

ព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា
ជាតិ សាសនា ព្រះមហាក្សត្រ

ស្ថានឯកអគ្គរាជទូតកម្ពុជា

ប្រចាំសហព័ន្ធរុស្ស៊ី

ស្ថានតំណាងពាណិជ្ជកម្ម

លេខ ១១.០៣ RCM

សូមគោរពជូន

ឯកឧត្តមទេសរដ្ឋមន្ត្រី រដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម

កម្មវត្ថុ : របាយការណ៍ពាណិជ្ជកម្ម ខែ មីនា ឆ្នាំ ២០០៩

សេចក្តីដូចមានក្នុងកម្មវត្ថុខាងលើ នាងខ្ញុំមានកិត្តិយសសូមគោរពរាយការណ៍ជូន ឯកឧត្តមទេសរដ្ឋមន្ត្រី មេត្តា ជ្រាបអំពី ស្ថានភាពសេដ្ឋកិច្ចសហព័ន្ធរុស្ស៊ីនិងសកម្មភាពការងាររបស់ស្ថានតំណាងពាណិជ្ជកម្ម ខែ មីនាឆ្នាំ ២០០៩ នេះ ដូចតទៅ :

I - ហិរញ្ញវត្ថុ:

រយៈពេល ៣ខែ ឆ្នាំ ២០០៩ ផលប៉ះពាល់វិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុពិភពលោកបន្តការប៉ះទង្គិចយ៉ាងខ្លាំងដល់ការរស់នៅនិង សុខុមាលភាពប្រជាជនរុស្ស៊ីគ្រាប់ស្រទាប់វណ្ណៈ ។ តាមការធ្វើមតិស្ទាបស្ទង់ និង ស្ថិតិរបស់ស្ថាប័នសេវាកម្មស្ថិតិ រុស្ស៊ី ក្នុងខែ មករា ឆ្នាំ ២០០៩ ប្រាក់បៀវត្សរ៍កម្រិតមធ្យមមាន ចំនួន ១៨ពាន់រូប ធៀបនឹងខែ មករា ឆ្នាំ ២០០៧ កើនឡើង ចំនួន ៣% តែធៀបនឹងខែ មករា ឆ្នាំ ២០០៨ ធ្លាក់ចុះចំនួន ២៥% ។ ចំនួនមនុស្សគ្មានការធ្វើកើនដល់ចំនួន ៦.១ លាននាក់ ឬ ៨% នៃចំនួនមនុស្សធ្វើការងារ។ ការធ្លាក់ចុះនេះគឺដោយសារ ការកាត់បន្ថយកំលាំងពលកម្ម ពេលវេលាធ្វើការងារ និងការឡើងចុះរបស់អត្រា រូប និងដុល្លារ ។

ចំពោះឥរិយាបថនៃការចំណាយរបស់ប្រជាជនលើទីផ្សារ គេកត់សំគាល់ឃើញមានការផ្លាស់ប្តូរ ។ ប្រជាជនរុស្ស៊ី ភាគច្រើន បានផ្លាស់ប្តូរទម្លាប់ពីការទិញវត្ថុប្រើប្រាស់ និង ស្បៀងដែលមានតម្លៃខ្ពស់ និង មិនចាំបាច់មកទិញក្នុងតម្លៃ ថោកនិងចាំបាច់ ។ ចំនួន ១៣% នៃប្រជាជនរុស្ស៊ីដែលទទួលបានប្រាក់ បៀវត្សរ៍ខ្ពស់ប្រកាសពីតម្រូវការសន្សំសំចៃចំណាយ ។ ប្រជា ជនដែលមានចំណូលខ្ពស់បំផុតដែលមានចំនួនជាង ៥០០ពាន់នាក់ ក៏អនុវត្តការកែប្រែរបៀបចំណាយដែរ ។

II - កសិកម្ម:

ខែមីនា ឆ្នាំ ២០០៩ លោក Dmitry Medvedkov ប្រធានាធិបតីរុស្ស៊ី បានចុះហត្ថលេខាបង្កើតក្រុមហ៊ុនប្រមូល

ទិញគ្រាប់ធញ្ញជាតិផ្កាចំមុខដែលជាកម្មសិទ្ធិរបស់រដ្ឋ ។ ក្រុមហ៊ុននេះកើតឡើងដោយការប្រមូលផ្តុំក្រុមហ៊ុនគ្រាប់ធញ្ញជាតិធំ ៗចំនួន ៣១ ក្នុងគោលបំណងធ្វើការអភិវឌ្ឍន៍ហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធដឹកជញ្ជូន កំពុងផែ ជំរុញការប្រមូលទិញគ្រាប់ធញ្ញជាតិ និងការនាំចេញ។ ជាមួយគ្នានេះដែររដ្ឋាភិបាលបានធ្វើការផ្តល់ឥណទានចំនួន ២៥ពាន់លានរូប្ល តាមរយៈធនាគារកសិកម្ម **Rosselkhozbank** ដើម្បីប្រមូលទិញគ្រាប់ធញ្ញជាតិ ។ រដ្ឋាភិបាលក៏បានបង្កើតជាក្រុមតូចៗដើម្បីស្រាវជ្រាវគ្រាប់ធញ្ញជាតិ គ្រប់តំបន់ ក្នុងរុស្ស៊ី ។ ក្នុងឆ្នាំ ២០០៩ ប្រាក់ឧបត្ថម្ភធនក្នុងវិស័យកសិកម្មបង្កើនពីចំនួន ១១៥ពាន់លានរូប្ល ទៅ១៨២ពាន់លាន រូប្ល ។

វិស័យព្រៃឈើ ក្រសួងឧស្សាហកម្ម និងពាណិជ្ជកម្មរុស្ស៊ី បានលើកឡើងនូវសំណើសុំលើកលែងពន្ធនាំចេញឈើមូល បណ្តោះអាសន្ន ដើម្បីធ្វើការទាក់ទាញវិនិយោគិនធំៗ ។ បច្ចុប្បន្ន ពន្ធនៃការនាំចូលផលិតផលឈើសំរេចមានចំនួន **១៣០០ euro** ក្នុងមួយតោន និងពន្ធ **VAT** ចំនួន ១៨% ទៀត ។ ដោយឡែកផលិតផលគ្រឿងសង្ហារឹមពាក់កណ្តាលសំរេចរួចពន្ធនាំចូល និង **VAT** ។

វិស័យជលផល ក្នុង ខែ មករា ឆ្នាំ ២០០៩ រដ្ឋាភិបាលបានផ្តល់ប្រាក់ឧបត្ថម្ភធនសំរាប់ទីផ្សារ ជលផល និងបានអនុវត្ត វិធានការសំរួលការបំពេញបែបបទពន្ធនាំចេញនៅកំពង់ផែដោយប្រើពេលវេលារយៈពេល ៦ម៉ោង ។

ទីផ្សារអង្ករ កាលពីថ្ងៃទី ១៥ ខែ កុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០០៩ ដល់ ថ្ងៃទី ១៥ ខែ មីនាឆ្នាំ ២០០៩ រដ្ឋាភិបាលបានបង្កើនពន្ធនាំចូល អង្ករក្នុងអត្រា ០.០៧-០.១៦ euroក្នុង ១ តីឡូក្រាម ។ វិធានការនេះមិនបណ្តាលអោយមានផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរដល់ទីផ្សារក្នុង ស្រុករុស្ស៊ីទេ ដោយសារថាបណ្តាប្រទេសនាំចូល បានធ្វើការបង្កើនការនាំចូលចំនួន ២ដង មុនការអនុវត្តវិធានការនេះ ។ វិធានការនេះក៏ បានលើកទឹកចិត្តដល់អ្នកផលិតអង្ករក្នុងស្រុកធ្វើការបង្កើនលទ្ធផលផលិតកម្ម និងដីដាំដុះ ។

ជាទូទៅរក្សាស្ថេរភាព ។ តំរូវការក្នុងស្រុកក្នុងមួយឆ្នាំមានចំនួន ៦៥០-៧០០ពាន់តោន ។ ឆ្នាំ ២០០៨ បរិមាណអង្ករក្នុងទីផ្សារមានចំនួន ៦២០ ពាន់តោន ក្នុងនោះចំនួន ៥០% ធ្វើការនាំចូល ។ ទីផ្សារនាំចូលរុស្ស៊ីមាន ប្រទេសថៃ ៥២% វៀតណាម ១៩% ចិន ១២% Kazastan ៧% India ៣% ប្រភេទអង្ករនាំចូលមានគ្រាប់វែង ។ រុស្ស៊ីធ្វើការនាំចេញអង្ករទៅបណ្តាប្រទេស Ukraine Belaroussia អាស៊ីកណ្តាល តំរូវការនាំចូលអង្កររបស់បណ្តាប្រទេសទាំង នោះខ្ពស់មិនឆ្លើយតាមសមត្ថភាពនៃការនាំចេញរបស់រុស្ស៊ី ។ ដើម្បីជំរុញការនាំចេញ រុស្ស៊ីយកចិត្តទុកដាក់បង្កើនផលិតកម្ម កែច្នៃគុណភាព និងបន្តធ្វើការនាំចូលអង្ករស្រូវធ្ងន់ ។

នៅដើម ឆ្នាំ ២០០៩ ការផលិតអង្ករក្នុងស្រុកមានកំណើន ប្រភេទអង្ករផលិតក្នុងស្រុកមាន អង្ករកន្ទុល អង្ករស្អិត ។

III -ទីផ្សារសំលៀកបំពាក់:

រុស្ស៊ីមានទីផ្សារតូចៗចំនួន ៣០០០ ចំនួននេះបានកាត់បន្ថយ ៥% រៀងរាល់ឆ្នាំដោយប្រជាជនរុស្ស៊ីភាគច្រើនបានផ្លាស់ ប្តូរទម្លាប់ពីការទិញតំរូវនៅទីផ្សារតូចៗមកទីផ្សារទំនើបវិញ ។ នៅលើទីផ្សារគេសង្កេតឃើញមានការកើនឡើងតំរូវការទិញសំលៀក

បំពាក់ដែលមានយីហោ ។ ក្រុមហ៊ុនផលិតធំៗ បានបង្កើតសាខាសំលៀកបំពាក់ដោយផ្ទាល់ ដោយមិនបោះចែកតាមរយៈឈ្មួញកណ្តាល និងលក់តែសំលៀកបំពាក់ដែលមានយីហោតែមួយដើម្បីទទួលបានទីផ្សារ ។ វិធីផ្សេងទៀតដើម្បីទទួលបានទីផ្សារដែរនិងអាចក្រកូត ប្រជែងនិងទីផ្សារនាំចូលជាច្រើនលើសលប់ផង ក្រុមហ៊ុនធំៗប្រើយុទ្ធសាស្ត្រ Fast Fashion គឺការបង្វិលទំនិញរហ័ស និងដាក់លក់ នូវទំនិញថ្មីផ្សេងទៀតក្នុងរយៈពេលខ្លី ដោយ ក្នុងហាងដាក់តាំងលក់សំលៀកបំពាក់តែរយៈពេល ២ សប្តាហ៍ ចូលសប្តាហ៍ ថ្មី ក្រុមហ៊ុនដាក់តាំងសំលៀកបំពាក់ថ្មីទៀត ឯខោអាវនៅសល់ត្រូវលក់បញ្ចេញចោលក្នុងតំលៃថោក ។ ទីផ្សារបែបនេះធ្វើអោយ អ្នកទិញមានអារម្មណ៍ថា អាចទទួលបានទំនិញថ្មីជានិច្ច និងអាចអោយអ្នកទិញផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបថ Shopping ពីការមកផ្សារ មួយខែម្តងមកច្រើនដង ។ ខែ មករា ឆ្នាំ ២០០៩ ទំហំទីផ្សារមានទឹកប្រាក់ចំនួន ៤៦-៤៨ពាន់ដុល្លារអាមេរិក ចំនួននេះប្រហាក់ ប្រហែលនិងឆ្នាំ ២០០៧ ។ ទីផ្សារសំលៀកបំពាក់រក្សាស្ថេរភាពនៅទីក្រុងធំៗ ២មាន Moscow & Leningrad ទីផ្សារតាម តំបន់ផ្សេងទៀតធ្លាក់ចុះ ហាងលក់ សំលៀកបំពាក់ ចំនួន ២៥% មួយចំនួនបានបិទទ្វារ ។ ទីផ្សារក្នុងស្រុកមិនមានទុនគ្រប់គ្រាន់ ក្រុមហ៊ុនធំៗមួយចំនួនមាន ទុនបំរើការទីផ្សារចំនួន ១% នៃទីផ្សារសំលៀកបំពាក់សរុប ។

ផលិតកម្មកាត់ដេរកំណើនមានចំនួន ១៧% ក្នុងមួយឆ្នាំ ។ ក្នុងរយៈពេលនៃវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុ ក្រុមហ៊ុនកាត់ដេររុស្ស៊ីបាន ព្យាយាមបន្តការផលិតដោយប្រើប្រាស់ Design ផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីកាត់បន្ថយចំណាយ ហើយបញ្ជូនទៅដេរនៅក្រៅប្រទេសសេស ប្រទេសចិន ។ សមត្ថភាពផលិតក្នុងស្រុកអាចឆ្លើយតបតំរូវការទីផ្សារក្នុងស្រុកបានចំនួន ៣.៤% បរិមាណសេសសល់ត្រូវធ្វើការ នាំចូល សំលៀកបំពាក់ដែលផលិតបាន អាចឆ្លើយតបនិងតំរូវការទីផ្សារសំលៀកបំពាក់ក្នុងតំលៃថោក និងមធ្យម ។ ដើម្បីបង្កើន សមត្ថភាពផលិតរុស្ស៊ីយកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការបង្កើតអោយមាន ម៉ាកសញ្ញា ពង្រីកAssortment ផ្លាស់ប្តូរ Design ។ តាមការសិក្សា ទីផ្សារសំលៀកបំពាក់រុស្ស៊ីកន្លងមកឃើញថា ក្រុមហ៊ុនកាត់ដេរសំលៀកបំពាក់រុស្ស៊ី:

- មានសមត្ថភាពផលិតទាប និងមិនឆ្លើយតបគ្រាប់គ្រាន់និងតំរូវការក្នុងស្រុក
- មានកង្វះខាតក្នុងការបង្កើតអោយមាន Assortments
- ទីផ្សារនាំចូលច្រើនចំនួន ៨០%
- ប្រជាជនរុស្ស៊ីនៅនិយមទិញខោអាវនាំចូល
- **Fast Fashion & Branched name** ជាយុទ្ធសាស្ត្រជំរុញទីផ្សារនៅរុស្ស៊ី

IV – ទំនាក់ទំនងឆ្នេរភាគី:

នៅដើម ឆ្នាំ ២០០៩ ក្រុមហ៊ុនវៀតណាម GiDiTex បានចុះហត្ថលេខានិងក្រុមហ៊ុនរុស្ស៊ី ដើម្បីទិញអាវយីតក្នុង រយៈពេល ៦ខែ ១ឆ្នាំ ២០០៩ កិច្ចសន្យាមានទឹកប្រាក់ចំនួន ៥លានដុល្លារអាមេរិក ។ ក្រុមហ៊ុនរុស្ស៊ី បានចុះហត្ថលេខាដើម្បីធ្វើ

ការនាំចូលសំលៀកបំពាក់ដែលមានតម្លៃខ្ពស់ពីវៀតណាម រួមជាមួយការទិញផលិតផលផ្សេងទៀតមាន អង្ករ តែ កាហ្វេ ទឹកឃ្មុំ និងគ្រឿងសមុទ្រ ។ ក្រុមហ៊ុនវៀតណាម ផ្សេងទៀតបានដាក់កម្រិតទិញនៅរុស្ស៊ីដោយសង្ឃឹមថាក្រសួងឧស្សាហកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម វៀតណាម និងធ្វើការឧបត្ថម្ភធននាំចេញ តាមរយៈកម្មវិធីជំរុញការនាំចេញ ។

នៅដើមឆ្នាំ ២០០៩ នេះដែរ រុស្ស៊ី និងវៀតណាម ក៏ដូចជា រុស្ស៊ី និងកូរ៉េ បានបន្តការចរចាទិញផលិតផលផល ។ ជាមួយ វៀតណាម រុស្ស៊ីផ្អាកការនាំចូលត្រីអណ្តែងពីវៀតណាមដោយបញ្ជាសុវត្ថិភាពស្បៀងកាលពីត្រីមាសទី ៣ ឆ្នាំ ២០០៨ ។ នាចុងខែ កុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០០៩ នេះ រុស្ស៊ីបានបញ្ជូនជំនាញការទៅប្រទេសវៀតណាមដើម្បីធ្វើការត្រួតពិនិត្យក្រុមហ៊ុនផលិតត្រី វៀតណាមចំនួន ២៤ និងជួយធ្វើការនិងក្រុមហ៊ុនត្រីវៀតណាមថ្មីទៀតចំនួន ១៥ ដែលចង់បាននិរន្តរភាពត្រីនៅរុស្ស៊ីដែរ ។

V - សកម្មភាពស្ថានភាពពាណិជ្ជកម្ម :

១- ទំនាក់ទំនងស្ថានភាពរុស្ស៊ី:

ថ្ងៃទី ១៦ ខែ មីនាឆ្នាំ ២០០៩ ជួបសំដែងការគួរសមនិងលោក **Zelenev Andrei Vladimirovich** អនុប្រធាននាយកដ្ឋានអាស៊ី និងអូស្ត្រាលី និង លោក **Kruchinin Igor Vadimovich** ជំនាញការទទួលខុសត្រូវការងារ រុស្ស៊ី-កម្ពុជា ដែលទើបតែងតាំងថ្មី នៃ ក្រសួងអភិវឌ្ឍន៍សេដ្ឋកិច្ច និងពាណិជ្ជកម្មរុស្ស៊ី ដោយមន្ត្រីចាស់ត្រូវបានផ្លាស់ តំណែង ។

លោកបានជូនដំណឹងពីការឯកភាពជាឯកច្ឆន្ទប្រគល់ដំណែងប្រធានគណៈកម្មការអន្តររដ្ឋាភិបាលរុស្ស៊ីជូនលោក លោក **Yarochkin** ប្រធាននៃទីភ្នាក់ងារសហព័ន្ធ **Rostourizm** ជាប្រធានភាគីរុស្ស៊ី នៃគណៈកម្មការអន្តររដ្ឋាភិបាល កម្ពុជា-រុស្ស៊ី និងជំរាបផងដែរថារុស្ស៊ីមានបំណងនិងរៀបចំសម័យប្រជុំអន្តររដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា-រុស្ស៊ី លើកទី ៥ នៅកម្ពុជា នៅខែ មិថុនា-កក្កដា ឆ្នាំ ២០០៩ ខាងមុខនេះ តែបច្ចុប្បន្ននៅតែមិនទាន់បានទទួលការឯកភាពគ្នាទៅវិញទៅមក ។

ថ្ងៃទី ២៧ ខែ មីនាឆ្នាំ ២០០៩ ជួបធ្វើការនិងលោកស្រី **Anna Kouzneva** សភាពាណិជ្ជកម្មទទួលបន្ទុកការងារ ពិពណ៌នា.មូស្កូ ។ លោកស្រីសុំព័ត៌មានពីការធ្វើពិពណ៌នានៅកម្ពុជា និងសុំការរៀបចំជំនួបរវាងនាងខ្ញុំ និងលោក **Fomin Boris** អគ្គនាយកសហព័ន្ធសហគ្រិនរុស្ស៊ី វិស័យ វាយនភ័ណ្ឌ និងឧស្សាហកម្មធន់ស្រាលនាពេលខាងមុខ ។

២- ទំនាក់ទំនងសហគ្រាសរុស្ស៊ី:

កាលពី ថ្ងៃទី ១០ ខែ មីនាឆ្នាំ ២០០៩ វេលាម៉ោង ៤ រសៀលជួបធ្វើការនិងលោក **Sergey Volkov** តំណាង ក្រុមហ៊ុន រុស្ស៊ី **OJSC “INTER RAO UES”** ។ គោលបំណងជំនួបស្វែងរកទិញផ្សារនៅកម្ពុជាវិនិយោគស័យអគ្គិសនី ក្នុងទិសដៅ :

- Acquiring assets in the target region according to the corresponding fuel type of the asset (for South-East Asia – hydropower, coal, gas);
- Participation in projects on BOO (build-own-operate) basis;
- Acquiring controlling stakes (not less than 50% + 1 share);

- Availability of development of other business directions or possibility of use of the assets for exchange with foreign power industry companies;
- ready to provide funding of the projects implemented by OJSC “INTER RAO UES” by participating in the equity capital of the project companies or as portfolio investors;
- Willing to provide debt financing for the projects of OJSC “INTER RAO UES”.

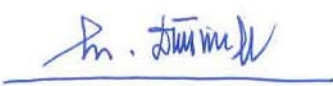
ឆ្លើយតបនិងការងារនេះ នាងខ្ញុំបានទទួលចំឡើយពីភាគីកម្ពុជាក្នុងការស្វាគមន៍ការវិនិយោគវារីអគ្គិសនីនៅប៉ៃ
លិន ។ ភាគីរុស្ស៊ីមិនទាន់ឆ្លើយតបនិងគំរោងនេះទេ ដោយសារថាសមត្ថភាពផលិតតូច ។

កាលពីថ្ងៃទី ១១ ខែ មីនាឆ្នាំ ២០០៩ វេលាម៉ោង ពរសៀលជួបធ្វើការនិងលោក **Antonia Vladimir Valentinovich** និងលោក **Barbak Andrei** ក្រុមហ៊ុនត្រី **AFONICK** រុស្ស៊ី ។ លោកមានបំណងទៅទស្សនកិច្ចនៅកម្ពុជា ដើម្បីស្វែងរកទីផ្សារជលផល ក្នុងរយៈពេលដែលផ្សារជលផល រុស្ស៊ី និងវៀតណាមត្រូវរាំងស្ងួតដោយរុស្ស៊ីហាមនាំចូលត្រីពីវៀតណាម នៅចុង ឆ្នាំ ២០០៨ ដោយបញ្ហា សុវត្ថិភាព ។

ទស្សនកិច្ចនេះត្រូវអាក់ខាន ដោយសារថា ទំនាក់ទំនងទីផ្សារជលផល កម្ពុជា-វៀតណាមត្រូវបានតភ្ជាប់ឡើងវិញ នៅខែ កុម្ភៈ ឆ្នាំ ២០០៩ នេះ ។

អាស្រ័យដូចបានរៀបរាប់ខាងលើសូម ឯកឧត្តមទេសរដ្ឋមន្ត្រី មេត្តាជ្រាបជារបាយការណ៍ដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ ។
សូម ឯកឧត្តមទេសរដ្ឋមន្ត្រី មេត្តាទទួលនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ អំពីនាងខ្ញុំ ។

មូស្គូ. ថ្ងៃទី ០៣ ខែ មេសា ឆ្នាំ ២០០៩
ទីប្រឹក្សារពរពាណិជ្ជកម្ម



កែវ បុត្តធីតា

ចម្លងជូន

- លោកជំទាវខុទ្ទកាល័យឯកឧត្តមទេសរដ្ឋមន្ត្រី
- ឯកឧត្តមរដ្ឋលេខាធិការ
- ឯកឧត្តមអនុរដ្ឋលេខាធិការ
- ឯកឧត្តមអគ្គនាយក " ដើម្បីជ្រាបជារបាយការណ៍ "
- ឯកសារ-កាលប្បវត្តិ