Yoshie SASAKI / JICA Expert

អំពីការសន្យាលក់ទិញជាមុន

១. បញ្ញត្តិដែលមាននៅក្នុងច្បាប់ទាក់ទងនឹងការបង្កើតកិច្ចសន្យា

(១) <u>មាត្រា ៣៣៦ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី</u>

ក. <u>"គោលការណ៍"</u>

កថាខណ្ឌទី ១

"កិច្ចសន្យាមានអានុភាពដោយសារសំណើ និង ស្ទីការត្រូវគ្នា។"

→ កិច្ចសន្យាបង្កើតឡើងតាមការព្រមព្រៀងរបស់គូភាគីតែប៉ុណ្ណោះ។ ដើម្បីបង្កើតកិច្ចសន្យា មិនចាំបាច់ត្រូវការអ្វីផ្សេងក្រៅពីការព្រមព្រៀងឡើយ (គោលការណ៍)។

ខ. <u>"ករណីលើកលែង"</u>

កថាខណ្ឌទី ២

"ទោះបីជាមានបញ្ញត្តិនៃកថាខណ្ឌទី ១ ខាងលើនេះក៏ដោយ ក៏កិច្ចសន្យាដែលភាគីម្ខាងទទួលករណីកិច្ចធ្វើអនុប្បទាននូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុ ឬ ករណីកិច្ចធ្វើលទ្ធកម្មនូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុ នឹងមានអានុភាព លុះត្រាតែបានធ្វើលិខិតយថាភូត។"

→ ចំពោះកិច្ចសន្យាដែលបង្កើតឲ្យមាន "អនុប្បទាននូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុ ឬ ករណីយកិច្ចធ្វើលទ្ធកម្មនូវកម្មសិទ្ធិលើអលចនវត្ថុ" ចាំបាច់ត្រូវមានលិខិតយថាភូត (ករណីលើកលែង)។ ហេតុអ្វីបានជាចាំបាច់ត្រូវធ្វើលិខិតយថាភូត?

① ការពារអនុប្បទាយី

② ការពារអនុប្បទានិក

③ ជៀសវាងវិវាទ

※ <u>សម្រាប់ការពន្យល់ក្បោះក្បាយ សូមយោងតាមសេចក្តីកំណត់ចំពោះមាត្រានីមួយៗនៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី!</u>

(២) <u>មាត្រា ៩ នៃច្បាប់ស្តីពីការអនុវត្តក្រមរដ្ឋប្បវេណី</u>

"លិខិតយថាភូត" ដែលកំណត់ក្នុងក្រមរដ្ឋប្បវេណី សំដៅទៅលើលិខិតដូចខាងក្រោម៖

ក- លិខិតយថាភូតដែលកំណត់ក្នុងមាត្រា ៣៣៦ (ការបង្កើតកិច្ចសន្យាដោយសំណើ និង

ស្ទីការ) មាត្រា ៥១៦ (ការបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញ) និង មាត្រា ៨៦២ (អានុភាពនៃការចាត់ចែងហ៊ីប៉ូតែក) នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី សំដៅទៅលើ ① លិខិតដែលត្រូវធ្វើឡើងដោយសារការី ឬ ② លិខិតឯកជនដែលសារការីចុះនិទ្ទេសថា លិខិតនោះមានភាពត្រឹមត្រូវតាមច្បាប់ និង ចុះកាលបរិច្ឆេទ និង ហត្ថលេខាក្រោយពេលខ្លួនបញ្ជាក់ថា លិខិតនោះមានភាពត្រឹមត្រូវតាមច្បាប់។ ប៉ុន្តែ ចំពោះលិខិតយថាភូតដែលកំណត់នៅក្នុងមាត្រា ៣៣៦ (ការបង្កើតកិច្ចសន្យាដោយសំណើ និង ស្ទីការ) និងមាត្រា ៨៦២ (អានុភាពនៃការចាត់ចែងហ៊ីប៉ូតែក)នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី ③ លិខិតដែលមន្ត្រីមានសមត្ថកិច្ចធ្វើឡើងដើម្បីធ្វើនីតិវិធីនៃការចុះបញ្ជីក៏ជាលិខិតយថាភូតដែរ។

→ ③ លិខិតដែលមន្ត្រីមានសមត្ថកិច្ចធ្វើឡើងដើម្បីធ្វើនីតិវិធីនៃការចុះបញ្ជី គឺជាអ្វី?

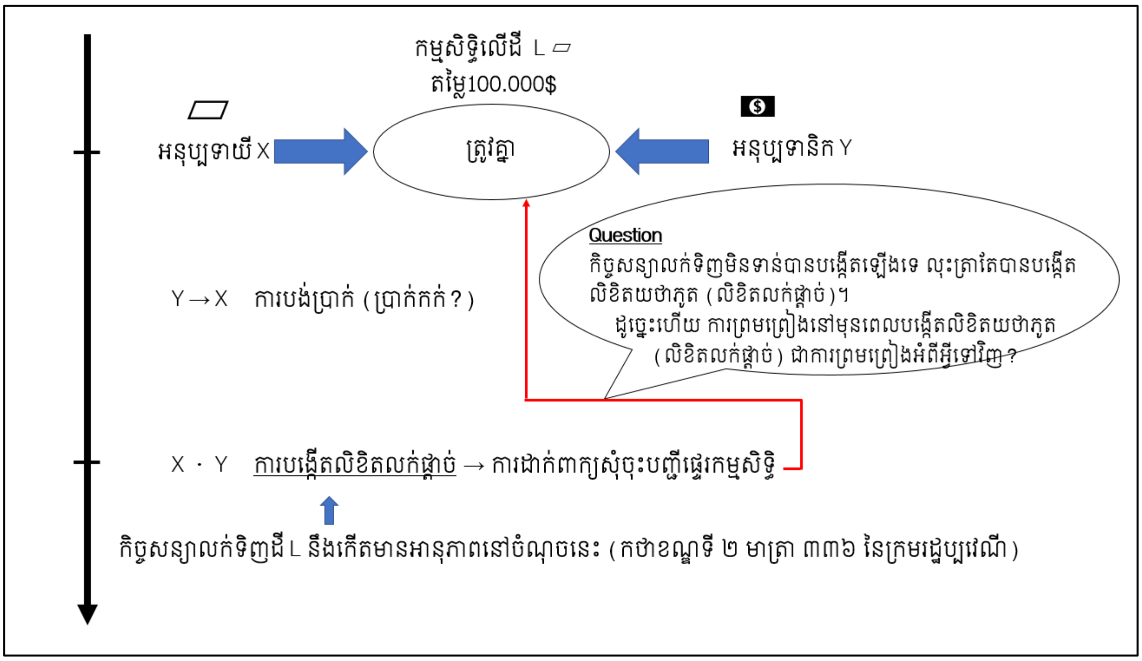
ឯកសារដែលមានសរសេរឈ្មោះ អត្តសញ្ញាណដីដែលជាកម្មវត្ថុនៃការចុះបញ្ជី និង ចំណុចផ្សេងទៀតដែលត្រូវសរសេរចូលទៅក្នុងទម្រង់ជាក់លាក់មួយ ហើយអនុប្បទាយី អនុប្បទានិក សាក្សី ២រូប ផ្តិតស្នាមមេដៃ និង មេឃុំ ចៅសង្កាត់ ឬ ចៅហ្វាយស្រុក-ខណ្ឌ ចុះហត្ថលេខា និង ប្រថាប់ត្រាផ្លូវការផងដែរ ចំពោះមុខការិយាល័យចុះបញ្ជី។ នៅក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង គេឃើញថាជា "លិខិតលក់ផ្តាច់"។

※ សម្រាប់ការពន្យល់ក្បោះក្បាយ សូមយោងតាមសេចក្តីកំណត់ចំពោះមាត្រានីមួយៗនៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី!

២. ការអនុវត្តជាក់ស្តែងនៅប្រទេសកម្ពុជាអំពី អចលនវត្ថុ

គិតចាប់ពីក្រោយពេលដែលភាគី (អនុប្បទានយីនៃកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុ និង អនុប្បទានិក) បានព្រមព្រៀងគ្នាចំពោះការលក់ទិញរហូតដល់ពេលដែលលិខិតយថាភូត (រួមទាំងលិខិតលក់ផ្តាច់) ត្រូវបានបង្កើតឡើង គឺមានគម្លាតពេលវេលាពីគ្នា។ នៅក្នុងអំឡុងពេលនោះ ក៏មានការបង់ប្រាក់ផងដែរ។

នៅមុនពេលដែលកិច្ចសន្យាបង្កើតឡើង តើអាចមានការបកស្រាយតាមផ្លូវច្បាប់ដោយបែបណាដែរ អំពីការព្រមព្រៀងដែលបានធ្វើឡើងនៅមុនពេលដែលបង្កើតលិខិតយថាភូត (រួមទាំងលិខិតលក់ផ្តាច់)?



៣. ការសន្យាលក់ទិញជាមុនដោយឯកតោភាគី

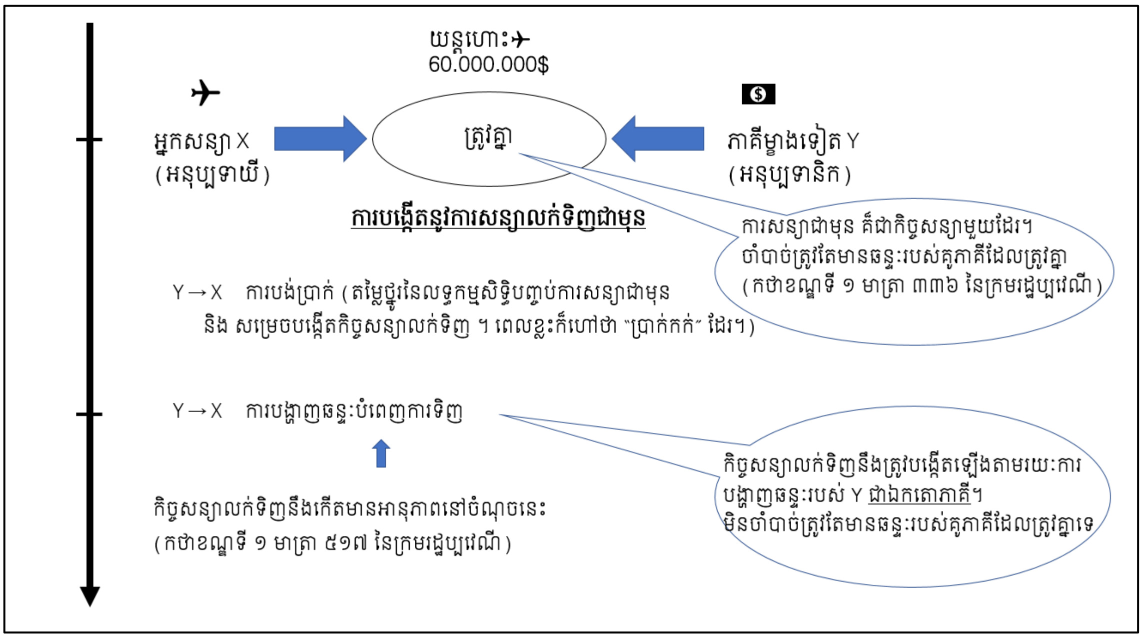
(១) <u>មាត្រា ៥១៧ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី</u>

ក. <u>កថាខណ្ឌទី ១</u>

ក្នុងករណីដែលភាគីម្ខាងសន្យាជាមុនក្នុងការលក់ ឬ ទិញ ការលក់ទិញនេះនឹងមានអានុភាពចាប់តាំងពីពេលដែល ភាគីម្ខាងទៀតបង្ហាញឆន្ទៈបំពេញការទិញ ឬ លក់ចំពោះអ្នកសន្យានោះ។

ខ. <u>កថាខណ្ឌទី ២</u>

ប្រសិនបើអំឡុងពេលសម្រាប់ការបង្ហាញឆន្ទៈដែលបានចែងក្នុងកថាខណ្ឌទី ១ នេះមិនត្រូវបានកំណត់ទេ អ្នកសន្យាជាមុនអាចកំណត់នូវអំឡុងពេលសមរម្យមួយ ហើយអាចដាស់តឿនឲ្យភាគីម្ខាងទៀតបង្ហាញឆន្ទៈថា ព្រម ឬ មិនព្រមបំពេញការទិញ ឬ លក់នៅក្នុងអំឡុងពេលនោះ។ ក្នុងករណីដែលភាគីម្ខាងទៀតមិនបានបង្ហាញឆន្ទៈនៅក្នុងអំឡុងពេលកំណត់ទេ ការសន្យាជាមុននោះ ត្រូវបាត់បង់អានុភាព។



(២) <u>ភាពខុសគ្នាជាមួយនឹងការលក់ទិញដែលមានភ្ជាប់អំឡុងពេល</u>

ឧទាហរណ៍ថា គូភាគីបានព្រមព្រៀងគ្នាថា ៣ឆ្នាំក្រោយនឹងបង់ថ្លៃលក់ទិញ ហើយក្នុងពេលជាមួយគ្នានោះ ក៏ធ្វើការប្រគល់យន្តហោះដែរ តើករណីនេះនឹងទៅជាយ៉ាងណាវិញ?

ក្នុងករណីបែបនេះគឺមានន័យថា កិច្ចសន្យាលក់ទិញដែលមានភ្ជាប់អំឡុងពេលបានបង្កើតឡើងរួចរាល់ហើយ។ ចំពោះអំឡុងពេលអនុវត្តកិច្ចសន្យានោះ គឺមិនត្រូវឲ្យលើសពី ៣ឆ្នាំក្រោយឡើយ។ ករណីនេះមិនមែនជាការសន្យាជាមុនទេ។

ផ្ទុយមកវិញ បើគិតអំពីការសន្យាលក់ទិញជាមុនដោយឯកតោភាគីវិញ មានន័យថា កិច្ចសន្យាលក់ទិញដែលជាគោលនោះនៅមិនទាន់បានបង្កើតឡើងនៅឡើយទេ។ ម្យ៉ាងទៀត ជាគោលការណ៍ ដើម្បីបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញនោះបាន គឺចាំបាច់ត្រូវតែមានឆន្ទៈរបស់គូភាគីដែលត្រូវគ្នា ប៉ុន្តែ ចំពោះករណីនៃការសន្យាលក់ទិញជាមុនដោយឯកតោភាគីវិញ ដោយសារតែគូភាគីបានព្រមព្រៀងគ្នាទុកជាមុនអំពីការសន្យាជាមុនរួចហើយ ដូច្នេះហើយ ចំពោះកិច្ចសន្យាលក់ទិញ នឹងអាចធ្វើការបង្កើតឡើងបានតាមរយៈការបង្ហាញឆន្ទៈជាឯកតោភាគីរបស់ភាគីម្ខាងទៀត។ ពោលគឺមានន័យថា ការសន្យាលក់ទិញជាមុនដោយឯកតោភាគីបានផ្តល់សិទ្ធិទៅភាគីម្ខាងទៀតនៃកិច្ចសន្យាក្នុងការសម្រេចថា ទិញ ឬ មិនទិញ ឬក៏ លក់ ឬ មិនលក់។

(៣) <u>អត្ថប្រយោជន៍នៃការសន្យាជាមុន</u>

ខ្លឹមសារខាងក្រោមនេះនឹងបកស្រាយដោយលើកឧទាហរណ៍នៃការសន្យាជាមុនអំពីការលក់។

※ សម្រាប់ការពន្យល់ក្បោះក្បាយ សូមយោងតាមសេចក្តីកំណត់ចំពោះមាត្រានីមួយៗនៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី!

ក. អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ភាគីម្ខាងទៀត

គូភាគីបានឈានផុតដំណាក់កាលនៃការព្រមព្រៀងអំពីលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យា (ចំនួនទឹកប្រាក់នៃថ្លៃលក់ទិញ ឬ វិធីបង់ប្រាក់ជាដើម) រួចហើយ ប៉ុន្តែ ភាគីម្ខាងទៀតមិនទាន់ចង់ធ្វើការសម្រេចចិត្តអំពីការបង្កើតកិច្ចសន្យាភ្លាមៗឡើយទេ ដោយចង់ធ្វើការសម្រេចចិត្តថា ទិញ ឬ មិនទិញ ក្រោយពេលដែលបានមើលទៅលើស្ថានភាពនាពេលខាងមុខសិន (ការវិវត្តនៃចំនួនអ្នកប្រើប្រាស់យន្តហោះជាដើម)។ ប៉ុន្តែ បើសិនជាភាគីម្ខាងទៀតសម្រេចចិត្តថា ទិញ គេប្រាកដជាចង់បានលក្ខខណ្ឌដែលបានព្រមព្រៀងគ្នារួចរាល់ដោយភាពជាក់លាក់ (ចំនួនទឹកប្រាក់នៃថ្លៃលក់ទិញ និង វិធីបង់ប្រាក់ជាដើម) នោះមកប្រើ។ ដូច្នេះហើយ លក្ខខណ្ឌទាំងអស់នេះ ភាគីម្ខាងទៀតអាចយកមកការសន្យាទុកជាមុន (ជាប្រភេទមួយនៃកិច្ចសន្យា) ជាមួយនិងអ្នកសន្យាបានផងដែរ។

ខ. អត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់អ្នកសន្យា

ប្រសិនបើភាគីម្ខាងទៀតបានសម្រេចចិត្តថា ទិញ នាំឲ្យកិច្ចសន្យានលក់ទិញនឹងត្រូវបង្កើតឡើងស្របតាមលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យាដែលធ្លាប់បានព្រមព្រៀងគ្នារួចមកហើយ (ចំនួនទឹកប្រាក់ និង វិធីបង់ប្រាក់ជាដើម)។ ហេតុនេះ អ្នកសន្យាមិនចាំបាច់ចរចារគ្នាសាជាថ្មីម្តងទៀតឡើយ។

ម្យ៉ាងវិញទៀត ប្រាក់ដែលភាគីម្ខាងទៀតបានបង់មកឲ្យអ្នកសន្យានៅពេលដែលធ្វើការសន្យាជាមុន គឺជាតម្លៃតបដើម្បីធ្វើលទ្ធកម្មនូវសិទ្ធិដែលភាគីម្ខាងទៀតនោះអាចបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញបាន ដោយធ្វើឡើងតាមរយៈការបង្ហាញឆន្ទៈជាឯកតោភាគី ។ តម្លៃតបនេះ នៅក្នុងការអនុវត្តជាក់ស្តែង គេហៅថា "ប្រាក់កក់"។ បើនិយាយចំពោះអ្នកសន្យាវិញ ប្រាក់នេះ គឺជាប្រាក់ដែលភាគីម្ខាងទៀតបានបង់មកឲ្យ ក្នុងខណៈពេលដែល ភាគីម្ខាងទៀតមិនទាន់កំណត់ច្បាស់ អំពីការបង្កើតកិច្ចសន្យា ឬ ក៏យ៉ាងណានៅឡើយទេ ដោយមានការកំណត់អំឡុងពេលជាក់លាក់ណាមួយផងដែរ ហើយបើទោះបីជាចុងបញ្ចប់ កិច្ចសន្យាមិនបានបង្កើតឡើងក៏ដោយ ក៏អ្នកសន្យាអាចយកប្រាក់នេះមកបំពេញផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចបានដោយការធ្វើលទ្ធកម្ម (យ៉ាងណាមិញ ភាគច្រើន មានការព្រមព្រៀងគ្នាថា បើចុងបញ្ចប់កិច្ចសន្យាលក់ទិញបានបង្កើតឡើង តម្លៃតបនេះ (ប្រាក់កក់) នឹងយកមកកាត់ជាមួយនឹងថ្លៃលក់ទិញ)។

៤. ការពិចារណាអំពីការអនុវត្តជាក់ស្តែងនៃអចលនវត្ថុនៅប្រទេសកម្ពុជា

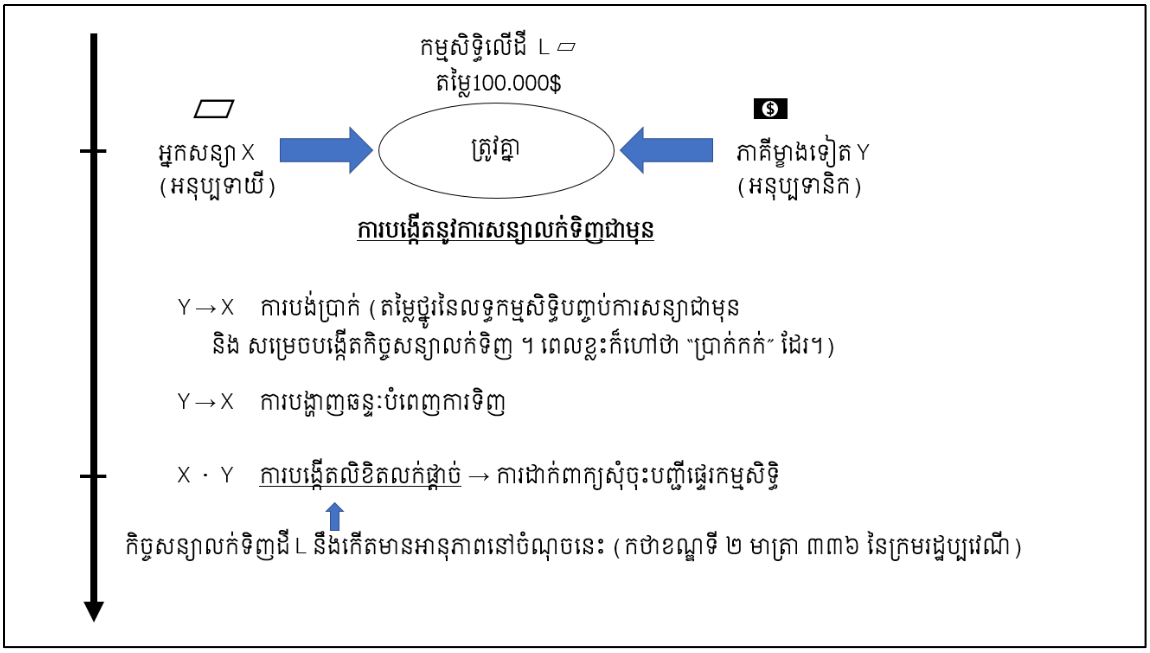
(១) ការសន្មតជាមុន

ក. ប្រសិនបើមានការសន្យាលក់ទិញជាមុនជាឯកតោភាគីគឺមានន័យថា នៅពេលនោះគូភាគីទាំង

ពីរបានព្រមព្រៀងគ្នាអំពីលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យា (ចំនួនទឹកប្រាក់ និង វិធីបង់ប្រាក់ជាដើម) ពោលគឺ ពេលវេលាដែលគូភាគីបានធ្វើការសន្យាជាមុន នឹងមានគម្លាតពីគ្នារវាងពេលវេលាដែលគូភាគីបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញពិតប្រាកដ (ពេលវេលាដែលភាគីម្ខាងទៀតបានបង្ហាញឆន្ទៈអំពីការបំពេញការទិញ ឬ លក់ទៅអ្នកសន្យា)។

ខ. ចំពោះការលក់ទិញនូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា គឺមានគម្លាតពីគ្នារវាងពេលវេលាដែលគូភាគីទាំងពីរបានព្រមព្រៀងគ្នាទៅលើលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យា (ចំនួនទឹកប្រាក់ និង វិធីនៃការបង់ប្រាក់ជាដើម) និង ពេលវេលាដែលគូភាគីបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញ (ពេលវេលាដែលលិខិតយថាភូត (រួមទាំងលិខិតលក់ផ្តាច់)ត្រូវបានបង្កើតឡើង)។

(២) ដូច្នេះ នៅប្រទេសកម្ពុជា បើសិនជាធ្វើការបកស្រាយដោយផ្អែកតាមក្រមរដ្ឋប្បវេណីទៅលើដំណាក់កាលមុនពេលដែលបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញអចលនវត្ថុ ពោលគឺ ការព្រមព្រៀងដែលបានធ្វើឡើងនៅមុនពេលដែលបង្កើតលិខិតយថាភូត (រួមទាំងលិខិតលក់ផ្តាច់) គឺអាចបកស្រាយប្រហាក់ប្រហែលគ្នាទៅនឹងការសន្យាជាមុនដែរ។



(៣) បញ្ហាដែលនៅសេសសល់

ក. <u>ទំនាក់ទំនងគតិយុត្តក្នុងករណីដែលភាគីម្ខាងទៀតបង្ហាញឆន្ទៈមិនបំពេញការលក់ ឬ ទិញ</u>

→ កិច្ចសន្យាលក់ទិញ នឹងមិនបង្កើតឡើង។

ដើមឡើយ ដោយសារតែភាគីម្ខាងទៀតមានសិទ្ធិសម្រេចថា បំពេញការលក់ ឬ ការទិញ ឬ មិនបំពេញការលក់ ឬ ការទិញ ដូច្នេះហើយ ភាគីម្ខាងទៀត មិនអាចអនុវត្តឲ្យលើសពីសិទ្ធិនេះបានទេ។

ក្នុងករណីដែលភាគីម្ខាងទៀតបានបង់តម្លៃថ្នូរនៃលទ្ធកម្មសិទ្ធិបញ្ចប់ការសន្យាជាមុន និង សម្រេចបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញ គឺយើងច្បាស់ជាអាចគិតថា ដោយសារតែភាគីម្ខាងទៀតបានអនុវត្តនូវសិទ្ធិបញ្ចប់ការសន្យាជាមុន និង សម្រេចបង្កើតកិច្ចសន្យា (លទ្ធផលនៃការអនុវត្តសិទ្ធិបញ្ចប់ការសន្យាជាមុន និង សម្រេចបង្កើតកិច្ចសន្យា គឺ បានបង្ហាញឆន្ទៈមិនបំពេញការលក់ ឬ ទិញ) ទើបអ្នកសន្យាធ្វើលទ្ធកម្មនូវតម្លៃថ្នូរនោះ (មិនចាំបាច់សងទៅឲ្យភាគីម្ខាងទៀតវិញទេ)។ ការយល់ឃើញនេះ មិនមែនយកមាត្រា ៥១៨ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណីយកមកអនុវត្តទេ (ការសន្យាលក់ទិញជាមុន គឺជាការពិភាក្សាគ្នាមុនពេលបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញ ។) ប៉ុន្តែការយល់ឃើញនេះ គឺស្រដៀងគ្នាទៅនឹងក្នុងករណីដែលអ្នកទិញបានបង់ប្រាក់កក់ឲ្យទៅអ្នកលក់នៅក្នុងកិច្ចសន្យាលក់ទិញដែលកំពុងកើតមានរៀងរាល់ថ្ងៃនេះ ដោយអ្នកទិញអាចរំលាយកិច្ចសន្យាលក់ទិញបានដោយការបោះបង់ចោលនូវប្រាក់កក់នោះ ។

ខ. <u>ទំនាក់ទំនងគតិយុត្តក្នុងករណីដែលភាគីម្ខាងទៀតបានបង្ហាញឆន្ទៈបំពេញការលក់ ឬ ទិញ</u>

→ ទោះបីជាមានបញ្ញត្តិនៃកថាខណ្ឌទី ១ មាត្រា ៥១៧ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណីក៏ដោយ ក៏កិច្ចសន្យាលក់ទិញនឹងមិនបង្កើតឡើងភ្លាមៗដែរ ដោយសារតែមានកថាខណ្ឌទី ២ មាត្រា ៣៣៦ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី។

ចាំបាច់ត្រូវវែកញែកករណីបែបនេះ ហើយពិចារណាបន្ថែមទៀត។

i <u>ករណីដែលគូភាគីទាំងពីរបានធ្វើលិខិតយថាភូត (រួមទាំងលិខិតលក់ផ្តាច់)</u>

→ កិច្ចសន្យានឹងកើតមានឡើង (កថាខណ្ឌទី ២ មាត្រា ៣៣៦ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី)។ គូភាគីទាំងពីរ មានបន្ទុកលើករណីយកិច្ចផ្អែកតាមកិច្ចសន្យាលក់ទិញ។

ii <u>ករណីដែលអ្នកសន្យាមិនសហការក្នុងការបង្កើតលិខិតយថាភូត (រួមទាំងលិខិតលក់ផ្តាច់)</u>

→ កិច្ចសន្យានឹងមិនកើតមានឡើងទេ (កថាខណ្ឌទី ២ មាត្រា ៣៣៦ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី)។

ប៉ុន្តែ អ្នកសន្យាមានករណីយកិច្ចក្នុងការបំពេញកិច្ចសន្យាលក់ទិញ ផ្អែកតាមការសន្យា

ជាមុន (ជាប្រភេទមួយនៃកិច្ចសន្យា)។ មូលហេតុនេះគឺ ផ្អែកតាមការសន្យាជាមុន គូភាគីទាំងពីរបានព្រមព្រៀងគ្នាអំពីការអនុញ្ញាតឲ្យភាគីម្ខាងទៀតអាចបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញតាមរយៈការបង្ហាញឆន្ទៈជាឯកតោភាគី។ ពោល ក្នុងករណីដែលភាគីម្ខាងទៀតបានបង្ហាញឆន្ទៈអំពីការបំពេញការលក់ ឬ ទិញ អ្នកសន្យាត្រូវមានករណីយកិច្ចតបទៅនឹងការបង្ហាញឆន្ទៈនោះ ជាក់ស្តែងគឺ មានករណីយកិច្ចក្នុងការបំពេញកិច្ចសន្យាលក់ទិញ។

ដូច្នេះហើយ ភាគីម្ខាងទៀត ច្បាស់ជាអាចទាមទារ (មាត្រា ៣៩៦ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី) ឲ្យអ្នកសន្យាអនុវត្តករណីកិច្ចក្នុងការបំពេញការលក់ ឬ ទិញដោយផ្អែកតាមការសន្យាជាមុន (ជាប្រភេទមួយនៃកិច្ចសន្យា)បាន។ ចំពោះខ្លឹមសារលម្អិតនៃការបកស្រាយបែបនេះ មានទស្សនៈដែលបានយល់ឃើញដូចខាងក្រោម។ ប៉ុន្តែ បើទោះបីជាយកតាមទស្សនៈណាមួយក៏ដោយ ក៏ទស្សនៈនីមួយៗសុទ្ធសឹងតែមានបញ្ហាផ្អែកតាមការពិភាក្សានីមួយៗនោះផងដែរ ហេតុនេះហើយ ចំណុចទាំងនេះ សូមឲ្យអ្នកច្បាប់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាពិចារណានៅពេលក្រោយ។

① ការចេញសាលក្រម (សាលក្រមនៃបណ្តឹងទាមទារឲ្យបង្កើត ប្តូរ ឬ រំលត់ទំនាក់ទំនងគតិយុត្ត) ដែលទទួលស្គាល់អំពីការបង្កើតកិច្ចសន្យា។ តាមរយៈសាលក្រមនេះនឹងជំនួសឲ្យលិខិតយថាភូត (រួមទាំងលិខិតលក់ផ្តាច់)។

② ការចេញសាលក្រមដែលបង្គាប់នូវករណីយកិច្ចទៅកាន់អ្នកសន្យាឲ្យធ្វើលិខិតយថាភូតដែលស្របតាមលក្ខខណ្ឌនៃកិច្ចសន្យា (ចំនួនទឹកប្រាក់ និង វិធីបង់ប្រាក់ជាដើម) ដូចមានចែងនៅក្នុងការសន្យា ។

វិធីបែបនេះ គឺជាវិធីមួយដែលនឹងធ្វើការជំនួសនូវការបង្ហាញឆន្ទៈរបស់ភាគីម្ខាងតាមរយៈសាលក្រម ក្នុងករណីដែលភាគីម្ខាងទៀតនោះមិនឆ្លើយតបចំពោះការបង្កើតលិខិតយថាភូត។ វិធីនេះគឺដូចគ្នាទៅនឹងករណីដែលចេញសាលក្រមទៅកាន់ភាគីដែលមិនសហការក្នុងការដាក់ពាក្យសុំចុះបញ្ជី ដែលជំនួសឲ្យការបង្ហាញឆន្ទៈអំពីការដាក់ពាក្យសុំចុះបញ្ជីដូច្នេះដែរ។

③ ការចេញសាលក្រមដែលបង្គាប់ទៅអ្នកសន្យាអំពីករណីយកិច្ចធ្វើនីតិវិធីចុះបញ្ជីផ្ទេរកម្មសិទ្ធិដោយផ្ទាល់តែម្តង។

នៅក្នុងវិធីទី ① និង ទី ② ភាគីម្ខាងទៀតនឹងដាក់ពាក្យសុំចុះបញ្ជីផ្ទេរកម្មសិទ្ធិដោយផ្អែកលើ កិច្ចសន្យាលក់ទិញដែលបានបង្កើតឡើងតាមវិធីទី ① និង ទី ②

ដូច្នេះហើយ មិនចាំបាច់ត្រូវការនូវសាលក្រមដែលបង្គាប់អំពីនីតិវិធីនៃការចុះបញ្ជីទៅកាន់អ្នកសន្យាសាជាថ្មីម្តងទៀតទេ ។ មូលហេតុនេះ ដោយសារតែកម្រមានករណីណាមួយដែលអ្នកសន្យាដែលមិនបានសហការក្នុងការធ្វើលិខិតយថាភូត នឹងមកចូលរួមសហការក្នុងការធ្វើពាក្យសុំចុះបញ្ជីនៅពេលក្រោយនោះវិញឡើយ ហើយករណីដែលភាគីម្ខាងទៀតត្រូវតែដាក់ពាក្យសុំចុះបញ្ជីតែម្នាក់ឯងវិញនឹងអាចកើតមានច្រើនជាងទៅវិញ។ ដូច្នេះហើយ វិធីទី ៣ គឺជាវិធីដែលបានទទួលស្គាល់នូវវិធីសាស្ត្រដែលមានលក្ខខណៈដោយផ្ទាល់ ជាជាងការបន្ថែមនូវការប្រើវិធីទី ① និង ទី ②។

យ៉ាងណាមិញ ទោះបីជាភាគីម្ខាងទៀតបានទាមទារទៅកាន់តុលាការឲ្យអ្នកសន្យាអនុវត្តនូវការបំពេញការលក់ ឬ ទិញ នៅពេលដែលអ្នកសន្យាបានធ្វើអនុប្បទាននូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុឲ្យទៅតតិយជនចប់សព្វគ្រប់ ហើយការចុះបញ្ជីអំពីការផ្ទេរកម្មសិទ្ធិបានដាក់ទៅជារបស់តតិយជននោះ ភាគីម្ខាងទៀតនឹងមិនអាចធ្វើលទ្ធកម្មនូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុបានទេ (យោង មាត្រា ១៣៥ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី)។

អាស្រ័យហេតុនេះ នៅក្នុងករណីបែបនោះ ភាគីម្ខាងទៀតនឹងអាចទាមទារទៅកាន់អ្នកសន្យាអំពីសំណងការខូចខាតដោយផ្អែកលើការមិនអនុវត្តកាតព្វកិច្ចរបស់អ្នកសន្យាក្នុងការបំពេញនូវការលក់ ឬ ទិញ (មាត្រា ៣៩៧ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី)។ ចំនួនទឹកប្រាក់នៃសំណងការខូចខាតក្នុងករណីនេះ អាចនឹងមានទស្សនៈដូចខាងក្រោម៖

① ក្នុងករណីដែលមានការព្រមព្រៀងជាមុនអំពីចំនួនទឹកប្រាក់នៃសំណងការខូចខាត
→ នឹងត្រូវយកតាមចំនួនទឹកប្រាក់ដែលបានកំណត់តាមការព្រមព្រៀង (មាត្រា ៤០៣)។

② ក្នុងករណីដែលមិនមានការព្រមព្រៀងជាមុនអំពីចំនួនទឹកប្រាក់នៃសំណងការខូចខាត
→ អាចនឹងមានទស្សនៈថា នឹងត្រូវគិតតាមចំនួនទឹកប្រាក់ដែលស្មើនឹងតម្លៃនៃអចលនវត្ថុនាពេលនោះ

មូលហេតុដែលមានទស្សនៈបែបនេះដោយសារតែ ជាគោលការណ៍ ភាគីម្ខាងទៀតអាចបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញដោយគ្រាន់តែបង្ហាញឆន្ទៈជាឯកតោភាគីរបស់ភាគីនោះ គឺច្បាស់ជាអាចធ្វើលទ្ធកម្មនូវកម្មសិទ្ធិលើអចលនវត្ថុជាក់ជាមិនខាន។ ហើយមូលហេតុដែលនាំឲ្យភាគីម្ខាងទៀតមិនអាចធ្វើលទ្ធកម្មនូវកម្មសិទ្ធិលើអលចនវត្ថុបាន

គឺគ្មានអ្វីក្រៅពីការមិនបានសហការចំពោះការធ្វើលិខិតយថាភូតដោយអ្នកសន្យានោះទេ។ ដូច្នេះហើយ ភាគីម្ខាងទៀត អាចទាមទារសំណងការខូចខាត (កថាខណ្ឌទី ១ មាត្រា ៤០០ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី) នូវចំនួនទឹកប្រាក់ដែលស្មើនឹងតម្លៃនៃអចលនវត្ថុនោះមកធ្វើជាសំណងនៃផលប្រយោជន៍ដែលនឹងត្រូវកើតមានឡើងប្រសិនបើការសន្យា ជាមុន (ជាប្រភេទមួយនៃកិច្ចសន្យា) ត្រូវបានអនុវត្ត ពោលគឺ ចំនួនទឹកប្រាក់ដែលស្មើនឹងតម្លៃនៃអចលនវត្ថុនាពេលនោះ ។

ចំណុចបន្ទាប់សូមលើកឧទាហរណ៍ទាក់ទងនឹងករណីដែលតម្លៃនៃអចលនវត្ថុនាពេលនោះ មានការកើនឡើងខ្លាំងជាងពេលដែលបានធ្វើការសន្យា។ ឧទាហរណ៍ ៖ នៅពេលដែលធ្វើការសន្យាលក់ទិញជាមុនជាឯកតោភាគីមានការលើកឡើងថា "នឹងធ្វើការលក់ទិញអចលនវត្ថុក្នុងតម្លៃ ១០០.០០០ (មួយសែន) ដុល្លារអាមេរិក" ប៉ុន្តែក្រោយមក អចលនវត្ថុនោះបានកើនតម្លៃឡើងដល់ ១.០០០.០០០ (មួយលាន) ដុល្លារអាមេរិក ។ ក្នុងករណីបែបនេះ បើសិនជាភាគីម្ខាងទៀត គ្រាន់តែធ្វើការបង្ហាញឆន្ទៈអំពីការបំពេញការលក់ ឬ ទិញនោះ ច្បាស់ជាអាចទិញបាននូវអចលនវត្ថុដែលមានតម្លៃ ១.០០០.០០០ (មួយលាន) ដុល្លារអាមេរិកជាក់ជាមិនខាន។ ប៉ុន្តែដោយសារតែអ្នកសន្យាខកខានក្នុងការអនុវត្តកាតព្វកិច្ចក្នុងការបំពេញការលក់ ឬ ទិញ ទើបបានជាភាគីម្ខាងទៀតមិនអាចទិញអចលនវត្ថុ (មានតម្លៃ ១.០០០.០០០ (មួយលាន) ដុល្លារអាមេរិក) នោះបាន។ ដូច្នេះ ភាគីម្ខាងទៀត អាចទាមទារទៅអ្នកសន្យានូវចំនួនទឹកប្រាក់ដែលស្មើនឹងតម្លៃនៃអចលនវត្ថុនោះមកធ្វើជាផលប្រយោជន៍ដែលនឹងត្រូវកើតមានឡើងនៅពេលដែលការសន្យា ជាមុន (ជាប្រភេទមួយនៃកិច្ចសន្យា) ត្រូវបានអនុវត្ត ពោល គឺទាមទារនូវការបង់ប្រាក់ចំនួន ១.០០០.០០០ (មួយលាន) ដុល្លារអាមេរិក (យ៉ាងណាមិញ ក្នុងករណីដែលមិនទាន់មានការបង់ប្រាក់នៃថ្លៃលក់ទិញចំនួន ១០០.០០០ (មួយសែន) ដុល្លារអាមេរិកទេ នាំឲ្យចំនួនទឹកប្រាក់នៃសំណងនាពេលជាក់ស្តែងស្មើនឹង ៩០០.០០០ (ប្រាំបួនសែន) ដុល្លារអាមេរិក។) ។

ចំពោះទស្សនៈបែបនេះ ក្នុងករណីដែលអចលនវត្ថុដែលមានការបង្កើតនូវការសន្យាជាមុនវិញ ហើយក្រោយមក តម្លៃនោះមានការកើនឡើង ហើយអ្នកសន្យា (អនុប្បទាយី) បានលក់អចលនវត្ថុដែលមានការបង្កើតនូវការសន្យាជាមុននេះឲ្យទៅតតិយជនដោយចិត្តឯងក៏ដោយ ក៏ទស្សនៈនេះអាចធ្វើការការពារជាមុននូវរឿងរ៉ាវដែលកើតមានជាក់ស្តែងអំពី ការលក់បន្តបែបនេះបានផងដែរ ដោយឲ្យអ្នកសន្យាធ្វើការសងសំណងនូវចំនួនទឹកប្រាក់ដែលស្មើនឹងតម្លៃនៃចលនវត្ថុដែលបានកើនឡើងនៅពេលក្រោយនោះ

ឲ្យទៅភាគីម្ខាងទៀត (ទោះបីជាអ្នកសន្យាបានលក់បន្តឲ្យទៅតតិយជនក៏ដោយ ក៏អ្នកសន្យានឹងត្រូវសងសំណងជាផលប្រយោជន៍ដែលខ្លួនទទួលបានពីការលក់បន្តនោះឲ្យទៅភាគីម្ខាងទៀតដែរ ដូច្នេះហើយ បើនិយាយចំពោះអ្នកសន្យាវិញ គឺគ្មានអត្ថប្រយោជន៍ជាលក្ខណៈសេដ្ឋកិច្ចចំពោះការលក់បន្តនេះឡើយ)។ ចំណុចនេះគឺជាការផ្សាភ្ជាប់ទៅនឹងការការពារដល់ភាគីម្ខាងទៀត (អនុប្បទានិក) ដែលមានសិទ្ធិបញ្ចប់ការសន្យាជាមុន និង សម្រេចបង្កើតកិច្ចសន្យាលក់ទិញផងដែរ។

សូមអរគុណ