

ปัญหาและผลกระทบทางกฎหมายเศรษฐกิจในการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดภายใต้  
ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994



นางสาว วรณพฤกษ์ รังสิโยภิน

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญานิติศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชานิติศาสตร์


คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2544

ISBN 974-17-0319-8

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

PROBLEMS AND EFFECTS ON ECONOMIC LAW OF DUMPING MARGIN CALCULATION  
UNDER AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VI OF GATT 1994



Miss Wannapruk Rungsisopin

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Laws in Laws

Faculty of Law

Chulalongkorn University

Academic Year 2001

ISBN 974-17-0319-8

หัวข้อวิทยานิพนธ์

ปัญหาและผลกระทบทางกฎหมายเศรษฐกิจในการคำนวณส่วน  
เหลือจากการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6  
ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

โดย

นางสาว วรรณพฤกษ์ รังสิโสภิน

สาขาวิชา

นิติศาสตร์

อาจารย์ที่ปรึกษา

รองศาสตราจารย์ ทักษิณัย ฤกษ์สุด

คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยรับนี้เป็น  
ส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต

.....คณบดีคณะนิติศาสตร์  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธิติพันธุ์ เชื้อบุญชัย)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. สุรเกียรติ์ เสถียรไทย)

.....อาจารย์ที่ปรึกษา  
(รองศาสตราจารย์ ทักษิณัย ฤกษ์สุด)

.....กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. ศักดา รัตนกุล)

.....กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ สุธรรม อยู่ไธธรรม)

.....กรรมการ  
(อาจารย์ สกล หาญสุทธิวารินทร์)

วรรณพฤษ รั้งสิโสภิต : ปัญหาและผลกระทบทางกฎหมายเศรษฐกิจในการคำนวณส่วน  
 เหลื่อมการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษี  
 ศุลกากรและการค้า. (THE PROBLEMS AND EFFECTS ON ECONOMIC LAW OF  
 DUMPING MARGIN CALCULATION UNDER AGREEMENT ON IMPLEMENTATION  
 OF ARTICLE VI OF GATT 1994) อ. ที่ปรึกษา : รองศาสตราจารย์ ทักษมัย ฤกษ์สุด, 226  
 หน้า. ISBN 974-17-0319-8.

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาและวิเคราะห์ถึงปัญหาในการคำนวณส่วนเหลื่อม  
 การทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากร  
 และการค้าปี 1994 ซึ่งให้ดุลพินิจกับผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนว่าจะมีช่องโหว่ที่ทำให้สหภาพยุโรป  
 และสหรัฐอเมริกาสามารถใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในเชิงบิดเบือนการค้าได้หรือไม่

จากการศึกษาพบว่า การคำนวณส่วนเหลื่อมการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติ  
 ตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้าปี 1994 มีช่องโหว่โดยให้ดุลพินิจ  
 กับผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนการทุ่มตลาด ซึ่งในทางปฏิบัติผู้มีอำนาจหน้าที่ในสหภาพยุโรปและ  
 สหรัฐอเมริกามักจะใช้ดุลพินิจนั้นทำให้การคำนวณส่วนเหลื่อมการทุ่มตลาดบิดเบือนและอาจจะเป็น  
 การกีดกันและกีดกันทางการค้าได้ เช่น คำว่าภาวะการค้าปกติไม่ชัดเจน ดังนั้นจึงควรมีการทบทวน  
 แก้ไขความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้าปี  
 1994 ในประเด็นการใช้ดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ให้มีความชัดเจนมากขึ้น หรือควรมีการจัดทำ  
 แนวทางในการใช้ดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ให้มีความชัดเจนมากขึ้น

สถาบันวิทยบริการ  
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คณะ.....นิติศาสตร์.....ลายมือชื่อนิติ.....  
 สาขาวิชา.....นิติศาสตร์.....ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....  
 ปีการศึกษา.....2544

## 4186124634 : MAJOR LAWS

KEY WORD: AD / ANTI-DUMPING / DUMPING-MARGIN / WTO / GATT

WANNAPRUK RUNGSISOPIN : THE PROBLEMS AND EFFECTS ON ECONOMIC LAW OF DUMPING MARGIN CALCULATION UNDER AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VI OF GATT 1994. THESIS ADVISOR : ASSOC.PROF.TASHMAI RIKSHASUTA, : 226 pp. ISBN 974-17-0319-8.

This thesis aims to study and analyze the problem on dumping margin calculation under Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994 while allows the authority in investigation to use discretion to see whether there is loopholes which make European Union and U.S.A. to exercise countervailing measures in a manner to distort trade or not.

The study finds that the dumping margin calculation under Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994 has certain loopholes which allow the dumping investigation authority to exercise discretion. In practice the authorities in European Union and U.S.A. tend to exercise such a discretion to distort the dumping margin calculation and thereby can become barriers and disturbs the regular trade for example the expression ordinary course of trade. It is not clear in itself. Therefore there should be a reviews of the Agreement in Implementation of Article VI of GATT 1994 at this particular point to bring in greater clarity or there should be a guideline on the exercise of discretion by the authority to ensure greater clarity.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Field of study.....Laws.....Student's signature.....  
Academic year..... 2001.....Advisor's signature.....

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ทักษิณัย ฤกษ์สุต ที่กรุณาได้รับเป็นที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้แก่ผู้เขียน และกรุณาสละเวลาอันมีค่าในการให้คำแนะนำและตรวจแก้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. ศักดา ธนิตกุล รองศาสตราจารย์ สุธรรม อยู่ในธรรม และอาจารย์สกล หาญสุทธิวารินทร์ ที่กรุณาได้รับเป็นกรรมการวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ และกรุณาสละเวลาอันมีค่าให้คำแนะนำที่มีประโยชน์ต่อผู้เขียน ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. สุรเกียรติ์ เสถียรไทย ที่กรุณาได้รับเป็นประธานกรรมการวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้แก่ผู้เขียนและกรุณาสละเวลาอันมีค่ามาเป็นประธานในวันสอบให้กับผู้เขียน

ขอขอบคุณ คุณสุภาวดี แยมกมล ที่สละเวลาตอบคำถามต่างๆ ให้กับผู้เขียน ขอขอบคุณ คุณจรรยาพร ดันติพิพัฒน์กุล คุณโสภณ วิจิตรกร ที่กรุณาสละเวลาให้สัมภาษณ์ประเด็นปัญหาจากกฎหมายตอบได้การท่อมตลาด ขอขอบคุณ คุณพงษ์พันธ์ เพ็งเพา ที่ให้ความช่วยเหลือในการค้นหาข้อมูลประกอบการจัดทำวิทยานิพนธ์ ขอขอบคุณ คุณอินทัย ชุมไชโย ที่ช่วยติดต่อประสานงานในการจัดทำวิทยานิพนธ์

ขอขอบคุณ คุณวิวัฒน์ พิทักษ์พร ที่อนุชา และพี่ๆ น้องๆ ทุกคนที่กระทรวงพาณิชย์ ที่ให้กำลังใจกับผู้เขียนตลอดมา ขอขอบคุณ คุณณวัฒน์ศักดิ์ ที่ช่วยเหลือผู้เขียนในด้านการทำงาน ขอขอบคุณ นก ดาว นุ้ย แหม่ม พี่ๆ เพื่อนๆ ที่ประชาชาติธุรกิจที่ให้กำลังใจ น้องเล็ก ช่วยพิมพ์ตาราง ขอขอบคุณ ตะวัน ที่ให้ความช่วยเหลือในการหาข้อมูล ขอขอบคุณเพื่อนกลุ่มต้นไทร ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่คอยให้กำลังใจ ขอขอบคุณ น้องจอย น้องอาร์ต น้องพร ที่ช่วยผู้เขียนระหว่างเรียนปริญญาโทและทำวิทยานิพนธ์ ขอขอบคุณเพื่อนๆ ที่อัสสัมชัญคอนแวนต์ที่ให้กำลังใจ

ขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาผู้เป็นที่รักและเคารพยิ่งของผู้เขียน คุณเรืองศักดิ์ ผู้เป็นแรงบันดาลใจให้ผู้เขียนในด้านการเรียน คุณสุมณฑา ผู้เลี้ยงดู อบรม สั่งสอน และเป็นกำลังใจให้ผู้เขียนมาตลอดชีวิต และขอขอบพระคุณญาติ พี่น้องทุกท่านในตระกูลรังสิโรจน์ และอาชามาต ที่ให้กำลังใจผู้เขียน ทำยที่สุดขอขอบคุณ คุณปราภา เหมทิวากร ที่คอยให้ความช่วยเหลือผู้เขียน ให้กำลังใจ ช่วยตรวจสอบการเขียน และตรวจสอบคำผิดในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

หากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จะมีประโยชน์อยู่บ้าง ผู้เขียนขออุทิศความดีนี้ให้แก่ บิดา มารดา และคณาจารย์ผู้ถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้เขียน หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขอน้อมรับและขออภัยมา ณ ที่นี้

วรรณพฤกษ์ รังสิโรจน์



# สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	จ
กิตติกรรมประกาศ .....	ฉ
สารบัญ .....	ช
สารบัญตาราง .....	ฎ
บทที่	
1. บทนำ .....	1
1.1ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัย .....	7
1.3 สมมติฐานของการศึกษาวิจัย .....	7
1.4 ขอบเขตของการศึกษาวิจัย .....	8
1.5 การศึกษาวิจัย .....	8
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	8
2. พัฒนาการของการคำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาดในความตกลงระหว่างประเทศ .....	10
2.1 การใช้มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดช่วงก่อนหน้าความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1947 .....	10
2.2 มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1947 .....	11
2.2.1 สาระสำคัญของมาตรา 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1947 .....	12
ก. คำจำกัดความ คำว่า "ทุ่มตลาด" .....	12
ข. มูลค่าปกติ .....	14
ค. ราคาส่งออก .....	15
ง. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก .....	15
จ. การเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาด .....	16
ฉ. แนวทางปฏิบัติในการไต่สวนการทุ่มตลาด .....	16
2.2.3 แนวทางคำตัดสินภายใต้ GATT 1947 .....	17

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่

2.3 ความตกลงรอบเคเนดี้ .....	18
2.3.1 ทำที่ของประเทศต่างๆ .....	19
2.3.2 สาระสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความ ตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967 .....	20
ก. มูลค่าปกติ .....	21
ข. ราคาส่งออก .....	22
ค. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด .....	23
2.3.3 ประเด็นปัญหาที่เกิดจากความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967 .....	23
2.4 ความตกลงรอบโตเกียว .....	24
2.4.1 ทำที่ของประเทศต่างๆ .....	25
2.4.2 สาระสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความ ตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 .....	26
ก. มูลค่าปกติ .....	27
ข. ราคาส่งออก .....	27
ค. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด .....	28
2.4.3 ประเด็นพิพาทที่เกิดขึ้นภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 .....	30
2.5 ความตกลงภายใต้องค์การการค้าโลก .....	32
2.5.1 ทำที่ของประเทศต่างๆ .....	33
2.5.2 สาระสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความ ตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 .....	35
2.5.3 หลักเกณฑ์สำคัญในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความ ตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 .....	36
ก. คำจำกัดความค่าว่าการทุ่มตลาด .....	37
ข. มูลค่าปกติ .....	38
ค. ราคาส่งออก .....	42
ง. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก .....	43



สารบัญ (ต่อ)

บทที่

๑. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด .....	45
๒. การเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาด .....	46
2.5.4 ประเด็นพิพาทภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ	
ความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 .....	50
3. แนวทางการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา .....	58
3.1 กฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป .....	59
3.1.1 พัฒนาการของกฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป .....	59
3.1.2 การไต่สวนการทุ่มตลาด .....	61
ก. องค์การในการดำเนินการ .....	61
ข. ขั้นตอนการไต่สวน .....	63
3.1.3 สาระสำคัญของกฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดสหภาพยุโรป .....	64
ก. มูลค่าปกติ .....	64
ข. ราคาส่งออก .....	70
ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก .....	73
ง. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด .....	78
จ. การเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาด .....	80
3.1.4 กรณีสหภาพยุโรปเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาดสินค้าเส้นใยโพลี	
เอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จากไทย .....	81
ก. ข้อเท็จจริง .....	82
ข. การเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาดขั้นต้น .....	83
ค. อากรต่อต้านการทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย .....	87
3.2 กฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา .....	91
3.2.1 พัฒนาการของกฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา .....	91
3.2.2 การไต่สวนการทุ่มตลาด .....	93
ก. องค์การในการดำเนินการ .....	93
ข. ขั้นตอนการไต่สวน .....	94
3.2.3 สาระสำคัญของกฎหมายต่อต้านการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา .....	95
ก. มูลค่าปกติ .....	96

สารบัญ (ต่อ)

บทที่

	ข.ราคาส่งออก .....	99
	ค.การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก .....	100
	ง.การคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด .....	106
	จ.การเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาด .....	107
	3.2.4 กรณีสหรัฐอเมริกาเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาดลับประวคระปอง	
	จากไทย .....	109
	ก.ข้อเท็จจริง .....	109
	ข.ผลการพิจารณาขั้นต้น .....	110
	ค.ผลการตัดสินขั้นสุดท้าย 5 มิถุนายน 1995 .....	116
	ง.สถานการณ์ภายหลังการตัดสินขั้นสุดท้าย .....	123
	จ.กรณี TPC ฟ้องสหรัฐอเมริกาในศาลการค้าระหว่างประเทศ .....	127
4	วิเคราะห์ข้อบกพร่องในการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกของไทย.....	132
	4.1 ข้อบกพร่องภายใต้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป .....	132
	4.1.1 ประเด็นปริมาณที่เพียงพอยังมีความคลุมเครือเปิดโอกาสให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้สามารถใช้ดุลพินิจได้.....	133
	4.1.2 ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ .....	134
	4.1.3 การใช้ปัจจัยที่เบี่ยงเบนในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่าความเป็นจริง .....	136
	ก. ต้นทุนการผลิต .....	137
	ข. อัตรากำไร .....	139
	4.1.4 แนวปฏิบัติเรื่องราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นของสหภาพยุโรปไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 .....	140
	4.1.5 แนวปฏิบัติในเรื่องการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกของประเทศผู้ไ้สวนไม่บรรลวุ้ตฤประสงค้ในการเปรียบเทียบราคาอย่างเป็นธรรม.....	142
	4.1.6 ปัญหาในทางปฏิบัติของวิธีการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด .....	145

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่

4.1.7 ประเด็นการเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาดให้เพียงพอต่อความเสียหายจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น .....	147
4.2 ข้อบกพร่องภายใต้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา .....	148
4.2.1 ประเด็นปริมาณที่เพียงพอยังมีความคลุมเครือเปิดโอกาสให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้สามารถใช้ดุลพินิจได้ .....	148
4.2.2 คำจำกัดความคำว่า "ภาวะการค้าปกติ" ไม่ชัดเจน .....	149
ก. กรณีการขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต .....	150
ข. กรณีการขายระหว่างบริษัทในเครือหรือลูกค้าที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ขาย .....	152
4.2.3 ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ .....	155
4.2.4 แนวปฏิบัติเรื่องราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นของสหรัฐอเมริกาไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 .....	156
4.2.5 การใช้ปัจจัยที่เบี่ยงเบนในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่าความเป็นจริง .....	157
4.2.6 แนวปฏิบัติในเรื่องการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกของประเทศผู้ได้สวนไม่บรรลุลักษณะการเปรียบเทียบราคาอย่างเป็นธรรม .....	159
4.2.7 ปัญหาในทางปฏิบัติของวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด .....	160
4.2.8 ประเด็นการเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาดให้เพียงพอต่อความเสียหายจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น .....	161
5. บทสรุปและข้อเสนอแนะ .....	170
รายการอ้างอิง .....	178
ภาคผนวก .....	184
ภาคผนวก ก .....	185
ภาคผนวก ข .....	194
ภาคผนวก ค .....	203
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์ .....	226



## สารบัญตาราง

ตาราง

หน้า

1. แสดงมูลค่าการส่งออกของไทยไปยังสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป .....5
2. เปรียบเทียบสาระสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้าปี 1967- ปี 1979 - ปี 1994 .....53
3. สหภาพยุโรปคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดขั้นต้นในสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จากไทย .....87
4. อากรตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ .....90
5. กระทรวงพาณิชย์คำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดขั้นต้นสินค้าสับประรดกระป๋องจากไทย .....115
6. กระทรวงพาณิชย์ประกาศอัตราส่วนเหลือของการทุ่มตลาดถั่วเจลลี่ถ่วงน้ำหนักของบริษัทสับประรดกระป๋องจากไทย .....123
7. แสดงอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าสับประรดกระป๋องจากประเทศไทยที่สหรัฐอเมริกาประกาศเรียกเก็บ .....125
8. วิเคราะห์บทบัญญัติเกี่ยวกับการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ 1994 และกฎหมายภายในของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา.....162

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

พันธกรณีจากการเจรจาอนุสัญญาว่าด้วยการค้าโลก (World Trade Organisation หรือ WTO) จำเป็นต้องลดมาตรการกีดกันทางการค้าในรูปแบบภาษีลง ส่งผลในทางบวกทำให้การค้าระหว่างประเทศขยายตัวสูงขึ้นเป็นลำดับ และส่งผลต่อเนื่องทำให้ประเทศต่างๆ หันมาใช้มาตรการกีดกันทางการค้าในรูปแบบอื่นมากขึ้น มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกลายเป็นมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีรูปแบบหนึ่งที่ประเทศต่างๆ นำมาใช้และมีแนวโน้มในการนำมาใช้สูงขึ้นเรื่อยๆ

ความหมายของการทุ่มตลาดในเชิงเศรษฐศาสตร์ หมายถึงการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนหรืออย่างน้อยในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายภายในประเทศ<sup>1</sup> สำหรับรูปแบบของการทุ่มตลาดที่สำคัญได้แก่ (1) การเลือกปฏิบัติด้านราคา (Price Discrimination) , (2) การขายต่ำกว่าต้นทุน (Below Cost Sale) และ (3) การทุ่มตลาดที่มีเป้าหมายเพื่อกำจัดคู่แข่งออกจากตลาด (Predatory Dumping)

(1) การเลือกปฏิบัติด้านราคา หรือ Price Discrimination เงื่อนไขสำคัญของรูปแบบนี้คือ ตลาดในประเทศผู้ส่งออกเป็นตลาดปิดไม่มีคู่แข่ง เพราะเป็นตลาดที่ผู้ทุ่มตลาดสามารถขายสินค้าราคาสูงในตลาดประเทศตนและขายราคาขาดทุนในประเทศผู้ถูกทุ่มตลาดได้ แต่หากไม่ใช่ตลาดปิดราคาจะมีความแตกต่างกัน ทำให้เกิดการขายและส่งออกสินค้าที่ผู้ทุ่มตลาดนั้นกลับมายังตลาดผู้ทุ่มตลาด ส่งผลให้ราคาในตลาดผู้ทุ่มตลาดลดลงและลดกำไรลง การเลือกปฏิบัติด้านราคาถือ

---

<sup>1</sup> พรพิมล สันติณิรัตน์ , เศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ , (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ , กันยายน 2542) , หน้า 105-106 .



เป็นการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม เพราะตลาดปิดทำให้ผู้ผลิตสามารถขึ้นราคาสูงในประเทศเพราะในประเทศไม่มีการแข่งขันมาจากต่างประเทศ และสามารถใช้กำไรจากการขายภายในมาชดเชยการขาดทุนในตลาดในประเทศที่ถูกทุ่มตลาด<sup>2</sup>

(2) การขายต่ำกว่าต้นทุน (Below Cost Sales) คือการที่รัฐบาลเข้ามาแทรกแซงตลาดภายในประเทศผู้ทุ่มตลาด โดยการอุดหนุนรูปแบบต่างๆ เช่น ให้อำนาจผู้ส่งออกเงินกู้ระยะสั้น เพื่อสนับสนุนทางการเงิน ฯลฯ เพื่อชดเชยการขาดทุนจากการขายต่ำกว่าต้นทุนในตลาดต่างประเทศ<sup>3</sup>

(3) การทุ่มตลาดที่มีเป้าหมายเพื่อกำจัดคู่แข่งออกจากตลาด (Predatory Dumping) หมายถึงกรณีที่ผู้ผลิตขายสินค้าในราคาต่ำโดยตั้งใจเพื่อกำจัดคู่แข่งออกจากตลาด และต้องการที่จะผูกขาดตลาด และเมื่อสามารถผูกขาดตลาดได้แล้วผู้ส่งออกขายนั้นจึงจะขึ้นราคาสินค้าให้เท่ากับระดับราคาก่อนที่จะทำพฤติกรรมนี้ แต่นักเศรษฐศาสตร์มองว่า การกำจัดคู่แข่งออกจากตลาดจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ทุ่มตลาดส่งออกในราคาต่ำ เพื่อกำจัดคู่แข่งในในตลาดที่เป็นเป้าหมายในการทุ่มตลาด อย่างไรก็ตามกลยุทธ์ทางราคาจะเกิดขึ้นได้ ในกรณีที่ผู้ทุ่มตลาดขายสินค้าราคาสูงในตลาดปิดภายในของตนเอง เพื่อนำกำไรในตลาดปิดของตนเองมาชดเชยกับการขาดทุนในตลาดส่งออก แต่การกระทำเหล่านี้หมดไปตั้งแต่ศตวรรษที่แล้วเพราะการขยายตัวทางการค้าและการขนส่งที่ส่งถึงกันทำได้สะดวกมากขึ้น ทำให้ตลาดโลกเริ่มเป็นหนึ่งเดียวกัน<sup>4</sup> ดังนั้นหากผู้ส่งออกขายได้ส่งสินค้าราคาต่ำไปในประเทศผู้นำเข้า โอกาสที่สินค้าราคาต่ำที่ตนส่งออกไปจะสามารถกลับมายังตลาดปิดของตนเองและทำกำไรสูงสุดผู้ส่งออกจะขาดทุนจนไม่สามารถดำเนินการ

<sup>2</sup> Brink Lindsey , The U.S. Antidumping Law Rhetoric Versus Reality [Online] , CATO Institute's Center for Trade Policy Studies , 1999 , Available from <http://www.freetrade.org/pubs/articles.html> [2000 , August 16] .

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Bryan T. Johnson , A Guide to Antidumping Laws : America's unfair Trade Practice [Online] , The Heritage Foundation , 1992 , [http://www.heritage.org/matalin/pages/ad\\_4726\\_033\\_jpg.htm](http://www.heritage.org/matalin/pages/ad_4726_033_jpg.htm) [2001 , July 21]

ทุ่มตลาดต่อไปได้อีก นอกจากนี้ในปัจจุบันมีวิธีการที่ง่ายกว่าสงครามราคา เช่นการควมรวมกิจการ ซึ่งเป็นวิธีที่ง่ายที่สุดในการกำจัดคู่แข่ง<sup>5</sup>

มาตรการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดถือเป็นมาตรการภายใต้ GATT ที่ประเทศผู้ได้รับความเสียหายจากการนำเข้าสินค้าที่ทุ่มตลาดสามารถเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากประเทศผู้ทำการทุ่มตลาดได้ โดยไม่ต้องหารือก่อน เพียงแต่ต้องทำภายใต้กรอบของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 วัตถุประสงค์ที่สำคัญคือต้องการปกป้องอุตสาหกรรมภายในจากการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade Practice) โดยการกระทำที่เรียกว่าการเลือกปฏิบัติด้านราคา (Price Discrimination) เช่นการกำหนดราคาส่งออกต่ำกว่าราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก การขายต่ำกว่าราคาต้นทุน (below cost sales) ซึ่งเป็นผลจากนโยบายการแทรกแซงของรัฐบาลผู้ทุ่มตลาดหรือจากโครงสร้างเศรษฐกิจที่แตกต่างกันของประเทศผู้ทุ่มตลาดและประเทศที่ถูกทุ่มตลาด โดยเศรษฐกิจของประเทศผู้ทุ่มตลาดเป็นเศรษฐกิจที่ได้รับการปกป้องไม่ให้มีคู่แข่งภายในประเทศ ทำให้ผู้ส่งออกสามารถกำหนดราคาขายต่ำในตลาดผู้นำเข้าได้ ซึ่งถือเป็นการกระทำที่บิดเบือนกลไกตลาด<sup>6</sup>

สังคมการค้าโลกเริ่มตระหนักถึงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่เพิ่มขึ้นถึง 2 เท่าจากเดิมในช่วงปี 1980 – 1990 มีจำนวน 383 คดี เพิ่มขึ้นเป็น 748 คดี ในช่วงกลางปี 1990 และประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดหลักจำนวน 4 รายคือ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป ออสเตรเลีย และแคนาดา ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดถึงร้อยละ 80 ของคดีที่เกิดขึ้นทั้งหมดในช่วงนี้ แต่ในช่วงหลังประเทศกำลังพัฒนาเป็นผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมากกว่าร้อยละ 55 ของคดีทั้งหมดทั่วโลก<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Patrick A. Messerlin , “From Antidumping to Safeguard” , The World Trade Brief , (November 2001) : 87.

<sup>6</sup> Brink Lindsey , “The U.S. Antidumping Law Rhetoric Versus Reality” , CATO Institute’s Center for Trade Policy Studies.

<sup>7</sup> Patrick A. Messerlin , “From Antidumping to Safeguard” , The World Trade Brief : 86.

สำหรับกลุ่มสินค้าที่ประเทศต่างๆ มักจะใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด คือกลุ่มสินค้าเหล็ก ปิโตรเคมี สิ่งทอ และเครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่งสินค้าเหล็กถือเป็นตัวอย่างที่แสดงให้เห็นแนวโน้มในการนำมาตราการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้มาก คือนับแต่ปี 2516-2542 มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนกับสินค้าเหล็กมากถึง 343 กรณี แยกเป็นการทุ่มตลาด 304 กรณี และการอุดหนุน 39 กรณี โดยในปี 2540 มีการใช้มาตรการดังกล่าวกับสินค้าเหล็กจำนวน 22 กรณี ปี 2541 จำนวน 62 กรณี และในปี 2542 จำนวน 78 กรณี<sup>8</sup>

เฉพาะประเทศไทยจนถึงปัจจุบันมีประเทศต่างๆ ทั่วโลกจำนวน 17 ประเทศ ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับไทย จำนวน 54 คดี ได้แก่ สหภาพยุโรป จำนวน 13 คดี , สหรัฐอเมริกา จำนวน 5 คดี , อินเดีย จำนวน 9 คดี , ออสเตรเลีย จำนวน 7 คดี , แคนาดา จำนวน 2 คดี , แอฟริกาใต้ จำนวน 4 คดี , นิวซีแลนด์ , ตรินิแดดและโตเบโก และไต้หวัน จำนวน 2 คดี , มาเลเซีย , อินโดนีเซีย , ตุรกี , บราซิล , จีน , รัสเซีย และจาไมก้า จำนวน 1 คดี , ฟิลิปปินส์ จำนวน 1 คดี ทั้งนี้มีจำนวน 42 คดี ที่ผู้ส่งออกไทยถูกฟ้องตอบโต้การทุ่มตลาด แต่ไม่มีการเรียกเก็บหรือยกเลิกการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ได้แก่ อาร์เจนตินา จำนวน 1 คดี , ออสเตรเลีย จำนวน 10 คดี , สหภาพยุโรป จำนวน 11 คดี , สหรัฐอเมริกา จำนวน 4 คดี , นิวซีแลนด์ จำนวน 6 คดี , มาเลเซีย จำนวน 3 คดี , ฟิลิปปินส์และแคนาดา จำนวน 2 คดี , เกาหลี , แอฟริกาใต้ และอินโดนีเซีย จำนวน 1 คดี<sup>9</sup>

อย่างไรก็ตามประเทศต่างๆ ที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด มักจะไต่สวนและตัดสินว่ามีการทุ่มตลาด โดยใช้เป็นมาตรการก่อกวนทางการค้ามากกว่าวัตถุประสงค์ทางเศรษฐศาสตร์ที่ต้องการให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อเยียวยาความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในที่เกิดขึ้นเนื่องมาจากการทุ่มตลาด แต่ประเทศผู้ใช้มาตรการมักจะใช้ช่องว่างของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ที่เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในประเทศไต่สวนการทุ่มตลาดสามารถใช้ดุลพินิจในการใช้มาตรการตอบโต้การ

<sup>8</sup> กรมการค้าต่างประเทศ , “มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของไทย” , เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี , หน้า 1-2 , 13 มิถุนายน 2543 (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>9</sup> Available from [http://www.dft.moc.go.th/document/trade\\_interest/default.htm](http://www.dft.moc.go.th/document/trade_interest/default.htm)

ทุ้มตลาด แสดงให้เห็นว่าแนวปฏิบัติของกฎหมายตอบโต้การทุ้มตลาดไม่สอดคล้องกับทฤษฎีและวัตถุประสงค์ของกฎหมายจนกลายเป็นการกีดกันหรือก่อกวนทางการค้า

ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาถึงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการคำนวณส่วนเหลือของการทุ้มตลาดที่บัญญัติไว้ในมาตรา 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 และภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 และศึกษาถึงพัฒนาการของกฎหมายในช่วงต่างๆ ว่ามีความเป็นมาอย่างไร

ทั้งนี้ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เลือกศึกษากฎหมายตอบโต้การทุ้มตลาดของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป เนื่องจากทั้งสองประเทศถือเป็นประเทศผู้ใช้กฎหมายตอบโต้การทุ้มตลาดที่สำคัญ และทั้งสองประเทศยังเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของไทย โดยสหรัฐอเมริกาคือตลาดอันดับ 1 ของไทย ส่วนสหภาพยุโรป เป็นตลาดอันดับ 3 ของไทย<sup>10</sup>

#### ตารางที่ 1 แสดงมูลค่าการส่งออกของไทยไปยังสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

	ปี 2541	ปี 2542	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545 <sup>11</sup>
สหรัฐอเมริกา	12,167	12,654	14,874	12,940	12,940
สหภาพยุโรป	9,718	9,829	11,005	9,814	10,861

จากการที่ทั้งสองประเทศเป็นตลาดส่งออกสำคัญของไทย ดังนั้นการใช้มาตรการตอบโต้การทุ้มตลาดของทั้งสองประเทศนี้จึงกลายเป็นปัญหาสำคัญของผู้ส่งออกไทย เพราะเพียงแค่เจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจประกาศจะไต่สวนทุ้มตลาดสินค้าไทย ผู้นำเข้าจะยุติหรือชะลอการนำเข้าสินค้าจากไทยทันที เนื่องจากเกรงว่าจะถูกเรียกเก็บภาษีเพิ่มสูงซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการนำเข้า ในบางกรณีผู้มีอำนาจหน้าที่ไม่พบว่ามีกรทุ้มตลาด และยุติการไต่สวน แต่ในทางปฏิบัติ

<sup>10</sup> ข้อมูลจากศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจการค้า โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

<sup>11</sup> ตัวเลขในปี 2545 เป็นตัวเลขประมาณการ

กลับส่งผลกระทบต่อผู้นำเข้ายุคใหม่หรือชะลอการนำเข้าสินค้าชนิดนั้น ทำให้ผู้ส่งออกต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าไปทำตลาดใหม่<sup>12</sup>

นอกจากนี้ผู้ส่งออกยังต้องเผชิญกับปัญหาค่าทนายความที่สูงมาก ที่ผ่านมามีไทยถูกฟ้องเกือบ 50 คดี ประเมินค่าทนายรวมทั้งหมดประมาณ 1,000 – 1,500 ล้านบาท ส่วนมูลค่าด้านตลาดที่เสียไปไม่สามารถประเมินเป็นมูลค่าได้ และกระบวนการในการไต่สวนของแต่ละประเทศมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละประเทศ เช่น ในสหรัฐอเมริกา กระบวนการไต่สวนมีทั้งความลึก ความกว้าง และความซับซ้อน ใช้ระยะเวลาสั้น แต่ต้องใช้ทนายภายในประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งค่าทนายความแพงมาก หากเป็นแคนาดา กระบวนการไต่สวนจะไม่ซับซ้อนยุ่งยาก แต่มีความอคติต่อผู้ส่งออกในระดับหนึ่ง ส่วนสหภาพยุโรปอยู่ในระดับกลางๆ เปิดโอกาสให้ผู้ส่งออกตอบโต้ได้ และเปิดทางให้มีการเจรจาได้ ดังนั้นเมื่อเริ่มเข้าสู่กระบวนการไต่สวน บริษัทที่อยู่ในข่ายจะต้องมีการเตรียมพร้อมในด้านต่างๆ ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงมาก แต่หากไม่ให้ความร่วมมือจะมีโอกาสที่ถูกเก็บภาษีในอัตราที่สูงกว่าความเป็นจริงมาก<sup>13</sup>

ถึงแม้ว่าทั้งสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปจะมีกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดภายในประเทศที่สอดคล้องกับความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 แต่ผู้เขียนเห็นว่าทั้งสองประเทศสามารถใช้ช่องว่างในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 เช่น การที่ให้ผู้มีอำนาจหน้าที่สามารถใช้ดุลพินิจได้ในหลายกรณี และการที่ในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 เขียนไว้เพียงกว้างๆ ไม่ได้ระบุถึงขั้นตอนแนวทางในทางปฏิบัติและไม่มีแนวทางปฏิบัติอย่างละเอียด ทำให้ประเทศผู้ใช้มาตรการสามารถกำหนดแนวทางให้สอดคล้องกับกฎหมายภายในของตนเอง ซึ่งตรงจุดนี้เป็นช่องว่างให้สหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป สามารถนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้เป็นการกีดกันทางการค้าได้

<sup>12</sup> สัมภาษณ์ , จรวยพร ดันติพิพัฒน์กุล , อดีตนายกสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป และประธานบริษัท Thai Pineapple Canning Industry Corp.Ltd. หรือ TPC, 29 พฤศจิกายน 2544 .

<sup>13</sup> อติศักดิ์ เหล่าจันทร์ , การเสวนาหัวข้อบทบาทของกรมการค้าต่างประเทศกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน , ณ กรมการค้าต่างประเทศ จังหวัดนนทบุรี , 23 พฤษภาคม 2544.



ทั้งนี้ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เลือกที่จะศึกษากรณีสินค้าไทยถูกสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เพื่อศึกษาถึงการใช้ดุลพินิจและแนวปฏิบัติของผู้มีอำนาจหน้าที่ในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่อาจมีความไม่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 และอาจจะกลายเป็นการกีดกันหรือการกีดกันทางการค้าได้

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัย

1. เพื่อศึกษาวิเคราะห์หลักกฎหมายเกี่ยวกับการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping Margin) ในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 และแนวทางคำตัดสินในกรณีพิพาทภายใต้กลไกระงับข้อพิพาทของ GATT และ WTO
2. เพื่อศึกษาวิธีการและขั้นตอนของการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกของไทยคือ สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป
3. ศึกษากรณีตัวอย่างการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปว่าสอดคล้องกับความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 หรือไม่อย่างไร
4. เพื่อศึกษาแนวทางแก้ปัญหากรณีพิพาทว่าการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดกลายเป็นเครื่องมือที่นำมาใช้ในการกีดกันทางการค้า ทั้งแนวทางแก้ปัญหาในระยะสั้นและระยะยาว

## 1.3 สมมติฐานของการศึกษาวิจัย

ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ได้กำหนดแนวทางเบื้องต้นในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไว้ โดยให้ดุลพินิจกับผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวน ทำให้ในทางปฏิบัติผู้มีอำนาจหน้าที่มักจะใช้ดุลพินิจนั้น ในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดบิดเบือน และอาจจะเป็นการกีดกันและกีดกันทางการค้า โดยศึกษาจากกรณีศึกษาของประเทศไทย

#### 1.4 ขอบเขตของการศึกษาวิจัย

ในการศึกษาถึงการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จะทำการศึกษาถึงหลักกฎหมายเกี่ยวกับการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศ โดยจะพิจารณาถึงหลักกฎหมายตามความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967 , ความตกลงฯ ในปี 1979 และความตกลงฯ ในปี 1994 รวมทั้งมาตรา 6 ในความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า รวมถึงแนวทางคำตัดสินในกรณีพิพาท

อย่างไรก็ตามจากข้อจำกัดหลายด้านทำให้ไม่สามารถศึกษาวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของทุกประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงได้เลือกศึกษาวิธีการคำนวณของสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป เนื่องจากเป็นประเทศที่มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างกว้างขวางและส่งผลกระทบต่อทางตรงต่อการส่งออกของไทย โดยเลือกศึกษาเฉพาะกรณีที่มีผลกระทบต่อไทย

#### 1.5 การศึกษาวิจัย

1. การศึกษาวิจัยจะใช้วิธีการวิจัยเอกสาร โดยการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลจากความตกลงระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง กฎหมายภายในของสหรัฐอเมริกา กฎหมายภายในของสหภาพยุโรป และศึกษารณที่เกิเกิดขึ้นภายใต้กลไกระบบข้อพิพาทของ GATT และ WTO รวมทั้งกรณีศึกษาในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป

2. การศึกษาวิจัยภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนและรอบด้าน

#### 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้เข้าใจถึงแนวทางการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่กำหนดไว้ในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 เพื่อหาช่องว่างที่เกิดขึ้น

2. ทำให้เข้าใจถึงแนวทางการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป เพื่อที่ภาคเอกชนไทยจะสามารถดำเนินการแก้ไขในกรณีที่ถูกได้ส่วนการทุ่มตลาด และศึกษากรณีศึกษาเพื่อหาแนวปฏิบัติที่ทำให้เกิดการกีดกันหรือกีดกันทางการค้า

3. หาแนวทางแก้ไขกรณีพบว่าสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปนำแนวทางวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่ไม่สอดคล้องกับแนวทางขององค์การการค้าโลกมาใช้เป็นการกีดกันหรือกีดกันทางการค้า



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 2

### พัฒนาการของการคำนวณส่วนเหลือการทุ่มตลาดในความตกลงระหว่างประเทศ

ในบทนี้จะกล่าวถึงพัฒนาการของการคำนวณส่วนเหลือการทุ่มตลาด ภายใต้มาตรา 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้าปี 1947 , ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967 , ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1979 โดยจุดประสงค์สำคัญคือการศึกษาการคำนวณส่วนเหลือการทุ่มตลาดในกรอบความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1994 ว่ายังมีความไม่ชัดเจนในประเด็นใดบ้าง ยกตัวอย่างเช่น กรอบแนวทางในการหามูลค่าปกติ วิธีการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจในการคำนวณส่วนเหลือการทุ่มตลาดได้ ซึ่งในบทนี้จะศึกษาว่าประเด็นที่ไม่ชัดเจนนั้นส่งผลให้ประเทศผู้ได้ส่วนการทุ่มตลาดสามารถนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้เป็นมาตรการในการกีดกันหรือกีดกันทางการค้าหรือไม่

#### 2.1 การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดช่วงก่อนหน้าความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1947

กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดเริ่มต้นขึ้นครั้งแรกในปี 1904 โดยนาย William S. Fielding รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังแคนาดาบรรจุเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดลงในกฎหมายศุลกากร ปี 1904 ต่อมานิวซีแลนด์ บัญญัติเรื่องนี้ในปี 1905 ออสเตรเลีย บัญญัติในปี 1906 แอฟริกาใต้ บัญญัติในปี 1914 จุดเริ่มต้นของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดเนื่องมาจากอุตสาหกรรมในเยอรมันขยายตัวมากและพัฒนาไปสู่การผูกขาดในหลายอุตสาหกรรม โดยมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การขายสินค้าราคาต่ำกว่าทุนในตลาดจนคู่แข่งหมดไปจากตลาดจึงเริ่มขายสินค้าในราคาสูง สำหรับกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด ในยุคเริ่มต้นจนถึง ปี 1921 เป็นกฎหมายภายในของแต่ละประเทศ และไม่มีกฎหมายของประเทศใดกล่าวถึงแนวทางในการคำนวณส่วนเหลือการทุ่มตลาด เช่น กฎหมายออสเตรเลีย ให้อำนาจผู้พิพากษาในการตัดสินว่ามี

การทุ่มตลาดหรือไม่ กฎหมายแคนาดา ให้อำนาจรัฐมนตรีศุลกากร หรือเจ้าหน้าที่ศุลกากรมีอำนาจ เก็บภาษี แอฟริกาใต้ให้อำนาจ The Governor General <sup>1</sup>

หลังจากนั้นในปี 1921 ออสเตรเลีย อังกฤษ นิวซีแลนด์ และสหรัฐอเมริกา ออกกฎหมาย ใหม่เกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยสหรัฐอเมริกาให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเป็นผู้มี อำนาจในการเริ่มต้นการโต้สวน เมื่อมีการนำสินค้าเข้ามาขายในราคาต่ำกว่าราคาที่เป็นธรรม โดย ผู้ประเมินพิจารณาจากเหตุผลอันควรเชื่อหรือสงสัยจากใบส่งสินค้า (Invoice Paper) ซึ่งหากราคา ซึ่ต่ำกว่าราคาขายภายในตลาดของประเทศผู้ส่งออกจะถือว่ามี การทุ่มตลาด ทั้งนี้รัฐมนตรีอาจใช้ รายงานการประเมินมาประกอบการพิจารณา ทางด้านออสเตรเลียให้อำนาจ Tariff Board เป็นผู้โต้ สวนและทำรายงานเสนอให้รัฐมนตรีเป็นผู้ตัดสินใจ ส่วนอังกฤษ ให้ Board of Trade เป็นผู้ มีอำนาจในการโต้สวน <sup>2</sup>

## 2.2 มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1947

ในเดือนพฤษภาคมปี 1922 มีการประชุม Genoa Conference ที่เมืองเจนีวา ประเทศ สวิตเซอร์แลนด์ ที่ประชุมเห็นว่าควรมีการศึกษาในเรื่องการทุ่มตลาดและราคาที่แตกต่าง ซึ่งต่อมา Jacob Viner ศึกษาในเรื่องนี้ออกมาเป็น “A Memorandum on Dumping” ส่วนสหรัฐอเมริกา จัดทำข้อเสนอสำหรับ Expansion of World Trade and Employment ในเดือนพฤศจิกายน 1945 ซึ่งหนึ่งในประเด็นที่สหรัฐอเมริกายกขึ้นมาหารือคือการค้าที่ไม่เป็นธรรมในรูปของการทุ่มตลาดและ การอุดหนุนการส่งออก <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II : Commentary , (Deventer : Kluwer Law and Taxation , 1993) , pp.1389-1390.

<sup>2</sup> Ibid., pp.1391-1393.

<sup>3</sup> Ibid., pp.1394-1397.



การเจรจาความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1947 หรือ GATT รอบเจนีวา ระหว่างเดือนเมษายนถึงตุลาคม 1947 มีประเทศต่างๆเข้าร่วมประชุม 23 ประเทศ<sup>4</sup> การเจรจารอบนี้เป็นครั้งแรกที่มีการกำหนดเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนไว้ในการเจรจาความตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ<sup>5</sup> มาตรา 6 ถือเป็นบทบัญญัติพิเศษที่อนุญาตให้ประเทศภาคีเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ตามส่วนเหลือของการทุ่มตลาด โดยจะต้องแสดงให้เห็นว่าการทุ่มตลาดส่งผลเสียหายอย่างร้ายแรงต่ออุตสาหกรรมภายใน<sup>6</sup>

## 2.2.1 สารสำคัญของมาตรา 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1947

### ก. คำจำกัดความ คำว่า “ทุ่มตลาด”

ในมาตรา 6 ของ GATT 1947 ไม่ได้ระบุไว้ชัดเจนกล่าวแต่เพียงว่าการทุ่มตลาด หมายถึงการที่สินค้าประเทศหนึ่งถูกนำเข้าเพื่อการพาณิชย์ในอีกประเทศในมูลค่าที่ต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้านั้น ดังนั้นจึงมีการตีความในประเด็นเรื่องการทุ่มตลาด ออกเป็น 2 แนวทางคือ ประเทศกำลังพัฒนา เห็นว่าการทุ่มตลาดซึ่งถือเป็นการค้าที่ไม่เป็นธรรม มีหลายแบบ ไม่ใช่มีเฉพาะการทุ่มตลาดด้านราคา เช่น การทุ่มตลาดบริการ จึงควรตีความคำว่าทุ่มตลาดให้กว้างกว่าการทุ่มตลาดด้านราคา ในทางตรงกันข้าม ประเทศพัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา แคนาดา และอังกฤษ ต้องการให้มีคำจำกัดความที่จำกัดคือเฉพาะการทุ่มตลาดราคา ไม่รวมถึงรูปแบบการทุ่มตลาดอื่นๆ จากความตกลงระหว่างประเทศอื่นๆ ประเด็นนี้ได้นำมาหารือในการประชุมคณะอนุกรรมการทาง

<sup>4</sup> มีวัตถุประสงค์เพื่อลดภาษีศุลกากรและข้อกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ ขจัดการเลือกปฏิบัติทางการค้าระหว่างกัน อันจะนำไปสู่การยกระดับมาตรฐานความเป็นอยู่ของประชากรโลกให้ดีขึ้น และใช้ทรัพยากรโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพ (สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , (กรุงเทพฯ : กระทรวงพาณิชย์ , ตุลาคม 2542) , หน้า 8.)

<sup>5</sup> สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , (กรุงเทพฯ : กระทรวงพาณิชย์ , ตุลาคม 2542) , หน้า 8-9.

<sup>6</sup> John H. Jackson , The World Trading System : Law and Policy of International Economic Relations , (Massachusetts : The MIT Press) , pp.225-226.

เทคนิคในมาตรา 11 ของ the US proposed Charter on anti-dumping duties พบว่ารูปแบบของการทุ่มตลาดมี 4 รูปแบบ คือ ราคา (price dumping) , บริการ (service dumping) , อัตราแลกเปลี่ยน (exchange dumping) และสังคม (social dumping) ซึ่งในมาตรา 11 ของ the US proposed Charter on anti-dumping duties ระบุให้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดได้เฉพาะการทุ่มตลาดด้านราคา ซึ่งต่อมาความเห็นของคณะอนุกรรมการทางเทคนิคกลายเป็นคำจำกัดความของคำว่าทุ่มตลาด ในมาตรา 6 ของ GATT 1947 ทำให้ประเทศภาคีไม่สามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับการทุ่มตลาดอีก 3 รูปแบบได้ เท่ากับว่าเป็นไปตามความเห็นของฝ่ายประเทศพัฒนาแล้ว ทำให้คำจำกัดความของการทุ่มตลาดแคบลง <sup>7</sup>

หลายประเทศเห็นว่าการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดควรใช้วิธีการจำกัดปริมาณนำเข้า แต่ GATT ต้องการให้ยกเลิกวิธีการจำกัดปริมาณนำเข้าเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาด และผลของการเจรจาครั้งนี้ กลายมาเป็นมาตรา 6 ของ GATT 1947 สาระสำคัญกล่าวถึงความหมายของการทุ่มตลาด ซึ่งมีคำจำกัดความคือ ราคาสินค้าของประเทศหนึ่งที่เข้าสู่ระบบการค้าของอีกประเทศมีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้านั้น นอกจากนี้มาตรา 6 ยังให้เห็นว่าไม่มีสินค้าใดที่จะถูกดำเนินการทั้งในเรื่องทุ่มตลาดและอุดหนุนได้ในการใช้มาตรการครั้งเดียว อย่างไรก็ตามในมาตรา 6 มีเพียง 7 ย่อหน้า จำนวน 2 หน้า และไม่ได้มีรายละเอียดในเรื่องการบริหารระบบตอบโต้การทุ่มตลาด เป็นเพียงการวางกรอบ ส่งผลให้หลายประเทศนำกฎหมายภายในมาปรับใช้แทนกรอบของมาตรา 6 <sup>8</sup>

ยกตัวอย่างเช่น มาตรา 6 ซึ่งว่าการทุ่มตลาดและการอุดหนุนจะต้องทำลายอุตสาหกรรมภายใน แต่กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา ปี 1921 ระบุว่า เพียงแค่อุตสาหกรรมภายในได้รับความเสียหายเท่านั้น ขณะที่มาตรา 6 ไม่ได้ให้คำจำกัดความความเสียหายอย่างร้ายแรงซึ่งแตกต่างจากกฎหมายของสหรัฐอเมริกา ทำให้หลายประเทศนำแนวทางการใช้กฎหมายของสหรัฐอเมริกาไปปรับใช้ ในกฎหมายภายในของตนเนื่องจากสามารถนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้ได้ง่ายกว่า และยังมีประเทศภาคีอื่นที่มีกฎหมายขัดกับมาตรา 6 เช่น รัฐบาลแคนาดา ไม่มีการตรวจสอบความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในก่อนเก็บอากรตอบ

<sup>7</sup> Guide to GATT Law and Practice , Analytical Index , Volume 1 Article I-XXI , (Geneva , 1995) , p.222.

<sup>8</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II : Commentary , p.1406.

ได้การทุ่มตลาด<sup>9</sup> ต่อมาในปี 1960 กลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและตอบโต้การอุดหนุน (Group of Experts on Anti-Dumping and Countervailing Duties) ออกรายงานฉบับที่ 2 ระบุว่าทางกลุ่มเห็นว่ากรณีการทุ่มตลาดโดยผู้ส่งออกให้การชดเชยในเรื่องค่าขนส่งทางเรือแก่ผู้นำเข้า (freight dumping) ไม่อยู่ภายใต้บทบัญญัติมาตรา 6 ของ GATT 1947<sup>10</sup>

## ข. มูลค่าปกติ

ทั้งนี้ใน มาตรา 6 ของ GATT 1947 กำหนดวิธีการหามูลค่าปกติไว้ 3 แนวทางคือ

(1) ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกัน (like product) ที่ขายสำหรับการบริโภคในประเทศผู้ส่งออก

(2) ราคาสูงสุดของราคาที่เปรียบเทียบกันได้ของสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังประเทศที่สามในทางการค้าปกติ

(3) สำหรับการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะต้องคำนวณขึ้นจากต้นทุนการผลิตของสินค้าในประเทศผู้ผลิต บวกค่าใช้จ่ายในการขายและกำไรตามความเหมาะสม ต่อมาในเดือนตุลาคม 1956 ประเทศภาคี GATT ได้มีการศึกษาเปรียบเทียบกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศภาคี GATT และประเทศภาคี GATT มีความเห็นว่าควรคำนึงถึงปัจจัย 2 ประการในการจัดทำมูลค่าปกติ คือ

-เมื่อราคาขายภายในประเทศไม่เหมาะสมที่จะจัดทำมูลค่าปกติ อาจจะเป็นเพราะราคาไม่เป็นไปตามกลไกหรือไม่อยู่ในภาวะการค้าปกติ

-จะต้องรวมต้นทุนทั้งหมดทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกิดขึ้นในระหว่างการผลิต ซึ่งโดยปกติจะครอบคลุมถึงต้นทุนของวัตถุดิบ แรงงาน โรงงาน เครื่องจักร เงินทุน

ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการเปรียบเทียบมูลค่าปกติกับราคาส่งออกอย่างเป็นธรรม<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Ibid., pp.1407-1409.

<sup>10</sup> Guide to GATT Law and Practice , Analytical Index , Volume 1 Article I-XXI , p.222.

<sup>11</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II Commentary , pp.1413-1415.

### ค. ราคาส่งออก

ในรายงานของ GATT ในปี 1961 ตีความคำว่าราคาส่งออกว่าหมายถึงราคาของสินค้าชนิดเดียวกันซึ่งคิด ณ เวลาที่ส่งออกจากประเทศผู้ส่งออก ไม่ใช่ราคาที่คิด ณ เวลาที่สินค้านั้นเข้าไปจำหน่ายในประเทศผู้นำเข้า ซึ่งราคาดังกล่าวนี้อาจจะเป็นราคาหน้าโรงงาน (ex factory price) ที่กำลังจะจำหน่ายเพื่อส่งออก หรืออาจจะเป็นราคา F.O.B.<sup>12</sup> ยกเว้นกรณีที่ราคา F.O.B. นั้นไม่เหมาะสมที่จะนำมาใช้ เช่น เมื่อเป็นการส่งออกระหว่างผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจระหว่างกัน ราคาส่งออกอาจจะใช้ ราคา F.O.B. ที่คำนวณขึ้นโดยปรับราคาจากราคา C.I.F.<sup>13</sup> หรือราคาอื่นไปเป็นราคา F.O.B. จุดประสงค์เพื่อให้เป็นราคาส่งออกที่แท้จริงของผู้ส่งออก<sup>14</sup>

แต่ในบางครั้งราคาส่งออกอาจไม่น่าเชื่อถือเช่นในกรณีที่บริษัทส่งออกจากประเทศหนึ่งเป็นบริษัทในเครือเดียวกับบริษัทนำเข้าในอีกประเทศหนึ่ง ซึ่งอาจนำไปสู่กรณีที่ราคาส่งออกเป็นราคาตามใบส่งสินค้า (invoice) โดยบริษัทนำเข้าขายสินค้าในประเทศนำเข้าในราคาต่ำกว่าราคาตามใบส่งสินค้านั้น กรณีนี้บันทึกการตีความของ GATT ในปี 1961 เรียกว่า การทุ่มตลาดทางอ้อม (Hidden Dumping) และในกรณีนี้บันทึกการตีความของ GATT ให้พิจารณาปริมาณการทุ่มตลาดจากราคาส่งออกเทียบกับราคาสินค้าที่ขายโดยบริษัทผู้นำเข้า<sup>15</sup>

<sup>12</sup> F.O.B. ย่อมาจากคำเต็มว่า Free On Board หมายถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งหมดผู้นำเข้าจะเป็นผู้รับผิดชอบทั้งในส่วนของคุณค่าขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยทั้งหมด ส่วนผู้ส่งออกรับผิดชอบค่าใช้จ่ายตั้งแต่โรงงานของผู้ผลิตจนถึงท่าเรือ

<sup>13</sup> C.I.F. ย่อมาจากคำเต็มว่า Cost&Insurance&Freight หมายถึงผู้ส่งออกเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย ค่าประกันภัยและค่าขนส่งทางเรือ

<sup>14</sup> บุญญรัตน์ โชคปັນดาลชัย , มาตรการทางกฎหมายในการป้องกันการทุ่มตลาดในประเทศไทย , วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิตสาขาวิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2535 , หน้า 23-25.

<sup>15</sup> สุรเกียรติ์ เสถียรไทย , กฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ : การควบคุมการค้าระหว่างประเทศโดยรัฐ , (กรุงเทพฯ : คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย) , หน้า 71.

## ง. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

ผลการศึกษาของประเทศภาคี GATT (ในเดือนตุลาคม 1956) พบว่า การเปรียบเทียบราคาควรทำในระดับการค้าเดียวกัน เท่าที่เป็นไปได้ในวันเดียวกัน ส่วนกรณีผู้นำเข้าสินค้าที่นำเข้ามาในราคาปกติ แต่กลับขายในราคาทุ่มตลาด และได้รับการชดเชยราคาในภายหลังโดยผู้ส่งออกควรมีความผิดในเรื่องการทุ่มตลาด ส่วนการเปรียบเทียบราคาโดยตรง ผลการศึกษาของประเทศภาคี GATT เห็นว่าควรจะเป็นการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติของธุรกรรมหนึ่งรายเทียบกับ ราคาส่งออกของธุรกรรมหนึ่งราย ไม่ใช่การเปรียบเทียบระหว่างการเฉลี่ยธุรกรรมมูลค่าปกติและราคาส่งออกในราคาที่หลากหลาย<sup>16</sup>

### จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ประเด็นนี้ถือว่เป็นหัวใจสำคัญของมาตรา 6 ของ GATT 1947 โดยในมาตรา 6 อนุญาตให้ประเทศภาคีเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าที่พบการทุ่มตลาดได้ในอัตราไม่เกินกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด<sup>17</sup> อย่างไรก็ตามในมาตรา 6 ไม่ได้มีการขยายความถึงวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไว้

### ฉ. แนวทางปฏิบัติในการไต่สวนการทุ่มตลาด

ประเทศภาคี GATT ตั้งข้อสังเกตเพิ่มเติมว่ามาตรา 6 ระบุถึงแนวทางปฏิบัติในการไต่สวนการตอบโต้การทุ่มตลาดน้อยมาก กฎหมายของประเทศภาคีหลายประเทศไม่สอดคล้องกับมาตรา 6 เพราะกฎหมายเหล่านั้นมักจะใช้เฉพาะข้อมูลการส่งออกของผู้ส่งออก ทั้งที่ควรใช้ข้อมูลตลาดภายในของผู้ส่งออกด้วย และควรให้รัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกรับทราบก่อนเริ่มกระบวนการไต่สวน นอกจากนี้ควรมีระบบอื่น ๆ เสริม เช่น การเปิดโอกาสให้คู่กรณีที่เกี่ยวข้องรับทราบ

<sup>16</sup> ผลการเปรียบเทียบพบว่าประเทศภาคี 20 ประเทศ มีกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดและตอบโต้การอุดหนุน แต่มีเพียง 8 ประเทศที่ใช้อย่างจริงจัง คือ ออสเตรเลีย , เบลเยียม , แคนาดา , นิวซีแลนด์ , แอฟริกาใต้ , โรดส์เซียและไนยาซาแลนด์ , สวีเดน และสหรัฐอเมริกา (Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II : Commentary , pp.1407-1409.)

<sup>17</sup> มาตรา 6 ของ GATT 1947



ผลการไต่สวน แม้ว่าประเทศภาคีจะไม่ได้ชี้เฉพาะให้เลือกรูปแบบใด แต่เห็นว่าควรมีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดหลังจากผู้มีอำนาจหน้าที่ (Authority) ในประเทศผู้ไต่สวนรับฟังความคิดเห็นจากผู้กรณและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดในการไต่สวนการทุ่มตลาด นอกจากนี้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในประเทศผู้ไต่สวนการทุ่มตลาดควรมีการเผยแพร่ผลการตัดสินและควรแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบ นอกจากนี้หลังจากเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อเป็นการเยียวยาความเสียหายที่เกิดขึ้นแล้ว ควรมีการทบทวนการเก็บอากร โดยผู้ส่งออกมีสิทธิขอทบทวนหากพบหลักฐานใหม่ ในส่วนของกระบวนการไต่สวนไม่ควรใช้เวลานาน ควรใช้เวลาที่น้อยที่สุดเท่าที่เป็นไปได้<sup>18</sup>

### 2.2.3 แนวทางคำตัดสินภายใต้ GATT 1947

ในเดือนกรกฎาคม 1954 เกิดข้อพิพาทระหว่างอิตาลีและสวีเดน ในเรื่องทุ่มตลาดสินค้าถุงเท้าในลอน ในประเด็นเกี่ยวกับการพิจารณาของผู้มีอำนาจหน้าที่ ในประเทศที่ไต่สวนการทุ่มตลาด ข้อกล่าวหาของอิตาลีคือ มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสวีเดนมีการกำหนดราคาอ้างอิง (reference price) โดยรัฐบาลสวีเดนเป็นผู้พิจารณาเองจากราคาภายในของอิตาลี ทำให้สวีเดนประกาศอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าถุงเท้าในลอนจากอิตาลี โดยไม่มีข้อมูลของแต่ละบริษัทผู้ส่งออก และไม่เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน ทำให้อิตาลีเสียประโยชน์ ทั้งนี้ อิตาลีกล่าวหาว่าระบบราคาของสวีเดนไม่สอดคล้องกับบทบัญญัติมาตรา 6 ของ GATT 1947 ในประเด็นต่อไปนี้

- (1) สวีเดนเลือกปฏิบัติต่อผู้ผลิตสินค้าที่ผลิตสินค้าในราคาต่ำกว่าราคาอ้างอิง
- (2) สวีเดนไม่พิจารณาระบบบัญชีที่แตกต่างของประเทศผู้ส่งออกและคุณภาพสินค้าของผู้ส่งออก
- (3) การที่สวีเดนให้อำนาจตัดสินใจเต็มที่กับเจ้าหน้าที่ศุลกากร<sup>19</sup> ในการเปรียบเทียบราคาเพื่อจัดทำมูลค่าปกติ
- (4) ระบบการกำหนดราคาอ้างอิงของสวีเดนกลายเป็นระบบซึ่งสินค้าราคาต่ำจะถูกเก็บภาษี<sup>20</sup>

<sup>18</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II Commentary, pp.1415-1517.

<sup>19</sup> ในกฎหมายของสวีเดนคือผู้มีอำนาจหน้าที่ (Authority)

<sup>20</sup> Ibid., pp.1410-1411.

ดังนั้นคณะผู้พิจารณาสรุปว่า เจ้าหน้าที่ศุลกากรสวีเดนตัดสินการทุ่มตลาดในกรณีนี้ โดยไม่ได้ใช้ข้อมูลที่แท้จริง ใช้เพียงข้อมูลสต็อกสินค้าในตลาดภายในประเทศของผู้ผลิต ถือเป็น การเลือกปฏิบัติที่เป็นผลเสียต่อผู้ผลิตสินค้าราคาต่ำ สำหรับข้อกล่าวหาของสวีเดนว่าอิตาลีทุ่มตลาด ทำให้การค้าของสวีเดนได้รับความเสียหายนั้น อิตาลีเห็นว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นสาเหตุหนึ่งมาจากความล่าช้าของเจ้าหน้าที่ศุลกากรสวีเดนในการคำนวณอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งใช้เวลานาน 6-7 เดือน คณะผู้พิจารณาให้คำแนะนำกับรัฐบาลสวีเดนและอิตาลี ว่ารัฐบาลสวีเดนควรปรับปรุงการบริหารกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดไม่ให้เป็นอุปสรรคต่อการส่งออกของประเทศคู่ค้าไปยังสวีเดน ตัวแทนของสวีเดนยอมรับคำแนะนำของคณะผู้พิจารณาว่าควรจะมีการปรับปรุงกระบวนการศุลกากร นอกจากนี้ยังมีประเด็นโต้เถียงกันในเรื่องคำจำกัดความคำว่าสินค้าชนิดเดียวกัน (like product) แต่คณะผู้พิจารณาพบว่าข้อมูลที่ทั้งสองฝ่ายนำเสนอไม่สามารถสรุปได้<sup>21</sup>

### 2.3 ความตกลงรอบเคนเนดี (Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1967)

การเจรจารอบเคนเนดี เป็นการประชุม GATT รอบที่ 6 จัดขึ้น ณ กรุงเจนีวา ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 1963 ถึงเดือนพฤษภาคม 1967 มีประเทศเข้าร่วมเจรจา 62 ประเทศ มีวัตถุประสงค์เพื่อเจรจาลดภาษีศุลกากรระหว่างกัน รวมทั้งเริ่มมีการเจรจาความตกลงเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด<sup>22</sup> เนื่องจากเมื่อเวลาผ่านไป ประเทศภาคี GATT เริ่มรู้สึกว่ประเทศภาคีแต่ละประเทศใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดเสมือนเป็นมาตรการในการกีดกันทางการค้าแบบใหม่ หลายฝ่ายเห็นว่ามาตรการในกระบวนการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดล่าช้า หรือการคำนวณส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดและการคำนวณความเสียหายเป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ<sup>23</sup> ในการประชุมรอบนี้ประชาคมยุโรป ญี่ปุ่นและประเทศที่เข้าร่วมเจรจายืนยันให้บรรจุนโยบายเรื่องการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนไว้ในระเบียบวาระการประชุม เพื่อจำกัดการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีการใช้มากเกินไป จนเป็นอันตรายต่อระบบการค้าเสรีของโลก แต่

<sup>21</sup> Ibid., pp.1412-1413.

<sup>22</sup> สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 11-12.

<sup>23</sup> John H. Jackson , The World Trading System : Law and Policy of International Economic Relations , pp.226-227.

สหรัฐอเมริกาเห็นว่าควรรีให้ความสำคัญกับการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน การส่งออกในการกำจัดการค้าที่ไม่เป็นธรรม

### 2.3.1 ทำหน้าที่ของประเทศต่างๆ

ประเด็นที่มีการถกเถียงกันมากคือการที่ประเทศผู้นำทางเศรษฐกิจหีบยกข้อกำหนดเดิมที่ประเทศตนมีอยู่มาเป็นข้ออ้างในการไม่ปฏิบัติตามความตกลง GATT หรือที่เรียกว่า Grandfather Clause <sup>24</sup> ผู้ที่ได้รับประโยชน์จากข้อยกเว้นนี้ เช่น สหรัฐอเมริกา แคนาดา พยายามที่จะยึดถือกฎหมายของตนเองที่มีมาก่อนความตกลง GATT เป็นแนวปฏิบัติ ซึ่งการกระทำของประเทศเหล่านี้ส่งผลให้ข้อกำหนดเกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาดตามมาตรา 6 ของ GATT 1947 ไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ส่วนประชาคมยุโรปเห็นว่าประเทศภาคีทุกประเทศต้องปฏิบัติตามมาตรา 6 ของ GATT <sup>25</sup> และประชาคมยุโรปต้องการให้มีการอธิบายหลักกฎหมายภายใต้มาตรา 6 ของ GATT 1947 ให้ชัดเจน และให้มีการระบุถึงความเป็นไปได้ที่จะใช้หลักฐานโต้แย้งคำตัดสินของประเทศผู้ไต่สวน หลังจากที่มีคำตัดสินไปแล้ว สหราชอาณาจักรกังวลเกี่ยวกับประเด็นเรื่องการเก็บอากรชั่วคราวก่อนจะมีคำตัดสินและเห็นว่าระบบกฎหมายและแนวทางบริหารการไต่สวนการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาเป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ สหรัฐอเมริกาซึ่งได้รับการยอมรับว่ามีกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดที่พัฒนามากกว่าหลายประเทศเห็นว่าควรจะต้องมีความเปลี่ยนแปลงบางประการในการไต่สวนการทุ่มตลาด โดยมีทำที่ที่ต้องการให้กระบวนการไต่สวนเป็นความลับ ส่วนประเทศอื่นๆ ต้องการให้การไต่สวนมีความโปร่งใสมากขึ้น <sup>26</sup>

ส่วนประเทศกำลังพัฒนาเริ่มเข้ามามีบทบาทในการเจรจามากขึ้นกว่ารอบเจนีวา โดยผ่านทาง Group on Antidumping Policies (GAP) โดยประเทศกำลังพัฒนาเสนอว่าในการหามูลค่าปกติควรใช้แต่ราคาในตลาดภายในประเทศผู้ถูกไต่สวนไม่ควรใช้ราคาในประเทศที่สาม แต่ประเทศ

<sup>24</sup> กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการค้าใดๆ ของประเทศภาคีที่มีมาก่อนที่จะมีความตกลง GATT 1947 แม้ว่าจะขัดต่อบทบัญญัติ GATT ก็สามารถใช้บังคับต่อไปได้ อย่างไรก็ตามหลังจากมีการจัดตั้งองค์การการค้าโลก (WTO) ข้อยกเว้นนี้สิ้นผลไป

<sup>25</sup> สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 12.

<sup>26</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II Commentary , pp.1418-1423.

พัฒนาแล้วไม่เห็นด้วยและข้อเสนอนี้ตกไป ส่วนสาเหตุที่ประเทศกำลังพัฒนาเข้ามามีบทบาทในการเจรจามากขึ้นเนื่องจากในปี 1960 มีการประชุมสหประชาชาติว่าด้วยการค้าและการพัฒนา (United Nations Conference on Trade and Development หรือ UNCTAD) ซึ่งมีจุดประสงค์ในการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับประเทศกำลังพัฒนา หลังจากเกิด UNCTAD ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อประเทศกำลังพัฒนาโดยเฉพาะ ทำให้ประเทศพัฒนาแล้วเกรงว่าบทบาทของประเทศกำลังพัฒนาใน UNCTAD จะทำลายผลประโยชน์ของตน จึงพยายามดึงประเทศกำลังพัฒนากลับเข้าสู่การเจรจาภายใต้ GATT อย่างไรก็ตามประเทศกำลังพัฒนายังมีส่วนร่วมน้อยในการเจรจาความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967 เนื่องจากประเทศกำลังพัฒนาจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับกรทูลตลาดต่อเมื่อประเทศพัฒนาแล้วใช้มาตรการตอบโต้การทูลตลาดกับสินค้าที่ส่งออกจากประเทศตน แต่หากประเด็นที่หารือไม่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ของตนจะไม่มีปฏิกิริยาใดๆ<sup>27</sup>

### 2.3.2 สาเหตุสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967

หลังจากมีการใช้มาตรการตอบโต้การทูลตลาดภายในมาตรา 6 ของ GATT 1947 ไปได้ระยะหนึ่งประเทศภาคีเริ่มเห็นว่ามาตรา 6 ของ GATT 1947 เป็นเพียงกรอบกว้างแต่ไม่ได้ให้รายละเอียดและแนวทางในการใช้มาตรการตอบโต้การทูลตลาด ดังนั้นในระหว่างการเจรจาฉบับแก้ไขประเทศภาคีจึงมีการหารือถึงประเด็นดังกล่าวและมีการเจรจาจัดทำกรอบแนวทางเพื่ออธิบายมาตรา 6 ของ GATT 1947 ขึ้น ต่อมาประเทศภาคีได้มีการลงนามให้การรับรองความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967<sup>28</sup> ใน

<sup>27</sup> Kofi Oteng Kufuor , “The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping law” , *Journal of World Trade* 32 (June 1998) : 170-172 .

<sup>28</sup> ทั้งนี้ความตกลงฯ 1967 มีฐานะเป็นสนธิสัญญาต่างหากซึ่งต้องใช้ความยินยอมของประเทศภาคี GATT แต่ละประเทศในการที่จะเข้าเป็นภาคีของความตกลงฯ 1967 (ทัชชฌาย์ ฤกษ์สุต , “เอกสารประกอบการบรรยายวิชาการกฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ” , (กรุงเทพมหานคร : คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , ปี 2538) , หน้า 37. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่))

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ขอเรียกว่า “ความตกลงฯ 1967” เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 1967 และมีผลใช้บังคับ เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 1968<sup>29</sup> ความตกลงฯ 1967 ครอบคลุม 5 ประเด็นคือ

- (1) ความหมายของการทุ่มตลาด
- (2) ความหมายของความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน
- (3) กระบวนการไต่สวนและการบริหาร
- (4) อากรตอบโต้การทุ่มตลาดและมาตรการชั่วคราว
- (5) การทุ่มตลาดในประเทศที่สาม

วัตถุประสงค์สำคัญของความตกลงฯ 1967 คือการเพิ่มประเด็นที่ 1 และ 2 ให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในประเทศ (National Authority)<sup>30</sup> เป็นผู้ทำการไต่สวนทั้งการทุ่มตลาดและความเสียหาย และสามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดหรือใช้มาตรการชั่วคราวเพื่อบรรเทาความเสียหายที่เกิดขึ้นโดยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ทั้งนี้การตอบโต้การทุ่มตลาดจะต้องไม่เกินกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด<sup>31</sup> ทำให้ผู้มีอำนาจหน้าที่พยายามคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดให้สูงขึ้นเพื่อที่จะสามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้สูงขึ้น

### ก. มูลค่าปกติ

มาตรา 2 (d) กำหนดแนวทางการหามูลค่าปกติไว้ 3 แนวทาง คือ

<sup>29</sup> สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 12.

<sup>30</sup> ในความตกลงฯ 1967 ให้ดุลพินิจประเทศภาคีในการจัดตั้งโครงสร้าง อำนาจหน้าที่ ฯลฯ ของผู้มีอำนาจหน้าที่ บางประเทศแบ่งความรับผิดชอบของผู้มีอำนาจหน้าที่ในการหาความเสียหายและการทุ่มตลาดออกจากกัน เช่น สหรัฐอเมริกา บางประเทศไม่แบ่งความรับผิดชอบ เช่น ประชาคมยุโรป (สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 13.)

<sup>31</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II Commentary , pp.1403-1431.



- (1)ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก
- (2)ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไปยังประเทศที่สาม ซึ่งอาจจะเป็นราคาส่งออกที่สูงที่สุดไปยังประเทศที่สาม ถ้าราคาดังกล่าวเป็นตัวแทนราคาสินค้าชนิดเดียวกันทั้งหมด
- (3)มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น ซึ่งคำนวณจากต้นทุนของประเทศแหล่งกำเนิด บวก ต้นทุนการบริหาร การขายและต้นทุนการผลิตอื่นที่เหมาะสม บวก กำไร โดยหลักการทั่วไป กำไรไม่ควรจะเกินกำไรปกติในการขายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก

ในความตกลงฯ 1967 ให้รายละเอียดในการหามูลค่าปกติเพิ่มขึ้นจาก GATT 1947 โดยกำหนดให้ใช้ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกก่อนเป็นอันดับแรก หากไม่มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันในภาวะการค้าปกติในตลาดภายในประเทศผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก หรือเมื่อมีสถานการณ์ตลาดเฉพาะ เช่น การขายที่ไม่สามารถเปรียบเทียบกันได้ ความตกลงฯ 1967 ให้ใช้ราคาของสินค้าชนิดเดียวกันซึ่งมีการส่งไปขายในประเทศที่สาม โดยดูองค์ประกอบที่แตกต่างกันอื่นๆประกอบด้วย หรือให้ใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น<sup>32</sup>

## ข. ราคาส่งออก

มาตรา 2 (e) กำหนดการหาราคาส่งออกไว้ 2 แนวทางคือ

- (1)ราคาส่งออกหรือราคาที่ส่งเข้าไปในประเทศผู้นำเข้า
- (2)ในกรณีที่ไม่สามารถหาราคาส่งออกหรือราคาที่ส่งเข้าไปยังประเทศผู้นำเข้า หรือหาได้แต่ผู้มีอำนาจหน้าที่เห็นว่าไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ ความตกลงฯ 1979 ให้หาราคาส่งออกโดยจัดทำขึ้นบนพื้นฐานของ
  - ราคาขายต่อสินค้านำเข้าให้กับผู้บริโภคอิสระรายแรก
  - กรณีที่ไม่มีกรณีนำเข้าสินค้าโดยตรงจากประเทศผู้ผลิต แต่เป็นการส่งออกไปยังประเทศตัวกลางก่อน โดยมีการประกอบ ดัดแปลง เสริมกระบวนการผลิตต่างๆ ต่อสินค้านั้น แล้วจึงส่งต่อไปยังประเทศผู้นำเข้า กรณีนี้มาตรา 2 (c) ภายใต้ความตกลงฯ 1967 ให้ใช้ราคาที่มีการส่งออกสินค้าจากประเทศตัวกลางไปยังประเทศผู้นำเข้าเป็นราคาส่งออก

<sup>32</sup> Guide to GATT Law and Practice , Analytical Index , Volume 1 Article I-XXI , p.225.

และนำไปเปรียบเทียบกับราคาสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศตัวกลางนั้นเป็นมูลค่าปกติ ถ้าพบว่าราคาส่งออกต่ำกว่ามูลค่าปกติถือว่าการทุ่มตลาดเกิดขึ้น

-กรณีที่ดินค้าเพียงแต่เปลี่ยนเรือ เปลี่ยนการขนส่งในประเทศตัวกลาง หรือไม่มีการผลิตสินค้าในประเทศตัวกลาง หรือไม่มีราคาในประเทศตัวกลางที่เปรียบเทียบได้ ให้ใช้ราคาที่ส่งออกจากประเทศตัวกลาง เป็นราคาส่งออก เทียบกับมูลค่าปกติที่ใช้ราคาในประเทศผู้ผลิต หากพบว่าราคาส่งออกต่ำกว่ามูลค่าปกติถือว่าการทุ่มตลาด<sup>33</sup>

### ค. การคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด

ในความตกลงฯ 1967 มาตรา 2 (f) ระบุว่า การเปรียบเทียบที่เป็นธรรมระหว่างราคาส่งออกและราคาภายในประเทศผู้ส่งออกหรือประเทศผู้ผลิต หรือราคาที่จัดทำขึ้นตามบทบัญญัติของมาตรา 6 .1 (b) ของ GATT การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกจะต้องเปรียบเทียบในระดับการค้าเดียวกัน โดยปกติจะเป็นระดับหน้าโรงงาน (ex-factory) และการค้าที่ใกล้เคียงที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ หากเป็นกรณีที่มีระดับการค้าต่างกัน ต้องมีการปรับมูลค่าปกติและราคาส่งออกให้อยู่ในระดับการค้าเดียวกันก่อน<sup>34</sup>

#### 2.3.3 ประเด็นปัญหาที่เกิดจากความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967

ความตกลงฯ 1967 มีวัตถุประสงค์เพื่อตีความมาตรา 6 ของ GATT แต่เกิดปัญหาว่าประเทศภาคีไม่แน่ใจว่ากฎหมายฉบับนี้สอดคล้องกับกฎหมายที่มีมาก่อนหน้านี้หรือไม่ เนื่องจากเมื่อมีความตกลงฯ 1967 ประเทศภาคี GATT ที่ยอมเข้าร่วมเป็นภาคีของความตกลงฯ 1967 จะต้องยกเลิกกฎหมายเดิมที่ไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1967 ดังนั้นจึงเกิด A Committee on Anti Dumping Practice ขึ้น เพื่อเป็นที่ปรึกษาและระงับข้อพิพาท และให้คำแนะนำในกฎหมาย

<sup>33</sup> สุรเกียรติ์ เสถียรไทย , กฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ : การควบคุมการค้าระหว่างประเทศโดยรัฐ , หน้า 75-77.

<sup>34</sup> Guide to GATT Law and Practice , Analytical Index , Volume 1 Article I-XXI , p.230.

ตอบโต้การทุ่มตลาดใหม่ หรือเปลี่ยนแปลงหลักการที่มีอยู่ แต่เปิดโอกาสให้เฉพาะประเทศภาคีและประชาคมยุโรปเท่านั้นที่สามารถขอคำแนะนำและนำข้อพิพาทขึ้นหาหรือได้<sup>35</sup>

นอกจากนี้ในสหรัฐอเมริกาเกิดปัญหาในการปฏิบัติตามพันธกรณี เนื่องจากความตกลงฯ 1967 ถือเป็นสนธิสัญญาระหว่างประเทศที่ลงนามโดยอำนาจของประธานาธิบดี แต่ไม่ได้รับการยอมรับจากสภาองเกรส โดยสภาองเกรสได้แสดงบทบาทนิติบัญญัติ ห้ามฝ่ายบริหาร และ Tariff Commission<sup>36</sup> ใช้ความตกลงฯ 1967<sup>37</sup> ถึงแม้ว่าผู้แทนการค้าของสหรัฐอเมริกา (United States Special Trade Representative หรือ USTR) จะชี้แจงว่ากฎหมายภายในของสหรัฐอเมริกาไม่ขัดแย้งกับความตกลงฯ 1967 แต่สมาชิกสภาองเกรสของสหรัฐอเมริกาไม่คิดเช่นนั้น กลับเห็นว่ากฎหมายสหรัฐอเมริกาไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1967 เนื่องจากความตกลงฯ 1967 ต้องการให้มีการพิจารณาการทุ่มตลาดและความเสียหายควบคู่กันไป แต่การแก้กฎหมายทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาให้สอดคล้องกับความตกลงฯ 1967 จะต้องมีการแก้ไขอำนาจของกระทรวงการคลัง และ Tariff Commission ดังนั้นสภาองเกรส จึงไม่ยอมให้สัตยาบันความตกลงฯ 1967 ต่อมาในวันที่ 24 ตุลาคม 1968 สภาองเกรสผ่านกฎหมาย US. Public Law 90-634 สาระสำคัญคืออนุญาตให้ใช้ความตกลงฯ 1967 ได้เท่าที่สอดคล้องกับกฎหมายสหรัฐอเมริกาที่มีผลใช้บังคับอยู่ และไม่ละเมิดอำนาจการใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด ปี 1921 ของ Tariff Commission ในเรื่องการพิสูจน์ความเสียหาย สำหรับประเทศภาคีอื่นของความตกลงฯ 1967 เช่น แคนาดาและประชาคมยุโรปได้ปรับปรุงกฎหมายภายในให้สอดคล้องกับความตกลงฯ 1967<sup>38</sup>

<sup>35</sup> สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 14.

<sup>36</sup> ต่อมาภายหลังกลายเป็น International Trade Commission (ITC)

<sup>37</sup> John H. Jackson , The World Trading System : Law and Policy of International Economic Relations , pp.228-231.

<sup>38</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II Commentary , pp.1431-1432.

## 2.4 ความตกลงรอบโตเกียว (Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1979)

การเจรจา GATT รอบนี้ถือเป็นรอบที่ 7 จัดขึ้น ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น ระหว่างเดือนกันยายน 1973 – พฤศจิกายน 1979 มีประเทศเข้าร่วมเจรจา 102 ประเทศ มีวัตถุประสงค์เพื่อเจรจาลดภาษีศุลกากร และเจรจาความตกลงเกี่ยวกับมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร ในครั้งนี้ได้มีการเจรจาเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนอย่างจริงจัง โดยแบ่งการเจรจาออกเป็น 2 ขั้นตอนคือ

ขั้นตอนที่ 1 วิเคราะห์และรวบรวมปัญหาที่ประเทศภาคีประสบจากการนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการเจรจารอบเคนเนดีไปใช้ โดยนำผลการศึกษาของคณะกรรมการด้านตอบโต้การทุ่มตลาด (Committee on Anti Dumping Practice) มาพิจารณา<sup>39</sup>

ขั้นตอนที่ 2 การเจรจาแก้ไขความตกลงฯ 1967 ดำเนินการไปพร้อมกับการเจรจาขั้นสุดท้ายของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากร และการค้า 1979 ในช่วงต้นของการเจรจารอบโตเกียว คือในปี 1973 เรื่องการทุ่มตลาดไม่ได้อยู่ในวาระการเจรจา แต่ภายหลังมีการนำกลับมาอยู่ในวาระการเจรจา เนื่องจากในเดือนกุมภาพันธ์ 1979 คณะกรรมการด้านตอบโต้การทุ่มตลาดเสนอให้มีการทบทวนความตกลงฯ ปี 1967 และเสนอร่าง The Framework of the Multilateral Trade Negotiations<sup>40</sup>

ต่อมาในเดือนเมษายน 1979 มีประเทศภาคี 25 ประเทศ<sup>41</sup> ร่วมลงนามในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเทศภาคีเดิมจากความตกลงรอบเคนเนดี<sup>42</sup>

<sup>39</sup> สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 13.

<sup>40</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 13-14.

<sup>41</sup> John H. Jackson , The World Trading System : Law and Policy of International Economic Relations , p.229.

<sup>42</sup> สำหรับประเทศไทย ได้เข้าเป็นภาคี GATT เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 1981 และได้เป็นภาคีสมบรูณ์ เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 1982 แต่มิได้ขอเข้าเป็นภาคีความตกลงฯ 1979 (สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 13.)

### 2.4.1 ทำหน้าที่ของประเทศต่างๆ

หลังจากความตกลงฯ 1967 มีผลใช้บังคับ ประเทศภาคี GATT ให้ความสนใจกับผลประโยชน์ของประเทศกำลังพัฒนามากขึ้น เห็นได้จากในปี 1970 ใน A GATT Working Party มีการกล่าวถึงปัญหาของประเทศกำลังพัฒนาโดยเฉพาะปัญหาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศพัฒนาแล้วที่มีผลกระทบต่อส่งออกของประเทศกำลังพัฒนา ส่วนหนึ่งมาจากนโยบายภายในประเทศของประเทศกำลังพัฒนาที่มีการบิดเบือนราคาขายภายในประเทศเพื่อต้องการที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศจึงต้องตั้งกำแพงภาษีนำเข้า ทำให้สามารถขายสินค้าภายในประเทศในราคาที่สูง และสามารถส่งออกสินค้าชนิดเดียวกันในราคาที่ต่ำกว่าราคาขายในประเทศผู้ส่งออกจึงกลายเป็นการทุ่มตลาดตามความหมายในมาตรา 6 ของ GATT และความตกลงฯ 1967 ดังนั้นประเทศกำลังพัฒนาเห็นว่าหัวใจของการแก้ปัญหาที่คั่งค้างคือการตัดสินใจว่าเป็นการทุ่มตลาดหรือไม่นั้น ไม่ควรพิจารณาจากพื้นฐานราคาระหว่างประเทศซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ในประเทศพัฒนาแล้วทำ และมักจะไม่พิจารณามูลค่าปกติบนพื้นฐานของราคาภายในประเทศผู้ผลิตหรือต้นทุนสินค้า อย่างไรก็ตามประเทศพัฒนาแล้วชี้ว่าปัญหาของประเทศกำลังพัฒนาได้รับการแก้ไขแล้วในมาตรา 2 (d) ของความตกลงฯ 1967 ที่ให้ใช้ราคาส่งออกสินค้าชนิดเดียวกันไปยังประเทศที่สามในการเปรียบเทียบราคาในกรณีที่สถานการณ์ตลาดไม่ปกติ ซึ่งประเทศกำลังพัฒนาเห็นว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงเฉพาะในความตกลงฯ 1967 แต่กฎหมายภายในของประเทศพัฒนาแล้วยังไม่มีการเปลี่ยนแปลง โดยภาพรวมจะเห็นว่าประเทศพัฒนาแล้วเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการเจรจาขบโตเกียว<sup>43</sup> เนื่องจากประเด็นที่ประเทศกำลังพัฒนายกขึ้นมาขอให้มีการแก้ไขกลับไม่ได้รับการตอบสนองจากประเทศพัฒนาแล้ว ทำให้สาระสำคัญในความตกลงฯ 1967 ยังเป็นไปตามแนวทางที่ประเทศพัฒนาแล้วต้องการ

### 2.4.2 สาระสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979

สำหรับความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 (ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ขอเรียกว่า “ความตกลงฯ 1979”) ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมความตกลงฯ 1967 ในบางประเด็นคือ ความตกลงฯ 1979 มีการกำหนดมาตรา 13 เพื่อให้สิทธิ

<sup>43</sup> Kofi Oteng Kufuor , “The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping law” , *Journal of World Trade* : 173-175.



พิเศษกับประเทศกำลังพัฒนาในการปรับใช้มาตรการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ 1979 แต่ไม่ได้ระบุข้อยกเว้นว่าเป็นส่วนใดในความตกลงฯ 1979 และในมาตรา 14 ประเทศที่ไม่ได้เป็นภาคีความตกลงฯ 1979 มีสิทธิที่จะเข้าร่วมใน Committee on Antidumping Practice (CAP) ในฐานะผู้สังเกตการณ์<sup>44</sup>

อย่างไรก็ตามความตกลงฯ 1979 ไม่ได้แก้ปัญหาลหลายประการ เช่น ประเด็นความไม่สอดคล้องของแนวปฏิบัติและกระบวนการที่ใช้ในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด โดยเฉพาะกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาที่มีมาก่อน GATT จึงเข้าอยู่ในข้อยกเว้น Grandfather Clause<sup>45</sup> ซึ่งสหรัฐอเมริกาจะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากประเทศที่ไม่ได้เป็นภาคีความตกลงฯ 1967 โดยไม่ต้องมีการพิสูจน์ความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา แต่หากเป็นประเทศภาคีความตกลงฯ 1967 ก่อนที่จะมีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจะมีการพิสูจน์ความเสียหายก่อน ซึ่งประเด็นนี้ถือว่าขัดกับหลักการของ GATT ทั้งในเรื่องการพิสูจน์ความเสียหาย และการไม่เลือกปฏิบัติ<sup>46</sup>

### ก. มูลค่าปกติ

ในมาตรา 2.4 ของความตกลงฯ 1979 บัญญัติถึงขั้นตอนในการหาราคาขายในประเทศเหมือนกับมาตรา 2 (d) ของความตกลงฯ 1967 ว่า เมื่อไม่มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันในสถานการณ์ปกติ ในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออก ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดจะคำนวณจากการเปรียบเทียบราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่สามารถเปรียบเทียบได้ เมื่อส่งออกไปประเทศที่สาม ซึ่งอาจจะเป็นราคาที่สูงที่สุด โดยมีเงื่อนไขว่าจะต้องเป็นราคาที่สามารถเป็นตัวแทนราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดประเทศที่สามได้ หรือใช้ต้นทุนสินค้าในประเทศผู้ผลิต บวกกับค่าบริหารที่

<sup>44</sup> Ibid ; 175.

<sup>45</sup> สุรเกียรติ์ เสถียรไทย , กฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ : การควบคุมการค้าระหว่างประเทศโดยรัฐ , หน้า 77.

<sup>46</sup> ทัชชัมัย ฤกษ์สุด , "เอกสารประกอบการบรรยายวิชากฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ" , (กรุงเทพมหานคร : คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , ปี 2538) , หน้า 38. (เอกสารไม่มีตีพิมพ์เผยแพร่)

เหมาะสม ต้นทุนการขายและต้นทุนอื่นๆ บวกด้วยกำไร ในหลักการปกติ กำไรไม่ควรจะมากเกินไปกว่ากำไรปกติในการขายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในของประเทศผู้ผลิต<sup>47</sup>

### ข. ราคาส่งออก

มาตรา 2.5 ของความตกลงฯ 1979 กำหนดการหาราคาส่งออกไว้เหมือนกับ มาตรา 2 (e) ของความตกลงฯ 1967 คือ ให้ใช้ราคาส่งออกหรือราคาที่ส่งเข้าไปในประเทศผู้นำเข้า ในกรณีที่ไม่มีราคาส่งออกหรือกรณีที่ผู้มีส่วนจำหน่ายเห็นว่าราคาส่งออกไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากผู้ส่งออกและผู้นำเข้าหรือบุคคลที่สามได้มีการรวมกลุ่มกัน หรือให้การชดเชยผลประโยชน์ระหว่างกัน ผู้มีส่วนจำหน่ายที่อาจจะกำหนดราคาส่งออกบนพื้นฐานของราคาสินค้าที่นำเข้า และขายต่อไปยังผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกัน หรือหากสินค้านั้นไม่มีการขายต่อไปยังผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกัน หรือไม่ได้ขายต่อไปตามสภาพที่มีการนำเข้า ผู้มีส่วนจำหน่ายที่อาจจะคำนวณราคาส่งออกบนพื้นฐานที่สมเหตุสมผล<sup>48</sup>

นอกจากนี้ในความตกลงฯ 1979 กำหนดว่าเมื่อเลือกใช้ราคาส่งออกโดยวิธีใดต้องนำมาเปรียบเทียบกับราคาในประเทศผู้ส่งออก (Domestic Price) ในระดับเดียวกัน หากใช้ราคาหน้าโรงงานในการส่งออกเป็นราคาส่งออก ต้องใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออกที่เป็นราคาหน้าโรงงานเช่นกันมาเปรียบเทียบ<sup>49</sup>

### ค. การคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด

มาตรา 2.6 ของความตกลงฯ 1979 บัญญัติถึงการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดไว้ว่า เป็นการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกติที่เป็นธรรม ควรจะเปรียบเทียบในระดับการค้าเดียวกัน โดยทั่วไปคือราคาหน้าโรงงาน และราคาขายในช่วงระยะเวลาที่ใกล้เคียงกัน และ

<sup>47</sup> Guide to GATT Law and Practice , Analytical Index , Volume 1 Article I-XXI , p.231.

<sup>48</sup> Ibid.,p.232.

<sup>49</sup> บุญญรัตน์ โชคปັນดาลชัย , มาตรการทางกฎหมายในการป้องกันการทุ่มตลาดในประเทศไทย , วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2535 , หน้า 25.

ควรมีการพิจารณาในแต่ละกรณี และควรคำนึงถึงความแตกต่างของระยะเวลาการขาย ความแตกต่างด้านภาษี และความแตกต่างด้านอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคา

อย่างไรก็ตามมาตรา 2.6 ไม่ได้ให้แนวทางว่าประเทศผู้ใช้มาตรการควรจะเปรียบเทียบราคาส่งออกและราคาขายภายในของประเทศผู้ส่งออก โดยใช้วิธีการใดเป็นวิธีการแรก<sup>50</sup> ระหว่าง

-วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม (transaction to transaction)

-วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted average to weighted average)

-วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรวมแต่ละราย (weighted average to transaction)

ทั้งนี้วิธีการคำนวณทั้งสามรูปแบบมีความแตกต่างกันและแต่ละวิธีการมีปัญหาที่แตกต่างกันดังต่อไปนี้

(1) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม เป็นการนำราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกแต่ละรายการและราคาส่งออกแต่ละรายการมาเปรียบเทียบกัน วิธีการนี้ถือเป็นวิธีการเปรียบเทียบที่เป็นธรรมที่สุด แต่มีข้อจำกัดคือเหมาะสมกับกรณีที่มีธุรกรรมน้อยรายการ หากมีธุรกรรมจำนวนมากจะไม่สามารถใช้วิธีการเปรียบเทียบนี้ได้<sup>51</sup>

(2) กรณีถัดมา หากใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้องมีการปรับมูลค่าปกติและราคาส่งออกให้อยู่ในระดับการค้าเดียวกัน ดังนั้นในการเปรียบเทียบจะต้องคำนึงถึงประเด็นต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นความแตกต่างของระบบบัญชีของประเทศผู้ส่งออกและนำเข้า , ช่วงระยะเวลาในการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคา

<sup>50</sup> Terrence P. Stewart , The GATT Uruguay Round : A Negotiating History (1986-1992) Volume II Commentary, p.1537.

<sup>51</sup> Ibid.,p.1537.

ส่งออก ประเด็นเหล่านี้ทำให้การเปรียบเทียบยุ่งยากและมักจะได้ผลลัพธ์ในการคำนวณส่วนเหลือม การทุ่มตลาดต่ำกว่าวิธีการอื่น ทำให้ผู้ได้ส่วนมักจะไม่เลือกใช้วิธีการนี้<sup>52</sup>

(3) ส่วนกรณีสุดท้ายคือ หากใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย จะทำให้ส่วนเหลือมที่คำนวณได้เพิ่มขึ้นจากค่าเฉลี่ยปกติ เนื่องจากในการคำนวณราคาส่งออกแต่ละรายการ บางรายการราคาส่งออกสูงกว่ามูลค่าปกติ เท่ากับว่าไม่มีการทุ่มตลาด บางรายการราคาส่งออกต่ำกว่ามูลค่าปกติเท่ากับมีการทุ่มตลาด แต่เวลาคำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาดผู้มีอำนาจหน้าที่จะใช้ดุลพินิจเลือกราคาส่งออกรายการที่ต่ำกว่ามูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ทำให้เกิดส่วนเหลือมการทุ่มตลาดสูงกว่าความเป็นจริง ทั้งนี้ประเทศที่ไม่ใช่ประเทศผู้ใช้กฎหมายตอบได้การทุ่มตลาด แต่ถูกสอบสวนบ่อยครั้งกังวลว่าหากใช้วิธีการนี้จะทำให้บริษัทของตนถูกพบว่าทุ่มตลาดโดยไม่มีเหตุผล และประเทศผู้ใช้มาตรการตอบได้ การทุ่มตลาดมักจะเลือกใช้วิธีการนี้<sup>53</sup>

#### 2.4.3 ประเด็นพิพาทที่เกิดขึ้นภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979

ในปี 1991 ประชาคมยุโรปประกาศเก็บอากรตอบได้การทุ่มตลาดสินค้า audio tape in cassetts ที่ผลิตในเกาหลีและญี่ปุ่น รัฐบาลญี่ปุ่นขอให้มีการจัดตั้งคณะผู้พิจารณาเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 1992 และคณะผู้พิจารณาได้ออกรายงานคำตัดสินกรณีนี้เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 1995 ทั้งนี้ในการตัดสินกรณีนี้คณะผู้พิจารณาได้ใช้ความตกลงฯ 1979 เป็นหลักในการตัดสิน

ญี่ปุ่นเห็นว่าวิธีการคำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาดของประชาคมยุโรปไม่สอดคล้องกับ บทบัญญัติ GATT เนื่องจากประชาคมยุโรปใช้วิธีการคำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาดโดยการ เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย (weighted average to transaction) ซึ่งวิธีการนี้ญี่ปุ่นเห็นว่าทำให้เกิดอคติแก่ผู้ส่งออก เนื่องจากในการ คำนวณราคาส่งออกแต่ละรายการ บางรายการราคาส่งออกสูงกว่ามูลค่าปกติเท่ากับว่าไม่มีการทุ่ม ตลาด บางรายการราคาส่งออกต่ำกว่ามูลค่าปกติเท่ากับมีการทุ่มตลาด แต่เวลาคำนวณส่วนเหลือม

<sup>52</sup> Ibid.,p.1538.

<sup>53</sup> Ibid.,p.1538.

การทุ่มตลาดจะใช้มูลค่าปกติแบบค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักทำให้ผู้ส่งออกหลายรายถูกเก็บอากรในอัตราที่สูงกว่าความเป็นจริง ทั้งที่การส่งออกบางรายการต่ำกว่ามูลค่าปกติ<sup>54</sup>

ในประเด็นนี้คณะผู้พิจารณาเห็นว่าการเปรียบเทียบรูปแบบนี้บางกรณีสามารถเก็บอากรได้มากกว่าส่วนเหลือที่เกิดขึ้นจริง และวิธีการของประชาคมยุโรปเท่ากับเกิดผล 2 ด้านคือเก็บอากรได้มากกว่าหรือน้อยกว่า ญี่ปุ่นเองมองว่าหากประชาคมยุโรปใช้มูลค่าปกติถ่วงน้ำหนักแล้วควรเปรียบเทียบกับราคาส่งออกถ่วงน้ำหนักด้วย แต่ในประเด็นนี้คณะผู้พิจารณาเห็นว่า มาตรา 2 ของความตกลงฯ 1979 ไม่ได้กำหนดว่าควรใช้วิธีการเปรียบเทียบมูลค่าปกติถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงน้ำหนักเป็นวิธีการแรก แม้ว่าในความเป็นจริงในกรณีนี้วิธีการคำนวณของประชาคมยุโรปจะทำให้ได้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่สูงกว่าวิธีการเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงน้ำหนัก แต่วิธีการของประชาคมยุโรปไม่ได้ละเมิด “การเปรียบเทียบที่เป็นธรรม” และคณะผู้พิจารณาเห็นว่าการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานธุรกรรมต่อธุรกรรมเป็นวิธีการเปรียบเทียบที่ดีที่สุด<sup>55</sup>

อีกประเด็นคือเรื่องการบริหารราคาญี่ปุ่นอ้างว่าการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของประชาคมยุโรป ในส่วนของการจัดทำราคาส่งออก ในกรณีผู้ส่งออกขายผ่านบริษัทที่เกี่ยวข้องในประเทศผู้นำเข้า ประชาคมยุโรปจะหักลบค่าใช้จ่ายทางอ้อม<sup>56</sup> ทั้งหมดของบริษัทที่เกี่ยวข้อง และประชาคมยุโรปยังหักกำไรของผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออก แต่ในการจัดทำมูลค่าปกติกลับรวมค่าใช้จ่ายดังกล่าวไว้ ส่งผลให้มูลค่าปกติสูงกว่าราคาส่งออก และถือว่าเป็นการเปรียบเทียบที่ไม่สมดุลกัน (asymmetrical) ในประเด็นนี้คณะผู้พิจารณาตีความมาตรา 2.6 ของความตกลงฯ 1979 ว่าในการหาราคาส่งออกจะใช้เฉพาะธุรกรรมราคาส่งออกในแต่ละรายการโดยไม่มีกรบริหารราคาไม่ได้ จะต้องมีการบริหารราคาส่งออกโดยอิงกับสภาพการณ์ที่เป็นจริงของการเปรียบเทียบและเห็นว่าอาจจะมีความแตกต่างในการเปรียบเทียบราคาส่งออกและมูลค่าปกติ ยกตัวอย่างเช่น ในตลาดประเทศผู้นำเข้าค่าใช้จ่ายทางอ้อมทั้งหมดของผู้ส่งออกที่เกิดขึ้นอาจจะไม่ส่งผลต่อราคาส่งออก ขณะที่ในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก ค่าใช้จ่ายทางอ้อมทั้งหมดที่เกิด

<sup>54</sup> Paul Waer and Edwin Vermulst , “The GATT Panel Report on the EC Anti-Dumping Proceeding Concerning Audio Tapes in Cassettes Back to Basic in the Concept of Dumping ?” , *Journal of World Trade* , 29 ( December1995) : 31.

<sup>55</sup> Ibid ; 32-33.

<sup>56</sup> ยกตัวอย่างเช่น ค่าใช้จ่ายในการขายทั่วไปไม่รวมค่าขนส่ง , ค่านายหน้า



ขึ้นกับผู้ผลิตจะส่งผลกระทบต่อมูลค่าปกติ ทั้งนี้คณะผู้พิจารณาตีความคำว่าความแตกต่างที่ส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคาว่าไม่รวมความแตกต่างในปัจจุบันเรื่องค่าใช้จ่ายทางอ้อม<sup>57</sup>

ทั้งนี้ประเด็นในเรื่องการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกอย่างไม่สมมูลนี้ถูกหยิบยกขึ้นหารือก่อนการประชุมรอบอุรุกวัย โดยมีการประชุม International Symposium ระหว่างวันที่ 5-7 ธันวาคม 1989 ที่ประเทศญี่ปุ่น มีตัวแทนทั้งจากหน่วยงานรัฐบาล นักกฎหมายและบริษัทเอกชน จากออสเตรเลีย แคนาดา ประชาคมยุโรป ฮองกง ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา ที่ประชุมเห็นว่าทั้งประชาคมยุโรปและสหรัฐอเมริกาใช้วิธีการปรับราคาที่ไม่สมมูลกันระหว่างราคาภายในประเทศกับราคาส่งออก ในส่วนของค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่เกิดขึ้นในการขายสินค้า ยกตัวอย่างเช่น เมื่อผู้ส่งออกขายผ่านบริษัทที่เกี่ยวข้องในประเทศผู้นำเข้า ประชาคมยุโรปจะหักลบค่าใช้จ่ายทางอ้อมทั้งหมดของบริษัทที่เกี่ยวข้อง แต่กลับกันในการคำนวณมูลค่าปกติโดยใช้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก ประชาคมยุโรปจะไม่หักลบค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่เกิดขึ้นโดยบริษัทผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต อีกประเด็นคือวิธีการคำนวณส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดแบบเปรียบเทียบมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรกรมแต่ละราย วิธีการนี้ผู้เข้าร่วมประชุมเห็นว่าทำให้ส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดสูงกว่าความเป็นจริง<sup>58</sup> และต่อมาประเด็นปัญหาทั้งสองนี้ได้รับการแก้ไขในการเจรจารอบอุรุกวัย

## 2.5 ความตกลงภายใต้องค์การการค้าโลก (Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994)

เป็นการเจรจา GATT รอบที่ 8 ณ เมืองปุนต้า เดลเอสเต ประเทศอุรุกวัย มีประเทศภาคีเข้าร่วมเจรจาทั้งสิ้น 117 ประเทศ เริ่มเจรจาดังแต่ปี 1986 เสร็จสิ้นในวันที่ 15 ธันวาคม 1993 ทั้งนี้การเจรจาในรอบนี้มีรูปแบบที่แตกต่างจากรอบที่ผ่านมา เพราะมีการเจรจาหลายเรื่องพร้อมกัน ทำให้สามารถแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ในเรื่องที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และรูปแบบการเจรจาหลายเรื่องพร้อม

<sup>57</sup> Ibid ; 33-35.

<sup>58</sup> Ken Matsumoto and Grant Finlayson , “Dumping and Antidumping : Growing Problems in World Trade” , Journal of World Trade , 24 (August 1990) : 5-9.

กัน (comprehensive) ส่งผลให้เนื้อหาที่ตกลงกันได้มีความบกพร่องและกว้างกว่ารอบที่ผ่านมา<sup>59</sup> สำหรับการเจรจาในเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดในรอบนี้ ได้มีการปรับปรุง แก้ไข เพิ่มเติมเนื้อหาของความตกลงฯ 1979 โดยมีการแก้ไขความหมาย ข้อกำหนด และระเบียบให้ชัดเจน และนำไปใช้ปฏิบัติได้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งเพื่อให้เกิดความยุติธรรมแก่ประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และประเทศผู้ส่งออกหรือประเทศผู้ทุ่มตลาด ซึ่งได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการของประเทศผู้นำเข้า การเจรจาครั้งนี้ประเทศกำลังพัฒนามีบทบาทสำคัญ โดยได้ผลักดันเพื่อให้มีการแก้ไขปรับปรุงความตกลงฯ 1979 ให้มีแนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศกำลังพัฒนาให้มากที่สุด ทั้งนี้เนื่องจากประเทศกำลังพัฒนาเห็นว่า มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นการก่อกวนทางการค้า ซึ่งมีแนวโน้มของการใช้มาตรการนี้มากขึ้นตามการขยายตัวของปริมาณการค้าระหว่างประเทศ การหยิบยกเรื่องนี้ขึ้นเจรจา เพื่อแก้ไขกฎระเบียบให้ชัดเจน เพื่อนำไปปฏิบัติให้เกิดความเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย<sup>60</sup>

### 2.5.1 ทำติของประเทศต่างๆ

หลังจากที่ความตกลงฯ 1979 มีผลใช้บังคับ ประเทศกำลังพัฒนาได้เข้ามามีบทบาทใน Group on Antidumping Policies (GAP) ซึ่งเป็นเวทีในการหารือและจับตามองการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศภาคีและการแก้ปัญหาข้อพิพาทที่เกิดขึ้น โดยประเทศกำลังพัฒนาเห็นว่า การที่ราคาส่งออกแตกต่างจากราคาภายในประเทศผู้ผลิตอาจเป็นผลมาจากการแทรกแซงของรัฐบาลประเทศผู้ผลิตในการดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายใน แต่ นโยบายนี้ไม่ได้มีจุดประสงค์ที่จะทุ่มตลาดในต่างประเทศ และ GAP ยังเห็นว่าประเทศกำลังพัฒนา กำลังเผชิญกับการเริ่มต้นขั้นตอนของการปรับใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของตนให้สอดคล้องกับความตกลงฯ 1979<sup>61</sup>

เหตุผลที่ประเทศกำลังพัฒนาเข้ามามีส่วนร่วมในการเจรจารอบอุรุกวัยมากขึ้นเพราะได้รับผลกระทบจากการที่ประเทศพัฒนาแล้วใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมากขึ้น เนื่องจากวิกฤติ

<sup>59</sup> พีเทอร์ ไมตรี อิงฮาร์ณ , สามมิติของการเจรจารอบอุรุกวัย , (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ไฉไล , 2538) , หน้า 97-99.

<sup>60</sup> สุมิตรา วรกุลเฉลิม , มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย , หน้า 16.

<sup>61</sup> Kofi Oteng Kufuor , “The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping law” , Journal of World Trade : 176.

เศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในช่วงทศวรรษ 1970 - 1980 ส่งผลให้โครงสร้างเศรษฐกิจโลกเปลี่ยนไปทำให้เกิดการแข่งขันด้านการผลิตจากประเทศ NICs (Newly Industrialized Countries) ซึ่งผลิตสินค้าราคาถูกออกมาตีตลาดโลก ทำให้อุตสาหกรรมของประเทศพัฒนาแล้วถูกคุกคาม ประเทศที่พัฒนาแล้วจึงเริ่มใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อปกป้องตัวเองและตอบโต้ประเทศ NICs ที่ได้เปรียบในการผลิตสินค้ามากกว่าตน อีกส่วนหนึ่งคือสหรัฐอเมริกาเริ่มใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าเกษตรมากขึ้น ทั้งที่สินค้าเกษตรเป็นสินค้าสำคัญของประเทศกำลังพัฒนา นอกจากนี้การที่กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาตัดสินใจในคดีทุ่มตลาดสินค้าเกษตรว่าขายต่ำกว่ามูลค่าที่เป็นธรรม ทั้งที่ราคาสินค้าเกษตรมีความหลากหลายส่งผลให้ประเทศกำลังพัฒนาต้องการเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขความตกลงฯ 1979 เพราะพบว่ามาตรการนี้ส่งผลกระทบต่อส่งออกของตน ทั้งนี้ฮ่องกงได้แสดงแนวคิดที่ควรใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเท่าที่จำเป็นและใช้ในสถานการณ์ที่ชัดเจนและอยู่บนพื้นฐานของการพิสูจน์หลักฐานต่างๆ อย่างเข้มงวดและใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อปกป้องการทำลายอุตสาหกรรมภายในประเทศเท่านั้น<sup>62</sup>

สำหรับแนวคิดของประเทศกำลังพัฒนาเห็นว่ามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการส่งออกและมีประเด็นที่ต้องพิจารณา 2 ประเด็นคือ

(1) การมีส่วนร่วมของผู้ที่มีผลประโยชน์เกี่ยวข้อง ในประเด็นนี้ประเทศกำลังพัฒนากังวลว่าการไต่สวนการทุ่มตลาดไม่ได้ทำเพื่อประโยชน์ของผู้บริโภค เช่น สิงคโปร์ ตั้งข้อสังเกตว่าความตกลงตอบโต้การทุ่มตลาดฉบับใหม่ควรมีข้อความเกี่ยวกับผลประโยชน์สาธารณะ เนื่องจากผลประโยชน์สาธารณะประการหนึ่งก็คือการปกป้องผลประโยชน์ของผู้บริโภค แต่มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกลับทำให้ต้นทุนสินค้าในประเทศผู้ใช้มาตรการสูงขึ้น และทำให้ผู้บริโภคหรือผู้ผลิตที่ใช้สินค้านำเข้านั้นเป็นวัตถุดิบได้รับความเดือดร้อน หลังจากที่มีการหารือในประเด็นนี้ มีผู้เสนอว่าควรอนุญาตให้อุตสาหกรรมผู้ใช้รายใหญ่หรือผู้บริโภคมีส่วนร่วมในกระบวนการตอบโต้การทุ่มตลาดและควรกำหนดให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ถามความเห็นของกลุ่มเหล่านี้ก่อนที่จะเริ่มกระบวนการไต่สวน เกาหลีเห็นว่าเป็นไปได้ที่บางอุตสาหกรรมจะได้ประโยชน์จากการนำเข้าสินค้าราคาต่ำ ดังนั้นการไต่สวนการทุ่มตลาดควรคำนึงถึงการผลิต ความสามารถในการแข่งขัน และการหากำไรของบริษัทที่ซื้อสินค้านำเข้า ผลประโยชน์ของผู้บริโภค และอัตราของการแข่งขันในการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในอุตสาหกรรมภายใน เช่นเดียวกับฮ่องกงที่เห็นว่ารัฐบาลของประเทศผู้ถูกไต่สวน

<sup>62</sup> Ibid ; 176-177.

รัฐบาลของประเทศที่ได้รับผลกระทบจากการไต่สวน และองค์กรผู้บริโภครที่เป็นตัวแทนผลประโยชน์ของผู้บริโภคส่วนใหญ่ ควรจะเข้ามามีส่วนร่วมในการไต่สวนด้วย <sup>63</sup>

(2) ประเด็นในเรื่องการขายต่ำกว่าต้นทุน ประเทศกำลังพัฒนาเห็นว่าความตกลงฯ 1979 ไม่ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า “การขายสินค้าต่ำกว่าต้นทุน” โดยฮ่องกงชี้ให้เห็นว่าผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนควรตระหนักว่าการขายต่ำกว่าต้นทุนไม่ได้อยู่ในภาวะการค้าปกติ และไม่ควรมีการนำการขายต่ำกว่าต้นทุนเข้ามาใช้ในการคำนวณมูลค่าปกติ อย่างไรก็ตามประเด็นนี้มีข้อโต้แย้งว่าการขายต่ำกว่าต้นทุนสินค้าทุกครั้งไม่ได้ขัดกับแนวปฏิบัติทางธุรกิจปกติ และเป็นนโยบายแข่งขันของหลายประเทศ ทางด้านสิงคโปร์เห็นว่าก่อนที่จะมีการใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น ผู้ทำหน้าที่ไต่สวนควรตระหนักถึงเงื่อนไขที่แท้จริง โดยยอมรับอัตรากำไรในประเทศผู้ส่งออก และยอมรับข้อมูลทางบัญชีที่เป็นไปตามแนวปฏิบัติทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในประเทศผู้ส่งออก (Generally Accepted Accounting Principles หรือ GAAP) มากไปกว่านั้นผู้ไต่สวนควรตระหนักถึงต้นทุนในการเริ่มต้นผลิตสินค้า ต้นทุนการวิจัยและการพัฒนาของผู้ผลิต ความเห็นของสิงคโปร์ชี้ไปที่ความสำคัญของสถานการณ์การค้าปกติในประเทศผู้ส่งออก และต้องการให้ยกเลิกแนวปฏิบัติในเรื่องการคำนวณกำไรที่จัดทำขึ้น เนื่องจากประเด็นเหล่านี้เป็นดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ ทั้งที่ความเป็นจริงมูลค่าปกติควรสะท้อนต้นทุนปกติในประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าไม่ใช่โครงสร้างต้นทุนสินค้าของประเทศผู้นำเข้า <sup>64</sup>

## 2.5.2 สาระสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

ความแตกต่างของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 (ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ขอเรียกว่า “ความตกลงฯ 1994”) กับความตกลงฯ 1967 และความตกลงฯ 1979 คือประเทศภาคีของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 จะเข้าเป็นภาคีของความตกลงฯ 1994 โดยปริยาย เนื่องจากเป็นการลงนามเพียงครั้งเดียวแต่มีผลผูกพันทุกความตกลง (Single Undertaking) หลักการภายใต้ความตกลงฯ 1994 มีรายละเอียดและซับซ้อน และมีความเปลี่ยนแปลงในหลายประการ โดยในความตกลงฯ 1994 มีการกำหนดกรอบระยะเวลาการดำเนินการที่โปร่งใส และกำหนดมาตรฐานสำหรับการพิจารณา

<sup>63</sup> Ibid ; 178-179 .

<sup>64</sup> Ibid ; 182-183.

การทุ่มตลาดและความเสียหายภายใน ความตกลงฯ 1994 กำหนดให้ต้องมีหลักฐานที่พอเพียง สำหรับการเริ่มต้นการไต่สวน โดยการเริ่มต้นต้องมีข้อมูลรายละเอียด และกำหนดให้มีข้อมูลที่ลับ เฉพาะไม่สามารถเผยแพร่ได้และอีกส่วนเป็นส่วนที่สามารถเผยแพร่ได้<sup>65</sup>

ความเปลี่ยนแปลงสำคัญที่แตกต่างจากความตกลงฯ 1979 คือมาตรา 2 ซึ่งบรรจุหลักการ บัญญัติสำหรับการพิจารณาการทุ่มตลาด รวมถึงหลักเฉพาะในเรื่องการคำนวณมูลค่าปกติ (ราคา สินค้าในประเทศผู้ผลิต) และราคาส่งออก (ราคาของสินค้าในประเทศผู้นำเข้า) และการ เปรียบเทียบอย่างเป็นธรรมของมูลค่าปกติและราคาส่งออก หลักนี้มีรายละเอียดทางเทคนิคสูง และ มีกระบวนการสำคัญที่แตกต่างกับความตกลงฯ 1979 โดยหลักนี้พยายามที่จะยกเลิกแนวปฏิบัติใน การไต่สวนและการคำนวณที่จะเป็นผลให้มีส่วนเหลือมการทุ่มตลาดสูง<sup>66</sup>

### 2.5.3 หลักเกณฑ์สำคัญในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลง ว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

หลักพื้นฐานของความตกลงฯ 1994 คือประเทศสมาชิกไม่สามารถใช้มาตรการตอบโต้การ ทุ่มตลาดได้ จนกว่ากระบวนการไต่สวนจะสอดคล้องกับบทบัญญัติของความตกลงฯ 1994 และ จะต้องประกอบด้วยเงื่อนไข 3 ประการคือ

- (1)สินค้านั้นมีการทุ่มตลาดจริง
- (2)มีความเสียหายเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายใน และ
- (3)ความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้นมีสาเหตุมาจากการทุ่มตลาด<sup>67</sup>

<sup>65</sup> Christopher F. Corr , “Trade Protection in the New Millennium : The Ascendancy of Antidumping Measures” , Northwestern Journal of International Law & Bussiness , 18 (1997) : 74-75 .

<sup>66</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

<sup>67</sup> กรมการค้าต่างประเทศ , “มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและอุดหนุนกับบทบาทในการ ปกป้องผู้ส่งออกไทย” , เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับบทบาท ในการปกป้องผู้ส่งออกไทย , หน้า 4 , 30 สิงหาคม 2543. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)



สำหรับหลักเกณฑ์ในความตกลงฯ 1994 ในส่วนของการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ประกอบด้วย

### ก. คำจำกัดความคำว่า การทุ่มตลาด

ความตกลงฯ 1994 กำหนดว่า การทุ่มตลาดหมายถึง การส่งสินค้าเข้าไปยังประเทศผู้นำเข้า ในราคาต่ำกว่ามูลค่าปกติ โดยพิจารณาจากกรณีที่ราคาส่งออกต่ำกว่าราคาที่ขายเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออกเปรียบเทียบในทางการค้าปกติของสินค้าชนิดเดียวกัน หรือสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกัน<sup>68</sup> ส่วนการพิสูจน์ว่าสินค้านำเข้ามีการทุ่มตลาดหรือไม่นั้น สามารถทำได้โดยการเปรียบเทียบราคาส่งออก กับมูลค่าปกติ ของสินค้านั้น โดยในประเด็นนี้ได้มีการบัญญัติไว้ในมาตรา 2 ซึ่งถือเป็นหลักสารบัญญัติของการพิจารณาว่ามีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นหรือไม่

สาระสำคัญในมาตรา 2 ประกอบด้วย การคำนวณมูลค่าปกติ การคำนวณราคาส่งออก การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกที่เป็นธรรม และการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด มาตรา 2 มีรายละเอียดและความซับซ้อนทางเทคนิคสูง และมีการบัญญัติวิธีการคำนวณหลายวิธีที่ไม่เคยมีการบัญญัติในความตกลงฯ 1979 จุดประสงค์คือไม่ต้องการให้เกิดส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่สูงเกินจริง ความเปลี่ยนแปลงที่สำคัญที่สุดจากความตกลงฯ 1979 คือ ในความตกลงฯ 1994 มีเงื่อนไขในเรื่องการจำหน่ายภายในประเทศผู้ส่งออกต่ำกว่าต้นทุนการผลิตต่อหน่วย (ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรของผลิตภัณฑ์บวกต้นทุนการบริหาร , การขาย และต้นทุนทั่วไป) การกำหนดรูปแบบที่ไม่เป็นไปตามภาวะการค้าปกติ หลักเฉพาะในการตัดสินมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น บทบัญญัติว่าทำอย่างไรจึงเป็นการเปรียบเทียบที่เป็นธรรมระหว่างมูลค่าปกติและราคาส่งออก<sup>69</sup>

อีกประเด็นหนึ่งซึ่งเป็นที่ถกเถียงกันคือในความตกลงฯ 1994 ให้อำนาจดุลพินิจกับผู้ที่มีอำนาจในการไต่สวนการทุ่มตลาด เหมือนกับความตกลงฯ 1967 และ ความตกลงฯ 1979 วัตถุประสงค์หลักคือเมื่อมีการใช้วิธีการทุ่มตลาดทำลายตลาด การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะเป็นเหมือนการข่มขู่ทำให้ราคาส่งออกเพิ่มขึ้น และเมื่อราคาส่งออกเพิ่มขึ้นจะทำให้กระบวนการพิจารณาคดียุติลง แต่มองอีกด้านหนึ่งประเทศผู้ไต่สวนมักจะไม่ยุติคดีกลางคันและจะ

<sup>68</sup> มาตรา 2.1 ของความตกลงฯ 1994

<sup>69</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

ดำเนินคดีจนสามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ หากเป็นเช่นนี้จะเกิดผลกระทบกับผู้ส่งออก และในความตกลงฯ 1994 มีความยืดหยุ่นเพิ่มขึ้นโดยเปิดโอกาสให้แต่ละประเทศกำหนดวิธีการได้ ส่วนของตัวเองได้แต่ต้องสอดคล้องกับความตกลงฯ 1994<sup>70</sup>

## ข. มูลค่าปกติ

ในความตกลงฯ 1994 กำหนดวิธีการหามูลค่าปกติไว้ 3 แนวทางคือ

(1) ราคาที่ซื้อขายภายในประเทศผู้ส่งออก เมื่อมีปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกเป็นปริมาณที่เพียงพอ (Sufficient Quantities) เป็นราคาที่สามารถเปรียบเทียบได้ (comparable price) ในภาวะการค้าปกติ (in the ordinary course of trade) สำหรับสินค้าชนิดเดียวกัน (for the like product)<sup>71</sup> เมื่อมีจุดมุ่งหมายสำหรับบริโภคในประเทศผู้ส่งออก (when destined for consumption in the exporting country)<sup>72</sup>

สำหรับสถานการณ์ซึ่งราคาภายในไม่อาจใช้เป็นพื้นฐานสำหรับมูลค่าปกติ คือ กรณีเมื่อไม่มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันในภาวะการค้าปกติ หรือ เมื่อการขายแต่ละครั้งไม่สามารถเปรียบเทียบได้เพราะสถานการณ์ตลาดบางประการ<sup>73</sup> หรือมีมูลค่าการค้าภายในตลาด

<sup>70</sup> Clarisse Morgan , “Competition Policy and Anti-Dumping Is it Time for a Reality Check?” , *Journal of World Trade* 35(February 2001) : 69-70.

<sup>71</sup> สินค้าชนิดเดียวกัน (like product) ความหมายคือสินค้าที่เหมือนกันทุกประการ หรือ สินค้าที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับสินค้าที่นำมาพิจารณา ในการตัดสินว่าสินค้าใดเป็นสินค้าที่เหมือนกันหรือไม่ จะมีการเปรียบเทียบในเรื่องวัตถุดิบที่ใช้ , กระบวนการผลิต , พิกัดภาษี , ความต้องการใช้ของผู้บริโภคและการบริโภคขั้นสุดท้าย , ปริมาณ (Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001. )

<sup>72</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

<sup>73</sup> สถานการณ์ตลาดบางประการ ในความตกลงฯ 1994 ไม่ได้ให้คำจำกัดความ และไม่มี การกำหนดแนวทางไว้ (Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.)

ภายในของประเทศผู้ส่งออก ดังนั้นผู้มีอำนาจหน้าที่อาจจะหามูลค่าปกติโดยใช้ราคาส่งออกในประเทศที่สาม หรือมูลค่าที่จัดทำขึ้น<sup>74</sup>

-กรณีที่มีการขายนั้นไม่อยู่ในภาวะการค้าปกติ ซึ่งในความตกลงฯ 1994 ไม่ได้ให้คำจำกัดความคำว่า “ภาวะการค้าปกติ” ไว้ อย่างไรก็ตาม มาตรา 2.2.1 ระบุถึงสถานการณ์ที่ไม่เป็นภาวะการค้าปกติ เช่น กรณีขายในราคาต่ำกว่าต้นทุน<sup>75</sup> อย่างไรก็ตามมีประเด็นที่น่าสนใจคือ ในการตัดสินว่าเป็นการขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนหรือไม่ บางครั้งประเทศผู้ไต่สวนตัดสินว่าเป็นการขายต่ำกว่าต้นทุน หมายความว่าไม่มีกำไรเกิดขึ้นดังนั้นจึงไม่สามารถนำกำไรไปรวมในการคำนวณมูลค่าปกติได้ แต่ในบางครั้งในการจัดทำบัญชีของบริษัทที่ถูกกล่าวหาบางครั้งมีการรายงานกำไรของผู้ถือหุ้น ซึ่งในประเทศส่วนใหญ่ถือว่าการรายงานบัญชีผิดไปจากความจริงเป็นความผิดทางอาญา บางประเทศมีโทษจำคุก แต่ประเทศผู้ไต่สวนกลับไม่เชื่อถือบัญชีของผู้ถูกกล่าวหา ซึ่งประเด็นนี้ควรจะมีการตีความและปรับปรุงในอนาคต<sup>76</sup>

- กรณีมีปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกไม่เพียงพอ โดยในเชิงอรรถที่ 2 ของ

<sup>74</sup> มาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994

<sup>75</sup> การขายต่ำกว่าต้นทุน (sales below cost) ในกรณีที่ความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ ถือว่าไม่อยู่ในภาวะการค้าโดยปกติ ได้แก่กรณีที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ กำหนดว่าการขายดังกล่าวเกิดในช่วงเวลาที่ขายออกไป โดยปกติควรเป็น 1 ปี และไม่ต่ำกว่า 6 เดือน (ปกติประเทศผู้ไต่สวนจะกำหนดช่วงเวลาที่ย้ายออกไปตามช่วงเวลาของการไต่สวน) ในปริมาณที่มากพอ และราคาซึ่งไม่สามารถคืนทุนทั้งหมดในระยะเวลาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามหากการขายต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาการขายสูงกว่าค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาไต่สวน ให้ถือว่าเป็นการคืนต้นทุนในช่วงเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้การขายต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยและปริมาณที่เพียงพอ หมายถึง (1)เมื่อผู้มีอำนาจหน้าที่คำนวณพบว่า ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของราคาในการขายที่ใช้ในการหามูลค่าปกติต่ำกว่าค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของต้นทุนต่อหน่วย (2)ปริมาณการจำหน่ายในราคาต่ำกว่าต้นทุน ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณที่ขายไปในการหามูลค่าปกติ (Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.)

<sup>76</sup> David Palmeter , “A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code” , Journal of World Trade , 30 (August 1996) : 50-51.

มาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดให้ใช้หลักร้อยละ 5 ของปริมาณการขายสินค้าที่อยู่ภายใต้การไต่สวนไปยังประเทศผู้นำเข้า เป็นเงื่อนไขในการทดสอบว่าการขายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก มีปริมาณเพียงพอที่จะนำมาหามูลค่าปกติหรือไม่ ซึ่งหากการขายภายในต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายสินค้านั้นในตลาดส่งออกจะถือว่า ปริมาณการขายสินค้าในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก ไม่เพียงพอที่จะนำมาพิจารณาเพื่อหามูลค่าปกติ อย่างไรก็ตาม ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้นำการขายภายในประเทศผู้ส่งออก ที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 มาพิจารณา ยกตัวอย่างกรณีประเทศผู้ส่งออกเป็นประเทศที่มีตลาดภายในขนาดเล็ก เช่น สิงคโปร์ฮ่องกง การทดสอบปริมาณการขายภายในอาจจะต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณที่ส่งไปขายในประเทศผู้ไต่สวนการทุ่มตลาด ซึ่งจะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ว่าปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 นั้นถือเป็นปริมาณการขายที่เป็นตัวแทนของการขายทั้งหมดในประเทศผู้ส่งออกหรือไม่ ถ้าผู้มีอำนาจหน้าที่เห็นว่าไม่เป็นตัวแทนการขายทั้งหมดในประเทศผู้ส่งออกจะถือว่าปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกไม่เพียงพอ และผู้มีอำนาจหน้าที่สามารถเลือกใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นแนวทางที่ไม่เป็นธรรมต่อประเทศที่มีตลาดภายในขนาดเล็ก<sup>77</sup>

(2)การใช้ราคาประเทศที่ 3 ในการจัดทำมูลค่าปกติ หากภาวะในการขายภายในประเทศผู้ส่งออกไม่อยู่ในภาวะการค้าปกติผู้มีอำนาจหน้าที่สามารถใช้ราคาส่งออกสินค้าชนิดเดียวกันไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม<sup>78</sup> นอกจากนี้ผู้มีอำนาจหน้าที่จะใช้ราคาประเทศที่ 3 ในกรณีที่ดินค้ามีแหล่งกำเนิดจากประเทศที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรี (non-market economy country) เนื่องจากประเทศผู้ไต่สวนไม่เชื่อถือราคาในตลาดนี้ โดยเห็นว่ารัฐบาลของประเทศที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรีมีบทบาทในการกำหนดราคาขายสินค้าภายในประเทศ โดยไม่ได้คำนึงถึงต้นทุนการผลิตที่แท้จริง ดังนั้นในการหามูลค่าปกติ ประเทศผู้ไต่สวนจะใช้ราคาในประเทศตัวแทน (Surrogate Country) โดยเลือกจากประเทศที่มีระบบตลาดเสรีที่อยู่ในภูมิภาคเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน<sup>79</sup>

<sup>77</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

<sup>78</sup> มาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994

<sup>79</sup> Ibid.

(3)มูลค่าที่จัดทำขึ้น ในกรณีที่การขายภายในประเทศผู้ส่งออกไม่อยู่ในภาวะการค้ำปกติ ผู้มีอำนาจหน้าที่อาจจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น สำหรับสูตรในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น ได้แก่

**ต้นทุนการผลิต (cost of production) + ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (Selling General and Administrative cost หรือ SG&A) + กำไร (profit)**

ในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น จะต้องใช้ต้นทุนการผลิตสินค้าในประเทศผู้ผลิตซึ่งที่ผ่านมา การคำนวณต้นทุนการผลิตมักจะคำนวณโดยไม่ได้ใช้ข้อมูลที่แท้จริงจากผู้ถูกไต่สวน และบางครั้งเกิดจากการที่ผู้ไต่สวนมีอคติ ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงเกินความเป็นจริง ส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่าความเป็นจริง และเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาส่งออกจะทำให้ส่วนเหลือมการทุ่มตลาดสูงกว่าความเป็นจริงตามไปด้วย

ดังนั้นในความตกลงฯ 1994 จึงมีความพยายามทำให้หลักในเรื่องการคำนวณต้นทุนการผลิตมีความรัดกุมมากขึ้น<sup>80</sup> โดยกำหนดว่าต้นทุนการผลิตควรจะคำนวณบนพื้นฐานของสถิติที่เก็บโดยผู้ส่งออก ซึ่งจะต้องเป็นสถิติที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั่วไปในประเทศผู้ส่งออก และสะท้อนต้นทุนการผลิตและจำหน่ายที่สมเหตุผล การจัดสรรต้นทุนที่เหมาะสมในช่วงเวลาไต่สวนภายใต้เงื่อนไขให้ใช้ต้นทุนที่ผู้ผลิตเคยจัดสรรก่อนถูกไต่สวน โดยเฉพาะการกำหนดช่วงเวลาที่เหมาะสมในการตัดบัญชีและตัดค่าเสื่อมราคา ค่าเผื่อรายจ่ายส่วนทุนสำรองเงินทุนและต้นทุนในการพัฒนาอื่นๆ<sup>81</sup>

นอกจากนี้ปัจจัยในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น ต้องประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารที่มีเหตุผล และอัตรากำไรที่เหมาะสม สำหรับการคำนวณต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร และอัตรากำไร จะต้องอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่แท้จริง ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกัน ในภาวะการค้ำปกติ โดยผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตภายใต้การไต่สวน กรณีที่ไม่สามารถใช้หลักการปกติได้ ต้องพิจารณาจากพื้นฐานดังนี้

-ข้อมูลจริงที่เกิดขึ้นในการผลิต หรือ จำหน่ายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก

<sup>80</sup> Clarisse Morgan , “Competition Policy and Anti-Dumping Is it Time for a Reality Check?” , *Journal of World Trade* : 71.

<sup>81</sup> มาตรา 2.2.1.1 ของความตกลงฯ 1994



หรือผู้ผลิตที่ถูกไต่สวน ซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดของสินค้าชนิดเดียวกัน

-ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของข้อมูลที่แท้จริงที่เกิดขึ้นของผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตที่อยู่ภายใต้การไต่สวน ในส่วนที่เกี่ยวกับการผลิตและขายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในของประเทศแหล่งกำเนิด

-วิธีอื่นที่เหมาะสม โดยมีเงื่อนไขว่าผลกำไรที่คำนวณขึ้น ต้องไม่เกินกำไรปกติของผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตอื่นที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศแหล่งกำเนิด<sup>82</sup> ทั้งนี้เกิดคำถามถึงคำจำกัดความคำว่า “วิธีอื่นที่เหมาะสม” สำหรับกรณีที่บริษัทที่ถูกไต่สวนนั้นเป็นผู้ส่งออกสินค้าที่อยู่ภายใต้กระบวนการไต่สวนทั้ง 100% หรือถ้าถูกไต่สวนเพียงบริษัทเดียว จะไม่สามารถเปรียบเทียบกำไรปกติกับผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตอื่นในประเทศได้<sup>83</sup>

การที่ความตกลงฯ 1994 ไม่ได้ให้คำจำกัดความหลายประเด็น เช่น ปริมาณการขายภายในประเทศที่เพียงพอ , ภาวะการค้าปกติ , สถานการณ์ทางตลาดบางประการ ไว้อย่างชัดเจนทำให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอาศัยช่องว่างดังกล่าวใช้ดุลพินิจในการเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้น และเมื่อนำมูลค่าที่จัดทำขึ้นมาคำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาดจะมีโอกาสที่ส่วนเหลือมการทุ่มตลาดจะสูงกว่าการใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นมูลค่าปกติ นอกจากนี้ความตกลงฯ 1994 ยังเปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจในการที่จะยอมรับหรือไม่ยอมรับปัจจัยต่างๆ เช่น ต้นทุนการผลิต อัตรากำไร ในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ ส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่ามูลค่าปกติที่มีพื้นฐานจากราคาในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งประเด็นปัญหาเหล่านี้จะพบในกรณีศึกษาในบทที่ 3 ต่อไป

### ค. ราคาส่งออก

ในความตกลงฯ 1994 กำหนดวิธีการหาราคาส่งออกไว้ 2 แนวทางคือ

- (1) ราคาส่งออกหรือราคาที่ส่งเข้าไปในประเทศผู้นำเข้า
- (2) ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น ในกรณีที่ไม่มีราคาส่งออกหรือกรณีที่ผู้มีอำนาจหน้าที่

<sup>82</sup> มาตรา 2.2.2 ของความตกลงฯ 1994

<sup>83</sup> David Palmeter , “A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code” , Journal of World Trade Law : 50-51 .

เห็นว่าราคาส่งออกไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากผู้ส่งออกและผู้นำเข้าหรือบุคคลที่สามได้มีการรวมกลุ่มกัน หรือให้การชดเชยผลประโยชน์ระหว่างกัน ผู้มีอำนาจหน้าที่อาจจะกำหนดราคาส่งออกบนพื้นฐานดังต่อไปนี้<sup>84</sup>

-ราคาขายต่อสินค้านำเข้าให้กับผู้บริโภคอิสระรายแรก

-กรณีที่ไม่มีการนำเข้าสินค้าโดยตรงจากประเทศผู้ผลิต แต่เป็นการส่งออกไปยังประเทศตัวกลางและมีการประกอบ ดัดแปลง เสริมกระบวนการผลิตต่างๆ ต่อสินค้านั้น แล้วจึงส่งต่อไปยังประเทศผู้นำเข้า ให้ใช้ราคาที่มีการส่งออกสินค้าจากประเทศตัวกลางไปยังประเทศผู้นำเข้าเป็นราคาส่งออก และนำไปเปรียบเทียบกับราคาสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศตัวกลางนั้นเป็นมูลค่าปกติ ถ้าพบว่าราคาส่งออกต่ำกว่ามูลค่าปกติถือว่าการทุ่มตลาดเกิดขึ้น<sup>85</sup>

-กรณีที่สินค้าเพียงแต่ส่งผ่านแดนของประเทศตัวกลาง หรือไม่มีการผลิตสินค้าในประเทศตัวกลาง หรือไม่มีราคาในประเทศตัวกลางที่เปรียบเทียบได้ ให้ใช้ราคาที่ส่งออกจากประเทศตัวกลาง เป็นราคาส่งออก เทียบกับมูลค่าปกติที่ใช้ราคาในประเทศผู้ผลิต หากพบว่าราคาส่งออกต่ำกว่ามูลค่าปกติถือว่าการทุ่มตลาด<sup>86</sup>

### ง. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

ในมาตรา 2.4 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดหลักการทั่วไปว่าการเปรียบเทียบระหว่างราคาส่งออกและมูลค่าปกติควรจะเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรม ณ ระดับการค้าเดียวกัน ในเวลาเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น ราคาส่งออกในระดับผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ขายส่ง ควรจะเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติในระดับผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ขายส่ง , ราคาส่งออกในระดับผู้ผลิต ควรจะเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติในระดับผู้ผลิต , ราคาส่งออกในระดับขายปลีก ควรจะเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติในระดับขายปลีก , ราคาส่งออกในระดับผู้บริโภค ควรจะเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติในระดับผู้บริโภค<sup>87</sup> และในกรณีที่ราคาส่งออกและมูลค่าปกติอยู่ในระดับการค้าที่ต่างกัน จะต้องมีการปรับความ

<sup>84</sup> มาตรา 2.3 ของความตกลงฯ 1994

<sup>85</sup> มาตรา 2.5 ของความตกลงฯ 1994

<sup>86</sup> มาตรา 2.5 ของความตกลงฯ 1994

<sup>87</sup> David R. Amerine , Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures , (Washington D.C. : Manatt Phelps & Phillips , LLP , 2000) , p 4 .

แตกต่างที่มีผลกระทบต่อ การเปรียบเทียบ ทั้งนี้ในความตกลงฯ 1994 ได้กำหนดปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความแตกต่างในระดับการค้า เช่น

- ลักษณะทางกายภาพของสินค้า
- ค่าใช้จ่ายในการนำเข้า และภาษีทางอ้อม
- การให้ส่วนลด
- ค่าขนส่ง
- ค่าบรรจุหีบห่อ
- การให้เครดิต
- ค่าใช้จ่ายหลังการขาย
- ค่า Commission
- อัตราแลกเปลี่ยน

สำหรับการเปรียบเทียบที่เป็นธรรมระหว่างมูลค่าปกติและราคาส่งออก จะต้องมียุทธศาสตร์ที่เพียงพอในการเปรียบเทียบ คือมีหลักฐานที่เพียงพอในการอ้างสำหรับการปรับราคา และจะต้องไม่เกิดอาการการทุ่มตลาดหากไม่มีหลักฐานในการพิสูจน์ที่เพียงพอ<sup>88</sup> ส่วนการปรับอัตราแลกเปลี่ยนนั้น หลักคือใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญของการจำหน่าย ซึ่งหมายถึงวันที่ทำสัญญา , คำสั่งซื้อ , ใบแจ้งราคาสินค้า , คำยืนยันคำสั่งซื้อ ถ้าใช้อัตราแลกเปลี่ยนในตลาดล่วงหน้าซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับราคาส่งออก ต้องใช้อัตราแลกเปลี่ยนในตลาดล่วงหน้า ไม่ใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวน ให้ผู้ส่งออกปรับราคาส่งออกซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนในช่วงเวลาใดส่วนโดยใช้เวลอย่างน้อย 60 วัน<sup>89</sup>

จะเห็นได้ว่าในความตกลงฯ 1994 กำหนดกรอบของการเปรียบเทียบราคาอย่างเป็นธรรมไว้ แต่ในความตกลงฯ 1994 ยังมีช่องว่างให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถกำหนดหลักเกณฑ์ในการปรับมูลค่าปกติและราคาส่งออกที่มีความแตกต่างกันได้ โดยประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดพยายามสร้างเงื่อนไขให้ปรับมูลค่าปกติได้ยาก ยกตัวอย่างเช่น กำหนดให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเป็นผู้ร้องขอให้มีการปรับมูลค่าปกติ และผู้มีอำนาจหน้าที่เป็นผู้ใช้ดุลพินิจในการจะอนุญาตหรือไม่อนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติ ขณะที่การปรับ

<sup>88</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

<sup>89</sup> มาตรา 2.4 ของความตกลงฯ 1994

ราคาส่งออก กฎหมายภายในของของแต่ละประเทศมักจะบัญญัติไว้อย่างชัดเจนให้มีการหักลบ บัญชีต่างๆ ออกจากราคาส่งออก ส่งผลให้ราคาส่งออกต่ำ ส่วนมูลค่าปกติสูง ซึ่งในบทที่ 3 และบท ที่ 4 จะเห็นถึงความไม่สมดุลในการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกได้อย่างชัดเจนมากขึ้น

### จ. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

ความตกลงฯ 1994 กำหนดวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไว้ 3 วิธีคือ

- (1) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted average to weighted average)
- (2) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม (transaction to transaction)
- (3) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย (weighted average to transaction)

โดยในความตกลงฯ 1994 กำหนดให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก หรือวิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม ในกรณีที่ไม่สามารถใช้สองวิธีแรกได้ จึงจะสามารถใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละรายได้<sup>90</sup> ซึ่งการกำหนดให้เลือกวิธีการเปรียบเทียบตามลำดับเช่นนี้ถือว่ายืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงจากแนวปฏิบัติของความตกลงฯ 1979 ซึ่งไม่ได้กำหนดว่าควรใช้วิธีใดเป็นวิธีแรกทำให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมักจะใช้ดุลพินิจในการเลือกที่จะใช้ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย ซึ่งทำให้ผลของส่วนเหลือของการทุ่มตลาดลอยตัวและสูงกว่าความเป็นจริง<sup>91</sup> สำหรับวิธีการในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้แก่

<sup>90</sup> มาตรา 2.4.2 ของความตกลงฯ 1994

<sup>91</sup> David Palmetier , “A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code” , Journal of World Trade : 46-47.

$$\frac{\text{มูลค่าปกติที่ปรับราคาแล้ว} - \text{ราคาส่งออกที่ปรับราคาแล้ว}}{\text{ราคาส่งออกที่ปรับราคาแล้ว}} \times 100 \quad 92$$

ทั้งนี้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดโดยปกติควรจะอยู่ที่ 0 แต่เมื่อผลการคำนวณปรากฏว่าราคาส่งออกน้อยกว่ามูลค่าปกติจะถือว่ามี การทุ่มตลาดเกิดขึ้น อย่างไรก็ตามบางประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา ไม่เห็นด้วยกับบทบัญญัติในเรื่องนี้<sup>93</sup> โดยสหรัฐอเมริกาเห็นว่าประเทศผู้เข้ามาตราการตอบโต้การทุ่มตลาดควรมีอิสระในการเลือกวิธีการคำนวณ และควรจะสามารถเลือกใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรกรมแต่ละรายได้ ซึ่งในกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาเองระบุว่าในการไต่สวนการทุ่มตลาด กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาก็จะใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก แต่ในการทบทวนส่วนเหลือในแต่ละปี กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริการะบุให้ใช้วิธีการเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรกรมแต่ละราย เนื่องจากสหรัฐอเมริกาเห็นว่าในมาตรา 2.4.2 ของความตกลงฯ 1994 หมายถึงเฉพาะช่วงการไต่สวนจะต้องใช้วิธีการคำนวณตามที่กำหนด แต่ไม่รวมถึงช่วงทบทวนที่สามารถใช้วิธีใดๆ ได้โดยไม่มีข้อจำกัด ซึ่งประเด็นนี้ควรมีการตีความให้ชัดเจน<sup>94</sup>

### จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

หลังจากที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนเสร็จสิ้นกระบวนการไต่สวนการทุ่มตลาดจนได้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด และเสร็จสิ้นกระบวนการไต่สวนความเสียหายจนได้ส่วนเหลือของความเสียหาย และพบว่าความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมภายในประเทศผู้ไต่สวนนั้นเป็นผลมาจากการทุ่มตลาดจริง ขั้นตอนต่อไปคือการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดซึ่งในมาตรา 9.1 ของ

<sup>92</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok, 3-4 September 2001.

<sup>93</sup> Christopher F. Corr , “Trade Protection in the New Millennium : The Ascendancy of Antidumping Measures” , Northwestern Journal of International Law & Bussiness 18 (Fall 1997) : 74-75 .

<sup>94</sup> David Palmeter , “A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code” , Journal of World Trade : 47-48.



ความตกลงฯ 1994 ให้ดุลพินิจกับผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ในประเทศผู้ไต่สวนเป็นผู้ตัดสินว่าอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่จะเรียกเก็บควรจะเป็นจำนวนเต็มหรือต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด<sup>95</sup>

จากมาตรา 9.1 ของความตกลงฯ 1994 เห็นได้ชัดเจนว่าความตกลงฯ 1994 เปิดช่องให้ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดโดยมีเงื่อนไขสำคัญคือเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ไม่เกินส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ตรงจุดนี้เป็นสาเหตุสำคัญให้ประเทศผู้ไต่สวนพยายามคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดให้สูงที่สุดเท่าที่สามารถทำได้ เพื่อที่ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่จะสามารถใช้ดุลพินิจในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดให้สูงกว่าที่ควรจะเป็นเนื่องจากความตกลงฯ 1994 อนุญาตให้ประเทศผู้ไต่สวนสามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้โดยถือเป็นการเยียวยาความเสียหายให้กับประเทศผู้ไต่สวนที่ได้รับผลกระทบจากการทุ่มตลาดของประเทศผู้ทุ่มตลาด ทำให้ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่สามารถนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้เป็นมาตรการในการกีดกันและก่อกวนในทางการค้าได้<sup>96</sup>

นอกจากนี้ในมาตรา 9.1 ของความตกลงฯ 1994 คาดหวังว่าผู้ที่มีอำนาจในการไต่สวนควรจะเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ถ้าอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นเพียงพอที่จะทำให้ความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในนั้นหมดสิ้นไป หรือที่เรียกกันว่าหลัก “Lesser Duty”<sup>97</sup>

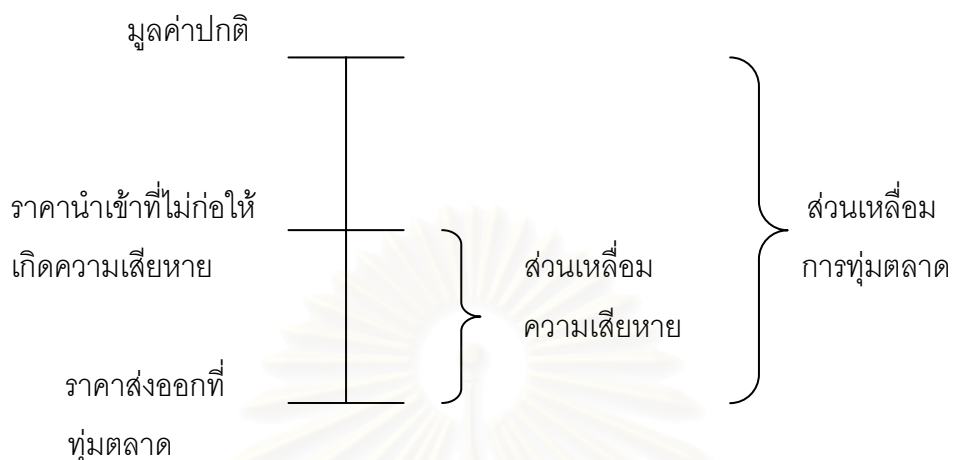
<sup>95</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

<sup>96</sup> สัมภาษณ์ , สกส หาดใหญ่สุทธีวารินทร์ , รองอธิบดีกรมทะเบียนการค้า , 10 เมษายน 2545.

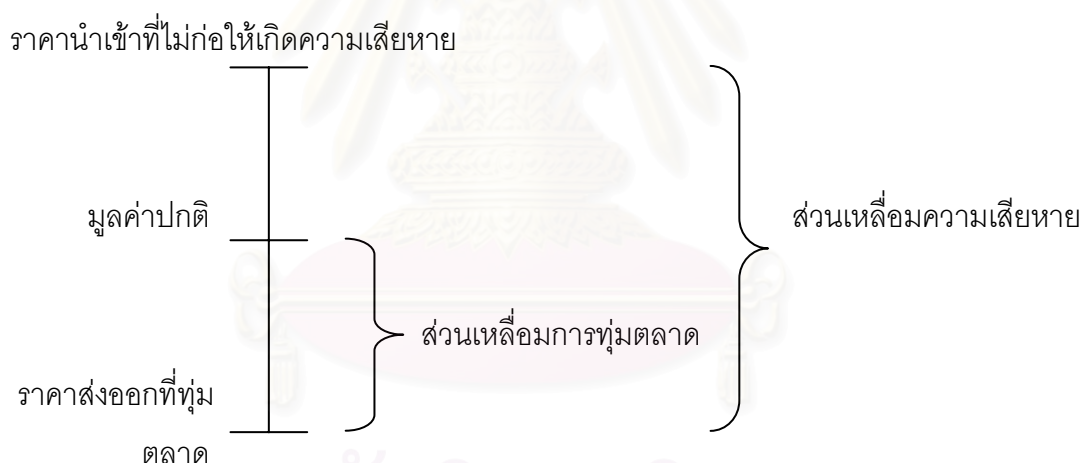
<sup>97</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

### ยกตัวอย่างการปรับใช้หลัก “Lesser Duty”

#### ตัวอย่างที่ 1



#### ตัวอย่างที่ 2



การใช้หลัก Lesser Duty นั้น ในหลักการถือว่าสอดคล้องกับหลักในทางเศรษฐกิจศาสตร์ เพราะหลักการนี้เน้นว่าให้เก็บอากรในอัตราที่ต่ำกว่าส่วนเหลือมการทุ่มตลาดได้หากอัตรานั้นเพียงพอที่จะทำให้ความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในที่เกิดจากการทุ่มตลาดนั้นหมดสิ้นไป จากตัวอย่างที่ 1 จะเห็นได้ว่าส่วนเหลือมความเสียหายมีอัตราต่ำกว่าส่วนเหลือมการทุ่ม

ตลาด กรณีนี้เข้าหลัก Lesser Duty ดังนั้นผู้มีอำนาจหน้าที่ควรเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดไม่เกินส่วนเหลือมความเสียหาย<sup>98</sup>

ส่วนตัวอย่างที่ 2 จะเห็นได้ว่าส่วนเหลือมความเสียหายสูงกว่าส่วนเหลือมการทุ่มตลาด ในกรณีนี้ไม่เข้าหลัก Lesser Duty ดังนั้นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจึงเป็นไปตามมาตรา 9.1 ของความตกลงฯ 1994 คือให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราไม่เกินส่วนเหลือมการทุ่มตลาด<sup>99</sup>

อย่างไรก็ตามความตกลงฯ 1994 ไม่ได้กำหนดให้ประเทศภาคีต้องใช้ หลัก Lesser Duty เห็นได้จากการที่ความตกลงฯ 1994 ใช้คำว่า “it is desirable that the imposition of anti-dumping duties be permissive” ซึ่งคำว่า permissive หมายความว่า ผู้มีอำนาจหน้าที่ได้รับสิทธิที่จะไม่เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดหรือเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดต่ำกว่าส่วนเหลือมการทุ่มตลาด ดังนั้นผู้มีอำนาจในการไต่สวนมีสิทธิที่จะไม่ใช้ หลัก Lesser Duty ได้ ทำให้ประเทศผู้ทุ่มตลาดถูกเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสูงเท่าที่ไม่เกินส่วนเหลือมการทุ่มตลาด<sup>100</sup>

ทั้งนี้การเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น ความตกลงฯ 1994 กำหนดให้เรียกเก็บในปริมาณที่เหมาะสม และไม่มีข้อยกเว้นอยู่ภายใต้หลักการไม่เลือกปฏิบัติ กับการนำเข้าสินค้าที่พบว่ามี การทุ่มตลาดและเกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน ยกเว้นกรณีที่ทำความตกลงด้านราคามาก่อน ส่วนกรณีที่ผู้จัดส่งสินค้าหลายรายจากประเทศเดียวกันที่ไม่สามารถระบุชื่อผู้จัดส่งสินค้าทั้งหมดได้ ผู้มีอำนาจหน้าที่อาจจะระบุเฉพาะชื่อประเทศผู้จัดส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการทุ่มตลาด กรณีที่มีผู้จัดส่งสินค้าเข้ามาหลายรายจากประเทศที่เกี่ยวข้องกับการทุ่มตลาดมากกว่าหนึ่งประเทศ ผู้มีอำนาจหน้าที่อาจจะระบุชื่อผู้จัดส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการทุ่มตลาดทั้งหมดหรือระบุชื่อประเทศผู้จัดส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการทุ่มตลาดทั้งหมดอย่างใดอย่างหนึ่ง<sup>101</sup>

สำหรับวิธีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ความตกลงฯ 1994 ไม่ได้ระบุไว้ว่าควรเรียกเก็บวิธีใด ประเทศสมาชิกมักจะใช้วิธีการเก็บอากรนำเข้าโดยทั่วไป ได้แก่

<sup>98</sup> Ibid.

<sup>99</sup> Ibid.

<sup>100</sup> Ibid.

<sup>101</sup> มาตรา 9.2 ของความตกลงฯ 1994

-แบบอากรที่เก็บจริง (Ad valorem duties) หมายถึงอากรที่เรียกเก็บจะเป็นร้อยละของมูลค่าสินค้าตามความเป็นจริง เช่น 20% ของมูลค่าสินค้าตามความเป็นจริง

-แบบอากรเฉพาะ (Specific duties) หมายถึงอากรที่เรียกเก็บตามน้ำหนัก เช่น 10 บาทต่อกิโลกรัม

-แบบอากรแปรผัน (Variable duty) หมายถึง อากรที่คำนวณจากมูลค่าปกติ (ในช่วงระยะเวลาของการไต่สวน) เช่น ราคาส่งออกของสินค้าแต่ละ shipment ที่เกี่ยวข้อง

102

#### 2.5.4 ประเด็นพิพาทภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

กรณีเกาหลีฟ้องร้องสหรัฐอเมริกาว่าใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าเหล็กของเกาหลีไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 ใน United States – Anti-Dumping Measures on Stainless Steel Plate in Coils and Stainless Steel Sheet and Strip from Korea ซึ่งเป็นกรณีที่เกาหลีขอหารือกับสหรัฐอเมริกา เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 1999 เป็นกรณีที่น่าสนใจเนื่องจากเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศในเอเชีย ซึ่งไทยเป็นประเทศหนึ่งที่ได้รับผลกระทบ โดยสหรัฐอเมริกาใช้วิกฤติเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นมาปรับใช้กับวิธีการคำนวณทำให้ส่วนเลื่อมการทุ่มตลาดที่บริษัทเกาหลีได้รับสูงกว่าความเป็นจริงถือเป็นการก่อกวนทางการค้าอย่างชัดเจน

ข้อเท็จจริงในกรณีนี้คือเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 1998 บริษัทเหล็กในสหรัฐอเมริกาและสมาคมคนงานเหล็กในสหรัฐอเมริกากล่าวหาว่าเกาหลี , เบลเยียม , แคนาดา , อิตาลี , แอฟริกาใต้ และไต้หวัน ทุ่มตลาดสินค้า Stainless Steel Plate in Coil หรือ Plate และสินค้า Stainless Steel Sheet and Strip in Coil หรือ Sheet สำหรับ สินค้า Stainless Steel Plate in Coil หรือ Plate กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกามีคำสั่งขึ้นขั้นต้น เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 1998 และมีคำสั่งขึ้นขั้นสุดท้ายเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 1999 ส่วน Stainless Steel Sheet and Strip in Coil หรือ Sheet

<sup>102</sup> สัมภาษณ์ , สุภาวดี แย้มกมล , นักวิชาการพาณิชย์ 7 กรมการค้าต่างประเทศ , 10 เมษายน 2545 .

กระทรวงพาณิชย์มีคำตัดสินขั้นต้นเมื่อวันที่ 4 มกราคม 1999 แก้ไขปรับปรุงเมื่อวันที่ 26 มกราคม 1999 และมีคำตัดสินขั้นสุดท้ายเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 1999<sup>103</sup>

คณะผู้พิจารณามีข้อสรุปใน 3 ประเด็นคือ

(1) คณะผู้พิจารณาเห็นว่ากระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาได้สวนการทุ่มตลาดสินค้า Sheet จากเกาหลีไม่สอดคล้องกับมาตรา 2.4.1 ของความตกลงฯ 1994 เนื่องจากกระทรวงพาณิชย์แยกการคำนวณมูลค่าปกติออกเป็นสองช่วงคือช่วงก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจกับช่วงหลัง วิกฤตเศรษฐกิจแทนที่จะคำนวณมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของธุรกรรมราคาขาย ภายในประเทศเกาหลีทั้งหมดในช่วงเวลาได้สวน ทำให้มูลค่าปกติในช่วงก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจสูง ขณะที่หลังเกิดวิกฤตเศรษฐกิจต่ำ นอกจากนี้ก่อนที่จะเปรียบเทียบมูลค่าปกติกับราคาส่งออก จำเป็นต้องมีการปรับมูลค่าปกติและราคาส่งออกให้อยู่ในระดับการค้าเดียวกันก่อน จึงต้องมีการ เปลี่ยนสกุลเงินให้เป็นสกุลเงินเดียวกัน ซึ่งในการได้สวนกระทรวงพาณิชย์พบว่า การขายภายใน ของเกาหลีเป็นการส่งสินค้าและส่งออกเป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา แต่กระทรวงพาณิชย์ กลับเปลี่ยนรายการขายภายในของเกาหลีจากที่เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐอเมริกาคือเป็นเงินสกุลวอน ของเกาหลี ในระดับอัตราแลกเปลี่ยนก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจเอเชีย ซึ่งเป็นช่วงที่ค่าเงินวอนแข็ง ดั้งนั้นมูลค่าปกติในช่วงนี้จึงสูง หลังจากนั้นกระทรวงพาณิชย์คำนวณมูลค่าปกติในช่วงหลังวิกฤต เศรษฐกิจซึ่งเป็นช่วงที่ค่าเงินวอนตกลงเมื่อเทียบกับเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา ทำให้ต้องใช้ปริมาณ เงินวอนมากขึ้นในการเปลี่ยนเป็นเหรียญสหรัฐอเมริกา ดังนั้นราคาขายภายในเกาหลีจึงต่ำเมื่อ เทียบเป็นเหรียญสหรัฐอเมริกาทำให้มูลค่าปกติในช่วงนี้สูง แต่ในเวลานำไปเปรียบเทียบกับราคา ส่งออก สหรัฐอเมริกาก็กลับไม่ได้ใช้ราคาส่งออกเป็นสองช่วงเหมือนกับมูลค่าปกติ ทำให้ส่วนเหลือม การทุ่มตลาดในช่วงที่เปรียบเทียบมูลค่าปกติกับราคาส่งออกก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจสูงกว่าส่วน เหลือมการทุ่มตลาดที่เปรียบเทียบมูลค่าปกติกับราคาส่งออกหลังเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ คณะผู้ พิจารณาพบว่าการใช้อัตราแลกเปลี่ยน 2 ช่วงของกระทรวงพาณิชย์ไม่สอดคล้องกับมาตรา 2.4.1 ของความตกลงฯ 1994 คณะผู้พิจารณาสรุปว่ากระทรวงพาณิชย์ไม่ควรใช้สกุลเงินวอนในการ

<sup>103</sup> Report by Panel on U.S.- Antidumping Measures on Stainless Steel Sheet and Strip from Korea [Online] , WT/DS 179/R , 22 December 2000 . Available from [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e/status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e/status_e.htm) [2001,December8]



พิจารณา แต่กระทรวงพาณิชย์ควรใช้ราคาการขายภายในของเกาหลีที่ส่งและสั่งสินค้าเป็นเงิน  
เหรียญสหรัฐอเมริกามาพิจารณา<sup>104</sup>

(2) ประเด็นที่กระทรวงพาณิชย์นำธุรกรรมรายการที่ผู้ซื้อในสหรัฐอเมริกาไม่ได้จ่ายเงิน  
ให้กับผู้ส่งออกในเกาหลีมาคำนวณราคาส่งออก คณะผู้พิจารณาพบความไม่สอดคล้องกับความตก  
ลงฯ 1994 ในกรณีที่กระทรวงพาณิชย์ สหรัฐอเมริกา ใช้ราคาขายในสหรัฐอเมริกาที่ผู้ซื้อยังไม่ได้  
จ่ายเงิน ให้กับ บริษัท Pohang Iron and Steel Company (POSCO) ซึ่งเป็นผู้ส่งออกเหล็กจาก  
ประเทศเกาหลี เนื่องจากผู้ซื้อในสหรัฐอเมริกาประสบปัญหาล้มละลาย โดยกระทรวงพาณิชย์นำ  
ธุรกรรมการเงินที่ไม่มีการชำระเงินจริงมารวมในการคำนวณราคาส่งออกถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักด้วย  
เมื่อนำรายการส่งออกที่ต่ำเพราะไม่มีการจ่ายเงินมารวมในการคำนวณจึงทำให้ราคาส่งออกต่ำลง  
เมื่อเทียบกับมูลค่าปกติแล้วทำให้เกิดส่วนเหลือการทุ่มตลาดสูงกว่าที่ควร แต่กระทรวงพาณิชย์  
เห็นว่าวิธีการนี้เป็นไปตามการตีความ มาตรา 2.4 ของความตกลงฯ 1994 ที่อนุญาตให้มีการปรับ  
ราคาส่งออก สำหรับความแตกต่างในภาวะและเงื่อนไขของการขาย และอนุญาตให้มีการใช้ราคา  
ส่งออกที่จัดทำขึ้น อย่างไรก็ตามคณะผู้พิจารณาปฏิเสธข้ออ้างของกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกา  
โดยคณะผู้พิจารณาไม่เห็นด้วยกับสหรัฐอเมริกาว่าความแตกต่างในภาวะและเงื่อนไขของการขาย  
เป็นการตีความในหลักจารีตประเพณีของการตีความตามกฎหมายมหาชนระหว่างประเทศ และ  
สามารถจะเข้าใจถึงผลความแตกต่างที่เกิดขึ้นจากการล้มละลายที่ไม่ทราบมาก่อนของลูกค้าและ  
ความล้มเหลวในการจ่ายเงิน<sup>105</sup>

(3) ประเด็นที่กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาใช้ค่าเฉลี่ยหลายช่วงในการไต่สวน คณะผู้  
พิจารณาพบความคลาดเคลื่อนของกระทรวงพาณิชย์ในมาตรา 2.4.2 ที่กระทรวงพาณิชย์ทำการไต่  
สวน ทำให้เกิดค่าเฉลี่ยหลายช่วง และจากวิกฤติทางการเงินที่เกิดในเอเชีย กระทรวงพาณิชย์แบ่ง  
การไต่สวนเป็น 2 ช่วง ทำให้ราคาส่งออกต่ำเมื่อคิดเป็นเหรียญสหรัฐอเมริกา เพราะหากใช้ค่าเฉลี่ย  
โดยไม่แบ่งช่วงการไต่สวน มูลค่าปกติจะต่ำเพราะวิกฤติทางการเงินทำให้ค่าเงินวอนลดลงเมื่อเทียบกับ  
เงินเหรียญสหรัฐอเมริกา และทำให้มูลค่าปกติต่ำ แต่การที่รัฐบาลสหรัฐอเมริกาใช้ธุรกรรม  
ในช่วงมูลค่าปกติก่อนที่จะมีวิกฤติทางการเงินทำให้ช่วงนั้นมูลค่าปกติสูง และเมื่อเฉลี่ย 2 ช่วง  
ส่งผลให้มูลค่าปกติสูง ทำให้เกิดส่วนเหลือการทุ่มตลาด<sup>106</sup>

<sup>104</sup> Ibid.

<sup>105</sup> Ibid.

<sup>106</sup> Ibid.

ตารางที่ 2 เปรียบเทียบสาระสำคัญของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้าปี 1967 – ปี 1979 – ปี 1994

ประเด็น	ความตกลงฯ 1967	ความตกลงฯ 1979	ความตกลงฯ 1994
มูลค่าปกติ	<p>มาตรา 2 (d) กำหนดแนวทางการหามูลค่าปกติไว้ 3 แนวทาง คือ</p> <p>1)ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก</p> <p>2)ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไปยังประเทศที่สาม ซึ่งอาจจะเป็นราคาส่งออกที่สูงที่สุดไปยังประเทศที่สาม ถ้าราคาดังกล่าวถือเป็นตัวแทนราคาสินค้าชนิดเดียวกันทั้งหมดในประเทศที่สาม</p> <p>3)มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น ซึ่งคำนวณจากต้นทุนของประเทศแหล่งกำเนิด บวกต้นทุนการบริหาร การขายและต้นทุนการผลิตอื่นที่เหมาะสม บวก กำไร โดยหลักการทั่วไปกำไรไม่ควรจะเกินกำไรปกติ</p>	<p>ในมาตรา 2.4 ของความตกลงฯ 1979 บัญญัติถึงขั้นตอนในการหาราคาขายในประเทศเหมือนกับมาตรา 2 (d) ของความตกลงฯ 1967</p>	<p>แนวทางการหามูลค่าปกติเหมือนความตกลงฯ 1967 แต่มีเงื่อนไขเพิ่มขึ้นคือผู้มีอำนาจหน้าที่จะใช้ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกเป็นหลัก แต่หากพบว่าปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกไม่เข้าเงื่อนไข</p> <p>1)ปริมาณที่เพียงพอ (Sufficient Quantities) ตามปกติกำหนดไว้ที่อย่างน้อยร้อยละ 5 ของปริมาณที่ขายไปในประเทศผู้นำเข้าทั้งหมด</p> <p>2)เป็นราคาที่สามารรถเปรียบเทียบได้ (comparable price) ในภาวะการค้าปกติ (in the ordinary course of trade) สำหรับสินค้าชนิดเดียวกัน (for the like</p>

	ในการขายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก		product) เมื่อมีจุดมุ่งหมายสำหรับบริโภคในประเทศผู้ส่งออก (when destined for consumption in the exporting country) หากไม่เข้าเงื่อนไขสองข้อข้างต้นผู้มีอำนาจหน้าที่สามารถใช้ดุลพินิจเลือกแนวทางการหามูลค่าปกติจากราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันไปยังประเทศที่สาม หรือมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น
ราคาส่งออก	มาตรา 2 (e) กำหนดการหาราคาส่งออกไว้ 2 แนวทางคือ  1)ราคาส่งออกหรือราคาที่ส่งเข้าไปในประเทศผู้นำเข้า 2)ในกรณีที่ไม่สามารถหาราคาส่งออกหรือราคาที่ส่งเข้าไปยังประเทศผู้นำเข้า หรือหาได้แต่ไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ กฎหมายให้	เหมือนกับความตกลงฯ 1967	ความตกลงฯ 1994 กำหนดแนวทางการหาราคาส่งออกไว้ 2 แนวทางคือ  1)ราคาส่งออกหรือราคาที่ส่งเข้าไปในประเทศผู้นำเข้า 2)ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น กรณีไม่มีราคาส่งออก หรือราคาส่งออกไม่น่าเชื่อถือ ในกรณีเช่นนี้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการได้

	<p>หาราคาส่งออกโดยสร้างราคาขึ้นจากราคาขายสินค้านำเข้านั้นให้กับผู้ซื้ออิสระรายแรก หรือหากไม่มีการขายต่อในสภาพเดิมที่นำเข้ามาให้คำนวณบนพื้นฐานที่สมเหตุผลตามที่มีอำนาจหน้าที่กำหนด</p>		<p>สวนอาจกำหนดราคาส่งออกโดยใช้ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันครั้งแรกที่ขายให้กับผู้ซื้ออิสระในการคำนวณราคาส่งออกหรือหากไม่มีการขายต่อในสภาพเดิมที่นำเข้ามาให้คำนวณบนพื้นฐานที่สมเหตุผลตามที่มีอำนาจหน้าที่กำหนด</p>
<p>ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด</p>	<p>มาตรา 2 (f) ระบุว่า การเปรียบเทียบที่เป็นธรรมระหว่างราคาส่งออกและราคาภายในประเทศผู้ส่งออกหรือประเทศผู้ผลิต หรือราคาที่จัดทำขึ้น โดยจะต้องเปรียบเทียบในระดับการค้าเดียวกัน โดยปกติในระดับหน้าโรงงาน (ex-factory) และการค้าที่ใกล้เคียงที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ นอกจากนี้ในมาตรา 2 (e) (5) กล่าวถึงความแตกต่างที่มีผลกระทบต่อ การเปรียบเทียบ</p>	<p>มาตรา 2.6 ไม่ได้ให้แนวทางว่าประเทศผู้ใช้มาตรการควร จะเปรียบเทียบราคาส่งออกและราคาขายภายในของประเทศผู้ส่งออก โดยใช้วิธีการใดเป็นวิธีการแรก ระหว่าง -วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม (transaction to transaction) -วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับ</p>	<p>ความตกลงฯ 1994 กำหนดวิธีการคำนวณไว้ 3 วิธีคือ -วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted average to weighted average) -วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม (transaction to</p>

	<p>ราคาให้รวมปัจจัย          อากรและภาษีที่เกิด          ระหว่างการนำเข้า          และการขายต่อ และ          กำไรที่เกิด</p>	<p>เฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับ          ราคาส่งออกถัวเฉลี่ย          ถ่วงน้ำหนัก          (weighted average          to weighted          average)          -วิธีการเปรียบเทียบ          ระหว่างมูลค่าปกติถัว          เฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับ          ราคาส่งออกธุรกรรม          แต่ละราย (weighted          average to          transaction)</p>	<p>transaction)          -วิธีการเปรียบเทียบ          ระหว่างมูลค่าปกติถัว          เฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับ          ราคาส่งออกธุรกรรม          แต่ละราย (weighted          average to          transaction)          อย่างไรก็ตามการใช้          วิธีที่ 3 กำหนดให้ใช้ใน          กรณีที่ไม่สามารถใช้          สองวิธีแรกได้ ตรงจุด          นี้เป็นการเปลี่ยนแปลง          จากแนวปฏิบัติของ          ความตกลงรอบ          ไตเกียว          สำหรับการ          เปรียบเทียบที่เป็น          ธรรมจะต้องมีการปรับ          ราคาส่งออกและราคา          ภายในประเทศผู้          ส่งออก ทั้งนี้การ          เปรียบเทียบควรจะทำ          ขึ้นในระดับการค้า          เดียวกันโดยปกติคือ          ใช้ราคาหน้าโรงงาน          ในเวลาที่ใกล้เคียงกัน          ที่สุดที่เป็นไปได้          สำหรับความแตกต่าง          ที่จะมีผลต่อการ</p>
--	--	---	---



			<p>เปรียบเทียบราคาให้ รวมถึง ระดับการค้า และความแตกต่าง อื่นๆ ซึ่งมีผลต่อการ เปรียบเทียบราคา สำหรับการ เปรียบเทียบที่เป็น ธรรมระหว่างมูลค่า ปกติและราคาส่งออก จะต้องมีข้อมูลที่ เพียงพอในการ เปรียบเทียบ คือมี หลักฐานที่เพียงพอใน การอ้างสำหรับการ ปรับราคา และจะต้อง ไม่เก็บอากรการทุ่ม ตลาดหากไม่มี หลักฐานในการพิสูจน์ ที่เพียงพอ</p>
--	--	--	---

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### บทที่ 3

#### แนวทางการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา

ในบทนี้จะศึกษาถึงการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดของประเทศผู้ใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดที่สำคัญคือ สหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา โดยเนื้อหาในบทที่ 3 จะแบ่งเป็น 2 ส่วนประกอบด้วย

- (1) เนื้อหาและแนวปฏิบัติของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป รวมทั้งกรณีศึกษาที่สหภาพยุโรปใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าไทย
- (2) กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา รวมทั้งกรณีศึกษาที่สหรัฐอเมริกาใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าไทย

สาระสำคัญของบทนี้จะศึกษาถึงความเป็นมาของกฎหมายภายในของทั้งสองประเทศ ศึกษาขั้นตอนกระบวนการในการไต่สวนการทุ่มตลาด และขั้นตอนการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดของทั้งสองประเทศ รวมทั้งวิธีการคำนวณที่ปรับใช้กับกรณีศึกษาที่เลือกทั้งสองกรณี

สำหรับปัญหาที่คาดว่าจะพบในกฎหมายและแนวปฏิบัติของทั้งสองประเทศ ยกตัวอย่างเช่น แนวทางการหามูลค่าปกติ ที่มีอำนาจหน้าที่มักจะใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น โดยผู้มีอำนาจหน้าที่จะใช้วิธีการทดสอบหลายวิธี เช่น การทดสอบปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกที่เพียงพอ หรือ การขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิต จนทำให้ไม่พบราคาสินค้าที่ขายในประเทศผู้ส่งออก การเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นทำให้มูลค่าปกติสูงกว่าการใช้มูลค่าปกติบนพื้นฐานของราคาขายในประเทศผู้ส่งออก และประเด็นการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกนั้น ซึ่งเป็นปัญหาที่ผู้ถูกไต่สวนรวมทั้งผู้ส่งออกไทยประสบปัญหามากที่สุด เพราะกระบวนการในการปรับราคาขึ้นกับดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่

### 3.1 กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป อยู่ภายใต้กรอบของกฎหมายดังต่อไปนี้

-กฎระเบียบพื้นฐานภายใต้ Council Regulation (EC) No 384/96 of 22 December 1995 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community

-คำตัดสินพื้นฐานภายใต้ Commission Decision 2277/96 ECSC for coal & steel products only

-สนธิสัญญาโรม (EC) และสนธิสัญญาปารีส (ถ่านหินและเหล็ก) หรือ the ECSC

-ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

-มาตรา 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

-คำตัดสินของศาลสหภาพยุโรป , รายงานที่ได้รับการรับรองภายใต้องค์การระดับข้อพิพาทของ WTO , แนวปฏิบัติของประชาคมยุโรป <sup>1</sup>

ทั้งนี้การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปต้องมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้

(1)มีการนำเข้าสินค้าที่ทุ่มตลาดเข้ามาในประชาคม

(2)เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในของประชาคม

(3)มีความเกี่ยวพันระหว่างการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาด และทำให้อุตสาหกรรมภายในได้รับความเสียหาย

(4)พิจารณาถึงผลประโยชน์ของประชาคม <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Paolo Caridi , Presented at a Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade in Bangkok , 21 June 2001.

<sup>2</sup> Ibid.

### 3.1.1 พัฒนาการของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป

สหภาพยุโรปเริ่มใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในปี 1968 จนถึงปัจจุบัน โดยมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องแยกตามประเภทสินค้า 2 กลุ่มคือ

(1) ส่วนที่อยู่ภายใต้สนธิสัญญาโรมหรือประชาคมเศรษฐกิจยุโรป (EEC) ในยุคเริ่มต้นเมื่อวันที่ 25 มีนาคม 1957 มีประเทศสมาชิก 3 ประเทศคือเบลเยียม เนเธอร์แลนด์ ลักเซมเบิร์ก ไม่มีข้อกำหนดในเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาด แต่มีการใช้ข้อกำหนดการปกป้องทั่วไป (general safeguard clauses) ทั้งนี้การที่ประเทศสมาชิกประชาคมยุโรป ใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดต่างกันกลายเป็นอุปสรรคต่อการกำหนดนโยบายการค้าร่วม ดังนั้นคณะมนตรียุโรปจึงได้ออก Regulation (EEC) No 459/68 ซึ่งกำหนดในเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดให้สอดคล้องกับความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1967 ภายใต้การเจรจาการค้าพหุภาคีรอบเคนเนดี ต่อมาในปี 1973 ประชาคมยุโรปปรับแก้ Regulation (EEC) No 459/68 เป็น Regulation (EEC) No 2011/73 สำคัญคือให้ขั้นตอนการดำเนินมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสมาชิกเป็นรูปแบบเดียวกัน<sup>3</sup>

และมีการแก้ไขอีกครั้งในปี 1979 เป็น Regulation (EEC) No 1681/79 เนื่องจากมีการรับสมาชิกใหม่ 3 ประเทศคือ ไอร์แลนด์ เดนมาร์ก และสหราชอาณาจักร สำคัญคือกำหนดคำอธิบายเกี่ยวกับการจำหน่ายที่ทำให้เกิดการขาดทุน การคำนวณราคาส่งออก การกำหนดส่วนเหลือมการทุ่มตลาด การพิจารณาเกี่ยวกับความเสียหาย หลังจากการเจรจารอบโตเกียวมีการปรับแก้ Regulation อีกครั้งเป็น Regulation (EEC) No 3017/79 และปรับแก้ไขอีกครั้งในปี 1982 เป็น Regulation (EEC) No 1580/82 ซึ่งกำหนดให้มีการทบทวนผลการไต่สวนภายในหนึ่งปี หลังสรุปผลการไต่สวน ต่อมาในปี 1984 ปรับแก้เป็น Regulation (EEC) No 2176/84 กำหนดให้การเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดมีผลเพียง 5 ปี หลังจากนั้นให้มีการทบทวนและกำหนดให้มีการเรียกเก็บอากรต่อ และให้อำนาจคณะกรรมการยุโรปสามารถกำหนดอากรชั่วคราวในกรณีที่ผู้ส่งออกในประเทศที่สามไม่ปฏิบัติตามสัญญา ในปี 1988 มีการปรับแก้เป็น Regulation (EEC) No

<sup>3</sup> พิษณุ เหยี่ยมมหาสาร , มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปกับผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้าไทยไปสหภาพยุโรป , (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงบรัสเซลส์ เบลเยียม , 2540) , หน้า 8.

2423/88 กำหนดให้สามารถเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเพิ่มเติม หากปรากฏว่าผู้ส่งออกได้ลดราคาเท่ากับอากร หรือผลักอากรให้ผู้นำเข้า ในปี 1994 ปรับแก้เป็น Regulation (EEC) No 3284/94 กำหนดให้คณะมนตรีสามารถกำหนดอากรด้วยเสียงข้างมาก จนถึงฉบับที่ใช้อยู่ในปัจจุบันคือ Regulation (EEC) No 384/96 ปรับทางด้านเทคนิคเมื่อปี 1996<sup>4</sup>

(2) ส่วนที่อยู่ภายใต้สนธิสัญญาปารีส (ECSC) ตามมาตรา 71 และ 74 ของสนธิสัญญาปารีสมีข้อยกเว้นเกี่ยวกับกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าภายใต้สนธิสัญญาปารีสคือ สินค้าเหล็กและถ่านหิน ต่อมาเมื่อวันที่ 15 เมษายน 1977 คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออก Recommendation 329/77/ECSC กำหนดว่าหลักการของกฎหมายภายใต้ประชาคมยุโรปและประชาคมเหล็กและถ่านหิน จะต้องเหมือนกันให้ได้มากที่สุด ความแตกต่างของกฎระเบียบทั้งสองคือขั้นตอนการตัดสินเท่านั้น ทั้งนี้มีการแก้ไข Recommendation 329/77/ECSC จำนวน 2 ครั้ง คือ ในปี 1982 และ 1984 เป็น Decision 2177/84/ECSC ซึ่งมีสาระเหมือนกับ Regulation (EEC) No 2423/88 ขณะที่รายละเอียดด้านขั้นตอนเหมือนกับ Regulation (EEC) No 384/96 และ No 3284/94<sup>5</sup>

### 3.1.2 การไต่สวนการทุ่มตลาด

#### ก. องค์กรในการดำเนินการ

องค์กรในการดำเนินการภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปประกอบด้วย 3 หน่วยงานสำคัญคือ

##### (1) คณะกรรมาธิการ (Commission)

แยกออกเป็น 24 Directorated General (DG) ตั้งแต่ DG I – DG XXIV แต่ละ DG มีฐานะเทียบเท่ากระทรวง โดยมี DG I รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดโดยตรง และได้มีการกำหนดหน่วยงานภายในภายใต้ DG I จำนวน 2 หน่วยงานคือ DG I.C รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรการและขั้นตอนการไต่สวน เครื่องมือนโยบายการค้าใหม่

<sup>4</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 9.

<sup>5</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 9-10.



และการจัดระเบียบการส่งออก (export arrangement) สำหรับสินค้าที่เข้าข่ายทุ่มตลาด อีกหน่วยงานคือ DG I.E รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรการและขั้นตอนการตรวจสอบความเสียหาย และจัดระเบียบการนำเข้า สำหรับสินค้าที่เข้าข่ายทุ่มตลาด<sup>6</sup>

## (2) คณะกรรมการที่ปรึกษา (the Advisory Committee)

ประกอบด้วย ผู้แทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป หรือผู้แทนในคณะผู้แทนประจำกรุงบรัสเซลส์ของแต่ละประเทศสมาชิก โดยมีผู้แทน คณะกรรมาธิการยุโรปจาก DG I.C และ DG I.E เป็นประธาน ในคณะกรรมการที่ปรึกษา มีหน้าที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเรื่องต่อไปนี้

- เกิดการทุ่มตลาดจริงหรือไม่และวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด
- เกิดความเสียหาย (injury) กับอุตสาหกรรมสินค้านั้นหรือไม่
- ความเกี่ยวพันระหว่างการทุ่มตลาดและความเสียหาย
- ข้อเสนอเกี่ยวกับมาตรการและแนวทางที่จะนำมาใช้ให้เกิดผล

ทั้งนี้การปรึกษาจะเริ่มในทันทีที่มีการเสนอให้เปิดไต่สวน แต่กรรมาธิการยุโรปไม่จำเป็นต้องเห็นพ้องตามที่คณะกรรมการที่ปรึกษาเสนอ<sup>7</sup>

## (3) คณะมนตรี (the Council of Ministers)

ประกอบด้วย ผู้แทนจากประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปจำนวน 15 ประเทศ มีหน้าที่ตัดสินใจให้มีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย (Definitive measures) มีบทบาทจำกัด เฉพาะกรณีการตัดสินใจใช้มาตรการเก็บอากรชั่วคราวและอากรถาวรเท่านั้น โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกเสียงข้างมากในลักษณะ Simple Majority คือ 8 เสียง<sup>8</sup>

<sup>6</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 14-16.

<sup>7</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 17.

<sup>8</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 18-19.

## ข. ขั้นตอนการไต่สวน

สหภาพยุโรปจะเปิดการไต่สวนเมื่อได้รับคำร้อง (Complaint) จากอุตสาหกรรมภายในประเทศ (Domestic Industry) ซึ่งมีหลักฐานแสดงว่ามีการนำเข้าสินค้าในลักษณะทุ่มตลาด และสินค้าทุ่มตลาดดังกล่าวก่อให้เกิดความเสียหายอย่างร้ายแรง (material injury) แก่ผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน (like product) ในสหภาพยุโรป ระยะเวลาในการไต่สวนแบ่งเป็น 3 ขั้นตอนคือ

(1) คณะกรรมาธิการยุโรปจะพิจารณาว่าจะรับคำฟ้องหรือไม่ภายใน 45 วันนับจากวันที่ยื่นคำร้อง

(2) ระยะเวลาไต่สวนไม่เกิน 15 เดือน

(3) ระยะเวลาที่จะประกาศมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวต้องทำภายใน 9 เดือนนับจากวันประกาศเปิดการไต่สวน สำหรับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการไต่สวน เช่น ผู้ส่งออก ผู้นำเข้า และผู้ผลิตภายในประเทศ จะต้องได้รับแจ้งจากคณะกรรมาธิการยุโรป รวมทั้งต้องได้รับประกาศ (notice of information) ทันทีนับแต่มีการเปิดการไต่สวน สำหรับรัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกจะได้รับแจ้งเกี่ยวกับการไต่สวนด้วยในฐานะที่เป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย แม้ว่าจะไม่เกี่ยวข้องโดยตรง<sup>9</sup>

สำหรับแบบสอบถาม (Questionnaires) ของผู้ส่งออกจะส่งไปให้กับผู้ส่งออกที่มีรายชื่อในคำร้องและรัฐบาลในประเทศผู้ส่งออก เพื่อที่รัฐบาลประเทศผู้ส่งออกจะส่งแบบสอบถามดังกล่าวไปให้กับผู้ส่งออกที่เกี่ยวข้องแต่ไม่มีรายชื่อในแบบสอบถาม หรือไม่เป็นที่รู้จักของคณะกรรมาธิการยุโรป ทั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องตอบแบบสอบถามทั้งแบบที่เป็นความลับและแบบไม่มีความลับ โดยมีระยะเวลาในการตอบทั้งสิ้น 40 วัน แต่สามารถยืดระยะเวลาออกไปได้ ทั้งนี้คณะกรรมาธิการยุโรปต้องรับฟังผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ในการประชุมร่วมกัน (Confrontation Meeting) ระหว่างหลายฝ่าย ซึ่งการประชุมนี้จะจัดขึ้นตามคำร้องขอเท่านั้น ไม่ถือเป็นข้อบังคับ แต่โดยปกติมักไม่มีการใช้<sup>10</sup>

<sup>9</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล , “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป” , (กรุงเทพมหานคร : กรมการค้าต่างประเทศ , 2539) , หน้า 1-2. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>10</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 2-4.

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมดต้องให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม หากตอบไม่ครบถ้วนอาจทำให้ข้อมูลบางอย่างไม่ได้รับการพิจารณาหรืออาจมีการใช้ข้อมูลเท่าที่มีอยู่ (Best Information Available หรือ BIA) แทน ทั้งนี้กรรมาธิการยุโรปจะพิจารณาใช้ BIA ในกรณีที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ร่วมมือโดยปฏิเสธการให้ข้อมูลที่จำเป็นในระยะเวลาที่กำหนด ไม่จัดหาข้อมูลที่จำเป็นในระยะเวลาที่กำหนด ชัดขวางการไต่สวน ให้ข้อมูลที่ผิดหรือทำให้เข้าใจผิดจากข้อมูลที่ให้ ซึ่งผลที่ออกมาจะไม่เป็นที่พอใจของผู้ที่เกี่ยวข้องเมื่อเทียบกับกรณีที่มีการให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี สำหรับผู้ส่งออกที่ไม่ให้ความร่วมมือในการไต่สวน อัตราการตอบโต้การทุ่มตลาดที่ประกาศเรียกเก็บจะใช้อัตราการการทุ่มตลาดสูงสุดที่พบจากผู้ส่งออกรายอื่น หรือที่ระบุไว้ในคำร้อง<sup>11</sup>

ทุกขั้นตอนของการไต่สวน คือการเปิดการไต่สวน การกำหนดมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวและมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย หรือยุติการไต่สวนจะต้องลงประกาศใน Official Journal of the European Community โดยจะมีการส่งสำเนาประกาศดังกล่าวให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด ส่วนการเปิดการไต่สวนหรือการทบทวนจะประกาศลงใน notice of information อากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวและากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย จะประกาศลงใน Regulation และการยุติการไต่สวนโดยไม่มีมาตรการหรือการทำความตกลง (Undertaking) การยอมรับหรือการปฏิเสธการขอเงินคืน (Refund) จะประกาศลงใน Decision<sup>12</sup>

### 3.1.3 สารสำคัญของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดสหภาพยุโรป

#### ก. มูลค่าปกติ

ก่อนความตกลงฯ 1994 จะมีผลใช้บังคับ สหภาพยุโรปใช้ Regulation (EC) No 2423/88 และมีแนวปฏิบัติในการจัดทำมูลค่าปกติว่า ในกรณีที่เป็นธุรกรรมระหว่างภาคีที่มีความเกี่ยวข้องกันไม่ถึงว่าเป็นภาวะการค้าปกติ และจะคำนวณมูลค่าปกติบนพื้นฐานของมูลค่าที่จัดทำ

<sup>11</sup> Paolo Caridi , Presented at a Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade in Bangkok , 21 June 2001.

<sup>12</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล , “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป” , หน้า 6-7.

ขึ้น โดยผู้มีอำนาจในประชาคมยุโรปจะคำนวณมูลค่าปกติ บนพื้นฐานของการกำหนดราคาโดยผู้  
จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องไปยังผู้ซื้ออิสระรายแรกเท่ากับว่าเป็นการจัดทำมูลค่าปกติที่ระดับการขาย  
โดยผู้จัดจำหน่าย ทั้งที่ควรจัดทำมูลค่าปกติที่ระดับการขายโดยผู้ผลิต ส่งผลให้มูลค่าปกติเพิ่ม  
สูงขึ้น<sup>13</sup> แต่หลังจากมีความตกลงฯ 1994 ทำให้สหภาพยุโรปต้องออก Regulation (EC) No  
384/96 ที่กำหนดให้การหามูลค่าปกติมี 4 วิธีคือ (1)ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (2)ราคาขาย  
ภายในของผู้ขายอื่นหรือผู้ผลิตในประเทศที่เกี่ยวข้อง (3)มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น (4)ราคาส่งออกของ  
ผู้ส่งออกไปยังประเทศที่ 3 ที่เหมาะสม<sup>14</sup>

#### (1)ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก

กรรมาธิการยุโรปจะกำหนดมูลค่าปกติโดยใช้ราคาแท้ที่แท้จริงของสินค้าชนิด  
เดียวกัน<sup>15</sup> ที่ซื้อขายกันในการค้าปกติในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก โดยผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้อง  
สัมพันธ์กับผู้ขาย ในแนวปฏิบัติของกรรมาธิการยุโรปให้คำจำกัดความคำว่า การค้าที่ไม่อยู่ในภาวะ  
การค้าปกติไว้ 3 กรณีคือ ปริมาณการขายน้นน้อยเกินไป , การขายน้นเป็นการขายที่ต่ำกว่าทุน ,  
สินค้ามีแหล่งกำเนิดจากประเทศที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรี<sup>16</sup>

-สำหรับปริมาณการขายน้นน้อยเกินไปนั้น กรรมาธิการยุโรปจะใช้วิธีการทดสอบ  
ปริมาณการขายที่เพียงพอ (Sufficient Quantities : 5% Test) โดยปกติกรรมาธิการยุโรปจะใช้  
ราคาแท้ที่ซื้อขายกันในการค้าปกติ ในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกมาเป็นมูลค่าปกติได้

<sup>13</sup> Ivo Van Bael , “EEC Anti-Dumping Law and Procedure Revisited” , Journal of World Trade 24 (April 1990) : 8.

<sup>14</sup> Paolo Caridi , Presented at a Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade in Bangkok , 21 June 2001.

<sup>15</sup> สำหรับสินค้าชนิดเดียวกัน มีนัยยะใน 2 กรณีคือเป็นสินค้าชนิดเดียวกันไม่ต้องมีการ  
ปรับราคา หากเป็นสินค้าที่ใกล้เคียงกันจะต้องมีการปรับราคาสำหรับความแตกต่างบางประการ  
ถ้าไม่ใช่สินค้าชนิดเดียวกันไม่สามารถใช้ราคานั้นได้ (Paolo Caridi , Presented at a Seminar on  
Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign  
Trade in Bangkok , 21 June 2001.)

<sup>16</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล , “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป” , หน้า  
10.

ต่อเมื่อปริมาณสินค้าที่ซื้อขายกันในประเทศผู้ส่งออกนั้นเท่ากับหรือเกินกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป<sup>17</sup>

#### ยกตัวอย่างเช่น

ถ้าปริมาณการขายภายใน > หรือ = 5% ของปริมาณการส่งออก

มูลค่าปกติ = ราคาภายในประเทศผู้ส่งออก

ทั้งนี้กฎการค้ายุโรปจะใช้วิธีการทดสอบปริมาณการขายที่เพียงพอ จำนวน 2 วิธี ได้แก่

(1) การพิจารณาโดยรวม (5% Overall Test) วิธีการนี้กฎการค้ายุโรปจะพิจารณาปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกโดยรวมว่าปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกเพียงพอหรือเกินกว่าร้อยละ 5 ของสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปหรือไม่ วิธีการคิดคือ<sup>18</sup>

#### ยกตัวอย่างเช่น

ปริมาณส่งออก	Model A	100	ชิ้น	ปริมาณขายในประเทศ	Model A	4	ชิ้น
ปริมาณส่งออก	Model B	50	ชิ้น	ปริมาณขายในประเทศ	Model B	4	ชิ้น
	รวม	150	ชิ้น		รวม	8	ชิ้น

$$\frac{\text{ปริมาณขายในประเทศโดยรวม}}{\text{ปริมาณที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปโดยรวม}} = \frac{8}{150} = 5.3\%$$

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่าเมื่อใช้วิธีการ 5% Overall Test แล้วพบว่าปริมาณการขายภายในประเทศเกินกว่าร้อยละ 5 คือได้ผลลัพธ์เท่ากับร้อยละ 5.3 ของปริมาณสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ดังนั้นจึงต้องมาพิจารณาปริมาณการขายในลักษณะต่อไป

<sup>17</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 10 .

<sup>18</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 11



(2) การพิจารณาแต่ละรุ่นสินค้า (5% Test by Model) วิธีการคิดคือ

$$\frac{\text{ปริมาณการขายในประเทศของ Model A}}{\text{ปริมาณที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปของ Model A}} = \frac{4}{100} = 4\%$$

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า Model A มีปริมาณการขายในประเทศต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณที่ส่งออก ดังนั้นมูลค่าปกติจะไม่ใช้ราคาที่กำหนดจากราคาในประเทศผู้ส่งออก แต่จะใช้ราคาของผู้ส่งออก Model A รายอื่นในประเทศนั้น หรือมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น หรือราคาส่งออกไปประเทศที่สาม<sup>19</sup>

$$\frac{\text{ปริมาณการขายในประเทศของ Model B}}{\text{ปริมาณที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปของ Model B}} = \frac{4}{50} = 8\%$$

สำหรับ Model B ปริมาณการขายในประเทศเท่ากับร้อยละ 8 ของปริมาณที่ส่งออก ดังนั้นมูลค่าปกติจะกำหนดขึ้นจากราคาภายในประเทศ<sup>20</sup>

อย่างไรก็ตาม ในบางกรณีแม้ว่าปริมาณสินค้าที่ซื้อขายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกจะต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ก็อาจใช้ราคาในประเทศผู้ส่งออกเป็นมูลค่าปกติได้ หากว่าราคาดังกล่าวเป็นตัวแทนราคาของตลาดดังกล่าว (representative for the market concerned)<sup>21</sup>

-การขายที่ต่ำกว่าทุนเมื่อมีการพิจารณาถึงปริมาณการขายทั้งในลักษณะ Overall และ by Model แล้ว ปรากฏว่าเป็นปริมาณการขายที่เพียงพอ (Sufficient Quantities) ก็จะต้องพิจารณาในเรื่องการทำกำไร (Profitable) หรือการขายต่ำกว่าต้นทุนหรือไม่ ทั้งนี้วิธีการทดสอบว่าเป็นการขายต่ำกว่าต้นทุนหรือไม่จะดำเนินใน 5 ขั้นตอนคือ

<sup>19</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 11.

<sup>20</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 11.

<sup>21</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 11.

<p><u>ขั้นตอนที่ 1</u></p>	<p>คำนวณจากต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย</p>
<p><u>ขั้นตอนที่ 2</u></p>	<p>คำนวณราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย</p>
<p><u>ขั้นตอนที่ 3</u></p>	<p>เปรียบเทียบต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย กับราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อหน่วย ผลลัพธ์เป็นไปได้อสองกรณีคือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-กรณีที่ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย <b>มากกว่า</b> ราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย จะต้องหักการขายทั้งหมดที่ทำให้ขาดทุน และดำเนินการตามขั้นตอนที่ 5</li> <li>-กรณีที่ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย <b>น้อยกว่า</b> ราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อหน่วย จะต้องดำเนินการตามขั้นตอนที่ 4</li> </ul>
<p><u>ขั้นตอนที่ 4</u></p>	<p>การพิจารณาปริมาณการขายที่ทำให้ขาดทุน แบ่งเป็น 2 กรณีคือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ถ้าปริมาณการขายขาดทุน มากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 20 จะต้องหักการขายทั้งหมดที่ทำให้ขาดทุน และมูลค่าปกติจะอยู่บนพื้นฐานของการขายที่ทำกำไร และดำเนินการต่อตามขั้นตอนที่ 5</li> <li>-ถ้าปริมาณการขายขาดทุนน้อยกว่าร้อยละ 20 มูลค่าปกติจะอยู่บนพื้นฐานของการขายทั้งหมดที่ทำให้ขาดทุน</li> </ul>
<p><u>ขั้นตอนที่ 5</u></p>	<p>การพิจารณาปริมาณขายที่ยังมีอยู่ แบ่งเป็น 2 กรณีคือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ถ้าปริมาณของการขายที่เหลืออยู่ไม่ได้มีการขายขาดทุนมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 10 ของการขายภายใน มูลค่าปกติจะอยู่บน</li> </ul>

	<p>พื้นฐานของราคาขายภายในของผู้ส่งออก</p> <p>-ถ้าปริมาณของการขายที่เหลืออยู่ไม่ได้ทำให้ขาดทุนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของการขายภายใน มูลค่าปกติจะไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของราคาขายภายในของผู้ส่งออก แต่จะใช้ราคาขายของผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกอื่นๆ หรือในมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นหรือราคาส่งออกไปประเทศที่สาม<sup>22</sup></p>
--	--

### (2) ราคาขายภายในของผู้ขายอื่นหรือผู้ผลิตในประเทศที่เกี่ยวข้อง

กรณีที่มีการขายระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องกันหรือมีข้อตกลงชดเชยความเสียหายระหว่างกัน ซึ่งบางกรณีอาจจะถือว่าเป็นภาวะการค้าปกติและนำราคามาจัดทำมูลค่าปกติได้ ถ้าพบว่าความสัมพันธ์นั้นไม่ส่งผลกระทบต่อราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก ทั้งนี้ผู้ส่งออกต้องเป็นผู้พิสูจน์ว่าความสัมพันธ์นั้นไม่ส่งผลกระทบต่อราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก และกรมการยุโรปจะเป็นผู้ตัดสินว่าการขายเช่นนั้นอยู่ในภาวะการค้าปกติหรือไม่<sup>23</sup> โดยปกติกรมการยุโรปจะใช้ราคาขายต่อครั้งแรก โดยผู้แทนจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกไปยังลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ส่งออก ซึ่งเป็นราคาที่สูงกว่าราคาขายในประเทศผู้ส่งออก การที่ราคาอ้างอิงสูงขึ้นส่งผลกระทบทำให้ส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดสูงขึ้นเช่นกัน<sup>24</sup>

### (3) มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น

กรมการยุโรปจะใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นกรณีที่ปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออกไม่เพียงพอซึ่งบัพัญญัติของสหภาพยุโรปเป็นไปตามมาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 ที่ระบุถึงปริมาณที่เพียงพอที่จะกำหนดมูลค่าปกติ ว่าการจำหน่ายสินค้าที่เหมือนกันในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกต้องอย่างน้อยร้อยละ 5 หรือมากกว่าร้อยละ 5 ของการ

<sup>22</sup> Paolo Caridi , Presented at a Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade in Bangkok , 21 June 2001.

<sup>23</sup> Ibid .

<sup>24</sup> Ibid .

จำหน่ายไปยังประเทศผู้นำเข้า ดังนั้นเมื่อมีการขายสินค้าที่ถูกกล่าวหาว่าทุ่มตลาดในตลาดประเทศผู้ส่งออก ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปจะไม่สามารถใช้ปริมาณการขายนั้นมาเป็นมูลค่าปกติได้ จึงต้องใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น ทั้งนี้กรรมาธิการยุโรปจะมีการตรวจสอบปริมาณการขายภายในว่าเข้าหลักเกณฑ์ร้อยละ 5 หรือไม่ ถ้าการทดสอบแสดงว่าการขายภายในมีมูลค่าต่ำกว่าร้อยละ 5 เท่ากับว่าจะต้องจัดทำมูลค่าปกติขึ้น อย่างไรก็ตามหลักร้อยละ 5 ไม่ควรจะใช้กับสินค้าที่มีรูปแบบต่างกัน หลักนี้ต้องการใช้กับผู้ผลิตที่ขายสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป โดยไม่คำนึงถึงความต้องการภายในประเทศผู้ส่งออก <sup>25</sup>

#### วิธีการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น

มูลค่าที่จัดทำขึ้น = ต้นทุนการผลิตสินค้าในประเทศผู้ส่งออก  
(cost of production) + ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (selling , general and administrative costs หรือ SG&A) + กำไร (profit)

(4)ราคาส่งออกของผู้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม

กรรมาธิการยุโรปสามารถเลือกใช้ราคาส่งออกของผู้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสมเป็นมูลค่าปกติได้ต่อเมื่อไม่สามารถหามูลค่าปกติบนพื้นฐานของราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกได้ <sup>26</sup> และในกรณีที่สินค้ามีแหล่งกำเนิดจากประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรี (non market economy country) การคำนวณมูลค่าปกติจะเป็นการคำนวณจากราคาหรือต้นทุนการผลิตสินค้าของประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบระบบตลาดเสรี (market economy country) ทั้งนี้การเลือกประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบระบบตลาดเสรีถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องเลือกอย่างยุติธรรมและมีเหตุผลเพียงพอ โดยต้องสอดคล้องกับสถานะของประเทศที่ถูกไต่สวนด้วย <sup>27</sup>

<sup>25</sup> Ibid.

<sup>26</sup> มาตรา 2.3 ภายใต้ Regulation (EC) No.384/96

<sup>27</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุวีร์ย์ จิรัฐติกาลกุล , “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป” , หน้า

## ข) ราคาส่งออก

มาตรา 2.8 และ มาตรา 2.9 ของ Regulation (EC) No.384/96 กำหนดให้ราคาส่งออกเป็นไปได้อีก 2 กรณีคือ

### (1) ราคาส่งออกที่แท้จริง

ราคาส่งออกที่แท้จริง หมายถึงสินค้าส่งออกที่ขายให้กับผู้นำเข้าในสหภาพยุโรปที่ไม่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับผู้ส่งออก<sup>28</sup>

#### ยกตัวอย่างเช่น

ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกในประเทศผู้ส่งออก → ผู้นำเข้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกในสหภาพยุโรป  
100 มาร์ค

ในกรณีนี้ราคาส่งออก = 100 มาร์ค<sup>29</sup>

### (2) ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นจะใช้ในกรณีที่ราคาส่งออกนั้นไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากผู้ส่งออกและผู้นำเข้ามีความเกี่ยวข้องกัน<sup>30</sup> หรือมีความตกลงที่จะชดเชยค่าเสียหายระหว่างผู้ส่งออก

<sup>28</sup> มาตรา 2.8 ภายใต้ Regulation (EC) No.384/96

<sup>29</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล , “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป” , หน้า 14 .

<sup>30</sup> สำหรับบริษัทหรือภาคีที่มีความเกี่ยวข้องกัน ใน Regulation (EC) No 2454/93 ระบุว่า จะต้องมีส่วนถือหุ้นมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 5 มีการแสดงออกทางตรงหรือทางอ้อมในการควบคุมอีกบริษัท เป็นผู้ควบคุมทางตรงหรือทางอ้อมต่อบุคคลที่สาม หรือมีบุคคลที่สามควบคุมผู้ที่เกี่ยวข้องทางตรงหรือทางอ้อม หรือเป็นบริษัทในเครือเดียวกัน



และผู้นำเข้า<sup>31</sup> ทั้งนี้ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นจะอยู่บนพื้นฐานของราคาที่ขายสินค้านำเข้าครั้งแรกให้กับผู้ซื้ออิสระ หรือ ถ้าไม่มีการขายสินค้าต่อไปให้กับผู้ซื้ออิสระ หรือ ไม่มีการขายต่อไปในเงื่อนไขที่นำเข้ามา การคำนวณราคาส่งออกจะอยู่บนพื้นฐานที่เป็นเหตุเป็นผลอื่นๆ<sup>32</sup>

สำหรับกรณีที่ส่งออกผ่านผู้จัดจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่ายที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต กรรมาธิการยุโรปจะจัดทำราคาส่งออกที่ระดับการขายครั้งแรกของผู้ผลิตไปยังผู้จัดจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือ ผู้จัดจำหน่ายที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต ไม่ใช่ในระดับที่สินค้าออกจากประเทศผู้ส่งออก ดังนั้นเมื่อผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตและไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตจะนำไปส่งออกต่อให้กับลูกค้าในสหภาพยุโรปจะต้องบวกค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มขึ้น ทำให้ราคาส่งออกที่กรรมาธิการยุโรปเลือกใช้ต่ำกว่าระดับราคาสินค้าที่นำเข้าไปในสหภาพยุโรป ซึ่งทำให้เสียเปรียบเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติที่ขายผ่านผู้จัดจำหน่ายทั้งที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตและไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต เพราะกรรมาธิการยุโรปจะคำนวณราคาที่ขายให้กับ ผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือ ผู้จัดจำหน่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตเป็นมูลค่าปกติ ทำให้มูลค่าปกติสูงเกินความเป็นจริง แต่ราคาส่งออกต่ำเกินความเป็นจริง จึงเกิดส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดสูง ที่จริงเมื่อพิจารณาพฤติกรรมผู้จัดจำหน่ายในประเทศผู้ส่งออก กับผู้จัดจำหน่ายเพื่อส่งออกจะพบว่า ราคาส่งออกจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน เพราะจะมีการคิดค่าใช้จ่ายต่างๆ ร่วมกัน เช่น การบริหารการส่งออก ความร่วมมือในเครือข่ายต่างๆ ส่งผลให้ต้นทุนส่งออกสูง ขณะที่ผู้ผลิตที่ขายสินค้าให้ผู้ส่งออกโดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกรรมาธิการยุโรปไม่ได้คำนึงถึงความแตกต่างในข้อนี้ แต่กลับกำหนดราคาส่งออกของทั้งสองกรณีเหมือนกัน โดยดูจากราคาในใบส่งของ (invoiced) ของผู้ผลิต<sup>33</sup>

ส่วนกรณีของการผลิตที่มีเครือข่ายทั่วโลก ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มบริษัทญี่ปุ่น มีการพัฒนาวิจัยสินค้าและการบริหารทั่วไปในญี่ปุ่น ได้ให้สิงคโปร์เป็นฝ่ายจัดซื้อชิ้นส่วนจากทุกมุมโลก เพื่อส่งไปทำการผลิตในจีน ภายใต้การดำเนินงานของสำนักงานใหญ่ส่วนภูมิภาคในฮ่องกง ดังนั้นการส่งออกไปสหภาพยุโรปจะส่งจากจีนไปสหภาพยุโรปทางเรือ แต่ใบส่งของจะส่งจาก จีน – ฮ่องกง – สิงคโปร์ – ญี่ปุ่น – สหภาพยุโรป ซึ่งจะมีการเพิ่มต้นทุนและกำไรในการส่งออกแต่ละช่วง จนกลายเป็นราคาส่งออกที่แท้จริงจากญี่ปุ่น แต่ในกรณีนี้สหภาพยุโรปจะคำนวณราคาส่งออกจาก

<sup>31</sup> Paolo Caridi , Presented at a Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade in Bangkok , 21 June 2001.

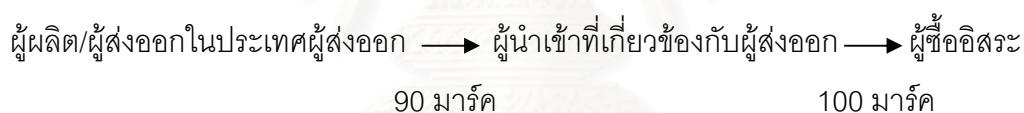
<sup>32</sup> มาตรา 2.9 ภายใต้ Regulation (EC) No.384/96

<sup>33</sup> Pierre Didier , “The WTO Anti Dumping Code and EC Practice Issues for Review in Trade Negotiations” , *Journal of World Trade* 35(February 2001) : 39.

จีน ซึ่งจะต่ำกว่าราคาส่งออกจากญี่ปุ่น<sup>34</sup> ทั้งนี้การคำนวณราคาส่งออกใน 2 รูปแบบดังกล่าวไม่ปรากฏในความตกลงฯ 1994 แต่กรรมาธิการยุโรปใช้ช่องว่างของความตกลงฯ 1994 ที่ระบุให้คำนวณราคาส่งออกที่เป็นเหตุเป็นผล ทำให้การคำนวณราคาส่งออกได้ราคาส่งออกที่ต่ำกว่าราคานำเข้าสินค้าเข้าไปในสหภาพยุโรป เมื่อราคาส่งออกต่ำนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติจึงมีโอกาสที่จะเกิดส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดได้มากขึ้น

สำหรับการคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น **จะใช้ราคาขายครั้งแรกไปยังผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้อง - ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (SG&A) - กำไร (Profit)**<sup>35</sup>

ยกตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกในประเทศผู้ส่งออก ขายสินค้า A ในราคา 90 มาร์คเยอรมัน ไปยังผู้นำเข้าในสหภาพยุโรปที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกและขายต่อไปให้ผู้ซื้ออิสระในสหภาพยุโรปในราคา 100 มาร์ค วิธีการคำนวณจะนำราคา 100 มาร์คตั้ง หักค่าขนส่งและค่าเก็บรักษา 10 มาร์ค หักค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารประมาณ ร้อยละ 5 ของราคาขาย (100 มาร์ค) เท่ากับ 85 มาร์ค หักกำไร ร้อยละ 5 ของราคาขาย เท่ากับ 80 มาร์ค เป็นราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น<sup>36</sup>



### ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

การพิจารณาการทุ่มตลาดจะเปรียบเทียบราคาส่งออกสินค้าไปยังสหภาพยุโรป และมูลค่าปกติ ของสินค้าชนิดเดียวกัน แต่ก่อนที่จะมีการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกติ จะต้องแน่ใจก่อนว่าราคาส่งออกและมูลค่าปกติอยู่ในระดับที่เปรียบเทียบกันได้ โดยการ

<sup>34</sup> Ibid.; 39.

<sup>35</sup> Jean-Francois Bellis , Edwin Vermulst and Paul Waer , “Further Changes in the EEC Anti-Dumping Regulation : A Codification of Controversial Methodologies” , Journal of World Trade 23(1989) : 23.

<sup>36</sup> Paolo Caridi , Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade , Bangkok , 21 June 2001.

เปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกตินั้นจะต้องเป็น การเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรม ที่ระดับ การค้าเดียวกัน ในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงมากที่สุด และมีการปรับความแตกต่างใด ๆ ที่มีผลต่อ การเปรียบเทียบราคา

ทั้งนี้ EC Regulation No.384/96 วางเงื่อนไขในเรื่องการเปรียบเทียบราคาไว้ 5 ประการสำหรับระดับการค้าที่เหมาะสม ประกอบด้วย

(1) ผู้ถูกไต่สวนต้องแสดงให้เห็นว่าลักษณะทางกายภาพของ สินค้าที่นำมาเปรียบเทียบราคานั้นมีความแตกต่างซึ่งจะส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคา ซึ่ง ข้อนี้มีระบุไว้ในความตกลงฯ 1994 ถือเป็นเงื่อนไขที่สมเหตุสมผล

(2) ผู้ถูกไต่สวนเป็นผู้พิสูจน์ความแตกต่างของระดับราคาซึ่งส่งผลต่อการ เปรียบเทียบราคา ประเด็นนี้มีระบุเฉพาะใน Regulation (EC) No.384/96 ไม่ได้ระบุไว้ใน ความตกลงฯ 1994 ถือเป็นแนวปฏิบัติของสหภาพยุโรปที่ต้องการให้ผู้ถูกไต่สวนพิสูจน์ว่ามี ความแตกต่างของราคา แต่การพิสูจน์เช่นนั้นทำได้ยาก นอกจากนี้ยังเป็นที่น่าสงสัยว่า ระดับใดจึงจะส่งผลกระทบต่อ ยกตัวอย่างเช่น ความแตกต่างของการส่งเสริมการขาย การหา ผลกระทบที่แท้จริงของความแตกต่างนี้ที่ส่งผลกระทบต่อราคา ทำได้ยากจนถึงเป็นไปไม่ได้ที่จะ หาหลักฐานให้นำเชื่อถือ

(3) การปรับราคาซ้ำหลังจากปรับราคาไปแล้วไม่สามารถทำได้ โดยเฉพาะที่ เกี่ยวกับ ส่วนลด เงินคืน ปริมาณและระดับราคา ประเด็นนี้ระบุไว้ใน Regulation (EC) No.384/96 และในทางปฏิบัติทำได้ยาก

(4) ความแตกต่างของระดับการค้า กรณีนี้ผู้ถูกไต่สวนต้องแสดงให้เห็นถึงความ แตกต่างของระดับการค้าที่ชัดเจน โดยแสดงความแตกต่างของระดับการค้าในตลาด ประเทศผู้ส่งออก กับตลาดสหภาพยุโรป ประเด็นนี้มีเฉพาะใน Regulation (EC) No.384/96 และยากที่จะทำตามเงื่อนไข เท่ากับว่าเปิดโอกาสให้กรมการยุโรปไม่ต้อง พิจารณาถึงระดับการค้าที่แท้จริง เพราะผู้ถูกไต่สวนไม่สามารถทำตามเงื่อนไขได้

(5) ถึงแม้ผู้ถูกไต่สวนจะพิสูจน์ให้กรมการยุโรปเห็นถึงความแตกต่างของระดับ การค้าในข้อ (4) แล้ว แต่เนื่องจากกรมการยุโรปต้องการความชัดเจนในเรื่องผลกระทบต่อ

และราคาสำหรับระดับการค้าที่แตกต่างในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออกกับตลาดในสหภาพยุโรป ดังนั้นผู้ถูกไต่สวนจะต้องพิสูจน์ถึงปริมาณของระดับการค้าที่แตกต่างว่ามีมากจนทำให้กรมอาทิจการยุโรปเห็นว่าควรมีการปรับราคา ประเด็นนี้ระบุไว้เฉพาะใน Regulation (EC) No.384/96<sup>37</sup>

สำหรับในเรื่องการปรับราคานี้ในความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ชัดเจน แต่เมื่อประชาคมยุโรปกำหนดเงื่อนไข 5 ประการนี้ขึ้น ทำให้ประชาคมยุโรปสามารถปฏิเสธการปรับระดับการค้าที่เหมาะสมได้ เนื่องจากราคาภายในและราคาส่งออกมีความหลากหลาย และมีรูปแบบแตกต่างกัน จึงยากที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตั้งไว้ได้ หากมีกรณีของผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออก ประชาคมยุโรปจะทำการเปรียบเทียบราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นในระดับราคาหน้าโรงงานที่แท้จริงกับราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกไปยังผู้ซื้ออิสระรายแรกโดยไม่มีการปรับราคา เนื่องจากเป็นไปได้ที่จะเข้าภายใต้ 5 เงื่อนไขนี้ ทั้งนี้ในเดือนธันวาคม 1996 ประชาคมยุโรปกำหนดให้มีเงื่อนไขพิเศษให้สามารถปรับราคาได้หากเกิดสถานการณ์ที่มีระดับราคาที่แตกต่าง แต่ไม่สามารถระบุความแตกต่างในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออกได้ การปรับราคาตามเงื่อนไขนี้ทำได้ยากเนื่องจากเป็นการให้ดุลพินิจกับฝ่ายบริหารทั้งหมด<sup>38</sup>

สำหรับปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการปรับความแตกต่างใดๆ ที่มีผลต่อการเปรียบเทียบราคาส่งออกและมูลค่าปกติ เพื่อให้อยู่ในระดับการค้าเดียวกัน ได้แก่

- ลักษณะทางกายภาพของสินค้า
- ค่าใช้จ่ายในการนำเข้าและภาษีทางอ้อม
- ส่วนลด , เงินคืน , ปริมาณของสินค้า
- ระดับการค้า
- ค่าขนส่ง
- ค่าบรรจุหีบห่อ
- การให้เครดิต
- ต้นทุนที่เกิดขึ้นหลังการขาย
- ค่านายหน้า

<sup>37</sup> Pierre Didier , “The WTO Anti Dumping Code and EC Practice Issues for Review in Trade Negotiations” , Journal of World Trade 35 (February 2001) : 40-41.

<sup>38</sup> Ibid , 42.

- การปรับค่าเงิน <sup>39</sup>

ยกตัวอย่างการเปรียบเทียบราคาในกรณีต่าง ๆ

กรณีที่ 1 การขายโดยตรงให้กับผู้ซื้อที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต

มูลค่าปกติ		ราคาส่งออก
ผู้ผลิต A → ผู้ซื้อที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต		ผู้ผลิต A → ผู้ซื้อในสหภาพยุโรปที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต
ราคาขาย	100	ราคาขาย CIF
		100
ค่าขนส่งในประเทศ	-1	ค่าระวางและประกันภัย
		-5.04
เครดิต	-3	เครดิต
		-0.96
ราคาหน้าโรงงาน	= 96	ราคาหน้าโรงงาน
		= 94

$$\text{ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด} = \frac{(96-94)}{100} \times 100 = 2\%$$

จากกรณีที่ 1 แสดงให้เห็นว่า แม้ว่าราคาในประเทศจะเท่ากับราคาส่งออก อาจมีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นได้ หากราคาหน้าโรงงานของราคาส่งออกต่ำกว่าราคาหน้าโรงงานของมูลค่าปกติ <sup>40</sup>

กรณีที่ 2 การขายโดยตรงให้แก่ผู้ซื้อที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต เช่นเดียวกับกรณีที่ 1 แต่ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดเป็นลบ

มูลค่าปกติ		ราคาส่งออก
ผู้ผลิต A → ผู้ซื้อที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต		ผู้ผลิต A → ผู้ซื้อในสหภาพยุโรปที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต

<sup>39</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุริย์ จิรัฐติกาลกุล , “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป” , หน้า 15 .

<sup>40</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 16-17.



ราคาขาย	100	ราคาส่งออก CIF	105
ค่าขนส่งในประเทศ	-1	ค่าระวางและประกันภัย	-5.04
เครดิต	-3	เครดิต	-0.96
ราคาหน้าโรงงาน	= 96	ราคาหน้าโรงงาน	= 99

$$\text{ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด} = \frac{(96-99)}{105} \times 100 = -2.86\%$$

ในกรณีที่ 2 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดที่มีค่าเป็นลบ (negative dumping) ซึ่งในกรณีที่ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดมีค่าเป็นลบจากการคำนวณส่วนเหลือในลักษณะค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก คณะกรรมาธิการยุโรปจะไม่พิจารณาค่าที่เป็นลบนั้น และจะประเมินส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดเป็นศูนย์<sup>41</sup>

กรณีที่ 3 การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต

มูลค่าปกติ		ราคาส่งออก	
ผู้ผลิต A → ตัวแทน → ผู้ซื้ออิสระ		ผู้ผลิต A → ตัวแทนในสหภาพยุโรป → ผู้ซื้ออิสระ	
100	140	100	140
ค่าขนส่งจากตัวแทนจำหน่าย	-1	ค่าระวาง	-5
เครดิตของตัวแทน	-3	ค่าประกันภัย	-1
เงินเดือนพนักงานขายของตัวแทน	-3	ภาษีศุลกากร	-8.2
		SGA ของตัวแทน	-10
		กำไรที่ตัวแทนสมควรได้รับ (5%)	-7
ราคาหน้าโรงงาน	= 133	ราคาหน้าโรงงาน	= 108.8

<sup>41</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 17.

$$\text{ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด} = \frac{(133-108.8)}{100} \times 100 = 24.2\%$$

100

จากกรณีที่ 3 แสดงให้เห็นว่าเมื่อพิจารณาตามกฎหมายการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายทั้งในประเทศและในสหภาพยุโรป การคำนวณการทุ่มตลาดจะมีความเสียเปรียบมากโดยจะทำให้ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดมีค่าสูงมาก เนื่องจากเมื่อพิจารณาทางด้านราคาส่งออก สหภาพยุโรปจะหักทั้งค่าใช้จ่ายทางตรง (direct expenses) และค่าใช้จ่ายทางอ้อม (indirect expenses) รวมทั้งหักกำไรที่ตัวแทนจำหน่ายในสหภาพยุโรปสมควรได้รับ ทั้งนี้การคำนวณจากราคาที่ขายให้กับผู้ขายที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิตซึ่งหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดตั้งแต่สินค้าออกจากโรงงานซึ่งผลที่ออกมาจะเป็นราคาหน้าโรงงาน ขณะที่ในด้านมูลค่าปกติ กรรมาธิการยุโรปจะหักเฉพาะค่าใช้จ่ายทางตรงที่เกิดขึ้นของตัวแทนจำหน่ายในตลาดในประเทศ ดังนั้นการคำนวณราคาหน้าโรงงานของมูลค่าปกติจึงเป็นราคาที่รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารของตัวแทนจำหน่ายในตลาดในประเทศ ซึ่งในความเป็นจริงราคาดังกล่าวไม่ใช่ราคาหน้าโรงงาน แต่เป็นราคาของตัวแทนจำหน่าย<sup>42</sup>

### ง. การคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด

แนวปฏิบัติที่ผ่านมาของสหภาพยุโรปในการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด เห็นได้จากใน EC Regulation No. 2176/84 ระบุให้ใช้วิธีเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกแบบธุรกรรมต่อธุรกรรม ซึ่งการคำนวณแบบนี้ทำให้ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดสูงกว่าความเป็นจริง โดยสหภาพยุโรปอ้างว่านโยบายนี้ทำเพื่อปกป้องบริษัทภายในสหภาพยุโรปจากการขายต่ำกว่าต้นทุนในบางตลาด และขายราคาสูงในบางตลาด ที่ผ่านมากกรรมาธิการยุโรปเป็นผู้เลือกวิธีการคำนวณเองโดยไม่ได้ใช้ข้อมูลที่แท้จริง<sup>43</sup> แต่หลังจากที่ญี่ปุ่นฟ้องประชาคมยุโรปในกระบวนการระงับข้อพิพาทภายใน WTO กรณีประชาคมยุโรปเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด Audio Tape in Cassettes ที่มีแหล่งกำเนิดในเกาหลีและญี่ปุ่น และคณะผู้พิจารณาในคดีนี้จะตัดสินว่าวิธีการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดของประชาคมยุโรปไม่ขัดกับความตกลงฯ 1979 แต่วิธีการคำนวณของประชาคมยุโรป ผลักดันให้ญี่ปุ่นกลายเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการผลักดันให้มีการแก้

<sup>42</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 18 .

<sup>43</sup> Ivo Van Bael , "EEC Anti-Dumping Law and Procedure Revisited" , Journal of World Trade 24 (April 1990) : 7.

หลักการในเรื่องนี้ภายใต้ GATT จนในที่สุด มาตรา 2.4.2 ของความตกลงฯ 1994 ซึ่งชี้ว่าการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดต้องใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติด้วยเงินตราต่างประเทศต่อราคาส่งออกด้วยเงินตราต่างประเทศ หรือวิธีเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม หากไม่สามารถใช้ทั้งสองวิธีนี้ได้ จึงจะสามารถเลือกใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติด้วยเงินตราต่างประเทศกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย<sup>44</sup>

จึงทำให้สหภาพยุโรปต้องแก้ไขกฎหมายภายในให้สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 ทั้งนี้กฎหมายปัจจุบันของสหภาพยุโรปคือ EC Regulation No.384/96 ระบุว่าให้ใช้การเปรียบเทียบแบบราคาส่งออกด้วยเงินตราต่างประเทศต่อมูลค่าปกติด้วยเงินตราต่างประเทศ หรือ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม ยกเว้นกรณีที่ราคาส่งออกมีความแตกต่างกันมาก จึงจะใช้การเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติด้วยเงินตราต่างประเทศกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย<sup>45</sup>

สำหรับการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปจะเท่ากับส่วนที่มูลค่าปกติสูงกว่าราคาส่งออก โดยคำนวณเป็นร้อยละของราคาส่งออก CIF ส่วนเหตุผลที่ต้องคำนวณความแตกต่างของมูลค่าปกติกับราคาส่งออก เป็นร้อยละของราคาส่งออก CIF เนื่องจากอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเหมือนกับอากรทั่วไปคือ จะเรียกเก็บเป็นร้อยละของราคาส่งออก CIF<sup>46</sup>

สูตรในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดคือ

$$\text{ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด} = \frac{(\text{ราคาปกติ} - \text{ราคาส่งออก})}{\text{ราคาส่งออก CIF}} \times 100$$

<sup>44</sup> Pual Waer and Edwin Vermulst , “The GATT Panel Report on the EC Anti-Dumping Proceeding Concerning Audio Tapes in Cassettes Back to Basic in the Concept of Dumping?” , *Journal of World Trade* 29 (December 1995) : 40.

<sup>45</sup> มาตรา 2.11 ภายใต้ EC Regulation No.384/96

<sup>46</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล , “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป” , หน้า

วิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดแบบค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted average dumping margin)

ทั้งนี้จะใช้ตัวอย่างจากทั้ง 3 กรณีในหัวข้อ ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

มูลค่าปกติ T-by-T <sup>47</sup>	มูลค่าปกติ W.A. <sup>48</sup>	ราคาส่งออก T-by-T	ปริมาณการทุ่มตลาด
(กรณีที่ 1) 96	108.3	94	14.3
(กรณีที่ 2) 96	108.3	99	9.3
(กรณีที่ 3) 133	108.3	108.8	0.5 <sup>49</sup>

ดังนั้นส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่คำนวณในลักษณะค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักคือ

$$\frac{\text{ยอดรวมปริมาณการทุ่มตลาด (total dumping amount)}}{\text{ยอดรวมราคาส่งออก CIF (total CIF price)}} \times 100$$

$$= \frac{(14.3 + 9.3 + 0)}{(100 + 105 + 100)} \times 100 = \frac{23.6}{305} \times 100 = 7.4 \%^{50}$$

<sup>47</sup> หมายถึงมูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมตามที่คำนวณได้ในทั้ง 3 กรณีในหัวข้อ ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

<sup>48</sup> หมายถึงมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก โดยคำนวณจาก มูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมในทั้ง 3 กรณี หารด้วย 3 =  $\frac{(96+96+133)}{3} = 108.3$

<sup>49</sup> ปริมาณการทุ่มตลาดในกรณีที่ 3 ถือเป็น de minimis เนื่องจากพบส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไม่ถึงร้อยละ 2 ของราคาส่งออก ซึ่งถือว่าเป็นส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่น้อยมากสามารถยอมรับได้ว่าเป็นราคาสินค้าที่เข้ามาจำหน่ายอย่างเป็นธรรมกับอุตสาหกรรมภายในสหภาพยุโรป และกรรมาธิการยุโรปจะไม่เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในกรณีนี้ (กรรมาธิการต่างประเทศ, “มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา”, (กรุงเทพมหานคร : สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า, 2543), หน้า 1. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่))

<sup>50</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุวิทย์ จิรัฐติกาลกุล, “กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป”, หน้า 19.

### จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

มาตรา 9.4 ของ Regulation (EC) No. 384/96 กำหนดให้ใช้หลัก Lesser Duty โดยมีหลักการว่า อากรตอบโต้การทุ่มตลาดจะไม่มากกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด และ อาจจะน้อยกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้ ถ้าปริมาณที่น้อยกว่านั้นสามารถเยียวยาความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในได้

สำหรับรูปแบบอากรที่กรรมาธิการยุโรปเรียกเก็บกับผู้ส่งออกนั้นมี 3 แบบคือ

(1) อากรที่เก็บจริง (Ad valorem duties) เป็นอากรรูปแบบปกติที่กรรมาธิการยุโรปมักจะใช้ โดยอากรที่เก็บจริงจะเก็บจากมูลค่าของสินค้านำเข้าคิดเป็น % ของมูลค่าสินค้า

(2) ราคาขั้นต่ำ (Minimum price) คิดจากราคาของสินค้านำเข้าที่รวมอากรจะต้องไม่น้อยกว่าราคาขั้นต่ำ ทั้งนี้อากรในวิธีนี้จะแปรผันไปตามราคาส่งออก

(3) อากรเฉพาะ (Specific duties) จะใช้รูปแบบนี้ในกรณีใช้หลัก Lesser Duty และใช้รูปแบบนี้เมื่อราคาเปลี่ยนแปลงง่าย เพราะจะเรียกเก็บอากรต่อ Unit เช่น ต่อชิ้น , ต่อตัน <sup>51</sup>

#### 3.1.4 กรณีสหภาพยุโรปเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จากไทย

ทั้งนี้มีสินค้าไทยที่ถูกสหภาพยุโรปใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจนถึงสิ้นปี 2544 จำนวน 13 กรณี ได้แก่ (1) ไฟแช็คใช้แล้วทิ้ง (Disposable Pocket Lighter) (2) โทรทัศน์สี (Color Television) (3) รถจักรยาน (Bicycle) (4) ข้อต่อท่อเหล็ก (Pipe Fitting) (5) เส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ (Polyester Texture yarn) (6) กระสอบพลาสติก (Polyolefin Sacks and Bags) (7) รองเท้า (Footwear) (8) เครื่องโทรสาร ( Facsimile) (9) สลักภัณฑ์ (Fasteners) (10) สินค้าข้อต่อท่อเหล็ก (Malleable Cast Tube or Pipe Fittings) (11) สินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดสั้น (Polyester Staple Fibre) (12) สินค้า Polyethylene Terephthalate หรือ PET (13) สินค้าเส้นลวดเหล็กเกลียว (Steel Wire Rope & Cables) <sup>52</sup> ซึ่งในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เลือกศึกษากรณีเส้นใย

<sup>51</sup> Paolo Caridi , Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade , Bangkok , 21 June 2001.

<sup>52</sup> Available from [http://www.dft.moc.go.th/document/trade\\_interest/default.htm](http://www.dft.moc.go.th/document/trade_interest/default.htm)



โพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีตลาดหลักอยู่ในสหภาพยุโรป และเมื่อผู้ส่งออก ถูกไต่สวนการทุ่มตลาดทำให้ผู้ส่งออกบางรายไม่สามารถส่งออกเข้าไปในตลาดสหภาพยุโรปได้อีก ทั้งนี้ในกรณีนี้มีผู้ส่งออกในไทยที่เกี่ยวข้องเพียง 3 ราย ที่อยู่ภายใต้การไต่สวนการทุ่มตลาด

### ก. ข้อเท็จจริง

ผู้ผลิตในประชาคมยุโรปคือ International Committee of Rayon and Synthetic Fibers เป็นผู้ฟ้องร้องต่อคณะกรรมการยุโรป โดยในการไต่สวนกรณีนี้ผู้ผลิตทุกรายในประชาคมยุโรปไม่ได้ให้ความร่วมมือ สำหรับการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ในประชาคมยุโรปอยู่ในความหมายของมาตรา 4 (5) ของ Regulation (EC) No 384/96 ทั้งนี้พบว่าการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ทั้งหมดในประชาคมยุโรปมีผลผลิตประมาณ 95,000 ตัน แต่มีบริษัทแห่งหนึ่งที่ผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ในประชาคมยุโรป ได้รับการอุดหนุนจากผู้ผลิตในตุรกีที่มีส่วนร่วมในการไต่สวน ดังนั้นผู้ผลิตรายนี้จึงอยู่นอกคำจำกัดความของอุตสาหกรรมภายในประชาคมยุโรป ภายใต้มาตรา 4 (5) ของ Regulation (EC) No 384/96 เนื่องจากบริษัทนี้ซื้อวัตถุดิบสำคัญในการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์คือ Oriented Polyester Yarn (POY) จากบริษัทแม่ ในตุรกี ซึ่งพบว่ามีการส่งออก POY และเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ไปในตลาดประชาคมยุโรป บริษัทตุรกีเป็นทั้งผู้ส่งออกและผู้ผลิต และเป็นประเทศที่มีส่วนได้เสียในการทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการนำเข้า POY และเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ที่มีแหล่งกำเนิดจากตุรกี ดังนั้นหากรวมบริษัทนี้เข้าไปในผู้ผลิตในประชาคมยุโรป จะทำให้เกิดการบิดเบือนเพราะบริษัทนี้ไม่ได้รับผลกระทบหรือได้รับผลกระทบน้อยกว่าการทุ่มตลาด จากเหตุผลข้างต้นทำให้ International Committee of Rayon and Synthetic Fibers ผู้ที่ฟ้องในกรณีนี้มีส่วนแบ่งการตลาดสูงกว่าร้อยละ 50 และเป็นผู้ผลิตสำคัญในความหมายของมาตรา 4 (5) ของ Regulation (EC) No 384/96<sup>53</sup>

คณะกรรมการยุโรปประกาศเริ่มต้นไต่สวนการนำเข้าสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ (Polyester textured filament yarn) ที่มีแหล่งกำเนิดจากอินโดนีเซีย อินเดียและไทย ทั้งนี้ผู้ผลิตไทยมีจำนวน 3 รายที่ได้รับแบบสอบถามคือ (1) Sunflag (Thailand) Ltd., (2)

<sup>53</sup> Commission Regulation (EC) No 9401/96 of 23 May 1996 , Imposing a provisional anti-dumping duty on imports of polyester textured filament yarn originating in Indonesia and Thailand , Official Journal of the European Communities .

Tuntex (Thailand) Public Company Limited (3) Chareonsawatt Stretched Yarn Co.Ltd., ช่วงระยะเวลาไต่สวนครอบคลุมระยะเวลา ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 1993 – 30 มิถุนายน 1994<sup>54</sup>

สินค้าภายใต้การไต่สวนครอบคลุมสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ หรือ Polyester Textured Filament Yarn (PTY) พิกัดศุลกากร CN Codes 5402 33 10 และ 5402 33 90 ซึ่งเป็นสินค้าต่อเนื่องจากสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ หรือ Oriented Polyester Yarn ที่มีทั้งแบบ ถัก (knitting) และแบบทอ (weaving) ในการผลิต Polyester หรือ Polyester/Cotton Fabric รูปแบบของเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ที่แตกต่างขึ้นอยู่กับ น้ำหนัก ,จำนวนของเส้นใย และ ความเป็นมันเงา ซึ่งปริมาณที่แตกต่างกันของคุณลักษณะเหล่านั้นขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของ กระบวนการผลิต อย่างไรก็ตามในการพิจารณาคณะกรรมาธิการไม่ถือว่าคุณลักษณะเหล่านี้ มีความแตกต่างกัน ดังนั้นรูปแบบทั้งหมดของเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จึงถือว่าเป็นสินค้า ชนิดเดียวกันสำหรับการพิจารณานี้<sup>55</sup>

### ข. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นต้น

คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออก Commission Regulation (EC) No 9401/96 เมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 1996 เกี่ยวกับการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวของสินค้าเส้นใย โพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ที่มีแหล่งกำเนิดในอินโดนีเซียและไทย

#### (1) มูลค่าปกติ

เฉพาะกรณีของไทย กรรมาธิการยุโรปประเมินว่าปริมาณการขายสินค้าที่เกี่ยวข้องภายในประเทศ โดยผู้ผลิตที่เกี่ยวข้องในประเทศไทย มีปริมาณเพียงพอที่จะนำมา เปรียบเทียบอย่างเหมาะสม และในภาวะการค้าปกติ กรรมาธิการใช้วิธีการดังนี้<sup>56</sup>

- ใช้วิธีพิจารณาโดยรวม (8% Overall Test) โดยพิจารณาว่าปริมาณการ ขายสินค้าชนิดเดียวกันทั้งหมดในประเทศไทย โดยผู้ผลิต/ผู้ส่งออกไทยที่อยู่ภายใต้การไต่

<sup>54</sup> Ibid.

<sup>55</sup> Ibid.

<sup>56</sup> Ibid.

สวนในตลาดภายในประเทศไทยมีมากกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการส่งออกสินค้าชนิดเดียวกันไปยังประชาคมยุโรป และปริมาณนั้นถือเป็นปริมาณการขายที่เพียงพอในการเปรียบเทียบที่เหมาะสม

- หลังจากกรรมาธิการยุโรปใช้วิธีการพิจารณาโดยรวมแล้ว ขั้นตอนการกรรมาธิการยุโรปจะใช้วิธีการพิจารณาแต่ละรุ่นสินค้า (5% Test by Model) โดยพิจารณาจากรูปแบบสินค้าที่ผู้ผลิตไทยขายในประเทศไทย เปรียบเทียบโดยตรงกับสินค้ารูปแบบเดียวกับที่ขายในประชาคมยุโรป

- การขายภายในประเทศไทยของสินค้าแต่ละรูปแบบจะต้องมีปริมาณที่เหมาะสม ในความหมายของมาตรา 2 (3) ของ Regulation คือเมื่อปริมาณของแต่ละรูปแบบของเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ที่ขายในไทยระหว่างระยะเวลาไต่สวนกลายเป็นตัวแทน ร้อยละ 5 หรือมากกว่าของปริมาณของการเปรียบเทียบรูปแบบของเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ที่ขายสำหรับส่งออกไปยังประชาคมยุโรป

- กรรมาธิการยุโรปจะเปรียบเทียบข้อมูลของแต่ละบริษัทว่าปริมาณการขายภายในของเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์แต่ละรูปแบบมีผลต่อภาวะการค้าปกติหรือไม่ โดยดูจากการขายที่มีกำไรเพียงพอ

- สำหรับวิธีการที่ใช้ในการประเมินภาวะการค้าปกติสำหรับการขายภายในประเทศไทย ได้แก่ การทดสอบว่าการขายสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ในประเทศไทยเป็นการขายต่ำกว่าต้นทุนหรือไม่ ขั้นแรกจะเปรียบเทียบจากต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วยกับราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย หากพบราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อหน่วยของสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ มีปริมาณมากกว่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ จะต้องพิจารณาในขั้นต่อไปว่ามีปริมาณขายภายในประเทศไทยที่สูงกว่าต้นทุนนั้นมากกว่าร้อยละ 80 ของปริมาณการขายรูปแบบนั้นในประเทศไทยทั้งหมดหรือไม่ ถ้าพบว่าปริมาณราคาขายภายในประเทศไทยที่สูงกว่าต้นทุนนั้นมีปริมาณมากกว่าร้อยละ 80 ของปริมาณการขายรูปแบบนั้นในประเทศไทยทั้งหมดถือว่าอยู่ในภาวะการค้าปกติ กรรมาธิการยุโรปจะคำนวณมูลค่าปกติโดยการถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักธุรกรรมการขายภายในทั้งหมดของรูปแบบสินค้าที่เกี่ยวข้องในช่วงเวลาไต่สวน ไม่ว่าจะธุรกรรมขายนั้นจะมีกำไรหรือไม่<sup>57</sup>

<sup>57</sup> Ibid.

-อย่างไรก็ตามในกรณีที่ปริมาณการขายเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์เป็นปริมาณการที่ขายที่ขาดทุนมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 20 แต่มีปริมาณการขายภายในประเทศไทยที่เพียงพอ คณะกรรมาธิการยุโรปจะใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น โดยคำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักธุรกรรมการขายสินค้าชนิดนั้น เฉพาะการขายที่มีกำไรภายในประเทศไทยเท่านั้น<sup>58</sup>

-ส่วนในกรณีที่ปริมาณการขายเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์รูปแบบนั้นมีปริมาณไม่เพียงพอเมื่อเทียบกับการขายทั้งหมดของรูปแบบนั้น เท่ากับว่าไม่มีการขายในภาวะการค้าปกติ คณะกรรมาธิการยุโรปจะใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น<sup>59</sup>

ทั้งนี้กรรมาธิการยุโรปพิจารณาปริมาณการขายเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ภายในประเทศไทยทั้งหมด และพบว่าผู้ผลิตที่ถูกไต่สวนแต่ละรายในประเทศไทย มีปริมาณการขายสินค้าภายในประเทศไทยแต่ละรูปแบบสูงกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณของสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายสำหรับส่งออกไปประชาคมยุโรป อย่างไรก็ตาม คณะกรรมาธิการยุโรปจะพิจารณาการขายภายในประเทศไทยทั้งหมดและการขายแต่ละรูปแบบสินค้าภายในประเทศไทยว่ามีปริมาณที่พอเพียงที่จะนำไปเปรียบเทียบอย่างเหมาะสมหรือไม่<sup>60</sup>

กรรมาธิการยุโรปพบว่าสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ จำนวน 19 แบบที่ส่งออกไปประชาคมยุโรปโดยผู้ผลิตที่เกี่ยวข้อง 3 รายในประเทศไทย มีเพียง 14 แบบที่มีลักษณะคล้ายกับสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในตลาดภายในไทยในภาวะการค้าปกติ จึงใช้ราคาขายภายในประเทศไทยสำหรับสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ 14 แบบ เป็นพื้นฐานในการคำนวณมูลค่าปกติ โดยหักกลับส่วนลดทั้งหมดและส่วนลดโดยตรงที่เกี่ยวข้องกับการขาย ดังที่ระบุไว้ในมาตรา 2 (3) (a) ของ Regulation (EC) No.384/96 สำหรับผู้ผลิตไทยรายหนึ่งที่ผลิตสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์อีก 5 รูปแบบ โดยผลิตเพื่อส่งออกไปประชาคมยุโรปเท่านั้น ดังนั้นกรรมาธิการยุโรปจึงใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นเนื่องจากไม่พบว่ามีการขายภายในประเทศไทยในภาวะการค้าปกติสำหรับผู้ผลิตรายนี้ สำหรับมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นพิจารณาโดยเพิ่มต้นทุนการผลิต ปริมาณที่เหมาะสมของต้นทุนการบริหารการขายต้นทุนทั่วไปและกำไร โดยกำไรคำนวณขึ้นจาก

<sup>58</sup> Ibid.

<sup>59</sup> Ibid.

<sup>60</sup> Ibid.

กำไรที่คาดว่าจะเกิดขึ้นโดยเทียบกับผู้ผลิตรายอื่นซึ่งขายสินค้าชนิดเดียวกันที่มีกำไรในตลาดภายในประเทศไทย<sup>61</sup>

### (2) ราคาส่งออก

โดยปกติจัดทำบนพื้นฐานของราคาขายสำหรับส่งออกไปประชาคมยุโรป และ ในมาตรา 2 (8) ( b) ของ Regulation (EC) No.384/96 ระบุว่าราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นอยู่บนพื้นฐานของราคาสินค้านำเข้าที่ขายต่อครั้งแรกไปยังผู้ซื้ออิสระในประชาคมยุโรป ในการจัดทำราคาส่งออกนั้นจะต้องมีการปรับราคาส่งออก โดยหักลบต้นทุนที่เกิดขึ้นระหว่างการนำเข้าและขายต่อ และกำหนดอัตรากำไรไว้ที่ร้อยละ 3 ซึ่งคณะกรรมการยุโรปเห็นว่ามีเหมาะสมในกรณีสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ และใช้กำไรที่จัดทำขึ้นในกรณีที่นำเข้าโดยผู้นำเข้าอิสระด้วย<sup>62</sup>

### (3) การเปรียบเทียบราคาส่งออกและมูลค่าปกติ

ใช้การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกรูปแบบสินค้าชนิดเดียวกันบนพื้นฐานธุรกรรมต่อธุรกรรมที่ระดับการค้าเดียวกัน สำหรับจุดประสงค์ของการเปรียบเทียบที่เป็นธรรม มูลค่าปกติและราคาส่งออกจะถูกปรับให้อยู่ในระดับการค้าเดียวกัน ตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 2 (9) และ (10) ของ Regulation (EC) No.384/96 เพื่อที่จะลดความแตกต่างทางตรงที่ส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคา ในส่วนของราคาส่งออกกรมการยุโรปหักลบภาษีทางอ้อมและค่าใช้จ่ายในการขายที่เกิดขึ้น<sup>63</sup>

สำหรับมูลค่าปกติผู้ส่งออกไทยและอินเดียบางรายขอให้มีการปรับราคาจากความแตกต่างของลักษณะทางกายภาพของวัตถุดิบที่นำมาผลิตเพื่อบริโภคในประเทศ แต่ไม่ได้นำวัตถุดิบชนิดนี้มาผลิตเพื่อส่งออก ในกรณีนี้ผู้ส่งออกไทยและอินเดียสามารถพิสูจน์ได้ว่าไม่ได้ใช้วัตถุดิบนี้สำหรับการผลิตเพื่อส่งออกไปประชาคมยุโรป ดังนั้น

<sup>61</sup> Ibid.

<sup>62</sup> Ibid.

<sup>63</sup> Ibid.



กรรมาธิการยุโรปจึงอนุญาตให้ปรับค่าใช้จ่ายสำหรับการนำเข้าวัตถุดิบที่ไม่เกี่ยวข้องกับ การผลิตเพื่อส่งออก แต่เป็นการผลิตเพื่อบริโภคในประเทศไทยเท่านั้น<sup>64</sup>

#### (4) ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

กรณีผู้ผลิตให้ความร่วมมือ ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดจะเท่ากับปริมาณซึ่ง มูลค่าปกติมากกว่าราคาส่งออกไปประชาคมยุโรป กรณีที่ผู้ผลิตไม่ให้ความร่วมมือ เช่น ผู้ผลิตที่ไม่ได้ตอบแบบสอบถามของประชาคมยุโรป กรรมาธิการยุโรปจะคำนวณส่วน เหลือของการทุ่มตลาดบนพื้นฐานของข้อมูลเท่าที่หาได้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ผลิตรายนั้นได้ส่วน เหลือของการทุ่มตลาดที่สูงที่สุดเท่าที่พบ สำหรับส่วนเหลือของการทุ่มตลาดเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ขั้นต้นเป็นดังนี้<sup>65</sup>

ตาราง 3 กรรมาธิการยุโรปคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดขั้นต้นสำหรับสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ ชนิดเท็กซ์เจอร์จากประเทศไทย

บริษัทผู้ส่งออกของไทย	ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (ร้อยละ)
1.Sunflag (Thailand) Ltd.	29.6
2.Tuntex (Thailand) Public Company Ltd.	7.9
3.Chareonsawatt Stretched Yarn Co.Ltd	20.2
4.ผู้ส่งออกรายอื่น	29.6

#### ค. อากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย

วันที่ 11 พฤศจิกายน 1996 สภายุโรป ออก Council Regulation (EC) No 2160/96 เกี่ยวกับการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายสำหรับการนำเข้าสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ที่มีแหล่งกำเนิดจากอินโดนีเซียและไทย

<sup>64</sup> Ibid.

<sup>65</sup> Ibid.

กฤษฎีกาของยุโรปออก Regulation No 940/96 เป็นกฎระเบียบชั่วคราวสำหรับเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวในการนำเข้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จากประเทศไทยและอินโดนีเซีย และกำหนดว่าให้ใช้อากรชั่วคราวต่อไปอีก 2 เดือน จนถึงวันที่ 1 ธันวาคม 1996 ทั้งนี้กฤษฎีกาของยุโรปพบว่า การนำเข้าสินค้าที่เกี่ยวข้องที่มีแหล่งกำเนิดในอินเดีย มีปริมาณไม่มากไม่ทำให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในของประชาคมยุโรป จึงไม่จำเป็นต้องเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าจากอินเดีย<sup>66</sup> ทั้งนี้ภายหลังจากที่มีการใช้มาตรการชั่วคราวโดยการเก็บอากรนำเข้าสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จากอินโดนีเซียและไทย กฤษฎีกาของยุโรปเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียได้แสดงความคิดเห็น ซึ่งผู้ผลิตไทย 2 รายคือ Sunflag และ Tuntex เข้าร่วมแสดงความคิดเห็น<sup>67</sup> สำหรับสินค้าภายใต้การไต่สวนนี้คือ เส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์โดยตรงที่แยกออกมาจาก Polyester Oriented Yarn (POY) และเส้นด้ายใยสังเคราะห์ใช้ทั้งการถักและทอเพื่อผลิตผ้าฝ้ายโพลีเอสเตอร์หรือโพลีเอสเตอร์ผสมฝ้าย<sup>68</sup>

#### (1) มูลค่าปกติ

ผู้ส่งออกไทยรายหนึ่งชี้แจงว่าข้อมูลต้นทุนที่กฤษฎีกาของยุโรปใช้ในการหามูลค่าปกติมีความผิดพลาดทางด้านตัวเลขในการลงบัญชีต้นทุนสำหรับการผลิตวัตถุดิบใหม่ 2 ชนิด โดยผู้ส่งออกรายนี้ใช้วัตถุดิบทั้งสองชนิดในการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์และในสินค้าขั้นสุดท้ายของโพลีเอสเตอร์อื่น ความไม่ถูกต้องนี้ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์เพิ่มขึ้น และทำให้ต้นทุนการแปรรูปทั้งหมดของวัตถุดิบทั้งสองเพิ่มขึ้น ผู้ส่งออกเห็นว่ากฤษฎีกาของยุโรปควรใช้ต้นทุนที่แท้จริงและเหมาะสมสำหรับเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์เท่านั้น<sup>69</sup>

ผู้ผลิตไทยรายหนึ่งเห็นว่าคณะกฤษฎีกาของยุโรปควรจะปรับราคาต้นทุนระหว่างช่วงเวลาไต่สวนที่ได้รับผลกระทบจากการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตใหม่ และรายการต้นทุน แต่กฤษฎีกาของยุโรปไม่ยอมรับวิธีที่ผู้ส่งออกอ้างถึงและเห็นว่า

<sup>66</sup> Council Regulation (EC) No 2160/96 of 11 November 1996 , Official Journal of the European Communities .

<sup>67</sup> Ibid.

<sup>68</sup> Ibid.

<sup>69</sup> Ibid.

กรรมวิธีการยุโรปจะตรวจสอบข้อเท็จจริงและทบทวนข้อมูลที่ได้รับการยอมรับซึ่งเป็นข้อมูลที่บริษัทภายใต้การไต่สวนตอบแบบสอบถาม<sup>70</sup> ในกรณีนี้กรรมวิธีการยุโรปอ้างคำตอบของบริษัทในแบบสอบถามซึ่งบริษัทที่อยู่ภายใต้การไต่สวนได้ตอบคำถามเกี่ยวกับประสิทธิภาพในการผลิตและต้นทุนการผลิตของบริษัทระหว่างช่วงเวลากการไต่สวน คือ ในช่วงเวลา 8 เดือน หลังเริ่มต้นการผลิต ซึ่งระยะเวลาที่ถือเป็นช่วงระยะเวลาในการผลิตของผู้ผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ส่วนมาก ทำให้กรรมวิธีการยุโรปไม่ยอมรับข้อโต้แย้งของผู้ส่งออกในประเด็นนี้<sup>71</sup>

ผู้ผลิตไทยรายหนึ่งโต้แย้งว่ากรรมวิธีการยุโรปใช้อัตราค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรเป็นร้อยละ 10 ส่งผลให้ต้นทุนสินค้าของตนเป็นอัตราที่สูงเกินไปเมื่อเทียบกับผู้ผลิตไทยรายอื่น โดยผู้ผลิตรายนี้เห็นว่าค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรควรจะปรับราคาโดยใช้อัตราร้อยละ 5 วิธีการปรับอัตราค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรทางตรงในอัตราร้อยละ 10 ไม่เป็นไปตามปกติ อย่างไรก็ตามกรรมวิธีการยุโรปไม่ยอมรับข้ออ้างนี้<sup>72</sup>

ตั้งแต่นั้นไม่มีข้อโต้แย้งอื่นที่เสนอโดยผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ต่อกรรมวิธีการยุโรป สรุปว่ามูลค่าปกติสำหรับประเทศไทยเป็นไปตามที่คณะกรรมวิธีการยุโรปค้นพบและเสนอต่อสภายุโรปซึ่งสภายุโรปรับรองข้อเสนอดังกล่าวตามคำตัดสินขั้นต้น<sup>73</sup>

## (2) ราคาส่งออก

เมื่อไม่มีข้อโต้แย้งจากผู้ที่เกี่ยวข้อง กรรมวิธีการจึงสรุปว่าราคาส่งออกสำหรับส่งออกไปประชาคมยุโรปของเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศไทยเป็นไปตามที่ระบุไว้ในการเก็บอากรขั้นต้น<sup>74</sup>

<sup>70</sup> Ibid.

<sup>71</sup> Ibid.

<sup>72</sup> Ibid.

<sup>73</sup> Ibid .

<sup>74</sup> Ibid.

## (3) การเปรียบเทียบระหว่างราคาส่งออกและมูลค่าปกติ

ผู้ผลิตรายหนึ่งของไทยอ้างว่าอัตราคุ้มเงินที่มีการปรับอัตราแลกเปลี่ยนเป็นเงินอีกสกุลหนึ่ง และแสดงไว้ในใบส่งสินค้าอาจจะผิด หลังจากกรมการยุโรปตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับการยอมรับเพิ่มเติม กรมการยุโรปจึงยอมให้มีการปรับอัตราคุ้มเงินให้สอดคล้องกับความเป็นจริง<sup>75</sup>

## (4) ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

สภายุโรปยืนยันวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดว่าให้ใช้วิธีเดียวกับการประเมินส่วนเหลือชั่วคราว และเห็นว่าอัตราสำหรับผู้ให้ความร่วมมือคือ Tuntex (Thailand) Plc. และ Sunflag (Thailand) Ltd. และผู้ที่ไม่ให้ความร่วมมือคือบริษัทอื่นๆ ควรมีอัตราดังนี้<sup>76</sup>

ตารางที่ 4 อากรตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จากประเทศไทย

บริษัทผู้ส่งออกไทย	อัตราอากรการตอบโต้การทุ่มตลาด (ร้อยละ)
1) Tuntex (Thailand) PLC	6.7
2) Sunflag (Thailand) Ltd.	13.5
3) บริษัทอื่นๆ	20.2

เนื่องจากอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่ผู้ผลิตไทยได้รับถือเป็นอัตราที่สูงมาก ทำให้ผู้ผลิตในไทยมีเพียง 2 ราย เท่านั้นที่ยังคงส่งสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ไป

<sup>75</sup> Ibid .

<sup>76</sup> Ibid .

ยังสหภาพยุโรปคือ Sunflag (Thailand) Ltd. และ Tuntex (Thailand) PLC ส่วนผู้ผลิตรายอื่น  
หยุดส่งทั้งหมด<sup>77</sup>

### 3.2 กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาอยู่ภายใต้กฎหมายดังต่อไปนี้

-Section 731 ถึง 777 ของ The United States Tariff Act of 1930 (19 U.S.C. 1673-1677k) เป็นกฎหมายหลัก

-The Trade and Tariff Act of 1984

-The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988

-ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า  
1994

-มาตรา 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

#### 3.2.1 พัฒนาการของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

พัฒนาการของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกาเริ่มตั้งแต่ปี 1897 มีการออก  
กฎหมาย Countervailing Duty Law of 1897 กฎหมายฉบับนี้ให้อำนาจรัฐบาลสหรัฐอเมริกา  
ลงโทษบริษัทต่างชาติที่ส่งสินค้าที่ได้รับการอุดหนุนมายังสหรัฐอเมริกา ต่อมาในปี 1916 สภาของ  
เกรสได้ผ่านกฎหมาย the Revenue Act of 1916 และใน Section 801 ของกฎหมายฉบับนี้  
กำหนดความผิดของบุคคลใดๆก็ตามที่ขายสินค้าหรือนำเข้าสินค้าเข้ามาในสหรัฐอเมริกาแล้วขาย

<sup>77</sup> สัมภาษณ์ , ไสภณ วิจิตรกร , กรรมการสมาคมอุตสาหกรรมสินค้าใยสังเคราะห์ , 5  
มีนาคม 2545.



หรือนำเข้าสินค้าในราคาต่ำกว่าราคาตลาดหรือราคาขายส่ง และการกระทำเช่นนั้นกระทำโดยมีเจตนาที่จะทำลายอุตสาหกรรมในสหรัฐอเมริกา<sup>78</sup>

ต่อมาในปี 1921 สภาของเกรสได้ออกกฎหมาย the Antidumping Act of 1921 สาระสำคัญคืออนุญาตให้รัฐบาลดำเนินการกำจัดสินค้าต่างประเทศออกจากตลาดภายในสหรัฐฯ โดยไม่จำกัดเฉพาะกรณีบริษัทที่มีพฤติกรรม predatory pricing แต่หากสินค้านั้นราคาต่ำกว่าสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในสหรัฐอเมริกา และวางแนวคิดในเรื่องการตัดสินความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน , ราคาซื้อ , ราคาขายของผู้ส่งออก , มูลค่าในตลาดต่างประเทศ และวางโครงสร้างระบบการบริหารเป็นสองส่วน รูปแบบของกฎหมายฉบับนี้เป็นพื้นฐานสำหรับกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาฉบับปัจจุบัน และยังเป็นพื้นฐานของมาตรา 6 ของ GATT 1947<sup>79</sup> หลังจากนั้นสภาของเกรสได้ออกกฎหมาย The United States Tariff Act of 1930 และปรับปรุงเป็น the 1979 Trade Act เนื่องจากปรับให้สอดคล้องกับความตกลงฯ 1979 สาระสำคัญคือให้กระทรวงพาณิชย์เข้ามาทำหน้าที่ตัดสินการขายต่ำกว่ามูลค่าที่เป็นธรรม แทนกระทรวงการคลัง และมีการทบทวนจนเป็น the 1984 Trade Act และ the 1988 Trade Act การทบทวนเหล่านี้ทำให้ง่ายขึ้นสำหรับบริษัทสหรัฐอเมริกาที่จะเริ่มฟ้องทุ่มตลาด และรัฐบาลสหรัฐอเมริกาจะจำกัดการนำเข้าจากต่างประเทศที่ขายราคาต่ำกว่าสินค้าสหรัฐอเมริกา<sup>80</sup> สาระสำคัญของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาคือกำหนดขึ้นเพื่ออนุญาตให้รัฐบาลสหรัฐอเมริกาสามารถเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด เพื่อเป็นการหักลบกับราคาสินค้าที่นำเข้ามาในราคาที่ไม่เป็นธรรมและสร้างความเสียหายหรือคุกคามอันอาจก่อให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา

<sup>78</sup> Joseph A. Laroski, Jr. , “NMES: A Love Story Nonmarket and Market Economy Status Under U.S. Antidumping Law” , Law & Policy in International Business 30(1999) : 372-373.

<sup>79</sup> Ibid ; p.373.

<sup>80</sup> Bryan T. Johnson , “A Guide to Antidumping Laws : America’s Unfair Trade Practice” [Online] , the Heritage Foundation , 1992. Available from <http://www.heritage.org> [July 21, 1992]

### 3.2.2 การโต้สวนการทุ่มตลาด

#### ก. องค์การในการดำเนินการ

##### (1) กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกา (Department of Commerce)

มีหน้าที่พิจารณาและรับคำร้องจาก อุตสาหกรรมภายในประเทศสหรัฐอเมริกาที่กล่าวหาว่ามีการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันจากต่างประเทศมาทุ่มตลาดสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดสหรัฐอเมริกาในราคาที่ไม่เป็นธรรม และทำให้อุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกาได้รับความเสียหาย กระทรวงพาณิชย์จะดำเนินการประกาศใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนตามแต่กรณี เพื่อเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนต่อไป โดยหน่วยงานในกระทรวงพาณิชย์คือ International Trade Authority หรือ ITA จะพิจารณาหลักฐานการทุ่มตลาดหรือการอุดหนุนจากข้อมูลในแบบสอบถามที่ส่งกลับจากผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในกรณีนั้นๆ และจากการเดินทางมาตรวจข้อเท็จจริงในประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าที่ถูกสหรัฐอเมริกาประกาศใช้มาตรการนี้มาคำนวณเป็นอัตราอากรที่เรียกเก็บต่อไป<sup>81</sup>

##### (2) คณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ (The International Trade Commission หรือ ITC)

เป็นหน่วยงานที่พิจารณาว่า อุตสาหกรรมในสหรัฐอเมริกาที่ผลิตสินค้าได้รับความเสียหาย หรือได้รับการคุกคามอันอาจสร้างความเสียหายจากการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันจากต่างประเทศ และอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด จะถูกกำหนดขึ้นสำหรับสินค้าชนิดเดียวกันที่นำเข้ามาในสหรัฐอเมริกา เฉพาะเมื่อปรากฏว่าคณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศพิจารณาแล้วพบความเสียหาย หรือการคุกคามอันอาจสร้างความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน<sup>82</sup> โดยจะมีคณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศดูแลในแต่ละกรณีจำนวน 6 ท่าน เป็นนักวิชาการด้าน

<sup>81</sup> กรมการค้าต่างประเทศ , “มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา” , (กรุงเทพมหานคร : สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า , 2543) , หน้า 1. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>82</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. International Trade Commission Injury Determinations in Antidumping and Countervailing Duty Investigations , 1996 , p.2-3.

เศรษฐศาสตร์ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านนี้โดยเฉพาะ ซึ่งแต่ละคนจะพิจารณา วิเคราะห์ ข้อมูลหลักฐานจากสถานะทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจริง และกรมการแต่ละท่านจะมีการลงมติว่า การทุ่มตลาดนั้นก่อให้เกิดความเสียหายหรือไม่ โดยนับจากคะแนนเสียงการลงมติ กล่าวคือ หาก กรมการประกาศให้ผลการพิจารณาเป็นบวก แสดงว่ามีความเสียหายเกิดขึ้นจริง การใช้ มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดยังมีความจำเป็นต้องถือปฏิบัติต่อไป แต่หากกรมการประกาศผล ให้เป็นลบ แสดงว่าไม่มีความเสียหายเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายใน หรือความเสียหายไม่ได้เกิด จากการทุ่มตลาดตามข้อกล่าวหาในคำร้อง จึงไม่จำเป็นต้องใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด<sup>83</sup>

### (3) คำตัดสินของกระทรวงพาณิชย์และคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศ

ในการสอบสวนและทบทวนการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น สามารถอุทธรณ์ต่อ ศาลการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกา (U.S. Court of International Trade) และหลังจากนั้น อาจจะอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ (U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit) และศาล สูงสุด (U.S. Supreme Court)<sup>84</sup>

### ข. ขั้นตอนการไต่สวน

ขั้นตอนในการไต่สวนการทุ่มตลาดค่อนข้างซับซ้อน เริ่มจากอุตสาหกรรมภายใน สหรัฐอเมริกายื่นคำร้องขอให้มีการกำหนดอัตราตอบโต้การทุ่มตลาด โดยอ้างว่าได้มีการขาย สินค้าในราคาต่ำกว่ามูลค่าที่เป็นธรรม และได้สร้างความเสียหายเกิดขึ้น หลังจากนั้นกระทรวง พาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาภายใน 20 วันว่าจะรับคำฟ้องร้องนั้นหรือไม่ หากตัดสินใจจะให้เริ่มการ ไต่สวน กระทรวงพาณิชย์จะส่งแบบสอบถามไปยังบริษัทต่างประเทศภายใต้การไต่สวนซึ่งมี ปริมาณการส่งออกรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของปริมาณการส่งออกมายังสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้

<sup>83</sup> กรมการค้าต่างประเทศ , กลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1 , “มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา” , หน้า 1 .

<sup>84</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.10.

บริษัทต่างประเทศที่ได้รับแบบสอบถามและให้ข้อมูลเพียงพอจะถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด เป็นรายบริษัท<sup>85</sup>

ส่วนผู้ส่งออกรายอื่นที่ไม่ได้รับแบบสอบถาม หรือ ไม่ได้ตอบแบบสอบถามจะถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราเฉลี่ยของอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของผู้ตอบแบบสอบถามทุกราย ยกเว้นบริษัทที่ได้รับอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่ต่ำกว่าร้อยละ 2 ของราคาส่งออก (de minimis) ซึ่งถือว่าเป็นส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดที่น้อยมากจนสามารถยอมรับได้ว่าเป็นราคาสินค้าที่เข้ามาจำหน่ายอย่างเป็นธรรมกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา<sup>86</sup> และบริษัทที่ไม่ให้ความร่วมมือจะได้รับอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดบนพื้นฐานของข้อมูลเท่าที่มีอยู่ (facts available) โดยบริษัทจะต้องยื่นตอบแบบสอบถามแก่กระทรวงพาณิชย์ภายใน 30-45 วันนับจากวันที่ได้รับแบบสอบถาม กระทรวงพาณิชย์จะต้องตัดสินเบื้องต้นภายใน 160 วันนับจากวันที่มีการยื่นคำฟ้องร้องว่ามีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นจริง และถ้ามี อัตราอากรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะเป็นประมาณเท่าใด หลังจากนั้นภายใน 75 วันหลังจากที่กระทรวงพาณิชย์มีคำตัดสินเบื้องต้น จะมีการพิจารณาขั้นสุดท้ายเกี่ยวกับการมีจริงหรือไม่ของการทุ่มตลาด และประกาศผลการคำนวณอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หากพบว่าไม่มีการทุ่มตลาด หรือมีการทุ่มตลาดในอัตราน้อยกว่าร้อยละ 2 การสอบสวนจะสิ้นสุดลง<sup>87</sup>

ส่วนคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศจะสอบสวนความเสียหายเบื้องต้น (preliminary injury investigation) ภายใน 45 วันนับจากวันที่ยื่นคำฟ้องร้อง ส่วนการสอบสวนความเสียหายขั้นสุดท้าย (final injury investigation) คณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศจะมีระยะเวลา 120 วันนับจากวันที่กระทรวงพาณิชย์ประกาศคำตัดสินเบื้องต้นที่จะพิจารณาและประกาศผล<sup>88</sup>

<sup>85</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.3-5 .

<sup>86</sup> กรมการค้าต่างประเทศ , “มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา” , หน้า 1. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>87</sup> Ibid , p.6-8.

<sup>88</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. International Trade Commission Injury Determinations in Antidumping and Countervailing Duty Investigations , 1996 , p.11-14.

### 3.2.3 สารสำคัญของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

#### ก. มูลค่าปกติ

มาตรา 19 U.S.C 1677 b (a) ระบุว่ามูลค่าปกติมี 3 กรณีคือ (1)ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (2)ราคาส่งออกไปยังประเทศที่สาม (3)มูลค่าที่จัดทำขึ้น

##### (1)ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก

โดยปกติการจัดทำมูลค่าปกติจะใช้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งเป็นราคาขายไปยังผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกับรายแรก โดยปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกเป็นปริมาณที่เพียงพอ<sup>89</sup> หรือราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นราคาที่สูงกว่าต้นทุนการผลิต (cost of production)<sup>90</sup>

สำหรับวิธีการหาราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกที่ต่ำกว่าต้นทุน (20% Sales below Cost) นั้น กระทรวงพาณิชย์จะพิจารณาว่า

กรณีที่ 1 หากราคาเฉลี่ยภายในประเทศสูงกว่าต้นทุนต่อหน่วย การคำนวณมูลค่าปกติที่จะใช้หลัก 20% Sales below Cost คือ

-หากการขายภายในประเทศที่ต่ำกว่าต้นทุน (Sales below Cost) นั้น มีปริมาณต่ำกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออกทั้งหมด มูลค่าปกติจะคำนวณขึ้นจากราคาเฉลี่ยของการขายทั้งหมด ซึ่งรวมราคาที่เป็นการขายต่ำกว่าต้นทุนด้วย

-หากการขายในประเทศที่ต่ำกว่าต้นทุน (Sales below Cost) นั้น เท่ากับหรือสูงกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณการขายในประเทศทั้งหมด มูลค่าปกติจะคำนวณขึ้นจากราคาเฉลี่ยของราคาขายที่สูงกว่าต้นทุน หรือราคาขายที่ทำกำไรเท่านั้น<sup>91</sup>

<sup>89</sup> การขายภายในประเทศผู้ส่งออกที่เพียงพอหมายถึง การขายสินค้าชนิดเดียวกันจะต้องรวมกันแล้วเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาทั้งหมด (Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.7.)

<sup>90</sup> หมายถึงต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนการประกอบและค่าเสียหาย

<sup>91</sup> Johan Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001 .



### กรณีที่ 2 ราคาเฉลี่ยภายในประเทศต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วย

ในกรณีที่ราคาขายภายในประเทศต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วย และไม่สามารถหาราคาในประเทศของผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกรายอื่นได้ มูลค่าปกติจะเป็นมูลค่าที่จัดทำขึ้น<sup>92</sup>

#### (2)ราคาขายในประเทศที่สาม

กระทรวงพาณิชย์จะใช้ราคาขายในประเทศที่สาม ในกรณีที่ปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออกมีน้อยเกินไป จนไม่เพียงพอสำหรับการเปรียบเทียบกับราคาขายในสหรัฐอเมริกา หรือหากราคาขายในประเทศนั้นต่ำกว่าต้นทุนการผลิต<sup>93</sup> ปริมาณที่เพียงพอจะต้องเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายในสหรัฐอเมริกาทั้งหมด<sup>94</sup> หากปริมาณการขายในตลาดประเทศผู้ส่งออกน้อยกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายในสหรัฐอเมริกา กระทรวงพาณิชย์จะใช้การขายในประเทศที่สามที่มีราคาน่าเชื่อถือได้ และการขายในประเทศที่สามนั้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายไปยังสหรัฐอเมริกาทั้งหมด และสถานภาพการตลาดของประเทศที่สามนั้นเหมาะสมสำหรับการเปรียบเทียบ อย่างไรก็ตามหากปริมาณการขายโดยส่วนใหญ่ในประเทศที่สามนั้นต่ำกว่าต้นทุน จะถูกตัดออกจากการพิจารณามูลค่าปกติ และกระทรวงพาณิชย์มีอำนาจที่จะใช้ประเทศที่สามมากกว่าหนึ่งประเทศในการกำหนดมูลค่าปกติ<sup>95</sup>

#### (3)มูลค่าที่จัดทำขึ้น

เมื่อไม่สามารถหาราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก หรือ ประเทศที่สามมาเปรียบเทียบกับราคาขายในสหรัฐอเมริกาได้ กระทรวงพาณิชย์จะใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น หรือถ้าผู้ฟ้องร้องกล่าวหาว่าราคาในตลาดผู้ส่งออกหรือในประเทศที่สามที่เหมาะสม ต่ำกว่าต้นทุนการผลิต กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณา หากพบว่าต่ำกว่าต้นทุนการผลิตจริง กระทรวงพาณิชย์จะใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น มูลค่าที่จัดทำขึ้นคำนวณจาก

<sup>92</sup> David R.Amerine , Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures , (Washington D.C. : Manatt Phelps & Phillips , LLP , 2000) , p.4.

<sup>93</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (1) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>94</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (1) (C) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>95</sup> David R.Amerine , Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures , p.5.

ต้นทุนสินค้าและการผลิต (วัตถุดิบ , แรงงาน , ค่าใช้จ่าย) + ค่าใช้จ่ายในการบริหาร การขาย ค่าใช้จ่ายทั่วไป และค่าใช้จ่ายทางการเงินที่แท้จริงที่เกิดขึ้น + กำไรที่แท้จริงที่ได้รับจากการผลิตในประเทศผู้ผลิตและจากการขายสินค้าที่อยู่ภายใต้การไต่สวน + ต้นทุนค่าบรรจุหีบห่อ<sup>96</sup>

ในทางปฏิบัติกระทรวงพาณิชย์มักจะใช้การคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น เนื่องจากหากนำมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นไปเปรียบเทียบกับราคาส่งออก โอกาสที่จะพบการทุ่มตลาดมีมากเกือบร้อยละ 90<sup>97</sup> ทั้งนี้ในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น กระทรวงพาณิชย์พยายามหาต้นทุนการผลิตที่แท้จริงโดยการใช้ข้อมูลที่ดีที่สุดเท่าที่หาได้ ซึ่งรวมถึงรายงานทางการเงิน และเอกสารต่างๆ ของการผลิตสินค้านั้น กระทรวงพาณิชย์ต้องการให้บริษัทต่างชาติที่อยู่ภายใต้การไต่สวนจัดหา รายงานทางการเงิน เอกสารต้นทุนสินค้าและเอกสารอื่นที่จำเป็นในการคำนวณต้นทุนสินค้า ทั้งนี้เมื่อใช้วิธีการนี้กระทรวงพาณิชย์จะเพิ่มอัตรากำไรให้สินค้าอีกร้อยละ 8 ซึ่งจะทำให้มีแนวโน้มว่ามูลค่าปกติจะสูงกว่าราคาส่งออก<sup>98</sup>

เดิมใน The Antidumping Act of 1921 บัญญัติในเรื่องต้นทุนสินค้าว่าจะใช้การวิเคราะห์ต้นทุนเฉพาะในกรณีที่ไม่มีการขายในประเทศผู้ส่งออกและประเทศที่สาม แต่ในกฎหมายฉบับปัจจุบันกำหนดว่า กระทรวงพาณิชย์อาจจะไม่ใช้ต้นทุนของวัตถุดิบที่จัดหาให้โดยบริษัทที่เกี่ยวข้อง และใช้ข้อมูลเท่าที่หาได้แทน หากปรากฏว่าราคาที่ผู้ส่งออกจัดหาให้เป็นราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนทั่วไป และในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขายรวมทั้งกำไร กฎหมายให้ความสำคัญว่าจะเป็นการคำนวณที่เกิดขึ้นจริงในภาวะการค้าปกติ ในกรณีที่ไม่สามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขายรวมทั้งกำไร กระทรวงพาณิชย์จะใช้ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับประเภทสินค้าหรืออัตราเฉลี่ยบนพื้นฐานของผู้ผลิตรายอื่นภายใต้การสอบสวนแทน<sup>99</sup>

<sup>96</sup> 19 U.S.C. 1677 b (e) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>97</sup> John J. White ,” A Test of Consistency in the Administration of U.S. Antidumping Law” , Journal of World Trade 31(August 1997) : 119.

<sup>98</sup> Bryan T. Johnson , “A Guide to Antidumping Laws : America’s Unfair Trade Practice” , The Heritage Foundation , July 21,1992.

<sup>99</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.14-16.

สำหรับข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์นำมาคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นนั้นกฎหมาย  
 แนะนำว่าควรจะใช้หลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในประเทศผู้ส่งออก (GAAP)  
 ในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นและต้นทุนการผลิต<sup>100</sup> แต่ในทางปฏิบัติกระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้  
 เลือกรูปแบบบัญชีที่จะใช้ ซึ่งการใช้ดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์มีผลต่อการพิจารณามูลค่าที่จัดทำ  
 ขึ้น และหากใช้วิธีการบัญชีบางวิธีอาจจะทำให้พบการทุ่มตลาด หรือทำให้ส่วนเหลือมการทุ่มตลาด  
 สูงกว่าความเป็นจริง ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะไม่ใช้หลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการ  
 ทั่วไปในประเทศผู้ส่งออกได้ หากพบว่าหลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปใน  
 ประเทศผู้ส่งออกไม่ได้ระบุถึงต้นทุนที่เหมาะสมทั้งหมดของสินค้า หรือ เมื่อหลักการทางบัญชีนั้น  
 บิดเบือนผลลัพธ์ทางการเงิน หรือ เมื่อหลักทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในประเทศผู้  
 ส่งออกแตกต่างกับหลักทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้การที่  
 กระทรวงพาณิชย์เลือกใช้ดุลพินิจในการใช้หลักการทางบัญชี ทำให้บริษัทผู้ส่งออกที่ส่งออกไป  
 สหรัฐอเมริกาไม่สามารถคาดเดาหรือประเมินได้ว่าตนควรต้องเสียอากรตอบโต้การทุ่มตลาดใน  
 อัตราใด ทำให้ผู้นำเข้าลังเลที่จะนำเข้าสินค้าจากบริษัทที่ถูกไต่สวนการทุ่มตลาด และส่งผลกระทบ  
 กลับไปยังผู้บริโภคในสหรัฐอเมริกาเองที่จะต้องซื้อสินค้าในราคาที่สูงขึ้นกว่าเดิม<sup>101</sup>

## ข. ราคาส่งออก

ราคาส่งออกมี 2 ความหมายคือ

(1) ราคาส่งออก หมายถึงราคาสินค้าที่มีการขายครั้งแรกให้กับผู้นำเข้าใน  
 สหรัฐอเมริกาที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกสินค้านั้น โดยเป็นการสั่งซื้อก่อนจะนำเข้า  
 ไปยังสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้รวมถึงสินค้าที่ส่งออกไปยังบริษัทที่เกี่ยวข้องแต่มีการขายต่อให้กับผู้ซื้อใน  
 สหรัฐอเมริกาที่ไม่เกี่ยวข้องก่อนการนำเข้า ถึงแม้ว่าการนำเข้านั้นจะดำเนินการโดยบริษัทที่  
 เกี่ยวข้อง ซึ่งเรียกว่า “back-to-back sale”<sup>102</sup>

<sup>100</sup> 19 U.S.C. 1677 b (f) (1) (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>101</sup> John J. White , “A Test of Consistency in the Administration of U.S. Antidumping Law” , Journal of World Trade 31 (August 1997) : 120-121.

<sup>102</sup> 19 U.S.C. 1677 a (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

(2)ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น หมายถึงราคาขายสินค้าที่ขายโดยผู้นำเข้าที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บริษัทในเครือ หรือ ผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศ ไปยังผู้ซื้ออิสระรายแรกใน สหรัฐอเมริกา ภายหลังการนำเข้า <sup>103</sup> ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะปรับราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นเฉพาะ กรณีที่ผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกขายให้กับผู้ซื้ออิสระรายแรกเท่านั้น <sup>104</sup>

สำหรับราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นคำนวณจาก

### ราคาขายครั้งแรกไปยังผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้อง – ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร - กำไร

นอกจากนี้การคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นในกรณีที่ผู้นำเข้ามีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกทำการดัดแปลงหรือเพิ่มมูลค่าสินค้าภายหลังการนำเข้า กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาว่าสินค้าชนิดเดียวกันนั้น เมื่อมีการเพิ่มมูลค่าแล้วมากเกินกว่ามูลค่าเดิมของสินค้าหรือไม่ หากมูลค่าเพิ่มขึ้นมากกว่ามูลค่าเดิมมากกระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาว่าควรใช้ราคาส่งออกบนพื้นฐานราคาเดิมหรือราคาใหม่ ทั้งนี้โดยปกติกระทรวงพาณิชย์จะคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นบนพื้นฐานค่าเฉลี่ยของมูลค่าเดิมของสินค้า และมูลค่าสินค้าที่เพิ่มขึ้น <sup>105</sup>

### ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกถือเป็นดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์ โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ได้มูลค่าตลาดที่เป็นธรรมแต่ในทางปฏิบัติกลับพบว่าดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์ยังคลุมเครือ <sup>106</sup> โดยในกฎหมายสหรัฐอเมริการะบุว่า ให้เปรียบเทียบราคาของสินค้าที่ส่งออกไปสหรัฐอเมริกากับมูลค่าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในประเทศผู้ส่งออก ถ้าไม่มีปริมาณสินค้าชนิดเดียวกันที่เพียงพอในการหามูลค่าปกติ กระทรวงพาณิชย์จะเปรียบเทียบราคาส่งออกไปสหรัฐอเมริกายของสินค้าชนิดเดียวกันกับมูลค่าปกติของสินค้าที่ใกล้เคียงกันมากที่สุดในประเทศผู้ส่งออก กฎหมายกำหนดเงื่อนไขสำหรับการเปรียบเทียบระหว่างราคาส่งออกและมูลค่าปกติ โดยการเปรียบเทียบนั้นต้องทำในระดับการค้าเดียวกัน เช่น ราคาส่งออกไปยังสหรัฐในระดับผู้

<sup>103</sup> 19 U.S.C. 1677 a (B) ภายใต้อัน The United States Tariff Act of 1930

<sup>104</sup> 19 CFR 351.402 (b)

<sup>105</sup> 19 CFR 351.402 (c)

<sup>106</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , pp.20-21.

จัดจำหน่ายหรือผู้ขายส่ง ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ขายส่ง , ราคาส่งออกไปยังสหรัฐในระดับผู้ผลิต ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับผู้ผลิต , ราคาส่งออกไปยังสหรัฐในระดับขายปลีก ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับขายปลีก , ราคาส่งออกไปยังสหรัฐในระดับผู้บริโภค ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับผู้บริโภค

<sup>107</sup> ทั้งนี้หากมูลค่าปกติและราคาส่งออกอยู่ในระดับการค้ำที่แตกต่างกันจะต้องมีการปรับความแตกต่างของต้นทุนการผลิตทั้งราคาส่งออกและมูลค่าปกติ <sup>108</sup>

แต่ในทางปฏิบัติกฎหมายสหรัฐอเมริกากำหนดเงื่อนไขในการปรับมูลค่าปกติไว้ว่า กระทรวงพาณิชย์สามารถใช้ดุลพินิจในการอนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติได้ถ้ามีการร้องขอจากผู้ที่เกี่ยวข้องแต่หากไม่มีการร้องขอ กระทรวงพาณิชย์จะไม่ปรับมูลค่าปกติ หรือ หากร้องขอแต่ กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าไม่เข้าตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้กระทรวงพาณิชย์มีดุลพินิจที่จะไม่อนุญาตให้ปรับ ขณะที่มีการปรับราคาส่งออก กฎหมายสหรัฐอเมริการะบุไว้ชัดเจนให้มีการปรับราคาส่งออกตามที่กฎหมายระบุไว้โดยไม่ต้องมีการร้องขอ ประเด็นนี้แสดงให้เห็นถึงความไม่เป็นธรรมในการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก เพราะกำหนดเงื่อนไขในการปรับมูลค่าปกติไว้ต่างจากราคาส่งออก ส่งผลให้การปรับมูลค่าปกติเป็นไปได้ยาก จึงมีโอกาสที่มูลค่าปกติจะสูงกว่าราคาแท้จริง ขณะที่ราคาส่งออกจะต้องทำการปรับลดตามที่กฎหมายกำหนดส่งผลให้ราคาส่งออกต่ำกว่าราคาแท้จริง <sup>109</sup>

#### สำหรับมูลค่าปกติ

ในการปรับมูลค่าปกติให้อยู่ในระดับราคาหน้าโรงงานจะต้องหักลบ

-ค่าบรรจุหีบห่อในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิต โดยคำนวณบนพื้นฐานของต้นทุน  
วัตถุดิบ + แรงงาน <sup>110</sup>

-ค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งหมดในการขนย้ายสินค้าจากโรงงานไปยังสถานที่ที่จะส่งต่อ เช่น โกดัง หรือหน่วยของผู้ขายส่ง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งรวมถึงค่าใช้จ่ายในการเก็บ

<sup>107</sup> David R. Amerine , Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures , p 4.

<sup>108</sup> 19 U.S.C. 1677 (16) (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>109</sup> David R. Amerine , Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures , p.8.

<sup>110</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (B) (i) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930



สินค้า , ค่าระวางเรือจากโรงงานไปยังโกดัง , ค่าระวางเรือจากโรงงานไปยังลูกค้าหรือโกดังไปยังลูกค้า , ค่าใช้จ่ายในการประกันภัย <sup>111</sup>

-ภาษีที่เก็บสำหรับสินค้าที่ขายในประเทศ แต่จะได้คืนหากส่งสินค้าออกไปขายนอกประเทศ <sup>112</sup>

ทั้งนี้ต้องเพิ่มต้นทุนค่าบรรจุหีบห่อสินค้าสำหรับส่งไปสหรัฐอเมริกาในการปรับมูลค่าปกติ <sup>113</sup>

สำหรับการปรับเพิ่มหรือลดปัจจัยต่างๆ ในการปรับมูลค่าปกติจะอยู่ภายใต้ดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์ โดยกระทรวงพาณิชย์จะไม่อนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติจนกว่าผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการไต่สวนจะอ้างถึงการปรับนั้นและมีเหตุผลมารองรับข้ออ้างดังกล่าว โดยปกติกระทรวงพาณิชย์จะอนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติได้ หากมีผู้อ้างถึงความแตกต่างในสถานการณ์ดังต่อไปนี้ <sup>114</sup>

-ความแตกต่างในปริมาณการขาย กระทรวงพาณิชย์ระบุว่าถ้าผู้ส่งออกต่างประเทศสามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการขายในสหรัฐอเมริกาและในประเทศผู้ส่งออก หรือประเทศที่สาม มีปริมาณแตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น มีปริมาณมากในสหรัฐอเมริกา มีปริมาณน้อยในประเทศผู้ส่งออก และปริมาณที่แตกต่างนั้นส่งผลต่อราคาขาย ดังนั้นจะมีการปรับมูลค่าปกติ <sup>115</sup> อย่างไรก็ตามกรณีนี้ค่อนข้างยากที่จะได้รับอนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติ แต่การปรับความแตกต่างในปริมาณการขายของทั้งสองตลาดสามารถทำได้ใน 2 สถานการณ์คือ

(1)หากมีการขายต่ำกว่าต้นทุนมากกว่าร้อยละ 20 ของการขายในประเทศผู้ส่งออกเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 6 เดือน กระทรวงพาณิชย์อาจพิจารณาราคาที่มีส่วนลดเป็นพื้นฐานในการคำนวณมูลค่าปกติได้

<sup>111</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (B) (ii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>112</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (B) (iii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>113</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>114</sup> David R.Amerine , Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures , p.

<sup>115</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (c) (i) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

(2)กรณีที่น่าปรากฏว่าความแตกต่างของปริมาณการขายในสองตลาดส่งผลให้เกิดความแตกต่างของต้นทุนในแต่ละการสั่งซื้อที่จำเพาะเจาะจง ซึ่งการปรับต้นทุนในกรณีนี้อาจได้รับการพิจารณาจากกระทรวงพาณิชย์<sup>116</sup>

-ความแตกต่างของรูปลักษณะสินค้า การปรับมูลค่าปกติในลักษณะนี้จะทำกรณีที่สินค้าซึ่งใช้ในการเปรียบเทียบในทั้งสองตลาดนั้นไม่เหมือนกันโดยสิ้นเชิง กระทรวงพาณิชย์จะทำการปรับมูลค่าปกติ เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนการผลิตที่เกี่ยวข้อง เฉพาะความแตกต่างของส่วนของสินค้านั้น<sup>117</sup> โดยกระทรวงพาณิชย์จะอนุญาตให้ปรับมูลค่าปกติได้สำหรับ วัสดุดิบ , แรงงาน และค่าเสียหายที่คงที่และแปรผัน (variable and fixed overhead)<sup>118</sup>

-ความแตกต่างในสถานภาพการขาย กระทรวงพาณิชย์ระบุว่าในกรณีที่สถานภาพการขายในสองตลาดต่างกัน และในตลาดประเทศผู้ส่งออกเกิดค่าใช้จ่ายที่ส่งผลทำให้เกิดความแตกต่างของค่าใช้จ่ายในการขาย<sup>119</sup> โดยปกติการปรับในรูปแบบนี้สะท้อนความจริงว่าผู้ส่งออกหลายรายจะเกิดค่าใช้จ่ายในการทำตลาดสำหรับการขายในประเทศตนเอง แต่จะไม่เกิดค่าใช้จ่ายเช่นนั้นในการขายในตลาดสหรัฐอเมริกา ยกตัวอย่างค่าใช้จ่ายที่กระทรวงพาณิชย์ยอมให้มีการปรับมูลค่าปกติ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา , ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย , ค่ารับประกันสินค้า , เงินกู้ , ค่าธรรมเนียมธนาคาร , ค่า Commission , ค่าบริการทางเทคนิค (technical service) และ ค่า Royalties อย่างไรก็ตามกระทรวงพาณิชย์จะไม่ปรับมูลค่าปกติในกรณีนี้เอง จะปรับในกรณีนี้ต่อเมื่อมีผู้ที่เกี่ยวข้องอ้างถึงและแสดงให้เห็นว่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนั้นมีความเกี่ยวข้องกับการขายสินค้าชนิดเดียวกันในการไต่สวนการทุ่มตลาด<sup>120</sup>

<sup>116</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.18 .

<sup>117</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (c) (ii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>118</sup> Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p. 19 .

<sup>119</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (c) (iii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>120</sup> David R.Amerine , Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures , p. 7

สำหรับการปรับราคาส่งออกและราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

สามารถนำปัจจัยดังต่อไปนี้มาหักลดค่าใช้จ่าย

- หักลดค่าขนส่งและค่าประกันการขนส่งในสหรัฐอเมริกา ค่านายหน้า ค่าออกของ และค่าใช้จ่าย ณ ท่าเรือสหรัฐอเมริกา ภาษีศุลกากรและค่าขนส่งระหว่างประเทศใน สหรัฐอเมริกา ค่านายหน้า ค่าออกของและค่าใช้จ่าย ณ ท่าเรือในต่างประเทศ<sup>121</sup>

- ภาษีขาออกและค่าธรรมเนียม และค่าขนส่งและค่าประกันการขนส่งใน ต่างประเทศ ยกเว้นภาษีที่เก็บเพื่อจุดประสงค์ในการชดเชยการอุดหนุน<sup>122</sup>

และสามารถนำปัจจัยดังต่อไปนี้มาปรับเพิ่มต้นทุน

- ต้นทุนของค่าบรรจุหีบห่อในสหรัฐอเมริกา<sup>123</sup> ถ้าไม่รวมในราคาขาย<sup>124</sup>

- ภาษีขาเข้าที่ได้รับการชดเชย หรือยกเว้นการเก็บสำหรับการผลิตเพื่อส่งออก<sup>125</sup>

- อากรตอบโต้การอุดหนุนใดๆ ที่เก็บจากการนำเข้าสินค้าที่ส่งเข้ามาใน สหรัฐอเมริกา จะถูกหักลบในการอุดหนุนการส่งออก<sup>126</sup>

ในกรณีราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น สามารถนำปัจจัยดังต่อไปนี้มาปรับลดราคา ส่งออกที่จัดทำขึ้น

- ค่าใช้จ่ายโดยปกติที่เกิดขึ้นในบัญชีของผู้ขายต่อที่มีความเกี่ยวข้อง (affiliated reseller) กับราคาในสหรัฐอเมริกา รวมถึง

(1) ค่านายหน้า (Commission) ที่จ่ายสำหรับการขายไปยังสหรัฐอเมริกา

<sup>127</sup>

<sup>121</sup> 19 U.S.C. 1677 a (C) (2) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>122</sup> 19 U.S.C. 1677 a (C) (2) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>123</sup> ต้นทุนในการบรรจุหีบห่อคำนวณบนพื้นฐานของต้นทุนวัตถุดิบบวกด้วยแรงงาน (19 U.S.C. 1677 a (c) (1) (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930)

<sup>124</sup> 19 U.S.C. 1677 a (c) (1) (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>125</sup> 19 U.S.C. 1677 a (c) (1) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>126</sup> 19 U.S.C. 1677 a (c) (1) (C) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>127</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

(2) ค่าใช้จ่ายทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการขายเช่น เงินกู้และดอกเบี้ย  
(Credit and Interest)<sup>128</sup> ค่าใช้จ่ายในการรับประกัน<sup>129</sup> และค่าใช้จ่ายทางเทคนิค

<sup>130</sup>

(3) ค่าใช้จ่ายในการขายที่ผู้ขายจ่ายในนามของผู้ซื้อ<sup>131</sup>

(4) ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ<sup>132</sup>

- ต้นทุนของการผลิตหรือการประกอบเพิ่มเติมในสหรัฐอเมริกาก่อนที่จะขายให้กับ  
ผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้อง<sup>133</sup>

- กำไรที่เกี่ยวข้องกับการขายและจัดจำหน่ายและการดำเนินการในการผลิตหรือ  
ประกอบเพิ่มเติมในสหรัฐอเมริกา<sup>134</sup>

ในส่วนของการปรับอัตราแลกเปลี่ยน ในการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับ  
ราคาส่งออก กระทรวงพาณิชย์จะเปรียบเทียบในสกุลเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา ในบางกรณีที่บริษัท  
ต่างประเทศและผู้นำเข้าในสหรัฐอเมริกาทำความเข้าใจอัตราแลกเปลี่ยนที่แน่นอนในการส่งออก  
ดังนั้นแม้ว่าราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกจะผันผวนไปตามอัตราแลกเปลี่ยน แต่ต้นทุนในการ  
ผลิตจะคงเดิม แต่เมื่อมีการไต่สวนการทุ่มตลาดกระทรวงพาณิชย์มักจะใช้อัตราแลกเปลี่ยนในวันที่  
สินค้านั้นจำหน่ายในสหรัฐอเมริกาซึ่งจะทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดคลาดเคลื่อน เนื่องจาก

<sup>128</sup> ในการคำนวณต้นทุนเงินกู้และดอกเบี้ยมี 4 วิธีคือ (1) ใช้อัตราส่วนลด (2) คำนวณต้นทุน  
บนพื้นฐานของแต่ละการขาย (sale by sale) (3) คำนวณโดยใช้อัตราเฉลี่ยและ (4) การคำนวณรวม  
ระหว่างอัตราส่วนลดและพื้นฐานแต่ละการขาย (Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce  
Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.19.)

<sup>129</sup> ค่าใช้จ่ายในการรับประกันที่เกิดในช่วงระยะเวลาไต่สวน หรือในช่วงระยะเวลาที่นาน  
กว่าช่วงระยะเวลาไต่สวน จะใช้ในลักษณะข้อมูลเท่าที่หาได้ ในการพิจารณาค่ารับประกันที่  
เกี่ยวข้องกับการขาย ซึ่งจะจำกัดเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับสินค้าชนิดเดียวกันในต่างประเทศ  
เท่านั้น (Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of  
Dumping , 1996 , p.20.)

<sup>130</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>131</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (D) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>132</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (D) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>133</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (2) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>134</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (3) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

วันที่ทำความตกลงใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่แน่นอน วันที่ส่งสินค้าที่แท้จริง อาจจะมีอัตราแลกเปลี่ยนที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น ราคาในประเทศผู้ส่งออกคือ 200 เยน ราคาในสหรัฐอเมริกาคือ 1 เหรียญสหรัฐอเมริกา อัตราแลกเปลี่ยนคือ 200 เยนเท่ากับ 1 เหรียญสหรัฐอเมริกา เท่ากับว่าไม่มีการทุ่มตลาด แต่ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 150 เยนเท่ากับ 1 เหรียญสหรัฐอเมริกา จะทำให้บริษัทนั้นทุ่มตลาดร้อยละ 33 เพราะ 200 เยนเท่ากับ 1.33 เหรียญสหรัฐอเมริกา<sup>135</sup>

### ง. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

ในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดกฎหมายระบุให้ใช้การเปรียบเทียบ 3 วิธีคือ

(1) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงน้ำหนัก (weighted average to weighted average) โดยปกติในการไต่สวนกระทรวงพาณิชย์จะใช้วิธีเปรียบเทียบในรูปแบบนี้ สำหรับราคาขายสินค้าไปยังสหรัฐอเมริกาที่จะนำมาเปรียบเทียบจะรวมการขายใน “averaging group”<sup>136</sup> ไว้ด้วย กระทรวงพาณิชย์ปกติจะคำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักสำหรับช่วงระยะเวลาการไต่สวนทั้งหมดหรือช่วงเวลาทบทวน อย่างไรก็ตามเมื่อมูลค่าปกติ ราคาส่งออก หรือราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น มีความแตกต่างกันอย่างมากในช่วงเวลาไต่สวนหรือช่วงเวลาทบทวน กระทรวงพาณิชย์จะคำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักสำหรับระยะเวลาที่สั้นกว่าตามที่กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าเหมาะสม<sup>137</sup>

(2) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานธุรกรรมต่อธุรกรรม (transaction to transaction) เป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมกับราคาส่งออกหรือราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นแต่ละธุรกรรม

<sup>135</sup> Bryan T. Johnson , “A Guide to Antidumping Laws : America’s unfair Trade Practice” , The Heritage Foundation , July 21 , 1992 .

<sup>136</sup> “averaging group” หมายถึงสินค้าที่มีลักษณะทางกายภาพเฉพาะและมีการขายในสหรัฐอเมริกาในระดับการค้าเดียวกัน (Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.20.)

<sup>137</sup> Section 777 A (d) (3) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930



(3)วิธีการเปรียบเทียบระหว่าง มูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กับ ราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย (weighted average to transaction) เป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกแต่ละธุรกรรม<sup>138</sup> และจะใช้วิธีเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมกับราคาส่งออกแต่ละธุรกรรมในบางสถานการณ์ เช่น เมื่อมีปริมาณการขายสินค้าชนิดเดียวกันน้อยมาก<sup>139</sup> ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะใช้วิธีการนี้ในการทบทวนประจำปี เมื่อมูลค่าปกติอยู่บนพื้นฐานของราคาขายเฉลี่ยของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์จะจำกัดการเฉลี่ยราคาไปยังการขายที่เกิดขึ้นระหว่างเดือนเดียวกัน (contemporaneous month)<sup>140</sup>

### จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดจากข้อมูลในแบบสอบถามที่ส่งกลับจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียพร้อมข้อมูลหลักฐาน และพิจารณาร่วมกับผลการลงมติของกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ (The International Trade Commission หรือ ITC) ว่าเกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกาหรือไม่ โดยไม่มีการคำนวณส่วนเหลือของความเสียหายเหมือนกับสหภาพยุโรป ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะใช้ผลการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดเป็นอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเฉพาะผู้ผลิตหรือบริษัทที่ให้ความร่วมมือ และจะใช้อัตราทั้งประเทศสำหรับผู้ผลิตและผู้ส่งออกอื่น อัตราทั้งประเทศจะคำนวณบนพื้นฐานของข้อมูลเท่าที่หาได้ ส่วนกรณีของบริษัทหรือผู้ผลิตที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การไต่สวนจะใช้อัตรา “all others” ซึ่งเท่ากับค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของบริษัทอื่น<sup>141</sup> ทั้งนี้จะต้องเป็นอัตราส่วน

<sup>138</sup> Section 777 A (d) (b) (1) – (3) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>139</sup> Section 777 A (d) (c) (1) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>140</sup> กระทรวงพาณิชย์จะเลือก contemporaneous month จากกรณีต่อไปนี้ (1)ช่วงเดือนที่มีการขายสินค้าภายใต้การไต่สวนในสหรัฐอเมริกา (2)ถ้าไม่มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันระหว่างเดือนนั้นอาจจะใช้ช่วงเวลา 3 เดือนก่อนหน้าเดือนที่มีการขายในสหรัฐอเมริกา เป็นการขายสินค้าชนิดเดียวกัน (3)ถ้าไม่มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันในช่วงเดือนนั้นเลยให้ใช้ระยะเวลาช่วง 2 เดือนหลังจากที่สินค้านั้นขายในสหรัฐอเมริกาเป็นราคาขายสินค้าชนิดเดียวกัน (Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.20.)

<sup>141</sup> Brink Lindsey , “The U.S. Antidumping Law Rhetoric Versus Reality “, CATO Institute’s Center for Trade Policy Studies , p.5.

เหลือที่ครอบคลุม หรือ แต่เพียงพอที่จะจำกัดความเสียหาย เพื่อมิให้มีการนำเข้าสินค้ามาทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกา หรือ จำหน่ายในราคาที่ไม่เป็นธรรม (sales at less than fair value)

สำหรับวิธีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาจะใช้ 3 รูปแบบคือ

- อากรที่เก็บจริง (Ad valorem duties) หมายถึง อากรที่เรียกเก็บเป็นร้อยละของมูลค่าสินค้าตามความเป็นจริง
- อากรเฉพาะ (Specific duties) หมายถึง อากรที่เรียกเก็บตามน้ำหนัก
- อากรแปรผัน (Variable duties) หมายถึง อากรที่คำนวณจากราคาสินค้านำเข้าที่รวมอากรแล้วจะต้องไม่น้อยกว่าราคาขั้นต่ำ โดยแปรผันไปตามราคาส่งออก<sup>142</sup>

ตามกฎหมายสหรัฐอเมริกาได้กำหนดว่าเมื่อระยะเวลาครบรอบ 1 ปี ภายหลังจากประกาศผลการตัดสินขั้นสุดท้ายของการไต่สวน (original investigation) ที่ได้กำหนดอัตราอากรเพื่อเรียกเก็บตามมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ให้กระทรวงพาณิชย์เปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย คืออุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา ผู้ผลิต ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า สามารถยื่นคำร้องขอให้มีการทบทวนอัตราอากรนั้นได้ โดยกระทรวงพาณิชย์จะพิจารณาทบทวนอัตราอากรให้เฉพาะผู้ยื่นขอให้ทบทวนอัตราอากรใหม่เท่านั้น สำหรับผู้ส่งออกรายใหม่ที่ต้องการเข้าตลาดและต้องการอัตราอากรเป็นของตนเอง จะต้องมีประวัติการส่งออกสินค้าชนิดนั้นๆ ไปสหรัฐอเมริกาอย่างน้อย 6 เดือน จึงจะสามารถยื่นคำร้องร่วมเป็นผู้ให้ข้อมูลในการทบทวนแล้วได้รับการพิจารณาจากกระทรวงพาณิชย์ให้เป็นผู้มีสิทธิยื่นขอทบทวนได้ ขั้นตอนนี้เรียกว่า New Shipper Review นอกจากนี้หากการทบทวนพบว่าบริษัทนั้นๆ มีส่วนเหลือมการทุ่มตลาดที่คำนวณได้ต่ำหรือเท่ากับอัตรา de minimis ติดต่อกันเป็นเวลา 3 ปี ติดกัน หมายถึงพบว่ามีส่วนเหลือมการทุ่มตลาดน้อยมากสามารถยอมรับได้ว่าเป็นราคาสินค้าที่เข้ามาจำหน่ายอย่างเป็นธรรมกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา และกระทรวงพาณิชย์จะประกาศยกเลิกการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเฉพาะบริษัทนั้นต่อไป<sup>143</sup>

ทั้งนี้ในกฎหมายของสหรัฐอเมริกาก็กำหนดให้กระทรวงพาณิชย์สามารถใช้วิธีการเปรียบเทียบมูลค่าปกติด้วยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกแต่ละธุรกรรมในการคำนวณการทุ่ม

<sup>142</sup> Johan Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presents at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001 .

<sup>143</sup> กรมการค้าต่างประเทศ , กลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1 , “มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา” , หน้า 4-5.

ตลาดในช่วงเวลาทบทวนประจำปี สำหรับการเปรียบเทียบในรูปแบบนี้ กระทรวงพาณิชย์จะใช้มูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ทั้งนี้โดยปกติจะคำนวณในช่วงเวลา 6 เดือน เปรียบเทียบกับราคาส่งออกในช่วงเวลาเฉพาะ โดยราคาส่งออกจะไม่ใช้วิธีเฉลี่ยเหมือนมูลค่าปกติ ตรงจุดนี้สามารถทำให้เกิดการบิดเบือนในการเปรียบเทียบได้ ยกตัวอย่างเช่น ราคาขายของสินค้าในสหรัฐอเมริกา 100 เหรียญสหรัฐอเมริกา ส่วนราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกอาจจะอยู่ในช่วง 90-150 เหรียญสหรัฐอเมริกา ซึ่งอาจจะมีราคาอยู่ในช่วงนี้นานกว่า 6 เดือน เมื่อคำนวณค่าเฉลี่ยออกมาจะได้ 120 เหรียญสหรัฐอเมริกา เมื่อนำมาเปรียบเทียบกันทำให้เกิดการท่วมตลาดในแง่กฎหมาย แต่ในความเป็นจริงหากเปรียบเทียบในวันที่ราคาอยู่ที่ 90 เหรียญสหรัฐอเมริกาเท่ากับว่าไม่เกิดการท่วมตลาด

144

### 3.2.4 กรณีสหรัฐอเมริกาเก็บอากรตอบโต้การท่วมตลาดสับประรดกระป๋องจากไทย

สำหรับสหรัฐอเมริกาจนถึงสิ้นปี 2544 ยังคงใช้มาตรการตอบโต้การท่วมตลาดจำนวน 5 กรณี ได้แก่ (1) Furfuryl Alcohol (2) สับประรดกระป๋อง (Canned Pineapple Fruit) (3) ข้อต่อท่อเหล็กชนิด Butt weld (4) ท่อเหล็ก (Steel Pipe) (5) เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled)<sup>145</sup> โดยในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เลือกศึกษากรณีสหรัฐอเมริกาเก็บอากรตอบโต้การท่วมตลาดสินค้าสับประรดกระป๋อง (Canned Pineapple Fruit) เนื่องจากสับประรดกระป๋องเป็นสินค้าที่มีศักยภาพในการส่งออกสูง และตลาดสหรัฐอเมริกาถือเป็นตลาดสำคัญของไทย ทั้งนี้มีผู้ส่งออกไทยหลายรายที่ส่งสินค้าสับประรดกระป๋องเข้าไปจำหน่ายในสหรัฐอเมริกา และเข้าข่ายการถูกเรียกเก็บอากรตอบโต้การท่วมตลาด ทำให้ผู้ส่งออกสับประรดกระป๋องของไทยบางรายไม่สามารถส่งสินค้าเข้าไปขายในสหรัฐอเมริกาได้

#### ก. ข้อเท็จจริง

ราคาขายผลสับประรดในประเทศไทยช่วงปี 1991 ตีมาก ต่อเนื่องจนถึงปี 1992 ที่ราคาผลสับประรดอยู่ที่ 3-4 บาทต่อกิโลกรัม ชาวไร่จึงหันมาปลูกสับประรดกันมาก ทำให้ผลผลิตในปี 1993 สูงขึ้นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปี 1992 คิดเป็นปริมาณ 2.6 ล้านตัน และในปี 1994 มี

<sup>144</sup> Bryan T. Johnson , “A Guide to Antidumping Laws : America ‘ s Unfair Trade Practice” , The Heritage Foundation [Online] .

<sup>145</sup> Available from [http://www.dft.moc.go.th/document/trade\\_interest/default.htm](http://www.dft.moc.go.th/document/trade_interest/default.htm)

การผลิตสับปะรดกระป๋องเพิ่มมากขึ้น และการส่งออกเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 40 เมื่อเทียบกับปี 1993 โดยร้อยละ 50 ของการส่งออกของไทยส่งไปสหรัฐอเมริกา และเพื่อต้องการระบายสินค้าทำให้ราคาขายต่ำลงจากราคาเฉลี่ย 13.95 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 1993 เหลือเพียง 5.68 บาทต่อกิโลกรัม ในปี 1994<sup>146</sup>

ต่อมาในเดือนมิถุนายน 1994 บริษัท Maui Pineapple Company, Ltd. แห่งมลรัฐฮาวาย ผู้ผลิตในสหรัฐอเมริกา ล้มละลาย จึงยื่นคำร้องต่อกระทรวงพาณิชย์สหรัฐ ขอให้สอบสวนว่าผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องของไทยส่งออกไปสหรัฐอเมริกาด้วยราคาต่ำกว่าต้นทุน เพื่อให้รัฐบาลสหรัฐอเมริกาประกาศใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อสินค้าสับปะรดกระป๋องที่นำเข้าจากประเทศไทย และกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกา ประกาศสอบสวนทุ่มตลาดสินค้าสับปะรดกระป๋องจากไทย โดยผู้ผลิตและส่งออกไทยที่ถูกสอบสวนมีจำนวน 4 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท สับปะรดไทย จำกัด (มหาชน) หรือ TIPCO (2) บริษัท สยามอุตสาหกรรมเกษตรสับปะรดและอื่นๆ จำกัด (มหาชน) หรือ SAICO (3) บริษัท โรงงานมาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) หรือ Malee (4) บริษัท โดล (ประเทศไทย) จำกัด หรือ Dole (ซึ่งเป็นบริษัทสหรัฐอเมริกาที่มาลงทุนในประเทศไทย) โดยทั้ง 4 บริษัทมีปริมาณการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริการะหว่างช่วงเวลาได้สวน (1 มกราคม – 30 มิถุนายน 1994) ถึงร้อยละ 60 ของปริมาณการส่งออกจากไทยไปยังสหรัฐอเมริกาทั้งหมด<sup>147</sup>

## ข. ผลการพิจารณาขั้นต้น

กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาประกาศผลการพิจารณาขั้นต้น เมื่อวันที่ 11 มกราคม 1995 ในแบบสอบถามของกระทรวงพาณิชย์ต้องการข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างบริษัทและแนวปฏิบัติทางธุรกิจ การขายสินค้าในทุกตลาดโดยกระทรวงพาณิชย์ได้รับข้อมูลจากทั้งสี่บริษัทเมื่อวันที่ 2 กันยายน 1994 และได้วิเคราะห์ปริมาณการขายสับปะรดกระป๋องในตลาดภายในประเทศไทยของแต่ละบริษัทและการขายไปประเทศที่สาม และกระทรวงพาณิชย์พบว่าตลาดในประเทศไทยไม่เหมาะสมจึงเลือกตลาดเยอรมันเป็นตลาดประเทศที่สามที่เหมาะสมในการหามูลค่าปกติ โดยกระทรวงพาณิชย์พบว่าเมื่อเหตุผลการวิเคราะห์เชื่อว่าทั้ง 4 บริษัทขายสินค้าสับปะรด

<sup>146</sup> สำนักงานพัฒนาสับปะรดแห่งประเทศไทย, “ปัญหาการกำหนดภาษีนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยในตลาดต่างประเทศ”, (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานพัฒนาสับปะรดแห่งประเทศไทย, 2542), หน้า 59. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>147</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 60-61.

กระป๋องไปยังเยอรมันในช่วงเวลาไต่สวนในราคาต่ำกว่าต้นทุน ดังนั้นกระทรวงพาณิชย์จึงเริ่มต้นไต่สวนต้นทุนการผลิต (Cost of Production) <sup>148</sup>

เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 1994 Dole ร้องขอว่าระยะเวลาของการไต่สวนจะมีการปรับปรุงให้อยู่ในช่วงครึ่งปีแรกของรอบปีบัญชีของ Dole กระทรวงพาณิชย์ยอมรับข้อเสนอของ Dole เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 1994 และทบพันช่วงเวลาไต่สวนสำหรับ Dole ให้ครอบคลุมระยะเวลา ตั้งแต่ 2 มกราคม 1994 – 18 มิถุนายน 1994 แต่ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงระยะเวลาไต่สวนสำหรับบริษัทอื่น <sup>149</sup>

### (1) การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

กระทรวงพาณิชย์อ้างว่าจะทำการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกที่ระดับการค้าเดียวกันเท่าที่เป็นไปได้ ในกรณีของ Dole ที่อ้างว่าสินค้าของตนมีความหลากหลายของกลุ่มลูกค้าเป็น 3 ระดับคือ ขายเป็นปลีก , บริการอาหาร และอุตสาหกรรม แต่กระทรวงพาณิชย์ตัดสินว่าโดยขายสับปะรดกระป๋องใน 2 ระดับการค้าทั้งในตลาดสหรัฐอเมริกาและเยอรมัน ระดับแรกเป็นการขายไปยังผู้บริโภค โดยการขายปลีกและบริการด้านอาหารซึ่งเป็นการขายให้กับสาขาของ Dole ในประเทศ หรือในภูมิภาคเพื่อที่จะขายสับปะรดกระป๋องต่อไปยังร้านค้าปลีกอิสระในประเทศเยอรมัน หรือสหรัฐอเมริกา และระดับที่สองเป็นระดับอุตสาหกรรมที่จะนำสับปะรดกระป๋องไปเป็นส่วนประกอบในการผลิตอาหารอื่น <sup>150</sup>

ประเด็นในเรื่องวันของการขาย TIPCO , SAICO , Malee ร้องขอให้กระทรวงพาณิชย์ทบพันข้อเสนอวันของการขายซึ่งกระทรวงพาณิชย์ใช้วันในใบส่งสินค้า เป็นวันของการขายว่าเป็นพื้นฐานที่เหมาะสมพอเพียงหรือไม่ โดยเห็นว่าทั้งผู้ซื้อและผู้ขายไม่ได้ตระหนักถึงเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในใบส่งสินค้า ทำให้ทั้งสองฝ่ายยังสามารถเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขได้จนกว่าจะถึงวันที่

<sup>148</sup> “Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination : Canned Pineapple Fruit From Thailand” [Online] , Federal Register 60 (January 11 , 1995) . Available from <http://www.ita.doc.gov/frn/index.htm> [2001 , December 11]

<sup>149</sup> Ibid.

<sup>150</sup> Ibid.



กำหนดไว้ในใบส่งสินค้าและกระทรวงพาณิชย์ควรจะยอมรับวันส่งสินค้าจริงเป็นวันของการขาย แทนที่จะยอมรับวันในใบส่งสินค้า หลังจากการวิเคราะห์ข้อมูลนี้ กระทรวงพาณิชย์มีความเห็นในประเด็นนี้ว่าวันของการขายขึ้นอยู่กับเงื่อนไขทั้งหมดของสัญญา โดยเฉพาะราคาและปริมาณ และกระทรวงพาณิชย์สั่งให้ TIPCO , SAICO , Malee รายงานเวลาส่งสินค้าที่แท้จริง เช่น วันที่ขาย ที่อาจจะเปลี่ยนแปลงสาระสำคัญของการขาย เช่นราคา และ/หรือ ปริมาณ ก่อนที่จะถึงวันส่งสินค้า สำหรับการขายที่มีการเปลี่ยนแปลงราคาและ/หรือปริมาณ ทำยที่สุดกระทรวงพาณิชย์ยืนยันว่าวันในใบส่งของเป็นวันขายของทั้ง TIPCO , SAICO , Malee <sup>151</sup>

การตัดสินว่าการขายลับประรดกระป๋องจากไทยไปสหรัฐอเมริกาเป็นการขายในราคาที่ เป็นธรรมหรือไม่ กระทรวงพาณิชย์ใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาขายในสหรัฐอเมริกา (ซึ่งคือราคาส่งออก) กับมูลค่าตลาดต่างประเทศ (คือมูลค่าปกติ) ในกรณีราคาขายในสหรัฐอเมริกานั้น กระทรวงพาณิชย์ไม่รวมราคาขายของ Dole ทั้งหมดในสหรัฐอเมริกาโดยจะรวมเฉพาะสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดมาจากประเทศไทย Dole อ้างว่าไม่สามารถหาข้อมูลราคาขายในสหรัฐอเมริกาที่ กระทรวงพาณิชย์ต้องการ เนื่องจากบริษัทไม่สามารถที่จะแบ่งแยกระหว่างลับประรดที่ปลูกและบรรจุกระป๋องในไทย และลับประรดที่ปลูกและบรรจุกระป๋องในฟิลิปปินส์ ดังนั้น Dole ขอให้รวมสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในฟิลิปปินส์ แต่กระทรวงพาณิชย์จะใช้วิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักโดยใช้ปริมาณของสินค้าที่ Dole ผลิตในไทย และส่งไปยังสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี 1993 และใช้ข้อมูลเท่าที่หาได้ในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด โดย Dole เสนอว่าให้ใช้ช่วงราคาในปี 1993 ที่ส่งออกทางเรือไปยังสหรัฐอเมริกาในการตัดสินส่วนแบ่งของลับประรดกระป๋องที่มีแหล่งกำเนิดในไทยที่ขายในช่วงระยะเวลาการไต่สวน ทำยที่สุด Dole เห็นว่ากระทรวงพาณิชย์คำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดอย่างไม่เป็นธรรมสำหรับสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในไทย เนื่องจากระหว่างช่วงเวลาไต่สวนมีการนำเข้าสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดทั้งจากไทยและฟิลิปปินส์ ดังนั้นกระทรวงพาณิชย์จึงควรคำนวณราคาส่งออกของสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดทั้งจากไทยและฟิลิปปินส์ <sup>152</sup>

<sup>151</sup> Ibid.

<sup>152</sup> Ibid.

## (2) ราคาส่งออก

ส่วนกรณี SAICO กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าจะใช้การขายในช่วงเวลาใดส่วน โดยอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลเท่าที่หาได้ และ คำนวณราคาส่งออกบนพื้นฐานของราคา FOB ที่คิดกับผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกับในสหรัฐอเมริกา หักลบค่าขนส่งทางบกในต่างประเทศรวมค่าประกันภัย ค่านายหน้าต่างประเทศ ค่าจัดการ และค่าใช้จ่ายของธนาคาร<sup>153</sup>

กรณี Malee กระทรวงพาณิชย์คำนวณราคาส่งออกบนพื้นฐานของราคา FOB และ C&F ที่คิดกับผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกับไปยังสหรัฐอเมริกา และหักลบค่าตัวแทนต่างประเทศ ค่าจัดการ ค่าขนส่งทางบกในต่างประเทศ และค่าขนส่งทางทะเล และหักลบค่าใช้จ่ายของธนาคาร<sup>154</sup>

กรณี TIPCO กระทรวงพาณิชย์คำนวณราคาส่งออกบนพื้นฐานของราคา FOB และ C&F ไปยังผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกับในสหรัฐอเมริกา หักลบค่าชดเชย (rebates) ค่านายหน้าต่างประเทศ ค่าจัดการ ค่าใช้จ่ายที่ท่าเรือ ค่าขนส่งทางบกในต่างประเทศ ค่าขนส่งทางทะเล ค่าใช้จ่ายของธนาคาร และค่าใช้จ่ายในการรับประกัน<sup>155</sup>

ส่วน Dole เป็นกรณีที่มีสำนักงานขายในสหรัฐอเมริกา และสำนักงานขายเป็นผู้กำหนดราคาขายในสหรัฐอเมริกา ดังนั้นกระทรวงพาณิชย์จึงกำหนดราคาขายสหรัฐอเมริกาเป็นราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น โดยคำนวณบนพื้นฐานราคา FOB ที่ราคาโกดังในสหรัฐอเมริกาและขนส่งไปยังลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับในสหรัฐอเมริกา โดยหักลบส่วนลด ค่าชดเชย และค่าใช้จ่ายในการขายทางตรง รวมถึงค่านายหน้า ที่ไม่เกี่ยวข้องกับ เครดิตและค่าใช้จ่ายรับประกันและหักลบค่านายหน้าต่างประเทศและค่าใช้จ่ายในการจัดการ อากรและค่าธรรมเนียมท่าเรือในสหรัฐอเมริกา กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าค่าใช้จ่ายในการโฆษณาจะเป็นค่าใช้จ่ายในการขายทางตรงและต้องนำมาหักลบ และยังหักลบค่าใช้จ่ายสินค้าคงคลัง ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาตลาด ค่าโกดัง โดย Dole อ้างว่าค่าใช้จ่ายในการเก็บสินค้าควรเป็นค่าใช้จ่ายทางอ้อม แต่กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าควรขึ้นอยู่กับข้อมูลในบันทึก<sup>156</sup>

<sup>153</sup> Ibid.

<sup>154</sup> Ibid.

<sup>155</sup> Ibid.

<sup>156</sup> Ibid.

### (3) มูลค่าปกติ

การตัดสินว่ามีปริมาณการขายลับปะรดกระป๋องในตลาดภายในเพียงพอหรือไม่ กระทรวงพาณิชย์ใช้การคำนวณมูลค่าปกติ โดยเลือกราคาส่งออกไปยังประเทศที่สามคือเยอรมัน เนื่องจากพบว่าตลาดภายในประเทศไทยมีการขายสินค้าชนิดเดียวกันภายใต้การได้ส่วนไม่เพียงพอสำหรับผู้ถูกได้ส่วนทุกรายกระทรวงพาณิชย์จะปรับมูลค่าปกติ สำหรับความแตกต่างทางกายภาพของสินค้า โดยปรับลดต้นทุนการบรรจุหีบห่อในประเทศที่สามและเพิ่มต้นทุนการบรรจุหีบห่อในสหรัฐอเมริกา สำหรับ TIPCO , SAICO , MALEE กระทรวงพาณิชย์ปรับความแตกต่างของค่านายหน้าซึ่งจ่ายให้กับการขายในประเทศที่สาม และนำมาใช้ในการคำนวณมูลค่าปกติ โดยกระทรวงพาณิชย์หักลบปัจจัยดังต่อไปนี้

-ค่าใช้จ่ายการขายทางอ้อมคือค่าใช้จ่ายในการขายซึ่งผู้ถูกได้ส่วนอ้างว่าไม่มีการจ่ายค่านายหน้าให้กับการขายในเยอรมันซึ่งเป็นประเทศที่สาม อย่างไรก็ตามกระทรวงพาณิชย์ไม่เชื่อว่าไม่มีการจ่ายค่านายหน้าให้กับการขายในเยอรมัน

-ดังนั้นในการคำนวณมูลค่าปกติกระทรวงพาณิชย์จะหักลบค่านายหน้าที่จ่ายให้กับการขายในเยอรมัน และค่าใช้จ่ายทางอ้อมอื่นที่จ่ายสำหรับการขายในเยอรมัน ท้ายที่สุดกระทรวงพาณิชย์หักค่านายหน้าที่จ่ายสำหรับการขายในสหรัฐอเมริกา<sup>157</sup>

กรณี Malee กระทรวงพาณิชย์คำนวณมูลค่าปกติบนพื้นฐานราคา FOB และ CIF ที่กำหนดให้กับลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับเยอรมัน กระทรวงพาณิชย์รวมค่านายหน้าต่างประเทศ ค่าจัดการ ค่าขนส่งทางบกในต่างประเทศ ค่าขนส่งทางทะเล และกระทรวงพาณิชย์หักค่าใช้จ่ายของธนาคาร และปรับความแตกต่างเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายสินค้า<sup>158</sup>

กรณี SAICO กระทรวงพาณิชย์คำนวณมูลค่าปกติบนพื้นฐาน ราคา FOB ที่กำหนดให้กับลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกในเยอรมัน โดยกระทรวงพาณิชย์หักค่าใช้จ่ายหลังการขายจากมูลค่าปกติ และรวมค่าขนส่งในต่างประเทศ ค่าประกันภัยในต่างประเทศ ค่านายหน้าต่างประเทศ ค่าจัดการ และค่าใช้จ่ายธนาคารไว้ในมูลค่าปกติ กระทรวงพาณิชย์ปรับมูลค่าปกติ

<sup>157</sup> Ibid.

<sup>158</sup> Ibid.

สำหรับความแตกต่างค่าใช้จ่ายสินเชื้อ ส่วนการขายในประเทศที่สามที่ไม่ทราบวันจ่ายเงิน  
กระทรวงพาณิชย์ใช้วันที่ระบุในการตัดสินใจขั้นต้นของการได้ส่วนนี้<sup>159</sup>

TIPCO กระทรวงพาณิชย์คำนวณมูลค่าปกติบนพื้นฐานราคา FOB ที่กำหนด  
ให้กับลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับเยอรมัน กระทรวงพาณิชย์หักค่าใช้จ่ายหลังการขายจากมูลค่าปกติ  
กระทรวงพาณิชย์รวมค่าขนส่งในต่างประเทศ ค่านายหน้า ต่างประเทศ และค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่าย  
ท่าเรือ ค่าธรรมเนียมสายการบินเรือ และค่าใช้จ่ายธนาคาร<sup>160</sup>

Dole กระทรวงพาณิชย์คำนวณมูลค่าปกติ ณ ระดับราคาหน้าโกดังบนพื้นฐาน  
ราคา C&F และจะหักลบค่าใช้จ่ายหลังการขายจากมูลค่าปกติ ภายใต้บทบัญญัติสถานการณ์การ  
ขาย มูลค่าปกติรวมถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่ง นายหน้าต่างประเทศและค่าจัดการ ภาษีที่เสียใน  
ยุโรป ค่านายหน้าและค่าจัดการในยุโรป ในการตัดสินใจขั้นต้นกระทรวงพาณิชย์ปรับมูลค่าปกติ โดย  
หักลบจากมูลค่าตลาดต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการขายทางอ้อมเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักในประเทศที่  
สาม และค่าใช้จ่ายในการขายทางอ้อมในสหรัฐอเมริกา<sup>161</sup>

ตารางที่ 5 กระทรวงพาณิชย์คำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดขั้นต้นของผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋อง  
ไทยแต่ละบริษัทดังนี้

บริษัท	อัตราส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด
Dole	0.30 <sup>162</sup>
TIPCO	7.81
SAICO	9.55
Malee	1.12
All others	6.73

<sup>159</sup> Ibid.

<sup>160</sup> Ibid.

<sup>161</sup> Ibid.

<sup>162</sup> ถือเป็นอัตรา de minimis เนื่องจากในขณะนั้นสหรัฐอเมริกาใช้อัตรา de minimis ที่ร้อยละ

### ค. การตัดสินขั้นสุดท้าย 5 มิถุนายน 1995

เมื่อวันที่ 20 มกราคม 1995 บริษัท Maui Pineapple จำกัด และ International Longshoremen ' s และ Warehouse ' s Union ซึ่งเป็นผู้ร้องเรียนกล่าวหาว่าเกิดความผิดพลาดในการตัดสินขั้นต้น ในกรณีของ Dole อย่างไรก็ตามในการตัดสินขั้นสุดท้ายกระทรวงพาณิชย์ได้นำข้อมูลและข้อโต้แย้งของทั้งผู้ร้องเรียนและผู้ถูกไต่สวนมาพิจารณาในประเด็นดังต่อไปนี้<sup>163</sup>

(1) การทดสอบการขายต่ำกว่าต้นทุนของกระทรวงพาณิชย์ที่ส่งผลต่อการเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น

หลังจากที่กระทรวงพาณิชย์พบว่า ไม่สามารถใช้ราคาในประเทศไทยสำหรับการหามูลค่าปกติได้ และใช้ราคาในประเทศที่สามคือเยอรมันเป็นมูลค่าปกติ กระทรวงพาณิชย์พบว่าการขายในเยอรมันของบริษัทสี่ประเทศไทยทั้ง 4 ราย เป็นการขายที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตซึ่งขายในระยะเวลาสั้นกว่าระยะเวลาที่ขายออกไป (extended period)<sup>164</sup> ในปริมาณที่เพียงพอ ดังนั้นกระทรวงพาณิชย์จะไม่นำราคาขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตนั้นมาคำนวณมูลค่าปกติ<sup>165</sup>

อย่างไรก็ตามในช่วงที่กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาไต่สวนกรณีลับปะรดกระป๋องจากไทย ความตกลงฯ 1994 ยังไม่มีผลใช้บังคับ ดังนั้นการคำนวณการขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตของกระทรวงพาณิชย์ยังไม่ใช้หลัก 20% Sales below Cost แต่ใช้หลักว่าถ้าการขายต่ำกว่าต้นทุนนั้นต่ำกว่าร้อยละ 10 ของปริมาณการขายทั้งหมด และอยู่ในช่วงระยะเวลาที่ขาย

<sup>163</sup> "Final Determination of Sales at Less Than Fair Value : Canned Pineapple Fruit From Thailand" [Online] , Federal Register 60 (June 5 , 1995) [Online] , Available from <http://www.ita.doc.gov> <http://www.ita.doc.gov/frn/index.htm> [2001 , December 2]

<sup>164</sup> ในกรณีนี้คือช่วงระยะเวลาไต่สวนซึ่งสหรัฐอเมริกาใช้ช่วงเวลา 6 เดือน

<sup>165</sup> Ibid.



ออกไป ถือว่าการขายนั้นเป็นการขายที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิต<sup>166</sup> ในกรณีนี้เข้าหลักเกณฑ์ดังกล่าว ดังนั้นกระทรวงพาณิชย์จึงคำนวณมูลค่าปกติ โดยใช้พื้นฐานมูลค่าที่จัดทำขึ้น<sup>167</sup>

การคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นนั้นจะอยู่บนพื้นฐานของ ต้นทุนสินค้าและการผลิตบวก ค่าใช้จ่ายทั่วไป บวก ต้นทุนในการบรรจุหีบห่อในสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์มีการปรับค่าใช้จ่ายทั่วไป โดยกำหนดต้นทุนของการผลิตไว้ที่ 10% และกำหนดกำไรขั้นต่ำไว้ที่ 8% เนื่องจากอัตรากำไรที่แท้จริงของการขายในประเทศที่สามต่ำกว่า 8%<sup>168</sup>

TIPCO , SAICO และ Malee เห็นว่า ในกรณีการคำนวณการขายที่ต่ำกว่าต้นทุน กระทรวงพาณิชย์ควรหาสินค้ารูปแบบอื่นที่ราคาสูงกว่าต้นทุนการผลิตก่อนที่จะใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น โดยบริษัทผู้ผลิตสับประรดทั้งสามรายเห็นว่าแนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์ไม่แน่ชัด โดยอ้างคดี Koyo Seiko Co. V United States (1993) กรณีนี้ศาลการค้าระหว่างประเทศระบุว่ากระทรวงพาณิชย์ควรจะใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นต่อเมื่อไม่มีรูปแบบการทดสอบที่เหมาะสมอีกแล้ว และเห็นว่าการหาต้นทุนการผลิตที่เหมาะสมไม่ใช่ภาระของกระทรวงพาณิชย์ แต่เป็นหน้าที่ของผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกที่ต้องแจ้งข้อมูลให้กระทรวงพาณิชย์ทราบ ในกรณีสับประรดกระป๋องผู้ผลิตสับประรดไทยเห็นว่ากระทรวงพาณิชย์ใช้ดุลพินิจโดยไม่สนใจสินค้ารูปแบบอื่นที่มีราคาสูงกว่าต้นทุน ซึ่งแนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์ถือว่าไม่ชัดเจน<sup>169</sup>

ประเด็นนี้บริษัท Maui เห็นว่าแนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์เป็นไปตามคำตัดสินของศาลการค้าระหว่างประเทศในคดี Zenith Electronics Corp. V United States (F. Supp.992 (CIT 1994)) โดยศาลการค้าระหว่างประเทศ ไม่เห็นด้วยกับข้อกล่าวหาของ Zenith Electronics Corp. ที่กล่าวหากระทรวงพาณิชย์ว่าไม่ยอมทดสอบการขายต่ำกว่าต้นทุนสำหรับสินค้าที่คล้ายคลึงตัวอื่นด้วย โดยศาลการค้าระหว่างประเทศเห็นว่า ถ้าสินค้าที่กระทรวงพาณิชย์ใช้

<sup>166</sup> Mark Lunn , “The 10/90/10 Test for Sales Below the Cost of Production” [Online] , The Administration Policy Bullentin (December 1992) , Available from <http://www.ita.doc.gov/frn/index.htm> [2002 , January 9]

<sup>167</sup> “Final Determination of Sales at Less Than Fair Value : Canned Pineapple Fruit From Thailand” , Federal Register .

<sup>168</sup> Ibid.

<sup>169</sup> Ibid.

ในการทดสอบอยู่ภายใต้คำจำกัดความของสินค้าชนิดเดียวกันแล้ว กระทรวงพาณิชย์สามารถนำสินค้านั้นไปทดสอบต้นทุนได้ และหากการทดสอบต้นทุนการผลิตสมบูรณ์แล้ว กระทรวงพาณิชย์ไม่จำเป็นต้องทดสอบสินค้ารูปแบบอื่นที่เป็นสินค้าชนิดเดียวกันอีก<sup>170</sup>

กระทรวงพาณิชย์เห็นด้วยกับ บริษัท Maui โดยแนวปฏิบัติที่ผ่านมาของกระทรวงพาณิชย์จะใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น ถ้าสินค้าชนิดเดียวกันล้มเหลวในการทดสอบต้นทุนการผลิต<sup>171</sup>

## (2) ประเด็นการเลือกวิธีการทางบัญชีของกระทรวงพาณิชย์

ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นว่ากระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาไม่ได้ใช้ราคาขายภายในประเทศไทยเป็นพื้นฐานในการคำนวณมูลค่าปกติ แต่กลับใช้ราคาในประเทศที่สามและมูลค่าที่จัดทำขึ้น วิธีการทางบัญชีที่กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาเลือกใช้จะส่งผลกระทบต่อการพิจารณามูลค่าที่จัดทำขึ้นและต้นทุนการผลิต ดังนั้นหากวิธีการทางบัญชีที่กระทรวงพาณิชย์เลือกใช้ทำให้ต้นทุนการผลิตและมูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงขึ้น จะส่งผลทำให้เกิดส่วนเหลือมการทุ่มตลาดหรือทำให้ส่วนเหลือมการทุ่มตลาดสูงกว่าที่ควรจะเป็น<sup>172</sup>

สำหรับอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องของไทย มีผู้ส่งออกหลายรายในครั้งแรกที่ถูกฟ้องมีผู้ผลิตและส่งออกกว่า 30 รายที่เข้าข่ายถูกไต่สวน ส่วนใหญ่ผู้ผลิตและส่งออกไม่มีความรู้ในเรื่องการทุ่มตลาด และแต่ละรายไม่มีการหารือกัน ทำให้เกิดปัญหาขึ้น ถึงแม้จะมีสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูปเป็นแกนกลางแต่เนื่องจากแต่ละบริษัทมีความแตกต่างกันในเรื่องต้นทุนการผลิตและกระบวนการผลิตของแต่ละบริษัท นอกจากนี้ระยะเวลาในการตอบแบบสอบถามมีจำกัด และแบบสอบถามเป็นภาษาอังกฤษ บริษัทส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างทนาย แต่ตอบแบบสอบถามด้วยตัวเอง บริษัทส่วนใหญ่ตอบแบบสอบถามไปตามจริงว่าใช้ วิธีการคำนวณต้นทุนแบบมูลค่าที่เป็นจริง (Net Realizable Value หรือ NRV) ทำให้กระทรวงพาณิชย์ใช้ข้อมูลที่บริษัทตอบจาก

<sup>170</sup> Ibid.

<sup>171</sup> Ibid.

<sup>172</sup> John J. White , “A Test of Consistency in the Administration of U.S. Antidumping Law” , Journal of World Trade 31 (August 1997) : 119.

แบบสอบถามมาคำนวณ และหลายบริษัทไม่ตอบแบบสอบถามทำให้ถูกเรียกเก็บอากรในอัตราที่สูงที่สุด เพราะกระทรวงพาณิชย์ใช้ข้อมูลเท่าที่มีในการคำนวณส่วนเหลือการตลาด<sup>173</sup>

บริษัทผู้ผลิตสับปะรดไทยที่ถูกไต่สวนทั้ง 4 รายอ้างว่า วิธีการลงบัญชีตามปกติของตนคือวิธีการคำนวณต้นทุนแบบมูลค่าที่เป็นจริง (Net Realizable Value หรือ NRV) เป็นวิธีการลงบัญชีเพื่อการจัดการ เนื่องจากกระทรวงพาณิชย์ไม่ยอมรับสัดส่วนต้นทุนการผลิตตามที่นายความเสนอ แต่ไปยอมรับสัดส่วนที่บริษัทได้เสนอต่อคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือ BOI ซึ่งเป็นสัดส่วนที่แสดงต้นทุนการผลิตเพื่อให้ได้รับสิทธิประโยชน์สูงสุดจาก BOI ยกตัวอย่างเช่น สัดส่วนการผลิตสับปะรดกระป๋องต่อน้ำหนักสับปะรดตามน้ำหนักที่แท้จริง เท่ากับ 60 : 40 แต่สัดส่วนที่แจ้งต่อ BOI คือ 80 : 20 ทั้งนี้เพื่อให้ BOI เห็นว่าบริษัทยังมีภาระต้นทุนการผลิตสับปะรดกระป๋องที่สูงอยู่ แต่กระทรวงพาณิชย์กลับยึดถือเอาสัดส่วน 80 : 20 เป็นเกณฑ์ จากตัวอย่างดังกล่าว ทำให้กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าสับปะรดกระป๋องของไทยมีต้นทุนการผลิตสูงแต่ขายราคาต่ำ จึงเกิดอัตราส่วนเหลือการตลาดสูง แต่เมื่อกระทรวงพาณิชย์นำวิธีการลงบัญชีแบบมูลค่าที่เป็นจริงมาใช้ทำให้เกิดความผิดพลาดในการคำนวณต้นทุนผลสับปะรด ซึ่งโครงสร้างต้นทุนที่กระทรวงพาณิชย์คำนวณขึ้นไม่สัมพันธ์กับต้นทุนที่แท้จริงที่เกิดขึ้น ทั้งนี้ผู้ถูกไต่สวนทั้ง 4 เสนอวิธีการลงบัญชีต้นทุนผลไม่อีกแบบคือวิธีการหาค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเพื่อหาสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบ (Weight-based Allocation Methodologies) เพราะเห็นว่าวิธีการนี้เป็นวิธีการที่อยู่บนพื้นฐานของน้ำหนักสับปะรดในสับปะรดกระป๋องและสินค้าผลไม้ และส่งผลทำให้ได้ต้นทุนที่ต่ำกว่าวิธีการมูลค่าที่แท้จริง นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับจุดประสงค์ในกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดเนื่องจากอยู่บนพื้นฐานของการไม่บิดเบือน เป็นกลาง และอยู่บนเงื่อนไขทางกายภาพของสินค้า เช่น น้ำหนัก<sup>174</sup> และ บริษัท Maui เองใช้วิธีการนี้ในการลงบัญชีและเป็นวิธีการที่ใช้และได้รับการยอมรับในอุตสาหกรรมปกติ หากกระทรวงพาณิชย์ใช้วิธีการลงบัญชีแบบมูลค่าที่แท้จริงของต้นทุนสับปะรดจะทำให้ส่วนเหลือการตลาดเปลี่ยนแปลงไป และผู้ถูกไต่สวนเห็นว่าวิธีการแบบมูลค่าที่แท้จริงทำให้ส่วนเหลือการตลาดต่ำกว่าความเป็นจริง<sup>175</sup>

<sup>173</sup> สัมภาษณ์ , จรรยาพร ตันติพิพัฒน์กุล ประธานบริษัท Thai Pineapple Canning Industry Corp.Ltd. หรือ TPC, 29 พฤศจิกายน 2544.

<sup>174</sup> สำนักงานพัฒนาสับปะรดแห่งประเทศไทย , “ปัญหาการกำหนดภาชนะนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยในตลาดต่างประเทศ” , หน้า 60 .

<sup>175</sup> “Final Determination of Sales at Less Than Fair Value : Canned Pineapple Fruit From Thailand” , Federal Register .

ทางด้าน บริษัท Maui ให้ความเห็นในประเด็นนี้ว่าแนวปฏิบัติก่อนหน้านี้ของ  
 กระทรวงพาณิชย์คือการให้ต้นทุนปกติของผู้ถูกไต่สวนในการคำนวณต้นทุนสินค้าและมูลค่าที่  
 จัดทำขึ้นมาตลอด ในกรณีของผู้ถูกไต่สวนทั้ง 4 บริษัทใช้วิธีการลงบัญชีแบบมูลค่าที่แท้จริง และ  
 เป็นวิธีการลงบัญชีที่ผู้ตรวจบัญชีของทั้ง 4 บริษัทให้การยอมรับ ดังนั้น บริษัท Maui จึงไม่ต้องการ  
 ให้กระทรวงพาณิชย์ยอมรับวิธีการลงบัญชีแบบค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเพื่อหาสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบ  
 เป็นวิธีการคำนวณต้นทุนอีกวิธี นอกจากนี้ผู้ถูกไต่สวนยังไม่ได้ใช้วิธีลงบัญชีแบบค่าเฉลี่ยถ่วง  
 น้ำหนักเพื่อหาสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบในทางการค้าปกติของตน หรือในการตัดสินใจทางการค้า และ  
 จะใช้วิธีการลงบัญชีแบบนี้สำหรับจุดประสงค์ทางภาษีแต่ไม่ได้หมายความว่าวิธีการนี้จะเป็น  
 มาตรฐานทางปฏิบัติของอุตสาหกรรม ทั้งนี้ บริษัท Maui เห็นว่าการลงบัญชีแบบหาค่าเฉลี่ยถ่วง  
 น้ำหนักเพื่อหาสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบไม่เหมาะสมในกระบวนการผลิตของผู้ถูกไต่สวน เพราะมูลค่า  
 ของชิ้นส่วนสับปะรดมีความหลากหลาย ขึ้นอยู่กับว่าจะนำไปผลิตอะไร เช่น สับปะรดกระป๋อง หรือ  
 น้ำผลไม้ ทำยที่สับบริษัท Maui เห็นว่าข้ออ้างของผู้ถูกไต่สวนไม่สมเหตุสมผล เป็นความต้องการลด  
 ต้นทุนในการลงบัญชีวัตถุดิบ (ผลไม้)<sup>176</sup>

กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกามีความเห็นในกรณีนี้ว่ากฎหมายระบุจะให้  
 กระทรวงพาณิชย์ใช้หลักการบัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ส่งออก (GAAP) ถ้ากระทรวง  
 พาณิชย์เห็นว่าหลักนั้นสมเหตุสมผล ที่จะส่งผลต่อต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรของการผลิตสินค้า  
 ทางปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์คือต้องพิจารณาถึงการบันทึกต้นทุนของแต่ละบริษัทในหลักการ  
 บัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ส่งออก กรณีที่แนวปฏิบัติทางบัญชีปกติของบริษัทส่งผลให้การ  
 ลงบัญชีต้นทุนสินค้านั้นไม่สมเหตุสมผล กระทรวงพาณิชย์จะทำการปรับราคาหรือใช้วิธีการอื่นใน  
 การหาต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง แนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์คือตระหนักถึงข้อมูลและหลักฐานของผู้  
 ถูกไต่สวนที่เป็นหลักการบัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ส่งออก แม้ว่าหลักการทางบัญชีนั้นจะ  
 ไม่สมเหตุสมผล ส่งผลต่อต้นทุนการผลิตสินค้านั้น ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้ตัดสินใจว่าควรใช้  
 วิธีการทางบัญชีปกติของผู้ถูกไต่สวนหรือไม่ ในกรณีนี้กระทรวงพาณิชย์ทดสอบและเห็นว่าวิธีการ  
 บัญชีต้นทุนผลไม้ปกติของผู้ถูกไต่สวนสมเหตุสมผล กระทรวงพาณิชย์พบว่าแต่ละบริษัทที่ถูกไต่สวน  
 ใช้วิธีการลงบัญชีแบบมูลค่าที่เป็นจริงมากกว่า 1 ปี ดังนั้นจึงสรุปว่าวิธีการลงบัญชีแบบปกติของ  
 ผู้ถูกไต่สวนแต่ละรายเป็นหลักปฏิบัติทางบัญชีปกติของไทย กระทรวงพาณิชย์จะยอมรับวิธีการ  
 ลงบัญชีของผู้ถูกไต่สวนที่สอดคล้องกับหลักการบัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ส่งออก แม้ว่า  
 วิธีการนั้นจะไม่สมเหตุสมผลเช่นในกรณีที่ผู้ส่งออกอ้างว่าวิธีการบัญชีปกติของตนไม่สมเหตุสมผล

<sup>176</sup> Ibid.

เพราะเป็นวิธีการที่เกิดขึ้นเพื่อจุดประสงค์ในการจัดการตรงข้ามกับข้อมูลต้นทุนที่แท้จริง ทั้งนี้ในคดี Hercules Inc. V. U.S. (643 F. Supp.454 (CIT 1987)) ศาลการค้าระหว่างประเทศเห็นด้วยกับละการที่กระทรวงพาณิชย์จะไม่ยอมรับวิธีการบัญชีอีกแบบที่ Hercules เสนอมา เนื่องจากกระทรวงพาณิชย์ใช้วิธีการทางบัญชีแรกที่ Hercules เสนอมา ดังนั้นการที่ผู้ผลิตสับปะรดไทยอ้างว่าวิธีการบัญชีปกติของตนทำเพื่อจุดประสงค์ทางภาษี กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าผู้ถูกไต่สวนพยายามลดส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดโดยการลดราคาขายในสหรัฐอเมริกาและเพิ่มราคาขายในประเทศผู้ถูกไต่สวน ขณะที่ผู้ถูกไต่สวนใช้บัญชีระบบมูลค่าที่เป็นจริงมาตลอด จึงไม่ชัดเจนว่าผู้ถูกไต่สวนจะกลับไปปรับปรุงผลที่ผ่านมาอย่างไร ส่วนกรณีที่ผู้ถูกไต่สวนอ้างว่าผู้ร้องเรียนใช้วิธีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเพื่อหาสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบ สำหรับต้นทุนผลไม่ เป็นมาตรฐานทางปฏิบัติในอุตสาหกรรมนั้น ข้อเท็จจริงคือบริษัท Maui ใช้วิธีการทางบัญชีนี้เพื่อวัตถุประสงค์ทางภาษี<sup>177</sup>

### (3) การปรับราคาส่งออกและมูลค่าปกติ

Dole เห็นว่า กระทรวงพาณิชย์ไม่ได้ปรับมูลค่าปกติ ในปัจจุบันค่าใช้จ่ายในการขนส่งก่อนการขายและอากรนำเข้าที่เกิดในประเทศที่สาม แต่กลับปรับราคาส่งออกในปัจจุบันเดียวกันนั้น ตรงจุดนี้ Dole เห็นว่าวิธีการปรับของกระทรวงพาณิชย์เป็นการปรับราคาข้างเดียว และไม่เป็นธรรม ทั้งที่ควรจะเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกในระดับการค้าเดียวกันที่เป็นธรรม

<sup>178</sup>

Dole อ้างว่า Ad Hoc Committee ในกรณี Grey Portland Cement V. United States (13 F.3d 398 (Fed.Cir.1994)) ได้ตัดสินว่าค่าใช้จ่ายในการขนส่งก่อนขายที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออกจะนำมาปรับมูลค่าปกติ ดังนั้น Dole เห็นว่าควรนำอากรนำเข้าและค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่เกิดขึ้นในการขายในประเทศที่สามมาหักลบจากมูลค่าปกติภายใต้บทบัญญัติต้นทุนการขาย โดยให้เป็นค่าใช้จ่ายทางตรง<sup>179</sup>

ขณะที่กระทรวงพาณิชย์กลับเห็นว่า Ad Hoc Committee ยืนยันว่า กระทรวงพาณิชย์ไม่สามารถหักค่าขนส่งก่อนการขายในประเทศผู้ส่งออก ออกจากมูลค่าปกติ โดยประเด็นนี้

<sup>177</sup> Ibid.

<sup>178</sup> Ibid.

<sup>179</sup> Ibid.



เป็นดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ในการตีความตามที่ปรากฏในกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา บทบัญญัติในเรื่องต้นทุนการขายระบุว่า กระทรวงพาณิชย์จะทำการปรับมูลค่าปกติ ถ้าค่าใช้จ่ายมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับการขายภายใต้การไต่สวน โดยใช้ดุลพินิจในการพิจารณาว่าค่าใช้จ่ายในการขนส่งก่อนการขายมีความเกี่ยวข้องโดยตรงหรือไม่<sup>180</sup>

อย่างไรก็ตามกระทรวงพาณิชย์อนุญาตให้ใช้ค่าใช้จ่ายโกดังและค่าระวางเรือเป็นค่าใช้จ่ายทางตรงเพื่อนำมาปรับลดจากมูลค่าปกติได้ ยกตัวอย่างเช่น ในกรณี Stainless Steel Bar จากอิตาลี (59 FR 66921 , 66928) เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 1994 กระทรวงพาณิชย์อนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติ ในปัจจัยต้นทุนการขาย สำหรับค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาก่อนการขาย ในกรณี Polyethylene Terephthalate Film , Sheet and Strip จากญี่ปุ่น (56 FR 16300 , 16303) เมื่อวันที่ 22 เมษายน 1991 กระทรวงพาณิชย์อนุญาตให้ปรับมูลค่าปกติ ในปัจจัยค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา ก่อนการขายที่พิสูจน์ได้ว่าเกี่ยวข้องโดยตรงกับการขายโดยให้นำมาปรับลดได้เฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น<sup>181</sup>

ในกรณีสืบประวัติกระป๋องของไทย กระทรวงพาณิชย์พบรูปแบบค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาในประเทศที่สาม รวม 2 แบบ คือ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าและออกจากโกดัง และค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา หากพิสูจน์ได้แต่กระทรวงพาณิชย์พบว่า Dole ล้มเหลวในการพิสูจน์ว่าค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา ก่อนการขายมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับการขายภายใต้การไต่สวน ดังนั้นค่าใช้จ่ายก่อนการขายในกรณีนี้จึงไม่ได้เป็นค่าใช้จ่ายทางตรง<sup>182</sup>

Dole เห็นว่าถ้ากระทรวงพาณิชย์สรุปว่าค่าใช้จ่ายในการขนส่งก่อนการขายและ อากาศนำเข้าเป็นค่าใช้จ่ายทางอ้อม กระทรวงพาณิชย์ควรทำเช่นเดียวกันกับการปรับราคาส่งออก ด้วย โดยให้ค่าขนส่งในสหรัฐอเมริกาและอากาศนำเข้าเป็นค่าใช้จ่ายทางอ้อม ในประเด็นนี้ บริษัท Maui ซึ่งภายใต้ 19 CFR 353.41 (d) (2) (1) ระบุว่าต้นทุนและค่าใช้จ่าย และอากาศนำเข้าใน สหรัฐอเมริกาที่เก็บกับสินค้าที่ส่งจากประเทศผู้ส่งออกมายังสหรัฐอเมริกา จะถูกหักออกจากราคา ส่งออก ดังนั้นภายใต้กฎหมายสหรัฐอเมริกา ค่าขนส่งในสหรัฐอเมริกาและอากาศนำเข้าถือเป็น

<sup>180</sup> Ibid.

<sup>181</sup> Ibid.

<sup>182</sup> Ibid.

ค่าใช้จ่ายในการขาย และจะถูกหักออกจากราคาส่งออกโดยตรง ในประเด็นนี้กระทรวงพาณิชย์เห็น  
ด้วยกับ บริษัท Maui <sup>183</sup>

ตารางที่ 6 กระทรวงพาณิชย์ประกาศอัตราส่วนเหลือมการทุ่มตลาดของบริษัทส์บประรดกระป๋อง  
จากประเทศไทย <sup>184</sup>

บริษัท	อัตราส่วนเหลือมการทุ่มตลาด
Dole	2.36
TIPCO	38.68
SAICO	55.77
Malee	43.43
บริษัทอื่นๆ	25.76

### ง. สถานการณ์ภายหลังการตัดสินขั้นสุดท้าย

หลังจากที่กระทรวงพาณิชย์ตัดสินว่ามีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นจริง และมีการประกาศ  
ผลการตัดสินขั้นสุดท้าย พบว่าอัตราส่วนเหลือมการทุ่มตลาดของแต่ละบริษัทเพิ่มสูงขึ้นจากผลการ  
ตัดสินขั้นต้นมาก ดังนั้นผู้ส่งออกไทยจึงได้ท้วงติงคำตัดสินนั้น จนในที่สุดกระทรวงพาณิชย์ต้อง  
ออกมายอมรับความผิดพลาดในการคำนวณส่วนเหลือมของ 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท โดล (ประเทศ  
ไทย) จำกัด หรือ Dole และ Dole Packaged Foods Company , บริษัท สยามอุตสาหกรรม  
การเกษตรส์บประรดและอื่นๆ จำกัด (มหาชน) หรือ SAICO , บริษัท โรงงานมาลีสามพราน จำกัด  
(มหาชน) หรือ Malee จากทั้งหมด 4 บริษัทที่อยู่ภายใต้การไต่สวน <sup>185</sup>

ในกรณีของ Dole กระทรวงพาณิชย์ยอมรับว่าไม่ได้ใช้ข้อมูลการส่งสินค้าทางเรือ  
ที่แท้จริง มาคำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาดเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ทั้งนี้ Dole มีการขนส่งสินค้าทางเรือ  
ของทั้งผู้ผลิตและผู้ซื้อสินค้า กระทรวงพาณิชย์ยอมรับว่าไม่มีเจตนาที่จะยกเว้นธุรกรรมการขายนี้

<sup>183</sup> Ibid.

<sup>184</sup> Ibid.

<sup>185</sup> Ibid.

นอกจากการคำนวณส่วนเหลืออม ทำยที่สุดกระทรวงพาณิชย์จึงคำนวณต้นทุนที่ถูกริชาารณ์นั้นใหม่ อีกครั้งในการคำนวณต้นทุนของการผลิต ทำให้ส่วนเหลืออมการท่มตลาดลดลงจากเดิมคำนวณไว้ที่ ร้อยละ 2.36 ลดลงเหลือเพียง ร้อยละ 1.73 <sup>186</sup>

สำหรับกรณี SAICO กระทรวงพาณิชย์ระบุต้นทุนผลผลิตสับปะรดเกินความจริง ทำให้ค่าใช้จ่ายสูงกว่าปกติและการคำนวณผิดพลาด จากเดิมคำนวณไว้ที่ร้อยละ 55.77 เหลือร้อยละ 51.16 <sup>187</sup>

กรณี Malee มีความผิดพลาดในเรื่องต้นทุนสินค้า และกระทรวงพาณิชย์เดินเล่อ ในการคำนวณครั้งแรกที่ใช้ค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าใช้จ่ายทั่วไปของบริษัทแม่ นำไปรวมกัน (gross) แทนที่จะใช้ค่าใช้จ่ายการบริหารและค่าใช้จ่ายทั่วไปสุทธิ (net) ในการคำนวณต้นทุนของ สินค้า และมูลค่าที่จัดทำขึ้น ทำให้ส่วนเหลืออมการท่มตลาดลดลงจากร้อยละ 43.43 เหลือเพียงร้อยละ 41.74 <sup>188</sup>

การทบทวนอากรตอบโต้การท่มตลาดครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 1996 ผู้ ส่งออกไทยได้แก่ บริษัท Siam Food Product Public (SFP) จำกัด บริษัท Thai Pineapple Canning (TPC) จำกัด และบริษัท TIPCO จำกัด ได้ยื่นขอทบทวนอัตราอากรตอบโต้การท่มตลาด ครั้งที่ 1 ประจำปี 1995-1996 และกระทรวงพาณิชย์ได้ประกาศผลการทบทวนเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 1998 โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 1998 ส่วนบริษัทที่ไม่ได้ยื่นคำร้องขอ ทบทวนถูกเรียกเก็บในอัตราเดิม <sup>189</sup>

การทบทวนอากรตอบโต้การท่มตลาดครั้งที่ 2 เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 1997 กระทรวงพาณิชย์ได้ประกาศทบทวนอัตราอากรตอบโต้การท่มตลาดของสินค้าสับปะรดกระป๋อง ครั้งที่ 2 ระหว่างวันที่ 1 กรกฎาคม 1996 ถึง 30 มิถุนายน 1997 ตามคำร้องของบริษัท Maui Pineapple จำกัด โดยมีผู้ส่งออกไทยถูกทบทวนทั้งหมด 7 บริษัท คือ บริษัท Siam Fruit Canning

<sup>186</sup> Ibid.

<sup>187</sup> Ibid.

<sup>188</sup> Ibid.

<sup>189</sup> สำนักงานพัฒนาสับปะรดแห่งประเทศไทย , “ปัญหาการกำหนดภาษีนำเข้าสินค้าจาก ประเทศไทยในตลาดต่างประเทศ” , หน้า 61.

จำกัด บริษัท Vita Food Factory จำกัด บริษัท Prachuab Fruit Canning จำกัด บริษัท TIPCO จำกัด บริษัท SFP จำกัด บริษัท Malee จำกัด และบริษัท TPC จำกัด ต่อมาเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 1998 กระทรวงพาณิชย์ได้ประกาศผลการทบทวน ปรากฏว่าอัตราการท่อมตลาดลดลงเป็นส่วนใหญ่ นอกจากบริษัท VITA และ SAICO ที่ยังคงถูกเรียกเก็บอากรในอัตราสูงมาก เนื่องจากบริษัทไม่ให้ความร่วมมือในการไต่สวนครั้งนี้ กระทรวงพาณิชย์จึงใช้ข้อมูลเท่าที่มีอยู่ในการกำหนดอัตราอากรตอบโต้การท่อมตลาด หลังจากนั้นบริษัทที่อยู่ภายใต้การไต่สวนมักจะจ้างทนายความและให้ความร่วมมือในการไต่สวนทำให้อัตราอากรการท่อมตลาดลดลงมาเป็นลำดับ อย่างไรก็ตามหลังจากที่เก็บอากรตอบโต้การท่อมตลาดมาครบ 5 ปี และจะต้องทำการทบทวนในรูปแบบของ Sunset Review คือการเริ่มกระบวนการใหม่ทั้งหมด ปรากฏว่าสหรัฐอเมริกายังคงพบว่าผู้ส่งออกไทยทำการท่อมตลาดอยู่และเก็บอากรการท่อมตลาดต่อมาจนถึงปัจจุบัน<sup>190</sup>

ในกรณีกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาไต่สวนการท่อมตลาดสินค้าสับปะรด กระป๋องจากประเทศไทยพบว่า Dole ซึ่งเป็นบริษัทสหรัฐอเมริกาที่มาลงทุนในประเทศไทยได้รับอัตราอากรตอบโต้การท่อมตลาดต่ำเพียงร้อยละ 1.73 และหากพิจารณาจากตารางที่ 7 จะพบว่า Dole ได้รับอัตราอากรตอบโต้การท่อมตลาดต่ำมาโดยตลอด กรณีนี้ผู้เขียนขอตั้งข้อสังเกตว่าการที่ Dole ได้รับอัตราอากรตอบโต้การท่อมตลาดต่ำอาจจะเนื่องมาจากบริษัทแม่ของ Dole อยู่ในสหรัฐอเมริกา ทำให้กระทรวงพาณิชย์ยินยอมให้มีการคำนวณปัจจัยหลายประการ เช่น ยอมให้คำนวณต้นทุนการผลิตใหม่ทำให้ส่วนเหลือของการท่อมตลาดของ Dole ในการตัดสินขั้นสุดท้ายลดลงจากร้อยละ 2.36 เหลือร้อยละ 1.73 อีกประการหนึ่งเนื่องจาก Dole มีการต่อสู้คดีอย่างจริงจัง และให้ความร่วมมือในการไต่สวนตลอดทำให้อากรตอบโต้การท่อมตลาดต่ำ

ตารางที่ 7 แสดงอัตราอากรตอบโต้การท่อมตลาดสินค้าสับปะรดกระป๋องจากประเทศไทย ที่สหรัฐอเมริกาประกาศเรียกเก็บ<sup>191</sup>

<sup>190</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 62 .

<sup>191</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 63 .

รายชื่อผู้ส่งออก	การได้ ส่วนครั้งแรก (1994- 1995)	การ ทบทวน ครั้งที่ 1 (1995- 1996)	การ ทบทวน ครั้งที่ 2 (1996- 1997)	การ ทบทวน ครั้งที่ 3 (1997- 1998)	การ ทบทวน ครั้งที่ 4 (1998- 1999)	การ ทบทวน ครั้งที่ 5 (1999- 2000)
บริษัทโนเครีโอ DOLE (DOLE)	1.73	1.73	1.73	1.73	1.73	0.49
The Thai Pineapple Public Co.,Ltd (TIPCO)	38.64	27.85	5.24	9.87	1.95	4.74
Siam Agriculture Industry Canning Co.,Ltd (SAICO)	51.16	51.16	51.16	51.16	51.16	51.16
Malee Sampran Factory Public Co.,Ltd (MALEE)	41.74	41.74	0.30	0.30	1.04	10.45
Siam Food Products Public Co.,Ltd (SFP)	24.64	12.85	0.59	3.25	0.37	0.18
Thai Pineapple Canning Co.,Ltd (TPC)	24.64	21.54	4.37	9.93	3.42	2.33
Siam Fruit Canning (1988) Co.,Ltd (SIFCO)	24.64	24.64	5.41	3.32	1.31	2.76
The Prachaub Fruit Canning Co.,Ltd (PRAFT)	24.64	24.64	11.87	11.87	2.16	2.16
Vita Food Factory (1989) Co.,Ltd (VITA)	24.64	24.64	51.16	17.53	5.19	2.77



Kuiburi Fruit Canning (KFC)	24.64	24.64	24.64	3.57	1.63	1.15
Tropical Food Industries Co.,Ltd	24.64	24.64	24.64	24.64	4.02	4.02
Others	24.64	24.64	24.64	24.64	24.64	24.64

### จ. กรณี TPC ฟ้องสหรัฐอเมริกาในศาลการค้าระหว่างประเทศ

หลังจากกระทรวงพาณิชย์ทบทวนการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดครั้งที่ 1 บริษัท Thai Pineapple Canning Industry Co.,Ltd. หรือ TPC , บริษัท Mitsubishi International Corp. ซึ่งเป็นผู้นำเข้าที่เกี่ยวข้องในสหรัฐอเมริกาของ TPC และ บริษัท Princess Food B.V. (Princess) ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง (affiliated)<sup>192</sup> กับ TPC ที่มีสถานที่ตั้งอยู่ในเนเธอร์แลนด์และขายสับปะรดกระป๋องต่อไปยังตลาดเยอรมัน ได้ฟ้องสหรัฐอเมริกา ในศาลการค้าระหว่างประเทศ กรณีการทบทวนการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในช่วงวันที่ 11 มกราคม 1995 – 30 มิถุนายน 1996 ในประเด็นดังต่อไปนี้

#### (1) กรณีระยะเวลาในการคำนวณต้นทุนการผลิต

กระทรวงพาณิชย์ไม่ได้ใช้ราคาขายภายในประเทศไทย ในกรณี TPC เนื่องจากกระทรวงพาณิชย์ล้มเหลวในการทดสอบต้นทุนการผลิตของสินค้าที่ผลิตโดย TPC กระทรวงพาณิชย์จึงต้องใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น (constructed value) ทั้งนี้ในการคำนวณของกระทรวงพาณิชย์ใช้วิธีการคำนวณต้นทุนผลสับปะรด โดยใช้วิธีมูลค่าที่แท้จริง (net realizable value) ทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น ซึ่ง TPC อ้างว่าช่วงระยะเวลาการทบทวนไม่เหมาะสมกับปีงบประมาณของ TPC โดยกระทรวงพาณิชย์จะคำนวณต้นทุนสินค้าสำเร็จรูปที่ใช้เป็นพื้นฐานของการจัดทำมูลค่าปกติ ใน 2 กรณีคือ

- เมื่อไม่มีสินค้าที่สามารถเปรียบเทียบกันได้ในช่วงระยะเวลาการขายเดียวกัน

<sup>192</sup> 19 U.S.C. 1677 (33) (E) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930 ให้คำจำกัดความคำว่า “affiliated persons” หมายถึง ผู้ที่เป็นเจ้าของโดยทางตรงหรือทางอ้อม , เป็นผู้มีอำนาจควบคุมหรือถือหุ้นที่มีอำนาจในการลงคะแนนเสียงในองค์กรนั้นอย่างน้อยร้อยละ 5

-การขายในช่วงเวลาเดียวกันของสินค้าที่สามารถเปรียบเทียบได้ล้มเหลวในการทดสอบต้นทุนการผลิต<sup>193</sup>

อย่างไรก็ตาม TPC เห็นว่ากระทรวงพาณิชย์คำนวณต้นทุนการผลิตและมูลค่าที่จัดทำขึ้นโดยใช้ต้นทุนของสินค้าในช่วงระยะเวลาทบทวน (period of review) คือตั้งแต่ 1 มกราคม 1995 – 30 มิถุนายน 1996 ทั้งหมดมาถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ขณะที่ TPC เห็นว่า การคำนวณต้นทุนควรแยกเป็น 2 ช่วง คือช่วงแรก (ช่วงปี 1995) ที่ราคาต้นทุนผลลัพท์ประดัยังไม่สูง กับช่วงปี 1996 ที่ต้นทุนผลลัพท์ประดเพิ่มสูงขึ้นจากช่วงแรกมาก โดย TPC ให้ข้อมูลต้นทุนสินค้าในปีงบประมาณ 1994 , 1995 และ 1996 ไว้ในแบบสอบถามที่ส่งให้กระทรวงพาณิชย์ และได้ร้องขอให้กระทรวงพาณิชย์คำนวณต้นทุนการผลิตและมูลค่าที่จัดทำขึ้น ในแต่ละปีงบประมาณ แต่กระทรวงพาณิชย์กลับคำนวณต้นทุนการผลิต โดยใช้ค่าเฉลี่ยของระยะเวลาตั้งแต่ 1 มกราคม 1995 – 30 มิถุนายน 1996 และนำผลที่ได้ไปคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น

TPC กล่าวหาว่า การที่กระทรวงพาณิชย์คำนวณต้นทุนถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตลอดช่วงเวลาทั้งหมดและใช้ต้นทุนนั้นสำหรับเปรียบเทียบกับราคาขายในช่วงต้นของระยะเวลานั้น ส่งผลให้เกิดการบิดเบือนที่สำคัญ ในการเปรียบเทียบต้นทุนซึ่งส่งผลให้เกิดการบิดเบือนในการพิจารณาว่า การขายใดควรจะถือว่าต่ำกว่าต้นทุน ซึ่งทำให้กระทรวงพาณิชย์ตัดสินใจว่า ควรใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น TPC เห็นว่าการบิดเบือนเกิดขึ้นเพราะกระทรวงพาณิชย์ ไม่ได้คำนึงถึงเรื่องระยะเวลาที่เหมาะสมในการเปรียบเทียบมูลค่าปกติกับราคาส่งออก ในความเป็นจริง TPC จะใช้เวลาส่งผ่านสินค้าจากไทยไปสหรัฐอเมริกา ประมาณ 30-40 วัน และสินค้านั้นจะต้องนำไปเก็บรักษาไว้ในสหรัฐอเมริกา ช่วงระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะขายไปยังลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับรายแรกในสหรัฐอเมริกา ซึ่งตามรูปการณแล้ว กระทรวงพาณิชย์ควรเปรียบเทียบราคาส่งออกในสหรัฐอเมริกา ในช่วงเวลาการขายคือ ปี 1995 กับมูลค่าปกติ ในช่วงปี 1994 ซึ่งเป็นปีที่ผลิต และเป็นช่วงที่ต้นทุนผลลัพท์ประดต่ำมาก หากกระทรวงพาณิชย์เปรียบเทียบในช่วงนี้จะทำให้ส่วนเหลือมการทุ่มตลาดต่ำ แต่ในทางปฏิบัติกระทรวงพาณิชย์กลับเปรียบเทียบราคาส่งออก กับ มูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ตั้งแต่ 1 มกราคม 1995 – 30 มิถุนายน 1996 ซึ่งต้นทุนลัพท์ประดในช่วงปี 1996 สูงมาก เมื่อเทียบกับปี

<sup>193</sup> United States Court of International Trade , Thai Pineapple Canning Industry Corp. V. United States [Online] , May 5 , 1999 , Available from <http://www.ita.doc.gov/frn/index.htm> [2001 , December 1]

1994 ทำให้มูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักสูงมาก และส่งผลให้ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดสูงไปด้วย

194

TPC ยืนยันว่ากระทรวงพาณิชย์ควรจะแยกการคำนวณต้นทุนการผลิตออกเป็น 2 ช่วง ส่วนกระทรวงพาณิชย์ได้เถียงว่าต้นทุนไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงเวลาทบทวน ทำให้ไม่สามารถแยกการคำนวณต้นทุนการผลิตออกเป็น 2 ช่วงได้ ซึ่งประเด็นนี้ศาลในคดี Fujitsu General Ltd. V. United States (Fed.Cir. 1996) ตัดสินไว้ว่าไม่ให้แยกการคำนวณต้นทุนการผลิตออกเป็น 2 ช่วง และกระทรวงพาณิชย์ดำเนินการตามคำตัดสินของศาลในคดีนี้ อย่างไรก็ตามศาลการค้าระหว่างประเทศในคดี TPC เห็นว่ากรณีลับปะรดและกรณี Fujitsu มีความแตกต่างกัน ดังนี้

- เนื่องจากบริษัท Fujitsu ยอมรับต้นทุนที่จัดทำขึ้นบนพื้นฐานของค่าเฉลี่ยตลอดช่วงระยะเวลาไต่สวน แต่ในกรณี TPC ไม่ยอมรับต้นทุนที่จัดทำบนพื้นฐานค่าเฉลี่ยตลอดช่วงเวลาทบทวน และ TPC ร้องขอให้มีการปรับมูลค่าปกติ ภายใต้เงื่อนไขความแตกต่างในสถานภาพการขาย และ TPC อ้างต้นทุนวัสดุที่ใช้ทำกระป๋องที่เพิ่มขึ้นถึง 70% ให้กระทรวงพาณิชย์ปรับมูลค่าปกติ

- กรณี Fujitsu วัตถุประสงค์เป็นสินค้าอุตสาหกรรมและศาลในคดี Fujitsu ตั้งข้อสังเกตว่า ไม่มีต้นทุนสำคัญเพิ่มขึ้น จากช่วงเวลาเริ่มต้น จนถึงช่วงเวลาสุดท้ายของการทบทวน แต่ในกรณี TPC ต้นทุนคือผลลับปะรดซึ่งเป็นสินค้าเกษตร และศาลพบว่าต้นทุนผลลับปะรดเพิ่มขึ้นถึง 50% ในช่วงเวลาทบทวน คือ 18 เดือน ถือเป็นความจริงที่น่าแปลกใจที่กระทรวงพาณิชย์ไม่คำนึงถึงข้อเท็จจริงนี้เลย ทั้งที่ TPC เองร้องขอให้มีการแยกการคำนวณต้นทุนการผลิตออกเป็น 2 ช่วง<sup>195</sup>

นอกจากนี้ศาลยังตั้งข้อสังเกตว่าในกรณี Cold - Rolled Carbon Steel Flat Products จากเยอรมัน (60 Fed. Reg. 65,270) กระทรวงพาณิชย์แยกการคำนวณต้นทุนการผลิตออกเป็น 2 ช่วง ซึ่งกระทรวงพาณิชย์ยอมรับว่าในแนวปฏิบัติ กระทรวงพาณิชย์สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตในระยะสั้นได้ หากพบว่าตลาดประสบปัญหาราคาลดลง แต่ไม่มีหลักที่แน่ชัดว่า จะปรับเมื่อระดับราคาลดลงหรือเพิ่มขึ้นในระดับใด อย่างไรก็ตามถ้าราคาเปลี่ยนแปลงอย่างสำคัญในช่วงระยะเวลาของการไต่สวน กระทรวงพาณิชย์สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตในระยะสั้นได้<sup>196</sup>

<sup>194</sup> Ibid

<sup>195</sup> Ibid

<sup>196</sup> Ibid.

ในทางปฏิบัติกระทรวงพาณิชย์เคยใช้การคำนวณในช่วงระยะสั้นในคดี Static Random Access Memory Semiconductors จากไต้หวัน (62 Fed. Reg. 51,442 , 51,444) จากแนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์ข้างต้น ศาลพบว่า การคำนวณต้นทุนการผลิตและมูลค่าที่จัดทำขึ้นของกระทรวงพาณิชย์เกิดการบิดเบือน เนื่องจากกระทรวงพาณิชย์ไม่สนใจข้อมูลที่ TPC จัดหา มาให้ไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาในการขนส่งสินค้า ช่วงเวลาขายในสหรัฐอเมริกา ต้นทุนวัตถุดิบที่แท้จริง

197

ซึ่งทำที่สุดศาลการค้าระหว่างประเทศมีคำตัดสินเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 1999 ว่าให้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาทบทวนความเหมาะสมของต้นทุนการขายในปีงบประมาณ และแนะนำให้กระทรวงพาณิชย์คำนวณต้นทุนการผลิต สำหรับปีงบประมาณ 1995 และ 1996 แยกออกจากกัน และหากใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นเป็นพื้นฐานสำหรับมูลค่าปกติ กระทรวงพาณิชย์ควรเปรียบเทียบราคาขายในสหรัฐอเมริกาในปี 1995 กับมูลค่าที่จัดทำขึ้นในปี 1995 และเปรียบเทียบราคาขายในสหรัฐอเมริกาในปี 1996 กับมูลค่าที่จัดทำขึ้นในปี 1996 ส่วนการทดสอบราคาขายต่ำกว่าต้นทุน กระทรวงพาณิชย์มีการทดสอบเปรียบเทียบการขายในตลาดปี 1995 ต่อต้นทุนปี 1995 และมีการทดสอบเปรียบเทียบการขายในตลาดปี 1996 ต่อต้นทุนปี 1996 ส่วนการขายในประเทศที่ 3 จัดทำขึ้นในเดือนธันวาคม 1994 และใช้ในการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดเป็นการทดสอบต่อต้นทุนในปี 1995 กระทรวงพาณิชย์แถลงว่าเชื่อว่าต้นทุนในปี 1995 เป็นตัวแทนของเดือนธันวาคม 1994 ซึ่งศาลการค้าระหว่างประเทศเห็นด้วยกับกระทรวงพาณิชย์ที่จะใช้ต้นทุนในปีงบประมาณสำหรับจุดประสงค์เกี่ยวกับต้นทุนของการผลิตและมูลค่าที่จัดทำขึ้น และการคำนวณกำไรของราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น<sup>198</sup>

(2) ประเด็นเรื่องการคำนวณกำไรของราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

<sup>197</sup> Ibid.

<sup>198</sup> Final Results of Redetermination Pursuant to Court Remand Thai Pineapple Canning Industry Corp. Ltd.[Online] Court No. 98-03-00487 . Available from <http://www.ita.doc.gov/frn/index.htm>

ใน 19 U.S.C 1677 a (c) และ (d) กำหนดว่าสามารถปรับราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นได้ในหลายกรณี และใน 19 U.S.C. 1677 a (d) (3) กำหนดให้สามารถหักลบกำไรที่เกี่ยวข้องกับการขายและจัดจำหน่าย และการดำเนินการผลิต หรือประกอบเพิ่มเติมออกจากราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น โดยคุณยอดกำไรที่แท้จริงทั้งหมดที่เกิดขึ้นของผู้ผลิตในต่างประเทศ ผู้ส่งออก และผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศผู้ส่งออกและในตลาดสหรัฐอเมริกา ตามสัดส่วนของยอดค่าใช้จ่ายในสหรัฐอเมริกา เมื่อคำนวณกับยอดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เนื่องจากการผลิตและขายสินค้านั้น ดังนั้นในกรณีสืบประวัติกระป๋อง กระทรวงพาณิชย์คำนวณกำไรของราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นไม่สอดคล้องกับกฎหมาย ดังนั้นศาลการค้าระหว่างประเทศตัดสินว่าให้กระทรวงพาณิชย์คำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นใหม่<sup>199</sup>



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

<sup>199</sup> Ibid.



## บทที่ 4

### วิเคราะห์ข้อบกพร่องในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรปที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกของไทย

หลังจากที่บทที่ 2 ของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้ศึกษาแนวทางการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ 1994 พบว่าความตกลงฯ 1994 ได้เปิดช่องให้ประเทศผู้เข้ามาตรวจการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถใช้ดุลพินิจในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดให้กลายเป็นเครื่องมือในการกีดกันทางการค้า และต่อมาในบทที่ 3 ได้ศึกษาแนวทางการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของประเทศผู้เข้ามาตรวจการตอบโต้การทุ่มตลาดรายสำคัญคือสหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา พบว่าทั้งสองประเทศสามารถใช้ช่องว่างของความตกลงฯ 1994 ทำให้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นเครื่องมือในการกีดกันทางการค้า ในประเด็นดังต่อไปนี้ (1) ประเด็นปริมาณที่เพียงพอยังมีความคลุมเครือเปิดโอกาสให้ประเทศผู้เข้ามาตรวจการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถใช้ดุลพินิจได้ (2) ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ (3) คำจำกัดความคำว่า “ภาวะการค้าปกติ” ไม่ชัดเจน (4) การใช้ปัจจัยที่เบี่ยงเบนในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่าความเป็นจริง (5) แนวปฏิบัติเรื่องราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกาไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 (6) ในความตกลงฯ 1994 เพียงแต่กำหนดกรอบของการเปรียบเทียบราคา แต่ในทางปฏิบัติประเทศผู้ได้สวนจะมีการกำหนดแนวทางในการเปรียบเทียบราคาที่แตกต่างกัน (7) ปัญหาในทางปฏิบัติของวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (8) ประเด็นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดให้เพียงพอต่อความเสียหายจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น

#### 4.1 ข้อบกพร่องภายใต้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป

หลังจากศึกษาแนวทางการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดภายใต้กฎหมายภายในของสหภาพยุโรป และศึกษากรณีสหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ ชนิดเท็กซ์เจอร์ จากไทย ในบทที่ 3 ทำให้พบว่าสหภาพยุโรปสามารถนำช่องว่างของความตกลงฯ 1994 มาใช้ในกฎหมายภายในของตนในประเด็นดังต่อไปนี้

#### 4.1.1 ประเด็นปริมาณที่เพียงพอยังมีความคลุมเครือเปิดโอกาสให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถใช้ดุลพินิจได้

มาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดวิธีการหามูลค่าปกติไว้ 3 แนวทางคือ (1) ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (2) ราคาในประเทศที่สาม และ (3) มูลค่าที่จัดทำขึ้น ทั้งนี้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกถือว่าเป็นมูลค่าปกติที่เป็นธรรมที่สุด แต่การจะใช้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกได้จะต้องประกอบด้วยเงื่อนไข 2 ประการ คือ ปริมาณการขายที่เพียงพอ และอยู่ภายใต้ภาวะการค้าปกติ ซึ่งในหัวข้อนี้จะวิเคราะห์ถึง ปริมาณที่เพียงพอ (Sufficient Quantities)

ในเชิงอรรถที่ 2 ของมาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดให้ใช้หลักร้อยละ 5 ของปริมาณการขายสินค้าที่อยู่ภายใต้การไต่สวนไปยังประเทศผู้นำเข้า เป็นเงื่อนไขในการทดสอบว่าการขายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก มีปริมาณเพียงพอที่จะนำมาหามูลค่าปกติหรือไม่ ซึ่งหากการขายภายในต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายสินค้านั้นในตลาดส่งออกจะถือว่า ปริมาณการขายสินค้าในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก ไม่เพียงพอที่จะนำมาพิจารณาเพื่อหามูลค่าปกติ อย่างไรก็ตาม ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้นักการขายภายในประเทศผู้ส่งออก ที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 มาพิจารณา หากมีข้อเท็จจริงที่แสดงให้เห็นว่ามีความเหมาะสม ประเด็นนี้แสดงให้เห็นว่าความตกลงฯ 1994 ยังมีความคลุมเครือ ขาดความชัดเจน จนเปิดช่องให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถใช้ดุลพินิจของตนในการหามูลค่าปกติ<sup>1</sup>

กล่าวคือสหภาพยุโรปกำหนดวิธีการทดสอบปริมาณการขายที่เพียงพอ (Sufficient Quantities หรือ 5% Test) ไว้ 2 ขั้นตอนคือ การพิจารณาโดยรวม (5% Overall Test)<sup>2</sup> หากขั้นตอนนี้พบว่าปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออก เกินกว่าร้อยละ 5 จะมีการพิจารณาแต่ละรุ่นสินค้า (5% Test by Model)<sup>3</sup> ต่อไป นอกจากนี้กฎหมายของสหภาพยุโรปยังระบุว่าในบางกรณี แม้ว่าปริมาณสินค้าที่ซื้อขายภายในประเทศผู้ส่งออก จะต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป กรรมาธิการยุโรปอาจใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นมูลค่าปกติได้ หากว่าราคาดังกล่าวเป็นตัวแทนราคาในตลาดดังกล่าว (representative for the market

<sup>1</sup> อรมน ชูติเนตร , “ผลกระทบของการใช้มาตรการ AD/CVD ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา (ตอนที่ 2)”, ข่าวล่าเงรจาการค้าโลก 2 ( 6 มีนาคม 2544) : 1 .

<sup>2</sup> อธิบายวิธีทดสอบไว้แล้วในบทที่ 3 หัวข้อ 3.1.3 หน้า 66.

<sup>3</sup> อธิบายวิธีทดสอบไว้แล้วในบทที่ 3 หัวข้อ 3.1.3 หน้า 67.

concerned)<sup>4</sup> แสดงให้เห็นว่ากรรมาธิการยุโรปสามารถใช้ดุลพินิจในการเลือกได้ว่าจะใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นพื้นฐานของมูลค่าปกติหรือไม่ ยกตัวอย่าง กรณีสหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ ชนิดเท็กซ์เจอร์ จากไทย ในบทที่ 3 จะเห็นได้ว่าวิธีการที่สหภาพยุโรปใช้กับการทดสอบปริมาณการขายเส้นใยโพลีเอสเตอร์ ชนิดเท็กซ์เจอร์ จากไทย เป็นไปตามขั้นตอนข้างต้น กล่าวคือ กรรมาธิการยุโรปทดสอบปริมาณการขายเส้นใยโพลีเอสเตอร์ ชนิดเท็กซ์เจอร์ ภายในประเทศไทยทั้งหมดพบว่า มีปริมาณการขายภายในประเทศเพียงพอที่จะใช้ราคาขายภายในประเทศไทยเป็นมูลค่าปกติ แต่หลังจากทดสอบในขั้นที่ 2 คือพิจารณาแต่ละรุ่นสินค้า กรรมาธิการยุโรปพบว่าจากจำนวน 19 แบบ มีเพียง 14 แบบที่มีปริมาณการขายภายในประเทศไทย เพียงพอ ส่วนอีก 5 แบบ นั้นไม่ผ่านการทดสอบปริมาณการขายที่เพียงพอ ดังนั้นกรรมาธิการยุโรปจึงใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสำหรับสินค้า 5 รูปแบบนั้น<sup>5</sup>

กรณีนี้ผู้เขียนเห็นว่า กฎหมายภายในของสหภาพยุโรป ระบุขั้นตอนการทดสอบหลักร้อยละ 5 ละเอียดยกเว้นในความตกลงฯ 1994 คือทดสอบทั้งปริมาณการขายรวม และทดสอบแต่ละรูปแบบสินค้า การทดสอบที่ละเอียดเช่นนี้ ทำให้มีโอกาสที่จะพบปริมาณการขายไม่ถึงร้อยละ 5 ได้มากกว่า การทดสอบขั้นตอนเดียว นอกจากนี้การที่ความตกลงฯ 1994 ให้ดุลพินิจกับผู้มีอำนาจหน้าที่ในการเลือกได้ว่าสามารถนำปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 มาพิจารณาได้ถ้าเห็นว่าเป็นปริมาณที่เหมาะสม (เพราะการขายในปริมาณน้อยอาจทำให้ผู้ผลิตต้องขายในราคาที่สูง เพื่อให้คุ้มต้นทุนในการดำเนินการ) ถือเป็นกรให้ดุลพินิจกับกรรมาธิการยุโรป ทำให้กรรมาธิการยุโรปมักจะเลือกใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นมากกว่า เพราะมีโอกาสที่จะพบส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงกว่าราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก หรือราคาในประเทศที่สาม

#### 4.1.2 ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้นได้

ดังที่กล่าวมาตั้งแต่ต้นว่าวิธีการหามูลค่าปกติมี 3 วิธีคือ (1) ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (2) ราคาขายในประเทศที่ 3 หรือ (3) มูลค่าที่จัดทำขึ้น แสดงให้เห็นว่าความตกลงฯ 1994 กำหนดให้ประเทศผู้ใดสามารถเลือกได้ว่าจะใช้ราคาขายในประเทศที่สาม หรือ มูลค่าที่จัดทำ

<sup>4</sup> มาตรา 2.2 ของ Regulation (EC) No 384/96

<sup>5</sup> อ้างถึงแล้วในหน้า 85-86.

ขึ้น การที่ความตกลงฯ 1994 ใช้คำว่า “or” ส่งผลให้ประเทศผู้ไต่สวนมักจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น เนื่องจากการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะทำให้มูลค่าปกติสูงกว่าความเป็นจริง

ในการหามูลค่าปกติภายใต้ EC Regulation 384/96 กำหนดการหามูลค่าปกติไว้ 4 วิธีคือ (1)ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (2)ราคาขายภายในของผู้ขายอื่นหรือผู้ผลิตในประเทศที่เกี่ยวข้อง (3)มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น (4)ราคาส่งออกของผู้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม<sup>6</sup> ทั้งนี้กฎระเบียบของยุโรปมักจะไม่สามารถหาสินค้าในประเทศผู้ส่งออกเพื่อเปรียบเทียบราคากับสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปได้ ทำให้ต้องเลือกมูลค่าปกติวิธีการอื่น ซึ่งโดยปกติกฎระเบียบของยุโรปจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น ในกรณีเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ก็เช่นกัน กฎระเบียบของยุโรปใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสำหรับสินค้าเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์จากไทย จำนวน 5 รูปแบบ จากทั้งหมด 19 รูปแบบ การคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นนั้นจำเป็นต้องได้รับความร่วมมืออย่างมากจากผู้ส่งออกเพื่อให้ได้มูลค่าที่จัดทำขึ้นที่ยุติธรรม โดยผู้ส่งออกจะต้องกรอกข้อมูลอย่างละเอียดมาก ซึ่งประเด็นนี้กลายเป็นปัญหาของผู้ส่งออกไทยในกรณีนี้ เพราะแต่ละบริษัทมีการคิดโครงสร้างต้นทุนแตกต่างกันและบริษัทไทยมักจะไม่เก็บข้อมูลต่างๆ แบบละเอียด แต่แบบสอบถามของสหภาพยุโรปถามถึงใบส่งสินค้าทุกฉบับ และข้อมูลบางประเภทเป็นความลับทางธุรกิจ บางประเภทผู้ส่งออกไม่ได้เก็บข้อมูลเหล่านั้นไว้ หากผู้ส่งออกส่งแบบสอบถามไม่ทัน กฎระเบียบของยุโรปจะใช้ข้อมูลของผู้ผลิตที่มีต้นทุนการผลิตสูงสุดเป็นเกณฑ์ในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น นอกจากนี้หากใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นจะต้องบวกกำไรที่เหมาะสม ซึ่งประเด็นนี้กลายเป็นประเด็นปัญหาอีกประการที่ผู้ส่งออกเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ของไทยเห็นว่าแนวปฏิบัติกฎระเบียบของยุโรปไม่เป็นธรรม เพราะผู้มีอำนาจหน้าที่ไม่เชื่อถือข้อมูลกำไรในบัญชีที่ผู้ส่งออกจัดทำขึ้น<sup>7</sup> ผู้เขียนเห็นว่าวิธีการคำนวณและการเก็บข้อมูลของสหภาพยุโรปมีความยุ่งยาก และอาจจะมีความลำเอียงในการการประมาณการ จึงมีความเป็นไปได้ที่มูลค่าที่จัดทำขึ้นจะมีมูลค่าสูงเกินไป ส่งผลให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงกว่าที่ควรจะเป็น

ผู้เขียนเห็นว่าทางเลือกใช้วิธีการมูลค่าที่จัดทำขึ้นของผู้มีอำนาจหน้าที่ในประเทศผู้ไต่สวน เป็นการใช้ช่องว่างของความตกลงฯ 1994 ที่ให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจในการเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ หากพบว่าราคาภายในประเทศผู้ส่งออกไม่อยู่ในภาวะการค้าปกติ อย่างไรก็ตามใน

<sup>6</sup> มาตรา 2 (A) ของ EC Regulation 384/96

<sup>7</sup> ไสภณ วิจิตรกร , การเสวนาบทบาทของกรมการค้าต่างประเทศกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน , ณ กรมการค้าต่างประเทศ จังหวัดนนทบุรี , 23 พฤษภาคม 2544 .

ความตกลงไม่ได้ให้คำจำกัดความคำว่า “ภาวะการค้าปกติ” ไว้อย่างชัดเจน เพียงแต่ความตกลงฯ 1994 ระบุถึงสถานการณ์ที่ไม่เป็นภาวะการค้าปกติ เช่น การขายในราคาต่ำกว่าต้นทุน ซึ่งในกรณีนี้ให้ดุลพินิจกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการกำหนดว่าการขายดังกล่าวเกิดในช่วงเวลาที่ขายออกไป โดยปกติควรเป็น 1 ปี และไม่ต่ำกว่า 6 เดือน ในปริมาณที่มากพอ และในราคาซึ่งไม่สามารถคืนทุนทั้งหมดในระยะเวลาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามหากการขายต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาการขายสูงกว่าค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาสอบสวนให้ถือว่าเป็นการคืนต้นทุนในระยะเวลาที่เหมาะสม ทั้งนี้การขายต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยความตกลงฯ 1994 วางกรอบไว้ว่าหากราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยและไม่สามารถหาราคาในประเทศผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกรายอื่นได้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอาจจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นได้<sup>8</sup> จะเห็นได้ว่าแม้ความตกลงฯ 1994 จะมีการกำหนดกรอบในการใช้ดุลพินิจของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง แต่ในทางปฏิบัติผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่มักจะไม่เชื่อข้อมูลของผู้ถูกไต่สวน และทำที่สุดผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นเพราะวิธีการนี้ทำให้มูลค่าปกติสูงกว่าความเป็นจริงและทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงขึ้น เท่ากับว่ากรณีการยุโรป สามารถนำช่องว่างในความตกลงฯ 1994 มาใช้ในแนวปฏิบัติทำให้เกิดส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่สูงขึ้นได้

ประเด็นนี้ผู้เชี่ยวชาญเห็นว่าควรมีการปรับปรุงความตกลงฯ 1994 โดยกำหนดลำดับในการหามูลค่าปกติ เพื่อเป็นการจำกัดการใช้ดุลพินิจของผู้ไต่สวนจึงควรกำหนดให้ใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออก เป็นวิธีแรก หากไม่สามารถใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออกได้จึงใช้ราคาในประเทศที่สามเป็นลำดับถัดมา หากไม่สามารถใช้ราคาในประเทศที่สามได้ จึงจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ การกำหนดเช่นนี้เพื่อลดดุลพินิจในการเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น เพราะในความตกลงฯ 1994 ไม่ได้ระบุให้เลือกตามลำดับเช่นนี้ ทำให้ประเทศผู้ไต่สวนสามารถใช้ดุลพินิจเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ทันที หากไม่สามารถใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นมูลค่าปกติได้ ทั้งนี้เพราะผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเห็นว่าการเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะทำให้เกิดส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงกว่าการใช้ราคาในประเทศที่สาม

**4.1.3 การใช้ปัจจัยที่เบี่ยงเบนในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่าความเป็นจริง**

<sup>8</sup> มาตรา 2.2.1 ของความตกลงฯ 1994



สำหรับวิธีการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นนั้น ความตกลงฯ 1994 กำหนดให้นำต้นทุนการผลิต (cost of production) + ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (Selling General and Administrative Cost หรือ SG&A) + กำไร (Profit)<sup>9</sup>

### ก. ต้นทุนการผลิต

ปัจจัยที่สำคัญในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นคือต้นทุนการผลิต ซึ่งในมาตรา 2.2.1 ของความตกลงฯ 1994 ระบุให้คำนวณต้นทุนการผลิตบนพื้นฐานของข้อมูลที่สุดอดคล้องกับหลักการด้านบัญชีที่ได้รับการยอมรับโดยทั่วไปของประเทศผู้ส่งออก (Generally Accepted Accounting Principles หรือ GAAP) ที่สะท้อนต้นทุนเกี่ยวกับการผลิตและการขายสินค้าอย่างสมเหตุสมผล

แนวปฏิบัติก่อนหน้านี้ในความตกลงฯ 1979 ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนการทุ่มตลาด จะคำนวณต้นทุนการผลิตต่อหน่วยบวกค่าใช้จ่ายในด้านการบริหารด้านการจำหน่ายและต้นทุนทั่วไป และกำไร เพื่อหามูลค่าที่จัดทำขึ้นในกรณีที่มีอำนาจหน้าที่เห็นว่า ไม่สามารถหามูลค่าปกติจากราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกได้ ซึ่งประเทศส่วนใหญ่ที่ได้รับผลกระทบจากการที่ประเทศผู้ใช้มาตรการมักจะใช้วิธีการมูลค่าที่จัดทำขึ้นคือประเทศกำลังพัฒนาเพราะ ทำให้เกิดส่วนเหลือการทุ่มตลาดสูงกว่าที่เป็นจริง ประเทศกำลังพัฒนาจึงผลักดันให้มีการลดดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ลง จากที่ก่อนหน้านี้ให้ดุลพินิจกับ ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่จะใช้มาตรฐานทางบัญชีของประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ในการหาข้อมูลต้นทุนการผลิตต่อหน่วย บวก ค่าใช้จ่ายในด้านการบริหารด้านการจำหน่ายและต้นทุนทั่วไป และกำไร และแรงผลักดันนี้ส่งผลให้ในความตกลงฯ 1994 ระบุให้การหามูลค่าปกติ จะต้องใช้ข้อมูลต้นทุนการผลิตต่อหน่วยบวกค่าใช้จ่ายในด้านการบริหารด้านการจำหน่ายและต้นทุนทั่วไป และกำไร ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ผู้มีอำนาจหน้าที่ควรนำมาจากบัญชีที่จัดทำขึ้นภายใต้หลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ส่งออก (GAAP) แสดงให้เห็นว่าในความตกลงฯ 1994 มีเจตนาที่จะให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนใช้ข้อมูลที่แท้จริงทางบัญชีของประเทศผู้ส่งออก แต่หากทำเช่นนั้นจะมีโอกาสที่มูลค่าปกติจะเป็นไปตามความเป็นจริงคือไม่สูงกว่าราคาส่งออกหรือสูงกว่าราคาส่งออกไม่

<sup>9</sup>Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Presented at a Seminar in Bangkok , 3-4 September 2001.

มาก<sup>10</sup> ดังนั้นในทางปฏิบัติผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนจึงมักจะใช้ดุลพินิจในการปฏิเสธข้อมูลทางบัญชีที่แท้จริงของประเทศผู้ถูกไต่สวน

สำหรับแนวปฏิบัติของสหภาพยุโรปปรากฏใน มาตรา 2.2.1 ของ EC Regulation 384/96 กำหนดว่าให้ใช้ข้อมูลทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ผลิต แต่ในกรณีเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ คณะกรรมาธิการยุโรปกลับไม่ยอมรับต้นทุนการผลิตของไทยหลายประการ โดยกรรมาธิการยุโรปยอมรับเฉพาะต้นทุนที่ผู้ส่งออกไทยเสนอมาบางรายการในการไต่สวนขั้นต้น แต่หลังจากประกาศผลการไต่สวนขั้นต้นผู้ส่งออกไทยอ้างว่าข้อมูลต้นทุนที่กรรมาธิการยุโรปใช้ในการหามูลค่าปกติมีความผิดพลาดทางด้านตัวเลขในการลงบัญชีต้นทุนสำหรับการผลิตวัตถุดิบใหม่ 2 ชนิด โดยผู้ส่งออกรายนี้ใช้วัตถุดิบทั้งสองชนิดในการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ และในผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายของโพลีเอสเตอร์อื่น ความไม่ถูกต้องในการไต่สวนขั้นต้นส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ในทางบัญชีเพิ่มขึ้น และทำให้ต้นทุนการแปรรูปทั้งหมดของวัตถุดิบทั้งสองในทางบัญชีเพิ่มขึ้น ผู้ส่งออกเห็นว่ากรรมาธิการยุโรปควรใช้ต้นทุนที่แท้จริงและเหมาะสมสำหรับเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดเท็กซ์เจอร์ในการพิจารณา ผู้ผลิตไทยรายหนึ่งเห็นว่าคณะกรรมาธิการยุโรปควรจะปรับราคาต้นทุนระหว่างช่วงเวลาไต่สวนซึ่งการผลิตได้รับผลกระทบจากการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตใหม่ และรายการต้นทุน กรรมาธิการยุโรปไม่ยอมรับวิธีที่ผู้ส่งออกอ้างถึง โดยให้เหตุผลว่ากรรมาธิการยุโรปจะตรวจสอบข้อเท็จจริงและทบทวนข้อมูลที่ได้รับการยอมรับ โดยบริษัทที่เกี่ยวข้อง หน้าที่ของคณะกรรมาธิการยุโรปจะทบทวนเฉพาะมูลค่าปกติที่ได้รับการรับรองเท่านั้น<sup>11</sup>

อย่างไรก็ตามในกรณีนี้ผู้ส่งออกไทยมีความผิดพลาดเช่นกันที่ตอบแบบสอบถามในครั้งแรกโดยใช้ข้อมูลที่ไม่เป็นจริง หรือข้อมูลที่ไม่เอื้อต่อประโยชน์ของผู้ส่งออกของไทย ทั้งนี้ผู้ส่งออกไทยยอมรับว่าเมื่อถูกไต่สวนแล้ว ไม่ได้มีความรู้ในเรื่องการทูลตลาดดีพอ ในช่วงต้นจึงไม่มีการตั้งทนายแต่ใช้วิธีการเขียนตอบไปในแบบสอบถามว่าเครื่องจักร และวัตถุดิบต่างๆ นำเข้ามาจากยุโรปทั้งสิ้น แต่ทางกรรมาธิการยุโรปเห็นว่าผู้ส่งออกไทยตอบคำถามไม่ตรงประเด็น และการตอบแบบสอบถามด้วยตนเองทำให้บางคำตอบไม่ช่วยผู้ส่งออก แต่กลับทำให้กรรมาธิการยุโรปนำข้อมูลดังกล่าวมาอ้างว่าเป็นประเด็นที่ผู้ส่งออกไทยตอบและยอมรับแล้ว ดังเช่นในกรณีต้นทุน

<sup>10</sup> Kofi Oteng Kufuor , “The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping Law” , Journal of World Trade : 188.

<sup>11</sup> อ้างถึงแล้วในหน้า 88-90.

วัตถุประสงค์<sup>12</sup> ทั้งนี้แม้ว่าใน EC Regulation 384/96 จะระบุชัดเจนให้ใช้ข้อมูลทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ผลิต แต่ในทางปฏิบัติผู้มีอำนาจในการได้ส่วนสามารถใช้อดุลพินิจที่จะไม่ยอมรับวิธีการบันทึกต้นทุนในบัญชีปกติของบริษัทผู้ถูกได้ส่วนได้แม้ว่าวิธีการทางบัญชีนั้นจะได้รับการยอมรับในหลักการทางบัญชีทั่วไป (GAAP) ของประเทศผู้ถูกได้ส่วน<sup>13</sup>

กรณีนี้ผู้เขียนไม่เห็นด้วยกับกรรมาธิการยุโรปที่ไม่ยอมรับการปรับราคาของผู้ส่งออกไทย เนื่องจากข้อมูลจากผู้ส่งออกไทยเสนอมาในภายหลังคือข้อมูลความเป็นจริง แต่กรรมาธิการยุโรป กลับยอมรับเฉพาะข้อมูลในครั้งแรกที่ได้รับ การที่คณะกรรมาธิการยุโรปเลยข้อมูลทางการเงินหลายประการที่ได้จัดทำขึ้นอย่างถูกต้องตามมาตรฐานการทำบัญชีของไทย โดยไม่มีสาเหตุอันควร ถือเป็นกรรมาธิการดำเนินการขัดต่อมาตรา 2.2.1.1 ของความตกลงฯ 1994 มาตรา 2.2.1.1 ของความตกลงฯ 1994 ที่ระบุว่าในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินของผู้ผลิตที่ถูกกล่าวหา ผู้มีอำนาจหน้าที่ควรต้องยอมรับข้อมูลที่ได้จัดทำขึ้น ที่สอดคล้องกับมาตรฐานการทำบัญชีในประเทศของผู้ผลิตนั้น

## ข. อัตรากำไร

ประเด็นในเรื่องอัตรากำไร ในมาตรา 2.2.2 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดให้ใช้อัตรากำไรที่คำนวณขึ้น โดยต้องไม่เกินกำไรปกติที่ผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตอื่นได้จากการขายสินค้าทั่วไป ประเภทเดียวกัน ในตลาดภายในของประเทศแหล่งกำเนิด แสดงให้เห็นว่าความตกลงฯ 1994 ไม่ได้กำหนดอัตรากำไรไว้ แต่ให้ดุลพินิจกับผู้มีอำนาจหน้าที่ในการคำนวณอัตรากำไรขึ้น โดยต้องไม่เกินกำไรปกติที่ผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตได้จากการขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ผลิต ผู้เขียนเห็นว่าประเด็นนี้ความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ไม่ชัดเจน ส่งผลให้ในทางปฏิบัติประเทศผู้ได้ส่วนกำหนดอัตรากำไรได้สูงเกินความเป็นจริง เพราะผู้มีอำนาจหน้าที่มักจะอ้างว่าอัตราส่วนเหลือกำไรในประเทศผู้ผลิต ไม่น่าเชื่อถือ

<sup>12</sup> สัมภาษณ์ , โสภณ วิจิตรกร , กรรมการสมาคมอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ใยสังเคราะห์ , 5 มีนาคม 2545 .

<sup>13</sup> Paul Waer and Edwin Vermulst , “EC Anti-Dumping Law and Practice after the Uruguay Round A New Lease of Life ?” , *Journal of World Trade* 28 (April 1994) : 10.

ยกตัวอย่างกรณีที่สหภาพยุโรปประกาศไต่สวนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนการส่งออกสินค้าใยโพลีเอสเตอร์ชนิดสั้น (Polyester Staple Fiber) จากประเทศไทย เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2542 โดย Comite International de la Rayonne et des Fibres Synthetique (CIRFS) ซึ่งเป็นสมาคมผู้ผลิตเรยอนและใยสังเคราะห์ของยุโรปได้ร้องเรียนไปยังกรรมาธิการยุโรปว่าผู้ผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ชนิดสั้นได้ส่งสินค้าดังกล่าวไปขายในตลาดยุโรปในราคาที่ถูกกว่าเป็นการทุ่มตลาด ทำที่ผู้ศกกรรมาธิการยุโรปเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสูงถึงร้อยละ 36.6 ถือเป็นอัตราที่สูงเกินจริงมากและเป็นการเรียกเก็บโดยใช้อัตราค่าไรที่อ้างอิงจากอัตราค่าไรของสินค้าชนิดเดียวกันที่ผลิตในสหภาพยุโรปซึ่งมีอัตราสูงเกินความเป็นจริงและไม่ยุติธรรมต่อผู้ส่งออกไทย และผู้ส่งออกให้ความเห็นว่ามาตรการของกรรมาธิการยุโรปครั้งนี้เท่ากับปิดประตูการส่งออก Polyester staple fibers จากประเทศไทยไปยังสหภาพยุโรปโดยสิ้นเชิง เนื่องจากปัจจุบันกำลังการผลิตสินค้าชนิดนี้เกินความต้องการในตลาดภายในประเทศไทยอยู่ถึงร้อยละ 30-40<sup>14</sup>

จะเห็นได้ว่าหากผู้มีอำนาจหน้าที่กำหนดอัตราค่าไรที่เกินจริงมากจะส่งผลกระทบต่อการค้าส่วนที่เหลือของการทุ่มตลาด ซึ่งแนวปฏิบัติของแต่ละประเทศในการกำหนดอัตราค่าไรไม่ชัดเจนและไม่เท่ากัน เช่น สหภาพยุโรปกำหนดตั้งแต่อัตราร้อยละ 3 ขึ้นไป สหรัฐอเมริกาปกติจะกำหนดไว้ที่ร้อยละ 8 จากข้อมูลทั้งหมดผู้เขียนเห็นว่าควรมีการทบทวน มาตรา 2.2.2 ของความตกลงฯ 1994 ประเด็นการกำหนดอัตราค่าไรในการคำนวณมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น เพื่อให้เป็นอัตราค่าไรที่เหมาะสมไม่สูงหรือต่ำจนเกินไป

#### 4.1.4 แนวปฏิบัติเรื่องราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นของสหภาพยุโรปไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994

ในมาตรา 2.3 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดวิธีการคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นว่ากรณีที่ราคาส่งออกไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากผู้ส่งออกและผู้นำเข้า หรือ บุคคลที่สามารถรวมกลุ่มกัน หรือ จัดการเพื่อชดเชยผลประโยชน์ระหว่างกัน ให้จัดทำราคาส่งออกบนพื้นฐานของราคาสินค้านำเข้า ที่ขายต่อเป็นทอดแรกให้กับผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกัน หากไม่ได้ขายต่อตามสภาพที่มีการนำเข้า ให้คำนวณบนพื้นฐานที่สมเหตุสมผลตามที่ผู้มีอำนาจหน้าที่กำหนด

<sup>14</sup> สัมภาษณ์ , โสภณ วิจิตรกร , กรรมการสมาคมอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ใยสังเคราะห์ , 12 มีนาคม 2545 .

อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติสหภาพยุโรปมีรายละเอียดในประเด็นนี้เพิ่มขึ้น และเป็นแนวปฏิบัติที่ไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 ได้แก่

(1) สำหรับกรณีที่ส่งออกผ่านผู้จัดจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่ายที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต กรรมาธิการยุโรปจะจัดทำราคาส่งออกที่ระดับการขายครั้งแรกของผู้ผลิตไปยังผู้จัดจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือ ผู้จัดจำหน่ายที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต ไม่ใช่ในระดับที่สินค้าออกจากประเทศผู้ส่งออก ดังนั้นเมื่อผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต และไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตจะนำไปส่งออกต่อให้กับลูกค้าในสหภาพยุโรปจะต้องบวกค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มขึ้น ทำให้ราคาส่งออกที่กรรมาธิการยุโรปเลือกใช้ต่ำกว่าระดับราคาสินค้าที่นำเข้าไปในสหภาพยุโรป ซึ่งทำให้เสียเปรียบเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติที่ขายผ่านผู้จัดจำหน่ายทั้งที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตและไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต เพราะกรรมาธิการยุโรปจะคำนวณราคาที่ขายให้กับผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือ ผู้จัดจำหน่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตเป็นมูลค่าปกติ ทำให้มูลค่าปกติสูงเกินความเป็นจริง แต่ราคาส่งออกต่ำเกินความเป็นจริง จึงเกิดส่วนเหลือการค้าสูง ที่จริงเมื่อพิจารณาพฤติกรรมผู้จัดจำหน่ายในประเทศผู้ส่งออก กับผู้จัดจำหน่ายเพื่อส่งออกจะพบว่า ราคาส่งออกจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน เพราะจะมีการคิดค่าใช้จ่ายต่างๆ ร่วมกัน เช่น การบริหารการส่งออก ความร่วมมือในเครือข่ายต่างๆ ส่งผลให้ต้นทุนส่งออกสูง ขณะที่ผู้ผลิตที่ขายสินค้าให้ผู้ส่งออกโดยไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ราคาขายจะส่งผลน้อยต่อต้นทุนส่งออก อย่างไรก็ตามคณะกรรมาธิการยุโรปไม่ได้คำนึงถึงความแตกต่างในข้อนี้ แต่กลับกำหนดราคาส่งออกของทั้งสองกรณีเหมือนกัน โดยดูจากราคาในใบส่งของ (invoiced) ของผู้ผลิต<sup>15</sup>

(2) กรณีของการผลิตที่มีเครือข่ายทั่วโลก ปัจจุบันกลุ่มทุนข้ามชาติมักจะแยกการผลิตวัตถุดิบชนิดต่างๆ ไว้ ในหลายประเทศ เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต ซึ่งกรรมาธิการยุโรปเข้าใจในแนวคิดนี้และค้นพบวิธีการที่จะทำให้ค่านวนส่วนเหลือการค้าสูงขึ้น ยกตัวอย่าง กรณีกลุ่มบริษัทญี่ปุ่น ที่มีการพัฒนาวิจัยผลิตภัณฑ์ และการบริหารทั่วไปอยู่ที่ญี่ปุ่น ให้สิงคโปร์เป็นฝ่ายจัดซื้อ ชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์จากทั่วทุกมุมโลก เพื่อส่งไปทำการผลิตในจีนภายใต้การดำเนินงานจากสำนักงานใหญ่ส่วนภูมิภาคในฮ่องกง การส่งออกไปสหภาพยุโรปจะส่งจากจีนไปสหภาพยุโรปทางเรือ แต่ใบส่งของจะส่งจาก จีน - ฮ่องกง - สิงคโปร์ - ญี่ปุ่น - สหภาพยุโรป ซึ่งความเกี่ยวข้องในส่วนนี้จะเพิ่มต้นทุนและกำไรในการส่งออกแต่ละช่วงจนกลายเป็นราคาส่งออกที่แท้จริงจาก

<sup>15</sup> Pierre Didier , “The WTO Anti Dumping Code and EC Practice Issues for Review in Trade Negotiations” , *Journal of World Trade* 35 (February 2001) : 39.



ญี่ปุ่น แต่สหภาพยุโรปกลับคำนวณราคาส่งออกจากจีน ซึ่งจะต่ำกว่าราคาส่งออกจากญี่ปุ่น นอกจากนี้การที่จีนเป็นประเทศที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรี (NMEs) ทำให้ต้องไปคำนวณมูลค่าปกติจากเกาหลี ยิ่งทำให้ส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดสูงเกินจริงไปมาก<sup>16</sup>

ประเด็นนี้ผู้เขียนเห็นว่าควรมีการกำหนดแนวทางในการคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นให้ชัดเจนกว่านี้ เพื่อให้การคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นเป็นธรรม ทั้งนี้การคำนวณราคาส่งออกใน 2 รูปแบบดังกล่าวไม่ปรากฏในความตกลงฯ 1994 แต่กรรมาธิการยุโรปใช้ช่องว่างของความตกลงฯ 1994 ที่ระบุให้คำนวณราคาส่งออกที่เป็นเหตุเป็นผล กำหนดวิธีการคำนวณราคาส่งออกทำให้ได้ราคาส่งออกที่ต่ำกว่าราคานำเข้าสินค้าเข้าไปในสหภาพยุโรป เมื่อราคาส่งออกต่ำนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติจึงมีโอกาสที่จะเกิดส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดได้ที่สูงขึ้น

#### 4.1.6 แนวปฏิบัติในเรื่องการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกของประเทศผู้ไต่สวนไม่บรรลุนิติภาวะในการเปรียบเทียบราคาอย่างเป็นธรรม

มาตรา 2.4 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดว่าการเปรียบเทียบระหว่างราคาส่งออกและมูลค่าปกติ ควรจะเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรม ณ ระดับการค้าเดียวกัน ปกติใช้ระดับราคาหน้าโรงงาน ในเวลาใกล้เคียงกันที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ และมีการปรับความแตกต่างที่มีผลกระทบต่อ การเปรียบเทียบ สำหรับความแตกต่างที่มีผลกระทบต่อ การเปรียบเทียบราคา ได้แก่ ความแตกต่างในเงื่อนไขของการจำหน่าย การเก็บภาษี ระดับของการค้า ปริมาณ คุณสมบัติทางกายภาพ และ ความแตกต่างอื่นๆ เห็นได้ว่าในความตกลงฯ 1994 เพียงแต่กำหนดกรอบของการเปรียบเทียบราคา แต่ในทางปฏิบัติ ประเทศผู้ไต่สวนจะมีการกำหนดแนวทางในการเปรียบเทียบราคาที่แตกต่างกัน

สำหรับสหภาพยุโรป ประเด็นเรื่องการปรับราคานั้นได้มีคำตัดสินของคณะผู้พิจารณาในคดี Audio Tape in Cassette<sup>17</sup> เกี่ยวกับประเด็นนี้ โดยคณะผู้พิจารณามีคำตัดสินในเรื่องการปรับราคาของประชาคมยุโรปว่า มาตรา 2 (9) และ 2 (10) ของ EC Regulation No. 2176/84 ไม่สอดคล้องกับมาตรา 2.6 ของความตกลงฯ 1994 เนื่องจากในมาตรา 2.6 ระบุเงื่อนไขในการปรับราคาว่าให้ใช้ต่อเมื่อมีความแตกต่างอื่นๆ ที่มีผลต่อการเปรียบเทียบราคา คณะผู้พิจารณาตีความ

<sup>16</sup> Ibid, 39.

<sup>17</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 2 หน้า 30-31

ว่าหมายถึง ความแตกต่างซึ่งจะส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคาส่งออกและมูลค่าปกติ ทั้งนี้อาจจะ เป็นความแตกต่างในค่าใช้จ่ายการขายทั้งทางตรงและทางอ้อมระหว่างตลาดภายในประเทศและ ตลาดส่งออก ซึ่งทั้งค่าใช้จ่ายทางตรงและทางอ้อมนั้นส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคา คณะผู้ พิจารณาจึงเห็นว่าการกระทำของประชาคมยุโรปที่ไม่รวมค่าใช้จ่ายทางอ้อมในการปรับราคาเป็น การกระทำที่ขัดกับวัตถุประสงค์ของมาตรา 2.6 ของความตกลงฯ 1979<sup>18</sup>

เหตุการณ์ดังกล่าวกลายเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ส่งผลต่อแนวปฏิบัติของสหภาพยุโรป เนื่องจากที่ผ่านมารวมการยุโรปจะเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกที่ระดับการค้า ต่างกัน โดยจะหักลดต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ของมูลค่าปกติเพียงเล็กน้อย ทำให้มูลค่าปกติสูง แต่จะ หักลดต้นทุนค่าใช้จ่ายส่งออกมาก ทำให้ราคาส่งออกต่ำ เมื่อเปรียบเทียบราคาส่งออกและมูลค่า ปกติ ทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูง<sup>19</sup>

โดยปกติกรรมาธิการยุโรปจะไม่ยอมรับการปรับราคาเลย แม้ว่าจะมีปริมาณการขายที่ แตกต่างกัน และแม้ว่าผู้ผลิตจะมีระดับการค้าที่แตกต่างจากสหภาพยุโรปมากก็ตาม กรรมาธิการ ยุโรปจะยอมรับให้ปรับราคาได้เฉพาะในกรณีที่ความแตกต่างนั้นมีระบุไว้ใน มาตรา 2.10 ของ Regulation (EC) No. 2176/84 แต่ในทางปฏิบัติแล้วกรรมาธิการยุโรปมักจะปฏิเสธการปรับราคา โดยขาดหลักฐานอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ เช่น ในกรณีที่ประเทศผู้ส่งออกมักจะมีการเก็บภาษีสำหรับการ บริโภคภายในประเทศ แต่จะยกเว้นภาษีสินค้าชนิดเดียวกันนั้นในการส่งออก ดังนั้นการคำนวณ ควรหักลดภาษีนำเข้าและภาษีทางอ้อมในการคำนวณมูลค่าปกติเพื่อให้เปรียบเทียบราคาส่งออก และมูลค่าปกติได้อย่างเป็นธรรม ทั้งนี้ในการคำนวณกรรมาธิการยุโรปจะหักลดภาษีนำเข้าและ ภาษีทางอ้อมสำหรับการคำนวณราคาส่งออก และกรรมาธิการยุโรปนำภาษีนำเข้าและภาษี ทางอ้อมไปเพิ่มในการคำนวณมูลค่าปกติ นอกจากนี้กรรมาธิการยุโรปจะถือว่าหากต้นทุนในการ ปรับราคาใดที่ส่งผลต่อราคาน้อยกว่าร้อยละ 0.5 ถือว่าไม่สำคัญและไม่นำมาปรับราคา ซึ่งหากมอง ในทางปฏิบัติแล้วต้นทุนเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้หากมองเป็นรายการแล้ว อาจจะไม่ถึงร้อยละ 0.5 แต่

<sup>18</sup> Edwin Vermult and Bart Driessen , “New Battle Lines in the Anti-Dumping war Recent Movements on the European Front” , Journal of World Trade 31 (June 1997) : 136.

<sup>19</sup> Macro C.E.J. Bronckers , “WTO Implementation in the European Community Antidumping , Safeguards and Intellectual Property” Journal of World Trade 29(October 1995): 74.

รวมกันแล้วมาก และแม้ว่ากรรมาธิการจะไม่นำต้นทุนเหล่านี้ไปหักลดจากมูลค่าปกติ แต่จะนำไปหักลดออกจากราคาขายต่อไปยังผู้ซื้ออิสระในสหภาพยุโรปซึ่งเป็นการคำนวณราคาส่งออก ส่งผลให้ราคาส่งออกและมูลค่าปกติไม่ได้เปรียบเทียบในระดับการค้าเดียวกัน<sup>20</sup>

ต่อมากรรมาธิการยุโรปได้ปรับปรุงกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดใหม่ตามคำแนะนำของคณะผู้พิจารณา โดยในมาตรา 2 (10) (d) (i) Regulation (EC) No 384/96 วางเงื่อนไขการเปรียบเทียบราคาไว้ 5 ประการ<sup>21</sup> ซึ่งมีข้อสังเกตว่าในการปรับราคา กฎหมายให้ผู้ถูกไต่สวนเป็นผู้พิสูจน์ให้เห็นว่ามีความแตกต่างตรงตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ และให้กรรมาธิการยุโรปเป็นผู้ใช้ดุลพินิจว่าจะปรับราคาตามที่ถูกไต่สวนเสนอมาหรือไม่ ทั้งนี้ข้อสังเกตว่าที่ผ่านมากรรมาธิการมักไม่อนุญาตให้มีการปรับราคา โดยปกติเป็นเพราะผู้ผลิตล้มเหลวในการแสดงให้กรรมาธิการยุโรปเห็นว่าเกิดความแตกต่างตามเงื่อนไขที่กฎหมายกำหนดไว้<sup>22</sup>

ยกตัวอย่าง คดี Sacks and Bags from Polyethelene or Polypropylene จากอินเดีย อินโดนีเซีย และไทย (O.J. 1997 , L 12/8) ในกรณีนี้กรรมาธิการยุโรปไม่ยอมปรับราคากรณีที่ผู้ผลิตต่างชาติได้รับคืนอากร โดยกรรมาธิการยุโรปอ้างการตีความในมาตรา 2 (10) (b) ที่ระบุว่า การปรับราคา (adjustment) มูลค่าปกติควรจะทำเมื่อมีการปรับภาษีนำเข้าหรือภาษีทางอ้อมสำหรับสินค้าหรือวัตถุดิบที่มีลักษณะทางกายภาพที่รวมเข้าด้วยกัน และมีเจตนาสำหรับการบริโภคในประเทศผู้ส่งออกและไม่ได้เก็บภาษีหรือคืนภาษีสำหรับสินค้าที่ส่งออกไปสหภาพยุโรป กรณีนี้กรรมาธิการยุโรปอ้างการตีความอย่างเคร่งครัดในมาตรา 2 กรรมาธิการยุโรปจึงไม่ยอมให้ผู้ผลิตต่างชาติหักลบภาษีที่ผู้ส่งออกได้คืนจากการส่งออก โดยอ้างว่าผู้ผลิตใช้วัตถุดิบทั้งที่นำเข้าและผลิตภายในประเทศ ทำให้ราคาส่งออกสูงเกินจริง จึงตัดสินว่าภาษีนำเข้าและภาษีทางอ้อมที่ได้คืนมา

<sup>20</sup> Jean-Francois Bellis , Edwin Vermulst and Paul Waer , “Further Changes in the EEC Anti-Dumping Regulation : A Codification of Controversial Methodologies” , Journal of World Trade 23(1989) : 27-30.

<sup>21</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 3 หน้า 75 .

<sup>22</sup> Edwin Vermulst and Bart Driessen , “New Battle Lines in the Anti-Dumping war Recent Movements on the European Front” , Journal of World Trade 31 (June 1997) : 137.

ไม่ได้เป็นหรือเป็นเพียงส่วนหนึ่งของ bags และ sacks ซึ่งไม่อยู่ในความหมายของมาตรา 2 (10) (b)<sup>23</sup>

ประเด็นนี้ผู้เขียนเห็นว่าความตกลงฯ 1994 เปิดช่องให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถใช้หลักเกณฑ์ในการเปรียบเทียบราคาที่ต่างกันได้ โดยกรมการยุโรปพยายามทำให้การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีความซับซ้อน โดยเฉพาะในประเด็นการปรับความแตกต่างระหว่างราคาส่งออกและมูลค่าปกติ ซึ่งสามารถทำให้เกิดส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้สูงกว่าความเป็นจริง ทั้งนี้กรมการยุโรปพยายามทำให้มีความหลากหลายในการปรับแต่ละรายการ และเมื่อปรับแล้วมักจะพบว่ามูลค่าปกติสูงกว่าราคาส่งออก จึงควรมีการทบทวนแก้ไขความตกลงฯ 1994 ในประเด็นนี้ให้เกิดความชัดเจนขึ้น

#### 4.1.6 ปัญหาในทางปฏิบัติของวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

ในมาตรา 2.4.2 กำหนดแนวทางในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไว้ 3 แนวทางคือ

- (1) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted average to weighted average)
- (2) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม (transaction to transaction)
- (3) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย (weighted average to transaction)

โดยในความตกลงฯ 1994 กำหนดให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดใช้วิธีการเปรียบเทียบวิธีที่ 3 ได้เฉพาะในกรณีที่ไม่สามารถใช้สองวิธีแรกได้

<sup>23</sup> Lewis E. Leibowitz , Safety Value or Flash Point ? The Worsening Conflict between U.S. Trade Laws and WTO Rules [Online] , The CATO Institute's Center for Trade Policy Studies , 2001 , 1-18 . Available from <http://www.freetrade.org/pubs/pas/tpa-017es.html> [2001 , November 6]

ในส่วนของสหภาพยุโรป กฎหมายกำหนดให้ใช้ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเป็นวิธีการปกติ แต่สามารถใช้ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรวมแต่ละรายได้ หากเข้ากรณียกเว้น โดยหนึ่งในข้อยกเว้นที่กรมการค้ามักจะมีอ้างคือ นโยบายโดมิโนของผู้ส่งออก โดยผู้ส่งออกจะส่งออกสินค้าราคาปกติในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปทั้งหมด ยกเว้น 1 ประเทศที่จะส่งสินค้าในราคาทุ้มตลาดเพื่อจำกัดคู่แข่งออกจากตลาด และเมื่อทำสำเร็จจะขึ้นราคาในประเทศนั้น และหันไปทุ้มตลาดประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปอื่นต่อ ในสถานการณ์เช่นนี้กรมการค้ายุโรปจะไม่ใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก แต่จะใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรวมแต่ละรายโดยเฉลี่ย อย่างไรก็ตามในความเป็นจริงหลักการของสหภาพยุโรปมีเสรีภาพในการเคลื่อนย้ายสินค้า ดังนั้นหากผู้ส่งออกทุ้มตลาดเฉพาะประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปประเทศใดประเทศหนึ่งสินค้านั้นจะทะลักเข้าไปในประเทศสมาชิกอื่นที่ราคาสูงกว่าตามกลไกตลาด และการที่สหภาพยุโรปเป็นตลาดใหญ่ผู้ส่งออกคงไม่มีศักยภาพพอที่จะทุ้มตลาดทุกประเทศได้ ดังนั้นทฤษฎีโดมิโนจึงเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ<sup>24</sup>

กรณีที่สหภาพยุโรปเก็บอากรตอบโต้การทุ้มตลาดสำหรับสินค้า Cotton-Type Bed Linen จากอินเดีย เป็นกรณีที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ในสหภาพยุโรปมักจะใช้วิธีการคำนวณแบบ Zeroing จึงกลายเป็นข้อพิพาท ภายใต้กลไกระงับข้อพิพาทของ WTO โดยอินเดียฟ้องสหภาพยุโรป กรณีที่สหภาพยุโรปเก็บอากรตอบโต้การทุ้มตลาดสำหรับสินค้า Cotton-Type Bed Linen จากอินเดีย และ องค์การอุทธรณ์ มีคำตัดสินในกรณีแนวปฏิบัติที่ขัดแย้งกรณีการใช้ “zeroing” คือกรณีที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ในสหภาพยุโรปนำธุรกรรมส่งออกที่ไม่พบการทุ้มตลาดหรือเป็น 0 เข้ามาคำนวณในการทุ้มตลาด ทั้งนี้ในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ้มตลาดแบบเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก มาตรา 2.4.2 ของความตกลงฯ 1994 ระบุว่าโดยปกติควรเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก บทบัญญัตินี้ชี้ว่าไม่ควรใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรวมแต่ละรายโดยเฉลี่ย เนื่องจากวิธีการคำนวณแบบนี้ทำให้เกิดส่วนเหลือของการทุ้มตลาดเป็นลบ ซึ่งวิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถั่วเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรวมแต่ละรายโดยเฉลี่ย เป็นการปฏิบัติเหมือนกรณีที่ส่วนเหลือของการทุ้ม

<sup>24</sup> Macro C.E.J. Bronckers , “WTO Implementation in the European Community Antidumping, Safeguards and Intellectual Property” , Journal of World Trade 29 (October 1995) : 75-76.



ตลาดเป็น 0 เพราะเป็นการเปรียบเทียบโดยเลือกเฉพาะบางธุรกรรมที่ไม่เป็น 0 วิธีการ zeroing ทำให้มูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักสูงกว่าราคาส่งออกเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก และ องค์การอุทธรณ์ เห็นว่า วิธีการ Zeroing จะเป็นการละเมิดหลักส่วนเหลือของการทุ่มตลาด<sup>25</sup>

ข้อสังเกตคือถึงแม้ว่า องค์การอุทธรณ์ จะตัดสินไว้ชัดเจนแต่เนื่องจากในความตกลงฯ 1994 ไม่ได้ระบุห้ามไว้ว่าไม่ให้ใช้วิธีการ zeroing ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ในอนาคตที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ในสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปจะนำวิธีการ zeroing มาใช้อีก ซึ่งที่ผ่านมาไม่ใช่สหภาพยุโรปประเทศเดียวที่นำวิธีการ zeroing มาใช้ สหรัฐอเมริกาเองนำวิธีการนี้มาใช้เห็นได้จากในกรณีที่เกิดกรณีฟ้องสหรัฐอเมริกาว่านำธุรกรรมรายการที่ผู้ซื้อในสหรัฐอเมริกาไม่ได้จ่ายเงินให้กับผู้ส่งออกในเกาหลีมาคำนวณราคาส่งออก<sup>26</sup> ซึ่งในประเด็นนี้กลุ่มประเทศที่ได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจึงมีความเห็นว่าจะต้องผลักดันให้มีการแก้ไขความตกลงฯ 1994 โดยการห้ามใช้วิธีการ zeroing ซึ่งประเด็นนี้เป็นอีกประเด็นที่ไทยควรผลักดันเพราะผู้ส่งออกไทยเองได้รับผลกระทบจากวิธีการนี้เช่นกัน

#### 4.1.7 ประเด็นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดให้เพียงพอต่อความเสียหายจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น

ดังที่กล่าวมาแล้วตั้งแต่ต้นว่าการที่ประเทศผู้นำเข้าจะใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดได้จะต้องประกอบด้วยปัจจัย 3 ประการคือ (1) พบว่ามีการทุ่มตลาดจากประเทศผู้ส่งออกจริง ซึ่งผู้มีอำนาจหน้าที่จะคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (2) พบว่ามีความเสียหายเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้าจริง โดยผู้มีอำนาจหน้าที่อาจจะคำนวณส่วนเหลือของความเสียหายและ (3) ต้องพบว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้นมีเหตุมาจากการทุ่มตลาด หลังจากผู้มีอำนาจหน้าที่พบปัจจัยครบทั้ง 3 ข้อ จึงจะเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้<sup>27</sup>

<sup>25</sup> Report of the Appellate Body on European Communities-Anti Dumping Duties on Imports of Cotton-Type Bed Linen from India [Online] , WT/DS141/AB/R , March 1,2001. Available from [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e/status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e/status_e.htm) [2001 , November 30]

<sup>26</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 2 เิงจรรที่ 105 หน้า 52.

<sup>27</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 2 เิงจรรที่ 66 หน้า 36.

การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น มาตรา 9.1 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ชัดเจนว่าจะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ไม่เกินส่วนเหลือของการทุ่มตลาด จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้มีอำนาจหน้าที่พยายามใช้ดุลพินิจหรือกระบวนการกฎหมายภายในประเทศ เพื่อให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ซึ่งประเด็นนี้ทำให้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกลายเป็นมาตรการในการกีดกันและก่อกวนทางการค้า เพื่อเป็นการอุดช่องว่างในประเด็นนี้มาตรา 9.1 จึงกำหนดหลักการในเรื่อง Lesser Duty ขึ้น เพื่อให้การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเกิดความ เป็นธรรม เพราะหลักการนี้อนุญาตให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่ต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้ หากอัตราอากรนั้นเพียงพอที่จะทำให้ความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในที่เกิดจากการทุ่มตลาดนั้นหมดสิ้นไป<sup>28</sup>

อย่างไรก็ตามความตกลงฯ 1994 ไม่ได้กำหนดให้ประเทศภาคีความตกลงฯ 1994 ต้องใช้หลัก Lesser Duty เนื่องจาก ความตกลงฯ 1994 ใช้คำว่า “desirable” ซึ่งหมายความว่าถ้าประเทศภาคีพร้อมน่าจะใช้หลัก Lesser Duty จากการศึกษาในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้พบว่า กฎหมายภายในของสหภาพยุโรปกำหนดให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจเลือกใช้ หลัก Lesser Duty ได้<sup>29</sup> ในกรณีสหภาพยุโรปผู้เขียนเห็นว่าควรมีการกำหนดกฎหมายภายในเกี่ยวกับหลัก Lesser Duty ให้ชัดเจน เพราะหลัก Lesser Duty จะเป็นกรอบให้การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นธรรมยิ่งขึ้น เนื่องจากสหภาพยุโรปมีความพร้อมจากการที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมานานและมีการพัฒนากฎหมายมาอย่างต่อเนื่อง จึงควรจะใช้หลัก Lesser Duty อย่างเคร่งครัด ไม่ใช่ให้เป็นไปตามดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่

#### 4.2 ข้อบกพร่องภายใต้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

จากการศึกษาแนวทางการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดภายใต้กฎหมายภายในของสหรัฐอเมริกา และศึกษากรณีสหรัฐอเมริกาได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าสับปะรดกระป๋องจากไทย ในบทที่ 3 ทำให้พบว่าสหรัฐอเมริกาสำารถนำช่องว่างของความตกลงฯ 1994 มาใช้ในกฎหมายภายในของตนในประเด็นดังต่อไปนี้

<sup>28</sup> รายละเอียดเรื่องนี้อธิบายไว้แล้วในบทที่ 2 หัวข้อ 2.5.3 ซ้อย่อย ฉ.การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด , หน้า 47-49 .

<sup>29</sup> มาตรา 9.4 ของ Regulation (EC) No. 384/96

#### 4.2.1 ประเด็นปริมาณที่เพียงพอยังมีความคลุมเครือเปิดโอกาสให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถใช้ดุลพินิจได้

กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาจะใช้วิธีการทดสอบปริมาณการขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ส่งออก ว่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 5 ของสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งไปยังสหรัฐอเมริกาหรือไม่ ถ้าพบว่าปริมาณการขายน้อยกว่าร้อยละ 5 กระทรวงพาณิชย์จะใช้ราคาในประเทศที่สามหรือมูลค่าที่จัดทำขึ้น<sup>30</sup> ยกตัวอย่างในกรณี สหรัฐอเมริกาได้สวนการทุ่มตลาดลับประจวบจากไทย ที่กระทรวงพาณิชย์พบว่าปริมาณการขายในไทยของสินค้าชนิดเดียวกันภายใต้การได้สวนไม่เพียงพอ จึงเลือกใช้ราคาของประเทศที่สาม คือ เยอรมันเป็นมูลค่าปกติ<sup>31</sup>

ในประเด็นปริมาณที่เพียงพอผู้เขียนเห็นว่าความตกลงฯ 1994 ให้ดุลพินิจกับผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ในการเลือกได้ว่าจะนำปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 มาพิจารณา ถือเป็นกรให้ดุลพินิจกับกระทรวงพาณิชย์ที่จะนำปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 มาใช้เป็นพื้นฐานของมูลค่าปกติได้ ถ้าเห็นว่าเป็นปริมาณที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามกระทรวงพาณิชย์มักใช้ดุลพินิจในการไม่เลือกปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 เท่ากับว่าไม่เลือกใช้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นพื้นฐานของมูลค่าปกติ ทำให้กระทรวงพาณิชย์สามารถเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ เพราะการเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นมีโอกาสที่จะพบส่วนเหลือมากกว่าราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก หรือราคาในประเทศที่สาม อีกประเด็นที่ควรพิจารณาในหัวข้อนี้คือ หากประเทศผู้ส่งออกเป็นประเทศที่มีตลาดภายในขนาดเล็ก เช่น สิงคโปร์ ฮองกง การทดสอบปริมาณการขายภายในอาจจะต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณที่ส่งไปขายในประเทศผู้ได้สวนการทุ่มตลาด ซึ่งจะส่งผลให้ผู้มีอำนาจหน้าที่เลือกใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นแนวทางที่ไม่เป็นธรรมต่อประเทศที่มีตลาดภายในขนาดเล็ก<sup>32</sup>

#### 4.2.2 คำจำกัดความคำว่า “ภาวะการค้าปกติ” ไม่ชัดเจน

คำว่า “ภาวะการค้าปกติ” (ordinary course of trade) ในมาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 นั้น ไม่มีคำจำกัดความที่ชัดเจน แต่ในมาตรา 2.2.1 ระบุสถานการณ์ที่ไม่เป็นภาวะการค้า

<sup>30</sup> 19 U.S.C.1677 b (a) (1) (c) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>31</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 3 เจริญธรรมที่ 156 หน้า 114.

<sup>32</sup> Johann Human , Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement , Bangkok , 3-4 September 2001.

ปกติไว้ เช่น กรณีการขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต แต่กฎหมายภายในและแนวปฏิบัติของสหรัฐอเมริกาฉบับประมวลวิธีการหาภาวะการค้าปกติไว้มากกว่าที่ความตกลงฯ 1994 กำหนด โดยรวมกรณีการขายระหว่างบริษัทในเครือ หรือลูกค้าที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ขายไว้ด้วย

### ก. กรณีการขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต

ในความตกลงฯ 1994 ไม่ให้คำจำกัดความคำว่าภาวะการค้าปกติที่ชัดเจนไว้ ระบุไว้ในเบื้องต้นว่า กรณีที่ความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ ถือว่าไม่อยู่ในภาวะการค้าโดยปกติ ได้แก่ กรณีที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ กำหนดว่าการขายดังกล่าวเกิดในช่วงเวลาที่ขยายออกไป โดยปกติควรเป็น 1 ปี และไม่ต่ำกว่า 6 เดือน (ปกติประเทศผู้ได้ส่วนจะกำหนดช่วงเวลาที่ขยายออกไปตามช่วงเวลาของการได้ส่วน) ในปริมาณที่มากพอ และราคาซึ่งไม่สามารถคืนทุนทั้งหมดในระยะเวลาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามหากการขายต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาการขายสูงกว่าค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาได้ส่วน ให้ถือว่าเป็นการคืนต้นทุนในช่วงเวลาที่เหมาะสม<sup>33</sup> ทั้งนี้การขายต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยและปริมาณที่เพียงพอหมายถึง (1)เมื่อผู้มีอำนาจหน้าที่คำนวณพบว่า ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของราคาในการขายที่ใช้ในการหามูลค่าปกติต่ำกว่าค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของต้นทุนต่อหน่วย (2)ปริมาณการจำหน่ายในราคาต่ำกว่าต้นทุน ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณที่ขายไปในการหามูลค่าปกติ<sup>34</sup>

สหรัฐอเมริกามีวิธีการทดสอบการขายต่ำกว่าต้นทุนเช่นเดียวกับสหภาพยุโรป<sup>35</sup> จะเห็นได้ว่าหลักเกณฑ์ในการทดสอบการขายต่ำกว่าต้นทุนของทั้งสองประเทศคล้ายกัน แต่มีความแตกต่างในรายละเอียดวิธีการทดสอบ ซึ่งวิธีการทดสอบของทั้งสองประเทศมีความซับซ้อนกว่าที่ความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ และนำไปสู่ผลลัพธ์ว่าเป็นการขายต่ำกว่าต้นทุนได้ง่าย

ในกรณีสหรัฐอเมริกาได้สวนการทุ่มตลาดสืบประวัติกระป๋องจากไทย แสดงให้เห็นว่ากระทรวงพาณิชย์ใช้ดุลพินิจในการเลือกรูปแบบของสินค้าที่นำมาทดสอบ 20% Sales below Cost เพียงรูปแบบเดียวและเมื่อพบว่าสินค้านั้นต่ำกว่าต้นทุนการผลิตแล้ว กระทรวงพาณิชย์จะไม่ทดสอบต้นทุนการผลิตสินค้านั้นอีก ทำให้สินค้านิดเดียวกันทุกรูปแบบเป็นสินค้าที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมด เป็นการเปิดโอกาสให้กระทรวงพาณิชย์ใช้ดุลพินิจเลือกใช้

<sup>33</sup> มาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994

<sup>34</sup> มาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994

<sup>35</sup> อธิบายไว้แล้วในบทที่ 3 หัวข้อ 3.2.3 หน้า 98 .

ราคาในประเทศที่สาม หรือมูลค่าปกติได้ นอกจากนี้ในกรณีสืบประวัติการป้องกันยังพบว่า หลังจากที่กระทรวงพาณิชย์ทดสอบแล้วว่า สินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในไทยไม่เพียงพอ จึงไม่เลือกใช้ราคาขายภายในประเทศไทย เป็นพื้นฐานของมูลค่าปกติ และเลือกราคาในประเทศที่สามคือ เยอรมัน หลังจากนั้นกระทรวงพาณิชย์ยังทดสอบต้นทุนการผลิตในประเทศเยอรมัน พบว่า บริษัทสืบประวัติการป้องกันไทยขายสินค้าไปยังเยอรมันในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต ทำให้ต้องใช้มูลค่าปกติเป็นพื้นฐานของราคาประเทศที่สาม<sup>36</sup> ในการคำนวณมูลค่าปกติ เท่ากับว่ากระทรวงพาณิชย์ไม่เชื่อถือราคาในประเทศไทย และแสดงให้เห็นว่า มาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 ขาดความชัดเจน และเปิดช่องให้ประเทศผู้เข้ามาตราการตอบโต้การทุ่มตลาด สามารถใช้ดุลพินิจในการหามูลค่าปกติได้

นอกจากนี้ประเด็นในเรื่องการขายสินค้าในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต ( sales below cost of production) ซึ่งในเชิงอรรถที่ 5 ของมาตรา 2.2.1 ระบุว่า ไม่นำการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตนั้นมาพิจารณาหามูลค่าปกติ หากปริมาณของสินค้าที่ขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตนั้นเป็นปริมาณที่เพียงพอ คือ เกินกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณสินค้าทั้งหมดที่ขายไป และข้อความในความตกลงฯ 1994 นำไปสู่วิธีการทดสอบ 20% Sales below Cost ของประเทศผู้เข้ามาตราการ ในประเด็นนี้ผู้เขียนเห็นว่าอัตราร้อยละ 20 นั้นเป็นอัตราที่สมมติขึ้น เป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจในแต่ละช่วง และประเด็นในเรื่อง 20% Sales below Cost นั้นเพิ่งปรากฏในความตกลงฯ 1994 โดยในความตกลงฯ 1967 และความตกลงฯ 1979 ไม่ได้มีการระบุเรื่องนี้ไว้ นอกจากนี้แนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์ สหรัฐอเมริกา ได้ระบุถึงแนวปฏิบัติในการทดสอบการขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตไว้ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 1992 ว่าสหรัฐอเมริกาใช้อัตราร้อยละ 10 ดังนั้นหากการทดสอบต้นทุนการผลิตสินค้าใดมีการขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตเท่ากับ หรือ เกินกว่าร้อยละ 10 ถือว่าการขายสินค้านั้นไม่อยู่ในภาวะการค้ำปกิต<sup>37</sup> ดังนั้นผู้เขียนจึงมีความเห็นสอดคล้องกับข้อเสนอของกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาว่า ควรมีการทบทวนความตกลงฯ 1994 ในประเด็นนี้ โดยให้มีการกำหนดปริมาณการขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตใหม่ให้เกินร้อยละ 20 เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจโลกในช่วงนี้ เนื่องจากการกำหนดราคาสินค้าจะเป็นไปตามวงจรการผลิต (product cycle) โดยสินค้าที่ผลิตออกมาครั้งแรกราคาจะสูง เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า หรือเครื่องคอมพิวเตอร์ แต่

<sup>36</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 3 เชิงอรรถที่ 163 หน้า 116.

<sup>37</sup> Mark Lunn , “The 10/90/10 Test for Sales Below the Cost of Production” [Online] , The Administration Policy Bullentin (December 1992) , Available from <http://www.ita.doc.gov/frn/index.html> [2002 , January 9]



หลังจากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีค่าแรงงานต่ำ ทำให้ราคาลดลงเรื่อยๆ นอกจากนี้หากมีสินค้านำเข้าใหม่ๆ ออกมา สินค้ารุ่นเก่าจะราคาตกลงทันที<sup>38</sup> ทำให้การขายต่ำกว่าต้นทุนมีความจำเป็นเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และการขายต่ำกว่าต้นทุนกลายเป็นแนวปฏิบัติทางธุรกิจของสินค้าประเภทนี้ เพราะผู้ผลิตจะสามารถทำกำไรได้จากการขายสินค้านำเข้าใหม่จึงต้องยอมขายสินค้านำเข้าในราคาต่ำกว่าต้นทุน จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นผู้เขียนเห็นว่าควรมีการทบทวนปริมาณการขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตให้สูงกว่าร้อยละ 20

### ข. กรณีการขายระหว่างบริษัทในเครือหรือลูกค้านี้ที่มีความเกี่ยวข้องกับ ผู้ขาย

แนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์กำหนดให้กรณีการขายระหว่างบริษัทในเครือถือเป็นหนึ่งในภาวะการค้าที่ไม่ปกติ แต่ในความตกลงฯ 1994 ไม่ได้กำหนดหลักเกณฑ์ใดๆ ในประเด็นนี้ไว้เลย ในสหรัฐอเมริกากำหนดการทดสอบราคาขายของบริษัทในเครือ โดยใช้วิธี 99.5% Test หรือ arm's length test คือการทดสอบว่า ราคาขายในประเทศผู้ส่งออก โดยผู้ผลิตขายไปยังลูกค้าที่เกี่ยวข้อง เช่น การขายระหว่างบริษัทในเครืออยู่ในภาวะการค้าปกติหรือไม่ โดยกระทรวงพาณิชย์จะเปรียบเทียบว่า ราคาขายจากผู้ผลิตไปยังบริษัทในเครือมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าร้อยละ 99.5 ของราคาขายจากผู้ผลิตไปยังลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องหรือไม่ ถ้าต่ำกว่าร้อยละ 99.5 กระทรวงพาณิชย์จะถือว่าราคาขายรายการนั้นไม่อยู่ในภาวะการค้าปกติ

ทั้งนี้เกิดข้อพิพาท U.S. – AD Measures on Certain Hot – Rolled Steel Products from Japan โดยญี่ปุ่นฟ้องว่า สหรัฐอเมริกาใช้วิธีการทดสอบ 99.5% Test หรือ arm's length test ไม่สอดคล้องกับคำจำกัดความคำว่า “ภาวะการค้าปกติ” ในมาตรา 2.1 ของความตกลงฯ 1994

<sup>38</sup> อรรถมน ชูติเนตร , “ผลกระทบของการใช้มาตรการ AD/CVD ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา (ตอนที่ 2)”, ข่าวล่อแจรจาการค้าโลก ปีที่ 2 ฉบับที่ 6 มีนาคม 2544 : 3 .

กรณีนี้สหรัฐอเมริกาให้เหตุผลว่า วิธีการ 99.5% Test หรือ arm's length test ไม่ได้เป็นการตีความ “ภาวะการค้ำปกติ” แต่เป็นแนวปฏิบัติของสหรัฐอเมริกา<sup>39</sup> ในการทดสอบว่าการขายไปยังลูกค้าที่เกี่ยวข้องนั้น ควรจะอยู่นอกภาวะการค้ำปกติหรือไม่ นอกจากนี้ในความตกลงฯ 1994 ไม่ได้กำหนดว่า ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการได้สวนต้องใช่วิธีในการทดสอบเหมือนกัน และกรณีนี้เป็นกรณีที่มีรายการขายต่างกัน คือเป็นการเปรียบเทียบระหว่างการขายให้กับบริษัทในเครือกับการขายให้กับลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้อง และวิธีการ 99.5% Test ไม่ได้ทำให้มูลค่าค้ำปกติเพิ่มขึ้น ตรงข้ามเป็นวิธีการทดสอบเพื่อไม่ให้เกิดการบิดเบือน คือไม่ให้ราคาขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิตที่ขายไปยังลูกค้าที่เกี่ยวข้อง รวมไว้ในการคำนวณมูลค่าค้ำปกติ และวิธีการ 99.5% Test สอดคล้องกับมาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 ที่ต้องการให้คำนวณมูลค่าค้ำปกติโดยใช้ราคาขายที่แท้จริงในประเทศผู้ผลิต มากกว่าราคาขายในประเทศที่สาม หรือ มูลค่าที่จัดทำขึ้น ทั้งนี้สหรัฐอเมริกาอ้างว่าประเทศผู้ได้สวนหลายประเทศ มักจะคำนวณมูลค่าค้ำปกติ โดยใช้ราคาขายของบริษัทมากกว่าราคาขายของผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก ดังนั้นวิธีการทดสอบบริษัทในเครือของสหรัฐอเมริกาจึงสอดคล้องกับแนวปฏิบัติของประเทศผู้ได้สวนหลายประเทศ<sup>40</sup>

ขณะที่ญี่ปุ่นให้ความเห็นว่า วิธีการ 99.5% Test ที่กระทรวงพาณิชย์ใช้กับการขายของบริษัทญี่ปุ่นไปยังลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องนั้น ไม่สอดคล้องกับมาตรา 2.1 ของความตกลงฯ 1994 และวิธีการทดสอบของกระทรวงพาณิชย์ส่งผลให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงเกินจริง เพราะความลำเอียงในการทดสอบ ทำให้ผลลัพธ์มีความเบี่ยงเบนสูง ส่งผลให้กระทรวงพาณิชย์มักจะพบว่าราคาขายไปยังบริษัทในเครือ ต่ำกว่า ร้อยละ 99.5 ของราคาขายไปยังลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้อง ทำให้ราคาขายเหล่านั้นไม่อยู่ในภาวะการค้ำปกติ และกระทรวงพาณิชย์สามารถใช้ราคาในประเทศที่สาม หรือ มูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ และญี่ปุ่นเห็นว่าวิธีการ 99.5% Test ของสหรัฐอเมริกา ไม่สอดคล้องกับมาตรา 2.4 ของความตกลงฯ 1994 เนื่องจากวิธีการทดสอบของกระทรวงพาณิชย์ไม่รวมการขายที่มีแนวโน้มทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดลดลง และจะรวมการขายที่มีแนวโน้มทำให้ส่วน

<sup>39</sup> แนวปฏิบัติเรื่องนี้ไม่ได้ระบุในกฎหมายสหรัฐอเมริกา หรือ ในความตกลงฯ 1994 แต่เป็นแนวปฏิบัติของกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นผู้มีอำนาจหน้าที่ในการได้สวนการทุ่มตลาด

<sup>40</sup> Report of the Appellate Body on United States – Anti-Dumping Measures on Certain Hot – Rolled Steel Products from Japan [Online] , WT/DS184/R , 28 February 2001 , Available from [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e/status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e/status_e.htm) [2001 , December 27]

เหลืออมการทุ่มตลาดสูงขึ้น ผลคือทำให้การเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติและราคาส่งออกไม่เป็นธรรม<sup>41</sup>

คณะผู้พิจารณาให้ความเห็นในกรณีนี้ว่า วิธีการ 99.5% Test ของกระทรวงพาณิชย์ไม่สอดคล้องกับ “ภาวะการค้าปกติ” ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์ควรจะใช้วิธีการทดสอบอื่น เพื่อทดสอบว่าอยู่ภายใต้ภาวะการค้าปกติหรือไม่ เช่น วิธีการทดสอบ 20% Sales below Cost ซึ่งในความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ และคณะผู้พิจารณาเห็นสอดคล้องกับญี่ปุ่นว่าวิธีการทดสอบของกระทรวงพาณิชย์ ทำให้ส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดเกิดความเบี่ยงเบนสูง<sup>42</sup>

ขณะที่องค์กรอุทธรณ์ตั้งข้อสังเกตว่า คำว่า “ผู้ที่เกี่ยวข้อง” (affiliate) ไม่ได้ระบุไว้ในความตกลงฯ 1994 แต่เป็นเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในกฎหมายสหรัฐอเมริกา โดยใน 19 U.S.C. 1677 (33) (E) ของ The United States Tariff Act of 1930 ให้คำจำกัดความคำว่า “affiliated persons” หมายถึง ผู้ที่เป็นเจ้าของโดยตรงหรือทางอ้อม , เป็นผู้มีอำนาจควบคุมหรือถือหุ้นที่มีอำนาจในการลงคะแนนเสียงในองค์กรนั้นอย่างน้อยร้อยละ 5<sup>43</sup>

อย่างไรก็ตาม องค์กรอุทธรณ์เห็นว่ามาตรา 2.1 ของความตกลงฯ 1994 ระบุว่ามูลค่าปกติ คือราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในประเทศผู้ส่งออก ที่คำนวณบนพื้นฐานการขายในภาวะการค้าปกติ ส่วนการขายที่ไม่ได้ทำในภาวะการค้าปกติ ไม่ควรจะรวมไว้ใน การคำนวณมูลค่าปกติ เท่ากับ องค์กรอุทธรณ์ ตีความมาตรา 2.1 ว่าต้องการให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนไม่รวมการขายที่ไม่ได้อยู่ในภาวะการค้าปกติไว้ ในการคำนวณมูลค่าปกติ เพื่อให้แน่ใจว่ามูลค่าปกติเป็นราคาปกติของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดประเทศผู้ส่งออก โดยองค์กรอุทธรณ์ตั้งข้อสังเกตว่าญี่ปุ่นยอมรับคำจำกัดความ และเงื่อนไขที่กระทรวงพาณิชย์ระบุไว้ในแบบสอบถาม<sup>44</sup>

องค์กรอุทธรณ์ให้ข้อสังเกตว่า มาตรา 2.2.1 ของความตกลงฯ 1994 ไม่มีจุดประสงค์ที่จะกำหนดวิธีสำหรับการตัดสินว่าการขายอยู่ในภาวะการค้าปกติหรือไม่ แต่เป็นการให้ดุลพินิจแก่ประเทศสมาชิก WTO ในการตัดสินว่า ทำอย่างไรให้แน่ใจว่ามูลค่าปกติไม่ได้ถูก

<sup>41</sup> Ibid.

<sup>42</sup> Ibid.

<sup>43</sup> Ibid.

<sup>44</sup> Ibid.

บิดเบือน โดยการรวมธุรกรรมการขายที่ไม่ได้อยู่ในภาวะการค้าปกติไว้ ดุลพินิจนี้ไม่ได้มีการจำกัดไว้ หากเป็นดุลพินิจที่ให้ความเป็นธรรมกับผู้ที่เกี่ยวข้อง ท้ายที่สุด องค์การอุทธรณ์ยืนยันคำตัดสินของคณะผู้พิจารณาว่าการปรับใช้การทดสอบ 99.5% ไม่ได้อยู่ในภาวะการค้าปกติ<sup>45</sup>

จากกรณีดังกล่าวจะเห็นว่ากรณีที่ความตกลงฯ 1994 ไม่ได้ให้คำจำกัดความคำว่า “ภาวะการค้าปกติ” อย่างชัดเจนทำให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เช่น สหรัฐอเมริกา ใช้แนวปฏิบัติภายในประเทศตนมาตีความคำว่าภาวะการค้าปกติ ทำให้การหามูลค่าปกติมีความซับซ้อนมากขึ้นและเป็นการเปิดโอกาสให้กระทรวงพาณิชย์ใช้ดุลพินิจในการไม่ใช้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นมูลค่าปกติ เพื่อที่จะใช้ราคาในประเทศที่สาม หรือมูลค่าที่จัดทำขึ้น ซึ่งจะทำให้สามารถคำนวณมูลค่าปกติได้สูงกว่าการใช้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก และส่งผลให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงขึ้น แนวทางการแก้ปัญหานี้ ผู้เขียนเห็นว่าควรมีการปรับปรุงความตกลงฯ 1994 ให้มีความชัดเจนมากขึ้นในส่วนของการจำกัดความคำต่างๆ เช่น “ภาวะการค้าปกติ” หรือ “สถานการณ์ด้านการตลาดบางประการ” (particular market situation) ที่ชัดเจน หากไม่สามารถปรับปรุงความตกลงฯ 1994 ในประเด็นนี้ได้ ประเทศสมาชิก WTO ควรมีการวางกรอบแนวทางในการตีความคำต่างๆ ให้ชัดเจนเพื่อที่ประเทศผู้ใช้มาตรการจะสามารถใช้แนวทางนั้นในการคำนวณมูลค่าปกติได้ และประเทศผู้ถูกไต่สวนจะสามารถวางแนวทางในการให้ข้อมูลที่แท้จริงกับประเทศผู้ใช้มาตรการได้

#### 4.2.3 ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้นได้

สำหรับสหรัฐอเมริกา กฎหมายภายในกำหนดแนวทางการหามูลค่าปกติไว้ 3 วิธี คือ (1) ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (2) ราคาในประเทศที่ 3 และ (3) มูลค่าที่จัดทำขึ้น แต่ในทางปฏิบัติกระทรวงพาณิชย์มักจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น เนื่องจากหากนำมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นไปเปรียบเทียบกับราคาส่งออก โอกาสที่จะพบส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีมากถึงร้อยละ 90 ของการไต่สวนทั้งหมด<sup>46</sup> ทั้งนี้การคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นกระทรวงพาณิชย์จะต้องพยายามหาต้นทุนการผลิตที่แท้จริง โดยใช้ข้อมูลที่ดีที่สุดเท่าที่หาได้ รวมถึงรายงานทางการเงิน และเอกสารต่างๆ ของ

<sup>45</sup> Ibid.

<sup>46</sup> John J. White , “A Test of Consistency in Administration of U.S. Antidumping Law” , *Journal of World Trade* 31(August 1997) : 119 .

การผลิตสินค้านั้น กระทรวงพาณิชย์ต้องการให้บริษัทต่างชาติที่อยู่ภายใต้การไต่สวนจัดหารายงานทางการเงิน เอกสารต้นทุนสินค้าและเอกสารอื่นที่จำเป็นในการคำนวณต้นทุนสินค้า ซึ่งบริษัทต่างชาติที่ต้องเข้าสู่กระบวนการไต่สวนจะได้รับแบบสอบถามประมาณ 50-100 แผ่น และมีระยะเวลาจำกัดในการตอบประมาณ 6-8 สัปดาห์ บางบริษัทอาจต้องใช้เวลาแปลคำถามเหล่านั้นเป็นภาษาของตัวเอง นอกจากนี้บางบริษัทอาจจะตอบคำถามไม่ตรงกับความเป็นจริง เนื่องจากเกรงว่าจะทำให้รัฐบาลสหรัฐอเมริกาทราบถึงความลับทางธุรกิจและข้อมูลอื่นที่สามารถช่วยคู่แข่งในสหรัฐอเมริกาได้ เพราะข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์ต้องการทราบคือ ต้นทุนสินค้า หรือบางบริษัทอาจจะไม่มีการเก็บข้อมูลที่มากพอและเป็นระบบ ทำให้ไม่สามารถตอบแบบสอบถามได้ทันตามกำหนดเวลา<sup>47</sup>

กรณีนี้ผู้เขียนเห็นว่ากระทรวงพาณิชย์ใช้ช่องว่างของความตกลงฯ 1994 ที่เปิดช่องให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจเลือกมูลค่าที่จัดทำขึ้น หรือ ราคาส่งออกในประเทศที่สามได้ โดยไม่มีการกำหนดลำดับในการหามูลค่าปกติ ส่งผลให้กระทรวงพาณิชย์เลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น เนื่องจากมีโอกาสที่จะพบส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดสูงถึงร้อยละ 90 ของการไต่สวนทั้งหมด ดังนั้นจึงควรมีการปรับปรุงความตกลงฯ 1994 โดยกำหนดลำดับในการหามูลค่าปกติ เพื่อเป็นการจำกัดการใช้ดุลพินิจของผู้ไต่สวนจึงควรกำหนดให้ใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออก เป็นวิธีแรก หากไม่สามารถใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออกได้จึงใช้ราคาในประเทศที่สาม เป็นลำดับถัดมา หากไม่สามารถใช้ราคาในประเทศที่สามได้ จึงจะสามารถเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นได้ การกำหนดเช่นนี้เพื่อลดการเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น

#### 4.2.4 แนวปฏิบัติในเรื่องราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นของสหรัฐอเมริกาไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994

ในมาตรา 19 U.S.C. 1677 a (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930 ระบุว่าราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น หมายถึงราคาขายสินค้าที่ขายโดยผู้นำเข้าที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บริษัทในเครือ หรือ ผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศ ไปยังผู้ซื้ออิสระรายแรกในสหรัฐอเมริกา ภายหลังจากนำเข้า<sup>48</sup> ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะปรับราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นเฉพาะกรณีผู้นำเข้าที่มีความ

<sup>47</sup> Bryan T. Johnson , “A Guide to Antidumping Laws : America’s Unfair Trade Practice” [Online] , The Heritage Foundation , (July 1992). Available from [http://www.heritage.org/matalin/pages/ad\\_4726\\_033\\_jpg.htm](http://www.heritage.org/matalin/pages/ad_4726_033_jpg.htm) [2001 , July 21]

<sup>48</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 3 เจริญธรรมที่ 103 หน้า 100



เกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกขายให้กับผู้ซื้ออิสระรายแรกเท่านั้น<sup>49</sup> นอกจากนี้การคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นในกรณีที่ผู้นำเข้ามีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกทำการดัดแปลงหรือเพิ่มมูลค่าสินค้า ภายหลังจากการนำเข้า กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาว่าสินค้าชนิดเดียวกันนั้น เมื่อมีการเพิ่มมูลค่าแล้วมากเกินกว่ามูลค่าเดิมของสินค้าหรือไม่ หากมูลค่าเพิ่มขึ้นมากกว่ามูลค่าเดิมมาก กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาว่าควรใช้ราคาส่งออกบนพื้นฐานราคาเดิมหรือราคาใหม่ ทั้งนี้ โดยปกติกระทรวงพาณิชย์จะคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นบนพื้นฐานค่าเฉลี่ยของมูลค่าเดิมของสินค้า และมูลค่าสินค้าที่เพิ่มขึ้น<sup>50</sup>

จากการศึกษาในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มาตั้งแต่ต้น ผู้เขียนพบว่าในความตกลงฯ 1994 ไม่ได้กำหนดวิธีการในการคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นอย่างชัดเจน โดยในมาตรา 2.3 ของความตกลงฯ 1994 ระบุว่าให้คำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นบนพื้นฐานที่สมเหตุสมผล ดังนั้นจึงเห็นได้ว่า ทั้งสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกาต่างมีวิธีในการคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นแตกต่างกัน ในส่วนของสหรัฐอเมริกามีการกำหนดวิธีการปรับลดหรือปรับเพิ่มราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นละเอียดกว่า ความตกลงฯ 1994 ส่งผลให้กระทรวงพาณิชย์สามารถปรับลดราคาส่งออกได้ง่าย ดังนั้นผู้เขียนเห็นว่าควรมีการทบทวนแก้ไขความตกลงฯ 1994 ในประเด็นการคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นให้มีความชัดเจนมากขึ้น

#### 4.2.5 การใช้ปัจจัยที่เบี่ยงเบนในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่าความเป็นจริง

ปัจจัยที่สำคัญในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นคือต้นทุนการผลิต ซึ่งในมาตรา 2.2.1 ของความตกลงฯ 1994 ระบุว่าให้คำนวณต้นทุนการผลิตบนพื้นฐานของข้อมูลที่สุดอดคล้องกับหลักการด้านบัญชีที่ได้รับการยอมรับโดยทั่วไปของประเทศผู้ส่งออก (Generally Accepted Accounting Principles หรือ GAAP) ที่สะท้อนต้นทุนเกี่ยวกับการผลิตและการขายสินค้าอย่างสมเหตุสมผล แสดงให้เห็นว่าในความตกลงฯ 1994 มีเจตนาที่จะให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนใช้ข้อมูลที่แท้จริงทางบัญชีของประเทศผู้ส่งออก แต่หากทำเช่นนั้นจะมีโอกาสที่มูลค่าปกติจะเป็นไปตาม

<sup>49</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 3 เจริญรุ่งเรืองที่ 104 หน้า 100

<sup>50</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 3 เจริญรุ่งเรืองที่ 105 หน้า 100

ความเป็นจริงคือไม่สูงกว่าราคาส่งออกหรือสูงกว่าราคาส่งออกไม่มาก<sup>51</sup> ดังนั้นในทางปฏิบัติผู้มีอำนาจหน้าที่ในการไต่สวนจึงมักจะใช้ดุลพินิจในการปฏิเสธข้อมูลทางบัญชีที่แท้จริงของประเทศผู้ถูกไต่สวน

ในกรณีสหรัฐอเมริกาไต่สวนสินค้าสับปะรดกระป๋องจากไทย พบว่ากระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาไม่ยอมรับข้อมูลทางบัญชีที่ผู้ส่งออกเสนอมาคือ วิธีการ weight base allocation ทั้งที่ผู้ผลิตสับปะรดในสหรัฐอเมริกาเองใช้วิธีการลงบัญชีเช่นเดียวกับผู้ส่งออก แต่กระทรวงพาณิชย์กลับไปยอมรับวิธีมูลค่าที่แท้จริง (net realizable value) ซึ่งเป็นวิธีการทางบัญชีที่ผู้ส่งออกไทยเสนอต่อสำนักงานคณะกรรมการการลงทุนหรือ BOI ของไทย อย่างไรก็ตามผู้ส่งออกของไทยหลายรายที่ถูกใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ตั้งข้อสังเกตในวิธีการยอมรับหลักการทางบัญชีของสหรัฐอเมริกาไว้ว่า โดยปกติกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาคงจะไม่ยอมรับบัญชีที่ผู้ส่งออกไทยเสนอต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และทราบว่าผู้ส่งออกไทยที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์หรือได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมักจะมีบัญชี 2 เล่ม<sup>52</sup> แต่ผู้เขียนเห็นว่ากระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาคงจะเลือกใช้วิธีการทางบัญชีที่ทำให้การหามูลค่าปกติสูงกว่าความเป็นจริง เป็นการแสดงให้เห็นว่าสหรัฐอเมริกาพยายามใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นมาตรการก่อกวนทางการค้า

เช่นเดียวกับกรณีบริษัท Thai Pineapple Canning Industry Corp.Ltd. หรือ TPC ซึ่งเป็นบริษัทผู้ส่งออกสับปะรดของไทยฟ้องกระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาต่อศาลการค้าระหว่างประเทศในกรณีศึกษาสหรัฐอเมริกาไต่สวนสินค้าสับปะรดกระป๋องจากไทยในบทที่ 3 เห็นได้ชัดเจนว่าวิธีการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นของกระทรวงพาณิชย์ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง โดยช่วงระยะเวลาการทบทวนไม่เหมาะสมกับปีงบประมาณของ TPC และในประเด็นนี้ศาลการค้าระหว่างประเทศตัดสินว่าให้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาทบทวนความเหมาะสมของต้นทุนการขายในปีงบประมาณ แสดงให้เห็นว่ากระทรวงพาณิชย์จะใช้แนวปฏิบัติทุกรูปแบบที่จะทำให้เกิดส่วนเหลือการทุ่มตลาด และหากเอกชนที่อยู่ภายใต้การไต่สวนไม่ได้แย้งหรือใช้ทนายความในการช่วยเหลือจะทำให้กระทรวงพาณิชย์สามารถใช้แนวปฏิบัติคำนวณการทุ่มตลาดให้สูงกว่าที่ควรจะ

<sup>51</sup> Kofi Oteng Kufuor , “The Developing Countries and the Shaping of GATT/WTO Antidumping Law” , *Journal of World Trade* 32 : 188.

<sup>52</sup> อติศักดิ์ เหล่าจันทร์ , การเสวนาบทบาทของกรมการค้าต่างประเทศกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน , ณ กรมการค้าต่างประเทศ จังหวัดนนทบุรี , 23 พฤษภาคม 2544 .

เป็น ดังนั้นประเด็นนี้จึงเป็นประเด็นที่ผู้ส่งออกไทยควรจะให้ความสนใจเป็นพิเศษ และได้แย้งกระทรวงพาณิชย์หากพบว่าข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์ใช้ไม่ตรงกับข้อเท็จจริง และในทางปฏิบัติผู้ส่งออกไทยควรมีการเตรียมการให้พร้อมระหว่างฝ่ายต่างๆ ในบริษัท เช่น ฝ่ายบัญชี ฝ่ายขาย และผู้บริหาร ก่อนที่ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ของสหรัฐอเมริกาจะมาตรวจสอบข้อมูล เพื่อที่เวลาผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ถามข้อมูลต่างๆ จะได้สามารถตอบได้ เพราะหากตอบไม่ได้จะทำให้ข้อมูลที่เตรียมไว้หมดความน่าเชื่อถือ<sup>53</sup>

อย่างไรก็ตามหลังเกิดเหตุการณ์ล้มละลายอย่างกระทันหันของบริษัทเอ็นรอน ซึ่งเป็นยักษ์ใหญ่ในวงการพลังงานของสหรัฐอเมริกา เนื่องมาจากการปกปิดข้อมูลทางบัญชี ทำให้นักบัญชีในวงการบัญชีเริ่มตระหนักว่า มาตรฐานทางบัญชีที่มีอยู่ในปัจจุบันมีประเทศผู้ใช้มีมาตรฐานที่ต่างกัน คือ สหรัฐอเมริกายอมรับมาตรฐานทางบัญชีของสหรัฐอเมริกาคือ SFAS และมาตรฐานบัญชีระหว่างประเทศคือ IAS ไม่สามารถวัดผลการดำเนินงานที่แท้จริงของกิจการ (Performance Measurement) ซึ่งถือเป็นเป้าหมายในการจัดทำข้อมูลทางบัญชีและการเงิน ดังนั้นจึงเริ่มมีแนวคิดใหม่ๆ ในการวัดผลการดำเนินงาน เพื่อให้ก้าวทันกับภาวะเศรษฐกิจและวิถีดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจเริ่มตระหนักว่าการวัดผลการดำเนินงานที่อาศัยข้อมูลจากงบการเงินในอดีตเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ เพราะหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป หรือ GAAP นั้นไม่สามารถวัดผลการดำเนินงานเชิงเศรษฐกิจได้<sup>54</sup> ดังนั้นในการเจรจาเพื่อแก้ไขความตกลงฯ 1994 ผู้เขียนเห็นว่าอาจจะต้องทบทวนประเด็นในเรื่องมาตรฐานทางบัญชีอีกครั้งเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการเปรียบเทียบที่เป็นธรรม

#### 4.2.6 แนวปฏิบัติในเรื่องการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกของประเทศผู้ไต่สวนไม่บรรลุวัตถุประสงค์ในการเปรียบเทียบราคาอย่างเป็นธรรม

ในกฎหมายสหรัฐอเมริกา กำหนดให้มีการปรับมูลค่าปกติได้ หากมีผู้อ้างความแตกต่างใน 3 สถานการณ์คือ ความแตกต่างในปริมาณการขาย , ความแตกต่างของรูปลักษณะสินค้า , ความ

<sup>53</sup> สัมภาษณ์ , จรววยพร ตันติพิพัฒน์กุล อดีตนายกสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป และประธานบริษัท Thai Pineapple Canning Industry Corp.Ltd. หรือ TPC , 29 พฤศจิกายน 2544.

<sup>54</sup> พรสรัญ รุ่งเจริญกิจกุล , “EVA : กำไรทางเศรษฐศาสตร์ “ , การเงินธนาคาร 21 (มีนาคม 2545) หน้า 145-146 .

แตกต่างกันในสถานภาพการขาย ขณะที่ราคาส่งออกกฎหมายกำหนดค่าใช้จ่ายที่จะมีการหักลดและปรับเพิ่มไว้ โดยไม่ต้องมีผู้อ้างความแตกต่าง<sup>55</sup>

ยกตัวอย่างกรณีสหรัฐอเมริกาได้สวนการทุ่มตลาดสับประรดกระป๋องจากไทย มีประเด็นโต้แย้งกันในเรื่องการปรับราคาส่งออกและมูลค่าปกติ โดย Dole เห็นว่ากระทรวงพาณิชย์ไม่ปรับมูลค่าปกติในปัจจัยค่าใช้จ่ายในการขนส่งก่อนการขาย และ อากรนำเข้าที่เกิดในประเทศที่สาม แต่กลับปรับราคาส่งออกในปัจจัยเดียวกัน ถือว่าไม่ได้เป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกในระดับการค้าเดียวกัน แต่กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าภายใต้ 19 CFR 353.41 (d) (2) (1) ระบุว่าค่าขนส่งในสหรัฐอเมริกาและอากรนำเข้าถือเป็นค่าใช้จ่ายในการขาย จะต้องถูกหักออกจากราคาส่งออกโดยตรง<sup>56</sup>

ประเด็นนี้ผู้เขียนเห็นว่าความตกลงฯ 1994 เปิดช่องให้แต่ละประเทศใช้หลักเกณฑ์ที่ต่างกันได้ ในการปรับมูลค่าปกติกระทรวงพาณิชย์กำหนดให้ผู้ส่งออกเป็นผู้ร้องขอให้มีการปรับ และเป็นผู้พิสูจน์ให้ผู้มีอำนาจหน้าที่เห็นว่าควรมีการปรับ ขณะที่ราคาส่งออกกฎหมายกำหนดให้ปรับลดราคาได้ทันที ส่งผลให้มูลค่าปกติสูงกว่าราคาส่งออก จึงควรมีการทบทวนแก้ไขความตกลงฯ 1994 ในประเด็นนี้ให้เกิดความชัดเจนขึ้น

#### 4.2.7 ปัญหาในทางปฏิบัติของวิธีการคำนวณส่วนเหลือการทุ่มตลาด

สหรัฐอเมริกาเห็นว่าประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดควรมีอิสระในการเลือกวิธีการคำนวณ และควรจะสามารถเลือกใช้ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย ซึ่งในกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาเองระบุว่าในการโต้สวนการทุ่มตลาด กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาจะใช้ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกตัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก แต่ในการทบทวนส่วนเหลือในแต่ละปี กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริการะบุให้ใช้ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย เนื่องจากสหรัฐอเมริกาเห็นว่าในมาตรา 2.4.2 ของความตกลงฯ 1994 หมายถึงเฉพาะช่วงการโต้สวนจะต้องใช้วิธีการ

<sup>55</sup> รายละเอียดระบุไว้ใน บทที่ 3 หัวข้อ 3.2.3 ข้อ ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก หน้า 101.

<sup>56</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 3 เิงอรรถที่ 182 หน้า 123.

คำนวณตามที่กำหนด แต่ไม่รวมถึงช่วงทบทวนที่สามารถใช้วิธีใดๆ ได้โดยไม่มีข้อจำกัด ซึ่งประเด็นนี้ควรมีการตีความให้ชัดเจน<sup>57</sup>

#### 4.2.8 ประเด็นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดให้เพียงพอต่อความเสียหายจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น

ประเด็นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดให้เพียงพอกับความเสียหายจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นนั้น มาตรา 9.1 ของความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ชัดเจนว่าจะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ไม่เกินส่วนเหลือของการทุ่มตลาด จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้มีอำนาจหน้าที่พยายามใช้ดุลพินิจหรือกระบวนการกฎหมายภายในประเทศ เพื่อให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ซึ่งประเด็นนี้ทำให้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกลายเป็นมาตรการในการกีดกันและกีดกันทางการค้า เพื่อเป็นการอุดช่องว่างในประเด็นนี้มาตรา 9.1 จึงกำหนดหลักการในเรื่อง Lesser Duty ขึ้น เพื่อให้การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเกิดความเป็นธรรม เพราะหลักการนี้อนุญาตให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่ต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้ หากอัตราอากรนั้นเพียงพอที่จะทำความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในที่เกิดจากการทุ่มตลาดนั้นหมดสิ้นไปแต่ยังคงอยู่ในดุลพินิจของประเทศผู้ไต่สวน<sup>58</sup>

อย่างไรก็ตามในสหรัฐอเมริกาไม่มีการคำนวณส่วนเหลือของความเสียหาย และการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดกำหนดให้กระทรวงพาณิชย์เรียกเก็บได้ไม่เกินส่วนเหลือของการทุ่มตลาด แต่ในแนวปฏิบัติมักจะเรียกเก็บเท่ากับส่วนเหลือของการทุ่มตลาด โดยไม่มีการนำหลัก Lesser Duty มาใช้ ซึ่งประเทศภาคีความตกลงฯ 1994 ส่วนใหญ่จะไม่นำหลัก Lesser Duty มาใช้เพราะต้องการที่จะเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่สูง เพื่อใช้เป็นมาตรการในการกีดกันทางการค้าและปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศของตน<sup>59</sup>

<sup>57</sup> David Palmeter , “A Commentary on the WTO Anti-Dumping Code” , Journal of World Trade , : 47-48.

<sup>58</sup> รายละเอียดเรื่องนี้อธิบายไว้แล้วในบทที่ 2 หัวข้อ 2.5.3 ข้อย่อย ฉ.การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด , หน้า 47-49 .

<sup>59</sup> สัมภาษณ์ , สุภาวดี แยมกมล , นักวิชาการพาณิชย์ 7 กรมการค้าต่างประเทศ , 10 เมษายน 2545 .



ในประเด็นนี้ผู้เขียนเห็นว่าประเทศภาคีความตกลงฯ 1994 ควรจะศึกษาหลัก Lesser Duty ในแง่มุมต่างๆ ทั้งเศรษฐศาสตร์ และกฎหมายให้ชัดเจน เพราะหลัก Lesser Duty จะเป็นกรอบให้การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นธรรมยิ่งขึ้น แต่ปัจจุบันประเทศส่วนใหญ่มักจะไม่บัญญัติหลักเกณฑ์ในเรื่องนี้ไว้ในกฎหมายภายใน เพราะเกรงว่าจะเป็นการผูกมัดให้อัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดต่ำจนไม่สามารถกีดกันสินค้าจากต่างประเทศได้ และในอนาคตควรให้ทุกประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด โดยอิงหลัก Lesser Duty เพื่อความเป็นธรรมมากขึ้น ส่วนประเทศที่มีความพร้อม เช่น สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกาควรจะใช้หลัก Lesser Duty อย่างเคร่งครัด ไม่ใช่เป็นไปตามดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่

ตารางที่ 8 วิเคราะห์บทบัญญัติเกี่ยวกับการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ 1994 และกฎหมายภายในของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา ผู้เขียนสรุปได้ดังนี้

ประเด็นเรื่อง	กฎหมายและแนวปฏิบัติของสหภาพยุโรป	กฎหมายและแนวปฏิบัติของสหรัฐอเมริกา	แนวทางแก้ไข
1. ประเด็นปริมาณที่เพียงพอยังมีความคลุมเครือเปิดโอกาสให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสามารถใช้ดุลพินิจได้ ทั้งนี้ความตกลงฯ 1994 ให้ดุลพินิจกับผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ในการเลือกได้ว่าสามารถนำปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 มาพิจารณาได้ถ้าเห็นว่าเป็นปริมาณที่เหมาะสม ถือเป็น	กฎหมายภายในของสหภาพยุโรป ระบุขั้นตอนการทดสอบหลักร้อยละ 5 ละเอียดยกว่าในความตกลงฯ 1994 คือ ทดสอบทั้งปริมาณการขายรวม และทดสอบแต่ละรูปแบบสินค้า การทดสอบที่ละเอียดเช่นนี้ ทำให้มีโอกาสที่จะพบปริมาณการขายไม่ถึงร้อยละ 5 ได้มากกว่า การทดสอบขั้นตอน	กระทรวงพาณิชย์มักใช้ดุลพินิจในการไม่เลือกปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 เท่ากับว่าไม่เลือกใช้ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นพื้นฐานของมูลค่าปกติ ทำให้กระทรวงพาณิชย์สามารถเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นได้	ควรมีแนวปฏิบัติในเรื่องการใช้ดุลพินิจในการทดสอบหลักร้อยละ 5 ให้ละเอียด เพื่อให้ประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดใช้มาตรการได้อย่างโปร่งใส

<p>ให้ดุลพินิจกับ กรรมมาธิการยุโรปและ กระทรวงพาณิชย์ สหรัฐอเมริกา</p>	<p>เดียว</p>		
<p><b>2. คำจำกัดความคำ ว่า “ภาวะการค้า ปกติ” ไม่ชัดเจน</b> ใน มาตรา 2.2.1 ของ ความตกลงฯ 1994 ระบุสถานการณ์ที่ไม่ เป็นภาวะการค้าปกติ ไว้ เช่น กรณีการขาย ในราคาต่ำกว่าต้นทุน การผลิต</p>	<p>สหภาพยุโรปมีวิธีการ ทดสอบการขายต่ำ กว่าต้นทุนซึ่งมีความ ซับซ้อนกว่าที่ความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้</p>	<p>สหรัฐอเมริกามีวิธีการ ทดสอบการขายต่ำ กว่าต้นทุนซึ่งมีความ ซับซ้อนกว่าที่ความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ โดยในแนวปฏิบัติของ สหรัฐอเมริกาคำหนด กรณีการขายระหว่าง บริษัทในเครือ หรือ ลูกค้าที่มีความ เกี่ยวข้องกับผู้ขายไว้ ด้วย วิธีการทดสอบที่ ซับซ้อนนำไปสู่ผลลัพธ์ ว่าเป็นการขายต่ำกว่า ต้นทุนได้ง่าย และ สหรัฐอเมริกามีวิธีการ ทดสอบว่า ราคาขาย ในประเทศผู้ส่งออก โดยผู้ผลิตขายไปยัง ลูกค้าที่เกี่ยวข้อง เช่น การขายระหว่างบริษัท ในเครืออยู่ในภาวะ การค้าปกติหรือไม่ (99.5% Test หรือ arm's length test) ซึ่ง ท้ายที่สุดพบว่าแนว ปฏิบัติของ</p>	<p>ควรให้คำจำกัดความ คำว่าภาวะการค้า ปกติให้ชัดเจน ควรมี การจัดทำแนวทางของ สถานการณ์ที่ถือว่าไม่ อยู่ในภาวะการค้า ปกติ และควรมีการ ทบทวนปริมาณการ ขายต่ำกว่าต้นทุนการ ผลิตให้สูงกว่าร้อยละ 20</p>

		สหรัฐอเมริกา ไม่ สอดคล้องกับคำจำกัด ความคำว่า “ภาวะการ ค้าปกติ” ในมาตรา 2.1 ของความตกลงฯ 1994	
<p><b>3. ความตกลงฯ 1994 เปิดโอกาสให้ ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ ดุลพินิจเลือกมูล ค่าที่จัดทำขึ้นได้</b></p> <p>ความตกลงฯ 1994 วิธีการหามูลค่าปกติมี 3 วิธีคือ (1) ราคาขาย ภายในประเทศผู้ ส่งออก (2) ราคาขาย ในประเทศที่ 3 หรือ (3) มูลค่าที่จัดทำขึ้น แสดงให้เห็นว่าความ ตกลงฯ 1994 กำหนดให้ประเทศผู้ไต่ สวนสามารถเลือกได้ ว่าจะใช้ราคาขายใน ประเทศที่สาม หรือ มูลค่าที่จัดทำขึ้น การ ที่ความตกลงฯ 1994 ใช้คำว่า “or” ส่งผลให้ ประเทศผู้ไต่สวน มักจะเลือกใช้มูลค่าที่</p>	<p>EC Regulation 384/96 กำหนดการ หามูลค่าปกติไว้ 4 วิธี คือ (1)ราคาขาย ภายในประเทศผู้ ส่งออก (2)ราคาขาย ภายในของผู้ขายอื่น หรือผู้ผลิตในประเทศ ที่เกี่ยวข้อง (3)มูลค่า ปกติที่จัดทำขึ้น (4) ราคาส่งออกของผู้ ส่งออกไปยังประเทศที่ สามที่เหมาะสม<sup>60</sup> ทั้งนี้กรณีการยุโรป มักจะไม่สามารถหา สินค้าในประเทศผู้ ส่งออกเพื่อ เปรียบเทียบราคากับ สินค้าที่ส่งออกไป ยังสหภาพยุโรปได้ ทำ ให้ต้องเลือกมูลค่า ปกติวิธีการอื่น ซึ่งโดย</p>	<p>กฎหมายภายใน กำหนดแนวทางการ หามูลค่าปกติไว้ 3 วิธี คือ (1) ราคาขาย ภายในประเทศผู้ ส่งออก (2) ราคาใน ประเทศที่ 3 และ (3) มูลค่าที่จัดทำขึ้น แต่ ในทางปฏิบัติ กระทรวงพาณิชย์ มักจะเลือกใช้มูลค่าที่ จัดทำขึ้น เนื่องจาก หากนำมูลค่าปกติที่ จัดทำขึ้นไป เปรียบเทียบกับราคา ส่งออก โอกาสที่จะพบ ส่วนเหลือมากกว่า ตลาดมีมากถึงร้อยละ 90 ของการไต่สวน ทั้งหมด</p>	<p>ควรมีการกำหนด ลำดับในการหามูลค่า ปกติ เพื่อเป็นการ จำกัดการใช้ดุลพินิจ ของผู้ไต่สวนจึงควร กำหนดให้ใช้ราคา ภายในประเทศผู้ ส่งออก เป็นวิธีแรก หากไม่สามารถใช้ ราคาภายในประเทศผู้ ส่งออกได้จึงใช้ราคา ในประเทศที่สาม เป็น ลำดับถัดมา หากไม่ สามารถใช้ราคาใน ประเทศที่สามได้ จึง จะเลือกใช้มูลค่าที่ จัดทำขึ้นได้</p>

<p>จัดทำขึ้นเนื่องจากการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะทำให้มูลค่าปกติสูงกว่าความเป็นจริง</p>	<p>ปกติกรรมมาธิการยุโรปจะเลือกใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น</p>		
<p><b>4. การใช้ปัจจัยที่เบี่ยงเบนในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นจะส่งผลให้มูลค่าที่จัดทำขึ้นสูงกว่าความเป็นจริง</b></p> <p>ก. ต้นทุนการผลิต มาตรการ 2.2.1 ของความตกลงฯ 1994 ระบุให้คำนวณต้นทุนการผลิตบนพื้นฐานของข้อมูลที่สอดคล้องกับหลักการด้านบัญชีที่ได้รับการยอมรับโดยทั่วไปของประเทศผู้ส่งออก (Generally Accepted Accounting Principles หรือ GAAP) ที่สะท้อนต้นทุนเกี่ยวกับการผลิตและการขายสินค้าอย่างสมเหตุสมผล</p> <p>ข. ประเด็นในเรื่อง</p>	<p>ก. ต้นทุนการผลิต ใน EC Regulation 384/96 จะระบุชัดเจนให้ใช้ข้อมูลทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับในประเทศผู้ผลิต แต่ในทางปฏิบัติผู้มีอำนาจในการไต่สวนสามารถใช้ดุลพินิจที่ไม่ยอมรับวิธีการบันทึกต้นทุนในบัญชีปกติของบริษัทผู้ถูกไต่สวนได้แม้ว่าวิธีการทางบัญชานั้นจะได้รับการยอมรับในหลักการทางบัญชีทั่วไป (GAAP) ของประเทศผู้ถูกไต่สวน</p> <p>ข. อัตรากำไรแนวปฏิบัติของแต่ละประเทศในการกำหนดอัตรากำไรไม่ชัดเจนและไม่เท่ากัน เช่น สหภาพยุโรปกำหนดตั้งแต่อัตราร้อยละ 3 ขึ้นไป</p>	<p>ก. ต้นทุนการผลิต ในทางปฏิบัติ กระทรวงพาณิชย์ สหรัฐอเมริกามักจะใช้ดุลพินิจในการปฏิเสธข้อมูลทางบัญชีที่แท้จริงของประเทศผู้ถูกไต่สวน</p> <p>ข. อัตรากำไร สหรัฐอเมริกาปกติจะกำหนดอัตรากำไรไว้ที่ร้อยละ 8</p>	<p>ก. ต้นทุนการผลิต ทบทวนประเด็นในเรื่องมาตรฐานทางบัญชีอีกครั้งเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการเปรียบเทียบที่เป็นธรรม</p> <p>ข. อัตรากำไร ควรมีการทบทวน มาตรการ 2.2.2 ของความตกลงฯ 1994 ประเด็นการกำหนดอัตรากำไรในการคำนวณมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น เพื่อให้เป็นอัตรากำไรที่เหมาะสมไม่สูงหรือต่ำจนเกินไป</p>

<p>อัตรากำไร ความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ไม่ชัดเจน ส่งผลให้ในทางปฏิบัติประเทศผู้ได้ส่วนกำหนดอัตรากำไรได้สูงเกินความเป็นจริง เพราะผู้มีอำนาจหน้าที่มักจะอ้างว่าอัตราส่วนเหลือกำไรในประเทศผู้ผลิต ไม่น่าเชื่อถือ</p>			
<p><b>5. แนวปฏิบัติเรื่องราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นของสหภาพยุโรปไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994</b></p>	<p>กฤษฎีกาของยุโรปใช้ช่องว่างของความตกลงฯ 1994 ที่ระบุให้คำนวณราคาส่งออกที่เป็นเหตุเป็นผล กำหนดวิธีการคำนวณราคาส่งออกทำให้ได้ราคาส่งออกที่ต่ำกว่าราคานำเข้าสินค้าเข้าไปในสหภาพยุโรป เมื่อราคาส่งออกต่ำนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติจึงมีโอกาสที่จะเกิดส่วนเหลือม การทุ่มตลาดได้มากขึ้น</p>	<p>สหรัฐอเมริกาใช้ช่องว่างของความตกลงฯ 1994 ที่ระบุให้คำนวณราคาส่งออกที่เป็นเหตุเป็นผล กำหนดวิธีการคำนวณราคาส่งออก และแนวปฏิบัติของตนเอง ทำให้ได้ราคาส่งออกที่ต่ำกว่าราคานำเข้าสินค้าเข้าไปในสหรัฐอเมริกา เมื่อนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติจึงมีโอกาสที่จะเกิดส่วนเหลือม การทุ่มตลาดได้มาก</p>	<p>ควรมีการกำหนดแนวทางในการคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นให้ชัดเจนกว่านี้ เพื่อให้การคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นเป็นธรรม</p>
<p><b>6. ในความตกลงฯ 1994 เพียงแต่กำหนดกรอบของ</b></p>	<p>ที่ผ่านมากฤษฎีกามักไม่อนุญาตให้มีการปรับราคา โดยปกติ</p>	<p>ในกฎหมายสหรัฐอเมริกา กำหนดให้มีการปรับ</p>	<p>ควรมีการทบทวนแก้ไขความตกลงฯ 1994 ในประเด็นนี้ให้</p>



<p>การเปรียบเทียบราคา แต่ในทางปฏิบัติ ประเทศผู้ได้สวนจะมีการกำหนดแนวทางในการเปรียบเทียบราคาที่แตกต่างกัน</p>	<p>เป็นเพราะผู้ผลิตล้มเหลวในการแสดงให้กรรมาธิการยุโรปเห็นว่าเกิดความแตกต่างตามเงื่อนไขที่กฎหมายกำหนดไว้ โดยในมาตรา 2 (10) (d) (i) Regulation (EC) No 384/96 วางเงื่อนไขการเปรียบเทียบราคาไว้ 5 ประการ</p>	<p>มูลค่าปกติได้ หากมีผู้อ้างความแตกต่างใน 3 สถานการณ์คือ ความแตกต่างในปริมาณการขาย , ความแตกต่างของรูปลักษณะสินค้า , ความแตกต่างในสถานภาพการขาย ขณะที่ราคาส่งออกกฎหมายกำหนดค่าใช้จ่ายที่จะมีการหักลดและปรับเพิ่มไว้ โดยไม่ต้องมีผู้อ้างความแตกต่าง</p>	<p>เกิดความชัดเจนขึ้น โดยกำหนดให้มีการปรับมูลค่าปกติและราคาส่งออกให้สามารถเปรียบเทียบได้อย่างเป็นธรรม และควรจัดทำแนวทางในการเปรียบเทียบราคาเพื่อเป็นแนวทางให้ประเทศสมาชิก WTO ใช้เป็นแนวปฏิบัติได้</p>
<p>7. ปัญหาในทางปฏิบัติของวิธีการคำนวณส่วนเหลือการค้าทุ่มตลาด</p>	<p>กฎหมายสหภาพยุโรปกำหนดให้ใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเป็นวิธีการปกติ แต่สามารถใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ยได้ หากเข้ากรณียกเว้นโดยหนึ่งในข้อยกเว้นที่กรรมาธิการมักจะอ้าง</p>	<p>ในกฎหมายของสหรัฐอเมริกาเองระบุว่าในการไต่สวนการทุ่มตลาด กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาจะใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก แต่ในการทบทวนส่วนเหลือมในแต่ละปี กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกาจะระบุให้ใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่าง</p>	<p>ควรมีการกำหนดแนวทางให้ชัดเจนและตีความมาตรา 2.4.2 ของความตกลงฯ 1994 ให้ชัดเจนว่าหมายถึงเฉพาะช่วงการไต่สวนที่จะต้องใช้วิธีการคำนวณตามที่กำหนด แต่ไม่รวมถึงช่วงทบทวนที่สามารถใช้วิธีใดๆได้โดยไม่มีข้อจำกัดตามที่สหรัฐอเมริกาอ้างถึงหรือไม่</p>

	คือ นโยบายโดมิโนของผู้ส่งออกซึ่งเป็นนโยบายที่ไม่มีผลในทางปฏิบัติ	มูลค่าปกติถัวเฉลี่ย ถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกทุกรวมแต่ละรายโดยเฉลี่ย เนื่องจาก สหรัฐอเมริกาเห็นว่า ในมาตรา 2.4.2 ของ ความตกลง ฯ 1994 หมายถึงเฉพาะช่วง การไต่สวนจะต้องใช้วิธีการคำนวณตามที่ กำหนด แต่ไม่รวมถึง ช่วงทบทวนที่สามารถ ใช้วิธีใดๆได้โดยไม่มี ข้อจำกัด	
8.ประเด็นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดให้เพียงพอต่อความเสียหายจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น มาตรา 9.1 ได้กำหนดหลักการในเรื่อง Lesser Duty ขึ้น เพื่อให้การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเกิดความเป็นธรรม เพราะหลักการนี้ อนุญาตให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่ต่ำกว่าส่วน เหลื่อมการทุ่มตลาด	กฎหมายภายในของสหภาพยุโรป กำหนดให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจ เลือกลงใช้ หลัก Lesser Duty ได้	ในสหรัฐอเมริกาไม่มีการนำหลัก Lesser Duty มาใช้ ซึ่ง ประเทศภาคีความตกลง ฯ 1994 ส่วนใหญ่มักจะไม่นำหลัก Lesser Duty มาใช้ เพราะต้องการที่จะ เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่สูง เพื่อใช้เป็นมาตรการในการกีดกันทางการค้า และ ปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศของตน	ควรให้ทุกประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด โดยอิงหลัก Lesser Duty เพื่อความเป็นธรรมมากขึ้น ส่วนประเทศที่มีความพร้อม เช่น สหภาพยุโรป และ สหรัฐอเมริกาควรจะ ใช้หลัก Lesser Duty อย่างเคร่งครัด ไม่ใช่เป็นไปตามดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่

<p>ได้ หากอัตราอากรนั้น เพียงพอที่จะทำให้ ความเสียหายของ อุตสาหกรรมภายในที่ เกิดจากการทุ่มตลาด นั้นหมดสิ้นไป โดยการ จะเลือกใช้หลัก Lesser Duty หรือไม่ เป็นดุลพินิจของผู้มี อำนาจหน้าที่</p>			
--	--	--	--



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้ข้อสรุปดังต่อไปนี้

(1) ประเทศที่พัฒนาแล้วมักจะหาช่องว่างของกฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศและนำมาใส่ไว้ในกฎหมายของตนเอง เพื่อดูแลผลประโยชน์ของประเทศตนเอง โดยไม่คำนึงถึงประเทศอื่นหรือหลักการค้าระหว่างประเทศอื่น สำหรับประเทศผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดรายแรกของโลกคือประเทศผู้ใช้จ่ายใหญ่ในปัจจุบัน เช่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ซึ่งมีการพัฒนากฎหมายมาเกือบ 100 ปี ถือว่ามีการพัฒนามาก่อนกฎหมายระหว่างประเทศที่เริ่มตั้งแต่ปี 1947 มีมาตรา 6 ของ GATT 1947 ถือเป็นหลักกฎหมายระหว่างประเทศเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด แต่หลักกฎหมายดังกล่าวถูกสร้างมาจากประเทศผู้ใช้จ่ายสำคัญคือสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปและมีเนื้อหาเพียง 7 ย่อหน้า จำนวน 2 หน้า<sup>1</sup> ดังนั้นต่อมาจึงมีการจัดทำความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีและศุลกากรปี 1967 ขึ้นเพื่ออธิบายเนื้อหาของมาตรา 6 ให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น แต่มีปัญหาคือสภาของเกรสของสหรัฐอเมริกาไม่ยอมให้สัตยาบันความตกลงฯ 1967<sup>2</sup> เมื่อสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นผู้ใช้จ่ายใหญ่ไม่ได้เป็นภาคีของความตกลงฯ 1967 ประเทศผู้ใช้จ่ายใหญ่อื่นๆ ไม่ได้มีแนวปฏิบัติที่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1967 จึงต้องมีการจัดทำความตกลงใหม่ขึ้นมาคือความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีและศุลกากรปี 1979 ซึ่งในความตกลงนี้สหรัฐอเมริกาเข้าร่วมเป็นภาคีด้วย แต่ยังมีปัญหาอยู่ว่าบทบัญญัติของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปที่มีมาก่อนความตกลงฯ 1979 ถือว่าอยู่ภายใต้ Grandfather Clause ได้รับการยกเว้นว่าให้สามารถใช้อกฎหมายภายในที่มีมาก่อน GATT 1947 ต่อไปได้ แม้จะไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1979 ก็ตาม<sup>3</sup> หลังจากเกิดความตกลงฯ 1979 ประเทศผู้ใช้จ่ายการสำคัญคือสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพิ่มขึ้นมาก ส่งผลให้ประเทศที่ได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด คือ

<sup>1</sup> อ้างถึงแล้วในบทที่ 2 เชีงอรรถที่ 8 หน้า 13 .

<sup>2</sup> อ้างแล้วในบทที่ 2 เชีงอรรถที่ 38 หน้า 24 .

<sup>3</sup> อ้างแล้วในบทที่ 2 เชีงอรรถที่ 45 หน้า 27 .

ประเทศกำลังพัฒนาและญี่ปุ่นผลักดันให้มีการแก้ไขความตกลงฯ 1979 ดังนั้นระหว่างการเจรจา GATT รอบที่ 8 ณ เมืองปุนต้า เดลเอสเต้ ประเทศอุรุกวัย ได้มีการหารือเพื่อแก้ไขความตกลงฯ 1979 จนได้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ซึ่งการเจรจาในรอบนี้เป็นการจัดตั้งองค์การการค้าโลกขึ้น และมีรูปแบบแตกต่างจากรอบที่ผ่านมาคือ เป็นรูปแบบการเจรจาหลายเรื่องพร้อมกัน (comprehensive) และประเทศที่เข้าเป็นภาคีของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 จะเข้าเป็นภาคีของความตกลงตอบโต้การทุ่มตลาดโดยปริยาย เนื่องจากการลงนามเพียงครั้งเดียวแต่มีผลผูกพันทุกความตกลง (Single Undertaking) <sup>4</sup>

อย่างไรก็ตามแม้ว่า ความตกลงฯ 1994 จะเกิดจากการเจรจาโดยประเทศกำลังพัฒนาได้เข้ามามีส่วนร่วมในการปรับปรุงแก้ไขความตกลงฯ 1979 และประเทศสมาชิก WTO จะต้องนำความตกลงฯ 1994 เป็นกรอบแนวทางในการกำหนดกฎหมายภายใน แต่ความตกลงฯ 1994 ยังมีข้อจำกัด เนื่องจากความตกลงฯ 1994 เป็นการกำหนดแนวทางว่ารัฐบาลของประเทศต่างๆ สามารถดำเนินการเรื่องใดได้ เรื่องใดไม่ได้บ้าง แต่กรอบแนวทางยังคงคลุมเครือ <sup>5</sup> และยังมีช่องว่างทางกฎหมายหลายประการที่ประเทศพัฒนาแล้วโดยเฉพาะสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปมักจะนำไปใช้ในทางที่เป็นประโยชน์ต่อตัวเอง โดยเฉพาะการที่ความตกลงฯ 1994 มักจะเขียนบทบัญญัติไว้อย่างกว้างๆ เปิดโอกาสให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจได้ ทำให้ผู้มีอำนาจหน้าที่ใช้ดุลพินิจในทางที่ไม่สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 หรือเพื่อประโยชน์ของประเทศตนเอง

ยกตัวอย่างเช่นในการหามูลค่าปกติ (Normal Value) สหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา มักจะใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น (Constructed Value) ในกรณีที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ไม่พบราคาสินค้าที่ขายในประเทศผู้ส่งออกที่สามารถเปรียบเทียบกับราคาส่งออกได้และส่วนใหญ่ผู้มีอำนาจหน้าที่มักจะ 'ไม่พบ' ดังจะเห็นได้จากกรณีสหภาพยุโรปไต่สวนการทุ่มตลาดเส้นใยโพลีเอสเตอร์ ชนิดเท็กซ์เจอร์ กรณีสหรัฐอเมริกาไต่สวนการทุ่มตลาดสับปะรดกระป๋องจากไทย ในบทที่ 3 ของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ที่ผู้มีอำนาจหน้าที่ของทั้งสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ใช้ทั้งราคาส่งออกไปประเทศที่สาม และ

<sup>4</sup> อ้างแล้วในบทที่ 2 เซึ่งบรรทัดที่ 58 หน้า 33.

<sup>5</sup> Lewis E. Leibowitz , Safety Value or Flash Point ? The Worsening Conflict between U.S. Trade Laws and WTO Rules [Online] , The CATO Institutes's Center for Trade Policy Studies , 2001 . Available from <http://www.freetrade.org/pubs/pas/pa-017es.html> [2001, November 6]



มูลค่าที่จัดทำขึ้น ซึ่งที่ผ่านมามักจะพบว่าการใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้นทำให้มูลค่าปกติสูงกว่าการใช้มูลค่าปกติบนพื้นฐานของราคาขายในประเทศผู้ส่งออก

ในประเด็นเรื่องการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกที่สหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา มักจะปรับราคาส่งออกและมูลค่าปกติไม่สมดุลกัน โดยกฎหมายภายในของทั้งสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกาคำหนดเงื่อนไขให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเป็นผู้ร้องขอให้มีการปรับมูลค่าปกติ และให้ดุลพินิจผู้มีอำนาจหน้าที่ในการที่จะอนุญาตหรือไม่อนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติ แต่ในด้านราคาส่งออก กฎหมายภายในของทั้งสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปกลับกำหนดให้หักลบปัจจัยต่างๆ โดยไม่ต้องมีผู้ร้องขอ แสดงให้เห็นว่าเป็นความพยายามที่จะทำให้การหักลบมูลค่าปกติทำได้ยากแต่หักลบราคาส่งออกได้ง่าย การที่ไม่อนุญาตให้ปรับมูลค่าปกติ ทำให้มูลค่าปกติมีราคาสูงกว่าราคาส่งออกเพื่อให้เกิดส่วนเหลือมการทุ่มตลาด ทั้งนี้การปรับราคาเป็นปัญหาที่ผู้ถูกไต่สวนรวมทั้งไทยประสบปัญหามากที่สุด เพราะกระบวนการในการปรับราคาขึ้นกับดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ และมีความซับซ้อนและเป็นการดำเนินการที่ใช้เทคนิคสูง

(2) ประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่รวมทั้งไทย มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่พึ่งพาการส่งออกเป็นหลัก และตลาดหลักของไทยคือสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดถือว่าส่งผลกระทบต่อไทยอย่างมากและถือเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าอันดับต้นๆ ที่กระทบกับการส่งออกของไทย นอกจากนี้หลังเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชีย ทำให้การส่งออกยิ่งทวีความสำคัญมากขึ้น แต่ด้านตรงข้ามประเทศผู้นำเข้าหลัก เช่น สหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ได้รับผลกระทบทั้งทางบวกและลบ ทางด้านบวกผู้บริโภคในประเทศซื้อสินค้าในราคาถูกลง แต่ในด้านลบอุตสาหกรรมภายในประเทศได้รับผลกระทบไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าราคาถูกจากประเทศกำลังพัฒนาได้ และกลุ่มอุตสาหกรรมเหล่านี้หลายกลุ่มมีอิทธิพลในประเทศสหรัฐอเมริกา และในสหภาพยุโรปสูง เช่นกลุ่มเหล็ก หรือสิ่งทอ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าในระยะหลังสินค้าที่มีแนวโน้มจะถูกใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดคือ สินค้าในกลุ่มเหล็กและสิ่งทอ ซึ่งในหลายกรณีสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปต้องการเพียงก่อกวนทางการค้า เนื่องจากทราบว่าไม่มีการทุ่มตลาดเกิดขึ้น แต่เมื่อขู่ว่าจะมีการร้องเรียนส่งผลให้มีการลดการนำเข้า

จากประเทศกำลังพัฒนาได้ พบว่ามีจำนวนประมาณ 1 ใน 3 ของคดีที่ผู้ส่งออกทนการก่อกวนทางการค้าไม่ไหวและยกเลิกการส่งออกไปในที่สุด<sup>6</sup>

นอกจากนี้นักเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่ยอมรับกันแล้วว่ามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดไม่เกินไปตามทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ และมีแนวโน้มที่จะกลายเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non Tariff Barriers หรือ NTBs) เนื่องจากทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ เห็นว่ามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นเครื่องมือที่มีไว้ใช้เพื่อป้องกันและจัดการผูกขาดตัดตอนที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค เนื่องจากผู้ผลิตมีพฤติกรรมตั้งราคาต่ำในระยะสั้นเพื่อขจัดคู่แข่งออกจากตลาด จนเมื่อเหลือผู้ผลิตเพียงรายเดียวแล้ว ผู้ผูกขาดรายนี้จะลดปริมาณการผลิตจนส่งผลให้ราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้นมาก และทำให้ผู้บริโภคได้รับผลเสียหายในเวลาต่อมา พฤติกรรมดังกล่าวไม่เป็นไปตามกลไกการแข่งขัน เป็นการเอาเปรียบผู้บริโภค รัฐบาลจึงควรใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อป้องกันพฤติกรรมที่จะกระทบต่อผลประโยชน์ส่วนรวม แต่เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในทุกวันนี้คือประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดส่วนใหญ่เป็นประเทศใหญ่ที่มีส่วนแบ่งตลาดในตลาดโลกสูง เช่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ส่วนผู้ผลิตที่ถูกร้องเรียนรวมทั้งเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตรายกลางและเล็กในประเทศเล็ก และแม้ว่าราคาส่งออกของผู้ส่งออกบางรายอาจจะมีราคาต่ำในบางครั้ง แต่หลักฐานที่พบต่อมากลับไม่เคยปรากฏว่ามีกรณีใดที่ผู้ส่งออกรายนั้นพัฒนาไปเป็นผู้ผูกขาดในตลาดโลก หรือสินค้าส่งออกมีราคาสูงขึ้นจนผู้บริโภคเดือดร้อนในระยะยาว<sup>7</sup>

(3) หลังจากความตกลงฯ 1994 มีผลใช้บังคับ เกิดข้อพิพาทเกี่ยวกับกระบวนการโต้สวนเพื่อจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดหลายกรณี เนื่องจากความไม่ชัดเจนของความตกลงฯ 1994 เมื่อความตกลงฯ 1994 ไม่ชัดเจน ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด มักเป็นประเทศพัฒนาแล้ว ซึ่งได้เปรียบประเทศกำลังพัฒนาที่เพิ่งเริ่มใช้มาตรการนี้มาไม่นาน ดังนั้นสมาชิก WTO หลายประเทศทั้งประเทศกำลังพัฒนาและพัฒนาแล้วบางประเทศ เห็นว่าควรมีการแก้ไขความตกลงฯ 1994 เพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในขณะนี้ และได้ทำข้อเสนอสาระสำคัญที่ควรได้รับการแก้ไขเสนอต่อที่ประชุมระดับรัฐมนตรี WTO ครั้งที่ 2 ที่ซีแอตเติล ในปี

<sup>6</sup> ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , เอกสารประกอบการสัมมนา โครงการศึกษาวิจัยเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศเพื่อรองรับการเจรจาเปิดเสรีทางการค้า , 8 สิงหาคม 2544 , หน้า 81.

<sup>7</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 77-78.

1999 เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการเจรจาฉบับใหม่ แต่การประชุมดังกล่าวประสบความสำเร็จล้มเหลว และใน ส่วนของการแก้ไขความตกลงฯ 1994 สหรัฐอเมริกามีท่าทีอย่างชัดเจนที่ไม่ต้องการแก้ไขความตกลงฯ 1994<sup>8</sup>

ก่อนการประชุมระดับรัฐมนตรี WTO ครั้งที่ 3 ที่เมืองโดฮา ประเทศการ์ตา ในเดือน พฤศจิกายน 2001 ประเทศสมาชิก WTO ส่วนหนึ่งต้องการความมั่นใจว่าหากมีการเจรจาฉบับใหม่ จริง การแก้ไขความตกลงฯ ด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดควรจะเป็นส่วนหนึ่งของการเจรจา และ เพื่อเป็นการเตรียมการ ซิลี ได้เชิญชวนประเทศสมาชิก WTO จำนวนหนึ่งเช่น ไทย บราซิล ฮังการี ญี่ปุ่น เกาหลี ตั้งกลุ่ม Friends of Anti-Dumping ขึ้นอย่างไม่เป็นทางการ มีสมาชิกประกอบด้วย ประเทศพัฒนาแล้วและกำลังพัฒนาที่มีความเห็นไปในแนวทางเดียวกันคือ เห็นว่ามาตรการตอบโต้ การทุ่มตลาดเป็นประโยชน์หากถูกนำไปใช้อย่างถูกต้องตามเงื่อนไขในความตกลงฯ 1994 และไม่ นำไปใช้อย่างเกินขอบเขต และจากสถานการณ์การใช้มาตรการนี้ในปัจจุบันพบว่ามีปัญหา เนื่องจากบทบัญญัติในความตกลงฯ 1994 บางเรื่องไม่ชัดเจนและมีการใช้ประโยชน์จาก ข้อบกพร่องดังกล่าว ทำให้เกิดคดีความใน WTO มากมายจึงมีความจำเป็นต้องปรับปรุงแก้ไข กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องให้เข้มงวด และสอดคล้องกับรูปแบบการค้าเสรีระหว่างประเทศมากขึ้น<sup>9</sup>

ซึ่งความพยายามของประเทศกำลังพัฒนาประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งเมื่อที่ประชุม รัฐมนตรี WTO ที่กาตาร์ มีมติให้

(1) ประเทศสมาชิก WTO ให้ความระมัดระวังที่จะไม่เปิดการไต่สวนสินค้าเดิมซ้ำอีกภายใน 1 ปี นับจากที่เคยยุติการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้านี้ไปแล้ว และให้ประเทศพัฒนาแล้วระมัดระวัง ในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับประเทศกำลังพัฒนา โดยมอบให้คณะกรรมการว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดของ WTO ไปศึกษา และเสนอแนวทางปฏิบัติให้เห็นผล อย่างเป็นทางการภายใน 12 เดือน รวมไปถึงการศึกษา และเสนอแนวทางปฏิบัติในการปรับปรุงกลไกการทบทวน (review) มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด , การกำหนดช่วงเวลาการไต่สวน และปริมาณสินค้าที่ทุ่ม ตลาด

<sup>8</sup> คณะผู้แทนถาวรไทยประจำองค์การการค้าโลก ณ นครเจนีวา , “สมาชิก WTO รอสหรัฐฯ เปลี่ยนท่าทีการเจรจาเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด” , ข่าวจากเวทีเจรจาการค้าโลก , (19 มีนาคม 2544) : 1-2.

<sup>9</sup> เรื่องเดียวกัน ; หน้า 2-3.

(2) ให้มีหลักเกณฑ์ว่ากรณีที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับประเทศกำลังพัฒนา ต้องทำด้วยความระมัดระวัง

(3) มีมติให้เจรจาเพื่อปรับปรุงความตกลงฯ 1994 ให้เกิดความชัดเจนและเป็นธรรมยิ่งขึ้น

10

ในส่วนของประเทศไทยมีสองสถานะคือเป็นประเทศผู้ได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศอื่น ขณะที่อีกด้านเป็นผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด แต่เมื่อเทียบสถิติพบว่าไทยถูกใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดถึง 54 กรณีจาก 17 ประเทศ แต่ไทยใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าเพียง 4 ชนิด จาก 7 ประเทศ ดังนั้นบทบาทของไทยควรจะเน้นไปที่การสนับสนุนให้มีการปรับปรุงความตกลงให้เอื้อประโยชน์กับผู้ได้รับผลกระทบจากมาตรการ นอกจากนี้ในการเจรจาการค้าพหุภาคีที่ผ่านมา เช่น ในรอบแคนดี้ รอบโตเกียว ไทยไม่ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการเจรจาจัดทำความตกลงตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างจริงจัง และถึงแม้ในการเจรจารอบอุรุกวัย ประเทศไทยจะเข้าไปมีส่วนร่วมบ้าง แต่ไทยยังขาดบุคคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์น้อยในการบังคับใช้กฎหมายเพื่อเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้านำเข้า ทำให้ความตกลงตอบโต้การทุ่มตลาด 1994 ยังมีความคลุมเครือ เปิดช่องให้ประเทศสมาชิกโดยเฉพาะประเทศผู้ใช้มาตรการตีความในแนวทางที่เป็นประโยชน์กับตน<sup>11</sup>

สำหรับข้อเสนอแนะในแนวทางที่ไทยเป็นประเทศที่ได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการประกอบด้วย

### ในส่วนของภาครัฐ

<sup>10</sup> กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ สำนักเจรจาการค้าพหุภาคี , “ประเทศกำลังพัฒนาประสบความสำเร็จผลักดันให้การประชุมรัฐมนตรี WTO ที่กาทาร์มีมติให้เจรจาปรับปรุงความตกลง AD ให้เกิดความชัดเจนและเป็นธรรมยิ่งขึ้น” , ข่าวเศรษฐกิจการพาณิชย์ , 30 พฤศจิกายน 2544 , หน้า 1-2.

<sup>11</sup> กรมการค้าต่างประเทศ , “มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนกับบทบาทในการปกป้องผู้ส่งออกไทย” เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับบทบาทในการปกป้องผู้ส่งออกไทย , หน้า 5 , 30 สิงหาคม 2543 . (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

(1) บทบาทของไทยที่สำคัญในระดับพหุภาคี ไทยและประเทศกำลังพัฒนาอีกหลายประเทศ ในนามของกลุ่ม Friends of Anti-Dumping ควรจะใช้ความพยายามในการผลักดันการแก้ไขความตกลงฯ 1994 โดยเฉพาะประเด็นที่ระบุไว้ในบทที่ 4 ให้มีความชัดเจนมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การแก้ไขความตกลงฯ 1994 อาจจะต้องใช้เวลานานและคงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ทุกข้อตามที่ต้องการ เพราะประเทศผู้ใช้สำคัญคือสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป แสดงท่าทีอย่างชัดเจนที่ไม่ต้องการให้มีการแก้ไข หรือหากจะมีการแก้ไขจะขอให้มีการแก้ไขน้อยที่สุด ดังนั้นไทยควรผลักดันและสนับสนุนให้มีการจัดทำแนวปฏิบัติในการดำเนินการตามกรอบความตกลงฯ 1994 เพื่อเป็นแนวทางให้ประเทศผู้ใช้มาตรการทำตาม เพื่อลดการใช้ดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ลง

(2) ในระดับความร่วมมืออื่นๆ เช่น ในระดับความร่วมมือทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศเอเชียแปซิฟิก (APEC) ซึ่งมีสหรัฐอเมริกาเป็นสมาชิก ในความร่วมมือระหว่างเอเชียและยุโรป (ASEM) ที่มีสหภาพยุโรปเป็นสมาชิก ไทยควรผลักดันและใช้ทั้งสองเวทีนี้เป็นเวทีผลักดันการเจรจาแก้ไขความตกลงฯ 1994 ส่วนในระดับอาเซียนไทยควรผลักดันให้มีความร่วมมือในการปรับปรุงกฎหมายภายในของประเทศต่างๆ และใช้กลุ่มอาเซียนเป็นแนวร่วมในการผลักดันให้มีการเจรจาแก้ไขความตกลงฯ 1994 และในการเจรจาระดับทวิภาคี ไทยควรถือโอกาสใช้เวทีนี้เป็นเวทีในการหารือหรือล็อบบี้ให้ประเทศคู่เจรจาลดการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าไทย หรือใช้เวทีนี้เป็นเวทีเจรจาในการยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่เรียกเก็บอากรไปแล้ว หรือเตรียมจะไต่สวน

**ภาคเอกชนไทยเองควรมีการปรับตัวเพื่อรองรับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดด้วยเช่นกัน**  
โดย

(1) ภาคเอกชนไทยควรมีการเตรียมตัวล่วงหน้าสำหรับกรณีที่ถูกไต่สวนการทุ่มตลาด โดยการจัดเก็บเอกสารให้เป็นระบบระเบียบ และควรมีการให้ความรู้ในเรื่องการทุ่มตลาดผ่านทางสมาคมการค้าต่างๆ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยหรือสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เพื่อให้บริษัทส่งออกเกิดการตื่นตัวและเข้าใจในเรื่องการทุ่มตลาด และเมื่อทราบข่าวว่าจะถูกไต่สวนหรือมีการประกาศไต่สวนแล้ว ควรมีการหารือในระดับสมาคมการค้า และหารือกับภาครัฐที่เกี่ยวข้องคือกรมการค้าต่างประเทศเกี่ยวกับข้อมูลต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมในการตอบแบบสอบถามที่ประเทศผู้ไต่สวนส่งมาให้ ซึ่งแบบสอบถามนี้มีความสำคัญมาก เพราะหากผู้ส่งออกไม่ตอบแบบสอบถามจะถูกเรียกเก็บอากรในอัตราที่สูงมาก



(2)นอกจากนี้ภาคเอกชนไทยเองควรมีการจัดตั้งระบบการเตือนภัยล่วงหน้าใน  
อุตสาหกรรมของตนเอง ร่วมกับผู้ซื้อในต่างประเทศติดตามความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าส่งออก  
อย่างใกล้ชิด ถ้าพบว่าช่วงใดที่ราคาส่งออกของไทยมีแนวโน้มต่ำมากจนอาจเข้าข่ายท่วมตลาด  
ระบบควรแจ้งเตือนไปยังผู้ส่งออกรายที่ส่งออกในราคาต่ำให้ปรับราคาสูงขึ้น และควรขอความ  
ร่วมมือไปยังสำนักงานพาณิชย์ไทยในต่างประเทศ เพื่อให้ช่วยรวบรวมข้อมูลราคาและข่าวความ  
เคลื่อนไหวของอุตสาหกรรมภายในประเทศที่มีแนวโน้มจะใช้มาตรการตอบโต้การท่วมตลาดกับ  
สินค้าไทย

(3)ในกรณีที่ผู้ส่งออกถูกไต่สวนและพบว่าการกระทำของประเทศผู้ไต่สวนไม่สอดคล้องกับ  
ความตกลงฯ 1994 ควรจะเรียกร้องให้กระทรวงพาณิชย์ของไทยดำเนินการภายใต้กลไกระงับข้อ  
พิพาท



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- การค้าต่างประเทศ, กรม. มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา. กรุงเทพมหานคร : สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า, 2543. (อัดสำเนา)
- การค้าต่างประเทศ, กรม. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของไทย. เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี, 13 มิถุนายน 2543.
- การค้าต่างประเทศ, กรม. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนกับบทบาทในการปกป้องผู้ส่งออกไทย. เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับบทบาทในการปกป้องผู้ส่งออกไทย, หน้า 4-5, 30 สิงหาคม 2543.
- คณะผู้แทนถาวรไทยประจำองค์การการค้าโลก ณ นครเจนีวา. สมาชิก WTO รอสหรัฐฯ เปลี่ยนท่าทีการเจรจาเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด. ข่าวจากเวทีเจรจาการค้าโลก (19 มีนาคม 2544) : 1-3.
- จรรยาพร ตันติพิพัฒน์กุล. อดีตนายกสมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป และประธานบริษัท Thai Pineapple Canning Industry Corp.Ltd. หรือ TPC. สัมภาษณ์. 29 พฤศจิกายน 2544. ทัชชมัย ฤกษ์สุต. เอกสารประกอบการบรรยายวิชากฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร : คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์วิทยาลัย, 2538. (อัดสำเนา)
- บุญญรัตน์ โชควันดาลชัย. มาตรการทางกฎหมายในการป้องกันการทุ่มตลาดในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารศาสตรบัณฑิตสาขาวิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2535.
- พรพิมล สันติมนิรัตน์. เศรษฐกิจระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.
- พรสวรรค์ รุ่งเจริญกิจกุล. EVA : กำไรทางเศรษฐกิจ. การเงินการธนาคาร 21 (มีนาคม 2545) : 145 – 146.
- พิษณุ เหยี่ยมมหาสาร. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปกับผลกระทบต่อการส่งออกสินค้าไทยไปสหภาพยุโรป. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงบรัสเซลส์ เบลเยียม, 2540.
- พีเทอร์ ไมตรี อึ้งอารมณ. สามมิติของการเจรจาออบอุกภัย. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไฉไล, 2538 .

- ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. เอกสารประกอบการสัมมนา โครงการศึกษาวิจัยเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศเพื่อรองรับการเจรจาเปิดเสรีทางการค้า. หน้า 50-59. 8 สิงหาคม 2544.
- เศรษฐกิจการพาณิชย์, กรม. ประเทศกำลังพัฒนาประสบความสำเร็จผลักดันให้การประชุมรัฐมนตรี WTO ที่กาดาร์มีมติให้เจรจาปรับปรุงความตกลง AD ให้เกิดความชัดเจนและเป็นธรรมยิ่งขึ้น. ข่าวเศรษฐกิจการพาณิชย์. (30 พฤศจิกายน 2544) : 1-2.
- สกล หาญสุทธิวารินทร์. รองอธิบดีกรมทะเบียนการค้า. สัมภาษณ์. 10 เมษายน 2545.
- สำนักงานพัฒนาสับปะรดแห่งประเทศไทย. ปัญหาการกำหนดภาษีนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยในตลาดต่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร : สำนักงานพัฒนาสับปะรดแห่งประเทศไทย, 2542. (อัดสำเนา)
- สุภาวดี แย้มกมล. นักวิชาการพาณิชย์ 7. สัมภาษณ์. 10 เมษายน 2545.
- สุภาวดี แย้มกมล และ สุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายคุ้มครองตลาดของสหภาพยุโรป. กรุงเทพมหานคร : กรมการค้าต่างประเทศ, 2539. (อัดสำเนา)
- สุมิตรา วรกุลเฉลิม. มาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย. กรุงเทพมหานคร : กระทรวงพาณิชย์, 2542.
- สุรเกียรติ์ เสถียรไทย. กฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ : การควบคุมการค้าระหว่างประเทศโดยรัฐ. กรุงเทพฯ : คณะนิติศาสตร์. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โสภณ วิจิตรกร. กรรมการสมาคมอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ใยสังเคราะห์. สัมภาษณ์. 5 มีนาคม 2545.
- โสภณ วิจิตรกร. การเสวนาหัวข้อบทบาทของกรมการค้าต่างประเทศกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน. ณ กรมการค้าต่างประเทศ จังหวัดนนทบุรี. 23 พฤษภาคม 2544.
- อดิศักดิ์ เหล่าจันทร์. การเสวนาหัวข้อบทบาทของกรมการค้าต่างประเทศกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน. ณ กรมการค้าต่างประเทศ จังหวัดนนทบุรี. 23 พฤษภาคม 2544.
- อรมน ชูติเนตร. ผลกระทบของการใช้มาตรการ AD/CVD ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา (ตอนที่ 2). ข่าวล่าเจรจาการค้าโลก 26(มีนาคม 2544) : 1-5.

## ภาษาอังกฤษ

- Amerine, D.R. Memorandum U.S. antidumping law and procedures. Washington :  
Manatt Phelps & Phillips, 2000.
- Bael, I.V. EEC Anti-dumping law and procedure revisited. Journal of World Trade 24  
(April 1990) : 5-23.
- Bellis, J.F., Vermulst, E and Waer, P. Further changes in the EEC anti-dumping  
regulation : A codification of controversial methodologies . Journal of World Trade  
23(1989) : 21-34.
- Bronckers, M. WTO implementation in the european community antidumping ,  
safeguards and intellectual property . Journal of World Trade 29 (October 1995)  
: 41-45.
- Caridi, P. Seminar on anti-dumping organized by the european commission and the  
department of foreign trade , June 21,2001 . Bangkok . 2001.
- Commission Regulation (EC) No 940/96 of 23 May 1996. Imposing a provisional anti-  
dumping duty on imports of polyester textured filament yarn originating in  
indonesia and thailand. Official Journal of the European Communities. (June  
1996).
- Corr, C.F. Trade Protection in the New Millennium : The ascendancy of antidumping  
measures . Northwestern Journal of International Law & Bussiness . 18 ( 1997) :  
51-109.
- Council Regulation (EC) No 2160/96 of 11 November 1996 , Official Journal of the  
European Communities. (December 1996).
- Didier, P. The WTO anti dumping code and EC practice issues for review in trade  
negotiations . Journal of World Trade 35 (February 2001) : 33-54.
- Final determination of sales at less than fair value : Canned pineapple fruit from thailand .  
Federal Register 60(June 1995) [Online]. Available from : [http://www.ita.doc.gov/  
frn/index.html](http://www.ita.doc.gov/frn/index.html) [2001, December 2]

- Final results of redetermination pursuant to court remand thai pineapple canning industry corp. ltd. Court No. 98-03-00487. [Online]. Available from : <http://www.ita.doc.gov/frn/index.html> [2001, December 3]
- Guide to GATT law and practice , analytical index volume 1 article I-XXI . Geneva,1995.
- Human, J. Seminar on WTO anti-dumping agreement , Sept.3-4,2001. Bangkok. 2001.
- Jackson, J.H. The world trading system : Law and policy of international economic relations. Massachusettes : The MIT Press, 1991.
- Johnson, B. T. A guide to antidumping laws : America's unfair trade practice. The Heritage Foundation. [Online]. 1992 . Available from : [http://www.heritage.org/matalin/pages/ad\\_4726\\_033\\_jpg.htm](http://www.heritage.org/matalin/pages/ad_4726_033_jpg.htm) [2001,July 21]
- Kufuor, K.O. The developing countries and the shaping of GATT / WTO antidumping law . Journal of World Trade 32 (December 1998) : 167-196.
- Laroski, J.A. ,Jr. NMES : A love story nonmarket and market economy status under U.S. antidumping law . Law & Policy in International Business 30(1999) : 369-398.
- Leibowitz, L.E. Safety value or flash point ? the worsening conflict between U.S. trade laws and WTO rules. The CATO Institute's Center for Trade Policy Studies. [Online]. 2001. Available from : <http://www.freetrade.org/pubs/pas/tpa-017es.html> [2001,November 6]
- Lindsey, B. The U.S. antidumping law rhetoric versus Reality. The CATO Institute's Center for Trade Policy Studies. [Online]. 1999. Available from : <http://www.freetrade.org/pubs/articles/articles.html> [2001,November 6]
- Lunn, M. The 10/90/10 test for sales below the cost of production . The Administration Policy Bullentin (December 1992) [Online]. Available from : <http://www.ita.doc.gov/frn/index.html> [2002,January 9]
- Matsumoto, K. and Finlayson, G. Dumping and antidumping : Growing problems in world trade . Journal of World Trade 24 (August 1990) : 5-19 .
- Messerlin, P.A . From antidumping to safeguard . The World Trade Brief . (November 2001) : 45-47.
- Morgan, C. Competition policy and anti-dumping is it time for a reality check? . Journal of World Trade 35(February 2001) : 61-83.



- Notice of preliminary determination of sales at less than fair value and postponement of final determination : Canned pineapple fruit from thailand , Federal Register 60 (11 January 1995) [Online] . Available from : <http://www.ita.doc.gov/frn/index.html> [2001,December 11]
- Palmer, D. A commentary on the WTO anti-dumping code . Journal of World Trade . 30 (August 1996) : 43-69.
- Parker, M.E. The impact of hyperinflation economy on the determination of dumping . Journal of World Trade 29 (August 1995) : 193-205.
- Report of panel on united states-antidumping measures on stainless steel sheet and strip from korea. WT/DS 179/R . December 22, 2000. [Online]. Available from : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dupu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dupu_e/dispu_status_e.htm) [2001,December 8]
- Report of the appellate body on european communities-anti dumping duties on imports of cotton-type bed linen from india. WT/DS141/AB/R . March 1,2001. [Online]. Available from : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dupu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dupu_e/dispu_status_e.htm) [2001,November 30]
- Report of the appellate body on united States – anti – dumping measures on certain hot-rolled steel products from japan. WT/DS184/R. February 28,2001. [Online]. Available from : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dupu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dupu_e/dispu_status_e.htm) [2001,December 27]
- Stewart, T.P. The GATT uruguay round : A negotiating history (1986-1992) volume II : commentary . Deventer : Kluwer Law and Taxation, 1993.
- United states court of international trade : Thai pineapple canning industry corp.Ltd. and mitsubishi international corp. plaintiffs V united states defendant and maui pineapple co.,ltd. and international longshoremen ' s and warehousemen ' s union defendant-intervenors [Online] . Available from : <http://www.ita.doc.gov/frn/index.html> [2001,December 1]
- Vermult, E. and Driessen, B . New battle lines in the anti-dumping war recent movements on the european front . Journal of World Trade 31 (June 1997) : 136-157.

Waer, P. and Vermulst, E. The GATT panel report on the EC anti-dumping proceeding concerning audio tapes in cassettes back to basic in the concept of dumping ? . Journal of World Trade , 29 ( December1995) : 31-44.

Waer, P. and Vermulst, E. EC anti-dumping law and practice after the uruguay round a new lease of life ? . Journal of World Trade 28 (April 1994) : 5-21.

White, J.J. A test of consistency in the administration of U.S. antidumping law . Journal of World Trade 31(August 1997) : 117-128.

Willkie Farr & Gallagher . U.S. commerce department phases : Determinations of dumping . Bangkok . 1996 .

Willkie Farr & Gallagher . U.S. international trade commission injury determinations in antidumping and countervailing duty investigations . Bangkok . 1996 .



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก ก

### AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VI OF THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE 1994

#### Article 1

##### Principles

An anti-dumping measure shall be applied only under the circumstances provided for in Article VI of GATT 1994 and pursuant to investigations initiated<sup>1</sup> and conducted in accordance with the provisions of this Agreement. The following provisions govern the application of Article VI of GATT 1994 in so far as action is taken under anti-dumping legislation or regulations.

#### Article 2

##### Determination of Dumping

2.1 For the purpose of this Agreement, a product is to be considered as being dumped, i.e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country.

2.2 When there are no sales of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country or when, because of the particular market

---

<sup>1</sup>The term "initiated" as used in this Agreement means the procedural action by which a Member formally commences an investigation as provided in Article 5.

situation or the low volume of the sales in the domestic market of the exporting country<sup>2</sup>, such sales do not permit a proper comparison, the margin of dumping shall be determined by comparison with a comparable price of the like product when exported to an appropriate third country, provided that this price is representative, or with the cost of production in the country of origin plus a reasonable amount for administrative, selling and general costs and for profits.

2.2.1 Sales of the like product in the domestic market of the exporting country or sales to a third country at prices below per unit (fixed and variable) costs of production plus administrative, selling and general costs may be treated as not being in the ordinary course of trade by reason of price and may be disregarded in determining normal value only if the authorities<sup>3</sup> determine that such sales are made within an extended period of time<sup>4</sup> in substantial quantities<sup>5</sup> and are at prices which do not provide for the recovery of all costs within a reasonable period of

---

<sup>2</sup> Sales of the like product destined for consumption in the domestic market of the exporting country shall normally be considered a sufficient quantity for the determination of the normal value if such sales constitute 5 per cent or more of the sales of the product under consideration to the importing Member, provided that a lower ratio should be acceptable where the evidence demonstrates that domestic sales at such lower ratio are nonetheless of sufficient magnitude to provide for a proper comparison.

<sup>3</sup> When in this Agreement the term "authorities" is used, it shall be interpreted as meaning authorities at an appropriate senior level.

<sup>4</sup> The extended period of time should normally be one year but shall in no case be less than six months.

<sup>5</sup> Sales below per unit costs are made in substantial quantities when the authorities establish that the weighted average selling price of the transactions under consideration for the determination of the normal value is below the weighted average per unit costs, or that the volume of sales below per unit costs represents not less than 20 per cent of the volume sold in transactions under consideration for the determination of the normal value.



time. If prices which are below per unit costs at the time of sale are above weighted average per unit costs for the period of investigation, such prices shall be considered to provide for recovery of costs within a reasonable period of time.

2.2.1.1 For the purpose of paragraph 2, costs shall normally be calculated on the basis of records kept by the exporter or producer under investigation, provided that such records are in accordance with the generally accepted accounting principles of the exporting country and reasonably reflect the costs associated with the production and sale of the product under consideration. Authorities shall consider all available evidence on the proper allocation of costs, including that which is made available by the exporter or producer in the course of the investigation provided that such allocations have been historically utilized by the exporter or producer, in particular in relation to establishing appropriate amortization and depreciation periods and allowances for capital expenditures and other development costs. Unless already reflected in the cost allocations under this sub-paragraph, costs shall be adjusted appropriately for those non-recurring items of cost which benefit future and/or current production, or for circumstances in which costs during the period of investigation are affected by start-up operations.<sup>6</sup>

2.2.2 For the purpose of paragraph 2, the amounts for administrative, selling and general costs and for profits shall be based on actual data pertaining to production and sales in the ordinary course of trade of the like product by the exporter or producer under investigation. When such amounts cannot be determined on this basis, the amounts may be determined on the basis of:

---

<sup>6</sup>The adjustment made for start-up operations shall reflect the costs at the end of the start-up period or, if that period extends beyond the period of investigation, the most recent costs which can reasonably be taken into account by the authorities during the investigation.

- (i) the actual amounts incurred and realized by the exporter or producer in question in respect of production and sales in the domestic market of the country of origin of the same general category of products;
- (ii) the weighted average of the actual amounts incurred and realized by other exporters or producers subject to investigation in respect of production and sales of the like product in the domestic market of the country of origin;
- (iii) any other reasonable method, provided that the amount for profit so established shall not exceed the profit normally realized by other exporters or producers on sales of products of the same general category in the domestic market of the country of origin.

2.3 In cases where there is no export price or where it appears to the authorities concerned that the export price is unreliable because of association or a compensatory arrangement between the exporter and the importer or a third party, the export price may be constructed on the basis of the price at which the imported products are first resold to an independent buyer, or if the products are not resold to an independent buyer, or not resold in the condition as imported, on such reasonable basis as the authorities may determine.

2.4 A fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison shall be made at the same level of trade, normally at the ex-factory level, and in respect of sales made at as nearly as possible the same time. Due allowance shall be made in each case, on its merits, for differences which affect price comparability, including differences in conditions and terms of sale, taxation, levels of trade, quantities, physical characteristics, and any other differences which are also demonstrated to affect

price comparability.<sup>7</sup> In the cases referred to in paragraph 3, allowances for costs, including duties and taxes, incurred between importation and resale, and for profits accruing, should also be made. If in these cases price comparability has been affected, the authorities shall establish the normal value at a level of trade equivalent to the level of trade of the constructed export price, or shall make due allowance as warranted under this paragraph. The authorities shall indicate to the parties in question what information is necessary to ensure a fair comparison and shall not impose an unreasonable burden of proof on those parties.

2.4.1 When the comparison under paragraph 4 requires a conversion of currencies, such conversion should be made using the rate of exchange on the date of sale<sup>8</sup>, provided that when a sale of foreign currency on forward markets is directly linked to the export sale involved, the rate of exchange in the forward sale shall be used. Fluctuations in exchange rates shall be ignored and in an investigation the authorities shall allow exporters at least 60 days to have adjusted their export prices to reflect sustained movements in exchange rates during the period of investigation.

2.4.2 Subject to the provisions governing fair comparison in paragraph 4, the existence of margins of dumping during the investigation phase shall normally be established on the basis of a comparison of a weighted average normal value with a weighted average of prices of all comparable export transactions or by a comparison of normal value and export prices on a transaction-to-transaction basis. A normal value established on a weighted average basis may be compared to prices of individual export transactions if the authorities find a pattern of export prices which differ significantly among different purchasers, regions or time

---

<sup>7</sup>It is understood that some of the above factors may overlap, and authorities shall ensure that they do not duplicate adjustments that have been already made under this provision.

<sup>8</sup>Normally, the date of sale would be the date of contract, purchase order, order confirmation, or invoice, whichever establishes the material terms of sale.

periods, and if an explanation is provided as to why such differences cannot be taken into account appropriately by the use of a weighted average-to-weighted average or transaction-to-transaction comparison.

2.5 In the case where products are not imported directly from the country of origin but are exported to the importing Member from an intermediate country, the price at which the products are sold from the country of export to the importing Member shall normally be compared with the comparable price in the country of export. However, comparison may be made with the price in the country of origin, if, for example, the products are merely transshipped through the country of export, or such products are not produced in the country of export, or there is no comparable price for them in the country of export.

2.6 Throughout this Agreement the term "like product" ("produit similaire") shall be interpreted to mean a product which is identical, i.e. alike in all respects to the product under consideration, or in the absence of such a product, another product which, although not alike in all respects, has characteristics closely resembling those of the product under consideration.

2.7 This Article is without prejudice to the second Supplementary Provision to paragraph 1 of Article VI in Annex I to GATT 1994.

#### Article 9

##### Imposition and Collection of Anti-Dumping Duties

9.1 The decision whether or not to impose an anti-dumping duty in cases where all requirements for the imposition have been fulfilled, and the decision whether the amount of the anti-dumping duty to be imposed shall be the full margin of dumping or less, are decisions to be made by the authorities of the importing Member. It is desirable that the imposition be permissive in the territory of all Members, and that the duty be less than the

margin if such lesser duty would be adequate to remove the injury to the domestic industry.

9.2 When an anti-dumping duty is imposed in respect of any product, such anti-dumping duty shall be collected in the appropriate amounts in each case, on a non-discriminatory basis on imports of such product from all sources found to be dumped and causing injury, except as to imports from those sources from which price undertakings under the terms of this Agreement have been accepted. The authorities shall name the supplier or suppliers of the product concerned. If, however, several suppliers from the same country are involved, and it is impracticable to name all these suppliers, the authorities may name the supplying country concerned. If several suppliers from more than one country are involved, the authorities may name either all the suppliers involved, or, if this is impracticable, all the supplying countries involved.

9.3 The amount of the anti-dumping duty shall not exceed the margin of dumping as established under Article 2.

9.3.1 When the amount of the anti-dumping duty is assessed on a retrospective basis, the determination of the final liability for payment of anti-dumping duties shall take place as soon as possible, normally within 12 months, and in no case more than 18 months, after the date on which a request for a final assessment of the amount of the anti-dumping duty has been made.<sup>9</sup> Any refund shall be made promptly and normally in not more than 90 days following the determination of final liability made pursuant to this sub-paragraph. In any case, where a refund is not made within 90 days, the authorities shall provide an explanation if so requested.

---

<sup>9</sup>It is understood that the observance of the time-limits mentioned in this subparagraph and in subparagraph 3.2 may not be possible where the product in question is subject to judicial review proceedings.



9.3.2 When the amount of the anti-dumping duty is assessed on a prospective basis, provision shall be made for a prompt refund, upon request, of any duty paid in excess of the margin of dumping. A refund of any such duty paid in excess of the actual margin of dumping shall normally take place within 12 months, and in no case more than 18 months, after the date on which a request for a refund, duly supported by evidence, has been made by an importer of the product subject to the anti-dumping duty. The refund authorized should normally be made within 90 days of the above-noted decision.

9.3.3 In determining whether and to what extent a reimbursement should be made when the export price is constructed in accordance with paragraph 3 of Article 2, authorities should take account of any change in normal value, any change in costs incurred between importation and resale, and any movement in the resale price which is duly reflected in subsequent selling prices, and should calculate the export price with no deduction for the amount of anti-dumping duties paid when conclusive evidence of the above is provided.

9.4 When the authorities have limited their examination in accordance with the second sentence of paragraph 10 of Article 6, any anti-dumping duty applied to imports from exporters or producers not included in the examination shall not exceed:

- (i) the weighted average margin of dumping established with respect to the selected exporters or producers or,
- (ii) where the liability for payment of anti-dumping duties is calculated on the basis of a prospective normal value, the difference between the weighted average normal value of the selected exporters or producers and the export prices of exporters or producers not individually examined,

provided that the authorities shall disregard for the purpose of this paragraph any zero and *de minimis* margins and margins established under the circumstances referred to in

paragraph 8 of Article 6. The authorities shall apply individual duties or normal values to imports from any exporter or producer not included in the examination who has provided the necessary information during the course of the investigation, as provided for in subparagraph 10.2 of Article 6.

9.5 If a product is subject to anti-dumping duties in an importing Member, the authorities shall promptly carry out a review for the purpose of determining individual margins of dumping for any exporters or producers in the exporting country in question who have not exported the product to the importing Member during the period of investigation, provided that these exporters or producers can show that they are not related to any of the exporters or producers in the exporting country who are subject to the anti-dumping duties on the product. Such a review shall be initiated and carried out on an accelerated basis, compared to normal duty assessment and review proceedings in the importing Member. No anti-dumping duties shall be levied on imports from such exporters or producers while the review is being carried out. The authorities may, however, withhold appraisement and/or request guarantees to ensure that, should such a review result in a determination of dumping in respect of such producers or exporters, anti-dumping duties can be levied retroactively to the date of the initiation of the review.



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก ข

### Council Regulation (EC) No 384/96 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community

#### Article 1

##### Principles

1. An anti-dumping duty may be applied to any dumped product whose release for free circulation in the Community causes injury.
2. A product is to be considered as being dumped if its export price to the Community is less than a comparable price for the like product, in the ordinary course of trade, as established for the exporting country.
3. The exporting country shall normally be the country of origin. However, it may be an intermediate country, except where, for example, the products are merely transhipped through that country, or the products concerned are not produced in that country, or there is no comparable price for them in that country.
4. For the purpose of this Regulation, the term 'like product' shall be interpreted to mean a product which is identical, that is to say, alike in all respects, to the product under consideration, or in the absence of such a product, another product which although not alike in all respects, has characteristics closely resembling those of the product under consideration.

#### Article 2

##### Determination of dumping

###### A. NORMAL VALUE

1. The normal value shall normally be based on the prices paid or payable, in the ordinary course of trade, by independent customers in the exporting country. However, where the

exporter in the exporting country does not produce or does not sell the like product, the normal value may be established on the basis of prices of other sellers or producers. Prices between parties which appear to be associated or to have a compensatory arrangement with each other may not be considered to be in the ordinary course of trade and may not be used to establish normal value unless it is determined that they are unaffected by the relationship.

2. Sales of the like product intended for domestic consumption shall normally be used to determine normal value if such sales volume constitutes 5 % or more of the sales volume of the product under consideration to the Community. However, a lower volume of sales may be used when, for example, the prices charged are considered representative for the market concerned.

3. When there are no or insufficient sales of the like product in the ordinary course of trade, or where because of the particular market situation such sales do not permit a proper comparison, the normal value of the like product shall be calculated on the basis of the cost of production in the country of origin plus a reasonable amount for selling, general and administrative costs and for profits, or on the basis of the export prices, in the ordinary course of trade, to an appropriate third country, provided that those prices are representative.

4. Sales of the like product in the domestic market of the exporting country, or export sales to a third country, at prices below unit production costs (fixed and variable) plus selling, general and administrative costs may be treated as not being in the ordinary course of trade by reason of price, and may be disregarded in determining normal value, only if it is determined that such sales are made within an extended period in substantial quantities, and are at prices which do not provide for the recovery of all costs within a reasonable period of time. If prices which are below costs at the time of sale are above weighted average costs for the period of investigation, such prices shall be considered to provide for recovery of costs within a reasonable period of time. The extended period of time shall normally be one year but shall in no case be less than six months, and sales below unit cost shall be considered to be made in substantial quantities within such a period when it is established that the weighted average selling price is below the

weighted average unit cost, or that the volume of sales below unit cost is not less than 20 % of sales being used to determine normal value.

5. Costs shall normally be calculated on the basis of records kept by the party under investigation, provided that such records are in accordance with the generally accepted accounting principles of the country concerned and that it is shown that the records reasonably reflect the costs associated with the production and sale of the product under consideration. Consideration shall be given to evidence submitted on the proper allocation of costs, provided that it is shown that such allocations have been historically utilized. In the absence of a more appropriate method, preference shall be given to the allocation of costs on the basis of turnover. Unless already reflected in the cost allocations under this subparagraph, costs shall be adjusted appropriately for those non-recurring items of cost which benefit future and/or current production. Where the costs for part of the period for cost recovery are affected by the use of new production facilities requiring substantial additional investment and by low capacity utilization rates, which are the result of start-up operations which take place within or during part of the investigation period, the average costs for the start-up phase shall be those applicable, under the abovementioned allocation rules, at the end of such a phase, and shall be included at that level, for the period concerned, in the weighted average costs referred to in the second sub-paragraph of paragraph 4. The length of a start-up phase shall be determined in relation to the circumstances of the producer or exporter concerned, but shall not exceed an appropriate initial portion of the period for cost recovery. For this adjustment to costs applicable during the investigation period, information relating to a start-up phase which extends beyond that period shall be taken into account where it is submitted prior to verification visits and within three months of the initiation of the investigation.

6. The amounts for selling, for general and administrative costs and for profits shall be based on actual data pertaining to production and sales, in the ordinary course of trade, of the like product, by the exporter or producer under investigation. When such amounts cannot be determined on this basis, the amounts may be determined on the basis of:



- (a) the weighted average of the actual amounts determined for other exporters or producers subject to investigation in respect of production and sales of the like product in the domestic market of the country of origin;
- (b) the actual amounts applicable to production and sales, in the ordinary course of trade, of the same general category of products for the exporter or producer in question in the domestic market of the country of origin;
- (c) any other reasonable method, provided that the amount for profit so established shall not exceed the profit normally realized by other exporters or producers on sales of products of the same general category in the domestic market of the country of origin.

7. In the case of imports from non-market economy countries and, in particular, those to which Council Regulation (EC) No 519/94 (5) applies, normal value shall be determined on the basis of the price or constructed value in a market economy third country, or the price from such a third country to other countries, including the Community, or where those are not possible, on any other reasonable basis, including the price actually paid or payable in the Community for the like product, duly adjusted if necessary to include a reasonable profit margin. An appropriate market economy third country shall be selected in a not unreasonable manner, due account being taken of any reliable information made available at the time of selection. Account shall also be taken of time limits; where appropriate, a market economy third country which is subject to the same investigation shall be used. The parties to the investigation shall be informed shortly after its initiation of the market economy third country envisaged and shall be given 10 days to comment.

#### B. EXPORT PRICE

8. The export price shall be the price actually paid or payable for the product when sold for export from the exporting country to the Community.

9. In cases where there is no export price or where it appears that the export price is unreliable because of an association or a compensatory arrangement between the exporter and the importer or a third party, the export price may be constructed on the basis of the price at which the imported products are first resold to an independent

buyer, or, if the products are not resold to an independent buyer, or are not resold in the condition in which they were imported, on any reasonable basis. In these cases, adjustment for all costs, including duties and taxes, incurred between importation and resale, and for profits accruing, shall be made so as to establish a reliable export price, at the Community frontier level. The items for which adjustment shall be made shall include those normally borne by an importer but paid by any party, either inside or outside the Community, which appears to be associated or to have a compensatory arrangement with the importer or exporter, including usual transport, insurance, handling, loading and ancillary costs; customs duties, any anti-dumping duties, and other taxes payable in the importing country by reason of the importation or sale of the goods; and a reasonable margin for selling, general and administrative costs and profit.

### C. COMPARISON

10. A fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison shall be made at the same level of trade and in respect of sales made at as nearly as possible the same time and with due account taken of other differences which affect price comparability. Where the normal value and the export price as established are not on such a comparable basis due allowance, in the form of adjustments, shall be made in each case, on its merits, for differences in factors which are claimed, and demonstrated, to affect prices and price comparability. Any duplication when making adjustments shall be avoided, in particular in relation to discounts, rebates, quantities and level of trade. When the specified conditions are met, the factors for which adjustment can be made are listed as follows:

(a) Physical characteristics

An adjustment shall be made for differences in the physical characteristics of the product concerned. The amount of the adjustment shall correspond to a reasonable estimate of the market value of the difference.

(b) Import charges and indirect taxes

An adjustment shall be made to normal value for an amount corresponding to any import charges or indirect taxes borne by the like product and by materials

physically incorporated therein, when intended for consumption in the exporting country and not collected or refunded in respect of the product exported to the Community.

(c) Discounts, rebates and quantities

An adjustment shall be made for differences in discounts and rebates, including those given for differences in quantities, if these are properly quantified and are directly linked to the sales under consideration. An adjustment may also be made for deferred discounts and rebates if the claim is based on consistent practice in prior periods, including compliance with the conditions required to qualify for the discount or rebates.

(d) Level of trade

An adjustment for differences in levels of trade, including any differences which may arise in OEM (original equipment manufacturer) sales, shall be granted where, in relation to the distribution chain in both markets, it is shown that the export price, including a constructed export price, is at a different level of trade to the normal value and the difference has affected price comparability which is demonstrated by consistent and distinct differences in functions and prices of the seller for the different levels of trade in the domestic market of the exporting country. The amount of the adjustment shall be based on the market value of the difference.

(e) Transport, insurance, handling, loading and ancillary costs

An adjustment shall be made for differences in the directly related costs incurred for conveying the product concerned from the premises of the exporter to an independent buyer, where such costs are included in the prices charged. Those costs shall include transport, insurance, handling, loading and ancillary costs.

(f) Packing

An adjustment shall be made for differences in the directly related packing costs for the product concerned.

(g) Credit

An adjustment shall be made for differences in the cost of any credit granted for the sales under consideration, provided that it is a factor taken into account in the determination of the prices charged.

(h) After-sales costs

An adjustment shall be made for differences in the direct costs of providing warranties, guarantees, technical assistance and services, as provided for by law and/or in the sales contract.

(i) Commissions

An adjustment shall be made for differences in commissions paid in respect of the sales under consideration.

(j) Currency conversions

When the price comparison requires a conversion of currencies, such conversion shall be made using the rate of exchange on the date of sale, except that when a sale of foreign currency on forward markets is directly linked to the export sale involved, the rate of exchange in the forward sale shall be used. Normally, the date of sale shall be the date of invoice but the date of contract, purchase order or order confirmation may be used if these more appropriately establish the material terms of sale. Fluctuations in exchange rates shall be ignored and exporters shall be granted 60 days to reflect a sustained movement in exchange rates during the investigation period.

#### D. DUMPING MARGIN

11. Subject to the relevant provisions governing fair comparison, the existence of margins of dumping during the investigation period shall normally be established on the basis of a comparison of a weighted average normal value with a weighted average of prices of all export transactions to the Community, or by a comparison of individual normal values and individual export prices to the Community on a transaction-to-transaction basis. However, a normal value established on a weighted average basis may be compared to prices of all individual export transactions to the Community, if there is a pattern of export prices which differs significantly among different purchasers, regions or time periods, and if the methods specified in the first sentence of this paragraph would not reflect the full degree of dumping being practised. This paragraph shall not preclude the use of sampling in accordance with Article 17.

12. The dumping margin shall be the amount by which the normal value exceeds the export price. Where dumping margins vary, a weighted average dumping margin may be established.

## Article 9

### Termination without measures; imposition of definitive duties

1. Where the complaint is withdrawn, the proceeding may be terminated unless such termination would not be in the Community interest .
2. Where, after consultation, protective measures are unnecessary and there is no objection raised within the Advisory Committee, the investigation or proceeding shall be terminated. In all other cases, the Commission shall submit to the Council forthwith a report on the results of the consultation, together with a proposal that the proceeding be terminated. The proceeding shall be deemed terminated if, within one month, the Council, acting by a qualified majority, has not decided otherwise.
3. For a proceeding initiated pursuant to Article 5 (9), injury shall normally be regarded as negligible where the imports concerned represent less than the volumes set out in Article 5 (7). For the same proceeding, there shall be immediate termination where it is determined that the margin of dumping is less than 2 %, expressed as a percentage of the export price, provided that it is only the investigation that shall be terminated where the margin is below 2 % for individual exporters and they shall remain subject to the proceeding and may be reinvestigated in any subsequent review carried out for the country concerned pursuant to Article 11.
4. Where the facts as finally established show that there is dumping and injury caused thereby, and the Community interest calls for intervention in accordance with Article 21, a definitive anti-dumping duty shall be imposed by the Council, acting by simple majority on a proposal submitted by the Commission after consultation of the Advisory Committee. Where provisional duties are in force, a proposal for definitive action shall be submitted to the Council not later than one month before the expiry of such duties. The amount of the anti-dumping duty shall not exceed the margin of dumping established but



it should be less than the margin if such lesser duty would be adequate to remove the injury to the Community industry.

5. An anti-dumping duty shall be imposed in the appropriate amounts in each case, on a non-discriminatory basis on imports of a product from all sources found to be dumped and causing injury, except as to imports from those sources from which undertakings under the terms of this Regulation have been accepted. The Regulation imposing the duty shall specify the duty for each supplier or, if that is impracticable, and as a general rule in the cases referred to in Article 2 (7), the supplying country concerned.

6. When the Commission has limited its examination in accordance with Article 17, any anti-dumping duty applied to imports from exporters or producers which have made themselves known in accordance with Article 17 but were not included in the examination shall not exceed the weighted average margin of dumping established for the parties in the sample. For the purpose of this paragraph, the Commission shall disregard any zero and de minimis margins, and margins established in the circumstances referred to in Article 18. Individual duties shall be applied to imports from any exporter or producer which is granted individual treatment, as provided for in Article 17.

## ภาคผนวก ค

62 FR 27295-27424, May 19, 1997

19 CFR Parts 351, 353, and 355

Subpart D--Calculation of Export Price, Constructed Export Price, Fair Value, and Normal Value

Sec. 351.401 In general.

(a) Introduction. In general terms, an antidumping analysis involves a comparison of export price or constructed export price in the United States with normal value in the foreign market. This section establishes certain general rules that apply to the calculation of export price, constructed export price and normal value. (See section 772, section 773, and section 773A of the Act.)

(b) Adjustments in general. In making adjustments to export price, constructed export price, or normal value, the Secretary will adhere to the following principles:

- (1) The interested party that is in possession of the relevant information has the burden of establishing to the satisfaction of the Secretary the amount and nature of a particular adjustment; and
- (2) The Secretary will not double-count adjustments.

(c) Use of price net of price adjustments. In calculating export price, constructed export price, and normal value (where normal value is based on price), the Secretary will use a price that is net of any price adjustment, as defined in Sec. 351.102(b), that is reasonably attributable to the subject merchandise or the foreign like product (whichever is applicable).

(d) Delayed payment or pre-payment of expenses. Where cost is the basis for determining the amount of an adjustment to export price, constructed export price, or normal value, the Secretary will not factor in any delayed payment or pre-payment of expenses by the exporter or producer.

(e) Adjustments for movement expenses.

(1) Original place of shipment. In making adjustments for movement expenses to establish export price or constructed export price under section 772(c)(2)(A) of the Act, or normal value under section 773(a)(6)(B)(ii) of the Act, the Secretary normally will consider the production facility as being the "original place of shipment. However, where the Secretary bases export price, constructed export price, or normal value on a sale by an unaffiliated reseller, the Secretary may treat the original place from which the reseller shipped the merchandise as the "original place of shipment."

(2) Warehousing. The Secretary will consider warehousing expenses that are incurred after the subject merchandise or foreign like product leaves the original place of shipment as movement expenses.

(f) Treatment of affiliated producers in antidumping proceedings.

(1) In general. In an antidumping proceeding under this part, the Secretary will treat two or more affiliated producers as a single entity where those producers have production facilities for similar or identical products that would not require substantial retooling of either facility in order to restructure manufacturing priorities and the Secretary concludes that there is a significant potential for the manipulation of price or production.

(2) Significant potential for manipulation. In identifying a significant potential for the manipulation of price or production, the factors the Secretary may consider include:

- (i) The level of common ownership;
- (ii) The extent to which managerial employees or board members of one firm sit on the board of directors of an affiliated firm; and
- (iii) Whether operations are intertwined, such as through the sharing of sales information, involvement in production and pricing decisions, the sharing of facilities or employees, or significant transactions between the affiliated producers.

(g) Allocation of expenses and price adjustments.

(1) In general. The Secretary may consider allocated expenses and price adjustments when transaction-specific reporting is not feasible, provided the Secretary is satisfied that the allocation method used does not cause inaccuracies or distortions.

(2) Reporting allocated expenses and price adjustments. Any party seeking to report an expense or a price adjustment on an allocated basis must demonstrate to the Secretary's satisfaction that the allocation is calculated on as specific a basis as is feasible, and must explain why the allocation methodology used does not cause inaccuracies or distortions.

(3) Feasibility. In determining the feasibility of transaction-specific reporting or whether an allocation is calculated on as specific a basis as is feasible, the Secretary will take into account the records maintained by the party in question in the ordinary course of its business, as well as such factors as the normal accounting practices in the country and industry in question and the number of sales made by the party during the period of investigation or review.

(4) Expenses and price adjustments relating to merchandise not subject to the proceeding. The Secretary will not reject an allocation method solely because the method includes expenses incurred, or price adjustments made, with respect to sales of merchandise that does not constitute subject merchandise or a foreign like product (whichever is applicable).

(h) Treatment of subcontractors ("tolling" operations). The Secretary will not consider a toller or subcontractor to be a manufacturer or producer where the toller or subcontractor does not acquire ownership, and does not control the relevant sale, of the subject merchandise or foreign like product.

(i) Date of sale. In identifying the date of sale of the subject merchandise or foreign like product, the Secretary normally will use the date of invoice, as recorded in the exporter or producer's records kept in the ordinary course of business. However, the Secretary may use a date other than the date of invoice if the Secretary is satisfied that a different date better reflects the date on which the exporter or producer establishes the material terms of sale.

Sec. 351.402 Calculation of export price and constructed export price; reimbursement of antidumping and countervailing duties.

(a) Introduction. In order to establish export price, constructed export price, and normal value, the Secretary must make certain adjustments to the price to the unaffiliated purchaser (often called the "starting price") in both the United States and foreign markets. This regulation clarifies how the Secretary will make certain of the adjustments to the starting price in the United States that are required by section 772 of the Act.

(b) Additional adjustments to constructed export price. In establishing constructed export price under section 772(d) of the Act, the Secretary will make adjustments for expenses associated with commercial activities in the United States that relate to the sale to an unaffiliated purchaser, no matter where or when paid. The Secretary will not make an adjustment for any expense that is related solely to the sale to an affiliated importer in the United States, although the Secretary may make an adjustment to normal value for such expenses under section 773(a)(6)(C)(iii) of the Act.

(c) Special rule for merchandise with value added after importation.

(1) Merchandise imported by affiliated persons. In applying section 772(e) of the Act, merchandise imported by and value added by a person affiliated with the exporter or producer includes merchandise imported and value added for the account of such an affiliated person.

(2) Estimation of value added. The Secretary normally will determine that the value added in the United States by the affiliated person is likely to exceed substantially the value of the subject merchandise if the Secretary estimates the value added to be at least 65 percent of the price charged to the first unaffiliated purchaser for the merchandise as sold in the United States. The Secretary normally will estimate the value added based on the difference between the price charged to the first unaffiliated purchaser for the merchandise as sold in the United States and the price paid for the subject merchandise by the affiliated person. The Secretary normally will



base this determination on averages of the prices and the value added to the subject merchandise.

(3) Determining dumping margins. For purposes of determining dumping margins under paragraphs (1) and (2) of section 772(e) of the Act, the Secretary may use the weighted-average dumping margins calculated on sales of identical or other subject merchandise sold to unaffiliated persons.

(d) Special rule for determining profit. This paragraph sets forth rules for calculating profit in establishing constructed export price under section 772(f) of the Act.

(1) Basis for total expenses and total actual profit. In calculating total expenses and total actual profit, the Secretary normally will use the aggregate of expenses and profit for all subject merchandise sold in the United States and all foreign like products sold in the exporting country, including sales that have been disregarded as being below the cost of production. (See section 773(b) of the Act (sales at less than cost of production).)

(2) Use of financial reports. For purposes of determining profit under section 772(d)(3) of the Act, the Secretary may rely on any appropriate financial reports, including public, audited financial statements, or equivalent financial reports, and internal financial reports prepared in the ordinary course of business.

(3) Voluntary reporting of costs of production. The Secretary will not require the reporting of costs of production solely for purposes of determining the amount of profit to be deducted from the constructed export price. The Secretary will base the calculation of profit on costs of production if such costs are reported voluntarily by the date established by the Secretary, and provided that it is practicable to do so and the costs of production are verifiable.

(e) Treatment of payments between affiliated persons. Where a person affiliated with the exporter or producer incurs any of the expenses deducted from constructed export price under section 772(d) of the Act and is reimbursed for such expenses by the exporter, producer or other affiliate, the Secretary normally will make an adjustment based on the actual cost to the affiliated person. If the Secretary is satisfied that information regarding the

actual cost to the affiliated person is unavailable to the exporter or producer, the Secretary may determine the amount of the adjustment on any other reasonable basis, including the amount of the reimbursement to the affiliated person if the Secretary is satisfied that such amount reflects the amount usually paid in the market under consideration.

(f) Reimbursement of antidumping duties and countervailing duties.

(1) In general.

(i) In calculating the export price (or the constructed export price), the Secretary will deduct the amount of any antidumping duty or countervailing duty which the exporter or producer: (A) Paid directly on behalf of the importer; or (B) Reimbursed to the importer.

(ii) The Secretary will not deduct the amount of any antidumping duty or countervailing duty paid or reimbursed if the exporter or producer granted to the importer before initiation of the antidumping investigation in question a warranty of nonapplicability of antidumping duties or countervailing duties with respect to subject merchandise which was:

(A) Sold before the date of publication of the Secretary's order applicable to the merchandise in question; and

(B) Exported before the date of publication of the Secretary's final antidumping determination.

(iii) Ordinarily, under paragraph (f)(1)(i) of this section, the Secretary will deduct the amount reimbursed only once in the calculation of the export price (or constructed export price).

(2) Certificate. The importer must file prior to liquidation a certificate in the following form with the appropriate District Director of Customs:

I hereby certify that I (have) (have not) entered into any agreement or understanding for the payment or for the refunding to me, by the manufacturer, producer, seller, or exporter, of all or any part of the antidumping duties or countervailing duties assessed upon the following importations of (commodity) from (country): (List entry numbers) which have been purchased

on or after (date of publication of antidumping notice suspending liquidation in the Federal Register) or purchased before (same date) but exported on or after (date of final determination of sales at less than fair value).

(3) Presumption. The Secretary may presume from an importer's failure to file the certificate required in paragraph (f)(2) of this section that the exporter or producer paid or reimbursed the antidumping duties or countervailing duties.

Sec. 351.403 Sales used in calculating normal value; transactions between affiliated parties.

(a) Introduction. This section clarifies when the Secretary may use offers for sale in determining normal value. Additionally, this section clarifies the authority of the Secretary to use sales to or through an affiliated party as a basis for normal value. (See section 773(a)(5) of the Act (indirect sales or offers for sale).)

(b) Sales and offers for sale. In calculating normal value, the Secretary normally will consider offers for sale only in the absence of sales and only if the Secretary concludes that acceptance of the offer can be reasonably expected.

(c) Sales to an affiliated party. If an exporter or producer sold the foreign like product to an affiliated party, the Secretary may calculate normal value based on that sale only if satisfied that the price is comparable to the price at which the exporter or producer sold the foreign like product to a person who is not affiliated with the seller.

(d) Sales through an affiliated party. If an exporter or producer sold the foreign like product through an affiliated party, the Secretary may calculate normal value based on the sale by such affiliated party. However, the Secretary normally will not calculate normal value based on the sale by an affiliated party if sales of the foreign like product by an exporter or producer to affiliated parties account for less than five percent of the total value (or quantity) of the exporter's or producer's sales of the foreign like product in the market in question or if sales to the affiliated party are comparable, as defined in paragraph (c) of this section.

Sec. 351.404 Selection of the market to be used as the basis for normal value.

(a) Introduction. Although in most circumstances sales of the foreign like product in the home market are the most appropriate basis for determining normal value, section 773 of the Act also permits use of sales to a third country or constructed value as the basis for normal value. This section clarifies the rules for determining the basis for normal value.

(b) Determination of viable market.

(1) In general. The Secretary will consider the exporting country or a third country as constituting a viable market if the Secretary is satisfied that sales of the foreign like product in that country are of sufficient quantity to form the basis of normal value.

(2) Sufficient quantity. "Sufficient quantity" normally means that the aggregate quantity (or, if quantity is not appropriate, value) of the foreign like product sold by an exporter or producer in a country is 5 percent or more of the aggregate quantity (or value) of its sales of the subject merchandise to the United States.

(c) Calculation of price-based normal value in viable market. (1) In general. Subject to paragraph (c)(2) of this section:

- (i) If the exporting country constitutes a viable market, the Secretary will calculate normal value on the basis of price in the exporting country (see section 773(a)(1)(B)(i) of the Act (price used for determining normal value)); or
- (ii) If the exporting country does not constitute a viable market, but a third country does constitute a viable market, the Secretary may calculate normal value on the basis of price to a third country (see section 773(a)(1)(B)(ii) of the Act (use of third country prices in determining normal value)).

(2) Exception. The Secretary may decline to calculate normal value in a particular market under paragraph (c)(1) of this section if it is established to the satisfaction of the Secretary that:

- (i) In the case of the exporting country or a third country, a particular market situation exists that does not permit a proper comparison with the export price or

constructed export price (see section 773(a)(1)(B)(ii)(III) or section 773(a)(1)(C)(iii) of the Act); or

(ii) In the case of a third country, the price is not representative (see section 773(a)(1)(B)(ii)(I) of the Act).

(d) Allegations concerning market viability and the basis for determining a price-based normal value. In an antidumping investigation or review, allegations regarding market viability or the exceptions in paragraph (c)(2) of this section, must be filed, with all supporting factual information, in accordance with Sec. 351.301(d)(1).

(e) Selection of third country. For purposes of calculating normal value based on prices in a third country, where prices in more than one third country satisfy the criteria of section 773(a)(1)(B)(ii) of the Act and this section, the Secretary generally will select the third country based on the following criteria:

(1) The foreign like product exported to a particular third country is more similar to the subject merchandise exported to the United States than is the foreign like product exported to other third countries;

(2) The volume of sales to a particular third country is larger than the volume of sales to other third countries;

(3) Such other factors as the Secretary considers appropriate.

(f) Third country sales and constructed value. The Secretary normally will calculate normal value based on sales to a third country rather than on constructed value if adequate information is available and verifiable (see section 773(a)(4) of the Act (use of constructed value)).

Sec. 351.405 Calculation of normal value based on constructed value.

(a) Introduction. In certain circumstances, the Secretary may determine normal value by constructing a value based on the cost of manufacture, selling general and administrative expenses, and profit. The Secretary may use constructed value as the basis for normal value where: neither the home market nor a third country market is viable; sales below the cost of



production are disregarded; sales outside the ordinary course of trade, or sales the prices of which are otherwise unrepresentative, are disregarded; sales used to establish a fictitious market are disregarded; no contemporaneous sales of comparable merchandise are available; or in other circumstances where the Secretary determines that home market or third country prices are inappropriate. (See section 773(e) and section 773(f) of the Act.) This section clarifies the meaning of certain terms relating to constructed value.

(b) Profit and selling, general, and administrative expenses. In determining the amount to be added to constructed value for profit and for selling, general, and administrative expenses, the following rules will apply:

(1) Under section 773(e)(2)(A) of the Act, "foreign country" means the country in which the merchandise is produced or a third country selected by the Secretary under Sec. 351.404(e), as appropriate.

(2) Under section 773(e)(2)(B) of the Act, "foreign country" means the country in which the merchandise is produced.

Sec. 351.406 Calculation of normal value if sales are made at less than cost of production.

(a) Introduction. In determining normal value, the Secretary may disregard sales of the foreign like product made at prices that are less than the cost of production of that product. However, such sales will be disregarded only if they are made within an extended period of time, in substantial quantities, and are not at prices which permit recovery of costs within a reasonable period of time. (See section 773(b) of the Act.) This section clarifies the meaning of the term "extended period of time" as used in the Act.

(b) Extended period of time. The "extended period of time" under section 773(b)(1)(A) of the Act normally will coincide with the period in which the sales under consideration for the determination of normal value were made.

Sec. 351.407 Calculation of constructed value and cost of production.

(a) Introduction. This section sets forth certain rules that are common to the calculation of constructed value and the cost of production. (See section 773(f) of the Act.)

(b) Determination of value under the major input rule. For purposes of section 773(f)(3) of the Act, the Secretary normally will determine the value of a major input purchased from an affiliated person based on the higher of:

- (1) The price paid by the exporter or producer to the affiliated person for the major input;
- (2) The amount usually reflected in sales of the major input in the market under consideration; or
- (3) The cost to the affiliated person of producing the major input.

(c) Allocation of costs. In determining the appropriate method for allocating costs among products, the Secretary may take into account production quantities, relative sales values, and other quantitative and qualitative factors associated with the manufacture and sale of the subject merchandise and the foreign like product.

(d) Startup costs.

(1) In identifying startup operations under section 773(f)(1)(C)(ii) of the Act:

(i) "New production facilities" includes the substantially complete retooling of an existing plant. Substantially complete retooling involves the replacement of nearly all production machinery or the equivalent rebuilding of existing machinery.

(ii) A "new product" is one requiring substantial additional investment, including products which, though sold under an existing nameplate, involve the complete revamping or redesign of the product. Routine model year changes will not be considered a new product.

(iii) Mere improvements to existing products or ongoing improvements to existing facilities will not be considered startup operations.

(iv) An expansion of the capacity of an existing production line will not qualify as a startup operation unless the expansion constitutes such a major undertaking that it requires the construction of a new facility and results in a depression of production levels due to technical factors associated with the initial phase of commercial production of the expanded facilities.

(2) In identifying the end of the startup period under clauses (ii) and (iii) of section 773(f)(1)(C) of the Act:

(i) The attainment of peak production levels will not be the standard for identifying the end of the startup period, because the startup period may end well before a company achieves optimum capacity utilization.

(ii) The startup period will not be extended to cover improvements and cost reductions that may occur over the entire life cycle of a product.

(3) In determining when a producer reaches commercial production levels under section 773(f)(1)(C)(ii) of the Act:

(i) The Secretary will consider the actual production experience of the merchandise in question, measuring production on the basis of units processed.

(ii) To the extent necessary, the Secretary will examine factors in addition to those specified in section 773(f)(1)(C)(ii) of the Act, including historical data reflecting the same producer's or other producers' experiences in producing the same or similar products. A producer's projections of future volume or cost will be accorded little weight.

(4) In making an adjustment for startup operations under section 773(f)(1)(C)(iii) of the Act:

(i) The Secretary will determine the duration of the startup period on a case-by-case basis.

(ii) The difference between actual costs and the costs of production calculated for startup costs will be amortized over a reasonable period of time subsequent to the startup period over the life of the product or machinery, as appropriate.

(iii) The Secretary will consider unit production costs to be items such as depreciation of equipment and plant, labor costs, insurance, rent and lease

expenses, material costs, and factory overhead. The Secretary will not consider sales expenses, such as advertising costs, or other general and administrative or non-production costs (such as general research and development costs), as startup costs.

Sec. 351.408 Calculation of normal value of merchandise from nonmarket economy countries.

(a) Introduction. In identifying dumping from a nonmarket economy country, the Secretary normally will calculate normal value by valuing the nonmarket economy producers' factors of production in a market economy country. (See section 773(c) of the Act.) This section clarifies when and how this special methodology for nonmarket economies will be applied.

(b) Economic Comparability. In determining whether a country is at a level of economic development comparable to the nonmarket economy under section 773(c)(2)(B) or section 773(c)(4)(A) of the Act, the Secretary will place primary emphasis on per capita GDP as the measure of economic comparability.

(c) Valuation of Factors of Production. For purposes of valuing the factors of production, general expenses, profit, and the cost of containers, coverings, and other expenses (referred to collectively as "factors") under section 773(c)(1) of the Act the following rules will apply:

(1) Information used to value factors. The Secretary normally will use publicly available information to value factors. However, where a factor is purchased from a market economy supplier and paid for in a market economy currency, the Secretary normally will use the price paid to the market economy supplier. In those instances where a portion of the factor is purchased from a market economy supplier and the remainder from a nonmarket economy supplier, the Secretary normally will value the factor using the price paid to the market economy supplier.

(2) Valuation in a single country. Except for labor, as provided in paragraph (d)(3) of this section, the Secretary normally will value all factors in a single surrogate country.

(3) Labor. For labor, the Secretary will use regression-based wage rates reflective of the observed relationship between wages and national income in market economy countries. The Secretary will calculate the wage rate to be applied in nonmarket economy proceedings each year. The calculation will be based on current data, and will be made available to the public.

(4) Manufacturing overhead, general expenses, and profit. For manufacturing overhead, general expenses, and profit, the Secretary normally will use non-proprietary information gathered from producers of identical or comparable merchandise in the surrogate country.

#### Sec. 351.409 Differences in quantities.

(a) Introduction. Because the quantity of merchandise sold may affect the price, in comparing export price or constructed export price with normal value, the Secretary will make a reasonable allowance for any difference in quantities to the extent the Secretary is satisfied that the amount of any price differential (or lack thereof) is wholly or partly due to that difference in quantities. (See section 773(a)(6)(C)(i) of the Act.)

(b) Sales with quantity discounts in calculating normal value. The Secretary normally will calculate normal value based on sales with quantity discounts only if:

- (1) During the period examined, or during a more representative period, the exporter or producer granted quantity discounts of at least the same magnitude on 20 percent or more of sales of the foreign like product for the relevant country; or
- (2) The exporter or producer demonstrates to the Secretary's satisfaction that the discounts reflect savings specifically attributable to the production of the different quantities.



(c) Sales with quantity discounts in calculating weighted-average normal value. If the exporter or producer does not satisfy the conditions of paragraph (b) of this section, the Secretary will calculate normal value based on weighted-average prices that include sales at a discount.

(d) Price lists. In determining whether a discount has been granted, the existence or lack of a published price list reflecting such a discount will not be controlling. Ordinarily, the Secretary will give weight to a price list only if, in the line of trade and market under consideration, the exporter or producer demonstrates that it has adhered to its price list.

(e) Relationship to level of trade adjustment. If adjustments are claimed for both differences in quantities and differences in level of trade, the Secretary will not make an adjustment for differences in quantities unless the Secretary is satisfied that the effect on price comparability of differences in quantities has been identified and established separately from the effect on price comparability of differences in the levels of trade.

#### Sec. 351.410 Differences in circumstances of sale

(a) Introduction. In calculating normal value the Secretary may make adjustments to account for certain differences in the circumstances of sales in the United States and foreign markets. (See section 773(a)(6)(C)(iii) of the Act.) This section clarifies certain terms used in the statute regarding circumstances of sale adjustments and describes the adjustment when commissions are paid only in one market.

(b) In general. With the exception of the allowance described in paragraph (e) of this section concerning commissions paid in only one market, the Secretary will make circumstances of sale adjustments under section 773(a)(6)(C)(iii) of the Act only for direct selling expenses and assumed expenses.

(c) Direct selling expenses. "Direct selling expenses" are expenses, such as commissions, credit expenses, guarantees, and warranties, that result from, and bear a direct relationship to, the particular sale in question.

(d) Assumed expenses. Assumed expenses are selling expenses that are assumed by the seller on behalf of the buyer, such as advertising expenses.

(e) Commissions paid in one market. The Secretary normally will make a reasonable allowance for other selling expenses if the Secretary makes a reasonable allowance for commissions in one of the markets under considerations, and no commission is paid in the other market under consideration. The Secretary will limit the amount of such allowance to the amount of the other selling expenses incurred in the one market or the commissions allowed in the other market, whichever is less.

(f) Reasonable allowance. In deciding what is a reasonable allowance for any difference in circumstances of sale, the Secretary normally will consider the cost of such difference to the exporter or producer but, if appropriate, may also consider the effect of such difference on the market value of the merchandise.

Sec. 351.411 Differences in physical characteristics.

(a) Introduction. In comparing United States sales with foreign market sales, the Secretary may determine that the merchandise sold in the United States does not have the same physical characteristics as the merchandise sold in the foreign market, and that the difference has an effect on prices. In calculating normal value, the Secretary will make a reasonable allowance for such differences. (See section 773(a)(6)(C)(ii) of the Act.)

(b) Reasonable allowance. In deciding what is a reasonable allowance for differences in physical characteristics, the Secretary will consider only differences in variable costs associated with the physical differences. Where appropriate, the Secretary may also consider differences in the market value. The Secretary will not consider differences in cost of production when compared merchandise has identical physical characteristics.

Sec. 351.412 Levels of trade; adjustment for difference in level of trade; constructed export price offset.

(a) Introduction. In comparing United States sales with foreign market sales, the Secretary may determine that sales in the two markets were not made at the same level of trade, and that the difference has an effect on the comparability of the prices. The Secretary is authorized to adjust normal value to account for such a difference. (See section 773(a)(7) of the Act.)

(b) Adjustment for difference in level of trade. The Secretary will adjust normal value for a difference in level of trade if:

(1) The Secretary calculates normal value at a different level of trade from the level of trade of the export price or the constructed export price (whichever is applicable); and

(2) The Secretary determines that the difference in level of trade has an effect on price comparability.

(c) Identifying levels of trade and differences in levels of trade.

(1) Basis for identifying levels of trade. The Secretary will identify the level of trade based on:

(i) In the case of export price, the starting price;

(ii) In the case of constructed export price, the starting price, as adjusted under section 772(d) of the Act; and

(iii) In the case of normal value, the starting price or constructed value.

(2) Differences in levels of trade. The Secretary will determine that sales are made at different levels of trade if they are made at different marketing stages (or their equivalent). Substantial differences in selling activities are a necessary, but not sufficient, condition for determining that there is a difference in the stage of marketing. Some overlap in selling activities will not preclude a determination that two sales are at different stages of marketing.

(d) Effect on price comparability.

(1) In general. The Secretary will determine that a difference in level of trade has no effect on price comparability only if it is established to the satisfaction of the Secretary that there is a pattern of consistent price differences between sales in the market in which normal value is determined:

(i) At the level of trade of the export price or constructed export price (whichever is appropriate); and

(ii) At the level of trade at which normal value is determined.

(2) Relevant sales. Where possible, the Secretary will make the determination under paragraph (d)(1) of this section on the basis of sales of the foreign like product by the producer or exporter. Where this is not possible, the Secretary may use sales of different or broader product lines, sales by other companies, or any other reasonable basis.

(e) Amount of adjustment. The Secretary normally will calculate the amount of a level of trade adjustment by:

(1) Calculating the weighted-averages of the prices of sales at the two levels of trade identified in paragraph (d), after making any other adjustments to those prices appropriate under section 773(a)(6) of the Act and this subpart;

(2) Calculating the average of the percentage differences between those weighted-average prices; and

(3) Applying the percentage difference to normal value, where it is at a different level of trade from the export price or constructed export price (whichever is applicable), after making any other adjustments to normal value appropriate under section 773(a)(6) of the Act and this subpart.

(f) Constructed export price offset. (1) In general. The Secretary will grant a constructed export price offset only where:

(i) Normal value is compared to constructed export price;

(ii) Normal value is determined at a more advanced level of trade than the level of trade of the constructed export price; and

(iii) Despite the fact that a person has cooperated to the best of its ability, the data available do not provide an appropriate basis to determine under paragraph (d) of this section whether the difference in level of trade affects price comparability.

(2) Amount of the offset. The amount of the constructed export price offset will be the amount of indirect selling expenses included in normal value, up to the amount of indirect selling expenses deducted in determining constructed export price. In making the constructed export price offset, "indirect selling expenses" means selling expenses, other than direct selling expenses or assumed selling expenses (see Sec. 351.410), that the seller would incur regardless of whether particular sales were made, but that reasonably may be attributed, in whole or in part, to such sales.

(3) Where data permit determination of affect on price comparability. Where available data permit the Secretary to determine under paragraph (d) of this section whether the difference in level of trade affects price comparability, the Secretary will not grant a constructed export price offset. In such cases, if the Secretary determines that price comparability has been affected, the Secretary will make a level of trade adjustment. If the Secretary determines that price comparability has not been affected, the Secretary will not grant either a level of trade adjustment or a constructed export price offset.

#### Sec. 351.413 Disregarding insignificant adjustments.

Ordinarily, under section 777A(a)(2) of the Act, an "insignificant adjustment" is any individual adjustment having an ad valorem effect of less than 0.33 percent, or any group of adjustments having an ad valorem effect of less than 1.0 percent, of the export price, constructed export price, or normal value, as the case may be. Groups of adjustments are adjustments for differences in circumstances of sale under Sec. 351.410, adjustments for differences in the physical characteristics of the merchandise under Sec. 351.411, and adjustments for differences in the levels of trade under Sec. 351.412.



Sec. 351.414 Comparison of normal value with export price (constructed export price).

(a) Introduction. The Secretary normally will average prices used as the basis for normal value and, in an investigation, prices used as the basis for export price or constructed export price as well. This section explains when and how the Secretary will average prices in making comparisons of export price or constructed export price with normal value. (See section 777A(d) of the Act.)

(b) Description of methods of comparison.

(1) Average-to-average method. The "average-to-average" method involves a comparison of the weighted average of the normal values with the weighted average of the export prices (and constructed export prices) for comparable merchandise.

(2) Transaction-to-transaction method. The "transaction-to-transaction" method involves a comparison of the normal values of individual transactions with the export prices (or constructed export prices) of individual transactions for comparable merchandise.

(3) Average-to-transaction method. The "average-to-transaction" method involves a comparison of the weighted average of the normal values to the export prices (or constructed export prices) of individual transactions for comparable merchandise.

(c) Preferences.

(1) In an investigation, the Secretary normally will use the average-to-average method. The Secretary will use the transaction-to-transaction method only in unusual situations, such as when there are very few sales of subject merchandise and the merchandise sold in each market is identical or very similar or is custom-made.

(2) In a review, the Secretary normally will use the average-to-transaction method.

(d) Application of the average-to-average method.

(1) In general. In applying the average-to-average method, the Secretary will identify those sales of the subject merchandise to the United States that are comparable, and will include such sales in an "averaging group." The Secretary will calculate a weighted average of the export prices and the constructed export prices of the sales

included in the averaging group, and will compare this weighted average to the weighted average of the normal values of such sales.

(2) Identification of the averaging group. An averaging group will consist of subject merchandise that is identical or virtually identical in all physical characteristics and that is sold to the United States at the same level of trade. In identifying sales to be included in an averaging group, the Secretary also will take into account, where appropriate, the region of the United States in which the merchandise is sold, and such other factors as the Secretary considers relevant.

(3) Time period over which weighted average is calculated. When applying the average-to-average method, the Secretary normally will calculate weighted averages for the entire period of investigation or review, as the case may be. However, when normal values, export prices, or constructed export prices differ significantly over the course of the period of investigation or review, the Secretary may calculate weighted averages for such shorter period as the Secretary deems appropriate.

(e) Application of the average-to-transaction method.

(1) In general. In applying the average-to-transaction method in a review, when normal value is based on the weighted average of sales of the foreign like product, the Secretary will limit the averaging of such prices to sales incurred during the contemporaneous month.

(2) Contemporaneous month. Normally, the Secretary will select as the contemporaneous month the first of the following which applies:

(i) The month during which the particular U.S. sale under consideration was made;

(ii) If there are no sales of the foreign like product during this month, the most recent of the three months prior to the month of the U.S. sale in which there was a sale of the foreign like product.

(iii) If there are no sales of the foreign like product during any of these months, the earlier of the two months following the month of the U.S. sale in which there was a sale of the foreign like product.

(f) Targeted dumping.

(1) In general. Notwithstanding paragraph (c)(1) of this section, the Secretary may apply the average-to-transaction method, as described in paragraph (e) of this section, in an antidumping investigation if:

(i) As determined through the use of, among other things, standard and appropriate statistical techniques, there is targeted dumping in the form of a pattern of export prices (or constructed export prices) for comparable merchandise that differ significantly among purchasers, regions, or periods of time; and

(ii) The Secretary determines that such differences cannot be taken into account using the average-to-average method or the transaction-to-transaction method and explains the basis for that determination.

(2) Limitation of average-to-transaction method to targeted dumping. Where the criteria for identifying targeted dumping under paragraph (f)(1) of this section are satisfied, the Secretary normally will limit the application of the average-to-transaction method to those sales that constitute targeted dumping under paragraph (f)(1)(i) of this section.

(3) Allegations concerning targeted dumping. The Secretary normally will examine only targeted dumping described in an allegation, filed within the time indicated in Sec. 351.301(d)(5). Allegations must include all supporting factual information, and an explanation as to why the average-to-average or transaction-to-transaction method could not take into account any alleged price differences.

(g) Requests for information. In an investigation, the Secretary will request information relevant to the identification of averaging groups under paragraph (d)(2) of this section and to the analysis of possible targeted dumping under paragraph (f) of this section. If a response to a request for such information is such as to warrant the application of the facts otherwise available, within the meaning of section 776 of the Act and Sec. 351.308, the Secretary may apply the average-to-transaction method to all the sales of the producer or exporter concerned.

Sec. 351.415 Conversion of currency.

(a) In general. In an antidumping proceeding, the Secretary will convert foreign currencies into United States dollars using the rate of exchange on the date of sale of the subject merchandise.

(b) Exception. If the Secretary establishes that a currency transaction on forward markets is directly linked to an export sale under consideration, the Secretary will use the exchange rate specified with respect to such foreign currency in the forward sale agreement to convert the foreign currency.

(c) Exchange rate fluctuations. The Secretary will ignore fluctuations in exchange rates.

(d) Sustained movement in foreign currency value. In an antidumping investigation, if there is a sustained movement increasing the value of the foreign currency relative to the United States dollar, the Secretary will allow exporters 60 days to adjust their prices to reflect such sustained movement.



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาว วรรณพฤษ์ รังสิโสภิต เกิดวันที่ 3 กันยายน 2516 สำเร็จการศึกษาปริญญา  
นิติศาสตรบัณฑิต จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2539 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรนิติ  
ศาสตรมหาบัณฑิตที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ. 2541



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย