ប្រទេសកម្ពុជា និងអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក : សៀវភៅមគ្គុទេសក៍សំរាប់អាជីវកម្ម

IFC
International Finance Corporation
World Bank Group

MPDF
MEKONG PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT FACILITY

មាតិកា

ពាក្យគោរព v
បុព្វកថា ix
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ xi
ជំពូកទី ១ សាវតារពាក់ព័ន្ធ ១
ជំពូកទី ២ ខ្លឹមសារសង្ខេបតាមវិស័យ ៧
កសិអាជីវកម្មទូទៅ ៧
អង្ករ ៨
គ្រាប់ស្វាយចន្ទី ៨
បសុសត្វ ៩
ផ្លែស្វាយ ៩
ប្រេងរុក្ខជាតិ ១០
ស្រាទឹកត្នោត ១០
កៅស៊ូ ១១
ត្រី ១១
ផលិតផលសូត្រ ១១
សង្ហារិមដែលធ្វើអំពីឬស្សី និង ផ្តៅ ១២
សំលៀកបំពាក់ ១២
សេវាហិរញ្ញវត្ថុ ១៣
សេវាសំណង់ និង សេវាពាក់ព័ន្ធ ១៤
ជំពូកទី ៣ កិច្ចសន្យារបស់ WTO ១៥
ជំពូកទី ៤ ប្រភពដើម និង គោលការណ៍របស់ WTO ២១

ជំពូកទី ៥ បរិយាកាសបទបញ្ញត្តិថ្មីចំពោះអាជីវកម្មក្នុងស្រុក ៣៣
ជំពូកទី ៦ បរិយាកាសវិនិយោគថ្មី ៤៣
ជំពូកទី ៧ បរិយាកាសថ្មីក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម : ការបើកទីផ្សារ ៥៣
ជំពូកទី ៨ បរិយាកាសធ្វើពាណិជ្ជកម្មថ្មី : ដំណោះស្រាយជាមួយនឹងរបាំងមិនមែនពន្ធគយ ៦៣
ជំពូកទី ៩ ការក្លាយទៅជាមានភាពប្រកួតប្រជែង និង ដំណោះស្រាយជាមួយនឹងការប្រកួតប្រជែង ៦៩

ឧបសម្ព័ន្ធ ក១ អាជីវកម្មកសិកម្ម : ទូទៅ ៧៧
ឧបសម្ព័ន្ធ ក២ អាជីវកម្មកសិកម្ម : អង្ករ ៨៩
ឧបសម្ព័ន្ធ ក ៣ អាជីវកម្មកសិកម្ម : គ្រាប់ស្វាយចន្ទី ១០១
ឧបសម្ព័ន្ធ ក៤ អាជីវកម្មកសិកម្ម : បសុសត្វ ១០៩
ឧបសម្ព័ន្ធ ក៥ អាជីវកម្មកសិកម្ម : ផ្លែស្វាយ ១១៥
ឧបសម្ព័ន្ធ ក៦ អាជីវកម្មកសិកម្ម : ប្រេងរុក្ខជាតិ ១២៣
ឧបសម្ព័ន្ធ ក៧ អាជីវកម្មកសិកម្ម : ស្រាទឹកត្នោត...១២៩
ឧបសម្ព័ន្ធ ក៨ អាជីវកម្មកសិកម្ម : កៅស៊ូ..១៣៣
ឧបសម្ព័ន្ធ ខ ត្រី ១៣៩
ឧបសម្ព័ន្ធ គ១ សិប្បកម្ម: ផលិតផលសូត្រ ១៤៧
ឧបសម្ព័ន្ធ គ២ សិប្បកម្ម : សង្ហារឹមធ្វើអំពីឫស្សី និង ផ្តៅ ១៥៣
ឧបសម្ព័ន្ធ ឃ សម្លៀកបំពាក់ ១៥៩
ឧបសម្ព័ន្ធ ង១ សេវាហិរញ្ញវត្ថុ ១៦៩
ឧបសម្ព័ន្ធ ង២ សេវាសំណង់ និង សេវាពាក់ព័ន្ធ ១៧៥
ឧបសម្ព័ន្ធ ច បទពិសោធរបស់សមាជិកមួយទៀតរបស់ WTO : ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ១៧៩

ឧបសម្ព័ន្ធ ទី ១ ធនធានពត៌មាន ១៩១
ឧបសម្ព័ន្ធ ទី ២ ការគាំទ្រការងារជំរុញពាណិជ្ជកម្មនៅកម្ពុជា ១៩៥
ឧបសម្ព័ន្ធ ទី ៣ មុខងាររបស់កាំកុងត្រូល ១៩៩
ឧបសម្ព័ន្ធ ទី ៤ អាស័យដ្ឋានក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និង នេសាទ ២០១
ឧបសម្ព័ន្ធ ទី ៥ សន្ទានុក្រមនៃបច្ចេកស័ព្ទ WTO ២០៣

ពាក្យកាត់

AFTA	តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន
AGOA	ច្បាប់ស្តីពីកំណើននិងកាលានុវត្តភាពរបស់ទ្វីបអាហ្វ្រិក
ASEAN	សមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអគ្នេយ៍
ATC	កិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីវាយនភណ្ឌនិងសំលៀកបំពាក់
BSE	ជំងឺគោឆ្កួត
Camcontrol	នាយកដ្ឋានកម្ពុជាត្រួតពិនិត្យទំនិញអាហារ័ណ នីហ័រណ និងបង្ក្រាបការក្លែងបន្លំ (នាយកដ្ឋានកាំកុងត្រូលនៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម)
CAP	គោលនយោបាយកសិកម្មទូទៅ
CDRI	វិទ្យាស្ថានបណ្តុះបណ្តាល ស្រាវជ្រាវ ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
CEPT	ពន្ធគយអនុគ្រោះដែលមានប្រសិទ្ធភាពទូទៅ
c.i.f.	ថ្លៃធានារ៉ាប់រង និងថ្លៃដឹកជញ្ជូន
C/O	វិញ្ញាបនបត្រប្រភពដើម
COMESA	ផ្សាររួមនៃអាហ្វ្រិកខាងកើតនិងខាងត្បូង
EAC	សហគមន៍អាហ្វ្រិកខាងកើត
EBA	អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ
EU	សហភាពអឺរ៉ុប
FAOSTAT	ទិន្នន័យមូលដ្ឋានផ្នែកស្ថិតិរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីស្បៀងអាហារនិងការចាត់តាំងផ្នែកកសិកម្ម
FDI	វិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេស
f.o.b.	ថ្លៃផ្ទុកលើនាវានិងថ្លៃប្រគល់នៅកំពង់ផែ
GATT	កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅស្តីពីពន្ធគយនិងពាណិជ្ជកម្ម
GATS	កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅស្តីពីការធ្វើពាណិជ្ជកម្មសេវាកម្ម
GDP	ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប
GNP	ផលិតផលជាតិសរុប
ILO	អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ

INBAR	បណ្ដាញឬស្សី និងផ្ដៅអន្តរជាតិ
IP	កម្មសិទ្ធិបញ្ញា
IPR	សិទ្ធិស្ដីពីកម្មសិទ្ធិបញ្ញា
ITRO	អង្គការក្រៅស៊ូត្រីភាគីអន្តរជាតិ
LDC	ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍតិចបំផុត
MAFF	ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និង នេសាទ
MFA	កិច្ចព្រមព្រៀងសរសៃអំបោះ
MFN	ប្រជាជាតិដែលបានទទួលការអនុគ្រោះបំផុត
MoC	ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
NAFTA	កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីនៅអាមេរិកខាងជើង
NGO	អង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាល
OPEC	អង្គការនៃបណ្ដាប្រទេសនាំប្រេងចេញ
PSI	អធិការកិច្ចមុនពេលផ្ទុក
SGS	ក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យទូទៅ
SME	សហគ្រាសធុនតូចនិងធុនមធ្យម
SPS	អនាម័យនិងភូតគាមអនាម័យ
TBT	ឧបសគ្គផ្នែកបច្ចេកទេសចំពោះពាណិជ្ជកម្ម
TRIMs	វិធានការវិនិយោគទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្ម
TRIPS	ទិដ្ឋភាពទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្មនៃសិទ្ធិស្ដីពីកម្មសិទ្ធិបញ្ញា
UK	ចក្រភពអង់គ្លេស
UN	អង្គការសហប្រជាជាតិ
UN Comtrade	ទិន្នន័យមូលដ្ឋានរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិស្ដីពីពាណិជ្ជកម្ម
UNBS	ការិយាល័យស្តង់ដាររបស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា
UNCTAD	សន្និសីទអង្គការសហប្រជាជាតិស្ដីពីពាណិជ្ជកម្មនិងការអភិវឌ្ឍ
UNEP	កម្មវិធីរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិស្ដីពីបរិស្ថាន
US	សហរដ្ឋអាមេរិក
USDA	ក្រសួងកសិកម្មរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក
VAT	អាករលើតម្លៃបន្ថែម
WTO	អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក

បុព្វកថា

ទោះបីជាយើងចូលចិត្ត ឬមិនចូលចិត្តក៏ដោយ សាកលភាវូបនីយកម្មគឺជាផ្នែកមួយនៃជីវិតប្រចាំថ្ងៃរបស់យើង។ ជាលទ្ធផលនៃការរីកចំរើនខាងមធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន និងគមនាគមន៍ព្រមទាំងការបើកទូលាយនៃសេដ្ឋកិច្ចនានានៅលើពិភពលោក ឥឡូវនេះប្រទេសទាំងឡាយកាន់តែមានទំនាក់ទំនងជាមួយគ្នាឡើង។ ដោយទទួលស្គាល់តថភាពនេះ ទើបប្រទេសកម្ពុជាសម្រេចចិត្តចូលជាសមាជិករបស់អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) ។ ទោះបីជា ដំណើរការនៃការចូលជាសមាជិកនេះគឺជាការពិបាកមួយ ហើយកម្ពុជាត្រូវទទួលយកល័ក្ខខ័ណ្ឌដែលលើសហួសពី បទដ្ឋានសម្រាប់ប្រទេសដែលមិនសូវអភិវឌ្ឍន៍ក៏ដោយ ក៏យើងសុខចិត្តទទួលយកដែរ។ យើងមានហេតុផលច្បាស់លាស់ក្នុងការធ្វើដូច្នោះ។ ប្រទេសយើងមានកម្លាំងពលកម្មដែលកើនឡើងយ៉ាងលឿន ប៉ុន្តែយើងគ្មានការងារគ្រប់គ្រាន់សំរាប់ពួកគេទេ។ ហើយនៅពេលជាមួយគ្នានេះយើងត្រូវប្រឈមមុខជាមួយនឹងការប្រកួតប្រជែងខាងសេដ្ឋកិច្ចយ៉ាងខ្លាំងពីសំណាក់ប្រទេសជិតខាងរបស់យើង។ មានតែ វិស័យឯកជនដែលរីកចំរើនមួយទេទើបអាចជួយបង្កើតការងារដែលមាននិរន្តភាពបាន។

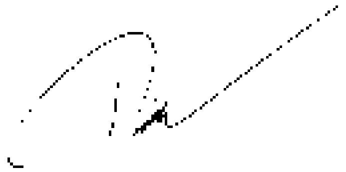
ចំពោះប្រទេសដែលមានទំហំតូច និងមានកំរិតអភិវឌ្ឍន៍ដូចប្រទេសកម្ពុជា គន្លឹះសំខាន់មួយសំរាប់ធ្វើឱ្យវិស័យឯកជនរីកចំរើនបាន គឺពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ។ ដូចដែលបទពិសោធន៍នៃការធ្វើសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចនៃប្រទេសមួយចំនួនបានបង្ហាញក្នុងរយៈពេលពីរទសវត្សកន្លងមកនេះ ប្រទេសដែលមានផលធៀបពាណិជ្ជកម្មលើ ផលិតផលក្នុងស្រុកសរុប (GDP) ខ្ពស់ជាងគេមានការរីកចំរើនខាងសេដ្ឋកិច្ចជាមធ្យម ៣,៥ % ក្នុងមួយឆ្នាំ នៅក្នុងកំឡុងទសវត្ស១៩៨០ និង ៥%ក្នុងមួយឆ្នាំ នៅក្នុងកំឡុងទសវត្ស១៩៩០។ នៅក្នុងកំឡុងពេលនេះដែរ ប្រទេសដែលមិនបានធ្វើសមាហរណកម្ម សេដ្ឋកិច្ច មានការរីកចំរើនជាមធ្យម ត្រឹមតែ ០,៨%ក្នុងមួយឆ្នាំនៅទសវត្ស១៩៨០ និង ១,៥ % នៅទសវត្ស ១៩៩០។

ប៉ុន្តែ ដើម្បីធ្វើឱ្យពាណិជ្ជកម្មមានអត្ថប្រយោជន៍ចំពោះគ្នាទៅវិញទៅមក គេត្រូវមានគោលការណ៍រួមមួយចំនួនសំរាប់គ្រប់គ្រងសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម។ គោលការណ៍ទាំងនេះរួមមាន ភាពបើកចំហ តម្លាភាព ភាពដែលអាចប្រមើលទុកមុន ការមិនរើសអើង និងប្រព័ន្ធដោះស្រាយជម្លោះដោយផ្អែកលើបទបញ្ញត្តិ។ ដោយចូលជាសមាជិករបស់ WTO យើងមិនត្រឹមតែបង្កើនលទ្ធភាពក្នុងការពង្រីកទីផ្សារ និងបានទទួលការគោរពត្រឹមត្រូវពីប្រទេសដៃគូពាណិជ្ជកម្ម ដែលមានឥទ្ធិពលនៅក្នុងពិភពលោកប៉ុណ្ណោះទេ វាថែមទាំងផ្តល់ជាសញ្ញាច្បាស់លាស់មួយ ដល់សក្តានុពលវិនិយោគិនថា ប្រទេសកម្ពុជាគឺជាទីកន្លែងល្អ សំរាប់ប្រកបរបរពាណិជ្ជកម្ម។

ប៉ុន្តែសមាជិកភាពនៅក្នុង WTO និងការធ្វើកំណែទំរង់រដ្ឋាភិបាលដែលចាំបាច់មួយចំនួន មិនទាន់គ្រប់គ្រាន់ទេ សំរាប់ ទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីពាណិជ្ជកម្ម។ ប្រទេសកម្ពុជានឹងទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីសមាជិកភាពនៃ WTO ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្មទាំងឡាយយល់ដឹងពីវិធាន និងបទបញ្ញត្តិនៃបរិយាកាសពាណិជ្ជកម្មថ្មីៗ ដើម្បីឱ្យគេ ទាញយកផលប្រយោជន៍ពីឱកាសថ្មីៗ និងទប់ទល់ជាមួយនឹងឧបសគ្គចំពោះមុខ។

ហេតុនេះហើយទើបយើងសហការជាមួយ កម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជនតំបន់ទន្លេមេគង្គ (MPDF) របស់សាជីវកម្ម ហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ (IFC) ក្នុងការរៀបចំតាក់តែងសៀវភៅមគ្គុទេសនេះ និងគំនិតផ្តួចផ្តើមផ្សេងៗទៀត ដើម្បីពន្យល់ ដល់វិស័យឯកជនពីអង្គការ WTO ។ដូចដែលអស់លោក លោកស្រី នឹងឃើញនៅពេលអានសៀវភៅមគ្គុទេសនេះ សៀវភៅនេះចែកចេញជាពីរផ្នែកធំៗ។ផ្នែកទីមួយរៀបរាប់ពីវិធាននិងបទបញ្ញត្តិរួម។ ឯផ្នែកទីពីរ ពិនិត្យពីលទ្ធភាព នៃឥទ្ធិពលរបស់សមាជិកភាព WTO មកលើវិស័យសេដ្ឋកិច្ចមួយចំនួន។ ផ្នែកនេះសំខាន់ណាស់ ព្រោះវាផ្តល់ពត៌មានពីទិដ្ឋភាពទូទៅនៃទីផ្សារនិមួយៗ និងភាពលំបាកដែលអាជីវកម្មកម្ពុជានឹងជួបប្រទះ ព្រមទាំងប្រភពពត៌មានផ្សេងទៀតសំរាប់ទីផ្សារនិមួយៗ។

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មសូមថ្លែងអំណរគុណដល់ MPDF ដែលបានសហការជាមួយយើងក្នុងការផលិតសៀវភៅ មគ្គុទេសនេះ។ យើងសង្ឃឹមថា សៀវភៅមគ្គុទេសនេះនឹងក្លាយទៅជាប្រភពដ៏មានសារប្រយោជន៍មួយសំរាប់សហគ្រិនរបស់យើងដែលចង់ទាញយកប្រយោជន៍ពីសមាជិកភាពរបស់កម្ពុជានៅក្នុង WTO ។



ចម ប្រសិទ្ធ

ទេសរដ្ឋមន្ត្រី រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម

ខែមិនា ឆ្នាំ ២០០៥

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ប្រទេសកម្ពុជា និងអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO)**: សៀវភៅមគ្គុទេសក៍សំរាប់ អាជីវកម្ម** នេះ ត្រូវបានផលិតឡើងរួមគ្នា ដោយក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និងកម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជនតំបន់ ទន្លេមេគង្គ (MPDF) ។ ឯកឧត្តម **សុខ ស៊ីផាន់ណា** រដ្ឋលេខាធិការ ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម និង លោក Adam Sack នៃ MPDF បានផ្តល់ការណែនាំ និងគាំទ្រដល់ការបង្កើតសៀវភៅនេះឡើង ។

លោក **ហោ សុនាថ** ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការបង្កើតឯកសារណែនាំនេះ ក្រោមការដឹកនាំរបស់ អ្នកស្រី Trang Nguyen ។ លោក David Woods នាយកគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុន World Trade Agenda Consultants ជាអ្នកនិពន្ធឯកសារនេះ ។ លោក **តឹករ៉េត សំរេច** និង លោក **យូ ម៉ាប់** បានចូលរួមក្នុងការស្រាវជ្រាវ និងពិនិត្យមើលឯកសារនេះ ។

អ្នកស្រី Jennifer Herink និងអ្នកស្រី Ann Bishop ជាអ្នកកែសំរួល និងពិនិត្យមើលឡើងវិញ នូវឯកសារច្បាប់ដើម ។ កញ្ញា **យូ សូនទី** បានចូលរួមផ្តល់យោបល់លើឯកសារព្រៀង និងជួយក្នុងការបកប្រែ ។ លោក **ទា សារ៉ូវា** ជាអ្នកបកប្រែឯកសារនេះ ហើយ អ្នកស្រី **ទា សាន** ជាអ្នកពិនិត្យមើលការបកប្រែ ទទួលខុសត្រូវលើការផលិត និង ជួយខាងផ្នែករដ្ឋបាល ។ អ្នកស្រី **គា គន្ធា** ទទួលខុសត្រូវលើផ្នែករចនាអក្សរ និងរូបភាព ។ អ្នកស្រី Nguyen Thi My ក៏បានជួយសំរួលខាងផ្នែករដ្ឋបាលផងដែរ ។

ជំពូកទី ១

សាវតារពាក់ព័ន្ធ

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជាបានក្លាយទៅជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) នៅថ្ងៃទី ១៣ ខែតុលា ឆ្នាំ ២០០៤។ កម្ពុជាបានចរចាអំពីល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូល WTO ជាមួយសមាជិកដទៃទៀត អស់រយៈពេលជិត ៩ ឆ្នាំ។ គេបានទទួលស្គាល់សមាជិកភាពកម្ពុជា ជាផ្លូវការ នៅខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៣ នាកិច្ចប្រជុំថ្នាក់រដ្ឋមន្ត្រី WTO នៅទីក្រុងកានគុននៃប្រទេសម៉ិចស៊ិក។ ការចូលជាសមាជិក WTO របស់កម្ពុជានេះ បានទទួលសច្ចាប័នពីរដ្ឋសភា និងបានទទួលការអនុម័តយល់ព្រមពីព្រឹទ្ធសភា នៅខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៤។

តាមរយៈការចូល WTO ប្រទេសកម្ពុជាទទួលបាននូវទំនាក់ទំនងបែបកិច្ចសន្យា ដែលអាចអនុវត្តបានជាមួយស្ទើរតែគ្រប់ប្រទេសទាំងអស់ ដែលមានតួនាទីសំខាន់ៗ នៅក្នុងវិស័យពាណិជ្ជកម្ម។ កិច្ចសន្យា WTO គឺជាកញ្ចប់នៃការសន្យា និងវិធាន ដែលបើកឱ្យមានច្រកចូលទៅកាន់ទីផ្សារទាំងឡាយបាន។ គេអនុវត្តកិច្ចសន្យានេះតាមរយៈប្រព័ន្ធដោះស្រាយវិវាទ ដែលមានសមត្ថកិច្ចដ៏ធំលើផ្នែកច្បាប់ និងពាណិជ្ជកម្ម។

ប្រព័ន្ធច្បាប់របស់ WTO មានលក្ខណៈស្មុគស្មាញខ្លាំងណាស់។ ប្រព័ន្ធនេះមានកិច្ចព្រមព្រៀងប្រមាណ ២០ រួមជាមួយនឹងសេចក្តីសម្រេចចិត្ត និងអនុស្សារណៈនានា ជាបន្ថែមទៀត។ ប៉ុន្តែគោលការណ៍នៃប្រព័ន្ធនេះមានលក្ខណៈសាមញ្ញណាស់។ គោលការណ៍ទាំងនេះរួមមាន: ការមិនរើសអើងចំពោះសមាជិក តម្លាភាពនៃច្បាប់ និងវិធានពាណិជ្ជកម្ម ការយកចិត្តទុកដាក់ជាពិសេស ចំពោះបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ការប្រើប្រាស់ពន្ធគយគឺសម្រាប់តែការពារទីផ្សារ និងការធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មទីផ្សារជាជំហានៗ។ គណៈកម្មាធិការ និងក្រុមប្រឹក្សានានា រួមមានអ្នកតំណាងរបស់សមាជិក WTO ដែលពិនិត្យមើលរាល់កិច្ចព្រមព្រៀងទាំងអស់ និងមានទីស្នាក់ការនៅទីក្រុងហ្សឺណែវ ប្រទេសស្វ៊ីស។

ឥទ្ធិពលនៃសមាជិកភាព WTO **មកលើវិស័យឯកជនកម្ពុជា**

ប្រការសំខាន់គឺ គេគប្បីចងចាំថា ក្នុងរយៈពេលខ្លីបន្ទាប់ពីកម្ពុជាបានចូលជាសមាជិក WTO គេនឹងពុំឃើញមានផលប្រយោជន៍ ឬបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខឡើយ។ តាមពិតមានការផ្លាស់ប្តូរមួយចំនួនបានកើតឡើង ក្នុងអំឡុងពេលនៃដំណើរការចូល WTO រីឯការផ្លាស់ប្តូរដទៃទៀតនឹងកើតមាននៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំខាងមុខ។

សមាជិកភាពក្នុង WTO មិនធានាជោគជ័យនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកឡើយ ។ ផ្ទុយទៅវិញ WTO ផ្តល់នូវក្របខ័ណ្ឌមួយ សម្រាប់កែទម្រង់សេដ្ឋកិច្ច និងកំណែទម្រង់ដទៃទៀត ដែលនឹងជួយប្រទេសកម្ពុជា ឱ្យមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារបរទេស ហើយទន្ទឹមពេលជាមួយគ្នានេះ សមាជិកភាពនេះក៏ផ្តល់បរិយាកាសដែលទាក់ទាញការវិនិយោគផងដែរ ។ មួយរយៈកាលក្រោយមក នឹងមានឱកាសទីផ្សារថ្មីៗ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនដែលមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង និងសហគ្រិនភាពខ្ពស់ ។ ក៏ប៉ុន្តែ ជោគជ័យនៃការនាំចេញនឹងកើតឡើងបាន លុះត្រាតែមានសម្ព័ន្ធភាពប្រកបដោយផ្លែផ្កា រវាងរដ្ឋាភិបាល និងផ្នែកឯកជន ។ ក្រុមហ៊ុននៅកម្ពុជា ចាំបាច់ត្រូវកំណត់អត្តសញ្ញាណនៃផលប្រយោជន៍របស់ខ្លួន នៅក្នុងប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្ម WTO ហើយធ្វើយ៉ាងណា ឱ្យរដ្ឋាភិបាលការពារផលប្រយោជន៍ទាំងនោះ បានគ្រប់គ្រាន់នៅទីក្រុងហ្សឺណែវ ។

ឥទ្ធិពលរបស់ WTO នឹងកើតឡើងជាបួនកម្រិត ។ ទី ១: ក្នុងរយៈពេលខ្លីបង្គួរ ឥទ្ធិពលនោះគឺការអនុវត្តការសន្យាកែទម្រង់ក្របខ័ណ្ឌច្បាប់ និងរដ្ឋបាលក្នុងប្រទេស ។ ទាំងនេះគឺជាល័ក្ខខ័ណ្ឌ ដែលគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម និងពាណិជ្ជកម្ម នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ ទី ២: ប្រសិនបើមានការកែលំអហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធច្បាប់ និងវិធានពាណិជ្ជកម្ម នោះសមាជិកភាពក្នុង WTO អាចនឹងទាក់ទាញការវិនិយោគទាំងឡាយបាន ។ ទី ៣: ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាមានផលិតភាពខ្ពស់ និងមានលទ្ធភាពផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលដែលមានគុណភាពល្អ បានទាន់ពេលវេលាក្នុងតម្លៃប្រកបដោយលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង នោះល័ក្ខខ័ណ្ឌចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ដែលមានកំណត់នៅក្នុង WTO និងកំណត់ដោយកិច្ចព្រមព្រៀងប្រចាំតំបន់ ព្រមទាំងកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះដទៃទៀត នឹងក្លាយទៅជាកត្តានាំឱ្យសម្រេចជោគជ័យ សំរាប់ផ្នែកឯកជនកម្ពុជា ។ ទី ៤: WTO ផ្តល់នូវឱកាសមួយចំនួន ពោលគឺពុំមែនគ្រាន់តែធ្វើឱ្យសមាជិករបស់ខ្លួនកាន់តែមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងប៉ុណ្ណោះទេ តែថែមទាំងជួយ ដល់ពួកគេឱ្យចេះទប់ទល់ជាមួយនឹងការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សាររបស់ខ្លួនផ្ទាល់ផងដែរ ។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូល WTO រួមមានការសន្យារបស់ប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងការបោះជំហានទៅមុខ ជាមួយនឹងកម្មវិធីកំណែទម្រង់ច្បាប់ រាប់ទាំងការបង្កើតតុលាការពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជាផងដែរ ។ បរិយាកាសច្បាប់នឹងរងឥទ្ធិពលផ្ទាល់ពីកិច្ចព្រមព្រៀងផ្សេងៗរបស់ WTO ។ ឧទាហរណ៍ វិធានកំណត់តម្លៃទំនិញសម្រាប់គិតពន្ធនាំចូល និងអាករលើតម្លៃបន្ថែម (VAT) របស់នាយកដ្ឋានគយ នឹងធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចូលអាចប្រមាណដឹងជាមុននូវតម្លៃពន្ធដារ និងពន្ធគយ ។ ដូចគ្នាដែរ កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីអំពីអធិការកិច្ចមុនពេលបញ្ជូន ទំនិញ (PSI) និងការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល នឹងលុបបំបាត់កង្វល់អំពីចំណាត់ការ ចំពោះទំនិញនៅកំពង់ផែនានា ។ ប្រទេសកម្ពុជាក៏ត្រូវបន្តបង្កើតច្បាប់របស់ខ្លួនស្តីពីកិច្ចការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា (IP) ផងដែរ ។

ភាពទាក់ទាញរបស់កម្ពុជា ក្នុងនាមជាទីកន្លែងមួយដែលអាចទាក់ទាញការវិនិយោគ អាស្រ័យលើការកែលំអបរិស្ថានច្បាប់ និងតុលាការ។ ការសន្យារបស់ប្រទេសកម្ពុជាចំពោះ WTO ក្នុងផ្នែកសេវាកម្ម គឺជាគន្លឹះដ៏សំខាន់មួយ ចំពោះសក្តានុពលរយៈពេលវែងនៃការវិនិយោគនាពេលអនាគត។ ឧបសគ្គចំបងចំពោះក្រុមហ៊ុន កម្ពុជា គឺកង្វះឥណទាន និងសេវាហិរញ្ញវត្ថុផ្សេងៗទៀត។ សេវាទូរគមនាគមន៍ សំណង់ អាជីវកម្ម អប់រំ និងសុខាភិបាល មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់សម្រាប់អនាគតរបស់ប្រទេសកម្ពុជា។ ទាំងអស់នេះ ជាកម្មវត្ថុនៃការ សន្យាចំពោះ WTO ដែលបើកចំហវិស័យទាំងនេះ ឱ្យក្រុមហ៊ុនបរទេសចូលមកប្រកបអាជីវកម្ម។ វិធាននានា របស់ WTO ក៏ដាក់វិន័យផងដែរ លើប្រភេទនៃគ្រឿងលើកទឹកចិត្តដល់ការវិនិយោគ ដែលកម្ពុជាអាចផ្តល់បាន។

បញ្ហាចូលទៅកាន់ទីផ្សារ

ក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញកម្ពុជាអាចរំពឹងថា ពួកគេនឹងមានសុវត្ថិភាពជាងមុន ក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារបរទេស។ WTO ដាក់កម្រិតឱ្យសមាជិករបស់ខ្លួន កំណត់អត្រាពន្ធគយអតិបរមា ឬអត្រាពន្ធគយកំហិត ដែលមានកម្រិតខុសៗពីគ្នាយ៉ាងច្រើន។ សម្រាប់ប្រទេសឧស្សាហកម្មភាគច្រើន លើកលែងតែវិស័យកសិកម្ម និងវាយនភណ្ឌ អត្រាពន្ធគយអតិបរមានេះមានកម្រិតទាបណាស់។ ចំពោះទីផ្សារនៃប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍសំខាន់ៗមួយចំនួនរបស់កម្ពុជា ពន្ធគយរបស់ WTO នៅមានកម្រិតខ្ពស់។ ប៉ុន្តែ នៅតាមព្រំដែន គេច្រើនអនុវត្តអត្រាពន្ធដែលមានកម្រិតទាប។ មានប្រការដ៏សំខាន់មួយ ដែលក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាទាំងឡាយ ត្រូវ យល់ដឹងនោះគឺ ភាពខុសគ្នារវាងពន្ធគយកម្រិតអតិបរមានានា ដែលគេឱ្យឈ្មោះផងដែរថា"ពន្ធកាតព្វកិច្ច" និង អត្រាពន្ធដែលគេអនុវត្តជាក់ស្តែង។ អត្រាពន្ធប្រភេទទី ១ (ពន្ធកាតព្វកិច្ច) គឺជាអត្រាពន្ធដែលប្រទេសជា សមាជិកអង្គការ WTO ត្រូវតែប្រតិបត្តិតាម ចំណែកឯអត្រាពន្ធប្រភេទទី ២ (ពន្ធដែលគេអនុវត្ត) ក្នុងករណី ភាគច្រើន មិនមែនជាអត្រាពន្ធដែលគេត្រូវតែប្រតិបត្តិតាមនោះឡើយ។

ក្នុងឋានៈជាប្រទេសក្រីក្រមួយ និងក្នុងឋានៈជាសមាជិករបស់សមាគមប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍(ASEAN) ពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជាភាគច្រើន បានប្រព្រឹត្តទៅតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃភាពអនុគ្រោះ។ កម្មវិធីនានា ដូចជាប្រព័ន្ធអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មទូទៅ (GSP) និងគំនិតផ្តួចផ្តើម "អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" (EBA) របស់សហភាពអឺរ៉ុប ដែលផ្តល់ការរួចពន្ធ និងពុំមានកំណត់កូតាចំពោះបណ្តាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍតិចតួចបំផុត (LDCs) មានតម្លៃខ្លាំងណាស់សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា។ ក៏ប៉ុន្តែកម្មវិធីទាំងនោះ មិនបានទទួលការធានា នៅក្នុង WTO ទេ ហើយច្រើនតែអនុវត្តក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃវិធានស្តីពីប្រភពដើម ដែលមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ។

នៅក្នុងដំណើរចូល WTO ប្រទេសកម្ពុជាបានធ្វើកំណែទម្រង់រចនាសម្ព័ន្ធពន្ធគយរបស់ខ្លួនផ្ទាល់។ កំណែទម្រង់នានា នៅឆ្នាំ ២០០១ បានកាត់បន្ថយពន្ធកម្រិតមធ្យមនៃពន្ធគយ និងកាត់បន្ថយចំនួនដែនកំណត់ពន្ធគយ ឬចំនួនកម្រិតនៃអត្រាពន្ធពី ១២ កម្រិត មកនៅត្រឹម ៤ កម្រិត។ ការសន្យាអំពីពន្ធគយរបស់កម្ពុជា ស្ថិតនៅក្នុងកម្រិតទាំងនេះ ឬខ្ពស់ជាងនេះ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ផលប៉ះពាល់ជាក់ស្តែងនៃការចូលអង្គការ WTO នៅឆ្នាំ ២០០៤ ចំពោះពន្ធគយ មានតិចតួចបំផុត។ ក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេសបានរងនូវឥទ្ធិពលនៃការប្រកួតប្រជែង ដែលជាលទ្ធផលនៃកំណែទម្រង់ពន្ធគយនេះរួចទៅហើយ។ នៅមានផែនការធ្វើកំណែទម្រង់ពន្ធគយបន្ថែមទៀត ប៉ុន្តែកំណែទម្រង់ទាំងនោះ ពុំមែនជាផ្នែកណាមួយនៃកិច្ចសន្យារបស់ WTO ឡើយ។ បើសិនជាគេមិនចង់ឱ្យចំណូលជាតិធ្លាក់ចុះ ដោយសារការកាត់បន្ថយពន្ធគយទាំងនេះ នោះគេត្រូវដោះស្រាយបញ្ហារតំពន្ធ។

ទោះបីជាការចូលជាសមាជិក WTO ផ្តល់ការធានាថា ពន្ធគយខ្ពស់បំផុតដែលអ្នកនាំចេញកម្ពុជាត្រូវបង់នៅទីផ្សារបរទេស ដែលប្រទេសទាំងឡាយបានសន្យានៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង WTO ក៏ដោយ ក៏ពួកគេនៅតែត្រូវប្រឈមមុខទៅនឹងឧបសគ្គជាច្រើនទៀត។ កូតាសម្រាប់វាយនភណ្ឌនឹងត្រូវអស់សុពលភាពនៅចុងឆ្នាំ ២០០៤។ នៅក្នុងវិស័យកសិកម្ម វិធានរបស់ WTO ស្តីពីកូតាពន្ធគយមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញជាខ្លាំង ហើយការរំលោភទៅលើប្រព័ន្ធនេះ តែងកើតមានជាទូទៅ។ បញ្ញត្តិនានារបស់ WTO នៅក្នុងផ្នែកនេះ នឹងមានរៀបរាប់នៅក្នុងសៀវភៅមគ្គុទេសក៏នេះ ហើយនឹងមានសារៈសំខាន់សម្រាប់កសិអាជីវកម្មរបស់កម្ពុជា។

វិធានរបស់ WTO ក៏មានរួមបញ្ចូលផងដែរ នូវរបាំងផ្សេងទៀតដែលមិនមែនជាពន្ធគយ។ របាំងទាំងនោះទាក់ទងទៅនឹងបទដ្ឋាននានា (របាំងបច្ចេកទេសចំពោះពាណិជ្ជកម្ម (TBT) និងបទបញ្ញត្តិស្តីពីសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ) និងវិធានស្តីពីប្រភពដើម នឹងមានសារៈសំខាន់ចំពោះក្រុមហ៊ុននានារបស់កម្ពុជា។

ផលប៉ះពាល់នៃ WTO មកលើក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុក

សមាជិកភាពក្នុង WTO អាចមិនបង្កើតឱ្យមានការប្រកួតប្រជែងខ្លាំងក្លានៅក្នុងទីផ្សារក្នុងប្រទេស ដោយផ្ទាល់ទេ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ក្រុមហ៊ុនជាច្រើននឹងបានដឹងថា សម្ពាធនៃការប្រកួតប្រជែងនឹងកើនឡើង នៅពេលដែលមានការកែទម្រង់ និងបើកចំហសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា។ WTO ទទួលស្គាល់ថា ពេលខ្លះ រដ្ឋាភិបាលចាំបាច់ត្រូវតែផ្តល់នូវការការពារដល់ផលិតករក្នុងប្រទេស ដែលទទួលរងនូវផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ។ WTO ផ្តល់ការការពារតាមផ្លូវច្បាប់ចំពោះក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស ហើយច្បាប់នេះអាចអនុវត្តបាន អាស្រ័យលើបញ្ហាថា តើការប្រកួតប្រជែងនោះ ជាការប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយយុត្តិធម៌ ឬអយុត្តិធម៌។ ក៏ប៉ុន្តែ ល័ក្ខខ័ណ្ឌនានាសម្រាប់ការការពារ

តាមផ្លូវច្បាប់បែបនេះមានលក្ខណៈហ្មត់ចត់ ហើយគេចាំបាច់ត្រូវអនុវត្តវិធានទាំងនេះ ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន។ ជាពិសេស រដ្ឋាភិបាលត្រូវបង្ហាញឱ្យឃើញថា ការនាំចូលកំពុងជះឥទ្ធិពលអវិជ្ជមាន ចំពោះក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស។

កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO និងការសន្យានានា ចំពោះលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារអាចផ្លាស់ប្តូរបាន ប្រសិនបើកិច្ចព្រមព្រៀងទាំងនោះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ទំនិញឧស្សាហកម្ម ផលិតផលកសិកម្ម និងសេវានានា។ សមាជិក WTO ធ្វើការចរចាជាថ្មីអំពីពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងរយៈពេល ២-៣ ឆ្នាំម្តង ហើយរបៀបវារៈអភិវឌ្ឍន៍នៅ ទីក្រុងដូហា (Doha -រដ្ឋធានីនៃប្រទេសកាតា) គឺជារបៀបវារៈចុងក្រោយបង្អស់ក្នុងរយៈពេលកន្លងទៅថ្មីៗនេះ។ នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា គេរំពឹងថា មានការផ្លាស់ប្តូរចំបងអំពីបរិយាកាសប្រកួតប្រជែង ចំពោះកសិអាជីវកម្មពិភពលោក។ គេក៏រំពឹងផងដែរថា នឹងមានកិច្ចព្រមព្រៀងថ្មីមួយរបស់ WTO ស្តីពីការសម្របសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ដែលដោះស្រាយការកែលំអបែបបទការងារនាំចេញនាំចូល និងលុបបំបាត់ការយកប្រាក់បន្ទុកក្រៅផ្លូវការនៅតាមព្រំដែន។

កិច្ចប្រជុំទីក្រុងដូហា (Doha) ក៏មានការផ្លាស់ប្តូរដទៃទៀត ដែលមានសារៈសំខាន់ចំពោះក្រុមហ៊ុននាំចេញកសិករ និងផ្នែកឯកជនកម្ពុជា ផងដែរ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ជាការសំខាន់ណាស់ ដែលផ្នែកឯកជនត្រូវធ្វើការងារយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយរាជរដ្ឋាភិបាល ដើម្បីកំណត់អាទិភាពនានានៃការចរចា និងត្រូវបញ្ជូនអាទិភាពទាំងនោះ ជា បន្តនៅក្នុង WTO។ ដើម្បីឱ្យចំណងទាក់ទងនេះមានប្រសិទ្ធភាព ក្រុមហ៊ុនឯកជន ចាំបាច់ត្រូវយល់អំពីដំណើរការរបស់ប្រព័ន្ធ WTO និងត្រូវយល់ដឹងអំពីវិធីផ្សេងៗ សម្រាប់ធានាសុវត្ថិភាពនៃផលប្រយោជន៍ទាំងឡាយ។

ជំពូកទី ២

ខ្លឹមសារសង្ខេបតាមវិស័យ

ឥទ្ធិពលរបស់ WTO មកលើវិស័យនាំចេញសំខាន់ៗ មួយចំនួននៅកម្ពុជា នឹងមានភាពខុសប្លែកពីគ្នាជាខ្លាំង។ ចំពោះឧស្សាហកម្មមួយចំនួន ការងារកំណែទម្រង់លើផ្នែកបទបញ្ញត្តិរយៈពេលខ្លី អាចមានសារៈសំខាន់ណាស់។ ប៉ុន្តែ សម្រាប់ឧស្សាហកម្មដទៃទៀត ការងារសំខាន់ គឺការផ្លាស់ប្តូរល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលទីផ្សារ នៅក្នុងរយៈពេលវែង។ ឧបសម្ព័ន្ធនានានៅក្នុងសៀវភៅមគ្គុទេសក៍នេះ នឹងធ្វើការពិនិត្យមើលដោយត្រួសៗ លើឱកាសនានា ចំពោះឧស្សាហកម្មកម្ពុជាមួយចំនួន ដែលកើតឡើងដោយសារសមាជិកភាពក្នុង WTO។ វិស័យមួយចំនួនដែលគេបានជ្រើសរើសយកមកសិក្សាក្នុងឯកសារនេះ គឺគ្រាន់តែចង់បង្ហាញនូវទិដ្ឋភាពរួមមួយនៃផ្នែកសំខាន់ៗរបស់សេដ្ឋកិច្ច ដែលប្រកបដោយផលិតភាពខ្ពស់តែប៉ុណ្ណោះ។ ការជ្រើសរើសឧស្សាហកម្មមួយ ពុំមែនមានន័យថាឧស្សាហកម្មនោះទំនងជាមានជោគជ័យក្នុងការនាំចេញ ជាងឧស្សាហកម្មផ្សេងទៀត ដែលមិនបានជ្រើសរើសមកនិយាយនោះទេ។

ខាងក្រោមនេះគឺជាខ្លឹមសារសង្ខេប ដកស្រង់ចេញពីសៀវភៅមគ្គុទេសក៍តាមវិស័យ នៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធផ្សេងៗ។

កសិអាជីវកម្មទូទៅ

ប្រទេសកម្ពុជាមានធនធានកសិកម្មជាច្រើន ហើយមានសក្តានុពលច្រើន សម្រាប់ប្រែក្លាយសម្បត្តិកសិកម្មទាំងនោះ ទៅជាអាជីវកម្មនាំចេញប្រកបដោយជោគជ័យ។ ចំពោះផលិតផលសំខាន់ៗមួយចំនួន ការបាត់បង់គុណភាពរបស់ទំនិញកសិកម្ម តាមរយៈការរត់ពន្ធ គឺជាបញ្ហាចំពោះមុខដ៏ធំបំផុត។ ការចំណាយខ្ពស់នៅក្នុងប្រទេស ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមិនល្អ អប្រសិទ្ធភាពផ្នែករដ្ឋបាល ក៏ដូចជាកង្វះការវិនិយោគលើសមត្ថភាពកែច្នៃ ទាំងអស់នេះមិនបង្កលក្ខណៈល្អចំពោះការធ្វើអាជីកម្មតាមផ្លូវការឡើយ។ កសិករ និងអ្នកលក់ដុំ ច្រើនតែជ្រើស រើសយកជម្រើសងាយបំផុត គឺលក់ទៅឱ្យពាណិជ្ជករមកពីប្រទេសជិតខាងនៃប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានលទ្ធភាពរ៉ាប់រងចំណាយក្រៅផ្លូវការក្នុងការដឹកជញ្ជូនទំនិញចេញពីប្រទេសកម្ពុជា សម្រាប់កែច្នៃ និងលក់បន្ត។ កំណែទម្រង់ច្បាប់ដែលទាមទារដោយសមាជិកភាពក្នុង WTO ព្រមទាំងលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារដែលមានភាពអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្ម

អាចជួយបានក្នុងករណីនេះ។ ប៉ុន្តែ បរិយាកាសពាណិជ្ជកម្មសាកល អាចកែលំអបានជាកម្រិតៗប៉ុណ្ណោះ ដោយយោងតាមបទបញ្ញត្តិនានារបស់ WTO។ គេត្រូវតែយល់ដឹងជាចាំបាច់ អំពីរបាំងពន្ធគយដ៏ខ្ពស់ របបកូតាដ៏ស្មុគស្មាញ និងការតម្រូវឱ្យមានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ ដើម្បីចាប់យកឧត្តមភាពនៃឱកាសថ្មីៗ។ ក្រុមកសិអាជីវកម្មគប្បីពិនិត្យមើលឱ្យបានហ្មត់ចត់ នូវសក្តានុពលនៃកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) ដើម្បីកែលំអល័ក្ខខ័ណ្ឌនានាក្នុងពេលអនាគត។

អង្ករ

កម្ពុជាមានឱកាសតិចតួចណាស់ ក្នុងការវិលត្រលប់ទៅកាន់ឋានៈជាប្រទេសនាំចេញអង្ករដ៏ធំមួយ។ សព្វថ្ងៃនេះ ប្រទេសថៃកំពុងនាំមុខគេ ក្នុងការនាំចេញអង្ករនៅលើទីផ្សារពិភពលោក ហើយប្រទេសវៀតណាមក៏ជាប្រទេសនាំចេញអង្ករដ៏ធំមួយដែរ។ បរិមាណស្រូវជាច្រើនត្រូវបានគេរត់ពន្ធទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម ដើម្បីយកទៅកិន រួចហើយនាំចេញបន្ត។ កម្ពុជាមានរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវតែមួយប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផលិតអង្ករទៅតាមបទដ្ឋាននៃការនាំចេញបាន ហើយផលិតផលរបស់រោងចក្រនេះ ក៏បានបញ្ជាក់ឱ្យឃើញថា មានគុណភាពល្អ មានគេទទួលស្គាល់នៅតាមទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើនផងដែរ។

បើមានការវិនិយោគបន្ថែមទៀតទៅលើម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលមានលក្ខណៈទំនើប នោះកម្ពុជានឹងអាចផ្គត់ផ្គង់អង្ករដែលមានគុណភាពល្អពិសេសកាន់តែច្រើនទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ។ ប្រការនេះនឹងបង្កើននូវការទទួលស្គាល់ជាអន្តរជាតិថា អង្ករកម្ពុជាអាចឆ្លើយតបទៅនឹងបទដ្ឋានកម្រិតខ្ពស់។ WTO នៅពុំទាន់បើកចំហ និងនៅមិនទាន់ផ្តល់ភាពយុត្តិធម៌ ចំពោះទីផ្សារអង្ករអន្តរជាតិនៅឡើយទេ ប៉ុន្តែកិច្ចព្រមព្រៀងនានាដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ ដូចជាគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់សហភាពអឺរ៉ុប "អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" ត្រូវបានគេមើលឃើញថា ជាការបើកទ្វារឱ្យប្រជាជាតិក្រីក្របំផុតនៅលើពិភពលោកដែលកំពុងផលិតអង្ករ។

គ្រាប់ស្វាយចន្ទី

ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ការរីកចម្រើនដ៏ធំបំផុតនៅលើទីផ្សារគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅក្នុងពិភពលោក គឺការលេចមុខនៃប្រទេសវៀតណាមដែលបានក្លាយជាប្រទេសផលិត និងនាំចេញគ្រាប់ស្វាយចន្ទីធំជាងគេ។ សមត្ថភាពកែច្នៃនៅប្រទេសវៀតណាមមានទំហំធំ ធ្វើឱ្យអ្នកទទួលយកទៅកែច្នៃបន្តត្រៀមខ្លួនជាស្រេច ក្នុងការផ្តល់ថ្លៃខ្ពស់ ចំពោះគ្រាប់ស្វាយចន្ទីដែលជាវត្ថុធាតុដើម។ កសិផលស្វាយចន្ទីរបស់កម្ពុជាមួយផ្នែកធំត្រូវបានគេទិញ

ដោយឱ្យប្រាក់ផ្ទាល់ដៃ និងដឹកជញ្ជូនក្រៅផ្លូវការ ឬរត់ពន្ធឆ្លងដែនទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម។ ពាណិជ្ជករវៀតណាមទាំងឡាយ ហ៊ានទិញក្នុងតម្លៃមួយខ្ពស់ជាងតម្លៃទិញចូលរបស់ក្រុមហ៊ុនកែច្នៃកម្ពុជាមួយ ដែលមានសមត្ថភាពផលិតសម្រាប់ទីផ្សារពិភពលោកដូចគេដែរ។ ការគួបផ្សំគ្នានៃការចំណាយខ្ពស់នៅក្នុងប្រទេស និងការទាមទារឱ្យមានការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ នៅក្នុងការដឹកជញ្ជូនផលិតផលឆ្លងកាត់ផែនានា ជាមូលហេតុធ្វើឱ្យផលិតកម្មគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅកម្ពុជា ជួបការលំបាក និងគ្មានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែងខ្ពស់។ ប៉ុន្តែទីផ្សារគ្រាប់ ស្វាយចន្ទីនៅលើពិភពលោកមានទំហំធំ ហើយល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅតែបើកចំហ។ សក្តានុពលបន្ថែមស្ថិតនៅលើការពង្រីកទីផ្សារគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ដែលដាំដោយការប្រើជីធម្មជាតិ។

បសុសត្វ

មានការសិក្សា និងការពិសោធផ្សេងៗបញ្ជាក់ថា ប្រទេសកម្ពុជាមានឱកាសយ៉ាងច្រើនក្នុងការនាំចេញបសុសត្វ ដូចជា គោ ក្របី ជ្រូក និងបសុបក្សី។ បច្ចុប្បន្ននេះ ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មគោក្របី ច្រើនប្រព្រឹត្តទៅតាមរយៈការរត់ពន្ធ។ ប្រសិនបើបំប៉នចំណីអាហារឱ្យបានត្រឹមត្រូវ គេអាចលក់គោក្របីកម្ពុជា ទៅកាន់ទីផ្សារក្នុងតំបន់ ឬមួយប្រហែលជាអាចលក់ទៅឱ្យទីផ្សារមជ្ឈឹមបូពា៌ ដែលកំពុងតែមានតម្រូវការកើនឡើងផងដែរ។ គេបាននាំចេញគោក្របីខ្លះៗ ទៅកាន់ទីផ្សារនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី។ ក្នុងរយៈប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗនេះ ជំងឺលើសត្វពាហនៈ បានធ្វើឱ្យពាណិជ្ជកម្មបសុសត្វពិភពលោក មានការប្រែប្រួល ដូច្នេះការឆ្លើយតបទៅនឹងបទដ្ឋានសុខភាព មានសារៈសំខាន់ណាស់សម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មនេះ។ គេអាចសម្រេចកិច្ចការនេះបានតាមរយៈការអភិវឌ្ឍសេវាផ្នែកបសុសត្វ និងបង្កើនលទ្ធភាពក្នុងការផ្គត់ផ្គង់ថ្នាំពេទ្យសម្រាប់បសុសត្វ។ ការធ្វើអាជីវកម្មទៅលើវិស័យបសុសត្វ ក៏តម្រូវឱ្យមានការកែលំអលទ្ធភាពផលិតចំណីសត្វ ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងផងដែរ។ ក្រៅពីនេះ ល័ក្ខខ័ណ្ឌពាណិជ្ជកម្មចំពោះ បសុសត្វ មានលក្ខណៈបើកចំហ។

ផ្លែស្វាយ

កសិករកម្ពុជាដាំផ្លែឈើដែលមានគុណភាពខ្ពស់ជាច្រើនប្រភេទ ហើយផ្លែឈើទាំងនោះមួយចំនួនមានតម្រូវការខ្ពស់នៅក្នុងទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើន។ អ្នកទិញនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសរីកចម្រើន ហ៊ានទិញផ្លែឈើដែលដាំដោយប្រើជីធម្មជាតិ ក្នុងតម្លៃខ្ពស់។ តម្រូវការផ្លែស្វាយបានកើនឡើងយ៉ាងច្រើន នៅក្នុងរយៈពេល ១០ ឆ្នាំចុងក្រោយ ដោយពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកកើនឡើងទ្វេមួយជាពីរ។ ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍមួយចំនួន កំពុងព្យាយាមនាំចេញផ្លែឈើគ្រប់រដូវជាច្រើនប្រភេទ និងមានគុណភាពខ្ពស់ ទៅកាន់ទីផ្សារបរទេស។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការ

ធ្វើពាណិជ្ជកម្មផ្លែឈើ មានការបើកទូលាយយ៉ាងច្រើន ប៉ុន្តែបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារមានលក្ខណៈ ហ្មត់ចត់។ នៅកម្ពុជាគេគួររៀបចំការដាំស្វាយឱ្យបានប្រសើរជាងមុន ដែលពុំមែនសម្រាប់តែការនាំចេញតែ ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ត្រូវឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការក្នុងប្រទេស ដោយរាប់ទាំងតម្រូវការរបស់វិស័យទេសចរណ៍ផងដែរ។

ប្រេងរុក្ខជាតិ

ប្រទេសកម្ពុជាបាននាំចូលប្រេងរុក្ខជាតិជាច្រើនប្រភេទ ប៉ុន្តែកម្ពុជាមានមានបទពិសោធក្នុងការនាំចេញ ដូងប្រេង (palm oil)។ គេបាននាំចេញគ្រាប់ធញ្ញជាតិផ្តល់ប្រេងពីប្រទេសកម្ពុជា ប៉ុន្តែតាមច្រកមិនផ្លូវការ ដើម្បីបំពេញឱ្យសមត្ថភាពកែច្នៃធំៗ ជាច្រើននៅបណ្តាប្រទេសជិតខាង។ ទីផ្សារប្រេងរុក្ខជាតិនៅលើពិភពលោកមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ បណ្តាលមកពីការប្រកួតប្រជែងរវាងផលិតផលនៃតំបន់មានអាកាសធាតុបង្គួរ និងផលិតផលនៃតំបន់ត្រូពិច។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ទំនងជាត្រូវគេកែលំអ ហើយការឧបត្ថម្ភធនទៅលើផលិតកម្មត្រូវចុះថយ ដែលជាវិបាកនៃការចរចា នាកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) របស់ WTO។ ប៉ុន្តែ ទីផ្សារនៅបន្តកើនឡើង ព្រោះមានការប្រើប្រាស់ថ្មីៗ ដែលទាក់ទងនឹងតម្រូវការផលិតផលស្បៀងអាហារដែលផ្តល់សុខភាពល្អ និងផលិតផលកែច្នៃផ្នែកឧស្សាហកម្ម ក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាមួយផលិតផលគីមីដែលមានប្រភពពីប្រេងឥន្ទនៈ។ តម្រូវការប្រេងរុក្ខជាតិ កំពុងមានការកើនឡើងនៅលើទីផ្សារប្រទេសចិន ហើយប្រទេសសមាជិកអាស៊ានមួយចំនួន ក៏បើកចំហជាបង្គួរ សម្រាប់នាំចូលប្រេងដូងទៅកាន់ទីផ្សាររបស់ពួកគេផងដែរ។ ប្រទេសកម្ពុជាមានឱកាសសម្រាប់នាំចេញប្រេងដូងបន្ថែមទៀត និងផលិតដើម្បីជំនួសប្រេងរុក្ខជាតិនាំចូលមួយចំនួន ប្រសិនបើគេអាចកាត់បន្ថយចំណាយក្នុងដំណើរការផលិតក្នុងប្រទេសបាន។

ស្រាទឹកត្នោត

ស្រាទឹកត្នោតគឺជាផលិតផលមួយ ក្នុងចំណោមផលិតផលជាច្រើន ដែលអាចផលិតបានពីដើមត្នោត។ ក្រុមហ៊ុនមួយ ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅជិតទីក្រុងភ្នំពេញ កំពុងផលិតដំណាប់ផ្លែឈើ ទឹកខ្មេះ មួក និងកន្ត្រក ព្រមទាំងស្រាមួយចំនួន និងភេសជ្ជៈចម្រុះនានា ដែលផលិតពីផលិតផលផ្សេងៗនៃដើមត្នោត។ ភេសជ្ជៈដែលមានជាតិស្រវឹង របស់ក្រុមហ៊ុននេះ គឺស្រាទឹកត្នោតដែលមានគុណភាពពីរបែប (មានជាតិស្រវឹងកម្រិត ៨% និង ១០%) ស្រាទឹកត្នោតលាយម្នាស់ និងស្រាទឹកត្នោតមានរសជាតិខ្ញី។ ផលិតផលទាំងនេះអាចស្វែងទីផ្សារនៅតាមហាងលក់ភេសជ្ជៈនានា។ ទីផ្សារអាស៊ីច្រើនតែការពារភេសជ្ជៈសុរាក្នុងប្រទេស ឬការពារដោយសារមូលហេតុសាសនា។ នៅប្រទេសរីកចម្រើន មានការការពារតិចតួច ប៉ុន្តែចំពោះស្បៀងអាហារ ចាំបាច់ត្រូវតែគោរពតាម

បទដ្ឋានសុវត្ថិភាពអាហារ។ ការយកប្រាក់បន្ទុករដ្ឋបាលមិនផ្លូវការ និងកង្វះខាតផ្នែកហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៅកម្ពុជា ធ្វើឱ្យប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដល់សមត្ថភាពប្រកួតប្រជែង។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌរបស់ WTO នឹងធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរតិចតួចតែប៉ុណ្ណោះ លើកលែងតែក្នុងបរិបទនៃបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ (SPS)។

កៅស៊ូ

បន្ទាប់ពីសម្លៀកបំពាក់ និងស្បែកជើង កៅស៊ូធ្លាប់ជាផលិតផលនាំចេញ ដែលមានសារៈសំខាន់បំផុតរបស់កម្ពុជា។ ជាទូទៅ គុណភាពនៃកៅស៊ូកម្ពុជាមានកម្រិតខ្ពស់ ប៉ុន្តែកម្ពុជាពុំសូវបានលក់កៅស៊ូទៅកាន់អតិថិជននៅបរទេសដោយផ្ទាល់ឡើយ ហើយគេតែងលក់ក្នុងតម្លៃ ១៥-២០% ទាបជាងតម្លៃ នៅក្នុងទីផ្សារពិភពលោក។ ឧស្សាហកម្មកៅស៊ូកម្ពុជាមួយភាគធំគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋ។ នៅទូទាំងពិភពលោក ឧស្សាហកម្មនេះរងនូវផលប៉ះពាល់យ៉ាងច្រើន ដោយសារអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋាភិបាល ហើយនៅអាស៊ីមានការប្រឹងប្រែងដាក់កំហិតការប្រកួតប្រជែង តាមរយៈសម្ព័ន្ធអាជីវកម្មធំៗ។ នៅក្នុងការចរចា WTO ប្រទេសកម្ពុជាបានអះអាងថាគេនឹងធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្មទ្រព្យសម្បត្តិឧស្សាហកម្មកៅស៊ូសាធារណៈភាគច្រើននៅឆ្នាំ ២០០៦។ ប៉ុន្តែ វិធានរបស់ WTO និងល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារមានសារៈប្រយោជន៍តិចតួចប៉ុណ្ណោះ លុះត្រាតែ ក្រុមហ៊ុនកៅស៊ូកម្ពុជា ផលិតកៅស៊ូតាមគុណភាពជាអន្តរជាតិ។

ត្រី

ប្រទេសកម្ពុជាមានឱកាស និងអាចមានសក្តានុពលយ៉ាងច្រើន ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មលើធនធានត្រីរបស់ខ្លួននៅក្នុងទីផ្សារនាំចេញ។ តម្រូវការចំពោះត្រីដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងផលិតផលត្រីកំពុងកើនឡើងនៅក្នុងទីផ្សារពិភពលោក ក្នុងពេលដែលការផ្គត់ផ្គង់មានកម្រិត។ គេបើកទូលាយទីផ្សារយ៉ាងច្រើន ប៉ុន្តែកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវជំនះឧបសគ្គនានា ដូចជាបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារចំពោះអ្នកប្រើប្រាស់ ការដាក់ផ្លាកសញ្ញា ការផលិតដែលមាននិរន្តរភាព និងការប្រើប្រាស់ឧបត្ថម្ភធនជាទូទៅ ដើម្បីឱ្យខ្លួនអាចប្រមើលមើលកាន់តែច្បាស់លាស់ក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារពិភពលោក។ ប្រទេសកម្ពុជាកំពុងខាតបង់នូវតម្លៃយ៉ាងច្រើននូវផលនេសាទសមុទ្របណ្តាលមកពីការផ្ទេរត្រី និងបង្គា ទៅកាន់នាវាបរទេសដោយផ្ទាល់។ ប៉ុន្តែការចំណាយក្នុងការដឹកជញ្ជូន និងផ្ទុកទំនិញនៅកម្ពុជា មានកម្រិតខ្ពស់ជាខ្លាំង ដែលពិបាកឱ្យពាណិជ្ជកម្មស្របច្បាប់អាចបានទទួលផលចំណេញ។ ការចរចាក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) របស់ WTO នៅក្នុងការត្រួតពិនិត្យឧបត្ថម្ភធនលើការនេសាទ គប្បីបើកចំហឱកាសថ្មីៗ បន្ថែមទៀត ប្រសិនបើកិច្ចប្រជុំនោះទទួលបានជោគជ័យ។

ផលិតផលសូត្រ

តម្រូវការសូត្រ និងផលិតផលសូត្រ សម្រាប់ទីផ្សារពិភពលោកមានបរិមាណតិច ប៉ុន្តែមានតម្លៃខ្ពស់ ណាស់។ ផលិតកម្មសរសៃសូត្រមានចំណែកតិចជាង ០,២% នៃទីផ្សារសរសៃវាយនភណ្ឌពិភពលោក។ ថ្លៃសូត្រ នៅខ្ពស់ជាងថ្លៃកប្បាសនៅ ២០ ដង ហើយផលិតផលសូត្រពីសរសៃសូត្រ និងសំពត់សូត្រដែលគេនិយម គឺជាផលិតផលល្អពិសេស។ សូត្រនៅរបស់កម្ពុជាមានគុណភាពខ្ពស់ ប៉ុន្តែការផលិតមានចំនួនតិចណាស់។ អ្នកត្បាញពឹងផ្អែកលើការនាំចូលក្រៅផ្លូវការ ដែលធ្វើឱ្យមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញចំពោះការបញ្ជាក់អំពីប្រភពដើមនៃផលិតផលសូត្រ ដែលបានធ្វើនៅកម្ពុជា។ ប្រសិនបើគេអាចបង្ហាញបទដ្ឋាន និងប្រភពទំនិញ នោះកម្ពុជានឹងមានឱកាសទីផ្សារជាច្រើន នៅក្នុងប្រទេសមានសេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើននានានៅអាស៊ី ដែលអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលដោយរួចពន្ធ។ បច្ចុប្បន្ននេះ ប្រទេសកម្ពុជា មានសមត្ថភាពតិចតួចណាស់ ក្នុងកិច្ចដំណើរការតាមបែបសេដ្ឋកិច្ចខ្នាតធំ និងផ្គត់ផ្គង់ទំនិញមានគុណភាពខ្ពស់ ក្នុងបរិមាណសមស្រប សម្រាប់ការនាំចេញ។ នៅក្នុងបរិយាកាសទាំងនេះ វិធាន WTO មានឥទ្ធិពលតិចតួចប៉ុណ្ណោះ មកលើផលិតផលសូត្រ។

សង្ហារិមដែលធ្វើអំពីឬស្សី និង ផ្តៅ

បច្ចុប្បន្ននេះ ផលិតកម្មគ្រឿងសង្ហារឹមរបស់កម្ពុជាពុំបានរៀបចំ សម្រាប់ការនាំចេញឡើយ។ អាជីវកម្មដែលមានលក្ខណៈគ្រួសារនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ និងនៅទីក្រុងធំៗឯទៀត កំពុងផលិតគ្រឿងសង្ហារឹមដែលមានគុណភាពល្អបង្គួរ អំពីឈើខ្លឹម ឬស្សី និងលាយចម្រុះគ្នារវាងឬស្សី និងផ្តៅ។ ទោះជាកម្ពុជាមានវត្ថុធាតុដើម និងមានអ្នកជំនាញក្តី ក៏គេផលិតគ្រឿងសង្ហារឹមសម្រាប់លក់បំរើឱ្យតែសេចក្តីត្រូវការ នៅក្នុងទីផ្សារក្នុងប្រទេសប៉ុណ្ណោះ។ ក៏ប៉ុន្តែទីផ្សារនៅលើពិភពលោក សម្រាប់គ្រឿងសង្ហារឹមធ្វើអំពីផ្តៅ និងឬស្សីដែលមានគុណភាពខ្ពស់នៅមានទំហំធំ និងកំពុងតែកើនឡើង។ នៅឆ្នាំ ២០០៣ សហរដ្ឋអាមេរិកនាំចូលជាង ៤០០ លាន ដុល្លារ។ ផលិតករធំៗទាំងអស់ គឺសុទ្ធតែជាផលិតករ ដែលមានប្រភពមកពីបណ្តាប្រទេសនៅអាស៊ី ជាពិសេសគឺប្រទេសចិន រីឯប្រទេសវៀតណាម ក៏កំពុងតែក្លាយទៅជាផលិតករដ៏ធំ យ៉ាងឆាប់រហ័សផងដែរ។ ការជ្រៀតចូលរបស់ប្រទេសចិន ទៅក្នុងទីផ្សារគ្រឿងសង្ហារឹមនៃសហរដ្ឋអាមេរិក បានបង្កឱ្យមានសកម្មភាពការពារ ពីទីក្រុងវ៉ាស៊ីនតោន។ ការណ៍នេះអាចផ្តល់ឱកាស សម្រាប់ផលិតករឯទៀតៗ។ ប៉ុន្តែ នៅក្នុងពេលនេះ ប្រទេសកម្ពុជាពុំមានការរៀបចំផលិតករសមស្រប ហើយក៏គ្មានហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវ័ន្តសមស្រប សម្រាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មខ្នាតធំឡើយ។ ប្រការនេះអាចតម្រូវឱ្យមានការចូលរួមពីដៃគូបរទេស។

សំលៀកបំពាក់

ក្នុងឋានៈជាវិស័យនាំចេញចំបងរបស់កម្ពុជា វិស័យសម្លៀកបំពាក់ពឹងផ្អែកយ៉ាងខ្លាំង លើការអភិវឌ្ឍនាពេលអនាគតនៅក្នុង WTO ។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេសអនុវត្តចំពោះវិស័យវាយនភណ្ឌ និងវិស័យកាត់ដេរក្នុងពិភពលោក សម្រាប់រយៈពេល ៤០ ឆ្នាំ បានបញ្ចប់នៅក្នុងខែមករា ឆ្នាំ ២០០៥ ។ ដោយគ្មានការធានាក្នុងការផ្តល់កូតានាំចូលទៅកាន់ទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក គេបារម្ភថា ប្រទេសកម្ពុជាក៏ដូចជាប្រទេសដទៃទៀត នឹងត្រូវលុបបំបាត់ដោយប្រទេសចិន ដែលមានថ្លៃចំណាយផលិតកម្មទាប ។ នៅក្នុងភាពពិត ស្ថានភាពនេះមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញជាងនេះទៅទៀត ។ គេសង្កេតឃើញមានសញ្ញានៃប្រតិកម្មខ្លាំងមួយ ទាក់ទងនឹងការគ្របដណ្តប់នៃប្រទេសចិនទៅលើទីផ្សារសម្លៀកបំពាក់នៃសហរដ្ឋអាមេរិក ។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេសនៃការចូល WTO របស់ប្រទេសចិន សម្រាប់ការនាំចូលវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់របស់ខ្លួន តម្រូវឱ្យមានការត្រួតពិនិត្យពីបណ្តាប្រទេសនាំចូល ។ នៅមានមធ្យោបាយផ្សេងទៀត របស់ WTO ដែលអាចនឹងត្រូវប្រើប្រាស់ផងដែរ ដើម្បីបង្កើតជាឧបសគ្គចំពោះកំណើនជាបន្តបន្ទាប់ នៅក្នុងការជ្រៀតចូលទីផ្សារពីផលិតករចិន ។ ផ្អែកលើលទ្ធភាពទាំងនោះ ក្រុមហ៊ុនអ្នកនាំចេញ និងអ្នកលក់រាយនានា នៅទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើន ចាំបាច់ត្រូវបង្កើនប្រភពអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ពួកគេ ។ ប្រទេសកម្ពុជាមានឧត្តមភាពមួយចំនួន ព្រោះថា កម្ពុជាមានសាវតារល្អស្តីពី សិទ្ធការងារ និងអាចមានលទ្ធភាពនាំចូលទៅកាន់ទីផ្សារធំៗ ក្នុងលក្ខណៈអនុគ្រោះ ។ ប៉ុន្តែប្រទេសកម្ពុជា ចាំបាច់ត្រូវបំពេញល័ក្ខខ័ណ្ឌប្រភពទំនិញ សម្រាប់លទ្ធភាពនាំចូលទៅកាន់សហភាពអឺរ៉ុបដោយរួចពន្ធ ។ ប្រការនេះមានន័យថា កម្ពុជាត្រូវបង្កើតឱ្យមានវិស័យវាយនភណ្ឌនៅក្នុងប្រទេស ឬ វិវឌ្ឍវិធីសាស្ត្រនៃការផលិតសំលៀកបំពាក់ តាមរយៈកិច្ចសហការជាមួយដៃគូពីបណ្តាប្រទេសអាស៊ាន ។ ប្រការគួរឱ្យលើកទឹកចិត្ត គឺផលិតករសម្លៀកបំពាក់ចិន កំពុងបង្កើនការវិនិយោគរបស់ខ្លួននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។

សេវាហិរញ្ញវត្ថុ

កង្វះលទ្ធភាពក្នុងការទទួលសេវាហិរញ្ញវត្ថុ ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង គឺជាឧបសគ្គរចនាសម្ព័ន្ធចំពោះការអភិវឌ្ឍ និងការវិនិយោគដែលផ្តោតលើពាណិជ្ជកម្មនៅកម្ពុជា ។ សម្បទានដែលគេបានផ្តល់ឱ្យ ចំពោះសេវាធនាគារ និងធានារ៉ាប់រងនៅក្នុងការចរចារបស់ WTO ក្នុងរយៈពេលខ្លី មិនត្រូវបានគេរំពឹងថាមានឥទ្ធិពលច្រើនឡើយ ។ នៅក្នុងរយៈពេលវែង ប្រសិនបើកម្ពុជាធ្វើកំណែទម្រង់នានា ដែលបណ្តាលឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរកិច្ចប្រតិបត្តិអាជីវកម្ម និងឥរិយាបថសាធារណៈចំពោះឥណទាន នោះអាចនឹងទាក់ទាញក្រុមហ៊ុន សេវាហិរញ្ញវត្ថុបរទេស ឱ្យចូលមកវិនិយោគ និងបង្កើនសេវានានារបស់ធនាគារ និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបច្ចុប្បន្ន ។ ប៉ុន្តែ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះទំនងជា

មិនចាប់អារម្មណ៍ទេ លុះត្រាតែហានិភ័យនានា ដែលទាក់ទងនឹងការធ្វើអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា ត្រូវបានគេកាត់បន្ថយជាស្ថាពរ ។

សេវាសំណង់ និង សេវាពាក់ព័ន្ធ

ដើម្បីអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសម្រាប់ឱ្យមានការអភិវឌ្ឍ ដែលផ្ដោតលើការនាំចេញ ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវការវិស័យសំណង់ ដែលមានលទ្ធភាពក្នុងការផ្ដល់សេវាទំនើប មានប្រសិទ្ធភាព និងមានភាពប្រកួតប្រជែង ។ យោងតាមឧបសគ្គនានាក្នុងប្រទេសបច្ចុប្បន្ន សកម្មភាពមួយចំនួននឹងបន្តគ្រប់គ្រងដោយបរទេស ។ នៅទន្ទឹមគ្នានោះ ដើម្បីឱ្យមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ក្រុមហ៊ុនសំណង់ត្រូវការសេវាដែលមានសមត្ថភាព ដូចជាក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន ក្រុមហ៊ុនវិស្វកម្ម និងក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្ម ។ ការសន្យាអំពីផ្នែកសេវារបស់កម្ពុជាចំពោះ WTO អនុញ្ញាតឱ្យមានការបើកទូលាយជាបង្គួរ ចំពោះក្រុមហ៊ុនបរទេស ។ ប៉ុន្ដែ ក្រុមហ៊ុនសំណង់ចាំបាច់ត្រូវធានាសម្ភារៈបរិក្ខារទៅតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌដែលមានលក្ខណៈអំណោយផលបំផុត ។ ឧទាហរណ៍ ក្នុងករណីស៊ីម៉ង់ ការនាំចូល មានតម្លៃខ្ពស់ ហើយការអូសបន្លាយពេលវេលាក្នុងការប្រគល់ទំនិញ គឺបណ្ដាលមកពីភាពស្មុគស្មាញទូទៅនៃផ្នែករដ្ឋបាល ។ អាស្រ័យហេតុនេះ សំណង់គឺជាផ្នែកមួយមានសារៈសំខាន់នៃសេដ្ឋកិច្ច ដែលល័ក្ខខ័ណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម របស់វិស័យនេះពាក់ព័ន្ធនឹងទំនិញផង និងសេវាផង ហើយវាមានលក្ខណៈចាំបាច់ក្នុងការកំណត់លទ្ធផល ។

ជំពូកទី ៣
កិច្ចសន្យារបស់ WTO

នៅក្នុងខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៣ រដ្ឋមន្ត្រីមកពីប្រទេសជាសមាជិកចំនួន ១៤៧ របស់ WTO បានទទួលយកល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលជាសមាជិក WTO របស់ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា។ រយៈពេល ៩ ឆ្នាំ គិតចាប់ពីការដាក់ពាក្យដំបូង កម្ពុជាបានអនុវត្តរាល់ល័ក្ខខ័ណ្ឌទាំងអស់ ហើយសមាជិកភាពជាក់ស្តែងគ្រាន់តែតម្រូវឱ្យមានការផ្តល់សច្ចាប័នលើកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ពីរដ្ឋសភាកម្ពុជាតែប៉ុណ្ណោះ។ កម្ពុជាបានទទួលសច្ចាប័ននេះ កាលពីថ្ងៃទី ១៣ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៤ ហើយសមាជិកភាពនៃប្រទេសកម្ពុជាក្នុង WTO បានចូលជាផ្លូវការ ក្នុងរយៈពេល ៣០ ថ្ងៃក្រោយពីនោះ ពោលគឺនៅថ្ងៃទី ១៣ ខែតុលា ឆ្នាំ ២០០៤។

ទោះជាសម្រាប់ប្រទេសណាក៏ដោយ ដំណើរការចូលជាសមាជិក WTO គឺជាដំណើរការដែលមានរយៈពេលវែង និងស្មុគស្មាញ។ WTO ពុំមែនជាក្លឹបដែលរដ្ឋាភិបាលអាចចូលរួម ដោយគ្រាន់តែបង់ប្រាក់នោះទេ។ ការចូលជាសមាជិកនេះ គឺជាកិច្ចសន្យាដែលមានចំណងច្បាប់ជាផ្លូវការ រវាងសមាជិកទាំងអស់ ជាមួយសមាជិក ថ្មី។ កិច្ចសន្យានេះបញ្ជាក់អំពីល័ក្ខខ័ណ្ឌលំអិតនៃពាណិជ្ជកម្មរវាងសមាជិកនានា និងបញ្ជាក់អំពីការយល់ដឹងលើទិដ្ឋភាពជាច្រើននៃច្បាប់ នីតិកម្ម ដំណើរការតុលាការ និងល័ក្ខខ័ណ្ឌវិនិយោគនានា។

កិច្ចសន្យានេះផ្តល់ឱ្យកម្ពុជា នូវផលប្រយោជន៍ និងសុវត្ថិភាពទាំងអស់ ទាក់ទងទៅនឹងវិធាន និងវិន័យ ដែលបង្កើតជាប្រព័ន្ធច្បាប់របស់ WTO ដែលចែងអំពីសកម្មភាពរបស់សមាជិកទាំងអស់របស់ខ្លួន។ កិច្ចសន្យា នេះផ្តល់នូវឥរិយាបថច្បាស់លាស់ និងអាចប៉ាន់ប្រមាណទុកជាមុនបាន ចំពោះផលិតផល និងសេវានានារបស់ កម្ពុជានៅក្នុងទីផ្សាររបស់សមាជិកទាំងអស់ដទៃទៀត។

ការសន្យាបន្តធ្វើកំណែទម្រង់បន្ថែមទៀត

ចំពោះសមាជិកចាស់របស់ WTO កិច្ចសន្យារបស់កម្ពុជា ផ្តល់នូវការធានា លើការប្តេជ្ញាចិត្តបន្តធ្វើកំណែទម្រង់សេដ្ឋកិច្ច ការប្រតិបត្តិតាមវិធាន និងវិន័យទាំងឡាយរបស់ WTO តាមពេលវេលា និង ផ្តល់ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារ និងការវិនិយោគដែលអាចប៉ាន់ប្រមាណទុកជាមុនបាន។ ម៉្យាងវិញទៀត ពាណិជ្ជករ និងវិនិយោគិននៃភាគីទាំងសងខាង គប្បីមើលឃើញនូវបរិយាកាសបើកទូលាយ និងកាន់តែមានសុវត្ថិភាពក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម។

កិច្ចសន្យា WTO គឺជាកិច្ចសន្យាដែលមានលក្ខណៈជាកាតព្វកិច្ច និងអាចអនុវត្តបាន។ ក្រុមហ៊ុននានារបស់កម្ពុជាមានជំនឿថា នៅពេលអនាគត នឹងមានសមាជិក WTO មួយទៀតអាចរំលោភលើកិច្ចសន្យាក្នុងការរក្សាទំនាក់ទំនងសមស្រប ចំពោះការនាំចេញរបស់កម្ពុជា។ ប្រសិនបើមានរឿងដូច្នេះកើតឡើង ពួកគេមានសិទ្ធិស្នើឱ្យរដ្ឋាភិបាលស្វែងរកដំណោះស្រាយ តាមរយៈទំនាក់ទំនងទ្វេភាគី ហើយប្រសើរបំផុតនោះ គឺទទួលការវិនិច្ឆ័យមួយ តាមរយៈប្រព័ន្ធដោះស្រាយវិវាទរបស់ WTO (សូមអានប្រអប់ទី ១)។

ដៃគូពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងតំបន់មួយចំនួនបានក្លាយទៅជាសមាជិក WTO រួចហើយ ក្នុងនោះមាន ប្រទេសថៃ ចិន និងទីផ្សារមួយចំណែកធំរបស់អាស៊ាន។ ប៉ុន្តែ ទីផ្សារនៃប្រទេសជិតខាងរបស់កម្ពុជា ពុំមែនសុទ្ធតែស្ថិតនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃកិច្ចសន្យាពាណិជ្ជកម្មរបស់ WTO ឡើយ។ ប្រទេសវៀតណាម និងឡាវ កំពុងស្ថិតក្នុងដំណើរការនៃការចូលជាសមាជិក WTO។

ក្នុងឋានៈជាសមាជិកថ្មីមួយ ប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវបង្ហាញក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំខាងមុខនេះអំពីការអនុវត្តកិច្ចសន្យាទាំងឡាយរបស់ខ្លួន ចំពោះសមាជិក WTO ដទៃទៀត។ នេះគឺជាបញ្ហាមួយ ដែលគេ ត្រូវប្រឈមមុខ។ ទោះបីកម្ពុជាមានឋានៈជាប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុតក៏ដោយ អ្នកចរចាទាំងឡាយរបស់កម្ពុជា បានប្រឹងប្រែងយ៉ាងខ្លាំងក្លា នៅក្នុងដំណាក់កាលចុងក្រោយនៃដំណើរការចូលជាសមាជិក WTO ដើម្បីគោរពតាមការសន្យាដែលមានការទាមទារខ្លាំងបង្គួរ។

គេពិបាកព្យាករឥទ្ធិពលនៃសមាជិកភាពក្នុង WTO មកលើកម្ពុជាណាស់។ ការសន្យានានា អាចបង្កើតឱ្យមានកិច្ចប្រឹងប្រែង ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងវិស័យមួយចំនួន ឬដាក់កំហិតភាពបត់បែននៅក្នុងការបង្កើតគោលនយោបាយថ្មីៗ។ ប៉ុន្តែ ការសន្យាទាំងនោះ គួរតែជំរុញរដ្ឋាភិបាល ឱ្យអនុវត្តវិធានការកែទម្រង់ដែលមានអំណោយផលល្អចំពោះអាជីវកម្ម (សូមអានជំពូកទី ៥)។

ប្រអប់ទី ១: សិទ្ធិរបស់កម្ពុជា ក្នុងការប្រឈមមុខជាមួយសមាជិកឯទៀតរបស់ WTO

កិច្ចសន្យារបស់ WTO អនុវត្តចំពោះសមាជិកទាំងអស់ ។ ដើម្បីអនុវត្តសិទ្ធិរបស់ខ្លួននៅក្នុងកិច្ចសន្យា នេះមាននីតិវិធីសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានលក្ខណៈដូចគ្នាដែរ ចំពោះដៃគូពាណិជ្ជកម្មទាំងឡាយរបស់កម្ពុជានៅក្នុង WTO ។ ក្នុងពេលអនាគត ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញកម្ពុជា យល់ថាពុំមានចំណាត់ការមកលើផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅតាមវិធានរបស់ WTO ទេនោះ ពួកគេអាចចាត់វិធានការបាន ។

ទោះបីជា មានតែរដ្ឋាភិបាលប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចធ្វើជាតំណាងផ្លូវការនៅក្នុង WTO ស្ថិតនៅក្នុងទីក្រុងហ្សឺណែវក្តី ក៏ក្រុមហ៊ុននានាអាចស្នើឱ្យក្រសួងពាណិជ្ជកម្មដោះស្រាយពាក្យបណ្តឹងជំនួសខ្លួនបាន ។ ជាដំបូងគេដោះស្រាយបញ្ហានេះ ជាមួយរដ្ឋាភិបាលទាំងនោះដោយផ្ទាល់ ប៉ុន្តែក្នុងលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ ជួនកាល តាមរយៈបេសកជនការទូតនៅក្នុងប្រទេស ។

ប្រសិនបើទំនាក់ទំនងបែបនេះពុំបានសម្រេចលទ្ធផលទេនោះ រដ្ឋាភិបាលអាចលើកយកបញ្ហានេះ ទៅកាន់ WTO ។ វិធីដោះស្រាយមួយ គឺធ្វើឡើងតាមរយៈការលើកយកបញ្ហានោះ ទៅដោះស្រាយក្រៅផ្លូវការ ជាមួយបេសកជនការទូតរបស់សមាជិក WTO ដែលពាក់ព័ន្ធ នៅហ្សឺណែវ ។ វិធីមួយបែបទៀត គឺ ដាក់បញ្ហានោះនៅក្នុងរបៀបវារៈរបស់គណៈកម្មាធិការត្រួតពិនិត្យភាពត្រឹមត្រូវតាមកិច្ចព្រមព្រៀង ឬបញ្ញត្តិ WTO ដែលពាក់ព័ន្ធ ។ ឧទាហរណ៍ គេអាចលើកបញ្ហាដែលទាក់ទងនឹងបទដ្ឋានបច្ចេកទេស ដែលបង្កឧបសគ្គដល់ការនាំចេញរបស់កម្ពុជា នៅក្នុងទីផ្សារ WTO ជាមួយគណៈកម្មាធិការវិវាទបច្ចេកទេសផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម ។ បើបញ្ហានោះទាក់ទងនឹងប្រតិបត្តិការកូតា លើផលិតផលកសិកម្ម គេត្រូវលើកឡើងទៅគណៈកម្មាធិការកសិកម្ម ។

ប្រសិនបើវិធីសាស្ត្រទាំងនោះមិនអាចដំណើរការបាន ឬប្រសិនបើបញ្ហានោះមានលក្ខណៈធ្ងន់ធ្ងរ និងបន្ទាន់ កម្ពុជាអាចចូលខ្លួនទៅកាន់ប្រព័ន្ធដោះស្រាយទំនាស់ផ្លូវការរបស់ WTO ។ នេះគឺជាប្រព័ន្ធតុលាការរបស់ WTO ហើយនីតិវិធីរបស់ប្រព័ន្ធនេះ មានចែងនៅក្នុងអនុស្សារណៈនៃការដោះស្រាយទំនាស់ (DSU) ។

ជំហានទីមួយ គឺត្រូវស្នើសុំការពិគ្រោះយោបល់ទ្វេភាគីជាផ្លូវការ ជាមួយសមាជិកពាក់ព័ន្ធដោយជូនដំណឹងដល់ WTO អំពីការតវ៉ា ។ ប្រសិនបើការពិគ្រោះទាំងនេះមិនផ្តល់ផលក្នុងរវាង ៦០ ថ្ងៃទេនោះ កម្ពុជាអាចស្នើឱ្យមានគណៈវិនិច្ឆ័យ ។ ការវិនិច្ឆ័យបែបនេះ ភាគច្រើនធ្វើឡើងលើមូលដ្ឋាននៃការបកស្រាយបញ្ញត្តិច្បាប់របស់ WTO ហើយតាមធម្មតាទាមទារពេលវេលាពីប្រាំមួយ ទៅប្រាំបួនខែ ។

នៅពេលដែលមានការប្រកាសលទ្ធផលរបស់គណៈវិនិច្ឆ័យ ភាគីនីមួយៗមានជម្រើស ដើម្បីធ្វើការប្តឹងឧទ្ធរណ៍ ទៅកាន់ស្ថាប័នឧទ្ធរណ៍របស់ WTO ។ ការធ្វើបែបនេះអាចត្រូវការពេលបន្ថែមពី ៦០ ទៅ ៩០ ថ្ងៃ ហើយភាគីទាំងពីរចាំបាច់ត្រូវទទួលយកសាលក្រមនៃបណ្តឹងឧទ្ធរណ៍នោះ ។ ឧបមាថា បើគេពិនិត្យឃើញថាពាក្យបណ្តឹង របស់កម្ពុជាមានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវ នោះភាគីចាញ់ក្តីចាំបាច់ត្រូវអនុវត្តសាលក្រមនោះ ដែលតាមធម្មតាគឺត្រូវលុប បំបាត់វិធានការពាណិជ្ជកម្មដែលបង្កទំនាស់នោះចេញ ។ ប្រសិនបើពុំធ្វើដូច្នេះទេនៅមានបញ្ញត្តិផ្សេងទៀតក្នុងអនុស្សារណៈនៃការដោះស្រាយទំនាស់ (DSU) ដែលតម្រូវឱ្យផ្តល់សំណងពាណិជ្ជកម្ម ឬផ្តល់សិទ្ធិឱ្យកម្ពុជាដកសម្បទានពាណិជ្ជកម្ម ពីភាគីម្ខាងទៀត ។

ដំណើរការទាំងមូលនេះអាចចំណាយពេលវេលាយូរណាស់ ជួនកាលត្រូវចំណាយពេលរហូតដល់ ១៨ ខែ ចំពោះក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចូល ។ ប៉ុន្តែគេអាចដោះស្រាយវិវាទបាន តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងទៅវិញទៅមក ទោះជានៅពេលណាក៏ដោយ នៅក្នុងអំឡុងពេលនៃការអនុវត្តនីតិវិធីនេះ ។ ករណីនេះ ច្រើនកើតមាន ហើយនេះគឺជាគោលបំណងរបស់ DSU ។

ការអនុវត្តតាម DSU ជាជាងប្រកាន់យកវិធីសាស្ត្រដែលពុំសូវមានលក្ខណៈផ្លូវការ តម្រូវឱ្យមានការពិចារណាល្អិតល្អន់ ។ មិនត្រឹមតែចំណាយពេលវេលាយូរប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែកិច្ចការនេះក៏អាចតម្រូវឱ្យចំណាយប្រាក់ច្រើនផងដែរ ព្រោះថាតាមធម្មតា ត្រូវមានតំណាងគតិយុត្តដែលមានបទពិសោធ ។ ប៉ុន្តែ សម្រាប់បណ្តាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុត គេអាចរកស្មាក្តីគតិយុត្តដោយមិនចាំបាច់ចំណាយច្រើន តាមរយៈមជ្ឈមណ្ឌលប្រឹក្សាច្បាប់របស់ WTO ដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងហ្សឺណែវ ។

រដ្ឋាភិបាលពុំមែនសុទ្ធតែអាចដាក់បណ្តឹងសាទុក្ខពាណិជ្ជកម្មនីមួយៗ តាមបែបនេះឡើយ ។ ក្នុងរយៈពេលដប់ឆ្នាំកន្លងមកនេះ WTO បានដោះស្រាយករណី DSU ចំនួនជាង ៣០០ ករណី ។ មានករណីភាគច្រើនត្រូវបានគេដោះស្រាយ ដោយមិនចាំបាច់ឆ្លងនីតិវិធីអ្វីទាំងអស់ ។ គេបានបង្កើតគណៈវិនិច្ឆ័យប្រមាណ តែជាង ១៣០ ប៉ុណ្ណោះ ។

រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ជាពិសេសក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ចាំបាច់ត្រូវធ្វើការសម្រេចចិត្តថាតើត្រូវដោះស្រាយបញ្ហាណាខ្លះ ហើយធ្វើយ៉ាងដូចម្តេច ។ ពាក្យបណ្តឹងរបស់វិស័យកម្មន្តសាល ឬវិស័យកសិកម្មនឹងប្រមូលផ្តុំភាគច្រើននៅភ្នំពេញ ។ នេះគឺជាមូលហេតុមួយដែលថា ការបង្កើតសមាគមពាណិជ្ជកម្មនឹងមានសារៈសំខាន់ ដើម្បីធ្វើឱ្យផ្នែកឯកជន ទទួលស្គាល់សក្តានុពលពេញលេញនៃសមាជិកភាពក្នុង WTO ។

សូមផ្ញើការសាកសួរដំណឹងផ្សេងៗ អំពីសកម្មភាពទាក់ទងនឹង WTO ស្តីពីការលំបាកនានាទាក់ទងនឹងការនាំចេញ មកកាន់ការិយាល័យកិច្ចការ WTO នៃនាយកដ្ឋានអាស៊ាន និងអង្គការអន្តរជាតិនៃ ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ដែលមានអាស័យដ្ឋាន: 20 A មហាវិថី ព្រះនរោត្តម ភ្នំពេញ ទូរស័ព្ទលេខ 855 23 22 15 26 ទូរសារលេខ 855 23 210 728។

ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាប្រទេសឈានមុខមួយនៅក្នុង WTO

ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុតដំបូងបង្អស់ ដែលសម្រេចលទ្ធផលក្នុងការចរចាចូលជាសមាជិក WTO។ បណ្តាប្រទេសក្រីក្រដទៃទៀតដែលបានចូលទៅជាសមាជិក WTO មានលក្ខណៈងាយស្រួលជាង ព្រោះពួកគេធ្លាប់ជាសមាជិករបស់អង្គការដំបូងរបស់ WTO គឺកិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅស្តីពី ពន្ធគយ និង ពាណិជ្ជកម្ម (GATT)។ សមាជិករបស់ GATT មានសិទ្ធិក្នុងការក្លាយទៅជាសមាជិកស្ថាបនិកនៃ WTO ថ្មី នៅឆ្នាំ ១៩៩៥។

មាគ៌ាដ៏លំបាករបស់កម្ពុជា ក្នុងដំណើរការចូលជាសមាជិក មានន័យថា គេមិនអាចចាត់ទុកកម្ពុជា ថាជាប្រទេសមួយដែលទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីសមាជិកភាពក្នុង WTO ដោយពុំមានការធ្វើវិភាគទានផ្ទាល់នោះ ទេ។ ទោះបីជាកម្ពុជា ជាប្រទេសតូចមួយនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកក្តី កម្ពុជាមានសិទ្ធិនៅក្នុងការបញ្ចេញ មតិ និងមានឥទ្ធិពលចំពោះការសម្រេចរបស់ WTO ជាពិសេសក្នុងការចរចាពាណិជ្ជកម្ម ដូចជាកិច្ចប្រជុំ នាពេលថ្មីៗនេះ នៅទីក្រុងដូហា (Doha) ជាដើម។

ការសន្យាមួយចំនួនរបស់កម្ពុជា នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយ WTO មានបញ្ជាក់នៅក្នុងជំពូកបន្តបន្ទាប់។ ជារួមមានការសន្យាចំនួន ៣។ ទី ១: ប្រទេសកម្ពុជាបានរៀបរាប់លំអិតអំពីស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ន នៃពាណិជ្ជកម្ម និងគោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួន ហើយបានបង្កើតកម្មវិធីកំណែទម្រង់មួយ។ កម្មវិធីនេះនឹងធ្វើឱ្យប្រទេសកម្ពុជាបោះជំហានឆ្ពោះទៅរកការអនុវត្តពេញលេញជាមួយ WTO ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំខាងមុខ។ ទី ២: ការចរចាបង្កើតឱ្យមានកញ្ចប់នៃពន្ធគយ "អតិបរមា" លើការនាំចូលទំនិញ។ (ជំពូកទី ៧ ពន្យល់អំពីអត្រាកំហិត អត្រានុវត្ត និងអត្រាអនុគ្រោះនៃពន្ធគយ)។ កញ្ចប់នេះគឺជាផ្នែកមួយនៃកិច្ចសន្យា ហើយគេបានភ្ជាប់វាទៅក្នុងល័ក្ខខ័ណ្ឌនានានៃសមាជិកភាព ក្នុងនាមជាកម្មវិធីពន្ធគយ។ ទី ៣: កម្មវិធីមួយទៀតដាក់ចេញនូវល័ក្ខខ័ណ្ឌ ចំពោះការផ្គត់ផ្គង់សេវាមកកាន់កម្ពុជា រួមមានល័ក្ខខ័ណ្ឌសម្រាប់ការវិនិយោគ និង ការបង្កើតក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាបរទេស។

ការចូល WTO មិនធានានូវជោគជ័យនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកឡើយ ។ វាជាមធ្យោបាយមួយ ដែលត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយរដ្ឋាភិបាល ផ្នែកឯកជន និងភាគីពាក់ព័ន្ធដទៃទៀត ដែលផ្តល់ឱកាសសមប្រកប និងផ្តល់កិច្ចការពារ ។ ឥឡូវនេះ កម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវប្រតិបត្តិតាមការសន្យា និងកាតព្វកិច្ចដែលគេបានប្រកាន់យក ទន្ទឹមគ្នានឹងការទាញយកផលជាអតិបរមា ពីឱកាសទាំងនោះ ។

ជំពូកទី ៤

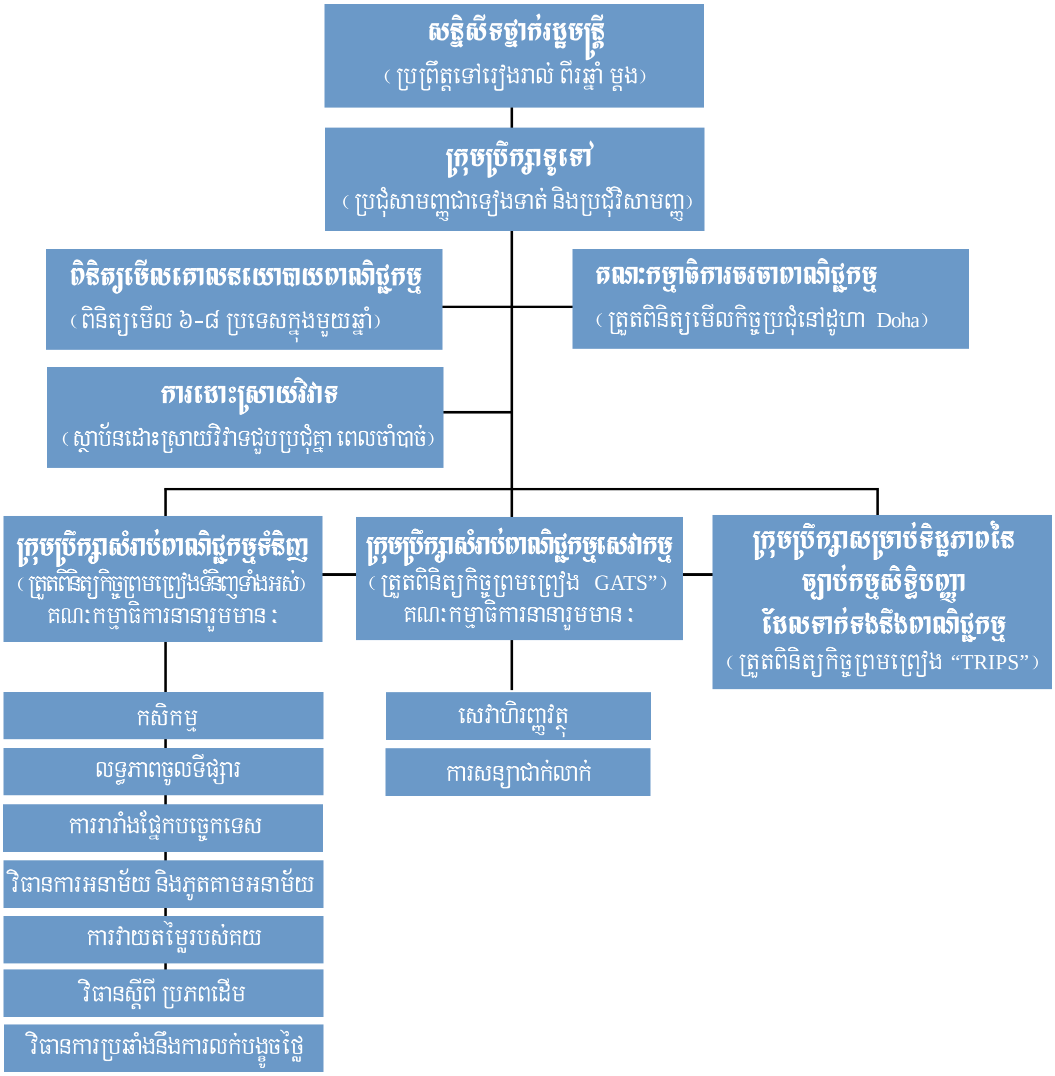
ប្រភពដើម និងគោលការណ៍របស់ WTO

WTO គឺជាអង្គការ ដែលបន្តវេនពីកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មពីមុន ដែលហៅថា កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅ ស្តីពីពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម (GATT) ដែលគេបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ១៩៤៨។ WTO មានសមាជិកភាព ច្រើនជាង GATT និងគ្របដណ្តប់លើកម្មវត្ថុច្រើនជាង។ ប៉ុន្តែ គឺ GATT នេះហើយ ដែលបានបង្កើតគោលការណ៍ពហុភាគីនៅក្នុងប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មនេះ។ ប្រអប់ ទី ៣ បានបង្ហាញជាសង្ខេបអំពីប្រវត្តិ របស់ GATT និង WTO។

WTO គឺជាស្ថាប័នមួយ និងជាសំណុំនៃវិធានទាំងឡាយ ដែលហៅថា "ច្បាប់ WTO"។ សមាជិកនីមួយៗក្នុងចំណោមសមាជិកជិត ១៥០ របស់ WTO ត្រូវប្រតិបត្តិតាមវិធានទាំងនេះ និងត្រូវផ្តល់ឱ្យសមាជិកដទៃទៀតនូវផលប្រយោជន៍ពាណិជ្ជកម្មជាក់លាក់ដែលពួកគេបានសន្យា។

អង្គសំខាន់នៃច្បាប់របស់ WTO រួមមានកិច្ចព្រមព្រៀង និងសេចក្តីសម្រេចចិត្តជាង ៦០។ ទាំងអស់នេះត្រូវស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យរបស់ក្រុមប្រឹក្សា និងគណៈកម្មាធិការនានានៃទីស្នាក់ការកណ្តាលរបស់ WTO នៅទីក្រុងហ្សឺណែវ ប្រទេសស្វ៊ីស។ WTO គ្មានការិយាល័យនៅតាមប្រទេស ឬការិយាល័យប្រចាំតំបន់ទេ។ ការចរចាក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំ ដូចជាកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha - រដ្ឋធានីនៃប្រទេសកាតា) ជាដើម តម្រូវឱ្យមានវេទិកាចរចាពិសេសរបស់ខ្លួន។ សមាជិករបស់ WTO ថ្នាក់រដ្ឋមន្ត្រីជួបប្រជុំគ្នា យ៉ាងហោចណាស់ ពីរឆ្នាំម្តង។ ពេលក្រៅពីនេះ ប្រតិភូថ្នាក់ជាតិទាំងឡាយ ដែលតាមធម្មតា ជាអ្នកការទូត និងជាមន្ត្រីពាណិជ្ជកម្ម ជាតិធ្វើការងារប្រចាំថ្ងៃ។ ប្រអប់ទី ២ ខាងក្រោម បង្ហាញរចនាសម្ព័ន្ធនៃស្ថាប័នតំណាងរបស់ WTO។

ប្រអប់ទី ២ : រចនាសម្ព័ន្ធរបស់អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក



ប្រអប់ទី ៣ : ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់ WTO

១៩៤៦-៤៧	ការចរចារវាងប្រទេសចំនួន ៥០ ឧបត្ថម្ភគាំទ្រដោយអង្គការសហប្រជាជាតិ ដើម្បីបង្កើតអង្គការពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ (ITO) ដំណាលគ្នាជាមួយធនាគារពិភពលោក និង មូលនិធិរូបិយវត្ថុអន្តរជាតិ។ សេចក្តីព្រាងមួយស្តីពី ITO ត្រូវបានបង្កើតឡើង។ ស្របជាមួយគ្នានេះដែរ ប្រទេសចំនួន ២៣ បានសម្រេចចិត្តធ្វើការចរចាការកាត់បន្ថយពន្ធនាំចូលក្នុងប្រទេសរបស់ខ្លួន និងដើម្បីអនុម័តសេចក្តីព្រាងវិធានពាណិជ្ជកម្មមួយចំនួន របស់ ITO។ សម្បទានទាក់ទងនឹងពន្ធនាំចូល និងវិធានរួមគ្នាដែលហៅថា កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅស្តីពីពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម (GATT)។
១៩៤៨	ថ្ងៃ ទី ១ ខែមករា: GATT ចូលជាធរមានលើមូលដ្ឋានបណ្តោះអាសន្ន។ ក្នុងចំណោមសមាជិក ២៣ ប្រទេស កាលពីដំបូង មានប្រទេសចំនួន ១១ ជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ។ ខែមិនា: សន្និសីទអង្គការសហប្រជាជាតិស្តីពីពាណិជ្ជកម្ម និងការផ្តល់ការងារ នៅទីក្រុងឡាហាវ៉ាន នៃប្រទេសគុយបា អនុម័តធម្មនុញ្ញរបស់ ITO ប៉ុន្តែធម្មនុញ្ញនោះ ចាំបាច់ត្រូវទទួលសច្ចាប័នពីអង្គការនីតិបញ្ញត្តិថ្នាក់ជាតិ។
១៩៥០	រដ្ឋាភិបាលសហរដ្ឋអាមេរិកប្រកាសថា ខ្លួននឹងមិនស្វែងរកការផ្តល់សច្ចាប័នលើធម្មនុញ្ញរបស់ ITO ឡើយ ព្រោះមានការប្រឆាំងនៅក្នុងសភា។ អាស្រ័យហេតុនេះ ITO ក៏ត្រូវបានគេរំលាយចោល។
១៩៤៨-៩៥	GATT នៅតែជាកិច្ចព្រមព្រៀង "បណ្តោះអាសន្ន" មួយដដែល។
១៩៤៨-៨៦	នៅក្នុង GATT មានកិច្ចប្រជុំចប់ពេញលេញ ចំនួនប្រាំពីរលើក។

ឆ្នាំ	ទីកន្លែង និង ឈ្មោះ	ប្រធានបទនៃការប្រជុំ	ចំនួនប្រទេស
១៩៤៧	ហ្សឺណែវ	ពន្ធនាំចូល	២៣
១៩៤៩	ទីក្រុងអានេស៊ី Annecy (បារាំង)	ពន្ធនាំចូល	១៣
១៩៥១	ទីក្រុងទ័រកាយ Torquay (អង់គ្លេស)	ពន្ធនាំចូល	៣៨
១៩៥៦	ហ្សឺណែវ	ពន្ធនាំចូល	២៦
១៩៦០-៦១	ហ្សឺណែវ (កិច្ចប្រជុំនៅ Dillon)	ពន្ធនាំចូល	២៦
១៩៦៤-៦៧	ហ្សឺណែវ (កិច្ចប្រជុំនៅ Kennedy)	ពន្ធនាំចូល និងវិធានទប់ទល់ការលក់បង្ខូចថ្លៃ	៦២
១៩៧៣-៧៩	ហ្សឺណែវ (កិច្ចប្រជុំនៅតូក្យូ)	ពន្ធនាំចូល-វិធានស្តីពីរបាំងមិនមែនពន្ធនាំចូល ។ល។	១០២

១៩៦៤ គេបានបូកបន្ថែម "ផ្នែកទី IV" នៃ GATT ដើម្បីផ្តល់ប្រព្រឹត្តិកម្មពាណិជ្ជកម្មអនុគ្រោះ ចំពោះប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ជាពិសេស ដើម្បីអាចឱ្យគេទទួលផលប្រយោជន៍ ពីពន្ធនាំចូល នៅក្នុងការចរចាពាណិជ្ជកម្ម ដោយមិនចាំបាច់ផ្តល់ការអនុគ្រោះសងវិញ ។

១៩៧៣ គេបានបន្ថែម "ប្រយោគបង្កលក្ខណៈងាយស្រួល" ទៅក្នុង GATT ដើម្បីបង្កើតគម្រោងការអនុគ្រោះផ្នែកច្បាប់ ចំពោះប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ។ គម្រោងការទាំងនេះ ដូចជា GSP ជាដើម មានលក្ខណៈផ្ទុយគ្នាជាមួយវិធានស្តីពី MFN ។

១៩៨៦ កិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) បានប្រព្រឹត្តទៅនៅទីក្រុង Punta del Exte ។ អាណត្តរបស់កិច្ចប្រជុំនេះមានទំហំធំជាងពេលណាៗទាំងអស់ រួមបញ្ចូលទាំងវិធាននានាទាក់ទងនឹងពន្ធនាំចូល និងអ្វីដែលមិនមែនជាពន្ធនាំចូលផងដែរ ។ ប៉ុន្តែ កិច្ចប្រជុំនេះក៏បាន ពង្រីកប្រព័ន្ធ ធ្វើពាណិជ្ជកម្មទៅកាន់វិស័យថ្មីៗនៃពាណិជ្ជកម្មផងដែរ ដូចជា សេវាកម្ម និងសិទ្ធិ ស្តីពីកម្មសិទ្ធិ បញ្ញា ។ ក្រៅពីនេះ វាជាកិច្ចប្រជុំដែលរៀបចំសាជាថ្មីទាំងស្រុង នូវប្រព័ន្ធដោះស្រាយវិវាទ និង បង្កើតអង្គការពាណិជ្ជកម្មថ្មីមួយ សម្រាប់ជំនួស GATT ដែល មាន "លក្ខណៈ បណ្តោះអាសន្ន" ។

១៩៩៣ ថ្ងៃ ទី ២០ ខែធ្នូ ឈានដល់មានកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីឯកសារទាំងអស់នៃកិច្ចប្រជុំនៅ ប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) ។ អត្ថបទច្បាប់ និងការសន្យាថ្នាក់ជាតិ ស្តីពីទំនិញ ព្រមទាំងសេវាកម្មដែលមានចំនួន 23 000 ទំព័រ ។

១៩៩៥	"កិច្ចព្រមព្រៀងទីក្រុងម៉ារ៉ាកេស (Marrakesh)" (ប្រទេសម៉ារ៉ុក) ស្តីពីការបង្កើតអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក បានចូលជាធរមាន ។
១៩៩៥-២០០៥	ការអនុវត្តកិច្ចព្រមព្រៀងភាគច្រើន ស្តីពីកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុរូហ្គាយ (Uruguay) រួមមានកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីកសិកម្ម វាយនភណ្ឌ កម្មសិទ្ធិបញ្ញា ការវាយតម្លៃពន្ធគយ និងឧបសគ្គមិនមែនជាពន្ធនាំចូលដទៃទៀត ។
១៩៩៧	ឈានដល់មានកិច្ចព្រមព្រៀងបន្ថែមអំពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុ និងសេវាទូរគមនាគមន៍ជាមូលដ្ឋាន ។
១៩៩៩	កិច្ចប្រជុំថ្នាក់រដ្ឋមន្ត្រីនៃ WTO នៅទីក្រុងសេអាថល (Seattle) សហរដ្ឋអាមេរិក ពុំអាចប្រកាសបើកកិច្ចប្រជុំពាណិជ្ជកម្មថ្មីមួយបានឡើយ ។
២០០១	ប្រទេសចិនក្លាយជាសមាជិកនៃអង្គការ WTO បន្ទាប់ពីឆ្លងកាត់ការចរចាអស់ពេល ១៥ ឆ្នាំ ។
២០០១	សន្និសីទថ្នាក់រដ្ឋមន្ត្រីនៃអង្គការ WTO ប្រកាសបើកកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) ។
២០០៤	ប្រទេសកម្ពុជាក្លាយជាសមាជិកទី ១៤៨ របស់អង្គការ WTO ។

បែបបទទាំងអស់នេះបានក្លាយទៅជាបន្ទុកមួយដ៏ធ្ងន់ ចំពោះបណ្តាសមាជិក WTO ដែលជាប្រទេសតូចតាច និងក្រីក្រ ។ ដើម្បីជួយសំរាលបន្ទុក ហើយលៃយ៉ាងណាឱ្យមានការចូលរួមប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព អង្គការ WTO និងទីភ្នាក់ងារអន្តរជាតិដទៃទៀត បានផ្តល់ជំនួយបច្ចេកទេសដែលរួមមានវគ្គបណ្តុះបណ្តាល មន្ត្រីពាណិជ្ជកម្មថ្នាក់ជាតិផងដែរ ។ ប៉ុន្តែជំនួយដែលមាននោះ មិនគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ជួយប្រទេសកម្ពុជាឱ្យចូលរួមនៅក្នុងផ្នែកទាំងអស់របស់ WTO ឡើយ ។ ប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវកំណត់អាទិភាពនៃកម្មវត្ថុរបស់ខ្លួននៅក្នុងសមាជិកភាព ក្នុង WTO ព្រមទាំងបញ្ហានានា ដែលកម្ពុជាលើកឡើងចំពោះអង្គការនេះ ។

ប្រទេសកម្ពុជា មានឱកាសចូលរួមក្នុងក្រុមមួយ ជាមួយប្រទេសដទៃទៀតក្នុងការដឹកនាំការចរចា ។ ក្រុមនៃប្រទេសជាសមាជិក WTO ដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុត[១] ធ្វើការជាមួយគ្នានៅពេលដែលពួកគេមាន

[១] អង្គការសហប្រជាជាតិបានអោយឈ្មោះប្រទេសចំនួន ៣២ ក្នុងចំណោមប្រទេសចំនួន ៥០ ថាជាប្រទេស "អភិវឌ្ឍតិចបំផុត" ដែលជាសមាជិករបស់ WTO : អង់ហ្គោឡា បង់ក្លាដែស បេនាំង ប៊ូរគីណាហ្វាសូ ប៊ូរុនឌី កម្ពុជា សាធារណរដ្ឋអាហ្វ្រិក កណ្តាល ឆាដ កុងហ្គោ ឌ្យីប៊ូទី ហ្គំប៊ី ហ្គីណេ ហ្គីណេប៊ីសាវ ហៃទី ឡេហ្សូតូ ម៉ាដាហ្គាស្កា ម៉ាឡាវី ម៉ាល់ឌីវ ម៉ាលី ម៉ូរីតានី ម៉ូហ្សំប៊ិក មីយ៉ាន់ម៉ា នេប៉ាល់ នីហ្សេរីយ៉ា វ៉ាន់ដា សេនេហ្គាល សេរ៉ាឡេអូន កោះសូឡូម៉ូន តង់ហ្សានី តូហ្គោ អូហ្គង់ដា ហ្សំប៊ី ។

គោលដៅដូចគ្នា។ ឧទាហរណ៍ កាលពីពេលថ្មីៗនេះ ប្រទេសទាំងនោះបានធ្វើការជាមួយគ្នា ដើម្បីធ្វើឱ្យវិធានរបស់ WTO មានលក្ខណៈកាន់តែច្បាស់លាស់ ស្តីពីប្រព្រឹត្តិកម្មពាណិជ្ជកម្មពិសេស និងដាច់ដោយឡែកសម្រាប់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ (សូមអានផ្នែកដែលនិយាយអំពីការមិនរើសអើង)។ ជាងនេះទៅទៀត សមាជិក WTO ដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុត និងសមាជិក WTO ក្រីក្រឯទៀត បានធ្វើការជាមួយគ្នាជាក្រុមធំមួយ (“G90”) ក្នុងកិច្ចចរចានៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) ដោយផ្តោតជាពិសេស ទៅលើវិស័យកសិកម្ម។

ការចូលរួមរបស់រដ្ឋាភិបាល

មានតែរដ្ឋាភិបាលតែប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចចូលរួមនៅក្នុងការងាររបស់ WTO ព្រោះថារដ្ឋាភិបាលបាន ឯកភាពចំពោះភារកិច្ចតាមកិច្ចសន្យានៃសមាជិកភាព WTO របស់ខ្លួន។ ប៉ុន្តែ ផ្នែកឯកជនចាំបាច់ត្រូវសម្រេចចិត្ត ថាតើពួកគេត្រូវធ្វើដូចម្តេច ដើម្បីការពារផលប្រយោជន៍របស់ខ្លួននៅទីក្រុងហ្សឺណែវ ហើយលើកសំណើសមស្របដល់ស្ថាប័ននានារបស់រដ្ឋាភិបាលនៅទីក្រុងភ្នំពេញ។ រដ្ឋាភិបាលគប្បីប្រកាន់យកជំហរនៅក្នុង WTO ដែលឆ្លុះបញ្ចាំងនូវផលប្រយោជន៍សាធារណៈទូទៅ។ ប៉ុន្តែ អ្វីដែលសំខាន់ជាងទាំងអស់នោះ គឺរដ្ឋាភិបាល ត្រូវតំណាងឱ្យតម្រូវការរបស់ក្រុមហ៊ុនឯកជនដែលព្យាយាមពង្រីកខ្លួនធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និងវិនិយោគ។ ប្រសិនបើ រដ្ឋាភិបាលមិនតំណាងឱ្យក្រុមហ៊ុនទាំងនេះទេនោះ សមាជិកភាពរបស់ WTO នឹងពុំសូវមានតម្លៃអ្វីឡើយ។

ការសម្រេចចិត្តរបស់ WTO ឈរលើមូលដ្ឋាននៃការមូលមតិគ្នាជាឯកច្ឆ័ន្ទ មានន័យថា ការសម្រេចចិត្ត មួយអាចនឹងអនុវត្តបាន បើគ្មានសមាជិកណាមួយ ឬក្រុមនៃសមាជិក ប្រឆាំងនឹងសេចក្តីសម្រេចចិត្តនោះទេ។ ការធានាឱ្យមានការមូលមតិគ្នាជាឯកច្ឆ័ន្ទ អាចជាដំណើរការមួយដែលមានរយៈពេលវែង និងលំបាក។ ប៉ុន្តែ គ្មានសមាជិក WTO ណាមួយ ទោះបីជាសមាជិកនោះជាប្រទេសតូចតាចក្តី ត្រូវបានគេមើលរំលងឡើយ ប្រសិនបើរដ្ឋាភិបាលរបស់ប្រទេសនោះយល់ថា មានការគំរាមកំហែងធ្ងន់ធ្ងរ ចំពោះផលប្រយោជន៍ជាតិ។ មានន័យថា នៅពេលណាដែលមានការសម្រេចចិត្តរួចហើយ ការសម្រេចនោះនឹងមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងមកលើ ស្ថាប័នរដ្ឋ និងនីតិបញ្ញត្តិរបស់ជាតិ។ សេចក្តីសម្រេចចិត្តដែលធ្វើឱ្យមានការគំរាមកំហែងដ៏ធ្ងន់ធ្ងរដល់ផលប្រយោជន៍ជាតិ របស់ប្រទេសជាសមាជិក ទំនងជាមិនកើតមានទេ ប្រសិនបើគេធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត តាមរយៈការបោះឆ្នោត ដោយយកមតិភាគច្រើន។

គោលការណ៍ចំបងៗរបស់ WTO

គោលការណ៍មានលក្ខណៈសាមញ្ញមួយចំនួនតូចដែលមានមូលដ្ឋាននៅក្នុងវិធានរបស់ WTO ប៉ះពាល់ដល់កម្ពុជា និងដល់សមាជិកដទៃទៀតទាំងអស់:

១. ច្បាប់ និង បទប្បញ្ញត្តិនានាត្រូវមានតម្លាភាព

តម្លាភាព គឺជាគោលការណ៍ចំបងរបស់ WTO ។ សម្រាប់ពាណិជ្ជករ គ្មានអ្វីដែលមានសារៈសំខាន់ជាងការយល់ដឹង និងទំនុកចិត្តរបស់ពួកគេ ទៅលើបរិយាកាសច្បាប់ ដែលពួកគេដំណើរការឡើយ ទោះជានៅក្នុង ប្រទេស និងនៅក្រៅប្រទេសក្តី ។ តាមធម្មតា កិច្ចព្រមព្រៀង WTO ត្រូវតែមានតម្លាភាព ហើយតម្រូវឱ្យ រដ្ឋាភិបាល និងអាជ្ញាធរដទៃទៀតបោះផ្សាយនូវច្បាប់ វិធាន និងកិច្ចប្រតិបត្តិនានាដែលអាចមានផលប៉ះពាល់ ដល់ ពាណិជ្ជកម្ម ឬការវិនិយោគ ។ ប្រការនេះនឹងមានពិភាក្សាលំអិតនៅក្នុងជំពូកបន្ទាប់ ។

បញ្ញត្តិបែបនេះមានសារៈសំខាន់ ទាំងចំពោះក្រុមហ៊ុនដែលកំពុងដំណើរការក្នុងប្រទេស និងទាំងក្រុមហ៊ុនដែលមានបំណងចង់ចូលរកស៊ីនៅក្នុងប្រទេស ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ដែលដំណើរការនៅកម្ពុជា គួរដកពិសោធក្នុងការបើកចំហក្របខ័ណ្ឌគ្រប់គ្រងដោយបទបញ្ញត្តិ ចំពោះអាជីវកម្ម ។ ប្រសិនបើគ្មានការផ្លាស់ប្តូរទាំងនេះទេ ចំណាយដែល គេមើលមិនឃើញ និងការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការនានា នឹងកាន់តែធ្វើឱ្យមានឧបសគ្គចំពោះកិច្ចអភិវឌ្ឍ និងចំពោះក្រុមហ៊ុនអន្តរជាតិធំៗ ដែលគ្រោងនឹងមកបើអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា ដែលតាមធម្មតា ពួកគេគ្មានឆន្ទៈទទួលយកនូវការធ្វើបែបនេះទេ ។ ការបើកចំហទីផ្សារនៅក្នុង WTO តម្រូវឱ្យមានការ បើកចំហផ្នែកបទបញ្ញត្តិ និងការគ្រប់គ្រងដោយច្បាប់ ។

ក្នុងឋានៈជាសមាជិក WTO ប្រទេសកម្ពុជាបានសន្យាដោយខ្លួនឯងថា ក្នុងរយៈពេល ៣០ ថ្ងៃ កម្ពុជានឹងផ្តល់មតិយោបល់លើវិធានថ្មីៗទាំងឡាយ ដែលប៉ះពាល់ដល់ពាណិជ្ជកម្មទំនិញ ពាណិជ្ជកម្មសេវាកម្ម ឬដល់ការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ដែលបណ្តាលមកពីវិធានការថ្មីៗ ដែលគេបានស្នើឡើង ។ វិធានការថ្មីនឹងគ្មានប្រសិទ្ធភាព ឡើយ ដរាបណាគេមិនបោះផ្សាយវិធានការទាំងនោះនៅក្នុងរាជកិច្ច ។ ច្បាប់ វិធាន និងក្រឹត្យផ្សេងៗ ក៏ដូចជា វិធាន រដ្ឋបាល និងវិធានតុលាការទាំងអស់ដែលទាក់ទងទៅនឹងពាណិជ្ជកម្ម ចាំបាច់ត្រូវដាក់ផ្សាយក្នុងវែបសាយ ផ្លូវការ www.moc.gov.kh (បទបញ្ញត្តិពាណិជ្ជកម្ម) និង www.cambodia.gov.kh (ច្បាប់ និង វិធាន ទូទៅ) ។

កិច្ចព្រមព្រៀង WTO ចំនួន ៣ តម្រូវឱ្យមានកន្លែងផ្តល់ព័ត៌មានដែលបង្កើតឡើងដោយរដ្ឋាភិបាល ដើម្បី

ឱ្យក្រុមហ៊ុនបរទេស ឬក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេសអាចស្វែងរកបាន នូវព័ត៌មានស្តីអំពីច្បាប់ វិធាន និងកិច្ចប្រតិបត្តិ បច្ចុប្បន្ន។ ទាំងអស់នេះ អនុវត្តចំពោះបទបញ្ញត្តិដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់សេវាកម្ម (TBT) (សូមអានប្រអប់ទី ១៣ ក្នុងជំពូកទី ៨) និងសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ (សូមអានប្រអប់ ក១.១ នៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ក១) ។

ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវតែផ្តល់ដំណឹងដល់ WTO ដោយផ្ទាល់ អំពីវិធានការនានាដែលស្ថិតក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ។ គេអាចរកមើលកិច្ចព្រមព្រៀង និងការជូនដំណឹងអំពីវិធានទាំងអស់នេះ របស់សមាជិក WTO ទាំងអស់ នៅលើវែបសាយ www.wto.org ។

២. ភាពមិនរើសអើង

គោលការណ៍សំខាន់ទី ២ នៃវិធានរបស់ WTO គឺ *ការមិនរើសអើង* ។ គេអនុវត្តគោលការណ៍នេះ ជាពីរកម្រិត។ កម្រិតទី ១: ការមិនរើសអើង មានន័យថា គេមិនអាចរើសអើងប្រឆាំងនឹងទំនិញកម្ពុជា នៅក្នុងទីផ្សារនាំចេញ ធៀបនឹងទំនិញដូចគ្នា ដែលនាំមកពីប្រទេសប្រកួតប្រជែងនានាឡើយ ។ កម្រិតទី ២: នៅពេលណាដែលទំនិញនោះចូលទៅដល់ទីផ្សារនាំចេញ គេមិនអាចរើសអើងចំពោះទំនិញកម្ពុជា ខុសពីទំនិញដែលផលិតនៅក្នុងសាមីប្រទេសឡើយ ។

ទម្រង់ទី ១ ស្តីពីការមិនរើសអើង ត្រូវគេឱ្យឈ្មោះថា "ប្រទេសដែលបានទទួលការអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មបំផុត" (MFN) ។ មានន័យថា នៅក្នុងទីផ្សារនៃសមាជិក WTO គេមិនត្រូវចាត់ទុកទំនិញកម្ពុជា ខុសពីទំនិញរបស់សមាជិក WTO ដទៃទៀតឡើយ ។ ប៉ុន្តែ គេពុំសូវគោរពគោលការណ៍នេះឡើយ តាមរយៈទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ និងទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ (សូមអានប្រអប់ទី ៤) ។

ទម្រង់ទី ២ នៃការមិនរើសអើង ហៅថា "ប្រព្រឹត្តិកម្មជាតិ" ។ នេះគឺជាកិច្ចការពារដែលមានសារៈសំខាន់មួយ ចំពោះស្ថានភាពដែលទំនិញនានាអាចចូលទៅកាន់ទីផ្សារមួយ ប៉ុន្តែបន្ទាប់មកគេធ្វើមិនឱ្យមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ព្រោះថាទំនិញទាំងនោះត្រូវជាប់ពន្ធជាប់បន្ទុក ឬកិច្ចប្រតិបត្តិផ្នែករដ្ឋបាលពិសេស ដែលគេមិនអនុវត្តចំពោះផលិតផលប្រភេទដូចគ្នាដែលផលិតក្នុងប្រទេស ។ ការធានាអំពីប្រព្រឹត្តិកម្មជាតិ នឹងជួយទំនិញកម្ពុជានៅក្នុងទីផ្សារនាំចេញ ។ ស្របជាមួយគ្នានេះ គេត្រូវប្រើប្រាស់ប្រព្រឹត្តិកម្មជាតិនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ ដែលអាចនឹងដាក់កំហិតទៅលើសមត្ថភាពអាជីវកម្មក្នុងប្រទេស ក្នុងការសម្របខ្លួនជាមួយការប្រកួតប្រជែង លើការនាំចូល ។

ប្រអប់ទី ៤ : កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ និងពាណិជ្ជកម្មដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះជាបញ្ហាប្រឈមមួយចំពោះ WTO

នៅពេលមានការចរចានៅក្នុង GATT ក្នុងទសវត្ស ១៩៨០ ជានិច្ចកាលតែងតែមានការរំពឹងទុកថា ប្រទេសមួយចំនួននឹងរួមគ្នាលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្មក្នុងប្រទេសរបស់ខ្លួន។ សហភាពអឺរ៉ុប គឺជាឧទាហរណ៍ចំបងមួយ ក្នុងការលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងបណ្តាប្រទេសជាសមាជិក។ ការគណនាបានបង្ហាញថាការកាត់បន្ថយ របាំងពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងចំណោមក្រុមប្រទេសប្រហាក់ប្រហែលគ្នា នឹងធ្វើឱ្យសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសទាំងនោះ រីកចម្រើនរួមគ្នា និងកាន់តែមានលក្ខណៈរឹងមាំបន្ថែមទៀត ហើយគេមានជំនឿថា នឹងបង្កើនការនាំចូលច្រើនជាងធម្មតា។ ទោះបីជាមានការរើសអើងចំពោះប្រទេសដែលមិនស្ថិត នៅក្នុងក្រុមក្តីប្រទេសនីមួយៗ នឹងបានទទួលផលចំណេញ។

ក្នុងការអនុញ្ញាតឱ្យមានកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ ដំបូង GATT ហើយបន្ទាប់មក WTO បានដាក់ល័ក្ខខ័ណ្ឌមួយចំនួន។ ឧទាហរណ៍ កិច្ចព្រមព្រៀងប្រចាំតំបន់ទាំងនោះ ត្រូវអនុវត្តឱ្យបានច្រើន ចំពោះពាណិជ្ជកម្មទាំងឡាយ ក្នុងចំណោមភាគីនៅក្នុងតំបន់ និងមិនគួរបង្កើនរបាំងពាណិជ្ជកម្មចំពោះសមាជិក WTO ដទៃទៀយ។

ប៉ុន្តែគួរឱ្យសោកស្តាយ គេកម្រអនុវត្តបានតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌទាំងនោះណាស់ មួយចំណែកធំ គឺបណ្តាលមកពីបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខចំពោះពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម។ ប្រហែលជាជាងដប់ឆ្នាំកន្លងទៅ កតិកាសញ្ញាទាំងនេះ បានរីកសាយទៅដល់ចំណុចមួយ ដែលសមាជិក WTO ស្ទើរតែទាំងអស់ បានចាប់អារម្មណ៍ជាមួយកតិកាសញ្ញាទាំងនេះ ហើយគេមិនជឿថា មានប្រទេសជាច្រើនគោរពបានតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌ របស់ WTO ឡើយ។

សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា កិច្ចព្រមព្រៀង AFTA ជាកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីរបស់អាស៊ាន ទំនងនឹងក្លាយជាកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសំខាន់ប្រចាំតំបន់ នៅក្នុងអនាគតដ៏ខ្លីខាងមុខ។ គ្មានហេតុផលណា ដែលត្រូវជឿថា AFTA អាចទទួលយកបាន នៅក្នុង WTO ទោះតិច ឬច្រើនជាងកិច្ចព្រមព្រៀងស្រដៀងគ្នា ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះឡើយ ដូចជា Mercosur នៅអាមេរិកឡាទីន ឬ NAFTA (សហរដ្ឋអាមេរិក កាណាដា និង ម៉ិចស៊ិក)។

កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ភាគច្រើន ពាក់ព័ន្ធនឹងការកាត់បន្ថយអត្រាពន្ធនាំចូល

មកត្រឹមកម្រិតសូន្យ តាមពេលវេលាដែលបានកំណត់។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសមួយចំនួន ចូលរួមតែលើការបើកទីផ្សារចំពោះទំនិញ និង សេវាកម្មពីប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍតែប៉ុណ្ណោះ។ នោះគឺកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ។ សហរដ្ឋអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុបផ្តល់លទ្ធភាពអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មតាមរយៈកម្មវិធី GSP (ប្រព័ន្ធអនុគ្រោះពន្ធទូទៅ) (សូមអានជំពូកទី ៧)។ ប្រទេសរីកចម្រើនដទៃទៀត ដំណើរការប្រព័ន្ធដែលមានលក្ខណៈដូចគ្នានេះហើយ ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍទំនងជានឹងបង្កើនការផ្តល់ភាពអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មនានា ទៅឱ្យប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ដូចគ្នា។

គេក៏អនុញ្ញាតឱ្យមានភាពអនុគ្រោះទាំងនេះ នៅក្នុងរង្វង់ WTO ផងដែរ។ អាចមានភាពអនុគ្រោះដែលមានលក្ខណៈរើសអើង ប៉ុន្តែ តាមរយៈការផ្តល់ល័ក្ខខ័ណ្ឌទីផ្សារដែលមានអំណោយផល ចំពោះប្រទេសក្រីក្រមានការរំពឹងទុកថា នៅពេលណាមួយ ប្រទេសទាំងនោះនឹងរីកចម្រើន ហើយក្លាយជាទីផ្សារដ៏ប្រសើរ ប៉ុន្តែប្រទេសនីមួយៗ គប្បីទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ មានការសង្ស័យជាច្រើន អំពីផលប្រយោជន៍នៃការអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់រយៈពេលវែង។ ចំណុចខ្វះខាតមួយនៃកម្មវិធីទាំងនេះ គឺកម្មវិធីមានលក្ខណៈជាការស្ម័គ្រចិត្ត របស់ប្រទេសនាំចូល។ គេអាចទទួលបាននូវផលប្រយោជន៍ ដោយមិនចាំបាច់ពឹងផ្អែក WTO។ ជាងនេះទៅទៀត ដោយហេតុថា កម្រិតនៃអត្រាពន្ធនាំចូលនៅក្នុងទីផ្សារសំខាន់ៗបានថយចុះ នោះឧត្តមភាពប្រៀបធៀបនៃភាពអនុគ្រោះក៏ចុះថយផងដែរ។ មានការព្រួយបារម្ភផងដែរ អំពីការវិនិយោគ ដែលងាកទៅរកវិស័យដែលបានទទួលការអនុគ្រោះ និងងាកចេញពីវិស័យដែលមានអនាគតល្អប្រសើរសម្រាប់រយៈពេលវែង។ គេឃើញមានការបន្ថយបង្អាក់ ចំពោះពហុភាវូបនីយកម្ម លើការវិនិយោគ។ នៅក្នុងរយៈពេលវែង ប្រទេសក្រីក្រមិនគួរពឹងផ្អែកទាំងស្រុង លើកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមាន លក្ខណៈអនុគ្រោះ សម្រាប់ជំរុញពាណិជ្ជកម្មនាំចេញរបស់ខ្លួនឡើយ។

៣. សេរីភាវូបនីយកម្មពាណិជ្ជកម្មជាជំហានៗ

គោលការណ៍ទី ៣ *គឺការធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មពាណិជ្ជកម្មជាជំហានៗ* តាមរយៈការចរចា។ WTO ពុំមែនជាកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីឡើយ។ ដូចមានបញ្ជាក់នៅក្នុងជំពូកបន្តបន្ទាប់ គេឃើញមានដែននៃវិធានការសម្រាប់ការពារទីផ្សារ ទល់នឹងការប្រកួតប្រជែង ពីសំណាក់ការនាំចូល។ ប៉ុន្តែគោលដៅជាមូលដ្ឋាននៃ WTO គឺត្រូវបង្កើតពាណិជ្ជកម្ម និងការវិនិយោគ តាមរយៈការបង្កើនការបើកទូលាយទីផ្សារ។

រដ្ឋាភិបាលមានសេរីភាពក្នុងការបើកទូលាយទីផ្សាររបស់ខ្លួន ដែលមានលក្ខណៈឯករាជពី WTO ។ បន្ទាប់ពីការចូលក្នុងអង្គការ WTO ប្រទេសកម្ពុជាអាចធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មបន្ថែមទៀត ក្នុងកម្រិតដែលរដ្ឋាភិបាលយល់ថាសមស្រប ។

ក្នុងរយៈពេលប្រហែល ១០ ឆ្នាំម្តង GATT និង WTO តែងតែប្រកាសរៀបចំកិច្ចប្រជុំពាណិជ្ជកម្ម ពហុភាគី ដែលបណ្តាប្រទេសជាសមាជិកចូលរួមនៅក្នុងការចរចាទូទៅដ៏ទូលំទូលាយ ដើម្បីបើកទីផ្សាររបស់ ប្រទេសនីមួយៗ ឬពង្រីកដែនគ្របដណ្តប់នៃវិធាននានា ។ អង្គការ WTO ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយកិច្ចប្រជុំនៅ ប្រទេស អ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) ដែលមានរយៈពេលពីឆ្នាំ ១៩៨៦ ដល់ ១៩៩៤ ។

ប្រទេសកម្ពុជានឹងមានឱកាសចូលរួមពេញលេញ នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំបច្ចុប្បន្ននៅទីក្រុងដូហា (Doha -រដ្ឋធានីនៃប្រទេសកាតា) ដែលមានរបៀបវារៈសម្រាប់ការចរចាដ៏ទូលាយ ។ កិច្ចប្រជុំនេះគឺជាការបន្តដំណើរការសេរីភាវូបនីយកម្មទីផ្សារ ចំពោះទំនិញឧស្សាហកម្ម ទំនិញកសិកម្ម និងសេវាកម្មនានា ។ គេរំពឹងថា នឹងមានការឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀង WTO ថ្មីៗ ស្តីពីការសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ។ ប្រការនេះអាចមានផលប្រយោជន៍ជាពិសេស ចំពោះប្រទេសកម្ពុជា ហើយជាពិសេស ប្រសិនបើមានការផ្តល់មូលនិធិសម្រាប់ទ្រទ្រង់កំណែទម្រង់គយ ដែលជាគោលដៅចំបងនៃការផ្តួចផ្តើមគំនិតនេះ ។ កិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) ក៏អាចឈានទៅដល់ការបន្ថែមវិធាន WTO នានាថែមទៀតផងដែរ (ឧទាហរណ៍ សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ "ខ" ស្តីពីបញ្ហាឧបត្ថម្ភធនលើត្រី) និងដើម្បីពង្រឹងល័ក្ខខ័ណ្ឌនានា ដែលត្រូវអនុវត្តចំពោះបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ។

កិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) ទទួលរងការយឺតយ៉ាវ អូសបន្លាយអស់ពេលយ៉ាងយូរ ដោយសារតែមានភាពខុសគ្នាក្នុងវិស័យកសិកម្ម ។ កិច្ចប្រជុំនេះ ទំនងជានឹងត្រូវធ្វើនៅឆ្នាំ ២០០៦-២០០៧ ។ ប្រការនេះមានន័យថា ផ្នែកឯកជននៅកម្ពុជា នៅមានភ័ព្វសំណាង ក្នុងការកំណត់គោលដៅសម្រាប់ការចរចា ឬយ៉ាងហោចណាស់ដើម្បីពិគ្រោះយោបល់ជាមួយរដ្ឋាភិបាល ស្តីពីយុទ្ធសាស្ត្រដែលត្រូវអនុវត្ត ។

៤. ប្រព្រឹត្តិកម្មពាណិជ្ជកម្មពិសេស និងដាច់ដោយឡែក

គោលការណ៍ទី ៤ គឺ "ប្រព្រឹត្តិកម្មពាណិជ្ជកម្មពិសេស និងដាច់ដោយឡែក" សម្រាប់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ។ ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង ទស្សនាទាននេះអនុញ្ញាតឱ្យមានល័ក្ខខ័ណ្ឌងាយស្រួលចំពោះប្រទេសក្រីក្រ ។ ប្រការនេះអាចមានន័យថា មិនអនុវត្តបញ្ញត្តិមួយចំនួននៃកិច្ចព្រមព្រៀងថ្មីចំពោះប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ហើយក៏ មានន័យផងដែរថា ជាការផ្តល់ពេលវេលាសម្រាប់អនុវត្តបញ្ញត្តិទាំងនោះ ដល់ប្រទេសក្រីក្រ ច្រើនជាងពេលវេលា ដែលត្រូវផ្តល់ឱ្យ

ប្រទេសរីកចម្រើន។ នេះគឺជាទិដ្ឋភាពមួយដ៏មានសារៈសំខាន់នៃកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha)។

ក្នុងនាមជាប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុតមួយ ប្រទេសកម្ពុជានឹងពិនិត្យឃើញថា ខ្លួនស្ថិតក្នុងបញ្ញត្តិដែលមានប្រព្រឹត្តិកម្មពាណិជ្ជកម្មពិសេសជាច្រើន។ ឧទាហរណ៍ កម្ពុជាអាចរួចផុតពីការតម្រូវឱ្យអនុវត្តបញ្ញត្តិ WTO មួយចំនួន ក្នុងពេលអនាគត ឬបានទទួលពេលវេលាបន្ថែមទៀត សម្រាប់អនុវត្តបញ្ញត្តិទាំងនោះ មិនដូចសមាជិកឯទៀតៗទេ។ ជាងនេះទៅទៀត នៅក្នុងការចរចាពាណិជ្ជកម្ម តាមធម្មតាគេមិនតម្រូវឱ្យកម្ពុជាធ្វើវិភាគទានជាចំបង ក្នុងការផ្តល់លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារថ្មី ដែលផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់សមាជិកឯទៀតឡើយ។ បញ្ហាសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនឯកជននៅកម្ពុជាគឺ តើល័ក្ខខ័ណ្ឌបែបនេះ ក្នុងរយៈពេលវែងអាចជួយ ឬធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ការអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែងដ៏រឹងមាំ ក្នុងវិស័យកសិកម្មកម្មន្តសាល និងសេវាកម្ម ដែរឬទេ?

ជំពូកទី ៥

បរិយាកាសច្បាប់ថ្មី សម្រាប់អាជីវកម្ម ក្នុងប្រទេស

ក្នុងអំឡុងពេលនៃដំណើរការចូលជាសមាជិក និងនៅក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំដំបូង នៃសមាជិកភាពក្នុងអង្គការ WTO អត្ថប្រយោជន៍ដ៏សំខាន់បំផុត ចំពោះប្រទេសដែលស្ថិតក្នុងដំណាក់កាលអភិវឌ្ឍ ដូចប្រទេសកម្ពុជាយ៉ាងហោចណាស់ គឺការផ្តល់នូវបរិយាកាសសមស្របចំពោះពាណិជ្ជកម្ម និងការវិនិយោគ។ ដើម្បីឈានដល់កិច្ចព្រមព្រៀងដែលប្រទេសជាសមាជិកអង្គការ WTO ដទៃទៀតអាចទទួលយកបាន ប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវអនុម័តច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិជាច្រើន ដែលឆ្លើយតបទៅនឹងកាតព្វកិច្ចរបស់ WTO ។ រដ្ឋាភិបាលក៏បានបង្កើតផងដែរនូវកម្មវិធីនីតិកម្មពិសេសរហូតដល់ឆ្នាំ ២០០៧ ដើម្បីបញ្ចប់ដំណើរការនេះ។

ការអូសបន្លាយ ក្នុងការបង្កើតរដ្ឋាភិបាលនៅកម្ពុជា បន្ទាប់ពីការបោះឆ្នោតនៅឆ្នាំ ២០០៣ ក៏បានអូសបន្លាយកម្មវិធីនីតិកម្មនេះផងដែរ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក៏ដោយ កម្មវិធីនីតិកម្មថ្មីនេះនឹងធ្វើអោយ មានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងធំចំពោះក្របខ័ណ្ឌនៃការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស។ច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិមានតម្លៃតែក្នុងពេលណាដែលគេ អនុវត្តប៉ុណ្ណោះ ហើយគេអាចអនុវត្តបាន តាមរយៈប្រព័ន្ធរដ្ឋបាល និងប្រព័ន្ធតុលាការដែលអាចជឿទុកចិត្តបានបើកចំហ និងមានយុត្តិធម៌។ ប្រការនេះគឺជាវិញ្ញាសារសំខាន់មួយសម្រាប់កម្ពុជា ក្នុងឋានៈជាសមាជិករបស់ WTO។ សមាជិកឯទៀត ដែលក្រុមហ៊ុនរបស់ពួកគេមានបំណងធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ឬវិនិយោគក្នុងប្រទេសកម្ពុជានឹងពិនិត្យតាមដានយ៉ាងហ្មត់ចត់លើបញ្ហានេះ។ ប្រាកដណាស់ ប្រសិនបើផ្នែកឯកជននៅកម្ពុជាចង់ឃើញផលប្រយោជន៍ពិតប្រាកដ ពីការចូលក្នុងអង្គការ WTO ចាំបាច់ត្រូវឃ្លាំមើល និងការពារផលប្រយោជន៍របស់ពួកគេដោយខ្លួនឯង។

WTO នឹងមានឥទ្ធិពលមកលើច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិនានារបស់កម្ពុជាលើផ្នែកចំនួន ៤ គឺៈ បរិយាកាសអាជីវកម្មទូទៅ ពាណិជ្ជកម្មទំនិញ ពាណិជ្ជកម្មសេវា និងការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា។ ភាគច្រើន បទបញ្ញត្តិពាណិជ្ជកម្មលើសេវាកម្ម មានផលប៉ះពាល់ចំពោះល័ក្ខខ័ណ្ឌវិនិយោគ ហើយយើងនឹងលើកយកបញ្ហានេះមកពិនិត្យមើល នៅក្នុងជំពូកបន្ទាប់។

បទបញ្ញត្តិនៃពាណិជ្ជកម្មទូទៅ

ក្នុងចំណោមឯកសារសំខាន់ៗ នៃច្បាប់អាជីវកម្មទូទៅនៅកម្ពុជា ដែលគេបានសន្យានៅក្នុងរបៀបវារៈសម្រាប់អនុម័តច្បាប់ ដើម្បីអនុលោមតាម WTO មានៈ

- ច្បាប់ស្តីពីមជ្ឈត្តការផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម
- ច្បាប់ស្តីពីការបាត់បង់សមត្ថភាពសងបំណុល
- ច្បាប់ស្តីពីកិច្ចសន្យាពាណិជ្ជកម្ម
- ច្បាប់ស្តីពីភតិសន្យាពាណិជ្ជកម្ម
- ច្បាប់ស្តីពីទីភ្នាក់ងារពាណិជ្ជកម្ម
- ច្បាប់ស្តីពីការបង្កើតតុលាការ ពាណិជ្ជកម្ម
- ក្រមនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី
- ក្រមរដ្ឋប្បវេណី
- ក្រមនីតិវិធីព្រហ្មទណ្ឌ
- ក្រមព្រហ្មទណ្ឌ
- ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង
- ច្បាប់ស្តីពីមូលប័ត្រ និងការប្តូរប្រាក់

នេះគឺជារបៀបវារៈដ៏ធ្ងន់មួយ សម្រាប់រដ្ឋាភិបាល និងរដ្ឋសភាជាតិ។ ចំពោះអាជីវកម្មនានា ទោះជាក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស ឬក្រុមហ៊ុនបរទេសក្តី បញ្ហាសំខាន់គឺអាស្រ័យលើការអនុវត្តវិធានការថ្មីៗ។ កត្តាដ៏សំខាន់សម្រាប់កិច្ចការនោះ គឺការបង្កើតតុលាការពាណិជ្ជកម្មមួយដែលមានប្រសិទ្ធភាព និងទទួលបានការគោរព។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌមួយទៀតសម្រាប់ការពង្រីកអាជីវកម្ម ជាពិសេសនៅក្នុងបរិបទនៃការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុ គឺការប្រើប្រាស់បទដ្ឋានគណនេយ្យទំនើប។ WTO ពុំបានដាក់ចេញនូវបទដ្ឋានទាំងនោះទេ ក៏ប៉ុន្តែអង្គការនេះបានអនុម័តវិន័យនានា នៅឆ្នាំ ១៩៩៨ ដែលតម្រូវឱ្យបទបញ្ញត្តិគណនេយ្យមានតម្លាភាព។ វិន័យទាំងនេះក៏រួមមានផងដែរនូវបែបបទការងារ និងល័ក្ខខ័ណ្ឌនានា ទាក់ទងនឹងការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ ដល់គណនេយ្យករ និងស្ថានភាពសមត្ថភាពរបស់ពួកគេ។

ការរៀបចំគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មទំនិញ

មានបញ្ញត្តិជាច្រើននៅក្នុង WTO ដែលប៉ះពាល់ដល់ពាណិជ្ជកម្មទំនិញឆ្លងដែន ។ បទបញ្ញត្តិមួយចំនួនមានសារៈសំខាន់សម្រាប់ក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជា ហើយគេបានលើកយកមកពិភាក្សានៅក្នុងជំពូកទី ៧ ។ បទបញ្ញត្តិឯទៀតមានសារៈប្រយោជន៍ចំពោះក្រុមហ៊ុនដែលនាំទំនិញចូល ។ បទបញ្ញត្តិ ៣ មានផលប៉ះពាល់ដល់បែបបទនាំចូលនៅតាមព្រំដែនៈ ការកំណត់តម្លៃពន្ធគយ ការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល និងអធិការកិច្ចមុនពេលបញ្ជូនទំនិញ ។

កង្វល់ដ៏សំខាន់របស់ក្រុមហ៊ុននាំចូលកម្ពុជា គឺការកំណត់តម្លៃគិតពន្ធខុសៗគ្នា ដែលគយបានធ្វើចំពោះទំនិញនាំចូល ដើម្បីកំណត់ពន្ធ និងកំណត់អាករលើតម្លៃបន្ថែម (VAT) ។ ពាណិជ្ជករទាំងឡាយតវ៉ាថា ចំពោះ

ប្រអប់ទី ៥ : កិច្ចព្រមព្រៀងនៃការកំណត់តម្លៃគិតពន្ធគយរបស់ WTO

អង្គការ WTO រៀបចំគ្រប់គ្រងការកំណត់តម្លៃពន្ធគយ ដើម្បីកំណត់ពន្ធនាំចូលដែលធ្វើឡើង ដោយសេវាគយ ។ ជាសំខាន់ ការកំណត់តម្លៃនេះគួរជាតម្លៃប្រតិបត្តិការលើទំនិញនាំចូល ម្យ៉ាងវិញទៀតគឺជាថ្លៃ ដែលអ្នកនាំចូលបានបង់តាមវិក័យប័ត្រ ។ គយមានសិទ្ធិបន្ថែមចំណាយ ឬបន្ទុកមួយចំនួនទៅលើទឹកប្រាក់វិក័យប័ត្រ ប្រសិនបើមិនទាន់បានគិតបញ្ចូលនូវការចំណាយ ឬបន្ទុកទាំងនោះ ។ ចំណុចទាំងនេះមានបញ្ជាក់លំអិតនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង ដែលរួមមានកំរៃជើងសារ និងកំរៃភ្នាក់ងារ ការវេចខ្ចប់ និងចំណាយកុងទែន័រ ពន្ធសួយសារអាករ និងថ្លៃអាជ្ញាបណ្ណ ។ គេក៏អាចបូកបញ្ចូលផងដែរ នូវថ្លៃដឹកជញ្ជូន ថ្លៃធានារ៉ាប់រង និងបន្ទុកពាក់ព័ន្ធរហូតមកដល់កំពង់ផែនាំចូលផងដែរ ។

កិច្ចព្រមព្រៀង WTO រួមមានបញ្ជី ស្តីពីស្ថានភាពនានា ដែលគយអាចបដិសេធ ចំពោះតម្លៃប្រតិបត្តិការដែលគេបានប្រកាស ។ នៅពេលដែលគយធ្វើដូច្នេះ មានបទដ្ឋានចំនួនប្រាំដទៃទៀត សម្រាប់កំណត់តម្លៃគិតពន្ធ គឺតម្លៃប្រតិបត្តិការដែលបានកំណត់ចំពោះការផ្ទុកទិញដូចគ្នាកាលពីលើកមុន ។ នៅពេលដែលមានការអូសបន្លាយពេលវេលា ក្នុងការកំណត់តម្លៃពន្ធគយ ក្រុមហ៊ុននាំចូលអាចមានសិទ្ធិយកទំនិញពីគយ ដោយបង់ប្រាក់ធានា ឬបង់ប្រាក់កក់ ។

ក្រុមហ៊ុននាំចូលត្រូវមានសិទ្ធិស្នើសុំឱ្យគយពន្យល់ជាលាយល័ក្ខណ៍អក្សរ អំពីវិធីដែលគយគណនាតម្លៃគិតពន្ធមកលើពួកគេ ។ ពួកគេក៏ត្រូវមានសិទ្ធិផងដែរ ក្នុងការប្តឹងទៅរដ្ឋបាលគយ ឬទៅកាន់អង្គការឯករាជណាមួយ ដោយគ្មានការភ័យខ្លាច ឬដោយគ្មានរងការផាកពិន័យឡើយ ។ ព័ត៌មានសម្ងាត់ដែលគេបានផ្តល់ឱ្យរដ្ឋបាលគយ នឹងមិនត្រូវបានគេយកទៅផ្សព្វផ្សាយឡើយ ។

ទំនិញដូចគ្នា គេមិនបានកំណត់តម្លៃគិតពន្ធដូចគ្នាទេ ហើយមានភាពសមហេតុសមផលតិចតួចប៉ុណ្ណោះ នៅក្នុងការវាយតម្លៃ ដែលគេបានធ្វើចំពោះការដឹកទំនិញច្រើន និងដឹកទំនិញតិច ។ សំខាន់បំផុតនោះគឺ របបគយផ្លូវការ បច្ចុប្បន្នប្រើប្រាស់តម្លៃអប្បបរមា និងតម្លៃសិប្បនិម្មិតឯទៀតៗ ជាជាងតម្លៃផ្អែកលើវិក័យប័ត្រ។ សមាជិក WTO ក៏បានលើកបញ្ហាទាំងនេះផងដែរ នៅពេលដែលប្រទេសកម្ពុជា ធ្វើការចរចារសុំចូលជាសមាជិកអង្គការ WTO ។

ប្រទេសកម្ពុជាបានសន្យាអនុវត្តកិច្ចព្រមព្រៀងនៃការកំណត់តម្លៃពន្ធគយ WTO (សូមអានប្រអប់ទី ៥) ។ ដោយហេតុថា ការអនុវត្តអាចមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងជាដំណើរការមួយតឹងតែង កម្ពុជា និង WTO បានឯកភាពគ្នា លើរយៈពេលអន្តរកាល ៥ ឆ្នាំ។ ដំណើរការនេះ នឹងមានលក្ខណៈជាជំហានៗ ប៉ុន្តែនៅថ្ងៃទី ១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០០៩ បញ្ញត្តិនានានៃកិច្ចព្រមព្រៀងនេះអាចនឹងដំណើរការទាំងស្រុងនៅកម្ពុជា ។ នៅពេលណា ដែលច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិ សម្រាប់អនុវត្តមានប្រសិទ្ធភាព ក្រុមហ៊ុនបរទេស និងក្រុមហ៊ុននាំចូលកម្ពុជានឹងមានប្រព័ន្ធមួយដែលមានតម្លាភាពស៊ីចង្វាក់គ្នា និងមានយុត្តិធម៌ក្នុងការកំណត់តម្លៃជាមូលដ្ឋានសម្រាប់បង់ពន្ធ ។

ការអនុវត្តអធិការកិច្ចមុនពេលបញ្ជូនទំនិញ (PSI) គឺជាកិច្ចការដែលប្រព្រឹត្តទៅរួមគ្នា ជាមួយនឹងដំណើរការកំណត់តម្លៃពន្ធរបស់គយ ។ តាមធម្មតា គេធ្វើ PSI នៅក្នុងប្រទេសនាំចេញ ប៉ុន្តែនៅប្រទេសជាច្រើនដែលសេវាគយ គ្មានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់ និងពុំគួរឱ្យទុកចិត្ត គេជួលក្រុមហ៊ុន PSI ឱ្យធ្វើសេវាគយទូទៅនៅ កំពង់ផែតាមច្រកចូល ដូចជាការពិនិត្យមើលបរិមាណ គុណភាព និងថ្លៃទំនិញ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះក៏ផ្ទៀងផ្ទាត់ ផងដែរនូវចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ[២] ដែលត្រូវអនុវត្ត និងពន្ធគយដែលត្រូវបង់ ។ ក្នុងពេលកំពុងសរសេរឯកសារនេះ គេកំពុងពិចារណាលើការដេញថ្លៃកិច្ចសន្យា PSI ថ្មីមួយសម្រាប់កម្ពុជា ដែលកន្លងមក ត្រូវបានកាន់កាន់កាប់ដោយក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យទូទៅ (SGS) មកពីប្រទេសស្វីស ។

[២] ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធនាំចូល គឺជាប្រព័ន្ធលេខកូដដែលគេកំណត់លើទំនិញស្ទើរគ្រប់ប្រភេទដើម្បីកំណត់ពន្ធគយ ។ ក្រុមផលិតផលជាទូទៅ ត្រូវបានគេកំណត់ដោយលេខខ្លី និងសាមញ្ញ។ ឧទាហរណ៍ សម្លៀកបំពាក់ធម្មតាត្រូវបានគេចាត់ថ្នាក់ ឬចាត់ជាជំពូកលេខកូដ ៦១ និង ៦២។ តួលេខកូដនេះវែង នៅពេលដែលផលិតផលមួយត្រូវបានគេកំណត់កាន់តែច្បាស់ ។ ឧទាហរណ៍ សម្លៀកបំពាក់ ខោអាវ និងសំពត់ របស់ស្ត្រី និងក្មេងស្រី ត្រូវបានគេដាក់លេខកូដ ៦១.0៤ ហើយសម្លៀកបំពាក់អំពីសំលី កប្បាស ត្រូវបានគេផ្តល់លេខកូដ ៦១.0៤.0២.00។ នៅប្រទេសឧស្សាហកម្មមួយចំនួនដែលនាំចូលផលិតផលជាច្រើន គេអាចប្រើលេខកូដចំនួន ១0 ខ្ទង់ សម្រាប់ ធ្វើចំណាត់ថ្នាក់មួយ ។

គេសង្កេតឃើញមានប្រព័ន្ធលេខកូដមួយចំនួនទៀត ។ ប្រទេសជាសមាជិក WTO ភាគច្រើន រាប់ទាំងប្រទេសកម្ពុជា ផងដែរ បានប្រើប្រាស់ "ប្រព័ន្ធសម្របតម្រូវគ្នា" សំរាប់ធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ដែលគ្រប់គ្រងដោយអង្គការគយពិភពលោក នៅទីក្រុងប្រ៊ុចសែល ។

មានភាពសមហេតុសមផលចំពោះមូលហេតុមួយចំនួន សម្រាប់ការប្រើប្រាស់សេវា PSI នៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ។ ក្រៅពីនេះ ដើម្បីធានាថា ទំនិញដទៃទៀតដែលបានបញ្ជាទិញ គឺជាទំនិញដែលត្រូវបានដឹកជញ្ជូនទាំងបរិមាណ និងគុណភាព PSI អាចបញ្ឈប់ការធ្វើវិក្កយបត្រដែលដាក់តម្លៃលើស និងដាក់តម្លៃមិនគ្រប់តាមការនាំចូល។ ការធ្វើវិក្កយបត្រដោយដាក់តម្លៃលើស បង្កឱ្យមានចរាចរណ៍ដោយខុសច្បាប់នៃទឹកប្រាក់ទៅបរទេស (ការហូរទុនចេញក្រៅប្រទេស) ព្រោះថា ការទូទាត់ត្រូវប្រព្រឹត្តទៅលើសតម្លៃពិតរបស់ទំនិញយ៉ាងច្រើន។ ការធ្វើវិក្កយបត្រមិនគ្រប់តាមតម្លៃជាក់ស្តែង ធ្វើឱ្យបាត់បង់ចំណូលពន្ធគយ និងបាត់ចំណូលពន្ធដទៃទៀត ដោយសារការវាយតម្លៃទាបដោយគយ។ ក្នុងករណីនៃប្រទេសកម្ពុជា PSI ទំនងជាអាចជួយបង្កើនល្បឿនការ

ប្រអប់ទី ៦ : កិច្ចព្រមព្រៀង WTO ស្តីពីអធិការកិច្ចមុនពេលបញ្ជូនទំនិញ (PSI)

បញ្ញត្តិនានារបស់កិច្ចព្រមព្រៀងរួមមានៈ

- គេអាចប្រើវិធីអធិការកិច្ចមុនពេលបញ្ជូនទំនិញ (PSI) ជាបណ្តោះអាសន្នតែប៉ុណ្ណោះ។
- មិនត្រូវមានការប្រកាន់សិរិយាបថរើសអើង ចំពោះអ្នកនាំចេញផ្សេងៗទេ។
- តាមធម្មតា អធិការកិច្ចប្រព្រឹត្តទៅ នៅក្នុងប្រទេសដែលនាំទំនិញចេញ។
- ច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិ សម្រាប់គ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន PSI ព្រមទាំងនីតិវិធី និងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យទាំងអស់របស់ច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិទាំងនោះ ត្រូវតែមានតម្លាភាព។
- ត្រូវការពារព័ត៌មានសម្ងាត់។
- ត្រូវចៀសវាងការអូសបន្លាយពេលវេលាចំពោះការបញ្ជូនទំនិញ។
- ក្រុមហ៊ុន PSI ត្រូវមានល័ក្ខខ័ណ្ឌលំអិតសម្រាប់ការផ្ទៀងផ្ទាត់ថ្លៃដឹកទំនិញ។
- យន្តការដោះស្រាយវិវាទមាន ៣ កម្រិតៈ
  - ក្រុមហ៊ុន PSI ត្រូវតែងតាំងមន្ត្រី សម្រាប់ទទួលបណ្តឹង ឬការតវ៉ា ពីក្រុមហ៊ុននាំចេញទាំងឡាយ។
  - ប្រសិនបើគ្មានការព្រមព្រៀងគ្នាលើការតវ៉ាក្នុងរវាងពីរថ្ងៃទេនោះ ក្រុមហ៊ុននាំចេញនានាមានសិទ្ធិក្នុងការរកជំនួយពី "អង្គភាពឯករាជខាងការពិនិត្យមើលសារជាថ្មី" ដែលធ្វើការរួមគ្នាជាមួយ សភាពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ និង WTO។

នៅក្នុងស្ថានភាពធ្ងន់ធ្ងរទាំងឡាយ រដ្ឋាភិបាលអាចបញ្ជូនការតវ៉ា ទៅតាមនីតិវិធីដោះស្រាយវិវាទរបស់ WTO។

ធ្វើប្រតិវេទគយ នៅកំពង់ផែ និងជួយកាត់បន្ថយអំពើពុករលួយ តាមរយៈការកំណត់ជាមុននូវពន្ធដែលត្រូវបង់។

ក្រុមហ៊ុននាំចេញធំៗ នៅប្រទេសរីកចម្រើន ច្រើនតវ៉ាថា អធិការកិច្ចមុនពេលបញ្ជូនទំនិញ PSI នៅប្រទេសនាំចេញ នាំទៅរកការកែបញ្ចុះតម្លៃវិក្កយបត្រ ដោយគ្មានហេតុផល និងគ្មានការពន្យល់ជាក់លាក់ និងធ្វើឱ្យអូសបន្លាយ ពេលវេលាដែលបណ្តាលមកពីការធ្វើអធិការកិច្ចជាក់ស្តែងនៃការបញ្ជូនទំនិញ។

កិច្ចព្រមព្រៀង WTO ស្តីពី PSI (សូមអានប្រអប់ទី ៦) កំណត់វិធានលំអិតសម្រាប់ប្រើប្រាស់សេវា PSI ជាពិសេស កិច្ចព្រមព្រៀងនេះអនុញ្ញាតឱ្យមានការដោះស្រាយវិវាទ នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុននាំចូល ឬក្រុមហ៊ុននាំចេញ ជួបប្រទះបញ្ហាផ្សេងៗ។ នៅក្នុងដំណើរការចូល WTO មានសមាជិក WTO មួយចំនួន ជួសមុខឱ្យ កម្ពុជាបានរិះគន់ ពីប្រតិបត្តិការរបស់ SGS។ មានការបញ្ជាក់ពីការព្រួយបារម្ភ ស្តីពីបន្ទុកដែល SGS យកពី ក្រុមហ៊ុននាំចូល ចំពោះអធិការកិច្ច PSI (០,៨% នៃតម្លៃដឹកទំនិញ) និងការផាកពិន័យ ៧% លើទំនិញដែលពុំ បានធ្វើអធិការកិច្ច។ ប្រទេសកម្ពុជាបានចាត់វិធានការនានា ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ ដោយ បានផ្តល់ការធានា ចំពោះសមាជិក WTO ឯទៀតថា ការប្រើប្រាស់ PSI មានលក្ខណៈបណ្តោះអាសន្នទេ ហើយនៅពេលដែល សមត្ថភាពរបស់នាយកដ្ឋានគយត្រូវបានលើកកំពស់នោះ កម្ពុជានឹងឈប់ប្រើ PSI ទៀតហើយ។

វិន័យចំពោះការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល

ភាពមិនប្រាកដប្រជាមួយទៀត ចំពោះអាជីវកម្មនៅកម្ពុជា គឺប្រតិបត្តិការរបស់ប្រព័ន្ធផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល។ ការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូលអាចពាក់ព័ន្ធនឹងបន្ទុកផ្នែករដ្ឋបាល ការអូសបន្លាយពេលវេលា និងការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការឱ្យមន្ត្រីនានា។ ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង ប្រព័ន្ធផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូលអាចមានចំនួន ទៅតាមការដាក់កំហិតកូតា។ អាស្រ័យហេតុនេះ កម្មវិធីផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូលទាំងអស់ គឺជាបន្ទុកលើក្រុមហ៊ុនវិនិយោគ កសិករ និងអាជីវកម្មលក់ដុំ លក់រាយ ដែលត្រូវការវត្ថុធាតុដើម និងបរិក្ខារមកពីបរទេស។

នៅក្នុង WTO មានការអនុញ្ញាតឱ្យផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ (សូមមើលប្រអប់ទី ៧) ក៏ប៉ុន្តែ ការងារនេះ ប្រព្រឹត្តទៅក្នុងបរិយាកាសជាក់លាក់ និងមានល័ក្ខខ័ណ្ឌតឹងតែង។ ប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវពិនិត្យមើលល័ក្ខខ័ណ្ឌទាំងនេះក្នុងឋានៈជាសមាជិក WTO។

ប្រទេសកម្ពុជាបានធានាចំពោះ WTO ថា ការប្រើរូបភាពផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល មានកម្រិត។ មាន ផលិតផល ៥ ថ្នាក់ ដែលកម្ពុជាបានប្រកាសចំពោះ WTO ថា ត្រូវតែមានអាជ្ញាបណ្ណៈ

- ឱសថ និងបរិក្ខារវេជ្ជសាស្ត្រ
- វត្ថុធាតុដើមកសិកម្ម (ជាពិសេសថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត ជី)
- អាវុធគ្រឿងផ្ទុះ និងអាវុធយុទ្ធភណ្ឌ
- យានយន្ត យន្តហោះ គ្រឿងបន្លាស់ នាវា ទូក និងគ្រឿងម៉ាស៊ីនផ្សេងទៀត សម្រាប់គោលដៅយោធា
- មាស ប្រាក់ ត្បូងមានតម្លៃ និងអលង្ការ ធ្វើអំពីសារធាតុទាំងអស់នេះ។

ប្រអប់ទី ៧ : វិធានផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូលនៅក្នុងអង្គការ WTO

កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីពីនីតិវិធីសំរាប់ផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល មានបញ្ញត្តិដូចខាងក្រោមៈ

- ចាំបាច់ត្រូវបោះផ្សាយព័ត៌មានស្តីពី នីតិវិធីសម្រាប់ផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ ហើយក្នុងនោះត្រូវមានៈ
  - ក្រុមហ៊ុន បុគ្គល ឬស្ថាប័នដែលអាចដាក់ពាក្យសុំអាជ្ញាបណ្ណបាន
  - អង្គភាពរដ្ឋបាលដែលមានភារៈផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ
  - ផលិតផលដែលត្រូវសុំអាជ្ញាបណ្ណ
- ការងារឯកសារ គួរមានលក្ខណៈងាយស្រួល ហើយមិនអាចដាក់ពិន័យ ឬបដិសេធមិនផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណទេ ប្រសិនបើមានកំហុសអចេតនា។
- ប្រសិនបើការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ "មានលក្ខណៈជាស្វ័យប្រវត្តិ" មានន័យថា គ្មានការរើសអើងពីសំណាក់សមត្ថកិច្ច នោះគប្បីផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណក្នុងរវាង ១០ ថ្ងៃ (នៃថ្ងៃធ្វើការ)។
- ចំពោះការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណដែល "គ្មានលក្ខណៈជាស្វ័យប្រវត្តិ" នោះគប្បីចេញអាជ្ញាបណ្ណ ក្នុងរវាង ៣០ ថ្ងៃ ប្រសិនបើអនុវត្តលើគោលការណ៍អ្នកមកមុនបានមុន ឬក្នុងរវាង ៦០ ថ្ងៃ ប្រសិនបើ គេពិនិត្យពិចារណាពាក្យសុំរួមជាមួយគ្នាតែម្តង។
- រយៈពេលនៃអាជ្ញាបណ្ណត្រូវ "សមហេតុសមផល" ឧទាហរណ៍ ដូចជាសម្រាប់សម្រួលការដឹកជញ្ជូនទំនិញផ្លូវឆ្ងាយ។

ប្រការទាំងអស់នេះ និងរាល់បញ្ញត្តិទាំងអស់នៃកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ត្រូវអនុវត្តនៅពេលដែល កម្ពុជាបានចូលជាសមាជិករបស់ WTO។

យោងតាមរាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា គ្មានការទាមទារណាមួយចំពោះអាជ្ញាបណ្ណទាំងនេះ ដែលរាជរដ្ឋាភិបាល មានគំរោងដាក់កំណត់ផ្នែកបរិមាណលើការនាំចូលឡើយ លើកលែងតែចំពោះថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត និងជី។ ប៉ុន្តែ ការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនេះធ្វើឡើងក្នុងគោលដៅសុខាភិបាល សុវត្ថិភាព ផលប្រយោជន៍របស់អ្នកប្រើប្រាស់ សន្តិសុខ ជាតិ និងការការពារបរិស្ថានតែប៉ុណ្ណោះ។

ចំពោះករណីថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត និងជីគីមី ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ដាក់កម្រិតលើការនាំចូល ដោយផ្អែកលើការវាយតម្លៃ តម្រូវការប្រចាំឆ្នាំរបស់កសិករ ក៏ដូចជាតម្រូវការសម្រាប់ការពារបរិស្ថាន និង ការពិចារណាអំពីផ្នែកសុខាភិបាល និងសុវត្ថិភាព។ ការចេញអាជ្ញាបណ្ណប្រព្រឹត្តទៅដោយផ្អែកលើគោលការណ៍ ថា អ្នកមកមុនផ្តល់មុនអ្នកមកក្រោយផ្តល់ក្រោយ។ ក្នុងករណីចាំបាច់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ អាចអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលលើសកម្រិតកំណត់ប្រចាំឆ្នាំ។

ទាក់ទងនឹងការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណលើការនាំចូលឱសថ រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានជូនដំណឹងដល់ WTO ថា ប្រព័ន្ធ នេះ គឺជាការឆ្លើយតបរបស់កម្ពុជា ជាមួយនឹងថ្នាំពេទ្យក្លែងក្លាយ និងការរត់ពន្ធគ្រឿងញៀន។

អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល អាចផ្តល់ឱ្យតែសហគ្រាសទាំងណា ដែលបានចុះបញ្ជីនៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្មប៉ុណ្ណោះ (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធទី ៣ ស្តីពីមុខងាររបស់កាំកុងត្រូល)។ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ចេញអាជ្ញាបណ្ណនាំចូល សម្រាប់វត្ថុធាតុដើមនៃផ្នែកកសិកម្ម រីឯក្រសួងសុខាភិបាលចេញអាជ្ញាបណ្ណសំរាប់ឱសថ និងបរិក្ខារ និងលើផលិតផលបន្ទាប់បន្សំផ្នែកវេជ្ជសាស្ត្រ។

កង្វល់ភាគច្រើនរបស់សមាជិក WTO នៅក្នុងការចរចាចូលជាសមាជិក WTO ផ្តោតលើការផ្តល់អាជ្ញា បណ្ណសំរាប់ ឱសថ និងវត្ថុធាតុដើមកសិកម្ម។ ជាការឆ្លើយតបនឹងការតវ៉ាដែលថា ប្រព័ន្ធនេះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ការ នាំចូលដោយគ្មានមូលហេតុសមស្រប រដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានលុបបំបាត់ការដាក់កំហិតលើបរិមាណនាំចូល នៃ វត្ថុធាតុដើមកសិកម្មនៅត្រឹមថ្ងៃទី ១ ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០០៥។ គេនឹងអនុវត្តវិធីសាស្ត្រស្តីពីការចុះបញ្ជី និងការពិនិត្យ មើល វត្ថុធាតុគីមីផ្នែកកសិកម្ម ដែលមានលក្ខណៈស៊ីចង្វាក់គ្នា ជាមួយ WTO។

បទបញ្ញត្តិអំពីការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា

ចាប់តាំងពីការបង្កើតអង្គការ WTO និងចាប់តាំងពីកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីពីបញ្ហាកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ដែលទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្ម (TRIPS) បានចូលជាធរមានមក គេឃើញមានសម្ពាធចំពោះប្រទេសចូលជា

សមាជិកថ្មីៗ ក្នុងការអនុវត្តប្រកាសនីយបត្រ សិទ្ធិអ្នកនិពន្ធ និងសិទ្ធិស្តីពីកម្មសិទ្ធិបញ្ញាដទៃទៀត (IPR) ។ ថ្វីបើកម្ពុជាជាប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេក្តី ប្រទេសកម្ពុជាបានប្រឈមមុខជាមួយនឹងសម្ពាធបែបនេះ ទោះបីជាមានបន្ទុកផ្នែកស្ថាប័ន ផ្នែករដ្ឋបាល និងបន្ទុកអនុវត្តច្បាប់ជាច្រើន ដើម្បីបំពេញកាតព្វកិច្ចជាច្រើនក្តី ។

ភាគច្រើន ផលប្រយោជន៍ពីការធានាការសន្យាអំពី TRIPS (សូមអានប្រអប់ទី ៨) កើតចេញមកពីវិស័យឧស្សាហកម្មសំខាន់ៗនៅក្នុងប្រទេសអភិវឌ្ឍ ដែលរំពឹងលើការនាំចេញទំនិញជាមួយនឹងដាក់ផ្លាកសញ្ញាផ្ទាល់របស់ខ្លួន ឬដើម្បីផលិតទំនិញទាំងនោះនៅក្នុងប្រទេស ។ ពួកគេមានប្រតិកម្មយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះការក្លែងបន្លំ និងការថតចំលង (ឧទាហរណ៍ដូចជាខ្សែភាពយន្ត វីដេអូ ស៊ីឌី នាឡិកាដៃ និងកម្មវិធីកុំព្យូទ័រ-Software) ការជំទាស់លើការការពារប្រកាសនីយបត្រ (ឧទាហរណ៍ ដូចជាឱសថ និងសារធាតុគីមីផ្នែកកសិកម្ម) និងការរំលោភលើពាណិជ្ជសញ្ញា និងឈ្មោះពាណិជ្ជកម្ម (ឧទាហរណ៍ដូចជាភេសជ្ជៈជាដើម) ។ សរុបមកម្ចាស់ផលិតផលចង់ឱ្យមានការការពារគំនិតរបស់ពួកគេ ដើម្បីរក្សាសិទ្ធិក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មលើគំនិតទាំងនោះក្នុងលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម ។

ទន្ទឹមជាមួយគ្នានោះ ការគោរពច្បាប់កម្មសិទ្ធិបញ្ញា និងសមត្ថភាពក្នុងការអនុវត្តប្រការទាំងនេះអាចជាការទាក់ទាញមួយយ៉ាងខ្លាំងចំពោះវិនិយោគិន ដែលមានបំណងចូលមកវិនិយោគនៅកម្ពុជា ។ ប្រទេសកម្ពុជាបានទទួលស្គាល់ជាយូរមកហើយថា ការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា អាចជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងលើកទឹកចិត្តក្នុងការផ្ទេរបច្ចេកវិទ្យា ។ ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាសមាជិកមួយនៃកិច្ចព្រមព្រៀងអន្តរជាតិសំខាន់ៗមួយចំនួន ហើយបានចាត់ការជាបណ្តើរៗ លើការងារតាក់តែងច្បាប់ ដើម្បីអនុម័តសន្ធិសញ្ញាស្តីពីការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ។ ជាងនេះទៅទៀត កម្ពុជាបានចូលរួមនៅក្នុងកម្មវិធីសហប្រតិបត្តិការស្តីពីការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា នៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃបណ្តាប្រទេស ASEAN ផងដែរ ។

នៅមានកិច្ចការជាក់ស្តែងជាច្រើនដែលគេត្រូវធ្វើ ទាក់ទងនឹងការអនុវត្តបទបញ្ញត្តិស្តីពីការការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ។ វិនិយោគិនបរទេសមិនគ្រាន់តែចង់ឃើញនូវការអនុម័តបទដ្ឋាន សម្រាប់ការពារកម្មសិទ្ធិបញ្ញាអន្តរជាតិតែប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ចង់ឃើញផងដែរនូវវត្តមាននៃក្បាលម៉ាស៊ីនរដ្ឋបាល និងតុលាការ ដើម្បីបង្កើតឱ្យមាននីតិវិធីរដ្ឋបាល រដ្ឋប្បវេណី និងព្រហ្មទណ្ឌ ។ ក្នុងនាមជាផ្នែកមួយនៃល័ក្ខខ័ណ្ឌចូលជាសមាជិករបស់ WTO ប្រទេសកម្ពុជាបានសន្យាបញ្ចប់ "ផែនការសកម្មភាព" មួយ នៅថ្ងៃទី ១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០០៧ សម្រាប់អនុវត្ត TRIPS ឱ្យបានពេញលេញ ។

ប្រអប់ទី ៨ : កិច្ចព្រមព្រៀង WTO ស្តីពីបញ្ហាកម្មសិទ្ធិបញ្ញាដែលទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្ម

តាមធម្មតា គេហៅវាថា កិច្ចព្រមព្រៀង “TRIPS” ដែលជាវិធានរបស់ WTO តម្រូវឱ្យសមាជិកទាំងឡាយ គោរពតាមបទដ្ឋានអប្បបរមារបស់អន្តរជាតិចំពោះការការពារៈ

- ប្រកាសនីយបត្រ
- សិទ្ធិអ្នកនិពន្ធ
- ពាណិជ្ជកម្មសញ្ញា
- គំរោងប្លង់ឧស្សាហកម្ម
- គំរោងប្លង់នៃសៀគ្វីរួមបញ្ចូលគ្នា
- ព័ត៌មានអាជីវកម្មដែលមិនបើកចំហ និង
- សញ្ញាសំគាល់ភូមិសាស្ត្រ ។

កិច្ចព្រមព្រៀង TRIPS ស្វែងរកតុល្យភាពរវាងសិទ្ធិរបស់ម្ចាស់កម្មសិទ្ធបញ្ញា សិទ្ធិរបស់អ្នកប្រើប្រាស់កម្មសិទ្ធបញ្ញា និងផលប្រយោជន៍របស់សាធារណៈជនទូទៅ ។ ដូចជាវិធានស្តីពីការការពារប្រកាសនីយបត្រដែល ផ្តល់ឱកាសឱ្យរដ្ឋាភិបាលអាចផ្តល់ "អាជ្ញាបណ្ណចាំបាច់" អនុញ្ញាតឱ្យធ្វើអាជីវកម្មលើរបកគំហើញ ដែលមានប្រកាសនីយបត្រ ដោយមិនចាំបាច់មានការអនុញ្ញាតពីម្ចាស់ប្រកាសនីយបត្រជាដើម ។ កាលពីពេលថ្មីៗកន្លងទៅនេះ WTO បានបញ្ជាក់អំពីស្ថានភាពដែលគេអាចចេញអាជ្ញាបណ្ណបែបនេះ ដើម្បីអនុញ្ញាតដល់ការផលិត និងធានាការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផល ឱសថសំខាន់ៗ ដែលតម្រូវឱ្យមានការការពារប្រកាសនីយបត្រ ។

ក្រៅពីការដាក់ចេញនូវបទដ្ឋាននៃការការពារ TRIPS ក៏បានដាក់ចេញផងដែរនូវកាតព្វកិច្ចសម្រាប់ការអនុវត្តច្បាប់កម្មសិទ្ធបញ្ញា ពីសំណាក់ម្ចាស់កម្មសិទ្ធិផងដែរ ។ ចំណុចនេះរួមមានបញ្ញត្តិស្តីពីនីតិវិធីរដ្ឋប្បវេណី រដ្ឋបាល ព្រហ្មទណ្ឌ និងនិតិវិធីនៃការដាក់ពិន័យ ។ TRIPS ក៏អនុញ្ញាតផងដែរ ឱ្យដកហូតទំនិញក្លែងក្លាយ ឬក្លែងបន្លំនៅតាមព្រំដែន ។

ជំពូកទី ៦

បរិយាកាសវិនិយោគថ្មី

នៅពេលគេសាកសួរពាណិជ្ជករកម្ពុជាភាគច្រើនថា ហេតុដូចម្តេចបានពួកគេមិនវិនិយោគបន្ថែម សម្រាប់ការនាំចេញ? ពួកគេសុទ្ធតែផ្តល់នូវតចម្លើយដូចៗគ្នាថា ពីព្រោះពួកគេមិនទទួលបាននូវឥណទាន ដែលមានល័ក្ខខ័ណ្ឌសមស្រប សម្រាប់វិនិយោគបន្ថែម ស្ថានភាពមិនល្អនៃហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៅកម្ពុជា មិនអាចឱ្យគេប្រគល់ទំនិញបានទាន់ពេលវេលាដល់អតិថិជន ចំណាយក្រៅផ្លូវការទៅលើតម្រូវការផ្នែករដ្ឋបាល និងអំពើស៊ីសំណូករបស់មន្ត្រីរដ្ឋាភិបាល មានកម្រិតខ្ពស់ហួសហេតុ ធ្វើឱ្យផលិតកម្មក្នុងប្រទេស មិនអាចមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងបាន។ ចំណាយខ្ពស់ និងភាពស្មុគស្មាញដ៏ច្រើន ក្នុងការទិញបរិក្ខារសំខាន់ៗពីបរទេស តម្លៃអគ្គិសនី និងតម្លៃប្រេងឥន្ធនៈ ថ្លៃខ្ពស់ជាងនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសជិតខាងយ៉ាងខ្លាំង ហើយប្រទេសកម្ពុជា ពុំមានប្រព័ន្ធច្បាប់ដែលប្រសិទ្ធភាព និង ស្អាតស្អំឡើយ កំលាំងពលកម្មមានការអប់រំ និងបណ្តុះបណ្តាលមិនបានល្អគ្រប់គ្រាន់ ឯពាណិជ្ជករជាច្រើន មានចំណែកទីផ្សារដ៏សមរម្យរបស់ខ្លួន នៅក្នុងទីផ្សារក្នុងប្រទេសរួចទៅហើយ។

បញ្ហានេះក៏កើតមានដូចគ្នា សម្រាប់វិនិយោគិនបរទេស ដែលចង់មកវិនិយោគនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ពួកគេជាច្រើននាក់ សំឡឹងមកប្រទេសកម្ពុជា រួចចាកចេញទៅវិញ ដោយសារតែប្រទេសនេះមាន ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមិនល្អ ខ្វះការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុក្នុងប្រទេស ថាមពលមានតម្លៃខ្ពស់ ហើយការផ្គត់ផ្គង់ទៀតសោត ក៏មិនជាប់លាប់ ខ្វះតម្លាភាពផ្នែកច្បាប់ គ្មានតុលាការពាណិជ្ជកម្ម និងគ្មានយុត្តាធិការដែលគួរឱ្យគោរព រដ្ឋបាល ពុករលួយ អំពើរត់ពន្ធ ផលិតផលដែលមានភាពប្រកួតប្រជែង ព្រមទាំងភាពស្មុគស្មាញ និងថ្លៃចំណាយខ្ពស់ ទាក់ទងនឹងការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមមកក្នុងប្រទេស និងការនាំផលិតផលចេញទៅក្រៅប្រទេស។ ក្រុមហ៊ុនបរទេសមួយចំនួនប្រកាន់យកវិធីសាស្ត្រ ប្រថុយប្រថានតិចបំផុត ដោយបើកត្រឹមតែការិយាល័យតំណាងមួយ ហើយរកប្រភពផ្គត់ផ្គង់ពីក្រុមហ៊ុន នៅក្នុងប្រទេស។ លើកលែងតែឧស្សាហកម្មកាត់ដេរចេញ ក្រុមហ៊ុនធំៗសំរេចជ្រើសរើសយកប្រទេសផ្សេងវិញ សម្រាប់ធ្វើការវិនិយោគ ដែលមានទ្រង់ទ្រាយធំ។

មនុស្សជាច្រើននឹងទទួលស្គាល់ថា អ្វីៗទាំងឡាយកំពុងត្រូវបានកែលំអ ប៉ុន្តែអ្នកដែលចង់មកវិនិយោគ និងអ្នកដែលបានវិនិយោគរួចហើយនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា កំពុងតែខ្វាយខ្វល់។ គំរោងវិនិយោគទាំងឡាយដែលបានទទួលការអនុម័ត បានធ្លាក់ចុះពី ៨៣២ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ១៩៩៨ មកត្រឹម ២១៧ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០៤។

វិនិយោគផ្នែកកសិអាជីវកម្ម បានធ្លាក់ខ្លាំងជាងនេះ គឺធ្លាក់ពី ២៨% មកនៅត្រឹម ៣,៧% នៃតួលេខសរុប។ ការវិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេស (FDI) បានកើនឡើងដល់ ២៤៣ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ១៩៩៨ ហើយបន្ទាប់មក បានធ្លាក់ជាបន្តបន្ទាប់មកត្រឹម ១៤១ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០២។

បរាជ័យក្នុងការបង្កើតការវិនិយោគពីបរទេស ឬពីក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស ពុំមែនជាការឆ្លុះបញ្ចាំងពីកង្វះទ្រព្យសកម្មឡើយ។ ប្រទេសកម្ពុជាមានចំណុចវិជ្ជមានជាច្រើន។ ថ្វីត្បិតតែកម្ពុជា ជាទីផ្សារមួយតូច ហើយទីផ្សាររបស់ប្រទេសជិតខាងរបស់កម្ពុជាមានទំហំធំមែន តែកម្ពុជាគឺជាសមាជិកនៃក្រុមពាណិជ្ជកម្មដ៏សំខាន់មួយ ដែលហៅថា AFTA។ កម្ពុជាមានធនធានធម្មជាតិ។ កម្ពុជាអាចផ្តល់ផលិតផលកសិកម្ម ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ហើយមានផ្ទៃដីមានជីជាតិ ជាច្រើនទៀតសម្រាប់បំពេញតម្រូវការផលិតកម្ម។ កម្ពុជាមានកំលាំងពលកម្ម ជាច្រើនដែលមានវ័យក្មេង មានសមត្ថភាពរៀនសូត្រជំនាញថ្មីៗ។ ថ្លៃពលកម្មនៅមានកម្រិតទាបនៅឡើយ ហើយប្រទេសកម្ពុជា មានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ ក្នុងការគោរពតាមបទដ្ឋានការងារអន្តរជាតិ (សូមអានប្រអប់ ទី ៩)។ កម្ពុជាគឺជាកន្លែងដ៏ល្អប្រសើរមួយ សម្រាប់អ្នកទិញដែលមកពីសហរដ្ឋអាមេរិក និងមកពីអឺរ៉ុប ក្នុងការរកប្រភពផ្គត់ផ្គង់ទំនិញផ្សេងៗ ដើម្បីចៀសផុតពីការពឹងផ្អែកច្រើនហួសហេតុលើកការផ្គត់ផ្គង់ពីប្រទេសចិន។ ប្រទេសកម្ពុជាអាចជាទីកន្លែងសម្រាប់រកប្រភពសម្រាប់ការងារកម្មន្តសាល ពីក្រុមហ៊ុនទាំងឡាយដែលមកពីថៃ ចិន និងវៀតណាម ព្រោះថ្លៃចំណាយនៅប្រទេសទាំងនោះ មានការកើនឡើង។

សំណួរមួយដែលមានសារៈសំខាន់គឺ: តើធ្វើដូចម្តេចដើម្បីឱ្យការចូល WTO របស់កម្ពុជា អាចនឹងពង្រីកទ្រព្យសកម្មវិនិយោគរបស់ប្រទេសជាតិ ហើយលុបបំបាត់ចោលនូវកង្វះខាតរបស់ខ្លួន? គួរកត់សំគាល់ថា WTO គ្រាន់តែអាចរួមវិភាគទានប៉ុណ្ណោះ។ សមាជិកភាពក្នុង WTO នឹងមិនកសាងផ្លូវថ្នល់ សាលារៀន ឬបង្កើតការងារដោយផ្ទាល់ ឬបែងចែកថ្នាំពេទ្យ ដែលមានតម្លៃថោកនោះឡើយ។WTO មិនអាចដាក់កំហិតឱ្យក្រុមហ៊ុន ណាមួយវិនិយោគឡើយ។ WTO គ្រាន់តែអាចជួយកម្ពុជា ឱ្យបង្កើតបរិយាកាសមួយ សម្រាប់ការវិនិយោគ តែប៉ុណ្ណោះ។

ដូចបានពិភាក្សានៅក្នុងជំពូកទី ៥ ផលប៉ះពាល់ពីដំបូងនៃ WTO គឺស្ថិតលើបរិយាកាសច្បាប់។ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនបរទេសមើលមកស្ថាប័នរបស់កម្ពុជា ជាពិសេសស្ថាប័នតុលាការ ក្រសួងមន្ទីរនានារបស់រដ្ឋាភិបាល និងរដ្ឋបាលខេត្តក្រុង ហើយមានជំនឿទុកចិត្តលើប្រព័ន្ធ និងស្ថាប័នទាំងនោះ នោះគេនឹងឃើញកាន់តែច្បាស់ អំពីផលប្រយោជន៍នៃកិច្ចព្រមព្រៀង WTO។

ប្រអប់ទី ៩: អង្គការ WTO និងបទដ្ឋានការងារ

ទំនាក់ទំនងរវាងសិទ្ធិរបស់អង្គការ WTO និងការទទួលស្គាល់បទដ្ឋានការងារអន្តរជាតិ ពីសំណាក់សមាជិក ទាំងឡាយរបស់គេ គឺជាបញ្ហាមួយមានយូរមកហើយនៅក្នុងអង្គការនេះ។ គំនិតផ្តួចផ្តើមនានា ក្នុងការធានាឱ្យមានចំណងទាក់ទងជាផ្លូវការ ដែលអាចអនុវត្តបានតាមច្បាប់ បានទទួលបរាជ័យមួយផ្នែកធំ ដោយសារប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍបានមើលឃើញបញ្ហាទាំងនេះ ថាជាមធ្យោបាយក្លែងបន្លំសម្រាប់ការពារទីផ្សារ នៅក្នុងបណ្តាប្រទេសឧស្សាហកម្ម។

អាស្រ័យហេតុនេះ ការលើកលែងតែមួយរបស់ GATT ចងក្រងវិធានការទប់ទល់នឹងផលិតផលនាំចេញដែលផលិតដោយពលកម្មពន្ធនាគារ។ ក្រៅពីនេះ យោងលើមូលដ្ឋានច្បាប់ សមាជិកអង្គការ WTO មិនអាចរើសអើងបានឡើយ ទាក់ទងនឹងកាតព្វកិច្ច WTO របស់ពួកគេក្នុងការប្រឆាំងតបនឹងប្រទេស ដែលមិនបានអនុម័ត ឬមិនគោរពតាមបទដ្ឋានរបស់អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO)។ ពួកគេក៏មិនអាចរើសអើងដោយផ្តល់លក្ខណៈ អំណោយផលដល់ប្រទេសដែលបានអនុម័ត ឬដែលបានគោរពតាមបទដ្ឋានការងាររបស់ ILO ដែរ។ រីឯកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ នោះគឺជារឿងមួយផ្សេងទៀត ក្នុងនេះ សហរដ្ឋអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុប ច្រើនយកបទដ្ឋានការងារធ្វើជាលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ។

នៅឆ្នាំ ១៩៩៦ រដ្ឋមន្ត្រី WTO បានទាត់ចោលនូវការប្រើប្រាស់បទដ្ឋានការងារសម្រាប់គោលបំណងការពារ ប៉ុន្តែបានឯកភាពគ្នាក្នុងការ "បន្តសាជាថ្មី" នូវការសន្យារបស់ខ្លួនចំពោះការពិនិត្យមើលបទដ្ឋានទាំងនោះ។ ពួកគេ បានអះអាងថា ILO គឺជាស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ចក្នុងការកំណត់ និងចាត់ចែងបទដ្ឋានទាំងនោះ។ អង្គការ WTO គ្មានអ្វីក្រៅពីទំនាក់ទំនងសហប្រតិបត្តិការជាមួយអង្គការ ILO ឡើយ។

ការបង្កើតសេវាគាំទ្រ

ការសន្យារបស់កម្ពុជាក្នុងផ្នែកសេវាកម្ម អាចទាក់ទាញវិនិយោគិនច្រើនបំផុត។ ដូចអត្ថន័យនៃឈ្មោះរបស់ខ្លួន អង្គការ WTO គឺជាកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីពាណិជ្ជកម្ម ពុំមែនជាកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីវិនិយោគទេ ហើយវិធានលើសេវាកម្មស្ទើរតែទាំងស្រុង ពាក់ព័ន្ធនឹងការវិនិយោគ។ យ៉ាងណាក៏ដោយ ដើម្បីធ្វើពាណិជ្ជកម្ម លើ សេវាកម្មនានា ដូចជាធនាគារ សេវាធានារ៉ាប់រង ទូរគមនាគមន៍ និងសំណង់ អតិថិជន និងក្រុមហ៊ុនសេវាកម្ម ភាគច្រើនត្រូវស្ថិតនៅក្នុងប្រទេសតែមួយ។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌដែលក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាបរទេស អាចបង្កើតក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ហើយនេះជាកម្មវត្ថុនៃការចរចាចូលជាសមាជិក WTO។

ប្រអប់ទី ១០ បង្ហាញអំពីខ្លឹមសារសង្ខេប ស្តីពីដំណើរការនៃកិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅ ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មលើផ្នែកសេវាកម្ម (GATS) រីឯប្រអប់ទី ១១ ឆ្លុះបញ្ចាំងនូវការសន្យាសំខាន់ៗមួយចំនួនបន្ថែមទៀតរបស់កម្ពុជា។ គេបានបង្ខំឱ្យអ្នកចរចាធ្វើការសន្យាចំពោះ GATS ប៉ុន្តែ WTO មិនប៉ះពាល់ដល់ទិដ្ឋភាពជាច្រើននៃសេដ្ឋកិច្ចសេវាកម្មរបស់កម្ពុជាឡើយ។ រដ្ឋាភិបាលបានបញ្ជាក់នូវការពន្យល់ច្បាស់លាស់ របស់ខ្លួននៅក្នុងផ្នែកសំខាន់ៗ មួយចំនួន។ ជាទូទៅ ប្រទេសនានាធ្វើការចរចាកិច្ចសន្យាថ្មីអំពីសេវាកម្មតាមពេលវេលា ដោយសារគេបានចរចា ក្នុងការបន្ថយពន្ធគយរបស់ខ្លួនជាជំហានៗ ដែលក្នុងករណីមួយចំនួន គេចំណាយពេលអស់ជាង ៥ ទសវត្ស ឯណោះ។

នៅក្នុងរយៈពេលវែង ការបើកឡើងនូវវិស័យសេវាកម្មនៅកម្ពុជាគប្បីផ្តល់ផលប្រយោជន៍ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាស្ទើរតែទាំងអស់ ជាពិសេសក្រុមហ៊ុននានាស្ថិតនៅក្នុងវិស័យកម្មន្តសាល និងវិស័យកសិកម្ម ដោយផ្តើមចេញពីសេវាហិរញ្ញវត្ថុដ៏មានប្រសិទ្ធភាព និងមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ទៅកាន់ទូរគមនាគមន៍ និងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដឹកជញ្ជូនទំនើប ការកែលំអសេវាកម្ម និងគាំទ្រនូវការបង្កើនឧស្សាហកម្ម និងភាពប្រកួតប្រជែងនៃការនាំចេញរបស់កម្ពុជា។

ប្រអប់ទី ១០ : តើកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីពីសេវាកម្ម ដំណើរការរបៀបណា?

កិច្ចព្រមព្រៀងវិនិយោគទូទៅស្តីពីពាណិជ្ជកម្មលើសេវាកម្ម (GATS) មានចែងអំពីកាតព្វកិច្ច ដែលសមាជិកទាំងអស់ចាំបាច់ត្រូវទទួលយកបន្តិចបន្តួចប៉ុណ្ណោះ។ ជាទូទៅ ប្រទេសនានាប្រកាន់យកតែកាតព្វកិច្ចណាដែលពួកគេចង់បាន និងសេវាណាដែលពួកគេចង់បើកទូលាយតែប៉ុណ្ណោះ។ វិនិយោគិនទទួលការធានាថា ពួកគេនឹងបានទទួលផលប្រយោជន៍ពីឥរិយាបថ ដែលយ៉ាងហោចណាស់ ពួកគេនឹងបានទទួលផលប្រយោជន៍ ដែលមានលក្ខណៈអំណោយផលដូចមានបញ្ជាក់នៅក្នុង "កម្មវិធីសេវា" របស់សមាជិក WTO នីមួយៗដែរ។ ប្រការនេះពុំមែនមានន័យថា រដ្ឋាភិបាលពុំអាចផ្តល់ល័ក្ខខ័ណ្ឌអំណោយផលបន្ថែមទៀតនោះឡើយ រដ្ឋាភិបាលនានា ច្រើនតែជ្រើសរើសយកការធ្វើបែបនេះ ប៉ុន្តែល័ក្ខខ័ណ្ឌបែបនេះអាចគ្មានសុវត្ថិភាព ហើយទំនងជាមិនអាចអនុវត្តបានទេ។

កាតព្វកិច្ចសំខាន់ពីររបស់ GATS ដែលសមាជិកត្រូវបំពេញគឺ:

- បទបញ្ញត្តិផ្នែកសេវាកម្មត្រូវមានតម្លាភាព ដូចជាប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបង្កើតកន្លែងសាកសួរព័ត៌មាន ដែលក្រុមហ៊ុនសេវាកម្មបរទេស អាចទទួលព័ត៌មានស្តីពីវិធាន និងច្បាប់អនុវត្តផ្សេងៗ។
- MFN (សូមអានជំពូកទី ៤) ឬឥរិយាបទគ្មានការរើសអើង រវាងអ្នកផ្តល់សេវាបរទេស។ អាចមានការលើកលែងចំពោះវិធាននេះ ហើយកម្ពុជាបានអនុវត្តតាមការលើកលែង នោះមួយចំនួន។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ និង "តវិយាបថពាណិជ្ជកម្មថ្នាក់ជាតិ" (តវិយាបថពាណិជ្ជកម្មចំពោះអ្នកផ្តល់សេវាបរទេស លើមូលដ្ឋានស្មើភាពគ្នាជាមួយអ្នកផ្តល់សេវា ក្នុងប្រទេស) គឺជាបញ្ហាពីរសម្រាប់ការចរចា និងជាការសន្យាដ៏ជាក់លាក់របស់ជាតិ ។

ដូចជាប្រទេសសមាជិកដទៃទៀតរបស់ WTO ដែរ ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវមានកម្មវិធីសេវាមួយ ដែលចងភ្ជាប់ជាមួយកិច្ចព្រមព្រៀងចូល WTO ទៅតាមវិស័យ ថាតើមានការសន្យាដែរឬទេ ហើយប្រសិនបើមានការសន្យារួចហើយ តើមានការកំហិតអ្វីខ្លះដែលអនុវត្ត ចំពោះតវិយាបថពាណិជ្ជកម្មថ្នាក់ជាតិ និងលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ?

ចំពោះសកម្មភាពសេវានីមួយៗ និងចំពោះការប្រកាន់តវិយាបថពាណិជ្ជកម្មថ្នាក់ជាតិ និងលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ កម្មវិធីនេះគ្របដណ្តប់លើការផ្តល់សេវាបួនប្រភេទ ដែល GATS បានទទួលស្គាល់ ។ លទ្ធភាពទាំងបួន នោះគឺ:

១. ការផ្គត់ផ្គង់ឆ្លងដែន ("ប្រភេទទី ១") ដែលការផ្តល់សេវាត្រូវធ្វើដោយឆ្លងដែន ឧទាហរណ៍ ការហៅទូរស័ព្ទអន្តរជាតិ ឬការធ្វើរោគវិនិច្ឆ័យលើប្រព័ន្ធអ៊ិនធើណែត ។

២. ការប្រើប្រាស់នៅបរទេស ("ប្រភេទទី ២") ដែលអ្នកប្រើប្រាស់ត្រូវតែឆ្លងដែនដើម្បីទទួលសេវា ឧទាហរណ៍ ទេសចរណ៍ ។

៣. វត្តមានពាណិជ្ជកម្ម ("ប្រភេទទី ៣") ដែលក្រុមហ៊ុនសេវាបរទេសបង្កើតក្រុមហ៊ុនជាក់ស្តែង នៅក្នុងទីផ្សារ ឧទាហរណ៍ សេវាធនាគារ ឬហាងលក់ទំនិញនានា ។

វត្តមាននៃបុគ្គលជាតិ ("ប្រភេទទី ៤") ដែលជនបរទេសផ្តល់សេវាដោយផ្ទាល់នៅក្នុងទីផ្សារ ឧទាហរណ៍ ទីប្រឹក្សា អ្នកចម្រៀង និងកីឡាករបាល់ទាត់ជាដើម ។

ការសន្យារបស់ WTO ធ្វើឱ្យវិនិយោគិនជឿទុកចិត្ត

វិនិយោគិននៅក្នុងវិស័យសេវាកម្ម ត្រូវមានជំនឿទុកចិត្តអំពីល័ក្ខខ័ណ្ឌអប្បបរមា ដែលនឹងភ្ជាប់ជាមួយប្រតិបត្តិការរបស់ខ្លួននៅកម្ពុជា ។ រដ្ឋាភិបាលអាចសម្រេចចិត្តក្នុងការផ្តល់ល័ក្ខខ័ណ្ឌប្រសើរជាងល័ក្ខខ័ណ្ឌទាំងឡាយណា ដែលបានឯកភាពគ្នាក្នុង WTO ប៉ុន្តែរដ្ឋាភិបាលមិនអាចដាក់ល័ក្ខខ័ណ្ឌទាបជាងល័ក្ខខ័ណ្ឌរបស់ WTO ឡើយ ។ នោះគឺជាមធ្យោបាយមួយក្នុងការបង្កើតសុវត្ថិភាពខ្លះសម្រាប់វិនិយោគិន ។

ឧបសម្ព័ន្ធ ង១ និង ង២ ពិនិត្យមើលជាក់លាក់ថា តើ GATS ធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ ដល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ និងសេវាសំណង់ដូចម្តេចខ្លះ ។ គេឃើញច្បាស់ថា វិស័យទាំងពីរនេះមានលក្ខណៈសំខាន់ចំពោះការអភិវឌ្ឍ ក្នុងពេលអនាគតនៃឧស្សាហកម្មដែលផ្តល់ផលិតភាព និងឧស្សាហកម្មដែលមានភាពប្រកួតប្រជែងនៅកម្ពុជា ។ វិស័យទាំងនោះ គឺជាផ្នែកមួយនៃហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធអាជីវកម្មគ្រឹះ ប្រសិនបើគ្មានវិស័យទាំងពីរនេះទេ វិស័យដទៃទៀតក៏ប្រាកដជាមិនអាចរីកចម្រើនបានដែរ ។ វិស័យដទៃទៀតចាំបាច់ត្រូវដើរតួឱ្យកាន់តែសំខាន់ ដែលធ្វើឱ្យការសន្យាមានន័យចំពោះ WTO ។ វិស័យទាំងនោះរួមមានៈ សេវាទូរគមនាគមន៍ អប់រំ សុខាភិបាល ច្បាប់ គណនេយ្យ និងការដឹកជញ្ជូនអ្នកដំណើរ ។

ជួនកាលមានការយល់ច្រឡំថា តាមរយៈការសន្យាចំពោះការបើកទូលាយវិស័យសេវាកម្ម រដ្ឋាភិបាលនឹងបញ្ឈប់សិទ្ធិរបស់ខ្លួនក្នុងការគ្រប់គ្រងសេវាទាំងនោះ ឧទាហរណ៍ដូចជាផលប្រយោជន៍នៃសុខភាព និងសុវត្ថិភាពសាធារណៈ ឬចំពោះការការពារឧស្សាហកម្មធនាគារ និងធានារ៉ាប់រងតាមរយៈបទបញ្ញត្តិដ៏តឹងរ៉ឹង ។ រដ្ឋាភិបាលរក្សាសិទ្ធិដាច់ខាតក្នុងការគ្រប់គ្រង សូម្បីតែនៅក្នុងករណីខ្លះតម្រូវឱ្យមានការរើសអើង រវាងក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស និងក្រុមហ៊ុនបរទេស ។ ហើយក៏ពុំមែនជាករណីដែល GATS បង្ខំឱ្យធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្ម ចំពោះសេវាកម្មសាធារណៈសំខាន់ៗដែរ ។ ប្រសិនបើរដ្ឋាភិបាល មានបំណងរក្សាទុកសកម្មភាពសេវាតាមផ្នែកទាំងស្រុង ឬតាមសកម្មភាពសេវាជាក់លាក់ ឱ្យស្ថិតនៅក្រោមកម្មសិទ្ធិសាធារណៈ រដ្ឋាភិបាលអាចធ្វើដូច្នេះបាន ។ ឧទាហរណ៍ដូចជាសេវាផ្នែកអប់រំ សុខាភិបាល និងផ្គត់ផ្គង់ទឹកស្អាតនៅអឺរ៉ុបជាដើម ។

ប្រអប់ទី ១១ : ការសន្យារបស់កម្ពុជា លើផ្នែកសេវាកម្ម

ភាគច្រើននៃអ្វីៗ ដែលកម្ពុជាបានឯកភាពនៅក្នុង WTO គ្រាន់តែឆ្លុះបញ្ចាំងនូវកំណែទម្រង់គោលនយោបាយដែលបានអនុម័ត ឬដែលបានរំពឹងទុកតែប៉ុណ្ណោះ ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ សុវត្ថិភាពនៃ "ការរៀបចំកម្មវិធី" នឹងមានសារៈសំខាន់យ៉ាងខ្លាំងចំពោះវិនិយោគិន ។ ក្នុងករណីខ្លះ ប្រទេសកម្ពុជាបានទទួចសុំបំរុងទុក នូវទិដ្ឋភាពនៃគោលនយោបាយបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួន ដែលដាក់កំហិតចំពោះអ្នកផ្តល់សេវាបរទេស ។

ការបំរុងទុកទូទៅ ឬការបំរុងទុកតាមខ្សែទទឹងរួមមានៈ

- ការការពារសិទ្ធិ និងការការពារល័ក្ខខ័ណ្ឌ *បច្ចុប្បន្ន* របស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់សេវាបរទេស *ដែលកំពុងដំណើរការ* ។ ប្រការនេះមានន័យថាក្រុមហ៊ុនសេវា របស់បរទេសដែលបានដំណើរការ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាកន្លងមក នឹងមិនបាត់បង់ឧត្តមភាពដែលពួកគេបានទទួលរួចហើយនោះទេ (ទោះបីជាឧត្តមភាពទាំង

នោះ ជាឧត្តមភាពដែលវិនិយោគិនថ្មីមិនបានទទួលក្តី) ។

- ការបន្តហាមឃាត់មិនឱ្យជនបរទេសធ្វើជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិលើដីធ្លី ។
- កាតព្វកិច្ចចំពោះវិនិយោគិនដែលស្វែងរកគ្រឿងលើកទឹកចិត្ត ក្នុងការបណ្តុះបណ្តាល ដល់ពលរដ្ឋកម្ពុជារាប់ទាំងមុខតំណែងគ្រប់គ្រងផងដែរ ។ ប្រសិនបើគ្មានការគិតទុកបែបនេះទេ នោះកាតព្វកិច្ចនេះ អាចរងការប្រឈមមុខនៅក្នុង WTO ។
- ល័ក្ខខ័ណ្ឌសម្រាប់ជនបរទេសដែលមានបំណងធ្វើការនៅប្រទេសកម្ពុជា ។ ក្នុងនោះរួមមានអ្នកមកពិនិត្យលទ្ធភាពធ្វើអាជីវកម្ម អ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការបង្កើតគ្រឹះស្ថានពាណិជ្ជកម្មនៅកម្ពុជា និងអ្នកផ្ទេរការងារផ្ទៃក្នុងក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្ម (បុគ្គលិកប្រតិបត្តិ បុគ្គលិកគ្រប់គ្រង និងបុគ្គលិកជំនាញនៃក្រុមហ៊ុនបរទេសដែលធ្វើការនៅតាមផ្នែក និងសាខារបស់ក្រុមហ៊ុន) ។
- ការលើកលែងនានាក្រៅពី MFN នៅក្នុងវិស័យសោតទស្សន៍ (Audio-visual) និងវិស័យដឹកជញ្ជូន ។ ប្រការនេះមានន័យថា កម្ពុជាអាចបន្តមានកិច្ចព្រមព្រៀង ពិសេសជាមួយ ប្រទេសជិតខាងលើវិស័យដឹកជញ្ជូនជើងគោក នាវាចរណ៍តាមដងទន្លេមេគង្គ និងវិស័យសមុទ្រ។ នៅក្នុវិស័យសោតទស្សន៍មានន័យថា កិច្ចព្រមព្រៀងផលិតកម្មខ្សែភាពយន្តរួមគ្នា និងកម្មវិធីគាំទ្រសោតទស្សន៍អន្តរជាតិនឹងត្រូវបានការពារមិន ឱ្យមានការប្រឈមពី WTO ។

នៅក្នុងកម្រិតតាមវិស័យ ឬតាមខ្សែបណ្តោយៈ

- សេវាខាងក្រោមនេះត្រូវបានបើកទូលាយ លើកលែងតែល័ក្ខខ័ណ្ឌស្តីពីការចល័តបុគ្គលិកបរទេសៈ
  - សេវាឯកទេសនានា
  - សេវាកុំព្យូទ័រ សេវាជួល-ភតិការ (rental/leasing) និងសេវាអាជីវកម្មដទៃទៀត
  - សំណង់ និងវិស្វកម្ម (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ង២)
  - សេវាកម្មចែកចាយ និងសេវាកម្មលក់រាយ
  - ការអប់រំ
  - សេវាកម្មបរិស្ថាន
  - សេវាមន្ទីរពេទ្យ
  - សេវាផ្នែកកំសាន្ត វប្បធម៌ និងកីឡា

- សេវាច្បាប់: ការហាមឃាត់ក្រុមហ៊ុនច្បាប់បរទេសក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ត្រូវអនុវត្តជាបន្ត រាប់ទាំងការហាមឃាត់លើការតំណាងកូនក្តីដោយផ្ទាល់នៅតុលាការផងដែរ ។
- ទូរគមនាគមន៍: បើកចំហសេវាដឹកជញ្ជូន សេវាទូរស័ព្ទចល័ត សេវាផ្តល់តម្លៃបន្ថែម និងសេវាទូរស័ព្ទលើតុ ។ សេវាទូរស័ព្ទលើតុជាមូលដ្ឋាន ស្ថិតក្នុងភាពផ្តាច់មុខរបស់ក្រុមហ៊ុន Telecom Cambodia រហូតដល់ថ្ងៃ ទី ១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០០៩ ។
- សេវាធានារ៉ាប់រង: បើកទូលាយយ៉ាងច្រើន លើកលែងតែការធានារ៉ាប់រងឆ្លងដែន ។ ការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណគឺធ្វើឡើងដូចគ្នានឹងក្រុមហ៊ុនជាតិដែរ ។ ចាំបាច់ត្រូវធ្វើការផ្ទេរហានិភ័យធានារ៉ាប់រងបន្តចំនួន ២០% ទៅឱ្យក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបន្ត (កម្ពុជារេ Cambodia Re) រហូតដល់ថ្ងៃ ទី ៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០០៨ ។ បរិមាណទឹកប្រាក់ធានារ៉ាប់រងដែលមានចំនួន ៥០០ ០០០ ដុល្លារ ឬតិចជាងនេះ ត្រូវធានារ៉ាប់រងបន្តក្នុងប្រទេស រហូតដល់ថ្ងៃទី ៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០០៨ ។ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ង១) ។
- សេវាធនាគារ: មានការបើកចំហសេវាធនាគារពាណិជ្ជកម្មភាគច្រើន រាប់ទាំងការទទួលប្រាក់បញ្ញើ ការផ្តល់ឥណទាន និងសេវាទូទាត់បណ្ណឥណទាន ។ ក្រុមហ៊ុនបរទេសចាំបាច់ត្រូវបំពេញតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ង១) ។
- ទេសចរណ៍ និងការធ្វើដំណើរ: បើកទូលាយយ៉ាងច្រើន ។ សិទ្ធិក្នុងការបង្កើតផ្នែកនេះ អនុវត្តសម្រាប់តែសណ្ឋាគារចាប់ពីផ្កាយបីឡើងទៅ ។ ការចេញលិខិតអនុញ្ញាតឱ្យបើកភោជនីយដ្ឋាន នឹងនៅបន្តគិតគូរលើលក្ខណៈក្នុងប្រទេស ។
- សេវាដឹកជញ្ជូន: ការដឹកជញ្ជូនជើងគោក ត្រូវបានបើកយ៉ាងទូលាយ ។ សេវាដឹកជញ្ជូនតាមផ្លូវសមុទ្រអន្តរជាតិ មិនបានសន្យាទេ លើកលែងតែមានការអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់តាមផ្លូវសមុទ្រ "លទ្ធភាពសមហេតុសមផល និងគ្មានការរើសអើង" ចំពោះសេវាគាំទ្រធម្មតា ។ ការដឹកជញ្ជូនតាមផ្លូវអាកាសសន្យាចំពោះតែការបើកឱ្យមានការជួសជុល និងថែទាំយន្តហោះ ការរកទីផ្សារនៃសេវាអាកាស និងប្រព័ន្ធបំរុងតាមរយៈកំព្យូទ័រតែប៉ុណ្ណោះ ។ សេវាដឹកជញ្ជូន តាមបំពង់បង្ហូរ អាចផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋាននៃសម្បទានដែលផ្តល់ដោយរដ្ឋតែប៉ុណ្ណោះ ។

គ្រឿងលើកទឹកចិត្តចំពោះគំរោងវិនិយោគ

ក្នុងឋានៈជាសមាជិកមួយរបស់ WTO ប្រទេសកម្ពុជានឹងត្រូវរងឥទ្ធិពលពីវិន័យជាច្រើន ទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់ការឧបត្ថម្ភធន។ ចំណុចទាំងនេះមានបញ្ជាក់នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង WTO ស្តីពីការឧបត្ថម្ភធន និងវិធានការទប់ទល់ (សូមអានជំពូកទី ៨)។ នៅក្នុងឋានៈជាប្រទេសក្រីក្រ កម្ពុជាទំនងជាមិនប្រើប្រាស់ឧបត្ថម្ភធនដោយផ្ទាល់ ធ្វើជាមធ្យោបាយសម្រាប់ជំរុញការវិនិយោគឧស្សាហកម្មឡើយ។

ការកាត់បន្ថយ ឬអនុគ្រោះពន្ធគយ និងអាករលើតម្លៃបន្ថែម (VAT) នៅតាមព្រំដែនលើវត្ថុធាតុដើមដែលត្រូវនាំចេញក្នុងពេលបន្ទាប់ ត្រូវបានចាត់ទុកថា ជាឧបត្ថម្ភធនចំពោះការនាំចេញនៅក្នុង WTO។ ប្រការនេះអាចនាំឱ្យមានវិវាទ ទោះជាករណីនេះទំនងជាមិនកើតមាននៅកម្ពុជាក្តី។ ម៉្យាងវិញទៀត ការធ្វើបែបនេះអាចនាំឱ្យមានការដាក់ពន្ធគយបន្ថែម ឬពន្ធទប់ស្កាត់[៣] មកលើផលិតផលកម្ពុជា នៅក្នុងទីផ្សារនាំចេញរបស់កម្ពុជាទៀតផង។

នៅក្នុងដំណើរការចូលទៅកាន់ WTO គេបានគូសបញ្ជាក់ថា កម្មវិធីអនុគ្រោះដែលមានក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នមានលក្ខណៈ "ស្មុគស្មាញយ៉ាងខ្លាំង ខ្វះតម្លាភាព និងងាយរងការរំលោភបំពាន"។ ជាងនេះទៅទៀត គ្រោះថ្នាក់អំពីសកម្មភាពទប់ស្កាត់ (រារាំង) អាចកើតមាននៅក្នុងទីផ្សារនាំចេញ ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់សុវត្ថិភាព និងដល់ភាពអាចប៉ាន់ប្រមាណទុកជាមុនបាន ដែលវិនិយោគិន និងអ្នកទិញផលិតផលរបស់កម្ពុជាចង់បាន។ ប្រព័ន្ធដកយកប្រាក់ពន្ធមកវិញ គឺជាវិធីមួយដែលធ្វើឱ្យកាន់តែមានស្ថិរភាព និងស្របតាមវិធានរបស់ WTO។ ម៉្យាងវិញទៀត ជាជាងឱ្យវត្ថុធាតុដើមនាំចូលរួចពន្ធគយ ឬមិនជាប់អាករលើតម្លៃបន្ថែម នៅពេលដែលវត្ថុធាតុដើមនោះនាំចូលមកកាន់ប្រទេសកម្ពុជា គេអាចទាមទារឱ្យសងចំណាយលើពន្ធគយ ឬអាករលើតម្លៃបន្ថែមទាំងនោះនៅពេលនាំផលិតផលចេញ។ អ្នកចរចាររបស់កម្ពុជាបញ្ជាក់នៅ WTO ថា ប្រទេសកម្ពុជាបច្ចុប្បន្ននេះគ្មានធនធានរដ្ឋបាល ចាំបាច់សម្រាប់ដំណើរការប្រព័ន្ធដកប្រាក់ពន្ធវិញទាំងស្រុងឡើយ។ គេបានផ្តល់ឱកាសដល់អ្នកចរចាកម្ពុជា រហូតដល់ឆ្នាំ ២០១៣ ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ។

ដូចគ្នាដែរ ប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ ត្រូវពិនិត្យមើលខ្លឹមសារនានានៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីពីវិធានការវិនិយោគដែលទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្ម (TRIMs)។ កិច្ចព្រមព្រៀងនេះហាមឃាត់កិច្ចប្រតិបត្តិ មួយចំនួន

---

[៣] ពន្ធទប់ស្កាត់ គឺជាពន្ធនាំចូលបន្ថែមដែលគេដាក់នៅក្នុងកម្រិតមួយ ដើម្បីទូទាត់កាត់កងគ្នាជាមួយតម្លៃឧបត្ថម្ភធន។

ដែលល័ក្ខខ័ណ្ឌវិនិយោគអាចធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ការប្រកួតប្រជែងអន្តរជាតិ។ ឧទាហរណ៍នៃវិធានការ ដែលទាក់ទង នឹងគ្រឿងលើកទឹកចិត្តដល់ការវិនិយោគ ក្នុងការប្រើប្រាស់វត្ថុធាតុដើមក្នុងប្រទេស ឬក្នុងគោលដៅនាំចេញជាក់លាក់ ត្រូវបានដាក់ឱ្យស្ថិតនៅក្រៅច្បាប់។ គេជឿថា គ្រឿងលើកទឹកចិត្តទាំងអស់នេះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ពាណិជ្ជកម្ម អន្តរជាតិ។ ប្រទេសកម្ពុជាបានលុបបំបាត់វិធានការមួយនៅក្នុងច្បាប់វិនិយោគរបស់ខ្លួន ដែលបានកំណត់ថា ការ លើកលែងពន្ធគយលើការនាំចូល អាស្រ័យលើការនាំចេញផលិតផល ៨០% ហើយកម្ពុជាបានធានាចំពោះ WTO ថា កម្ពុជានឹងមិនបង្កើតគ្រឿងលើកទឹកចិត្តណាដែលផ្ទុយនឹងកិច្ចព្រមព្រៀង TRIMS នេះឡើយ។

វិធាននានារបស់ TRIMS និងកិច្ចព្រមព្រៀងនានា អំពីការឧបត្ថម្ភធននៅក្នុង WTO នឹងត្រូវអនុវត្តក្នុង ការបង្កើតតំបន់សេដ្ឋកិច្ចពិសេសនៅកម្ពុជា។ សមាជិកដទៃទៀតជាច្រើន បានបង្កើតតំបន់ទាំងនេះ ដោយគ្មានការ លំបាកអ្វីនៅក្នុង WTO ឡើយ។

ជំពូកទី ៧

បរិយាកាសថ្មីក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មៈ ការបើកទីផ្សារ

ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មភាគច្រើនរបស់កម្ពុជា ក្នុងឋានៈជាសមាជិករបស់ WTO នឹងអាស្រ័យលើការប្រើប្រាស់វិន័យនានារបស់ WTO ព្រមទាំងលើការសន្យាកែលំអបរិយាកាសច្បាប់ និងជំរុញការវិនិយោគចាំបាច់ ចំពោះ សេវាកម្ម ដែលនឹងបង្កើនសមត្ថភាពផលិតកម្ម និងភាពប្រកួតប្រជែង ។ ការធ្វើឱ្យប្រទេសខ្លួនក្លាយទៅជាអ្នកនាំចេញលំដាប់ពិភពលោក ពុំមែនជាការងាយស្រួលឡើយ ។

ការរត់ពន្ធឆ្លងដែនពីប្រទេសវៀតណាម និងប្រទេសថៃ កើតមានជាទូទៅ និងចាំបាច់ត្រូវតែលុបបំបាត់ចោល ដើម្បីឱ្យកម្ពុជាអនុវត្តសក្តានុពលរបស់ខ្លួនពេញលេញក្នុងឋានៈជាប្រទេសធ្វើពាណិជ្ជកម្ម។ ប្រសិនបើ ផលិតករ និងពាណិជ្ជករពិនិត្យឃើញថា វិធីធ្វើពាណិជ្ជកម្មមិនផ្លូវការមានលក្ខណៈងាយស្រួលជាង ជាពិសេស ចំពោះការនាំចេញវត្ថុធាតុដើមរបស់កម្ពុជា ហើយផ្តល់ផលប្រយោជន៍ខ្ពស់ជាងពាណិជ្ជកម្មផ្លូវការ នោះវិធាន WTO នឹងពុំសូវមានប្រសិទ្ធភាពឡើយ ។

ការបើកទីផ្សារបរទេស

ច្រកនានានៃបរិយាកាសពាណិជ្ជកម្មថ្មីដែលគេទទួលស្គាល់ជាសាធារណៈជាងគេគឺ ទីមួយ វិសាលភាពនៃទីផ្សារអន្តរជាតិ ដែលផលិតផលកម្ពុជាអាចចូលទៅដល់ និងទីពីរ ការបើចំហទីផ្សារកម្ពុជា ចំពោះការប្រកួតប្រជែងច្រើនជាងមុនពីបរទេស ។ ឥទ្ធិពលទាំងនេះងាយស្រួលត្រូវបានគេបំផ្លើស ។ កម្ពុជាបានបើកចំហទីផ្សារភាគច្រើនរបស់ខ្លួនរួចមកហើយ ព្រមទាំងបានស្រូបយកឥទ្ធិពលដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង អស់រយៈពេលជាច្រើនឆ្នាំ មកហើយដែរ ។ គេនឹងពន្យល់បន្ថែមទៀតថា ការបើកទីផ្សារបន្ថែមចំពោះផលិតផលកម្ពុជានៅ បរទេសនៅមានកម្រិត ។ អ្វីដែលមានសារៈសំខាន់នោះគឺថា WTO ពុំមែនគ្រាន់តែធានាឱ្យទីផ្សារបើកចំហ ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែត្រូវធ្វើឱ្យទីផ្សារនៅតែបើកចំហជានិច្ច ។ វិនិយោគិន និងពាណិជ្ជករគួរមានទំនុកចិត្តចំពោះ សុវត្ថិភាព និងលទ្ធភាពព្យាករទុកជាមុនបាននេះ ។

កំណែទម្រង់ជាមូលដ្ឋានអំពីរចនាសម្ព័ន្ធពន្ធគយរបស់កម្ពុជា (សូមអានប្រអប់ទី ១២ អំពីល័ក្ខខ័ណ្ឌស្តីពីពន្ធនាំចូល) បានប្រព្រឹត្តទៅនៅពាក់កណ្តាលឆ្នាំ ២០០១ នៅក្នុងអំឡុងពេលនៃដំណើរការចូលជាសមាជិក WTO ។

ក្នុងពេលនេះ រចនាសម្ព័ន្ធអត្រាពន្ធគយចំនួន ១២ ក្រុម ត្រូវបានកាត់បន្ថយមកត្រឹម ៤ ក្រុម (0% ៧% ១៥% និង ៣៥%) ។ អត្រាពន្ធគយក្នុងកម្រិត ៥០% ៥០% ៩០% និង ១២០% ត្រូវបានលុបបំបាត់ទាំងស្រុង ហើយអត្រាមធ្យមនៃពន្ធអនុវត្តធម្មតា ត្រូវបានកាត់បន្ថយពី ១៧,៤% មក ១៦,៥% ។ ដំណាក់ទីពីរនៃកំណែទម្រង់ពន្ធគយ នឹងកាត់បន្ថយអត្រាមធ្យមនៃពន្ធអនុវត្តធម្មតាគឺទាបជាង ១៥% ជាពិសេស គឺតាមរយៈការកាត់បន្ថយបន្ថែមទៀត នៃអត្រាពន្ធលើវត្ថុធាតុដើមនាំចូល សម្រាប់ឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស ។ ប៉ុន្តែ ដំណើរការនៃកំណែទម្រង់ពន្ធគយនេះ ពុំមានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយកិច្ចព្រមព្រៀង WTO ឡើយ ។

ប្រអប់ទី ១២ : និយមន័យមួយចំនួននៃបច្ចេកស័ព្ទពន្ធគយ

១. ពន្ធនាំចូលអតិបរមារបស់ WTO (WTO bound tariff) ជាពន្ធគយកម្រិតខ្ពស់បំផុត ដែលគេបានធានា និងអាចអនុវត្តនៅក្នុង WTO ។

២. អត្រា MFN ជាកម្រិតពន្ធ ដែលអនុវត្តចំពោះសមាជិក WTO ទាំងអស់ និងចំពោះប្រជាជាតិដទៃដែលបានទទួល MFN ដោយគ្មានល័ក្ខខ័ណ្ឌ (ឧទាហរណ៍ ប្រទេសជាច្រើនបានអនុវត្តអត្រា MFN ចំពោះកម្ពុជា តាំងពីពេលដែលកម្ពុជានៅមិនទាន់ក្លាយជាសមាជិក WTO មកម្ល៉េះ) ។ អត្រា MFN អាចជាអត្រាពន្ធនាំចូលអតិបរមារបស់ WTO (អត្រាពន្ធនាំចូលអតិបរមាទាំងអស់របស់ WTO ត្រូវតែជាអត្រា MFN) ឬអាចជាអត្រាអនុវត្ត ។ អត្រានោះក៏អាចជាអត្រាមួយដែលសមាជិកទាំងឡាយនៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ កំណត់ (ឧទាហរណ៍ AFTA) ចំពោះ ដៃគូពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់នៅក្រៅក្រុមនេះផងដែរ ។

៣. អត្រាអនុវត្ត (Applied rate) ជាអត្រាពន្ធគយជាក់ស្តែងដែលគេកំណត់ប្រើនៅតាមព្រំដែន ។ គេអាចប្រើប្រាស់អត្រាអនុវត្តលើមូលដ្ឋាន MFN ប៉ុន្តែវាក៏អាចជាអត្រាអនុគ្រោះ ឬអត្រាដែលគេយកពីសមាជិកនៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ផងដែរ ។

៤. អត្រាអនុគ្រោះ (Preferential rate) ជាអត្រាទាប ឬស្មើសូន្យ គឺជាអត្រាដែលគេអនុវត្តចំពោះប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍទាំងអស់ ឬតែមួយចំនួន ។ ឧទាហរណ៍ច្បាស់លាស់បំផុតគឺ GSP (ប្រព័ន្ធអនុគ្រោះទូទៅ) ឬគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់សហភាពអឺរ៉ុបទាក់ទងនឹង "អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" (EBA) សម្រាប់ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ ។

ប្រទេសកម្ពុជាផ្តល់អត្រាអនុគ្រោះក្នុងកម្រិតមួយចំនួន (ទាបជាងកម្រិតធម្មតា) ឱ្យដៃគូអាស៊ាន[៤] តាមរយៈតារាងពន្ធអនុគ្រោះទូទៅ (CEPT)។ ពុំនោះសោត អត្រាអនុវត្តទាំងអស់គឺជាអត្រា MFN ដែលមានអត្រាដូចគ្នា សម្រាប់ប្រទេសទាំងអស់។ អត្រា CEPT ទាំងនេះ គឺជាអត្រាដែលគេអនុវត្តជាក់ស្តែងចំពោះទំនិញនាំចូល។ ការចរចារបស់ WTO ស្តីពីអត្រាពន្ធអតិបរមា[៥] ជាផ្នែកមួយនៃកិច្ចព្រមព្រៀងចូលជាសមាជិក។

ការបង្កើនពន្ធគយនាពេលអនាគត

បច្ចុប្បន្ន ប្រទេសកម្ពុជាបានចងអត្រាពន្ធគយអនុវត្ត ចំពោះផលិតផលជាច្រើនរបស់ខ្លួន នៅក្នុង WTO។ មានន័យថា ពាណិជ្ជករអាចពឹងផ្អែកតែលើអត្រាពន្ធគយរបស់ WTO ប៉ុណ្ណោះ។ ចំពោះផលិតផលឯទៀតៗ អត្រាអតិបរមារបស់ WTO មានកម្រិតខ្ពស់ជាងតិចតួច បើធៀបនឹងអត្រាអនុវត្ត។ ចំពោះផលិតផលដែលងាយរងការប៉ះពាល់មួយចំនួន អត្រាអតិបរមាមានកម្រិតខ្ពស់ជាងយ៉ាងច្រើន បើធៀបនឹងអត្រាអនុវត្តបច្ចុប្បន្ន។ ឧទាហរណ៍ អត្រាពន្ធអតិបរមាចំពោះអង្ករស្មើនឹង ៤០% ធៀបនឹងអត្រាអនុវត្តនាពេលបច្ចុប្បន្ន ដែលមានត្រឹមតែ ៧% ប៉ុណ្ណោះ ចំពោះប្រេងរុក្ខជាតិជាច្រើន អត្រាអតិបរមាមានកម្រិតពី ៣០% ឬ ៤០% ក្នុងខណៈដែល អត្រាជាក់ស្តែងយកត្រឹម ៧%។ អត្រាពន្ធអតិបរមាចំពោះភេសជ្ជៈដែលមានជាតិអាល់កុលគឺ ៤០% ធៀបនឹង អត្រាអនុវត្ត ៣៥%។ ចំពោះសាច់ក្រណាត់វាយនភណ្ឌ អត្រាអនុវត្តធម្មតាមានកម្រិត ៧% រីឯអត្រាពន្ធអតិបរមា មានកម្រិតស្មើនឹង ៧% ១០% និង ១២,៥%។

ប្រទេសកម្ពុជារក្សាទុកនូវសេរីភាពមួយចំនួនក្នុងការបង្កើនអត្រាពន្ធរបស់ខ្លួន ក្នុងករណីចាំបាច់ ដោយពុំចាំបាច់ប្រថុយប្រថានប្រឈមមុខជាមួយ WTO ឡើយ។ ជាមួយគ្នានេះ នៅក្នុងពេលដែលកម្ពុជារក្សាអត្រាអតិបរមា និងអត្រាអនុវត្តមានកម្រិតប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ប្រទេសកម្ពុជាកំពុងផ្តល់ឱ្យពាណិជ្ជករ និងវិនិយោគិននូវកម្រិតសុវត្ថិភាពមួយដ៏មានសារៈសំខាន់។ នៅក្នុងកម្រិត ដែលពន្ធគយលើទំនិញប្រើប្រាស់ជាមូលដ្ឋាន ត្រូវបានរក្សាឱ្យមានកម្រិតទាប អតិថិជននឹងបានទទួលផលប្រយោជន៍ ជាពិសេស គឺពលរដ្ឋក្រីក្រ។

---

[៤] សមាជិកអាស៊ាន: ប្រ៊ុយណេ កម្ពុជា ឥណ្ឌូនេស៊ី ឡាវ ម៉ាឡេស៊ី មីយ៉ាន់ម៉ា ភីលីពីន សិង្ហបុរី ថៃ និងវៀតណាម។

[៥] "អត្រាពន្ធអតិបរមា" មានន័យថា ក្រុមហ៊ុននាំចេញ ឬក្រុមហ៊ុននាំចូលនៅកម្ពុជាមានការធានាមួយ ដែលពន្ធគយត្រូវអនុវត្តអត្រា ពន្ធចំពោះទំនិញរបស់ខ្លួន មិនខ្ពស់ជាងអត្រាពន្ធអតិបរមានោះឡើយ ។ អាចមានលទ្ធភាពដែលថាអត្រាអនុវត្តនេះមានកំរិតទាបជាង អត្រាពន្ធអតិបរមា ប៉ុន្តែប្រការនេះពុំមែនជាផ្នែកមួយនៃកិច្ចសន្យា WTO ឡើយ ។ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជាយល់ថា ខ្លួនត្រូវបានគេយកពន្ធនាំចូលលើសពីកំរិតអតិបរមារបស់ WTO នោះគេអាចនឹងបង្ខំអោយសេវាគយពាក់ព័ន្ធបន្ថយនូវអត្រាទាំងនោះ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ពួកគេគប្បីតវ៉ាមកកាន់ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនៅទីក្រុងភ្នំពេញ ដែលអាចពាំនាំបញ្ហានេះនៅលើមូលដ្ឋានរវាងរដ្ឋាភិបាល និងរដ្ឋាភិបាល ។

ការចូលជាសមាជិក WTO ពុំមែនមានន័យថាអត្រាពន្ធគយដែលអនុវត្តនៅកម្ពុជាធ្លាក់ចុះច្រើន ហើយបណ្តាលឱ្យមានបន្ទុះនៃការប្រកួតប្រជែងពីបរទេសនោះទេ។ ត្រូវចងចាំថា ការនាំចូលពុំមែនជារឿងអាក្រក់ឡើយ។ ការនាំចូលអនុញ្ញាតឱ្យអាជីវកម្ម និងកសិករកម្ពុជាធានាបាន នូវកម្រិតតម្លៃទំនិញមូលធន និងវត្ថុធាតុដើមឧស្សាហកម្ម/កសិកម្ម បានសមរម្យ។ មានករណីញឹកញាប់ណាស់ ដែលកម្ពុជាគ្មានសមត្ថភាពផលិតទំនិញចាំបាច់ទាំងនោះ។ ប្រហែលជាសំខាន់ជាងនេះទៅទៀតនោះ គឺការនាំចូល អាចនាំទំនិញប្រើប្រាស់ដែលមានតម្លៃថោកសម្រាប់ប្រជាពលរដ្ឋក្រីក្រ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ការនឹកគិតថា គោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម គ្រាន់តែជាកិច្ចប្រឹងប្រែងក្នុងការកាត់បន្ថយការនាំចូល ហើយពង្រីកការនាំចេញ គឺជាការយល់ឃើញមិនត្រឹមត្រូវទេ ទោះបីជានៅក្នុង ឬមិននៅក្នុង WTO ក្តី។

បន្ទុកបន្ថែមលើការនាំចូល

វិធាន WTO ដាក់កំហិតយ៉ាងហ្មត់ចត់ លើបន្ទុកនានានៃពន្ធគយ ដែលគេអាចកំណត់លើទំនិញនាំចូលក្រៅពីពន្ធគយ។ ប្រទេសកម្ពុជាសម្រេចមិនយកពន្ធអ្វី ឬបន្ទុកអ្វីបន្ថែមឡើយ។ បន្ទុកបច្ចុប្បន្នចំនួន ០,០២ ដុល្លារ និង ០,០៤ ដុល្លារ ដែលកំណត់យកលើប្រេងសាំង ឬប្រេងម៉ាស៊ូតមួយលីត្រនឹងត្រូវរំកិលបញ្ចូលទៅក្នុងអត្រាពន្ធគយសមាសមួយថ្មី។

ប្រាក់បន្ទុកដែលបានកំណត់យកចំពោះសេវាផ្លូវការនៅតាមកំពង់ផែផ្សេងៗ ដែលទាក់ទងនឹងការនាំចូល និងការនាំចេញ គួរតែសមាមាត្រនឹងចំណាយនៃសេវា។ អាស្រ័យហេតុនេះ អាជ្ញាធរកម្ពុជា ជាពិសេសកាំកុងត្រូល និងនាយកដ្ឋានគយ មិនត្រូវយកប្រាក់បន្ទុកដោយអត្រាថេរចំពោះការបញ្ជូន/ដឹកទំនិញឡើយ។ ដោយហេតុថា តាមធម្មតា ការងារលិខិតស្នាមទាក់ទងនឹងការដឹកទំនិញណាមួយមានលក្ខណៈប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ដោយមិនទាក់ទងនឹងបរិមាណ ឬតម្លៃ គេគួរកំណត់យកថ្លៃបន្ទុកដែលមានលក្ខណៈបទដ្ឋាន។ WTO បានធ្វើការកត់សំគាល់អំពីថ្លៃបន្ទុកថា មានតម្លៃស្មើនឹង ១៥ ០០០៛ (៤ ដុល្លារ អាមេរិក) ដែលគេកំណត់យកចំពោះប្រតិវេទន៍នាំចូល/នាំចេញនីមួយៗ។

ពន្ធផ្ទៃក្នុងមិនត្រូវរើសអើងប្រឆាំងនឹងទំនិញនាំចូលឡើយ។ នៅកម្ពុជា គេកំណត់យកអាករពិសេស[៦] លើភេសជ្ជៈ ផលិតផលថ្នាំជក់ ប្រេងសាំង និងប្រេងរំអិលដែលមានអត្រាស្មើនឹង ១០%។ គេអនុវត្តអត្រាទាំងនេះ

[៦] អាករពិសេស គឺជាពន្ធប្រយោល ដែលត្រូវកំណត់យកលើក្រុមទំនិញក្នុងប្រទេស និងទំនិញនាំចូលលើប្រភេទផលិតផលមួយចំនួនតូច។ អាករពិសេសនៅកម្ពុជា ត្រូវបានជំនួសមួយផ្នែកធំដោយអាករលើតម្លៃបន្ថែម។

ចំពោះផលិតផលក្នុងប្រទេសផងដែរ។ ចំពោះយានយន្ត និងគ្រឿងបន្លាស់យានយន្ត អាករពិសេស មានកម្រិតពី ៥% ដល់ ១១០%។ នៅឆ្នាំ ២០០២ កម្ពុជាបានអនុវត្តអាករពិសេសស្មើនឹង ៣% លើផលិតផល នាំចូល ក៏ដូចផលិតផលដែលផលិតក្នុងប្រទេសដែលមានជាតិអាល់កុល និងលើផលិតផលថ្នាំជក់ដែរ។

របបអាករលើតម្លៃបន្ថែម (VAT) ដែលកំពុងអនុវត្តនៅកម្ពុជា ក៏ចំណុះលើល័ក្ខខ័ណ្ឌដូចគ្នាដែរ ដើម្បីកុំឱ្យមានភាពរើសអើងរវាងផលិតផលក្នុងប្រទេស និងផលិតផលនាំចូល (ការប្រកាន់តិរិយាបថពាណិជ្ជកម្មថ្នាក់ជាតិ) និងរវាងអ្នកផ្គត់ផ្គង់បរទេសនានា។

ឱកាសនានានៃលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនកម្ពុជា

ដោយហេតុថា ឥទ្ធិពលនៃការចូលជាសមាជិក WTO មកលើការបើកចំហបន្ថែមនៃទីផ្សារកម្ពុជា មានកម្រិតតិចតួច ឥទ្ធិពលនៃលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារបន្ថែមទៀត សម្រាប់ក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជា ក៏ទំនងជាមានកម្រិតតិចតួចដែរ។ ប្រទេសកម្ពុជាបានទទួលផលប្រយោជន៍រួចហើយ ពីចំណងទាក់ទងពាណិជ្ជកម្ម ដែលមានលក្ខណៈអំណោយផលជាច្រើន។ នៅក្នុងខណៈដែលពួកគេពុំបានទទួលល័ក្ខខ័ណ្ឌដែលមានភាពអនុគ្រោះមានករណីតិចតួចណាស់ដែលក្រុមហ៊ុននាំចេញរបស់កម្ពុជាត្រូវបង់ពន្ធគយលើសពីអត្រា MFN ដែលគេអនុវត្តក្នុងប្រទេស។

ការរៀបរាប់ខាងលើនេះមិនមែនជាការបដិសេធអំពីតម្លៃនៃសមាជិកភាពរបស់ WTO ដែលជាយានមួយសម្រាប់បង្កើនសក្តានុពលនាំចេញរបស់កម្ពុជាឡើយ។ ប៉ុន្តែជាទូទៅ ផលប្រយោជន៍ដែលបានមកពីតិរិយាបថពន្ធគយកាន់តែប្រសើរនៅក្នុងទីផ្សារសំខាន់ៗ មានកម្រិតតិចតួចប៉ុណ្ណោះ។ ដូចករណីក្រុមហ៊ុនបរទេសនាំចេញមកកាន់កម្ពុជាដែរ ឧត្តមភាពរបស់ផលិតករកម្ពុជាក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារនាំចេញសំខាន់ៗ គឺការធានាលើពន្ធគយអតិបរមាដែលសមាជិក WTO ទាំងអស់បានសន្យា។ អាស្រ័យហេតុនេះ នៅក្នុងប្រទេសស្ទើរតែទាំង ១៥០ ក្រុមហ៊ុនកម្ពុជានឹងបានទទួលការធានាចំពោះអត្រាពន្ធគយអតិបរមា ដែលសមត្ថកិច្ចគយបានកំណត់ យកពីខ្លួន។

ភាពជាក់ស្តែងនៃការអនុវត្ត គឺល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ដែលក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវគ្រប់គ្រង មានលក្ខណៈស្មុគស្មាញយ៉ាងខ្លាំង។ ដូចដែលបានពិភាក្សាកន្លងរួចមកហើយ ប្រព័ន្ធធ្វើពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកឥឡូវនេះមានលក្ខណៈដាច់ពីគ្នាតាមកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ កិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគី និងកិច្ចព្រមព្រៀងអនុគ្រោះ។ ក្នុងឋានៈជាប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ និងជាសមាជិកមួយនៃតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី របស់អាស៊ាន ប្រទេសកម្ពុជាទទួលអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនពីការរៀបចំបែបនេះ។ កថាខ័ណ្ឌខាងក្រោមពន្យល់អំពីការរៀបចំទាំងនេះ ដែលជាការរៀបចំមានសារៈសំខាន់បំផុត។

១. កម្រិតនៃការចងភ្ជាប់អត្រាពន្ធអតិបរមា និងអត្រាពន្ធអនុវត្ត

ទោះបីជាប្រទេសកម្ពុជាបានសន្យាក្នុង ការចងភ្ជាប់ពន្ធគយទាំងមូលរបស់ខ្លួននៅក្នុង WTO នឹងធ្វើឱ្យមានភាពខុសគ្នាតិចតួចរវាងអត្រាពន្ធគយអតិបរមា និងអត្រាពន្ធអនុវត្ត ដែលកម្ពុជាកំណត់យកពីក្រុមហ៊ុននាំចូលក្តី ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍជាច្រើនដែលជាសមាជិករបស់ WTO ពុំបានធ្វើដូច្នេះទេ។ ចំពោះប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍភាគច្រើនដែលមុននេះជាសមាជិករបស់ GATT ពួកគេរងសម្ពាធតិចតួច ក្នុងការចងភ្ជាប់អត្រាពន្ធគយអតិបរមា។

ឧទាហរណ៍ នៅមុនពេលកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) ប្រទេសឥណ្ឌាបានកំណត់ពន្ធ អតិបរមាតិចជាង ៧៥% នៃពន្ធគយរបស់ខ្លួន ទោះបីនេះជាការកែលំអធំមួយរបស់ខ្លួន លើស្ថានភាពនេះ នៃបណ្តាឆ្នាំ ១៩៨០ ក្តី។ កម្រិតមធ្យមនៃពន្ធនាំចូលដែលប្រទេសឥណ្ឌាបានកំណត់គឺ ៥១% (១១៦% សម្រាប់ផលិតផលកសិកម្ម និង ៣៨% សម្រាប់ផលិតផលឧស្សាហកម្ម)។ អត្រាមធ្យមនៃពន្ធអនុវត្តរបស់ឥណ្ឌា មានកំរិតប្រហែល ៣០%។ ប្រទេសថៃមានរចនាសម្ព័ន្ធពន្ធគយស្មុគស្មាញ ហើយពន្ធអតិបរមាមានកម្រិត ទាបជាង ៧៥%។ អត្រាពន្ធគយអតិបរមាជាមធ្យមគឺ ២៨% ក្នុងខណៈដែលអត្រាពន្ធគយអនុវត្តធម្មតា មធ្យមមានកម្រិតប្រហែល ១៥%។

ផ្ទុយទៅវិញនៅប្រទេសវៀតណាម និងឡាវ ដែលបច្ចុប្បន្នកំពុងចរចាអំពីសមាជិកភាព WTO ទំនងជាតម្រូវឱ្យចងភ្ជាប់ពន្ធគយរបស់ខ្លួន ប្រសិនបើមិនទាំងអស់ទេក៏ភាគច្រើនដែរ ហើយនិងកែតម្រូវអត្រាពន្ធគយអតិបរមា ឱ្យមានកម្រិតប្រហាក់ប្រហែលនឹងអត្រាអនុវត្ត។ ក្នុងការចូលទៅកាន់ WTO ប្រទេសចិនបានកំណត់ពន្ធគយទាំងស្រុងរបស់ខ្លួនក្នុងកម្រិតមធ្យម ស្មើនឹង ១៥% (អតិបរមា ៦៥%) ចំពោះផលិតផលកសិកម្ម និង ៨.៩% (អតិបរមា ៤៧%) ចំពោះទំនិញឧស្សាហកម្ម។

២. កម្មវិធី GSP

ចំពោះទីផ្សារនៃប្រទេសឧស្សាហកម្មសំខាន់ៗ ជាពិសេសទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក អត្ថិភាពនៃផលប្រយោជន៍ពីពន្ធនាំចូល ក្រោមប្រព័ន្ធអនុគ្រោះទូទៅ (GSP) នឹងបន្តមានសារៈសំខាន់ចំពោះ ក្រុមហ៊ុន នាំចេញកម្ពុជា។

គេមិនអាចធានាបាននូវផលប្រយោជន៍អំពីGSP នៅក្នុងWTO ឡើយ ហើយការផ្តល់ផលប្រយោជន៍ នោះច្រើនតែចំណុះទៅលើសេចក្តីសម្រេចជាអត្តនោម័តរបស់ប្រទេសនាំចូល។ ជាពិសេស ចំពោះកម្មវិធីរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក ដែលផលប្រយោជន៍អាចមិនត្រូវបានគេផ្តល់ចំពោះផលិតផល ដែលងាយ "រងការប៉ះពាល់" ហើយនេះជា បញ្ហាមួយសម្រាប់អ្នកផលិតសម្លៀកបំពាក់ និងស្បែកជើងនៅកម្ពុជា។ ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លង

ទៅនេះ ការអង្កេតមើលបទដ្ឋានការងារអន្តរជាតិ បានក្លាយទៅជាលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យសកម្មមួយ សម្រាប់កម្មវិធីរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក និងកម្មវិធីរបស់សហភាពអឺរ៉ុប។ ប្រទេសកម្ពុជាដែលមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ ក្នុងការទ្រទ្រង់បទដ្ឋានការងារត្រឹមត្រូវ ពុំសូវមានអ្វីដែលត្រូវខ្លាចឡើយ។ សហរដ្ឋអាមេរិក ក៏អនុវត្តលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ ដែលទាក់ទងទៅនឹងការ ការពារ IPR ផងដែរ។

មានកត្តាដទៃទៀតដែលធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ គឺផលប្រយោជន៍ពិសេស ដែលគេផ្តល់ឱ្យបណ្តាប្រទេសប្រយុទ្ធប្រឆាំងការជួញដូរគ្រឿងញៀន ឬប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងភេរវកម្ម ហើយសម្រាប់ករណីសហភាពអឺរ៉ុប គឺការការពារបរិស្ថាន។

ទោះបីជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍទាំងអស់ មានលក្ខណៈសម្បត្តិអាចទទួលកម្មវិធី GSP ភាគច្រើនក្តី គេឃើញមានការកើនឡើងនូវទស្សនៈនៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្មដែលគិតថា ប្រជាជាតិក្រីក្រជាងគេ គួរទទួលបានផលប្រយោជន៍ច្រើនជាងគេ។ ឧទាហរណ៍ គេបានលើកសំណើថា កម្មវិធី GSP របស់សហភាពអឺរ៉ុបសម្រាប់ ឆ្នាំ ២០០៦-២០១៥ កំណត់គោលដៅទៅកាន់ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ ហើយត្រូវធ្វើកម្មវិធីទាំង នោះឱ្យមានលក្ខណៈសាមញ្ញ។ ជាពិសេស ប្រការនេះអាចជួយប្រទេសកម្ពុជា ដូចដែលបានគណៈកម្មការសហភាពអឺរ៉ុបលើកសំណើថា កម្មវិធីថ្មីក៏លើកកំពស់ការអនុវត្តវិធានប្រភពដើមផងដែរ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ យ ស្តីពីវិស័យកាត់ដេរ)។

បណ្តាប្រទេសដែលផ្តល់កម្មវិធី GSP គឺអូស្ត្រាលី បេឡារុស ប៊ុលហ្គារី កាណាដា សហគមន៍អឺរ៉ុប ជប៉ុន សេឡង់ថ្មី ន័រវែស សហភាពសូវៀត ស្វ៊ីស ទួរគី និងសហរដ្ឋអាមេរិក។ បរិមាណទំនិញនាំចូល នៅក្នុងកម្មវិធីរបស់សហភាពអឺរ៉ុបមានតម្លៃប្រហែល ៦៦ ពាន់លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០២ រីឯសហរដ្ឋអាមេរិក បាននាំចូល ប្រហែល ២០ ពាន់លាន ដុល្លារ។ នៅឆ្នាំ ២០០១ តម្លៃនាំចេញ GSP របស់កម្ពុជាមានទឹកប្រាក់ចំនួន ១ ១៤២ លាន ដុល្លារអាមេរិក នៃចំនួនទឹកប្រាក់នាំចេញសរុបចំនួន ១ ៣៧៤ លាន ដុល្លារ អាមេរិក។

សៀវភៅណែនាំស្តីអំពីកម្មវិធី GSP សំខាន់ៗ ផ្តល់នូវព័ត៌មានសង្ខេបអំពីប្រទេស និងផលិតផលនានានៅក្នុងកម្មវិធីទាំងនោះ និងផ្តល់វិធានស្តីពីប្រភពដើមដែលអាចអនុវត្តបានតាមធម្មតា គឺជាទិដ្ឋភាពពិបាកបំផុត នៃល័ក្ខខ័ណ្ឌ GSP។ គេអាចរកព័ត៌មាននោះនៅក្នុងវែបសាយនៃសមាគមពាណិជ្ជកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍សហប្រជាជាតិ (UNCTAD) តាមអាស័យដ្ឋានៈ

http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1421&lang=1

៣. សហភាពអឺរ៉ុប (EU)– "អ្វី១ទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ"

កាលពីពេលថ្មីៗនេះ ក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជាមួយចំនួនស្ថិតនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃប្រកាន់តំរិយាបថពាណិជ្ជកម្មបែបអនុគ្រោះថ្មីមួយ នៅក្នុងសហភាពអឺរ៉ុប ចំពោះអ្វីដែលហៅថា "អ្វី១ទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" (EBA) សម្រាប់ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ។ ការរៀបចំនេះផ្តល់លទ្ធភាពរួចពន្ធ និងលទ្ធភាពនាំចូលដោយគ្មានកូតា ចំពោះទំនិញនាំចូលស្ទើរតែទាំងអស់ ពីបណ្តាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ។ គួរឱ្យសោកស្តាយ វិធានស្តីពីប្រភពដើមដែលប្រើសម្រាប់នាំចូល EBA ជាវិធានដែលមានការដាក់កំហិត ជាពិសេសចំពោះឧស្សាហកម្មសម្លៀកបំពាក់របស់កម្ពុជា ដែលពុំបានធ្វើសមាហរណកម្ម ហើយបច្ចុប្បន្ននេះពឹងផ្អែកយ៉ាងខ្លាំងលើ វត្ថុធាតុដើមនាំចូលពីបរទេស។

បណ្តាប្រទេសឧស្សាហកម្មដទៃទៀតបានផ្តល់កម្មវិធីដូចគ្នានេះ ដែលជាអំណោយផល ចំពោះបណ្តាប្រទេសអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ ទោះបីជាសហរដ្ឋអាមេរិកពុំផ្តល់តំរិយាបថបែបនេះក្តី។ នៅក្នុងសេចក្តីប្រកាសនៃកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) មានការសន្យារបស់សមាជិក WTO ទាំងអស់ "ចំពោះគោលដៅរួចពន្ធ លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារដោយគ្មានកូតា ចំពោះផលិតផលមកពីបណ្តាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ"។

៤. ASEAN និង AFTA

ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាសមាជិកនៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មតំបន់តែមួយប៉ុណ្ណោះ ពោលគឺ AFTA។ ប្រាកដណាស់ដែលថា ល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្មដែលគេប្រតិបត្តិនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសអាស៊ាន នឹងមានផលប៉ះពាល់យ៉ាងច្រើនមកលើលទ្ធផលអនុវត្តរបស់កម្ពុជា ចំពោះការនាំចេញផលិតផលក្នុងប្រទេស។ AFTA នឹងតម្រូវឱ្យប្រទេសប្រ៊ុយណេ ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី ភីលីពីន សិង្ហបុរី និងថៃ លុបបំបាត់ពន្ធគយភាគច្រើនបំផុតត្រឹមឆ្នាំ ២០១០។ បណ្តាប្រទេសហត្ថលេខីឯទៀតរបស់ AFTA រួមមាន កម្ពុជា ឡាវ មីយ៉ាន់ម៉ា វៀតណាម ត្រូវលុបបំបាត់ពន្ធនាំចូលលើផលិតផលដែលមានចែងនៅក្នុង "តារាងគិតពន្ធ" ដោយមានរយៈពេលអន្តរកាល ខុសៗគ្នា អនុវត្តចំពោះផលិតផលដែលងាយមានផលប៉ះពាល់រហូតដល់ឆ្នាំ ២០១៥ (អាចមានការបត់បែនមួយចំនួន)។

នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង "ឆាប់ប្រមូលផល" ប្រទេសថៃផ្តល់ការរួចពន្ធចំពោះប្រទេសកម្ពុជា (ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ាផងដែរ) ចំពោះផលិតផលមួយចំនួនក្នុងចំណោមផលិតផលជាប់ពន្ធ ៤៣ មុខ ជាពិសេស លើផលិតផលត្រី សាច់ ក្រណាត់ និងសម្លៀកបំពាក់។

AFTA មិនត្រឹមតែអនុវត្តចំពោះ ពន្ធគយប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏អនុវត្តផងដែរនូវវិធានការមិនមែនពន្ធគយ គឺច្បាប់កម្មសិទ្ធិបញ្ញា សេវាកម្ម បទដ្ឋានវិធាននៃប្រភពដើម ការសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម និងផ្នែកពាណិជ្ជកម្ម ដទៃទៀត។ នៅក្នុងករណីមួយចំនួន AFTA មានវិធានការច្រើនជាងវិធាន និងការសន្យារបស់ WTO ។

៥. ប្រទេសចិន

តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីរវាងចិន និងអាស៊ានកំពុងត្រូវបានចរចាក្នុងពេលថ្មីៗនេះ។ នៅក្នុងកម្មវិធី "ឆាប់ប្រមូលផល" ប្រទេសចិនផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យកម្ពុជារួចពន្ធ (រួមទាំងឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា) លើផលិតផលចំនួន ២៩៧ មុខ។ តារាងនេះរួមមានជាចំបង ផលិតផលកសិកម្ម និងសេវាកម្ម ប៉ុន្តែក៏មានបញ្ចូលផងដែរ នូវផលិតផល សម្លៀកបំពាក់ ស្បែកជើង និងគ្រឿងសង្ហារឹម។

៦. កិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគី

ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ១៩៩៣ មក ប្រទេសកម្ពុជាបានធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគី ចំនួន ២៤ ដែលរួមមានតរិយាបថពន្ធគយ MFN ជាមួយនឹងប្រទេសចំនួន ១៣ គឺ ចិន ឥណ្ឌូណេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី វៀតណាម ឡាវ រុស្ស៊ី សហរដ្ឋអាមេរិក សហភាពអឺរ៉ុប ភីលីពីន និងថៃ។ ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង កិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយសមាជិកបច្ចុប្បន្នរបស់ WTO មានមួយផ្នែកធំ ជំនួសដោយល័ក្ខខ័ណ្ឌចូលជាសមាជិក WTO ។ កិច្ចព្រមព្រៀង វាយនភណ្ឌ និងកិច្ចព្រមព្រៀងសម្លៀកបំពាក់ជាមួយសហរដ្ឋអាមេរិក និងជាមួយសហភាពអឺរ៉ុប មានបញ្ជាក់ នៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធស្តីពី ឧស្សាហកម្មសម្លៀកបំពាក់។

ក្រុមហ៊ុននាំចេញនៅប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ ត្រូវចាត់វិធានការជាមួយនឹងល័ក្ខខ័ណ្ឌខុសៗគ្នា នៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារនៅក្នុងពិភពលោក។ កិច្ចប្រតិបត្តិក្នុងពេលកន្លងទៅ ជាទូទៅគឺជាការដឹកផលិតផលមិនទាន់បានកែច្នៃទៅកាន់ប្រទេសជិតខាង ហើយអនុញ្ញាតឱ្យផលិតករ និងពាណិជ្ជករនៅទីនោះដោះស្រាយភាពស្មុគស្មាញនៃការលក់បន្តទៅទៀត។ ប្រសិនបើប្រទេសកម្ពុជាមានបំណងធានានូវតម្លៃបន្ថែមពីការលក់ដោយផ្ទាល់ រួមមានផលិតផលដែលបានកែច្នៃ នោះក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេសចាំបាច់ត្រូវយល់ដឹងអំពីទីផ្សារ ជាច្រើនជាងមុន។

ប៉ុន្តែគួរឱ្យសោកស្តាយ ការកំណត់អត្រាពន្ធគយ ច្រើនតែជាផ្នែកតូចមួយនៃបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខ អំពីការយល់ដឹងល័ក្ខខ័ណ្ឌទីផ្សារ ដូចមានបញ្ជាក់នៅក្នុងជំពូកទី ៨។

ពន្ធគយ បន្ទុក និងការកំហិតផ្សេងៗលើការនាំចេញ

នៅក្នុងការចរចាចូលជាសមាជិក WTO គេបានសាកសួរប្រទេសកម្ពុជាអំពីពន្ធនាំចេញ បន្ទុក និងកំហិតផ្សេងៗ។ ជាទូទៅ កត្តាទាំងអស់នេះមិនបានទទួលការលើកទឹកចិត្តពី WTO ឡើយ ទោះបីជាវាពុំមានលក្ខណៈផ្ទុយគ្នាច្បាស់លាស់ធៀបនឹងវិធានរបស់ WTO ក្តី ដោយហេតុថាកត្តាទាំងនោះទំនងជាធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ។ ឧទាហរណ៍នៃវិធានការទាំងនោះ អាចរារាំងក្រុមហ៊ុនផលិតករបរទេសដោយអយុត្តិធម៌ និងមិនសមហេតុនូវលទ្ធភាពទទួលវត្ថុធាតុដើម។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសកម្ពុជាមិនបានឯកភាព លើការផ្លាស់ប្តូរកិច្ចប្រតិបត្តិបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួនឡើយ ក្រៅពីអនុវត្តកត្តាទាំងនោះនៅក្នុងល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃបញ្ញត្តិរបស់ WTO។

ផលិតផលសំខាន់ៗ ដែលត្រូវបង់ពន្ធនាំចេញ និងអត្រាបង់ពន្ធនាំចេញៈ

- សត្វពាហនៈ និងជ្រូកសម្រាប់បង្កាត់ពូជ ១០%
- ត្រីរស់ និងផលិតផលត្រី ១០%
- ងាវ គ្រុំ និងផលិតផលរបស់វា ១០%
- កៅស៊ូធម្មជាតិ និងកាកសំណល់កៅស៊ូ ១០%
- ឈើមិនទាន់កែច្នៃ ឬឈើពាក់កណ្តាល កែច្នៃ ១០%
- ឈើអារ ឈើជ្រៀក និងក្តារបន្ទះ ៥%

មានកូតានាំចេញ និងមានការហាមឃាត់នានា ដើម្បីតម្រូវតាមគោលដៅនយោបាយផ្សេងៗ។ យោងតាមការលើកលែងរបស់ WTO ផលិតផលឱសថ និងសម្ភារៈវេជ្ជសាស្ត្រ តម្រូវឱ្យមានលិខិតអនុញ្ញាត រីឯការនាំចេញគ្រឿងញៀន និងថ្នាំពុលត្រូវបានហាមឃាត់ (ការលើកលែងរបស់ WTO គឺធ្វើសម្រាប់ការពារសុខភាពមនុស្ស)។ ការនាំចេញឈើមូល និងឈើអារត្រូវបានហាមឃាត់ ហើយផលិតផលឈើស្ថិតនៅក្នុងកូតា ដើម្បីការពារការបាត់បង់ធនធានធម្មជាតិ។ អាវុធ គ្រឿងផ្ទុះ យុទ្ធភណ្ឌ មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន និងគ្រឿងចក្រយោធា ត្រូវសុំអាជ្ញាបណ្ណដែលពុំមែនមានលក្ខណៈស្វ័យប្រវត្តិឡើយ ព្រោះសម្ភារៈទាំងនេះ ប៉ះពាល់ជាសំខាន់លើផ្នែកសន្តិសុខ។ ការនាំចេញវត្ថុបុរាណដែលមានអាយុលើសពី ១០០ ឆ្នាំ ត្រូវបានហាមឃាត់ ដើម្បីការពារកេតនភណ្ឌជាតិ។

ការដាក់កំហិតកូតាលើកម្រិតនៃការនាំចេញអង្ករត្រូវបានលុបបំបាត់នៅឆ្នាំ ២០០១។ ប៉ុន្តែកម្ពុជាបាន ប្រាប់ WTO ថា កម្ពុជាមានបំណងរក្សាទុកសិទ្ធិ ក្នុងការដាក់កំហិតសារជាថ្មីឡើងវិញ ក្នុងករណីដែលមានកង្វះស្បៀងអាហារធ្ងន់ធ្ងរ។

ជំពូកទី ៨

បរិយាកាសធ្វើពាណិជ្ជកម្មថ្មី: ដំណោះស្រាយជាមួយ នឹងរបាំងមិនមែនពន្ធគយ

នៅពេលណាដែលពន្ធគយមានលក្ខណៈអំណោយផល និងត្រូវបានកំណត់ថា ជាឱកាសល្អសម្រាប់ទីផ្សារ មានឧបសគ្គដទៃទៀត ក្នុងរូបភាពជារបាំង"មិនមែនពន្ធគយ" ដែលនឹងធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ដល់ផលិតផល កម្ពុជា ទោះជាផលិតផលទាំងនោះទទួលបានជោគជ័យ ឬមិនទទួលជោគជ័យក៏ដោយ ។ សមាជិកភាពក្នុង WTO គួរបង្ហាញថា វាមានសារៈប្រយោជន៍ក្នុងការដោះស្រាយជាមួយនឹងរបាំងទាំងនេះ ។

ក្នុងការចូលជាសមាជិកអង្គការ WTO កម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវប្រកាន់យកនូវល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀងមួយចំនួន ស្តីពីវិធានការមិនមែនពន្ធគយ ។ វិធានការមួយចំនួនដូចជា ការវាយតម្លៃរបស់គយ ការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល និងអធិការកិច្ចមុនពេលបញ្ជូនទំនិញ មានបញ្ជាក់នៅក្នុងជំពូកទី ៥ និងជាវិធានដែលមានសារៈសំខាន់ សម្រាប់បរិស្ថានច្បាប់នៅកម្ពុជា ។ ប៉ុន្តែវិធានទាំងនេះ និងវិធានដទៃទៀត ក៏អនុវត្តចំពោះដៃគូពាណិជ្ជកម្មចំបងៗ របស់កម្ពុជានៅក្នុង WTO ផងដែរ ។ វិធានទាំងអស់នោះ គួរដាក់កំហិតដល់សមត្ថភាពនៃរដ្ឋាភិបាលនានារបស់ WTO ក្នុងការទប់ស្កាត់ដោយអយុត្តិធមិ ចំពោះការនាំចូលរបស់កម្ពុជា ។

WTO ចាត់ការជាមួយជាមួយនឹងការប្រតិបត្តិទាំងនេះ ដោយចេញច្បាប់ហាមឃាត់ការកំណត់កូតា លើការនាំចូល និងការនាំចេញ ។ ពន្ធគយគឺជាទម្រង់ផ្លូវច្បាប់ចំបងមួយនៃការការពារ ប៉ុន្តែមានការលើកលែង សំខាន់ៗ ចំនួន ២ នៅក្នុងវិស័យកាត់ដេរ និងវិស័យកសិកម្ម ។ រហូតដល់ចុងឆ្នាំ ២០០៤ សហរដ្ឋអាមេរិក សហភាពអឺរ៉ុប និង កាណាដាអាចរក្សាទុកកូតាលើវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់ ។ ក៏ប៉ុន្តែនៅចុងឆ្នាំ ២០០៤ កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីពីវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់នឹងបញ្ចប់ការដាក់កូតានៅក្នុងវិស័យនេះ ដែលមានអាយុ ៤០ ឆ្នាំ ឬច្រើនជាងនេះ ។ ផលប៉ះពាល់នៃការផ្លាស់ប្តូរនេះមកលើវិស័យកាត់ដេរកម្ពុជា មានពិភាក្សានៅក្នុង **ឧបសម្ព័ន្ធ ឃ ។**

លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារកសិកម្ម និងកូតាពន្ធគយ

ការប្រើប្រាស់កូតាដទៃទៀតដែលគេអនុញ្ញាត គឺកូតាលើវិស័យកសិកម្ម ។ គេដាក់ឈ្មោះកូតាទាំងនេះថា "កូតាពន្ធគយ" ព្រោះវាអនុញ្ញាតឱ្យនាំបរិមាណមួយចំនួនចូលទីផ្សារដោយបង់ពន្ធគយទាប ឬមិនជាប់ពន្ធគយ ។ រាល់ការនាំចូលដែលមិនស្ថិតនៅក្នុងកូតាពន្ធគយ ត្រូវបង់ពន្ធខ្ពស់ជាងធម្មតា គឺជាអត្រាពន្ធយ៉ាងខ្ពស់ ដែលធ្វើឱ្យ

ការនាំចូលមិនអាចប្រកួតប្រជែងនឹងគេបាន ។

ការដាក់ឱ្យមានប្រព័ន្ធកូតាពន្ធគយ នៅក្នុង WTO គឺដើម្បីធានាថា ពន្ធគយដែលមានកម្រិតខ្ពស់ មិនអាចលុបបំបាត់ការនាំចូលទាំងស្រុងនោះឡើយ ។ បច្ចុប្បន្ន មានកូតាពន្ធគយប្រមាណជា ១៤០០ ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ប្រទេសជាសមាជិក WTO ប្រហែល ៤៣ ប្រទេស ។ ប្រទេសកម្ពុជាមិនប្រើកូតាពន្ធគយនៅក្នុង WTO ឡើយ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុន និងអ្នកកសិអាជីវកម្មនាំចេញនៅកម្ពុជា នឹងជួបប្រទះបញ្ហាទាំងនេះជាញឹកញាប់ ដោយផ្ទាល់ ឬដោយប្រយោល ។

ការគ្រប់គ្រងកូតាពន្ធគយមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ ។ ដូចប្រព័ន្ធកូតាភាគច្រើនឯទៀតដែរ កូតានេះងាយធ្វើឱ្យមានការរំលោភបំពាន ចំណែកឯវិធានរបស់ WTO ខិតខំទប់ស្កាត់ការរំលោភទាំងនេះ ។ បញ្ហា និងការតវ៉ាទាក់ទងនឹងកូតាពន្ធគយ ត្រូវបានគេពិគ្រោះជាទៀងទាត់នៅក្នុងគណៈកម្មាធិការកសិកម្មរបស់ WTO ។ ការចរចានៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) ខាងមុខនេះ មានបំណងដាក់ចេញនូវវិន័យថ្មីៗ ។

សមាជិករបស់ WTO មានវិធីសាស្ត្រខុសៗគ្នា ក្នុងការប្រើប្រាស់កូតាពន្ធគយ ។ ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែងកូតាពន្ធគយរបស់ WTO ប្រហែលពាក់កណ្តាលមិនបានធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ការនាំចូលឡើយ ។ ក្នុងកម្រិតអត្រាកូតាពន្ធគយ ពុំមានការដាក់កំហិតលើបរិមាណនាំចូលទេ ។ កូតាដទៃទៀតត្រូវបានគ្រប់គ្រងលើមូលដ្ឋាន មកមុនបានមុន មកក្រោយបានក្រោយ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យមានការនាំចូលទៅកាន់ទីផ្សារពីគ្រប់ប្រភព នៅក្នុងអត្រា កូតា រហូតដល់អស់កូតា ។ នៅពេលគេប្រើកូតាអស់ មានការដាក់ឱ្យជាប់ពន្ធក្រៅកូតា ។ ប្រព័ន្ធទី ៣ ទាក់ទងនឹងការចេញអាជ្ញាបណ្ណលើមូលដ្ឋានអ្នកមកមុនបានមុន អ្នកមកក្រោយបានក្រោយ រីឯប្រព័ន្ធ ទី ៤ ទាក់ទងនឹងការចេញអាជ្ញាបណ្ណលើមូលដ្ឋាននៃប្រវត្តិចំណែកទីផ្សារ ។ វិធីសាស្ត្រទី ៥ គឺការដេញថ្លៃចំណែកនៃការនាំចូល ឬអាជ្ញាបណ្ណនាំចូល ។

កូតាពន្ធគយក៏ត្រូវគេប្រើជាទូទៅផងដែរ នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងអនុគ្រោះ និងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរី ។

ស្តង់ដាបច្ចេកទេស ក្នុងនាមជារបាំងពាណិជ្ជកម្មមួយ

ផ្នែកទី ២ ដែលរបាំងមិនមែនពន្ធគយ អាចធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ការនាំចេញរបស់កម្ពុជា គឺការប្រើប្រាស់ស្តង់ដាបច្ចេកទេស ។ ប្រការនេះ ទំនងជាបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខដ៏ធំមួយសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា ព្រោះថា

ប្រទេសកម្ពុជា ស្វែងរកការធ្វើឱ្យមូលដ្ឋាននាំចេញមានច្រើនបែប និងស្វែងរកទីផ្សាររបស់ខ្លួន។ បទដ្ឋានជាតិមិនត្រឹមតែមានការលំបាកនៅក្នុងការបំពេញប៉ុណ្ណោះទេ នីតិវិធីអនុវត្តចំពោះការនាំចូលទៀតសោត ក៏អាចមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញផងដែរ។ ជំហានដំបូង គឺការយល់ដឹងអំពីបទដ្ឋានដែលគេប្រើនៅក្នុងទីផ្សារនានា ហើយជំហានបន្ទាប់ គឺការធ្វើយ៉ាងណាឱ្យផលិតផលកម្ពុជាអាចឆ្លើយតបបាន ទៅនឹងបទដ្ឋានទាំងនោះ។

តាមធម្មតា កិច្ចព្រមព្រៀងអន្តរជាតិទទួលស្គាល់ភាពខុសគ្នារវាងបទដ្ឋាន *កាតព្វកិច្ច* និង*បទដ្ឋានស្ម័គ្រចិត្ត*។ នៅក្នុង WTO តាមធម្មតា បទដ្ឋានកាតព្វកិច្ចទាក់ទងនឹងបទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេស។ ក៏ប៉ុន្តែ ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់ទីផ្សារពិតប្រាកដ ក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវឆ្លើយតបទៅនឹងបទដ្ឋានពាក់ព័ន្ធទាំងឡាយ ទោះបីជាបទដ្ឋានទាំងនោះជាបទដ្ឋានស្ម័គ្រចិត្ត ឬបទដ្ឋានកាតព្វកិច្ចក្តី។ ក្នុងការធ្វើបែបនេះ គេចាំបាច់ត្រូវយល់ដឹងអំពីនីតិវិធីមួយចំនួន ទាក់ទងនឹងការធ្វើតេស្ត ការផ្តល់វិញ្ញាបនបត្រ និងនីតិវិធីវាយតម្លៃលើភាពត្រឹមត្រូវផ្សេងៗ ក៏ដូចជាការរៀបចំទទួលស្គាល់ទៅវិញទៅមក។ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ទី ៣ ស្តីពីមុខងាររបស់កាកុងត្រូល)។

ការប្រព្រឹត្តល្មើសអាចមានចំនួនច្រើន ហេតុនេះកិច្ចព្រមព្រៀង WTO ស្តីពីរបាំងបច្ចេកទេសចំពោះពាណិជ្ជកម្ម (TBT) គឺជាកិច្ចការពារមួយដែលមានសារៈសំខាន់ចំពោះផលិតផលកម្ពុជា។ កិច្ចព្រមព្រៀងនេះដាក់ចេញនូវវិធាននានាសម្រាប់ដាក់កំហិត និងគ្រប់គ្រងបទដ្ឋានផ្សេងៗ (សូមអានប្រអប់ទី ១៤)។ មានកិច្ចព្រមព្រៀងដូចគ្នានេះ សម្រាប់កំណត់បទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារផងដែរ។ ចំណុចនេះមានពន្យល់នៅក្នុង ឧបសម្ព័ន្ធ ក១ ស្តីពីវិស័យកសិអាជីវកម្ម។

ការប្រើប្រាស់វិធានប្រភពដើមនៅទីផ្សារបរទេស អាចមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញយ៉ាងខ្លាំង។ ជាទូទៅគេប្រើវិធានទាំងនោះ សម្រាប់កំណត់អត្តសញ្ញាណតិរិយាបថពន្ធគយលើទំនិញនាំចូល សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជាហើយភាគច្រើន ជាអត្រាពន្ធអនុគ្រោះ។ បញ្ហានឹងកើនមានកាន់តែច្រើនថែមទៀត ចំពោះទំនិញដែលត្រូវការវត្ថុធាតុដើម និងផ្នែកផ្សេងៗទៀត ដែលមានប្រភពមកពីប្រទេសជាច្រើន ឬត្រូវការវត្ថុធាតុដែលផលិតនៅប្រទេសផ្សេងៗគ្នាមួយចំនួន។ ករណីនេះច្រើនកើតមាន ចំពោះផលិតផលសម្លៀកបំពាក់របស់កម្ពុជា។

សហរដ្ឋអាមេរិក សហភាពអឺរ៉ុប និងទីផ្សារធំៗដទៃទៀតភាគច្រើន អនុវត្តវិធានខុសៗគ្នា ចំពោះប្រព័ន្ធប្រភពដើមនៃទំនិញ។ ការចរចាកំពុងប្រព្រឹត្តទៅអស់រយៈពេលជាច្រើនឆ្នាំ នៅក្នុង WTO ដើម្បីកែលំអវិធានស្តីពីប្រភពដើមនៃទំនិញ។ នៅពេលឈានជិតដល់ទីបញ្ចប់ ការចរចាទាំងនេះមានការរអាក់រអួល ដោយសារ

មានការយល់ខុសគ្នាលើបញ្ហាវាយនភណ្ឌ សម្លៀកបំពាក់ និងវិស័យផលិតដទៃទៀត។ វិន័យរបស់ WTO ស្តីពីវិធានប្រភពដើម មានរៀបរាប់នៅក្នុងប្រអប់ទី ១៣ ខាងក្រោម។

ប្រអប់ទី ១៣ : កិច្ចព្រមព្រៀង WTO លើវិធានស្តីពីប្រភពដើម

កិច្ចព្រមព្រៀងនេះត្រូវបានគេព្រាងឡើងលើសម្មតិកម្មថា នឹងមានកិច្ចព្រមព្រៀងមួយទៀតស្តីពីវិធាននៃការស្រុះស្រួលគ្នា ស្តីពីប្រភពដើមនៅក្នុងសមាជិកភាពទាំងអស់របស់ *WTO*។ គេមិនទាន់ឃើញមាន វិធានបែបនេះនៅឡើយទេ។ ក្នុងពេលនេះ វិន័យរបស់កិច្ចព្រមព្រៀងដែលមិនអនុវត្តចំពោះរបបអនុគ្រោះ ពាណិជ្ជកម្ម តម្រូវឱ្យមានវិធានស្តីពីប្រភពដើមដូចជា:

- ចាំបាច់ត្រូវកំណត់ន័យឱ្យច្បាស់លាស់ និងបោះផ្សាយឱ្យបានឆាប់រហ័ស
- មិនគួរធ្វើឱ្យអាក់ដំណើរការ ឬមានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានដល់ពាណិជ្ជកម្ម
- គួរគ្រប់គ្រងឱ្យស៊ីចង្វាក់គ្នា មានអព្យាក្រឹតភាព និងមានភាពសមហេតុសមផល
- គួរអនុវត្តដោយគ្មានការរើសអើង

ប្រអប់ទី ១៤ : កិច្ចព្រមព្រៀង WTO ស្តីពីរបាំងបច្ចេកទេសចំពោះពាណិជ្ជកម្ម (TBT)

គោលដៅនៃកិច្ចព្រមព្រៀង TBT គឺធ្វើយ៉ាងណា ឱ្យបទដ្ឋានកាតព្វកិច្ចបច្ចេកទេស និងបទដ្ឋានស្ម័គ្រចិត្ត ព្រមទាំងនីតិវិធីសម្រាប់វាយតម្លៃភាពត្រឹមត្រូវតាមបញ្ញត្តិ និងបទដ្ឋានទាំងនោះ មិនក្លាយទៅជារបាំងដែលមិនចាំបាច់ចំពោះពាណិជ្ជកម្ម។ កិច្ចការនេះរួមមានកាតព្វកិច្ចវេចខ្ចប់ គូសសំគាល់ និងដាក់ផ្លាកសញ្ញា។ បច្ចេកស័ព្ទ "បទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេស" គឺជាបទដ្ឋានចាំបាច់ដែលទំនិញនាំចេញពីកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវតែ *គោរពតាម*។ "ក្រមស្តីពីកិច្ចប្រតិបត្តិល្អ" ដែលភ្ជាប់ជាមួយកិច្ចព្រមព្រៀងនោះ មានចែងអំពីបទដ្ឋានស្ម័គ្រចិត្ត។

នៅខណៈដែលការប្រើបទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេស ដែលគេទទួលស្គាល់ថាជាបទដ្ឋានអន្តរជាតិ កិច្ចព្រមព្រៀង WTO សន្មត់ថា បទដ្ឋានទាំងនោះ នឹងមិនបង្កើតឧបសគ្គមិនចាំបាច់ ចំពោះពាណិជ្ជកម្មឡើយ។ បទដ្ឋានដែលបង្កើតឡើងដោយអង្គការខាងក្រោមនេះ មានចែងអំពីចំណុចទាំងនេះ:

- អង្គការស្តង់ដាអន្តរជាតិ (ISO)
- គណៈកម្មការបច្ចេកទេសអេឡិចត្រូនិកអន្តរជាតិ (IEC)

- សហភាពទូរគមនាគមន៍អន្តរជាតិ (ITU)
- គណៈកម្មការសុវត្ថិភាពអាហារ (ស្ថិតនៅក្រោមអង្គការចំណីអាហារ និងកសិកម្មនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ (FAO))

គេអាចទទួលយកបាននូវបទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេស ដែលច្រើនតែតឹងតែងជាងបទដ្ឋានអន្តរជាតិ ប្រសិនបើបទបញ្ញត្តិទាំងនោះឆ្លើយតបនឹងលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យមួយចំនួនដែលមានចែងនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ។ បទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេស និងបទដ្ឋានស្ម័គ្រចិត្តៈ

- ចាំបាច់ត្រូវអនុវត្តដោយគ្មានការរើសអើងចំពោះផលិតផលពីបរទេស
- មិនត្រូវអនុវត្តតឹងតែងខ្លាំងចំពោះផលិតផលនាំចូល ជាងផលិតផលក្នុងប្រទេសឡើយ
- ចាំបាច់ត្រូវផ្អែកលើមូលដ្ឋានព័ត៌មាន ប្រកបដោយលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រ និងបច្ចេកទេស ។

កិច្ចព្រមព្រៀងនេះក៏បានដាក់វិន័យនានា ស្តីពី នីតិវិធីវាយតម្លៃចំពោះភាពត្រឹមត្រូវតាមផងដែរ ។ នីតិវិធីទាំងនោះ ចាំបាច់ត្រូវតែមានតម្លាភាព និងមានព័ត៌មានសម្រាប់ឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់បរទេសអាចរកបានដោយងាយស្រួល ។ នីតិវិធីទាំងនោះមិនត្រូវបង្កការលំបាក ចំពោះទំនិញនាំចូលជាងផលិតផលក្នុងប្រទេសឡើយ ។ គេមិនគប្បី កំណត់ថ្លៃបន្ទុកខុសទំនង ហើយការរៀបចំសាកល្បងមិនគប្បីបង្កការលំបាក ចំពោះអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ឬក្រុមហ៊ុននាំចូលបរទេសឡើយ ។ គេក៏ត្រូវអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញធ្វើការប្តឹងតវ៉ាផងដែរ ។

ប្រសិនបើអាចធ្វើបាន គេត្រូវស្នើឱ្យសមាជិកនៃអង្គការ WTO ឱ្យទទួលយកលទ្ធផលនៃការវាយតម្លៃរបស់សមាជិកដទៃ តាមរយៈការទទួលស្គាល់កិច្ចព្រមព្រៀងទៅវិញទៅមក ដើម្បីបង្ការនូវបន្ទុកវាយតម្លៃទ្វេដង ចំពោះក្រុមហ៊ុននាំចូលបរទេស ។

ក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជា អាចរកកន្លែងទាក់ទងរកព័ត៌មានថ្នាក់ជាតិ រកមើលចំណុចលំអិតនៃវិធាននៃបទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេស វិធានបទដ្ឋានដែលមានលក្ខណៈស្ម័គ្រចិត្ត និងវិធានវាយតម្លៃភាពត្រឹមត្រូវតាមកិច្ចព្រមព្រៀង TBT តាមអាសយដ្ឋាន : http://www.wto.org/english/tratop_e/tbe/tbe.htm ។

ថ្លៃឈ្នួលវិញ្ញាបនបត្រប្រភពទំនិញ

បញ្ហាពាក់ព័ន្ធមួយនៅកម្ពុជា គឺការចេញវិញ្ញាបនបត្រប្រភពដើម របស់ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម (C/O)។ មានក្រុមហ៊ុននាំចេញក្នុងប្រទេសជាច្រើន តវ៉ាអំពីការអូសបន្លាយពេលវេលា និងប្រាក់បន្ទុកក្រៅផ្លូវការដែល គេត្រូវបង់ដើម្បីធានានូវការទទួលនូវវិញ្ញាបនបត្រទាំងនេះ។ តាមផ្លូវការ ការចេញវិញ្ញាបនបត្រប្រភពដើម តម្រូវឱ្យបង់ប្រាក់សម្រាប់តែសម្លៀកបំពាក់ និងស្បែកជើងតែប៉ុណ្ណោះ។ C/O ទម្រង់ A (GSP) នៃសម្លៀកបំពាក់ជាង ២000 សម្រាប់ និងស្បែកជើងជាង ២00 គូ គេយកតម្លៃ ៥0 ដុល្លារ អាមេរិក។ ការចេញ C/O ទម្រង់ N (MFN ធម្មតា) គេយកថ្លៃ ៣0 ដុល្លារ សម្រាប់សម្លៀកបំពាក់លើសពី ២000 សម្រាប់ និងសម្រាប់ស្បែកជើងលើសពី ២00 គូ។ ចំពោះការបញ្ជូនទំនិញដែលមានបរិមាណតិចជាង ២000 សម្រាប់ និងតិចជាង ២00គូ ថ្លៃ C/O គឺ ១៥ ដុល្លារ (GSP) និង ១0 ដុល្លារ (MFN)។

ការចេញវិញ្ញាបនបត្រប្រភពដើមនៃទំនិញកសិកម្ម មិនតម្រូវឱ្យមានបង់ប្រាក់ឈ្នួលទេ។ ផលិតផលដទៃទៀត ត្រូវមានការបញ្ជាក់អំពីប្រភពដើម ដើម្បីឱ្យបានទទួល GSP ឬឱ្យបានទទួលនូវការអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗទៀត។ ប៉ុន្តែដោយសារតែវិធានប្រភពដើមនានា នៅមិនទាន់មានការស្រុះស្រួលគ្នាល្អនៅឡើយ នៅក្នុងចំណោមសមាជិកអង្គការ WTO ជាពិសេស ចំពោះតរិយាបថពន្ធគយអនុគ្រោះ គេសង្កេតឃើញថា បទដ្ឋានដែលបានអនុវត្ត ឬភស្តុតាងដែលតម្រូវឱ្យមាន ពុំសូវមានភាពស៊ីចង្វាក់គ្នាឡើយ។

ជំពូកទី ៩

ការក្លាយទៅជាមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង និងដំណោះស្រាយជាមួយនឹងការប្រកួតប្រជែង

បើនិយាយពីការប្រកួតប្រជែង គ្រប់សមាជិក WTO ទាំងអស់ សួរសំណួរដូចៗគ្នាថាៈ តើយើងមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែងដែរឬទេ ធៀបនឹងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដទៃទៀត នៅទីផ្សារបរទេស? ប្រសិនបើគ្មានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែងទេ តើគេត្រូវធ្វើដូចម្តេចឱ្យយើងមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង? ទន្ទឹមជាមួយគ្នានេះ តើយើងអាចសម្របខ្លួន ជាមួយនឹងកំលាំងនៃការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សាររបស់យើងផ្ទាល់ ដែរឬទេ? ប្រសិនបើមិនអាចសម្របខ្លួនបានទេ តើយើងអាចដោះស្រាយបញ្ហានេះ យ៉ាងដូចម្តេច? ជំពូកនេះនឹងលើកយកបញ្ហាទាំងពីរនេះ មកបង្ហាញ។

បទពិសោធផ្នែកអាជីវកម្ម ក៏ដូចជាទស្សនៈទូទៅផងដែរ បានបញ្ជាក់ថា ប្រសិនបើសេដ្ឋកិច្ចមួយ មិនលើកទឹកចិត្តឱ្យមានការប្រកួតប្រជែងផ្ទៃក្នុងទេនោះ គេទំនងជាមិនអាចនឹងមានផលិតផល និងសេវាកម្ម ដែលមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែងជាមួយទីផ្សារខាងក្រៅបានទេ។ ជាការពិតណាស់ដែលថា នេះគឺជាការនិយាយឱ្យសាមញ្ញ។ ប៉ុន្តែ ដើម្បីពង្រីកស្ថានភាពនេះ ការចូលក្នុងអង្គការ WTO អាចជំរុញឱ្យមានវិធានប្រសើរជាងនេះ និងធ្វើឱ្យមានស្ថាប័នដែលគួរឱ្យទុកចិត្តបានជាងមុន ជំរុញការវិនិយោគ និងមានល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្មដែលអាចប៉ាន់ប្រមាណទុកជាមុនបាន ហើយដោយសារហេតុនេះ វាក៏នឹងបំផុសឱ្យមានការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងប្រទេសផងដែរ។

ការធ្វើបែបនេះ គឺជាប្រការល្អសម្រាប់អតិថិជន និងសម្រាប់វិនិយោគិន។ ប៉ុន្តែ សម្រាប់ផលិតករក្នុងប្រទេស គេពុំស្វាគមន៍ការប្រកួតប្រជែងដែលកើតឡើងនោះទេ ហើយនៅពេលដែលផលិតករនៅក្នុងប្រទេសមានការព្រួយបារម្ភ អ្នកនយោបាយក៏មានការព្រួយបារម្ភដូចគ្នាដែរ។ អង្គការ WTO ទទួលស្គាល់បញ្ហានេះ ហើយផ្តល់មធ្យោបាយមួយចំនួនសម្រាប់ចៀសវាងបញ្ហានេះ។ សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា ក៏ដូចជាសមាជិកដទៃទៀតរបស់ WTO ដែរ ការវិនិច្ឆ័យអំពីកាលៈទេសៈដែលត្រូវប្រើប្រាស់មធ្យោបាយទាំងនោះ តែងតែជាប្រការដ៏ល្អប្រសើរមួយ (តុល្យភាពរវាងផលប្រយោជន៍របស់អតិថិជន អ្នកបង់ពន្ធ និងផលិតករ ដែលមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង ទល់នឹងផលប្រយោជន៍របស់ម្ចាស់រោងចក្រ នាយកគ្រប់គ្រង និងកម្មករ នៅក្នុងអាជីវកម្មក្នុងប្រទេស)។

បញ្ហាស្ថិតិពីភាពប្រកួតប្រជែងនៅកម្ពុជា កំពុងស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលដំបូងនៅឡើយ។ មូលដ្ឋាននៃការនាំចេញមានលក្ខណៈតូចចង្អៀត ហើយមានលក្ខណៈសាមញ្ញ (ដោយមានតែការនាំចេញផលិតផលនៃឧស្សាហកម្មកាត់ដេរ ស្រូវ និងកៅស៊ូ តែប៉ុណ្ណោះ) និងពោរពេញដោយអំពើរត់ពន្ធ។ ប៉ុន្តែ ការនាំចេញ និងការនាំចូលជាផ្លូវការបានកើនឡើងយ៉ាងច្រើន ហើយមានលក្ខណៈស៊ីចង្វាក់គ្នានៅក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំ កន្លងទៅ ឬក្នុងរយៈពេលវែងជាងនេះ (សូមអានប្រអប់ទី ១៥)។

ប្រអប់ទី ១៥ : លទ្ធផលអនុវត្តផ្នែកពាណិជ្ជកម្មរបស់កម្ពុជា

ការនាំចូល និងនាំចេញរបស់កម្ពុជា បានកើនឡើងយ៉ាងច្រើននៅក្នុងរយៈពេលប្រាំឆ្នាំចុងក្រោយនេះ។ ទិន្នន័យរបស់មូលនិធិរូបិយវត្ថុអន្តរជាតិខាងក្រោម មិនបានរាប់បញ្ចូលនូវការនាំចេញបន្តឡើយ។ ប្រការនេះមានន័យថា ជាឧទាហរណ៍ គេមិនបានរាប់បញ្ចូលសាច់ក្រណាត់ និងសរសៃអំបោះដែលគេបាននាំចូល សម្រាប់ផលិត សម្លៀកបំពាក់ ដែលគេនឹងនាំចេញជាបន្តទៅទៀត នោះទេ។

ពាណិជ្ជកម្មផ្លូវការរបស់កម្ពុជា : លទ្ធផលកាលពីពេលថ្មីៗ (លានដុល្លារអាមេរិក)

	១៩៩៩	**២០០០**	**២០០១**	**២០០២**	**២០០៣**
នាំចេញ	៩៩៧	១.២៨៣	១.៤៦២	១.៦៣៨	១.៩៦០
នាំចូល	១.៤៩០	១.៨៤៩	២.០១០	២.២២៨	២.៥២៤

ប្រភព: IMF Article IV Consultations with Cambodia, 2004

យោងតាមនាយកដ្ឋានគយ និងរដ្ឋាករ ផលិតផលចំនួន ១១ មុខ ក្នុងចំណោមផលិតផលនាំចេញ ១៥ មុខ នៅឆ្នាំ ២០០៣ ជាផលិតផលដែលមានប្រភពពីវិស័យកាត់ដេរ។ ទំនិញសំខាន់ៗដទៃទៀត គឺកៅស៊ូ ស្បែកជើង និងមាស។

ការនាំចូលចំបងរបស់កម្ពុជា (បើគិតតាមតម្លៃរបស់គយ) នៅឆ្នាំ ២០០៣ គឺក្រណាត់វាយនភណ្ឌ បន្ទាប់មក ផលិតផលប្រេងឥន្ធនៈ បារី ឱសថ គ្រឿងផ្គុំសម្លៀកបំពាក់ ស៊ីម៉ង់ និងយានយន្ត។

នៅក្នុងប្រទេស គេមិនសូវជឿលើសមត្ថភាពរបស់កម្ពុជា នៅក្នុងការធ្វើពហុវប្បកម្មចូលទៅកាន់ទីផ្សារទំនើប និងចូលទៅកាន់ទីផ្សារពិភពលោកពិតប្រាកដនោះទេ។ ជនបរទេសភាគច្រើនមានការភ្ញាក់ផ្អើល ចំពោះនិន្នាការរបស់ពលរដ្ឋកម្ពុជា ដែលបដិសេធផលិតផលរបស់កម្ពុជា និងមើលស្រាលសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន ក្នុងការប្រកួតប្រជែង។ ប្រសិនបើពលរដ្ឋកម្ពុជាគ្មានជំនឿលើផលិតផលរបស់ខ្លួន ហេតុអ្វីបានជាអ្នកទិញមកពីបរទេសត្រូវជឿជាក់ទៅលើទំនិញរបស់កម្ពុជា?

តាមពិតប្រទេសកម្ពុជាមានលទ្ធភាពច្រើនណាស់។ នៅលើទីផ្សារពិភពលោក គេឃើញផលិតផលរបស់កម្ពុជាដូចជាអង្ករ ផ្លែឈើ គ្រឿងទេស សណ្តែកដី និងត្រីដែលមានគុណភាពខ្ពស់បំផុត។ កម្ពុជាផលិតមុខទំនិញស្បៀងអាហារជាច្រើនដោយឥតប្រើសារធាតុគីមី។ ប្រការនេះអាចធ្វើឱ្យទំនិញទាំងនោះ អាចមានតម្លៃខ្ពស់ អាចចូលដល់ទីផ្សារទំនើប ជាផលិតផល"សរីរាង្គ"សម្រាប់ទីផ្សារធំៗ។ នៅតាមដងផ្លូវសំបូរដោយសិប្បករផលិតគ្រឿងសង្ហារឹម និងទំនិញសិប្បកម្មដ៏ល្អវិចិត្រ ហើយផលិតផលទាំងនោះមានសក្តានុពលសម្រាប់ការនាំចេញខ្ពស់ណាស់។វិស័យទេសចរណ៍កំពុងមានការរីកចំរើន ដោយសារសម្បត្តិវប្បធម៌ធម្មជាតិដ៏មានតម្លៃ យ៉ាងច្រើន របស់កម្ពុជា។

ផលប្រយោជន៍នៃការអនុវត្តបទដ្ឋានការងារ

ប្រាក់ឈ្នួលពលកម្មនៅកម្ពុជាមានកម្រិតទាប ប៉ុន្តែប្រទេសកម្ពុជាបានកសាងកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ ចំពោះការអនុម័ត និងការគោរពស្តង់ដាការងារអន្តរជាតិ។ ទាំងនេះគឺជាកត្តាដែលមានសារៈសំខាន់ ចំពោះវិនិយោគិនដែលចូលមកកម្ពុជា ប៉ុន្តែគេមិនគួរពឹងលើកត្តានេះខ្លាំងពេកទេ។ ជាទូទៅ សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា គឺជាសេដ្ឋកិច្ចដែលមានថ្លៃដើមទាប ដែលស្ថិតនៅក្នុងតំបន់មួយដែលកំពុងមានចំណាយកើនឡើង ប៉ុន្តែមានអត្រាកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ខ្ពស់។កម្ពុជា គឺជាប្រទេសមួយដែលមានទីតាំងគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ចំពោះការវិនិយោគ និងចំពោះអ្នកទិញនៅបរទេស ក្នុងការធ្វើពហុកម្មប្រភពនៃការផ្គត់ផ្គង់ និងការផលិត។ កម្ពុជា គឺជាប្រទេសដែលទទួលផលនៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មអនុគ្រោះជាច្រើន។

តាមពិតកម្ពុជាមានឧបសគ្គជាច្រើន ហើយយើងបានលើកយកបញ្ហានេះមួយចំនួនមកពិភាក្សារួចហើយនៅក្នុងជំពូកមុនៗ។ វិនិយោគិនជាច្រើន មិនមកវិនិយោគនៅប្រទេសកម្ពុជាទេ។ លើកលែងតែករណីខ្លះៗជាទូទៅ ប្រទេសកម្ពុជាមិនមានសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មជាដុំកំភួនទេ។ មានតែឧស្សាហកម្មកាត់ដេរតែប៉ុណ្ណោះ ដែលគេបានរៀបចំសម្រាប់ការនាំចេញពិតប្រាកដ។ គេពុំឃើញថា ប្រទេសកម្ពុជាមានសមត្ថភាពច្រើន ក្នុងការផលិត និងចំពោះការត្រួតពិនិត្យគុណភាពចាំបាច់សម្រាប់តភ្ជាប់ផលិតផលកម្ពុជា ឱ្យចូលទៅកាន់ទីផ្សារបរទេសឡើយ។ការវេច

ខ្ចប់ ការដាក់ផ្លាកឈ្មោះ និងការដាក់ផ្លាកសញ្ញាមានលក្ខណៈមិនគ្រប់គ្រាន់។ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ក៏មានមិន គ្រប់គ្រាន់។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការចូលជាសមាជិក WTO គ្រាន់តែអាចបញ្ជាក់បានថា ប្រទេសកម្ពុជាអាចជាផ្នែកមួយនៃសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកប៉ុណ្ណោះ។ តាមកាលវិវត្តនៃពេលវេលា ចំពោះអាជីវកម្មជាច្រើន គឺជាការកំណត់ទិសដៅយុទ្ធសាស្ត្រ និងមហិច្ឆតាសារជាថ្មី។ ការការពារមូលដ្ឋានឈរជើងនៅក្នុងទីផ្សារក្នុងប្រទេសដែលមាន ទំហំតូចចាំបាច់ត្រូវបំលែងឱ្យទៅជាយុទ្ធសាស្ត្រវិនិយោគ ដែលមានការប្រថុយប្រថានខ្ពស់ (អាចនិយាយថា ជាមួយវិនិយោគិនបរទេស) រួមផ្សំជាមួយការអភិវឌ្ឍផលិតផល និងទីផ្សារ។

ការសំរួលការលំបាកមួយចំនួន ចំពោះការប្រកួតប្រជែង

ក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង WTO មានទំនោរពីរបែងចែកពីគ្នា រវាងការប្រកួតប្រជែង "យុត្តិធម៌" និង "អយុត្តិធម៌"។ ជាងនេះទៅទៀត គេអនុវត្តរបបផ្សេងគ្នា ចំពោះផលិតផលឧស្សាហកម្ម និងផលិតផលកសិកម្ម។ រហូតមកដល់ពេលនេះ វិស័យវាយនភណ្ឌ និងវិស័យកាត់ដេរ មានវិធានពិសេសផ្ទាល់របស់ខ្លួន ដែលវិធានទាំងអស់នេះ នឹងត្រូវលុបបំបាត់នៅចុងឆ្នាំ ២០០៤។ ប្រទេសចិនស្ថិតនៅក្នុងរយៈពេលអន្តរកាល ៨ ឆ្នាំ ក្នុងនាមជាសមាជិកមួយ របស់ WTO ដែលត្រូវចំណុះល័ក្ខខ័ណ្ឌតឹងតែងជាងសមាជិកដទៃទៀត។

មធ្យោបាយដ៏ងាយមួយនៃការ ការពារពាណិជ្ជកម្ម គឺការបង្កើនពន្ធគយ។ គេក៏អាចបង្កើនពន្ធគយអតិបរមាផងដែរ។ ប៉ុន្តែ នីតិវិធីនេះមានលក្ខណៈវែងឆ្ងាយ។ នីតិវិធីនេះ អាចពាក់ព័ន្ធនឹងការចរចាដ៏តឹងតែងជាមួយដៃគូពាណិជ្ជកម្មទាំងឡាយ ដើម្បីបន្ទាបអត្រាពន្ធអតិបរមា (bound rate) លើផលិតផលដទៃទៀតត្រូវតែជាការប៉ះប៉ូវជាមួយនឹងការបង្កើនអត្រាពន្ធគយ។

នៅពេលដែលពួកគេមានជំនឿថា ចាំបាច់ត្រូវចាត់វិធានការប្រឆាំងនឹងការនាំចូល តាមធម្មតា សមាជិក WTO ពឹងផ្អែកលើមធ្យោបាយការពារពាណិជ្ជកម្មចំបងមួយ ក្នុងចំណោមមធ្យោបាយបី។ ក្នុងនោះមធ្យោបាយពីរអាចត្រូវបានចាត់ទុកថា ជាសកម្មភាពប្រឆាំងតបនឹងការប្រកួតប្រជែងដែលមានលក្ខណៈអយុត្តិធម៌។ មធ្យោបាយទីមួយ គឺការប្រើប្រាស់ពន្ធគយប្រឆាំងតបនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ។ ពន្ធទាំងនេះ គឺជាពន្ធដែលបូកបន្ថែមលើពន្ធគយដើម្បីប្រឆាំងនឹងការលក់ទំនិញថោកជាងតម្លៃធម្មតា[៧] ក៏ប៉ុន្តែការលក់ក្នុងកម្រិតថោកជាងធម្មតាពុំមែនជាបញ្ហាខុសច្បាប់នៅក្នុង WTO ឡើយ។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើអ្នកផ្គត់ផ្គង់បរទេស សម្រេចចិត្តកាត់បន្ថយថ្លៃ របស់ខ្លួនតាមធម្មតាអតិថិជននៅក្នុងទីផ្សារនាំចូលនឹងបានទទួលផលចំណេញ។ ប៉ុន្តែកិច្ចព្រមព្រៀងប្រឆាំងនឹងការលក់

---

[៧] ទំនិញដែលត្រូវបានលក់បង្ខូចថ្លៃ ជាទូទៅ គឺជាទំនិញដែលគេលក់នៅក្នុងទីផ្សារនាំចូលនៅក្នុងតម្លៃទាបជាងទីផ្សារនាំចេញ។

បង្ខូចថ្លៃរបស់ WTO (សូមអានប្រអប់ទី ១៦) ផ្តល់សិទ្ធិឱ្យរដ្ឋាភិបាលដាក់ពន្ធគយបន្ថែម ក្នុងល័ក្ខខ័ណ្ឌហ្នឹងម៉ាត់ ដើម្បីកាត់កងជាមួយនឹងឥទ្ធិពលនៃការលក់បង្ខូចថ្លៃ ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ ឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស។

ប្រអប់ទី ១៦ : វិធានរបស់ WTO ស្តីពីពន្ធប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ

វិធានរបស់ WTO ស្តីពីការដាក់ឱ្យមានពន្ធប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ មានលក្ខណៈស្មុគស្មាញណាស់។ វិធានទាំងនោះ ផ្តលដែនកំណត់សំរាប់កិច្ចការពារឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស និងចៀសវាងការរំលោភបំពាននានា។

គេអាចចាត់ទុកថា ទំនិញ "ត្រូវបានលក់បង្ខូចថ្លៃ" នៅពេលដែលថ្លៃនាំចេញមានកម្រិតទាបជាងថ្លៃលក់នៅក្នុងទីផ្សាររបស់ប្រទេសផលិត។ ប្រសិនបើគ្មានតម្រូវការក្នុងប្រទេស នោះគេអាចប្រៀបធៀបតាមបែបដទៃទៀត ឬគេអាចគណនាថ្លៃលក់ក្នុងប្រទេស "តាមការសន្មត់"។

គេអាចដាក់ឱ្យមានពន្ធប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ ប្រសិនបើ ឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស ដែលផលិតទំនិញដូចគ្នារងការប៉ះទង្គិច ឬអាចរងការប៉ះទង្គិចយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ។ ជាងនេះទៅទៀត គេត្រូវស្វែងរកចំណងទាក់ទងរវាងហេតុផលនៃការលក់បង្ខូចថ្លៃ និងផលប៉ះពាល់។

វិធានតាមនីតិវិធី ទាមទារថា នៅក្នុងការស៊ើបអង្កេតបណ្តឹងតវ៉ា អំពីការខូចខាតតាមរយៈការលក់បង្ខូចថ្លៃ ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់មានសិទ្ធិក្នុងការរៀបចំបណ្តឹងរបស់ខ្លួន រាប់ទាំងឧស្សាហកម្មនាំចេញដែលគេបានចោទប្រកាន់អំពីការលក់បង្ខូចថ្លៃផងដែរ។ ប៉ុន្តែ ឧស្សាហកម្មនាំចេញក៏មានកាតព្វកិច្ច ធ្វើសហប្រតិបត្តិការជាមួយអាជ្ញាធរស៊ើបអង្កេតផងដែរ ដោយផ្តល់ព័ត៌មានចាំបាច់ស្តីពីមូលដ្ឋាន សម្រាប់គណនាប្រាក់លំអៀងនៃការលក់បង្ខូចថ្លៃ (ផលដកនៃថ្លៃនាំចូល និងថ្លៃលក់នៅទីផ្សារក្នុងប្រទេស នៅក្នុងប្រទេសនាំចេញ)។

គេអាចដាក់វិធានការបណ្តោះអាសន្ន មុននឹងកំណត់ជាបញ្ចប់ នៃការលក់បង្ខូចថ្លៃ និងប្រាក់លំអៀងនៃការលក់បង្ខូចថ្លៃ សម្រាប់អ្នកនាំចេញផលិតផលពាក់ព័ន្ធនីមួយៗ។ អ្នកផ្គត់ផ្គង់អាចចៀសវាងការបង់ពន្ធ ប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ ដោយយល់ព្រមបង្កើនថ្លៃនាំចេញរបស់ខ្លួន។ ប្រសិនបើមានការដាក់ឱ្យជាប់ពន្ធជាក់លាក់ គេគប្បី ពិនិត្យមើលពន្ធទាំងនោះសាឡើងវិញ។ ប្រយោគចុងក្រោយចែងថា ពន្ធប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃត្រូវចប់ជា ស្វ័យប្រវត្តិនៅក្នុងរយៈពេលប្រាំឆ្នាំក្រោយ។

ទម្រង់មួយទៀតនៃការប្រកួតប្រជែង ដែលមានលក្ខណៈអយុត្តិធម៌ គឺការប្រើប្រាស់ការឧបត្ថម្ភធន នៅក្នុងប្រទេសនាំចេញ។ នៅក្នុង WTO គេហាមឃាត់ការឧបត្ថម្ភធនដោយផ្ទាល់ ដល់ការនាំចេញទំនិញឧស្សាហកម្ម ទោះបីជាគេមិនទាន់បានហាមឃាត់ការផ្តល់ការឧបត្ថម្ភធនចំពោះទំនិញកសិកម្មក៏ដោយ។ គេអនុញ្ញាតឱ្យមានការ

ឧបត្ថម្ភធនចំពោះប្រភេទដទៃទៀត ដែលគោរពតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌមួយចំនួន រួមមានការឧបត្ថម្ភធនដែលមានជាទូទៅនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច ហៅថាការឧបត្ថម្ភធនមិនជាក់លាក់។ ម៉្យាងវិញទៀត ការឧបត្ថម្ភធនទាំងនោះពុំមែនសំដៅទៅលើឧស្សាហកម្ម ឬក្រុមហ៊ុនជាក់លាក់ណាមួយឡើយ (សូមអានប្រអប់ទី ១៧)។

ប្រអប់ទី ១៧ : ការឧបត្ថម្ភធន និងពន្ធទប់ទល់

ការឧបត្ថម្ភធនដោយផ្ទាល់អាស្រ័យលើលទ្ធផលនៃការនាំចេញផលិតផល និងការរួចពន្ធទាក់ទងនឹងការនាំចេញត្រូវបានហាមឃាត់។ គប្បីបំបាត់ចោលនូវការឧបត្ថម្ភធនទាំងអស់នេះ ពុំនោះសោតទេ ការអនុវត្តបែបនោះនឹងអាចប្រឈមមុខនឹងប្រព័ន្ធដោះស្រាយវិវាទរបស់ WTO។

ជាគោលការណ៍ គេអាចអនុញ្ញាតឱ្យមានការឧបត្ថម្ភធនដទៃទៀត។ ប៉ុន្តែគេអាចចែកការឧបត្ថម្ភធនជាពីរប្រភេទ: ការឧបត្ថម្ភធនដែល "អាចចោទប្រកាន់បាន" និងការឧបត្ថម្ភធនដែល "មិនអាចចោទប្រកាន់បាន"។ ការឧបត្ថម្ភធនដែលមិនអាចចោទប្រកាន់បាន រួមមានការឧបត្ថម្ភធន "មិនជាក់លាក់" ដែលជាទូទៅ មាននៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច ហើយមិនផ្តល់អំណោយផលចំពោះឧស្សាហកម្មណាមួយ ឬក្រុមហ៊ុនណាមួយទេ។ ក្រៅពីនេះ ការផ្តល់ជំនួយឧបត្ថម្ភគាំទ្រចំពោះតំបន់ដែលគ្មានលក្ខណៈអំណោយផល ឬការផ្តល់ជំនួយដល់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ផ្នែកឯកជន និងការគាំទ្រចំពោះការវិនិយោគលើមធ្យោបាយផលិតកម្មដែលមិនធ្វើឱ្យ មានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានដល់បរិស្ថាន ក៏ទំនងជាមិនអាចចោទប្រកាន់បានដែរ។

ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើការឧបត្ថម្ភធនមួយមានលក្ខណៈជាក់លាក់ចំពោះឧស្សាហកម្មមួយ ក្រុមហ៊ុនមួយ ឬក្រុមមួយនៃសហគ្រាសនោះ គេអាចចោទប្រកាន់បាន។ ប្រការនោះមានន័យថា សមាជិក WTO អាចប្រឈមមុខទល់នឹងការឧបត្ថម្ភធននោះ នៅក្នុងវិធានដោះស្រាយវិវាទ ឬប្រសិនបើមានផលប៉ះទង្គិចធ្ងន់ធ្ងរ ចំពោះឧស្សាហម្មក្នុងប្រទេស នោះត្រូវដាក់ឱ្យមានពន្ធទប់ទល់។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌ និងនីតិវិធីដែលមាននៅក្នុង "កិច្ចព្រមព្រៀងឧបត្ថម្ភធន" របស់ WTO សម្រាប់ដាក់ឱ្យមានពន្ធទប់ទល់លើទំនិញនាំចូល ដែលបានទទួលការឧបត្ថម្ភធន មានលក្ខណៈដូចគ្នាយ៉ាងច្រើន ធៀបនឹងការដាក់ឱ្យមានពន្ធប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃដែរ (សូមអានប្រអប់ទី ១៥)។ បញ្ហាគន្លឹះគឺថា នៅពេលមានការហាមឃាត់ចំពោះការឧបត្ថម្ភធន តើការឧបត្ថម្ភធននោះជា "ការឧបត្ថម្ភធនដែលអាចចោទប្រកាន់បាន" ឬជា "ការបំពេញខាតដែលមិនអាចចោទប្រកាន់បាន"។ បន្ទាប់មកមានការចាំបាច់ ក្នុងការកំណត់ថា តើការឧបត្ថម្ភធនលើទំនិញនាំចូល ធ្វើឱ្យខូចខាតដល់ឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេសដែលផលិតផលិតផលដូចគ្នា ដែរឬទេ? គឺនៅពេលនោះហើយដែលគេអាចគណនា និងដាក់ឱ្យមានពន្ធទប់ទល់។

មានការឧបត្ថម្ភធនមួយចំនួនដែលស្ថិតនៅចន្លោះប្រភេទទាំងពីរនេះ ហើយការឧបត្ថម្ភធនទាំងនោះ អាចប្រឈមមុខនៅក្នុង WTO ។ ផលិតផលដែលទទួលផលពីការឧបត្ថម្ភធន ដែលអាចចោទប្រកាន់បានទាំងនេះ ក៏អាចរងការពិន័យនៅក្នុងទីផ្សារនាំចូល តាមរយៈពន្ធទប់ទល់ ដែលបន្ថែមទៅលើពន្ធគយធម្មតាផងដែរ ។ ពន្ធទប់ទល់គប្បីកាត់កងជ្រះស្រឡះ នូវឥទ្ធិពលនៃការឧបត្ថម្ភធន លើការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារនាំចូល ។ វិធានសម្រាប់ដាក់ឱ្យមានពន្ធទាំងនេះ មានចែងនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ។

មានការការពារតិចតួចទប់ទល់នឹងការប្រកួតប្រជែងដែលមានលក្ខណៈយុត្តិធម៌

មធ្យោបាយការពារពាណិជ្ជកម្មចំបងទីបី គឺវិធានការការពារ ។ កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីពីការ ការពារ (សូមអានប្រអប់ ១៨) អនុវត្តចំពោះទំនិញដែលអាចធ្វើពាណិជ្ជកម្មក្នុងលក្ខណៈយុត្តិធម៌ ប៉ុន្តែទំនិញ ទាំងនោះកើនឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅក្នុងទីផ្សារ ហើយទំនិញទាំងនោះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ ដល់ទំនិញក្នុងប្រទេសដែលគេមិនបានរំពឹងទុកជាមុន ឬពុំនោះសោត ទំនិញនោះធ្វើឱ្យមានការគំរាមកំហែងចំពោះឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស ។ វិន័យ ក្នុងការប្រើប្រាស់នូវវិធានការការពារមានលក្ខណៈហ្មត់ចត់ណាស់ ហើយពន្ធគយ ឬកូតា គ្រាន់តែជាមធ្យោបាយ បណ្តោះអាសន្នតែប៉ុណ្ណោះ ។

ប្រអប់ទី ១៨ : ការប្រើប្រាស់វិធានការការពារ

រដ្ឋាភិបាលអាចដាក់ឱ្យមានវិធានការការពារ ដែលជាធម្មតា គេដាក់ឱ្យមានពន្ធគយ ប៉ុន្តែគេក៏អាចដាក់កូតាផងដែរ នៅពេលដែលគេអាចកំណត់ថា ទំនិញនាំចូលកើនឡើងក្នុងល្បឿនមួយដែលបង្ក ឬដែលគំរាមកំហែងឱ្យមានការប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរចំពោះផលិតករក្នុងប្រទេស ។

ភាគីពាក់ព័ន្ធទាំងអស់គួរមានលទ្ធភាពបង្ហាញទស្សនៈរបស់ខ្លួន នៅក្នុងការស៊ើបអង្កេតមួយ ហើយគួរពិចារណាអំពីផលប្រយោជន៍របស់សាធារណៈជនទូទៅ ដូចជាពិចារណាអំពីផលប៉ះពាល់របស់វា មកលើថ្លៃទំនិញប្រើប្រាស់ជាដើម ។ ប្រសិនបើមានការដាក់វិធានការ នោះចាំបាច់ត្រូវទាមទារឱ្យឧស្សាហកម្មដែលទទួលការការពារ កែតម្រូវតាមបរិយាកាសដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ក្រោយពេលលុបបំបាត់ការការពារ ។ តាមធម្មតា គេដាក់វិធានការការពារសម្រាប់រយៈពេលបួនឆ្នាំ ។ គេអាចអូសបន្លាយរយៈពេលនេះ ដល់ប្រាំបីឆ្នាំ ឬដប់ឆ្នាំ សម្រាប់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ។

ប្រសិនបើមានការកាត់បន្ថយកូតា គេគប្បីបែងចែកកូតាទាំងនោះតាមបែប ដែលគ្មានការរើសអើង ចំពោះ ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់នានា។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើការនាំចូលពីប្រទេសមួយ ឬពីប្រទេសច្រើន កើនឡើងដោយគ្មានតុល្យភាព នោះគេអាចដាក់កំហិតដោយប្រើរូបភាពកូតា ចំពោះប្រទេសទាំងនោះតែប៉ុណ្ណោះ។

គេតម្រូវឱ្យប្រទេសមួយដែលដាក់វិធានការការពារ ផ្តល់ផលប្រយោជន៍ពាណិជ្ជកម្ម ដែលមានលក្ខណៈជា សំណងប៉ះប៉ូវ ដល់ប្រទេសដែលរងគ្រោះ។ ក្នុងករណីដែលគ្មានការឯកភាពគ្នាលើសំណង ប្រទេសនាំចេញមាន សិទ្ធិតិចតួច ក្នុងការដកផលប្រយោជន៍ពាណិជ្ជកម្ម ចេញពីប្រទេសនាំចូល។

តាមធម្មតា ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍមិនគប្បីទទួលវិធានការការពារឡើយ ប្រសិនបើចំណែកនៃទីផ្សារពាក់ព័ន្ធរបស់ពួកគេ នៅក្នុងប្រទេសនាំចេញមានទំហំតិចជាង ៣%។

នៅខណៈដែលប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ កំពុងតែបង្កើនការប្រើប្រាស់មធ្យោបាយទាំងនេះ ចំណាយរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការស្វែងរកនូវមធ្យោបាយទាំងនេះ និងចំណាយរបស់រដ្ឋាភិបាលក្នុងការដាក់ចេញនូវមធ្យោបាយទាំងនេះ អាចមានកម្រិតខ្ពស់យ៉ាងខ្លាំង។ ជារឿយៗ នៅក្នុង WTO គេចាំបាច់ត្រូវការពារមធ្យោបាយទាំងនោះ ព្រោះវាជាមធ្យោបាយដែលច្រើនតែត្រូវប្រឈមមុខនឹងការប្តឹងផ្តល់ តាមរយៈបណ្តឹងដោះស្រាយវិវាទ។ នៅក្នុងប្រទេសក្រីក្រ ជានិច្ចកាល គេត្រូវគិតអំពីផលប្រយោជន៍របស់អតិថិជន ធានាឱ្យពួកគេមានលទ្ធភាពទិញទំនិញក្នុងតម្លៃថោក។

នៅក្នុងការចរចាចូលជាសមាជិក WTO ប្រទេសកម្ពុជាបានប្រាប់សមាជិកដទៃទៀតថា កម្ពុជាមានបំណងដាក់ឱ្យមានច្បាប់ បទបញ្ញត្តិ និងយន្តការចាំបាច់នានា សម្រាប់ប្រើប្រាស់វិធានការប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ វិធានការទប់ទល់ និងវិធានការការពារនៅអនាគត។ ប៉ុន្តែការតាក់តែងច្បាប់នេះ នៅមិនទាន់ដាក់ជូនសភាជាតិអនុម័តនៅឡើយទេ។

ឧបសម្ព័ន្ធ ក១

កសិអាជីវកម្មៈ ទូទៅ

ប្រទេសកម្ពុជាមានធនធានកសិកម្មជាច្រើន និងមានសក្តានុពល ក្នុងការប្រែក្លាយធនធានទាំងនេះឱ្យទៅជាអាជីវកម្មសម្រាប់នាំចេញដ៏ជោគជ័យ។ សម្រាប់ផលិតផលសំខាន់ៗមួយចំនួន ការបាត់បង់គុណភាពនៃទំនិញកសិកម្ម ដោយសារការរត់ពន្ធ គឺជាបញ្ហាចំពោះមុខដ៏ធំបំផុត។ ចំណាយក្នុងប្រទេសខ្ពស់ ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមិនល្អ អប្រសិទ្ធភាពផ្នែករដ្ឋបាល និងកង្វះការវិនិយោគលើសមត្ថភាពកែច្នៃ ទាំងអស់នេះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ពាណិជ្ជកម្មផ្លូវការ។ កសិករ និងអ្នកលក់ដុំច្រើនតែប្រកាន់យកជម្រើសដែលងាយស្រួលបំផុត គឺលក់ផលិតផលឱ្យពាណិជ្ជករមកពីទីផ្សារជិតខាង ដែលមានលទ្ធភាពរ៉ាប់រងចំណាយក្រៅផ្លូវការក្នុងការបញ្ជូនទំនិញចេញពីកម្ពុជា ដើម្បីកែច្នៃ និងលក់ជាបន្ត។ កំណែទម្រង់ច្បាប់ ដែលសមាជិកភាពក្នុងអង្គការ WTO តម្រូវឱ្យមាន និងលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារក្នុងលក្ខណៈអនុគ្រោះ អាចកែលំអស្ថានភាពនេះ។ ប៉ុន្តែ បរិយាកាសធ្វើពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក កំពុងត្រូវបានកែលំអជាបណ្តើរៗប៉ុណ្ណោះ ដោយយោងតាមវិធានរបស់ WTO។ ដើម្បីចាប់យកឧត្តមភាពនៃឱកាសថ្មីៗ ចាំបាច់ត្រូវយល់ដឹងអំពីរបាំងពន្ធគយខ្ពស់ ភាពស្មុគស្មាញនៃរបបកូតា និងល័ក្ខខ័ណ្ឌតម្រូវឱ្យមានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ។ ក្រុមកសិអាជីវកម្ម គួរពិនិត្យឱ្យបានហ្មត់ចត់ចំពោះសក្តានុពលនៃកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) ដើម្បីកែលំអល័ក្ខខ័ណ្ឌជាបន្ថែមទៀត។

ឧបសម្ព័ន្ធ ក២-ក៨ ពិភាក្សាអំពីឱកាសនានា សម្រាប់ផលិតផលកសិអាជីវកម្មមួយចំនួន។ ប្រធានបទរួមគឺ WTO អាចជួយបាន ប៉ុន្តែឥទ្ធិពលរបស់ WTO ក្នុងរយៈពេលដំបូង មានតិចតួចប៉ុណ្ណោះ។ ជោគជ័យ នឹងពឹងផ្អែកយ៉ាងខ្លាំងទៅលើការផ្លាស់ប្តូរធំៗ អំពីឥរិយាបថពាណិជ្ជកម្មប្រពៃណី និងកិច្ចប្រតិបត្តិផ្នែកអាជីវកម្ម។

មតិយោបល់អំពីកសិអាជីវកម្មខាងក្រោមនេះ ជាទូទៅ ពាក់ព័ន្ធទៅនឹងបញ្ហា ៣ យ៉ាងៈ ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មមិនផ្លូវការ និងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មដោយខុសច្បាប់ ភាពប្រកួតប្រជែង គុណភាព ព្រមទាំងរបៀប ដែល WTO អាចធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ដល់ប្រតិបត្តិការនីមួយៗ។ ឧបសម្ព័ន្ធនេះក៏រៀបរាប់លំអិតបន្ថែមទៀត អំពីវិធីអនុវត្តវិធានរបស់ WTO ចំពោះការធ្វើកសិកម្មនៅទូទាំងពិភពលោក និងអំពីវិធីចរចាក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន នៅក្នុង "កិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha)" អាចមានសារៈប្រយោជន៍ចំពោះប្រទេសកម្ពុជា។

ផ្នែកមិនផ្លូវការៈ ការបាត់បង់សក្តានុពលនាំចេញ ដោយសារការរត់ពន្ធ

បញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខធ្ងន់ធ្ងរបំផុត ចំពោះវិស័យកសិកម្មនៅកម្ពុជា គឺការបាត់បង់យ៉ាងច្រើននូវទំនិញកសិកម្មដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ដោយសារការរត់ពន្ធ។ វត្ថុធាតុដើមនៃវិស័យនាំចេញដែលមានតម្លៃខ្ពស់ កំពុងតែបាត់បង់ ដោយសារមូលហេតុសាមញ្ញមួយចំនួនៈ បណ្តាប្រទេសជិតខាងមានសមត្ថភាពកែច្នៃមុខទំនិញជាច្រើន ហើយប្រទេសទាំងនោះ ច្រើនជួបបញ្ហាកង្វះវត្ថុធាតុដើម ចំណែកឯ សេវានគរបាល និងសេវាគយ នៅតាមព្រំដែនពុំមានភាពរឹងមាំ និងងាយពាក់ព័ន្ធជាមួយការអនុវត្តនីតិវិធី និងការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ។

ចំណាយ និងបន្ទុកផ្នែករដ្ឋបាលនៃការនាំចេញផ្លូវការ មានកម្រិតខ្ពស់ហួស។ អាស្រ័យហេតុនេះ ពុំមានអ្វីដែលត្រូវភ្ញាក់ផ្អើលទេ ដែលថាកសិករ និងអ្នកលក់ដុំកម្ពុជាជាច្រើនចូលចិត្តប្រើមធ្យោបាយពាណិជ្ជកម្ម មិនផ្លូវការ។ ឧទាហរណ៍ អ្នកកែច្នៃអង្ករ សណ្តែកសៀង គ្រាប់ល្ង ឬគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅប្រទេសវៀតណាម ត្រៀមជាស្រេចក្នុងការបញ្ជូនទូក ឬរថយន្តដឹកទំនិញមកកាន់កម្ពុជា ដើម្បីប្រមូលទិញ ទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់ ហើយរ៉ាប់រងរាល់ចំណាយក្រៅផ្លូវការ ក្នុងការដឹកជញ្ជូនទំនិញឆ្លងដែនទៅកាន់ប្រទេសរបស់ខ្លួន។

អ្នកកែច្នៃនៅប្រទេសជិតខាង មានសេចក្តីរីករាយ ក្នុងការផ្តល់ថ្លៃខ្ពស់ចំពោះវត្ថុធាតុដើម។ ប៉ុន្តែ ពួកគេបានធានាច្រកផ្លូវទៅកាន់វត្ថុធាតុដើមដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ដែលក្រោយពីកែច្នៃរួច អាចលក់បានតម្លៃខ្ពស់នៅក្នុងទីផ្សារក្នុងប្រទេស និងនៅទីផ្សារនាំចេញរបស់ពួកគេ។ ជារឿយៗ ពលរដ្ឋកម្ពុជាត្រូវបង់ថ្លៃខ្ពស់ ចំពោះផលិតផលនាំចូល ដែលមានដើមកំណើតចេញពីផលិតផលដែលដាំនៅតាមស្រែចំការ របស់ប្រទេសខ្លួនទៅវិញ។ ការបាត់បង់ផលិតកម្មកសិកម្ម ដោយសារការរត់ពន្ធ និងដោយសារអំពើពុករលួយ ដែលបង្កការលំបាកក្នុងការកាត់បន្ថយចំណាយផលិតកម្ម និងលំបាកដល់ការនាំចេញ។

បញ្ហាទាំងនេះ គឺជាឧបសគ្គមួយយ៉ាងធំ ចំពោះប្រទេសមួយដែលចូលជាសមាជិក WTO ដោយយល់ឃើញថា គេនឹងក្លាយទៅជាតួអង្គមួយតូច ប៉ុន្តែមានទទួលជោគជ័យ នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មពិភពលោក។ ប្រទេសកម្ពុជាអាចនឹងស្ថិតនៅ ជាផ្នែកមួយនៃខ្សែច្រវាក់ផលិតកម្ម/ខ្សែច្រវាក់ទីផ្សារ ដែលទីបំផុតផលិតផលត្រូវបានគេនាំចេញពីប្រទេសថៃ វៀតណាម ឬចិនទៅវិញ។ ទោះបីជាករណីនេះកើតមានក៏ដោយ ផលិតផលកសិអាជីវកម្មកម្ពុជា គួរមានតម្លៃសមរម្យ។ ក្នុងរយៈពេលវែង មុខទំនិញស្បៀងអាហាររបស់កម្ពុជា ចាំបាច់ត្រូវមានការទទួលស្គាល់នៅក្នុងទីផ្សារអន្តរជាតិ ថាជាផលិតផលដែលមានគុណភាព ដែលកសិករ និងអ្នកកែច្នៃនៅកម្ពុជា អាចលក់ក្នុងតម្លៃសមស្រប។

ជំពូកខាងដើមបានពិភាក្សាអំពីមុខងារដែលអង្គការ WTO អាចបំពេញ ក្នុងការជំរុញឱ្យមានកំណែទម្រង់ផ្នែកស្ថាប័ន និងតម្លាភាពនៅក្នុងបទបញ្ញត្តិពាណិជ្ជកម្មនានា។ រដ្ឋាភិបាលមានកម្មវិធីថ្មីៗ ក្នុងបំណងលុបបំបាត់អំពើរត់ពន្ធ។ កំណែទម្រង់គយទាមទារពេលវេលាវែង ប៉ុន្តែអាចទទួលនូវការលើកទឹកចិត្ត និងការឧបត្ថម្ភគាំទ្រពីសំណាក់ទីភ្នាក់ងារអន្តរជាតិ។ វិធានថ្មីៗ ស្តីពីការសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ដែលកំពុងចរចានៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុង ដូហា (Doha) អាចជួយបន្ថែមទៀតចំពោះកំណែទម្រង់នោះ (សូមអានជំពូកទី ៤)។

នៅទីបញ្ចប់ចាំបាច់ត្រូវតែធ្វើឱ្យកសិករកម្ពុជាទទួលស្គាល់ថា ពួកគេនឹងមានជីវភាពធូធារ តាមរយៈការប្រមូលផ្តុំ និងរកទីផ្សារផលិតផលរបស់ខ្លួនតាមបណ្តាញផ្លូវការ ជាជាងបណ្តាញមិនផ្លូវការ។

ការចំណាយនានា នៃការវិនិយោគ និងចមធ្យោបាយផលិតកម្ម

ទោះបីជាមាន ឬគ្មានអំពើរត់ពន្ធក្តី នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា នៅតែគ្មានការកែច្នៃវត្ថុធាតុដើមឡើយ ព្រោះប្រទេសនេះមានសមត្ថភាពបន្តិចបន្តួចតែប៉ុណ្ណោះ។ ការវិនិយោគនៅមានកម្រិតទាបយ៉ាងខ្លាំង។ បច្ចុប្បន្ននេះ សមត្ថភាពដែលមាន ច្រើនបានទទួលហិរញ្ញវត្ថុដោយផ្ទាល់ពីម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ និងពីម្ចាស់រោងចក្រទាំងឡាយ។ ដោយហេតុថា សេវាហិរញ្ញវត្ថុមានលក្ខណៈមិនគ្រប់គ្រាន់ និងតម្រូវឱ្យមានការចំណាយខ្ពស់ កសិករតែងជួបការលំបាកក្នុងការរកហិរញ្ញវត្ថុ ឬពុំមានលទ្ធភាពទាល់តែសោះក្នុងការរកហិរញ្ញវត្ថុ សូម្បីតែសម្រាប់ការវិនិយោគតិចតួចដែលចាំបាច់សម្រាប់បង្កើនទិន្នផល ឬសម្រាប់ធ្វើពហុវប្បកម្មលើដំណាំថ្មីៗក្តី។ ប្រាក់កម្ចីនៃធនាគារពាណិជ្ជកម្ម ប្រសិនបើអាចរកបាន គេត្រូវបង់ការប្រាក់ពី ១២-២៤% ក្នុង១ឆ្នាំ ឯអត្រាការប្រាក់ សម្រាប់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ និងប្រាក់កម្ចីក្រៅផ្លូវការវិញ អាចឡើងដល់ទៅ ៥០%។ ជំពូកទី ៦ ពន្យល់អំពីសក្តានុពលនៃផលប៉ះពាល់របស់ WTO មកលើបរិយាកាសវិនិយោគ រួមមានផលប៉ះពាល់មកលើផ្នែកសេវាហិរញ្ញវត្ថុ ផងដែរ។ ក្នុងរយៈពេលខ្លី គេចាំបាច់ត្រូវស្វែងរកមធ្យោបាយថ្មីៗ សម្រាប់បង្កើនទុន។ ប៉ុន្តែ ឧបសគ្គចំបងមួយ ក្នុងការធានាសុវត្ថិភាព ចំពោកការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុ នៅកម្ពុជា គឺអវត្តមាននៃកម្មសិទ្ធិដីធ្លីសម្រាប់កសិករ។

ការវិនិយោគក្នុងប្រទេសលើវិស័យកសិអាជីវកម្ម អាចនឹងទទួលបានការស្វាគមន៍។ ប៉ុន្តែគួរឱ្យសោកស្តាយថ្លៃចំណាយនៃអាជីវកម្មនៅកម្ពុជាធ្វើឱ្យវិនិយោគិនបាក់ទឹកចិត្ត ដូចបានបង្ហាញនៅក្នុងការសិក្សាអំពី "ខ្សែច្រវាក់តម្លៃមួយចំនួន"។ ឧទាហរណ៍ បញ្ហាសម្រាប់អ្នកកែច្នៃ គឺថ្លៃប្រេងឥន្ធនៈ និងថ្លៃអគ្គិសនីមានកម្រិតថ្លៃហួស។ បញ្ហាសម្រាប់កសិករ គឺទំនិញនាំចូលស្របច្បាប់ទាំងឡាយ ក៏ដូចជាកត្តាផលិតកម្មដទៃទៀត ដែលរួមមាន គ្រាប់ពូជ ជីគីមី ថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត មានតម្លៃខ្ពស់ហួសហេតុ។ ដូចនេះហើយ ទើបគេរត់ពន្ធទំនិញទាំងនោះ។

ថ្លៃគ្រឿងចក្រកសិកម្មធម្មតាក៏ខុសគ្នាយ៉ាងច្រើន បើធៀបនឹងគូប្រជែងនៅបណ្តាប្រទេសជិតខាងផងដែរ។ ពន្ធគយសម្រាប់ត្រាក់ទ័រ និងម៉ាស៊ីនដើរដោយម៉ាស៊ូតមានកម្រិតទាបជាបង្គួរ។ ប៉ុន្តែគ្រឿងបន្លាស់ចំពោះមុខទំនិញដដែលនេះអាចជាប់ពន្ធគយទ្វេដង ហើយជាប់ "អាករពិសេស" ២៥% បន្ថែមទៀត។ ពន្ធផ្លូវការសរុប ដែលគេយកនៅតាមព្រំដែនអាចឡើងដល់ ៥០% បើគិតបញ្ចូលទាំងតម្លៃអាករបន្ថែម (VAT) ផង។ តាមធម្មតា ពន្ធប្រភេទនេះទាំងឡាយ គួរត្រូវបញ្ចប់ព្រមពេលគ្នានឹងការចូល WTO។ ប៉ុន្តែការរក្សាពន្ធគយខ្ពស់ដែលត្រូវបានហាមឃាត់ចំពោះគ្រឿងបន្លាស់នៅតែជាបញ្ហាដដែល ប្រសិនបើគ្មានកំណែទម្រង់ពន្ធគយ ជាបន្ថែមនោះទេ។ បច្ចុប្បន្ន គេរត់ពន្ធគ្រឿងបន្លាស់មកពីប្រទេសវៀតណាម ប៉ុន្តែពន្ធគយចំពោះគ្រឿងបន្លាស់នៃម៉ាស៊ីនម៉ាស៊ូតដូចគ្នា ដែលចូលមកពីចិន និងជប៉ុន អាចមានកម្រិតពី ៥-២០%។

បញ្ហាកំណត់តម្លៃគិតពន្ធ របស់គយចំពោះការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមកសិកម្ម និងការនាំចូលគ្រឿងចក្រ ក៏ជាចំណោទទូទៅផងដែរ។ ជួនកាលគេកំណត់តម្លៃគិតពន្ធតាមការនឹកឃើញ និងមានលក្ខណៈតឹងតែងចំពោះក្រុមហ៊ុននាំចូលដដែល ទោះបីជាមានការបញ្ជូនទំនិញខុសជើងគ្នាក្តី។ ចំណោរតទៅការអនុម័តវិន័យនានារបស់ WTO (សូមអានជំពូកទី ៥) នឹងដោះស្រាយនូវបញ្ហាទាំងនេះបាន។

អាករលើតម្លៃបន្ថែម (VAT) ក៏បង្កើតជាបញ្ហាសម្រាប់ការវិនិយោគលើរោងចក្រកែច្នៃផងដែរ។ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុមានកាតព្វកិច្ចបង្វែរអាករលើតម្លៃបន្ថែម លើការនាំចូលគ្រឿងចក្រក្នុងរយៈពេល ៣ ខែ ដោយគិតពីពេលនាំចូល ប៉ុន្តែជានិច្ចជាកាល គេពុំបានអនុវត្តតាមការកំណត់នេះឡើយ។

គុណភាព និងតម្រូវការនៃទីផ្សារនាំចេញ

តាមការពន្យល់នៅជាបន្ត នៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធនេះ អង្គការ WTO អាចការពារក្រុមហ៊ុននាំចេញរបស់កម្ពុជាឱ្យទប់ទល់នឹងការប្រើប្រាស់បទដ្ឋានសុវត្ថិភាពចំណីអាហារបែបរំលោភ នៅតាមទីផ្សារបរទេសទាំងឡាយ។ ប៉ុន្តែប្រការនេះពុំមានន័យថា ការរំពឹងទុកអំពីគុណភាពរបស់អ្នកទិញនៅតាមទីផ្សារធំៗ ពុំមានកម្រិតខ្ពស់នោះទេ។

ប្រទេសកម្ពុជាអាចផលិតកសិផល ដែលមានចំណាត់ថ្នាក់លេខ ១។ តាមរយៈការវិនិយោគ និងការកាត់បន្ថយការរត់ពន្ធយ៉ាងច្រើន ប្រទេសកម្ពុជាអាចមានសមត្ថភាពបំពេញតាមតម្រូវការ ដែលត្រូវគ្នាជាមួយនឹងមូលដ្ឋានទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្ម សម្រាប់កិច្ចសន្យារយៈពេលវែង។ ផលិតករពិតប្រាកដនៅកម្ពុជា កំពុងអនុវត្តរួចហើយនូវវិធីសាស្ត្រត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងកម្មវិធីជំនួយបច្ចេកទេស ឬមានគំរោងកែលំអបទដ្ឋាននានា។

អតិថិជននៅសហរដ្ឋអាមេរិក សហភាពអឺរ៉ុប ជប៉ុន និងទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើនដទៃទៀត បានទាមទារកាន់តែខ្លាំង នូវចំណីអាហារ "ដែលមានសុវត្ថិភាព" គ្មានជាតិពុលនៅក្នុងនោះ ហើយបានទទួលការការពារសមស្រប ប្រឆាំងនឹងជំងឺ និងការទុកដាក់មិនត្រឹមត្រូវ។ ពួកគេក៏ចង់បានផងដែរ នូវផលិតផលដែលមិនជាប់ពាក់ព័ន្ធនឹងភាពសាហាវព្រៃផ្សៃចំពោះសត្វពាហនៈ ឬមិនបំផ្លាញបរិស្ថានដើម្បីផលិត។ ពួកគេជាច្រើនត្រៀមលក្ខណៈជាស្រេច ក្នុងការបង់ថ្លៃខ្ពស់ សម្រាប់ការបរិភោគផលិតផល "ដែលដាំដោយប្រើជីធម្មជាតិ" (ទោះបីជាស្បៀងអាហារបែបនេះ ជានិច្ចជាកាល ពុំមែនសុទ្ធតែមានរសជាតិឆ្ងាញ់ក្តី)។

ទាក់ទងនៅនឹងបញ្ហានេះ កម្ពុជាអាចមានឧត្តមភាពជាងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដទៃទៀត។ ព្រោះមានអ្នកផ្គត់ផ្គង់តិចតួចបំផុតដែលអាចធ្វើដូច្នេះបាន។ កសិករមានទំនោរមិនប្រើប្រាស់ជីគីមី ឬថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិតឡើយ។ ដោយមានការតាមដាន និងបញ្ជាក់បានសមស្រប ផលិតផលរបស់កសិករកម្ពុជាមានសក្តានុពលក្នុងការដាក់លក់ ជា ផលិតផលដែលដាំដោយប្រើជីធម្មជាតិ ហើយនឹងលក់បានថ្លៃខ្ពស់ជាបន្ថែម ដោយសារមានរស់ជាតិឆ្ងាញ់។ ប្រការនេះពុំមានន័យថា ផលិតផលទាំងនោះទំនងជាមានចំណែកធំមួយនៃទំនិញនាំចូលនៅក្នុងទីផ្សារណាមួយឡើយ ប៉ុន្តែកិច្ចការនេះ ពិតជាបើកឱកាសឱ្យមានការធានានូវមូលដ្ឋានសម្រាប់ទីផ្សារដែលមានតម្លៃខ្ពស់។

ប្រការនេះក៏អាស្រ័យផងដែរលើការរកទីផ្សារ ការវេចខ្ចប់ ការដឹកជញ្ជូនជាក់ស្តែង និងការរក្សាទុកនូវផលិតផលងាយខូចគុណភាព។ ប្រទេសកម្ពុជាមានសមត្ថភាពតិចតួច ក្នុងការវេចខ្ចប់ឱ្យត្រូវតាមបទដ្ឋានដែលគេទាមទារនៅក្នុងទីផ្សារទំនើប។ ជាងនេះទៅទៀត ប្រទេសកម្ពុជាគ្មានឃ្លាំងត្រជាក់ធំៗឡើយ ហើយក៏គ្មានការដឹកជញ្ជូនដែលបំពាក់ដោយឧបករណ៍បញ្ចុះសីតុណ្ហភាពនៅក្រៅទីក្រុងភ្នំពេញ និងទីក្រុងព្រះសីហនុ (ដែលតម្រូវឱ្យមានការលើកកំពស់)ដែរ។ ការវិនិយោគក្នុងប្រទេស ដើម្បីបង្កើតហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធបែបនេះ អាចមានប្រភពមកពីការរកទីផ្សារកម្ពុជាសម្រាប់រយៈពេលវែង ក្នុងឋានៈជាអ្នកផលិតស្បៀងអាហារមានគុណភាពខ្ពស់។

ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មពិភពលោក: អយុត្តិធម៌ ប៉ុន្តែកំពុងរងការកែលំអ

តាមធម្មតា នៅពេលដែលឱកាសសម្រាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មទំនិញឧស្សាហកម្ម មានលក្ខណៈច្បាស់លាស់ ហើយការប្រកួតប្រជែងមានលក្ខណៈយុត្តិធម៌ជាបង្គួរនោះ គេមិនអាចនិយាយបែបនេះចំពោះពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មឡើយ។ ជាទូទៅ របាំងចូលទៅកាន់ទីផ្សារមានកម្រិតខ្ពស់ ការឧបត្ថម្ភធននៅប្រទេសរីកចម្រើន បានបង្កឱ្យមានផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានយ៉ាងខ្លាំងចំពោះទីផ្សារ ហើយឱកាសនាំចេញសម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ស្បៀងអាហារ ក៏ត្រូវគោរពតាម បទដ្ឋានសុវត្ថិភាពដែលកាន់តែស្មុគស្មាញដែរ។

បញ្ហាសំខាន់គឺថា ក្នុងរយៈពេលជិត ៥0ឆ្នាំ ទំនិញកសិកផលមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលទៅក្នុងវិន័យធម្មតា របស់អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកឡើយ។ អង្គការ GATT ដែលជាអង្គការដើមរបស់ WTO រក្សាទុក ល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេសមួយចំនួន ដែលបានអនុញ្ញាតឱ្យមានកំណើនលើការឧបត្ថម្ភធន និងមានការការពារទីផ្សារ យ៉ាងច្រើន ដែលមិនអាចប៉ាន់ប្រមាណទុកជាមុនបាន។ លទ្ធផល គឺធ្វើឱ្យទីផ្សារពិភពលោកមានលក្ខណៈ សិប្បនិម្មិតទាំងស្រុង ចំពោះផលិតផលសំខាន់ៗជាច្រើន។

វិធានពិសេសទាំងនេះបានអនុញ្ញាតឱ្យសហគមន៍អឺរ៉ុប បង្កើតប្រព័ន្ធស្មុគស្មាញរបស់ខ្លួន សម្រាប់ការពារ ទីផ្សារ ការឧបត្ថម្ភធនចំពោះកសិករក្នុងប្រទេស និងការឧបត្ថម្ភធនចំពោះការនាំចេញ ដែលគេហៅថា "គោល នយោបាយកសិកម្មទូទៅ" (CAP)។ នៅសហរដ្ឋអាមេរិក ការឧបត្ថម្ភធនទាំងនេះមាននៅក្នុងកម្មវិធីបំពេញ ខាតកសិកម្មដែលមានរយៈពេលវែង។ ប្រទេសជប៉ុន ស្វ៊ីស និងបណ្តាប្រទេសស្កង់ឌីណាវ ព្រមទាំងប្រទេស រីកចម្រើនភាគច្រើនដទៃទៀត មានលទ្ធភាពក្នុងការការពារយ៉ាងច្រើនចំពោះវិស័យកសិកម្ម។

គោលការណ៍សំខាន់ៗ ៣ នៃកំណែទម្រង់ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម

នាចុងបញ្ចប់នៃការប្រជុំចុងក្រោយ ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក គឺការប្រជុំដែលប្រព្រឹត្តទៅ នៅក្នុងប្រទេស អ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) និងការបង្កើតឡើងនូវអង្គការ WTO នៅឆ្នាំ ១៩៩៥ ស្ថានភាពបង្កការខូចខាត ត្រូវបានគេធ្វើឱ្យមានស្ថិរភាព និងបានចាប់ផ្តើមកែលំអ។ កំណែទម្រង់ត្រូវបានបង្កើតឡើង ក្រោម គោលការណ៍ ៣ សំខាន់ៗ។

ទីមួយ រាល់ការដាក់កំហិតផ្នែកកូតាស្ទើរតែទាំងអស់ និងកម្មវិធីដូចគ្នានេះ ដែលមានមុនឆ្នាំ ១៩៩៥ ត្រូវបានបំលែងទៅជាពន្ធគយ។ ពន្ធគយបច្ចុប្បន្នមួយភាគធំជាពន្ធគយកាតព្វកិច្ចអតិបរមា (សូមអានជំពូកទី ៧) លើទំនិញឧស្សាហកម្មរបស់សមាជិក WTO នីមួយៗ។ អាស្រ័យហេតុនេះ យ៉ាងហោចណាស់ ក្រុមហ៊ុននាំចេញ បានដឹងពិតប្រាកដ អំពីពន្ធគយខ្ពស់បំផុតដែលផលិតផលរបស់ខ្លួនត្រូវជាប់ពន្ធ។

គួរឱ្យសោកស្តាយ ក្នុងការធ្វើការបំលែងនេះ ពន្ធគយមួយចំនួនក្លាយទៅជាមានកម្រិតខ្ពស់ហួសហេតុ ហើយ ក្នុងករណីមួយចំនួនមានកម្រិតខ្ពស់ រហូតទាល់តែគេមិនអាចនាំទំនិញចូលទៅទីផ្សារនោះ។ ក្នុងករណីនេះ បណ្តាប្រទេសពាក់ព័ន្ធមានកាតព្វកិច្ចក្នុងការផ្តល់លទ្ធភាពអប្បបរមា សម្រាប់ចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ដោយយក ពន្ធគយតាមអត្រាទាប ឬផ្តល់លទ្ធភាពសមមូលនឹងកម្រិតនៃការនាំចូលមុនឆ្នាំ ១៩៩៥។ ការរៀបចំទាំងនេះ បានបណ្តាលឱ្យមាន "កូតាពន្ធគយ" ដែលមានពន្យល់នៅក្នុងជំពូកទី ៨។

គោលការណ៍ទី ២ នៃកំណែទម្រង់ ទាក់ទងនឹងការគាំទ្រកសិករក្នុងប្រទេស។ នេះគឺជាផ្នែកធំបំផុតនៃការឧបត្ថម្ភធនផ្នែកកសិកម្មនៅទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើន។ កម្មវិធីទាំងនេះត្រូវបានបែងចែកជា ៣ ថ្នាក់។ ប្រភេទនៃការឧបត្ថម្ភធនទី ១ ត្រូវបានចាត់ទុកថា មិនបានធ្វើឱ្យមានការប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមាន ចំពោះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិឡើយ ជាពិសេស ការទូទាត់ផ្ទាល់ទៅឱ្យកសិករ ដើម្បីទ្រទ្រង់ប្រាក់ចំណូលរបស់ពួកគេ មិនអាស្រ័យ លើអ្វីដែលកសិករផលិតឡើយ ឬមិនពឹងផ្អែកទៅលើថ្លៃលក់ឡើយ (នេះជាការទូទាត់ដែលមិនជាប់ទាក់ទង ឬការទូទាត់គ្មានការផ្សារភ្ជាប់)។ ការឧបត្ថម្ភធនបែបនេះក៏រួមមានផងដែរ នូវគំរោងឧបត្ថម្ភគាំទ្រដល់កម្មវិធីសិក្សាស្រាវជ្រាវ កម្មវិធីបរិស្ថាន និងកម្មវិធីជំនួយឧបត្ថម្ភគាំទ្រប្រចាំតំបន់ផងដែរ។ គេអនុញ្ញាតឱ្យមានការឧបត្ថម្ភធនទាំងនេះ ហើយជួនកាលគេហៅថាការទូទាត់ប្រអប់បៃតង។

ប្រភេទទី២ នៃការគាំទ្រក្នុងប្រទេស ដាក់ឱ្យមានគោលនយោបាយកសិកម្មទូទៅ របស់សហភាពអឺរ៉ុប (CAP) មានឈ្មោះហៅថា ការឧបត្ថម្ភគាំទ្រប្រអប់ពណ៌ខៀវ។ ប្រអប់ពណ៌ខៀវត្រូវបានគេគិតថា រួមមានការទូទាត់ទៅឱ្យកសិករក្នុងល័ក្ខខ័ណ្ឌថា ពួកគេផលិតក្នុងកំរិតបរិមាណមួយជាក់លាក់។ ការទូទាត់ទាំងនេះ មានឥទ្ធិពលតិចតួចប៉ុណ្ណោះ ទៅលើពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ ហើយបច្ចុប្បន្ននេះ នៅក្នុង WTO គេអនុញ្ញាតឱ្យមានការបំពេញខាតបែបនេះ។

តម្លៃនៃកម្មវិធីគាំទ្រក្នុងប្រទេសទាំងអស់ដទៃទៀត សម្រាប់សមាជិក WTO នីមួយៗ ត្រូវបានគេគណនា ហើយបន្ទាប់មកត្រូវលុបបំបាត់ជាបន្តបន្ទាប់នៅក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំ។ កម្មវិធីសន្យាកាត់បន្ថយ "ប្រអប់ ពណ៌លឿង" ត្រូវបានរៀបចំនៅក្នុង WTO ហើយនេះគឺជាកាតព្វកិច្ច។

គោលការណ៍ទី ៣ នៃកំណែទម្រង់ គឺការសន្យាលុបបំបាត់ការឧបត្ថម្ភធនដោយផ្ទាល់លើការនាំចេញ។ ការឧបត្ថម្ភធនទាំងនេះត្រូវបានសន្មត់ថា បង្កឱ្យមានការខូចខាតច្រើនបំផុត ចំពោះទីផ្សារទំនិញពិភពលោក។ ប្រទេសទាំងឡាយណា ដែលប្រើប្រាស់ការឧបត្ថម្ភធនលើការនាំចេញ នៅចុងបញ្ចប់នៃកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុរូហ្គាយ (Uruguay) ត្រូវបានដាក់ឱ្យមានកាតព្វកិច្ច និងកាត់បន្ថយការឧបត្ថម្ភធនទាំងនោះ ជាដំណាក់ៗ ក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំ។ តាមធម្មតា បច្ចុប្បន្ននេះ ប្រទេសជាសមាជិក WTO មានកាតព្វកិច្ចលះបង់សិទ្ធិលើការប្រើប្រាស់ការបំពេញខាតលើការនាំចេញក្នុងពេលអនាគត។ នេះគឺជាករណីសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា។

វិន័យនានាស្តីពីបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ

ការផ្លាស់ប្តូរចំបងមួយទៀត គឺកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ ដែលហៅថា កិច្ចព្រមព្រៀងអនុវត្តវិធានការអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ[៨] ដែលបំពេញបន្ថែមលើកិច្ចព្រមព្រៀង TBT ។ កិច្ចព្រមព្រៀងនេះផ្តល់ការការពារ ចំពោះការរំលោភទាំងឡាយ ដែលជារបាំងមិនសមស្របចំពោះពាណិជ្ជកម្ម ដូចជាការរំលោភវិធានការទាក់ទងនឹងសុខភាព និងសុវត្ថិភាពមនុស្ស រុក្ខជាតិ និងសត្វ ។ កិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ចាំបាច់ត្រូវអនុវត្តនៅកម្ពុជា ហើយវាជាកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានសារៈសំខាន់ក្នុងការងារអនុវត្ត ចំពោះក្រុមហ៊ុននាំចេញនៅក្នុងវិស័យកសិអាជីវកម្ម ។ បញ្ញត្តិសំខាន់ៗមានចែងនៅក្នុងប្រអប់ ក១.១ ខាងក្រោម រួមជាមួយនឹងកិច្ចសន្យាលំអិតដែលក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាអាចរកព័ត៌មានស្តីពីវិធានការ SPS នៅក្នុងទីផ្សារនាំចេញរបស់ខ្លួន ។ (សូមអាន ផងដែរ នូវឧបសម្ព័ន្ធ ទី៣ ស្តីពីមុខងាររបស់កាំកុងត្រូល) ។

ប្រអប់ ក១.១ : កិច្ចព្រមព្រៀង SPS របស់ WTO ស្តីពីបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ

កិច្ចព្រមព្រៀងនេះលើកទឹកចិត្តឱ្យប្រើប្រាស់បទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ ដែលគេទទួលស្គាល់ជាអន្តរជាតិ ។ ប៉ុន្តែសមាជិកអង្គការ WTO អាចដាក់វិធានការដែលនាំទៅរកកម្រិតខ្ពស់ជាងមុន នៃការការពារសុខភាព និងសុវត្ថិភាពរបស់មនុស្ស សត្វ ឬរុក្ខជាតិ ប្រសិនបើពិនិត្យឃើញថាមានគ្រោះថ្នាក់ពិតមែន ។ សេចក្តីណែនាំសម្រាប់វាយតម្លៃគ្រោះថ្នាក់ មានចែងលំអិតនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងនេះ ។ គេអាចដាក់ចេញ នូវវិធានការបណ្តោះអាសន្ន ធ្វើជាវិធានការប្រុងប្រយ័ត្ន នៅកន្លែងណាដែលគេជឿថា មានគ្រោះថ្នាក់ដល់សុខភាពសាធារណៈក្នុងរយៈពេលខ្លី ប៉ុន្តែគ្មានភស្តុតាងផ្នែកវិទ្យាសាស្ត្រ ។

ខុសពីបទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេសនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្ម គេអាចដាក់វិធានការ SPS ចំពោះប្រទេសជាក់លាក់ណាមួយ ជាជាងអនុវត្តលើមូលដ្ឋាន MFN ។ នេះគឺជាករណីពិសេស ប្រសិនបើជម្ងឺដែលមានប្រភពមកពីសត្វ ឬពីរុក្ខជាតិណាមួយ គំរាមកំហែងសមាជិក WTO ។ ប៉ុន្តែ គេមិនគួររើសអើងដោយអត្តនោម័ត ឬគ្មានហេតុផលសមស្រប ចំពោះបណ្តាប្រទេសដែលមានល័ក្ខខ័ណ្ឌដូចគ្នាឡើយ ។

គេតម្រូវឱ្យសមាជិក WTO ទាំងអស់ ជូនដំណឹងចំពោះ WTO អំពីវិធានការ SPS ថ្មីៗ ក៏ដូចជាឱ្យបោះផ្សាយវិធានការទាំងនោះនៅក្នុងប្រទេសផងដែរ ។ សមាជិក WTO ទាំងអស់ត្រូវផ្សព្វផ្សាយសេចក្តី

[៨] "អនាម័យ" និយាយសំដៅទៅរកសុខភាពសត្វ និងមនុស្សរីឯ "ភូតគាមអនាម័យ" គឺជាពាក្យដែលប្រើចំពោះសុខភាព រុក្ខជាតិ ។

ជូនដំណឹងទាំងនោះ។ ចំពោះករណីប្រទេសកម្ពុជា គណៈកម្មាធិការជាតិផ្នែកក្បួនច្បាប់កំពុងស្ថិតនៅក្នុងដំណើរការបង្កើត បណ្ណាល័យមួយសម្រាប់ផ្តល់សេចក្តីជូនដំណឹងបែបនេះ។

បណ្តាញនៃកន្លែងសាកសួរព័ត៌មាន SPS ដែលសមាជិក WTO បង្កើត អាចមានសារៈប្រយោជន៍ចំពោះ ក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជា។ គេអាចរកបញ្ជីអាស័យដ្ឋានទាក់ទងលំអិតនានា សម្រាប់សាកសួរព័ត៌មាននៅក្នុង វែបសាយ: http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/sps_e.htm

ជាជម្រើសទីពីរ គេអាចរកបានបញ្ជីនោះ នៅឯគណៈកម្មាធិការជាតិផ្នែកក្បួនច្បាប់:

អាស័យដ្ឋាន: នាយកដ្ឋានអធិការកិច្ចលើការនាំចូល នាំចេញ និងបង្ក្រាបអំពើក្លែងបន្លំ
ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
លេខ ៥០ ផ្លូវលេខ ១៤៤ ក្រុងភ្នំពេញ

ទូរសារ: 855 23 42 6166

អ៊ីមែល: camcontrol@camnet.com.kh

ដើម្បីរកព័ត៌មានបន្ថែមអំពីចំណុចទាក់ទង សូមអានឧបសម្ព័ន្ធទី ៣។

តើ WTO មានសារៈសំខាន់ ចំពោះក្រុមហ៊ុននាំចេញកសិផលកម្ពុជា ដែរឬទេ?

ក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាអាចសន្និដ្ឋានថា គ្មានវិធាន និងគ្មានកិច្ចព្រមព្រៀងណាមួយ ក្នុងចំណោមវិធាន និងកិច្ចព្រមព្រៀងដ៏ស្មុគស្មាញទាំងនេះ នឹងធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរច្រើន ចំពោះលទ្ធផលនាំចេញ នាពេលអនាគត របស់ពួកគេឡើយ។ ប៉ុន្តែសម្មតិកម្មបែបនេះ មិនត្រឹមត្រូវទេ។

ជាការពិតដែលថា ទីផ្សារក្នុងតំបន់ពីរដែលមានសារៈសំខាន់គឺ ឡាវ និងវៀតណាម ពុំមែនជាសមាជិក របស់ WTO ឡើយ។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសទាំងនេះកំពុងធ្វើការចរចាសុំចូលជាសមាជិក ហើយក៏ប្រឈមមុខនឹងសម្ពាធ ដូចគ្នា ក្នុងការជំរុញឱ្យមានកំណែទម្រង់នៅតាមព្រំដែនរបស់ពួកគេ និងឱ្យមានកំណែទម្រង់ នៅក្នុងស្ថាប័នជាតិរបស់ប្រទេសនីមួយៗ ដូចដែលគេបានកំណត់ចំពោះកម្ពុជាដូច្នោះដែរ។

ជាការពិតផងដែរថា បរិមាណយ៉ាងច្រើននៃពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មបច្ចុប្បន្ន ត្រូវបានធ្វើជាមួយបណ្តាសមាជិកនៃសហគមន៍អាស៊ាន។ ប៉ុន្តែ AFTA នឹងដាក់នូវសម្ពាធដូចគ្នា ឬអាចមានសម្ពាធតឹងតែងជាងនេះ មកលើសមាជិករបស់ខ្លួន ជាជាងតម្រូវឱ្យ WTO ធ្វើកំណែទម្រង់។ សមាជិកភាគច្រើនរបស់អាស៊ាន ក៏ជាសមាជិករបស់

WTO ដែរ ហើយចាំបាច់ត្រូវពិនិត្យមើលវិន័យរបស់ WTO ទោះបីជានៅក្នុងតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីក្តី ។ ប្រទេសចិនក៏ត្រូវធ្វើដូចនេះដែរ ហើយល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលជាសមាជិក WTO សម្រាប់ប្រទេសនេះ មានលក្ខណៈតឹងតែងជាខ្លាំង ។ ចំណាប់អារម្មណ៍របស់សមាជិក WTO ដែលជាប្រទេសរីកចម្រើន ទៅលើ វឌ្ឍនភាពនៃកំណែទម្រង់ និងទៅលើការអនុវត្តការសន្យានៅប្រទេសចិន នឹងនៅតែបន្តមានភាពស្រួចស្រាល់ ។

ទោះជាយ៉ាងណាដោយ WTO កំពុងជំរុញឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរជាបណ្តើរៗ ចំពោះប្រទេសរីកចម្រើនទាំងឡាយ ដែលវិស័យកសិកម្មប្រកបដោយការឧបត្ថម្ភធនរបស់គេ បានរុញច្រានអ្នកនាំចេញដែលមានសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែងទាំងឡាយ មិនឱ្យមានលទ្ធភាពចូលក្នុងទីផ្សារសំខាន់ៗបាន អស់រយៈពេលរាប់ទស្សវត្សមកហើយ ។ ប្រតិបត្តិការទាំងនេះ តែងតែធ្វើឱ្យកសិករដែលមានប្រសិទ្ធភាព ខាតចេញពីទីផ្សារបរទេស និងធ្វើឱ្យថ្លៃកសិផលនៅលើទីផ្សារពិភពលោកធ្លាក់ចុះ ។ កសិករក្រីក្រនៅប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ គឺជាអ្នកដែលរងគ្រោះច្រើនជាងគេបំផុត ។ ឧទាហរណ៍ដែលមានលក្ខណៈធ្ងន់ធ្ងរ ដូចជាស្ករស ផលិតផលទឹកដោះគោ សាច់គោ កប្បាស និងស្រូវសាឡីពុំមែនជាវិស័យសកម្មនៅកម្ពុជាឡើយ ។ ផ្ទុយទៅវិញ មានទំនិញកសិកម្មមួយចំនួនដែលរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា បានធ្វើអន្តរាគមន៍ ប៉ុន្តែមិនធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមានចំពោះទីផ្សារដទៃឡើយ ។

ជាងនេះទៅទៀត ក្រុមហ៊ុននាំចេញកសិកម្មកម្ពុជា បានទទួលឥទ្ធិពលពីកិច្ចព្រមព្រៀងអនុគ្រោះ និងកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីនៅក្រៅតំបន់នេះរួចទៅហើយ ។ ព្រមពេលដែលកិច្ចព្រមព្រៀងទាំងនេះ រីកសាយកាន់តែធំ ហើយស្ថិតនៅក្នុងស្ថានភាពដែលប្រទេសកម្ពុជា ទំនងជានឹងទទួលផលប្រយោជន៍ខ្លះៗ ពីកិច្ចព្រមព្រៀងទាំងនេះ វិធីដែល WTO ត្រួតពិនិត្យកិច្ចព្រមព្រៀងទាំងនោះអាចមានសារៈសំខាន់ ។

សក្តានុពលនៃការបាត់បង់ការអនុគ្រោះនានារបស់ក្រុមហ៊ុននាំចេញកសិកម្មដែលកំពុងរីកចម្រើន បានក្លាយទៅជាបញ្ហាពិបាកដោះស្រាយមួយនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំថ្មីៗនៅទីក្រុងដូហា (Doha) នៃការចរចារបស់ WTO ។ ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុននាំចេញ ក្នុងវិស័យកសិអាជីវកម្មកម្ពុជា នៅមានលទ្ធភាពទទួលផលប្រយោជន៍ជាច្រើនបន្ថែមទៀតពីការកាត់បន្ថយពន្ធនាំចូលសំខាន់ៗ នៅក្នុងពិភពលោក ជាជាងការការពារការអនុគ្រោះនានា ។

កិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) គួរមើលឃើញការកាត់បន្ថយកម្មវិធីទ្រទ្រង់កសិកម្មក្នុងប្រទេស ជាបន្តទៅទៀត ។ សំខាន់បំផុតគឺ បច្ចុប្បន្ននេះ មានការប្តេជ្ញាចិត្ត ក្នុងការចរចាលើការលុបបំបាត់ទាំងស្រុង នូវការឧបត្ថម្ភធនលើការនាំចេញ និងលុបបំបាត់ការគាំទ្រដែលមានលក្ខណៈមិនយុត្តិធម៌ចំពោះការនាំចេញ ។ ប្រការនេះនឹងបើកលទ្ធភាពឱ្យក្រុមហ៊ុននាំចេញ ដែលមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង អាចចូលទៅកាន់ទីផ្សារជាច្រើន ជាជាងទីផ្សារដែលទទួលការគាំទ្រពីហិរញ្ញប្បទានរបស់រដ្ឋាភិបាល ។

ទាំងអស់នេះគួរធ្វើឱ្យ WTO ក្លាយទៅជាធាតុគន្លឹះមួយ នៅក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រពាណិជ្ជកម្ម និងយុទ្ធសាស្ត្រវិនិយោគ នៃវិស័យកសិអាជីវកម្ម ទោះបីជាផលប៉ះពាល់រយៈពេលខ្លីរបស់ WTO មកលើការនាំចេញ មានទំហំតិចតួចក្តី។

ឧបសម្ព័ន្ធខាងក្រោមនេះឆ្លុះបញ្ចាំងឱ្យឃើញឱកាសនានា ដែលមាននៅក្នុងវិស័យផលិតផលកសិអាជីវកម្មមួយចំនួន និងផ្នែកមួយចំនួនរបស់ WTO ដែលនឹងជួយទ្រទ្រង់ ឬបង្កការលំបាកចំពោះក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជា។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. "ការវាយតម្លៃស្ថានភាពកសិឧស្សាហកម្មនៅកម្ពុជា" ខែមករា ឆ្នាំ ២០០៣។ កម្មវិធីទ្រទ្រង់ PRASAC II

២. "ឆ្ពោះទៅកាន់យុទ្ធសាស្ត្រកំណើន ដែលដឹកនាំដោយវិស័យឯកជនសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា" ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០០៣។ ធនាគារពិភពលោក និងដំណោះស្រាយអភិវឌ្ឍពិភពលោក LLC (Global Development Solutions LLC)

៣.វិធានរបស់ WTO ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agric_e.htm

៤. "កសិកម្ម និង WTO ការបង្កើតប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់កិច្ចអភិវឌ្ឍ" ឆ្នាំ ២០០៤។ ធនាគារពិភពលោក និង Oxford University Press

៥. ការចរចាររបស់ WTO ស្តីពីកសិកម្ម (កិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha)): http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negoti_e.htm

៦. បទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ -ការជូនដំណឹងចំពោះ WTO: សូមអានប្រអប់ ក១.១។

៧. កម្មវិធីពន្ធគយរបស់ WTO និងពន្ធគយដែលបានអនុវត្តៈ សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ស្តីពីប្រភពព័ត៌មានទូទៅ។

៨. ផលិតកម្មកសិអាជីវកម្មអន្តរជាតិ និងការព្យាករពាណិជ្ជកម្មរបស់ក្រសួងកសិកម្ម នៃសហរដ្ឋអាមេរិក (USDA): www.ers.usda.gov/Briefing/Baseline/trade04.htm

៩. បញ្ជីព្យាករទីផ្សារកសិកម្ម របស់គណៈកម្មការកសិកម្មសហភាពអឺរ៉ុប ឆ្នាំ ២០០៣-២០១០ http://europa.eu.int/comm/agriculture/publi/caprep/prospects2003/index_en.htm

ឧបសម្ព័ន្ធ ក២
កសិអាជីវកម្មៈ អង្ករ

ប្រទេសកម្ពុជាមានសំណាងតិចតួច ក្នុងការវិលត្រលប់ទៅកាន់ស្ថានភាពរបស់ខ្លួន ជាប្រទេសចំបងមួយដែលនាំចេញអង្ករ។ បច្ចុប្បន្ន ប្រទេសថៃឈានមុខនៅក្នុងទីផ្សារពិភពលោក ហើយប្រទេសវៀតណាម ក៏ជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់អង្ករមួយដ៏ធំមួយដែរ។ បរិមាណស្រូវកម្ពុជាយ៉ាងច្រើនត្រូវបានគេរត់ពន្ធ ទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម ដើម្បីកិន និងនាំចេញបន្ត។ មានរោងចក្រកិនស្រូវកម្ពុជាតែមួយប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចដំណើរការទៅតាមបទដ្ឋាន នាំចេញ ហើយផលិតផលរបស់រោងចក្រនេះបានបង្ហាញវត្តមាន នៅក្នុងទីផ្សារនៃបណ្តាប្រទេសរីកចម្រើនផងដែរ។

ជាមួយនឹងការវិនិយោគបន្ថែមទៀតទៅលើរោងចក្រកិនស្រូវទំនើប ប្រទេសកម្ពុជាអាចផ្តល់បរិមាណស្រូវដែលមានគុណភាពល្អពិសេសបន្ថែមទៀត ទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ ក្នុងពេលដែលមានបច្ចេកវិទ្យាកំពុងតែរីកចម្រើន។ ប្រការនេះនឹងបង្កើនការទទួលស្គាល់ជាអន្តរជាតិថា ផលិតផលកម្ពុជាអាចបំពេញបាន តាមបទដ្ឋានកម្រិតខ្ពស់។ WTO មិនទាន់បានបើកចំហ និងផ្តល់ភាពយុត្តិធម៌ចំពោះទីផ្សារអង្ករអន្តរជាតិនៅឡើយទេ។ ប៉ុន្តែការរៀបចំដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ ដូចជាគំនិតផ្តួចផ្តើម "អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" របស់សហភាពអឺរ៉ុប ត្រូវបានគេមើលឃើញ ថាជាការបើកទ្វារចំហទៅក្រប្រទេសក្រីក្របំផុតនៅក្នុងពិភពលោក ដែលផលិតអង្ករ។

ទីផ្សារអង្ករពិភពលោក

ការប៉ាន់ស្មានរបស់ក្រសួងកសិកម្មអាមេរិក (USDA) បង្ហាញថា ផលិតកម្មស្រូវពិភពលោកមានចំនួន ៤០៥ លានតោន (សមមូលនឹងចំនួនដែលបានកិន) សម្រាប់ឆ្នាំ ២០០៤-២០០៥។ តួលេខនេះ លើសពី តួលេខដូចគ្នា ឆ្នាំ ២០០៣-២០០៤ ចំនួន ៥% ហើយប្រទេសចិនមានចំណែកធំបំផុតនៅក្នុងកំណើននេះ។ ប៉ុន្តែការព្យាករនៅសម្រាប់ឆ្នាំ ២០០៤-២០០៥ នៅមានកម្រិត ១% ទាបជាងតួលេខផលិតផលនៅឆ្នាំ ១៩៩៩-២០០០។ គេរំពឹងថា ពិភពលោកត្រូវការអង្ករប្រហែល ៤១៧ លានតោន ដោយមានបរិមាណស្តុកចុងឆ្នាំរបស់ ពិភពលោកចំនួន ៧១ លានតោន ដែលថយចុះចំនួន ១៥% ពីឆ្នាំ ២០០៣ ដល់ ២០០៤។ កំណើនផលិតកម្មអង្ករ របស់ប្រទេសចិនចំនួន ១២% គឺជាលើកទីមួយហើយ ចាប់ពីឆ្នាំ ១៩៩៧-១៩៩៨ ហើយគេបានរំពឹងថា នឹងមានផលប៉ះពាល់យ៉ាងច្រើនទៅលើពាណិជ្ជកម្ម និងថ្លៃអង្ករនៅទីផ្សារពិភពលោក។

គេប៉ាន់ស្មានថា នៅឆ្នាំ ២០០៤ មានផលិតកម្មអង្ករពិភពលោកត្រឹមតែ ៦% (ប្រមាណជាង ២៥ លាន តោន) ប៉ុណ្ណោះដែលត្រូវបានគេធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ។ បម្រែបម្រួលដ៏តិចតួចនៃផលិតកម្មក្នុងប្រទេស នៅក្នុងបណ្តាប្រទេសប្រើប្រាស់អង្ករធំៗ អាចជះឥទ្ធិពលយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរទៅលើពាណិជ្ជកម្ម និងថ្លៃអង្ករ នៅលើទីផ្សារពិភពលោក ។ តារាង ក ២.១ បង្ហាញពីប្រទេសនាំចូលអង្ករធំបំផុត ក្នុងឆ្នាំ ២០០២ ។ ស្ថិតិនេះ រួមមានស្រូវ អង្ករសំរូប អង្ករបាក់ និងអង្ករសរិត ។ ប្រភេទអង្ករនាំចូលច្រើនជាងគេគឺ *indica* ហើយប្រទេស ជប៉ុន នាំចូលអង្ករ ប្រភេទ *japonica* ពីសហរដ្ឋអាមេរិក ។

តារាង ក២.១ ការនាំចេញអង្ករចំបងនៅឆ្នាំ ២០០២

ប្រទេស	បរិមាណ (គិតជាពាន់តោន)
សហភាពអឺរ៉ុប (15)	២.១២០
ឥណ្ឌូណេស៊ី	១.៩៧០
នីហ្សេរីយ៉ា	១.២៥០
ហ្វីលីពីន	១.២០០
បង់ក្លាដែស	៩៤០
អៀរ៉ង់	៨៧០
សេនីហ្គាល់	៧៩០
អាមេរិកខាងត្បូង	៧៦០
អារ៉ាប៊ីសាអូឌីត	៦៧០
ជប៉ុន	៦៥០
ប្រេស៊ីល	៥៦០
គុយបា	៥៥០
ម៉ាឡេស៊ី	៥០០
សហរដ្ឋអាមេរិក	៤១០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

តាមការប៉ាន់ស្មានរបស់ USDA ចំពោះការនាំចូលក្នុងឆ្នាំ ២០០៤ បង្ហាញនូវការប្រែប្រួលគួរឱ្យកត់សំគាល់ ធៀបនឹងឆ្នាំ ២០០២ ដោយប្រទេសបង់ក្លាដែសនាំចូលចំនួន ៥០០ ០០០ តោន ម៉ាឡេស៊ី ៦០០ ០០០ តោន អារ៉ាប៊ីសាអ៊ូឌីតនាំចូល ១,១៥ លាន តោន ឥណ្ឌូណេស៊ីនាំចូល ១ លាន តោន និងម៉ិចស៊ិកនាំចូល ៥៥ ០០០ តោន។ ប្រទេសចិននាំចូលអង្ករតិចតួច ហើយគេរំពឹងថា នៅឆ្នាំ ២០០៤ ចិននឹងនាំចូលអង្ករ ៧០០ ០០០ តោន ទោះបីជាទិន្នផល និងផ្ទៃដីដាំដុះបានកើនឡើងក្តី។

ការព្យាកររបស់ USDA សម្រាប់ឆ្នាំ ២០០៥ បង្ហាញនូវការប្រែប្រួលបន្ថែមទៀត។ គេរំពឹងថា ប្រទេសចិន នាំចូលតែ ៦០០ ០០០ តោន ប៉ុណ្ណោះ ការនាំចូលរបស់ភីលីពីននឹងកើនឡើងពី ៣០០ ០០០ តោន ក្នុងឆ្នាំ ២០០៤ ដល់ ៦០០ ០០០ តោន គុយបានឹងបង្កើនការនាំចូលពីចំនួន ៥៥០ ០០០ តោន ដល់ ៧០០ ០០០ តោន ហើយការនាំចូល អង្ករទៅកាន់សហរដ្ឋអាមេរិក អាចកើនឡើងចំនួន ១០ ០០០ តោន ទៅដល់ចំនួនតួលេខខ្ពស់បំផុត ដែលត្រូវជា ៤៨០ ០០០ តោន។

ប៉ុន្តែ គេគួរគូសបញ្ជាក់ថា ប្រទេសទាំងនេះ គឺជាប្រទេសនាំចូលអង្ករធំបំផុត។ ប្រទេសរីកចម្រើនទាំងអស់ និងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍជាច្រើន គឺជាប្រទេសនាំអង្ករចូល។ អាស្រ័យហេតុនេះ ប្រសិនបើប្រទេសកម្ពុជាមានលទ្ធភាពកែច្នៃ និងនាំចេញជាបន្ថែមនូវអង្ករប្រភេទផ្សេងៗរបស់ខ្លួន ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ កម្ពុជាអាចនឹងរកឃើញចន្លោះទីផ្សារ នៅកន្លែងជាច្រើន។ យោងតាម FAOSTAT ដែលជាមូលដ្ឋានទិន្នន័យរបស់អង្គការចំណីអាហារនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ នៅឆ្នាំ ២០០២ ប្រទេសស៊ុីសបាននាំចូលអង្ករ ចំនួន ៩៤.០០០ តោន កាណាដា ២៥០ ០០០ តោន អូស្ត្រាលី ៦២ ០០០ តោន និង ន័រវែស ១៩ ០០០ តោន។ ចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជនកាន់តែមានលក្ខណៈខុសៗគ្នា នៅក្នុងប្រទេសទាំងអស់នេះ។ គេចូលចិត្តអង្ករ Basmati ផ្កាម្លិះថៃ ហើយអង្ករប្រភេទផ្សេងៗទៀត ក៏កាន់តែមានប្រជាប្រិយភាពខ្លាំងឡើងៗដែរ។ ប្រភេទអង្ករធម្មជាតិ ក៏កំពុងទាក់ទាញអតិថិជនទាំងឡាយ និងទាក់ទាញសហគមន៍ជនជាតិអាស៊ីធំៗ នៅក្នុងប្រទេសរីកចម្រើន ដែលកំពុងស្វែងរកប្រភេទអង្ករប្រពៃណីរបស់ខ្លួនផងដែរ។ ជាងនេះទៅទៀត អតិថិជននៅប្រទេសឧស្សាហកម្ម ទំនងជាត្រៀមលក្ខណៈ ក្នុងការផ្តល់តម្លៃខ្ពស់ ចំពោះប្រភេទអង្ករដែលមានឈ្មោះល្បី។

តើនរណាខ្លះ ជាអ្នកដើរតួសំខាន់ៗ?

ប្រទេសថៃនៅតែជាប្រទេសនាំអង្ករចេញធំជាងគេបំផុត នៅលើពិភពលោក ដែលមានចំណែកស្មើនឹង ២៥% នៃពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក ដោយនាំចេញអង្ករប្រភេទ *indica* និងផ្កាម្លិះដែលមានគុណភាពពិសេស។

ប្រទេសវៀតណាមគឺជាប្រទេសនាំអង្ករចេញលំដាប់ទី២ នៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំ ១៩៩០ ហើយក្រោយមកប្រទេសឥណ្ឌាក្លាយជាប្រទេសនាំអង្ករចេញលំដាប់ទី ២ ។ តារាង ក២.២ បង្ហាញប្រទេសដែលនាំអង្ករចេញច្រើន នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០២ ។

តារាង ក ២.២ ប្រទេសនាំអង្ករចេញច្រើននៅឆ្នាំ ២០០២

ប្រទេស	បរិមាណ (គិតជាលានតោន)	ចំណែកនៅក្នុងទីផ្សារពិភពលោក (%)
ថៃ	៧,៣៤	២៧,៧
ឥណ្ឌា	៥,០៥	១៨,៣៥
សហរដ្ឋអាមេរិក	៣,២៧	១២
វៀតណាម	៣,២៤	១២
ចិន	២,០៧	៧,៥
ប៉ាគីស្ថាន	១,៦៨	៦,១
ពិភពលោក	២៧,៥២	១០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

USDA ប៉ាន់ស្មានថា ការនាំចេញអង្កររបស់ប្រទេសថៃនឹងឡើងដល់ចំនួន ៩ លានតោន នៅឆ្នាំ ២០០៤ ។ គេរំពឹងថាកម្រិតនៃការនាំចេញនោះនឹងចុះថយនៅ ឆ្នាំ ២០០៥ ព្រោះមានការដឹកជញ្ជូនកើនឡើង ពីប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា(ភូមា) សហរដ្ឋអាមេរិក អូស្ត្រាលី វៀតណាម សហភាពអឺរ៉ុប អាសង់ទីន និងអ៊្រូហ្គាយ ។

គួរកត់សំគាល់ថា នៅឆ្នាំ ១៩៦៤-១៩៦៥ ប្រទេសកម្ពុជានាពេលនោះ ត្រូវបានគេចាត់ទុកថា ជា "ជង្រុកស្រូវអាស៊ីអាគ្នេយ៍" ដែលបាននាំអង្ករចេញលើសពី ៥០០ ០០០ តោន ។

និន្នាការថ្លៃអង្ករនៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ

ទោះបីជាបរិមាណស្តុក និងបរិមាណផ្គត់ផ្គង់ថយចុះក្តី ថ្លៃអង្ករនៅទីផ្សារពិភពលោកមានស្ថិរភាពក្នុងរយៈពេល ៣-៤ ឆ្នាំកន្លងទៅ ។ នៅក្នុងពេលកំពុងសរសេរសេចក្តីណែនាំនេះ អង្ករបាក់ ៥% បាយកាតាក មានតម្លៃ ២៣៤ ដុល្លារ/តោន (គិតតាមថ្លៃនាំចេញនៅត្រឹមកំពង់ផែចេញដំណើរ) រីឯអង្ករបាក់ ៥% របស់វៀតណាម មាន តម្លៃ ២២៦ ដុល្លារ/តោន ។ នៅឆ្នាំ ២០០៤ ដោយមានការរឹតបន្តឹងការផ្គត់ផ្គង់ ថ្លៃអង្កររបស់សហរដ្ឋអាមេរិក

មានកម្រិតខ្ពស់យ៉ាងខ្លាំងធៀបនឹងថ្លៃអង្ករនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ។ អង្ករសរិតគ្រាប់វែងធម្មតា មានប្រភពមកពីភាគខាងត្បូងនៃសហរដ្ឋអាមេរិក (បាក់ចំនួន ៤%) មានតម្លៃ ៣៩៧ ដុល្លារ/តោន នៅខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០០៤។

អង្ករផ្កាម្លិះថៃមានតម្លៃ ៣៩៥ ដុល្លារ/តោន ក្នុងអំឡុងពេលដូចគ្នា។ អង្ករ Basmati របស់ឥណ្ឌា មានតម្លៃខ្ពស់បំផុតនៅក្នុងទីផ្សារអង្ករ គេលក់ក្នុងតម្លៃ ៨៥០ ដុល្លារ/តោន។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌរបស់ WTO និងល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងទីផ្សារអង្ករពិភពលោក

WTO ពុំសូវទទួលបានជោគជ័យទេ ក្នុងការរៀបចំសណ្តាប់ធ្នាប់ និងក្នុងការបើកទូលាយទីផ្សារអង្ករ ឱ្យដូចទីផ្សារភាគច្រើនដទៃទៀត។ វិស័យនេះទទួលការការពារ និងការឧបត្ថម្ភធនយ៉ាងច្រើន អាស្រ័យហេតុនេះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិមានកម្រិតទាបធៀបនឹងតម្រូវការ។ ជាងនេះទៅទៀត ល័ក្ខខ័ណ្ឌចូលទៅកាន់ទីផ្សារ អាចផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងបានផ្លាស់ប្តូរជាញឹកញាប់ ។ កថាខ័ណ្ឌបន្ទាប់ នឹងពិពណ៌នាអំពីបរិយាកាសធ្វើពាណិជ្ជកម្មទាក់ទងនឹងវិធានរបស់ WTO ដែលមានបញ្ជាក់នៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ក១ និងនៅក្នុងជំពូកដំបូងៗនៃមគ្គទេសក៍នេះ។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌលំបាកបំផុតនៅក្នុងទីផ្សារអង្ករ អាស្រ័យជាខ្លាំងនឹងភាពងាយប្រែប្រួលនៃផលិតផល ទាក់ទងនឹងនយោបាយ ។ រដ្ឋាភិបាលនានាមិនចង់ឱ្យគេមើលឃើញខ្លួនថា កំពុងតែធ្វើឱ្យប្រពៃណីនៃការធ្វើស្រែ ដែលជារឿយៗច្រើនតែរក្សាទុកអត្ថន័យផ្នែកសាសនា ជួបនឹងគ្រោះថ្នាក់ឡើយ។ ពួកគេក៏ពុំមានការត្រៀមខ្លួន ដើម្បី មើលឃើញសន្តិសុខស្បៀងកម្រិតជាតិរបស់ខ្លួន ក្នុងន័យផ្សេងពីការមានសមត្ថភាពដាំដុះគ្រប់គ្រាន់ នៅក្នុងប្រទេសសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់ប្រជាពលរដ្ឋរបស់គេនោះទេ។

ហេតុនេះតាមធម្មតា ពន្ធគយអតិបរមាចំពោះអង្ករនៅទីផ្សារសំខាន់ៗ មានកម្រិតខ្ពស់ណាស់ ហើយច្រើនមានកម្រិតលើសពី ១០០%។ ឥរិយាបថពាណិជកម្មពិសេស សម្រាប់លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ត្រូវតែអនុវត្តជាពិសេសចំពោះប្រទេសជប៉ុន កូរ៉េ ភីលីពីន និងតៃវ៉ាន់។ ប្រទេសទាំងអស់នេះបានចៀសវាង "ការដាក់ពន្ធគយ" លើវិស័យអង្ករដោយផ្តល់លទ្ធភាពនាំចូលតាមរយៈកូតាពន្ធគយចំនួន ៨% នៃការប្រើប្រាស់របស់ខ្លួន (នៅក្នុងរយៈពេល ដែលជាមូលដ្ឋានរបស់ WTO)។

ពន្ធគយដែលគេអនុវត្ត មានការប្រែប្រួលយ៉ាងខ្លាំងធៀបនឹងអត្រាពន្ធអតិបរមាដែលកើនឡើង ឬថយចុះដោយអាស្រ័យលើទីផ្សារក្នុងប្រទេស និងទីផ្សារអន្តរជាតិ។

ក្រៅពីប្រទេសទាំង ៤ ដែលបានបញ្ជាក់ខាងលើ គេបានប្រតិបត្តិកូតាពន្ធនាំចូល ទៅតាមការសន្យារបស់ WTO នៅក្នុងទីផ្សារដូចតទៅៈ កូឡុំប៊ី កូស្តារីកា ឥណ្ឌូណេស៊ី ម៉ារុក ថៃ និងវេណេស៊ុយអេឡា។ ប្រទេសចិនក៏បានបើកចំហកូតាពន្ធគយយ៉ាងច្រើនផងដែរ នៅពេលដែលប្រទេសនេះបានចូល WTO នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០២។ កូតារបស់ចិនអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលដល់ ៤ លាន តោន/ឆ្នាំ ក្នុងអត្រាពន្ធ ១%។ កូតាដទៃទៀតមានលក្ខណៈមិនសូវអនុគ្រោះទេ សូម្បីតែពន្ធគយ "ក្នុងកូតា" ក្តី ដែលសម្រាប់កូឡុំប៊ីមានកម្រិតស្មើនឹង ៨០% ឥណ្ឌូណេស៊ី ៩០% និង ម៉ារុក ១១៧%។ នៅក្នុងកាលៈទេសៈទាំងនេះ មធ្យោបាយតែមួយគត់ ក្នុងការធានាលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារប្រកបដោយលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង គឺចូលតាមរយៈពន្ធអនុគ្រោះ។

កូតាពន្ធគយដទៃទៀត មាននៅក្នុងកិច្ចសន្យាដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ ពោលគឺកម្មវិធី GSP របស់សហភាពអឺរ៉ុប និងរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក។

ចំពោះវិស័យអង្ករ ការលំបាក និងលទ្ធភាពប្រែប្រួលពុំមែនកើតមានតែចំពោះល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារតែប៉ុណ្ណោះទេ របបនាំចូលច្រើនតែគ្រប់គ្រងដោយសហគ្រាសពាណិជ្ជកម្មរបស់រដ្ឋផងដែរ។ ទាំងអស់នេះអាចគ្មានតម្លាភាព ធ្វើអ្វីតាមទំនើងចិត្ត ហើយជួនកាលទៀត ប្រកបដោយអំពើពុករលួយ។ ការចរចានៅទីក្រុង ដូហា (Doha) មានបំណងដឹកនាំការកែលំអ តាមរយៈការចរចាលើបញ្ហាគ្រប់គ្រងកូតាពន្ធគយ និងប្រតិបត្តិការរបស់សហគ្រាសពាណិជ្ជកម្មរបស់រដ្ឋ។

មានឧបត្ថម្ភធនលើការនាំចេញតិចតួច ប៉ុន្តែមានការតវ៉ាអំពីការបង្ខូចថ្លៃនៅក្នុងទីផ្សារ តាមរយៈជំនួយស្បៀងអាហារ

ទំនងជាគួរឱ្យភ្ញាក់ផ្អើល ដែលជាទូទៅ វិស័យអង្ករមិនរងផលប៉ះពាល់ពីការប្រើប្រាស់ឧបត្ថម្ភធន លើការនាំចេញទេ។ ប្រទេសឥណ្ឌាប្រើប្រាស់ឧបត្ថម្ភធនទាំងនេះ ប៉ុន្តែមានអ្នកផ្គត់ផ្គង់តិចតួចប៉ុណ្ណោះ បានអនុវត្តក្បែរកម្រិតអតិបរមា ដែលគេបានដាក់កំណត់នៅចុងបញ្ចប់នៃកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ូរូហ្គាយ។ ម៉្យាងវិញទៀត សហរដ្ឋអាមេរិកប្រើប្រាស់កម្មវិធីឥណទានឧបត្ថម្ភធនលើការនាំចេញ ដើម្បីជួយក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករ ហើយជួនកាលរងការចោទប្រកាន់ ពីទំនិញដែលគេផ្តល់ក្នុងបរិមាណច្រើនសន្ធឹកសន្ធាប់ ដូចជាជំនួយស្បៀងអាហារជាដើម។

ការគាំទ្រក្នុងប្រទេសយ៉ាងច្រើនត្រូវបានផ្តល់ទៅឱ្យអ្នកធ្វើស្រែ នៅក្នុងបណ្តាប្រទេសរីកចម្រើន។ ដើម្បីទ្រទ្រង់ប្រាក់ចំណូលផ្នែកកសិកម្ម នៅក្នុងអំឡុងពេលដែលអង្ករនៅក្នុងពិភពលោកមានតម្លៃទាប សហភាពអឺរ៉ុប ជប៉ុន កូរ៉េ និងម៉ិចស៊ិក បានប្រើប្រាស់ការបង់ប្រាក់ចំណូលមានកំណត់មួយទៅឱ្យកសិករ ដោយមិនគិតពីបរិមាណផលិតផល ក្នុងបំណងកាត់បន្ថយផលិតកម្ម។ នេះជាវិធីមួយ ដែលគេអនុញ្ញាតឱ្យប្រើបាន នៅក្នុង WTO។

សហរដ្ឋអាមេរិកមានកម្មវិធីទ្រទ្រង់ នៅក្នុងប្រទេសមួយចំនួន ដែលគេចាត់ទុកថា ត្រូវរ៉ាប់រងដោយ "ប្រអប់ពណ៌បៃតង"។ កម្មវិធីមួយចំនួននៃកម្មវិធីទាំងនេះ បានរងការប្រឈមមុខ តាមរយៈនីតិវិធីដោះស្រាយវិវាទរបស់ WTO ។

សុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារ និងវិធាន SPS កំរក្លាយជាបញ្ហាចំបង នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មអង្ករណាស់។ ប៉ុន្តែ វិធានរបស់ WTO ស្តីពីការការពារកម្មសិទ្ធបញ្ញា អាចមានទំនាក់ទំនងយ៉ាងខ្លាំងជាមួយប្រទេសផលិតអង្ករ មួយចំនួន ដោយសារមូលហេតុពីរយ៉ាង។ ទី ១ មានកង្វល់អំពីគ្រោះថ្នាក់នៃការលួចចំលងជីវសាស្រ្ត ដែលរចនាសម្ព័ន្ធសែននៃអង្ករប្រភេទពិសេស ដូចជា basmati ផ្កាម្លិះរបស់ថៃ និងអាចជា *នាងម្លិះ* និងអង្ករប្រភេទដទៃទៀតដែលផលិតនៅកម្ពុជា អាចត្រូវបានគេចំលងតាម ហើយគេផ្សព្វផ្សាយថា ជាប្រភេទអង្ករមានប្រភពដើមនៅទីកន្លែងដទៃ។ ទី ២ គ្មានការត្រួតពិនិត្យចំពោះការប្រើប្រាស់ឈ្មោះផលិតផល ដែលមិនផលិតនៅប្រទេសដើម ឧទាហរណ៍ basmati ដែលមានប្រភពដើមពីឥណ្ឌា និងប៉ាគីស្ថាន។ សហភាពអឺរ៉ុបកំពុងប្រឹងប្រែងដឹកនាំកិច្ចការនេះ ដើម្បីធានាកិច្ចការពារចំពោះសញ្ញាណផ្អែកភូមិសាស្រ្ត ដែលមានលក្ខណៈដូចគ្នានឹងកិច្ចការពារដែលបានចែងនៅក្នុងវិធានរបស់ WTO ចំពោះស្រា ដូចជា Burgundy និង Champagne ដែលមានប្រភពមកពីតំបន់ជាក់លាក់ នៅប្រទេសបារាំង។ សំណើនេះបានទទួលនូវការប្រឆាំងយ៉ាងខ្លាំងក្លា ពីក្រុមហ៊ុននាំចេញកសិកម្មជាច្រើន ដោយចាត់ទុកថាជាទម្រង់នៃការការពារទីផ្សារដោយគ្មានហេតុផលត្រឹមត្រូវ។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងតំបន់

ល័ក្ខខ័ណ្ឌនាំអង្ករចូលទៅកាន់ទីផ្សារអាស៊ាន សឹងតែមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញដូចគ្នានឹងល័ក្ខខ័ណ្ឌនៅក្នុង WTO ដែរ។ នៅក្នុង AFTA គេចាត់អង្ករជាប្រភេទផលិតផលដែលងាយមានផលប៉ះពាល់ សម្រាប់ប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី ភីលីពីន វៀតណាម និងកម្ពុជា។

ប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ីបានកំណត់ថ្លៃអង្ករសម្រាប់ MFN ក្នុងតម្លៃ ៤៣០ រូពី/គីឡូក្រាម។ ក្នុងនាមជាប្រទេសនាំចូលអង្ករដ៏ធំមួយ ម៉ាឡេស៊ីបានផ្តល់លទ្ធភាពនាំចូលអង្ករ តាមអត្រាពន្ធគយអនុគ្រោះ ដែលមានប្រសិទ្ធភាពទូទៅ (CEPT) ស្មើសូន្យភាគរយ (ទោះបីជាក្រុមហ៊ុននាំចូលត្រូវមានការអនុញ្ញាតពី អាជ្ញាធរ ម៉ាឡេស៊ី ដើម្បីធានាអនុវត្តនូវអត្រានេះក្តី)។ សឹង្ហបូរីពុំមានការកំណត់ពន្ធនាំចូលលើអង្ករឡើយ។ ប្រទេសថៃមានអត្រាពន្ធនាំចូលជាកាតព្វកិច្ច អតិបរមា ៣ បាត/គីឡូក្រាម និងមានអត្រាអនុវត្តសម្រាប់ CEPT ក្នុងកម្រិត ៥%។ ប្រទេសវៀតណាម រក្សាអត្រាពន្ធគយកាតព្វកិច្ចអតិបរមារបស់ MFN ក្នុងកម្រិត ៤០% ឬ ៥០%

(ចំពោះបាយកាតាក) និងមានអត្រា CEPT ឆ្នាំ ២០០៤ របស់ខ្លួនដែលអនុវត្តក្នុងកម្រិត ១៥% ហើយកាត់បន្ថយមកត្រឹម ៥% ក្នុងឆ្នាំ ២០០៥។

នៅប្រទេសចិន មិនដាក់អង្ករចូលទៅក្នុងបញ្ជីនៃកិច្ចព្រមព្រៀង "ឆាប់ទទួលផល" ឡើយ។

ក្រៅពីការការពារតាមរយៈពន្ធគយ ប្រទេសមួយចំនួននៅក្នុងតំបន់នេះប្រើប្រាស់ការឧបត្ថម្ភធន និងការទិញរបស់រដ្ឋាភិបាល ដើម្បីរក្សាតម្លៃក្នុងប្រទេស ចំពោះកសិករផលិតដំណាំស្រូវនានា ក្នុងនោះមានប្រទេស ថៃ ឥណ្ឌា និងវៀតណាម។

ប្រទេសកម្ពុជានៅក្នុងទីផ្សារអង្ករអន្តរជាតិ

ក្នុងរយៈពេលខ្លីខាងមុខនេះ ប្រទេសកម្ពុជាមិនទំនងជាបានទទួលឋានៈ ដែលខ្លួនមាននៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំ ១៩៦០ និងកាលពីមុននោះឡើយ។ ជាការចាប់ផ្តើម គេឃើញមានកូតាពន្ធគយច្រើនហួស ដែលគ្របដណ្តប់ទៅលើល័ក្ខខ័ណ្ឌចូលទៅកាន់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ដែលគេបានបែងចែក ដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋាននៃលទ្ធផលអនុវត្តក្នុងពេលកន្លងទៅថ្មីៗ ប៉ុន្តែមិនមែននៅក្នុងអតីតកាលជាយូរមកនោះទេ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ទោះបីជាប្រទេសកម្ពុជាបានបង្កើនសមត្ថភាពកែច្នៃចាំបាច់ ក្នុងឋានៈជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់អង្ករកែច្នៃច្រើនក្តី ក៏អនាគតរបស់ប្រទេសកម្ពុជា អាចមានការកំហិតដែរ។

កម្មវិធីអនុគ្រោះមួយចំនួន នឹងផ្តល់ឱកាសនានា សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា។ ប៉ុន្តែជាក់ស្តែង នៅក្នុងការរៀបចំ EBA របស់សហភាពអឺរ៉ុប អង្ករគឺជាទំនិញមួយក្នុងចំណោមទំនិញ ៣ ប្រភេទ ដែលត្រូវអូសបន្លាយ ពេលវេលាក្នុងការអនុវត្តឱ្យរួចពន្ធទាំងស្រុង និងមិនជាប់កូតា។ នៅក្នុងអំឡុងពេលនេះ រហូតដល់ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៩ ការពង្រីកកូតាពន្ធគយស្មើសូន្យនឹងត្រូវគេប្រើប្រាស់ ដើម្បីកែលំអជាបណ្តើរៗនូវលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ។

សហភាពអឺរ៉ុបបានរាយការណ៍ថា ចាប់ពីឆ្នាំ ២០០៦ ដល់ ២០០៧ ទៅ ការកាត់បន្ថយពន្ធគយ សម្រាប់ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ (LDC) នៅក្នុងកម្មវិធី "អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" នឹងចាប់ផ្តើមបង្កើនសំទុះនៃការនាំចូលអង្ករ។ ៨០% នៃការប្រើប្រាស់អង្កររបស់ EU (១,៧ លាន តោន នៃ ២,១ លានតោន) នឹងបានមកពីការនាំចូលពីបណ្តាប្រទេស LDC (រួមជាមួយនឹងអង្ករ Basmati មកពីឥណ្ឌា និង ប៉ាគីស្ថាន) នៅឆ្នាំ ២០០៩-២០១០។ អាស្រ័យហេតុនេះ ប្រទេសនានាក៏ដូចជាប្រទសកម្ពុជាដែរ ត្រូវបានគេរំពឹងថា មិនត្រឹមតែធ្វើឱ្យប៉ះទង្គិចដល់អ្នកដែលតែងតែផ្គត់ផ្គង់ដល់ EU ដូចជាប្រទេសថៃប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏នឹងធ្វើឱ្យប៉ះពាល់

ដល់ផលិតករក្នុងប្រទេសមួយចំនួនទៀតផងដែរ ។

ក្រុមហ៊ុនថៃដែលនាំចេញអង្ករទៅកាន់ EU បានទទួលកូតាយ៉ាងច្រើនដែលរួចពន្ធ គឺរួចពន្ធលើអង្ករសរិត អង្ករសំរូប និងអង្ករបាក់ ។ ក្រៅពីកូតា ប្រទេសថៃបង់ពេញថ្លៃនូវអត្រាពន្ធគយសម្រាប់តតិយប្រទេស ។ អត្រាទាំងនេះបានផ្លាស់ប្តូរនៅថ្ងៃទី ១ ខែ កញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៤ បណ្តាលមកពីកំណែទម្រង់នៃការរៀបចំទីផ្សារអង្ករ របស់សហភាពអឺរ៉ុប នៅក្រោម CAP ។ ចាប់តាំងពីថ្ងៃនោះមក ពន្ធត្រូវបានកំណត់ស្មើនឹង ៦៥ អឺរ៉ូ/តោន សម្រាប់អង្ករសំរូប និង ១៧៥ អឺរ៉ូ/តោនសម្រាប់អង្ករសរិត ។ ប៉ុន្តែ នៅក្នុងវិធានរបស់ WTO ការប្រែប្រួលទាំងនេះអាស្រ័យទៅលើការចរចាររវាងសហភាពអឺរ៉ុប និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ចំបងៗរបស់ EU ពោលគឺឥណ្ឌា ប៉ាគីស្ថាន សហរដ្ឋអាមេរិក និងប្រទេសថៃ ។ សហភាពអឺរ៉ុបបានឈានទៅដល់កិច្ចព្រមព្រៀងមួយ ជាមួយឥណ្ឌា និង ប៉ាគីស្ថាន កាលពីខែកក្កដា ឆ្នាំ ២០០៤ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យអង្ករ Basmati រួចពីការបង់ពន្ធ ។ ក្នុងពេល សរសេរឯកសារមគ្គុទេសក៍នេះ ពុំទាន់មានកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយប្រទេសថៃ ឬសហរដ្ឋអាមេរិកនៅឡើយទេ ។ ជាក់ច្បាស់ណាស់ដែលថា ការកាត់បន្ថយពន្ធគយ ឬការពង្រីកកូតារួចពន្ធសម្រាប់ប្រទេសថៃ អាចប៉ះពាល់ សក្តានុពលនៃការនាំចេញអង្ករ របស់កម្ពុជាទៅកាន់សហភាពអឺរ៉ុប ។

គេអាចនឹងរំពឹងថា សហរដ្ឋអាមេរិក និងបណ្តាប្រទេសឧស្សាហកម្មដទៃទៀត នឹងពង្រីកកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ សម្រាប់បណ្តាប្រទេសក្រីក្របំផុតនៅលើពិភពលោក ប៉ុន្តែទីផ្សារនានា ដូចជាទីផ្សារជប៉ុន និងទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក នៅតែមានការលំបាកនៅក្នុងវិស័យអង្ករនេះនៅឡើយ ។

ស្របពេលជាមួយគ្នានេះ ផ្អែកទៅលើការវិវត្តនៃចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អ្នកទទួលទាន ការរកទីផ្សារប្រភេទអង្ករដែលមានគុណភាពពិសេស ទំនងជាផ្តល់លក្ខណៈអំណោយផល ចំពោះការអភិវឌ្ឍផលិតផលរបស់កម្ពុជា ប្រសិនបើគុណភាពប្រភេទអង្កររបស់កម្ពុជាត្រូវបានទទួលស្គាល់ច្រើនថែមទៀត ។ ទីផ្សារដែលមានតម្លៃខ្ពស់ទាំងនេះ មិនសូវពឹងផ្អែកទៅលើការអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មទេ ហើយមិនសូវរងផលប៉ះពាល់ពីអស្ថិរភាពនៃថ្លៃនៅលើទីផ្សារពិភពលោកឡើយ ។ ការរកទីផ្សារសម្រាប់អង្ករកម្ពុជា ក្នុងនាមជាប្រភេទអង្ករដែលផលិតដោយធម្មជាតិ ក៏អាចបង្កើនឱកាសឱ្យកម្ពុជាផងដែរ ។

តើប្រទេសកម្ពុជាមានលទ្ធភាពទទួលផលប្រយោជន៍ពីឱកាសទាំងនេះដែរឬទេ?

មានការសរសេរយ៉ាងច្រើនអំពីស្ថានភាពវិស័យអង្កររបស់កម្ពុជា ដូចជាការទាមទារទំនើបកម្ម ការវិនិយោគលើសមត្ថភាពម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ការបង្កើតហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធសមស្របសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន និងការស្តុកទុក

ការរៀបចំកសិករ និងការប្រមូលផលស្រូវ ការលុបបំបាត់ប្រាក់បន្ទុកខុសច្បាប់ ការអភិវឌ្ឍការងារ រកទីផ្សារ និងការអភិវឌ្ឍប្រភេទអង្ករ ។ល ។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាប្រទេសផលិតស្រូវដ៏ធំមួយ ដែលបាន ផលិតអង្ករចំនួន ៤,១ លាន តោន នៅឆ្នាំ ២០០២ ។

ទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មជាមួយនឹងប្រទេសជិតខាង ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ។ វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវ និងបណ្តុះបណ្តាលដើម្បីអភិវឌ្ឍកម្ពុជា (CDRI) ប៉ាន់ស្មានថា ស្រូវជិត ៥០០ ០០០ ពាន់តោន ត្រូវបានគេរត់ពន្ធ ឆ្លងដែនទៅកាន់ប្រទេសថៃ និងទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាមនៅឆ្នាំ ២០០២ ។ នៅឆ្នាំ ២០០៤ ពាណិជ្ជករកម្ពុជា នៅតាមទល់ដែនបានទទួលថ្លៃស្រូវ ១៣៥ ដុល្លារ/តោន ពីឈ្មួញវៀតណាម ដែលបាននឹងកំពុងបង្កើនការទិញ យ៉ាងច្រើន ។ ឈ្មួញទាំងនេះប្រមូល និងដឹកជញ្ជូនផលិតផលតាមទន្លេមេគង្គ ហើយបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ ដើម្បី នាំផលិតផលនោះទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម ។

CDRI បានឱ្យដឹងថា ចំណូលពន្ធដែលបានបាត់បង់ពីការរត់ពន្ធអង្ករ មានចំនួន ៧,៥ លាន ដុល្លារ ។ ផលប៉ះ ពាល់ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចមានកម្រិតច្រើនជាងនេះ ដែលបណ្តាលមកការបាត់បង់តម្លៃបន្ថែមពីការកិនស្រូវ និងចំណាយ នៃការនាំអង្ករចូលមកកាន់ប្រទេសកម្ពុជាបន្តបន្ទាប់ ដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការ ។

ប្រការនេះ នៅពុំទាន់គិតដល់ការលុបបំបាត់ការហូរស្រូវចេញក្រៅផ្លូវការទៅក្រៅប្រទេស ក្នុងពេល បច្ចុប្បន្នផង ។ គប្បីទប់ស្កាត់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មស្រូវ ឬការធ្វើពាណិជ្ជកម្មអង្ករដែលបានទទួលការកែច្នៃរួច ។ ប្រសិន ជាប្រទេសវៀតណាម និងប្រទេសថៃច្បាមយកបាននូវទីផ្សារពិភពលោក នោះអាចមានយថាភាពដែលថា កសិករ កម្ពុជានឹងប្រគល់ឱ្យប្រទេសទាំងនោះ ធ្វើការកែច្នៃស្រូវ-អង្ករកម្ពុជា ដែលមានតម្លៃច្រើន ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី កម្ពុជាត្រូវតែមានវិធានការសមស្រប ដើម្បីបង្កើនលទ្ធភាពកែច្នៃ សម្រាប់ទីផ្សារក្នុងប្រទេស ។

ការនាំចេញដោយផ្ទាល់ នូវអង្ករកែច្នៃរួចស្រេចរបស់កម្ពុជា អាចនឹងកើនឡើងយ៉ាងយឺតៗប៉ុណ្ណោះ ។ រោងចក្រកិនស្រូវតែមួយគត់ ដែលមានលទ្ធភាពផលិតសម្រាប់ការនាំចេញ គឺរោងចក្រអង្ករកសិកម្មរុងរឿង ដែល បានបង្ហាញឱ្យឃើញនូវសក្តានុពលគ្រាប់អង្ករកម្ពុជា ពិសេសគឺប្រភេទគ្រាប់អង្ករដែលជនជាតិអាស៊ី នៅក្រៅ ប្រទេសត្រូវការ ។ បន្ទាប់ពីការនាំចេញទៅប្រទេសចិន ហុងកុង អូស្ត្រាលី អាល្លឺម៉ង់ អ៊ីតាលី និងបារាំង អាចនឹងមានកិច្ចសន្យានាំចេញជាបន្ត ជាមួយនឹងសហរដ្ឋអាមេរិក ។

ក្រុមហ៊ុននេះបានប៉ាន់ស្មានថា គេត្រូវការរោងចក្រថ្មីចំនួន ៤-៥ ទៀត ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការ ទីផ្សារ ។ គេក៏ត្រូវការឱ្យការប្រមូលផលស្រូវ ដែលមានការរៀបចំបានប្រសើរជាងនេះផងដែរ ។ សមាគមកសិករ

ដែលត្រូវបានបង្កើតរួចហើយ តំណាងឱ្យគ្រួសារចំនួន ៦០០០ ធ្វើកសិកម្មលើផ្ទៃដី ៦០០០ ហ.ត កំពុងផ្គត់ផ្គង់ឱ្យរោងចក្រកិនស្រូវតែមួយ។ តួលេខនេះគួរឡើងដល់ ៨០០០ គ្រួសារ លើផ្ទៃដី ៨០០០ ហ.ត។ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ពូជស្រូវរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលគេបានអភិវឌ្ឍជាពិសេស និងផ្តល់ផលជាអង្ករដែលមានក្លិនក្រអូប គេនិយាយថា សមាគមកសិករនឹងបង្កើនប្រាក់ចំណូលរបស់ខ្លួនទ្វេដង។ គេទិញស្រូវក្នុងតម្លៃ ២១០ ដុល្លារ/តោន រីឯ អង្ករកែច្នៃរួច មានតម្លៃពី ៤៨០-៥៣០ ដុល្លារ/តោន។

ការជួយកសិករ ឱ្យចៀសវាងការប្រើប្រាស់ថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត និងសារធាតុជីគីមី ធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនអាចចុះបញ្ជីផលិតផលរបស់ខ្លួន ថាជាផលិតផលធម្មជាតិបាន។ គ្រាប់ពូជស្រូវត្រូវបានដាក់តំកល់នៅវិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវស្រូវអន្តរជាតិ ហើយគួរតែបានទទួលការការពារ IP (សព្វថ្ងៃ EU កំពុងប្រើប្រាស់តេស្ត DNA ដើម្បីបញ្ជាក់ប្រភេទអង្ករនាំចូលនានា)។ ការចុះបញ្ជីផ្លាកពាណិជ្ជសញ្ញា សម្រាប់អង្ករឈ្មោះនាងម្លិះ គួរបង្កើនសក្តានុពល នៅក្នុងការពង្រីក ទីផ្សារ ហើយកំពុងមានកិច្ចប្រឹងប្រែងនៅក្នុងការធានាការចុះបញ្ជី SPS សម្រាប់ទីផ្សារសហភាពអឺរ៉ុប។

ការការពារវិស័យអង្ករក្នុងប្រទេស

ផ្អែកទៅលើកម្រិតនៃការរត់ពន្ធទៅកាន់ទិសទាំងសងខាង ការការពារវិស័យអង្ករក្នុងប្រទេស គឺជាបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខជាខ្លាំង។ ប៉ុន្តែ ជាគោលការណ៍ ប្រទេសកម្ពុជានៅមានលទ្ធភាពជាច្រើន សម្រាប់កំហិតលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ តាមរយៈការកំណត់ពន្ធគយកាតព្វកិច្ចអតិបរមា ចំពោះផលិតផលអង្ករ ស្មើរតែទាំងអស់ក្នុង WTO ក្នុងកម្រិត ៤០%។ រីឯពូជស្រូវត្រូវបង់ពន្ធកាតព្វកិច្ចនាំចូលអតិបរមា ៥%។ នៅក្នុង កម្មវិធីរបស់ AFTA ដែលប៉ះពាល់ទៅដល់ការនាំចូលផលិតករអង្ករនៅប្រទេសជិតខាង គ្រាប់ពូជជាប់ពន្ធ កាតព្វកិច្ចអតិបរមាស្មើនឹងសូន្យភាគរយ ប៉ុន្តែផលិតផលអង្ករដទៃទៀតជាប់ពន្ធកាតព្វកិច្ចអតិបរមា ៧%។ អត្រា របស់ AFTA ស្មើនឹង ៧% កំពុងត្រូវបានអនុវត្តក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ធ្វើជាពន្ធ MFN សម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ទាំងអស់។ អាករលើតម្លៃបន្ថែម មានតម្លៃស្មើ ១០% ក៏ត្រូវបង់ផងដែរ។

ប្រភព និងព័ត៌មាន ដែលមានប្រយោជន៍

មានប្រភពព័ត៌មានផ្សេងៗ ស្តីអំពី ស្ថានភាពនៃទីផ្សារអង្ករ ថ្លៃអង្ករលើទីផ្សារអន្តរជាតិ ល័ក្ខខ័ណ្ឌកូតា បញ្ហាកម្មសិទ្ធិបញ្ញា ព្រមទាំងការចរចាពាណិជ្ជកម្មក្នុងតំបន់ និងការចរចាពាណិជ្ជកម្មទ្វេភាគី ដែលមានឥទ្ធិពលដល់វិស័យអង្ករ។ ប្រភពទាំងនោះមានជាអាទិ៍:

១. អូរីហ្សា: ព័ត៌មានអំពីទីផ្សារ ។ http://www.oryza.com/index.shtml

២. វិទ្យាស្ថានស្រាវជ្រាវដំណាំស្រូវអន្តរជាតិ: http://www.irri.org/

៣. វ៉ែបសាយ Riceonline: http://www.riceonline.com/home.shtml

៤. សេវាស្រាវជ្រាវផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចរបស់ USDA: http://www.ers.usda.gov/Topics/view.asp?T=101218

៥. ការប្រមើលមើលទីផ្សារកសិកម្មរបស់ទីផ្សារ EU ឆ្នាំ ២០០២-២០០៩: http://europa.eu.int/comm/agriculture/publi/caprep/prospects2002/fullrep.pdf

៦. "ឆ្ពោះទៅកាន់យុទ្ធសាស្ត្រកំណើន ដែលដឹកនាំដោយវិស័យឯកជនសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា- ភាគទី១ ការវិភាគអំពីខ្សែច្រវាក់តម្លៃ" ខែមិថុនា ឆ្នាំ ២០០៣ ធនាគារពិភពលោក និងដំណោះស្រាយ អភិវឌ្ឍនៅក្នុងពិភពលោក LLC ។

៧. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ (សំរាប់អត្រាពន្ធ) : ១០០៦

ឧបសម្ព័ន្ធ ក៣

កសិអាជីវកម្ម: គ្រាប់ស្វាយចន្ទី

ការអភិវឌ្ឍធំបំផុត នៅក្នុងទីផ្សារស្វាយចន្ទីនៅក្នុងពិភពលោក ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះ គឺវត្តមាននៃប្រទេសវៀតណាម ក្នុងឋានៈជាផលិតករ និងជាប្រទេសនាំចេញដ៏ធំមួយ។ សមត្ថភាពកែច្នៃនៅប្រទេសវៀតណាមមានទំហំធំ ដែលពួកអ្នកកែច្នៃត្រៀមលក្ខណៈ ក្នុងការទិញគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅក្នុងតម្លៃខ្ពស់។ បញ្ហានេះបានធ្វើឱ្យផលស្វាយចន្ទីមួយផ្នែកធំរបស់កម្ពុជាត្រូវបានគេទិញជាសាច់ប្រាក់ ហើយដឹកជញ្ជូនក្រៅផ្លូវការដោយរត់ពន្ធឆ្លងដែនទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម។ ថ្លៃដែលពាណិជ្ជករវៀតណាមទិញគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ពីប្រទេសកម្ពុជាមានតម្លៃខ្ពស់ណាស់ ដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនកែច្នៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីមួយនៅកម្ពុជាគ្មានលទ្ធភាពផលិត សម្រាប់ទីផ្សារពិភពលោកឡើយ។ ការរួមផ្សំគ្នារវាងចំណាយក្នុងប្រទេសយ៉ាងច្រើន និងការទាមទារឱ្យមានការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ ក្នុងការដឹកជញ្ជូនផលិតផលទៅកាន់កំពង់ផែ និងឆ្លងតាមកំពង់ផែ ជាការលំបាក ដែលធ្វើឱ្យផលិតកម្មស្វាយចន្ទីកម្ពុជា មិនអាចមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង។ ប៉ុន្តែ ទីផ្សារពិភពលោកសម្រាប់គ្រាប់ស្វាយចន្ទីទាំងសំបកនៅមានទំហំធំ ហើយល័ក្ខខ័ណ្ឌពាណិជ្ជកម្មនៃវិស័យនេះ នៅបើកចំហនៅឡើយ។ សក្តានុពលបន្ថែមអាស្រ័យលើការរកទីផ្សារគ្រាប់ស្វាយចន្ទីធម្មជាតិ។

ទីផ្សារពិភពលោក សម្រាប់គ្រាប់ស្វាយចន្ទី

នៅឆ្នាំ ២០០៣ មានរបាយការណ៍និយាយថា ប្រទេសវៀតណាមបានផ្តួលប្រទេសឥណ្ឌាពីតំណែង ជាយូរមកហើយ ក្នុងឋានៈជាប្រទេសនាំចេញគ្រាប់ស្វាយចន្ទីធំបំផុតរបស់ពិភពលោក។ ការវិនិយោគរបស់វៀតណាមយ៉ាងច្រើនក្នុងការកែច្នៃស្វាយចន្ទី និងផលិតកម្មស្វាយចន្ទី ធ្វើឱ្យមានការបារម្ភអំពីការផលិតច្រើនហួស នៅលើពិភពលោក។ សម្រាប់រយៈពេលវែង ថ្លៃផលិតបានធ្លាក់ចុះ និន្នាការឆ្ពោះទៅរកសមត្ថភាពកែច្នៃច្រើន បានធ្វើឱ្យតម្លៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅឡើងថ្លៃ យ៉ាងហោចណាស់ក៏សម្រាប់រយៈពេលបណ្តោះអាសន្នដែរ។

តារាង ក៣.១ បង្ហាញឱ្យឃើញបម្រែបម្រួល នៃផលិតកម្មគ្រាប់ស្វាយចន្ទីមិនទាន់កែច្នៃ ក្នុងចំណោមប្រទេសដែលដើរតួសំខាន់៧ ដោយប្រៀបធៀបឆ្នាំ ២០០៣ និងឆ្នាំ ១៩៩៥។ បើធៀបនឹងទំហំដីដាំស្វាយចន្ទី ប្រទេសវៀតណាមស្ថិតក្នុងលំដាប់ទី ៥ ប៉ុន្តែវៀតណាមមានទិន្នផលខ្ពស់ (២៤៧០ គីឡូក្រាម/ហ.ត)។ ផ្ទុយទៅវិញ

ទិន្នផលនៅប្រទេសឥណ្ឌាមានកម្រិតប្រហែល ៦៣០ គីឡូក្រាម/ហ.ត ប៉ុណ្ណោះ។ (ឧស្សាហកម្មគ្រាប់ស្វាយចន្ទី របស់អូស្ត្រាលី ទើបត្រូវបានបង្កើតកាលពីពេលថ្មីៗនេះ មានគោលដៅផលិតឱ្យបានទិន្នផលច្រើន ជាង ៤ 000 គីឡូក្រាម/ហ.ត ដើម្បីឱ្យមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង)។ ផ្ទៃដីដាំស្វាយចន្ទី របស់វៀតណាម ត្រូវបានពង្រីកពី ៣៥ 000 ហ.ត ទៅ ៨0 000 ហ.ត នៅឆ្នាំ ២00៣។

តារាង ក ៣.១ ផលិតកម្មគ្រាប់ស្វាយចន្ទី

ប្រទេសផលិត	បរិមាណឆ្នាំ២00៣ (គិតជាតោន)	បរិមាណឆ្នាំ១៩៩៥ (គិតជាតោន)
វៀតណាម	៦៣៧.២00	២0២.000
ឥណ្ឌា	៤៦0.000	៣២១.៥00
ប្រេហ្ស៊ីល	១៧៨.៤00	១៨៥.000
នីហ្សេរីយ៉ា	១៨៦.000	៩៥.000
តង់ហ្សានី	១២៣.000	៦៣.៥00
កូតឌីវ័រ	៩0.000	៣៩.000
ហ្គីនេ-ប៊ីសាវ	៨0.000	២៩.000
ម៉ូហ្សំប៊ិក	៥៨.000	៣៣.៥00

ប្រភព : FAOSTAT 2004

លើកលែងតែប្រទេសនីហ្សេរី ដែលភាគច្រើននៃការផលិត គឺសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងប្រទេស ផលិតកម្មគ្រាប់ស្វាយចន្ទីភាគច្រើននៃទ្វីបអាព្រិច ត្រូវបានដឹកទៅកាន់ប្រទេសឥណ្ឌាសម្រាប់កែច្នៃ។ ថ្វីបើគេជឿថា ប្រទេសតង់សានី មានលទ្ធភាពកែច្នៃប្រមាណ ៣0% ផលស្វាយចន្ទីរបស់ខ្លួនក្តី ការវិនិយោគលើការកែច្នៃ នៅក្នុងបណ្តាប្រទេសអាព្រិកដទៃទៀត ភាគច្រើនមិនបានទទួលជោគជ័យឡើយ ក្នុងនេះអត្រាបរាជ័យនៃរោងចក្រដែលគេបានសាងសង់នៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំ ១៩៨0 មានកម្រិតខ្ពស់រហូតដល់ ៩/១0។ នៅឆ្នាំ ២00២ ប្រទេសឥណ្ឌាបាននាំចូលគ្រាប់ស្វាយចន្ទីបករួច ចំនួន ៤0៣ 000 តោន។

ដូចគ្នាដែរប្រទេសវៀតណាមកំពុងនាំចូលយ៉ាងច្រើន ដើម្បីបំពេញតម្រូវការនៃសមត្ថភាពកែច្នៃផ្ទាល់ ដែលបានកើនឡើង។ គេលំបាកប៉ាន់ស្មានកម្រិតនៃការនាំចូលទាំងនេះណាស់ ព្រោះថា ការនាំចូលទាំងនោះ រួមមានការដឹកជញ្ជូនក្រៅផ្លូវការយ៉ាងច្រើនពីប្រទេសកម្ពុជាផងដែរ។ សមាគមស្វាយចន្ទីវៀតណាម ផ្តល់ដំណឹងថា តួលេខ

នៅឆ្នាំ ២០០៣ គឺ ២២០ ០០០ តោន ដែលថ្លៃសម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់កើនឡើង ២០% ធៀបនឹងឆ្នាំ ២០០២។ ដោយសារមានកំណើនសេចក្តីត្រូវការយ៉ាងច្រើនពីក្រុមហ៊ុនកែច្នៃរបស់វៀតណាម សព្វថ្ងៃ គេកំពុងស្វែងរកការផ្គត់ផ្គង់ស្វាយចន្ទីស្រស់ពីផលិតករស្វាយចន្ទីនៅទ្វីបអាព្រិចថែមទៀត។

ការនាំចេញនូវគ្រាប់ស្វាយចន្ទីបករួច មានបង្ហាញនៅក្នុងតារាង ក៣.២ ដែលប្រៀបធៀបនឹងឆ្នាំ ១៩៩៥។ គេឃើញច្បាស់នូវកម្រិតនាំចេញយ៉ាងទាបនៃស្វាយចន្ទីកែច្នៃរួច របស់អ្នកនាំចេញពីទ្វីបអាព្រិច។

តារាង ក ៣.២ ប្រទេសសំខាន់ៗនាំចេញគ្រាប់ស្វាយចន្ទីគ្មានសំបក

ប្រទេសនាំចេញ	ឆ្នាំ ២០០៣ (ប៉ាន់ស្មានពីខែមេសា-ធ្នូ) (គិតជាតោន)	ឆ្នាំ២០០២ (គិតជាតោន)	ឆ្នាំ១៩៩៥ (គិតជាតោន)
វៀតណាម	៨០.០០០	៦២.០០០	២០.០០០
ឥណ្ឌា	៧២.០០០	១២២.០០០	៧០.០០០
ប្រេហ្ស៊ីល		៣០.០០០	៣២.០០០
ម៉ូហ្សំប៊ីក		៦៣១	២.០០០
តង់ហ្សានី		៣៩៩	០
កូតឌីវ័រ		២១១	០
ហ្គីនេ-ប៊ីសាវ		០	១៥៥

ប្រភព ៖ FAOSTAT 2004 and industry news reports

អតិថិជនសំខាន់ៗនៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីកែច្នៃរួច គឺប្រទេសឧស្សាហកម្ម ដែលគេនិយមបរិភោគជាអាហារបន្ថែម ជាមួយនឹងភេសជ្ជៈនានា។ ទីផ្សារក្នុងប្រទេស នៅក្នុងប្រទេសដាំស្វាយចន្ទីទំនងជាមានទំហំតូច ដោយសារគេឱ្យថ្លៃខ្ពស់ក្នុងការនាំចេញ។ ឧទាហរណ៍ទីផ្សារនៅប្រទេសវៀតណាមប្រើប្រាស់តែ ៥% នៃផលិតផលសរុបប៉ុណ្ណោះ។ សហរដ្ឋអាមេរិកជាប្រទេសនាំចូលគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ពីប្រទេសឥណ្ឌាច្រើនជាងគេបំផុត។ ប៉ុន្តែមានការមន្ទិលខ្លះៗថា ទីផ្សារនឹងមិនរីកសាយដោយគ្មានដែនកំណត់នោះទេ ដោយសារមានការយកចិត្តទុកដាក់ពីសំណាក់អ្នកផលិតគ្រាប់ almond ក្នុងប្រទេសទាំងឡាយនោះ ដែលកំពុងខិតខំដណ្តើមមកវិញ នូវចំណែកនៃទីផ្សារអាហារគ្រាប់ប្រភេទសណ្តែកដី ឬស្វាយចន្ទី។ តារាង ក៣.៣ បង្ហាញប្រទេសនាំចូលសំខាន់ៗ នៅឆ្នាំ ២០០២។

តារាង ក៣.៣ ប្រទេសសំខាន់ៗនាំចូលគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅឆ្នាំ ២០០២

ប្រទេសនាំចូល	ឆ្នាំ ២០០២ (គិតជាតោន)
សហរដ្ឋអាមេរិក	៩៥.៤០០
ហុល្លង់	២០.៦០០
ចក្រភពអង់គ្លេស	១០.៤០០
អូស្រ្តាលី	៨.៧០០
កាណាដា	៨.១០០
អាឡឺម៉ង់	៧.៤០០
ជប៉ុន	៦.៧០០
បារាំង	៥.០០០
ពិភពលោក	២០៩.៤០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

ប្រទេសឧស្សាហកម្មទាំងអស់ នាំចូលគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ហើយសព្វថ្ងៃនេះប្រទេសវៀតណាមកំពុងទទួលបានកន្លែងឈរជើងនៅក្នុងទីផ្សារដែលមានលក្ខណៈពុំមែនជាប្រពៃណីមួយចំនួន នៅក្នុងអឺរ៉ុបខាងកើត អាស៊ីកណ្តាល ជប៉ុន និងអាស៊ាន។ ប្រទេសចិនក៏ជាប្រទេសនាំចូលគ្រាប់ស្វាយចន្ទីផងដែរ។

នៅចុងឆ្នាំ ២០០៣ ថ្លៃនាំចេញនៅប្រទេសឥណ្ឌា (ដែលវាស់ស្ទង់ដោយថ្លៃដើម ធានារ៉ាប់រង និងថ្លៃដឹក ជញ្ជូន ឬ c.i.f នៅចក្រភពអង់គ្លេស) មានតម្លៃ ៣ ១៩៥ អឺរ៉ូ ដល់ ៤ ៥៥៧ អឺរ៉ូ/តោន អាស្រ័យលើគុណភាព។ តួលេខនេះបង្ហាញឱ្យឃើញនូវការកើនឡើងមួយចំណែក ធៀបនឹងបណ្តាខែមុនៗ ប៉ុន្តែបានឆ្លុះឱ្យឃើញនូវការធ្លាក់ចុះនៃតម្លៃនៅលើទីផ្សារពិភពលោកក្នុងរយៈពេលវែង។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្ម: ទីផ្សារស្វាយចន្ទីពិភពលោក

ដោយហេតុថាផលិតផលតំបន់ត្រូពិក មានការប្រកួតប្រជែងដោយផ្ទាល់តិចតួច នៅក្នុងតំបន់កសិកម្ម ដែលមានសីតុណ្ហភាពទាប គ្រាប់ស្វាយចន្ទីពុំមែនជាកម្មវត្ថុនៃការការពារទីផ្សារ នៅក្នុងទីផ្សារឧស្សាហកម្មធំៗ ឡើយ។ សហរដ្ឋអាមេរិក សហភាពអឺរ៉ុប កាណាដា អូស្រ្តាលី ប្រទេសទាំងអស់នេះផ្តល់លទ្ធភាពចូលទៅកាន់

ទីផ្សាររបស់ពួកគេ ដោយឱ្យរួចពន្ធចំពោះគ្រាប់ស្វាយចន្ទីគ្មានសំបក។ អាស្រ័យហេតុនេះ ប្រទេសកម្ពុជានឹងពុំបាន ទទួលឧត្តមភាព ចូលទៅកាន់ទីផ្សារណាមួយ ពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននៅក្នុងទីផ្សារទាំងនេះឡើយ។

ប៉ុន្តែកម្ពុជានឹងបានទទួលផលប្រយោជន៍ពីលទ្ធភាពអនុគ្រោះ ទៅកាន់ទីផ្សារប្រទេសចិន តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀង "ឆាប់ទទួលផល" រវាងអាស៊ាន និងចិន។ កិច្ចព្រមព្រៀងនេះផ្តល់នូវលទ្ធភាពឱ្យកម្ពុជានាំចូលប្រទេសចិនដោយរួចពន្ធ ក្នុងខណៈដែលក្រុមហ៊ុននាំចេញទាំងអស់របស់វៀតណាមត្រូវបង់ពន្ធ ២០%។ ប៉ុន្តែ ក្រុមហ៊ុននាំចេញរបស់វៀតណាម នៅតែអាចប្រកួតប្រជែងបាន តាមរយៈការទទួលបានការផ្គត់ផ្គង់ក្រៅផ្លូវការនៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីស្រស់ និងតាមរយៈការរត់ពន្ធឆ្លងដែនពីប្រទេសវៀតណាមទៅប្រទេសចិន។ អត្រាពន្ធគយរបស់កម្ពុជាចំពោះការនាំចូលគ្រាប់ស្វាយចន្ទី "គ្មានសំបក ឬមានសំបក" ត្រូវបានកំណត់ក្នុង កម្រិត ៧%។

នៅទីណាដែលមានឧបសគ្គក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ឧបសគ្គទាំងនោះ ទាក់ទងនឹងវិធានការសុវត្ថិភាព និងបទដ្ឋានស្បៀងអាហារ។ មានការព្រួយបារម្ភជាពិសេស អំពីជាតិពុលនៅក្នុងគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ជាបញ្ហាមួយដែលគេអាចចៀសវាងបាន តាមរយៈការប្រមូលផល និងការហាលគ្រាប់ស្វាយចន្ទីដោយមានការត្រួតពិនិត្យសមស្រប។ ដូចជាផលិតផលដទៃទៀតជាច្រើនដែរ គ្រាប់ស្វាយចន្ទីដែលដាំដោយបច្ចេកទេសកសិកម្មធម្មជាតិត្រូវបានគេ ស្វាគមន៍ ប៉ុន្តែចាំបាច់ត្រូវតែមានការបញ្ជាក់ច្បាស់លាស់។

ប្រទេសកម្ពុជា នៅក្នុងទីផ្សារគ្រាប់ស្វាយចន្ទីពិភពលោក

គេបានប៉ាន់ប្រមាណថា ផ្ទៃដីដាំដំណាំស្វាយចន្ទីនៅកម្ពុជាមានទំហំ ៨ 000 ហ.ត។ ការប្រមូលផលគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ត្រូវបានប៉ាន់ប្រមាណថា មានចំនួន ៤0 000 តោន ដែលមានទិន្នផលជាមធ្យមស្មើនឹង ៥00 គីឡូក្រាម/ហ.ត។ ផ្ទៃដីដាំស្វាយចន្ទីជាច្រើន ជាកសិដ្ឋានតូចៗ ហើយចំការដំណាំធំៗមានចំនួនតិចប៉ុណ្ណោះ។

ឧទាហរណ៍នៃផលិតផលធំមួយ ដែលអាចនឹងនាំចេញជាផ្លូវការដោយផ្ទាល់ គឺសហជីពរួមគ្នាមួយ រវាង កសិករជាម្ចាស់ចំនួន ១0 នាក់ នៅខេត្តកំពង់ចាម។ នៅលើផ្ទៃដី ២000 ហ.ត គេដាំស្វាយចន្ទី ដែលមាន ទិន្នផលទាបហួសសម្រាប់ធ្វើឱ្យការវិនិយោគក្នុងការកែច្នៃអាចដំណើរការបាន។ ម្ចាស់កសិដ្ឋានទាំងនោះមាន ទស្សនៈថាពួកគេអាចនឹងទទួលផលពីមួយទៅពីរតោនក្នុងមួយហិកតា។ ជាមួយសមត្ថភាពផលិត ៣0 000 តោន/ឆ្នាំ ដើម្បីឱ្យមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងចំពោះគ្រាប់ស្វាយចន្ទីកែច្នៃ។

ពិតប្រាកដហើយថា មានតែក្រុមហ៊ុនកែច្នៃនាំចេញតែមួយគត់នៅកម្ពុជា នៅខេត្តកំពង់ចាម។ រោងចក្រនេះ

មានសមត្ថភាពផលិតចំនួន ៦០០០ តោន/ឆ្នាំ ដែលផ្តល់គ្រាប់ស្វាយចន្ទីចំនួន ១០០០ តោន។ រោងចក្រកំពុងប្រឹងប្រែងឆ្លើយតបទៅនឹងកិច្ចសន្យានាំចេញ ដោយសារតែមានកង្វះខាតគ្រាប់ស្វាយចន្ទីស្រស់។ ក្នុងនោះ រួមមានការលក់ទៅកាន់សហរដ្ឋអាមេរិកដែលគេទទួលបានបញ្ជាទិញចំនួន ៧០-៨០ តោន សម្រាប់ឆ្នាំ ២០០៤។ រោងចក្រមានវិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់ការដាំដោយធម្មជាតិ ចំពោះការបញ្ជាទិញពីសហរដ្ឋអាមេរិក។

ផលិតកម្មគ្រាប់ស្វាយចន្ទីស្រស់របស់កម្ពុជា កំពុងតែផ្គត់ផ្គង់ឱ្យរោងចក្រកែច្នៃចំនួន ៨០ នៅវៀតណាម ហើយទំនងជាផ្គត់ផ្គង់ឱ្យរោងចក្រដទៃទៀតនៅប្រទេសថៃ។ នៅឆ្នាំ ២០០៤ ពាណិជ្ជករវៀតណាមបាបផ្តល់តម្លៃ ៧៥០ ដុល្លារ/តោន (ឡើងពី ៤៥០ ដុល្លារ /តោន នៅឆ្នាំ ២០០២) ហើយគេរំពឹងថា តម្លៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនឹងកើនឡើងទៀត។ ពាណិជ្ជកម្មនេះភាគច្រើនប្រព្រឹត្តទៅមិនផ្លូវការ ពោលគឺ ពាណិជ្ជករវៀតណាមបានបញ្ជាទិញបញ្ជូនរថយន្តដឹកទំនិញទៅកាន់ចំការនានា ទិញជាសាច់ប្រាក់ និងទទួលបន្ទុកបង់ថ្លៃចំណាយក្រៅផ្លូវការទាំងឡាយក្នុងការដឹកឆ្លងកាត់ព្រំដែនវិលត្រលប់មកកាន់វៀតណាមវិញ។ ការចាត់ចែងបែបនេះ មានលក្ខណៈសមស្របចំពោះផលិតករកម្ពុជា ដែលចៀសផុតពីការចំណាយ និងពន្ធនានាដែលមានក្នុងប្រទេស ព្រមទាំងទទួលបានថ្លៃខ្ពស់ចំពោះផលិតផលរបស់ខ្លួន។

ចំពោះរោងចក្រនៅកំពង់ចាមនេះ ការធ្វើបែបនេះកំពុងសំលាប់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ក្រុមហ៊ុននេះ មិនអាចបង់ថ្លៃទិញគ្រាប់ស្វាយចន្ទីស្រស់ តាមតម្លៃដូចឈ្មួញវៀតណាមទេ ប្រសិនបើរោងចក្រនេះចង់មានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង នៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិនោះ។ ទន្ទឹមជាមួយគ្នានេះ រោងចក្រចាំបាច់ត្រូវបង់ថ្លៃប្រេងឥន្ធនៈ និងថ្លៃអគ្គីសនីខ្ពស់ ការប្រាក់ខ្ពស់ និងការវិនិយោគពីដំបូងលើទុនបង្វិល និងពន្ធដទៃទៀត ព្រមទាំងបន្ទុកផ្លូវការ និងក្រៅផ្លូវការ ដែលចាំបាច់ដើម្បីដឹកនាំផលិតផលទៅកាន់ក្រុងព្រះសីហនុ និងឆ្លងកាត់កំពង់ផែព្រះសីហនុ ដែលមានតម្លៃ ១៣៥០ ដុល្លារ ក្នុងមួយកុងតឺន័រ។

ខ្លឹមសារសង្ខេប

បញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខជាច្រើន ចំពោះប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងឋានៈជាប្រទេសនាំចេញដ៏មានជោគជ័យនៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីបករួច អាស្រ័យលើទីផ្សារក្នុងប្រទេស ពុំមែនអាស្រ័យលើទីផ្សារនាំចេញឡើយ។ ប្រសិនបើ គេមិនអាចដោះស្រាយបញ្ហាចំពោះមុខទាំងនេះបានទេ នោះប្រទេសកម្ពុជានឹងនៅជាប្រទេសនាំចេញដ៏ធំមួយនៃទីផ្សារគ្រាប់ ស្វាយចន្ទីមានសំបក ទោះរូបភាពផ្លូវការក្តី ឬក្រៅផ្លូវការក្តី ដែលប្រឈមមុខនឹងស្ថានភាពដូចគ្នាចំពោះផលិតករ ស្វាយចន្ទី នៅទ្វីបអាព្រិកដូច្នោះដែរ។

ប្រភពនានា និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. "គ្រាប់ស្វាយចន្ទី ប្រេង និងគ្រឿងទេសសាមញ្ញៈ ការសិក្សាលទ្ធភាពប្រតិបត្តិនៅប្រទេសកម្ពុជាលើ ការកែច្នៃសម្រាប់អភិវឌ្ឍការនាំចេញ" ខែតុលា ឆ្នាំ ២០០៣ A.G. Mathew មជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ ។

២. ព័ត៌មានឧស្សាហកម្ម ថ្លៃលក់ ។ល ។: http://www.cashewindia.com/html/process.htm ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ (ចំពោះអត្រាពន្ធគយ): ០៨០១

ឧបសម្ព័ន្ធ ក៤
កសិអាជីវកម្ម: បសុសត្វ

ការសិក្សា និងបទពិសោធផ្សេងៗបង្ហាញថា កម្ពុជាអាចមានឱកាសច្រើនក្នុងការនាំចេញបសុសត្វ ដូចជា គោ ក្របី ជ្រូក និងបក្សី ។ កាលពីពេលថ្មីៗនេះ ពាណិជ្ជកម្មគោ-ក្របី ច្រើនតែប្រព្រឹត្តទៅតាមរយៈការរត់ពន្ធ ។ ប្រសិនបើមានការចិញ្ចឹមបានធំធាត់ល្អ គេអាចលក់គោ-ក្របីកម្ពុជា នៅក្នុងតំបន់ដែលកំពុងមានតម្រូវការទីផ្សារកើនឡើង ហើយទំនងជាអាចនឹងបំពេញតម្រូវការកើនឡើងនៅក្នុងមជ្ឈឹមបូពាផងដែរ ។ មានការនាំចេញគោខ្លះៗលក់ទៅឱ្យប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ។ កាលពីប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងទៅថ្មីនេះ ជំងឺសត្វពាហនៈបានធ្វើឱ្យពាណិជ្ជកម្មបសុសត្វពិភពលោកមានអស្ថិរភាព ហើយការគោរពតាមបទដ្ឋានសុខភាពមានសារៈសំខាន់ណាស់ ។ ប្រការនេះអាចសម្រេចបានតាមរយៈការអភិវឌ្ឍសេវាបសុពេទ្យ និងបង្កើនលទ្ធភាពបានទទួលឱសថបសុពេទ្យ ។ ការធ្វើអាជីវកម្មបសុសត្វក៏តម្រូវឱ្យមានការកែលំអលទ្ធភាពផលិតចំណីសត្វ ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងផងដែរ ។ ក្រៅពីនេះ ល័ក្ខខ័ណ្ឌពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់បសុសត្វមានលក្ខណៈបើកចំហជាបង្គួរ ។

ទីផ្សារបសុសត្វពិភពលោក

ទីផ្សារគោក្របីរស់ របស់ពិភពលោកមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងបែងចែកទៅតាមតំបន់ ។ ជាក់ច្បាស់ណាស់ ពាណិជ្ជកម្មគោ-ក្របីរស់ និងសាច់គោមានអន្តរកម្មដូចពាណិជ្ជកម្មមកលើចំណីសត្វដែរ ។ ពាណិជ្ជកម្មគោ-ក្របីទាំងអស់កាន់តែទទួលរងផលប៉ះពាល់ពីបន្ទុះនៃជំងឺសត្វដូចជា Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE ដែលគេតែងហៅជាទូទៅថា "ជំងឺគោឆ្កួត") និងជំងឺអុតក្ដាម កាលពីទសវត្សរ៍កន្លងទៅ ។ បទដ្ឋានសុខភាពក្លាយទៅជាមានលក្ខណៈកាន់តែសំខាន់ឡើងៗ ដោយមានការហាមឃាត់ការនាំចូលជាញឹកញាប់ ហើយជួនកាលហាមឃាត់ដោយគ្មានការបញ្ជាក់មូលហេតុច្បាស់លាស់ ។ មានករណីវិវាទមួយចំនួន នៅក្នុង WTO រួមមានសាច់គោដែលចញ្ចឹមដោយការចាក់អ័រមូន រវាងសហរដ្ឋអាមេរិក និងនៅសហភាពអឺរ៉ុប ។

ឧទាហរណ៍ ពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងតំបន់កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរីអាមេរិកខាងជើង (NAFTA) មានទំហំធំ ប៉ុន្តែទីផ្សារនេះ គឺជាទីផ្សាររៀបចំសម្រាប់តែខ្លួនឯងតែប៉ុណ្ណោះ ។ នៅឆ្នាំ ២០០២ សហរដ្ឋអាមេរិកបាននាំចូល នូវគោចំនួនជាង ២,៥ លានក្បាល ដែលភាគច្រើននាំចូលមកពីកាណាដា និងម៉ិចស៊ីក ។ ដូចគ្នាដែរ នៅឆ្នាំ ២០០២ ពាណិជ្ជកម្មសត្វរស់ នៅសហភាពអឺរ៉ុបមានកម្រិតខ្ពស់ណាស់ ប្រមាណជា ៣,៣ លានក្បាល ប៉ុន្តែមានមួយ

ផ្នែកធំ គឺជាពាណិជ្ជកម្មរវាងបណ្តារដ្ឋនានា ។ ការនាំចូលទំនិញមកពីបណ្តាប្រទេសនានា ទៅកាន់ សហភាពអឺរ៉ុបនៅឆ្នាំ ២០០២ មានចំនួនត្រឹមតែជាង ៥០០ ០០០ ក្បាលប៉ុណ្ណោះ ។

ទីផ្សារដែលគួរឱ្យមានចំណាប់អារម្មណ៍ខ្លាំង គឺទីផ្សារអាស៊ាន ទីផ្សារនៅតំបន់អាស៊ីដទៃទៀត និងទីផ្សារនៅមជ្ឈឹមបូពា៌ ។ តារាង ក៤.១ និង តារាង ក៤.២ បង្ហាញទីផ្សារធំៗបំផុត ក្នុងចំណោមផ្សារទាំងនេះ នៅឆ្នាំ ២០០២ ។

នាំចូលគោ-ក្របីនៅឆ្នា ២០០២

តារាង ក៤.១ អាស៊ាន និងតំបន់អាស៊ីដទៃទៀត

ប្រទេសនាំចូល	២០០២ (ក្បាល)
ប្រ៊ុយណេដារុស្សាឡឹម	២៣.៣០០
ឥណ្ឌូនេស៊ី	១៧១.១០០
ម៉ាឡេស៊ី	៩៧.០០០
ហ្វីលីពីន	១១៧.១០០
ថៃ	១៨៣.០០០
ចិន	១១.៥០០
ហុងកុង	៤៨.០០០
ជប៉ុន	១៤.៥០០
ម៉ាកាវ	៥.៣០០
ណេប៉ាល់	១២.០០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

តារាង ក៤.២ មជ្ឈឹមបូពា៌

ប្រទេសនាំចូល	២០០២ (ក្បាល)
បារ៉ែន	៨.១៤៦
អ៊ីស្រាអែល	៥២.៧៣០
ហ្ស៊កដង់	៤០.២០០
គុយវ៉ែត	៧.៤០០
លីបង់	២២២.៦៨០
អារ៉ាប៊ីសាអ៊ូឌីត	៣៩.០០០
អារ៉ាប់រួម អេមីរ៉ាត	៤.៦០០
អេហ្ស៊ីប	១៥៣.០០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

សត្វគោ-ក្របីរស់នៅប្រទេសកម្ពុជាភាគច្រើន ត្រូវបានគេប្រើជាកំលាំងអូសទាញ ។ ការនាំចូលសត្វទាំងនេះ គឺមានគោលបំណងផ្សេងៗគ្នាជាច្រើន ក្នុងនោះរួមមាន ដើម្បីយកសាច់ ទឹកដោះ និងបង្កាត់ពូជ ។ នៅក្នុងចំណោមអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ប្រទេសអូស្ត្រាលីគឺជាប្រទេសដែលដណ្តើមទីផ្សារបានធំជាងគេនៅអាស៊ី និងនៅមជ្ឈឹមបូពា៌ ដោយបាននាំចេញគោ-ក្របីរស់ ក្នុងឆ្នាំ ២០០២ ប្រហែល ៩៤៨ ០០០ ក្បាល ។ នៅពេលមានការរិះគន់ជាសាធារណៈ អំពីស្ថានភាពសុខភាពរបស់សត្វដែលបានដឹកទៅកាន់មជ្ឈឹមបូពា៌ ឧស្សាហកម្មអូស្ត្រាលីរំពឹងថា ទីផ្សារនៅទីនោះនឹងកើនឡើង ។

នៅក្នុងចំណោមប្រទេសជិតខាងរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ពាណិជ្ជកម្មគោ-ក្របីបានកើតមានច្រើនរួចហើយ។ តួលេខជាផ្លូវការមិនបានឆ្លុះបញ្ចាំងការពិតឱ្យបានពេញលេញទេ ប៉ុន្តែ FAOSTAT បានរាយការណ៍ថា នៅឆ្នាំ ២០០២ ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ាបាននាំចេញចំនួន ១១៣ ០០០ ក្បាល ចិន ៥៨ ០០០ ក្បាល ឡាវ ៣៥ ៣០០ ក្បាល និងប្រទេសកម្ពុជា ១០ ៦០០ ក្បាល។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើពាណិជ្ជកម្មបសុសត្វនៅទីផ្សារអន្តរជាតិ

នៅក្នុងខណៈដែលពាណិជ្ជកម្មសាច់គោគ្របដណ្តប់ទៅដោយកូតាពន្ធគយ និងអមដោយល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេសសម្រាប់ចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ជាពិសេសល័ក្ខខ័ណ្ឌដែលបានពិភាក្សាទ្វេភាគី នៅក្នុងទីផ្សារអាស៊ីសំខាន់ៗ ដោយសហរដ្ឋអាមេរិក និងអូស្ត្រាលី ពាណិជ្ជកម្មបសុសត្វកាន់តែត្រូវបានគេបើកចំហបន្ថែមទៀត។ ប៉ុន្តែ បណ្តាប្រទេសនាំចូលចំបងៗ ច្រើនតែមានវិធានការដែលមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងវិធានការតម្រូវឱ្យមាន SPS ។

ទីផ្សារអាស៊ានជាទូទៅជាទីផ្សាររួចពន្ធ។ ករណីនេះអនុវត្តចំពោះម៉ាឡេស៊ី និងឥណ្ឌូណេស៊ី រីឯប្រទេសភីលីពីន គេកំណត់ពន្ធគយស្មើនឹង ៣% ។ អត្រាពន្ធធម្មតារបស់ថៃ ស្មើនឹង ៥% ត្រូវបានកាត់បន្ថយមកត្រឹមកម្រិតសូន្យចំពោះគោ-ក្របីរស់ ហើយនឹងការនាំចូលសត្វជ្រូកនៅក្នុងកម្មវិធីអនុគ្រោះទ្វេភាគី។ ពន្ធផ្លូវការនៅតាមព្រំដែនវៀតណាម ស្មើនឹង ៥% ។ ប្រទេសកម្ពុជាបាននាំចូលដោយរួចពន្ធ ទៅកាន់ទីផ្សារប្រទេសចិនតាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀង "ឆាប់ទទួលផល" ។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៅទល់ដែនផ្ទាល់របស់ប្រទេសកម្ពុជាសម្រាប់ការនាំចូលគោ-ក្របីរស់ តម្រូវឱ្យមានអត្រាពន្ធ MFN ១៥% និងអត្រាសម្រាប់ឆ្នាំ ២០០៤ នៃ AFTA CEPT ស្មើនឹង ១០% ។

ទីផ្សារមជ្ឈិមបូពាក៌បើកចំហច្រើនផងដែរ ទោះបីជាប្រទេសមួយចំនួន មានអត្រាពន្ធគយកាតព្វកិច្ចអតិបរមាខ្ពស់នៅក្នុង WTO ក្តី ដូចមានបញ្ជាក់នៅក្នុងតារាង ក៤.៣ ។

បន្ថែមទៅលើសេចក្តីព្រួយបារម្ភអំពីជំងឺ BSE និងជំងឺអុតក្តាម ពាណិជ្ជកម្មគោ-ក្របីរស់ ក៏រងផលប៉ះពាល់ផងដែរ ដោយសារវិវាទ ស្តីពីការប្រើប្រាស់អ័រម៉ូនធ្វើឱ្យឆាប់ធំ។ ក្នុងរយៈពេលមួយទស្សវត្សរ៍កន្លងទៅ សហរដ្ឋអាមេរិក កាណាដា អូស្ត្រាលី និងបណ្តាប្រទេសដទៃផ្សេងទៀត បានធ្វើការតវ៉ាចំពោះការហាមឃាត់របស់សហភាពអឺរ៉ុប (EU) ចំពោះសត្វពាហនៈ (និងសាច់គោ) ដែលផលិតនៅសហរដ្ឋអាមេរិក ដោយប្រើប្រាស់អ័រម៉ូនបែបនេះ។ អង្គវិនិច្ឆ័យរបស់ WTO បានរកឃើញថា ការហាមឃាត់ ពុំមានផ្អែកលើភស្តុតាងដែលមានលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រណាមួយ ឬការវាយតម្លៃហានិភ័យដែលអាចជឿទុកចិត្តណាមួយឡើយ ហើយស្នើឱ្យ EU

តារាង ក៤.៣ អត្រាពន្ធគយអតិបរមារបស់ WTO និង អត្រាពន្ធអនុវត្តសំរាប់ទីផ្សារមជ្ឈឹមបូពា		
ប្រទេស	**អត្រាកាត្វអតិបរមារបស់ WTO**	**អត្រាអនុវត្ត**
បារ៉ែន	៣៥%	៥%
អ៊ីស្រាអែល	១២៨%	អត្រាស្មើ 0 សំរាប់ ១២0.000 ក្បាល
	៤៣% សំរាប់សត្វពាហនៈសំរាប់បង្កាត់ពូជសុទ្ធ	
ហ្សកដង់	៥% + 10JD/ក្បាល	៥% + ១0JD/ក្បាល
គុយវ៉ែត	១00% + ១៥% ពន្ធប្រថាប់ត្រា	៥%
លីបង់	កំពុងចរចាចូលជាសមាជិក	0
អារ៉ាប៊ីអាអូឌីត	កំពុងចរចាចូលជាសមាជិក	៧
អារ៉ាប់រួមអេមីរ៉ាត	១៥%	៥%
អេហ្ស៊ីប	១0%	មិនប្រាកដ

ប្រភព : WTO tariff schedules and customs departments

លើកលែងការហាមឃាត់នោះ។ ការងារនេះមិនត្រូវបានគេអនុវត្តឡើយ ហើយសហរដ្ឋអាមេរិកក៏បានដាក់វិធានការពាណិជ្ជកម្មសងសឹងប្រឆាំងតបនឹងទំនិញរបស់សហភាពអឺរ៉ុប។ ចាប់តាំងពីពេលនោះមក សហភាពអឺរ៉ុបបានតវ៉ាថា មានការណែនាំថ្មីៗ ក្នុងការហាមឃាត់ឱ្យមានលក្ខណៈស្របទៅតាមកាតព្វកិច្ចរបស់ WTO ប៉ុន្តែសហរដ្ឋអាមេរិកមិនយល់ព្រមឡើយ។ នេះពុំមែនជាបញ្ហាដែលមានផលប៉ះពាល់មកលើការនាំចេញគោ-ក្របីរបស់កម្ពុជាឡើយ។

ប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងឋានៈជាប្រទេសនាំចេញគោ-ក្របី

ស្ថិតិឆ្នាំ ២00២ របស់ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ បានបង្ហាញតួលេខសរុបនៃចំនួនសត្វពាហនៈបច្ចុប្បន្ន ដែលជិតស្មើនឹង ២,៩ លានក្បាល នៅខេត្តចំនួន ៨ និងក្របី មានចំនួន ៦២៥ 000 ក្បាល នៅខេត្តចំនួន ៤។ តម្រូវការក្នុងប្រទេស ត្រូវបានបំពេញពីប្រភពកំលាំងអូសទាញ និងសត្វពាហនៈក្មេងៗ។ មានចំនួនសត្វពាហនៈយ៉ាងច្រើន ដែលអាចនាំចេញបាន។

ភាគច្រើននៃសត្វពាហនៈរបស់កម្ពុជា ត្រូវបានគេដឹកឆ្លងកាត់ព្រំដែនវៀតណាម និងព្រំដែនថៃជាហ្វូងតូចៗ

ក្នុងលក្ខណៈក្រៅផ្លូវការ ។ បញ្ហានេះកើតឡើងដោយសារការនាំចូលគោ-ក្របីជា ផ្លូវការរបស់កម្ពុជា បានរងផលប៉ះពាល់កាលពីរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងទៅ ដោយសារការភ័យខ្លាចអំពីជំងឺអុតក្តាមនៅក្នុងទីផ្សារទាំងពីរនេះ ។ មានការប៉ាន់ស្មានមួយបង្ហាញថា តួលេខនាំចេញគោ-ក្របីក្រៅផ្លូវការមានចំនួនស្មើនឹង ៨០ ០០០-១៥០ ០០០ ក្បាលក្នុងមួយឆ្នាំៗ ។ ក្រៅពីការខាតបង់ប្រាក់ចំណូលចំពោះរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា ផលិតករក៏បាត់បង់ផងដែរនូវតម្លៃ បន្ថែមតាមរយៈការបំប៉នឱ្យធាត់នៅពេលឆ្លងដែន ។

ដើម្បីអភិវឌ្ឍឱ្យក្លាយទៅជាប្រទេសនាំចេញដ៏សំខាន់មួយ វិស័យគោ-ក្របីរបស់កម្ពុជា ត្រូវមានការរៀបចំល្អ ។ វិស័យនេះក៏ចាំបាច់ ត្រូវឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការក្នុងប្រទេសផងដែរ អំពីចំណីសត្វដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងសម្រាប់បំប៉នបសុសត្វ ។ ប្រភពជាសក្តានុពលនៃចំណីធម្មជាតិមានគុណភាពខ្ពស់ ដែលបច្ចុប្បន្ននេះត្រូវបានគេនាំចូលទាំងអស់នេះ សុទ្ធតែមាននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ។ ចំណីទាំងនោះរួមមានផលិតផលត្រីអនុផលនៃដំណាំ អំពៅ និងដំឡូងមី ព្រមទាំងសណ្តែកសៀង សណ្តែកដី និងពោតផងដែរ ។

កត្តាដែលត្រូវធ្វើបន្ថែមទៀតគឺ ការបន្តកែលំអសេវាបសុពេទ្យ និងការបង្កើនវត្តមានឱសថ និងវ៉ាក់សាំង ។ ប្រសិនបើពុំមានឱសថ និងវ៉ាក់សាំងទាំងនេះទេ គេមិនអាចគ្រប់គ្រងជំងឺឆ្លងរាលដាល ដូចជា ជំងឺអុតក្តាមបានទេ ។

ទាក់ទងទៅនឹងផលិតផលដទៃទៀតសម្រាប់នាំចេញ ភាពប្រកួតប្រជែងនៅទីផ្សារបសុសត្វ នៅបរទេសអាចរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ ដោយការតម្រូវគេបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការក្នុងប្រទេស លើការដឹកជញ្ជូនសត្វពាហនៈ និងការដឹកសត្វទាំងនោះឆ្លងមកកំពង់ផែ ។ ជាឧទាហរណ៍ គេបានរាយការណ៍ថា ការដឹកជញ្ជូនសត្វពាហនៈ ត្រូវបានគេប្រមូលមកពីកន្លែងខុសៗគ្នា ត្រូវឆ្លងកាត់ការឃាត់ចំនួន ១៩ កន្លែង ពីសំណាក់នគរបាល និងយោធា ហើយថ្លៃសរុបដែលគេប្រមូលមានចំនួន ២៥០ ដុល្លារ ។

ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្រុមហ៊ុន ម៉ុង ឬទ្ធី ជាក្រុមហ៊ុនកសិអាជីវកម្មកម្ពុជាដ៏ធំមួយ ដែលទទួលបានជោគជ័យក្នុងការបង្កើតល័ក្ខខ័ណ្ឌចាំបាច់ សម្រាប់ការលក់សត្វពាហនៈទៅឱ្យប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ។ ការនាំចេញទាំងនេះ ត្រូវបានគេរាយការណ៍ថា មានចំនួន ១ ០០០ ក្បាល/ខែ ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រទេសកម្ពុជានៅមិនទាន់បានធ្វើអាជីវកម្មនៅទីផ្សារដ៏ធំរបស់អាស៊ាននៅឡើយទេ ក្នុងខណៈដែលប្រទេសជិតខាងបានដណ្តើមយកឧត្តមភាពនៃឱកាសដ៏ល្អៗទាំងនេះ ។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. ការសិក្សាកសិអាជីវកម្មរបស់ SME នៅកម្ពុជា ខែមេសា ឆ្នាំ ២០០៤។ កម្មវិធីអភិវឌ្ឍវិស័យឯកជននៅតំបន់មេគង្គ (Mekong Private Sector Development Facility) ។

២. បញ្ហា EU: http://europa.eu.int/comm/food/animal/liveanimals/bovine/imports_en.htm

៣. សេវាសិក្សាស្រាវជ្រាវផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច "ការប្រមើលមើលអំពីផ្នែកកសិកម្ម" ខែធ្នូ ឆ្នាំ ១៩៩៧ www.ers.usda.gov

៤. ព័ត៌មានឧស្សាហកម្មទូទៅអំពីសត្វពាហនៈ www.cattletoday.com

៥. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ (សម្រាប់ព័ត៌មានអំពីពន្ធគយ): ០១០២ (សត្វគោរស់) ។

ឧបសម្ព័ន្ធ ក៥

កសិអាជីវកម្ម: ផ្លែស្វាយ

កសិករកម្ពុជា ដាំដំណាំហូបផ្លែផ្សេងៗគ្នាជាច្រើន ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ក្នុងចំណោមនោះ ផ្លែឈើមួយចំនួន មានតម្រូវការខ្ពស់ នៅក្នុងទីផ្សារនៃបណ្តាប្រទេសរីកចម្រើន។ អ្នកទិញនៅប្រទេសរីកចម្រើនហ៊ានឱ្យថ្លៃខ្ពស់ ចំពោះផ្លែឈើដែលមានការបញ្ជាក់ថា ដាំតាមធម្មជាតិ។ ឧទាហរណ៍ តម្រូវការផ្លែស្វាយបានកើនឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័ស នៅក្នុង រយៈពេល ១០ ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ហើយពាណិជ្ជកម្មផ្លែស្វាយ បានកើនឡើងទ្វេដង។ ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍមួយចំនួន កំពុងតែព្យាយាម នាំចូលផ្លែឈើតាមរដូវកាលយ៉ាងច្រើន ដែលមានគុណភាពខុសៗគ្នា ទៅកាន់ទីផ្សារបរទេស។ ទោះបីជាបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារមានលក្ខណៈតឹងតែងក្តី ល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើអាជីវកម្មផ្លែឈើមានការបើកទូលាយយ៉ាងខ្លាំង។ នៅប្រទេសកម្ពុជា គេគួររៀបចំផលិតកម្មផ្លែស្វាយឱ្យបានល្អបន្ថែមទៀត ពុំមែនសម្រាប់តែការនាំចេញប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការក្នុងប្រទេសផងដែរ ក្នុងនោះរួមមានតម្រូវការខាងវិស័យទេសចរណ៍។

ការផ្តល់មតិយោបល់នានា ទៅលើសក្តានុពលនៃប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងឋានៈជាប្រទេសនាំចេញផ្លែស្វាយ អាចអនុវត្តបានចំពោះផលដំណាំផ្លែឈើដទៃទៀតមួយចំនួន។

ទីផ្សារផ្លែស្វាយពិភពលោក

មានប្រទេសជាច្រើននៅតំបន់ត្រូពិក និងក្រៅតំបន់ត្រូពិក ដាំដំណាំស្វាយ។ យ៉ាងហោចណាស់មានប្រទេសចំនួន ២៥ ដែលផលិតផ្លែស្វាយលើសពី ១០០ ០០០ តោន/ឆ្នាំ។ តារាង ក៥.១ បង្ហាញឈ្មោះប្រទេសដែលសំបូរផ្លែស្វាយបំផុត។ ផលិតកម្មសរុបរបស់ពិភពលោកនៅឆ្នាំ ២០០៣ មានចំនួន ២៥.៥ លានតោន។ បច្ចុប្បន្នផលិតកម្មផ្លែស្វាយ របស់កម្ពុជាមានចំនួនប្រហែល ៣៥ ០០០ តោន។

ប៉ុន្តែ នៅឆ្នាំ ២០០២ មានតែជាង ២,៥% ដែលស្មើនឹង ៦៧០ ០០០ តោន នៃផលិតផលពិភពលោកប៉ុណ្ណោះដែលគេបានធ្វើពាណិជ្ជកម្មជាអន្តរជាតិ។ តារាង ក៥.២ បង្ហាញឈ្មោះប្រទេសនាំចេញចំបងៗ នៅឆ្នាំ ២០០២។ ជាបន្ថែមលើនេះ គួរកត់សំគាល់ថា ប្រទេសអេស៊ីបជាអ្នកនាំចេញទឹកផ្លែស្វាយ ឯប្រទេសថៃនាំចេញដំណាប់ផ្លែស្វាយ ៧ ៤០០ តោន។

តារាង ក៩.១ ប្រទេសផលិតផ្លែស្វាយច្រើននៅឆ្នាំ (២០០៣)

ប្រទេសផលិត	២០០៣ (គិតជាតោន)
ឥណ្ឌា	១០.៥០០.០០០
ចិន	៣.៤០០.០០០
ថៃ	១.៧៥០.០០០
ម៉ិចស៊ិក្ញ	១.៥០៣.០០០
ប៉ាគីស្ថាន	១.០៣៦.០០០
ប្រេហ្ស៊ីល	៨៤៥.០០០
ហ្វីលីពីន	៨៩០.០០០
ឥណ្ឌូនេស៊ី	៧៣០.០០០
នីហ្សេរីយ៉ា	៧៣០.០០០
អេហ្ស៊ីប	៣២៦.០០០
វៀតណាម	៣០៦.០០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

តារាង : ក៩.២ ប្រទេសនាំចេញផ្លែស្វាយច្រើន ឆ្នាំ (២០០២)

ប្រទេសនាំចេញ	ឆ្នាំ ២០០២ (គិតជាតោន)
ប្រេស៊ីល	១០៤.០០០
ម៉ិចស៊ិក្ញ	១៩៥.០០០
ប៉ាគីស្ថាន	៤៨.០០០
ឥណ្ឌា	៤១.៥០០
ហ្វីលីពីន	៣៦.០០០
ប៉េរូ	៣៥.០០០
អេក្វាឌ័រ	៣០.០០០
អាហ្វ្រិកខាងត្បូង	១៧.០០០
កូឌីវ័រ	១០.៥០០
ថៃ	៨.៧០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

ពាណិជ្ជកម្មផ្លែស្វាយពិភពលោក បានកើនឡើងទ្វេដង ក្នុងរយៈពេល ១០ ចុងក្រោយ ដោយសារថ្លៃដឹកជញ្ជូនតាមផ្លូវអាកាសបានចុះថោក ហើយបច្ចេកទេសវេចខ្ចប់ និងបច្ចេកទេសទុកដាក់ត្រូវបានកែលំអ ។ ទំនិញមួយដែលកន្លងមក ត្រូវគេធ្វើពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងច្រើនក្នុងចំណោមប្រទេសជិតខាង ឥឡូវនេះ គឺជាទំនិញដែលអន្តរជាតិប្រើប្រាស់យ៉ាងច្រើន នៅក្នុងបណ្តាប្រទេសរីកចម្រើន ក៏ដូចជានៅទីផ្សារនៃប្រទេសក្រីក្រដែរ ។ ប្រទេសឧស្សាហកម្មទាំងអស់នាំចូលផ្លែស្វាយ ក្នុងខណៈដែលមានប្រជាជាតិនៅមជ្ឈិមបូព៌ាជាច្រើន ក៏បរិភោគផ្លែស្វាយផងដែរ ។ តារាង ក៥.៣ បង្ហាញឈ្មោះប្រទេសនាំចូលផ្លែស្វាយច្រើន ។

តារាង ក៥.៣ ប្រទេសនាំចូលផ្លែស្វាយច្រើន (ឆ្នាំ ២០០២)

ប្រទេសនាំចូល	ឆ្នាំ ២០០២ (គិតជាតោន)
សហរដ្ឋអាមេរិក	២៦៣.០០០
សហភាពអឺរ៉ុប	១៩៧.០០០
អារ៉ាប់រួមអេមីរ៉ាត	៤៥.០០០
ចិន	៣៧.០០០
អារ៉ាប៊ីសាអ៊ូឌីត	៣៤.៥០០
ម៉ាឡេស៊ី	៣១.០០០
សឹង្ហបុរី	១៣.៧០០
ជប៉ុន	៩.០០០
ស្វ៊ីស	៤.០០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

នៅក្នុងចំណោមប្រទេសដែលនាំចេញផ្លែស្វាយ គេឃើញមានចំណាប់អារម្មណចំពោះការអភិវឌ្ឍទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន និងទីផ្សារថ្មីៗ ។ អតិថិជននៅប្រទេសជាច្រើន ហ៊ានឱ្យថ្លៃខ្ពស់ ចំពោះអ្វីដែលគេចាត់ទុកថា ជាអាហារប្រណិត ។ ប្រទេសភីលីពីនបាននាំចូលដោយជោគជ័យទៅក្នុងទីផ្សារអឺរ៉ុបនូវ "ផ្លែស្វាយធំរបស់ភីលីពីន" ហើយបានទទួលថ្លៃខ្ពស់ នៅក្នុងទីផ្សារសំខាន់ៗ និងហាងចំណីឆ្ងាញ់ៗនៅបែលស៊ិក អ៊ីតាលី និងលុចសំបួរ ។ ភីលីពីនក៏បានស្វែងរកជំនួយ ពីសហរដ្ឋអាមេរិកផងដែរ ក្នុងការធ្វើលទ្ធកម្មបរិក្ខារបញ្ចាំងកម្មរស្មីសម្រាប់សំលាប់សត្វល្អិត ដើម្បីបង្កើនការនាំចេញរបស់ខ្លួនទៅកាន់ទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក ។

ប្រទេសប្រេស៊ីលកំពុងព្យាយាមបង្កើនកិច្ចប្រឹងប្រែងរបស់ខ្លួន ក្នុងការលើកំពស់ការជ្រៀតចូលទៅកាន់ទីផ្សារអាមេរិកខាងជើង ។ កាលពីពេលថ្មីៗនេះ នៅចក្រភពអង់គ្លេសមានស្តុកផ្លែស្វាយធម្មជាតិ មកពី បួគីណាហ្វាសូ ធ្វើជាផលិតផលតាំងពិពណ៌ ។ ប្រទេសតណ្ឌាបានបង្កើនការពង្រីកទីផ្សាររបស់ខ្លួននៅក្នុង ប្រទេស ចិន ។ វៀតណាម កំពុងបង្កើតទីផ្សារផ្លែឈើលក់ដុំ នៅក្បែរព្រំដែនចិនរបស់ខ្លួន ដើម្បីបង្កើនការនាំចេញផលិតផលនានា ដូចជា ផ្លែស្វាយជាដើម ។ នៅសហរដ្ឋអាមេរិក មួយផ្នែកដើម្បីលើកទឹកចិត្តផលិតករទាំងឡាយនៃរដ្ឋផ្លរីដា គេបានបង្កើត កម្មវិធីជំរុញផ្លែស្វាយជាតិមួយ ដែលឧបត្ថម្ភគាំទ្រដោយក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចូលផ្លែស្វាយ ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ផ្លែស្វាយនានា ដែលដាក់លក់នៅលើទីផ្សារប្រទេសរីកចម្រើនធំៗមានគុណភាព ខុសៗគ្នា ។ មួយផ្នែក ការណ៍នោះសបញ្ជាក់ពីគំរូតាមរដូវនៃផ្លែស្វាយតាមរដូវ ខណៈដែលផ្លែស្វាយនៅអឌ្ឍគោល ខាងត្បូង មានមុខនៅតាមហាងនានា នៅក្នុងពេលខុសគ្នា ពីផ្លែស្វាយដែលមកពីអឌ្ឍគោលខាងជើង ហើយមួយ ចំណែកគឺផ្លែស្វាយទាំនោះមានប្រភេទខុសគ្នាយ៉ាងច្រើន ។ ផ្លែស្វាយដែលមានសាច់ និងមានរស់ជាតិល្អ មិនសូវសំបូរឡើយ ។ ជាងនេះទៅទៀត ការពង្រីកសក្តានុពលទីផ្សារសម្រាប់ផ្លែស្វាយ ដែលដាំដោយធម្មជាតិ ពុំមែនសុទ្ធតែមាន រស់ជាតិឆ្ងាញ់នោះឡើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ក្នុងឋានៈជាអ្នកផលិតតិចតួច នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងគ្មានប្រវត្តិជាអ្នកនាំចេញ ប្រទេសកម្ពុជាអាចមានឧត្តមភាពក្នុងការពង្រីកទីផ្សារបានល្អ ប្រសិនបើប្រទេស កម្ពុជា អាចនាំផ្លែស្វាយ ចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌអន្តរជាតិចំពោះពាណិជ្ជកម្មផ្លែស្វាយ

ដោយហេតុថា ផ្លែឈើនៅតំបន់ត្រូពិកមានការប្រកួតប្រជែងដោយផ្ទាល់តិចតួចពីផលិតផលនៅតំបន់ ដែលមានអាកាសធាតុត្រជាក់ ទីផ្សារប្រទេសឧស្សាហកម្មបានបើកចំហជាយូរមកហើយ ចំពោះការនាំចូល ផ្លែស្វាយ ជាពិសេសតាមរយៈការសន្យាដែលបានធ្វើនៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) ។ សហរដ្ឋ អាមេរិក សហភាពអឺរ៉ុប ជប៉ុន និងកាណាដា ប្រទេសទាំងអស់នេះសុទ្ធតែផ្តល់ការរួចពន្ធក្នុងការនាំចូលទីផ្សារ លើមូលដ្ឋាន MFN ឬ GSP (សហរដ្ឋអាមេរិក និងជប៉ុន) ។

ទីផ្សារអាស៊ានក៏កំពុងបើកយ៉ាងធំផងដែរ ។ នៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌអាស៊ាន អត្រា CEPT ស្មើសូន្យ លើកលែង តែប្រទេសម៉ាឡេស៊ី (១៥%) ភីលីពីន (៥%) និងវៀតណាម (៥%) ។ ផ្លែស្វាយមិនស្ថិតនៅក្នុងបញ្ជីនៃកម្មវិធី "ឆាប់ប្រមូលផល" រវាងអាស៊ាន និងចិនឡើយ ដូច្នេះអត្រាពន្ធអនុវត្ត សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជាគឺ ១២% ។

គេបានដាក់ឱ្យមានវិធានការផ្នែកសុខភាព នៅក្នុងប្រទេសនាំចូលភាគច្រើន ។ ការព្រួយបារម្ភដែល គួរឱ្យកត់សំគាល់

បំផុត គឺសត្វល្អិតចង្រៃ ជាពិសេស គឺរុយទំផ្លែឈើដែលអាចចំលងមេរោគចូលនៅក្នុងផ្លែស្វាយ។ វិធានការ SPS រួមមានសំណល់ និងវត្តមាននៃសត្វល្អិតចង្រៃនៅក្នុងទំនិញដឹកជញ្ជូន។ ផ្លែស្វាយទាំងនោះ ត្រូវបិទផ្លាកសញ្ញា សូមអានផ្លាកសញ្ញា (ឧបសម្ព័ន្ធ ក១)។

ប្រទេសកម្ពុជាក្នុងឋានៈជាប្រទេសផលិតផ្លែស្វាយ/ផ្លែឈើសម្រាប់នាំចេញ

ស្ថិតិស្តីពីផលិតកម្មផ្លែឈើនៅកម្ពុជា មិនអាចនឹងជឿទុកចិត្តបានឡើយ ដោយសារផ្លែឈើនៅប្រទេសកម្ពុជា មានច្រើនប្រភេទ ហើយទំហំនៃការដាំដំណាំមានលក្ខណៈជាដំណាំគ្រួសារសុទ្ធសាធ។ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទប៉ាន់ប្រមាណ ដោយយោងតាមការគណនាតាមទ្រឹស្តី ថា សម្រាប់ឆ្នាំ ២០០១ និង ២០០២ លើផ្ទៃដីសរុបប្រមាណ ១៦៥ ០០០ ហ.ត បានឱ្យផលិតផលផ្លែឈើប្រមាណជា ៦២០ ០០០ តោន។ ការគណនា ដទៃទៀត បង្ហាញថា ផលិតផលផ្លែស្វាយសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងប្រទេសមានចំនួនតិចជាងពាក់កណ្តាលនៃតួលេខនេះ។

គេដាំដើមស្វាយនៅលើផ្ទៃដីប្រមាណជា ២៧ ០០០ ហ.ត នៅក្នុងខេត្តចំនួន ៦។ ស្ថិតិជាផ្លូវការ បង្ហាញថា គ្មានការនាំចេញផ្លែស្វាយឡើយ ហើយមានតែការនាំចូលតិចតួចតែប៉ុណ្ណោះ។ ប៉ុន្តែ តាមជាក់ស្តែង មានការនាំចេញផ្លែស្វាយមិនផ្លូវការ ទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម។ ពាណិជ្ជករវៀតណាមបានម៉ៅផ្លែស្វាយនៅលើដើមមុនពេលដឹកជញ្ជូន និងលក់នៅទីផ្សារតាមព្រំដែននៅប្រទេសវៀតណាម។ ប៉ុន្តែ ឯកសារគោលនយោបាយថ្មីៗរបស់ក្រសួង កសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ ស្តីពីការពង្រីកទីផ្សារផ្លែឈើ និងបន្លែ បានកត់សំគាល់ថា ផ្លែស្វាយមកពីប្រទេស វៀតណាម ត្រូវបានគេលក់ នៅទីក្រុងភ្នំពេញ។

ឯកសារដដែលក៏បានបញ្ជាក់ផងដែរថា គេដាំផ្លែស្វាយនៅប្រទេសកម្ពុជា ដោយមានការប្រើប្រាស់ជីគីមី និងថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិតតិចតួច។ ប្រការនេះ អាចធ្វើឱ្យផ្លែស្វាយរបស់កម្ពុជា មានសក្តានុពលក្នុងការលក់ទៅកាន់ទីផ្សារបរទេស ប្រសិនបើគេនៅតែអាចដាំដំណាំនេះ ដោយមិនប្រើប្រាស់ថ្នាំសម្លាប់សត្វល្អិតចង្រៃ និងដោយប្រើប្រាស់ជីធម្មជាតិ។ ការចូលទៅកាន់ទីចន្លោះនៃទីផ្សារផ្លែឈើធម្មជាតិ នៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្ម គឺជាការងារមួយដែលគួរឱ្យរំភើប ប៉ុន្តែ មានបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខជាច្រើន និងមានសក្តានុពលទៅអនាគត ក៏ដូចជាការលក់នៅក្នុងប្រទេស ក្នុងតម្លៃខ្ពស់ទៅឱ្យទីផ្សារទេសចរណ៍។

ដើម្បីចាប់យកឧត្តមភាពនៃឱកាសបែបនេះ វិស័យនេះត្រូវតែធ្វើការផ្លាស់ប្តូរ និងអភិវឌ្ឍយ៉ាងច្រើន។ គេត្រូវរៀបចំផលិតករឱ្យដាំសម្រាប់ទីផ្សារនាំចេញ ក៏ដូចជាសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងប្រទេស។ កសិករជាច្រើនប្រហែលជាត្រូវធ្វើពហុវប្បកម្មដំណាំ និងពូជដំណាំប្រភេទផ្សេងៗ ដើម្បីមានលទ្ធភាពសម្របតាមនិន្នាការ ផលិតកម្ម

ដែលមានតាមរដូវកាល ហើយឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការទីផ្សារ។ គេឃើញមានភាពចាំបាច់ ក្នុងការបង្កបរិយាកាសវិនិយោគទៅក្នុងវិស័យផ្លែឈើ ដែលមានភាពទាក់ទាញ ចំពោះក្រុមហ៊ុនវិនិយោគបរទេស នានាដែលមានលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារឧស្សាហកម្ម និងមានបទពិសោធន៍ នៅក្នុងទីផ្សារទាំងនោះ។ ការស្តុកទុក ការកែច្នៃ និងការដឹកជញ្ជូនផ្លែឈើ តម្រូវឱ្យមានការយកចិត្តទុកដាក់ជាច្រើន ទោះបីជា មធ្យោបាយនានានៅអាកាសយានដ្ឋាននៅ ទីក្រុងភ្នំពេញត្រូវបានគេរាយការណ៍មកថា ជាមធ្យោបាយដ៏ល្អឥតខ្ចោះ ដែលអាចធ្វើឱ្យមធ្យោបាយនោះដំណើរការពង្រីកទីផ្សារផ្លែឈើខ្លះដែលមានតម្លៃខ្ពស់នៅអន្តរជាតិក្តី។ មធ្យោបាយសម្រាប់រក្សាទុកផ្លែឈើ និងដំណាំនៅក្នុងប្រទេស ចាំបាច់ត្រូវតែអភិវឌ្ឍតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន តាមរយៈការគាំទ្រការកាត់បន្ថយពន្ធគយ លើបរិក្ខាបញ្ចុះស៊ីតុណ្ហភាព ឬម៉ាស៊ីនក្លាសេ និងគ្រប់គ្រងថ្លៃអគ្គីសនី។

ផលិតផលផ្លែឈើដែលឆាប់ខូចគុណភាព ចាំបាច់ត្រូវដឹកទៅកាន់ទីផ្សារឱ្យបានឆាប់រហ័ស ហើយប្រការធ្ងន់ធ្ងរបំផុតនោះ គឺការអូសបន្លាយពេលវេលាដែលបណ្តាលមកពីការត្រួតពិនិត្យតាមដងផ្លូវ ឬការជំរិតទារប្រាក់ដោយខុសច្បាប់។

ការឆ្លើយតបនឹងបទដ្ឋានអន្តរជាតិ ចំពោះការធ្វើពាណិជ្ជកម្មផ្លែឈើ គឺជាបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខដោះស្រាយ។ វិធានការ SPS នឹងត្រូវរឹតបន្តឹងនៅក្នុងពេលអនាគតឯនោះ មានន័យថា សមត្ថភាពនៃការគ្រប់គ្រងគុណភាព រួមមានវត្ថុធាតុដើមកសិកម្ម អធិការកិច្ចដែលមានប្រសិទ្ធភាព និងអធិការកិច្ចភូតគាមអនាម័យ ដែលគេបានទទួលស្គាល់ថា ចាំបាច់ត្រូវអភិវឌ្ឍបន្ថែមទៀត។ ដូចគ្នាដែរ ការមានអធិការកិច្ច SPS គ្រប់គ្រាន់ នៅតាមព្រំដែនអាចជួយធានាថា ផលិតផលនាំចូល មិនបានបើកចំហប្រទេសកម្ពុជា ដើម្បីទទួលសត្វល្អិតចង្រៃ និងជំងឺផ្លែឈើដែលធ្វើឱ្យខូចអនាគតទីផ្សារអន្តរជាតិនោះទេ។

ការប្រកួតប្រជែងនាំចូលផ្លែឈើ គឺជាការព្រួយបារម្ភដ៏ជាក់ច្បាស់មួយ ទោះបីជាគេមិនអាចនឹងឆ្លើយតបដោយការដាក់កំហិតជាអត្តនោម័តក្តី (វិធានរបស់ WTO និង AFTA មិនអនុញ្ញាតឱ្យមានការណ៍នេះកើត ឡើងទេហើយការរត់ពន្ធនឹងគេចវេសពីប្រការនេះ)។ ផ្នែកមួយនៃបញ្ហានេះ គឺចំណាយផ្លូវការ និងចំណាយក្រៅ ផ្លូវការទាក់ទងទៅនឹងការដឹកជញ្ជូនផ្លែឈើក្នុងប្រទេសទៅកាន់ទីផ្សារ។ វាក៏ជាបញ្ហាទាក់ទងនឹងការយល់ដឹងអំពីភាពខុសគ្នាលើគុណភាពរវាងផលិតផលនាំចូល និងផលិតផលដាំនៅកម្ពុជាដែរ។ ដោយសារអតិថិជនយល់ដឹងមិនច្បាស់លាស់អំពីគុណភាពរបស់ផលិតផលផ្លែឈើក្នុងប្រទេស គ្មានប្រការណាមួយនៅក្នុង WTO ដែលហាមប្រាមរដ្ឋាភិបាល ឬឧស្សាហកម្មណាមួយ មិនធ្វើអោយមានយុទ្ធនាការលើកស្ទួយផលិតផលក្នុងប្រទេសទេ។ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ បានស្នើឱ្យមានយុទ្ធនាការមួយហៅថា “*បើចង់មានសុខភាពល្អ សូមទទួលទាន*

ផលិតផលក្នុងប្រទេស" ។

ដើម្បីឱ្យផ្លែឈើកម្ពុជាទទួលជោគជ័យនៅលើទីផ្សារបរទេស ប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវតែមានការទទួលស្គាល់ពីអតិថិជនអន្តរជាតិថា ជាប្រទេសផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលធម្មជាតិដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ។

ប្រភព និង ពត៌មានដែលមានលក្ខណៈអនុវត្តជាក់ស្តែង

១. "សេចក្តីព្រាងគោលនយោបាយអំពីផលិតកម្មបន្លែ ផ្លែឈើ និងការពង្រីកទីផ្សារៈ សាវតារពាក់ព័ន្ធ ផ្នែកគោលនយោបាយ និងសំណើយុទ្ធសាស្ត្រសម្រាប់អនុវត្ត" ខែមេសាឆ្នាំ ២០០៣ ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និង នេសាទ និងគំរាងកែលំអគុណភាពកសិកម្ម ។

២. សាវតារពាក់ព័ន្ធរបស់ USDA: http://www.ams.usda.gov/fv/rpmango.htm

៣. ព័ត៌មានអំពីឧស្សាហកម្មអន្តរជាតិ និងព័ត៌មានស្តីពីប្រទេសដែលផ្គត់ផ្គង់ផ្លែឈើ និងបន្លែ: www.tapin.uk

៤. វែបសាយរបស់ប្រទេសឈីលី (ផ្នែកការជាវ) ដែលមានព័ត៌មាន និងទិន្នន័យច្រើនអំពីឧស្សាហកម្មពាណិជ្ជកម្មផ្លែឈើ: www.fruitonline.com

ឧបសម្ព័ន្ធ ក៦
កសិអាជីវកម្ម: ប្រេងរុក្ខជាតិ

ប្រទេសកម្ពុជានាំចូលប្រេងឆា ជាច្រើនប្រភេទ ប៉ុន្តែកម្ពុជា គឺជាប្រទេសដែលមានបទពិសោធក្នុងការនាំចេញដូងប្រេង។ ប៉ុន្តែ គ្រាប់ធញ្ញជាតិដែលផ្តល់ប្រេងកំពុងតែចាកចេញពីប្រទេសនេះ តាមរយៈ បណ្តាញក្រៅ ផ្លូវការ ដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការនៃសមត្ថភាពកែច្នៃនៅប្រទេសជិតខាង។ ទីផ្សារពិភពលោក ចំពោះប្រេងឆា មានប្រភពពីរុក្ខជាតិមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ ពីព្រោះតែការប្រកួតប្រជែងពីសំណាក់ផលិតផលនៃតំបន់ អាកាសធាតុត្រជាក់បង្គួរ/តំបន់ត្រូពិក។ លទ្ធភាពចូលទីផ្សារទំនងជាមានការកែលំអ ហើយការឧបត្ថម្ភធន ចំពោះផលិតកម្មថយចុះដោយសារការចរចានៃកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) របស់អង្គការ WTO។ ប៉ុន្តែ ទីផ្សារនេះ បន្តរីកចម្រើន ដោយសារតែមានការប្រើប្រាស់ថ្មីៗកើតឡើង ទាក់ទងនឹងតម្រូវការ ជាផលិតផលអាហារមានសុខភាពល្អផង និងជាផលិតផលឧស្សាហកម្មស្រឡាយនានា ដែលប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងផលិតផលគីមីប្រេងកាតផង។ ប្រទេសចិន គឺជាទីផ្សារប្រេងរុក្ខជាតិដ៏ធំមួយដែលកំពុងរីកចម្រើន។ សមាជិក ប្រទេសអាស៊ានមួយចំនួន បើកទូលាយទីផ្សារជាបង្គួរ។ ប្រទេសកម្ពុជាមានឱកាសក្នុងការនាំចេញដូងប្រេង និងជំនួសការនាំចូលប្រេងឆាដែលមានប្រភពពីរុក្ខជាតិរបស់ខ្លួន ប្រសិនបើថ្លៃចំណាយផលិតកម្មក្នុងប្រទេស ត្រូវបានកាត់បន្ថយ។

ទីផ្សារពិភពលោកចំពោះប្រេងរុក្ខជាតិ

ទីផ្សារប្រេងរុក្ខជាតិពិភពលោក មានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ និងអាស្រ័យលើការដាក់កំហិត និងការផ្តល់ឧបត្ថម្ភធនជាច្រើននៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្ម និងនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍមួយចំនួន។ មួយចំណែកធំ គឺដោយសារប្រេងរុក្ខជាតិមួយចំនួននៃតំបន់ត្រូពិក មានការប្រកួតប្រជែងដោយផ្ទាល់ជាមួយនឹងផលិតផល មកពីតំបន់អាកាសធាតុត្រជាក់បង្គួរ ពោលគឺប្រេងសណ្តែកសៀង ប្រេងគ្រាប់ canola និងប្រេងគ្រាប់ឈូករ័ត្ន។ ការប្រកួតប្រជែងលើទំនិញសណ្តែកសៀង និងទីផ្សារប្រេងសណ្តែក ធ្វើឱ្យមានការប្រែប្រួលខុសពីធម្មតា។ ការប្រកួតប្រជែងនេះកាន់តែមានលក្ខណៈធ្ងន់ធ្ងរ នៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំថ្មីៗនេះ ដោយសារការប្រឆាំងរបស់សហភាពអឺរ៉ុប និងសមាជិក WTO មួយចំនួន ក្នុងការទទួលយកការនាំចូលផលិតផលសណ្តែកសៀង ដែលបានមកពីពូជដែលត្រូវបានគេកែច្នៃសែន។

ប្រេងរុក្ខជាតិមានជាអាទិ៍ៈ ប្រេងគ្រាប់ canola កំពុងតែមានប្រជាប្រិយភាពសម្រាប់ការចំអិនអាហារ

ធ្វើញាំសាលាដ និងការបរិភោគបែបផ្សេងៗទៀតរបស់មនុស្ស ដោយសារការព្រួយបារម្ភពីផលប៉ះពាល់សុខភាពនៃជាតិខ្លាញ់សត្វ។ ប្រេងរុក្ខជាតិ និងខ្លាញ់ ព្រមទាំងផលិតផលបន្ទាប់បន្សំរបស់វា ក៏ត្រូវគេកែច្នៃធ្វើជាចំណីសត្វផងដែរ ជាពិសេស នៅពេលមានការកើនឡើងនូវការព្រួយបារម្ភ ទាក់ទងនឹងសុវត្ថិភាពនៃធាតុផ្សំផ្សេងៗនៃផលិតផលចំណីសម្រាប់ចិញ្ចឹមសត្វ។

ឧស្សាហកម្មកំពុងតែពង្រីកទីផ្សារប្រេងរុក្ខជាតិ។ គេអាចកែច្នៃដូងប្រេង ដើម្បីប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងផលិតផលគីមីជាថ្នាំលាប ទឹកខ្មៅ ផ្លាស្ទិក ប្រេងរំអិល សាប៊ូ និងគ្រឿងសំអាង។ ផលិតផលដដែលនេះក៏អាចចំរាញ់ទៅជាឥន្ធនៈជីវៈ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីបានឈានមុខគេ ក្នុងការផលិតអគ្គីសនីដែលដើរដោយថាមពលប្រេងដូង។ យោងតាមអ្នកជំនាញផ្នែកឧស្សាហកម្មម្នាក់ ការប្រើប្រាស់ទាំងអស់នេះ និងការប្រើប្រាស់ដទៃទៀតទំនងជាបង្កើនការប្រើប្រាស់ប្រេងរុក្ខជាតិ សម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្សេងពីចំណីអាហារពី ១៥%-២០% នៅឆ្នាំ ២០១០។ ជាក់ច្បាស់ណាស់ដែលថា ការកើនឡើងនៃថ្លៃប្រេងក្នុងរយៈពេលវែងអាចនឹងជំរុញនិន្នាការនេះ។

ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការប្រមើលឃើញអំពីការនាំចេញរបស់កម្ពុជា ទាក់ទងទៅនឹងប្រេងដែលបានកែច្នៃរួច គ្មានលក្ខណៈស្រួចស្រាល់ឡើយ។ ពិភពលោកមានសមត្ថភាពផលិតគ្រាប់ធញ្ញជាតិផ្តល់ប្រេង និងប្រេងកែច្នៃយ៉ាងច្រើន។ យោងតាមតួលេខរបស់ FAO ផលិតកម្មសរុបនៃប្រេងរុក្ខជាតិរបស់ពិភពលោក កើនពី ៨៥ លាន តោននៅឆ្នាំ ១៩៩៨ ដល់ ៩៦ លានតោននៅឆ្នាំ ២០០២។ ផលិតផលពីរ ដែលធ្វើឱ្យមានការកើនឡើងគឺដូងប្រេងដែលកើនពី ១៨ លាន តោន ដល់ ២៤ លាន តោន និងប្រេងសណ្តែកសៀងកើនពី ២៣ លាន តោន ដល់ ២៦ លាន តោន។

ពាណិជ្ជកម្មប្រេងរុក្ខជាតិពិភពលោកសរុប ជាមធ្យមមានប្រមាណ ៣៣ លានតោនក្នុង ១ ឆ្នាំ ក្នុងនោះ ១៥ លានតោន គឺជាប្រេងដូង និង ៨ លានតោន ជាប្រេងសណ្តែកសៀង។ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី និងឥណ្ឌូណេស៊ីជាប្រទេសពីរដែលមានចំណែកក្តោបស្ទើរតែទាំងស្រុងនៅក្នុងទីផ្សារប្រេងដូងពិភពលោក។ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីមានចំណែកភាគច្រើននៃទីផ្សារនាំចេញពិភពលោក ពោលគឺស្មើនឹង ៦០-៧០% រីឯឥណ្ឌូណេស៊ីមានចំណែកប្រមាណ ១២-២៨%។ ផ្ទុយទៅវិញទីផ្សារប្រេងសណ្តែកសៀងភាគច្រើន ស្ថិតនៅក្នុងកណ្តាប់ដៃនៃបណ្តាប្រទេសអាមេរិកឡាទីន។ ប្រទេសអាសង់ទីន ជាប្រទេសនាំចេញឈានមុខគេ ដែលមានចំណែកប្រមាណ ២៧-៣៧% ហើយប្រទេសប្រេស៊ីលមានចំណែកប្រមាណ ១៣-១៨%។ ប៉ុន្តែ ការឧបត្ថម្ភធនបានធ្វើឱ្យសហរដ្ឋអាមេរិកមានចំណែកប្រមាណ ៩-១៨% នៃទីផ្សារពិភពលោក ហើយបណ្តាប្រទេសនៃសហភាពអឺរ៉ុបមួយចំនួន មានចំណែកទីផ្សារប្រហាក់ប្រហែលគ្នានេះដែរ។

ពាណិជ្ជកម្មប្រេងរុក្ខជាតិភាគច្រើន មាននៅក្នុងតំបន់អាស៊ី។ នៅឆ្នាំ ២០០១ អាស៊ីនាំចូល ១៦ លានតោន ក្នុងចំណោមបរិមាណ ៣៦ លានតោន ដែលធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅលើពិភពលោក ជាពិសេសប្រទេសចិនបានក្លាយទៅជាប្រទេសនាំចូលដ៏ធំមួយ។ នៅឆ្នាំ ២០០២ ប្រទេសចិននាំចូលដូងប្រេងចំនួន ២,៣ លានតោន ដែលស្ថិតនៅក្នុងលំដាប់ទី២ នៃប្រទេសលើពិភពលោក បន្ទាប់ពីប្រទេសឥណ្ឌាដែលបានទិញចំនួន ៣ លានតោន។ ការនាំចូលប្រេងសណ្តែករបស់ប្រទេសចិននៅឆ្នាំ ២០០២ ដែលមានបរិមាណ ៩០៨ ០០០ តោន ក៏ជាការនាំចូល លំដាប់ទី ២ បន្ទាប់ពីប្រទេសឥណ្ឌា (១,២ លានតោន) ដែរ។

ជាក់ច្បាស់ណាស់ ពាណិជ្ជកម្មទំនិញមិនទាន់កែច្នៃមានទំហំធំជាងនេះយ៉ាងច្រើន ធៀបនឹងប្រេងកែច្នៃរួច និងកែច្នៃពាក់កណ្តាលសម្រេច។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសចិនបានក្លាយទៅជាប្រទេសនាំចូលយ៉ាងធំ ដែល ទិញសណ្តែកសៀងចំនួន ១៣,៨ លានតោន នៅឆ្នាំ ២០០២។ ប្រទេសនានានៅសហគមន៍អឺរ៉ុបបាននាំចូល ប្រហែល ២០ លាន តោន ហើយសភាពអឺរ៉ុបក៏ជាបណ្តាប្រទេសនាំចូលអាហារធ្វើពីសណ្តែកសៀងដ៏ធំផងដែរ។ បណ្តាប្រទេសដទៃទៀត ដែលនាំចូលប្រេងសណ្តែកច្រើន មានប្រទេសជប៉ុន កូរ៉េ ម៉ិចស៊ិកូ ថៃ និងម៉ាឡេស៊ី។ រីឯប្រទេសដែលនាំចូលគ្រាប់ដូងប្រេងសម្រាប់ការផលិតប្រេងច្រើនជាងគេ គឺប្រទេសម៉ាឡេស៊ី (២៧ ៤០០ តោន នៅឆ្នាំ ២០០២) និងចក្រភពអង់គ្លេស (៦៤ ០០០ តោន)។ ក៏ប៉ុន្តែ តាមការពិភាក្សាខាងក្រោមនេះ ពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់នៃផលិតផលទាំងនេះ និងផលិតផលមិនទាន់កែច្នៃ បានកើនឡើងយ៉ាងច្រើន ដោយសារការរត់ពន្ធ។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មប្រេងរុក្ខជាតិ

លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ និងរបបឧបត្ថម្ភធនមានលក្ខណៈខុសគ្នាយ៉ាងច្រើន ក្នុងចំណោមសមាជិក របស់ WTO នៅបណ្តាប្រទេសនាំចូលដទៃទៀត។ ជាទូទៅពន្ធគយលើគ្រាប់រុក្ខជាតិផ្តល់ប្រេង មានកំរិតទាបជាងពន្ធគយចំពោះប្រេងរុក្ខជាតិ។ យោងតាមក្រសួងកសិកម្មរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក ពន្ធគយអនុវត្តចំពោះប្រេងសណ្តែកសៀង មានជាមធ្យមភាគប្រហែល ២០% ចំពោះប្រទេសនាំចូលចំបង១ របស់ពិភពលោក ក្នុងខណៈដែលអត្រាពន្ធ សណ្តែកសៀងជាទូទៅមានកម្រិតទាបជាង ១០%។ ប្រទេសមួយចំនួន ក៏ប្រើប្រាស់អត្រាពន្ធ នាំចេញខុសៗគ្នាផងដែរ ដូចជាប្រទេសអាសង់ទីនជាដើម។

ជាទូទៅគេឧបត្ថម្ភធនចំពោះផលិតកម្មដោយផ្ទាល់ និងផ្តល់ទម្រង់គាំទ្រដទៃទៀត ពីសំណាក់រដ្ឋាភិបាលចំពោះអាជីវកម្មគ្រាប់រុក្ខជាតិផ្តល់ប្រេង។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេសចំពោះការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងទំហំដីដែលបាន អនុវត្តសម្រាប់គ្រាប់រុក្ខជាតិផ្តល់ប្រេងនៅសហភាពអឺរ៉ុប ទោះបីជាល័ក្ខខ័ណ្ឌបច្ចុប្បន្ននេះ ត្រូវបានគេលុបបំបាត់ ចាប់តាំងពី

មានកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) ក្តី ។ សហរដ្ឋអាមេរិកនៅតែរក្សាកម្មវិធីទ្រទ្រង់កសិករ នៅក្នុងវិស័យនេះនៅឡើយ ។

ការចរចាឡើងវិញរបស់ WTO ក្នុងកិច្ចប្រជុំថ្មី១នៅទីក្រុងដូហា (Doha) គួរនាំទៅរកល័ក្ខខ័ណ្ឌនានា នៃការប្រកួតប្រជែងបន្ថែមទៀត នៅក្នុងវិស័យគ្រាប់រុក្ខជាតិប្រេង នៅក្នុងផ្នែកទ្រទ្រង់ការនាំចេញ ការទ្រទ្រង់ក្នុងប្រទេស និងលទ្ធភាព ចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ។

ជាលទ្ធផលនៃកិច្ចព្រមព្រៀងចូល WTO របស់ខ្លួន ប្រទេសចិនមានកូតាពន្ធគយយ៉ាងច្រើន លើការនាំចូលប្រេងសណ្តែកសៀង ប្រេងដូង និងប្រេងរុក្ខជាតិដទៃទៀត ។ ចំពោះប្រេងដូង និងប្រេងសណ្តែកសៀងទាំងអស់នេះ ការកើនឡើងពីកូតាដើម គឺពី ២,១ លាន ដល់ ៣ លានតោន នៅឆ្នាំ ២០០៥ ។ ពន្ធលើការនាំចូល នៅក្នុងកូតាមាន ៦% ធៀបនឹងអត្រានាំចូលអតិបរមាក្រៅកូតាដែលស្មើនឹង ៦៣.៣% ។ សមាមាត្រក្រៅពីកូតាដែលបានបែងចែកទៅឱ្យសហគ្រាពាណិជ្ជកម្មរដ្ឋរបស់ប្រទេសចិនថយចុះ នៅក្នុងអំឡុងពេលនៃការអនុវត្ត ដែលមានរយៈពេលដល់ឆ្នាំ ២០០៦ ។ នៅឆ្នាំ ២០០៦ កូតានឹងត្រូវបានលុបបំបាត់ ហើយជំនួសដោយអត្រាពន្ធទោល ៩% សម្រាប់គ្រប់ទំនិញនាំចូល ទាំងសណ្តែកសៀង និងដូងប្រេង ។

ប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ីរក្សាឱ្យមានការរួចពន្ធទៅតាមតារាង CEPT សម្រាប់សណ្តែកសៀង និងដូងប្រេង ។ ម៉ាឡេស៊ីអនុញ្ញាតឱ្យរួចពន្ធ ឬជាប់ពន្ធ ៥% ប្រទេសថៃ ៥% ប្រទេសភីលីពីនឱ្យរួចពន្ធ ឬជាប់ពន្ធ ៣% ។

ប្រទេសកម្ពុជា និងពាណិជ្ជកម្មប្រេងរុក្ខជាតិ

ប្រទេសកម្ពុជាមានសមត្ថភាពកែច្នៃទំនើបតិចតួច ក្នុងការផលិតប្រេងរុក្ខជាតិសម្រាប់បរិភោគ អាស្រ័យហេតុនេះ កម្ពុជានាំចូលប្រេងរុក្ខជាតិយ៉ាងច្រើន ។ តារាង ក៦.១ បង្ហាញកម្រិតនៃការនាំចូលផលិតផលប្រេងរុក្ខជាតិនានានៅឆ្នាំ ២០០៣ ។ តួលេខទាំងនេះគឺជាតួលេខនាំចូលផ្លូវការ ប៉ុន្តែការផ្គត់ផ្គង់ក៏ត្រូវបានគេនាំចូលមកក្នុងប្រទេស ក្នុងលក្ខណៈមិនផ្លូវការផងដែរ ។ ជាងនេះទៅទៀត បរិមាណជាច្រើននៃសណ្តែកសៀង និងល្ងត្រូវបានគេដឹកជញ្ជូនពីប្រទេសកម្ពុជាតាមរយៈបណ្តាញមិនផ្លូវការ ទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាមដើម្បីកែច្នៃ ។ ករណីនេះក៏កើតមានផងដែរ ចំពោះគ្រាប់រុក្ខជាតិផ្តល់ប្រេងដទៃទៀត ។

ផលិតកម្មប្រេងរុក្ខជាតិនៅក្នុងប្រទេស សម្រាប់ការប្រើប្រាស់របស់មនុស្ស នៅក្នុងទីផ្សារកម្ពុជាមានចំនួនតិចតួច ។ អ្នកប្រើប្រាស់សំឡឹងរកមើលផលិតផលដែលមានគុណភាពល្អបំផុត ហើយមានតម្លៃថោកបំផុត ។ ជាទូទៅ

តារាង ក៦.១ ការនាំចូលនូវប្រេងរុក្ខជាតិមួយចំនួនមកកាន់ប្រទេសកម្ពុជានៅឆ្នាំ (២០០៣)

ផលិតផល	បរិមាណ (គិតជាតោន)	តំលៃរបស់គយ (លានរៀល)
ប្រេងសណ្តែកកែច្នៃ	១.៥០០	២.៨៣០
ប្រេងអូលីវកែច្នៃ	២៧	៥០
ដូងប្រេង	១៦.៦៥០	៣១.១៦២
ប្រេងឈូករ័ត្ន	១៨៧	៦២២
ប្រេងច្នៃ	៩	១៩
ប្រេងពោត	៧៥	២២១
ប្រេងល្ង	៤	៥
ប្រេងសណ្តែកដី	៣២	៥៥
ប្រេង ឬ ជាតិខ្លាញ់ចំរុះ	៥៧៩	១.២៣៣
សរុប	**១៩.០៦៣**	**៣៦.១៩៧**

ប្រភព : នាយកដ្ឋានគយ និង រដ្ឋាករ

ផលិតផលទាំងនេះត្រូវបានគេផ្គត់ផ្គង់មកពីប្រទេសវៀតណាម ម៉ាឡេស៊ី ឥណ្ឌូណេស៊ី សឹង្ហបូរី និងថៃ។ ឧទាហរណ៍ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុន ៦ ដែលផលិតប្រេងសណ្តែកដី នៅទីក្រុងភ្នំពេញ មានតែក្រុមហ៊ុនមួយប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចរស់រានមានជីវិតបានដោយសារការផលិតប្រេងដែលមានគុណភាពអន់ សម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងវិស័យ ឧស្សាហកម្ម។ ដើម្បីប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងប្រេងឆាដែលមានគុណភាពលេខមួយ ផលិតករ កម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវជំនះឱ្យបាននូវថ្លៃខុសគ្នាចំនួន ៣០% ដែលបណ្តាលមកអំពីចំណាយខ្ពស់ក្នុងប្រទេស ដោយសារទុនមានតម្លៃខ្ពស់ ហើយអគ្គិសនីប្រេងឥន្ធនៈ។ល។ សុទ្ធតែមានតម្លៃខ្ពស់។

ការនាំចូលប្រេងរុក្ខជាតិមកកាន់ប្រទេសកម្ពុជា ត្រូវបង់ពន្ធគយ ៧% និងបង់អាករលើតម្លៃបន្ថែម ១០%។ ប្រទេសកម្ពុជាមានអត្រាពន្ធគយអតិបរមាទៅលើប្រេងរុក្ខជាតិភាគច្រើន ដែលស្មើនឹង ៣០% នៅក្នុង WTO។

នៅឆ្នាំ ២០០៣ ប្រទេសកម្ពុជាបាននាំចេញទៅកាន់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី នូវដូងប្រេងកែច្នៃចំនួន ១ ៦០០ តោន និង ប្រេងឆៅ ៤០០ តោន ដោយរួមផ្សំជាមួយនឹងថ្លៃគយចំនួន ១ ៥០០ លានរៀល។ មានការដឹកជញ្ជូន តិចតួចទៅប្រទេសវៀតណាម និងប្រទេសចិន។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. មជ្ឈមណ្ឌលជាតិនៃផលិតផលមិនមែនស្បៀង (ចក្រភពអង់គ្លេស) – ព័ត៌មានស្តីពីការប្រើប្រាស់ប្រេងដូង ក្រៅពីធ្វើជាអាហារៈ http://www.nnfcc.co.uk/about/scope.cfm

២. ការវិភាគតាមវិស័យរបស់ USDA, http://usda.mannlib.cornell.edu/reports/erssor/fieldocs-bb/

៣. ព័ត៌មានត្រួសៗស្តីអំពីសេវាកសិកម្មរបស់ USDA, http://www.fas.usda.gov/oilseeds/CIcular/2004/04-09/toc.htm

៤. ក្រុមហ៊ុន BBS Oils-Vegetables Ltd – ពាណិជ្ជករប្រេងរុក្ខជាតិសំខាន់មួយនៅចក្រភពអង់គ្លេស http://www.oils-vegetable.com/

៥. កន្សោមទិន្នន័យកសិកម្មរបស់គណៈកម្មការសហភាពអឺរ៉ុប អំពីតួលេខទីផ្សារប៉ាន់ស្មានរបស់កសិកម្ម ឆ្នាំ ២០០៣-២០១០ http://europa.eu.int/comm/agriculture/publi/caprep/prospects2003/index_en.htm

៦. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ (ចំពោះអត្រាពន្ធគយ)ៈ ១៥១១

ឧបសម្ព័ន្ធ ក៧

កសិ-ឧស្សាហកម្មៈ ស្រាទឹកត្នោត

ស្រាទឹកត្នោត គឺជាផលិតផលមួយនៃផលិតផលជាច្រើន ដែលគេអាចផលិតពីដើមត្នោត។ ក្រុមហ៊ុន Confirel មានមូលដ្ឋាននៅក្បែរភ្នំពេញ កំពុងផលិតដំណាប់ ទឹកខ្មេះទឹកត្នោត ម្សៅ និងកន្ត្រក ព្រមទាំងប្រភេទស្រាមួយចំនួន និងភេសជ្ជៈលាយគ្នា (cocktail) ដែលមានប្រភពមកពីផលិតផលនានានៃដើមត្នោត។ ភេសជ្ជៈនៃផលិតផលនេះ ដែលមានសមាសភាគអាល់កុលពីរកម្រិត ក្នុងស្រាទឹកត្នោតសុទ្ធ (៨% ទៅ ១០% នៃជាតិអាល់កុលគិតតាមមាឌ) គឺភេសជ្ជៈទឹកត្នោតលាយម្នាស់ និងភេសជ្ជៈទឹកត្នោតលាយខ្ញី។ ផលិតផលទាំងនេះអាចនឹងស្វែងរកទីផ្សាររឹងមាំនៅក្នុងទីផ្សារស្រាបាយឆ្ងាញ់។ ទីផ្សារអាស៊ីច្រើនតែការពារចំពោះភេសជ្ជៈ ដើម្បីជួយដល់ផលិតផលស្រាក្នុងប្រទេស ឬដោយសារមូលហេតុផ្នែកសាសនា។ នៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្ម មានការការពារតិចតួច ប៉ុន្តែចាំបាច់ត្រូវគោរពតាមបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀងអាហារម៉ឺងម៉ាត់។ ការយកប្រាក់បន្ទុករដ្ឋបាលក្រៅផ្លូវការ និងកង្វះខាតផ្នែកហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធនៅកម្ពុជា ធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់លទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌរបស់ WTO នឹងធ្វើឱ្យមានការខុសគ្នាតែបន្តិចបន្តួចប៉ុណ្ណោះ លើកលែងតែលើបរិបទនៃ បទដ្ឋានស្បៀងអាហារក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងស្បៀងអាហារ អនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ (SPS)។

ដោយមានការជួយជ្រោមជ្រែងពីអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលនានា មជ្ឈមណ្ឌលអង្គការអន្តរជាតិស្តីពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវចិត្តសាស្ត្រ សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍ (CIAD) នៅ Montpelier (ប្រទេសបារាំង) និស្សិតបញ្ចប់ការសិក្សាដោយជោគជ័យមួយចំនួននៅវិទ្យាស្ថានបច្ចេកវិទ្យាកម្ពុជា និងប្រជាពលរដ្ឋកម្ពុជា ដែលរស់នៅក្រៅប្រទេស ផលិតផលទាំងនេះអាចរកទីផ្សារបានតិចតួចនៅប្រទេសបារាំង។ គេកំពុងសិក្សាលទ្ធភាពពង្រីកទីផ្សារ ទៅកាន់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី សឹង្ហបូរី ឥណ្ឌូណេស៊ី តៃវ៉ាន់ ថៃ ព្រមទាំងសហរដ្ឋអាមេរិក។

ពុំមានទិន្នន័យស្តីអំពីទំហំនៃពាណិជ្ជកម្មស្រាទឹកត្នោតអន្តរជាតិ និងផលិតផលដែលមានលក្ខណៈប្រហាក់ប្រហែលគ្នានេះឡើយ។ ភេសជ្ជៈទាំងនេះភាគច្រើនត្រូវបានគេផលិតសម្រាប់ទីផ្សារក្នុងប្រទេស ហើយមានផលិតផលតិចតួច សម្រាប់ទីផ្សារអន្តរជាតិលើកលែងតែមានការឆ្លើយតបទៅនឹងសហគមន៍ជនបរទេស។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មចំពោះស្រាទឹកត្នោត

ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារ នៅសហគមន៍អាស៊ានមានការប្រែប្រួលខុសៗគ្នា ចំពោះភេសជ្ជៈនានា ការផលិតទឹកផ្លែឈើដោយប្រើមេក្រៅពីទំពាំងបាយជូរ និងរុក្ខរស (មូលដ្ឋានសម្រាប់ផលិតស្រាទឹកត្នោត) ។ ប្រទេសឥណ្ឌូណេស៊ីមានអត្រា CEPT ស្មើនឹង ១៧០% និងម៉ាឡេស៊ីមានអត្រាខ្ពស់ ដោយផ្អែកទៅលើសារធាតុដែលមានជាតិអាល់កុល ។ ប្រទេសថៃមានកម្រិតពន្ធអតិបរមាស្មើនឹង ៦០% នៃអត្រា CEPT ដែលអនុវត្តស្មើនឹង ៥% ប្រទេសវៀតណាមស្មើនឹង ១០០% ដែលមានអត្រា CEPT ឆ្នាំ ២០០៤ ស្មើនឹង ១៥% ប្រទេសភីលីពីន និងសិង្ហបូរីជាប្រទេសពីរ មានទីផ្សារបើកចំហដោយមិនតម្រូវឱ្យបង់ពន្ធឡើយ ។

ទីផ្សាររបស់ចិនចំពោះផលិតផលប្រភេទនេះ មានការការពារយ៉ាងខ្លាំងក្លាពីការប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងភេសជ្ជៈនានាដែលផលិតនៅក្នុងប្រទេស ។ អត្រាពន្ធអតិបរមា WTO របស់ចិន ប្រហែល ៦០,៥% នឹងត្រូវបន្ថយមកត្រឹម ៤០%នៅឆ្នាំ ២០១០ ។

លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារឧស្សាហកម្មតាមរយៈការរួចពន្ធ (ទៅកាន់អូស្ត្រាលី សហភាពអឺរ៉ុប និងសហរដ្ឋអាមេរិក) ឬតម្រូវឱ្យបង់ពន្ធក្នុងកម្រិតទាបផ្អែកទៅលើសមាសភាគអាល់កុល ។ ក្នុងខណៈជាភេសជ្ជៈដែលផលិតដោយប្រើមេស្រាទឹកត្នោត និងផលិផលដែលស្រដៀងគ្នានេះ ត្រូវចំណុះទៅលើការត្រួតពិនិត្យម៉ឺងម៉ាត់លើ SPS យ៉ាងហ្មត់ចត់នៅក្នុងទីផ្សារអភិវឌ្ឍទាំងអស់ អាស្រ័យហេតុនេះ កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ស្តីពីវិធាន SPS អាចមានសារៈសំខាន់ចំពោះឧស្សាហកម្មនេះ ។ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ក១) ។

បទពិសោធន៍របស់ប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងការនាំចេញស្រាទឹកត្នោត

ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ភេសជ្ជៈសុរា/ភេសជ្ជៈលាយគ្នា របស់ក្រុមហ៊ុន Confirel ត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយរកទីផ្សារដែលគួរឱ្យទាក់ទាញ ដោយដបដែលមានចំណុះ ៥០០មីលីលីត្រ ដែលនាំចូលពីប្រទេសថៃ ។ ដបទាំងនេះត្រូវជាប់ពន្ធគយចំនួន ៧% និងអាករលើតម្លៃបន្ថែម ១០% ដែលមិនត្រូវបង្វែរសងវិញឡើយ ទោះបីជាផលិតផលចុងក្រោយត្រូវបាននាំចេញក្តី ។ ក្រុមហ៊ុនក៏បានជួបបញ្ហាផងដែរ ក្នុងការទទួលវិញ្ញាបនបត្រប្រភពទំនិញ ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ដែលត្រូវបង់សោហ៊ុយដល់ទៅ ៣០០ ដុល្លារ ក្នុងការផ្ទុកទំនិញមួយលើកៗ ជាជាងតម្រូវឱ្យបង់ថ្លៃចំនួន ២៥ ដុល្លារ ។ ជាងនេះទៅទៀត ទោះបីជាមានការបញ្ជាក់ពីវិទ្យាស្ថាននៅទីក្រុងប៉ារីសក្តី ការធ្វើអធិការកិច្ច ដដែលៗរបស់កាំកុងត្រូល និងសំណើឱ្យមានការវិភាគបន្ថែមបានធ្វើឱ្យចំណាយកើនឡើង ។ នៅក្នុងទីផ្សារដែល

មានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងចំពោះស្រា និងភេសជ្ជៈលាយគ្នា ចំណាយទាំងនេះបានកាត់បន្ថយឱកាស សម្រាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មដែលមានទ្រង់ទាយធំ នៅលើទីផ្សារនៃប្រទេសឧស្សាហកម្ម។ ការងាកមកប្រើប្រាស់ដបដែលផលិតនៅកម្ពុជា គួរតែអាចជួយលើកកំពស់លទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង។ ចំណាយការិយាធិបតេយ្យ អាចនឹងត្រូវបានកាត់បន្ថយ ព្រោះថា វិន័យផ្នែកគ្រប់គ្រងរបស់ WTO ចាប់ផ្ដើមមានប្រសិទ្ធភាពហើយ។

ប្រសិនបើផលិតផលមួយមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង គន្លឹះឆ្ពោះទៅរកជោគជ័យនៅក្នុងទីផ្សារ ឧស្សាហកម្ម និងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍឈានមុខនៅក្នុងតំបន់ គឺត្រូវធ្វើការផ្សព្វផ្សាយទីផ្សារល្អ និងការជំរុញ ប្រភេទផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់របស់កម្ពុជា។

ភេសជ្ជៈលាយគ្នា ដែលមានមូលដ្ឋានពីដើមត្នោត អាចនឹងធ្វើការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារដែលមានអ្នកនិយមស្រាសម្រាប់ជួយឱ្យបរិភោគអាហារបានឆ្ងាញ់។ ស្រាទឹកត្នោតមានរស់ជាតិប្រហាក់ប្រហែលគ្នានឹងស្រាទំពាំងបាយជូរពណ៌សនៅតំបន់វាលខ្សាច់ ដែលមានរស់ជាតិផ្អែម។ ពិតប្រាកដណាស់ ទាំងនេះគឺជាទីផ្សារមួយរស់រវើក និងជាទីផ្សារមានលក្ខណៈច្នៃប្រឌិត ដែលអតិថិជនត្រៀមលក្ខណៈជាស្រេចចំពោះអ្វីៗដែលបង្កើតថ្មី ប្រសិនបើ ផលិតផលនោះត្រូវគេផ្សព្វផ្សាយបានល្អ។ ការប្រៀបធៀបជាមួយនឹងផលិតផល ដែលមានភាពប្រកួតប្រជែងប្រភេទនេះ ស្រាទឹកត្នោតគឺជាភេសជ្ជៈមានជាតិអាល់កុលកម្រិតទាប។ ប្រការនេះអាចបញ្ជាក់នូវ ឧត្តមភាពមួយ នៅក្នុងសង្គមដែលការទទួលទានជាតិអាល់កុលនៅក្នុងបរិបទនៃសុវត្ថិភាពចរាចរណ៍តាមផ្លូវថ្នល់ ជាពិសេសនៅពេលដែលការទទួលទានជាតិសុរាមិនបានទទួលការលើកទឹកចិត្ត និងរងការដាក់ពិន័យយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ។

ព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ (សម្រាប់អត្រាពន្ធគយ) ២២០៦

ឧបសម្ព័ន្ធ ក៨

កសិ-ឧស្សាហកម្ម៖ កៅស៊ូ

បន្ទាប់ពីសម្លៀកបំពាក់ និងស្បែកជើង កៅស៊ូធ្លាប់មានប្រវត្តិជាផលិតផលនាំចេញសំខាន់បំផុតរបស់ កម្ពុជា។ ជាទូទៅ កៅស៊ូកម្ពុជាមានគុណភាពខ្ពស់ ប៉ុន្តែកម្ពុជាកម្រលក់កៅស៊ូដោយផ្ទាល់ទៅឱ្យអតិថិជនបរទេស ណាស់ ហើយកៅស៊ូកម្ពុជាត្រូវបានគេលក់ថោកជាងថ្លៃនៅលើទីផ្សារពិភពលោក ប្រមាណ ១៥-២០%។ រដ្ឋនៅគ្រប់គ្រងឧស្សាហកម្មកៅស៊ូកម្ពុជាមួយផ្នែកធំនៅឡើយ។ នៅលើពិភពលោក ឧស្សាហកម្មនេះនៅរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងច្រើនពីរដ្ឋាភិបាល និងរងផលប៉ះពាល់ពីកិច្ចប្រឹងប្រែងនៅអាស៊ី ក្នុងការដាក់កំហិតលើការប្រកួតប្រជែងតាមរយៈសម្ព័ន្ធក្រុមហ៊ុនអាជីវកម្ម។ ក្នុងការចរចាចូល WTO ប្រទេសកម្ពុជាបានអះអាងថា កម្ពុជានឹងធ្វើឯកជនភាវូបនីយកម្មទ្រព្យសម្បត្តិឧស្សាហកម្មកៅស៊ូសាធារណៈ នៅឆ្នាំ ២០០៦។ ដរាបណាគេពុំទាន់ទទួលស្គាល់ថា កម្ពុជាផលិតកៅស៊ូដែលមានគុណភាពតាមស្តង់ដាអន្តរជាតិទៅនោះ វិធាន និងល័ក្ខខ័ណ្ឌចូលទៅកាន់ទីផ្សាររបស់ WTO មានតម្លៃតិចតួចតែប៉ុណ្ណោះ។

ទីផ្សារកៅស៊ូពិភពលោក

នៅក្នុងរយៈពេល ៣០ឆ្នាំ ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ១៩៧០ ដល់ឆ្នាំ ២០០០ ផលិតកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិពិភពលោក កើនឡើងជាង ២ ដង ពីបរិមាណជិត ៣ លានតោន ទៅ ៦,៩ លានតោន។ បណ្តាប្រទេសអាស៊ី រ៉ាប់រងនូវកំណើនសឹងតែទាំងអស់ ដែលតាមការពិត ការផលិតមានតែនៅក្នុងប្រទេស ២ គឺប្រទេសថៃ និងឥណ្ឌូណេស៊ី ដែលបានកើនឡើង និងឈានទៅគ្របដណ្តប់ទាំងស្រុងនៅក្នុងវិស័យនេះ។ តារាង ក៨.១ បង្ហាញ នូវការប្រែប្រួលនេះ។

យោងតាមក្រុមសិក្សាអំពីកៅស៊ូធម្មជាតិ ផលិតកម្មពិភពលោកបានបង្កើនការប្រើប្រាស់កៅស៊ូធម្មជាតិយ៉ាងច្រើន ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០០០ មក ទោះបីជាវិស័យសំយោគបានកើនឡើងក្តី។ អាស្រ័យហេតុនេះ ផលិតកម្មពិភពលោកនៅឆ្នាំ ២០០២ បានកើនឡើងដល់ ៧,៣៥ លាន តោន ក្នុងនោះ ៥.៦៦ លាន តោន ត្រូវបានផលិតនៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ាន។ ក្នុងឆ្នាំដដែលនេះ ផលិតកម្មកៅស៊ូសំយោគ និងការប្រើប្រាស់នៅទូទាំងពិភពលោក មានបរិមាណប្រហែល ១០,៩ លាន តោន ដែលផលិតកម្មនៅទ្វីបអាស៊ី/អូសេអានី មានបរិមាណប្រហែលសហភាពអឺរ៉ុប និងអាមេរិកខាងជើងរួមបញ្ចូលគ្នា។ ក្រុមនោះបានធ្វើការប៉ាន់ស្មានថា កៅស៊ូធម្មជាតិបានកើនឡើងដល់ ៧,៨៩ លាន តោន នៅឆ្នាំ ២០០៣ ដែលត្រូវជា ៦,៤% (ថយចុះពី ១១,៤% កាលពីឆ្នាំមុន) នៅឆ្នាំ

តារាង កឋ.១ ប្រទេសផលិតកៅស៊ូធម្មជាតិសំខាន់ៗពីឆ្នាំ ១៩៧០-២០០០

ផលិតផល	**ឆ្នាំ ១៩៧០ (គិតជាពាន់តោន)**	**ឆ្នាំ ២០០០ (គិតជាពាន់តោន)**
ថៃ	២៨៧,២	២២៣៥,៧
ឥណ្ឌូនេស៊ី	៨០២,១	១៤៨៨,៣
ម៉ាឡេស៊ី	១២៦៩,៤	៧៦៨,៩
ឥណ្ឌា	៨៩,៩	៦២០,១
ចិន	៤៦,២	៥០០
វៀតណាម	៣៣	២៩០,៨
កម្ពុជា	១២,៨	៤០

ប្រភព : UNCTAD

២០០៤ ដល់ ៨,២៦ លាន តោន។ ផលិតកម្មកៅស៊ូសំយោគក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ កើនឡើងប្រមាណពី ៥-៦% ក្នុង ១ ឆ្នាំ។

កំណើនសេដ្ឋកិច្ចឆាប់រហ័សនៅប្រទេសចិន និងប្រជាជាតិ ដែលជឿនលឿននៅអាស៊ានកំពុងបង្កើនតម្រូវការកៅស៊ូធម្មជាតិ និងតម្រូវការកៅស៊ូសំយោគ ដោយមិនបង្ហាញឱ្យឃើញនូវសញ្ញានៃការចុះថយឡើយ។ ពិតប្រាកដណាស់ ប្រទេសចិនបានងាកចេញពីប្រទេសនាំចេញកៅស៊ូ នៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំ ១៩៩០ ទៅជាប្រទេសនាំចូលកៅស៊ូយ៉ាងច្រើន។ តារាង កឋ.២ បង្ហាញទីផ្សារនាំចូលសំខាន់ៗនៅឆ្នាំ ២០០២។

តារាង កឋ.២ ប្រទេសសំខាន់ៗនាំចូលកៅស៊ូធម្មជាតិ

ប្រទេសនាំចូល	**ឆ្នាំ ២០០២ (គិតជាតោន)**
សហគមន៍អឺរ៉ុប(២៥)	១.១៥០.០០០
សហរដ្ឋអាមេរិក	១.០០៧.៥០០
ចិន	៩៥៧.០០០
ជប៉ុន	៧៧០.៥០០
កូរ៉េ	២៩៩.០០០
ម៉ាឡេស៊ី	១៩៥.០០០
កាណាដា	១៥៦.០០០
ប្រេស៊ីល	១៣១.៥០០

ប្រភព : FAOSTAT 2004

ប្រទេសផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលកៅស៊ូធម្មជាតិ នៅក្នុងពិភពលោកមានតិច ហើយប្រទេសទាំងនោះសុទ្ធតែជាប្រទេសនៅអាស៊ី ដូចមានបង្ហាញនៅក្នុងតារាង ក៨.៣។

តារាង ក៨.៣ ប្រទេសផ្គត់ផ្គង់កៅស៊ូចំបងៗ

អ្នកនាំចេញ	**ឆ្នាំ២០០០ (គិតជាតោន)**
ថៃ	២,០៥៤,០០០
ឥណ្ឌូនេស៊ី	១,៤៨៧,០០០
ម៉ាឡេស៊ី	៨០៩,០០០
វៀតណាម	៤៤៨,៥០០
ហ្វីលីពីន	៤៤,៥០០
កម្ពុជា	៤៤,៣០០
ឥណ្ឌា	៣៧,០០០
ស្រីលង្កា	៣៤,៥០០

ប្រភព៖ FAOSTAT 2004

ថ្លៃអន្តរជាតិនៃកៅស៊ូធម្មជាតិមិននៅថេរឡើយ។ ប្រសិនបើ និន្នាការរយៈពេលវែងលើសពីមួយទសវត្សបានធ្លាក់ចុះជាខ្លាំង វាបានឡើងមកវិញនៅក្នុងរយៈពេលថ្មីៗនេះ ហើយឡើងថ្លៃយ៉ាងខ្លាំង ក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លីនោះ។ បម្រែបម្រួលមួយចំណែក គឺបណ្តាលមកពីអាកាសធាតុ តម្រូវការក្នុងប្រទេស របស់អ្នកកែច្នៃនៅបណ្តាប្រទេសផលិតធំៗ បម្រែបម្រួលអត្រាប្តូរប្រាក់នៅអាស៊ី និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនៅប្រទេសប្រើប្រាស់កៅស៊ូ ដែលធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់មកលើតម្រូវការកង់រថយន្ត។ ថ្លៃប្រេងឥន្ធនៈ គឺជាកត្តាកំណត់ចំបងមួយ ចំពោះថ្លៃកៅស៊ូសំយោគ ដែលធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ ដល់តម្រូវការកៅស៊ូធម្មជាតិ។

ផលិតកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិប្រមាណ ៦០-៧០% បម្រើឱ្យតម្រូវការឧស្សាហកម្មកង់យានយន្ត។ ជាពិសេសតម្រូវការសម្រាប់រថយន្ត មានផលប៉ះពាល់ជាចំបងលើវិស័យកៅស៊ូធម្មជាតិ។ កាលពីប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗ កន្លងទៅនេះក្រុមហ៊ុនកង់រថយន្តអន្តរជាតិធំៗ បានផ្តោតការវិនិយោគថ្មីរបស់ខ្លួនមកលើទ្វីអាស៊ី។ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនធំជាងគេបង្អស់ ឥឡូវនេះក្រុមហ៊ុន Michelin មានរោងចក្រផលិតកង់រថយន្តចំនួនពីរ នៅប្រទេសចិន មានរោងចក្រមួយនៅប្រទេសជប៉ុន និងមានរោងចក្របួន នៅប្រទេសថៃ។ សាជីវកម្ម Bridgestone មានរោងចក្រ

ផលិតកង់រថយន្ត ចំនួនបី នៅប្រទេសថៃ ពីរទៀតនៅឥណ្ឌូណេស៊ី និងមានរោងចក្រមួយចំនួនទៀត នៅតំបន់អាស៊ីប៉ាស៊ីភិច ហើយ ក្រុមហ៊ុនកង់រថយន្ត Goodyear មានរោងចក្រផលិតមួយ នៅប្រទេសថៃ ភីលីពីន ម៉ាឡេស៊ី ឥណ្ឌូនេស៊ី (ដែល ក្រុមហ៊ុននេះមានចំការកៅស៊ូចំនួនពីរ នៅទីនោះផងដែរ) ជប៉ុន និងនៅចិន។ ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនតូចៗ ដូចជា Sumitomo និង Hankook ក្រុមហ៊ុនទាំងពីរនេះបានវិនិយោគយ៉ាងច្រើន លើរោងចក្រផលិតនៅប្រទេសចិន។

នៅឆ្នាំ ២០០៣ ប្រទេសកម្ពុជានាំចូលកង់រថយន្តកៅស៊ូ និងពោះវៀនកង់រថយន្តដែលមានតម្លៃគយសរុបចំនួន ៤ លាន ដុល្លារ។

លក្ខណៈនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅលើទីផ្សារកៅស៊ូអន្តរជាតិ

ឧស្សាហកម្មកៅស៊ូធម្មជាតិអន្តរជាតិ នៅរងផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំង ដោយសារអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋាភិបាល និងដោយសារសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មនៃសហគ្រាសរដ្ឋនៅឡើយ។ បន្ទាប់ពីការដួលរលំនៃកិច្ចព្រមព្រៀងកៅស៊ូអន្តរជាតិ នៅឆ្នាំ ១៩៩៩ ដែលដំណើរការនៅក្រោមការទ្រទ្រង់របស់អង្គការសហប្រជាជាតិ ប្រទេសថៃ ឥណ្ឌូនេស៊ី និងម៉ាឡេស៊ីបានបង្កើតអង្គការកៅស៊ូអន្តរជាតិត្រីភាគីមួយ (ITRO)។ ក្រោយមក អង្គការនេះមាន ការចូលរួមពីសំណាក់ប្រទេសវៀតណាម ក្នុងបំណងយកតាមលំនាំអង្គការនៃប្រទេសនាំចេញប្រេងកាត (OPEC) តាមរយៈការដាក់កំហិតលើការផលិត និងរឹតបន្តឹងការនាំចេញពីប្រទេសផលិតធំៗបំផុតរបស់ពិភពលោក ដែលធ្វើឱ្យថ្លៃកើនឡើងខ្ពស់មកវិញ។ ក្នុងរយៈពេលខ្លី កម្មវិធីនេះបានជួបបញ្ហាជាច្រើនអំពីការរៀបចំចាត់តាំង និងការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុ។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសថៃបានរក្សាប្រព័ន្ធអន្តរាគមន៍ថ្លៃ ដែលមានលក្ខណៈសកម្ម ហើយគេបាន រាយការណ៍ថារដ្ឋាភិបាលព្យាយាមងាកទៅរកការដាំដុះដំណាំថ្មីផ្សេងពីកៅស៊ូ ពោលគឺ ឆ្ពោះទៅរកវិស័យដំណាំ ដូងប្រេងវិញ។

នៅខណៈដែលអន្តរាគមន៍របស់រដ្ឋាភិបាល នៅក្នុងក្រុមហ៊ុនផលិតកម្មធំៗ មានលក្ខណៈគួរឱ្យកត់សំគាល់ ទីផ្សារដែលប្រើប្រាស់កៅស៊ូធម្មជាតិភាគច្រើន បានបើកទូលាយជាផ្លូវការ។ បណ្តាប្រទេសឧស្សាហកម្មទាំងឡាយអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលផលិតផលជាមូលដ្ឋានដែលធ្វើអំពីកៅស៊ូធម្មជាតិ ដោយរួចពន្ធ។ កន្លងមក ប្រទេសម៉ាឡេស៊ីជាប្រទេសនាំចូលធំបំផុត នៅអាស៊ាន ដែលអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលដោយរួចពន្ធ រីឯប្រទេសភីលីពីន ថៃ វៀតណាម មានអត្រាពន្ធនាំចូលស្មើសូន្យ ឬ ៣%។ អត្រាពន្ធនាំចូលអតិបរមាមួយចំនួន អាចមានកម្រិតខ្ពស់ជាងយ៉ាងច្រើន ធៀបនឹងអត្រាកំពុងអនុវត្ត ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ឧទាហរណ៍ សម្រាប់ប្រទេសថៃគឺ ៥០% (អាត្រាពន្ធអតិបរមា) និង ២០% (អត្រាពន្ធអនុវត្ត)។ ប្រទេសចិន មានអត្រាពន្ធអតិបរមា WTO ស្មើនឹង ៤០% សម្រាប់ផលិតផល

នាំចេញពីប្រទេសកម្ពុជា។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសនេះអនុវត្តអត្រាពន្ធនាំចេញ ត្រឹម ៥% និងតម្លៃអាករ លើតម្លៃបន្ថែម (VAT) ស្មើនឹង ១០% ប៉ុណ្ណោះ។

ផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មកៅស៊ូរបស់កម្ពុជា

បច្ចុប្បន្ននេះ នៅកម្ពុជាមានក្រុមហ៊ុនកៅស៊ូរដ្ឋចំនួន៧ ដែលមានផ្ទៃដីដាំដុះ ២៧០០០ ហ.ត. និងមានផ្ទៃដីកៅស៊ូដែលមិនបានធ្វើអាជីវកម្មចំនួន ១១៥០០ ហ.ត.។ ឧស្សាហកម្មនេះប្រើប្រាស់មនុស្សប្រហែលជា ២០ ០០០ នាក់។ នៅឆ្នាំ ២០០៣ គេបានផលិតចេញនូវផលិតផលកៅស៊ូកែច្នៃជាមូលដ្ឋាន ចំនួន ៣៣ ០០០ តោន ដែលមានតម្លៃសរុប ស្មើនឹង ៣១ លាន ដុល្លារ។ បរិមាណជាក់ស្តែងនៅឆ្នាំ ២០០៣ មានកម្រិតច្រើនជាង ៣៧ ០០០ តោន។ កៅស៊ូកែច្នៃជាមូលដ្ឋានដែលផលិតនៅប្រទេសកម្ពុជា ត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាកៅស៊ូដែលមានគុណភាព លេខមួយ ទោះបីប្រៀបធៀបជាមួយកៅស៊ូម៉ាឡេស៊ីក្តី។

វិស័យកៅស៊ូនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានលក្ខណៈមិនធម្មតា ត្រង់ថា កម្ពុជាមានសមត្ថភាពកែច្នៃទំនើបយ៉ាងច្រើន សម្រាប់ផលិតសម្ភារៈកៅស៊ូជាមូលដ្ឋានមួយចំនួន ទោះបីជាផលិតផលទាំងនោះ ពុំមែនជាផលិតផលសម្រេចក្តី។ គេពុំឃើញមានតម្រូវការឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស ចំពោះការផលិតកង់រថយន្ត ឬផលិតផលកៅស៊ូដទៃទៀតឡើយ ដូច្នេះ ផលិតផលទាំងអស់ គឺសម្រាប់នាំចេញ។ តាមធម្មតា ទីផ្សារកៅស៊ូជាប្រពៃណីរបស់កម្ពុជា រួមមានប្រទេសវៀតណាម ម៉ាឡេស៊ី សឹង្ហបូរី កូរ៉េ និងចិន។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រទេសកម្ពុជាបាននាំចេញកៅស៊ូយ៉ាងច្រើន ទៅកាន់ប្រទេសវៀតណាម។ ពាណិជ្ជករវៀតណាមនាំចេញបន្តនូវផលិតផលកៅស៊ូកម្ពុជា ទៅឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ចុងក្រោយ ជាពិសេស គឺប្រទេសចិន។ ទីផ្សារវៀតណាមមានលក្ខណៈងាយស្រួល ព្រោះថ្លៃដឹកជញ្ជូន និងថ្លៃប្រតិបត្តិការថោក ហើយពាណិជ្ជករវៀតណាមទូទាត់ជាសាច់ប្រាក់។

ក្រៅពីក្រុមហ៊ុនរបស់រដ្ឋ បច្ចុប្បន្ននេះមានក្រុមហ៊ុនឯកជនចំនួនពីរ ដែលដាំ និងកែច្នៃកៅស៊ូ ទោះបីជាក្រុមហ៊ុននីមួយៗមានផ្ទៃដីមានត្រឹមតែ ២ ០០០ ហ.ត. ក្តី។ នៅឆ្នាំ ២០០៣ ក្រុមហ៊ុនឯកជនមួយ របស់ជប៉ុនបានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើសក្តានុពលវិនិយោគលើចំការកៅស៊ូ ប៉ុន្តែរហូតមកទល់សព្វថ្ងៃ គេមិនបានបន្តការងារនោះទេ។ គំរោងរបស់ធនាគារពិភពលោក និងអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលក្នុងការទ្រទ្រង់ចំការកៅស៊ូដែលមានលក្ខណៈគ្រួសារ មានមូលដ្ឋានសម្រាប់រំពឹងលើសក្តានុពលកំណើននៃវិស័យនេះ។

ដោយហេតុថា បច្ចុប្បន្ននេះ ប្រទេសកម្ពុជានាំចេញផលិតផលកៅស៊ូដែលបានកែច្នៃជាមូលដ្ឋានទៅកាន់ទីផ្សារនៃប្រទេសជិតខាងខ្លួន ក្រុមហ៊ុនរបស់រដ្ឋមិនបានចាត់ទុកថា ជាការចាំបាច់ក្នុងការឆ្លើយតបនឹងបទដ្ឋានគុណភាពអន្តរជាតិឡើយ។ អាស្រ័យហេតុនេះ គុណភាពខ្ពស់នៃផលិតផលកៅស៊ូរបស់កម្ពុជា មិនត្រូវបានទទួលស្គាល់ដោយបណ្តាប្រទេសនាំចូល ហើយមិនអាចលក់ដោយផ្ទាល់ ដោយប្រើប្រាស់ផ្លាកសញ្ញាប្រភពទំនិញរបស់កម្ពុជាឡើយ។ ដោយគ្មានការទទួលស្គាល់បែបនេះ ផលិតផលរបស់កម្ពុជាត្រូវបានគេបន្ថោកថ្លៃរហូតដល់ ២០% ហើយប្រាក់ចំណូលប្រចាំឆ្នាំ បានខាតបង់រហូតដល់ ២០ លាន ដុល្លារ អាមេរិក។ បច្ចុប្បន្ន ថ្លៃផលិតផលពាក់ព័ន្ធនឹងកៅស៊ូ នៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ មានកម្រិតជាមធ្យមប្រហែល ១ ១០០ ដុល្លារ ក្នុងមួយតោន ចំណែកឯកម្ពុជាទទួលបានថ្លៃនាំចេញត្រឹមតែ ៩០០ ដុល្លារ ក្នុងមួយតោន ប៉ុណ្ណោះ។ ប៉ុន្តែ កំពុងមានកិច្ចប្រឹងប្រែងក្នុងការឆ្លើយតបតាមបទដ្ឋានអន្តរជាតិ និងបញ្ជាក់បទដ្ឋានអន្តរជាតិ។

ការចូល WTO គ្មានផលប៉ះពាល់អ្វីធំដុំចំពោះផលិតផលកៅស៊ូកម្ពុជាឡើយ ដរាបណាផលិតករទាំងនោះទទួលស្គាល់គុណភាព ដែលមានលក្ខណៈជាអន្តរជាតិនៃផលិតផលរបស់ខ្លួន។

នៅក្នុងការចចាចូល WTO ប្រទេសកម្ពុជាបានធានាចំពោះភាគីនៃក្រុមការងារថា ក្រុមហ៊ុនកៅស៊ូទាំង ៧ របស់រដ្ឋនឹងលះបង់កម្មសិទ្ធិភាពសាធារណៈនៅត្រឹម ឆ្នាំ ២០០៦ ដោយបិទទ្វារ ឬលក់ឱ្យវិស័យឯកជន ឬបំលែងឱ្យទៅជាការវិនិយោគចម្រុះដែលមានកម្មសិទ្ធិភាពឯកជនភាគច្រើន។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. ក្រុមសិក្សាកៅស៊ូអន្តរជាតិ: http://www.rubberstudy.com/aboutus.aspx

២. ថ្លៃកៅស៊ូប្រចាំថ្ងៃ: http://www.rubberstation.com/ZM(English)1-2.htm

៣. មជ្ឈមណ្ឌលព័ត៌មានកៅស៊ូធម្មជាតិ: http://www.rubber-stichting.ind.tno.nl/index.html

៤. កិច្ចអភិវឌ្ឍថ្មីៗអំពីថ្លៃកៅស៊ូធម្មជាតិ: http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/006/Y4344E/y4344e0d.htm

៥. ព័ត៌មានសង្ខេបរបស់ UNCTAD អំពីវិស័យកៅស៊ូ: http://www.unctad.org/en/docs/ditccom20041ch17_en.pdf

៦. អ្នកជំនាញនាំចូលផលិតផលកៅស៊ូជាមូលដ្ឋាន http://www.weber-schaer.com/en.html

៧. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធនាំចូល (អត្រាប្រាក់ពន្ធនាំចូល) 4001

ឧបសម្ព័ន្ធ ខ

ត្រី

ប្រទេសកម្ពុជា ពិតជាមានឱកាស ហើយអាចមានសក្តានុពលយ៉ាងធំ ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មលើធនធានត្រីរបស់ខ្លួន ក្នុងទីផ្សារនាំចេញ។ តម្រូវការចំពោះត្រី និងផលិតផលត្រីដែលមានគុណភាពខ្ពស់ កំពុងកើនឡើងនៅលើពិភពលោក ក្នុងខណៈដែលបរិមាណផ្គត់ផ្គង់មានកម្រិត។ ប៉ុន្តែ ទីផ្សារបានបើកទូលាយយ៉ាងធំ តែបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពអាហារសម្រាប់អ្នកបរិភោគ ផ្លាកសញ្ញាផលិតកម្មដែលមានលក្ខណៈជានិរន្តរ៍ និងការប្រើយ៉ាងទូលំទូលាយនូវការឧបត្ថម្ភធន បង្កើតជាឧបសគ្គមួយចំនួន ដែលចាំបាច់ត្រូវជំនះ ដើម្បីធានាឱ្យប្រទេសកម្ពុជា មានភ័ព្វសំណាងពិតប្រាកដក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារពិភពលោក។ ប្រទេសកម្ពុជាកំពុងតែបាត់បង់ ផលនេសាទសមុទ្រដែលមានតម្លៃយ៉ាងច្រើន ដោយសារតែការផ្ទេរត្រី និងបង្គារដោយផ្ទាល់ ទៅកាន់នាវាបរទេស។ ប៉ុន្តែចំណាយនៃការកែច្នៃ ការដឹកជញ្ជូន និងការផ្ទុកនៅប្រទេសកម្ពុជាដែលមានតម្លៃខ្ពស់ហួស មិនអាចឱ្យពាណិជ្ជកម្មស្របច្បាប់ទទួលផលចំណេញឡើយ។ ប្រសិនបើការចរចា ក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅទីក្រុងដូហា (Doha) របស់ WTO ក្នុងការត្រួតពិនិត្យលើការឧបត្ថម្ភធនផ្នែកនេសាទបានទទួលជោគជ័យ វានឹងបង្កើតឱកាសល្អថ្មីៗ សម្រាប់វិស័យនេះ។

ទីផ្សារពិភពលោកចំពោះត្រី និងផលិតផលត្រី

យោងតាម FAO តម្លៃនាំចេញត្រី និងផលិតផលត្រី ដែលបានធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅលើពិភពលោកមានទំហំកើនឡើង បួនដង ក្នុងអំឡុងពេលពីឆ្នាំ ១៩៨០ ដល់ ២០០១ ពោលគឺពីតម្លៃប្រហែល ១៥ ពាន់លាន ដុល្លារ ដល់ ៥៧,៧ ពាន់លាន ដុល្លារ។ ផលនេសាទត្រីសរុបនៅលើពិភពលោកនៅឆ្នាំ ២០០១ មានចំនួន ១៣០ លានតោន ក្នុងនោះ ៧០ លានតោន គឺជាផលនេសាទសមុទ្រ។ បរិមាណជាងមួយភាគបីនៃផលិតផលសរុប បានចូលទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ ហើយកំណើនក្នុងការនាំចេញ ច្រើនមាននៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ។ ភាគចំណែកនៃបណ្តាប្រទេសក្រីក្រ ក្នុងការនាំចេញត្រី និងផលិតផលត្រី ក្នុងពិភពលោកមានជាង ៥០% គិតតាមតម្លៃចំណូលសុទ្ធ (តម្លៃនាំចេញ ដកតម្លៃនាំចូល) ដែលថ្មីៗនេះ មានចំនួនរហូតដល់ ១៧,៧ ពាន់លាន ដុល្លារ។

ការប្រមើលមើលអនាគតភាពនៃពាណិជ្ជកម្មត្រីរបស់កម្ពុជា គឺពាណិជ្ជកម្មក្នុងតំបន់។ ប៉ុន្តែបណ្តាប្រទេសនៅអាស៊ីអគ្នេយ៍ជាប្រទេសនាំចូលធំបំផុតពិភពលោក។ តារាង ខ.១ បង្ហាញផលត្រីនេសាទគិតជាតោន ដែលបាននាំចូលដោយផ្ទាល់ ទៅកាន់ទីផ្សារសំខាន់ៗ ក្នុងប្រទេសមួយចំនួន (តួលេខមួយចំនួន មិនបានគិតដល់ការដឹកជញ្ជូន

ក្រៅផ្លូវការឡើយ) ។

តារាង ខ.១ ការនាំចូលត្រីនេសាទ ឆ្នាំ ២០០១	
ប្រទេសនាំចូល	**បរិមាណគិតជាតោន**
ម៉ាឡេស៊ី	២២០.១០៥
ចិន	១៨០.៥០០
កូរ៉េ	១០៥.៣១៩
សឹង្ហបុរី	៥៧.៣៩៦
ថៃ	២៨.៩០១

ប្រភពៈ FAOSTAT 2004

តារាង ខ.២ បង្ហាញការនាំចូលផលិតផលត្រីកែច្នៃទាំងអស់ ដែលរួមមានត្រី-ងាវក្លាស្សេ និងបង្កក ។ ទីក្រុងហុងកុង មិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលឡើយ ប៉ុន្តែតម្លៃនៃការនាំចូលផលិតផលត្រី ត្រូវបានមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិប៉ាន់ស្មានថា ស្មើនឹង ១,៧៧ ពាន់លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០១ (តម្លៃនាំចូលរបស់ចិន មាន តម្លៃស្មើនឹង ១,៣២០ ពាន់លាន ដុល្លារ ប៉ាន់ស្មានតាមបែបដូចគ្នា ហើយប្រទេសកូរ៉េស្មើនឹង ១,៥៨៤ ពាន់លាន ដុល្លារ) ។

តារាង ខ.២ ការនាំចូលត្រីនិងជលផលឆ្នាំ ២០០១	
ប្រទេសនាំចូល	**បរិមាណគិតជាតោន**
ចិន	៣.០០០.០០០
កូរ៉េ	១.០៥៧.០០០
ថៃ	៩៧៦.០០០
ម៉ាឡេស៊ី	៣៥១.៦០០
ហ្វីលីពិន	២៥០.០០០
សឹង្ហបុរី	១៧៣.០០០
ឥណ្ឌូនេស៊ី	១៥២.០០០
វៀតណាម	១៩.០០០

ប្រភពៈ FAOSTAT 2004

ការនាំចូលផលិតផលត្រីកែច្នៃទៅកាន់ទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើន នៅឆ្នាំ ២០០១ មានបរិមាណប្រហែល ១៨.៥ លាន តោន។ តាមធម្មតាតម្រូវការនៃទីផ្សារអឺរ៉ុប និងអាមេរិកខាងជើងផ្គត់ផ្គង់ ដោយផលនេសាទជាតិ ប៉ុន្តែ អតិថិជនត្រូវការផលិតផលត្រីពីកន្លែងដទៃ ពិសេសតម្រូវការងាវ បានកើនឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័ស ទន្ទឹមគ្នា នោះ មានសំពាធពីការថយចុះនៃបរិមាណត្រី ដែលបណ្តាមកពីការនេសាទច្រើនហួសហេតុនៅតាមប្រភពនេសាទ ក្នុងប្រទេសនានា បានធ្វើឱ្យទំនិញប្រែប្រួល ហើយតម្រូវការបរិភោគកើនឡើង និងបានជំរុញឱ្យមានការនាំចូល ពីកន្លែងឯទៀត ដូចជាផលិតផលត្រី salmon និង tuna នៅតំបន់ប៉ាស៊ីភិច និងអាត្លង់ទិកខាងត្បូង។

ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មត្រី និងផលិតផលត្រី

ជាគោលការណ៍ ទីផ្សារដែលមានសារៈសំខាន់បំផុតចំពោះត្រី មានលក្ខណៈបើកចំហបង្គួរ សម្រាប់ ផលិតផលកម្ពុជា។ ជាការពិតដែលថា នៅទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើនមានអត្រាពន្ធនាំចូលខ្ពស់មួយចំនួន និងមានការកើនឡើងនូវពន្ធនាំចូលរីឯប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុតដូចប្រទេសកម្ពុជាជាដើម តាមធម្មតា ទទួលផលប្រយោជន៍ពីការអនុគ្រោះពន្ធនាំចូលដែលជាពន្ធមានកម្រិតទាប ឬរួចពន្ធទាំងស្រុង។ អាស្រ័យហេតុនេះ ទីផ្សារសហភាពអឺរ៉ុប សហរដ្ឋអាមេរិក និងកាណាដា តាមធម្មតា មិនយកពន្ធលើត្រី ត្រីកែច្នៃ និងប្រហុក ផ្អក ទឹកត្រីឡើយ។ ទីផ្សារជប៉ុន តម្រូវឱ្យបង់ពន្ធពី 0 ទៅ ៥%។

ជាទូទៅ ទីផ្សាររបស់អាស៊ានមានលក្ខណៈបើកចំហ ដែលបច្ចុប្បន្ន មានអត្រា CEPT ស្មើសូន្យ ចំពោះ ប្រទេសសឹង្ហបុរី និងម៉ាឡេស៊ី លើកលែងតែផលិតផលត្រីមួយចំនួនចេញ។ ប្រទេសភីលីពីនផ្តល់ការលើកលែងពន្ធ នាំចូល ប៉ុន្តែលើកលែងតែសាច់ត្រី ផលិតផលត្រីងៀត និងត្រីប្រឡាក់មួយចំនួន និងអាហារធ្វើអំពីត្រី ដែលត្រូវ បង់ពន្ធនាំចូលក្នុងកម្រិត ៥%។ អត្រា CEPT របស់ថៃគឺ ៥% លើផលិតផលត្រីភាគច្រើន ហើយដូចគ្នាដែរ ចំពោះឥណ្ឌូណេស៊ី។ យោងតាមកិច្ចព្រមព្រៀង "ឆាប់ប្រមូលផល" ជាមួយប្រទេសចិន កម្ពុជាបានទទួលបានការ លើកលែងពន្ធចំពោះផលិតផលត្រីទាំងអស់ រួមមាន ត្រីស្រស់ ត្រីបង្កក សាច់ត្រី បង្កាត្រជាក់ ងាវស្រស់ ឬងាវបង្កក ព្រមទាំងអាហារដែលមានប្រភពមកពីត្រី។ ភាពអនុគ្រោះចំពោះទីផ្សារពិសេសរបស់កូរ៉េ សម្រាប់ ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបបំផុត ផ្តល់ឱ្យប្រទេសកម្ពុជា នូវការនាំងាវទៅកាន់ទីផ្សារកូរ៉េដោយរួចពន្ធ។

ការលំបាកចំបងសម្រាប់ប្រទេសនាំចេញ ដែលជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ក្នុងការនាំផលិតផលត្រីទៅកាន់ ទីផ្សារឧស្សាហកម្ម គឺការឆ្លើយតបទៅនឹងបទដ្ឋានបច្ចេកទេស បទដ្ឋានសុខភាព និងបទដ្ឋានអេកូឡូស៊ី។ បទដ្ឋាន SPS មានលក្ខណៈតឹងតែង និងស្មុគស្មាញនៅក្នុងទីផ្សារសហភាពអឺរ៉ុប ទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក និងទីផ្សារដទៃ

ទៀតជាច្រើន។ នៅប្រទេសរីកចម្រើន បច្ចេកទេសនេសាទបានក្លាយទៅជាប្រធានបទសំរាប់សកម្មភាពតស៊ូមតិរបស់ក្រុមអ្នកបរិស្ថាន និងក្រុមការពារសិទ្ធិរបស់សត្វ។ សកម្មភាពរបស់ពួកគេបានឈានទៅរកកិច្ចប្រឹងប្រែងក្នុងការដាក់កំហិតចំពោះការនាំចូលផលិតផលត្រី និងងាវមួយចំនួន លើមូលដ្ឋាននៃវិធីនេសាទផលិតផលទាំងនេះ។ បញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខតាមច្បាប់ ត្រូវបានអនុវត្តតាមរយៈ GATT និង WTO គឺទាក់ទងនឹងត្រី tuna (ដែលសំណាញ់នេសាទមួយចំនួនអាចជាប់ត្រីដូហ្វាំង) និងការនេសាទបង្គា (ដែលអាចប៉ះពាល់ដល់កន្ធាយសមុទ្រ)។ ប្រទេសថៃ ម៉ាឡេស៊ី និងភីលីពីន គឺជាប្រទេសដែលតវ៉ាប្រឆាំងនឹងបទបញ្ញត្តិរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក ដែលរារាំងការនាំបង្គាចេញរបស់ខ្លួន។ ពួកគេមានជោគជ័យ ក្នុងការធានាឱ្យមានការដាក់វិធានរបស់ WTO ដែលមានលក្ខណៈអំណោយផល និងដំណោះស្រាយបញ្ហានេះ បានជាបន្តបន្ទាប់។

ការឧបត្ថម្ភធន គឺជាការធ្វើឱ្យមានការប្រែប្រួលចំបងចំពោះពាណិជ្ជកម្មត្រីសមុទ្រពិភពលោក។ នៅឆ្នាំ ២០០១ អង្គការមូលនិធិសត្វត្រីពិភពលោក (World Wildlife Fund) បានប៉ាន់ស្មានថា តួលេខនៃ ការឧបត្ថម្ភធនចំពោះឧស្សាហកម្មនេសាទមានកម្រិតពី ១០ និង ១៥ ពាន់លាន ដុល្លារ ក្នុងមួយឆ្នាំ។ តួលេខនេះ មានកម្រិត ស្មើនឹង ១៥%-២០% នៃប្រាក់ចំណូល ដែលបានទទួលដោយកងនាវានេសាទនៅកំពងផែ ហើយយោងតាមអ្នកចរចាពាណិជ្ជកម្មរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក បរិមាណនេះអាចឈានទៅដល់ការពង្រីកសមត្ថភាពនេសាទ។ មានការមិនឯកភាពគ្នា អំពីសមាមាត្រនៃជំនួយហិរញ្ញវត្ថុនេះ ដែលផ្តល់ទៅឱ្យកម្មវិធីដែលមានផលប្រយោជន៍ប្រសើរជាង ការពង្រីកសមត្ថភាពនេសាទ។ ការសិក្សាមួយរបស់សមាជិក APEC នៅតាមមហាសមុទ្រប៉ាស៊ីភិច នៅឆ្នាំ ២000 បានរកឃើញថា តម្លៃសរុបនៃកម្មវិធីគាំទ្រវិស័យនេសាទមានចំនួនប្រហែល ១២,៦ ពាន់លាន ដុល្លារ។ បរិមាណទឹកប្រាក់ប្រហែលពីរភាគបីនៃទឹកប្រាក់សរុប ត្រូវបានចាត់ទុកជាចំណាយលើកម្មវិធីនានា ដើម្បីបង្កើនសកម្មភាពនេសាទ។ អាស្រ័យហេតុនេះ អាចនឹងធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ទៅដល់ភាពសំបូរនៃបរិមាណស្តុករបស់ត្រី។

ការឧបត្ថម្ភធនចំពោះផលនេសាទ ត្រូវបានគេលើកយកទៅដោះស្រាយនៅក្នុងការចរចានៃកិច្ចប្រជុំ WTO នៅទីក្រុងដូហា (Doha)។ ក្នុងនាមជាផ្នែកមួយនៃការពិនិត្យមើលឡើងវិញ នូវការឧបត្ថម្ភធនរបស់ WTO គេពិនិត្យដាច់ដោយឡែក ដើម្បីឱ្យមានការចាប់អារម្មណ៍ ព្រោះមានការយល់ឃើញថា ការឧបត្ថម្ភធនជំរុញឱ្យមានការនេសាទត្រីច្រើនហួស អាស្រ័យហេតុនេះ ធ្វើឱ្យបាត់បង់និរន្តរភាពនៃបរិមាណស្តុករបស់ត្រី។ ក្នុងខណៈដែល ប្រទេសកម្ពុជា ទំនងជាមិនបានទទួលរងផលប៉ះពាល់ដោយផ្ទាល់ ព្រោះថាគេមិនទំនងជាប្រើប្រាស់មូលនិធិសាធារណៈច្រើន សម្រាប់ពង្រីកការនេសាទត្រីដោយកងនាវានេសាទឡើយ ការសម្រេចចិត្តណាមួយក្នុង

ការបង្កើនវិន័យលើការឧបត្ថម្ភធនលើជលផល ក្នុងរយៈពេលវែង អាចមានផលប៉ះពាល់ដល់តំបន់ត្រីអាស៊ីប៉ាស៊ីភិក ប៉ុណ្ណោះ ។ ប៉ុន្តែ មានការលំបាកក្នុងការព្យាករឱ្យបានត្រឹមត្រូវ នូវឥទ្ធិពលមកលើអត្ថិភាព និងថ្លៃត្រីដែលបាននេសាទ ។

ប្រទេសមួយចំនួន រួមមានអូស្ត្រាលី សេឡង់ថ្មី ឈីលី សហរដ្ឋអាមេរិក និងភីលីពីន បានលើកសំណើអំពីវិធីសាស្ត្រថ្មីៗ ក្នុងការដាក់វិន័យលើការឧបត្ថម្ភធនជលផល ។ វិធីសាស្ត្របែបនេះត្រូវកំណត់ឱ្យបានច្បាស់ អំពីប្រភេទនៃការឧបត្ថម្ភធន ដែលបង្កផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានដែលត្រូវហាមឃាត់ ព្រមទាំងប្រភេទដែលផ្តល់ផលប្រយោជន៍ ។ ការគាំទ្រដែលមានផលប្រយោជន៍អាចរួមមានការគ្រប់គ្រង និងការការពារបរិស្ថានត្រី ។ ប្រទេស ជប៉ុន និងកូរ៉េ គឺជាប្រទេសដែលស្ថិតក្នុងចំណោមប្រទេសនានា ដែលមានទស្សនៈមន្ទិលសង្ស័យអំពីទំហំនៃការឧបត្ថម្ភធនដែលផ្តល់ផលប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមាន និងតម្រូវការឱ្យមានវិន័យថ្មីៗ ។

ប្រទេសកម្ពុជានៅក្នុងទីផ្សារត្រីអន្តរជាតិ

ប្រទេសកម្ពុជាមានសក្តានុពលច្រើន ក្នុងឋានៈជាប្រទេសនាំចេញត្រី និងផលិតផលត្រី ។ ធនធាន ត្រីធម្មជាតិរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ទាំងត្រីទឹកសាប និងត្រីទឹកប្រៃមានបរិមាណច្រើន ទោះបីការនេសាទច្រើនហួសបានក្លាយទៅជាបញ្ហារួចទៅហើយក្តី ។ តួលេខប៉ាន់ស្មានមានការខុសគ្នាយ៉ាងច្រើនប៉ុន្តែដោយសារមានប្រជាពលរដ្ឋប្រមាណ ជា ៤ លាន នាក់ អាចពឹងផ្អែកលើការនេសាទធ្វើជាប្រភពរកប្រាក់ចំណូលចំបង ឬប្រភពបន្ទាប់បន្សំ ។ ទិន្នន័យរបស់រដ្ឋាភិបាល[៩] បង្ហាញថា ផលនេសាទត្រីសរុបស្មើនឹង ១៩៥ ០០០ តោនក្នុងឆ្នាំ ២០០១ (ក្នុងនោះ ១៣៥ ០០០ តោន ជាផលត្រីទឹកសាប និង ៤២ ០០០ ពាន់តោន ជាផលនេសាទសមុទ្រ និង ១៧ ៥០០ តោន ជាផលនេសាទបានមកពីវារីវប្បកម្ម) ។ ការសិក្សាដែលផ្តល់មូលនិធិដោយសហភាពអឺរ៉ុប បានប៉ាន់ស្មានថា ផលចាប់ត្រីទឹកសាបមានចំនួនរហូតដល់ ៣០០ ០០០ តោន ដោយគិតរួមបញ្ចូលផងដែរនូវការនេសាទខ្នាតតូច តាមវាលស្រែ ។

ផលនេសាទទឹកសាបនៅកម្ពុជាមួយផ្នែកធំ រួមទាំងផលនេសាទលក្ខណៈគ្រួសារ និងលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម ត្រូវគេប្រើធ្វើប្រហុក សម្រាប់ការទទួលទានក្នុងប្រទេស ។ ការសិក្សាមួយបានប៉ាន់ស្មានតម្លៃផលិតកម្មប្រហុក នៅឆ្នាំ ២០០០ តាមរយៈសហគ្រាសដែលមានលក្ខណៈគ្រួសារស្មើនឹង ៨,៧៥ ដល់ ១២,៥ លាន ដុល្លារ ធៀបនឹងផលិតផលសរុបដែលមានតម្លៃពី ១០,៩ ទៅ ១៥,៥ លាន ដុល្លារ ។ តួលេខបរិមាណសរុប រួមមានផលិតផលកែច្នៃ

---

[៩] នាយកដ្ឋានផែនការ ស្ថិតិ និងសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ ។

ដែលគេរក្សាទុកសម្រាប់រយៈពេលវែង និងផលិតផលត្រីទឹកសាបដែលបាននាំចេញ។ នៅក្នុងកម្រិតពាណិជ្ជកម្ម ទម្រង់ប្រហុកសម្រេច ឬពាក់កណ្តាលសម្រេច មានតម្លៃ ពី ៣,៥ ដល់ ៣,៩៥ លាន ដុល្លារ នៃតម្លៃផលិតផលត្រីទឹកសាប និងត្រីរស់នាំចេញ ចំនួន ១២,៨ ដល់ ១៣,៩ លាន ដុល្លារ។ ផលិតផលត្រីទឹកសាប ដែលត្រូវបានកែច្នៃក្នុងលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្មសំខាន់ៗ ដទៃទៀតមាន ត្រីងៀត (៥ លាន ដុល្លារ) ត្រីឆ្អើរ (១,៤ លាន ដុល្លារ) និងផ្អក (០,៥០ លាន ដល់ ១,១៦ លាន ដុល្លារ)។ ផលិតកម្មត្រីជីវិតរស់ មានចំនួន ១៥០ តោន ដែលមានតម្លៃ ០,៧៨ លាន ទៅ ០,៩៣ លាន ដុល្លារ។

ការកែច្នៃដែលមានលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម នៃផលត្រីសមុទ្រមានតម្លៃពី ៩,៥២ ដល់ ៩,៨៩ លាន ដុល្លារ ក្នុងនោះ ផលិតផលសំខាន់ៗមាន បង្គាត្រាំទឹកកក និងបង្គាបង្កក ព្រមទាំងសាច់ក្តាមត្រាំទឹកកក និងគ្រុំស្រស់។

ប្រទេសកកម្ពុជានាំចូលត្រីបង្កក និងផលិតផលត្រី ក្នុងបរិមាណតិចតួច។ ផលិតផលត្រីកែច្នៃដែលបាន នាំចូលភាគច្រើនត្រូវបង់ពន្ធ ១៥% ឬ ៣៥% និងបង់អាករលើតម្លៃបន្ថែម ១០%។ ផលិតផលត្រី ត្រូវបង់ពន្ធ នាំចូល ៧% បូក និងអាករលើតម្លៃបន្ថែម (VAT) ១០% ទៀត។

យោងតាមរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណូលនៃនាយកដ្ឋានគយ ការនាំចេញនៅឆ្នាំ ២០០៣ មានតម្លៃជិត ៣ លាន ដុល្លារ។ បរិមាណទឹកប្រាក់នេះទំនងជាតួលេខមួយ ថយចុះយ៉ាងច្រើន ធៀបនឹងកម្រិតប្រាក់ចំណូល នៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំ ១៩៩០។ តួលេខនេះក៏មានកម្រិតត្រឹមតែពាក់កណ្តាលនៃតួលេខ ដែលមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្ម អន្តរជាតិបានគណនា នៅឆ្នាំ ២០០២ លើមូលដ្ឋានស្ថិតិនាំចូលនៃទីផ្សារសំខាន់ៗរបស់កម្ពុជាប៉ុណ្ណោះ។ ទោះក្នុង ព្រឹត្តការណ៍ណាក៏ដោយ មានការប៉ាន់ប្រមាណតួលេខនៃបរិមាណនាំចេញជាក់ស្តែង មានចំនួនតិចជាងយ៉ាងច្រើន ដោយសារតែមានការរត់ពន្ធ និងការផ្ទេរផលនេសាទនៅលើនាវាក្នុងដែនសមុទ្ររវាងកម្ពុជា និងថៃ។ តាមធម្មតា ផលិតផលនាំចេញ សំខាន់ៗ គឺត្រី បង្គាបង្កក ត្រីរស់ ត្រីជីវី (ជាប្រភេទផលិតផលដែលគេនិយមចូលចិត្ត និងមានតម្លៃខ្ពស់នៅតាមភោជនីយដ្ឋាន នៅហុងកុង និងសឹង្ហបុរី)។ ទីផ្សារសំខាន់បំផុត គឺហុងកុង ចិន សឹង្ហបុរី សហរដ្ឋអាមេរិក និងអូស្ត្រាលី។

បទពិសោធនៃក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានមូលដ្ឋាននៅទីក្រុងហុងកុង ហើយបានដំណើរការ នៅទីក្រុងព្រះសីហនុ ក្នុងឆ្នាំ ១៩៩០ ក្នុងការបង្កក និងដឹកជញ្ជូនបង្គា និងត្រីសមុទ្រ បង្ហាញនូវការលំបាកដែលអ្នកកែច្នៃត្រូវប្រឈមមុខ និងការលំបាកក្នុងការពង្រីកការនាំចេញ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ការដឹកជញ្ជូនមានតែមួយជើង ឬពីរជើងប៉ុណ្ណោះ ក្នុងមួយខែ ដែលក្នុងមួយជើងៗមានចំណុះ ៤០ តោន។ សក្តានុពលនៃសេចក្តីត្រូវការមានកម្រិតខ្ពស់ជាងនេះយ៉ាងច្រើន ប៉ុន្តែ ការផ្គត់ផ្គង់មានកំហិត ពីសំណាក់អ្នកនេសាទក្នុងប្រទេស ព្រោះពួកគេបានលក់

ផលនេសាទរបស់ខ្លួនដោយផ្ទាល់ទៅឱ្យកាណូតថៃ។ ស្របជាមួយគ្នានេះ ទីផ្សារជប៉ុនបានរងសំពាធដោយសារមានតម្រូវការតិចតួច ក្នុងខណៈដែលតម្លៃនៅកម្ពុជាមានកម្រិតខ្ពស់ហួស មិនអាចដណ្តើមយកឧត្តមភាព និងឱកាស ល្អៗ នៅប្រទេសថៃ និងវៀតណាម បានទេ។ នៅឆ្នាំ ២០០០ តម្លៃសរុបនៃបង្គាបង្កកនាំចេញ មានតម្លៃជា ទឹកប្រាក់ ៣ លាន ដុល្លារ ធៀបនឹងការនាំចេញផ្លូវការ ដែលមានតម្លៃ ០,៧ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០៣។

ទីផ្សារសហភាពអឺរ៉ុប នៅក្នុងពេលនេះ ត្រូវបានហាមឃាត់ ពីព្រោះមិនអាចឆ្លើយតបទៅនឹងបទដ្ឋាន SPS បាន។ គេបានរៀបចំកម្មវិធីដើម្បីកែប្រែស្ថានភាពនេះ (ប្រទេសវៀតណាមក៏បានដោះស្រាយបញ្ហាដូចគ្នានេះ សម្រាប់រយៈពេល ២ ឆ្នាំខាងមុខ)។ ប៉ុន្តែ ចាំបាច់ត្រូវមានមធ្យោបាយធ្វើតេស្ត ដែលមានការបញ្ជាក់ នៅក្នុងប្រទេស (ឬមានលទ្ធភាពបានទទួលការបញ្ជាក់បែបនេះ នៅក្នុងប្រទេសដែលគេបានទទួលស្គាល់) ដោយបង្កើន សមត្ថភាពអធិការកិច្ចផ្នែកបសុពេទ្យ និងមានវិញ្ញាបនបត្រ ចេញពីរោងចក្រកែច្នៃ និងមធ្យោបាយរក្សាទុក ក្នុងសីតុណ្ហភាពត្រជាក់។ បញ្ហានានាដូចជាការប្រើប្រាស់ថ្នាំសំលាប់សត្វល្អិត ត្រូវបានចាត់ទុក ជាថ្នាំដែលមាន ជាតិពុលក្នុងការរក្សាត្រី និងក្នុងការកែច្នៃត្រីក៏ចាំបាច់ត្រូវដោះស្រាយផងដែរ។

ភាពប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងវិស័យនាំចេញត្រីរងផលប៉ះជាពិសេស ដោយសារឧបសគ្គនៃហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ របស់ប្រទេស និងចំណាយក្រៅផ្លូវការក្នុងការដឹកជញ្ជូនផលិតផលងាយខូចទៅកាន់កំពង់ផែ។ ការវិភាគតាម ក្រាភិច មួយរបស់វិទ្យាស្ថាន CDRI នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០៣ បានបង្ហាញថា មានការបង់ប្រាក់ចំនួន ២៧ កន្លែង ចំពោះការដឹកជញ្ជូនត្រីចំនួន ៣,១ តោន ពីផ្លុកទ្រូទៅកាន់ទីផ្សារទៅកាន់ឡូងកឿ នៅប្រទេសថៃ។ ជាសរុប ការចំណាយ ក្នុងការដឹកជញ្ជូន មានតម្លៃ ២៣៥,៩ ដុល្លារ ក្នុងការបង់ថ្លៃទៅឱ្យអាជ្ញាធរជលផល ប៉ូលិសសេដ្ឋកិច្ច អាវុធហត្ថ គយ និងស្ថាប័នដទៃទៀត។ ការដឹកជញ្ជូនដោយរថយន្តត្រូវចំណាយពេល ២១ ម៉ោង។ ប្រាក់បន្ទុក ដែលបានបង់ បានកាត់បន្ថយកម្រិតប្រាក់ចំណេញលើការដឹកជញ្ជូនមកត្រឹម ១១១ ដុល្លារ លើថ្លៃទិញពីដំបូងនៅ ផ្លុកទ្រូដែលមាន តម្លៃ ៣ ៧៣១,៨ ដុល្លារ។ អ្នកនិពន្ធនៃការសិក្សានោះបានធ្វើការកត់សំគាល់ថា តាមពិតទៅ បន្ទុកនានាដែលគេបានបង់នោះ (រួមទាំងពន្ធគយផងដែរ) គឺជាតម្លៃដែលគេចរចាគ្នាបាន ហើយប្រសិនបើ គេកំណត់បន្ទុកទាំងនោះ តាមរចនាសម្ព័ន្ធនៃការបង់ប្រាក់ជាផ្លូវការ ការដឹកជញ្ជូននោះអាចត្រូវខាតបង់សុទ្ធអស់ ៣៦៦ ដុល្លារ។

ទោះបីជាមុខងាររបស់ KAMFIMEX ដែលចេញអាជ្ញាបណ្ណប្រមូលត្រី ព្រមទាំងគ្រប់គ្រងពន្ធនាំចេញ ១០% និងប្រមូលប្រាក់បន្ទុកដ៏ទៃទៀត កំពុងត្រូវបានកាត់បន្ថយក្តី ចំណាយទាក់ទងនឹងការនាំចេញត្រី ទោះបីជា នាំចេញជាផ្លូវការ ឬមិនផ្លូវការក្តី មានតម្លៃខ្ពស់ណាស់។ នៅក្នុងការចរចាចូល WTO គេបានលើកសំណួរអំពី

ពន្ធនៃការនាំចេញនេះ ។ ប៉ុន្តែ ពន្ធនាំចេញពុំមែនមានលក្ខណៈផ្ទុយគ្នានឹងវិធានរបស់ WTO ឡើយ ឱ្យតែការយកពន្ធនោះ គ្មានការរើសអើង ហើយប្រទេសកម្ពុជាពុំបានធ្វើការសន្យាណាមួយឡើយ លើការបន្ថយ ឬលុបបំបាត់ពន្ធដែលគេអនុវត្តចំពោះត្រី ។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. "ពាណិជ្ជកម្មជលផលទឹកសាប និងទឹកសមុទ្រនៅប្រទេសកម្ពុជា" ឆ្នាំ២០០២ ។ ឯកឧត្តម ទូច ស៊ាងតាណា និង Bruce H. Todd, Oxfam ។

២. អង្គការស្បៀងអាហារ និងកសិកម្ម – នាយកដ្ឋានជលផល ។ http://www.fao.org/fi/defaulall.asp

៣. សហព័ន្ធជលផលអាស៊ាន: http://www.aff.or.id/

៤. ក្រុមការងារ APEC អំពីជលផល: http://www.apecsec.org.sg/apec/apec_groups/working_groups/fisheries.html

៥. ការចរចាអំពីការឧបត្ថម្ភធនលើត្រី នៅក្នុង WTO: http://www.fao.org/docrep/005/y4852e/y4852e08.htm

៦. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធនាំចូល (ចំពោះអត្រាពន្ធនាំចូល) 0301, 0302, 0303, 0304, 0305, 1604

ឧបសម្ព័ន្ធ គ១

សិប្បកម្ម៖ ផលិតផលសូត្រ

ទីផ្សារពិភពលោក សម្រាប់ផលិតផលសូត្រ មានបរិមាណតិច ប៉ុន្តែមានតម្លៃខ្ពស់។ ផលិតកម្មសរសៃសូត្រ មានកម្រិតតិចជាង ០,២ ភាគរយនៃទីផ្សារសរសៃវាយនភណ្ឌពិភពលោក។ តម្លៃសូត្រឆៅមានកម្រិតស្មើនឹង ២០ ដងនៃតម្លៃកប្បាសឆៅ ហើយផលិតផលសូត្រឆៅ រាប់ចាប់តាំងពីសរសៃសូត្រ និងសាច់ក្រណាត់ដែលមាន រចនាបទល្អ គឺជាផលិតផលប្រណីត។ សូត្រឆៅរបស់កម្ពុជាមានតម្លៃខ្ពស់ ប៉ុន្តែផលិតកម្មមានចំនួនតិចណាស់។ អ្នកត្បាញពឹងផ្អែកលើការនាំចូលក្រៅផ្លូវការ ដែលបង្កការលំបាក ដល់ការបញ្ជាក់ប្រភពដើមនៃផលិតផលសូត្រ ធ្វើនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ប្រសិនបើគេអាចបញ្ជាក់អំពីបទដ្ឋាន និងប្រភពដើម នោះគេនឹងមានឱកាសជាច្រើន នៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ីដែលមានជីវភាពធូរធារ ហើយផ្តល់ការនាំចូលដោយរួចពន្ធ។ បច្ចុប្បន្ននេះ សមត្ថភាព ផលិតមានកម្រិតតិចតួច ដែលមិនទាន់មានលទ្ធភាពផលិតក្នុងលក្ខណៈជាផលិតកម្មខ្នាតធំ ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ សម្រាប់ការនាំចេញ នៅឡើយទេ។ នៅក្នុងកាលៈទេសៈនេះ វិធានរបស់ WTO អាចមានឥទ្ធិពលតិចតួច ប៉ុណ្ណោះ។

ទីផ្សារពិភពលោកសម្រាប់ផលិតផលសូត្រ

ទាក់ទងនឹងផលិតកម្មសរសៃសូត្រឆៅ ប្រទេសចិន គឺជាប្រទេសឈានមុខគេ ដែលមានផលិតផលចំនួន ៨២០០០ តោន នៅឆ្នាំ ២០០០ ហើយប្រទេសឥណ្ឌាស្ថិតនៅក្នុងលំដាប់ទី ២ (១៨ ០០០ តោន) ព្រមទាំង ផលិតករតូចៗ ដែលរួមមាន ជប៉ុន ប្រេស៊ីល និងកូរ៉េ។

ក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចូលចំបងនៃសូត្រ និងផលិតផលសូត្រមួយចំនួនមានបង្ហាញនៅក្នុងតារាង គ១.១។ ក្នុងខណៈដែលសហរដ្ឋអាមេរិកសឹងតែគ្មានសមត្ថភាពកែច្នៃ និងនាំចូលសាច់ក្រណាត់ គេកត់សំគាល់ឃើញ សម្រាប់ការផ្គត់ផ្គង់ក្នុងប្រទេសថា បារាំង និងប្រទេសអ៊ីតាលី នៅតែជាអតិថិជនខ្នាតធំនៃសូត្រឆៅ។ ប្រទេស ទាំងនេះ និងប្រទេសមួយចំនួន នៅសហភាពអឺរ៉ុបផលិតក្រណាត់សូត្រដែលមានតម្លៃខ្ពស់ សម្រាប់សម្លៀកបំពាក់ ម៉ូតទំនើបៗ និងគ្រឿងបន្ទាប់បន្សំនានា ទោះបីការនាំចូលសាច់ក្រណាត់សូត្រដែលជាផលិតផលសម្រេច និង ផលិតផលសូត្ររបស់ប្រទេសទាំងនោះ កើនឡើងយ៉ាងលឿនក្តី។ ប្រទេសអាល្លឺម៉ង់ គឺជាទីផ្សារធំបំផុតនៃ សហភាពអឺរ៉ុប សម្រាប់វាយនភណ្ឌសូត្រ សម្លៀកបំពាក់សូត្រ និងក្រណាត់លំអផ្ទៃក្នុង។ ផលិតកម្មសូត្រ នៅក្នុងប្រទេសជប៉ុន បានចុះថយប្រមាណ ៩/១០ នៅក្នុងរយៈពេលកន្លះសតវត្សកន្លងមកនេះ ហើយបច្ចុប្បន្ន

គេពឹងផ្អែកយ៉ាងខ្លាំងទៅលើសរសៃ និងក្រណាត់សូត្រ នាំចូល។ ប្រមាណជា ៥០ ភាគរយ នៃការប្រើប្រាស់សូត្រ គឺសម្រាប់បង្កើត "គីម៉ូណូ" ទាំងឡាយ។ ប្រទេសកូរ៉េក៏បានងាកពីការពឹងផ្អែកលើវិស័យសូត្រក្នុងប្រទេស ទៅជាប្រទេសនាំចូលមួយយ៉ាងសំខាន់។

តារាង គ១.១ប្រទេសចំបង៧នាំចូលសូត្រនិងផលិតផលសូត្រមួយចំនួន (គិតជាលានដុល្លា)

ប្រទេសនាំចូល[១០]	សូត្រ[១១]	ក្រណាត់[១២]	អាវ[១៣]	កន្សែង[១៤]	ក្រមា	ក្រវ៉ាត់ក
សហរដ្ឋអាមេរិក	២៥៨	២៥២	៣៥៣	៦	៥១	១៧៥
អ៊ីតាលី[១៥]	២១៥	៩៣	២២២	-	២៩	២៣
ជប៉ុន	១៧១	៦៥	២៨	៣	៣១	១៣៣
ហុងកុង	១៧០	១៣៤	៦៨	០ ។៥	១៣	២២
កូរ៉េ	១៣២	៨៦	២	-	៤	១១
បារាំង [១៣]	១០៩	៧១	២៤	២.៥	៤៤	៤៩
អាល្លឺម៉ង់ [១៣]	៩៤	៥៨	២០	២	១៩	៤១
សិង្ហបុរី	៣២	២៨	៣.៥	-	២.៥	៤

ប្រភព: UN Comtrade

ប្រទេសចិន គឺជាប្រទេសដែលនាំចេញសូត្រ ក្រណាត់សូត្រ និងផលិតផលសូត្រជាច្រើនទៀត ធំបំផុតនៅលើពិភពលោក។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើគិតជាតម្លៃ ប្រទេសអ៊ីតាលីតាមកៀកប្រកិតគ្នាជាមួយប្រទេសចិន ដែលគេឃើញមានផលិតផលសូត្រទំនើបៗ នៅក្នុងហាងលក់ទំនិញធំៗ និងនៅជុំវិញពិភពលោក។ ប៉ុន្តែ គេឃើញច្បាស់ណាស់ថា មានទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលដែលមានតម្លៃមធ្យម និងតម្លៃថោក នៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្ម ជាច្រើនសម្រាប់ផលិតផលសូត្រដែលមានលក្ខណៈប្រពៃណីនៅបូពាំប្រទេស។ ប្រទេសថៃ មានជោគជ័យ នៅក្នុង ទីផ្សារជាមូលដ្ឋានទាំងនេះ ដោយបានកសាងនៅកេរ្តិ៍ឈ្មោះសំរាប់សូត្រថៃ ដែលត្រូវបានចាត់ទុកថា ជាសូត្រ ដែលមានគុណភាពខ្ពស់ជាងសូត្ររបស់ប្រទេសឥណ្ឌា។ តារាង គ១.២ បង្ហាញតួលេខនាំចេញថ្មីៗ ដោយ ប្រទេសជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់ចំបងៗ។

---

[១០] ២០០៣ លើកលែង កូរ៉េ (២០០២)

[១១] សូត្រឆៅ កាកសំណល់សូត្រ អំបោះសូត្រ ក្រណាត់សូត្រត្បាញ

[១២] ក្រណាត់សូត្រត្បាញ (រាប់ទាំងសរសៃសូត្រញែកចេញពីកី និងល្បាយសូត្រច្រើនជាង ៨៥%)

[១៣] អាវសូត្រស្ត្រី

[១៤] កន្សែងដៃសូត្រ ឬចំនៀរសំពត់សូត្រ

[១៥] រាប់ទាំងពាណិជ្ជកម្មផ្ទៃក្នុង EU

តារាង គ១.២ ប្រទេសសំខាន់ៗនាំចេញសូត្រនិងផលិតផលសូត្រមួយចំនួន(គិតជាលានដុល្លា)

ប្រទេសនាំចេញ[១៦]	សូត្រ	ក្រណាត់សូត្រ	អាវសូត្រ [១៣]	កន្សែងដៃសូត្រ	ក្រមាសូត្រ	ក្រវ៉ាត់កសូត្រ
ជិន	៨២៤	៤០៥	២២៦	៣	៤៨	១៣៨
អ៊ីតាលី [១៥]	៣០៤	២៧២	៣៨	២។៩	៨២	៣៣៦
ឥណ្ឌា	២៧១	២៦២	២៥	-	២៧	-
ថៃ	១៩	១២	១,៨	-	២,៧	០,៧

ប្រភព: UN Comtrade

លក្ខខណ្ឌនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងទីផ្សារសូត្រអន្តរជាតិ

អង្គការ WTO ទំនងជាគ្មានឥទ្ធិពលធំដុំលើលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ សម្រាប់ផលិតផលសូត្រដែលនឹងនាំចេញដោយប្រទេសកម្ពុជាឡើយ។ ទីផ្សារភាគច្រើនបានបើករួចជាស្រេច។ នៅសហភាពអឺរ៉ុប នៅពេលដែលលទ្ធផលនេះអាចឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការប្រភពទំនិញ និងត្រឹមត្រូវតាមបទដ្ឋានបច្ចេកទេស (សូមអានផ្នែកខាងក្រោម) នោះការនាំចូលទៅកាន់ទីផ្សារមិនជាប់ពន្ធនាំចូល EBA នឹងគ្មានល័ក្ខខ័ណ្ឌកំណត់ដោយកូតាឡើយ។ នៅទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក ការនាំចេញសាច់ក្រណាត់សូត្រ និងផលិតផលសូត្ររបស់កម្ពុជា តាមធម្មតា ត្រូវចាត់ចូលជាប្រភេទផលិតផលកើតពីកីតម្បាញដោយដៃ និងជាទំនិញដែលមានលក្ខណៈជាប្រពៃណី។ ប្រការនេះមានន័យថា ផលិតផលទាំងនេះមិនជាប់ពន្ធនាំចូល ហើយមិនចំណុះទៅលើការដាក់កំហិតកូតាឡើយ។

ទីផ្សារនៅសឹង្ហបុរី និងហុងកុងមានអត្រាពន្ធនាំចូលស្មើសូន្យ។ តាមធម្មតា ក្រណាត់សូត្រនាំចូលទៅកាន់ប្រទេសកូរ៉េត្រូវជាប់ពន្ធ MFN ចំនួន ១៣% រីឯក្រមា ក្រវ៉ាត់ក និងកន្សែងសូត្រត្រូវបង់ពន្ធ ៨%។ ប្រទេសកូរ៉េក៏បានដាក់អត្រាអាករលើតម្លៃបន្ថែមចំនួន ១០% លើទំនិញនាំចូលផងដែរ។

ប្រទេសកម្ពុជាក្នុងនាមជាពាណិជ្ជករសូត្រ និងផលិតផលសូត្រ

ជាផ្លូវការ ប្រទេសកម្ពុជានាំចូលក្រណាត់សូត្រ និងសម្លៀកបំពាក់សូត្រតិចតួច។ អត្រាពន្ធ WTO អតិបរមា របស់កម្ពុជាមានអត្រាអនុវត្ត ៧% សម្រាប់សូត្រឆៅ និងក្រណាត់សូត្រ និង ៣៥% សម្រាប់សម្លៀកបំពាក់សូត្រ និងផលិតផលសូត្ររួមផ្សំ។ ការនាំចូលផ្លូវការទាំងអស់ ត្រូវបង់អាករលើតម្លៃបន្ថែមចំនួន ១០%។

[១៦] ២០០៣ លើកលែងឥណ្ឌា

មានបរិមាណសូត្រនៅ និងជាពិសេសអំបោះសូត្រចូលមកកាន់ប្រទេសកម្ពុជាយ៉ាងច្រើន ក្នុងខណៈដែលគេឃើញមានទំនិញសម្លៀកបំពាក់ ដែលមានតម្លៃថោកនៅក្នុងទីផ្សារនេះផងដែរ។ យោងតាមវេទិកា ស្តីពីផលិតផលសូត្រ ៩៨% នៃសរសៃសូត្រដែលត្រូវការសម្រាប់ត្បាញត្រូវបានគេនាំចូល។ សូត្រប្រមាណជា ៤០០ តោន មានតម្លៃប្រហែលជា ២,៥ លាន ដុល្លា ត្រូវបានគេនាំចូលពីប្រទេសវៀតណាម។ គេប៉ាន់ស្មានថា មានប្រជាជនប្រមាណ ១២ ០០០ នាក់ ប្រកបរបរចិញ្ចឹមជីវិតនៅក្នុងវិស័យសូត្រ ក្នុងនោះ ១០ ០០០ នាក់ បានចងក្រងគ្នាជាក្រុមតម្បាញ។ ពួកគេផលិតក្រណាត់សូត្រដែលមានតម្លៃលក់រាយប្រហែលជា ១០ លាន ដុល្លារ។ ក្នុងតម្លៃទឹកប្រាក់នេះ ប្រមាណជា ៤ លាន ដុល្លារ ត្រូវបានគេនាំចេញដោយផ្ទាល់ ឬតាមរយៈទេសចរណ៍។

តម្លៃដែលបានមកពីការនាំចេញ និងសក្តានុពលនៃការរកទីផ្សារសម្រាប់ទំនិញសូត្រខ្មែរ នឹងត្រូវបានលើកកំពស់ ប្រសិនបើផលិតកម្មសូត្រនៅត្រូវបានគេបង្កើតសាជាថ្មីឡើងវិញ។ ការរកប្រភពក្នុងប្រទេសក៏អាចលុបបំបាត់ផងដែរ នូវបញ្ហាសក្តានុពលទាក់ទងនឹងវិធានប្រភពទំនិញ ទៅកាន់សហរដ្ឋអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុប។ កិច្ចប្រឹងប្រែងកំពុងធ្វើដំណើរទៅក្នុងទិសដៅនោះ តាមរយៈកម្មវិធីដែលគាំទ្រដោយអង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាល។ សូត្រក្នុងប្រទេសប្រមាណ ៤ តោន ត្រូវបានគេផលិតនៅឆ្នាំ ២០០៣ ហើយគេរំពឹងថា ផលិតផលនឹងកើនឡើងទ្វេដង នៅឆ្នាំ ២០០៤។ ជាងនេះទៅទៀត ដោយហេតុថា សរសៃសូត្រដង្កូវនាងរបស់កម្ពុជាត្រូវបានគេចាត់ទុកថាមានគុណភាពខ្ពស់ ព្រោះសូត្រកម្ពុជាពណ៌លឿងត្រូវបានចាត់ទុកថា មានគុណភាពខ្ពស់ជាងសូត្រពណ៌ស របស់ចិន សក្តានុពលក្នុងការបង្កើតពាណិជ្ជសញ្ញា នៃសូត្រកម្ពុជាដ៏មានគុណភាពខ្ពស់នេះ មានលទ្ធភាពយ៉ាងច្រើន ក្នុងការប្រើប្រាស់ពាណិជ្ជសញ្ញាផ្ទាល់របស់ខ្លួន។

ការរៀបចំក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន សម្រាប់នាំចូលសរសៃសូត្របានបង្កើតឱ្យមានបញ្ហាត្រូវប្រឈមមុខជាបន្ថែមសម្រាប់ការនាំចេញ ក្នុងការទទួលការត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងវិញ្ញាបនបត្រប្រភពទំនិញ។ ទន្ទឹមជាមួយគ្នានេះ ក្រុមហ៊ុននានា នៅក្នុងវេទិកាសូត្រ និងអ្នកផលិតផលិតផលសូត្រទាំងឡាយ កំពុងជួបប្រទះឧបសគ្គដទៃទៀត ដែលបង្កើនចំណាយ ហើយធ្វើឱ្យផលិផលពុំសូវមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ធៀបជាមួយផលិតផល មកពីប្រទេសថៃ។ បន្ថែមលើវិញ្ញាបនបត្រប្រភពទំនិញ អ្នកនាំចេញបានជួបបញ្ហាដែលទាក់ទងនឹងលិខិតឥណទាន ការបង្វែរសងវិញ អាករលើតម្លៃបន្ថែមក្នុងការដឹកទំនិញតិចតួច និងដឹកទំនិញសរុប ព្រមទាំងចំណាយអាជីវកម្មផ្សេងៗក្នុងប្រទេស ដូចជាថ្លៃឥណទានសម្រាប់ទិញសរសៃសូត្រជាដើម។

ចំណាយបន្ថែមមួយចំពោះផលិតផលនាំចេញមួយចំនួន គឺគេត្រូវងាកទៅរកល័ក្ខជ្រលក់សូត្រ ដែលមានសុវត្ថិភាព និងដែលអាចទទួលយកបាន។ ល័ក្ខជ្រលក់ពណ៌ ដែលផលិតបែបប្រពៃណីនៅប្រទេសថៃ ជាល័ក្ខដែល

បង្កជាតិពុលចំពោះអ្នកត្បាញ ហើយក៏អាចធ្វើឱ្យពុលដល់អតិថិជនអ្នកប្រើប្រាស់ផងដែរ ហើយផលិតផលដែល ផលិត និងប្រើល័ក្ខដែលមានជាតិពុល មិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលនៅក្នុងបទបញ្ញត្តិបច្ចេកទេស នៃទីផ្សារសហភាពអឺរ៉ុបឡើយ ។ ដោយហេតុថា ភស្តុតាងនៃភាពពុលមានរូបភាពច្បាស់លាស់ គេអាចចៀសវាងបាន តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀង TBT (សូម អានប្រអប់ទី ១៣) ដោយគ្មានបញ្ហាអ្វីឡើយ ។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. " ទស្សនាវដ្តីសូត្រ ឆ្នាំ ២០០១: អង្កេតមួយអំពីនិន្នាការអន្តរជាតិ ស្តីពីផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្ម ។" បោះពុម្ពលើកទី ៦ ឆ្នាំ ២០០២ នៅមជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ ។

២. សមាគមសូត្រអន្តរជាតិ ។ លេខ 34, ផ្លូវ de la Charité 69002, Lyon ប្រទេសបារាំង: isa-silk.ais-soie@wanadoo.fr

៣. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ (សម្រាប់អត្រាពន្ធគយ) 5002 ដល់ 5007 (សូត្រឆៅ សរសៃសូត្រ និង ក្រណាត់សូត្រ) ។

ឧបសម្ព័ន្ធ គ២
សិប្បកម្ម: គ្រឿងសង្ហារិមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្ដៅ

វិស័យផលិតកម្មសង្ហារិមរបស់កម្ពុជា ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន មិនត្រូវបានគេរៀបចំសម្រាប់នាំចេញឡើយ។ អាជីវកម្មដែលមានលក្ខណៈគ្រួសារនៅភ្នំពេញ និងនៅក្រុងសំខាន់ៗដទៃទៀត កំពុងផលិតសង្ហារិមដែលមានគុណភាពខ្ពស់អំពី ឈើខ្លឹម ឫស្សី និងសង្ហារិមចម្រុះ សង្ហារិមដែលផលិតចម្រុះរវាងឫស្សី និងផ្ដៅ។ នៅខណៈដែលកម្ពុជាមានសម្ភារៈ និងមានសិប្បករចំណាន សង្ហារិមត្រូវបានគេផលិត និងលក់នៅទីផ្សារក្នុងប្រទេស។ ប៉ុន្តែទីផ្សារពិភពលោកចំពោះសង្ហារិមដែលផលិតអំពីផ្ដៅ និងឫស្សីដែលមានគុណភាពល្អ កំពុងកើនឡើង។ នៅឆ្នាំ ២០០៣ សហរដ្ឋអាមេរិកបាននាំចូលសង្ហារិមដែលមានតម្លៃជាង ៤០០ លាន ដុល្លារ។ ប្រទេសសំខាន់ៗដែលផលិតសង្ហារិមគឺបណ្ដាប្រទេសនៅអាស៊ី ជាពិសេសគឺប្រទេសចិន ប៉ុន្តែប្រទេសវៀតណាមក៏កំពុងតែបង្កើនល្បឿន ក្នុងការផលិតគ្រឿងសង្ហារិមនេះដែរ។ ការជ្រៀតចូលរបស់ចិនទៅក្នុងទីផ្សារសង្ហារិមសហរដ្ឋអាមេរិកបានបង្កឱ្យមានសកម្មភាពការពារពីទីក្រុងវ៉ាស៊ីនតោន។ ប្រការនេះ អាចផ្ដល់ឱកាសសម្រាប់ផលិតករដទៃទៀត។ ប៉ុន្តែក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ប្រទេសកម្ពុជាគ្មានការរៀបចំផលិតករសមស្រប និងគ្មានហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវ័ន្តសម្រាប់ចូលរួមក្នុងពាណិជ្ជកម្មក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំឡើយ។ ប្រការនេះអាចនឹងមានការចូលរួមពីដៃគូពីបរទេសផងដែរ។

កំណត់សំគាល់ជាបន្តទៅនេះ ជាទូទៅ និយាយអំពីសក្ដានុពលពាណិជ្ជកម្មគ្រឿងសង្ហារិម ដែលផលិតអំពីឫស្សី និងផ្ដៅចម្រុះគ្នា ហើយទីផ្សារសង្ហារិមបែបនេះមានទំហំធំ នៅក្នុងបណ្ដាប្រទេសរីកចម្រើនសំខាន់ៗ។ គេបានទទួលស្គាល់ផងដែរថា ឫស្សីគឺជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ផលិតផលជាច្រើនយ៉ាងណាស់ (គេឃើញមានការប្រើប្រាស់ឫស្សី ចំនួន ១ ៥០០ បែប ដែលគេបានចងក្រងឯកសារទុក) រួមមានការធ្វើជាក្រដាស់ សម្ភារៈសាងសង់ ការរៀបចំធ្វើ ក្ដារក្រាល សិប្បកម្ម និងស្បៀងអាហារ ក៏ដូចជាគ្រឿងសង្ហារិមផងដែរ។ ប្រទេសកម្ពុជាមានសក្ដានុពលមួយចំនួន ក្នុងការចូលទៅក្នុងទីផ្សារទាំងនេះ។

ទីផ្សារពិភពលោក សម្រាប់គ្រឿងសង្ហារិមផលិតពីឫស្សី និងផ្ដៅ

នៅពេលដែលគំរូរចនារបស់ផលិតផល និងបទដ្ឋានគុណភាពត្រូវបានកែលំអ គ្រឿងសង្ហារិមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្ដៅ បានក្លាយទៅជាទីផ្សារដ៏សំខាន់មួយនៅប្រទេសឧស្សាហកម្ម។ គ្រឿងសង្ហារិមនេះ មានតម្លៃថោក

ធៀបនឹងគ្រឿងសង្ហារឹមដែលធ្វើអំពីឈើខ្លឹម ហើយមានផាសុខភាព។ គ្រឿងសង្ហារឹមសម្រាប់សួនច្បារ និងសម្រាប់ប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះដែលធ្វើឡើងពីវត្ថុធាតុដើមទាំងនេះ បានវាយលុកចូលទីផ្សារ គ្រឿងសង្ហារឹម ដែលធ្វើអំពីលោហធាតុ និងផ្លាស្ទិច។ នៅតាមសណ្ឋាគារ និងភោជនីយដ្ឋាន ជុំវិញពិភពលោកក៏ដូចជានៅអាស៊ីដែរ មានតម្រូវការខ្ពស់ចំពោះតុកៅអី ទូដាក់ ខោអាវ និងធ្នើរដាក់ឥវ៉ាន់ដែលមានរចនាដោយក្បូរក្បាច់។

គេឃើញមានការផលិតឫស្សីនៅអាមេរិកឡាទីន អាព្រិច និងជាពិសេស នៅអាស៊ីទាំងមូល។ ផលិតផលភាគច្រើន គឺសម្រាប់តែការប្រើប្រាស់ក្នុងប្រទេស។ អង្គការបណ្តាញការងារឫស្សី និងផ្តៅអន្តរជាតិ (INBAR) ប៉ាន់ស្មានថា ពាណិជ្ជកម្មក្នុងប្រទេស និងការប្រើប្រាស់ឫស្សី នៅទូទាំងពិភពលោកមានតម្លៃ ប្រមាណ ៤,៥ ពាន់លាន ដុល្លារ ក្នុងមួយឆ្នាំ ហើយមានការនាំចេញឫស្សី បានបន្ថែម ២,៧ ពាន់លាន ដុល្លារ ទៅលើនោះទៀត។

តម្រូវការនាំចូលផលិតផលឫស្សីមានកម្រិតខ្ពស់ណាស់ ប៉ុន្តែអ្នកនាំចេញធំៗ មានចំនួនតិច ជាពិសេសបណ្តាប្រទេសនៅអាស៊ី ក្តោបក្តាប់លើការនាំចេញភាគច្រើន។ តារាង គ២.១ បង្ហាញប្រទេសសំខាន់ៗ ដែលនាំចូលផលិផលគ្រឿងសង្ហារឹមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្តៅ។ ដោយហេតុថា លេខកូដចំណាត់ថ្នាក់ជាក់លាក់របស់គយ សម្រាប់ផលិតផលឫស្សី និងផ្តៅ ទើបតែត្រូវបានប្រកាសឱ្យប្រើក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន តួលេខដែលគេបានដកស្រង់មក ទំនងជាមានល្អៀងខ្លះ ពីព្រោះគេបានរាប់បញ្ចូលទំនិញគ្រឿងសង្ហារឹមនៃសម្ភារៈបរិក្ខារដែលមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នា។

តារាង គ២.១ ប្រទេសនាំចូលសំខាន់ៗនូវសង្ហារឹមធ្វើអំពីឫស្សីនិងផ្តៅ

ប្រទេសនាំចូល [១៧]	តម្លៃពាណិជ្ជកម្ម (គិតជាលានដុល្លារ)	ចំនួន (គិតជាតោន)
សហរដ្ឋអាមេរិក	៤០១	មិនដឹង
បារាំង	៨២	២៨.៣៧០
ជប៉ុន	៤៩	១៦.៩៨៨
ចក្រភពអង់គ្លេស	៤៨	១៦.៣០០
អាល្លឺម៉ង់	៤៤	១៤.៩៩០
ហុងកុង	៣៨	២១.៩៦៩
អ៊ីតាលី	២៨	៩.៧១១
អេស្ប៉ាញ	២៥	៧.៤២២

[១៧] ទិន្នន័យឆ្នាំ២០០៣ លើកលែងប្រទេសអេស្ប៉ាញ និង ចក្រភពអង់គ្លេស (២០០២)

លើកលែងទីផ្សារហុងកុង និងជប៉ុន ដែលទំនងជាឡើងដល់កម្រិតខ្ពស់ជាអតិបរមា ទីផ្សារទាំងអស់នេះបានរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំង ក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំចុងក្រោយ ក្នុងនោះសហរដ្ឋអាមេរិកបានកើន ១៥% បារាំងកើន ២៨% អ៊ីតាលីកើន ៤០% អេស្ប៉ាញកើន ៤០%។ តារាង គ២.២ បង្ហាញប្រទេសសំខាន់ចំនួនប្រាំ ដែលនាំចេញគ្រឿងសង្ហារឹមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្ដៅទៅទូទាំងពិភពលោក។

តារាង គ២.២ ប្រទេសសំខាន់ៗនាំចេញសង្ហារឹមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្ដៅ

ប្រទេសនាំចេញ[១៨]	តម្លៃពាណិជ្ជកម្ម (គិតជាលានដុល្លារ)	បរិមាណ (គិតជាតោន)
ចិន	២៤២	២២២.៣៣៣
ឥណ្ឌូនេស៊ី	៩៤	៦៤.៤០០
ហ្វីលីពីន	៧៨	២៥.៩៧៦
ម៉ាឡេស៊ី	១២	មិនដឹង
វៀតណាម[១៩]	៦០	មិនដឹង

ប្រភព : UN Comtrade and Vietnam Ministry of Planning and Investment

នៅក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំកន្លងទៅនេះ ការនាំចេញគ្រឿងសង្ហារឹមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្ដៅរបស់ប្រទេសចិនបានកើនឡើងជាងពីរដង រីឯគ្រឿងសង្ហារឹមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្ដៅរបស់ឥណ្ឌូនេស៊ីបានកើនឡើងជិតប្រាំដង។ ប៉ុន្តែតម្លៃពាណិជ្ជកម្មរបស់ម៉ាឡេស៊ី បានចុះថយប្រហែល មួយភាគបួន រីឯភីលីពីន បានថយចុះ មួយភាគប្រាំពីរ គិតចាប់ពីឆ្នាំ ២០០០ ដល់ ២០០២។ ប្រទេសវៀតណាមកំពុងចាប់យកចំណែកទីផ្សាររបស់ខ្លួន យ៉ាងឆាប់រហ័ស។

ការធ្វើអាជីវកម្មលើធនធានឫស្សី អាចរងផលប៉ះពាល់អំពីការកើនឡើងនៃការព្រួយបារម្ភរបស់អង្គការបរិស្ថាន អំពីសក្ដានុពលនៃការបាត់បង់នៅជីវៈចម្រុះក្នុងចំណោមប្រភេទឫស្សីព្រៃចំនួន ១ ២០០ បែប។ យោងតាមរបាយការណ៍មួយរបស់ INBAR និងកម្មវិធីបរិស្ថានអង្គការសហប្រជាជាតិ (UNEP) នៅឆ្នាំ ២០០៤ ឫស្សីប្រភេទទាំងនេះពាក់កណ្ដាល អាចប្រឈមមុខនឹងគ្រោះថ្នាក់នៃការបាត់បង់ ដោយសារការកាប់បំផ្លាញ។ ទន្ទឹមគ្នានោះ INBAR បានកត់សំគាល់ថា បើសិនជាគេកាប់ដើមឈើដែលមានកំពស់ប្រមាណ ១៨ ម៉ែត ដើម្បីធ្វើពាណិជ្ជកម្ម គេត្រូវការពេលវេលា ៦០ ឆ្នាំដើម្បីដាំបានដើមឈើនោះវិញ ចំណែកឯឫស្សីដែលមានប្រវែង ១៨ ម៉ែត ដូចគ្នា គេអាចដាំវាបានវិញក្នុងរយៈពេល ៥៩ ថ្ងៃ។

---

[១៨] ប្រទេសចិននិងម៉ាឡេស៊ីឆ្នាំ ២០០៣ ឥណ្ឌូនេស៊ី និងហ្វីលីពីនឆ្នាំ ២០០២

[១៩] ផលិតផលអំពីឫស្សី និងផ្ដៅទាំងអស់ដែលសង្ហារឹមមានតម្លៃខ្ពស់បំផុត

លក្ខខ័ណ្ឌនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មគ្រឿងសង្ហារិមដែលធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្តៅ

ទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើន បើកចំហជាពិសេស សម្រាប់សង្ហារិមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្តៅ។ សហភាពអឺរ៉ុប សហរដ្ឋអាមេរិក និងជប៉ុន សុទ្ធតែអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលផលិតផលពីប្រទេសកម្ពុជា ទៅកាន់ទីផ្សាររបស់ពួកគេ ដោយរួចពន្ធ។ ប្រទេសអូស្ត្រាលីកំណត់យកពន្ធនាំចូល ស្មើនឹង ៥%។ នៅសហភាពអឺរ៉ុប ទំនិញនាំចូលពី ប្រទេសចិន ប្រឈមមុខនឹងអត្រាពន្ធ ៥,៦%។ ស្ថិតនៅក្រោមកិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគីរបស់ខ្លួន ប្រទេសកម្ពុជា អាចនាំចូល កៅអីធ្វើអំពីឫស្សី និងផលិតផលស្រដៀងគ្នានេះទៅកាន់ប្រទេសថៃដោយរួចពន្ធ។

ការនាំចេញគ្រឿងសង្ហារិមរបស់ប្រទេសចិន ទៅកាន់សហរដ្ឋអាមេរិកបានកើនឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័ស ដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស ព្យាយាមស្វែងរកការការពារ។ ចាប់ពីឆ្នាំ ២០០០-២០០៣ មក ការនាំចូលគ្រឿងសង្ហារិមធ្វើអំពីឈើ មកពីប្រទេសចិនទៅកាន់សហរដ្ឋអាមេរិកបានកើនឡើងបីដង គឺកើនពី ៣៦០ លាន ដុល្លារ ដល់ ១,១៦ ពាន់លាន ដុល្លារ។ ដោយសារមានញត្តិតវ៉ាពីផលិតករ និងពីសហជីពរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក ក្រសួងកសិកម្ម បានដាក់ឱ្យមានអត្រាពន្ធប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ ក្នុងកម្រិត ១០% និងជិត ២០០% (ដែលត្រូវបានពិនិត្យសាឡើងវិញមួយចំនួន ក្នុងខែកក្កដា) លើផលិតផលមកពីក្រុមហ៊ុនធំៗមួយចំនួន របស់ ប្រទេសចិន កាលពីខែមករា ឆ្នាំ ២០០៤។ ពន្ធនាំចូលទាំងនោះត្រូវគេយកលើគ្រឿងសង្ហារិមធ្វើអំពីឈើ តែមិនយកលើគ្រឿងសង្ហារិមធ្វើអំពីឫស្សី ឬផ្តៅទេ។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើផលិតផលឫស្សី និងផលិតផលផ្តៅត្រូវបានរួចពន្ធ និងធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ដល់ផលិតផលឈើ ដែលផលិតនៅសហរដ្ឋអាមេរិក គេមិនអាចលុបចោលវិធានការប្រឆាំងនឹងទំនិញនាំចូលរបស់ចិនបានឡើយ។

កម្ពុជា ជាប្រទេសមួយដែលមានសក្តានុពលនាំចេញគ្រឿងសង្ហារិមធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្តៅ

គេឃើញមានសក្តានុពលសម្រាប់នាំចេញនូវទំនិញដែលផលិតអំពីឫស្សី ហើយគេកំពុងសិក្សាលើទំនិញមួយចំនួន។ ប្រភេទគ្រឿងសង្ហារិមដែលបានពិភាក្សាខាងលើ ជាផលិតផលដែលមានតម្លៃខ្ពស់ជាបង្គួរ ដែលពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិអាចទទួលផលប្រយោជន៍ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុច្រើន។ គេបានពិនិត្យឃើញថា គ្រឿងសង្ហារិមធ្វើអំពី ឫស្សី និងផ្តៅដែលគេផលិតនៅតាមហាងនានានៅភ្នំពេញ មានគុណភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នា ហើយជួនកាល មានគុណភាពលើសផលិតផលវៀតណាម និងលើសផលិតផលដែលមានប្រភព មកពីប្រទេសចិន នៅតាមហាងលក់ទំនិញអឺរ៉ុបទៀតផង។

ការរៀបចំ និងការវិនិយោគលើសមត្ថភាពនាំចេញ គឺជាប្រតិបត្តិការចំបងមួយ ដែលអាចប្រព្រឹត្តទៅបាន

ប្រសិនបើមានដៃគូបរទេស។ ទន្ទឹមជាមួយគ្នានេះ ប្រទេសកម្ពុជាមិនខ្វះវត្ថុធាតុដើមឡើយ។ ប្រការសំខាន់មួយទៀតគឺ ដោយសារគេចាត់ទុកឫស្សី ថាជាស្មៅ ជាជាងថាចាត់ទុកវាថាជាដើមឈើនោះ ផលិតផលដែលធ្វើអំពី ឫស្សី មិនរងផលប៉ះពាល់ដោយសារពន្ធនាំចេញដែលអនុវត្តចំពោះឈើ ឬចំពោះការរៀបចំកូតា/ផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចេញដែលអនុវត្តចំពោះផលិតផលឈើឡើយ។ មានកិច្ចប្រឹងប្រែងផ្នែកស្ថាប័នមួយចំនួនដែលគេកំពុងធ្វើ ដើម្បីបណ្តុះបណ្តាលសិប្បករជំនាញដែលមានជោគជ័យតិចតួច។ ប៉ុន្តែ នៅទីក្រុងភ្នំពេញភ្នំពញ និងនៅតាមខេត្តក្រុងផ្សេងៗទៀត ការផលិតសង្ហារឹមដែលមានគុណភាពល្អ ស្ថិតនៅក្នុងកម្រិតជាសិប្បកម្មគ្រួសារនៅឡើយ។ អ្វីដែលប្រសើរបំផុតនោះ គឺវិស័យនាំចេញអាចពឹងផ្អែកលើការពង្រីកជំនាញដែលមានស្រាប់។

ប្រភព និង ពត៌មានដែលមានលក្ខណៈអនុវត្តជាក់ស្តែង

១. ក្រុមហ៊ុនធ្វើពាណិជ្ជកម្មផលិតផលកម្ពុជាដែលធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្តៅ: www.basketsofcambodia.com

២. ទិន្នន័យមូលដ្ឋានរបស់ INBAR អំពីពាណិជ្ជកម្មឫស្សី និងផ្តៅ: http://www.inbar:int/trade/main.asp

៣. អង្គការអន្តរជាតិគ្រប់គ្រង់ឈើតំបន់ត្រូពិកៈ http://www.or.jp/live/PageDisplayHandler?pageId=1

៤. "ការរចនាម៉ូត និងការផលិតគ្រឿងសង្ហារឹមដែលធ្វើអំពីឫស្សី និងផ្តៅ"។ ឆ្នាំ 1996, UNIDO

ឧបសម្ព័ន្ធ ឃ

សម្លៀកបំពាក់

ក្នុងឋានៈជាវិស័យចំបងជាងគេរបស់កម្ពុជា វិស័យកាត់ដេរពឹងផ្អែកយ៉ាងខ្លាំង លើការអភិវឌ្ឍក្នុងពេលអនាគតនៅក្នុង WTO ។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេសដែលអនុវត្តចំពោះវាយនភណ្ឌ និងវិស័យកាត់ដេរពិភពលោកក្នុងរយៈពេល ៤០ ឆ្នាំ នឹងបញ្ចប់នៅខែមករា ឆ្នាំ ២០០៥ ។ ដោយគ្មានការធានាអំពីលទ្ធភាពទទួលកូតាទៅកាន់ទីផ្សារនៅសហរដ្ឋអាមេរិក គេមានការបារម្ភថា ប្រទេសកម្ពុជាក៏ដូចជាបណ្តាប្រទេសផលិតសម្លៀកបំពាក់ ដែលមានចំណាយខ្ពស់ដទៃទៀតដែរ នឹងត្រូវបាត់បង់ទីផ្សារដោយសារប្រទេសចិន ។ តាមពិត ស្ថានភាពនេះមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញជាងនេះ ។ គេឃើញមានសញ្ញានៃប្រតិកម្មយ៉ាងខ្លាំង ចំពោះការគ្របដណ្តប់របស់ប្រទេសចិន ទៅលើទីផ្សារសម្លៀកបំពាក់នៅសហរដ្ឋអាមេរិក ។ ល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃការចូលជាសមាជិកពិសេស របស់ប្រទេសចិនទៅក្នុង WTO អនុញ្ញាតឱ្យវាយនភណ្ឌ និងការនាំចេញសម្លៀកបំពាក់របស់ចិន ទទួលការត្រួតពិនិត្យពីបណ្តាប្រទេស នាំចូល ។ WTO មានមធ្យោបាយដទៃទៀតដែលអាចបានប្រើប្រាស់បាន សម្រាប់បង្កើតឧបសគ្គ ចំពោះការកើន ឡើងជាបន្តបន្ទាប់អំពីការជ្រៀតចូលទីផ្សារនៃផលិតផលរបស់ចិន ។ ផ្អែកលើលទ្ធភាពទាំងនេះ អ្នកនាំចូល និងអ្នកលក់រាយនៅទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើន ចាំបាច់ត្រូវធ្វើពហុកម្មនៃប្រភពអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់ខ្លួន ។ ប្រទេសកម្ពុជា មានឧត្តមភាពមួយចំនួនៈ ប្រទេសកម្ពុជាមានប្រវត្តិល្អអំពីសិទ្ធិការងារ ហើយអាចនឹងរក្សាបាននូវលទ្ធភាពអនុគ្រោះក្នុងការចូលទៅកាន់ទីផ្សារសំខាន់ៗ ។ ប៉ុន្តែប្រទេសកម្ពុជាចាំបាច់ត្រូវឆ្លើយតបនឹងល័ក្ខខ័ណ្ឌប្រភពទំនិញ ដើម្បីឱ្យបានទទួលការនាំចូលដោយរួចពន្ធទៅកាន់សហភាពអឺរ៉ុប ។ ប្រការនេះមានន័យថា ការអភិវឌ្ឍវិស័យ វាយនភណ្ឌក្នុងប្រទេស ឬប្រែក្លាយវិធីសាស្ត្ររបស់អាស៊ាន ដែលត្រូវបានសម្របសម្រួលផលិតកម្ម សម្លៀកបំពាក់ ។ ប្រការដែលគួរឱ្យលើទឹកចិត្តនោះ គឺផលិតករសម្លៀកបំពាក់ចិន កំពុងបង្កើនការវិនិយោគរបស់ខ្លួននៅក្នុង ប្រទេសកម្ពុជា ។

ជោគជ័យនៃវិស័យកាត់ដេររបស់ប្រទេសកម្ពុជា នៅខណៈដែលវិស័យនេះ ជាវិស័យនាំចេញខ្ពស់បំផុតរបស់កម្ពុជា ត្រូវបានគេស្គាល់យ៉ាងច្បាស់ ។ នៅឆ្នាំ ១៩៩៤ បរិមាណនាំចេញមានចំនួនតិចជាង ៥ លាន ដុល្លារ ។ ឧស្សាហកម្មកាត់ដេរសម្លៀកបំពាក់នៅប្រទេសកម្ពុជា ដែលមួយផ្នែកធំជារបស់ជនបរទេស បានកសាងការនាំទំនិញទៅបរទេសដែលមានតម្លៃជាង ១,៦ ពាន់លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០៣ ។ ទីផ្សារភាគច្រើន នៅសហរដ្ឋអាមេរិក បានក្តោបយកចំណែកមួយដែលស្មើនឹង ៧១% នៃសម្លៀកបំពាក់នាំចេញរបស់កម្ពុជា ថ្វីបើចំពោះប្រភេទផលិតផលមួយចំនួនតូច ទីផ្សារសហភាពអឺរ៉ុប នៅតាមប្រទេសនីមួយៗ ឬមួយរួមគ្នាទាំងមូល មានសារៈសំខាន់

ខ្លាំងជាងគេ។ ជារួម សហភាពអឺរ៉ុបស្រូបយកសម្លៀកបំពាក់នាំចេញរបស់កម្ពុជាចំនួន ២៧ %។

វិស័យកាត់ដេរក៏ជាវិស័យនាំចូលធំបំផុតរបស់កម្ពុជាផងដែរ ព្រោះថា សាច់ក្រណាត់ អំបោះ និងខោអាវ មានប្រភពមកពីប្រទេសចិន និងមកពីប្រទេសដទៃទៀតក្នុងតំបន់។ តារាង ឃ.១ បង្ហាញកំណើននៃការនាំចូល និងនាំចេញ ដែលមានជាបន្ត ក្នុងរយៈពេល ៤ ឆ្នាំ កន្លងទៅ។

តារាង ឃ.១ ការនាំចូល និង នាំចេញវាយនភណ្ឌ និង ផលិតផលវាយនភណ្ឌរបស់កម្ពុជា

ឆ្នាំ	ការនាំចូល	ការនាំចេញ
២០០០	៤៨០	៩៤០
២០០១	៥៧០	១១៣០
២០០២	៧១០	៩៨០
២០០៣	៧៩៦	១៦៤០

(តម្លៃរបស់គយ គិតជាលានដុល្លារអាមេរិក)
ប្រភព: នាយកដ្ឋានគយ និង រដ្ឋករ

ប្រសិនបើគិតជាបរិមាណ សព្វថ្ងៃនេះប្រទេសកម្ពុជា គឺជាប្រទេសផ្គត់ផ្គង់សម្លៀកបំពាក់ធំបំផុត ទៅកាន់សហរដ្ឋអាមេរិក គឺជាប់ចំណាត់ថ្នាក់ទី ១៤។ ប្រទេសកម្ពុជាបានធានាស្ថានភាពនេះ តាមរយៈកិច្ចព្រមព្រៀងវាយនភណ្ឌទ្វេភាគីពិសេសមួយ ដែលក្នុងនោះ មានការផ្តល់នៅកូតានាំចូលទៅកាន់ផ្នែកខ្លះនៃទីផ្សារ ដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណេញច្រើនបំផុត ជាថ្នូរជាមួយនឹងការពិនិត្យមើលជាប្រចាំ នូវបទដ្ឋានការងារអន្តរជាតិនៅកម្ពុជា។ គេអាចបង្កើនកូតាប្រចាំឆ្នាំរហូតដល់ ១៥% យោងតាមរបាយណ៍ការពិនិត្យមើលឡើងវិញ របស់អង្គការពលកម្មអន្តរជាតិ (ILO) អំពីល័ក្ខខ័ណ្ឌការងារនៅក្នុងរោងចក្រកាត់ដេរនៅកម្ពុជាចំនួន ១៨៦។ កូតាទាំងនោះត្រូវបានគេធ្វើការដេញថ្លៃ។ ដោយហេតុថា កូតាទាំងនោះផ្តល់ការធានាចំពោះក្រុមហ៊ុនកាត់ដេរ នូវចំណែកមួយនៃទីផ្សាររបស់សហរដ្ឋអាមេរិក ផលិតករនានាបានទទួលការពារមួយកម្រិតពីការប្រកួតប្រជែង ហើយមានលទ្ធភាពក្នុងការដាក់ថ្លៃខ្ពស់ ចំពោះអ្នកនាំចូល។ ស្ថានភាពអំណោយផលនេះបានទាក់ទាញវិនិយោគិន មកពី ហុងកុង តៃវ៉ាន់ ចិន សឹង្ហបុរី កូរ៉េខាងត្បូង និងសហរដ្ឋអាមេរិក ក៏ដូចកម្ពុជាខ្លួនឯងផងដែរ។

ទាក់ទងទៅនឹងវិស័យនាំចេញបច្ចុប្បន្នរបស់ប្រទេសកម្ពុជា អង្គការ WTO ទំនងជាធ្វើឱ្យមានឥទ្ធិពលបន្ថែមទៀតលើវិស័យសម្លៀកបំពាក់ជាងវិស័យដទៃទៀត។ ប៉ុន្តែ មានល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេស ចំនួនពីរ ដែលទាក់ទងនឹងប្រការនេះ: តរិយាបថពាណិជ្ជកម្មវាយនភណ្ឌសម្លៀកបំពាក់នៅក្នុងអង្គការ WTO និងស្ថានភាពពិសេសរបស់ប្រទេសចិន ក្នុងខណៈជាសមាជិកមួយរបស់ WTO។

វាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់របស់ WTO

ដូចក្នុងករណីនៃទំនិញកសិកម្មដែរ វាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់ គឺជាករណីលើកលែងសម្រាប់វិធានពាណិជ្ជកម្មធម្មតា ជាយូរមកហើយ។ នៅដើមទសវត្ស ១៩៦០ អង្គការ GATT បានបង្កើតប្រព័ន្ធច្បាប់ស្តីពីគោលការណ៍សម្រាប់ផ្តល់សម្បទានមួយចំពោះវិធានធម្មតា ដែលហាមឃាត់ការដាក់កំហិតផ្នែកបរិមាណលើទំនិញឧស្សាហកម្ម។ កាលពីដំបូង គេបានបង្កើតប្រព័ន្ធនេះ ដើម្បីការពារផលិតករវាយនភណ្ឌនៅអឺរ៉ុប និងសហរដ្ឋអាមេរិកដែលគេតែងអនុវត្តចាប់តាំងពីសតវត្សទី ១៦ មកម្ល៉េះ ប៉ុន្តែទទួលរងនូវការប្រកួតប្រជែង យ៉ាងខ្លាំងពីប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ។ ការរៀបចំនេះបានឈានទៅដល់កិច្ចព្រមព្រៀងពហុសរសៃ (MFA) ដែលបានអនុញ្ញាតឱ្យមានការដាក់កូតាលើសរសៃអំបោះ សាច់ក្រណាត់ សម្លៀកបំពាក់ និងផលិតផលដទៃទៀតទាំងអស់ ទោះបីជា វត្ថុធាតុដើមទាំងនោះផលិតដោយធម្មជាតិ ឬសំយោគក្តី។

ទោះបីជាមានការការពារក្នុងរយៈពេល ៤០ ឆ្នាំក្តី ឧស្សាហកម្មវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់នៃបណ្តាប្រទេសឧស្សាហកម្មបានធ្លាក់ចុះ។ កិច្ចព្រមព្រៀង MFA បានបង្ហាញថា ជាកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានតម្លៃខ្ពស់សម្រាប់អតិថិជន និងអូសបន្លាយកិច្ចអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចនៃបណ្តាប្រទេសក្រីក្រ ដែលធ្លាប់មានឧត្តមភាព ប្រៀបធៀប ប៉ុន្តែ មានលទ្ធភាពទទួលកូតាតិចតួច ឬមិនបានទទួលកូតាទាល់តែសោះ។ វាក៏ជាប្រព័ន្ធមួយដែលបង្កើតអំពើពុករលួយផងដែរ។ នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុរូហ្គាយ (Uruguay) នាឆ្នាំ ១៩៩៣ ជាចុងក្រោយគេបានឯកភាពគ្នា ថា គប្បីបញ្ចប់ MFA។ ពីដំបូង កូតាដែលមានក្នុង MFA ហើយធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់សមាជិក WTO ត្រូវបានផ្ទេរ ទៅកាន់ប្រព័ន្ធថ្មីមួយ ដែលគេហៅថា កិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់ (ATC)។ នៅក្រោម ATC គេត្រូវបញ្ចប់កូតា ដោយធ្វើជាបួនជំហាន ក្នុងរយៈពេល ១០ឆ្នាំ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ឧស្សាហកម្មនេះ ប្រឈមមុខនឹងការកំណត់ចុងក្រោយនៅចុងឆ្នាំ ២០០៤ នៅពេលដែលឧត្តមភាពនៃលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ផ្អែកលើកូតាត្រូវបញ្ចប់។

ជាគោលការណ៍ កិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីវាយនភណ្ឌសម្លៀកបំពាក់ (ATC) គឺជាជោគជ័យមួយសម្រាប់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ។ ជាលើកដំបូង ប្រទេសទាំងនេះមានលទ្ធភាពនាំចូល ទៅកាន់ទីផ្សារនៃប្រទេសរីកចម្រើន (និង ប្រទេសដែលរីកចម្រើនលឿន) ដោយគ្មានការដាក់កំហិត និងការប្រកួតប្រជែងដែលមានលក្ខណៈយុត្តិធម៌ជាមួយ ប្រទេសផ្គត់ផ្គង់នានា។ ប៉ុន្តែ គេឃើញមានបញ្ហាស្មុគស្មាញចំនួន។

ទីមួយ ទោះបីជាមានទីផ្សារតែ ៣ ប៉ុណ្ណោះដែលនៅរងគ្រោះដោយកូតា ATC គឺសហរដ្ឋអាមេរិក

សហភាពអឺរ៉ុប និងកាណាដា កម្មវិធីសម្រាប់បញ្ចប់កូតាមានលក្ខណៈប្រមូលផ្តុំយ៉ាងច្រើននៅចុងគ្រា មានន័យថា ផលិតផលដែលងាយមានផលប៉ះពាល់បំផុត ត្រូវបានបោះបង់រហូតដល់ជំហ៊ានចុងក្រោយនៃឆ្នាំនេះ។ ជាជាងការប្រឈមមុខនឹងដំណើរកែតម្រូវជាបណ្តើរៗ បច្ចុប្បន្ន ឧស្សាហកម្មនេះប្រឈមមុខនឹងបម្រែបម្រួលភ្លាមៗ ហើយមានលក្ខណៈធ្ងន់ធ្ងរ។

ទីពីរ គ្មាននរណាដឹងពិតប្រាកដថា តើប្រទេសចិនដែលជាប្រទេសផ្គត់ផ្គង់មួយយ៉ាងធំ នឹងក្លាយទៅជាយ៉ាងណានៅចុងទសវត្ស ១៩៩០ ឡើយ។ លទ្ធភាពក្តោបទីផ្សារធំបំផុតរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ចិន នៅក្នុងឱកាសពាណិជ្ជកម្មដែលគ្មានកូតានេះ អាចនឹងធ្វើឱ្យផលិតករ ដែលជាគូប្រជែងនៅប្រទេសឥណ្ឌា ប៉ាគីស្ថាន និង បង់ក្លាដែសជួបការលំបាក។

ជាចុងក្រោយ ATC មិនអនុញ្ញាតឱ្យមានឥទ្ធិពលប្រាសចាកពីសភាពដើម នៃបរិមាណពាណិជ្ជកម្មទ្វេភាគី និងភាពអនុគ្រោះប្រចាំតំបន់ឡើយ។ ជាពិសេសក្នុងរយៈពេល ៥ ឆ្នាំចុងក្រោយ សហរដ្ឋអាមេរិក បានបង្កើតដំណោះស្រាយពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ចំនួន ២ គឺច្បាប់ស្តីពីកំណើនឱកាសរបស់អាព្រិច (AGOA) និង គំនិតផ្តួចផ្តើមនៅក្នុងតំបន់ការ៉ាអ៊ីប ដែលមានការរៀបចំលទ្ធភាពស្មុគស្មាញចំពោះសម្លៀកបំពាក់ គិតទាំងការប្រើប្រាស់សាច់ក្រណាត់ និងអំបោះដែលធ្វើនៅសហរដ្ឋអាមេរិកផងដែរ។

តើការលុបចោលកូតា ATC មានន័យថា ជាការបញ្ចប់ការការពារពាណិជ្ជកម្មវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់ដែរឬទេ?

ដូចដែលបានពន្យល់ក្នុងជំពូកទី ៩ អង្គការ WTO ផ្តល់ជម្រើសផ្សេងៗសម្រាប់រដ្ឋាភិបាល ក្នុងការការពារផលិតករទប់ទល់នឹងការប្រកួតប្រជែងពីការនាំចូល។ ចំពោះករណីសម្លៀកបំពាក់ មានលទ្ធភាពដែលថា នឹងមានការប្រើប្រាស់ពន្ធនាំចូលប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ និងប្រើប្រាស់វិធានការការពារផ្សេងៗ (សូមអានប្រអប់ទី ១៥ និង ១៧)។ ប៉ុន្តែ ការប្រើប្រាស់បញ្ញត្តិទាំងនេះរបស់ WTO ក្នុងលក្ខណៈរំលោភ នឹងរង នូវការប្រឈមមុខចំពោះនិតិវិធីដោះស្រាយវិវាទ។ អាស្រ័យហេតុនេះ មធ្យោបាយទប់ទល់ជាមួយការប្រកួតប្រជែងដែលគេធ្លាប់ប្រើចំពោះការនាំចូលមានកម្រិត។

ប្រទេសចិន គឺជាប្រទេសដែលមានសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែងធំជាងគេបំផុត ដែលត្រូវប្រឈមមុខដោយបណ្តាប្រទេសនាំចូលដែលមានវិស័យវាយនភណ្ឌ និងវិស័យកាត់ដេរក្នុងប្រទេសដែលងាយរងផលប៉ះពាល់ពីផ្នែកនយោបាយ ក៏ដូចជាសម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដែលមិនសូវមានលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែងផងដែរ។ អាស្រ័យហេតុនេះ

ប្រតិកម្មដែលទំនងជាកើតមាននៅក្នុងដំណាក់កាលទី ១ នៃពាណិជ្ជកម្មគ្មានកូតា គឺការរកដំណោះស្រាយ ចំពោះការរៀបចំពិសេសនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងចូលជាសមាជិកអង្គការ WTO របស់ប្រទេសចិន។ ការការពារជាពិសេសចំពោះវាយនភណ្ឌ ដែលអនុវត្តសម្រាប់តែប្រទេសចិនរហូតដល់ចុងឆ្នាំ ២០០៨ ផ្តល់លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យធូររលុងចំពោះរដ្ឋាភិបាលនានា ក្នុងការកំណត់ថា តើពួកគេគប្បីដាក់វិធានការការពារដែរឬយ៉ាងណា។

រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ននេះ មានការស្វែងរកដំណោះស្រាយតិចតួច សម្រាប់ការការពារពិសេសចំពោះវាយនភណ្ឌ។ ជាក់ច្បាស់ណាស់ដែលថា សហរដ្ឋអាមេរិក និងសហភាពអឺរ៉ុប គ្មានឆន្ទៈនយោបាយក្នុងការប្រថុយប្រថានជាមួយនឹងការពង្រីកទំនាក់ទំនងសេដ្ឋកិច្ចជាមួយប្រទេសចិនឡើយ។ ប៉ុន្តែ នៅខែ កញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៤ សមាគមវាយនភណ្ឌមួយក្រុមរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកបាននិយាយថា ពួកគេនឹងបញ្ជូនញត្តិតវ៉ា ទៅកាន់ រដ្ឋាភិបាលសហរដ្ឋអាមេរិកឱ្យចាត់វិធានការ ចំពោះការគំរាមគំហែង ដែលបង្កដោយប្រទេសចិន មកលើផលិតករ ក្នុង ប្រទេស (និងមកលើអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលបានទទួលភាពអនុគ្រោះ)។ ពេលវេលាដែលគេលើកសំណើនេះ គឺស្ថិតនៅក្នុងយុទ្ធនាការបោះឆ្នោតប្រធានាធិបតី គឺជាពេលវេលាមួយសមស្របណាស់។ ទោះជារដ្ឋបាលថ្មី ឆ្លើយតប ឬ មិនឆ្លើយតបចំពោះសំណើនេះក្តី នៅក្រោយថ្ងៃទី ១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០០៥ ប្រាកដជាមានញត្តិតវ៉ា ជាបន្តបន្ទាប់ជាពិសេស ប្រសិនបើរោងចក្រក្នុងប្រទេសបិទទ្វារ នោះការបាត់បង់ការងារនឹងមានកាន់តែច្រើនឡើង។

ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍមួយចំនួនដែលនាំចេញសម្លៀកបំពាក់ រួមជាមួយផលិតផលករវាយនភណ្ឌនៅសហរដ្ឋអាមេរិក និងនៅសហភាពអឺរ៉ុប បានលើកបញ្ហាពន្យារពេលបញ្ចប់កូតានៅក្នុង ATC។ នៅមិនទាន់មានរដ្ឋាភិបាលណាមួយស្វែងរកជាផ្លូវការ នូវសេចក្តីសម្រេចបែបនេះពីអង្គការ WTO នៅឡើយទេ។ ទោះបីជាមានការលើកសំណើបែបនេះក្តី ការធានាឱ្យមានព្រមព្រៀងជាឯកច្ឆ័ន្ទក្នុងចំណោមសមាជិកនានា ក្នុងការអនុម័តលើការពន្យារពេល ទំនងជាមិនអាចទៅរួចទេ។ មាត្រាទី ៩ របស់ ATC បានចែងយ៉ាងច្បាស់ថា "គ្មានការពន្យារពេលកិច្ចព្រមព្រៀងនេះឡើយ"។

តើក្រោយពេលអស់កូតា ឧស្សាហកម្មកាត់ដេរកម្ពុជាអាចប្រកួតប្រជែង នៅក្នុងពិភពលោក បានដែរឬទេ?

ឧស្សាហកម្មកាត់ដេររបស់កម្ពុជាបានទទួលជោគជ័យក្នុងផ្នែកនាំចេញ ក្រៅពីផ្នែកដែលបានទទួលការធានាពីកូតារបស់សហរដ្ឋអាមេរិក។ ការនាំចេញមិនមែនកូតាទាំងអស់នេះ បាននឹងកំពុងកើនឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័ស ហើយបានកើនដល់បរិមាណលើសពីពាណិជ្ជកម្មកូតា។ ប៉ុន្តែថ្លៃផលិតផលលក់នៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌកូតា មានកម្រិតខ្ពស់ជាងថ្លៃគ្មានកូតាជិតប្រាំដង ហើយថ្លៃនោះបាន និងកំពុងចុះថោក អស់រយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំមកហើយ។

ប្រាកដណាស់ ទោះឥទ្ធិពលថ្លៃនៃទីផ្សារដែលគ្មានកូតា អាចមានលក្ខណៈយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏កម្ពុជាត្រូវតែប្រឈមមុខនឹងការប្រកួតប្រជែង។

ក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លីនេះ កម្ពុជានឹងនៅទទួលបានផលប្រយោជន៍ពីកេរ្តិ៍ឈ្មោះរបស់ខ្លួន ថាជាប្រទេសដែលប្រតិបត្តិតាមស្តង់ដាការងារខ្ពស់។ យោងតាមការសិក្សារបស់ សាជីវកម្មហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ (IFC)/ធនាគារពិភពលោក (World Bank) ក្នុងខែធ្នូ ២០០៤ ដែលបានធ្វើអង្កេតលើបណ្តាក្រុមហ៊ុនទិញសម្លៀកបំពាក់ពីកម្ពុជា បានឱ្យដឹងថា ៦០% នៃក្រុមហ៊ុនទាំងនោះ គ្រោងនឹងបន្តទិញសម្លៀកបំពាក់ពីកម្ពុជាថែមទៀត ក្នុងនោះគ្មានក្រុមហ៊ុនណាមួយ គ្រោងនឹងបន្ថយការទិញនោះទេ។ របាយការណ៍នោះ ក៏បានបង្ហាញដែរថា ក្រុមហ៊ុន ទាំងនោះបានចាត់ទុកស្តង់ដាការងារ ថាជាអាទិភាពមួយ ក្នុងចំណោមលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យទាំងឡាយ សម្រាប់ការសម្រេចចិត្តទិញទំនិញពីបរទេស ហើយបានពិចារណាឃើញថា ធៀបនឹងប្រការនេះ កម្ពុជាមានប្រៀបជាងប្រទេសបង់ក្លាដេស ថៃ វៀតណាម និងចិន។ ក៏ប៉ុន្តែ ក្រុមហ៊ុនជាអ្នកទិញទាំងនោះ ចង្អុលបង្ហាញថា ទន្ទឹមនឹងការរក្សាស្តង់ដាការងារខ្ពស់ កម្ពុជាត្រូវតែកាត់បន្ថយថ្លៃដើមនៃការធ្វើអាជីវកម្ម ដែលជាលទ្ធផលនៃការបង់ថ្លៃបន្ទុកក្រៅផ្លូវការនានា។ យោងតាមការសិក្សានោះ ការចំណាយលើការសូកប៉ាន់ ជាមធ្យមស្មើនឹង ៥% នៃចំណូលបានមកពីការលក់របស់ក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាទាំងឡាយ។ ដោយសារថា នៅប្រទេសចិន ការផលិតកម្មសម្លៀកបំពាក់ មានតម្លៃដើមទាបជាងនៅកម្ពុជា ប្រមាណជា ១៥-២០% នោះការចំណាយ ៥% ខាងលើរួមជាមួយថ្លៃចំណាយផ្សេងៗទៀត ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម ធ្វើឱ្យកម្ពុជាខាតបង់លទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង។

ទាក់ទងនឹងតម្លៃបន្ថែមក្នុងកម្មករម្នាក់ៗ ប្រទេសកម្ពុជាដើរមិនទាន់ប្រទេសផលិតករសំខាន់ៗ ដូចជាបង់ក្លាដែស ឥណ្ឌា ប៉ាគីស្ថាន និងចិនឡើយ។ ប៉ុន្តែ ទោះបីជាគេអាចបង្កើនផលិតភាពពលកម្មក្តី ក៏ឧស្សាហកម្មនេះនៅតែមានបន្ទុកដ៏ធ្ងន់ធ្ងរ ទាក់ទងនឹងចំណាយរដ្ឋបាល និងអំពើពុករលួយ។ ការវិភាគអំពីខ្សែច្រវាក់តម្លៃនៃវិស័យកាត់ដេររបស់កម្ពុជាបានបង្ហាញថា ចំណាយរដ្ឋបាលទាក់ទងនឹងការដឹកជញ្ជូនកុងទែនើខោខូវប៊យ ម៉ាកដេនីម មួយដែលមានប្រវែង ៤០ ហ្វ៊ីត (១២ ម៉ែត) អាចលើសពី ១០០០ ដុល្លារ។ ជិត ៨៥ ភាគរយនៃចំណាយសរុប ត្រូវគេចំណាយលើសោហ៊ុយ និងការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ ទាក់ទងនឹងការរត់ការនាំចូលវត្ថុធាតុដើម និងការដឹកជញ្ជូនក្រោយពេលផលិត និងការរត់ការសម្រាប់ការនាំចេញ។ ការរំខាននៃការដឹកជញ្ជូនទំនិញ ដែលបណ្តាលមកពីអធិការកិច្ចច្រើនដងដោយនាយកដ្ឋានកាំកុងត្រូល និងដោយស្ថាប័នរដ្ឋាភិបាលដទៃទៀត ត្រូវបានគេបញ្ជាក់ថា ជាឧបសគ្គចំបងចំពោះសមត្ថភាពភាពប្រកួតប្រជែងរបស់ឧស្សាហកម្មនេះ។ ចំណាយបន្ថែម និងការជ្រៀតជ្រែកទាំងនេះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់សមត្ថភាពរបស់កម្ពុជា ក្នុងការប្រើប្រាស់ឱ្យបានពេញលេញ នូវកូតា សហរដ្ឋអាមេរិករបស់ខ្លួន ដែលជាមធ្យម គេអនុវត្តការនាំចេញបានត្រឹមតែ ៦៣% នៃកូតាដែលមានតែប៉ុណ្ណោះ។

រដ្ឋាភិបាលដឹងច្បាស់ណាស់អំពីឧបសគ្គទាំងឡាយ ដែលរារាំងដល់ការការរីកចម្រើនរបស់អាជីវកម្ម ហើយគេកំពុងតែព្យាយាមដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ។ រដ្ឋាភិបាលបានប្តេជ្ញាចិត្ត ធ្វើកំណែទម្រង់មួយចំនួន ដែលនឹងត្រូវបញ្ចប់នៅខែធ្នូ ២០០៥។ ដើម្បីសម្រេចការនេះ គេបានបង្កើតក្រុមកែទម្រង់អន្តរស្ថាប័នមួយ ហើយរដ្ឋាភិបាលបានសន្យាប្រតិបត្តិវិធានការនេះ ប្រកបដោយតម្លាភាព និងដោយមានការចូលរួមពីផ្នែកឯកជនផងដែរ។ រដ្ឋាភិបាលក៏បានយល់ព្រមផងដែរ ក្នុងការប្តូរអធិការកិច្ចបច្ចុប្បន្ន ដែលមានភាពញឹកញាប់ និងប្រកបដោយ ឆន្ទានុសិទ្ធិ ឱ្យទៅជាការប្រើវិធីគ្រប់គ្រងហានិភ័យវិញ ដែលក្នុងនោះ អធិការកិច្ចប្រព្រឹត្តទៅដោយជ្រើសរើស និងផ្អែកលើសណ្ឋាននៃហានិភ័យនៃការបញ្ជូនទំនិញទៅវិញ។ ដើម្បីកែលំអការងារឯកសារ និងភាពត្រឹមត្រូវតាមនីតិវិធីទាំងឡាយ គេត្រូវធ្វើសនិទានកម្មតួនាទីរបស់ស្ថាប័ននានា ហើយបែបបទការងារទាំងនោះ នឹងត្រូវរួមបញ្ចូលគ្នា "នៅបញ្ជរតែមួយ"។ ក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម នាយកដ្ឋានគយ និងរដ្ឋាករ ព្រមទាំងនាយកដ្ឋាន កាំកុងត្រូល បានយល់ព្រមធ្វើអធិការកិច្ចរោងចក្រនានារួមគ្នា ដើម្បីអាចចេញវិញ្ញាបនបត្រទាំងឡាយ ដែលគេ ត្រូវការ សម្រាប់ការនាំចេញ (វិញ្ញាបនបត្រនៃការកែច្នៃ អាជ្ញាបណ្ណនាំចេញ) ដោយមិនចាំបាច់មានអធិការកិច្ចណាមួយផ្សេងទៀត។ វេទិកានៃផ្នែកឯកជន នឹងដើរតួជាយានមួយសម្រាប់តាមពិនិត្យ ព្រមទាំងបញ្ជូនពាក្យបណ្តឹងទាំងឡាយ របស់ផ្នែកឯកជន ទាក់ទងនឹងការប្រតិបត្តិ។

លក្ខខណ្ឌនៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ក្រោយថ្ងៃ ១ ខែមករា ឆ្នាំ ២០០៥

អត្រាពន្ធនាំចូលរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកលើផលិតផល ប្រភេទសម្លៀកបំពាក់ ដែលភាគច្រើន ទាក់ទងនឹងការនាំចេញរបស់កម្ពុជា មានការប្រែប្រួលយ៉ាងច្រើន និងមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញ។ អត្រានេះមានកម្រិតទាបជាង ៥% រហូតដល់ជិត ៣០% ហើយមានផលិតផលតិចតួចប៉ុណ្ណោះដែលមានអត្រាអនុគ្រោះបែបជាអត្រា GSP។

ពន្ធគយ MFN របស់សហភាពអឺរ៉ុបលើផលិតផលស្រដៀងគ្នានេះ ជាទូទៅ មានកម្រិតស្មើនឹង ១២%។ ជាគោលការណ៍ ប្រទេសកម្ពុជានឹងបានទទួលផលប្រយោជន៍ពីការរួចពន្ធ និងលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ដោយគ្មានកូតា ក្រោមគំនិតផ្តួចផ្តើម EBA របស់សហភាពអឺរ៉ុប។ ប៉ុន្តែទំនិញសម្លៀកបំពាក់ភាគច្រើនរបស់កម្ពុជាមិនអាចឆ្លើយតបនឹងវិធានស្តីពីលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យប្រភពទំនិញ របស់សហភាពអឺរ៉ុបបានឡើយ ដែលជាគោលការណ៍យ៉ាងហោចណាស់ ៤០% នៃកំណើនតម្លៃបន្ថែមរួមគ្នា ត្រូវចេញពីប្រភពនៃបណ្តាប្រទេសអាស៊ាន។ ការវាយតម្លៃមួយបានបញ្ជាក់ថា ការនាំចូលមានកម្រិតជាមធ្យមស្មើនឹង ៦៣% នៃចំណាយផលិតកម្មសម្លៀកបំពាក់ របស់កម្ពុជា ដែលជាទូទៅ គេនាំចូលសរសៃអំបោះ និងសាច់ក្រណាត់ពីប្រទេសចិន ហុងកុង តៃវ៉ាន់ និងពី បណ្តាប្រទេសអាស៊ាន។

អនាគតនៃពាណិជ្ជកម្មសម្លៀកបំពាក់ ពឹងផ្អែកយ៉ាងច្រើនលើឥទ្ធិពលរបស់ប្រទេសចិនមកលើវិស័យនេះ។ ប៉ុន្តែ គេច្រើនតែបារម្ភជ្រុលហួសចំពោះ កំលាំងពាណិជ្ជកម្មក្នុងពេលអនាគតរបស់ប្រទេសចិន។ គ្មានភាពប្រាកដ ទេថា ប្រទេសចិននឹងមានលទ្ធភាពបន្តកំណើនរបស់ខ្លួន ទៅកាន់ទីផ្សារសំខាន់ៗ ក្នុងល្បឿន ដូចបណ្តាឆ្នាំកន្លងទៅ ទោះបីជាមាន ឬគ្មានកូតាក្តី។ ទោះបីជាប្រទេសចិនអាចជាប្រទេស ដែលមានកំលាំង សេដ្ឋកិច្ចមានប្រៀបក្តី ក៏ក្រុមផលិតករ និងសហជីពនៅក្នុងទីផ្សារទាំងនេះ មិនបណ្តោយខ្លួនឱ្យចិនពង្រីកសក្តានុពល ដោយងាយៗ នោះទេ។

ប្រសិនបើប្រទេសចិន ពិតជាបន្តបង្កើនពាណិជ្ជកម្មនាំចេញរបស់ខ្លួន ក្នុងល្បឿនលឿនឥតឈប់ឈរពិតមែន នោះវាទំនងជាបង្កឱ្យមានការឆ្លើយតបតាមរយៈការការពារវាយនភណ្ឌពិសេស។ ការឆ្លើយតបនេះទំនងជាផ្តើម ចេញពីសហរដ្ឋអាមេរិក បន្ទាប់មកសហភាពអឺរ៉ុប និងកាណាដា ឬក៏អាចផ្តើមចេញពីប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍធំៗ ផងដែរ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រទេសចិនអាចរំពឹងឃើញនូវប្រភេទនៃប្រតិកម្មនេះ ហើយសំលឹងរកមើលជម្រើស ដទៃទៀត សម្រាប់ការរីកចម្រើនរបស់គេ។ មានភស្តុតាងដែលបញ្ជាក់ថា ប្រទេសចិនបានបង្កើនចំណែករបស់ខ្លួន នៅក្នុងទីផ្សារ ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងទៅ ដោយគិតទុកថា ការពង្រីកបន្ថែមទៀត នឹងត្រូវបានទប់ស្កាត់ នៅក្នុងពេលអនាគត។

នេះគឺជាការពន្យល់មួយចំពោះលំហូរនៃការវិនិយោគរបស់ចិន កាលពីពេលថ្មីៗ (៦០% នៃការវិនិយោគ សរុប) ចូលមកក្នុងវិស័យកាត់ដេរកម្ពុជា។ ផលិតករចិនទាំងនេះចាំបាច់ត្រូវធ្វើពហុកម្ម និងរក្សាជម្រើសមួយចំនួន ក្នុងករណីដែលអាចមានការការពារពាណិជ្ជកម្ម នៅក្នុងទីផ្សារធំៗបំផុតរបស់ខ្លួន។ ដូចគ្នាដែរ សម្រាប់អ្នក លក់រាយ និងអ្នកនាំចូលផ្សេងៗ នៅក្នុងទីផ្សារសំខាន់ៗ ម្នាក់ៗចាំបាច់ត្រូវមានផែនការសម្រាប់តទល់ជាមួយ នឹងប្រទេសចិន ទោះបីជាការប្រឈមមុខដាក់គ្នានេះ មិនទាន់ឈានមកដល់ក្តី។ សម្រាប់ពេលបច្ចុប្បន្ន ប្រទេសវៀតណាម ទំនងជាត្រូវបន្តធ្វើការនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌកូតាព្រោះថា ប្រទេសវៀតណាមមិនទាន់ក្លាយជាសមាជិករបស់ WTO នៅឡើយទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រទេសកម្ពុជាដែលជាសមាជិករបស់ WTO និងជាប្រទេសដែលមាន ការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ ព្រមទាំងមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អ ទាក់ទងនឹងការគោរពសិទ្ធិការងារ អាចជួយបញ្ចៀសនូវ ក្តីបារម្ភអំពីប្រៀបរបស់ប្រទេសចិនមកលើកម្ពុជា ទោះបីជា ប្រទេសកម្ពុជាមានរចនាសម្ព័ន្ធតម្លៃដ៏មានកម្រិត ខ្ពស់ហួស និងមានក្របខ័ណ្ឌរដ្ឋបាលពុករលួយក្តី។

ធាតុផ្សេងទៀតដែលអាចកែលំអស្ថានភាពនេះ

ដោយស្ថិតនៅក្នុងស្ថានភាពមិនអំណោយផល ទាក់ទងនឹងចំណាយនៅក្នុងវិស័យកាត់ដេររបស់កម្ពុជា ផលប្រយោជន៍ណាមួយដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះ គឺជាផលប្រយោជន៍ដ៏មានតម្លៃ។ សាវតាររបស់កម្ពុជា អំពី

ស្តង់ដាការងារ អាចធ្វើឱ្យសហរដ្ឋអាមេរិកពិចារណាអំពីកិច្ចព្រមព្រៀងពិសេស ដើម្បីឱ្យកម្ពុជាមានស្ថានភាពស្រដៀងគ្នានឹងស្ថានភាពរបស់ប្រទេសអាព្រិចដែលបានទទួលផលប្រយោជន៍ពី AGOA ដែលជាកម្មវិធីអនុគ្រោះរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកសម្រាប់ទ្វីបអាព្រិច។ នៅក្នុងសហភាពអឺរ៉ុប លទ្ធភាពទទួលបានល័ក្ខខ័ណ្ឌ EBA គឺជាឧត្តមភាពដ៏ធំមួយ ប៉ុន្តែតម្រូវឱ្យសហភាពអឺរ៉ុបកែប្រែវិធាននៃលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យប្រភពទំនិញរបស់ខ្លួន ឬមួយប្រទេសកម្ពុជាត្រូវបង្កើនតម្លៃបន្ថែមពីក្នុងចំណោមប្រទេសអាស៊ានទាំងឡាយ។

មានវិធីសាស្ត្រពីរ ដែលគេបានស្នើឡើង ដើម្បីបង្កើនសមាសភាគវត្ថុធាតុដើមក្នុងប្រទេស ចំពោះសម្លៀកបំពាក់ដែលផលិតនៅប្រទេសកម្ពុជា។ វិធីសាស្ត្រទីមួយ គឺបង្កើតឧស្សាហកម្មកប្បាស ដែលផ្តល់ជាវត្ថុធាតុដើមសម្រាប់ផលិតអំបោះ និងក្រណាត់។ នៅបណ្តាឆ្នាំ ១៩៦០ ប្រទេសកម្ពុជាមានផ្ទៃដីដាំដំណាំកប្បាស ប្រមាណជា ២០ ០០០ហ.ត.។ បច្ចុប្បន្ននេះ មានចំការកប្បាសធំៗតិចតួចប៉ុណ្ណោះ ហើយមានចំការកប្បាស និងកសិដ្ឋានផលិតកម្មដែលធ្វើសមាហរណកម្មកាន់តែតិចទៅទៀត។ បច្ចុប្បន្ន ប្រទេសកម្ពុជាជួបឧបសគ្គដោយសារការចំណាយលើការនាំចូលខ្ពស់ ចំពោះគ្រាប់ពូជ និងជី។ ផលិតកម្មវាយនភណ្ឌក៏រងបន្ទុកដូចគ្នា ដោយសារចំណាយនៃការនាំចូលទឹកថ្នាំគីមីសម្រាប់លាងពណ៌។ ក្នុងករណីនីមួយៗ កសិករដាំកប្បាស និងផលិតករវាយនភណ្ឌ ជាជនជាតិចិន មានឧត្តមភាពយ៉ាងច្រើន ធៀបនឹងគូប្រជែងរបស់គេនៅកម្ពុជា។ អ្នកខ្លះនៅក្នុងឧស្សាហកម្មនេះមានជំនឿថា គេអាចអភិវឌ្ឍឧស្សាហកម្មវាយនភណ្ឌ នៅក្នុងតំបន់សេដ្ឋកិច្ចពិសេសមួយ ប្រសិនបើការប្រើប្រាស់ទឹក និងអគ្គិសនី មានតម្លៃថោក។

វិធីសាស្ត្រទីពីរ គឺការអភិវឌ្ឍឧស្សាហកម្មវាយនភណ្ឌ-កាត់ដេរថ្នាក់តំបន់មួយ នៅក្នុងក្រុមនៃបណ្តាប្រទេសអាស៊ាន។ គេអាចយកលំនាំតាមក្រុមប្រទេសនៅអាព្រិច តំបន់ការ៉ាអ៊ីប តំបន់ជួរភ្នំអង់ដេស និងក្រុមប្រទេសអាមេរិកកណ្តាល ដែលបច្ចុប្បន្ននេះបានទទួលភាពអនុគ្រោះនៃការចូលទៅកាន់ទីផ្សារវាយនភណ្ឌ និងទីផ្សារសម្លៀកបំពាក់របស់សហរដ្ឋអាមេរិក ថ្វីត្បិតតែ មិនទំនងជាមានកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មសេរី ពេញលេញ រវាងសហរដ្ឋអាមេរិក និងអាស៊ានក្តី។ ប៉ុន្តែ គំនិតផ្តួចផ្តើមក្រៅផ្លូវការតាមតំបន់ដែលជាការបញ្ចូលគ្នា រវាងផលិតកម្មវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់ អាចនឹងត្រូវប្រើ ដើម្បីបំពេញតាមការទាមទារនៃវិធានប្រភព ដើមរបស់ EBA។

នៅក្នុងខណៈដែលទីផ្សារសហភាពអឺរ៉ុប និងសហរដ្ឋអាមេរិកកំពុងមានឧត្តមភាព គេនឹងយល់ខុស ប្រសិនបើគេធ្វើមិនដឹងមិនឮ ចំពោះសក្តានុពលរបស់អតិថិជនសំខាន់ៗដទៃទៀត ដូចជាប្រទេសជប៉ុនជាដើម។

មធ្យោបាយសម្រាប់រកទីផ្សារដ៏មានសក្តានុពលមួយទៀត គឺការអនុម័តពាណិជ្ជសញ្ញាទទួលខុសត្រូវសង្គម

ដើម្បីធានាឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់បានដឹងពីភាពជឿនលឿន ដែលកម្ពុជាបានធ្វើទាក់ទងនឹងល័ក្ខខ័ណ្ឌការងារ ដែលមានលក្ខណៈផ្ទុយគ្នាពីគូប្រជែងមួយចំនួនរបស់កម្ពុជា។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

១. ព័ត៌មានលំអិតអំពីកិច្ចព្រមព្រៀង WTO ស្តីពីវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់ និងសកម្មភាពពាក់ព័ន្ធរបស់ WTO: http://www.wto.org/english/tratop_e/texti_e/texti_e.htm

២. "សាវតារព័ត៌មានផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្មវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់" របស់ WTO ថ្ងៃ ទី ២០ ខែ កញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៤ ឯកសារ G/L/៦៩២ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ ឯកសារស្រាវជ្រាវរបស់ WTO)។

៣. "ឆ្ពោះទៅរកយុទ្ធសាស្ត្រកំណើន ដែលដឹកនាំដោយវិស័យឯកជនសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា ភាគ១: ការវិភាគអំពីខ្សែច្រវាក់តម្លៃ" ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០៣ ធនាគារពិភពលោក និងដំណោះស្រាយអភិវឌ្ឍពិភពលោក LLC។

៤. ព័ត៌មានពាណិជ្ជកម្មសម្លៀកបំពាក់របស់សហរដ្ឋអាមេរិក រដ្ឋបាលពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ: http://www.ita.doc.gov/

៥. ព័ត៌មានសម្លៀកបំពាក់សហភាពអឺរ៉ុប វែបសាយគណៈកម្មាសហភាពអឺរ៉ុប: http://trade-info.cec.eu.int/textiles/index.cfm

៦. វែបសាយរបស់ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍពាណិជ្ជកម្មហុងកុង ដែលមានបញ្ជីឈ្មោះសមាគមពាណិជ្ជកម្មវាយនភណ្ឌ និងសម្លៀកបំពាក់នៅក្នុងពិភពលោក: http://my.tdctrade.com/webdir/directory_detail.asp?catid=1&subcatid=1&type=3

៧. ចំណាត់ថ្នាក់ពន្ធគយ (ពន្ធគយនិងស្ថានភាពពាណិជ្ជកម្មដទៃទៀត): 6101 – 6217

ឧបសម្ព័ន្ធ ១១
សេវាហិរញ្ញវត្ថុ

កង្វះលទ្ធភាពទទួលសេវាហិរញ្ញវត្ថុនានា ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង គឺជាឧបសគ្គរចនាសម្ព័ន្ធ ចំពោះការអភិវឌ្ឍ និងការវិនិយោគដែលផ្តោតទៅលើពាណិជ្ជកម្មនៅកម្ពុជា។ គេមិនបានគេរំពឹងថា សម្បទានដែលគេបានផ្តល់ចំពោះសេវាធនាគារ និងធានារ៉ាប់រងនៅក្នុងការចរចារបស់ WTO អាចមានឥទ្ធិពលច្រើន ក្នុងរយៈពេលខ្លីឡើយ។ នៅក្នុងរយៈពេលវែង ប្រសិនបើកម្ពុជាធ្វើកំណែទម្រង់ ដែលអមទៅដោយការផ្លាស់ប្តូរនានានៅក្នុងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម និងឥរិយាបថសាធារណៈចំពោះឥណទាន កំណែទម្រង់ទាំងនោះ អាចនឹងទាក់ទាញក្រុមហ៊ុន សេវាហិរញ្ញវត្ថុបរទេស ឱ្យចូលមកវិនិយោគ ព្រមទាំងអាចជួយបង្កើនសេវានានារបស់ធនាគារ និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបច្ចុប្បន្ន។ ប៉ុន្តែ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ ទំនងជាមិនចាប់អារម្មណ៍ទេ ទាល់តែការគំរាមកំហែង នានាដែលទាក់ទងនឹងការធ្វើអាជីវកម្មនៅកម្ពុជាត្រូវបានកាត់បន្ថយជាស្ថាពរ។

ការសន្យារបស់កម្ពុជានៅក្នុងអង្គការ WTO

ជំពូកទី ៦ ពន្យល់អំពីកិច្ចដំណើរការរបស់ GATS និងរបៀបដែលសមាជិក WTO នីមួយៗ ផ្តល់សម្បទានសេវាផ្សេងៗ (សូមអានប្រអប់ទី១០)។ ចំពោះសេវាធនាគារពាណិជ្ជកម្មសំខាន់ៗ ដែលមានបង្ហាញខាងក្រោមនេះ ការសន្យារបស់កម្ពុជានៅក្នុងអង្គការ WTO បើកចំហយ៉ាងច្រើនចំពោះក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់បរទេសៈ

- ទទួលប្រាក់បញ្ញើ និងទទួលមូលនិធិដែលអាចទូទាត់សងវិញទៀតពីសាធារណៈជន។
- ផ្តល់ឥណទានគ្រប់ប្រភេទ រាប់ទាំងឥណទានអតិថិជន និងឥណទានទិញផ្ទះ ព្រមទាំងការទិញ បំណុល និងការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដល់ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម។
- សេវាទូទាត់ និងសេវាបញ្ជូនប្រាក់នានា រាប់ទាំងបណ្ណឥណទាន បណ្ណកាត់ទឹកប្រាក់ និងបណ្ណ ឥណពន្ធ មូលប្បទានប័ត្រទេសចរណ៍ និងរូបិយាណត្តិ។

ចំពោះសកម្មភាពភាគច្រើននៃសកម្មភាពទាំងនេះ គ្មានការដាក់កំហិតអំពីលទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ ឬការអនុវត្តអំពី"ឥរិយាបថពាណិជ្ជកម្មជាតិ" ចំពោះក្រុមហ៊ុនបរទេសឡើយ។ ធនាគារបរទេសនឹងមានសិទ្ធិបង្កើតគ្រឹះស្ថានតាមបទបញ្ញត្តិ ដែលគេកំណត់ក្នុងច្បាប់ស្តីពីគ្រឹះស្ថានធនាគារ និងហិរញ្ញវត្ថុ ខែវិច្ឆិកា ឆ្នាំ ១៩៩៩។

នៅក្នុង GATS គ្មានអ្វីដែលប៉ះពាល់ដល់សិទ្ធិរបស់ប្រទេសកម្ពុជាដែលតំណាងដោយធនាគារជាតិ ក្នុងការត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងធនាគារបរទេស ព្រមទាំងក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុដទៃទៀត ទៅតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌដូចគ្នាដែលគេអនុវត្តចំពោះគ្រឹះស្ថានក្នុងប្រទេសឡើយ ។ អាស្រ័យហេតុនេះ ធនាគារជាតិនឹងបន្តផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណដល់ធនាគារថ្មីៗទៀត ។ ទាំងអស់នេះ ជាកម្មវត្ថុនៃការទាមទាររបស់ច្បាប់ធនាគារ ដែលក្នុងនោះរួមមានកាតព្វកិច្ចទុនអប្បបរមា ការការពារតាមបែបប្រុងប្រយ័ត្ន និងការងារគណនេយ្យ ។

សេរីភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនហិរញ្ញវត្ថុបរទេស ក្នុងការបញ្ជូនបុគ្គលិករបស់ខ្លួនមកកាន់ប្រទេសកម្ពុជា ត្រូវតែស្របគ្នានឹងល័ក្ខខ័ណ្ឌដែលប្រទេសកម្ពុជាបានសន្យាចំពោះរាល់សេវាទាំងអស់ ។ ប្រការនេះមានន័យថា នាយកប្រតិបត្តិ អ្នកគ្រប់គ្រង និងអ្នកឯកទេសទាំងឡាយ ដែលទទួលខុសត្រូវចំពោះការបង្កើតគ្រឹះស្ថានពាណិជ្ជកម្មថ្មី ឬជាអ្នកដែលធ្វើការយ៉ាងហោចណាស់រយៈពេលមួយឆ្នាំ ជាអ្នកផ្ទេរការងារផ្ទៃក្នុងក្រុមហ៊ុនមកកាន់បុត្រសម្ព័ន្ធ ឬសាខានៅកម្ពុជា នៅក្នុងល័ក្ខខ័ណ្ឌជាក់លាក់ ត្រូវមានការធានា ត្រូវបានទទួលឱ្យស្នាក់នៅ និងបានទទួលលិខិត អនុញ្ញាតបំរើការងារជាបណ្តោះអាសន្ន ។

សេវាពីរទៀតទាក់ទងនឹងធនាគារ គឺការជួលហិរញ្ញវត្ថុ ព្រមទាំងការផ្តល់ការធានា និងផ្តល់ការសន្យាមានចែងនៅក្នុងកម្មវិធីផ្តល់សេវានានា ។ ប៉ុន្តែសេវាទាំងនេះរងការដាក់កំហិតកាន់តែច្រើន លើសិទ្ធិបង្កើតដោយ សេរីរហូតទាល់តែមានបទបញ្ញត្តិសម្រាប់គ្រប់គ្រង ។

នៅក្នុងវិស័យធានារ៉ាប់រង ប្រទេសកម្ពុជាបានសន្យាបើកចំហសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត និងមិនមែនអាយុជីវិតដល់ក្រុមហ៊ុនបរទេស ។ ប៉ុន្តែ មានតែធានារ៉ាប់រងដែលបានទទួលអាជ្ញាបណ្ណនៅកម្ពុជាប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងបាន ។ លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារសម្រាប់អាជីវកម្មធានារ៉ាប់រង តាមផ្លូវសមុទ្រ ផ្លូវអាកាស និងការដឹកជញ្ជូន នឹងបើកចំហចាប់ពីថ្ងៃទី ១ ខែ មករា ឆ្នាំ ២០០៩ នៅពេលដែលច្បាប់ និងបទបញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធចូលជាធរមាន្ត ឬអាចឆាប់ជាងនេះ និងនៅពេលដែលគេផ្តល់ការអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនក្នុង ប្រទេស ។ ក្រៅពីការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ និងការត្រួតពិនិត្យមើលល័ក្ខខ័ណ្ឌផ្សេងៗ គ្មានការដាក់កំហិតមកលើសិទ្ធិរបស់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបរទេស ក្នុងការបង្កើតក្រុមហ៊ុននៅក្នុងទីផ្សារកម្ពុជាឡើយ ។

ជាទូទៅ អាជីវកម្មធានារ៉ាប់រង គ្មានការកំហិតទេ លើកលែងតែប្រការដែលថា ក្រុមហ៊ុនទាំងឡាយត្រូវធានារ៉ាប់រងបន្តយ៉ាងហោចណាស់ ២០% នៃហានិភ័យរបស់ខ្លួននៅក្រុមហ៊ុនកម្ពុជា-រី (ក្រុមហ៊ុនជាតិធានារ៉ាប់រងបន្តរបស់កម្ពុជា) រហូតដល់ថ្ងៃទី ៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០០៨ ។ បរិមាណធានារ៉ាប់រងដែលមានទឹកប្រាក់ស្មើនឹង

៥០០ ០០០ ដុល្លារ ឬតិចជាងនេះ ចាំបាច់ត្រូវធានារ៉ាប់រងបន្តក្នុងប្រទេស រហូតដល់ថ្ងៃ ទី ៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ ២០០៨។ បន្ទាប់ពីកាលបរិច្ឆេទនេះទៅ ពុំមានការដាក់កំហិតឡើយ។

ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងទាំងអស់ចាំបាច់ត្រូវមានអាជ្ញាបណ្ណ និងត្រូវនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌគ្រប់គ្រង និង ត្រួតពិនិត្យតាមខ្លឹមសារច្បាប់ធានារ៉ាង់រងឆ្នាំ ២០០០ និងអនុក្រឹត្យសម្រាប់ប្រតិបត្តិច្បាប់ធានារ៉ាប់រង ដែលបានអនុម័ត នៅឆ្នាំ ២០០១។ ការសន្យាចំពោះ WTO ឆ្លុះបញ្ចាំងនូវក្របខ័ណ្ឌនេះ ដូចនេះគេអនុវត្តល័ក្ខខ័ណ្ឌដូចគ្នា ចំពោះក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបរទេស និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងក្នុងប្រទេស។ យោងតាមច្បាប់ធានារ៉ាប់រង ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងទាំងអស់ ត្រូវស្ថិតនៅក្រោមការត្រួតពិនិត្យរបស់ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ។ ច្បាប់នេះ កំណត់ឱ្យមានទុនអប្បបរមាក្នុងពេលចុះបញ្ជី និងកម្រិតសាធនភាពអប្បរមា សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងទាំងអស់ដែលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។

ប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងនាមជាអ្នកប្រើប្រាស់សេវាហិរញ្ញវត្ថុ

ដោយហេតុថាប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងពេលអនាគតខាងមុខ ទំនងជាមិនក្លាយទៅជាប្រទេសដែលផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុនៅបរទេសទេនោះ ការសន្យាចំពោះ WTO មានន័យតែក្នុងករណីដែលប្រជាពលរដ្ឋ និងក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាប្រើប្រាស់សេវាហិរញ្ញវត្ថុតែប៉ុណ្ណោះ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន ប្រទេសកម្ពុជាពុំមែនជាអ្នកផ្តល់សេវាហិរញ្ញវត្ថុនៅបរទេសទេ។ ធនាគារពិភពលោកបានរាយការណ៍ថា ៩៤% នៃក្រុមហ៊ុនកម្ពុជា ដែលបានរាយការណ៍នៅក្នុងការធ្វើអង្កេតមួយថា ពួកគេគ្មានឥណទានណាមួយទេ ហើយក៏មិនដែលដាក់ពាក្យសុំឥណទាននោះដែរ។ ការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុមានប្រភពមកពីមូលនិធិផ្ទៃក្នុង និងមានប្រភពមកពីមិត្តភក្តិ និងគ្រួសារ មានកម្រិតស្មើនឹង ២៥% នៃទុនបង្វិល និងទុនវិនិយោគ។ ធនាគារផ្តល់ប្រភពទុនត្រឹមតែ ២-៣% នៃតម្រូវការទុនតែប៉ុណ្ណោះ។ តម្រូវការចំពោះឥណទានធនាគារពីក្រុមហ៊ុនធំៗ មានកម្រិតខ្ពស់ជាងកម្រិតមធ្យម។ ប្រមាណជា ២៥% នៃក្រុមហ៊ុនកម្មន្តសាលខ្ចីប្រាក់ពីធនាគារ។

តាមការប៉ាន់ស្មាន តម្រូវការដើមទុនមានចំនួនលើសពី ១០០ លាន ដុល្លារ។ អត្រាការប្រាក់ ចំពោះមីក្រូឥណទានអាចមានកម្រិតពី ៣០-៤៨% រីឯអត្រាការប្រាក់លើឥណទានពាណិជ្ជកម្មប្រែប្រួលពី ១២-២៤%។ ទោះបីជាមានឥណទានក៏ដោយ បរិមាណឥណទានដែលបំពេញតម្រូវការទុនមានត្រឹមតែ ១០% ប៉ុណ្ណោះ។

ប្រទេសកម្ពុជានៅតែជាប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ចសាច់ប្រាក់ជាចំបង។ ជំនឿទុកចិត្តលើប្រព័ន្ធធនាគារជាពិសេសក្នុងចំណោមធនាគារឯកជននីមួយៗ នៅមានកម្រិតទាប។ គេចៀសវាងមិនជំពាក់បំណុល។ ដូចដែល

ធនាគារពិភពលោកបានធ្វើអត្ថាធិប្បាយថា ជាមួយនឹងអវត្តមាននៃបំណុល ដែលជាមធ្យោបាយកំណើន ដល់សេដ្ឋកិច្ចមួយ នោះអត្រាកំណើនសេដ្ឋកិច្ចនឹងរងការកំហិត ដោយសាច់ប្រាក់ដែលគេទទួលបាន។

មានធនាគារពាណិជ្ជកម្មចំនួន ១៤ ដែលដំណើរការនៅកម្ពុជាៈ ធនាគារចំនួនប្រាំ ជារបស់បរទេស ហើយធនាគារមួយ ក្នុងចំណោមធនាគារទាំងនេះគ្រាន់តែជាការិយាល័យតំណាងតែប៉ុណ្ណោះ។ សេវាកម្មធនាគារមានត្រឹមតែការទទួលប្រាក់បញ្ញើ (តិចជាង ៤០០ លាន ដុល្លារ នៅចុងឆ្នាំ ២០០០) អាជីវកម្មបណ្ណតណទានមួយចំនួន ការផ្ទេរប្រាក់អន្តរជាតិ និងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទានពាណិជ្ជកម្មតិចតួច។ មានធនាគារឯកទេស នៅក្នុងវិស័យកសិកម្ម និងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម។ អង្គការមិនមែនរដ្ឋាភិបាលចំនួនប្រហែល ៩០ ជាអ្នកផ្តល់មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ។

វិស័យធានារ៉ាប់រងជួបការលំបាកយ៉ាងច្រើន តាមបែបដូចគ្នានេះដែរ។ ទីផ្សារមានទំហំតូច ប្រាក់ចំណូល មានតិចតួច ហើយគ្មានគ្រឿងលើកទឹកចិត្តឱ្យមានឧបករណ៍ធានារ៉ាប់រង ដែលមានលក្ខណៈច្នៃប្រឌិតឡើយ។ កំណើននៃកម្មសិទ្ធិយានយន្តអាចធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរស្ថានភាពនេះ ដោយមានការលើកឡើងទូទៅអំពីច្បាប់កម្មសិទ្ធិ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ក្រៅពីក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រង "កាមិនកូ" និង កម្ពុជា-រី ដែលជាក្រុមហ៊ុន របស់រដ្ឋ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបរទេស ៣ ទៀតផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងតិចតួចប៉ុណ្ណោះ។

តើប្រទេសកម្ពុជាអាចទាក់ទាញការវិនិយោគលើសេវាហិរញ្ញវត្ថុពីបរទេស បានដែរឬទេ?

នៅក្នុងកាលៈទេសៈត្រឹមត្រូវ ការវិនិយោគលើសេវាហិរញ្ញវត្ថុបរទេស មកក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាអាចផ្តល់សារៈប្រយោជន៍។ ការវិនិយោគនោះនឹងបង្កើនការប្រកួតប្រជែង លើកទឹកចិត្តឱ្យមានការផ្ទេរបច្ចេកវិជ្ជា និងជំនាញហិរញ្ញវត្ថុ ពង្រីកវិសាលភាពនៃផលិតផលដែលមាននៅក្នុងក្រុមហ៊ុន និងនៅក្នុងវិស័យធនាគារនីមួយៗ ហើយអាចនឹងកាត់បន្ថយចំណាយធនាគារ និងចំណាយធានារ៉ាប់រង។ នេះគឺជាគោលដៅរយៈពេលមធ្យម ឬរយៈពេលវែង នៃការប្រើការសន្យាជាមួយ WTO ដើម្បីបើកចំហទីផ្សារសេវាហិរញ្ញវត្ថុ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ មានលទ្ធភាពតិចតួចប៉ុណ្ណោះ ដែលក្រុមហ៊ុនបរទេសបង្ហាញភាពចាប់អារម្មណ៍ចំពោះប្រទេសកម្ពុជា ឬមានលទ្ធភាពតិចតួចណាស់ដែលថា ប្រតិបត្តិករដែលកំពុងដំណើរការ នឹងពង្រីកសេវារបស់ខ្លួននៅក្នុងរយៈពេលជាងពីរទសវត្សរ៍ និងមានលទ្ធភាពតិចតួចក្នុងកាត់បន្ថយចំណាយ។

ចំពោះវិស័យធនាគារ ការគ្មានវត្ថុបញ្ចាំគ្រប់គ្រាន់ ធ្វើឱ្យមានហានិភ័យខ្ពស់ ជាហេតុធ្វើឱ្យធនាគារកំណត់អត្រាការប្រាក់ខ្ពស់។ ការគ្មានការចុះបញ្ជីដីធ្លី និងមូលធនឡើយ ធ្វើឱ្យការផ្តល់ប្រាក់កម្ចី មិនសូវមានសុវត្ថិភាព។

ធនាគារមានហេតុផលតិចតួចណាស់ ក្នុងការចូលទៅកាន់តុលាការ ទោះជាក្នុងការជំរុញឱ្យមានការសងប្រាក់កម្ចី ឬស្វែងរកលទ្ធភាពបានទទួលទ្រព្យធានាលើប្រាក់កម្ចីក៏ដោយ ព្រោះគេគ្មានជំនឿទុកចិត្តលើប្រព័ន្ធតុលាការ ឡើយ។ បុគ្គលម្នាក់ៗ ហើយជួនកាលទ្រព្យធានាប្រាក់កម្ចីផងដែរ អាចនឹងផ្លាស់ទីទៅកាន់ខេត្តដទៃ ដែលស្ថិតនៅក្រៅយុត្តាធិការដើម ក្នុងករណីនេះ នគបាលមូលដ្ឋានសឹងតែមិនអាចចាត់វិធានការបាន។

ធនាគារក៏ត្អូញត្អែរផងដែរថា ពុំមានក្របខ័ណ្ឌច្បាប់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ផ្តល់ឥណទានឱ្យបណ្តាសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម (SME) ទេ ដូច្នេះ គេផ្តោតអាជីវកម្មឥណទានរបស់គេ ទៅលើក្រុមហ៊ុនធំៗ វិញ។ ធនាគារក៏មិនអាចជឿទុកចិត្តលើគណនេយ្យក្រុមហ៊ុនដែរ ក្នុងករណីជាច្រើន គេរៀបចំឯកសារគណនីមួយសម្រាប់សមត្ថកិច្ចពន្ធដារ និងឯកសារគណនីមួយទៀតសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្ទៃក្នុង។ ជាងនេះទៅទៀត វិស័យធនាគារជឿថា ពួកគេរងការពិន័យលើពន្ធលើប្រាក់ចំណេញ ព្រោះថាចំណូលផ្លូវការបានចុះថយ ដោយសារអំពើរត់ពន្ធ និងដោយសារការនាំចេញ និងនាំចូលក្រៅផ្លូវការ។

និយាយឱ្យខ្លី បច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុនសេវាហិរញ្ញវត្ថុបរទេសទាំងឡាយ កំពុងញញើត ចំពោះបរិយាកាសធនាគារ និងធានារ៉ាប់រង។ បើសិនជាគ្មានកំណែទម្រង់ក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំជាងនេះ និងគ្មានការអនុវត្តការងារក្រុមហ៊ុនខុសពីនេះទេនោះ វិស័យធនាគារ និងធានារ៉ាប់រងតូចតាចដែលមាននៅកម្ពុជា នៅតែគ្មានលទ្ធភាពការកំហិតដែន និងជំរៅនៃប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុ ដែលចាំបាច់សម្រាប់ធានានិរន្តរភាពនៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ចដដែល។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

កិច្ចព្រមព្រៀង និងសកម្មភាព WTO ទាក់ទងនឹងសេវាហិរញ្ញវត្ថុ: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/finance_e/finance_e.htm

ឧបសម្ព័ន្ធ ១២
សេវាសំណង់ និងសេវាពាក់ព័ន្ធ

ដើម្បីអភិវឌ្ឍហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរបស់ខ្លួនសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍលើការនាំចេញ ប្រទេសកម្ពុជាត្រូវការវិស័យសំណង់ដែលមានលទ្ធភាពក្នុងការផ្តល់សេវាទំនើប មានប្រសិទ្ធភាព និងមានភាពប្រកួតប្រជែង។ យោងតាមឧបសគ្គក្នុងប្រទេសបច្ចុប្បន្ន សកម្មភាពមួយចំនួននឹងបន្តគ្រប់គ្រងដោយបរទេស។ ទន្ទឹមគ្នានោះ ដើម្បីឱ្យមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង ក្រុមហ៊ុនសំណង់ត្រូវការសេវាដែលមានសមត្ថភាព ដូចជាក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន ក្រុមហ៊ុនវិស្វកម្ម និងក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្ម។ ការសន្យាអំពីផ្នែកសេវារបស់កម្ពុជាចំពោះ WTO អនុញ្ញាតឱ្យមានការបើកទូលាយជាបង្គួរ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនបរទេស។ ប៉ុន្តែ ក្រុមហ៊ុនសំណង់ចាំបាច់ត្រូវធានាសម្ភារៈបរិក្ខារទៅតាមល័ក្ខខ័ណ្ឌដែលមានលក្ខណៈអំណោយផលបំផុត។ ឧទាហរណ៍ ក្នុងករណីស៊ីម៉ង់ ការនាំចូល មានតម្លៃខ្ពស់ ហើយអូសបន្លាយពេលវេលាក្នុងការប្រគល់ បណ្តាលមកពីភាពស្មុគស្មាញទូទៅនៃផ្នែករដ្ឋបាល។ អាស្រ័យហេតុនេះ សំណង់គឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃសេដ្ឋកិច្ច ដែលល័ក្ខខ័ណ្ឌពាណិជ្ជកម្មពាក់ព័ន្ធនឹងទំនិញ និង សេវានានាទំនងជាមានលក្ខណៈចាំបាច់ក្នុងការកំណត់លទ្ធផល។
កថាខ័ណ្ឌខាងក្រោម នឹងពិនិត្យមើលផលប៉ះពាល់អំពីការសន្យាផ្នែកសេវាកម្ម របស់កម្ពុជាចំពោះ WTO នៅក្នុងវិស័យសំណង់ និងវិស័យពាក់ព័ន្ធ ព្រមទាំងពិនិត្យមើលល័ក្ខខ័ណ្ឌ សម្រាប់ការនាំចូលវត្ថុធាតុដើមចំបងមួយ គឺ ស៊ីម៉ង់។

ការសន្យារបស់កម្ពុជាចំពោះ WTO អំពីសំណង់ និងសេវាពាក់ព័ន្ធ

ដោយហេតុថាសំណង់បរទេសមានលក្ខណៈសកម្មនៅកម្ពុជារួចមកហើយនោះ ហើយទំនងជានៅបន្តមានសកម្មភាពតទៅទៀត ការសន្យាភាគច្រើនរបស់ WTO ផ្តល់លទ្ធភាពបើកចំហ និងឥរិយាបថពាណិជ្ជកម្មថ្នាក់ជាតិដែលគ្មានការដាក់កំហិត។ មានការកំហិតខ្លះលើការចូលទៅកាន់ទីផ្សារ និងឥរិយាបថពាណិជ្ជកម្មថ្នាក់ជាតិសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនសេវាស្ថាបត្យកម្មបរទេស។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្មបរទេស មានបំណងផ្តល់សេវា ឆ្លងដែន ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះ ចាំបាច់ត្រូវបង្កើតវត្តមានពាណិជ្ជកម្មរបស់ខ្លួននៅកម្ពុជា។ ជាងនេះទៅទៀត នៅពេលណាដែលមានវត្តមានពាណិជ្ជកម្មរួចហើយ ការរៀបចំឯកសារសំណង់ ចាំបាច់ត្រូវធ្វើដោយក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្មកម្ពុជា។ អាស្រ័យហេតុនេះ សមត្ថភាពសេវាស្ថាបត្យកម្មរបស់កម្ពុជា គួរតែរក្សាទុក និងពង្រឹងបន្ថែម។

ចំពោះសេវាសំណង់ វិស្វកម្ម និងស្ថាបត្យកម្ម លទ្ធភាពទទួលយកបុគ្គលិកបរទេសមានកម្រិត ដោយសារការសន្យាស្របគ្នារបស់កម្ពុជា។ បុគ្គលិកទាំងនោះរួមមាន នាយកប្រតិបត្តិ នាយកគ្រប់គ្រង និងអ្នកឯកទេស ដែលជាអ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងការបង្កើតគ្រឹះស្ថានពាណិជ្ជកម្មថ្មី ឬបំរើការយ៉ាងតិចមួយឆ្នាំ នៅក្នុងបុត្រសម្ព័ន្ធ ឬសាខានៃក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួននៅកម្ពុជា។ នៅក្នុងល័ក្ខខ័ណ្ឌពិសេស បុគ្គលិកទាំងនោះនឹងទទួលបាន នូវការធានាការស្នាក់នៅ និងទទួលលិខិតអនុញ្ញាតបំរើការងារបណ្តោះអាសន្ននៅកម្ពុជា។

ការសន្យារបស់ WTO បើកចំហទីផ្សារសម្រាប់អ្នកម៉ៅការបរទេស ក្នុងការទទួលយកគំរោងធំៗ នៅ កម្ពុជា ហើយអាចបង្កើតជាសាខា ជាបុត្រសម្ព័ន្ធ ឬជាក្រុមហ៊ុនចម្រុះ។

តើការសន្យាទាំងនោះនឹងជួយដល់ក្រុមហ៊ុនសំណង់ក្នុងប្រទេស ដែរឬទេ?

ការសន្យារបស់ WTO គ្រាន់តែជាទិដ្ឋភាពមួយនៃបរិយាកាសរួមតែប៉ុណ្ណោះ ដែលអាចទាក់ទាញការចាប់អារម្មណ៍បន្ថែមទៀត ដែលមានរយៈពេលវែងពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុនសំណង់បរទេស ដែលកំពុងមានវត្តមាន ដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋានគំរោង ឬកិច្ចសន្យាទោលតែប៉ុណ្ណោះ។ គេឃើញមានឧត្តមភាពសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេស នៅពេលមានវត្តមានរបស់ក្រុមហ៊ុនបរទេស។ ទោះបីជាគំរោងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធចំបងៗ ត្រូវបានបែងចែកឱ្យក្រុមហ៊ុនសំណង់បរទេសក្តី ក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាដើរតួជាក្រុមហ៊ុនម៉ៅការបន្ត ហើយអាចទទួលយកផលប្រយោជន៍ពីធនធានបច្ចេកវិទ្យា និងធនធានដែលមានលក្ខណៈអាជីពពីក្រុមហ៊ុនធំៗទាំងនោះ។ ការរកស៊ីចម្រុះគ្នា ឬការចូលហ៊ុន អាចផ្តល់លទ្ធភាពឱ្យក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាបានទទួលទុនលើមូលដ្ឋាន ដែលមានលក្ខណៈកាន់តែមាន អំណោយផល ជាជាងត្រូវបង់អត្រាការប្រាក់ ១៥% ដូចដែលក្រុមហ៊ុនកម្ពុជាមួយចំនួនត្រូវបង់ឱ្យធនាគារ ក្នុងប្រទេស ក្នុងការផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុវិនិយោគ និងផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុលើចំណាយចរន្តដូច្នោះដែរ។

កំណើនការវិនិយោគផ្ទាល់ពីបរទេស ព្រមទាំងគំរោងហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ដែលផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុដោយជំនួយបរទេស អាចនឹងជំរុញឱ្យឧស្សាហកម្មនេះ មានការរីកចម្រើនខ្លាំង។ ប៉ុន្តែ ដូចដែលបានពិភាក្សាពីខាងដើម នៅក្នុងសេចក្តីណែនាំនេះ ការវិនិយោគមិនទំនងជាកើនឡើងឡើយ ក្នុងខណៈដែលគ្មានការដោះស្រាយបញ្ហាពុករលួយ និងបរិយាកាសអាជីវកម្មពាណិជ្ជកម្មដែលត្រូវចំណាយខ្ពស់។

ប្រសិនបើមានការផ្លាស់ប្តូរស្ថានភាពនេះ នោះក្រុមហ៊ុនសំណង់បរទេសអាចចាប់អារម្មណ៍ លើគ្រឿងលើកទឹកចិត្តដែលមាននៅប្រទេសកម្ពុជា។ បញ្ញត្តិនៅក្នុងច្បាប់វិនិយោគ ដែលតម្រូវឱ្យបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកកម្ពុជា រាប់ទាំងការតំឡើងឋានៈនៅក្នុងមុខតំណែងខ្ពស់ៗ អាចជាកត្តាមានតម្លៃ ចំពោះវិស័យសំណង់ដែលខ្វះអ្នកជំនាញ

បច្ចេកទេស និងអ្នកឯកទេសជំនាញ ។ ការបណ្តុះបណ្តាលទាំងនេះបានទទួលការការពារ ក្នុងការសន្យាអំពី សេវាកម្មរបស់កម្ពុជាក្នុង WTO ។

គេឃើញមានការព្រួយបារម្ភដូចគ្នា ក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុនស្ថាបត្យកម្មរបស់កម្ពុជាដែលមានចំនួនតិចតួច ថាសំណង់បរទេសច្រើនតែប្រើប្រាស់ស្ថាបត្យកម្មផ្ទាល់របស់ខ្លួន ឬប្រើប្រាស់ស្ថាបត្យកម្មបរទេសនៅក្នុងកិច្ចសន្យា ធំៗ ដែលគេទទួលបាននៅប្រទេសកម្ពុជា ។ ជាថ្មីម្តងទៀត ចំណាប់អារម្មណ៍ពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុនធំៗសម្រាប់រយៈពេលវែងនៅកម្ពុជា អាចទ្រទ្រង់ការអភិវឌ្ឍវិស័យសេវាស្ថាបត្យកម្ម និងបង្កើនសមត្ថភាពបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួន ។

ថ្លៃចំណាយលើការនាំចូលរូបធាតុសំណង់ និងគ្រឿងចក្រ គឺជាឧបសគ្គមួយ ចំពោះក្រុមហ៊ុនសំណង់ទាំងឡាយ

ភាពប្រកួតប្រជែង និងសក្តានុពលអាជីវកម្មនៃក្រុមហ៊ុនសំណង់កម្ពុជា និងលទ្ធភាពរបស់ពួកគេក្នុងការដេញថ្លៃជាអ្នកទទួលម៉ៅការចំបង ក៏អាស្រ័យលើភាពងាយស្រួល ក្នុងការនាំចូលបរិក្ខារសំខាន់ៗ និងវត្ថុធាតុដើមផងដែរ នៅពេលដែលគ្មានអ្នកផលិតក្នុងប្រទេស ។ ការទប់ស្កាត់នៅតាមកំពង់ផែ និងតាមព្រំដែនគឺជាប្រភពនៃការតវ៉ាចំបងមួយ ។ បរិក្ខារសំខាន់ៗ និងវត្ថុធាតុដើម រួមមាន ដែកសម្រាប់សាងសង់ ឥដ្ឋ និងស៊ីម៉ង់ នាំចូលមកពីប្រទេសថៃ ត្រូវអូសបន្លាយពីមួយអាទិត្យទៅ ១០ ថ្ងៃ ។ បែបបទការងារគយគ្មានតម្លាភាព ហើយក្រុមហ៊ុនចាំបាច់ត្រូវសូកប៉ាន់ ដើម្បីអាចទទួលបានសម្ភារៈបរិក្ខារទាន់ពេលវេលា ត្រូវតាមកម្មវិធីសាងសង់ ។ ឧទាហរណ៍ គេមិនដែលរាយការណ៍អំពីឈ្មោះសម្ភារៈជាច្រើន ដូចជាសម្ភារៈធ្វើដំបូលផ្ទះ ជ័រផ្លាស្ទិច ហើយគេនាំចូលសម្ភារៈទាំងនោះ មកក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋាននៃការបង់ប្រាក់សរុប ទៅឱ្យមន្ត្រីនានា ។ ក្តីសង្ឃឹមនៅក្នុងឧស្សាហកម្មនេះគឺ ជាមួយនឹងការបោះជំហានឆ្ពោះទៅរកអត្រាពន្ធគយស្មើសូន្យនៅក្នុង AFTA ការបង់ប្រាក់ក្រៅផ្លូវការ ទាក់ទងនឹងទំនិញនាំចូលសំខាន់ៗ នឹងត្រូវលុបបំបាត់នៅពេលណាមួយជាមិនខាន ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការនាំចូលស៊ីម៉ង់ភាគច្រើន ទំនងជាបញ្ហាទាក់ទងនឹងផ្លូវច្បាប់ ។ តម្រូវការស៊ីម៉ង់បច្ចុប្បន្នរបស់កម្ពុជាមានកម្រិតប្រហែល ១,២ លាន តោន ក្នុងមួយឆ្នាំ ក្នុងនោះស៊ីម៉ង់ឥណ្ឌូនេស៊ីមាន ប្រហែល ១០% នៃទីផ្សារហើយ ៩០% ទៀតជាស៊ីម៉ង់ថៃ ។ គេប៉ាន់ស្មានថា ផលិតកម្មក្នុងប្រទេសនៅឆ្នាំ ២០០២ មានចំនួនប្រហែល ៥០ ០០០ តោន ។ ប្រទេសកម្ពុជាយកពន្ធនាំចូលចំពោះស៊ីម៉ង់ច្រកបាវ ឬ ស៊ីម៉ង់រាយ ស្មើនឹង ១៥% ។ បូកជាមួយនឹងអាករលើតម្លៃបន្ថែមចំនួន ១០% ទៀត អត្រានេះមានកម្រិតខ្ពស់ ជាពិសេស បើសិនជាប្រៀបធៀបជាមួយអត្រាពន្ធនាំចូល នៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ានជិតខាង ដែលមានកម្រិតពី ០-៥% (លើកលែងប្រទេសវៀតណាមដែលកំណត់ពន្ធនាំចូលស្មើ ២០%) ។ បន្ថែមលើចំណាយដឹកជញ្ជូន តម្លៃមធ្យមនៃស៊ីម៉ង់

នៅទីក្រុងភ្នំពេញស្ថិតនៅថេរ ស្មើប្រមាណជា ៧០ ដុល្លារ ក្នុងមួយតោន។ នៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ថៃ និងវៀតណាម ស៊ីម៉ង់មានតម្លៃត្រឹមតែ ៤៥-៦០ ដុល្លារ ប៉ុណ្ណោះក្នុងមួយតោន។ ក្នុងអនាគតដ៏ខ្លីខាងមុខ ថ្លៃស៊ីម៉ង់ទំនងជានឹងកើនឡើង ដោយសារមានតម្រូវការនៅប្រទេសចិន ដែលគេរំពឹងថាមានចំនួន ៤០% នៃការប្រើប្រាស់ស៊ីម៉ង់ក្នុងពិភពលោក នៅឆ្នាំ ២០០៤ ដែលធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ដល់ការផ្គត់ផ្គង់។

ប្រភព និងព័ត៌មានដែលមានប្រយោជន៍

កិច្ចព្រមព្រៀង WTO និងសកម្មភាពទាក់ទងនឹងសេវាសំណង់ និងវិស្វកម្ម:
http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/construction_e/construction_e.htm

ឧបសម្ព័ន្ធ ច

បទពិសោធន៍របស់សមាជិក WTO មួយទៀត: ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា

ក្នុងឋានៈជាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេទីមួយ ដែលឈានដល់ទីបញ្ចប់នៃការចរចាចូលជាសមាជិក WTO ប្រទេសកម្ពុជា សឹងតែជាប្រទេសមួយដែលមានស្ថានភាពដោយឡែកពីគេ។ មានប្រជាជាតិក្រីក្រដទៃទៀតចំនួនតិចតួចប៉ុណ្ណោះ ដែលឆ្លងកាត់បទពិសោធន៍ប្រហាក់ប្រហែលគ្នានេះ។ មានសមាជិក WTO ជាង ៣០ ប្រទេស ដែលគេបានកំណត់ថា ជាប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ ដោយយោងតាមនិយមន័យរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិ ហើយប្រទេសទាំងអស់នេះ បានចូលជាសមាជិកស្ថាបនិករបស់អង្គការ WTO លើកលែងតែប្រទេសកម្ពុជា និងនេប៉ាល់។ សមាជិកទាំងឡាយ GATT បានទទួលយកលក្ខខ័ណ្ឌនានា នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងទីក្រុងម៉ារ៉ាកេស (Marrakesh -ប្រទេសម៉ារ៉ុក) ក្នុងការបង្កើត WTO ហើយក្លាយជាសមាជិក របស់ស្ថាប័នថ្មី ជាមួយនឹងការទាមទារតិចតួចពីសមាជិកទាំងនោះ។

សមាជិកក្រីក្រជាច្រើនបានប្រើក្របខ័ណ្ឌ WTO សម្រាប់ធ្វើកំណែទម្រង់តិចតួចលើសេដ្ឋកិច្ច និងរបបពាណិជ្ជកម្មរបស់ពួកគេ។ ប្រទេសមួយដែលបានធ្វើកំណែទម្រង់ជាច្រើន ហើយដែលអាចចាត់ទុកថា ស្ថិតក្នុងលំនាំនៃប្រទេសកម្ពុជាគឺ ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា។ លទ្ធផលពីកំណែទម្រង់ទៅរក WTO មានលក្ខណៈចម្រុះ ប៉ុន្តែគួរឱ្យលើកទឹកចិត្ត។ អ្នកសង្កេតការណ៍មួយចំនួន រួមទាំង WTO ខ្លួនឯងផងដែរ ជឿថា នឹងមានជោគជ័យកាន់តែច្បាស់បន្ថែមទៀត ប្រសិនបើមានការធ្វើកំណែទម្រង់បន្តទៅទៀត ក្នុងនោះ កំណែទម្រង់មួយចំនួនមានលក្ខណៈប្រហាក់ប្រហែលនឹងកំណែទម្រង់ដែលបានអនុវត្តនៅប្រទេសកម្ពុជាដែរ។

កំណែទម្រង់ក្នុងគោលដៅកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ

សាធារណៈរដ្ឋអ៊ូហ្គង់ដា គឺជាប្រទេសអាព្រិចប៉ែកខាងកើត មានប្រជាពលរដ្ឋចំនួន ២២ លាននាក់ និងមានផ្ទៃដីសរុបចំនួន ២៣៦០០០ គីឡូម៉ែតក្រឡា។ នៅឆ្នាំ ១៩៩៩ ផលិតផលជាតិសរុប (GNP) សម្រាប់ពលរដ្ឋ ម្នាក់ៗមានចំនួន ៣២០ ដុល្លារ។ ប្រទេសកម្ពុជាមានប្រជាជនចំនួន ១៣,៣ លាននាក់ មានផ្ទៃដី ១៨១០៣៥ គីឡូម៉ែតក្រឡា មានផលិតផលជាតិសរុបសម្រាប់ពលរដ្ឋម្នាក់ៗ ចំនួន ២៨០ ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ១៩៩៩។

ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាបានធ្វើកំណែទម្រង់សេដ្ឋកិច្ច និងធ្វើសេរីភាវូបនីយកម្មពាណិជ្ជកម្ម អស់រយៈពេលជិតពីរ

ទសវត្សមកហើយ។ ដូចប្រទេសកម្ពុជាដែរ ការផ្លាស់ប្តូរកើតមានជាហូរហែ ក្រោយពីសង្គ្រាមស៊ីវិល និងចលាចលក្នុងប្រទេស។ រដ្ឋាភិបាលបានប្តេជ្ញាចិត្ត រៀបចំសេដ្ឋកិច្ច និងប្រែក្លាយវិស័យឯកជនឱ្យទៅជាក្បាលម៉ាស៊ីននៃកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។ គេបានរៀបចំផែនការសកម្មភាពលុបបំបាត់ភាពក្រីក្រ ដើម្បីប្រែក្លាយប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាឱ្យមានសេដ្ឋកិច្ចទំនើប នៅឆ្នាំ ២០១៧ តាមរយៈការធ្វើសមាហរណកម្មភាពប្រកួតប្រជែង លើការនាំចេញ និងកំណែទម្រង់ ពាណិជ្ជកម្មឱ្យទៅជាសមរភូមិសម្រាប់កាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។

ស្ថិតនៅក្រោម "យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញយ៉ាងខ្លាំង" រដ្ឋាភិបាលកំពុងខិតខំប្រែក្លាយប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ពីប្រទេសមួយដែលមានសេដ្ឋកិច្ចក្រីក្រជាងគេបង្អស់ក្នុងពិភពលោក ឱ្យទៅជាប្រទេសផ្តល់សេវាលំដាប់ពិភពលោក និង ផលិតកសិផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ផងដែរ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ការអភិវឌ្ឍរបស់អ៊ូហ្គង់ដា ត្រូវរាំងស្ទះដោយឧបសគ្គដែលមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នាជាខ្លាំង ទៅនឹងឧបសគ្គនានា នៅកម្ពុជាដែលធ្វើឱ្យការអភិវឌ្ឍជួបការលំបាក។ ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា គ្មានដែនសមុទ្រទេ មានហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធមិនល្អ មានទឹក-ភ្លើងថ្លៃ និងចំណាយផលិតកម្មឯទៀតមានតម្លៃខ្ពស់ ដែលធ្វើឱ្យប្រទេសនេះជួបការលំបាកក្នុងការបង្កើនលទ្ធភាពប្រកួតប្រជែង។ វិស័យកសិកម្មមានចំណែកប្រហែល ៤២% នៃផលិតផលក្នុងប្រទេសសរុប (GDP) និងមានអត្រាការងារចំនួន ៨០%។ វិស័យនេះបានរងគ្រោះពីភាពរាំងស្ងួត និងជំងឺរុក្ខជាតិ។ យោងតាមសន្ទស្សន៍ទស្សនាទាន ស្តីពីអំពើពុករលួយនៅឆ្នាំ ២០០៣ ដែលមានប្រភពមកពីអង្គការតម្លាភាពអន្តរជាតិ (Transparency International) ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ជាប្រទេសមួយដែលមានអំពើពុករលួយ ច្រើនជាងគេបំផុតនៅលើពិភពលោក។

ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ បានស្វែងរកលទ្ធភាពបង្កបរិយាកាសវិនិយោគវិជ្ជមាន ចំពោះការវិនិយោគក្នុងប្រទេស។ គេបានបង្កើតអាជ្ញាធរវិនិយោគរបស់អ៊ូហ្គង់ដា ធ្វើជាច្រកចេញចូលតែមួយ ដើម្បីលើកទឹកចិត្ត និងសម្រួលការវិនិយោគ។ មានការដាក់កំហិតតិចតួចលើការវិនិយោគលើភាគហ៊ុន ចំពោះជនបរទេស និងមានគ្រឿងលើកទឹកចិត្តផ្នែកពន្ធដារ រាប់ទាំងសម្បទានពន្ធគយ និងការពន្យារពេលបង់អាករលើតម្លៃបន្ថែមផងដែរ។ កម្មវិធីឯកជនភាវូបនីយកម្ម របស់អ៊ូហ្គង់ដាបាននាំទៅរកការដកខ្លួនចេញពីការវិនិយោគនៃសហគ្រាសសាធារណៈ ចំនួន ១០៨ ក្នុងចំណោម ១៤៨។

ក្នុងឋានៈជាសមាជិកដំបូងមួយរបស់ WTO ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាបានស្វែងរកការអភិវឌ្ឍពាណិជ្ជកម្មរបស់ខ្លួនតាមរយៈការធ្វើសមាហរណកម្មប្រចាំតំបន់ ជាពិសេសតាមរយៈទីផ្សាររួមសម្រាប់ទ្វីបអាព្រិចភាគខាងកើត និង

ភាគខាងត្បូង (COMESA) និងសហគមន៍អាព្រិចខាងកើត (EAC)។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ដូចការពិនិត្យមើលសាឡើងវិញផ្នែកគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម[២០] ដោយ WTO បានបញ្ជាក់ថា នៅក្នុងឆ្នាំ ២០០១ កង្វះបុគ្គលិករដ្ឋាភិបាលដែលបានទទួលការបណ្តុះបណ្តាល និងដែលមានបទពិសោធ ព្រមទាំង ការសម្របសម្រួលមិនល្អរវាងក្រសួងនានា ធ្វើឱ្យប្រទេសនេះជួបការលំបាកក្នុងការគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព ក្នុងការអនុវត្តកំណែទម្រង់ និងក្នុងការទាញយកផលប្រយោជន៍ផ្សេងៗ។

ការកាត់បន្ថយពន្ធគយ និងធ្វើវាឱ្យមានលក្ខណៈសាមញ្ញ

ដូចដែលប្រទេសកម្ពុជាបានធ្វើកាលពីពេលថ្មីៗកន្លងទៅនេះ ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដាបានធ្វើកំណែទម្រង់ជាច្រើនក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធពន្ធគយរបស់ខ្លួន។ នៅឆ្នាំ ១៩៩៥ រចនាសម្ព័ន្ធពន្ធគយដែលចែកជាប្រាំក្រុម ត្រូវបានកាត់បន្ថយមកនៅត្រឹមតែបីក្រុមតែប៉ុណ្ណោះ (0% ៧% និង ១៥%)។ កំណែទម្រង់នេះតម្រូវឱ្យកាត់បន្ថយអត្រាពន្ធ អតិបរមាពី ៦0% មក ១៥%។ ពីឆ្នាំ ២000-២០០១ អត្រាមធ្យមគណនាតាមបែបសាមញ្ញ មានកម្រិតស្មើនឹង ៩%។ ប៉ុន្តែ មានរបបផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណមួយយ៉ាងសំខាន់ ដែលអាចបន្ថែមកំរៃជើងសារចំនួន ២% និងពន្ធកាត់ទុក ចំនួន ៤% ហើយករណីទាំងពីរនេះ បានធ្វើឱ្យអង្គការ WTO មានកង្វល់។ តាមធម្មតាអាករពិសេសមានកម្រិត ស្មើនឹង ១០% ប៉ុន្តែ ចំពោះបារី អាករនេះអាចកើនខ្ពស់ដល់ ១៣0%។

ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា ផ្តល់ឱ្យសមាជិកដទៃទៀតនៃទីផ្សាររួម COMESA នូវការអនុគ្រោះពន្ធគយ ក្នុងកម្រិត 0% ៤% និង ៦%។

ប៉ុន្តែខុសពីប្រទេសកម្ពុជា ទោះបីជាប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដាអនុវត្តអត្រាពន្ធគយ MFN ទាបក្តី ការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់ប្រទេសនេះចំពោះ WTO មានលក្ខណៈសើៗតែប៉ុណ្ណោះ។ នៅឆ្នាំ ២០០១ ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដាមានអត្រាពន្ធ

---

[២០] នៅក្រោមយន្តការនៃការពិនិត្យមើលសាឡើងវិញនូវគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មរបស់ WTO សមាជិកនីមួយៗ គឺជាកម្មវត្ថុនៃការពិនិត្យមើលដោយគ្រប់ជ្រុងជ្រោយពីសំណាក់សមាជិកដទៃទៀត លើពាណិជ្ជកម្មទាំងមូលរបស់ខ្លួន និងលើគោល នយោបាយទាក់ទងនឹងពាណិជ្ជកម្ម។ គេធ្វើការពិនិត្យសាឡើងវិញចំនួនមួយលើក ក្នុងរយៈពេលពីរទៅបីឆ្នាំ សម្រាប់បណ្តាប្រទេសធ្វើពាណិជ្ជកម្មធំបងៗ និងសម្រាប់សហភាពអឺរ៉ុប រីឯប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍគេធ្វើតិចជាងនេះ។ ការពិនិត្យមើលសា ឡើងវិញធ្វើឡើងក្នុងបំណងណែនាំរដ្ឋាភិបាលនានាក្នុងការអនុវត្តកាតព្វកិច្ច WTO របស់ពួកគេ។ ការត្រួតពិនិត្យទាំងនោះពុំមែនជាកាតព្វកិច្ច ក្នុងទម្រង់ច្បាប់ឡើយ។ ដំណើរការនៃពិនិត្យមើលសាឡើងវិញ ក៏ផ្តល់ឱកាសឱ្យសមាជិក ស្វែងយល់បញ្ហានានា ដែលក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញ របស់ពួកគេជួបប្រទះនៅក្នុងទីផ្សាររបស់ខ្លួនផងដែរ។

អតិបរមានៅក្នុង WTO តែ ១៥.៤% តែប៉ុណ្ណោះ (សូមអានជំពូកទី ៧ ចំពោះភាពខុសគ្នារវាងអត្រាពន្ធគយ អនុវត្ត និងអត្រាពន្ធគយអតិបរមា) ។ ក្នុងខណៈដែលអត្រាពន្ធគយផ្នែកកសិកម្ម សុទ្ធតែជាអត្រាពន្ធអតិបរមា មានតែអត្រាពន្ធគយផ្នែកកសិកម្មតិចជាង ៣% ប៉ុណ្ណោះ ដែលស្ថិតនៅក្នុងប្រភេទនេះ។ ទោះបីជាអត្រាពន្ធគយរបស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ជាអត្រាពន្ធគយដែលមានកម្រិតអតិបរមាក្តី គឺជាអត្រាពន្ធក្នុងកម្រិតខ្ពស់ ពោលគឺ ៨០% លើផលិតផលកសិកម្មភាគច្រើន និង ៤០-៧០% លើផលិតផលមិនមែនកសិកម្ម។ នៅក្នុងការពិនិត្យមើលឡើងវិញនូវគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មរបស់ខ្លួន គេបានលើកទឹកចិត្តប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ឱ្យបង្កើនកម្រិតនៃអត្រាពន្ធគយអតិបរមារបស់ខ្លួន និងកាត់បន្ថយភាពខុសគ្នារវាងអត្រាពន្ធគយអតិបរមា និងអត្រាពន្ធគយអនុវត្ត ដើម្បីឱ្យ ពាណិជ្ជករ និងវិនិយោគិនអាចប៉ាន់ប្រមាណជាមុនបាននូវល័ក្ខខ័ណ្ឌពាណិជ្ជកម្ម។ តាមពិតប្រទេស អ៊ូហ្គង់ដាពុំមានអ្វី ដែលមានលក្ខណៈមិនធម្មតាសម្រាប់ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍតិចជាងគេនៅក្នុង WTO ឡើយ។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រទេសកម្ពុជាបានដាក់អត្រាពន្ធគយរបស់ខ្លួនចំនួន ១០០% ហើយមានគំលាតតិចតួចរវាងអត្រាពន្ធគយអនុវត្ត និងអត្រាពន្ធគយអតិបរមារបស់ខ្លួននៅក្នុង WTO ។

គំនិតផ្តួចផ្តើមនានា ដើម្បីជំរុញការនាំចេញ

ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា បានបង្កើតគណៈកម្មាធិការជំរុញការនាំចេញនៅឆ្នាំ ១៩៩៦ (UEPB) ដើម្បីជំរុញការនាំចេញទៅក្នុងទីផ្សារក្នុងតំបន់ និងទីផ្សារពិភពលោក។ ប្រទេសនេះបង្កើតគំនិតផ្តួចផ្តើមនានា ដែលមានលក្ខណៈជាយុទ្ធសាស្ត្រ ដោយផ្តល់ព័ត៌មានពាណិជ្ជកម្ម ពង្រីកជំនាញនាំចេញ និងធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវទីផ្សារ ជាមូលដ្ឋាន។ ប៉ុន្តែ គោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម WTO របស់អ៊ូហ្គង់ដា នៅឆ្នាំ ២០០១ បានបង្ហាញថា សកម្មភាពរបស់ UEPB កន្លងមកមិនបានទទួលជោគជ័យ តាមការរំពឹងទុកឡើយ។

ធនាគារជាតិនៃប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុមានកម្រិតសម្រាប់គាំទ្រដល់ការនាំចេញ តាមរយៈកម្មវិធីគំរោងផ្តល់ហិរញ្ញវត្ថុឡើងវិញលើការនាំចេញ (ERS) ។ កម្មវិធីនេះតម្រូវឱ្យគាំទ្រផលិតផលដែលគ្មានលក្ខណៈប្រពៃណី និងផលិតផលដែលមិនងាយខូចគុណភាពសម្រាប់នាំចេញ។ គេបញ្ជូនហិរញ្ញវត្ថុតាមរយៈធនាគារពាណិជ្ជក្នុងប្រទេស រួមមានឥណទានមុនពេល និងក្រោយពេលដឹកជញ្ជូនតាមទម្រង់ផ្សេងៗជាច្រើន ដើម្បីរ៉ាប់រងលើតម្រូវការទុនបង្វិល។ ក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញក៏អាចរកឥណទានសម្រាប់រយៈពេលមធ្យម ដែលតាមធម្មតាមានកម្រិត រហូតដល់ ៨០% នៃចំណាយរបស់គំរោងសម្រាប់វិនិយោគលើហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ ដូចជាមធ្យោបាយស្តុករក្សាទុក ក្នុងកម្រិតសីតុណ្ហភាពទាប ការរៀបចំឃ្លាំង បរិក្ខារសំអាត សម្ងួត និងវេចខ្ចប់ជាដើម។

កម្មវិធីរ៉ាប់រងលើឥណទានសម្រាប់ការនាំចេញ នៅក្នុង ERS ត្រូវបានបង្កើតនៅឆ្នាំ ២000 សម្រាប់ធានាហានិភ័យឥណទានមួយភាគលើឥណទានពាណិជ្ជកម្មសម្រាប់ធ្វើជាទុនបង្វិល ចំពោះក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញផលិតផលដែលគេពុំធ្លាប់នាំចេញពីមុនមក។ នៅឆ្នាំ ២00១ COMESA បានប្រកាសឱ្យទីភ្នាក់ងារធានារ៉ាប់រងពាណិជ្ជកម្មអាព្រិចកែលំអល័ក្ខខ័ណ្ឌធ្វើហិរញ្ញប្បទានពាណិជ្ជកម្ម នៅក្នុងបណ្តាប្រទេសអាព្រិចដែលបានចូលរួមនៅក្នុងអង្គការនេះ។ កម្មវិធីនេះបានទទួលការឧបត្ថម្ភគាំទ្រពីធនាគារពិភពលោក និងកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយប្រតិបត្តិករធានារ៉ាប់រងឯកជន មានគោលបំណងផ្តល់ភាពងាយស្រួល ចំពោះការធានារ៉ាប់រងហានិភ័យផ្នែកនយោបាយចំពោះប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗ។

ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា ក៏មានជំហរដាច់ណាត់ផងដែរអំពីបទដ្ឋាន។ ការិយាល័យជាតិស្តិតិរបស់ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា (UNBS) បានបង្កើតបទដ្ឋានរបស់អ៊ូហ្កង់ដា ចំនួនជាង ២៥0 ប្រភេទនៅក្នុងផ្នែកស្បៀងអាហារ និងកសិកម្ម សម្ភារៈសំណង់ និងសារធាតុគីមី។ ប្រទេសនេះក៏បានចូលរួមនៅក្នុងការបង្កើត និងសម្របសម្រួលបទដ្ឋានប្រចាំតំបន់ផងដែរ។ នៅក្នុងកម្រិតជាតិ គណៈកម្មការបច្ចេកទេសមួយ ដែលរួមមានអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ ផលិតករ ក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញ ព្រមទាំងអ្នកប្រើប្រាស់ បានដឹកនាំការបង្កើតបទដ្ឋាននានា។ UNBS បានបង្កើតមន្ទីរពិសោធន៍ សម្រាប់ធ្វើតេស្ត ហើយមន្ទីរពិសោធន៍មួយចំនួនមានការទទួលស្គាល់ នៅប្រទេសអាព្រិចខាងត្បូង ឬកំពុងស្វែងរកការគាំទ្រពីអន្តរជាតិ។

UNBS បានបង្កើតសញ្ញាគុណភាពជាស្តង់ដាមួយ ដែលពួកគេចេញឱ្យតាមរយៈការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណ។ សញ្ញានេះសំគាល់ថា ផលិតករមានលទ្ធភាពគោរពតាមបទដ្ឋានរបស់ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា និងបទដ្ឋាន ដែលអាចទទួលយកបានជាអន្តរជាតិ។

ប៉ុន្តែមានការរិះគន់យ៉ាងច្រើន អំពីការប្តេជ្ញាចិត្តរបស់រដ្ឋាភិបាលចំពោះបទដ្ឋាននានា និងកង្វះសមត្ថភាព ព្រមទាំងកង្វះមូលនិធិនៃ UNBS ក្នុងការកសាងសម្ព័ន្ធភាពដ៏សមស្របមួយ ជាមួយវិស័យឯកជន។

គេបានដាក់ឱ្យអនុវត្តច្បាប់ថ្មីអំពីវិធានការអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ (SPS) កាលពីប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងទៅនេះ។ ក្នុងចំណោមកិច្ចការដទៃទៀត ច្បាប់នេះរួមមានបទបញ្ញត្តិ ចត្តាឡីស័ក្តយ៉ាងច្រើន ចំពោះការនាំចូលសត្វរស់ រុក្ខជាតិស្រស់ និងគ្រាប់ពូជ។

ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងទៅនេះ ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដាបាន និងកំពុងសើរើមើលឡើងវិញ នូវការប្រឆាំងនឹងការលក់បង្ខូចថ្លៃ និងការទប់ទល់របស់ខ្លួន ធ្វើឱ្យវិធានការទាំងនោះមានលក្ខណៈស្របគ្នាជាមួយវិធានការ របស់

WTO ។ ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាក៏បាននិងកំពុងបង្កើតច្បាប់កម្មសិទ្ធិបញ្ញា និងច្បាប់ប្រតិបត្តិលទ្ធកម្មសាធារណៈ ផងដែរ ។

បទបញ្ញត្តិថ្មីៗ ស្តីពីការវាយតម្លៃរបស់គយត្រូវបានគេដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ នៅឆ្នាំ ២០០០ ។ ផ្អែកលើវិធាន របស់ WTO (សូមអានប្រអប់ទី ៥) បទបញ្ញត្តិទាំងនេះចែងអំពីតម្លៃប្រតិបត្តិការលើមូលដ្ឋានវិក័យប័ត្រ ធ្វើជាមធ្យោបាយចំបងនៃការវាយតម្លៃពន្ធគយ ។ មានការដាក់ឱ្យអនុវត្តនីតិវិធីជាក់លាក់មួយសម្រាប់ប្តឹងតវ៉ា ចំពោះការវាយតម្លៃដែលទីចុងបំផុតឈានដល់ការធ្វើសវនាការតុលាការឧទ្ធរណ៍អំពីពន្ធដារ ។

កំណែទម្រង់ នៅក្នុងវិស័យកសិកម្ម និងសេវាកម្ម

កំណែទម្រង់គោលនយោបាយកសិកម្មមានគោលដៅធ្វើពហុកម្ម ឱ្យចេញក្រៅពីដំណាំកាហ្វេ កប្បាស តែ និងថ្នាំជក់ ។ ការរកទីផ្សារកត្តាផលិតកម្មនានាក្នុងផ្នែកកសិកម្ម បានរងសេរីភាវូបនីយកម្ម មានការលុបបំបាត់ពន្ធនាំចេញ (លើកលែងពន្ធនាំចេញ សម្រាប់ផលិតផលកាហ្វេ) និងមានការកាត់បន្ថយការដាក់កំហិតពាណិជ្ជកម្ម ។ នៅមានការការពារមួយចំនួនក្នុងវិស័យកសិកម្ម ជាពិសេសការការពារមួយចំនួន សម្រាប់បន្លែ ផ្លែឈើ និង សណ្តែកដី ព្រមទាំងសត្វ និងផលនេសាទខ្លះៗ ដែលអត្រាពន្ធគយអតិបរមាមានកម្រិតស្មើនឹង ១៥% ។

នៅក្នុងផ្នែកសេវាកម្មវិញ រដ្ឋាភិបាលបានដកខ្លួនចេញជាបន្តបន្ទាប់ ពីការវិនិយោគលើសេវាហិរញ្ញវត្ថុ និងបានធ្វើកំណែទម្រង់មួយផ្នែក ក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មទូរគមនាគមន៍ ។ ប៉ុន្តែ នៅក្នុង GATS ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាមានកាតព្វកិច្ចតែលើវិស័យទេសចរណ៍ និងទូរគមនាគមន៍តែប៉ុណ្ណោះ ។

យុទ្ធសាស្ត្រជំរុញខ្លាំងក្លា ដែលផ្តោតលើអនុវិស័យចំនួនប្រាំបី ដែលប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាអាចមានឧត្តមភាពប្រៀបធៀប ភាគច្រើនជាសេវាកម្មលើសេវាអប់រំ វេជ្ជសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន និងគមនាគមន៍ ការបោះពុម្ព និងបោះផ្សាយ សេវាហិរញ្ញវត្ថុ និងការដឹកជញ្ជូនទំនិញតាមផ្លូវអាកាស ។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះផ្តោតលើការរៀបចំក្បាលម៉ាស៊ីនរបស់រដ្ឋាភិបាល ដើម្បីជំរុញការរីកចម្រើននៃវិស័យឯកជន និងបង្កើនជំនឿទុកចិត្តរបស់វិនិយោគិន នៅក្នុងអនុវិស័យទាំងនេះ ។

មានការបើកចំហវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ប៉ុន្តែអត្រាការប្រាក់មានកម្រិតខ្ពស់

មានធនាគារពាណិជ្ជកម្មចំនួន ១៧ ក្នុងនោះ ធនាគារចំនួនប្រាំពីរមានកម្មសិទ្ធិភាគច្រើន ជារបស់បរទេស ដែលមានទ្រព្យសកម្មស្មើនឹង ៥០% នៃប្រព័ន្ធធនាគារទាំងមូល ។ រដ្ឋាភិបាលនឹងដកខ្លួនចេញពីធនាគារពាណិជ្ជកម្មមួយរបស់សាធារណៈ ដែលមានបណ្តាញសាខាជាតិធំជាងគេ ។ គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុដទៃទៀត រួមមានគ្រឹះស្ថាន

ឥណទានចំនួនប្រាំពីរ គ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុមួយ ធនាគារសញ្ញើយប្រៃសណីយ៍មួយ ក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងចំនួន ១៧ គ្រឹះស្ថានបី ដែលរួមមាន មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ គ្រឹះស្ថានប្តូរប្រាក់ និងទីផ្សារហ៊ុន។

គេមិនឃើញមានការដាក់កំហិតអំពីកម្មសិទ្ធិបរទេស នៅក្នុងវិស័យសេវាហិរញ្ញវត្ថុឡើយ ប្រសិនបើគេគោរពតាមបទដ្ឋាន និងល័ក្ខខ័ណ្ឌអប្បបរមា និងស្របតាមគំរូប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិប្រសើរបំផុត។ ពុំមានការដាក់កំហិតលើប្រាក់បញ្ញើដែលមានប្រភពមកពីបរទេសឡើយ។ គេអាចទទួលយកអ្នកឯកទេសបរទេសឱ្យធ្វើការនៅក្នុងគ្រឹះស្ថានហិរញ្ញវត្ថុ ប្រសិនបើពួកគេបំពេញបានតាមបទដ្ឋាន និងលក្ខណៈសម្បត្តិដែលចែងដោយធនាគារជាតិនៃប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ហើយលក្ខណៈសម្បត្តិទាំងនោះក៏អនុវត្តសម្រាប់ពលរដ្ឋអ៊ូហ្គង់ដាផងដែរ។ គេអនុញ្ញាតឱ្យពលរដ្ឋអ៊ូហ្គង់ដា ខ្ចីប្រាក់ពីបរទេសបាន។

អត្រាការប្រាក់ប្រែប្រួលតាមអត្រាទីផ្សារ។ ប៉ុន្តែ យោងលើកត្តាហានិភ័យ អត្រាការប្រាក់មានកម្រិតខ្ពស់ដូចនៅប្រទេសកម្ពុជាដែរ គឺមានអត្រាការប្រាក់ប្រហែល ២០%។ ប៉ុន្តែ មានការកែលំអ លទ្ធផលអនុវត្តផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុនៃវិស័យធនាគារ។ អនុបាតនៃឥណទានមិនដំណើរការ ធៀបនឹងឥណទានសរុបនៃវិស័យឯកជនបាននឹងកំពុងថយចុះ។ មូលដ្ឋានទុននៃវិស័យធនាគារបានកើនឡើងជាង ៥០% ក្នុងឆ្នាំសារពើពន្ធ ១៩៩៩-២000 ហើយប្រាក់បញ្ញើនៅធនាគារពាណិជ្ជកម្មបានកើនឡើងជិត ១៦% ក្នុងរយៈពេលប្រាំបួនខែ ដើមឆ្នាំ នៃឆ្នាំសារពើពន្ធដូចគ្នា។

នៅចុងទសវត្ស ១៩៩០ មានការថយចុះចំនួនប្រតិបត្តិករធានារ៉ាបរង និងធានារ៉ាប់រងបន្ត ដែលមានអាជ្ញាបណ្ណ។ ក្រុមហ៊ុនក្នុងប្រទេសមិនអាចបំពេញបានតាមបញ្ញត្តិនៃលក្ខន្តិកៈធានារ៉ាប់រងថ្មី ហើយប្រតិបត្តិករមួយចំនួនមិនអាចគោរពតាមកាតព្វកិច្ចតម្រូវឱ្យមានមូលធនអប្បបរមា ដែលចូលជាធរមានកាលពីខែមេសា ឆ្នាំ ១៩៩៨ បានឡើយ។ គិតត្រឹមខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០១ មានប្រតិបត្តិករធានារ៉ាប់រងចំនួន ១៧ ក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាធានារ៉ាប់រងជាឈ្មួញកណ្តាលដែលមានអាជ្ញាបណ្ណចំនួន ២៧ ភ្នាក់ងារធានារ៉ាប់រងចំនួន ២១២ និងអ្នកវាយតម្លៃការខូចខាតចំនួន ១០ នាក់។ មានក្រុមហ៊ុនមួយជារបស់រដ្ឋគឺសាជីវកម្មជាតិធានារ៉ាប់រង។ ចំនួនក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងបរទេស បានកើនដល់ប្រាំមួយនៅត្រឹមខែកញ្ញា ឆ្នាំ ២០០១។

តើកំណែទម្រង់នៅប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ដែលផ្តោតទៅលើពាណិជ្ជកម្ម ទទួលបានលទ្ធផលយ៉ាងណា ?

តាមល័ក្ខខ័ណ្ឌរបស់ WTO ទោះបីជាប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាមិនបានធ្វើអ្វីច្រើន អំពីកំណែទម្រង់ដែលមានលក្ខណៈស្វ័យត ដូចជាប្រទេសកម្ពុជាដែលបានធ្វើក្នុងការចរចាចូលជាសមាជិកក្តី ក្នុងចំណោមប្រទេសនៃតំបន់

សាហារ៉ាខាងត្បូង ក៏គេចាត់ទុកប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា ថាជាប្រទេសមួយអនុវត្តសេរីភាវូបនីយកម្មសេដ្ឋកិច្ចបានល្អដែរ។ ជាក់ច្បាស់ណាស់ ដំណោះស្រាយរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំនយោបាយ និងថ្នាក់ដឹកនាំអាជីវកម្ម ក្នុងការនាំប្រទេសនេះ ធ្វើសមាហរណកម្មទៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក តាមបែបមួយដែលមានលក្ខណៈស៊ីចង្វាក់គ្នាជាមួយតម្រូវការ និង កំហិតនៃការអភិវឌ្ឍរបស់ខ្លួន ពុំមានបញ្ហាអ្វីទេ។

ប្រទេសនេះមានកំណើនសេដ្ឋកិច្ចគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ យ៉ាងហោចណាស់ក៏ក្នុងរយៈពេលមួយទសវត្សរ៍ដែរ។ កំណើន GDP បានកើនពីកម្រិតមធ្យម ៣,៧% នៅទសវត្សរ៍ ១៩៨២-៩២ ដល់កម្រិតជិតស្មើពីរដង ក្នុងរយៈ ពេលដប់ឆ្នាំក្រោយ ដែលជាមធ្យម GDP មានកំណើនស្មើនឹង ៦,៧%។

ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា មានជោគជ័យក្នុងការទាក់ទាញវិនិយោគទុនបរទេស។ FDI បានកើន[២១] ពីកម្រិត មធ្យមដែលស្មើនឹង ២៤ លាន ដុល្លារ ក្នុងមួយឆ្នាំ ក្នុងចន្លោះឆ្នាំ ១៩៨៥-៩៥ មកដល់កម្រិតលើសពី ២០០ លាន ដុល្លារ ក្នុងមួយឆ្នាំ ចាប់ពីឆ្នាំ ១៩៩៨ និងកើនឡើងដល់ ២៧៥ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០២។ (នៅឆ្នាំ ១៩៩៨ ប្រទេសកម្ពុជាមានលំហូរចូល FDI ចំនួន ២៤៣ លាន ដុល្លារ ប៉ុន្តែនៅឆ្នាំ ២០០២ លំហូរចូលនេះមានត្រឹមតែ ៥៤ លាន ដុល្លារ តែប៉ុណ្ណោះ)។ ការវិនិយោគជាងពាក់កណ្តាលនៅប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា ត្រូវបានស្រូបយកដោយ វិស័យ កម្មន្តសាល និងមានតែប្រមាណជា ៧% ប៉ុណ្ណោះដែលស្រូបដោយវិស័យកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ។ វិស័យដទៃទៀត ដែលធ្វើឱ្យវិនិយោគិនបរទេសចាប់អារម្មណ៍គឺ ទេសចរណ៍ អចលនទ្រព្យ រ៉ែ ដឹកជញ្ជូន និង ទូរគមនាគមន៍។ សេវាហិរញ្ញវត្ថុ បានចាប់ផ្តើមទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍ របស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់បរទេសផងដែរ។ ជាទូទៅ សេវាកម្មបានក្លាយទៅជាផ្នែកមួយឈានមុខគេ នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា នៅឆ្នាំ ២០០២ ដែលមានចំណែកស្មើនឹង ៤៦%។ វិស័យកសិកម្មបានចុះថយពីកម្រិត ៥៤% នៃ GDP នៅឆ្នាំ ១៩៨២ មកត្រឹម ៣១% នៅឆ្នាំ ២០០២ រីឯវិស័យឧស្សាហកម្មវិញបានកើនឡើងមួយជាពីរ គឺពី ១១,៤% ដល់ ២២,៧% នៅក្នុង អំឡុងពេលដូចគ្នា។

ជាងពាក់កណ្តាលនៃលំហូរ FDI ទៅកាន់ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដាមានប្រភពមកពីវិនិយោគិននៅចក្រភពអង់គ្លេស កាណាដា កេនយ៉ា អាព្រិចខាងត្បូង និងឥណ្ឌា។

ទោះជាយ៉ាងនេះក្តី ការនាំចេញពុំបានរីកចម្រើនឡើយ។ ប្រទេសអ៊ូហ្កង់ដា មានទម្លាប់នាំចូលច្រើនជាង នាំចេញ ទាំងទំនិញ និងសេវា។ ចាប់ពីឆ្នាំ ១៩៩៤ មក ឱនភាពពាណិជ្ជកម្មលើផ្នែកទំនិញបានកើនឡើងជាលំដាប់

[២១] មូលដ្ឋានទិន្នន័យ FDI/TNC របស់ UNCTAD។

ហើយបរិមាណនាំចេញសរុបនៅទ្រឹងរីឯបរិមាណនាំចូលបានកើនឡើងយ៉ាងច្រើន ។ នៅឆ្នាំ ២០០២ បរិមាណ ទំនិញ និងសេវានាំចេញ មានតម្លៃ ៦៩៩ លាន ដុល្លារ ហើយបរិមាណនេះមានកម្រិតប្រហាក់ប្រហែលគ្នា នៅឆ្នាំ ១៩៩៥ ។ បរិមាណទំនិញ និងសេវានាំចូលបានកើនឡើងពី ១ ៤៨៨ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ១៩៩៥ ដល់ ១ ៦៣៦ លាន ដុល្លារ នៅឆ្នាំ ២០០២ ។

ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ តួលេខសរុបមិនបានបង្ហាញឱ្យឃើញបម្រែបម្រួល ដែលមានលក្ខណៈជារចនាសម្ព័ន្ធ ក្នុងការលើកកំពស់បរិមាណទំនិញនាំចេញរបស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាឡើយ ។ ការនាំចេញទំនិញប្រពៃណី បានបើកផ្លូវឱ្យមានការនាំចេញផលិតផលថ្មីៗ ដែលគេមិនធ្លាប់នាំចេញពីមុនមក ដោយសារមូលហេតុមួយចំនួន (សូមអានតារាង ច.១ ខាងក្រោម) ។

តារាង ច.១ បំរែបំរួលកើនឡើងនៃបរិមាណទឹកប្រាក់នាំចេញនៃទំនិញប្រពៃណី និងមិនមែនប្រពៃណី

	១៩៩៨	១៩៩៩	២០០០	២០០១	២០០២	២០០៣
ទំនិញមិនមែនប្រពៃណី	១៨២.៨៧៧	១៣៧.២៨៦	១៩០.៣០២	២៧៨.៥៥២	២៨៤.៩០៥	៣២១.១៩១
ទំនិញប្រពៃណី	៣៥៣.៨៧០	៣៤១.៤៦៤	២១១.៣៤៣	១៧៣.២១៣	១៨២.៧០០	២០១.៣៩៧
សរុប	៥៣៦.៧៤៧	៤៧៨.៧៥០	៤០១.៦៤៥	៤៥១.៧៦៥	៤៦៧.៦០៥	៥២២.៥៣៨

(តំលៃនាំចេញគិតជាពាន់ដុល្លារសហរដ្ឋអាមេរិក)

ប្រភព : Uganda Bureau of Statistics

បំរែបំរួលធំបំផុតគឺការធ្លាក់ចុះនូវប្រាក់ចំណូលពីការនាំចេញកាហ្វេ ។ គេជឿថាប្រជាពលរដ្ឋអ៊ូហ្គង់ដាចំនួនជិតប្រាំលាននាក់ធ្វើការនៅក្នុងវិស័យដំណាំកាហ្វេ ដែលផលិតកម្ម ៩០% គឺជាផលិតកម្មខ្នាតតូច ។ ប្រទេសនេះគឺជាប្រទេសផលិតកាហ្វេធំបំផុតលំដាប់ទីប្រាំបួននៅក្នុងពិភពលោក ប៉ុន្តែនៅឆ្នាំ ២០០០ ប្រទេសនេះមានចំណែកតែ ៣% ប៉ុណ្ណោះនៅក្នុងទីផ្សារកាហ្វេពិភពលោក ធ្វើឱ្យប្រទេសនេះមានលទ្ធភាពតិចតួចក្នុងការកែប្រែថ្លៃកាហ្វេ ។ នៅកំឡុងឆ្នាំ ១៩៩០ ការនាំចេញកាហ្វេរបស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាបានរងគ្រោះដោយសារថ្លៃកាហ្វេស្រុតចុះយ៉ាងខ្លាំង គឺធ្លាក់ចុះជាមធ្យមស្មើនឹង ៥០% ចាប់ពីឆ្នាំ ១៩៩៥ ដល់ឆ្នាំ ២០០០ និងដោយសារការចុះថយផលិតកម្មបណ្តាលមកពីជំងឺស្លោកដើមកាហ្វេ ការរាំងស្ងួត និងដោយសារដំណាំកាហ្វេមានដើមចាស់ ។

ទោះបីជាមានអន្តរាគមន៍យ៉ាងសកម្មនៅក្នុងវិស័យនេះក្តី សារៈសំខាន់នៃការនាំចេញកាហ្វេរបស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាបានប្រែប្រួលពីអត្រា ៥៥% (គិតជាតំលៃនៃការនាំចេញសរុប) នៅឆ្នាំ ១៩៩៨ មកត្រឹម ១៩% នៅឆ្នាំ

២០០៣ ។ នៅក្នុងរយៈពេលដូចគ្នានេះ កប្បាស តែ និងថ្នាំជក់ដែលជាទំនិញកសិកម្មដែលគេតែងនាំចេញ មានអត្រានាំចេញកើនឡើងនៅក្នុងបរិមាណនាំចេញរបស់អ៊ូហ្គង់ដា (៣% ៨% និង ៨% លើមុខទំនិញនីមួយៗ តាមលំដាប់លំដោយនេះ) ។

កប្បាសជាវិស័យមួយដែលមានសារៈសំខាន់ ជាពិសេសដោយបានផ្តល់ការងារឱ្យមនុស្សចំនួន ១,៤ លាន នាក់ នៅគ្រប់ដំណាក់កាលទាំងអស់ រាប់ទាំងកម្មន្តសាលវាយនភណ្ឌនិងសំលៀកបំពាក់ផងដែរ ។ ប៉ុន្តែ គេនាំចេញតែកប្បាសមិនទាន់កែច្នៃតែប៉ុណ្ណោះ ។ ផលិកម្មកប្បាសមានចំនួនចុះថយយ៉ាងច្រើន ធៀបនឹងពេលកន្លងទៅ កាលពីសាមសិបឆ្នាំមុន ផលិតផលកប្បាសមានបរិមាណច្រើនជាងផលិតផលបច្ចុប្បន្ន ចំនួនបួនដង ។

បច្ចុប្បន្ននេះមុខទំនិញថ្មីៗជំនួសមុខទំនិញប្រពៃណី

តារាង ច.២ បង្ហាញតំលៃនៃការនាំចេញផលិតផលបីមុខដែលប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាធ្លាប់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មតិចតួចនៅមុនអំឡុងពេលពាក់កណ្តាលទសវត្សរ៍ ១៩៩០ ។

អាជីវកម្មនាំត្រីចេញ ត្រូវបានអភិវឌ្ឍលើមូលដ្ឋាននៃវិសាលភាពធំល្វឹងល្វើយនៃបឹង និងស្ទឹងធម្មជាតិ និងធនធានត្រីទឹកសាបដ៏សម្បូណ៌របស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា។ បរិមាណផលនេសាទដែលមាននិរន្តរភាព គឺ ៣០០ ០០០ តោន ក្នុងមួយឆ្នាំ។ រដ្ឋាភិបាលផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណសម្រាប់ការកែច្នៃត្រីដែលមានលក្ខណៈឧស្សាហកម្ម ផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណសម្រាប់ការចិញ្ចឹមត្រីដែលមានលក្ខណៈពាណិជ្ជកម្ម និងផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណសម្រាប់ការកសាងនាវា។ ចាំបាច់ត្រូវមាន

តារាង ច.២ និន្នាការនាំចេញនៃផលិតផលដែលគ្មានលក្ខណៈជាប្រពៃណីក្នុងការនាំចេញ

	១៩៩៨		២០០០		២០០២		២០០៣	
	តម្លៃ	%	តម្លៃ	%	តម្លៃ	%	តម្លៃ	%
ត្រី និងផលិតផលត្រី	៣៩,៩	៧,៤៣	៣០,៨	៧,៦៧	៨៧,៩	១៨,៨	៨៧,៤	១៧
ពោត	៩,៣៥	១,៧៤	២,៤៤	០,៦១	១០,៦	២,២៧	១៣,៧	៣
វ៉ានីឡា	១,២៦	០,០២	០,៧៨	០,១៩	៦,៩	១,៤៨	១១,៩៨	២
ភ្កា	៧,៥	១,៤	៩,៩	២,៤៧	១៧,៨	៣,៨១	២២,១	៤

(តំលៃគិតជាលានដុល្លារ និង % នៃបរិមាណនាំចេញសរុប)

ប្រភព : Uganda Bureau of Statistics

ការវាយតម្លៃលើផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន មុនពេលចេញអាជ្ញាបណ្ណឱ្យរោងចក្រកែច្នៃត្រី ។ គេកំពុងដុតដៃដុតជើង ក្នុងស្វែងរកការវិនិយោគពីបរទេសចំពោះវិស័យនេះ ។

ចាប់ពីឆ្នាំ ១៩៩៧-១៩៩៩ សហភាពអឺរ៉ុបបានហាមឃាត់ការនាំចូលត្រីពីប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា បន្ទាប់ពីមានការភិតភ័យអំពីការបំពុល ។ ការហាមឃាត់ទាក់ទងនឹង SPS នេះ ត្រូវបានគេប៉ាន់ស្មានថា ធ្វើឱ្យខាតបង់ការនាំចេញ ចំនួន ៣០ លាន ដុល្លារ ។ ប៉ុន្តែ ពាណិជ្ជកម្មបានងើបឡើងវិញយ៉ាងរហ័ស ។

សហភាពអឺរ៉ុបក៏ជាទីផ្សារចំបងមួយ សម្រាប់ផ្កាស្រស់ផងដែរ ។ ជាមួយនឹងគំនិតច្នៃប្រឌិតថ្មី នៃការដឹកជញ្ជូនផ្លូវអាកាស ពិសេសការដឹកជញ្ជូនផ្ការវាងទ្វីបនានា បានក្លាយទៅជាកិច្ចការមួយដែលគេធ្វើជាទូទៅ ។ គេដឹកផ្កាកុលាប និងផ្កាដទៃទៀតពីប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ទៅកាន់ប្រទេសហូឡង់ដែលគេដឹកបន្តទៅកាន់ទីផ្សារផ្សេងៗទៀត យ៉ាងហោចណាស់ចំនួនដប់ ។ វិស័យនេះបានរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស ពីដើមទសវត្ស ១៩៩០ ដែលកើតចេញពីកសិដ្ឋានដាំផ្កាតែមួយប៉ុណ្ណោះ ។

ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ក៏មានបសុសត្វយ៉ាងសំបូរបែប រាប់ទាំងគោក្របីផងដែរ ។ នៅក្នុងបណ្តាឆ្នាំ ១៩៩០ គេបានអភិវឌ្ឍពាណិជ្ជកម្មស្បែកគោ-ក្របី ដែលទទួលបានជោគជ័យ ។

តើទីផ្សាររបស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា មាននៅទីណាខ្លះ?

ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាមានទីផ្សារធំបំផុតនៅសហភាពអឺរ៉ុប ដែលស្រូបទំនិញនាំចេញរបស់ប្រទេសនេះ ចំនួន ៣៣% នៅឆ្នាំ ២០០២ ។ អ៊ូហ្គង់ដាបានទទួលផលប្រយោជន៍ពីល័ក្ខខ័ណ្ឌពាណិជ្ជកម្មពិសេស ជាមួយ EU ជាក់ស្តែង គឺល័ក្ខខ័ណ្ឌ EBA និងកិច្ចព្រមព្រៀងដែលមានលក្ខណៈអនុគ្រោះតាមសន្ធិសញ្ញាទីក្រុងកូតូនូ-Cotonou (ប្រទេសបេណាំង) សម្រាប់បណ្តាប្រទេសនៅទ្វីបអាព្រិច បណ្តាប្រទេសនៅតំបន់ការ៉ាអ៊ីប និងបណ្តាប្រទេសនៅតំបន់ប៉ាស៊ីភិច ។ ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដាមានជោគជ័យ នៅក្នុងប្រទេសផ្សេងៗ នៅ EU ដូចជាជោគជ័យនៅប្រទេសស្វីស ដែលស្រូបយកបរិមាណនាំចេញរបស់ខ្លួនចំនួន ១៥% ក្នុងនោះមួយផ្នែកធំគឺ កាហ្វេ ។ ប៉ុន្តែ អ៊ូហ្គង់ដាមិនបានទទួលជោគជ័យនៅទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក (១,៩៧%) និងទីផ្សារនៃប្រទេសកាណាដាឡើយ ។

ប៉ុន្តែ ចំណងទាក់ទងប្រចាំតំបន់ របស់ប្រទេសនេះមានប្រសិទ្ធិភាពល្អ ។ នៅឆ្នាំ ២០០២ មានការនាំចេញ ២៣% ទៅកាន់ប្រទេសសមាជិករបស់ COMESA និង ៩% នាំចេញទៅអាព្រិចខាងត្បូង ។

ប្រភពព័ត៌មាន

១. ការពិនិត្យមើលគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម WTO របស់ប្រទេសអ៊ូហ្គង់ដា ឆ្នាំ ២០០១។ ឯកសារលេខ WT/TPR/S/93 ។ វេបសាយ: www.wto.org (ឯកសារលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធើណិត)

២. អាសយដ្ឋានទាក់ទង នៃគណៈកម្មការជំរុញការនាំចេញ របស់អ៊ូហ្គង់ដា និងសមាគមក្រុមហ៊ុននាំចេញ: http://www.ugandaexportsonline.com/

ឧបសម្ព័ន្ធ ទី១

ធនធានព័ត៌មាន

១. វិធាន កិច្ចព្រមព្រៀង និងសកម្មភាពរបស់ WTO: www.wto.org

២. ការរៀបចំឯកសាររបស់ WTO ។ ចូរស្វែងឯកសារតាមអាសយដ្ឋានដូចខាងក្រោម: http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1

៣. ព័ត៌មានទូទៅអំពីគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក:

ក. តំណាងពាណិជ្ជកម្ម សហរដ្ឋអាមេរិក: http://www.ustr.gov/

ខ. ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម: http://www.commerce.gov/

គ. ក្រសួងកសិកម្ម: http://www.usda.gov/wps/portal/usdahome

ឃ. រដ្ឋបាលពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិរបស់សហរដ្ឋអាមេរិក: http://www.ita.doc.gov/

៤. ព័ត៌មានទូទៅរបស់ EU អំពីគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម:

ក. DG ពាណិជ្ជកម្ម: http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm

ខ. DG កសិកម្ម: http://europa.eu.int/comm/agriculture/index_en.htm

គ. មណ្ឌលព័ត៌មានអាជីវកម្ម (ថៃ): http://www.deltha.cec.eu.int/bic/

៥. ព័ត៌មានទូទៅអំពីគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មរបស់ ASEAN/AFTA (លេខាធិការដ្ឋានអាស៊ាន ASEAN: http://www.aseansec.org/home.htm

៦. ស្ថិតិពាណិជ្ជកម្ម:

ក. ទិន្នន័យមូលដ្ឋានរបស់ Comtrade នៃអង្គការសហប្រជាជាតិ: http://unstats.un.org/unsd/comtrade/

ខ. អង្គការស្បៀងអាហារនិងកសិកម្មនៃអង្គការសហប្រជាជាតិ (ពាណិជ្ជកម្ម ផលិតកម្ម ។ល ។) FAOSTAT: http://apps.fao.org/default.jsp

៧. កម្មវិធីពន្ធគយអតិបរមារបស់ WTO ចំពោះទំនិញ: http://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_e.htm

៨. កម្មវិធីសេវារបស់ WTO: http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_commitments_e.htm

៩. ពន្ធគយដែលត្រូវបានអនុវត្តៈ

   ក. អត្រា CEPT របស់ AFTA ឆ្នាំ ២០០៤ តាមប្រទេសៈ http://www.aseansec.org/2004_cepbycountry.htm

   ខ. សហរដ្ឋអាមេរិកៈ http://hotdocs.usitc.gov/tariff_chapters_current/toc.html

   គ. សហភាពអឺរ៉ុបៈ http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/en/tarhome.htm

   ឃ. អូស្ត្រាលីៈ http://www.customs.gov.au/site/page.cfm

   ង. កាណាដាៈ http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/tariff2004/tablewithamendments-e.html

   ច. កូរ៉េៈ http://www.customs.go.kr/eng/

   ឆ. ជប៉ុនៈ http://www.apectariff.org/tdb.cgi/ff3235/apeccgi.cgi?JP

   ជ. ចិនៈ http://www.apectariff.org/tdb.cgi/ff3235/apeccgi.cgi?CN

   ឈ. គេអាចរកព័ត៌មានដទៃទៀតពាក់ព័ន្ធនឹងពន្ធគយតាមអាសយដ្ឋានៈ http://www.ita.doc.gov/td/tic/tariff/country_tariff_info.htm

១០. ពន្ធគយអនុវត្ត ពន្ធគយអតិបរមា និងលំហូរពាណិជ្ជកម្ម។ "ទិន្នន័យមូលដ្ឋានសរុបរួម" របស់ WTO រួមបញ្ចូលគ្នានូវធាតុទាំងបីនេះសម្រាប់សមាជិករបស់ WTO ។ សាធារណជនទូទៅ មិនអាចរកទិន្នន័យមូលដ្ឋាននេះបានទេ។ ប៉ុន្តែរដ្ឋាភិបាលជាសមាជិកទាំងអស់ និងគណៈប្រតិភូ របស់ពួកគេនៅទីក្រុងហ្សឺណែវ អាចរកព័ត៌មានទាំងនោះបាន។ ប្រការនេះផ្តល់នូវជម្រើសមួយទៀត ប្រសិនបើប្រភពខាងលើមិនគ្រប់គ្រាន់។

១១. វិធានការមិនមែនពន្ធគយ។ តាមធម្មតា វិធានការទាំងនេះមាននៅក្នុងប្រភពនានាចំពោះ សមាជិក WTO នីមួយៗ។ សូមអានប្រអប់ ១៣ ស្តីពី TBT និងប្រអប់ ក១.១ ស្តីពីវិធានការអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ។ ព័ត៌មានអំពីកូតាពន្ធគយផ្នែកកសិកម្ម និងបទដ្ឋានសុវត្ថិភាពស្បៀង តាមធម្មតា មាននៅលើគេហទំព័ររបស់ក្រសួងកសិកម្ម។

១២. មជ្ឈមណ្ឌលពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិផ្តល់ការណែនាំ ដែលមានប្រយោជន៍ ចំពោះសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមនៃប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ: http://www.intracen.org/default.htm

១៣. អង្គការគយពិភពលោក: http://www.wcoomd.org/ie/En/en.html

១៤. ទិន្នន័យមូលដ្ឋានអំពីព័ត៌មានពាណិជ្ជកម្មស្តីពី «TRAINS «និង «WITS « របស់ UNCTAD, http://r0.unctad.org/trains/

១៥. សមាគមពាណិជ្ជកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍សហប្រជាជាតិ (UNCTAD), http://www/unctad.org/Tamplates/Page.asp?intItem ID=1421&lang=1

ឧបសម្ព័ន្ធ ទី២

ការគាំទ្រ ដល់ការជំរុញពាណិជ្ជកម្មនៅកម្ពុជា

សហគ្រាសពាណិជ្ជកម្មគ្រប់ប្រភេទ ត្រូវចុះបញ្ជី នៅក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម។ ព័ត៌មានទាក់ទងនឹងការចុះបញ្ជីក្រុមហ៊ុន មាននៅឯនាយកដ្ឋាននីតិកម្ម នៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម តាមអាសយដ្ឋានខាងក្រោមៈ

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
នាយកដ្ឋាននីតិកម្ម
លេខ 20អា មហាវិថីនរោត្តម រាជធានីភ្នំពេញ
លោក ហួ សារ៉ាន់ ប្រធាននាយកដ្ឋាន
ទូរស័ព្ទៈ (855 16) 913 653
ការិយាល័យកិច្ចការនីតិកម្ម ទូរស័ព្ទៈ (855 11) 813 913
ទូរសារៈ (855 23) 426 396

បន្ថែមលើមុខងារសំខាន់ដែលដើរតួដោយសភាពាណិជ្ជកម្មក្រុងភ្នំពេញ នាយកដ្ឋានពាណិជ្ជកម្មក្នុងប្រទេស នៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម រួមចំណែកដោយផ្ទាល់ ចំពោះការជំរុញសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម តាមរយៈការផ្តល់ជំនួយឧបត្ថម្ភចំពោះការបង្កើតសមាគមអាជីវកម្ម។ អាជីវករនីមួយៗ ឬក្រុមហ៊ុននានាអាចបង្កើតសមាគមអាជីវកម្មតាមគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ពួកគេ។ ប្រសិនបើជា ត្រូវការជំនួយប្រឹក្សាយោបល់ ស្តីពីការបង្កើត ឬការប្រព្រឹត្តទៅនៃសមាគមអាជីវកម្មថ្មី នោះគេអាចស្វែងរកជំនួយពីៈ

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
នាយកដ្ឋានពាណិជ្ជកម្មក្នុងប្រទេស
លេខ 65-67-69 ផ្លូវលេខ 136 សង្កាត់ផ្សារកណ្តាល ភ្នំពេញ
ទូរស័ព្ទៈ (855-16) 913 518
ទូរសារៈ (855-23) 360 482

ការបង្កើតសមាគមអាជីវកម្មតម្រូវឱ្យចុះឈ្មោះនៅក្រសួងមហាផ្ទៃ។ កាលពីពេលថ្មីៗនេះ មានសមាគមអាជីវកម្មចំនួន ២៧ បានបញ្ជាក់អំពីអត្ថិភាពរបស់ខ្លួនឱ្យនាយកដ្ឋានពាណិជ្ជកម្មក្នុងប្រទេសបានដឹង ក្នុងនោះ មានសមាគមចំនួន ១១ ទាក់ទងនឹងការជំរុញកសិកម្ម សមាគមចំនួន ២ ធ្វើការផ្នែកដឹកជញ្ជូន និងទេសចរណ៍ សមាគមចំនួន ៧ ធ្វើការជាមួយសកម្មភាពជំរុញពាណិជ្ជកម្ម សមាគមចំនួន ២ ធ្វើការជាមួយកសិឧស្សាហកម្ម និងសមាគមឯទៀតៗធ្វើសកម្មភាពជំរុញសិប្បកម្ម។

ក្រៅពីសកម្មភាពខាងលើនេះ នាយកដ្ឋានជំរុញការនាំចេញរបស់ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មធ្វើការជំរុញពាណិជ្ជកម្មនាំចេញ។ កាលពីពេលថ្មីៗកន្លងទៅនេះ សកម្មភាពពិព័រណ៍ពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់ ទាំងក្នុងប្រទេស និងក្រៅប្រទេស បានទទួលការឧបត្ថម្ភគាំទ្រពីនាយកដ្ឋាននេះ។ គេអាចរកព័ត៌មានទាំងអស់ទាក់ទងនឹងសកម្មភាពនាំចេញ ដោយមិនបាច់បង់ប្រាក់ពី:

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
នាយកដ្ឋានជំរុញការនាំចេញ
លេខ 65-67-69 ផ្លូវលេខ 136 សង្កាត់ផ្សារកណ្តាល ភ្នំពេញ
ទូរស័ព្ទ: (855-12) 900 968
ទូរសារលេខ: (855-23) 217 35

លោក-អ្នកអាចទទួលបានព័ត៌មានអំពីពាណិជ្ជកម្ម និងសកម្មភាពនានា ទាក់ទងនឹងការជំរុញពាណិជ្ជកម្មពីបណ្តាអង្គភាពជំរុញពាណិជ្ជកម្ម នៅតាមស្ថានទូតកម្ពុជា និងការិយាល័យតំណាងនានា នៅឯបរទេស។ ខាងក្រោមនេះ ជាព័ត៌មានអំពីចំណុចទាក់ទងទាំងនោះ:

១- លោក សម-ស្រីរត្ន
អនុព័ន្ធពាណិជកម្ម ប្រចាំនៅ ទីក្រុង ហូជីមិញ វៀតណាម
អាសយដ្ឋាន: 180, Dien Bien Phu St., 3rd District, HCM
ទូរស័ព្ទ/ ទូរសារ: (84-8)8 296 814

២- លោក យីវ-សុខុម

ទីប្រឹក្សាស្ថានទូត ប្រចាំនៅ ប្រទេសថៃ

អាសយដ្ឋាន: 185 Rajdamri Road, Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330

ទូរស័ព្ទ: (66-2) 254 6630, 253 7967

ទូរសារ: (66-2) 253 9859

អ៊ីមែល: ysokhom@hotmail.com

៣- លោក ណុប-សុភ័ណ្ឌតារា

អនុព័ន្ធ ប្រចាំនៅ ប្រទេសសិង្ហបុរី

អាសយដ្ឋាន: 152 Beach Road, #11-05 gateway East, Singapore 189721

ទូរស័ព្ទ: (65-6) 299 3028

ទូរសារ: (65-6) 299 3622

អ៊ីមែល: nop_sophorndara@hotmail.com

៤- លោក អ៊ុច-គីម យ៉ុន

ទីប្រឹក្សាស្ថានទូត ប្រចាំនៅ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី

អាសយដ្ឋាន: 83/JKR 2809, Lingkungan U-Thant 55000, Kuala Lumpur, Malaysia

ទូរស័ព្ទ: (603) 4257 1150, 603-4257 3711

ទូរសារ: (603) 4251 5771

អ៊ីមែល: rekl@tm.net.my

៥- លោក ទិត-រិទ្ធិពល

លេខាទីមួយ បេសកកម្មអចិន្ត្រៃយ៍នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា នៅការិយាល័យអង្គការសហប្រជាជាតិ WTO និងអង្គការអន្តរជាតិផ្សេងៗទៀត នៅទីក្រុងហ្សឺណែវ

អាសយដ្ឋាន: 3 Chemin Taverney, Case Postal 213, 1218
Grand-Saconnex, Geneva, Switzerland

ទូរស័ព្ទ: (41-22) 788 7773

ទូរសារ: (41-22) 788 7774

អ៊ីមែល: rithipol@hotmail.com

៦- លោក ឈាង-ពេជ្រ
ទីប្រឹក្សាស្ថានទូត ប្រចាំនៅ សហរដ្ឋអាមេរិក
អ៊ីមែល: chhiengpich@hotmail.com

៧- លោក ហែម-ពុធ ម៉ុណ្ណា
ទីប្រឹក្សាស្ថានទូត ប្រចាំនៅ ប្រទេសជប៉ុន
អ៊ីមែល: monnakrasel@hotmail.com

ឧបសម្ព័ន្ធ ទី៣
មុខងាររបស់កាំកុងត្រូល

ខាងក្រោមនេះគឺជាមុខងារផ្លូវការរបស់កាំកុងត្រូល

នាយកដ្ឋានកម្ពុជាត្រួតពិនិត្យទំនិញអាហារ័ណ នីហ័រណ និងបង្រ្កាបការក្លែងបន្លំ (កាំកុងត្រូល Cam-control) នៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម មានភារៈឆែកឆេរ និងបង្ក្រាបចរាចរទំនិញក្លែងក្លាយ។ នាយកដ្ឋាននេះ ត្រួតពិនិត្យលើទំនិញនាំចេញ-នាំចូល និងវិភាគគុណភាពនៃចំណីអាហារ ព្រមទាំងផលិតផលប្រើប្រាស់ដទៃទៀត។ នាយកដ្ឋាននេះក៏ត្រួតពិនិត្យ និងផ្តល់ការបញ្ជាក់ផងដែរ លើភាពត្រឹមត្រូវតាមបទដ្ឋានជាតិស្តីអំពីគុណភាព និង សុវត្ថិភាព ព្រមទាំងពាណិជ្ជសញ្ញាលើផលិតផលចំណីអាហារ និងផលិតផលប្រើប្រាស់ លើកលែងតែថ្នាំពេទ្យ បរិក្ខារវេជ្ជសាស្ត្រ និងគ្រឿងសំអាង។

សេវាអធិការកិច្ចរបស់កាំកុងត្រូល ចំពោះផលិតផលប្រើប្រាស់ រួមមានការពិនិត្យមើលសំណាកនានា អធិការកិច្ចលើការផលិត អធិការកិច្ចចោះ៧ជាចុងក្រោយលើកុងតឺន័រ និងត្រួតពិនិត្យមើលការផ្ទុកទំនិញលើនាវា។ ចំពោះផលិតផលប្រេងកាត សេវារបស់កាំកុងត្រូល រួមមានអធិការកិច្ច និងត្រួតពិនិត្យការធ្វើគណនេយ្យកម្មទំនិញ ការវាស់ស្ទង់ពោង ការធ្វើតេស្តសំណាកផលិតផល និងពិនិត្យមើលការបំពុលបរិស្ថាន។ សេវាចំបងផ្នែកសមុទ្រ រួមមានការពិនិត្យការផ្លាស់កន្លែង ការត្រួតពិនិត្យប្រតិបត្តិការផ្ទុក និងប្រតិបត្តិការរើទំនិញ ពិនិត្យមើលការខូចខាតទំនិញ អធិការកិច្ចលើកុងតឺន័រ និងពិនិត្យមើលអនាម័យរបស់នាវា។ នាយកដ្ឋាននេះក៏ផ្តល់សេវាវាយតម្លៃចំពោះការខូចខាតឱ្យឧស្សាហកម្មធានារ៉ាប់រង ឱ្យក្រុមហ៊ុនស្វ័យរ៉ាប់រង និងឱ្យស្ថាប័នរបស់រដ្ឋាភិបាលផងដែរ ដែលតម្រូវឱ្យមានការស៊ើបអង្កេត ទាក់ទងនឹងការទាមទារសំណង ការវាយតម្លៃអំពីការខូចខាត និងការបកស្រាយអំពីសំណងនៃបណ្ណសន្យារ៉ាប់រង។

ទីភ្នាក់ងារនេះជាចំណុចទាក់ទងថ្នាក់ជាតិ នៃ*ក្បួនច្បាប់ផ្នែកចំណីអាហារ* យកចិត្តទុកដាក់លើការប្រតិបត្តិច្បាប់គុណភាព និងសុវត្ថិភាពនៃផលិតផល និងសេវានានា តាមរយៈការបង្កើតស្តង់ដា និងបទដ្ឋានចំណីអាហារ ព្រមទាំងផ្លាកសញ្ញា។ នាយកដ្ឋាននេះត្រួតពិនិត្យការផលិត និងការនាំចូលផលិតផលចំណីអាហារ តាមរយៈការវាយតម្លៃសំណាកផលិតផល និងគុណភាពផលិតផល។ ក្នុងករណីមានផលិតផលមិនល្អ នាយកដ្ឋានអាចចាត់

វិធានការស្របច្បាប់ ដូចជាការឃាត់ទុកផលិតផល បញ្ជាឱ្យបញ្ជូនត្រលប់ទៅវិញ និងប្តឹងចោទប្រកាន់ ផ្នែកព្រហ្មទណ្ឌជាដើម ។

អាសយដ្ឋានទំនាក់ទំនង

កាំកុងត្រូលមានសាខាជាច្រើននៅតាមកំពង់ផែអន្តរជាតិ និងនៅតាមច្រកព្រំដែនសំខាន់ៗ និងមានទំនាក់ទំនងជាមួយប្រទេសជាច្រើននៅក្នុងតំបន់ និងនៅលើពិភពលោក ។ ការិយាល័យកណ្តាល មានទីតាំងតាមអាសយដ្ឋានដូចខាងក្រោម:

លោក ម៉ក់ ពេជ្ជរិទ្ធិ ប្រធាននាយកដ្ឋានកាំកុងត្រូល
លេខ 50 Eo ផ្លូវ 122 ភ្នំពេញ ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ទូរស័ព្ទ: (855 12) 811 881
ទូរសារ: (855 23) 426 396

ឧបសម្ព័ន្ធ ទី៤

ពត៌មានទំនាក់ទំនង នៃក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ

លោក កៅ ថុងហួរ ប្រធាននាយកដ្ឋាននីតិកម្មកសិកម្ម

ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ

លេខ 200, មហាវិថីព្រះនរោត្តម ភ្នំពេញ កម្ពុជា

ទូរស័ព្ទ: (855-12) 811 827, (855-16) 811 827

បណ្ឌិត ហ៊ាន វ៉ាន់ហាន ប្រធានការិយាល័យការពាររុក្ខជាតិ និងអធិការកិច្ចភូតគាមអនាម័យ

អ៊ីមែល: vanhan@mobitel.com.kh

ទូរស័ព្ទ: (855-12) 81 82 16

ទូរសារ: (855-23) 216 655

ឧបសម្ព័ន្ធ ទី៥

សន្ទានុក្រមនៃបច្ចេកសព្ទ WTO

សន្ទានុក្រមខាងក្រោមនេះ បានកែតម្រូវតាមសន្ទានុក្រម ដែលរៀបចំដោយ ក្រសួងកសិកម្ម សហរដ្ឋអាមេរិក សេវាកសិកម្មបរទេស ហើយលោក-អ្នកអាចទទួលបានឯកសារទាំងមូលមាននៅក្នុងវែបសាយ *http://www.fas.usda.gov/itp/wto/cancun/glossary.pdf*

Accession (ការចូលជាសមាជិក) ដំណើរការ ដែលក្នុងនោះប្រទេសមួយក្លាយទៅជាសមាជិកនៃកិច្ចព្រមព្រៀង អន្តរជាតិណាមួយ ដូចជាអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) ជាដើម។ ការចរចាកំណត់កាតព្វកិច្ចជាក់លាក់ ដែលប្រទេសពុំទាន់ជាសមាជិកត្រូវបំពេញ មុនពេលដែលប្រទេសនោះ មានសិទ្ធិទទួលផលប្រយោជន៍ពេញលេញ ពីសមាជិកភាពក្នុង WTO។

***Ad valorem* Tariff (ពន្ធគយ*លើតម្លៃបន្ថែម*)** ពន្ធរបស់រដ្ឋាភិបាលលើទំនិញនាំចូល ដែលវាយតម្លៃភាគរយនៃតម្លៃទំនិញដែលបានធ្វើប្រតិវេទគយ។ ឧទាហរណ៍ ១០ ភាគរយនៃ *តម្លៃបន្ថែម* មានន័យថា អត្រាពន្ធគយស្មើនឹង ១០ ភាគរយនៃតម្លៃទំនិញ។

Aggregate Measure of Support (AMS វិធានការសរុបនៃការគាំទ្រ) វិធានការនៃតម្លៃជារូបិយវត្ថុរបស់ទំហំនៃការគាំទ្ររបស់រដ្ឋាភិបាលចំពោះវិស័យណាមួយ។ ដូចដែលបានកំណត់ន័យនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង នាកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុរូហ្គាយ (Uruguay), AMS លើវិស័យកសិកម្ម រួមមានការចាយវាយថវិកា និងការផ្ទេរប្រាក់ចំណូលពីអ្នកប្រើប្រាស់ទៅកាន់ផលិតករ ដែលបណ្តាលមកពីគោលនយោបាយ ដែលធ្វើឱ្យថ្លៃនៅទីផ្សារប្រែប្រួល។ AMS រួមមានបរិមាណទឹកប្រាក់ទូទាត់ដោយផ្ទាល់ ជាក់ស្តែង ឬ ដែលបានគណនាចំពោះផលិតករ (ដូចជាការទូទាត់បង្គ្រប់) ការឧបត្ថម្ភធនលើវត្ថុធាតុដើម (ឧទាហរណ៍ទឹកស្រោចស្រព) តម្លៃប៉ាន់ស្មាននៃប្រាក់ចំណូលដែលបានផ្ទេរពីអ្នកប្រើប្រាស់ មកអ្នកផលិត ដោយសារតែគោលនយោបាយធ្វើឱ្យថ្លៃនៅតាមទីផ្សារប្រែប្រួល (ការគាំទ្រថ្លៃនៅទីផ្សារ) និងការឧបត្ថម្ភធនលើការប្រាក់លើកម្ចីវិធីឥណទានជាទំនិញ។

Agreement on Agriculture (កិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីកសិកម្ម) កិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីកសិកម្ម គឺជាអត្ថបទច្បាប់មួយ ក្នុងចំណោមអត្ថបទច្បាប់ចំនួន ២៩ ដែលគេដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងមួយ ក្នុងការបង្កើត WTO។ ទាក់ទងនឹងកសិកម្ម កិច្ចព្រមព្រៀងនោះចែកចេញជាបីផ្នែកសំខាន់ៗ: លទ្ធភាពចូល ទៅកាន់ទីផ្សារ ការឧបត្ថម្ភធនលើការនាំចេញ និងការឧបត្ថម្ភគាំទ្រក្នុងប្រទេស។

Articles (of the GATT) (មាត្រានានារបស់ GATT) មាត្រានានានៃកិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅដែលដាក់ចេញនូវវិធាន និងនីតិវិធីនានា ដែលភាគីចុះកិច្ចសន្យានឹងពិនិត្យមើលសកម្មភាពរបស់ពួកគេ ចំពោះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ និងអំពីគោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្ម។ មាត្រានីមួយៗនៃមាត្រាទាំង ៣៨ នៅក្នុង GATT មាន ទំនាក់ទំនងជាមួយទិដ្ឋភាពខុសៗគ្នានៃពាណិជ្ជកម្ម។ សព្វថ្ងៃនេះ GATT គឺជាក្របខ័ណ្ឌច្បាប់មួយចំណែកនៃអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក។

Balance of Trade (ជញ្ជីងពាណិជ្ជកម្ម) ជាផលដករវាងតម្លៃទំនិញ និងសេវាកម្មនានា ដែលប្រទេសមួយនាំចេញ និងតម្លៃនៃទំនិញ និងសេវាកម្មដែលប្រទេសនោះនាំចូល។ អតិរេកពាណិជ្ជកម្មកើតមាននៅពេលដែលការនាំចេញរបស់ប្រទេសនោះ មានបរិមាណច្រើនជាងការនាំចូល ដែលធ្វើឱ្យជញ្ជីងពាណិជ្ជកម្មមានលក្ខណៈអំណោយផល។ ដូចគ្នាដែរ ឱនភាពពាណិជ្ជកម្មមានន័យថា បរិមាណនាំចូលសរុបរបស់ប្រទេសមួយ មានចំនួនច្រើនជាងបរិមាណនាំចេញ ដែលធ្វើឱ្យជញ្ជីងពាណិជ្ជកម្ម គ្មានលក្ខណៈអំណោយផល។

Bound tariff rates, tariff binding (អត្រាពន្ធគយអតិបរមា-ការកាតព្វកិច្ចពន្ធគយ) អត្រាពន្ធនាំចូលដែលកើតចេញមកពីការចរចាជាមួយ GATT/WTO ឬការចូលជាសមាជិករបស់អង្គការនេះ ត្រូវបានដាក់បញ្ចូលជាផ្នែកមួយនៃកម្មវិធីសម្បទានរបស់ប្រទេសមួយ។ គេអាចអនុវត្តអត្រាពន្ធគយអតិបរមា តាមមាត្រាទី II របស់ GATT។ ប្រសិនបើសមាជិករបស់ WTO តម្លើងអត្រាពន្ធគយលើសពីអត្រាអតិបរមា នោះប្រទេសរងគ្រោះមានសិទ្ធិសងសឹកដោយដាក់កម្រិតស្មើនឹងតម្លៃនាំចេញ ឬតម្លៃសេវា របស់ប្រទេសប្រព្រឹត្តល្មើស ឬទាមទារសំណង ស្មើនឹងតម្លៃខាតបង់ពីប្រទេសប្រព្រឹត្តល្មើស ដែលតាមធម្មតា គេធ្វើតាមរូបភាពកាត់បន្ថយអត្រាពន្ធគយ លើផលិតផលដទៃដែលពួកគេនាំចេញទៅកាន់ប្រទេសប្រព្រឹត្តល្មើស។

Boxes (ប្រអប់):

Amber box policies (គោលនយោបាយប្រអប់ពណ៌លឿង) ជាកន្សោមពាក្យដែលគេនិយមប្រើសម្រាប់ និយាយដល់បញ្ញត្តិមួយចំនួន នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីកសិកម្មដែលពិពិណនាអំពីគោលនយោបាយ ឧបត្ថម្ភគាំទ្រក្នុងប្រទេស ហើយត្រូវបានគេគិតថា អាចមានឥទ្ធិពលយ៉ាងច្រើនទៅលើផលិតកម្ម និង ពាណិជ្ជកម្ម។ ឧទាហរណ៍នៃគោលនយោបាយទាំងនេះគឺ នៅសហរដ្ឋអាមេរិកមានការឧបត្ថម្ភគាំទ្រ ថ្លៃទីផ្សារ ឥណទានសម្រាប់ស្វែងរកទីផ្សារ ការទូទាត់បង្គ្រប់ និងការទូទាត់លើការរក្សាទុក។

Blue box policies (គោលនយោបាយប្រអប់ពណ៌ខៀវ) ជាកន្សោមពាក្យដែលគេនិយមប្រើសំដៅបញ្ញត្តិ មួយចំនួន នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងស្តីពីកសិកម្ម ដែលផ្តល់ការលើកលែងពីការសន្យាកាត់បន្ថយការបង់ប្រាក់ ពីកម្មវិធីនានា ក្នុងការកំណត់ផលិតកម្ម ដូចជាការបង់ប្រាក់បង្វែរ លើផ្ទៃដីដែលរក្សាទុកជាដើម។

Green box policies (គោលនយោបាយប្រអប់ពណ៌បៃតង) ជាបច្ចេកស័ព្ទដែលគេនិយមប្រើសម្រាប់ពណ៌នាអំពីគោលនយោបាយគាំទ្រក្នុងប្រទេស មិនតម្រូវឱ្យកាត់បន្ថយការសន្យា នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងនៃការប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) ស្តីពីកសិកម្មឡើយ។ គោលនយោបាយទាំងនេះត្រូវបានគេសន្មតថា មានផលប៉ះពាល់តិចតួច ទៅលើពាណិជ្ជកម្ម ហើយមានសកម្មភាពបែបនេះដូចជាការស្រាវជ្រាវការផ្សព្វផ្សាយ សន្និធិសន្តិសុខស្បៀង ការទូទាត់ចំពោះគ្រោះមហន្តរាយ កម្មវិធីកែតម្រូវបរិស្ថាន និងរចនាសម្ព័ន្ធ ជាដើម។

Cairns Group (ក្រុម Cairns) ការចូលជាសមាជិកផ្លូវការនៃប្រទេសនាំចេញផលិតផលកសិកម្ម ចំនួន ១៧ ដែលបានបង្កើតឡើងនៅទីក្រុងគែន-Cairns នាឆ្នាំ ១៩៨៦ នៅប្រទេសអូស្ត្រាលី។ ក្រុម Cairns គឺជាសម្ព័ន្ធភាពមួយដែលមានភាពរឹងមាំ នៅក្នុងកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) អំពីការចរចាលើពាណិជ្ជកម្មពហុភាគី ដោយស្វែងរកការលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្ម និងការកាត់បន្ថយការឧបត្ថម្ភធនជាច្រើន ដែលប៉ះពាល់ដល់ពាណិជ្ជកម្មកសិកម្ម។ សមាជិកនៃក្រុម Cairns មានប្រទេសអាសង់ទីន អូស្ត្រាលី បូលីវី ប្រេស៊ីល កាណាដា ឈីលី កូឡុំប៊ី កូស្តារីកា ហ្គាតេម៉ាឡា ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី សេឡង់ថ្មី ប៉ារ៉ាហ្គាយ ភីលីពីន អាព្រិចខាងត្បូង ថៃ និងអ៊ុយរូហ្គាយ។

Codex Alimentarius Commission (គណៈកម្មការក្បួនចំណីអាហារ) ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ១៩៦២ ដោយអង្គការស្បៀងអាហារ និងកសិកម្មពិភពលោក (FAO) និងអង្គការសុខភាពពិភពលោក (WHO) ដើម្បីចរចាកិច្ចព្រមព្រៀងរវាងប្រទេសជាសមាជិក អំពីបទដ្ឋាន និងកិច្ចប្រតិបត្តិស្តីពីសុវត្ថិភាពអន្តរជាតិចំពោះចំណីអាហារ។ បទដ្ឋានសុវត្ថិភាពនេះ គឺជាកម្រិតសុវត្ថិភាព និងអនាម័យអប្បបរមាដែលបណ្តាប្រទេសនានាត្រូវអនុវត្ត ដោយស្ម័គ្រចិត្តចំពោះទំនិញនាំចេញ និងនាំចូល របស់ខ្លួនសម្រាប់ឱ្យមនុស្សបរិភោគ។ បទដ្ឋានទាំងនោះមានបោះពុម្ពនៅក្នុងបញ្ជីមួយ ហៅថាក្បួនសុវត្ថិភាពអាហារ។ មានប្រទេសប្រហែល ១៣០ ជាសមាជិកនៃគណៈកម្មការនេះ។

Common Agriculture Policy (CAP គោលនយោបាយកសិកម្មទូទៅ) ជាបទបញ្ញត្តិមួយចំនួន ដែលសមាជិកនានានៃសហភាពអឺរ៉ុប (EU) ស្វែងរកការធ្វើសម័ន្ធភាពនៃកម្មវិធីកសិកម្មនីមួយៗ របស់ពួកគេ ទៅក្នុងកិច្ចប្រឹងប្រែងឯកភាពមួយ ដើម្បីជំរុញការអភិវឌ្ឍកសិកម្មប្រចាំតំបន់ ដែលមានលក្ខណៈសមស្រប និងលើកកំពស់កម្រិតជីវភាពរស់នៅ របស់ពលរដ្ឋប្រកបរបរធ្វើស្រែចំការ ឱ្យមានទីផ្សារកសិកម្មដែលមានស្ថិរភាព បង្កើនផលិតភាពកសិកម្ម និងបង្កើនវិធីដោះស្រាយសន្តិសុខ នៃការផ្គត់ផ្គង់ស្បៀងអាហារ។

Compensation (សំណង) ជាគោលការណ៍មួយរបស់ WTO ដែលតម្រូវឱ្យប្រទេសជាសមាជិកដែលបង្កើនអត្រាពន្ធគយលើសពីអត្រាអតិបរមារបស់ខ្លួន ដកចេញនូវការដាក់កម្រិតអតិបរមា ពុំនោះសោតប្រទេសដែលរំលោភសម្បទានពាណិជ្ជកម្មនោះ ត្រូវបន្ទាបអត្រាពន្ធពន្ធគយឯទៀត ឬឱ្យធ្វើសម្បទានដទៃទៀត ដើម្បីកាត់កងជាមួយភាពមិនអំណោយផលដែលដៃគូពាណិជ្ជកម្មរងគ្រោះ។ WTO ចែងថាប្រទេសណាដែលមានជំនឿថា ផលប្រយោជន៍ពាណិជ្ជកម្មរបស់ខ្លួនរងផលប៉ះពាល់ជាអវិជ្ជមានដែលបណ្តាលមកពីការផ្លាស់ប្តូររបបនាំចូលនៃប្រទេសមួយទៀត ប្រទេសនោះអាចស្នើសុំការពិគ្រោះជាមួយប្រទេសប្រព្រឹត្តល្មើស។ ប្រសិនបើការពិគ្រោះ រវាងរដ្ឋាភិបាល ជាមួយរដ្ឋាភិបាល មិនសម្រេចបានលទ្ធផលសមស្របសម្រាប់ប្រទេសពាក់ព័ន្ធទេនោះ ប្រទេសដែលធ្វើការតវ៉ា អាចស្នើសុំឱ្យបង្កើតគណៈកម្មការដោះស្រាយវិវាទ ដែលស្ថិតនៅក្រោមអង្គការ WTO ហើយគណៈកម្មការនោះ នឹងពិនិត្យមើលហេតុការណ៍ជាក់ស្តែង និងលើកអនុសាសន៍អំពីសំណង ឬចាត់វិធានការសមស្រប ឯទៀត។

Concession (សម្បទាន) ការកាត់បន្ថយពន្ធគយ ការដាក់កំហិតលើអត្រាពន្ធគយអតិបរមា ឬកិច្ចព្រមព្រៀងដទៃទៀតសម្រាប់កាត់បន្ថយការដាក់កំហិតលើការនាំចូល។ នៅក្នុងការចរចា ប្រទេសមួយអាចកាត់

បន្ថយរបាំងពន្ធគយ និងរបាំងពាណិជ្ជកម្មមិនមែនពន្ធគយរបស់ខ្លួន ដើម្បីទាក់ទាញប្រទេសដទៃ ឱ្យធ្វើបដិការតាមបែបដូចគ្នានេះ។

Consultations (ការពិគ្រោះយោបល់) ការពិភាក្សារវាងសមាជិក WTO ក្នុងគោលបំណងចៀសវាង ឬដោះស្រាយវិវាទពាណិជ្ជកម្ម។

Countervailing duty (CVD-ពន្ធទប់ទល់) ការកំណត់យកពន្ធបន្ថែមលើទំនិញនាំចូល ដើម្បីកាត់កងការឧបត្ថម្ភធន ដែលរដ្ឋាភិបាលបានផ្តល់ចំពោះផលិតករ ឬក្រុមហ៊ុន និងអ្នកនាំចេញនៃប្រទេសនាំចេញ។ គេទទួលស្គាល់ថា មានប្រតិបត្តិការមួយចំនួនធំ ជាការឧបត្ថម្ភធនដែលអាចកាត់កងគ្នា។ ប៉ុន្តែនៅក្នុងច្បាប់របស់ WTO គេអាចដាក់ឱ្យមានពន្ធទប់ទល់ ប្រសិនបើមានការកំណត់ថា ការនាំចូលធ្វើឱ្យមានការប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរ ឬគំរាមកំហែងធ្ងន់ធ្ងរចំពោះឧស្សាហកម្មសហរដ្ឋអាមេរិក។ មាត្រាទី VI នៃកិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅស្តីពីពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្មអនុញ្ញាតឱ្យមានពន្ធទប់ទល់ តែការដាក់ឱ្យមានពន្ធនេះ ត្រូវស្របតាមកិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO ក្នុងការអនុវត្តតាមមាត្រានោះ។

Country schedule (កម្មវិធីប្រចាំប្រទេស) កម្មវិធីផ្លូវការនៃការសន្យាអំពីការឧបត្ថម្ភធន និងការដាក់កំហិតលើពន្ធគយ ដូចដែលបានឯកភាពគ្នា ជាមួយប្រទេសជាសមាជិករបស់ WTO។

Decoupled (ការបង្វែរប្រាក់ចំណូលឱ្យកសិករ) ការបង់ប្រាក់ឱ្យកសិករ ដែលគ្មានជាប់ទាក់ទងជាមួយនឹងការសម្រេចចិត្តអំពីការផលិតក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នឡើយ។ នៅពេលណាដែលមានការបង់ប្រាក់បែបនេះ កសិករធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្ត ចំពោះការផលិត ដោយផ្អែកលើការរំពឹងផលចំណូលពីទីផ្សារ។

***De minimis* provision (បញ្ញត្តិគាំទ្រអប្បបរមា)** AMS រួបញ្ចូលការគាំទ្រចំពោះទំនិញជាក់លាក់ ប្រសិនបើ AMS នោះមានកម្រិតលើសពី ៥ ភាគរយ នៃតម្លៃផលិតរបស់ទំនិញនោះ និងគាំទ្រជាក់លាក់មិនសំដៅចំពោះទំនិញណាមួយ ប្រសិនបើ AMS មានកម្រិតលើសពី ៥ ភាគរយ នៃតម្លៃវត្ថុធាតុដើមនៃលទ្ធផលកសិកម្មសរុប។ វិធាននេះមិនគិតបញ្ចូលនូវការគាំទ្រពី AMS ឡើយ ប្រសិនបើវាមិនលើសកម្រិតគោល ចំនួន ៥% នោះទេ។

Dispute Settlement Body (DSB-ស្ថាប័នដោះស្រាយវិវាទ) អគ្គក្រុមប្រឹក្សារបស់ WTO ដែលរួមមានតំណាងនៃប្រទេសជាសមាជិកទាំងអស់រួមប្រជុំជាស្ថាប័នដោះស្រាយវិវាទ ដើម្បីគ្រប់គ្រងវិធាន និង

នីតិវិធីនានា ដែលបានព្រមព្រៀងគ្នានៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងផ្សេងៗ។ DSB មានអំណាចបង្កើតគណៈវិនិច្ឆ័យ អនុម័តគណៈវិនិច្ឆ័យ និងមានអំណាចសើរើរបាយការណ៍របស់ស្ថាប័នស៊ើបអង្កេត ការអនុវត្តលើការគ្រប់គ្រង និងលើអនុសាសន៍នានា ព្រមទាំងធ្វើការព្យួរទុកនូវសម្បទាន ឬកាតព្វកិច្ចដទៃទៀតនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃកិច្ចព្រមព្រៀងផ្សេងៗ។

Dumping (ការលក់បង្ខូចថ្លៃ) តាមបច្ចេកទេស គឺជាការលក់ផលិតផលនៅលើទីផ្សារពិភពលោក ដោយតម្លៃទាបជាងចំណាយផលិតកម្ម ដើម្បីបញ្ចេញចោលផលិតផលដែលលើស ឬដើម្បីជ្រៀតចូលទីផ្សារ។ តាមធម្មតា គេទទួលស្គាល់ថា ការលក់បង្ខូចថ្លៃគឺជាប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម ដែលមានភាពអយុត្តិធម៌ ព្រោះថាវាអាចធ្វើឱ្យទីផ្សាររអាក់ដំណើរការ និងធ្វើឱ្យផលិតកររងគ្រោះពីផលិតផលដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងប្រទេសនាំចូល។

Export subsidies (ការឧបត្ថម្ភធនលើការនាំចេញ) ជាគ្រឿងលើកទឹកចិត្តពិសេស ដូចជាការបង់សាច់ប្រាក់ដែលរដ្ឋាភិបាលផ្តល់ឱ្យ ដើម្បីលើកទឹកចិត្តក្នុងការបង្កើនចំណូលពីការលក់ទៅកាន់បរទេស គេច្រើនប្រើវិធីនេះ នៅពេលដែលថ្លៃទំនិញក្នុងប្រទេស របស់ប្រទេសមួយមានកម្រិតខ្ពស់ជាងថ្លៃ នៅលើទីផ្សារពិភពលោក។

Fast-track negotiating authority (អាជ្ញាធរចរចាតាមវិធីរហ័ស) ការផ្តល់អំណាចពិសេសដល់ប្រធានាធិបតីសហរដ្ឋអាមេរិក ក្នុងការចរចាកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងក្របខ័ណ្ឌដែលថា គេនឹងបញ្ជូនកិច្ចព្រមព្រៀងទៅកាន់សភា ដើម្បីសុំការអនុម័ត ដែលមិនអាចកែប្រែបាននៅក្នុងពេលវេលាមួយជាកំណត់។ គេក៏អាចហៅអាជ្ញាធរនេះបានថា ជាអាជ្ញាធរជំរុញពាណិជ្ជកម្មផងដែរ ហើយអាជ្ញាធរដែលមានសមត្ថកិច្ចចរចានេះ បានទទួលការអនុម័តពីសភា នាពេលថ្មីៗកន្លងទៅនេះ កាលពីខែ សីហា ឆ្នាំ ២០០២។

Food and Agriculture Organization (FAO-អង្គការចំណីអាហារនិងកសិកម្ម) ទីភ្នាក់ងារមួយរបស់អង្គការសហប្រជាជាតិ ដែលធ្វើការទាក់ទងនឹងការបែងចែក និងការផលិតកសិផលនៅជុំវិញ ពិភពលោក។ FAO ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ ១៩៤៥ មានភារកិច្ចទទួលខុសត្រូវ ប្រមូល វិភាគ និងផ្សព្វផ្សាយទិន្នន័យអំពីស្បៀងអាហារ កសិកម្ម និងកិច្ចការជនបទរបស់ប្រទេសនានា។ ទីភ្នាក់ងារនេះក៏ផ្តល់ការឧបត្ថម្ភគាំទ្រផ្នែកបច្ចេកទេស និងអនុវត្តគំរោងបណ្តុះបណ្តាលនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ

ជាច្រើនផងដែរ ។ តាមផ្លូវការអង្គការនេះមានឈ្មោះថា អង្គការស្បៀងអាហារ និងកសិកម្ម នៃអង្គការសហប្រជាជាតិ ។

GATT General Agreement on Tariffs and Trade (កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅស្តីពីពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម) ជាកិច្ចព្រមព្រៀងមួយដែលមានការចរចា ជាលើកដំបូងនៅទីក្រុងហ្សឺណែវ ប្រទេសស្វ៊ីស នៅឆ្នាំ ១៩៤៧ ក្នុងចំណោមប្រទេសចំនួន ២៣ រាប់ទាំងសហរដ្ឋអាមេរិកផងដែរ ដើម្បីបង្កើនពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ តាមរយៈការកាត់បន្ថយពន្ធគយ និងកាត់បន្ថយរបាំងពាណិជ្ជកម្មដទៃទៀត ។

Generalized System of Preferences (GSP-ប្រព័ន្ធអនុគ្រោះពាណិជ្ជកម្មទូទៅ) ជាគោលនយោបាយមួយ ដែលអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលដោយរួចពន្ធ ឬជាប់ពន្ធតិចតួចចំពោះផលិតផលណា មួយ ពីប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍដែលបានកំណត់ ។

Impairment (សកម្មភាពបង្កការខូចខាត) ការខាតបង់មួយចំណែក ឬខាតបង់ទាំងស្រុងនូវផលប្រយោជន៍ដែលបានចរចាជាមួយភាគីចុះកិច្ចសន្យារបស់ WTO ដោយសារទង្វើណាមួយ គោលនយោបាយណាមួយ ឬកង្វះសកម្មភាពណាមួយរបស់គូភាគី ។ ការធ្វើឱ្យខូចខាតដល់សិទ្ធិ និងកាតព្វកិច្ចរបស់ WTO ជាកម្មវត្ថុនៃវិធានការផ្លូវការ ស្របទៅតាមនីតិវិធីដោះស្រាយវិវាទរបស់ WTO ។ សូមអាន bound rates (អត្រាកាតព្វកិច្ច អតិបរមា) ។

Import barriers (របាំងចំពោះការនាំចូល) កូតា ពន្ធនាំចូល និងការហ៊ុមព័ទ្ធ ដែលប្រទេសមួយប្រើ ធ្វើជាមធ្យោបាយដាក់កំហិតលើបរិមាណ ឬតម្លៃនៃទំនិញណាមួយ ដែលគេអាចនាំចូលទៅកាន់ប្រទេសនោះ ។

Import quota (កូតានាំចូល) បរិមាណ ឬតម្លៃអតិបរមានៃទំនិញណាមួយ ដែលគេអនុញ្ញាតឱ្យនាំចូលប្រទេសមួយ នៅក្នុងពេលវេលាជាក់លាក់ ។ កូតាអាចអនុវត្តចំពោះបរិមាណនៃទំនិញណាមួយ មកពីប្រទេសមួយ ។

International trade barriers (របាំងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ) ជាបទបញ្ញត្តិ ដែលកំណត់ដោយរដ្ឋាភិបាល ដើម្បីដាក់កំហិតលើការនាំចូលមកពី និងការនាំចេញទៅកាន់ប្រទេសដទៃ ។ ឧទាហរណ៍ ពន្ធគយ ការហ៊ុមព័ទ្ធ កូតានាំចូល និងការដាក់កំហិតដែលមានលក្ខណៈមិនចាំបាច់លើអនាម័យជាដើម ។

Market access (លទ្ធភាពចូលទៅកាន់ទីផ្សារ) កម្រិតដែលប្រទេសមួយអនុញ្ញាតចំពោះការនាំចូល។ គេអាច ប្រើរបាំងពន្ធគយ និងរបាំងពាណិជ្ជកម្មមិនមែនពន្ធគយផ្សេងៗ ដើម្បីដាក់កំហិតលើការនាំចូលផលិតផលបរទេស។

Most Favored Nation (MFN-ប្រជាជាតិដែលបានទទួលការអនុគ្រោះបំផុត) ជាគោលការណ៍ស្នូលមួយរបស់ WTO ដែលនៅសហរដ្ឋអាមេរិក គេហៅថា ទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្មធម្មតា (NTR)។

Non-tariff trade barriers (របាំងពាណិជ្ជកម្មមិនមែនពន្ធគយ) វិធានការរបស់រដ្ឋាភិបាល ក្រៅពីពន្ធគយដែលដាក់កំហិតលើរំហូរពាណិជ្ជកម្ម។ ឧទាហរណ៍នៃរបាំងមិនមែនពន្ធគយ រួមមានការដាក់កំហិតលើបរិមាណ ការផ្តល់អាជ្ញាបណ្ណនាំចូល ការយកពន្ធផ្សេងៗគ្នា ការដាក់កូតាលើការនាំចូល និងរបាំងបច្ចេកទេស ចំពោះពាណិជ្ជកម្ម។

Notification process (ដំណើរការជូនដំណឹង) ដំណើរការដែលប្រទេសជាសមាជិករាយការណ៍ឱ្យអង្គការ WTO នូវព័ត៌មានអំពីការសន្យា ការផ្លាស់ប្តូរគោលនយោបាយ និងបញ្ហាពាក់ព័ន្ធដទៃទៀត ដែលកិច្ចព្រមព្រៀងនានាតម្រូវឱ្យធ្វើ។

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD-អង្គការសម្រាប់សហប្រតិបត្តិការ និងអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច) ជាអង្គការមួយដែលគេបានបង្កើតនៅខែធ្នូ ឆ្នាំ ១៩៦០ ដើម្បីសិក្សា និងពិភាក្សាបញ្ហាពាណិជ្ជកម្ម និងបញ្ហាពាក់ព័ន្ធ។ សមាជិកអង្គការនេះរួមមាន សហរដ្ឋអាមេរិក កាណាដា រដ្ឋជាសមាជិកចំនួន ១៥ នៃសហភាពអឺរ៉ុប ន័រវែន អ៊ីសឡង់ ស៊ុីស ប៉ូឡូញ ហុងគ្រី សាធារណៈរដ្ឋឆែក អូស្ត្រាលី សេឡង់ថ្មី ម៉ិកស៊ិក ជប៉ុន កូរ៉េ សាធារណៈរដ្ឋស្លូវ៉ាគី និងទួរគី។

Producer subsidy equivalent (PSE-សមមូលនៃការឧបត្ថម្ភធនសម្រាប់ផលិតករ) ទស្សនាទានសេដ្ឋកិច្ច មួយ សម្រាប់ប៉ាន់ប្រមាណឥទ្ធិពលនៃគោលនយោបាយរបស់រដ្ឋាភិបាល តាមរយៈការវាស់ស្ទង់ការ ឧបត្ថម្ភធនជាសាច់ប្រាក់ ឬជាពន្ធដែលចាំបាច់សម្រាប់រក្សាប្រាក់ចំណូលរបស់កសិករ ឱ្យស្ថិតនៅក្នុងកម្រិតបច្ចុប្បន្ន ប្រសិនបើ គេលុបចោលនូវកម្មវិធីកសិកម្មទាំងអស់របស់រដ្ឋាភិបាល។ PSEs និង កម្រិតសមមូលនឹងការឧបត្ថម្ភធនសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់ (CSEs)

ត្រូវបានគេប្រើប្រាស់សម្រាប់ប្រៀបធៀបឧបករណ៍គោលនយោបាយផ្សេងៗគ្នា និងប្រៀបធៀបឥទ្ធិពលរបស់វា ទៅលើប្រាក់ ចំណូល របស់កសិករ និងចំណាយរបស់អ្នកប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសនានា ។

Retaliation (ការសងសឹក) សកម្មភាពរបស់ប្រទេសមួយដែលគេបានប្រកាន់យក ដើម្បីប្រឆាំងតបចំពោះការដាក់ពន្ធគយ ឬរបាំងពាណិជ្ជកម្មដទៃទៀត ។ ទម្រង់នៃការសងសឹក រួមមានការដាក់អត្រាពន្ធគយខ្ពស់ ការដាក់កំហិតលើការនាំចូល ឬការដកហូតសម្បទានពាណិជ្ជកម្ម ដែលបានឯកភាពគ្នា កាលពីពេលមុន ។ តាមធម្មតា WTO អនុញ្ញាតឱ្យមានការសងសឹក ក្នុងករណីណា ដែលគណៈវិនិច្ឆ័យដោះស្រាយ វិវាទទាត់ចោលវិធានការពាណិជ្ជកម្មជាក់លាក់ណាមួយតែប៉ុណ្ណោះ ។

Safeguards (វិធានការការពារ) វិធានការបណ្ដោះអាសន្ន ដែលគេអនុវត្តសម្រាប់ការពារឧស្សាហកម្ម នៅខណៈដែលឧស្សាហកម្មនោះសម្របខ្លួន ចំពោះកំណើននៃការប្រកួតប្រជែងពីសំណាក់ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់បរទេស ។ វិធានការការពារអាចរួមមានពន្ធគយ ឬការដាក់កំហិតលើផ្នែកបរិមាណ ។

Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures (វិធានការអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ) របាំងបច្ចេកទេសដែលគេរៀបចំឡើងដើម្បីការពារសុខភាពមនុស្ស ឬគ្រប់គ្រងជំងឺសត្វ និងរុក្ខជាតិ និងជំងឺនានា ។ នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងនៃកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្គាយ (Uruguay) ស្ដីពីការអនុវត្តវិធានការអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ (SPS) ប្រទេសសមាជិករបស់អង្គការ WTO បានឯកភាពគ្នាក្នុងការយកវិធានការ SPS ណាមួយ ធ្វើជាមូលដ្ឋាននៃការវាយតម្លៃគ្រោះថ្នាក់ ដែលបណ្ដាលមកពីការនាំចូលផលិតផលណាមួយ និងប្រើវិធីសាស្ត្រដែលមានលក្ខណៈវិទ្យាសាស្ត្រ ក្នុងការវាយតម្លៃគ្រោះថ្នាក់នោះ ។

Special and differential treatment (ឥរិយាបថពិសេស និងខុសគ្នា) គោលការណ៍នេះ អនុញ្ញាតឱ្យប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍមានរយៈពេលវែង ក្នុងការអនុវត្តវិន័យថ្មីៗរបស់ WTO ដែលមានល័ក្ខខ័ណ្ឌអនុគ្រោះជាង ឬមានការសន្យាកាត់បន្ថយតិចជាង ចំពោះវិស័យកសិកម្ម ធៀបនឹងប្រទេសរីកចម្រើន ។

State trading enterprises (STEs-សហគ្រាសពាណិជ្ជកម្មរដ្ឋ) ទីភ្នាក់ងារពាណិជ្ជកម្ម ដែលគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋដែលទទួល និងលក់ផលិតផលក្នុងប្រទេស នៅក្នុងទីផ្សារក្នុងប្រទេស និងនៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ ។ STEs ក៏ក្ដោបផងដែរនូវប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្មផ្ទាល់មុខ តាមរយៈទីភ្នាក់ងាររបស់រដ្ឋាភិបាល ។

Subsidy (ការឧបត្ថម្ភធន) ផលប្រយោជន៍ផ្ទាល់ ឬប្រយោលដែលរដ្ឋាភិបាលផ្តល់ ចំពោះការផលិត ឬការបែងចែក (រាប់ទាំងការនាំចេញផងដែរ) ទំនិញណាមួយ។

Tariff (ពន្ធគយ ឬពន្ធនាំចូល) ពន្ធដែលរដ្ឋាភិបាលដាក់លើការនាំចូល។ ពន្ធគយជាអត្រាថេរនៃតម្លៃ (ពន្ធគយលើ*តម្លៃបន្ថែម*) គេច្រើនអនុវត្តចំពោះផលិតផលកសិកម្ម ឬពន្ធថេរដែលគេយកពីផលិតផលនាំចូលមួយឯកតា (ពន្ធគយជាក់លាក់)។

Tariff preference (ភាពអនុគ្រោះនៃពន្ធគយ) តរិយាបថទាក់ទងនឹងពន្ធគយ ដែលបានព្រមព្រៀងគ្នាចំពោះ ប្រទេសមួយក្នុងលក្ខណៈមានអំណោយផលជាង ធៀបនឹងបណ្តាប្រទេសដទៃទៀត ដែលមិនស្ថិតនៅ ក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងអនុគ្រោះនោះ។

Tariffication (ការកំណត់ជាពន្ធគយ) ដំណើរនៃការបំលែងរបាំងពាណិជ្ជកម្មមិនមែនពន្ធគយ ទៅជាអត្រាពន្ធគយកាតព្វកិច្ចអតិបរមា។ កិច្ចការនេះត្រូវបានគេធ្វើនៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀង នៃកិច្ចប្រជុំនៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្កាយ (Uruguay) ស្តីពីកសិកម្ម ដើម្បីលើកកំពស់តម្លាភាពនៃរបាំងពាណិជ្ជកម្មកសិកម្មបច្ចុប្បន្ន និងសម្រួលសំណើរបស់ពួកគេអំពីការបន្ធូរបន្ថយ។

Tariff(-rate) quota (TRQ-កូតាអត្រាពន្ធគយ) ការយកអត្រាពន្ធគយកម្រិតខ្ពស់ ចំពោះទំនិញនាំចូលបន្ទាប់ពីគេបាននាំចូលលើសពីបរិមាណកំណត់ (កូតា)។ គេយកពន្ធនាំចូលទាប ចំពោះការនាំចូលទាំងឡាយណា ដែលមានកម្រិតទាបជាងបរិមាណកូតា។

Technical Assistance (ជំនួយបច្ចេកទេស) ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ និងជាពិសេស បណ្តាប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍតិចជាងគេបំផុត ត្រូវការជំនួយហិរញ្ញវត្ថុ ធនធានមនុស្ស និងជំនួយផ្នែកស្ថាប័ន ដើម្បីឱ្យមានលទ្ធភាពអនុវត្តកិច្ចព្រមព្រៀងមួយចំនួន របស់ WTO។

Technical Barriers to Trade (TBT-របាំងបច្ចេកទេសចំពោះពាណិជ្ជកម្ម) គឺជាបទបញ្ញត្តិ បទដ្ឋាននានា (រាប់ទាំងការវេចខ្ចប់ ការសំគាល់ និងការដាក់ផ្លាកសញ្ញា) ការធ្វើតេស្ត និងនីតិវិធីផ្តល់វិញ្ញាបនបត្រព្រមទាំងរបាំងមិនមែនពន្ធគយដទៃទៀត ដែលអាចបង្កើតឧបសគ្គ ចំពោះពាណិជ្ជកម្មផងដែរ។ នៅក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងនៃកិច្ចប្រជុំ នៅប្រទេសអ៊ុយរូហ្កាយ (Uruguay) ស្តីពីរបាំងបច្ចេកទេសចំពោះ

ពាណិជ្ជកម្ម (កិច្ចព្រមព្រៀង TBT) សមាជិក WTO បានឯកភាពគ្នាចំពោះវិន័យអំពីការប្រើប្រាស់វិធានការទាំងនេះ ដែលអនុវត្តចំពោះផលិតផលឧស្សាហកម្ម និងផលិតផលកសិកម្ម។

The Three Sisters (អង្គការបងប្អូនស្រីបីនាក់) កិច្ចព្រមព្រៀងរបស់ WTO អំពីអនាម័យ និងភូតគាមអនាម័យ កំណត់នូវអង្គការដែលដាក់ចេញនូវបទដ្ឋានបីគឺៈ ក្បួនច្បាប់សុវត្ថិភាពស្បៀងអាហាររបស់អង្គការចំណីអាហារ និងកសិកម្ម រួមជាមួយអង្គការសុខភាពពិភពលោក ការិយាល័យរោគរាតត្បាតអន្តរជាតិ (OIE) ចំពោះសុខភាពសត្វ និងអនុសញ្ញាការពាររុក្ខជាតិអន្តរជាតិ (IPPC) ចំពោះសុខភាពរុក្ខជាតិ។

Trade barriers (របាំងពាណិជ្ជកម្ម) បទបញ្ញត្តិដែលរដ្ឋាភិបាលនានាប្រើសម្រាប់ដាក់កំហិត លើការនាំចូល និងការនាំចេញទៅកាន់ប្រទេសដទៃ។ ឧទាហរណ៍ពន្ធគយ របាំងមិនមែនពន្ធគយ ការហ៊ុមព័ទ្ធ និងកូតាលើការនាំចូល។

Trade deficit (ឱនភាពពាណិជ្ជកម្ម) សូមអានជញ្ជីងពាណិជ្ជកម្ម (Balance of trade)។

Transparency (តម្លាភាព) កម្រិតដែលគោលនយោបាយ និងប្រតិបត្តិការនានា ព្រមទាំងដំណើរការដែលគេបានបង្កើតឡើង ត្រូវបានគេបោះផ្សាយទាន់ពេលវេលា ដើម្បីឱ្យអ្នកផ្គត់ផ្គង់បរទេសប្រើប្រាស់ និងជាគោលនយោបាយ ឬប្រតិបត្តិការ ដែលអាចប៉ាន់ប្រមាណទុកជាមុនបាន។

Unfair trade practices (ប្រតិបត្តិការពាណិជ្ជកម្ម មិនយុត្តិធម៌) ទង្វើរបស់រដ្ឋាភិបាល ឬរបស់ក្រុមហ៊ុនដែលធ្វើឱ្យមានឧត្តមភាពប្រៀបធៀប ដែលមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ។ ទង្វើបែបនេះរួមមានការឧបត្ថម្ភធនលើការនាំចេញ ការលក់បង្ខូចថ្លៃ ពហិការ ឬកិច្ចព្រមព្រៀងដឹកជញ្ជូនដែលមានចរិតរើសអើង។

WTO Panel (គណៈវិនិច្ឆ័យរបស់ WTO) ក្រុមមួយដែលរួមមានតំណាងអព្យាក្រិត្យ ដែលគេអាចបង្កើតឡើង តាមបញ្ញត្តិរបស់ WTO ស្តីពីការដោះស្រាយវិវាទ។ គណៈវិនិច្ឆ័យរបស់ WTO ពិនិត្យមើលហេតុការណ៍នៃវិវាទ ផ្ទៀងផ្ទាត់របកគំហើញ ជាមួយច្បាប់របស់ WTO និងលើកអនុសាសន៍ ដើម្បីអនុវត្ត។