# ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាប ទៅប្រទេសថៃ

## ការវិភាគលើការរាំងស្ទះពាណិជ្ជកម្ម អភិបាលកិច្ច និងបរិយាកាសសំរាប់ការលូតលាស់

ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៧

យឹម ឌា និង Bruce McKenney

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០០៣

**Fish Exports from the Great Lake to Thailand: An Analysis of Trade Constraints, Governance, and the Climate for Growth — Working Paper 27**

October 2003

*Yim Chea and Bruce McKenney*

© រក្សាសិទ្ធិឆ្នាំ២០០៣ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជា

រក្សាសិទ្ធិគ្រប់យ៉ាង - គ្មានផ្នែកណាមួយនៃឯកសារនេះ ត្រូវបានចំលងទុក ឬផ្សព្វផ្សាយតាមទម្រង់ និងតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗ ដូចជា អេឡិចត្រូនិក យន្តកម្ម ថតចម្លង... ។ល។ ដោយគ្មានការអនុញ្ញាតជាលាយលក្ខណ៏អក្សរពីវិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជាឡើយ ។

**ISSN 1560 9812**

**ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ: ការវិភាគលើការរាំងស្ទះពាណិជ្ជកម្ម អភិបាលកិច្ច និងបរិយាកាសសំរាប់ការលូតលាស់**

**ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៧**

ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ២០០៣

យឹម ជា និង Bruce McKenney

ទស្សនៈទាំងឡាយនៅក្នុងឯកសារនេះ គឺជាគំនិតផ្ទាល់របស់អ្នកនិពន្ធ ។ ទស្សនៈទាំងនោះ មិនមែនជាទស្សនៈរបស់វិទ្យាស្ថាន បណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជាទេ ។

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជា
ផ្ទះលេខ៥៦ ផ្លូវលេខ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា (ប្រអប់សំបុត្រលេខ ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា)
ទូរស័ព្ទ: (៨៥៥-២៣) ៨៨១-៧០១, ៨៨១-៩១៦, ៨៨៣-៦០៣ ទូរស័ព្ទ/ទូរសារ: (៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤
អ៊ីមែល: cdri@camnet.com.kh **website:** http://www.cdri.org.kh

បកប្រែដោយ: យឹម ជា
កែសម្រួល និងរចនាដោយ: យូ សិទ្ធីរិទ្ធ និង អ៊ុំ ចាន់ថា
បោះពុម្ពនៅប្រទេសកម្ពុជា ដោយរោងពុម្ពជប៉ុន ផ្ទះលេខ៧៤ ផ្លូវលេខ៩៩ សង្កាត់ផ្សារដើមថ្កូវ រាជធានីភ្នំពេញ

# មាតិកា


សេចក្តីសង្ខេប ........ i

បញ្ជីអក្សរកាត់ ........ v

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ ........ vii

**ជំពូកទី ១. សេចក្តីផ្តើម ........ ១**

១.១. គោលដៅនៃការស្រាវជ្រាវ ........ ២

១.២. វិធីសាស្ត្រ ........ ៣

**ជំពូកទី ២. រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារសំរាប់ការនាំចេញ ........ ៧**

២.១. អ្នកនេសាទ ........ ៩

២.២. ពាណិជ្ជករ ........ ១០

២.៣. អ្នកលក់ដុំ ........ ១០

២.៤. អ្នកនាំចេញ ........ ១១

២.៥. អ្នកបែងចែកត្រីនៅផ្សារឡុងគឿ ........ ១៥

២.៦. សេចក្តីសង្ខេប ........ ១៦

**ជំពូកទី ៣. ការពិនិត្យមើលទូទៅលើចំណាយ និងប្រាក់កំរៃសំរាប់ការនាំចេញ ........ ១៩**

៣.១. ចំណាយពាណិជ្ជកម្ម ........ ២០

៣.២. ប្រាក់កំរៃ (ពីកន្លែងឡើងត្រីទៅផ្សារនាំចេញ) ........ ២៤

៣.៣. ប្រាក់កំរៃ (ពីកន្លែងនេសាទទៅកន្លែងឡើងត្រី) ........ ២៥

៣.៤. សង្ខេប ........ ២៧

**ជំពូកទី ៤. ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សំរាប់ការនាំចេញត្រី ........ ២៩**

៤.១ ប្រព័ន្ធបទបញ្ជាផ្លូវការ ........ ២៩

៤.២. ប្រព័ន្ធដែលអនុវត្តជាក់ស្តែង ........ ៣០

៤.៣. សេចក្តីសង្ខេប ........ ៣៣

**ជំពូកទី ៥. ការវិភាគលើប្រាក់កំរៃសំរាប់ការនាំចេញត្រី** ........ **៣៥**

៥.១. សង្ខេបលំអិតនៃការបង់ប្រាក់កំរៃ ........ ៣៥

៥.២. ប្រាក់កំរៃសរុបប្រមូលដោយស្ថាប័នផ្សេងៗ........ ៣៩

៥.៣. ការបង់ប្រាក់កំរៃនៅដំណាក់កាលផ្សេងគ្នានៃពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញ........ ៤០

៥.៤. ប្រាក់កំរៃបង់ជាក់ស្តែង ធៀបនឹងប្រាក់កំរៃផ្លូវការ ( ប្រសិនបើពង្រឹងការអនុវត្តន៍) ........ ៤០

៥.៥. សង្ខេប ........ ៤២

**ជំពូកទី ៦. អនុសាសន៍** ........ **៤៣**

**ឯកសារយោង** ........ ៤៩

**ឧបសម្ព័ន្ធ ក:** ប្រភេទ និងថ្លៃត្រីនាំចេញ ........ ៥១

**ឧបសម្ព័ន្ធ ខ:** ការវិភាគលំអិតពីកំរិតចំណេញ និងបន្ទុកចំណាយ នៃការនាំចេញត្រីនៅកម្ពុជា សំរាប់ផ្លូវនាំចេញទាំង ៥ ( មករា ២០០៣) ........ ៥៣

**ឧបសម្ព័ន្ធ គ:** បញ្ជីសំនួរ ........ ៥៥

**បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ ទបសអ** ........ ៧១

# សេចក្តីសង្ខេប

ជលផលដើរតួនាទីដ៏សំខាន់ជាអាយុជីវិតក្នុងការទ្រទ្រង់ការរកចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទក្នុងទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ជាពិសេសតំបន់ទន្លេសាប (បឹងទន្លេសាប) ដែលនៅកន្លែងនោះមានប្រជាជនជាងមួយលាននាក់ពឹងផ្អែកទៅលើវិស័យជលផល ក្នុងការប្រកបការងារ ការរកប្រាក់ចំណូល និងសន្តិសុខស្បៀង ។ ដោយមានអតិរេកផលត្រីទឹកសាបចាប់បានក្នុងរដូវសំបូរត្រីខ្លាំង ពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី មានសារៈសំខាន់ណាស់ ដើម្បីឱ្យមានកំណើនប្រាក់ចំណូលក្នុងវិស័យនេះ ។ បច្ចុប្បន្ន ត្រីស្រស់ និងត្រីកែច្នៃ ត្រូវបានគេធ្វើពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងទូលំទូលាយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងនាំចេញក្នុងបរិមាណដ៏ច្រើនទៅប្រទេសជិតខាង ហើយក្នុងករណីខ្លះ ត្រូវបាននាំចេញទៅកាន់ទីផ្សារដ៏ឆ្ងាយទៀតផង ។ ប៉ុន្តែក្រៅពីរូបភាពជាទូទៅនេះ នៅមានចំណុចជាច្រើនដែលគេពុំទាន់ដឹងច្បាស់លាស់ អំពីម៉ាឃីទិង និងការនាំចេញត្រី ។

ដោយមានផលចាប់ត្រីទឹកសាបច្រើនជាង ៤00.00តោន/ឆ្នាំ វិស័យជលផលកម្ពុជា គឺជាទិសដៅមួយសំខាន់សំរាប់លើកកំពស់ការនាំចេញ ។ ការលើកកំពស់នេះកើតមានឡើងក្នុងបរិបទនៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ និងក្នុងតំបន់ឱ្យបានទូលំទូលាយជាងមុន គឺមានកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន (AFTA) និងការបានចូលជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) ។ សមាហរណកម្មទីផ្សារអន្តរជាតិ និងតំបន់ មានទិសដៅជំរុញពាណិជ្ជកម្ម "អំណោយផលដល់អ្នកក្រ" ប៉ុន្តែ ដើម្បីឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពល្អ សមាហរណកម្មទីផ្សារ និងប្រសិទ្ធភាពពាណិជ្ជកម្មក្នុងស្រុក ត្រូវកែលំអឡើង ជាពិសេសពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុង និងចេញមកពីតំបន់ជនបទនានា ។

ឧបសគ្គចំពោះពាណិជ្ជកម្មត្រី និងការនាំចេញ អាចមានផលប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមានដល់ការរស់នៅរបស់អ្នកនេសាទជាលក្ខណៈគ្រួសារ និងសិប្បកម្មដ៏ច្រើន ដែលផ្គត់ផ្គង់ត្រីដល់អ្នកនាំចេញ និងអ្នកឯទៀតដែលធ្វើការក្នុងវិស័យនេះ ។ នៅពេលបន្ទុកចំណាយ ប្រាក់កំរៃ និងភាពប្រថុយប្រថានផ្សេងៗពាក់ព័ន្ធនឹងការនាំចេញត្រី ធ្វើឱ្យអ្នកនាំចេញពិបាកមានប្រាក់ចំណេញ ពួកគេត្រូវតែបញ្ចុះថ្លៃទិញត្រីពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីអាចបន្តមុខជំនួញខ្លួនបាន ហើយរឿងនេះអាចកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណូលនៅក្នុងវិស័យទាំងមូល ។ ផ្ទុយទៅវិញ បើសិនមានការផ្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយដែលអាចជួយបង្កើនប្រសិទ្ធភាព និងកាត់បន្ថយចំណាយក្នុងពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញនោះ អត្ថប្រយោជន៏ភាគច្រើននឹងបានទៅដល់អ្នកនេសាទ (តាមរយៈការលក់ត្រីបានថ្លៃខ្ពស់) ដោយសារអ្នកនាំចេញប្រកួតប្រជែងគ្នាទិញត្រី ។

ដើម្បីវាយតំលៃលក្ខខណ្ឌបច្ចុប្បន្ននៃការនាំចេញត្រីពីកម្ពុជា កម្មវិធីធនធានធម្មជាតិ និងបរិស្ថាននៃ វបសអ បានធ្វើការសិក្សាពីខែវិច្ឆិកា ២00២ ដល់មិថុនា ២00៣ លើការនាំចេញត្រីដោយការសិក្សាដល់ទីកន្លែងភាគច្រើនបានធ្វើឡើងក្នុងខែមករា ២00៣ ។ ការសិក្សាផ្តោតលើការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅថៃ (តាមប៉ោយប៉ែត) ។ ពត៌មាន និងទិន្នន័យផ្សេងៗប្រមូលបានពីជាង ៧0កិច្ចសម្ភាសន៏ ធ្វើជាមួយអ្នកនាំចេញ អ្នកលក់ដុំ ពាណិជ្ជករ អ្នកនេសាទ និងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល ។ លើសពីនេះ អ្នកស្រាវជ្រាវបានធ្វើដំណើរ "តាមរថយន្តដឹកត្រី" នាំចេញបីផ្សេងគ្នា ដើម្បីសង្កេតលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម និងផ្ទៀងផ្ទាត់ពត៌មានប្រមូលបានក្នុងកិច្ចសំភាសន៏ ។ បំណងធំៗរួមមាន ការរកឱ្យឃើញពីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារតួយ៉ាង ការពណ៌នាពីបែបបទហិរញ្ញវត្ថុ និងឥណទាន ការវាយតម្លៃពីឧបសគ្គចំពោះពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញ ការកំណត់ពីបន្ទុកចំណាយនៃការលក់ដូរ (រួមទាំងប្រាក់កំរៃ) ការពិពណ៌នាពីក្របខណ្ឌច្បាប់ជាផ្លូវការ និងការអនុវត្តន៏ជាក់ស្តែង និងការកសាងអនុសាសន៏ខាងគោលនយោបាយនានា ។

## រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ

រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារសំរាប់ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅថៃ ពាក់ព័ន្ធនឹងអ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ អ្នកនាំចេញ និងអ្នកបែងចែកនៅទីផ្សារថៃ សរុបទាំងអស់រាប់ពាន់នាក់ ។ ឥណទាន មានតួនាទីសំខាន់ណាស់នៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារនេះ ពីព្រោះអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករដែលបានឆ្លើយសំភាសន៍សឹងតែគ្រប់គ្នាពឹងផ្អែកលើឥណទាន ដើម្បីគាំទ្រដល់ជំនួញ និងសកម្មភាពរបស់ខ្លួន ។ ទំនាក់ទំនងបញ្ឈរដែលផ្អែកលើប្រព័ន្ធឥណទាននេះ បានកំណត់ឱ្យអ្នកនេសាទត្រូវតែលក់ត្រីទៅឱ្យពាណិជ្ជករ/ម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួនតែប៉ុណ្ណោះ ឯពាណិជ្ជករក៏ត្រូវលក់ទៅឱ្យអ្នកនាំចេញ/ម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួនតែប៉ុណ្ណោះដែរ ហើយរបៀបរបបនេះ បានផ្តល់ស្ថិរភាពដល់ការផ្គត់ផ្គង់ត្រីសំរាប់នាំចេញ ។

ផ្ទុយពីស្ថិរភាពដែលកើតចេញពីការពឹងផ្អែកលើឥណទាន និងហិរញ្ញវត្ថុ ការប្រែប្រួលជាបន្តបន្ទាប់មួយចំនួនបានកើតមានឡើងក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ ដូចបានឆ្លុះបញ្ចាំងក្នុងការដួលរលំនៃអាជីវកម្មផ្តាច់មុខរបស់ក្រុមហ៊ុនជលផល, ការរីកលូតលាស់នៃក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ និងការរឹងមាំឡើងនៃអ្នកនាំចេញដែលគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ។ ការប្រែប្រួលទាំងនេះ បានកើតមានឡើងក្នុងបរិបទនៃការប្រកួតប្រជែងដ៏ខ្លាំងក្លាក្នុងការទិញត្រី ដោយសារការថយចុះការផ្គត់ផ្គង់ និងការយកប្រាក់កំរៃគ្រប់ទីកន្លែងដែលបានកាត់បន្ថយកំរិតចំណេញ ។

កំរិតចំណេញ ក៏ស្ថិតនៅក្រោមសំពាធផងដែរ ដោយសារអ្នកនាំចេញខ្មែរមានស្ថានភាពខ្សោយក្នុងការចរចាថ្លៃនៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារនាពេលបច្ចុប្បន្ន ។ ដោយគ្មានជំរើសណាផ្សេងក្រៅពីនាំចេញទៅលក់នៅផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ គួបផ្សំនឹងការប្រថុយប្រថានក្នុងការត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃឡើងវិញនៅព្រំដែន បង់ថ្លៃពលកម្មបន្ថែម និងខូចខាតត្រីកំរិតខ្ពស់បើសិនមិនអាចលក់ត្រីនៅថ្ងៃដែលបានឆ្លងដែនចូលទៅផ្សារឡុងគឿទេនោះ ជារឿយៗអ្នកនាំចេញត្រូវតែយល់ព្រមលក់ត្រីដោយបានថ្លៃទាបជាងការរំពឹងទុក ។ អ្នកនាំចេញមានយោបល់ថា បើសិនមានមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទនៅប៉ោយប៉ែត ពួកគេអាចស្តុកត្រីបានជាច្រើន ថ្ងៃនៅទីនោះប្រសិនបើចាំបាច់ ដូច្នេះពួកគេអាចចរចាលក់ត្រីបានថ្លៃល្អប្រសើរជាមួយនឹងអ្នកបែងចែកថៃ ។

## ចំណាយ និងប្រាក់កំរៃនាំចេញ

ទិន្នន័យប្រមូលបានស្តីពីការនាំចេញត្រី ពីកន្លែងឡើងត្រី ៥កន្លែងដែលបានសិក្សា បង្ហាញឱ្យឃើញ (ដោយមានការខុសគ្នាបន្តិចបន្តួច) ថា អ្នកនាំចេញប្រឈមនឹងការបង់ប្រាក់កំរៃច្រើន ដែលស្រូបយកអស់មួយភាគធំនៃប្រាក់ចំណេញជាសក្តានុពលរបស់ពួកគេ ។ ប្រាក់កំរៃដែលមានទំហំ ៨៣ដុល្លារ/តោន ធ្វើឱ្យចំនាយនាំចេញត្រីកើនឡើងជាង ៥០% ។ ពិតហើយប្រាក់កំរៃ គឺជាសមាសភាគធំបំផុតក្នុងចំណាយនាំចេញ បន្ទាប់មក គឺការខូចខាត/ស្រកទំងន់ (៥១ដុល្លារ/តោន) និងការដឹកជញ្ជូន (២៦ដុល្លារ/តោន) ។ កំរិតចំណេញជាមធ្យម មានទំហំប៉ាន់ស្មានប្រហែល ៣៨ដុល្លារ/តោន ។ កំរិតប្រាក់កំរៃដែលធំជាងកំរិតប្រាក់ចំណេញក្នុងការនាំចេញត្រី ដល់ទៅជាងពីរដងបែបនេះ បង្ហាញពីសកម្មភាព "ស្វែងរកប្រាក់" របស់មន្ត្រី និងស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាល ។ ការទាញយកកំរៃត្រូវបានធ្វើអតិបរមាកម្មដល់ចំណុចមួយដែលអ្នកនាំចេញប្រាប់ថា គោលដៅធំបំផុតរបស់ពួកគេគឺធ្វើយ៉ាងណាឱ្យមុខជំនួញអាចរស់រានបាន ឯការវិនិយោគទុន និងការលូតលាស់នៃមុខជំនួញ គេគិតថាមិនអាចធ្វើកើតទេ ។

ការពិនិត្យយ៉ាងជិតដល់លើប្រាក់កំរៃនាំចេញត្រី (តាមរយៈការវិភាគករណីដឹកជញ្ជូនត្រីពីផ្ទុកទ្រូក្នុងខេត្តកំពង់ឆ្នាំងទៅផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ) បានផ្តល់នូវគំហើញគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ជាច្រើន ។ ទី១. ការនាំចេញត្រីតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្មនេះមានការបង់ប្រាក់កំរៃ ២៧ដង ទៅឱ្យ ១៥ស្ថាប័ន នៅ ១៦កន្លែងផ្សេងៗគ្នា ។ ប្រាក់កំរៃច្រើនបំផុតបានបង់សំរាប់ការចេញ និង "ការឆែកឆេរ" លិខិតដឹកជញ្ជូន, បន្ទាប់មកគឺការបង់ទៅឱ្យគយ ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវ និងស្ថាប័នជាច្រើនដែលប្រមូលកំរៃដោយគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ ។ ទី២. ក្នុងចំណោមស្ថាប័នប្រមូលប្រាក់កំរៃ ស្ថាប័នជលផលប្រមូលយកប្រាក់ច្រើនជាងគេ ប៉ុន្តែ តំណាងឱ្យតែ ២០% នៃប្រាក់កំរៃសរុបប៉ុណ្ណោះ រីឯស្ថាប័នដែលពុំមានតួនាទីផ្ទាល់ក្នុងការងារគ្រប់គ្រងជលផល ប្រមូលប្រាក់កំរៃរហូតដល់

៨០% ។ ទី៣. ជាងពាក់កណ្តាលនៃប្រាក់កំរៃទាំងអស់ ត្រូវបានប្រមូលនៅព្រំដែន ។ ផ្ទុយទៅវិញ ការិយាល័យជលផលខេត្ត កំពង់ឆ្នាំងដែលទទួលខុសត្រូវលើការគ្រប់គ្រងជលផលក្នុងតំបន់នោះ ប្រមូលបានប្រហែលតែ ៣% នៃប្រាក់កំរៃសរុបប៉ុណ្ណោះ (១% បានកត់ត្រាជាប្រាក់កំរៃផ្លូវការ និង ២% ទៀតប្រមូលក្រៅផ្លូវការ) ។ ការប្រៀបធៀបទឹកប្រាក់បង់ពិតប្រាកដទៅនឹង ប្រាក់កំរៃផ្លូវការ (បើសិនពង្រឹងការអនុវត្តន៍) វាបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ថា មុននឹងមានកិច្ចប្រឹងប្រែងណាមួយដើម្បីកែលំអការ អនុវត្តន៍តាមផ្លូវការ ប្រព័ន្ធនៃការប្រមូលប្រាក់កំរៃផ្ទាល់ ចាំបាច់ត្រូវមានការសើរើទាំងស្រុង ។ ការពង្រឹងការអនុវត្តន៍តាមបទ បញ្ជា និងប្រាក់កំរៃបច្ចុប្បន្ន អាចធ្វើឱ្យអ្នកនាំចេញត្រូវបង់ប្រាក់កើនឡើងបីដង ច្រើនជាងប្រាក់បង់បច្ចុប្បន្ន ដែលនឹងធ្វើឱ្យការនាំ ចេញដួលរលំជាក់ជាមិនខាន ។

## ក្របខណ្ឌច្បាប់ និងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង

ការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែងក្នុងការនាំចេញត្រី មានលក្ខណៈដូចគ្នានឹងអ្វីដែលប្រព័ន្ធបទប្បញ្ញត្តិជាផ្លូវការបានតំរូវឡើងតិចតួចណាស់ ។ ត្រីភាគច្រើនដែលដឹកជញ្ជូនតាមច្រកប៉ោយប៉ែត ត្រូវបាននាំចេញដោយគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ហើយប្រព្រឹត្តិទៅពេញមួយឆ្នាំ ដោយ មិនគោរពច្បាប់នៃរដូវបិទនេសាទទេ ។ ក្នុងដំណើរការក្រៅផ្លូវការនេះ មានការបង់ប្រាក់កំរៃជាច្រើនទៅឱ្យស្ថាប័នផ្សេងៗនៅ កន្លែងឡើងត្រីនៅតាមផ្លូវ និងនៅឯព្រំដែន ។ ប្រាក់កំរៃត្រូវបានប្រមូលដោយគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ ហើយក្នុងករណីមានមូលដ្ឋាន ច្បាប់ គឺត្រូវបានចរចាដើម្បីបង់ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការ ។ អ្នកនាំចេញមានអាជ្ញាប័ណ្ណបានរាយការណ៍គួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើលថា ត្រូវបង់ ប្រាក់កំរៃដូចអ្នកគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណដែរ ទោះបីមានកាន់អាជ្ញាប័ណ្ណពីក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ និងនាយកដ្ឋានគយ នៅភ្នំពេញហើយក៏ដោយ ។

យោងតាមការសំភាសន៍ជាមួយអ្នកនាំចេញ និងអង្កេតលើការដឹកជញ្ជូនត្រី គឺពុំមានករណីណាមួយទេដែលមានការ បង់ប្រាក់កំរៃផ្លូវការទៅតាមអត្រាជាផ្លូវការ ។ ប្រាក់កំរៃទាំងអស់សុទ្ធតែបង់ទៅតាមការចរចា ។ ដោយសារប្រាក់កំរៃផ្លូវការ ភាគច្រើនបំផុតត្រូវបង់ដោយផ្អែកទៅលើបរិមាណ និង/ឬ តម្លៃត្រី, វិធីសាស្ត្រដែលមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលប្រើប្រាស់ជាទូទៅបំផុត ដើម្បីប្រមូលប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការ គឺរាយការណ៍បរិមាណត្រីទាបជាខ្លាំងនៅក្នុងអាជ្ញាប័ណ្ណ និងលិខិតដឹកជញ្ជូន ។ ឧទាហរណ៍ មន្ត្រីជលផលកត់ត្រាត្រឹមតែពី ១/៤ ទៅ ១/១០ នៃបរិមាណដឹកជញ្ជូនសរុបពិតប៉ុណ្ណោះ ។ ការរាយការណ៍ទាបបែបនេះ អនុញ្ញាតឱ្យមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលអាចចរចាឱ្យមានការបង់ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការ បន្ថែមពីលើប្រាក់កំរៃផ្លូវការដែលគេបានបន្ថយ ។

ដោយសារការបង់ជាច្រើនពុំមានមូលដ្ឋានច្បាប់ច្បាស់លាស់ ហើយនិងអាចខុសគ្នាពីដំណើរមួយជើងទៅដំណើរមួយជើង ទៀត, អ្នកនាំចេញត្អូញត្អែរថា ការកំណត់ប្រាក់កំរៃតាមអំពើចិត្តបែបនេះធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការជំនួញជួបការពិបាក ពីព្រោះចំនាយ មានភាពមិនប្រាកដប្រជា ។ ការឆ្លើយតបនៃទីផ្សារទៅនឹងបញ្ហានេះ មានលក្ខណៈគួរចាប់អារម្មណ៍ គឺមានអ្នករត់ការចាប់ផ្តើម ផ្តល់សេវាទទួលខុសត្រូវក្នុងការបង់កំរៃនៅតាមកុងត្រូល និងនៅឯព្រំដែន ជាថ្នូរនឹងថ្លៃកំណត់ជាក់លាក់មួយ ។ តាមរយៈជំនែង ជាអតីត/បច្ចុប្បន្ន មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល យោធា ឬកងរាជអាវុធហត្ថ អ្នករត់ការបានកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយស្ថាប័នប្រមូលកំរៃ ដែលធ្វើឱ្យពួកគេអាចបង់កំរៃក្នុងកំរិតមួយទាប ហើយមានភាពប្រាកដប្រជាគ្រាន់បើជាងអ្នកនាំចេញដែលទៅបង់ដោយផ្ទាល់ ។

## អនុសាសន៍

ដើម្បីជំរុញការនាំចេញត្រី ការប្រឹងប្រែងកន្លងមក បានផ្តោតភាគច្រើនលើ ការជំរុញវិនិយោគខាងកែច្នៃត្រីបង្កើតតំលៃបន្ថែម ការកែលំអបទដ្ឋាននិងត្រួតពិនិត្យគុណភាពនិងការស្វែងរកទីផ្សារនាំចេញដែលផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ ។ ដោយសារកង្វះខាតខាងការ កែច្នៃ បញ្ហាគុណភាព និងការនាំចេញបានតិចតួចទៅប្រទេសផ្សេងក្រៅពីថៃ និងវៀតណាម កិច្ចប្រឹងប្រែងទាំងនេះមានសារៈ សំខាន់ច្បាស់ណាស់ ។ ប៉ុន្តែ ការកែលំអគុណភាព និងវិនិយោគទុន ប្រហែលមិនអាចធ្វើទៅរួចទេ ដំរាបណាគ្មានការកែប្រែ

ដ៏សំខាន់ជាងមុនក្នុងបរិយាកាសសំរាប់អាជីវកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មក្នុងវិស័យជលផល រួមទាំងការកាត់បន្ថយដ៏ក្រាស់ក្រែល និងអាចជឿជាក់បាននៃការយកប្រាក់កំរៃ ហើយបរិយាកាសច្បាប់ក៏ត្រូវមានតម្លាភាព និងភាពប្រាកដប្រជាដែរ ។

ផ្អែកលើលទ្ធផលរកឃើញក្នុងការសិក្សានេះ អនុសាសន៍ចំនួន ១២ ត្រូវបានលើកឡើងដោយមានខ្លឹមសារសង្ខេបដូចខាងក្រោម ។ គេអាចផ្តុំអនុសាសន៍ទាំងនេះ ទៅតាមប្រធានបទបីៈ

- កែលំអអភិបាលកិច្ច និងតម្លាភាពៈ ក្នុងនេះត្រូវពិនិត្យសើរើទាំងស្រុងនូវប្រព័ន្ធនៃអាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតដឹកជញ្ជូន និងការយកប្រាក់កំរៃបច្ចុប្បន្ន
    - ១) លុបចោលការតំរូវឱ្យមានលិខិតដឹកជញ្ជូនសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រី
    - ២) លុបចោលប្រាក់កំរៃប្រមូលយកដោយកុងត្រូល និងស្ថាប័នផ្សេងៗដែលគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ច្បាស់លាស់ ក្នុងការប្រមូលប្រាក់កំរៃ
    - ៣) ធ្វើសេចក្តីប្រកាសជាសាធារណៈថា "លិខិតបញ្ជូនទំនិញ" ចេញពីក្រុមហ៊ុនជលផល លែងត្រូវការទៀតហើយសំរាប់ការនាំចេញត្រី
    - ៤) បញ្ចប់កុងត្រាជាមួយយឿត្រី បាន សម្បត្តិ
    - ៥) លុបបំបាត់ចោលប្រាក់កំរៃ ៤% របស់មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទនៅខេត្តបាត់ដំបង
    - ៦) សើរើកាត់បន្ថយចុះវិញនូវអត្រាពន្ធនាំចេញ ១០% ប្រមូលយកដោយទីចាត់ការគយនិងរដ្ឋាករកម្ពុជា ។
- បង្កើនទំនាក់ទំនង និងការទទួលខុសត្រូវរវាងការបង់ប្រាក់កំរៃ និងការគ្រប់គ្រងជលផល ។
    - ៧) ប្រមូលផ្តុំការប្រមូលប្រាក់កំរៃនៅកន្លែងនេសាទដើម្បីទ្រទ្រង់ការគ្រប់គ្រង និងការពង្រឹងការអនុវត្តន៍ច្បាប់ជលផល លុបចោល ឬកាត់បន្ថយយ៉ាងខ្លាំងនូវការប្រមូលប្រាក់កំរៃនៅកន្លែងដទៃទៀត
    - ៨) បង្កើតសេវាកម្មបង់ប្រាក់កំរៃ "តែមួយកន្លែង" ដែលមានបែបបទមានតម្លាភាព និងកំណត់ឱ្យច្បាស់នូវកំរិតប្រាក់កំរៃ
    - ៩) ពិចារណាពីការយកប្រាក់កំរៃអាជ្ញាប័ណ្ណនេសាទឡើងវិញលើអ្នកនេសាទសិប្បកម្ម (ប្រសិនបើការប្រមូលប្រាក់កំរៃមានតម្លាភាព) ។
- បង្កលក្ខណៈងាយស្រួលដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធមានប្រសិទ្ធិភាពខ្ពស់សំរាប់ពាណិជ្ជកម្ម ការបែងចែក និងការនាំ ចេញត្រី
    - ១០) លើកទឹកចិត្តវិនិយោគទុនក្នុងការបង្កើតមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទនៅប៉ោយប៉ែត
    - ១១) ដកចេញនូវឧបសគ្គចំពោះការនាំចេញត្រីឆ្លងកាត់ក្រុងព្រះសីហនុ - គាំទ្រការរកទីផ្សារថ្មីសំរាប់នាំចេញ
    - ១២) គាំទ្រការសិក្សាបន្ថែមពីប្រព័ន្ធឥណទានក្នុងវិស័យជលផល ។

# បញ្ជីអក្សរកាត់

| | |
|---|---|
| ACLEDA/អេស៊ីលីដា | សមាគមទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា (Association of Cambodian Local Economic Development Agencies) |
| ASEAN | សមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអគ្នេយ៍ (Association of South East Asian Nations) |
| កាំកុងត្រូល | នាយកដ្ឋានអធិការកិច្ចអាហារ័ណ នីហារ័ណ និងបង្ក្រាបការក្លែងបន្លំនៅកម្ពុជា (CAMCONTROL) |
| ស៊ីឌីកូ | ក្រុមហ៊ុនអភិវឌ្ឍន៍សំណង់ស៊ីវិល និងអាហារ័ណ នីហារ័ណ (Import Export and Civil Development Construction Company – CDCO) |
| វបសអ | វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា |
| ដានីដា | ទីភ្នាក់ងារអភិឌ្ឍន៍អន្តរជាតិដាណឺម៉ាក (Danish International Development Agency) |
| DFID | នាយកដ្ឋានសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍អន្តរជាតិ-ចក្រភពអង់គ្លេស (Department for Internsational Development – UK) |
| DoF | នាយកដ្ឋានជលផល |
| GDP/ផសស | ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (Gross Domestic Product) |
| កាំហ្វីមិច/KAMFIMEX | ក្រុមហ៊ុនជលផលកម្ពុជា (Kampuchea Fish Import Export Company) |
| កស/MAFF | ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ |
| ប្រាសាក់/PRASAC | សមាគមនឥណទានប្រាសាក់ |
| ៛ (រៀល) | រូបិយវត្ថុកម្ពុជា (៣.៩៥០រៀល = ១ដុល្លារ - មករា ២០០៣) |
| SME Cambodia | សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា (Small and Medium Enterprise Cambodia) |

# សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមអ្នកនិពន្ធជំពាក់គុណច្រើនណាស់ចំពោះបុគ្គលជាច្រើនដែលបានផ្តល់ពត៌មាន និងជួយគាំទ្រដល់ការសិក្សានេះ ។ នៅពេលធ្វើការសិក្សាមានអ្នកនាំចេញ អ្នកលក់ដុំ ពាណិជ្ជករ អ្នកនេសាទ មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលមកពីនាយកដ្ឋានជលផល ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុជាង ៧០នាក់ បានឆ្លើយសំភាសន៍ ។ បើសិនអ្នកទាំងនេះគ្មានឆន្ទៈចូលរួមក្នុងបទសំភាសន៍ស៊ីជំរៅ និងផ្តល់ពត៌មាននិងទិន្នន័យលំអិតអំពីអាជីវកម្មនិងសកម្មភាពរបស់ខ្លួន ព្រមទាំងបញ្ហាផ្សេងៗខាងច្បាប់ និងបទប្បញ្ញត្តិទេ នោះការសិក្សានេះក៏មិនអាចធ្វើទៅកើតដែរ ។ យើងខ្ញុំសង្ឃឹមថា ការខិតខំប្រឹងប្រែងដ៏សប្បុរសរបស់អ្នកទាំងនេះ អាចនាំឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរជាវិជ្ជមានផ្សេងៗខាងគោលនយោបាយ ដែលនឹងជួយកែលំអជីវភាពរស់នៅក្នុងវិស័យជលផល ។

ក្រុមអ្នកនិពន្ធក៏សូមអរគុណផងដែរ ចំពោះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដ៏មានផ្លែផ្ការបស់បុគ្គលិក និងទីប្រឹក្សានៃអង្គការសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា (SME Cambodia) ។ ក្នុងនេះសូមអរគុណដោយឡែកចំពោះ លោក សួស ធីតា និងលោក ហ៊ិន ចំរើន ចំពោះការប្តេជ្ញាចិត្ត ភាពអាចបត់បែនបាន និងការចូលរួមវិភាគទានដ៏មានតំលៃដល់ក្រុមស្រាវជ្រាវដែលជួនកាលស្ថិតក្រោមលក្ខខណ្ឌដ៏តឹងតែងនៅកន្លែងមូលដ្ឋានផង ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណផងដែរចំពោះលោក Tony Knowles និង លោក Curtis Hundley ចំពោះការជួយមតិដ៏មានប្រយោជន៏ក្នុងពេលរៀបចំ និងតាក់តែងរចនាការស្រាវជ្រាវ ។

លោក ព្រុំ តុលា ជាសហសេវិក និងអ្នកស្រាវជ្រាវក្នុងកម្មវិធីធនធានធម្មជាតិ និងបរិស្ថាននៃ *វបសអ* គួរទទួលបានការលើកបញ្ជាក់ជាពិសេសចំពោះការដឹកនាំចុះស្រាវជ្រាវដល់កន្លែង និងការចូលរួមវិភាគទានដ៏សំខាន់ដល់ការតាក់តែងរចនាការស្រាវជ្រាវនិងការប្រមូលទិន្នន័យ ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធ សូមអរគុណដល់ទីភ្នាក់ងារអភិវឌ្ឍន៏អន្តរជាតិដាណឺម៉ាក ចំពោះជំនួយមូលនិធិដ៏សប្បុរសសំរាប់កម្មវិធីធនធានធម្មជាតិ និងបរិស្ថាននៃ *វបសអ* ។ ការសិក្សាមិនអាចធ្វើបានទេ បើគ្មានជំនួយបែបនេះ ។

ឯកសារនេះបានទទួលអត្ថប្រយោជន៏ច្រើនណាស់ អំពីការជួយមតិដ៏ស៊ីជំរៅរបស់អ្នកជួយពិនិត្យឡើងវិញមួយចំនួនដែលបានស្ម័គ្រចិត្តជួយផ្តល់យ៉ាងសប្បុរសនូវពេលវេលា និងយោបល់ដ៏ជំនាញរបស់ខ្លួន ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណយ៉ាងច្រើនចំពោះ ឯ.ឧ ទូច ស៊ាងតាណា (ក្រុមប្រឹក្សារដ្ឋមន្ត្រី) លោក John Sanchez (នាយកកម្មវិធីក្រោយការប្រមូលជលផលរបស់នាយកដ្ឋានសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៏អន្តរជាតិ-ចក្រភពអង់គ្លេស), លោក Alan Marriott (អ្នកដឹកនាំគំរោងនៃការសិក្សាអំពី "ផលប៉ះពាល់នៃសាកលភាវូបនីយកម្មលើការប្រើប្រាស់ និងប្រព័ន្ធម៉ាឃីទិងត្រីនៅប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា), និង លោក Curtis Hundley ជាទីប្រឹក្សានៃសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា ។ ក្រុមអ្នកនិពន្ធសូមអរគុណផងដែរ ចំពោះបណ្ឌិត K.A.S. Murshid នាយកស្រាវជ្រាវនៃ *វបសអ* និងលោកស្រី អេវ៉ា មីស្លីវិក នាយិកា *វបសអ* ចំពោះការជួយមតិ ការណែនាំ និងការគាំទ្រដ៏មានតំលៃ ។

ភ្នំពេញ, ខែកញ្ញា ២០០៣

យឹម ជា និង *Bruce McKenney*

វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជា

# ជំពូកទី ១

# សេចក្តីផ្តើម

តាមការអនុម័តយកគោលការណ៍ទីផ្សារសេរីកាលពីមួយទសវត្សន៍កន្លងទៅនេះ ប្រទេសកម្ពុជា កំពុងធ្វើអន្តរកាលយ៉ាងលឿនទៅកាន់របបសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរី ។ ក្នុងពេលថ្មីៗនេះ គេបានផ្តោតលើកិច្ចប្រឹងប្រែងធ្វើសមាហរណកម្មទីផ្សារថ្នាក់តំបន់ និង អន្តរជាតិ ដូចជា កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន និងការចូលក្នុងអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកជាដើម ។ កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មដែលចរចាបានទាំងនេះ មានគោលដៅជំរុញពាណិជ្ជកម្ម "អំនោយផលដល់អ្នកក្រី" ដែលនឹងអាចជួយកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ ។ ប៉ុន្តែដើម្បីឱ្យកិច្ចប្រឹងប្រែងខាងពាណិជ្ជកម្មអំណោយផលដល់អ្នកក្រីក្រទាំងនេះ បានទទួលជោគជ័យ គេត្រូវមានអ្វីៗច្រើនថែមទៀតលើសពីកិច្ចព្រមព្រៀងថ្នាក់តំបន់និងអន្តរជាតិទាំងនេះ ។ សមាហរណកម្មទីផ្សារ ប្រសិទ្ធភាពពាណិជ្ជកម្ម និងបរិយាកាស សំរាប់ជំនួញធុនតូចនៅក្នុងស្រុក ត្រូវតែកែលំអឡើង ជាពិសេសសំរាប់លក្ខខណ្ឌនៅក្នុង និងចេញពីតំបន់ជនបទ ។

ពាណិជ្ជកម្មមានសារៈសំខាន់ណាស់ចំពោះកំណើនប្រាក់ចំណូលនៅជនបទ ។ ជួនកាលគេមើលឃើញថា ជីវភាពជនបទហាក់បីដូចជា គ្រួសារមួយ ឬភូមិមួយ ត្រូវសង់កោតែឯងដោយធ្វើការដាំដុះ ឬបេះប្រមូលអ្វីៗដែលមានតំរូវការ ប៉ុន្តែ សំរាប់ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរដ៏ច្រើនលើសលប់នៅជនបទ គំនិតនេះមិនត្រឹមត្រូវទេ ។ ភូមិនានា ច្រើនមានជំនាញឯកទេសផ្ទាល់ និងមានឧត្តមភាពប្រៀបធៀប ដែលជារឿយៗផ្អែកលើភាពសំបូរធនធានធម្មជាតិនៅជុំវិញខ្លួន (ឧ. ជលផលមានផលិតភាពខ្ពស់ ធនធានព្រៃឈើច្រើន និង/ឬដីមានជីជាតិ)[១] ។ អ្នកនេសាទ កសិករ និងអ្នកប្រមូលផលិតផលព្រៃឈើ ផលិតបានច្រើនលើសពីតំរូវការ ហើយធ្វើការដោះដូរយកជាប្រាក់ ទំនិញ និងសេវា ។ ប៉ុន្តែការរាំងស្ទះ និងអប្រសិទ្ធភាពផ្សេងៗបានបង្កើតបន្ទុកចំណាយដ៏ច្រើនចំពោះពាណិជ្ជកម្ម ហើយចំនាយទាំងនេះអាចកាត់បន្ថយថ្លៃលក់ផលិតផលរបស់ផលិតករតាមជនបទ និងករិតចំនួលនៅជនបទ ។

ជលផលដើរតួនាទីដ៏សំខាន់ជាអាយុជីវិត ជួយទ្រទ្រង់ដល់ការរកចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទក្នុងទូទាំងកម្ពុជា ជាពិសេសតំបន់ទន្លេសាប (បឹងទន្លេសាប) ដែលមានប្រជាពលរដ្ឋជាងមួយលាននាក់ពឹងលើជលផល សំរាប់ការរកការងារធ្វើ ប្រាក់ចំណូល និងសន្តិសុខស្បៀង ។ គេប៉ាន់ថា ផលត្រីទឹកសាបចាប់បានប្រចាំឆ្នាំមានជាង ៤០០.០០០តោន/ឆ្នាំ ដែលធ្វើឱ្យជលផលទឹកសាបកម្ពុជា ជាប់ចំណាត់ថ្នាក់លេខ៤ ខាងផលិតភាពខ្ពស់នៅលើសាកលលោក ។ ក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ច ជលផលរួមចំណែកប្រហែល ៧% ក្នុង ផសស កម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ២០០២ (កង និងច័ន្ទ ២០០៣) ប៉ុន្តែតួលេខនេះជាការប៉ាន់ស្មានប្រហាក់ប្រហែលប៉ុណ្ណោះដោយកង្វះទិន្នន័យ ។ ការប៉ាន់ស្មានផ្សេងទៀតរបស់នាយកដ្ឋានជលផលបានឱ្យដឹងថា ជលផលរួមចំណែក ១៦% ក្នុង ផសស ឆ្នាំ២០០២[២] ។

---

[១] ឧទាហរណ៍ ការសិក្សាក្នុងពេលថ្មីៗមួយទៅលើភូមិកម្ពុជាចំនួន៩ ដោយលោក ច័ន្ទ សុផល និង Sarthi Acharya (២០០៣) រកឃើញថាភូមិទាំងនេះ មានការពឹងផ្អែកខ្ពស់លើវិស័យផលិតកម្មដ៏ជាក់លាក់មួយចំនួន (កសិកម្ម នេសាទ ឬព្រៃឈើ) ក្នុងនេះមាន ៧ភូមិ រកចំណូលពីជលផល ឬព្រៃឈើ បានច្រើនជាង ឬស្មើនឹងចំណូលបានពីកសិកម្ម ។

[២] ការប៉ាន់ស្មាននេះ លោក ណៅ ធួក ប្រធាននាយកដ្ឋានជលផល បានបង្ហាញនៅឯសិក្ខាសាលាមួយធ្វើឡើងសំរាប់គំរោងគ្រប់គ្រងបរិស្ថានទន្លេសាប, ថ្ងៃទី១១-១២ សីហា ២០០៣ ។ មូលដ្ឋានសំរាប់ការប៉ាន់ស្មាន មិនអាចរកបានសំរាប់យកមកធ្វើការវាយតម្លៃទេ ។

ជលផលទឹកសាបដ៏សំបូរបែបនៃប្រទេសកម្ពុជា គឺជាវិស័យដ៏សំខាន់សំរាប់ជំរុញការនាំចេញ ពីព្រោះផលិតកម្មត្រីកីរិតខ្ពស់ផ្តល់នូវឧត្តមភាពប្រៀបធៀបលើប្រទេសជិតខាង (ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ២០០១) ។ បច្ចុប្បន្ន ត្រីស្រស់និងត្រីកែច្នៃមានធ្វើពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងទូលំទូលាយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងបាននាំចេញក្នុងបរិមាណដ៏ច្រើនទៅកាន់ប្រទេសជិតខាង និងក្នុងករណីខ្លះបាននាំចេញទៅទីផ្សារឆ្ងាយៗជាងនេះទៀត ។ ស្ថិតិផ្លូវការលើការនាំចេញត្រីពីកម្ពុជា មិនអាចជឿជាក់បានទេ ដោយសារការរាយការណ៍ទាប និងបញ្ហាប្រមូលទិន្នន័យផ្សេងៗ ។ ពុំមានការប៉ាន់ស្មានជាក់លាក់ល្អទេ ប៉ុន្តែយោបល់អ្នកជំនាញបានឱ្យដឹងថា ការនាំចេញត្រីទឹកសាបមានប្រហែល ៥០,០០០តោន (Zalinge *et al.* 2000) ឬពី ៣០.០០០ ទៅ ១០០.០០០តោន បើគិតទាំងត្រីសមុទ្រ (ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ២០០១) ។

ចំពោះកីរិតនៃការនាំចេញត្រី គេនៅមិនទាន់ដឹងច្បាស់ល្អទេអំពីលក្ខខណ្ឌផ្សេងៗនៃការនាំចេញត្រីពីកម្ពុជា និងថាតើលក្ខខណ្ឌទាំងនោះប៉ះពាល់យ៉ាងណាដល់ប្រាក់ចំណូលនៅជនបទ? បញ្ហាសំខាន់ៗត្រូវវិភាគលើការនាំចេញត្រី រួមមាន រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ បន្ទុកចំណាយ ប្រាក់កំរៃ កីរិតចំណេញ ប្រព័ន្ធច្បាប់ និងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង/ក្រៅផ្លូវការក្នុងការនាំចេញត្រី ។ ដើម្បីសិក្សាបញ្ហាទាំងនេះ កម្មវិធីធនធានធម្មជាតិនិងបរិស្ថាននៃវិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា បានធ្វើការស្រាវជ្រាវចាប់ពីខែវិច្ឆិកា ២០០២ ដល់មិថុនា ២០០៣ លើការនាំចេញត្រី។ ការស្រាវជ្រាវនេះផ្តោតលើការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ (តាមប៉ោយប៉ែត) ។ ពត៌មាន និងទិន្នន័យផ្សេងៗ ប្រមូលបានមកពីជាង ៧០កិច្ចសម្ភាសន៍ធ្វើជាមួយអ្នកនាំចេញ អ្នកលក់ដុំ ពាណិជ្ជករ អ្នកនេសាទ និងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល ។ លើសពីនេះទៀត អ្នកស្រាវជ្រាវបានធ្វើដំណើរ "តាមរថយន្តដឹកត្រី" នាំចេញបីផ្សេងគ្នា ដើម្បីសង្កេតលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម និងផ្ទៀងផ្ទាត់ពត៌មានប្រមូលបានពីកិច្ចសំភាសន៍ ។

## ១.១. គោលដៅនៃការស្រាវជ្រាវ

ការស្រាវជ្រាវមានគោលដៅ ពិនិត្យពីការរាំងស្ទះ បន្ទុកចំណាយធ្វើជំនួញ និងការប្រែប្រួលខុសលំនាំដើមនៃទីផ្សារនាំចេញត្រី, ធ្វើការគណនាបរិមាណបន្ទុកចំណាយលើការរាំងស្ទះ និងវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់ និងផ្តល់អនុសាសន៍ខាងគោលនយោបាយដែលគាំទ្រដល់គោលដៅរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការបន្ថយភាពក្រីក្រ និងបង្កើនពាណិជ្ជកម្មអំណោយផលដល់អ្នកក្រី ។ ជាក់លាក់ជាងនេះទៀត ការសិក្សាមានគោលដៅ:

- ពិពណ៌នាពីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារជាតួយ៉ាង រួមទាំងការវាយតម្លៃពីការចាត់ចែងខាងឥណទាន និងហិរញ្ញវត្ថុ សំរាប់ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ ដោយឆ្លងកាត់តាមច្រកប៉ោយប៉ែតក្នុងខេត្តបន្ទាយមានជ័យ (ផ្នែក២)
- រកមើលបញ្ហាប្រឈមធំៗក្នុងការនាំចេញត្រី និងគណនាបន្ទុកចំណាយលើប្រតិបត្តិការជំនួញ ។ ប៉ាន់ប្រមាណ និងវិភាគលើកីរិតថ្លៃ ចំណាយ ប្រាក់កំរៃ និងប្រាក់ចំណេញ ដែលជាប់ទាក់ទងនឹងជំនួញត្រី តាំងពីកន្លែងឡើងត្រីទៅដល់ទីផ្សារថៃ (ផ្នែក ៣)
- ពិពណ៌នាថា តើប្រព័ន្ធច្បាប់និងបទបញ្ជាផ្លូវការ (អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាត និងប្រាក់កំរៃ) ដែលគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី ត្រូវបានរៀបចំឱ្យមានដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច និងថាតើប្រព័ន្ធក្រៅផ្លូវការមានដំណើរយ៉ាងដូចម្តេចក្នុងការពិតជាក់ស្តែង (ផ្នែក ៤)
- ធ្វើការវិភាគស៊ីជម្រៅពីការបង់ប្រាក់កំរៃលើការនាំចេញត្រី រួមទាំង បរិមាណប្រាក់កំរៃ ស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ ទីកន្លែងបង់ប្រាក់ និងការប្រៀបធៀបការបង់ប្រាក់ជាក់ស្តែង ទៅនឹងអត្រាប្រាក់កំរៃផ្លូវការ (ផ្នែក ៥)
- ស្វែងរកអនុសាសន៍ខាងគោលនយោបាយ សំដៅកាត់បន្ថយបន្ទុកចំណាយក្នុងការនាំចេញត្រី និងជួយសំរួលឱ្យសកម្មភាពនាំចេញមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ជាងនេះ (ផ្នែក ៦) ។

## ១.២. វិធីសាស្ត្រ

ការស្រាវជ្រាវសំរាប់ការសិក្សានេះផ្តោតលើសកម្មភាពនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅថៃ ដោយឆ្លងកាត់តាមប៉ោយប៉ែត ។ កន្លែងឡើងត្រី ៥កន្លែងធំៗ (គឺតំបន់ដែលគេយកត្រីពីកន្លែងនេសាទទៅលក់) ត្រូវបានជ្រើសរើសមកសិក្សា: ទីរួមខេត្ត និងឆ្នុកទ្រូក្នុងខេត្តកំពង់ឆ្នាំង កំពង់លួងក្នុងខេត្តពោធិ៍សាត់ ព្រែកទាល់ក្នុងខេត្តបាត់ដំបង និងចុងឃ្នាសក្នុងខេត្តសៀមរាប (ផែនទី១.១) ។ ដោយប្រើប្រាស់បញ្ជីសំនួរដែលបានរៀបចំជាមុន កិច្ចសម្ភាសន៍ជាង៧០ បានធ្វើឡើងនៅកន្លែងឡើងត្រីទាំង៥ និងនៅតំបន់ព្រំដែនកម្ពុជា-ថៃ (តារាង១.១) ។ ទោះបីចំណុចផ្តោត គឺប្រមូលពត៌មានពីអ្នកនាំចេញត្រី តាមរយៈបញ្ជីសំនួរដ៏សព្វគ្រប់មួយក្តី ប៉ុន្តែក៏បានធ្វើសម្ភាសន៍ផងដែរជាមួយអ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ និងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល ដែលមានសកម្មភាពក្នុងវិស័យជលផល ។ ដោយបានសម្ភាសជាមួយអ្នកចូលរួមនៅតាមគ្រប់ចំណុចនៃខ្សែសង្វាក់ទីផ្សារ គេអាចប្រមូលពត៌មានបានកាន់តែច្បាស់លាស់ពីពាណិជ្ជកម្មត្រី ព្រមទាំងអាចផ្ទៀងផ្ទាត់យ៉ាងល្អិតល្អន់នូវពត៌មានទាំងនេះ (ឧ. ថ្លៃត្រី បន្ទុកចំណាយ) ។

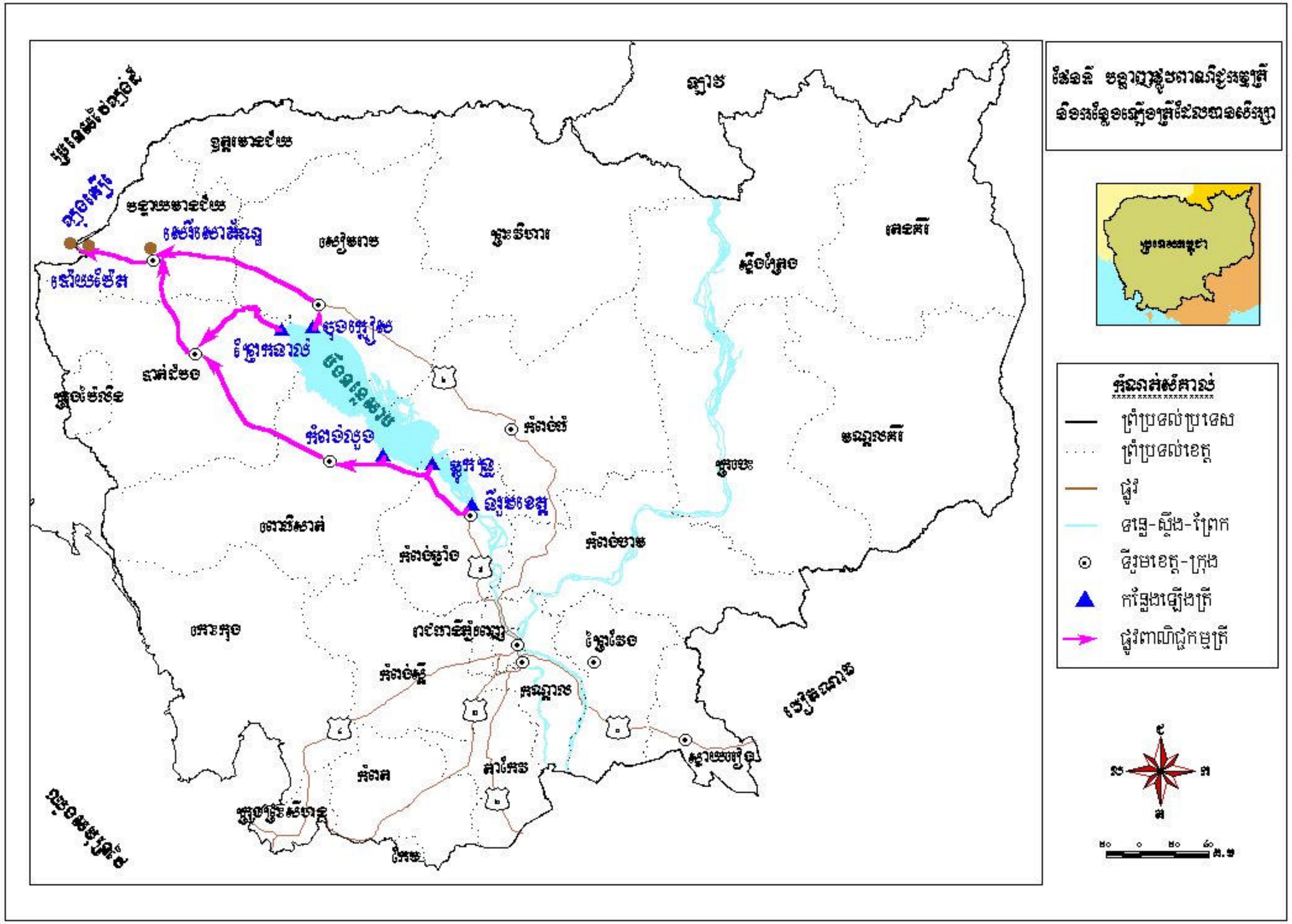
ក្នុងចំណោមអ្នកនាំចេញត្រីគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណប្រហែល ២៥នាក់ ដែលបានរកឃើញនៅកន្លែងឡើងត្រីទាំង ៥កន្លែង មាន ១៦នាក់បានឆ្លើយសម្ភាសន៍ ។ គេបានប្រឹងប្រែងធ្វើសំភាសន៍ឱ្យគ្រប់ទាំង ២៥នាក់ ប៉ុន្តែអ្នកខ្លះពុំមានពេលឆ្លើយសំភាសន៍ ឬមិនចង់ផ្តល់ពត៌មាន ។ មិនបានប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រជ្រើសគំរូតាងជាលក្ខណៈរៀបរយទេ ដោយសារខ្វះពត៌មានជាមុនពី ចំនួនអ្នកនាំចេញត្រី លក្ខណៈសំគាល់ និងទីតាំង ។ ទោះយ៉ាងនេះក្តី ផ្អែកទៅលើសកម្មភាពសម្ភាសន៍ដ៏ទូលំទូលាយ (៦៤% នៃអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ) និងការបញ្ជាក់ប្រាប់ពីអ្នកនាំចេញទាំងនេះថា អ្នកនាំចេញឯទៀត (ដែលមិនបានធ្វើសម្ភាសន៍) ក៏មានដំណើរការស្រដៀងគ្នាដែរ ដូច្នេះលទ្ធផលរកឃើញក្នុងការសិក្សានេះស្តីពីលក្ខខណ្ឌនៃការនាំចេញត្រី អាចតំណាងឱ្យលក្ខខណ្ឌសំរាប់អ្នកនាំចេញត្រីទាំងអស់បាន ។

បន្ថែមទៅលើអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ បានធ្វើសំភាសន៍ក្រុមហ៊ុននាំចេញមានអាជ្ញាប័ណ្ណធំៗពីរទៀតគឺ ក្រុមហ៊ុនជលផល និងក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ ។ កិច្ចសំភាសន៍ជាមួយអ្នកនាំចេញទាំងអស់ (មាន និងគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ) បានផ្តោតលើការស្វែងយល់ពីការរាំងស្ទះនានាទាក់ទិននឹងការនាំចេញត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីទៅប្រទេសថៃ ក្នុងពេញមួយឆ្នាំ រួមទាំង ការដឹកជញ្ជូន ការខូចខាត បញ្ហាអាជ្ញាប័ណ្ណនិងបទប្បញ្ញត្តិ ប្រាក់កំរៃផ្លូវការនិងក្រៅផ្លូវការ... ។ ដើម្បីបញ្ជាក់លើពត៌មានបានពីសម្ភាសន៍ មានការធ្វើដំណើរ "តាមត្រី" ចំនួនបីលើក ដោយអ្នកស្រាវជ្រាវបានធ្វើដំណើរជាមួយឡានដឹកត្រីនាំចេញពីកន្លែងឡើងត្រី ទៅដល់ផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ ។ ដំណើរទាំងនេះ បានអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវអាចសង្កេតដោយផ្ទាល់នូវលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម ប្រមូលទិន្នន័យពីថ្លៃត្រី បន្ទុកចំណាយ និងប្រាក់កំរៃ, និងផ្ទៀងផ្ទាត់ទិន្នន័យនេះទៅនឹងពត៌មានប្រមូលបានក្នុងកិច្ចសម្ភាសន៍ ។ ដំណើរទាំង ៣លើកនេះ បានធ្វើឡើងចេញពីកន្លែងឡើងត្រីនៅឆ្នុកទ្រូ កំពង់លួង និងចុងឃ្នាស ។

ទោះបីការសិក្សានេះបានធ្វើក្នុងចន្លោះពេលពីខែវិច្ឆិកា ២០០២ ដល់មិថុនា ឆ្នាំ២០០៣ក្តី ប៉ុន្តែមួយភាគធំនៃកិច្ចសំភាសន៍នៅមូលដ្ឋាន បានធ្វើក្នុងរយៈ ១១ថ្ងៃ ចាប់ពីថ្ងៃទី២០-៣០ មករា ២០០៣ ។ ពេលវេលានេះត្រូវបានជ្រើសយក ពីព្រោះវាជារយៈពេលធ្វើនេសាទខ្លាំងបំផុត ដើម្បីធានាថាមានសកម្មភាពនាំចេញត្រីគួរកត់សំគាល់ ។ អ្នកស្រាវជ្រាវ៥នាក់ ដែលធ្វើការជាក្រុម ២នាក់ ឬធ្វើម្នាក់ឯង បានធ្វើជាង ៧០សំភាសន៍នៅកន្លែងឡើងត្រី និងនៅព្រំដែន[៣] ។ ម្យ៉ាងទៀត បន្ទាប់ពីបានបញ្ចប់កិច្ចសំភាសន៍នៅ ៣កន្លែងឡើងត្រីរួចហើយ អ្នកស្រាវជ្រាវដោះស្រាយជាមួយអ្នកនាំចេញម្នាក់ ដើម្បីធ្វើដំណើរតាមរថយន្តដឹកត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីទៅកាន់ថៃ (ដែលនៅទីនោះ កិច្ចសំភាសន៍នៅព្រំដែនត្រូវបានធ្វើជាក្រោយមកទៀត) ។ មុនពេលធ្វើកិច្ចសំភាសន៍ដ៏សកម្មរយៈពេល១១ថ្ងៃ កិច្ចធ្វើដំណើរស្រាវជ្រាវជាទូទៅចំនួនពីរត្រូវបានធ្វើឡើង ទៅកាន់ខេត្តកំពង់ឆ្នាំងនៅថ្ងៃទី ២១-២២ វិច្ឆិកា ២០០២ និងទៅខេត្តសៀមរាបនៅថ្ងៃ២៤-២៧ ធ្នូ ២០០២ ដើម្បីជួយទ្រទ្រង់ដល់ការងារធ្វើបញ្ជីសំនួរជាមុន ។

[៣] កិច្ចសំភាសន៍ចំនួនពីរ ជាមួយមន្ត្រីនាយកដ្ឋានជលផល ត្រូវបានធ្វើឡើងនៅពេលក្រោយ ។

ផែនទី១.១ ផែនទីតំបន់សិក្សា និងផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម



តារាង ១.១. សង្ខេបនៃកិច្ចសំភាសន៍ដែលបានធ្វើសំរាប់ការសិក្សានេះ

| អ្នកឆ្លើយសម្ភាសន៍ | ចំនួន | កំណត់សំគាល់ |
|---|---|---|
| អ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ | ១៦ | បានរកឃើញអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណប្រហែល ២៥នាក់ នៅកន្លែងឡើងត្រីទាំង ៥ កន្លែង ក្នុងនេះមាន ១៦នាក់បានឆ្លើយសម្ភាសន៍ ។ (ចំពោះទំរង់នៃកិច្ចសំភាសន៍ សូមអានបញ្ជីសំនួរ ក នៃ ឧបសម្ព័ន្ធ គ) |
| អ្នកនាំចេញមានអាជ្ញាប័ណ្ណ | ២ | ក្រុមហ៊ុននាំចេញនាំចូលផលនេសាទកម្ពុជា (កាំហ្វីមិច) និង ក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ (ចំពោះទំរង់នៃកិច្ចសំភាសន៍ សូមអានបញ្ជីសំនួរ ខ នៃ ឧបសម្ព័ន្ធ គ) |
| អ្នកលក់ដុំ | ១០ | បានផ្តោតលើអ្នកលក់ដុំដែលលក់ទៅឱ្យអ្នកនាំចេញ (សូមអានផ្នែក២.៣) (ចំពោះទំរង់នៃកិច្ចសំភាសន៍ សូមអានបញ្ជីសំនួរ ក នៃ ឧបសម្ព័ន្ធ គ) |
| ពាណិជ្ជករ | ៥ | បានផ្តោតលើពាណិជ្ជករដែលទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ យកទៅលក់នៅកន្លែងឡើងត្រី, មិនបានសិក្សាទេពីរូបភាពខុសៗគ្នានៃសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មតូចតាច (ចំពោះទំរង់នៃកិច្ចសំភាសន៍ សូមអានបញ្ជីសំនួរ ឃ នៃ ឧបសម្ព័ន្ធ គ) |
| អ្នកនេសាទ | ២៥ | បានធ្វើអង្កេតតូចមួយ ដើម្បីប្រមូលពតិមានពីបន្ទុកចំនាយការធ្វើនេសាទ ប្រាក់កំរៃ និងការរាំងស្ទះ (ចំពោះទំរង់នៃកិច្ចសំភាសន៍ សូមអានបញ្ជីសំនួរ ង នៃឧបសម្ព័ន្ធ គ) |
| អ្នកបែងចែកថៃ | ៤ | អ្នកបែងចែកទិញត្រីពីអ្នកនាំចេញខ្មែរ, គេមានទីតាំងនៅឡុងគឿ ក្នុងប្រទេសថៃ |
| អ្នករត់ការប្រាក់កំរៃ | ៤ | អ្នករត់ការជួយសំរួលការបង់ប្រាក់កំរៃពីកន្លែងឡើងត្រីទៅដល់ព្រំដែន និងដើម្បីឆ្លងព្រំដែនពីប្រទេសកម្ពុជាចូលទៅប្រទេសថៃ |
| មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល | ៥ | នាយកដ្ឋានជលផល, ការិយាល័យជលផលខេត្តបន្ទាយមានជ័យ, កាំកុងត្រូល នៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម, ទីចាត់ការគយនៃ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ |
| យ៉ឿ ត្រី បាន សម្បត្តិ | ១ | បានសិទ្ធិពីរដ្ឋាភិបាលដើម្បីប្រមូលភាស៊ីនៅប៉ោយប៉ែត (សូមអានផ្នែក ៥.១) |
| សរុប | ៧២ | |

ការសិក្សានេះ មានចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនដែលគួរកត់សំគាល់ ។ ទីមួយ ការសិក្សាពុំមានគោលដៅគ្របដណ្តប់លើការនាំចេញត្រីទាំងអស់ទេ គឺពិនិត្យលើតែការនាំចេញត្រីទឹកសាបពីកន្លែងឡើងត្រីសំខាន់ៗនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាប ទៅកាន់ថៃដោយឆ្លងកាត់តាមប៉ោយប៉ែតតែប៉ុណ្ណោះ ។ ផលិតផលត្រីឯទៀតជាច្រើន (ឧ. ត្រីសមុទ្រ ផលិតផលត្រីកែច្នៃ) និងផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម/មុខព្រួញនាំចេញផ្សេងទៀត (ឧ. ផ្លូវជាតិលេខ១ ទៅវៀតណាម, ផ្លូវពីកោះកុងទៅថៃ) មិនបានដាក់ចូលក្នុងការសិក្សានេះទេ ។

ទីពីរ ការធ្វើដំណើរ "តាមត្រី" សំរាប់ការសិក្សានេះ ត្រូវបានធ្វើឡើងដើម្បីក្តាប់ពតិមានត្រួសៗពីសកម្មភាពនាំចេញត្រីក្នុងអំឡុងពេលនៃរដូវនេសាទខ្លាំង និងដើម្បីអាចធ្វើការវាយតម្លៃបានលើពតិមានអំពីកំរិតថ្លៃ និងបន្ទុកចំណាយ ក្នុងដំណើរមួយជើងចេញត្រីពីកន្លែងឡើងត្រី ទៅកាន់ទីផ្សារនាំចេញ ។ គេទទួលស្គាល់ថា ដំណើរជើងខុសគ្នានៅថ្ងៃផ្សេងគ្នា អាចផ្តល់លទ្ធផលខុសគ្នា ។ ទោះយ៉ាងនេះក្តី ភាពស្រដៀងគ្នានៃបន្ទុកចំណាយលើជំនួញ នៅក្នុងដំណើរទាំងបីជើងដែលបានធ្វើឡើង និងភាពស៊ីគ្នាជាមួយនឹងពតិមានដែលប្រមូលបានក្នុងកិច្ចសម្ភាសន៍សំរាប់ពេញមួយឆ្នាំ បង្ហាញថា ពតិមានត្រួសៗទាំងនេះផ្តល់នូវរូបភាពអាចទុកចិត្តបាននៃលក្ខខណ្ឌពាណិជ្ជកម្មក្នុងពេញមួយឆ្នាំ (ដោយមិនគិតដល់ការប្រែប្រួលក្នុងកំរិតថ្លៃ រដូវកាល និងប្រភេទត្រីទេ) ។

ទីបី ផ្នែកខ្លះនៃការស្រាវជ្រាវនេះ គួរសិក្សាឱ្យបានស៊ីជំរៅថែមទៀត ប៉ុន្តែមិនអាចធ្វើទៅបាន ដោយសារកង្វះខាតធនធាន និងចំណេះដឹងខាងបច្ចេកទេស ។ ឧទាហរណ៍ ក្នុងការសិក្សានេះ បន្ទុកចំណាយលើការខូចគុណភាពត្រី មានឆ្លុះបញ្ចាំងតែក្នុងករណីដែលត្រីត្រូវបោះចោល គឺគ្មានការវិភាគជាប្រព័ន្ធណាមួយពីបញ្ហាថា តើគុណភាពត្រីថយចុះប៉ុណ្ណាក្នុងពេលយកទៅលក់ និងថាតើការថយគុណភាពនេះមានចំណងទាក់ទងយ៉ាងដូចម្តេចនឹងថ្លៃលក់បាន (ទាបជាង) នៅទីផ្សារនាំចេញ ។

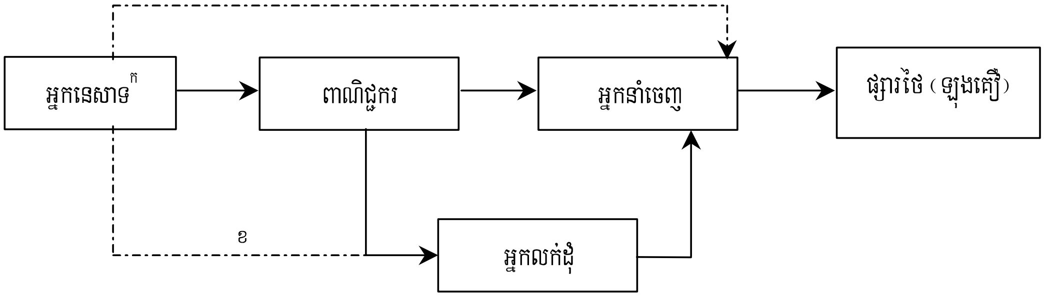
# ជំពូកទី ២

# រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារសំរាប់ការនាំចេញ

ការគូរផែនទីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារនៃពាណិជ្ជកម្មត្រីនៅកម្ពុជា គឺជាការងារដ៏ធំធេងមួយ ដោយសារមានការនេសាទច្រើនទូលំទូលាយ មានកន្លែងឡើងត្រីច្រើន មានអ្នកចូលរួមក្នុងវិស័យនេះរាប់ពាន់នាក់ និងមានផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម និងមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនផ្សេងៗជាច្រើន (ផ្លូវគោក ផ្លូវទឹក និងផ្លូវអាកាស) ។ ដូចលោក ទូច ស៊ាងតាណា បានពិពណ៌នាប្រាប់ (២០០២) ដែរថាខ្សែសង្វាក់ម៉ាឃីទិង និងការផ្គត់ផ្គង់ត្រីនៅកម្ពុជា មានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងមានឈ្មួញកណ្តាលច្រើន ។ អ្នកនេសាទគ្រួសារ អ្នកនេសាទសិប្បកម្ម អ្នកនេសាទទ្រង់ទ្រាយធំ អ្នកនេសាទខុសច្បាប់ អ្នកនេសាទតាមវាលស្រែ និងកសិដ្ឋានចិញ្ចឹមត្រី ផ្គត់ផ្គង់ត្រីដល់ពាណិជ្ជករ អ្នកកែច្នៃត្រី អ្នកលក់ដុំ អ្នកបែងចែក និងអ្នកនាំចេញ ដែលនឹងលក់វាបន្តទៅឱ្យទីផ្សារលក់រាយក្នុងស្រុក ឬទីផ្សារនាំចេញ ។

ជាជាងធ្វើការវាយតម្លៃជាថ្នាក់ជាតិ ការសិក្សានេះបានផ្តោតលើការស្វែងយល់ឱ្យបានស៊ីជម្រៅពីផ្លូវពាណិជ្ជកម្មសំខាន់ៗសំរាប់ការនាំចេញ គឺពីបឹងទន្លេសាប ទៅប្រទេសថៃ ដោយឆ្លងកាត់តាមប៉ោយប៉ែត ។ សំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មនេះ គេអាចពិពណ៌នាបានពីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារជាតួយ៉ាងមួយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងអ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ អ្នកនាំចេញ និងអ្នកបែងចែកថៃនៅទីផ្សារនាំចេញ (រូបភាព២.១) ។ ជាទូទៅពាណិជ្ជករទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ រួចលក់ទៅឱ្យអ្នកនាំចេញ ឬអ្នកលក់ដុំ ។ អ្នកនាំចេញដឹកជញ្ជូនត្រីក្នុងបរិមាណច្រើនៗដោយរថយន្តកន្ទុយកាត់ ឬរថយន្តធុនធ្ងន់ យកទៅលក់ឱ្យអ្នកបែងចែកថៃនៅឯផ្សារឡុងគឿ ។ ការចាត់ចែងឥណទាននិងហិរញ្ញវត្ថុតាមបែបបទក្រៅផ្លូវការ បានដើរតួនាទីជាសារវ័ន្តមួយនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី ។

រូបភាព ២.១.ចរន្តនៃពាណិជ្ជកម្មត្រីៈ រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារទូទៅសំរាប់ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ




-----------------

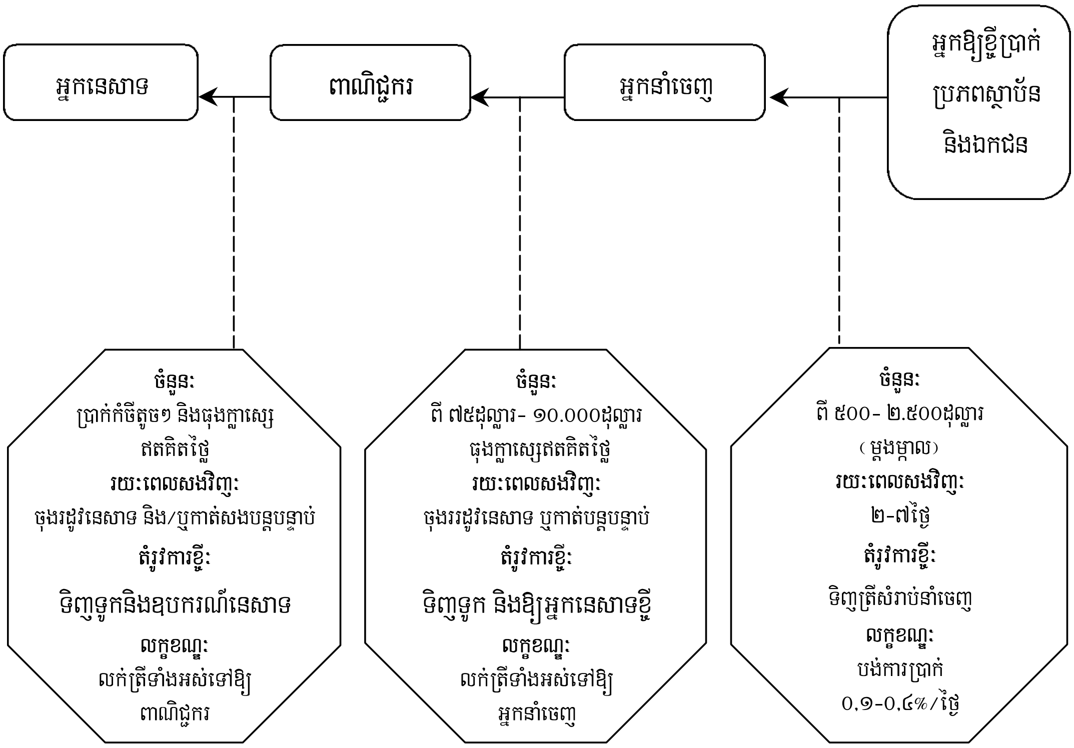
[ក] គឺអ្នកដែលចាប់ត្រីទាំងនៅក្នុង ឬនៅក្រៅឡូតិ៍នេសាទ

[ខ] បញ្ជាក់ពីវិធីសាស្ត្រមានប្រើប្រាស់តិចជាងនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មត្រី

តាមធម្មតា អ្នកនាំចេញផ្តល់ឥណទានទៅឱ្យពាណិជ្ជករ ហើយពាណិជ្ជករផ្តល់វាឱ្យអ្នកនេសាទ ( រូបភាព២.២) ។ ការចាត់ចែងហិរញ្ញវត្ថុទាំងនេះ បានកើតមានតាំងពីយូរមកហើយដោយផ្អែកលើ ការជឿទុកចិត្ត និងបទពិសោធន៍ និងមានអនុវត្តយ៉ាងទូលំទូលាយក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារត្រីទាំងមូល ។ ប្រហែលមានអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករតិចនាក់ណាស់ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការដោយឯករាជ្យគ្មានជំពាក់បំណុលគេ ។ ផ្ទុយពីអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករដែលខ្ចីបំណុលរយៈពេលវែង អ្នកនាំចេញខ្ចីទុនក្នុងរយៈពេលខ្លី និងម្តងម្កាលតែប៉ុណ្ណោះ ពីប្រភពស្ថាប័ន ឬអ្នកចងការប្រាក់ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាលំហូរសាច់ប្រាក់ ។

ជាការតបស្នងចំពោះឥណទានវិញ អ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករយល់ព្រមលក់ត្រីទាំងអស់ទៅឱ្យម្ចាស់បំណុលខ្លួន ហើយជារឿយៗក្នុងតម្លៃចុះថោកខ្លះផង (ដែលអាចចាត់ទុកជាសំណងការប្រាក់បង្កប់មួយលើប្រាក់កម្ចី) ។ ប៉ុន្តែគេពិបាកនឹងកំណត់ពីទំហំការប្រាក់បង្កប់នេះដោយផ្អែកលើគំលាតនានាក្នុងកំរិតថ្លៃត្រី ពីព្រោះថ្លៃត្រីអាចប្រែប្រួលជាខ្លាំងដោយសារកត្តាផ្សេងទៀតដូចជា ការផ្គត់ផ្គង់គុណភាព និងជំនាញក្នុងការចរចា ។ម្យ៉ាងទៀត ដោយអ្នកនេសាទភាគច្រើន និងពាណិជ្ជករស្ទើរតែទាំងអស់សុទ្ធតែមានខ្ចីប្រាក់ ដូច្នេះអាចមានការពិបាកក្នុងការស្វែងរកថ្លៃទីផ្សារ "ធម្មតា" ដែលផ្តល់ទៅឱ្យអ្នកមិនខ្ចីប្រាក់គេ ។ ការពិពណ៌នាបន្ថែមពីអ្នកពាក់ព័ន្ធនិមួយៗនៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ រួមទាំងតួនាទីនៃឥណទាន និងហិរញ្ញវត្ថុ មានផ្តល់ជូនក្នុងផ្នែក ២.១ ដល់ ២.៥ ដូចខាងក្រោម ។

រូបភាព ២.២. លំហូរនៃឥណទានសំរាប់ការរកទីផ្សារត្រីពីបឹងទន្លេសាបឆ្ពោះទៅកាន់ប្រទេសថៃ



## ២.១. អ្នកនេសាទ

ក្នុងឯកសារនេះ អ្នកនេសាទមាននិយមន័យយ៉ាងទូលាយដោយរួមបញ្ចូលទាំងអ្នកចាប់ត្រីដោយប្រើវិធី និងឧបករណ៍ប្រភេទផ្សេងៗ (ទ្រង់ទ្រាយគ្រួសារ សិប្បកម្ម និងឧស្សាហកម្ម)[៤] ។ ប៉ុន្តែក្នុងការពិតជាក់ស្តែង ត្រីភាគច្រើនបំផុតសំរាប់ការនាំចេញ ត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ដោយពួកអ្នកនេសាទដែលប្រើប្រាស់ឧបករណ៍គ្រួសារ និងសិប្បកម្ម ។ អ្នកទាំងនេះនេសាទត្រីពេញមួយឆ្នាំ មិនថារដូវបើក ឬបិទនេសាទឡើយ ។ ពួកគេអាចដាក់ត្រីក្នុងធុងជ័រជាមួយទឹកកកក្រោយពេលចាប់វាបានភ្លាម, រក្សាទុកត្រីក្នុងទឹកនៅបាតទូក ឬគ្រាន់តែដាក់ត្រីនៅបាតទូកផ្ទាល់តែម្តងដោយគ្មានទឹកកក ឬទឹកឡើយ ។ អ្នកនេសាទខ្លះបែងចែកត្រីទៅតាមប្រភេទ និងទំហំ ហើយអ្នកខ្លះទៀតលក់ត្រីលាយឡំចំរុះតែម្តង ។ នៅពេលចាប់ត្រីបានតិច (ក្រោម ២០គ.ក) តាមធម្មតាអ្នកនេសាទតែងលក់វាទៅឱ្យពាណិជ្ជករនៅកន្លែងនេសាទ (ឬលក់ពីទូកមួយទៅទូកមួយ) ជាជាងយកវាទៅលក់ដោយផ្ទាល់ ឱ្យអ្នកលក់ដុំ ឬអ្នកនាំចេញ ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយដឹកជញ្ជូន ។ ថ្លៃត្រីកំណត់ឡើងតាមរយៈការចរចា ដោយអ្នកនេសាទផ្អែកលើថ្លៃត្រីកាលពីម្សិលដែលគាត់បានដឹង និងពត៌មានពីថ្លៃត្រីប្រាប់បន្តពីមាត់មួយទៅមាត់មួយក្នុងចំណោមអ្នកនេសាទដូចគ្នា ។ នៅក្នុងចាប់ត្រីបានច្រើន អ្នកនេសាទអាចដឹកជញ្ជូនត្រីដោយផ្ទាល់ទៅលក់ឱ្យអ្នកលក់ដុំ ឬអ្នកនាំចេញ ដោយសង្ឃឹមថាអាចលក់ផលត្រីបានថ្លៃប្រសើរជាង ។

អ្នកនេសាទភាគច្រើន មានជំពាក់បំណុលពាណិជ្ជករ ។ តាមធម្មតាអ្នកនេសាទខ្ចីប្រាក់ពីពាណិជ្ជករ (ហើយពាណិជ្ជករខ្លួនឯងបានទទួលហិរញ្ញវត្ថុពីអ្នកនាំចេញ) ដើម្បីទិញទូក និងឧបករណ៍នេសាទ ឬនៅពេលត្រូវការចំណាយព្យាបាលខ្លួនឯង ឬសមាជិកគ្រួសារ បើសិនមានបញ្ហាសុខភាពធ្ងន់ធ្ងរ ។ ពាណិជ្ជករមិនយកការប្រាក់លើប្រាក់កំចីផ្តល់ឱ្យអ្នកនេសាទទេ ប៉ុន្តែតំរូវឱ្យអ្នកនេសាទលក់ត្រីទាំងអស់ឱ្យខ្លួនដោយមានចុះថ្លៃខ្លះផង (អត្រាការប្រាក់បង្កប់) ។ អ្នកនេសាទសងប្រាក់កំចីតាមរយៈការកាត់កងជាទៀងទាត់ពីការលក់ត្រី ឬបង់សងជាប្រាក់ដុលសរុបតែម្តងនៅចុងរដូវនេសាទ ។

អ្នកនេសាទបង់សំណាញ់នៅបឹងទន្លេសាប ខេត្តកំពង់ឆ្នាំង

[៤] ប្រភេទអ្នកនេសាទ (ទ្រង់ទ្រាយឧស្សាហកម្ម សិប្បកម្ម និងគ្រួសារ) ផ្អែកលើប្រភេទឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ ដូចមានធ្វើចំណាត់ថ្នាក់នៅក្នុងប្រកាសស្តីពីការសំរេចអនុញ្ញាតឱ្យប្រើប្រាស់ឧបករណ៍នេសាទនៅក្នុងដែននេសាទ (ក្រសួងកសិកម្ម ចុះថ្ងៃទី៩ មិថុនា ១៩៨៧) ។

## ២.២. ពាណិជ្ជករ

ពាណិជ្ជករទិញត្រីក្នុងចំនួនតូចៗពីអ្នកនេសាទនៅតាមភូមិ និងកន្លែងនេសាទ ដើម្បីយកទៅលក់ឱ្យអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកនាំចេញ ។ ពាណិជ្ជករភាគច្រើន ធ្វើប្រតិបត្តិការជាទ្រង់ទ្រាយតូចតែពេញៗមួយឆ្នាំ ។ គេមានទូកមួយ និងធុងជ័រជាច្រើនដាក់ទឹកកកសំរាប់ក្លាស្សេត្រីដែលប្រមូលទិញបានប្រហែល ១០០-៣០០គ.ក/ថ្ងៃ (អាចប្រែប្រួលខ្លាំងទៅតាមផលត្រីចាប់បានក្នុងមួយថ្ងៃៗ) ។ ពាណិជ្ជករជាច្រើនបែងចែកត្រីតាមប្រភេទ មុននឹងយកទៅលក់ឱ្យអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកនាំចេញ ។ ជារឿយៗ ពាណិជ្ជករធ្វើការទាក់ទងជាមួយអ្នកលក់ដុំ និងអ្នកនាំចេញ តាមរយៈអាយកូម ឬទូរស័ព្ទចល័ត ដើម្បីយកពត៌មានពីបរិមាណត្រី គេត្រូវការទិញ និងកំរិតថ្លៃ ។ ការចរចាថ្លៃត្រីជាមួយអ្នកនេសាទផ្អែកលើពត៌មាននេះ និងការវាយតម្លៃលើគុណភាព ទំហំ និងការផ្គត់ផ្គង់សរុប/ភាពសំបូរត្រី ។

ពាណិជ្ជករភាគច្រើនជំពាក់បំណុលអ្នកនាំចេញ ។ ជាទូទៅ ពាណិជ្ជករខ្ចីប្រាក់ពីអ្នកនាំចេញដើម្បីយកទៅទិញត្រី ទូកម៉ាស៊ីន និង/ឬធុងក្លាស្សេ ឱ្យអ្នកនេសាទខ្ចីបន្ត ឬយកទៅចំនាយព្យាបាលខ្លួនឯង ឬសមាជិកគ្រួសារ បើសិនមានបញ្ហាសុខភាពធ្ងន់ធ្ងរ ។ ទំហំឥណទានដែលអ្នកនាំចេញផ្តល់ឱ្យពាណិជ្ជករប្រែប្រួលខ្លាំងណាស់ ។ អ្នកនាំចេញម្នាក់ៗមានផ្តល់ឥណទានឱ្យពាណិជ្ជករពី ៥-៤០នាក់ ហើយកំចីនិមួយៗមានទំហំពី ៧៥ដុល្លារ រហូតដល់ ១០.០០០ដុល្លារ ប៉ុន្តែជាទូទៅវាមានទំហំពី ៥០០ដុល្លារដល់ ១.០០០ដុល្លារ ។ ពាណិជ្ជករសងកំចីវិញតាមរយៈការកាត់កងពីការលក់ត្រីជាទៀងទាត់ ឬបង់សងជាប្រាក់ដុលទាំងអស់តែម្តងនៅចុងរដូវនេសាទ ។ ទោះយ៉ាងនេះក្តី មានពាណិជ្ជករខ្លះ ធ្វើប្រតិបត្តិការជាច្រើនឆ្នាំដោយមិនទាន់សងកំចីអស់នៅឡើយ ។ អ្នកនាំចេញមិនយកការប្រាក់លើកំចីទេ ប៉ុន្តែតម្រូវឱ្យពាណិជ្ជករលក់ត្រីទាំងអស់ឱ្យខ្លួន ដោយមានចុះថ្លៃខ្លះផង ។

## ២.៣. អ្នកលក់ដុំ

អ្នកលក់ដុំប្រមូលទិញត្រីពីពាណិជ្ជករ ស្តុកវាទុកក្នុងធុងជ័រ ហើយលក់វាចេញក្នុងបរិមាណច្រើនៗទៅទីផ្សារក្នុងស្រុក និង/ឬអ្នកនាំចេញ ។ អ្នកលក់ដុំភាគច្រើន មានផ្ទះ ឬហាងមួយនៅកន្លែងឡើងត្រី ឬភូមិបណ្តែតទឹក និងធ្វើប្រតិបត្តិការពេញមួយឆ្នាំ ។ អ្នកលក់ដុំមួយចំនួនមានជំនាញឯកទេសហើយទិញលក់តែត្រីប្រភេទខ្លះទេ តែអ្នកលក់ដុំភាគច្រើនរកស៊ីលើត្រីគ្រប់ប្រភេទ ។

ការស្រាវជ្រាវសំរាប់ការសិក្សានេះផ្តោតទៅលើអ្នកលក់ដុំដែលលក់ត្រីទៅឱ្យអ្នកនាំចេញ ។ អ្នកលក់ដុំទាំងនេះធ្វើប្រតិបត្តិការនៅពីរតំបន់ ក្នុងតំបន់នានាដែលបានសិក្សា (ទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង និងចុងឃ្នាសនៃខេត្តសៀមរាប) ប៉ុន្តែត្រីត្រូវបានលក់ដោយផ្ទាល់ពីពាណិជ្ជករទៅឱ្យអ្នកនាំចេញនៅតំបន់បីផ្សេងទៀតដែលបានសិក្សា (ឆ្នុកទ្រូនៃខេត្តកំពង់ឆ្នាំង កំពង់លួងនៃខេត្តពោធិ៍សាត់ និងព្រែកទាល់នៃខេត្តបាត់ដំបង) ។

អ្នកលក់ដុំដែលទិញត្រីពីពាណិជ្ជករ និងលក់ទៅឱ្យអ្នកនាំចេញនៅទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង បំពេញតួនាទីជាឈ្មួញកណ្តាលរបស់ខ្លួនតាមរយៈទំនាក់ទំនងដ៏រឹងមាំជាមួយពាណិជ្ជករ ។ ពួកគេកសាងទំនាក់ទំនងទាំងនេះ តាមរយៈការធ្វើពាណិជ្ជកម្មយូរឆ្នាំ និងធានាភាពរឹងប៉ឹងរបស់វាតាមរយៈការផ្តល់ឥណទានទៅឱ្យពាណិជ្ជករ ។ ដូច្នេះ ពាណិជ្ជករបន្តការលក់ត្រីទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ (អាចចុះថ្លៃខ្លះផង) ទោះបីនៅតំបន់នោះក៏មានអ្នកនាំចេញផ្សេងទៀតដែលចង់ទិញត្រីដែរក៏ដោយ ។ ក្នុងការរកស៊ីរបស់ខ្លួន (ទិញពីពាណិជ្ជករ និងលក់ទៅឱ្យអ្នកនាំចេញ) តាមធម្មតាអ្នកលក់ដុំស្វែងរកចំណេញដុលប្រហែល ១០០-៣០០៛/គ.ក. (ថ្លៃលក់ដកថ្លៃទិញ)[៥] ។

នៅចុងឃ្នាស អ្នកលក់ដុំដឹកនាំត្រីទៅស្វាយស៊ីសុផុនក្នុងខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ដើម្បីលក់ទៅឱ្យអ្នកនាំចេញដែលនឹងដឹកវាទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ ។ បើសិនអ្នកលក់ដុំម្នាក់ពុំមានត្រីគ្រប់គ្រាន់សំរាប់បំពេញរថយន្ត (ជាទូទៅរថយន្តកន្ទុយ

---

[៥] អត្រាប្តូរប្រាក់: ៣.៩៥០រៀល/ដុល្លារអាមេរិក ។

កាត់) ឬក៏មានត្រីច្រើនមិនអាចដឹកមួយរថយន្តអស់ តាមធម្មតាពួកគេហៅទៅអ្នកនាំចេញនៅមង្គលបូរី ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ។ អ្នកនាំចេញទាំងនេះទាក់ទងទៅអ្នកលក់ដុំដទៃទៀតនៅចុងឃ្នាស ដើម្បីកំណត់ថា តើពួកគេមានត្រីសំរាប់លក់ដែរឬទេ ។ បើសិនជាមានអ្នកនាំចេញធ្វើដំណើរទៅចុងឃ្នាស ទិញត្រីពីអ្នកលក់ដុំនានា រហូតដល់ប្រមូលបានពេញមួយរថយន្ត ហើយបន្ទាប់មកក៏ដឹកវាទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ ។

## ២.៤. អ្នកនាំចេញ

សំរាប់ការនាំចេញទៅថៃឆ្លងកាត់តាមប៉ោយប៉ែត អ្នកនាំចេញភាគច្រើននៅជុំវិញបឹងទន្លេសាប ទិញត្រីដោយផ្ទាល់ពីពាណិជ្ជករ (ជាជាងអ្នកលក់ដុំ) ប្រមូលវាស្តុកទុកក្នុងធុងជ័រ រួចដឹកវានាំចេញ ។ អ្នកនាំចេញទាំងនេះ ធានាឱ្យមានការផ្គត់ផ្គង់ត្រីពីពាណិជ្ជករតាមរយៈទំនាក់ទំនងយូរអង្វែង និងការផ្តល់ឥណទានដូចបានពិពណ៌នាខាងលើ ។ អ្នកនាំចេញប្រមូលទិញត្រីប្រហែល ២០ប្រភេទ ជាត្រីស្រស់ក្លាស្សេទឹកកក (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ក: ប្រភេទ និងថ្លៃត្រីនាំចេញ) ព្រមទាំងត្រីនៅរស់ និងផលិតផលកែច្នៃខ្លះផង (ឧ. ប្រហុក) ។ សំរាប់ត្រីស្រស់ក្លាស្សេទឹកកក តាមធម្មតាអ្នកនាំចេញដឹកត្រីចំរុះប្រភេទជាច្រើនដោយរថយន្តកន្ទុយកាត់ ដែលផ្ទុកបាន ២-៤តោន ឬរថយន្តធុនធ្ងន់ដែលអាចផ្ទុកបាន ៦-១៥តោន ។

តាមពត៌មានពីអ្នកនាំចេញត្រី, នៅមុនឆ្នាំ១៩៩៧-៩៨ អ្នកបែងចែកថៃ ឆ្លងព្រំដែនចូលមកដីកម្ពុជា ដើម្បីទិញត្រីពីអ្នកនាំចេញខ្មែរ ។ ប៉ុន្តែអ្នកបែងចែកថៃ មានការភ័យខ្លាចដោយជម្លោះហឹង្សានៅតំបន់ប៉ោយប៉ែត ខេត្តបន្ទាយមានជ័យក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៧-៩៨ ហើយក៏មិនបានចូលមកទេ ។ ដើម្បីលក់ត្រីចេញ អ្នកនាំចេញខ្មែរចាប់ផ្តើមដឹកត្រីទៅឱ្យអ្នកបែងចែកថៃនៅផ្សារឡុងគឿ ។ ដល់យូរៗទៅ ការលក់ត្រីនៅផ្សារឡុងគឿ ក៏ក្លាយទៅជាបែបបទមួយ ជាពិសេសក្រោយពេលដែលនៅផ្សារនោះមានសង់អគារពីរធំៗសំរាប់ជួយទ្រទ្រង់ដល់ការបែងចែកត្រី ។

តាមច្បាប់ ប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរ អាចចូលទៅថៃដោយប្រើលិខិតអនុញ្ញាតបណ្តោះអាសន្នមួយ ដែលតំរូវឱ្យត្រឡប់មកកម្ពុជាវិញនៅចុងថ្ងៃនោះ ។ លក្ខខណ្ឌនៃលិខិតអនុញ្ញាតនេះ ព្រមទាំងប្រាក់កំរៃនៅព្រំដែន ថ្លៃឈ្នួលកម្មករសំរាប់ដឹកត្រីឆ្លងព្រំដែន និងការប្រថុយប្រថានដែលត្រីអាចត្រូវខូចខាត ទាំងអស់នេះធ្វើឱ្យអ្នកនាំចេញខ្មែរមានស្ថានភាពទន់ខ្សោយក្នុងការចរចាថ្លៃ (សូមអានជំពូក ៣.០) ។ ពួកគេត្រូវតែលក់ត្រីទៅឱ្យអ្នកបែងចែកថៃ ទោះបីថ្លៃត្រីរំពឹងទុក (តាមធម្មតាបានព្រមព្រៀងគ្នាជាមុន) បានធ្លាក់ចុះយ៉ាងច្រើនក៏ដោយ ។ ជាទូទៅ អ្នកបែងចែកថៃ លើកបញ្ហាគុណភាព ឬការធ្លាក់ចុះតំរូវការនៅទីក្រុងបាងកក ធ្វើជាហេតុផលដែលត្រូវបញ្ចុះថ្លៃត្រី ។

យោងតាមមន្ត្រីនាយកដ្ឋានជលផល សព្វថ្ងៃមានជាង ២០ក្រុមហ៊ុន ដែលទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណក្នុងការនាំចេញត្រីពីប្រទេសកម្ពុជា ។ ក្រុមហ៊ុនពីរដែលល្បីឈ្មោះជាងគេខាងការនាំចេញត្រីទៅប្រទេសថៃដោយឆ្លងកាត់តាមប៉ោយប៉ែតគឺ ក្រុមហ៊ុនជលផល (កាំហ្វីមិច) និងក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ ។ ក្រៅពីអ្នកនាំចេញមានអាជ្ញាប័ណ្ណ ការសិក្សានេះបានរកឃើញអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណប្រហែល ២៥នាក់ ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការក្រៅផ្លូវការដឹកនាំត្រី ទៅកាន់ផ្សារប្រទេសថៃឆ្លងកាត់តាមប៉ោយប៉ែត ។ តួនាទី និងសកម្មភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនជលផល និងក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ និងអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ មានពិពណ៌នាលំអិតដូចតទៅ ។

### ២.៤.១. ក្រុមហ៊ុនជលផល

ក្រុមហ៊ុនជលផល ជាសហគ្រាសរដ្ឋគ្រប់គ្រងដោយក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (កសន) ។ ក្រុមហ៊ុននេះបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៨១ ដើម្បីប្រមូលត្រីពីក្រុមសាមគ្គី និងសហគ្រាសនេសាទរដ្ឋ (ទូច ២០០២) ។ នៅក្នុងឆ្នាំ១៩៩០ កសន បានចេញសេចក្តីអនុញ្ញាត (តាមរយៈប្រកាសស្តីពីការរៀបចំ និងការប្រព្រឹត្តទៅនៃក្រុមហ៊ុនជលផល) ឱ្យកសាងក្រុមហ៊ុននេះជាផ្លូវការជាសហគ្រាសរដ្ឋនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យពីនាយកដ្ឋានជលផល ។ មានសេចក្តីថែងថា ក្រុមហ៊ុននេះមានកម្មវត្ថុគ្រប់គ្រងការរក

ទីផ្សារ ការបែងចែក និងការនាំចេញផលិតផលនេសាទ តាមរយៈភ្នាក់ងារដែលស្ថិតនៅកន្លែងឡើងត្រី ការិយាល័យខេត្ត និងព្រំដែន និងនៅតំបន់បែងចែកផលនេសាទសំខាន់ៗឯទៀត ។

មជ្ឈមណ្ឌលបែងចែកត្រីកាំហ្វីមិចដែលមិនដំណើរការ ប៉ោយប៉ែត ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ មករា ២០០៣

រហូតមកទល់ពេលថ្មីៗ មានតែក្រុមហ៊ុនជលផលនេះមួយគត់ ដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណជាអ្នកនាំចេញផលិតផលនេសាទពីកម្ពុជា ហើយក្រុមហ៊ុនបានដើរតួនាទីដ៏សំខាន់ក្នុងការរកទីផ្សារ និងការបែងចែកត្រីនៅទូទាំងប្រទេស ។ ជាផ្លូវការ ត្រីទាំងអស់ដែលសំរាប់នាំចេញ ត្រូវតែលក់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនជលផល ។ ដោយធ្វើប្រតិបត្តិការជាលក្ខណៈផ្តាច់មុខដូច្នេះ ក្រុមហ៊ុនជលផល ក៏ល្បីឈ្មោះថា យកប្រាក់កំរៃខ្ពស់ និងខ្វះខាតក្នុងការផ្តល់សេវាកម្ម (ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ២០០១ និងអឺដេសេ ២០០២) ។

ម៉ាស៊ីនវាយទឹកកកដែលទិញពីកាំហ្វីមិចដោយអ្នកនាំចេញដែលគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ក្រោយពីកាំហ្វីមិចឈប់ដំណើរការ

ទោះយ៉ាងនេះក្តី ការស្រាវជ្រាវសំរាប់ការសិក្សានេះបង្ហាញថា ក្រុមហ៊ុនជលផល បានឈប់ដើរតួនាទីសកម្មក្នុងការរកទីផ្សារ និងការនាំចេញនៅចុងឆ្នាំ២០០១ ។ កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនជលផល និងក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ បានឱ្យដឹងថា ការដួលរលំក្រុមហ៊ុនជលផល បានកើតមានឡើងដោយសារមានជម្លោះផ្ទៃក្នុងនៃអ្នកគ្រប់គ្រង ។ ជាលទ្ធផល អ្នកគ្រប់គ្រងឋានៈខ្ពស់ខ្លះ បានចាកចេញពីក្រុមហ៊ុនជលផល ដើម្បីបង្កើតក្រុមហ៊ុនថ្មីមួយសំរាប់ការរកទីផ្សារ និងការនាំចេញនៅក្នុងខែតុលា ២០០១ ។ ក្រុមហ៊ុនថ្មីនេះមានឈ្មោះថា ស៊ីឌីកូ និងបានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណពីកស សំរាប់នាំចេញត្រី ដោយធ្វើការប្រកួតប្រជែង ជាមួយក្រុមហ៊ុនជលផល ។

ការផុសឡើងនៃក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ ហាក់ដូចមានផលប៉ះពាល់ចំបងចំពោះជំហរផ្តាច់មុខរបស់ក្រុមហ៊ុនជលផល ។ អ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ បានចាប់ផ្តើមធ្វើការរកស៊ីជាមួយស៊ីឌីកូ ឬក៏សំរេចចិត្តយ៉ាងខ្លីថា លែងត្រូវការស្នើសុំ "លិខិតបញ្ជូនទំនិញ" ពីភ្នាក់ងារក្រុមហ៊ុនជលផល ឬលែងឈប់នៅការិយាល័យក្រុមហ៊ុនជលផល ឬមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ ដើម្បីបង់ប្រាក់កំរៃទៀតហើយ ។ យោងតាមអ្នកគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនជលផលនៅប៉ោយប៉ែត ការនាំចេញត្រីតាមរយៈក្រុមហ៊ុនជលផល បានធ្លាក់ចុះមកត្រឹម ២៥តោននៅខែធ្នូ ២០០១ ហើយក្រោយមកទៀតក៏ឈប់អស់ទាំងស្រុងតែម្តង ។ កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកនាំចេញត្រីបានបញ្ជាក់ឡើងវិញថា ក្រុមហ៊ុនជលផលលែងដើរតួនាទីសំខាន់ទៀតហើយក្នុងការនាំចេញត្រី ទោះបីមានភ្នាក់ងារក្រុមហ៊ុននេះខ្លះៗ ដែលស្ថិតនៅកន្លែងឡើងត្រី នៅបន្តចេញ "លិខិតបញ្ជូនទំនិញ" យកកំរៃក៏ដោយ ។ ដោយហេតុថា ស្ថាប័ននានាដែលត្រួតពិនិត្យការនាំចេញត្រីលែងទាមទារមើលលិខិតនេះទៀត ដូច្នេះគេមិនច្បាស់លាស់សោះថា ហេតុអ្វីបានជាអ្នកនាំចេញខ្លះនៅតែបន្តបង់ប្រាក់កំរៃទៀត (អាចមិនទាន់ដឹងថា លិខិតនេះលែងចាំបាច់ទៀតហើយ) ។

ស្របគ្នានឹងប្រតិបត្តិការក្រុមហ៊ុនជលផលបានឈប់អស់មួយភាគធំ ការត្រួតពិនិត្យនៃរដ្ឋាភិបាល ទៅលើក្រុមហ៊ុននេះបានផ្លាស់ប្តូរនៅឆ្នាំ២០០២ ។ អនុក្រឹត្យស្តីពីការដាក់ក្រុមហ៊ុនជលផលឱ្យទៅជាសហគ្រាសសាធារណៈ (១៣ កញ្ញា ២០០២)

បានកំណត់ឱ្យ កស និងក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ដកយកការត្រួតពិនិត្យក្រុមហ៊ុនជលផលអំពីនាយកដ្ឋានជលផលមកអនុវត្តដោយផ្ទាល់វិញ ។ម្យ៉ាងទៀតកំពុងមានអនុវត្តវិធានការផ្សេងៗ ដើម្បីធ្វើឯកជននីយកម្មក្រុមហ៊ុនរដ្ឋនេះយ៉ាងយូរត្រឹមឆ្នាំ២០០៦ (បទបញ្ជានៃរដ្ឋាភិបាលលេខ២០១៨ ស.ជ.ណ.កស ចុះថ្ងៃទី២៦ ធ្នូ ២០០២) ។វិធានការទី១នៃដំណើរការនេះ គឺធ្វើសវនកម្មដើម្បីកំណត់តម្លៃក្រុមហ៊ុនជលផល ។ មានសេចក្តីរាយការណ៍ឱ្យដឹងថា ប្រាក់កម្ចី ៣៥លានដុល្លារពីធនាគារអភិវឌ្ឍន៍អាស៊ី មានលក្ខខណ្ឌចងភ្ជាប់នឹងការធ្វើឯកជននីយកម្មក្រុមហ៊ុនជលផល ព្រមទាំងចំការកៅស៊ូនានារបស់រដ្ឋ និងក្រុមហ៊ុនសំភារៈកសិកម្មមួយទៀត (កាសែតភ្នំពេញប៉ុស្តិ៍ ថ្ងៃទី៦-១៩ មិថុនា ២០០៣) ។

### ២.៤.២. ក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ

ដូចបានរៀបរាប់ខាងលើ អតីតអ្នកគ្រប់គ្រងនៃក្រុមហ៊ុនជលផលមួយចំនួនបានស្ថាបនាក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ នៅខែតុលា ២០០១ ។ ខុសគ្នាពីក្រុមហ៊ុនជលផល យុទ្ធសាស្ត្រនៃក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ គឺដើរតួនាទីងាកទៅខាងសេវាកម្មច្រើនជាង នៅក្នុងការនាំចេញត្រីដោយផ្តល់ការគាំទ្រជាងដល់ "ភ្នាក់ងារ" របស់ខ្លួន (ឧ. អ្នកលក់ដុំ អ្នកនាំចេញ ដែលបានកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយស៊ីឌីកូ) ។ ស៊ីឌីកូផ្តល់ពត៌មានឱ្យភ្នាក់ងារខ្លួនពីការប្រែប្រួលថ្លៃត្រីនៅផ្សារឡុងគឿ ចំណែកឯភ្នាក់ងារវិញទាក់ទងទៅស៊ីឌីកូ ដើម្បីប្រាប់ពីស្ថានភាពនៃការផ្គត់ផ្គង់ត្រី ។ តាមរយៈការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នានេះ ភ្នាក់ងារតែងយល់ព្រមលើថ្លៃត្រីជាមួយ ស៊ីឌីកូ ហើយដឹកត្រីទៅប៉ោយប៉ែត ដើម្បីលក់ឱ្យ ស៊ីឌីកូ។ បន្ទាប់មក ស៊ីឌីកូដឹកត្រីឆ្លងដែនដើម្បីលក់ទៅឱ្យអ្នកបែងចែកថៃនៅផ្សារឡុងគឿ ។ ទំនាក់ទំនងរវាងស៊ីឌីកូ និងភ្នាក់ងារមានប្រយោជន៍ក្នុងការកាត់បន្ថយភាពប្រថុយប្រថានសំរាប់ភ្នាក់ងារ (ថ្លៃត្រីមានស្ថិរភាពជាង ពីព្រោះជាទូទៅស៊ីឌីកូមិនកែប្រែថ្លៃដែលបានព្រមព្រៀងគ្នារួចហើយទេ) និងធ្វើឱ្យពាណិជ្ជកម្មឆ្លងកាត់ព្រំដែនកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព (ពីព្រោះខុសគ្នាពីអ្នកនាំចេញជាបុគ្គល ស៊ីឌីកូបានបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកបែងចែកថៃ) ។

ទោះបីជាស៊ីឌីកូមានអាជ្ញាប័ណ្ណក្នុងការនាំចេញត្រីពីកម្ពុជាក្តី ប៉ុន្តែអ្នកគ្រប់គ្រងម្នាក់បានបញ្ជាក់ថា ក្រុមហ៊ុនគាត់អាចនឹងសំរេចមិនស្នើសុំអាជ្ញាប័ណ្ណថ្មីទៀតទេនៅពេលអនាគត ។ គាត់បានកត់សំគាល់ថា ស៊ីឌីកូបង់ប្រាក់កំរៃទាំងអស់ក្នុងការនាំចេញត្រីដូចអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណដែរ ប៉ុន្តែស៊ីឌីកូត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃខ្ពស់មួយទៀតឱ្យ កស នៅភ្នំពេញ សំរាប់អាជ្ញាប័ណ្ណថែមពីលើប្រាក់កំរៃទាំងនោះ ។ចំនាយបន្ថែមនេះធ្វើឱ្យស៊ីឌីកូប្រកួតប្រជែងចាញ់គេ បើធៀបនឹងអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ។

### ២.៤.៣. អ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ

អ្នកនាំចេញត្រីជាច្រើន ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាបគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់នាំចេញទេ ។ អ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណទាំងនេះ ធ្វើប្រតិបត្តិការពេញៗមួយឆ្នាំគឺ ទិញត្រីក្នុងចំនួនច្រើនៗ បែងចែកទៅតាមប្រភេទនិងទំហំ វេចខ្ចប់ក្នុងថង់ផ្លាស្ទិក និងដឹកត្រីដោយក្លាសេទឹកកកទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ ។ គ្មានអ្នកនាំចេញណារកស៊ីតែលើត្រីមួយប្រភេទនោះទេ ។ ផ្ទុយទៅវិញ គេទិញត្រីដោយផ្អែកលើពត៌មានពីថ្លៃ/តំរូវការ ដែលអ្នកបែងចែកថៃនៅផ្សារឡុងគឿបានទាក់ទងប្រាប់តាមទូរស័ព្ទ ។ ក្នុងរដូវនេសាទខ្លាំងនៅបឹងទន្លេសាប (មករា ដល់ ឧសភា) អ្នកនាំចេញអាចដឹកនាំត្រីទៅផ្សារឡុងគឿរៀងរាល់២-៣ ថ្ងៃម្តង ។ ប៉ុន្តែក្នុងរដូវបិទនេសាទ (មិថុនា ដល់ កញ្ញា) និងរដូវនេសាទមិនសូវមានសកម្មភាពខ្លាំង (តុលា ដល់ធ្នូ) ជារឿយៗអ្នកនាំចេញដឹកត្រីរៀងរាល់៧-១០ថ្ងៃម្តង ហើយក្នុងការដឹកមួយជើងៗ អាចមានត្រីប្រមូលទិញដោយអ្នកនាំចេញ២-៣នាក់ ។

នៅកន្លែងឡើងត្រីនិងផ្លូវពាណិជ្ជកម្មដែលបានសិក្សា បានរកឃើញអ្នកនាំចេញប្រមាណ ២៥នាក់ (តារាង២.១) ។ គេពិពណ៌នាខ្លួនគេថាជាថៅកែផ្ទាល់ និងធ្វើអាជីវកម្មដោយគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណនិងឯករាជ្យពីក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ ឬក្រុមហ៊ុនជលផល[៦] ។

---

[៦] ទោះបីជាយ៉ាងណាក្តី នៅក្នុងករណីមួយ អ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណម្នាក់បានរាយការណ៍អំពីការធ្វើការរកស៊ីជាមួយក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ ។ កិច្ចសំភាសន៍បានបញ្ជាក់ថា អ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ២-៤នាក់ទៀត ជួនកាល់នាំចេញតាមរយៈស៊ីឌីកូ ។

អ្នកនាំចេញភាគច្រើនមានទីតាំងជាប់លាប់នៅកន្លែងឡើងត្រី ប៉ុន្តែអ្នកខ្លះមានទីតាំងនៅតាមផ្លូវពាណិជ្ជកម្ម (ស្វាយស៊ីសុផុន) និងទិញត្រីពីអ្នកលក់ដុំ ឬនៅមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទ (បាត់ដំបង) និងទិញត្រីដោយផ្ទាល់ពីពាណិជ្ជករ ។

អ្នកនាំចេញ និងពាណិជ្ជករ ធ្វើការវេចខ្ចប់ត្រីនៅឆ្នុកទ្រូ (កំពង់ឆ្នាំង) ភូមិបណ្តែតទឹក

យោងតាមកិច្ចសម្ភាសន៍នៅ ៣កន្លែងឡើងត្រីនៅក្នុងអំឡុងបីឆ្នាំកន្លងទៅនេះ អ្នកនាំចេញត្រីគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណបានថយចុះពី ២៣នាក់ មកត្រឹម ១៦នាក់ (ពី ១០ មក ៥នាក់នៅឆ្នុកទ្រូ, ពី ៥ មក ៣នាក់នៅទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង និងពី ១០ មក ៨នាក់នៅកំពង់លួង) ។ ក្នុងអំឡុងពេលនេះ មានអ្នកនាំចេញចូលរកស៊ីថ្មីតែ ៣នាក់ប៉ុណ្ណោះ ប៉ុន្តែមានអ្នកនាំចេញចាស់ ១០នាក់បានឈប់ធ្វើជំនួញនេះ ។ អ្នកនាំចេញបញ្ជាក់ថា ចំនួនអ្នកនាំចេញថយចុះ ពីព្រោះមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំង ដើម្បីទិញផលត្រីដែលថយចុះ និងប្រាក់កំរៃខ្ពស់ និងភាពមិនប្រាកដប្រជានៅក្នុងការដំណើរការជំនួញនេះ ។ តបនឹងសំនួរពីលទ្ធភាពពង្រីកមុខជំនួញនៅថ្ងៃអនាគត អ្នកនាំចេញនិយាយថា ពួកគេព្យាយាមរក្សាអាជីវកម្មឱ្យរស់រានបានតែប៉ុណ្ណោះ ហើយពុំឃើញមានសក្តានុពលសំរាប់ការលូតលាស់ទេ ។

**តារាង២.១. ចំនួនអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណដែលបានសំគាល់ឃើញៈ កន្លែងនេសាទ និងផ្លូវពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់ ដែលបានសិក្សា (ខែមករា ២០០៣)**

| ទីតាំងនៃអ្នកនាំចេញ | ចំនួនដែលបានសំគាល់ឃើញ |
|---|---|
| ទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង | 3 |
| ឆ្នុកទ្រូ ខេត្តកំពង់ឆ្នាំង | 5 |
| កំពង់លួង ខេត្តពោធិ៍សាត់ | 7-8 |
| ទីរួមខេត្តបាត់ដំបង | 1 |
| ស្វាយស៊ីសុផុន ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ | 8-9[ក] |
| សរុប | 24-26 |

[ក] អ្នកនាំចេញបួននាក់ប្រកបរបរពេញមួយឆ្នាំ ចំណែកឯអ្នកនាំចេញ ៤-៥នាក់ប្រកបរបរតាមរដូវកាល

ខុសពីអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករ ដែលមានការពឹងផ្អែកលើឥណទាន, អ្នកនាំចេញច្រើនតែធ្វើប្រតិបត្តិការដោយប្រើទុនរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ដោយគ្រាន់តែមានខ្ចីប្រាក់គេម្តងម្កាលក្នុងរយៈពេលខ្លី (២-៧ថ្ងៃ) ពីប្រភពស្ថាប័ន អ្នកចងការប្រាក់ឯកជន ។ តំរូវការឥណទានរយៈពេលខ្លីនេះផុសឡើង នៅពេលពួកគេចំណាយអស់ប្រាក់សំរាប់ទិញត្រី មុនពេលអ្នកដឹកត្រីទៅលក់នៅផ្សារឡុងគឿត្រឡប់មកដល់វិញ ជាមួយនឹងប្រាក់ថ្លៃលក់ត្រីបាន ។ ក្នុងករណីនេះ តាមធម្មតាអ្នកនាំចេញខ្ចីប្រាក់ប្រហែលពី ២-១០ លានរៀល (ឬ៥០០-២.៥០០ដុល្លារ) ។ នៅឆ្នុកទ្រូ អ្នកនាំចេញរាយការណ៍ថា មានអ្នកចងការប្រាក់ឯកជន ៧-៨នាក់ ព្រមទាំងស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានពីរគឺ ប្រាសាក់ (ដែលយកការប្រាក់ ៣%/ខែ) និងអេស៊ីលីដា (យកការប្រាក់ ២%/ខែ) ។ អ្នកនាំចេញនៅកំពង់លួងបញ្ជាក់ថា មានអ្នកចងការប្រាក់ឯកជន ៣នាក់ ផ្តល់ឥណទានឱ្យអ្នកនាំចេញត្រីក្នុងអត្រាការប្រាក់ពី ០,៥-២,៥%/សប្តាហ៍ ឬ ២-១១%/ខែ ។ ក្នុងការអនុវត្តន៏ជាក់ស្តែង ការប្រាក់លើកម្ចីរយៈពេលខ្លីផ្តល់ឱ្យអ្នកនាំចេញត្រី តាមធម្មតាត្រូវបង់ដោយផ្អែកលើអត្រាប្រចាំថ្ងៃ (០,១-០,៤%/ថ្ងៃ) ។ ទោះបីអ្នកចងការប្រាក់ឯកជនអាចយកការប្រាក់ខ្ពស់ជាងស្ថាប័នផ្តល់ឥណទានក្តី ប៉ុន្តែអ្នកនាំចេញនៅតែចូលចិត្តពួកគេ ។ អ្នកនាំចេញឱ្យតម្លៃទៅលើភាពអាចបត់បែនបាន និងភាពងាយស្រួលក្នុងការរកស៊ីជាមួយអ្នកចងការប្រាក់ឯកជន ពីព្រោះក្រៅពីអត្រាការប្រាក់ចេញ គឺគ្មានលក្ខខណ្ឌអ្វីទាំងអស់ ។ ចំពោះកំចីពីស្ថាប័នផ្តល់ឥណទាន គឺមានការដាក់លក្ខខណ្ឌតឹងតែងជាង ។ ឧទាហរណ៍អ្នកនាំចេញអះអាងថា គេត្រូវមានឯកសារភស្តុតាងជាផ្លូវការនៃកម្មសិទ្ធិដីធ្លី ដើម្បីទទួលបានប្រាក់កម្ចីពីប្រភពស្ថាប័ន ។

## ២.៥. អ្នកបែងចែកត្រីនៅផ្សារឡុងគឿ

ឡុងគឿជាផ្សារមួយធំ និងមមាញឹកនៅលើដីថៃ ក្នុងចំងាយមិនដល់មួយគីឡូម៉ែត្រទេពីព្រំដែនកម្ពុជា-ថៃ ។ ផ្សារនេះមានហាងលក់ទំនិញគ្រប់ប្រភេទ ដូចជា សំលៀកបំពាក់ គ្រឿងអេឡិចត្រូនិច សំភារៈបរិក្ខារផ្ទះសំបែង ។ល។ ក្នុងបរិវេណផ្សារឡុងគឿ គេបានសង់អគារពីរធំៗ សំរាប់គាំទ្រដល់ការបែងចែកត្រីនាំចូលមកពីកម្ពុជា ។ មានស្តង់ទាំងអស់ប្រហែល ៣០ដំណើរការដោយអ្នកបែងចែកប្រមាណ ៦០-៩០នាក់ ។ ម្ចាស់មណ្ឌលបែងចែក បានជួលស្តង់ទាំងនេះប្រចាំខែ ។

មជ្ឈមណ្ឌលបែងចែកត្រី ផ្សារឡុងគឿ ប្រទេសថៃ

នៅក្នុងមជ្ឈមណ្ឌលបែងចែកត្រី ផ្សារឡុងគឿ ប្រទេសថៃ

សកម្មភាពសំខាន់ៗ ក្នុងមុខជំនួញរបស់អ្នកបែងចែកគឺ ទិញត្រីពីអ្នកនាំចេញខ្មែរ វេចខ្ចប់ត្រីដាក់ចូលធុងជ័រជាមួយទឹកកក និងដឹកត្រីទៅក្រុងបាងកក ឬខេត្តនានាក្នុងប្រទេសថៃ ។ ក្នុងករណីខ្លះ គេកែច្នៃត្រីភ្លាមៗនៅតាមស្តង់ មុនពេលដឹកវាចេញទៅ ។ ការកែច្នៃនេះដែលមានដូចជា ការកោសត្រីធ្វើប្រហិត និងផលិតផលផ្សេងទៀត តាមធម្មតាគឺកម្មករខ្មែរដែលឆ្លងទៅថៃដោយប្រើលិខិតអនុញ្ញាតប្រចាំថ្ងៃជាអ្នកធ្វើ ។ កម្មករទាំងនេះអាចរកបាន ២បាត/១គ.ក សាច់ត្រីកោសហើយ ។ អ្នកបែងចែកថៃ បញ្ជូនត្រីខ្លះទៅកាន់រោងចក្រផលិតផ្ទាល់តែម្តង ដើម្បីកែច្នៃ ឬបង្កកសំរាប់នាំចេញបន្តទៅកាន់ប្រទេសទីបី ដូចជាសហរដ្ឋអាមេរិកជាដើម ។

## ២.៦. សេចក្តីសង្ខេប

រចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារសំរាប់ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ មានអ្នកជាប់ទាក់ទិនរាប់ពាន់នាក់ គឺមានអ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ អ្នកនាំចេញ និងអ្នកបែងចែកនៅទីផ្សារថៃ ។ ឥណទានដើរតួនាទីដ៏សំខាន់នៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារនេះ ដោយអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករអ្នកឆ្លើយសម្ភាសន៏មានការពឹងផ្អែកសឹងតែគ្រប់គ្នាទៅលើឥណទានដើម្បីទ្រទ្រង់មុខជំនួញ និងសកម្មភាពរបស់ខ្លួន ។ ទំនាក់ទំនងបញ្ឈរផ្អែកលើឥណទានបានធានាថា អ្នកនេសាទលក់ត្រីទៅឱ្យពាណិជ្ជករ/ម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួនតែប៉ុណ្ណោះ ហើយពាណិជ្ជករក៏លក់ទៅឱ្យតែអ្នកនាំចេញ/ម្ចាស់បំណុលរបស់ខ្លួនតែប៉ុណ្ណោះដែរ ដូច្នេះវាផ្តល់ស្ថិរភាពដល់ការផ្គត់ផ្គង់ត្រីសំរាប់នាំចេញ ។

អត្រាការប្រាក់ដែលយកលើប្រាក់កម្ចី គេបង្កប់វាក្នុងថ្លៃប្រមូលទិញត្រីពីកូនបំណុល ធ្វើឱ្យពិបាកប៉ាន់ស្មានពីបន្ទុកចំនាយក្នុងការខ្ចីប្រាក់ ។ កង្វះតំលាភាពអំពីបន្ទុកចំណាយខ្ចីប្រាក់ អាចធ្វើឱ្យអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករ ពិបាកធ្វើការប្រៀបធៀបមើលនៅពេលពួកគេស្វែងរកប្រាក់កម្ចី ។ ប៉ុន្តែក៏មិនគួរសន្មត់ថា ប្រព័ន្ធបច្ចុប្បន្នគ្មានប្រសិទ្ធភាពនោះដែរ ។ ទាំងអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់ និងអ្នកខ្ចីប្រាក់ បានទទួលប្រយោជន៏ពីការធានាទុកចិត្តថា មានអ្នកផ្គត់ផ្គង់ត្រី និងមានអ្នកទិញត្រី ។ ត្រូវមានការស្រាវជ្រាវថែមទៀតពីដំណើរការឥណទានក្រៅផ្លូវការ និងប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីវាយតំលៃលើលក្ខណះវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមាន ឱកាសសំរាប់ធ្វើការកែលំអ និងសក្តានុពលសំរាប់ឱ្យស្ថាប័នមីក្រូ-ហិរញ្ញវត្ថុផ្លូវការនានា ដើរតួនាទីមួយក្នុងការផ្តល់កំចីឱ្យអ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករក្នុងពេលអនាគត ។

ខុសប្លែកពីស្ថិរភាពដែលកើតចេញពីការពឹងផ្អែកលើឥណទាន និងហិរញ្ញវត្ថុ, គេឃើញមានការផ្លាស់ប្តូរមួយចំនួនដែលបាននិងកំពុងកើតមានឡើងនៅក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ និងដែលបានឆ្លុះបញ្ចាំងដោយការដួលរលំនៃស្ថានភាពផ្តាច់មុខរបស់ក្រុមហ៊ុនជលផល ការកកើតក្រុមហ៊ុនស៊ីឌីកូ និងការរឹងមាំឡើងនៃអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ។ ការផ្លាស់ប្តូរទាំងនេះ វាកកើតឡើងក្នុងបរិបទនៃការប្រកួតប្រជែងដ៏ខ្លាំងក្លាក្នុងការប្រមូលទិញត្រី ដោយសារការផ្គត់ផ្គង់ត្រីថយចុះ និងការយកប្រាក់កំរៃរីករាលដាលដែលបានកាត់បន្ថយកំរិតប្រាក់ចំណេញ (សូមអានជំពូក ៣)[៧] ។

កម្មករខ្មែរ កោសត្រីធ្វើប្រហិត នៅផ្សារឡុងគឿ ប្រទេសថៃ

[៧] ទោះបីគេអាចរំពឹងថា ការប្រកួតប្រជែងកាន់តែខ្លាំងក្លា នឹងជួយឱ្យ អ្នកផលិត/ អ្នកនេសាទ អាចលក់ត្រីបានថ្លៃកាន់តែខ្ពស់ ក៏ប៉ុន្តែយោងតាមការឆ្លើយសំភាសន៏ក្នុងចំណុចនេះ គេពុំឃើញមាននិន្នាការអ្វីច្បាស់លាស់ទេទាក់ទិននឹងកំរិតថ្លៃត្រី ។

កំរិតចំណេញកំពុងស្ថិតក្រោមសម្ពាធ ដោយសារស្ថានភាពខ្សោយនៃអ្នកនាំចេញខ្មែរ ក្នុងការចរចាថ្លៃជាមួយអ្នកបែងចែកថៃ ។ ដោយគ្មានជំរើសនាំចេញអ្វីផ្សេង ក្រៅពីយកទៅលក់នៅផ្សារឡុងគឿ គួបផ្សំនឹងការប្រថុយប្រថានក្នុងការដែលត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃឡើងវិញនៅព្រំដែន បង់ថ្លៃពលកម្មបន្ថែម និងខូចខាតត្រីកំរិតខ្ពស់ បើសិនមិនអាចលក់ត្រីនៅថ្ងៃដែលបានឆ្លងដែនចូលទៅផ្សារឡុងគឿទេនោះ ជារឿយៗអ្នកនាំចេញត្រូវតែយល់ព្រមលក់ត្រីដោយបានថ្លៃទាបជាងការរំពឹងទុក ។ អ្នកនាំចេញលើកយោបល់ថា បើសិនមានមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទនៅប៉ោយប៉ែត ពួកគេអាចស្តុកត្រីបានជាច្រើនថ្ងៃនៅទីនោះប្រសិនបើចាំបាច់ ដូច្នេះពួកគេអាចចរចាលក់ត្រីបានថ្លៃល្អប្រសើរជាមួយនឹងអ្នកបែងចែកថៃ ។

# ជំពូកទី ៣

# ការពិនិត្យមើលទូទៅលើចំណាយ និងប្រាក់កំរៃសំរាប់ការនាំចេញ

អ្នកនាំចេញជួបបញ្ហាប្រឈម និងការប្រថុយប្រថានជាច្រើន ក្នុងការទិញត្រី ការស្តុកត្រី ការប្រមូលផ្តុំ និងការដឹកត្រី ដើម្បីនាំចេញ ។ ដូចមានបង្ហាញក្នុងការសិក្សាមុនៗ ការរាំងស្ទះចំបងៗចំពោះពាណិជ្ជកម្ម រួមមាន ចំនាយដឹកជញ្ជូនខ្ពស់ ប្រាក់កំរៃ និងអត្រាខូចខាត (អង្គការអភិវឌ្ឍន៍សហគ្រាសកម្ពុជា ២០០០, ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ២០០១) ។ មកទល់សព្វថ្ងៃ ពុំទាន់មានធ្វើការវាយតម្លៃខាងបរិមាណដើម្បីកំណត់ចំណាយជាប់ទាក់ទិននឹងការរាំងស្ទះទាំងនេះទេ ដូច្នេះគេពិបាកនឹងកំណត់ថា តើបញ្ហាណា - ផ្លូវដ៏លំបាក ចំណាយប្រេងឥន្ធនៈ ប្រាក់កំរៃ ឬអាត្រាខូចខាត - ដែលជាបន្ទុកធ្ងន់ធ្ងរបំផុត និងគួរមានអាទិភាពសំរាប់ការធ្វើអន្តរាគមន៍ខាងគោលនយោបាយ ។

ការយល់ដឹងពីការរាំងស្ទះ និងចំណាយចំពោះការនាំចេញ មានសារៈសំខាន់ណាស់ ពីព្រោះវាជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមានដល់ប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នកនេសាទគ្រួសារ និងអ្នកនេសាទសិប្បកម្ម និងអ្នកដទៃទៀត ដែលធ្វើការក្នុងវិស័យជលផល ។ នេះជាចំនុចសំខាន់ណាស់ ។ បន្ទុកចំណាយ ប្រាក់កំរៃ ភាពមិនប្រាកដប្រជា និងការប្រថុយប្រថាន ដែលទាក់ទិននឹងការនាំចេញត្រីធ្វើឱ្យពិបាកដល់អ្នកនាំចេញក្នុងការរកប្រាក់ចំណេញ ។ ដើម្បីបន្តធ្វើជំនួញនេះបាន គេត្រូវតែបញ្ចុះថ្លៃទិញត្រីដែលនឹងកាត់បន្ថយប្រាក់ចំនូលរកបានដោយអ្នកនេសាទ ។ បើសិនអាចកាត់បន្ថយបន្ទុកចំណាយ ប្រាក់កំរៃ និងភាពមិនប្រាកដប្រជា ប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកនាំចេញអាចកើនឡើងខ្លះ ប៉ុន្តែអត្ថប្រយោជន៍ភាគច្រើននឹងបានទៅដល់អ្នកនេសាទ ពីព្រោះអ្នកនាំចេញប្រកួតប្រជែងគ្នាខ្លាំងណាស់ដើម្បីដណ្តើមទិញត្រីផ្គត់ផ្គង់ ។ តបនឹងសំនួរថាតើមានប្រតិកម្មយ៉ាងណាចំពោះការកាត់បន្ថយប្រាក់កំរៃ អ្នកនាំចេញម្នាក់នៅកន្លែងឡើងត្រី កំពង់លួងបានឆ្លើយថា:

> "ខ្ញុំច្បាស់ជាតំលើងថ្លៃទិញត្រីពីពាណិជ្ជករ និងអ្នកនេសាទ បើសិនជាប្រាក់កំរៃវាថយចុះ ពីព្រោះមានការប្រកួតប្រជែងដ៏ខ្លាំងក្លា (ដណ្តើមទិញត្រី) ក្នុងចំណោមអ្នកនាំចេញ" ។

ក្នុងជំពូកនេះ ចំណាយនានាក្នុងការនាំចេញត្រីត្រូវបានកំណត់ជាបរិមាណ ដោយផ្អែកលើកិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកនាំចេញធ្វើប្រតិបត្តិការនៅកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាប និងការសង្កេតលើការដឹកត្រីជាក់ស្តែង ទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ ។ ការវិភាគលើក៏រិតចំណេញ និងបន្ទុកចំណាយបង្ហាញថា អ្នកនាំចេញដែលធ្វើប្រតិបត្តិការចេញពីកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំជួបបញ្ហាស្រដៀងគ្នា: បន្ទុកធ្ងន់នៃប្រាក់កំរៃ និងក៏រិតចំណេញស្តួចស្តើង (តារាង ៣.១) ។ ថ្លៃត្រី បន្ទុកចំណាយប្រាក់កំរៃ និងក៏រិតចំណេញ មានការប្រែប្រួលខុសគ្នាតិចតួចណាស់ រវាងកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំ[៨] ។

---

[៨] ឧបសម្ព័ន្ធ ខ: ការវិភាគក៏រិតចំណេញនិងចំណាយនៃការនាំចេញត្រីនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាសំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មទាំងប្រាំ (មករា ២០០៣) ផ្តល់ពតិមានលំអិតថែមទៀតពី ថ្លៃត្រី បន្ទុកចំណាយ ប្រាក់កំរៃ និងក៏រិតចំណេញ ។

សំរាប់ត្រីចំរុះប្រភេទដូចធម្មតាដែលនាំចេញនៅខែមករា ២០០៣ អ្នកនាំចេញបង់ថ្លៃទិញជាមធ្យម ៤.៣៧០រៀល/គ.ក ទៅឱ្យពាណិជ្ជករ/អ្នកនេសាទ ។ ត្រីដដែលនេះ អាចយកទៅលក់នៅផ្សារឡុងគឿបានថ្លៃ ជាមធ្យម ៥.៤៣០រៀល/គ.ក ដោយផ្តល់នូវកំរិតចំណេញដុល ១.០៦០រៀល/គ.ក ។ ប៉ុន្តែក្រោយពីកាត់កងបន្ទុកចំណាយពាណិជ្ជកម្ម និងប្រាក់កំរៃ ប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកនាំចេញថយចុះមកត្រឹម ១៤៨រៀល/គ.កត្រឹប៉ុណ្ណោះ (ឬប្រហែល ៣៨ដុល្លារ/តោន) ។ ប្រាក់ចំណេញនេះ តំណាងឱ្យអត្រាទាញចំណូលប្រចាំឆ្នាំ (annual rate of return) ១០-៦០% ទៅតាមអ្នកនាំចេញម្នាក់ៗ ។ កំរិតប្រែប្រួលដ៏ធំនេះឆ្លុះបញ្ចាំងនូវភាពមិនប្រាកដប្រជានៃទិន្នន័យប្រមូលបានលើ ទុនវិនិយោគ បរិមាណត្រីនាំចេញ និងកំរិតចំណេញ ។ ប៉ុន្តែគំលាតនេះបង្ហាញដែរថា អ្នកនាំចេញត្រីជាច្រើននាក់កំពុងធ្វើមុខជំនួញមួយដែលគ្មានសារៈសំខាន់ខាងសេដ្ឋកិច្ច ពីព្រោះប្រាក់ចំណេញទទួលបាន វាទាបជាងតំលៃឱកាសទុន (opportunity cost of capital) ដោយអត្រាការប្រាក់ប្រចាំឆ្នាំសំរាប់អ្នកនាំចេញមានជាមធ្យមពី ៦០-៧២%) ។

តារាង ៣.១. ការវិភាគចំណាយ និងកំរិតចំណេញ នៃការនាំចេញត្រីពីកម្ពុជាសំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មចំនួន ៥: ពីបឹងទន្លេសាបទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ (ខែមករា ២០០៣)

| កំរិតចំណេញ ចំណាយ និងចំណេញ | មធ្យមភាគសំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មទាំងប្រាំ | | ចន្លោះ: តួលេខប៉ាន់ប្រមាណទាប និងខ្ពស់[ក] |
|---|---|---|---|
| | រៀល/គ.ក[ខ] | ដុល្លារ/តោន | ដុល្លារ/តោន |
| ថ្លៃទិញ (កន្លែងឡើងត្រី) | 4,370 | 1,106 | 937 – 1,241 |
| ថ្លៃលក់ (ផ្សារថៃ) | 5,430 | 1,375 | 1,223 – 1,499 |
| ចំណេញដុល[គ] | 1,060 | 269 | 258 – 286 |
| ចំណាយពាណិជ្ជកម្ម[ឃ] | 586 | 148 | 131 – 182 |
| ប្រាក់កំរៃ | 326 | 83 | 76 – 90 |
| កំរិតចំណេញ[ង] | 148 | 38 | 27 – 50 |

[ក] តួលេខប៉ាន់ប្រមាណផ្អែកលើមធ្យមភាគដែលគណនាសំរាប់ផ្លូវពាណិជ្ជកម្មទាំងប្រាំ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ខ) ។
[ខ] អត្រាប្តូរប្រាក់ ៣.៩៥០រៀល = ១ដុល្លារ ។
[គ] ចំណេញដុលស្មើនឹងថ្លៃលក់ ដកថ្លៃទិញ ។
[ឃ] ចំណាយពាណិជ្ជកម្មរួមបញ្ចូលចំណាយទាំងអស់ក្នុងការធ្វើជំនួញនាំចេញ/ពាណិជ្ជកម្ម (ចំណាយប្រតិបត្តិ ការចំណាយសំភារៈបរិក្ខារ ការបាត់ទំងន់ និងការខូចខាត) លើកលែងប្រាក់កំរៃចេញ ។
[ង] កំរិតចំណេញ គឺជាប្រាក់ចំនូលសុទ្ធទទួលបានដោយអ្នកនាំចេញពីការធ្វើជំនួញ ។ វារួមបញ្ចូលទាំងប្រាក់ចំនេញលើជំនួញ និងប្រាក់ខែបង្គប់សំរាប់អ្នកនាំចេញ គឺបានន័យថា ប្រាក់ចំណេញពិតប្រាកដវាតិចជាងអ្វីដែលបានគណនាឃើញក្នុងតារាងនេះ ។ គេមិនអាចញែកប្រាក់ចំនេញលើជំនួញចេញពីប្រាក់ខែបង្គប់របស់ពួកគាត់បានទេ ។

## ៣.១. ចំណាយពាណិជ្ជកម្ម

ចំនាយទទួលបន្ទុកដោយអ្នកនាំចេញក្នុងការស្តុក ប្រមូលផ្តុំ លើកដាក់ត្រីទៅលើរថយន្តនៅកន្លែងឡើងត្រី និងដឹកត្រីនាំចេញទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ ត្រូវបានចាត់ទុកក្នុងអត្ថបទនេះថាជា "ចំនាយពាណិជ្ជកម្ម" ។ រាល់ប្រាក់កំរៃដែលអ្នកនាំចេញបង់ឱ្យមន្ត្រី (នៅកន្លែងឡើងត្រី នៅតាមផ្លូវ និងនៅព្រំដែន) មិនត្រូវបានដាក់បញ្ចូល ក្នុងចំណាយពាណិជ្ជកម្មទេ ។ វិធីនេះផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យធ្វើវិភាគបន្ទុកចំណាយដែលញែកចំណាយពាណិជ្ជកម្មជាធម្មតាដែលជាប់ទាក់ទិននឹងជំនួញ ចេញពីប្រាក់កំរៃនិងពន្ធផ្សេងៗដែលប្រមូលយកតាមគោលនយោបាយ និងបទបញ្ជានានា ។

ដូចមានចុះក្នុងតារាង ៣.១ ចំនាយពាណិជ្ជកម្មមានជាមធ្យម ១៤៨ដុល្លារ/តោន នៅតាមកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំដែលបានសិក្សាកាលពីខែមករា ២០០៣ ។ ដើម្បីវាយតម្លៃថា តើចំណាយពាណិជ្ជកម្មមុខណាអស់ច្រើនជាងគេ, ចំណាយត្រូវបានបែង

ចែកចេញជាបីប្រភេទៈ ចំណាយប្រតិបត្តិការ ចំណាយជាមូលធន (សំភារៈបរិក្ខារ) និងការខូចខាត/ការបាត់ទំងន់ (តារាង ៣.២) ។ ចំណាយប្រតិបត្តិការគឺ ចំណាយធម្មតាលើការធ្វើជំនួញប្រចាំថ្ងៃ ដែលជារួមមាន ការដឹកជញ្ជូន ពលកម្ម ទឹកកក សំភារៈ និងហិរញ្ញវត្ថុ (ទុនបង្វិល និងការបាត់ប្រាក់កម្ចីផ្តល់ទៅឱ្យពាណិជ្ជករ) ។ ការបណ្តាក់ទុនលើទ្រព្យយូរអង្វែង ដូចជា រថយន្ត និងទូក ត្រូវបានចាត់ទុកជាចំណាយមូលធន ។

ការខូចខាតនិងស្រកទំងន់ សំដៅដល់ការថយចុះ បរិមាណ/ទំងន់ត្រី គិតតាំងពីចំណុចកន្លែងឡើងត្រី រហូតដល់ចំណុចលក់ចេញនៅផ្សារឡុងគឿ ។ ចំណាយនេះឆ្លុះបញ្ចាំងអំពីការថយចុះទំងន់ត្រី រីឯចំណាយទាក់ទិន នឹងគុណភាពថយចុះ (នៅពេលត្រីមិនត្រូវបានបោះចោល) គឺមិនបានគិតបញ្ចូលទេ ពីព្រោះក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះ គេមិនអាចធ្វើវិភាគកើតទេទៅលើការប្រែប្រួលខាងគុណភាពត្រី ឬការជះឥទ្ធិពលរបស់វាទៅលើថ្លៃត្រីដែលអ្នកនាំចេញអាចលក់បាននៅផ្សារឡុងគឿ ។ ដូច្នេះចំណាយពិតប្រាកដដោយសារការខូចខាតត្រី ប្រហែលខ្ពស់ជាងតួលេខប៉ាន់ស្មានក្នុងការសិក្សានេះ ។

តារាង ៣.២. សង្ខេបចំណាយពាណិជ្ជកម្ម

| រាយមុខ | ចំណាយពាណិជ្ជកម្ម | | %នៃចំណាយពាណិជ្ជកម្មសរុប | |
|---|---|---|---|---|
| | រៀល/គ.ក នៃត្រីនាំចេញ | ដុល្លារ/តោននៃត្រីនាំចេញ | សរុបរង | សរុប |
| ចំណាយប្រតិបត្តិការ | 354 | 89.7 | | 60% |
| ដឹកជញ្ជូន | 102 | 25.8 | 17% | |
| ទុនបង្វិល | 85 | 21.6 | 15% | |
| ទឹកកក | 85 | 21.5 | 15% | |
| សំភារៈ/ផ្សេងៗ | 38 | 9.6 | 6% | |
| កម្មករ | 25 | 6.3 | 4% | |
| ការបាត់ប្រាក់កម្ចី | 19 | 4.8 | 3% | |
| ការបាត់ទំងន់/ការខូចខាត | 201 | 50.8 | | 34% |
| ចំណាយមូធន(សំភារៈបរិក្ខារ) | 31 | 7.9 | | 5% |
| ចំណាយពាណិជ្ជកម្មសរុប | 586 | 148.4 | | 100% |

### ៣.១.១. ចំណាយប្រតិបត្តិការ

ចំណាយប្រតិបត្តិការមានចំណែកធំបំផុតក្នុងចំណាយពាណិជ្ជកម្ម (៦០%) ក្នុងនេះមុខចំណាយជាចំបងគឺ ការដឹកជញ្ជូន ទឹកកក និងទុនបង្វិល ។ អ្នកនាំចេញចំណាយអស់ជាមធ្យម ២៦ដុល្លារ/តោន លើការដឹកជញ្ជូន ដែលភាគច្រើនជាចំណាយលើប្រេងឥន្ធនៈសំរាប់ដំណើរទៅមកដ៏វែងឆ្ងាយ ។ ចំណាយដឹកជញ្ជូនប្រែប្រួលខុសគ្នារវាងកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំ គឺចាប់ពី ១៣ដុល្លារ ដល់ ៣០ដុល្លារ/តោន ទៅតាមចំងាយធ្វើដំណើរ និងទំហំរថយន្តប្រើប្រាស់សំរាប់ដឹក (គឺការដឹកដោយរថយន្តធំ វាកាត់បន្ថយចំនាយក្នុង ១តោន) ។ ឧទាហរណ៍ ចំណាយដឹកជញ្ជូនឡើងខ្ពស់បំផុត សំរាប់ការដឹកត្រីក្នុងបរិមាណតិច (ឧ. ២-៣តោន) ដោយប្រើរថយន្ត កន្ទុយកាត់ក្នុងដំណើរឆ្ងាយ ដូចជា ពីទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំងទៅថៃ ជាដើម ។ ចំណាយដឹកជញ្ជូនថយចុះច្រើន សំរាប់ការដឹកត្រីក្នុងបរិមាណច្រើន ក្នុងដំណើរជិត ដូចជាពីខេត្តបាត់ដំបងទៅថៃ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ខ) ។

អ្នកនាំចេញត្រូវការទឹកកកច្រើនណាស់សំរាប់រក្សាគុណភាពត្រី ទាំងក្នុងការស្តុកត្រីទុករង់ចាំប្រមូលទិញឱ្យបានគ្រប់ចំនួនសំរាប់ដឹកមួយជើង និងក្នុងពេលដឹកចេញពីកន្លែងឡើងត្រីទៅកាន់ប្រទេសថៃ ។ ជាមធ្យម ក្នុងត្រីនាំចេញមួយតោន អ្នក

នាំចេញត្រូវប្រើទឹកកកអស់ប្រហែលមួយតោនសំរាប់ការស្តុក និងការដឹកត្រី ។ នៅ ៤កន្លែងឡើងត្រី ទឹកកកថ្លៃ១៦-១៩ដុល្លារ/តោន ប៉ុន្តែអ្នកនាំចេញនៅចុងឃ្នាសត្រូវបង់ថ្លៃជិតដល់ ៣០ដុល្លារ/តោន ពីព្រោះគ្មានក្រុមហ៊ុនផលិតទឹកកកនៅកន្លែងឡើងត្រីនេះទេ គឺគេត្រូវដឹកទឹកកកមកតាំងពីទីរួមខេត្តសៀមរាប ដែលនៅឆ្ងាយដល់ប្រហែល ១៥គ.ម ។ ទឹកកកលក់នៅចុងឃ្នាសមានគុណភាពខ្ពស់ជាង ពីព្រោះគេផលិតវាពីទឹកស្អាត ចំណែកឯក្រុមហ៊ុនផលិតទឹកកកនៅ ៤កន្លែងឡើងត្រីទៀត ប្រើប្រាស់ទឹកផ្ទាល់ពីបឹងទន្លេសាប ។ គេមិនដឹងច្បាស់ទេថា ហេតុអ្វីបានជាគ្មានការបង្កើតអាជីវកម្មផលិតទឹកកកនៅចុងឃ្នាស ។

ទុនបង្វិលតំណាងឱ្យចំណាយដ៏សំខាន់មួយទៀតក្នុងការនាំចេញត្រី ។ ទុនបង្វិលគឺជាសាច់ប្រាក់ដែលអ្នកនាំចេញត្រូវមានក្នុងដៃ សំរាប់ដំណើរការមុខជំនួញរបស់ខ្លួន ដូចជា សំរាប់ទិញត្រី និងសំភារៈ បង់ប្រាក់ឈ្នួលឱ្យកម្មករ ឬចំណាយលើការដឹកជញ្ជូនជាដើម ។ ទុនបង្វិលមាន"តំលៃឱកាស" មួយ ពីព្រោះប្រាក់នេះអាចយកទៅប្រើក្នុងគោលដៅវិនិយោគផ្សេង ប៉ុន្តែគេបានទុកវាប្រើក្នុងជំនួញនេះទៅវិញ ។ ជាមធ្យម អ្នកនាំចេញត្រូវការទុនបង្វិលប្រហែល ១៣.០០០ដុល្លារ ប៉ុន្តែចំនួនទឹកប្រាក់នេះអាចប្រែប្រួលពី ២.៥០០ដុល្លារ ដល់ ២៥.០០០ដុល្លារ ទៅតាមអ្នកនាំចេញម្នាក់ៗ និងតាមរដូវ (បិទ ឬបើក, ត្រីត្រូវខ្លាំង ឬមិនខ្លាំង) ។ ផ្អែកលើអត្រាការប្រាក់ជាទូទៅ នៅតាមកន្លែងឡើងត្រីនានាដែលមានកំរិត ៥%/ខែ ដូច្នេះតួលេខប៉ាន់ស្មាននៃចំណាយលើទុនបង្វិលគឺប្រហែល ២២ដុល្លារ/តោននៃត្រីនាំចេញ ។

ចំណាយប្រតិបត្តិការផ្សេងទៀត រួមមាន ថ្លៃឈ្នួលពលកម្ម សំភារៈ (ឧ. ធុងជ័រ កំរាលកៅស៊ូ) និងការបាត់ប្រាក់កម្ចីផ្តល់ឱ្យពាណិជ្ជករ ។ អ្នកនាំចេញផ្តល់ប្រាក់កម្ចីឱ្យពាណិជ្ជករ ដើម្បីឱ្យពួកគេអាចទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ ប៉ុន្តែ ជួនកាលពាណិជ្ជករទៅណាបាត់ដោយមិនទាន់សងប្រាក់កម្ចីវិញទេ ។ ការបាត់ប្រាក់កម្ចីបែបនេះក្នុងមួយឆ្នាំៗសំរាប់អ្នកនាំចេញ មានប្រហែលតែ ៣% នៃចំណាយពាណិជ្ជកម្មប៉ុណ្ណោះ ។ ទោះបីអ្នកនាំចេញភាគច្រើនបានត្អូញត្អែរពីការបាត់ប្រាក់កម្ចីក្តី ប៉ុន្តែរឿងនេះហាក់ដូចតូចតាចទេ បើធៀបនឹងចំណាយប្រតិបត្តិការផ្សេងទៀត ដូចជា ចំណាយដឹកជញ្ជូន និងការខូចខាត/ស្រកទំងន់ជាដើម ។

ឡានកន្ទុយកាត់ធ្វើដំណើរពីផ្លូកទ្រូ (កំពង់ឆ្នាំង) ទៅប៉ោយប៉ែត ត្រូវបានពន្យាដោយសារបែកកង់ឡាន

### ៣.១.២. ការខូចខាត/ការស្រកទំងន់

ជាមធ្យម ការខូចខាត/ស្រកទំងន់ មានចំណែក ៣៤% ក្នុងចំនាយពាណិជ្ជកម្ម ឬ ៥១ដុល្លារ/តោន ។ ពិតហើយ នេះគឺជាចំណាយដ៏ចំបងមួយ ។ ចាប់ពីពេលទិញត្រីនៅកន្លែងឡើងត្រី រហូតដល់ពេលលក់ចេញនៅផ្សារឡុងគឿ អ្នកនាំចេញប៉ាន់ស្មានថាត្រីដឹកបានស្រកទំងន់ប្រហែល ៣-៥% ដោយសារការខូចគុណភាព ការបាត់ជាតិទឹក និងកត្តាផ្សេងទៀត ។ ទោះយ៉ាងនេះក្តី ការ

ស្រកទំងន់អាចប្រែប្រួលខុសគ្នាទៅតាមប្រភេទត្រី និងតាមរដូវ ។ ឧទាហរណ៍ ការស្រកទំងន់អាចខ្ពស់ដល់ ១០% នៃការដឹកជញ្ជូនមួយជើងៗក្នុងអំឡុងរដូវត្រីពង ដោយហេតុថា ត្រីច្រើនតែបាត់បង់ពងរបស់វាក្នុងពេលដឹកជញ្ជូន ។

ការខូចខាត/ស្រកទំងន់ បង្កឡើងដោយមូលហេតុជាច្រើន ។ ទីមួយ អ្នកនាំចេញអាចរក្សាទុកត្រីដែលទិញបាននៅក្នុងធុងមានក្លាសេទ្រទឹកកកអស់ជាច្រើនថ្ងៃមុននឹងដឹកវានាំចេញ ហើយក្នុងអំឡុងពេលនេះ ត្រីចាប់ផ្តើមថយចុះគុណភាព ។ ទីពីរ អ្នកនាំចេញដឹកត្រីដោយយកវាចេញពីធុងក្លាសេទ្រនៅកន្លែងឡើងត្រី រួចផ្ទុកក្នុងរថយន្តកន្ទុយកាត់ ឬរថយន្តធុនធ្ងន់ ។ គេបានដាក់ទឹកកកលាយជាមួយត្រីដើម្បីក្លាសេវាក្តី ប៉ុន្តែដោយគេមិនប្រើធុងក្លាសេទ្រដូច្នេះទឹកកករលាយយ៉ាងលឿនក្នុងពេលដឹកជញ្ជូន ។ វិធីសាស្ត្រនេះខុសគ្នាពីអ្នកបែងចែកថៃនៅផ្សារឡុងគឿ ។ ដើម្បីរក្សាគុណភាព អ្នកបែងចែកថៃ ដាក់ត្រីនាំចូលពីប្រទេសកម្ពុជាទៅក្នុងធុងមានដាក់ទឹកកកក្លាសេវាភ្លាម ត្រៀមសំរាប់ការដឹកជញ្ជូន និងបែងចែក ។

អ្នកនាំចេញខ្មែរបញ្ជាក់ថា គាត់ចង់ដឹកត្រីដោយប្រើធុងក្លាសេទ្រដូចនៅថៃដែរ ប៉ុន្តែគាត់ថា បើធ្វើដូច្នេះនឹងត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃកើនច្រើនណាស់ ព្រោះមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលនឹងអះអាងថាត្រីដាក់ធុងក្លាសេទ្រមាន "គុណភាពខ្ពស់" ហើយទាមទារបង់កំរៃខ្ពស់ជាង ។ កំនើនប្រាក់កំរៃនេះវាខ្ពស់ជាងផលចំណេញដែលបានពីការកាត់បន្ថយការខូចខាត/ស្រកទំងន់ទៅទៀត ។ តាមការផ្ទុកត្រីផ្ទាល់ក្នុងរថយន្ត អ្នកនាំចេញអាចរក្សាកំរិតប្រាក់កំរៃឱ្យនៅទាប ដោយអះអាងថា ត្រីដែលគាត់ដឹកជញ្ជូនមានគុណភាពអន់ទេ ។

ទីបី ក្នុងការដឹកត្រីមួយជើងៗចេញពីកន្លែងឡើងត្រីនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាបឆ្ពោះទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ គេត្រូវផ្ទុក និងរើត្រីចុះឡើងជាច្រើនដង ។ ឧទាហរណ៍ ត្រីអាចត្រូវរើផ្ទេរពីធុងក្លាសេទ្ររបស់អ្នកនាំចេញនៅភូមិបណ្តែតទឹក ទៅផ្ទុកក្នុងបាឡាង (ទូកចម្លង) រើពីបាឡាងទៅផ្ទុកក្នុងរថយន្តនៅកន្លែងឡើងត្រី និងរើពីរថយន្តទៅផ្ទុកក្នុងរទេះរុញដ៏ធំមួយនៅប៉ោយប៉ែត (ត្រូវធ្វើដូច្នេះដើម្បីឆ្លងព្រំដែន) រួចហើយរុញឆ្លងកាត់ព្រំដែនចូលទៅក្នុងផ្សារឡុងគឿ ។ ចំនួនដងនៃការរើចុះរើឡើង ការផ្ទេរ និងការដក/ការបន្ថែមទឹកកក ប្រហែលបង្កឱ្យមានការខូចខាត និងស្រកទំងន់យ៉ាងច្រើនគួរកត់សំគាល់ដែរ ។

គេដាក់ត្រីទៅក្នុងបាឡាងនៅភូមិបណ្តែតទឹក
ដើម្បីដឹកជញ្ជូនទៅកន្លែងឡើងត្រី

គេដាក់ត្រីទៅក្នុងឡានកន្ទុយកាត់
នៅកន្លែងឡើងត្រី ដើម្បីនាំចេញ

គេផ្ទេរត្រីពីឡានកន្ទុយកាត់ ទៅរទេះរុញ ប៉ោយប៉ែត ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ

កម្មកររុញរទេះត្រីឆ្លងកាត់ព្រំដែន នៅប៉ោយប៉ែត ទៅផ្សារឡុងគឿ ប្រទេសថៃ

### ៣.១.៣. ចំណាយលើសំភារៈបរិក្ខារ

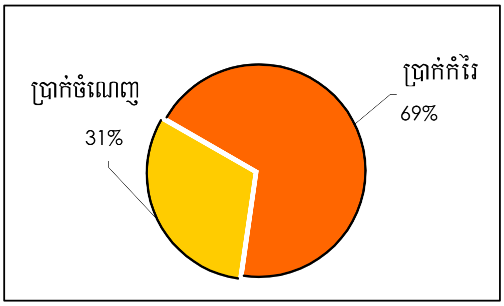
ជាទូទៅ ចំណាយលើសំភារៈបរិក្ខារមានកំរិតទាប ជាមធ្យមប្រហែល ៥% នៃចំណាយពាណិជ្ជកម្ម ។ តួលេខនេះឆ្លុះបញ្ចាំងពីភាពស្ទាក់ស្ទើររបស់អ្នកនាំចេញ ក្នុងការវិនិយោគលើទ្រព្យសកម្មជាប់លាប់ ដោយសារភាពមិនប្រាកដប្រជានៃមុខជំនួញនាពេលអនាគត ។ ជាមធ្យម អ្នកនាំចេញវិនិយោគទុនប្រហែល ៨.000ដុល្លារ (ក្នុងរង្វង់ពី ៤.000ដុល្លារ ទៅ ១៣.000ដុល្លារ) ទៅលើសំភារៈបរិក្ខារ ដូចជា រថយន្តដឹកជញ្ជូន ទូក ធុងក្លាសេ្ស និងជញ្ជីង ។ អ្នកនាំចេញដែលចង់ធ្វើអប្បបរមាកម្មនូវចំណាយលើសំភារៈបរិក្ខា អាចជួលរថយន្តសំរាប់ដឹកត្រីបាន ជាជាងទិញ វាមកប្រើប្រាស់ដោយផ្ទាល់ ។

## ៣.២. ប្រាក់កំរៃ (ពីកន្លែងឡើងត្រីទៅផ្សារនាំចេញ)

អ្នកនាំចេញត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃលើការដឹកត្រីនាំចេញនៅកន្លែងឡើងត្រី នៅតាមផ្លូវ និងនៅព្រំដែនខ្មែរ និងថៃ មុនបានទៅដល់ផ្សារឡុងគឿ ។ ប្រាក់កំរៃទាំងអស់គឺជាការបង់ក្រៅផ្លូវការ និងការបង់ដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋានផ្លូវការ ប៉ុន្តែមិនធ្វើតាមអត្រាផ្លូវការទេ (ចំពោះការពិភាក្សាលំអិតស្តីពីអាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាត និងប្រព័ន្ធប្រាក់កំរៃ: សូមអានជំពូកទី៤ ។ ពីកន្លែង

ឡើងត្រីទាំងប្រាំកន្លែងដែលបានសិក្សាទៅផ្សារឡុងគឿ ប្រាក់កំរៃសរុបស្ថិតក្នុងចន្លោះពី ៧៦-៩០ដុល្លារ/តោន ឬគិតជាមធ្យម ៨៣ដុល្លារ/តោន (តារាង ៣.១) ។ ប្រាក់កំរៃបែបនេះមានចំណែកជាង ៥០% ក្នុងចំណាយសរុបលើការនាំចេញត្រី (ពី ១៤៨-២៣១ដុល្លារ/តោន) ។ ជាការពិតណាស់ ប្រាក់កំរៃវាធំជាងផលបូកនៃ ពីរមុខចំណាយពាណិជ្ជកម្មធំៗបំផុតដែលជាប់ទាក់ទិននឹងប្រតិបត្តិការជំនួញគឺ ការខូចខាត/ស្រកទំងន់ (៥១ដុល្លារ/តោន) និងការដឹកជញ្ជូន (២៦ដុល្លារ/តោន) ។ ថ្វីបើមានច្រកខ្លះៗដែរ សំរាប់កាត់បន្ថយចំណាយលើការខូចខាត និងដឹកជញ្ជូន ប៉ុន្តែចំណាយក្នុងការដឹកត្រីនាំចេញមិនអាចថយចុះច្រើនទេ បើសិនមិនផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់លើការកាត់បន្ថយប្រាក់កំរៃ ។

ក្រាហ្វិក៣.១. ប្រាក់កំរៃគិតជាភាគរយនៃប្រាក់ចំណេញសក្តានុពល




ប្រាក់កំរៃវាកាត់បន្ថយយ៉ាងច្រើននូវចំនួនប្រាក់ចំណេញដែលអាចទទួលបានលើការនាំចេញត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំ ។ អ្នកនាំចេញទទួលបានជាមធ្យម ៣៨ដុល្លារ/តោន ប៉ុន្តែប្រាក់កំរៃចំណាយអស់ដល់ទៅ ៨៣ដុល្លារ/តោន គឺបានន័យថា បើសិនគ្មានយកប្រាក់កំរៃទេនោះ ប្រាក់ចំណេញអាចបានដល់ ១២១ដុល្លារ/តោន (កើនជាង ២០០%) ។ គេអាចនិយាយម៉្យាងទៀតថា ជាក់ស្តែងទៅប្រាក់កំរៃវាដូចគ្នានឹងការយកពន្ធ ៧០% លើប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកនាំចេញដូច្នោះដែរ ( ក្រាហ្វិក៣.១) ។ អត្រាប្រាក់កំរៃនេះ ដូចជាខ្ពស់ខ្លាំងណាស់បើធៀបនឹងអត្រាពន្ធដែលដាក់អនុវត្តលើប្រាក់ចំណេញក្នុងមុខជំនួញផ្សេងទៀត (រួមបញ្ចូលទាំងការនាំចេញផង) ។ ឧទាហរណ៍ ច្បាប់ស្តីពីសារពើពន្ធ (១៩៩៧) បានកំណត់អត្រាពន្ធលើប្រាក់ចំណេញអាជីវកម្មចាប់ពី ៩% ដល់ ២០% (អត្រាខ្ពស់បំផុត) ។

## ៣.៣. ប្រាក់កំរៃ (ពីកន្លែងនេសាទទៅកន្លែងឡើងត្រី)

ប្រាក់កំរៃជាមធ្យម ៨៣ដុល្លារ/តោន ដែលបានពិភាក្សាក្នុងផ្នែក ៣.២ បានបូកបញ្ចូលការបង់ប្រាក់កំរៃទាំងអស់ចាប់ពីកន្លែងឡើងត្រីទៅដល់ផ្សារឡុងគឿ ប៉ុន្តែគ្មានបូកបញ្ចូលប្រាក់កំរៃដែលប្រមូលយកលើសកម្មភាពនេសាទនៅមុនពេលដែលផលត្រីបានទៅដល់កន្លែងឡើងត្រីនោះទេ ។ ទោះបីការវាយតម្លៃយ៉ាងពេញលេញលើប្រាក់កំរៃទាំងនេះ វាស្ថិតនៅក្រៅក្របខ័ណ្ឌនៃការសិក្សានេះក្តី ក៏កិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកនេសាទគំរូតាង ២៥នាក់ ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅខេត្តកំពង់ឆ្នាំង និងនៅចុងឃ្នាសក្នុងខេត្តសៀមរាប បានផ្តល់ពត៌មានដ៏មានប្រយោជន៏អំពីប្រភេទនិងចំនួនប្រាក់កំរៃដែលប្រមូលយកលើសកម្មភាពនេសាទ ។

ប្រាក់កំរៃដែលប្រមូលយកលើការនេសាទ ចាំបាច់ត្រូវតែពិនិត្យមើលនៅក្នុងបរិបទនៃកិច្ចប្រឹងប្រែងធ្វើកំណែទំរង់ក្នុងពេលថ្មីៗនេះ ។ តាមការផ្តួចផ្តើមរបស់នាយករដ្ឋមន្ត្រីក្នុងខែតុលា ២០០០ កំណែទំរង់វិស័យជលផល បាននាំមកនូវការកាត់បន្ថយតំបន់ឡូតិ៍នេសាទអស់ ៥៦% ដោយបើកចំហវាសំរាប់ការនេសាទជាសាធារណៈ ។ កំណែទំរង់ទាំងនេះ សំដៅលុបចោលផងដែរនូវប្រាក់កំរៃអាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់អ្នកនេសាទសិប្បកម្ម (អនុក្រឹត្យលេខ២៤ អ.ន.ក្រ នៅខែកុម្ភៈ ២០០១ ស្តីពីការលុបចោលពន្ធលើឧបករណ៏នេសាទសិប្បកម្ម) ។ ទោះយ៉ាងនេះក្តី អ្នកនេសាទ សិប្បកម្ម នៅតែត្រូវសុំអាជ្ញាប័ណ្ណដោយគ្មានបង់ប្រាក់កំរៃ តាមការតំរូវនៃច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងវិស័យជលផលឆ្នាំ១៩៨៧ (លេខ៣៣ ក្រ.ច) ។ ច្បាប់នេះតំរូវផងដែរឱ្យអ្នកនេសាទឧស្សាហកម្មស្នើសុំអាជ្ញាប័ណ្ណ ប៉ុន្តែអ្នកនេសាទគ្រួសារមិនចាំបាច់មានអាជ្ញាប័ណ្ណនេសាទទេ ។

ផ្អែកលើកិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកនេសាទគ្រួសារ និងអ្នកនេសាទសិប្បកម្មសរុប ២៥នាក់ កំណែទំរង់វិស័យជលផលទំនងមានផលប៉ះពាល់វិជ្ជមានខ្លះហើយទៅលើការរកចិញ្ចឹមជីវិតនៃអ្នកនេសាទ ។ អ្នកនេសាទគ្រួសារនៅខេត្តកំពង់ឆ្នាំង និងនៅចុងឃ្នាស បានកត់សំគាល់ថា ឥឡូវនេះពួកគេមានលទ្ធភាពប្រើប្រាស់កន្លែងនេសាទច្រើនជាងមុន ហើយក៏រឹតប្រាក់កំរៃក៏ទាបច្រើនជាងនៅមុនពេលធ្វើកំណែទំរង់ដែរ ។ សំរាប់អ្នកនេសាទសិប្បកម្មវិញ គេមានរូបភាពច្របូកច្របល់ជាង ។ ពួកគេនៅតែបន្តបង់ប្រាក់កំរៃ "មនោសញ្ចេតនា" ដើម្បីទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណលើឧបករណ៍នេសាទ ទោះបីមានអនុក្រឹត្យលុបចោលប្រាក់កំរៃទាំងនេះជាផ្លូវការហើយក្តី ។ អ្នកនេសាទសិប្បកម្ម បានឱ្យដឹងដែរថា ការកាត់ចេញនូវតំបន់ឡូតិ៍នេសាទ មិនសូវមានឥទ្ធិពលសំខាន់ប៉ុន្មានទេទៅលើផលចាប់ត្រីរបស់ពួកគេ ។ គេដឹងថា តំបន់ទាំងនេះមិនសូវមានផលិតភាពប៉ុន្មានទេតាំងពីមុនពេលកាត់ចេញ ហើយផលិតភាពរបស់វាបានបន្តធ្លាក់ចុះទៀត ។ ដូច្នេះ តាមធម្មតាអ្នកនេសាទសិប្បកម្មត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃដើម្បីបានសិទ្ធិនេសាទនៅកន្លែងមានផលិតភាពខ្ពស់ (ប៉ុន្តែមានច្បាប់ហាមឃាត់) ដូចជានៅកន្លែងបំរុងទុក (តំបន់អភិរក្សដែលត្រូវបានការពារ) ។

អ្នកនេសាទបង់ប្រាក់កំរៃទៅឱ្យមន្ត្រីជលផល ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច កងរាជអាវុធហត្ថ និងប៉ូលីសចរាចរជើងទឹក ។ សំរាប់អ្នកនេសាទសិប្បកម្មដែលឆ្លើយសម្ភាសន៍ក្នុងការសិក្សានេះ ប្រាក់កំរៃត្រូវបង់អស់ ១៨ដុល្លារ/តោនត្រី[៩] ។ តួលេខនេះឆ្លុះបញ្ចាំង ពីការបង់ប្រាក់កំរៃសំរាប់ អាជ្ញាប័ណ្ណ, សិទ្ធិចូលនេសាទក្នុងតំបន់ហាមឃាត់, សិទ្ធិចូល នេសាទក្នុងតំបន់នេសាទសាធារណៈ, លិខិតអនុញ្ញាតឱ្យប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីនទូកកាណូត, លទ្ធភាពប្រើប្រាស់កន្លែងឡើងត្រី, ហើយនិងការចេញនិងការឆែកឆេរពិនិត្យលិខិតដោយមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល[១០] ។ ប្រាក់កំរៃខ្ពស់បំផុត ត្រូវបានបង់សំរាប់សុំសិទ្ធិចូលនេសាទក្នុងតំបន់ហាមឃាត់ បន្ទាប់មកគឺសំរាប់អាជ្ញាប័ណ្ណប្រើប្រាស់ឧបករណ៍នេសាទ ។

គួរឱ្យកត់សំគាល់ថាមាន "សេវាកម្មតែមួយកន្លែង" បានផុសឡើងនៅកំពង់លួង ក្នុងការបង់ប្រាក់កំរៃដែលអ្នកនេសាទសិប្បកម្មត្រូវធ្វើសំរាប់អាជ្ញាប័ណ្ណប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ និងសិទ្ធិនេសាទ ។ កាលពីមុនអ្នកនេសាទសិប្បកម្ម ចាំបាច់ត្រូវតែទៅជួបស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធនិមួយៗជាញឹកញាប់ ដើម្បីចរចាស្នើសុំអាជ្ញាប័ណ្ណ បង់ប្រាក់កំរៃ និងសិទ្ធិនេសាទ (ឧ. សិទ្ធិនេសាទអាចត្រូវចរចាសំរាប់ដំណើរចេញទៅ/ត្រឡប់មកពីនេសាទរាល់ៗលើក) ។ នៅក្រោមរបៀបថ្មី "ឈប់តែមួយកន្លែង" នេះ អ្នកនេសាទសិប្បកម្មអាចសំចៃពេលវេលា ដោយបង់ទឹកប្រាក់សរុបមួយទៅឱ្យមន្ត្រីថ្នាក់ខ្ពស់នៃរដ្ឋាភិបាល ហើយបន្ទាប់មកមន្ត្រីនេះទៅចរចា/ចែករំលែកប្រាក់គ្នាជាមួយស្ថាប័នជាប់ទាក់ទិនទាំងអស់ ។ ជាថ្នូរនឹងការបង់ប្រាក់សរុបតែម្តងនេះ អ្នកនេសាទសិប្បកម្មទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ និងសិទ្ធិចូលនេសាទក្នុងតំបន់មួយចំនួនដែលបានកំណត់ទុកជាមុន នៅក្នុងរយៈពេលមួយជាកំណត់ (ជារឿយៗចាប់ពី ៦ខែទៅ ១ឆ្នាំ) ។ ការបង់ប្រាក់សរុបនេះ មិនគ្របដណ្តប់ដល់ប្រាក់កំរៃពាក់ព័ន្ធនឹងលិខិតអនុញ្ញាតប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីនទូក កាណូត លទ្ធភាពប្រើប្រាស់កន្លែងឡើងត្រី និងសកម្មភាពឆែកឆេរពិនិត្យលិខិតផ្សេងៗផងទេ ។

---

[៩] ជាការសំខាន់ដែលត្រូវបញ្ជាក់ថា ដោយសារប្រាក់កំរៃប៉ាន់ស្មាននេះផ្អែកលើ អ្នកនេសាទមួយចំនួនតូចក្នុងចំណោមអ្នកនេសាទរាប់ពាន់នាក់ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅបឹងទន្លេសាប ដូច្នេះគេគួរគួរតែចាត់ទុកជាការចង្អុលបង្ហាញប៉ុណ្ណោះ ។ ប្រាក់កំរៃប្រហែលប្រែប្រួលខុសគ្នាខ្លាំងណាស់នៅជុំវិញបឹងទន្លេសាប ។ ក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃការសិក្សានេះ ពុំមានលទ្ធភាពប្រមូលទិន្នន័យអំពីចំណាយ សំរាប់ធ្វើការប៉ាន់ស្មានដើម្បីប្រៀបធៀបប្រាក់កំរៃទៅនឹងចំណាយសរុបលើការនេសាទនោះទេ ។

[១០] នៅក្នុងករណីដែលអ្នកនេសាទលក់ទៅឱ្យពាណិជ្ជករនៅឯបឹង ពាណិជ្ជករនឹងត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃនៃកន្លែងឡើងត្រី និងប្រាក់កំរៃនៃការឆែកឆេរពិនិត្យលិខិតអនុញ្ញាតឱ្យប្រើម៉ាស៊ីនទូក ។

## ៣.៤. សង្ខេប

ទិន្នន័យប្រមូលបានលើការនាំចេញត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីទាំង៥ ដែលបានសិក្សា បានបង្ហាញឱ្យឃើញដោយអាចមានការប្រែប្រួលបន្តិចបន្តួចថា អ្នកនាំចេញត្រូវជួបនឹងការយកប្រាក់កំរៃដ៏ច្រើន ដែលស្រូបយកប្រាក់ចំណេញសក្តានុពលរបស់ពួកគេអស់មួយចំណែកធំ ។ ប្រាក់កំរៃដល់ទៅ ៨៣ដុល្លារ/តោននេះ មានចំណែកជាង ៥០% ក្នុងបន្ទុកចំណាយនាំចេញត្រី និងជាមុខចំណាយខ្ពស់ជាងគេបំផុត បន្ទាប់មក គឺចំណាយលើការខូចខាត/ការស្រកទំងន់ (៥១ដុល្លារ/តោន) និងចំណាយលើការដឹកជញ្ជូន (២៦ដុល្លារ/តោន) ។ កំរិតប្រាក់ចំណេញប៉ាន់ស្មានជាមធ្យមគឺ ៣៨ដុល្លារ/តោន ។ កំរិតប្រាក់កំរៃដែលធំដល់ទៅជាងពីរដងនៃកំរិតប្រាក់ចំណេញទទួលបានពីការនាំចេញត្រី គឺជាសញ្ញាមួយបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ពីសកម្មភាពស្វែងរកប្រាក់កំរៃដ៏ទូលំទូលាយពីសំណាក់ស្ថាប័ននិងមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល (សូមអានជំពូកទី៥) ។ ការទាញយកប្រាក់កំរៃ ត្រូវបានធ្វើអតិបរិមាកម្មដល់ចំនុចមួយដែលអ្នកនាំចេញរាយការណ៍ថា គោលដៅសំខាន់របស់ពួកគេគឺការរស់រានមានជីវិតនៃមុខជំនួញ រីឯការបណ្តាក់ទុន និងការរីកចំរើននៃជំនួញនេះ ពួកគេគិតថាប្រហែលមិនអាចធ្វើទៅរួចទេ ។

# ជំពូកទី ៤

# ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់សំរាប់ការនាំចេញត្រី

ជំពូកនេះពិពណ៌នាថា តើប្រព័ន្ធអាជ្ញាប័ណ្ណផ្លូវការ លិខិតអនុញ្ញាត និងប្រាក់កំរៃ ដែលទាក់ទងនឹងការនាំចេញត្រី ត្រូវបានរៀបចំយ៉ាងដូចម្តេច ដើម្បីដំណើរការបានស្របតាមច្បាប់និងបទបញ្ជា, និងតើប្រព័ន្ធនេះមានដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេចក្នុងស្ថានភាពជាក់ស្តែង ។ ចំណុចផ្តោតគឺ ការនាំចេញតាមផ្លូវគោកពីបឹងទន្លេសាបទៅថៃ ។ គេទទួលស្គាល់ថា ប្រព័ន្ធ និងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែងអាចខុសគ្នាសំរាប់ការនាំចេញត្រីតាមមធ្យោបាយផ្សេងទៀត (តាមទូក យន្តហោះ) និងតាមផ្លូវផ្សេង ទៅកាន់គោលដៅផ្សេង (វៀតណាម ប្រទេសឯទៀត) ប៉ុន្តែផ្លូវនាំចេញទាំងនេះ មិនបានសិក្សាក្នុងរបាយការណ៍នេះទេ ។

## ៤.១ ប្រព័ន្ធបទបញ្ជាផ្លូវការ

ក្រោមប្រព័ន្ធផ្លូវការ ក្រុមហ៊ុនណាចង់នាំចេញត្រី គឺត្រូវដាក់ពាក្យសុំទៅក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ (ក.ស) ដើម្បីបានទទួលលិខិតមួយសំរាប់គាំទ្រអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញ ។ ពាក្យសុំទៅ ក.ស រួមមាន ការប៉ាន់ស្មានបរិមាណត្រីតាមចំណាត់ថ្នាក់គុណភាពបីប្រភេទ (ប្រភេទ ១-៣) ដែលក្រុមហ៊ុនគ្រោងធ្វើការនាំចេញក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំនៃអាជ្ញាប័ណ្ណ ។ ពាក្យសុំក៏មានបញ្ជាក់ពីការប៉ាន់ស្មាននៃថ្លៃទិញជាមធ្យមដែលក្រុមហ៊ុនរំពឹងថានឹងត្រូវបង់សំរាប់ការផ្គត់ផ្គង់ត្រីទៅតាមចំណាត់ថ្នាក់គុណភាពនីមួយៗផងដែរ ។ ពត៌មានពីថ្លៃត្រីនេះ គយនៅព្រំដែននឹងប្រើវាដើម្បីគណនាពន្ធនាំចេញសមស្របសំរាប់ការនាំចេញ (មានន័យថា ១០% នៃតំលៃត្រីដឹកជញ្ជូនមួយជើង) ។ ក្រោយពីបានពិនិត្យ និងយល់ព្រមលើពាក្យសុំរួចហើយ ក.ស ចេញលិខិតមួយទៅឱ្យទីចាត់ការគយនៃក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ ។ ទីចាត់ការគយពិនិត្យពាក្យសុំ ហើយឯកភាព និងផ្តល់អាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញ ។

នៅកន្លែងឡើងត្រី មុនពេលអ្នកនាំចេញអាចដឹកជញ្ជូនត្រីបាន ត្រូវមានលិខិតអនុញ្ញាតដឹកជញ្ជូនមួយចេញឱ្យដោយការិយាល័យជលផលខេត្ត និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទខេត្ត តាមការតំរូវនៃ អនុក្រឹត្យស្តីពីការដឹកជញ្ជូនផលនេសាទ (លេខ ៦៦ អ.ន.ក្រ ចុះថ្ងៃទី០៥ វិច្ឆិកា ១៩៨៨) ។ អត្រាផ្លូវការសំរាប់លិខិតអនុញ្ញាតនេះគឺ ៣០រៀល/គ.កនៃត្រីត្រូវដឹកជញ្ជូន ។ យោងទៅតាមមន្ត្រីនាយកដ្ឋានជលផល គោលដៅនៃលិខិតអនុញ្ញាត ដឹកជញ្ជូន គឺដើម្បីគ្រប់គ្រងការបែងចែកត្រីប្រមូលប្រាក់ចំណូល និងស្រង់ស្ថិតិពាណិជ្ជកម្មត្រី ។

នៅក្នុងប្រព័ន្ធផ្លូវការ ពុំមានការតំរូវនូវអាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតដឹកជញ្ជូន ឬប្រាក់កំរៃអ្វីផ្សេងទៀតទេរហូតទៅដល់ព្រំដែន ។ នៅខាងព្រំដែនខ្មែរ ខាងគយគិតពន្ធពីអ្នកនាំចេញ ១០% លើតំលៃត្រីដឹកជញ្ជូន (ដូចបានពិភាក្សាខាងលើ) ។ មួយចំនែកទៀតកាំកុងត្រូលនៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្មគិតពន្ធ 0,១% លើតំលៃត្រីដឹកជញ្ជូន ។ កាំកុងត្រូល ទទួលខុសត្រូវលើការពិនិត្យគុណភាពទំនិញនាំចូល និងនាំចេញ ។

## ៤.២. ប្រព័ន្ធដែលអនុវត្តជាក់ស្តែង

ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង មួយចំនួនធំនៃអ្នកនាំចេញនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាប គ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់នាំចេញទេ ។ ផ្ទុយទៅវិញ ពួកគេធ្វើការតាមរយៈដំណើរការមិនផ្លូវការដែលមានការបង់កំរៃជាច្រើនលើកទៅឱ្យស្ថាប័នផ្សេងៗនៅកន្លែងឡើងត្រី នៅតាមផ្លូវ និងនៅឯជាយដែន ។ ជាការគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើល អ្នកនាំចេញមានអាជ្ញាប័ណ្ណបានរាយការណ៍ថា ពួកគេត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការដូចគ្នានឹងអ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណដែរ ទោះជាគេមានអាជ្ញាប័ណ្ណចេញដោយទីចាត់ការគយនៅភ្នំពេញហើយក៏ដោយ ។ ដោយសារការបង់ប្រាក់ជាច្រើនគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ច្បាស់លាស់ និងប្រែប្រួលខុសគ្នាពីមួយជើងទៅមួយជើង ពួកអ្នកនាំចេញត្អូញត្អែរថា ការបង់ប្រាក់តាមការទាមទារស្រេចនឹងចិត្តបែបនេះ ធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការជំនួញលំបាកខ្លាំងណាស់ ពីព្រោះទំហំចំណាយគ្មានភាពប្រាកដប្រជាសោះ ។

ផ្អែកលើការសំភាសន៍ជាមួយអ្នកនាំចេញ និងការសង្កេតលើការដឹកជញ្ជូនត្រី គឺគ្មានករណីណាមួយដែលប្រាក់កំរៃផ្លូវការត្រូវបានបង់ទៅតាមអត្រាផ្លូវការទេ ។ ប្រាក់កំរៃទាំងអស់សុទ្ធតែត្រូវចរចាគ្នា ។ ដោយសារប្រាក់កំរៃផ្លូវការភាគច្រើនគិតតាមបរិមាណ និង/ឬតម្លៃត្រី ដូច្នេះវិធីសាស្ត្រដែលពួកមន្ត្រីប្រើប្រាស់ជាទូទៅបំផុតដើម្បីយកប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការ គឺរាយការណ៍បរិមាណត្រីទាបយ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងអាជ្ញាប័ណ្ណ និងលិខិតដឹកជញ្ជូន ។ ការរាយការណ៍ទាបបែបនេះ អនុញ្ញាតឱ្យមន្ត្រីរដ្ឋាភិបាលអាចចរចាទាមទារការបង់ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការ ជាបន្ថែមពីលើការបង់ប្រាក់កំរៃផ្លូវការដែលត្រូវបានកាត់បន្ថយយ៉ាងច្រើននោះបាន ។

ប្រៀបធៀបទៅនឹងប្រព័ន្ធផ្លូវការដែលបានលើកឡើងនៅក្នុងផ្នែក៤.១ ខាងលើ តំរូវការពិតសំរាប់ការនាំចេញត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ មានច្រើនជំហានដូចតទៅ:

១) អ្នកនាំចេញទទួលលិខិតដឹកជញ្ជូនពីការិយាល័យជលផលខេត្ត និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រម៉ាញ់ និងនេសាទខេត្ត មុនធ្វើការដឹកជញ្ជូនត្រី ។ ទោះបីពួកមន្ត្រីប្រើប្រាស់អត្រាត្រឹមត្រូវ ៣០រៀល/គ.កក៏ដោយ ក៏អត្រានេះគេគិតលើបរិមាណត្រីមួយដែលទាបយ៉ាងខ្លាំងជាងបរិមាណត្រីពិតដែលដឹកជញ្ជូនក្នុងមួយជើងៗ ។ តាមការកាត់បន្ថយបរិមាណដែលកត់ត្រាជាផ្លូវការ មន្ត្រីអាចចរចាជាមួយអ្នកនាំចេញឱ្យបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការបន្ថែម ។ ផ្អែកលើបទសំភាសន៍ និងការសង្កេតជាច្រើនគឺ លិខិតដឹកជញ្ជូនជាធម្មតាកត់ត្រាពី ១ភាគ៤ ទៅ ១ភាគ១០ នៃបរិមាណត្រីពិតប្រាកដ ។ ឧទាហរណ៍ ជាទូទៅលិខិតដឹកជញ្ជូនមួយបង្ហាញនូវបរិមាណត្រីពី ៣០០-៥០០គ.ក សំរាប់ការដឹកជញ្ជូនពិតប្រាកដ ២-៣តោន ឬបង្ហាញ ១-១,៥តោន សំរាប់ការដឹកជញ្ជូនពី ៤-៦តោន ។

២) អ្នកនាំចេញគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណមួយចំនួន បន្តស្នើសុំទៅភ្នាក់ងារក្រុមហ៊ុនជលផលដែលស្ថិតនៅតាមកន្លែងឡើងត្រីនូវលិខិត "បញ្ជូនទំនិញ" ទោះបីជាលិខិតនេះលែងមានការចាំបាច់ទៀតក៏ដោយ (សូមអានផ្នែក ២.៤.១) ។ អ្នកនាំចេញត្រូវបង់កំរៃ ២០០រៀល/គ.ក ប៉ុន្តែកំរៃនេះផ្អែកលើបរិមាណដ៏តូចដែលកត់ត្រាក្នុងលិខិតដឹកជញ្ជូន មិនមែនបរិមាណដឹកជញ្ជូនពិតទេ ។ គេត្រូវបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការមួយជាបន្ថែមពីលើប្រាក់កំរៃនេះ ។

៣) អ្នកនាំចេញត្រូវបង់កំរៃក្រៅផ្លូវការមួយចំនួនផ្សេងទៀតនៅកន្លែងឡើងត្រី ។ នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច និងអាជ្ញាធរជលផលខេត្ត (មន្ត្រីផ្សេងពីអ្នកដែលបានចេញលិខិតដឹកជញ្ជូន) "ឆែកឆេរពិនិត្យ" លិខិតដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកនាំចេញហើយដោយបានកត់សំគាល់ថា បរិមាណត្រីកំពុងដឹកជញ្ជូនមានច្រើនជាងតួលេខកត់ត្រាក្នុងលិខិតដឹកជញ្ជូន ពួកគេក៏ទាមទារយកប្រាក់កំរៃ ។ កងរាជអាវុធហត្ថ ក៏ប្រមូលយកប្រាក់កំរៃដែរ ។

៤) អ្នកនាំចេញជារឿយៗបង់កំរៃទៅឱ្យក្រុមហ៊ុននានាដែលបានវិនិយោគស្ថាបនាផ្លូវថ្នល់ឡើងវិញ ពីកន្លែងឡើងត្រីទៅដល់ផ្លូវជាតិ ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះទទួលបានកិច្ចសន្យាសំរាប់រយៈពេលជាក់លាក់មួយពីរដ្ឋាភិបាល ដើម្បីជួស

ជុល និងថែទាំផ្លូវ ។ ជាការតបស្នង ពួកគេអាចប្រមូលកំរៃពីអ្នកប្រើប្រាស់ផ្លូវ ។ កំរៃនេះ ត្រូវបានកំណត់ ៤០រៀល/គ.ក នៃត្រីដែលដឹកជញ្ជូនពីកន្លែងឡើងត្រីឆ្នុកទ្រូ និងកំពង់លួង ចំណែកឯអ្នកនាំចេញនៅទីរួមខេត្ត កំពង់ឆ្នាំង គេបង់ ៤៥រៀល/គ.ក ទៅឱ្យអាជ្ញាធរកំពង់ផែនៅមូលដ្ឋាន ។ ក្នុងការអនុវត្តន៏ជាក់ស្តែង ការបង់កំរៃ ច្រើនតែមានទំហំខ្ពស់ជាងពាក់កណ្តាលនៃអត្រាផ្លូវការបន្តិច អាស្រ័យទៅលើការចរចា ។

៥) បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ប្រតិបត្តិការជំនួញនៅកន្លែងឡើងត្រីរួចមក អ្នកនាំចេញដឹកត្រីតាមរថយន្តកន្ទុយកាត់ ឬរថយន្ត ធុនធូន់ឆ្ពោះទៅប៉ោយប៉ែត ។ នៅតាមចំណុចឆ្លងកាត់ គេត្រូវបង់កំរៃក្រៅផ្លូវការទៅឱ្យស្ថាប័នផ្សេងៗដែលមាន ទីតាំងនៅតាមកុងត្រូល ។ អ្នកនាំចេញ អាចដោះស្រាយជាមួយកុងត្រូលដោយផ្ទាល់ ឬជួល "អ្នករត់ការប្រាក់កំរៃ កុងត្រូល" ម្នាក់ ដើម្បីជួយសំរួលការបង់កំរៃនៅតាមផ្លូវ (សូមអានផ្នែក ៤.២.១ ស្តីពីតួនាទីនៃអ្នករត់ការ) ។

៦) នៅកន្លែងផ្ទេរត្រីនៅប៉ោយប៉ែត គេរើត្រីចុះពីរថយន្តទៅផ្ទុកក្នុងរទេះរុញ ។ មន្ត្រីមកពីនាយកដ្ឋានជលផល និង ការិយាល័យជលផលខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ដែលឈរជើងនៅកន្លែងផ្ទេរ "ឆែកឆេរពិនិត្យ" លិខិតដឹកជញ្ជូន និង ប្រមូលប្រាក់កំរៃ ។

៧) ក្នុងការឆ្លងកាត់ព្រំដែន អ្នកនាំចេញអាចដោះស្រាយបង់កំរៃដោយផ្ទាល់ ឬជួល "អ្នករត់ការកំរៃព្រំដែន" ម្នាក់ ដើម្បីជួយសំរួលការបង់ប្រាក់ ។ កំរៃត្រូវបង់ទៅឱ្យកាំកុងត្រូលខ្មែរ ក៏ដូចជា គយ និងអន្តោប្រវេសន៏/កងរាជ អាវុធហត្ថទាំងនៅខាងដីខ្មែរ និងដីថៃ ។ ដូចប្រាក់កំរៃឯទៀតៗដែរ ការបង់ប្រាក់ទាំងនេះផ្អែកលើការចរចា ។ នៅ ទីបញ្ចប់ អ្នកនាំចេញត្រូវបង់កំរៃច្រកចូលនៅផ្សារឡុងគឿ ដែលជាកន្លែងពួកគេត្រូវលក់ត្រី ។

សរុបមកជំហាននានាក្នុងការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅថៃ តាមធម្មតាត្រូវចំណាយពេលអស់មួយថ្ងៃ ។ សកម្មភាព នៅកន្លែងឡើងត្រី ជាទូទៅគេធ្វើឡើងនៅពេលល្ងាច និងមុនពេលថ្ងៃលិច (ជំហានទី១-៤) បន្ទាប់មក គេដឹកត្រីនៅពេលយប់ (ជំហានទី៥) ដើម្បីរើចុះផ្ទេរដាក់ក្នុងរទេះរុញនៅពេលព្រឹក (ជំហានទី៦) រួចហើយជញ្ជូនឆ្លងកាត់ព្រំដែន និងលក់ចេញនៅពេល ជិតថ្ងៃត្រង់រហូតដល់ថ្ងៃរសៀល (ជំហានទី ៧) ។

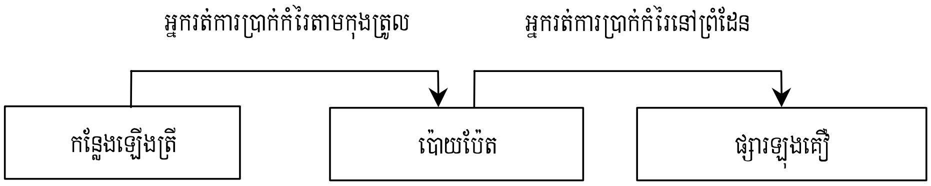
### ៤.២.១. តួនាទីរបស់អ្នករត់ការ

មានអ្នករត់ការពីរប្រភេទជួយសំរួលការបង់កំរៃសំរាប់សកម្មភាពនាំចេញត្រីគឺ អ្នករត់ការកុងត្រូល និងអ្នករត់ការព្រំដែន ។ អ្នក រត់ការទាំងនេះបានកើតមានឡើង ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងការយកប្រាក់កំរៃតាមអំពើចិត្តលើការនាំចេញត្រី ។ សេវាកម្មរបស់ពួកគេ គឺផ្តល់ឱ្យអ្នកនាំចេញនូវភាពប្រាកដប្រជាមួយក៏រិតនៃបន្ទុកចំណាយនាំចេញ ។ ដូចបានបង្ហាញនៅក្នុងក្រាហ្វិក៤.១ អ្នករត់ការកុង ត្រូលទទួលខុសត្រូវលើការបង់កំរៃទាំងអស់ចាប់ពីកន្លែងឡើងត្រី ទៅដល់កន្លែងផ្ទេរត្រីនៅប៉ោយប៉ែត ។ ពួកគេគិតពីអ្នកនាំចេញ ៣បាត/គ.ក ត្រីដឹកជញ្ជូន (ឬ ៧០ដុល្លារ/តោន)[១១] ប៉ុន្តែបរិមាណត្រូវបង់ជាក់ស្តែងគឺផ្អែកលើការចរចា (តិចជាងបរិមាណដឹក ជញ្ជូនពិតប្រាកដ) ។ ស្រដៀងគ្នាដែរ អ្នករត់ការព្រំដែនទទួលខុសត្រូវលើការបង់កំរៃ នៅព្រំដែនទាំងសងខាងដោយពួកគេគិត ២បាត/គ.ក (ឬ ៤៧ដុល្លារ/តោន) សំរាប់សេវាកម្មរបស់ពួកគេ ។ ដូច្នេះ ដើម្បីបានទទួលភាពប្រាកដប្រជាអំពីកំរៃសំរាប់ការ ដឹកជញ្ជូនពីបឹងទន្លេសាបទៅថៃ អ្នកនាំចេញអាចបង់ឱ្យអ្នករត់ការ ១១៧ដុល្លារ/តោន ។ ថ្វីបើអ្នករត់ការយកកំរៃ ៣៤ដុល្លារ/ តោនខ្ពស់ជាងប្រាក់កំរៃជាមធ្យមសំរាប់ការនាំចេញត្រី (៨៣ដុល្លារ/តោន) ដែលបានប៉ាន់ស្មានក្នុងការសិក្សានេះ ប៉ុន្តែការ ប៉ាន់ស្មានទាំងពីរ មិនអាចប្រៀបធៀបគ្នាបានទេ ។ ការប៉ាន់ស្មាន ៨៣ដុល្លារ/តោន គឺផ្អែកទៅលើបរិមាណដឹកជញ្ជូនជាក់ស្តែង រីឯការយកប្រាក់កំរៃរបស់អ្នករត់ការ គឺផ្អែកលើបរិមាណដឹកជញ្ជូនដែលចរចាគ្នា (មានន័យថា តិចជាងបរិមាណជាក់ស្តែង) ។

[១១] អត្រាប្តូរប្រាក់ ១ដុល្លារ = ៤២ បាត ។

ផ្អែកតាមការធ្វើសំភាសន៍ អ្នករត់ការគឺជាអតីត/បច្ចុប្បន្ន មន្ត្រីនៅក្នុងជួររដ្ឋាភិបាល យោធា កងរាជអាវុធហត្ថ (ឬក៏ពួកគេមានសាច់ញាតិនៅក្នុងស្ថាប័នទាំងនេះ) ។ តាមរយៈមុខដំណែងខាងលើ បុគ្គលទាំងនេះបានកសាងទំនាក់ទំនងជាមួយស្ថាប័នប្រមូលកំរៃដែលធ្វើឱ្យពួកគេអាចបង់កំរៃនៅកំរិតមួយដែលទាប ហើយមានភាពប្រាកដប្រជាជាងអ្នកនាំចេញដែលបង់កំរៃដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់ ។ មានតែអ្នកនាំចេញខ្លះប៉ុណ្ណោះដែលប្រើអ្នករត់ការកុងត្រូល ប៉ុន្តែអ្នកនាំចេញប្រហែលទាំងអស់គ្នាបានប្រើអ្នករត់ការព្រំដែន ។ ការសិក្សានេះបានរកឃើញ អ្នករត់ការព្រំដែនដល់ទៅ ៦នាក់ដែលកំពុងធ្វើប្រតិបត្តិការនៅឯប៉ោយប៉ែត ប៉ុន្តែមិនអាចកំណត់ចំនួនអ្នករត់ការកុងត្រូល ដែលកំពុងរកស៊ីនៅតាមកន្លែងឡើងត្រីនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាបបានទេ ។

ក្រាហ្វិក ៤.១ ការបង្ហាញពីសកម្មភាពរបស់អ្នករត់ការ




### ៤.២.២. រដូវបើក និងបិទនេសាទ: បទប្បញ្ញត្តិផ្លូវការ និងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង

បទប្បញ្ញត្តិនៃវិស័យជលផលផ្លាស់ប្តូរដោយផ្អែកទៅតាមរដូវ "បើក" ឬ "បិទ" នេសាទ ។ ជាផ្លូវការ គឺមិនអនុញ្ញាតឱ្យមានការនេសាទឧស្សាហកម្ម ឬសិប្បកម្មទេ (ដូចបានកំណត់ទៅតាមឧបករណ៍នេសាទ) នៅក្នុងរដូវបិទនេសាទ[១២] ។ ការនេសាទគ្រួសារត្រូវបានអនុញ្ញាតពេញមួយឆ្នាំ (ទាំងក្នុងរដូវបិទនេសាទផង) ប៉ុន្តែតាមស្មារតីច្បាប់ ការនេសាទនេះ គឺសំរាប់តែបរិភោគក្នុងគ្រួសារប៉ុណ្ណោះ មិនមែនក្នុងគោលដៅពាណិជ្ជកម្មទេ ។ ដើម្បីធានាថា ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មត្រីមានការកាត់បន្ថយក្នុងរដូវបិទនេសាទ ការតំរូវនូវលិខិតដឹកជញ្ជូនមានការតឹងតែងជាងក្នុងអំឡុងពេលនេះ ។ លិខិតដឹកជញ្ជូនត្រូវតែស្នើសុំសំរាប់ការដឹកជញ្ជូនត្រីស្រស់លើសពី ២០០គ.ក ក្នុងរដូវបើកនេសាទ ប៉ុន្តែកំរិតកំណត់នេះត្រូវបានបញ្ចុះមកត្រឹមតែជាង ៦០គ.កប៉ុណ្ណោះក្នុងរដូវបិទនេសាទ ។

ទោះបីបទប្បញ្ញត្តិផ្លូវការមានគោលបំណងកាត់បន្ថយសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម និងការនេសាទឧស្សាហកម្ម និងសិប្បកម្មនៅក្នុងរដូវបិទនេសាទក្តី ប៉ុន្តែបទប្បញ្ញត្តិទាំងនេះហាក់ដូចជាត្រូវបានរំលោភបំពានជាទូទៅ ។ ក្នុងកិច្ចសំភាសន៍ជាមួយអ្នកនាំចេញ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ត្រីឱ្យពួកគេ (អ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ និងអ្នកលក់ដុំ) ស្ទើរតែគ្រប់គ្នាបានប្រាប់ថា ពួកគេដំណើរការជំនួញពេញមួយឆ្នាំ ។ ពួកគេកត់សំគាល់ថា ក្នុងរដូវបិទនេសាទ កំរិតទឹកខ្ពស់ និងកត្តាផ្សេងៗទៀត ធ្វើឱ្យការនេសាទត្រីវាពិបាក និងមានផលិតភាពតិច ដែលកាត់បន្ថយយ៉ាងច្រើននូវសកម្មភាព ពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី ។ ប៉ុន្តែការពង្រឹងបទប្បញ្ញត្តិរដូវបិទនេសាទ មិនមែនជាឧបសគ្គអ្វីធំដុំទេចំពោះអ្នកដែលចង់នេសាទ ធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និងធ្វើការនាំចេញ ។

ឧទាហរណ៍ អ្នកនាំចេញជាធម្មតាដាក់ពាក្យសុំ "អាជ្ញាប័ណ្ណស្តុកត្រី" នៅរដូវបិទនេសាទ ។ តាម ច្បាប់ស្តីពីការគ្រប់គ្រងវិស័យជលផលឆ្នាំ១៩៨៧ (លេខ ៣៣ ក្រ.ច) អាជ្ញាប័ណ្ណនេះអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកនាំចេញ អាចស្តុកត្រីក្នុងបរិមាណកំណត់មួយនៅក្នុងបែរក្នុងគោលដៅចិញ្ចឹមវា ឬស្តុកទុកលក់ពេលត្រីឡើងថ្លៃ ។ នៅពេលអ្នកនាំចេញ បានត្រៀមស្រេចបាច់ហើយ ដើម្បីលក់ចេញ "ត្រីស្តុក" គឺអាចដឹកជញ្ជូនដោយស្របច្បាប់ ទោះបីនៅក្នុងរដូវបិទនេសាទក្តី ។ ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង អ្នកនាំចេញដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណស្តុកត្រីជារឿយៗ ពុំមានត្រីស្តុកទុកនៅក្នុងរដូវបិទនេសាទទេ ។ ប៉ុន្តែ ពួកគេបន្តទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ

[១២] រដូវបិទនេសាទមានរយៈពេល ៤ខែ/ឆ្នាំ ពីថ្ងៃទី ១ មិថុនា ដល់ ៣០ កញ្ញា សំរាប់ភាគភាគខាងជើងក្រុងភ្នំពេញ និងពីថ្ងៃទី ១ កក្កដា ដល់ ៣០ តុលា សំរាប់ភាគខាងត្បូងក្រុងភ្នំពេញ ។

ពាណិជ្ជករ និងអ្នកលក់ដុំ សំរាប់ធ្វើការនាំចេញ ដូចដែលពួកគេបានធ្វើនៅក្នុងរដូវបើកនេសាទដែរ ។ អាជ្ញាប័ណ្ណស្តុកត្រីគ្រាន់តែប្រើជាមូលដ្ឋានសំរាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និងនាំចេញត្រី នៅរដូវបិទនេសាទប៉ុណ្ណោះ ។

## ៤.៣. សេចក្តីសង្ខេប

ការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែងក្នុងការនាំចេញត្រី មានលក្ខណៈដូចគ្នាតិចតួចណាស់ នឹងការតំរូវឡើងនៅក្នុងប្រព័ន្ធបទប្បញ្ញត្តិជាផ្លូវការ ។ ត្រីភាគច្រើនដែលដឹកជញ្ជូនចេញតាមច្រកប៉ោយប៉ែត ត្រូវបាននាំចេញដោយគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ និងធ្វើឡើងពេញមួយឆ្នាំ ដោយមិនគោរពដល់ច្បាប់ស្តីពីរដូវបិទនេសាទទេ ។ កំរៃត្រូវបានបង់ដោយគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ ឬក្នុងករណីដែលមានមូលដ្ឋានច្បាប់ គឺត្រូវបានចរចាគ្នាដើម្បីឱ្យមានការបង់កំរៃក្រៅផ្លូវការ ។ ឧទាហរណ៍ មន្ត្រីជលផលកត់ត្រាតែ ១ភាគ៤ ទៅ ១ភាគ១០ នៃបរិមាណដឹកជញ្ជូនសរុបពិតប្រាកដនៅក្នុងលិខិតដឹកជញ្ជូន ដើម្បីអាចចរចាទាមទារការបង់កំរៃក្រៅផ្លូវការជាមួយអ្នកនាំចេញ ។ ដោយសារការយកកំរៃគ្មានមូលដ្ឋានអ្វីច្បាស់លាស់បែបនេះ អ្នករត់ការបានចាប់ផ្តើមផ្តល់សេវាកម្មទទួលខុសត្រូវក្នុងការបង់កំរៃនៅតាមកុងត្រូល និងនៅឯព្រំដែន ជាថ្នូរនឹងថ្លៃកំណត់មួយ ។ សេវាកម្មអ្នករត់ការនេះ មានមុខងារស្រដៀងគ្នានឹងកម្មវិធីធានារ៉ាប់រងក្រៅផ្លូវការមួយ ដោយអ្នកនាំចេញអាចផ្ទេរភាពប្រថុយប្រថានក្នុងការបង់ប្រាក់កំរៃខ្ពស់ទៅឱ្យអ្នករត់ការ ដើម្បីទទួលបានភាពប្រាកដប្រជាអំពីចំណាយ (តាមថ្លៃជាកំណត់មួយ) ។

# ជំពូកទី ៥

# ការវិភាគលើប្រាក់កំរៃសំរាប់ការនាំចេញត្រី[១៣]

ផលប៉ះពាល់ដ៏ធ្ងន់ធ្ងរនៃការបង់ប្រាក់កំរៃដែលមានទៅលើភាពមានចំណេញក្នុងការនាំចេញត្រី ទាមទារឱ្យមានការវិភាគបន្ថែម ដើម្បីវាយតម្លៃថា មានស្ថាប័នណាខ្លះពាក់ព័ន្ធនឹងការប្រមូលប្រាក់កំរៃ មូលដ្ឋានច្បាប់/បទបញ្ញត្តិ សំរាប់ការប្រមូលប្រាក់កំរៃ ទំហំប្រាក់កំរៃជាតួយ៉ាង ដំណាក់កាលនៃពាណិជ្ជកម្មដែលប្រាក់កំរៃភាគច្រើនត្រូវបានប្រមូល និងការប្រៀបធៀបអត្រាផ្លូវការ ទៅនឹងការបង់ប្រាក់កំរៃជាក់ស្តែង ។ ដើម្បីជួយដល់ការវាយតម្លៃនេះ បានធ្វើការវិភាគលំអិតមួយដូចខាងក្រោមស្តីពីការដឹកត្រី មួយជើងពីឆ្នុកទ្រូក្នុងខេត្តកំពង់ឆ្នាំង ទៅកាន់ផ្សារឡងគឿក្នុងប្រទេសថៃ (សូមមើលប្រអប់) ។

ពត៌មានស្តីពីការដឹកត្រីមួយជើងនេះ ប្រមូលបានតាមរយៈកិច្ចសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកនាំចេញ និងជំនួយការរបស់គាត់ និង តាមរយៈការសង្កេតផ្ទាល់ក្នុងពេលធ្វើដំណើរជាមួយរថយន្តដឹកនាំត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីទៅផ្សារឡុងគឿ ។ ផ្អែកលើការវិភាគ ពត៌មានបានពីបទសម្ភាសន៍នៅកន្លែងឡើងត្រីទាំង៥ និងការប្រៀបធៀបទៅនឹងការដឹកត្រីពីរជើងផ្សេងទៀតដែលបានសង្កេត ផ្ទាល់ដែរ គឺការដឹកត្រីពីឆ្នុកទ្រូទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ អាចចាត់ទុកថាមានលក្ខណៈតំណាង ព្រោះវាជាការដឹកត្រីជាតួយ៉ាងមួយ ដែលបានធ្វើឡើងនៅក្រោមលក្ខខណ្ឌ និងការរាំងស្ទះផ្សេងៗ ដែលតែងកើតមានជាទូទៅចំពោះពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី ។ ឧទាហរណ៍ ប្រាក់កំរៃសំរាប់ការដឹកត្រីមួយជើងមានចំនួន ៧៦ដុល្លារ/តោន គឺតិចជាងប្រាក់កំរៃមធ្យមភាគសំរាប់កន្លែងឡើងត្រី ទាំង៥ (៨៣ដុល្លារ/តោន) តែបន្តិចទេ (ពត៌មានបន្ថែមស្តីពីកំរិតប្រាក់កំរៃសំរាប់ការនាំចេញត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីផ្សេងៗមានចុះ ក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ខ) ។

## ៥.១. សង្ខេបលំអិតនៃការបង់ប្រាក់កំរៃ

តារាង៥.១ បង្ហាញពីសង្ខេបលំអិតនៃប្រាក់កំរៃដែលបានបង់ក្នុងពេលដឹកត្រីនាំចេញ ៣.១តោនពីឆ្នុកទ្រូទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ ។ ក្រៅពីចំនួនប្រាក់កំរៃ តារាង៥.១ បង្ហាញពីទីកន្លែងប្រមូលប្រាក់កំរៃ ស្ថាប័នប្រមូលប្រាក់កំរៃ និងមូលដ្ឋាន (ប្រសិនបើមាន) សំរាប់ការប្រមូល ។ ជាសរុប មានការបង់ប្រាក់កំរៃអស់ ២៣៦ដុល្លារ ដើម្បីធ្វើការដឹកត្រីនាំចេញ ៣.១តោន (ស្មើនឹង ៧៦ ដុល្លារ/តោន ។ តួលេខនេះពាក់ព័ន្ធនឹងការបង់ប្រាក់កំរៃ ២៧ដងផ្សេងៗគ្នា ទៅឱ្យ ១៥ស្ថាប័ន នៅ ១៦កន្លែងផ្សេងគ្នា (គឺនៅ កន្លែងឡើងត្រី នៅតាមកុងត្រូល១៣កន្លែង និងនៅព្រំដែនទាំងសងខាង) ។ ក្នុងចំណោមការបង់ប្រាក់កំរៃជាច្រើននេះ ប្រាក់ កំរៃច្រើនៗបំផុតបានបង់សំរាប់:

- **លិខិតដឹកជញ្ជូន** - ការតំរូវឱ្យមានលិខិតដឹកជញ្ជូន បានផ្តល់មូលដ្ឋានជាទូទៅបំផុតមួយសំរាប់ការប្រមូលប្រាក់កំរៃ ក្រៅផ្លូវការ ។ គេបង្កើតលិខិតនេះ ធ្វើជាយន្តការសំរាប់ត្រួតពិនិត្យពាណិជ្ជកម្មត្រីក្នុងស្រុកឆ្លងកាត់ពីខេត្តមួយទៅ ខេត្តមួយក្រោមរបបសេដ្ឋកិច្ចតាមផែនការប្រមូលផ្តុំ (អនុក្រឹត្យស្តីពីការដឹកជញ្ជូនផលនេសាទ លេខ ៦៦អ.ន.ក្រ

[១៣] ភាគច្រើននៃជំពូកទី៥ ត្រូវបានរាយការណ៍កាលពីពេលមុននៅក្នុងអត្ថបទរបស់លោក យឹម ជា និងប្រ៊ូស មែកខិន្លី "ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបៈ ការវិភាគលើប្រព័ន្ធប្រមូលប្រាក់កំរៃ" ទស្សនាវដ្តីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា ឆ្នាំទី៧ លេខ៣ កក្កដា-កញ្ញា ២០០៣ ។

ចុះថ្ងៃទី ៥ វិច្ឆិកា ១៩៨៨) ។ ប្រាក់កំរៃជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងការចេញ និងការឆែកឆេរពិនិត្យលិខិតដឹកជញ្ជូនមានចំនួនពី ១៧-២០ដុល្លារ/តោន ។

- ពន្ធគយ - ទោះបីជាអត្រាពន្ធនាំចេញត្រីជាផ្លូវការនៃទីចាត់ការគយកម្ពុជា គឺ ១០% ក្តី ប៉ុន្តែក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង អ្នកនាំចេញបង់តិចជាង ១% (ប្រហែល ៧-៨ដុល្លារ/តោន) ។ ទោះយ៉ាងនេះក្តី គេត្រូវទទួលស្គាល់ជាសំខាន់ថា ការអនុវត្តន៍តាមអត្រាផ្លូវការប្រហែលមិនអាចធ្វើកើតទេសំរាប់អ្នកនាំចេញ (សូមមើលផ្នែក៥.៤) ។ អ្នកនាំចេញត្រូវបង់ទៅឱ្យនាយកដ្ឋានគយថៃ អស់ ១៩ដុល្លារ/តោន ដែលជាប្រាក់កំរៃមួយខ្ពស់ជាងគេបំផុតនៅក្នុងដំណើរដឹកត្រីនាំចេញ ។ ទោះបីការវាយតម្លៃពីប្រាក់កំរៃ ដែលប្រមូលយកនៅក្នុងប្រទេសថៃ វាស្ថិតនៅក្រៅក្របខ័ណ្ឌនៃការសិក្សានេះក្តី ប៉ុន្តែប្រាក់កំរៃដ៏ច្រើន ប្រមូលយកដោយគយថៃនៅលើការនាំចូលត្រីពីប្រទេសកម្ពុជាអាចជាប្រធានបទដ៏សមស្របសំរាប់ការពិភាក្សាខាងពាណិជ្ជកម្មនាពេលអនាគត ។
- ការជួសជុលនិងថែទាំផ្លូវ - ដោយមានកិច្ចសន្យាជាមួយរដ្ឋាភិបាល ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគមួយទទួលខុសត្រូវលើការងារជួសជុល និងថែទាំផ្លូវដែលតភ្ជាប់កន្លែងឡើងត្រីនៅឆ្នុកទ្រូទៅកាន់ផ្លូវជាតិ ។ ជាថ្នូរវិញ ក្រុមហ៊ុនប្រមូលយកប្រាក់កំរៃលើអ្នកប្រើប្រាស់ផ្លូវ ក្នុងតម្លៃ ៦-៧ដុល្លារ/តោន ។
- ការចេញលិខិត "បញ្ជូនទំនិញ" ដោយភ្នាក់ងារក្រុមហ៊ុនជលផល - ដូចមានកត់សំគាល់ក្នុងផ្នែក២.៤.១ នោះដែរ ក្រុមហ៊ុនជលផលលែងដើរតួនាទីសំខាន់ទៀតហើយក្នុងការនាំចេញត្រី ប៉ុន្តែភ្នាក់ងារក្រុមហ៊ុនជលផលខ្លះបន្តចេញលិខិត "បញ្ជូនទំនិញ" ដែលពុំចាំបាច់ ដោយយកប្រាក់កំរៃប្រហែល ៥ដុល្លារ/តោន ។
- ភាស៊ី (យឿត្រី បាន សម្បត្តិ) - ភាស៊ីគឺជាប្រាក់កំរៃដែលក្រុមហ៊ុនឯកជនមួយបានទទួលការអនុញ្ញាតឱ្យប្រមូលយកក្រោមកិច្ចព្រមព្រៀងមួយជាមួយរដ្ឋាភិបាល ។ យឿត្រី បាន សម្បត្តិ ទទួលបានអាជ្ញាប័ណ្ណ និងការយល់ព្រមពីសាលាខេត្តបន្ទាយមានជ័យ និងក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងការប្រមូលភាស៊ី ០,៨-៤បាត សំរាប់ត្រីនាំចេញ ១គ.ក ។ ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង អ្នកនាំចេញបង់ប្រហែលតែ ០,១-០,២បាត/គ.កប៉ុណ្ណោះ (ឬប្រហែល ៣ ដុល្លារ/តោន) ។ សំរាប់ការអនុញ្ញាតនេះ យឿត្រី បាន សម្បត្តិ ត្រូវបង់ប្រាក់ ១០លានរៀលប្រចាំឆ្នាំ ទៅឱ្យរតនាគារខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ។ អ្នកនាំចេញត្អូញត្អែរខ្លាំងណាស់ពីរឿង យឿត្រី បាន សម្បត្តិ នេះ ពីព្រោះគេប្រមូលយកតែប្រាក់កំរៃ ដោយគ្មានផ្តល់សេវាកម្មអ្វីទេ ។

យឿត្រី បាន សម្បត្តិ ជាកន្លែងប្រមូលការបង់ភាស៊ី ប៉ោយប៉ែត បន្ទាយមានជ័យ

**"ដំណើរតាមត្រី": ការសង្កេតលើដំណើរដឹកត្រីនាំចេញ**

**នៅកន្លែងឡើងត្រី**

នៅរសៀលថ្ងៃទី២៤ មករា ២០០៣ អ្នកនាំចេញពីរនាក់ បានរៀបចំដឹកត្រីចេញពីឆ្នុកទ្រូក្នុងខេត្តកំពង់ឆ្នាំង ទៅកាន់ផ្សារឡងគឿក្នុងប្រទេសថៃ ។ អ្នកនាំចេញទាំងពីរនាក់បានពិពណ៌នាខ្លួនឯងថា ជាអ្នកប្រកបរបរដោយខ្លួនឯង ធ្វើប្រតិបត្តិការជាឯករាជ្យដោយគ្មានអាជ្ញាប័ណ្ណ ឬគ្រឹះស្ថានអាជីវកម្មជាផ្លូវការអ្វីទេ ។ ទោះយ៉ាងណានេះក្តី ដោយសារអ្នកនាំចេញម្នាក់ៗពុំមានត្រីច្រើនគ្រប់គ្រាន់ ដើម្បីផ្ទុករថយន្តកន្ទុយកាត់មួយឱ្យបានពេញ ពួកគេទាំងពីរនាក់ក៏បានសំរេចចិត្តប្រើរថយន្តរួមគ្នា ដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយពាណិជ្ជកម្ម ។ ពួកគេមានត្រីសរុបគ្នា ៣.១០០គ.ក (ម្នាក់មាន ២.៣៥០គ.ក ឯម្នាក់ទៀតមានតែ ៧៥០គ.ក) ដែលមាន ១២ប្រភេទត្រី និងដែលពួកគេបានចំណាយពេលអស់ ២-៣ថ្ងៃ ដើម្បីប្រមូលទិញពីពាណិជ្ជករនានា ។

នៅឯភូមិបណ្តែតទឹកឆ្នុកទ្រូ វេលាម៉ោង ៤ល្ងាច អ្នកនាំចេញទាំងពីរនាក់ បានចាប់ផ្តើមផ្ទេរត្រីពីធុងជ័រដែលគេស្តុកត្រីដាក់ទឹកកកទៅផ្ទុកក្នុងបាឡាង (ទូកចម្លង) ។ បន្ទាប់មក ទូកចម្លងបានដឹកត្រីឆ្ពោះទៅកាន់រថយន្តមួយដែលចតរង់ចាំនៅឯកន្លែងឡើងត្រីក្នុងចំងាយជិតដល់ ១គ.ម ។ នៅពេលកំពុងផ្ទេរត្រីដើម្បីផ្ទុកចូលក្នុងរថយន្តកន្ទុយកាត់ អ្នកនាំចេញម្នាក់បានទៅស្នើសុំលិខិតដឹកជញ្ជូន ដែលចេញដោយការិយាល័យជលផល និងមន្ទីរកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ។ ក្រោយពីការចរចាមួយសន្ទុះ គេកត់ត្រាត្រីតែ ៣០០គ.ក (មួយភាគដប់នៃបរិមាណពិតប្រាកដ) និង ៣ប្រភេទត្រីប៉ុណ្ណោះនៅក្នុងលិខិតដឹកជញ្ជូន ។ តាមសំដីអ្នកនាំចេញ នេះជារបៀបរបបអនុវត្តន៍តាមធម្មតាហើយ ។ ប្រាក់កំរៃផ្លូវការត្រូវបានបង់ទៅតាមបរិមាណកត់ត្រានៅលើលិខិត (៣០០គ.ក) ជាមួយគ្នានឹងប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការបន្ថែមមួយទៀតដែលគេបង់ទៅឱ្យមន្ត្រីអ្នកចេញលិខិត ។ បន្ទាប់មកទៀត អ្នកនាំចេញបង់ប្រាក់កំរៃសំរាប់ "លិខិតបញ្ជូនទំនិញ" ដែលចេញដោយភ្នាក់ងារក្រុមហ៊ុនជលផល (កាំហ្វីមិច) និងបង់ប្រាក់កំរៃទៅឱ្យស្ថាប័នឯទៀតៗផងដែរ ។ នៅម៉ោង ៨យប់ ក្រោយមានលិខិតនានាក្នុងដៃហើយ និងក្រោយផ្ទុកត្រី ៣.១០០គ.ក បានរួចរាល់ អ្នកបើករថយន្ត និងអ្នកជំនួយការម្នាក់របស់អ្នកនាំចេញបានចាកចេញពីឆ្នុកទ្រូ ។

**នៅតាមផ្លូវ**

រថយន្តកន្ទុយកាត់ បើកបរឆ្លងកាត់ខេត្តកំពង់ឆ្នាំង តាមផ្លូវជាតិលេខ៥ ដោយគ្មានឧប្បត្តិហេតុអ្វីទេ ។ ប៉ុន្តែពេលមកដល់ខេត្តពោធិ៍សាត់ គេត្រូវជួបកុងត្រូលទី១ ។ សរុបមក ចាប់ពីខេត្តពោធិ៍សាត់រហូតដល់ខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ឃើញមានកុងត្រូល ១៣កន្លែង ដែលមានមន្ត្រីប្រចាំការមកពីស្ថាប័នផ្សេងៗ ដូចជានគរបាលសេដ្ឋកិច្ច និងជលផលខេត្ត ។ អ្នកឆែកឆេរនៅកុងត្រូលខ្លះ បានដាក់បារាស់បណ្តោះអាសន្ននៅលើផ្លូវថ្នល់ ដើម្បីបញ្ឈប់ចរាចរទាំងអស់ ចំណែកឯអ្នកខ្លះទៀតបានចេញពីចំហៀងផ្លូវដើម្បីមកប្រមូលប្រាក់កំរៃ ។ ម្តងម្កាល អ្នកឆែកឆេរនៅកុងត្រូលបានដេកលក់ ។ អ្នកបើកបរ និងអ្នកជំនួយការគិតថានេះជាសំណាងល្អ ហើយបើករថយន្តឆ្លងកាត់យ៉ាងលឿនដោយមិនបង់ប្រាក់កំរៃ ។ ប៉ុន្តែមានករណីមួយដែលអ្នកឆែកឆេរនៅកុងត្រូលទំនងជាដេកលក់ ប៉ុន្តែមិនលង់លក់ទេ ហើយបានយកម៉ូតូដេញតាមយ៉ាងលឿន ។ ពួកគេបញ្ជាឱ្យអ្នកបើកបរបញ្ឈប់រថយន្ត និងបង់ប្រាក់កំរៃ ១០០បាត (ជាទូទៅប្រាក់កំរៃត្រូវបង់ជាប្រាក់បាតនៅតាមកុងត្រូល និងនៅព្រំដែន) ។

នៅតាមកុងត្រូលភាគច្រើន គេបង់ប្រាក់កំរៃយ៉ាងលឿនដោយគ្មាននិយាយអ្វីទេ ។ ប៉ុន្តែក្នុងករណីខ្លះ ការដឹកត្រីត្រូវខាតពេល ដោយសារមានការចរចាតឹងតែងពីប្រាក់កំរៃ ។ ក្នុងករណីបែបនេះ អ្នកឆែកឆេរនៅកុងត្រូលទាមទារឱ្យអ្នកជំនួយការ (ត្រូវជាសាច់ញាតិអ្នកនាំចេញត្រី) បង់ប្រាក់កំរៃខ្ពស់ថែមទៀត ដោយសារត្រីក្នុងរថយន្តមានច្រើន ហើយគុណភាពត្រីក៏ខ្ពស់ ។ អ្នកជំនួយការតែងឆ្លើយដោះសារតបវិញថា ត្រីទាំងនេះមានគុណភាពទាប និងមានបរិមាណតិច គឺរហូតដល់ពួកគេឈានដល់ការព្រមព្រៀងគ្នាពីចំនួនប្រាក់កំរៃ ។

**នៅឯព្រំដែន**

រថយន្តកន្តយកាត់ បានមកដល់កន្លែងចតរថយន្តមួយនៅតំបន់ព្រំដែនប៉ោយប៉ែត នៅម៉ោងប្រហែល ៦:៣០ព្រឹក នៅថ្ងៃបន្ទាប់ ។ មានការបង់ប្រាក់កំរៃទៅឱ្យមន្ត្រីមកពីការិយាល័យជលផលខេត្ត និងនាយកដ្ឋានជលផល ហើយបន្ទាប់មកអ្នកជំនួយការ បានជួលកម្មករមួយក្រុមមានគ្នាប្រហែល ១០នាក់ ដើម្បីផ្ទេរត្រី ៣,១តោន ពីរថយន្តទៅក្នុងរទេះធំមួយ និងរុញរទេះនោះចូលទៅក្នុងផ្សារឡុងគឿ ហើយរើត្រីដាក់ចុះមកខាងក្រោម ។ អ្នកជំនួយការបានជួល "អ្នករត់ការ" ម្នាក់ផងដែរ ដើម្បីជួយសំរួលការបង់ប្រាក់នៅព្រំដែនទៅឱ្យកាំកុងត្រូល គយ ប៉ូលីសអន្តោប្រវេសន៍ និងកងរាជអាវុធហត្ថ ទាំងខាងកម្ពុជា និងថៃ ។ ត្រីបានទៅដល់ផ្សារឡុងគឿ នៅម៉ោង ១១ព្រឹក ហើយត្រូវបានរើចុះអស់ ថ្លឹង និងសរសេរជាបង្កាន់ដៃរួចរាល់នៅម៉ោង ១ល្ងាច ដូច្នេះគេចំណាយពេលអស់ ២១ម៉ោង ក្រោយពីបានចាកចេញពីភូមិបណ្តែតទឹកនៅឆ្នុកទ្រូ ។

តារាង ៥.១. សង្ខេបនៃការបង់ប្រាក់កំរៃ: ការដឹកត្រី ៣,១តោន ពីឆ្នុកទ្រូដល់ផ្សារឡុងគឿនៅថៃ (ខែមករា ២០០៣)

| ទីកន្លែង | ទីតាំង | ស្ថាប័នប្រមូលប្រាក់កំរៃ | មូលដ្ឋាន | ប្រាក់កំរៃ | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | (ដុល្លារ/ត) | (ដុល្លារ/ដើង) |
| កំពង់ឆ្នាំង | ក. ឡើងត្រីឆ្នុកទ្រូ | ជលផលខេត្ត | ចេញលិខិតដឹកជញ្ជូន | 2.4 | 7.3 |
| | | ក្រុមហ៊ុនជលផល | ចេញលិខិតបញ្ជូនទំនិញ | 4.9 | 15.2 |
| | | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 1.2 | 3.8 |
| | | កងរាជអាវុធហត្ថ | គ្មានមូលដ្ឋាន | 0.8 | 2.5 |
| | ថ្លៃឈ្នួលផ្លូវ | ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវ | សិទ្ធិពីរដ្ឋាភិបាល-ជួសជុលផ្លូវ ប្រមូលកំរៃ | 6.5 | 20.3 |
| ពោធិ៍សាត់ | កុងត្រូលទី ១ | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 0.8 | 2.3 |
| | ២ | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 1.5 | 4.7 |
| | | គយ | គ្មានមូលដ្ឋាន | 0.8 | 2.3 |
| បាត់ដំបង | ៣ | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | - | k |
| | ៤ | កងរាជអាវុធហត្ថ, ស្ពានថ្ម | គ្មានមូលដ្ឋាន | - | x |
| | ៥ | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 0.8 | 2.3 |
| | | ជលផលខេត្ត | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 0.4 | 1.2 |
| | ៦ | នគរបាល (មិនស្គាល់) | - | - | K |
| បន្ទាយមានជ័យ | ៧ | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | - | X |
| | ៨ | នគរបាលចរាចរ | គ្មានមូលដ្ឋាន | 0.3 | 0.9 |
| | ៩ | ជលផលខេត្ត | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 2.3 | 7.0 |
| | | ស្ថានីយ៍តាក់ស៊ីនៅស្វាយ | គ្មានមូលដ្ឋាន | 0.4 | 1.2 |
| | ១០ | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ចទឹកថ្លា | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 1.5 | 4.7 |
| | ១១ | នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច អូរជ្រៅ | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 1.5 | 4.7 |
| | ១២ | យឿ ត្រី បាន សម្បត្តិ | សិទ្ធិពីរដ្ឋាភិបាល-បង់ប្រាក់ឱ្យខេត្ត ប្រមូលកំរៃ | 3.0 | 9.3 |
| | ១៣ | នាយកដ្ឋានជលផល និង ជលផលខេត្ត | ឆែកមើលលិខិតដឹកជញ្ជូន | 5.3 | 16.3 |
| ព្រំដែន | ខាងខ្មែរ | កាំកុងត្រូល | ពន្ធអាករ 0,9% | 1.5 | 4.7 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | គយ | ពន្ធនាំចេញ ១០% | 7.5 | 23.3 |
| | | នគរបាលអន្តោប្រវេសន៍, កងរាជអាវុធហត្ថ | គ្មានមូលដ្ឋាន | 4.5 | 14.0 |
| | អ្នករត់ការ | | ចំណេញលើសេវា ក្រោយបង់ប្រាក់កំរៃ | 7.5 | 23.3 |
| | ខាងថៃ | គយ | មិនកំណត់បាន | 18.8 | 58.2 |
| | | នគរបាលអន្តោប្រវេសន៍, កងរាជអាវុធហត្ថ | មិនកំណត់បាន | 1.2 | 3.7 |
| | | ផ្សារឡុងគឿ | ថ្លៃឈ្នួលចូលផ្សារ | 0.9 | 2.8 |
| ប្រាក់កំរៃសរុប/ជើង | | | | 76.1 | 235.9 |

សំគាល់: មិនមានការបង់កំរៃនៅកន្លែង ក, ខ, គ, ឃ ទេ ព្រោះអ្នកយាមដេកលក់ ប៉ុន្តែតាមធម្មតា ត្រូវបង់ ក=១៥០បាត, ខ=១០បាត, គ=១០-៥០បាត, ឃ=១០០បាត ។

## ៥.២. ប្រាក់កំរៃសរុបប្រមូលដោយស្ថាប័នផ្សេងៗ

តារាង៥.២. បង្ហាញនូវប្រាក់កំរៃបង់ទៅឱ្យស្ថាប័នប្រមូលប្រាក់កំរៃនិមួយៗ ក្នុងនេះស្ថាប័នខ្លះប្រមូលប្រាក់កំរៃនៅកន្លែងផ្សេងៗគ្នាជាច្រើន ។ ឧទាហរណ៍ មន្ត្រីជលផលដែលមានឈរជើងនៅកន្លែងឡើងត្រីឆ្នុកទ្រូ នៅតាមកុងត្រូលតាមផ្លូវ និងនៅតំបន់ព្រំដែនប៉ោយប៉ែត បានប្រមូលប្រាក់កំរៃទាំងអស់ប្រាំដង ។ មានការបង់ប្រាក់កំរៃ ៦ដង ទៅឱ្យនគរបាលសេដ្ឋកិច្ច (និងអាចមានការបង់ប្រាក់កំរៃពីរដងថែមទៀត បើសិនអ្នកដែកឆេរនៅកុងត្រូលមិនបានដេកលក់) ។ ប្រាក់កំរៃបង់ទៅឱ្យមន្ត្រីជលផល (នាយកដ្ឋាន និងការិយាល័យខេត្ត) មានចំណែកតែ ២០% នៃប្រាក់កំរៃសរុបដែលប្រមូលយកនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា សំរាប់ការដឹកត្រីមួយជើង ។ ចំណែកឯ ៨០% ទៀត គឺប្រមូលដោយស្ថាប័នដែលគ្មានតួនាទីផ្ទាល់ក្នុងការគ្រប់គ្រងជលផល (ឧទាហរណ៍ គយ នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច និងក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវ) ។

តារាង ៥.២. ប្រាក់កំរៃសរុបដែលប្រមូលដោយស្ថាប័ននានាៈ ការដឹកត្រី ៣,១តោន ពីឆ្នុកទ្រូទៅដល់ផ្សារឡុងគឿ នៅក្នុងប្រទេសថៃ (ខែមករា ឆ្នាំ២០០៣)

| ស្ថាប័នប្រមូលប្រាក់កំរៃ | ចំនួនដងនៃការបង់កំរៃ | ប្រាក់កំរៃជាក់ស្តែងសរុប | | |
|---|---|---|---|---|
| | | ដុល្លារ/តោន | ដុល្លារ/ជើង | %នៃប្រាក់កំរៃ (ខាងខ្មែរ) |
| ជលផល | 5 | 10.3 | 31.8 | 20% |
| គយ | 2 | 8.3 | 25.6 | 16% |
| នគរបាលសេដ្ឋកិច្ច | 6 | 7.2 | 22.4 | 14% |
| ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវ | 1 | 6.5 | 20.3 | 13% |
| ក្រុមហ៊ុនជលផល | 1 | 4.9 | 15.2 | 10% |
| យឿ ត្រី បាន សម្បត្តិ | 1 | 3.0 | 9.3 | 6% |
| កាំកុងត្រូល | 1 | 1.5 | 4.7 | 3% |
| ផ្សេងៗ[ក] | 6 | 9.8 | 30.2 | 19% |
| សរុបនៅខាងខ្មែរ | 23 | 51.5 | 159.5 | 100% |
| សរុបនៅខាងថៃ | 4 | 24.6 | 76.4 | |
| សរុបទាំងនៅខាងខ្មែរនិងថៃ | 27 | 76.1 | 235.9 | |

[ក] រួមមានកងរាជអាវុធហត្ថ នគរបាលចរាចរ ស្ថានីយ៍ពាក់ស៊ីនៅស្វាយ នគរបាលអន្តោប្រវេសន៍ និងអ្នករត់ការ ។

## ៥.៣. ការបង់ប្រាក់កំរៃនៅដំណាក់កាលផ្សេងគ្នានៃពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញ

ក្នុងតារាង៥.៣. ការបង់ប្រាក់កំរៃត្រូវបានរបមូលផ្តុំទៅតាមដំណាក់កាលនៃពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញ គឺរួមបញ្ចូលទាំងកន្លែងឡើងត្រី កុងត្រូល ខាងព្រំដែនប្រទេសកម្ពុជា និងខាងព្រំដែនប្រទេសថៃ ។ គួរកត់សំគាល់ថា ជាងពាក់កណ្តាលនៃប្រាក់កំរៃទាំងអស់ដែលបានបង់ក្នុងការដឹកត្រីមួយជើងពីផ្នុកទ្រូឆ្ពោះទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ ត្រូវបានប្រមូលនៅព្រំដែន (២៣% នៅខាងកម្ពុជា និង ៣២% នៅខាងថៃ) ។ តួលេខនេះផ្តល់គំនិតថា បើចង់ធ្វើអន្តរាគមន៏ខាងគោលនយោបាយសំដៅកាត់បន្ថយប្រាក់កំរៃយ៉ាងច្រើន១ គឺត្រូវតែដោះស្រាយសកម្មភាពប្រមូលប្រាក់កំរៃនៅព្រំដែនទាំងសងខាង ។

គួរកត់សំគាល់ដែរថា មានប្រាក់កំរៃប្រហែលតែ ២១%នៃប្រាក់កំរៃសរុបប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានប្រមូលនៅកន្លែងឡើងត្រី (គឺកន្លែងដែលចំណូលជាប្រាក់កំរៃ អាចជួយទ្រទ្រង់ដោយផ្ទាល់ដល់សកម្មភាពគ្រប់គ្រងជលផល) ចំណែកឯប្រាក់កំរៃភាគច្រើន គឺប្រមូលដោយស្ថាប័នដែលពុំមានពាក់ព័ន្ធដោយផ្ទាល់នឹងការគ្រប់គ្រងជលផល ។ ការិយាល័យជលផលខេត្តកំពង់ឆ្នាំង (ស្ថាប័នទទួលខុសត្រូវចំពោះការគ្រប់គ្រងជលផលក្នុងតំបន់ដែលគេនេសាទ ត្រីសំរាប់នាំចេញនៅក្នុងឧទាហរណ៏ខាងលើ) បានប្រមូលប្រាក់កំរៃតែមួយភាគតូចប៉ុណ្ណោះនៃប្រាក់កំរៃសរុបដែលបានបង់សំរាប់ការដឹកត្រីមួយជើងនោះ (៧,៣ដុល្លារ ឬ ៣%) ។ ក្នុងប្រាក់ចំណូលនេះ មានតែ ២,៣ដុល្លារប៉ុណ្ណោះ ដែលបានប្រមូលជាប្រាក់កំរៃផ្លូវការ (សំរាប់ការចេញលិខិតដឹកជញ្ជូន) ហើយក្រៅពីនេះសុទ្ធតែជាការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ ។

តារាង ៥.៣. ការបង់ប្រាក់កំរៃ នៅតាមដំណាក់កាលផ្សេង១នៃពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញៈ ការដឹកត្រី ៣,១តោន ពីផ្នុកទ្រូទៅដល់ផ្សារឡុងគឿនៅក្នុងប្រទេសថៃ (ខែមករា ២០០៣)

| | ប្រាក់កំរៃ | | |
|---|---|---|---|
| | ដុល្លារ/តោន | ដុល្លារ/ជើង | ភាគរយជាមធ្យមភាគ |
| កន្លែងឡើងត្រី | 15.8 | 49.1 | 20.8 |
| កុងត្រូល | 18.3 | 56.8 | 24.1 |
| ព្រំដែនខ្មែរ | 17.3 | 53.6 | 22.7 |
| សរុបរង (ខាងកម្ពុជា) | 51.5 | 159.5 | 67.6 |
| ព្រំដែនថៃ | 24.6 | 76.4 | 32.4 |
| សរុបទាំងអស់ | 76.1 | 235.9 | 100.0 |

## ៥.៤. ប្រាក់កំរៃបង់ជាក់ស្តែង ធៀបនឹងប្រាក់កំរៃផ្លូវការ (ប្រសិនបើពង្រឹងការអនុវត្តន៏)

ដូចបានពិភាក្សាក្នុងជំពូកទី ៤ រួចហើយ រាល់ការនាំចេញត្រីដែលបានសង្កេតឃើញ (រួមទាំងការដឹកត្រីចេញពីផ្នុកទ្រូ ទៅផ្សារឡុងគឿ) គ្មានករណីណាមួយដែលប្រាក់កំរៃផ្លូវការត្រូវបានបង់ទៅតាមអត្រាផ្លូវការនោះទេ ។ ប្រាក់កំរៃទាំងអស់ សុទ្ធតែត្រូវបានចរចាគ្នា ។ ចំលើយតបមួយចំពោះកង្វះខាតក្នុងការពង្រឹងការអនុវត្តន៏ការប្រមូលប្រាក់កំរៃផ្លូវការ គឺអាចស្នើឱ្យមានការកែលំអខាងការអនុវត្តន៏ ប៉ុន្តែដូចតារាង៥.៤ បានបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់ ការដាក់អនុវត្តន៏យ៉ាងត្រឹមត្រូវនូវប្រាក់កំរៃផ្លូវការប្រហែលនឹងធ្វើឱ្យអ្នកនាំចេញត្រីស្ទើរតែទាំងអស់ (ឬក៏ទាំងអស់គ្នា) ត្រូវដួលរលំមុខជំនួញ ។ ឧទាហរណ៏ អ្នកនាំចេញបានចំណេញ ៧៩ដុល្លារ ក្នុងការដឹកត្រីមួយជើងពីផ្នុកទ្រូ ទៅផ្សារឡុងគឿ ក្រោយពីបានបង់ប្រាក់កំរៃអស់ ២៣៦ដុល្លារ ។ ប៉ុន្តែបើសិនដាក់បង្ខំឱ្យបង់ប្រាក់កំរៃផ្លូវការទៅតាមអត្រាផ្លូវការវិញប្រាក់កំរៃក្នុងមួយជើងឡើងដល់ ៦៨១ដុល្លារ ដែលធ្វើឱ្យអ្នកនាំចេញត្រូវខាតបង់

៣៦៦ដុល្លារ សំរាប់ការដឹកត្រីក្នុងមួយជើងនោះ ។ ម្យ៉ាងទៀតក្នុងការប៉ាន់ប្រមាណនេះ គេសន្មតថា ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការទាំងអស់ត្រូវបានលុបបំបាត់ចោល ដូចជាប្រាក់កំរៃបង់ទៅឱ្យស្ថាប័នដែល "ឆែកឆេរ" លិខិតដឹកជញ្ជូន ឬស្ថាប័នដែលគ្មានមូលដ្ឋានច្បាស់លាស់សំរាប់ការប្រមូលប្រាក់កំរៃ ។ បើសិនការបង់ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការខ្លះនៅតែបន្តធ្វើ ការខាតបង់នឹងកាន់តែធំថែមទៀត ។ ជាការច្បាស់ណាស់ មុននឹងមានកិច្ចប្រឹងប្រែងកែលំអការគោរពតាមប្រាក់កំរៃផ្លូវការ ប្រព័ន្ធប្រាក់កំរៃនេះចាំបាច់ត្រូវតែពិនិត្យសើរើឡើងវិញ ដើម្បីធានាថាការពង្រឹងការអនុវត្តន៍មិនបណ្តាលឱ្យពាណិជ្ជកម្មនាំចេញនានាដួលរលំទេ ។

តារាង ៥.៤. ការបង់ប្រាក់កំរៃជាក់ស្តែង ប្រៀបធៀបទៅនឹងការបង់ប្រាក់កំរៃផ្លូវការៈ ការដឹកត្រី ៣,១ត ពីផ្នុកទ្រូ ទៅដល់ផ្សារឡុងគឿនៅក្នុងប្រទេសថៃ (ខែមករា ឆ្នាំ២០០៣)

| | ការបង់ប្រាក់កំរៃតាមផ្លូវការ | | ការបង់ប្រាក់កំរៃ ជាក់ស្តែង | |
|---|---|---|---|---|
| ស្ថាប័នប្រមូលប្រាក់កំរៃ | ដុល្លារ/តោន | ដុល្លារ/ជើង | ដុល្លារ/តោន | ដុល្លារ/ជើង |
| ជលផលខេត្ត | 7.6 | 23.5 | 2.4 | 7.3 |
| ក្រុមហ៊ុនជលផល | 50.6 | 157 | 4.9 | 15.2 |
| ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវ | 10.1 | 31.4 | 6.5 | 20.3 |
| យៀវត្រី បាន សម្បត្តិ | 55.9 | 173.3 | 3 | 9.3 |
| កាំកុងត្រូល | 0.7 | 2.2 | 1.5 | 4.7 |
| គយ | 70 | 217 | 7.5 | 23.3 |
| ការបង់ដោយគ្មានមូលដ្ឋានផ្លូវការ[ក] | 0 | 0 | 25.9 | 79.5 |
| សរុបរងនៅខាងប្រទេសកម្ពុជា | *194.9* | *604.4* | *51.7* | *159.6* |
| សរុបរងនៅខាងប្រទេសថៃ[ខ] | *24.6* | *76.4* | *24.6* | *76.4* |
| សរុបទាំងអស់ | 219.6 | 680.7 | 76.1 | 235.9 |
| ប្រាក់ចំណេញមុនការបង់ប្រាក់កំរៃ | 101.4 | 314.5 | 101.4 | 314.5 |
| ប្រាក់ចំណេញក្រោយការបង់ប្រាក់កំរៃ | **-118.2** | **-366.3** | **25.3** | **78.6** |

[ក] ការបង់ប្រាក់បានធ្វើទៅឱ្យប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច កងរាជអាវុធហត្ថ នគរបាល នគរបាលអន្តោប្រវេសន៍ គយខេត្ត ជលផលខេត្ត និងស្ថានីយ៍តាក់ស៊ី ។
[ខ] ពុំអាចរកពត៌មានបានទេអំពីអត្រាផ្លូវការ ដូច្នេះបានសន្មតថា ការបង់ជាក់ស្តែងវាឆ្លុះបញ្ចាំងអត្រាផ្លូវការ ។

កម្មកររើត្រីពីរទេះរុញ ផ្សារឡុងគឿ ប្រទេសថៃ

## ៥.៥. សង្ខេប

ភាគច្រើននៃលទ្ធផលរកឃើញក្នុងជំពូកនេះ ផ្អែកលើការវិភាគករណីមួយនៃប្រាក់កំរៃសំរាប់ការនាំចេញត្រី ពីឆ្នុកទ្រូទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ ។ ថ្វីបើមានការផ្តោតលើករណីពិសេសជាក់លាក់តែមួយក៏ពិតមែន ប៉ុន្តែលទ្ធផលរកឃើញវាស៊ីគ្នានឹងពត៌មានស្តីពីលក្ខខណ្ឌនាំចេញដែលប្រមូលបានក្នុងកិច្ចសម្ភាសនៅកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំដែលបានសិក្សា ក៏ដូចជាលក្ខខណ្ឌដែលបានសង្កេតឃើញក្នុងពេលធ្វើដំណើរពីរលើកទៀត ទៅជាមួយនឹងការដឹកនាំចេញត្រីពីកន្លែងឡើងត្រីដែលខុសគ្នា ។ ដូច្នេះករណីសិក្សាខាងលើ បានឆ្លុះបញ្ចាំងនូវលក្ខខណ្ឌជាទូទៅនៃការដឹកត្រីនាំចេញពីបឹងទន្លេសាបទៅកាន់ប្រទេសថៃ ។

លទ្ធផលរកឃើញតាមការវិភាគករណីនេះ គឺគួរឱ្យកត់សំគាល់ខ្លាំងណាស់ ។ ទីមួយ ការនាំចេញត្រីពីឆ្នុកទ្រូ ទៅប្រទេសថៃ មានការបង់ប្រាក់កំរៃផ្សេងៗគ្នាចំនួន ២៧ដង ទៅឱ្យ ១៥ស្ថាប័ន នៅតាម ១៦កន្លែងផ្សេងៗគ្នា ។ ប្រាក់កំរៃច្រើនបំផុត បានបង់សំរាប់ការចេញ និង "ការឆែកឆេរ" លិខិតដឹកជញ្ជូន បន្ទាប់មកគឺការបង់ទៅឱ្យគយ ក្រុមហ៊ុនវិនិយោគផ្លូវ និងស្ថាប័នមួយចំនួនទៀតដែលគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់សំរាប់ប្រមូលប្រាក់កំរៃ ។ ទីពីរ ក្នុងចំនោមស្ថាប័នប្រមូលប្រាក់កំរៃ ស្ថាប័នជលផលប្រមូលយកប្រាក់កំរៃច្រើនជាងគេ ប៉ុន្តែបានតែ ២០% នៃប្រាក់កំរៃសរុបប៉ុណ្ណោះ រីឯស្ថាប័នដែលគ្មានតួនាទីផ្ទាល់ក្នុងការគ្រប់គ្រងជលផលប្រមូលបានដល់ ៨០% ។ ទីបី ប្រាក់កំរៃជាងពាក់កណ្តាល ត្រូវបានប្រមូលនៅព្រំដែន ។ ផ្ទុយទៅវិញ ការិយាល័យជលផលខេត្តកំពង់ឆ្នាំង ដែលទទួលខុសត្រូវលើការគ្រប់គ្រងជលផលក្នុងតំបន់នោះ ប្រមូលបានតែ ៣% នៃប្រាក់កំរៃសរុប (១% ត្រូវបានកត់ត្រាជាប្រាក់កំរៃផ្លូវការ និង ២% ប្រមូលក្រៅផ្លូវការ) ។ ដូច្នេះបើប្រៀបធៀបការបង់ប្រាក់កំរៃជាក់ស្តែងទៅនឹងប្រាក់កំរៃផ្លូវការ (បើសិនពង្រឹងការអនុវត្តន៍បាន) គេអាចឃើញយ៉ាងច្បាស់ថា មុននឹងមានកិច្ចប្រឹងប្រែងណាមួយដើម្បីកែលំអការអនុវត្តន៍តាមប្រព័ន្ធផ្លូវការ ប្រព័ន្ធនេះផ្ទាល់ចាំបាច់ត្រូវមានការពិនិត្យសើរើឡើងវិញទាំងស្រុង ។ ការពង្រឹងការអនុវត្តន៍ទៅតាមបទប្បញ្ញត្តិនិងប្រាក់កំរៃដូចបច្ចុប្បន្ន នឹងធ្វើឱ្យការបង់ប្រាក់កំរៃកើនឡើងបីដង លើសពីការបង់បច្ចុប្បន្ន របស់អ្នកនាំចេញដែលច្បាស់ជានឹងធ្វើឱ្យការនាំចេញត្រីដួលរលំមិនខាន ។

# ជំពូកទី ៦

# អនុសាសន៍

ដើម្បីជំរុញការនាំចេញត្រី គេបានផ្តោតការយកចិត្តទុកដាក់ភាគច្រើនទៅលើការជំរុញវិនិយោគក្នុងសកម្មភាពកែច្នៃបង្កើតតំលៃបន្ថែម ការកែលំអស្តង់ដានិងការគ្រប់គ្រងគុណភាព និងការស្វែងរកទីផ្សារនាំចេញ ដែលផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ ។ ដោយសារកង្វះខាតការកែច្នៃ បញ្ហាគុណភាព និងលទ្ធភាពនាំចេញតិចតួចពេកទៅប្រទេសផ្សេងៗទៀតក្រៅពីថៃ និងវៀតណាម ដូច្នេះកិច្ចប្រឹងប្រែងលើកិច្ចការទាំងនេះច្បាស់ជាមានសារៈសំខាន់ ។ ប៉ុន្តែគេអាចធ្លាក់ចូលករណីដូចពាក្យស្លោកដែលថា "ទឹមគោមុនរទេះ" ។ វិនិយោគ និងការកែលំអគុណភាព ប្រហែលធ្វើមិនកើតទេ បើសិនគ្មានធ្វើជាមុននូវការកែប្រែដ៏សំខាន់នៃបរិយាកាសសំរាប់ជំនួញនិងពាណិជ្ជកម្មក្នុងវិស័យជលផល រួមទាំងការកាត់បន្ថយយ៉ាងច្រើននិងអាចជឿជាក់បាននូវការយកប្រាក់កំរៃបច្ចុប្បន្ន និងភាពមិនប្រាកដប្រជាអំពីបរិយាកាសច្បាប់ និងតម្លាភាព ។

ប្រាក់កំរៃ និងភាពមិនប្រាកដប្រជា បានគួបផ្សំគ្នាបង្កើតជាការបន្ទុចបង្អាក់ដ៏ធំចំពោះ វិនិយោគទុន គំនិតច្នៃប្រឌិតថ្មី សហគ្រិនភាព ការកែច្នៃបង្កើតតំលៃបន្ថែម ការកែលំអគុណភាព ព្រមទាំងកិច្ចប្រឹងប្រែងស្វែងរកទីផ្សារថ្មីៗផង (ពីព្រោះផ្លូវពាណិជ្ជកម្មថ្មី អាចត្រូវមានការបង្កើតទំនាក់ទំនងថ្មីដែលអស់សោហ៊ុយច្រើន ជាមួយពួកអ្នកប្រមូលប្រាក់កំរៃ) ។ តាមសំដីអ្នកនាំចេញ បើត្រីមានតម្លៃឬគុណភាពកាន់តែខ្ពស់ ប្រាក់កំរៃដែលប្រមូលយក ក៏កាន់តែច្រើនដែរ ។ ដូច្នេះអ្នកនាំចេញត្រូវតែសួរខ្លួនឯងថា ហេតុអ្វីខ្លួនគេត្រូវធ្វើវិនិយោគដើម្បីកែលំអមុខជំនួញ បើសិនប្រាក់ចំណេញបន្ថែមដែលបានពីការវិនិយោគទុននេះប្រហែលជានឹងត្រូវបាត់បង់អស់ដោយសារប្រាក់កំរៃខ្ពស់ ។ ក្នុងគំនិតនេះ អ្នកនាំចេញមិនទាំងចង់ធ្វើការកែលំអគុណភាពដោយដាក់ត្រីក្នុងធុងក្លាសេនៅពេលដឹកជញ្ជូនផង (ដូចការអនុវត្តន៍នៅក្នុងប្រទេសថៃ) ពីព្រោះពួកគេដឹងថា ការធ្វើដូច្នេះនាំឱ្យមានការបង់ប្រាក់កំរៃខ្ពស់ ដែលអាចធំជាងប្រាក់ចំណេញបន្ថែមទទួលបានពីការកែលំអគុណភាពទៅទៀត ។ ដូចគ្នានេះដែរ ពួកអ្នកនាំចេញដែលបានស្រាវជ្រាវពីបន្ទុកចំណាយនិងប្រាក់កំរៃនៃការនាំចេញត្រីពីក្រុងព្រះសីហនុដោយផ្ទាល់ បានសំរេចចិត្តធ្វើដឹកជញ្ជូនត្រី តាមរយៈក្រុងបាងកកវិញ ពីព្រោះអស់ចំណាយតិចជាង ។

ផ្អែកលើលទ្ធផលរកឃើញក្នុងការសិក្សានេះ មានការគូសរំលេចនូវអនុសាសន៍ខាងគោលនយោបាយមួយចំនួនដូចខាងក្រោម ។ ការដាក់អនុវត្តន៍អនុសាសន៍ទាំងនេះអាចនាំឱ្យមានការកែលំអលក្ខខណ្ឌនិងការកាត់បន្ថយចំណាយសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មនិងការនាំចេញត្រី ដែលបន្ទាប់មកទៀតនឹងអាចលើកស្ទួយកំរិតប្រាក់ចំណូលរបស់អ្នកនេសាទគ្រួសារ អ្នកនេសាទសិប្បកម្ម និងអ្នកឯទៀតៗ ដែលបំពេញការងារក្នុងវិស័យជលផល ។ អនុសាសន៍ ត្រូវបានប្រមូលផ្តុំនៅក្រោមប្រធានបទធំៗបីគឺ: (ចំណុចទី៦.១) ការកែលំអអភិបាលកិច្ច និងតម្លាភាព រួមបញ្ចូលទាំងការពិនិត្យសើរើទាំងស្រុងនូវប្រព័ន្ធអាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតដឹកជញ្ជូន និងការយកប្រាក់កំរៃបច្ចុប្បន្ន (ចំណុចទី៦.២) ការបង្កើនទំនាក់ទំនង និងការទទួលខុសត្រូវ រវាងការបង់ប្រាក់កំរៃនិងការគ្រប់គ្រងជលផល និង (ចំណុចទី៦.៣) ការបង្កលក្ខណៈងាយស្រួលដល់ការកសាងប្រព័ន្ធមួយដែលមានប្រសិទ្ធភាពល្អជាងនេះ សំរាប់ពាណិជ្ជកម្ម ការបែងចែក និងការនាំចេញត្រី ។

៦.១ ការកែលំអអភិបាលកិច្ច និងតម្លាភាព: ក្នុងនេះត្រូវមានការពិនិត្យសើរើយ៉ាងច្រើននូវ ប្រព័ន្ធបច្ចុប្បន្ននៃ អាជ្ញាប័ណ្ណ លិខិតអនុញ្ញាត និងការយកប្រាក់កំរៃ

**អនុសាសន៍ទី១:**

លុបចោលតំរូវការលិខិតដឹកជញ្ជូនសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រី ។ បច្ចុប្បន្ននេះ ពាណិជ្ជករនិងអ្នកនាំចេញត្រី ត្រូវបានតំរូវឱ្យស្នើសុំលិខិតដឹកជញ្ជូនក្នុងការធ្វើជំនួញត្រី ដូចមានចែងក្នុងអនុក្រឹត្យស្តីពីការដឹកជញ្ជូនផលិតផលនេសាទ (លេខ ៦៦ ស.ន.ក្រ ចុះថ្ងៃទី៥ វិច្ឆិកា ១៩៨៨) ។ លិខិតដឹកជញ្ជូនត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីធ្វើជាយន្តការគ្រប់គ្រងមួយសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចផែនការ ប៉ុន្តែ ប្រហែលមិនបានបំរើផលប្រយោជន៍អ្វីទេនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារសេរីរបស់កម្ពុជានាពេលបច្ចុប្បន្ន ។ លិខិតដឹកជញ្ជូនគ្មានដើរតួនាទីអ្វីឱ្យបានសក្តិសិទ្ធិទេ ក្នុងការគ្រប់គ្រងជលផល និងការប្រមូលទិន្នន័យ (ដោយសារការរាយការណ៍បន្ទាបជាទូទៅនូវបរិមាណត្រី) ប៉ុន្តែចំនាយ និងការតំរូវផ្សេងៗរបស់វា បានដើរផ្ទុយពីគោលនយោបាយនានាដែលសំដៅបង្កើនពាណិជ្ជកម្ម និងការលូតលាស់សេដ្ឋកិច្ច ។ ការលុបបំបាត់ការតំរូវឱ្យមានលិខិតដឹកជញ្ជូន និងការប្រមូលប្រាក់កំរៃដែលផ្អែកលើការចេញនិងការឆែកឆេរលិខិតដឹកជញ្ជូន អាចកាត់បន្ថយប្រាក់កំរៃបាន ១៧-២០ដុល្លារ/តោន ព្រមទាំងកាត់បន្ថយការយឺតយ៉ាវ និងការស្មុគស្មាញផ្សេងៗក្នុងពេលដឹកជញ្ជូន ។

**អនុសាសន៍ទី២:**

លុបបំបាត់ចោលប្រាក់កំរៃប្រមូលយកដោយកុងត្រូល និងស្ថាប័នដែលគ្មានមូលដ្ឋានច្បាប់ច្បាស់លាស់ក្នុងការប្រមូលប្រាក់កំរៃ ។ ទោះបីនាយករដ្ឋមន្ត្រីបានធ្វើសេចក្តីថ្លែងការណ៍ដ៏ខ្លាំងៗអំពាវនាវឱ្យមានការដកកុងត្រូលខុសច្បាប់ចេញក្តី ក៏ការសិក្សានេះបានរកឃើញ កុងត្រូលជាច្រើនកំពុងធ្វើប្រតិបត្តិការលើផ្លូវពាណិជ្ជកម្មត្រី ឆ្ពោះទៅកាន់ប្រទេសថៃ ។ ដើម្បីកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់នៃកុងត្រូលទាំងនេះទៅលើពាណិជ្ជកម្មត្រី (និងពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗទៀត) ត្រូវមានការត្រួតពិនិត្យផ្លូវជាប្រចាំ ដើម្បីរកឃើញនិងដកចេញនូវកុងត្រូលខុសច្បាប់ទាំងនេះ ព្រមទាំងធានាថា កុងត្រូលដែលមានការអនុញ្ញាតត្រឹមត្រូវគឺបានធ្វើប្រតិបត្តិការស្របតាមអាណត្តិផ្លូវការរបស់ខ្លួន ។ វិធានការបែបនេះអាចកាត់បន្ថយប្រាក់កំរៃបាន ៩-១១ដុល្លារ/តោន ។

**អនុសាសន៍ទី៣:**

ធ្វើសេចក្តីប្រកាសជាសាធារណៈថា "លិខិតបញ្ជូនទំនិញ" ចេញដោយក្រុមហ៊ុនជលផល គឺលែងតំរូវឱ្យមានទៀតហើយសំរាប់ការនាំចេញត្រី ។ ត្រូវណែនាំអ្នកនាំចេញឱ្យបានដឹងតាមរយៈសេចក្តីប្រកាសជាសាធារណៈថា "លិខិតបញ្ជូនទំនិញ" លែងតំរូវឱ្យមានទៀតហើយ សំរាប់ការនាំចេញត្រី ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនជលផលលែងមានតួនាទី ជាអាជ្ញាធរមានអាជ្ញាប័ណ្ណផ្តាច់មុខសំរាប់ការនាំចេញត្រី ។ វិធានការនេះ អាចកាត់បន្ថយប្រាក់កំរៃ សំរាប់អ្នកនាំចេញបានដល់ទៅ ៥ដុល្លារ/តោន ។

**អនុសាសន៍ទី៤:**

បញ្ចប់កុងត្រាជាមួយ យឿត្រី បាន សម្បត្តិ ។ យឿត្រី បាន សម្បត្តិ បានទទួលអាជ្ញាប័ណ្ណ និងការយល់ព្រមពីសាលាខេត្តបន្ទាយមានជ័យ និងក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ ក្នុងការប្រមូលភាស៊ីលើការនាំចេញត្រី ។ យឿត្រី បាន សម្បត្តិ គ្មានផ្តល់សេវាកម្ម និងគ្មានដើរតួនាទីអ្វីទេនៅក្នុងការគ្រប់គ្រងជលផល ឬពាណិជ្ជកម្ម គឺគ្រាន់តែប្រមូលប្រាក់កំរៃប៉ុណ្ណោះ ដែលធ្វើឱ្យអ្នកនាំចេញមិនពេញចិត្តជាខ្លាំង ។ យោងតាមនាយកដ្ឋានជលផល ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ កំពុងស្ថិតក្នុងដំណើរការចរចាជាមួយសាលាខេត្តបន្ទាយមានជ័យ ដើម្បីបញ្ចប់កុងត្រាជាមួយ យឿត្រី បាន សម្បត្តិ ។ ការបញ្ចប់កុងត្រានេះនឹងកាត់បន្ថយប្រាក់កំរៃបាន ៣ដុល្លារ/តោន ។

**អនុសាសន៍ទី៥:**

លុបបំបាត់ចោលប្រាក់កំរៃ ៤% របស់មណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទក្នុងខេត្តបាត់ដំបង ។ ការសិក្សាមួយអំពីវិស័យជលផលធ្វើដោយក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (២០០១) បានបញ្ជាក់ថា "ពាណិជ្ជករដែលបែងចែកត្រីទៅឱ្យផ្សារក្នុងស្រុកនិងអ្នកដឹកត្រីឆ្លងកាត់ខេត្ត ត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃ ៤% ទៅម្ចាស់ស្តង់ខេត្ត" ។ ពីរឆ្នាំក្រោយមក ការសិក្សានេះបានរកឃើញថាគ្មានការយកប្រាក់កំរៃមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទទេ នៅកន្លែងឡើងត្រីទាំងប្រាំកន្លែងនៅជុំវិញបឹងទន្លេសាប លើកលែងតែនៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបងចេញ ។ ដើម្បីឱ្យស្របគ្នាជាមួយនឹងវិធានការដែលខេត្តផ្សេងៗទៀតបានចាត់នោះ ខេត្តបាត់ដំបងគួរតែលុបចោលនូវការយកប្រាក់កំរៃនេះ ។

**អនុសាសន៍ទី៦:**

សើរើកាត់បន្ថយអត្រាពន្ធនាំចេញ ១០% ប្រមូលយកដោយទីចាត់ការគយកម្ពុជា ។ ក្នុងការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែង អ្នកនាំចេញបង់ពន្ធនាំចេញក្នុងអត្រាតែ ១% ប៉ុណ្ណោះក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ដូច្នេះតិចជាងអត្រាផ្លូវការឆ្ងាយណាស់ ។ ការអនុវត្តន៍តាមអត្រាផ្លូវការ មិនអាចធ្វើកើតទេសំរាប់អ្នកនាំចេញភាគច្រើន (ឬទាំងអស់គ្នា) ។ ឧទាហរណ៍ អ្នកនាំចេញបានបង់ ៧,៥ដុល្លារ/តោន ជាពន្ធនាំចេញសំរាប់ការដឹកត្រីមួយជើងពីឃ្លាំងកូរទ្រូទៅកាន់ផ្សារឡូងគឿ ប៉ុន្តែបើអនុវត្តតាមអត្រាផ្លូវការវិញ គេត្រូវបង់ ៧០ដុល្លារ/តោន ។ ការបង់ប្រាក់កំរៃខ្ពស់បែបនេះ នឹងធ្វើឱ្យការនាំចេញត្រីភាគច្រើនបំផុត មិនបានចំណេញទេ ។ ពិតណាស់ ពន្ធនាំចេញត្រី ត្រូវតែសើរើកាត់បន្ថយយ៉ាងច្រើន ដើម្បីឱ្យសមស្របតាមស្ថានភាពពិតនៃការនាំចេញត្រី ។ បើពុំនោះទេ ការមិនអនុវត្តតាមអត្រាផ្លូវការ អាចរំពឹងថា នឹងកើតមានជាបន្តទៀត ។ ការកាត់បន្ថយពន្ធនាំចេញបែបនេះ ក៏មានភាពស្របល្អជាមួយនឹងកិច្ចប្រឹងប្រែងជាទូទៅរបស់រដ្ឋាភិបាលដើម្បីជំរុញការនាំចេញដែរ ។

## ៦.២. ការបង្កើនទំនាក់ទំនង និងការទទួលខុសត្រូវ រវាងការបង់ប្រាក់កំរៃ និងការគ្រប់គ្រងជលផល

**អនុសាសន៍ទី៧:**

ប្រមូលផ្តុំការប្រមូលយកប្រាក់កំរៃនៅឯកន្លែងនេសាទ ដើម្បីជួយទ្រទ្រង់ការគ្រប់គ្រង និងការពង្រឹងការអនុវត្តន៍ច្បាប់ជលផល លុបបំបាត់ចោល ឬកាត់បន្ថយយ៉ាងខ្លាំងនូវការប្រមូលយកប្រាក់កំរៃនៅកន្លែងដទៃ ។ នៅពេលសាកសួរពីការបង់ប្រាក់កំរៃ អ្នកនាំចេញបានទទួលស្គាល់ពីតំរូវការផ្តល់ចំណូលឱ្យអាជ្ញាធរជលផល ដើម្បីទ្រទ្រង់សកម្មភាពគ្រប់គ្រង ។ ដរាបណាគេអាចមើលឃើញនូវទំនាក់ទំនងផ្ទាល់រវាងការបង់ប្រាក់កំរៃ និងសេវាកម្មគ្រប់គ្រងជលផល ពួកគេមានឆន្ទៈល្អជាងក្នុងការបង់ប្រាក់កំរៃ ។ ផ្ទុយទៅវិញ អ្នកនាំចេញមិនពេញចិត្តនឹងការបង់ប្រាក់កំរៃទៅឱ្យស្ថាប័នដែលគ្មានតួនាទីក្នុងការគ្រប់គ្រងជលផល និងដែលប្រមូលយកប្រាក់កំរៃនៅឆ្ងាយពីកន្លែងនេសាទ នៅតាមផ្លូវ ឬនៅព្រំដែន ដោយគ្មានផ្តល់សេវាកម្មអ្វីទាំងអស់ ។ បច្ចុប្បន្ន ស្ថាប័នដែលគ្មានតួនាទីផ្ទាល់ក្នុងការគ្រប់គ្រងជលផល ប្រមូលយកប្រហែល ៨០% នៃប្រាក់កំរៃសរុបលើការនាំចេញត្រី ធៀបនឹង ៣% ប្រមូលយកបានដោយមន្ត្រីជលផលដែលជាអ្នកទទួលបន្ទុកគ្រប់គ្រងដែននេសាទ និងកន្លែងឡើងត្រី ។ តួលេខនេះខុសគ្នាស្រឡះ ។ យោងតាមការព្រួយបារម្ភជាទូទៅអំពីចីរភាពនៃជលផលកម្ពុជា វាជាការសមហេតុផលជាង ដែលសកម្មភាពប្រមូលប្រាក់កំរៃគួរប្រមូលផ្តុំនៅកន្លែងឡើងត្រី និងនៅដែននេសាទ ដែលគេអាចទ្រទ្រង់ដោយផ្ទាល់និងងាយស្រួលមើលឃើញជាង ដល់ការគ្រប់គ្រងជលផលនៅមូលដ្ឋាន ។

**អនុសាសន៍ទី៨:**

បង្កើតសេវាកម្មបង់ប្រាក់កំរៃ "តែមួយកន្លែង" ដែលមានបែបបទប្រកបដោយតម្លាភាព និងមានកំរិតប្រាក់កំរៃកំណត់ច្បាស់ ។ ចំពោះប្រាក់កំរៃនានាដែលនៅសេសសល់ត្រូវបង់លើការនាំចេញ គួរប្រឹងប្រែងបង្កើតឡើងនូវសេវាកម្មបង់ប្រាក់កំរៃតែមួយកន្លែង ។ ដូចបានរៀបរាប់ក្នុងផ្នែក៥.១ អ្នកនាំចេញពីឃ្លាំងកូរទ្រូឆ្ពោះទៅកាន់ប្រទេសថៃ បានបង់ប្រាក់កំរៃ

២៧ដងផ្សេងៗគ្នា ទៅឱ្យ ១៥ស្ថាប័ន នៅតាម ១៦កន្លែងផ្សេងៗគ្នា ។ ការបង្កើតឡើងនូវសេវាកម្មបង់ប្រាក់កំរៃតែមួយកន្លែង ដែលមានបែបបទមានតម្លាភាព នឹងជួយបំបាត់ភាពមិនប្រាកដប្រជា និងការកំណត់តាមទំនើងចិត្តនៃប្រព័ន្ធប្រមូលប្រាក់កំរៃបច្ចុប្បន្ន ព្រមទាំងជួយកាត់បន្ថយការយឺតយ៉ាវខាតពេលវេលា ។

**អនុសាសន៍ទី៩:**

ពិចារណាពីការយកប្រាក់កំរៃអាជ្ញាប័ណ្ណនេសាទលើអ្នកនេសាទសិប្បកម្ម (បើសិនមានតម្លាភាព គឺអាចប្រមូលប្រាក់កំរៃបាន) ។ ប្រៀបធៀបទៅនឹងអ្នកនេសាទគ្រួសារ អ្នកនេសាទសិប្បកម្មមានទុនច្រើនជាងសំរាប់ធ្វើវិនិយោគលើឧបករណ៍ដើម្បីចាប់ត្រីបានច្រើន ។ ដូច្នេះការនេសាទរបស់ពួកគេ ច្រើនតែមានផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ជាងទៅលើធនធានជលផល ជាជាងសកម្មភាពរបស់អ្នកនេសាទគ្រួសារ ។ ប៉ុន្តែតាមអនុក្រឹត្យស្តីពីការលុបចោលពន្ធលើឧបករណ៍នេសាទសិប្បកម្ម (លេខ ២៤ អ.ន.ក្រ ចុះខែកុម្ភៈ ២០០១) អ្នកនេសាទសិប្បកម្មលែងមានការតំរូវឱ្យបង់ពន្ធលើអាជ្ញាប័ណ្ណនេសាទរបស់ពួកគេទៀតហើយ គឺបានផ្តល់ជាផ្លូវការឱ្យពួកគេនូវលទ្ធភាពចូលទៅក្នុងដែននេសាទសាធារណៈបានដោយសេរី ដូចអ្នកនេសាទគ្រួសារដែរ ។ ការផ្តល់ឱ្យអ្នកនេសាទសិប្បកម្មនូវលទ្ធភាពចូលនេសាទបានដោយសេរីក្នុងដែននេសាទសាធារណៈ គឺហាក់ផ្ទុយគ្នានឹងការព្រួយបារម្ភអំពីការនេសាទច្រើនហួសកំរិត និងការនេសាទបំផ្លិចបំផ្លាញ ។ បច្ចុប្បន្ននេះ អ្នកនេសាទសិប្បកម្មនៅបន្តបង់ប្រាក់កំរៃ "មនោសញ្ចេតនា" សំរាប់ការចេញអាជ្ញាប័ណ្ណ ទោះបីមានការលុបចោលពន្ធហើយក្តី ។ ដោយហេតុថាការបង់ប្រាក់ទាំងនេះមានលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ ដូច្នេះវាមិនអាចជួយកសាងបាននូវប្រព័ន្ធនៃការទទួលខុសត្រូវមួយរវាងការបង់ពន្ធ និងសេវាកម្ម គ្រប់គ្រងជលផល ។ គួរពិចារណាឱ្យបានសព្វគ្រប់ថា តើអាចបង្កើតឡើងវិញបានឬទេនូវប្រាក់កំរៃអាជ្ញាប័ណ្ណផ្លូវការមួយដែលប្រមូលយកតាមបែបបទមានតម្លាភាព? ការអនុវត្តន៍បែបនេះវាមានភាពរលូនគ្នាជាមួយនឹងអភិបាលកិច្ចល្អ និងការគ្រប់គ្រងជលផលមានចីរភាព ជាជាងការអនុវត្តន៍ក្នុងពេលសព្វថ្ងៃ ។

៦.៣. បង្កលក្ខណៈងាយស្រួល ដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្ម ការបែងចែក និងការនាំ ចេញត្រី មានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់

**អនុសាសន៍ទី១០:**

លើកទឹកចិត្តដល់ការវិនិយោគទុនបង្កើតមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទនៅប៉ោយប៉ែត ។ អ្នកនាំចេញត្រីខ្មែរត្អូញត្អែរពីជំហរចរចាថ្លៃខ្សោយរបស់ខ្លួនក្នុងការលក់ត្រីនៅផ្សារឡុងគឿក្នុងប្រទេសថៃ ។ គ្រោះថ្នាក់នៃការត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃឡើងវិញនៅព្រំដែន ការបង់ថ្លៃពលកម្មដើម្បីដឹកត្រីឆ្លងកាត់ព្រំដែនម្តងទៀត និងការខូចខាតត្រីកំរិតខ្ពស់ បានគួបផ្សំគ្នាដាក់សំពាធយ៉ាងខ្លាំងលើអ្នកនាំចេញឱ្យលក់ត្រីរបស់ខ្លួននៅផ្សារថៃ ទោះបីថ្លៃដែលបានព្រមព្រៀងគ្នាជាមុន បានធ្លាក់ចុះក្តី ។ វត្តមានផ្សារលក់ដុំមួយប៉ោយប៉ែតសំរាប់បែងចែកត្រី អាចជួយឱ្យអ្នកនាំចេញ ខ្មែរមានជំហរចរចាថ្លៃរឹងប៉ឹងជាងនេះ ដោយហេតុថាពួកគេអាចស្តុកត្រីបានជាច្រើនថ្ងៃបើសិនមានការចាំបាច់ ហើយក៏គ្មានប្រឈមនឹងការប្រថុយប្រថាននឹងការត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃឡើងវិញនៅព្រំដែន ឬការបង់ថ្លៃពលកម្មដើម្បីដឹកត្រីឆ្លងកាត់ព្រំដែនម្តងទៀតនោះទេ ។ រដ្ឋាភិបាលអាចលើកទឹកចិត្តដល់ការវិនិយោគទុនឯកជនក្នុងការបង្កើតមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទនៅប៉ោយប៉ែត ដោយលើកលែងការតំរូវឱ្យមានអាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់មណ្ឌលបែងចែកនិងប្រាក់កំរៃ ចំពោះវិនិយោគិនដែលមានបំណងចង់បណ្តាក់ទុន ។ បើសិនជាកសាងមណ្ឌលបែងចែកផលនេសាទបានហើយ វាគួរមានដំណើរការស្របតាមគោលការណ៍ទីផ្សារសេរី និងការផ្តល់សេវាកម្ម ហើយមិនគួរដាក់បង្ខំតំរូវ ឱ្យអ្នកនាំចេញប្រើប្រាស់មណ្ឌលនេះ ដើម្បីធ្វើការនាំ ចេញនោះទេ ។

**អនុសាសន៍ទី១១:**

ដកចេញនូវឧបសគ្គផ្សេងៗចំពោះការនាំចេញត្រីឆ្លងកាត់តាមក្រុងព្រះសីហនុ, ជួយទ្រទ្រង់ការស្វែងរកទីផ្សារថ្មីសំរាប់ការនាំចេញ ។ ស្តីពីប្រាក់កំរៃតាមផ្លូវ និងចំណាយនៅកំពង់ផែ អ្នកនាំចេញត្រីដ៏សំខាន់ម្នាក់នៅប្រទេសកម្ពុជា បានបញ្ជាក់ថា ចំណាយក្នុងការនាំចេញត្រីមួយកុងតាន័រ (ប្រមាណ ២០ត.) តាមក្រុងព្រះសីហនុ ត្រូវអស់ ៥០០០ដុល្លារច្រើនជាងចំណាយក្នុងការនាំចេញត្រីមួយកុងតាន័រដូចគ្នាចេញពីក្រុងបាងកក ។ បច្ចុប្បន្ននេះ បរិមាណត្រីស្រស់ដ៏ច្រើនត្រូវបាននាំចេញឆ្លងកាត់តាមប៉ោយប៉ែតឆ្ពោះទៅកាន់ផ្សារឡុងគឿ ហើយអ្នកបែងចែកថៃ ដឹកត្រីក្នុងបរិមាណដ៏ច្រើនចេញពីផ្សារឡុងគឿនេះ ទៅក្រុងបាងកកសំរាប់ការប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុក និងនាំចេញបន្តទៅទីផ្សារបរទេសឯទៀតៗ ។ ប្រទេសកម្ពុជាអាចនាំចេញត្រីដោយផ្ទាល់ទៅកាន់ទីផ្សារទាំងនេះបាន ប៉ុន្តែជាបឋមទីផ្សារត្រូវរកឱ្យឃើញជាមុន ហើយចំនាយក្នុងការនាំចេញតាមរយៈក្រុងព្រះសីហនុ ត្រូវតែកាត់បន្ថយដល់កំរិតមួយដែលអាចប្រកួតប្រជែងជាមួយក្រុងបាងកកបាន ។

**អនុសាសន៍ទី១២:**

គាំទ្រការសិក្សាបន្ថែមលើប្រព័ន្ធឥណទានក្នុងវិស័យជលផល ។ ក្នុងវិស័យជលផលទាំងមូល អ្នកនេសាទភាគច្រើនជំពាក់បំណុលពាណិជ្ជករ ហើយពាណិជ្ជករភាគច្រើនជំពាក់បំណុលនឹងអ្នកនាំចេញ/អ្នកលក់ដុំ ។ អ្នកនេសាទ និងពាណិជ្ជករទាំងនេះ ត្រូវតែលក់ត្រីទាំងអស់របស់ខ្លួនទៅឱ្យម្ចាស់បំណុល ដោយអាចបញ្ចុះថ្លៃខ្លះផង ។ របៀបរបបផ្តល់ឥណទាននេះ ដើរតួនាទីជាសារវ័ន្តមួយក្នុងវិស័យជលផល និងគួរសិក្សាបន្ថែមទៀត ។ បញ្ហាគន្លឹះៗខ្លះសំរាប់ធ្វើការសិក្សាអាចមានដូចជា: (ក) ការស្វែងយល់ឱ្យច្បាស់ថែមទៀតអំពីអត្រា លក្ខខណ្ឌ សេវាកម្ម និងអត្ថប្រយោជន៍នៃប្រព័ន្ធឥណទានក្រៅផ្លូវការ (ខ) ការរកឱ្យឃើញនូវឱកាសនានាសំរាប់កែលំអប្រព័ន្ធបច្ចុប្បន្ន (ឧ. តាមរយៈការផ្តល់ពតិមានកាន់តែបានល្អអំពីថ្លៃត្រី អត្រាការប្រាក់បង្គប់ និងសេវាកម្មនៃអ្នកឱ្យខ្ចីបុល) និង (គ) ការរកឱ្យឃើញនូវហានិភ័យ និងកំហិតផ្សេងៗ ដែលបច្ចុប្បន្នកំពុងរារាំងស្ថាប័នមីក្រូឥណទានជាផ្លូវការ ក្នុងការផ្តល់ឥណទានឱ្យពាណិជ្ជករ និងអ្នកនេសាទ និងវាយតម្លៃពីសក្តានុពលនៃការឱ្យខ្ចីប្រាក់ពីស្ថាប័នទាំងនេះនៅពេលអនាគត ។

# ឯកសារយោង


Chan, S. and S. Acharya (2003), *Facing the Challenge of Rural Livelihoods: A Perspective from Nine Villages in Cambodia*, Working Paper 25, (Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute)

Enterprise Development Cambodia (March 2002), *Cambodia Fisheries Sector Information System Design Initiative, Final Report*, (Phnom Penh)

Ferdouse, F. (December 2000), *The Potential of Cambodian Fishery Products in the International Market*

Inland Fisheries Research and Development Institute of Cambodia (IFReDI) (2001), *Cambodia Fisheries Technical Paper Series, Volume III*, (Phnom Penh: Department of Fisheries)

Kang, C. and S. Chan (2003 forthcoming), *Annual Economic Review – 2002* (Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute)

Ministry of Commerce (2001), *Integration and competitiveness study – Part C: Sector studies – rice, diversified agriculture, handicrafts, fisheries, garments, tourism, labor services*, (Phnom Penh: Ministry of Commerce)

Ministry of Agriculture (1990), *Prakas* on the "Organisation and Functioning of the Fishery Company"

Ministry of Agriculture (1987), *Prakas on Determination of Fishing Gear Allowed for Use at Fisheries Domains,* 9 June 1987

People's Republic of Kampuchea (1988), *Sub-decree on Transport of Fisheries Products,* No. 66 Or-No-Kror, 5 November 1988

People's Republic of Kampuchea (1987), *Law on Management of the Fisheries Sector of 1987,* No. 33 Kro-Chor

Phnom Penh Post (2003), "Government sets up committee for privatization", as reported by Evan Weinbarger, Vol. 12, No. 12, 6-19 June 2003

Royal Government of Cambodia (2002), "Directive to set up divestment committee", No. 2018 SCN.KS, 26 December 2002

Royal Government of Cambodia (2002), *Sub-decree on Public Enterprise for Fishery Company,* 13 September 2002

Royal Government of Cambodia (2001), *Sub-decree on the Abolition of Tax on Middle-Scale Fishing Gears,* No. 24 Or-No-Kror, February 2001

Royal Government of Cambodia (1997), *Law on Taxation*, 8 January 1997

Sung, S. T. (1999), *Fish Marketing Study - A Case Study of a Fish Dealing Entrepreneur in Chhnouk Tru, Kampong Chhnang Province* (Phnom Penh: Department of Fisheries)

Touch, S. T. (2002), *The Inland and Marine Fisheries Trade of Cambodia* (Economic, Social, and Cultural Observation Unit, Royal Government of Cambodia)

Touch, S. T. (1990), *Compiled Theme of Fishery Laws* (Phnom Penh: Department of Fisheries)

Yim, C. and B. McKenney, "Great Lake Fish Exports: An Analysis of the Fee System", *Cambodia Development Review*, Vol. 7, Issue 3, July-September 2003

Van Zalinge, N., T. Nao, S. T. Touch, and L. Deap (2000), "Where there is water, there is fish? Cambodian fisheries issues in a Mekong River basin perspective", p. 37-48 in M. Ahmed and P. Hirsch (eds.), *Common property in the Mekong: issues of sustainability and subsistence*, (Manila: ICLARM Study Review 26)

# ឧបសម្ព័ន្ធ ក: ប្រភេទ និងថ្លៃត្រីនាំចេញ

| លេខរៀង | ប្រភេទ[ក] | | ទំហំ: គ.ក/ក្បាល | ថ្លៃ (រៀល/គ.ក)[ខ] | | ផ្សេងៗ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | កន្លែងឡើងត្រី | ឡុងគឿ[គ] | |
| ១ | បណ្ដូលល្ពៅ/ចង្វា | | ទំហំដូចគ្នាទាំងអស់ | 400-500 | 966 | |
| ២ | កេសិ | I | >200g/h | 10,000-13,000 | 11,960 | |
| | | II | 100g-200g/h | 6,000-6,500 | 7,360 | |
| | | III | <100g/h | 4,000-4,500 | 5,980 | |
| | | IV | 4-5h/kg | 2,000-2,500 | 4,232 | |
| ៣ | ប្រមា | I | >2.5kg/h | 11,500-12,500 | 13,340 | |
| | | II | 1kg-2.5kg/h | 5,000-8,000 | 4,600 | |
| | | III | <1kg/h | 3,000-4,500 | N/A | |
| ៤ | ក្រមម | I | 5-6 Heads/kg | 2,500 | 3,680 | |
| | | II | ទំហំតូចជាង | 1,000 | 1,840 | |
| ៥ | ក្តាំងហាយ | | ទំហំដូចគ្នាទាំងអស់ | 2,500-3,000 | 4,140 | |
| ៦ | ខ្ជឹង | I | >300g/h | 5,000-6,000 | 6,440 | |
| | | II | >200g/h | 1,500-2,200 | 1,840 | |
| | | III | <100g/h | 1,000 | N/A | |
| ៧ | កំភ្លាវ | | ទំហំដូចគ្នាទាំងអស់ | 1,000 | 1,840 | |
| ៨ | ឆ្លាំង | I | 800g/h | 2,000-2,500 | 3,220 | |
| | | II | 4-5 Heads/kg | 1,000-1,500 | 1,840 | |
| ៩ | ក្រាយ | I | >3kg/h | 3,700-4,000 | 4,600 | |
| | | II | 1kg-2kg/h | 3,000-3,500 | 3,680 | |
| | | III | <1kg/h | 3,000 | N/A | |
| ១០ | ឆ្លូញ | I | ទំហំធំ | 2,500 | 3,680 | |
| | | II | ទំហំតូច | 1,500 | N/A | |
| ១១ | កញ្ជ្រូក | I | ទំហំធំ | 2,000-2,500 | 3,220 | កន្ទុយក្រហម |
| | | II | ទំហំតូច | 500 | 1,564 | កន្ទុយក្រហម |
| | កញ្ជ្រូកឈ្មោល | | | N/A | 1,840 | ខ្លួនឆ្នូត |
| ១២ | រ៉ស់ | I | >0.5 Kg/Head | 2,000-2,500 | 5,060 | នៅរស់ |
| | | II | <0.5Kg/Head | 1,500 | 4,600 | នៅរស់ |
| ១៣ | ចេក | | ទំហំដូចគ្នាទាំងអស់ | 4,000 | 4,600 | |
| ១៤ | អន្ទង់ស្រែ | | 20 Heads/Kg | N/A | 2,760 | |
| ១៥ | អណ្ដែង | | 8-9 Heads/Kg | N/A | 4,600 | នៅរស់ |
| ១៦ | ស្លាត | I | 4-5 Heads/kg | 2,800-4,500 | 4,232 | |
| | | II | 30 Heads/kg | 2,000 | 3,450 | |
| | | ជីវ | ទំហំតូចបំផុត | 1,000 | N/A | |
| ១៧ | កំភ្លាញ | | | N/A | 690 | |
| ១៨ | សណ្ដាយ | I | >2kg/h | 4,500-5,500 | N/A | |
| | | II | <2kg/h | 2,000-3,000 | N/A | |
| | | III | <1kg/h | 1,500 | N/A | |

[ក] ប្រភេទត្រី ធ្វើចំណាត់ថ្នាក់តាមទំងន់ និង/ឬ ប្រវែង
[ខ] ថ្លៃត្រី ស្រង់បាននៅតាមកន្លែងឡើងត្រី និងនៅផ្សារឡុងគឿ ក្នុងពេលធ្វើការស្រាវជ្រាវពីថ្ងៃ ២៤-២៧ មករា ២០០៣
[គ] ថ្លៃត្រីនៅផ្សារឡុងគឿគិតជាបាត ហើយយកមកគិតជារៀលវិញតាមអត្រា ១បាត = ៩២រៀល

# ឧបសម្ព័ន្ធ ២: ការវិភាគលំអិតពីកំរិតចំណេញ និងបន្ទុកចំណាយ
# នៃការនាំចេញត្រីនៅកម្ពុជា សំរាប់ផ្លូវនាំចេញទាំង ៥ (មករា ២០០៣)

| កំរិតចំណេញ និងបន្ទុកចំណាយ | ផ្លូវនាំចេញទី១ ទីរួមខេត្តកំពង់ឆ្នាំង ផ្សារថៃ | | ផ្លូវនាំចេញទី២ ឆ្នុកទ្រូ/កំពង់ឆ្នាំង ផ្សារថៃ | | ផ្លូវនាំចេញទី៣ កំពង់លួង/ពោធិសាត់ ផ្សារថៃ | | ផ្លូវនាំចេញទី៤ បាត់ដំបង ផ្សារថៃ | | ផ្លូវនាំចេញទី៥ ចុងឃ្នាស/សៀមរាប ផ្សារថៃ | | មធ្យមភាគ | | | គំលាតរវាងមធ្យមភាគ ($/tonne) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Riel/kg | $/tonne | Riel/kg | $/tonne | Riel/kg | $/tonne | Riel/kg | $/tonne | Riel/kg | $/tonne | Riel/kg | $/tonne | | | | |
| ថ្លៃទិញ (កន្លែងឡើងត្រី) | 4,724 | 1,196 | 4,903 | 1,241 | 4,154 | 1,052 | N/A | N/A | 3,699 | 936.5 | 4,370 | 1,106.3 | | 936.5 | - | 1,241.3 |
| ថ្លៃលក់ (ផ្សារថៃ) | 5,746 | 1,455 | 5,923 | 1,499 | 5,223 | 1,322 | N/A | N/A | 4,830 | 1,222.8 | 5,430 | 1,374.8 | | 1,222.8 | - | 1,499.4 |
| កំរិតចំណេញដុល | 1,022 | 259 | 1,020 | 258 | 1,069 | 271 | N/A | N/A | 1,131 | 286.3 | 1,060 | 268.5 | | 258.1 | - | 286.3 |
| បន្ទុកចំណាយពាណិជ្ជកម្ម [ក] | 528 | 134 | 583 | 148 | 517 | 131 | 595 | 151 | 717 | 181.6 | 586 | 148.4 | ឃ | 130.8 | - | 181.6 |
| ប្រាក់កំរៃ | 318 | 81 | 330 | 83 | 355 | 90 | 305 | 77 | 301 | 76.3 | 326 | 82.6 | ឃ | 76.3 | - | 90.0 |
| កំរិតចំណេញ | 176 | 45 | 107 | 27 | 197 | 50 | N/A | N/A | 112 | 28.4 | 148 | 37.5 | | 27.1 | - | 49.9 |
| ប្រាក់កំរៃជា % នៃបន្ទុកចំណាយសរុប [ខ] | 38% | | 36% | | 41% | | 34% | | 30% | | 36% [ង] | | | 30% | - | 41% |
| ប្រាក់កំរៃជា % នៃចំណេញ "សក្តានុពល" [គ] | 64% | | 76% | | 64% | | N/A | | N/A | | 69% [ង] | | | 64% | - | 76% |

[ក] បន្ទុកចំណាយទាំងអស់ទាក់ទិននឹងការធ្វើអាជីវកម្ម (ចំណាយប្រតិបត្តិការ ចំណាយលើទុនបង្វិល ចំណាយលើមូលធន ស្រកទំងន់និងខូចខាត) លើកលែងតែប្រាក់កំរៃ

[ខ] ចំណាយពាណិជកម្ម បូក ប្រាក់កំរៃ

[គ] កំរិតចំណេញ បូក ប្រាក់កំរៃ

[ឃ] មធ្យមភាគនៃផ្លូវនាំចេញ ១, ២, ៣ និង ៥

[ង] ភាគរយផ្អែកលើតួលេខមធ្យមភាគ

# ឧបសម្ព័ន្ធ គៈ បញ្ជីសំនួរ

**បញ្ជីសំនួរ ក**

**អង្កេតលើ អ្នកនាំចេញ/អ្នកលក់ដុំ**

កាលបរិច្ឆេទ (ថ្ងៃ, ខែ, ឆ្នាំ)..................................

ឈ្មោះអ្នកសួរសំភាសន៍.........................................

លេខកូដៈ

ការអធិប្បាយពីបរិបទៈ បទសំភាសន៍តាមបញ្ជីសំនួរនេះ បានអនុវត្តឡើងតាមទ្រង់ទ្រាយពាក់កណ្តាលរៀបរយ ។ សំនួរមិនសុទ្ធតែបានសួរ/ឆ្លើយទៅតាមលំដាប់ដូចក្នុងបញ្ជីសំនួរនេះទេ ។ មុនចាប់ផ្តើមធ្វើសំភាសន៍អ្នកស្រាវជ្រាវរបស់ វបសអ តែងធ្វើការណែនាំបង្ហាញខ្លួនចំពោះអ្នកឆ្លើយសំភាសន៍ម្នាក់ៗ ដើម្បីឱ្យគេមានអារម្មណ៍ធូរស្រាលល្អដូចតទៅៈ "យើងខ្ញុំជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៅវិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជា (វបសអ) ។ វបសអ ជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្នុងស្រុកមួយ បង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៩០ ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពធនធានមនុស្សនៅកម្ពុជា និងដើម្បីធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងវិភាគ ជួយរួមចំណែកដល់ការកសាងគោលនយោបាយ និងយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៏មានចីរភាព ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន វបសអ កំពុងសិក្សាលើ ការនាំចេញត្រី ដោយពិនិត្យពីឧបសគ្គ និងបញ្ហាប្រឈមក្នុងមុខជំនួញនេះ និងពិនិត្យពីមធ្យោបាយផ្សេងៗទៀត សំដៅកែលំអគោលនយោបាយខាងពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីផ្តល់អត្ថប្រយោជន៏ដល់អ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធគ្រប់ៗគ្នា ដូចជា អ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ និងអ្នកនាំចេញជាដើម ។ ក្នុងការងារនេះ យើងខ្ញុំបានធ្វើសំភាសន៏អ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធខាងត្រីជាច្រើននាក់ ហើយយើងខ្ញុំសូមស្នើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដោយផ្តល់ពេលដ៏ខ្លីមួយឱ្យយើងខ្ញុំ ដើម្បីធ្វើសំភាសន៏ ។

១. សាវតា

១.១. ឈ្មោះ ........................................ អាយុ .......... ឆ្នាំ, ភេទៈ .......................................................................

១.២. អាសយដ្ឋាន (ឃុំ, ក្រុង/ខេត្ត)ៈ ....................................................... ទូរស័ព្ទៈ ..............................................................

១.៣. មុខរបរចំបង.........................................................................................................................................

១.៤. តើអ្នកមានចំណងទាក់ទងជាមួយក្រុមហ៊ុននាំចេញណា?

ក. ក្រុមហ៊ុនជលផល ខ. ស៊ីឌីកូ គ. ឯករាជ្យ/ផ្សេងទៀត ........................................................................................

១.៥. តើអ្នកប្រកបអាជីវកម្មនេះយូរប៉ុណ្ណាហើយ? .................... ឆ្នាំ ឬតាំងពី ..........................................................................

១.៦. តើអ្នកប្រកបអាជីវកម្មនេះ ពេញមួយឆ្នាំ តាមរដូវ នៅរដូវបិទ/បើកនេសាទ? ......................................................................

១.៧. តាមធម្មតាតើអ្នកទិញត្រីនៅកន្លែងណាពីអ្នកណា (ឡូត៍នេសាទ ឬក្រៅពីឡូត៍នេសាទ) នៅតាមពេលខុសៗគ្នានៃឆ្នាំ? តើមានពាណិជ្ជករ/អ្នកនេសាទ ប៉ុន្មាននាក់ដែលលក់ត្រីឱ្យអ្នកនៅតាមពេលខុសៗគ្នានៃឆ្នាំ ហើយអ្នកទាំងនោះជាអ្នកណាខ្លះ (ពតិមានសំរាប់ជួបទាក់ទង)? ...........................................................................................................................

១.៨. តើអ្នកលក់ត្រីទាំងអស់ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុននាំចេញណាមួយ ឬលក់ឱ្យអ្នកនាំចេញជាច្រើននាក់? តើអ្នកលក់ត្រីនៅប៉ោយប៉ែត ឬលក់នៅផ្សារថៃ (តើពួកគេមានឆ្លងដែនឬទេ? ចុងបញ្ចប់នៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម)

..........................................................................................................................................

ក្រាហ្វិកខ្សែសង្វាក់ម៉ាឃីទិង

(បញ្ជាក់: ទំនាក់ទំនងនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ និងអ្វីដែលខុសប្លែកគ្នាផ្អែកលើទីកន្លែង មនុស្ស ប្រភេទត្រី រដូវ ។ល។)

១.៩. តើមានប្រភេទត្រីជាតួយ៉ាងអ្វីខ្លះ ដែលប្រមូលទិញនៅតាមពេលខុសៗគ្នានៃឆ្នាំ? (សូមរៀបរាប់ខ្លះៗ)

ក) ប្រភេទពិសេស: ..........................................................................................................

ខ) គ្រប់ប្រភេទ: ..............................................................................................................

## ២. ការទិញត្រី

២.១. តើអ្នកធ្វើការសំរេចយ៉ាងដូចម្តេចថា ត្រូវទិញត្រីអ្វីពី អ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ ?

- មានត្រីអ្វី ខ្ញុំទិញត្រីនោះ
- ផ្តោតលើប្រភេទត្រីជាក់លាក់មួយចំនួន
- បានដឹងពី តំរូវការ/សំណើរបស់ ក្រុមហ៊ុននាំចេញ ដោយប្រៀបធៀបទៅនឹងតំលៃដែលខ្ញុំត្រូវបង់ឱ្យអ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ
- បានដឹងពី ថ្លៃត្រីនៅប៉ោយប៉ែត/ផ្សារថៃ ដោយប្រៀបធៀបទៅនឹងតំលៃដែលខ្ញុំត្រូវបង់ឱ្យអ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ
- ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់) ..............................................................................................

២.២. តើត្រូវប្រើពេលយូរប៉ុណ្ណាដើម្បីទិញត្រីឱ្យបានពេញមួយរថយន្តរបស់អ្នក (ឬមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូនផ្សេងទៀត)? តើអ្នកដឹកត្រីទៅលក់នៅ ប៉ោយប៉ែត ឬផ្សារថៃ បានញឹកញាប់ប៉ុណ្ណាដែរ? (គិតជាចំនួនរថយន្ត/តោនក្នុងមួយថ្ងៃ)

..........................................................................................................................................

២.៣. តើមានកត្តាចំបងៗអ្វីខ្លះដែលប៉ះពាល់ដល់ថ្លៃត្រី? តើអ្នកកំណត់ថ្លៃយ៉ាងដូចម្តេចជាមួយក្រុមហ៊ុននាំចេញ ឬ ឈ្មួញថៃនៅទីផ្សារ?

..........................................................................................................................................

២.៤. តើអ្នកទទួលបានពត៌មានពីថ្លៃត្រី ដោយរបៀបណា? តើអ្នកមានជួបឧបសគ្គទេក្នុងការស្វែងរកពត៌មាននេះ?

..........................................................................................................................................

២.៥. ក្នុងរយៈ ៣ឆ្នាំកន្លងមក តើពាណិជ្ជកម្មត្រីមាននិន្នាការយ៉ាងណា? (តាមប្រភេទត្រីដែលទិញ/លក់, តាមត្រីតូច ឬត្រីធំ)

ក) តើ អ្នកនេសាទ/ផលិតករ ផ្គត់ផ្គង់ត្រីបាន កាន់តែច្រើន ឬ កាន់តែតិច? ..........................................................

ខ) តើ អ្នកនេសាទ/ផលិតករ មាន ច្រើនជាងមុន ឬ តិចជាងមុន?......................................................................

គ) តើមានឈ្មួញច្រើនជាងមុន ឬ តិចជាងមុន នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មត្រី? ..............................................................

ឃ) តើមានលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារទិញច្រើនជាង ឬតិចជាងមុន? ...........................................................................

ង) តើថ្លៃត្រីជាទូទៅ ខ្ពស់ជាងមុន ឬ ទាបជាងមុន? ......................................................................................

## ៣. កំចី

៣.១. តើអ្នកផ្តល់កំចីឱ្យអ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ ជាចំនែកមួយនៃអាជីវកម្មផលត្រីលក់ដុំឬយ៉ាងណា? (គូររង្វង់ជុំវិញពាក្យ មែន ឬ ទេ) បើ មែន សូមឆ្លងទៅចំណុច "ក", បើ ទេ សូមឆ្លងទៅចំណុច ៣.៥.

ក) ចំនួន អ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ ដែលអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់: ................. នាក់

ខ) ទំហំប្រាក់កំចីក្នុង អ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ មួយនាក់ មានចាប់ពី .................. ដល់ .......................................................

គ) ទំហំធម្មតានៃប្រាក់កំចីក្នុង អ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ មួយនាក់ ......................................................................................

៣.២. តើ អ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ ដែលខ្ចីប្រាក់ពីអ្នក គេលក់ត្រីឱ្យអ្នកទាំងអស់ឬយ៉ាងណា? បើលក់ឱ្យទាំងអស់ តើដោយសារមូលហេតុអ្វី?

.............................................................................................................................................................

៣.៣. តើមាន អ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ ដែលមិនខ្ចីប្រាក់ពីអ្នក និងដែលលក់ត្រីឱ្យអ្នកដែរឬទេ?

.............................................................................................................................................................

៣.៤. តើមាន អ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ អ្នកខ្ចីប្រាក់ប៉ុន្មាននាក់ ដែលបានរត់បាត់មិនសងកំចីឱ្យអ្នកវិញ នៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មជាក់ស្តែងរបស់អ្នក? តើអ្នកអាចធ្វើអ្វីបានទេក្នុងរឿងនេះ?..............................................................

៣.៥. តើ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ ជាទូទៅ មានខ្ចីប្រាក់ពីក្រុមហ៊ុននាំចេញ ឬអ្នកផ្សេងទៀតឬទេ? តើគេខ្ចីប៉ុន្មានតាមធម្មតាដើម្បីទ្រទ្រង់អាជីវកម្មរបស់គេ?..........................................................................................

៣.៦. តើរបៀបរបបនៃការខ្ចីប្រាក់នេះ មានរចនាសម្ព័ន្ធយ៉ាងដូចម្តេច?

(ជាទូទៅ នៅពេលណា និងហេតុអ្វីបានជាអ្នកត្រូវការខ្ចីប្រាក់? (ត្រូវការប្រាក់សំរាប់ទិញត្រី ធ្វើបុណ្យ ព្យាបាលសុខភាព ចំណាយផ្សេង ទៀត) ។ តើអ្នកលក់ត្រីដោយមាន ថ្លៃខុសគ្នាទៅឱ្យក្រុមហ៊ុននាំចេញ/ថ្លៃខុសគ្នា រវាងអ្នកមានខ្ចីប្រាក់ធៀបនឹងអ្នក គ្មានខ្ចីប្រាក់ ។ តើអ្នកត្រូវសងប្រាក់វិញក្នុងរយៈពេល ប៉ុណ្ណា (សងជាប្រាក់ឬជាត្រី)? តើអត្រាការប្រាក់ (IR) ខ្ពស់ប៉ុណ្ណា?

.............................................................................................................................................................

៤. ទិដ្ឋភាពសេដ្ឋកិច្ច

| មុខចំណាយ | អថេរ | បច្ចុប្បន្ន | ជាតួយ៉ាង |
|---|---|---|---|
| ចំណាយទិញ | បរិមាណត្រីដឹកជញ្ជូនក្នុងមួយជើង (រដូវបើក និងបិទ)<br>ថ្លៃទិញត្រីពីអ្នកនេសាទ/ពាណិជ្ជករ | | |
| ចំណាយប្រតិបត្តិការ | មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន | | |
| | ពលកម្មផ្ទុកត្រីលើរថយន្ត | | |
| | ប្រេងឥន្ធនៈប្រើអស់ក្នុងដំណើរមួយជើងចេញពីតូប/ផ្ទះអ្នក ទៅប៉ោយប៉ែត/ផ្សារថៃ, ថ្លៃប្រេង | | |
| | ប្រាក់កំរៃជាតួយ៉ាងរបស់អ្នកបើកបរ និងជំនួយការ (ក្នុងរថយន្តមួយ)<br>និងចំណាយត្រូវបង់ផ្សេងទៀត (អាហារ ភេសជ្ជៈ) | | |
| | បរិមាណទឹកកកដែលត្រូវការសំរាប់រក្សាទុកត្រី | | |
| | ចំនួនថង់ប្លាស្ទិកសំរាប់វេចខ្ចប់ត្រី | | |
| | កញ្ជេ ថង់ ខ្សែ, | | |
| | ទូរស័ព្ទ និងចំណាយផ្សេងទៀតទាក់ទិននឹងការនាំចេញ | | |
| ចំណាយទិញសំភារៈ | រថយន្ត | | |
| | ចំណាយជួសជុលរថយន្តប្រចាំឆ្នាំ | | |
| | ធុងដាក់ត្រី ជញ្ជីង | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | បរិក្ខារផ្សេងទៀត និងចំណាយជួសជុលប្រចាំឆ្នាំ | | |
| ប្រាក់កំរៃផ្លូវការ | ប្រាក់កំរៃប្រចាំឆ្នាំ - លិខិតដឹកជញ្ជូន | | |
| | កន្លែងឡើងត្រី | | |
| | គយ | | |
| | ខាងជលផល | | |
| | ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច | | |
| | កងរាជអាវុធហត្ថ | | |
| | សីអ៊ីកូ/ក្រុមហ៊ុនជលផល | | |
| | ប្រាក់កំរៃផ្លូវការផ្សេងទៀត-ពន្ធ/ឯកតា | | |
| ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការ | ប្រាក់កំរៃបង់ឱ្យកុងត្រូលក្នុងមួយជើង | | |
| | ប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការផ្សេងទៀត | | |
| ការខូចខាត បាត់បង់ | ការបាត់បង់៖ ត្រីខូចគុណភាព និងស្រកទំងន់ (រំហួត) ក្នុងពេលរក្សាទុក ដឹកជញ្ជូន និងលក់ | | |
| ថ្លៃលក់ | ថ្លៃលក់ត្រីទៅឱ្យក្រុមហ៊ុននាំចេញ ឬពាណិជ្ជករថៃ | | |

៥. ពតិមានស្តីពីប្រតិបត្តិការនៅប៉ោយប៉ែត

- ទំងន់ពិត (តោន) នៃត្រី ...........................................................................................................
- តំលៃពិតនៃត្រី .......................................................................................................................
- ទំងន់កត់ត្រាលើលិខិតអនុញ្ញាត ..................................................................................................
- ប្រាក់កំរៃផ្លូវការ ដែលកត់ត្រាលើលិខិតអនុញ្ញាត ..........................................................................
- ប្រាក់កំរៃផ្លូវការផ្សេងទៀតបង់ក្នុងខេត្ត និងនៅប៉ោយប៉ែត ...........................................................

៦. ក្នុងចំណោមបញ្ហាផ្សេងៗដែលអ្នកជួបប្រទះ តើបញ្ហាអ្វីជាឧបសគ្គធំជាងគេចំពោះអាជីវកម្មរបស់អ្នក និង តើអ្នកដោះស្រាយវាយ៉ាងដូចម្តេច?...................................................................................................

៧. ក្នុងរយៈពេល ២ឆ្នាំខាងមុខ តើអ្នកមានផែនការ

ក) រក្សាទុកអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្ន ខ) ពង្រីកអាជីវកម្ម ឬ

គ) កាត់បន្ថយសកម្មភាពនាំចេញ ឃ) បិទអាជីវកម្ម/ឈប់នាំចេញ ............................................. (សូមពន្យល់)

៨. ទៅអនាគត តើអ្នកចង់ឃើញមានការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះនៅក្នុងអាជីវកម្ម លក់ដុំ/នាំចេញត្រី របស់អ្នក?

..........................................................................................................................................

សូមអរគុណច្រើនណាស់ចំពោះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដ៏ល្អនេះ ។

**បញ្ជីសំនួរ ខ**

## បញ្ជីសំនួរសំរាប់ ក្រុមហ៊ុនជលផល

អាសយដ្ឋានក្រុមហ៊ុនជលផលៈ .....................................................

កាលបរិច្ឆេទ (ថ្ងៃ, ខែ, ឆ្នាំ)...................................

ឈ្មោះអ្នកសួរសំភាសន៏.........................................

លេខកូដៈ

ការអធិប្បាយពីបរិបទៈ បទសំភាសន៏តាមបញ្ជីសំនួរនេះ បានអនុវត្តឡើងតាមទ្រង់ទ្រាយពាក់កណ្តាលរៀបរយ ។ សំនួរមិនសុទ្ធតែបានសួរ/ឆ្លើយ ទៅតាមលំដាប់ដូចក្នុងបញ្ជីសំនួរនេះទេ ។ មុនចាប់ផ្តើមធ្វើសំភាសន៏ អ្នកស្រាវជ្រាវនៃ វបសអ តែងធ្វើការណែនាំបង្ហាញខ្លួនចំពោះអ្នកឆ្លើយសំភាសន៏ម្នាក់ៗដើម្បីឱ្យគេមានអារម្មណ៏ធូរស្រាលដូចតទៅៈ "យើងខ្ញុំជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៅ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៏កម្ពុជា (វបសអ) ។ វបសអ ជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្នុងស្រុកមួយបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៩0 ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពធនធានមនុស្សនៅកម្ពុជា និងដើម្បីធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងវិភាគ ជួយរួមចំណែកដល់ការកសាងគោលនយោបាយ និងយុទ្ធសាស្រ្តអភិវឌ្ឍន៏មានចីរភាព ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន វបសអ កំពុងសិក្សាលើ ការនាំចេញត្រី ដោយពិនិត្យពីឧបសគ្គ និងបញ្ហាប្រឈមក្នុងមុខជំនួញនេះ និងពិនិត្យពីមធ្យោបាយផ្សេងៗទៀត សំដៅកែលំអគោលនយោបាយខាងពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីផ្តល់អត្ថប្រយោជន៏ដល់អ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធគ្រប់ៗគ្នា ដូចជា អ្នកនេសាទពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ និងអ្នកនាំចេញជាដើម ។ ក្នុងការងារនេះ យើងខ្ញុំបានធ្វើសំភាសន៏អ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធខាងត្រីជាច្រើននាក់ ហើយយើងខ្ញុំសូមស្នើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ដោយផ្តល់ពេលវេលាដ៏ខ្លីមួយឱ្យយើងខ្ញុំដើម្បីធ្វើសំភាសន៏ ។

១. សាវតា

១.១. ឈ្មោះ ........................................ អាយុ .......... ឆ្នាំ, ភេទៈ ........... មុខងារ/ទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់ៈ ...........................

១.២. អាសយដ្ឋាន (ក្រុង/ខេត្ត)ៈ .............................................................. ទូរស័ព្ទៈ ...............................................................

១.៣. តើអ្នកបានធ្វើវិនិយោគក្នុងអាជីវកម្មនេះបានយូរប៉ុណ្ណាហើយ? ................. ឆ្នាំ ឬ តាំងពី ........................................................

១.៤. សូមអ្នកជួយរៀបរាប់ប្រាប់យើងខ្ញុំពីប្រវត្តិសង្ខេបនៃក្រុមហ៊ុន (ក្រុមហ៊ុនកើតនៅពេលណា និងរស់រានដោយរបៀបណា ហេតុដូចម្តេចបានជាអ្នក មានសិទ្ធិនាំចេញត្រី? តើមានចេញអាជ្ញាប័ណ្ណ/អនុក្រឹត្យ ដែរឬទេ? តើក្រសួង/មន្ទីរណារបស់រដ្ឋាភិបាលដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយអាជីវកម្មអ្នក?).....................................................................................................

១.៥. តើក្រុមហ៊ុនអ្នកដំណើរការយ៉ាងណា តើក្រុមហ៊ុនទទួលទិញត្រីពីណា (ខេត្ត កន្លែងឡើងត្រី) នៅតាមពេលខុសៗគ្នាក្នុងឆ្នាំ, តើអ្នកលក់ត្រីទៅណា? .......................................................................................................................

១.៦. តើអ្នកជ្រើសរើសអ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារយ៉ាងដូចម្តេច? ..........................................................................................

១.៧. តើមាន អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ ប៉ុន្មាននាក់ដែលមានចំណងទាក់ទងជាមួយក្រុមហ៊ុនអ្នក និងតើពួកគេមានទីតាំងនៅឯណា?

.........................................................................................................................................

១.៨. តើមានក្រុមហ៊ុននាំចេញផ្សេងទៀតច្រើនទេ ក្រៅពីក្រុមហ៊ុនអ្នក និង ស៊ីឌីកូ, តើក្រុមហ៊ុនទាំងនេះសព្វថ្ងៃមានដំណើរការដែរឬទេ?

.........................................................................................................................................

**២. លក្ខណៈស្រដៀងគ្នា និងលក្ខណៈខុសគ្នា ជាមួយ ស៊ីឌីកូ**

២.១. តើក្រុមហ៊ុនអ្នកមានវិធីសាស្ត្រយ៉ាងណាក្នុងការគ្រប់គ្រងការនាំចេញត្រី បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយ ស៊ីឌីកូ?

................................................................................................................................................

២.២. តើអ្នកជួបឱកាសល្អ និងឧបសគ្គអ្វីខ្លះក្នុងសកម្មភាពនាំចេញត្រីរបស់អ្នក និង តើអ្នកគ្រប់គ្រងវាយ៉ាងដូចម្តេច បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយ ស៊ីឌីកូ?

................................................................................................................................................

២.៣. តើអ្នកមានលទ្ធភាពប៉ុណ្ណាក្នុងការទាក់ទងជាមួយ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ និងអ្នកទិញ ថ្មីៗ បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយ ស៊ីឌីកូ?

................................................................................................................................................

២.៤. តើអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញត្រូវបានរៀបចំយ៉ាងដូចម្តេច បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយ ស៊ីឌីកូ?

................................................................................................................................................

២.៥. តើអ្នកបានឃើញដែរឬទេនូវ លិខិតចុះថ្ងៃទី ២៦ ធ្នូ ២០០២ របស់ក្រុមប្រឹក្សារដ្ឋមន្ត្រី ផ្ញើជូនក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ដែលថែងថា ក្រុមហ៊ុនជលផលត្រូវរំសាយចេញនៅឆ្នាំ២០០៦ ដោយប្រគល់មុខងារនេះទៅឱ្យវិស័យឯកជន? តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះលិខិតនេះ? តើអ្នកមានផែនការក្លាយជាវិនិយោគិន/អ្នកនាំចេញឯកជនឬទេ? តើអ្នកគិតថា រឿងនេះឬការរំសាយនេះអាចកើតមានឡើងមែន និងតើវាអាចប៉ះពាល់យ៉ាងដូចម្តេចចំពោះអាជីវកម្មសព្វថ្ងៃរបស់ក្រុមហ៊ុនជលផល?

................................................................................................................................................

២.៦. តើមានបញ្ហាអ្វីទៀតឬទេ ដែលមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាខ្លាំង ឬ ខុសគ្នាខ្លាំង ជាមួយ ស៊ីឌីកូ? ..................................................

**៣. និន្នាការសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រី**

៣.១. តើការនាំចេញមាននិន្នាការយ៉ាងដូចម្តេចក្នុងរយៈ ៣ឆ្នាំកន្លងមក? (គិតតាមប្រភេទត្រីនាំចេញ, តាមត្រីប្រភេទតូចធៀបនឹងត្រីប្រភេទធំ)

ក) តើមានត្រីច្រើនជាងមុន ឬតិចជាងមុន ដែលដឹកមកប៉ោយប៉ែត ? ....................................................................

ខ) ជាទូទៅ តើថ្លៃត្រីនៅបោយប៉ែត ខ្ពស់ជាងមុន ឬ ទាបជាងមុន? ..............................................................

**៤. ទិដ្ឋភាពសេដ្ឋកិច្ច**

យើងខ្ញុំមិនស្វែងរកពតិមានអាជីវកម្មដ៏ជាក់លាក់លើក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកទេ

ប៉ុន្តែយើងខ្ញុំសូមអរគុណច្រើនណាស់បើសិនអាចបានយល់ដឹងពីទិដ្ឋភាព អាជីវកម្មជាទូទៅខ្លះៗលើអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នក។

និយាយអញ្ចឹង ................................................................................................................................

៤.១. តើអ្នកជួលប្រើមនុស្សប៉ុន្មាននាក់ នៅតាមរដូវ ឬ ពេញមួយឆ្នាំ? .................. នាក់

៤.២. ក្រៅពីពលកម្មចេញ តើមានមុខចំណាយប្រតិបត្តិការធំៗអ្វីខ្លះទៀតក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក? តើអ្នកមានទិញសំភារៈបរិក្ខារធំៗឬទេ (រថយន្ត, ម៉ាស៊ីនធ្វើទឹកកក, ម៉ាស៊ីនបង្កក, ធុងដាក់ត្រី, ផ្សេងទៀត)? ......................................................................

៤.៣. តាមការប៉ាន់ស្មានច្បោលៗ តើត្រីដែលអ្នកធ្វើជំនួញសំរាប់នាំចេញនៅប៉ោយប៉ែត មានបរិមាណ ប្រចាំឆ្នាំ/ខែ/ថ្ងៃ (តាមរដូវ) ប៉ុណ្ណា? (ជាការងាយស្រួលបើសិនអាចផ្តល់ជារង្វង់តួលេខ) .................................................................................

៤.៤. តើត្រីត្រូវ ខូចខាត/បាត់បង់ និងស្រកទំងន់ប៉ុណ្ណា នៅពេលដឹកឆ្លងកាត់ព្រំដែនទៅផ្សារថៃ និងលក់ចេញ (មធ្យមភាគសំរាប់ត្រីគ្រប់ប្រភេទ /ត្រីប្រភេទខ្លះ)? ...........................................................................................

៤.៥. តើត្រីត្រូវកំណត់ថ្លៃយ៉ាងដូចម្តេច នៅពេលអ្នកទិញវាពី អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងាររបស់អ្នក និងនៅពេលអ្នកលក់វាទៅឱ្យពាណិជ្ជករថៃនៅទីផ្សារ? សូមអ្នកផ្តល់ឧទាហរណ៍ខ្លះ ពីថ្លៃទិញត្រីជាតួយ៉ាងរបស់អ្នកអំពីអ្នកលក់ដុំ និងថ្លៃលក់ជាតួយ៉ាងទៅឱ្យពាណិជ្ជករថៃនៅទីផ្សារសំរាប់ត្រីប្រភេទខ្លះ (អ្នកឆ្លើយសំភាសន៍អាចប្រាប់ពីកំរិតចំណេញដុលមួយចំនួនសំរាប់ត្រីប្រភេទខុសៗគ្នា)

..........................................................................................................................................................

## ៥. កំចី (ជាជម្រើស)

តាមការស្រាវជ្រាវនេះយើងខ្ញុំបានដឹងថា មានការឱ្យខ្ចីទុនដ៏មានប្រយោជន៍ជាច្រើននៅក្នុងខ្សែរយៈម៉ាឃីទិងត្រី ដូចជាការផ្តល់កំចីពីពាណិជ្ជករ ទៅឱ្យអ្នកនេសាទ ពីអ្នកលក់ដុំទៅឱ្យពាណិជ្ជករ ។ល។ សកម្មភាពឱ្យខ្ចីប្រាក់នេះមានសារៈសំខាន់សំរាប់ជួយទ្រទ្រង់អាជីវកម្មជាច្រើននៅក្នុងវិស័យជលផល ។

៥.១. ក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក តើអ្នកមានផ្តល់កំចីឱ្យ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ របស់អ្នកឬទេ? (សូមគូរវង្វង់ជុំវិញពាក្យ មែន ឬ ទេ)
បើ មែន សូមឆ្លងទៅចំណុច "ក", បើ ទេ សូមឆ្លងទៅចំណុច ៦.

ក) ចំនួន អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ ដែលអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់: ................. នាក់

ខ) ទំហំប្រាក់កំចី មានចាប់ពី .................. ដល់ ..........................................................................................

គ) ទំហំធម្មតានៃប្រាក់កំចី ..........................................................................................................................

៥.២. តើរបៀបរបបនៃការឱ្យខ្ចីប្រាក់នេះ មានរចនាសម្ព័ន្ធជាតួយ៉ាងបែបណា? (ជាទូទៅអ្នកផ្តល់កំចីឱ្យនៅពេលណា? តើអ្នកបានផលប្រយោជន៍អ្វីពីការឱ្យខ្ចីប្រាក់? តើអ្នកខ្ចីត្រូវសងប្រាក់មកវិញ ក្នុង រយៈពេលប៉ុណ្ណា និងសងយ៉ាងដូចម្តេច (សងជាប្រាក់ ជាត្រី)?

..........................................................................................................................................................

៥.៣. តើមានអ្វីកើតឡើង បើសិនអ្នកខ្ចីមិនអាចសងប្រាក់វិញ ហើយរត់បាត់? ...................................................................

៥.៤. នៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មជាក់ស្តែងរបស់អ្នក តើមានអ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ ប៉ុន្មាននាក់ ដែលបានរត់បាត់មិនសងកំចីឱ្យអ្នកវិញ ?
ទឹកប្រាក់? ..........................................................................................................................................

## ៦. ប្រាក់កំរៃ

យើងខ្ញុំបានដឹងថា វាជារឿងធម្មតាដែលត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ដើម្បីប្រកបអាជីវកម្មក្នុងវិស័យផ្សេងៗ ។ យើងខ្ញុំអាចបានយល់ ដឹងកាន់តែច្បាស់ថែមទៀតពី បន្ទុកចំនាយធ្វើអាជីវកម្មក្នុងវិស័យជលផល បើសិនអ្នកអាចជួយប្រាប់យើងខ្ញុំបានអំពីការបង់ប្រាក់កំរៃរបស់អ្នក ។ និយាយអញ្ចឹង....................................................................................................

៦.១. តើមានប្រាក់កំរៃផ្លូវការអ្វីខ្លះ (ប្រាក់កំរៃមានបង្កាន់ដៃ ឬ មានការកំណត់ជាសាធារណៈ)
ដែលជាប់ទាក់ទងនឹងការនាំចេញត្រីរបស់អ្នក?

ក) ខាងជលផល: ..................................................................................................................................

ខ) គយ: ..............................................................................................................................................

គ) ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច: ...........................................................................................................................

ឃ) កងរាជអាវុធហត្ថ: ..........................................................................................................................

ង) ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់): ..............................................................................................................

៦.២. តើមានប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការអ្វីខ្លះ ដែលជាប់ទាក់ទងនឹងការនាំចេញត្រីរបស់អ្នក?

ក) ខាងជលផល: ............................................................................................................................................

ខ) គយ: ......................................................................................................................................................

គ) ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច: .....................................................................................................................................

ឃ) កងរាជអាវុធហត្ថ: .....................................................................................................................................

ង) ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់): ...........................................................................................................................

៧. ទៅអនាគត តើអ្នកចង់ឃើញមានការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះនៅក្នុងអាជីវកម្មនាំចេញត្រី របស់អ្នក?

...................................................................................................................................................................

សូមអរគុណច្រើនណាស់ចំពោះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដ៏ល្អនេះ ។

**បញ្ជីសំនួរ គ**

**បញ្ជីសំនួរសំរាប់ ក្រុមហ៊ុន ស៊ីឌីកូ**

អាសយដ្ឋាន ស៊ីឌីកូ: ....................................................

កាលបរិច្ឆេទ (ថ្ងៃ, ខែ, ឆ្នាំ)..................................

ឈ្មោះអ្នកសួរសំភាសន៍..........................................

| លេខកូដ: |
|---|

ការអធិប្បាយពីបរិបទ: បទសំភាសន៍តាមបញ្ជីសំនួរនេះ បានអនុវត្តឡើងតាមទ្រង់ទ្រាយពាក់កណ្តាលរៀបរយ ។ សំនួរមិនសុទ្ធតែបានសួរ/ឆ្លើយទៅតាមលំដាប់ដូចក្នុងបញ្ជីសំនួរនេះទេ ។ មុនចាប់ផ្តើមធ្វើសំភាសន៍អ្នកស្រាវជ្រាវនៃ វបសអ តែងធ្វើការណែនាំបង្ហាញខ្លួនចំពោះអ្នកឆ្លើយសំភាសន៍ម្នាក់ៗដើម្បីឱ្យគេមានអារម្មណ៍ធូរស្រាលដូចតទៅ: "យើងខ្ញុំជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៅ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និងស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា (វបសអ) ។ វបសអ ជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្នុងស្រុកមួយបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៩០ ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពធនធានមនុស្សនៅកម្ពុជា និងដើម្បីធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងវិភាគ ជួយរួមចំណែកដល់ការកសាងគោលនយោបាយ និងយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍មានចីរភាព ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន វបសអ កំពុងសិក្សាលើ ការនាំចេញត្រី ដោយពិនិត្យ ពីឧបសគ្គ និងបញ្ហាប្រឈមក្នុងមុខជំនួញនេះ និងពិនិត្យពីមធ្យោបាយផ្សេងៗទៀតសំដៅកែលំអគោលនយោបាយខាងពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ ដល់អ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធគ្រប់ៗគ្នា ដូចជា អ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ និងអ្នកនាំចេញជាដើម ។ ក្នុងការងារនេះ យើងខ្ញុំបានធ្វើសំភាសន៍អ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធខាងត្រីជាច្រើននាក់ ហើយយើងខ្ញុំសូមស្នើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ដោយផ្តល់ពេលវេលាដ៏ខ្លីមួយឱ្យយើងខ្ញុំដើម្បីធ្វើសំភាសន៍ ។

១. សាវតា

១.១. ឈ្មោះ ......................................... អាយុ .......... ឆ្នាំ, ភេទ: ........... មុខងារ/ទំនាក់ទំនងជាមួយម្ចាស់: .............................

១.២. អាសយដ្ឋាន (ក្រុង/ខេត្ត): ............................................................. ទូរស័ព្ទ: ..................................................................

១.៣. តើអ្នកបានធ្វើវិនិយោគក្នុងអាជីវកម្មនេះបានយូរប៉ុណ្ណាហើយ? .................. ឆ្នាំ ឬ តាំងពី ..........................................................

១.៤. សូមអ្នកជួយរៀបរាប់ប្រាប់យើងខ្ញុំពីប្រវត្តិសង្ខេបនៃក្រុមហ៊ុន (ក្រុមហ៊ុនកើតនៅពេលណា និងរស់រានដោយរបៀបណា, ហេតុដូចម្តេចបានជាអ្នកមានសិទ្ធិនាំចេញត្រី? តើមានចេញ អាជ្ញាប័ណ្ណ/អនុក្រឹត្យ ដែរឬទេ? តើក្រសួង/មន្ទីរណារបស់រដ្ឋាភិបាលដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយអាជីវកម្មអ្នក?).......................................................................................................

១.៥. តើក្រុមហ៊ុនអ្នកដំណើរការយ៉ាងណា, តើក្រុមហ៊ុនទទួលទិញត្រីពីណា (ខេត្ត,កន្លែងឡើងត្រី) នៅតាមពេលខុសៗគ្នាក្នុងឆ្នាំ, តើអ្នកលក់ត្រីទៅណា?..............................................................................................................

១.៦. តើអ្នកជ្រើសរើស អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ យ៉ាងដូចម្តេច? ..........................................................................................

១.៧. តើមាន អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ ប៉ុន្មាននាក់ដែលមានចំណងទាក់ទងជាមួយក្រុមហ៊ុនអ្នក និងតើពួកគេមានទីតាំងនៅឯណា?

.......................................................................................................................................

១.៨. តើមានក្រុមហ៊ុននាំចេញផ្សេងទៀតច្រើនទេ ក្រៅពីក្រុមហ៊ុនអ្នក និងក្រុមហ៊ុនជលផល, តើក្រុមហ៊ុនទាំងនេះសព្វថ្ងៃមានដំណើរការដែរឬទេ? ..................................................................................................................

២. លក្ខណៈស្រដៀងគ្នា និងលក្ខណៈខុសគ្នា ជាមួយ ក្រុមហ៊ុនជលផល

២.១. តើក្រុមហ៊ុនអ្នកមានវិធីសាស្ត្រយ៉ាងណាក្នុងការគ្រប់គ្រងការនាំចេញត្រី បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយ ក្រុមហ៊ុនជលផល?

..................................................................................................................................................

២.២. តើអ្នកជួបឱកាសល្អ និងឧបសគ្គអ្វីខ្លះក្នុងសកម្មភាពនាំចេញត្រីរបស់អ្នក និង តើអ្នកគ្រប់គ្រងវាយ៉ាងដូចម្ដេច បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយក្រុមហ៊ុនជលផល?

..................................................................................................................................................

២.៣. តើអ្នកមានលទ្ធភាពប៉ុណ្ណាក្នុងការទាក់ទងជាមួយ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ និងអ្នកទិញ ថ្មីៗ បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយ ក្រុមហ៊ុនជលផល?

..................................................................................................................................................

២.៤. តើអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញត្រូវបានរៀបចំយ៉ាងដូចម្ដេច បើប្រៀបធៀបគ្នាជាមួយ ក្រុមហ៊ុនជលផល?

..................................................................................................................................................

២.៥. តើមានបញ្ហាអ្វីទៀតឬទេ ដែលមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាខ្លាំង ឬ ខុសគ្នាខ្លាំង ជាមួយក្រុមហ៊ុនជលផល? .......................................

៣. និន្នាការសំរាប់ពាណិជ្ជកម្មត្រី

៣.១. តើការនាំចេញមាននិន្នាការយ៉ាងដូចម្ដេចក្នុងរយៈ ៣ឆ្នាំកន្លងមក? (គិតតាមប្រភេទត្រីនាំចេញ, តាមត្រីប្រភេទតូច ធៀបនឹងត្រីប្រភេទធំ) ..................................................................................................................................

ក. តើមានត្រីច្រើនជាងមុន ឬតិចជាងមុន ដែលដឹកមកប៉ោយប៉ែត ?..............................................................................

ខ. ជាទូទៅ តើថ្លៃត្រីនៅបោយប៉ែត វាខ្ពស់ជាងមុន ឬ ទាបជាងមុន?.........................................................................

៤. ទិដ្ឋភាពសេដ្ឋកិច្ច

យើងខ្ញុំមិនស្វែងរកពតិមានអាជីវកម្មដ៏ជាក់លាក់លើក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកទេ

ប៉ុន្តែយើងខ្ញុំសូមអរគុណច្រើនណាស់បើសិនអាចបានយល់ដឹងពីទិដ្ឋភាព អាជីវកម្មជាទូទៅខ្លះៗលើអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នក។ និយាយអញ្ចឹង......................................................................................................................................................

៤.១. តើអ្នកជួលប្រើមនុស្សប៉ុន្មាននាក់ នៅតាមរដូវ ឬ ពេញមួយឆ្នាំ? .................... នាក់

៤.២. ក្រៅពីពលកម្មចេញ តើមានមុខចំណាយប្រតិបត្តិការធំៗអ្វីខ្លះទៀតក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក? តើអ្នកមានទិញសំភារៈបរិក្ខារធំៗឬទេ (រថយន្ត ម៉ាស៊ីនធ្វើទឹកកក ម៉ាស៊ីនបង្កក ធុងដាក់ត្រី ផ្សេងទៀត)? ......................................................................

៤.៣. តាមការប៉ាន់ស្មានច្បោលៗ តើត្រីដែលអ្នកធ្វើជំនួញសំរាប់នាំចេញទៅប៉ោយប៉ែត មានបរិមាណ ប្រចាំឆ្នាំ/ខែ/ថ្ងៃ (តាមរដូវ) ប៉ុណ្ណា? (ជាការងាយស្រួលបើសិនអាចផ្ដល់ជារង្វង់តួលេខ) ..................................................................................................

៤.៤. តើត្រីត្រូវ ខូចខាត/បាត់បង់ និងស្រកទំងន់ប៉ុណ្ណា នៅពេលដឹកឆ្លងកាត់ព្រំដែនទៅផ្សារថៃ និងលក់ចេញ (មធ្យមភាគសំរាប់ត្រីគ្រប់ប្រភេទ /ត្រីប្រភេទខ្លះ)? ........................................................................................................

៤.៥. តើត្រីត្រូវកំណត់ថ្លៃយ៉ាងដូចម្ដេច នៅពេលអ្នកទិញវាពី អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងាររបស់អ្នក និងនៅពេលអ្នកលក់វាទៅឱ្យពាណិជ្ជករថៃនៅទីផ្សារ? សូមអ្នកផ្ដល់ឧទាហរណ៍ខ្លះ ពីថ្លៃទិញត្រីជាតួយ៉ាងរបស់អ្នកអំពីអ្នកលក់ដុំ និងថ្លៃលក់ជាតួយ៉ាងទៅឱ្យពាណិជ្ជករថៃនៅទីផ្សារ សំរាប់ត្រីប្រភេទខ្លះ (អ្នកឆ្លើយសំភាសន៍អាចប្រាប់ពីកំរិតចំណេញដុលមួយចំនួនសំរាប់ត្រីប្រភទខុសៗគ្នា)............................................................................................................................

៥. កំចី (ជាជម្រើស)

តាមការស្រាវជ្រាវនេះយើងខ្ញុំបានដឹងថា មានការឱ្យខ្ចីទុនដ៏មានប្រយោជន៍ជាច្រើននៅក្នុងខ្សែរយៈម៉ាឃីទិងត្រី ដូចជាការផ្តល់កំចីពីពាណិជ្ជករ ទៅឱ្យអ្នកនេសាទ, ពីអ្នកលក់ដុំទៅឱ្យពាណិជ្ជករ ។ល។ សកម្មភាពឱ្យខ្ចីប្រាក់នេះមានសារៈសំខាន់សំរាប់ជួយទ្រទ្រង់អាជីវកម្មជាច្រើននៅក្នុង វិស័យជលផល ។

៥.១. ក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក តើអ្នកមានផ្តល់កំចីឱ្យ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ របស់អ្នកឬទេ? (សូមគូររង្វង់ជុំវិញពាក្យ មែន ឬ ទេ)
បើ មែន សូមឆ្លងទៅចំណុច "ក", បើ ទេ សូមឆ្លងទៅចំណុច ៦.

ក) ចំនួន អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ ដែលអ្នកឱ្យខ្ចីប្រាក់: ................ នាក់

ខ) ទំហំប្រាក់កំចី មានចាប់ពី .................. ដល់ ..............................................................................................

គ) ទំហំធម្មតានៃប្រាក់កំចី ..............................................................................................................................

៥.២. តើរបៀបរបបនៃការឱ្យខ្ចីប្រាក់នេះ មានរចនាសម្ព័ន្ធជាតួយ៉ាងបែបណា? (ជាទូទៅអ្នកផ្តល់កំចីឱ្យនៅពេលណា? តើអ្នកបានផលប្រយោជន៍អ្វីពី ការឱ្យខ្ចីប្រាក់? តើអ្នកខ្ចីត្រូវសងប្រាក់មកវិញ ក្នុង រយៈពេលប៉ុណ្ណា និងសងយ៉ាងដូចម្តេច (សងជាប្រាក់, ជាត្រី)? .......................................................................................................................................

៥.៣. តើមានអ្វីកើតឡើង បើសិនអ្នកខ្ចីមិនអាចសងប្រាក់វិញ ហើយរត់បាត់? ...................................................................

៥.៤. នៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មជាក់ស្តែងរបស់អ្នក តើមាន អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ ប៉ុន្មាននាក់ ដែលបានរត់បាត់មិនសងកំចីឱ្យអ្នកវិញ ? ទឹកប្រាក់? ..........................................................................................................................................................

៦. ប្រាក់កំរៃ

យើងខ្ញុំបានដឹងថា វាជារឿងធម្មតាដែលត្រូវបង់ប្រាក់កំរៃផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ដើម្បីប្រកបអាជីវកម្មក្នុងវិស័យផ្សេងៗ ។ យើងខ្ញុំអាចបានយល់ ដឹងកាន់តែច្បាស់ថែមទៀតពី បន្ទុកចំនាយធ្វើអាជីវកម្មក្នុងវិស័យជលផល បើសិនអ្នកអាចជួយប្រាប់យើងខ្ញុំបានអំពីការបង់ប្រាក់កំរៃរបស់អ្នក ។ ម្យ៉ាងទៀត ..................................................................

៦.១. តើមានប្រាក់កំរៃផ្លូវការអ្វីខ្លះ (ប្រាក់កំរៃមានបង្កាន់ដៃ ឬ មានការកំណត់ជាសាធារណៈ)
ដែលជាប់ទាក់ទងនឹងការនាំចេញត្រីរបស់អ្នក?

ក) ខាងជលផល: .............................................................................................................................................

ខ) គយ: .......................................................................................................................................................

គ) ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច: .......................................................................................................................................

ឃ) កងរាជអាវុធហត្ថ: ....................................................................................................................................

ង) ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់): ........................................................................................................................

៦.២. តើមានប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការអ្វីខ្លះ ដែលជាប់ទាក់ទងនឹងការនាំចេញត្រីរបស់អ្នក?

ក) ខាងជលផល: .............................................................................................................................................

ខ) គយ: .......................................................................................................................................................

គ) ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច: .......................................................................................................................................

ឃ) កងរាជអាវុធហត្ថ: ....................................................................................................................................

ង) ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់): ........................................................................................................................

**៧. ក្នុងរយៈពេល ២ឆ្នាំខាងមុខ តើអ្នកមានផែនការ**

ក) រក្សាទុកអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្ន ខ) ពង្រីកអាជីវកម្ម ឬ

គ) កាត់បន្ថយសកម្មភាពនាំចេញ ឃ) បិទអាជីវកម្ម/ឈប់នាំចេញ

........................................................................................ (សូមពន្យល់)

**៨. ទៅអនាគត តើអ្នកចង់ឃើញមានការផ្លាស់ប្តូរអ្វីខ្លះនៅក្នុងអាជីវកម្មនាំចេញត្រី របស់អ្នក?**

.......................................................................................................................................................................

សូមអរគុណច្រើនណាស់ចំពោះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដ៏ល្អនេះ ។

**បញ្ជីសំនួរ ឃ**

## បញ្ជីសំនួរសំរាប់ពាណិជ្ជករ

កាលបរិច្ឆេទ (ថ្ងៃ, ខែ, ឆ្នាំ)..................................

ឈ្មោះអ្នកសួរសំភាសន៍.........................................

| លេខកូដ: |
|---|

ការអធិប្បាយពីបរិបទ: បទសំភាសន៍តាមបញ្ជីសំនួរនេះ បានអនុវត្តឡើងតាមទ្រង់ទ្រាយពាក់កណ្តាលរៀបរយ ។ សំនួរមិនសុទ្ធតែបានសួរ/ឆ្លើយ ទៅតាមលំដាប់ដូចក្នុងបញ្ជីសំនួរនេះទេ ។ មុនចាប់ផ្តើមធ្វើសំភាសន៍ អ្នកស្រាវជ្រាវនៃ វិបសអ តែងធ្វើការណែនាំបង្ហាញខ្លួនចំពោះអ្នកឆ្លើយសំភាសន៍ម្នាក់ៗដូចតទៅ ដើម្បីឱ្យគេមានអារម្មណ៍ធូរស្រាលល្អ: "យើងខ្ញុំជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៅ វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា (វិបសអ) ។ វិបសអ ជាអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្នុងស្រុកមួយបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៩០ ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពធនធានមនុស្សនៅកម្ពុជា និងដើម្បីធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងវិភាគ ជួយរួមចំណែកដល់ការកសាងគោលនយោបាយ និងយុទ្ធសាស្ត្រអភិវឌ្ឍន៍មានចិរភាព ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន វិបសអ កំពុងសិក្សាលើ ការនាំចេញត្រី ដោយពិនិត្យ ពីឧបសគ្គ និងបញ្ហាប្រឈមក្នុងមុខជំនួញនេះ និងពិនិត្យពីមធ្យោបាយផ្សេងៗទៀតសំដៅកែលំអគោលនយោបាយខាងពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ ដល់អ្នកជាប់ពាក់ព័ន្ធគ្រប់ៗគ្នា ដូចជា អ្នកនេសាទ ពាណិជ្ជករ អ្នកលក់ដុំ/ភ្នាក់ងារ និងអ្នកនាំចេញ ជាដើម ។ ក្នុងការងារនេះ យើងខ្ញុំបានធ្វើសំភាសន៍អ្នក ជាប់ពាក់ព័ន្ធខាងត្រីជាច្រើននាក់ ហើយយើងខ្ញុំសូមស្នើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ដោយផ្តល់ពេលវេលាខ្លីយ៉ាងមួយឱ្យយើងខ្ញុំដើម្បីធ្វើសំភាសន៍ ។

### ១. សាវតា

១.១. ឈ្មោះ ......................................... អាយុ .......... ឆ្នាំ ភេទ: ..........................................................................

១.២. អាសយដ្ឋាន (ឃុំ, ក្រុង/ខេត្ត): ........................................................ ទូរស័ព្ទ: ..................................................

១.៣. មុខរបរចំបង ......................................................................................................................................

១.៤. តើអ្នកប្រកបអាជីវកម្មនេះយូរប៉ុណ្ណាហើយ? ..................... ឆ្នាំ ឬ តាំងពី ..........................................................

១.៥. តាមធម្មតាតើអ្នកទិញត្រីនៅកន្លែងណាពីអ្នកណា (ឡូត៍នេសាទ ក្រៅពីឡូត៍នេសាទ សហគមន៍នេសាទ) នៅតាមពេលខុសៗគ្នានៃឆ្នាំ? តើអ្នកលក់ត្រីទៅកន្លែងណា និងលក់ឱ្យអ្នកណា?...............................................................................

| គ្រាហ្វិកខ្សែសង្វាក់ម៉ាឃីទីង |
|---|

..........................................................................................................................................................

(បញ្ជាក់: ចំណងទាក់ទងផ្សេងៗក្នុងខ្សែសង្វាក់ និងការខុសប្លែកគ្នាទាំងឡាយ គឺផ្អែកតាមទីកន្លែង បុគ្គល ប្រភេទត្រី រដូវ ។ល។)

១.៦. តើអ្នកលក់ត្រីញឹកញាប់ប៉ុណ្ណាទៅឱ្យអ្នកលក់ដុំ និងក្នុងបរិមាណប៉ុណ្ណា នៅតាមពេលខុសៗគ្នានៃឆ្នាំ? (ចំនួនគីឡូក្រាម/ជើងក្នុងរយៈប៉ុន្មានថ្ងៃ?) ..........................................................................................................

### ២. ថ្លៃលក់ និងថ្លៃទិញត្រី នៅខែមករា

| ប្រភេទ | ថ្លៃទិញ (៛/គ.ក) | ថ្លៃលក់ (៛/គ.ក) | ទំហំ (ប្រវែងសរុប/ចំនួនក្នុង១គ.ក) | កំណត់សំគាល់ |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

៣. ប្រាក់កំរៃជាប់ទាក់ទិននឹងពាណិជ្ជកម្មត្រី

៣.១. តើមានប្រាក់កំរៃផ្លូវការ (ប្រាក់កំរៃមានបង្កាន់ដៃ ឬមានកំណត់ជាសាធារណៈ) អ្វីខ្លះ ដែលអ្នកត្រូវបង់សំរាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក?

ក) អាជ្ញាប័ណ្ណអំពីអ្នកណា/ស្ថាប័នណា? អាជ្ញាប័ណ្ណសំរាប់អ្វី (ដឹកជញ្ជូន ពាណិជ្ជកម្ម ផ្សេងទៀត)

ខ) ការិយាល័យជលផលខេត្ត

គ) សង្កាត់នេសាទ (ផ្នែកជលផល)

ឃ) កន្លែងឡើងត្រី

ង) ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់) ........................................................................................................................

៣.២. តើមានប្រាក់កំរៃក្រៅផ្លូវការអ្វីខ្លះ ដែលអ្នកត្រូវបង់សំរាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក?

ក) នាយកដ្ឋានជលផល

ខ) ការិយាល័យជលផលខេត្ត

គ) សង្កាត់នេសាទ (ផ្នែកជលផល)

ឃ) កន្លែងឡើងត្រី

ង) អាជ្ញាធរមូលដ្ឋាន

ច) កុងត្រូល

ឆ) កងរាជអាវុធហត្ថ

ជ) ប៉ូលីសសេដ្ឋកិច្ច

ឈ) ផ្សេងទៀត (សូមបញ្ជាក់) ........................................................................................................................

សូមអរគុណច្រើនណាស់ចំពោះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដ៏ល្អនេះ ។

**បញ្ជីសំនួរ ខ**

## អង្កេតលើអ្នកនេសាទ

កាលបរិច្ឆេទ (ថ្ងៃ, ខែ, ឆ្នាំ)............................... ឈ្មោះអ្នកសួរសំភាសន៍: ..............................................................................

១) ឈ្មោះអ្នកឆ្លើយសំភាសន៍: .......................... អាយុ: ........... ឆ្នាំ, ភេទ: .........................................................................

២) មុខរបរ: ............................................... បទពិសោធន៍ ............ឆ្នាំ ឬ តាំងពី: ................ អាសយដ្ឋាន: .................................

៣) តើអ្នកអាចប្រាប់ខ្ញុំបានទេពីប្រាក់កំរៃសរុបក្នុងមួយឆ្នាំសំរាប់ធ្វើនេសាទ: ប្រាក់កំរៃសំរាប់ឧបករណ៍ កន្លែងនេសាទ និងកន្លែងឡើងត្រី?

៤) តើផលត្រីចាប់បានសរុបក្នុងមួយឆ្នាំប៉ុន្មាន?

៥) កន្លែងនេសាទ: ..........................................................................................................................................................

៦) បណ្តាស្ថាប័នប្រមូលកំរៃ: .............................................................................................................................................

អ្នកនេសាទម្នាក់អាចប្រើឧបករណ៍នេសាទលើសពីពីរ

| ល.រ | ប្រភេទ ឧបករណ៍ | ទំហំ ឧបករណ៍ | ប្រាក់កំរៃក្នុង ១ឆ្នាំ/១រដូវនេសាទ (រៀល) | | | | រយៈពេល នេសាទ | ផលត្រីចាប់បានក្នុង ១ឆ្នាំ/១រដូវនេសាទ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | សំរាប់ ឧបករណ៍ | សំរាប់កន្លែងនេសាទ ដែលខុសពីកន្លែង បែងចែកឱ្យ | សំរាប់កន្លែង ឡើងត្រី | សរុប | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

សូមអរគុណច្រើនណាស់ចំពោះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការដ៏ល្អនេះ ។

# បញ្ជីឯកសារពិភាក្សារបស់ វបសអ

១. Kannan, K. P. (វិច្ឆិកា ១៩៩៥) ការកសាងសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់សំរាប់ប្រទេសកម្ពុជាៈ ការពិនិត្យឡើងវិញលើការអនុវត្តន៍នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងការលើកមតិកែលំអ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១) ច្បាប់ដែលបានបោះពុម្ពផ្សាយ ហើយផ្សព្វផ្សាយអស់ ។

២. McAndrew, John P. (មករា ១៩៩៦) ជំនួយហូរចូលជំនួយស្រពិចស្រពិលៈ ជំនួយសង្គ្រោះ និងអភិវឌ្ឍន៍ទ្វេ និង ពហុភាគី ១៩៩២-៩៥ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២) ច្បាប់ដែលបានបោះពុម្ព ហើយផ្សព្វផ្សាយអស់ ។

៣. Kannan, K. P. (មករា ១៩៩៧) ការកែទំរង់សេដ្ឋកិច្ច ការកែតម្រូវរចនាសម្ព័ន្ធ និងការអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៣) ច្បាប់ដែលបានបោះពុម្ពផ្សាយ ហើយផ្សព្វផ្សាយអស់ ។

៤. ជឹម-ចរិយា ស្រ៊ុន-ពិធូ សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ចន-ម៉ាកឃិនឡេ ងួន-សុគន្ធា ប៊ុន-ដូរីណា និងរ៉ូប៊ីន-ប៊ិដឹលវី (មិថុនា ១៩៩៨) ការរៀនសូត្រពីកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍ជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៤) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៩.០០០រៀល ។

៥. Toshiyasu-Kato ច័ន្ទ-សុផល និងឡុង-វ៉ូ-ពិសិដ្ឋ (កញ្ញា ១៩៩៨) សមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចតំបន់សំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍ជានិរន្តរ៍ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៥) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៩.០០០រៀល ។

៦. Murshid, K. A. S. (ធ្នូ ១៩៩៨), សន្តិសុខស្បៀងនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចអន្តរៈអាស៊ីៈ បទពិសោធន៍កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥០០រៀល ។

៧. McAndrew, John P. (ធ្នូ ១៩៩៨) ការពឹងពាក់គ្នាទៅវិញទៅមកក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រចិញ្ចឹមជីវិតគ្រួសារនៅក្នុងភូមិខ្មែរពីរ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៧) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.៥០០រៀល ។

៨. ច័ន្ទ-សុផល Martin-Godfrey, Toshiyasu-Kato ឡុង-វ៉ូ-ពិសិដ្ឋ Nina-Orlova, Per-Ronnås ទា-សាវ៉ា (មករា ១៩៩៩) ប្រទេសកម្ពុជាៈ បញ្ហាប្រឈមមុខនៃការបង្កើតការងារដែលមានផលិតភាព (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៨) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៦.០០០រៀល ។

៩. តេង-យូគី ប៊ុន-ដូរីណា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និង ចន-ម៉ាកឃិនឡេ (មេសា ១៩៩៩) បទពិសោធន៍របស់សកម្មភាពសហគមន៍ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍សង្គមនៃអង្គការយូនីសេហ្វ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ៩) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១០. Gorman, Siobhan, ជាមួយ ប៊ុន-ដូរីណា និង សុខ-ខេង (មិថុនា ១៩៩៩) បញ្ហាតួនាទីបុរស-ស្ត្រី និងការអភិវឌ្ឍន៍នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាៈ ការពិនិត្យមើលជាទូទៅ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១០) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១១. ច័ន្ទ-សុផល និង សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ (មិថុនា ១៩៩៩) ចំណាកពលកម្មកម្ពុជាទៅប្រទេសថៃ ការប៉ាន់ស្មានជំហានដំបូង (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១១) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១២. ច័ន្ទ-សុផល Toshiyasu Kato ឡុង-វ៉ូពិសិដ្ឋ ទា-សាវ៉ា សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ហង់-ជួនណារ៉ុន កៅ-គឹមហួន និងជា-វុធណា (តុលា ១៩៩៩) ផលប៉ះពាល់នៃវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុអាស៊ីលើសេដ្ឋកិច្ចអន្តរកាលនៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ីអគ្នេយ៍ៈ ទស្សនៈកម្ពុជា (ឯកសារពិគ្រោះលេខ ១២) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៤.៥០០រៀល ។

១៣. អ៊ុង-ប៊ុនឡេង (សីហា ២០០០) ការប្រែប្រួលតាមរដូវកាលនៃសន្ទស្សន៍ថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៣) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១៤. Toshiyasu-Kato Jeffrey A. Kaplan, ច័ន្ទ-សុផល និង រៀល-សុភាព (សីហា ២០០០) ប្រទេសកម្ពុជាៈ លើកកំពស់អភិបាលកិច្ចសំរាប់ការអភិវឌ្ឍន៍មាននិរន្តរភាព (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៤) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៣.០០០រៀល ។

១៥. Toshiyasu Kato, ច័ន្ទ-សុផល Jeffrey A. Kaplan, (សីហា ២០០០) ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលពឹងផ្អែកលើជំនួយៈ បទពិសោធន៏កម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៥) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ១០.០០០រៀល ។

១៦. ស៊ិក បូរ័ក្ស (ធ្នូ ២០០០) កម្មសិទ្ធិ ការលក់ដូរ និងការប្រមូលផ្តុំដីធ្លីនៅកម្ពុជាៈ ការពិនិត្យវិភាគដោយត្រួសៗនូវទិន្នន័យទីពីរ និងទិន្នន័យដើម ដែលបានមកពីអង្កេតថ្មីៗចំនួនបួន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ។

១៧. ច័ន្ទ-សុផល សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ និងប៊ុន-ដូរីណា (មិថុនា ២០០១) ជំនួយបច្ចេកទេស និងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពនៅសាលាកសិកម្មព្រែកលៀប (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៧) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៧.០០០រៀល ។

១៨. Martin Godfrey សូ-សុវណ្ណារិទ្ធ ទេព-សា៉រ៉ាវី ប៊ុន-ដូរីណា Claude-Katz Sarthi-Acharya ស៊ីសុវត្ថិ-ឌួង-ចាន់តូ និង ហ៊ីងថូ៉រ៉ាក់ស៊ី (តុលា ២០០១) ការសិក្សាអំពីទីផ្សារពលកម្មនៅកម្ពុជាៈ ការកាត់បន្ថយភាព ក្រីក្រ ការលូតលាស់ និងការកែតំរូវចំពោះវិបត្តិ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៨) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

១៩. ច័ន្ទ-សុផល ទេព-សា៉រ៉ាវី និង *Sarthi Acharya* (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០១) ការកាន់កាប់ដីនៅកម្ពុជាៈ ការវិភាគលើទិន្នន័យចុងក្រោយ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ១៩) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២០. សូ សុវណ្ណារិទ្ធ រៀល សុភាព អ៊ុច ឧទេយ្យ ស៊ី រតនមុនី Brett Ballard និង Sarthi Acharya (ខែមីនា ឆ្នាំ២០០២) ការវាយតំលៃសង្គមពាក់ពន្ធ័នឹងដីធ្លីនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២០) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២១. Bhargavi Ramamurthy ស៊ិក-បូរ័ក្ស Per Ronnås និង សុក-ហាច (ខែមីនា ឆ្នាំ២០០២) ប្រទេសកម្ពុជា ឆ្នាំ១៩៩៩-២០០០: ការផ្តោតលើបញ្ហាដីធ្លី កំលាំងពលកម្ម និងការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទ (ឯកសារ ពិភាក្សាលេខ ២១) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២២. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០០២) ការលក់ដូរដីធ្លីនៅកម្ពុជាៈ ការវិភាគទិន្នន័យនៃការផ្ទេរ និងការលក់ដូរដីធ្លី (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២២) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ៨.០០០រៀល ។

២៣. Bruce McKenney និង ព្រុំ-តុលា (ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០២) ធនធានធម្មជាតិ និងជីវភាពនៅតាមជនបទក្នុងប្រទេសកម្ពុជាៈ ការវាយតំលៃជាមូលដ្ឋាន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៣) ជាភាសាខ្មែរ តំលៃ ១០.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៤. ច័ន្ទ-សុផល គីម-សេតារា និង Sarthi Acharya (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០២) ដីធ្លី ជីវភាពជនបទ និងសន្តិសុខស្បៀងនៅកម្ពុជាៈ ទស្សនៈបានពីអង្កេតតាមមូលដ្ឋាន (ឯកសារពិភាក្សាលេខ ២៤) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៦.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស៧ដុល្លារ ។

២៥. ច័ន្ទ-សុផល និង Sarthi Acharya (ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០០២) បញ្ហាប្រឈមចំពោះការចិញ្ចឹមជីវិតនៅជនបទ (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៥) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៨.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ១០ដុល្លារ ។

២៦. Sarthi Acharya គីម-សេតារា ចាប-សុថារិទ្ធ និង មាច យ៉ាឌី (ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០០៣) ការងារក្រៅកសិដ្ឋាន និងការងារមិនមែនកសិកម្មៈ ទស្សនៈស្តីពីការបង្កើតការងារនៅកម្ពុជា (ឯកសារពិភាក្សាលេខ២៦) ជាភាសាខ្មែរតំលៃ ៧.០០០រៀល ជាអង់គ្លេស ៥ដុល្លារ ។

## ការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ: ការវិភាគលើការរាំងស្ទះពាណិជ្ជកម្ម អភិបាលកិច្ច និងបរិយាកាសសំរាប់ការលូតលាស់

ជលផលបំពេញតួនាទីសំខាន់ណាស់ ក្នុងការជួយទ្រទ្រង់ជីវភាពនៅជនបទក្នុងទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ជាពិសេសនៅតំបន់ជុំវិញបឹងទន្លេសាប ដែលនៅទីនោះមានប្រជាជនជាងមួយលាននាក់ពឹងផ្អែកលើវិស័យជលផលសំរាប់ការរកការងារធ្វើ ប្រាក់ចំណូល និងសន្តិសុខស្បៀង ។ ដោយមានផលត្រីទឹកសាបចាប់បានប្រមាណជាង ៤០០.០០០តោន/ឆ្នាំ និងមានផលត្រីចាប់បានលើសតំរូវការយ៉ាងច្រើនៗនៅក្នុងរដូវសំបូរត្រីខ្លាំង ដូច្នេះពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី មានសារៈសំខាន់បំផុតសំរាប់ការរីកលូតលាស់ក្នុងជីវភាពរស់នៅ និងប្រាក់ចំណូល ។ ថ្មីៗនេះ វិស័យជលផលត្រូវបានកំណត់ថា ជាវិស័យដ៏សំខាន់មួយសំរាប់ជំរុញការនាំចេញដែល "អំណោយផលដល់អ្នកក្រ" ។ ប៉ុន្តែនៅមានចំណុចមិនច្បាស់លាស់ច្រើនណាស់អំពីលក្ខខណ្ឌបច្ចុប្បន្ននៃការនាំចេញត្រីពីកម្ពុជា និងផលប៉ះពាល់នៃលក្ខខណ្ឌទាំងនេះទៅលើប្រាក់ចំណូលនៅជនបទ ។ មានឧបសគ្គជាច្រើនចំពោះពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី ដូចជា ចំណាយដឹកជញ្ជូនខ្ពស់ កត្តាខូចខាតត្រី ការតំរូវនានាក្នុងបទប្បញ្ញត្តិច្បាប់ និងប្រាក់កំរៃផ្សេងៗ ដែលអាចប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមានចំពោះការបង្កើតប្រាក់ចំណូល និងការលូតលាស់សេដ្ឋកិច្ច ។

ឯកសារនេះធ្វើការវាយតំលៃពីលក្ខខណ្ឌបច្ចុប្បន្ននៃការនាំចេញត្រីពីបឹងទន្លេសាបទៅប្រទេសថៃ រួមទាំងការពិនិត្យមើលពីរចនាសម្ព័ន្ធទីផ្សារ និងរបៀបរបបផ្តល់ឥណទាន/ហិរញ្ញវត្ថុជាតួយ៉ាង ការវិភាគពីឧបសគ្គធំៗចំពោះពាណិជ្ជកម្ម និងការនាំចេញត្រី, ការកំណត់តួលេខនៃបន្ទុកចំណាយប្រតិបត្តិការ និងការវាយតំលៃពីក្របខណ្ឌបទប្បញ្ញត្តិជាផ្លូវការ ដោយប្រៀបធៀបទៅនឹងការអនុវត្តន៏ជាក់ស្តែង ។ បន្ទាប់មក មានការផ្តល់អនុសាសន៏ខាងគោលនយោបាយមួយចំនួនសំដៅជួយគាំទ្រដល់ការកែលំអផ្សេងៗចំពោះប្រសិទ្ធភាពនៃពាណិជ្ជកម្ម អភិបាលកិច្ច និង បរិយាកាសសំរាប់ការលូតលាស់សេដ្ឋកិច្ច ។

---

លោក យឹម ជា ជាអ្នកស្រាវជ្រាវនៃ វបសអ និងលោក ប្រ៊ូស ម៉ែកខិន្នី ជាអ្នកគ្រប់គ្រងកម្មវិធីធនធានធម្មជាតិ និងបរិស្ថាននៃ វបសអ ។

**វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល និង ស្រាវជ្រាវដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា**

**៧.០០០រៀល**

ផ្ទះលេខ៥៦ ផ្លូវលេខ៣១៥ ខ័ណ្ឌទួលគោក ភ្នំពេញ កម្ពុជា
អាសយដ្ឋានប្រៃសណីយ ប្រអប់សំបុត្រលេខ៦២២ ភ្នំពេញ កម្ពុជា
ទូរស័ព្ទ: (៨៥៥-២៣) ៨៨១-៧០១/៨៨១-៩១៦/៨៨៣-៦០៣ ទូរស័ព្ទ/ទូរសារ: (៨៥៥-២៣) ៨៨០-៧៣៤
អ៊ីមែល: cdri@camnet.com.kh website: http://www.cdri.org.kh