ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

អគ្គនាយកដ្ឋានការពារអ្នកប្រើប្រាស់
កិច្ចការប្រកួតប្រជែង និងបង្ក្រាបការក្លែងបន្លំ
«ក.ប.ប.»

សំណួរដែលត្រូវបានសួរជាញឹកញាប់
លើគោលនយោបាយនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង
ក្នុងបរិបទទូទៅ សម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

គាំទ្រដោយ៖

german cooperation
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by:

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

ឯកសារនេះ ដោយមានកិច្ចសហប្រតិបត្តិការពីអគ្គនាយកដ្ឋានការពារអ្នកប្រើប្រាស់ កិច្ចការប្រកួតប្រជែង និងបង្ក្រាបការក្លែងបន្លំ «**ក.ប.ប.**» ត្រូវបានរៀបចំឡើងក្រោមការគាំទ្រនៃគម្រោង "**ជំរុញភាពប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងបរិបទនៃគំនិតផ្តួចផ្តើមសម្រាប់សមាហរណកម្មអាស៊ាន** (COMPETE)" ដែលអនុវត្តដោយទីភ្នាក់ងារកិច្ចសហប្រតិបត្តិការអាល្លឺម៉ង់ (GIZ) និងផ្តល់ការឧបត្ថម្ភដោយក្រសួងសហព័ន្ធអាល្លឺម៉ង់សម្រាប់កិច្ចសហប្រតិបត្តិការសេដ្ឋកិច្ចនិងការអភិវឌ្ឍន៍។

សំណួរដែលត្រូវបានសួរជាញឹកញាប់
លើគោលនយោបាយនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង
ក្នុងបរិបទទូទៅសម្រាប់ប្រទេសកម្ពុជា

១. ហេតុអ្វីបានជាប្រទេសកម្ពុជាត្រូវអនុម័តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង?

នៅក្នុងសម័យទំនើបនេះ ការប្រកួតប្រជែងបានក្លាយជាមូលដ្ឋាននៃសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ។ ទីផ្សារប្រកួតប្រជែង នឹងជំរុញឱ្យក្រុមហ៊ុនកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពនិងនវានុវត្តន៍ដែលនាំឱ្យមានជម្រើសកាន់តែច្រើន តម្លៃទាប ផលិតផលនិងសេវាកាន់តែល្អប្រសើរឡើង។ អត្ថប្រយោជន៍ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចដែលទទួលបានពីច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង គឺរួមមានកំណើនផលិតភាពផលិតកម្មនិងការបែងចែកធនធានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

គោលនយោបាយនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង នឹងកំណត់នូវក្របខ័ណ្ឌដែលសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារប្រកួតប្រជែងអាចអភិវឌ្ឍនិងដំណើរការបាន។ ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង នឹងផ្តល់នូវវិធាននិងក្រមសីលធម៌កាន់តែច្បាស់លាស់ ដើម្បីបង្កើតទីលានប្រកួតប្រជែងមួយសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច មធ្យម និងធំ ដើម្បីប្រកួតប្រជែងគ្នាដោយស្មើភាពនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជា។

គោលនយោបាយនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ដែលត្រូវបានរៀបចំដោយត្រឹមត្រូវនិងរឹងមាំ នឹងលើកកម្ពស់ការប្រកួតប្រជែងនិងបង្កើនអត្ថប្រយោជន៍សេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ តាមរយៈការផ្តល់ឱកាសកាន់តែច្រើនសម្រាប់អាជីវកម្ម ដើម្បីប្រកួតប្រជែងគ្នាដោយផ្អែកលើតម្លៃ គុណភាព និងជម្រើសច្រើននៃទំនិញ និងសេវាជាមួយនឹងការការពារពីសកម្មភាពដែលរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែង។ តាមរបាយការណ៍បានបញ្ជាក់ថា ប្រទេសប្រមាណ១២០ បានអនុម័តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរួចហើយ ក្នុងរយៈពេល២០ឆ្នាំ ចុងក្រោយនេះ។[1]

សារៈសំខាន់នៃច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង អាចត្រូវបានមើលឃើញតាមសកម្មភាពរបស់ប្រទេសជិតខាងរបស់កម្ពុជា រួមមាន ថៃនិងវៀតណាម ដែលថ្មីៗនេះបានធ្វើការកែតម្រូវលើចំណុចសំខាន់ៗ នៃច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន តាមរយៈការពង្រីកវិសាលភាព និងប្រសិទ្ធភាពនៃការអនុវត្តច្បាប់។ ជាក់ស្តែង ប្រទេសជាច្រើនតែងតែពិនិត្យ និងធ្វើវិសោធនកម្មឡើងវិញទៅលើច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង

[1] [1]Levenstein, Margaret and Valerie Suslow, *Private International Cartels and Their Effect on Developing Countries* (Background Paper for the World Bank's World Development Report 2001, 9 January 2001)

ដើម្បីជានាថាច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង អាចគ្រប់គ្រងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សាររបស់ខ្លួនប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ឧទាហរណ៍៖ ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី និងឥណ្ឌូនេស៊ី កំពុងរៀបចំធ្វើវិសោធនកម្មទៅលើច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួនផងដែរ។

ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង អាចទប់ស្កាត់សកម្មភាពដែលរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែងទាំងក្នុងកម្រិតជាតិនិងអន្តរជាតិ។ តាមការសិក្សារបស់ធនាគារពិភពលោក (WB) បានបង្ហាញថា នៅឆ្នាំ១៩៩៧ ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ បាននាំចូលនូវទំនិញចំនួន ១៨.១៣ពាន់លានដុល្លារ លើវិស័យឧស្សាហកម្ម ដែលបទល្មើសកាតែលអន្តរជាតិ (ការឃុបឃិតគ្នាក្នុងការកំណត់តម្លៃ) ត្រូវបានរកឃើញក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មទាំងនោះ ក្នុងអំឡុងទសវត្សឆ្នាំ៩០។ ការនាំចូលក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មនោះស្មើនឹង ៦.៧% នៃការនាំចូលសរុបនឹងស្មើ ១.២% នៃផលិតផលក្នុងស្រុកសរុបរបស់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។

សកម្មភាពដែលរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែងអន្តរជាតិ នឹងបន្តជះឥទ្ធិពលយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដល់ការប្រកួតប្រជែង និងការអភិវឌ្ឍន៍របស់ប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ដូចជាប្រទេសកម្ពុជា ប្រសិនបើក្របខ័ណ្ឌច្បាប់និងស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធ មិនបានបង្កើតនូវវិធានសម្រាប់ការការពារខ្លួនឱ្យបានសមស្របនោះទេ។

សារៈសំខាន់នៃការការពារខ្លួនដែលផ្តល់ដោយច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ត្រូវបានមើលឃើញក្នុងករណីការរួមបញ្ចូលគ្នា រវាងក្រុមហ៊ុន Uber និង Grab នាពេលថ្មីៗនេះ ដែលរដ្ឋសមាជិកអាស៊ានចំនួន ០៣ ដែលមានភាពសកម្មក្នុងការអនុវត្តរបបគ្រប់គ្រងការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច បានចាត់វិធានការដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងផលប៉ះពាល់នៃការរារាំងការប្រកួតប្រជែងលើសេដ្ឋកិច្ចជាតិ និងអ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងប្រទេសទាំងនោះ។ ជាក់ស្តែង កង្វះសមត្ថភាពក្នុងការដោះស្រាយលើករណីរួមបញ្ចូលគ្នារវាងក្រុមហ៊ុន Uber និង Grab ត្រូវបានកំណត់ជាមូលហេតុនៃការពិចារណារបស់ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ក្នុងការបញ្ចូលបទប្បញ្ញត្តិស្តីពីការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ចទៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន។

បន្ថែមពីនេះ ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងអាចមានផលប្រយោជន៍នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ដោយហេតុថា ផលប្រយោជន៍របស់អ្នកប្រើប្រាស់សក្តានុពលនឹងត្រូវបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើង ដោយសារតែការចំណាយទៅលើការអនុវត្តសកម្មភាពរារាំងការប្រកួតប្រជែងដែលពុំមានបញ្ញត្តិកន្លងមក ត្រូវបានដាក់បន្ទុកយ៉ាងធ្ងន់លើប្រជាពលរដ្ឋដែលមានចំណូលទាប សូម្បីតែការចំណាយលើសដែលកើតឡើងពីសកម្មភាពរារាំងការប្រកួតប្រជែងតូចតាច ក៏មានឥទ្ធិពលគួរឱ្យកត់សម្គាល់ទៅលើចំណាយរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ទាំងអស់នោះផងដែរ។ អត្ថប្រយោជន៍នៃការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងដ៏មានប្រសិទ្ធភាព នឹងត្រូវបានបង្ហាញតាមរយៈតម្លៃទាបនៃផលិតផលសំខាន់ៗនិងចាំបាច់នានា។

លើសពីនេះទៀត តាមរយៈការជំរុញនិងការបង្កើតទីលានប្រកួតប្រជែងដោយស្មើភាព គោលនយោបាយ និងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង បានលើកកំពស់សមត្ថភាពរបស់អាជីវកម្មខ្នាតតូចនិងមធ្យម ដែលរួមគ្នាបង្កើតបានជាភាគរយដ៏ធំក្នុងវិស័យឯកជន ដើម្បីធ្វើការប្រកួតប្រជែងនិងរីកចំរើនជាមួយដៃគូប្រកួតប្រជែងជាតិ និងអន្តរជាតិធំៗ ដែលមានអំណាចនៅលើទីផ្សារ។

សេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារដែលមានដំណើរការល្អនិងត្រូវបានការពារដោយច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរឹងមាំនោះ នឹងបង្កើននូវភាពទាក់ទាញដល់សេដ្ឋកិច្ចកម្ពុជាសម្រាប់ការធ្វើពាណិជ្ជកម្ម ក៏ដូចជាការធ្វើវិនិយោគ ក្នុងតំបន់ និងអន្តរជាតិឱ្យកាន់តែមានភាពខ្លាំងឡើង ដោយហេតុថាក្រុមហ៊ុនបរទេសនឹងកាន់តែមានទំនុកចិត្តថា ពួកគេនឹងមិនត្រូវបានបាត់បង់ឱកាសណាមួយ ដោយសារសកម្មភាពរារាំងការប្រកួតប្រជែងរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកនោះទេ។

ជាចុងក្រោយ ក្នុងនាមកម្ពុជាជារដ្ឋសមាជិករបស់អាស៊ាន (ASEAN) និងជាសមាជិកអង្គការពាណិជ្ជកម្មពិភពលោក (WTO) ការអនុម័តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង គឺជាការបំពេញនូវកាតព្វកិច្ចមួយរបស់ប្រទេសកម្ពុជាក្នុងចំណោមកាតព្វកិច្ចជាច្រើន។ ប្រទេសកម្ពុជា គឺជារដ្ឋសមាជិកអាស៊ានចុងក្រោយ ដែលមិនទាន់បានអនុម័តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ស្របតាមផែនការសហគមន៍សេដ្ឋកិច្ចអាស៊ានឆ្នាំ២០២៥ ដែលបានឯកភាពគ្នាទេ ។

២. តើអ្វីខ្លះជាការចំណាយនិងអត្ថប្រយោជន៍នៃច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង?

ការរៀបចំគោលនយោបាយនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព អាចមានការចំណាយច្រើន។ ការចំណាយទាំងនោះ រួមមានការរៀបចំលើសេចក្តីព្រាងច្បាប់ និងការអនុម័តច្បាប់ ក៏ដូចជាការពិនិត្យឡើងវិញយ៉ាងទៀងទាត់នូវបទប្បញ្ញត្តិទាំងនោះ ព្រមជាមួយការធ្វើវិសោធនកម្មលើច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង និងបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធសំខាន់ៗ ដើម្បីលើកកម្ពស់គោលនយោបាយប្រកួតប្រជែងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ក្រៅពីនេះទៀត ក៏អាចមានការចំណាយសំខាន់ផ្សេងៗទៀតដូចជា ការបង្កើតស្ថាប័ន ការបណ្តុះបណ្តាល និងដំណើរការប្រព្រឹត្តទៅរបស់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង រួមទាំងការអភិវឌ្ឍ និងការថែរក្សាជំនាញ ការសិក្សាទីផ្សារនិងបទប្បញ្ញត្តិ ការស៊ើបអង្កេត និងសកម្មភាពគាំទ្រផ្សេងៗជាច្រើនទៀត។ សម្រាប់វិស័យឯកជន រាល់ការចំណាយជាបន្ទុករបស់ពាណិជ្ជករក្នុងការអនុលោមតាមច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង រួមមាន កាតព្វកិច្ចជូនដំណឹងដល់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ក្រោមបទប្បញ្ញត្តិស្តីពីការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច និងការអនុវត្តកម្មវិធីផ្សេងៗដែលត្រូវប្រតិបត្តិតាម។

ការបង្ហាញនូវភស្តុតាងទៅលើផលប៉ះពាល់សេដ្ឋកិច្ច នៃការអនុម័តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងទៅលើសេដ្ឋកិច្ចដោយផ្ទាល់ គឺមិនមានច្រើនទេ ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍។ ការសិក្សាជាច្រើនបានបង្ហាញអំពីភាពលំបាកក្នុងការវាស់វែងនូវផលប៉ះពាល់ជារួមនៃគោលនយោបាយ និងច្បាប់ស្តីពីការ

ប្រកួតប្រជែង។ វិធីសាស្ត្រតែមួយសម្រាប់វិភាគគឺ ការវិភាគចំណាយ/អត្ថប្រយោជន៍នៃការអនុវត្តទៅលើករណីជាក់លាក់ និងការធ្វើសន្និដ្ឋានអំពីផលប៉ះពាល់ជារួមសម្រាប់សេដ្ឋកិច្ច។[2] ឧទាហរណ៍ ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងរបស់ប្រទេសប៉េរ៉ូ (Indecopi) បានរកឃើញថា ក្នុងរយៈពេល៧ឆ្នាំដំបូង នៃការដំណើរប្រតិបត្តិការស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន បានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់សេដ្ឋកិច្ចចំនួន ១២០លានដុល្លារ បើប្រៀបធៀបទៅនឹងការចំណាយទៅលើប្រតិបត្តិការចំនួន ២០លានដុល្លារ។[3] ក្នុងករណីមួយទៀត សេចក្តីសម្រេចរបស់គណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែងប្រទេសឥណ្ឌូនេស៊ី (KPPU) ទៅលើបទល្មើសតែមួយគត់ពាក់ព័ន្ធដល់ការឃុបឃិតគ្នា (កាតែល) បានបញ្ជាក់ថា សុខុមាលភាពរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ បានកើនឡើងរហូតដល់ ១៤៨ លានដុល្លារ ពីសេចក្តីសម្រេចរបស់ KPPU លើករណីនេះ។[4]

តាមការសិក្សាលើទិន្នន័យមួយនៃការអនុវត្តលើបទល្មើសកាតែល បានបញ្ជាក់ថា ការតម្លើងថ្លៃជាមធ្យមពីបទល្មើសកាតែល ក្នុងអំឡុងពេលសិក្សា គឺមាន ២៣%។[5] របាយការណ៍របស់អង្គការ OECD បានកត់សម្គាល់ថា ភាពលំបាកក្នុងការប៉ាន់ស្មានលើផលប៉ះពាល់ ដែលកើតមកពីកង្វះខាតនៃការរកឃើញបទល្មើសកាតែល ពីភាពលំបាកក្នុងពីការស្វែងរកភស្តុតាង និងការប្រែប្រួលក្នុងតម្លៃលក់ ប៉ុន្តែយើងអាចកត់សម្គាល់ឃើញថា ការចំណាយនៅក្នុងសកល គឺអស់រាប់ពាន់លានដុល្លារក្នុងមួយឆ្នាំៗ។[6] ដូច្នេះប្រសិនបើរាល់សកម្មភាពរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែងទាំងនោះ អាចត្រូវបានដាក់ពិន័យនិង/ឬរារាំងបាននោះ បរិមាណដែលខាតបង់ខាងលើ គឺស្មើនឹងអត្ថប្រយោជន៍នៃការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង។

វិធីសាស្ត្រមួយទៀត គឺការពិចារណាដោយប្រើប្រាស់វិធានផ្ទុយពីការពិត ដោយធ្វើការវាយតម្លៃសេដ្ឋកិច្ចដូចគ្នានៅក្នុងដំណាក់កាលអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង និងក្នុងដំណាក់កាលមិនអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ឬការសិក្សាប្រៀបធៀបលើសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូល ដោយធ្វើការប្រៀបធៀបរវាងប្រទេសដែលមានសេដ្ឋកិច្ចស្រដៀងគ្នា មួយមានច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង រីឯមួយទៀតគ្មានច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង។ ក្នុងករណីមួយៗ ការសិក្សាទាំងនេះ គឺមានភាពច្បាស់លាស់ ប៉ុន្តែវាមានការលំបាកក្នុងការធ្វើសេចក្តីសន្និដ្ឋានមួយដ៏រឹងមាំ ដោយសារភាពលំបាកក្នុងការប្រៀបធៀបសេដ្ឋកិច្ចរវាងប្រទេសនីមួយៗ ឬសូម្បីតែសេដ្ឋកិច្ចតែមួយក្នុងរយៈពេលណាមួយ។ យ៉ាងណាមិញ ការពិនិត្យឡើងវិញនៃការសិក្សាទាំងនេះ បានបង្ហាញថា ដោយផ្អែកលើតុល្យភាព...[ពួកគេ] ផ្តល់នូវផ្នែកដែលមានដែនកំណត់នៃភស្តុតាងផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ដែលអាចបញ្ជាក់នូវទំនាក់ទំនងវិជ្ជមានរវាងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច។[7]

---

[2] See Baker J., The Case for Antitrust Enforcement, *Journal of Economic Perspectives—Volume 17, Number 4—Fall 2003—Pages 27–50* and UNCTAD Secretariat (2014), *The benefit of competition policy for consumers*

[3] See Caceres, A (2000), "Indecopi's first seven years" in Beatriz Boza, ed., *The Role of the State in Competition and IP Policy in Latin America: towards an academic audit of Indecopi*, Lima.

[4] See Kompetisia, Newsletter of Indonesia Competition Law and Policy, Vol. 2/2011 – KPPU Decision for the Interests of Consumers

[5] Conner, J.M. (2004), Price-Fixing Overcharges (Revised 3rd Edition)

[6] See OECD (2002), *Fighting Hard Core Cartels:Harm, Effective Sanctions and Leniency Programmespgs. 72-6*

[7] See Lee and Yuhua (2015), SMEs, Competition Law and Economic Growth, ISSUES PAPER No. 10 in Michael Schaper and Cassey Lee *eds, Competition Law, Regulation and SMEs in the Asia Pacific: Understanding the Small Business Perspective*

៣. តើស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ចជាធម្មតាមានរចនាសម្ព័ន្ធរបៀបណា?

នៅក្នុងអន្តរជាតិ ការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធរបស់ស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ច មានលក្ខណៈផ្សេងៗគ្នាទៅតាមយុត្តាធិការប្រទេសនីមួយៗ យុត្តាធិការមួយចំនួនបានបញ្ចូលមុខងារទាំងអស់នៅក្នុងស្ថាប័នតែមួយ ដោយឡែកយុត្តាធិការមួយចំនួន បានកំណត់ឱ្យស្ថាប័នពីរឬច្រើន ដើម្បីបំពេញមុខងារផ្សេងៗគ្នាពាក់ព័ន្ធដល់ការវិនិច្ឆ័យទោស និងអនុវត្តច្បាប់។ គំរូនៃការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធខាងលើ គឺមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិរៀងៗខ្លួន ហើយក៏មិនមានការឯកភាពរួមគ្នាផងដែរ ថាតើគំរូនៃការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធណាមួយ មានលក្ខណៈល្អប្រសើរជាង។

ដោយទទួលស្គាល់នូវលក្ខណៈទូលំទូលាយនៃទំនួលខុសត្រូវ និងអំណាចចាំបាច់នានា ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងត្រូវបានគេរំពឹងទុកថា នឹងមានឯករាជ្យភាពរួចផុតពីការលូកដៃដោយផ្ទាល់របស់រដ្ឋាភិបាល និងតម្រូវឱ្យមានការគាំទ្រផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងការគាំទ្រផ្សេងៗទៀត រួមទាំងការទ្រទ្រង់បុគ្គលិកដែលមានសមត្ថភាព និងការបណ្តុះបណ្តាលខ្ពស់ ។

យោងតាមការស្ទង់មតិដែលធ្វើឡើងដោយអង្គការ OECD មួយភាគបី (១/៣) នៃស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងទាំងអស់គឺ ទទួលបានឯករាជ្យភាពពីរដ្ឋាភិបាលរៀងៗខ្លួន ហើយកញ្ចប់ថវិការបស់ពួកគេត្រូវបានសម្រេចដោយរដ្ឋសភា។ ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ប្រហែលជា ៤៥% ត្រូវបានដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងក្រសួង ដោយមានកញ្ចប់ថវិកាកំណត់ដោយក្រសួង។ ជាចុងក្រោយ ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងប្រហែលជា ២០% ដែលមិនមែនជាផ្នែកមួយនៅក្រោមក្រសួងណាមួយទេ ប៉ុន្តែចាត់ទុកខ្លួនឯងថាជាអ្នកទទួលខុសត្រូវចំពោះរដ្ឋាភិបាល។ ក្រៅពីឯករាជ្យភាពនៃការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធរបស់ស្ថាប័នខ្លួន សមាជិកគណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែង ជាធម្មតាត្រូវបានតែងតាំងដោយផ្ទាល់ពីក្រសួងពាក់ព័ន្ធ ឬពីប្រមុខរដ្ឋាភិបាល (ដោយផ្អែកតាមការស្នើសុំរបស់រដ្ឋមន្ត្រីពាក់ព័ន្ធ)។

ទាក់ទងនឹងការផ្តល់ហិរញ្ញប្បទាន ស្ថាប័នខ្លះមានកញ្ចប់ថវិកាឯករាជ្យ ចំណែកស្ថាប័នខ្លះទៀតត្រូវបានដាក់ឱ្យចូលទៅក្នុងកញ្ចប់ថវិការបស់ក្រសួងពាក់ព័ន្ធ។ លើសពីនេះទៀត ស្ថាប័នខ្លះមានអំណាចក្នុងការប្រមូលប្រាក់ចំណូល ឬប្រាក់ផាកពិន័យ ដែលអាចត្រូវបានដាក់បញ្ចូលទាំងស្រុង ឬមួយផ្នែកជាប្រាក់ចំណូលរបស់ស្ថាប័ន។

៤. តើអ្វីជាភារកិច្ច តួនាទី និងអំណាចសំខាន់ៗរបស់ស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ច?

អំណាច និងការទទួលខុសត្រូវរបស់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងមានលក្ខណៈខុសៗគ្នា ប៉ុន្តែក៏មានធាតុជាមូលដ្ឋានមួយចំនួន ដែលជាទូទៅស្ថិតនៅក្នុងដែនសមត្ថកិច្ចរបស់ស្ថាប័នអនុវត្តច្បាប់ ឬគណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែង។ ដូចបានបញ្ជាក់ខាងលើ មានរចនាសម្ព័ន្ធទូទៅជាច្រើនសម្រាប់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ប៉ុន្តែ

ជាទូទៅស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ច មានភារកិច្ចអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងថ្នាក់ជាតិ និងលើកកម្ពស់គោលនយោបាយប្រកួតប្រជែង ដោយមិនគិតពីរចនាសម្ព័ន្ធជាក់លាក់របស់ពួកគេឡើយ។

អនុលោមទៅតាមច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ជាធម្មតាស្ថាប័ន ត្រូវបានគេរំពឹងថានឹងមានអំណាចក្នុងការទទួលពាក្យបណ្តឹង និងស៊ើបអង្កេតលើការរំលោភបំពានច្បាប់ដែលអាចកើតមានឡើង ដោយផ្អែកលើពាក្យបណ្តឹងនោះ ឬតាមគំនិតផ្តួចផ្តើមរបស់ខ្លួន។ ផ្អែកលើគំរូរចនាសម្ព័ន្ធដែលបានជ្រើសរើស អំណាចបែបនេះក៏អាចត្រូវបានផ្ទេរទៅកាន់លេខាធិការដ្ឋាន ឬក៏ស្ថាប័នដែលមានសមត្ថកិច្ចស្រដៀងគ្នាផងដែរ។ ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ជាធម្មតាត្រូវមានលទ្ធភាពអាចទទួលបាននូវអំណាចស៊ើបអង្កេតដូចជាការតាមដានតាមខ្សែអាត់/បណ្តាញខ្សែរទូរស័ព្ទ ការស្វែងរក និងការចាប់យកភស្តុតាង ការសួរចម្លើយ និងការកំណត់គោលការណ៍អនុគ្រោះដោយផ្ទាល់ ឬតាមរយៈនគរបាលយុត្តិធម៌ ឬស្ថាប័នតុលាការ។

ជាធម្មតា ស្ថាប័នស៊ើបអង្កេតនឹងរាយការណ៍ទៅគណៈកម្មាធិការ ឬអង្គភាពដទៃទៀត ដែលអាចស្ថិតនៅក្នុងស្ថាប័នតែមួយ ដើម្បីស្តាប់និងធ្វើសេចក្តីសម្រេចលើករណីទាំងនោះ ស្នើទណ្ឌកម្មបណ្តោះអាសន្ននិងបទបញ្ជានានាឱ្យរក្សាការប្រកួតប្រជែង ខណៈពេលការស៊ើបអង្កេតឬការវិនិច្ឆ័យកំពុងដំណើរការ ស្នើទាមទារសំណងរដ្ឋប្បវេណីនិងការដាក់ទណ្ឌកម្មចុងក្រោយ ឬធ្វើការបញ្ជូនករណីទាំងនោះទៅកាន់អង្គភាពវិនិច្ឆ័យផ្សេងទៀត ដូចជាស្ថាប័នតុលាការឬសាលាក្តីឯកទេសសម្រាប់ធ្វើសេចក្តីសម្រេចចុងក្រោយ (ព្រហ្មទណ្ឌ ឬរដ្ឋប្បវេណី)។ ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ត្រូវមានអំណាចក្នុងការកំណត់ស្តង់ដារ ទម្រង់ ដំណើរការ និងកម្រិតកំណត់ដែលអាចអនុវត្តបាន ។ល។ ជាចុងក្រោយ ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ជានិច្ចជាកាលត្រូវមានអំណាចក្នុងការធ្វើកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងអន្តរជាតិ ដើម្បីជានាទូវការប្រមូលភស្តុតាង និងដំណើរការស៊ើបអង្កេតជាលក្ខណៈអន្តរជាតិអាចដំណើរការទៅបាន និងជំរុញការប្រតិបត្តិទម្លាប់ល្អ។

ដោយគោរពទៅតាមគោលនយោបាយនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ជាញឹកញាប់ត្រូវពិគ្រោះយោបល់ជាមួយអង្គនីតិបញ្ញត្តិជាតិ បញ្ញត្តិករតាមវិស័យ និងអង្គភាពរដ្ឋាភិបាលថ្នាក់មូលដ្ឋានទៅលើច្បាប់ បទប្បញ្ញត្តិ និងគោលនយោបាយផ្សេងៗទៀត ដើម្បីលើកកម្ពស់ការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច។ ការពិគ្រោះយោបល់បែបនេះ គឺត្រូវធ្វើឡើងជាផ្លូវការឬក្រៅផ្លូវការ អាស្រ័យលើយុត្តាធិការនៃប្រទេសនោះ។ វាក៏ជារឿងធម្មតាសម្រាប់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ត្រូវធ្វើការលើកកម្ពស់ការប្រកួតប្រជែងទាក់ទងទៅនឹងការអប់រំ និងការស្វែងរកមតិគាំទ្រទាំងក្នុងវិស័យឯកជន និងសាធារណៈ។ ឧទាហរណ៍៖ គណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែងប្រទេសហ្វីលីពីន មានសកម្មភាពយ៉ាងសកម្មក្នុងការលើកកម្ពស់ការអប់រំផ្នែកប្រកួតប្រជែងនៅតាមបណ្តាសាលាច្បាប់សម្រាប់ចៅក្រម បញ្ញត្តិករតាមវិស័យ ពាណិជ្ជករ អង្គភាពរដ្ឋាភិបាលថ្នាក់ជាតិនិងថ្នាក់មូលដ្ឋាន និងអ្នកតាក់តែងច្បាប់។

៥. តើគួរចាប់ផ្ដើមអនុវត្តច្បាប់ស្ដីពីការប្រកួតប្រជែងយ៉ាងដូចម្ដេច? តើអ្វីគួរកំណត់ជាជំហានដំបូង និងអាទិភាព?

ជាទូទៅ ជាការគួរឱ្យទទួលយកនូវការអភិវឌ្ឍន៍របបប្រកួតប្រជែង ដូចជាប្រទេសកម្ពុជា ដើម្បីរៀបចំការអនុវត្តច្បាប់ស្ដីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន ជាឧទាហរណ៍ យុទ្ធសាស្ត្រមួយដែលត្រូវបានកំណត់ដូចខាងក្រោម៖

ដំណាក់កាលខុសគ្នានៃការអភិវឌ្ឍន៍ស្ថាប័នសម្រាប់ច្បាប់ស្ដីពីការប្រកួតប្រជែងថ្នាក់ជាតិ

I. ដំណាក់កាលចាប់ផ្ដើម	II.ដំណាក់កាលពង្រីក	III. ដំណាក់កាលបង្កើន	IV.ដំណាក់កាលចាស់ទុំ
១. ការស្វែងរកមតិគាំទ្រការប្រកួតប្រជែង និងការអប់រំជាសាធារណៈ	៦. ការគ្រប់គ្រងលើការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច	៩. បទប្បញ្ញត្តិ	១១. ការរៀបចំកិច្ចសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិជំនាន់ទី២
២. ការគ្រប់គ្រងលើការរិតត្បិតដល់ការប្រកួតប្រជែង (ការព្រមព្រៀងខ្សែដេកបំពានច្បាប់)	៧. ការគ្រប់គ្រងលើការព្រមព្រៀងខ្សែឈរបំពានច្បាប់	១០. ការរៀបចំកិច្ចសហប្រតិបត្តិការអន្តរជាតិ	១២. ការស្វែងរកមតិគាំទ្រការប្រកួតប្រជែងសកម្ម
៣. ការពិនិត្យទៅលើការរំលោភបំពានលើជំហរឧត្ដមភាពទីផ្សារ	៨. ការអភិវឌ្ឍន៍ឯកសារពាក់ព័ន្ធនឹងវិធាននៃការវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់ដល់ការប្រកួតប្រជែង		
៤.ការលើកលែងដោយរួមបញ្ចូលទាំងមូលដ្ឋាននៃផលប្រយោជន៍សាធារណៈ			
៥.ជំនួយការបច្ចេកទេស			

ប្រភព៖ Pradeep S. Mehta (2003), Friends of Competition – How to building an effective competition regime in developing and transition economies, CUTS, India, p.20

ជំហានដំបូងផ្សេងទៀតដែលមិនត្រូវបានកំណត់ខាងលើ គឺ ក). ការអភិវឌ្ឍផែនការដើម្បីកំណត់នូវតម្រូវការនិងអាទិភាពនៃបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធ និងកំណត់ជំហានបន្ទាប់នានាដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ និងអនុវត្តប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និង ខ). ការសិក្សាទីផ្សារឬវិស័យណាមួយ។ ផែនការទាំងអស់នេះ គួរតែរួមបញ្ចូលការកំណត់តម្រូវការនិងឱកាសសម្រាប់ម្ចាស់ជំនួយ និងជំនួយបច្ចេកទេស ដើម្បីធានាថាជំនួយនិងថវិកាទាំងនោះគឺ ត្រូវបានផ្តល់ឱ្យក្រោមឥរិយាបថមួយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងផ្តោតលើវិស័យដែលជាតម្រូវការពិសេសរបស់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង។ សម្រាប់ការសិក្សាទីផ្សារឬវិស័យណាមួយ បានផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការកំណត់នូវវិស័យសំខាន់ៗសម្រាប់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ដើម្បីផ្តោតលើការអនុវត្តគោលនយោបាយនិងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។

ជាមួយនឹងធនធាននិងភាពច្នៃប្រឌិតរបស់ខ្លួនមានកម្រិត ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង គួរតែចាប់ផ្តើមដោយធ្វើសកម្មភាពលើវិស័យដែលនឹងផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់ទីផ្សារច្រើនជាងគេ និងកសាងនូវការទទួលយកនៃទីផ្សារដោយខ្លួនឯង។ ប្រទេសជាច្រើនក្នុងអាស៊ានរួមមាន ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី សឹង្ហបុរី និងវៀតណាមបានចាប់ផ្តើមអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន តាមរយៈការតស៊ូមតិ និងការអប់រំសាធារណៈ។ ការធ្វើបែបនេះមិនត្រឹមតែអប់រំទៅដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធទៅលើរបបប្រកួតប្រជែងប៉ុណ្ណោះទេ ក៏ប៉ុន្តែថែមទាំងផ្តល់ពេលវេលាដល់ស្ថាប័ន ដើម្បីទទួលបានការបណ្តុះបណ្តាល និងបង្កើតនីតិវិធីបានយ៉ាងត្រឹមត្រូវ។

សម្រាប់ការអនុវត្តច្បាប់ ជារឿងធម្មតានៅក្នុងបណ្តាប្រទេសអាស៊ាន គឺបានកំណត់ការអនុវត្តច្បាប់របស់ខ្លួនដោយផ្តើមអនុវត្តលើការព្រមព្រៀងខ្សែដេកដែលរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែង ព្រោះបទល្មើសទាំងនេះ ជាទូទៅមិនសូវពិបាកក្នុងការវិភាគ គឺគ្រាន់តែផ្តោតលើបច្ចេកទេសស៊ើបអង្កេតប៉ុណ្ណោះ។ បទល្មើសផ្សេងទៀត ក៏គួរចាប់ផ្តើមបញ្ចូលក្នុងផែនការអនុវត្តច្បាប់ផងដែរដូចជា ការរំលោភបំពានលើជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ ដែលបទល្មើសប្រភេទនេះ តម្រូវឱ្យមានការវិភាគសេដ្ឋកិច្ចមានលក្ខណៈស្មុគ្រស្មាញ នៃដំណើរការនិងលក្ខខណ្ឌទីផ្សារដោយធ្វើការផ្តោតលើសកម្មភាពនាពេលបច្ចុប្បន្ននិងក្រោយពេលកើតបទល្មើសនេះ។

ក្នុងករណីមួយចំនួន ដូចជាប្រទេសម៉ាឡេស៊ី និងសឹង្ហបុរី ការអនុវត្តបានចាប់ផ្តើមដោយ "ករណីបទល្មើសដែលអាចសម្រេចបានដោយងាយ (Low Hanging Fruit)" ដែលជាករណីតូចៗក្នុងស្រុកដែលមិនសូវពិបាកនិងស្មុគស្មាញជាងបទល្មើសកាតែលអន្តរជាតិ។ បទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធដល់ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច ជាទូទៅត្រូវបានអនុវត្តនៅចុងក្រោយបង្អស់ ដោយសារវាត្រូវការការវិភាគព្យាករណ៍ដ៏ស្មុគស្មាញអំពីផលប៉ះពាល់នាពេលអនាគតនៃការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ចនេះ។

៦. តើអ្វីជាគុណសម្បត្តិនិងគុណវិបត្តិនៃការដាក់បញ្ចូលកម្រិតកំណត់នៅក្នុងច្បាប់ (ចំណែកទីផ្សារ)?

ការប្រើប្រាស់កម្រិតកំណត់នៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង គឺភាគច្រើនសំដៅដល់ផ្នែកពីរសំខាន់ៗ រួមមាន៖ ការវាយតម្លៃអំណាចទីផ្សារ និងការគ្រប់គ្រងការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច។ កម្រិតកំណត់អាចផ្តល់នូវសេចក្តីណែនាំដ៏សំខាន់ដល់បណ្តាភាគីពាក់ព័ន្ធ និងសម្រាប់ស្ថាប័នមានសមត្ថកិច្ច ប្រសិនជាប្រើប្រាស់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ប៉ុន្តែក៏អាចនាំឱ្យទទួលបានលទ្ធផលដែលគ្មានប្រយោជន៍ទៅដល់ការលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពសេដ្ឋកិច្ច និងគោលបំណងរួមដទៃទៀតនៃការប្រកួតប្រជែងផងដែរ ប្រសិនបើក្នុងករណីប្រើប្រាស់កម្រិតកំណត់នេះ មិនបានត្រឹមត្រូវ។

បញ្ហារួមមួយទាំងនៅក្នុងការរំលោភបំពានលើជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ និងការគ្រប់គ្រងការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច គឺស្ថិតនៅត្រង់ចំណុចដែលកម្រិតកំណត់ត្រូវបានកំណត់។ ផលវិបាក គឺស្ថិតនៅពេលដែលកម្រិតកំណត់ត្រូវបានដាក់បញ្ចូលទៅក្នុងច្បាប់ ប្រសិនបើត្រូវកែប្រែកម្រិតកំណត់នោះ នឹងត្រូវទាមទារឱ្យមានវិសោធនកម្មជាផ្លូវការលើច្បាប់ដែលអាចនឹងមានភាពពិបាក និងត្រូវការចំណាយពេលវេលាច្រើន។

យុត្តាធិការនៃប្រទេសជាច្រើន បានផ្តល់ឱ្យមានការដាក់ចេញនូវបរិមាណកម្រិតកំណត់ ត្រឹមបទប្បញ្ញត្តិឬបទបញ្ជា ដែលត្រូវបានធ្វើឡើងដោយស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ដើម្បីធានាថាកម្រិតកំណត់មានភាពងាយស្រួលក្នុងការកែតម្រូវក្នុងគោលបំណងជំរុញដំណើរការអនុវត្តច្បាប់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ **ឧទាហរណ៍** ប្រទេសថៃ បានកំណត់ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន ដោយបានទទួលយកវិធីសាស្ត្រចុងក្រោយនេះមកអនុវត្ត។ គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ផងដែរ ប្រទេសហ្វីលីពីនបានរួមបញ្ចូលនូវវិធីសាស្ត្រទាំងពីរ ដោយដាក់កម្រិតកំណត់ដំបូងសម្រាប់ការជូនដំណឹងនៃការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ចនៅក្នុងច្បាប់ ប៉ុន្តែច្បាប់នោះក៏បានផ្តល់អំណាចដល់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងហ្វីលីពីន ក្នុងកែប្រែកម្រិតកំណត់ថ្មីផងដែរ ។

បើទោះបីជាកម្ពុជាជ្រើសរើសបានដាក់កម្រិតកំណត់ដំបូងនៅក្នុងច្បាប់ក៏ដោយ កម្ពុជាគួរកំណត់ថាការកម្រិតកំណត់ដំបូង អាចកំណត់ ឬធ្វើវិសោធនកម្មជាថ្មី ដោយបទប្បញ្ញត្តិឬបទបញ្ជាណាមួយក្នុងបែបបទមួយដែលអនុញ្ញាតឱ្យធ្វើការវាយតម្លៃសារឡើងវិញ និងវិសោធនកម្មយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្នទៅលើកម្រិតកំណត់ម្តងហើយម្តងទៀត។

ការវាយតម្លៃអំណាចទីផ្សារ/ជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ

ការប្រើប្រាស់នូវកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ អាចនឹងមានសារៈសំខាន់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហារំលោភបំពានលើជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ ដែលស្ថិតនៅក្រោមច្បាប់ប្រកួតប្រជែង។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ ត្រូវបានប្រើប្រាស់ខុសៗគ្នានៅក្នុងយុត្តាធិការផ្សេងគ្នា។ នៅក្នុងយុត្តាធិការ

មួយចំនួន កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារត្រូវបានប្រើជាការកំណត់ជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ ឬក៏ជាកត្តាកំណត់មួយដាច់ដោយឡែក។ នៅក្នុងយុត្តាធិការដ៏ទៃទៀត កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ ត្រូវបានប្រើប្រាស់ត្រឹមជាសូចនាករ ឬជាគោលការណ៍ណែនាំតែប៉ុណ្ណោះ។

ខណៈពេលដែរមានមតិខ្លះលើកឡើងថា ការប្រើប្រាស់កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ ដើម្បីកំណត់**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារ បានផ្តល់នូវគោលការណ៍ណែនាំច្បាស់លាស់ទៅដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធ និងសម្រួលបញ្ហានានាដល់បញ្ញត្តិករ ដោយការប្រើនូវកម្រិតកំណត់នៃការកំណត់ចំណែកទីផ្សារ គឺមិនសូវមានភាពច្បាស់លាស់ ឬចំទិសដៅសម្រាប់ទាំងបញ្ហាអនុវត្តជាក់ស្តែង និងទស្សនៈ។

ជាទូទៅ តាមទស្សនៈវិភាគមួយ ការមានជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារឬអំណាចទីផ្សារ មានន័យថាក្រុមហ៊ុនមួយនោះ អាចមិនអើពើពីឥទ្ធិពលនៃការប្រកួតប្រជែង ឬអាចធ្វើសកម្មភាពដោយឯករាជ្យលើទីផ្សារឬពីដៃគូប្រជែងរបស់ខ្លួន។ ចំណែកទីផ្សារខ្ពស់ គឺជាករណីសំខាន់មួយតែមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់នៅឡើយទេ សម្រាប់បង្កើតឱ្យមានអំណាចទីផ្សារ ហើយនៅក្នុងន័យសេដ្ឋកិច្ច គ្មានកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារណាដែលមានលទ្ធភាពគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការបង្កើតជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារនៅបណ្តាទីផ្សារសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូលនោះដែរ។

ចំណុចខ្សោយនៃការប្រើប្រាស់កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ ត្រូវបានបង្ហាញជាសម្មតិកម្មនៃទីផ្សារមួយដែលគ្មានឧបសគ្គក្នុងការជ្រៀតចូលក្នុងទីផ្សារ ហើយក្នុងទីផ្សារបែបនេះ សូម្បីតែក្រុមហ៊ុនមួយនោះមានចំណែកទីផ្សារ១០០% ក៏មិនអាចអនុវត្តអំណាចទីផ្សារបានដែរ ដោយសារតែនៅមានការព្រួយបារម្ភពីការប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងដៃគូប្រកួតប្រជែងថ្មី។ ដើម្បីពន្យល់បន្ថែមនូវបញ្ហានៃការប្រើប្រាស់កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារទៅលើទីផ្សារទាំងមូលនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ច ដោយមិនគិតពីលក្ខខ័ណ្ឌទីផ្សារជាក់ស្តែងដែលមានបណ្តាក្រុមហ៊ុនពាក់ព័ន្ធកំពុងដំណើរការ ឧទាហរណ៍ថា ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងមួយដែលមានកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារសម្រាប់**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារនៃx% (សម្រាប់ឧទាហរណ៍នេះ សន្និដ្ឋានថា x=៣៥%)។ ខណៈដែលអាចទៅរួច នៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនមួយមានចំណែកទីផ្សារ x% អាចនឹងមាន**ជំហរ**ឧត្តមភាពក្នុងទីផ្សារពាក់ព័ន្ធមួយចំនួន ប៉ុន្តែប្រាកដជាគ្មានអំណាចទីផ្សារនោះនៅក្នុងទីផ្សារជាក់លាក់មួយទេ ប្រសិនបើដៃគូរប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន មានចំណែកទីផ្សាររហូតដល់ x+១។

សូចនាករផ្សេងទៀតនៃផលវិបាកនៃការបញ្ចូលកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ សម្រាប់**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារដែលបានពីការវិភាគជាក់ស្តែង គឺថាមិនមានស្តង់ដារអន្តរជាតិណាមួយដែលអាចកំណត់អំពីបរិមាណចំណែកទីផ្សារចំនួនប៉ុន្មាន គ្រប់គ្រាន់អាចបង្កើតនូវ**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារនៅលើទីផ្សារទាំងអស់នោះទេ។ នៅក្នុងសហគមន៍អាស៊ាន យើងឃើញមានលំដាប់នៃការកំណត់ចំណែកទីផ្សារពី៥០% នៅក្នុងប្រទេសថៃ និងពី៣០% នៅក្នុងប្រទេសវៀតណាម។ ក្នុងករណីប្រទេសវៀតណាម គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ផងដែរ ដែលបទប្បញ្ញត្តិឆ្នាំ២០១៨ ក៏បានគូសបញ្ជាក់ពីដំណោះស្រាយនឹងស្ថានភាពពេលដែលមាន**ជំហរ**ឧត្តមភាព

ទីផ្សារដែលមានទីផ្សារភាគហ៊ុនតិចជាង៣០% ដោយរួមបញ្ចូលការត្រួតពិនិត្យឱ្យកាន់តែទូលំទូលាយនូវកត្តាដែលអាចបង្កើតអំណាចទីផ្សារ ដើម្បីធ្វើជាជម្រើសមួយទៀតនៃកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ។ ប៉ុន្តែជាចំណុចអវិជ្ជមានដែលច្បាប់ថ្មីមិនបានគិតទៅដល់លទ្ធភាពដែលក្រុមហ៊ុនមួយ ដែលមានចំណែកទីផ្សារលើសពី៣០% មិនអាចមាន**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារបាន ដោយសារកត្តាទីផ្សារដូចជា កង្វះខាតនៃរបាំងចូលទីផ្សារ អំណាចទប់ទល់ ឬដៃគូប្រកួតប្រជែងកាន់កាប់ចំណែកទីផ្សារច្រើនជាង។ ដូចបានបញ្ជាក់ឱ្យកាន់តែក្បោះក្បាយនៅខាងក្រោម ខណៈពេលដែលមាន**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារមិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលឱ្យមាននៅក្នុងចំណែកទីផ្សារទាបបំផុត ប្រទេសសឹង្ហបុរីមានកម្រិតកំណត់រហូតដល់៦០% ខណៈពេលកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ ត្រូវបានកំណត់ក្នុងគោលការណ៍ណែនាំតែប៉ុណ្ណោះ។

តាមការអនុវត្តជាក់ស្តែង បញ្ហានៃការប្រើប្រាស់ការកំណត់ចំណែកទីផ្សារ កើតចេញពីផលវិបាកនៃការកំណត់និយមន័យទីផ្សារ និងទិន្នន័យដែលអាចប្រើប្រាស់បាន ដើម្បីគណនាពីចំណែកទីផ្សារបាន។ នៅក្នុងករណីជាច្រើនលក្ខខ័ណ្ឌទាំងនេះ គឺជាបញ្ហាប្រឈមសម្រាប់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ក៏ប៉ុន្តែជាបញ្ហាមិនដាច់ស្រេចជាច្រើន សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនឯកជនដែលមិនអាចទទួលបាននូវទិន្នន័យច្បាស់លាស់តាមការចង់បានរបស់ពួកគេ។ ផលវិបាកទាំងនេះអាច ប៉ះពាល់កាន់តែខ្លាំងដល់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ច ដោយសារតែការទទួលបានទិន្នន័យព័ត៌មានមិនត្រឹមត្រូវតាមការចង់បាន។

ផ្ទុយទៅវិញ កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ សម្រាប់**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារ អាចជាអត្ថប្រយោជន៍ នៅពេលដែលពួកគេដើរតួរជាសូចនាករមួយ ឬផ្នែកមួយនៃការវិភាគរបស់បញ្ញត្តិករ។ ឧទាហរណ៍ **ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារត្រូវបានសន្មតទៅតាមកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារដែលគេបានផ្តល់ឱ្យ ប៉ុន្តែវាអាចនឹងត្រូវច្រានចោលដោយក្រុមហ៊ុនពាក់ព័ន្ធ ឬកម្រិតកំណត់ដែលត្រូវបានកំណត់នៅក្នុងគោលការណ៍ណែនាំ ដោយបញ្ជាក់ថាកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ គឺសូចនាករនៅពេលបញ្ញត្តិករត្រូវផ្តោតលើការស៊ើបអង្កេតកាន់តែខ្លាំងជាងនេះ។ ក្នុងករណីផ្សេងទៀត ទម្រង់នៃកម្រិតកំណត់បែបនេះ នឹងផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ការណែនាំ និងការចាប់អារម្មណ៍ទៅភាគីពាក់ព័ន្ធនិងបញ្ញត្តិករ ខណៈពេលដែលនៅតែទាមទារការវិភាគលើទីផ្សារជាក់លាក់មួយដើម្បីកំណត់ថាតើក្រុមហ៊ុននៅមានអំណាចទីផ្សារដែរឬទេ។ នៅពេលសូចនាករនៃចំណែកទីផ្សារមិនបង្កភាពងាយស្រួលដល់បញ្ញត្តិករក្នុងការអនុវត្ត ពួកគេអាចនឹងឈានទៅដល់ការកំណត់អំណាចទីផ្សារដោយផ្តោតលើការវិភាគសេដ្ឋកិច្ច ដូចនេះការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងនឹងកាន់តែមានប្រសិទ្ធផលនិងប្រសិទ្ធភាពខ្លាំងឡើង។

ឧទាហរណ៍ នៅប្រទេសសឹង្ហបុរី គេមិនបានផ្តល់នូវកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារណាមួយ ដើម្បីកំណត់ពី**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារក្នុងបទប្បញ្ញត្តិរបស់ខ្លួនឡើយ ផ្ទុយទៅវិញវាទាមទារឱ្យមានការកំណត់មួយដែលបញ្ជាក់ថាក្រុមហ៊ុនមួយអាចកាន់កាប់អំណាចទីផ្សារបាន។ នៅក្នុងគោលការណ៍ណែនាំស្តីពីការហាមឃាត់

ដែលពាក់ព័ន្ធបញ្ញត្តិករបានកត់សម្គាល់ឃើញថា កម្រិតកំណត់មិនត្រូវបានកំណត់ក្នុងបទប្បញ្ញត្តិនោះទេ ហើយបានបន្ថែមថា "ចំណែកទីផ្សារ គឺជាកត្តាដ៏សំខាន់ក្នុងការវាយតម្លៃ**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ មិនមែនជាកត្តាកំណត់ថាក្រុមហ៊ុនណាមួយមាន**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារដែរ ឬអត់នោះទេ"។ គោលការណ៍ណែនាំនេះបន្តបញ្ជាក់ថា ចំណែកទីផ្សារ៦០% ឬលើសពី៦០% អាចទំនងជាបង្ហាញអំពីអំណាចទីផ្សារ។ ករណីស្រដៀងគ្នានេះ ការិយាល័យការប្រកួតប្រជែងរបស់កាណាដាវិញ បានចេញផ្សាយគោលការណ៍ណែនាំមួយស្តីពីការរំលោភបំពានលើ**ជំហរ**ឧត្តមភាពទីផ្សារ ដែលបញ្ជាក់ថាចំណែកទីផ្សារត្រូវបានប្រើជាយន្តការត្រួតពិនិត្យដំបូងប៉ុណ្ណោះ បន្ទាប់មកពួកគេត្រូវផ្តល់នូវសេចក្តីពន្យល់អំពីកម្រិតកំណត់ដែលត្រូវប្រើ និងវិធីសាស្ត្រដែលត្រូវបានយកទៅអនុវត្ត។

ការគ្រប់គ្រងការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច

ជាទូទៅ កម្រិតកំណត់ត្រូវបានគេប្រើក្នុងការគ្រប់គ្រងការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច ដោយគោរពទៅតាមសេចក្តីជូនដំណឹង និងការហាមឃាត់។ ដោយអនុលោមទៅតាមការអនុវត្តពីមុន យុត្តាធិការមួយចំនួនដូចជាច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងឆ្នាំ២០១៤ របស់ប្រទេសវៀតណាម គេប្រើកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារធ្វើជាតេស្តសម្រាប់កំណត់ថា ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ចកម្រិតណា គួរត្រូវជូនដំណឹងមកស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង។ ទោះបីជាយ៉ាងណា ដូចដែរបានរៀបរាប់ខាងលើ កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារអាចនឹងជួបផលវិបាកក្នុងការគណនា និងអនុវត្តជាក់ស្តែង។ មូលហេតុនេះ យុត្តាធិការភាគច្រើន បានប្រើកម្រិតកំណត់ហិរញ្ញវត្ថុជំនួសឱ្យចំណែកទីផ្សារ ដើម្បីកំណត់នូវកាតព្វកិច្ចជូនដំណឹង។ កម្រិតកំណត់ហិរញ្ញវត្ថុ អាចរួមមាន ទំហំប្រតិបត្តិការ និងទំហំនៃភាគីពាក់ព័ន្ធ។ គួរកត់សម្គាល់ផងដែរថា នៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងឆ្នាំ២០១៨ របស់វៀតណាម បានបញ្ចូលកម្រិតកំណត់ហិរញ្ញវត្ថុនៅក្នុងកាតព្វកិច្ចជូនដំណឹង។ ដូចបានបញ្ជាក់ខាងលើ ទោះបីមានការប្រើនូវកម្រិតកំណត់ហិរញ្ញវត្ថុ ការដាក់កម្រិតកំណត់ទាំងនោះ គួរត្រូវកំណត់ក្នុងឧបករណ៍គតិយុត្ត ឬសេចក្តីសម្រេចរបស់គណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែងជំនួសការកំណត់ទៅក្នុងច្បាប់។ អត្ថប្រយោជន៍នៃភាពបត់បែន អាចសង្កេតបាននៅពេលដែលគណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែងហ្វីលីពីន បានបង្កើននូវកម្រិតកំណត់ការជូនដំណឹងដែលពួកគេយល់ឃើញថា ពួកគេទទួលនូវសេចក្តីជូនដំណឹងពីការបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ចជាច្រើនដែលភាគច្រើនគ្មានបញ្ហាប្រកួតប្រជែងទាល់តែសោះ ហើយវាជាខាតបង់ធនធានថែមទៀតផង។

អនុលោមទៅតាមការហាមឃាត់នានា យុត្តាធិការមួយចំនួនបានប្រើកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារធ្វើជាតេស្ត ដើម្បីកំណត់ថាការប្រមូលផ្តុំនៃសេដ្ឋកិច្ចបែបណា ដែលគួរត្រូវបានធ្វើការហាមឃាត់។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ គឺជារឿងធម្មតាដែលយុត្តាធិការប្រើប្រាស់នូវកម្រិតកំណត់ដ៏សំខាន់ ដូចជា ការកាត់បន្ថយការប្រកួតប្រជែងគួរឱ្យកត់សម្គាល់ឬចំបងៗសម្រាប់ជាមូលដ្ឋាននៃការហាមឃាត់។ បញ្ហានៃការប្រើប្រាស់កម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ មានលក្ខណៈដូចគ្នានឹងការប្រើប្រាស់សម្រាប់កំណត់អំណាចទីផ្សារ គឺថាគ្មាន

មូលដ្ឋានផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចណាមួយដែលអាចបញ្ជាក់បានថា ចំណែកទីផ្សារដែលបានផ្តល់ឱ្យអាចនាំឱ្យកើតមានផលប៉ះពាល់ដល់ការប្រកួតប្រជែងគួរឱ្យកត់សម្គាល់នៅលើទីផ្សារពាក់ព័ន្ធ ហើយមានផលវិបាកក្នុងការកំណត់និយមន័យ និងការគណនាចំណែកទីផ្សារ។ សម្រាប់មូលហេតុនោះ អ្នកវិភាគសេដ្ឋកិច្ចនៃការប្រតិបត្តិការជាក់លាក់មួយនិងទីផ្សារ គឺវិធីសាស្ត្រដែលគេចូលចិត្តប្រើក្នុងការបង្កើតនូវផលប៉ះពាល់ដល់ការប្រកួតប្រជែងដែលអាចកើតមាន។ យើងកត់សម្គាល់ឃើញថា នៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងឆ្នាំ២០១៨ របស់ប្រទេសវៀតណាម គេបានផ្លាស់ប្តូរពីកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារសម្រាប់ការហាមឃាត់ និងបន្តផ្លាស់ប្តូរទៅជាកម្រិតកំណត់រួមនៃការហាមឃាត់ការប្រកួតប្រជែងដែលគួរឱ្យកត់សម្គាល់។

សរុបសេចក្តីមក គ្មានកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារណាដែលគួរតែចាត់ទុកថាមានជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ ឬកាត់បន្ថយនៃការប្រកួតប្រជែងក្នុងបរិបទនៃការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ចមួយ។ ផ្ទុយទៅវិញ ការត្រួតពិនិត្យលម្អិតតម្រូវឱ្យធ្វើឡើង ចំពោះទីផ្សារពាក់ព័ន្ធ ការប្រមូលផ្តុំ និងដំណើរការជាក់ស្តែងរបស់ទីផ្សារ។ សូចនាករចំណែកទីផ្សារសម្រាប់ការកំណត់ជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ អាចផ្តល់គោលការណ៍ណែនាំសំខាន់ទៅដល់ភាគីពាក់ព័ន្ធ និងបញ្ញត្តិករ។ សម្រាប់ការជូនដំណឹងនៃការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច កម្រិតកំណត់ហិរញ្ញវត្ថុ គឺជាទូទៅមានប្រសិទ្ធភាព និងត្រឹមត្រូវជាងកម្រិតកំណត់ចំណែកទីផ្សារ រីឯការកំណត់ស្តង់ដារសម្រាប់ការហាមឃាត់ការវិភាគដ៏លម្អិតជាទូទៅត្រូវបានចាត់ទុកថាសក្តិសមជាងកម្រិតកំណត់នៃចំណែកទីផ្សារ។ ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយ ប្រសិនជាកម្រិតកំណត់ត្រូវបានប្រើ នោះជាទូទៅគួរតែពិចារណាកំណត់នៅក្នុងគោលការណ៍ណែនាំ សេចក្តីសម្រេច ឬបទប្បញ្ញត្តិ ដើម្បីរក្សាភាពបទបែនក្នុងការធ្វើវិសោធនកម្ម ដែលឆ្លើយតបទៅនឹងការផ្លាស់ប្តូរនៃលក្ខខ័ណ្ឌទីផ្សារ និងបទពិសោធន៍។

៧. តើសហគ្រាសដែលគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋគួរត្រូវបានលើកលែងពីច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងដែរឬទេ?

ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងសម័យទំនើប ជាទូទៅត្រូវបានអនុវត្តយ៉ាងទូលំទូលាយលើសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូល ពោលគឺទាំងក្រុមហ៊ុនឯកជន និងសហគ្រាសដែលគ្រប់គ្រងដោយរដ្ឋ គួរតែត្រូវបានអនុវត្តដូចគ្នាចំពោះការប្រកួតប្រជែងក្នុងសេដ្ឋកិច្ចទីផ្សារ(ទីផ្សារសេរី)។ ដើម្បីឱ្យកាន់តែមានភាពច្បាស់លាស់ ក្នុងករណីនេះ សហគ្រាសរបស់រដ្ឋ គឺរួមបញ្ចូលទាំងភាពជាដៃគូរវាងសាធារណៈនិងឯកជន ឬស្ថិតក្នុងស្ថានភាពមួយ ដែលរដ្ឋាភិបាលជាម្ចាស់សហគ្រាសទាំងស្រុង ឬផ្នែកណាមួយនៃសហគ្រាស។ ដោយហេតុថា មានការសិក្សាជាច្រើន និងភស្តុតាងជាក់ស្តែងដែលបានបង្ហាញថា សហគ្រាសរដ្ឋ តែងតែមានការលើកទឹកចិត្ត និងមានសមត្ថភាពក្នុងការធ្វើសកម្មភាពរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែង ដែលបានធ្វើឱ្យមានផលប៉ះពាល់ដល់ទីផ្សារ ឬសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូល។ វិធីមួយផ្សេងទៀតដើម្បីយកមកពិចារណាអំពីបញ្ហានេះ គឺគួរដាក់ឱ្យអ្នកដែលចូលរួមក្នុងទីផ្សារទាំងអស់ឱ្យនៅក្នុងកម្រិតនៃការប្រកួតប្រជែងស្មើភាពគ្នា។ បញ្ហានេះទើបតែត្រូវបានប្រទេសថៃ

យកមកពិចារណាសារជាថ្មីឡើងវិញទៅលើច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន។ ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ប្រទេសថៃកាលពីមុន មិនត្រូវបានរាប់បញ្ចូលនូវសហគ្រាសរដ្ឋទៅក្នុងវិសាលភាពនៃច្បាប់របស់ខ្លួននោះទេ ប៉ុន្តែដោយហេតុ ឥទ្ធិពលនៃផលប៉ះពាល់ដល់ការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសថៃ ពួកគេបានសម្រេចបញ្ចូលសហគ្រាសរដ្ឋចូលទៅក្នុងច្បាប់ថ្មី ដែលទទួលបានការលើកលែងមួយចំនួននៅក្នុងវិសាលភាពនៃច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងថ្មីរបស់ខ្លួន។ នៅក្នុងយុត្តាធិការផ្សេងៗទៀតដូចជាប្រទេសសឹង្ហបុរី និងម៉ាឡេស៊ី វិសាលភាពនៃច្បាប់នេះបានរាប់បញ្ចូលសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្មដោយមិនគិតពីការអនុវត្តដោយតួអង្គជារដ្ឋ ឬឯកជនឡើយ។

៨. តើវិស័យណាខ្លះដែលគួរតែត្រូវបានលើកលែងពីច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង?

ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងជាទូទៅ ត្រូវបានគ្របដណ្តប់យ៉ាងទូលំទូលាយនៅគ្រប់វិស័យទាំងអស់នៃសេដ្ឋកិច្ច។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ យុត្តាធិការជាច្រើនបានធ្វើការលើកលែងវិស័យមួយចំនួនពីការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ពួកគេ ឬបង្កើតការទទួលខុសត្រូវរួមគ្នារវាងបញ្ញត្តិករតាមវិស័យ និងស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង។ ជារឿងសាមញ្ញ ដែលមានភាពត្រួតគ្នាលើការអនុវត្តការងាររវាងបញ្ញត្តិករតាមវិស័យ និងស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ហើយពួកគេតែងសហការគ្នាយ៉ាងជិតស្និទជាមួយគ្នានៅក្នុងដែនសមត្ថកិច្ចនានារៀងៗខ្លួន ទៅតាមជំនាញក្នុងវិស័យផ្សេងៗគ្នានិងផ្តោតលើការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិរបស់ខ្លួន។

យុត្តាធិការមួយចំនួន បានលើកលែងលើវិស័យជាក់លាក់ពីវិសាលភាពនៃការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង។ ទោះបីជាមានករណីទាំងនេះក្តី បញ្ញត្តិករតាមវិស័យនិងស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងនៅតែត្រូវការកិច្ចសហការ ឬការសម្របសម្រួលរវាងគ្នា។ ការធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តលើការលើកលែងនូវវិស័យជាក់លាក់ណាមួយ នឹងត្រូវផ្អែកទៅលើបទប្បញ្ញត្តិជាក់លាក់ និងការពិចារណាលើសេដ្ឋកិច្ចរបស់យុត្តាធិការនោះ ដែលគួរតែពិចារណាយ៉ាងយកចិត្តទុកដាក់ ព្រោះវាអាចនាំឱ្យមានការរារាំងដល់សមត្ថភាពនៃស្ថាប័នប្រកួតប្រជែងក្នុងការអនុវត្តអំណាចរបស់ខ្លួនឱ្យមានប្រសិទ្ធភាព។

៩. តើអំណាចរបស់គណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែង ក្នុងការធ្វើសេចក្តីសម្រេចលើករណីប្រកួតប្រជែងជាន់គ្នានឹងសេចក្តីសម្រេចរបស់តុលាការដែរឬទេ?

ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង អាចមានអំណាចធ្វើការវិនិច្ឆ័យលើករណីប្រកួតប្រជែងនានា។ នៅក្នុងយុត្តាធិការមួយចំនួន អំណាចបែបនេះ គឺស្ថិតនៅក្រោមតុលាការ។ ទោះបីជាយ៉ាងនេះក្តី ក្នុងករណីបែបនេះ យុត្តាធិការទាំងនេះ បានចៀសវាងការប្រើប្រាស់តុលាការទូទៅ ដើម្បីធ្វើសវនាការលើករណីប្រកួតប្រជែង និងមានការកាត់ក្តីដោយសាលាជម្រះក្តីឯកទេស ឬតុលាការជាក់លាក់ណាមួយ (ដូចជា តុលាការពាណិជ្ជកម្ម ឬតុលាការកម្មសិទ្ធិបញ្ញា) (ឧ.ប្រទេសថៃ)។ អំណាចលើការកាត់ក្តី ត្រូវបានប្រគល់ទៅឱ្យគណៈកម្មាធិការ

ប្រកួតប្រជែង ឬតុលាការឯកទេស ដោយហេតុថាសេចក្តីសម្រេច ជាទូទៅត្រូវបានអនុវត្តដូចបទបញ្ជារបស់តុលាការ។ ករណីប្រកួតប្រជែង ជាសំណុំរឿងដែលមានឯកទេសខ្ពស់ ដែលទាមទារឱ្យមានចំណេះដឹង និងជំនាញពិសេស ពាក់ព័ន្ធនឹងការវិភាគទីផ្សារ ការវាយតម្លៃផលប៉ះពាល់។ល។ ដូចនេះ តុលាការទូទៅទំនងជាមិនមានជំនាញគ្រប់គ្រាន់ ក្នុងការវាយតម្លៃសេដ្ឋកិច្ចនិងភស្តុតាងដែលជាមូលដ្ឋានលើករណីប្រកួតប្រជែង។ វិធីសាស្ត្រទូទៅមួយនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសជារដ្ឋសមាជិកអាស៊ាន (រួមមាន៖ ឥណ្ឌូនេស៊ី ឡាវ មីយ៉ាន់ម៉ា ថៃ និងវៀតណាម) គឺការឱ្យគណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែងសម្រេចចិត្តទៅលើលទ្ធផលនៃការស៊ើបអង្កេត និងធ្វើសេចក្តីសម្រេចចិត្តលើការដាក់ទោសរដ្ឋបាលដោយផ្ទាល់ ឬបញ្ជូនសំណុំរឿងទៅកាន់តុលាការដើម្បីកាត់ទោសព្រហ្មទណ្ឌ។

ទំនងជាមិនមានស្តង់ដារជាអន្តរជាតិណាមួយសម្រាប់ធ្វើការសម្រេចចិត្តខាងលើនេះទេ ព្រោះមានលក្ខណៈខុសគ្នាច្រើនលើលក្ខណៈនៃច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង និងទំនៀមទម្លាប់/វប្បធម៌ស្របច្បាប់នៃយុត្តាធិការនោះ។ **ឧទាហរណ៍** នៅសហរដ្ឋអាមេរិក ការសម្រេចចិត្តគឺអាស្រ័យលើស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង ដែលដោះស្រាយបញ្ហានោះ សម្រាប់ក្រសួងយុត្តិធម៌ សំណុំរឿងត្រូវបញ្ជូនទៅតុលាការ ចំណែកឯគណៈកម្មាធិការសហព័ន្ធពាណិជ្ជកម្ម សំណុំរឿងត្រូវធ្វើសេចក្តីសម្រេចរដ្ឋបាលដោយខ្លួនឯងតែម្តង។ ផ្ទុយទៅវិញ ការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងនៅកម្រិតសហភាពអឺរ៉ុប គឺមានលក្ខណៈរដ្ឋបាល ដែលការសម្រេចចិត្តទាំងអស់ត្រូវបានធ្វើឡើងដោយគណៈកម្មាធិការអឺរ៉ុប ដែលបន្ទាប់មកត្រូវពិនិត្យដោយតុលាការ (តុលាការដំបូងអឺរ៉ុប និងបន្ទាប់មកឆ្លងទៅកាន់តុលាការយុត្តិធម៌អឺរ៉ុប)។

នៅក្នុងយុត្តាធិការជាច្រើន បណ្តឹងតវ៉ាទៅលើសេចក្តីសម្រេចចិត្តរបស់ស្ថាប័នប្រកួតប្រជែង គឺត្រូវបញ្ជូនបន្តទៅតុលាការ ឬទៅកាន់តុលាការកម្រិតឧទ្ធរណ៍ ប៉ុន្តែដោយហេតុមានការព្រួយបារម្ភអំពីតម្រូវការចំណេះដឹងឯកទេស និងជំនាញក្នុងបទល្មើសប្រកួតប្រជែង នៅក្នុងយុត្តាធិការខ្លះទៀត ដូចជានៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី និងប្រទេសប្រ៊ុយណេ ការប្តឹងជំទាស់លើករណីប្រកួតប្រជែង ត្រូវបញ្ជូនទៅតុលាការឧទ្ធរណ៍ដែលមានឯកទេសផ្នែកប្រកួតប្រជែង ឬត្រូវបញ្ជូនទៅគណៈកម្មាធិការខ្លួនឯងផ្ទាល់ សម្រាប់បណ្តឹងតវ៉ាលើកដំបូង។

១០. ដោយសហគ្រាសភាគច្រើននៅកម្ពុជា ជាសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម តើសហគ្រាសទាំងនេះ នឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីការដាក់ចេញនូវច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងយ៉ាងដូចម្តេច? តើពួកគេគួរតែត្រូវបានលើកលែងពីច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងដែរឬទេ?

ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង គឺផ្តោតសំខាន់លើការផ្តល់កម្រិតនៃការប្រកួតប្រជែងស្មើភាពគ្នាមួយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ ដែលធ្វើពាណិជ្ជកម្មនៅក្នុងទីផ្សារ ដែលមិនគិតអំពីទំហំរបស់ក្រុមហ៊ុនឡើយ។

ផ្អែកលើទស្សនមួយនេះ សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ជាទូទៅត្រូវបានការពារពីផលប៉ះពាល់នៃសកម្មភាពរារាំងការប្រកួតប្រជែងជាសក្តានុពលនានារបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលកាន់កាប់អំណាចទីផ្សារ ដោយឯកតោភាគី ឬដោយរួមគ្នា។ ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង គួរតែធ្វើឱ្យមានភាពងាយស្រួលសម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូចក្នុងការឈានចូលនិងធ្វើការប្រកួតប្រជែងក្នុងទីផ្សារពាក់ព័ន្ធនានា និងផ្តល់បរិយាកាសមួយ ដែលចំណាយត្រូវបានកាត់បន្ថយ និងបង្កើនជម្រើសសម្រាប់ការប្រកួតប្រជែងក្នុងសកម្មភាពសេដ្ឋកិច្ចទាំងមូល។ ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងមួយចំនួន ក៏បានរួមបញ្ចូល នូវគោលបំណងក្នុងការលើកកម្ពស់និងជំរុញសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វានៅមិនមានភាពច្បាស់លាស់ ចំពោះលទ្ធផលនៃការបញ្ចូលនៃគោលបំណងនេះ សម្រាប់ការអនុវត្តជាក់ស្តែង ក្រៅពីការធានាយ៉ាងប្រាកដថា ផលប៉ះពាល់នៃសកម្មភាព ឬការព្រមព្រៀង ដែលរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែង លើសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម គឺជាកត្តាមួយសម្រាប់ធ្វើការពិចារណាក្នុងការវិភាគលើឥទ្ធិពលជាសក្តានុពលក្នុងការប្រកួតប្រជែង។

ការពិចារណាដ៏សំខាន់មួយទៀត គឺនៅពេលគិតថ្លឹងថ្លែងអំពីការលើកលែង រួមទាំងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម គឺថាការដែលមានការលើកលែងច្រើនពេក នឹងធ្វើឱ្យខ្សោយដល់ប្រសិទ្ធភាពនៃការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង។ អ្វីដែលគួរឱ្យកត់សម្គាល់នោះ គឺមិនមានមូលដ្ឋានសេដ្ឋកិច្ចណាមួយអាចគាំទ្រដល់ការលើកលែងសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមទាំងស្រុងពីច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងឡើយ ខណៈពេលដែលច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ខ្លះផ្តល់ការលើកលែងចំពោះសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ឬផ្តល់ឱ្យគណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែងធ្វើការលើកលែង ឬលើកលែងសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមចេញពីការរួមបញ្ចូលគ្នានៃធុរកិច្ច (ឧ. ប្រទេសវៀតណាម)។

ជាដំបូង ទាក់ទិននឹងបទប្បញ្ញត្តិនៃការព្រមព្រៀងដែលរារាំងដល់ការប្រកួតប្រជែង ច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងជាច្រើន បានកំណត់ការព្រមព្រៀងមួយចំនួនជាបទល្មើសខុសច្បាប់ទាំងស្រុងតែម្តង (Per Se) ដោយមិនគិតអំពីផលប៉ះពាល់នៃការព្រមព្រៀងនោះ។ ស្ថិតក្នុងស្ថានភាពបែបនេះ ការលើកលែងចំពោះសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម នឹងមិនមានភាពសមស្របនោះទេ។

ឧទាហរណ៍ យើងអាចធ្វើការស្រមៃថា ក្នុងស្ថានភាពនៃការដេញថ្លៃមួយ ដែលអ្នកដេញថ្លៃទាំងអស់សុទ្ធតែជាសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម ដូចនេះមិនមានហេតុផលណាមួយ ដើម្បីលើកលែងសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមទាំងនេះ ពីការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិពាក់ព័ន្ធដល់ការឃុបឃិតគ្នាក្នុងការដេញថ្លៃនោះទេ ។

លើសពីនេះទៀត ជាពិសេសនៅក្នុងបណ្តាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ទីផ្សារភូមិសាស្ត្រតូចៗ អាចកើតមានឡើងនៅពេលដែលសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមមានអំណាចទីផ្សារ ដូច្នេះការលើកលែង ពីការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិស្តីពីការរំលោភបំពានលើជំហរឧត្តមភាពទីផ្សារ ក្នុងករណីបែបនេះ អាចជាបញ្ហាដល់អ្នកប្រកួតប្រជែងដូចគ្នា (ដែលទំនងជាសហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យមដូចគ្នា) នៅក្នុងទីផ្សារតូចៗ។ សម្រាប់ការរួមបញ្ចូលគ្នា

នៃធុរកិច្ច ក្នុងករណីកម្រិតកំណត់ហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់ជាកាតព្វកិច្ចជូនដំណឹង ប្រាកដណាស់ ប្រតិបត្តិការជាច្រើនពាក់ព័ន្ធដល់សហគ្រាសធុនតូចនិងមធ្យម នឹងមិនស្ថិតនៅក្នុងកម្រិតកំណត់នេះទេ ហើយនឹងជាប់នូវកាតព្វកិច្ចជូនដំណឹងមកគណៈកម្មាធិការប្រកួតប្រជែង បើទោះបីជាគ្មានការលើកលែងដោយផ្ទាល់ក៏ដោយ។

១១. ហេតុអ្វីចាំបាច់ត្រូវដាក់បញ្ចូលការឃុបឃិតគ្នាក្នុងដេញថ្លៃនៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង?

និយមន័យលើការឃុបឃិតគ្នាក្នុងការដេញថ្លៃ គឺមានច្រើន ដែលនៅពេលខ្លះត្រូវបានគេសំដៅទៅលើការក្លែងបន្លំក្នុងការដេញថ្លៃ ប៉ុន្តែជាទូទៅរូបភាពទាំងនេះកើតឡើងនៅពេលដែលអ្នកដេញថ្លៃ ឬអ្នកដេញថ្លៃជាសក្តានុពល យល់ព្រមមិនធ្វើការប្រកួតប្រជែងដោយសម្ងាត់ ទៅលើអាជីវកម្ម ឬគម្រោងនោះ ដែលធ្វើឱ្យតម្លៃគម្រោងកាន់តែខ្ពស់ ឬមានគុណភាពទាប។ ការឃុបឃិតកគ្នាក្នុងការដេញថ្លៃ គឺកើតមានឡើងទាំងក្នុងវិស័យឯកជន និងសាធារណៈ ជាពិសេសនៅក្នុងកិច្ចលទ្ធកម្មសាធារណៈ ព្រោះមានផលប៉ះពាល់ផ្ទាល់ដល់ថវិកាជាតិ ខ្ទង់ចំណាយ និងគុណភាពនៃគម្រោង ដូចជា វិស័យហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងកាត់បន្ថយថវិកាដែលគ្រោងសម្រាប់វិស័យអាទិភាពរបស់រដ្ឋាភិបាលផ្សេងៗទៀត។

ប្រទេសភាគច្រើនបានដាក់បញ្ចូលបទប្បញ្ញត្តិលើការឃុបឃិតគ្នាក្នុងការដេញថ្លៃ ទៅក្នុងការព្រមព្រៀងខ្សែដេកបំពានច្បាប់។ នៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ការឃុបឃិតគ្នាក្នុងការដេញថ្លៃត្រូវបានចាត់ទុកជាបទល្មើសមួយ ដែលអាចត្រូវពិន័យព្រហ្មទណ្ឌ។ រដ្ឋសមាជិកអាស៊ានទាំងអស់ ដែលមានច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង បានបញ្ចូលនូវការហាមឃាត់លើការឃុបឃិតគ្នាលើការដេញថ្លៃទៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួន និងក៏បានបញ្ចូលបទប្បញ្ញត្តិបែបនេះទៅក្នុងច្បាប់ស្តីពីលទ្ធកម្មសាធារណៈ ឬក្រមព្រហ្មទណ្ឌផងដែរ។

ការឃុបឃិតគ្នាក្នុងការដេញថ្លៃ គឺជាធាតុផ្សំដ៏សំខាន់មួយនៃការអនុវត្តច្បាប់ស្តីពីការប្រកួតប្រជែង ដែលមានយុត្តាធិការជាច្រើនបានបញ្ជាក់ថា ករណីឃុបឃិតគ្នាក្នុងការដេញថ្លៃនេះ អាចផ្តល់ភាគរយខ្ពស់ក្នុងការឈានទៅរកការស៊ើបអង្កេតបទល្មើសកាតែល ការដាក់ស្នើសុំគោលការណ៍អនុគ្រោះ និងការដាក់ទោសទណ្ឌ នៅក្នុងយុត្តាធិការទាំងនោះ។

សូមអរគុណ!!