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។ គោលការណ៍ទាំងនេះរួមមានៈ 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 និង វាយនភណ្ឌ អត្រាពន្ធគយអតិបរមានេះមានកម្រិតទាបណាស់។ ចំពោះទីផ្សារនៃប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍសំខាន់ៗ មួយចំនួនរបស់កម្ពុជា ពន្ធគយរបស់ WTO នៅមានកម្រិតខ្ពស់។ ប៉ុន្តែ នៅតាមព្រំដែន គេច្រើនអនុវត្ត អត្រាពន្ធដែលមានកម្រិតទាប។ 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 នោះគេត្រូវដោះស្រាយបញ្ហារត់ពន្ធ។

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