



កិច្ចអនុវត្តន៍ល្អប្រសើរអំពីកិច្ចការធនាគារសម្រាប់ SMEs — ការកំណត់មូលដ្ឋានប្រកួតប្រជែង បណ្តាញសេវាធនាគារសម្រាប់ SMEs

ភ្នំពេញ ថ្ងៃ ទី ៣០ ខែ វិច្ឆិកា ឆ្នាំ ២០០៧

តូនី លីតហ្គោ
ប្រធានអ្នកឯកទេស
ទិផ្សារហិរញ្ញវត្ថុពិភពលោក

គម្រោងកំណត់មូលដ្ឋានប្រៀបធៀបចំពោះ SME ពិភពលោករបស់ IFC

■ ត្រួសត្រាយគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ IFC ដើម្បីកំណត់មូលដ្ឋានប្រៀបធៀបនៃកិច្ចប្រតិបត្តិប្រសើរចំពោះកិច្ចការធនាគារ សម្រាប់ SMEs

- គោលដៅ-កំណត់កត្តាជោគជ័យសំខាន់ៗលើការងារធនាគារសម្រាប់ SMEs និងរំលេចចំណងទាក់ទងរវាងលទ្ធផលការងារនិងគំរូអាជីវកម្ម ដំណើរការ និងឧបករណ៍
- សំហាត់រួមមានកិច្ចប្រតិបត្តិប្រសើររបស់ធនាគារ ៥ នៅ OECD និង ៦ នៅប្រទេសដែលមានទីផ្សារកំពុងរីកចម្រើនថ្មី

■ គោលបំណង

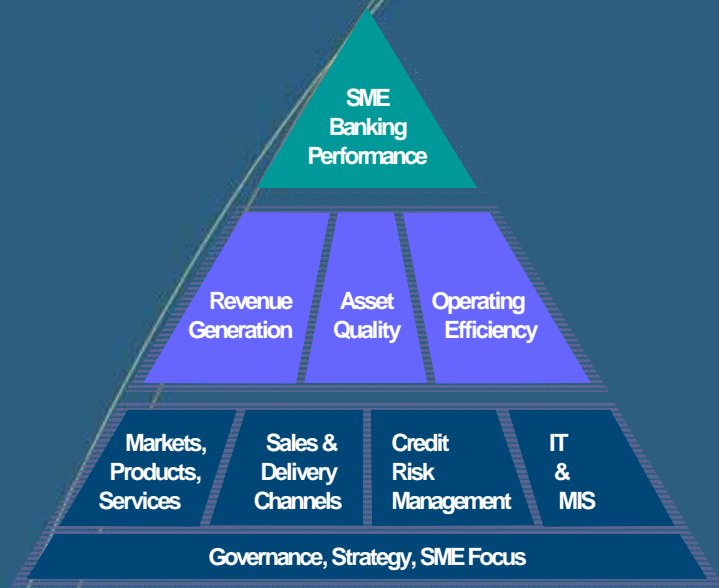
- ផ្តល់ឱកាសមានតម្លៃចំពោះធនាគារដែលបានចូលរួម ដើម្បី:
 - (១) កំណត់មូលដ្ឋានប្រៀបធៀបនូវកិច្ចប្រតិបត្តិរបស់ធនាគារជាមួយគ្រឹះស្ថានធំៗលើផ្នែកឧស្សាហកម្ម និង
 - (២) គាំទ្រ IFC លើបេសកកម្មរបស់ខ្លួនក្នុងការលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងរបស់ពិភពលោកអំពីកត្តាជោគជ័យនៅក្នុងកិច្ចការធនាគារសម្រាប់ SMEs និងជម្រុញសកម្មភាពធនាគារសម្រាប់ SMEs នៅក្នុងទីផ្សារកំពុងរីកចម្រើនថ្មីៗស្របជាមួយតួអង្គនាំមុខដទៃទៀត
- បន្ថែមតម្លៃចំពោះអតិថិជន និងដៃគូរបស់ IFC តាមរយៈការលើកកម្ពស់ទម្រង់នៃការងារប្រឹក្សាផ្នែកជំនួយបច្ចេកទេសរបស់ IFC

ក្រុមខ័ណ្ឌសម្រាប់វាយតម្លៃ: ផ្នែកលើការពិនិត្យមើលសកម្មភាពធនាគារ សម្រាប់ SMEs របស់ IFC



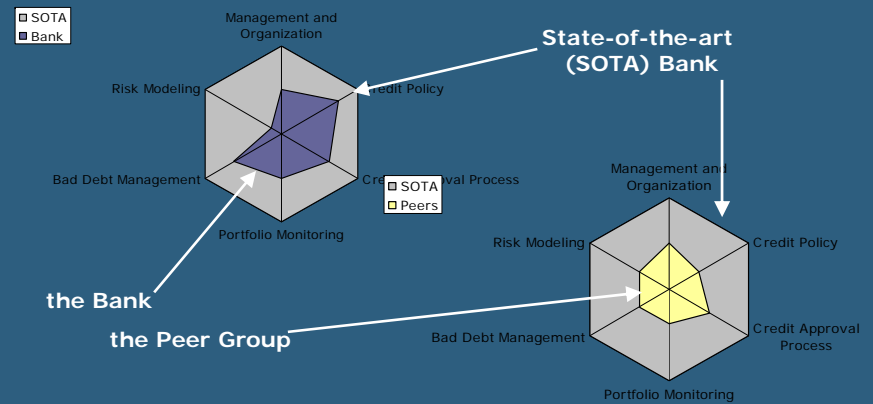
ក្រុមខ័ណ្ឌវិភាគពេញលេញលើ ៥ ផ្នែក:

- ភាពដាច់ជាងកងៗ និងគំរូអាជីវកម្ម
- ផលិតផល
- បណ្តាញលក់ និងប្រគល់
- ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន
- ព័ត៌មានវិទ្យា និងប្រព័ន្ធព័ត៌មានគ្រប់គ្រង



កិច្ចការដែលត្រូវបំពេញ:

- របាយការណ៍ពិនិត្យមើលស្ថានភាព
 - ខ្លឹមសារសង្ខេបរួម
 - លទ្ធផលហិរញ្ញវត្ថុរបស់ធនាគារ
 - ការវិភាគអំពីគម្លាត (ពិនិត្យមើលកង្វះខាត)
 - ការកំណត់មូលដ្ឋានប្រៀបធៀប និងការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់
- អនុសាសន៍សម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍
- សំណើជំនួយបច្ចេកទេស



របកគំហើញ

- សកម្មភាពធនាគារសម្រាប់ SMEs គឺជាឱកាសល្អមួយ ទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមក្តី គេអាចទទួលបានចំណេញយ៉ាងច្រើន
- ទោះបីជានៅបណ្តាប្រទេស OECD ក្តី ធនាគារកំពុងតែនៅរៀនសូត្រ និងកែលំអកម្មវិធីវិកម្មរបស់ខ្លួន
 - ធនាគារចូលរួមភាគច្រើនជាធនាគារដែលបម្រើ SME អស់រយៈពេលច្រើនឆ្នាំ ប៉ុន្តែពួកគេកែលំអកម្មវិធីវិកម្មរបស់ពួកគេជាប្រចាំ ដើម្បីបង្កើនលទ្ធភាពកម្រិតចំណេញ និង-ឬពង្រីកសកម្មភាពបន្ថែម
 - កម្មវិធីវិកម្មក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នទំនងជាមានអាយុតិចជាង ២ ឆ្នាំ
 - កម្មវិធីវិកម្ម ១១ កំពុងស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលបឋមនៅឡើយ
 - មានគួរតែ ៦ ក្នុងចំណោមកម្មវិធីវិកម្ម ១៧ មានទម្រង់ជាកម្មវិធីវិកម្ម
 - នៅក្នុងកម្មវិធីវិកម្មច្រើនទាំង ៦ នោះ មានគួរ ៥ កំពុងត្រូវបានកែលំអ

ធនាគារចូលរួមចាត់ទុកថា SMEs មានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ

■ នៅតែបម្រើមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់

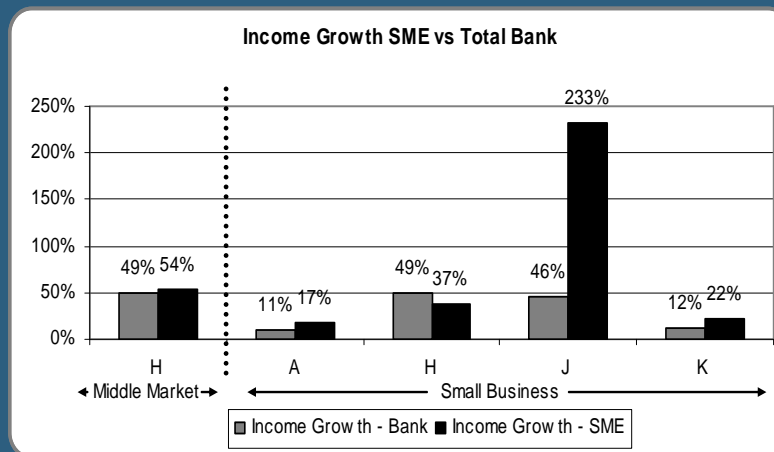
“ ក្នុងស្ថានភាពគ្មានការប្រើឱកាស យើងចាត់ទុកថា SMEs គឺជាផ្នែកសំខាន់មួយដើម្បីជ្រៀតចូល ”

■ ធ្វើសមាហរណកម្មជាមួយផ្នែកផ្សេងទៀតនៃសេដ្ឋកិច្ច

“ ចំណុចសំខាន់នៃអតិថិជនធនាគារឯកជនរបស់យើងគឺម្ចាស់ SMEs ”

■ តាមបែបពិពិធកម្ម

“ ធនាគារចាំបាច់ត្រូវធ្វើពិពិធកម្មចំពោះផលប៉ុន្តែវិនិយោគ បំបែកប្រាក់ចំណូលរបស់ខ្លួនជាផ្នែកចំណូលតូចៗ ហើយ ពុំមែនគ្រាន់តែចូលរួមនៅក្នុងការរួមសម្ព័ន្ធនិងលទ្ធកម្មឡើយ ”

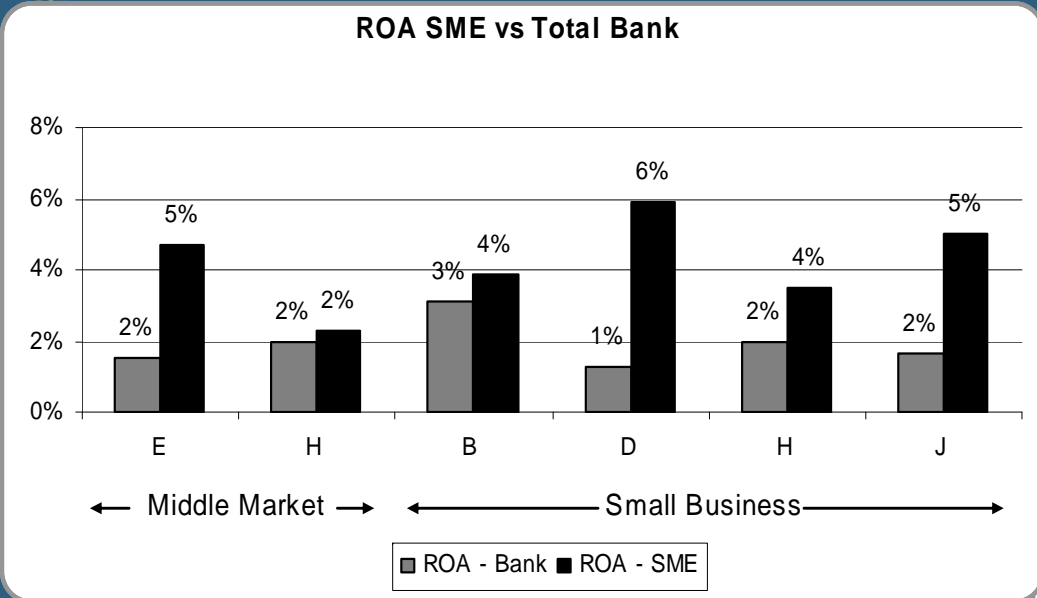


... ហើយសកម្មភាពធនាគារសម្រាប់ SME ផ្តល់នូវប្រាក់ចំណូល...

“ ទីផ្សារ SME ដែលស្រេកឃ្លានសាច់ប្រាក់ បានក្លាយជាចំណុចទាក់ទាញថ្មីបំផុតនៃវិស័យធនាគារ ”

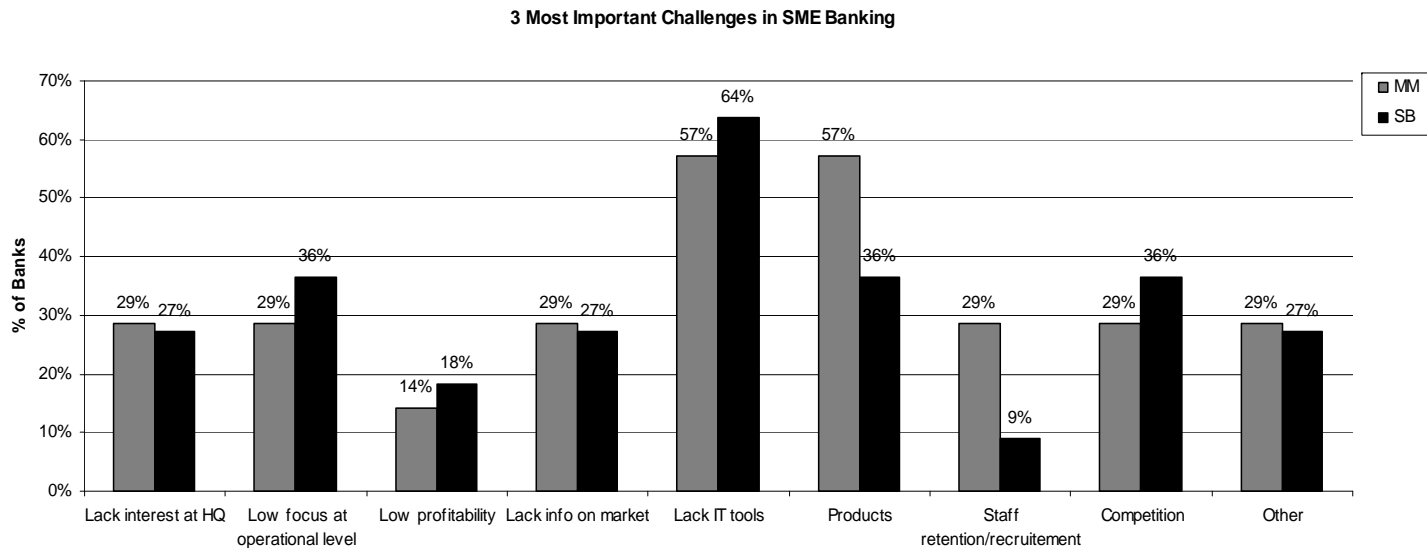
“ ការផ្តល់ឥណទានលើសមតុល្យ ៥០.០០០ដុល្លារ ដែលគ្មានការធានា ផ្តល់ឱ្យSMEs ច្រើនតែផ្តល់ប្រាក់ចំណូល ច្រើនជាងការផ្តល់ឥណទានផ្ទះសំបែងដែលមានទឹកបាក់ស្មើនឹង ៣០០.០០០ ដុល្លារ ”

“ SMEs ស្មើនឹង ១០ ភាគរយនៃតួលេខផលប៉ុត្រឥណទាន ប៉ុន្តែផលប៉ុត្រទាំងនោះផ្តល់ប្រាក់ចំណូលស្មើនឹង ៥០ ភាគរយនៃ ប្រាក់ចំណូលធនាគារ ”



... ទោះបីជាមានបញ្ហាប្រឈមក្តី

■ មានឧបករណ៍ព័ត៌មានវិទ្យា-ប្រព័ន្ធព័ត៌មានគ្រប់គ្រង



របកគំហើញសំខាន់ៗ

■ សកម្មភាពធនាគារចំពោះអាជីវកម្មធុនតូច និងសកម្មភាពធនាគារចំពោះសហគ្រាសធុនមធ្យម គឺជាអាជីវកម្មពិសេសក្នុងគ្នាដែលតម្រូវឱ្យមានគំរូ ដំណើរការ និងក្រុមឯកទេសដាច់ដោយឡែកពីគ្នា

■ សេវាធនាគារសម្រាប់ SME មិនមែនគ្រាន់តែជាការផ្តល់ឥណទានចំពោះ SME នោះទេ

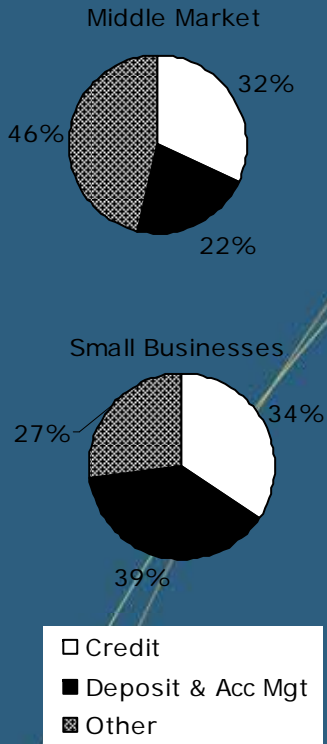
- ផលិតផលប្រាក់បញ្ញើ និងផលិតផលប្រតិបត្តិការគឺជាកម្លាំងជម្រុញចំបងនៃលទ្ធភាពបានទទួលប្រាក់ចំណេញរបស់ SME



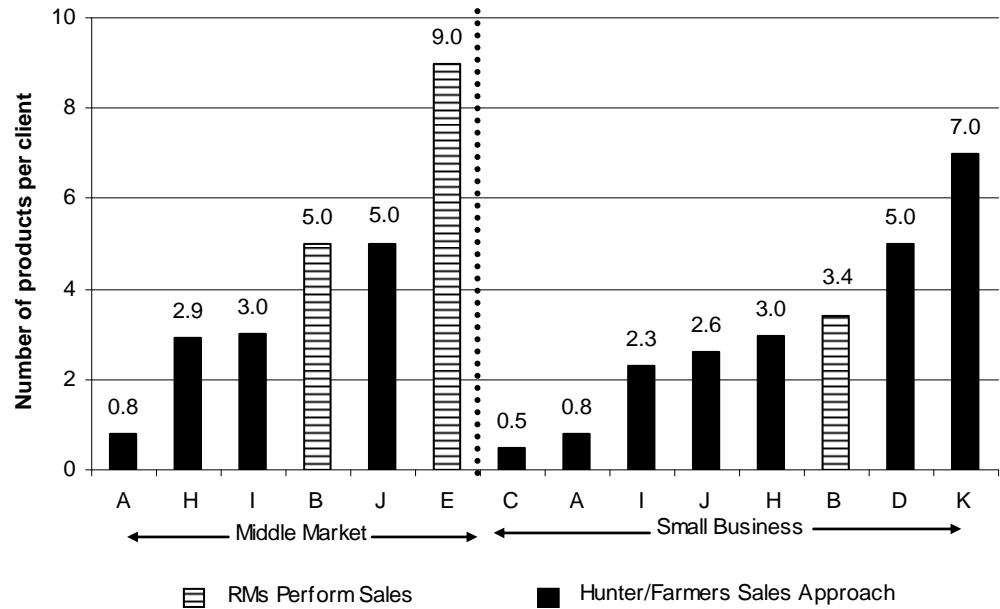
ការកម្រិតចំណូល: ឥណទានពុំមែនជាចំណុចស្នូលនោះទេ

“យើងចាំបាច់ត្រូវកែប្រែនិន្នាការរបស់ធនាគារឱ្យគិតថា ប្រសិនបើធនាគារមិនផ្តល់ ឥណទានទេនោះៗ ពួកគេមិនបានបំពេញកិច្ចការរបស់ខ្លួនឡើយ ”

Revenue Break Up of Traditional Banking Products



Cross-Sell Ratio



ពុំមែន SMEs ទាំងអស់សុទ្ធតែត្រូវការឱ្យប្រាក់នោះទេ ប៉ុន្តែពួកគេត្រូវការ

ផលិតផលធនាគារ ដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មប្រចាំថ្ងៃរបស់ខ្លួន

ការបង្កើតចំណុចដែលត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ ចាំបាច់ត្រូវមានការវាស់វែង បុគ្គលិកដែលមានការប្តេជ្ញាចិត្តខ្ពស់

សេវាធនាគារសម្រាប់ SME ពុំមែនជា
វិទ្យាសាស្ត្រកាំជ្រួចលេឡើយ ប៉ុន្តែកិច្ចការ
សំខាន់របស់វាក៏ការអនុវត្តន៍

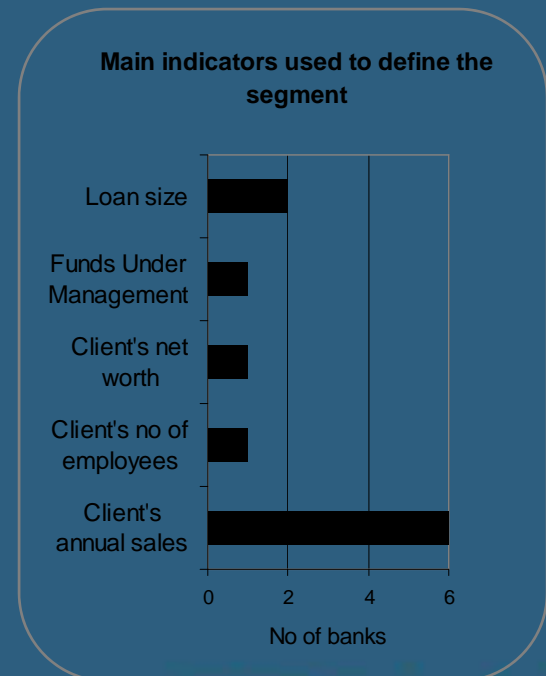


និយមន័យប្រែប្រួលជាខ្លាំងចំពោះលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ

■ ធនាគារភាគច្រើនបានបង្ហាញថាទំហំឥណទានពុំមែនជាលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសមស្របឡើយ

- ធនាគារភាគច្រើនប្រែប្រួលពីទំហំឥណទានទៅកាន់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យទំនើប ក្រោយពេលប្រមូលផ្តុំ និងវិភាគទិន្នន័យចំពោះអតិថិជនរបស់ SME
- ទំហំឥណទានមិនកំណត់អត្តសញ្ញាណអ្នកមិនខ្លីប្រាក់ឡើយ ។ អាចរួមមានក្រុមហ៊ុនធំៗដែលមានហានិភ័យតិចតួច ។ ហានិភ័យចំពោះ SME ក៏អាចប្រែប្រួលជាខ្លាំងតាមពេលវេលាផងដែរ

”លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យអំពីការព្យួរចេញពីគ្នា ចាំបាច់ត្រូវតែត្រូវគ្នា
ជាមួយទិន្នន័យដែលលោកអ្នកមាន



យុទ្ធសាស្ត្រជួយជម្រុញដល់ការលក់ ជាយុទ្ធសាស្ត្រដែលមានសារៈសំខាន់

■ វិធីសាស្ត្រពហុបណ្តាញ

- ពហុបណ្តាញ រួមមាន៖ សាខា មណ្ឌលទូរស័ព្ទ ប្រធានគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនង អ្នកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម ធនាគារអ៊ិនធើរនេត ភ្នាក់ងាររក ប្រភពពិខាងក្រៅ និងម៉ាស៊ីនបើកប្រាក់ស្វ័យប្រវត្តិ

■ ធនាគារប្រើបាស់ក្រុមលក់ដែលមានការប្តេជ្ញាចិត្តខ្ពស់ ដើម្បីបានទទួលអតិថិជនវិសេសបំផុត

- វិធីសាស្ត្រអ្នកប្រមាញ់និងកសិករ៖ រួមមាន " អ្នកប្រមាញ់ " អ្នកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម ដែលមានការប្តេជ្ញាចិត្តខ្ពស់ ដើម្បីទទួលបានអតិថិជនថ្មី
- ធនាគារចាត់ថ្នាក់អ្នកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មថាជាបណ្តាញសំខាន់បំផុត ដើម្បីទទួលបាននូវអតិថិជនសម្រាប់ទីផ្សារធុនកណ្តាល
- ធនាគារចាត់ថ្នាក់ប្រធានគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងថាជាបណ្តាញសំខាន់បំផុត ដើម្បីទទួលបានអតិថិជនសម្រាប់អាជីវកម្មធុនតូច



ការធានាឥណទានដែលមានលក្ខណៈឯករាជ្យគឺជាវិធានទូទៅ

■ គ្មានដំណោះស្រាយណាមួយអាចដោះស្រាយរឿងរ៉ាវគ្រប់ជំពូកឡើយ...

- គ្រឹះស្ថាននានាគប្បីកំណត់បរិមាណហានិភ័យ និងបន្សុំដំណើរការនានាជាមួយចំណែកហានិភ័យដែលគ្រឹះស្ថានទាំងនោះហ៊ានប្រថុយ ជាជាងអនុវត្តគំរូដែលមានលក្ខណៈស្តង់ដារ
- គំរូចាត់តាំងហានិភ័យត្រូវបានកំណត់ជាមូលដ្ឋានដោយបរិស្ថាន ប្រវត្តិធនាគារ ទីផ្សារគោលដៅ និងកត្តាលើកទឹកចិត្តចំពោះមន្ត្រីនៅតាមសាខា

■ ធនាគារប្រើប្រាស់គំរូខុសគ្នាដើម្បីសម្រេចបាននូវឯករាជភាពផ្នែកឥណទាន

- អង្គការធានាឥណទានដែលមានលក្ខណៈប្រមូលផ្តុំ (មន្ត្រីឥណទាននៅស្នាក់ការកណ្តាល ឬនៅតាមតំបន់) រាយការណ៍ត្រង់ទៅកាន់ផ្នែកហានិភ័យឥណទានពិភពលោក ដោយគ្មានទាក់ទងជាមួយកម្រិតអាជីវកម្មឡើយ
- ក្រុមធានាឥណទានវិមជ្ឈការ (មន្ត្រីឥណទាននៅតាមសាខា) ប៉ុន្តែការរាយការណ៍ទៅកាន់ឥណទានសាជីវកម្មពិភពលោកជាមួយនឹងការរាយការណ៍ទៅកាន់ប្រធានគ្រប់គ្រងសាខា
- ប្រើឧបករណ៍ដាក់ពិន្ទុស្វ័យប្រវត្តិ ដែលបង្កើតឡើង-ផ្តល់សុពលភាព ជាមួយក្រុមធានាឯករាជ្យ-ប្រមូលផ្តុំ

■ ឯកទេសភារូបនិយកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យាកែលំអប្រសិទ្ធភាព...



ធនាគារគូសបញ្ជាក់អំពីតម្រូវការឱ្យមានទិន្នន័យ និងវិទ្យាសាស្ត្រវិភាគ

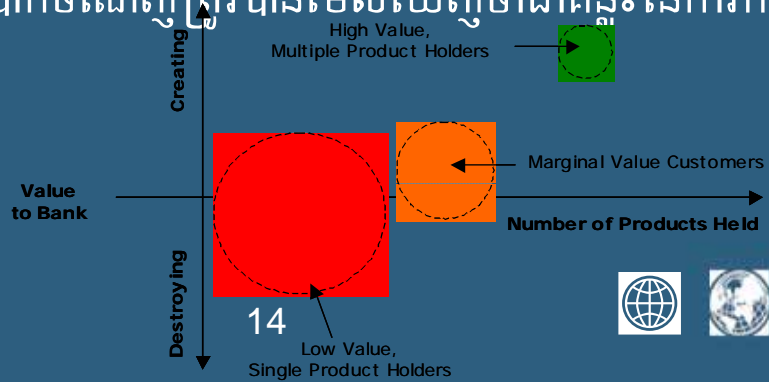
តាមបែបតម្រូវការសេវា

■ ធនាគារប្រើប្រាស់ទិន្នន័យនៅគ្រប់កម្រិត

- នៅក្នុងការលក់ សម្រាប់ពិនិត្យមើលជាមុន និងបង្កើតទិន្នន័យមូលដ្ឋានដែលអាចមាន ទិន្នន័យស្តីពីឥរិយាបថរបស់អតិថិជនក៏ដូចជាបង្កលក្ខណៈដល់ការលក់ផលិតផលឬសេវារបស់អតិថិជន
- នៅក្នុងការគ្រប់គ្រងហានិភ័យឥណទាន គេត្រូវការទិន្នន័យផ្ទៃក្នុងនិងផ្ទៃក្រៅសម្រាប់ដាក់ពិន្ទុ សម្រាប់វិធានការបង្កានៅក្នុងដំណើរការតាមដានឥណទាន និងដើម្បីផ្តល់អាទិភាពលើកិច្ចប្រឹងប្រែងប្រមូលបំណុល
- ព័ត៌មានទីផ្សារ និងមតិយោបល់របស់អតិថិជនដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងការវិវឌ្ឍន៍ផលិតផល
- គណៈគ្រប់គ្រងតាមដានយ៉ាងជិតស្និទ្ធនូវលទ្ធភាពផ្តល់ប្រាក់ចំណេញ និងតួលេខហានិភ័យសម្រាប់តាមដានលទ្ធផលអនុវត្តន៍
- ដើម្បីវិភាគទិន្នន័យនេះ ធនាគារកសាងក្រុមវិភាគដ៏ពូកែ

■ ការវិភាគអំពីលទ្ធភាពទទួលបានប្រាក់ចំណេញត្រូវបានមើលឃើញថាជាគន្លឹះនៃការកាត់បន្ថយចំណាយ

- កម្រិតផលិតផល
- កម្រិតអតិថិជន
- កម្រិតផលប៉ុត្រ



សន្និដ្ឋាន

- សេវាធនាគារសម្រាប់ SME អាចផ្តល់ផលចំណេញជាខ្លាំង ប៉ុន្តែពុំមែនជា វិទ្យាសាស្ត្រកាំជ្រួចនោះទេ
- គ្មានដំណោះស្រាយណាមួយអាចដោះស្រាយអ្វីទាំងបានទាំងអស់នោះទេ...
- ...ធនាគារដែលមានជោគជ័យទំនងជាអនុវត្តលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដដែល៖
 - ការផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់ដែលមានលក្ខណៈយុទ្ធសាស្ត្រ
 - ភាពដាច់ចេញពីគ្នា
 - ធនធានមនុស្សដែលមានឯកទេស-ដែលមានការប្តេជ្ញាចិត្ត
 - សេវាធនាគារសម្រាប់ SME ពុំមែនគ្រាន់តែជាការផ្តល់ឥណទានដល់ SME នោះទេ
 - បណ្តាញផ្តល់សេវាជាច្រើន
 - ស្វ័យប្រវត្តិកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា
 - ភាពពឹងផ្អែកលើវិទ្យាសាស្ត្រវិភាគតាមបែបតក្កវិទ្យា ដើម្បីគ្រប់គ្រងផលប៉ុន្តែ

មានសំណួរដើរឬទេ?

