



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ
និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

របាយការណ៍កម្មសិក្សាបញ្ចប់ការសិក្សា

ការគ្រប់គ្រងការណែនាំចេញអង្គរទៅប្រទេស ចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន

កម្មសិក្សាពីថ្ងៃទី ០២ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០១៨ ដល់ថ្ងៃទី ៣១ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨
ឈ្មោះស្ថាប័ន៖ ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខ្ន.,អិលធីឌី

តាក់តែងឡើងដោយ
និស្សិតឈ្មោះ៖ **លីម សៀង**
រិន រតនា

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ
លោក **ទួន ហេង**

ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ គ្រប់គ្រងធុរកិច្ច
ជំនាន់ទី២

ឆ្នាំចូលសិក្សា ២០១៤
ឆ្នាំសរសេររបាយការណ៍ ២០១៨

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

យើងខ្ញុំ លីម សៀង និង វិន រតនា ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចជំនាញ គ្រប់គ្រងធុរកិច្ច ឆ្នាំទី៤ ជំនាន់ទី០២ ក្រុម M_4C_1 នៃសកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យា សាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់សូមថ្លែងអំណរអរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅជូនដល់កិច្ចគាំទ្រ និង ក្តីមេត្តាករុណាដ៏ធំធេងជូនចំពោះ៖

- លោកឪពុក លីម ហូរពៅ និង អ្នកម្តាយ ហុង សុខយូរ
- លោកឪពុក វិន ពៅ និង អ្នកម្តាយ ហេង ហាក់

ដែលលោកបានផ្តល់កំណើត ខិតខំចិញ្ចឹមបីបាច់ថែរក្សា អប់រំទូន្មាន ប្រៀនប្រដៅ ផ្គត់ផ្គង់ គ្រប់បែបយ៉ាងទាំងផ្នែកកម្លាំងស្មារតី និងសម្ភារដោយចំណាយអស់កម្លាំងកាយចិត្ត ញើសឈាម រហូតដល់យើងខ្ញុំទាំងពីរនាក់មានចំណេះដឹងរហូតដល់សព្វថ្ងៃនេះ និងទទួលបានសមិទ្ធផលដូច ថ្ងៃនេះ។

- ឯកឧត្តមសាកលវិទ្យាធិការ សាកលវិទ្យាធិការរង ព្រឹទ្ធបុរស ប្រធានអនុ-ប្រធាន ការិយាល័យ លោក-លោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យ ព្រមទាំងបុគ្គលិកនៃសកលវិទ្យាល័យ ភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ចទាំងអស់ដែលបានខិតខំជួយបង្ហាត់បង្រៀន ណែនាំដល់យើងខ្ញុំឲ្យទទួលបាននូវចំណេះដឹងថ្មីៗ និងបទពិសោធន៍ល្អៗនាពេល កន្លងមក។

- លោក ហុង នីកូលីន អគ្គនាយកនៃក្រុមហ៊ុន លោក ទុយ សីហា ប្រធានគ្រប់គ្រង ផលិតកម្ម និងលោក នង វាសនា ប្រធានចាត់ការទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិន វេសមេនដែលបានអនុញ្ញាត និងផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់កម្មសិក្សាយើងខ្ញុំទាំងពីរ។

ជាពិសេសនោះគឺលោកសាស្ត្រាចារ្យ ងួន ហេង ដែលបានខិតខំដឹកនាំ និងចំណាយ ពេលវេលា យ៉ាងមានតម្លៃក្នុងការផ្តល់ជាគំនិតយោបល់ និងមតិល្អៗជាច្រើន ដើម្បីធ្វើយ៉ាងណា ជួយយើងខ្ញុំ ទាំងពីរក្នុងការចងក្រងជាបាយការណ៍នេះឡើងទទួលបានជោគជ័យជាស្ថាពរ។

អារម្ភកថា

បន្ទាប់ពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រលើជំនាញគ្រប់គ្រងធុរកិច្ចអស់រយៈពេល៤ឆ្នាំ កន្លងមក យើងខ្ញុំទាំងពីរមានឱកាសចុះកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវនៅឯ ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ដែលជា ក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករឈានមុខគេមួយក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ក្រោយចំណាយរយៈពេលពីរខែគិត ចាប់ពីថ្ងៃទី ០២ ខែ មេសា ដល់ ថ្ងៃទី ៣១ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១៨ ក្រោមប្រធានបទស្តីពី “ការ គ្រប់គ្រងការនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន”។ ការនាំចេញ ទំនិញទៅប្រទេសគឺជាពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិដែលវាមានលក្ខណៈ និង ទម្រង់បែបបទប្លែកគ្នាពីការ លក់ទំនិញក្នុងស្រុក ដែលវាជាជំហានចុងក្រោយ និង ជាកិច្ចការដ៏ចម្បង និង សំខាន់ខ្លាំងណាស់ សម្រាប់សហគ្រាសនាំចេញទំនិញ ធ្វើយ៉ាងណាអាចផ្គត់ផ្គង់ទំនិញដល់ដៃអតិថិជនបានទាន់ពេល វេលា។ ការចុះធ្វើកម្មសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺមានគោលបំណងផ្សារភ្ជាប់រវាងទ្រឹស្តីដែលបានសិក្សា អស់រយៈពេល ៤ឆ្នាំកន្លងទៅ ហើយនិងការចុះមើលការអនុវត្តជាក់ស្តែងនៅក្នុងសហគ្រាស ដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹង និងព័ត៌មានបន្ថែមអំពីចំណុចដូចគ្នា និងចំណុចខុសប្លែកគ្នាដែល កើតមាន ឡើងក្នុងពេលសិក្សា ទ្រឹស្តី នៅសាលា និងការអនុវត្តន៍ពិតប្រាកដនៅក្នុងសហគ្រាស។ យើងខ្ញុំទាំងពីររូបបានសិក្សា ស្រាវជ្រាវលើឯកសារពាក់ព័ន្ធនឹងការនាំចេញទំនិញទៅក្រៅប្រទេស (ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ) តាមរយៈការចងក្រងឯកសារ និង សៀវភៅផ្សេងៗរបស់អ្នកប្រាជ្ញនានាលើ ពិភពលោក ឯកសាររបស់ លោក-លោកស្រីសាស្ត្រាចារ្យនៃសាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច និង ឯកសាររបស់រៀបចំផ្សេងៗដ៏មានសារៈសំខាន់ដែលបានសរសេររៀបចំឡើង។

ទោះជាយ៉ាងណា យើងខ្ញុំនៅតែជឿថាឯកសារជាស្នាដៃរបស់យើងខ្ញុំនេះ ពិតជាមានភាព ខ្វះខាត និងមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់នៅឡើយទេ ហើយកំហុសខុសឆ្គងប្រាកដជាកើតមានដោយពុំអាច ជៀសបាន ហេតុយ៉ាងនេះហើយយើងខ្ញុំទាំងពីររូបសូមធ្វើការសូមអភ័យទោសទុកជាមុននូវរាល់ ខ្លឹមសារ អត្ថបទ ទ្រឹស្តី ពាក្យពេជ្រន័យប្រយោគដែលមិនសមរម្យ ឬនៅមានភាពខ្វះខាតត្រង់ ចំណុចណាមួយនោះ។

យើងខ្ញុំសូមស្វាគមន៍យ៉ាងកក់ក្តៅ និងរងចាំទទួលការរិះគន់ក្នុងន័យអភិវឌ្ឍ។ យើងខ្ញុំ សង្ឃឹមថា ឯកសារមួយនេះនឹងអាចផ្តល់ជាប្រយោជន៍ និងចំណេះដឹងមួយផ្នែកបន្ថែមទៀតចំពោះ និស្សិត និងមិត្តអ្នកអានដែលចង់ស្វែងយល់ពីការនាំចេញរបស់សហគ្រាស និងដើម្បីបណ្តុះគ្រាប់ ពូជធនធានមនុស្សសម្រាប់សង្គមជាតិយើងផងដែរ។

មាតិកា

បញ្ជីអក្សរកាត់	vi
បញ្ជីតារាង.....	vii
បញ្ជីរូបភាព	vii
បញ្ជីក្រាហ្វិក	ix
បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ	x

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ជាវិនិច្ឆ័យនៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
២. ចំណោទបញ្ជាវិនិច្ឆ័យនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣
៣. គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣
៤. សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ.....	៤
៥. ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៤
៦. វិធីសាស្ត្រសិក្សាស្រាវជ្រាវ.....	៤
៧. រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៥

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តីនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ

១.១. និយមន័យ	៦
១.២. លក្ខណៈទូទៅនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ	៧
១.៣. ទ្រឹស្តីរបស់សេដ្ឋកិច្ចវិទូចំពោះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ	៨
១.៣.១. ទ្រឹស្តីរបស់ Mercantilism	៨
១.៣.២. ទ្រឹស្តីរបស់ Liberalism (Free Trade)	៨
១.៣.៣. ទ្រឹស្តីរបស់ Protectionism (Restrict Trade)	៩
១.៣.៤. ឧត្តមភាពដាច់ខាត (Absolute Advantages)	១០
១.៣.៥. ឧត្តមភាពប្រៀបធៀប (Comparative Advantages)	១០
១.៤. របាំងពាណិជ្ជកម្ម (Trade Barriers)	១២
១.៤.១. ពន្ធលើការនាំចេញ-ចូល (Tariffs)	១៣

១.៤.១.១. ប្រភេទពន្ធគយ (Types of Tariff)	១៣
១.៤.១.២. ពន្ធជាក់លាក់ (Specific Tariff)	១៣
១.៤.១.៣. ពន្ធគិតជាភាគរយ (Ad Valorem Tariff)	១៣
១.៤.១.៤. ពន្ធសមាស (Compound Tariff)	១៣
១.៤.១.៥. ឥទ្ធិពលនៃពន្ធគយ	១៤
១.៤.២. របាំងមិនមែនពន្ធគយ (Non-Tariff Barriers)	១៤
១.៤.២.១. ប្រភេទរបាំងមិនមែនពន្ធគយ (Types of Non-Tariff Barriers)	១៤
១.៤.២.២. បរិមាណកំណត់ការនាំចូល (Import Quotas)	១៤
១.៤.២.៣. ការកំណត់ការនាំចេញដោយចេតនា (VERs)	១៥
១.៤.២.៤. ការលក់បង្ខូចថ្លៃ (Dumping)	១៥
១.៤.២.៥. ការឧបត្ថម្ភធន (Subsidies)	១៧
១.៤.២.៦. ការពង្រីកការនាំចូលដោយចេតនា (VIE)	១៧
១.៤.២.៧. កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ (ICA)	១៧
១.៤.២.៨. បទបញ្ញត្តិផ្សេងៗទាក់ទងនឹងបច្ចេកទេសសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម	១៨
១.៥. អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (World Trade Organization, WTO)	១៨
១.៥.១. កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅចំពោះពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម	២១
១.៥.២. ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មដោយគ្មានការរើសអើង	២៣
១.៦. សហគមន៍អឺរ៉ុប (European Union, EU)	២៤
១.៦.១. ការកម្រិតពាណិជ្ជកម្មរបស់សហគមន៍អឺរ៉ុប (Trade Restriction of EU)	២៤
១.៦.២. គោលនយោបាយកសិកម្មសហគមន៍អឺរ៉ុប (Agriculture Policy of EU)	២៥
១.៦.៣. ទីផ្សារឯកភាពសហគមន៍អឺរ៉ុបឆ្នាំ ១៩៩២ (EU 1992 Unified Market)	២៥
១.៧. សហគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (ASEAN)	២៦
១.៧.១. គោលបំណងនៃការបង្កើតសហគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍	២៧
១.៧.២. គោលការគ្រឹះរបស់អាស៊ាន (Fundamental Principles of ASEAN)	២៨
១.៧.៣. តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន (ASEAN Free Trade Area, AFTA)	២៨
១.៧.៤. ចក្ខុវិស័យសហគមន៍អាស៊ាន (The ASEAN Vision)	២៩

១.៨. ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម.....	៣០
១.៨.១. និយមន័យ	៣០
១.៨.២. អ្នកចូលរួមក្នុងចង្វាក់ផលិតកម្ម.....	៣០
១.៨.៣. ការព្យាករណ៍	៣១
១.៩. ការគ្រប់គ្រងគុណភាព.....	៣១
១.៩.១. និយមន័យ	៣១
១.៩.២. វិសាលភាពនៃគុណភាពផលិតផល.....	៣២
១.៩.៣. ដៃទៃមីណង់នៃគុណភាព	៣៣
១.៩.៤. ការគ្រប់គ្រងគុណភាពបែបទំនើប.....	៣៣
១.៩.៥. គុណភាពធ្វើឲ្យម៉ាស៊ីនមានផលិតភាព.....	៣៥

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន

២.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់ក្រុមហ៊ុន.....	៣៦
២.២. ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ.....	៣៦
២.៣. នាមករណ៍ និងស្លាកសញ្ញាក្រុមហ៊ុន	៣៧
២.៤. ការចុះបញ្ជី.....	៣៨
២.៥. គោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន	៣៨
២.៥.១. ទស្សនៈវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន	៣៨
២.៥.២ .កម្មវត្ថុអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន.....	៣៨
២.៦. រចនាសម្ព័ន្ធដឹកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុន	៣៩

ជំពូកទី៣

គ្រប់គ្រងការនាំចេញអន្តរទេសរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន

៣.១. ផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន	៤១
៣.១.១. ប្រភេទផលិតផលដែលត្រូវនាំចេញ	៤១
៣.១.២. ដំណើរការផលិតកម្ម	៤២
៣.២. នីតិវិធីទទួលការបញ្ជាទិញ	៤៤

៣.៣. ប្រព័ន្ធទូទាត់សាច់ប្រាក់ និងការទទួលប្រាក់កក់ជាមុន.....	៤៤
៣.៣.១. ប្រព័ន្ធទូទាត់សាច់ប្រាក់	៤៤
៣.៣.២. ការទទួលប្រាក់កក់ជាមុន	៤៥
៣.៤ .ការបញ្ជាទិញវត្ថុធាតុដើម និង ផែនការផលិតកម្ម.....	៤៥
៣.៤.១. ការបញ្ជាទិញវត្ថុធាតុដើម	៤៥
៣.៤.២. ផែនការផលិតកម្ម	៤៥
៣.៥ .ការផលិត ការវេចខ្ចប់ ការស្តុកទុក ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងការនាំចេញ	៤៥
៣.៥.១. ការផលិត	៤៥
៣.៥.២. ការវេចខ្ចប់	៤៦
៣.៥.៣. ការស្តុកទុក	៤៦
៣.៥.៤. ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព.....	៤៧
៣.៥.៥. ការនាំចេញ	៤៨
៣.៥.៥.១. ការដឹកជញ្ជូន	៤៨
៣.៥.៥.២. កិច្ចព្រមព្រៀងលើការដឹកជញ្ជូន	៤៩
៣.៥.៥.៣. ការធានារ៉ាប់រងលើការខូចខាត និងពេលវេលា.....	៤៩
៣.៥.៥.៤. ការទូទាត់សាច់ប្រាក់	៤៩

ជំពូកទី៤

ការវិភាគទិន្នន័យនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧ និងការព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញឆ្នាំ ២០១៨-២០១៩

៤.១. ការវិភាគទិន្នន័យនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ពីឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧.....	៥០
៤.១.១. តារាងទិន្នន័យនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ពីឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧.....	៥០
៤.១.២. ក្រាហ្វិកនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ពីឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧	៥០

៤.១.៣. ការវិភាគ និង បកស្រាយទិន្នន័យនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ពីឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧ តាមក្រាហ្វិក.....	៥១
៤.២. ការព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញ	៥១
៤.២.១. ក្រាហ្វិកព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញឆ្នាំ ២០១៨-២០១៩.....	៥៣
៤.២.២. ការព្យាករណ៍ និងបកស្រាយតាមក្រាហ្វិក	៥៣
៤.៣. ការវិភាគ SWOT.....	៥៣
៤.៣.១. ចំណុចខ្លាំង (Strenghts).....	៥៤
៤.៣.២. ចំណុចខ្សោយ (Weaknesses)	៥៤
៤.៣.៣. ឱកាស (Opportunities)	៥៤
៤.៣.៤. ការគំរាមកំហែង (Threats)	៥៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៥៦
២. ការផ្តល់អនុសាសន៍.....	៥៧

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

បញ្ជីអក្សរកាត់

WTO	:	World Trade Organization
ITO	:	International Trade Organization
EU	:	European Union
OPEC	:	Organization of Petroleum Exporting Countries
NAFTA	:	North American Free Trade Agreement
ASEAN	:	Association of Southeast Asian Nations
NTBs	:	Non-Tariff Barriers
VERs	:	Voluntary Exported Restrains
VIE	:	Voluntary Export Expansion
ICAs	:	International Commodity Agreements
GATT	:	General Agreement on Tariffs and Trade
MFN	:	Most Favored Nation
CET	:	Common European Tariffs
EEA	:	European Economic Area
CAP	:	Common Agriculture Policy
AFTA	:	ASEAN Free Trade Area
CEPT	:	Common Effective Preferential Tariffs
CCIC	:	Cambodia-China Inspection Corporation
NKL	:	Nikoline

បញ្ជីតារាង

តារាងទី១៖	ឧទាហរណ៍ឧត្តមភាពប្រៀបធៀប	១១
តារាងទី២៖	ទម្រង់នាមករណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន	៣៨
តារាងទី៣៖	បរិមាណនាំចេញអង្កររបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន ពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ ២០១៧	៥០
តារាងទី៤៖	បរិមាណនាំចេញអង្កររបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន ពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ ២០១៧	៥២
តារាងទី៥៖	តារាងព្យាករណ៍ការនាំចេញតាមសមីការរីក្រេស្យុង	៥២

បញ្ជីរូបភាព

រូបភាពទី១៖	សេចក្តីសង្ខេបនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ	៦
រូបភាពទី២៖	រូបភាពក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខ្យ.,អិលធីឌី	៣៧
រូបភាពទី៣៖	ស្លាកសញ្ញាក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខ្យ.,អិលធីឌី	៣៧
រូបភាពទី៤៖	រចនាសម្ព័ន្ធអង្គភាព	៣៩
រូបភាពទី៥៖	ប្រភេទផលិតផលអង្ករដែលត្រូវនាំចេញទៅប្រទេសចិន	៤១
រូបភាពទី៦៖	ចង្វាក់ផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខ្យ.,អិលធីឌី	៤៣
រូបភាពទី៧៖	សាក៍ទ្រូស្តកអង្ករ	៤៧

បញ្ជីក្រាហ្វិក

ក្រាហ្វិកទី១៖	ក្រាហ្វិកនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ ២០១៧ ៥០
ក្រាហ្វិកទី២៖	ក្រាហ្វិកព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ពីឆ្នាំ ២០១៨ ដល់ ២០១៩ ៥៣

បញ្ជីឧបសម្ព័ន្ធ

- ឧបសម្ព័ន្ធទី១៖ ឯកសារចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម
- ឧបសម្ព័ន្ធទី២៖ កម្រិតគុណភាពអង្គក្នុងការបញ្ជាទិញ
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៣៖ ប្រភេទថង់វេចខ្ចប់
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៤៖ ឯកសារទូទាត់សាច់ប្រាក់
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៥៖ បរិមាណនាំចេញពីឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧
- ឧបសម្ព័ន្ធទី៦៖ វិញ្ញាបនបត្រថ្លែងអំណរគុណក្នុងការជួបឧបត្ថម្ភរបស់ក្រុមហ៊ុន

សេចក្តីផ្តើម

សេចក្តីផ្តើម

១. លំនាំបញ្ជាក់នៃការស្រាវជ្រាវ

ដោយសារការឆ្លងកាត់ការផ្លាស់ប្តូររបបដឹកនាំប្រទេសជាច្រើនលើកច្រើនសារ និងកើតមានភ្លើងសង្គ្រាម ដុតកម្លោចពេញផ្ទៃប្រទេស និងរើកភ្លើងនៅតែបន្តឆាប់ឆេះ ដែលបានអូសបន្លាយជាច្រើនទសវត្សរ៍ បានធ្វើឲ្យកម្ពុជាពិបាកក្នុងការស្តារប្រទេសឡើងវិញ និងបណ្តាលឲ្យមានភាពយឺតយ៉ាវក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ ដោយការបាត់បង់នូវធនធានមនុស្សជាច្រើនលាននាក់ក្នុងភ្លើងសង្គ្រាម។ ចាប់ពីឆ្នាំ ១៩៧៩ កម្ពុជាបានវិវឌ្ឍខ្លួនជាបន្តបន្ទាប់ ក្នុងនោះកំណើនសេដ្ឋកិច្ចគិតជាមធ្យមក្នុងរង្វង់ ៧,៧% ចន្លោះពីឆ្នាំ១៩៩៤ ដល់ឆ្នាំ២០១៤។ ចំណូលរបស់ប្រជាជនម្នាក់ៗបានកើនឡើងពី ២២៩ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៣ ដល់ប្រមាណ ១,២១៥ ដុល្លារអាមេរិកក្នុងឆ្នាំ ២០១៥។ ក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ កំណើនសេដ្ឋកិច្ចរបស់កម្ពុជាសម្រេចបានក្នុងរង្វង់ ៧,១% ហើយចំណូលរបស់ប្រជាជនម្នាក់ៗបានកើនដល់ប្រមាណជាង ១,៣០០ ដុល្លារអាមេរិក ដោយបានផ្លាស់ប្តូរស្ថានភាព និងឋានៈកម្ពុជា ពីប្រទេសមួយក្នុងចំណោមប្រទេសក្រីក្រមកជាប្រទេសដែលមានចំណូលមធ្យមកម្រិតទាប។ បន្ទាប់ពីកម្ពុជាមានសុខសន្តិភាពពេញលេញ ស្ថិរភាពសង្គម បរិស្ថានធុរកិច្ចអំណោយផល និងមានសក្តានុពលវិកលូតលាស់ផងដែរនោះនៅក្នុងខែ មេសា ឆ្នាំ ១៩៩៩ កម្ពុជាបានចូលជាសមាជិកអាស៊ាន និងបានក្លាយជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) ក្នុងខែ តុលា ឆ្នាំ ២០០៤។

ពេលវេលាបានកន្លងផុតជាច្រើនទសវត្សរ៍ តាមរយៈការផ្សារភ្ជាប់គ្នានូវគោលនយោបាយអភិវឌ្ឍន៍ជាតិជាមួយនឹងគោលនយោបាយអភិវឌ្ឍន៍ក្នុងតំបន់ និង អន្តរជាតិ កម្ពុជាកាន់តែផ្លាស់ប្តូរមុខមាត់ និង កំពុងរៀបចំខ្លួន ដើម្បីក្លាយទៅជាប្រទេសមានចំណូលមធ្យមកម្រិតខ្ពស់នាពេលខាងមុខ។ ក្នុងស្មារតីចូលរួមចំណែក ចែករំលែកបទពិសោធន៍ ការធ្វើសមាហរណកម្មក្នុងតំបន់ និងអន្តរជាតិ ពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក បានរំលេចចេញនូវសមិទ្ធផលការងារសំខាន់ៗដែលកម្ពុជាបានរៀបចំ និងអនុវត្តកន្លងមក។ កម្ពុជាបានដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណដំណាក់កាលទី១ នៅឆ្នាំ ២០០៤ និងដំណាក់កាលទី២ ឆ្នាំ ២០០៨ ហើយយុទ្ធសាស្ត្រទាំងពីរនេះ បានផ្តោតសំខាន់លើការលើកស្ទួយវិស័យកសិកម្ម ការពង្រឹងអភិបាលកិច្ចល្អ ការអភិវឌ្ឍវិស័យហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធរូបវន្ត ការកសាងសមត្ថភាព និងការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យឯកជន ដោយទទួលជោគជ័យទាំងពីរដំណាក់កាល។ បច្ចុប្បន្ន កម្ពុជាកំពុងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណដំណាក់កាលទី៣ ដើម្បីកំណើនការងារ សមធម៌ និងប្រសិទ្ធភាព ក្នុងនោះដែរ រាជរដ្ឋាភិបាលបានកំណត់វិស័យអាទិភាពបួន៖ ១. ការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្ស ដែលនឹងធានាបាននូវការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារ

ពលកម្ម ២. ការបន្តវិនិយោគលើ វិស័យហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធគមនាគមន៍ និងការកែលម្អថែមទៀត នូវកិច្ចសម្រួលពាណិជ្ជកម្ម ៣. ការបន្តអភិវឌ្ឍន៍ និងបង្កើនតម្លៃបន្ថែមនៃវិស័យកសិកម្ម ៤. ការ ពង្រឹងអភិបាលកិច្ច និងសមត្ថភាពនៃស្ថាប័នរដ្ឋ សំដៅបង្កើនប្រសិទ្ធភាពនៃសេវាសាធារណៈ និងកែលម្អបរិយាកាសវិនិយោគ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ក្នុងឆ្នាំ ២០១០ កម្ពុជាបានដាក់ចេញនូវគោល នយោបាយជំរុញផលិតកម្មស្រូវ និង ការនាំចេញអង្ករដោយបានកំណត់យុទ្ធសាស្ត្រចម្បងចំនួន ៣ គឺ ការបង្កើនផលិតភាព ការធ្វើពិពិធការបន្ថែមកសិកម្ម និងពាណិជ្ជបន្ថែមកសិកម្ម ឬការ ប្រែក្លាយពីកសិកម្មផ្គត់ផ្គង់គ្រួសារទៅជាកសិកម្មសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម។ គួររំលឹកផងដែរថា កម្ពុជា បានរៀបចំវេទិការវារដ្ឋាភិបាល និងវិស័យឯកជន ដែលក្នុងគោលបំណងផ្លាស់ប្តូរទស្សនៈ យោបល់រវាងរដ្ឋាភិបាល និងវិស័យឯកជនដើម្បីរកដំណោះស្រាយលើរាល់បញ្ហាទាក់ទងនឹង ពាណិជ្ជកម្ម និងវិនិយោគ ដូចដែលកម្ពុជាបានចាត់ទុកវិស័យឯកជនជាក្បាលម៉ាស៊ីននៃកំណើន សេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

ទន្ទឹមនឹងនេះ រាជរដ្ឋាភិបាលក៏បានរកដំណោះស្រាយដើម្បីជួយជម្រុញ និងជ្រោមជ្រែង ដល់កសិករ រោងម៉ាស៊ីន និងក្រុមហ៊ុនឯកជនវិនិយោគ និងនាំចេញផលិតផលកសិកម្ម ជាពិសេស ផលិតផលអង្ករកម្ពុជា ដោយបានផ្ដើមគំនិតបង្កើតជាស្ថាប័នមួយចំនួន គួយ៉ាងដូចជា សហព័ន្ធ ស្រូវអង្ករកម្ពុជា ធនាគារអភិវឌ្ឍន៍ជនបទ សម្រាប់ជួយទំនុកបម្រុង ផ្តល់កម្ចីឧបត្ថម្ភធន ពន្យល់ និងផ្តល់ប្រឹក្សាអំពីបច្ចេកទេសក្នុងការដាំដុះដំណាំស្រូវ ក្នុងគោលបំណងជួយលើកកម្ពស់ទិន្នផល កសិកម្ម និងចូលរួមចំណែកដោះស្រាយវិបត្តិ បញ្ហាប្រឈម ជូនដល់កសិករ បណ្តារោងម៉ាស៊ីន និងក្រុមហ៊ុននាំចេញ។

ដោយមានចក្ខុវិស័យចំពោះគោលនយោបាយរបស់ប្រទេសខ្លួន ដែលរដ្ឋាភិបាលបានគិត គូរដល់វិស័យឯកជន វិនិយោគជាពិសេស ដំណាំស្រូវ និងអង្ករបានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិន វេសមេន (NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD) ដែលជាក្រុមហ៊ុនឯកជនក្នុងស្រុកមួយបានធ្វើ ការ វិនិយោគទៅលើដំណាំស្រូវ និងអង្ករកម្ពុជាដោយបង្កើតរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ក្នុងគោលបំណង ផលិតដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ក្នុងស្រុក និង នាំចេញផលិតផលអង្ករទៅកាន់ទីផ្សារពិភពលោក។ ដើម្បីចូល រួមចំណែកដល់ការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យកសិកម្មស្របតាមគោលនយោបាយរបស់ប្រមុខរាជរដ្ឋាភិបាល ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន បានបោះទុនក្នុងចំនួនទឹកប្រាក់យ៉ាងច្រើន ដើម្បីជម្រុញការនាំ ចេញផលិតផលស្រូវ អង្កររបស់កម្ពុជា ដើម្បីមានឈ្មោះលើទីផ្សារអន្តរជាតិ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ក្រុម ហ៊ុនបានផ្តោតសំខាន់ទៅលើការនាំចេញ ជាជាងផលិតដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ក្នុងស្រុកក្នុងគោលបំណងធ្វើ ការប្រកួតប្រជែងជាមួយដៃគូប្រកួតប្រជែងទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុកផងដែរ។ ហេតុដូច្នេះ

ហើយ ក្រុមហ៊ុនបានខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើយ៉ាងណា គ្រប់គ្រងដំណើរការនាំចេញផលិតផលអង្ករឲ្យមានភាពជោគជ័យស្របតាមគោលដៅរយៈពេលវែងរបស់ខ្លួន។

២. ចំណោមបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

ការនាំចេញ គឺជាកត្តាដ៏សំខាន់មួយសម្រាប់រោងចក្រសហគ្រាសនាំចេញឯកជនដែលមានទំនិញសម្រាប់នាំចេញទៅក្រៅប្រទេសក្រោយពីឆ្លងកាត់ដំណាក់កាលកត្តាផលិតកម្ម ឆ្លងកាត់ការបំប្លែង រហូតក្លាយជាផលិតផលសម្រេច ទើបធ្វើការនាំចេញផ្គត់ផ្គង់ដល់ដៃអតិថិជនដែលជាជំហាន ចុងក្រោយបំផុតនៃសហគ្រាសនាំចេញ។ វាពិតជាត្រូវការការគ្រប់គ្រងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និង ការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងល្អិតល្អន់ជាទីបំផុតតាំងពីដំណាក់កាលដំបូងរហូតដល់ដំណាក់កាលដឹកជញ្ជូន ទំនិញនាំចេញឲ្យអតិថិជន។ ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ជាក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករឈានមុខគេ មួយក្នុងចំណោមបណ្តាក្រុមហ៊ុនធំៗនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា តើការគ្រប់គ្រងការនាំចេញអង្កររបស់ ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន មានដំណើរការយ៉ាងដូចម្តេច? តើសហគ្រាសនាំចេញមួយនេះមានចំណុចខ្លាំងអ្វីខ្លះ ដែលអាចនាំឲ្យខ្លួនក្លាយជាសហគ្រាសនាំចេញឈានមុខគេ និងឈរជើងបានអស់ជាច្រើនឆ្នាំដូចនេះ និងមានចំណុចខ្សោយអ្វីខ្លះដែលពួកគេគួរត្រូវតែធ្វើការកែលម្អបន្ថែមទៀត?

៣. គោលបំណងនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

គោលបំណងនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវក៏ដូចជាការបង្កើតស្នាដៃនេះឡើង គឺដើម្បីស្វែងយល់ឲ្យបានស៊ីជម្រៅ ស្វែងរកគំនិតថ្មីក្នុងការគ្រប់គ្រងការនាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន និងដើម្បីចុះសង្កេតមើលផ្ទាល់អំពីដំណើរការផ្សេងៗទាំងនោះប្រព្រឹត្តទៅយ៉ាងដូចម្តេចខ្លះ?

គោលបំណងដែលបង្កើតស្នាដៃ និង ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះឡើងគឺដើម្បី៖

- ស្វែងយល់អំពីស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន
- សិក្សាស្វែងយល់អំពីការគ្រប់គ្រងការនាំចេញអង្ករ
- ស្វែងយល់ពីរបៀបនៃការគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន និងការគ្រប់គ្រងធនធានផ្សេងៗរបស់សហគ្រាស
- ដើម្បីចងក្រងជាឯកសារបន្ថែម ទុកជាស្នាដៃ និងដើម្បីចែករំលែកបទពិសោធន៍ ក៏ដូចជាចំណេះដឹងបន្ថែមដល់សិស្សនិស្សិតជំនាន់ក្រោយៗទៀតដែលនឹងក្លាយខ្លួនជា សហគ្រិន អ្នកគ្រប់គ្រង និងអ្នកចូលរួមក្នុងដំណើរការនាំចេញនេះផងដែរ។

៤. សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

សារៈសំខាន់នៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទស្តីពី “ការគ្រប់គ្រងការនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន” គឺ៖

- បង្កើននូវចំណេះដឹង និងស្រូបយកបទពិសោធន៍ថ្មីទាក់ទងនឹងមុខជំនាញតាមរយៈការចុះអនុវត្តជាក់ស្តែង
- យល់ដឹងកាន់តែស៊ីជម្រៅអំពីការនាំចេញ (ការទទួលការបញ្ជាទិញ និងការឡើងទំនិញដល់អតិថិជន)
- ស្វែងយល់ពីផលិតផលអង្ករ និងការបំប្លែងទៅជាផលិតផលសម្រេច
- យល់ច្បាស់ពីកម្លាំងជម្រុញសេដ្ឋកិច្ចរបស់សហគ្រាសនាំចេញអង្ករ
- ផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ដល់សិស្សនិស្សិតសម្រាប់ឱកាសការងារ ឬបន្តការសិក្សា។

៥. ផែនការណ៍ និង វិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

ចំពោះការសិក្សាស្រាវជ្រាវនេះ គឺយើងខ្ញុំផ្ដោតសំខាន់តែទៅលើការគ្រប់គ្រងការនាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ចាប់ពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ ឆ្នាំ ២០១៧ តែប៉ុណ្ណោះ ដោយលម្អិតតែលើវិធីសាស្ត្រគ្រប់គ្រងការនាំចេញ គឺគិតចាប់ពីការទទួលការបញ្ជាទិញរហូតដល់ការឡើងទំនិញជូនអតិថិជនប៉ុណ្ណោះ យើងខ្ញុំមិនធ្វើការលម្អិតទៅលើការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម ការបែងចែកធនធាន និងការធ្វើទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុននោះទេ។

៦. វិធីសាស្ត្រសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ចំពោះវិធីសាស្ត្រស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទនេះ គឺបានពីការប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រពីរប្រភេទក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យដែលមានដូចខាងក្រោម៖

- ប្រភពទិន្នន័យចម្បង (Primary Data) គឺជាប្រភពទិន្នន័យដែលបានមកពីការចុះកម្មសិក្សាដោយផ្ទាល់ដល់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន តាមរយៈការធ្វើការសាកសួរ និងសម្ភាសន៍ជាមួយអ្នកគ្រប់គ្រង និង បណ្តាបុគ្គលិកទាំងឡាយដែលជាប់ទាក់ទងនឹងការងារទាំងនោះ។
- ប្រភពទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ (Secondary Data) គឺជាប្រភពទិន្នន័យដែលបានមកពីការសិក្សាស្រាវជ្រាវតាមរយៈ៖
 - សៀវភៅ និងឯកសារដែលក្រុមហ៊ុនបានចងក្រង
 - ស្នាដៃសិស្សនិស្សិតរៀបចំរៀបចំមុន។

- ឯកសារ ទិន្នន័យ បទបញ្ញត្តិ និងវិធានផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុន
- និង ឯកសារតាមរយៈគេហទំព័រផ្សេងៗ។

បន្ទាប់ពីរកបានទិន្នន័យចម្បង (Primary Data) និង ទិន្នន័យបន្ទាប់បន្សំ (Secondary Data) រួចមក យើងខ្ញុំបានជ្រើសរើសយកតែព័ត៌មាន និងទិន្នន័យដែលជាប់ទាក់ទងទៅនឹងប្រធានបទ ខាងលើតែប៉ុណ្ណោះ ដោយយកព័ត៌មាន និងទិន្នន័យទាំងនោះមកធ្វើការសិក្សា វិភាគ សម្រាំង និង ជ្រើសរើសយកតែព័ត៌មានណាដែលសំខាន់ៗ ដើម្បីយកមកសរសេររបាយការណ៍នេះឡើងតែ ប៉ុណ្ណោះ។

៧. របាយការណ៍នៃការស្រាវជ្រាវ

- សេចក្តីផ្តើម
- ជំពូកទី ១ ៖ រំលឹកទ្រឹស្តីនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ
- ជំពូកទី ២ ៖ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន
- ជំពូកទី ៣ ៖ ការគ្រប់គ្រងការនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីន អ៊ិនវេសមេន
- ជំពូកទី ៤ ៖ ការវិភាគទិន្នន័យនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីន អ៊ិនវេសមេនឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧ និងការព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញឆ្នាំ២០១៨-២០១៩
- សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

ជំពូកទី១

រំលឹកទ្រឹស្តី

នៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ

ជំពូកទី ១

រំលឹកទ្រឹស្តីនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ

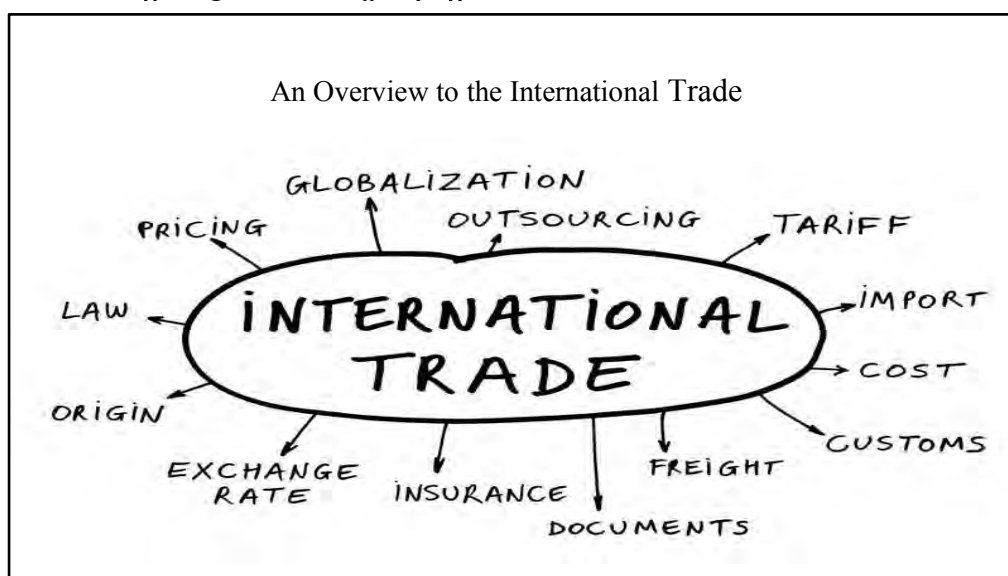
១.១. និយមន័យ

ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិគឺជាសកម្មភាពដោះដូរទំនិញ និងសេវាកម្ម រវាងប្រទេសមួយទៅប្រទេសមួយ ឬ ការនាំចេញនាំចូលដោយឆ្លងកាត់ព្រំដែនប្រទេសនីមួយៗ។ ប្រតិបត្តិការជួញដូរនេះបានពង្រីកនូវទំហំសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកតាមរយៈការនាំចេញទំនិញ និងសេវា។

កត្តាផ្ទៃ បរិមាណតម្រូវការ និងការផ្គត់ផ្គង់ ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយកត្តានយោបាយខាងក្នុង និងក្រៅប្រទេស សេដ្ឋកិច្ចជាតិ-អន្តរជាតិ អាកាសធាតុ និងកត្តាបច្ចេកទេសជាដើម។ ដូចជាការប្រែប្រួលនយោបាយនៅក្នុងប្រទេសមួយអាចធ្វើអោយកើនឡើងប្រាក់ឈ្នួលពលកម្ម ជាហេតុនាំអោយថ្លៃផលិតកម្មមានការកើនឡើង ហើយបន្ទាប់ទៀតវាក៏បណ្តាលអោយថ្លៃលក់មានការកើនឡើងដូចគ្នា ដូចនេះអតិថិជនក៏ត្រូវចំណាយច្រើនជាងមុនដែរដើម្បីបានផលិតផល ទំនិញ ឬសេវាមួយនោះ ផ្ទុយមកវិញបើការប្រែប្រួលនយោបាយ ឬ សេដ្ឋកិច្ចក្នុងប្រទេសមួយធ្វើអោយប្រាក់ឈ្នួលធ្លាក់ចុះ នោះអតិថិជននឹងត្រូវចំណាយតិចជាងមុនផងដែរលើផលិតផលនោះ។

ការនាំចេញគឺមានលក្ខណៈសំបូរខុសពីការផលិតផលលក់ក្នុងស្រុក ហើយជួបនឹងកាតព្វកិច្ចដូចជា អត្រាប្តូរប្រាក់ ច្បាប់ ការកំណត់ថ្លៃ សកលភាវូបនីយកម្ម ពន្ធគយ ការដឹកជញ្ជូន ទម្រង់បែបបទឯកសារ និងការធានារ៉ាប់រងជាដើម-ល-។

រូបភាពទី១៖ សេចក្តីសង្ខេបនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ



១.២. លក្ខណៈទូទៅនៃពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ

ពាណិជ្ជកម្ម គឺជាសកម្មភាពស្នូល និងជាចរន្តឈាមក្នុងការលើកស្ទួយវិស័យសេដ្ឋកិច្ចទាំងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងអន្តរជាតិ។ ពាណិជ្ជកម្ម គឺជាការទាញយកផលប្រយោជន៍ទាំងសងខាងពីដៃគូពាណិជ្ជកម្មរបស់ពួកគេ ពោលគឺទាល់តែភាគីទាំងសងខាងសម្លឹងឃើញ និងរំពឹងថាបានទទួលផលចំណេញពីការធ្វើពាណិជ្ជកម្មរបស់ពួកគេ។ ការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម នឹងមិនអាចកើតឡើងបានឡើយ ប្រសិនបើមានភាគីម្ខាងទទួលបានផលចំណេញ ចំណែកឯភាគីម្ខាងទៀតពុំមានផលចំណេញ ឬ ប្រយោជន៍សម្រាប់ខ្លួន។

ក្នុងសកលលោកនាពេលសព្វថ្ងៃនេះ គ្មានជាតិសាសន៍ណាមួយធ្វើសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចពាណិជ្ជកម្មតែឯកឯងនោះទេ ហើយទស្សនៈសេដ្ឋកិច្ចរបស់ពួកគេផ្ដើមចេញពីវិស័យឧស្សាហកម្មវិស័យសេវាកម្ម កសិកម្មបែបទំនើប កម្រិតនៃប្រាក់ចំណូលរបស់ប្រជាជន ភាពមានការងារធ្វើ និងស្តង់ដារនៃការរស់នៅរបស់ប្រជាជនខ្លួន គឺវាបានផ្សារភ្ជាប់នឹងសេដ្ឋកិច្ចរបស់ដៃគូពាណិជ្ជកម្មជាមួយនិងប្រទេសទាំងនោះ។

ទំនាក់ទំនងខាងលើនេះបានបង្កើតទៅជាចលនាសេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិមួយទៅលើទំនិញ និងសេវាកម្ម ពលកម្ម សហគ្រាសពាណិជ្ជកម្ម វិនិយោគទុន និងបច្ចេកវិទ្យា។ ជាការពិតណាស់គោលនយោបាយសេដ្ឋកិច្ចជាតិមិនអាចកំណត់ ឬ ដាក់ឲ្យប្រើដោយមិនមានការវាយតម្លៃឲ្យបានជាក់ច្បាស់ពីផលប៉ះពាល់បានឡើយ ពោលវាមិនត្រឹមប៉ះពាល់តែសេដ្ឋកិច្ចជាតិនោះទេ វាថែមទាំងប៉ះពាល់ដល់សេដ្ឋកិច្ចប្រទេសផ្សេងទៀតផងដែរ។

នៅចុងសង្គ្រាមលោកលើកទី២ ស្ថេរភាពនយោបាយ និង សេដ្ឋកិច្ចរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថាជាប្រទេសដែលមានឥទ្ធិពលបំផុតក្នុងពិភពលោកទៅហើយ ហើយក្នុងស្ថានភាពបែបនោះគេបាននិយាយថា “នៅពេលសហរដ្ឋអាមេរិកកណ្តាល នោះសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសផ្សេងៗទៀតនឹងផ្កាសាយជាមិនខាន”¹។ ប៉ុន្តែពេលវេលាបានកន្លងផុតទៅ សេដ្ឋកិច្ចរបស់អាមេរិកបានចូលរួមយ៉ាងលឿនក្នុងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចរបស់បរទេស។ ការបង្កើតសហគមន៍អឺរ៉ុបទសវត្សឆ្នាំ ១៩៥០ (សហភាពអឺរ៉ុប នាពេលបច្ចុប្បន្ន) ការរីកឡើងនៃសារៈសំខាន់របស់ក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មពហុជាតិក្នុងទសវត្សឆ្នាំ ១៩៦០ និង នៅទសវត្សឆ្នាំ ១៩៧០ ទីផ្សារប្រេងពិភពលោកត្រូវបានក្តោបក្តាប់ដោយ អង្គការនៃប្រទេសនាំប្រេងចេញ ហៅកាត់ថា OPEC (Organization of

¹ Robert J. Calbaug “*International Economics*” [សេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ]. បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី៨ (2002), 3

Petroleum Exporting Countries) ដែលទាំងនេះគឺជាលទ្ធផលនៃបដិវត្តន៍ក្នុងសហគមន៍អន្តរជាតិ ចូលទៅក្នុងប្រព័ន្ធគោលមួយដែលមានលក្ខណៈស្មុគស្មាញនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក។

១.៣. ទ្រឹស្តីរបស់សេដ្ឋកិច្ចវិទូចំពោះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ

១.៣.១. ទ្រឹស្តីរបស់ Mercantilism

ទ្រឹស្តីរបស់ Mercantilism ដែលឈានដល់កម្រិតកំពូលបានជះឥទ្ធិពលដល់គោលគំនិត របស់ជនជាតិអឺរ៉ុបក្នុងសតវត្សទី ១៦ និង ១៧ ដែលផ្ដោតសំខាន់ទៅលើសុខុមាលភាពរបស់ជាតិ សាសន៍មួយ។ វាមានន័យថា ការទទួលបានទ្រព្យសម្បត្តិ, ដែលជាទូទៅទ្រព្យសម្បត្តិសំដៅលើ មាសដែលជាឧត្តមភាពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់បំផុតសម្រាប់គោលនយោបាយប្រទេស ឬ ជាតិសាសន៍មួយ។ ពួក Mercantilist បានចាត់ទុកមាសសឹងតែស្មើនឹងជំនឿទៅហើយ ហេតុដូច្នេះហើយ ពួកគេមិន ដែលធ្វើការបកស្រាយ និង ពន្យល់អោយបានច្បាស់លាស់ទេថា តើហេតុអ្វីបានជាការស្វែងរក មាសទទួលបាននូវអាទិភាពខ្ពស់ក្នុងគ្រោងការសេដ្ឋកិច្ចរបស់ពួកគេនោះទេ។

Mercantilism បានបង្កើតទ្រឹស្តីដែលអាស្រ័យទៅលើភាពពិតប្រាកដថា ផលចំណេញ របស់ ជាតិសាសន៍មួយបានមកដោយចៀសមិនរួចពីជម្លោះ មានន័យថា ប្រទេសមួយអាចបង្កើន សកម្ម- ភាពពាណិជ្ជកម្មរបស់ពួកគេបានល្អិកណាមានការចំណាយពីប្រទេសផ្សេងតែប៉ុណ្ណោះ។ ដូចនេះ រដ្ឋាភិបាល បានដាក់ចេញនូវច្បាប់ គ្រប់គ្រងថ្លៃ និងប្រាក់ឈ្នួល លើកតម្កើងឧស្សាហកម្ម ក្នុងប្រទេស ជម្រុញការនាំចេញផលិតផលសម្រេច និង នាំចូលវិញនូវវត្ថុធាតុដើម ខណៈពេល ដដែលនេះ ពួកគេក៏បានកំណត់បរិមាណនាំចេញវត្ថុធាតុដើមដែលត្រូវនាំចេញ និង បរិមាណ ផលិតផលសម្រេចដែលត្រូវនាំចូល។ ការធ្វើដូចនេះគឺ ដើម្បីរក្សាបាននូវធនធានក៏ដូចជាវត្ថុធាតុ ដើមផ្កាចមុខសម្រាប់ប្រជាជនរបស់គេ ដើម្បីងាយស្រួលធ្វើពាណិជ្ជកម្មជាមួយបណ្តាប្រទេសដែល បិតនៅក្រោមអាណានិគមរបស់ខ្លួន។

គោលនយោបាយពាណិជ្ជកម្មត្រូវបានសរសេរដោយទស្សនៈ Mercantilist ដើម្បីលើកទឹក ចិត្តដល់ការនាំចេញ និងបន្ថយការនាំចូល។ ការនាំចេញធំជាងការនាំចូល នាំអោយប្រទេសមួយ សល់មាសយ៉ាងច្រើនពីរំលើសការនាំចេញរបស់ពួកគេ។

១.៣.២. ទ្រឹស្តីរបស់ Liberalism (Free Trade)

ប្រតិកម្មខ្លាំងក្លាប្រឆាំងនឹងឥរិយាបថរបស់ពួក Mercantilist ចាប់ផ្ដើមមានវត្តមាននៅក្នុង ពាក់កណ្តាលសតវត្សទី១៨។ ដោយឡែក ក្នុងប្រទេសបារាំងសេដ្ឋកិច្ចវិទូដែលត្រូវបានគេស្គាល់ថា Physiocrats ចង់បានសេរីភាពសម្រាប់ផលិតកម្ម និងពាណិជ្ជកម្ម។ ចំណែកឯចក្រភពអង់គ្លេស

ឯណោះវិញ សេដ្ឋកិច្ចវិទូគឺលោក Adam Smith បានចង្អុលបង្ហាញក្នុងសៀវភៅដែលមានចំណងជើងថា The Wealth of Nations ដែលបានបោះផ្សាយក្នុងឆ្នាំ ១៧៧៦ ស្តីពីផលប្រយោជន៍នៃការដកចេញ ការរឹតត្បិតក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម។ អ្នកសេដ្ឋកិច្ចវិទូ និងអ្នកជំនួញជាច្រើនបានសម្តែងការប្រឆាំងយ៉ាងខ្លាំង និងមានពេលខ្លះក៏បានប្រឆាំងទៅនឹងកាតព្វកិច្ចបង់ពន្ធហួសហេតុ និងបានជម្រុញឲ្យមានការចរចាលើកិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្ម (Trade Agreements) ជាមួយប្រទេសផ្សេងៗ។ ការផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបថពាណិជ្ជកម្មខាងលើនេះ បានពាំនាំអោយមានពិធីចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងមួយចំនួនដែលជាតំណាងនៃសេរីភាពពាណិជ្ជកម្ម នៅក្នុងចំណោមនោះសន្ធិសញ្ញាអង់គ្លេស-បារាំង ឆ្នាំ ១៧៨៦ បានបញ្ចប់នូវជម្លោះសេដ្ឋកិច្ចរវាងប្រទេសទាំងពីរ។

បន្ទាប់ពីមានទ្រឹស្តីសេរីភាពពាណិជ្ជកម្មរបស់លោក Adam Smith, គោលការណ៍គ្រឹះរបស់ពួក Mercantilist គឺមិនអាចការពារបានតទៅទៀតទេ។ ហើយប្រទេសជាច្រើនបានបោះបង់នូវគោលគំនិតរបស់ពួក Mercantilist ហើយជាបណ្តើរៗទ្រឹស្តីសេដ្ឋកិច្ចរឹតត្បិតត្រូវបានជំនួសដោយទ្រឹស្តីសេរីនិយម។

នៅពាក់កណ្តាលសតវត្សទី១៩ គោលនយោបាយការពារពន្ធ បានការពារសេដ្ឋកិច្ចរបស់ជាតិ មួយបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពពីដៃគូប្រកួតប្រជែងខាងក្រៅ។ ពន្ធនាំចេញ-នាំចូលរបស់បារាំងឆ្នាំ ១៨៦០ គឺជាឧទាហរណ៍ស្រាប់ ដែលគិតអត្រាពន្ធយ៉ាងខ្ពស់សម្លឹមពីផលិតផលនាំចូលពីចក្រភពអង់គ្លេស៖ ៦០% លើការនាំចូលដុំដែក, ៤០ ទៅ ៥០% គឺគ្រឿងម៉ាស៊ីន និង ៦០០ ទៅ ៨០០% លើសំពត់ឡែន។

១.៣.៣. ទ្រឹស្តីរម្ងាប់ Protectionism (Restrict Trade)

គោលការណ៍ពាណិជ្ជកម្មបែបការពារ គឺជាគោលនយោបាយរដ្ឋាភិបាលដាក់ចេញឡើងដើម្បីហាមឃាត់មិនអោយផលិតករបរទេសអាចនាំចូលផលិតផលលក់ក្នុងទីផ្សារប្រទេសខ្លួនដោយសេរីទេ។ ចំពោះពាណិជ្ជកម្មប្រភេទនេះ បានរីកសាយភាយពាសពេញលោកខាងលិចកាលពីចុងសតវត្សទី១៩។ ប្រទេសអាឡឺម៉ង់បានទទួលយកគោលនយោបាយការពារនេះ និងក្រោយមកមានប្រទេសជាច្រើនបានទទួលយកជាបន្តបន្ទាប់។ មិនយូរបន្ទាប់ពីឆ្នាំ ១៨៦០ ក្នុងអំឡុងសង្គ្រាមស៊ីវិល សហរដ្ឋអាមេរិកបានលើកឡើងច្បាប់ស្តីអំពីពន្ធនាំចេញ-នាំចូល McKinley ដែលបានអនុម័តឆ្នាំ ១៨៩០ គឺមានលក្ខណៈការពារជ្រុល។ ហើយនៅសល់តែចក្រភពអង់គ្លេសមួយប៉ុណ្ណោះ ដែលនៅតែភាពជឿជាក់លើគោលការណ៍ពាណិជ្ជកម្មសេរី។²

² Written By: Bela Balssa, *International Trade*. រកបាននៅ: <http://www.britannica.com> (ថ្ងៃ ០៥ ខែ ឧសភា ២០១៨)

១.៣.៤. ឧត្តមភាពដាច់ខាត (Absolute Advantages)

អត្ថប្រយោជន៍ដាក់លាក់ គឺជាគំនិតសេដ្ឋកិច្ចមួយដែលត្រូវបានគេប្រើដើម្បីសំដៅទៅដល់ ភាគីម្ខាងដែលមានលទ្ធភាពផលិតផលិតផលបានច្រើនជាងដៃគូដោយប្រើបរិមាណធនធាន និង ពលកម្មស្មើគ្នា ឬ អាចផលិតដោយប្រើថ្លៃដើមទាបជាង។ គោលគំនិតនៃអត្ថប្រយោជន៍ដាក់លាក់ នេះត្រូវបាននាំអោយស្គាល់ក្នុងឆ្នាំ ១៧៧៦ ក្នុងបរិបទពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិដោយលោក Adam Smith ដែលជាទស្សនៈវិទូជនជាតិស្កុតដែលត្រូវបានគេចាត់ទុកថាជាបិតាសេដ្ឋកិច្ចសម័យទំនើប។ ក្នុងទ្រឹស្តីរបស់គាត់ដើម្បីក្លាយជាអ្នកមាន ប្រទេសទាំងអស់គួរប្រើជំនាញ ឬ ឯកទេសកម្មរបស់ខ្លួន ដើម្បីផលិតផលិតផល និងសេវាកម្ម ដែលមានអត្ថប្រយោជន៍ដាក់លាក់ (ថ្លៃទាប ផលិតបានច្រើន ងាយស្រួលប្រកួតប្រជែង) ហើយនាំចូលក្នុងពាណិជ្ជកម្មសេរីដើម្បីលក់ផលិតផលរបស់ពួកគេ។ ធនធានរបស់ប្រទេសមួយគួរត្រូវបានប្រើប្រាស់អោយបានល្អប្រសើរបំផុត ធ្វើដូច្នេះប្រទេសមួយ មានឧត្តមភាពផលិតកម្មប្រៀបធៀបជាមួយប្រទេសដទៃទៀត ហេតុដូច្នេះហើយទ្រព្យសម្បត្តិ ប្រទេសមួយនឹងកើនឡើងជាមិនខាន។

១.៣.៤. ឧត្តមភាពប្រៀបធៀប (Comparative Advantages)

បើតាមទ្រឹស្តីរបស់លោក Adam Smith ដែលបានបកស្រាយនៅក្នុងសៀវភៅ The Wealth of Nations ចំពោះពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិកើតឡើងបានគឺចាំបាច់ទាមទារអោយប្រទេសនីមួយៗ មានឧត្តមភាពដាក់លាក់ ដោយមានឯកទេសកម្មក្នុងការផលិតទំនិញណាមួយ ដោយចំណាយថ្លៃ ដើមទាបជាងប្រទេសមួយទៀត។ ផ្ទុយទៅវិញ តើពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិអាចកើតឡើងដែរឬទេ? ប្រសិនបើ ប្រទេសមួយមានឯកទេសកម្មផលិតទំនិញគ្រប់មុខដោយប្រើប្រាស់នូវថ្លៃដើមទាបជាង ប្រទេសមួយទៀតនោះ? ហេតុដូច្នេះហើយលោក David Ricardo ជាសេដ្ឋវិទូជនជាតិអង់គ្លេស បានបង្កើតទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍ប្រៀបធៀបនៅក្នុងឆ្នាំ១៨១៧។ ដោយសារតែលោកយល់ថាទ្រឹស្តី និងការបកស្រាយរបស់លោក Adam Smith មិនទាន់មានន័យគ្រប់គ្រាន់នៅឡើយចំពោះពាណិជ្ជ កម្មអន្តរជាតិ។ លោក David Ricardo បានបកស្រាយចំពោះសំណួរដែលថា ប្រសិនបើប្រទេសមួយ មិនមានឧត្តមភាពដាក់លាក់ទៅលើការផលិតទំនិញមួយ នោះពាណិជ្ជកម្មក៏នៅតែអាចកើតមាន ឡើងរវាងប្រទេសទាំងពីរដែរឬទេ។

ឧត្តមភាពប្រៀបធៀប កើតឡើងនៅពេលដែលប្រទេសមួយមិនមានឯកទេសកម្មក្នុងការផលិតទំនិញមួយប្រភេទដូចប្រទេសមួយទៀត ដែលគេអាចផលិតទំនិញមួយប្រភេទនោះដោយទទួលបានទិន្នផលខ្ពស់ និងចំណាយថ្លៃដើមទាប។³

យោងតាមឧទាហរណ៍នៃឧត្តមភាពប្រៀបធៀបនៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ ដូចក្នុងតារាងទី១ ខាងក្រោម៖

តាមទ្រឹស្តីអត្ថប្រយោជន៍ប្រៀបធៀបរបស់លោក David Ricardo ទោះបីជាប្រទេសមួយមិនមានឧត្តមភាពដាច់ខាតក្នុងការផលិតទំនិញណាមួយក៏ដោយ ពាណិជ្ជកម្មនៅតែកើតមានរវាងប្រទេសទាំងពីរ។

ករណីសិក្សាអំពីសហរដ្ឋអាមេរិកមានឧត្តមភាពប្រៀបធៀបចំពោះទំនិញទាំងពីរ៖

តារាងទី១៖ ឧទាហរណ៍ឧត្តមភាពប្រៀបធៀប

១.១ ទិន្នផលរបស់កម្មករក្នុងមួយម៉ោងការងារ ⁴		
ប្រទេស	ស្រា	ក្រណាត់
សហរដ្ឋអាមេរិក	៤០ ដប	៤០ កី
អង់គ្លេស	២០ ដប	១០ កី

តារាងទី ១ បានបង្ហាញពីទ្រឹស្តីឧត្តមភាពប្រៀបធៀបរបស់លោក David Ricardo ដែលថា នៅពេលដែលប្រទេសមួយមានឧត្តមភាពដាច់ខាតក្នុងការផលិតទំនិញទាំងពីរប្រភេទ។ ដោយគិតក្នុងមួយម៉ោងការងារ កម្មករសហរដ្ឋអាមេរិកអាចផលិតស្រាបានចំនួន ៤០ដប ឬ ក្រណាត់ ៤០កី ខណៈពេលកម្មករអង់គ្លេសអាចផលិតស្រាបានចំនួន ២០ដប ឬ ក្រណាត់ ១០កី។ បើយោងតាមទ្រឹស្តីឧត្តមភាពដាច់ខាតរបស់លោក Adam Smith ផលចំណេញ ឬ ឯកទេសកម្ម និង ពាណិជ្ជកម្មរវាងប្រទេសទាំងពីរនឹងមិនកើតឡើងនោះទេ ពីព្រោះ សហរដ្ឋអាមេរិកមានឯកទេសកម្មក្នុងការផលិតទំនិញទាំងពីរប្រភេទនេះស្រាប់ទៅហើយ។

តែទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ទ្រឹស្តីឧត្តមភាពប្រៀបធៀបរបស់លោក David Ricardo បានពន្យល់ថា កម្មករសហរដ្ឋអាមេរិកមានឯកទេសកម្មក្នុងការផលិតក្រណាត់ ៤ដង ($40/10=4$) បើធៀបជាមួយនឹងកម្មករអង់គ្លេស ក៏ប៉ុន្តែកម្មករសហរដ្ឋអាមេរិកមានឯកទេសកម្មក្នុងការផលិត

³ David Ricardo, *The Principle of Political Economy and Taxation* [គោលការណ៍នៃសេដ្ឋកិច្ចនយោបាយ និងពន្ធ] (London: Cambridge University Press, 1966), Originally published in 1817.

⁴ N. Gregory Mankiw, *Principles of Microeconomics*, [គោលការណ៍មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច], (2015), 172

ស្រាវតែ២ដងទេ (៤០/២០=២) បើធៀបជាមួយនិងកម្មករអង់គ្លេស។ ដោយសហរដ្ឋអាមេរិកមានឧត្តមភាពជាក់លាក់ទៅលើការផលិតក្រណាត់ច្រើនជាងការផលិតស្រា ចំណែកអង់គ្លេសមានឧត្តមភាពជាក់លាក់ទៅលើការផលិតស្រាច្រើនជាងការផលិតក្រណាត់។ ដូចនេះប្រទេសនីមួយៗមានឯកទេសកម្មក្នុងការផលិតទំនិញរៀងៗខ្លួន ហើយធ្វើការនាំចេញទំនិញរបស់ខ្លួនទៅតាមឧត្តមភាពប្រៀបធៀប គឺសហរដ្ឋអាមេរិកមានឯកទេសកម្មខាងផលិតក្រណាត់ រីឯប្រទេសអង់គ្លេសមានឯកទេសកម្មខាងផលិតស្រា។ ហេតុដូច្នេះហើយ តាមរយៈការដោះដូរប្រទេសទាំងពីរទទួលបានទិន្នផលពីឯកទេសកម្មរៀងៗខ្លួន។

តាមរយៈទ្រឹស្តីរបស់លោក Adam Smith និងលោក David Ricardo ប្រទេសទាំងពីរទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍រៀងៗខ្លួន។

១.៤. របាំងពាណិជ្ជកម្ម Trade Barriers

ទ្រឹស្តីពាណិជ្ជកម្មសម័យទំនើបដែលបានចែង និងរកឃើញដោយអ្នកប្រាជ្ញសេដ្ឋកិច្ចដ៏ល្បីៗដូចជាលោក Adam Smith និង លោក David Ricardo បានធ្វើការចង្អុលបង្ហាញនូវកម្លាំងចលករសេដ្ឋកិច្ចតាមរយៈការធ្វើពាណិជ្ជកម្មសេរី និងផលិតផលដែលមានជំនាញច្បាស់លាស់ ឬមួយមានឯកទេសកម្មខាងផលិតកម្មណាមួយនោះ ដើម្បីនាំចេញទៅក្រៅប្រទេសដោយសារយើងអាចផលិតបានបរិមាណច្រើនជាង មានគុណភាពខ្ពស់ជាង ចំណាយថ្លៃដើមទាបជាងនាំចូលយើងងាយស្រួលប្រកួតជាមួយដៃគូប្រកួតប្រជែងនៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ ហើយធ្វើការនាំចូលមកវិញនូវផលិតផល ឬ សេវាណាដែលខ្លួនពុំមានឯកទេសកម្ម និងជំនាញក្នុងការផលិត ឬពុំមានឧត្តមភាពប្រៀបធៀបចំពោះផលិតផលនោះ។ សម្រាប់ប្រទេសនាំចេញវាជាឱកាសដ៏ល្អដើម្បីប្រមូលធនធាន លើកកម្ពស់កម្រិតជីវភាព និងធ្វើឲ្យប្រទេសរបស់ខ្លួនក្លាយជាប្រទេសអ្នកមាន ប៉ុន្តែវាមិនល្អនោះទេចំពោះប្រទេសទទួលខ្សោយដោយសារពុំមានឯកទេសកម្ម និងជំនាញច្បាស់លាស់ធ្វើឲ្យពួកគេផលិតបានតិច ចំណាយច្រើន ពិបាកនាំចេញ ដូច្នេះដើម្បីការពារផលិតកម្ម និងឧស្សាហកម្មក្នុងស្រុករបស់ពួកគេជាចាំបាច់ ទោះបីពួកគេទទួលយកប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មសេរីក៏ដោយ ក៏ពួកគេបង្កើតនូវរបាំងពាណិជ្ជកម្មដើម្បីរឹតត្បិត និងកាត់បន្ថយការហូរចូលទំនិញពីក្រៅប្រទេសដែរ។ ការដាក់របាំងពាណិជ្ជកម្មនេះទាំងពន្ធនាំចេញ-ចូល Tariffs និងបរិមាណកំណត់ការនាំចូល Import Quotas មិនត្រឹមតែអាចកាត់បន្ថយការនាំចូល និង ជួយដល់ឧស្សាហកម្មក្នុងស្រុក ប៉ុណ្ណោះទេ យើងថែមទាំងអាចរកចំណូលចូលរដ្ឋតាមរយៈការប្រមូលពន្ធនេះផងដែរ។ ពន្ធត្រូវបានចែកចេញជាពីរប្រភេទគឺ Tariffs និង Non Tariffs ។

១.៤.១. ពន្ធលើការនាំចេញ-ចូល Tariffs

ពន្ធ Tariffs គឺជាកាតព្វកិច្ចដែលរដ្ឋជាអ្នកនាំចេញត្រូវបង់ពន្ធជូនរដ្ឋមួយទៀតលើទំនិញ ឬសេវាកម្មដែលខ្លួននាំទៅលក់ក្នុងប្រទេសនោះ។ ជាទូទៅ Tariffs ដែលគេស្គាល់ភាគច្រើននោះគឺពន្ធលើការនាំចូល Import Tariffs ដែលយកលើផលិតផលនាំចូលពីបរទេសឆ្លងកាត់ព្រំដែនចូលក្នុងប្រទេសរបស់ខ្លួន។ រីឯពន្ធដែលពុំសូវពេញនិយមនោះគឺពន្ធលើការនាំចេញ Export Tariffs ដែលយកពន្ធលើផលិតផលនាំចេញ។ Export Tariffs ជាទូទៅមិនសូវត្រូវបានប្រើប្រាស់នោះទេ ហើយភាគច្រើនប្រើដោយប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ដែលបានប្រាក់ឈ្នួលកម្លាំងពលកម្មទាបហើយផលិតផលដែលនាំចេញទៅលក់ក្រៅប្រទេសនោះបានថ្លៃ និងចំណេញបានយ៉ាងច្រើន។ តួយ៉ាងការនាំចេញផលិតផលកាកាវ (ដែលជាវត្ថុធាតុដើមក្នុងការផលិតស្ករកូឡា) ត្រូវបានគិតពន្ធនាំចេញដោយរដ្ឋាភិបាលប្រទេសហ្គាណា ដោយសាររដ្ឋាភិបាលមើលឃើញពីការចំណេញយ៉ាងក្រាស់ក្រៃលពីការនាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុនឯកជនទាំងនោះ ចំណែកប្រាក់ឈ្នួលពលកម្មរបស់ប្រទេសខ្លួនទទួលបានប្រាក់ឈ្នួលទាបខុសគ្នាយ៉ាងខ្លាំងពីប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន ទើបរដ្ឋាភិបាលប្រទេសមួយនេះសម្រេចចិត្តដាក់អនុវត្តពន្ធនាំចេញនេះ។

១.៤.១.១. ប្រភេទពន្ធគយ Types of Tariffs

១.៤.១.២. ពន្ធជាក់លាក់ Specific Tariff

ពន្ធជាក់លាក់ គឺជាពន្ធដែលគិតលើចំនួនទឹកប្រាក់ជាក់លាក់ក្នុងការបង់ពន្ធលើមួយឯកតាផលិតផលដែលត្រូវបាននាំចូល។ ឧទាហរណ៍៖ ពាណិជ្ជករអាមេរិកម្នាក់នាំចូលកុំព្យូទ័រមួយគ្រឿងពីប្រទេសអាឡឺម៉ង់ត្រូវបំពេញកាតព្វកិច្ចបង់ពន្ធជូនរដ្ឋាភិបាលអាមេរិកចំនួន ១០០ដុល្លារ ក្នុងមួយគ្រឿងដោយមិនខ្វល់ពីតម្លៃរបស់កុំព្យូទ័រមួយគ្រឿងនោះថ្លៃប៉ុណ្ណាទេ។

១.៤.១.៣. ពន្ធគិតជាភាគរយ Ad Valorem Tariff

ពន្ធគិតជាភាគរយ គឺជាពន្ធដែលគិតទៅលើចំនួនភាគរយកំណត់ក្នុងការបង់ពន្ធលើតម្លៃមួយឯកតាផលិតផលដែលត្រូវនាំចូល។ ឧទាហរណ៍៖ ពាណិជ្ជករអាមេរិកម្នាក់ត្រូវបង់ពន្ធ ១៥% ក្នុងការនាំចូលថយន្តដឹកទំនិញមួយគ្រឿងពីប្រទេសជប៉ុន ដូចនេះបើថយន្តនោះមានតម្លៃ ២ម៉ឺនដុល្លារអាមេរិក នោះអ្នកនាំចូលនោះបង់ពន្ធ ៣ពាន់ដុល្លារអាមេរិកឲ្យរដ្ឋាភិបាលអាមេរិក។

១.៤.១.៤. ពន្ធសមាស Compound Tariff

ពន្ធសមាស គឺជាពន្ធដែលគិតទាំងពន្ធជាក់លាក់ Specific Tariff និងពន្ធគិតជាភាគរយ Ad Valorem Tariff ទៅលើផលិតផលនាំចូលមួយឯកតាណាមួយនោះ។ ឧទាហរណ៍៖ ពាណិជ្ជករ

នាំចូលទូទស្សន៍មួយគ្រឿងពីខាងក្រៅត្រូវបង់ពន្ធ ២០ដុល្លារ ចំពោះ Specific Tariff និងត្រូវបង់ ៥% បន្ថែមនៃតម្លៃ របស់ទូទស្សន៍នោះចំពោះ Ad Valorem Tariff ឲ្យរដ្ឋាភិបាលអាមេរិក។^៥

១.៤.១.៥. ឥទ្ធិពលនៃពន្ធគយ

ពន្ធគយ គឺជាពន្ធដែលកំណត់ទៅលើការនាំចូល។ ពន្ធគយបង្កើតដើម្បីបង្កើននូវតម្លៃ ទំនិញនាំចូលក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយការនាំចូល។ ដើម្បីជាការបង្ហាញឲ្យកាន់តែច្បាស់អំពី ពន្ធគយមានឧទាហរណ៍មួយដូចខាងក្រោម៖

សន្មតថា សហរដ្ឋអាមេរិក និងប្រទេសជប៉ុនផលិតកុំព្យូទ័រដូចគ្នា។ តម្លៃកុំព្យូទ័រមួយគ្រឿង របស់សហរដ្ឋអាមេរិកគឺ \$១,០០០ និងប្រទេសមួយទៀតតម្លៃត្រឹមតែ \$៧៥០។ ហេតុដូច្នេះ សហ រដ្ឋអាមេរិកមិនអាចធ្វើការប្រកួតប្រជែងជាមួយប្រទេសជប៉ុនបាននោះទេ។ យើងសន្មតបន្តទៀត ថា សហរដ្ឋអាមេរិកបានកំណត់ពន្ធនាំចូលកុំព្យូទ័រមួយគ្រឿងតម្លៃ \$៣០០។ ដូច្នេះ ប្រទេសជប៉ុន ត្រូវនាំចូលកុំព្យូទ័រទៅសហរដ្ឋអាមេរិកក្នុងតម្លៃ ១,០៥០ដុល្លារ (\$៧៥០ + \$៣០០) ធ្វើឲ្យផលិតករ សហរដ្ឋអាមេរិកអាចធ្វើការប្រកួតប្រជែងជាមួយផលិតកររបស់ប្រទេសជប៉ុនបាន។ ដោយសារតែ តម្លៃនាំចូលកុំព្យូទ័រមានតម្លៃខ្ពស់ក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិក បានធ្វើឲ្យតម្រូវការមានការធ្លាក់ចុះ ហើយ ក្នុងពេលជាមួយគ្នានោះផលិតករក្នុងស្រុករបស់សហរដ្ឋអាមេរិកបានបង្កើនផលិតរបស់ពួកគេ ធ្វើ ឲ្យតម្រូវការនាំចូលពីប្រទេសជប៉ុនមានការធ្លាក់ចុះ។

១.៤.២. របាំងមិនមែនពន្ធគយ Non Tariff Barriers

របាំងនេះគឺជារបាំងមិនមែនពន្ធគយដែលត្រូវបានគេស្គាល់ថាជាគោលនយោបាយវិធានការ ក្នុងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ។ បន្ទាប់ពីសង្គ្រាមលោកលើកទី២ ការចរចាជាលក្ខណៈអន្តរជាតិមួយ បានទទួលជោគជ័យលើការកាត់បន្ថយការយកពន្ធគយ ប៉ុន្តែរបាំងមិនមែនពន្ធគយគឺនៅតែរក្សា វត្តមានដដែល។

NTBs មិនចាំបាច់មួយចំនួនត្រូវបានបង្កើតឡើងដូចជាតម្រូវការ ផ្លាកសញ្ញានៃផលិតផល និងបច្ចេកទេសវេចខ្ចប់ជាដើម។ របាំងមិនមែនពន្ធគយដទៃទៀតដែលរារាំងខ្លាំងដល់ការ នាំ ចូលនោះគឺ Import Quotas, Voluntary Export Restraints, Subsidies...ដែលគេប្រើវាដើម្បីកាត់ បន្ថយការនាំចូល និងផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់ផលិតករក្នុងស្រុក។

១.៤.២.១. ប្រភេទរបាំងមិនមែនពន្ធគយ Types of Non-Tariff Barriers

១.៤.២.២. បរិមាណកំណត់ការនាំចូល Import Quotas

⁵ Robert J. Calbaug "International Economics" [សេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ]. បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី៨ (2002), 114

Import Quotas គឺជាបរិមាណកម្រិតដែលទំនិញមួយប្រភេទអាចនាំចូលក្នុងប្រទេសមួយបានក្នុងពេលវេលាជាក់លាក់មួយ។ ពេលខ្លះការកំណត់បរិមាណនាំចូលនេះ គឺវាស្ថិតក្នុងកម្រិតក្រោមលក្ខខណ្ឌនៃពាណិជ្ជកម្មសេរី ដែលនាំឲ្យអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) ប្រកាសថាមិនត្រឹមត្រូវតាមច្បាប់ព្រមទាំងព្យាយាមដោះស្រាយលើបញ្ហានេះ ដោយសារ Import Quotas នេះត្រូវបានប្រើដោយប្រទេសជឿនលឿនដូចជា ជប៉ុន និង សហរដ្ឋអាមេរិក។

ឧទាហរណ៍៖ រដ្ឋាភិបាលមិនអនុញ្ញាតឲ្យនាំចូលឈើស លើសពី១លានគីឡូក្រាម និង ស្រូវសាឡី លើសពី ២០លានគីឡូក្រាម ក្នុងអំឡុងពេលកំណត់មួយឡើយ។

១.៤.២.៣. ការកំណត់ការនាំចេញដោយចេតនា Voluntary Export Restraints (VERs)

ការកម្រិតការនាំចេញដោយចេតនា (VERs) ជាកិច្ចព្រមព្រៀងទ្វេភាគីធ្វើពាណិជ្ជកម្មរវាងរដ្ឋាភិបាលពីរដែលប្រទេសជាអ្នកនាំចេញត្រូវបានប្រទេសដែលអនុញ្ញាតឲ្យនាំចូលកំណត់នូវប្រភេទផលិតផលជាក់លាក់មួយ ឬ ច្រើនដែលអាចនាំចូលបានហើយពេលខ្លះសមាគមន៍អ្នកផលិតភ្ជាប់សង្កត់រដ្ឋាភិបាលរបស់គេឲ្យមានការចងចាំពី VERs ក្នុងគោលបំណងដើម្បីកាត់បន្ថយការប្រកួតប្រជែងពីផលិតផលនាំចូលដែលគាត់ច្រើនគេកំណត់ផលិតផល ដែកថែប វាយនភ័ណ្ឌកសិកម្ម ផលិតផលម្ហូបអាហារ រថយន្ត ផលិតផលអេឡិចត្រូនិច និងគ្រឿងម៉ាស៊ីនដ៏ទៃទៀត-ល-។ ទីផ្សារដែលការពារដោយ VERs មានដូចជា សហរដ្ឋអាមេរិក សហភាពអឺរ៉ុប និង កាណាដា ដែលមានដៃគូដូចជា ជប៉ុន កូរ៉េ តៃវ៉ាន់ ជាដើម។

សរុបមក VERs ជាការជួយដល់បណ្តារដ្ឋដែលត្រូវនាំចេញទំនិញ ដើម្បីពង្រីកទីផ្សារតាមការកំណត់បរិមាណក្នុងប្រយោជន៍ទទួលបានសុខុមាលភាពនៃសង្គមនៃរដ្ឋនាំចូល។ មានបាតុភូតមួយចំនួនសម្រាប់ទំនិញនាំចូលដោយចេតនានេះ គឺទំនិញចាំបាច់ត្រូវមានគុណភាពសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់។

១.៤.២.៤. ការលក់បង្ខូចថ្លៃ (Dumping)

នយោបាយលក់ទំនិញបង្ខូចថ្លៃ ក៏ជាផ្នែកមួយនៃរបាំងមិនមែនពន្ធគយដែរ។ វាជាការធ្វើពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិមួយដែលប្រទេស ឬ ក្រុមហ៊ុនឯកជនធ្វើការនាំចេញទំនិញទៅក្រៅប្រទេសដោយនាំចេញក្នុងតម្លៃទាបជាងតម្លៃលក់ក្នុងស្រុករបស់ខ្លួនទៅទៀត។ ការលក់បង្ខូចថ្លៃបែបនេះគឺមានទាំងគុណសម្បត្តិ និង គុណវិបត្តិផងដែរ, ការលក់បែបនេះគឺជាការអាចជួយឲ្យប្រទេស ឬ ក្រុមហ៊ុនមួយអាចពង្រីកទីផ្សារទំនិញរបស់ខ្លួនបាននិងបង្កើនបរិមាណលក់, ក្រុមហ៊ុនក៏ទទួលបានការឧបត្ថម្ភធនពីរដ្ឋាភិបាលក្នុងការបង់ខាតឲ្យខ្លួនដែលខាតបង់ក្នុងពេលដែលផលិតផល ឬ ទំនិញ

ត្រូវបានលក់ក្រោមតម្លៃផលិតកម្ម រីឯគុណវិប្បត្តិនៃការលក់បង្ខូចថ្លៃនេះ គឺធ្វើឲ្យមានចំណាយច្រើនដោយសារការឧបត្ថម្ភធនពីរដ្ឋាភិបាលក្នុងរយៈពេលយូរ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះរដ្ឋាភិបាលប្រទេសដែលនាំចូលដែលមានបំណងចង់ទប់ស្កាត់ការលក់មិនស្មើភាពនេះ គឺរឹតតែដាក់បន្តឹងការនាំចូលបន្ថែមទៀតដែលអាចបណ្តាលឲ្យការនាំចេញចំណាយច្រើន ហើយត្រូវរងការកំណត់បរិមាណនាំចូលទៀតផង។

• **រំលើសស្តុក (Sporadic Dumping)**

គឺជាការលក់បង្ខូចថ្លៃម្យ៉ាង ដោយសារតែខ្លួនមានបរិមាណទំនិញលើសតម្រូវការទីផ្សារក្នុងស្រុក សល់ទំនិញក្នុងស្តុកច្រើន ដូចនេះពួកគេស្វែងរកទីផ្សារបរទេសដោយលក់ក្នុងតម្លៃទាបក្នុងបំណង មិនចង់ខាតបង់ច្រើនលើសពីនេះ។ ឧទាហរណ៍៖ ដោយសារទីផ្សារក្នុងស្រុកបរិមាណជ័រកៅស៊ូ លើសលប់លក់លែងចេញ ទើបផលិតករដំណាំកៅស៊ូត្រូវបង្ខំចិត្តលក់ទៅបរទេសក្នុងតម្លៃទាបជាងទីផ្សារក្នុងស្រុក ដោយមិនចង់ខាតបង់កាន់តែច្រើននៅពេលទុកយូរកៅស៊ូខូចអាចគុណភាព ឬ អាចចំណាយលើឃ្លាំងស្តុកកាន់តែច្រើន។

• **ការលក់បំបាក់ដៃគូ (Predatory Dumping)**

គឺជាការលក់ទំនិញក្នុងតម្លៃទាបជាងតម្លៃទីផ្សារជាក់ស្តែង ក្នុងចេតនាច្បាមយកចំណែកទីផ្សារដើម្បីកាត់បន្ថយដៃគូប្រកួតប្រជែង និងក្លាយខ្លួនជាក្រុមហ៊ុនលក់ផលិតផលផ្តាច់មុខ។ នៅពេលក្លាយខ្លួនជាក្រុមហ៊ុនផ្តាច់មុខហើយនោះពួកគេធ្វើការលក់ក្នុងតម្លៃខ្ពស់វិញ។ ការធ្វើដូចនេះអាចធ្វើអោយដៃគូដែលបាត់មុខពីទីផ្សារកាលពីមុនអាចនឹងហាក់ចូលទីផ្សារសារជាថ្មីម្តងទៀត នៅពេលពួកគេសម្លឹងឃើញផលចំណេញច្រើនដោយសារផលិតផលមានតម្លៃខ្ពស់ជាងមុន។

ឧទាហរណ៍៖ ក្រុមហ៊ុនគ្រឿងអេឡិចត្រូនិច Zenith របស់សហរដ្ឋអាមេរិក ដែលគ្រប់គ្រងដោយក្រុមហ៊ុនរបស់កូរ៉េខាងត្បូង LG បានធ្វើការចោទប្រកាន់ក្រុមហ៊ុនផលិតទូរទស្សន៍ជប៉ុន ថាមានចេតនាលក់បង្ខូចថ្លៃដើម្បីផ្តួលក្រុមហ៊ុនខ្លួន និងក្រុមហ៊ុនអាមេរិកផ្សេងៗទៀតដើម្បីចង់បានទីផ្សារផ្តាច់មុខ (Monopoly) ។

• **ការលក់បង្ខូចថ្លៃរយៈពេលយូរ (Persistent Dumping)**

Persistent Dumping គឺជាការលក់ដែលមានគោលបំណងរក្សានូវចំណែកទីផ្សារណាមួយច្បាស់លាស់។ ពួកគេលក់ក្នុងតម្លៃទាបទៅក្រៅប្រទេសដោយសារចង់រក្សាទីផ្សារ និងបង្កើនចំនួនការលក់របស់ខ្លួន ហើយខ្លួនសុខចិត្តលក់ទំនិញទាំងនោះក្នុងតម្លៃថ្លៃក្នុងទីផ្សារក្នុងស្រុកដើម្បីទប់ការចំណាយខាតបង់ការលក់បង្ខូចថ្លៃនៅបរទេស។

ឧទាហរណ៍៖ ក្រុមហ៊ុនជប៉ុនលក់កុំព្យូទ័រឲ្យអ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុកក្នុងតម្លៃថ្លៃ ប៉ុន្តែពួកគេ លក់ផលិតផលដដែលឲ្យសហរដ្ឋអាមេរិក ក្នុងតម្លៃទាបក្នុងគោលបំណងដើម្បីរក្សាចំណែកទីផ្សារ របស់ខ្លួន។

១.៤.២.៥. ការឧបត្ថម្ភធន (Subsidies)

វាគឺជាប្រាក់ឧបត្ថម្ភដែលរដ្ឋាភិបាលចំណាយចេញខាតជំនួសក្រុមហ៊ុន ចំពោះខាតបង់លើ ផលិតផលនីមួយៗដែលត្រូវនាំចេញទៅបរទេស។ ក្នុងការចំណាយបង់ខាតសម្រាប់ហេតុផល ពាណិជ្ជកម្មនេះ និងបណ្តាលឲ្យមានការបំពានដល់ផ្នែកសុខុមាលភាពសង្គម ប៉ុន្តែវាមានផល ចំណេញលើការលើកទឹកចិត្តដល់អ្នកធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ក្នុងការជំរុញការនាំចេញផលិតផលជាបន្ត ទៀត។

ឧទាហរណ៍៖ ក្រុមហ៊ុនផលិតយន្តហោះពីរគឺ Boeing របស់អាមេរិក និង Airbus របស់ សហភាពអឺរ៉ុបសម្រេចចិត្តផលិតយន្តហោះថ្មីមួយ។ ប្រសិនបើក្រុមហ៊ុនដំណើរការផលិតនិងលក់ ផ្តាច់មុខតែឯងនោះ ក្រុមហ៊ុននោះនឹងចំណេញបាន ១០០លានដុល្លារ ប៉ុន្តែបើក្រុមហ៊ុនទាំងពីរ ដំណើរការផលិតនិងលក់ដូចគ្នានោះ ក្រុមហ៊ុននីមួយៗនឹងខាត ៥លានដុល្លារ។ ករណីបែបនេះ រ ដ្ឋាភិបាលអាមេរិកនឹងបំពេញខាតអោយ Boeing ដល់ទៅ ១០លានដុល្លារ នោះក្រុមហ៊ុន Boeing នឹងចំណេញបាន ៥លានដុល្លារ ទោះបី Airbus នៅតែនាំមុខក៏ដោយក៏ក្រុមហ៊ុន Boeing នៅតែ ដំណើរការផលិតដដែល។

១.៤.២.៦. ការពង្រីកការនាំចូលដោយចេតនា (Voluntary Import Expansion, VIE)

ជាការធ្វើពាណិជ្ជកម្មរវាងប្រទេសពីរ ឬ ច្រើនឈរលើគោលការណ៍នៃការដោះដូរទំនិញ ទៅវិញទៅមកស្មើភាពគ្នា (Free Trade Equilibrium) ។

ឧទាហរណ៍៖ ជប៉ុននាំចូលនូវសាច់គោ ឬ Semiconductor ពីអាមេរិក ហើយអាមេរិកមាន ភារកិច្ចនាំចូល ផលិតផលក្នុងបរិមាណចំនួនទឹកប្រាក់ស្មើគ្នាពីជប៉ុនមកវិញដែរក្នុងផលប្រយោជន៍ ពាណិជ្ជកម្ម។

១.៤.២.៧. កិច្ចព្រមព្រៀងពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ (ICA)

គឺជាកិច្ចព្រមព្រៀងមួយដែលផ្តោតសំខាន់ទៅលើការគ្រប់គ្រងលើវត្ថុធាតុដើម។ វត្ថុធាតុ- ដើមទាំងនោះវាជាការផលិត និង ជាធនធានរបស់ជាតិសាសន៍នីមួយៗ ដែលរដ្ឋនានាទាមទារឲ្យ មានកិច្ចព្រមព្រៀងលើតម្លៃវត្ថុធាតុដើមដើម្បីការពារការប្រែប្រួលថ្លៃសម្រាប់អ្នកផលិត ឬ អ្នកប្រើ- ប្រាស់ដោយសារយន្តការទីផ្សារមិនសូវរលូន ឬ សេចក្តីត្រូវការក្នុងទីផ្សារមានការផ្លាស់ប្តូរ។ គ្រោង

ការកម្រិតការនាំចេញនៃរដ្ឋនានា បានស្នើឲ្យមានការត្រួតពិនិត្យលើបរិមាណលក់ក្នុងទីផ្សារអន្តរជាតិក្នុងការផលិត និងនាំចេញរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់។ Buffer Stock ឬ Safety Scheme គឺជាស្តុកសុវត្ថិភាពដែលរដ្ឋាភិបាលត្រូវដឹងពីតម្រូវការរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកជាមុន រួចធ្វើការចរចាជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម ដើម្បីការពារកុំឲ្យការកើន ឬ ធ្លាក់ចុះបរិមាណផ្គត់ផ្គង់ដែលធ្វើឲ្យមានការប្រែប្រួលដល់ថ្លៃទំនិញ។

១.៤.២.៨. បទបញ្ញត្តិផ្សេងៗទៀតនៃបច្ចេកទេសសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្ម

រដ្ឋាភិបាលជាច្រើនបានធ្វើការបញ្ញត្តិ និងបានដាក់លក្ខខណ្ឌនានាក្នុងការនាំចូលផលិតផលដែល បញ្ញត្តិទាំងនោះធ្វើឡើងដើម្បីសម្រិតសម្រាំងផលិតផលសម្រាប់នាំចូលដូចជាស្តង់ដារផលិតផល ការវេចខ្ចប់ និងគុណភាពជាដើម មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ វាជាឧបករណ៍ដែលប្រើដើម្បីហាមឃាត់ និងរឹតបន្តឹងដល់ការនាំចូល។ មានជាឧទាហរណ៍ស្រាប់ ប្រទេសបារាំងបានបង្កើនពន្ធនាំចូលរថយន្តហើយបន្តិចម្តងៗប្រទេសអាមេរិកតម្រូវឲ្យប្រទេសនាំចូលរថយន្តដែលត្រូវតែបំពាក់ពោធិសុវត្ថិភាព និងមានប្រទេសមួយចំនួនហាមមិនឲ្យអាមេរិកនាំចូលសាច់គោដែល ព្យាបាលដោយអ័រម៉ូន និងមានការរឹតត្បិតផ្នែកសេវាកម្មដូចជា ផ្នែកធនាគារ ការធានារ៉ាប់រង ការដឹកជញ្ជូនតាមជើងហោះហើរជាដើម។

១.៥. អង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (World Trade Organization, WTO)

ដោយសារតែសកលភាវូបនីយកម្មមុខទំនិញ និងការអនុគ្រោះទៅលើតារាងពន្ធគយរួមទាំងលុបបំបាត់នូវលក្ខខណ្ឌមួយចំនួនដែលជាបាំងពាណិជ្ជកម្មសេរី។ នៅថ្ងៃទី១ ខែមករា ឆ្នាំ១៩៩៥ (GATT) បានក្លាយទៅជាអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (World Trade Organization) ដែលហៅ កាត់ថា WTO។^៦

WTO គឺជាអង្គការអន្តរជាតិពេញលេញមួយ ដែលមានទីស្នាក់ការកណ្តាលនៅក្នុងទីក្រុងហ្សឺណែវ ប្រទេសស្វីស (Geneva, Switzerland)។ ដោយឡែក (GATT) គ្រាន់តែជាកិច្ចព្រមព្រៀងយោគយល់គ្នាដើម្បីលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្មពហុភាគី ដែលមានសមាជិកមួយចំនួនតូច។ ដោយឡែក គោលដៅសំខាន់មួយនៃការបង្កើត WTO គឺដើម្បីពង្រឹងបន្ថែមដល់កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅនៃពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្មក្នុងការចូលរួមដោះស្រាយវិវាទពាណិជ្ជកម្ម។^៧

^៦ Robert J. Carbaugh, *International Economics* [សេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ] បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី១៣ (2008), 195

^៧ Robert J. Carbaugh, *International Economics* [សេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ] បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី១៣ (2008), 196

ករណីសិក្សាទី១ នៃការដោះស្រាយវិវាទពាណិជ្ជកម្មរបស់ WTO គឺពាក់ព័ន្ធទៅនឹងវិវាទដែលបានកើតឡើងរវាងសហរដ្ឋអាមេរិក និងប្រទេសដទៃទៀតជាច្រើន។ នៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៤ រដ្ឋាភិបាលនៃសហរដ្ឋអាមេរិកបានអនុម័តច្បាប់ស្តីពីការដាក់លក្ខខ័ណ្ឌគុណភាពប្រេងសាំងនៅក្នុងប្រទេសខ្លួន ដោយការបង្កើតច្បាប់នេះក្នុងគោលបំណងកាត់បន្ថយការបំពុលបរិស្ថានដោយសារចំហេះនៃឧស្ម័នប្រេងសាំងនេះ។ ដោយសារតែ ការបង្កើតនូវស្តង់ដារគុណភាពរបស់ប្រេងសាំងបានបង្កើតឲ្យមាន ភាពចម្រូងចម្រាសជាមួយនិងប្រទេស Venezuela និង Brazil ផងដែរ។

ប្រទេស Venezuela បានអះអាងថានេះជាការរំលោភលើគោលការណ៍នៃ National Treatment របស់ WTO ដោយថាការនាំចូលប្រេងសាំងរបស់ខ្លួនទៅកាន់សហរដ្ឋអាមេរិកមានការ ត្រួតពិនិត្យទៅលើគុណភាពតឹងរឹងខ្លាំងជាងប្រេងសាំងរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកខ្លួនឯងផ្ទាល់។ ហើយ ផ្ទុយទៅវិញ សហរដ្ឋអាមេរិកបានអះអាងយ៉ាងនេះដែរថា ច្បាប់កំណត់លក្ខខ័ណ្ឌស្តង់ដារ និង គុណភាពនេះ គឺផ្អែកតាមគោលការណ៍របស់ WTO នោះទេ។ គួរបញ្ជាក់ផងដែរថាកិច្ចប្រជុំកំពូលរបស់ WTO ដែលបានប្រារព្ធធ្វើឡើងនៅទីក្រុង Seattle ក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៩ បានលើកឡើងពីផលប៉ះពាល់ពីការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម និង បរិស្ថាន។ បន្ទាប់ពីការអះអាងរបស់សហរដ្ឋអាមេរិកបានធ្វើឲ្យប្រទេស Venezuela ប្រកែកថា បើសិនជាសហរដ្ឋអាមេរិកពិតជាមានបំណងចង់ការពារបរិស្ថានដោយកំណត់ស្តង់ដារគុណភាពប្រេងសាំងដូច្នេះមែន ចុះហេតុអ្វីអាមេរិកកាត់បន្ថយតែប្រេងសាំងដែលនាំចូលទៅវិញ? ជាក់ស្តែង ការផលិតប្រេងសាំងរបស់ប្រទេស Venezuela នាំចូលទៅក្នុងសហរដ្ឋអាមេរិកដោយប្រទេស Venezuela ត្រូវអនុវត្តតាមស្តង់ដារគុណភាពដោយកំណត់ដោយសហរដ្ឋអាមេរិកគឺត្រូវ ចំណាយថ្លៃដើមខ្ពស់ ហើយវាជាករណីមួយដែលគួរយកចិត្តទុកដាក់ ក៏ព្រោះតែទីផ្សារសហរដ្ឋអាមេរិកគឺជាចំណែក ២ ភាគ ៣ នៃទីផ្សារនាំចេញប្រេងសាំងរបស់ខ្លួនទៅហើយ។ ចំណែកឯប្រទេស Brazil ឯណោះវិញក៏មានប្រតិកម្មដូចគ្នាទៅនឹងប្រទេស Venezuela ដែរ ហើយភាពចម្រូងចម្រាសរវាងប្រទេសទាំងបីនេះក៏បានដឹងលឺទៅដល់ WTO។ គុណការរបស់ WTO បានកាត់សេចក្តីថា សហរដ្ឋអាមេរិកបានរើសអើងទៅលើការនាំចូលប្រេងសាំងពីបរទេស។ ជាចុងក្រោយនោះ សហរដ្ឋអាមេរិកក៏បានលុបចោលច្បាប់កំណត់ស្តង់ដារគុណភាពប្រេងសាំងនាំចូលនេះ។^៨

^៨ Robert J. Carbaugh, *International Economics* [សេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ] បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី១៣ (2008), 196

ស្ថិតក្រោមច្បាប់ WTO មានករណីលើកលែងពីរសំខាន់ៗទីមួយគឺ សហគមន៍គយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងពាណិជ្ជកម្មសេរីក្នុងចំណោមសមាជិកត្រូវមានតារាងពន្ធគយទូទៅ ដើម្បីយកពន្ធលើប្រទេសដែលមិនមែនជាសមាជិកទាំងនោះបង់ពន្ធទូទៅ ដែលពន្ធគយនេះមិនត្រូវបានអនុវត្តលើប្រទេសដែលជាសមាជិកឡើយ។ ករណីលើកលែងទី២ គឺផ្ដោតលើការទាញយកផលប្រយោជន៍ពីតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីរបស់អង្គការ WTO ដែលតំបន់នេះអនុវត្តបានចំពោះតែរដ្ឋសមាជិក WTO ប៉ុណ្ណោះ។ ចំណែកប្រទេសដែលមិនមែនជាសមាជិកវិញត្រូវយកពន្ធ តាមអត្រាតារាងពន្ធគយទូទៅដែលរដ្ឋជាសមាជិកកម្រិតដោយខ្លួនឯងផ្ទាល់។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ WTO នៅផ្តល់បន្ថែមនូវគោលការណ៍ ២ ផ្សេងទៀតពីលើ GATT ដោយរួមមាន៖

- ការឲ្យប្រយោជន៍ទៅវិញទៅមក គឺជាការថែរក្សាក្រុមហ៊ុនដែលបានចូលទៅប្រតិបត្តិការក្នុងប្រទេសទាំងពីរទៅវិញទៅមក។
- ការទទួលស្គាល់គ្នាទៅវិញទៅមក គឺរាល់សមាជិកនៃសហគមន៍អឺរ៉ុបត្រូវតែទទួលស្គាល់ស្តង់ដារផលិតផលដែលផលិតនៅប្រទេសជាសមាជិក WTO។

សមាជិកសហគមន៍មិនអាចបញ្ចប់ទីផ្សារដោយសារស្តង់ដារផលិតផលខុសគ្នាឡើយ។ តាមរយៈការចរចាជាច្រើនលើកច្រើនសារជាមួយប្រទេសជាសមាជិកដោយផ្អែកលើគោលការណ៍និងច្បាប់របស់ WTO ការវាស់វែងពីការវិនិយោគដែលពាក់ព័ន្ធនឹងពាណិជ្ជកម្មមានដូចតទៅ៖

- តារាងពន្ធគយត្រូវបានកាត់បន្ថយក្នុងរវាង ៤០%។ តារាងពន្ធគយត្រូវបានលុបចោលលើផលិតផលថ្នាំពេទ្យ សំណង់ និងបរិក្ខារពេទ្យ ។-ល-។
- ការឧបត្ថម្ភការនាំចេញផលិតផលកសិកម្ម ត្រូវបានយកពន្ធត្រឹមតែ ២១% ប៉ុណ្ណោះនៃរដ្ឋសមាជិក។ ដោយឡែក ការនាំចូលផលិតផលស្រូវទៅក្នុងប្រទេសជប៉ុន និងកូរ៉េខាងត្បូងនៃសមាជិក WTO ត្រូវបានហាមឃាត់ជំនួសដោយការកំណត់កូតានាំចូលត្រឹម ៤% នៃការប្រើប្រាស់ក្នុងស្រុក ហើយនឹងអាចកើនឡើងដល់ ៨% ក្នុងរយៈពេល ៦ឆ្នាំម្តង។ ឧបសគ្គទាំងឡាយដែលមិនមែនពន្ធគយត្រូវជំនួសដោយការយកពន្ធគយវិញ ហើយនឹងត្រូវកាត់បន្ថយផងដែរ។
- ការសម្របសម្រួលផ្នែកផលិតផលវាយណាកណ្តា ត្រូវអនុវត្តសម្រាប់ប្រទេសជាសមាជិកដែលនាំចេញផលិតផលវាយណាកណ្តាទៅប្រទេសជាសមាជិកដោយត្រូវលុបចោល បន្តិចម្តងៗក្នុងការយកពន្ធគយរយៈពេល ១០ឆ្នាំ រីឯប្រទេសមិនមែនជាសមាជិក WTO ត្រូវយកពន្ធក្នុងអត្រាសមហេតុផល។

- ការឧបត្ថម្ភការនាំចេញ ដោយផ្អែកលើច្បាប់ WTO បានការពារដល់ក្រុមហ៊ុននៃប្រទេសជាសមាជិកទាំងឡាយដែលកំណត់អោយរដ្ឋាភិបាល ជួយឧបត្ថម្ភដល់លទ្ធភាពនៃការនាំចេញផលិតផល ដោយឲ្យជួយជាផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា និង បញ្ហាផ្សេងៗទៀតទាក់ទងនឹងការនាំចេញ ផលិតផលទៅទីផ្សារអន្តរជាតិសម្រាប់ការប្រកួតប្រជែង។
- វិធានពាណិជ្ជកម្មស្តីពីការវិនិយោគផ្ទាល់នៅបរទេស៖ ចំណោទបញ្ជា គឺនេះត្រូវបានស្នើដោយប្រទេសជាសមាជិកពីតម្រូវការនៃចំនួនសម្រាប់ការនាំចេញ ដោយសមាមាត្រទៅផលិតកម្មជាអប្បបរមា ដោយបូករួមទាំងបរិមាណផលិតកម្ម តាមសាខាក្រុមហ៊ុនរបស់គេផលិតបានផងដែរ។ វិធាននេះត្រូវបានទទួលស្គាល់ជាស្តង់ដារអនុវត្តសម្រាប់វិនិយោគនៅបរទេស និងត្រូវលុបចោលបន្តិចម្តងៗក្នុងរយៈពេល ១០ឆ្នាំ។
- សិទ្ធិនៃកម្មសិទ្ធិបញ្ញា៖ ច្បាប់ របស់ WTO បានផ្តល់ការការពារដល់កម្មសិទ្ធិបញ្ញាចំនួន ២០ ឆ្នាំ លើប្រកាសនីយបត្រតក្កកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ស្លាកសញ្ញាផលិតផល និងការរក្សាសិទ្ធិក្នុងការបោះពុម្ព Computer Software, Movie និងផលិតផលផ្សេងៗទៀត។ ប៉ុន្តែប្រទេសមានការអភិវឌ្ឍន៍តិចវិញនោះច្បាប់អនុញ្ញាតត្រឹមតែ ១០ឆ្នាំប៉ុណ្ណោះក្នុងការការពារលើប្រកាសនីយបត្រតក្កកម្ម។ ភាពស៊ីសង្វាក់គ្នាត្រូវបានធ្វើឲ្យប្រសើរឡើង និងមានតម្លាភាពក្នុងនីតិវិធីនានានៃអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចូល និងការវាយតម្លៃពីពន្ធគយលើឯកសារច្បាប់ដើមដែលត្រូវបំពេញវាយតម្លៃពីរបាំងបច្ចេកទេសពាណិជ្ជកម្មពីអនាម័យ និងដំណោះស្រាយលើជម្លោះផ្សេងៗ។ គួរបញ្ជាក់ផងដែរថា វិធានដែលចែងខាងលើនេះពុំទាន់មានទេក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធរបស់ GATT វាជាការបន្ថែមឲ្យមានលក្ខណៈគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ WTO។ តាមរចនាសម្ព័ន្ធនៃច្បាប់ WTO នឹងធ្វើឲ្យប្រទេសជាសមាជិកមានភាព កក់ក្តៅក្នុងការដោះស្រាយជម្លោះជាជាងដោះស្រាយជម្លោះដោយទ្វេភាគី។^៩

១.៥.១. កិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅបំពោះពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម

បន្ទាប់ពីសង្គ្រាមលោកលើកទី២ មានការធ្វើពាណិជ្ជកម្មរវាងជាតិសាសន៍ជាច្រើនដែលធ្វើឲ្យមានការប្រជុំនៅទីក្រុងហាវ៉ាណា (HAVANA) ក្នុងគោលបំណងបង្កើតអង្គការមួយដែលមានឈ្មោះថា អង្គការពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ (ITO)។^{១០} ផ្ទុយទៅវិញ ដោយសារមានការមិនចុះសម្រុងគ្នា

^៩ ទិក្ស ឡាម៉ីន, International Trade, [ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ], (2015), 44

^{១០} ទិក្ស ឡាម៉ីន, International Trade, [ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ], (2015), 41

ពីស្ថាប័នសភារបស់រដ្ឋជាសមាជិក បានធ្វើឲ្យបរាជ័យក្នុងការអនុម័តទទួលជាផ្លូវការនៃការបង្កើត អង្គការនេះ។

ដើម្បីដោះស្រាយ និងឆ្លើយតបទៅនឹងការរំខានក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មក្នុងកំឡុងពេលវិបត្តិ សេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកឆ្នាំ ១៩៣០ សហរដ្ឋអាមេរិករួមទាំងប្រទេសជាសម្ព័ន្ធមិត្តបានផ្ដើមគ្នា បង្កើតច្បាប់ដើម្បីសម្រួលដល់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មបន្ទាប់ពីសង្គ្រាមលោកលើកទី២។ ចំណុចគួរចាប់ ផ្ដើមដែលសំខាន់ដំបូងគេបន្ទាប់ពីទទួលបានឯកភាពនៃការធ្វើពាណិជ្ជកម្មពហុភាគីនោះ គឺជាកិច្ច ព្រមព្រៀងទូទៅនៃពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម (GATT) បានបង្កើតក្នុងឆ្នាំ១៩៤៧។ GATT បាន បង្កើតឡើងក្នុងគោលបំណងផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងប្រទេសជាសមាជិក ដើម្បីរួមគ្នាបន្ថយ របាំងពន្ធគយ និង ផ្តល់សិទ្ធិស្មើគ្នាដល់ប្រទេសជាសមាជិកក្នុងការធ្វើ ទំនាក់ទំនងពាណិជ្ជកម្ម។

ប្រទេសមួយអាចបង្កើតវិធានការមួយក្នុងការសម្រេចបាននូវពាណិជ្ជកម្មសេរី។ ពួកគេអាច បង្កើតវិធីសាស្ត្រឯកភាគី (Unilateral Approach) និងលុបចោលនូវការដាក់កម្រិតពាណិជ្ជកម្ម (Trade restrictions)។ វិធានការនេះត្រូវបានប្រើដោយចក្រភពអង់គ្លេសនាសតវត្សទី១៩ និង ប្រទេសអ៊ីស្រាអែល និងកូរ៉េខាងត្បូង ក៏បានអនុវត្តនាប៉ុន្មានឆ្នាំនេះដែរ។ សរុបមក នៅពេលដែលប្រទេស មួយមានវិធានការលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្ម នោះប្រទេសមួយផ្សេងទៀតក៏អាចធ្វើបានបែប នោះ ដែរ។ ហេតុដូច្នេះហើយ ប្រទេសដែលជាដៃគូពាណិជ្ជកម្មទាំងពីរ អាចចរចាគ្នាក្នុងគោល បំណង លុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្មរបស់ពួកគេ រួមទាំងប្រទេសទាំងឡាយទូទាំងពិភពលោក។

មានឧទាហរណ៍មួយយ៉ាងសំខាន់នៃវិធានការលុបបំបាត់របាំងពាណិជ្ជកម្មនោះគឺជា សន្ធិសញ្ញាពាណិជ្ជកម្មសេរីអាមេរិកខាងជើង (NAFTA) ដែលបានបង្កើតឡើងនៅឆ្នាំ១៩៩៣ ក្នុង គោលបំណងកាត់បន្ថយរបាំងពាណិជ្ជកម្ម ដោយមានប្រទេសមីចស៊ូច សហរដ្ឋអាមេរិក និង ប្រទេសកាណាដា។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ នៅមានឧទាហរណ៍សន្ធិសញ្ញាមួយទៀតនោះគឺ សន្ធិសញ្ញា ទូទៅលើពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម (GATT) ដែលជាសន្ធិសញ្ញាមួយមានគោលបំណងស្រដៀងគ្នា នោះគឺ លើកកម្ពស់ពាណិជ្ជកម្មសេរីដោយមានបណ្តាប្រទេសជាច្រើនលើពិភពលោកចូលរួមជា សមាជិក។ អាមេរិកបានជួយផ្ដើមបង្កើត (GATT) នេះឡើងបន្ទាប់ពីសង្គ្រាមលោកលើកទី២ បានបញ្ចប់ ដើម្បីកាត់បន្ថយរបាំងពន្ធគយក្នុងកំឡុងពេលកើតមានវិបត្តិសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកនៅ ក្នុងឆ្នាំ ១៩៣០ ដោយសារសេដ្ឋកិច្ចទាំងឡាយបានគិតថាដោយសារតែរបាំងពន្ធគយមានកម្រិត ខ្ពស់ធ្វើឲ្យសេដ្ឋកិច្ចពិភពលោកមានការលំបាកយ៉ាងយឺននាពេលនោះ។ GATT បានធ្វើការកាត់ បន្ថយរបាំងពន្ធគយបានយ៉ាងជោគជ័យនាពេលនោះ ដោយគិតជាមធ្យមក្នុងចំណោមប្រទេសជា

សមាជិកទាំងអស់ ៤០% បន្ទាប់ពីសង្គ្រាមលោកលើកទី២ និង កាត់បន្ថយបាន ៥% ទៀតរហូតដល់បច្ចុប្បន្ន។¹¹

១.៥.២. ការធ្វើពាណិជ្ជកម្មដោយគ្មានការរើសអើង

យោងតាមច្បាប់ដែលបានចែងក្នុងកិច្ចព្រមព្រៀងទូទៅនៃតារាងពន្ធគយ និងពាណិជ្ជកម្ម (GATT) គឺប្រទេសទាំងឡាយដែលជាសមាជិកគឺមិនត្រូវរើសអើងចំពោះដៃគូពាណិជ្ជកម្មរបស់ខ្លួនឡើយ។ សសរស្តម្ភពីរទាក់ទងនឹងការមិនរើសអើងប្រទេសដែលជាសមាជិកដែលស្ថិតនៅក្នុងគោលការណ៍នៃ (GATT) នោះគឺ Most Favored Nation (MFN) និង National Treatment។

Most Favored Nation (MFN) គឺមានន័យថា ប្រសិនបើប្រទេសណាមួយដែលជាសមាជិក នៃ (GATT) បានបន្ធូរបន្ថយតារាងពន្ធគយទៅលើទំនិញណាមួយ គឺត្រូវអនុវត្តការបន្ថយតារាងពន្ធគយនេះចំពោះគ្រប់ប្រទេសដែលជាសមាជិក។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រទេសសមាជិកអាចអនុវត្ត (MFN) ទៅលើដៃគូពាណិជ្ជកម្មណាដែលពួកគេចង់ និងមិនអនុវត្តនោះទេចំពោះប្រទេសដែលគេមិនចង់ធ្វើពាណិជ្ជកម្មជាមួយ។ តួយ៉ាងដូចជា សហរដ្ឋអាមេរិកបានធ្វើ (MFN) ជាមួយនិងប្រទេសដៃគូពាណិជ្ជកម្មជាច្រើន។ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១០ សហរដ្ឋអាមេរិកមិនបានអនុវត្ត (MFN) ចំពោះប្រទេស គុយបា និង កូរ៉េខាងត្បូងនោះទេ ដោយពន្ធគយនាំចូលរបស់ប្រទេសទាំងពីរនេះមានអត្រាខ្ពស់ជាងប្រទេសដទៃដល់ទៅ ៣ ឬ ៤ដងនោះ។ ផ្ទុយទៅវិញ សហរដ្ឋអាមេរិក បានផ្តល់នូវ (MFN) ជាមួយប្រទេសរុស្ស៊ី និងវៀតណាម។

National Treatment គឺសំដៅលើសិទ្ធិស្មើគ្នាក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មទាំងក្នុងតំបន់ និងក្នុងអន្តរជាតិ។ ស្ថិតក្រោមគោលការណ៍នៃ National Treatment សមាជិក (GATT) ត្រូវផ្តល់សិទ្ធិស្មើគ្នាដល់សហគ្រាសក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក។ ហេតុដូច្នេះហើយ អត្រាពន្ធនាំចូលមិនត្រូវបានតំឡើងខណៈពេលមានការនាំចូលឡើយ។ តួយ៉ាងដូចជា ប្រទេសកាណាដាបានបង្កើនពន្ធលើការនាំចូលផលិតផលទស្សនាវដ្តីពីបរទេសដោយចង់កាត់បន្ថយផលិតផលទស្សនាវដ្តីហូរចូលទីផ្សារកាណាដា។ នៅក្នុង ឆ្នាំ ១៩៩០ រដ្ឋាភិបាលកាណាដា បានបង្កើនពន្ធនាំចូលទស្សនាវដ្តីពីសហរដ្ឋអាមេរិក ដូចជាទស្សនាវដ្តី "Sport illustrated" ។ ការតម្លើងពន្ធនេះ ត្រូវគេថា បានល្មើសច្បាប់ស្តីពី National Treatment ពីព្រោះកាណាដាបានរើសអើងទៅលើផលិតផលបរទេស ហើយក៏ជាប្រទេសសមាជិកផងដែរ។

¹¹ N. Gregory Mankiw, *Principles of Microeconomics*, [គោលការណ៍មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច], (2015), 187

១.៦. សហគមន៍អឺរ៉ុប (European Union, EU)

ក្រោយសង្គ្រាមលោកលើទីពីរ ប្រទេសស្ទើរតែទាំងអស់នៅទ្វីបអឺរ៉ុបទទួលរងភាពខ្ទេចខ្ទាំ ហិនហោចដោយសារសង្គ្រាម។ ប្រទេសទាំងនោះខិតខំស្តារសេដ្ឋកិច្ចរបស់ខ្លួនយ៉ាងរហ័សតាម រយៈការប្រមូលផ្តុំគ្នាដើម្បីបង្កើតជាសហគមន៍សេដ្ឋកិច្ចអឺរ៉ុប (European Economic Community) ឡើងនៅឆ្នាំ ១៩៥៨ ដោយផ្ដោតលើទីផ្សារអឺរ៉ុបរួមតាមសន្ធិសញ្ញាក្រុងរ៉ូមឆ្នាំ ១៩៥៧ មាន ប្រទេសអាឡឺម៉ង់ខាងលិច បារាំង អ៊ីតាលី បែលហ្សិក ហុល្លង់ និងលុចសំបួរ ហើយក្រោយមកក៏ មានបណ្តាប្រទេសមួយចំនួនទៀតចំនួន ១៥ប្រទេស ចូលមកបន្ថែមគឺមាន អង់គ្លេស ដាណឺម៉ាក អៀកឡង់ ស្វីស ហ្វាំងឡង់ ព្រិក ព័រទុយហ្គាល់ អេស្ប៉ាញ និងអូទ្រីស រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន អង្គការអន្តរជាតិមួយនេះបានអភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនក្លាយជាសហគមន៍អឺរ៉ុប (The European Union) ពេញ លក្ខណៈនៅថ្ងៃទី ១ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ ១៩៩៣ ដែលមានសមាជិកចំនួន ២៨ប្រទេស ដែលផ្ដោតសំខាន់ ទៅលើវិស័យសេដ្ឋកិច្ច សង្គម និងគោលនយោបាយសន្តិភាព។ អង្គការនេះបង្កើតឡើងដើម្បី ពង្រឹងវិស័យនយោបាយ និងសេដ្ឋកិច្ចពាណិជ្ជកម្មរួមមួយដោយបង្កើតនូវរូបិយវត្ថុថ្មីមួយហៅថា “អឺរ៉ូ” (euro) ដែលសម្រាប់ចរចាក្នុងប្រទេសទាំង ២៨ ដែលជាសមាជិករបស់អង្គការនេះ។

១.៦.១. ការកម្រិតពាណិជ្ជកម្មរបស់សហគមន៍អឺរ៉ុប (Trade Restriction of EU)

ក្នុងសហគមន៍អឺរ៉ុប គេបានបង្កើតសមាគមន៍គយ ដោយកំណត់ថាប្រទេសជាសមាជិក ទាំងអស់ត្រូវលប់ចោលគ្រប់យ៉ាងពីតារាងពន្ធគយ និងការកម្រិតពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗទៀតក្នុង ចំណោមប្រទេសជាសមាជិកគ្នាឯង ហើយបានបង្កើតជាឯកត្តតារាងពន្ធគយទូទៅមួយសម្រាប់ ប្រើនៅក្នុងអង្គការសម្រាប់យកពន្ធលើប្រទេសនានាដែលមិនមែនជាសមាជិករបស់សហគមន៍ ដែលតារាងនោះហៅថា Common European Tariffs (CET) លើទំនិញដែលពួកគេនាំចូលក្នុង ប្រទេសដែលជាសមាជិកអង្គការមួយនេះ។ មានន័យថាប្រទេសអឺរ៉ុបដែលជាសមាជិកអង្គការនេះ អាចនាំចេញ-ចូល ទំនិញដោយសេរីជាមួយប្រទេសជាសមាជិកដូចគ្នា ចំណែកឯប្រទេសមិនមែន សមាជិកត្រូវបង់ពន្ធលើ CET ។

សហគមន៍អឺរ៉ុប ក៏មានកិច្ចព្រមព្រៀងលើតំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីជាមួយប្រទេសអឺរ៉ុបដទៃ ទៀតដែរ ជាពិសេសតំបន់ពាណិជ្ជកម្មឧស្សាហកម្មនៅអឺរ៉ុបខាងលិចដែលគេស្គាល់ថាជាតំបន់ សេដ្ឋកិច្ចអឺរ៉ុប (European Economic Area, EEA) ជាមួយគ្នានេះដែរសហគមន៍បានដាក់រាំង សេដ្ឋកិច្ចជាច្រើនក្នុងការឲ្យនាំចូលទំនិញពីប្រទេសជប៉ុន និងបណ្តាប្រទេសមួយចំនួនទៀតរបស់ អាស៊ីបូព៌ា។ អង្គការទទួលបានជោគជ័យមួយទៀតក្នុងការបង្កើតជាមូលនិធិពិសេសតាមរយៈការ

បង់វិភាគទានពីប្រទេសជាសមាជិក ដើម្បីបង្កើនការអភិវឌ្ឍន៍នៅក្នុងតំបន់ដែលមិនសូវល្អតុលាស់ ហៅថាគោលនយោបាយក្នុងតំបន់ ព្រមទាំងបង្កើតច្បាប់សម្រាប់សហគ្រាសនានាក្នុងសហគមន៍ ធានាបានការអភិវឌ្ឍន៍ ភាពចុះសំរុងគ្នា រវាងអ្នកផលិតមុខរបរដូចគ្នា មិនឲ្យមានការប្រកួតប្រជែង គ្នាឯង។

១.៦.២. គោលនយោបាយកសិកម្មសហគមន៍អឺរ៉ុប (Agriculture Policy of EU)

ពាណិជ្ជកម្មសេរីក្នុងសហគមន៍ អនុញ្ញាតឲ្យប្រទេសជាសមាជិកធ្វើពាណិជ្ជកម្មលើផលិតផលគ្រប់មុខទាំងឧស្សាហកម្ម និងកសិកម្មផងដែរ។ ប៉ុន្តែដោយសារតែរដ្ឋជាសមាជិកសុទ្ធតែមានគោលបំណងគាំទ្រដល់ផលិតផលកសិកម្មរបស់ខ្លួន ដូចនេះនាំឲ្យមានការដាក់គោលនយោបាយតឹងរឹងលើការនាំចូលក្នុងប្រទេសរៀងៗខ្លួន ប្រសិនបើគ្មានគោលនយោបាយរួមទេនោះ។ ដូច្នេះសហគមន៍អឺរ៉ុបបានរៀបចំគោលនយោបាយកសិកម្មសម្រាប់សហគមន៍ (Common Agriculture Policy) ដែលផ្ដោតសំខាន់លើទំនាក់ទំនងទៅវិញទៅមក គឺការគាំទ្រថ្លៃ ការត្រួតពិនិត្យការនាំចូល និងការឧបត្ថម្ភការនាំចេញ។

- នយោបាយគាំទ្រថ្លៃ ៖ ជាការកំណត់ថ្លៃលើទំនិញទាំងអស់ក្នុងសហគមន៍អឺរ៉ុបឲ្យស្ថិតនៅក្នុងសមាមាត្រទីផ្សារ ដើម្បីបង្កើនចំណូលដល់កសិករបានខ្លាំងជាងទីផ្សារសេរី។ ប្រទេសជាសាមីបានកំណត់ទិសដៅថ្លៃផលិតផលកសិកម្ម តាមតំបន់សំខាន់ៗឲ្យបានថ្លៃខ្ពស់ជាងទីផ្សារសេរីដោយសហគមន៍នេះនឹងទិញផលិតផលកសិកម្មស្តុកលើសតម្រូវការទីផ្សារ។
- ការត្រួតពិនិត្យការនាំចូល និង ឧបត្ថម្ភការនាំចេញ ៖ គោលនយោបាយនេះត្រូវបានសហគមន៍ដាក់ការកំណត់ការនាំចូលទំនិញពីប្រទេសមិនមែនជាសមាជិកអង្គការតាមរយៈការបង្កើនថ្លៃនាំចូលឲ្យលើថ្លៃគោលដៅកំណត់ (Target Price)។ ម្យ៉ាងទៀតសហគមន៍នឹងផ្តល់ការជួយឧបត្ថម្ភគាំទ្រដល់ការនាំចេញផលិតផលចេញពីសហគមន៍អឺរ៉ុប ដោយការគាំទ្រថ្លៃនឹងអាចកាត់បន្ថយបានផលិតផលពីសហគមន៍ដែលលើស ចូលក្នុងទីផ្សារពិភពលោក។

១.៦.៣. ទីផ្សារឯកភាពសហគមន៍អឺរ៉ុបឆ្នាំ ១៩៩២ (EU 1992 Unified Market)

នៅថ្ងៃទី ១ មករា ឆ្នាំ ១៩៩២ សហគមន៍អឺរ៉ុបបានធ្វើសមាហរណកម្មទីផ្សាររបស់ខ្លួនតាមការអនុម័តច្បាប់នានា ដើម្បីធានាឲ្យមានសេរីភាពនៃលំហូរចេញចូលទំនិញ សេវាកម្ម មូលធន និងពលកម្មក្នុងសហគមន៍ដោយសេរីដោយផ្ដោតលើបទបញ្ជាខ្លះៗដូចខាងក្រោម៖

- ការត្រួតពិនិត្យទំនិញតាមព្រំដែន
 - រាល់នីតិវិធីក្នុងការត្រួតពិនិត្យនៅច្រកចេញចូលរវាងប្រទេសជាសាមី ត្រូវបានធ្វើការកាត់បន្ថយដើម្បីចំណេញពេលវេលា។
 - ការកំណត់កូតានាំចូលទំនិញពីប្រទេសមិនមែនជាសមាជិក នោះសហគមន៍ត្រូវអនុម័តដោយភូតារបស់សហគមន៍អឺរ៉ុប។
- បទដ្ឋាន និង បច្ចេកវិទ្យា ៖ នៅសហគមន៍អឺរ៉ុបការបង្កើតបទដ្ឋានបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ផលិតផល និងសេវាកម្មជាការយកចិត្តទុកដាក់ដ៏សំខាន់ ព្រោះជាការការពារដល់សុខភាពសុវត្ថិភាពអ្នកប្រើប្រាស់ និងការពារបរិស្ថាន។
- ស្ថាប័ននយោបាយ (Political Institution)

បណ្តាស្ថាប័ននយោបាយដូចជាតុលាការ និងសភាតំណាងរាស្ត្រអឺរ៉ុប ត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីជជែកពីបញ្ហាអឺរ៉ុប និងធ្វើឲ្យសមាជិកសហគមន៍ទាំងអស់បានខិតជិតគ្នាពីសមាហរណកម្មនយោបាយ។ សភាអឺរ៉ុបបានអនុម័តពីគោលការណ៍ទទួលស្គាល់គ្នាទៅវិញទៅមកដោយសមាជិកនីមួយៗ ត្រូវទទួលយកបទដ្ឋានជាច្រើនប្រភេទពីបណ្តាប្រទេសជាសមាជិក រួចហើយសមាជិកនីមួយៗមិនអាចហាមឃាត់ការនាំចូល និងលក់ផលិតផលពីប្រទេសជាសមាជិកបានទេទោះបីផលិតផល ប្រទេសនោះនៅខ្វះបទដ្ឋានដែលខ្លួនចង់បានក៏ដោយ។ តួយ៉ាងដូចជាអាឡឺម៉ង់ មិនអាចហាមឃាត់ការនាំចូលស្រាមកពីប្រទេសបារាំងបានឡើយទោះបីកំរិតជាតិអាល់កុលស្រាបស់បារាំងមានកំរិតទាបមិនឆ្លើយតបតាមបទដ្ឋានរបស់អាឡឺម៉ង់ក៏ដោយ។

មួយវិញទៀត សហគមន៍អឺរ៉ុបបានធ្វើការរៀបចំរវាងសហគមន៍អឺរ៉ុប និងបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍នៅឆ្នាំ ១៩៩៥ និងពង្រីកពាណិជ្ជកម្មពិសេសជាមួយប្រទេសតតិយលោកមាន ៦៨ ប្រទេស ដោយសុទ្ធសឹងជាប្រទេសទទួលជំនួយសេដ្ឋកិច្ចពីសហគមន៍អឺរ៉ុបច្រើនជាង ៣ពាន់លានដុល្លារក្នុងមួយឆ្នាំៗ និងជំនួយបច្ចេកទេសជាច្រើនទៀត។ ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍នោះអាចនាំចូលផលិតផលកសិកម្ម និងឧស្សាហកម្មចេញចូលដោយសេរីនៅក្នុងទីផ្សារអឺរ៉ុប ដោយមិនគិតពី CAP នៃសហគមន៍អឺរ៉ុប។

១.៧. សហគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (ASEAN)

សហគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ឬ ហៅកាត់ថា អាស៊ាន (ASEAN) ត្រូវបានបង្កើតឡើងនៅថ្ងៃទី ៨ សីហា ឆ្នាំ ១៩៦៧ នៅទីក្រុងប៉ាងកកប្រទេសថៃ ដែលដំបូងមានប្រទេសជាស្ថាបនិកចំនួន ៥ គឺប្រទេសថៃ ឥណ្ឌូនេស៊ី ម៉ាឡេស៊ី ហ្វីលីពីន និង សិង្ហបុរី។ បន្ទាប់មកទៀតប្រទេស

ដែលនៅសល់បានក្លាយជាសមាជិកពេញសិទ្ធិរបស់អង្គការមួយនេះ ជាបន្តបន្ទាប់ដែលមានដូចជា ប្រទេសព្រុយណេ បានចូលជាសមាជិកនៅថ្ងៃទី ៧ មករា ឆ្នាំ ១៩៨៤, វៀតណាម នៅថ្ងៃទី ២៨ កក្កដា ឆ្នាំ ១៩៩៥, ឡាវ និង មីយ៉ាន់ម៉ា ថ្ងៃទី ២៣ កក្កដា ឆ្នាំ ១៩៩៧ និងចុងក្រោយគេគឺប្រទេស កម្ពុជាបានក្លាយជាសមាជិកពេញសិទ្ធិនៅថ្ងៃទី ៣០ មេសា ឆ្នាំ ១៩៩៩ ដែលបច្ចុប្បន្នអង្គការនេះ មានសមាជិកចំនួន ១០ប្រទេស ដែល គ្របដណ្តប់លើផ្ទៃដីជាង ៤.៥លានគីឡូម៉ែត្រក្រឡាស្មើនឹង ៣% នៃផ្ទៃដីពិភពលោក និង មានប្រជាជនប្រមាណ ៦៤៣លាននាក់ ស្មើនឹង ៨.៨% នៃប្រជាជន ពិភពលោក។ បច្ចុប្បន្នស្ថាប័នមួយនេះមាន បាវចនាថា “ One Vision, One Identity, One Community” ប្រែថា “ចក្ខុវិស័យតែមួយ, អត្តសញ្ញាណតែមួយ, សហគមន៍តែមួយ” មានភ្លេង និង ទង់ជាតិសម្គាល់អង្គការច្បាស់លាស់ តែពុំមានរូបិយវត្ថុរួម ដើម្បីប្រើក្នុងសមាគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ី អាគ្នេយ៍នោះទេ។

១.៧.១. គោលបំណងនៃការបង្កើតសហគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍

១. ដើម្បីពង្រីកកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ដំណើរការអភិវឌ្ឍន៍សង្គម និង វប្បធម៌ក្នុងតំបន់តាម រយៈការផ្សារភ្ជាប់ព្រលឹងសមភាព និង ភាពជាដៃគូដើម្បីពង្រឹងមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃភាពរីកចម្រើន រុងរឿង និង សន្តិភាពសហគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍។

២. ដើម្បីលើកកម្ពស់សន្តិភាពក្នុងតំបន់ និងស្ថេរភាពតាមរយៈការគោរពតាមច្បាប់នៃភាព ជាដៃគូក្នុងចំណោមប្រទេសជាសមាជិកក្នុងតំបន់ និងប្រកាន់ខ្ជាប់នូវគោលការណ៍ធម្មនុញ្ញរបស់ អង្គការសហប្រជាជាតិ។

៣. ដើម្បីជម្រុញលើកកម្ពស់សហប្រតិបត្តិការ និង ជួយគ្នាទៅវិញទៅមកលើបញ្ហាដោយគិត លើផលប្រយោជន៍ជាធំក្នុងវិស័យសេដ្ឋកិច្ច, សង្គម, វប្បធម៌, បច្ចេកទេស, វិទ្យាសាស្ត្រ និង អភិបាលកិច្ច។

៤. ផ្តល់នូវជំនួយទៅវិញទៅមកក្នុងបរិបទបណ្តុះបណ្តាល និងឧបករណ៍ស្រាវជ្រាវក្នុងការ សិក្សា, ការបង្ហាត់បង្រៀន, បច្ចេកទេស និងផ្នែករដ្ឋបាល។

៥. ដើម្បីធ្វើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយសមាជិកឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុន នូវការពង្រីក លើវិស័យកសិកម្ម និងឧស្សាហកម្មរបស់ប្រទេសជាសមាជិកដើម្បីពង្រីកការនាំចេញរបស់ខ្លួន រួម បញ្ចូលទាំងការសិក្សាអំពីបញ្ហាក្នុងការធ្វើពាណិជ្ជកម្មជាលក្ខណៈអន្តរជាតិ ការបង្កើនសមត្ថភាព លើការដឹកជញ្ជូន និងការទំនាក់ទំនងដើម្បីបង្កើនកម្រិតជីវភាពរស់នៅរបស់ប្រជាជន។

៦. ដើម្បីជម្រុញលើការសិក្សាយល់ដឹងបន្ថែមអំពីបណ្តាប្រជាជននៃប្រទេសអាស៊ីអាគ្នេយ៍

៧. ដើម្បីរក្សាភាពជិតស្និទ្ធ និង រក្សាកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាប្រយោជន៍ជាមួយនឹងអង្គការពាណិជ្ជកម្មក្នុងតំបន់ និងអន្តរជាតិដែលមានស្រាប់ហើយដែលមានគោលបំណងស្រដៀងគ្នានឹង ASEAN និងស្វែងរកផ្លូវដើម្បីអោយធ្វើប្រតិបត្តិការយ៉ាងជិតស្និទ្ធបន្ថែមទៀតជាមួយគ្នា។¹²

១.៧.២. គោលការណ៍គ្រឹះរបស់អាស៊ាន (Fundamental Principles of ASEAN)

ក្នុងទំនាក់ទំនងរបស់បណ្តាប្រទេសដែលជាសមាជិកអាស៊ានពួកគេបានទទួលយកគោលការណ៍គ្រឹះដែលបានចែងក្នុងសន្ធិសញ្ញាសន្តិមិត្ត និងសហប្រតិបត្តិការក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ (Treaty of Amity and Cooperation in Southeast Asian, TAC) ក្នុងឆ្នាំ ១៩៦៧ ដូចខាងក្រោម៖

១. គោរពគ្នាទៅវិញទៅមកលើឯករាជ្យភាព អធិបតេយ្យភាព, សមភាព, បូរណភាពដែដី និងអត្តសញ្ញាណជាតិនៃប្រទេសជាសមាជិក។

២. សិទ្ធិក្នុងការដឹកនាំប្រទេសដោយពុំមានការជ្រៀតជ្រែកពីអ្នកខាងក្រៅ, វិទ្យុឫនា ឬការបង្ខិតបង្ខំណាមួយឡើយ។

៣. គ្មានការជ្រៀតជ្រែកកិច្ចការផ្ទៃក្នុងរបស់ប្រទេសដទៃដែលជាសមាជិក

៤. ប្តេជ្ញាដោះស្រាយជម្លោះផ្សេងដោយឈរលើគោលការណ៍សន្តិភាព

៥. ប្តេជ្ញាបោះបង់ចោលនូវការគំរាមកំហែង ឬ ការប្រើប្រាស់កម្លាំងទ័ព និង

៦. រក្សាកិច្ចសហប្រតិបត្តិការឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងបណ្តាប្រទេសជាសមាជិកអង្គការ។¹³

១.៧.៣. តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ាន (ASEAN Free Trade Area, AFTA)

តំបន់ពាណិជ្ជកម្មសេរីអាស៊ានត្រូវបានបង្កើតឡើងតាំងពីឆ្នាំ ១៩៩២ ក្នុងកិច្ចប្រជុំកំពូលអាស៊ានដែលសំរាប់បញ្ចប់ធ្វើជាម្ចាស់ផ្ទះ។ គេបានរួមគ្នាបង្កើតវាឡើង ក្នុងគោលបំណងជម្រុញការអភិវឌ្ឍន៍ សេដ្ឋកិច្ចតាមរយៈពាណិជ្ជកម្មជាមួយប្រទេសជាសមាជិកអាស៊ាន ដោយកាត់បន្ថយពន្ធក្នុងតំបន់ (Intra-regional tariffs) ដោយយកពន្ធត្រឹម ០ ទៅដល់ ៥% លើទំនិញ តាមគម្រោង (Common Effective Preferential tariffs, CEPT) និង ការសម្រួលលើទម្រង់បែបបទនាំចេញ-នាំចូលជាច្រើន ទៀតដើម្បីសម្រួលដល់ប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ច ក្នុងរយៈពេល១៥ឆ្នាំ ពេលគឺដល់ឆ្នាំ ២០០៨។ ក្នុងឆ្នាំ ១៩៩៥ ការកំណត់ការយកពន្ធក្នុងតំបន់នៃសមាជិកទាំង ៦ ពី ០ ដល់ ៥% ត្រូវទម្លាក់មកត្រឹមឆ្នាំ ២០០៣ និងទម្លាក់ម្តងទៀតមកត្រឹមឆ្នាំ ១៩៩៨ ហើយតំឡើងទៅឆ្នាំ ២០០២ វិញ។ សមាជិកថ្មីដូចជា កម្ពុជា, ឡាវ, មីយ៉ាន់ម៉ា, វៀតណាម ត្រូវបានពន្យារពេលដល់ឆ្នាំ ២០០៦ វិញ។

¹² About ASEAN, [On-Line]. រកបាននៅ: <http://www.asean.org> (ថតចម្លងថ្ងៃទី ០៥ ខែ ឧសភា ២០១៨)

¹³ About ASEAN, [On-Line]. រកបាននៅ: <http://www.asean.org> (ថតចម្លងថ្ងៃទី ០៥ ខែ ឧសភា ២០១៨)

សម្រាប់ប្រទេស វៀតណាម, ២០០៨ សម្រាប់ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា នឹងដល់ឆ្នាំ ២០១០ សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា។ លុះដល់ឆ្នាំ ២០០៣ កិច្ចព្រមព្រៀង CEPT បានកំណត់គោលដៅលុបបំបាត់ពន្ធក្នុងតំបន់ត្រឹមឆ្នាំ ២០១០ សម្រាប់ប្រទេសវីកចម្រើនទាំង ៦ (សាំងហ្គាពួរ, ម៉ាឡេស៊ី, ថៃ, ឥណ្ឌូនេស៊ី និងហ្វីលីពីន) និង ឆ្នាំ ២០១៥ សម្រាប់សមាជិកថ្មី (កម្ពុជា, ឡាវ, វៀតណាម និង មីយ៉ាន់ម៉ា)។ នៅឆ្នាំ ២០០៥ ពេល ៩៩.៧៧% ប្រទេសអាស៊ានទាំង ៦ អនុវត្តន៍ ពន្ធពី ០-៥% ក្នុងនោះ ៦៥% គឺមិនយកពន្ធសោះ ០% គិតជាមធ្យមប្រទេសទាំង ៦ យកពន្ធត្រឹម ១.៧៤% ប៉ុណ្ណោះ បើប្រៀបធៀបទៅឆ្នាំ ១៩៩៣ ពន្ធមធ្យមមានដល់ ១២.៧៦% ឯណោះ។ ចំណែកសមាជិកអាស៊ានថ្មីអនុវត្តបានចំនួន ៧៧.៨៨% នៃទំនិញទាំងអស់ក្នុងការយកពន្ធពី ០-៥%។ រហូតដល់ឆ្នាំ ២០០៨ សមាជិកអាស៊ានទាំងអស់អនុវត្តបាន ៩៤% នៃទំនិញដែលប្រតិបត្តិក្នុងតំបន់អាស៊ានយកពន្ធស្របតាម CEPT គឺពី ០ ទៅដល់ ៥%។¹⁴

១.៧.៤. ចក្ខុវិស័យសមាគមន៍អាស៊ាន (The ASEAN Vision)

សមាគមន៍ប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍បានកំណត់ចក្ខុវិស័យឆ្នាំ ២០២០ ដែលទទួលយកដោយប្រធានសមាគមន៍អាស៊ានក្នុងកិច្ចប្រជុំខួបអនុស្សាវរីយ៍លើកទី៣០ ដោយបានយល់ព្រមលើចក្ខុវិស័យរួមមួយ ក៏ដូចជាកិច្ចព្រមព្រៀងនៃប្រជាជាតិអាស៊ីអាគ្នេយ៍ផងដែរ ដោយសម្លឹងឆ្ពោះទៅរកការរស់នៅក្នុងសន្តិភាព, ស្ថេរភាព និងភាពរីកចម្រើនរុងរឿង ចងក្លាប់គ្នាដើម្បីចំណង់មិត្តភាព និងភាពជាដៃគូក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍យ៉ាងឆ្លៀតឆ្លាស់និងការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ក្នុងការថែរក្សាសហគមន៍។ ការពន្យារពេលរហូតដល់ឆ្នាំ ២០២០ នោះគឺដោយសារផែនការចាស់ដែលកំណត់យកឆ្នាំ ២០១៥ ជាឆ្នាំសមាហរណកម្មសេដ្ឋកិច្ចអាស៊ានដែលអនុញ្ញាតឲ្យតំបន់អាស៊ានក្លាយជាទីផ្សាររួម (Single Market) ឬលំហូរទីផ្សារសេដ្ឋកិច្ចសេរីលើការធ្វើចរាចរណ៍ទំនិញ, សេវាកម្ម, មូលធន និងប្រជាជន (កម្លាំងពលកម្ម) មិនអាចសម្រេចបានតាមផែនការដោយសារប្រទេសនៃសមាជិកអាស៊ានមានកំណើនអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ចរីកចម្រើនខុសគ្នាខ្លាំងពេក ជាក់ស្តែង ដូចជាកម្ពុជា ឡាវ និងមីយ៉ាន់ម៉ា គឺមានការលូតលាស់យឺតយ៉ាវទើបធ្វើឲ្យគ្រោងការសមាហរណកម្មអាស៊ាន គឺត្រូវអូសបន្លាយដល់ឆ្នាំ ២០២០។

¹⁴ Donald E. Weatherbee, *International Relations in Southeast Asia*, [ទំនាក់ទំនងអន្តរជាតិក្នុងអាស៊ាន], បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី២, 206

១.៨. ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម

១.៨.១. និយមន័យ

ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មគឺជាដំណើរការនៃការបំប្លែងកត្តាផលិតកម្ម (Inputs) អោយទៅជាផលិតផល និង សេវា (Outputs)។ ប្រព័ន្ធផលិតកម្មបានបំប្លែង Inputs ទាំងឡាយដូចជាវត្ថុធាតុដើម បុគ្គលិក ម៉ាស៊ីន អាគារ បច្ចេកវិទ្យា ថវិកា និងធនធានផ្សេងៗទៀតអោយក្លាយទៅជា (Outputs)។

ដំណើរការបំប្លែងនេះគឺជាចំណុចសំខាន់របស់ផលិតកម្ម និងជាសកម្មភាពចម្បងទី១ នៃប្រព័ន្ធផលិតកម្ម ព្រោះថា អ្នកគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការទទួលខុសត្រូវក្នុងការចាត់ចែងប្រព័ន្ធផលិតកម្ម ហើយកង្វល់ធំបំផុតរបស់គេគឺទាក់ទិនទៅនឹងសកម្មភាពនៃការបំប្លែងនេះ ឬ ផលិតកម្មទាំងមូលតែម្តង។¹⁵

១.៨.២. អ្នកទទួលខុសត្រូវក្នុងប្រព័ន្ធផលិតកម្ម

- អ្នកត្រួតត្រាផលិតកម្ម ៖ គ្រប់គ្រងជាខ្សែ មានតួនាទីត្រួតត្រាមើលនិយោជិកនូវផលិតផល ឬសេវា ដែលត្រូវផលិត និងទទួលខុសត្រូវចំពោះចំណាយលើថ្លៃដើម គុណភាព តារាងកាលវិភាគការងារ។
- អ្នកទទួលខុសត្រូវទិញ ៖ គ្រប់គ្រងជាបុគ្គលិក មានតួនាទីទិញផលិតផល ឬសេវាកម្មដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ផលិតកម្ម និងទទួលខុសត្រូវចំពោះទង្វើអ្នកផ្គត់ផ្គង់។
- អ្នកវិភាគសន្និធិ ៖ គ្រប់គ្រងជាបុគ្គលិក មានតួនាទី មើលខុសត្រូវនូវទិដ្ឋភាពទាំងអស់ នៃសន្និធិ និងទទួលខុសត្រូវចំពោះការកំរិតនូវចំនួនសន្និធិ ភាពត្រឹមត្រូវនៃការកត់បញ្ជី ការអនុញ្ញាតនៃការបញ្ជាទិញ និងការធ្វើអោយលឿន។
- អ្នកត្រួតពិនិត្យផលិតកម្ម ៖ គ្រប់គ្រងជាបុគ្គលិក មានតួនាទីជាអ្នកអនុញ្ញាតិអោយមានដំណើរការផលិតកម្មនៅពេលមានការបញ្ជាទិញ អភិវឌ្ឍន៍គម្រោង និងតារាងពេលផលិតកម្ម និងធ្វើអោយទាន់ពេលនៃការបញ្ជាទិញ ថែមទាំងទទួលខុសត្រូវចូលរួមអតិថិជននូវកាលបរិច្ឆេទ និងរៀបចំទំនិញក្នុងហាងអោយមានប្រសិទ្ធភាព។
- អ្នកវិភាគផលិតកម្ម ៖ គ្រប់គ្រងជាបុគ្គលិក មានតួនាទីវិភាគបញ្ហាផលិតកម្ម ធ្វើការព្យាករណ៍គ្រោងពីផលិតផលថ្មី និងពីគម្រោងពិសេសដទៃទៀត។

¹⁵ ស្តូវ វេងនី, *Production and Operations Management* [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និងប្រតិបត្តិការ], (2003), 1

- អ្នកជំនាញផ្នែកខាងគុណភាព ៖ គ្រប់គ្រងជាបុគ្គលិក មានតួនាទីមើលខុសត្រូវលើប៉ាន់គំរូដែលបានអនុម័តលើដំណើរការផលិតកម្ម និងការគ្រប់គ្រងគុណភាព ថែមទាំងទទួលខុសត្រូវលើគុណភាពផលិតផលពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងពីផលិតកម្ម។¹⁶

១.៨.៣. ការព្យាករណ៍

គំរូព្យាករណ៍បរិមាណជាគំរូគណិតវិទ្យា ដែលផ្អែកលើទិន្នន័យអតីតកាល ហើយសន្មតថាទិន្នន័យទាំងនេះមានទំនាក់ទំនងទៅអនាគត។

វិធីសាស្ត្រនៃការព្យាករណ៍តាមបែបបរិមាណរួមមាន៖

- បន្ទាត់រីក្រេស្យុង (Linear Regression)
- មធ្យមរំកិល (Moving Average)
- មធ្យមរំកិលសមាមាត្រ (Weighted Moving Average)
- ស្វ័យធម៌ស្រួលស្រាវ (Smoothing Exponential)
- ស្វ័យធម៌ស្រួលស្រាវមានត្រិន (Smoothing Exponential with Trend)¹⁷

១.៩. ការគ្រប់គ្រងគុណភាព

បច្ចុប្បន្ននេះ គ្រប់បណ្តាក្រុមហ៊ុនជាច្រើនបានយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះគុណភាពផលិតផលរបស់ខ្លួនដោយសារពួកគេគិតថា វាក៏ជាចំណុចដើមរបស់អង្គភាពខ្លួនក្នុងការដណ្តើមយកចំណែកទីផ្សារ ពីដៃគូប្រកួតប្រជែង ដែលផលិតផលរបស់ខ្លួនកំពុងតែមានការប្រកួតប្រជែងគ្រប់វិនាទីនៅលើ ទីផ្សារជាតិ និងអន្តរជាតិ។ ការព្រួយបារម្ភរបស់បណ្តាក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ទៅលើការបង្កើនគុណភាព ផលិតផលរបស់ខ្លួននោះគឺពួកគេត្រូវចំណាយថ្លៃដើមខ្ពស់ក្នុងការកែប្រែការគ្រប់គ្រង និងដំណើរការផលិតកម្មរបស់ពួកគេឡើងវិញ។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្មឲ្យមានគុណភាពខ្ពស់ក៏ត្រូវការរយៈពេលវែងផងដែរ។

១.៩.១. និយមន័យ

គុណភាពផលិតផល និងសេវាកម្មមិនមែនកំណត់ដោយក្រុមហ៊ុនផលិតទេ គឺកំណត់ដោយអតិថិជន។ គុណភាពផលិតផល និង សេវាគឺជាសញ្ញាកូនរបស់អតិថិជនដែលផលិតផល ឬសេវាត្រូវទៅនឹងការរំពឹងរបស់ពួកគេ។

¹⁶ ស្តូវ វេងនី, *Production and Operations Management* [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និងប្រតិបត្តិការ], (2003), 2,3

ឧទាហរណ៍ទី១៖ បុគ្គលឈ្មោះ ង៉ាវីន មានបំណងចង់ទិញទូរស័ព្ទដៃទំនើបមួយគ្រឿង ថា តើកញ្ញា ង៉ាវីនគួរសម្រេចចិត្ត ជ្រើសរើសទិញផលិតផលទូរស័ព្ទដៃទំនើបរបស់ក្រុមហ៊ុនណាមួយ? ជាក់ស្តែង ង៉ាវីននឹងសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសយកផលិតផលទូរស័ព្ទដៃរបស់ក្រុមហ៊ុនណាមួយដែលខ្លួន គាត់គិតថា តើគុណភាពបែបណាដែលត្រូវនឹងការរំពឹងទុករបស់គាត់។

១.៩.២. វិសាលភាពនៃគុណភាពផលិតផល

ជាទូទៅ អតិថិជន មុននឹងសម្រេចចិត្តទិញផលិតផល ឬ សេវាណាមួយយកមកប្រើប្រាស់ ពួកគេនឹងគិតដល់ចំណុចផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនរបស់ផលិតផល ឬ សេវានោះ។

វិសាលភាពនៃគុណភាពផលិតផល ដែលអតិថិជនប្រើសម្រាប់វាយតម្លៃគុណភាពមានដូចខាងក្រោម៖

- ទង្វើ : តើផលិតផល និងសេវាញ៉ាំងឲ្យអតិថិជនចង់ប្រើយ៉ាងដូចម្តេច?
- លក្ខណៈពិសេស : លក្ខណៈពិសេសដែលត្រូវចិត្តអតិថិជន
- ការជឿជាក់ : ការប៉ាន់ស្មានខូច ដំណើរការមិនល្អ តម្រូវការជួសជុល
- លទ្ធភាពផ្តល់សេវា : ល្បឿន ចំណាយ ភាពងាយស្រួលនៃការជួសជុល និងថែរក្សា។
- ភាពស្ថិតស្ថេរ : ចន្លោះពេលដែលប្រើមុនពេលត្រូវការជួសជុល ឬផ្លាស់ប្តូរ
- រូបសណ្ឋាន : ឥទ្ធិពលលើវិញ្ញាណមនុស្សដូចជា រូបសណ្ឋានដឹងដោយអារម្មណ៍ រសជាតិ ក្លិន និងសំលេង។
- សុវត្ថិភាព : តើផលិតផលការពារអ្នកប្រើប្រាស់យ៉ាងដូចម្តេច? មុនពេល ក្នុងកំឡុងពេល និងក្រោយពេលប្រើ។¹⁷

គួរបញ្ជាក់ផងដែរថា សេចក្តីរំពឹងទុករបស់អតិថិជនទៅលើគុណភាពផលិតផលមិនដូចគ្នា ទេព្រោះផលិតផលមានចំណាត់ថ្នាក់ផ្សេងៗគ្នា។

ឧទាហរណ៍ទី២៖ នៅពេលដែលបុគ្គលម្នាក់មានបំណងចង់ទិញទូរស័ព្ទដៃទំនើបមួយគ្រឿងយកមកប្រើ តើគាត់នឹងគិតដល់ចំណុចអ្វីខ្លះរបស់ទូរស័ព្ទ? គាត់នឹងគិតថាទូរស័ព្ទដៃដែលគាត់ជ្រើសរើសនឹងផ្តល់ចំណុចអ្វីខ្លះដល់គាត់? តើគាត់ពេញចិត្តនូវចំណុចទាំងប៉ុន្មានដែលទូរស័ព្ទដៃនោះមានដែរឬទេ?

¹⁷ ស្តូវ វេងនី, *Production and Operations Management* [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និងប្រតិបត្តិការ], (2003), 159

ជាការពិតណាស់ វិសាលភាពនៃគុណភាពផលិតផល បានបង្កើតនូវគម្រោងគំនិតមួយ សម្រាប់អតិថិជនក្នុងការគិតអំពីគុណភាពផលិតផលមួយ។

១.៩.៣. ដេរីវេនៃគុណភាព

ដំណើរការក្នុងផលិតកម្ម ក្នុងគោលបំណងសម្រេចបានគុណភាពផលិតផលដែលក្រុម ហ៊ុនចង់បានចាំបាច់ត្រូវការសកម្មភាពជាច្រើនដូចជា៖

- គុណភាពនៃគំរូប្លង់ ៖ បន្ទាប់ពីកំណត់ថាតើអ្នកណាជាអតិថិជន ក្រុមហ៊ុនត្រូវកំណត់នូវអ្វី ដែលអតិថិជនចង់បានពីផលិតផល និងសេវា។ បន្ទាប់មកផលិតផលត្រូវតែឆ្លើយតបទៅ នឹងសេចក្តីសង្ឃឹមរបស់អតិថិជន។
- សមត្ថភាពគុណភាពនៃដំណើរការផលិតកម្ម ៖ ដំណើរការផលិតកម្មត្រូវតែគិតគូរ និង សាងឡើងប្រកបដោយសមត្ថភាពដែលអាចផលិតផលិតផល តាមតម្រូវការរបស់អតិថិ- ជន។
- គុណភាពនៃការអនុលោមតាម ៖ គ្រឿងប្រដាប់ប្រើប្រាស់ផលិតកម្មត្រូវតែប្រែប្រួលទៅ តាមគំរូ ប្លង់ ដើម្បីទទួលបានគុណភាពដែលអតិថិជនចង់បាន។
- គុណភាពនៃអតិថិជន ៖ ការប្រាស្រ័យទាក់ទងរវាងអតិថិជន និងក្រុមហ៊ុនត្រូវរៀបចំ ឡើងដើម្បីឲ្យអតិថិជនដឹងថាក្រុមហ៊ុនយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះតម្រូវការរបស់ពួកគេ។

១.៩.៤. ការគ្រប់គ្រងគុណភាពមេបង្គំសើម

W. Edwards Deming ជាអ្នកស្ថិតិ និងទីប្រឹក្សា បានទទួលជោគជ័យក្នុងបេសកកម្មរបស់ គាត់នាឆ្នាំ១៩៥១ នៅក្នុងប្រទេសជប៉ុន ហើយរដ្ឋាភិបាលជប៉ុនបានឲ្យរង្វាន់ដល់គាត់ ចំពោះការ បញ្ចូល ការគ្រប់គ្រងគុណភាពនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន។ លោក Deming ត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថាជា បិតានៃការ ត្រួតពិនិត្យគុណភាពនៅក្នុងប្រទេសជប៉ុនគាត់បានបង្រៀនជនជាតិជប៉ុនថា គុណភាព កាន់តែខ្ពស់ ចំណាយកាន់តែទាប។ ទស្សនៈវិជ្ជា និងវិធីរបស់គាត់មានដូចតទៅ៖

១. បង្កើតថវិកា នៃបំណងចំពោះគុណភាពផលិតផល
២. បដិសេធការទទួលយក ការពន្យារពេល នៅពេលមានកំហុស សម្ភារៈខូច
៣. បញ្ឈប់អនិស្សរភាព លើការពិនិត្យមើល ដើម្បីទទួលបានគុណភាព
៤. កាត់បន្ថយចំនួនអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ទិញផ្នែកលើភស្តុតាង មិនមែនថ្លៃ
៥. បំពាក់បំប៉នកម្មវិធីសម្រាប់បន្តការធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវចំណាយគុណភាព ផលិតភាព

- ៦. ហ្វឹកហ្វឺននិយោជិកទាំងអស់ ដើម្បីប្រើឲ្យអស់សមត្ថភាព
- ៧. ផ្ដោតលើការត្រួតត្រាមើលដែលជួយឲ្យនិយោជិកធ្វើការប្រសើរជាងមុន ដោយផ្តល់លើប្រដាប់ប្រដារ និង របៀបធ្វើការ ដើម្បីឲ្យនិយោជិកមានមោទនភាពនូវទឹកដៃរបស់ខ្លួន
- ៨. លុបបំបាត់ចោលការភ័យខ្លាច និងលើកទឹកចិត្តឲ្យមានទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមក
- ៩. បំបែករបាំងរវាងការិយាល័យទាំងឡាយ និងលើកទឹកចិត្តឲ្យដោះស្រាយបញ្ហាតាមរយៈការងារជាក្រុម
- ១០. លុបបំបាត់ចោលការប្រើគោលដៅជាលេខ ទិសស្លោក ប័ណ្ណប្រកាសសម្រាប់កម្មករ
- ១១. ប្រើវិធីស្ថិតិ ដើម្បីបន្តធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវគុណភាព និងផលិតភាព
- ១២. លុបបំបាត់របាំង ដើម្បីឲ្យនិយោជិកមានមោទនភាពពីទឹកដៃ
- ១៣. បង្កើតកម្មវិធីអប់រំ និងហ្វឹកហ្វឺនឲ្យច្បាស់លាស់ ដើម្បីរក្សានិយោជិកឲ្យដើរទន្ទឹមនឹងការអភិវឌ្ឍន៍ថ្មីនៃសម្ភារៈ វិធី និង បច្ចេកវិជ្ជា
- ១៤. កំណត់ឲ្យច្បាស់លាស់នូវកិច្ចសន្យា និងការគ្រប់គ្រងចំពោះគុណភាព និងផលិតភាព។¹⁸

លោក Philip B, Crosby ធ្វើការនៅ Martin Marietta នៅក្នុងទសវត្សរ៍ ១៩៦០ ដោយនៅពេលនោះគាត់បានបង្កើតទ្រឹស្តី Zero defects ហើយឃ្លាមួយដែលមានភាពល្បីល្បាញដោយទទួលបានការចាប់អារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំងនោះគឺ “Do the right the first time” មានន័យថា ត្រូវធ្វើឲ្យបាន ត្រឹមត្រូវតាំងពីពេលចាប់ផ្តើមដំបូង។ គាត់បានសង្កត់ធ្ងន់នៅក្នុង សៀវភៅ Quality is Free ដែលបាន បោះពុម្ពនៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៧៩ ដោយអះអាងថាកម្រិតខូចប៉ុន្មានក៏ខ្ពស់ដែរ ក្រុមហ៊ុនគួរតែដាក់គោលដៅច្បាស់លាស់ដើម្បីឲ្យផលិតផលខូចស្មើសូន្យ។ គំនិតចំបងដែលនៅពីក្រោយ Free Quality គឺថាមានការ ស្ទាត់ស្ទើររវាងចំណាយសម្រាប់ធ្វើឲ្យនូវគុណភាព និង ចំណាយលើគុណភាពទាប។ ចំណាយលើគុណភាពផលិតផលទាបគឺចំណាយទាំងឡាយដូចជា ការបាក់បែក ការធ្វើឡើងវិញការខាតលើម៉ោងកម្មករ និងម៉ោងម៉ាស៊ីន ព្រមទាំងចំណាយលើការធានា។

¹⁸ ស្តូវ វេងនី, *Production and Operations Management* [ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និងប្រតិបត្តិការ], (2003), 162, 163

លោក Armand V. Feiganbaum ជាអ្នកជំនាញបច្ចេកទេសដឹកនាំក្នុងក្រុមហ៊ុន General Electric បានអភិវឌ្ឍន៍គំនិតចំពោះការគ្រប់គ្រងគុណភាព ហើយសៀវភៅរបស់គាត់ Total Quality Control ត្រូវបានបោះពុម្ពផ្សាយនៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៦១។ គាត់បានអះអាងថា គុណភាពមិនមែន ស្ថិតនៅលើឧបករណ៍ និង បច្ចេកវិជ្ជាទាំងស្រុងនោះទេវាត្រូវតែស្ថិតនៅអង្គភាពជារួម។ គំនិតនេះ មានន័យថា នៅពេលដែលមានការបង្កើនគុណភាព ប្រភពផ្សេងៗទាំងឡាយនៅក្នុងអង្គភាពរួមមាន ៖ កម្មករម្នាក់ៗ លេខាម្នាក់ៗ វិស្វកម្មម្នាក់ៗក៏ជាអ្នកទទួលខុសត្រូវ និងការបង្កើនគុណភាពការងាររបស់ខ្លួនដែរ។ បើតាមលោក Feiganbaum និយមន័យនៃគុណភាពគឺត្រូវបានផ្តល់ឲ្យដោយអតិថិជន។ ផ្ទុយទៅវិញ បើតាមលោក Deming វិញគឺក្រុមហ៊ុនទៅវិញទេ ដែលគួរតែយល់អំពីអតិថិជនរបស់ខ្លួនឲ្យច្បាស់ ទើបពួកគេអាចរំពឹងពីតម្រូវការរបស់អតិថិជនពេលអនាគតបាន។

១.៩.៥. គុណភាពធ្វើឱ្យម៉ាស៊ីនមានផលិតភាព

ទស្សនៈចាស់នៃការត្រួតពិនិត្យគុណភាពគឺថាចំណាយកាន់តែច្រើន បើសិនយើងចង់បានគុណភាពខ្ពស់ ប៉ុន្តែទស្សនៈនេះលែងមានទៀតហើយនៅក្នុងទស្សនៈទូទៅ។ ផលិតករជប៉ុនផ្ដោតលើសញ្ញាណដែលថាគុណភាពនាំឲ្យម៉ាស៊ីនមានផលិតភាព។ នេះមានន័យថា ប្រសិនបើផលិតកម្មត្រឹមត្រូវចាប់ពីពេលដំបូង ការផលិតទំនិញ និងសេវាគ្មានខូច ការខ្វះខាត និង ចំណាយត្រូវបានកាត់បន្ថយ។ តាមរយៈវិធីថ្មីនេះ នៅពេលដែលប្រធានផ្នែកផលិតកម្មធ្វើការដើម្បីបន្ថយផលិតផលខូចគុណភាព នាំអោយផលិតផល និងសេវាប្រសើរឡើង ហើយនៅពេលជាមួយគ្នាដែរនោះផលិតភាពក៏កើនឡើងដែរ។ ចំណាយត្រូវបានថយចុះនៅពេលដែលគុណភាពផលិតផលកើនឡើងពីព្រោះមានផលិតផលខូចតិច ផលិតផលដែលបញ្ជូនត្រលប់មកវិញមានចំនួនតិច និងការបញ្ឈប់ផលិតកម្មតិចដង។

ជំពូកទី២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់

ក្រុមហ៊ុន និងក្រុមហ៊ុន

អ្នកចែករំលែក

ជំពូកទី ២

ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន

២.១. ប្រវត្តិសង្ខេបរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន (NIKOLINE INVESTMENT CO.,LTD) បានចាប់ផ្តើមបើកអាជីវកម្មចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០១០ មកម្ល៉េះ គិតមកទល់ពេលនេះគឺដំណើរការបានប្រមាណជា ០៨ ឆ្នាំ រួចមកហើយ។ ក្រុមហ៊ុនមានរោងចក្រកែច្នៃអង្ករដែលប្រើប្រាស់សុទ្ធសឹងត្រៀមបរិក្ខារទំនើបៗ មានច្រកវិទ្យាខ្ពស់ចុងក្រោយបំផុតដែលមានសមត្ថភាពផលិត និងកែច្នៃអង្ករសម្រេចបានពី ១០០ ទៅ ២០០តោននៅក្នុងមួយថ្ងៃ។

ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ខូអិលធីឌី បានបង្កើត និងចុះបញ្ជីក្នុងក្រសួងពាណិជ្ជកម្មជាផ្លូវការនៅថ្ងៃទី ០៣ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០ ដែលមានទម្រង់ជាក្រុមហ៊ុនឯកជនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត មានអគ្គនាយកក្រុមហ៊ុន លោក ហុង នីកូលីន ជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និង ក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ផ្សេងទៀតរួមមាន៖ លោក វិញ ជាង, លោក ម៉ក់ គឹមហុង, លោកស្រី ទុយ រស្មី, លោកស្រី លឹម ស៊ីរុម្មយ, លោក ម៉ែន សុភក្តិ, លោក នង វាសនា និង លោក សាម សុខ ហេង ។ ដំបូងឡើយ លោក ម៉ក់ គឹមហុង ដែលត្រូវជាឪពុករបស់លោក ហុង នីកូលីន បានផ្ដួចផ្ដើមគំនិតបង្កើតរោងម៉ាស៊ីនកិន ស្រូវក្នុងស្រុកមួយក្នុងគោលបំណងផ្គត់ផ្គង់ដល់កម្មករចម្ការកៅស៊ូរបស់លោក និងទីផ្សារក្នុងស្រុកតែប៉ុណ្ណោះ ដោយដាក់ឈ្មោះថា “រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវនីកូលីន” ។ ដោយសម្លឹងមើលឃើញយុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល ដែលផ្ដោតសំខាន់លើការជម្រុញទិញផលស្រូវអង្កររបស់កម្ពុជា លោក ហុង នីកូលីន និងលោក នង វាសនា បានផ្ដួចផ្ដើមគំនិតពង្រីកសមត្ថភាពរោងម៉ាស៊ីន និងចុះបញ្ជីក្នុងក្រសួងពាណិជ្ជកម្មដើម្បីអនុញ្ញាតអោយក្រុមហ៊ុនអាចនាំចេញទៅក្រៅប្រទេសបាន។ ដោយសារការខិតខំប្រឹងប្រែង និងលើកកម្ពស់សមត្ថភាពផលិតកម្មគួបផ្សំនឹងទិន្នផលស្រូវកម្ពុជាខ្ពស់ និងមានគុណភាពល្អដោយមានការគាំទ្រពីនូវគោលជំហរលើកស្ទួយការនាំចេញទិន្នផលស្រូវឥតឈប់ឈររបស់រាជរដ្ឋាភិបាលបានធ្វើអោយមានការទាក់ទាញដល់ទីផ្សារបរទេសជាពិសេសទីផ្សារអឺរ៉ុប និងចិន។ នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៦ បានមានឈ្មោះបោះសម្លេងលើទីផ្សារស្រូវអង្ករទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុកហើយបានបង្កើននូវបរិមាណនាំចេញជាអតិបរមា។

២.២. ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ

ក្រុមហ៊ុនមានទីតាំងស្ថិតនៅក្នុង ភូមិ វាលកណ្តៀង ឃុំ ដប់ ស្រុក ត្បូងឃ្មុំ ខេត្ត ត្បូងឃ្មុំ។
ទូរស័ព្ទ : (៨៥៥) ១២ ៩០០ ១១២
: (៨៥៥) ៧៧ ៧៧៧ ៧០៨

អ៊ីម៉ែល : nikoline@nklrice.com

: riceveasna@gmail.com

គេហទំព័រ : www.nikoline.com.kh/

រូបភាពទី២៖ រូបភាពក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ., អិលធីឌី



២.៣. នាមករណ៍ និងស្ថាប័នសម្របសម្រួល

រូបភាពទី៣ ៖ ស្ថាប័នសម្របសម្រួល នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ., អិលធីឌី



នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ., អិលធីឌី
NIKOLINE INVESTMENT Co., LTD

តារាងទី២៖ ទម្រង់នាមករណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន

នាមករណ៍	នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ., អិលធីឌី NIKOLINE INVESTMENT CO.,LTD
នាមហៅកាត់	NKL
សម្ពោធន៍	២០១០
ប្រភេទអាជីវកម្ម	ក្រុមហ៊ុនឯកម្មសិទ្ធិទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត
លេខបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម	Co. 2422 KH/2010
ចេញអោយធ្វើពាណិជ្ជកម្ម	០៣ ធ្នូ ២០១០
ចេញដោយ	ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
Qualification	CCIC, BUREAU VERITAS

២.៤. ការចុះបញ្ជី

ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ខូអិលធីឌី (NIKOLINE INVESTMENT Co., LTD) គឺជាស្ថាប័នឯកជន ហេតុដូច្នេះហើយក្រុមហ៊ុនចាំបាច់ធ្វើការចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីទទួលបានការអនុញ្ញាតក្នុងការដំណើរការអាជីវកម្មដោយស្របច្បាប់ និង ពេញលក្ខណៈ ដែលមានលេខចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មលេខ Co. 2422 KH/2010 ចុះថ្ងៃទី ០៣ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០ ដោយក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម។
(សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធទី១)

២.៥. គោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន

២.៥.១. ចក្ខុវិស័យរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុនមានចក្ខុវិស័យជួយជម្រុញ និងលើកស្ទួយវិស័យស្រូវអង្ករនៅកម្ពុជាឲ្យមានភាពឈានមុខ និងមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះលើទីផ្សារអន្តរជាតិ។

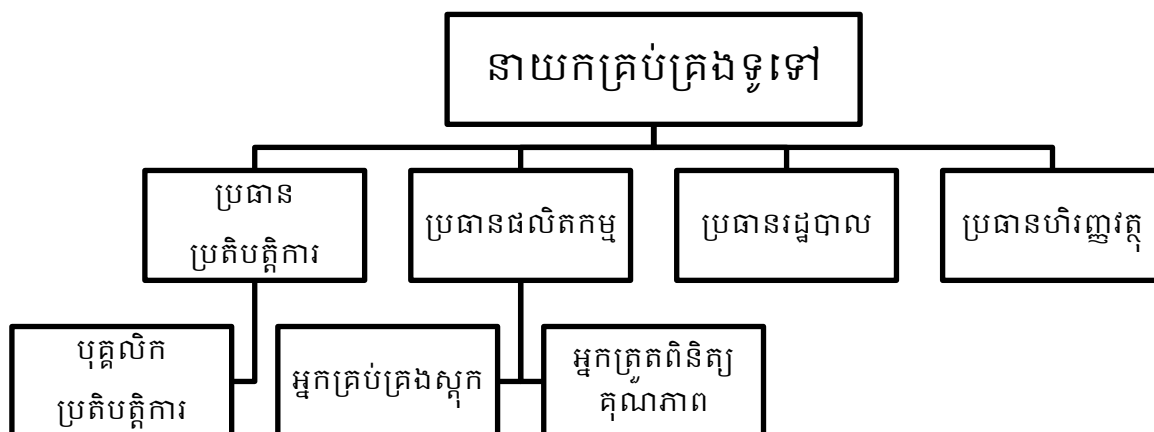
២.៥.២. កម្មវត្ថុអាជីវកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន

ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ខូអិលធីឌី ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្រោមកម្មវត្ថុធំៗ ៣ គឺ៖

- ផ្គត់ផ្គង់ និងនាំចេញអង្ករលើទីផ្សារអន្តរជាតិ
- ស្រូបយកកម្លាំងពលកម្មការងារដើម្បីកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ និង ជាដៃគូរបស់ប្រជាពលរដ្ឋ
- ចូលរួមអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រចតុកោណ និងការជម្រុញការនាំចេញអង្កររបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។

២.៦. រចនាសម្ព័ន្ធដីកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុន

រូបភាពទី៤ ៖ រចនាសម្ព័ន្ធអង្គភាព



ជាទូទៅ ក្រុមហ៊ុននីមួយៗសុទ្ធតែមានរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងមួយច្បាស់លាស់ក្នុងការដឹកនាំអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ ព្រមទាំងបែកចែកតាមតួនាទីផ្នែកនីមួយៗក្នុងការប្រតិបត្តិ និងទទួលខុសត្រូវរៀងៗខ្លួន។ ចំណែកក្រុមហ៊ុននីកូលីនក៏មិនខុសពីក្រុមហ៊ុនដទៃទៀតដែរ គឺក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការបែងចែកតួនាទីការងារយ៉ាងច្បាស់លាស់។ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនមាន៖ នាយកគ្រប់គ្រងទូទៅ ផ្នែករដ្ឋបាល ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ផ្នែកប្រមូលទិញ ផ្នែកកាន់ស្តុក ផ្នែកផលិតកម្ម និងផ្នែកប្រតិបត្តិការ។

- ប្រធានគ្រប់គ្រងទូទៅមានតួនាទីដូចជា៖
 - ផ្ដួចផ្ដើមគំនិតរៀបចំផែនការរយៈពេលវែង និងខ្លី
 - ទទួលបន្ទុកទំនាក់ទំនងចរចា និងរកទីផ្សារក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក
 - តាមដាន និងវិភាគលើតម្លៃស្រូវអង្ករលើទីផ្សារក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក
- ប្រធានផ្នែកប្រតិបត្តិការមានតួនាទី៖
 - ទទួលបន្ទុកគ្រប់គ្រងលើដំណើរការរៀបចំឯកសារនាំចេញ
 - មើលការខុសត្រូវលើដំណើរការទិញលក់ និងប្រគល់ទំនិញ
 - គ្រប់គ្រងគម្រោងបញ្ជាទិញ និងដាក់ផែនការនាំចេញ
 - តាមដាន និង កត់ត្រាទុកនូវទិន្នន័យទិញលក់ និងនាំចេញ
- បុគ្គលិកផ្នែកប្រតិបត្តិការមានតួនាទីដូចជា៖

- ជួយសម្រួលដល់ការងារផ្សេងៗប្រចាំថ្ងៃនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន
- រៀបចំ និងរក្សាទុកឯកសារទិញលក់ផ្សេងៗ
- បញ្ជាទិញសម្ភារៈការិយាល័យ
- ប្រធានផ្នែកផលិតកម្មមានតួនាទី៖
 - គ្រប់គ្រងលើប្រព័ន្ធផលិតកម្មម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ឡសម្ល ម៉ាស៊ីនចាប់ពណ៌ ម៉ាស៊ីនបាញ់ថ្នាំ សាក់ឡស្តុក និងបាញ់ច្រកស្រូវ-អង្ករ
 - គ្រប់គ្រងផែនការបញ្ជាទិញ និងរៀបចំកាលបរិច្ឆេទប្រគល់ទំនិញទៅឲ្យអតិថិជនតាមកិច្ចសន្យាទិញលក់របស់ក្រុមហ៊ុន
 - គ្រប់គ្រងលើដំណើរការផលិត
- បុគ្គលិកផ្នែកគ្រប់គ្រងស្តុកមានតួនាទី៖
 - ស្វែងរក និងប្រមូលទិញស្រូវ និងអង្ករដែលមានគុណភាពល្អ និងតម្លៃសមរម្យតាមទីផ្សារ និងតាមស្តង់ដារផងដែរ
 - រួមចំណែកដោះស្រាយបញ្ហាផលិតផលស្រូវ អង្ករលើស ឬ ខ្វះ
- បុគ្គលិកផ្នែកត្រួតពិនិត្យគុណភាពមានតួនាទីដូចជា៖
 - ត្រួតពិនិត្យលើវត្ថុធាតុដើមមុនបញ្ចូលក្នុងដំណើរការផលិតកម្ម
 - ជំនួយលើការគ្រប់គ្រងលើដំណើរការផលិត
- ប្រធានរដ្ឋបាលមានតួនាទីដូចជា៖
 - ទទួលបន្ទុកក្នុងការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធរៀបចំបុគ្គលិក និងកម្មករក្នុងក្រុមហ៊ុន
 - បង្កើត រៀបចំ រក្សាទុកឯកសារដូចជា កិច្ចសន្យាទិញលក់ កិច្ចសន្យាទិញស្រូវអង្ករចូលស្តុក
 - រៀបចំរបាយការណ៍បុគ្គលិក តារាងអវត្តមាន បញ្ជីប្រាក់ខែ
 - ណែនាំការងារដល់បុគ្គលិកទើបចូលថ្មី និងចាត់ចែងការងារឲ្យត្រូវតាមតួនាទី
- ប្រធានហិរញ្ញវត្ថុមានតួនាទីដូចជា៖
 - មានសិទ្ធិប្រើប្រាស់គណនីក្រុមហ៊ុនក្នុងការទូទាត់ថ្លៃទំនិញ
 - ទូទាត់ចំណូល ចំណាយប្រចាំខែ និង ប្រចាំឆ្នាំ
 - រៀបចំរបាយការណ៍គណនេយ្យ។

ជំពូកទី៣

គ្រប់គ្រងការសំចៃញ្ញាអន្តរ

ទៅប្រទេសចិនរបស់

ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន

អ៊ិនវេសមេន

ជំពូកទី ៣

គ្រប់គ្រងការនាំចេញអន្តរជាតិប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន

៣.១. ផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន

៣.១.១. ប្រភេទផលិតផលដែលត្រូវនាំចេញ

ស្របតាមតម្រូវការទីផ្សារប្រទេសចិន ដែលជាទីផ្សារធំមួយដែលមានតម្រូវការលើអង្ករ កម្ពុជាបានកំណត់ឲ្យក្រុមហ៊ុន NKL សម្រេចជ្រើសរើសផលិតផលអង្ករដើម្បីនាំចេញរួមមាន៖

- អង្ករផ្កាម្លិះ៖ ជាអង្ករដែលមានចំណាត់ថ្នាក់លេខ១ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាដែលមានក្លិន ក្រអូបឈ្ងុយឈ្ងុប ហើយអាចប្រមូលទិន្នផលបានមួយដងក្នុងមួយឆ្នាំ។ ប្រភេទអង្ករនេះ ភាគច្រើនត្រូវបានប្រជាកសិករធ្វើការដាំដុះនាតំបន់វាលទំនាប នៃភាគពាយ័ព្យនៃប្រទេស កម្ពុជារួមមាន ខេត្តបាត់ដំបង ពោធិ៍សាត់ និងបន្ទាយមានជ័យ។ មានភាពសុទ្ធ ៩៣% ប្រវែងគ្រាប់ ៧.២មម។
- អង្ករសែនក្រអូប៖ ជាប្រភេទអង្ករដែលទទួលបានការគាំទ្រលំដាប់លេខ២ ដែលមាន ក្លិន ក្រអូបដោយអាចធ្វើការដាំដុះបានស្ទើរគ្រប់តំបន់ អាស្រ័យលើប្រព័ន្ធធារាសាស្ត្រ ហើយ ការប្រមូលផលធំគឺជាទូទៅនៅក្នុងខែមេសា និងក្នុងខែកក្កដា។ អង្ករប្រភេទនេះជាប្រភេទ គ្រាប់អង្ករក្រអូប ទន់ តែកម្រិតភាពសុទ្ធទាបជាងអង្ករផ្កាម្លិះ ដោយមានត្រឹមតែ ៨០% និង មានគ្រាប់អង្ករប្រវែង ៧មម។
- អង្ករស (អ៊ីអ៊ី)៖ ជាប្រភេទស្រូវប្រាំងដែលប្រជាកសិករនិយមដាំដុះនាតំបន់នីរតី និង ប្រមូលទិន្នផលបាន ២ដងនៅក្នុងមួយឆ្នាំ។ វាមានការពេញនិយមសម្រាប់ប្រជាជនខ្មែរ ដោយសារអង្ករនេះដាំបាយរឹងសមស្របជាមួយសម្លរខ្មែរ ធ្វើអោយបរិភោគបានច្រើន។

រូបភាពទី៥៖ ប្រភេទផលិតផលអង្ករដែលត្រូវនាំចេញទៅប្រទេសចិន



៣.១.២. ដំណើរការផលិតកម្ម

ក្រុមហ៊ុនមានគ្រឿងបរិក្ខារទំនើបៗជាច្រើនដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងដំណើរការផលិតកម្ម ក្នុងគោលបំណងផ្គត់ផ្គង់ទៅតាមស្តង់ដារ និងតម្រូវការទីផ្សារនាំចេញ។ ក្នុងការធ្វើទំនើបកម្មចង្វាក់ផលិតកម្ម គឺអង្ករត្រូវការឆ្លងកាត់ម៉ាស៊ីនទំនើបជាច្រើនដំណាក់កាល។ ដំណាក់កាលនៃខ្សែចង្វាក់ផលិតកម្មទំនើបរបស់ម៉ាស៊ីនគឺមានដូចខាងក្រោម៖

១. ដំណាក់កាល Pre-Cleaning ៖ អង្ករដែលត្រូវបានទិញពីរោងម៉ាស៊ីននានាត្រូវបានហែកកញ្ចប់ហើយដាក់ចូលទៅក្នុងម៉ាស៊ីនសម្អាតបឋម ។ Pre-Cleaning Machine គឺជាម៉ាស៊ីនសម្អាតដំបូងដែលចាប់យកវត្ថុផ្សេងៗ ដែលមិនមែនជាអង្ករដូចជាកម្ទេចជ័រ អំបែងកែវ ដែក ជាដើម។

២. ដំណាក់កាល De-Stone Machine ៖ គឺជាម៉ាស៊ីនសម្អាតដំណាក់កាលទី២ គឺដើម្បីស្រួស និង ធូលី ដោយប្រើ មេដែក។

៣. ដំណាក់កាលប៉ូលាគ្រាប់អង្ករ ៖ ដំណាក់កាលនេះគឺជាដំណាក់កាលកែច្នៃ ដែលធ្វើឲ្យគ្រាប់អង្ករក្លាយជាលោងដោយមានការសម្អាតដោយទឹក និង ខ្យល់។

៤. ដំណាក់កាលម៉ាស៊ីនសម្អាត ៖ បន្ទាប់ពីដំណាក់កាលសម្អាតអង្ករលោងដោយទឹក ត្រូវប្រើម៉ាស៊ីនសម្អាតក្នុងការសម្អាតគ្រាប់អង្ករដើម្បីកាត់បន្ថយសំណើមដោយខ្យល់ស្ងួត។

៥. ដំណាក់កាលម៉ាស៊ីនញែកគ្រាប់បាក់ ៖ ម៉ាស៊ីនញែកគ្រាប់បាក់ មានសារៈសំខាន់ខ្លាំងដោយធ្វើការញែកគ្រាប់អង្ករបាក់ និង កំណត់កម្រិតបាក់ដែលចង់បាន។ ឧទាហរណ៍៖ ប្រភេទអង្ករបាក់៥ភាគរយ គឺក្នុង១០០ គ្រាប់អង្ករ មានគ្រាប់អង្ករបាក់ចំនួន ៥គ្រាប់។

៦. ម៉ាស៊ីនចាប់ពណ៌ ៖ គឺជាការចាប់រើសពណ៌អង្ករតែមួយប្រភេទ ដោយប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធកំណត់ទទួលស្គាល់ពណ៌តែមួយគត់។ ម៉ាស៊ីននេះវានឹងបាញ់យកគ្រាប់កាដីព អង្ករពណ៌លឿង ពណ៌ក្រហម អង្ករសពោះ ស្រូវ និង កម្ទេចស្មៅដែលនៅសេសសល់ចេញ។

៧. ដំណាក់កាលវេចខ្ចប់៖ ម៉ាស៊ីនវេចខ្ចប់គឺជាម៉ាស៊ីនដែលមានតួនាទីវេចខ្ចប់ ថ្លឹងអង្ករតាមលក្ខណៈអេឡិចត្រូនិច រាប់ចំនួនបារអង្ករ និងដេរមាត់ការ៉ុងពាក់កណ្តាលស្វ័យប្រវត្តិដោយមានកម្មករជំនាញនៅក្នុងផ្នែកនេះជាជំនួយ។

កំណត់សម្គាល់៖ ក្នុងដំណាក់កាលញែកគ្រាប់បាក់ និងចាប់ពណ៌ បុគ្គលិកជំនាញខាងផ្នែកត្រួតពិនិត្យគុណភាពតែងតែពិនិត្យជាញឹកញាប់អំពីកម្រិតភាគរយនៃពណ៌អង្ករដូចជាភាគរយអង្ករសពោះ កម្រិតអង្ករលឿង និងភាគរយបាក់។

រូបភាពទី៦៖ ចង្វាក់ផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ.,អិលធីឌី

**ចង្វាក់ផលិតកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន តីភូលីន
អ៊ុនរេសមេន ខូ., អិលធីឌី**



៣.២. នីតិវិធីទទួលបានការបញ្ជាទិញ

ក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញអង្ករទៅកាន់ទីផ្សារបរទេស ជាពិសេស ទីផ្សារប្រទេសចិន បន្ទាប់ពីធ្វើការចរចាទូទាត់រវាងក្រុមហ៊ុន និងក្រុមហ៊ុននាំចូល (នាំចូលអង្ករពី កម្ពុជាទៅកាន់ប្រទេសចិន) ដែលជាអតិថិជនរបស់ខ្លួនរួចមក ក្រុមហ៊ុននីកូលីន អ៊ិនវេសមេន បានធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងនៃការទទួលបានការបញ្ជាទិញជាមួយគ្នា ដោយបានអនុវត្តទៅតាមសេចក្តី សម្រេច ដែលបានឆ្លងកាត់ការព្រមព្រៀងគ្នារួចមក ដោយក្នុងខ្លឹមសារសង្ខេបនៃកិច្ចសន្យានោះ មានដូចខាងក្រោម៖

១. កំណត់ពីប្រភេទអង្ករដែលត្រូវបានទិញលក់
២. កំណត់ស្តង់ដារនៃគ្រាប់អង្ករ
៣. កំណត់បរិមាណនៃការទិញលក់
៤. កំណត់តម្លៃនៃអង្ករដែលត្រូវបានទិញលក់
៥. កំណត់ពីផែនការផលិតកម្ម និងនាំចេញ
៦. កំណត់រោងម៉ាស៊ីនដែលមានឈ្មោះក្នុងបញ្ជីស្តង់ដារ AQSIQ
៧. កំណត់ពីការវេចខ្ចប់អង្ករដែលត្រូវបានទិញលក់
៨. កំណត់ការទូទាត់ប្រាក់
៩. កំណត់ផែនការឡើងទូកុងទ័រ និងកំពង់ផែ
១០. កំណត់ភ្នាក់ងារត្រួតពិនិត្យ
១១. កំណត់ការទទួលទំនិញ
១២. កំណត់វិធានមជ្ឈការពាណិជ្ជកម្ម
១៣. កំណត់ភារកិច្ច និងការទទួលបន្ទុកពាណិជ្ជកម្ម។

៣.៣. ប្រព័ន្ធទូទាត់សាច់ប្រាក់ និងការទទួលប្រាក់កក់ជាមុន

៣.៣.១. ប្រព័ន្ធទូទាត់សាច់ប្រាក់

ដោយសារការធ្វើពាណិជ្ជកម្មរវាងភាគីក្រុមហ៊ុន និងអតិថិជនរបស់ខ្លួនមានគម្លាតចម្ងាយ ឆ្លងដែនសមុទ្រធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុន និងអតិថិជនដែលជាដៃគូពាណិជ្ជកម្មឆ្លងដែនត្រូវតែព្រមព្រៀងគ្នា ជ្រើសរើសយកប្រព័ន្ធធនាគារដែលអាចផ្តល់នូវការធ្វើប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់ជាអន្តរជាតិ។ ប្រព័ន្ធ ធនាគារណាមួយដែលត្រូវបានឆ្លងកាត់ការព្រមព្រៀងគ្នានោះ ក៏ត្រូវបានចាត់កិច្ចសន្យាទិញលក់ របស់ភាគីទាំងពីរផងដែរ។ ស្ថិតនៅក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការទូទាត់សាច់ប្រាក់របស់ភាគីទាំងពីរមាន

ជម្រើសជាច្រើនដូចជា LC (Letter of Credit), TT (Telegraphic Transfer), CAD (Cash against documents)។ ភាគីទាំងពីរអាចជ្រើសរើសជម្រើសមួយក្នុងចំណោមជម្រើសទាំងនេះហើយចរចាទៅលើថ្លៃសេវាប្រតិបត្តិការជាមួយគ្នា។

៣.៣.២. ការទទួលប្រាក់កក់ទុកមុន

ចំពោះការទទួលប្រាក់កក់ទុកមុន ក្រុមហ៊ុនជានិច្ចជាកាលតែងតែស្នើដល់ភាគីនាំចូល កក់ប្រាក់ចាប់ពី ២០ភាគរយ ទៅ៥០ភាគរយ នៃចំនួនទឹកប្រាក់សរុបរបស់ផលិតផលអង្ករដែលបានបញ្ជាទិញក្នុងកិច្ចសន្យាទិញលក់។

៣.៤. ការបញ្ជាទិញវត្ថុធាតុដើម និងផែនការផលិតកម្ម

៣.៤.១. ការបញ្ជាទិញវត្ថុធាតុដើម

ក្នុងការបញ្ជាទិញវត្ថុធាតុដើមដូចជា ស្រូវ ឬ អង្ករ គឺក្រុមហ៊ុនធ្វើឡើងតាមការបញ្ជាទិញរបស់អតិថិជនពីប្រជាកសិករ។ ក្នុងការបញ្ជាទិញវត្ថុធាតុដើម ក្រុមហ៊ុនបានកំណត់លក្ខខណ្ឌជាមួយប្រជាកសិករ ឬ ម្ចាស់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដទៃទៀតតាមដំណាក់កាលដូចតទៅ៖

១. អតិថិជនស្នើ Specification នៃប្រភេទអង្ករនៅពេលបញ្ជាទិញ *(សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធទី២)*

២. ក្រុមហ៊ុនធ្វើការជ្រើសរើសស្រូវ អង្ករឲ្យត្រូវតាម Specification ដែលអតិថិជនដាក់ស្នើពីប្រជាកសិករ ឬ តាមរោងម៉ាស៊ីននានា

៣. ចុះកុងត្រាទិញអង្ករពីរោងម៉ាស៊ីនដោយកក់ ២០% ស្របពេលចុះហត្ថលេខាព្រមព្រៀង

៤. បន្ទាប់មកគេទូទាត់ផ្តាច់តាមដំណាក់កាល រហូតដល់អស់ បន្ទាប់ពីរោងម៉ាស៊ីនប្រគល់ទំនិញគ្រប់ចំនួននៅទីតាំងដែលបានកំណត់ក្នុងកិច្ចសន្យា។

៣.៤.២. ផែនការផលិតកម្ម

ដោយសារតែ ទុនបម្រុងរបស់ក្រុមហ៊ុនមានកម្រិត ការបង្វិលសាច់ប្រាក់មិនអាចទ្រទ្រង់នឹងការទិញចូលនូវវត្ថុធាតុដើម ដូចនេះក្រុមហ៊ុនប្រើវិធីសាស្ត្រ JUST IN TIME ដែលស្រូវ និងអង្ករត្រូវបានផលិតតាមការបញ្ជាទិញ ដោយការទិញចូលវត្ថុធាតុដើមពាក់កណ្តាលសម្រេចយកមកបញ្ចូលក្នុងរោងម៉ាស៊ីនកែច្នៃបន្ត ឬ គេអាចបញ្ជាទិញអង្ករសម្រេច ដែលស្របតាមស្តង់ដារ (Specifications) ដែលបានកំណត់។ ការបញ្ជាទិញចូលស្តុក គឺជាទូទៅក្រុមហ៊ុនធ្វើការជ្រើសរើសរោងម៉ាស៊ីនណាដែលមានសមត្ថភាពផ្គត់ផ្គង់អង្ករទៅតាមស្តង់ដារ និងបរិមាណដែលខ្លួនចង់បាន។

៣.៥. ការផលិត ការចេញខ្ទប់ ការស្តុកទុក ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងការដាំចេញ

៣.៥.១. ការផលិត

ដោយសារមានការប្រកួតប្រជែងជាច្រើន ពីសំណាក់ដៃគូប្រកួតប្រជែង ក៏ដូចជាឈ្មួញ កណ្តាលដែលព្យាយាមធ្វើឲ្យរងគ្រោះរងគ្រោះដល់ទីផ្សារកសិផលស្រូវ បានធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនជួបនឹងការ លំបាកក្នុងការប្រជែងទិញចូលវត្ថុធាតុដើមស្រូវពីប្រជាកសិករដោយផ្ទាល់ បើទោះបីជាក្រុមហ៊ុន មានរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាប់ផលិតចេញជាផលិតផលសម្រេច ឲ្យស្របតាមស្តង់ដារ នាំចេញយ៉ាងណាក៏ដោយ។ ចំពោះសមត្ថភាពរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ គឺអាចកិន បានផលិតផលអង្ករសម្រេចចាប់ពី ១០០ ទៅ ២០០តោនក្នុងមួយថ្ងៃ។

៣.៥.២. ការវេចខ្ចប់

ដោយសារតែ ក្រុមហ៊ុនផលិតចេញជាអង្ករសម្រេចស្របទៅតាមតម្រូវការនៃការបញ្ជាទិញ ពីអតិថិជន ធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមិនអាចកំណត់នូវការវេចខ្ចប់ជាស្តង់ដាររបស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់នោះទេ ពោលគឺក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់នឹងធ្វើការវេចខ្ចប់ទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនរបស់ខ្លួន។ ជាទូទៅ ការ វេចខ្ចប់អង្ករគឺប្រើប្រាស់ការ៉ុង (បារ) ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនក៏មានទទួលផ្តល់សេវាច្រកផលិតផលអង្ករទៅ តាមការរចនាការ៉ុង ការ៉ុងប្លាស្ទិចពីក្នុងមួយជាន់ ចង់ប្លាស្ទិច និងចង់ប្លាស្ទិចអ៊ុតវីង ចំនុះ ១គីឡូ, ២.៥គីឡូ, ៥ គីឡូ ផងដែរ (Vaccum) ។ *(សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធទី៣)*

បញ្ជាក់៖ ខ្នាតចង់ច្រក ១គីឡូក្រាម និង ២គីឡូក្រាម ក្រុមហ៊ុនកម្រមានការកម្លាំងពីអតិថិ- ជនលើការវេចខ្ចប់ខ្នាតទាំងពីរនេះណាស់។

៣.៥.៣. ការស្តុកទុក

ក្រុមហ៊ុនមិនត្រឹមតែបានវិនិយោគទៅលើការសាងសង់រោងម៉ាស៊ីនប៉ុណ្ណោះទេ ក្រុមហ៊ុនក៏ មានឃ្លាំងស្តុកដែលមានសមត្ថភាពអាចស្តុកអង្ករបានរហូតដល់ទៅជាង១០,០០០តោនឯណោះ។ ក្រុមហ៊ុនបានរៀបចំឃ្លាំងស្តុកដោយមានការប្រុងប្រយ័ត្ន និងស្របតាមស្តង់ដារអនាម័យផងដែរ។ ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការប្រកបដំបូល ឃ្លាំង ទ្វារ និងជញ្ជាំងដោយប្រើប្រាស់សំបកស័ង្កសីអាណូមមីញ៉ូម មិនងាយនឹងទំលុះបានដោយ សត្វល្អិត ជាពិសេសកណ្តុរ និងបានដាក់ថ្នាំកំចាត់សត្វល្អិតជា ប្រចាំ។ ក្រុមហ៊ុនក៏មានអ្នកជំនាញ ដើរត្រួតពិនិត្យឃ្លាំងស្តុកជាប្រចាំ ឥតមានចន្លោះផងដែរដើម្បី ធានាឲ្យបាននូវស្តង់ដារអនាម័យ និងគុណភាពផលិតផល។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ សាក់ឡូស្តុកអង្ករ របស់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ មានសន្ទះក្រៅជាដែកថែប ក្រាស់ ធន់នឹងកម្ដៅ ភ្លៀង ខ្យល់ ដែលអាចធ្វើឲ្យ ក្រុមហ៊ុនមិនមានការភិតភ័យព្រួយបារម្ភចំពោះការផ្ទុះឆ្លាយ លេចទឹកចូល ដែលអាចបណ្តាលឲ្យ ខូចគុណភាពផលិតផល។

រូបភាពទី៧៖ សាក់ឡូស្កកអង្គរ



៣.៥.៤. ការត្រួតពិនិត្យគុណភាព

ក្រុមហ៊ុនមានការត្រួតពិនិត្យគុណភាពយ៉ាងម៉ត់ចត់ ស្របតាមតម្រូវការស្តង់ដារនាំចេញទៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិ និងជាជាពិសេសគឺទីផ្សារចិន។ ការត្រួតពិនិត្យគុណភាពគឺធ្វើឡើងជាច្រើនដំណាក់កាលចាប់តាំងពីអង្ករនៅមិនទាន់យកជាការបាននូវឡើយ ពេលគឺអង្ករដែលមិនទាន់អាចដាំបាយបាន។ ដំណាក់កាលត្រួតពិនិត្យមានដូចខាងក្រោម៖

- ដំណាក់កាលទី១ ៖ រាល់អង្ករដែលមិនទាន់ឆ្លងកាត់ការកែច្នៃតាមរយៈម៉ាស៊ីនស្របតាមស្តង់ដារមុននឹងធ្វើការដឹកមកដល់រោងម៉ាស៊ីន ក្រុមហ៊ុនបានឲ្យអ្នកត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុងរបស់ខ្លួនធ្វើការត្រួតពិនិត្យលើចំណុចដែលជាមូលដ្ឋានរបស់គ្រាប់អង្ករ ដូចជាភាគរយគ្រាប់អង្ករបាក់ អង្ករសពោះ អង្ករលឿង នៅរោងម៉ាស៊ីនដែលក្រុមហ៊ុនធ្វើការបញ្ជាទិញ ឬ តាមរយៈការផ្ញើរប៉ាន់គំរូពីរោងម៉ាស៊ីននោះ។
- ដំណាក់កាលទី២ ៖ ពេលអង្ករដឹកមកដល់រោងម៉ាស៊ីនរបស់ក្រុមហ៊ុន អ្នកត្រួតពិនិត្យ ត្រូវធ្វើការត្រួតពិនិត្យម្តងទៀតទៅលើភាគរយគ្រាប់បាក់ អង្ករសពោះ និងគ្រាប់អង្ករលឿង។
- ដំណាក់កាលទី៣ ៖ ក្នុងពេលផលិតកែច្នៃដោយប្រើម៉ាស៊ីនស្វ័យប្រវត្តិ អ្នកត្រួតពិនិត្យផ្ទៃក្នុងរបស់ក្រុមហ៊ុនក៏នៅតែតាមដានចំណុចបញ្ហាមូលដ្ឋានដដែល។
- ដំណាក់កាលទី៤ ៖ មុនពេលច្រកអង្ករដែលឆ្លងកាត់ការកែច្នៃឲ្យត្រូវតាមស្តង់ដារកំណត់ហើយចាំបាច់ត្រូវឆ្លងកាត់ការត្រួតពិនិត្យជាចុងក្រោយ ដោយភ្នាក់ងារពិនិត្យឯករាជ្យ

ដែលជាភ្នាក់ងារត្រួតពិនិត្យស្តង់ដារអង្គរនាំចេញទៅប្រទេសចិន (CCIC) ដែលមានសាខានៅទីក្រុងភ្នំពេញប្រទេសកម្ពុជា ដែលបានកំណត់ដោយបទបញ្ញត្តិនៃស្តង់ដារ នាំចេញរបស់ប្រទេសនាំចូលជាក់ស្តែងគឺប្រទេសចិន។ ជាទូទៅ ពេលម៉ាស៊ីនស្វ័យប្រវត្តិកិនអង្ករបាន ១០០គីឡូ គឺភ្នាក់ងារនោះចាប់យកគ្រាប់អង្ករប្រហែល ១០០ក្រាម មកធ្វើតេស្តដោយអ្នកជំនាញ និងបទពិសោធន៍ រួមផ្សំជាមួយ និងឧបករណ៍ពិសោធន៍ ផងដែរ។ ដោយសារលក្ខណៈពិសេស និងសមត្ថភាពខ្ពស់របស់ម៉ាស៊ីន បានធ្វើឲ្យការផលិតកែច្នៃចេញមកគឺជាផលិតផលអង្ករសម្រេចស្របតាមស្តង់ដារនាំចេញ ដែលបានកំណត់ដោយអិច៊ីដនចិនដោយមានភាពងាយស្រួល និងមិនងាយមានឧបសគ្គកើតឡើង ដែលត្រូវបានបដិសេធដោយក្រុមភ្នាក់ងារត្រួតពិនិត្យគុណភាពឯករាជ្យនោះឡើយ។

៣.៥.៥. ការនាំចេញ

ឆ្លងកាត់ការត្រួតពិនិត្យយ៉ាងតឹងរ៉ឹង ហ្មត់ចត់ឥតមានចន្លោះ របស់ភ្នាក់ងារត្រួតពិនិត្យគុណភាពឯករាជ្យ ដោយភ្នាក់ងារត្រួតពិនិត្យត្រូវបានអញ្ជើញមកពីក្រុមហ៊ុនត្រួតពិនិត្យគុណភាពដំណាំកសិកម្ម CCIC CAMBODIA។ បន្ទាប់មកកម្មកររបស់ក្រុមហ៊ុនបានប្រញឹកដៃគ្នាក្នុងការវេចខ្ចប់ និង ច្រកអង្ករដែលបានត្រួតពិនិត្យ រួចចូលទៅក្នុងបាវ ឬ ថង់ដែលបានកំណត់ដោយអិច៊ីដនរបស់ក្រុមហ៊ុនឲ្យគ្រប់ចំនួនទៅតាមការ បញ្ជាទិញក្នុងកិច្ចសន្យាទិញលក់នោះ។

៣.៥.៥.១. ការដឹកជញ្ជូន

បន្ទាប់ពីឆ្លងកាត់ការវេចខ្ចប់រួចរាល់ហើយ ក្រុមហ៊ុនបានរៀបចំកុងតឺន័រ ដែលជាទូទៅមានទំហំ ២០ហ្វីត ដែលអាចផ្ទុកទំនិញអង្ករប្រកបបាវ ២៥ ឬ ៥០គីឡូបានចំនួន ២៥តោន និងការវេចខ្ចប់ ថង់ចំនុះ ២.៥គីឡូ, ៥គីឡូ បានត្រឹមតែ២០ ទៅ ២២តោនតែប៉ុណ្ណោះ។ ទូកុងតឺន័រ ត្រូវបានរៀបចំសម្អាត និងបាញ់ថ្នាំ រួចហើយរក្សាទុកមុនរយៈពេល ៣ ម៉ោង។ បន្ទាប់មកដំណើរការត្រួតពិនិត្យ និងឡើងទំនិញចូលទូកុងតឺន័រត្រូវបានត្រួតពិនិត្យ និងរៀបចំរៀបគ្នា ហើយធ្វើការបញ្ជាក់គ្រប់ចំនួន។ បន្ទាប់មកទៀត អង្ករទាំងអស់ដែលនៅក្នុងកុងតឺន័រត្រូវបានដាក់ថ្នាំការពារសត្វល្អិត ហើយក៏បានបិទប័ណ្ណបញ្ជាក់ការពារសត្វល្អិតនៅលើទូកុងតឺន័រផងដែរ។ កុងតឺន័រត្រូវបានបញ្ជូនទៅកាន់កំពង់ផែភ្នំពេញ ដែលជាច្រកនាំចេញដ៏ចម្បងដែលឆ្លងកាត់តាមទន្លេ មេគង្គទៅកាន់ប្រទេសចិន។

ជាចុងក្រោយ ទូកុងតឺន័រត្រូវបានស្តុកដោយអាជ្ញាធរគយ រួចហើយឡើងកប៉ាល់ទៅកាន់ប្រទេសចិន។

៣.៥.៥.២. កិច្ចព្រមព្រៀងលើការដឹកជញ្ជូន

ការដឹកជញ្ជូនត្រូវបានកំណត់នៅក្នុងកិច្ចសន្យាទិញលក់ផងដែរ ដោយមានការបញ្ជាក់ទាំងកាលបរិច្ឆេទប្រគល់ទំនិញ និងទិសដៅកំពង់ផែ។ ក្នុងការដឹកជញ្ជូនក៏ត្រូវបានបញ្ជាក់ជាមួយតម្លៃ ផងដែរ ដោយក្រុមហ៊ុនបានកំណត់តម្លៃ Free On Board (FOB) ជាមួយអតិថិជនអ្នកនាំចូលក្នុងដំណាក់កាលស្នើតម្លៃអង្ករ។

៣.៥.៥.៣. ការធានារ៉ាប់រងលើការខូចខាត និងពេលវេលា

ដោយសារក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករដោយប្រើប្រាស់ការដឹកជញ្ជូន FOB ជាមួយនិងអតិថិជននោះការធានារ៉ាប់រងលើការខូចខាតគឺត្រូវបានទទួលបន្ទុកដោយក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់។ ការប្រើប្រាស់ការដឹកជញ្ជូន FOB បានសម្រួលដល់ក្រុមហ៊ុនជាច្រើន ពីព្រោះក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនដែលជាដៃគូសហការបានខិតខំផ្តល់សេវាដែលជំនួយដល់ការនាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុនយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់។

បន្ទាប់ពីក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន (Logistic) បានរៀបចំកក់កប៉ាល់ទៅតាមកាលបរិច្ឆេទរួចរាល់ទំនិញអង្ករដែលនៅក្នុងកុងតឺន័រត្រូវបានបញ្ជូនឡើងកប៉ាល់។ ការដឹកជញ្ជូនអង្ករចេញពីកំពង់ផែភ្នំពេញទៅកាន់កំពង់ផែនានានៅប្រទេសចិនត្រូវការរយៈពេល ៣ សប្តាហ៍។

៣.៥.៥.៤. ការទូទាត់សាច់ប្រាក់

ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនដែលជាដៃគូសហការ បានបញ្ចប់ការបញ្ជូនទំនិញឡើងកប៉ាល់ចេញពីកំពង់ផែកម្ពុជាទៅកាន់ទិសដៅប្រទេសចិន ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនក៏បានរៀបចំឯកសារនាំចេញទាំងឡាយដែលស្របតាមច្បាប់ និងការបំពេញបែបបទរួចជាស្រេច។ បន្ទាប់មក ក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនបានបញ្ជូនឯកសារនាំចេញមកកាន់ក្រុមហ៊ុន NKL ត្រួតពិនិត្យ និងចាត់ចែង។

បន្ទាប់ពីក្រុមហ៊ុនបានទទួលឯកសារនាំចេញគ្រប់ចំនួនរួចហើយ ក្រុមហ៊ុនបានរៀបចំត្រួតពិនិត្យ និងចុះហត្ថលេខាលើឯកសារទាំងនោះ ហើយបញ្ជូនបន្តទៅកាន់ធនាគារដែលជាអន្តរការីក្នុងការជួយទូទាត់សាច់ប្រាក់ទៅតាមឯកសារនាំចេញជាក់ស្តែងគឺជាឯកសារវិក័យបត្រទិញលក់។

ចំពោះឯកសារទិញលក់ Original ក្រុមហ៊ុននឹងផ្ញើរជូនអតិថិជននៅពេលអតិថិជនធ្វើការទូទាត់សាច់ប្រាក់សេសសល់មកក្រុមហ៊ុនគ្រប់ចំនួន ហើយក្រុមហ៊ុនបញ្ជូនតែឯកសារ Draft ជូនដល់អតិថិជនសិនប៉ុណ្ណោះមុនពេលការទូទាត់មិនទាន់គ្រប់ចំនួន ។ *(សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធទី៤)*

ជំពូកទី៤

ការវិនិច្ឆ័យនៃលក្ខណៈសំបូរ

អង្គការសហប្រតិបត្តិការ

ក្រុមហ៊ុន និងក្រុមហ៊ុន

អ្នកចែកចាយសេវា ២០១៥-

២០១៧ និងការព្យាបាល

បរិច្ចាគសំបូរ

២០១៨-២០១៩

ជំពូកទី ៤

ការវិភាគទិន្នន័យសំចេញអង្ករនៅប្រទេសមីនរបស់ ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេនឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧ និងការព្យាករណ៍បរិមាណ សំចេញឆ្នាំ ២០១៨-២០១៩

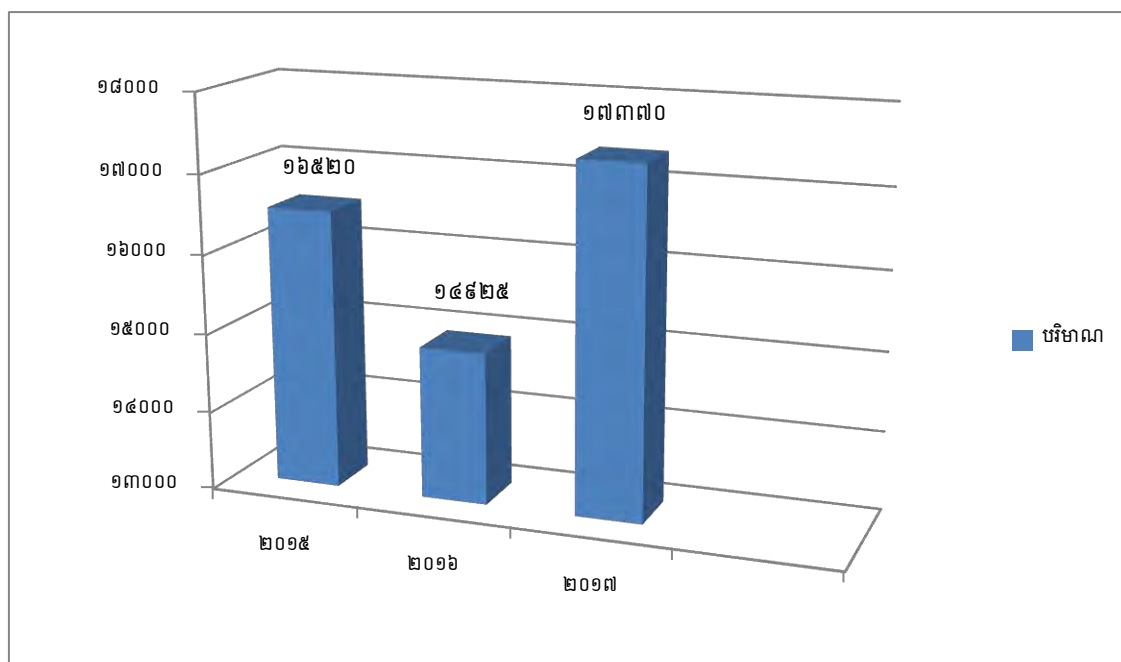
៤.១. ការវិភាគទិន្នន័យសំចេញអង្ករនៅប្រទេសមីនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន ឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ឆ្នាំ ២០១៧

៤.១.១. តារាងទិន្នន័យសំចេញអង្ករនៅប្រទេសមីនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន ពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ឆ្នាំ ២០១៧

ឆ្នាំ	បរិមាណសំចេញគិតជាតោន
2015	16,520
2016	14,925
2017	17,370

តារាងទី៣៖ បរិមាណសំចេញអង្កររបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន ពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ ២០១៧
(សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ៥)

៤.១.២. ក្រាហ្វិកសំចេញអង្ករនៅប្រទេសមីនរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនពីឆ្នាំ ២០១៥-២០១៧



ក្រាហ្វិកទី១៖ ក្រាហ្វិកនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេនពីឆ្នាំ

២០១៥ ដល់ឆ្នាំ ២០១៧។

**៤.១.៣. ការវិភាគ និង បកស្រាយទិន្នន័យនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុន
នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ឆ្នាំ ២០១៧ តាមក្រាហ្វិក**

ការវិភាគតាមក្រាហ្វិកខាងលើនេះបង្ហាញឲ្យឃើញថា បរិមាណអង្ករសរុបដែលក្រុមហ៊ុន
នីកូលីន បានធ្វើការនាំចេញទៅកាន់ប្រទេសចិនពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ឆ្នាំ ២០១៧ មានស្ថានភាពដូច
ខាងក្រោម៖

- ឆ្នាំ ២០១៥ បរិមាណនាំចេញទៅប្រទេសចិនសរុបចំនួន ១៦៥២០តោន បើប្រៀបធៀប
ទៅនឹងឆ្នាំ២០១៦ មានចំនួន ១៤៩២៥តោន ដូច្នេះយើងសង្កេតឃើញថា បរិមាណនាំចេញ
ឆ្នាំ ២០១៦ មានការធ្លាក់ចុះចំនួន ១៥៩៥តោន បើគិតជាភាគរយស្មើនឹង ០៩.៦៥% នៃ
បរិមាណនាំចេញសរុបក្នុងឆ្នាំ២០១៥។
- ឆ្នាំ២០១៦ បរិមាណនាំចេញទៅប្រទេសចិនសរុបចំនួន ១៤៩២៥តោន បើប្រៀបធៀប ទៅ
នឹងឆ្នាំ ២០១៧ មានចំនួន ១៧៣៧០តោន ដូច្នេះយើងសង្កេតឃើញថា បរិមាណ នាំចេញ
ឆ្នាំ ២០១៧ មានការកើនឡើងចំនួន ២៤៤៥តោន បើគិតជាភាគរយស្មើនឹង ១៦.៣៨% នៃ
បរិមាណនាំចេញសរុបក្នុងឆ្នាំ២០១៦។

យោងតាមការវិភាគខាងលើ យើងឃើញថាបរិមាណអង្ករនាំចេញសរុបទៅប្រទេសចិន
របស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន មានការធ្លាក់ចុះពីឆ្នាំ២០១៥ ដល់ឆ្នាំ២០១៦។ ជាក់ស្តែងការ
ធ្លាក់ចុះបរិមាណនាំចេញនេះ បណ្តាលមកពីទិន្នផលស្រូវរបស់ប្រទេសកម្ពុជាមានការធ្លាក់ចុះផង
និងមានការរង្គោះរង្គើរផ្នែកទីផ្សារប្រទេសចិន ដែលបានដាក់គំនាបលើស្តង់ដារផលិតផលអង្ករនាំ
ចេញផង។ ផ្ទុយទៅវិញ បន្ទាប់ពីក្រុមហ៊ុនបានពង្រីកប្រព័ន្ធផលិតកម្មដើម្បីផលិតអង្ករទៅតាម
ស្តង់ដារ និងទិន្នផលស្រូវរបស់កម្ពុជាបានកើនឡើងវិញ ដោយនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៦ ដល់ឆ្នាំ២០១៧
បរិមាណអង្ករនាំចេញសរុបទៅកាន់ប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីន អ៊ិនវេសមេន មានការកើន
ឡើងយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងជាអតិបរមា។

៤.២. ការព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញ

ការព្យាករណ៍បរិមាណតម្រូវការ គឺការត្រៀមទុកជាមុននូវស្តុកផលិតផល ការរៀបចំផែន
ការផលិតកម្ម ការដាក់ចេញគោដៅនាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាអោយឆ្លើយតបនឹង
តម្រូវការរបស់អតិថិជន ផ្គត់ផ្គង់ឲ្យបានទាន់ពេលវេលា។ យើងខ្ញុំបានប្រើទិន្នន័យជាក់ស្តែងនៃការ

នាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ខ្វេលីមីឌី ក្នុងរយៈពេលបីឆ្នាំកន្លងមក មកធ្វើការ
ព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញនាឆ្នាំបន្តបន្ទាប់ដូចខាងក្រោម។

ឆ្នាំ	បរិមាណនាំចេញគិតជាតោន
2015	16,520
2016	14,925
2017	17,370

តារាងទី៤៖ តារាងទិន្នន័យនាំចេញអង្ករបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន ពីឆ្នាំ ២០១៥ ដល់ ២០១៧

(សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធ៥)

ព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញអង្ករសម្រាប់ឆ្នាំ២០១៨ និង២០១៩ តាមសមីការរីក្រេស្យុង $Y = a + bX$

តារាងទី៥៖ តារាងព្យាករណ៍ការនាំចេញតាមសមីការរីក្រេស្យុង

ឆ្នាំនាំចេញ	បរិមាណនាំចេញ ប្រចាំឆ្នាំ (តោន) (Y)	កាល (X)	$(X)^2$	XY
2015	16,520	1	1	16,520
2016	14,925	2	4	29,850
2017	17,370	3	9	52,110
សរុប	$\sum Y = 48,815$	$\sum X = 6$	$\sum X^2 = 14$	$\sum XY = 98,480$

គណនា a និង b

$$a = \frac{\sum X^2 \sum Y - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \frac{(14)(48,815) - (6)(98,480)}{3(14) - 6^2} = 15,422$$

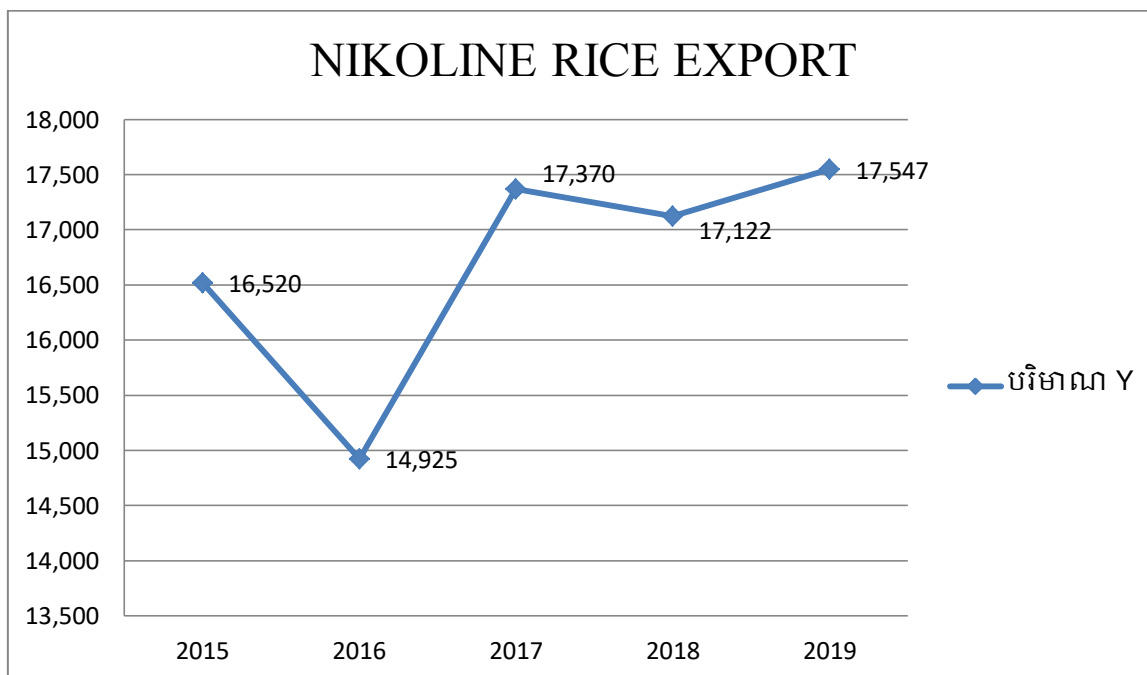
$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \frac{3(98,480) - (6)(48,815)}{3(14) - 6^2} = 425$$

ព្យាករណ៍រយៈពេលពីរឆ្នាំបន្ទាប់តាមសមីការរីក្រេស្យុង ៖ $Y = 15,422 + 425X$

2018 $Y_4 = 15,422 + 425(4) = 17,122$ តោន

2019 $Y_5 = 15,422 + 425(5) = 17,547$ តោន

៤.២.១. ក្រាហ្វិកព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញឆ្នាំ ២០១៨-២០១៩



ក្រាហ្វិកទី២៖ ក្រាហ្វិកនៃការព្យាករណ៍បរិមាណនាំចេញរបស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ពីឆ្នាំ ២០១៨ ដល់ ២០១៩។

៤.២.២. ការព្យាករណ៍ និងបកស្រាយតាមក្រាហ្វិក

តាមរយៈការព្យាករណ៍ខាងលើតាមសមីការរីក្រេស្យុងបានបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថា៖

- ការនាំចេញអង្ករបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ខួរអិលធីឌី នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៨ នឹងមានបរិមាណស្មើនឹង ១៧,១២២តោន បើធៀបទៅនឹងឆ្នាំ២០១៧ មានបរិមាណស្មើនឹង ១៧,៣៧០តោន គឺនឹងមានការធ្លាក់ចុះ គិតជាភាគរយស្មើនឹង ១.៤៣%។
- ការនាំចេញអង្ករបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន ខួរអិលធីឌី នៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៩ នឹងមានបរិមាណស្មើនឹង ១៧,៥៤៧ តោន បើធៀបទៅនឹង ឆ្នាំ ២០១៧ មានបរិមាណនាំចេញស្មើ ១៧,៣៧០ តោន មានការកើនឡើង ១៧៧តោន ឬ កើនឡើងគិតជាភាគរយស្មើ ១.០២% ។

៤.៣. ការវិភាគ SWOT

SWOT គឺវិធីសាស្ត្រក្នុងការវិភាគ និងវាយតម្លៃស្ថានភាពក្រុមហ៊ុនអំពីភាពខ្លាំង ភាពខ្សោយ ឱកាស និង ការគំរាមកំហែង ក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាមួយដៃគូ។ បន្ទាប់ពីបានអង្កេត និងតាមដានដោយផ្ទាល់លើភាពជាក់ស្តែងនៃសំណុំរូបភាព និងតាមការផ្តល់ព័ត៌មានពីអ្នកគ្រប់គ្រង

និងបណ្តាបុគ្គលិកគ្រប់ផ្នែកមក យើងខ្ញុំបានមើលឃើញថាក្រុមហ៊ុនមានចំណុចខ្លាំងច្រើនហើយ ចំណុចខ្សោយក៏មានមួយចំនួនដែរ។ ខាងក្រោមនេះដែរ ការវិភាគ SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) របស់ក្រុមហ៊ុន នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខ្ន.,អិលធីឌី។

៤.២.១. ចំណុចខ្លាំង (Strengths)

- បុគ្គលិកមានជំនាញ បំពេញការងារដោយភាពយកចិត្តទុកដាក់ និងទំនួលខុសត្រូវខ្ពស់
- ក្រុមហ៊ុនមានរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវផ្ទាល់ខ្លួន បំពាក់ដោយបច្ចេកវិទ្យាទំនើប តាមស្តង់ដារអន្តរជាតិ
- ផលិតផលស្រូវ-អង្ករមានគុណភាពខ្ពស់សមស្របតាមកម្រិតស្តង់ដារប្រទេសនាំចូលបានកំណត់
- ផលិតកម្មផលិតបានទាន់ពេលវេលា និងគ្រប់ចំនួនពុំដែលយឺតយ៉ាវក្នុងការបញ្ជូនដល់ដៃអតិថិជន
- មានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយក្រុមហ៊ុននាំចូលអង្ករ ជាពិសេស ដៃគូប្រទេសចិន
- ចូលរួមការងារសង្គម ជាក់ស្តែងក្រុមហ៊ុនបានឧបត្ថម្ភ និងជួយទំនុកបម្រុងដល់សហព័ន្ធស្រូវអង្ករកម្ពុជាជារៀយ។ (សូមមើលឧបសម្ព័ន្ធទី៦)

៤.២.២. ចំណុចខ្សោយ (Weaknesses)

- ទីតាំងរោងម៉ាស៊ីន មិនសមស្របជាមួយតំបន់ដាំដុះ ដែលតំបន់នោះប្រមូលទិន្នផលបានទាបបើធៀបនឹងតំបន់កសិកម្មផ្សេងៗនៃប្រទេស ធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនចំណាយច្រើនលើថ្លៃដឹកជញ្ជូនវត្ថុធាតុដើមចូលក្នុងរោងម៉ាស៊ីន និងដឹកចេញទៅកំពង់ផែរាជធានីភ្នំពេញ ឬ កំពង់ផែក្រុងព្រះសីហនុ
- ការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស នៅក្នុងការដឹកនាំចាត់ចែងការងារក្រុមហ៊ុននៅមានកម្រិតដោយសារមានតែនាយកគ្រប់គ្រងទូទៅតែម្នាក់
- ការបង្វិលទុនមិនទាន់ពេលវេលា បានដោះដូរក្នុងការប្រកួតប្រជែងប្រមូលទិញវត្ថុធាតុដើមពីប្រជាកសិករ និងរោងម៉ាស៊ីននានា។

៤.២.៣. ឱកាស (Opportunities)

ដោយសារតែក្រុមហ៊ុនផ្អែកលើផលិតផលជាចម្បង ដូចនេះក្រុមហ៊ុនមិនត្រឹមតែអនុវត្តឥតឈប់ឈរនូវសមត្ថភាពផលិតកម្មរបស់ខ្លួន និងធានាបាននូវគុណភាព អនាម័យ ពេលវេលា គឺអាចផ្គត់ផ្គង់ទាន់ពេលវេលា និងផ្តល់ទំនុកចិត្តជូនអតិថិជនចិនដែលជាទីផ្សារធំរបស់កម្ពុជា ក៏ដូច

ជាក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់នាពេលបច្ចុប្បន្ន និងនាពេលអនាគត។ លើសពីនេះទៅទៀតក្រុមហ៊ុនប្រើយុទ្ធសាស្ត្របង្កើតសេវាថែទាំលើកទឹកចិត្តដល់អតិថិជន។ នៅពេលអតិថិជនត្រូវការ ឬ មានសំណូមពរខ្លះៗក្នុងរយៈពេលពួកគេធ្វើដំណើរមកកម្ពុជាក្នុងគោលបំណងផ្សារភ្ជាប់ និងបង្កើនទំនាក់ទំនងឲ្យកាន់តែស្អិតរមួត។ ទាំងនេះហើយទើបធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនមានឈ្មោះបោះសម្លេងលើទីផ្សារប្រទេសចិនដែលអាចទាក់ទាញអតិថិជន និងទទួលបានការគាំទ្រជាបន្តបន្ទាប់។

៤.២.៤. ការគំរាមកំហែង (Threats)

- ការចំណាយផ្ទាល់ក្នុងផលិតកម្មមានចំនួនច្រើន ដូចជាថ្លៃអគ្គិសនីមានតម្លៃថ្លៃ និងថ្លៃដឹកជញ្ជូនចំណាយខ្ពស់
- ការប្រែប្រួលតម្លៃអង្ករលើទីផ្សារអន្តរជាតិ
- មានក្រុមហ៊ុនប្រកួតប្រជែងច្រើនទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុក ដែលបំពុលប្រើយុទ្ធសាស្ត្រផ្សេងៗដើម្បីដណ្តើមយកចំណែកទីផ្សារ។

**សេចក្តីសន្និដ្ឋាន
និងការផ្តល់អនុសាសន៍**

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រោយពីបានចុះកម្មសិក្សា និង សិក្សាស្វែងយល់បន្ថែមទៅលើប្រធានបទ ការគ្រប់គ្រង ការនាំចេញអង្ករទៅប្រទេសចិនរបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីនអ៊ិនវេសមេន រួចមក យើងខ្ញុំបានយល់ដឹង បន្ថែមកាន់តែច្បាស់អំពីការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការផលិតកម្ម ការគ្រប់គ្រងគុណភាព ការជ្រើសរើស អង្គរ កែច្នៃអង្ករ ការរៀបចំធនធានមនុស្ស នីតិវិធី និងទម្រង់ផ្លូវការក្នុងការទិញលក់ផលិតផល និង ការនាំចេញផលិតផលសម្រេចទៅកាន់ប្រទេសចិន ថែមទាំងបានទទួលនូវបទពិសោធន៍ក្នុងការ ស្វែងរកទិន្នន័យដែលទាក់ទងទៅនឹងសកម្មភាពទាំងឡាយរបស់ក្រុមហ៊ុនដូចជា ឯកសារ លិខិត ស្នាម និងរបាយការណ៍ផ្សេងៗយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។ ឆ្លងតាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើ ប្រធានបទខាងលើយើងខ្ញុំទាំងពីររូបសូមធ្វើការសន្និដ្ឋានដូចខាងក្រោម៖

ក្រុមហ៊ុន NIKOLINE INVESTMENT Co., LTD គឺក្រុមហ៊ុនផលិតកែច្នៃ និងនាំចេញអង្ករ ឈានមុខគេដែលមានគុណភាព គោរពតាមស្តង់ដារជាតិ និងស្តង់ដារអន្តរជាតិហើយក៏ទទួលបាន ចំណែកនាំចេញយ៉ាងធំមួយក្នុងចំណោមក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករធំៗផ្សេងៗដទៃទៀត។ ក្រុមហ៊ុន មានរោងម៉ាស៊ីនកែច្នៃអង្ករ ដែលបំពាក់ទៅដោយបច្ចេកវិទ្យាទំនើបជឿនលឿនដែលនាំចូលពីក្រៅ ប្រទេសធានាបាននូវផលិតផលសម្រេចដែលប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព គុណភាព អនាម័យ និង ចំណេញពេលវេលាបានយ៉ាងច្រើន ជាចំណែកមួយក្នុងការកាត់បន្ថយចំណាយថ្លៃដើមផលិតកម្ម ផងដែរមិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ ក្រុមហ៊ុនមានបុគ្គលិកជំនាញក្នុងការត្រួតពិនិត្យប្រព័ន្ធផលិតកម្ម និង ដំណើរការនាំចេញដែលមានបទពិសោធន៍ ធ្វើការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលជូនដល់អតិថិជនបានយ៉ាង ល្អ គោរពតាមកិច្ចព្រមព្រៀងជាមួយអតិថិជន មានភាពស្មោះត្រង់ក្នុងការរកស៊ីជាមួយគ្នាទៅវិញ ទៅមក ធ្វើឲ្យអតិថិជនពេញចិត្ត និងបន្តគ្រាំទ្រដល់ផលិតផលអង្កររបស់ក្រុមហ៊ុនតទៅមុខទៀត។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ទន្ទឹមនឹងគុណសម្បត្តិខាងលើ ក្រុមហ៊ុនក៏ជួបប្រទះនូវគុណវិបត្តិ មួយចំនួនផងដែរដែលចាំបាច់ត្រូវកែលម្អ និងធ្វើការពង្រឹងឡើងវិញផងដែរដូចជាការបង្វិលទុន មិនទាន់ពេលវេលាបានជះឥទ្ធិពលក្នុងការប្រកួតប្រជែង ក្នុងការប្រមូលទិញវត្ថុធាតុដើមពីប្រជា កសិករ និងបណ្តារោងម៉ាស៊ីននានា និងដំណើរការផលិតកម្មមានភាពយឺតយ៉ាវខ្លះ ដោយសារតែ ចំណាយពេលយូរដើម្បីដឹកជញ្ជូនវត្ថុធាតុដើមមកដល់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ហើយការគ្រប់គ្រង ធនធានមនុស្សនៅមានកម្រិតនៅឡើយពុំទាន់អាចចាត់ចែងការងារទាន់ពេលវេលា និងគ្រប់ជ្រុង ជ្រោយនៅឡើយទេ ដោយសារតែតម្រូវការរបស់អតិថិជនចេះតែកើនឡើងផងនោះ។

២. ការផ្តល់អនុសាសន៍

តាមរយៈការសិក្សាទៅលើការនាំចេញអង្កររបស់ក្រុមហ៊ុននីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខ្ញុំអិលធីឌី អស់រយៈពេលមួយខែកន្លងមកនេះ យើងខ្ញុំសូមផ្តល់អនុសាសន៍មួយចំនួនដល់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីធ្វើការពិចារណាធ្វើឲ្យប្រសើរជាងមុន។ អនុសាសន៍ទាំងនោះរួមមាន៖

- ក្រុមហ៊ុនគួរពិចារណាបង្កើតរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅជិតកន្លែងប្រមូលផលស្រូវដើម្បីកាត់បន្ថយពេលវេលាដឹកជញ្ជូន និងចំណាយតិចជាងមុខ
- ក្រុមហ៊ុនគួរពង្រីកឃ្លាំងស្តុកវត្ថុធាតុដើមឲ្យបានធំជាងមុន ងាយស្រួលក្នុងការបង្វិល វត្ថុធាតុដើមនៅពេលបញ្ជាទិញមិនគ្រប់គ្រាន់ពីប្រជាកសិករ ដោយសារជួបប្រទះការខូចខាតដោយសារមហន្តរាយធម្មជាតិផ្សេងៗ
- ក្រុមហ៊ុនគួរតែពង្រីកដើមទុនរបស់ខ្លួនក្នុងការពង្រីកការវិនិយោគតាមរយៈការរួមទុនគ្នា ឬតាមរយៈការបំប្លែងខ្លួនទៅជាក្រុមហ៊ុនសាជីវកម្មដើម្បីអាចបោះផ្សាយមូលបត្របាន ក្នុងការប្រមូលទុនបានប្រសើរជាងមុន
- ប្រព័ន្ធដឹកនាំត្រួតពិនិត្យ រចនាសម្ព័ន្ធ និងការចាត់តាំងធនធានមនុស្សនៅមានកម្រិត ដូចនេះក្រុមហ៊ុនគួរធ្វើការសិក្សាបន្ថែមលើការ បន្ថែមអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅដើម្បីជួយសម្រួល និងជម្រុញការងារអោយរលូន
- គួរធ្វើការព្យាករណ៍ និងគ្រប់គ្រងផែនការផលិតកម្មឲ្យបានច្បាស់លាស់បន្ថែមទៀត ដើម្បីរៀបចំវត្ថុធាតុដើម និង រៀបចំយុទ្ធសាស្ត្រនាំចេញអោយបានមុន ទើបធានាដល់ការបង្វិលទុនបានល្អ កាត់បន្ថយចំណាយឃ្លាំងស្តុកផលិតផល និងឆ្លើយតបទៅនឹងសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជនបានគ្រប់គម្រូវការនិងទាន់ពេលវេលាផងដែរ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

សៀវភៅជាភាសាខ្មែរ

1. ទិត្យ ឡាមីន. ២០១៥. *ពាណិជ្ជកម្មអន្តរជាតិ*. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។
2. សូរ វេងនី. ២០០៣. *ការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និង ប្រតិបត្តិការ*. សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និង វិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច។

សៀវភៅជាអង់គ្លេស

3. N.Gregory Mankiw. 2015 "*Principles of Microeconomics*" [គោលការណ៍មីក្រូសេដ្ឋកិច្ច] ។
4. Robert J. Calbaug. 2002 "*International Economics*" [សេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ]. បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី៨។
5. Robert J. Calbaug. 2008. "*International Economics*" [សេដ្ឋកិច្ចអន្តរជាតិ]. បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី១៣ ។
6. David Ricardo, *The Principle of Political Economy and Taxation* [គោលការណ៍នៃសេដ្ឋកិច្ចនយោបាយ និងពន្ធ] (London: Cambridge University Press, 1966), Originally published in 1817 ។
7. Donald E. Weatherbee, "*International Relations in Southeast Asia*" [ទំនាក់ទំនងអន្តរជាតិក្នុងអាស៊ីអាគ្នេយ៍], បោះពុម្ពកែសម្រួលលើកទី២។

ឯកសារតាមប្រភពអ៊ីនធឺណេត

8. *International Trade*, [On-Line]. រកបាននៅ: <http://www.britannica.com> (ថតចម្លងថ្ងៃទី ០៥ ខែ ឧសភា ២០១៨)។
9. *About ASEAN*, [On-Line]. រកបាននៅ: <http://www.asean.org> (ថតចម្លងថ្ងៃទី ០៥ ខែ ឧសភា ២០១៨)។

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធទី១

ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
លេខ.....ពណ.ចបណ
MINISTRY OF COMMERCE
No.....MOC/D/REG

វិញ្ញាបនបត្រ
បញ្ជាក់ការចុះឈ្មោះក្នុងបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម
CERTIFICATE OF INCORPORATION

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ
KINGDOM OF CAMBODIA
NATION RELIGION KING

នាមករណ៍ : **នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ អិលធីឌី**
NAME : NIKOLINE INVESTMENT Co., Ltd.
ចុះបញ្ជីក្រោមលេខ : Co. ២៤២២ KH/២០១០ ចុះថ្ងៃទី ០៣ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០
REGISTRATION NUMBER : Co. 2422 KH/2010 Dated 03 December 2010
ត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជា : ក្រុមហ៊ុនឯកជនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត
IS ACKNOWLEDGED AS : PRIVATE LIMITED COMPANY

ស្ថិតក្រោមបទបញ្ញត្តិនៃច្បាប់ស្តីពីវិធានពាណិជ្ជកម្មនិងបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម ច្បាប់ស្តីពីសហគ្រាសពាណិជ្ជកម្ម ក្រមរដ្ឋប្បវេណី និងក្រមព្រហ្មទណ្ឌ ដែលមានជាធរមាន
នៃព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ។
UNDER THE REGULATIONS OF COMMERCIAL RULES AND REGISTER LAW, COMMERCIAL ENTERPRISES LAW, CIVIL CODE, AND PENAL CODE OF THE KINGDOM OF CAMBODIA

ភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី ០៣ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០
PHNOM PENH

ជ. រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
MINISTER OF COMMERCE

អនុរដ្ឋលេខាធិការ

* វិញ្ញាបនបត្រមានសុពលភាពចាប់ពីថ្ងៃចុះហត្ថលេខាដល់ថ្ងៃទី ២០ ខែ មិថុនា ឆ្នាំ ២០១៧

ហួសរយៈពេលកំណត់នេះត្រូវចាត់ទុកជាមោឃៈ

* THE CERTIFICATE IS VALID FROM THE SIGNING DATE TO 20 June 2017
IT WILL BE CONSIDERED INVALID AFTER THE STATED DATE

បញ្ជាក់ការចុះនាមករណ៍សហគ្រាសពាណិជ្ជកម្មក្នុងបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម មិនមែនជាស្វ័យសិទ្ធិក្នុងការទទួលបានសិទ្ធិពាណិជ្ជសញ្ញា

ឬកម្មសិទ្ធិបញ្ញាលើនាមករណ៍ឬផ្នែកណាមួយនៃនាមករណ៍សហគ្រាសពាណិជ្ជកម្មនោះឡើយ។

Note: Registration of a commercial enterprise name with Commercial Registry does not confer any trade mark rights or any other intellectual property rights in respect of the commercial enterprise name or any part thereof

កុយ សុជាតិ

ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និង ហិរញ្ញវត្ថុ
អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

លេខ/ N° 5816/2016 អតប/អពជ



វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពន្ធដារ
(លេខលើកម្លែងបន្ថែម-អតប)

អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ សូមបញ្ជាក់ថា
សហគ្រាសឈ្មោះ **និកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ អិលធីឌី**
អាសយដ្ឋាន៖ # ផ្លូវ ជាតិលេខ៧ ភូមិ វាលកណ្តៀង ឃុំ ដប់ ស្រុក ត្បូងឃ្មុំ ខេត្ត ត្បូងឃ្មុំ
បានចុះបញ្ជីនៅអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារដែលមានលេខអត្តសញ្ញាណកម្មសារពើពន្ធ B124-180003976
និងមានសកម្មភាពអាជីវកម្មចម្បង **អាហារិណ នីហរីណ (អង្ករ)**
ស្របតាមមាត្រា ៧៦ នៃច្បាប់ស្តីពីសារពើពន្ធ
ការចុះបញ្ជីនេះមានប្រសិទ្ធភាព ចាប់ពីថ្ងៃ ១៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៦ តទៅ។

CERTIFICATE OF TAX REGISTRATION (VALUE ADDED TAX-VAT)

GENERAL DEPARTMENT OF TAXATION certifies that

NIKOLINE INVESTMENT Co., Ltd.

is registered TIN **B124-180003976**

with its main business activity(ies): **Import Export (rice)**

In accordance with article 76 of the Law on Taxation, this registration is valid from 13-June-2016 onward.

ប្រតិភូរាជរដ្ឋាភិបាល

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី១៣ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៦

Phnom Penh, 13 June 2016

អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ អគ្គនាយក នៃអគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ

Delegate of Royal Government

In Charge as Director General of General Department of Taxation




អ៊ិន ហ៊ុន



SN: 0014592

ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ចនិងហិរញ្ញវត្ថុ
MINISTRY OF ECONOMY AND FINANCE

អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ
GENERAL DEPARTMENT OF TAXATION
លេខ/ N° PTM2017021601 អពជ



ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
KINGDOM OF CAMBODIA
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ
NATION RELIGION KING

ប័ណ្ណពន្ធដារ ឆ្នាំ ២០១៧
អ្នកជាប់ពន្ធមធ្យម

ឈ្មោះសហគ្រាស៖ នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ អិលធីឌី

លេខអត្តសញ្ញាណកម្មសារពើពន្ធ៖ B124-180003976

ចុះបញ្ជីនៅ៖ អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ ស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រង៖ សាខាពន្ធដារខេត្តត្បូងឃ្មុំ

ទ្រង់ទ្រាយសហគ្រាស៖ ក្រុមហ៊ុនឯកជនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត

សកម្មភាពអាជីវកម្មចម្បង៖ អាហារិណ នីហរិណ (អង្ករ)

អាសយដ្ឋានសហគ្រាស៖ # ផ្លូវ ជាតិលេខ៧ ភូមិ វាលកណ្តៀង ឃុំ ជប់ ស្រុក ត្បូងឃ្មុំ ខេត្ត ត្បូងឃ្មុំ

ឈ្មោះម្ចាស់សហគ្រាស៖ ហុង នីកូលីន សញ្ជាតិ៖ ខ្មែរ

PATENT TAX 2017
Medium Taxpayer

Company's name : **NIKOLINE INVESTMENT Co., Ltd.**

Tax Identification Number (TIN) : B124-180003976

Registered at : General Department of Taxation Under : TBOUNG KHMOM TAX BRANCH

Main business activity(ies) : Import Export (rice)

Forms of business : Private limited company

Owner's name : **HONG NIKOLINE** Nationality: Cambodian

ទឹកប្រាក់ពន្ធដារ ២០១៧

១.២០០.០០០ រៀល

លេខ SN : 000432799

អគ្គនាយកដ្ឋានពន្ធដារ
General Department of Taxation

បោះពុម្ពផ្សាយ : Printed

បណ្ណាចារ្យ : អគ្គនាយក

ACLED Bank Ric

រាជធានីភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ១០ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៧
Phnom Penh, 10 February 2017



បញ្ជាក់ ៖ ប័ណ្ណពន្ធដារនេះត្រូវដាក់តាំង ឬព្យួរ នៅទីកន្លែងប្រកបអាជីវកម្ម។

Note : This patent tax must be hanged or displayed at the company's office.



ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
Ministry of Commerce
លេខ ៤៥៧០ ពណ.ចបព

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ
KINGDOM OF CAMBODIA
Nation - Religion - King

ភ្នំពេញ ថ្ងៃទី ០៩ ខែ ឧសភា ឆ្នាំ ២០១០

ទេសរដ្ឋមន្ត្រី រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
សូមបញ្ជាក់ថា :

ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មឯកជនមួយ ត្រូវបានចុះឈ្មោះក្នុងបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម និងទទួលស្គាល់ជាអតិបុគ្គលពេញលក្ខណៈច្បាប់ គិតចាប់ពីកាលបរិច្ឆេទនៃការចុះបញ្ជីនេះតទៅតាមលក្ខខណ្ឌដូចខាងក្រោម:

- ១- នាមករណ៍របស់ក្រុមហ៊ុន : **នីកូលីន អ៊ិនវេសមេន ខូ អិលធីឌី**
NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD.
 អត្តលេខចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម : **Co. ២៨២២ KH/២០១០** ចុះថ្ងៃទី ០៣ ខែ ធ្នូ ឆ្នាំ ២០១០
 មានទ្រង់ទ្រាយជា : ក្រុមហ៊ុនឯកជនទទួលខុសត្រូវមានកម្រិត
 ២- អភិបាលក្រុមហ៊ុន : លោក **ហួន នីកូលីន** ប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល
 លោក **វិញ្ញា ដាច** អភិបាល
 លោក **ម៉ក់ គឹមហួន** អភិបាល
 លោកស្រី **ធួយ ស៊ី** អភិបាល
 លោកស្រី **លីម ស៊ីវមុយ** អភិបាល
 លោក **ម៉ែន សុភក្តិ** អភិបាល
 លោក **នង ចាន់នា** អភិបាល
 លោក **សាម សុខហេង** អភិបាល
 ៣- ដើមទុនក្រុមហ៊ុន : **២.០០០.០០០.០០០ រៀល**
 ៤- ទីស្នាក់ការក្រុមហ៊ុន : ភូមិ វាលកណ្តៀង ឃុំដប់ ស្រុកត្បូងឃ្មុំ ខេត្តកំពង់ចាម
 ៥- កម្មវត្ថុអាជីវកម្ម : -ពាណិជ្ជកម្ម: ទិញ លក់ ផ្លាស់ប្តូរទំនិញ នីមាណ អាហារធានាទំនិញនិងសំភារៈគ្រប់ប្រភេទ
 -ការជួលដាក់ និងស្តុកក្នុងឃ្លាំងនូវផលិតផល ទំនិញគ្រប់ប្រភេទ - ការជួសជុលសំភារៈ
 និងទំនិញគ្រប់ប្រភេទ
 -ប្តូរប្រាក់ កែច្នៃ ទិញ លក់គ្រឿងអលង្ការ
 -មន្ទីរពេទ្យពិគ្រោះនិងព្យាបាលជម្ងឺ
 -បើកសាលាបណ្តុះបណ្តាល
 -សេវាការងារជូនអតិថិជនធ្វើក្នុង និងក្រៅប្រទេស
 -សេវាពិគ្រោះយោបល់លើផ្នែកបច្ចេកទេស និងពាណិជ្ជកម្ម
 -សេវាផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម
 -បោះពុម្ពផ្សាយ
 -ផលិតឧបករណ៍យន្ត រឺដេអូ co
 -ដឹកជញ្ជូន : ផ្លូវទឹក ផ្លូវគោក ផ្លូវអាកាស - សេវាបញ្ជូន និងចែកចាយទំនិញ



- សេវាយកកំរៃជើងសាលើការដឹកជញ្ជូន
- សាងសង់ ជួសជុល អគារ ស្ពាន ថ្នល់
- ទេសចរណ៍ : សណ្ឋាគារ អាជនីយដ្ឋាន មជ្ឈមណ្ឌលកីសាន្ត
- វិនិយោគលើវិស័យកសិកម្ម : កសិដ្ឋាន ដាំដំណាំ ចិញ្ចឹមសត្វ
- វិនិយោគលើវិស័យឧស្សាហកម្ម : រោងចក្រ សំបូកកម្ម ។

៦-ចិរវេលា

: ៩៩ ឆ្នាំ

រាល់ដំណាច់ឆ្នាំនីមួយៗ អភិបាលក្រុមហ៊ុនមានកាតព្វកិច្ចមកតំកល់ប្រតិទិនប្រចាំឆ្នាំ ដែលទាក់ទងទៅនឹងស្ថានភាពរបស់ក្រុមហ៊ុននៅនាយកដ្ឋានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្ម នៃក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ។

ដើម្បីធ្វើប្រតិបត្តិការលើមុខជំនាញនីមួយៗ ក្រុមហ៊ុនត្រូវសុំការអនុញ្ញាតជាមុនពីក្រសួង ឬស្ថាប័នដែលគ្រប់គ្រងមុខជំនាញទាំងនោះ និងសុំការអនុញ្ញាតបើកទីតាំងស្នាក់ការរបស់ក្រុមហ៊ុនពីអាជ្ញាធរដែនដី ។

អ្នកទទួលខុសត្រូវនៃក្រុមហ៊ុន ត្រូវអនុវត្តសមស្របទៅតាមច្បាប់ជាធរមាន ។

បង្អួចជូន

- ក្រុមប្រឹក្សាអភិវឌ្ឍន៍កម្ពុជា
- ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ
- ក្រសួងសង្គមកិច្ច អតីតយុទ្ធជន និងយុវនីតិសម្បទា
- ក្រសួងការងារ និងបណ្តុះបណ្តាលវិជ្ជាជីវៈ
- ក្រសួងបរិស្ថាន
- ក្រសួងឧស្សាហកម្ម រ៉ែ និងថាមពល
- ក្រសួងកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
- ក្រសួងរៀបចំដែនដី នគរូបនីយកម្ម និងសំណង់
- ក្រសួងទេសចរណ៍
- ក្រសួងសុខាភិបាល
- ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា
- ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
- ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា
- ក្រសួងវប្បធម៌ និងវិចិត្រសិល្បៈ
- ក្រសួងប្រៃសណីយ៍ និងទូរគមនាគមន៍
- ក្រសួងសាធារណការ និងដឹកជញ្ជូន
- រដ្ឋលេខាធិការដ្ឋានអាកាសចរស៊ីវិល
- អគ្គនាយកដ្ឋានរាជកិច្ច និងសេវាកុំព្យូទ័រ
- សាលាខេត្តកំពង់ចាម
- មន្ទីរពាណិជ្ជកម្មខេត្តកំពង់ចាម "មុខការ"

ស.ម - ឯកសារ - កាលប្បវត្តិ





ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម

លេខ ៣១២ ពណ.បអព

១២១ ១២១

នាយករណ៍ក្រុមហ៊ុន

មុខវិជ្ជាជីវៈ

ចុះបញ្ជីលេខ

ត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជា

វិញ្ញាបនបត្រ

បញ្ជាក់ការចុះបញ្ជីក្នុងប្រព័ន្ធអនុវត្តការពាណិជ្ជកម្ម
នីតិវិធី អនុវត្តការពាណិជ្ជកម្ម

NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD.

នាំចេញកម្មវិធី

Co.KH. 984 / GSP / MFN / 2012 ចុះថ្ងៃទី 11 ខែ កក្កដា ឆ្នាំ 2012

ផុតកំណត់ថ្ងៃទី 11 ខែ កក្កដា ឆ្នាំ 2013

: ក្រុមហ៊ុនមានសិទ្ធិស្នើសុំប្រកាសលើមន្ទីរ ពីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម ។

ភ្នំពេញ, ថ្ងៃទី ១៤ ខែ កក្កដា ឆ្នាំ 2012

អគ្គនាយក



ឧត្តម

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ



ឧបសម្ព័ន្ធទី២



នីកូលីន អ៊ីនវេស្តមេន ខ្ន., អិលធីឌី
NIKOLINE INVESTMENT Co., LTD

Veal Kandeang Village, Chup Commune, Tboung Khmom District, Kampong Cham
Province, Cambodia. H/P: (855) 77 777 708, (855) 17 555 533, (855) 12 933 737, (855) 12 400 112

SPECIFICATIONS

Commodity: CAMBODIAN LONG GRAIN WHITE RICE 5%

1	Broken(3/4 Basis)	5.0% Max
2	Moisture	14.0% Max
3	Milling Degree	Well milled, Double polished & fully color sortexd
4	Polish Degree	Double
5	Paddy	05 Grain/kg Max
6	Chip<1.4mm	0.1% Max
7	Foreign Matter	0.3% Max
8	Chalky(1/2 Basis)	6.0% Max
9	Damaged	1.0% Max
10	Glutinous	0.15% Max
11	Insects Living	0 per kilo
12	Red & Red Streaked	1.2% Max
13	Yellow	0.5% Max
14	Average Length (mm)	6.2min

ឧបសម្ព័ន្ធទី៣



510mm



300mm

Golden Delight



The graphic features the large Chinese characters '金吉慶' (Golden Delight) in a stylized green font. To the right of the characters are three golden lanterns hanging from strings. The background is a light yellow with a subtle pattern of rice stalks. Below the characters, the text 'AAA' is written in a bold, golden font. At the bottom, the characters '頂級香米' (Premium Fragrant Rice) are written in a large, green font, followed by 'Premium Fragrant Rice' in a smaller, black font.

金吉慶

AAA

頂級香米

Premium Fragrant Rice

www.21way.com.hk

熱線: 2074 6621

總代理: 星力國際食品有限公司

20th Floor, Sheppard Court, 200 Wing Lok Street, Mong Kok, Hong Kong

127, Nam Man Fung Ping Street, 3 Hong Mao Street, Chai Wan, N.E.

電話: 7401 7401 2074 6621 傳真: 7401 7400 2074 6616

淨重 **25** 公斤

Net Weight: 25kg (55lb)

或約 (approximately) 50 碗



超力

21 WAY

LOT No.:
 1-144-0-0-00000
 0-0-0-0-0-0-0
 0-0-0-0-0-0-0
 0-0-0-0-0-0-0

煮食指引 COOKING INSTRUCTION

將凍肉包拆出放入蒸籠內，隔水燉煮。沸騰後計15分鐘為1包，煮熟後每包10-15分鐘即可食用。

Please wrap rice and pour with chicken, and water, recombine it with water after it is cooked until finish and warm up for another 10-15 mins before eating.

Nutrition Information 營養資料	
	Per 100 g / 每 100g
Energy / 能量	364 kJ / 千焦
Protein / 蛋白質	6.0 g / 克
Total Fat / 總脂肪量	0 g / 克
Saturated fat / 飽和脂肪	0 g / 克
Sodium / 鈉含量	0 g / 克
Total Crapbohydrates / 總碳水化合物	80.0 g / 克
Dietary Fibre / 膳食纖維	2.0 g / 克
Sugars / 糖	0 g / 克
Fat Acid / 脂肪	0 mg / 毫克

AAA

AAA Quality Standard for Food Safety and Hygiene

Food Safety and Hygiene Management System

■ black ■ 368 C

Sok Pheap BagWorld
Nikoline:KAM RICE 50kg

柬米
KAM RICE

柬埔寨香米

CAMBODIAN FRAGRANT RICE

净含量: 50千克

RICE VARIETY	FRAGRANT RICE	PACKED BY	NIKOLINE INVESTMENT CO.,LTD
PLACE OF PRODUCTION	TBONGKHMUM PROVINCE	STORED IN	NIKOLINE INVESTMENT CO.,LTD

CAMBODIAN FRAGRANT RICE

柬埔寨香米

生产日期： 年 月 日
产品名称： 香米
配料： 大米
种类： 香米
净含量： 50公斤
贮存条件： 置于阴凉通风干燥处
原产国： 柬埔寨
保质期： 24个月
出口商： CAMBODIAN LI SHINE INTERNATIONAL TRADE CO.,LTD.
地址： N058, Group 1st, 4th village, Veal Vong Commune, Kampong Cham City, Kampong Cham Province, Cambodia
注册加工厂： NIKOLINE INVESTMENT CO.,LTD.
加工厂地址： Veal Kandieng Village, Chup Commune, TbongKhmum District, TbongKhmum Province.
国内销售商： 广州黎氏国际贸易有限公司
地址： 广州市荔湾区茶滘路茶滘工业自编1号一区210室
电话： 020-89370267

营养成分表(nutrition information)

项目/Items	每100克Per100g	营养素参考值%/NRV%
能量/energy	1472千焦 (kJ)	17%
蛋白质/protein	6.4克 (g)	10.7%
脂肪/fat	0.9克 (g)	1.5%
碳水化合物/carbohydrates	78.0克 (g)	26%
钠/sodium	0 毫克 (mg)	0%



中国检验认证集团柬埔寨有限公司
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.

本产品输往中华人民共和国
(This Consignment Of Milled Rice Will Be
Exported To The People's Republic Of China)



白版做法同柬米10kg-香米，请确认？

ឧបសម្ព័ន្ធទី៤



និកូលីន អ៊ីនវេសមេន ខ្ម., អិលធីធី
NIKOLINE INVESTMENT Co., LTD

Veal Kandieng Village, Chup Commune, TbongKhmum District, TbongKhmum Province, Cambodia

TEL: (855) 012 400 112, 077 777 708, EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

SHIPPING ADVICE

CONSIGNEE NAME : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL
HOTEL 339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA.
TEL: 86 20 8331 6080
FAX: 86 20 8331 6097

CONTRACT NO. : GDS-NKL 2017001

COMMODITY : CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND

NO. OF BAG : 2,000 BAGS

NET WEIGHT : 40,000.00 KGS

GROSS WEIGHT : 40,160.00 KGS

VESSEL NAME : SONG XANH 18 V. 323E

BL NO. : OOCL2599042010

BL DATE : 14-JAN-2018

LOADING PORT : PHNOM PENH PORT, CAMBODIA

DISCHARGE PORT : HUANGPU, CHINA

ETD : 14-JAN-2018

ETA : 04-FEB-2018

INVOICE AMOUNT : USD22,000.00

BEST REGARDS



និកូលីន អ៊ុលធើសមេន ខូ., អិលធើធី

NIKOLINE INVESTMENT Co., LTD

Veal Kandieng Village, Chup Commune, TbongKhmum District, TbongKhmum Province, Cambodia

TEL: (855) 012 400 112, 077 777 708, EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

Commercial Invoice

CONSIGNEE: GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL 339 HUANSIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA. TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097		Invoice No.: 0006-2018 Invoice Date: 8-Jan-2018 Shipment term: FCL/D20 Contract No: GDS-NKL 2017001 Contract Date: 29-Sep-17 Origin: CAMBODIA		
Loading Port : PHNOM PENH, CAMBODIA Destination : HUANGPU, CHINA Shipped From : PHNOM PENH PORT BY SEA VIA VIETNAM TO HUANGPU, CHINA Shipped On Board : 14-Jan-18				
Items	Description	Quantity MTS	Unit Price USD/MT	Amount USD
	CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND 2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO: ABOVE OR EQUAL 2) 1). PACKED IN NEW 5KGS VACUUM PACKING BAGS WITH MASTER 20KG BAGS NET WEIGHT: 40.00 MTS HS CODE: 1006.301001	40.00	\$ 550.00	\$ 22,000.00
TOTAL	FOB CY PHNOM PENH PORT, CAMBODIA (INCOTERMS 2000)			\$ 22,000.00
TOTAL AMOUNT IN USD : TWENTY TWO THOUSAND ONLY.				

PAYMENT : BY TT
BENEFICIARY BANK : FOREIGN TRADE BANK OF CAMBODIA
SWIFT CODE : FTCKKHPP
BENEFICIARY'S A/C No : 010-30-062-003044-3
BENEFICIARY'S NAME : NIKOLINE INVESTMENT CO LTD.
BENEFICIARY'S BANK ADDRESS : NO. 33 C-D, TCHECOSLOVAQUIE BLVD. (169),
SANGKAT VEAL VONG, KHAN 7 MAKARA,
PHNOM PENH, CAMBODIA

AUTHORIZED SIGNATURE



HONG NIKILINE



នីកូលីន អ៊ីវេស្តមេន ខូ., អិលធីធី
NIKOLINE INVESTMENT Co., LTD

Veal Kandieng Village, Chup Commune, TbongKhmum District, TbongKhmum Province, Cambodia
TEL: (855) 012 400 112, 077 777 708, EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

PACKING LIST

CONSIGNEE: GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL 339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA. TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097		Packing No.: 0006-2018 Packing Date: 8-Jan-2018 Shipment term: FCL/D20 Contract No: GDS-NKL 2017001 Contract Date: 29-Sep-17 Origin: CAMBODIA		
Loading Port	:	PHNOM PENH, CAMBODIA		
Destination	:	HUANGPU, CHINA		
Shipped From	:	PHNOM PENH PORT BY SEA VIA VIETNAM TO HUANGPU, CHINA		
Shipped On Board	:	14-Jan-18		
Items	Description	Quantity in Bag	NET WEIGHT KGS	GROSS WEIGHT KGS
	CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND 2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO: ABOVE OR EQUAL 2) 1). PACKED IN NEW 5KGS VACUUM PACKING BAGS WITH MASTER 20KG BAGS NET WEIGHT: 40.00 MTS HS CODE: 1006.301001	2,000.00	40,000.00	40,160.00
TOTAL	FOB CY PHNOM PENH PORT, CAMBODIA (INCOTERMS 2000)	2,000 BAGS	40,000.00KGS	40,160.00KGS
TOTAL	2 X 20' FCL			

TOTAL BAGS : 2,000.00 BAGS
TOTAL NEIGHT WEIGHT : 40,000.00 KGS
TOTAL GROSS WEIGHT : 40,160.00 KGS

AUTHORIZED SIGNATURE

No.	Container No.	No. of Bag	Net Weight	Gross Weight
1	OOLU0173955	1,000.00	25,000.00 KGS	25,080.00 KGS
2	OOLU1274810	1,000.00	25,000.00 KGS	25,080.00 KGS





中国检验认证集团柬埔寨有限公司
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.

Add: No. 23A, Street 606, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia
Tel: (855)23-988058
Fax: (855)23-988059

正本
ORIGINAL

证书编号 No. : KH0018010033

签证日期 Date : Jan. 16, 2018

CERTIFICATE OF WEIGHT AND QUALITY

This is to certify that we did carry out the inspection on the under-mentioned consignment at the warehouse and now report as below:

GENERAL PARTICULARS (as declared)

CONSIGNOR : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA.
TEL : (855) 012 400 112, 077 777 708
EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

CONSIGNEE : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL
339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA.
TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097

REGISTERED FACTORY : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE

COMMODITY : CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND
2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO:
ABOVE OR EQUAL 2)

CONTRACT NO. : GDS-NKL 2017001

QUANTITY : 2,000 BAGS
N.W.: 40,000.00 KGS
G.W.: 40,160.00 KGS

TRANSPORTATION : FROM PHNOM PENH PORT, CAMBODIA
TO HUANGPU, CHINA

PRODUCTION DATE : 2018-01-08



RESULTS OF INSPECTION

PACKING:

Packed in new PE vacuum bag containing 5kg net weight each and put 4bags of 5kgs into master bags.

QUANTITY & WEIGHT OF THE RICE:

On the basis of 10% bags drawn at random and weighed on the tested platform scales, we certify as below:

Total	2,000	Bags
Total gross weight	40,160.00	Kgs
Total tare weight	160.00	Kgs
Total net weight	40,000.00	Kgs

Member of CCIC Group

Page 1 of 2

B 0012440



证书编号 (No.) : KH0018010033

签证日期 (Date) : Jan. 16, 2018

QUALITY:

On the basis of inspection and analysis on the samples drawn, The details of analysis are shown as below:

ITEM	RESULTS	
Moisture	13.20	%
Grain Composition		
Whole Kernels	69.32	%
Broken	3.16	%
Mixture		
Chalky Kernels	2.16	%
Yellow Kernels	0.24	%
Paddy Grains per kg	Nil	
Foreign Matter	Nil	
Live Insect	Nil	
Purity	84	%
Average Length of whole Kernels	7.45	mm
Ratio: Length/Width	3.64	
Milling Degree	Well Milled, Double Polished and Sortexed	

The rice supplied by the consignor is in good condition, fit for human consumption, without any unpleasant odour, free from any signs of mould fermentation or deterioration as well as free from live insect pests.

The rice supplied by the consignor is free from the following diseases, pests and weeds dangerous to plants in accordance with the regulations of the Ministry of Agriculture of the People's Republic of China:

1. *Prostephanus truncatus* (Horn);
2. *Trogoderma granarium* Everts;
3. *Sitophilus granarius* (Linnaeus)

* *

END

* *

For and on behalf of
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.
中国检验认证集团柬埔寨有限公司

授权签字人 Authorized Signature(s)



正本
ORIGINAL



中国检验认证集团柬埔寨有限公司

CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.

Add: No. 23A, Street 606, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia
Tel: (855)23-988058
Fax: (855)23-988059

证书编号 No. : KH0018010033-1

签证日期 Date : Jan. 16, 2018

CERTIFICATE OF PACKING

GENERAL PARTICULARS (as declared)

CONSIGNOR : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA.
TEL : (855) 012 400 112, 077 777 708
EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

CONSIGNEE : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL
339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA.
TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097

REGISTERED FACTORY : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE

COMMODITY : CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND
2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO:
ABOVE OR EQUAL 2)

CONTRACT NO. : GDS-NKL 2017001

QUANTITY : 2,000 BAGS
N.W.: 40,000.00 KGS
G.W.: 40,160.00 KGS

TRANSPORTATION : FROM PHNOM PENH PORT, CAMBODIA
TO HUANGPU, CHINA

PRODUCTION DATE : 2018-01-08

RESULTS OF INSPECTION

PACKING:

Packed in new PP woven bag with inner PE bag containing 25kg net weight each.

Quantity:		4,000	Bags
Gross weight of each bag	=	25.08	Kgs
Net weight of each bag	=	25.00	Kgs

The bags used are clean, odorless and do not render the grain harmful for human edible purpose.

* * * * * END * * *

For and on behalf of
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.
中国检验认证集团柬埔寨有限公司

授权签字人 Authorized Signature(s)



中国检验认证集团柬埔寨有限公司
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.

Add: No. 23A, Street 606, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia
Tel: (855)23-988058
Fax: (855)23-988059

正本
ORIGINAL

证书编号 No. : KH0018010033-2

签证日期 Date : Jan. 16, 2018

CERTIFICATE OF PESTICIDE RESIDUES

GENERAL PARTICULARS (as declared)

CONSIGNOR : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA.
TEL : (855) 012 400 112, 077 777 708
EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

CONSIGNEE : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL
339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA.
TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097

REGISTERED FACTORY : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE

COMMODITY : CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND
2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO:
ABOVE OR EQUAL 2)

CONTRACT NO. : GDS-NKL 2017001

QUANTITY : 2,000 BAGS
N.W.: 40,000.00 KGS
G.W.: 40,160.00 KGS

TRANSPORTATION : FROM PHNOM PENH PORT, CAMBODIA
TO HUANGPU, CHINA

PRODUCTION DATE : 2018-01-08

RESULTS OF INSPECTION

At the request of the consignor, we hereby certify that the chemical residues of the rice at loading port are in conformity with the limitations, and do not exceed the regulations stipulated by the Ministry of Health of the People's Republic of China. The details of analysis are shown as below:

Items	Results
Lead (Pb)	<0.2 mg/kg
Cadmium (Cd)	<0.2 mg/kg
Mercury (Hg)	<0.02 mg/kg
Abio-arsinic (As)	<0.15 mg/kg
Aflatoxin B1	<10 µg/kg

* * * * *

END

For and on behalf of
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.
中国检验认证集团柬埔寨有限公司

Member of CCIC Group

Page 1 of 1

1 授权签字人 Authorized Signature(s)

B-0012442



中国检验认证集团柬埔寨有限公司
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.

Add: No. 23A, Street 606, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia
Tel: (855)23-988058
Fax: (855)23-988059

正本
ORIGINAL

证书编号 No. : KH0018010033-3

签证日期 Date : Jan. 16, 2018

HEALTH CERTIFICATE OF CONTAINERS

This is to certify that we, at the request of consignor, did inspect the containers in the warehouse before loading and now report as below:

GENERAL PARTICULARS (as declared)

CONSIGNOR : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA.
TEL : (855) 012 400 112, 077 777 708
EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

CONSIGNEE : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL
339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA.
TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097

REGISTERED FACTORY : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE

COMMODITY : CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND
2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO:
ABOVE OR EQUAL 2)

CONTRACT NO. : GDS-NKL 2017001

QUANTITY : 2,000 BAGS
N.W.: 40,000.00 KGS
G.W.: 40,160.00 KGS

TRANSPORTATION : FROM PHNOM PENH PORT, CAMBODIA
TO HUANGPU, CHINA

PRODUCTION DATE : 2018-01-08

RESULTS OF SURVEY

Basing on the inspection, we hereby certify that the containers are clean, dry, odorless, compact and suitable to receive and carry the rice.

* * * * *

END

For and on behalf of
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.
中国检验认证集团柬埔寨有限公司

授权签字人 Authorized Signatures



中国检验认证集团柬埔寨有限公司
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.

Add: No. 23A, Street 606, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia
Tel: (855)23-988058
Fax: (855)23-988059

正本
ORIGINAL

证书编号 No. : KH0018010033-4

签证日期 Date : Jan. 16, 2018

CERTIFICATE OF CROP YEAR

GENERAL PARTICULARS (as declared)

CONSIGNOR : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA.
TEL : (855) 012 400 112, 077 777 708
EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

CONSIGNEE : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL
339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA.
TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097

REGISTERED FACTORY : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT,
TBONGKHMUM PROVINCE

COMMODITY : CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND
2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO:
ABOVE OR EQUAL 2)

CONTRACT NO. : GDS-NKL 2017001

QUANTITY : 2,000 BAGS
N.W.: 40,000.00 KGS
G.W.: 40,160.00 KGS

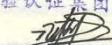
TRANSPORTATION : FROM PHNOM PENH PORT, CAMBODIA
TO HUANGPU, CHINA

PRODUCTION DATE : 2018-01-08

RESULTS OF INSPECTION

We hereby certify that the above-mentioned consignment is the produce of harvested in 2018 crop in Cambodia.

* * * * * END * * * * *

For and on behalf of
CCIC (CAMBODIA) CO., LTD.
中国检验认证集团柬埔寨有限公司

1 授权签字人 Authorized Signature(s)



Cambodian Pest Control Service

LICENSED FUMIGATOR AND AUTHORIZED SERVICE IN TREATMENT OF
WOOD PACKAGING MATERIAL (ISPM No.15)

No. : 0110/0118

Date : January 17, 2018

FUMIGATION CERTIFICATE

This is to certify that the consignment of plant produce described which has been FUMIGATED in the manner as per schedule below and that the consignment is believed to be substantially free from any injurious insect pest.

DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

Name & Address of Exporter : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD.
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE,
TBONGKHMUM DISTRICT, TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA.
TEL: (855) 012 400 112, 077 777 708,
EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM

Name & Address of Consignee : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29th Floor of Building A, Guangdong International
Hotel 339 Huanshidong Road, Guangzhou, P.R.China.
Tel: 86 20 8331 6080
Fax: 86 20 8331 6097

Quantity & Name of Produce : 40,000.00 KGS of Cambodian Fragrant Rice With Golden Londo
Brand 2016-2017 Crop (Long Grain Above 6.0mm, Length/Width
Ratio: Above or Equal 2)
HS CODE: 1006.301001

Number & Description of Packages : 1). Packed in New 5kgs Vacuum Packing Bags With Master
20kg Bags
Total Packages: 2,000 Bags
Stuffed into 02x20'GP Containers: OOLU 0173955, OOLU 1274810.

Export Marks : Golden Londo Brand

Means of Conveyance : By sea from Phnom Penh Port, Cambodia

Destination Port : Huangpu, China

Reference Documents : BL: OOLU2599042010

Additional Declaration : Fumigation bag quantity: 08 bags/container

SCHEDULE OF TREATMENT

Treatment: Fumigation
Chemical: Aluminium Phosphide
Date: January 12, 2018
Fumigated at: in container(s)

Dosage: 2.5 grams of Phosphine per CU.M.
Duration of exposures: 120hours
Temperature: 25 °C

For Cam.PCS
Assistance Manager



Hean Sereiwattanak

**KINGDOM OF CAMBODIA**

Nation Religion King

MINISTRY OF AGRICULTURE FORESTRY AND FISHERIES
GENERAL DIRECTORATE OF AGRICULTURE
PLANT PROTECTION SANITARY AND PHYTOSANITARY DEPARTMENT

**PHYTOSANITARY CERTIFICATE****No. 001767/18**

From: Plant Protection Organization of KINGDOM OF CAMBODIA		To: Plant Protection Organization(s) of CHINA
I. DESCRIPTION OF CONSIGNMENT		
Name and address of exporter NIKOLINE INVESTMENT CO.,LTD VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT, TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA TEL: (855) 012 400 112, 077 777 708, EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM		Declared name and address of consignee GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL. 339 HUANSHIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA. TEL.: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097
Number and description of packages PACKED IN NEW 5KGS VACUUM PACKING BAGS WITH MASTER 20KG BAGS OF 2,000 BAGS. LOADED IN 02 CONTAINERS: OOLU0173955 AND OOLU1274810. HS CODE: 1006.301001		Distinguishing marks GOLDEN LONDO BRAND
Place of Origin KINGDOM OF CAMBODIA	Declared means of conveyance BY SEA	Declared point of entry VIA VIETNAM TO HUANGPU, CHINA
Name of product and quantity CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND 2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO: ABOVE OR EQUAL 2) GROSS WEIGHT: 40,160.00 KG(S) NET WEIGHT: 40,000.00 KG(S)		Botanical name of plants <i>Oryza sativa</i>
This is to certify that the plant and plant products or other regulated articles described herein have been inspected and /or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.		
II. ADDITIONAL DECLARATION		
The consignment is in compliance with requirement described in the protocol on phytosanitary requirement for the export of rice from Cambodia to China and have been produced by the rice mill of Nikoline Investment Co.,Ltd that evaluated and recognized by the AQSIQ		
III. DISINFESTATION AND / OR DISINFECTION TREATMENT		
Treatment Date : JAN 12, 2018		Treatment : FUMIGATION
Chemical (Active ingredients) : ALUMINIUM PHOSPHIDE		Duration & Temperature : 120 HOURS/25°C
Concentration : 2.5GRAMS OF PHOSPHINE PER CU.M		Additional Information : TREATED BY CAM.PCS
Date Inspected : JAN 12, 2018		Date of Issue : JAN 17, 2018
Place of Issue : PHNOM PENH		
 OUK SYPHAN DEPUTY DIRECTOR GENERAL Stamp, Signature & Name of GDA's Director General		 UCH SOTHY DEPUTY DIRECTOR PQ Stamp, Signature & Name of PPSPSD's Director



KINGDOM OF CAMBODIA

Form-7

NATION RELIGION KING

CAMCONTROL CLIENT
Cambodia Import Export Inspection and Fraud Repression Directorate-General

Main Office-50Eo 144 Street, Phnom Penh, Cambodia. Fax : 855-23-426166 Phone : 023-426166
Branch Offices-in Phnom Penh, Sihanouk Ville and all the Principal Ports around Cambodia.

FREE

N° KH-13- 002570F7

CERTIFICATE OF QUANTITY

- Reference : INV & P/L No.: 0006-2018 Date: 8-Jan-2018 - Commodity : CAMBODIAN FRAGRANT RICE.
- Shipper : NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD
VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE,
TBONGKHMUM DISTRICT, TBONGKHMUM
PROVINCE, CAMBODIA.
TEL: (855) 012 400 112, 077 777 708
EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM
- Consignee : GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD
E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG
INTERNATIONAL HOTEL 339 HUANSIDONG
ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA.
TEL: 86 20 8331 6080
FAX: 86 20 8331 6097
- Dec.Quantity & weight : 2,000 BAGS = 40,000.00 KGS
- Packing : IN BAG
- Shipping per : M/V
- Port of loading : PHNOM PENH PORT,
CAMBODIA
- Destination : HUANGPU, CHINA

SCOPE OF INSPECTION

Ascertaining the quantity of commodity

Checking : The container(s) had been passed through the THSCAN MT1213LT without checking out the commodity inside. Referred to the condition of container(s) checking with regard to declare as per Invoice and Packing list as above mentioned. We report as follow:

N°-CONTAINER	DESCRIPTION	QUANTITY (N.W)
OOLU0173955 OOLU1274810	CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND 2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM. LENGTH/WIDTH RATIO: ABOVE OR EQUAL 2) 1). PACKED IN NEW 5KGS VACUUM PACKING BAGS WITH MASTER 20KG BAGS NET WEIGHT: 40.00 MTS HS CODE: 1006.301001	2,000 BAGS = 40,000.00 KGS
TOTAL: 02 x 20'		2,000 BAGS = 40,000.00 KGS

- Date of intervention : January 13, 2018
- Place of intervention : PHNOM PENH PORT

This certificate which presents of our findings at time and place of intervention refers to the quantity and does not testify as to the proper description of goods or others only.

Phnom Penh Port, Date: January 13, 2018



BUN CHAMROEN

Surveyor,

THACH SOEUNGSEN

Original

1. Products consigned from (Exporter's business name, address, country) NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD. VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE, TBONGKHMUM DISTRICT, TBONGKHMUM PROVINCE, CAMBODIA. TEL: (855) 12 400 112, 077 777 708		Reference No. KHCN1801024361 ASEAN-CHINA FREE TRADE AREA PREFERENTIAL TARIFF CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM E Issued in <u>CAMBODIA</u> (Country) See Overleaf Notes			
2. Products consigned to (Consignee's name, address, country) GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL 339 HUANSIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R. CHINA TEL: 86 20 8331 6060 FAX: 86 20 8331 6097					
3. Means of transport and route (as far as known) Departure date <u>14-JAN-2018</u> Vessel's name / Aircraft etc. <u>SONG XANH 18 V.323E</u> Port of Discharge <u>BY SEA FROM PHNOM PENH PORT, KINGDOM OF CAMBODIA VIA VIETNAM TO HUANGPU, CHINA.</u>		4. For Official Use ☐ Preferential Treatment Given ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Importing Party			
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of products (including quantity where appropriate and HS number of the importing Party)	8. Origin criteria (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and value (FOB)	10. Number and date of invoices
	GOLDEN LONDO BRAND	02 CONTAINERS (2,000 BAGS) CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND 2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM, LENGTH/WIDTH RATIO: ABOVE OR EQUAL 2) 1). PACKED IN NEW 5KGS VACUUM PACKING BAGS WITH MASTER 20KG BAGS NET WEIGHT: 40.00 MTS HS CODE: 1006.301001 TOTAL (KG): G.W FORTY THOUSAND ONE HUNDRED SIXTY KGS ONLY.	"WO"	USD 22,000.00 KG 40,160 40,160.00 USD 22,000.00	0006-2018 08-JAN-2018
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the products were produced in <u>KINGDOM OF CAMBODIA</u> (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these products in the Rules of Origin for the ACFTA for the products exported to <u>CHINA</u> (Importing Country) CHEN ROTH PHNOM PENH Place and date, signature of authorised signatory		12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.   MINISTER OF COMMERCE TAUCH CHANKESEY Deputy Director General PHNOM PENH Place and date, signature and stamp of certifying authority			
13. ☐ Issued Retroactively ☐ Movement Certificate		☐ Exhibition ☐ Third Party Invoicing			



ORIENT OVERSEAS CONTAINER LINE[®]

BILL OF LADING

(High Abrasible Unrolls Consigned to Order)

SHIPPER'S EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS) NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD. VEAL KANDIENG VILLAGE, CHUP COMMUNE , TBONGKHMUM DISTRICT, TBONGKHMUM PROVINCE, <S		BOOKING NO. 2599042010 EXPORT REFERENCES COLU2599042010	
CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS) GUANGDONG SUNNY TRADE CO., LTD E, 29H FLOOR OF BUILDING A, GUANGDONG INTERNATIONAL HOTEL 339 HUANSUIDONG ROAD, GUANGZHOU, P.R.CHINA. <C		FORWARDING AGENT-REFERENCES FMC NO.: POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS	
NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS) In a signed and stamped copy shall be attached to the Carrier's bill of lading for delivery to the consignee (see Clause 10 hereon) SHENZHEN JOBO HENGXIN IMPORT & EXPORT CO., LTD ROOM 1206, 12F , COMPLEX BUILDING, NO.21 JIZHENG ROAD, BUJI TOWN, <N		ALSO NOTIFY PARTY-ROUTING & INSTRUCTIONS	
PRE-CARRIER BY VESSEL/VOYAGE/FLAG SONG XANH 18 V.323E PORT OF DISCHARGE HAUNGPU, CHINA		PLACE OF RECEIPT PHNOM PENH, CAMBODIA PORT OF LOADING PHNOM PENH, CAMBODIA PLACE OF DELIVERY HAUNGPU, CHINA LOADING PI/PORT/TERMINAL ORIGINALS TO BE RELEASED AT PHNOM PENH (TAX) TYPE OF MOVEMENT (IF MIXED, USE DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS FIELD) FCL / FCL CY/CY	
(CHECK "H" COLUMN IF HAZARDOUS MATERIAL) PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER			
CNTR. NOS. / VESSEL NOS. / MARK & NUMBERS OOLU0173955 / OOLECT9965 OOLU274810 / OOLECT9966	QUANTITY (FOR CUSTODY REGULATION ONLY) 2000 BAGS	DESCRIPTION OF GOODS 1000 BAGS / FCL / FCL 1000 BAGS / FCL / FCL 2 CONTAINERS 2,000 BAGS CAMBODIAN FRAGRANT RICE WITH GOLDEN LONDO BRAND 2016-2017 CROP (LONG GRAIN ABOVE 6.0MM LENGTH/WIDTH RATIO: ABOVE OR EQUAL 2) 1). PACKED IN NEW 5KGS VACUUM PACKING BAGS WITH MASTER 20KG BAGS NET WEIGHT: 40.00 MTS HS CODE: 1006.301001	GROSS WEIGHT 40160.000KGS MEASUREMENT 40.000CBM
** TO BE CONTINUED ON ATTACHED LIST **			
NOTICE 1: For carriage by or from the United States of America (1) Clauses 4 and 23 on the reverse side of this bill of lading shall be deemed to be incorporated in this bill of lading by virtue of incorporation of the U.S. Carriage of Goods by Air Act ("COGSA") unless the Merchant declares a higher cargo value below and pays the Carrier's additional freight charge; and (2) if carried on deck of Merchant's risk as in para 23 on the reverse side of this bill of lading, the goods are subject to the provisions of COGSA. NOTICE 2: See Clause 23 on the reverse side of this bill of lading for details of the Carrier's liability for loss of or damage to the goods. NOTICE 3: If Goods carried on deck of Merchant's risk without responsibility for loss of or damage to the goods (see reverse side)			
Declared Cargo Value US\$ _____ If Merchant enters a value, Carrier's limitation of liability shall not apply and the ad valorem rate will be charged.			
FREIGHT & CHARGES PAYABLE AT/BY:		SERVICE CONTRACT NO. DOCT FORM NO. COMMODITY CODE	
CODE	TARIFF ITEM	FREIGHTED AS	RATE PREPAID COLLECT
Empty space for freight details			
Received by the Consignee/Packages or other units indicated in the box identified as "Total No of Containers/Packages received and acknowledged by Carrier" in approved copy and notation, initial, signature is required, to be transported and delivered as herein provided. The weight, quantity, carriage and delivery of the goods are subject to the terms appearing on the face and back thereof and to the Carrier's applicable terms. In respect whereof 3 original bills of lading have been issued, one of which being acknowledged, the other two are void. DATE CARGO RECEIVED 13 JAN 2018 DATE LADEN ON BOARD 14 JAN 2018 DATED 14 JAN 2018			

The printed terms and conditions appearing on the face and reverse side of this B/L of Lading are available at www.oocl.com, in OOCL's published US tariffs, and in pamphlet form.

* STRIKE OUT FOR ON BOARD VESSEL BILL OF LADING
* SEE CLAUSE 1 ON REVERSE SIDE
* SEE CLAUSE 2 ON REVERSE SIDE
QF901
HDD 01/01

SIGNED OOCL (CAMBODIA) LIMITED
BY:

7 Lin, as agent for
ORIENT OVERSEA CONTAINER
LINE, AS CARRIER.

VESSEL: SONG XANH 18 V.

ORIGINAL
VOYAGE: 323EPAGE: 2 OF 2
B/L NO.: OOLU2599042010

CONT. NOS. W/SEAL NOS. MARK & NUMBERS	QUANTITY (FOR CUSTOMS DECLARATION ONLY)	DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
		MOL EMINENCE 0204E FREIGHT COLLECT		
OCEAN FREIGHT COLLECT TOTAL NO. OF CONTAINERS/PACKAGES RECEIVED & ACKNOWLEDGED BY CARRIER FOR THE PURPOSE OF CALCULATION OF PACKAGE LIMITATION (IF APPLICABLE): 2 CONTAINER(S)/PACKAGE(S) DESTINATION CHARGES COLLECT PER LINE TARIFF, AND TO BE COLLECTED FROM THE PARTY WHO LAWFULLY DEMANDS DELIVERY OF THE CARGO. DESTINATION OFFICE ADDRESS: OOCL (CHINA) CO. LTD GUANGZHOU BRANCH, UNIT 04-07, 13/F, GOLDLION DIGITAL NETWORK CENTER, 138 TIYU ROAD EAST, GUANGZHOU 510620 (86) 20 38155168 SHIPPER LOAD AND COUNT, CONTAINER(S) SEALED BY SHIPPER <S CAMBODIA TEL: (855)012 400 112, 077 777 708, EMAIL: RICEVEASNA@GMAIL.COM S> SI RECEIVED TIME:01/11/2018 05:48 PM <C TEL: 86 20 8331 6080 FAX: 86 20 8331 6097 C> BL NO:OOLU2599042010 <N LONGGANG DISTRICT, SHENZHEN, CHINA. TEL: 86-755-89891086; FAX:86-755-25982535 E-MAIL: ANN@JOBORGROUP.COM N> TRAFFIC MODE:CY-CY				

SIGNED OOCL (CAMBODIA) LIMITED
BY:


.. as agent for
ORIENT OVERSEAS CONTAINER
LINE AS CARRIER

ឧបសម្ព័ន្ធទី៥



វិស័យកសិកម្ម រុក្ខាប្រមាញ់ និងនេសាទ
Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries

N	CONTAINER	CONTRACT NUMBER	COMMODITY	QTY	PORT	ETD
1	18021342	COPOO-NIKO-2014673	JASMINE 5%	500	PHNOM PEHN PORT	3-Jan
2	18029892	COPOO-NIKO-2014705	JASMINE 5%	375	PHNOM PEHN PORT	7-Jan
3	18021249	COPOO-NIKO-2015670	JASMINE 5%	500	PHNOM PEHN PORT	20-Jan
4	18021561	COPOO-NIKO-2015705	JASMINE 5%	800	PHNOM PEHN PORT	26-Jan
5	18021982	COPOO-NIKO-2015105	JASMINE 5%	675	PHNOM PEHN PORT	5-Jan
6	1903-1929	LIS-NIKO-2015105	JASMINE 5%	250	PHNOM PEHN PORT	19-Jan
7	1903-1980	LIS-NIKO-2015105	WR 5%	675	PHNOM PEHN PORT	20-Jan
8	1903-1981	COPOO-NIKO-2015747	SKO 5%	300	PHNOM PEHN PORT	21-Jan
9	1903-1271	COPOO-NIKO-2015748	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	27-Feb
10	1903-1267	COPOO-NIKO-2015743	WR 5%	675	PHNOM PEHN PORT	23-Apr
11	1903-1934	LIS-NIKO-2015105	WR 5%	500	PHNOM PEHN PORT	30-Apr
12	1903-1935	LIS-NIKO-2015105	SKO 5%	850	PHNOM PEHN PORT	30-Apr
13	1903-1936	COPOO-NIKO-2015759	WR 5%	200	PHNOM PEHN PORT	10-May
14	1705-8151	COPOO-NIKO-2015759	WR 5%	125	PHNOM PEHN PORT	11-May
15	1704-7993	COPOO-NIKO-2015721	SKO 5%	150	PHNOM PEHN PORT	17-May
16	1704-8003	COPOO-NIKO-2015592	WR 5%	375	PHNOM PEHN PORT	22-May
17	1704-8025	COPOO-NIKO-2015444	WR 5%	500	PHNOM PEHN PORT	3-Jun
18	1704-8025	COPOO-NIKO-2015759	WR 5%	500	PHNOM PEHN PORT	12-Jun
19	1704-8045	MO LY-NIKO-2015759	WR 5%	250	SIHANOUK PORT	22-Jun
20	1705-8103	MO LY-NIKO-2015759	WR 5%	425	SIHANOUK PORT	28-Jun
21	1705-8110	COPOO-NIKO-2015759	WR 5%	250	PHNOM PEHN PORT	30-Jun
22	1705-8180	COPOO-NIKO-2015759	WR 5%	100	PHNOM PEHN PORT	6-Jul
23	1705-7840	COPOO-NIKO-2015722	SKO 5%	500	PHNOM PEHN PORT	22-Jul
24	1705-2310	COPOO-NIKO-2015722	WR 5%	250	PHNOM PEHN PORT	25-Jul
25	1705-8322	COPOO-NIKO-2015722	WR 5%	250	PHNOM PEHN PORT	28-Jul
26	1705-1221	COPOO-NIKO-2016722	WR 5%	100	PHNOM PEHN PORT	1-Aug
27	1705-5643	COPOO-NIKO-2016760	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	3-Aug
28	1705-8977	COPOO-NIKO-2016760	SKO 5%	375	PHNOM PEHN PORT	6-Aug
29	1705-1115	COPOO-NIKO-2016761	SKO 5%	275	PHNOM PEHN PORT	6-Aug
30	1795-8386	COPOO-NIKO-2016761	SKO 5%	150	PHNOM PEHN PORT	12-Aug
31	1705-8321	LIS-NIKO-2016763	SKO 5%	270	PHNOM PEHN PORT	16-Aug
32	1705-8311	COPOO-NIKO-2016763	SKO 5%	300	PHNOM PEHN PORT	22-Aug
33	1705-1312	COPOO-NIKO-2016764	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	25-Aug
34	1705-7313	LIS-NIKO-2016765	SKO 5%	125	PHNOM PEHN PORT	25-Aug
35	1705-5512	COPOO-NIKO-2016766	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	28-Aug
36	1225-3315	COPOO-NIKO-2016708	JASMINE 5%	250	PHNOM PEHN PORT	2-Oct
37	1705-2216	COPOO-NIKO-2016709	JASMINE 5%	375	PHNOM PEHN PORT	5-Oct
38	1705-7899	COPOO-NIKO-2016710	JASMINE 5%	150	PHNOM PEHN PORT	14-Oct
39	1225-8300	COPOO-NIKO-2016711	JASMINE 5%	250	PHNOM PEHN PORT	20-Oct
40	1705-2429	COPOO-NIKO-2016712	JASMINE 5%	150	PHNOM PEHN PORT	22-Oct
41	1705-1451	COPOO-NIKO-2016713	SKO 5%	500	PHNOM PEHN PORT	28-Oct
42	1705-2431	COPOO-NIKO-2016714	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	28-Oct
43	1705-1252	COPOO-NIKO-2016715	SKO 5%	375	PHNOM PEHN PORT	5-Dec
44	1705-2233	COPOO-NIKO-2016716	JASMINE 5%	500	PHNOM PEHN PORT	12-Dec
45	1708-3224	COPOO-NIKO-2016981	JASMINE 5%	150	PHNOM PEHN PORT	24-Dec
46	1705-3485	LIS-NIKO-2016221	JASMINE 5%	500	PHNOM PEHN PORT	28-Dec
47	1705-3486	COPOO-NIKO-2016719	JASMINE 5%	500	PHNOM PEHN PORT	31-Dec



វិទ្យាស្ថាន ស្ថិតិកម្ពុជា ខ. ស្ថិតិ

INSTITUTION OF STATISTICS OF CAMBODIA

N	CONTAINER	CONTRACT NUMBER	COMMODITY	QTY	PORT	ETD
1	18021342	OO PCD-NIKO-2014673	JASMINE5%	500	PHNOM PEHN PORT	3-Jan
2	18029892	OO PCD-NIKO-2014705	JASMINE5%	375	PHNOM PEHN PORT	7-Jan
3	18021249	OO PCD-NIKO-2015670	JASMINE5%	500	PHNOM PEHN PORT	20-Jan
4	18021561	OO PCD-NIKO-2015705	JASMINE5%	800	PHNOM PEHN PORT	26-Jan
5	18021682	OO PCD-NIKO-2015105	JASMINE5%	675	PHNOM PEHN PORT	5-Jan
6	1903-1929	LS-NIKO-2015105	JASMINE5%	250	PHNOM PEHN PORT	19-Jan
7	1903-1930	LS-NIKO-2015105	WR 5%	675	PHNOM PEHN PORT	20-Jan
8	1903-1931	OO PCD-NIKO-2015747	SKO 5%	300	PHNOM PEHN PORT	21-Jan
9	1903-1271	OO PCD-NIKO-2015748	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	27-Feb
10	1903-1257	OO PCD-NIKO-2015743	WR 5%	675	PHNOM PEHN PORT	25-Apr
11	1903-1934	LS-NIKO-2015105	WR 5%	500	PHNOM PEHN PORT	30-Apr
12	1903-1935	LS-NIKO-2015105	SKO 5%	850	PHNOM PEHN PORT	30-Apr
13	1903-1936	OO PCD-NIKO-2015759	WR 5%	200	PHNOM PEHN PORT	10-May
14	1705-8151	OO PCD-NIKO-2015759	WR 5%	125	PHNOM PEHN PORT	11-May
15	1704-7993	OO PCD-NIKO-2015721	SKO 5%	150	PHNOM PEHN PORT	17-May
16	1704-8003	OO PCD-NIKO-2015592	WR 5%	375	PHNOM PEHN PORT	22-May
17	1704-8025	OO PCD-NIKO-2015444	WR 5%	500	PHNOM PEHN PORT	3-Jun
18	1704-8025	OO PCD-NIKO-2015759	WR 5%	500	PHNOM PEHN PORT	12-Jun
19	1704-8045	MO LY-NIKO-2015759	WR 5%	250	SIHANOUK PORT	22-Jun
20	1705-8103	MO LY-NIKO-2015759	WR 5%	425	SIHANOUK PORT	25-Jun
21	1705-8110	OO PCD-NIKO-2015759	WR 5%	250	PHNOM PEHN PORT	30-Jun
22	1705-8180	OO PCD-NIKO-2015759	WR 5%	100	PHNOM PEHN PORT	6-Jul
23	1705-7840	OO PCD-NIKO-2015722	SKO 5%	500	PHNOM PEHN PORT	22-Jul
24	1705-2310	OO PCD-NIKO-2015722	WR 5%	250	PHNOM PEHN PORT	25-Jul
25	1705-8322	OO PCD-NIKO-2015722	WR 5%	250	PHNOM PEHN PORT	28-Jul
26	1705-1221	OO PCD-NIKO-2016722	WR 5%	100	PHNOM PEHN PORT	1-Aug
27	1705-5643	OO PCD-NIKO-2016760	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	3-Aug
28	1705-8977	OO PCD-NIKO-2016760	SKO 5%	375	PHNOM PEHN PORT	6-Aug
29	1705-1115	OO PCD-NIKO-2016761	SKO 5%	275	PHNOM PEHN PORT	6-Aug
30	1795-8336	OO PCD-NIKO-2016761	SKO 5%	150	PHNOM PEHN PORT	12-Aug
31	1705-8321	LS-NIKO-2016763	SKO 5%	270	PHNOM PEHN PORT	16-Aug
32	1705-8311	OO PCD-NIKO-2016763	SKO 5%	300	PHNOM PEHN PORT	22-Aug
33	1705-1312	OO PCD-NIKO-2016764	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	25-Aug
34	1705-7313	LS-NIKO-2016765	SKO 5%	125	PHNOM PEHN PORT	25-Aug
35	1705-5512	OO PCD-NIKO-2016766	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	29-Aug
36	1225-3315	OO PCD-NIKO-2016708	JASMINE5%	250	PHNOM PEHN PORT	2-Oct
37	1705-2216	OO PCD-NIKO-2016709	JASMINE5%	375	PHNOM PEHN PORT	5-Oct
38	1705-7899	OO PCD-NIKO-2016710	JASMINE5%	150	PHNOM PEHN PORT	14-Oct
39	1225-8300	OO PCD-NIKO-2016711	JASMINE5%	250	PHNOM PEHN PORT	20-Oct
40	1705-2429	OO PCD-NIKO-2016712	JASMINE5%	150	PHNOM PEHN PORT	22-Oct
41	1705-1451	OO PCD-NIKO-2016713	SKO 5%	500	PHNOM PEHN PORT	25-Oct
42	1705-2431	OO PCD-NIKO-2016714	SKO 5%	250	PHNOM PEHN PORT	28-Oct
43	1705-1252	OO PCD-NIKO-2016715	SKO 5%	375	PHNOM PEHN PORT	5-Dec
44	1705-2283	OO PCD-NIKO-2016716	JASMINE5%	500	PHNOM PEHN PORT	12-Dec
45	1703-3224	OO PCD-NIKO-2016981	JASMINE5%	150	PHNOM PEHN PORT	24-Dec
46	1705-3435	LS-NIKO-2016221	JASMINE5%	500	PHNOM PEHN PORT	28-Dec
47	1705-3436	OO PCD-NIKO-2016719	JASMINE5%	500	PHNOM PEHN PORT	31-Dec



ស៊ីសុគិន អ៊ិនវេស្តម៉េន ខុ., លីមីតធីត
SUSHIL AND INVESTMENT CO., LTD.

N	CONTAINER	CONTRACT NUMBER	COMMODITY	QTY	PORT	ETD
1	16127288	CO FCO-NIKO-2016670	JASMINE5%	500	PHNOM PENH PORT	1-Jan
2	16127365	CO FCO-NIKO-2016705	JASMINE5%	200	PHNOM PENH PORT	8-Jan
3	16127288	CO FCO-NIKO-2016670	JASMINE5%	500	PHNOM PENH PORT	22-Jan
4	16127328	CO FCO-NIKO-2016705	JASMINE5%	800	PHNOM PENH PORT	29-Jan
5	16127425	CO FCO-NIKO-2016105	WR5%	675	PHNOM PENH PORT	2-Apr
6	16127414	CO FCO-NIKO-2016105	JASMINE5%	250	PHNOM PENH PORT	9-Apr
7	1701-7458	CO FCO-NIKO-2016105	WR5%	675	PHNOM PENH PORT	9-Apr
8	1701-7475	CO FCO-NIKO-2016747	SKD 5%	300	PHNOM PENH PORT	16-Apr
9	1701-7459	CO FCO-NIKO-2016748	SKD 5%	150	PHNOM PENH PORT	23-Apr
10	1701-7521	CO FCO-NIKO-2016748	WR5%	675	PHNOM PENH PORT	23-Apr
11	1701-7516	CO FCO-NIKO-2016105	WR5%	500	PHNOM PENH PORT	30-Apr
12	1701-7517	CO FCO-NIKO-2016105	WR5%	850	PHNOM PENH PORT	30-Apr
13	1701-7518	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	200	PHNOM PENH PORT	6-May
14	1705-8451	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	75	PHNOM PENH PORT	11-May
15	1704-7993	CO FCO-NIKO-2016721	SKD 5%	150	PHNOM PENH PORT	17-May
16	1704-8005	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	250	PHNOM PENH PORT	23-May
17	1704-8025	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	500	PHNOM PENH PORT	1-Jun
18	1704-8025	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	500	PHNOM PENH PORT	14-Jun
19	1704-8045	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	250	PHNOM PENH PORT	22-Jun
20	1705-8105	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	425	PHNOM PENH PORT	28-Jun
21	1705-8110	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	250	PHNOM PENH PORT	30-Jun
22	1705-8180	CO FCO-NIKO-2016759	WR5%	100	PHNOM PENH PORT	6-Jul
23	1705-7840	CO FCO-NIKO-2016722	WR5%	150	PHNOM PENH PORT	22-Jul
24	1705-2310	CO FCO-NIKO-2016722	WR5%	250	PHNOM PENH PORT	25-Jul
25	1705-8322	CO FCO-NIKO-2016722	WR5%	250	PHNOM PENH PORT	4-Jul
26	1705-1221	CO FCO-NIKO-2016722	WR5%	100	PHNOM PENH PORT	15-Jul
27	1705-5643	CO FCO-NIKO-2016760	SKD 5%	250	PHNOM PENH PORT	16-Jul
28	1705-8977	CO FCO-NIKO-2016760	SKD 5%	375	PHNOM PENH PORT	17-Jul
29	1705-1115	CO FCO-NIKO-2016761	SKD 5%	275	PHNOM PENH PORT	18-Jul
30	1705-8336	CO FCO-NIKO-2016761	SKD 5%	150	PHNOM PENH PORT	19-Jul
31	1705-8321	CO FCO-NIKO-2016763	SKD 5%	100	PHNOM PENH PORT	25-Jul
32	1705-8311	CO FCO-NIKO-2016763	SKD 5%	150	PHNOM PENH PORT	28-Jul
33	1705-1312	CO FCO-NIKO-2016764	SKD 5%	250	PHNOM PENH PORT	22-Aug
34	1705-7313	CO FCO-NIKO-2016765	SKD 5%	150	PHNOM PENH PORT	25-Aug
35	1705-5512	CO FCO-NIKO-2016766	SKD 5%	250	PHNOM PENH PORT	29-Aug
36	1705-3315	CO FCO-NIKO-2016705	JASMINE5%	250	PHNOM PENH PORT	1-Oct
37	1705-2216	CO FCO-NIKO-2016709	JASMINE5%	375	PHNOM PENH PORT	5-Oct
38	1705-7899	CO FCO-NIKO-2016710	JASMINE5%	150	PHNOM PENH PORT	14-Oct
39	1705-8300	CO FCO-NIKO-2016711	JASMINE5%	250	PHNOM PENH PORT	20-Oct
40	1705-2429	CO FCO-NIKO-2016712	JASMINE5%	150	PHNOM PENH PORT	28-Oct
41	1705-2480	CO FCO-NIKO-2016713	JASMINE5%	250	PHNOM PENH PORT	12-Nov
42	1705-2481	CO FCO-NIKO-2016714	JASMINE5%	250	PHNOM PENH PORT	22-Nov
43	1705-1282	CO FCO-NIKO-2016715	JASMINE5%	375	PHNOM PENH PORT	1-Dec
44	1705-2283	CO FCO-NIKO-2016716	JASMINE5%	500	PHNOM PENH PORT	12-Dec
45	1705-3484	CO FCO-NIKO-2016717	JASMINE5%	150	PHNOM PENH PORT	23-Dec
46	1705-3485	CO FCO-NIKO-2016718	JASMINE5%	500	PHNOM PENH PORT	24-Dec
47	1705-3486	CO FCO-NIKO-2016719	JASMINE5%	250	PHNOM PENH PORT	30-Dec

ឧបសម្ព័ន្ធទី៦

Certificate of Appreciation

Is granted to

NIKOLINE INVESTMENT CO., LTD

In recognition of being the Sponsor in exhibition of CRF's booth in 13th China-ASEAN EXPO 2016 to be held from 11-14th September 2016 in Nanning, Guangxi, China

October 1st, 2016

CAMBODIA
RICE FEDERATION



SOK Puthyvuth

President of Cambodia Rice Federation

www.crf.org.kh

Address Soma Tower, 7th Floor, #2C, Street 120, Phnom Penh 12209, Cambodia, Tel: +855 23 559 8999, info@crf.org.kh