ជំពូកទី ៩

ការក្លាយទៅជាមានលក្ខណៈប្រកួតប្រជែង និងដំណោះស្រាយជាមួយនឹងការប្រកួតប្រជែង

បើនិយាយពីការប្រកួតប្រជែង គ្រប់សមាជិក WTO ទាំងអស់ សួរសំណួរដូចៗគ្នាថា: 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)។

បញ្ហាស្តីពីភាពប្រកួតប្រជែងនៅកម្ពុជា 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 សណ្ដែកដី និងត្រីដែលមានគុណភាពខ្ពស់បំផុត។ កម្ពុជាផលិតមុខទំនិញស្បៀងអាហារជាច្រើនដោយឥតប្រើសារធាតុគីមី។ ប្រការនេះអាចធ្វើឱ្យទំនិញទាំងនោះ អាចមានតម្លៃខ្ពស់ អាចចូលដល់ទីផ្សារទំនើប ជាផលិតផល"សរីរាង្គ"សម្រាប់ទីផ្សារធំៗ។ នៅតាមដងផ្លូវសំបូរដោយសិប្បករផលិតគ្រឿងសង្ហារឹម និងទំនិញសិប្បកម្មដ៏ល្អវិចិត្រ ហើយផលិតផលទាំងនោះមានសក្ដានុពលសម្រាប់ការនាំចេញខ្ពស់ណាស់។វិស័យទេសចរណ៍កំពុងមានការរីកចំរើន ដោយសារសម្បត្តិវប្បធម៌មិនជាតិដ៏មានតម្លៃ យ៉ាងច្រើន របស់កម្ពុជា។

ផលប្រយោជន៍នៃការអនុវត្តបទដ្ឋានការងារ

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

តាមពិតកម្ពុជាមានឧបសគ្គជាច្រើន ហើយយើងបានលើកយកបញ្ហានេះមួយចំនួនមកពិភាក្សារួចហើយ នៅក្នុងជំពូកមុនៗ។ វិនិយោគិនជាច្រើន មិនមកវិនិយោគនៅប្រទេសកម្ពុជាទេ។ លើកលែងតែករណីខ្លះៗ ជាទូទៅ 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 ផ្តល់ដែនកំណត់សំរាប់កិច្ចការពារឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស 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 គេគប្បីពិនិត្យមើលពន្ធទាំងនោះសាឡើងវិញ។ 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 ស្ដីពីការ ការពារ (សូមអានប្រអប់ ១៨) អនុវត្តចំពោះទំនិញដែលអាចធ្វើពាណិជ្ជកម្មក្នុងលក្ខណៈយុត្តិធម៌ ប៉ុន្តែទំនិញ ទាំងនោះកើនឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័សនៅក្នុងទីផ្សារ ហើយទំនិញទាំងនោះធ្វើឱ្យប៉ះពាល់ ដល់ទំនិញក្នុងប្រទេសដែលគេមិនបានរំពឹងទុកជាមុន ឬពុំនោះសោត ទំនិញនោះធ្វើឱ្យមានការគំរាមកំហែងចំពោះឧស្សាហកម្មក្នុងប្រទេស ។ វិន័យ ក្នុងការប្រើប្រាស់នូវវិធានការការពារមានលក្ខណៈហ្មត់ចត់ណាស់ ហើយពន្ធគយ ឬកូតា គ្រាន់តែជាមធ្យោបាយ បណ្ដោះអាសន្នតែប៉ុណ្ណោះ ។

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។