ជំពូកទី ៧

បរិយាកាសថ្មីក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម: ការបើកទីផ្សារ

ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មភាគច្រើនរបស់កម្ពុជា ក្នុងឋានៈជាសមាជិករបស់ WTO នឹងអាស្រ័យលើការប្រើប្រាស់វិន័យនានារបស់ WTO ព្រមទាំងលើការសន្យាកែលំអបរិយាកាសច្បាប់ និងជំរុញការវិនិយោគចាំបាច់ ចំពោះ សេវាកម្មដែលនឹងបង្កើនសមត្ថភាពផលិតកម្ម 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 ៤0% ៥0% ៩0% និង ១២0% 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 និងចំពោះប្រជាជាតិដទៃ ដែលបានទទួល MFN ដោយគ្មានល័ក្ខខ័ណ្ឌ (ឧទាហរណ៍ ប្រទេសជាច្រើនបានអនុវត្តអត្រា MFN ចំពោះកម្ពុជា តាំងពីពេលដែលកម្ពុជានៅមិនទាន់ក្លាយជាសមាជិក WTO មកម្ល៉េះ) ។ អត្រា MFN អាចជាអត្រាពន្ធនាំចូលអតិបរមារបស់ WTO (អត្រាពន្ធនាំចូលអតិបរមាទាំងអស់របស់ WTO ត្រូវតែជាអត្រា MFN) ឬអាចជាអត្រាអនុវត្ត ។ អត្រានោះក៏អាចជាអត្រាមួយ ដែលសមាជិកទាំងឡាយនៃកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ 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] សមាជិកអាស៊ានៈ 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 ពួកគេគប្បីតវ៉ាមកកាន់ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនៅទីក្រុងភ្នំពេញដែលអាចពាំនាំបញ្ហានេះនៅលើមូលដ្ឋានរវាងរដ្ឋាភិបាល និងរដ្ឋាភិបាល ។

ការចូលជាសមាជិក WTO ពុំមែនមានន័យថាអត្រាពន្ធគយដែលអនុវត្តនៅកម្ពុជាធ្លាក់ចុះច្រើន ហើយបណ្តាលឱ្យមានបន្ទុះនៃការប្រកួតប្រជែងពីបរទេសនោះទេ។ ត្រូវចងចាំថា ការនាំចូលពុំមែនជារឿងអាក្រក់ឡើយ។ ការនាំចូលអនុញ្ញាតឱ្យអាជីវកម្ម និងកសិករកម្ពុជាធានាបាន នូវកម្រិតតម្លៃទំនិញមូលធន និងវត្ថុធាតុដើម ឧស្សាហកម្ម/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 ប្រព័ន្ធធ្វើពាណិជ្ជកម្មពិភពលោកឥឡូវនេះ មានលក្ខណៈដាច់ពីគ្នាតាមកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មប្រចាំតំបន់ កិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគី និងកិច្ចព្រមព្រៀងអនុគ្រោះ។ ក្នុងឋានៈជាប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ និងជាសមាជិកមួយនៃតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរី របស់អាស៊ាន ប្រទេសកម្ពុជាទទួលអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនពីការរៀបចំបែបនេះ។ កថាខ័ណ្ឌខាងក្រោមពន្យល់អំពីការរៀបចំទាំងនេះ ដែលជាការរៀបចំមានសារៈសំខាន់បំផុត។

១. កម្រិតនៃការចងភ្ជាប់អត្រាពន្ធអតិបរមា និងអត្រាពន្ធអនុវត្ត

ទោះបីជាប្រទេសកម្ពុជាបានសន្យាក្នុង ការចងភ្ជាប់ពន្ធគយទាំងមូលរបស់ខ្លួននៅក្នុង WTO នឹងធ្វើឱ្យមាន ភាពខុសគ្នាតិចតួចរវាងអត្រាពន្ធគយអតិបរមា និងអត្រាពន្ធអនុវត្ត ដែលកម្ពុជាកំណត់យកពីក្រុមហ៊ុននាំចូលក្តី ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍជាច្រើនដែលជាសមាជិករបស់ WTO ពុំបានធ្វើដូច្នេះទេ។ ចំពោះប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ភាគច្រើនដែលមុននេះជាសមាជិករបស់ GATT ពួកគេរងសម្ពាធតិចតួច ក្នុងការចងភ្ជាប់អត្រាពន្ធគយអតិបរមា។

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

ផ្ទុយទៅវិញនៅប្រទេសវៀតណាម និងឡាវ ដែលបច្ចុប្បន្នកំពុងចរចាអំពីសមាជិកភាព WTO ទំនងជា តម្រូវឱ្យចងភ្ជាប់ពន្ធគយរបស់ខ្លួន ប្រសិនបើមិនទាំងអស់ទេក៏ភាគច្រើនដែរ ហើយនិងកែតម្រូវអត្រាពន្ធគយ អតិបរមា ឱ្យមានកម្រិតប្រហាក់ប្រហែលនឹងអត្រាអនុវត្ត។ ក្នុងការចូលទៅកាន់ WTO ប្រទេសចិនបានកំណត់ ពន្ធគយទាំងស្រុងរបស់ខ្លួនក្នុងកម្រិតមធ្យម ស្មើនឹង ១៥% (អតិបរមា ៦៥%) ចំពោះផលិតផលកសិកម្ម និង ៨. ៩% (អតិបរមា ៤៧%) ចំពោះទំនិញឧស្សាហកម្ម។

២. កម្មវិធី GSP

ចំពោះទីផ្សារនៃប្រទេសឧស្សាហកម្មសំខាន់ៗ ជាពិសេសទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិក អត្ថិភាពនៃផលប្រយោជន៍ ពីពន្ធនាំចូល ក្រោមប្រព័ន្ធអនុគ្រោះទូទៅ (GSP) នឹងបន្តមានសារៈសំខាន់ចំពោះ ក្រុមហ៊ុន នាំចេញកម្ពុជា។

គេមិនអាចធានាបាននូវផលប្រយោជន៍អំពី GSP នៅក្នុង WTO ឡើយ ហើយការផ្តល់ផលប្រយោជន៍ នោះ ច្រើនតែចំណុះទៅលើសេចក្តីសម្រេចជាអត្តនោម័តរបស់ប្រទេសនាំចូល។ ជាពិសេស ចំពោះកម្មវិធីរបស់ សហរដ្ឋអាមេរិក ដែលផលប្រយោជន៍អាចមិនត្រូវបានគេផ្តល់ចំពោះផលិតផល ដែលងាយ "រងការប៉ះពាល់" ហើយនេះជា បញ្ហាមួយសម្រាប់អ្នកផលិតសម្លៀកបំពាក់ និងស្បែកជើងនៅកម្ពុជា។ ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លង

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

មានកត្តាដទៃទៀតដែលធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ គឺផលប្រយោជន៏ពិសេស ដែលគេផ្តល់ឱ្យបណ្តាប្រទេសប្រយុទ្ធប្រឆាំងការជួញដូរគ្រឿងញៀន ឬប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងភេរវកម្ម ហើយសម្រាប់ករណីសហភាពអឺរ៉ុប គឺការការពារបរិស្ថាន។

ទោះបីជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍទាំងអស់ មានលក្ខណៈសម្បត្តិអាចទទួលកម្មវិធី GSP ភាគច្រើនក្តីគេឃើញមានការកើនឡើងនូវទស្សនៈនៅក្នុងប្រទេសឧស្សាហកម្មដែលគិតថា ប្រជាជាតិក្រីក្រជាងគេ គួរទទួលបានផលប្រយោជន៏ច្រើនជាងគេ។ ឧទាហរណ៏ គេបានលើកសំណើថា កម្មវិធី GSP របស់សហភាពអឺរ៉ុបសម្រាប់ ឆ្នាំ ២០០៦-២០១៥ កំណត់គោលដៅទៅកាន់ប្រទេសដែលមានការអភិវឌ្ឍទាបជាងគេ ហើយត្រូវធ្វើកម្មវិធីទាំង នោះឱ្យមានលក្ខណៈសាមញ្ញ។ ជាពិសេស ប្រការនេះអាចជួយប្រទេសកម្ពុជា ដូចដែលបានគណៈកម្មការសហភាពអឺរ៉ុបលើកសំណើថា កម្មវិធីថ្មីក៏លើកកំពស់ការអនុវត្តវិធានប្រភពដើមផងដែរ (សូមអានឧបសម្ព័ន្ធ យស្តីពីវិស័យកាត់ដេរ)។

បណ្តាប្រទេសដែលផ្តល់កម្មវិធី GSP គឺអូស្ត្រាលី បេឡារុស ប៊ុលហ្គារី កាណាដា សហគមន៏អឺរ៉ុប ជប៉ុនសេឡង់ថ្មី 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 និងអភិវឌ្ឍន៏សហប្រជាជាតិ (UNCTAD) តាមអាស័យដ្ឋានៈ

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

៣. សហភាពអឺរ៉ុប (EU)– “អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ”

កាលពីពេលថ្មីៗនេះ ក្រុមហ៊ុននាំចេញកម្ពុជាមួយចំនួនស្ថិតនៅក្នុងក្របខ័ណ្ឌនៃប្រកាន់តំរិយាបថពាណិជ្ជកម្មបែបអនុគ្រោះថ្មីមួយ នៅក្នុងសហភាពអឺរ៉ុប ចំពោះអ្វីដែលហៅថា "អ្វីៗទាំងអស់លើកលែងតែអាវុធ" (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 ដែលរួមមានឥរិយាបថពន្ធគយ 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 អាចរារាំងក្រុមហ៊ុនផលិតករបរទេសដោយអយុត្តិធមិ និងមិនសមហេតុនូវលទ្ធភាពទទួលវត្ថុធាតុដើម។ ប៉ុន្តែ ប្រទេសកម្ពុជាមិនបានឯកភាព លើការផ្លាស់ប្តូរកិច្ចប្រតិបត្តិបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្លួនឡើយ ក្រៅពីអនុវត្តកត្តាទាំងនោះនៅក្នុងល័ក្ខខ័ណ្ឌនៃបញ្ញត្តិរបស់ WTO។

ផលិតផលសំខាន់ៗ ដែលត្រូវបង់ពន្ធនាំចេញ និងអត្រាបង់ពន្ធនាំចេញ:

- 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។