដើម្បីឲ្យពួកគេចូលរួមក្នុងសកម្មភាពជម្រុញការលក់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ការលើកទឹកចិត្តនេះរួមមាន៖

- ការលើកទឹកចិត្តភ្នាក់ងារកណ្តាល (Allowances) ជាការលើកទឹកចិត្តភ្នាក់ងារលក់ទាំងឡាយ ហើយដែលមានទម្រង់ខុសៗគ្នាដូចជា ការផ្តល់ទំនិញដោយឥតគិតថ្លៃ ការផ្តល់ថវិកាសម្រាប់ ផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ឬដាក់តាំងផលិតផល ការផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិករបស់ភ្នាក់ងារ ដោយឥតគិតថ្លៃ។
- ការបញ្ចុះថ្លៃទំនិញ (Price-off or of-invoice or off-list) ជាការបញ្ចុះថ្លៃឲ្យទាបជាងថ្លៃនៅក្នុង បញ្ជីទំនិញទៅឲ្យភ្នាក់ងារលក់ក្នុងរយៈពេលកំណត់មួយ។ វិធីនេះ បានលើកទឹកចិត្តភ្នាក់ងារ លក់ទាំងនោះឲ្យទិញទំនិញបន្ថែម ឬស្តុកបន្ថែម ដែលជាធម្មតាពួកគេមិនទិញច្រើនបែបនេះ ទេ។ ភ្នាក់ងារលក់អាចបានចំណេញភ្លាមៗពីការបញ្ចុះតម្លៃនេះ។

១.៣ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីធីង 7Ps ក្នុងវិស័យធនាគារ

យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីធីង គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយដែលជួយធ្វើឲ្យដំណើរការនៃការលក់ ឬនៃការផ្តល់ សេវាកម្មរបស់ស្ថាប័នបាញ់ឆ្ពោះទៅរកគោលដៅវិជ្ជមាន បន្ទាប់មកទើបប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រ ម៉ាយីធីងនេះ។ វាជាកត្តាកំណត់នូវជោគជ័យ ឬបរាជ័យនៅក្នុងសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មរបស់ សហគ្រាស។ ប៉ុន្តែហេតុអ្វីទាំងឡាយតែងរៀបចំវាខុសៗពីគ្នា ទៅតាមផលិតផល និងជា ពិសេសទៅតាមប្រភេទអតិថិជនដែលគេកំណត់ជាគោលដៅរបស់ខ្លួន។ ក្នុងវិស័យសេវាកម្មធនាគារ គេប្រើនូវ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីធីងចម្រុះ 7Ps^៨ រួមមាន៖

- យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល(Product)
- យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ(Price)
- យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ(Placement)
- យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញ(Promotion)
- យុទ្ធសាស្ត្ររូបសាស្ត្រ(Physical Evident)
- យុទ្ធសាស្ត្រដំណើរការ(Process)
- យុទ្ធសាស្ត្រមនុស្ស(People)

១.៣.១ យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល/សេវាកម្ម (Product and Service)

យុទ្ធសាស្ត្រនេះ គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រសំខាន់មួយក្នុងចំណោមយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗទៀតនៃយុទ្ធសាស្ត្រ ម៉ាយីធីង។ យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល ផ្ដោតសំខាន់ទៅលើផលិតផលតែម្តងដោយធ្វើយ៉ាងណាឲ្យ ផលិតផលនោះប្រកបដោយគុណភាព និងមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះលក់ដាច់បានច្រើន។

⁸ G.Kalaimani, "7P's of Service Marketing in Insurance and Banking Service", *Journal of Management and Science-JMS* issn 2250-1819(online)/issn 2249-1260 (printed), អាចរកបាន នៅ<http://www.jms.nonolympictimes.org/Articles/special4.pdf> (ថតចំលងថ្ងៃទី១៦ កក្កដា ២០១៧)

១.៣.១.១ លក្ខណៈទូទៅនៃផលិតផល/សេវាកម្ម^៩

ផលិតផលអាចឲ្យនិយមន័យថា ជាទម្រង់បែបបទដែលមានលក្ខណៈផ្សំពី បច្ចេកទេស ការកែច្នៃ គុណភាព តម្លៃ អត្ថប្រយោជន៍ និងការធានា។ ផលិតផលអាចជាទំនិញ ឬសេវា ដែល អាចប៉ះពាល់បាន ឬមិនមានជាបរិយាកាសជាគំនិត ឬសេវាកម្មដែលផ្តល់នូវសេចក្តីពេញចិត្ត និងអត្ថ ប្រយោជន៍ដល់អតិថិជន។ ចំពោះប្រភេទផលិតផល គឺត្រូវបានគេបែងចែកជា ៤ប្រភេទដូចតទៅ៖

- **ផលិតផលងាយស្រួលទិញ (Convenience Products)** ជាទំនិញឬសេវាកម្មដែលអតិថិជន ជារឿយៗ ទិញវាជាញឹកញាប់ហើយភ្លាមៗដោយមានការប្រៀបធៀប និងការប្រឹងប្រែងក្នុង ការទិញតិចតួច។ វាជាទំនិញដែលជារឿយៗមានតម្លៃទាប និងអ្នកទីផ្សារបានដាក់ទំនិញ នោះឲ្យនៅគ្រប់ទីកន្លែង ដើម្បីឲ្យអតិថិជនងាយស្រួលក្នុងការរកទិញនៅពេលដែលត្រូវការ។ ឧទាហរណ៍ដូចជា សាប៊ូ ស្ករគ្រាប់ កាសែត -ល-។
- **ផលិតផលដើររកទិញ (Shopping Products)** ជាប្រភេទទំនិញ ឬសេវាកម្មម្យ៉ាងដែលអតិថិជន និយមទិញម្តងម្កាល តែមុនពេលអតិថិជនទិញពួកគេបានធ្វើការប្រៀបធៀបយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្នទៅ លើគុណភាព សមរម្យ តម្លៃ និង ម៉ូត។ នៅពេលដែលអតិថិជនទិញនោះ គេត្រូវចំណាយពេល ជាច្រើន ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្ត។ ឧទាហរណ៍ដូចជា គ្រឿងសង្ហារឹម ខោអាវ ថយន្ត...។
- **ផលិតផលពិសេស (Specialty Products)** គឺជាផលិតផលដែលអតិថិជនចង់បានពិតប្រាកដ ហើយធ្វើការប្រឹងប្រែងពិសេស ដើម្បីស្វែងរកវា។ អតិថិជនទាំងនោះធ្វើការទិញ ដោយឈរ លើភាពពេញចិត្តជាជាងតម្លៃ។ ទំនិញទាំងនោះមានដូចជា ម៉ាកល្បីៗនៃថយន្ត ការកម្ទង់ ខោអាវ...។
- **ផលិតផលមិនបានស្វែងរក (Unsought Products)** គឺជាផលិតផលដែលអតិថិជនមិនទាន់ដឹង ឬ មួយក៏ដឹងហើយតែមិនទាន់គិតអំពីការទិញនៅឡើយ។ ដូច្នេះហើយពួកគេមិនស្រាវជ្រាវអំពី ផលិតផលនោះទេ។ តាមការពិត អតិថិជនប្រហែលជាមិនទិញផលិតផលទាំងនោះទេ ទោះជាពួកគេឃើញវាក៏ដោយ មានតែការផ្សព្វផ្សាយទេទើបអាចបង្ហាញពីតម្លៃនៃផលិតផល នោះ។ ទំនិញឬសេវាប្រភេទនេះមានដូចជា ថ្មក្បាលផ្លូវ សេវាធានារ៉ាប់រងជីវិត ជាដើម។

១.៣.១.២ វដ្តនៃជីវិតផលិតផល^{១០}

ផលិតផលក៏ដូចជាមនុស្សដែរ គឺមានជីវិត និងមានការវិវត្តន៍ទៅមុខហើយបានបង្កើតជារដ្ឋ បូរបរិបទមួយ ជាទូទៅគេអាចទាញបាននូវ បួនដំណាក់កាលសំខាន់ៗ នៃជីវិតផលិតផលគឺ

^៩ ឡាយ គង់ គោលការណ៍ម៉ាកយីហិកដឹង(២០១២-២០១៣), ជំពូកទី៨, ទំព័រ១១,៤-៦

^{១០} ឡាយ គង់ គោលការណ៍ម៉ាកយីហិកដឹង(២០១២-២០១៣), ជំពូក៨, ទំព័រ ២០,២១,២២

ដំណាក់កាលចាប់ផ្តើម ដំណាក់កាលរីកចម្រើន ដំណាក់កាលទុំជោរ និង ដំណាក់កាលឱនភាព។

- ដំណាក់កាលណែនាំផលិតផលនៅទីផ្សារ ជាដំណាក់កាលដែលផលិតផលថ្មីមួយ ត្រូវបានដាក់បញ្ចេញលក់នៅលើទីផ្សារ។ ការលក់ផលិតផលក្នុងដំណាក់កាលនេះ គឺមានលក្ខណៈយឺតតែចាប់ផ្តើមកើន។ ថ្លៃផលិតកម្ម ជាទូទៅមានកម្រិតខ្ពស់ ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនមានបទពិសោធន៍តិចតួចក្នុងការផលិត ដោយក្រុមហ៊ុនត្រូវចំណាយច្រើនក្នុងការធ្វើទីផ្សារ ដើម្បីប្រាប់អតិថិជនឲ្យយល់ដឹងពីផលិតផលថ្មី និងផលប្រយោជន៍របស់វា។ ដោយសារតែមានការចំណាយច្រើន ហើយផលិតផលទើបតែចេញលក់នោះ ជាធម្មតាធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនជួបប្រទះនឹងការខាត ឬគ្មានប្រាក់ចំណេញក្នុងដំណាក់កាលនេះ។

- ដំណាក់កាលទីផ្សាររីកចម្រើន ជាដំណាក់កាលការលក់កើនឡើងយ៉ាងលឿន នៅពេលដែលអ្នកទិញកាន់តែច្រើនចាប់ផ្តើមសាកល្បងផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ប្រាក់ចំណេញក៏កាន់តែកើនឡើង នៅពេលដែលអតិថិជនដឹងអំពីផលិតផលនោះ។ រឿងដែលសំខាន់របស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងដំណាក់កាលនេះ គឺជាការបំពេញឲ្យបានតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន និងការកំចាត់ដៃគូប្រកួតប្រជែងដែលកំពុងតែឈានជើងចូលក្នុងទីផ្សារ ដោយសារតែពួកគេមើលឃើញពីការកើនឡើងក្នុងការលក់ និងប្រាក់ចំណេញរបស់សហគ្រាសនោះ។ ក្នុងដំណាក់កាលនេះ វាជាការសំខាន់ណាស់ដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវស្វែងរកតំបន់ចែកចាយឲ្យបានកាន់តែច្រើនកាន់តែប្រសើរដើម្បីប្រមូលប្រាក់ចំណេញឲ្យកាន់តែច្រើនឡើង។

- ដំណាក់កាលទីផ្សារនៅទ្រឹង ជាដំណាក់កាលមួយដែលផលិតផលមួយនៅនឹង អំឡុងពេលដែលផលិតផលបាននៅក្នុងទីផ្សារ ឬអតិថិជនស្គាល់ច្រើន ហើយការលក់មានការរីកចម្រើនតិចតួច។ ដោយសារអតិថិជនបានទិញផលិតផលនោះជាច្រើន ហើយនោះការលក់មានការកើនឡើងតិចតួច ឬអាចធ្លាក់ចុះនៅចុងបញ្ចប់នៃដំណាក់កាលនេះ។

- ដំណាក់កាលឱនភាពនៃការលក់ គឺជាដំណាក់កាលចុងក្រោយនៃការលក់ ដែលការលក់ផលិតផលជាច្រើនបានចាប់ផ្តើមធ្លាក់ចុះ។ ការធ្លាក់ចុះនេះអាចបណ្តាលមកពីកត្តាបច្ចេកវិទ្យាដែលមានការវិវឌ្ឍន៍យ៉ាងលឿន ធ្វើឲ្យផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលកំពុងតែចរាចរលើទីផ្សារមានភាពហួសសម័យ ឬមានការដាក់ផលិតផលផ្សេងៗដែលមានបច្ចេកវិទ្យាទំនើបជាងផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ជួនកាលការធ្លាក់ចុះក្នុងការលក់នេះ បណ្តាលមកពីមានការផ្លាស់ប្តូរនៃតម្រូវការរបស់អតិថិជន ដែលធ្វើឲ្យផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនលែងត្រូវបានគេចាប់អារម្មណ៍។

១.៣.១.៣ សមាសធាតុនៃផលិតផល¹¹

ធាតុទាំងអស់ដែលមាននៅក្នុងសមាសធាតុរបស់ផលិតផលរួមមាន លក្ខណៈពិសេសរបស់ផលិតផល ម៉ាក-សញ្ញា ការវិចខ្ចប់ សេវានានាដែលភ្ជាប់មកជាមួយនឹងផលិតផល។

១.៣.២ យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ (Price)

ថ្លៃ គឺជាការកំណត់នូវតម្លៃទៅឲ្យផលិតផល។ ថ្លៃជាអថេរដ៏សំខាន់មួយ នៅក្នុងការកំណត់ជំហរផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ក្រុមហ៊ុនតែងតែមានការលំបាកក្នុងការជ្រើសរើសយុទ្ធសាស្ត្រណាមួយ ដើម្បីកំណត់ថ្លៃដែលសមស្រប ព្រោះគេត្រូវធ្វើឲ្យមានភាពសមតាមវិញ្ញាណទាំងអ្នកទិញនិងអ្នកលក់។ ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែគិតគូរពិចារណាឲ្យបានច្បាស់លាស់នៅពេលកំណត់ថ្លៃដោយសារតែការកំណត់ថ្លៃនេះអាចមានផលប៉ះពាល់ដល់ទាំងបរិមាណលក់របស់ក្រុមហ៊ុន និងប្រាក់ចំណូលដែលទទួលបានពីការលក់នេះទៀតផង។

១.៣.២.១ ការកំណត់ថ្លៃផលិតផល¹²

ការកំណត់ថ្លៃ មានគោលបំណងសំខាន់ចំនួន៥ គឺការរស់រាននៃទីផ្សារ កំណើនការលក់ ប្រាក់ចំណេញ ការកំណត់ថ្លៃរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង និងការបង្កើនគុណភាព ឬកេរ្តិ៍ឈ្មោះ។

ក. ការរស់រាននៃទីផ្សារ

ការរស់រាននៃទីផ្សារ គឺជាការកំណត់ថ្លៃនៅកម្រិតមួយ ដែលអនុញ្ញាតឲ្យក្រុមហ៊ុនអាចបន្តដំណើរការបានក្នុងស្ថានភាពលំបាកនាពេលបច្ចុប្បន្ន។

ខ. កំណើនការលក់

ក្រុមហ៊ុនកំណត់ថ្លៃ គឺដើម្បីជម្រុញការលក់ឲ្យកើនឡើង។ ពេលខ្លះក្រុមហ៊ុនកំណត់ថ្លៃឲ្យទាបដើម្បីទាក់ទាញការលក់ដំបូងឲ្យកើនឡើង។ ការធ្វើដូច្នេះក៏ជាផ្នែកមួយនៃយុទ្ធសាស្ត្រមូលដ្ឋាននៃការហាក់ចូលទីផ្សារដែរ។

គ. ប្រាក់ចំណេញ

គោលបំណងនៃក្រុមហ៊ុនដែលកំណត់ថ្លៃ គឺដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញអតិបរមា ប៉ុន្តែគោលបំណងនេះពិបាកនឹងអនុវត្ត។ ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញអតិបរមាទៅបាន ទាល់តែក្រុមហ៊ុនស្គាល់ច្បាស់ពីទំនាក់ទំនងចំណាយ និងតម្រូវការ។ បើក្រុមហ៊ុនកំណត់ថ្លៃទាបពេកប្រាក់ចំណេញគឺមិនគ្រប់គ្រាន់ តែបើខ្ពស់ពេកនោះ នឹងគ្មានអ្នកណានឹងទិញឡើយ។

¹¹ ឡាយ គង់ គោលការណ៍ម៉ាកេទីង(២០១២-២០១៣), ជំពូកទី៤, ទំព័រ១០

¹² William, Thomas And Raymond, *Marketing: principle and perspective* (2001), Page 262

ឃ. ការកំណត់ថ្លៃរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង

ក្រុមហ៊ុនជូនកាលកំណត់ថ្លៃដោយយោងតាមប្រតិកម្មរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង។ ក្រុមហ៊ុនជូនកាលកំណត់ថ្លៃទាប ដើម្បីការពារកុំឲ្យគូប្រកួតប្រជែងចូលក្នុងទីផ្សារបាន ឬកំណត់ថ្លៃទាបដែលទាបស្មើ នឹងថ្លៃរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង។

ង. ការបង្កើនគុណភាព និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះ

ក្រុមហ៊ុនជារឿយៗរក្សាថ្លៃនៅតម្លៃអតិបរមា ដើម្បីរក្សាកេរ្តិ៍ឈ្មោះភាពជាអ្នកដឹកនាំផលិតផលមានគុណភាព ។

១.៣.២.២ ការបង្កើតបញ្ជីថ្លៃ

ក្រៅពីការកំណត់ថ្លៃផលិតផលយ៉ាងសមស្របមួយសម្រាប់អតិថិជនហើយនោះ ក្រុមហ៊ុនត្រូវសម្រេចផ្តល់នូវការបញ្ចុះតម្លៃពិសេស ការកំណត់ថ្លៃលក់សម្រាប់រយៈពេលកំណត់ណាមួយ ឬកំណត់នូវ Credit Term សម្រាប់អតិថិជន។

- ការបញ្ចុះថ្លៃ ជាវិធីដ៏ទាក់ទាញមួយសម្រាប់អតិថិជនដែលមានបញ្ហាខ្លាំងទៅនឹងថ្លៃ។
- ការបញ្ចុះថ្លៃបែបចិត្តសាស្ត្រ ជាការសម្រេចចិត្តមួយទៀតលើថ្លៃដែរ។ វាជាបច្ចេកទេសដាក់ថ្លៃដើម្បីឲ្យអតិថិជនមើលឃើញថា ទំនិញមានតម្លៃថោកជាងធម្មតា (ឧទាហរណ៍ការដាក់ថ្លៃបែប ៥.៩៩\$)។

១.៣.២.៣ កត្តាដែលជះឥទ្ធិពលលើការកំណត់ថ្លៃ

ដើម្បីធានាការកំណត់ថ្លៃឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពនិងត្រូវជាមួយគោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន ចាំបាច់ណាស់គួរតែគិតពិចារណាទៅលើធាតុទាំង៥ដែលមានឥទ្ធិពលលើការកំណត់ថ្លៃគឺ កត្តាចំណាយអតិថិជន បណ្តាញនៃការបែងចែក ការប្រកួតប្រជែង និងភាពដែលត្រូវគ្នា។

- កត្តាចំណាយ ជាការចំណាយដែលទាក់ទងទៅនឹងការផលិត ការបែងចែក ការផ្សព្វផ្សាយផលិតផល ឬការផ្សព្វផ្សាយពីសេវានានាដែលមាន។ កត្តាទាំងនេះ គឺជាឧបករណ៍សម្រាប់កំណត់នូវថ្លៃអប្បបរមា។ ការកំណត់ថ្លៃយ៉ាងហោចណាស់ត្រូវគ្របដណ្តប់ទៅលើប្រាក់ចំណេញរយៈពេលវែងជួយវិនិយោគនិងគាំទ្រផលិតផលក៏ដូចជាផ្តល់ឲ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបានប្រាក់ចំណេញគ្រប់គ្រាន់។
- អតិថិជន ការរំពឹងទុក និងគោលបំណងរបស់អតិថិជនក្នុងការចំណាយទៅលើផលិតផលគឺសំខាន់ណាស់ក្នុងការកំណត់ថ្លៃ។ ប្រតិកម្មរបស់អ្នកទិញ គឺជាចំណុចចំបងនៃតម្រូវការ។
- បណ្តាញនៃការបែងចែក ថ្លៃត្រូវតែកំណត់ ដើម្បីឲ្យសមាជិកដទៃទៀតនៃបណ្តាញនៃការចែកចាយទទួលបានប្រាក់ចំណេញគ្រប់គ្រាន់ពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន។

- ការប្រកួតប្រជែង ថ្លៃអាចប្រែប្រួលទៅតាមប្រតិកម្មរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង និងកំណត់ថ្លៃដើម្បីប្រកួតជាមួយដៃគូប្រកួតប្រជែង។

- ភាពដែលត្រូវគ្នា កត្តាចុងក្រោយដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើថ្លៃគឺ ភាពត្រូវគ្នា។ បានន័យថា ការកំណត់ថ្លៃផលិតផលដាច់ខាត ត្រូវតែឲ្យត្រូវគ្នាជាមួយនឹងគោលបំណងទាំងមូលរបស់ស្ថាប័នឬក្រុមហ៊ុន។ ការគិតពិចារណាស្តីពីកេរ្តិ៍ឈ្មោះរយៈពេលវែងរបស់ក្រុមហ៊ុន ធ្វើឲ្យថ្លៃរបស់វាត្រូវបានកំណត់។ សមធម៌នៃម៉ាកល្បីអាចឲ្យក្រុមហ៊ុនបង្កើតម៉ាករបស់ខ្លួន ដែលអាចទាញអ្នកលក់ដុលកំរាយ និងអាចកំណត់ថ្លៃបានខ្ពស់។

១.៣.៣ យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ (Place)

ការចែកចាយ គឺជាកន្សោមប្រតិបត្តិការណ៍នានា ដែលអនុញ្ញាតឲ្យចាប់តាំងពីកន្លែងផលិតរហូតដល់ដៃអតិថិជន។ ការចែកចាយត្រូវធ្វើតាមបណ្តាញ និងបរិបទដែលពាក់ព័ន្ធចែកចាយបង្កើតឡើងដោយប្រព័ន្ធបរិបទច្រើន ហើយគោលបំណងចម្បងរបស់យុទ្ធសាស្ត្រចែកចាយ គឺធ្វើឲ្យផលិតផល ដល់អតិថិជនទាន់ពេលវេលា។

១.៣.៣.១ មុខងារនៃការចែកចាយ¹³

ការចែកចាយមានមុខងារ៣យ៉ាងសំខាន់ៗដូចខាងក្រោម៖

- បញ្ចេញផលិតផលឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ដល់អតិថិជនគ្រប់ទីកន្លែង
- រៀបចំមួយផ្នែកស្តុកទុកសម្រាប់បម្រើតម្រូវការបន្ទាន់ចាំបាច់នានា
- ធានាសេវាផ្សេងៗដែលភ្ជាប់ទៅនឹងការលក់ដូរដូចជាបង្កើតទីតាំង និងធ្វើឲ្យដំណើរការនូវសម្ភារៈ កន្លែងលក់ ហើយធ្វើការណែនាំ ពន្យល់ពីរបៀបប្រើប្រាស់ និងសេវាបន្ទាប់ពីការលក់ដូររួច ទៅដល់អតិថិជន ។

១.៣.៣.២ លក្ខណៈរបស់បរិបទចែកចាយ

គេធ្វើការបែងចែកបរិបទនៃការចែកចាយទៅតាមប្រវែងនៃបរិបទ។ ប្រវែងនៃបរិបទនេះត្រូវបានគេធ្វើការពន្យល់ថាជាចំនួនអាជ្ញាកណ្តាល ដែលមាននៅចន្លោះក្រុមហ៊ុន និងអតិថិជន។

អ្នកផលិត → អ្នកប្រើប្រាស់ គឺជាការបញ្ចូលទំនិញផ្ទាល់ទៅដល់ដៃអ្នកទិញ។ ការចែកចាយនេះ គឺត្រូវបានធ្វើតាមរយៈហាងលក់ជាកម្មសិទ្ធិផ្ទាល់របស់ក្រុមហ៊ុនការដើរលក់តាមផ្ទះ...។

អ្នកផលិត → អ្នកលក់រាយ → អ្នកប្រើប្រាស់ គឺជាដំណើរការចែកចាយមួយដែលប្រព្រឹត្តិឡើងដោយឆ្លងតាមរយៈអ្នកលក់រាយជាមុនសិន។

¹³ លោកបណ្ឌិត ចាន់សារ៉ាវី, ម៉ាយីតធីង, ទំព័រ ២៩,៣០,៣១

អ្នកផលិត → អ្នកលក់ដុំ → អ្នកលក់រាយ → អ្នកប្រើប្រាស់ គឺជាដំណើរការចែកចាយមួយដែលប្រព្រឹត្តឡើងដោយឆ្លងតាមរយៈ អ្នកលក់ដុំ អ្នកលក់រាយ ហើយបន្ទាប់មកទើបទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់។

អ្នកផលិត → ភ្នាក់ងារ → អ្នកលក់ដុំ → អ្នកលក់រាយ → អ្នកប្រើប្រាស់ គឺជាការ បែងចែកមួយ ដែលត្រូវឆ្លងកាត់ភ្នាក់ងារក្រុមហ៊ុនជាមុនសិន ទើបឆ្លងកាត់ជាបន្តបន្ទាប់រហូតដល់ អ្នកប្រើប្រាស់។

សរុបមកនៅពេល ក្រុមហ៊ុនមានបរិបទជាកម្មសិទ្ធិ ក្រុមហ៊ុនអាចមានម្ចាស់ការទាំងស្រុងលើបរិបទ ដូចជាការគ្រប់គ្រង និងការសម្រេចចិត្តនានាដែលប្រព្រឹត្តឡើងប្រកបដោយសេរីភាព តែក្រុមហ៊ុន ត្រូវចំណាយច្រើនទៅលើកន្លែងអគារ និងកម្លាំងលក់ដូរ។ តែផ្ទុយទៅវិញនៅពេលដែល បរិបទមានលក្ខណៈឯករាជ្យពីក្រុមហ៊ុន ពេលនោះក្រុមហ៊ុនមានដីក្រេឌ័ស ព្រមទាំងភាពម្ចាស់ការលើការគ្រប់គ្រង ។

១.៣.៣.៣ ធាតុនានារបស់នយោបាយចែកចាយ

- ការជ្រើសរើសបរិបទមួយ ឬច្រើនសម្រាប់ចែកចាយផលិតផល គឺជាការជ្រើសរើសយកអន្តរការីធ្វើការឲ្យក្រុមហ៊ុន ដើម្បីយកផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅដល់ដៃអតិថិជន។ អន្តរការីនេះអាចជាអ្នកនៅខាងក្រៅក្រុមហ៊ុន ហើយក៏អាចជាកម្លាំងលក់ដូររបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់។
- ការចរចាអំពីទំនាក់ទំនងជាប់កិច្ចសន្យានានា គឺជាការចរចាគ្នារវាងក្រុមហ៊ុន និងឈ្មួញខាងក្រៅក្រុមហ៊ុនអំពីករណីយកិច្ចរបស់ភាគីនីមួយៗ លើផលប្រយោជន៍ដែលក្រុមហ៊ុនប្រគល់ទៅឲ្យពួកគេ។
- ការគ្រប់គ្រងវិវាទ ជាការទប់ស្កាត់ជម្លោះទាំងឡាយរវាងអន្តរការីខាងក្រៅ ឬកម្លាំងលក់ដូររបស់ក្រុមហ៊ុន។ ដំណោះស្រាយ គឺស្របតាមការប្រកាន់ភ្ជាប់របស់ក្រុមហ៊ុន។ ក្រុមហ៊ុនតែងតែរក ដំណោះស្រាយមួយឲ្យល្អបំផុតដល់ភាគីជម្លោះទាំងសងខាង។

១.៣.៤ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញ (Promotion)¹⁴

ពាក្យ “ជម្រុញ” អាចនិយាយបានថា ជាកន្សោមនៃបំណើរការលក់ និងវិធីការក្នុងករណីព្រមទាំងសកម្មភាពនានាទៀតដើម្បីបង្កើនការលក់។ ទោះបីជាក្រុមហ៊ុនធ្វើយុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ និងយុទ្ធសាស្ត្របែងចែកបានល្អប្រសើរយ៉ាងណាក៏ដោយ នៅមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការធ្វើម៉ាយីធីងចម្រុះនៅឡើយទេ គឺត្រូវធ្វើនយោបាយជម្រុញបន្ថែមទៀត។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះត្រូវបានគេបែងចែកជាពីរប្រភេទគឺយុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញអ្នកទិញ និងយុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញអ្នកលក់។

¹⁴ លោកបណ្ឌិត ចាន់សារ៉ាវី, ម៉ាយីធីធីង, ទំព័រ ២៨

១.៣.៤.១ មុខងារនៃការជម្រុញ¹⁵

មុខងារនៃការជម្រុញមាន៣សំខាន់ៗ គឺមុខងារផ្តល់ដំណឹងមុខងារបញ្ចុះបញ្ចូលនិងមុខងាររំលឹក។

- មុខងារផ្តល់ដំណឹង ជាមុខងារមួយ ដែលសំខាន់សម្រាប់ផ្តល់ដំណឹងអំពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅដល់អតិថិជន ឬអ្នកប្រើប្រាស់។ គ្រប់ពេលដែលផលិតផលថ្មីត្រូវបានដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ នយោបាយជម្រុញ គឺជួយផ្តល់ដំណឹងទៅដល់អតិថិជនគោលដៅអំពីផលិតផលថ្មីនោះ។
- មុខងារបញ្ចុះបញ្ចូល ជាមុខងារដែលខំប្រឹងធ្វើយ៉ាងណាឱ្យអតិថិជនទិញ ឬប្រើប្រាស់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលដាក់ឱ្យ។
- មុខងាររំលឹកជា មុខងារចុងក្រោយនៃការជម្រុញ គឺជួយរំលឹកអតិថិជនកុំឱ្យភ្លេចពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនបើទោះបីជា ពួកគេបានដឹងអំពីម៉ាក-សញ្ញាផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនក៏ដោយក៏ពួកគេអាចត្រូវបានទាក់ទាញពីអ្នកប្រកួតប្រជែង។

១.៣.៤.២ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញការទិញ¹⁶

ការជម្រុញអ្នកទិញ គឺជាការផ្តល់ព័ត៌មានអំពីផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅដល់អតិថិជនគោលដៅ។ កិច្ចការនេះត្រូវធ្វើឱ្យបានហ្មត់ចត់ដើម្បីឱ្យមានភាពស៊ីសង្វាក់គ្នាជាមួយនឹងយុទ្ធសាស្ត្រដទៃទៀត។ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញអ្នកទិញមានដូចជា ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ការធ្វើស្បៀងស័រ និងការជម្រុញសកម្មភាពលក់។

ក. ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម

ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម គឺជាមធ្យោបាយដើម្បីធ្វើការទាក់ទងជាមួយអតិថិជន។ ទិសដៅនៃការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មមានដូចខាងក្រោម៖

- ធានាធ្វើឱ្យគេទទួលស្គាល់ផលិតផល ឬម៉ាកសញ្ញា
- ធ្វើឱ្យគេយល់ថា ផលិតផលមានគុណភាពល្អប្រសើរ ឬមានម៉ាក សញ្ញាល្អ
- ផ្តល់បម្រុងល្អដល់ផលិតផល ដល់ម៉ាកសញ្ញា ឬដល់សហគ្រាស
- បម្រុងត្រៀមការលក់ផលិតផល។

ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មប្រព្រឹត្តឡើងតាម៖ វិទ្យុ ទូរទស្សន៍ កាសែត ទស្សនាវដ្តី បង្ហាញ (banner) ឬតាមបណ្តាញអ៊ីនធឺណែតជាដើម។

¹⁵ William, Thomas, and Raymond, *Marketing : principle and perspective*(2001), Page 369

¹⁶ លោកបណ្ឌិត ចាន់ សារ៉ាវី, *ម៉ាយីតធី*, ទំព័រ ២៤-២៨

ខ. ការធ្វើស្បៀនសំរ និងមេសេណា

ការធ្វើស្បៀនសំរ ឬការរកដៃគូ គឺជាការសម្រេចចិត្តជួយគាំទ្រផ្នែកថវិការបស់ក្រុមហ៊ុន ឬសហគ្រាសសម្រាប់សកម្មភាពចំណូល ចំណាយផ្នែកវប្បធម៌ និងកីឡាដើម្បីឲ្យបានទទួលមកវិញនូវកំណើនផ្នែកកិត្តិនាម កេរ្តិ៍ឈ្មោះ រូបភាព និងម៉ាកសញ្ញាដល់ក្រុមហ៊ុន ឬសហគ្រាសដែលបានចំណាយនោះ។ ការធ្វើស្បៀនសំរអាចទទួលបានចំណេញភាពភ្លាមៗ ដែលបណ្តាលមកពីទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មទាំងនោះ។ ចំណែកមេសេណាវិញ ក៏ជាការសម្រេចចិត្តជួយជាជំនួយផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដែលគាំទ្រដល់ការងារតាមរបៀបជួយជាអក្សរសាស្ត្រ វិទ្យាសាស្ត្រសិប្បកម្ម ឬក៏មានបុព្វហេតុមនុស្សធម៌ណាមួយដោយមិនបានទទួលមកវិញ ដោយផ្ទាល់នូវលក្ខណៈជាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មទេ។ មេសេណាមិនបានទទួលចំណេញភាពដោយចំពោះទេគឺគ្រាន់តែមានទង្វើទំនាក់ទំនងជាមួយសាធារណៈ មហាជន ស្ថាប័នដោយបង្កលក្ខណៈឲ្យប្រសើរដល់រូបភាព ម៉ាកសញ្ញាទៅលើមហាជនតែប៉ុណ្ណោះ។

គ. ការជម្រុញសកម្មភាពនៃការលក់

ការជម្រុញសកម្មភាពនៃការលក់ គឺជាកម្លាំងជម្រុញដែលធ្វើឲ្យការលក់មានការកើនឡើង។ ទម្រង់នៃការបង្កើនសកម្មភាពនៃការលក់មានដូចតទៅ៖

- លក់ដោយផ្តល់រង្វាន់ គឺជាការសម្រេចចិត្តជួយផ្តល់ដោយឥតគិតថ្លៃនូវវត្ថុបន្ទាប់បន្សំ វត្ថុគំរូនានា រួមមានការផ្តល់ជាថង់យូរដែលអាចឲ្យអតិថិជនយកទៅប្រើប្រាស់បានទៀត ប័ណ្ណសន្សំពិន្ទុដែលអាចដូរជារង្វាន់នៅពេលក្រោយ ឬឲ្យវត្ថុបន្ថែមជាមួយថ្លៃដដែល ឬមានការចាប់ផ្តោតផ្សព្វផ្សាយសំណាងផ្សេងៗ និងធ្វើការផ្សាយតាមទូរទស្សន៍ដើម្បីលើកទឹកចិត្តដល់អ្នកទិញ។
- បច្ចេកទេសល្បែង ជាការប្រកួតប្រជែងតាមរយៈការកំណត់ល្បែងឆ្នោត ការប្រឡងប្រណាំង។
- ការបញ្ចុះថ្លៃ គឺជាការបន្ថយថ្លៃទាបជាងធម្មតា តម្លៃពិសេសក្នុងរយៈពេលកំណត់មួយ។
- ការសាកល្បង និងគំរូ គឺជាការបញ្ចុះបញ្ចូលអ្នកទិញឲ្យភ្ញក្ស ក៏ដូចជាចែកចាយគំរូឲ្យសាកល្បងដោយឥតគិតថ្លៃ។

១.៣.៤.៣ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញអ្នកលក់

ដើម្បីឲ្យការលក់មានការកើនឡើង និងកាន់តែល្អប្រសើរនោះ ក្រុមហ៊ុនចាំបាច់ណាស់ត្រូវតែមានយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការជម្រុញអ្នកលក់ផងដែរ។ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញអ្នកលក់ មានធាតុ៣សំខាន់ៗ គឺការធ្វើឲ្យមានចលនាដល់កម្លាំងលក់របស់ក្រុមហ៊ុន ការបណ្តុះបណ្តាលអ្នកលក់ និងការផ្តល់រង្វាន់ដល់អ្នកលក់។

ក. ការធ្វើឱ្យមានបល្លាតដល់កម្លាំងលក់របស់ក្រុមហ៊ុន

សំដៅទៅលើកម្លាំងបុគ្គលិក ដែលចូលរួមក្នុងការលក់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន និងរាប់បញ្ចូលផងដែរនូវអ្នកទទួលខុសត្រូវខាងកម្មវិធីផលិតផល អ្នកទទួលភ្ញៀវ អ្នកបច្ចេកទេស អ្នកមើលការខុសត្រូវមន្ទីរពិសោធន៍ផលិតផល។ កម្លាំងលក់នេះបង្កើតបានជាបច្ចេកទេសមនុស្សយ៉ាងសំខាន់ដែលបម្រើឲ្យការលក់ផលិតផល ហើយក៏ជាវិធីសម្រាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយការជម្រុញការលក់ផងដែរ។

ខ. ការបណ្តុះបណ្តាលអ្នកលក់

ក្រុមហ៊ុនត្រូវធ្វើការបណ្តុះបណ្តាលអ្នកលក់ឲ្យយល់ដឹងពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ពីប្រវត្តិក្រុមហ៊ុន ព្រមទាំងផលិតផលរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែងផងដែរ។ អ្នកលក់ត្រូវម្ចាស់ការផងដែរលើការគ្រប់គ្រងបច្ចេកទេសនៃការចរចា និងការលក់ ព្រោះអ្នកលក់ជាអ្នកតំណាងឲ្យក្រុមហ៊ុនក្នុងការទាក់ទាញភ្ញៀវ។

គ. ការផ្តល់រង្វាន់ដល់អ្នកលក់

ការផ្តល់រង្វាន់ដល់អ្នកលក់មានលក្ខណៈ៣យ៉ាងគឺ៖

- ការផ្តល់ជាហិរញ្ញវត្ថុ ឬសម្ភារៈ ៖ មានដូចជាប្រាក់ខែថេរ រួមផ្សំជាមួយប្រាក់កម្រៃទៅតាមផលរបរដែលម្នាក់ៗខិតខំប្រមូលបាន ឬឲ្យជាប្រាក់បៀវត្សនៅពេលចុងខែ។
- ការផ្តល់តំណែង ឬកិត្តិយស ៖ ការធ្វើរបៀបនេះផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់ការលក់ និងអ្នកលក់ដូចជា ឲ្យគាត់មានថ្វីដៃផ្ទាល់របស់ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន ផ្តល់កន្លែងស្នាក់នៅ ឡើងតំណែងឬលើកកេរ្តិ៍ឈ្មោះគាត់តាមរបៀបណាមួយ គឺដើម្បីបង្កលក្ខណៈចិត្តសាស្ត្រ ដោយរៀបចំឲ្យមានការប្រកួតប្រជែងប្រចាំខែដើម្បីជ្រើសរើសអ្នកលក់ពូកែដែលមានស្មារតី។
- នយោបាយនានាដើម្បីជម្រុញអ្នកលក់ ៖ នយោបាយជម្រុញអ្នកលក់ក៏អាចយកតាមគោលការណ៍ខ្លះៗនៃនយោបាយជម្រុញអ្នកទិញដែរដូចជាការលក់បញ្ចុះថ្លៃចំពោះបុគ្គលិក ការជូនរង្វាន់ដោយទិញផលិតផលចាំបាច់ឲ្យពួកគេប្រើប្រាស់ក្នុងការងារមានទូរស័ព្ទដៃ រថយន្តសម្រាប់បំពេញបេសកកម្ម ឬលំនៅដ្ឋានឲ្យប្រើ ឬឲ្យនៅជាងកជនដោយកាត់ប្រាក់ខែបន្តិចម្តងៗ ជាដើម។

១.៣.៥ យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តារូបសាស្ត្រ (Physical Evident)¹⁷

យុទ្ធសាស្ត្រលើកត្តាយុទ្ធសាស្ត្រ គឺជាធាតុមួយនៃសេវាកម្មរបស់ទីផ្សារចម្រុះ ដែលអនុញ្ញាតឲ្យអតិថិជនទទួលយកនូវសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនម្តងហើយម្តងទៀតដោយស្មុគស្មាញនិងយល់ឃើញថាជាការជោគជ័យ។ យើងធ្វើដំណើរទៅកោដនីយដ្ឋានមួយ គឺយើងតែងតែសង្ឃឹមថាទីនោះមានបរិយាកាស ស្អាត

¹⁷ <http://learnmarketing.net/service-marketing-mix.htm> (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៦ កក្កដា ២០១៧)

សេវា និងអាហារឆ្ងាញ់។ ហើយបើយើងធ្វើដំណើរតាមយន្តហោះវិញ យើងសង្ឃឹមថានឹងមាន កន្លែងដែលជាសុខភាព សុវត្ថិភាពសម្រាប់យើង ព្រមទាំងអាចផ្តល់នូវទំនុកចិត្តដល់យើងយ៉ាង ខ្លាំង។ រូប (Physical) ជាធាតុផ្សំមួយរបស់ទីផ្សារចម្រុះនាពេលបច្ចុប្បន្ន ហើយមិនត្រូវបានកំណត់ ថាជាប្រភេទសេវាកម្មទាំងអស់នោះទេ។ ចំណែកអតិថិជននាពេលបច្ចុប្បន្នមិនបានយកការនិយាយ ជាការសំខាន់នោះទេពួកគេជឿជាក់ទៅលើអ្វីដែលពួកគេបានឃើញនិងភាពជាក់ស្តែងតែប៉ុណ្ណោះ។

ដូចនេះក្រុមហ៊ុនគប្បីផ្ដោតសំខាន់លើកត្តារូបសាស្ត្រ ព្រមទាំងបង្ហាញនូវសក្តានុពលនៃផលិត ផលរបស់ខ្លួន។

១.៣.៦ ប្រព័ន្ធដំណើរការ (Process)¹⁸

ទាក់ទងទៅនឹងការបម្រើសេវាកម្មដល់អតិថិជន ប្រព័ន្ធដំណើរការមានសារៈសំខាន់ណាស់ ព្រោះ បើកាលណាប្រព័ន្ធដំណើរការនៃការបែងចែក ឬការដោះស្រាយបញ្ហាមានការយឺតយ៉ាវ ធ្វើឲ្យអតិថិជនមានការមិនពេញចិត្ត និងឈប់គាំទ្រផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនបន្ត ទៀត។ ក្នុងន័យនេះ ដំណើរការត្រូវបានគេផ្ដោតសំខាន់ទៅលើដំណើរការនៃការដោះស្រាយ បញ្ហាឲ្យអតិថិជន។ ដំណើរការគួរតែទទួលយកនូវដំណោះស្រាយលើបញ្ហារបស់អតិថិជនដោយ សេចក្តីរីករាយ និងដោយយកចិត្តទុកដាក់បំផុត។ ការរៀបចំដំណើរការបានល្អអាចឲ្យក្រុមហ៊ុន មានផលចំណេញលើការចំណាយនានា។ បច្ចេកទេសអាចសម្រួលដល់ការចែកចាយបានរហ័ស ទាន់ពេលវេលា និងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

១.៣.៧ មនុស្ស (People)¹⁹

មនុស្ស គឺជាធាតុសំខាន់មួយក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជន។ ការជ្រើសរើសបុគ្គលិក និងការបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកដែលត្រឹមត្រូវ គឺត្រូវបានទាមទារដើម្បី បង្កើតជាផលប្រយោជន៍ដល់ការប្រកួតប្រជែង។ អតិថិជនធ្វើការវិនិច្ឆ័យអំពីសេវាកម្ម និងការផ្តល់ ឲ្យដោយផ្អែកទៅលើមនុស្ស ដែលតំណាងឲ្យអង្គភាព ឬក្រុមហ៊ុន។ ដោយសារតែមនុស្សជា សមាសធាតុមួយចំនួននៃសេវាកម្មដែលអតិថិជនអាចនឹងមើលឃើញ និងការធ្វើការជាមួយគ្នាបាន យ៉ាងល្អ។

បុគ្គលិក គឺជាទាមទារឲ្យមានជំនាញបានសមរម្យដើម្បីធ្វើទំនាក់ទំនងរវាងបុគ្គល និងបុគ្គល អាកប្បកិរិយា និងចំណេះដឹងខាងសេវាកម្មក្នុងគោលបំណង ដើម្បីផ្តល់នូវសេវាកម្មដែលមាន គុណភាពល្អចំពោះអ្នកប្រើប្រាស់ ឬអតិថិជន។

18, 19 <http://learnmarketing.net/servicemarketingmix.htm> (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៦ កក្កដា ២០១៧)

១.៤ លក្ខណៈទូទៅនៃឥណទាន

១.៤.១ និយមន័យឥណទាន²⁰

ឥណទានត្រូវបានគេឲ្យនិយមន័យទៅតាមឯកសារ ឬវចនានុក្រមខុសៗគ្នាដូចតទៅ៖

ដោយយោងតាមវចនានុក្រមខ្មែរភាគទី១,២ (សម្តេចព្រះសង្ឃរាជ ជួន ណាត) ក្នុងឆ្នាំ១៩៦៨ បានធ្វើការពន្យល់ពាក្យឥណទានគឺមានន័យថា ជាការឲ្យខ្ចី។ជាធម្មតាការឲ្យខ្ចីកើតមានឡើងរវាង ពីរភាគីដែលក្នុងនោះមានអ្នកឲ្យខ្ចី និងអ្នកសុំខ្ចី។

ឥណទាន គឺជាការផ្តល់ ឬ សន្យាផ្តល់ឲ្យនូវមូលនិធិសម្រាប់ទុនអាជីវកម្មត្រូវតែសងវិញដោយ មានការប្រាក់ ឬជាការធានាតាមហត្ថលេខាដើម្បីសងជូនកូនបំណុលចំពោះម្ចាស់បំណុល។

ម្យ៉ាងវិញទៀតឥណទានអាចឲ្យនិយមន័យមួយបែបទៀតថាឥណទាន²¹ គឺជាកិច្ចព្រមព្រៀង ដែលអ្នកផ្តល់កម្ចីផ្តល់ជាលុយ ឬទ្រព្យសម្បត្តិ ហើយអ្នកខ្ចីយល់ព្រមប្រគល់ទ្រព្យសម្បត្តិដែល បានខ្ចី ឬសងលុយដែលបានខ្ចីត្រលប់មកវិញ រួមបញ្ចូលជាមួយការប្រាក់ផង ដែលត្រូវបាន កំណត់នៅពេលអនាគតជាក់លាក់មួយ។ជាធម្មតាការសងត្រលប់មកវិញនៃកម្ចីមានការកំណត់នៅ ពេលវេលាមួយច្បាស់លាស់ ហើយជាទូទៅអ្នកផ្តល់កម្ចីត្រូវទ្រាំទ្រនូវហានិភ័យដែលអាចកើតមាន ឡើងនៃការមិនសងត្រឡប់មកវិញ។

១.៤.២ ប្រភេទឥណទាន²²

ឥណទាន គឺមានសារៈសំខាន់ណាស់ចំពោះសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសនីមួយៗហើយឥណទានត្រូវ បានបែងចែកជាច្រើនប្រភេទអាស្រ័យទៅតាមធនាគារផងដែរដែលក្នុងនោះមានដូចជា៖

- ឥណទានពាណិជ្ជកម្ម និងឧស្សាហកម្ម គឺជាការផ្តល់មូលធនដល់វិនិយោគដូចជាសហគ្រាស អាជីវករ ពាណិជ្ជករជាដើម ដើម្បីយកមូលធនទាំងនេះទៅពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដើម្បី បង្កើនប្រាក់ចំណេញ។
- ឥណទានអន្តរធនាគារ គឺជាឥណទានដែលធ្វើការផ្តល់កម្ចីរវាងធនាគារនិងធនាគារ ដើម្បីធ្វើ ការផ្តល់កម្ចីបន្ត និងធ្វើការទូទាត់នានា។
- ឥណទានប្រើប្រាស់ គឺជាឥណទានដែលត្រូវបានផ្តល់ចំពោះអតិថិជន ដែលជាអ្នកទិញទំនិញ និងសម្ភារៈប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន។

²⁰ ងួន ហេង, *រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ*, ទំព័រ ៩៧

²¹ <http://www.investorwords.com/2858/loan.html>(10:20pm) (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៩ មិថុនា ២០១៧)

²² សួន ចំរើន, *រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ*, ទំព័រ១២

- ឥណទានអចលនទ្រព្យ គឺជាឥណទានមួយប្រភេទដែលផ្តល់កម្ចីទៅដល់អតិថិជន ដើម្បីធ្វើការទិញដី ផ្ទះ និងអចលនទ្រព្យដទៃទៀត ដើម្បីស្នាក់នៅ ធ្វើកសិកម្ម ធ្វើអាជីវកម្ម និងប្រើប្រាស់ទៅតាមតម្រូវការ។
- ឥណទានគម្រោងសាងសង់ គឺជាការផ្តល់កម្ចីលើគម្រោងរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្សេងៗ ដូចជាការសាងសង់អាគារ រោងចក្រ ផ្លូវថ្នល់ ស្ពានជាដើម។
- ឥណទានកសិកម្មគឺជាការផ្តល់កម្ចីដល់កសិករសម្រាប់ធ្វើការដាំដុះប្រមូលផលដំណាំកសិកម្មរួមទាំងការចិញ្ចឹមសត្វផងដែរ។

១.៤.៣ រយៈពេលឥណទាន²³

ក្នុងការផ្តល់ឥណទាន គេបែងចែករយៈពេលជាបីប្រភេទ៖

- ឥណទានរយៈពេលខ្លី គឺជាឥណទានដែលធ្វើឡើងមានរយៈពេលមិនលើសពី២ឆ្នាំ ដែលប្រតិបត្តិការនេះសម្រាប់ផ្តល់ឲ្យ គ្រួសារសហគ្រាសដែលមានកង្វះខាតទុនក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដូចជា ទុនសម្រាប់ទិញឧបករណ៍បម្រើអាជីវកម្ម ទុនសម្រាប់ពង្រីកមុខរបរជាដើម។
- ឥណទានរយៈពេលមធ្យម គឺជាឥណទានដែលបង្ហាញពីហិរញ្ញប្បទានរយៈពេល ពី១ឆ្នាំទៅដល់១០ឆ្នាំ។ ឥណទាននេះត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីវិនិយោគលើអចលនទ្រព្យ សម្ភារៈបរិក្ខារជាដើម។
- ឥណទានរយៈពេលវែង គឺជាការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានមានរយៈពេលចាប់ពី១០ឆ្នាំឡើងទៅ។ ឥណទាននេះត្រូវបានគេប្រើប្រាស់ សម្រាប់ហិរញ្ញប្បទានរំលស់សេដ្ឋកិច្ច សម្រាប់បម្រើនូវតម្រូវការទុនរយៈពេលវែងរបស់សហគ្រាស និងគ្រួសារ។

១.៤.៤ តួនាទីឥណទាននៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច²⁴

ឥណទានបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច ដែលធ្វើឲ្យកម្រិតជីវភាពរបស់ប្រជាជនមានភាពល្អប្រសើរឡើងតាមរយៈឥណទាន ដែលទទួលបានក្នុងការបង្កើត ឬពង្រីកមុខរបរអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ប៉ុន្តែវាក៏ផ្តល់ផលអាក្រក់ដែរប្រសិនបើអ្នកខ្លីប្រើប្រាស់វាមិនបានត្រឹមត្រូវ។

សារៈសំខាន់នៃឥណទានមានដូចតទៅ៖

ចំពោះធនាគារ

- ទទួលបានការប្រាក់ ដែលបានមកពីប្រតិបត្តិការនៃការបញ្ចេញឥណទានរបស់ធនាគារ

²³ Peter S.R, *Commercial Bank Management* (1999), p.549

²⁴ ទិន ហេង, *រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ*, ទំព័រ ៩៧

- សាច់ប្រាក់នៅក្នុងធនាគារអាចចរាចរបាន តាមរយៈការបំប្លែងពីប្រាក់បញ្ញើទៅជាឥណទាន
ចំពោះអតិថិជន

- មានមូលធនគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការប្រកបអាជីវកម្ម
- ចំណូលកើនឡើង នាំឲ្យកម្រិតជីវភាពកើនឡើង

ចំពោះសង្គម

- ចរាចរលុយដំណើរការនៅលើទីផ្សារ
- ផ្ទេរលុយពីអ្នកមានធនធាននៅទំនេរទៅឲ្យអ្នកខ្វះដើមទុន
- ធ្វើឲ្យវិនិយោគកើនឡើង
- សំបូរការងារធ្វើ
- និកម្មភាពថយចុះ
- ធ្វើឲ្យសេដ្ឋកិច្ចមានដំណើរការកើនឡើង។

១.៤.៥ គោលការណ៍នៃការផ្តល់ឥណទាន²⁵

ប្រតិបត្តិការឲ្យខ្ចីរបស់ធនាគារត្រូវទទួលរងឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងនៃបទបញ្ជាព្រោះប្រតិបត្តិការឲ្យខ្ចីត្រូវគិតគូរពី ហានិភ័យ និងសុវត្ថិភាពខ្លាំងជាងប្រតិបត្តិការផ្សេងៗរបស់ធនាគារ ហើយការឲ្យខ្ចីខ្លះខ្លាញត្រូវបានហាមឃាត់ ឬដាក់ម្រិតដោយច្បាប់ដូចជា ការហាមឃាត់ធនាគារមិនឲ្យខ្ចីប្រាក់ណាដែលត្រូវបានដោយហ៊ុនផ្ទាល់របស់ធនាគារ។

ចំណែកនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារពាណិជ្ជទៅអោយអតិថិជនម្នាក់មិនអាចលើសពី២០%នៃមូលធនផ្ទាល់របស់ធនាគារឡើយ។

១.៤.៦ ការវិភាគឥណទាន²⁶

ធនាគារមុននឹងសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទានទៅឲ្យអតិថិជន គឺចាំបាច់ត្រូវពិចារណាទៅលើការវិភាគឥណទានជាមុនសិន ព្រោះថាការវិភាគឥណទាន គឺជាចំណុចដ៏សំខាន់ដែលជួយឲ្យការផ្តល់ឥណទានទទួលបានភាពជោគជ័យ និងជួបហានិភ័យតិចដោយខាងធនាគារធ្វើការវិភាគទៅលើ ៦C's ដែលរួមមានដូចតទៅនេះ៖

- អត្តចរិក (Character): មន្ត្រីឥណទានត្រូវស្វែងយល់ឲ្យបានច្បាស់អំពីលក្ខណៈរបស់អតិថិជន អំពីការទទួលខុសត្រូវភាពស្មោះត្រង់ និងការខិតខំប្រឹងប្រែងរកចំណូលសងមកវិញ។ នៅពេលដែលអតិថិជនមកសុំខ្ចីឥណទាន មន្ត្រីឥណទានត្រូវសាកសួរឲ្យបានច្បាស់ពីគោលបំណងនៃ

²⁵ ទិន ហេង, *រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ*, ទំព័រ ១១០

²⁶ <https://www.score.org> (10:13pm)(ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២១ មិថុនា ២០១៧)

ការប្រើប្រាស់ឥណទាន។ ពេលដែលមន្ត្រីឥណទានបានដឹងពីតម្រូវការឥណទានរបស់អតិថិជន ហើយគាត់ត្រូវផ្ទៀងផ្ទាត់ថាវាត្រូវនឹងគោលការណ៍ដែរឬទេ? ការទទួលខុសត្រូវ ភាពស្មោះត្រង់ គោលបំណងច្បាស់លាស់ និងចេតនាសងបំណុលដែលអ្នកខ្ចីជំពាក់ទាំងអស់នេះគេហៅថា “អត្ថចរិករបស់កូនបំណុលក្នុងការទទួលបានឥណទាន”។ តែនៅពេលភ្នាក់ងារយល់ថាអតិថិជន មិនមានភាពស្មោះត្រង់ចំពោះគាត់ នោះគាត់ត្រូវបដិសេធសំណើរនោះចោល។

- សមត្ថភាពសង(Capacity): សំដៅដល់ទំហំនៃប្រភពចំណូល លំហូរសាច់ប្រាក់ និងទំនាក់ទំនងលទ្ធភាពសង និងរយៈពេលខ្លីៗ មន្ត្រីឥណទានត្រូវយល់ផងដែរថាអតិថិជនមានគោលជំហររឹងមាំ ឬការប្រកបរបរអាជីវកម្មស្របច្បាប់ដែរ ឬទេ? ដើម្បីធានាថាអតិថិជនពិតជាមានសមត្ថភាពក្នុងការខ្ចីប្រាក់ពិតប្រាកដមែន។ ចំពោះបទបញ្ញត្តិក្នុងការទទួលបានឥណទាន អតិថិជនមិនត្រូវមានអាយុក្រោម១៨ឆ្នាំឡើយ ព្រោះគាត់ជាអនីតិជន។
- ដើមទុន(Capital): ទុនសរុប និងប្រភពទុនដែលមានដូចជា សាច់ប្រាក់ ទំនិញ សម្ភារៈ អាគារ សំណង់ ដីធ្លីឬប្រភពទុនដែលបានមកពីការខ្ចីគេ។ តើអតិថិជនមានសមត្ថភាពរកសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់សងបំណុលឬទេ? ជាធម្មតាលំហូរសាច់ប្រាក់របស់អតិថិជនមានប្រភពតែបីប៉ុណ្ណោះសម្រាប់ទូទាត់សងបំណុលរួមមាន៖ លំហូរសាច់ប្រាក់ដែលបានមកពីការលក់ ឬក៏ជាចំណូលពីអាជីវកម្ម ការលក់ទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ខ្លួន និងការចេញផ្សាយសញ្ញាប័ណ្ណចំពោះសហគ្រាសអាជីវកម្ម។
- វត្ថុបញ្ចាំ(Collateral): វត្ថុបញ្ចាំ គឺជាប្រភពចំណូលតែមួយគត់របស់ម្ចាស់ឥណទាននៅពេលដែលកូនបំណុលមិនព្រមសង ឬគ្មានលទ្ធភាពសង។ មន្ត្រីឥណទាន គឺជាអ្នកសម្រេចថាទ្រព្យបញ្ចាំនោះមានគុណភាពល្អ ឬមិនល្អ មួយវិញទៀតមន្ត្រីឥណទានត្រូវវាយតម្លៃវត្ថុធានាថា តើអ្នកខ្ចីមានទ្រព្យសកម្មគ្រប់គ្រាន់ ឬមានគុណភាពសម្រាប់គាំទ្រដល់ការខ្ចីប្រាក់ដែរ ឬទេ?
- លក្ខខណ្ឌ(Condition): សំដៅដល់ស្ថានភាពអាជីវកម្មដែលមានលក្ខណៈស្របច្បាប់ មានទីលំនៅឋាននៅតំបន់ប្រជុំជន ដែលងាយស្រួលរកស៊ី និងប្រមូលផ្តុំដោយការប្រកួតប្រជែង។ ម៉្យាងវិញទៀត មន្ត្រីឥណទានត្រូវសិក្សាដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នកខ្ចីនៅពេលដែលស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចផ្លាស់ប្តូរ ថាតើវាមានផលប៉ះពាល់ដល់ឥណទានរបស់គាត់ដែរឬទេ?
- ការគ្រប់គ្រង(Control): ការគ្រប់គ្រងគឺជាចំណុចចម្បងក្រោយមួយ ដែលសន្និដ្ឋានបានថាឥណទានអាចត្រូវគេសងត្រឡប់មកវិញទាំងស្រុងដែរឬទេ? ហើយវាឆ្លើយតមទៅនឹងសំណួរមួយចំនួនដូចជា ការកែប្រែច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិឥណទានដែលបានចែងអាចមានផលប៉ះពាល់យ៉ាងណាខ្លះទៅលើស្ថានភាពអាជីវកម្មរបស់អ្នកខ្ចីប្រាក់។

ជំពូកទី២

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

២.១ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក²⁷

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក គឺជាសាខាមួយរបស់ការិយាល័យកណ្តាល ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅទីប្រជុំជននៃទីក្រុងភ្នំពេញ ជាប់ផ្លូវជាតិលេខ១ធ្វើចរាចរណ៍ចេញ ចូល ពិសេសគឺជាតំបន់មានសុវត្ថិភាពខាងសន្តិសុខ និងជាទីតាំងមួយមានសក្តានុពលព្រោះស្ថិត នៅក្បែរតំបន់ពាណិជ្ជកម្មជុំវិញសំបូរអាគារខ្ពស់ៗ។ នៅក្នុងអាគារសម្រាប់ប្រតិបត្តិការងារ ជាន់ ផ្ទាល់ដី មានបេឡាសម្រាប់បង់ទឹកភ្លើង និងប្តូរប្រាក់ ចំណែកជាន់ឡៅត្បូង មានទូបេឡាចំនួន១០ទូ សម្រាប់ធ្វើប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់ជូនអតិថិជន មិនតែប៉ុណ្ណោះរីឯជាន់ទី១ មានទូបេឡាបន្ថែម ចំនួន១៦ទូទៀត ក្នុងនោះមានទូសម្រាប់ទទួលភ្ញៀវពិសេស (VIP) ចំនួន ៥ទូ នៅជាន់ទី១នេះមាន ទំហំធំទូលាយ ប្រកបដោយបរិយាកាសជាសុខភាព។ សរុបមកនៅសាខាបឹងត្របែក មានបញ្ជី បេឡាសរុបចំនួន២៦ទូ សម្រាប់បម្រើអតិថិជនរបស់ខ្លួនអោយទាន់ចិត្ត។

២.១.១ ទីតាំងភូមិសាស្ត្ររបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មានអាសយដ្ឋានស្ថិតនៅអាគារ លេខ ២៨ មហាវិថី ម៉ៅសេទុង សង្កាត់បឹងត្របែក ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ។

រូបភាពទី១ ៖ រោងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

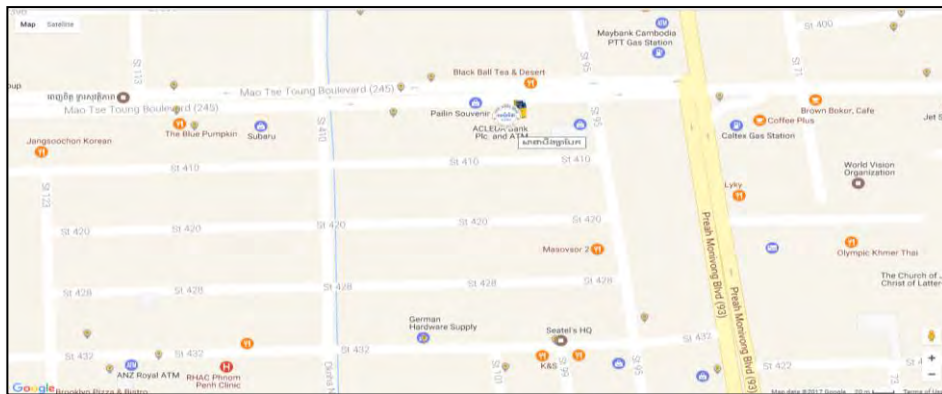


ប្រភព៖ គេហទំព័រ Google map ថ្ងៃទី១៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧

²⁷ បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយនឹងបុគ្គលិកធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក, ២៥ ឧសភា ២០១៧

- o P.O Box : 1149
- o Mobile : (855) 23 241 634/ 23 993 780
- o Tel : (885) 23 866 107/ 23 866 132
- o Fax : (855) 23 364 914/ 23 721 760
- o E-mail : btrckm@acledabank.com
- o Website : www.acledabank.com.kh

រូបភាពទី២ ៖ ទីតាំងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក



ប្រភព៖ គេហទំព័រ Google map ថ្ងៃទី១៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧

២.១.២ ប្រវត្តិធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

នៅអំឡុងខែតុលា ឆ្នាំ២០០៦ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានបង្កើតឡើងជាទីតាំងនៃការិយាល័យកណ្តាល របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ។

ចាប់ពីថ្ងៃទី ០១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០០៧ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានក្លាយជាសាខាមួយ នៃធនាគារ ដោយបានធ្វើការផ្តាច់ខ្លួន ចេញពីការិយាល័យកណ្តាលរបស់ខ្លួន ហើយប្រតិបត្តិការទាំងអស់របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក គឺត្រូវធ្វើដំណើរការប្រតិបត្តិការដោយខ្លួនឯង (ដោយអតិថិជនចាស់ៗគឺជារបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ការិយាល័យកណ្តាល និងអតិថិជនថ្មីរបស់ ធនាគារ អេស៊ីលីដា សាខាបឹងត្របែក)។

នៅថ្ងៃទី០៩ ខែមេសា ឆ្នាំ២០០៧ ជាថ្ងៃដែល ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ការិយាល័យកណ្តាលបានរើការិយាល័យចេញពី ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ក្រោយមកទៀតធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការដោយខ្លួនឯងជាមួយបុគ្គលិកចំនួន ៧៤នាក់ប៉ុណ្ណោះ។

២.១.៣ របបសម្ព័ន្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក²⁸

បុគ្គលិករបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកនេះមានចំនួនសរុប១៨៤នាក់ ក្នុងនោះភេទស្រី ៨៦នាក់ និងប្រុស៩៨នាក់ ហើយបុគ្គលិកផ្នែកសេវាឥណទាន មានចំនួន៣០នាក់ ដែលមានលោកប្រធានផ្នែក១នាក់ និងអនុប្រធាន៥នាក់ជាជំនួយការ។ ហើយបុគ្គលិកផ្នែកទីផ្សារ ប្រចាំធនាគារសាខាបឹងត្របែកមានចំនួន២៤នាក់។ បុគ្គលិកទាំងអស់ត្រូវបែងចែកជា ៧ផ្នែក៖ (ក្នុងឧបសម្ព័ន្ធទី១)

- ផ្នែកសវនកម្មផ្ទៃក្នុង
- ផ្នែកគណនេយ្យ
- ផ្នែកឥណទាន
- ផ្នែកទីផ្សារ
- ផ្នែកបេឡាធិការ
- ផ្នែករដ្ឋបាល
- ផ្នែកត្រួតពិនិត្យផ្ទៀងផ្ទាត់គណនី (បច្ចេកវិទ្យា)

២.១.៤ គោលបំណងនៃការបង្កើតធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

គោលបំណង គឺបំពេញតម្រូវការ និងរក្សាអតិថិជនរបស់ខ្លួនដែលមានបំណងប្រើប្រាស់ ផលិតផល និងសេវារបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។ ក្នុងដំណើរការពង្រីកសាខា អោយបាន ទូទាំងប្រទេស ផ្តល់សេវាឲ្យដល់ដៃអតិថិជន ហើយជាទីតាំងដែលមានសក្តានុពល បរិវេណជុំវិញ សំបូរទៅដោយអាគារពាណិជ្ជកម្ម ។

២.២ អត្តសញ្ញាណរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ជាធនាគារមួយមានអត្តសញ្ញាណរបស់ខ្លួនច្បាស់លាស់ មាន អត្តន័យល្អ និងមានន័យទូលំទូលាយ ។ និមិត្តសញ្ញាណ ក៏មានអត្តន័យ និងមូលហេតុច្បាស់លាស់ ក្នុងការជ្រើសយកមកប្រើ និងបុត្រសម្ព័ន្ធរបស់ធនាគារ។

២.២.១ អត្តសញ្ញាណ

រូបអត្តសញ្ញាណរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ត្រូវបានប្តូរ ពីរូបរាង មកជាអក្សរ “អេស៊ីលីដា” ជំនួសវិញ នៅថ្ងៃទី ១៧ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧ តាមសេចក្តីប្រកាសរបស់ធនាគារ។

²⁸ ឯកសារទទួលបានពីបុគ្គលិកផ្នែករដ្ឋបាល, (ថ្ងៃទី២៥ ឧសភា ២០១៧)

២.២.១.១ រូបសញ្ញា

រូបភាពទី ៣ ៖ រូបសញ្ញារបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី



ប្រភព៖ ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី www.acledabank.com.kh ថ្ងៃទី 15 ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៧

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានស្លាកសញ្ញា រាងជារង្វង់ ព័ទ្ធជុំវិញដោយខ្សែពណ៌មាស ពីរជាន់ ដោយជាន់ទី១ មានអក្សរ “ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី”នៅពីលើ អក្សរ “ACLEDA Bank Plc.” នៅខាងក្រោម អក្សរទាំងពីរ ខណ្ឌគ្នាដោយ រូបចំលាក់ផ្កាចន្ទ ។ ជាន់ទី២ ជារង្វង់ធំ មាន អក្សរ “អេស៊ីលីដា” “ACLEDA” មានពេលពេញទៅដោយអត្ថន័យ។

២.២.១.២ អត្ថន័យនៃរូបសញ្ញា²⁹

អត្ថន័យនៃពាក្យ អេស៊ីលីដា៖

- អ = អភិសមាចារ អភិវឌ្ឍន៍ អច្ឆរិយ៖
- ស = សុខភាព សមត្ថភាព សីលធម៌
- ល = លឿនទាន់ចិត្ត លទ្ធផលល្អ លើសលប់
- ដ = ដឹងយល់ ដុះដាល ដល់គោលដៅ

២.២.១.៣ មូលហេតុដែលយក អក្សរជាតិមិត្តសញ្ញា³⁰

ជាទូទៅ គេតែងតែយករូបភាពផ្សេងៗ ធ្វើជានិមិត្តសញ្ញារបស់ក្រុមហ៊ុន ស្ថាប័ន ក្រសួង មន្ទីរ។ល។ ប៉ុន្តែធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានយកអក្សរខ្មែរ “អេស៊ីលីដា” និងអក្សរអង់គ្លេស “ACLEDA” ធ្វើជានិមិត្តសញ្ញា ។

²⁹ http://www.acledabank.com.kh/kh/khm/md_logo (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)

³⁰ http://www.acledabank.com.kh/kh/khm/md_logo (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)

មូលហេតុ

អក្សរខ្មែរ៖ អេស៊ីលីដា

- ផ្សព្វផ្សាយជាសកលឲ្យមហាជនស្គាល់អក្សរខ្មែរតាមរយៈនិមិត្តសញ្ញានេះ។ អក្សរអង់គ្លេស៖ ACLEDA
- ដោយធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុទូលំទូលាយទូទៅ ទាំងសកលលោក។

២.៣ ទស្សនៈវិស័យ បេសកកម្ម គោលបំណង ទិសដៅ និងវប្បធម៌ការងារ³¹

ចំពោះការកំណត់នូវទស្សនៈ បេសកកម្ម គោលដៅរួម និងវប្បធម៌ការងារ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានកំណត់យ៉ាងច្បាស់លាស់សម្រាប់ធនាគាររបស់ខ្លួនដូចខាងក្រោម៖

២.៣.១ ទស្សនៈវិស័យ

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ជាធនាគារ ពាណិជ្ជនាំមុខគេ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជាក្នុងការផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុល្អបំផុត ជូនដល់សាធារណៈជន គ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន ក្នុងសហគមន៍។

២.៣.២ បេសកកម្ម

បេសកកម្ម គឺ ផ្តល់ជូនសហគ្រិន ខ្នាតតូចបំផុត ខ្នាតតូច ខ្នាតមធ្យម និងសាធារណៈជន នូវមធ្យោបាយក្នុងការគ្រប់គ្រង ចាត់ចែង ធនធានហិរញ្ញវត្ថុ ឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ដើម្បីលើកស្ទួយជីវភាពរស់នៅ ឲ្យប្រសើរឡើងដោយអនុវត្តឲ្យបាននូវនិរន្តរភាព និងបង្កើតអត្ថប្រយោជន៍ជូនដល់ភាគទុនិក កម្មករនិយោជិត ព្រមទាំងសហគមន៍ទាំងអស់ ហើយប្រកាន់ភ្ជាប់ជានិច្ចនូវគោលការណ៍ សីលធម៌ វិជ្ជាជីវៈ ច្បាប់ សង្គម និងបរិស្ថាន ប្រកបដោយកម្រិតខ្ពស់បំផុត។

២.៣.៣ គោលបំណង

គោលដៅរួមរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺត្រូវមានផលិតផល និងសេវាកម្មល្អបំផុត ព្រមទាំងមានសុវត្ថិភាពខ្ពស់តាមរយៈសាខា និងទីភ្នាក់ងារ ឬបណ្តាញផ្សេងទៀតជាច្រើនរបស់ខ្លួនជូនដល់អតិថិជនគ្រប់ស្រទាប់ ដោយប្រមើមើលពីតម្រូវការរបស់ពួកគេ និងត្រៀមលក្ខណៈរួចជាស្រេច ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការទាំងនោះឲ្យបានរហ័សទាន់ចិត្ត។ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ជាធនាគារ ដែលផ្តល់ជូននូវប្រតិបត្តិការខាងហិរញ្ញវត្ថុដ៏រឹងមាំ និងជាក់លាក់រក្សាឲ្យបាននូវបរិយាកាសការងារមួយដែលអាចបានទាំងអភិវឌ្ឍន៍ និងថែទាំបុគ្គលិកខ្លួនដែលមានឆន្ទៈខ្ពស់ ហើយបានចូលរួមចំណែកក្នុងការធ្វើឲ្យធនាគារទទួលបានជោគជ័យក៏មិនភ្លេចផងដែរនូវការគិតគូរដល់សហគមន៍ និងបរិស្ថាន។

³¹ http://www.acledabank.com.kh/kh/eng/ff_vision_mission (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)

ដើម្បីទទួលបានប្រាក់ចំណេញ និងធ្វើឲ្យប្រជាជនទទួលបាននូវជីវភាពធូធារ ធនាគារបានធ្វើការយ៉ាងសកម្មជាមួយរាជរដ្ឋាភិបាល ហើយបានជួយអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិស្របទៅនឹងគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាល។

២.៣.៤ ទិសដៅ

ទិសដៅធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសសម្រាប់បម្រើតម្រូវការទីផ្សារទៅតាមកម្រិត ដែលអាចទទួលយកបានរបស់អតិថិជនកម្ពុជាគ្រប់រូប នៅទីជនបទ ទីប្រជុំជន ទីក្រុង និងតំបន់នានាទូទាំងប្រទេស។ ទីផ្សារគោលដៅរបស់ធនាគារ គឺប្រជាជនកម្ពុជាគ្រប់ស្រទាប់ ដែលស្ថិតនៅក្នុងតំបន់សេដ្ឋកិច្ចចាប់ពីកម្រិតទាបបំផុតឡើងទៅ លក្ខណៈគ្រួសារ(ឯកត្តជន) ឬជាសហគ្រាសសិប្បកម្ម ដែលសកម្មភាពមុខរបរអនុលោមទៅតាមលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យរបស់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

២.៣.៥ វប្បធម៌ការងារ

ការងារនៅក្នុងស្ថាប័នមួយនេះគឺ បុគ្គលិកទាំងអស់ មានកាយវិការទន់ភ្លន់ សុភាពរាបសារាចាពិពោះ ប្រកបដោយអត្ថន័យជាប្រយោជន៍ និងចិត្តស្មោះត្រង់ ថែមទាំងមានលក្ខណៈសម្បត្តិជាទំនៀមទំលាប់ល្អៗ យ៉ាងច្រើនទុកជាសម្បត្តិវប្បធម៌ ផ្តល់ជាអត្ថប្រយោជន៍ជូនដល់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ក្នុងការបម្រើអតិថិជនទាំងខាងក្នុង និងខាងក្រៅដូចខាងក្រោម៖

- ការហៅគ្នាគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ គឺ ហៅថា លោកគ្រូ ឬអ្នកគ្រូ
- ការពេញចិត្តនឹងការងារ
- ធ្វើការងារឲ្យមានប្រសិទ្ធភាព
- ស្អាតស្អំ មិនពុករលួយ មិនស៊ីសំណូក
- ស្មោះត្រង់ មានសាមគ្គីភាព ឯកភាព
- មានការចូលរួមខ្ពស់ ពីគ្រប់លំដាប់ថ្នាក់ និងគ្រប់ផ្នែកការងារ
- សុភាពរាបសា ទន់ភ្លន់ តែម៉ឺងម៉ាត់ចំពោះការងារ
- ម្ចាស់ការលើកតួនាទីការងារ ប្រកបដោយការទទួលខុសត្រូវខ្ពស់។

២.៤ ផលិតផលឥណទាន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក³²

ផលិតផលឥណទាន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ដែលបាននឹងកំពុងដាក់អោយប្រតិបត្តិមានដូចតទៅ៖

³² ឯកសារទទួលបានពីបុគ្គលិកអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន, (ថ្ងៃទី២៥ ឧសភា ២០១៧)

២.៤.១ ប្រភេទឥណទាន (Credits)

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានសេវាឥណទានជាច្រើន ដែលកំពុងបើកឲ្យប្រតិបត្តិការនៅតាមសាខារបស់ធនាគារ ក្នុងនោះផងដែរ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ក៏កំពុងផ្តល់ជូន អតិថិជនដូចសាខាដទៃទៀតដែរ ឥណទានដែលកំពុងប្រតិបត្តិការទាំងនោះមានដូចខាងក្រោម៖

១. ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត(Micro Business Loan)
២. ឥណទានខ្នាតតូច(Small Business Loan)
៣. ឥណទានខ្នាតមធ្យម(Medium Business/ Commercial Loan)
៤. ឥណទានសម្រាប់ប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន(Personal Loan)
៥. ឥណទានសម្រាប់ប័ណ្ណឥណទានអេស៊ីលីដាប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន
(ACLEDA Consumer Credit Card)
៦. ឥណទានវិបារូប័រ(Overdraft)
៧. ឥណទានវិបារូប័រសម្រាប់អតិថិជនបញ្ញើ-សន្សំ
(Overdraft For Depositors)
៨. ឥណទានសម្រាប់ទុនបង្វិល(Revolving Credit Line)
៩. កម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន(Credit Line)
១០. ឥណទានបុគ្គលិក(Staff Loan)
១១. ឥណទានគេហដ្ឋានបុគ្គលិក(Staff Housing Loan)
១២. ឥណទានគេហដ្ឋាន(Housing Loan)
១៣. ឥណទានពាណិជ្ជកម្ម(Trade Loan)
១៤. ឥណទានកែលំអលំនៅឋាន(Home Improvement Loan)
១៥. ឥណទានរថយន្ត(Car Loan)
១៦. ឥណទានសម្រាប់ប័ណ្ណឥណទានវីសាអេស៊ីលីដា
(Loan for ACLEDA VISA Credit Card)
១៧. ឥណទានសម្រាប់មុខរបរវត្ថុចតាច(Informal Sector Loan)

២.៥ អត្រាការប្រាក់³³

អត្រាការប្រាក់របស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក គឺបានអនុលោមទៅតាមកម្រិតអត្រាការប្រាក់របស់ស្ថាប័នអាណាព្យាបាល ឬធនាគារជាតិ (NBC) ដែលបានកំណត់ទុកគឺមិនឲ្យលើសពី១៨% ក្នុងមួយឆ្នាំ ដែលគិតជាមធ្យមគឺស្មើនឹង ១.៥%ក្នុងមួយខែ។ ដោយឡែកធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានកំណត់នូវអត្រាការប្រាក់ដែលប្រែប្រួលទៅតាមប្រភេទឥណទាននីមួយៗ។

២.៦ ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន³⁴

ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទានត្រូវបានបែងចែកជាប្រាំប្រភេទដូចជា៖

តារាងទី ១ ៖ ចំណាត់ថ្នាក់ឥណទាន

ចំណាត់ថ្នាក់/លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ	ដំណើរការសងប្រាក់
១. ធម្មតា(Normal) - ទ្រព្យសកម្មប្រភេទនេះត្រូវបានធានាទាំងស្រុង ដោយទ្រព្យសម្បត្តិ និងសមត្ថភាពទូទៅរបស់អ្នកខ្ចីនាពេលបច្ចុប្បន្ន និងទ្រព្យសកម្មកំពុងដំណើរការដោយអនុលោមទៅតាមកិច្ចសន្យា និងរំពឹងថានៅតែបន្តដំណើរការបែបនេះរហូតទៅ។	- ទៀងទាត់ - ហួសកាលកំណត់សងតិចជាង៣០ថ្ងៃ
២. ឃ្លាំមើល (Special Mention) - ទ្រព្យសកម្មប្រភេទនេះនឹងត្រូវបានដាក់ធានាប៉ុន្តែមានចំណុចខ្សោយខ្លះ ដែលជាសក្តានុពលនឹងធ្វើឲ្យគុណភាពទ្រព្យសកម្មចុះខ្សោយ ឬនាំឲ្យស្ថានភាពធនាគារ មិនត្រូវបានការពារនៅពេលណាមួយខាងមុខ បើចំណុចខ្សោយទាំងនោះមិនត្រូវបានកែតម្រូវទេនោះ។	- ឥណទានវិបារូបរី ត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ “ឃ្លាំមើល”ប្រសិនបើប្រើលើសកំរិតអនុម័តច្រើនជាង៣០ថ្ងៃ ប៉ុន្តែតិចជាង៩០ថ្ងៃ ឬប្រសិនបើគណនីចរន្តមិនមានសកម្មភាពរយៈពេល៣០ថ្ងៃ ឬប្រាក់បញ្ញើនៅក្នុងគណនីនោះមិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ទូទាត់ការប្រាក់បញ្ចូលជាប្រាក់ដើមនៅក្នុងគ្រា

³³ លោកស្រី សុខរណ្តនី (នាយិកាសាខាបឹងត្របែក), បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ខ្លួន, ថ្ងៃទី១៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧

³⁴ សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី, ថ្ងៃទី២២ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៥)

៣. ក្រោមស្តង់ដារ (Sub-standard) - ទ្រព្យសកម្មប្រភេទនេះ មិនត្រូវបានការពារគ្រប់គ្រាន់ដោយទ្រព្យសម្បត្តិ និងសមត្ថភាពសងបំណុលរបស់អ្នកខ្ចីឡើយ។ ជាពិសេសប្រភពធនធានចំបងសម្រាប់សងបំណុលមានមិនគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីសងបំណុលដែលធនាគារត្រូវតែសម្លឹងមើលទៅលើប្រភពធនធានបន្ទាប់ដូចជាវត្ថុធានា ការលក់អចលនទ្រព្យមុនហិរញ្ញប្បទាន ឬការបំពេញទុនបន្ថែមសម្រាប់ទូទាត់បំណុល។ ឥណទានក្រោមស្តង់ដារបានបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ នូវចំណុចខ្សោយដែលធ្វើឲ្យប៉ះពាល់ដល់ការទូទាត់សងបំណុលត្រឹមត្រូវតាមលំដាប់លំដោយ។	ប្រើប្រាស់ឥណទាន។ - ឥណទានដែលហួសកាលកំណត់សងចំនួន ៣ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ ប៉ុន្តែតិចជាង ៩០ថ្ងៃ ត្រូវចាត់ថ្នាក់ជាឥណទានឃ្លាំមើល ឬអន់ជាងនេះ។ - នៅពេលដែលការទូទាត់សងការប្រាក់សម្រាប់រយៈពេលពី ៣០ថ្ងៃទៅ ៩០ថ្ងៃ ត្រូវបានបញ្ចូលទៅជាប្រាក់ដើម ធ្វើមុនហិរញ្ញប្បទាន ឬចង្អុលជាឥណទានថ្មី ឥណទាននេះត្រូវបាន គេចាត់ថ្នាក់ជាឥណទានឃ្លាំមើល ឬអន់ជាងនេះ។ - ឥណទានវិបារូបវ័ត្រូវចាត់ថ្នាក់“ក្រោមស្តង់ដារ” ប្រសិនបើប្រើលើសកម្រិតអនុម័តច្រើនជាង ៩០ថ្ងៃ ឬឥណទានវិបារូបវ័ត្រដែលមានចំនួនទឹកប្រាក់តិចតួច នៅខ្ទង់ឥណទាន ក្នុងរយៈពេល៩០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ ឬប្រសិនបើគណនីចរន្តមិនមានសកម្មភាពរយៈពេល៩០ថ្ងៃ ឬប្រាក់បញ្ញើនៅក្នុងគណនីនោះមិនគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់ទូទាត់ការប្រាក់បញ្ចូលជាប្រាក់ដើមនៅ ក្នុងគ្រាប្រើប្រាស់ឥណទាន។ - ឥណទាន ដែលហួសកាលកំណត់សងចំនួន៩០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ ប៉ុន្តែតិចជាង ១៥០ថ្ងៃត្រូវចាត់ថ្នាក់យ៉ាងទាបបំផុតក្រោមស្តង់ដារ។ - នៅពេលទូទាត់សងការប្រាក់សម្រាប់រយៈ
---	---

៤. សង្ស័យ(Doubtful) - ទ្រព្យសកម្មប្រភេទនេះ មានចំណុចខ្សោយដូច ឥណទានក្រោមស្តង់ដារ ដោយបូកបន្ថែម លក្ខខណ្ឌដែលឥណទានមិនមានការធានា បានល្អ។ យោងតាមហេតុការណ៍ជាក់ស្តែង ស្ថានភាពនិង តម្លៃចំណុចខ្សោយទាំងនោះ បាននាំឲ្យមានការសង្ស័យថា ឥណទានមិន អាចប្រមូលបានមកវិញទាំងស្រុងទេ។ លទ្ធភាពបាត់បង់កម្រិតខ្ពស់ ប៉ុន្តែដោយសារតែ មានការរង់ចាំលើព្រឹត្តិការណ៍ ជាក់លាក់ និង សមស្របណាមួយ ដែលនឹងកាត់បន្ថយកម្រិត បាត់បង់ នោះបរិមាណពិតប្រាកដនៃបំណុល ដែលត្រូវបាត់បង់ មិនអាចកំណត់បានទាំង ស្រុង។ បើព្រឹត្តិការណ៍ដែលរង់ចាំនោះមិនបាន កើតឡើង ក្នុងរយៈពេល១៨០ថ្ងៃ ហើយការ ទូទាត់សងត្រូវបានបន្ស៊ាពេលបន្ថែមទៀតនោះ ការចាត់ថ្នាក់ទៅជាឥណទានបាត់បង់ ត្រូវតែ អនុវត្ត។	ពេលពី៩០ថ្ងៃ ទៅ១៤០ថ្ងៃត្រូវបានបញ្ចូល ទៅជាប្រាក់ដើម ធ្វើមុនហិរញ្ញប្បទាន ឬ បង្វិលជាឥណទានថ្មីឥណទានត្រូវបាន ចាត់ថ្នាក់ជាឥណទាន ក្រោមស្តង់ដារ ឬ អន់ជាងនេះ។ - ឥណទានវិបារូបវិញចាត់ថ្នាក់ “សង្ស័យ” ប្រសិនបើ ប្រើលើសកម្រិតអនុម័តច្រើន ជាង ១៨០ថ្ងៃ ឬឥណទានវិបារូបដែល មានចំនួនទឹកប្រាក់តិចតួចនៅខាងឥណទាន ក្នុងរយៈពេល ១៨០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ ឬ ប្រសិនបើគណនីចរន្ត មិនមានសកម្មភាព រយៈពេល១៨០ថ្ងៃ ឬប្រាក់បញ្ញើនៅក្នុង គណនីនោះមិនគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់ទូទាត់ ការប្រាក់បញ្ចូល ជាប្រាក់ដើមនៅក្នុងគ្រា ប្រើប្រាស់ឥណទាន។ - ឥណទានដែលហួសកាលកំណត់សងចំនួន ១៨០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះត្រូវចាត់ថ្នាក់យ៉ាង ទាបបំផុតជាបំណុលសង្ស័យ ឬអន់ជាង នេះ។ - នៅពេលដែលការទូទាត់ សងការប្រាក់ សម្រាប់រយៈពេលពី១៨០ថ្ងៃ ទៅ៣៦០ថ្ងៃ ត្រូវបានបញ្ចូលទៅជាប្រាក់ដើម ធ្វើមុន ហិរញ្ញប្បទាន ឬបង្វិល ជាឥណទានថ្មី (Rolled over loans) ឥណទាននេះត្រូវ ចាត់ថ្នាក់ជាឥណទានសង្ស័យ ឬអន់ជាង នេះ។
--	--

៥. បាត់បង់(Loss) – ទ្រព្យសកម្មទាំងឡាយណាដែលត្រូវបានចាត់ទុកថាមិនអាចប្រមូលមកវិញបាន ឬនៅមានតម្លៃតិចតួចត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ជាបំណុលបាត់បង់។ ការខាតបង់ត្រូវទទួលស្គាល់ ក្នុងកំឡុងពេលដែលឥណទានទាំងនោះ ត្រូវបានរកឃើញថាមិនអាចប្រមូលបាន។	– ឥណទានវិបារូបវ័ត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ “បាត់បង់” ប្រសិនបើ ប្រើលើសកម្រិតអនុម័តច្រើនជាង ៣៦០ថ្ងៃ ឬឥណទានវិបារូបវ័ ដែលមានចំនួនទឹកប្រាក់តិចតួចនៅខ្ទង់ឥណទានក្នុងរយៈពេល៣៦០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះ ឬប្រសិន បើគណនីចរន្តមិនមានសកម្មភាពរយៈពេល ៣៦០ថ្ងៃ ឬប្រាក់បញ្ញើនៅក្នុងគណនីនោះ មិនគ្រប់គ្រាន់ សម្រាប់ទូទាត់ការប្រាក់បញ្ចូលជាប្រាក់ដើម នៅក្នុងគ្រាប្រើប្រាស់ឥណទាន។ – ឥណទាន ដែលហួសកាលកំណត់សងចំនួន៣៦០ថ្ងៃ ឬលើសពីនេះត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ជាឥណទានបាត់បង់។ – នៅពេលដែល ការទូទាត់សងការប្រាក់សម្រាប់ប្រាក់បញ្ញើ ប្រាក់បញ្ញើនេះត្រូវបានបញ្ចូលទៅជាប្រាក់ដើម ធ្វើមុនហិរញ្ញប្បទាន ឬបង្វិលជាឥណទានថ្មី (Rolled over loans) ឥណទាននេះត្រូវបានចាត់ថ្នាក់ជាឥណទានបាត់បង់។
---	--

២.៧ សំវិធានធន (Provisioning)³⁵

ធនាគារត្រូវរក្សាសំវិធានធនសម្រាប់ឥណទានបាត់បង់ឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីទូទាត់ការខាតបង់ក្នុងសម្ពាធឥណទានដែលអាចកើតឡើង។

សំវិធានធនមានពីរប្រភេទគឺ សំវិធានធនទូទៅ និង សំវិធានធនជាក់លាក់។

សំវិធានធនសរុប = សំវិធានធនទូទៅ + សំវិធានធនជាក់លាក់

១. សំវិធានធនទូទៅ(General Provision)

- សម្រាប់ឥណទានថ្នាក់“ធម្មតា” (Normal) : ១%នៃឥណទានដុល។

³⁵ សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម, (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី, ថ្ងៃទី២២ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៥)

២. សំវិធានធនជាក់លាក់(Specific Provision)

- សម្រាប់ឥណទានថ្នាក់“ឃ្លាំមើល” (Special Mention) : ៣%នៃឥណទានដុល
- សម្រាប់ឥណទានថ្នាក់“ក្រោមស្តង់ដារ” (Sub-Standard) : ២០%នៃឥណទានដុល
- សម្រាប់ឥណទានថ្នាក់“សង្ស័យ” (Doubtful) : ៥០%នៃឥណទានដុល
- សម្រាប់ឥណទានថ្នាក់“បាត់បង់” (Loss) : ១០០%នៃឥណទានដុល។
 - ធនាគារត្រូវរក្សាការកត់ត្រាឲ្យបានត្រឹមត្រូវ ដើម្បីជាការគាំទ្រដល់ការវាយតម្លៃឥណទានដែលអាចបាត់បង់និងធ្វើសំវិធានធនឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ឥណទានបាត់បង់។
 - សំវិធានធនជាក់លាក់(Specific Provision)ត្រូវកត់ត្រាក្នុងគណនីរបស់ធនាគារ ហើយចាត់ទុកជាចំណាយនៅក្នុងរបាយការណ៍ចំណេញ-ខាត នៅក្នុងគ្រាដែលត្រូវធ្វើសំវិធានធននេះ។ សំវិធានធនមិនត្រូវធ្វើរំលស់នៅតាមគ្រានោះទេ ។ នៅពេលណាដែលសមតុល្យគណនីរបស់អតិថិជនមានបញ្ចូលមូលធនកម្មការប្រាក់(Capitalized Interest) ដែលបានកត់ត្រាជាមួយការប្រាក់ព្យួរទុក មូលធនកម្មការប្រាក់នេះមិនត្រូវយកមកគិតសម្រាប់គណនីសំវិធានធនទេ។

២.៨ គូប្រកួតប្រជែងសំខាន់ៗក្នុងការលក់ឥណទាន³⁶

នាពេលបច្ចុប្បន្ន សេវាកម្មផ្នែកឥណទានក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានសភាពរីកលូតលាស់យ៉ាងខ្លាំងដោយសង្កេតឃើញថាមានការកើតឡើងនូវធនាគារពាណិជ្ជ និងស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុជាច្រើនដូចច្នេះហើយ ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ក៏បានប្រឈមមុខនឹងបញ្ហាគូប្រកួតប្រជែងផ្នែកឥណទាននេះយ៉ាងខ្លាំងផងដែរ ហើយគូប្រកួតប្រជែងទាំងនោះរួមមានដូចជា៖

- Hong Loehon Bank
- Canadina Bank
- ABA Bank
- CIMB Bank

³⁶ បទសម្ភាសន៍ជាមួយនឹងបុគ្គលិកអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន, 25 ឧសភា ២០១៧

ជំពូកទី៣

យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់ឥណទាន

របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

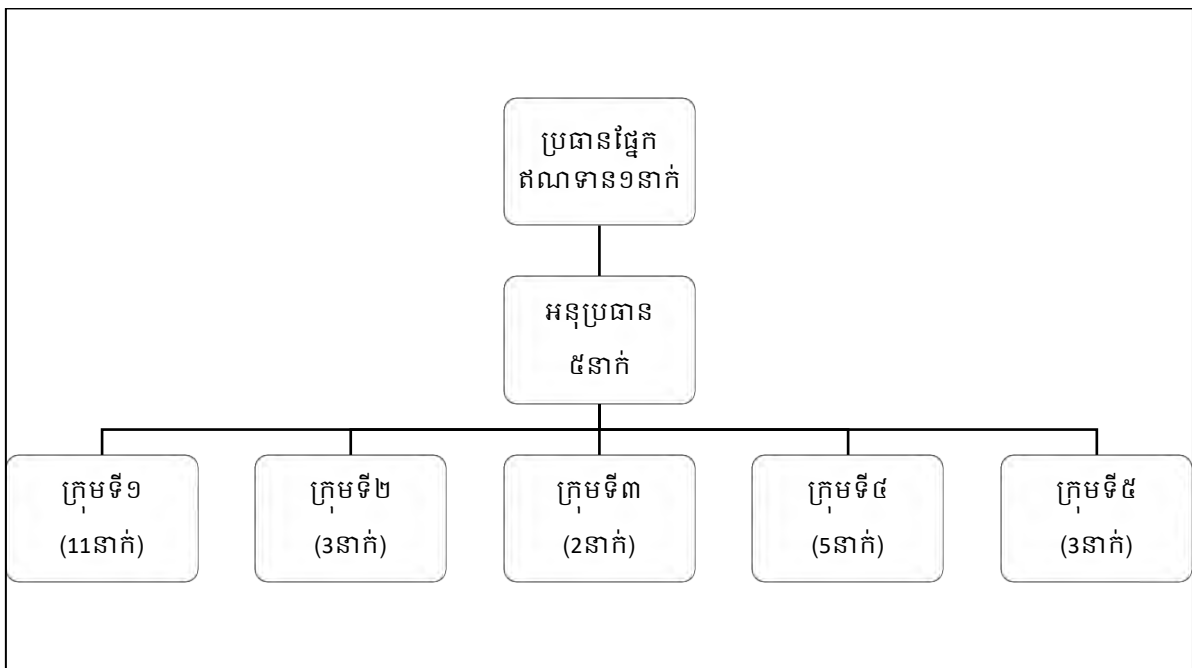
៣.១ ការលក់ផលិតផលឥណទាន និងសេវាកម្មរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

ផលិតផលឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានភាពសំបូរបែប ទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន។ ចំពោះផលិតផលសេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក នេះវិញក៏ជាផ្នែកធំមួយផងដែរ ដែលទាមទារអោយមានការត្រួតពិនិត្យ ដឹកនាំប្រតិបត្តិច្បាស់លាស់។

៣.១.១ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ផ្នែកឥណទាន³⁷

ផ្នែកឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកមានសមាជិកសរុបចំនួន ៣០នាក់ ដែលត្រូវបែងចែកជា៥ក្រុមធំៗ។

រូបភាពទី៤ ៖ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ផ្នែកឥណទាន



- ក្រុមទីមួយ (Medium, Public Housing, Home Improvement, and Staff Housing Loan)
- ក្រុមទីពីរ (Trade Loan, Credit Line and Revolving)
- ក្រុមទីបី (Personal, Motor, Car, Student, Staff, and Credit Visa Loan, Consumer Card)

³⁷ ឯកសារទទួលបានពីអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន, (ថ្ងៃទី២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧)

- ក្រុមទីបួន (Small, Public Housing, Home Improvement, and Staff Housing Loan)
- ក្រុមទីប្រាំ (Micro and Informal Sector Loan, Credit Visa Loan, Consumer Card, Personal Loan KHR) ។

នៅក្នុងផ្នែកឥណទាននេះដែរ មានប្រធានផ្នែកឥណទានធំ១នាក់ និងអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន៥នាក់ផ្សេងទៀតជាជំនួយការ។ នៅក្នុងក្រុមទីមួយមានសមាជិកចំនួន១១ នាក់។ នៅក្នុងក្រុមទីពីរមានសមាជិកចំនួន៣នាក់។ នៅក្នុងក្រុមទីបីមានសមាជិកចំនួន២នាក់។ នៅក្នុងក្រុមទីបួនមានសមាជិកចំនួន៥នាក់។ ការបែងចែកការងារដូចនេះធ្វើឡើងទៅតាមបណ្តាលសាខានីមួយៗរបស់ធនាគារផ្ទាល់ ហើយប្រធានផ្នែកឥណទានជាអ្នករៀបចំបញ្ជីបែងចែកមុខងារ និងតួនាទីទៅដល់កូនក្រុមរបស់ខ្លួនផ្ទាល់។

៣.១.២ ឋានៈតួនាទី

ផ្នែកឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មានប្រធានឥណទានម្នាក់ជាអ្នកដឹកនាំ និងជាអ្នកត្រួតពិនិត្យរាល់ការផ្តល់កម្ចីឥណទានដែលកូនក្រុមរបស់ខ្លួនលក់បានដើម្បីសម្រេចដាក់អោយនាយិកាប្រចាំសាខាជាអ្នកអនុម័តចុងក្រោយ។ រាល់សកម្មភាព ឬទំហំឥណទាន ដែលទាក់ទងនឹងការសម្រេចបានឥណទានរបស់កូនក្រុម ត្រូវតែឆ្លងការការត្រួតពិនិត្យរបស់ប្រធានផ្នែកឥណទានមុននឹងបន្តទៅ ការសម្រេចចុងក្រោយរបស់នាយិកាសាខា។ រីឯអនុប្រធានទាំង៥នាក់ផ្សេងទៀតជាជំនួយការប្រធានមានតួនាទីដឹកនាំកូនក្រុមរបស់ខ្លួននីមួយៗសម្រេចអោយបាននូវផែនការដែលប្រធានដាក់ចេញអោយ។

៣.១.៣ ក្រុមផ្តល់សេវាកម្មផ្នែកឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី^{៣៨}

ក. ទទួលខុសត្រូវរបស់បុគ្គលិកឥណទាន

ទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខនាយក-នាយិកាសាខា និងប្រធានភ្នាក់ងារឥណទាន ក្នុងការអនុវត្តផែនការឥណទាន។ ធានាអនុវត្តឲ្យបានត្រឹមត្រូវតាមបទដ្ឋានកំណត់ ក្នុងការរក្សានូវគុណភាពឥណទាន។

- អនុវត្តបានត្រឹមត្រូវ ច្បាស់លាស់និងគ្រប់គ្រាន់ តាមគោលការណ៍ និងនីតិវិធីឥណទាន។
- ទទួលខុសត្រូវផ្ទាល់ក្នុងការបញ្ចេញឥណទាន ការប្រមូលឥណទាន និងទាក់ទាញ អតិថិជន។
- ធ្វើផែនការការងារឥណទាន និងផ្ទៀងផ្ទាត់លទ្ធផល បរិមាណ គុណភាពជាប្រចាំ។

^{៣៨}សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម, (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី, ថ្ងៃទី២២ ខែមករា ឆ្នាំ២០១៥)

ខ. បុគ្គលិកធនាគារផ្ទាល់ខ្លួន

- អាចពន្យល់អ្នកដទៃ ឲ្យគេមានការយល់ដឹងបាន
- អាចធ្វើអនុសាសន៍ត្រឹមត្រូវ មានហេតុផល ដោយថ្វីមាត់ ឬដោយសរសេរ
- អាចធ្វើការវិភាគ និងសំយោគគំនិត
- អាចធ្វើការវាយតម្លៃ និងវិនិច្ឆ័យបានត្រឹមត្រូវ
- មានទំនាក់ទំនងល្អ
- មានគំនិតច្នៃប្រឌិត និងបង្កើតថ្មី
- អាចរៀបចំផែនការការងារសម្រាប់រយៈពេលខ្លី និងមធ្យមបាន សម្រាប់អនុវត្តប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព
- អាចធ្វើការវិភាគ ទាំងបរិមាណ ទាំងគុណភាពការងារ។

៣.១.៤ ក្រុមទូទាត់ថ្លៃសេវាកម្មផ្នែកឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី³⁹

នៅក្នុងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក អ្នកទូទាត់ថ្លៃសេវា ឬទូទាត់សាច់ប្រាក់មានតែមួយគត់គឺផ្នែកបេឡា។ ផ្នែកនេះ ជាផ្នែកមួយដែលធនាគារ អេស៊ីលីដា មិនអនុញ្ញាតឲ្យមានទំនាក់ទំនាក់ជាមួយក្រុមដទៃនោះទេ បើគ្មានភាពចាំបាច់។ ជាពិសេសទៅទៀត ផ្នែកបេឡាមិនអនុញ្ញាតឲ្យមានការចុះកម្មសិក្សា ឬសាកសួរអ្វីមួយបាននោះទេដោយសារខ្លាចបុគ្គលិកផ្នែកបេឡានេះ គិតសាច់ប្រាក់ខុស ឬអ្នកចុះកម្មសិក្សានោះធ្វើឲ្យរំខានការបំពេញការងាររបស់ផ្នែកបេឡា។ តួនាទីសំខាន់ទាក់ទងនឹងសាច់ប្រាក់របស់បេឡាមានដូចតទៅ៖

- ធ្វើប្រតិបត្តិការដកប្រាក់
- ធ្វើប្រតិបត្តិការដាក់ប្រាក់
- ធ្វើប្រតិបត្តិការប្តូរប្រាក់
- ធ្វើប្រតិបត្តិការផ្ទេរសាច់ប្រាក់
- ធ្វើប្រតិបត្តិការផ្ទេរគណនី(Non Cash)
- ធ្វើសែក(Check)
- បើកប្រាក់បៀវត្សមន្ត្រីរាជការ
- ទទួលបង់ថ្លៃដាក់ពាក្យសុំទិដ្ឋការមិនមែនអន្តោប្រវេសន៍នៅសហរដ្ឋអាមេរិក
- បង់បេឡាជាតិ

³⁹ បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយនឹងបុគ្គលិកធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក, ២៥ ឧសភា ២០១៧

៣.២ យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញការលក់ឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

ក្នុងការជម្រុញការលក់ឥណទានរបស់ខ្លួន ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ក៏មិនខុសគ្នាប៉ុន្មានដែរនៃបណ្តាលសាខាដទៃទៀត ពោលគឺមានការផ្សព្វផ្សាយការបម្រើអតិថិជន អោយពេញចិត្ត និងយកចិត្តទុកចំពោះអតិថិជន ដូចតទៅ៖

៣.២.១ ការផ្សព្វផ្សាយឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ការផ្សព្វផ្សាយជាកត្តាមួយដែលជម្រុញក្នុងការលក់ ក៏ដូចជាទាក់ទាញ អតិថិជន និងធ្វើឲ្យអោយអតិថិជនកាន់តែយល់ច្បាស់ ពីផលិតផលឥណទានរបស់ធនាគារ។ ការផ្សព្វផ្សាយក៏ជាកត្តាមួយដែលធ្វើអោយអតិថិជនកាន់តែមានទំនុកចិត្ត និងភាពជឿជាក់មកលើ សេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ីផងដែរ។

៣.២.១.១ ការចុះដល់ទីតាំងអតិថិជនផ្ទាល់

នៅក្នុងដំណើរការនៃការផ្សព្វផ្សាយផលិតផលឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ផ្នែកឥណទាន បុគ្គលិកឥណទានមាននាទីចុះទៅកន្លែងផ្ទាល់របស់អតិថិជន ដើម្បីធ្វើការបង្ហាញផលិតផល របស់ខ្លួនទៅកាន់អតិថិជន និងធ្វើការពន្យល់រាល់ផលិតផល នីមួយៗរបស់ខ្លួនអោយបានក្បោះក្បាយជូនដល់អតិថិជនយល់។ ការចុះទៅផ្សព្វផ្សាយផ្ទាល់នេះ ដែរ បុគ្គលិកឥណទានត្រូវមានការស្វែងយល់ពីតម្រូវការរបស់អតិថិជនអោយបានច្បាស់ផងដែរ ថាតើអ្វីជាតម្រូវការរបស់គាត់ រួចធ្វើការផ្តល់ព័ត៌មានបន្ថែមលំអិតទៅកាន់ពួកគាត់ទាក់ទងនឹង សេចក្តីត្រូវការឥណទានរបស់អតិថិជន។

៣.២.១.២ ការផ្សព្វផ្សាយបង្កើនកេរ្តិ៍ឈ្មោះ

ធនាគារបាននឹងកំពុងធ្វើការផ្សព្វផ្សាយរបៀបនេះ ក្នុងការបង្កើនកេរ្តិ៍ឈ្មោះ ឬកិត្យានុភាព របស់ធនាគារ ដែលមានទាំងទម្រង់នៃការផ្សព្វផ្សាយបែបបញ្ចុះបញ្ចូល ឬបែបរំលឹកផងដែរ។ ការផ្សព្វផ្សាយបែបនេះ ពោលគឺសំដៅទៅលើទំនាក់ទំនងជាសាធារណៈ ដើម្បីអោយសាធារណៈជនកាន់តែមានទំនុកចិត្ត និងជឿជាក់មកលើធនាគារ។ ឧទាហរណ៍ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានផ្សព្វផ្សាយពី កិត្តិនាម និងនិមិត្តរូបរបស់ធនាគារ ក្នុងការរួមចំណែកក្នុងការ អភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចជាតិ ដើម្បីធ្វើអោយសាធារណៈជនគាំទ្រកាន់តែខ្លាំង។

៣.២.១.៣ ការមកដល់ទីតាំងធនាគារ ផ្ទាល់របស់អតិថិជន

ការចាំទទួលអតិថិជន ដើម្បីផ្តល់ព័ត៌មានផ្នែកឥណទានរបស់ភ្នាក់ងារឥណទានធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក គឺនៅពេលអតិថិជនមានតម្រូវការឥណទាន ហើយបាន អញ្ជើញមកទីតាំងផ្ទាល់សាខាបឹងត្របែក ពេលនោះភ្នាក់ងារឥណទាននឹងទទួលស្វាគមន៍ពួក

គាត់ដោយយកចិត្តទុកដាក់ជាទីបំផុត ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មាន និងពន្យល់អោយអតិថិជនយល់នូវ ផលិតផលឥណទានរបស់ធនាគារ។ ពេលខ្លះទៀត ពេលដែលអតិថិជនអញ្ជើញមកទទួលសេវា ផ្សេងៗក្រៅពី សេវាឥណទានរបស់ធនាគារដូចជា មកទូទាត់ទឹកភ្លើង មកធ្វើប្រតិបត្តិការ ដកលុយ-ដាក់លុយជាដើម ពេលនោះភ្នាក់ងារឥណទានក៏មានផ្សព្វផ្សាយនូវផលិតផលឥណទាន ដែលពួកគាត់មិនទាន់ដឹង ជាមួយនឹងថ្វីមាត់ ចំនេះដឹងរបស់ខ្លួនម្នាក់ៗធ្វើយ៉ាងណាអោយអតិថិជន ងាយយល់ និងឆាប់ទទួលយកបាន។ ដោយសារបច្ចុប្បន្ននេះមានទាំងមន្ត្រីរាជការ និងស្ថាប័ន ឯកជនមួយចំនួនបានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ដើម្បីជួយបើកប្រាក់ខែ ជូនបុគ្គលិករបស់ពួកគេ និងលក្ខណៈពិសេសមួយទៀតគ្រប់ថា អោយតែទាក់ទងនឹងការទូទាត់ សាច់ប្រាក់សុទ្ធ គឺតម្រូវឲ្យអតិថិជនត្រូវតែមកដល់ទីតាំងបេឡារបស់ធនាគារផ្ទាល់ ដូចនេះហើយ គឺជាពេលដែលមានឱកាសផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានឥណទានដល់ពួកគាត់។

៣.២.១.៤ ការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត

ជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាពេលបច្ចុប្បន្ន មានការរីកចម្រើនខ្លាំង ហើយចំនួនអ្នកដែលស្គាល់ និង ប្រើប្រាស់នូវប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតកាន់តែច្រើនឡើងៗ ធ្វើអោយខាងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានឱកាសផ្សព្វផ្សាយផលិតផលឥណទានរបស់ខ្លួនដោយធ្វើការបង្ហោះនៅក្នុងប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត មានដូចជា វេបសាយ និង Facebook page របស់ធនាគារជាដើម។ វាជាមធ្យោបាយមួយកាន់តែ ផ្តល់ភាពងាយស្រួលមួយកំរិតទៀតរបស់ ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរយើង ក៏ដូចជាអ្នកដែលមានតម្រូវការ ផ្នែកឥណទាន អាចចូលទៅកាន់គេហទំព័រ <http://www.acledabank.com.kh/> របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ដើម្បីរកមើលផលិតផលឥណទានដែលខ្លួនពេញចិត្ត។ សម្រាប់បណ្តាញ ទំនាក់ទំនងសង្គមដែលពេញនិយមនៅកម្ពុជាសព្វថ្ងៃនេះគឺ Facebook ខាងធនាគារ ក៏មានជា Facebook page ផងដែរ ដែលមានឈ្មោះថា ACLEDA Bank Plc.។ ការធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាម ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតរបៀបនេះក៏ជម្រុញអោយការលក់ឥណទានរបស់ធនាគារទទួលបានប្រសិទ្ធភាព កាន់តែខ្លាំងផងដែរ។

៣.២.២ ការបម្រើអតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី^{៤០}

ការប្រតិបត្តិបម្រើអតិថិជនក៏ជាជ្រុងមួយនៃការទាក់ទាញ នឹងជម្រុញការលក់ផលិតផល និង សេវាកម្ម អោយមានប្រសិទ្ធភាពផងដែរ។ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បាន នឹងកំពុងប្រតិបត្តិការបម្រើអតិថិជនរបស់ខ្លួនដូចតទៅនេះ៖

^{៤០}សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិស្តីពីការបម្រើអតិថិជន, (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី, ២០១៦)

៣.២.២.១ វប្បធម៌នៃការបម្រើអតិថិជន

ការសម្តែងការរកិច្ច និងការគួរសមចំពោះអតិថិជន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ប្រកាន់ខ្ជាប់នូវវប្បធម៌សំពះជាលក្ខណៈជាតិខ្មែរតាមឋានានុក្រមដោយមិនប្រកាន់ពូជសាសន៍ វ័យ ពណ៌ សម្បុរ ឋានៈ ជំនឿ សាសនា និងនិន្នាការនយោបាយឡើយ។ កម្មករនិយោជិតធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គ្រប់លំដាប់ថ្នាក់មានការប្រកាន់ខ្ជាប់នូវសុជីវធម៌ ការគួរសមទាំង កាយ វាចា ចិត្ត ។ ចំពោះការប្រើប្រាស់ងារតាមឋានៈ និងមុខងារ ក្នុងការហៅងារអតិថិជនខាងក្រៅ គឺ អាស្រ័យទៅតាមតំបន់ និងកាលៈទេសៈ ចំពោះពាក្យសង្ឃស័ព្ទ (ការហៅគឺ លោកបង លោកម្ចូន ព្រះតេជគុណ...) និងការហៅងារតាមរបៀបសាមញ្ញ (ការហៅគឺ លោកបង អ្នកបង លោកម្ចូន លោកពូ អ្នកមីង លោកអ៊ុំ ជាដើម) ជាផ្លូវការកម្មករនិយោជិតប្រើពាក្យដូចជា៖ សម្តេច ទ្រង់ ឯក ឧត្តម អ្នកឧកញ៉ា លោកជំទាវ លោក-លោកស្រី អ្នកនាងកញ្ញា ដែលពាក្យនេះគេប្រើទៅតាមឋានៈ របស់អតិថិជន។

៣.២.២.២ ពេលវេលាបម្រើអតិថិជន

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី កំណត់ពេលវេលាបម្រើអតិថិជនតាមរបៀបបណ្តាក់វេនគ្នាចាប់ពីថ្ងៃចន្ទ ដល់ថ្ងៃសុក្រ និងបន្ថែមនៅព្រឹកថ្ងៃសៅរ៍ សម្រាប់សេវាវេសស្ទីនយូរញៀន មូលប្បទានបត្រ ទេសចរណ៍ មូលប្បទានបត្របរទេស ទទួលប្រាក់បញ្ញើ សេវាប្តូរប្រាក់ និងសេវាអេស៊ីលីដាយូនីធី (ផ្ទេរប្រាក់ ដក-ដាក់សាច់ប្រាក់ ទូទាត់វិក្កយបត្រ និងបញ្ចូលទឹកប្រាក់ទូរស័ព្ទ)។ ពេលវេលាបម្រើអតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ត្រូវបានកំណត់ដូចខាងក្រោម៖

- ថ្ងៃចន្ទ ដល់ថ្ងៃសុក្រ ចាប់ពីម៉ោង ៧:៣០ នាទីព្រឹក រហូតដល់ម៉ោង ៥:០០នាទីរសៀល។
- ថ្ងៃសៅរ៍ ចាប់ពីម៉ោង ៧:៣០នាទីព្រឹក រហូតដល់ម៉ោង ១១:៣០នាទីថ្ងៃត្រង់។

៣.២.២.៣ ការបម្រើតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច

មធ្យោបាយជាច្រើនដែលធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានយកមកអនុវត្តក្នុងកិច្ចការបម្រើអតិថិជនរួមមាន៖ ការបម្រើតាមរយៈទូរស័ព្ទ អ៊ីនម៉ែល ទូរសារ គេហទំព័រជាដើម ដែលប្រកបដោយភាពម្ចាស់ការ លឿន ទុកចិត្ត និងច្បាស់លាស់។ កិត្តិស័ព្ទកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី អាស្រ័យដោយមានការប្រាស្រ័យទាក់ទងល្អជាមួយអតិថិជន ដែលមានការបម្រើប្រកបដោយភាពត្រឹមត្រូវ ច្បាស់លាស់ និងទាន់ពេលវេលា។ រាល់ពេលអតិថិជនសាកសួរព័ត៌មានទាក់ទង នឹងផលិតផលសេវាកម្មឥណទាន ភ្នាក់ងារឥណទានផ្តល់នូវព័ត៌មានឆ្លើយតបសំណួរ ឬដោះស្រាយបញ្ហានោះ ប្រកបដោយការទទួលខុសត្រូវខ្ពស់។

៣.២.២.៤ ទឹកនៃបម្រើអតិថិជន

ទឹកនៃការងារដែលរៀបចំបានល្អស្អាតមានរបៀបរៀបរយ និងលក្ខណៈសម្បត្តិរបស់បុគ្គលិក គឺជាឧបករណ៍ជំនួយដ៏សំខាន់ក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនឲ្យមានការជឿទុកចិត្ត និងប្រើប្រាស់សេវា ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។ ទឹកនៃស្អាត ការបម្រើមានភាពទាន់ចិត្ត និងភាពញញឹមទទួល រាក់ទាក់របស់បុគ្គលិកធនាគារ ធ្វើឲ្យអតិថិជនមានភាពកក់ក្តៅចងចាំនូវអត្តសញ្ញាណសេវាធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកមានទឹកនៃបម្រើអតិថិជន ដូចតទៅ៖

– **ទឹកនៃរក្សាមធ្យោបាយធ្វើដំណើររបស់អតិថិជន៖**

មានទឹកនៃជំនួយសម្រាប់រក្សាមធ្យោបាយធ្វើដំណើររបស់អតិថិជនជាមួយនឹងបុគ្គលិក សន្តិសុខប្រជាពលរដ្ឋរាយការណ៍ទាក់ទងរបស់ធនាគារ ដែលមិនយកថវិការូបកម្មពីអតិថិជនក្នុង ការរក្សាមធ្យោបាយរបស់ពួកគាត់ឡើយ។

– **ទឹកនៃទទួលអតិថិជន៖**

កន្លែងទទួលអតិថិជន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក គឺមាន លក្ខណៈប្រកបដោយសុខភាព ជាមួយនឹងកន្លែងអង្គុយរង់ចាំសម្រាប់អតិថិជន។ ធនាគារ តម្រូវអោយគ្រប់អតិថិជនទាំងអស់ ចាប់លេខរៀងដោយប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រ មុននឹងពួកគេធ្វើការ ប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ។ ការរៀបចំកន្លែងទទួលអតិថិជនរបស់ធនាគារ គឺមានសណ្តាប់ធ្នាប់ល្អ ទាំងគុណភាពសេវា និងសុវត្ថិភាព។

– **ទឹកនៃផ្តល់ព័ត៌មាន៖**

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានរៀបចំកន្លែងផ្តល់ព័ត៌មាន សម្រាប់អតិថិជនសាកសួរព័ត៌មានផ្សេងៗ អំពីផលិតផល ឬសេវាកម្ម ដែលមានតុ និងកៅអី សមរម្យសម្រាប់ទទួលឆ្លើយនូវសំណួរ របស់ពួកគាត់។ ការសាកសួរព័ត៌មានរបស់អតិថិជន ពេលខ្លះមិនចាំបាច់ចុចយកលេខរង់ចាំទេ គឺអតិថិជនអាចទទួលបាននូវភាពពេញចិត្តត្រឡប់ មកវិញរបស់បុគ្គលិកដែលមានជំនាញ ក្នុងការផ្តល់ជូនព័ត៌មាន គួបផ្សំរូបសម្បត្តិសមរម្យ របស់បុគ្គលិក។

៣.៣ ប្រភេទអតិថិជន និងតំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

៣.៣.១ ប្រភេទអតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

អតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានបែងចែកជា២ប្រភេទ គឺ៖

ក. អតិថិជនខាងក្នុង

អតិថិជនខាងក្នុងរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺជាបុគ្គលិកផ្ទាល់របស់ធនាគារ ដែលបាននឹងកំពុងធ្វើការក្នុងធនាគារ។ បុគ្គលិករបស់ធនាគារក៏ជាអតិថិជនមួយដែរ ដែលខាងធនាគារធ្វើការផ្សព្វផ្សាយនូវសេវាកម្មរបស់ខ្លួនជូនពួកគាត់មុនគេ ហើយចំណុចគួរឲ្យកត់សម្គាល់ទៀតនោះគ្រង់ថា ធនាគារនឹងទូទាត់ថ្លៃសេវា ឬអត្រាការប្រាក់ជាពិសេសជូនបុគ្គលិករបស់ខ្លួន។

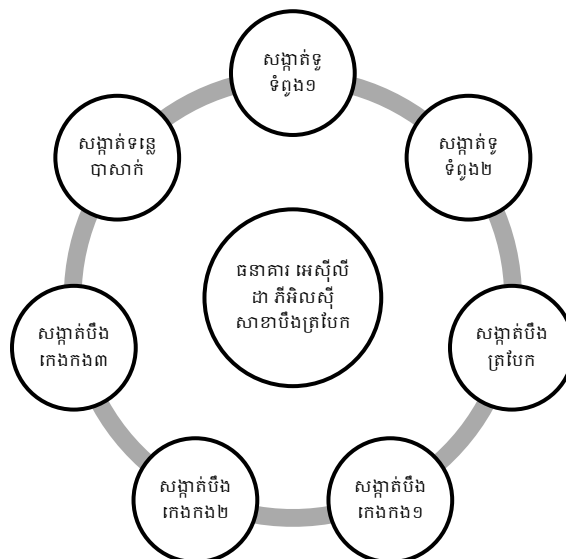
ខ. អតិថិជនខាងក្រៅ⁴¹

អតិថិជនខាងក្រៅ របស់ធនាគារ គឺសំដៅទៅដល់ប្រជាពលរដ្ឋគ្រប់ស្រទាប់វណ្ណៈ ដែលមានលក្ខខណ្ឌអាចទទួលយកបាន។ ប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជា ដែលស្របច្បាប់ និងគ្រប់លក្ខណៈនៃការតម្រូវរបស់ធនាគារ គឺអាចប្រើប្រាស់សេវាធនាគារបាន។ ចំពោះជនបរទេសដែលរស់នៅស្របច្បាប់នៅកម្ពុជាក៏អាចប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ធនាគារបានដែរទៅតាមនីតិវិធីរបស់ធនាគារ រីឯបើជនបរទេសណាចង់បានឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺខាងធនាគារតម្រូវអោយជនបរទេសនោះមានសញ្ញាតិខ្មែរជាមុនសិនបានអាចធ្វើការខ្ចីឥណទានបាន។

៣.៣.២ តំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក⁴²

សម្រាប់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក តំបន់ប្រតិបត្តិការគឺត្រូវបានកំណត់ដោយការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ ក្នុងការចាត់ចែងឲ្យមានតំបន់ប្រតិបត្តិការផ្ទាល់តាមសាខានីមួយៗ។

រូបភាពទី៥ ៖ តំបន់ប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក



⁴¹ បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយនឹងបុគ្គលិកអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន, ២៦ ឧសភា ២០១៧

⁴² ឯកសារទទួលបានពីអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន, (ថ្ងៃទី២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧)

តំបន់ទទួលខុសត្រូវរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានកំណត់ដូចតទៅ៖ សង្កាត់ទូលទំពូង២, សង្កាត់បឹងត្របែក(ភូមិ១-ភូមិ៤), សង្កាត់បឹងកេងកងទី២(ភូមិ១-ភូមិ៦), សង្កាត់បឹងកេងកងទី១(ភូមិ៧-ភូមិ៩), សង្កាត់បឹងត្របែក(ភូមិ៥-ភូមិ៨), សង្កាត់ទន្លេបាសាក់(ភូមិ ១-ភូមិ៨), សង្កាត់បឹងកេងកងទី១(ភូមិ១-ភូមិ៦), សង្កាត់ទូលទំពូង១, សង្កាត់បឹងកេងកងទី៣, សង្កាត់បឹងកេងកងទី២(ភូមិ៧-ភូមិ៩), សង្កាត់ទន្លេបាសាក់(ភូមិ៩-ភូមិ១៦)។

៣.៣.៣ ការទាញអតិថិជន^{៤៣}

- ទាក់ទាញអតិថិជនដែលត្រូវការឥណទាន ឲ្យមកខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ឲ្យបានច្រើនតាមរយៈការអនុវត្តការងារធ្វើឲ្យអតិថិជនពេញចិត្ត។
- ដោះស្រាយបញ្ហាឧកខានសងបំណុលដោយប្រើចំណេះដឹងមិនប៉ះពាល់ដល់កេរ្តិ៍ឈ្មោះធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- វិភាគ និងថែរក្សាទីផ្សារ រកឲ្យឃើញថាក្នុងខែនីមួយៗ អតិថិជនបង់ចប់មានប៉ុន្មាននាក់ សុំខ្ចីបន្តមានប៉ុន្មាននាក់ ឈប់យកមានប៉ុន្មាននាក់ ហើយការឈប់យកទៀតនោះដោយសារមូលហេតុអ្វី។

៣.៤ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីដី 7Ps របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

តាមរយៈការចុះកម្មសិក្សាយើងបានធ្វើការស្រាវជ្រាវពីយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីដី៧Psរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មានដូចតទៅ៖

៣.៤.១ យុទ្ធសាស្ត្រផលិតផល (Product)

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ជាធនាគារពាណិជ្ជកម្មដែលសំបូរទៅដោយផលិតផលឥណទានជាច្រើនដូចបានរៀបរាប់ពីខាងដើមមក ដែលបានចរចានៅលើទីផ្សារធនាគារ។ សម្រាប់ការបំពេញចិត្តអតិថិជន និងបំរើសេវាអោយអតិថិជនអោយបានពេញចិត្ត ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានបែងចែកការលក់ផលិតផលឥណទានរបស់ខ្លួនអោយមានប្រសិទ្ធភាពជា៥ផ្នែកៗធំ៖

- ឥណទានខ្នាតតូចបំផុត
- ឥណទានខ្នាតតូច
- ឥណទានខ្នាតមធ្យម
- ឥណទានពាណិជ្ជកម្ម
- ឥណទានប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន

⁴³ សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម.(ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី,២២ មករា ២០១៥)

៣.៤.២ យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ (Price)

យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ជាយុទ្ធសាស្ត្រសំដៅដល់អត្រាការប្រាក់ ដែលខាងធនាគារធ្វើការដាក់ចេញ ដែលមានការប្រែប្រួលជាដើម។ យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃត្រូវបាន កំណត់ឡើងពីការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ហើយធ្វើការដាក់អោយ គ្រប់បណ្តាលសាខាទាំងអស់របស់ធនាគារ ធ្វើការប្រតិបត្តិតាម៖

ក.អត្រាប្តូរប្រាក់

តារាងទី២ ៖ តារាងអត្រាប្តូរប្រាក់

ប្រភេទរូបិយប័ណ្ណ	ទិញមូល	លក់ចេញ
ដុល្លារអាមេរិច	៤.០៥៨,០០	៤.០៧៥,០០
បាត	១១៨,១០	១១៩,៣០
អឺរ៉ូ	៤.៥០០,៣២	៤.៦១៦,៩៨
ដុល្លារអូស្ត្រាលី	២.៩៩០,៧៥	៣.១០៥,១៥
ដុល្លារកាណាដា	២.៩៧៤,៥១	៣.០៨០,៧០
ដោន	៥.២១០,៤៧	៥.៣៣០,១០

ប្រភព៖ ដកស្រង់ពីតារាងអត្រាប្តូរប្រាក់ប្រចាំថ្ងៃរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ីសាខាបឹងត្របែក នាថ្ងៃទី២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧

ខ.អត្រាការប្រាក់

តារាងទី៣ ៖ តារាងអត្រាការប្រាក់

លេខ រៀង	ប្រភេទឥណទាន	អត្រាការប្រាក់	សោហ៊ុយ	កាលកំណត់ អតិបរមា
១	ខ្នាតតូចបំផុត	១.៥០% ក្នុង១ខែ	២%	២៤ខែ
២	ខ្នាតតូច	១.២០% ក្នុង១ខែ	១%	៦០ខែ
៣	ខ្នាតមធ្យម	១.២% ក្នុង១ឆ្នាំ	១%	៧២ខែ
៤	សម្រាប់ប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន	១.១០% ក្នុង១ខែ	១%	៧២ខែ
៥	សម្រាប់ប័ណ្ណឥណទានប្រើប្រាស់ ផ្ទាល់ខ្លួន	១.១០%ក្នុង១ខែ	១%	៣៦ខែ

៦	វិបារូបរ	១២% ក្នុង១ឆ្នាំ	១%	១២ខែ
៧	វិបារូបសម្រាប់អតិថិជនបញ្ញើ-សន្សំ	១២.០០% ក្នុង១ឆ្នាំ	០%	១២ខែ
៨	សម្រាប់ទុនបង្វិល	១០.៥០% ក្នុង១ឆ្នាំ	១%	១២ខែ
៩	កម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន	១០.៥០% ក្នុង១ឆ្នាំ	១%	១២ខែ
១០	បុគ្គលិក	៧.៥០% ក្នុង១ឆ្នាំ	២%	៦ឆ្នាំ
១១	គេហដ្ឋានបុគ្គលិក	៨.២៦% ក្នុង១ឆ្នាំ	២%	១៥ឆ្នាំ
១២	កែលំអគេហដ្ឋាន	១០.៥០% ក្នុង១ឆ្នាំ	១%	១៥ឆ្នាំ
១៣	កែលំអលំនៅឋាន	០.៩៥% ក្នុង១ខែ	១%	៦ឆ្នាំ
១៤	រថយន្ត	១% ក្នុង១ខែ	១%	៦ឆ្នាំ
១៥	ម៉ូតូ	១.២០% ក្នុង១ខែ	២%	៥ឆ្នាំ
១៦	សម្រាប់ប័ណ្ណឥណទានវិសាអេស៊ីលីដា	១.៥០% ក្នុង១ខែ	០%	៣ឆ្នាំ

ប្រភព៖ អត្រាការប្រាក់ទទួលបានពីលោកគ្រូប្រធានផ្នែកឥណទានសាខាបឹងត្របែកនាថ្ងៃទី២២, ឧសភា ២០១៧

៣.៤.៣ យុទ្ធសាស្ត្រទីតាំង (Place)

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានសាខារបស់ខ្លួនចំនួន២៦០កន្លែងគ្របដណ្តប់ទូទាំងប្រទេស ដោយនៅរាជធានីភ្នំពេញមានចំនួន ១៧ ទីតាំង ក្នុងនោះសាខាបឹងត្របែក ក៏ជាទីតាំងក្នុងការបំរើសេវាអោយអតិថិជនផងដែរ។ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ស្ថិតនៅអគារធ្វើអំពីថ្ម កម្ពស់៥ជាន់ ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅអគារ លេខ ២៨ មហាវិថី ម៉ៅសេទុង សង្កាត់បឹងត្របែក ខណ្ឌចំការមន រាជធានីភ្នំពេញ ដែលជាទីប្រជុំជនមានមនុស្សម្នាធ្វើដំណើរជាច្រើន ដោយមានទំហំធំល្មមងាយស្រួលចតយានជំនិះ ព្រមទាំងមានកន្លែងចតយានជំនិះផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាប់អតិថិជន និងបុគ្គលិក។ ទីតាំងនេះ ស្ថិតនៅក្បែរតំបន់ពាណិជ្ជកម្ម ជុំវិញសំបូរទៅដោយអគារខ្ពស់ៗ និងមានសន្តិសុខសុវត្ថិភាព។

ការបង្កើតធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកនេះឡើង ដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មទាន់ពេលវេលាដល់អតិថិជន និងបំពេញចិត្តអតិថិជនតាមរយៈទីតាំងនៅក្បែរពួកគាត់ ហើយក៏ជាផ្នែកមួយទាក់ទាញអតិថិជនផងដែរ។

៣.៤.៤ យុទ្ធសាស្ត្រការជម្រុញ (Promotion)

យុទ្ធសាស្ត្រជម្រុញ របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ក៏ជាយុទ្ធសាស្ត្រមួយប្រើដើម្បីឲ្យអតិថិជនបង្កើនការប្រើប្រាស់សេវាឥណទានឲ្យបានកាន់តែច្រើនឡើងៗ ពីមួយថ្ងៃទៅមួយថ្ងៃ។ តាមរយៈការជម្រុញនេះធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក បានប្រើនូវយុទ្ធសាស្ត្រ ដូចជា ការចុះទៅជួបអតិថិជនផ្ទាល់ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានផលិតផលឥណទានរបស់ខ្លួនជាមួយនិងនីតិវិធីរបស់អតិថិជនអាចទទួលបានឥណទានរបស់ធនាគារ។ ការប្រើប្រាស់មធ្យោបាយទំនាក់ទំនងអតិថិជន តាមរយៈទូរស័ព្ទជាដើម ការប្រើទូរស័ព្ទផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ទីភ្នាក់ងារឥណទានក្នុងការទំនាក់ទំនងទៅអតិថិជនផ្ទាល់ក៏ជាផ្នែកមួយ ក្នុងការជម្រុញការលក់ឥណទានអោយមានប្រសិទ្ធភាពផងដែរ។ ភាគច្រើនក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងអតិថិជនរបស់ភ្នាក់ងារឥណទានធនាគារសាខាបឹងត្របែកនេះ គឺប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទ ដែលមានគ្រប់ប្រព័ន្ធដូចជាប្រព័ន្ធ smart និង cellcard ។

៣.៤.៥ យុទ្ធសាស្ត្ររូបសាស្ត្រ (Physical Evident)

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ជាធនាគារ នាំមុខគេ និងធំជាងគេមួយនៅប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានការជឿទុកចិត្តយ៉ាងខ្លាំងក្លាពីសំណាក់អតិថិជនគ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន។ ខាងក្រោមនេះជាអ្វីដែលធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មាន ដែលធ្វើឲ្យអតិថិជនមានជំនឿទុកចិត្តមកលើធនាគារ៖

៣.៤.៥.១ ការិយាល័យកណ្តាលធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី រាជធានីភ្នំពេញ

(ACLEDA's Head Office at Phnom Penh)⁴⁴

នៅថ្ងៃទី០៩ ខែមេសា ឆ្នាំ២០០៧ ការិយាល័យកណ្តាលធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានធ្វើការប្តូរមកជាកម្មសិទ្ធិរបស់ខ្លួន ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅអាគារលេខ៦១ មហាវិថីព្រះមុនីវង្ស សង្កាត់ស្រះចក ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ។ អគារនេះត្រូវបានសាងសង់មានលក្ខណៈជាស្តង់ដារអន្តរជាតិទី១ ឈានមុខគេនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលបានចំណាយទឹកប្រាក់អស់ប្រហែលជាង៦លានដុល្លារអាមេរិក និងចំណាយពេលសាងសង់រយៈពេលជាងពីរឆ្នាំ។

អាគារថ្មីការិយាល័យកណ្តាលនេះ ត្រូវបានសម្ពោធជាក់ឲ្យប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការ នៅថ្ងៃទី១៨ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០០៧ ក្រោមអធិបតីភាពឯកឧត្តម គាត ឈន់ ទេសរដ្ឋមន្ត្រី និងជារដ្ឋមន្ត្រីក្រសួង

⁴⁴ សៀវភៅ ប្រវត្តិធនាគារ អេស៊ីលីដា ផលិតផល និងសេវាកម្ម, (ឆ្នាំ២០១៧)

សេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ឯឧត្តម ជា ចាន់តូ អគ្គិសនីសាស្ត្រាចារ្យ ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ភាគទុនិក ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភ្ញៀវជាតិ និងអន្តរជាតិជាច្រើនទៀត។ ដោយមានការអភិវឌ្ឍន៍ និងរីកចម្រើនឥតឈប់ឈរនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៣ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ការិយាល័យកណ្តាល បានធ្វើការសាងសង់អគារ ការិយាល័យកណ្តាលថ្មីបន្ថែម នៅខាងក្រោយអគារការិយាល័យ កណ្តាលចាស់ មានលក្ខណៈទំនើប កម្ពស់ ២០ជាន់ និងអគារក្រោមដីចំនួន ៤ជាន់ ដែលមានទំហំ ៤៣.០០០ ម៉ែត្រការ៉េ សម្រាប់បំពេញការងារ។

រូបភាពទី៦ ៖ សំណង់អគារការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី



ប្រភព៖ គេហទំព័រធនាគារ អេស៊ីលីដា www.acledabank.com (Retrieve date: May 15, 2017)

ទីតាំងការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ស្ថិតនៅអាគារលេខ ៦១ មហាវិថីព្រះមុនីវង្ស សង្កាត់ស្រះចក ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

- ប្រអប់សំបុត្រ : ១១៤៩
- ទូរសារលេខ : (៨៥៥) ០២៣ ៩៩៤ ៦៦៦/៤៣០ ៥៥៥
- អ៊ីម៉ែល : acledabank@acledabank.com.kh
- គេហទំព័រ : www.acledabank.com

៣.៤.៥.២ កាតឥណទាន និងឥណពន្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

(ACLEDA's Credit and Debit Cards)⁴⁵

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានបែងចែកប័ណ្ណឥណទាន និងប័ណ្ណឥណពន្ធ ដូចខាងក្រោម៖

⁴⁵ [Hptt://www.acledabank.com.kh](http://www.acledabank.com.kh) (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)

ក. ប្រភេទប័ណ្ណឥណទានអេស៊ីលីដា (ACLEDA's Credit Cards)៖

- ACLEDA VISA Credit Card – Classic ប័ណ្ណឥណទានវីសាអេស៊ីលីដាធម្មតា
- ACLEDA VISA Credit Card – Gold/VIP ប័ណ្ណឥណទានវីសាអេស៊ីលីដាមាស
- ACLEDA VISA Credit Card – Platinum/VVIP ប័ណ្ណឥណទានវីសាអេស៊ីលីដាប្លាទីន
- ACLEDA MasterCard Credit Card – Standard ប័ណ្ណឥណទានម៉ាស្ទ័រកាតអេស៊ីលីដាធម្មតា
- ACLEDA MasterCard Credit Card – Gold/VIP ប័ណ្ណឥណទានម៉ាស្ទ័រកាតអេស៊ីលីដាមាស
- ACLEDA MasterCard Credit Card – Platinum/VVIP ប័ណ្ណឥណទានម៉ាស្ទ័រកាតអេស៊ីលីដាប្លាទីន

ខ. ប្រភេទប័ណ្ណឥណទានអេស៊ីលីដា (ACLEDA's Debit Cards)៖

- ACLEDA ATM Card ប័ណ្ណអេធីអឹមអេស៊ីលីដា
- ACLEDA Gold Card ប័ណ្ណអេធីអឹមអេស៊ីលីដាមាស
- ACLEDA VISA Debit Card – Classic ប័ណ្ណឥណទានវីសាអេស៊ីលីដាធម្មតា
- ACLEDA VISA Debit Card – VIP ប័ណ្ណឥណទានវីសាអេស៊ីលីដាពិសេស
- ACLEDA MasterCard Debit Card – Standard ប័ណ្ណឥណទានម៉ាស្ទ័រកាតអេស៊ីលីដាធម្មតា
- ACLEDA MasterCard Debit Card – VIP ប័ណ្ណឥណទានម៉ាស្ទ័រកាតអេស៊ីលីដាពិសេស

៣.៤.៥.៣ ទូរអេធីអឹម របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី (ACLEDA's ATM)⁴⁶

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានបំពាក់បន្ទប់ ATM គ្រប់២៥ខេត្តក្រុង ដែលមានចំនួនសរុប ៣៥៥គ្រឿង ដែលជាបណ្តាញម៉ាស៊ីនអេធីអឹមធំជាងគេនៅគ្រប់ខេត្ត និងរាជធានីទូទាំងប្រទេស កម្ពុជា ទាំងនៅក្នុងការិយាល័យធនាគារ អេស៊ីលីដា និងនៅតាមផ្សារ ទំនើប សាកលវិទ្យាល័យ សណ្ឋាគារ ក្រុមហ៊ុននានា...។ ម៉ាស៊ីនអេធីអឹម អេស៊ីលីដា អនុញ្ញាតឲ្យធ្វើប្រតិបត្តិការសេវា ធនាគារ បានគ្រប់ពេលវេលា (២៤ម៉ោងក្នុងមួយថ្ងៃ និង៧ថ្ងៃក្នុងមួយសប្តាហ៍) មានលក្ខណៈងាយ ស្រួល និងសុវត្ថិភាពខ្ពស់បំផុតតាមរយៈប័ណ្ណរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា និងប័ណ្ណរបស់ធនាគារ ផ្សេងៗ។

ក. ការប្រតិបត្តិការសេវាធនាគារ តាមរយៈម៉ាស៊ីនអេធីអឹម អេស៊ីលីដា៖

- ដកប្រាក់ ដោយប្រើប័ណ្ណ និងមិនចាំបាច់ប្រើប័ណ្ណ
- បញ្ចូលទឹកប្រាក់ក្នុងទូរស័ព្ទ
- ទូទាត់វិក្កយបត្រ

⁴⁶ Hptt://www.acledabank.com.kh (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)

- ផ្ទេរប្រាក់រវាងគណនីម្ចាស់តែមួយ ឬគណនីភ្ជាប់ក្នុងប័ណ្ណឥណទានតែមួយ
- ផ្ទេរប្រាក់រវាងគណនីម្ចាស់ផ្សេងគ្នា
- ពិនិត្យមើលសមតុល្យសាច់ប្រាក់
- ពិនិត្យមើលរបាយការណ៍គណនីសង្ខេប
- ប្រតិបត្តិការផ្សេងទៀត

ខ. ប័ណ្ណដែលអាចប្រើជាមួយអេធីអិមអេស៊ីលីដា៖

- ACLEDA Card
- VISA Card
- UnionPay International
- JCB
- Master Card
- Maestro
- Cirrus
- Diners Club International
- Discover Network

៣.៤.៦ យុទ្ធសាស្ត្រដំណើរការ (Process)⁴⁷

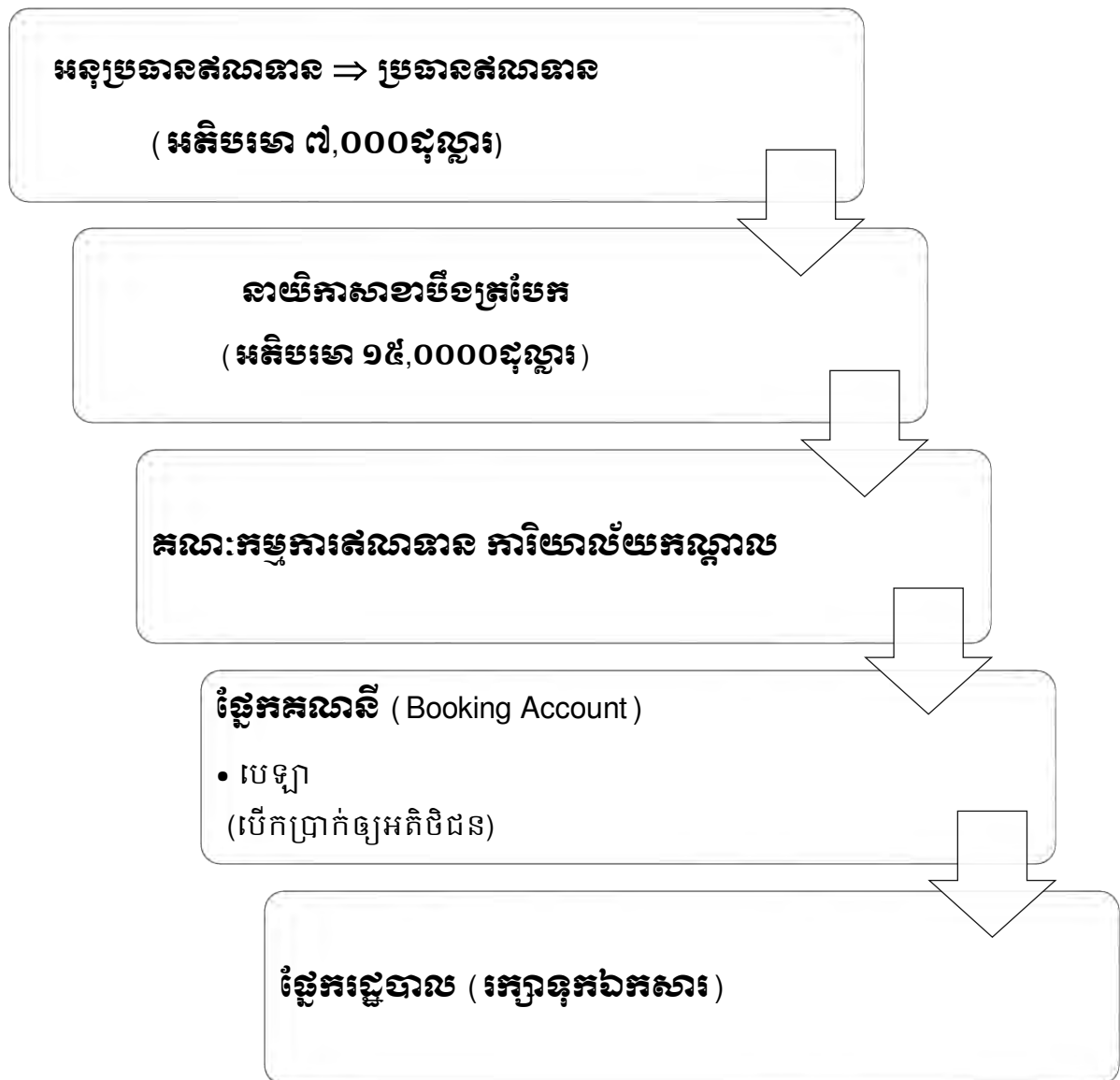
យុទ្ធសាស្ត្រដំណើរការ របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ដែលកំពុងដំណើរការក្នុងស្ថាប័នមួយនេះ ពួកយើងបានធ្វើការស្រាវជ្រាវមានដូចតទៅ៖

ក. ដំណើរការនៃការអនុម័តឥណទាន

ដំណើរនេះគឺ ចាប់ផ្តើមពីការសម្រេចបានឥណទាន ដែលភ្នាក់ងារឥណទានផ្តល់អោយអតិថិជន (ទំហំឥណទាន,នីតិវិធី,ឯកសារគ្រប់គ្រាន់.....)ឆ្លងចូលដល់អនុប្រធានឥណទានជាអ្នកត្រួតពិនិត្យបញ្ជូនដល់ ប្រធានផ្នែកឥណទាន ជាអ្នកត្រួតពិនិត្យ និងអនុម័តបន្ត ទៅកាន់នាយិកាសាខាបឹងត្របែក ត្រួតពិនិត្យ និងអនុម័តចុងក្រោយ រួចបញ្ជូនអោយផ្នែកគណនីរបស់ធនាគារ បង្កើតគណនីដោយបញ្ចូលចំនួនទំហំទឹកប្រាក់ដែលអតិថិជនស្នើរសុំ បន្ទាប់មកទៀតផ្នែកគណនីបញ្ជូនឯកសារមកខាងផ្នែករដ្ឋបាល រៀបចំតំកល់ទុកដាក់។ (សូមមើលរូបភាពទី៧)

⁴⁷ បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយនឹងបុគ្គលិកអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន, (ថ្ងៃទី២៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧)

**រូបភាពទី៧ ៖ ដំណើរការនៃការអនុម័តឥណទានក្នុងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
សាខាបឹងត្របែក**

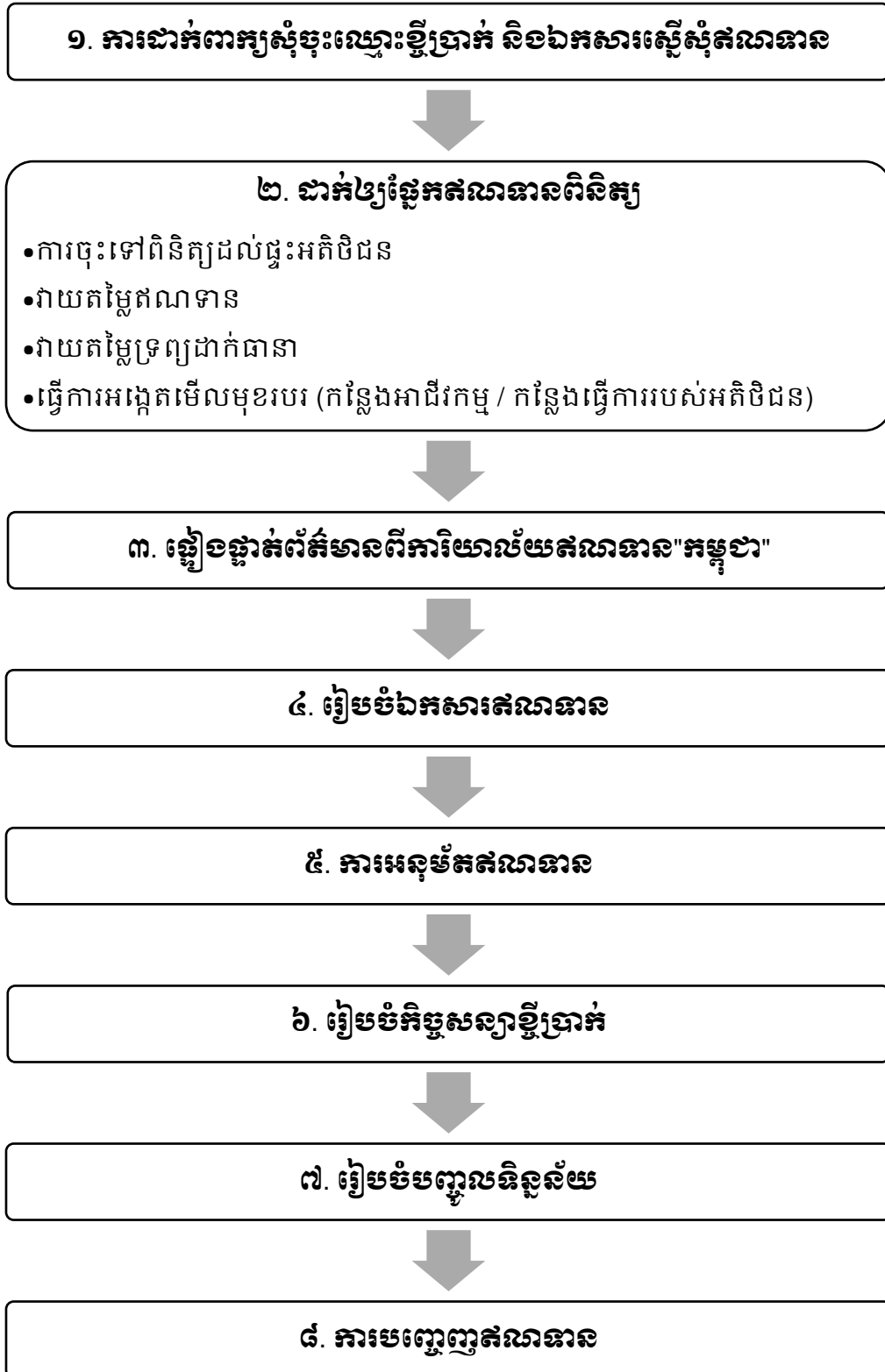


សំគាល់៖

- បើទំហំឥណទានស្មើដោយអតិថិជន ក្រោមចំនួន ទឹកប្រាក់៧,០០០\$ ប្រធានផ្នែកឥណទាន ជាអ្នកអនុម័តផ្ទាល់។
- បើទំហំឥណទានស្មើដោយអតិថិជន លើសចំនួន ទឹកប្រាក់៧,០០០ដុល្លារ រហូតដល់ ១៥០,០០០ដុល្លារ នាយិកាប្រចាំសាខាបឹងត្របែក ជាអ្នកអនុម័តផ្ទាល់។
- បើទំហំឥណទានស្មើដោយអតិថិជន លើសពីចំនួនទឹកប្រាក់ ១៥០,០០០ដុល្លារ គណៈកម្ម ការឥណទានការិយាល័យកណ្តាលជាអ្នកអនុម័ត។

ខ. ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទាន

រូបភាពទី៨ ៖ ដំណើរការនៃការផ្តល់ឥណទានក្នុងបណ្តាញអេស៊ីបីជា ភីអិលស៊ី សាខាប៊ីឡូតបេក



ដំណាក់កាលទី១: ការដាក់ពាក្យសុំចុះឈ្មោះខ្ចីប្រាក់ គឺជាដំណាក់កាលដំបូងសម្រាប់អតិថិជនដែលមានបំណងក្នុងការប្រើប្រាស់សេវាឥណទាន ដែលពួកគាត់ត្រូវអញ្ជើញមកសួរព័ត៌មានពីធនាគារដោយផ្ទាល់តាមរយៈបុគ្គលិកផ្តល់ព័ត៌មាន។ បុគ្គលិករបស់ធនាគារនឹងធ្វើការណែនាំអំពីគោលការណ៍នៃការផ្តល់កម្ចីទៅតាមប្រភេទឥណទានដែលពួកគាត់ចង់ខ្ចី បន្ទាប់មកផ្តល់ជាពាក្យសុំទៅឲ្យអតិថិជនបំពេញរួចផ្តល់លេខទូរស័ព្ទរបស់មន្ត្រីឥណទានក្នុងការទំនាក់ទំនងសួរព័ត៌មានបន្ថែម។

ដំណាក់កាលទី២: ការចុះទៅពិនិត្យដល់ផ្ទះអតិថិជន និងវាយតម្លៃឥណទាន គឺជាដំណាក់កាលមួយដែលមន្ត្រីឥណទានរបស់ធនាគារ នឹងចុះទៅពិនិត្យដល់ផ្ទះអតិថិជន បន្ទាប់ពីទទួលបានការស្នើសុំឥណទានរបស់អតិថិជន ហើយធ្វើការវាយតម្លៃទៅលើទ្រព្យដាក់ធានារបស់អតិថិជន ថាមានតម្លៃប៉ុន្មាន អាចស្នើទៅនឹងទំហំឥណទានដែលអតិថិជនធ្វើការស្នើសុំឬអត់។ មន្ត្រីឥណទានក៏បានពិនិត្យមើល និងសាកសួរព័ត៌មានបន្ថែមទាក់ទងជាមួយនឹងស្ថានភាពការងារ ឬមុខរបរអាជីវកម្មព្រមទាំងប្រាក់ចំណូលដែលទទួលបានជារៀងរាល់ខែនៃសមាជិកគ្រួសារ។

ដំណាក់កាលទី៣: ផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មានពីការិយាល័យឥណទាន “កម្ពុជា” គឺជាដំណាក់កាលដែលមន្ត្រីឥណទានយកព័ត៌មានដែលទទួលបានពេលចុះវាយតម្លៃអតិថិជនធ្វើការប្រៀបធៀបទៅនឹងព័ត៌មានដែលទទួលបានពីការិយាល័យឥណទាន“កម្ពុជា”។

ដំណាក់កាលទី៤: ការរៀបចំឯកសារឥណទាន បន្ទាប់ពីធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ព័ត៌មានត្រឹមត្រូវអស់ហើយ ខាងមន្ត្រីឥណទាននឹងរៀបចំឯកសារដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការស្នើសុំឥណទានរបស់អតិថិជនដោយតម្រូវឲ្យអតិថិជនធ្វើការពិនិត្យ និងចុះហត្ថលេខាចំពោះការស្នើសុំនេះ។ បន្ថែមពីនេះ អតិថិជនត្រូវធ្វើការរត់ឯកសារ ដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយនឹងទ្រព្យធានាដែលមានការបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវពីសាលាសង្កាត់ និងខណ្ឌផងដែរ។

ដំណាក់កាលទី៥: ការអនុម័តឥណទាន ដោយមានឯកសារបញ្ជាក់ត្រឹមត្រូវរួចអស់ហើយ ខាងមន្ត្រីឥណទាននឹងធ្វើការរៀបចំឯកសារទាំងនោះបញ្ជូនទៅកាន់ ប្រធានផ្នែកឥណទានត្រួតពិនិត្យ រួចប្រធានឥណទាននឹងធ្វើការបញ្ជូនបន្តទៅកាន់នាយិការបស់ធនាគារដើម្បីធ្វើការអនុម័តឥណទាន។ សំគាល់ ចំពោះឥណទានដែល

មានទំហំត្រឹម ៧,០០០ ដុល្លារប្រធានឥណទានអាចធ្វើការអនុម័តផ្ទាល់តែម្តង ដោយមិនចាំបាច់ឆ្លងកាត់នាយិការនោះឡើយ។

ដំណាក់កាលទី៦: ការរៀបចំកិច្ចសន្យា ក្រោយពីទទួលបានការអនុម័តឥណទានរួចរាល់ហើយ មន្ត្រីឥណទាននឹងធ្វើការរៀបចំកិច្ចសន្យាទាក់ទងនឹងការកម្ចីមានដូចជា ពេលវេលានៃការសង ចំនួនទឹកប្រាក់ដែលត្រូវសងមកកាន់ធនាគារជារៀងរាល់ខែ ព្រមជាមួយនឹងអត្រាការប្រាក់ផងដែរ ដោយកិច្ចសន្យានេះមានការចុះហត្ថលេខាពីអតិថិជនយ៉ាងត្រឹមត្រូវ។

ដំណាក់កាលទី៧: ការរៀបចំបញ្ចូលទិន្នន័យ ជាដំណាក់កាលដែលខាងធនាគារធ្វើការបញ្ចូលទិន្នន័យទាំងអស់របស់អតិថិជនទៅកាន់ផ្នែកគណនេយ្យ និងរដ្ឋបាលរបស់ធនាគារដើម្បីធ្វើការអនុវត្តផ្តល់ជាប្រាក់កម្ចីទៅកាន់អតិថិជនរបស់ខ្លួន។

ដំណាក់កាលទី៨: ការបញ្ចេញឥណទាន គឺជាដំណាក់កាលចុងក្រោយ ដែលតម្រូវឲ្យអតិថិជនមកកាន់ធនាគារផ្ទាល់ ដើម្បីទទួលយកនូវទំហំឥណទានដែលខ្លួនបានស្នើសុំពីខាងធនាគារដែលតម្រូវឲ្យអតិថិជនបើកគណនីរបស់ធនាគារ ក្នុងការផ្ទេរប្រាក់តាមរយៈគណនីនោះ។

៣.៤.៧ យុទ្ធសាស្ត្រមនុស្ស (People)⁴⁸

ការធ្វើអោយសាធារណៈជនទុកចិត្តមកលើ ធនាគារ មួយមិនមែនជារឿងដែលងាយស្រួលប៉ុន្មាននោះទេ ទាក់ទងនឹងធនធានមនុស្សពូកែៗរបស់ស្ថាប័នធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានធនធានមនុស្សពិតប្រាកដដែលអាចធ្វើ ឲ្យអតិថិជនរបស់ខ្លួនជឿទុកចិត្តបាន។

៣.៤.៧.១ ថ្នាក់ដឹកនាំកំពូល Board of Directors

ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺលោក នាយ សៀន ។ លោកជាជនជាតិខ្មែរ កើតក្នុងខែឆ្នាំ១៩៥៤ លោកបានបញ្ចប់ថ្នាក់អនុបណ្ឌិតប្រតិបត្តិគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម ជំនាញហិរញ្ញវត្ថុ និងគណនេយ្យ ពីសាកលវិទ្យាល័យ Preston នៅសហរដ្ឋអាមេរិក។ នៅក្នុងក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនេះដែលមានសមាជិកដែលជាអភិបាលចំរុះជាតិសាសន៍ចំនួន៩នាក់ផ្សេងទៀត។

ប្រធាននាយកប្រតិបត្តិ របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺបណ្ឌិត អ៊ុន ចាន់នី ។ លោកជាជនជាតិខ្មែរ កើតក្នុងខែមិថុនាឆ្នាំ១៩៦០ លោកបានបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បណ្ឌិត ផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និងបានបញ្ចប់វគ្គសិក្សាស្តីពី អភិបាលក្រុមហ៊ុន ពីវិទ្យាស្ថានអូស្ត្រាលីសម្រាប់អភិបាលក្រុមហ៊ុន (GAICD) ។

⁴⁸ http://www.acledabank.com.kh/kh/eng/ff_mgt (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)

៣.៤.៧.២ ថ្នាក់ដឹកនាំសាខាបីច្របែក Branch Manager

នាយិកាសាខាបីច្របែក នៃធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺលោកស្រី សុខ វណ្ណនី ជាជនជាតិខ្មែរ លោកស្រីធ្លាប់ដឹកនាំ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាទួលគោក អស់រយៈពេល៧ឆ្នាំមុនត្រូវបានផ្លាស់មកកាន់សាខាបីច្របែក។ ក្នុងរយៈពេល៧ឆ្នាំលោកស្រីបានដឹកនាំសាខាទួលគោក មានការរីកចម្រើនឥតឈប់ឈរ រហូតលោកស្រីត្រូវបានប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលបញ្ជូនលោកស្រីអោយមកដឹកនាំនៅសាខាបីច្របែកបន្ត។ក្នុងការដឹកនាំក្នុងសាខាបីច្របែកនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ពួកយើងឃើញថាមានដំណើរយ៉ាងរលូន។

៣.៤.៧.៣ បុគ្គលិករបស់ធនាគារ Employees⁴⁹

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គឺជាធនាគារ ដែលត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជាអ្នកជ្រើសរើសនិស្សិតមានបរិញ្ញាបត្រពីមហាវិទ្យាល័យច្រើនជាគេនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ ធនាគារបានធ្វើការរក្សាទុកនូវកម្រិតសមត្ថភាពធនធានមនុស្សបានយ៉ាងប្រសើរតាមរយៈ ការហ្វឹកហ្វឺនទាំងបុគ្គលិកចំណូលថ្មី និងកម្មវិធីបំប៉នជាប្រចាំ សម្រាប់បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់របស់ខ្លួន។ មុននឹងក្លាយជាបុគ្គលិករបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មិនថាផ្នែកណាទេ គឺត្រូវបានជ្រើសរើសសំរាប់ដោយផ្នែកទទួលបន្ទុកធនធានមនុស្សរបស់ធនាគារការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ផ្ទាល់។ ការធ្វើបែបនេះ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី នឹងមានធនធានបុគ្គលិកពិតប្រាកដ ទាំងចំណេះ ជំនាញ និងសីលធម៌ ក្នុងការបំពេញការងារតាមធនាគារ គ្រប់សាខា។

៣.៥ យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់ឥណទានខ្នាតមធ្យមរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបីច្របែក

៣.៥.១ គោលការណ៍នៃការលក់ឥណទានខ្នាតមធ្យម⁵⁰

៣.៥.១.១ អតិថិជនគោលដៅ

ឥណទានខ្នាតមធ្យមរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បង្កើតឡើងបានកំណត់អតិថិជនគោលដៅដូចខាងក្រោម៖

ក. រូបវន្តបុគ្គល (Individual)

សំដៅអ្នកខ្ចីជាគ្រួសារ ឬឯកត្តជនដែលខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ សម្រាប់សកម្មភាពអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនដែលមានលក្ខណៈជាប្រចាំបុគ្គល។

⁴⁹ http://www.acledabank.com.kh/kh/khm/cr_careeropportunity (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)

⁵⁰ សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម, (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី, ២២ មករា ២០១៥)

ខ. នីតិបុគ្គល (Legal Entity)

សំដៅស្ថាប័ន/ សហគ្រាស ដែលបានបង្កើតឡើងដោយច្បាប់នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា រួមមាន៖

- សហគ្រាស/ ក្រុមហ៊ុនឯកកម្មសិទ្ធិ (Sole Proprietorship) ជាសហគ្រាស/ ក្រុមហ៊ុនដែលបានបង្កើតឡើង និងចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មតាមទម្រង់បែបបទស្របច្បាប់ធ្វើប្រតិបត្តិការដោយបុគ្គលម្នាក់ ជាម្ចាស់មូលធនរបស់ខ្លួនទទួលខុសត្រូវគ្មានកម្រិត។
- សហគ្រាស/ ក្រុមហ៊ុនសហកម្មសិទ្ធិ (Partnership) ជាសហគ្រាស/ ក្រុមហ៊ុនដែលបានបង្កើតឡើង និងចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មតាមទម្រង់ស្របច្បាប់ជានីតិបុគ្គល ហើយទទួលខុសត្រូវពីរនាក់ឬច្រើនភាគហ៊ុន ជាអ្នកកាន់កាប់ចំណែកភាគហ៊ុនរបស់ខ្លួន។
- សហគ្រាស/ ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្ម (Corporation) ជាសហគ្រាស/ ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មដែលបានបង្កើតឡើងនិងចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មតាមទម្រង់បែបបទស្របច្បាប់ និងត្រូវបានផ្តល់សិទ្ធិតាមផ្លូវច្បាប់ ជានីតិបុគ្គលដោយឡែកពីសិទ្ធិរបស់ម្ចាស់ភាគហ៊ុន។ សហគ្រាស/ ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មមានវិនិយោគិនច្រើនចូលរួមវិនិយោគ និងជាអ្នកកាន់កាប់ចំណែកភាគហ៊ុនរបស់ខ្លួនដែលបានវិនិយោគ។

៣.៥.១.២ ទីផ្សារគោលដៅ

ឥណទានខ្នាតមធ្យម ត្រូវបានយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេសសម្រាប់អាជីវកម្មខ្នាតតូច-ខ្នាតមធ្យម សហគ្រាសខ្នាតមធ្យម និងសហគ្រាសពាណិជ្ជកម្ម-ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មទាំងឡាយ ដែលមានតម្រូវការសាច់ប្រាក់ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មដូចមាន លក្ខណៈខាងក្រោម៖

- មានទីតាំងក្រុមហ៊ុន ឬមុខរបរស្ថិតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដែលមានស្ថានភាពល្អនៅក្នុងទីផ្សារ ហើយប្រវត្តិនៃមុខរបរមានស្ថេរភាពយ៉ាងហោចណាស់បីឆ្នាំ ដែលបង្ហាញពីប្រាក់ចំណេញនៅពីរឆ្នាំចុងក្រោយ។
- មានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ និងមានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន។
- ជាក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្ម ឬមុខរបរដែលបានបង្កើតឡើងរួចហើយមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះ មានភាពរឹងមាំលើវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ មានសុចរិតភាព។
- មានតម្លាភាពអាជីវកម្ម លំហូរសាច់ប្រាក់មានស្ថេរភាព (ប៉ុន្តែអាចអនុញ្ញាតចំពោះមុខរបរដែលមានលក្ខណៈរដូវកាល)
- អ្នកខ្ចីអាចជារូបវន្តបុគ្គល និងជានីតិបុគ្គល (ចំពោះក្រុមហ៊ុន)។

៣.៥.១.៣ ការផ្សព្វផ្សាយ

ដើម្បីឲ្យអតិថិជនយល់កាន់តែច្បាស់ពីផលិតផលឥណទាន ត្រូវធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ នៅក្នុង ចំណោមកម្មករនិយោជិតរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី និងនៅក្នុងសហគមន៍ដែលមាន សក្តានុពល។ ភ្នាក់ងារឥណទាន និងភ្នាក់ងារទីផ្សារ ត្រូវទទួលខុសត្រូវលើការផ្សព្វផ្សាយឲ្យបាន ជ្រួតជ្រាប និងស៊ីជម្រៅដើម្បីពង្រីកចំណែកទីផ្សារឥណទាន ឲ្យបានទូលំទូលាយនៅគ្រប់ទីកន្លែង គ្រប់តំបន់នៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។

យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ នឹងត្រូវបានយកមកប្រើដូចជា៖

- ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ ទូរទស្សន៍, វីដេអូ, សារព័ត៌មាន...
- តាមរយៈភ្នាក់ងារផ្សព្វផ្សាយ និងគ្រប់បុគ្គលិកធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- តាមរយៈអតិថិជនរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- ការចុះធ្វើយុទ្ធនាការផ្សព្វផ្សាយ (ចែកប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយ, ពន្យល់....)

និងទំនាក់ទំនងជាសាធារណៈ។ល។

៣.៥.១.៤ ប្រភេទរូបិយប័ណ្ណ

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ផ្តល់ឥណទានខ្នាតមធ្យមដល់អតិថិជនជាប្រាក់រៀល ប្រាក់បាត និងប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក ទៅតាមតម្រូវការជាក់ស្តែង។

៣.៥.១.៥ ទំហំឥណទាន និងរយៈពេល

ទំហំឥណទានសម្រាប់ប្រភេទរូបិយប័ណ្ណនីមួយៗត្រូវបានកំណត់ដូចក្រោម៖

តារាងទី៤ ៖ ទំហំ និងរយៈពេលខ្ចីនៃប្រភេទរូបិយប័ណ្ណនីមួយៗ

ប្រភេទរូបិយប័ណ្ណ	ទំហំឥណទាន	រយៈពេលខ្ចីអតិបរមា
ជាប្រាក់រៀល	ធំជាង ១២០,០០០,០០០រៀល រហូតដល់ ៥% នៃមូលនិធិសម្បត្តិសុទ្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។	៦០ខែ
ប្រាក់បាត	ធំជាង ១,២០០,០០០បាត រហូតដល់៥%នៃមូលនិធិសម្បត្តិសុទ្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី	៦០ខែ
ជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក	ជាង ៣០,០០០ដុល្លារអាមេរិក រហូតដល់៥%នៃមូលនិធិសម្បត្តិសុទ្ធរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី	៧២ខែ

ប្រភព ៖ សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម, (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ២២,មករា២០១៥)

៣.៥.១.៦ អត្រាការប្រាក់ និងសោហ៊ុយឥណទាន

អត្រាការប្រាក់ និងសោហ៊ុយឥណទាន ត្រូវបានកំណត់ទៅតាមទំហំឥណទាន និងសម្រេចដោយគណៈកម្មាធិការ កំណត់ថ្លៃលើផលិតផល និងសេវាកម្ម ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ដូចខាងក្រោម៖

តារាងទី៥ ៖ ទំហំឥណទាន អត្រាការប្រាក់ និងសោហ៊ុយឥណទាន

ក. ឥណទានជាប្រាក់រៀល

ទំហំឥណទាន	អត្រាការប្រាក់	សោហ៊ុយឥណទាន
ធំជាង ១២០,០០០,០០០រៀល រហូតដល់ ២០០,០០០,០០០រៀល	អប្បបរមា ១៨% ក្នុងមួយឆ្នាំ	១%នៃទំហំឥណទាន
ធំជាង ២០០,០០០,០០០រៀល រហូតដល់ ក្រោម ៨០០,០០០,០០០រៀល	អប្បបរមា ១៦.៨០% ក្នុងមួយឆ្នាំ	
ចាប់ពី ៨០០,០០០,០០០រៀល រហូតដល់ ៥% នៃមូលនិធិសម្បត្តិសុទ្ធរបស់ធនាគារ	អប្បបរមា ១៥.៦០% ក្នុងមួយឆ្នាំ	

ខ. ឥណទានជាប្រាក់បាត

ទំហំឥណទាន	អត្រាការប្រាក់	សោហ៊ុយឥណទាន
ធំជាង ១,២,០០០,០០០រៀល រហូតដល់ ២,០០០,០០០បាត	អប្បបរមា ១៨% ក្នុងមួយឆ្នាំ	១%នៃទំហំឥណទាន
ធំជាង ២,០០០,០០០បាត រហូតដល់ ក្រោម ៨,០០០,០០០រៀល	អប្បបរមា ១៦.៨០% ក្នុងមួយឆ្នាំ	
ចាប់ពី ៨,០០០,០០០រៀល រហូតដល់ ៥% នៃមូលនិធិសម្បត្តិសុទ្ធរបស់ធនាគារ	អប្បបរមា ១៥.៦០% ក្នុងមួយឆ្នាំ	

គ. ឥណទានជាប្រាក់ដុល្លារអាមេរិក

ទំហំឥណទាន	អត្រាការប្រាក់	សោហ៊ុយឥណទាន
ធំជាង ៣០,០០០ដុល្លារអាមេរិក រហូតដល់ ៥០,០០០ដុល្លារអាមេរិក	អប្បបរមា ១៣.២០% ក្នុងមួយឆ្នាំ	១%នៃទំហំឥណទាន
ធំជាង ៥០,០០០ដុល្លារអាមេរិក រហូតដល់ ក្រោម ១០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក	អប្បបរមា ១២.៦០% ក្នុងមួយឆ្នាំ	
ធំជាង ១០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក រហូតដល់ក្រោម ៥០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក	អប្បបរមា ១១.៤០% ក្នុងមួយឆ្នាំ	
ធំជាង ៥០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក រហូតដល់ ៥% នៃមូលនិធិសម្បត្តិសុទ្ធរបស់ធនាគារ	អប្បបរមា ១០.៨០% ក្នុងមួយឆ្នាំរយៈពេលខ្លីអតិបរមា ៤៨ខែ	

ប្រភព៖ សៀវភៅ គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម, (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ២០,មករា២០១៥)

៣.៥.១.៧ ការគណនាអត្រាការប្រាក់

ការគណនាអត្រាការប្រាក់គឺគណនាទៅតាមរូបមន្ត៖

$$I = (P \cdot i \% \cdot N) / 360$$

ដែលក្នុងនោះ៖

- I : ជាចំនួនការប្រាក់ដែលត្រូវទទួល “ឬអតិថិជនត្រូវសង” (Interest Receivable)
- P : ជាចំនួនប្រាក់ដើមជាក់ស្តែង (Actual Principal During the Period)
- i%: ជាអត្រាការប្រាក់មួយឆ្នាំ (Interest Rate per Annum)
- N : ជាចំនួនថ្ងៃគិតការប្រាក់ក្នុងរយៈពេលខ្លី (Number of Day for Calculating Interest)
- 360: ជាចំនួនថ្ងៃគិតក្នុងមួយឆ្នាំ (Number of Day per year)

៣.៥.២ គោលការណ៍ការផ្តល់ឥណទានខ្នាតមធ្យម

៣.៥.២.១ លក្ខណៈសម្បត្តិដែលអាចទទួលបាន

រូបវន្តបុគ្គលជានីតិជន (បុគ្គលដែលមានសិទ្ធិប្រកបការងារតាមផ្លូវច្បាប់) និងជានីតិបុគ្គលដែលរស់នៅ និងមានទីតាំងនៅក្នុងព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ហើយមានលក្ខណសម្បត្តិ ដូចខាងក្រោម៖

- មានប្រវត្តិ និងអត្តចរិតល្អ អាចជឿទុកចិត្តបាន
- ធានាផ្តល់ព័ត៌មានជូនធនាគារ ត្រឹមត្រូវ ច្បាស់លាស់ គ្រប់គ្រាន់ និងទាន់ពេលវេលា

- មិនជាប់ពន្ធនាគារដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការចោទប្រកាន់អំពីបទល្មើសផ្សេងៗ
- មានទីលំនៅអចិន្ត្រៃយ៍ដែលបញ្ជាក់ពីអាជ្ញាធរក្នុងតំបន់ ដូចជាមាន សៀវភៅគ្រួសារ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតផ្សេងទៀតដែលអាចជំនួសបាន។
- មុខរបរមានប្រាក់ចំណេញ និងលំហូរសាច់ប្រាក់មានស្ថេរភាព
- មានលទ្ធភាពសងបំណុលទាំងប្រាក់ដើម និងការប្រាក់
- មានទ្រព្យសម្បត្តិធានាលើប្រាក់កម្ចី
- យល់ច្បាស់រាល់ប្រការ លក្ខខណ្ឌនៃគោលការណ៍ និងនីតិវិធីឥណទាន របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- មិនអនុញ្ញាតឱ្យខ្ចីឥណទានពីធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ចំពោះ៖
 - ក. អនីតិជន ជនពិការសតិ (បុគ្គលដែលមិនមានសិទ្ធិប្រកបការងារតាមផ្លូវច្បាប់ក្រោមអាយុ ១៨ឆ្នាំ ជនញៀនគ្រឿងស្រវឹង និងញៀនថ្នាំ)។
 - ខ. បញ្ជីអាជីវកម្មដែលត្រូវបានហាមឃាត់ (Exclusion List) របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
- ចំពោះក្រុមហ៊ុន (នីតិបុគ្គល) ត្រូវមានលក្ខណៈសម្បត្តិបន្ថែម៖
 - ជាក្រុមហ៊ុនដែលបានបង្កើតឡើងរួចហើយ ដំណើរការអាជីវកម្មមានស្ថេរភាពល្អ និងមានប្រាក់ចំណេញ។
 - ក្រុមហ៊ុនមានភាពរឹងមាំលើវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ និងស្ថេរភាពអាជីវកម្ម។
 - របាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុត្រឹមត្រូវ ច្បាស់លាស់ និងគ្រប់គ្រាន់។
 - ក្រុមហ៊ុនត្រូវមានលក្ខណៈដូចខាងក្រោម៖
 - + ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន (នាមករណ៍)
 - + រចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន
 - + លក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុន
 - + ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលក្រុមហ៊ុន
 - + សមត្ថភាព ជំនាញ បទពិសោធន៍របស់ថ្នាក់ដឹកនាំកំពូលៗនៃក្រុមហ៊ុន
 - + ច្បាប់អាជីវកម្ម អាជ្ញាប័ណ្ណ និងលិខិតផ្សេងៗដែលបញ្ជាក់ពីលក្ខខណ្ឌស្របច្បាប់ ជានីតិបុគ្គល។

៣.៥.២.២ លក្ខខណ្ឌនិងតម្រូវការសុវត្ថិភាព

ដើម្បីអោយមានសុវត្ថិភាពឥណទាន ខាងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី តម្រូវអោយអតិថិជន បំពេញនូវលក្ខខណ្ឌមួយចំនួនដូចតទៅ៖

- អ្នកខ្ចីប្រាក់មានគម្រោងជំនួញច្បាស់លាស់ដែលបង្ហាញថាមុខរបរមានសក្តានុពល មានប្រាក់ចំណេញ និងមាននិរន្តរភាព។
- ផ្តល់ឯកសារច្បាប់អាជីវកម្ម និងឯកសារដទៃទៀត។
- ភាគីខ្ចីប្រាក់ត្រូវមាន ការព្រមព្រៀងជាមុនគ្រប់ចំណុចលើរាល់លិខិតស្នាម និងលក្ខខណ្ឌទាំងឡាយដែលមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យា និងផ្តិតមេដៃស្តាំនៅចំពោះមុខ។
- មានលទ្ធភាពសងបំណុលទាន់ពេលវេលា និងយល់ព្រមបង់ប្រាក់ដល់ការិយាល័យធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។
- មានទុនផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងមុខរបរយ៉ាងតិច ២០% នៃទុនវិនិយោគសរុប។
- មានសៀវភៅគ្រួសារ សៀវភៅស្នាក់នៅ អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬលិខិតផ្សេងទៀតដែលអាចជំនួសបាន។
- ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាមានតម្លៃធានាបំណុលបានទាំងប្រាក់ដើម និងការប្រាក់។
- តម្រូវការបន្ថែមសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន (នីតិបុគ្គល)៖
 - គម្រោងជំនួញ ត្រូវបានបង្ហាញពីប្រវត្តិនៃប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុគ្រាមុន និងគម្រោងជំនួញសម្រាប់គ្រាអនាគត។
 - ត្រូវផ្តល់ឯកសារជាភស្តុតាងពីការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មដូចជាវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មច្បាប់ស្តីពីការធ្វើអាជីវកម្ម អនុស្សរណៈ លក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុន ឬទម្រង់ផ្សេងៗ ជាបង្កាន់ដៃពន្ធ និងឯកសារដទៃទៀតដែលធនាគារត្រូវការដើម្បីបញ្ជាក់លក្ខខណ្ឌស្របច្បាប់របស់ក្រុមហ៊ុន។
 - បង្ហាញពីសិទ្ធិស្របច្បាប់របស់អតិថិជនក្នុងការខ្ចីដូចជា ការសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលវិញ្ញាបនបត្រពីម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន (សម្គាល់៖ នៅក្នុងអាជីវកម្មដែលបានបង្កើតឡើងដោយត្រឹមត្រូវវានឹងត្រូវបញ្ចូលទៅក្នុងអនុស្សរណៈ និងអត្ថបទទាំងអស់របស់សមាគមន៍)។
 - លិខិតផ្ទេរសិទ្ធិ ឬលិខិតដទៃទៀតដែលកំណត់អ្នកមានសិទ្ធិចុះហត្ថលេខា នឹងបង្ហាញសិទ្ធិអំណាចរបស់គេក្នុងការចាត់តាំងអ្នកខ្ចី ឬសេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ស្តីពីការតែងតាំងថ្នាក់ដឹកនាំគ្រប់គ្រងកំពូលរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬសេចក្តីសម្រេចស្តីពីការកំណត់សិទ្ធិអំណាច ឋានៈ មុខងារ តួនាទី។

- មានការធានាដោយអ្នកចូលហ៊ុនថា អ្នកខ្ចីមានសិទ្ធិស្របច្បាប់រាល់កាលៈទេសៈដែលធ្ងន់ធ្ងរ (ដូចជាការខ្ចីប្រាក់ពីអ្នកដទៃទៀត ឬជួបវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុ) និងជាភាគីមួយក្នុងករណីប្រឈមមុខ ចំពោះការប្តឹងផ្តល់តាមផ្លូវច្បាប់ ត្រូវលាតត្រដាងបង្ហាញជូនធនាគារ និងអាចទទួលយកនូវ រាល់វិធានការច្បាប់ទាំងឡាយនៅពេលមុខរបរដួលរលំ។
- យល់ព្រមឲ្យធនាគារផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយដៃគូអ្នកខ្ចី (អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អតិថិជន និងកូនបំណុល ផ្សេងទៀត) នូវគណនី វិក្កយបត្រ ឬសមតុល្យទឹកប្រាក់ដែលត្រូវសង។ល។
- ប្រព័ន្ធបញ្ជីការគណនេយ្យអាចផ្ទៀងផ្ទាត់បាន។
- អនុវត្តការបង់ពន្ធស្របតាមច្បាប់នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។
- របាយការណ៍សវនកម្ម។
- មានប្រើប្រាស់គណនីនៅធនាគារ។
- មានរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុត្រឹមត្រូវ និងធានាផ្តល់ជូនធនាគារទាន់ពេលវេលាតាមតម្រូវការ។
- សន្យាមិនលក់ ឬផ្ទេរ ឬធានានូវទ្រព្យសម្បត្តិក្រុមហ៊ុនដោយការផ្លាស់ប្តូរកម្មសិទ្ធិ ឬអ្នក គ្រប់គ្រងថ្នាក់ខ្ពស់ដោយគ្មានការជូនដំណឹងមកធនាគារភ្លាមៗ ក្នុងហេតុការណ៍ដែលខូច ខាតដល់កេរ្តិ៍ឈ្មោះ និងស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់ក្រុមហ៊ុន ឬក៏ធ្វើឲ្យអន់ថយនូវលទ្ធភាព បំពេញកាតព្វកិច្ចរបស់ខ្លួន។
- អាចតម្រូវឲ្យមានការធានាដូចជាការធានាផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន ឬធានាពីភាគីទីបី។

៣.៥.២.៣ ការវាយតម្លៃឥណទាន

ដើម្បីមានមូលដ្ឋានសម្រាប់ធ្វើការសម្រេចចិត្តផ្តល់ឥណទាន ត្រូវមានព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ និង ច្បាស់លាស់អំពីអតិថិជន និងមុខរបរ (របស់អតិថិជន) ព្រមទាំងកត្តាផ្សេងៗទៀតនៅជុំវិញ ដែល ជះឥទ្ធិពលសម្រាប់ធ្វើការសិក្សា-វិភាគ និងវាយតម្លៃអំពីសុចរិតភាព, សមត្ថភាព និងសុវត្ថិភាព ឥណទាន។ រាល់សំណើសុំឥណទាន ប្រតិបត្តិករត្រូវតែចូលយកព័ត៌មានឥណទាន ពីប្រព័ន្ធចែក រំលែកព័ត៌មានឥណទានដែលពាក់ព័ន្ធនឹងបំណុលរបស់អ្នកស្នើសុំខ្ចី។

ការសិក្សា វាយតម្លៃឥណទានត្រូវបានចែកជាពីរ៖

ក. ការចុះសិក្សាដល់លំនៅឋាន និងទីកន្លែងប្រកបអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន

ភ្នាក់ងារឥណទានត្រូវចុះដល់លំនៅឋាន/ កន្លែងប្រកបអាជីវកម្មរបស់អតិថិជន នឹងត្រូវផ្ដោត ការយកចិត្តទុកដាក់សិក្សា វាយតម្លៃ កត្តាសំខាន់ជាគន្លឹះមួយចំនួន ដូចខាងក្រោម៖

- ព័ត៌មានទូទៅអំពី៖ ប្រវត្តិ រចនាសម្ព័ន្ធ លក្ខណៈសម្បត្តិ សមត្ថភាពគ្រប់គ្រង ជំនាញ បទពិសោធន៍ទីផ្សារ កេរ្តិ៍ឈ្មោះ អត្តចរិត ចេតនាសង...។ល។
- ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ៖ របាយការណ៍ចំណេញ-ខាត តារាងតុល្យការ របាយការណ៍លំហូរ លុយសាច់ប្រាក់ ស្ថានភាពទុន និងអនុបាតហិរញ្ញវត្ថុ ព្រមទាំងធ្វើការសិក្សា-វិភាគ លើប្រព័ន្ធ គ្រប់គ្រងបញ្ជីគណនេយ្យ ឬរបាយការណ៍សវនកម្ម។
- ត្រួតពិនិត្យសំណើសុំខ្ចី និងការប្រើប្រាស់កម្ចី៖ វាយតម្លៃការប្រាក់កម្ចី ទំហំប្រាក់កម្ចី រយៈពេល ខ្ចី លទ្ធភាពសងប្រាក់ ត្រួតពិនិត្យគោលបំណងប្រើប្រាស់កម្ចីក្នុងសកម្មភាពអាជីវកម្ម។
- អំពើតម្លៃ និងសារៈប្រយោជន៍៖ អត្រាការប្រាក់ស្របតាមប្រភេទឥណទាន, ធនាគារនឹង ទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ និងផលចំណេញពីអតិថិជន, ធនាគារមានលទ្ធភាពអាចលក់ ផលិតផលដទៃផ្សេងៗទៀតនិងមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែងគ្រប់គ្រងទីផ្សារ។
- វិភាគអំពីហានិភ័យ៖ ហានិភ័យលើការគ្រប់គ្រង ហានិភ័យទីផ្សារ ហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុ ហានិភ័យទ្រព្យធានា និងហានិភ័យសហគ្រិន។
- ការសន្និដ្ឋាន៖ ធ្វើការសន្និដ្ឋានចំណុចទាំង ០៦ ខាងលើ អនុលោមតាមគោលការណ៍ លក្ខខណ្ឌឥណទាន និងបូកសរុបគ្រប់ចំណុចចាប់អារម្មណ៍ វិភាគចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយ ព្រមទាំងវាយតម្លៃលទ្ធភាពខ្ចី និងសមត្ថភាពនៃការសងបំណុល។

ខ. ការផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយព័ត៌មានឥណទាននៃការិយាល័យឥណទាន “កម្ពុជា”

ព័ត៌មានដែលប្រមូលបានពីការចុះសិក្សាដល់លំនៅឋាន និងទីកន្លែងប្រកបអាជីវកម្ម/ ការងារ របស់អតិថិជន ត្រូវធ្វើការផ្ទៀងផ្ទាត់ជាមួយព័ត៌មានឥណទាន ដែលចូលយកក្នុងប្រព័ន្ធចែករំលែក ព័ត៌មានឥណទាននៃការិយាល័យឥណទាន “កម្ពុជា” មុននឹងធ្វើការវិនិច្ឆ័យអំពីលទ្ធភាព និងសុវត្ថិ ភាពឥណទាន។

- សោហ៊ុយចំណាយសម្រាប់ការិយាល័យឥណទាន “កម្ពុជា” ជាបន្ទុករបស់អតិថិជនដោយកាត់ ចេញពីគណនី ឬបង់ជាសាច់ប្រាក់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទទួលឥណទាន។ ក្នុងករណីដែល ធនាគារបដិសេធ សំណើសុំឥណទានរបស់អតិថិជន សោហ៊ុយចំណាយសម្រាប់ការិយាល័យ ឥណទាន “កម្ពុជា” ជាបន្ទុករបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។
- សោហ៊ុយចំណាយសម្រាប់ការិយាល័យឥណទាន “កម្ពុជា” ត្រូវជូនដំណឹងដោយនាយកដ្ឋាន ឥណទាន។

៣.៥.៣ ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាឥណទាន និងឥណទានពុំមានទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានា

៣.៥.៣.១ ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាឥណទាន

ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាឥណទានចែកជាពីរផ្នែកគឺ៖

- ❖ ទ្រព្យដាក់ធានាឥណទានជាទ្រព្យសម្បត្តិរូបី (Tangible Collateral) រួមមាន៖
 - ដី ផ្ទះ អាគារ ជាអាទិភាពដំបូង
 - សន្និធិទំនិញ (Inventory)
 - គណនីប្រាក់បញ្ញើ
 - ទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងទៀត។

❖ ទ្រព្យសម្បត្តិអរូបី (Intangible Collateral)
ចំពោះនីតិបុគ្គលដែលបំពេញបាននូវលក្ខខណ្ឌច្បាប់ត្រឹមត្រូវ ទ្រព្យសម្បត្តិអរូបីដូចមានរៀបរាប់ខាងក្រោម និងត្រូវពិចារណាជាផ្នែកមួយនៃការវាយតម្លៃប្រាក់កម្ចី តែពុំចាត់ជាទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាទេ។

- ទ្រព្យសម្បត្តិអរូបីទាំងនោះរួមមាន៖
- កម្មសិទ្ធិបញ្ញា (Intellectual Property)
 - ប័ណ្ណប៉ាតង់ (Patent)
 - សិទ្ធិប្រើប្រាស់ម៉ាកពាណិជ្ជកម្ម (Franchise)
 - ម៉ាក, ឃីហោ (Brand name)
 - ពាណិជ្ជកម្មសញ្ញា (Trademark)
 - អាជ្ញាប័ណ្ណ (License)
 - កេរ្តិ៍ឈ្មោះ (Goodwill)។

៣.៥.៣.២ ការកំណត់ទំហំឥណទានធៀបនឹងតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា

ការកំណត់ទំហំឥណទានធៀបនឹងតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានានេះ ខាងធនាគារ បានបែងចែកជាបួនផ្នែកគឺ៖

- ទ្រព្យធានាជា ដី ផ្ទះ, អាគារ
 - ទំហំឥណទានមិនត្រូវលើសពី ៧០% នៃតម្លៃប៉ាន់ប្រមាណងាយលក់នៃទ្រព្យសម្បត្តិដែលដាក់ធានា។ ក្នុងករណីដែលអ្នកខ្ចីមានអត្តចរិត/ កេរ្តិ៍ឈ្មោះ មុខរបរ និងទីផ្សារមានសក្តានុពល និងមានលទ្ធភាពហិរញ្ញវត្ថុគ្រប់គ្រាន់ ថ្នាក់មានសមត្ថកិច្ចអនុម័តឥណទាននីមួយៗអាចពិចារណាទទួលយកអនុបាតនៃទំហំឥណទាន ធៀបនឹងតម្លៃទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានាអតិបរមា ៨០%។

- តម្រូវឲ្យមានឯកសារកម្មសិទ្ធិ (ប្លង់រឹង) និងចុះការបន្ទុកដាក់បញ្ចាំពីមន្ទីរ ឬការិយាល័យរៀបចំដែនដី នគរូបនីយកម្មសំណង់ និងសុរិយោដី រាជាធានី/ ខេត្ត/ក្រុង/ស្រុក/ខណ្ឌ។
 - o ករណីផ្សេងពីនេះនាយកប្រតិបត្តិឥណទាន ជាអ្នកសម្រេច។
- ទ្រព្យធានាជា សន្និធិទំនិញ
 - ទំហំឥណទានមិនត្រូវលើសពី ៥០% នៃតម្លៃមធ្យមសមតុល្យសន្និធិទំនិញដែលបានដាក់បញ្ចាំ និងរយៈពេលខ្លីមិនលើសពី ១២ខែ។
- ទ្រព្យធានាជា ទឹកប្រាក់ក្នុងគណនីប្រាក់បញ្ញើ
 - ទំហំឥណទានត្រូវតិចជាង ១០០% នៃទឹកប្រាក់ក្នុងគណនី (គណនីប្រាក់បញ្ញើ) ដែលបានដាក់បញ្ចាំរយៈពេលខ្លីមិនត្រូវឲ្យលើសរយៈពេលរបស់គណនីប្រាក់បញ្ញើនោះទេ។
- ទ្រព្យធានាផ្សេងៗទៀត
 - ទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងទៀតដែលមានអត្តសញ្ញាណសម្គាល់ អាចទទួលយកជាទ្រព្យបញ្ចាំបាន ដោយគូបផ្សំជាមួយទ្រព្យបញ្ចាំជា ដី-ផ្ទះ/អគារ ឬគណនី។ ទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងទៀតដែលទទួលយកជាទ្រព្យបញ្ចាំនេះទោះជាមានតម្លៃខ្ពស់យ៉ាងណាក៏ដោយសាខាត្រូវវាយតម្លៃឲ្យបានច្បាស់លាស់ អំពីអាយុកាលប្រើប្រាស់ និងបម្រែបម្រួលនៃហានិភ័យ ដើម្បីប៉ាន់ប្រមាណលើការធានាសុវត្ថិភាពឥណទានជៀបទៅនឹងរយៈពេលនៃឥណទាន។
 - o (ការទទួលយកទ្រព្យដាក់បញ្ចាំផ្សេងពីនេះក្នុងករណីពិសេសដែលមិនមានចែងដូចខាងលើ នាយកប្រតិបត្តិឥណទាន ជាអ្នកសម្រេច)

៣.៥.៣.៣ ឥណទានដែលពុំមានទ្រព្យដាក់ធានា

ឥណទានដែលពុំមានទ្រព្យដាក់ធានាត្រូវបានរៀបរាប់ដូចខាងក្រោម៖

ក. លក្ខខណ្ឌ

ករណីចាំបាច់នីតិបុគ្គលទាំងឡាយណាដែលបំពេញបាននូវលក្ខខណ្ឌច្បាប់ និងមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ និងពុំមានទ្រព្យសម្បត្តិរឹងដាក់ធានា (Tangible Collateral) អាចត្រូវបានពិចារណាដើម្បីផ្តល់ឥណទានក្នុងករណីនេះត្រូវធ្វើការសិក្សា និងវិភាគលើប្រការមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យរបស់នីតិបុគ្គល
- មានវិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម
- ច្បាប់អាជីវកម្ម

- អនុស្សរណៈ
- លក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុន ឬទម្រង់ផ្សេងៗ ដែលបញ្ជាក់លក្ខខណ្ឌស្របច្បាប់របស់ ក្រុមហ៊ុន។
- លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យលើអាជីវកម្ម៖
 - ក្រុមហ៊ុនមានទីតាំង ឬមុខរបរស្ថិតនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលបានបង្កើតឡើងរួចហើយ មានស្ថានភាពល្អនៅទីផ្សារ ហើយប្រវត្តិនៃមុខរបរមានស្ថេរភាពយ៉ាងហោចណាស់បីឆ្នាំ ដែលបង្ហាញពីប្រាក់ចំណេញនៅពីរឆ្នាំចុងក្រោយ។
 - សកម្មភាពអាជីវកម្មស្របច្បាប់មិនមានក្នុងបញ្ជីអាជីវកម្មដែលត្រូវបានហាមឃាត់ (Exclusion List) របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី។
 - ប្រព័ន្ធបញ្ជីការគណនេយ្យ អាចផ្ទៀងផ្ទាត់បាន។
 - អនុវត្តការបង់ពន្ធស្របតាមច្បាប់នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។
 - មានរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុត្រឹមត្រូវ និងធានាផ្តល់ជូនធនាគារទាន់ពេលវេលាតាមតម្រូវការ។
- តម្រូវការសម្រាប់ឥណទាន៖
 - សេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល (Board Resolution) ក្នុងការចាត់តាំងអ្នកខ្ចី ឬ លិខិតប្រគល់សិទ្ធិក្នុងការខ្ចីប្រាក់ (Power of Attorney) ឬមានការព្រមព្រៀងពីភាគទុនិក (Shareholder Agreement) ស្របតាមខ្លឹមសារដែលមានចែងក្នុងលក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុន។
 - ក្រុមហ៊ុនត្រូវមានរបាយការណ៍សវនកម្មហិរញ្ញវត្ថុប្រចាំឆ្នាំ ពីគ្រឹះស្ថានសវនកម្មឯករាជ្យ ដែលអាចទទួលយកបាន។
 - គម្រោងជំនួញត្រូវមានភាពពេញលេញ មាននិន្នាការវិជ្ជមាន និងមានភាពសមហេតុផល។

ខ. ការកំណត់សមតុល្យសរុបនៃឥណទានដែលពុំមានទ្រព្យជាក់លាក់

- សរុបកម្រិតកំណត់ ៥% នៃសមតុល្យឥណទានខ្នាតមធ្យម។

គ. ការកំណត់ទំហំឥណទាន

- ទំហំឥណទានអតិបរមា ៥០% នៃទ្រព្យសម្បត្តិសុទ្ធរបស់អ្នកខ្ចី (Net Assets = Total Assets – Total Liabilities) ឬ ៥០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក ឬសមមូល, ចំនួនទឹកប្រាក់ណាមួយដែលតិចជាង។
- រយៈពេលអតិបរមា ១២ខែ។
- ការសងប្រាក់ អនុលោមតាមគោលការណ៍ឥណទានខ្នាតមធ្យម, តែមិនអនុញ្ញាតឲ្យសងតែការប្រាក់ និងសងប្រាក់ដើមនៅចុងបញ្ចប់នៃវគ្គខ្ចី។

- o (ការកំណត់នេះ គឺអនុវត្តចំពោះនីតិបុគ្គល (សហគ្រាស/ក្រុមហ៊ុន) មិនរាប់បញ្ចូលស្ថាប័នមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារឡើយ)

៣.៥.៣.៤ ការវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា

ការវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានារបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា គឺអិលស៊ី ពិនិត្យទៅលើកត្តាពីរគឺ៖

ក. ការចុះវាយតម្លៃ

- ភ្នាក់ងារឥណទាន ជាអ្នកទទួលបន្ទុកវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានាដល់ទឹកនៃដាក់ស្តែង។ ការវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា ត្រូវបានធ្វើឡើងដោយភ្នាក់ងារឥណទានយ៉ាងតិច ២នាក់ (ភ្នាក់ងារឥណទានទទួលបន្ទុក ជាមួយនិងភ្នាក់ងារឥណទានម្នាក់ផ្សេងទៀត, ឬជាមួយនិងអនុប្រធានភ្នាក់ងារឥណទាន)។
- ចំពោះឥណទាន ដែលត្រូវអនុម័តដោយថ្នាក់មានសមត្ថកិច្ចខ្ពស់ជាងលំដាប់សាខា នៅពេលបញ្ជូនឯកសារឥណទានមកស្នើសុំការអនុម័ត, ផ្នែកវិភាគឥណទាននៃនាយកដ្ឋានឥណទានទទួលខុសត្រូវលើការត្រួតពិនិត្យលើការវាយតម្លៃរាល់ឯកសារទាំងនោះ និងផ្នែកគ្រប់គ្រងទ្រព្យដាក់បញ្ចាំ នៃនាយកដ្ឋានឥណទាន ត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យលើការវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានាដើម្បីធ្វើឲ្យប្រាកដថា សាខាពិតជាធ្វើការវាយតម្លៃលើទ្រព្យដាក់ធានាបានត្រឹមត្រូវ។
- ចំពោះឥណទានដែលមានទំហំចាប់ពី ២០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក ឬសមមូល ឡើងទៅ។ ការវាយតម្លៃត្រូវអនុវត្តដូចចំណុចខាងលើ ព្រមជាមួយគ្នានោះ សាខាពាក់ព័ន្ធត្រូវតែជូនដំណឹងមកនាយកដ្ឋានឥណទាន ដើម្បីបញ្ជូនបុគ្គលិកជំនាញ ទៅវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានានោះដោយឯករាជ្យដាច់ដោយឡែកពីការវាយតម្លៃរបស់សាខា។
- ការវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានាដោយឯករាជ្យ អាចត្រូវបានចាត់ចែងឲ្យអនុវត្តចំពោះឥណទានដែលមានទំហំទាបជាង ២០០,០០០ដុល្លារអាមេរិក ឬសមមូលអាស្រ័យលើការវិនិច្ឆ័យរបស់នាយកប្រតិបត្តិឥណទាន។

ខ. ទ្រព្យដាក់ធានា

- ដី ផ្ទះ ឬអគារ៖ តម្រូវឲ្យមានឯកសារកម្មសិទ្ធិ (ប្លង់រឹង) និងចុះការបញ្ជូនដាក់ធានាពីមន្ទីរ ឬការិយាល័យរៀបចំដែនដីនគរូបនីយកម្មសំណង់ និងសុរិយោដីរាជធានី/ខេត្ត/ក្រុង/ស្រុក/ខណ្ឌ។
- ការវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានាអាចធ្វើការពិចារណាតាមរយៈ REALTOR ដូចខាងក្រោម៖
 - Right collateral : ទ្រព្យសម្បត្តិស្របច្បាប់
 - Estimate value of collateral : តម្លៃប៉ាន់ស្មាននៃទ្រព្យដាក់ធានា
 - Ability to sell collateral : លទ្ធភាពដែលអាចលក់ជូរបាន

- Location of collateral : ទីតាំងរបស់ទ្រព្យដាក់ធានា
- Type of collateral : ប្រភេទទ្រព្យដាក់ធានា
- Ownership : ភាពជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិនៃទ្រព្យដាក់ធានា
- Risk of collateral : ហានិភ័យនៃទ្រព្យដាក់ធានា។

ចំពោះដី, ផ្ទះ, អគារ ដែលមានឯកសារកម្មសិទ្ធិ (ប្លង់រឹង) ជាកម្មសិទ្ធិរបស់អ្នកដាក់ធានាជំនួសអ្នកខ្ចី ការទទួលយកក្នុងករណីដែលមានឯកសារកម្មសិទ្ធិ (ប្លង់រឹង) អាចចុះការបន្ទុកដាក់ធានាបានពីមន្ទីរការិយាល័យរៀបចំដែនដីនគរូបនីយកម្មសំណង់ និងសុរិយោដី រាជធានី/ខេត្ត, ក្រុង/ស្រុក/ខណ្ឌ។

o (ករណីផ្សេងពីនេះ នាយកប្រតិបត្តិឥណទាន ជាអ្នកសម្រេច)

– សន្និធិទំនិញ (Inventory)

ការវាយតម្លៃសន្និធិទំនិញត្រូវបានត្រួតពិនិត្យលើទំនិញដែលស្តុកតាមខែនីមួយៗដើម្បីកំណត់តម្លៃមធ្យមសម្រាប់ដាក់ធានា។ តម្លៃស្តុកត្រូវតែរក្សាមិនឲ្យស្ថិតនៅក្រោមតម្លៃដែលបានដាក់ធានានិងត្រូវជាទំនិញស្របតាមច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិនានាជាធរមាន។

ការត្រួតពិនិត្យត្រូវផ្ដោតសំខាន់ទៅលើ៖

- បញ្ជីរាយមុខសន្និធិទំនិញ
- ឈ្មោះទំនិញ
- លេខកូដ
- បរិមាណ
- ឯកតា
- តម្លៃ
- គុណភាព។

ការដាក់ធានាសន្និធិទំនិញ តម្រូវឲ្យមានការបញ្ជាក់ពីមេធាវី ដោយធនាគារជាអ្នកធ្វើកិច្ចការនេះ ប៉ុន្តែការចំណាយជាបន្ទុករបស់អ្នកខ្ចី។

– គណនីប្រាក់បញ្ញើ (Deposit Account)

គណនីជាទ្រព្យដាក់បញ្ចាំត្រូវបានបង្កើត (Block Amount) ដោយមិនអនុញ្ញាតឲ្យម្ចាស់គណនីដកសាច់ប្រាក់ប្រើប្រាស់ក្នុងអំឡុងពេលដែលឥណទានមានសុពលភាព ដោយមានការបោះពុម្ពរបាយការណ៍គណនី (Bank Statement) ហើយត្រូវមានចុះហត្ថលេខាគណនេយ្យករទទួលខុសត្រូវ។

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើការលក់ឥណទាន

របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

៤.១ ការវិភាគលើធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

ការលក់សេវាកម្មឥណទាន ជាប្រភពមួយដែលផ្តល់ចំណូលដល់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី តាមរយៈធនាគារទទួលបានការប្រាក់ពីអតិថិជន ដែលខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ។ ការផ្តល់ជូនឥណទាន នេះ រមែងតែងមានឧបសគ្គ ជៀសមិនរួច ទោះតិចតួចក្តី តែវាមិនបានធ្វើអោយរាំងស្ទះដល់ដំណើរ ការរបស់ធនាគារទាំងមូលទេ។ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក ជាសាខាមួយ ដែលមានការបញ្ចេញទំហំឥណទានធំជាងគេទីពីរ ក្នុងចំណោមសាខានៅរាជធានីភ្នំពេញ។

៤.១.១ ការវិភាគលើការលក់សេវាកម្មឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកមានផលិតផលឥណទានរបស់ខ្លួនច្រើន ប្រភេទដូចដែលបានរៀបរាប់ក្នុងជំពូកទី២ខាងលើ។ សម្រាប់ពួកយើង គឺសូមលើកយកឥណទាន តែ៣ប្រភេទដែលមានទំហំធំៗ របស់សាខាបឹងត្របែក ព្រមជាមួយឥណទានផ្សេងៗទៀត មក បង្ហាញ និងធ្វើការវិភាគលើការលក់ដូចចំណុចខាងក្រោម។

៤.១.១.១ លទ្ធផល នៃការលក់សេវាកម្មឥណទានប្រចាំឆ្នាំ ២០១៤-២០១៦

តារាងទី៦ ៖ តារាងលទ្ធផលនៃការលក់សេវាកម្មឥណទាន

ប្រភេទឥណទាន		ឆ្នាំ 2014	ឆ្នាំ 2015	ឆ្នាំ 2016
ខ្នាតបឋម	ចំនួនឥណទាន	404	388	424
	ចំនួនទឹកប្រាក់	23,805,755	21,192,497	22,548,497
គេហដ្ឋាន	ចំនួនឥណទាន	290	292	304
	ចំនួនទឹកប្រាក់	7,167,033	6,952,127	7,312,127
ខ្នាតតូច	ចំនួនឥណទាន	612	615	867
	ចំនួនទឹកប្រាក់	5,809,717	6,220,276	8,689,876
ឥណទានផ្សេងៗ	ចំនួនឥណទាន	869	1,020	1,338
	ចំនួនទឹកប្រាក់	9,244,105	8,684,931	10,018,161
សរុបឥណទាន	ចំនួនឥណទាន	2,175	2,315	2,933
	ចំនួនទឹកប្រាក់	46,026,610	43,049,831	48,568,661

ប្រភព ៖ ដកស្រង់ពីរបាយការណ៍បូកសរុបលទ្ធផលនៃការផ្តល់សេវាកម្មឥណទានប្រចាំឆ្នាំរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងក្របែកដែលបានទទួលពីបុគ្គលិកប្រធានផ្នែកឥណទាននៅថ្ងៃទី២៥, ឧសភា ២០១៧។

- ចំនួនឥណទាន គិតជាឥណទាន
- ចំនួនទឹកប្រាក់ គិតជាដុល្លារអាមេរិក(\$)

៤.១.១.២ ការវិភាគលើលទ្ធផលនៃការលក់សេវាកម្មឥណទាន

ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៤-២០១៦

នៅចន្លោះឆ្នាំ ២០១៤ - ២០១៥ ចំនួនឥណទាន បានកើនឡើងចំនួន ១៤០ឥណទាន ស្មើនឹងប្រមាណ ៦.៤៥% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៤ រីឯចំនួនទឹកប្រាក់បានធ្លាក់ចុះចំនួន ២,៩៧៦,៧៧៩ ដុល្លារ ស្មើនឹងប្រមាណ -៦.៤៧% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៤។ ចំនួនទឹកប្រាក់ដែលបានធ្លាក់ចុះនេះ មួយភាគធំ គឺ បណ្តាលមកពីការថយចុះនៃឥណទានខ្នាតមធ្យម ទាំងចំនួនឥណទាន និងចំនួនទឹកប្រាក់។ ការធ្លាក់ចុះនៃការលក់ឥណទាននេះ បណ្តាលមកពី ក្នុងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងក្របែក មានភាពខូចខាតឥណទាន (ភ្នាក់ងារឥណទានមិនស្មោះត្រង់, ទ្រព្យដាក់ធានាមិនពិត, ឯកសារក្លែងក្លាយ....)⁵¹ រួមផ្សំនឹងអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់។

នៅចន្លោះឆ្នាំ ២០១៥ - ២០១៦ ចំនួនឥណទាន បានកើនឡើងចំនួន ៦១៨ឥណទាន ស្មើនឹងប្រមាណ ២៦.៧០% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៥ ហើយចំនួនទឹកប្រាក់ក៏បានកើនឡើងចំនួន ៥,៥១៨,៨៣០ ដុល្លារ ស្មើនឹងប្រមាណ ១២.៨២% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៥។ ការកើនឡើងនេះ គឺកើនឡើងគ្រប់ឥណទានទាំងអស់ ទាំងចំនួនឥណទាន និងចំនួនទឹកប្រាក់។ មូលហេតុដែលមានការកើនឡើងនេះ គឺ ខាងធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី បានដោះស្រាយនូវបញ្ហាឥណទានដែលខូចបានជោគជ័យ រួមផ្សំនឹងអត្រាការប្រាក់ដាក់ចេញដោយធនាគារ មានភាពប្រសើរជាងមុន ក្នុងការស្រូបយកអតិថិជនរបស់ខ្លួនឡើងវិញ។

៤.១.២ ការវិភាគលើការលក់សេវាកម្មឥណទានខ្នាតមធ្យម និងចំណូលការប្រាក់របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

ឥណទានខ្នាតមធ្យម របស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ជាប្រភេទឥណទានដែលធនាគារសាខាបឹងក្របែក សម្រេចបានច្រើនជាងគេក្នុងចំណោមឥណទានដទៃទៀត ដូចនេះក្រុមយើងខ្ញុំសូមលើកយកនូវ ទិន្នន័យឥណទានខ្នាតមធ្យម និងចំណូលការប្រាក់ឥណទានខ្នាតមធ្យមមកធ្វើការវិភាគ ដូចតទៅ៖

⁵¹ បទសម្ភាសន៍ផ្ទាល់ខ្លួនជាមួយនឹងបុគ្គលិកអនុប្រធានផ្នែកឥណទាន, (ថ្ងៃទី២៦ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៧)

**៤.១.២.១ លទ្ធផលឥណទានខ្នាតមធ្យម និងចំណូលអត្រាការប្រាក់
ប្រចាំឆ្នាំ២០១៤-២០១៦**

តារាងទី៧ ៖ តារាងលទ្ធផលនៃការលក់សេវាកម្មឥណទានខ្នាតមធ្យម

ប្រភេទឥណទាន		ឆ្នាំ២០១៤	ឆ្នាំ២០១៥	ឆ្នាំ២០១៦
ខ្នាតមធ្យម	ចំនួនឥណទាន	404	388	424
	ចំនួនទឹកប្រាក់	23,805,755	21,192,497	22,548,497
	ចំណូលការប្រាក់	2,427,404	2,452,277	2,238,247

ប្រភព ៖ ដកស្រង់ពីរបាយការណ៍បូកសរុបលទ្ធផលនៃការផ្តល់សេវាកម្មឥណទានប្រចាំឆ្នាំរបស់ធនាគារអេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកដែលបានទទួលពីបុគ្គលិកប្រធានផ្នែកឥណទាននៅថ្ងៃទី២៥, ឧសភា ២០១៧។

- ចំនួនឥណទាន គិតជាឥណទាន
- ចំនួនទឹកប្រាក់ គិតជាដុល្លារអាមេរិក(\$)
- ចំណូលការប្រាក់ គិតជាដុល្លារអាមេរិក(\$)

**៤.១.២.២ ការវិភាគលើលទ្ធផលនៃការលក់ឥណទានខ្នាតមធ្យម
និងចំណូលអត្រាការប្រាក់ ប្រចាំឆ្នាំ២០១៤-២០១៦**

ចន្លោះឆ្នាំ ២០១៤ - ២០១៥ ចំនួនឥណទានខ្នាតមធ្យម មានការថយចុះចំនួន ១៦ឥណទាន ស្មើនឹងប្រមាណ -៣.៩៧% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៤ ហើយចំនួនទឹកប្រាក់ក៏ថយចុះផងដែរ គឺចំនួន ២,៦១៣,២៥៨ដុល្លារ ស្មើនឹងប្រមាណ -១០.៩៨% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៤ រីឯចំណូលការប្រាក់វិញ បានកើនឡើងចំនួន ២៤,៨៧៣ ដុល្លារ ស្មើនឹងប្រមាណ ១.០២% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៤។ ក្នុងការ កើនឡើងនៃចំណូលការប្រាក់នេះ បណ្តាលមកពី ការបញ្ចេញឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មានអត្រាការប្រាក់ខ្ពស់។

ចន្លោះឆ្នាំ ២០១៥ -២០១៦ ចំនួនឥណទានខ្នាតមធ្យម មានការកើនឡើងចំនួន ៣៦ឥណទាន ស្មើនឹងប្រមាណ ៩.២៨% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៥ ហើយចំនួនទឹកប្រាក់ក៏មានការកើនឡើងផងដែរ គឺ ចំនួន ១,៣៥៦,០០០ ដុល្លារ ស្មើនឹងប្រមាណ ៦.៤០% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៥ រីឯចំណូលការប្រាក់ វិញមានការធ្លាក់ចុះ ចំនួន ២១៤,០៣០ ដុល្លារ ស្មើនឹងប្រមាណ -៨.៧៣% ធៀបនឹងឆ្នាំ២០១៥។ ការធ្លាក់ចុះចំណូលការប្រាក់នេះបណ្តាលមកពី ការប្រើយុទ្ធសាស្ត្របញ្ចុះអត្រាការប្រាក់ ក្នុងការ ទាក់ទាញអតិថិជន ធ្វើអោយចំនួនបញ្ចេញឥណទានមានការកើនឡើងគួរអោយកត់សំគាល់ ទាំង ចំនួនឥណទាន និងចំនួនទឹកប្រាក់។

៤.២ ការវិភាគទៅលើ SWOT

ការវិភាគ SWOT និង TOWS Matrix ជាការវិភាគមួយដែលផ្តល់សារៈប្រយោជន៍សម្រាប់ការធ្វើយុទ្ធសាស្ត្រ និងការធ្វើផែនការរបស់ធនាគារ។ SWOT ឬ TOWS មានពាក្យពេញនិយម៖

- S = Strength មានន័យថា ភាពខ្លាំងរបស់ធនាគារ
- W = Weakness មានន័យថា ភាពខ្សោយរបស់ធនាគារ
- O = Opportunity មានន័យថា ឱកាសដែលធនាគារអាចទទួលបាន
- T = Threat មានន័យថា ការគំរាមកំហែងដែលធនាគារអាចជួបប្រទះ។

ការវិភាគ នេះក្រុមនិស្សិតយើងទាំងពីរនាក់បានធ្វើការបែងចែកជា ពីរផ្នែកគឺការវិភាគ SWOT ទៅលើស្ថានភាពរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកទាំងមូល និង ការវិភាគ TOWS Matrix ទៅលើសេវាឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក។

៤.២.១ ការវិភាគ SWOT ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

៤.២.១.១ ការវិភាគលើមរិយាភាសខាងក្នុង

ក. ចំណុចខ្លាំង (Strength)

- នាយិកាសាខា និងថ្នាក់គ្រប់គ្រងរបស់សាខា មានទាំងសមត្ថភាព និងបទពិសោធន៍ ក្នុងការដឹកនាំធនាគារ។
- បុគ្គលិកសំបូរទៅដោយសមត្ថភាព សុជីវធម៌ ក្រមសីលធម៌ ព្រមទាំងមានសាមគ្គីភាពក្នុងការបំពេញការងារ និងបំរើសេវាដល់អតិថិជនបានយ៉ាងល្អ។
- មានទីកន្លែងរង់ចាំទូលាយប្រកបដោយសុខភាព សម្រាប់ទទួលស្វាគមន៍អតិថិជន។
- មានប្រព័ន្ធចរចាអតិថិជនផ្ទាល់តែម្តង ក្នុងការបង្កើតគណនីថ្មីនាពេលបច្ចុប្បន្ន។
- មានឋានានុក្រមក្នុងការបែងចែកតួនាទីការងារ ដល់បុគ្គលិកយ៉ាងច្បាស់លាស់។
- ការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយអតិថិជន និងផ្តល់សេវាដល់ពួកគាត់ ប្រកបដោយតម្លាភាព។

ខ. ចំណុចខ្សោយ (Weakness)

- គ្មានប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យសុវត្ថិភាពអតិថិជន ឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាស្ត្រ សុវត្ថិភាពពេលអតិថិជនចូលបរិវេណធនាគារ សាខាបឹងត្របែក។

៤.២.១.២ ការវិភាគលើបរិយាកាសខាងក្រៅ

ក. ឱកាស (Opportunity)

- ដោយមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះ ទទួលស្គាល់ពីសាធារណៈជន ធ្វើឲ្យធនាគារ អេស៊ីលីដា ក៏អិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក អាចពង្រីកបន្ថែមនូវលទ្ធភាពក្នុងការផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជនបានកាន់តែច្រើនឡើង(អតិថិជនមានការជឿទុកចិត្តទៅលើធនាគារ) ។
- នៅជុំវិញធនាគារ គឺជាតំបន់ទីប្រជុំជន និងពាណិជ្ជកម្ម ដែលសំបូរទៅដោយអ្នកវិនិយោគមកធ្វើជំនួញ និងបណ្តាក់ទុន ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យធនាគារមានឱកាសក្នុងការចាប់យកអតិថិជនកាន់តែច្រើន។
- ដោយសេដ្ឋកិច្ចជាតិមានភាពរីកចម្រើន ព្រមទាំងប្រជាជនមានការយល់ដឹងច្រើន អំពីសារៈប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់សេវាកម្ម និងផលិតផលផ្សេងៗរបស់ធនាគារ ដែលជាហេតុធ្វើឲ្យខាងធនាគារមានឱកាសកាន់តែប្រសើរឡើងក្នុងការចាប់យកអតិថិជនបានកាន់តែច្រើន។

ខ. គំរាមកំហែង (Threat)

- ស្ថានភាពនយោបាយកម្រិតអំណោយផល ដូចជាការបោះឆ្នោតថ្នាក់ជាតិម្តងៗ។
- ការកើតឡើងនូវ ធនាគារថ្មីៗនៅក្នុងតំបន់នោះដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែង។

៤.២.២ ការវិភាគ TOWS Matrix សេវាឥណទាន ធនាគារ អេស៊ីលីដា អិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក

៤.២.២.១ ការវិភាគលើបរិយាកាសខាងក្នុង

ក. ចំណុចខ្លាំង (Strength)

- S1: ចំពោះការវាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំរបស់អតិថិជន គឺត្រូវបានវាយតម្លៃដោយភ្នាក់ងារឥណទានរបស់ធនាគារផ្ទាល់ ដែលបានទទួលការបណ្តុះបណ្តាលពីខាងធនាគារបានយ៉ាងល្អ ហើយអតិថិជនពុំចាំបាច់ចំណាយទៅលើថ្លៃនៃការវាយតម្លៃទ្រព្យធានាដូចធនាគារផ្សេងនោះទេ។
- S2: ការបំពេញកិច្ចការផ្សេងៗ មានភាពងាយស្រួល និងឆាប់រហ័សក្នុងការផ្តល់ឥណទានឲ្យអតិថិជន។
- S3: ក្នុងឥណទានខ្នាតមធ្យម ទំហំនៃការកំណត់កម្ចី អាចស្មើបានស្មើ ៨០% នៃទ្រព្យដាក់បញ្ចាំ។

ខ. ចំណុចខ្សោយ (Weakness)

- W1: អត្រាការប្រាក់មានកំរិតខ្ពស់នៅឡើយបើធៀបនឹងធនាគារ ដទៃដែលជាគូប្រកួតប្រជែង។
- W2: រយៈពេលខ្លីឥណទាននៅមានកំរិត បើធៀបនឹងធនាគារ ដទៃដែលជាគូប្រកួតប្រជែង។

៤.២.២.២ ការវិភាគលើបរិយាកាសខាងក្រៅ

ក. ឱកាស (Opportunity)

O1: ដោយនាពេលបច្ចុប្បន្នប្រជាជនកម្ពុជាមានការយល់ដឹងច្រើនអំពីសារៈប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់សេវាកម្ម និងផលិតផលរបស់ធនាគារ ជាពិសេសផ្នែកឥណទានផ្ទាល់តែម្តង ដែលមានតម្រូវការកើនឡើងគួរឲ្យកត់សំគាល់ ដែលខាងធនាគារអាចធ្វើការចាប់យកអតិថិជនបានកាន់តែច្រើនឡើងៗ។

O2: ដោយមានការកើនឡើងនៃចំនួនអាជីវកម្មក្នុងស្រុក កាន់តែច្រើនឡើងៗ ធ្វើឲ្យតម្រូវការនៃឥណទានក៏មានការកើនឡើងផងដែរ ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ធ្វើឲ្យខាងធនាគារ អាចចាប់យកអតិថិជនថ្មីៗ និងបញ្ចេញទំហំឥណទានរបស់ខ្លួនកាន់តែធំជាងនេះថែមទៀត។

ខ. គំរាមកំហែង (Threat)

T1: ការកើតឡើងនូវធនាគារដទៃទៀត ដែលជាដៃគូប្រកួតប្រជែង អតិថិជនអាចធ្វើការប្រៀបធៀបចំពោះអត្រាការប្រាក់ និងលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗដែលខាងធនាគារតម្រូវឲ្យមានជាមួយនឹងធនាគារផ្សេងទៀត ដែលជាហេតុបង្កឲ្យបាត់បង់អតិថិជន។

T2: ស្ថានភាពនយោបាយក្នុងប្រទេសមិនអំណោយផលក្នុងការបញ្ចេញឥណទាន។

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងអនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

បន្ទាប់ពីបានធ្វើការចុះកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវ នៅធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែកអស់រយៈពេល មួយខែ លើប្រធានបទ “យុទ្ធសាស្ត្រនៃការលក់សេវាកម្មឥណទាន” រួចមកយើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់ដែលជាកម្មសិក្សាការី មើលឃើញថា ធនាគារ មាននីតិវិធី និងគោលការណ៍ច្បាស់លាស់ដែលអាចទុកចិត្តបាន និងមានដំណើរការល្អ។ ជាពិសេស ធនាគារ មានយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់ឥណទានរបស់ខ្លួនដ៏មានប្រសិទ្ធភាព ជាមួយចំនួនទំហំឥណទានដែលសម្រេចបានដ៏អស្ចារ្យ ហើយក៏ជាធនាគារ តែមួយគត់ដែលមានការគាំទ្រ ទទួលបានភាពជឿជាក់ ពីសំណាក់អតិថិជនគ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន និងជាធនាគារ ដែលមានស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុរឹងមាំ ព្រោះកំណើននៃប្រាក់ចំណេញមានការកើនឡើងគួរឲ្យគត់សម្គាល់គួបផ្សំជាមួយការប្រើប្រាស់ធនធានមនុស្សដែលមានសមត្ថភាព។ ភ្នាក់ងារឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក សុទ្ធសឹងជាបុគ្គលិកដែលមានចំណេះ ជំនាញច្បាស់លាស់ មានបទពិសោធន៍ក្រាស់ក្រែល ជាមួយការបណ្តុះបណ្តាលជាប្រចាំពីខាងធនាគារលើការលើកកម្ពស់ពួកគាត់ឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើងថែមទៀត។

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មានផលិតផល និងសេវាកម្មសំបូរបែបដែល បំពេញទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនគ្រប់ស្រទាប់វណ្ណៈ ។ ការបម្រើសេវាឥណទានជូនអតិថិជនរបស់ធនាគារមួយនេះ ពេលពេញទៅដោយទំនុកចិត្ត និងតម្លាភាព ។ ចំពោះទំនុកចិត្តខាងធនាគារ បានធ្វើឲ្យអតិថិជនមានទំនុកចិត្តតាមរយៈ ភាពរឹងមាំលើស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ ទ្រព្យសម្បត្តិសុទ្ធរបស់ធនាគារ ដែលមានទំហំរាប់ពាន់លានដុល្លារ គួបផ្សំនឹងគុណភាពនៃសេវា និងផលិតផលរបស់ខាងធនាគារ។ មួយផ្នែកទៀត តាមរយៈភាពស្វាមីភាពនឹងទីផ្សារ ធនាគារមានប្រតិបត្តិការជាង២ទសវត្សមកហើយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ធ្វើអោយកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ធនាគារមានភាពល្បីល្បាញក្នុងស្រទាប់ប្រជាជនកម្ពុជានាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ។ ចំពោះតម្លាភាព ខាងធនាគារ មានការបម្រើសេវារបស់ខ្លួន ដោយមិនរើសអើង ពណ៌សម្បុរ វណ្ណៈ បក្សពួកនយោបាយ ជាតិសាសន៍ ជាដើមដូច្នេះហើយ ធ្វើឲ្យធនាគារមួយនេះទទួលបានប្រជាប្រិយភាពកើនឡើងជាលំដាប់ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ ។ មួយវិញទៀត ជាធនាគារ ដែលមានការគិតគូរដល់បរិស្ថានធម្មជាតិ ដែលមនុស្សជាតិយើងចង់បាន ពោលគឺរាល់ការស្នើសុំឥណទានដែលមានការប៉ះពាល់ដល់បរិស្ថានធម្មជាតិ ដូចជាការបញ្ចេញកាកសំណល់គីមីក្នុងប្រព័ន្ធទឹកធម្មជាតិ និងការបញ្ចេញផ្សែងបំពុលបរិយាកាសជាដើមគឺខាងធនាគារមិនផ្តល់ឥណទានបែបនេះឲ្យនោះទេ។

យោងតាមទិន្នន័យសម្រេចបានឥណទានរបស់ធនាគារ សាខាបឹងត្របែក និងផ្អែកតាមការសន្និដ្ឋានខាងលើនេះ បង្ហាញថាមានភាពល្អប្រសើរជាងរួម ហើយក៏ជាសក្ខីភាពសប្បញ្ញត្តិបានថាធនាគារបានធ្វើការបំពេញរាល់សេចក្តីពេញចិត្តរបស់អតិថិជនបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

២. អនុសាសន៍

ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខាបឹងត្របែក មានផលិតផល និងសេវាកម្មសំបូរបែបដែលអាចបម្រើសេចក្តីពេញចិត្តជូនដល់អតិថិជនរបស់ខ្លួនគ្រប់ស្រទាប់វណ្ណៈ យ៉ាងណាក្តី ក៏នៅមានចន្លោះខ្វះខាតខ្លះដែល ក្រុមនិស្សិតយើងខ្ញុំបានសង្កេតឃើញ តាមរយៈការចុះកម្មសិក្សាកន្លងមកនៅទីនោះ។ អាស្រ័យហេតុនេះ យើងខ្ញុំសូមចូលរួមជាមតិយោបល់តិចតួច ក្នុងន័យស្ថាបនា ដើម្បីកែលម្អ និងបំពេញនូវចំណុចខ្វះខាតទាំងអស់នោះ អោយបានល្អប្រសើរ ដើម្បីបង្កើនភាពឥតខ្ចោះនៃដំណើរការប្រតិបត្តិការទៅលើផលិតផលនិងសេវាកម្មទាំងអស់របស់ធនាគារ។

យោងតាមការវិភាគSWOT និងTOWS Matrix រួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំមានយោបល់ដូចតទៅ៖

❖ ខាងធនាគារ

- គួររៀបចំតំឡើងប្រព័ន្ធត្រួតពិនិត្យសុវត្ថិភាពដូចនៅការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ។

❖ ខាងឥណទានរបស់ធនាគារ

- (S1,O1,O2) ៖ បង្កើនគុណភាព និងបរិមាណនៃភ្នាក់ងារវាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំដើម្បីបំរើអតិថិជនអោយទាន់ចិត្ត និងមានប្រសិទ្ធភាព។
- (S2,S3,O1,O2) ៖ ពង្រឹងសមត្ថភាពសេវាឥណទានខណៈពេលដែលចំនួនអតិថិជនមានការកើនឡើង។
- (S1,T1) ៖ ពង្រឹង និងបណ្តុះបណ្តាលសមត្ថភាពភ្នាក់ងារវាយតម្លៃទ្រព្យបញ្ចាំដែលឲ្យអតិថិជនជឿទុនចិត្តបាន។
- (S2,S3,T1) ៖ ស្វែងរកនូវការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផលសេវាឥណទានឲ្យកាន់តែប្រសើរឡើងដើម្បីបំពេញចិត្តអតិថិជន។
- (S1,S2,S3,T2) ៖ បង្កើននូវការប្រុងប្រយ័ត្នឲ្យបានខ្ពស់ក្នុងការផ្តល់ឥណទានខណៈពេលដែលជួបវិបត្តិនយោបាយ។
- (W1,W2,O1,O2) ៖ ដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជនថ្មីៗតាមរយៈកេរ្តិ៍ឈ្មោះ ដំណើរការប្រតិបត្តិរបស់ធនាគារ នឹងភាពជឿទុកចិត្តរបស់អតិថិជនមកកាន់ធនាគារ។ ម៉្យាងទៀត អាចផ្តល់ជាកាដូ ឬវត្ថុ

អនុស្សាវរីយ៍ ជូនចំពោះអតិថិជនថ្មីៗ និងបង្កើតជាកម្មវិធីផ្សេង
សំណាងចាប់ជាដំបូងជូនដល់អតិថិជនដែលប្រើប្រាស់សេវាកម្ម
ឥណទានរបស់ធនាគារ។

- (W1,T1) ៖ ធ្វើការបញ្ចុះអត្រាការប្រាក់ដើម្បីប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារ
(យុទ្ធសាស្ត្រថ្លៃ)។
- (W2,T1) ៖ ពង្រីកនូវរយៈពេលខ្លីឥណទានបន្ថែមទៀតស្របតាមទីផ្សារ
ប្រកួតប្រជែង។
- (W1,W2,T2) ៖ កំរិតអត្រាការប្រាក់ត្រូវតែប្រែប្រួលតាមស្ថានភាពនយោបាយរួម
ទាំងរយៈពេលខ្លីផងដែរ ហើយត្រូវបង្កើតនូវគោលនយោបាយ
ឥណទានដើម្បីជៀសវាងផលប៉ះពាល់ពីឥទ្ធិពលនយោបាយ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

១. ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី. ២២ មករា ២០១៦. *គោលការណ៍ប្រតិបត្តិឥណទានខ្នាតមធ្យម*. នាយកដ្ឋានឥណទាន។
២. ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី. ១៦ កុម្ភៈ ២០១៧. *គោលការណ៍ប្រតិបត្តិស្តីពីការបម្រើអតិថិជន*. នាយកដ្ឋានទីផ្សារ។
៣. ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី. ២០១៧. *ប្រវត្តិធនាគារ អេស៊ីលីដា ផលិតផល និងសេវាកម្ម*. នាយកដ្ឋានធនធានមនុស្ស។
៤. ឡាយ គង់. ២០១២. គោលការណ៍ម៉ាយីតធីង២០១២-២០១៣. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទ នីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។
៥. ទិន ហេង. គ្មានកាលបរិច្ឆេទ. គោលការណ៍គ្រឹះម៉ាយីតធីង. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទ នីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។
៦. ទិន ហេង. គ្មានកាលបរិច្ឆេទ. រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។
៧. ងួន ហេង. គ្មានកាលបរិច្ឆេទ. រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។
៨. សួន ចំរើន. គ្មានកាលបរិច្ឆេទ. រូបិយវត្ថុ និងធនាគារ. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។
៩. ចាន់ សារ៉ាវី. គ្មានកាលបរិច្ឆេទ. ម៉ាយីតធីង. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។
១០. Peter S.R. 1999. Commercial Bank Management [ការគ្រប់គ្រងធនាគារពាណិជ្ជ]. Irwin, Boston.
១១. William. Thomas និង Raymond. 2001. *Marketing: principle and perspective* [ម៉ាយីតធីង ៖ គោលការណ៍ និងទស្សនៈវិស័យ]។
១២. Leo Boulton. (Published on March 30, 2016). what's the difference between SWOT and TOWS? [តើSWOT និងTOWS មានភាពខុសគ្នាអ្វីខ្លះ?]. <http://www.linkedin.com/pulse/whats-difference-between-swot-tows-leo-boulton>

១៣. [Hptt://www.acledabank.com.kh](http://www.acledabank.com.kh) (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៥ ឧសភា ២០១៧)
១៤. http://www.investorwords.com/18724/loss_sale.html (11:02 am) (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៧ មិថុនា ២០១៧)
១៥. https://www.mbaresearch.org/newlaps/SE_117/SE_117_st_PDF.pdf (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៧ មិថុនា ២០១៧)
១៦. <http://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/category/marketing-digital/> (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី ១៧ មិថុនា ២០១៧)
១៧. <http://learnmarketing.net/servicemarketingmix.htm> (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៦ កក្កដា ២០១៧)
១៨. <https://www.score.org> (10:13pm)(ចូលទស្សនាថ្ងៃទី២១ មិថុនា ២០១៧)
១៩. <http://businesscasestudies.co.uk/kraft-foods-uk/the-vital-role-of-sales-at-kraft-foods-uk/sales-and-the-marketing-mix.html> (1:51pm) (ចូលទស្សនាថ្ងៃទី១៧ មិថុនា ២០១៧)
២០. G, Kalaimani. 7P's of Service Marketing in Insurance and Banking Service [ឃុំទូសាស្ត្រ ម៉ាយីតធីង៧Ps ក្នុងសេវាកម្មធានារ៉ាប់រង និងសេវាកម្មធនាគារ]. *Journal of Management and Science-JMS*. issn 2250-1819(online)/issn 2249-1260 (printed): 1-3, អាចរកបាន នៅ<http://www.jms.nonolympictimes.org/Articles/special4.pdf>(ថតចំលងថ្ងៃទី១៦ កក្កដា ២០១៧)

ឧបសម្ព័ន្ធទី១



ឧបសម្ព័ន្ធទី២



ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

កាលវិភាគសងប្រាក់

Home Improvement - Annuity

កិច្ចសន្យាលេខ : គណនី : រយៈពេលខ្ចី : 60 ខែ
អតិថិជនលេខ : ឈ្មោះ : ចំនួនទឹកប្រាក់ : 8,000.00
កាលបរិច្ឆេទនៃការខ្ចី : 05/11/2015 កាលបរិច្ឆេទនៃការប្រាក់ : 03/11/2020 អត្រាការប្រាក់ : 1.5000 %
អស្សយៈ : Loan Cycle : រូបិយបណ្ណ : USD

ថ្ងៃសងប្រាក់	ប្រាក់ដើម	ការប្រាក់	កំរៃ	សរុប	សមតុល្យប្រាក់ដើម
1 03/12/2015 ព្រហស្បតិ៍	92.21	112.00	0.00	204.21	7,907.79
2 03/01/2016 អាទិត្យ	81.63	122.58	0.00	204.21	7,826.16
3 03/02/2016 ពុធ	82.90	121.31	0.00	204.21	7,743.26
4 03/03/2016 ព្រហស្បតិ៍	91.93	112.28	0.00	204.21	7,651.33
5 03/04/2016 អាទិត្យ	85.61	118.60	0.00	204.21	7,565.72
6 03/05/2016 អង្គារ	90.72	113.49	0.00	204.21	7,475.00
7 03/06/2016 សុក្រ	88.34	115.87	0.00	204.21	7,386.66
8 03/07/2016 អាទិត្យ	93.41	110.80	0.00	204.21	7,293.25
9 03/08/2016 ពុធ	91.16	113.05	0.00	204.21	7,202.09
10 03/09/2016 សៅរ៍	92.57	111.64	0.00	204.21	7,109.52
11 03/10/2016 ច័ន្ទ	97.56	106.65	0.00	204.21	7,011.96
12 03/11/2016 ព្រហស្បតិ៍	95.52	108.69	0.00	204.21	6,916.44
13 03/12/2016 សៅរ៍	100.46	103.75	0.00	204.21	6,815.98
14 03/01/2017 អង្គារ	98.56	105.65	0.00	204.21	6,717.42
15 03/02/2017 សុក្រ	100.08	104.13	0.00	204.21	6,617.34
16 03/03/2017 សុក្រ	111.56	92.65	0.00	204.21	6,505.78
17 03/04/2017 ច័ន្ទ	103.37	100.84	0.00	204.21	6,402.41
18 03/05/2017 ពុធ	108.17	96.04	0.00	204.21	6,294.24
19 03/06/2017 សៅរ៍	106.64	97.57	0.00	204.21	6,187.60
20 03/07/2017 ច័ន្ទ	111.39	92.82	0.00	204.21	6,076.21
21 03/08/2017 ព្រហស្បតិ៍	110.02	94.19	0.00	204.21	5,966.19
22 03/09/2017 អាទិត្យ	111.73	92.48	0.00	204.21	5,854.46
23 03/10/2017 អង្គារ	116.39	87.82	0.00	204.21	5,738.07
24 03/11/2017 សុក្រ	115.26	88.95	0.00	204.21	5,622.81
25 03/12/2017 អាទិត្យ	119.86	84.35	0.00	204.21	5,502.95
26 03/01/2018 ពុធ	118.91	85.30	0.00	204.21	5,384.04
27 03/02/2018 សៅរ៍	120.75	83.46	0.00	204.21	5,263.29
28 03/03/2018 សៅរ៍	130.52	73.69	0.00	204.21	5,132.77
29 03/04/2018 អង្គារ	124.65	79.56	0.00	204.21	5,008.12
30 03/05/2018 ព្រហស្បតិ៍	129.08	75.13	0.00	204.21	4,879.04
31 03/06/2018 អាទិត្យ	128.58	75.63	0.00	204.21	4,750.46
32 03/07/2018 អង្គារ	132.95	71.26	0.00	204.21	4,617.51

ថ្ងៃសងប្រាក់	ប្រាក់ដើម	ការប្រាក់	កំរៃ	សរុប	សមតុល្យប្រាក់ដើម
33 03/08/2018 សុក្រ	132.63	71.58	0.00	204.21	4,484.88
34 03/09/2018 ច័ន្ទ	134.69	69.52	0.00	204.21	4,350.19
35 03/10/2018 ពុធ	138.95	65.26	0.00	204.21	4,211.24
36 03/11/2018 សៅរ៍	138.93	65.28	0.00	204.21	4,072.31
37 03/12/2018 ច័ន្ទ	143.12	61.09	0.00	204.21	3,929.19
38 03/01/2019 ព្រហស្បតិ៍	143.30	60.91	0.00	204.21	3,785.89
39 03/02/2019 អាទិត្យ	145.52	58.69	0.00	204.21	3,640.37
40 03/03/2019 អាទិត្យ	153.24	50.97	0.00	204.21	3,487.13
41 03/04/2019 ពុធ	150.15	54.06	0.00	204.21	3,336.98
42 03/05/2019 សុក្រ	154.15	50.06	0.00	204.21	3,182.83
43 03/06/2019 ច័ន្ទ	154.87	49.34	0.00	204.21	3,027.96
44 03/07/2019 ពុធ	158.79	45.42	0.00	204.21	2,869.17
45 03/08/2019 សៅរ៍	159.73	44.48	0.00	204.21	2,709.44
46 03/09/2019 អង្គារ	162.21	42.00	0.00	204.21	2,547.23
47 03/10/2019 ព្រហស្បតិ៍	166.00	38.21	0.00	204.21	2,381.23
48 03/11/2019 អាទិត្យ	167.30	36.91	0.00	204.21	2,213.93
49 03/12/2019 អង្គារ	171.00	33.21	0.00	204.21	2,042.93
50 03/01/2020 សុក្រ	172.54	31.67	0.00	204.21	1,870.39
51 03/02/2020 ច័ន្ទ	175.21	29.00	0.00	204.21	1,695.18
52 03/03/2020 អង្គារ	179.62	24.59	0.00	204.21	1,515.56
53 03/04/2020 សុក្រ	180.71	23.50	0.00	204.21	1,334.85
54 03/05/2020 អាទិត្យ	184.18	20.03	0.00	204.21	1,150.67
55 03/06/2020 ពុធ	186.37	17.84	0.00	204.21	964.30
56 03/07/2020 សុក្រ	189.74	14.47	0.00	204.21	774.56
57 03/08/2020 ច័ន្ទ	192.20	12.01	0.00	204.21	582.36
58 03/09/2020 ព្រហស្បតិ៍	195.18	9.03	0.00	204.21	387.18
59 03/10/2020 សៅរ៍	198.40	5.81	0.00	204.21	188.78
60 03/11/2020 អង្គារ	188.78	2.93	0.00	191.71	0.00
	សរុប:	4240.10			

ហត្ថលេខាគណនេយ្យក

ស្នាមមេដៃស្តាំកូនបំណុល

ថ្ងៃទី __/__/__

ថ្ងៃទី __/__/__

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

រដ្ឋធម្មនុញ្ញ :

ពាក្យបណ្តឹងស្នើសុំឥណទាន (.....)

- ឈ្មោះអ្នកស្នើសុំ..... ឈ្មោះហៅក្រៅ..... ភេទ..... សញ្ជាតិ.....
ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត..... អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន: ផ្ទះលេខ..... ផ្លូវ..... ក្រុមទី..... ភូមិ.....
ឃុំ-សង្កាត់..... ក្រុង-ស្រុក-ខណ្ឌ..... រាជធានី-ខេត្ត..... ទូរស័ព្ទ.....
ស្នើសុំប្រើប្រាស់ក្នុងនាមជា: ០ រូបវន្តបុគ្គល ០ នីតិបុគ្គល តំណាងពេញច្បាប់.....
- មុខរបរ.....
- ទីកន្លែងប្រកបមុខរបរ.....

សូមគោរពជូន

លោក-លោកស្រី..... បណ្ឌិត អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី.....

កម្មវត្ថុ : - ស្នើសុំឥណទាន/កម្រិតបន្ទាត់ឥណទានចំនួន..... ជាអក្សរ.....
រយៈពេល..... គោលបំណងប្រើប្រាស់.....

យោងតាមកម្មវត្ថុខាងលើ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ យល់ព្រមឲ្យធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ប្រមូលព័ត៌មានដែលមាននៅក្នុងពាក្យសុំ និងព័ត៌មានដទៃទៀតដែលពាក់ព័ន្ធនឹងពាក្យស្នើសុំនេះ ព្រមទាំងបើកចំហព័ត៌មានទាំងនេះទៅឲ្យគតិយជន សម្រាប់គោលបំណង ដូចមានចែង ក្នុងប្រការ ៨ នៃប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។ ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំយល់ថា ក្រុមហ៊ុន ក្រេឌីត ឬរ៉ូ ខេមបូឌា និង ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ទទួលខុសត្រូវលើការប្រមូល ការដាក់ឲ្យដំណើរការ និងការផ្សព្វផ្សាយទិន្នន័យ ។

ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំ មានសិទ្ធិទទួលព័ត៌មាន និងទិន្នន័យរបស់ខ្ញុំ និងមានសិទ្ធិតវ៉ា ដើម្បីស្នើសុំកែតម្រូវ ឬលុបចោលទិន្នន័យ ទាំងនោះ ប្រសិនបើមានហេតុផលគ្រប់គ្រាន់ស្របតាមនីតិវិធី ដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និង/ឬ ក្រមប្រតិបត្តិ ។^១

អាស្រ័យហេតុនេះសូមលោក-លោកស្រី មេត្តាពិនិត្យសំណើ ព្រមទាំងអនុម័តឲ្យយើងខ្ញុំ បានប្រើប្រាស់ឥណទានតាមទំហំស្នើសុំ ខាងលើដោយក្តីអនុគ្រោះ ។

គំនូសនីតិវិធីការងាររបស់អ្នកស្នើសុំ



ហត្ថលេខា និងត្រា ឬស្នាមមេដៃស្តីអ្នកដាក់ពាក្យ

ឈ្មោះ:.....

យើង (ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី) និងប្រមូលព័ត៌មានរបស់ (អតិថិជន) យកទៅបញ្ចូលនៅក្នុងប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។ ប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ជាប្រព័ន្ធដែលស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យរបស់ ធនាគារជាតិ នៃ កម្ពុជា ។ ព័ត៌មានដែលប្រមូលបាននឹងត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីវាយតម្លៃការផ្តល់ឥណទាន ព័ត៌មាននេះនឹងត្រូវចែករំលែកដល់ឥណទានយកទៅទៀត ដែលទទួលរួមក្នុងប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន អនុលោមតាមបញ្ញត្តិ ដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និងក្នុងក្រមប្រតិបត្តិ ។ ប្រសិនបើលោកអ្នក (អតិថិជន) ចង់បានប្រចាំភាគប្រវត្តិព័ត៌មានរបស់ខ្លួនលោកអ្នក (អតិថិជន) អាចស្នើសុំ ជាលាយលក្ខណ៍អក្សរ មកផ្តល់សេចក្តីពន្យល់ចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ដោយភ្ជាប់មកជាមួយឯកសារសម្គាល់អត្តសញ្ញាណ ហើយមកផ្តល់សេចក្តីពន្យល់ចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាននឹងផ្ញើមក ជូនលោកអ្នក (អតិថិជន) វិញ ។^២

^១ របបស្តីទី ៣ ប្រកាសលេខ: ៨៧-០១១-១៤៥ ប្រ.ក ចុះថ្ងៃទី២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១១ របស់ធនាគារជាតិនៃ កម្ពុជា ស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។

^២ របបស្តីទី ២ ប្រកាសលេខ: ៨៧-០១១-១៤៥ ប្រ.ក ចុះថ្ងៃទី២៥ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១១ របស់ធនាគារជាតិនៃ កម្ពុជា ស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។

ឧបសម្ព័ន្ធទី៤

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

ពាក្យស្នើសុំឥណទាន (.....)

១- ភាគីស្នើសុំ ៖

- ឈ្មោះ..... ភេទ..... ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត..... ឯកសារអត្តសញ្ញាណ..... លេខ.....
ចុះថ្ងៃទី.....និងឈ្មោះ.....ភេទ.....ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត..... ឯកសារអត្តសញ្ញាណ.....
លេខ.....ចុះថ្ងៃទី..... ក្រុមជា..... អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន: ផ្ទះលេខ.....ក្រុមទី.....ផ្លូវ.....
ភូមិ.....ឃុំ-សង្កាត់.....ក្រុង-ស្រុក-ខណ្ឌ.....
រាជធានី-ខេត្ត.....ទូរស័ព្ទ.....Email:.....

២- បញ្ជាក់បន្ថែម ៖

សូមគោរពជូនបក

លោក-លោកស្រី.....ចរាគារ អេស៊ីលីដា គីអិលស៊ី.....

ក្រោយពីបានយល់ច្បាស់លាស់ពីការណែនាំស្តីពីគោលការណ៍ និងលក្ខខណ្ឌនៃឥណទានរបស់ចរាគារ អេស៊ីលីដា គីអិលស៊ី យើងខ្ញុំសន្យា
អនុវត្តតាមទាំងស្រុង ។ យើងខ្ញុំស្នើសុំក្នុងនាមជា បុរសបុគ្គល, ឬស្ត្រីបុគ្គល តំណាងឲ្យ.....

- **សំណើសុំ:** ឥណទាន ឬកម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន, ឬកតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុ សរុបចំនួន.....
ក្លាបសេវាអេស៊ីលីដាឃ្លីនីក, ឬប័ណ្ណអេស៊ីលីដា [OCLEDA Card, ឬGold Card, ឬVisa Debit Card, ឬVisa Credit Card] ,
ឬទិញសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត Prudential, ឬទិញសេវាធានារ៉ាប់រងទូទៅពីក្រុមហ៊ុន FORTE

	០សុំថ្មី, ០សុំបន្ថែម, ០សុំបន្ត	០សុំថ្មី, ០សុំបន្ថែម, ០សុំបន្ត	០សុំថ្មី, ០សុំបន្ថែម, ០សុំបន្ត
ប្រភេទ			
ទំហំ			
រយៈពេលខ្លី			
អត្រាការប្រាក់			
សេហ្វិយឥណទាន/បម្រុងសាច់ប្រាក់			
សេហ្វិយរៀបចំឯកសារ			
ចំណាយ.....			
របៀបសងប្រាក់			
គោលបំណងប្រើប្រាស់			
ការបញ្ជាក់បន្ថែម			

- **កំណត់សម្គាល់:** ឥណទាន ឬកម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន, ឬកតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុ សរុបចំនួន.....
ក្លាបសេវាអេស៊ីលីដាឃ្លីនីក, ឬប័ណ្ណអេស៊ីលីដា [OCLEDA Card, ឬGold Card, ឬVisa Debit Card, ឬVisa Credit Card] ,
ឬទិញសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត Prudential, ឬទិញសេវាធានារ៉ាប់រងទូទៅពីក្រុមហ៊ុន FORTE

ប្រភេទផលិតផល			
ទំហំ			
សមតុល្យ/ដកប្រើប្រាស់ (Funded)			
រយៈពេលខ្លី			
ប្រើប្រាស់ (Issued)			
កាលបរិច្ឆេទបញ្ចប់			
អត្រាការប្រាក់			
សេហ្វិយឥណទាន/បម្រុងសាច់ប្រាក់			
សេហ្វិយរៀបចំឯកសារ			
ចំណាយ.....			
របៀបសងប្រាក់			
គោលបំណងប្រើប្រាស់			
ការបញ្ជាក់បន្ថែម			

- **សរុបឥណទាន/កម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន/កតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុសរុបចំនួន** (Aggregate Amount):.....

■ **ទ្រព្យដាក់ធានា ៖**

- ដាក់បញ្ចាំសាច់ប្រាក់: សាច់ប្រាក់ក្នុងគណនី/គណនីមានកាលកំណត់ដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ឈ្មោះ.....
ប្រភេទគណនី.....គណនីលេខ....., MM លេខ..... ចំនួនទឹកប្រាក់..... ។
- ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានា: យោងកំណត់ហេតុចុះវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា ឬកិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ុំប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំ លេខ:.....
ចុះថ្ងៃទី.....បញ្ជាក់ដោយ..... ។

ល.រ	ឈ្មោះម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ	ប្រភេទលិខិតកម្មសិទ្ធិ	លេខលិខិតកម្មសិទ្ធិ	ប្រភេទទ្រព្យ
១				
២				
៣				

- ដើម្បីជាសក្ខីភាពនៃសំណើខាងលើ យើងខ្ញុំសូមជូនភ្ជាប់មកជាមួយនេះនូវ ៖

- | | |
|--|--|
| □ ១- ច្បាប់ធនធានឯកសារអត្តសញ្ញាណអ្នកសុំខ្ចីប្រាក់..... ០១ច្បាប់ | □ ៨- ច្បាប់ធនធានឯកសារអត្តសញ្ញាណអ្នកបញ្ញើអាជីវកម្ម មាននិរ្យាទភូមិកម្ម វិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់ការចុះឈ្មោះក្នុងបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម..... ០១ច្បាប់ |
| □ ២- ច្បាប់រើមលិខិតកម្មសិទ្ធិ..... | □ ៩- ច្បាប់ធនធានឯកសារអត្តសញ្ញាណអ្នកបញ្ញើអាជីវកម្ម..... ០១ច្បាប់ |
| □ ៣- ច្បាប់ធនធានឯកសារអត្តសញ្ញាណអ្នកដាក់ទ្រព្យបង្កើតហ៊ុំប៉ូតែកជំនួស "បើមាន" ០១ច្បាប់ | □ ៩- ច្បាប់ធនធានឯកសារអត្តសញ្ញាណអ្នកបញ្ញើអាជីវកម្ម..... ០១ច្បាប់ |
| □ ៤- គម្រោងជំនួញ..... ០១ច្បាប់ | □ ១០- ច្បាប់ដើមសេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ឬភាគទុនិក ក្នុងការស្នើសុំ..... ០១ច្បាប់ |
| □ ៥- ច្បាប់ធនធានឯកសារអត្តសញ្ញាណអ្នកបញ្ញើអាជីវកម្ម..... ០១ច្បាប់ | □ ១១- ច្បាប់ធនធានឯកសារស្នើសុំដើមសេចក្តីសម្រេចរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ឬភាគទុនិក ក្នុងការស្នើសុំ..... ០១ច្បាប់ |
| □ ៦- សេចក្តីសម្រេចស្តីពីការកែប្រែកាតព្វកិច្ចនៃលិខិតបញ្ជាក់ប្រាក់បៀវត្ស..... ០១ច្បាប់ | □ ១២-..... ០១ច្បាប់ |
| □ ៧- ច្បាប់ធនធានឯកសារអត្តសញ្ញាណអ្នកបញ្ញើអាជីវកម្ម..... ០១ច្បាប់ | |

យើងខ្ញុំសូមសន្យាថា និងចំពេញបែបបទបន្ថែមទៀតបើធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ត្រូវការ ហើយនិងជូនដំណឹងនូវព័ត៌មានទាំងអស់ដែលទាក់ទងនឹងស្ថានភាពគ្រួសារ, ក្រុមហ៊ុន, ទ្រព្យសម្បត្តិ និងកាលបរិច្ឆេទដែលអាចធ្វើឲ្យខូចប្រយោជន៍ធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ។ បើដូច្នោះនោះសេចក្តី យើងខ្ញុំសូមចិត្តទទួលខុសត្រូវទាំងស្រុងចំពោះការខាតបង់ដែល បណ្តាលមកពីការចូលប្រហែស និងការផ្តល់ព័ត៌មានមិនត្រឹមត្រូវពីការពិត ។

ខ្ញុំបាទ/ខាងខ្ញុំ យល់ព្រមឲ្យធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ប្រមូលព័ត៌មានដែលមាននៅក្នុងពាក្យសុំ និងព័ត៌មានដទៃទៀតដែលពាក់ព័ន្ធនឹងពាក្យសុំនេះ ព្រមទាំងបើកចំហព័ត៌មានទាំងនេះទៅឲ្យតតិយជនសម្រាប់គោលបំណងដូចមានចែងក្នុងប្រការ ៨ នៃប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។

ខ្ញុំបាទ/ខាងខ្ញុំយល់ថា ក្រុមហ៊ុន ក្រុមហ៊ុន ឬ ខេមបូឌា និងធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ទទួលខុសត្រូវលើការប្រមូល ការដាក់ឲ្យដំណើរការ និងការផ្សព្វផ្សាយទិន្នន័យ ។ ខ្ញុំបាទ/ខាងខ្ញុំមានសិទ្ធិទទួលព័ត៌មាន និងទិន្នន័យរបស់ខ្ញុំ និងមានសិទ្ធិតវ៉ា ដើម្បីស្នើសុំកែតម្រូវ ឬលុបចោលទិន្នន័យទាំងនោះ ប្រសិនបើមានហេតុផលគ្រប់គ្រាន់ស្របតាមនីតិវិធីដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និង/ឬ ក្រុមប្រតិបត្តិ ។

យើងខ្ញុំសូមសន្យាថា ចំពោះសំណើសុំឥណទាននេះ បើមានតម្រូវការពីធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ក្នុងការសុំសេចក្តីបញ្ជាក់លើសំណុំឯកសារដើម្បីគាំទ្រដល់ការស្នើសុំវិវាទធានាសមត្ថកិច្ច យើងខ្ញុំសូមធានាពីបំរុងដោយខ្លួនឯងទាំងស្រុងលើការរំកិលការ និងកាលបរិច្ឆេទនៃការដាក់ឯកសារ ។

យើងខ្ញុំ យល់ព្រមបង់សេវាហ៊ុយចំណាយសម្រាប់ទទួលបានព័ត៌មានពីការវាយតម្លៃឥណទាន "កម្ពុជា" ដើម្បីឲ្យធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី មានមូលដ្ឋានសម្រាប់ធ្វើការផ្សេងៗទៀត ក្នុងការវាយតម្លៃឥណទានរបស់យើងខ្ញុំ ។

សូមលោក-លោកស្រី មេត្តាទទួលនូវការគោរពដ៏ជ្រាលជ្រៅដ៏យើងខ្ញុំ ។

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

ហត្ថលេខា និងត្រា ឬស្នាមមេដៃស្តាំ

□ អ្នកបង្កើតហ៊ុំប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំជំនួស (ប្រសិនបើមាន)

ភាគីស្នើសុំ

ឈ្មោះ:.....

ឈ្មោះ:.....

យើង (ធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី) នឹងប្រមូលព័ត៌មានរបស់ (អតិថិជន) យកទៅបញ្ចូលនៅក្នុងប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។ ប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទានជាប្រព័ន្ធដែលស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យរបស់ធានា អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ។ ព័ត៌មានដែលប្រមូលបាននឹងត្រូវបានប្រើប្រាស់ដើម្បីវាយតម្លៃការផ្តល់ឥណទាន ហើយព័ត៌មាននេះនឹងត្រូវចែករំលែកដល់ឥណទានដទៃទៀត ដែលចូលរួមក្នុងប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន អនុលោមតាមបញ្ញត្តិដូចមានចែងក្នុងប្រកាសស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន និងក្នុងក្រុមប្រតិបត្តិ ។ ប្រសិនបើលោកអ្នក (អតិថិជន) ចង់បានឬចង់កែតម្រូវព័ត៌មានរបស់ខ្លួនលោកអ្នក (អតិថិជន) អាចស្នើសុំជាលាយលក្ខណ៍អក្សរពីអ្នកផ្តល់សេវាប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ដោយភ្ជាប់មកជាមួយឯកសារសម្គាល់អត្តសញ្ញាណ ហើយអ្នកផ្តល់សេវាប្រព័ន្ធចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាននឹងឆ្លើយតបជូនលោកអ្នក (អតិថិជន) វិញ ។

ការអនុម័តរបស់.....

ការបញ្ជាក់របស់ភ្នាក់ងារឥណទាន

- អតិថិជនមានលទ្ធភាពសងគ្រប់គ្រាន់ □ បានពិនិត្យច្បាស់លាស់អំពីទ្រព្យធានា
□ បានចូលរួម CBC (បំណុលអេស៊ីលីដា និងបំណុលស្ថាប័នផ្សេង)

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

ហត្ថលេខា និងត្រា

ហត្ថលេខា

ឈ្មោះ:.....

ឈ្មោះ:.....

Inid-4A

- ១ ឧបសម្ព័ន្ធ ៣ ប្រកាសលេខ: ៨៧-០១១-១៨៨ ប្រ.ក ចុះថ្ងៃទី២៨ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១១ របស់ធានាជាតិនៃ កម្ពុជា ស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។
២ ឧបសម្ព័ន្ធ ២ ប្រកាសលេខ: ៨៧-០១១-១៨៨ ប្រ.ក ចុះថ្ងៃទី២៨ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១១ របស់ធានាជាតិនៃ កម្ពុជា ស្តីពីការចែករំលែកព័ត៌មានឥណទាន ។

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥



ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
ACLEDA Bank Plc.

សាខា.....

ទម្រង់សម្ភាសន៍ (ឥណទាន.....)

ឈ្មោះ និងអាសយដ្ឋានរបស់អតិថិជន

- អតិថិជនឈ្មោះ..... ភេទ..... ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត.....
អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ ឬសៀវភៅគ្រួសារលេខ..... ចុះថ្ងៃទី..... ចេញដោយ.....
អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន ផ្ទះលេខ.....ផ្លូវ.....ក្រុមទី.....ភូមិ..... ឃុំ-សង្កាត់.....
ស្រុក-ខណ្ឌ-ក្រុង..... រាជធានី-ខេត្ត..... ។
- ម្ចាស់ ឬតំណាងក្រុមហ៊ុន..... មុខរបរ/មុខងារ..... ទូរស័ព្ទលេខ.....
ទីកន្លែងប្រកបមុខរបរ/ ទីតាំងក្រុមហ៊ុន.....
- តម្រូវការសេវាឥណទាន..... រយៈពេលស្នើសុំខ្ចី.....

I- លក្ខណវិនិច្ឆ័យបរិស្ថាន

ក-ព័ត៌មានអំពីកម្ម

- សូមគូសក្នុងប្រអប់ខាងក្រោមដែលត្រឹមត្រូវបញ្ជាក់ពីអាជីវកម្ម (អាចគូសយកសពី ១ ប្រអប់)

- | | | |
|---|---------------------------------------|---|
| ☐ ការដាំដុះ | ☐ គម្រោងសាងសង់ | ☐ សិប្បកម្មផលិតកែវ |
| ☐ ទេសចរណ៍ | ☐ ចិញ្ចឹម | |
| ☐ ថែទាំសុខភាព | ☐ សេវា | |
| ☐ ស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ | ☐ ស្ថានីយ | |
| ☐ ផលិតអាហារ | ☐ បោះពុម្ព | |
| ☐ សិប្បកម្មដោយដៃ | ☐ ផលិត | |
| ☐ កែច្នៃកៅស៊ូ | ☐ ជ្រលក់ | |
| ☐ ដឹកជញ្ជូន | ☐ ប្រៃសណីយ៍ | |

- តើអាជីវកម្មរបស់អតិថិជនតម្រូវឲ្យមានមួយដែរឬទេ? បើបាទ/ចាស រាយនាម..... ចេញ.....

- តើអាជីវកម្មមានគោលការណ៍ ឬបែបបទស្តង់ដារសម្រាប់បញ្ជាក់.....

- ចាត់ចំណាត់ថ្នាក់ហានិភ័យបរិស្ថាន.....

- តើមានការបញ្ចេញសំណល់ជាឧស្ម័ន.....

- តើមានការបញ្ចេញសំណល់រាវទៅ.....

- តើអាជីវកម្មនេះបង្កើតឲ្យមានការកកស្ទះ.....

- តើអាជីវកម្មនេះធ្លាប់ត្រូវបានអ្នកជំនាញ.....

- តើអាជីវកម្មនេះធ្លាប់ត្រូវបានអ្នកជំនាញ.....

- តើអាជីវកម្មនេះងាយនឹងមានហានិភ័យក្នុងការកើតមានគ្រោះថ្នាក់ធូលី (ដូចជា អគ្គិភ័យ ការផ្ទុះ ការបញ្ចេញសារធាតុ គីមីពុល ឬបង្កឲ្យមានគ្រោះថ្នាក់) ដែរ ឬទេ?

សំគាល់: A: អាជីវកម្មមានផលប៉ះពាល់បរិស្ថាននិងសង្គមធ្ងន់ធ្ងរ, B: អាជីវកម្មមានផលប៉ះពាល់បរិស្ថាននិងសង្គមមធ្យម, C: អាជីវកម្មមានផលប៉ះពាល់បរិស្ថាននិងសង្គមតិចតួចឬគ្មាន, ខ: ហានិភ័យខ្ពស់, ម: ហានិភ័យមធ្យម, ទ: ហានិភ័យទាប ។

- ផែនការសកម្មភាពកែតម្រូវបរិស្ថាននិងសង្គម(ប្រសិនបើមិនសមស្រប).....កាលបរិច្ឆេទបញ្ចប់.....	
- តើមានកម្លាំងពលកម្មប៉ុន្មាននាក់ ?.....នាក់ - តើអាយុអប្បបរមាប៉ុន្មានឆ្នាំដែលអនុញ្ញាតឲ្យបម្រើការងារ ? ឆ្នាំ	
ខ-លក្ខខណ្ឌបរិស្ថាន - ខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំនឹងទទួលខុសត្រូវលើអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ ក្នុងរបៀបមួយដែលចៀសវាង និងកាត់បន្ថយនូវហានិភ័យបរិស្ថាន សង្គម និងផ្តល់ជាសំណង ចំពោះការខូចខាតដល់ធម្មជាតិ សេវាសាធារណៈ ឬសុខុមាលភាពរបស់បុគ្គលដែលធ្វើការជាមួយខ្ញុំ និងដែលរស់នៅក្នុងតំបន់ជិតខាង ដោយបន្តអនុវត្ត ឬចាត់វិធានការដូចខាងក្រោម : ☐ ប្រើប្រាស់ និងថែទាំគ្រឿងម៉ាស៊ីន និងបរិក្ខារប្រកបដោយវិជ្ជាជីវៈ និងមានវិធានការ (ការការពារសុវត្ថិភាព) ត្រឹមត្រូវ ។ ☐ ប្រើប្រាស់សារធាតុគីមីពុលដោយមានកិច្ចការពារត្រឹមត្រូវ ព្រមទាំងទុកដាក់សារធាតុគីមីទាំងនោះឲ្យបានត្រឹមត្រូវ ។ ☐ កាត់បន្ថយបរិមាណសំណល់ដោយកែលម្អដំណើរការកែច្នៃ ឬការប្រើប្រាស់ធនធានឡើងវិញ ។ ☐ គ្រប់គ្រងការបញ្ចេញចោលសំណល់ឲ្យបានត្រឹមត្រូវ (សំណល់រឹង, រាវ) ដោយមិនបញ្ចេញចោលនៅទីកន្លែងសាធារណៈ ។ ☐ ចៀសវាង ឬកាត់បន្ថយការបំពាយឧស្ម័នចូលក្នុងបរិយាកាស ។ ☐ អនុវត្តតាមបទបញ្ញត្តិរបស់អាជ្ញាធររាជធានី-ខេត្ត ទាក់ទងនឹងការការពារបរិស្ថាន សុខភាព អនាម័យ និងសុវត្ថិភាពការងារ ។ ☐ អនុវត្តតាមបទបញ្ញត្តិទាំងឡាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល ។ - ក្នុងករណីខ្ញុំបាទ/នាងខ្ញុំមិនបានអនុវត្តទៅតាមវិធានការបរិស្ថានដូចខាងលើ ធនាគារមានសិទ្ធិសម្រេចក្នុងការពិចារណាផ្តល់ឥណទានបន្តដល់អាជីវកម្ម/ក្រុមហ៊ុនយើងខ្ញុំ ។	
II- លក្ខណវិនិច្ឆ័យអេស៊ីវកម្ម	
ក-ប្រភេទសិទ្ធិបេស៊ីវកម្ម	
១-ប្រភេទនៃមុខជំនួញ និងសកម្មភាពចម្បង : ☐ រចនាសម្ព័ន្ធនៃមុខជំនួញ : ឯកកម្មសិទ្ធិ សហកម្មសិទ្ធិ ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្ម សាខាក្រុមហ៊ុន ។ ☐ ប្រភេទនៃមុខជំនួញ : ផលិតកម្ម សេវាកម្ម កសិកម្ម ឬពាណិជ្ជកម្ម ។ ☐ សកម្មភាពមុខជំនួញដ៏សំខាន់ៈ ផលិតផលកសិកម្ម សម្ភារៈផ្គត់ផ្គង់-កសិកម្មសំណង់ ទំនិញប្រើប្រាស់ ការអភិវឌ្ឍន៍ វិស្វកម្ម ស្បៀង គ្រឿងចក្រ ឱសថ សេវាកម្ម (ច្បាប់ គណនេយ្យ ការឃោសនា និង ផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ដឹកជញ្ជូន ការពិគ្រោះយោបល់ ប្តូរប្រាក់.....) ទេសចរណ៍ ។ ល ។	សេចក្តីបញ្ជាក់
២-របាយការណ៍ និងគណនី ☐ គណនីបានធ្វើសវនកម្មដោយកម្រិតស្តង់ដារជាតិ ឬអន្តរជាតិ ព្រមទាំងបញ្ជាក់ឈ្មោះក្រុមហ៊ុនសវនកម្ម ។ ☐ មិនបានធ្វើសវនកម្ម ។	សេចក្តីបញ្ជាក់
៣-ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ និងក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ក-ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ ☐ ភាគទុនិកដ៏សំខាន់ និងភាគរយនៃហ៊ុនរបស់ភាគទុនិក ។ ខ-ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ☐ ចំនួន និងសមាសភាពក្រុមប្រឹក្សាភិបាល	សេចក្តីបញ្ជាក់
៤-ភាពដែលអាចរកឃើញនូវចំណេញបាន ☐ យុទ្ធសាស្ត្រមុខជំនួញសម្រាប់ផលចំណេញ ។ ☐ ប្រភពចំណូលសំខាន់ៗ ។	សេចក្តីបញ្ជាក់

ស្នាមមេដៃស្តាំ ឬហត្ថលេខា	

៥-ការចាត់ចែង □ តើលោក-អ្នកមានការចាត់ចែងពិសេស ឬជំនាញឯកទេស ដើម្បីធ្វើឲ្យមុខជំនួញទទួលបានជោគជ័យដែរ ឬទេ?	សេចក្តីបញ្ជាក់
ខ-ហានិភ័យ	
១-ហានិភ័យទីផ្សារ □ តើស្ថានភាពគួបប្រភូតប្រផែងយ៉ាងដូចម្តេច? □ តើអនុញ្ញាត ឲ្យអតិថិជនទិញជឿច្រើនជាងគួបប្រភូត ឬទេ? □ តើលោក-អ្នកមានរយៈពេលខ្លី ឬវែង ដើម្បីសងបំណុលទៅអ្នកផ្គត់ផ្គង់? □ តើតម្រូវការលើទីផ្សារកើនឡើង ឬថយចុះ? □ តើមានអ្នកផ្គត់ផ្គង់ច្រើនទេ? □ តើមានអ្នកប្រើប្រាស់ផលិតផលច្រើនទេ? □ តើលោក-អ្នកមានផលិតផលសមស្រប សម្រាប់ទ្រទ្រង់តម្រូវការ ទីផ្សារ ឬទេ? □ តើលោក-អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទីផ្សាររបស់ខ្លួនដែរឬទេ? □ តើផលិតផលអាចឆ្លើយតបទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរ យ៉ាងឆាប់រហ័ស នៃតម្រូវ ការទីផ្សារដែរឬទេ? (ដូចជា ម៉ូត រសជាតិ តម្លៃសំបកវេចខ្ចប់.....។ល។	សេចក្តីបញ្ជាក់
២-ហានិភ័យការគ្រប់គ្រង □ តើបទពិសោធន៍ , កេរ្តិ៍ឈ្មោះ យ៉ាងណា? □ តើកម្រិតវប្បធម៌របស់អ្នកគ្រប់គ្រងសិក្សាដល់ណា? □ តើចរិតក្នុងការដឹកនាំ និងការប្រាស្រ័យទាក់ទងយ៉ាងណា? □ តើម្ចាស់អាជីវកម្មមានអ្នកទទួលខុសត្រូវជំនួសដែរឬទេ? □ ក្នុងករណីម្ចាស់អាជីវកម្ម បាត់បង់ការទទួលខុសត្រូវ (ស្លាប់ ឬពិការធ្ងន់ធ្ងរ) តើម្ចាស់អាជីវកម្មបានហ្វឹកហ្វឺនដល់អ្នកបន្តអនុវត្តការគ្រប់គ្រងដែរឬទេ? □ តើម្ចាស់អាជីវកម្មមានអាយុវ័យឆ្មារ? □ តើម្ចាស់អាជីវកម្មមានសុខភាពយ៉ាងដូចម្តេច?	សេចក្តីបញ្ជាក់
៣-ហានិភ័យផ្នែកឧស្សាហកម្ម □ តើមានមុខរបរតាមរដូវ ឬរដូវកាលនៃផលិតផលក្នុងឧស្សាហកម្ម ឬទេ? □ តើឧស្សាហកម្មនេះងាយនឹងទទួលរងឥទ្ធិពល ឬពឹងផ្អែកទៅលើកត្តា ខាងក្រៅ ក្រៅពីការគ្រប់គ្រងរបស់ខ្លួន ឬទេ? (បរិស្ថាន អាកាសធាតុ ភាពប្រែប្រួលក្នុងសង្គម ឬភាពគ្មានច្បាប់ តំណទុកស្តុកច្បាប់) ។	សេចក្តីបញ្ជាក់
៤-ហានិភ័យផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម □ តើលោក-អ្នកមានសមត្ថភាពផលិតដើម្បីផ្គត់ផ្គង់គ្រប់គ្រាន់តាមតម្រូវការ ឬទេ? □ តើកិច្ចសន្យាខ្លះៗដែលលោក-អ្នកធ្វើជាមួយអ្នកទិញ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់? តើលក្ខខណ្ឌនោះផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ខ្លះៗដល់លោក-អ្នក? (ភ្នាក់ងារ ឥណទានគួររំលឹកកិច្ចសន្យាសំខាន់ៗ) □ តើអតិថិជនរបស់លោក-អ្នកមានការពេញចិត្ត ឬទេ? □ តើលោក-អ្នកមានគម្រោងជំនួញត្រឹមត្រូវ និងច្បាស់លាស់ ឬទេ?	សេចក្តីបញ្ជាក់
៥-ហានិភ័យផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ □ តើស្ថានភាពលំហូរសាច់ប្រាក់ មានភាពច្បាស់លាស់ និងមានភាពទៀងទាត់ ដូចការប៉ាន់ប្រមាណដែរឬទេ? □ តើលោក-អ្នករក្សាបាននូវឯកសារហិរញ្ញវត្ថុត្រឹមត្រូវដែរឬទេ? □ តើលោក-អ្នកមានបំណុលផ្សេងទៀតដែរឬទេ?	សេចក្តីបញ្ជាក់

៦-ហានិភ័យផ្នែកនយោបាយ-បញ្ញត្តិ ☐ តើជំនួញទាក់ទងនឹងការប្រែប្រួលនយោបាយយ៉ាងណា? (ការកែប្រែវិញ្ញាបនបត្រ ឬច្បាប់ ឬការកែប្រែការគាំទ្រផ្នែកនយោបាយ.....។ល។) ☐ តើមុខជំនួញត្រូវបានបញ្ញត្តិគ្រឹមណា? ដោយនរណា? ☐ តើក្រុមហ៊ុន អាចមានផលប៉ះពាល់ដោយសារការផ្លាស់ប្តូរច្បាប់ទម្លាប់ដែរឬទេ? ☐ តើក្រុមហ៊ុនមានក្រុមតំណាងដែរឬទេ?(សភាពាណិជ្ជកម្ម សហគមន៍។ល។)	សេចក្តីបញ្ជាក់
៧-ហានិភ័យផ្នែកទ្រព្យ ☐ ទ្រព្យបង្កើតឡើងតែម្តង/ដាក់បញ្ចាំ (ដី អគារ ម៉ាស៊ីន ឡាន) តើធនាគារអាចដកយក ស្របច្បាប់បានឬទេ? ☐ តើទ្រព្យធានាត្រូវបានទៅម្ចាស់បំណុលមួយណា នៅពេលមុខជំនួញជួលរលំ? ☐ តើទ្រព្យសកម្មក្នុងមុខជំនួញអាចធានាបន្ថែមឬទេ? (ដូចជាបំណុលត្រូវទារសន្និធិ ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់នៅធនាគារ.....។ល។) ☐ តើទ្រព្យអាចធានាសុវត្ថិភាពឥណទានបានឬទេ? ☐ តើម្ចាស់ជំនួញមានការធានាថ្នាល់ខ្លួនបន្ថែមផ្សេងទៀតឬទេ?	សេចក្តីបញ្ជាក់
គ-យោបល់	
១-ភាពខ្លាំងរបស់អ្នកស្មើស៊ីប្រើប្រាស់ (Strengths)	២-ភាពខ្សោយរបស់អ្នកស្មើស៊ីប្រើប្រាស់ (Weaknesses)
៣-ឱកាស (Opportunities)	៤-ការគំរាមកំហែង (Threats)
ព័ត៌មានបន្ថែម ☐ ព័ត៌មានដទៃទៀត ដែលអាចជាប្រយោជន៍: (ព័ត៌មានពីអតិថិជនរបស់ អ្នកខ្ចី ហើយនិងគ្រូប្រឹក្សាប្រជុំផងដែរទៀត កម្រិតគុណភាពការរីកលូតលាស់ នៃឧស្សាហកម្មដែលពាក់ព័ន្ធ និងកម្រិតនៃការប្រកួតប្រជែង) ។	សេចក្តីបញ្ជាក់
កាលបរិច្ឆេទ	
អនុសាសន៍របស់គ្រូបង្រៀន ហត្ថលេខា	អ្នកស្មើស៊ីប្រើប្រាស់សេវាឥណទាន ស្នាមមេដៃ ឬហត្ថលេខា និងត្រា ឈ្មោះ:..... ឈ្មោះ:.....

ឧបសម្ព័ន្ធទី៦

បញ្ជីត្រួតពិនិត្យឯកសារឥណទានអតិថិជន

CHECK LIST OF CLIENT FILE

ឈ្មោះអតិថិជន :		ទីកន្លែងកម្ចី :	លើកទី :
លេខអតិថិជន :			
No.	ឯកសារពាក់ព័ន្ធ		
១	- ពាក្យចុះឈ្មោះស្នើសុំឥណទាន Ind-1 - សៀវភៅគ្រួសារ, សៀវភៅស្នាក់នៅ, អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ, លិខិតបញ្ជាក់ទីលំនៅ	☐	☐
២	- ទម្រង់សម្ភាសន៍	☐	
៣	- គម្រោងជំនួញ (Ind-2, Ind-2A, Ind-2B, G-2) - របាយការណ៍ព័ត៌មានឥណទាន (CBC)	☐	☐
៤	- កំណត់ហេតុវាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា (Ind-3) - ទម្រង់វាយតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា (CE-1, CE-2)	☐	☐
៥	- ពាក្យស្នើសុំឥណទាន (Ind-4A , Ind-4B, G-3)	☐	
៦	- សំណើសុំឥណទាន (Credit Proposal)	☐	
៧	- កិច្ចសន្យាដាក់ធានាអះអាងបំណុល (G-4) - កិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ (G-5) - កិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ (Ind-5, Ind-5M)	☐	☐
៨	- កិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ, កិច្ចសន្យាបង្កើតប័ណ្ណប្រាក់ (Ind-6C, Ind-6D) - សំណើសុំជួយត្រួតពិនិត្យ និងបញ្ជាក់លើវិញ្ញាបនបត្រសម្គាល់ម្ចាស់អចលនវត្ថុ ព្រមទាំងទប់ស្កាត់ការលក់ ឬផ្ទេរ - ច្បាប់ថតចម្លងឯកសារកម្មសិទ្ធិ និងបង្កាន់ដៃតម្កល់ទ្រព្យធានា(Ind & G2)	☐	☐
៩	- ព័ត៌មានអំពីអ្នកធានា Ind-7.1 - កិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងធានា Ind-7.2	☐	☐
១០	តារាងកាលវិភាគសងប្រាក់	☐	
១១	ប័ណ្ណចំណាយឱ្យខ្ចី (Click Loan) ប័ណ្ណដកប្រាក់ (Withdrawal Voucher)	☐	
១២	ត្រួតពិនិត្យឥណទាន (Credit Review)	☐	
១៣	ការត្រួតពិនិត្យលើឯកសារដែលខកខានសងប្រាក់តាមកិច្ចសន្យា(Ind & G3, Ind & G4)	☐	
១៤	លិខិតរំលឹកឱ្យសងប្រាក់(Ind & G5)	☐	
១៥	ប្រវត្តិដោះស្រាយ	☐	
១៦	សំណើសុំផ្ទេរការដោះស្រាយបំណុលខកខានធ្ងន់ធ្ងរ	☐	
១៧	ការតាមដានស្ថានភាពបំណុល និងទ្រព្យដាក់ធានា	☐	
១៨	របាយការណ៍ស្តីពីការដោះស្រាយបំណុល	☐	
១៩	សំណើសុំផ្តឹងកូនបំណុលទៅតុលាការ	☐	
២០	សំណើសុំលុបចោលនូវប្រាក់ពិន័យ(Ind & G6)	☐	
២១	ការប្រគល់វិញ្ញាបនបត្រសម្គាល់ម្ចាស់អចលនវត្ថុជូនម្ចាស់ដើមវិញ(Ind & G7)	☐	
២២	លិខិតបញ្ជាក់ពីការរួចបំណុល (Ind & G8)	☐	
២៣	សំណើសុំជួយចុះហត្ថលេខា (Ind & G9)	☐	
២៤	ប្រវត្តិសងប្រាក់របស់អតិថិជន (Subsidiary Ledger)	☐	
២៥	ពាក្យស្នើសុំរក្សាទុកលិខិតសម្គាល់កម្មសិទ្ធិនៅធនាគារ	☐	
២៦		☐	
២៧		☐	

- បញ្ជាក់:**
- បញ្ជីនេះ ត្រូវដាក់ពីលើគេតុបសំណុំឯកសារឥណទានអតិថិជន (Client File) ។
 - គ្រប់ជំហានឥណទាន និងវដ្តឥណទាន (Loan Cycle) ចាំបាច់ត្រូវប្រើ Check List of Client File និងរៀបចំឱ្យបានត្រឹមត្រូវតាមលំដាប់លំដោយ នៃទម្រង់ឯកសារឥណទាននីមួយៗ ។
 - នាយកដ្ឋាន/សាខា អាចធ្វើការប្រែ ឬបញ្ចូលបន្ថែម ទៅតាមសភាពជាក់ស្តែងដោយខ្លួនឯង នៅពេលមានការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការ ឬការធ្វើវិសោធនកម្មទម្រង់ឯកសារឥណទាន ដែលចេញដោយនាយកដ្ឋានឥណទាន ។

ឧបសម្ព័ន្ធទី៧



ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី

សាខា.....

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

.....

ទម្រង់តម្លៃទ្រព្យជាតិគាតា ប្រភេទជាអចលនទ្រព្យ

Number of Collateral: 3			ទ្រព្យត្រូវរាយការណ៍		
យោងលើកំណត់ហេតុរាយការណ៍ទ្រព្យជាតិគាតាចុះថ្ងៃទី					
ប្រភេទកាតា					
លេខបញ្ជីតម្លៃទ្រព្យជាតិ (Serial Number)					
ល.រ	ដំណាក់កាល	នីតិវិធី	ទី១	ទី២	ទី៣
១	អត្តសញ្ញាណនៃទ្រព្យ	ប្រភេទទ្រព្យ	ដីគេហដ្ឋាន	ដីគេហដ្ឋាន	ដីគេហដ្ឋាន
		លេខលិខិតកម្មសិទ្ធិ			
		កាលបរិច្ឆេទនៃលិខិត			
		ទ្រព្យត្រូវបានប្រើប្រាស់			
		ទីតាំងទ្រព្យ			
		ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ			
២	ភាពត្រឹមត្រូវនៃទ្រព្យ	និរតីយ			
		ភាពច្បាស់លាស់			
		សាច់ប្រាក់ងាយស្រួល			
៣	តម្លៃទីផ្សារ	ការកំណត់តម្លៃទីផ្សាររបស់ភ្នាក់ងាររាយការណ៍			
		តម្លៃក្នុងមួយឯកតា គិតជាបាត	1,700.00	500.00	550.00
		ចំនួនឯកតា (គិតជាម៉ែត្រការ៉េ)	90.00	180.00	64.00
		តម្លៃទីផ្សារសរុប	153,000	90,000	35,200
៤	តម្លៃស្តង់ដារ	កែតម្រូវសម្រាប់កាលៈទេសៈពិសេស	1.00	1.00	1.00
		កែតម្រូវសម្រាប់ពេលវេលា	1.00	1.00	1.00
		តម្លៃស្តង់ដារ	153,000	90,000	35,200
៥	តម្លៃទ្រព្យរាយការណ៍	កែតម្រូវសម្រាប់កត្តាគំបន់	1.00	1.00	1.00
		តម្លៃទ្រព្យរាយការណ៍	153,000	90,000	35,200
៦	តម្លៃទ្រព្យគាតា	កែតម្រូវទៅជាទ្រព្យគាតា	0.75	0.75	0.75
		តម្លៃទ្រព្យគាតា	114,750.00	67,500.00	26,400.00
៧	ចំណាត់ថ្នាក់	ការខូចខាតបាត់បង់	1.0%	5.0%	0.0%
		ប្រភេទលិខិតកម្មសិទ្ធិ	វិញ្ញាបនបត្រ	វិញ្ញាបនបត្រ	ប័ណ្ណសំគាល់សិទ្ធិ
		លេខាធិការ			
		ចំណាត់ថ្នាក់នៃទ្រព្យ	A	A	A
សរុបតម្លៃទ្រព្យគាតាជាដី		សរុបតម្លៃទ្រព្យគាតាជាអគារ	សរុបតម្លៃទ្រព្យគាតា	ការទិញគាតាបំរុងលើអគារ	លេខៈក្រុមហ៊ុនទិញគាតាបំរុង
208,650.00		-	208,650.00	តម្រូវទិញ	
ជំណាញ់		ទំហំកម្ទេចបង្កើនជាមួយទ្រព្យគាតាសរុប	1917.09%	ជំណាញ់សរុបនៃទ្រព្យគាតា	A
ល.រ	ចំណាត់ថ្នាក់	ការខូចខាត បាត់បង់	ប្រភេទលិខិតកម្មសិទ្ធិ	ទំហំកម្ទេចបង្កើនជាមួយទ្រព្យគាតា	លក្ខខណ្ឌផ្សេងពីនេះ ចំពោះ
១	A	≤ 5%	ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ	≤ 80%	សក្ខីខណ្ឌទ្រព្យច្រើនប្រភេទ > 50%A + B > 50%B + A, > 50%A + C, > 50%B + C > 50%C + A, > 50%C + B.
២	B	≤ 5%	លិខិតសម្គាល់	≤ 80%	
៣	C	> 5%	លិខិតសម្គាល់	≤ 80%	
ទាបជាង មួយកម្រិត					

បញ្ជាក់: សូមគូសផែនទីបង្ហាញផ្លូវដែលអាចទៅរកឃើញអចលនវត្ថុ (នៅផ្នែកខាងក្រោយ)

Total Loan Size : 4,000,001.00

សេចក្តីបញ្ជាក់របស់

ថ្ងៃទីខែឆ្នាំ

ហត្ថលេខាភ្នាក់ងាររាយការណ៍

ឈ្មោះ:

ឈ្មោះ:

CE-1

ឧបសម្ព័ន្ធទី៤

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

លេខអតិថិជន :

គម្រោងជំនួយ (.....)

I- ផ្នែកគុណភាព (Qualitative Information)

ក-ភាគីស្រីស្ម័គ្រឈាន

- ឈ្មោះ: ភេទ សញ្ជាតិ ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត និងឈ្មោះ:
 ភេទ សញ្ជាតិ ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត ត្រូវជា
- ស្ថានភាពគ្រួសារ: ☐ លីវ ☐ មានគ្រួសារ ☐ មេម៉ាយ/ពោះម៉ាយ, ចំនួនមនុស្សក្នុងបន្ទុក..... នាក់, អ្នករកចំណូល..... នាក់ ។
- ឈ្មោះ: ភេទ សញ្ជាតិ ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត និងឈ្មោះ:
 ភេទ សញ្ជាតិ ថ្ងៃខែឆ្នាំកំណើត ត្រូវជា
- អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន:

ខ-ស្ថានភាពមុខរបរ: (មិនមែនបៀវត្សរ៍)

- ១-មុខរបរ ឬអាជីវកម្មរបស់:
- ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន/មុខរបរ:
- ប្រភេទមុខរបរជំនួយ:
- ស្ថានភាព: ☐ ល្អណាស់ ☐ ល្អ ☐ មធ្យម ☐ អន់, ដំណើរការអាជីវកម្ម ☐ ចាប់ផ្តើម ☐ ពង្រីក
- ទីតាំងក្រុមហ៊ុន/មុខរបរ: ☐ ល្អណាស់ ☐ ល្អ ☐ មធ្យម ☐ អន់
- ទ្រង់ទ្រាយក្រុមហ៊ុន/មុខរបរ: ☐ ម្ចាស់តែមួយ ☐ សហកម្មសិទ្ធិ ☐ សាជីវកម្ម
- ថ្ងៃខែឆ្នាំដែលចាប់ផ្តើមមុខរបរជំនួយ:
- អាជ្ញាប័ណ្ណ, ច្បាប់អនុញ្ញាតលេខ: ចុះថ្ងៃទី
- ចំនួនកម្មករនិយោជិត: សរុបចំនួន នាក់, ប្រុស នាក់, ស្រី នាក់
- អាសយដ្ឋាន:

ប-ផលិតផល សេវាកម្ម ទំនិញ

- ផលិតផល ទំនិញ សេវាកម្ម ដែលផ្តល់ជូនអតិថិជន:

៣-ទីផ្សារ

- អតិថិជន:
- គូប្រកួតប្រជែង:
- បណ្តាញចែកចាយ:
- ការបម្រើអតិថិជន:
- យុទ្ធសាស្ត្រ:

៤-ទស្សនវិស័យនៃក្រុមហ៊ុន-អាជីវកម្ម

៥-បរិស្ថាន

- សកម្មភាពមុខរបរ/ពាណិជ្ជកម្មរបស់បរិស្ថាន: ☐ ប៉ះពាល់ ☐ មិនប៉ះពាល់
 កម្រិតនៃការប៉ះពាល់: ☐ ខ្ពស់ ☐ មធ្យម ☐ ទាប, ទៅលើ
- សកម្មភាពមុខរបរ/ពាណិជ្ជកម្មរបស់បរិស្ថានបណ្តាញយោគប្រយោជន៍ជាតិ ឬអន្តរជាតិ: ☐ ប៉ះពាល់ ☐ មិនប៉ះពាល់

II- ផ្នែកបរិមាណ (Quantitative Information) "ព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ"

ក-របាយការណ៍ចំណូល-ចំណាយលើមុខរបរជំនួញ	ឆ្នាំកន្លងទៅ	បច្ចុប្បន្ន	ការប៉ាន់ស្មាន
	ចុងឆ្នាំ.....	ខែទី 12	ចុងឆ្នាំ.....
- ចំណូលពីមុខរបរ			
- ចំណាយលើថ្លៃដើមសរុប			
- ចំណេញមុន	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ចំណូលផ្សេងៗពីមុខរបរ			
- ការចំណាយលើថាមពល ប្រេងឥន្ធនៈ ទឹក ភ្លើង			
- ការចំណាយលើប្រាក់ខែ ម្ហូបអាហារ និងសុខមាលភាព		-	
- ថ្លៃជួលដី, ផ្ទះ, អគារ			
- ការចំណាយលើការដឹកជញ្ជូន			
- ការចំណាយលើការជួសជុល ថែទាំ			
- ការចំណាយលើការធានារ៉ាប់រង			
- ការចំណាយលើការឃោសនាផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម			
- ការចំណាយលើវិសេស			
- ការចំណាយផ្សេងៗ			
- សរុបចំណាយប្រតិបត្តិការ	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ចំណេញមុនពេលបង់ការប្រាក់ និងបង់ពន្ធ	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ចំណាយលើការប្រាក់			
- ចំណេញមុនពេលបង់ពន្ធ	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ចំណាយបង់ពន្ធ			
- ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00

ខ-តារាងគុណប្រកាសប្រែប្រួលរបរជំនួញ	ឆ្នាំកន្លងទៅ	បច្ចុប្បន្ន	ការប៉ាន់ស្មាន
	ចុងឆ្នាំ.....	ខែទី 2	ចុងឆ្នាំ ២០១២
A- ទ្រព្យសកម្ម			
១-អចលនទ្រព្យ (Fixed Assets)	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ដី			
- ផ្ទះ, អគារ			
- ម៉ាស៊ីន ឧបករណ៍សម្ភារផ្សេងៗ			
- មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន			
- ផ្សេងៗ			
២-ទ្រព្យសកម្មបច្ចុប្បន្ន (Current Assets)	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- សាច់ប្រាក់			
- គណនីត្រូវទទួល			
- សន្និធិ			
- ប្រាក់បង់មុន			
- ផ្សេងៗ			
សរុបទ្រព្យសកម្ម (A)	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
B- ទ្រព្យអកម្ម			
១-ចំណុល (Liabilities)	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
ក- ចំណុលរយៈពេលវែង	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ/ភតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុ	-		
- គណនីផ្សេងៗ			
ខ- ចំណុលរយៈពេលខ្លី	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ប្រាក់កម្ចីពីធនាគារ		-	
- គណនីផ្សេងៗ	-		
- គណនីត្រូវសង			
- ចំណូលពីការបង់ប្រាក់មុន			
២-ដើមទុនផ្ទាល់ខ្លួន (Equity)	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
- ដើមទុន			
- ទុនបន្ថែម			
- ទុនបម្រុង			

- ប្រាក់ចំណេញរក្សាទុក			
សរុបទ្រព្យអចលន (B)	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00

គ-អនុបាតហិរញ្ញវត្ថុ	ឆ្នាំកន្លងទៅ	បច្ចុប្បន្ន	ប៉ាន់ស្មាន
Current ratio = (CA / CL)			
Quick ratio = (CA – Inventory) / C L			
Total debt to total assets = (TD / TA)			
Net Profit Margin = (Net Profit / Sale)			
Cash Throw Off to CL			

ឃ-តារាងរៀបចំតុល្យការ (Off Balance Sheet)

☐ គ្មាន			
☐ មាន "សូមបំពេញព័ត៌មានខាងក្រោម"	ឆ្នាំកន្លងទៅ	បច្ចុប្បន្ន	ប៉ាន់ស្មាន
កម្រិតបន្ទាត់ឥណទានពីធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី	\$ -		
កម្រិតបន្ទាត់ឥណទានធនាគារផ្សេងៗ			\$ -
កម្រិតបន្ទាត់ឥណទានផ្សេងៗ			
សរុបកម្រិតបន្ទាត់ឥណទានទាំងអស់			
កម្រិតបន្ទាត់ឥណទានដែលជាប់កាតព្វកិច្ច ៖			
- ការដេញថ្លៃ			
- ការអនុវត្តគម្រោង			
- ការបើកប្រាក់មុន			
- ចេញលិខិតឥណទាន			
- ការធានាផ្សេងៗទៀត			
កម្រិតបន្ទាត់ឥណទានដែលមិនជាប់កាតព្វកិច្ច			

ង-មុខងារដែលកំពុងបម្រើការងារក្នុងស្ថាប័នធានា: (ករណីអតិថិជនមានមុខងារផ្សេងក្រៅពីមុខរបររកស៊ី)

- ១- ឈ្មោះ: មុខងារ/ឋានៈ/តួនាទី
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណការងារលេខ: ទីកន្លែងបម្រើការងារ:
- បម្រើការងាររយៈពេល ប្រៀបធៀបប្រចាំខែចំនួន: THB 0.00 គណនីនៅធនាគារ
- ២- ឈ្មោះ: មុខងារ/ឋានៈ/តួនាទី
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណការងារលេខ: ទីកន្លែងបម្រើការងារ:
- បម្រើការងាររយៈពេល ប្រៀបធៀបប្រចាំខែចំនួន: THB 0.00 គណនីនៅធនាគារ

ប-មុខរបរផ្សេងទៀតក្រៅពីមុខរបរចរន្ត:

- ១-មុខរបរផ្សេងៗ (ក្រៅពីបៀវត្សរ៍):

- ឈ្មោះ:
- ប្រាក់ចំណូលពីមុខរបរជាមធ្យមក្នុងមួយខែ : -
- ប្រាក់ចំណាយលើមុខរបរជាមធ្យមក្នុងមួយខែ : -
- ប្រាក់ចំណេញពីមុខរបរជាមធ្យមក្នុងមួយខែ : THB 0.00

២- បៀវត្សរ៍

- ឈ្មោះ: មុខងារ/ឋានៈ/តួនាទី
- អត្តសញ្ញាណប័ណ្ណការងារលេខ: បម្រើការងារនៅ:
- បម្រើការងាររយៈពេល ប្រៀបធៀបប្រចាំខែចំនួន: THB 0.00 គណនីនៅធនាគារ

III- លទ្ធភាពនិងការប្រើប្រាស់ឥណទាន

១-លទ្ធភាពសងក្នុងមួយខែ

□ ឥណទានតាមរដ្ឋាការ : ពិនិត្យមើលការវាស់វែងពីសាច់ប្រាក់ងាយស្រួល (Liquidity Measures)

• Current Ratio = Quick Ratio =

□ ឥណទានមិនមែនតាមរដ្ឋាការ :

របាយការណ៍ចំណូល-ចំណាយសរុបជាមធ្យមក្នុងមួយខែ៖

	បច្ចុប្បន្ន	
ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធពីមុខរបរ	THB 0.00	
ប្រាក់ចំណេញពីមុខរបរផ្សេងៗ	THB 0.00	
សរុបប្រាក់ចំណូលជាប្រៀបធៀប		THB 0.00
សរុបប្រាក់ចំណេញ	THB 0.00	
ចំណាយម្ហូបអាហារ និងគ្រឿងទេស		
ចំណាយលើសម្លៀកបំពាក់		
ចំណាយលើការកម្សាន្ត		
ចំណាយលើការធានារ៉ាប់រង		
ចំណាយថាមពល ប្រេងឥន្ធនៈ ទឹក ភ្លើង		
ចំណាយលើការថែទាំ		
ចំណាយផ្សេងៗ		
សរុបចំណាយក្នុងត្រីមាស	THB 0.00	
ប្រាក់ចំណូលសរុប	THB 0.00	

ក)-ប្រាក់សំណល់ក្នុងមួយខែលើមុខរបរជំនួញ និងផ្សេងៗ : 0
 • ប៉ាន់ស្មានលទ្ធភាពសងក្នុងមួយខែលើមុខរបរជំនួញ និងផ្សេងៗ : THB 0.00
 ខ)-សរុបប្រាក់ចំណូលពីប្រៀបធៀប ក្នុងមួយខែ : THB 0.00
 • ប៉ាន់ស្មានលទ្ធភាពសងក្នុងមួយខែពីចំណូលប្រៀបធៀប : THB 0.00
 គ)-ប៉ាន់ស្មានលទ្ធភាពសងសរុបក្នុងមួយខែ : THB 0.00

២-សំណើសុំឥណទាន:

ក-កំពុងប្រើប្រាស់ : □ ឥណទាន □ កម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន □ ភាគីសន្យាបញ្ចេញវត្ថុសរុបចំនួន: 0.00

ប្រភេទ				
ទំហំ				
សមតុល្យឥណទាន				
រយៈពេលខ្លី				
កាលបរិច្ឆេទបញ្ចប់				
អត្រាការប្រាក់				
សោហ៊ុយឥណទាន/បម្រុងសាច់ប្រាក់				
សោហ៊ុយរៀបចំឯកសារ				
សោហ៊ុយផ្លូវច្បាប់				
ចំណាយ.....				
រៀបចំសងប្រាក់				
គោលបំណងប្រើប្រាស់				

ខ-ស្ម័គ្រចិត្ត : □ ឥណទាន □ កម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន □ ភាគីសន្យាបញ្ចេញវត្ថុសរុបចំនួន: 0.00

ប្រភេទ	០១ ថ្ងៃ ០២ ថ្ងៃ ០៣ ថ្ងៃ	០៤ ថ្ងៃ ០៥ ថ្ងៃ ០៦ ថ្ងៃ	០៧ ថ្ងៃ ០៨ ថ្ងៃ ០៩ ថ្ងៃ	១០ ថ្ងៃ ១១ ថ្ងៃ ១២ ថ្ងៃ
ទំហំ				
រយៈពេលខ្លី				
អត្រាការប្រាក់				
សោហ៊ុយឥណទាន/បម្រុងសាច់ប្រាក់				
សោហ៊ុយរៀបចំឯកសារ				
សោហ៊ុយផ្លូវច្បាប់				
ចំណាយ.....				
រៀបចំសងប្រាក់				

គោលបំណងប្រើប្រាស់				
-------------------	--	--	--	--

ក-ការប្រើប្រាស់/កម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន/កតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុសរុប (Aggregate Amount) :

USD

ឃ-គម្រោងវិនិយោគ

១-គម្រោងវិនិយោគសរុបសង្កេត :

ល.រ	ឈ្មោះគម្រោងវិនិយោគ	ចំនួន	តម្លៃមួយឯកតា	ទឹកប្រាក់វិនិយោគសរុប
១				
២				
៣				
៤				
សរុបទឹកប្រាក់វិនិយោគ				THB 0.00

២-ទឹកប្រាក់វិនិយោគផ្ទាល់ខ្លួនសរុប :

THB 0.00

ង-ការប្រើប្រាស់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ

១-ការប្រើប្រាស់សេវារបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី :

☐ មិនធ្លាប់ប្រើប្រាស់

☐ ធ្លាប់/កំពុងប្រើប្រាស់: ☐ ឥណទាន/កម្រិតបន្ទាត់ឥណទាន ☐ កតិសន្យាហិរញ្ញវត្ថុ, ☐ ប្រាក់បញ្ញើ-សន្សំ, ☐ សេវាលើកប្រាក់បៀវត្ស,
☐ សេវាផ្ទេរប្រាក់, ☐ សេវាផ្សេងៗ នៅសាខា

២-ការប្រើប្រាស់សេវារបស់ស្ថាប័នផ្សេង :

ឈ្មោះស្ថាប័ន

ទីតាំង

ឈ្មោះសេវាដែលបានប្រើប្រាស់

IV- ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានា

ក-ប្រាក់ប្រតិបត្តិ (Security or Margin Deposit) ឬទ្រព្យធានាជាសាច់ប្រាក់ :

ខ-អចលនទ្រព្យ (Real Estate) :

ប្រភេទទ្រព្យដាក់ធានា	ទី ១	ទី ២	ទី ៣	ទី ៤
ការដាក់ធានាឥណទាន	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស
	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់
លេខបង្កាន់ដៃតម្កល់ទ្រព្យ				
ដាក់ធានា Serial Number				
ប្រភេទលិខិតកម្មសិទ្ធិ				
លេខលិខិតកម្មសិទ្ធិ				
កាលបរិច្ឆេទចេញលិខិត				
កម្មសិទ្ធិ				
ទីតាំងទ្រព្យ				
ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ				
ទំហំ				
តម្លៃ	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
ការចុះកាប័នបន្ត	☐ ចុះបន្តក ☐ មិនចុះបន្តក	☐ ចុះបន្តក ☐ មិនចុះបន្តក	☐ ចុះបន្តក ☐ មិនចុះបន្តក	☐ ចុះបន្តក ☐ មិនចុះបន្តក

ប្រភេទទ្រព្យដាក់ធានា	ទី ៥	ទី ៦	ទី ៧	ទី ៨
ការដាក់ធានាឥណទាន	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស	☐ ផ្ទាល់ខ្លួន ☐ ជំនួស
	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់	☐ ថ្មី ☐ ចាស់ ☐ ថ្មី និងចាស់
លេខបង្កាន់ដៃតម្កល់ទ្រព្យ				
ដាក់ធានា Serial Number				
ប្រភេទលិខិតកម្មសិទ្ធិ				
លេខលិខិតកម្មសិទ្ធិ				

កាលបរិច្ឆេទចេញលិខិត

កម្មសិទ្ធិ				
ទីតាំងទ្រព្យ				
ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ				
ទំហំ				
តម្លៃ				
ការចុះកាប៊ីបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក

ប្រភេទទ្រព្យដាក់ធានា	ទី ៥	ទី ១០	ទី ១១	ទី ១២
ការដាក់ធានាឥណទាន	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស
	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់
លេខបង្កាន់ដៃកម្មសិទ្ធិ				
ដាក់ធានា Serial Number				
ប្រភេទលិខិតកម្មសិទ្ធិ				
លេខលិខិតកម្មសិទ្ធិ				
ការបញ្ជូនប្រភេទលិខិត				
កម្មសិទ្ធិ				
ទីតាំងទ្រព្យ				
ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ				
ទំហំ				
តម្លៃ	THB 0.00			
ការចុះកាប៊ីបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក	០ចុះបន្ទុក ០មិនចុះបន្ទុក

គ-ចលនទ្រព្យ (Movable Assets) :

ប្រភេទទ្រព្យដាក់ធានា	ទី ១	ទី ២	ទី ៣	ទី ៤
ការដាក់ធានាឥណទាន	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស	០ផ្ទាល់ខ្លួន ០ជំនួស
	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់	០ថ្មី ០ចាស់ ០ថ្មី និងចាស់
លេខបង្កាន់ដៃកម្មសិទ្ធិ				
ដាក់ធានា Serial Number				
ម៉ាក				
លើវិញ្ញាបនបត្រ				
លេខម៉ាស៊ីន				
លេខតួ				
កំណត់ម៉ាស៊ីន				
បង្កាន់ដៃឯកសារ/លិខិតសម្គាល់				
ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ				
តម្លៃ	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00	THB 0.00
រយៈពេលប្រើប្រាស់រួច				

ឃ-សរុបតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា

ឃ.១- សរុបទ្រព្យដាក់ធានា ជាសាច់ប្រាក់ (Security or Margin Deposit)	THB 0.00
ឃ.២- ទ្រព្យដាក់ធានាជាចលន និងអចលនទ្រព្យ :	
សរុបតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា ប្រភេទអចលនទ្រព្យ (Real Estate)	THB 0.00
សរុបតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានា ប្រភេទចលនទ្រព្យ (Movable Assets)	THB 0.00
សរុបតម្លៃទ្រព្យដាក់ធានាជាចលន និងអចលនទ្រព្យ	THB 0.00

Ind-2A ផលទានតាមប្រភេទវត្ថុ និងម្ចាស់កម្មសិទ្ធិតាមវិស័យសេដ្ឋកិច្ច (Credit By Industry And Ownership)

in the Economic Sector)
សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធភ្ជាប់ជាមួយ

VI- អ្នកធានា ៖

☐ មាន, សូមបំពេញទំព័រព័ត៌មានអំពីអ្នកធានា (គំរូ Ind-7.1) និងកិច្ចសន្យាព្រមព្រៀងធានា(គំរូ Ind-7.2) ☐ គ្មាន ។

យើងខ្ញុំសូមបញ្ជាក់ថា រាល់ព័ត៌មានដែលបានផ្តល់ជូនខាងលើនេះ ជាព័ត៌មានពិតប្រាកដ ប្រសិនបើពុំពិតដូចសេចក្តីបញ្ជាក់
ខាងលើនេះទេ យើងខ្ញុំសូមទទួលខុសត្រូវទាំងស្រុងចំពោះមុខច្បាប់ ។

យើងខ្ញុំសូមចុះហត្ថលេខា និងបោះត្រា ឬផ្ដិតមេដៃស្តាំ ទុកជាភស្តុតាង ។

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

ហត្ថលេខា និងត្រា ឬស្នាមមេដៃស្តាំ ភាគីស្នើសុំឥណទាន

ឈ្មោះ.....

ព័ត៌មាននេះពិតជាត្រឹមត្រូវ ពុំមានការកែប្រែបន្លំឡើយ និងសូមអនុញ្ញាតប្រើប្រាស់ : ☐ ACLEDA Fund ☐ Other Fund.....

ហត្ថលេខាភ្នាក់ងារឥណទាន

ឈ្មោះ.....

Note: សូមភ្ជាប់មកជាមួយនូវទម្រង់ ឧបសម្ព័ន្ធនៃកំរោងជំនួយនេះ ។

ឧបសម្ព័ន្ធទី២

**ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ**

លេខកិច្ចសន្យា (LD).....
លេខអតិថិជន (CIF).....

កិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ (គណនា.....)

ធ្វើនៅថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

រវាង

១- ភាគីខ្ចីប្រាក់ ៖

- ឈ្មោះ..... ភេទ..... ឯកសារអត្តសញ្ញាណ..... លេខ.....
ចុះថ្ងៃទី..... និងឈ្មោះ..... ភេទ..... ឯកសារអត្តសញ្ញាណ.....
លេខ..... ចុះថ្ងៃទី..... ត្រូវជា.....និងឈ្មោះ..... ភេទ.....
ឯកសារអត្តសញ្ញាណ..... លេខ..... ចុះថ្ងៃទី..... ត្រូវជា..... អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន៖
ផ្ទះលេខ..... ក្រុមទី..... ផ្លូវលេខ..... ភូមិ..... ឃុំ-សង្កាត់..... ក្រុង-ស្រុក-
ខណ្ឌ.....រាជធានី-ខេត្ត.....

ភាគីខ្ចីប្រាក់ តទៅនេះហៅកាត់ថាភាគី«**កូនបំណុល**» ដែលខ្ចីប្រាក់ក្នុងនាមជា ័យវន្តបុគ្គល ័នីតិបុគ្គល តំណាងឲ្យ.....

និង

២- ភាគីឲ្យខ្ចីប្រាក់៖ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី..... អាសយដ្ឋាន៖ ផ្ទះលេខ..... ក្រុមទី.....ផ្លូវលេខ..... ភូមិ..... ឃុំ-សង្កាត់.....
ក្រុង-ស្រុក-ខណ្ឌ..... រាជធានី-ខេត្ត..... ចុះបញ្ជីក្រោមលេខ៖ ០០០០៣០៧៧ ចុះថ្ងៃទី០៥ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០០០
តំណាងពេញច្បាប់ដោយ លោក/លោកស្រី.....នាទីជា..... តទៅនេះហៅកាត់ថា ភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»

ភាគី«**កូនបំណុល**»និងភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» បានព្រមព្រៀងចុះកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ ដោយអនុវត្តតាមរាល់ប្រការដូចខាងក្រោម ៖

ប្រការ ១៖

អំពីលក្ខខណ្ឌទូទៅ

លើមូលដ្ឋាននៃពាក្យស្នើសុំឥណទាន សេចក្តីណែនាំស្តីពីគោលការណ៍ និងលក្ខខណ្ឌរួមនៃឥណទាន ភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» យល់ព្រមផ្តល់ឥណទានឲ្យ
ភាគី«**កូនបំណុល**» ហើយភាគី«**កូនបំណុល**»ក៏ព្រមទទួល និងសន្យាគោរពតាមគោលការណ៍ និងរាល់លក្ខខណ្ឌនៃឥណទានរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី
ព្រមទាំងបានព្រមព្រៀងគ្នា ដូចតទៅនេះ ៖

១.១- ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានារបស់ភាគី «**កូនបំណុល**» ៖

ភាគី «**កូនបំណុល**» យល់ព្រមដាក់ធានាបំណុលទាំងប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និងសោហ៊ុយផ្សេងៗដូចខាងក្រោម ៖

- ☐ សាច់ប្រាក់ដែលមាននៅក្នុងគណនី/គណនីមានកាលកំណត់ដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់ឈ្មោះ.....និងឈ្មោះ.....
ប្រភេទគណនី.....គណនីលេខ..... MM លេខ..... ចំនួនទឹកប្រាក់.....ជាអក្សរ..... ។
- ☐ ទ្រព្យសម្បត្តិដាក់ធានា៖ យោងកិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំលេខ.....ចុះថ្ងៃទី..... បញ្ជាក់ដោយ..... ។

១.២- ភាគី«**កូនបំណុល**»អះអាងថាទ្រព្យសម្បត្តិដែលបានបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក / ដាក់បញ្ចាំមានបញ្ជាក់ក្នុង ចំណុច១.១ ខាងលើពិតជាកម្មសិទ្ធិស្របច្បាប់របស់ខ្លួន
ឬក្រុមហ៊ុន ឬអ្នកបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំជំនួស ដោយពុំមានជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាអ្វីមួយ ឬជនណាមួយឡើយដែលធ្វើឲ្យបាត់បង់កាតព្វកិច្ចជា
កម្មសិទ្ធិករ ហើយលើមូលដ្ឋាននេះនឹងទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខច្បាប់ ។ ភាគី«**កូនបំណុល**» សន្យាដោយស្ម័គ្រចិត្តថា ធានាមិនចាត់វិធានការណាមួយដើម្បី
អនុវត្តសិទ្ធិលើទ្រព្យបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក ដោយធ្វើការដោះដូរ លក់ ផ្ទេរ ហើយសន្យាថែរក្សា ជួសជុល គ្រប់គ្រង ឲ្យបានគង់វង្សរហូតដល់បំណុលរួច
ទើបភាគី«**កូនបំណុល**» មានសិទ្ធិពេញលេញលើកម្មសិទ្ធិឡើងវិញ ។

១.៣- ប្រាក់កម្ចី ៖

- ភាគី«**កូនបំណុល**» បានទទួលប្រាក់កម្ចីចំនួន៖ ជាលេខ..... ជាអក្សរ.....
ត្រូវបានបើកសាច់ប្រាក់ផ្ទាល់ ឬផ្ទេរចូលគណនីលេខ.....របស់ភាគី«**កូនបំណុល**» ។
- រយៈពេលខ្ចីប្រាក់៖.....ខែ គិតចាប់ពីថ្ងៃបានទទួលប្រាក់តទៅ ឬគិតចាប់ពីថ្ងៃផ្ទេរប្រាក់ចូលគណនីរបស់ភាគី«**កូនបំណុល**» ។
- របៀបសងប្រាក់៖ អនុវត្តតាមតារាងកាលវិភាគសងប្រាក់ដោយបងប្រាក់ផ្ទាល់ ឬកាត់ចេញពីគណនីរបស់ភាគី«**កូនបំណុល**» ។
- អត្រាការប្រាក់៖.....
- សោហ៊ុយឥណទាន៖.....

១.៤- លក្ខខណ្ឌបើកប្រាក់៖ ភាគី«**កូនបំណុល**» បានយល់ព្រម និងតម្រូវឲ្យភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»បើកប្រាក់ឲ្យតាមលក្ខខណ្ឌ ៖

☐ម្នាក់ក្នុងចំណោមភាគី«**កូនបំណុល**» ☐ទាំងអស់គ្នានៃភាគី«**កូនបំណុល**» ☐តាមលក្ខខណ្ឌបើកគណនី ☐មានតែឈ្មោះ.....

១.៥- គោលបំណងប្រើប្រាស់ ៖

ភាគី«**កូនបំណុល**»ត្រូវប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីឲ្យបានសមស្របដូចតាមគោលបំណងប្រើប្រាស់ក្នុងពាក្យស្នើសុំឥណទាន ពុំនោះសោតទេភាគី«**កូនបំណុល**»
ត្រូវប្រែប្រួលសាច់ប្រាក់នេះឲ្យបានសមស្របដូចតាមគោលបំណងប្រើប្រាស់ក្នុងពាក្យស្នើសុំឥណទាន ។

១.៦- ទឹកថ្លៃបង់ប្រាក់ និងឧបសម្ព័ន្ធ ៖

- ត្រូវបង់ប្រាក់ដល់ការិយាល័យធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ។
- តារាងកាលវិភាគសងប្រាក់ កិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក / កិច្ចសន្យាដាក់បញ្ចាំ និងប័ណ្ណចំណាយឲ្យខ្ចីប្រាក់ ឬប័ណ្ណដកប្រាក់ជាឧបសម្ព័ន្ធនៃកិច្ចសន្យានេះ ។

ប្រការ ២ ៖

អំពីលក្ខខណ្ឌពិសេស

ក្នុងករណីដែលភាគី «**កូនបំណុល**» មិនបានអនុវត្តតាមការសន្យាសងប្រាក់ដើម និងការប្រាក់តាមកាលកំណត់នៅចំណុច១.៣, ១.៤, ១.៥ និង១.៦ នៃ
ប្រការ១ ខាងលើនេះទេ ភាគី«**កូនបំណុល**»យល់ព្រមឲ្យ ភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» អនុវត្តវិធានការរបស់ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី ដូចតទៅ ៖

- ២.១- ក្នុងករណីភាគី«**គូលបំណុល**» ឃើញយ៉ាងមិនបានសងប្រាក់ទាន់ពេលវេលាតាមតារាងកាលកំណត់សងប្រាក់ ភាគី«**គូលបំណុល**» សុខចិត្តបង់ប្រាក់ពិន័យ ។ អត្រាពិន័យត្រូវបានគិតស្មើនឹង ២៨ភាគរយក្នុងមួយឆ្នាំ លើចំនួនទឹកប្រាក់ដែលខកខានមិនបានសង សមាមាត្រទៅនឹងចំនួនថ្ងៃដែលខកខានសង គិតចាប់ពីថ្ងៃទី ០៨ ហើយយល់ព្រមបង់ដោយផ្ទាល់ ឬយល់ព្រមឲ្យកាត់យកជាស្វ័យប្រវត្តិពីគណនីរបស់ភាគី«**គូលបំណុល**» ។
- ២.២- ក្នុងករណីភាគី«**គូលបំណុល**» បង្វែរប្រាក់កម្ចីទៅឲ្យភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» វិញមួយផ្នែក ឬទាំងអស់មុនកាលកំណត់ ការប្រាក់ត្រូវបានកាត់បន្ថយដោយគណនាសមាមាត្រទៅនឹងចំនួនថ្ងៃដែលបានសងមុនកាលកំណត់នោះ ហើយ ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី គិតការប្រាក់លើសមតុល្យគណនីដែលមានជាក់ស្តែង ។
- ២.៣- ក្នុងករណីដែលខកខានមិនបានសងបំណុលតាមកំណត់ តាមចំណុច ១.៣ កន្លងផុតរយៈពេល០១ខែ ភាគី«**គូលបំណុល**» សុខចិត្តឲ្យអ្នកធានាបំណុលរបស់ខ្លួនដែលបានសងជំនួស ឬភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» កាត់កង ឬប្តឹងទៅតុលាការ ដើម្បីបែងចែកសម្បត្តិជាចលនទ្រព្យ អចលនទ្រព្យដែលបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក / ដាក់បញ្ចាំ ឬទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងទៀតដូចជា សន្និធិ ទំនិញ ចលនទ្រព្យ ឬអចលនទ្រព្យ ដែលមានក្រៅពីទ្រព្យបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក / ដាក់បញ្ចាំ លក់ឡាយឡុង ដើម្បីកាត់យកមកទូទាត់ប្រាក់សំណងដែលបានសងជំនួស ឬទូទាត់បំណុលដែលនៅជំពាក់ភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»ឲ្យបានគ្រប់ចំនួនរួមទាំង ប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និងប្រាក់ពិន័យផង ។ ក្នុងករណីមិនទាន់សងគ្រប់ភាគី«**គូលបំណុល**» ត្រូវមានកាតព្វកិច្ចសងបំណុលដែលនៅសល់បន្ថែមទៀតរហូតទាល់តែគ្រប់ចំនួន ។
- ២.៤- ក្នុងករណីដែលភាគី«**គូលបំណុល**» ខកខានមិនបានសងបំណុលតាមការកំណត់ណាមួយក្នុងរយៈពេលកិច្ចសន្យា ហើយភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»យល់ឃើញថាបំណុលនឹងត្រូវបាត់បង់នោះ ភាគី«**គូលបំណុល**» យល់ព្រមឲ្យតុលាការរំលាយកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់នេះ មុនកាលកំណត់ តាមបណ្តឹងរបស់ភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»ដោយឥតលក្ខខណ្ឌ ។ ក្នុងករណីនេះ ភាគី«**គូលបំណុល**» មានកាតព្វកិច្ចសងទៅភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»នូវទឹកប្រាក់ទាំងអស់រួមមាន ប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និងប្រាក់ពិន័យដែលសាច់ភាគី«**គូលបំណុល**» នៅជំពាក់ ។ ករណីភាគី«**គូលបំណុល**» ពុំមានលទ្ធភាពសងប្រាក់គ្រប់ចំនួនភាគី «**ម្ចាស់បំណុល**» មានសិទ្ធិប្តឹងទៅតុលាការសុំអនុវត្តជាបណ្តោះអាសន្ន និងសុំបែងចែកសម្បត្តិជាចលនទ្រព្យ និង-ឬអចលនទ្រព្យដែលបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំ ឬទ្រព្យសម្បត្តិផ្សេងទៀតដូចជា សន្និធិ/ទំនិញ ចលនទ្រព្យ អចលនទ្រព្យក្រៅពីទ្រព្យបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំ ដែលជាកម្មសិទ្ធិស្របច្បាប់របស់ភាគី«**គូលបំណុល**» ដើម្បីលក់ឡាយឡុងយកប្រាក់ មកទូទាត់បំណុលដែលនៅជំពាក់ ។ ករណីសងចំនួនទាន់គ្រប់ភាគី«**គូលបំណុល**» ត្រូវមានកាតព្វកិច្ចសងបំណុលដែលនៅជំពាក់រហូតទាល់តែគ្រប់ចំនួន ។ ការចំណាយលើការដោះស្រាយបញ្ហាខាងលើ ជាបន្ទុករបស់ភាគី«**គូលបំណុល**» ។
- ២.៥- ក្នុងករណីដែលភាគី«**គូលបំណុល**» ខកខានសងបំណុល អ្នកធានាបំណុល ឬអ្នកស្នងមរតក ដែលហៅថា ភាគី«**តតិយជន**» ត្រូវសងបំណុលជំនួសភាគី«**គូលបំណុល**» រហូតដល់បំណុលត្រូវបានសងចប់ ។ ករណីនេះ ភាគី«**តតិយជន**» ក្លាយទៅជាម្ចាស់បំណុលរបស់ភាគី«**គូលបំណុល**» ហើយភាគី«**គូលបំណុល**» យល់ព្រមបង្វែរទ្រព្យដែលបានបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំ ចំពោះភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»ទៅជាទ្រព្យបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំ ចំពោះ ភាគី«**តតិយជន**» វិញ និងយល់ព្រមឲ្យភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»ប្រគល់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ ឬលិខិតសម្គាល់កម្មសិទ្ធិនៃទ្រព្យបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក/ដាក់បញ្ចាំនោះទៅឲ្យ ភាគី«**តតិយជន**» ដើម្បីយកទៅរក្សាទុក គ្រប់គ្រង និង ចាត់ចែងតាមវិធីណាមួយ ដែលស្របតាមផ្លូវច្បាប់ ។ ភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»មិនទទួលខុសត្រូវរាល់ការខូចខាតបាត់បង់ ឬអន្តរាយ ឬការបាត់បង់ ផលប្រយោជន៍លើទ្រព្យសម្បត្តិខាងលើនោះឡើយ ហើយភាគី «**គូលបំណុល**» យល់ព្រមមិនទាមទារ ឬតវ៉ាអ្វីជាមួយភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» ឡើយ ។

ប្រការ ៣ :

អំពីលក្ខខណ្ឌអវសាន

ភាគី«**គូលបំណុល**»និងភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» សន្យាគោរពយ៉ាងម៉ឺងម៉ាត់តាមរាល់ប្រការនៃ ខ សន្យាធានាខាងលើ ។ ក្នុងករណីមានការអនុវត្តផ្ទុយ ឬដោយរំលោភលើលក្ខខណ្ឌណាមួយនៃកិច្ចសន្យានេះ ភាគីដែលល្មើសត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខច្បាប់ជាធរមាន ។ រាល់សេចក្តីយល់ចំណាយទាក់ទងក្នុងការដោះស្រាយលើវិវាទជាបន្ទុករបស់ភាគីដែលរំលោភបំពានលើកិច្ចសន្យា ។

កិច្ចសន្យានេះត្រូវបានធ្វើឡើងដោយមានការព្រមព្រៀងពិតប្រាកដ និងដោយសេរី គ្មានការបង្ខិតបង្ខំពីភាគីណាមួយឡើយ ហើយមានប្រសិទ្ធភាពចាប់ពីថ្ងៃទី..... ។

កិច្ចសន្យានេះត្រូវបានធ្វើឡើងចំនួន ៣ច្បាប់ ជាភាសាខ្មែរ (២ច្បាប់ដើម និង ១ច្បាប់ថតចម្លង) ដើម្បីតម្កល់ទុកនៅ ៖

- ភាគី«**គូលបំណុល**»..... ០១ច្បាប់ថតចម្លង
- ភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**» ០២ច្បាប់ដើម

ហត្ថលេខានិងត្រា ឬស្នាមមេដៃស្តាំ
ភាគី«**គូលបំណុល**»

តំណាងភាគី«**ម្ចាស់បំណុល**»
ហត្ថលេខា និងត្រា

ឈ្មោះ.....

សាក្សី

.....

ឈ្មោះ.....

ឧបសម្ព័ន្ធទី១០

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

កិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក

ធ្វើនៅថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

រវាង

១- ភាគីបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក :

- ឈ្មោះ.....ភេទ..... ឯកសារអត្តសញ្ញាណ :.....លេខ..... ចុះថ្ងៃទី.....
និងឈ្មោះ.....ភេទ.....ឯកសារអត្តសញ្ញាណ:..... លេខ..... ចុះថ្ងៃទី.....ត្រូវជា.....
អាសយដ្ឋានបច្ចុប្បន្ន: ផ្ទះលេខ.....ក្រុមទី.....ផ្លូវលេខ.....ភូមិ.....
ឃុំ-សង្កាត់.....ក្រុង-ស្រុក-ខណ្ឌ.....រាជធានី-ខេត្ត.....។
តទៅនេះហៅកាត់ថាភាគី«**ក**» ដែលបង្កើតហ៊ីប៉ូតែកក្នុងនាមជា ឈ្មោះបុគ្គល ឈ្មោះស្ថាប័ន តំណាងពេញលេញ.....

និង

២- ភាគីទទួលយកការបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក : ធនាគារ អេស៊ីលីដា ភីអិលស៊ី សាខា.....ជាគ្រឹះស្ថានឯកជន
តំណាងពេញលេញដោយ លោក/លោកស្រី.....នាទីជា..... តទៅនេះហៅកាត់ថាភាគី«**ខ**»
ភាគី«**ក**» និងភាគី«**ខ**» បានព្រមព្រៀងចុះកិច្ចសន្យាបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក ដោយអនុវត្តតាមរាល់ប្រការដូចខាងក្រោម ៖

ប្រការ ១ :

អំពីលក្ខខណ្ឌរួម

លើមូលដ្ឋាននៃសំណងឯកសារស្នើសុំឥណទាន ភាគី«**ខ**» យល់ព្រមទទួលយកការបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក ហើយភាគី«**ក**» ក៏ព្រមបង្កើតហ៊ីប៉ូតែក
ដោយស្ម័គ្រចិត្ត ដូចមានបញ្ជាក់នៅក្នុងចំណុចខាងក្រោម ដើម្បីបង្កើតហ៊ីប៉ូតែកដូចមានចែងក្នុងកិច្ចសន្យាខ្ចីប្រាក់ពាក់ព័ន្ធ ៖

១.១- អចលនទ្រព្យដែលមានឯកសារកម្មសិទ្ធិ

	ប្រភេទទី០១	ប្រភេទទី០២	ប្រភេទទី០៣	ប្រភេទទី០៤
ប្រភេទលិខិតកម្មសិទ្ធិ				
ប្រភេទទ្រព្យ				
ទីតាំងទ្រព្យ				
ទំហំ				
លេខលិខិតកម្មសិទ្ធិ				
កាលបរិច្ឆេទចេញលិខិត				
សមត្ថកិច្ចចេញលិខិត				

១.២- ភាគី«**ក**» ត្រូវទទួលខុសត្រូវទាំងស្រុងលើការបាត់បង់គុណភាព បម្រែបម្រួលទ្រង់ទ្រាយដើម ហានិភ័យការប្រែប្រួលតម្លៃទីផ្សារ
ការគ្រប់គ្រងអចលនទ្រព្យ ដូចជាការបាត់បង់មួយផ្នែក ឬទាំងស្រុងនៃភាពជាម្ចាស់ និងអត្តសញ្ញាណអចលនទ្រព្យដែលបានបង្កើត
ហ៊ីប៉ូតែកឲ្យភាគី«**ខ**» ។

១.៣- ភាគី«**ក**» យល់ព្រមទិញធានារ៉ាប់រងទៅតាមប្រភេទអចលនទ្រព្យ ពេញមួយរយៈពេលនៃប្រាក់កម្ចី និងអាចតម្រូវឲ្យមានការបញ្ជាក់ពី
មេធាវី ករណីមានតម្រូវការពីភាគី«**ខ**» ដោយឥតលក្ខខណ្ឌ ហើយរាល់ការចំណាយជាបន្តបន្ទាប់របស់ភាគី«**ក**» ។

ប្រការ ២ :

អំពីលក្ខខណ្ឌពិសេស

២.១- ភាគី«**ក**» អះអាងថាទ្រព្យសម្បត្តិដែលបង្កើតហ៊ីប៉ូតែកនេះពិតជាកម្មសិទ្ធិស្របច្បាប់របស់ខ្លួន ឬក្រុមហ៊ុន ដោយពុំមានពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហាអ្វី
ឬជនណាមួយដែលធ្វើឲ្យបាត់បង់កាតព្វកិច្ចជាកម្មសិទ្ធិករឡើយ បើផ្ទុយពីនេះខ្លួន ឬក្រុមហ៊ុនហ៊ានទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខច្បាប់ ។

២.២- ភាគី«**ក**» សន្យាដោយស្ម័គ្រចិត្តថា ធានាមិនចាត់វិធានការណាមួយ ដើម្បីអនុវត្តសិទ្ធិលើទ្រព្យបង្កើតហ៊ីប៉ូតែកដោយធ្វើការដោះដូរ លក់
ផ្ទេរ ហើយសន្យាថែរក្សា ជួសជុល គ្រប់គ្រង ឲ្យបានគង់វង្សរហូតដល់បំណុលរួច ទើបភាគី«**ក**» មានសិទ្ធិពេញលេញលើកម្មសិទ្ធិ
ឡើងវិញ ។

២.៣-ករណីទ្រព្យដាក់ធានាដែលបានបង្កើតឡើងក្នុងកិច្ចសន្យា ១ ខាងលើ ត្រូវបានរៀបចំចុះបញ្ជីដើម្បីឡើងវិញ តាមរយៈការចុះបញ្ជីដីដាច់ដោយដុំ ឬការចុះបញ្ជីដីជាប្រព័ន្ធ ភាគី«ក» ត្រូវយកបង្កាន់ដៃដែលបានធ្វើការចុះបញ្ជីនោះ មកប្រគល់ជូនភាគី«ខ» បន្ទាប់ពីបានរៀបចំចុះបញ្ជីរួចរាល់ ។ នៅដំណាក់កាលប្រគល់ប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ(ឬឯកសារ) ភាគី«ក» យល់ព្រមសហការជាមួយភាគី«ខ» ទៅដកយកប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ(ឬឯកសារ) ពីរដ្ឋបាលសុរិយោដី មកប្រគល់ជូនភាគី«ខ» និងយល់ព្រមរៀបចំកិច្ចសន្យាបង្កើតឡើងវិញតាមតម្រូវការភាគី«ខ» ដោយឥតលក្ខខណ្ឌ ដើម្បីធ្វើជាឧបសម្ព័ន្ធនៃកិច្ចសន្យាប្រាក់ និងធានាបំណុលរហូតដល់ទូទាត់ចប់សព្វគ្រប់ ហើយរាល់ការចំណាយជាបន្តបន្ទាប់របស់ភាគី«ក» ។ ករណីភាគី«ក» បានទទួលប័ណ្ណកម្មសិទ្ធិ(ឬឯកសារ) ប៉ុន្តែភាគី«ក» មិនបានប្រគល់ប័ណ្ណនោះជូនភាគី«ខ» ដើម្បីដាក់ធានាបំណុលដែលនាំឲ្យខូចប្រយោជន៍ភាគី«ខ» នោះភាគី«ក» ត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខច្បាប់ជាធរមាន ។

២.៤- ក្នុងករណីកូនចំណូល គ្មានលទ្ធភាពសងបំណុលតាមកិច្ចសន្យាប្រាក់ណាមួយ ភាគី«ក» សុខចិត្តយល់ព្រមទុយភាគី«ខ» ប្តឹងទៅអាជ្ញាធរមានសមត្ថកិច្ច ឬតុលាការរើបម្រើសម្បត្តិដែលបង្កើតឡើងក្នុងកិច្ចសន្យាប្រាក់ ដើម្បីទូទាត់សងគ្រប់បំណុលទាំងអស់រួមទាំងប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និងប្រាក់ពិន័យឲ្យបានគ្រប់ចំនួន ។ ករណីទឹកប្រាក់ទូទាត់សងមិនទាន់គ្រប់ចំនួន កូនចំណូល ត្រូវបន្តកាតព្វកិច្ចសងបំណុល ដែលនៅសល់បន្ថែមទៀតរហូតទាល់តែសងគ្រប់ចំនួន ។

២.៥- ក្នុងករណីទ្រព្យដែលបង្កើតឡើងក្នុងកិច្ចសន្យាប្រាក់ ឬបង្កើតឡើងក្នុងកិច្ចសន្យាផ្សេងដោយប្រការណាមួយ ភាគី«ក» យល់ព្រមទូទាត់គ្រប់បំណុលទាំងអស់ឲ្យភាគី«ខ» រួមទាំងប្រាក់ដើម ការប្រាក់ និងប្រាក់ពិន័យ ទាំងអស់ឲ្យបានគ្រប់ចំនួនដោយឥតលក្ខខណ្ឌ ។

ប្រការ ៣ : អំពីលក្ខខណ្ឌអវសាន

ភាគី«ក» និងភាគី«ខ» សន្យាគោរពយ៉ាងម៉ឺងម៉ាត់តាមរាល់ប្រការនៃ ខ សន្យានានាខាងលើ ។ ក្នុងករណីមានការអនុវត្តផ្ទុយ ឬដោយរំលោភលើលក្ខខណ្ឌណាមួយនៃកិច្ចសន្យានេះ ភាគីដែលល្មើសត្រូវទទួលខុសត្រូវចំពោះមុខច្បាប់ជាធរមាន ។ រាល់សេចក្តីយល់ព្រមក្នុងការដោះស្រាយលើវិវាទជាបន្តបន្ទាប់របស់ភាគីរំលោភបំពានលើកិច្ចសន្យា ។ កិច្ចសន្យានេះ មានប្រសិទ្ធភាពចាប់ពីថ្ងៃចុះហត្ថលេខា និងផ្ដិតមេដៃតទៅ ។

កិច្ចសន្យានេះត្រូវបានធ្វើឡើងចំនួន ៣ច្បាប់ ជាភាសាខ្មែរ (០១ច្បាប់ដើម និង០២ច្បាប់ថតចម្លង) ដើម្បីតម្កល់ទុកនៅ ៖

- ភាគី«ខ»..... ០១ច្បាប់ដើម និង០១ច្បាប់ថតចម្លង

- ភាគី«ក»..... ០១ច្បាប់ថតចម្លង

ហត្ថលេខា និងត្រា ឬស្នាមមេដៃស្តាំ
ភាគី«ក»

តំណាងភាគី«ខ»
ហត្ថលេខា និងត្រា

ឈ្មោះ.....

ហត្ថលេខា និងត្រា ឬស្នាមមេដៃសាគ្យី

.....

ឈ្មោះ.....

លេខ.....

បានឃើញ និងបញ្ជាក់ថា : សេចក្តីបញ្ជាក់របស់

លោក/លោកស្រីមេភូមិ.....

ខាងលើនេះពិតជាត្រឹមត្រូវប្រាកដមែន ។

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

មេឃុំ-ចៅសង្កាត់.....

ហត្ថលេខា និងត្រា

បានឃើញ និងបញ្ជាក់ថា :

ហត្ថលេខានិងត្រា ឬស្នាមមេដៃស្តាំខាងលើនេះពិតជាប្រាកដមែន ។

ពិតប្រាកដមែន ។ អចលនទ្រព្យដូចខាងលើពុំមានពាក់ព័ន្ធនឹងបញ្ហា

អ្វីឡើយ ហើយភាគី«ក» បានយល់ព្រមបង្កើតឡើងវិញតាមតម្រូវការ

អេស៊ីលីដា គឺអិលស៊ី ពិតប្រាកដមែន ។

ថ្ងៃទី.....ខែ.....ឆ្នាំ.....

មេភូមិ.....

ហត្ថលេខា

ឈ្មោះ.....