

# ការស្រាវជ្រាវពីការធានាឥណទាន

## ជួបជាមួយគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុចូលរួម



កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយលោក Fung Kai Jin នាយកប្រតិបត្តិ ធនាគារស្ថាបនា

### ១. តើធនាគារស្ថាបនាយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះគម្រោងធានាឥណទាននៅកម្ពុជា? ហើយហេតុអ្វីបានជាធនាគារចូលរួមជាមួយ CGCC ក្នុងនាមជាគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុចូលរួម?

គម្រោងធានាឥណទានមានសារៈសំខាន់ ក្នុងការបំពេញតម្លាភាពហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។ គម្រោងនេះក៏ផ្តល់នូវការកាត់បន្ថយហានិភ័យឥណទានដល់ធនាគារស្ថាបនា។ ដូច្នោះហើយគម្រោងនេះជួយយើង ក្នុងការពង្រីកការផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដល់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ដែលជាផ្នែកមួយក្នុងការរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ដល់សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា។ ជាក់ស្តែងណាស់ សាធារណៈកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា (CGCC) ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការគាំទ្រដល់ការផ្តល់ឥណទានជូនសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

### ២. បន្ទាប់ពីបានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងធានាឥណទានជាមួយ CGCC និងកំពុងក្លាយជា PFI ដែលផ្តល់កម្ចីដែលមានការធានាច្រើនជាងគេមួយរបស់ CGCC តើធនាគារស្ថាបនាយល់ឃើញថា គម្រោងធានាឥណទានបានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដូចម្តេចខ្លះចំពោះធនាគារ និងអតិថិជន?

ភាគច្រើននៃផលិតផលប្រាក់កម្ចីនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គឺជាប្រាក់កម្ចីដែលមានទ្រព្យធានា។ យើងបានសង្កេតឃើញថាការសហការជាមួយ CGCC គឺជាឱកាសដ៏ល្អសម្រាប់ធនាគារ ក្នុងការពង្រីកការគាំទ្រដល់អតិថិជនរបស់យើងដែលត្រូវការថវិកាដើម្បីយកទៅអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់ពួកគេឱ្យកាន់តែរីកចម្រើនដោយមិនចាំបាច់មានទ្រព្យធានា។ គម្រោងនេះអនុញ្ញាតឱ្យយើងបង្កើត និងផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដោយមិនតម្រូវឱ្យមានអាជីវកម្មដាក់ទ្រព្យធានា (ប្លង់រឹង) ។ ធនាគារស្ថាបនាមានមោទនភាពណាស់ដែលបានក្លាយជាធនាគារដំបូងគេ ក្នុងការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការនូវគម្រោងនេះ។ គិតត្រឹមខែកញ្ញា ឆ្នាំ 2022 ប្រាក់កម្ចីជាង 12 លានដុល្លារអាមេរិកត្រូវបានផ្តល់ក្រោមគម្រោងធានាឥណទាន។ សម្រាប់អតិថិជនរបស់យើង គម្រោងនេះនឹងផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវឱកាស ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេជាមួយនឹងលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានកាន់តែទូលំទូលាយ។

### ៣. តើអ្វីទៅដែលជំរុញឱ្យធនាគារស្ថាបនាផ្តួចផ្តើមនូវផលិតផលឥណទានដែលមិនចាំបាច់មានទ្រព្យធានាដែលហៅថា “កម្មវិធីឥណទានទូទាត់អាជីវកម្ម” សម្រាប់អតិថិជនដែលមានលទ្ធភាពសងតែខ្លះទ្រព្យធានា?

នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុភាគច្រើន បានផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដោយផ្អែកទៅលើទ្រព្យធានា ជាពិសេសប្លង់រឹង។ លទ្ធភាពនៃការទទួលបានឥណទាន នឹងត្រូវបានកាត់បន្ថយ សម្រាប់ម្ចាស់អាជីវកម្មដែលមិនមានប្លង់រឹង ដាក់ធានាជាមួយគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីធានាលើកម្ចី ដែលយើងជឿជាក់ថានេះ គឺជាផ្នែកមួយដ៏ធំនៃទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុកម្ពុជា។ ដូចនេះ គោលដៅរបស់យើង គឺដើម្បីជួយពួកគេឱ្យទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មពួកគេឱ្យកាន់តែមានភាពរីកចម្រើន ស្របគ្នានេះដែរ ធនាគារក៏បាន និងកំពុងគ្រប់គ្រងទៅលើហានិភ័យឥណទានផងដែរ។



**៤. ថ្មីៗនេះ CGCC ធនាគារស្ថាបនា និងដៃគូចំនួន ២ស្ថាប័នទៀត បានសហការរួមគ្នា ក្នុងការរៀបចំនូវកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលស្តីពី “ខ្ញុំមានចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុ”។ តើកម្មវិធីនេះគាំទ្រដល់សហគ្រាស ខ្នាតតូចនិងមធ្យម និងអាចលើកកម្ពស់ដល់ការអភិវឌ្ឍរបស់ អាជីវកម្ម រួមជាមួយនឹងការទទួលបានកម្ចី យ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?**

កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលស្តីពី “ខ្ញុំមានចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុ” គឺជាកម្មវិធីមួយដែលផ្តួចផ្តើមដោយធនាគារ ស្ថាបនា និងរួមសហការជាមួយ CGCC និងដៃគូពីរផ្សេងទៀត។ កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលនេះ គឺបង្កើត ឡើងដើម្បីលើកកម្ពស់ចំណេះដឹងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់សហគ្រិនស្ត្រី និងម្ចាស់អាជីវកម្មតាមរយៈ វគ្គបណ្តុះបណ្តាល។ វគ្គបណ្តុះបណ្តាលមានកម្មវិធីសិក្សាដូចជា៖ ការគ្រប់គ្រងគម្រោង ការគ្រប់គ្រង ប្រតិបត្តិការ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុទីផ្សារ និងការលក់។ តាមរយៈកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលស្តីពី “ខ្ញុំមានចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុ” សិក្ខាកាមត្រូវបានផ្តល់ជូននូវការធ្វើការវាយតម្លៃហិរញ្ញវត្ថុ និង ចំណេះដឹងក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញប្បទាន។

**៥. មួយរយៈចុងក្រោយនេះធនាគារស្ថាបនាបាននិងកំពុងតែបន្ត បញ្ចេញឥណទានដែលគ្មានទ្រព្យធានាក្រោមការធានាពី CGCC ដល់អាជីវកម្ម កាន់តែច្រើន និងមានសន្ទុះយ៉ាងលឿន ដូច្នោះ ចង់ដឹងថា តើធនាគារស្ថាបនាមានយុទ្ធសាស្ត្រ ឬផែនការដូចម្តេច ដើម្បីបង្កើនការប្រើប្រាស់ការធានាឥណទានឱ្យកាន់តែច្រើនទៀត នៅទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា?**

ស្របតាមយុទ្ធសាស្ត្ររបស់រាជរដ្ឋាភិបាល ក្នុងការគាំទ្រវិស័យទេសចរណ៍ឱ្យងើបឡើង វិញពីជំងឺរាតត្បាត យើងកំពុងតែធ្វើការលើ កម្មវិធីមួយជាមួយ CGCC ដើម្បីគាំទ្រដល់ គម្រោងការស្តារឡើងវិញ។ បន្ថែមពីលើកម្មវិធី នេះ យើងកំពុងដាក់ចេញនូវគំនិតផ្តួចផ្តើមមួយ ចំនួន ដើម្បីគាំទ្រអតិថិជននៅតាមបណ្តាខេត្ត នានា តាមរយៈបណ្តាញសាខាដ៏ទូលាយ របស់យើង។

**៦. ដោយសារតែប្រធានបទនៃ ការធានាឥណទាននៅតែជា រឿងថ្មីនៅឡើយសម្រាប់កម្ពុជា តើធនាគារស្ថាបនា និង CGCC គួរតែបន្តធ្វើអ្វីទៀត ដើម្បីលើក កម្ពស់ការយល់ដឹងនៃការធានា ឥណទានសម្រាប់អតិថិជន?**

តាមរយៈ កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលស្តីពី “ខ្ញុំមាន ចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុ” ធនាគារស្ថាបនា និង CGCC កំពុងតែធ្វើដំណើរឆ្ពោះទៅកាន់អតិថិជន ដែលត្រូវការពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់។ ហើយនេះគឺជាគំនិតផ្តួចផ្តើមមួយក្នុងចំណោម គំនិតផ្តួចផ្តើមផ្សេងទៀត ដែលយើងកំពុងធ្វើការ រួមគ្នាដើម្បីបង្កើនការយល់ដឹងបន្ថែម និងការ ផ្សព្វផ្សាយអំពីការធានាឥណទានដល់អតិថិជន របស់យើងដែលកំពុងស្វែងរកហិរញ្ញប្បទាន សម្រាប់អតិថិជនដែលមិនច្បាស់ អំពីរបៀប និងជម្រើសរបស់ពួកគាត់។ ទន្ទឹមនឹងនេះ យើង អាចបង្កើតនូវវិធីផ្សព្វផ្សាយ និងទំនាក់ទំនងស្តី អំពីអត្ថប្រយោជន៍នៃកម្មវិធី និងកម្មវិធីឥណទាន ទូទាត់អាជីវកម្ម “BIL” របស់យើងដើម្បីបំពេញ តម្រូវការរបស់អតិថិជនទៅតាមវិស័យ និង ទីតាំងភូមិសាស្ត្រផ្សេងៗគ្នា។