



การใช้มาตรการตอบโต้การทุบตลาดในการรักษา  
ความเป็นธรรมทางการค้า

พัทธนันท์ ดำนานทอง

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญานิติศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชานิติศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

พ.ศ. 2548

ISBN 974-9746-95-3

The Use of Anti – Dumping Measures to Uphold  
Fairness in Trade

Phathanun Tamnarthang

เลขทะเบียน.....	0185214.....
วันลงทะเบียน.....	3 พ.ค. 2549
เลขเรียกหนังสือ.....	213 017

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

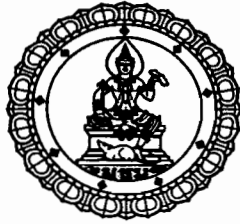
for the Degree of Master of Laws

Department of Law

Graduate School Dhurakij Pundit University

2005

ISBN 974-9746-95-3



ใบรับรองวิทยานิพนธ์  
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต  
ปริญญา นิติศาสตรมหาบัณฑิต

ชื่อวิทยานิพนธ์ การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า


เสนอโดย น.ส.พัทธนันท์ ตำนานทอง

สาขาวิชา นิติศาสตร์ หมวดวิชา กฎหมายเอกชนและกฎหมายธุรกิจ

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร.พีรพันธุ์ พาลุสุข

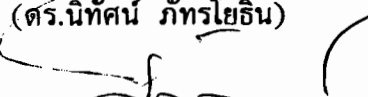
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม ดร.นิตศน์ ภัทรโยธิน

ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์แล้ว


  
.....ประธานกรรมการ  
(รศ.ดร.สุธาบดี สัตตบุศย์)

  
.....กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์  
(อาจารย์ ดร.พีรพันธุ์ พาลุสุข)

  
.....กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม  
(ดร.นิตศน์ ภัทรโยธิน)

  
.....กรรมการ  
(รศ.ดร.กำชัย จงจักรพันธ์)

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

  
.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร.ถวัลย์รัฐ วรเทพพิพิพงษ์)

วันที่ ๑๒ เดือน ๑๑ พ.ศ. ๕๕

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์นี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ ด้วยความช่วยเหลือและอนุเคราะห์จากบุคคลหลายฝ่าย ซึ่งผู้เขียนใคร่ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้คือ

ดร. พีรพันธุ์ พาลุสุข ที่ให้ความอนุเคราะห์ แนะนำแนวทางในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ตลอดมา รวมทั้งกรุณารับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์และได้สละเวลาให้คำปรึกษาตรวจร่างวิทยานิพนธ์ให้แก่ผู้เขียนอย่างเต็มที่

ดร. นิทัศน์ ภัทรโยธิน อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมวิทยานิพนธ์ ที่ให้ความอนุเคราะห์ แนะนำแนวทางในการทำวิทยานิพนธ์ ฉบับนี้ตลอดมา รวมทั้งกรุณารับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมและได้สละเวลาให้คำปรึกษา ตรวจร่างวิทยานิพนธ์ให้แก่ผู้เขียนอย่างเต็มที่

รองศาสตราจารย์ ดร. สุธาบดี สัตตบุศย์ ที่ได้รับเป็นประธานกรรมการวิทยานิพนธ์และให้คำแนะนำในการทำวิทยานิพนธ์ ที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

รองศาสตราจารย์ กำชัย จงจักรพันธ์ ที่ได้รับเป็นกรรมการวิทยานิพนธ์และชี้แนะประเด็นและรายละเอียดต่างๆเพื่อทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ดียิ่งขึ้น

คุณ พิชญา กิวานนท์ ที่ได้สละเวลาให้คำแนะนำเพื่อทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ผู้เขียนยังได้รับความอนุเคราะห์จากบรรณารักษ์ของห้องสมุดกระทรวงพาณิชย์ที่ให้ความช่วยเหลือ และความสะดวกในการค้นคว้าหาข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์ และเจ้าหน้าที่สำนักมาตรฐานการปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศกระทรวงพาณิชย์ที่ให้ข้อมูลและคำชี้แนะที่เป็นประโยชน์ในการเขียนวิทยานิพนธ์

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนใคร่ขอขอบคุณ คุณแม่และน้องๆทุกคนของผู้เขียนที่เป็นกำลังใจอย่างดีที่สุดแก่ผู้เขียนในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมทั้งเพื่อนๆที่ให้ความหวังโยผู้เขียนในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

พัทธนันท์ ตำนานทอง

**สารบัญ**

**หน้า**

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ม
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ข
<b>บทที่</b>	
1    บทนำ.....	1
1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	4
3. สมมุติฐานของการวิจัย.....	4
4. วิธีการดำเนินการวิจัย.....	5
5. ขอบเขตของการวิจัย.....	5
6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	5
2    มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศ (Anti-dumping Agreement).....	7
1. ความเป็นมาและวิวัฒนาการของกฎหมายทุ่มตลาดและมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศ.....	7
2. ประเภทของการทุ่มตลาด ในกฎหมาย ระหว่างประเทศ.....	12
3. วิวัฒนาการของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้กฎหมายระหว่างประเทศ.....	13
4. หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994.....	20
4.1 ความหมายของการทุ่มตลาด.....	23
4.2 หลักเกณฑ์ในการพิจารณาการทุ่มตลาด.....	25
5. หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายการพิจารณาความเสียหาย (injury).....	40
6. การพิจารณาอุตสาหกรรมภายใน (domestic industry).....	52
7. การพิจารณาสินค้าเดียวกัน (like product).....	55

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
3	61
1.	61
1.1	62
1.2	64
ก.	64
ข.	70
ค.	73
ง.	77
จ.	80
1.3	81
ก.	81
ข.	82
2.	84
2.1	85
2.2	86
ก.	86
ข.	90
ค.	91
ง.	96
จ.	98

## สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
2.3 กระบวนการไตสวนและการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การ ทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา.....	100
ก. องค์การในการดำเนินการ.....	100
ข. ขั้นตอนในการไตสวน.....	101
4 มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทยและกรณีศึกษา.....	109
1. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย.....	109
1.1 ความเป็นมาของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย.....	109
1.2 หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของมาตรการตอบโต้ การทุ่มตลาดของไทย.....	111
ก. มูลค่าปกติ.....	111
ข. ราคาส่งออก.....	114
ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก.....	114
ง. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด.....	115
จ. การเก็บอากรต่อต้านการทุ่มตลาด.....	120
1.3 กระบวนการไตสวนและการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การ ทุ่มตลาดของไทย.....	121
ก. องค์การในการดำเนินการ.....	121
ข. ขั้นตอนในการไตสวน.....	123
2. กรณีศึกษาของการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย.....	129
2.1 กรณีศึกษา สหภาพยุโรป ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด	129
2.2 กรณีศึกษา สหรัฐอเมริกา ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่ม ตลาด.....	145
2.3 กรณีศึกษา ประเทศไทย ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด สินค้าจากประเทศคู่ค้า.....	169
3. การวิเคราะห์กรณีศึกษา การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการ รักษาความเป็นธรรมทางการค้า.....	206

## สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ.....	227
1. บทสรุป.....	227
2. ข้อเสนอแนะ.....	238
บรรณานุกรม.....	241
ประวัติผู้เขียน.....	252

DPU



หัวข้อวิทยานิพนธ์	การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า
ชื่อนักศึกษา	พัทธนันท์ ตำนานทอง
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ ดร. พีรพันธุ์ พาลุสุข
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์ ดร. นิทัศน์ ภัทรโยธิน
สาขาวิชา	นิติศาสตร์
ปีการศึกษา	2548

### บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อที่จะศึกษา ปัญหาการใช้กฎหมายการทุ่มตลาด เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมทางการค้า เนื่องจากการใช้กฎหมายนี้ยังมีความคลุมเครือในหลักเกณฑ์ของกฎหมาย และศึกษาแนวความคิด ความรู้โดยทั่วไปของการทุ่มตลาด สาเหตุและความเป็นมา ลักษณะสำคัญของการนำมามาตรการตอบโต้ การทุ่มตลาด มาใช้เพื่อสร้างความเป็นธรรม ศึกษาถึงแนวทางในการบังคับใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด รวมทั้งวิเคราะห์กรณีศึกษาที่เกิดขึ้นจากการบังคับใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด เพื่อให้ทราบถึงผลของการใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด ในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นและแนวทางการดำเนินการของภาครัฐในกรณีนี้ด้วย

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นมาตรการที่สามารถกระทำได้ภายใต้พันธกรณีที่มีต่อองค์การการค้าโลก ยอมรับให้นำมาใช้ดำเนินการเพื่อการคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศได้ภายในกติกาที่กำหนดไว้ สำหรับประเทศไทยแม้ว่าจะมีการใช้มาตรการนี้มาเป็นเวลานานแล้วก็ตามมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดยังมีข้อบกพร่องจากการนำมาใช้ในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า โดยที่มาตรการนี้เปิดโอกาสให้หน่วยงานเจ้าหน้าที่ของประเทศสามารถใช้ดุลยพินิจของตนในการตัดสินกรณีปัญหาในหลายประเด็น ซึ่งประเด็นเหล่านี้ อาจก่อให้เกิดการบิดเบือน ในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ จึงเป็นการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไม่เป็นธรรม

จากการศึกษามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศคู่ค้าสำคัญคือ สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ถึงลักษณะสำคัญของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด กระบวนการไต่สวน การบังคับใช้ พบว่ามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ของสหรัฐอเมริกา มีหลักเกณฑ์ ที่ปรากฏใน รายละเอียดที่มีความชัดเจนในแต่ละบทบัญญัติ ทำให้การบังคับใช้กฎหมายของประเทศ สหรัฐอเมริกามีประสิทธิภาพและ การดำเนินงานขององค์กรอิสระแยกจากกันโดยเด็ดขาดส่วน สหภาพยุโรปจะมีลักษณะของการบัญญัติกฎหมายไปในแนวทางเดียวกันกับหลักเกณฑ์ในความ ตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ซึ่งเป็นกำหนดเพียงหลักเกณฑ์กว้างๆของการนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดไปใช้เป็นแนวทาง และการดำเนินงานขององค์กรอยู่ในองค์กรเดียวกัน สำหรับประเทศไทยได้อาศัยแนวกฎหมาย ของสหภาพยุโรปคือ Council Regulation No 384/96 เป็นแม่แบบในการกำหนดหลักเกณฑ์ ต่างๆในกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด ดังนั้นลักษณะสำคัญการบังคับใช้กฎหมายของประเทศไทย จึงมีลักษณะความคล้ายคลึงกับ สหภาพยุโรป

จากการศึกษาพบว่าการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการรักษาความเป็นธรรม ทางการค้า หากมีการใช้อย่างไม่เป็นธรรม ไม่โปร่งใส ไม่ถูกต้องจะส่งผลกระทบต่อ ผลประโยชน์ ของคนส่วนใหญ่ในประเทศ ทำให้สินค้านำเข้าผูกขาดตลาดหรือร่วมกันกำหนดราคาได้ ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อการส่งผลของอุตสาหกรรมต่อเนื่อง การสร้างอำนาจผูกขาด ซึ่งหาก การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีการนำไปใช้โดยไม่คำนึงถึงผลกระทบในแง่ต่างๆ โดยมอง ถึงเพียงการปกป้องอุตสาหกรรมภายในและกีดกันการนำเข้าเพียงอย่างเดียว อาจส่งผลเสีย โดยรวมต่อประเทศแต่ถ้าใช้อย่างเป็นธรรมจะเป็นการคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในของประเทศ เพื่อให้มีการแข่งขันอย่างเสรีกับการค้าระหว่างประเทศและสอดคล้องกับข้อตกลงระหว่างประเทศ ด้วย

เพื่อให้การใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้ามี ประสิทธิภาพ มีความชัดเจนและทำให้มีการใช้กฎหมายเป็นไปตามวัตถุประสงค์วิทยานิพนธ์นี้ จึง เสนอให้มีการปรับปรุงกฎหมายในเรื่องการใช้ดุลยพินิจของพนักงานเจ้าหน้าที่ และมีการกำหนด กลยุทธ์ในการดำเนินการเพื่อแก้ต่างการถูกฟ้องไต่สวนการทุ่มตลาด และดำเนินการ ประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบ และมีความเข้าใจในการดำเนินการตามกฎหมายนี้เพื่อให้ การใช้กฎหมายนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

**Thesis Title:** The Use of Anti-Dumping Measures to Uphold Fairness  
in Trade

**Name:** Phathanun Tamnarntong

**Thesis Advisor:** Dr. Phiraphan Phalusuk

**Co-Thesis Advisor:** Dr. Nitus Patrayotin

**Department:** Law

**Academic Year:** 2005

### ABSTRACT

This thesis aims to study problems of the use of legislation regarding dumping to create fairness in trade because the use of this legislation is inexplicit in legal principles, and to study the concepts and general knowledge of the dumping, the cause and background, and the main nature of the application of the anti-dumping measures to uphold fairness in trade. Moreover, it includes a study of guidelines to enforce anti-dumping legislation and an analysis of the case studies arising from the enforcement of the anti-dumping legislation. This is to be aware of the effect of the use of anti-dumping legislation to uphold fairness in trade and the possible impact and guidelines of the public sectors' operations in this case.

The anti-dumping measures are measures under the commitment to the World Trade Organization (WTO) to protect the internal industry of the country within the specified rules. In Thailand, although these measures have been used for a long time, the anti-dumping measures have some flaws resulting in its application to uphold fairness in trade. Under these measures, the national authorities are able to use their own decision discretion for several problematic issues. These issues may cause distortion in the use of anti-dumping measures. Consequently, this leads to the unfair use of anti-dumping measures.

From study of anti-dumping measures of important trader countries viz. the United States of America and the European Union, in connection with the main nature of anti-dumping measures, inquisitorial process, and enforcement, it is found that anti-dumping measures in the United States of America contain the principles which appear in the explicit details under each provision. Consequently, the law enforcement in the United States of America is effective and the organizational operation is independent and clearly separated. On the other hand, the anti-dumping measures in the European Union contain the nature of legal provisions consistent with the principles in the agreements on the practice under Clause 6 of General Agreement on Tariff and Trade, A.D.1994 which imposes only the general principles of the application of the anti-dumping measures as guidelines and organizational operations within the same organization. Thailand has applied legal guidance of the European Union; namely,

Council Regulation No. 384/96 as the model in setting forth various principles in the anti-dumping legislation. Hence, the main nature of law enforcement in Thailand is similar with the European Union.

It is also found that with regard to the use of anti-dumping measures to uphold fairness in trade, if there is unfair, non-transparent and inappropriate use thereof, it affects the benefits of major population in the country and leads to the monopoly of importing goods or jointly determination of the price. The possible impact for the consecutive industry is the creation of monopoly. In this regard, if the use of anti-dumping measures is applied regardless of the impact in various aspects; focusing on only the protection of internal industry and the intervention of importation, this may cause bad result to the country as a whole. However, if the use of anti-dumping measures is applied fairly, this may protect internal industry in the country so that it can create the liberal competition in international trade and accord with international agreements.

In order to create the effective and explicit use of anti-dumping legislation to uphold fairness in trade and the law enforcement in accordance with its purpose, it is suggested that legislation on the use of discretions of authorities be improved and an operational strategy be determined to defend being sued and inquested regarding dumping and to conduct a public relations program to inform the business operators and make them understand the operation under this legislation so that the use of this legislation can be proceed on effectively.

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีระบบการค้าเสรี การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศต้องพึ่งพาการค้าระหว่างประเทศเป็นสำคัญ โดยเฉพาะการส่งออกไม่ว่าจะเป็นสินค้าเกษตร สินค้าอุตสาหกรรมรวมทั้งภาคบริการผลจากความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (General Agreement on Tariff and Trade : GATT) พัฒนามาเป็นองค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO) ส่งผลให้ประเทศสมาชิกต้องดำเนินการทางการค้าโดยเสรีและเป็นธรรม เช่น การยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (non-tariff barrier) และนำมาตรการภาษี (Tariffication) มาใช้ แทนระบบการตั้งโควตานำเข้าการลดภาษีสินค้านำเข้าตามตารางเวลาที่ได้ตกลงไว้ ประเทศไทยในฐานะสมาชิกองค์การการค้าโลกก็ต้องดำเนินการทางการค้าภายใต้มาตรการดังกล่าว

การเปิดเสรีทางการค้า ภายใต้ความตกลง GATT ส่งผลให้ธุรกิจต่าง ๆ ของประเทศสมาชิกต้องปรับตัว เพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น จนในบางครั้งประเทศสมาชิกบางประเทศได้ดำเนินการทางการค้าที่ขัดกับข้อกำหนดที่ได้ทำความตกลงไว้ ซึ่งมาตรการหนึ่งที่มีการนำมาใช้ คือการทุ่มตลาด กล่าวคือ หากผู้ส่งออกของประเทศ ก. ต้องการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในประเทศ ข. ก็จะใช้นโยบายการกำหนดราคาสินค้าในแต่ละตลาดให้แตกต่างกัน (Price Discrimination) โดยจะนำกำไรที่ได้จากการขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศที่สามและ /หรือประเทศตน มาชดเชยกับการขาดทุนในการทุ่มตลาดด้านราคา (Price Dumping) ในประเทศ ข. ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศ ข. ได้รับความเสียหาย ดังนั้น ภายใต้ความตกลงแกตต์ จึงมีการกำหนดความตกลงย่อยเพื่อให้ประเทศสมาชิกสามารถดำเนินการตอบโต้การค้าที่ไม่เป็นธรรม คือความตกลงว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาด (Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 : Anti – dumping)

จากการที่ประเทศไทยได้ทำการให้สัตยาบันตกลงยอมรับเข้าเป็นภาคี แกตต์ จึงต้องปฏิบัติตามให้อยู่ภายใต้กรอบของความตกลงและการบังคับใช้ กฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของแกตต์รวมถึงการบังคับใช้กฎเกณฑ์ตอบโต้การทุ่มตลาดด้วยนั้น ประเทศไทยจะต้องปฏิบัติตามพันธกรณีที่ได้

ผูกพันไว้ แต่ที่ผ่านมามีประเทศไทยได้รับผลกระทบจากการดำเนินการดังกล่าวจากประเทศคู่ค้า จนส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมในประเทศเป็นอย่างมาก ซึ่งสามารถพิจารณาได้ 2 กรณี คือกรณีแรก เป็นการที่ผู้ส่งออกไทยถูกกล่าวหาว่ามีการส่งสินค้าไปทุ่มตลาดทำให้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้า กรณีที่ 2 ประเทศคู่ค้าของไทยมีการส่งสินค้าเข้ามาทุ่มตลาดไทย ซึ่งส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมชนิดเดียวกันที่ผลิตในไทย

การทุ่มตลาดนั้นมิใช่ก่อให้เกิดผลเสียเฉพาะกับประเทศที่ถูกทำการทุ่มตลาดเท่านั้น แต่จะก่อให้เกิดผลเสียกับประเทศผู้ส่งออกอื่น ได้ด้วย บริษัทต่าง ๆ ที่อยู่ในประเทศที่ทำการทุ่มตลาดอาจจะไม่ได้รับผลประโยชน์จากการทุ่มตลาด เนื่องจากบริษัทที่อยู่ในประเทศที่ถูกทำการทุ่มตลาดสามารถนำสินค้าที่มีการทุ่มตลาดมาผลิตเป็นสินค้าใหม่ และนำไปขายในตลาดของประเทศที่สามได้ในราคาถูกลงจึงเป็นการตัดราคาขายกับผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันที่อยู่ในประเทศที่ทำการทุ่มตลาดและตัดราคาขายกับผู้ผลิตสินค้าจากประเทศต่าง ๆ ที่ส่งสินค้าชนิดเดียวกันนั้นเข้าไปขายในประเทศที่สามนั้นด้วยและการทุ่มตลาดทำให้อุตสาหกรรมภายในประเทศที่ต้องใช้สินค้าที่มีการทุ่มตลาดเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อแข่งขันกับสินค้าของต่างประเทศพบกับความลำบากในการที่ต้องซื้อวัตถุดิบที่มีการทุ่มตลาดในราคาที่สูง ต้นทุนการผลิตจึงสูงตามไปด้วย ทำให้ไม่สามารถสู้กับสินค้าชนิดเดียวกันของต่างประเทศที่ผลิตส่งมาขายในประเทศของตนได้ รวมถึงไม่สามารถสู้กับสินค้าของประเทศที่ถูกทำการทุ่มตลาดได้เนื่องจากบริษัทในประเทศนี้จะสามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาต่ำและผลิตเป็นสินค้าย้อนกลับมาขายในประเทศที่ทำการทุ่มตลาดได้

การทุ่มตลาดจึงก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจหลายประการกับประเทศต่าง ๆ ซึ่งจะส่งผลให้การค้าระหว่างประเทศได้รับความกระทบกระเทือนไปด้วย ในทางการค้าระหว่างประเทศถือว่าการทุ่มตลาดเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรมในทางการค้า (Unfair Trade Practice) เมื่อการทุ่มตลาดก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมที่เป็นคู่แข่งภายในประเทศผู้นำเข้า มาตรการในการตอบโต้การกระทำที่ไม่เป็นธรรมก็คือการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Antidumping Duties) เพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจภายในของเขาไว้และเพื่อให้การแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศเป็นไปอย่างเท่าเทียมกัน ซึ่งประเทศผู้นำเข้าสินค้าที่มีการทุ่มตลาดจำเป็นที่จะต้องปกป้อง อุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้าให้สามารถประกอบกิจกรรมการแข่งขันได้และทำให้บริษัทที่ทำการทุ่มตลาดมีอำนาจผูกขาด (Monopoly) ในตลาดของ

ประเทศผู้นำเข้าได้ในที่สุดซึ่งเป็นการทำลายการแข่งขันในระบบการค้าเสรี จึงจำเป็นต้องมีมาตรการป้องกันการทุ่มตลาดเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมและให้การแข่งขันยังคงอยู่ต่อไป

ในขณะที่เศรษฐกิจการค้าของไทยเปิดกว้าง และการส่งออกและการนำเข้าได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในเศรษฐกิจของประเทศมากขึ้น การพึ่งพาและความผูกพันกับการค้าระหว่างประเทศของไทยจึงเป็นเรื่องที่รัฐมีอาจละเลยเพิกเฉยได้ ประกอบกับปัญหาและอุปสรรคทางการค้าของโลกที่ทวีความรุนแรงขึ้นและมีหลากหลายรูปแบบในการแข่งขันทางการค้า (Trade competition) ที่มุ่งชิงความได้เปรียบทางการค้า โดยอาศัยความได้เปรียบด้านทรัพยากรธรรมชาติ เทคโนโลยี แรงงานและ กลยุทธ์การตลาด การกีดกันทางการค้า (Trade protection) ซึ่งเป็นการมุ่งคุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศ โดยอาศัยมาตรการที่เป็นอุปสรรคทางการค้าทั้งด้านภาษีและไม่ใช่ภาษี และการก่อกวนทางการค้า (Trade harassment) ที่มุ่งไม่ให้การค้าเป็นไปตามปกติ โดยวิธีการสร้างควมสับสนและทำให้เกิดความไม่แน่ใจโดยวิธีข่มขู่ว่าจะดำเนินการใช้มาตรการกีดกันทางการค้า รัฐจึงต้องเข้ามามีบทบาทในการที่จะต้องกำกับดูแลให้ความช่วยเหลือและทำการส่งเสริมสนับสนุนภาคเอกชนของไทย ผู้ประกอบการ ในการส่งออก เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและต่อสู้กับประเทศต่าง ๆ ในทางการค้าระหว่างประเทศให้ได้

การดำเนินการของรัฐ ในอันที่จะปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของประเทศ จากปัญหาการกีดกันทางการค้า นับเป็นนโยบายทางเศรษฐกิจการค้าที่สำคัญของรัฐบาล ในการที่จะดำเนินการทั้งเชิงรับ (Defensive) และเชิงรุก (Offensive) ภายใต้กฎระเบียบทางการค้าขององค์การค้าโลก (World Trade Organization : WTO) กำกับดูแลอยู่เพื่อให้ไปตามหลักเกณฑ์ของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจึงเป็นเรื่องที่น่าพิจารณาว่าองค์กรหลักจะมีการบังคับใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดนี้ได้อย่างเป็นธรรม และได้มีประสิทธิภาพมากแค่ไหน ทั้งในกรณีที่ประเทศไทยเป็นผู้ไต่สวนและเป็นผู้ถูกไต่สวน โดยองค์กรที่จะนำกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดไปบังคับใช้นี้ก็คือ กรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งมีหน้าที่ในการดำเนินการตามมาตรการต่าง ๆ ที่กำหนดในพระราชบัญญัติการทุ่มตลาด โดยผู้มีอำนาจวินิจฉัยทั้งในเรื่องการทุ่มตลาดและการวินิจฉัยความเสียหาย คือคณะกรรมการการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน

ในการศึกษาคั้งนี้มุ่งให้ความสำคัญกับการนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมทางการค้า แต่ดูเหมือนว่ามาตรการดังกล่าวจะถูกนำมาใช้ในลักษณะของการเป็นเครื่องมือในการกีดกันทางการค้า (Trade protection) โดยจะมีการรวบรวมกรณี



พิพาทที่เกิดขึ้น มาเป็นกรณีศึกษา เพื่อวิเคราะห์ ถึงผลของการใช้มาตรการตอบโต้ทางการทุ่มตลาด ทั้งเชิงรุกและเชิงรับ เพื่อให้ทราบถึงความเป็นธรรมอันเกิดการใช้มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยวิเคราะห์ภายใต้หลักเกณฑ์ของมาตรการดังกล่าว และวิเคราะห์หลักกฎหมายทุ่มตลาด ของสหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา เพื่อให้ทราบถึงแนวทางหลักเกณฑ์การปฏิบัติขององค์การบังคับใช้กฎหมายการทุ่มตลาดของประเทศคู่ค้า ที่สำคัญ ซึ่ง ประเทศเหล่านั้นเป็นมหาอำนาจทางการค้าอย่างยิ่งที่มีการใช้มาตรการตอบโต้ทางการค้า ดูแลธุรกิจภายในประเทศมาเป็นระยะเวลานาน สำหรับผู้ประกอบการและผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด จะต้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะเฉพาะของมาตรการนี้เพื่อให้สามารถใช้มาตรการนี้อย่างเป็นธรรม ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ของกฎหมายและเพื่อให้ปกป้องผลประโยชน์ของประเทศได้อย่างดีที่สุด

## 2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึง ลักษณะสำคัญ ของการนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้เพื่อสร้างความเป็นธรรมและเพื่อศึกษาถึงแนวทางในการบังคับใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดรวมถึงโครงสร้าง รูปแบบ องค์กร ที่เหมาะสม ในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างเป็นธรรม
2. เพื่อศึกษาถึง กระบวนการได้สวน ขั้นตอนการนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้ในการดำเนินการตอบโต้ จากกรณีพิพาททั้งเชิงรุกและเชิงรับ
3. เพื่อศึกษาถึงหลักกฎหมายเกี่ยวกับการป้องกันการทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศและประเทศคู่ค้าอาทิเช่น สหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา และเปรียบเทียบกับการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย
4. เพื่อศึกษาถึงกรณีปัญหาที่เกิดจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจากประเทศไทยและประเทศคู่ค้า รวมทั้งวิเคราะห์ความเป็นธรรมจากกรณีปัญหาดังกล่าวทั้งเชิงรุกและเชิงรับ

## 3. สมมุติฐานของการศึกษา

กฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาด ได้กำหนดมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อรักษาความเป็นธรรมทางการค้า ถ้าเจ้าหน้าที่ใช้ดุลยพินิจตรงข้ามวัตถุประสงค์ของมาตรการตอบโต้การ

ทุ่มตลาด ก็จะเป็นการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า แต่ถ้าใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เพื่อกีดกันทางการค้าก็จะเป็นการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไม่เป็นธรรม

#### 4. วิธีดำเนินการศึกษา

1. วิธีการดำเนินการศึกษานี้เป็นการวิจัยเอกสาร (Documentary Research) โดยศึกษาค้นคว้าและวิเคราะห์ข้อมูลและเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตลอดจนข้อตกลง WTO กฎหมาย แต่ฉบับจากบทบัญญัติกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดระหว่างประเทศ กฎหมายนั้นของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา รวมทั้งประเทศไทย เพื่อนำเอากรณีปัญหาจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนี้มาวิเคราะห์ถึงความเป็นธรรมจากการใช้ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของความตกลง

2. เป็นการวิจัยภาคสนาม (field Research) เป็นการเก็บข้อมูลในเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์เชิงสนทนา เพื่อให้ได้ข้อคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ เจ้าหน้าที่กรมการค้าต่างประเทศ

3. นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิจัย ขั้นต้น มาวิเคราะห์ เชิงคุณภาพโดยวิธีพรรณนา

#### 5. ขอบเขตของการศึกษา

ในการศึกษาทำการศึกษาถึงหลักกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในระหว่างประเทศ ตามความตกลงของ GATT และ WTO กฎหมายภายในของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา ว่ามีการนำหลักเกณฑ์ต่าง ๆ กระบวนการในการได้ส่วนการบังคับใช้กฎหมายทุ่มตลาด รวมถึงกรณีพิพาทที่เกิดขึ้นจากการได้ส่วนของไทยและประเทศคู่ค้า

#### 6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบถึงหลักการและแนวคิดเกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีจุดเริ่มมาจากข้อตกลง GATT ภายใต้ WTO อันเป็นแม่บทที่ประเทศผู้ให้สัตยาบันบรรณต้องถือ ปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

2. ทำให้ทราบถึงหลักกฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาดของ สหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา และการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าว รวมตลอดถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการบังคับใช้กฎหมายเหล่านี้
3. ทำให้ทราบถึงแนวทางการปรับปรุง การนำหลักเกณฑ์ของ GATT และ WTO มาประยุกต์ใช้ในกฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทยอันจะส่งผลให้เกิดความเป็นธรรมทางการค้า ต่อผู้มีส่วนได้เสียในประเทศ
4. ทำให้ทราบถึงปัญหาในการนำ มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้อย่างเป็นธรรม ตลอดจนแนวทางการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ จากการดำเนินการใช้มาตรการตามกฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาด

## บทที่ 2

### มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศ

( Anti-dumping Agreement)

#### 1. ความเป็นมาและวิวัฒนาการของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศ

แนวความคิดเกี่ยวกับการทุ่มตลาดในการค้าระหว่างประเทศมีประวัติ และความเป็นมาที่ยาวนาน โดยการกล่าวอ้างของ Jacob Viner ที่มีการอ้างถึงรูปแบบของหลักการสนับสนุน (bounty practice) ของนักปราชญ์ที่มีชื่อนั้นคือ อัดัม สมิท<sup>1</sup> และในปี ค.ศ. 1791 ในประเทศสหรัฐอเมริกาได้มีการกล่าวถึงการปฏิบัติในทางการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาขายทั่วไปเพื่อเป็นการแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตอื่น ๆ ในการขายสินค้าประเภท และชนิดเดียวกัน และในตอนต้นของศตวรรษที่ 20 การกระทำในลักษณะของการทุ่มตลาดได้แผ่ขยายออกไปอย่างกว้างขวางในบริษัทของประเทศเยอรมัน ภายหลังจากสิ้นสุดของสงครามโลกครั้งที่ 1 ในปี ค.ศ. 1916 บริษัทในประเทศเยอรมันโดยเฉพาะบริษัทที่เป็นอุตสาหกรรมประเภทเคมีภัณฑ์ ได้ใช้กลยุทธ์ในการส่งออกเพื่อต้องการที่จะแก้ปัญหาการผลิตที่มากขึ้นจนทำให้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมากเกินความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ (over supply) โดยในการส่งออกนั้นจะส่งสินค้าที่มีจำนวนเกินความต้องการไปยังนานาประเทศ โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกา ในราคาที่ต่ำกว่าความเป็นจริงเป็นการกระทำที่ถือได้ว่าเป็นการทุ่มตลาด และ ผลจากการกระทำดังกล่าวทำให้บริษัทต่าง ๆ ในประเทศสหรัฐอเมริกาต้องล้มเลิกกิจการไปหลายบริษัท ทำให้สภาครองเกสของประเทศสหรัฐอเมริกา ทำการบัญญัติกฎหมายเกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาดขึ้นมาบังคับใช้หลายฉบับ ทั้งนี้ก็เพื่อจะต้องยับยั้งการกระทำการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นซึ่งอุตสาหกรรมภายในประเทศสหรัฐอเมริกาได้รับความเสียหายอย่างมากมาจากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นในขณะนั้น ในช่วงปี ค.ศ. 1930 ประเทศสหรัฐอเมริกาเร่งให้มีการเจรจาทำข้อตกลงในทางการค้า และทำการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างประเทศต่าง ๆ เพื่อร่วมกันลดสิ่งที่เป็นอุปสรรคในทางการค้าให้หมดไปจากการค้าระหว่างประเทศ โดยจากการตกลงดังกล่าวได้มีการยอมรับถึงปัญหาเกี่ยวกับการทุ่มตลาดที่เป็นสิ่งก่อกำเนิดความไม่เป็นธรรมในทางการค้าระหว่าง

---

<sup>1</sup> Jackson, J.H. "Dumping in International Trade : Its meaning and Context" Antidumping law and practice. 1, 2. 1992,p.225.

ประเทศ โดยจากการตกลงดังกล่าวได้มีการยอมให้นำนาประเทศที่เป็นส่วนหนึ่งของการตกลง สามารถที่จะใช้การเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อเป็นการชดเชยสำหรับความเสียหายที่เกิดจากการทุ่มตลาด<sup>2</sup>

ในการเจรจาทางการค้าแบบพหุภาคีซึ่งเริ่มจัดให้มีขึ้นในปี 1947 ในการเจรจาดังนั้น ได้มีการสร้างข้อกำหนดพิเศษที่เกี่ยวกับกรณีของการทุ่มตลาดในข้อ 6 (Article 6) ภายใต้การตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้า โดยข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้า ยอมรับ และอนุญาตให้ประเทศผู้นำเข้าสามารถที่จะเก็บอากรเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดได้ เพื่อเป็นการชดเชยการกระทำที่เป็นการทุ่มตลาด โดยพิจารณาจากส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (dumping margin) และนอกจากนี้ แล้วประเทศที่จะทำการเก็บอากรตอบโต้จะต้องแสดงให้เห็นว่าการทุ่มตลาดก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่อการแข่งขันของอุตสาหกรรมภายในประเทศ หรือไม่ อย่างไร อย่างไรก็ตามเมื่อมีการอนุญาตให้มีการเก็บภาษีอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ตาม ข้อ 6 ภายใต้ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้าได้นั้น ปัญหาต่าง ๆ ก็มีได้หมดไป โดยในหลายประเทศได้ใช้มาตรการดังกล่าวในทางที่ก่อให้เกิดเป็นอุปสรรคทางการค้าและนอกจากนี้ยังมีความล่าช้าของวิธีการพิจารณาพฤติกรรมการทุ่มตลาด หรือแม้กระทั่งการตรวจสอบในส่วนของความเสียหายที่เกิดจากการทุ่มตลาดทุกอย่างล้วนแต่เป็นสาเหตุที่ก่อให้เกิดการจำกัด และบิดเบือนการไหลเวียนทางการค้าในการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งการกระทำดังกล่าวจะเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง และความไม่แน่นอนในการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากยังไม่มีมาตรฐานชัดเจน และแน่นอนในวิธีการปฏิบัติต่าง ๆ ของหลักเกณฑ์ที่มีอยู่ ดังนั้นในปี ค.ศ. 1962- 1967 ได้มีการจัดการเจรจาทางการค้าแบบพหุภาคีขึ้นใหม่ ซึ่งมีชื่อเรียกว่าการเจรจาทางการค้าแบบพหุภาคีรอบเคนเนดี (Kennedy Round 1967) ในการเจรจาดังนี้ได้มีการกล่าวถึง และมีการตกลงในเรื่องของการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยมีการจัดทำในรูปแบบของการทำเป็นข้อตกลงในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ( Anti dumping Agreement 1967) ซึ่งในข้อตกลงดังกล่าวมีการกำหนดในเรื่องของลำดับขั้นในการพิจารณา และกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เป็นสาระสำคัญที่มีความเกี่ยวเนื่องกับการบังคับใช้ โดยมีจุดประสงค์เพื่อจำกัดการให้บังคับ

<sup>2</sup> Seo, D. W. "Material Retardation Standard in U.S.A. Anti-dumping Law" Law and Policy in International Business. 24.1996, p.843.

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในทางที่จะเป็นการทำลาย และเป็นอุปสรรคในทางการค้าระหว่างประเทศ<sup>3</sup>

ในการเจรจาทางการค้าแบบพหุภาคีรอบโตเกียว (Tokyo Round 1979) เริ่มการเจรจาในปี ค.ศ.1973 แต่ในตอนเริ่มต้นการเจรจานั้นเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดมิได้เป็นส่วนหนึ่งของวาระการประชุมแต่อย่างใด แต่ในท้ายสุดของการเจรจาก็ได้มีการหยิบยกในประเด็นดังกล่าวขึ้นมากล่าวกัน โดยการเจรจาครั้งนั้นประเทศภาคีของข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้ามีความต้องการที่จะพัฒนาข้อตกลงในเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยการจัดให้เป็นข้อตกลงขึ้นใหม่ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในปี ค.ศ. 1979 แทนการใช้บังคับตามข้อตกลงในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Agreement 1967) โดยเนื้อหาจะเน้นเรื่องความพยายามในการที่จะทำการประสานความตกลงในส่วนของหลักเกณฑ์การตอบโต้การทุ่มตลาดในแต่ละประเทศให้มีความสอดคล้องกันโดยวางแนวความคิด หรือ การกำหนดความหมายของคำว่าอุตสาหกรรมภายใน ความเสียหาย หรือแม้แต่ในเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างการทุ่มตลาด กับ ความเสียหายที่เกิดขึ้น และยังมีกรอบทบทวนในวิธีการพิจารณาที่บรรดาประเทศสมาชิกมีการร้องเรียนถึงความไม่เหมาะสมอยู่เสมอ<sup>4</sup> ดังนั้นในปี ค.ศ. 1979 ได้มีการกำหนดในข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้า โดยเฉพาะในข้อ 6 (Article 6) ซึ่งจากการเจรจาในรอบโตเกียวได้ก่อให้เกิด "ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979"

จนกระทั่งในปี ค.ศ. 1980 ได้มีการเสนอให้มีการจัดการเจรจาทางการค้าขึ้นอีกเนื่องมาจากกฎเกณฑ์ในทางการค้าในหลาย ๆ เรื่องยังไม่มี ความชัดเจนและยังเป็นตัวที่ก่อให้เกิดปัญหาในทางการค้าระหว่างประเทศ และในส่วนของกฎเกณฑ์ในทางการค้าบางเรื่องยังมิได้มีการกล่าวไว้ในข้อตกลงดังกล่าว อาทิ กฎเกณฑ์ในเรื่องของการค้าบริการ และเพื่อมิให้ปัญหาทางการค้าของโลกเกิดความรุนแรงมากยิ่งขึ้น ประเทศภาคีจึงได้มีการเจรจาขึ้นอีกโดยการเจรจาในครั้งนี้มีชื่อเรียกว่าการเจรจาทางการค้าแบบพหุภาคีรอบอุรุกวัย(Uruguay Round) ซึ่งการเจรจา

<sup>3</sup> Jackson, J.H. "Dumping in International Trade : Its Meaning and Context" Antidumping Law and Practice. 1, 2. p.226.

<sup>4</sup> Kwang, M.C.H. Antidumping : A Tool for Trade Policy or Promoting Competition – A Re-definding Analysis. Taiwan : Taiwan Elite Press, 1998, p.36.

ทางการค้าในครั้งนี้เป็นการเจรจาครั้งสุดท้าย และได้มีการลงนามในกรรมการสุดท้ายของรอบในการประชุมในระดับรัฐมนตรี

ในส่วนของมาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น ในเดือนกันยายน ค.ศ. 1986 มีการลงนามเพื่อให้มีการจัดการเจรจาในรอบอุรุกวัย Ministerial Declaration แต่ในครั้งนั้นมิได้มีการกล่าวถึงในเรื่องของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด หรือแม้กระทั่งในเรื่องของการทุ่มตลาด และมีได้มีการนำเอา เรื่องดังกล่าวมาเป็นหัวข้อในการเจรจา<sup>5</sup> เนื่องจากประเทศสหรัฐอเมริกาได้มีข้อเรียกร้อง โดยในช่วงปี ค.ศ.1980 นั้นประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมากที่สุด โดยใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเสมือนเป็นเครื่องมือในการปกป้องในทางการค้า เนื่องจากในขณะนั้นเศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกาอ้างว่าการเก็บภาษีนำเข้าในอัตราที่สูงกว่าปกตินั้นเป็นที่ต่อต้านการนำเข้าที่ไม่เป็นธรรม และเป็นการทำไปเพื่อที่จะรักษานโยบายการค้าเสรีให้คงอยู่ในระบบการค้าระหว่างประเทศต่อไป จะเห็นได้ว่าประเทศสหรัฐอเมริกาได้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในทางที่จะเป็นการปกป้องทางการค้ามากเกินไปอาจก่อให้เกิดเป็นอุปสรรคในทางการค้าได้ในที่สุดซึ่งเป็นการขัดต่อหลักการโดยทั่วไปของข้อตกลงฯ

ในปี ค.ศ.1990 ในหลายประเทศเริ่มหันมาให้ความสนใจในการใช้มาตรการดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น โดยมองว่ามาตรการดังกล่าวหากมีการใช้บังคับมากเกินไป และไม่มีการวางกฎเกณฑ์ในการใช้บังคับให้ชัดเจนกว่าที่เป็นอยู่ มาตรการดังกล่าวอาจกลายเป็นอุปสรรคในทางการค้าระหว่างประเทศ

ดังนั้น ประเทศเกาหลีเป็นประเทศแรกที่เร่งให้มีการสรุปในเรื่องของการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ในช่วงระหว่างการเจรจาในรอบอุรุกวัย และได้ยื่นโครงร่างของข้อตกลงในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ในปี ค.ศ. 1987 และขอให้มีการทบทวนข้อตกลงในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Agreement 1979) ซึ่งเป็นผลการเจรจาในรอบโตเกียวโดยมีเหตุผลว่าบริษัทต่าง ๆ ของประเทศเกาหลีตกอยู่ภายใต้การสอบสวนของ ประเทศสหรัฐอเมริกา แคนาดา และสหภาพยุโรป เพิ่มมากขึ้น โดยมีกรกล่าวหาว่าบริษัทของประเทศเกาหลีทำการขายสินค้าในลักษณะของการกระทำที่เป็นการทุ่มตลาด โดยเฉพาะในกรณี

<sup>5</sup> Hortlick, G. N. and Shea, E.C. "The World Trade Organization Antidumping Agreement" Journal of World Trade. 9, No.1. February 1998, p.6.

ที่ประเทศแคนาดากล่าวหาว่าบริษัท Hyundai ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำการผลิตรถยนต์ยี่ห้อ HYUNDAI ของประเทศเกาหลี ซึ่งในขณะนั้นประเทศเกาหลีมีการเติบโตในธุรกิจการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วทำให้การส่งออกดังกล่าวได้รับการกล่าวหาว่าทำการทุ่มตลาดรถยนต์ในประเทศแคนาดา และทำให้บริษัทรถยนต์โดยเฉพาะบริษัท FORD ได้รับความเสียหายจากกระทำดังกล่าว และนอกจากนี้ในช่วงดังกล่าวประเทศเกาหลีนั้นตกเป็นผู้ที่ถูกใช้มาตรการตอบโต้ในการทุ่มตลาดมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นของประเทศในกลุ่มยุโรป ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศแคนาดา และประเทศออสเตรเลีย<sup>6</sup> หลังจากนั้นประเทศอื่น ๆ ได้เสนอโครงร่างของข้อตกลงในการเก็บภาษีอากรตอบโต้การทุ่มตลาด เข้ามาในการเจรจาในรอบดังกล่าวเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกา คำโครงที่ได้เสนอต่อที่ประชุมนั้นมีพื้นฐานมาจากหลักการการตอบโต้การทุ่มตลาดที่บังคับให้อยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา และก่อนที่จะเป็นความตกลงฯ 1994 นั้นได้มีการร่างกรรมกรการสุดท้าย(final act) ซึ่งเป็นผลมาจากการเจรจารอบอุรุกวัยในส่วนของความตกลงฯ 1994 เรียกว่า The Dunkel Text<sup>7</sup>

จากการวิวัฒนาการตั้งแต่เริ่มจัดให้มีการเจรจาในปี ค.ศ. 1947 จนถึงการประชุมในรอบโตเกียว ในปี ค.ศ. 1979 การเจรจาในเรื่องที่เกี่ยวกับการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดไม่ได้ให้ความสนใจที่จะวางแนวทางในการปฏิบัติในเรื่องของวิธีการพิจารณาค้นหาพฤติกรรมที่จะนำไปสู่การทุ่มตลาด และไม่เคยมที่จะวางแนวทางในการที่จะบังคับใช้มาตรการดังกล่าวลงไปอย่างชัดเจนและนอกจากนี้ในส่วนของคำจำกัดความของคำว่า การทุ่มตลาด (Dumping) ในการเจรจาในแต่ละรอบก็ไม่เคยมที่จะให้คำจำกัดความที่ชัดเจน และแน่นอนลงไปในความหมายดังกล่าวว่า การทุ่มตลาด ว่าควรจะเป็น หรือน่าจะเป็นอย่างไร และอะไรคือราคาที่เรียกว่าเป็นราคายุติธรรมในทางการค้าระหว่างประเทศ

<sup>6</sup> Horlick, G. N. and Shea, E.C. "The World Trade Organization Antidumping Agreement" *Journal of World Trade* . 29, No.1. p.6.

<sup>7</sup> Draft Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Agreement of Implementation of Article VI of The General Agreement on Tariffs and Trade, cited by Horlick, G.N.,and She E.C.. "The World Trade Organization Antidumping Agreement" *Journal of World Trade*. 29,No.1. February 1998, p.18.



## 2. ประเภทของการทุ่มตลาดในทางกฎหมายระหว่างประเทศ

จากการศึกษาถึงในส่วนของประเภทของการทุ่มตลาด ในทางการค้าระหว่างประเทศ นั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ชนิดดังนี้<sup>8</sup>

- Price dumping ในส่วนของ นั้นจะหมายถึง การขายผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออกในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติซึ่งในส่วนของราคาหรือมูลค่าปกตินี้จะหมายถึงราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีชนิด และประเภทเดียวกันกับที่ขายในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งตามความหมายดังกล่าว ภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ทำการยอมรับ และรับรองเป็นการสมควรที่จะให้มีการเก็บภาษีตอบโต้ได้หากการทุ่มตลาดก่อให้เกิดความเสียหายในประเทศผู้นำเข้า
- Service dumping เป็นการทุ่มตลาดในส่วนของบริการโดยส่วนใหญ่ที่พบเห็นได้บ่อยครั้งก็คือ Freight dumping ซึ่งหมายถึงการให้ความอุดหนุนโดยผู้ส่งออก เพื่อจุดประสงค์ที่ต้องการให้อัตราค่าระวางเรือลดลง ซึ่งมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าที่ส่งออกมีราคาต่ำกว่าผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าที่ส่งออกจากประเทศอื่น
- Exchange dumping เป็นการทุ่มตลาดโดยอาศัยการปั่น หรือทำให้เกิดความบิดเบือนในอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เพื่อให้เกิดความได้เปรียบในการส่งออก
- Social dumping เป็นการทุ่มตลาด โดยวิธีการให้แรงงานราคาถูกในการผลิตสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ เช่น แรงงานจากนักโทษ หรือการใช้แรงงานเด็ก ทำให้ต้นทุนการผลิตมีราคาต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ

จากที่กล่าวมาข้างต้นเป็นการนำเสนอประเภทของการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นในการค้าระหว่างประเทศซึ่งตามหลักเกณฑ์ของมาตรการต่อต้านการทุ่มตลาดภายใต้ GATT กำหนดให้การทุ่มตลาดประเภท Price dumping เพียงประเภทเดียวที่ไม่สามารถทำได้ และหากมีการกระทำ

<sup>8</sup> Kwan, M.C.H. Antidumping : A tool for Trade policy or promoting Competition – A Re-defining Analysis.p.36.

ดังกล่าวเกิดขึ้นและก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้าที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันก็สามารถที่จะทำการเก็บภาษีตอบโต้การกระทำดังกล่าวได้

### 3. ความเป็นมาของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ กฎหมายระหว่างประเทศ

ในทางการค้าระหว่างประเทศที่มีการกำหนดหลักเกณฑ์ขึ้นมาควบคุมการค้าขายระหว่างกันขึ้นมาหลากหลายรูปแบบและนอกจากหลักเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นมาเพื่อควบคุมแล้วยังมีหลักเกณฑ์ที่เป็นข้อจำกัดในทางการค้าอื่น ๆ เกิดขึ้นมากมาย ทั้งนี้เพื่อเป็นการปกป้องผลประโยชน์ของทั้งผู้นำเข้า และผู้ส่งออก และ นอกจากข้อจำกัดในทางการค้าอื่น ๆ เกิดขึ้นมากมาย ทั้งนี้เพื่อเป็นการปกป้องผลประโยชน์ของทั้งผู้ที่เป็นผู้นำเข้า และผู้ส่งออก และนอกจากข้อจำกัดต่าง ๆ แล้วยังมีการวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับนโยบายการส่งออก (La réglementation des politiques d'exportation)<sup>9</sup> ซึ่งข้อกำหนดขึ้นเพื่อป้องกันการดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่รัฐบาลต่างประเทศหรือบริษัทที่เป็นผู้ส่งออกพยายามที่จะดำเนินการทางการค้าในลักษณะของการแบ่งแยกทางราคา (price discrimination) เพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออกสินค้าจากประเทศตนเอง<sup>10</sup> ซึ่งการขายสินค้าในลักษณะดังกล่าวจะเป็นการขายสินค้าชนิดเดียวกันในราคาที่แตกต่างกันในตลาดการค้าที่แตกต่างกัน โดยนัยสำคัญของความหมาย ของการทุ่มตลาด คือ การขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ส่งออก (normal value) หรือเป็นการขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน (cost prices)<sup>11</sup> ซึ่งเป็นการกระทำในลักษณะของการแบ่งแยกราคา และในการกระทำเช่นที่ว่านั้นจะถือเป็นการผิดตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ภายใต้หลักเกณฑ์ในทางการค้าระหว่างประเทศก็ต่อเมื่อได้ก่อให้เกิดความเสียหายให้กับอุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้า (domestic industries)<sup>12</sup> ดังนั้น หลักเกณฑ์การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ ความตกลงว่าด้วยการดำเนินการตามมาตรา 6 ของแกตต์

<sup>9</sup> สุธาบัติ สัตตบุศย์. กฎหมายเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ. กรุงเทพมหานคร : คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, หน้า 75.

<sup>10</sup> Jackson, J.H. "Dumping in International Trade : Its Meaning and Context" Antidumping Law and Practice. 1, 2. p. 217.

<sup>11</sup> Board of Auditor. "Free Trade Realism in the International Market : Towards a Sensible, Privately Enforced Antidumping Statue" Senta Clara Law Review. 33, No.4. 1996, p.931.

<sup>12</sup> Folsom, R. H. and Gordon, M. "Antidumping Duties (U.S. and E.U.)" International Business Transactions. 1, Chapter 6. 1998, p.209.

(Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 หรือความตกลงว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดของ WTO เพื่อจุดประสงค์ในการเยียวยาผู้ใช้กรณีที่สุดสาหรรมภายในประเทศได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาด และต้องการให้มีความเป็นธรรม และความเท่าเทียมกันเกิดขึ้นในทางการค้า โดยอยู่บนพื้นฐานของหลักการ 2 ประการ คือ หลักห้ามเลือกในการปฏิบัติและหลักการค้าที่เป็นธรรม

### 3.1 หลักห้ามเลือกในการปฏิบัติ (non-discrimination principle)

หลักเกณฑ์การตอบโต้การทุ่มตลาดก่อนกำเนิดจากการที่ GATT ต้องการให้ทุกประเทศได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกัน ดังนั้น GATT จึงทำการวางหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการที่รัฐใดรัฐหนึ่งจะส่งเสริมการส่งออกซึ่งสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ โดยจะอาศัยวิธีการที่จะก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันไม่ได้<sup>13</sup> ดังนั้น GATT จึงกำหนดในเรื่องของการวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับนโยบายการส่งออกขึ้นโดยออกมาในรูปแบบของกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการทุ่มตลาด (Dumping) ภายใต้ข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากร และการค้า (GATT)

การวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับนโยบายการส่งออกเป็นหลักเกณฑ์ที่สืบเนื่องมาจากหลักการห้ามเลือกปฏิบัติ (non-discrimination principle) ซึ่งหลักเกณฑ์นี้เป็นหลักการที่ GATT พยายามที่จะบรรลุถึงการห้ามเลือกปฏิบัติ เพื่อให้ทุกประเทศทำการค้าในลักษณะที่เท่าเทียมกัน ซึ่งเป็นจุดประสงค์ที่สำคัญของ GATT

ดังนั้น ในกรณีที่มีการทุ่มตลาดเกิดขึ้น และก่อให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ ประเทศที่ตกเป็นผู้เสียหายจึงสามารถนำเอามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาบังคับใช้กับประเทศผู้ส่งออกที่ทำการทุ่มตลาดได้ ถึงแม้ว่าโดยลักษณะของการเก็บอากรตอบโต้ที่เกิดขึ้นจะเป็นการเก็บอากรเฉพาะประเทศที่ทำการทุ่มตลาดเท่านั้นซึ่งอยู่ในข่ายของการเลือกปฏิบัติ (discrimination) แต่ โดยอาศัยในเรื่องของการวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับนโยบายการส่งออกจึงเป็นเรื่องที่สามารถทำได้ และไม่ขัดต่อ GATT แต่อย่างใด

<sup>13</sup> ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากร และการค้า 1994 กำหนดวิธีการที่จะก่อให้เกิดความไม่เท่าเทียมกันในทางการค้ามี 2 ประเภทคือ 1) การทุ่มตลาด (Dumping) 2) การอุดหนุน (Subsidy)

### 3.2 หลักการค้าที่เป็นธรรม (Fair Trade Principle)

ในทางการค้าระหว่างประเทศผู้ผลิตหรือผู้ขายสินค้าทุก ๆ คนมีสิทธิในการค้าขายแต่ทั้งนี้ในการค้าขายที่เกิดขึ้นทุก ๆ คนจะต้องอยู่บนพื้นฐานของการแข่งขันอย่างเป็นธรรม (fair competition) และอยู่ในระเบียบและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ถูกกำหนดขึ้น (level playing field) และในแต่ละสังคมการค้าอาจจะมีแง่มุมของการมองถึงความเป็นธรรมที่แตกต่างกันโดยการกระทำบางอย่างดูไม่เป็นธรรมในอีกสังคมหนึ่งแต่อีกฝ่ายก็อาจพิจารณาว่าการกระทำดังกล่าวเป็นธรรมก็ได้ซึ่งก็ต้องพิจารณาว่าบุคคลที่เป็นผู้พิจารณานั้นอยู่ในฐานะใด ในกรณีการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นจากที่กล่าวมาข้างต้นในลักษณะของพฤติกรรมการขายสินค้าชนิดเดียวกันในราคาที่แตกต่างกันให้กับลูกค้าที่ต่างกลุ่มกันซึ่งมีลักษณะของการแบ่งแยกราคาขายในลักษณะของการเลือกปฏิบัติ โดยการกระทำดังกล่าวจะได้รับการพิจารณาว่าเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรม (Unfair trade practice) หากก่อให้เกิดเอาเปรียบต่อผู้ผลิตรายอื่น ๆ และก่อให้เกิดความเสียหายกับผู้ผลิตรายอื่น ๆ เช่นเดียวกัน ซึ่งภายใต้หลักเกณฑ์ในทางกฎหมายการค้าระหว่างประเทศก็ได้มีการยอมรับการกระทำเช่นนั้นและทำการกำหนดให้ผู้นำเข้าทำการตอบโต้ประเทศผู้ส่งออกที่มีพฤติกรรมทุ่มตลาดเช่นนั้นได้ ซึ่งในกรณีนี้ นั่นคือการใช้บังคับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดตามความตกลงฯ 1994<sup>14</sup>

อย่างไรก็ตามในเรื่องของการใช้บังคับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ GATT ในแนวความคิดของนักเศรษฐศาสตร์มีความเห็นว่ามาตรการดังกล่าวเป็นเรื่องที่ไม่จำเป็นและมองว่าพฤติกรรมทุ่มตลาดเป็นสิ่งที่สามารถเกิดขึ้นได้ โดยในเรื่องดังกล่าวจะเกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาสินค้าที่ต่ำกว่าราคาสินค้าของคู่แข่งทางการค้าที่เป็นผู้ขายสินค้าเดียวกัน (like product) ในตลาด ซึ่งการกำหนดราคาในลักษณะเช่นว่านั้นในทางเศรษฐศาสตร์จะแบ่งออกเป็น 3 แนวทาง คือ การกำหนดราคาในลักษณะของการแบ่งแยกราคาขาย (price discrimination) การกำหนดราคาในกรณีของการผลิตในรูปแบบของการประหยัดต่อขนาดกิจการ (Economic of Scale) การกำหนดราคาในลักษณะของการกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่ง (predatory pricing) ซึ่งจากการกำหนดราคาสินค้าที่ต่ำกว่าผู้ขายสินค้าชนิดเดียวกัน หรือต่ำกว่าราคาทุน ทำให้ถูกมองว่าการกำหนดราคาดังกล่าวมีพฤติกรรมของการทุ่มตลาดเกิดขึ้นโดยมีรายละเอียดในแต่ละแนวทาง ดังนี้

<sup>14</sup> Jackson, J.H. "Dumping in International Trade : Its Meaning and Context" Antidumping Law and Practice. 1, 2. p.217.

### 1. การแบ่งแยกราคาขาย ( price discrimination )<sup>15</sup>

การแบ่งแยกราคาขาย หมายถึง การขายสินค้าชนิดเดียวกันใน 2 ตลาด ณ ราคาที่แตกต่างกัน ในทางเศรษฐศาสตร์การแบ่งแยกราคาขายจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อตลาดสินค้าทั้ง 2 ตลาดจะต้องมีการแบ่งแยกตลาดออกจากกันอย่างชัดเจน และสิ้นเชิง เช่น จะต้องเป็นการขายสินค้าในตลาดต่างประเทศ กับตลาดภายในประเทศที่ซึ่งมีความแตกต่างกันในทางภูมิศาสตร์ ทำเลที่ตั้ง หรือแม้แต่ในเรื่องของความต้องการของผู้บริโภคในสินค้านั้น เพราะไม่เช่นนั้นแล้ว การลักลอบการขายสินค้าชนิดดังกล่าวจากประเทศที่มีราคาต่ำกว่าจะเกิดขึ้นทันที<sup>16</sup> และนอกจากนี้ ในการวิเคราะห์ถึงการแบ่งแยกราคาขาย (price discrimination) นั้น การกำหนดราคาขายที่ต่างกันสำหรับสินค้าชนิดเดียวกันในตลาด 2 แห่ง จะเป็นไปได้เมื่อตลาดทั้งสองแห่งมีความแตกต่าง<sup>17</sup> โดยจุดประสงค์ของการแบ่งแยกราคาก็เพื่อที่ความต้องการจะเพิ่มรายรับ โดยคิดราคาสูงในตลาดที่อุปสงค์มีความยืดหยุ่นต่อราคาต่ำ และคิดราคาต่ำในตลาดที่อุปสงค์มีความยืดหยุ่นมาก<sup>18</sup> โดยยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (price elasticity of demand) เป็นแนวความคิดนี้ นักเศรษฐศาสตร์ใช้เป็นเครื่องมือในการวัดการตอบสนองราคา<sup>19</sup> กรณีที่อุปสงค์ต่อราคามีความยืดหยุ่นสูง หมายถึงการที่เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงการซื้อจะเปลี่ยนแปลงมากหากมีการเปลี่ยนแปลงของราคาเกิดขึ้นเพียงเล็กน้อย ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะหันไปใช้สินค้าอื่นที่ใช้แทนกันได้ หากราคาสินค้าที่ใช้แทนกันได้มีราคาลดลง<sup>20</sup>

<sup>15</sup> การแบ่งแยกราคาขายในทางเศรษฐศาสตร์จะแบ่งได้ออกเป็น 3 ลักษณะ คือ 1) การแบ่งแยกราคาขายที่มีความรุนแรงเป็นลำดับที่ 1 2) การแบ่งแยกราคาขายที่มีความรุนแรงเป็นลำดับที่ 2 3) การแบ่งแยกราคาขายที่มีความรุนแรงเป็นลำดับที่ 3 (โปรดอ่านรายละเอียดใน นราทิพย์ ชูติวงศ์, **ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค**, กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , หน้า 40.

<sup>16</sup> "How the GATT affects U.S. AD& CVD policy" A CBO study, September 1997, p.6.

<sup>17</sup> วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน, **หลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค**, กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์, 2533, หน้า 52.

<sup>18</sup> จรี ตพานานนท์, **เศรษฐศาสตร์จุลภาค 2**, กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, หน้า 300.

<sup>19</sup> ประพันธ์ เสวตนันท์ และไพศาล เล็กอุทัย, **หลักเศรษฐศาสตร์**, กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, หน้า 40.

<sup>20</sup> วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน, **หลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค**, กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์, 2533, หน้า 48.

อย่างไร การแบ่งแยกราคาขายที่เกิดขึ้นในทางเศรษฐศาสตร์นั้น เมื่อพิจารณาจากลักษณะของการกระทำพบว่าจะตรงกับพฤติกรรมการทุ่มตลาดประเภทหนึ่งที่ปรากฏภายใต้หลักเกณฑ์การตอบโต้การทุ่มตลาดในทางการค้าระหว่างประเทศที่เรียกว่า Sporadic Dumping ที่ซึ่งหมายถึง การขายสินค้าของผู้ผลิตมีอยู่มากเกินไป (overstock) ในกรณีนี้ผู้ผลิตจากต่างประเทศจะทำการระบายสินค้าที่มีอยู่มากเกินไป<sup>21</sup> ซึ่งในกรณีนี้บริษัทต่างประเทศจะถือว่าต้นทุนหน่วยสุดท้าย (marginal cost) เป็นศูนย์ และพร้อมที่จะยอมรับราคาใดๆ ที่บริษัทจะได้รับจากการขายสินค้าไปยังประเทศอื่น จากพฤติกรรมการขายดังกล่าวหากเกิดขึ้นก็จะปรากฏในลักษณะของการแบ่งแยกราคาขายระหว่างราคาสินค้าในประเทศผู้ส่งออกและราคาสินค้าในประเทศผู้นำเข้า และในกรณีหากก่อให้เกิดความเสียหายให้กับอุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้าแล้วการกระทำที่ไม่เป็นธรรมก็จะเกิดขึ้น ดังนั้น GATT จึงมองว่าเป็นการสมควรที่จะมีการใช้มาตรการตอบโต้พฤติกรรมเช่นนั้นให้หมดไปจากการค้าระหว่างประเทศ<sup>22</sup>

## 2. ในกรณีของการผลิตในรูปแบบของการประหยัดต่อขนาดของกิจการ (Economie of Scale)<sup>23</sup>

การผลิตในรูปแบบของการประหยัดต่อขนาดของกิจการ (Economie of Scale) หมายถึง การดำเนินการของหน่วยธุรกิจที่มีต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยต่ำลงการผลิตในรูปแบบของการประหยัดต่อขนาดของกิจการเป็นเหตุหนึ่งที่เกิดจากการกำหนดราคาสินค้าได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่น ทั้งนี้เนื่องจากการที่ต้นทุนการผลิตที่ต่ำลงอันเนื่องมาจากการเพิ่มกำลังผลผลิตให้มากขึ้นทำให้การผลิตในช่วงแรกเกิดผลได้ต่อขนาดเพิ่มขึ้น ซึ่งก็หมายความว่าต้นทุนในการผลิตสินค้าลดลงเมื่อมีการผลิตมากขึ้น<sup>24</sup> ในทางการค้าระหว่างประเทศ ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศหนึ่งที่มีดำเนินนโยบายการผลิตในลักษณะดังกล่าว ซึ่งทำให้ประเทศต่าง ๆ ที่เป็นคู่ค้าของประเทศญี่ปุ่นต้องตกอยู่ในภาวะการณ์ขาดดุลในทางการค้ามาโดยตลอด เนื่องจากการผลิตในรูปแบบของการ

<sup>21</sup> Alford. R. P. "Why a Private Right of Action Against Dumping Would Violate GATT" New York University Law Review. 66, No.3. June 1994 p.703.

<sup>22</sup> Warner , P. L. "Canada-United States Free Trade : the Case for Replacing Anti-dumping and Antitrust" The International Law Journal of Georgetown University Law Center. 23, No.4. p.817.

<sup>23</sup> ประพันธ์ เสวตนันท์ และ ไพศาล เล็กอุทัย. *หลักเศรษฐศาสตร์*. หน้า 81.

<sup>24</sup> *เรื่องเดียวกัน*, หน้า 81.

ประหยัดต่อขนาดกิจการ (Economie of Scale)<sup>25</sup> โดยในการผลิตจะทำการผลิตสินค้าในคราวที่  
 ละมาก ๆ จึงส่งผลให้ต้นทุนเฉลี่ยลดลง ทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง

ในการกำหนดลักษณะของการผลิตในรูปแบบของการประหยัดต่อขนาดกิจการ  
 (Economie of Scale) ที่เกิดขึ้นจะตรงกับการทุ่มตลาดประเภทที่เรียกว่า Continuous Dumping  
 ซึ่งในทางการค้าระหว่างประเทศการทุ่มตลาดประเภทนี้ผู้ผลิตจะทำการทุ่มตลาดอย่างต่อเนื่อง  
 (continuously) และจะทำการสันนิษฐานว่าต้นทุนระยะยาวจะถูกหักลดหากมีการขายกิจการ  
 แต่การที่บริษัทผลิตสินค้าออกมาในจำนวนมาก อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อราคาสินค้าภายใน  
 ประเทศ ผู้ผลิตจึงทำการระบายสินค้าที่ทำการออกมากไปสู่ตลาดต่างประเทศ ซึ่งสามารถที่จะ  
 ขายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงกว่าผู้ผลิตรายอื่น และ ในการกำหนดราคาขายของสินค้าผู้ผลิตสามารถ  
 ที่จะทำการกำหนดราคาขายเฉลี่ยได้เกินกว่าต้นทุนเฉลี่ยของการผลิต (average cost of  
 production) เนื่องจากต้นทุนที่ลดลง ด้วยเหตุนี้ผู้ผลิตมั่นใจว่าตนเองจะมีกำไรที่แน่นอนจากการ  
 ขายที่เกิดขึ้นทั้งหมด<sup>26</sup> ดังนั้น การกำหนดราคาขายในลักษณะดังกล่าวจึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้  
 เกิดการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาสินค้าชนิดเดียวกันของผู้ผลิตรายอื่น และหากมีการพิสูจน์  
 ได้ว่าการขายในลักษณะเช่นว่านั้นได้ก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้ผลิตภายในประเทศผู้นำเข้า  
 ประเทศผู้นำเข้าก็จะสามารถที่จะบังคับใช้หลักเกณฑ์ว่าด้วยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้

### 3. การกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่ง (Predatory pricing)

การกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่ง (predatory pricing) หมายถึง การขายสินค้าในราคา  
 ที่ต่ำกว่าราคาทุน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อต้องการที่จะทำการขับไล่คู่แข่งให้ออกไปจากตลาดและ  
 เพื่อที่ต้องการที่จะมีอำนาจผูกขาดไว้แต่เพียงผู้เดียว (Monopoly) และภายหลังจากนั้นจะทำการ  
 ขึ้นราคาสินค้าที่ตนเองมีการตอบสนองแต่เพียงผู้เดียว<sup>27</sup>

<sup>25</sup> วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. หลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค. หน้า 99.

<sup>26</sup> Alford, R.P. "Why a Private of Action Against Dumping Would Violate GATT" New York  
 University Law Review. 66, No.3. June 1994, p.704.

<sup>27</sup> "A Review of U.S. Antidumping and Countervailing-Duty Law and Policy" CBO  
 Memorandum. Washington, D.C., May 1997, p.1.

การขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าทุน หมายถึง การขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าทุนการผลิตรวมเฉลี่ยต่อหน่วย (average total cost of production per unit of output) ซึ่งโดยปกติแล้วการขายราคาต่ำกว่าราคาทุนจะเกิดขึ้นควบคู่ไปกับการกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่ง (predatory pricing)<sup>28</sup>

ภายใต้ Sherman Antitrust Act มีการกล่าวถึงพฤติกรรมการกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่งเป็นการแข่งขันทางการค้าที่ก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม (unfair competitive practices) โดยถูกมองว่าผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่งที่มีต่อรากฐานระบบเศรษฐกิจนั้นจะก่อให้เกิดผลอย่างร้ายแรงต่อระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากการนำไปสู่การผูกขาดทางการค้า (monopoly) และหากเกิดการผูกขาดในทางการค้าจะให้เกิดการลดลงของความสามารถในการผลิต และประสิทธิภาพของระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากการจู่โจมราคาทำให้คู่แข่งที่มีประสิทธิภาพถูกขับออกจากตลาดด้วยและผู้จู่โจมจะได้อำนาจผูกขาดตลาดด้วยทั้งที่มีประสิทธิภาพในการผลิตน้อยกว่าก็ตาม<sup>29</sup> แต่อย่างไรก็ตามในแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์ในการกำหนดราคาสินค้าที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้ เนื่องจากมีความเห็นว่าการกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่งส่งผลให้ผู้จู่โจมราคาต้องขาดทุนเมื่อขายสินค้าที่ราคาต่ำกว่าทุนให้ทั้งลูกค้าที่มีอยู่และลูกค้าใหม่ด้วย ยอดขาดทุนนี้จะชดเชยได้ก็ต่อเมื่อผู้จู่โจมมีอำนาจผูกขาดในตลาดแล้วเท่านั้น คือ จะเป็นในกรณีที่สามารถขับคู่แข่งออกจากตลาดและป้องกันคู่แข่งใหม่เข้ามาซึ่งเป็นการยากที่จะก่อให้เกิดเหตุการณืเหล่านี้เกิดขึ้น<sup>30</sup>

<sup>28</sup> "How the GATT affects U.S. AD & CVD policy" A CBO study. p.8.

<sup>29</sup> Warner, P.L. "Canada-United States Free Trade : The Case for Replacing Anti-dumping and Antitrust" The International Law Journal of Georgetown University Law Center. 23, No.4. p.24.

<sup>30</sup> โปรดอ่านรายละเอียดในเรื่องที่กำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่งได้ใน 1. Warner, P. L. "Canada-United States Free Trade : The Case for Replacing Anti-Dumping and Antitrust" The International Law Journal of Georgetown University Law Center. 23, No.4. pp. 824-826. 2. Hovenkamp, H. Economics and Federal Antitrust Law.1985, p.180. cited by Warner, P. L. "Canada-United States Free Trade : The case for Replacing Anti-dumping and Antitrust" The International Law Journal of Georgetown University Law Center. 23, No.4. p.826. 3. Jhon S. Mcgee, Predatory Pricing Revisted ; (1980) cited by Warner, P. L. "Canada-United States Free Trade : The case for Replacing Anti-dumping and Antitrust" The International Law Journal of Georgetown University Law Center. 23,



อย่างไรก็ตามพฤติกรรมการตั้งราคาสินค้าที่ต่ำกว่า หรือการจูงใจราคานั้น ในทางการค้าระหว่างประเทศพฤติกรรมดังกล่าวจะเป็นประเภทหนึ่งของการทุ่มตลาดที่เรียกว่า Predatory Dumping ซึ่งการทุ่มตลาดประเภทนี้จะถูกใช้ในลักษณะของการเจาะตลาด หรือบุกตลาดสินค้าในตลาดต่างประเทศ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะทำการกำจัดคู่แข่งในตลาดการค้าที่มีอยู่เดิมให้ออกไปจากตลาดการค้าของตน ผู้ผลิตรายดังกล่าวจะทำการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนหน่วยสุดท้าย (marginal cost) หรือ การตั้งราคาเพื่อขายตัดราคาผู้แข่งขันรายอื่น ๆ ในตลาดสินค้าชนิดเดียวกัน ในกรณีนี้ผู้ผลิตรายใดที่ไม่สามารถทำการลดราคาแข่งกับผู้ผลิตรายดังกล่าวได้ หรือความสามารถในการแข่งขันมีจำกัดก็จำเป็นต้องออกจากตลาดสินค้าชนิดนั้นไป<sup>31</sup> และ ผลที่ตามมา นั่นคือ การเหลือผู้ผลิตสินค้ารายเดียวในตลาด ซึ่งจะนำไปสู่การผูกขาดทางการค้าต่อไป ดังที่เคยอธิบายแล้วข้างต้น

#### 4. หลักเกณฑ์ว่าด้วยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ 1994

หลักเกณฑ์ว่าด้วยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้รับการบรรจุอยู่ในวาระการประชุมว่าด้วยกฎเกณฑ์การค้าโลกตั้งแต่อดีตที่ผ่านมา โดยเริ่มตั้งแต่ในตอนต้นปี ค.ศ. 1920 ในการประชุมสันนิบาต (League of Nations ) ต่อมาก็ได้มีการบรรจุในวาระของการประชุมเศรษฐกิจโลกในปี ค.ศ. 1933 และเป็นส่วนหนึ่งของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า มาตั้งแต่เริ่มมีการเจรจา

ในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 ในร่างกฎบัตรของ ITO(International Trade Organization) ประเทศสหรัฐอเมริกาได้เสนอให้มีบทบัญญัติว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดบรรจุไว้ในกฎบัตร จัดตั้ง ITO โดยบรรจุไว้ในมาตรา 11 ของร่างกฎบัตร ITO มีหลักการว่า

---

No.4. p.26, 4. Philip Areeda & Donald F. Tuner, Predatory Pricing and Related Practices Under Sanction 2 of the Sherman Act, (1975) cited by Warner, P. L. "Canada-United States Free Trade : The Case for Replacing Anti-dumping and Antitrust" The International Law Journal of Georgetown University Law Center. 23,No.4. p.826. 5. Deardoff, A.V., United States Free Trade : The Case for Replacing Anti-dumping and Antitrust" The International Law Journal of Georgetown University Law Center. 23, No.4. p. 827.

<sup>31</sup> Alford, R. P. "Why a Private Right of Action Against Dumping Would Violate GATT" New York University Law Review.66, No.3. June 1994, p.704.

ประเทศสมาชิกจะไม่เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด จนกว่าจะพิจารณาว่าการทุ่มตลาดนั้น คุกคามหรือก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมในประเทศหรือทำให้อุตสาหกรรมในประเทศ ไม่สามารถจัดตั้งได้ ซึ่งมาตรการดังกล่าวต่อมากลายเป็นมาตรา 34 ของกฎบัตรฮาวานา (Havana Charter) และมาตรา 5 ของ GATT ตามลำดับต่อมา

ภายหลังจากแนวคิดการจัดตั้ง ITO ล้มเหลว เนื่องจากรัฐสภาสหรัฐฯ ไม่ต้องการ สูญเสียอำนาจการตัดสินใจด้านการค้าและมีการจัดตั้งข้อตกลงว่าด้วยการค้าและภาษีศุลกากร (General Agreement on Tariffs and Trade) หรือ แกตต์ (GATT) ในปี 1947 แทน ITO (International Trade Organization) ประเทศภาคีแกตต์ ได้บรรจุเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดไว้ใน มาตรา 6 ของแกตต์ (Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1947)

ในส่วนของความตกลงฯทั้งในการเจรจาขอบเขตและรอบโตเกียวนั้นจะอยู่ใน รูปแบบของความตกลงที่มีลักษณะเป็น Plurilateral Agreement โดยความตกลงฯจะผูกพันเฉพาะ ประเทศที่มีการลงนามเท่านั้น ซึ่งในส่วนของความตกลงฯที่มีลักษณะดังกล่าวมานั้นมีผลต่อ มาตรา 1 ของ GATT โดยในมาตราดังกล่าวจะเป็นการกล่าวถึงหลักปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับการ อนุเคราะห์ยิ่ง (Most Favored Nations : MFN) ทั้งนี้เนื่องจาก ในกรณีที่มีการใช้มาตรการตอบโต้ การทุ่มตลาดตามข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษี ศุลกากรและการค้า กับประเทศที่มีการลง นามผูกพันในความ ตกลงฯ ซึ่งก็เป็นไปตามพันธกรณีที่มีการผูกพันยอมที่จะไม่เกิดปัญหาใด ตามมา แต่หากเป็นกรณีมีการใช้มาตราดังกล่าวกับประเทศที่ไม่ได้มีการลงนามผูกพัน จะเห็นได้ ว่าเป็นเรื่องที่ไม่สามารถกระทำได้ เมื่อเป็นเช่นนี้จึงเท่ากับว่าการปฏิบัติในกรณีดังกล่าวมาเป็นการ ปฏิเสธหลักการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับการอนุเคราะห์ยิ่ง (Most Favored Nations :MFN) อย่าง ลื่นเชิง เนื่องจากเป็นการใช้มาตราดังกล่าวอย่างเลือกปฏิบัติ (Discriminatory) กับประเทศภาคี ของ GATT ดังนั้น GATT จึงมีการนำเอาหลักในเรื่องของ Multilateral Agreement มาบังคับใช้ใ นการเจรจาในรอบอุรุกวัย (Uruguay Round) โดยที่ทุกประเทศที่เข้ามาอยู่ภายใต้องค์การค้าโลก (World Trade Organization :WTO) จะต้องทำการเข้าผูกพันในทุกความตกลงทำให้ปัญหาที่ ก่อกล่าวมาข้างต้นนั้นได้รับการแก้ไขหมดไป

ในการเจรจาขอบโตเกียวในส่วนของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นการเจรจาโดยมี ความประสงค์เพื่อที่จะต้องการให้มีการแก้ไขกรอบของการใช้มาตราดังกล่าว และมีการทบทวน

เนื้อหาของหลักเกณฑ์ที่มีอยู่ภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการเจรจารอบเคนเนดีที่ผ่านมาในบางเรื่องแต่ในการเจรจาในรอบโตเกียวนั้นไม่มีการเพิ่มเติมในส่วนเนื้อหาของหลักเกณฑ์ที่ปรากฏแต่อย่างใด และนอกจากนี้การเจรจาในรอบนี้ยังเป็นการให้โอกาสกฎหมายภายในของประเทศสหรัฐอเมริกาที่จะไม่มีการกำหนดขนาด หรือความร้ายแรงในเรื่องของความเสียหายที่เกิดขึ้นต่ออุตสาหกรรมภายใน และในส่วนของคุณ้กำหนด หรือหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวกับการแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างความเสียหายที่เกิดขึ้น กับการทุ่มตลาดที่ยังไม่มีความชัดเจน จากเหตุการณ์ดังกล่าวมีผลทำให้อุตสาหกรรมภายในประเทศใช้หลักเกณฑ์ในเรื่องดังกล่าวเป็นสิ่งที่นำมาช่วยลดการแข่งขันโดยอ้างว่ามีการทุ่มตลาด และทำให้เกิดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมของตน ซึ่งเมื่อเป็นเช่นนี้อุตสาหกรรมภายในประเทศก็จะได้รับการปกป้องจากรัฐบาลของประเทศตนโดยการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับประเทศผู้ที่สินค้าถูกกล่าวหาว่าการทำการทุ่มตลาด ในส่วนนี้เป็นปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นก่อนที่จะมีการเจรจาในรอบอุรุกวัย

ในการเจรจารอบอุรุกวัยช่วงปี ค.ศ. 1986-1994 ในส่วนของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นได้มีการกำหนดประเด็นในการเจรจาไว้หลายเรื่องด้วยกัน ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นการแก้ไข และปฏิรูปมาตรการที่ปรากฏอยู่ในปี ค.ศ. 1979 ให้มีความทันสมัย และมีความชัดเจนมากขึ้นอาทิ ในเรื่องของการกำหนดเป้าหมายของกฎเกณฑ์ในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด หรือในเรื่องของความเสียหาย รวมถึงเรื่องของวิธีการพิจารณาที่อยู่ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า เช่น ในเรื่องของการริเริ่มให้มีการไต่สวนวิธีการในการกำหนดถึงพฤติกรรมการทุ่มตลาด การบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และในเรื่องของการตอบโต้การหลบหลีกการทุ่มตลาด (Anti Circumvention) ซึ่งในเรื่องดังกล่าวก็ได้มีการหยิบยกขึ้นมาในการเจรจารอบดังกล่าว และนอกจากนี้ก่อนที่จะมีการเจรจารอบอุรุกวัย ความตกลงที่มีการบังคับให้อยู่เดิมคือความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 ซึ่งเป็นผลมาจากการเจรจาในรอบโตเกียว นั้นได้ก่อให้เกิดการใช้บังคับ ซึ่งเป็นผลจากการที่มีหลักเกณฑ์ที่ปรากฏไม่มีความชัดเจน และไม่แน่นอนทำให้เกิดการตีความ และก่อให้เกิดการใช้บังคับที่แตกต่างกัน จากปัญหาดังกล่าวทำให้มีการค้นหาแนวทางในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อความต้องการในการจัดระเบียบในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าว และมีความพยายามที่จะผลักดันให้มีการเจรจาในรอบใหม่ ๆ เกิดขึ้น ซึ่งความพยายามดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่ประเทศผู้ส่งออก ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นประเทศที่กำลังพัฒนา (Developing Country) ที่ต้องประสบกับภาวะการตกต่ำในเรื่องของการส่งออก ซึ่ง

มีการกล่าวกันว่า การตกต่ำดังกล่าวเป็นผลมาจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในลักษณะที่เรียกว่าเป็นการกีดกันในทางการค้า และมีการใช้มาตรการดังกล่าวในลักษณะที่เป็นการปกป้องอุตสาหกรรมภายในโดยไม่มีความชอบธรรม ประเทศที่กำลังพัฒนาเหล่านั้นจึงพยายามที่จะนำเรื่องของการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกลับเข้ามาสู่การเจรจา และในระหว่างการเจรจาก็ได้มีปัญหาเกิดขึ้นซึ่งเป็นการขัดแย้งกันระหว่างประเทศผู้นำเข้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว (Developed Country) กับ ประเทศผู้ส่งออกโดยประเทศผู้นำเข้าต้องการให้มาตรการดังกล่าวมีความทันสมัยมากขึ้น และสามารถที่จะครอบคลุมพฤติกรรมกรรมการทุ่มตลาดได้ในหลายรูปแบบ ซึ่งก็รวมถึงในเรื่องของการตอบโต้การหลบหลีกการทุ่มตลาด ซึ่งในขณะเดียวกันนั้นประเทศ ผู้ส่งออกมองว่าข้อเสนอดังกล่าวเป็นเรื่องที่ไกลเกินกว่าขอบเขตของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดตามข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้า ปี 1979 โดยเฉพาะในเรื่องกฎเกณฑ์พื้นฐานในการกำหนดพฤติกรรมกรรมการทุ่มตลาด หรือการกำหนดความเสียหาย กับความสัมพันธ์ระหว่างความเสียหายที่เกิดขึ้นกับพฤติกรรมกรรมการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น

ดังนั้น ก่อนที่จะมีการเจรจาในรอบอุรุกวัย ในส่วนของการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสิ่งที่เกิดขึ้นคือความคลุมเครือ และไม่ชัดเจนแน่นอนของกฎระเบียบ และเรื่องของความไม่ลงรอยกันระหว่างประเทศผู้นำเข้า และประเทศผู้ส่งออกจากสาเหตุดังกล่าวเป็นผลทำให้การเจรจาในรอบอุรุกวัยต้องประสบกับความล้มเหลวหลายต่อหลายครั้ง จนในที่สุด มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด มาสำเร็จลงในช่วงการเจรจาในเดือนธันวาคม ปี 1993 และผลมาจากการเจรจาดังกล่าวได้ก่อให้เกิดความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ความตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้า 1994

#### 4.1 ความหมายของการทุ่มตลาด

ภายใต้ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราภาษี ศุลกากร และการค้า ได้มีการให้ความหมายของการทุ่มตลาดว่า หมายความว่า การขายผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออกในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติ ซึ่งในส่วนของราคาหรือมูลค่าปกติ นั้นจะหมายถึงราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีชนิด และประเภทเดียวกันกับที่ขายในประเทศผู้ส่งออก ดังนี้

$\text{ราคาภายในประเทศผู้ส่งออก} - \text{ราคาส่งออก} = \text{ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด}^{32}$
$(\text{home market sale price}) \quad (\text{export sale price}) \quad (\text{dumping margin})$

จากกรอบตารางที่แสดง หากส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีค่ามากกว่า 0 เท่ากับ แสดงให้เห็นว่ามีพฤติกรรมทุ่มตลาดในการค้าระหว่างประเทศ

หมายเหตุ ในการเปรียบเทียบดังกล่าวเป็นการเปรียบเทียบ ณ ขั้นตอนการค้าเดียวกัน (level of trade)

ภายใต้ความตกลง ฯ 1994 ได้มีการให้คำจำกัดความของคำว่า การทุ่มตลาดนี้<sup>33</sup>

“ผลิตภัณฑ์ของประเทศอื่นที่เข้ามาในเชิงพาณิชย์ในราคาซึ่งต่ำกว่ามูลค่าปกติ หากผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งมีราคาที่ส่งออกต่ำกว่าราคาซึ่งเทียบเคียงกันได้ของสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายในทางการค้าปกติเพื่อการบริโภคในประเทศผู้ส่งออก”

ดังนั้นสรุปได้ว่า การทุ่มตลาด คือ การส่งสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งเพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์โดยที่ ราคาส่งออกนั้นต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้าชนิดเดียวกัน ที่จำหน่ายเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ผลิตเอง เหตุที่มองว่าการทุ่มตลาดเป็นการดำเนินการทางการค้าไม่เป็นธรรมก็เพราะว่ามีการเลือกปฏิบัติด้านราคามีการปฏิบัติที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างสินค้าที่นำเข้าด้วยกันและกับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศทำให้ราคาสินค้าไม่เคลื่อนไหวไปตามกลไกของ อุปสงค์และอุปทาน อย่างไรก็ตามการทุ่มตลาดก็มีผลต่อผู้บริโภคในประเทศผู้นำเข้าที่ทำให้มีโอกาสซื้อสินค้าในราคาถูกแต่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อผู้ผลิตภายในประเทศผู้นำเข้าซึ่งผลิตสินค้าชนิดเดียวกันหรือที่คล้ายคลึงกันนั้นเนื่องจากสินค้าที่นำเข้ามีความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน นอกจากนั้นผู้ผลิตภายในประเทศผู้ส่งออกก็อาจได้รับผลกระทบเช่นเดียวกัน ถ้าสินค้า

<sup>32</sup> Jackson, J.H. "Unfair Trade and Rules on Dumping" The World Trading System. 1992, p.221.

<sup>33</sup> มาตรา 2 อนุ 1, ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและ การค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

ที่มีการทุ่มตลาดนั้นเป็นปัจจัยการผลิตในสินค้าของตนก็ต้องใช้สินค้าที่มีราคาแพงขึ้นต้นทุนในการผลิตก็ต้องสูงขึ้นสินค้าสำเร็จรูปที่ตนส่งออกไปขายก็เสียเปรียบในเชิงการแข่งขันกับสินค้าที่มาจากประเทศอื่นที่ถูกทุ่มตลาดเพราะโดยส่วนใหญ่เมื่อผู้ผลิตทำการ ทุ่มตลาดในตลาดประเทศผู้นำเข้าก็มักจะขายสินค้าชนิดนั้นในราคาที่สูงกว่าที่ควรจะเป็นในประเทศตนเพื่อนำกำไรที่ได้มาชดเชยส่วนขาดทุนที่เกิดจากการทุ่มตลาด<sup>34</sup>

## 4.2 หลักเกณฑ์ในการพิจารณาการทุ่มตลาด

### 4.2.1 หลักเกณฑ์การหามูลค่าปกติ (normal value)

ภายใต้มาตรา 2 อนุ 2 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ได้มีการกำหนดในเรื่องของ มูลค่าปกติ ดังนี้

“เมื่อไม่มีการจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในทางการค้าปกติในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก หรือมีการจำหน่ายดังกล่าวไม่อาจนำมาใช้เปรียบเทียบได้อย่างเหมาะสม เนื่องจากสถานการณ์ด้านการตลาดบางประการ หรือการจำหน่ายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกมีปริมาณน้อย ในการกำหนดส่วนเหลือของการทุ่มตลาดให้เปรียบเทียบกับราคาของที่เหมือนกันที่เทียบเคียงกันได้ซึ่งได้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม โดยมีเงื่อนไขว่าราคานั้นสามารถใช้เป็นตัวแทนได้ หรือเทียบเคียงกับต้นทุนการผลิตในประเทศที่เป็นแหล่งผลิตบวกด้วยจำนวนที่สมเหตุสมผลสำหรับค่าใช้จ่ายในด้านการบริหาร การจำหน่ายและต้นทุนทั่วไปและสำหรับผลกำไร”<sup>35</sup>

### ก. การหาราคาในประเทศผู้ส่งออกในกรณีปกติ

จากหลักเกณฑ์ที่ปรากฏในมาตรา 2 อนุ 2 มีการกำหนดความหมายของคำว่า มูลค่าปกติ ไว้ดังนี้ มูลค่าปกติ หมายถึง ราคาของสินค้าชนิดเดียวกันที่มีการจำหน่ายในทางการค้าปกติ

<sup>34</sup> ทักษิณัย ฤกษ์สุด. กติกาอื่น ๆ ของ GATT.กรุงเทพมหานคร : สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2539, หน้า 23-50.

<sup>35</sup> มาตรา 2 อนุ 2 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและ การค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

ภายในประเทศผู้ส่งออก ดังนั้น จึงเท่ากับว่าราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก ถูกกำหนดให้เป็นข้อมูลที่ได้รับการอ้างอิงสำหรับการหาราคาปกติ หรือมูลค่าปกติ

แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการกำหนด มูลค่าปกติ จะถูกกำหนดโดยราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก ราคาที่เกิดขึ้นจะต้องเป็นการจำหน่ายในทางการค้าปกติ ( in the ordinary course of trade) และ เป็นการจำหน่ายในปริมาณที่เพียงพอ (Sufficient quantity)

- การกำหนดความหมายของคำว่าจำหน่ายในทางการค้าปกติ (in the ordinary course of trade)

ภายใต้มาตรา 2.2.1 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มีการกำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า การขายที่ต่ำกว่าทุน (Sale below costs) นั้นมิใช่การค้าในทางปกติ (in the ordinary course of trade) ดังนี้

การจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออก หรือการจำหน่ายไปยังประเทศที่ 3 ในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตต่อหน่วย (ต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผัน) บวกด้วยค่าใช้จ่ายในการบริหาร ด้านการจำหน่าย และต้นทุนทั่วไปอาจถือได้ว่าไม่เป็นการค้าโดยปกติ โดยเหตุผลของราคา และอาจจะไม่นำมาใช้ในการคำนวณมูลค่าปกติได้<sup>36</sup> ดังนั้น ในกรณีที่ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก มีลักษณะเช่นนี้ ภายใต้หลักเกณฑ์ที่ปรากฏจะไม่นำเอาราคาที่เกิดขึ้นมาคำนวณเป็นมูลค่าปกติเลย

- การกำหนดความหมาย การขายสินค้าต่ำกว่าต้นทุน(Sale below cost prices)

ภายใต้มาตรา 2 อนุ 2 วรรค 2 ที่มีการวางหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวกับเรื่องการค้าในทางปกติ โดยมีการกำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า การที่ขายต่ำกว่าราคาทุน(Sale below cost prices) นั้นมิใช่การค้าในทางปกติ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น และภายในหลักเกณฑ์ของความตกลงว่าด้วยการ

<sup>36</sup> มาตรา 2 อนุ 2 วรรค 1 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากร และ การค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

ปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ก็ได้มีการวางหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน (Sale below cost prices) ไว้ภายใต้มาตรการเดียวกัน ดังนี้

การขายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศผู้ส่งออกในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุน(ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วย ซึ่งประกอบไปด้วยต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร) ของการผลิต ราคาจากการขายเช่นว่านั้น ไม่ถูกนำมาเป็นราคาปกติ หรือมูลค่าปกติ โดยให้เหตุผลว่าการขายในลักษณะดังกล่าวมิใช่การขายสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ทางการค้าปกติ

การวางหลักเกณฑ์ในเรื่องการขายที่ต่ำกว่าทุน (Sale below cost prices) เริ่มมีการนำเข้ามาพิจารณาตั้งแต่รอบเคนเนดี โดยประเทศผู้ส่งออกส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าการที่จะนำเอาราคาที่ขายต่ำกว่าราคาทุนมาคำนวณเป็นราคาปกตินั้นจะส่งผลให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping Margins) มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และสามารถพบการกระทำที่เป็นการทุ่มตลาดได้ง่ายขึ้นตัวอย่างเช่น สินค้า 1 ซึ่งมีต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ 8 บาท ในทางการค้าปกติสินค้านี้จะจำเป็นต้องมีการขายที่ราคาสูงกว่า 8 บาท และหากมีการขายสินค้านี้ต่ำกว่าราคาทุนภายในประเทศในราคา 5 บาท เท่ากับว่าสินค้านี้มีการกำหนดราคาสินค้าที่ต่ำกว่าราคาทุน และสินค้าขึ้นเดียวกันส่งไปขายยังต่างประเทศในราคา 10 บาท จากตัวอย่างที่แสดง หากมีการเปรียบเทียบราคาที่เกิดขึ้นระหว่าง มูลค่าปกติ กับราคาส่งออก ดังนั้น ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดจะเท่ากับ 5 หน่วย ซึ่ง หาก มีการเพิ่มมูลค่าปกติให้สูงขึ้นมากกว่าต้นทุนต่อหน่วย โดยสมมติว่ากำหนดมูลค่าปกติอยู่ที่ 10 บาท และเมื่อมีการเปรียบเทียบราคาสวนเหลือของการทุ่มตลาดจะเท่ากับ 0 หน่วย ซึ่งก็หมายความว่าไม่พบพฤติกรรมที่เป็นการทุ่มตลาดเกิดขึ้นแต่อย่างใด

ดังนั้น การขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน จึงเป็นเรื่องหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการกำหนดราคาปกติ หรือมูลค่าปกติ จึงควรที่จะมีการทำความเข้าใจถึงหลักเกณฑ์ดังกล่าว ภายใต้มาตรา 2 อนุ 2 วรรค 1 มีการกำหนดถึงการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน (Sale below cost prices) ดังนี้

การจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออก หรือการจำหน่ายไปยังประเทศที่ 3 ในราคาที่ต่ำกว่าทุนการผลิตต่อหน่วย (ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร)



บวกด้วยค่าใช้จ่ายในด้านการบริหาร ด้านการจำหน่าย และต้นทุนทั่วไปอาจถือได้ว่าเป็นการค้าโดยปกติ โดยเหตุผลของราคา และอาจจะไม่นำมาใช้ในการคำนวณหามูลค่าปกติได้ เฉพาะเมื่อมีผู้มีอำนาจหน้าที่ ได้กำหนดว่าการจำหน่ายดังกล่าวนั้นกระทำในช่วงที่ขยายออกไป ในปริมาณที่มากพอ และในราคาที่ไม่สามารถคืนทุนได้ทั้งหมดในระยะเวลาตามสมควร หากราคาซึ่งต่ำกว่าต้นทุนการผลิตต่อหน่วยในช่วงเวลาการจำหน่ายสูงกว่าค่าเฉลี่ยโดยการถ่วงน้ำหนักด้วยต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาของการไต่สวน ให้ถือว่าราคดังกล่าวสามารถคืนต้นทุนได้ในระยะเวลาตามสมควร

### ข. การหาราคาในประเทศที่ 3

อย่างไรก็ตามแม้ว่าในการกำหนด มูลค่าปกติ จะถูกกำหนดโดยราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก และจะต้องเป็นการจำหน่ายในทางการค้าปกติด้วยนั้น ในบางกรณีจะไม่สามารถหาราคาสินค้าดังกล่าวได้ เนื่องจาก

1. ไม่มีการจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในทางการค้าปกติในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก
2. การจำหน่ายดังกล่าวไม่อาจนำมาใช้เปรียบเทียบได้อย่างเหมาะสมเนื่องจากสถานการณ์ด้านการตลาดบางประการ
3. การจำหน่ายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกมีปริมาณน้อย

ดังนั้น การหาราคาส่งออกไปยังประเทศที่สาม เป็นทางเลือกแรกในกรณีที่ไม่สามารถที่จะหาราคาปกติได้จากกรณีปกติธรรมดา ความตกลงด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปที่ว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 จึงมีการกำหนดถึงการหาราคาในประเทศที่ 3 ดังนี้

“ในกรณีที่ไม่มีกรจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในทางการค้าปกติในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก หรือเมื่อการจำหน่ายดังกล่าวไม่อาจนำมาใช้เปรียบเทียบได้อย่างเหมาะสม เนื่องจากสถานการณ์ด้านการตลาดบางประการ หรือการจำหน่ายในตลาด

ภายในประเทศผู้ส่งออกมีปริมาณน้อย ในการกำหนดส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของการทุ่มตลาดให้เปรียบเทียบกับราคาที่เหมือนกันที่เทียบเคียงกันได้ซึ่งได้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม โดยมีเงื่อนไขว่าราคานั้นสามารถใช้เป็นตัวแทนได้”<sup>37</sup>

**ค. การหามูลค่าปกติในกรณีไม่สามารถหาราคาในประเทศผู้ส่งออกได้ไม่ว่าด้วยสาเหตุใดก็ตาม (Constructed value)**

ในการคำนวณหาราคาที่ถูกสร้างขึ้นมีการกำหนดในมาตรา 2 อนุ 2 วรรค 2 ของความตกลงด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ดังนี้

“เพื่อความมุ่งประสงค์ของมาตรา 2 ให้ใช้ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริงในการผลิต และการจำหน่ายในการค้าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันของผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตที่ถูกไต่สวน มาใช้ในการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบริหาร การจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป และผลกำไร เมื่อการกำหนดจำนวนดังกล่าวมาสามารถกระทำได้บนพื้นฐานนี้ ก็อาจกำหนดจำนวนได้บนพื้นฐาน ดังนี้”

1. จำนวนจริงที่เกิดขึ้นของผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตที่ถูกไต่สวนของการผลิตและการจำหน่ายในตลาดภายในประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิดของผลิตภัณฑ์ที่เป็นประเภททั่วไปประเภทเดียว
2. ค่าเฉลี่ยโดยถ่วงน้ำหนักของจำนวนจริงที่เกิดขึ้นของผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตอื่นที่อยู่ภายใต้การไต่สวนในส่วนที่เกี่ยวกับการผลิต และการจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศของประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิด
3. วิธีที่สมเหตุสมผลอื่นใดโดยมีเงื่อนไขว่าผลกำไรปกติของผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตอื่นที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภททั่วไปประเภทเดียวกันในตลาดภายในประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิด”<sup>38</sup>

<sup>37</sup> มาตรา 2 อนุ 2 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากร และการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

#### 4.2.2 การหาราคาส่งออก (export price)

นอกจากหลักเกณฑ์ในการกำหนดมูลค่าปกติ ตามที่ได้มีการกล่าวไว้ข้างต้น ยังมีเรื่องของ การคำนวณหาราคาส่งออกซึ่งมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าการคำนวณราคาปกติเนื่องจากต่าง ก็เป็นตัวที่จะนำมาคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping Margin) และชี้ให้เห็นว่ามี พฤติกรรมการทุ่มตลาดเกิดขึ้นในตลาดการค้าระหว่างประเทศ

ในการคำนวณหาราคาส่งออก ภายใต้หลักเกณฑ์ในมาตรา 2.3 ของความตกลงว่า ด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มีการ กล่าวถึงราคาส่งออก ดังนี้

ในกรณีที่ไม่มีราคาส่งออก หรือในกรณีที่ปรากฏกับผู้มีอำนาจหน้าที่ที่เกี่ยวข้องว่า ราคาส่งออกไม่น่าเชื่อถือเนื่องจากผู้ส่งออกและนำเข้า หรือ บุคคลที่สามได้มีการรวมกลุ่มกัน หรือ มีการจัดการชดเชยประโยชน์ระหว่างกัน ราคาส่งออกอาจถูกสร้างขึ้นบนพื้นฐานของราคา ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้า ซึ่งจำหน่ายต่อเป็นทอดแรกไปยังผู้ซื้อที่ได้มีความเกี่ยวข้อง หรือหาก ผลิตภัณฑ์นั้นไม่มีการจำหน่ายต่อไปตามสถานะภาพที่มีการนำเข้า ก็ให้คำนวณบนพื้นฐานที่ สมเหตุสมผลตามที่ผู้มีอำนาจหน้าที่อาจจะกำหนด

ในการคำนวณหาราคาส่งออก จะคำนวณจากราคาที่ ผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตได้ขาย สินค้า หรือผลิตภัณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่งให้แก่ผู้นำเข้าคนแรก ซึ่งทั้งผู้ส่งออกและผู้นำเข้านั้นจะต้อง ไม่มีความสัมพันธ์และความเกี่ยวข้องกันอย่างไร

ราคาส่งออกที่เกิดขึ้นในปัจจุบันในทางการค้าระหว่างประเทศจะประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในส่วนต่างๆที่เกิดขึ้นจากการส่งออกเข้ามาคำนวณด้วยเพื่อให้ออกมาเป็นราคาส่งออกที่ แท้จริง เช่น ค่าหีบห่อ (Package) ต้นทุนค่าโฆษณา (cost of advertisement) ค่าประกันภัย (insurance and warranty) ค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้นจากการส่งออกนี้จะเป็นสิ่งหนึ่งที่ทำให้ในการ

---

<sup>38</sup> มาตรา 2 อนุ 2 วรรค 2 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วย ภาษีศุลกากร และ การค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

คำนวณราคาส่งออกต้องมีการแลกเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้มีปัญหาในการคำนวณราคาส่งออกเกิดขึ้น ซึ่งเป็นประเด็นปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นในการคำนวณหาราคาส่งออกปัจจุบัน

ดังนั้น ในการคำนวณหาราคาส่งออก จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการกำหนดถึงสัดส่วนของสิ่งต่างๆ ที่กล่าวไว้ข้างต้นที่นำมาประกอบ และนำมาคำนวณเป็นราคาส่งออก หรือในบางกรณีอาจจะมีการกำหนดถึงค่าใช้จ่ายว่าในส่วนใดบ้าง ที่จะสามารถนำมาประกอบในการคำนวณหาราคาส่งออก ทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดความเท่าเทียม และความเข้าใจที่ตรงกันในเรื่องของค่าใช้จ่ายที่จะนำมาคำนวณเป็นราคาส่งออก เช่น การกำหนดมูลค่าของค่าประกันภัยที่จะนำมาคำนวณ การกำหนดค่าต้นทุนโฆษณา หรือในเรื่องของค่าหีบห่อ ซึ่งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเหล่านี้ควรที่จะมีการกำหนดให้แน่นอนเพื่อที่จะได้ราคาส่งออกที่แท้จริงในการนำมาคำนวณส่วนเหลือมการทุ่มตลาด

#### 4.2.3 การหาราคาส่งออกที่สร้างขึ้น

จากการที่หลักเกณฑ์ในการหาราคาส่งออกกำหนดว่าราคาส่งออกจะต้องมาจากราคาขาย ที่เกิดขึ้นระหว่าง ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าที่ไม่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน (Affiliation) ซึ่งในบางกรณีที่ไม่สามารถหาราคาส่งออกดังกล่าวได้ในการส่งออก จึงมีประเด็นในเรื่องของการสร้างราคาส่งออกเกิดขึ้น ซึ่งหลักเกณฑ์ที่มีอยู่ในปัจจุบันนั้นก็ยังไม่มีความชัดเจนเท่าใดนักในการกำหนดถึงวิธีการคำนวณหาราคาส่งออกในกรณีที่เกิดขึ้นไม่มีความน่าเชื่อถือ ซึ่งภายใต้หลักเกณฑ์ในมาตรา 2.3 ของความตกลงกำหนดทางเลือกไว้ 2 แนวทาง ดังนี้

1. การคำนวณจากราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้าซึ่งจำหน่ายเป็นทอดแรกไปยังผู้ซื้อที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันหรือความสัมพันธ์กัน ในกรณีดังนี้จะมีการทำราคาในใบส่งสินค้า (Invoice) ที่ส่งไปยังบริษัทผู้นำเข้าที่ซึ่งมีความสัมพันธ์กันกับบริษัทในประเทศผู้ส่งออก และในการขายสินค้าที่เกิดขึ้นจะเป็นการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่ปรากฏในใบส่งสินค้า โดยในกรณีดังกล่าวจะถูกเรียกว่า Hidden Dumping และการคำนวณหาราคาส่งออกจะทำการคำนวณจากพื้นฐานของราคาที่มีการซื้อขายสินค้าของบริษัทผู้นำเข้าไปยังผู้ซื้ออีกทอดหนึ่ง ที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องจากว่าราคาส่งออกที่เกิดขึ้นจากการขายในทอดแรก ระหว่างผู้ส่งออก กับผู้นำเข้ามีความไม่น่าเชื่อถือเกิดขึ้น

2. ในกรณีที่ไม่มีกำหนดยกเว้นบนพื้นฐานที่สมเหตุสมผลตามที่ผู้มีอำนาจในทางเลือกที่ 2 นี้จะเป็นอำนาจหน้าที่ของผู้มีอำนาจของประเทศผู้นำเข้าสินค้าที่ถูกสงสัยว่าจะมีการกระทำที่เป็นการก่อกวนตลาดเกิดขึ้นโดยวิธีการคำนวณขึ้นอยู่กับผู้มีอำนาจโดยกำหนดอยู่บนพื้นฐานที่เหมาะสม

#### 4.2.4 การพิจารณาในเรื่องของการจัดสรรต้นทุน (allocation costs)

ในเรื่องของการจัดสรรต้นทุนเป็นอีกประเด็นหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกับการคำนวณราคาปกติที่ถูกสร้างขึ้น ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาในหลายๆประเทศที่เป็นประเทศผู้ส่งออกต่างก็มีความวิตกกังวลในเรื่องการคำนวณ และการจัดสรรต้นทุนที่จะนำมาคำนวณเป็น ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบริหาร การจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป ที่เป็นส่วนสำคัญในการคำนวณหาราคาปกติที่ถูกสร้างขึ้น การที่ประเทศที่เป็นผู้ส่งออกเหล่านั้นมีความกังวลเกิดขึ้นเมื่อมีการมองว่าการคำนวณ และการจัดสรรต้นทุนที่จะนำมาคำนวณหาราคาปกติที่มีความซับซ้อน และทำให้ราคาปกติที่มาจากการคำนวณโดยการใช้ต้นทุนเหล่านั้นมีจำนวนที่สูงเกินความเป็นจริง ทำให้ประเทศที่เป็นประเทศผู้ส่งออกเหล่านั้นตกอยู่ในฐานะผู้เสียเปรียบดังที่เคยมีการกล่าวข้างต้นแล้ว ดังนั้น ในการเจรจาในรอบอุรุกวัย จึงมีการวางหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวกับรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับการคำนวณ และการจัดสรรต้นทุน สำหรับใช้บังคับในกรณีที่จะต้องมีการใช้ต้นทุนในการคำนวณโดยในเรื่องดังกล่าวมีการกำหนดไว้ในมาตรา 2.2.1.1 ดังนี้

“เพื่อความมุ่งประสงค์ของวรรค 2 ให้คำนวณต้นทุนการผลิตบนพื้นฐานของข้อมูลซึ่งได้บันทึกไว้โดยผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตที่ถูกไต่สวน ทั้งนี้มีเงื่อนไขว่าข้อมูลดังกล่าวได้บันทึกโดยสอดคล้องกับหลักการด้านบัญชีเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปของประเทศผู้ส่งออก และได้แสดงสะท้อนถึงต้นทุนเกี่ยวกับการผลิต และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่พิจารณาอย่างสมเหตุสมผล ผู้มีอำนาจหน้าที่ต้องพิจารณาลักษณะที่มีอยู่ทั้งหมดเกี่ยวกับการจัดสรรต้นทุนที่เหมาะสม รวมถึงหลักฐานที่ผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตมีอยู่ในช่วงการไต่สวนภายใต้เงื่อนไขว่าการจัดสรรต้นทุนนั้น ผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตได้เคยจัดสรรไว้แต่เดิม โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดช่วงระยะเวลาที่เหมาะสมในการตัดบัญชี และการตัดค่าเสื่อมราคา และค่าเผื่อรายจ่ายส่วนทุนสำรองเงินทุน และต้นทุนในการพัฒนาอื่นๆ ยกเว้นแต่ว่าได้คิดรวมอยู่ในการจัดสรรต้นทุนภายใต้อนุวรรคนี้แล้ว ต้นทุนจะต้องปรับให้เหมาะสมสำหรับรายการของต้นทุนที่ไม่ได้เกิดขึ้นจริง ซึ่งให้ประโยชน์ต่อการผลิตใน

อนาคต/หรือการผลิตในปัจจุบัน หรือสำหรับพฤติกรรมซึ่งต้นทุนในช่วงของการไต่สวนได้รับผลกระทบจากการดำเนินการในระยะเริ่มต้นการผลิต”

#### 4.2.5 การเปรียบเทียบเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Price comparison)

ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มีการกำหนดในเรื่องของความเปรียบเทียบให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้นในมาตรา 2.4 มีการเพิ่มเติมในส่วนของปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคา เช่น เงื่อนไขการจำหน่าย การเก็บภาษี ระดับของการค้า ฯลฯ เพื่อความต้องการที่จะให้ในการเปรียบเทียบราคาสองมีความเป็นธรรมชาติขึ้น

ภายใต้มาตรา 2.4 มีการกำหนดในเรื่องของการเปรียบเทียบราคา ดังนี้ ให้ในการเปรียบเทียบราคา ส่งออก กับข้อมูลค่าปกติอย่างยุติธรรม โดยทำการเปรียบเทียบที่ระดับการค้าเดียวกัน ซึ่งปกติเป็นระดับราคาส่งมอบที่โรงงาน และในส่วนของกรจำหน่าย ให้เปรียบเทียบ ณ เวลาที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด ในการนี้ให้หักส่วนที่อนุญาตให้หักได้ในแต่ละกรณีตามที่เกิดขึ้นจริง สำหรับความแตกต่างซึ่งมีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคา รวมถึงความแตกต่างในเงื่อนไขของการจำหน่าย การเก็บภาษี ระดับการค้า ปริมาณ คุณสมบัติทางกายภาพ และความแตกต่างอื่นใด ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคานั้นด้วย ในกรณีที่ได้อ้างถึงวรรค 3 การหักส่วนที่อนุญาตให้หักสำหรับต้นทุน ให้รวมถึงอากร และภาษีที่เกิดขึ้นระหว่างการนำเข้า และการจำหน่ายต่อ และสำหรับผลกำไรที่เกิดขึ้นด้วย หากในกรณีดังกล่าวเกิดผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคา ให้ผู้มีอำนาจหน้าที่กำหนดมูลค่าปกติขึ้นที่ระดับการค้าซึ่งเท่าเทียมกันกับระดับราคาการค้าของราคาส่งออกที่สร้างขึ้น หรือการให้หักในส่วนที่อนุญาตให้หักตามเหตุผลอันสมควร ภายใต้วรรคนี้ ทั้งนี้ผู้มีอำนาจหน้าที่หน้าที่ชี้แจงแก่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกรณีนี้ว่า ข้อมูลประเภทใดจำเป็นต้องใช้เพื่อประกันการเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรม และต้องไม่ก่อให้เกิดเป็นการละเมิดโดยไม่มีเหตุผลในการพิสูจน์แก่คู่กรณีเหล่านั้น

นอกจากนี้ภายใต้หลักเกณฑ์ที่ปรากฏอยู่ในมาตรา 2.4 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ก่อให้เกิดหลักเกณฑ์ที่เรียกว่า SYSMETRY เป็นครั้งแรก โดยหลักเกณฑ์ SYSMETRY นี้จะใช้ในกรณีที่มีการ

เปรียบเทียบราคาระหว่างราคาส่งออกที่สร้างขึ้นกับมูลค่าปกติซึ่งในหลักเกณฑ์กำหนดว่า หากในการเปรียบเทียบราคาได้รับผลกระทบในกรณีที่ได้มีการสร้างราคาส่งออกเกิดขึ้น ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่จะต้องทำการกำหนดมูลค่าปกติ ณ ระดับทางการค้าเดียวกัน กับ ระดับทางการค้าของราคาส่งออกที่สร้างขึ้น หรือให้หักส่วนที่อนุญาตตามสมควร ซึ่งในการเอาหลักเกณฑ์ SYSMETRY มาบังคับใช้จะส่งผลให้ราคาที่จะนำมาทำการเปรียบเทียบราคาเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีความเป็นเท่าเทียมกันมากขึ้น เนื่องจากในอดีตที่ผ่านมาในการเปรียบเทียบราคาเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ในทางปฏิบัติจะพบว่าผู้ที่มีอำนาจหน้าที่บางคน ปฏิเสธที่จะทำการปรับมูลค่าปกติ แม้จะเป็นในกรณีที่มีการเปรียบเทียบกับราคาส่งออกที่ถูกสร้างขึ้นก็ตาม

#### 4.2.6 การกำหนดเรื่องระดับทางการค้า (level of trade)

ภายใต้มาตรา 2.4 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มีการกำหนดเกี่ยวกับเรื่องของระดับของการค้า (Level of trade) การปรับราคา (price adjustment) ไว้ดังนี้

ให้ทำการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกติอย่างยุติธรรม โดยทำการเปรียบเทียบที่ระดับการค้าเดียวกัน ซึ่งปกติเป็นระดับการค้าส่งมอบที่หน้าโรงงาน และในส่วนของ การจำหน่าย ให้เปรียบเทียบ ณ เวลาที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด ในกรณีนี้ให้หักในส่วนที่อนุญาตให้หักได้ในแต่ละกรณีตามที่เกิดขึ้นจริง สำหรับความแตกต่างซึ่งมีผลกระทบต่อการเปรียบเทียบราคารวมถึงความแตกต่างในเงื่อนไขของการจำหน่าย การเก็บภาษี ระดับของการค้า ปริมาณ คุณสมบัติทางกายภาพ และความแตกต่างอื่นใด...<sup>39</sup>

จากหลักเกณฑ์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าในเรื่องของระดับของการค้า และการปรับราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบกันนั้นมีความสำคัญต่อการเปรียบเทียบ ราคาระหว่างมูลค่าปกติ และราคาส่งออก เนื่องจาก ในกรณีที่จะต้องมีการนำเอามูลค่าปกติ และราคาส่งออกมาเปรียบเทียบกันเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping margins) สิ่งที่จะต้องทำคือ การปรับระดับของการค้า และราคาที่จะนำมาทำการเปรียบเทียบ ทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดความเท่าเทียมกัน ซึ่งจะส่งผลไปถึงผลที่

<sup>39</sup> มาตรา 2 อนุ 4 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

จะได้จากการเปรียบเทียบนั้นคือ ทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไม่มีการบิดเบือนไปจากที่ควรเป็น

ในการที่จะนำเอามูลค่าปกติ และราคาส่งออกมาเปรียบเทียบกันเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดนั้น ในม.2.4 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า ในการเปรียบเทียบราคาส่งออก และมูลค่าปกติจะต้องทำการเปรียบเทียบอย่างยุติธรรม โดยจะต้องทำการเปรียบเทียบที่ระดับของการค้าเดียวกันการที่หลักเกณฑ์ภายใต้ม.2.4 กำหนดเช่นนั้น เนื่องจาก ในแต่ละประเทศมีระดับของการค้าที่มีความแตกต่าง และมีหลากหลายระดับ เช่น ระดับของการค้าปลีก และระดับของการค้าส่ง ซึ่งราคาขายที่เกิดขึ้น ณ ระดับของการค้าที่แตกต่างกัน ราคาขายที่เกิดขึ้นก็จะมี ความแตกต่างกันเช่นกัน ดังนั้นปัญหาในการเปรียบเทียบราคาระหว่างราคาส่งออก และมูลค่าปกติจึงเกิดขึ้น ซึ่งหากราคาทั้งสองมาจากระดับของการค้าที่มีความแตกต่างกัน ในการที่จะนำมาเปรียบเทียบเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดอาจทำให้เกิดการบิดเบือนของส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้

ดังนั้น ภายใต้ ม.2.4 จึงมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการเปรียบเทียบที่จะทำให้การเปรียบเทียบที่เกิดขึ้นมีความเท่าเทียมกันมากที่สุด โดยกำหนดว่า ในกรณีที่ต้องมีการนำเอาราคาส่งออก และมูลค่าปกติเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดให้นำเอาราคาขายที่เกิดขึ้น ณ ระดับราคาส่งมอบที่เกิดขึ้นหน้าโรงงาน (ex-factory) มาใช้คำนวณในการเปรียบเทียบราคา จากการกำหนดหลักเกณฑ์ เช่นว่านี้มีผลทำให้ต้องมีการปรับราคาส่งออก และมูลค่าปกติให้อยู่ ณ ระดับของการค้าเดียวกันแล้วจึงค่อยนำมาทำการเปรียบเทียบ ทั้งนี้เพื่อความเท่าเทียมกันในการเปรียบเทียบราคา และนอกจากนี้ยังจะต้องมีการ หักในส่วนที่อนุญาตให้หักได้ในแต่ละกรณีตามที่เกิดขึ้นจริง สำหรับความแตกต่างซึ่งมีผลกระทบต่อ การเปรียบเทียบราคา รวมถึงความแตกต่างในเรื่องของการจำหน่าย การเก็บภาษี ระดับของการค้า ปริมาณ คุณสมบัติทางกายภาพ และความแตกต่างอื่นใด

#### 4.2.7 การปรับราคา (Price adjustment)

ในเรื่องของการปรับราคา (prices adjustment) ภายใต้ ม.2.4 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มีการกำหนดถึง



ส่วนที่อนุญาตให้สามารถทำการหักออกจากราคาที่นำมาเปรียบเทียบ ซึ่งมีการกำหนดไว้เพียงกว้างๆ โดยให้หักในส่วนที่อนุญาตให้หักได้ในแต่ละกรณีตามที่เกิดขึ้นจริง สำหรับความแตกต่างซึ่งมีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคา รวมถึงความแตกต่างในเงื่อนไขของการจำหน่าย การเก็บภาษี ระดับของการค้า ปริมาณ คุณสมบัติทางกายภาพ และความแตกต่างอื่นใด และในส่วนของ การปรับราคาส่งออกที่สร้างขึ้น ก็มีการกำหนดถึงการปรับราคาเช่นกันแต่ก็กำหนดเพียงการหักใน ส่วนที่อนุญาตให้หักตามเหตุผลอันสมควรเท่านั้น ซึ่งจากการกำหนดหลักเกณฑ์เอาไว้เพียงกว้าง โดยการอนุญาตให้หักตามเหตุผลอันสมควรก่อให้เกิดปัญหาในการกำหนดหลักเกณฑ์ในการปรับ ราคาของบรรดาประเทศสมาชิก โดยในแต่ละประเทศต่างก็มีการกำหนดรายละเอียดในการหักลด ราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบในแนวทางที่แตกต่างกัน โดยในบางประเทศอาทิ ประเทศ สหรัฐอเมริกามีการกำหนดรายละเอียดในการปรับราคาที่มีความชัดเจนโดยกำหนดว่าจะต้องมีการหักลดเพิ่มเติมราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบในสิ่งใดบ้าง แต่ในบางประเทศกลับเป็นสิ่งที่อยู่ ภายใต้อำนาจดุลยพินิจของผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ในการพิจารณาว่าควรมีการหักลด หรือเพิ่มเติม

ในบางกรณีที่มีการเปรียบเทียบราคาจะเกิดขึ้นระหว่างมูลค่าปกติ และราคาส่งออกที่สร้างขึ้น เนื่องจากราคาส่งออกที่เกิดขึ้นไม่อาจเชื่อถือได้ ซึ่งเป็นเพราะระหว่างบริษัทผู้ส่งออก มีความสัมพันธ์กัน (Related person) โดยในมาตรา 2.4 มีการกำหนดเกี่ยวกับเรื่องการเปรียบเทียบ ราคาระหว่างราคาส่งออกที่สร้างขึ้น กับมูลค่าปกติ ดังนี้

.....ในกรณีที่ได้มีการอ้างถึงวรรค 3 การหักส่วนที่อนุญาตให้หักสำหรับต้นทุนให้ รวมถึงอากรและภาษีที่เกิดขึ้นระหว่างการนำเข้าและการจำหน่ายต่อ และสำหรับผลกำไรที่เกิดขึ้น ด้วย หากในกรณีดังกล่าวเกิดผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคา ให้ผู้มีอำนาจหน้าที่กำหนด มูลค่าปกติขึ้นที่ระดับการค้าที่เท่าเทียมกันกับระดับการค้าของราคาส่งออกที่สร้างขึ้น หรือให้หักใน ส่วนที่อนุญาตให้หักตามเหตุผลอันสมควรภายใต้วรรคนี้.....

ในการคำนวณราคาส่งออกที่ถูกสร้างขึ้น จะคิดจากราคาที่เกิดจากการขายทอดต่อไป ยังผู้ซื้อคนแรกที่มีได้มีความเกี่ยวข้องกันในตลาดของประเทศผู้นำเข้า หรือมีความสัมพันธ์กันกับ ผู้นำเข้า ลบด้วยต้นทุนที่เกิดขึ้นระหว่างการนำเข้า และการจำหน่ายต่อภายในประเทศทั้งทางตรง และทางอ้อม ซึ่งจะรวมถึงกำไรที่เกิดขึ้น และรายจ่ายปกติที่เกิดขึ้น (Overhead) โดยผู้นำเข้าที่มี ความเกี่ยวข้อง หรือมีความสัมพันธ์กับผู้ส่งออก ซึ่งในขณะเดียวกันในการคำนวณมูลค่าปกติ จะ

คิดจาก ณ ระดับราคาที่สูงมอบหน้าโรงงาน โดยจะคำนวณจากราคาขายของสินค้าภายในประเทศผู้ส่งออกที่ทำการขายให้กับผู้ซื้อรายแรกที่มีได้มีความเกี่ยวข้องกัน ไปด้วยค่าใช้จ่ายทางตรงที่เกิดจากการขายเพียงอย่างเดียว ซึ่งหากมีการนำราคาทั้งสองมาเปรียบเทียบกันโดยมิได้มีการปรับในส่วนของราคาปกติ ความไม่เท่าเทียมกันจะเกิดขึ้น และนำสู่มูลค่าของส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดที่ไม่ตรงกับความเป็นจริง<sup>40</sup>

ดังนั้น โดยผลของม.2.4 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ทำให้ในการเปรียบเทียบราคาระหว่างราคาส่งออกและมูลค่าปกติจะต้องมีการปรับระดับของการค้า โดยให้ผู้มีอำนาจหน้าที่กำหนดมูลค่าปกติขึ้นที่ระดับของการค้าที่เท่าเทียมกันกับระดับของการค้าของราคาส่งออกที่สร้างขึ้น หรือให้หักในส่วนที่อนุญาตให้หักได้ตามที่กำหนดไว้ภายใต้ม.2.4 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ซึ่งในส่วนนี้ควรที่จะมีการนำมาทบทวนเพื่อปรับปรุงให้หลักเกณฑ์ดังกล่าวมีความชัดเจนมากขึ้น และสามารถนำมาเป็นบรรทัดฐานในการปรับราคาของประเทศสมาชิก ซึ่งจะส่งผลของส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดไม่มีการบิดเบือนไปจากที่ควรเป็นมากนัก

#### 4.2.8 หลักเกณฑ์ในการปรับเปลี่ยนสกุลเงิน (Currency conversion)

ในการเปรียบเทียบราคาปกติ และราคาส่งออกเพื่อหาส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดนั้น นอกจากที่จะต้องทำให้ราคาทั้งสองมีความเท่าเทียมกันตามหลัก SYSMETRY ดังที่กล่าวมาข้างต้นแล้วนั้น ในส่วนของการเปรียบเทียบราคายังมีในเรื่องของการปรับเปลี่ยนสกุลเงิน (Currency Conversion) เข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น ราคาส่งออกที่เกิดจากการซื้อขายจะต้องได้รับการปรับเปลี่ยนให้เป็นสกุลเงินของประเทศผู้ส่งออกก่อนที่จะนำมาเปรียบเทียบกับราคาสินค้าภายในประเทศผู้ส่งออก (Domestic Price) หรือ ราคาปกติที่ถูกสร้างขึ้น (Normal Value) ดังนั้นเมื่อมีการปรับเปลี่ยนสกุลเงินเกิดขึ้น จึงมีในเรื่องของการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา (Exchange Rate) เข้ามาเกี่ยวข้อง เนื่องจาก การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา จะเป็นสิ่งที่กำหนดถึงอัตราของการปรับเปลี่ยนในแต่ละสกุลเงินของแต่ละประเทศ และในส่วนของอัตรา

<sup>40</sup> United Nations. "The outcome of The Uruguay Round: An initial of assessment" Supporting Papers to The Trade and Development Report. 1994, p.76.

แลกเปลี่ยนเงินตราจะมีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา ซึ่งจากการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนนี้เองที่มีผลต่อการปรับเปลี่ยนสกุลเงินของราคาส่งออกที่จะต้องนำมาเปรียบเทียบราคาเพื่อหาส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด ซึ่งหากการปรับเปลี่ยนสกุลเงินทำให้ราคาส่งออกบิดเบือนไปผลที่ตามมาคืออาจนำไปสู่การเปรียบเทียบที่ไม่เป็นธรรมเกิดขึ้น ดังนั้น ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ได้มองเห็นถึงความสำคัญในเรื่องดังกล่าวจึงนำเรื่องการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินเข้ามาพิจารณาและเป็นหลักเกณฑ์หนึ่งที่อยู่ภายใต้ความตกลงฯ ในมาตรา 2.4.1<sup>41</sup> ดังนี้

1. ในกรณีที่การเปรียบเทียบราคามีการปรับเปลี่ยนสกุลเงินเข้ามาเกี่ยวข้อง การปรับเปลี่ยนสกุลเงินตราต่างประเทศดังกล่าวจะต้องใช้อัตราแลกเปลี่ยนในวันที่มีการจำหน่าย<sup>42</sup>
2. การเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนจะไม่นำมาพิจารณา
3. หากมีการขายเงินตราต่างประเทศในตลาดซื้อขายล่วงหน้ามีความเกี่ยวข้องกันโดยตรงกับการจำหน่ายเพื่อการส่งออกที่เกี่ยวข้องก็ให้ใช้อัตราแลกเปลี่ยนในตลาดล่วงหน้านั้น
4. ในการไต่สวนผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ต้องยินยอมให้ผู้ส่งออกมีเวลาอย่างน้อย 60 วัน ในการปรับราคาส่งออกของตนเพื่อสะท้อนให้เห็นการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนในช่วงเวลาของการไต่สวน

#### 4.2.9 หลักเกณฑ์ในการกำหนดพื้นฐานของราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบ (Weighted-average by weighted-average or transaction by transaction)

ในเรื่องของการเปรียบเทียบราคามีอีกประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจซึ่งในประเด็นดังกล่าวอาจเป็นสาเหตุที่นำไปสู่ การเปรียบเทียบที่เกิดขึ้นโดยไม่เป็นธรรมได้ ประเด็นที่จะกล่าวถึงคือ ใน

<sup>41</sup> มาตรา 2 อนุ 4 วรรค 1 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

<sup>42</sup> โดยปกติแล้ว วันที่ถือเป็นวันที่จำหน่ายจะเป็นวันที่ทำสัญญา ทำคำสั่งซื้อ การยืนยันคำสั่งซื้อ หรือใบแจ้งราคาสินค้า แล้วแต่เงื่อนไขใดจะเป็นเงื่อนไขสำคัญของการจำหน่าย

เรื่องของการใช้วิธีการเปรียบเทียบว่าในการเปรียบเทียบราคาทั้งสองนั้นควรที่จะให้ราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบนั้นอยู่บนพื้นฐานใดระหว่างมูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนัก<sup>43</sup> กับราคาส่งออกของ ธุรกิจการส่งออกที่เทียบกันได้ทั้งปวงหรือจะทำการเปรียบเทียบโดยอยู่บนพื้นฐานของมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกิจต่อธุรกิจ<sup>44</sup> โดยในการโต้สวนเพื่อหาพฤติกรรมการทุ่มตลาดในหลายประเทศพยายามที่จะใช้วิธีการคำนวณโดยการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนักกับราคาส่งออกที่อยู่บนพื้นฐานของธุรกิจต่อธุรกิจ ซึ่งการเปรียบเทียบโดยการใช้วิธีการเช่นนี้ทำให้ราคาปกติที่ได้มีมูลค่ามากกว่าราคาส่งออก และทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นบิดเบือนไปจากความเป็นจริงและก่อให้เกิดการพบพฤติกรรมการทุ่มตลาดได้ง่ายขึ้น ดังนั้น ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 จึงมีการหาวิธีที่เป็นกลางมากขึ้นที่จะนำมาใช้ในการเปรียบเทียบราคาในส่วนของกำหนัดพื้นฐานในการคำนวณราคาว่าจะอยู่บนพื้นฐานใด ภายใต้มาตรา 2.4.2 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วย ภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มีการวางหลักเกณฑ์เอาไว้ ดังนี้<sup>45</sup>

ภายใต้บังคับของบทบัญญัติซึ่งกำหนดให้ทำการเปรียบเทียบอย่างยุติธรรมตามวรรค 4 ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดในช่วงระหว่างการโต้สวน โดยปกติจะต้องคำนวณอยู่บนพื้นฐานของการเทียบเคียงระหว่าง

- มูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนัก กับราคาส่งออกของธุรกิจส่งออกที่เทียบเคียงกันได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนัก
- . มูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกิจต่อธุรกิจ

<sup>43</sup> มูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนักหมายถึง เป็นการเปรียบเทียบระหว่างการเฉลี่ยดวงน้ำหนักราคาปกติกับการเฉลี่ยดวงน้ำหนักของราคาสินค้าทั้งหมดที่ทำการส่งออก

<sup>44</sup> ราคาที่อยู่บนพื้นฐานของธุรกิจหมายถึงเป็นการเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจการส่งออกที่เกิดขึ้นในแต่ละราย

<sup>45</sup> มาตรา 2 อนุ 4 วรรค 2 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วย ภาษีศุลกากรและ การค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

แต่ในกรณีดังต่อไปนี้จะสามารถเทียบเคียงมูลค่าปกติที่อยู่บนพื้นฐานของค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกในแต่ละครั้งได้ (Target dumping) หากผู้ที่มีอำนาจหน้าที่พบว่าราคาส่งออกมีความแตกต่างอย่างมากระหว่างผู้ซื้อโดยที่มีการจำหน่ายสินค้าในราคาที่แตกต่างกันสำหรับผู้ซื้อที่แตกต่างกัน, มีความแตกต่างระหว่างภูมิภาคโดยที่มีปัจจัยในเรื่องการขนส่ง ความยากลำบากในการเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภค, มีความแตกต่างในช่วงเวลาที่ต่างกัน หรือ มีการอธิบายได้ถึงสาเหตุที่ไม่อาจนำเอาความแตกต่างนั้นมาพิจารณาได้อย่างเหมาะสม

#### 5. การพิจารณาความเสียหาย (Injury)

การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ 1994 มีการกำหนดในเรื่องของการพิสูจน์ความเสียหายอย่างสำคัญ (Material injury test) ซึ่งเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องสำคัญเรื่องหนึ่งที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการกำหนดความหมายของการทุ่มตลาด (Determination of dumping) เนื่องจากในกรณีที่มีการนำเข้าที่เป็นการทุ่มตลาดเกิดขึ้นประเทศผู้นำเข้าจะไม่สามารถทำการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ เว้นเสียแต่ การนำเข้างดังกล่าวก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศซึ่งผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน (Like product)<sup>46</sup> ในกรณีที่การทุ่มตลาดเกิดขึ้นเหตุทำให้ปริมาณการขายสินค้าภายในประเทศลดลงซึ่งเป็นไปตามผลกระทบที่เกิดขึ้นจากหลักการของการใช้สินค้าแทนกัน (Substitution effect) โดยเมื่อมีการนำเข้าสินค้าในราคาต่ำกว่าสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายอยู่ภายในประเทศให้ผู้บริโภคสามารถที่จะใช้สินค้าทั้งสองทดแทนกันได้ (Substitution) จึงเป็นผลให้ปริมาณการขายสินค้าภายในประเทศมีปริมาณที่ลดต่ำลง และนอกจากนี้ยังส่งผลให้อุตสาหกรรมภายในประเทศจำเป็นต้องลดราคาสินค้าของตนลงเพื่อชดเชยการเปลี่ยนแปลงของราคา หรือความแตกต่างของราคาที่เกิดขึ้น ซึ่งผลจากการที่ต้องมีการลดราคาสินค้าลงมานั้นจะทำให้บริษัทผู้ผลิตต้องประสบภาวะของการที่จะต้องมีการกำไรที่ลดลง และอาจส่งผลถึงการที่บริษัทจะต้องประสบกับภาวะการขาดทุน<sup>47</sup>

<sup>46</sup> "chapter 5 Antidumping Measures" 1996 report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partners Industrial Structure Council, p.111.

<sup>47</sup> Pangratis ,A. and Vermulst , E. "Injury in Anti-Dumping Proceedings : The Need to Look Beyond the Uruguay Round Results" Journal of World Trade. 28,No.5. October 1994, p.74.

ความเสียหายจะเกิดขึ้นได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับพื้นฐานว่ามีการนำเข้าสินค้าที่ทำการทุ่มตลาดหรือไม่ และพิจารณาถึงว่าการนำเข้างดงกล่าวได้ก่อให้เกิดความเสียหายทั้งมวลแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศที่ทำการผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน หรือไม่ ไม่ใช่แต่เพียงว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้นเป็นความเสียหายที่เกิดขึ้นกับบริษัทใดหนึ่งเท่านั้น หรือในกรณีที่หากบริษัทโดยทั่วไปมีการเติบโตในการประกอบธุรกิจในระดับดี แต่ในอีกหลายบริษัทก็ต้องประสบกับภาวะที่ล้มเหลว และต้องออกจากตลาดการแข่งขันไป เช่นนี้ก็ไม้อาจจะถือได้ว่าการนำเข้าที่เป็นการทุ่มตลาดได้ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในของประเทศผู้นำเข้า<sup>48</sup> ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าที่เป็นการทุ่มตลาดที่มีผลต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศนั้นจะต้องเป็นความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมโดยรวม หรือทั้งหมดของอุตสาหกรรมภายในประเทศที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันดังกล่าว ซึ่งในหัวข้อต่อไปนี้จะเป็นการอธิบายถึงการพิจารณาความเสียหายภายใต้ความตกลงฯ 1994 ดังต่อไปนี้

#### 5.1 การกำหนดความหมายของคำว่าความเสียหาย (Determination of injury)

ข้อกำหนดในเรื่องความเสียหายภายใต้ความตกลงฯ 1994 ได้รับการพัฒนาจากความตกลงฯ 1979 ที่ยังไม่มีความชัดเจนนักในเรื่องของความเสียหาย และส่งผลให้เกิดการตีความในตัวหลักเกณฑ์ที่กำหนดไปในทิศทางที่แตกต่างทำให้เป็นข้อบกพร่องอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นภายใต้ความตกลงฯ ดังกล่าว<sup>49</sup> และนอกจากนี้แนวทางการปฏิบัติที่กำหนดโดยตัวความตกลงฯ ที่มีไม่เพียงพอ ทำให้ความเข้าใจในแนวความคิดพื้นฐานที่เกี่ยวกับความเสียหายมีความแตกต่างกันหลายประเทศ<sup>50</sup> ดังนั้นภายใต้ความตกลงฯ 1994 จึงทำการกำหนดและปรับปรุงความหมายและการพิจารณาความเสียหายให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น และ ยังมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมในบางส่วน อาทิ ในส่วนของการคำนวณความเสียหายเพื่อชี้ให้เห็นถึงความเสียหายที่เกิดขึ้น, การนำเอาเกณฑ์ขั้นต่ำ (De minimis) นำมาใช้ในการคิดเปอร์เซ็นต์ในการนำเข้าเพื่อที่จะชี้ให้เห็นถึงผลกระทบที่เกิด

<sup>48</sup> Jackson, J.H. "Unfair Trade and Rules on Dumping" The World Trading System. 1989, p.236.

<sup>49</sup> "chapter 5 Antidumping Measures" 1996 Report on the WTO Consistency of Trade Policies by Major Trading Partner Industrial Structure Council, p.111.

<sup>50</sup> Pangratis, A. and Vermulst, E. "Injury in Anti-Dumping Proceedings : The Need to Look Beyond the Uruguay Round Results" Journal of World Trade. 28, No.5. p.61.

ขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ และในเรื่องการคำนวณความเสียหายแบบสะสม (cumulation) ที่ภายใต้ความตกลงฯ 1994 กำหนดให้เป็นการกระทำที่สามารถกระทำได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย แต่ทั้งนี้ในเรื่องของการคำนวณความเสียหายแบบสะสมในลักษณะที่นำเอาความเสียหายที่เกิดจากการทุ่มตลาดมาคิดรวมกับความเสียหายที่เกิดจากการอุดหนุน (Cross-cumulation) กลายเป็นเรื่องต้องห้ามภายใต้ความตกลงฯ 1994 ซึ่งทำให้การคำนวณความเสียหายในลักษณะดังกล่าวไม่สามารถที่จะกระทำได้อีก แต่อย่างไรก็ตามในรายงานของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ว่าด้วยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในการปรับปรุงหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหายซึ่งกลุ่มดังกล่าวเห็นว่าในกรณีที่จะมีการเก็บอากรตอบโต้ได้หรือไม่นั้นจะต้องเป็นในกรณีที่มีความเสียหายเกิดขึ้นเท่านั้น และยังมีความเห็นว่าจะควรที่จะมีการกำหนดแนวความคิดในเรื่องของความเสียหายออกมาอย่างชัดเจน แต่ควรที่จะปล่อยให้ทำหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ระดับสูงภายในประเทศผู้เสียหายเป็นผู้ที่กำหนดมากกว่า ซึ่งคำตัดสินที่เกิดขึ้นก็สามารถที่จะนำมาพิจารณาได้ในแต่ละกรณีไป<sup>51</sup> และจากข้อสรุปของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญดังกล่าวกำหนดว่าในกรณีก่อนที่จะมีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจะกระทำได้อีกเมื่อการนำเข้าสินค้าที่ทำการทุ่มตลาดเป็นสาเหตุก่อให้เกิดความเสียหาย โดยความเสียหายดังกล่าวให้หมายถึง<sup>52</sup>

1. ความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายใน (Material Injury)
2. การคุกคามว่าจะเกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายใน (Threat of Material Injury)
3. การชะงักอย่างรุนแรงในการก่อตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศ (Retard materially the establishment)

<sup>51</sup> "Analytical Index" Guide to GATT LAW and Practice. Edition. Geneva:6<sup>th</sup>.1994, p.219.

<sup>52</sup> Ibid., p.200.

ดังนั้น ความเสียหาย (Injury) ภายใต้ความตกลงฯ 1994 ให้นหมายถึง<sup>53</sup> ความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายใน และการคุกคามที่จะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ และการก่อให้เกิดความชะงักงันต่อการตั้งตัวได้ของอุตสาหกรรมภายในประเทศ

#### 5.1.1 ความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายใน (Material Injury)

ในการกำหนดความหมายของคำว่าความเสียหายอย่างสำคัญ (Material Injury) ภายใต้ความตกลงฯ นั้นจะไม่มีข้อกำหนดความหมายเอาไว้แน่นอน อะไรคือสิ่งที่เรียกว่า ความเสียหายอย่างสำคัญ (Material Injury) แต่ในทางปฏิบัตินิยามของคำดังกล่าวได้รับการเข้าใจกันโดยทั่วไปว่าหมายถึง ความเสียหายที่เกิดขึ้นอย่างกว้างขวางและร้ายแรง ต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ อย่างไรก็ตามความหมายที่ปรากฏข้างต้นเป็นเพียงความเข้าใจที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติ แต่ก็สามารถพอที่จะเป็นเกณฑ์ หรือ แนวทางในการบังคับใช้ได้ในการกำหนดความหมายของคำว่า ความเสียหายอย่างสำคัญ<sup>54</sup>

#### 5.1.2 การคุกคามที่จะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญ ต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ (Threat of material injury)

ในความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงฯทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 มีการกำหนด หรือวางหลักเกณฑ์ในเรื่องของการคุกคามว่าจะเกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศเอาไว้ค่อนข้างที่จะชัดเจน และรัดกุมพอสมควร ซึ่งต่อมาในปี 1994 ในการเจรจาอนุสัญญาภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ได้มีการขยายหลักเกณฑ์ในเรื่องดังกล่าวเอาไว้ในมาตรา 3.7 ที่ซึ่งผู้มีอำนาจไต่สวน จะต้องพิจารณาถึงปัจจัยหลายอย่างในการที่จะกำหนดว่า

<sup>53</sup> Footnote 9 ของมาตรา 3 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและการค้า 1994 (Anti-Dumping Agreement 1994)

<sup>54</sup> Pangratis ,A. and Vermulst , E. "Injury in Anti-Dumping Proceedings : The Need to Look Beyond the Uruguay Round Results" *Journal of World Trade*. 28,No.5. p.73.



ภายใต้มาตรา 3 (a) ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไป ด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1967 มีการกำหนดถึง สิ่งที่สามารถบ่งบอกว่าการทุ่มตลาดเกิดขึ้นมีผลต่อความชะงักงันต่อการตั้งตัวของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมดังกล่าวจะต้องมีหลักฐานที่สามารถทำให้เชื่อได้ว่าจะมีการก่อตั้งอุตสาหกรรมเช่นว่านั้นภายในไม่ช้านี้ เช่น แผนงานสำหรับการจัดตั้งอุตสาหกรรมใหม่ที่จัดให้มีขึ้นในขั้นตอนที่มีความก้าวหน้าพอควรหรืออาจเป็นในกรณีที่โรงงานอยู่ในช่วงของการก่อสร้าง หรือ กำลังมีการสั่งซื้อเครื่องจักรเพื่อการดำเนินงานในอนาคต<sup>56</sup> ซึ่งหากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นได้ส่งผลให้อุตสาหกรรม ดังกล่าวไม่สามารถที่จะดำเนินการก่อตั้งได้ หรือ หากทำได้ก็ก่อให้เกิดความยากลำบากในการก่อตั้งซึ่งหากมีกรณีเช่นว่านี้เกิดขึ้นอาจเป็นสิ่งที่สามารถสรุปได้ถึงพฤติกรรมของการก่อเกิดความชะงักงันต่อการตั้งตัวของอุตสาหกรรมภายในประเทศและจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวที่กำหนดอยู่ภายใต้ความตกลงฯ 1994 นำที่จะได้รับการพัฒนาต่อไปเพื่อให้การกำหนดในเรื่องของการพิจารณาในเรื่องการก่อให้เกิดความชะงักงันต่อการตั้งตัวของอุตสาหกรรมภายในประเทศให้มีความชัดเจนมากขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันมิให้เกิดการตีความในกรณีที่ต้องการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าวเกิดขึ้น และเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าวต่อไป

## 5.2 หลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหาย

ภายใต้ตามความตกลงฯ 1994 กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหายโดยมีการกำหนดหลักเกณฑ์ไว้อย่างชัดเจนว่าในการพิสูจน์ความเสียหายให้พิจารณาบนพื้นฐานของเอกสารที่มีหลักฐานสนับสนุน และจะต้องทำการตรวจสอบอย่างมีหลักเกณฑ์ โดยพิจารณาจาก<sup>57</sup>

1. ปริมาณของผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ทุ่มตลาดและผลจากผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าที่ทุ่มตลาด ผลต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดต่างประเทศ โดยมีอำนาจหน้าที่ไตสวนจะพิจารณาว่าได้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างมากหรือไม่ ไม่ว่าจะพิจารณาโดยปริมาณนำเข้าจริง หรือปริมาณการผลิตหรือบริโภคในสมาชิกผู้นำเข้า

<sup>56</sup> "Analytical Index" Guide to GATT LAW and Practice. 6<sup>th</sup> Edition. Geneva: 1994, p.221.

<sup>57</sup> มาตรา 3.1และมาตรา 3.2 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วย ภาษีศุลกากร และการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

ภายใต้มาตรา 3 (a) ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไป ด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1967 มีการกำหนดถึง สิ่งที่สามารถบ่งบอกว่าการทุ่มตลาดเกิดขึ้นมี ผลต่อความชะงักงันต่อการตั้งตัวของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมดังกล่าวจะต้อง มีหลักฐานที่สามารถทำให้เชื่อได้ว่าจะมีการก่อตั้งอุตสาหกรรมเช่นนั้นภายในไม่ช้านี้ เช่น แผนงานสำหรับการจัดตั้งอุตสาหกรรมใหม่ที่จัดให้มีขึ้นในขั้นตอนที่มีความก้าวหน้าพอควรหรือ อาจเป็นในกรณีที่โรงงานอยู่ในช่วงของการก่อสร้าง หรือ กำลังมีการสั่งซื้อเครื่องจักรเพื่อการ ดำเนินงานในอนาคต<sup>56</sup> ซึ่งหากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นได้ส่งผลให้อุตสาหกรรม ดังกล่าวไม่สามารถ ที่จะดำเนินการก่อตั้งได้ หรือ หากทำได้ก็ก่อให้เกิดความยากลำบากในการก่อตั้งซึ่งหากมีกรณีเช่น ว่าเป็นกรณีที่เกิดขึ้นอาจเป็นสิ่งที่สามารถสรุปได้ถึงพฤติกรรมของการก่อเกิดความชะงักงันต่อการตั้งตัวของ อุตสาหกรรมภายในประเทศและจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวที่กำหนดอยู่ภายใต้ความตกลงฯ 1994 นำที่จะได้รับการพัฒนาต่อไปเพื่อให้การกำหนดในเรื่องของการพิจารณาในเรื่องการ ก่อให้เกิดความชะงักงันต่อการตั้งตัวของอุตสาหกรรมภายในประเทศให้มีความชัดเจนมากขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันมิให้เกิดการตีความในกรณีที่ต้องการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าวเกิดขึ้น และ เพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าวต่อไป

## 5.2 หลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหาย

ภายใต้ตามความตกลงฯ 1994 กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหายโดยมี การกำหนดหลักเกณฑ์ไว้อย่างชัดเจนว่าในการพิสูจน์ความเสียหายให้พิจารณาบนพื้นฐานของ เอกสารที่มีหลักฐานสนับสนุน และจะต้องทำการตรวจสอบอย่างมีหลักเกณฑ์ โดยพิจารณาจาก<sup>57</sup>

1. ปริมาณของผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ทุ่มตลาดและผลจากผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าที่ทุ่มตลาด ผลต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดต่างประเทศ โดยมีอำนาจหน้าที่ที่ไต่สวนจะพิจารณาว่าได้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างมากหรือไม่ ไม่ว่าจะพิจารณาโดยปริมาณนำเข้าจริง หรือปริมาณการผลิต หรือบริโภคในสมาชิกผู้นำเข้า

<sup>56</sup> "Analytical Index" Guide to GATT LAW and Practice. 6<sup>th</sup> Edition. Geneva: 1994, p.221.

<sup>57</sup> มาตรา 3.1และมาตรา 3.2 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วย ภาษีศุลกากร และการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

2. ผลของการนำเข้าสินค้าที่ท่วมตลาดต่อผู้ผลิตภายในประเทศซึ่งผลิตสินค้าชนิดเดียวกันโดยผู้ที่มีอำนาจหน้าที่จะต้องพิจารณาว่าสินค้าชนิดเดียวกันมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนหรือไม่ และสินค้านำเข้านั้นมีผลเป็นการตัดราคา (Price Undercutting) หรือไม่ เมื่อเทียบกับราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้นำเข้า หรือผลของสินค้านำเข้านั้น เป็นการกดราคา (Depress Prices) ในระดับที่ชัดเจนหรือทำให้สินค้าภายในประเทศไม่สามารถขึ้น ราคาได้

### 5.3 การตรวจสอบผลกระทบจากผลิตภัณฑ์นำเข้าที่มีการท่วมตลาดต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ

ภายใต้หลักเกณฑ์ที่กำหนดในมาตรา 3.4 ของความตกลงฯ 1994 มีการกำหนดถึงการตรวจสอบผลกระทบจากผลิตภัณฑ์นำเข้าที่มีการท่วมตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ โดยในการตรวจสอบผลกระทบจากผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ท่วมตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายในกำหนดไว้ ดังนี้<sup>58</sup>

การตรวจสอบผลกระทบจากผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ท่วมตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศที่เกี่ยวข้องต้องรวมถึงการประเมินปัจจัยทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องทั้งหมด และดัชนีที่มีผลต่อสภาพของอุตสาหกรรม รวมทั้งการลดลงที่เป็นจริงและ ที่อาจเกิดขึ้นของการจำหน่าย กำไร ผลผลิต และส่วนแบ่งตลาด ประสิทธิภาพทางการผลิต ผลตอบแทนจากการลงทุนต่างๆ หรือการใช้กำลังการผลิต ปัจจัยที่กระทบต่อราคาภายในประเทศ ความมากน้อยของส่วนเลื่อมการท่วมตลาด ผลกระทบทางลบที่เป็นจริง และที่อาจเกิดขึ้นต่อเงินทุนหมุนเวียน สินค้าคงคลัง การจ้างงาน ค่าจ้างแรงงาน อัตราการเจริญเติบโต ความสามารถในการเพิ่มเงินทุน หรือเงินลงทุนรายการนี้ยังไม่ครอบคลุมทุกอย่าง และไม่มีปัจจัยหนึ่งใด หรือหลายปัจจัย เหล่านี้สามารถใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจได้อย่างเด็ดขาด

ภายใต้ มาตรา 3.4 กำหนดเอาไว้อย่างชัดเจนในกรณีที่จะต้องมีการตรวจสอบถึงผลกระทบของการนำเข้าที่เป็นการท่วมตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งจะสรุปได้ว่าการพิจารณา อุตสาหกรรมภายในที่ได้รับผลกระทบจากการนำเข้าที่เป็นการท่วมตลาดหรือไม่นั้น

<sup>58</sup> มาตรา 3.4 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

ภายใต้มาตรา 3.4 ได้ให้แนวทางในการพิจารณาว่าจะต้องประเมินจากสิ่งใดบ้าง โดยจะต้องมีการประเมินจากปัจจัยทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องทั้งหมด และในเรื่องอื่นที่ถูกกำหนดไว้ภายใต้มาตราดังกล่าว โดยในจำนวนนั้นจะมีในเรื่องของ ความมากน้อยของส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด (Magnitude of Dumping Margin) ซึ่งได้รับการบรรจุเพิ่มเติมเป็นปัจจัยที่ใช้ในการประเมินปัจจัยล่าสุดโดยภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 (Tokyo Round) มิได้มีการกำหนดรายละเอียด ในเรื่องดังกล่าวไว้ในเรื่องการตรวจสอบถึงผลกระทบของการนำเข้าที่เป็นการทุ่มตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ<sup>59</sup> ซึ่งจะมีการกำหนดเพียงในเรื่องการพิจารณาถึงความเสียหายให้เป็นหน้าที่ผู้ที่มีหน้าที่ในการที่จะพิจารณาถึงจำนวนของสินค้านำเข้าที่เพิ่มขึ้นอย่างสำคัญทั้งในแง่การผลิต และการบริโภค และผลกระทบของสินค้าที่มีการนำเข้าที่มีต่อราคา สินค้าภายในประเทศ โดยมีลักษณะการขายที่เป็นการตัดราคา หรือเป็นอุปสรรคต่อการเพิ่มราคาของสินค้าภายในประเทศเท่านั้น

#### 5.4 การพิจารณาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการนำเข้าสินค้าที่มีการทุ่มตลาด กับ ความเสียหายที่เกิดขึ้น (causation)

นอกจากในส่วนที่จะต้องพิสูจน์ถึงความเสียหายอย่างสำคัญว่าจะต้องเป็นผลมาจากการทุ่มตลาด มิใช่ความเสียหายอย่างสำคัญที่มาจาก สาเหตุ และปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่นๆ แล้วใน ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ยังกำหนดหลักเกณฑ์ในเรื่องของ การแสดงความสัมพันธ์ทางเหตุ และผลระหว่างผลิตภัณฑ์ที่ทุ่มตลาดกับความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายใน ซึ่งผู้มีอำนาจหน้าที่จะต้องแสดงให้เห็นว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้นมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นอย่างไร ซึ่งภายใต้มาตรา 3.5 มีการกำหนดเอาไว้ ดังนี้

ภายใต้ม.3.2 และม.3.4 จะต้องมีการแสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ทุ่มตลาดเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดความเสียหายตามความหมายของความตกลงนี้ การแสดงความสัมพันธ์ทางเหตุ และผลระหว่างผลิตภัณฑ์ที่ทุ่มตลาดกับความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ จะต้องอาศัยการ

<sup>59</sup> Palmeter, D. "A Commentary on the WTO Anti-Dumping Agreement " Journal of World Trade. 30, No.4. August 1996, p.54 .

ตรวจสอบหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหมดต่อหน้าผู้มีอำนาจหน้าที่ ผู้มีอำนาจหน้าที่ต้องทำการพิสูจน์ บัจจัยอื่นใดที่ได้ทราบซึ่งนอกเหนือจากผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ทุ่มตลาด ซึ่งในเวลาเดียวกันนั้นทำความเสียหายให้เกิดกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ และความเสียหายที่เป็นผลมาจากบัจจัยอื่นจะต้องไม่นำมาเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ทุ่มตลาด บัจจัยต่างๆอาจเกี่ยวข้องในกรณีดังกล่าวถึงนี้ไม่จำกัดเฉพาะปริมาณ และราคาของผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ไม่ได้จำหน่ายในราคาที่ทุ่มตลาด การลดลงของอุปสงค์ หรือการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของการบริโภค พฤติกรรมการจำกัดทางการค้า และการแข่งขันระหว่างผู้ผลิตในต่างประเทศกับผู้ผลิตในประเทศ การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีและความสามารถในการส่งออก และประสิทธิภาพในการผลิตของอุตสาหกรรมภายในประเทศ

ในมาตรา 3.5 ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 แสดงให้เห็นถึงความพยายามในการที่จะแสดงถึงความสัมพันธ์ ที่เชื่อมโยงกันระหว่างสินค้าที่ทุ่มตลาด กับความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ โดยกำหนดให้ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจะต้องอยู่บนพื้นฐานของการตรวจสอบหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

จากการที่ความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ มีทั้งที่เป็นผลมาจากการนำเข้าที่เป็นการทุ่มตลาดแล้ว และยังคงมาจากบัจจัยอื่นในทางเศรษฐกิจและ ในเรื่องการแยกความแตกต่างระหว่างความเสียหายที่เกิดจากการนำเข้าที่เป็นการทุ่มตลาด กับความเสียหายที่เกิดจากบัจจัยอื่นๆ จึงมีความสำคัญ เนื่องจากภายใต้มาตรา 3.5<sup>60</sup> ของความตกลงฯ 1994 ได้กำหนดถึงเรื่องดังกล่าวว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากบัจจัยอื่นๆ จะต้องไม่นำมาเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ทุ่มตลาด ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างสินค้านำเข้าที่มีการทุ่มตลาดกับความเสียหายที่เกิดขึ้น ว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้นเป็นผลจากการนำเข้าที่เป็นการทุ่มตลาด

<sup>60</sup> มาตรา 3.5 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

### 5.5 การประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสม (Cumulation)

ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ในส่วนของหลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหายอย่างสำคัญ ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างสำคัญเกิดขึ้น และเป็น การเปลี่ยนแปลงมากที่สุดในบรรดาหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวกับความเสียหายอย่างสำคัญภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวก่อให้เกิดหลักเกณฑ์ใหม่ซึ่ง เกี่ยวกับการอนุญาตให้มีการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสม (cumulation) ในสินค้าที่มีการนำเข้ามากกว่า 1 ประเทศ ผลจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวทำให้การ ประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสมกลายเป็นการกระทำที่ถูกต้องตามกฎหมายภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติ ตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ซึ่งในหลักเกณฑ์ดังกล่าว จะเป็นประเด็นหนึ่งที่เป็นปัญหามาโดยตลอดภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979 (Tokyo round) <sup>61</sup> โดยแต่ละประเทศ สมาชิก ต่างก็มีความเห็นที่แตกต่างกัน โดยในประเทศที่เป็นผู้เสียหายจะชอบใช้วิธีการประเมินผล กระทบจากการนำเข้าอย่างสะสม เนื่องจากจะทำให้พบกับความเสียหายได้ง่ายขึ้น แต่ใน ขณะเดียวกันประเทศที่ถูกกล่าวหาว่ามีการทุ่มตลาดจะไม่ค่อยพอใจในวิธีการดังกล่าว โดยมองว่า อาจทำให้ความเสียหายที่เกิดขึ้นไม่สามารถแยก หรือระบุได้ว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นมาจากแหล่ง ใด ซึ่งในแต่ละประเทศอาจมีส่วนในความเสียหายที่เกิดขึ้นแตกต่างกันก็ได้ เนื่องจากการนำเข้าใน ปริมาณที่ต่างกัน และประเทศที่มีการนำเข้าเพียงเล็กน้อยซึ่งในบางกรณีก็มีได้เป็นการนำเข้าที่ ก่อให้เกิดความเสียหายแต่อย่างใด <sup>62</sup> และ ไม่อาจถูกเก็บภาษีตอบโต้ได้ ซึ่งหากมีการนำเอาการ นำเข้าที่มีปริมาณเพียงเล็กน้อยเหล่านั้นมารวมคำนวณกันก็จะทำให้สามารถเก็บภาษีตอบโต้ได้ แม้ว่าในการนำเข้าในบางประเทศที่ถูกรวมคำนวณจะมีได้ทำให้มีความเสียหายเกิดขึ้นก็ตาม ซึ่ง เป็นผลจากการคำนวณการนำเข้าแบบสะสม ทำให้ประเทศผู้ส่งออกตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบในการ รวมการคำนวณการนำเข้าที่เกิดขึ้น ดังนั้น ในการเจรจาในรอบอุรุกวัยจึงมีการกำหนดวิธีการ

<sup>61</sup> Palmeter, D. "A Commentary on the WTO Anti-dumping Agreement " *Journal of World Trade*. 30, No.4. p.52.

<sup>62</sup> The outcome of the Uruguay Round : An initial assessment (Supporting papers to the trade and development report 1994. New York : United Nations, 1994, p. 78.

ประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสม เพื่อที่หวังว่าจะทำให้หลักเกณฑ์ที่บังคับใช้อยู่โปร่งใส และชัดเจนยิ่งขึ้น โดยกำหนดไว้ใน มาตรา 3.3 ดังนี้

ในกรณีที่มีการนำเข้าของผลิตภัณฑ์หนึ่งจากประเทศใดประเทศหนึ่งมากกว่า 1 ประเทศในช่วงเวลาเดียวกันภายใต้การไต่สวนเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาดผู้มีอำนาจหน้าที่ไต่สวนอาจประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสมได้เฉพาะเมื่อวินิจฉัยแล้วว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่ได้จากการนำเข้าแต่ละประเทศมากกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในมาตรา 5.8 และปริมาณการนำเข้าจากแต่ละประเทศไม่ถือว่าเป็นเพียงเล็กน้อย<sup>63</sup>

ซึ่งในส่วนของมาตรา 3.3 ยังมีการอ้างถึงมาตรา 5.8 ซึ่งเป็นเรื่องของการกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำ (de minimis) และการกำหนดการนำเข้าเพียงเล็กน้อย (negligible) โดยภายใต้มาตรา 5.8 ได้มีการกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำ ดังนี้

1. เกณฑ์ขั้นต่ำ หมายความว่าถึง ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดต่ำกว่าร้อยละ 2 ของราคาส่งออก (de minimis)
2. ปริมาณนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่ทุ่มตลาดที่โดยปกติจะถือว่าเป็นการนำเข้าเพียงเล็กน้อย หมายถึง ปริมาณของผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ทุ่มตลาดจากประเทศหนึ่งประเทศใดโดยเฉพาะต่ำกว่าร้อยละ 3 ของการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันของสมาชิกผู้นำเข้า ยกเว้น ปริมาณการนำเข้าของผลิตภัณฑ์ที่มาจากแต่ละประเภทซึ่งต่ำกว่าร้อยละ 3 นั้นเมื่อรวมกันได้มากกว่าร้อยละ 7 ของสินค้าชนิดนั้นที่นำเข้าทั้งหมด (negligible)

ดังนั้น ในการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสมจะสามารถกระทำได้โดยจะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ปรากฏ ซึ่งการนำเข้าดังกล่าวจะต้องเป็นการนำเข้าที่มีส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมากกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำและการนำเข้าดังกล่าวจะต้องเป็นการนำเข้าเพียงเล็กน้อย เช่น ประเทศ A ประเทศ B ประเทศ C และประเทศ D ส่งออกผลิตภัณฑ์ลับประรดกระป๋อง ไปยังประเทศ E และ เมื่อมีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นในผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในประเทศ E ซึ่งเมื่อมีการ

<sup>63</sup> มาตรา 33 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

พิจารณาภายใต้หลักเกณฑ์ของการประเมินผลกระทบของการนำเข้าอย่างเหมาะสมที่ปรากฏใน มาตรา 3.3 แล้ว พบว่าประเทศ A, B รอดพ้นจากการประเมินโดยวิธีการดังกล่าว เนื่องจากเมื่อมีการพิจารณาถึงปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์ลับประรดกระป๋องจากประเทศ A, B พบว่าสัดส่วนของการนำเข้าจะอยู่ที่ ร้อยละ 0.7, 0.6 ตามลำดับ ดังนั้น จึงไม่เข้าเงื่อนไขของการประเมินผลกระทบของการนำเข้าอย่างเหมาะสม เนื่องจากถือว่าการนำเข้าเป็นปริมาณเล็กน้อย และนอกจากนี้ไม่เพียงแต่จะรอดพ้นจากการประเมินดังกล่าวแล้วในชั้นของการไต่สวนเพื่อหา พฤติกรรมทุ่มตลาดของประเทศ A, B สามารถที่จะทำการยุติการไต่สวนได้ เนื่องจากถือว่าปริมาณ การนำเข้าที่เกิดขึ้นถือเป็นปริมาณการนำเข้าเพียงเล็กน้อยจึงสามารถที่จะยุติการไต่สวนได้ภายใต้ มาตรา 5.8 ซึ่งกำหนดว่า ...ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์ทุ่มตลาดที่โดยปกติถือว่าเป็นปริมาณ เล็กน้อย หากพบว่าปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์ทุ่มตลาดจากประเทศใดประเทศหนึ่งโดยเฉพาะ ต่ำกว่าร้อยละ 3 ของการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันของสมาชิกผู้นำเข้า....

#### 5.6 การกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำ (de minimis) และเกณฑ์ในการกำหนดปริมาณการ นำเข้าเพียงเล็กน้อย (negligible)

ภายใต้มาตร 5.8 มีการกำหนดในเรื่องของ เกณฑ์ขั้นต่ำ (De minimis) และในเรื่อง ของ การกำหนดปริมาณการนำเข้าเพียงเล็กน้อย (negligible) เอาไว้ ซึ่งเป็นหลักเกณฑ์หนึ่งที่สำคัญภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาคีศุลกากร และการค้า 1994 เนื่องจาก ในเรื่องของเกณฑ์ขั้นต่ำและในเรื่องของการกำหนดราคาปริมาณการ นำเข้าเพียงเล็กน้อยนั้นจะเป็นสิ่งสำคัญในการที่จะชี้ว่าการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากประเทศหนึ่ง สามารถที่จะทำการยุติการไต่สวนการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ หรือไม่ โดยในมาตรา 5.8<sup>64</sup> การไต่สวนต้องระงับทันทีหรือต้องมีการปฏิเสธการร้องเรียนทันที ถ้าเจ้าพนักงานผู้มีอำนาจพบว่า ไม่มีหลักฐานอย่างเพียงพอตามที่มีการกล่าวอ้าง หรือมีการทุ่มตลาดเพียงเล็กน้อย (De Minimis) คือมีการทุ่มตลาดไม่ถึง ร้อยละ 2 ของราคาส่งออก หรือมีปริมาณของสินค้านำเข้าที่มีการทุ่มตลาด ไม่ถึงร้อยละ 3 ของปริมาณการนำเข้าสินค้า นั้นทั้งหมดหรือความเสียหายที่เกิดขึ้นเพียงเล็กน้อย

<sup>64</sup> มาตรา 5.8 , ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและ การค้า 1994 ( Anti-dumping Agreement 1994)



(Negligible) ยกเว้นกรณีที่มีการนำเข้าสินค้าที่มีการทุ่มตลาดจากหลายประเทศรวมกันแล้วเกินร้อยละ 7 ของสินค้าชนิดนั้นที่นำเข้ามาทั้งหมด<sup>65</sup>

จากหลักเกณฑ์ข้างต้นในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเกณฑ์ขั้นต่ำและในเรื่องของการกำหนดปริมาณการนำเข้าเพียงเล็กน้อยเป็นเรื่องใหม่ที่มีการนำมาใช้เป็นครั้งแรกในความตกลงฯ 1994 โดยวัตถุประสงค์ในการสร้างหลักเกณฑ์ดังกล่าวก็เพื่อที่ความต้องการจะกำจัด หรือระงับให้มีการนำดีข้อพิพาทที่มีความเสียหายเล็กน้อยมาสู่การพิจารณาได้ส่วน ซึ่งจะทำให้ปริมาณของข้อพิพาทลดน้อยลง และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการพิจารณาได้ส่วนข้อพิพาทให้มีความเร็วมากขึ้นตามมา

ดังนั้นในการที่จะยุติการได้ส่วนการเก็บอากรการทุ่มตลาดสามารถที่จะกระทำได้ภายใต้ความตกลงฯ 1994 ภายใต้เงื่อนไข ดังนี้

1. เมื่อพบว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดต่ำกว่าร้อยละ 2 ของราคาส่งออก (de minimis) หรือ
2. ปริมาณของผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ทุ่มตลาดจากประเทศหนึ่งประเทศใดโดยเฉพาะต่ำกว่าราคาร้อยละ 3 ของปริมาณการนำเข้าสินค้านั้นทั้งหมดหรือความเสียหายที่เกิดขึ้นมีเพียงเล็กน้อย (Negligible) ยกเว้นกรณีที่มีการนำเข้าสินค้าที่มีการทุ่มตลาดจากหลายประเทศรวมกันแล้วเกินกว่าร้อยละ 7 ของสินค้าชนิดนั้นที่นำเข้าทั้งหมด

## 6. การพิจารณาอุตสาหกรรมภายใน(domestic industry)

### 6.1 ความหมายของคำว่า อุตสาหกรรมภายใน (domestic industry)

ภายใต้มาตรา 4.1 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มีการให้คำจำกัดความของคำว่า อุตสาหกรรมภายใน

<sup>65</sup> มาตรา 3.3, ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและการค้า 1994 (Anti dumping Agreement 1994)

(Domestic Industry) โดยให้หมายความถึงผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันภายในประเทศทั้งหมด หรือผู้ผลิตภายในประเทศซึ่งมีผลผลิตภายในประเทศรวมกันได้ในสัดส่วนข้างมากของปริมาณผลิตรวมภายในประเทศทั้งหมด หรือผู้ผลิตภายในประเทศซึ่งมีผลผลิตภายในประเทศรวมกันได้ในสัดส่วนข้างมากของปริมาณผลิตรวมภายในประเทศของผลิตภัณฑ์ชนิดนั้น ซึ่งภายใต้คำจำกัดความดังกล่าว จะมีข้อยกเว้นอยู่ 2 กรณีซึ่งในข้อยกเว้นดังกล่าวจะไม่ถือเป็นอุตสาหกรรมภายในประเทศในความหมายปกติ ดังนี้

1. ผู้ผลิตที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออก หรือผู้นำเข้า หรือผู้ผลิตเองเป็นผู้นำเข้าที่ถูกกล่าวหาในกรณีนี้ ผู้ผลิตภายในจะหมายถึง ผู้ผลิตที่เหลืออยู่
2. ในพฤติการณ์พิเศษ (exceptional cases) ในกรณีที่ตลาดของสมาชิกที่มีการแข่งขันอาจถูกแบ่งเป็น 2 ตลาดหรือมากกว่านั้น และผู้ผลิตที่อยู่ภายใต้การแข่งขันหนึ่ง อาจได้รับการปฏิบัติเป็นอุตสาหกรรมที่แยกจากกันได้ ดังนั้นอุตสาหกรรมภายในตามพฤติการณ์พิเศษนี้อาจหมายถึงเพียงอุตสาหกรรมที่อยู่ในตลาดการแข่งขันใดแข่งขันหนึ่งที่มีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นเท่านั้น ไม่ได้หมายถึงอุตสาหกรรมที่เป็นผู้ผลิตชนิดเดียวกันในประเทศทั้งหมด ( regional market)

ในกรณีของพฤติการณ์พิเศษภายใต้มาตรา 4.1.2 จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อ

1. ผู้ผลิตในตลาดนั้น ๆ จำหน่ายผลผลิตจากการผลิตของตนทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดในตลาดนั้น
2. ความต้องการในตลาดไม่ได้รับการตอบสนองจากผู้ผลิตในอาณาเขตนั้นได้อย่างเพียงพอจากผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไม่ว่าจะอยู่ที่ใดก็ตามในอาณาเขต

ดังนั้น เมื่อตัดข้อยกเว้นที่กล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่าคำจำกัดความของคำว่า อุตสาหกรรมภายใน (Domestic Industry) หมายถึงผู้ผลิตภายในประเทศที่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันทั้งหมด (Like products) หรือผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน ซึ่งผลผลิตเมื่อรวมกันแล้วเป็นสัดส่วนใหญ่ (major proportion) ของผลผลิตรวมทั่วประเทศ

## 6.2 การเป็นผู้ผลิตในพื้นที่เฉพาะ (Regional Industrial)

ในกรณีที่มีการแบ่งตลาดโดยอาศัยพฤติการณ์พิเศษ (exceptional cases) ซึ่งภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวสามารถที่จะทำการแบ่งแยกตลาดออกจากกันได้ และเมื่อมีการแบ่งแยกตลาดออกจากกันแล้ว ยังถือว่าตลาดในแต่ละส่วนนั้นเป็นอุตสาหกรรมที่แยกต่างหากจากกัน<sup>66</sup>

ในกรณีที่มีการแบ่งแยกตลาดออกจากกันอย่างชัดเจน หลักเกณฑ์ว่าด้วยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้มาตรา 4.2<sup>67</sup> ของความตกลงฯ 1994 กำหนดให้สามารถที่จะทำการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ในพื้นที่เฉพาะ โดยจะเป็นการเรียกเก็บเฉพาะสินค้าที่ได้มีการส่งมอบเพื่อการบริโภคขั้นสุดท้ายไปยังพื้นที่ หรือตลาดที่มีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นเท่านั้น แต่การกระทำดังกล่าวจะสามารถกระทำภายใต้เงื่อนไขที่ว่ากฎหมายรัฐธรรมนูญของแต่ละประเทศสมาชิกอนุญาตให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้

ในกรณีที่กฎหมายรัฐธรรมนูญของประเทศผู้นำเข้าอนุญาตให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ในพื้นที่เฉพาะประเทศผู้นำเข้าสามารถที่จะเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้โดยไม่จำกัดแต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไข ดังนี้

1) ประเทศผู้นำเข้าได้ให้โอกาสแก่ผู้ส่งออกในระดับราคาที่ทุ่มตลาดไปยังพื้นที่ที่เกี่ยวข้องนั้น หรือเปิดโอกาสให้ผู้ส่งออกให้หลักประกันตามมาตรา 8 และผู้ส่งออกยังมีได้มีการให้หลักประกันอย่างเพียงพอโดยทันที และ

2) ในการเรียกเก็บอากรดังกล่าวไม่สามารถเรียกเก็บเพียงเฉพาะกับสินค้าของผู้ผลิตเฉพาะรายที่ส่งสินค้าไปยังพื้นที่ดังกล่าวได้

<sup>66</sup> มาตรา 4.1 (2) ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

<sup>67</sup> มาตรา 4.2 ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยศุลกากรและการค้า 1994 (Anti-dumping Agreement 1994)

## 7. การพิจารณาสินค้าชนิดเดียวกัน (like product)

ในเรื่องของสินค้าชนิดเดียวกันนี้นับได้ว่าเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากเรื่องหนึ่งในการพิสูจน์พฤติกรรมการทุ่มตลาด โดยสินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product) จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การหาราคาปกติ (Normal Value) ซึ่งในการหาราคาปกติภายใต้หลักเกณฑ์การทุ่มตลาด และการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นจะคิดราคาซึ่งเทียบเคียงกันได้ของสินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product) ที่จำหน่ายในทางการค้าปกติเพื่อการบริโภคในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งในกรณีที่ไม่สามารถหาสินค้าชนิดเดียวกันเพื่อที่จะนำมาเทียบเคียงหามูลค่าปกติได้แล้วก็จะไปสู่ขั้นตอนของการคำนวณมูลค่าปกติที่เกิดจากราคาที่ถูกสร้างขึ้น (Constructed Value) หรือในเรื่องของการพิสูจน์ความเสียหาย ภายใต้ มาตรา 3 ได้มีการกำหนดในหลักเกณฑ์ไว้อย่างชัดเจนว่าในการพิสูจน์ความเสียหาย ให้พิจารณานบนพื้นฐานของเอกสารที่มีหลักฐานสนับสนุน และจะต้องทำการตรวจสอบอย่างมีหลักเกณฑ์ โดยการพิจารณาจากปริมาณของผลิตภัณฑ์นำเข้าที่ทุ่มตลาด และ ผลจากผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าที่ทุ่มตลาดนั้นมีผลต่อราคา สินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product) ในตลาดภายในประเทศ ดังนั้นในการใช้หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของ สินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product) ของแต่ละประเทศจึงก่อให้เกิดปัญหาในการตีความ เนื่องมาจากการให้คำจำกัดความที่ยังคงไม่มีความชัดเจนมีผลให้แต่ละประเทศตีความความหมายของคำว่า "สินค้าชนิดเดียวกัน" ไปคนละอย่างโดยมีความหมายแคบกว้างบ้างตามแต่ละประเทศนั้นจะเห็นควรและในประเทศใดที่ทำการตีความในความหมายในลักษณะขยายความออกไปจะก่อให้เกิดผลกระทบที่ตามมาคือใช้หลักเกณฑ์ในเรื่องของการทุ่มตลาดและการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศในลักษณะที่เป็นการปกป้องทางการค้า (protectionism) มากกว่าที่จะใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าวในการที่ก่อให้เกิดความเท่าเทียมกันในการแข่งขันตามวัตถุประสงค์ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

จากมาตรา 2.6 สามารถแบ่งความหมายของคำว่า ของ สินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product ) ออกเป็น 2 ลักษณะดังนี้<sup>68</sup>

1. สินค้าซึ่งเป็นอย่างเดียวกัน เหมือนกับสินค้าที่ทำการพิจารณาทุกประการ

<sup>68</sup> มาตรา 2.6 ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากร และการค้า 1994

## 2. สินค้าอื่นซึ่งแม้ไม่เหมือนกันทุกประการ แต่มีลักษณะเหมือนกันอย่างมาก

### บทสรุป

การกระทำในลักษณะการทุ่มตลาดเริ่มมีอย่างกว้างขวาง ในตอนต้นของศตวรรษที่ 20 ในประเทศเยอรมัน จนทำให้อุตสาหกรรมต่าง ๆ ในประเทศสหรัฐต้องล้มเลิกกิจการไปมาก จนมีการบัญญัติกฎหมายเกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาดขึ้นบังคับใช้ในปี ค.ศ. 1962-1967 มีการเจรจาทางการค้าแบบพหุภาคี รอบเคนเนดี (Kenedy Round 1967) ในรอบนี้เป็นข้อตกลงในเรื่องของการตอบโต้การทุ่มตลาดมีการกำหนดเรื่องลำดับขั้นในการพิจารณา สาระสำคัญของกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ในการบังคับใช้ในปี 1979 เป็นการเจรจาทางการค้า แบบพหุภาคี รอบ โตเกียว (Tokyo Round 1979) เริ่มการเจรจาในปี ค.ศ. 1973 รอบนี้เป็นการเจรจาเกี่ยวกับพิกัดอัตราภาษีศุลกากรและการค้า มีการบังคับใช้ในปี 1979 แทนการบังคับใช้ตามข้อตกลง รอบ เคนเนดี โดยเฉพาะในข้อ 6 (Article 6) จึงเกิด "ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1979"

ในปี 1980 มีการเจรจาทางการค้าแบบพหุภาคี รอบอุรุกวัย (Uruguay Round) เป็นการเจรจาครั้งสุดท้าย เป็นการเจรจาในส่วนของกฎเกณฑ์ในเรื่องของการค้าบริการและกฎเกณฑ์ในทางการค้าบางเรื่อง ที่ไม่ได้กล่าวไว้ในข้อตกลง ซึ่งประเทศอื่น ๆ ได้เสนอโครงสร้างของข้อตกลงในการเก็บภาษีอากรตอบโต้ การทุ่มตลาด เข้ามาในการเจรจา และได้มีการร่างกรรมสารสุดท้าย ในส่วนความตกลงฯ 1994 เรียกว่า The Dunkel Text โดยอยู่บนพื้นฐานของหลักการ ดังต่อไปนี้

1. หลักห้ามเลือกในการปฏิบัติ เป็นหลักการที่ต้องการให้ทุกประเทศได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกัน
2. หลักการค้าที่เป็นธรรม เพื่อให้เกิดการค้าขายบนพื้นฐานการแข่งขันอย่างเป็นธรรม

### ในทางเศรษฐศาสตร์แบ่งพฤติกรรมการทุ่มตลาดออกเป็น 3 แนวทาง

1. การกำหนดราคาในลักษณะของการแบ่งแยกราคาขาย ซึ่งจะตรงกับพฤติกรรมการทุ่มตลาดในทางการค้าระหว่างประเทศที่เรียกว่า Sporadic Dumping ที่หมายถึง การขายสินค้าที่มีผู้ผลิตอยู่มากเกินไป

2. การกำหนดราคาในกรณีการผลิตในรูปแบบของการประหยัดต่อขนาดกิจการ ซึ่งจะตรงกับพฤติกรรมกรรมการทุ่มตลาดในทางการค้าระหว่างประเทศ ที่เรียกว่า Continuous dumping ซึ่งผู้ผลิตจะทำการทุ่มตลาดอย่างต่อเนื่อง ผู้ผลิตสามารถขายสินค้าในราคาที่ถูกลงกว่าผู้ผลิตรายอื่น ลักษณะเช่นว่านั้นอาจก่อให้เกิดความเสียหาย ต่อผู้ผลิตภายในประเทศผู้นำเข้า

3. การกำหนดราคาในลักษณะของการกำหนดราคาเพื่อขจัดคู่แข่ง (predatory pricing) การขายสินค้าที่ราคาต่ำกว่าราคาทุน เพื่อต้องการขับไล่คู่แข่งไปจากตลาด และเพื่อผูกขาดอำนาจผู้เดียว ซึ่งจะตรงกับพฤติกรรมกรรมการทุ่มตลาดในทางการค้าระหว่างประเทศ ที่เรียกว่า (Predatory Dumping)

ภายใต้ความตกลงฯ 1994 การทุ่มตลาด หมายถึง ผลิตภัณฑ์ของประเทศอื่นที่เข้ามาในเชิงพาณิชย์ในราคาซึ่งต่ำกว่ามูลค่าปกติ หากผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งมีราคาส่งออกต่ำกว่าราคาซึ่งเทียบเคียงกันได้ของสินค้าชนิดเดียวกัน ที่จำหน่ายในทางการค้าปกติ เพื่อการบริโภคในประเทศผู้ส่งออก

**หลักเกณฑ์ในการพิจารณา การทุ่มตลาดมีดังนี้**

1. หลักเกณฑ์การคำนวณค่าปกติ

ก. การหาราคาในประเทศผู้ส่งออกในกรณีปกติ

มูลค่าปกติ หมายถึง ราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่มีการจำหน่ายในทางการค้าปกติภายในประเทศผู้ส่งออก ภายใต้ความตกลงฯ การขายที่ต่ำกว่าทุน นั้นมิใช่การค้าในทางปกติ

ข. การหาราคาในประเทศที่ 3

การหาราคาส่งออกไปยังประเทศที่สาม เป็นทางเลือกแรกในกรณีที่ไม่สามารถที่จะหาราคาปกติได้จากกรณีปกติธรรมดา

ค. การหามูลค่าปกติในกรณีไม่สามารถหาราคาในประเทศผู้ส่งออกได้ ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดก็ตาม

2. การหาราคาส่งออก ในกรณีที่ไม่มีราคาส่งออกหรือปรากฏว่าราคาส่งออกไม่น่าเชื่อถือ ราคาส่งออกจะถูกสร้างขึ้นบนพื้นฐานของราคาผลิตภัณฑ์ที่นำเข้า ซึ่งจำหน่ายต่อเป็นทอดแรกไปยังผู้ซื้อ ที่มีได้มีความเกี่ยวข้องกัน หรือให้คำนวณบนพื้นฐานที่สมเหตุสมผลตามที่มีอำนาจจะกำหนด

3. การหาราคาส่งออกที่สร้างขึ้น

4. การพิจารณาในเรื่องการจัดสรรต้นทุน ใช้บังคับกรณี ที่ต้องมีการใช้ต้นทุนในการคำนวณ

5. การเปรียบเทียบเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด จะทำการเปรียบเทียบที่ระดับการค้าเดียวกัน ซึ่งปกติเป็นระดับราคาส่งมอบที่โรงงาน และในส่วนของกรจำหน่ายให้เปรียบเทียบ ณ เวลาที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด

6. การกำหนดเรื่องระดับทางการค้า ให้ทำการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกติโดยเปรียบเทียบที่ระดับการค้าเดียวกัน ปกติจะเป็นระดับการค้าส่งมอบที่หน้าโรงงานและในส่วนของกรจำหน่าย ให้เปรียบเทียบ ณ เวลาที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด

7. การปรับราคา สามารถทำการหักในส่วนที่อนุญาตให้หักได้ ในแต่ละกรณีตามที่เกิดขึ้นจริง

8. หลักเกณฑ์ในการปรับเปลี่ยนสกุลเงิน มีการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา จะมีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา ซึ่งการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินของราคาส่งออกที่จะนำมาคำนวณเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

9. หลักเกณฑ์ในการกำหนดพื้นฐานของราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบ ต้องคำนวณอยู่บนพื้นฐานของการเทียบเคียงระหว่าง มูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยถ่วงน้ำหนัก กับราคาส่งออกของธุรกรรมส่งออก ที่เทียบเคียงกันได้เฉลี่ยโดยถ่วงน้ำหนัก

### การพิจารณาความเสียหายโดยความเสียหายดังกล่าวหมายถึง

1. ความเสียหาย อย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายใน
2. การคุกคาม ที่จะเกิดความเสียหาย อย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายใน
3. การชะงักอย่างรุนแรง ในการก่อตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศ

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหาย กำหนดว่าในการพิสูจน์ความเสียหาย ให้พิจารณานบนพื้นฐานของเอกสารที่มีหลักฐานสนับสนุน และต้องตรวจสอบอย่างมีหลักเกณฑ์ และกรณีที่ต้องมีการตรวจสอบถึงผลกระทบการนำเข้าที่เป็นการทุ่มตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ โดยจะต้องมีการประเมินจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดและดัชนีที่มีผลต่อสภาพของอุตสาหกรรมต้องการแสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ทุ่มตลาด เป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดความเสียหายของความตกลงนี้

การประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสมในสินค้าที่มีการนำเข้า มากกว่าประเทศจะทำให้พบความเสียหายง่ายขึ้น แต่ประเทศที่ถูกกล่าวหาจะไม่ชอบวิธีการดังกล่าว แต่ประเทศที่เป็นผู้เสียหายจะชอบใช้วิธี การประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสม

การกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำและเกณฑ์ในการกำหนดปริมาณการนำเข้าเพียงเล็กน้อยเป็นสิ่งสำคัญ ในการที่จะชี้ว่าการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากประเทศหนึ่งสามารถที่ทำการยุติการไต่สวนการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด คือถ้ามี การทุ่มตลาดไม่ถึงร้อยละ 2 ของราคาส่งออก หรือปริมาณของสินค้านำเข้าที่มีการทุ่มตลาด ไม่ถึงร้อยละ 3 ของปริมาณการนำเข้าสินค้า ยกเว้นการนำเข้าสินค้าที่มีการทุ่มตลาดจากหลายประเทศรวมกันแล้วเกินร้อยละ 7 ของสินค้านั้น ที่นำเข้าทั้งหมด

การพิจารณาอุตสาหกรรมภายใน หมายถึง ผู้ผลิตภายในประเทศที่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันทั้งหมด หรือผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน ซึ่งผลผลิตเมื่อรวมกันแล้วเป็นสัดส่วนใหญ่ ของผลผลิตรวมทั้งประเทศ



การพิจารณาสินค้าชนิดเดียวกัน ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญในการพิสูจน์พฤติกรรม การ  
ทุ่มตลาด ความหมายของสินค้าชนิดเดียวกันแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ

1. สินค้าเป็นอย่างเดียวกัน เหมือนกับสินค้าที่ทำการพิจารณาทุกประการ
2. สินค้าอื่น แม้ไม่เหมือนกันทุกประการ แต่ก็มีลักษณะเหมือนกันอย่างมาก

### บทที่ 3

#### มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา

##### 1. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป

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) สนธิสัญญาปารีส (ถ่านหินและเหล็ก หรือ THE ECSC)
- ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994
- มาตรา 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994
- คำตัดสินของศาลสหภาพยุโรป, รายงานที่ได้รับรองภายใต้องค์การระงับข้อพิพาทของ WTO, แนวปฏิบัติของประชาคมยุโรป<sup>69</sup>

---

<sup>69</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.

ทั้งนี้การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปต้องมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- (1) มีการนำเข้าสินค้าที่ทุ่มตลาดเข้ามาในประชาคม
- (2) เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในของประชาคม
- (3) มีความเกี่ยวพันระหว่างการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาด และทำให้อุตสาหกรรมภายในได้รับความเสียหาย
- (4) พิจารณาถึงผลประโยชน์ของประชาคม<sup>70</sup>

#### 1.1 ความเป็นมาของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป

สหภาพยุโรปเริ่มใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในปี 1968 จนถึงปัจจุบัน โดยมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องแยกตามประเภทสินค้า 2 กลุ่มคือ

- (1) ส่วนที่อยู่ภายใต้สนธิสัญญาโรมหรือประชาคมเศรษฐกิจยุโรป (EEC) ในยุคเริ่มต้นเมื่อ วันที่ 25 มีนาคม 1957 มีประเทศสมาชิก 3 ประเทศคือ เบลเยียม 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

<sup>70</sup> Ibid.

สาระสำคัญคือให้ขั้นตอนการดำเนินมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสมาชิกเป็นรูปแบบเดียวกัน<sup>71</sup>

และมีการแก้ไขอีกครั้งในปี 1979 เป็น Regulation (EEC) No 1681/79 เนื่องจากมีการรับสมาชิกใหม่ 3 ประเทศคือ ไอร์แลนด์ เดนมาร์ค และสหราชอาณาจักร สาระสำคัญคือกำหนดคำอธิบายเกี่ยวกับการจำหน่ายที่ทำให้เกิดการขาดทุน การคำนวณราคาส่งออก การกำหนดส่วนเหลือของการทุ่มตลาด การพิจารณาเกี่ยวกับความเสียหาย หลังจากการเจรจารอบโตเกียวมีการปรับแก้ Regulation อีกครั้งเป็น Regulation (EEC) No 3017/79 และปรับแก้ไขอีกครั้งในปี 1982 เป็น Regulation (EEC) No 1580/82 ซึ่งกำหนดให้มีการทบทวนผลการได้สวนภายในหนึ่งปี หลังสรุปผลการได้สวน ต่อมาในปี 1984 ปรับแก้เป็น Regulation (EEC) No 2176/84 กำหนดให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดมีผลเพียง 5 ปี หลังจากนั้นให้มีการทบทวนและกำหนดให้มีการเรียกเก็บอากรต่อ และให้อำนาจคณะกรรมการยุโรปสามารถกำหนดอากรชั่วคราวในกรณีและผู้ส่งออกในประเทศที่สามไม่ปฏิบัติตามสัญญา ในปี 1988 มีการปรับแก้เป็น Regulation (EEC) No 2423/88 กำหนดให้สามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเพิ่มเติม หากปรากฏว่าผู้ส่งออกได้ลดราคาเท่ากับอากร หรือผลลัพท์การให้นำเข้า ในปี 1994 ปรับแก้เป็น Regulation (EEC) No 3284/94 กำหนดให้คณะมนตรีสามารถกำหนดอากรด้วยเสียงข้างมาก จนถึงฉบับที่ใช้อยู่ในปัจจุบันคือ Regulation (EEC) No 384/96 ปรับทางด้านเทคนิคเมื่อปี 1966<sup>72</sup>

(2) ส่วนที่อยู่ภายใต้สนธิสัญญาปารีส (ECSC) ตามมาตร 71 และ 74 ของสนธิสัญญาปารีสมีข้อระบุนเกี่ยวกับกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับภายใต้สนธิสัญญาปารีสคือสินค้าเหล็กและถ่านหิน ต่อมาเมื่อวันที่ 15 เมษายน 1977 คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออก Recommendation 329/77/ECSC จำนวน 2 ครั้งคือในปี 1982 และ 1984 เป็น Decision

<sup>71</sup> พิษณุ เหยียดมหาสาร. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปกับผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้าไทยไปสหภาพยุโรป. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงบรัสเซลส์ เบลเยียม, 2540, หน้า 8.

<sup>72</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 9.

2177/84/ECSC ซึ่งมีสาระเหมือนกับ Regulation (EEC) No 2423/88 ขณะที่รายละเอียดด้าน ขั้นตอนเหมือนกับ Regulation (EEC) No 384/96 และ No 3284/94<sup>73</sup>

## 1.2 หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของ สหภาพยุโรป

### มูลค่าปกติ

ก่อนความตกลงฯ 1994 จะมีผลใช้บังคับ สหภาพยุโรปใช้ Regulation (EC) No 2423/88 และมีแนวปฏิบัติในการจัดทำมูลค่าปกติว่า ในกรณีที่เป็นธุรกรรมระหว่างภาคีที่มีความ เกี่ยวข้องกันไม่ถือว่าเป็นภาวะการค้าปกติ และจะคำนวณมูลค่าปกติบนพื้นฐานของข้อมูลค่าที่จัด ทำขึ้น โดยผู้มีอำนาจในประชาคมยุโรปจะคำนวณมูลค่าปกติ บนพื้นฐานของการกำหนดราคา โดยผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องไปยังผู้ซื้ออิสระรายแรกเท่ากับว่าเป็นการจัดทำมูลค่าปกติที่ระดับการ ขายโดยผู้จัดจำหน่าย ทั้งที่ควรจัดทำมูลค่าปกติที่ระดับการขายโดยผู้ผลิต ส่งผลให้มูลค่าปกติ เพิ่มขึ้น<sup>74</sup> แต่หลังจากมีความตกลงฯ 1994 ทำให้สหภาพยุโรปต้องออก Regulation (EC) No 384/96 ที่กำหนดให้การหามูลค่าปกติมี 4 วิธีคือ (1) ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (2) ราคาขายภายในของผู้ขายอื่นหรือผู้ผลิตในประเทศที่เกี่ยวข้อง (3) มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น (4) ราคาส่งออกของผู้ส่งออกไปยังประเทศที่ 3 ที่เหมาะสม<sup>75</sup>

#### (1) ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก

กรรมาธิการยุโรปจะกำหนดมูลค่าปกติโดยใช้ราคาที่แท้จริงของสินค้าชนิดเดียวกัน<sup>76</sup> ที่ซื้อขายกันในทางการค้าปกติในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก โดยผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับ

<sup>73</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 9-10.

<sup>74</sup> Ivo van Bael. "EEC Anti-dumping Law and Procedure Revisited" Journal of World Trade. 24 April 1990, p.8.

<sup>75</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>76</sup> สำหรับสินค้าชนิดเดียวกัน มีนัยยะใน 2 กรณีคือเป็นสินค้าชนิดเดียวกันไม่ต้องมีการปรับราคา หากเป็นสินค้าที่ใกล้เคียงกันจะต้องมีการปรับราคาสำหรับความแตกต่างบางประการถ้าไม่ใช่สินค้าชนิดเดียวกัน

ผู้ขาย ในแนวปฏิบัติของกรรมาธิการยุโรปให้คำจำกัดความ การค้าที่ไม่อยู่ในภาวะการค้าปกติไว้ 3 กรณี คือ ปริมาณการขายน้นน้อยเกินไป, การขายน้นเป็นการขายที่ต่ำกว่าทุน สินค้ามีแหล่งกำเนิดจากประเทศที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรี<sup>77</sup>

- สำหรับปริมาณการขายน้นน้อยเกินไปนั้น กรรมาธิการยุโรปจะให้วิธีการทดสอบปริมาณการขายที่เพียงพอ (Sufficient Quantities: 5% Test) โดยปกติกรรมาธิการยุโรปจะใช้ราคาแท้จริงที่ซื้อขายกันในการค้าปกติ ในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก มาเป็นมูลค่าปกติได้ ต่อเมื่อปริมาณสินค้าที่ซื้อขายกันในประเทศผู้ส่งออกนั้นเท่ากับหรือเกินกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป

#### ยกตัวอย่างเช่น

ถ้าปริมาณการขายภายใน > หรือ = 5% ของปริมาณการส่งออก

มูลค่าปกติ = ราคาภายในประเทศผู้ส่งออก

ทั้งนี้กรรมาธิการยุโรปจะใช้วิธีการทดสอบปริมาณการขายที่เพียงพอ จำนวน 2 วิธี ได้แก่

(1) การพิจารณาโดยรวม (5% Overall Test) วิธีนี้กรรมาธิการยุโรปจะพิจารณาปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกโดยรวมว่าปริมาณการขายในประเทศผู้ส่งออกเพียงพอหรือเกินกว่าร้อยละ 5 ของสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปหรือไม่ วิธีการคิดคือ<sup>78</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

ไม่สามารถใช้ราคานั้นได้ (Paolo Caride, Presented at a Seminar on anti-Dumping organized by The European Commission and The department of Foreign Trade in Bangkok, 21 June 2001.

<sup>77</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป. หน้า 10.

<sup>78</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 11.

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

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่าเมื่อใช้วิธีการ 5% Overall Test แล้วพบว่าปริมาณการขายในประเทศเกินกว่าร้อยละ 5 คือได้ผลลัพธ์เท่ากับร้อยละ 5.3 ของปริมาณสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ดังนั้นจึงต้องพิจารณาปริมาณการขายในลักษณะต่อไป

(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>79</sup>

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

สำหรับ Model B ปริมาณการขายในประเทศเท่ากับร้อยละ 8 ของปริมาณที่ส่งออก ดังนั้นมูลค่าปกติจะกำหนดขึ้นจากราคาภายในประเทศ<sup>80</sup>

อย่างไรก็ตาม ในบางกรณีแม้ว่าปริมาณสินค้าที่ซื้อขายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกจะต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณสินค้าที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ก็อาจใช้ราคาใน

<sup>79</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 11.

<sup>80</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 11.

ประเทศผู้ส่งออกเป็นมูลค่าปกติได้ หากว่าราคาดังกล่าวเป็นตัวแทนราคาของตลาดดังกล่าว (Representative for market concerned) <sup>81</sup>

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

ขั้นตอนที่ 1	คำนวณจากต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย
ขั้นตอนที่ 2	คำนวณจากราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย
ขั้นตอนที่ 3	<p>เปรียบเทียบต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย กับราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อหน่วย ผลลัพธ์เป็นไปได้สองกรณีคือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีที่ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย มากกว่าราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย จะต้องหักการขายทั้งหมดที่ทำให้ขาดทุน และดำเนินการตามขั้นตอนที่ 5</li> <li>- กรณีที่ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของสินค้าต่อหน่วย น้อยกว่าราคาขายเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อหน่วย จะต้องดำเนินการตามขั้นตอนที่ 4</li> </ul>
ขั้นตอนที่ 4	<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>

<sup>81</sup> เรื่องเดียวกัน , หน้า 11.



<p>ขั้นตอนที่ 5</p>	<p>การพิจารณาปริมาณขายที่ยังมีอยู่แบ่งเป็น 2 กรณีคือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ถ้าปริมาณของการขายที่เหลืออยู่ไม่ได้มีการขายขาดทุนมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 10 ของการขายภายใน มูลค่าปกติจะอยู่บนพื้นฐานของราคาขายภายในของผู้ส่งออก</li> <li>- ถ้าปริมาณของการขายที่เหลืออยู่ไม่ได้ทำให้ขาดทุนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของการขายภายใน มูลค่าปกติจะไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของราคาภายในของผู้ส่งออก แต่จะใช้ราคาขายของผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกอื่นๆ หรือในมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นหรือราคาส่งออกในประเทศที่สาม<sup>82</sup></li> </ul>
---------------------	---

(2) ราคาขายภายในของผู้ขายอื่นหรือผู้ผลิตในประเทศที่เกี่ยวข้อง

กรณีที่มีการขายระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องกันหรือมีข้อตกลงขดเชยความเสียหายระหว่างกัน ซึ่งบางกรณีอาจถือว่าเป็นภาวะการค้าปกติและนำราคามาจัดทำมูลค่าปกติได้ ถ้าพบว่าความสัมพันธ์นั้นไม่ส่งผลกระทบต่อราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกทั้งนี้ผู้ส่งออกต้องเป็นผู้พิสูจน์ว่าความสัมพันธ์นั้นไม่ส่งผลกระทบต่อราคาภายในประเทศผู้ส่งออก และกรรมาธิการยุโรปจะเป็นผู้ตัดสินว่าการขายเช่นนั้นอยู่ในภาวะการค้าปกติหรือไม่<sup>83</sup> โดยปกติกรรมาธิการยุโรปจะใช้ราคาขายต่อครั้งแรก โดยผู้แทนจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกไปยังลูกค้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ส่งออก ซึ่งเป็นราคาที่สูงกว่าราคาขายในประเทศผู้ส่งออก การที่ราคาอ้างอิงสูงขึ้นส่งผลกระทบต่อให้ส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดสูงขึ้นเช่นกัน<sup>84</sup>

<sup>82</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>83</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>84</sup> Ibid.

### (3) มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น

กรรมาธิการยุโรปจะใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นกรณีที่มีปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออกไม่เพียงพอซึ่งบ่งบัพัญญัติของสหภาพยุโรปเป็นไปตามมาตรา 2.2 ของความตกลงฯ 1994 ที่ระบุถึงปริมาณที่จะกำหนดมูลค่าปกติ ว่าการจำหน่ายสินค้าที่เหมือนกันในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกต้องอย่างน้อยร้อยละ 5 หรือมากกว่าร้อยละ 5 ของการจำหน่ายไปยังประเทศผู้นำเข้า ดังนั้นเมื่อมีการขายสินค้าที่ถูกกล่าวหาว่าทุ่ตลาดในตลาดประเทศผู้ส่งออกต่ำกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรปจะไม่สามารถใช้ปริมาณการขายนั้นมาเป็นมูลค่าปกติได้จึงต้องใช้มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น ทั้งนี้กรรมาธิการยุโรปจะมีการตรวจสอบปริมาณการขายภายในว่าเข้าหลักเกณฑ์ร้อยละ 5 หรือไม่ ถ้าการทดสอบแสดงว่าการขายภายในมีมูลค่าต่ำกว่าร้อยละ 5 เท่ากับว่าจะต้องจัดทำมูลค่าปกติขึ้น อย่างไรก็ตามหลักร้อยละ 5 ไม่ควรจะใช้กับสินค้าที่มีรูปแบบต่างกัน หลักนี้ต้องการใช้กับผู้ผลิตที่ขายสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังสหภาพยุโรป โดยไม่คำนึงถึงความต้องการภายในประเทศผู้ส่งออก<sup>85</sup>

### วิธีการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น

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

### (4) ราคาส่งออกของผู้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม

กรรมาธิการยุโรปสามารถเลือกใช้ราคาส่งออกของผู้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสมเป็นมูลค่าปกติพื้นฐานของราคาภายในประเทศผู้ส่งออกได้<sup>86</sup> และในกรณีที่สินค้ามีแหล่งกำเนิดจากประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรี (Non market economy country) การคำนวณจากราคาหรือต้นทุนการผลิตสินค้าของประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบระบบตลาดเสรี (market economy country) ทั้งนี้การเลือกประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบระบบ

<sup>85</sup> Ibid.

<sup>86</sup> มาตรา 2.3 ภายใต้ Regulation (EC) No.384/96

ตลาดเสรีถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องเลือกอย่างยุติธรรมและมีเหตุผลเพียงพอ โดยต้องสอดคล้องกับสถานะของประเทศที่ถูกลงด้วย<sup>87</sup>

## ข. ราคาส่งออก

มาตรา 2.8 และมาตรา 2.9 ของ Regulation (EC) No.384/96 กำหนดให้ราคาส่งออกเป็นไปใน 2 กรณี

### (1) ราคาส่งออกที่แท้จริง

ราคาส่งออกที่แท้จริง หมายถึงสินค้าส่งออกที่ขายให้กับผู้นำเข้าในสหภาพยุโรปที่ไม่เกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับผู้ส่งออก<sup>88</sup>

### ยกตัวอย่างเช่น

ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกในประเทศผู้ส่งออก → ผู้นำเข้าที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกในสหภาพยุโรป  
100 มาร์ค

ในกรณีนี้ราคาส่งออก = 100 มาร์ค<sup>89</sup>

### (2) ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นจะใช้ในกรณีที่ราคาส่งออกนั้นไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากผู้ส่งออกและนำเข้ามีความเกี่ยวข้องกัน<sup>90</sup> หรือมีความตกลงที่จะชดเชยค่าเสียหายระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำ

<sup>87</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายคุ้มครองตลาดของสหภาพยุโรป. หน้า 13.

<sup>88</sup> มาตรา 2.8 ภายใต้ Regulation (EC) No.384/96

<sup>89</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายคุ้มครองตลาดของสหภาพยุโรป. หน้า 14.

<sup>90</sup> สำหรับบริษัทหรือภาคีที่มีความเกี่ยวข้องกันใน Regulation (EC) No.2454/93 ระบุว่าจะต้องมีสัดส่วนถือหุ้นมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 5 มีการแสดงออกทางตรงหรือทางอ้อมในการควบคุมอีกบริษัท เป็นผู้

เข้า<sup>91</sup> ทั้งนี้ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นจะอยู่บนพื้นฐานของราคาที่ขายสินค้านำเข้าครั้งแรกให้กับผู้ซื้ออิสระ หรือ ถ้าไม่มีการขายสินค้าต่อไปให้กับผู้ซื้ออิสระ หรือ ไม่มีการขายต่อไปในเงื่อนไขที่นำเข้า มา การคำนวณราคาส่งออกจะอยู่บนพื้นฐานที่เป็นเหตุเป็นผลอื่น ๆ<sup>92</sup>

สำหรับกรณีที่ส่งออกผ่านผู้จัดจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่าย ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผลิต กรรมการยุโรปจะจัดทำราคาส่งออกที่ระดับการขายครั้งแรกของผู้ผลิตไปยังผู้จัดจำหน่ายที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่ายที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต ไม่ใช่ระดับที่สินค้าออกจากประเทศผู้ส่งออก ดังนั้นเมื่อผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตและไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตจะนำไปส่งออกต่อให้กับลูกค้าในสหภาพยุโรปจะต้องบวกค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มขึ้น ทำให้ราคาส่งออกที่กรรมการเลือกใช้ต่ำกว่าระดับสินค้าที่นำเข้าไปในสหภาพยุโรป ซึ่งทำให้เสียเปรียบเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับมูลค่าปกติที่ขายผ่านผู้จัดจำหน่ายทั้งที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตและไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต เพราะกรรมการยุโรปจะคำนวณราคาที่ขายให้กับผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตเป็นมูลค่าปกติ ทำให้มูลค่าปกติสูงเกินความจริง แต่ราคาส่งออกต่ำเกินความจริง จึงเกิดส่วนเหลือมการทุ่มตลาดสูง ที่จริงเมื่อพิจารณาพฤติกรรมผู้จัดจำหน่ายในประเทศผู้ส่งออก กับผู้จัดจำหน่ายเพื่อส่งออกพบว่า ราคาส่งออกจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน เพราะจะมีการคิดค่าใช้จ่ายต่างๆร่วมกัน เช่น การบริหารการส่งออก ความร่วมมือในเครือข่ายต่างๆส่งผลให้ต้นทุนส่งออกสูง ขณะที่ผู้ผลิตที่ขายสินค้าให้ผู้ส่งออกโดย ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ราคาขายจะส่งผลน้อยต่อต้นทุนส่งออก อย่างไรก็ตามคณะกรรมการยุโรปไม่ได้คำนึงถึงความแตกต่างในข้อนี้ แต่กลับกำหนดราคาส่งออกของทั้งสองกรณีเหมือนกัน โดยดูจากราคาในใบส่งของ (Invoice) ของผู้ผลิต<sup>93</sup>

ส่วนกรณีของการผลิตที่มีเครือข่ายทั่วโลก ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มบริษัทญี่ปุ่น มีการพัฒนาวิจัยสินค้าและการบริหารทั่วไปในญี่ปุ่น ได้ให้สิงคโปร์เป็นฝ่ายจัดซื้อชิ้นส่วนจากทุกมุมโลก

---

ควบคุมทางตรงหรือทางอ้อมต่อบุคคลที่สาม หรือมีบุคคลที่สามควบคุมผู้ที่เกี่ยวข้องทางหรือทางอ้อม หรือบริษัทในเครือเดียวกัน

<sup>91</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>92</sup> มาตรา 2.9 ภายใต้ Regulation (EC) No.384/96

<sup>93</sup> Pierre Didier. " The WTO Anti Dumping Code and EC Practice Issues for Review in Trade Negotiation" .Journal of World Trade. 35. February 2001, p.39.



### ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

การพิจารณาการทุ่มตลาดจะเปรียบเทียบราคาส่งออกสินค้าไปยังสหภาพยุโรปและมูลค่าปกติ และสินค้าชนิดเดียวกัน แต่ก่อนที่จะมีการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกติ จะต้องแน่ใจก่อนว่าราคาส่งออกและมูลค่าปกติอยู่ในระดับที่เปรียบเทียบกันได้ โดยการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกตินั้นจะต้องเป็น การเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรม ที่ระดับการค้าเดียวกัน ในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงมากที่สุด และมีการปรับความแตกต่างใดๆ ที่มีผลต่อการเปรียบเทียบราคา

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

(1) ผู้ถูกไต่สวนต้องแสดงให้เห็นว่าลักษณะทางกายภาพของสินค้าที่นำมาเปรียบเทียบราคานั้นมีความแตกต่างซึ่งจะส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคา ซึ่งข้อนี้มีระบุไว้ในความตกลงฯ 1994 ถือเป็นเงื่อนไขที่สมเหตุสมผล

(2) ผู้ถูกไต่สวนเป็นผู้พิสูจน์ความแตกต่างของระดับราคาที่ส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคา ประเด็นนี้มีระบุเฉพาะใน Regulation (EC) No.384/96 ไม่ได้ระบุไว้ในความตกลงฯ 1994 ถือเป็นแนวปฏิบัติของสหภาพยุโรปที่ต้องการให้ผู้ถูกไต่สวนพิสูจน์ว่ามีความแตกต่างของราคา แต่การพิสูจน์เช่นนั้นทำได้ยาก นอกจากนี้ยังเป็นที่น่าสงสัยว่าระดับใดจึงจะส่งผลกระทบต่อ ยกตัวอย่างเช่น ความแตกต่างของการส่งเสริมการขาย การหาผลกระทบที่แท้จริงของความแตกต่างนี้ที่ส่งผลกระทบต่อราคา ทำได้ยากจนถึงเป็นไปไม่ได้ที่จะหาหลักฐานน่าเชื่อถือ

(3) การปรับราคาซ้ำหลังจากปรับราคาไปแล้วไม่สามารถทำได้โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับส่วนลด เงินคืน ปริมาณและระดับราคา ประเด็นนี้ระบุไว้ใน Regulation (EC) No.384/96 และในทางปฏิบัติทำได้ยาก

(4) ความแตกต่างของระดับการค้า กรณีนี้ผู้ถูกไต่สวนต้องแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของระดับการค้าที่ชัดเจน โดยแสดงความแตกต่างของระดับการค้าในตลาดประเทศผู้ส่งออก กับตลาดสหภาพยุโรป ประเด็นนี้มีเฉพาะใน Regulation (EC) No.384/96 และยากที่

จะทำตามเงื่อนไขนี้ เท่ากับว่าเปิดโอกาสให้กรรมการยุโรปไม่ต้องพิจารณาถึงระดับการค้าที่แท้จริง เพราะผู้ถูกไต่สวนไม่สามารถทำตามเงื่อนไขนี้ได้

(5) ถึงแม้ผู้ถูกไต่สวนจะพิสูจน์ให้กรรมการยุโรปเห็นถึงความแตกต่างของระดับการค้าในข้อ (4) แล้ว แต่เนื่องจากกรรมการยุโรปต้องการความชัดเจนในเรื่องผลกระทบและราคาสำหรับระดับการค้าที่แตกต่างในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออกกับตลาดในสหภาพยุโรป ดังนั้นผู้ถูกไต่สวนจะต้องพิสูจน์ถึงปริมาณของระดับการค้าที่แตกต่างว่ามีมากจนทำให้กรรมการยุโรปเห็นว่าการปรับราคา ประเด็นนี้ระบุไว้เฉพาะใน Regulation (EC) No.384/96<sup>96</sup>

สำหรับในเรื่องการปรับราคานี้ในความตกลงฯ 1994 กำหนดไว้ชัดเจน แต่เมื่อประชาคมยุโรปกำหนดเงื่อนไข 5 ประการนั้นขึ้น ทำให้ประชาคมยุโรปสามารถปฏิเสธการปรับระดับการค้าที่เหมาะสมได้ เนื่องจากราคาภายในและราคาส่งออกมีความหลากหลาย และมีรูปแบบแตกต่างกัน จึงยากที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตั้งไว้ได้ หากมีกรณีของผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออก ประชาคมยุโรปจะทำการเปรียบเทียบราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นในระดับราคาหน้าโรงงานที่แท้จริงกับกับราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกไปยังผู้ซื้ออิสระรายแรกโดยไม่มีการปรับราคา เนื่องจากเป็นไปไม่ได้ที่จะเข้าภายใต้ 5 เงื่อนไข ทั้งนี้ในเดือนธันวาคม 1996 ประชาคมยุโรปกำหนดให้มีเงื่อนไขพิเศษให้สามารถปรับราคาได้หากเกิดสถานการณ์ที่มีระดับราคาที่แตกต่างกัน แต่ไม่สามารถระบุความแตกต่างในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออกได้ การปรับราคาตามเงื่อนไขนี้ทำได้ยากเนื่องจากเป็นการให้ดุลพินิจกับฝ่ายบริหารทั้งหมด<sup>97</sup>

สำหรับปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการปรับความแตกต่างใด ๆ ที่มีผลต่อการเปรียบเทียบราคาส่งออกและมูลค่าปกติ เพื่อให้อยู่ในระดับการค้าเดียวกัน ได้แก่

- ลักษณะทางกายภาพของสินค้า
- ค่าใช้จ่ายในการนำเข้าและภาษีทางอ้อม
- ส่วนลด, เงินคืน, ปริมาณของสินค้า

<sup>96</sup> Pierre Didier. "The WTO anti Dumping Code and EC Practice Issues for Review in Trade Negotiations" *Journal of World Trade*. 35. February 2001, pp.40-41.

<sup>97</sup> *Ibid.*, p.42.

- ระดับการค้า
- ค่าขนส่ง
- ค่าบรรจุหีบห่อ
- การให้เครดิต
- ต้นทุนที่เกิดขึ้นหลังการขาย
- ค่านายหน้า
- การปรับค่าเงิน

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

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

จากกรณีที่ 1 แสดงให้เห็นว่า แม้ว่าราคาในประเทศจะเท่ากับราคาส่งออก อาจมีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นได้ หากราคาหน้าโรงงานของราคาส่งออกต่ำกว่าราคาหน้าโรงงานของมูลค่าปกติ<sup>98</sup>

<sup>98</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 16-17.



กรณีที่ 2 การขายโดยตรงให้แก่ผู้ซื้อที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิตเช่นเดียวกับกรณีที่ 1 แต่ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดเป็นลบ

มูลค่าปกติ		ราคาส่งออก	
ผู้ผลิต A → ผู้ซื้อไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิต		ผู้ผลิต A → ผู้ซื้อในสหภาพยุโรปที่ไม่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิต	
ราคาขาย	100	ราคาส่งออก CIF	105
ค่าขนส่งในประเทศ	-1	ค่าระวางและประกันภัย	-5.04
เครดิต	-3	เครดิต	-0.96
ราคาหน้าโรงงาน	= 96	ราคาหน้าโรงงาน	= 99

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

ในกรณีที่ 2 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดที่มีค่าเป็นลบ (negative dumping) ซึ่งในกรณีที่ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดมีค่าเป็นลบจากการคำนวณส่วนเหลือในลักษณะค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก คณะกรรมการการยุโรปจะไม่พิจารณาค่าที่เป็นลบนั้น และจะประเมินส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดเป็นศูนย์<sup>99</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
เงินเดือนพนักงานของตัวแทน	-3	ภาษีศุลกากร	-8.2
		SGA ของตัวแทน	-10

<sup>99</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 17.

มูลค่าปกติ		ราคาส่งออก	
		กำไรที่ตัวแทนสมควรได้รับ(5%)	-7
ราคาหน้าโรงงาน	= 133	ราคาหน้าโรงงาน	= 108.8

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

จากกรณีที่ 3 แสดงให้เห็นว่า เมื่อพิจารณาตามกฎหมายการค้าของสหภาพยุโรปการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายทั้งในประเทศและในสหภาพยุโรป การคำนวณการค้าจะมีความเสียเปรียบมากโดยจะทำให้ส่วนเหลือการค้ามีค่าสูงมาก เนื่องจากเมื่อพิจารณาทางด้านราคาส่งออก สหภาพยุโรปจะหักค่าใช้จ่ายทางตรง (direct expenses) และค่าใช้จ่ายทางอ้อม (indirect expenses) รวมทั้งหักกำไรที่ตัวแทนจำหน่ายในสหภาพยุโรปสมควรได้รับ ทั้งนี้การคำนวณจากราคาที่ขายให้กับผู้ขายที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้ผลิตซึ่งหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด ตั้งแต่สินค้าออกจากโรงงานซึ่งผลที่ออกมาจะเป็นราคาหน้าโรงงาน ขณะที่ในด้านมูลค่าปกติ กรรมการยุโรปจะหักเฉพาะค่าใช้จ่ายทางตรงที่เกิดขึ้นของตัวแทนจำหน่ายในตลาดในประเทศ ดังนั้นการคำนวณราคาหน้าโรงงานของมูลค่าปกติจึงเป็นราคาที่รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารของตัวแทนจำหน่ายในตลาดในประเทศ ซึ่งในความเป็นจริงราคาดังกล่าวไม่ใช่ราคาหน้าโรงงาน แต่เป็นราคาของตัวแทนจำหน่าย<sup>100</sup>

### ง. การคำนวณส่วนเหลือการค้า

แนวปฏิบัติที่ผ่านมาของสหภาพยุโรปในการคำนวณส่วนเหลือการค้า เห็นได้จากใน EC Regulation No.2176/84 ระบุให้ใช้วิธีเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกแบบธุรกรรมต่อธุรกรรม ซึ่งการคำนวณแบบนี้ทำให้ส่วนเหลือการค้าสูงกว่าความเป็นจริง โดยสหภาพยุโรปอ้างว่านโยบายนี้ทำเพื่อปกป้องบริษัทภายในสหภาพยุโรปจากการขายต่ำกว่าต้นทุนในบางตลาด และขายราคาสูงในบางตลาด ที่ผ่านมากรรมการยุโรปเป็นผู้เลือกวิธีการคำนวณเองโดยไม่ได้ใช้ข้อมูลที่แท้จริง<sup>101</sup> แต่หลังจากที่ญี่ปุ่นฟ้อง

<sup>100</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 18.

<sup>101</sup> Ivo Van Bael. "EEC Anti-Dumping Law and Procedure Revisited" Journal of World Trade. 24 April 1990, p.7.

ประชาคมยุโรปในกระบวนการระงับข้อพิพาทใน WTO กรณีประชาคมยุโรปเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด Audio Tape in Cassettes ที่มีแหล่งกำเนิดในเกาหลีและญี่ปุ่น และคณะผู้พิจารณาในคดีนี้ ตัดสินว่าวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของประชาคมยุโรปไม่ขัดกับข้อตกลงฯ 1979 แต่วิธีการคำนวณของประชาคมยุโรป ผลักดันให้ญี่ปุ่นกลายเป็นผู้มีส่วนกระทบสำคัญในการผลักดันให้มีการแก้หลักการในเรื่องนี้ภายใต้ GATT จนในที่สุด มาตรา 2.4.2 ของความตกลงฯ 1994 ซึ่งขัดว่าคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดต้องใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อราคาส่งออกด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก หรือวิธีเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม หากไม่สามารถใช้ทั้งสองวิธีนี้ได้ จึงจะสามารถเลือกใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย<sup>102</sup>

จึงทำให้สหภาพยุโรปต้องแก้ไขกฎหมายภายในให้สอดคล้องกับความตกลงฯ 1994 ทั้งนี้กฎหมายปัจจุบันของสหภาพยุโรปคือ EC Regulation No.384/96 ระบุว่าให้ใช้การเปรียบเทียบแบบราคาส่งออกด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก หรือ วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม ยกเว้นกรณีที่ราคาส่งออกมีความแตกต่างกันมาก จึงจะใช้การเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละราย<sup>103</sup>

สำหรับการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปจะเท่ากับส่วนที่มูลค่าปกติสูงกว่าราคาส่งออก โดยคำนวณเป็นร้อยละของราคาส่งออก CIF ส่วนเหตุผลที่ต้องคำนวณความแตกต่างของมูลค่าปกติกับราคาส่งออก เป็นร้อยละของราคาส่งออก CIF เนื่องจากอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเหมือนกับอากรทั่วไปคือ จะเรียกเก็บเป็นร้อยละของราคาส่งออก CIF<sup>104</sup>

<sup>102</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, p.40.

<sup>103</sup> มาตรา 2.11 ภายใต้ EC Regulation No. 384/96

<sup>104</sup> สุภาวดี แย้มกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป. หน้า 19.

### สูตรในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดคือ

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

วิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดแบบค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted average dumping margin)

ทั้งนี้จะใช้ตัวอย่างจากทั้ง 3 กรณีในหัวข้อ ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

มูลค่าปกติ T-by-T <sup>105</sup>	มูลค่าปกติ W.A. <sup>106</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>107</sup>

<sup>105</sup> หมายถึงมูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมตามที่คำนวณได้ในทั้ง 3 กรณีในหัวข้อ ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

<sup>106</sup> หมายถึงมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก โดยคำนวณจาก มูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมในทั้ง 3 กรณี  
 หารด้วย 3 =  $\left(\frac{96 + 96 + 133}{3}\right) = 108.33$

<sup>107</sup> ปริมาณการทุ่มตลาดในกรณีที่ 3 ถือเป็น de minimis เนื่องจากพบส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไม่ถึงร้อยละ 2 ของราคาส่งออก ซึ่งถือว่าเป็นส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่น้อยมากสามารถยอมรับได้ว่าเป็นราคาสินค้าที่เข้ามาจำหน่ายอย่างเป็นธรรมกับอุตสาหกรรมภายในสหภาพยุโรปและกรรมาธิการยุโรปจะไม่เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในกรณีนี้ (กรมการค้าต่างประเทศ “มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา”, (กรุงเทพมหานคร : สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า, 2543), หน้า 1. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่))

ดังนั้นส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดที่คำนวณในลักษณะค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักคือ

$$\begin{aligned} & \text{ยอดรวมปริมาณการทุ่มตลาด (total dumping amount)} \times 100 \\ & \text{ยอดรวมราคาส่งออก CIF (total CIF price)} \\ & = \frac{(14.3+9.3+0)}{(100+105+100)} \times 100 = \frac{23.6}{305} \times 100 = 7.4\%^{108} \end{aligned}$$

#### จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

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

สำหรับรูปแบบอากรที่กรมการยุโรปเรียกเก็บกับผู้ส่งออกนั้นมี 3 แบบคือ

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

(2) ราคาขั้นต่ำ (Minimum price) คิดจากราคาสินค้านำเข้าที่รวมอากรจะต้องไม่น้อยกว่าราคาขั้นต่ำ ทั้งนี้อากรในวิธีนี้จะแปรผันไปตามราคาส่งออก

(3) อากรเฉพาะ (Specific duties) จะใช้รูปแบบนี้ในกรณีใช้หลัก Lesser Duty และใช้รูปแบบนี้เมื่อราคาเปลี่ยนแปลงง่าย เพราะจะเรียกเก็บอากรต่อ Unit เช่น ต่อชิ้น, ต่อตัน<sup>109</sup>

<sup>108</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป. หน้า 19.

<sup>109</sup> Paolo Caridi, Seminar on Anti-Dumping organized by The European Commission and The Department of Foreign Trade, Bangkok, 21 June 2001

### 1.3 กระบวนการไต่สวนและการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป

#### ก. องค์กรในการดำเนินการ

องค์กรในการดำเนินการภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปประกอบด้วย 3 หน่วยงานสำคัญคือ

##### (1) คณะกรรมาธิการ (Commission)

แยกออกเป็น 24 Directorated General (DG) ตั้งแต่ DGI-DGXXIV แต่ละ DG มีฐานะเทียบเท่ากระทรวง โดยมี DG I รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดโดยตรง และมีการกำหนดหน่วยงานภายใต้ DG I จำนวน 2 หน่วยงานคือ DG I.C รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรการและขั้นตอนการไต่สวน เครื่องมือนโยบายการค้าใหม่และการจัดระเบียบการส่งออก (export arrangement) สำหรับสินค้าที่เข้าชายฝั่งตลาดอีกหน่วยงานคือ DG I.E รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรการและขั้นตอนการตรวจสอบความเสียหาย และจัดระเบียบการนำเข้า สำหรับสินค้าที่เข้าชายฝั่งตลาด

##### (2) คณะกรรมการที่ปรึกษา (The Advisory Committee)

ประกอบด้วย ผู้แทนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปหรือผู้แทนในคณะผู้แทนประจำกรุงบรัสเซลส์ของแต่ละประเทศสมาชิก โดยมีผู้แทนคณะกรรมาธิการยุโรปจาก DG I.C และ DG I.E เป็นประธาน ในคณะกรรมการที่ปรึกษา มีหน้าที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเรื่องต่อไปนี้

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

ทั้งนี้การปรึกษาจะเริ่มในทันทีที่มีการเสนอให้เปิดไต่สวน แต่กรรมาธิการยุโรปไม่จำเป็นต้องเห็นพ้องตามที่คณะกรรมการที่ปรึกษาเสนอ<sup>110</sup>

(3) คณะมนตรี (The Council of Ministers)

ประกอบด้วย ผู้แทนจากประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปจำนวน 25 ประเทศ มีหน้าที่ตัดสินใจให้มีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย (Definitive measures) มีบทบาทจำกัดเฉพาะกรณีการตัดสินใจใช้มาตรการเก็บอากรชั่วคราว และอากรถาวรเท่านั้น โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกเสียงข้างมากในลักษณะ Simple Majority คือ 13 เสียง<sup>111</sup>

ข. ขั้นตอนการไต่สวน

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

(1) คณะกรรมาธิการยุโรปจะพิจารณาว่าจะรับคำฟ้องหรือไม่ภายใน 45 วันนับจากวันที่ยื่นคำร้อง

(2) ระยะเวลาไต่สวนไม่เกิน 15 เดือน

(3) ระยะเวลาที่จะประกาศมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวต้องทำภายใน 9 เดือนนับจากวันประกาศเปิดการไต่สวน สำหรับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการไต่สวน เช่น ผู้ส่งออก

<sup>110</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 17.

<sup>111</sup> Hayes – Renshaw, Fiona, Wallace, Helen s.: Council of the European Communities: Macmillan, 2002.

ผู้นำเข้า และผู้ผลิตภายในประเทศ จะต้องได้รับแจ้งจากคณะกรรมการการยุโรป รวมทั้งต้องได้รับประกาศ (Notice of information) ทันทีนับแต่มีการเปิดการไต่สวน สำหรับรัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกจะได้รับแจ้งเกี่ยวกับการไต่สวนด้วยในฐานะที่เป็นผู้มีส่วนเสีย แม้ว่าจะไม่เกี่ยวข้องโดยตรง<sup>112</sup>

สำหรับแบบสอบถาม (Questionnaires) ของผู้ส่งออกจะส่งไปให้กับผู้ส่งออกที่มีรายชื่อในคำร้องและรัฐบาลในประเทศผู้ส่งออก เพื่อที่รัฐบาลประเทศผู้ส่งออก จะส่งแบบสอบถามดังกล่าวไปให้กับผู้ส่งออกที่เกี่ยวข้องแต่ไม่มีรายชื่อในแบบสอบถาม หรือไม่เป็นที่รู้จักของคณะกรรมการการยุโรป ทั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องตอบแบบสอบถามทั้งแบบที่เป็นความลับและแบบไม่เป็นความลับ โดยมีระยะเวลาในการตอบทั้งสิ้น 40 วัน แต่สามารถยืดระยะเวลาออกไปได้ ทั้งนี้คณะกรรมการการยุโรปต้องรับฟังผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ในการประชุมร่วมกัน (Confrontation Meeting) ระหว่างหลายฝ่าย ซึ่งการประชุมนี้จัดขึ้นตามคำร้องขอเท่านั้น ไม่ถือว่าเป็นข้อบังคับ แต่โดยปกติมักไม่มีการใช้<sup>113</sup>

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมดต้องให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม หากตอบไม่ครบถ้วนอาจทำให้ข้อมูลบางอย่างไม่ได้รับการพิจารณาหรืออาจมีการใช้ข้อมูลเท่าที่มีอยู่ (Best Information Available หรือ BIA) แทน ทั้งนี้กรรมการการยุโรปจะพิจารณาใช้ BIA ในกรณีที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ร่วมมือโดยปฏิเสธการให้ข้อมูลที่จำเป็นในระยะเวลาที่กำหนด ไม่จัดหาข้อมูลที่จำเป็นในระยะเวลาที่กำหนด ชัดขวางการไต่สวน ให้ข้อมูลที่ผิดหรือทำให้เข้าใจผิดจากข้อมูลที่ให้ ซึ่งผลที่ออกมามักไม่เป็นที่พอใจของผู้ที่เกี่ยวข้องเมื่อเทียบกับกรณีที่มีการให้ความร่วมมืออย่างดี สำหรับผู้ส่งออกที่ไม่ให้ความร่วมมือในการไต่สวน อัตราการตอบได้การทุ่มตลาดที่ประกาศเรียกเก็บจะใช้อัตราการการทุ่มตลาดสูงสุดที่พบจากผู้ส่งออกรายอื่น หรือที่ระบุไว้ในคำร้อง<sup>114</sup>

<sup>112</sup> สุภาวดี แยมกมล และสุริย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายทุ่มตลาดสหภาพยุโรป. กรุงเทพมหานคร: กรมการค้าต่างประเทศ, 2539, หน้า 1-2. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>113</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 2-4.

<sup>114</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.



ทุกขั้นตอนของการไต่สวน คือการเปิดการไต่สวน การกำหนดมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราว และมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย หรือยุติการไต่สวนจะต้องลงประกาศใน Official Journal of the European Community โดยจะมีการส่งสำเนาประกาศดังกล่าวให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด ส่วนการเปิดการไต่สวนหรือการทบทวนจะประกาศลงใน notice of information อากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวและากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย จะประกาศลงใน Regulation และการยุติการไต่สวนโดยไม่มี การดำเนินมาตรการหรือการทำ ความตกลง (Undertaking) การยอมรับหรือการปฏิเสธการขอเงินคืน (Refund) จะประกาศลงใน Decision<sup>115</sup>

## 2. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาอยู่ภายใต้กฎหมายดังต่อไปนี้

- Section 731 ถึง 777 ของ The United States Tariff Act of 1930 (19 U.S.C. 1673-1677 K) เป็นกฎหมายหลัก
- The Trade and Tariff Act of 1984
- The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988
- ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994
- มาตรา 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994

<sup>115</sup> สุภาวดี แย้มกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป. หน้า 6-7.

## 2.1 ความเป็นมาของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

ความเป็นมาของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกาเริ่มตั้งแต่ปี 1897 มีการออกกฎหมาย Countervailing Duty Law of 1897 กฎหมายฉบับนี้ให้อำนาจรัฐบาลสหรัฐอเมริกาลงโทษต่างชาติดังสินค้าที่ได้รับการอุดหนุนมายังสหรัฐอเมริกา ต่อมาในปี 1916 สภาคองเกรสได้ผ่านกฎหมาย The Revenue Act of 1916 และใน Section 801 ของกฎหมายฉบับนี้ กำหนดความผิดของบุคคลใด ๆ ก็ตามที่ขายสินค้าหรือนำเข้าสินค้าเข้ามาในสหรัฐอเมริกาแล้ว ขายหรือนำเข้าสินค้านั้นในราคาต่ำกว่าราคาตลาดหรือราคาขายส่ง และการกระทำเช่นนั้นกระทำโดยมีเจตนาที่จะทำลายอุตสาหกรรมในสหรัฐอเมริกา<sup>116</sup>

ต่อมาในปี 1921 สภาคองเกรสได้ออกกฎหมาย The Antidumping Act of 1921 สาระสำคัญคืออนุญาตให้รัฐบาลดำเนินการกำจัดสินค้าต่างประเทศออกจากตลาดภายในสหรัฐฯ โดยไม่จำกัดเฉพาะกรณีบริษัทที่มีพฤติกรรม predatory pricing แต่หากสินค้านั้นราคาต่ำกว่าสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในสหรัฐอเมริกา และวางแนวคิดในเรื่องการตัดสินความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน ราคาซื้อ ราคาขายของผู้ส่งออก มูลค่าในตลาดต่างประเทศ และวางโครงสร้างระบบการบริหารเป็นสองส่วน รูปแบบของกฎหมายฉบับนี้เป็นพื้นฐานสำหรับกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาฉบับปัจจุบัน และยังเป็นพื้นฐานของมาตรการ 6 ของ GATT 1947<sup>117</sup> หลังจากนั้นสภาคองเกรสได้ออกกฎหมาย The United States Tariff Act of 1930 และปรับปรุงเป็น the 1979 Trade Act เนื่องจากปรับให้สอดคล้องกับความตกลงฯ 1979 สาระสำคัญคือให้กระทรวงพาณิชย์เข้ามาทำหน้าที่ตัดสินการขายต่ำกว่ามูลค่าที่เป็นธรรม แทนกระทรวงการคลังและมีการทบทวนจนเป็น the 1984 Act และ the 1988 Trade Act การทบทวนเหล่านี้ทำให้ง่ายขึ้นสำหรับบริษัทสหรัฐอเมริกาที่จะเริ่มฟ้องทุ่มตลาด และรัฐบาลสหรัฐอเมริกาจะจำกัดการนำเข้าจากต่างประเทศที่ขายราคาต่ำกว่าสินค้าสหรัฐอเมริกา<sup>118</sup> สาระสำคัญของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาคือกำหนดขึ้นเพื่ออนุญาตให้รัฐบาลสหรัฐอเมริกาสมากรเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด เพื่อเป็นการห้กลับกับราคา

<sup>116</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, pp.372-373.

<sup>117</sup> *Ibid.*, p. 373.

<sup>118</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)

สินค้าที่นำเข้ามาในราคาที่ไม่เป็นธรรมและสร้างความเสียหายหรือคุกคามอันก่อให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา

## 2.2 หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของมาตรการ

### 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>119</sup> หรือราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกเป็นราคาที่สูงกว่าต้นทุนการผลิต (Cost of production)<sup>120</sup>

สำหรับวิธีการหาราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกที่ต่ำกว่าต้นทุน (20% Sales below Cost) นั้น กระทรวงพาณิชย์จะพิจารณาว่า

กรณีที่ 1 หากราคาเฉลี่ยภายในประเทศสูงกว่าต้นทุนต่อหน่วย การคำนวณมูลค่าปกติที่ใช้หลัก 20% Sales below cost คือ

- หากการขายภายในประเทศที่ต่ำกว่าต้นทุน (Sales below Cost) นั้น มี ปริมาณต่ำกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออกทั้งหมด มูลค่าปกติจะคำนวณขึ้นจาก ราคาเฉลี่ยของการขายทั้งหมด ซึ่งรวมราคาที่เป็นการขายต่ำกว่าต้นทุนด้วย

<sup>119</sup> การขายภายในประเทศผู้ส่งออกที่เพียงพอหมายถึง การขายสินค้าชนิดเดียวกันจะต้องรวมกันแล้วเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาทั้งหมด Willkie Farr 7 Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping, 1996, p.7.

<sup>120</sup> หมายถึงต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนการประกอบและค่าเสีย

- หากการขายในประเทศที่ต่ำกว่าต้นทุน (Sales below Cost) นั้น เท่ากับหรือสูงกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออกทั้งหมด มูลค่าปกติจะคำนวณขึ้นจากราคาเฉลี่ยของราคาขายที่สูงกว่าทุน หรือราคาขายที่ทำกำไรเท่านั้น<sup>121</sup>

## กรณี 2 ราคาเฉลี่ยภายในประเทศต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วย

ในกรณีที่ราคาภายในประเทศต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วย และไม่สามารถหารราคาในประเทศของผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกรายอื่นได้ มูลค่าปกติจะเป็นมูลค่าที่จัดทำขึ้น<sup>122</sup>

### (2) ราคาขายในประเทศที่สาม

กระทรวงพาณิชย์จะใช้ราคาขายในประเทศที่สาม ในกรณีที่ปริมาณการขายภายในประเทศผู้ส่งออกมีน้อยเกินไป จนไม่เพียงพอสำหรับการเปรียบเทียบกับราคาขายในสหรัฐอเมริกา หรือหากราคาขายในประเทศนั้นต่ำกว่าต้นทุนการผลิต<sup>123</sup> ปริมาณที่เพียงพอจะต้องเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายในสหรัฐอเมริกาทั้งหมด<sup>124</sup> หากปริมาณการขายในตลาดประเทศผู้ส่งออกน้อยกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายในสหรัฐอเมริกา กระทรวงพาณิชย์จะใช้การขายในประเทศที่สามที่มีราคาน่าเชื่อถือได้ และการขายในประเทศที่สามนั้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการขายไปยังสหรัฐอเมริกาทั้งหมด และสถานการณ์ตลาดของประเทศที่สามนั้นเหมาะสมสำหรับการเปรียบเทียบ อย่างไรก็ตามหากปริมาณการขายโดยส่วนใหญ่ในประเทศที่สามนั้นต่ำกว่าต้นทุน จะถูกตัดออกจากการพิจารณามูลค่าปกติ และกระทรวงพาณิชย์มีอำนาจที่จะให้ประเทศที่สามมากกว่าหนึ่งประเทศในการกำหนดมูลค่าปกติ<sup>125</sup>

<sup>121</sup> Johan Human, Seminar on WTO Anti-Dumping agreement, Presented at a Seminar in Bangkok, 3-4 September 2001.

<sup>122</sup> David R. Amerine. Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures Washington D.C. : Manatt Phelps & Phillips , LLP, 200 , p.4.

<sup>123</sup> 9 U.S.C. 11677 b (a) (1) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

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

<sup>125</sup> David R. Amerine Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures. p. 5.

### (3) มูลค่าที่จัดทำขึ้น

เมื่อไม่สามารถหาราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก หรือ ประเทศที่สามมาเปรียบเทียบกับราคาขายในสหรัฐอเมริกาได้ กระทรวงพาณิชย์จะให้มูลค่าที่จัดทำขึ้น หรือถ้าผู้ฟ้องร้องกล่าวหาว่าราคาในตลาดผู้ส่งออกหรือในประเทศที่สามที่เหมาะสม ต่ำกว่าต้นทุนการผลิต กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณา หากพบว่าต่ำกว่าต้นทุนการผลิตจริง กระทรวงพาณิชย์จะใช้มูลค่าที่จัดทำขึ้น มูลค่าที่จัดทำขึ้นคำนวณจาก

ต้นทุนสินค้าและการผลิต (วัตถุดิบ, แรงงาน, ค่าเสียห่วย) + ค่าใช้จ่ายในการบริหารการขาย ค่าใช้จ่ายทั่วไป และค่าใช้จ่ายทางการเงินที่แท้จริงที่เกิดขึ้น + กำไรที่แท้จริงที่รับจากการผลิตในประเทศผู้ผลิตในประเทศผู้ผลิตและจากการขายสินค้าที่อยู่ภายใต้การไต่สวน+ ต้นทุนค่าบรรจุหีบห่อ<sup>126</sup>

ในทางปฏิบัติกระทรวงพาณิชย์มักจะใช้การคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น เนื่องจากหากนำมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นไปเปรียบเทียบกับราคาส่งออก โอกาสที่จะพบการทุ่มตลาดมีมากเกือบร้อยละ 90<sup>127</sup> ทั้งนี้ในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้น กระทรวงพาณิชย์พยายามหาต้นทุนการผลิตที่แท้จริงโดยการใช้ข้อมูลที่ดีที่สุดเท่าที่หาได้ ซึ่งรวมถึงรายงานทางการเงิน และเอกสารต่าง ๆ ของการผลิตสินค้านั้น กระทรวงพาณิชย์ต้องการให้บริษัทต่างชาติที่อยู่ภายใต้การไต่สวนจัดทำรายงานทางการเงิน เอกสารต้นทุนสินค้า และเอกสารอื่นที่จำเป็นในการคำนวณต้นทุนสินค้า ทั้งนี้เมื่อใช้วิธีนี้กระทรวงพาณิชย์จะเพิ่มอัตรากำไรให้สินค้าอีกร้อยละ 8 ซึ่งจะทำให้มีแนวโน้มว่ามูลค่าปกติจะสูงกว่าราคาส่งออก<sup>128</sup>

เดิมใน The Antidumping Act of 1921บัญญัติในเรื่องต้นทุนสินค้าว่าจะใช้การวิเคราะห์ต้นทุนเฉพาะในกรณีที่ไม่มีราคาขายในประเทศผู้ส่งออกและประเทศที่สาม แต่ใน

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

<sup>127</sup> John J. White. "a Test of Consistency in the Administration of U.S. antidumping Law" *Journal of World Trade*. 31 August 1997, p.119.

<sup>128</sup> Bryan T. Johnson. "A Guide to Antidumping Laws : America's Unfair Trade Practice" The Heritage Foundation. July 21, 1992.

กฎหมายฉบับปัจจุบันกำหนดว่า กระทรวงพาณิชย์อาจจะไม่ใช่ต้นทุนของวัตถุดิบที่จัดหาให้โดยบริษัทที่เกี่ยวข้อง และใช้ข้อมูลเท่าที่หาได้แทน หากปรากฏว่าราคาที่ผู้ส่งออกจัดหาให้ นั้นเป็นราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนทั่วไป และในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขายรวมทั้งกำไร กฎหมายให้ความสำคัญว่าจะเป็นการคำนวณที่เกิดขึ้นจริงในภาวะการค้าปกติ ในกรณีที่ไม่สามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขายรวมทั้งกำไร กระทรวงพาณิชย์จะใช้ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับประเภทสินค้าหรืออัตราเฉลี่ยบนพื้นฐานของผู้ผลิตรายอื่นภายใต้การสอบสวนแทน<sup>129</sup>

สำหรับข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์นำมาคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นนั้นกฎหมายแนะนำว่าควรจะใช้หลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในประเทศผู้ส่งออก (GAAP) ในการคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นและต้นทุนการผลิต<sup>130</sup> แต่ในทางปฏิบัติกระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้เลือกรูปแบบบัญชีที่จะใช้ ซึ่งการใช้ดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์มีผลต่อการพิจารณามูลค่าที่จัดทำขึ้น และหากใช้วิธีการบัญชีบางวิธีอาจจะทำให้พบการทุ่มตลาด หรือทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดสูงกว่าความเป็นจริง ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะไม่ใช้หลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในประเทศผู้ส่งออกได้ หากพบว่าหลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในประเทศผู้ส่งออกไม่ได้ระบุถึงต้นทุนที่เหมาะสมทั้งหมดของสินค้า หรือ เมื่อหลักการทางบัญชีนั้นบิดเบือนผลลัพธ์ทางการเงิน หรือ เมื่อหลักการทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในประเทศผู้ส่งออกแตกต่างกับหลักทางบัญชีที่ได้รับการยอมรับเป็นการทั่วไปในสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้การที่กระทรวงพาณิชย์เลือกใช้ดุลพินิจในการใช้หลักการทางบัญชี ทำให้บริษัทผู้ส่งออกที่ส่งออกไปสหรัฐอเมริกาไม่สามารถคาดเดาหรือประเมินได้ว่าตนควรต้องเสียอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราใด ทำให้ผู้นำเข้าลังเลที่จะนำเข้าสินค้าจากบริษัทที่ถูกโต้สวนการทุ่มตลาด และส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคนในสหรัฐอเมริกาเองที่จะต้องซื้อสินค้าในราคาสูงขึ้นกว่าเดิม<sup>131</sup>

<sup>129</sup> Willkie Farr & Gallagher . U. S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping. 1996 , pp. 14-16.

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

<sup>131</sup> John J. White. " A Test of Consistency in the Administration of U.S. Antidumping Law" Journal of World Trade, 31 August 1997, pp.120-121.

## ข. ราคาส่งออก

ราคาส่งออกมี 2 ความหมายคือ

(1) ราคาส่งออก หมายถึง ราคาสินค้าที่มีการขายครั้งแรกให้กับผู้นำเข้าในสหรัฐอเมริกาที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกสินค้านั้น โดยเป็นการสั่งซื้อก่อนจะนำเข้าไปยังสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้รวมถึงสินค้าที่ส่งออกไปยังบริษัทที่เกี่ยวข้องแต่มีการขายต่อให้กับผู้ซื้อในสหรัฐอเมริกาที่ไม่เกี่ยวข้องก่อนการนำเข้า ถึงแม้ว่าการนำเข้านั้นจะดำเนินการโดยบริษัทที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเรียกว่า "Back-to-back-sale"<sup>132</sup>

(2) ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น หมายถึง ราคาสินค้าที่ขายโดยผู้นำเข้าที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บริษัทในเครือ หรือ ผู้จัดจำหน่ายในประเทศ ไปยังผู้ซื้ออิสระรายแรกในสหรัฐอเมริกา ภายหลังจากการนำเข้า<sup>133</sup> ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะปรับราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นเฉพาะกรณีที่ผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกขายให้กับผู้ซื้ออิสระรายแรกเท่านั้น<sup>134</sup>

สำหรับราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นคำนวณจาก

**ราคาขายครั้งแรกไปยังผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้อง - ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร - กำไร**

นอกจากนี้การคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นในกรณีที่ผู้นำเข้ามีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกทำการดัดแปลงหรือเพิ่มมูลค่าสินค้าภายหลังจากการนำเข้า กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาว่าสินค้าชนิดเดียวกันนั้น เมื่อมีการเพิ่มมูลค่าแล้วมากเกินกว่ามูลค่าเดิมของสินค้าหรือไม่หากมูลค่าเพิ่มขึ้นมากกว่ามูลค่าเดิมมากกระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาว่าควรใช้ราคาส่งออกบนพื้นฐานราคาเดิมหรือราคาใหม่ ทั้งนี้โดยปกติกระทรวงพาณิชย์จะคำนวณราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นบนพื้นฐานค่าเฉลี่ยของมูลค่าเดิมของสินค้า และมูลค่าสินค้าที่เพิ่มขึ้น<sup>135</sup>

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

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

<sup>134</sup> 19 CFR 351.402 (b)

<sup>135</sup> 19 CFR 351.402 (C)

### ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก

การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกถือเป็นดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ได้มูลค่าตลาดที่เป็นธรรมแต่ในทางปฏิบัติกลับพบว่าดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์ยังคลุมเครือ<sup>136</sup> โดยในกฎหมายสหรัฐอเมริการะบุว่า ให้เปรียบเทียบราคาของสินค้าที่ส่งออกไปสหรัฐอเมริกากับมูลค่าปกติของสินค้านิดเดียวกันที่ขายในประเทศผู้ส่งออก ถ้าไม่มีปริมาณสินค้านิดเดียวกันที่เพียงพอในการหามูลค่าปกติ กระทรวงพาณิชย์จะเปรียบเทียบราคาส่งออกไปสหรัฐอเมริกาของสินค้านิดเดียวกันกับมูลค่าปกติของสินค้าที่ใกล้เคียงกันมากที่สุดในประเทศผู้ส่งออก กฎหมายกำหนดเงื่อนไขสำหรับการเปรียบเทียบระหว่างราคาส่งออกและมูลค่าปกติโดยการเปรียบเทียบนั้นต้องทำในระดับการค้าเดียวกันเช่น ราคาส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาในระดับผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ขายส่ง ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ขายส่ง ราคาส่งออกไปยังสหรัฐในระดับผู้ผลิต ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับผู้ผลิต ราคาส่งออกไปยังสหรัฐในระดับขายปลีก ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับขายปลีก ราคาส่งออกไปยังสหรัฐในระดับผู้บริโภค ควรจะเปรียบเทียบกับราคาขายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในระดับผู้บริโภค ทั้งนี้หากข้อมูลค่าปกติและราคาส่งออกอยู่ในระดับการค้าที่แตกต่างกันจะต้องมีการปรับความแตกต่างของต้นทุนการผลิตทั้งราคาส่งออกและมูลค่าปกติ<sup>137</sup>

แต่ในทางปฏิบัติกฎหมายสหรัฐอเมริกากำหนดเงื่อนไขในการปรับมูลค่าปกติไว้ว่า กระทรวงพาณิชย์สามารถใช้ดุลพินิจในการอนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติได้ถ้ามีการร้องขอจากผู้ที่เกี่ยวข้องแต่หากไม่มีการร้องขอ กระทรวงพาณิชย์จะไม่ปรับมูลค่าปกติ หรือ หากร้องขอแต่กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าไม่เข้าตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้กระทรวงพาณิชย์มีดุลพินิจที่จะไม่อนุญาตให้ปรับ ขณะที่การปรับราคาส่งออก กฎหมายสหรัฐอเมริการะบุไว้ชัดเจนให้มีการปรับราคาส่งออกตามที่กฎหมายระบุไว้โดยไม่ต้องมีการร้องขอ ประเด็นนี้แสดงให้เห็นถึงความไม่เป็นธรรมในการเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออก เพราะกำหนดเงื่อนไขในการปรับมูลค่าปกติไว้ต่างจากราคาส่งออก ส่งผลให้การปรับมูลค่าปกติเป็นไปได้ยาก จึงมีโอกาสมูลค่าปกติจะสูงกว่า

<sup>136</sup> Willkie Farr & Gallagher. U. S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping. 1996 ,pp. 20-21.

<sup>137</sup> 19 U.S.C. 1677 (16)(A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.



ราคาที่แท้จริง ขณะที่ราคาส่งออกจะต้องทำการปรับลดตามที่กฎหมายกำหนดส่งผลให้ราคาส่งออกต่ำกว่าราคาที่แท้จริง<sup>138</sup>

### สำหรับมูลค่าปกติ

ในการปรับมูลค่าปกติให้อยู่ในระดับราคาหน้าโรงงานจะต้องหักลบ

- ค่าบรรจุหีบห่อในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิต โดยคำนวณบนพื้นฐานของต้นทุนวัตถุดิบ + แรงงาน<sup>139</sup>

- ค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งหมดในการขนย้ายสินค้าจากโรงงานไปยังสถานที่ที่จะส่งต่อ เช่น โกดัง หรือหน่วยของผู้ขายส่ง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งรวมถึงค่าใช้จ่ายในการเก็บสินค้า ค่าระวางเรือจากโรงงานไปยังโกดัง ค่าระวางเรือจากโรงงานไปยังลูกค้าหรือโกดังไปยังลูกค้า ค่าใช้จ่ายในการประกันภัย<sup>140</sup>

- ภาษีที่เก็บสำหรับสินค้าที่ขายในประเทศ แต่จะต้องได้คืนหากส่งสินค้าออกไปขายนอกประเทศ<sup>141</sup>

ทั้งนี้ต้องเพิ่มต้นทุนค่าบรรจุหีบห่อสินค้าสำหรับส่งไปสหรัฐอเมริกาในการปรับมูลค่าปกติ<sup>142</sup>

สำหรับการปรับเพิ่มหรือลดปัจจัยต่าง ๆ ในการปรับมูลค่าปกติจะอยู่ภายใต้ดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์ โดยกระทรวงพาณิชย์จะไม่อนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติจนกว่าผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการโต้สวนจะอ้างถึงการปรับนั้นและมีเหตุผลมารองรับข้ออ้างดังกล่าว โดยปกติ

<sup>138</sup> David R. Amerine. Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures. P. 8.

<sup>139</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a)(B)(i) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>140</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (B) (ii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>141</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (B) (iii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>142</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

กระทรวงพาณิชย์จะอนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติได้ หากมีผู้อ้างถึงความแตกต่างในสถานการณ์ดังต่อไปนี้<sup>143</sup>

- ความแตกต่างในปริมาณการขาย กระทรวงพาณิชย์ระบุว่าถ้าผู้ส่งออกต่างประเทศสามารถแสดงให้เห็นได้ว่าการขายในสหรัฐอเมริกาและในประเทศผู้ส่งออก หรือประเทศที่สาม มีปริมาณแตกต่างกัน ยกตัวอย่าง เช่น มีปริมาณมากในสหรัฐอเมริกา มีปริมาณน้อยในประเทศผู้ส่งออก และปริมาณที่แตกต่างนั้นส่งผลต่อราคาขาย ดังนั้นจะมีการปรับมูลค่าปกติ<sup>144</sup> อย่างไรก็ตามกรณีนี้ค่อนข้างยากที่จะได้รับอนุญาตให้มีการปรับมูลค่าปกติ แต่การปรับความแตกต่างในปริมาณการขายทั้งสองตลาดสามารถทำได้ใน 2 สถานการณ์คือ

(1) หากมีการขายต่ำกว่าต้นทุนมากกว่าร้อยละ 20 ของการขายในประเทศผู้ส่งออก เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 6 เดือน กระทรวงพาณิชย์อาจพิจารณาราคาที่มีส่วนลดเป็นพื้นฐานในการคำนวณมูลค่าปกติได้

(2) กรณีที่ปรากฏว่าความแตกต่างของปริมาณการขายในสองตลาดส่งผลให้เกิดความแตกต่างของต้นทุนในแต่ละการสั่งซื้อที่จำเพาะเจาะจง ซึ่งการปรับต้นทุนในกรณีนี้อาจได้รับการพิจารณาจากกระทรวงพาณิชย์<sup>145</sup>

- ความแตกต่างของรูปลักษณะสินค้า การปรับมูลค่าปกติในลักษณะนี้จะทำกรณีที่สินค้าซึ่งใช้ในการเปรียบเทียบในทั้งสองตลาดนั้นไม่เหมือนกันโดยสิ้นเชิง กระทรวงพาณิชย์จะทำการปรับมูลค่าปกติ เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนการผลิตที่เกี่ยวข้อง เฉพาะความแตกต่างของส่วนของสินค้านั้น<sup>146</sup> โดยกระทรวงพาณิชย์จะอนุญาตให้ปรับมูลค่าปกติได้สำหรับ วัตถุประสงค์ แรงงาน และค่าเสียหายที่คงที่และแปรผัน (Variable and fixed overhead)<sup>147</sup>

<sup>143</sup> David R. Amerine .Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures. p.6.

<sup>144</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (c)(i) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>145</sup> Willkie Farr & Gallagher. U. S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping. 1996, p. 18.

<sup>146</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (c)(ii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>147</sup> Willkie Farr & Gallagher. U. S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping. 1996, p. 19.

- ความแตกต่างในสถานภาพการขาย กระทรวงพาณิชย์ระบุว่าในกรณีที่สถานภาพการขายในสองตลาดต่างกัน และในตลาดประเทศผู้ส่งออกเกิดค่าใช้จ่ายที่ส่งผลทำให้เกิดความแตกต่างของค่าใช้จ่ายในการขาย<sup>148</sup> โดยปกติการปรับในรูปแบบนี้สะท้อนความจริงว่าผู้ส่งออกหลายรายจะเกิดค่าใช้จ่ายในการทำตลาดสำหรับการขายในประเทศตนเองแต่จะไม่เกิดค่าใช้จ่ายเช่นนั้นในการขายในตลาดสหรัฐอเมริกา ยกตัวอย่างเช่น ค่าใช้จ่ายที่กระทรวงพาณิชย์ยอมให้มีการปรับมูลค่าปกติ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ค่ารับประกันสินค้า เงินกู้ ค่าธรรมเนียมธนาคาร ค่าCommission ค่าบริการทางเทคนิค (technical service) และค่า Royalties อย่างไรก็ตามกระทรวงพาณิชย์จะไม่ปรับมูลค่าปกติในกรณีนี้เอง จะปรับในกรณีนี้ต่อเมื่อมีผู้ที่เกี่ยวข้องอ้างถึงและแสดงให้เห็นว่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนั้นมีความเกี่ยวข้องกับการขายสินค้าชนิดเดียวกันในการไต่สวนการทุ่มตลาด<sup>149</sup>

### สำหรับการหักราคาส่งออกและราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

สามารถนำปัจจัยดังต่อไปนี้มาหักลดค่าใช้จ่าย

- หักลดค่าขนส่งและค่าประกันการขนส่งในสหรัฐอเมริกา ค่านายหน้า ค่าออกของ และค่าใช้จ่าย ณ ท่าเรือสหรัฐอเมริกา ภาษีศุลกากรและค่าขนส่งระหว่างประเทศในสหรัฐอเมริกา ค่านายหน้า ค่าออกของและค่าใช้จ่าย ณ ท่าเรือในต่างประเทศ<sup>150</sup>

- ภาษีขาออกและค่าธรรมเนียม และค่าขนส่งและค่าประกันการขนส่งในต่างประเทศ ยกเว้นภาษีเพื่อจุดประสงค์ในการชดเชยการอุดหนุน<sup>151</sup>

และสามารถนำปัจจัยดังต่อไปนี้มาปรับเพิ่มต้นทุน

- ต้นทุนของค่าบรรจุหีบห่อในสหรัฐอเมริกา<sup>152</sup> ถ้าไม่รวมในราคาขาย<sup>153</sup>

<sup>148</sup> 19 U.S.C. 1677 b (a) (6) (c) (iii) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>149</sup> David R. Amerine, Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures. p.7.

<sup>150</sup> 19 U.S.C. 1677 a (C) (2) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>151</sup> 19 U.S.C. 1677 a (C) (2) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>152</sup> ต้นทุนในการบรรจุหีบห่อคำนวณบนพื้นฐานของต้นทุนวัตถุดิบบวกด้วยแรงงาน

- ภาษีขาเข้าที่ได้รับการชดเชย หรือยกเว้นการเก็บสำหรับการผลิตเพื่อส่งออก<sup>154</sup>
- อากาศอบใต้การอุดหนุนใด ๆ ที่เก็บจากการนำเข้าสินค้าที่ส่งเข้ามาในสหรัฐอเมริกา จะถูกหักลบในการอุดหนุนการส่งออก<sup>155</sup>

**ในกรณีราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น** สามารถนำปัจจัยดังกล่าวต่อไปนี้มาปรับลดราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

- ค่าใช้จ่ายโดยปกติที่เกิดขึ้นในบัญชีของผู้ขายต่อที่มีความเกี่ยวข้อง (Affiliated reseller) กับราคาในสหรัฐอเมริกา รวมถึง
  - (1) ค่านายหน้า (Commission) ที่จ่ายสำหรับการขายไปยังสหรัฐอเมริกา<sup>156</sup>
  - (2) ค่าใช้จ่ายทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการขาย เช่น เงินกู้และดอกเบี้ย (Credit and Interest)<sup>157</sup> ค่าใช้จ่ายในการรับประกัน<sup>158</sup> และค่าใช้จ่ายทางเทคนิค<sup>159</sup>
  - (3) ค่าใช้จ่ายในการขายจ่ายในนามของผู้ซื้อ<sup>160</sup>

<sup>153</sup> 19 U.S.C. 1677 a (c) (1) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>154</sup> (19 U.S.C. 1677 a (c) (1) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>155</sup> 19 U.S.C. 1677 a (c) (1) (C) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930.

<sup>156</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (A) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>157</sup> ในการคำนวณต้นทุนเงินกู้และดอกเบี้ยมี 4 วิธีคือ (1) ใช้อัตราส่วนลด (2) คำนวณต้นทุนบนพื้นฐานของแต่ละการขาย (sale by sale) (3) คำนวณโดยใช้อัตราเฉลี่ยและ (4) การคำนวณรวมระหว่างอัตราส่วนลดและพื้นฐานแต่ละการขาย Willkie Farr & Gallagher, U.S. Commerce Department Phases: Determinations of Dumping, 1996, p.19.

<sup>158</sup> ค่าใช้จ่ายในการรับประกันที่เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาใดส่วน หรือในช่วงระยะเวลาที่นานกว่าระยะเวลา จะใช้ในลักษณะข้อมูลเท่าที่หาได้ ในการพิจารณาค่ารับประกันที่เกี่ยวข้องกับการขาย ซึ่งจะจำกัดเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับสินค้าชนิดเดียวกันในต่างประเทศเท่านั้น Willkie Farr & Gallagher, U.S. Commerce Department Phases: Determinations of Dumping, 1996, p.19.

<sup>159</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (B) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

(4) ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ<sup>161</sup>

- ต้นทุนของการผลิตหรือการประกอบเพิ่มเติมในสหรัฐอเมริกาก่อนที่จะขายให้กับผู้ซื้อที่ไม่เกี่ยวข้อง<sup>162</sup>

- กำไรที่เกี่ยวข้องกับการขายและจัดจำหน่ายและการดำเนินการในการผลิตหรือประกอบเพิ่มเติมในสหรัฐอเมริกา<sup>163</sup>

ในส่วนของ การปรับอัตราแลกเปลี่ยน ในการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออก กระทรวงพาณิชย์จะเปรียบเทียบในสกุลเงินเหรียญสหรัฐอเมริกา ในบางกรณีที่บริษัทต่างประเทศและผู้นำเข้าในสหรัฐอเมริกาทำความตกลงใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่แน่นอนในการส่งออกดังนั้นแม้ว่าราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกจะผันผวนไปตามอัตราแลกเปลี่ยน แต่ต้นทุนในการผลิตจะคงเดิม แต่เมื่อมีการไต่สวนการทุ่มตลาดกระทรวงพาณิชย์มักใช้อัตราแลกเปลี่ยนในวันที่สินค้านั้นจำหน่ายในสหรัฐอเมริกาซึ่งอาจทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดคลาดเคลื่อนเนื่องจากวันที่ทำความตกลงใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่แน่นอน วันที่สินค้าที่แท้จริง อาจจะมีอัตราแลกเปลี่ยนที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น ราคาในประเทศผู้ส่งออกคือ 200 เยน ราคาในสหรัฐอเมริกาคือ 1 เหรียญสหรัฐอเมริกา อัตราแลกเปลี่ยน คือ 200 เยนเท่ากับ 1 เหรียญอเมริกา เท่ากับว่าไม่มีการทุ่มตลาด แต่ถ้าอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 150 เยนเท่ากับ 1 เหรียญสหรัฐอเมริกา จะทำให้บริษัทนั้นทุ่มตลาดร้อยละ 33 เพราะ 200 เยนเท่ากับ 1.33 เหรียญสหรัฐอเมริกา<sup>164</sup>

## ง. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

ในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดกฎหมายระบุให้ใช้การเปรียบเทียบ 3 วิธี คือ

<sup>160</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (D) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>161</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (1) (D) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>162</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (2) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>163</sup> 19 U.S.C. 1677 a (d) (3) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>164</sup> Bryan T. Johnson. "A Guide to Antidumping Laws: America's unfair Trade Practice"

(1) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted average to weighted average) โดยปกติในการไต่สวนกระทรวงพาณิชย์จะใช้วิธีเปรียบเทียบในรูปแบบนี้ สำหรับราคาขายสินค้าไปยังสหรัฐอเมริกาที่จะนำมาเปรียบเทียบจะรวมการขายใน "Averaging group" <sup>165</sup> ไปด้วย กระทรวงพาณิชย์ปกติจะคำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักสำหรับช่วงระยะเวลาการไต่สวนทั้งหมดหรือช่วงเวลาทบทวน อย่างไรก็ตามเมื่อมูลค่าปกติ ราคาส่งออก หรือราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น มีความแตกต่างกันอย่างมากในช่วงเวลาไต่สวนหรือช่วงเวลาทบทวน กระทรวงพาณิชย์จะคำนวณค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักสำหรับระยะเวลาที่สั้นกว่าตามที่กระทรวงพาณิชย์เห็นว่าเหมาะสม <sup>166</sup>

(2) วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออก บนพื้นฐานธุรกรรมต่อธุรกรรม (Transaction to transaction) เป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมกับราคาส่งออกหรือราคาส่งออกที่จัดทำขึ้นแต่ธุรกรรม

(3) วิธีการเปรียบเทียบระหว่าง มูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กับ ราคาส่งออกธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย (Weighted average to transaction) เป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปกติถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกแต่ละธุรกรรม <sup>167</sup> และจะใช้วิธีเปรียบเทียบแบบมูลค่าปกติแต่ละธุรกรรมกับราคาส่งออกแต่ละธุรกรรมในบางสถานการณ์ เช่น เมื่อมีปริมาณการขายสินค้าชนิดเดียวกันน้อยมาก <sup>168</sup> ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะใช้วิธีการนี้ในการทบทวนประจำปี เมื่อมีมูลค่าปกติอยู่บนพื้นฐานของราคาเฉลี่ยของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์จะจำกัดการเฉลี่ยราคาไปยังการขายที่เกิดขึ้นระหว่างเดือนเดียวกัน (contemporaneous month) <sup>169</sup>

<sup>165</sup> "Averaging group" หมายถึงสินค้าที่มีลักษณะทางกายภาพเฉพาะและมีการขายในสหรัฐอเมริกาในระดับการค้าเดียวกัน Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.20.

<sup>166</sup> Section 777 A (d) (3) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>167</sup> Section 777 A (d) (b) (1) – (3) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>168</sup> Section 777 A (d) (c) (1) ภายใต้ The United States Tariff Act of 1930

<sup>169</sup> กระทรวงพาณิชย์จะเลือก contemporaneous month จากกรณีต่อไปนี้ (1) ช่วงเดือนที่มีการขายสินค้าภายใต้การไต่สวนในสหรัฐอเมริกา (2) ถ้าไม่มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันระหว่างเดือนนั้นอาจจะใช้ช่วงเวลา 3 เดือนก่อนหน้าเดือนนั้นเลยให้ใช้ระยะเวลาช่วง 2 เดือนหลังจากที่สินค้านั้นขายในสหรัฐอเมริกาคือ

### จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์จะคำนวณส่วนเหลือการทุ่มตลาดจากข้อมูลในแบบสอบถามที่ส่งกลับจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียพร้อมข้อมูลหลักฐาน และพิจารณาร่วมกับผลการลงมติของกรรมการการค้าระหว่างประเทศ (The international Trade Commission หรือ ITC) ว่าเกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกาหรือไม่ โดยไม่มีการคำนวณส่วนเหลือความเสียหายการทุ่มตลาดเป็นอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเฉพาะผู้ผลิตหรือบริษัทที่ให้ความร่วมมือ และจะใช้อัตราทั้งประเทศสำหรับผู้ผลิตและผู้ส่งออกอื่น อัตราทั้งประเทศจะคำนวณบนพื้นฐานของข้อมูลเท่าที่หาได้ ส่วนกรณีของบริษัทหรือผู้ผลิตที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การไต่สวนจะใช้อัตรา "all other" ซึ่งเท่ากับค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของส่วนเหลือการทุ่มตลาดของบริษัทอื่น<sup>170</sup> ทั้งนี้จะต้องเป็นอัตราส่วนเหลือที่ครอบคลุม หรือ แต่เพียงพอที่จะขจัดความเสียหาย เพื่อมิให้มีการนำเข้าสินค้ามาทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกา หรือ จำหน่ายในราคาที่ไม่เป็นธรรม (Sales at loss than fair value)

สำหรับวิธีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาจะใช้ 3 รูปแบบ คือ

- อากรที่เก็บจริง (Ad valorem duties) หมายถึง อากรที่เรียกเก็บเป็นร้อยละของมูลค่าสินค้าตามความเป็นจริง
- อากรเฉพาะ (Specific duties) หมายถึง อากรที่เรียกเก็บตามน้ำหนัก
- อากรแปรผัน (Variable duties) หมายถึง อากรที่คำนวณจากราคาสินค้านำเข้าที่รวมอากรแล้วจะต้องไม่น้อยกว่าราคาขั้นต่ำ โดยแปรผันตามราคาส่งออก<sup>171</sup>

---

ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกัน Willkie Farr & Gallagher , U.S. Commerce Department Phases : Determinations of Dumping , 1996 , p.20.

<sup>170</sup> Brink Lindsey. "The U.S. Antidumping Law Rhetoric Versus Reality" CATO Institute's Center for Trade Policy Studies. p.5.

<sup>171</sup> Johan Human. "Seminar on WTO Anti-Dumping Agreement" Presents at a Seminar in Bangkok .3-4 September 2001 .

ตามกฎหมายสหรัฐอเมริกาได้กำหนดว่าเมื่อระยะเวลาครบรอบ 1 ปี ภายหลังจากประกาศผลการตัดสินขั้นสุดท้ายของการไต่สวน (Original investigation) ที่ได้กำหนดอัตราอากรเพื่อเรียกเก็บตามมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ให้กระทรวงพาณิชย์เปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย คือ อุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา ผู้ผลิต ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า สามารถยื่นคำร้องขอให้มีการทบทวนอัตราอากรนั้นได้ โดยกระทรวงพาณิชย์จะพิจารณาทบทวนอัตราอากรให้เฉพาะผู้ยื่นขอให้ทบทวนอัตราอากรใหม่เท่านั้น สำหรับผู้ส่งออกรายใหม่ที่ต้องการเข้าตลาดและต้องการอัตราอากรเป็นของตนเอง จะต้องมีการส่งเอกสารสินค้าชนิดนั้นๆ ไปสหรัฐอเมริกาอย่างน้อย 6 เดือน จึงจะสามารถยื่นคำร้องร่วมเป็นผู้ให้ข้อมูลในการทบทวนแล้วได้รับการพิจารณาจากกระทรวงพาณิชย์ให้เป็นผู้มีสิทธิยื่นขอทบทวนได้ ขั้นตอนนี้เรียกว่า New Shipper Review นอกจากนี้หากการทบทวนพบว่าบริษัทนั้น มีส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่คำนวณได้ต่ำหรือเทียบเท่าอัตรา de minimis ติดต่อกันเป็นเวลา 3 ปี ติดต่อกัน หมายถึงพบว่ามีส่วนเหลือของการทุ่มตลาดน้อยมาก สามารถยอมรับได้ว่าเป็นราคาสินค้าที่เข้ามาจำหน่ายอย่างเป็นธรรมกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา และกระทรวงพาณิชย์จะประกาศยกเลิกการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเฉพาะบริษัทนั้นต่อไป<sup>172</sup>

ทั้งนี้ในกฎหมายของสหรัฐอเมริกาคำหนดให้กระทรวงพาณิชย์สามารถใช้วิธีการเปรียบเทียบมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกแต่ละธุรกรรมในการคำนวณการทุ่มตลาดในช่วงเวลาทบทวนประจำปี สำหรับการเปรียบเทียบในรูปแบบนี้ กระทรวงพาณิชย์จะใช้ข้อมูลค่าปกติด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ทั้งนี้โดยปกติจะคำนวณในช่วงเวลา 6 เดือน เปรียบเทียบกับราคาส่งออกในช่วงเวลาเฉพาะ โดยราคาส่งออกจะไม่ใช้วิธีเฉลี่ยเหมือนมูลค่าปกติ ตรงจุดนี้สามารถทำให้เกิดการบิดเบือนในการเปรียบเทียบได้ ยกตัวอย่างเช่น ราคาขายของสินค้าในสหรัฐอเมริกา 100 เหรียญสหรัฐอเมริกา ส่วนราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออกอาจจะอยู่ในช่วง 90-150 เหรียญสหรัฐอเมริกา ซึ่งอาจจะมีราคาอยู่ในช่วงนี้นานกว่า 6 เดือน เมื่อคำนวณค่าเฉลี่ยออกมาจะได้ 120 เหรียญสหรัฐอเมริกา เมื่อนำมาเปรียบเทียบกันทำให้เกิดการทุ่มตลาดในแง่กฎหมาย แต่ใน

<sup>172</sup> กรมการค้าต่างประเทศ กลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1 " มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา" หน้า 4-5.



ความเป็นจริงหากเปรียบเทียบในวันที่ราคาอยู่ที่ 90 เหรียญสหรัฐอเมริกาเท่ากับว่าไม่เกิดการทุ่มตลาด<sup>173</sup>

## 2.3 กระบวนการโต้สวนและการบังคับใช้มาตรการตอบโต้ การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

### ก. องค์การในการดำเนินการ

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

มีหน้าที่พิจารณาและรับคำร้อง จากอุตสาหกรรมภายในประเทศสหรัฐอเมริกาที่กล่าวหาว่ามีการนำสินค้าชนิดเดียวกันจากต่างประเทศมาทุ่มตลาดสินค้าเดียวกันกับในตลาดสหรัฐอเมริกาในราคาที่ไม่เป็นธรรม และทำให้อุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริการับความเสียหาย กระทรวงพาณิชย์จะดำเนินการประกาศใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนตามแต่กรณี เพื่อเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนต่อไป โดยหน่วยงานในกระทรวงพาณิชย์คือ International Trade Authority หรือ ITA จะพิจารณาหลักฐานการทุ่มตลาด หรือการอุดหนุนจากข้อมูลในแบบสอบถามที่ส่งกลับจากผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในกรณีนั้น ๆ และจากการเดินทางมาตรวจสอบข้อเท็จจริงในประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าที่ถูกสหรัฐอเมริกาประกาศใช้มาตรการนี้มาคำนวณเป็นอัตราอากรที่เรียกเก็บต่อไป<sup>174</sup>

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

เป็นหน่วยงานที่พิจารณาว่า อุตสาหกรรมในสหรัฐอเมริกาที่ผลิตสินค้าได้รับความเสียหาย หรือได้รับการคุกคามอันอาจสร้างความเสียหายจากการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันจาก

<sup>173</sup> Bryan T. Johnson. "A Guide to Antidumping Laws: America's unfair Trade Practice" The Heritage Foundation. [online].

<sup>174</sup> กรมการค้าต่างประเทศ. "มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา" กรุงเทพฯ: สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า, 2543, หน้า 1. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

ต่างประเทศ และอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด และถูกกำหนดขึ้นสำหรับสินค้าชนิดเดียวกันที่นำเข้ามาในสหรัฐอเมริกา เฉพาะเมื่อปรากฏว่าคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศพิจารณาแล้วพบความเสียหาย หรือการคุกคามอันอาจสร้างความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน<sup>175</sup> โดยจะมีคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศดูแลในแต่ละกรณีจำนวน 6 ท่าน เป็นนักวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านนี้โดยเฉพาะ ซึ่งแต่ละคนจะพิจารณาวิเคราะห์ข้อมูลหลักฐานจากสภาวะทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจริง และกรรมการแต่ละท่านจะมีการลงมติว่าการทุ่มตลาดนั้นก่อให้เกิดความเสียหายหรือไม่ โดยนับจากคะแนนเสียงการลงมติก่อให้เกิดความเสียหายหรือไม่ หาก กรรมการประกาศให้ผลการพิจารณาเป็นบวก แสดงว่ามีความเสียหายเกิดขึ้นจริง การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดยังมีความจำเป็นต้องถือปฏิบัติต่อไป แต่หากกรรมการประกาศผลให้เป็นลบแสดงว่าไม่มีความเสียหายเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายใน หรือความเสียหายไม่ได้เกิดจากการทุ่มตลาดตามข้อกล่าวหาในคำร้อง จึงไม่จำเป็นต้องใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด<sup>176</sup>

### (3) คำตัดสินของกระทรวงพาณิชย์และคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศ

ในการสอบสวนและทบทวนอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น สามารถอุทธรณ์ต่อศาลการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกา (U.S. Court of International Trade) หลังจากนั้นอาจจะอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ (U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit) และศาลสูงสุด (U.S. Supreme Court)<sup>177</sup>

### ข. ขั้นตอนการไต่สวน

ขั้นตอนการไต่สวนการทุ่มตลาดค่อนข้างซับซ้อน เริ่มจากอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกายื่นคำร้องขอให้มีการกำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด โดยอ้างว่าได้มีการขาย

<sup>175</sup> Willkie Farr & Gallagher, U.S. International Trade Commission Injury Determinations in Antidumping and Countervailing Duty Investigations, 1996, pp.2-3.

<sup>176</sup> กรมการค้าต่างประเทศ กลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1 "มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา" หน้า 1.

<sup>177</sup> Willkie Farr & Gallagher. U.S. Commerce Department Phases: Determinations of Dumping, 1996, p.10.

สินค้าในราคาต่ำกว่ามูลค่าที่เป็นธรรม และได้สร้างความเสียหายเกิดขึ้น หลังจากนั้นกระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้พิจารณาภายใน 20 วันว่าจะรับคำฟ้องร้องนั้นหรือไม่ หากตัดสินใจจะให้เริ่มการไต่สวน กระทรวงพาณิชย์จะส่งแบบสอบถามไปยังบริษัทต่างประเทศภายใต้การไต่สวนซึ่งมีปริมาณการส่งออกรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของปริมาณการส่งออกมายังสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้บริษัทต่างประเทศที่ได้รับแบบสอบถามและให้ข้อมูลเพียงพอจะถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นรายบริษัท<sup>178</sup>

ส่วนผู้ส่งออกรายอื่นที่ไม่ได้รับแบบสอบถาม หรือ ไม่ได้ตอบแบบสอบถามจะถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราเฉลี่ยของอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของผู้ตอบแบบสอบถามทุกราย ยกเว้นบริษัทที่รับอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่ต่ำกว่าร้อยละ 2 ของราคาส่งออก (de minimis) ซึ่งถือว่าเป็นส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่น้อยมากจนสามารถยอมรับได้ว่าเป็นราคาสินค้าที่เข้ามาจำหน่ายอย่างเป็นธรรมกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกา<sup>179</sup> และบริษัทที่ไม่ให้ความร่วมมือจะได้รับอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดบนพื้นฐานของข้อมูลเท่าที่มีอยู่ (facts available) โดยบริษัทจะต้องยื่นแบบสอบถามแก่กระทรวงพาณิชย์ภายใน 30-45 วันนับจากวันที่ได้รับแบบสอบถาม กระทรวงพาณิชย์จะต้องตัดสินใจเบื้องต้นภายใน 160 วันนับจากวันที่มีการยื่นคำร้องว่ามีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นจริง และถ้ามี อัตราอากรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะเป็นประมาณเท่าใด หลังจากนั้นภายใน 75 วันหลังจากที่กระทรวงพาณิชย์มีคำตัดสินเบื้องต้น จะมีการพิจารณาขั้นสุดท้ายเกี่ยวกับการมีจริงหรือไม่ของการทุ่มตลาด และประกาศผลการคำนวณอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หากพบว่าไม่มีการทุ่มตลาด หรือมีการทุ่มตลาดในอัตราน้อยกว่าร้อยละ 2 การสอบสวนจะสิ้นสุดลง<sup>180</sup>

ส่วนคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศจะสอบสวนความเสียหายเบื้องต้น (Preliminary injury investigation) ภายใน 45 วันนับจากวันที่ยื่นคำฟ้องร้อง ส่วนการสอบสวนความเสียหายขั้นสุดท้าย (final injury investigation) คณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศจะมี

<sup>178</sup> Willkie Farr & Gallagher. U.S. Commerce Department Phases: Determinations of Dumping. 1996, pp.3-5.

<sup>179</sup> กรมการค้าต่างประเทศ "มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา" หน้า 1. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

<sup>180</sup> Ibid., pp.6-8.

ระยะเวลา 120 วันนับจากวันที่กระทรวงพาณิชย์ประกาศคำตัดสินเบื้องต้นที่จะพิจารณาและประกาศผล<sup>181</sup>

## บทสรุป

สหภาพยุโรปเริ่มใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในปี 1968 โดยมีกฎหมายที่อยู่ภายใต้สนธิสัญญาโรม หรือประชาคมเศรษฐกิจยุโรป (EEC) และอยู่ภายใต้สนธิสัญญาปารีส

### หลักเกณฑ์ในการพิจารณา การทุ่มตลาด

#### ก. มูลค่าปกติมีวิธีการหา 4 วิธี

1. ราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก
2. ราคาขายภายในของผู้ขายอื่นหรือผู้ผลิตในประเทศที่เกี่ยวข้อง
3. มูลค่าปกติที่จัดทำขึ้น
4. ราคาส่งออกของผู้ส่งออกไปยังประเทศที่ 3 ที่เหมาะสม

#### ข. ราคาส่งออกมี 2 กรณี

1. ราคาส่งออกที่แท้จริง
2. ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

#### ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติและราคาส่งออกมีหลักเกณฑ์ดังนี้

1. ผู้ถูกไต่สวนต้องแสดงให้เห็นว่าลักษณะทางกายภาพของสินค้าที่นำมาเปรียบเทียบนั้นมีความแตกต่างซึ่งจะส่งผลต่อการเปรียบเทียบราคา

<sup>181</sup> Willkie farr & Gallagher. U.S. International Trade commission Injury Determinations in Antidumping and Countervailing Duty Investigation. 1996, pp.11-14.

2. ผู้ถูกไต่สวนเป็นผู้พิสูจน์ความแตกต่างของระดับราคาที่สูงผลต่อการเปรียบเทียบ

3. การปรับราคาซ้ำหลังจากปรับราคาไปแล้วไม่สามารถทำได้

4. ผู้ไต่สวนต้องแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของระดับการค้าที่ชัดเจนโดยแสดง ความแตกต่างของระดับการค้าในตลาดประเทศผู้ส่งออกกับตลาดสหภาพยุโรป

5. ผู้ถูกไต่สวนจะต้องพิสูจน์ถึงปริมาณของระดับการค้าที่แตกต่างว่ามีมากจนทำให้กรรมการยุโรปเห็นว่าการปรับราคา

ง. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ต้องใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกที่แท้จริงต่อราคาส่งออกที่แท้จริงต่อราคาส่งออกที่แท้จริง หรือเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรม หากไม่สามารถใช้วิธีทั้งสองได้ ให้เลือกใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติ กับราคาส่งออกที่แท้จริงต่อราคาส่งออกที่แท้จริงแต่ละราย

**สูตรในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด คือ**

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

**จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด มี 3 แบบ**

1. อากรที่เก็บจริง เก็บจากมูลค่าของสินค้านำเข้าคิดเป็น % ของมูลค่าสินค้า
2. ราคาขั้นต่ำ คิดจาก ราคาสินค้านำเข้าต้องไม่น้อยกว่าราคาขั้นต่ำ
3. อากรเฉพาะ เป็นการเรียกเก็บอากรต่อ Unit

กระบวนการไต่สวน และการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ของสหภาพยุโรปประกอบด้วย องค์การในการดำเนินการ 3 หน่วยงาน คือ

1. คณะกรรมาธิการ แยกออกเป็น 24 (DG) แต่ละ DG มีฐานะเทียบเท่ากระทรวง รับผิดชอบเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และขั้นตอนการไต่สวน

2. คณะกรรมการที่ปรึกษา มีหน้าที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเรื่อง

- เกิดการทุ่มตลาดจริงหรือไม่ และวิธีคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด
- เกิดความเสียหาย กับอุตสาหกรรมสินค้านั้นหรือไม่
- เกิดความเกี่ยวพันระหว่างการทุ่มตลาดและความเสียหาย
- ข้อเสนอเกี่ยวกับมาตรการและแนวทางที่จะนำมาใช้ให้เกิดผล

3. คณะมนตรี มีหน้าที่ตัดสินใจให้มีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย

#### จ. ขั้นตอนการไต่สวน

สหภาพยุโรปจะเปิดการไต่สวนเมื่อได้รับคำร้อง จากอุตสาหกรรมภายในประเทศ ระยะเวลาในการไต่สวนแบ่งเป็น 3 ขั้นตอน คือ

1. คณะกรรมาธิการยุโรปจะรับคำฟ้อง หรือไม่ภายใน 45 วัน นับแต่วันยื่นคำร้อง
2. ระยะเวลาไต่สวนไม่เกิน 15 เดือน
3. ระยะเวลาที่จะประกาศมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวต้องภายใน 9 เดือน นับแต่วันประกาศเปิดไต่สวน

สำหรับการตอบแบบสอบถาม ของผู้ส่งออกมีระยะเวลาตอบทั้งสิ้น 40 วัน ทั้งแบบที่เป็นความลับและไม่เป็นความลับ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด ต้องให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม อัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่ประกาศเรียกเก็บจะใช้อัตราอากรการทุ่มตลาดสูงสุดที่พบจากผู้ส่งออกรายอื่นหรือที่ระบุไว้ในคำร้อง

ทุกขั้นตอนของการไต่สวน คือ เปิดการไต่สวน กำหนดมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราว มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย หรือยุติการไต่สวนต้องลงประกาศใน Official

Journal Of The European Community โดยจะมีการส่งสำเนาประกาศให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด ส่วนการเปิดการไต่สวนหรือการทบทวนจะประกาศลงใน Notice Of information อากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวและากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายจะประกาศลงใน Regulation การยุติการไต่สวน

### มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา

กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกาเริ่มตั้งแต่ปี 1897 สาระสำคัญของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาคือ กำหนดขึ้นเพื่ออนุญาตให้รัฐบาลสหรัฐอเมริกา สามารถเรียกเก็บากรตอบโต้การทุ่มตลาด เพื่อเป็นการหักลบกับราคาสินค้าที่นำเข้ามาในราคาที่ไม่เป็นธรรม และสร้างความเสียหายหรือคุกคามอันก่อให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมในสหรัฐอเมริกา

#### หลักเกณฑ์ในการพิจารณาการทุ่มตลาด

##### ก. มูลค่าปกติ มี 3 กรณี

- (1) ราคาขาย ภายในประเทศผู้ส่งออก
- (2) ราคาส่งออกไปยังประเทศที่สาม
- (3) มูลค่าที่จัดทำขึ้น

ในทางปฏิบัติ กระทรวงพาณิชย์มักจะใช้การคำนวณมูลค่าที่จัดทำขึ้นเนื่องจากหากนำมูลค่าปกติที่จัดทำขึ้นไปเปรียบเทียบกับราคาส่งออก โอกาสที่จะพบการทุ่มตลาดมีมากเกือบร้อยละ 90

##### ข. ราคาส่งออก มี 2 ความหมาย

- (1) ราคาส่งออกที่แท้จริง
- (2) ราคาส่งออกที่จัดทำขึ้น

ค. การเปรียบเทียบมูลค่าปกติ และราคาส่งออก ถือเป็นดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้มูลค่าตลาดที่เป็นธรรม แต่ในทางปฏิบัติกลับพบว่าดุลพินิจของกระทรวงพาณิชย์ ยังคลุมเครือ

ง. การคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด ตามกฎหมายระบุให้ใช้ 3 วิธีคือ

1) การเปรียบเทียบระหว่าง มูลค่าปกติถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออก ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

2) การเปรียบเทียบระหว่าง มูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐาน ธุรกิจต่อธุรกิจ

3) การเปรียบเทียบระหว่าง มูลค่าปกติถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กับราคาส่งออก ธุรกิจแต่ละรายโดยเฉลี่ย

จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด จะคำนวณจากการทุ่มตลาดจากข้อมูลในแบบสอบถามที่ส่งกลับจากผู้มีส่วนได้เสียพร้อมข้อมูลหลักฐาน และจะพิจารณาร่วมกับผลการลงมติของกรมการค้า การค้าระหว่างประเทศ ว่าเกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกาหรือไม่ โดยจะใช้วิธีการเก็บอากร 3 รูปแบบ คือ

1. อากรที่เก็บจริง
2. อากรเฉพาะ
3. อากรแปรผัน

ตามกฎหมายของสหรัฐอเมริกา กำหนด เวลา เมื่อครบ 1 ปี หลังจากการตัดสินขั้นสุดท้ายของการไต่สวน ให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สามารถยื่นคำร้องขอให้มีการทบทวนอัตราอากรนั้นได้ และถ้าพบว่าบริษัทมีส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดที่คำนวณได้ต่ำ ติดต่อกันเป็นเวลา 3 ปี ถือว่าเป็นสินค้าที่เข้ามาจำหน่ายอย่างเป็นธรรม กับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐอเมริกาและกระทรวงพาณิชย์ จะประกาศยกเลิกการเก็บอากรนั้นต่อไป



## กระบวนการไต่สวน

### ก. องค์การในการดำเนินงาน

(1) กระทรวงพาณิชย์ สหรัฐอเมริกามีหน้าที่พิจารณาและรับคำร้อง จากอุตสาหกรรมภายในประเทศสหรัฐอเมริกา โดยพิจารณา หลักฐาน การทุ่มตลาด หรือการอุดหนุน

(2) คณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ มีหน้าที่ พิจารณาว่า อุตสาหกรรมภายในได้รับความเสียหาย จากการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันจากต่างประเทศ

(3) คำตัดสินของกระทรวงพาณิชย์ และคณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ

ในการสอบสวนและทบทวนอากรตอบโต้การทุ่มตลาด อุทธรณ์ต่อศาลการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกา และอาจจะอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์และศาลสูงสุดได้

ข. ขั้นตอนการไต่สวน เริ่มจากอุตสาหกรรมภายในยื่นคำร้องให้มีการกำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หลังจากนั้นกระทรวงพาณิชย์จะพิจารณาภายใน 20 วันว่าจะรับฟ้องหรือไม่ หากรับฟ้อง จะส่งแบบสอบถามไปยังบริษัท ๆ ที่ได้รับแบบสอบถามและให้ข้อมูลเพียงพอจะถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นรายบริษัท ส่วนคณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ จะสอบสวนความเสียหายเบื้องต้น ภายใน 45 วัน จากที่ยื่นฟ้องร้องส่วนการสอบสวนความเสียหายขั้นสุดท้าย จะมีระยะเวลา 120 วัน หลังจากตัดสินเบื้องต้นที่จะพิจารณาและประกาศผล

## บทที่ 4 มาตรการการทุ่มตลาดของไทย และ กรณีศึกษา

### 1. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย

#### 1.1 ความเป็นมาของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศไทย

หลักเกณฑ์ว่าด้วยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศไทยเริ่มขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2507 คือ พระราชบัญญัติป้องกันการทุ่มตลาด พ.ศ. 2507 ซึ่งได้รับการตราขึ้นเป็นกฎหมายโดยมีจุดประสงค์เพื่อเป็นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของสินค้านำเข้าที่จำหน่ายในประเทศไทยในราคาต่ำกว่าราคาขายปกติ ซึ่งนับตั้งแต่ได้มีการตราพระราชบัญญัติดังกล่าวขึ้นมายังไม่เคยปรากฏว่ามีการเก็บอากรป้องกันการทุ่มตลาดโดยอำนาจตามพระราชบัญญัตินี้เลย โดยมีสาเหตุที่สำคัญคือ พระราชบัญญัตินี้มีเนื้อหา สาระและรายละเอียดน้อยมากกล่าวคือ มีเพียง 16 มาตราเท่านั้น ทำให้เจ้าหน้าที่ไม่สามารถนำมาบังคับใช้ได้เลย ประกอบกับไม่มีการร้องเรียนจากภาคเอกชน<sup>182</sup>

ต่อมาในภายหลัง สินค้าของประเทศไทยถูกร้องเรียนและถูกไต่สวนเป็นจำนวนมากหลายรายการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา ในขณะที่ประเทศไทยไม่มีการดำเนินการใด ๆ ทำให้ผู้ประกอบการไทยเรียกร้องให้รัฐบาลไทยออกกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อตอบโต้การกระทำดังกล่าวบ้าง กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ซึ่งเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบเกี่ยวกับเรื่องการทุ่มตลาดจึงได้มีความพยายามที่จะยกร่างพระราชบัญญัติตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2533 โดยมีเนื้อหาและหลักการสอดคล้องกับความตกลงว่าด้วยการทุ่มตลาด และได้มีการเสนอร่างพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวสู่สภานิติบัญญัติแห่งชาติ ทำให้พระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวตกไปโดยปริยาย กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ไม่สามารถที่จะรื้อร่างพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวผ่านออกมาเป็นกฎหมายบังคับใช้ได้ จึงแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยการออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีพิจารณาเพื่อเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในกรณีการนำสินค้าเข้ามาในประเทศไทยในราคาที่ไม่เป็นธรรม และในกรณีนำสินค้าเข้ามาในประเทศไทยซึ่งสินค้าที่ได้รับการอุดหนุน พ.ศ. 2534 (Notification on Principle and Procedure to Collect Surcharge on Unfairly

<sup>182</sup> คักดา ธนิตกุลและอุษณีย์ ไพรสนต์. "พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542 : ภาพรวมและประเด็นปัญหา" วารสารกฎหมาย. 20.2543, หน้า 431.

Priced Imports and Subsidized Imports, B.E. 2531) โดยอิงอยู่บนร่างพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดปี 2533 ประกาศกระทรวงพาณิชย์ฉบับนี้ได้มีการบังคับใช้ 2 ครั้ง ในปี 2537 คือ การไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้า hydrogen peroxide จากประเทศอินเดีย และ sorbital (สารให้ความหวานสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมบางประเภท เช่น ยาสีฟัน)จากประเทศฝรั่งเศส<sup>183</sup>

ภายหลังจากมีความตกลงว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดขององค์การการค้าโลกในปี 1994 กระทรวงพาณิชย์จึงได้แก้ไขปรับปรุงเนื้อหากฎหมายให้มีความสอดคล้องกับความตกลงดังกล่าว และได้ประกาศใช้เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2539 เรียกว่า ประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมซึ่งสินค้านำเข้าเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน (Ministry of commerce Notification on collect of Surcharge in Response to Dumped and Subsidized Imported Products, B.E. 2539) แต่ประกาศกระทรวงจึงมีสถานะทางกฎหมายที่ต่ำกว่าประการที่สอง คือ การขาดรายละเอียดหลายประการทำให้เจ้าหน้าที่ไม่สามารถจะนำไปบังคับใช้อย่างมีประสิทธิภาพได้<sup>184</sup>

เนื่องจากการปรับปรุงโครงสร้างและการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในกระทรวงพาณิชย์ทำให้อำนาจและความรับผิดชอบเกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ถูกโอนจากกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ไปยังกรมการค้าต่างประเทศ รวมทั้งการที่พระราชบัญญัติป้องกันการทุ่มตลาด พ.ศ. 2507 ได้ใช้บังคับมาเป็นเวลานานแล้ว บทบัญญัติของพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวบางประการไม่เหมาะสมกับการขยายตัวและการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและการค้าของประเทศ และไม่สอดคล้องกับความตกลงระหว่างประเทศที่บังคับใช้อยู่ในขณะนั้น จึงมีการยกร่างกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดขึ้นมาใหม่อีกครั้งโดยเจ้าหน้าที่ของกรมการค้าต่างประเทศ วัตถุประสงค์สำคัญของการยกร่าง คือ การจัดทำเนื้อหาในส่วนสาระบัญญัติและเนื้อหาส่วนบัญญัติส่วนให้มีความสอดคล้องกับความตกลงว่าด้วยการทุ่มตลาดขององค์การการค้าโลก 1994 เนื่องจากเป็นพันธกรณีของประเทศไทยที่จะต้องทำเช่นนั้น รวมทั้งต้องการให้เนื้อหาของกฎหมายดังกล่าวมีรายละเอียดเพียงพอที่เจ้าหน้าที่จะสามารถนำไปบังคับใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เจ้าหน้าที่ของกรมการค้าต่างประเทศเห็นว่า กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป (Council

<sup>183</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 433-434.

<sup>184</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 435.

Regulation No 384/96) นั้น เป็นกฎหมายที่มีเนื้อหาสอดคล้องกับความตกลงว่าด้วยการทุ่มตลาด 1994 และมีโครงสร้าง เนื้อหา และขั้นตอนที่อ่านเข้าใจง่ายและมีรายละเอียดเพียงพอที่จะนำไปบังคับใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงได้นำ Council Regulation No 384/96 เป็นแม่แบบของร่างกฎหมายโดยมีการจัดตั้งคณะกรรมการการทำงานเพื่อยกร่างขึ้นมา ร่างกฎหมายดังกล่าวได้ผ่านการกลั่นกรองจากสำนักงานกฤษฎีกา โดยรัฐบาลนำเสนอเข้าสู่การพิจารณาของรัฐสภาและผ่านออกมาเป็นกฎหมายบังคับใช้ โดยประกาศในราชกิจจานุเบกษาในวันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2542 และมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 โดยมีชื่อเป็นทางการว่า “พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าต่างประเทศ พ.ศ. 2542”<sup>185</sup>

## 1.2 หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย

การทุ่มตลาด หมายถึง การส่งสินค้าเข้ามาในประเทศไทยเพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์ โดยมีราคาส่งออกที่ต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้าชนิดเดียวกัน

ตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542 “สินค้าชนิดเดียวกัน” หมายถึง สินค้าที่มีคุณสมบัติเหมือนกันทุกประการกับสินค้าที่ถูกพิจารณา แต่ในกรณีที่ไม่มีสินค้านี้ดังกล่าว สินค้าชนิดเดียวกัน อาจจะถูกพิจารณาจาก สินค้าที่คล้ายคลึงกันอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ในมาตรา 6 ของข้อความตกลงว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาด ไม่มีการกำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนในการพิจารณาสินค้าชนิดเดียวกัน แต่อาจสรุปหลักเกณฑ์ได้จากกรณีตัวอย่างที่เกิดขึ้น เช่น จะพิจารณาจากลักษณะทางกายภาพของสินค้า ขั้นตอน และ ขบวนการผลิต ราคา ลักษณะการใช้สินค้า ผู้ใช้สินค้า ความสามารถในการใช้ทดแทนกันของสินค้า และพิกัดศุลกากร เป็นต้น

ก. มูลค่าปกติ<sup>186</sup> (Normal Value) สามารถคำนวณหาได้จาก

<sup>185</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 465-436.

<sup>186</sup> พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน ซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ มาตรา 15 มูลค่าปกติ ได้แก่ ราคาที่ผู้ซื้ออิสระในประเทศ ผู้ส่งออกชำระหรือควรจะมีการชำระกันจริงในทางการค้าปกติสำหรับสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายเพื่อการบริโภคภายในประเทศนั้น โดยพิจารณาจากการขายสินค้านี้ดังกล่าว

- 1) ราคาจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ส่งออก หรือ
- 2) ราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังประเทศที่สาม หรือ
- 3) ราคาที่คำนวณจากต้นทุนการผลิตในประเทศแหล่งกำเนิด

1) ราคาจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ส่งออก คือ

- ราคาจำหน่ายในทางการค้าปกติ (Ordinary course of trade) และ

- ราคาที่ผู้ซื้ออิสระในประเทศผู้ส่งออกได้ชำระหรือมีการชำระจริง หากการซื้อขายเกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่มีความสัมพันธ์กันแล้ว ราคาดังกล่าวจะเป็นราคาที่ไม่น่าเชื่อถือ ในกรณีนี้ มูลค่าปกติจะกำหนดจากราคาที่ผู้ซื้ออิสระทอดแรก (First independent buyer) ได้ชำระจริงกับผู้ขายที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กันและ

- การจำหน่ายสินค้าดังกล่าวในประเทศผู้ส่งออกในปริมาณซึ่งไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของปริมาณการส่งออกสินค้าดังกล่าวมายังประเทศไทย กล่าวคือ หากปริมาณการส่งออกมายังประเทศไทยเท่ากับ 100 หน่วย ปริมาณการจำหน่ายในประเทศผู้ส่งออกจะต้องไม่ต่ำกว่า 5 หน่วย

ในปริมาณใดปริมาณหนึ่งที่เหมาะสมซึ่งไม่น้อยกว่าร้อยละห้าของปริมาณสินค้านั้นที่ส่งออกจากประเทศผู้ส่งออกมายังประเทศไทย แต่จะนำปริมาณการขายที่ต่ำกว่านั้นมาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาก็ได้ ถ้ามีเหตุอันรับฟังได้ว่าราคาขายที่พิจารณาจากปริมาณสินค้าดังกล่าวเป็นราคาในตลาดประเทศผู้ส่งออก

ในกรณีไม่ปรากฏราคาตามวรรคหนึ่งหรือหรือราคานั้นไม่น่าเชื่อถือเนื่องจากการร่วมมือกันหรือจัดให้การชดเชยประโยชน์กันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือตลาดในประเทศผู้ส่งออกมีลักษณะเฉพาะทำให้ไม่อาจหาราคาที่เปรียบเทียบกันได้โดยเหมาะสม ให้พิจารณาหามูลค่าปกติจากราคาต่อไปนี้

(1) ราคาส่งออกในทางการค้าปกติของสินค้าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกจากประเทศผู้ส่งออกไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม ถ้ามีเหตุอันรับฟังได้ว่าราคานั้นแสดงถึงราคาในตลาดประเทศผู้ส่งออก

(2) ราคาที่คำนวณจากต้นทุนการผลิตในประเทศแหล่งกำเนิดรวมกับจำนวนที่เหมาะสมของค่าใช้จ่ายในการจัดการ การขาย และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ตลอดจนกำหนดต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

ในกรณีที่ราคาตามวรรคหนึ่งหรือราคาตามวรรคสอง (1) ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตรวมกับค่าใช้จ่ายในการจัดการ การขาย และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เมื่อได้พิจารณาการขายสินค้าดังกล่าวในช่วงระยะเวลาหนึ่งที่สมควร โดยมีปริมาณการขายที่มากพอแล้ว ถ้าปรากฏว่าราคาเหล่านั้นจะไม่สามารถทำให้คืนทุนได้ภายในเวลาที่เหมาะสม จะถือว่าราคานั้นเป็นราคาในทางการค้าปกติที่จะนำมาพิจารณาหามูลค่าปกติไม่ได้ เว้นแต่ราคานั้นสูงกว่าต้นทุนการผลิตด้วยเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต่อหน่วยที่ปรากฏในการพิจารณาตอบได้การทุ่มตลาด

อย่างไรก็ตาม อาจนำปริมาณการจำหน่ายที่ต่ำกว่า ร้อยละ 5 มาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาก็ได้ หากมีเหตุอันรับฟังได้ว่าราคาขายที่พิจารณาจากปริมาณสินค้าดังกล่าว เป็นราคาในตลาดประเทศผู้ส่งออก

- เป็นราคาจำหน่ายที่ไม่ต่ำกว่าต้นทุน (sales below cost) กล่าวคือ ราคาที่จะนำมาพิจารณาต้องไม่เป็นการขายต่ำกว่าต้นทุนต่อหน่วยในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งปกติต้องไม่ต่ำกว่า 6 เดือน และปริมาณขายที่มากพอ และเป็นการขายในราคาที่สามารถชดเชยกับต้นทุนที่เกิดขึ้น คือต้องไม่ขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักในช่วงระยะเวลาหนึ่งด้วย

สำหรับกรณีที่ไม่ปรากฏราคาตามข้อ 1) หรือ ราคาดังกล่าวไม่น่าเชื่อถือเนื่องจากมีการร่วมมือกันหรือชดเชยผลประโยชน์ระหว่างกัน หรือ ตลาดประเทศส่งออกมีลักษณะเฉพาะทำให้ไม่สามารถหาราคาที่เปรียบเทียบกันได้เหมาะสม มูลค่าปกติอาจหาได้จากราคาตาม ข้อ 2) หรือ 3) ดังนี้

2) ราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังประเทศที่สาม คือ ราคาส่งออกในทางการค้าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันไปยังประเทศที่สามที่เหมาะสม ข้อสังเกตสำหรับการหามูลค่าปกติในกรณีนี้ คือ หากประเทศผู้ส่งออกสินค้าทุ่มตลาดไปหลายประเทศ การหามูลค่าปกติจากราคาส่งออกไปยังประเทศที่สาม อาจทำให้ไม่สามารถพิสูจน์พบการทุ่มตลาดได้

3) ราคาที่คำนวณจากต้นทุนการผลิตในประเทศแหล่งกำเนิด (constructed Normal Value) จะคำนวณจากต้นทุนการผลิต - ค่าใช้จ่ายในการจัดการ การขาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ + กำไรที่เกิดขึ้น

สำหรับ กรณีที่ระบบเศรษฐกิจของประเทศผู้ส่งออกไม่เป็นไปตามกลไกตลาดใน มาตรา 16<sup>187</sup> พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542 ได้ระบุให้สามารถหาข้อ

<sup>187</sup> พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน ซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ มาตรา 16 ในกรณีที่ระบบเศรษฐกิจของประเทศผู้ส่งออกไม่ใช่กลไกตลาด การหามูลค่าปกติตามมาตรา 15 ให้พิจารณาเทียบเคียงจากข้อมูลราคาที่เป็นอยู่ในประเทศที่สามซึ่งมีระบบเศรษฐกิจที่ใช้กลไกตลาดและเหมาะสม

มูลค่าปกติ โดยพิจารณาเทียบเคียงจากราคาที่เป็นอยู่ในประเทศที่สาม ซึ่งมีระบบเศรษฐกิจที่ใช้กลไกตลาด และเหมาะสมแก่การเปรียบเทียบ แต่หากหาไม่ได้ ให้พิจารณาจากราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายในประเทศไทยก็ได้

โดยทั่วไป การหามูลค่าปกติจะพิจารณาจากข้อมูลในประเทศแหล่งกำเนิด แต่สำหรับกรณีที่เป็นการส่งออกจากประเทศที่ไม่ใช่แหล่งกำเนิด มาตรา 17<sup>188</sup> ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ.2542 ระบุให้พิจารณาหาข้อมูลราคาในประเทศผู้ส่งออก ยกเว้นกรณีที่เป็นการขนถ่าย (Transship) ผ่านประเทศผู้ส่งออกเท่านั้น ก็ให้พิจารณาหามูลค่าปกติจากข้อมูลราคาในประเทศแหล่งกำเนิด

ข. ราคาส่งออก (Export Price) หมายถึง ราคาส่งออกจากประเทศผู้ส่งออกมายังประเทศไทย ตามที่ได้ชำระหรือควรจะมีการชำระกันจริง สำหรับ กรณีที่ไม่ปรากฏราคาส่งออกหรือราคาส่งออกนั้นไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจาก มีการร่วมมือกันหรือจัดให้มีการชดเชยประโยชน์ร่วมกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในการคำนวณราคาส่งออก จะใช้ราคาที่จำหน่ายให้แก่ผู้ซื้ออิสระแทน โดยหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ และกำไร เพื่อคำนวณกลับมาเป็นราคาส่งออก ณ หน้าโรงงาน

ค. ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping Margin) จะพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างราคาส่งออกกับมูลค่าปกติ โดยจะต้องมีลักษณะ ดังนี้

- 1) เปรียบเทียบอย่างเป็นธรรม (fair)
- 2) ณ ขั้นตอนทางการค้าเดียวกัน (same level of trade) ซึ่งปกติจะกำหนดที่ระดับราคาหน้าโรงงาน (ex-factory level)

---

แก่การเปรียบเทียบ แต่ถ้าหาประเทศที่สามที่เหมาะสมไม่ได้ให้พิจารณาราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายในประเทศไทยหรือจากพื้นฐานอื่นใดตามที่เหมาะสมแก่กรณี

<sup>188</sup> พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน ซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ มาตรา 17 ในกรณีเป็นการนำสินค้าเข้ามาในประเทศไทยโดยการส่งออกจากประเทศอื่นซึ่งมิใช่ประเทศแหล่งกำเนิด ให้ใช้ข้อมูลราคาที่เป็นอยู่ในประเทศผู้ส่งออกนั้นเป็นเกณฑ์ในการหามูลค่าปกติตามมาตรา 15 แต่ถ้ามีเหตุอันควรจะใช้ราคาในประเทศแหล่งกำเนิดเป็นเกณฑ์ในการหามูลค่าปกติก็ได้ โดยเฉพาะในกรณีที่สินค้านั้นเป็นเพียงการขนถ่ายประเทศผู้ส่งออก หรือสินค้านั้นไม่มีการผลิตในประเทศผู้ส่งออกหรือไม่ีราคาที่จะเปรียบเทียบกันได้ในประเทศผู้ส่งออก

3) ในเวลาเดียวกัน (as nearly as possible the same time)

วิธีการเปรียบเทียบนั้นจะต้องพิจารณาประกอบต่าง ๆ ที่แตกต่างกันระหว่างราคาส่งออกกับมูลค่าปกติที่มีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคาด้วย อันได้แก่ รูปแบบการขาย ภาษี ขั้นตอนการค้า ปริมาณจำหน่าย ลักษณะทางกายภาพ เป็นต้น

เมื่อคำนวณหาราคาส่งออกและมูลค่าปกติซึ่งเป็นราคา ณ ขั้นตอนการค้าเดียวกัน และในเวลาเดียวกันหรือในเวลาใกล้เคียงกันมากที่สุดได้แล้ว ก็จะนำราคาดังกล่าวมาเปรียบเทียบกัน ซึ่งการเปรียบเทียบเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมี 3 วิธีดังนี้

1) เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กับราคาส่งออกเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Normal Value by Weighted Average Export Price)

2) เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติ กับราคาส่งออกของธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย (Transaction by Transaction)

3) เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กับราคาส่งออกของธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย (Weighted Average Normal Value by Transaction)

การเปรียบเทียบในกรณี 3) นี้จะใช้เฉพาะ กรณีที่ราคาส่งออกมายังตลาดภายในประเทศมีความแตกต่างกันในสาระสำคัญ ระหว่างผู้ซื้อต่างคนกัน ภูมิภาคที่ส่งออก หรือระยะเวลาที่ส่งออก หรือไม่สามารถหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้จาก กรณี 1) และ 2)

ง. การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด สรุปได้ดังนี้

$$\text{ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด} = \text{มูลค่าปกติ} - \text{ราคาส่งออก}$$

$$\text{อัตราการทุ่มตลาด} = \frac{\text{มูลค่าปกติ} - \text{ราคาส่งออก}}{\text{ราคาส่งออก}} \times 100$$



อัตราขั้นต่ำ (De Minimis) หมายถึง ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ต่ำกว่า ร้อยละ 2 ของราคาส่งออก ในกรณีนี้ จะต้องยุติการไต่สวนตามมาตรา 28<sup>189</sup> ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542

### การพิจารณาความเสียหาย

ความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในเป็นอีกองค์ประกอบหนึ่งที่จะต้องพิจารณาควบคู่ไปกับการพิจารณาการทุ่มตลาด กล่าวคือ เมื่อมีการทุ่มตลาดแล้วต้องมีความเสียหายเกิดกับอุตสาหกรรมภายในด้วย จึงจะใช้มาตรการตอบโต้ได้ ซึ่งหลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหายสามารถสรุปได้ ดังนี้

1) อุตสาหกรรมภายใน การพิจารณาความเสียหายตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542 นั้น เป็นการพิจารณาความเสียหายที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน ดังนั้นจึงต้องทำความเข้าใจความหมายของคำว่า "อุตสาหกรรมภายใน"

ตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด 2542 อุตสาหกรรมภายใน หมายถึง "ผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันภายในประเทศ ที่มีผลผลิตรวมกันเกินกึ่งหนึ่งของปริมาณการผลิตรวมภายในประเทศของสินค้านั้น" ยกเว้น 2 กรณี คือ

- ถ้าผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันรายใดเป็นผู้นำเข้าสินค้าทุ่มตลาด หรือมีความเกี่ยวข้องกับผู้นำหรือผู้ส่งออกสินค้าทุ่มตลาดจากต่างประเทศ ในกรณีเช่นนี้ จะไม่ถือว่าผู้ผลิตดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมภายในก็ได้
- ถ้าในอาณาเขตของประเทศได้มีการแบ่งตลาดสินค้าชนิดเดียวกันเป็นตลาดมากกว่าหนึ่งตลาดขึ้นไป จะถือว่าผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในแต่ละตลาดเป็นอุตสาหกรรมภายในแยกต่างหากจากกันก็ได้ ถ้าปรากฏว่าผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันของตลาดหนึ่งขายสินค้าของตน

<sup>189</sup> มาตรา 28 การพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดให้เป็นอันยุติหากปรากฏว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีจำนวนน้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนดในกฎกระทรวง หรือมีปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดน้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนดในกฎกระทรวง

ทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดในตลาดนั้น และผู้ผลิตรายอื่นในประเทศมิได้ส่งสินค้าไปยังตลาดนั้น มากพอควรแก่ความต้องการของตลาดดังกล่าว

## 2) ประเภทความเสียหาย แบ่งได้เป็น 3 ประเภท

(1) ความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน (Material Injury) ได้กำหนดอยู่ในมาตรา 20<sup>190</sup> ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542 ให้พิจารณาจากพยานหลักฐานโดยตรงที่สนับสนุน (Positive Evidence) เกี่ยวกับกรณี ดังนี้

(1.1) ปริมาณของสินค้าทุ่มตลาดและผลของการทุ่มตลาดที่มีต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ ในการพิจารณาปริมาณสินค้าทุ่มตลาด จะต้องพิสูจน์ได้ว่า ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดมายังประเทศไทยเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก โดยอาจจะพิจารณาในแง่ที่เป็นการเพิ่มขึ้นโดยสมบูรณ์ (absolute term) หรือเป็นการเพิ่มขึ้นโดยเปรียบเทียบ (relative term) กับปริมาณการผลิตหรือปริมาณการบริโภคในประเทศผู้นำเข้าก็ได้

สำหรับการพิจารณาผลกระทบต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้นำเข้านั้น จะต้องพิสูจน์ให้ได้ว่าสินค้าทุ่มตลาดได้ตัดสินราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในประเทศไทย (Price Undercutting) หรือสินค้าทุ่มตลาดได้ก่อให้เกิดการกดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกัน ในประเทศไทยให้ต่ำลง (Price Depression) หรือยับยั้งมิให้การกดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศไทยเพิ่มสูงขึ้นได้ (Price Suppression)

<sup>190</sup> มาตรา 20 การพิจารณาว่ามีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในตามมาตรา 19(1) ต้องมีพยานหลักฐานโดยตรงสนับสนุนเกี่ยวกับกรณีดังต่อไปนี้

(1) ปริมาณสินค้าทุ่มตลาดและผลของการทุ่มตลาดที่มีต่อราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ และ

(2) ผลกระทบของการทุ่มตลาดนั้นที่มีต่ออุตสาหกรรมภายใน

ในกรณีที่มีการทุ่มตลาดสินค้าใดจากประเทศผู้ส่งออกมากกว่าหนึ่งประเทศอยู่ระหว่างการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดพร้อมกัน ถ้าปรากฏว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด และปริมาณการนำเข้าจากแต่ละประเทศดังกล่าวมีจำนวนมากกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำตามมาตรา 19(1) จะประเมินผลของการนำเข้าจากแต่ละประเทศดังกล่าวรวมกันก็ได้ ถ้ากรณีมีความเหมาะสมต่อสภาพการแข่งขันในระหว่างสินค้าทุ่มตลาดด้วยกันและในระหว่างสินค้าทุ่มตลาดกับสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ

(1.2) ผลกระทบของการทุ่มตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายใน จะประเมินจากข้อมูลข้อเท็จจริง ดังนี้

- ปัจจัยทางเศรษฐกิจและดัชนีชี้ถึงภาวะของอุตสาหกรรมในประเทศ เช่น การลดต่ำลงของยอดขาย กำไร ผลผลิต ส่วนแบ่งตลาด ผลตอบแทนการลงทุนหรืออัตราการใช้กำลังการผลิต เป็นต้น

- ปัจจัยที่มีผลต่อราคาสินค้าในประเทศไทย

- ความมากน้อยของส่วนเหลือการทุ่มตลาด ทั้งนี้ เนื่องจากการพิจารณาความเสียหายจะต้องพิสูจน์ได้ว่าเป็นความเสียหายที่เกิดจากการทุ่มตลาด

- ผลกระทบในด้านลบที่มีต่อ Cash Flow สินค้าคงคลัง การจ้างงาน ค่าจ้างแรงงาน ความเจริญเติบโตของธุรกิจ ความสามารถในการเพิ่มทุนหรือลงทุน เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลกระทบที่มีต่อผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศนี้จะต้องพิจารณาจากหลายๆ ปัจจัยรวมกัน และไม่สามารถพิจารณาจากปัจจัยอย่างใดอย่างหนึ่งเพียงอย่างเดียวได้

(2) ความเสียหายอย่างสำคัญที่อาจเกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน (A Threat of Material Injury) ตามมาตรา 22<sup>191</sup> ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542

<sup>191</sup>มาตรา 22 การพิจารณาว่ามีความเสียหายอย่างสำคัญที่อาจเกิดแก่อุตสาหกรรมภายในตามมาตรา 19(2) ต้องมีข้อเท็จจริงสนับสนุนอันมิใช่เป็นเพียงการกล่าวอ้าง หรือการคาดการณ์ หรือความเป็นไปได้ที่ไกลเกินเหตุ โดยจากเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้เห็นได้ว่าการทุ่มตลาดนั้นอาจก่อให้เกิดความเสียหายอย่างเห็นได้ชัดและใกล้จะเกิดขึ้น หรือมีแนวโน้มว่าอาจมีสินค้าทุ่มตลาดเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด อันอาจก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญได้ถ้าไม่ดำเนินการป้องกันเสียก่อนในการนี้อาจพิจารณาจากปัจจัยดังต่อไปนี้

(1) อัตราเพิ่มขึ้นที่เห็นได้ชัดของสินค้าทุ่มตลาดอันแสดงให้เห็นความเป็นไปได้ว่าอาจมีการนำเข้าสินค้าดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างมาก

(2) ชัดความสามารถของผู้ส่งออกได้เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดและระบายสินค้าได้อย่างอิสระ อันแสดงให้เห็นความเป็นไปได้ว่าอาจมีการนำเข้าสินค้าดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทั้งนี้ ให้คำนึงถึงการมีอยู่ของตลาดส่งออกอื่นที่อาจรองรับสินค้าส่งออกที่เพิ่มขึ้นประกอบด้วย

ได้กำหนดการพิจารณาความเสียหายอย่างสำคัญที่อาจเกิดแก่อุตสาหกรรมภายในว่า จะต้องมิใช่ข้อเท็จจริงสนับสนุน ไม่ใช่เพียงการกล่าวอ้างหรือคาดการณ์ความเป็นไปได้ที่ไกลเกินเหตุ (not conjecture or remote possibility) โดยจะต้องพิสูจน์ให้เห็นว่า การทุ่มตลาดอาจก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญได้อย่างชัดเจนหากไม่ดำเนินมาตรการเพื่อป้องกันไว้ก่อน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจพิจารณา ได้ดังนี้

(2.1) อัตราการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก ซึ่งแสดงให้เห็นได้ว่า อาจมีการนำเข้าสินค้าดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างมาก

(2.2) ชัดความสามารถของผู้ส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดและระบายสินค้าได้อย่างอิสระ แสดงถึงแนวโน้มในการระบายสินค้าทุ่มตลาดมายังประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทั้งนี้ จะต้องพิจารณาถึงความสามารถในการรองรับสินค้าส่งออกที่เพิ่มขึ้นของตลาดอื่น ๆ ด้วย

(2.3) ผลของราคาสินค้าทุ่มตลาดซึ่งก่อให้เกิดการกดราคาภายในประเทศให้ต่ำลง หรือยับยั้งมิให้ราคาจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มสูงขึ้นได้

(2.4) ปริมาณคงเหลือของสินค้าทุ่มตลาดในประเทศผู้ส่งออก

(3) อุปสรรคล่าช้าอย่างสำคัญต่อการก่อตั้งหรือพัฒนาอุตสาหกรรมภายใน (Material Retardation) การพิจารณาว่ามีอุปสรรคล่าช้าอย่างสำคัญต่อการก่อตั้งหรือพัฒนาอุตสาหกรรมภายในนั้น จะต้องมิใช่ข้อเท็จจริงที่คาดหมายได้ว่าจะทำให้เกิดความล่าช้าอย่างสำคัญโดยจะต้องคำนึงถึงความเป็นไปได้ และระยะเวลาในการก่อตั้งหรือพัฒนาอุตสาหกรรมภายในด้วย

นอกจากนี้ ในการพิสูจน์ความเสียหายที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในนั้นยังต้องคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่าง การทุ่มตลาด กับความเสียหายที่มีต่ออุตสาหกรรมภายใน (a causal relationship) ด้วย กล่าวคือ ความเสียหายของอุตสาหกรรมภายใน เป็นผลมาจากการนำเข้า

---

(3) ความชัดเจนของราคาสินค้าทุ่มตลาดที่เป็นการกดหรือลดราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในและแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นของการนำเข้าสินค้านั้น

(4) ปริมาณคงเหลือของสินค้าทุ่มตลาด

สินค้าทุ้มตลาด นอกจากนี้ ยังต้องพิจารณาจากปัจจัยทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง นอกเหนือจากผลของสินค้าทุ้มตลาด ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายใน ในเวลาเดียวกันด้วย ซึ่งปัจจัยดังกล่าว ได้แก่ ปริมาณและราคาของสินค้านำเข้าที่มีได้ขายในราคาทุ้มตลาด การที่อุปสงค์ลดลง การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริโภค การผูกขาดตัดตอนทางการค้า การแข่งขันระหว่างผู้ผลิตในประเทศและผู้ผลิตภายในประเทศ การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี ประสิทธิภาพในการส่งออก และความสามารถในการผลิต เป็นต้น

ปริมาณสินค้านำเข้าที่มีการทุ้มตลาดต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด (Negligible) การพิจารณาในกรณีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในนั้น จะถือว่าปริมาณนำเข้าสินค้าทุ้มตลาดมีจำนวนน้อย หากปริมาณนำเข้าสินค้าตลาดจากประเทศผู้ส่งออก แต่ละประเทศ น้อยกว่าร้อยละ 3 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของสินค้าชนิดเดียวกันมายังประเทศไทย เว้นแต่ การนำเข้าสินค้าทุ้มตลาดจากประเทศผู้ส่งออกแต่ละประเทศ รวมกันแล้วมีปริมาณเกินกว่าร้อยละ 7 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของสินค้าชนิดเดียวกันมายังประเทศไทย ซึ่งเมื่อปริมาณนำเข้าสินค้าทุ้มตลาดมีจำนวนกว่าเกณฑ์ที่กำหนด ก็จะต้องยุติการไต่สวน ตามมาตรา 28 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ้มตลาด พ.ศ. 2542

ง. การเก็บอากรตอบโต้การทุ้มตลาด ตามมาตรา 49<sup>192</sup> ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ้มตลาด พ.ศ. 2542 กำหนดว่า เมื่อคณะกรรมการมีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดว่า ให้มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ้มตลาดอัตราอากรตอบโต้การทุ้มตลาดให้กำหนดได้เพียงพอขจัดความเสียหาย และจะเกินกว่าส่วนเหลือของการทุ้มตลาดมิได้

<sup>192</sup> มาตรา 49 ในกรณีที่คณะกรรมการมีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดว่า ให้มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ้มตลาด อัตราอากรตอบโต้การทุ้มตลาดนั้นให้กำหนดได้เพียงพอขจัดความเสียหายและจะเกินส่วนเหลือของการทุ้มตลาดมิได้

อากรตอบโต้การทุ้มตลาดต้องกำหนดให้เหมาะสมกับผู้ส่งออกจากต่างประเทศแต่ละรายที่ทุ้มตลาดโดยไม่เลือกปฏิบัติ เว้นแต่เป็นการดำเนินการตามความตกลงเพื่อระงับการทุ้มตลาดตามส่วนที่ 5 ของหมวด 5

ในกรณีที่มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ้มตลาดจากสินค้าใดให้นำบทบัญญัติกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากรมาใช้บังคับกับการเรียกเก็บอากรดังกล่าวเสมือนอากรนั้นเป็นอากรขาเข้าตามกฎหมายนั้น และอากรตอบโต้การทุ้มตลาดที่เก็บได้ให้เก็บรักษาไว้เพื่อปฏิบัติตามมาตรา 59 จนกว่าจะสิ้นเหตุที่จะต้องปฏิบัติตามมาตราดังกล่าว

ดังนั้น เมื่อมีการใช้มาตรการชั่วคราวแล้ว จะมีการเสนอผลการไต่สวนการทุ้มตลาดให้คณะกรรมการพิจารณา เมื่อคณะกรรมการพิจารณาแล้ว จะมีคำวินิจฉัยว่ามีการทุ้มตลาดและก่อให้เกิดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายใน ก็จะมีการกำหนดอากรตอบโต้การทุ้มตลาด ในอัตราที่สามารถจัดความเสียหาย ทั้งนี้ จะไม่เกินส่วนเหลือของการทุ้มตลาดที่จะประเมินได้

### 1.3 กระบวนการไต่สวนและบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ้มตลาดของไทย

#### ก. องค์กร

องค์กรที่รับผิดชอบในการดำเนินการเกี่ยวกับการใช้มาตรการตอบโต้การทุ้มตลาดของไทย ประกอบด้วย 4 องค์กร คือ

#### (1) กรมการค้าต่างประเทศ

กรมการค้าต่างประเทศเป็นหน่วยงานหลัก ทำหน้าที่

- ก. รับคำฟ้องและพิจารณารับหรือไม่รับคำฟ้อง
- ข. ประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องทุกหน่วยงาน
- ค. ดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามระเบียบ หลักเกณฑ์ที่กำหนดตามพระราชบัญญัติกฎกระทรวงฯ ประกาศกระทรวงฯ และประกาศกรมฯ
- ง. ประสานงานกับกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ในส่วนของ การพิจารณาความเสียหาย หรือการคุกคามให้เกิดความเสียหาย
- จ. พิจารณาไต่สวนการทุ้มตลาดขั้นต้นและขั้นสุดท้าย
- ฉ. ทำรายงานการไต่สวนขั้นต้นและขั้นสุดท้ายเสนอต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์

ช. สรุปผลการไต่สวนการทุ่มตลาดและความเสียหายเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนเพื่อนำเสนอต่อรัฐมนตรี<sup>193</sup>

#### (2) กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ทำหน้าที่ พิจารณาไต่สวนความเสียหายขั้นต้นและขั้นสุดท้ายแล้วรายงานต่อกรมการค้าต่างประเทศ

#### (3) คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน

คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน หรือ คทอ. ทำหน้าที่

ก. พิจารณารายงานการไต่สวนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนขั้นสุดท้ายพร้อมทั้งวินิจฉัยชี้ขาด

ข. พิจารณาข้อเสนอการทำความตกลงยอมรับเงื่อนไขใด ๆ ที่จะสร้างความเสียหายจากการทุ่มตลาดหรือการอุดหนุนนั้นให้หมดไปหรือระงับ (Price Undertaking)

ค. ให้คำแนะนำแก่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ในการออกกฎกระทรวงฯ ประกาศกระทรวงฯ และการกำหนดมาตรการอันจำเป็น เพื่อดำเนินการตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 นี้

ง. ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดตามที่บัญญัติไว้ในพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 หรือตามที่คณะรัฐมนตรีมอบหมาย<sup>194</sup>

#### (4) กรมศุลกากร

กรมศุลกากรจะทำหน้าที่ รับวางหลักประกันการชำระอากรทุ่มตลาดหรืออุดหนุนและทำหน้าที่เก็บอากรทุ่มตลาดหรืออากรตอบโต้การอุดหนุนตามจำนวนที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวง

<sup>193</sup> ศรวิไล ใจวมณี. กฎหมายป้องกันการทุ่มตลาดและตอบโต้การอุดหนุนของไทย . กรุงเทพมหานคร : กองพาณิชย์กิจต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, หน้า 59.

<sup>194</sup> เรื่องเดียวกัน

พาณิชย์ประกาศกำหนด หรือตามจำนวนที่ผู้นำเข้ายังคงชำระหลังจากการหักจำนวนหลักประกันที่วางไว้แล้วภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ประกาศผลการตัดสินขั้นสุดท้าย อากรที่เรียกเก็บระหว่างวันที่ประกาศผลการตัดสินขั้นต้นและวันที่ประกาศผลการตัดสินขั้นสุดท้าย ต้องไม่เกินจำนวนหลักประกันอากรที่วางไว้<sup>195</sup>

## ข. ขั้นตอนการไต่สวน

### (1) การรับและพิจารณาคำร้อง

การพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดเริ่มเมื่ออุตสาหกรรมภายในประเทศยื่นคำขอต่อกรมการค้าต่างประเทศ (ค.ต.) ขอให้ไต่สวนการทุ่มตลาด โดยมีประเด็นสำคัญที่อุตสาหกรรมภายในต้องพิจารณาในการยื่นคำขอ คือ

ก. สถานะของอุตสาหกรรมภายในที่มีสิทธิยื่นคำร้อง

ข. สินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน (like product) กับสินค้าที่ทุ่มตลาด

กรมการค้าต่างประเทศจะตรวจสอบความถูกต้องของคำขอ ซึ่งจะต้องมีข้อมูลและพยานหลักฐานเบื้องต้นเพียงพอที่แสดงให้เห็นว่าการทุ่มตลาด และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ หากคำขอมีข้อมูลและพยานหลักฐานเบื้องต้นไม่ถูกต้องครบถ้วน กรมการค้าต่างประเทศจะแจ้งให้ผู้ยื่นขอดำเนินการแก้ไข และเพิ่มเติมข้อมูลให้ครบถ้วนภายใน 30 วัน นับแต่ที่ได้รับแจ้งเรื่องดังกล่าว หากอุตสาหกรรมภายในไม่สามารถดำเนินการได้ภายในกำหนดเวลา กรมการค้าต่างประเทศจะส่งคำขอคืนอุตสาหกรรมภายในต่อไป<sup>196</sup>

หากคำขอมีข้อมูลและพยานหลักฐานเบื้องต้นครบถ้วนสมบูรณ์เพียงพอที่แสดงให้เห็นว่าการทุ่มตลาดและความเสียหาย กรมการค้าต่างประเทศจะจัดประชุมคณะทำงานพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน เพื่อพิจารณาคำขอดังกล่าวว่าคำขอมีข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการทุ่มตลาด และความเสียหายเพียงพอที่จะเปิดการไต่สวนหรือไม่ (Prima Facie) ก่อนนำเสนอเข้า

<sup>195</sup> เรื่องเดียวกัน, หน้า 60.

<sup>196</sup> ศักดา ธนิตกุลและอุษณีย์ ไพรสนต์. "พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542 : ภาพรวมและประเด็นปัญหา" วารสารกฎหมาย. หน้า 444.



คณะกรรมการ พิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน (ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า คทอ.) เพื่อพิจารณาเปิดการไต่สวนต่อไป

## (2) การประกาศเปิดการไต่สวน

เมื่อ คทอ. เห็นชอบให้ประกาศเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดดังกล่าวแล้ว กรมการค้าต่างประเทศจะดำเนินการออกประกาศกรมการค้าต่างประเทศเปิดการไต่สวน โดยลงประกาศในราชกิจจานุเบกษาและลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์รายวันทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษเป็นเวลา 3 วัน และจัดส่งประกาศการไต่สวนให้ผู้ยื่นคำขอ ผู้มีส่วนได้เสีย ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกจากต่างประเทศ รัฐบาลประเทศผู้ส่งออก ผู้นำเข้า หรือตัวแทนผู้นำเข้าในกรณีทราบที่อยู่เพื่อให้ทราบถึงการเปิดการไต่สวน

## (3) การไต่สวนขั้นต้น

กรมการค้าต่างประเทศจะจัดส่งแบบสอบถาม (Questionnaire) ให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียเพื่อขอทราบข้อมูลเกี่ยวกับการทุ่มตลาด โดยกำหนดเวลาให้ตอบกลับภายใน 37 วัน นับแต่วันที่ในหนังสือส่งแบบสอบถาม และขยายได้อีกไม่เกิน 15 วัน หากมีคำขอขยายเวลา (รวมทั้งสิ้นไม่เกิน 52 วัน) แล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามที่ได้รับจากแบบสอบถามหรือข้อมูลเพิ่มเติมในกรณีจำเป็น เพื่อนำมาคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดและพิจารณาความเสียหาย แล้วจัดประชุม คทอ. เพื่อพิจารณาวินิจฉัยผลการตัดสินขั้นต้น

ก. หากพบว่าไม่มีการทุ่มตลาดและไม่มีความเสียหาย จะมีการดำเนินการออกประกาศกรมการค้าต่างประเทศยุติการไต่สวนและจัดส่งประกาศให้ผู้เกี่ยวข้องทราบ

ข. กรณีที่มีการทุ่มตลาดและความเสียหายและเห็นสมควรให้มีกำหนดมาตรการชั่วคราวจะดำเนินการดังนี้

- ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์กำหนดอัตราอากรชั่วคราว

- ออกประกาศกรมการค้าต่างประเทศแจ้งรายละเอียดผลการไต่สวนขั้นต้นและแจ้งผู้ยื่นคำขอ หรือผู้ผลิตและผู้ส่งออกจากต่างประเทศทราบ โดยสามารถขอทราบข้อมูลรายละเอียดที่ใช้เป็นหลักฐานในการกำหนดมาตรการชั่วคราว (Disclosure) ได้ตามแบบฟอร์มที่กำหนดภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ในประกาศดังกล่าว ทั้งนี้ผู้มีส่วนได้เสียอาจแจ้งความคิดเห็นต่อผลการไต่สวนขั้นต้นหรือขอให้กรมการค้าต่างประเทศเปิดการแสดงความคิดเห็น (hearing) ระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อแสดงข้อโต้แย้งระหว่างกันภายใน 15 วันนับแต่วันที่มีการกำหนดมาตรการชั่วคราว

หลังจากนั้นจะจัดส่งประกาศกระทรวงพาณิชย์กำหนดอัตราอากรชั่วคราวให้กรมศุลกากรทราบเพื่อดำเนินการจัดเก็บอากรชั่วคราว และจะต้องแจ้งให้ Committee on Anti-dumping Practices ขององค์การการค้าโลกทราบด้วย

#### (4) การไต่สวนขั้นสุดท้าย

กรมการค้าต่างประเทศนำข้อคิดเห็นพร้อมข้อโต้แย้งที่ได้รับมาประกอบการพิจารณาการทูลตลาดและการพิจารณาความเสียหายขั้นสุดท้ายอีกครั้งหนึ่ง แล้วจัดให้มีการประชุมคณะทำงานพิจารณาการทูลตลาดและการอุดหนุน เพื่อพิจารณาการไต่สวนของกรมการค้าต่างประเทศก่อนนำเสนอ คทอ. เพื่อพิจารณา หลังจากนั้นส่งข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ใช้เป็นหลักฐานในการพิจารณาวินิจฉัยขั้นสุดท้าย (Proposed final) ให้ผู้มีส่วนได้เสียทราบ และยื่นข้อโต้แย้งภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ส่งข้อมูลและข้อเท็จจริงเพื่อให้คณะทำงานนำข้อโต้แย้งที่ได้รับมาประกอบการพิจารณาการทูลตลาดและการพิจารณาความเสียหายอีกครั้งหนึ่งก่อนนำเสนอ คทอ. เพื่อพิจารณาวินิจฉัยขั้นสุดท้าย

หลังจากนั้นจึงจัดให้มีการประชุม คทอ. เพื่อพิจารณาวินิจฉัยขั้นสุดท้าย แล้วออกประกาศกระทรวงพาณิชย์กำหนดอัตราอากรตอบโต้การทูลตลาดโดยลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา และออกประกาศกรมการค้าต่างประเทศแจ้งรายละเอียดผลการไต่สวนขั้นสุดท้าย และแจ้งให้ผู้ยื่นคำขอ ผู้นำเข้าหรือผู้ผลิต ผู้ส่งออกต่างประเทศทราบ ทั้งนี้สามารถขอทราบข้อมูลจากรายละเอียดที่ใช้เป็นฐานในการวินิจฉัยผลขั้นสุดท้ายได้ตามแบบฟอร์มที่กำหนดภายใน 30 วันนับแต่วันที่ประกาศ และจัดส่งประกาศกระทรวงพาณิชย์กำหนดอัตราอากรตอบโต้การทูล

ตลาดให้กรมศุลกากรทราบเพื่อดำเนินการจัดเก็บและแจ้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และจะต้องแจ้งให้ Committee on Anti-dumping Practices ขององค์การการค้าโลกทราบด้วย

## บทสรุป

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทยเริ่มขึ้นครั้งแรกปี พ.ศ. 2507 ได้ใช้บังคับเป็นเวลานานแล้ว บทบัญญัติของพระราชบัญญัติดังกล่าวขาดความเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และการค้าของประเทศ และไม่สอดคล้องกับความตกลงระหว่างประเทศที่บังคับใช้อยู่ในขณะนั้น จึงมีการร่างกฎหมายฉบับใหม่มีชื่อว่า “พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าต่างประเทศ พ.ศ. 2542” มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 จนถึงปัจจุบัน

## หลักเกณฑ์ในการพิจารณาการทุ่มตลาด

การทุ่มตลาด หมายถึง การส่งสินค้าเข้ามาในประเทศเพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์ โดยมีราคาส่งออกที่ต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้าชนิดเดียวกัน

### ก. มูลค่าปกติ สามารถคำนวณได้จาก

- 1) ราคาจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ส่งออก หรือ
- 2) ราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกไปยังประเทศที่สาม หรือ
- 3) ราคาที่คำนวณจากต้นทุนการผลิต ในประเทศแหล่งกำเนิด

สำหรับกรณีระบบเศรษฐกิจของประเทศ ผู้ส่งออกไม่เป็นไปตามกลไกตลาดให้หาค่าปกติ โดยพิจารณาเทียบเคียงจากราคาที่เป็นอยู่ในประเทศที่สาม ซึ่งมีระบบเศรษฐกิจที่ใช้กลไกตลาด เหมาะสมแก่การเปรียบเทียบ ถ้าหาไม่ได้ให้พิจารณาจากราคาของสินค้า ชนิดเดียวกันที่จำหน่ายในประเทศไทยก็ได้

ข. ราคาส่งออก หมายถึง ราคาส่งออกจากประเทศผู้ส่งออกมายังประเทศไทย ตามที่มีการชำระกันจริง

ค. ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด เปรียบเทียบระหว่างราคาส่งออกกับมูลค่าปกติต้องมีลักษณะ ดังนี้

1. เปรียบเทียบอย่างเป็นธรรม
2. ณ ขั้นตอนทางการค้าเดียวกัน ซึ่งปกติจะกำหนดที่ระดับราคาหน้าโรงงาน
3. ในเวลาเดียวกัน

การเปรียบเทียบเพื่อหาส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด มี 3 วิธี ดังนี้

1. เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กับราคาส่งออกเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
2. เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติ กับราคาส่งออกของธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย
3. เปรียบเทียบ ระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก กับราคาส่งออกของธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย

ในกรณีที่ 3 จะใช้เฉพาะหรือไม่สามารถหาได้จากกรณีที่ 1) และ 2)

ง. การคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด

$$\begin{aligned} \text{ส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด} &= \text{มูลค่าปกติ} - \text{ราคาส่งออก} \\ \text{อัตราการทุ่มตลาด} &= \frac{\text{มูลค่าปกติ} - \text{ราคาส่งออก}}{\text{ราคาส่งออก}} \times 100 \end{aligned}$$

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาความเสียหาย สรุปได้ ดังนี้

1. ความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่ อุตสาหกรรมภายใน ให้พิจารณาจากพยานหลักฐานโดยตรงที่สนับสนุนเกี่ยวกับ ปริมาณสินค้าที่ทุ่มตลาดและผลของการทุ่มตลาดที่มีต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ โดยผลกระทบจะประเมินจากปัจจัยทางเศรษฐกิจและดัชนี ที่ชี้ถึงภาวะของอุตสาหกรรมภายในประเทศ, ปัจจัยที่มีผลต่อราคาสินค้าใน

ประเทศ, ความมากน้อยของส่วนเหลือจากการทุ่มตลาด, ผลกระทบต่อ Cash Aow การจ้างงาน ค่าจ้าง แรงงาน ความเจริญเติบโตของธุรกิจ

2. ความเสียหายอย่างสำคัญ ที่อาจเกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน นั้นต้องมีข้อเท็จจริงสนับสนุนไม่ใช่เพียงการกล่าวอ้างหรือ คาดการณ์ ความเป็นไปได้ที่ไกลเกินเหตุ โดยต้องพิสูจน์ให้เห็นว่า การทุ่มตลาดอาจก่อให้เกิดความเสียหาย อย่างสำคัญหากไม่ดำเนินมาตรการเพื่อป้องกันไว้ก่อน

3. อุปสรรคล่าช้าอย่างสำคัญ ต่อการก่อตั้งหรือ พัฒนาอุตสาหกรรมภายใน การพิจารณาต้องมีข้อเท็จจริงที่คาดหมายได้ว่าจะทำให้เกิดความล่าช้าอย่างสำคัญ

จ. การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ให้มีการเก็บอากรเพียงเพื่อขจัดความเสียหายและจะเกินกว่าส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดมิได้

กระบวนการโต้สวน การบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ประกอบด้วย 4 องค์การคือ

- (1) กรมการค้าต่างประเทศ
- (2) กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์
- (3) คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน
- (4) กรมศุลกากร

**ขั้นตอนการโต้สวน**

(1) การรับและพิจารณาคำร้อง ต้องมีประเด็นสำคัญที่อุตสาหกรรมภายในต้องพิจารณาในการยื่นคำขอคือ

- ก. สถานะของอุตสาหกรรมภายในที่มีสิทธิยื่นคำร้อง
- ข. สินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน กับสินค้าที่ทุ่มตลาด

กรมการค้าต่างประเทศจะตรวจสอบเบื้องต้นต้องมีข้อมูลที่แสดงให้เห็นว่าเกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ

(2) การประกาศเปิดการไต่สวน โดยลงในราชกิจจานุเบกษา และลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เป็นเวลา 3 วัน

(3) การไต่สวนขั้นต้น

กรมการค้าต่างประเทศจะจัดส่งแบบสอบถามให้ผู้มีส่วนได้เสีย โดยให้ตอบกลับมาภายใน 37 วัน นับแต่วันที่ ในหนังสือส่งแบบสอบถามและขยายได้ไม่เกิน 15 วัน หากพบว่าไม่มีการทูลเกล้าจะยุติการไต่สวนและจัดส่งประกาศให้ผู้เกี่ยวข้องทราบ กรณีที่มีความเสียหายจะมีการกำหนดอัตราชั่วคราวโดยกรมศุลกากร และจะต้องแจ้งให้ Committee on Antidumping Practices ขององค์การการค้าโลกทราบด้วย

4. การไต่สวนขั้นสุดท้าย

กรมการค้าต่างประเทศจะพิจารณาความเสียหายขั้นสุดท้ายอีกครั้งหนึ่ง แล้วจัดให้มีการประชุมคณะทำงานเพื่อพิจารณาการไต่สวน ก่อนนำเสนอ คทอ. เพื่อพิจารณา หลังจากนั้นส่งข้อมูลในการวินิจฉัยขั้นสุดท้าย ให้ผู้มีส่วนได้เสียทราบและยื่นข้อโต้แย้งภายใน 15 วัน นับแต่วันส่งข้อมูลและข้อเท็จจริง หลังจากนั้นจึงให้มีการประชุม คทอ. เพื่อพิจารณาวินิจฉัย ขั้นสุดท้าย แล้วออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ กำหนดอัตราการตอบโต้การทุ่มตลาดลงในประกาศในราชกิจจานุเบกษา และออกประกาศกรมการค้าต่างประเทศแจ้งรายละเอียดผลการไต่สวนขั้นสุดท้าย และจัดส่งให้กรมศุลกากรดำเนินการจัดเก็บและแจ้ง Committee on Antidumping Practices

2 กรณีศึกษาผลของการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย

2.1 กรณีศึกษาของ สหภาพยุโรปใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย

(1) สหภาพยุโรปไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าไฟแช็กใช้แล้วทิ้งจากประเทศไทย

## ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2533 สหภาพยุโรปประกาศไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าไฟแช็กใช้แล้วทิ้ง พิกัด CN 9613 1000 จากประเทศญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐเกาหลี และประเทศไทย ตามคำร้องเรียนของ The European Federation of Lighter Manufacturers โดยผู้กล่าวหาผู้ส่งออกไทย 2 ราย ได้แก่

- บริษัท ไทยเมอริ จำกัด
- บริษัท โพลีทอป จำกัด

2. สหภาพยุโรปได้ออกกฎระเบียบบคณะรัฐมนตรียุโรป (EC) No. 3433/91 ลงวันที่ 25 พฤศจิกายน 2534 กำหนดอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย ดังนี้

- |                         |       |
|-------------------------|-------|
| - บริษัท โพลีทอป จำกัด  | 5.8%  |
| - บริษัท ไทยเมอริ จำกัด | 14.1% |
| - บริษัทอื่น ๆ          | 4.1%  |

ทั้งนี้ บริษัท ไทยเมอริ จำกัด ได้ทำความตกลงด้านราคา (Price Undertaking) กับสหภาพยุโรป จึงได้รับการยกเว้นการเก็บภาษีดังกล่าว

3. บริษัท ไทยเมอริ จำกัด ได้ทำหนังสือลงวันที่ 18 สิงหาคม 2536 ถึง คณะกรรมาธิการยุโรปเพื่อยกเลิกความตกลงด้านราคาที่ทำไว้ เนื่องจากมีสินค้าจำนวนมากจากประเทศคู่แข่งเข้าไปขายในราคาต่ำกว่าราคาที่บริษัทฯ ได้ทำความตกลงไว้ซึ่งคณะกรรมาธิการฯ ได้พิจารณาเรื่องดังกล่าว และกำหนดอากรขั้นสุดท้ายเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2537 ในอัตราร้อยละ 14.1 เช่นเดิม

4. เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2538 สหภาพยุโรปประกาศทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าไฟแช็กใช้แล้วทิ้งจากไทย โดยประกาศผลการทบทวนขั้นสุดท้ายเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2540 ดังนี้

- บริษัท โพลีทีอป จำกัด	5.8%
- บริษัท ไทยเมอริ จำกัด	ทำความตกลงด้านราคา
- บริษัทอื่น ๆ	14.1%

5. เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2543 บริษัท ไทยเมอริ จำกัด ได้มีหนังสือถึง คณะกรรมาธิการยุโรปเพื่อขอทบทวนอัตราดอกเบี้ยการทุ่มตลาด (Interim review) และ คณะกรรมาธิการฯได้ประกาศการทบทวน Interim Review เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2544

6. คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศผลการทบทวนใน Council Regulation No. 1471/2001 ลงวันที่ 19 กรกฎาคม 2544 ดังนี้

บริษัท ไทยเมอริ	0%
บริษัท โพลีทีอป	5.8%
บริษัท อื่น ๆ	51.9%

7. เมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2545 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้ เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในสหภาพยุโรปยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

(2) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาด สินค้าเส้นลวดเหล็กเกลียว (Steel Wire ropes and Cables)

#### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2543 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าลวดเหล็กเกลียวที่พิกัด CN Code 73121082 73121084 73121086 ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศสาธารณรัฐเช็กฯ รัสเซีย เกาหลีใต้ ตุรกี มาเลเซีย และประเทศไทย ตามคำร้องของอุตสาหกรรมภายใน (Liaison committee of EU Wire Rope Industries: EWRES) โดยมีผู้ส่งออกที่ถูกไต่สวน 1 ราย คือ บริษัท อูซา สยาม จำกัด



2. เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2544 คณะกรรมาธิการยุโรป ได้กำหนดอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายสำหรับบริษัท อูซ่า สยาม จำกัด ร้อยละ 24.8 และบริษัทอื่น ๆ ร้อยละ 42.8

3. มาตรการนี้จะครบกำหนดวันที่ 1 สิงหาคม 2549

(3) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าข้อต่อท่อเหล็ก (Tube and Pipe Fittings of Iron Steel, including Stainless Steel)

#### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2537 คณะกรรมาธิการยุโรปดำเนินการได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าข้อต่อท่อเหล็ก (Tube and Pipe Fittings of Iron Steel, including also Stainless Steel, Falling within CN 7307 23 10 ,ex 7307 23 90 ,ex7307 29 30 ,ex 7307 29 90, ex 7307 93 11, 7307 93 19, ex 7307 99 30, and ex 7307 99 90) จากประเทศไทย สาธารณรัฐประชาชนจีน โครเอเชีย สาธารณรัฐสโลวีค และได้หวั่น ตามคำร้องเรียนของ The defence committee of the EEC Steel Butt Welding Fittings Industry โดยมีรายชื่อผู้ผลิต/ผู้ส่งออกไทยที่ถูกได้สวน ดังนี้

- บริษัท อวาจิ เซนเกียว จำกัด
- บริษัท ไทยเบนกัน จำกัด
- บริษัท ที ที ยู อินดัสเตรียล จำกัด

2. เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2539 สหภาพยุโรปได้ประกาศกำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย (definitive duties) พร้อมกับการยอมรับความตกลงจำกัดปริมาณซื้อจากผู้ส่งออกไทย โดยออกประกาศ 2 ฉบับ ดังนี้

1. Council regulation (EC) No. 589/96 ลงวันที่ 11 มีนาคม กำหนดอัตราภาษีทุ่มตลาดถาวรสินค้าข้อต่อท่อเหล็กที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน โครเอเชีย และไทยในอัตราร้อยละ 58.6 และ 58.9 ตามลำดับ

2. Commission decision ลงวันที่ 1 มีนาคม 2539 เรื่องการทำสัญญาซื้อผูกมัดสำหรับสินค้าซื้อต่อท่อเหล็กที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน โครเอเชีย และไทยโดยบริษัทผู้ส่งออกไทยได้ทำสัญญาผูกพันการจำกัดปริมาณการส่งออก (Undertaking) สินค้าดังกล่าวไปสหภาพฯ จึงเป็นผลให้บริษัทผู้ส่งออกไทย 3 รายคือ บริษัท อวาจิ เซนเกียว จำกัด บริษัทไทย เบน จำกัด และบริษัท ที ที ยู อินดัสเตรียล จำกัด ได้รับการยกเว้นเรียกเก็บอัตราภาษีดังกล่าว

3. เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2542 กรมการค้าต่างประเทศได้รับแจ้งจากสำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงบรัสเซลส์ว่า ผู้ส่งออกไทยที่ถูกดำเนินมาตรการจำกัดปริมาณการส่งออกไปยังสหภาพฯ คือบริษัท ไทยเบนกัน จำกัด ได้ยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการฯ ขอให้เปิดการทบทวนบางส่วน (Partial Review) มาตรการดังกล่าว โดยได้ยกเหตุผลของการเปิดทบทวนว่าเนื่องจากสถานการณ์ได้เปลี่ยนแปลงไปนับแต่สหภาพฯ ประกาศใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าดังกล่าว และราคาปกติ (Normal Value) ของสินค้าของบริษัทฯ ได้ลดลงรวมทั้ง ราคาส่งออกได้สูงขึ้น ดังนั้น มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าวจึงไม่มีความจำเป็นอีกต่อไป

4. เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2542 คณะกรรมการฯ ประกาศทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าซื้อต่อท่อเหล็กที่นำเข้าจากไทย

5. คณะกรรมการฯ ได้ออกประกาศที่ EC 1592/2000 ลงวันที่ 17 กรกฎาคม 2543 ประกาศผลการทบทวนดังกล่าว โดยยกเลิกอากรสำหรับบริษัท ไทย เบนกัน จำกัด และคงอัตราเดิมสำหรับผู้ส่งออกไทยรายอื่น

6. เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2544 คณะกรรมการยุโรปได้ประกาศทบทวน Expiry and Interim Reviews หลังจากที่ได้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดครบกำหนด 5 ปี และเมื่อวันที่ 21-28 มิถุนายน 2544 คณะกรรมการฯ ได้เดินทางมาตรวจสอบข้อมูลข้อเท็จจริงแล้ว ขณะนี้อยู่ในระหว่างการรอประกาศผลการทบทวนดังกล่าว

7. 10 มิถุนายน 2546 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศผลการทบทวนโดยกำหนด อากาศ ในอัตราร้อยละ 58.9 สำหรับผู้ส่งออกรายอื่นยกเว้นบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัทอวาจิ เซนเกียว จำกัด อยู่ระหว่างการทบทวน

8. 28 สิงหาคม 2547 คณะกรรมาธิการยุโรป ประกาศผลการทบทวนฯ สำหรับ บริษัท อวาจิ เซนเกียว จำกัด ในอัตราร้อยละ 7.4 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

#### (4) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้ารองเท้าจากประเทศไทย

##### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2538 คณะกรรมาธิการยุโรปเปิดการได้สวนการทุ่ม ตลาดสินค้ารองเท้าจากประเทศไทย ตามคำร้องของ European Federation of the Footwear Industry โดยมีผู้ส่งออกไทย 3 ราย คือ บริษัท Bangkok Rubber จำกัด บริษัท CK Shoes จำกัด และบริษัท PSR footwear จำกัด

2. เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2541 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศกำหนดราคาขั้นต่ำ 5.7 ECU ในการนำเข้าสินค้าดังกล่าวจากประเทศไทย

3. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้แล้ว เนื่องจาก มาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บ อากาศต่อไปอีก

#### (5) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าสลักภัณฑ์และชิ้นส่วนทำด้วยเหล็กไร้สนิม (Stainless Steel Fasteners and Parts) จากประเทศไทย

##### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2439 คณะกรรมาธิการยุโรป (European Commission) ได้ประกาศเปิดการได้สวนการทุ่มตลาดสินค้า Stainless Steel Fasteners and Parts (SSFP)

พิกัด CN No. 73181210 73181410 73181531 73181551 73181561 73181570 73181630 จากประเทศจีน อินเดีย มาเลเซีย สาธารณรัฐเกาหลี ไต้หวัน และไทย ตามคำร้องของอุตสาหกรรมภายในคือ European Industrial Fastener Institutes (EIFI)

2. เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2541 คณะมนตรียุโรป (European Council) ได้ประกาศให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าไทยในอัตราดังนี้

ผู้ส่งออก	อัตราอากร
A.B.P. Stainless Fasteners Co.,Ltd.	8.4%
Dura Fasteners Co.,Ltd.	2.7%
บริษัทอื่น ๆ	8.4%

3. เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2542 สหภาพยุโรป ได้มีประกาศ Commission Regulation (EC) ที่ 384/96 เปิดการทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้านี้ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศมาเลเซีย และไทย ตามคำร้องของ The European Industrial Fasteners Institute (EIFI) กล่าวหาว่าอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่กำหนดเรียกเก็บกับสินค้านี้ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศมาเลเซีย และไทยต่ำจนไม่มีผลต่อราคาขายในสหภาพยุโรป EIFI จึงขอให้สหภาพยุโรปทบทวนเพื่อใช้มาตรการ Anti-Absorption มีผู้ส่งออกของไทยที่เกี่ยวข้อง 2 ราย คือ 1. บริษัท A.B.P. Stainless Fasteners จำกัด และ 2. บริษัท Dura Fasteners จำกัด

4. เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2543 คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออกคำตัดสินที่ 2000/315 /EC ใน Official Journal ฉบับที่ L 104/87 ประกาศยุติการทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Absorption) เนื่องจาก The European Industrial Fasteners Institute (EIFI) ได้ถอนคำร้องดังกล่าวเมื่อวันที่ 12 มกราคม 2543 ดังนั้น อัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจึงยังคงใช้อัตราเดิม

5. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้แล้ว เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

#### (6) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้ารถจักรยานไทย

##### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2537 สหภาพยุโรปประกาศได้สวนการทุ่มตลาดสินค้ารถจักรยานจากประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย และไทย ตามคำร้องเรียนของ European Bicycles Manufacturers Association โดยได้กล่าวหาผู้ส่งออกไทยจำนวน 4 ราย ได้แก่

- บริษัทอุตสาหกรรมจักรยานไทยจำกัด
- บริษัทบางกอกไซเคิล อินดัสเตรียล จำกัด
- บริษัทสยามไซเคิล เอ็มเอฟจี จำกัด
- บริษัทวิคตอรีไซเคิล จำกัด

2. สหภาพยุโรปได้ออกระเบียบคณะกรรมการยุโรปที่ 648/96 ลงวันที่ 28 มีนาคม 2539 ลงใน Official Journal ฉบับที่ L 91/1 ลงวันที่ 12 เมษายน 2539 ประกาศกำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย สำหรับสินค้าจักรยานจากประเทศไทย ในอัตราดังนี้

บริษัท/ผู้ส่งออก	อัตราร้อยละ
- บริษัทอุตสาหกรรมจักรยานไทยจำกัด	13.0
- บริษัทบางกอกไซเคิล อินดัสเตรียล จำกัด	17.7
- บริษัทสยามไซเคิล เอ็มเอฟจี จำกัด	39.9
- บริษัทวิคตอรีไซเคิล จำกัด	13.2
- บริษัทอื่น ๆ	39.2

3. เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2544 คณะกรรมาธิการฯ ประกาศทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้ารถจักรยานจากประเทศไทย (Expiry and Interim Reviews)

4. เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2545 คณะกรรมาธิการฯ ได้แจ้งให้ทราบว่าคุณุตสาหกรรมภายในสหภาพยุโรปได้ถอนคำร้องในการทบทวนมาตรการดังกล่าว ดังนั้น คณะกรรมาธิการฯ จะประกาศยุติมาตรการหากไม่มีผู้คัดค้าน

5. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้แล้ว เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

**(7) สหภาพยุโรปได้ส่วนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนการส่งออกสินค้า Polyethylene Terephthalate (PET) จากไทย**

**ความเป็นมา**

1. เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2542 คณะกรรมาธิการฯ ได้ประกาศเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนการส่งออกสินค้า Polyethylene Terephthalate (PET) จากประเทศไทย (พิกัด CN Code 3907.60.00) โดยกล่าวหาว่าหน่วยงานรัฐบาลไทยให้การอุดหนุนการส่งออกสินค้าดังกล่าวไปยังสหภาพยุโรป และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในของสหภาพฯ โดยมีบริษัท ไทยชินกิง อินดัสตรี คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นผู้ส่งออกรายเดียวที่ส่งสินค้าไปยังสหภาพฯ ในช่วงระยะเวลาการไต่สวน

2. เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2543 คณะกรรมาธิการฯ ประกาศผลการไต่สวนขั้นสุดท้าย และประกาศอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน

- กรณีการอุดหนุนการส่งออก เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 8.4 ของราคา CIF หรือราคาขายขั้นต่ำสุด 49.60 EURO ต่อตัน

- กรณีการทุ่มตลาด เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 14.2 ของราคา CIF หรือราคาขายขั้นต่ำสุด 82.60 EURO

3. มาตรการนี้จะครบกำหนดวันที่ 1 ธันวาคม 2548

**(8) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้ากระสอบพลาสติก (Polyolefin sacks) จากไทย**

**ความเป็นมา**

1. เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2538 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศเปิดการได้สวนการทุ่มตลาดตามคำร้องของ European association for Textile Polyolefins โดยมีผู้ส่งออกไทย 4 รายเข้าร่วมในการได้สวน คือ บริษัท Thai Coating Industrial จำกัด บริษัท Laemthohg Corporation Group จำกัด บริษัท CP Poly-Industry จำกัด และบริษัท Laemthong Plastic Poly Industry จำกัด
2. เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2540 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศเปิดการได้สวนการทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายในอัตราร้อยละ 13.2-60.8
3. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้ เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

**(9) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าโทรทัศน์สีจากประเทศไทย**

**ความเป็นมา**

1. เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2535 คณะกรรมาธิการยุโรปได้ประกาศได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าเครื่องรับโทรทัศน์สีขนาดจอภาพเกิน 15.5 ซม. ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศมาเลเซีย สาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐเกาหลี สิงคโปร์ ตุรกี และประเทศไทย ตามคำร้องเรียนของบริษัท SCAN ซึ่งเป็นผู้ผลิตภายในของสหภาพยุโรป
2. เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2538 สหภาพยุโรปได้ออกระเบียบบคณะมนตรียุโรป (EC) No. 710/95 กำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายสำหรับสินค้าเครื่องรับโทรทัศน์สี

จากมาเลเซีย จีน เกาหลี สิงคโปร์ และไทย โดยสหภาพยุโรปได้กำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายสำหรับผู้ส่งออกไทย ดังนี้

- บริษัท Teletch (Thailand) Ltd.	29.8%
- บริษัท Thai Samsung Electronics Co.,Ltd.	12.1%
- บริษัท Thomson Television (Thailand) Co.,Ltd.	3.0%
- บริษัทอื่น ๆ	29.8%

3. คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออกประกาศที่ 2000/C 94/02 ลงวันที่ 1 เมษายน 2543 เปิดการทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Expiry and Interim Reviews) สินค้าเครื่องรับโทรทัศน์สีขนาดจอภาพเกิน 15.5 ซม. จากประเทศมาเลเซีย จีน สิงคโปร์ เกาหลี และไทย โดยมีบริษัท Thomson Television (Thailand) จำกัด เป็นบริษัทเดียวที่ตอบแบบสอบถาม เนื่องจากผู้ส่งออกรายอื่น ๆ หยุดส่งออกไปสหภาพยุโรป

4. เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2544 คณะกรรมาธิการฯ ได้จัดทำเอกสารเปิดเผยข้อเท็จจริงก่อนประกาศผลการทบทวนขั้นสุดท้าย โดยมีสาระสำคัญคือ

1. โทรทัศน์สีที่ผลิตโดยบริษัท ทอมสัน ประเทศไทย จำกัด และส่งไป สหภาพยุโรปไม่ถือเป็นสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศไทย เนื่องจากไม่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนด กล่าวคือ มีสัดส่วนของมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ต่ำกว่าร้อยละ 45 ของราคา ณ หน้าโรงงาน ดังนั้นคณะกรรมาธิการจึงตัดสินใจว่าสินค้าของบริษัทถือว่ามีแหล่งกำเนิดจากมาเลเซีย และเกาหลี

2. สำหรับผู้ส่งออกไทยรายอื่น ๆ คณะกรรมาธิการฯ กำหนดอัตราตอบโต้การทุ่มตลาดคงเดิม คือ ร้อยละ 29.8 โดยให้เหตุผลว่า ประเทศไทยมีกำลังการผลิตโทรทัศน์สี และจอภาพเป็นจำนวนมาก ดังนั้นหากยกเลิกมาตรการ อาจก่อให้เกิดการทะลักเข้ามาของสินค้าในราคาทุ่มตลาด และก่อให้เกิดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในได้



3. วันที่ 14 สิงหาคม 2545 สหภาพยุโรปประกาศผลการทบทวนฯ โดยเรียกเก็บอากรฯ ในอัตราร้อยละ 3-29.8 ต่อไปอีก 5 ปี

**(10) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้า Welded Tubes**

**ความเป็นมา**

1. เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2544 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศใน Official Journal ฉบับที่ 2001/C 183/03 เปิดการได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าท่อเหล็กชนิด Welded Tubes พิกัดศุลกากร 7306300006 จากประเทศไทย สาธารณรัฐเชค โปแลนด์ ตุรกี และ ยูเครน ตามคำร้องของ The defence Committee of the Welded Steel Tube Industry of the European Union โดยกล่าวหาว่าสินค้านำเข้าจากประเทศดังกล่าวทุ่มตลาดและก่อความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในของสหภาพยุโรป

2. จากคำร้องของอุตสาหกรรมภายในของสหภาพยุโรปได้ระบุว่าสินค้า Welded Tubes ที่นำเข้าจากประเทศไทยมีอัตราส่วนเหลือมการทุ่มตลาดประมาณร้อยละ 19

3. บริษัทที่มีสิทธิการส่งออกไปสหภาพยุโรป และตอบแบบสอบถามมีเพียง 1 ราย คือ บริษัท สหไทย สตีลไพพ์ จำกัด ซึ่งขณะนี้ บริษัทได้ส่งแบบสอบถามกลับไปยัง คณะกรรมาธิการยุโรปเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างรอการตรวจสอบข้อเท็จจริง

4. วันที่ 23 กันยายน 2545 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศผลการได้สวนฯ โดยเรียกเก็บอากรฯ ในอัตราร้อยละ 21.7-35.2

**(11) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าเส้นใยสังเคราะห์ (Polyester Staple Fibres: PSF) พิกัด CN Code 55032000 จากประเทศไทย**

**ความเป็นมา**

1. เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2542 คณะกรรมาธิการยุโรปประกาศเปิดการได้สวนการทุ่มตลาดใน Official Journal of the European Communities สินค้าเส้นใยสังเคราะห์

(Polyester Staple Fibres: PSF) จากประเทศไทย ออสเตรเลีย อินเดีย และสาธารณรัฐเกาหลี ที่ส่งออกป้อนสหภาพยุโรปในช่วงระยะเวลาตั้งแต่เดือน เมษายน 2541 - มีนาคม 2542 ตามคำร้องขอของ Committee International De La Rayonne et des Fibres Synthetiques (C.I.R.F.S.) โดยให้เหตุผลว่าสินค้าที่ส่งออกดังกล่าวได้มีการทุ่มตลาด และก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายในของสหภาพฯ

2. ในการเปิดการไต่สวนครั้งนี้มีผู้ผลิตและผู้ส่งออกไทย 4 รายเข้าร่วมในการตอบแบบสอบถาม คือ

- บริษัท Teijin Polyester (Thailand) จำกัด
- บริษัท Teijin (Thailand) จำกัด
- บริษัท Tuntex (Thailand) จำกัด
- บริษัท Indo-Poly (Thailand) จำกัด

3. เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2543 คณะมนตรีของยุโรปได้ประกาศเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายกับผู้ผลิตและผู้ส่งออกไทย ดังนี้คือ

- |  |                  |
|--|------------------|
| - บริษัท Indo-Poly (Thailand) จำกัด        | อัตราร้อยละ 15.5 |
| - บริษัท Teijin Polyester (Thailand) จำกัด | อัตราร้อยละ 26.9 |
| - บริษัท Teijin (Thailand) จำกัด           | อัตราร้อยละ 26.9 |
| - บริษัท Tuntex (Thailand) จำกัด           | อัตราร้อยละ 27.7 |
| - บริษัทอื่น ๆ                             | อัตราร้อยละ 27.7 |

4. คณะกรรมาธิการยุโรป ได้ประกาศเปิดทบทวนฯ เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2548

5. ขณะนี้อยู่ระหว่างการทบทวนฯ ข้อมูลล่าสุด ณ เดือนกันยายน 2548

## (12) สหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าเส้นใยสังเคราะห์ (PTY)

## ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2537 สหภาพยุโรปประกาศได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าเส้นด้ายใยสังเคราะห์ (polyester textured filament yarn) พิกัดศุลกากร CN Code 54023300 จากอินเดีย อินโดนีเซีย และไทย โดยประเทศไทยมีผู้ส่งออก 3 ราย ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม คือ บริษัท ทุนเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ชันแฟล็ก (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัท สยามโพลี-เอสเตอร์ จำกัด

2. เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2539 คณะมนตรีสหภาพยุโรปได้ประกาศผลการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย โดยอัตราเรียกเก็บดังนี้ คือ

- บริษัท Tuntex (Thailand) จำกัด	อัตราร้อยละ 6.7
- บริษัท Sunflag จำกัด	อัตราร้อยละ 13.5
- บริษัทอื่น ๆ	อัตราร้อยละ 20.2

3. เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม บริษัท Sunflag จำกัด ได้ยื่นขอทบทวนแบบ interim review คณะกรรมาธิการยุโรป เนื่องจากต้นทุนการผลิต และมูลค่าปกติของสินค้านี้ลดลงต่ำกว่าราคาที่ราคาส่งออกสินค้าอยู่ในระดับเดิม ซึ่งจะเป็นผลทำให้อัตราส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีอัตราลดลง โดยคณะกรรมาธิการฯ พิจารณาเห็นว่าการยื่นขอทบทวนดังกล่าวมีมูลความเป็นจริง จึงได้ประกาศเปิดการทบทวนในวันที่ 20 มิถุนายน 2543 และผลการพิจารณาทบทวนพบว่าอัตราส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของบริษัท Sunflag จำกัด มีอัตราเรียกเก็บอากร AD ลดลงเหลืออัตราร้อยละ 4.8 (เดิม อัตราร้อยละ 13.5)

4. เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2544 คณะกรรมาธิการยุโรปได้ประกาศเปิดการทบทวน expiry review สินค้าดังกล่าวที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศไทย และอินโดนีเซีย โดยการทบทวนครั้งนี้คณะกรรมาธิการฯ ได้ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างในกรณีที่มีผู้ส่งออกไทยหลายรายที่ส่งออกไปตลาดสหภาพฯ ในช่วงระยะเวลาการได้สวน (investigation period)

5. ได้มีการยกเลิกมาตรการฯ สำหรับสินค้าชนิดนี้แล้วเนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบ 5 ปี

(13) กรณีศึกษาของสหภาพยุโรปได้ส่วนการทุ่มตลาดสินค้าข้อต่อท่อเหล็ก (Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings)

#### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2542 คณะกรรมาธิการยุโรปได้ประกาศได้ส่วนการทุ่มตลาดสินค้าข้อต่อท่อเหล็ก CN 7307 1910 (พิกัดอัตราศุลกากร 7307.190.006) ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศบราซิล โครเอเชีย สาธารณรัฐเช็ก สาธารณรัฐยูโกสลาเวีย ญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐเกาหลี และไทย ตามคำร้องของ The Defence Committee of Malleable Cast Tube of Pipe Fittings Industry of the European Union โดยมีช่วงระยะเวลาการได้ส่วน คือ วันที่ 1 เมษายน 2541-31 มีนาคม 2542 และผู้ผลิต/ผู้ส่งออกไทยที่ถูกกล่าวหา 2 ราย คือ บริษัท สยามพิตติ้ง จำกัด และ บริษัท บิสไพพ์ พิตติ้ง อินดัสตรี จำกัด นอกจากนี้ยังมีผู้ผลิต/ผู้ส่งออกไทยที่ต้องการร่วมกระบวนการได้ส่วนด้วยอีกราย คือ บริษัท ไทยมัลลิเอเบิลไอออน แอนด์ สตีล จำกัด

2. เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2543 คณะกรรมาธิการฯได้ประกาศผลการได้ส่วนขั้นต้นโดยเรียกเก็บอากรฯ ในอัตราร้อยละ 6.3-25.8 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

3. เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2543 คณะมนตรีได้ประกาศผลการได้ส่วนขั้นสุดท้ายโดยเรียกเก็บอากรฯ ในอัตราร้อยละ 6.3-22.1 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ. นอกจากนี้ คณะกรรมาธิการฯ ยอมรับข้อเสนอการทำความตกลงด้านราคา (Price takings) ของบริษัทบิสไพพ์ พิตติ้ง อินดัสตรี จำกัด

4. วันที่ 20-22 มกราคม 2545 และวันที่ 22-23 มีนาคม 2547 คณะกรรมาธิการฯ ได้ส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูลกรณีการทำความตกลงด้านราคาของบริษัท บิสไพพ์ พิตติ้ง อินดัสตรี จำกัด

5. วันที่ 6 เมษายน 2547 คณะกรรมาธิการฯ ได้มีหนังสือแจ้งผลการตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูล และวันที่ 26 เมษายน 2547 คณะมนตรีได้ประกาศแก้ไขระเบียบซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงในส่วนของการทำความตกลงด้านราคา

#### การทบทวน Partial Interim Review

1. เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2544 คต.ได้มีหนังสือถึงคณะกรรมาธิการฯ ขอให้พิจารณาการทบทวนการทุ่มตลาดดังกล่าว เนื่องจาก การทบทวนจะก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมต่อผู้ส่งออกไทยบางรายซึ่งมิได้ออกไปในช่วงระยะเวลาไต่สวน ทำให้ไม่สามารถร่วมกระบวนการไต่สวนครั้งนี้

2. เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2544 คณะกรรมาธิการฯ ประกาศทบทวนการทุ่มตลาดสินค้าดังกล่าว ตามคำร้องของผู้ผลิต/ผู้ส่งออกของสาธารณรัฐเช็ก คือ บริษัท Maravske Zelezarny AS ซึ่งเป็นการทบทวนเฉพาะส่วนเหลือของการทุ่มตลาดของผู้ผลิต/ผู้ส่งออกเท่านั้น โดยมีระยะเวลาการไต่สวน คือวันที่ 1 มกราคม 2544 – 30 กันยายน 2544

3. เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2546 คณะกรรมาธิการฯ ได้ประกาศยกเลิกการทบทวนการทุ่มตลาดสินค้าดังกล่าว เนื่องจากผู้ร้องขอให้เปิดการทบทวนการทุ่มตลาด คือ บริษัท Maravske Zelezarny AS และผู้ผลิต/ผู้ส่งออกอื่นๆ ไม่ให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถาม

4. คณะกรรมาธิการฯ ยังคงเรียกเก็บอากรฯ ในอัตราร้อยละ 6.3 – 22.1 ของราคาซี.ไอ.เอฟ. สำหรับบริษัท บิลไพท์ ฟิตติ้ง อินดัสตรี จำกัด ได้ทำความตกลงด้านราคา (Price Undertakings)

5. เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2547 คณะกรรมาธิการฯ ประกาศครบอายุมาตรการ ในวันที่ 19 สิงหาคม 2548 โดยเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสีย คือ อุตสาหกรรมภายในสหภาพยุโรป ยื่นขอให้มีการทบทวน (Expiry review) เพื่อใช้มาตรการต่อไป ภายในระยะเวลาที่กำหนดคือ 3 เดือน ก่อนมาตรการดังกล่าวหมดอายุ

## สถานะปัจจุบัน

6. คณะกรรมาธิการยุโรปได้ประกาศยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าข้อต่อท่อเหล็กชนิด Malleable Cast Iron Tube or Pipe Fittings เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2548 เนื่องจากไม่มีผู้ยื่นขอทบทวน Expiry review เพื่อใช้มาตรการต่อไป

### 2.2 กรณีศึกษาของสหรัฐอเมริกา ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย

(1) สหรัฐฯประกาศใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti dumping Duty :AD) กับสินค้าสับประดกระป๋องไทย

#### 1. การเริ่มต้นการไต่สวน (Original Investigation)

เมื่อเดือนมิถุนายน 2537 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐอเมริกา (Department of Commerce :DOC) ประกาศไต่สวน เพื่อเรียกเก็บอากรตอบโต้ การทุ่มตลาดสินค้าสับประดกระป๋องจากประเทศไทยตามคำร้องเรียนของอุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯซึ่งผู้ผลิตและผู้ส่งออกของไทยที่ถูกไต่สวนจะต้องกรอกแบบสอบถาม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาอัตราอากรการทุ่มตลาดของแต่ละบริษัท ดังมีอัตราปรากฏระหว่างร้อยละ 1.73 – 51.16 และร้อยละ 24.64 เป็นอัตราอากรกลางที่เรียกเก็บกับบริษัทผู้ผลิตและผู้ส่งออกที่ไม่ได้ร่วมการให้ข้อมูลการไต่สวน

#### การดำเนินการในชั้นศาล

##### 1) ศาลการค้าระหว่างประเทศ (Court of International Trade : CIT)

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ได้มอบหมายสำนักงานกฎหมายในต่างประเทศ ในการดำเนินการยื่นฟ้องผลการตัดสินของกระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯต่อศาลการค้าระหว่างประเทศเมื่อธันวาคม 2538 โดยมีประเด็นโต้แย้งข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯใช้ในการพิจารณาดำเนินการผลิตเพื่อคำนวณส่วนเหลือมราคาไม่ถูกต้องตามความเป็นจริง ซึ่งศาล CIT มีคำสั่งให้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯคำนวณการทุ่มตลาดใหม่ตามข้อเสนอของฝ่ายไทย

##### 2) ศาลอุทธรณ์ (Court of Appeals for the Federal Circuit :CAFC)

เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2540 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯยื่นอุทธรณ์คำสั่งศาลการค้าระหว่างประเทศต่อศาลอุทธรณ์ (CAFC) ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2542 ศาลอุทธรณ์ได้ประกาศผลการพิจารณาพิพากษากลับคำสั่งศาล CIT

คำระหว่างประเทศให้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯสามารถใช้วิธีการคำนวณแบบเดิมได้ ยังผลให้อัตราอากรที่เคยประกาศไว้แล้วคงเดิม

## 2. การทบทวนประจำปี (Administrative Review หรือ Annual Review)

กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯจัดให้มีการพิจารณาเปิดการทบทวนประจำปี คือภายหลังเมื่อมีการประกาศใช้มาตรการเพื่อไต่สวนและเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดครบ 1 ปี โดยเป็นการทบทวนเฉพาะบริษัทผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่ขอยื่นให้ทบทวนเท่านั้น

สินค้าลับประดกระป๋อง ได้มีบริษัทผู้ผลิตและผู้ส่งออกของไทยยื่นขอทบทวนประจำปี ซึ่งปรากฏอัตราอากรดังนี้

การทบทวนประจำปี	อัตราอากรร้อยละ	อัตราอากรกลาง
ครั้งที่ 1(2538 – 2539)	1.73 – 51.16	24.64
ครั้งที่ 2(2539 – 2540)	0.30 – 51.16	24.64
ครั้งที่ 3(2540 – 2541)	0.30 – 51.16	24.64
ครั้งที่ 4(2541 – 2542)	0.37 – 51.16	24.64
ครั้งที่ 5(2542 – 2543)	0.18 – 10.45	24.64

- หมายเหตุ
- อัตราอากรกลาง เป็นอัตราอากรสำหรับผู้ผลิตและผู้ส่งออกรายอื่นๆที่ไม่ได้เข้าร่วมการไต่สวนและการทบทวน
  - กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯได้ประกาศผลทบทวนประจำปีครั้งที่ 5 ในเบื้องต้นเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2544และขั้นสุดท้ายเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2544

## ศาลการค้าระหว่างประเทศ

อุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯ(บริษัท Maui Pineapple จำกัด) ได้ยื่นฟ้องคัดค้านการตัดสินอัตราอากรขั้นสุดท้ายของบริษัท Dole (Thailand) จำกัด ที่มีอัตรา 0.49 % (de minimis) ของกระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯกรณีการทบทวนประจำปีครั้งที่ 5 ต่อศาลการค้าระหว่างประเทศ (Court of International Trade : CIT) โดยโต้แย้งข้อมูลเพิ่มเติมระหว่างการตรวจสอบข้อเท็จจริง (verification) การยอมรับข้อมูลอัตราดอกเบี้ยของบริษัท Dole ในการคำนวณเครดิตการขายสินค้าในประเทศแคนาดาที่มีผลให้การคำนวณอัตราอากรการทุ่มตลาดต่ำกว่าที่ควรจะเป็น (การดำเนินการของศาล CIT ปกติจะใช้เวลาประมาณ 6 เดือน ในการพิจารณา)

### 3. ทบทวน Sunset Review(หรือ Five-Year Review)

3.1 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถยื่นคำร้องขอให้พิจารณาเปิดการทบทวน Sunset Review ที่เป็นการทบทวนเพื่อหาข้อยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าสืบประดกระป้อง โดยเน้นการพิจารณาตรวจสอบด้านความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯว่าการทุ่มตลาดยังคงสร้างความเสียหายต่อไปหรือไม่หากมีการยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดแล้ว

3.2 เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2543 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯประกาศอัตราอากรขั้นต้นซึ่งใช้ข้อมูลการพิจารณาตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2537 ถึงเดือนมิถุนายน 2543 มีอัตราระหว่างร้อยละ 1.73 – 51.16 และอัตรากลางร้อยละ 24.64

3.3 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2544 คณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศมีมติลงคะแนนเสียงเป็นการภายในในสัดส่วน 5 ต่อ 0 เป็นเอกฉันท์ยืนยันว่าสินค้าไทยยังคงสร้างความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน

3.4 เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2544 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯได้ประกาศอย่างเป็นทางการใน Federal Register ว่าหากยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดให้กับสินค้านี้จะก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศจึงให้ประกาศคงการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าไทยต่อไปอีก ทั้งนี้ จะใช้อัตราอากรที่เรียกเก็บเมื่อการไต่สวนเริ่มแรก



(Original Investigation) ภาคทัณฑ์ไว้ก่อนในอัตราอากรระหว่างร้อยละ 1.73 – 51.16 และอัตรากลางร้อยละ 24.64 เพื่อวางเป็นประกันเมื่อมีการนำเข้าสินค้า จนกว่าจะมีการประกาศผลการพิจารณาบททวนขั้นสุดท้ายของการทบทวนประจำปีครั้งที่ 5(2542-2543)ใช้แทนที่ต่อไปหากมีการวางประกันไว้เกินก็สามารถขอคืนอากรส่วนต่างได้

#### 4. การทบทวนประจำปี (Administrative Review หรือ Annual Review)

เนื่องจากการทบทวน Sunset Review มีผลการพิจารณาด้านความเสียหายว่าการทุ่มตลาดยังคงสร้างความเสียหายต่อไปมีผลให้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อไปซึ่งจะเป็นการทบทวนอัตราอากรประจำปีอีกรอบหนึ่ง(5 ปี)

เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2544 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯได้ประกาศเปิดรับคำร้อง (Initiation of Antidumping and Countervailing Duty Administrative Review and Requests of Revocation in Part)จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อทบทวนอัตราอากร สำหรับสินค้าสับปะรดกระป๋องจะพิจารณาบททวนข้อมูลในช่วงระหว่างวันที่ 1 กรกฎาคม 2543 ถึง 30 มิถุนายน 2544 (Period of Reviewed) และวันที่ 22 มกราคม 2545 สหรัฐฯประกาศแจ้งการขยายเวลาประกาศผลการตัดสินการทบทวนประจำปีเบื้องต้นเป็นวันที่ 31 กรกฎาคม 2545

(2) การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกาต่อกรณีสินค้าข้อต่อท่อเหล็กชนิด Butt-Weld (Certain Carbon Steel Butt-Weld Pipe Fittings) จากประเทศไทย

##### 1. ความเป็นมา

ปี 2534 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ(Department of Commerce :DOC) ประกาศได้สวนเพื่อเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Original Investigation of Anti-dumping Duty) และการอุดหนุน (Countervailing Duty:CVD) กับสินค้าข้อต่อท่อเหล็กชนิด Butt-Weld จาก 8 ประเทศ ได้แก่ ฝรั่งเศส อินเดีย อิสราเอล มาเลเซีย เกาหลี สหราชอาณาจักร เวเนซุเอลา และไทย ภายใต้พิกัด HTSUS 7307.93.3000 ซึ่งเป็นไปตามคำร้องขอให้ไต่สวนของอุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯคือ บริษัท The U.S. Fittings Group จำกัด บริษัท AD Hoc Trade Association จำกัด

บริษัท Comprised of Hackney จำกัด บริษัท Ladish จำกัด บริษัท Mills Iron Works จำกัด  
บริษัท Steel Forgings จำกัด บริษัท

Tube Forgings of America จำกัด และเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2535 DOC ประกาศ  
ผลการตัดสินขั้นสุดท้ายปรากฏอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่เรียกเก็บกับผู้ผลิตและผู้ส่งออก  
ไทย ดังนี้

บริษัท	ร้อยละ
- บริษัท Awji Sangy (Thailand) จำกัด	0.22 (de minimis)
- บริษัท Thai Benkan จำกัด	50.84
- บริษัท TTU Industrial จำกัด	10.68
- และ บริษัทอื่นๆ (other rate)	39.10

หมายเหตุ บริษัทที่ไม่เข้าร่วมแสดงหลักฐาน ได้แย้งตามขั้นตอนการไต่สวนหรือทบทวน จะถูก  
เรียก เก็บตามอัตรา อากรรกลาง (all other rate)

## 2. การทบทวนประจำปี (administrative Review)

2.1 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯได้ประกาศทบทวนประจำปี เพื่อปรับอัตราอากรการทุ่ม  
ตลาด ในคราวครบรอบหนึ่งปีของการตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งกระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯจะประกาศ  
เปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในกรณีดังกล่าว (ในการนี้บริษัทไทยที่ยื่นขอเข้าร่วมใน  
กระบวนการทบทวนประจำปีเท่านั้น ที่จะได้รับอัตราอากรที่พิจารณาใหม่เฉพาะรายบริษัท)  
สามารถยื่นขอทบทวนอัตราอากรได้เมื่อครบรอบการใช้มาตรการตอบโต้เป็นประจำทุกปี ทั้งนี้  
อุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯได้มุ่งเน้นการให้ข้อมูลหลักฐานกล่าวหาไปที่บริษัท Awaji Sangyo  
เพียงบริษัทเดียว เนื่องจากให้เหตุผลว่าบริษัท Awaji Sangyo ถูกเรียกเก็บอากรการทุ่มตลาดใน  
อัตราที่ต่ำมาก (ต่ำกว่าร้อยละ 0.5 (de minimis) คือมีส่วนเหลืออมการทุ่มตลาดต่ำยอมรับได้และ  
ไม่มีการเรียกเก็บอากร)ในคราวการไต่สวนเริ่มแรก อย่างไรก็ตาม ตามความตกลงภายใต้ anti-  
Dumping Agreement มาตรา 58 ระบุว่าหากผลการไต่สวนขั้นสุดท้ายมีส่วนเหลืออมการทุ่มตลาด  
ในอัตราที่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้คือเป็น de minimis (น้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 0.5)  
ประเทศที่ดำเนินการไต่สวนหรือทบทวน จะต้องประกาศยกเลิกมาตรการดังกล่าวในทันที แต่

กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯก็ได้ประกาศดำเนินการทบทวนประจำปีต่อไป โดยอาศัยว่าเกณฑ์ตามความตกลงฯ ที่มีช่องโหว่ระบายละเอียดลงลึก จึงสามารถอ้างข้อกฎหมายสหรัฐฯ (Title VII of The Tariff Act of 1930) ว่าการที่จะยกเลิกมาตรการดังกล่าวนั้นจะต้องมีส่วนเหลือการทุ่มตลาดในอัตราที่ต่ำกว่าเกณฑ์ หรือ de minimis ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 3 ปี ซึ่งฝ่ายไทยได้ให้ที่ปรึกษาด้านกฎหมายที่ดูแลกรณีดังกล่าว ยื่นคัดค้านต่อกระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ แต่ไม่เป็นผล

การทบทวนประจำปี	อัตราอากรร้อยละ	อัตราอากร All Other Rate
2535-2536	de minimis -39.10	39.10
2538-2539	de minimis -50.84	39.10
2540-2541	de minimis -50.64	39.10

2.2 เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2541 คณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ (ITC) ได้ประกาศยกเลิกการพิจารณาการตอบโต้การอุดหนุน (CVD) สินค้าข้อต่อเหล็กจากประเทศไทย มีผลย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2538 เนื่องจากไม่มีอุตสาหกรรมภายในยื่นร้องว่าได้รับความเสียหายจากการนำเข้าสินค้าดังกล่าวอีกต่อไป

### 3. การทบทวนเพื่อหาข้อยุติการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หรือ การทบทวน Sunset Review

3.1 เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2541 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ประกาศดำเนินการทบทวนเพื่อหาข้อยุติการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนสินค้าประเภทต่าง ๆ Sunset Review ตามความตกลง WTO ที่กำหนดวาระของแต่ละประเทศสมาชิกใด ๆ ได้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนครบ 5 ปี (นับตั้งแต่ปี 2538) จะต้องดำเนินการทบทวนเพื่อหาข้อยุติการใช้มาตรการดังกล่าว เว้นแต่ว่าการยุตินั้นจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายในก็สามารถใช้มาตรการการตอบโต้ต่อไปได้ ทั้งนี้สินค้าข้อต่อท่อเหล็กชนิด Butt-Weld Pipe Fittings จากประเทศไทย จะเป็นสินค้าที่มีกำหนดดำเนินการทบทวน Sunset Review ในช่วงเดือนพฤษภาคม 2542 ผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าข้อต่อท่อเหล็กชนิด Butt-Weld เพียง 3 รายคือ บริษัท Awaji Sangyo จำกัด บริษัท TTU Industrial จำกัด และบริษัท Thai Banken จำกัด

ในช่วงปี 2541 บริษัท Awaji Sangyo เป็นบริษัทฯเดียวที่มีปริมาณการส่งออกปาสหรัฐฯ มากถึงร้อยละ 99 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้ถูกเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (de minimis) ส่วนบริษัทที่เหลือ คือบริษัท TTU Industrial และบริษัท Thai Banken รวมกันมีการส่งออกในอัตราร้อยละ 0.07 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด ซึ่งผู้ส่งออกทั้งสองรายไม่ต้องการเข้าร่วมกระบวนการทบทวนครั้งนี้ เนื่องจากมีส่วนแบ่งตลาดน้อยมาก และต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูงในการจัดจ้างทนายความดูแลกรณีดังกล่าว

3.2 เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2542 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ประกาศอัตราเพื่อเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าข้อต่อท่อเหล็กจากประเทศไทยต่อไป ซึ่งปรากฏอัตราร้อยละ 10.68-50.84 และมีอัตราอากรกลางร้อยละ 39.10 (เป็นอัตราเดียวกับการไต่สวนเริ่มแรก) ใช้ภาคทัณฑ์ไว้ก่อนจนกว่าจะมีผลการทบทวนประจำปีล่าสุดใช้แทน และสามารถยื่นร้องขอคืนอากรได้ หากมีการวางประกันเงิน

3.3 เมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2542 คณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Commission: ITC) ประกาศยืนยัน (Affirmative Determination) ผลการพิสูจน์ความเสียหายว่าอุตสาหกรรมภายในของสหรัฐฯ ยังคงได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาดจากสินค้าข้อต่อท่อเหล็ก Carbon Steel Butt Weld Pipe Fitting จากประเทศไทย และให้คงการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอีก ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2543

#### 4. ข้อสังเกต

อุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯ ได้มีการยื่นขอให้รัฐบาลสหรัฐฯ ใช้มาตรา 301 และมาตรการ 201. (Agreement on Safeguard) คือมาตรการคุ้มครองชั่วคราวมาบังคับใช้ในกรณีมีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าเหล็กทุกชนิด และแนวโน้มที่สหรัฐฯ จะนำมาตรการทั้งสองมาบังคับใช้ในอนาคตนั้นมีค่อนข้างสูงขึ้น เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในของตนจากการนำเข้าสินค้าเหล็กจากต่างประเทศต่อไป

5. เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2544 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ประกาศเปิดรับคำร้องของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในกรณีสินค้าข้อต่อท่อเหล็กชนิด Butt-Weld (Certain Carbon Steel Butt-Weld Pipe Fittings) ทุ่มตลาด โดยการทบทวนประจำปีครั้งนี้ใช้ข้อมูลระหว่าง 1 กรกฎาคม 2543 (2000)

ถึง 30 มิถุนายน 2544 (2001) ในการพิจารณาและคาดว่าจะสามารถประกาศผลการพิจารณา  
ขั้นสุดท้ายได้ราววันที่ 31 สิงหาคม 2545<sup>197</sup>

(3) สหรัฐฯ ประกาศไต่สวนและเรียกเก็บ AD สินค้าท่อเหล็ก (Certain Circular  
Welded Carbon Steel Pipes and Tubes)

1. ความเป็นมา

เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2528 กลุ่มอุตสาหกรรมผู้ผลิตท่อเหล็กในสหรัฐฯ ยื่นร้องต่อ  
กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ (Department of Commerce: DOC) ขอให้ประกาศไต่สวนเพื่อเรียก  
เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping Duty: AD) สินค้าท่อเหล็กจากประเทศไทย  
ภายใต้พิกัดภาษีศุลกากรของไทยประเภทที่ HTS 7306300006 (หรือภายใต้พิกัดภาษีศุลกากร  
ของสหรัฐฯ ประเภทที่ HTSUS 7306.30.1000 7306.30.5025 7306.30.5032 7306.30.5040  
7306.30.5055 7306.30.5058 7306.30.5090) และประกาศปิดการไต่สวนเมื่อวันที่ 11  
มีนาคม 2529 (1986) ซึ่งต่อมากกระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้ดำเนินการไต่สวนและประกาศผล  
การพิจารณาตัดสินขั้นสุดท้ายในกรณีนี้ว่าสินค้าท่อเหล็กจากประเทศไทยทุ่มตลาดในอัตรา ดังนี้

บริษัท	อัตรา AD (ร้อยละ)
สหไทยสตีลไพพ์	15.69
อุตสาหกรรมท่อเหล็กไทย	15.60
บริษัทอื่น ๆ	15.67

2. การทบทวนประจำปี (administrative Review)

กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯอเมริกาจัดให้มีการพิจารณาทบทวนประจำปีขึ้นภายหลังการ  
ประกาศผลการไต่สวนและเรียกเก็บอากรตอบโต้ฯ ครบ 1 ปี ซึ่งจะพิจารณาเฉพาะบริษัทที่เป็นผู้มี  
ส่วนได้ส่วนเสียที่ยื่นคำร้องขอให้ทบทวนเท่านั้น ทั้งนี้ ผู้ผลิตและส่งออกสินค้าท่อเหล็กจาก  
ประเทศไทยได้เข้าร่วมการทบทวนประจำปีเรื่อยมาปรากฏอัตราอากรดังนี้

<sup>197</sup> สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้ากลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1  
กุมภาพันธ์ 2545

การทบทวนประจำปี	อัตราอากรร้อยละ	อัตราอากร กลาง
ครั้งที่ 1 (2531-2532)	0.46 (de minimis)-38.51	15.67
ครั้งที่ 2 (2535-2536)	15.67-18.04	15.67
ครั้งที่ 3 (2537-2538)	7.27-29.89	15.67
ครั้งที่ 4 (2538-2539)	9.52-37.55	15.67
ครั้งที่ 5 (2539-2540)	1.92-15.67	15.67
ครั้งที่ 6 (2540-2541)	9.65-15.67	15.67
ครั้งที่ 7 (2541-2542) ผลขั้นต้น	0.24-15.67	15.67
ครั้งที่ 8 (2542-2543)	1.92-15.67	15.67

**หมายเหตุ** อัตราอากรกลาง เป็นอัตราที่เรียกเก็บจากผู้ผลิตและผู้ส่งออกรายอื่น ๆ ที่มิได้เข้าร่วมแสดงหลักฐาน ตามกระบวนการได้สวนและทบทวนประจำปี

### 3. การทบทวนเพื่อยุติการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Sunset Review)

ตามความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนภายใต้องค์การการค้าโลก ระบุให้ยุติการเรียกเก็บอากรหรือยกเลิกความตกลงใด ๆ ที่กำหนด เงื่อนไขเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนหลังจากที่ได้มีการเรียกเก็บหรือทำความตกลงฯ แล้วเป็นเวลา 5 ปี นับตั้งแต่วันประกาศใช้มาตรการฯ เว้นแต่ว่าการยุติดังกล่าวจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายใน ก็สามารถเรียกเก็บอากรตอบโต้ดังกล่าวต่อไปได้ ดังนั้นเพื่อเป็นการปฏิบัติตามความตกลงข้างต้น กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้ประกาศทบทวนเพื่อยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน (Sunset Review) ก่อนที่จะมีการสิ้นสุดการใช้มาตรการ (ในกรณีสินค้าที่อเลกจะครบ 5 ปีในปี พฤษภาคม 2542)

3.1 เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2542 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้ประกาศเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียยื่นคำร้อง (เงื่อนไขการยื่นคำร้อง ต้องยื่นภายใน 30 วัน หลังจากวันประกาศเริ่มพิจารณา) เพื่อพิจารณาคำขอยุติการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Sunset Review) สินค้าที่อเลกจากประเทศไทย ซึ่งอุตสาหกรรมภายในของสหรัฐฯ อ้างว่ายังคงได้รับ

ความเสียหายจากการทุ่มตลาดของสินค้าไทย ตั้งแต่ปี 1994-1996 โดยอ้างว่าบริษัท Saha Thai มีอัตราการทุ่มตลาดสูงถึงร้อยละ 30 และร้อยละ 37 สำหรับบริษัทรายอื่น ๆ

3.2 เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2542 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ประกาศผลการพิจารณาตัดสินเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าท่อเหล็กจากประเทศไทยต่อไป สำหรับการทบทวน (Sunset Review) ปี พ.ศ. 2543 (ค.ศ. 2000) โดยให้อัตราอากรการทุ่มตลาดของการได้สวนเริ่มแรก (Original Investigation) เป็นการภาคทัณฑ์ไว้จนกว่าจะมีการสอบสวนผู้มีส่วนได้สวนเสียต่อไป ซึ่งถือว่าเป็นอัตราที่พอเพียงกับการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น (margins equivalent) ดังนี้

บริษัท	อัตรา AD (ร้อยละ)
สหไทยสตีลไพพ์	15.69
อุตสาหกรรมท่อเหล็กไทย	15.60
ผู้ส่งออกอื่น ๆ	15.67

3.3 เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2543 สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงวอชิงตัน รายงานความคืบหน้าว่า เมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2543 คณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ (ITC) ประกาศยืนยัน (Affirmative Commission) อย่างทางการใน Federal Register ว่าการนำเข้าสินค้าดังกล่าวจากประเทศไทยก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งถือเป็น Positive Determination ให้ยังคงใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าท่อเหล็กจากประเทศไทยต่อไปโดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 22 สิงหาคม 2543

3.4 วันที่ 3 ธันวาคม 2543 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ประกาศผลการพิจารณาขั้นสุดท้าย (final Results of Expedited of Sunset Review) ว่าสินค้าท่อเหล็กไทยยังคงก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ ให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้านี้จากประเทศไทยต่อไป ซึ่งปรากฏอัตราดังนี้

บริษัท	อัตรา AD (ร้อยละ)
สหไทยสตีลไพพ์	15.69
อุตสาหกรรมท่อเหล็กไทย	15.60
ผู้ส่งออกอื่น ๆ	15.67

4. กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ มีประกาศใน Federal Register เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2544 เปิดโอกาสให้มีการยื่นคำร้องเพื่อขอทบทวนอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่เรียกเก็บมาแล้วครบรอบประจำปี ซึ่งสินค้าที่อเคลือกอยู่ในข่ายที่สามารถยื่นขอทบทวนสำหรับการนำเข้ามาในช่วงวันที่ 1 มีนาคม 2543 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2544 (โดยมีกำหนดการยื่นคำร้องภายในวันที่ 31 มีนาคม 2544)<sup>198</sup> ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทบทวน ประจำปี 2547 และสหรัฐฯเปิดทบทวนมาตรการเมื่อครบ 5 ปี เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2548

(4) สหรัฐอเมริกาใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าเฟอฟูริล แอลกอฮอล์ (Furfuryl Alcohol and Tetrahydrofuryl Alcohol)

## 1. ความเป็นมา

### 1.1 การไต่สวนเริ่มแรก (Original Investigation)

เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2537 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ (Department of Commerce : COC) ได้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยประกาศไต่สวนการทุ่มตลาดของสินค้า Furfuryl Alcohol (เป็นแอลกอฮอล์ที่ไม่มีสี หรือเฝิน ๆ จะออกสีเหลืองจาง ใช้ในอุตสาหกรรมการทำ resins หรือพวกลายสน ซึ่งใช้เคลือบกันการเกิดฟองอากาศ รวมทั้งเป็นตัวละลายสำหรับใช้เคลือบในงาน resins, nitrocellulose, cellulose acetate และตัวละลายในงานย้อมอื่น ๆ (other soluble dyes) และสามารถเป็นสารเคมีใช้ผสมในการผลิตสี อุตสาหกรรมกลั่นน้ำมัน การหล่อเหล็กและอุตสาหกรรมการผลิตเวชภัณฑ์) ตามคำร้องขอของบริษัท QO Chemicals, Ins. ซึ่งอุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯ ที่อ้างว่าได้รับความเสียหายจากการจำหน่ายสินค้าในราคาทุ่มตลาดของบริษัท Indorama Chemicals (Thailand) Ltd. (Indorama) ผู้ผลิตและส่งออกสินค้านี้ดังกล่าวภายใต้พิกัด 2932.13.0009 จากประเทศไทย (หรือพิกัดของสหรัฐฯ ที่ HTSUS 2932.13.00) รวมทั้งผู้ผลิตและส่งออกจากสาธารณรัฐประชาชนจีนและสาธารณรัฐอัฟริกาใต้ โดยใช้ข้อมูลในการพิจารณาอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty: AD) ในช่วงระหว่าง 1 ธันวาคม 2536 ถึง 31 พฤษภาคม 2537 และหากไม่มีการแก้ต่างหรือพบหลักฐานพอเพียง สหรัฐฯ จะใช้ข้อมูลในคำร้องของอุตสาหกรรมภายในดังกล่าวที่อ้างหลักฐาน

<sup>198</sup> สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้ากลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1 กุมภาพันธ์ 2545



ว่าพบส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดถึงร้อยละ 114 ในกรณีนี้ กรมการค้าต่างประเทศและบริษัท Indorama Chemicals (Thailand) Ltd. ได้ร่วมมือกันจัดจ้างที่ปรึกษากฎหมายบริษัท Aitken Irvin & Lewin ที่มีใบอนุญาตว่าความในสหรัฐฯ เป็นตัวแทนดำเนินการแก้ต่าง

ต่อมาคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Commission : ITC) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีคณะผู้ทรงคุณวุฒิด้านเศรษฐศาสตร์ทำหน้าที่พิจารณาความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯ ได้ประกาศผลการพิจารณาความเสียหายขั้นต้นว่า อุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯ ได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาดจริงด้วยมติเอกฉันท์ 6 ต่อ 0 และวันที่ 20 กรกฎาคม 2538 DOC ประกาศผลการตัดสินขั้นสุดท้าย (ที่มีการแก้ไขจากการคำนวณวันที่ให้สินเชื่อของตลาดภายในประเทศผิดพลาด (Ministerial Error) สรุปมีอัตราดังนี้

- บริษัท Indorama Chemicals (Thailand) Ltd.	ร้อยละ 7.82
- บริษัทอื่น ๆ (All Other)	ร้อยละ 7.82

### 1.2 การทบทวนประจำปี (Administrative Review หรือ Annual Review)

เมื่อมีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดครบทุก ๆ 1 ปี กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ จะเปิดรับคำร้องจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ที่มีความประสงค์ขอให้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ทบทวนอัตราอากรการทุ่มตลาดใหม่ โดยจะพิจารณาเฉพาะบริษัทที่ยื่นคำร้องเท่านั้น หากพบหลักฐานการทุ่มตลาดลดลง อัตราอากรก็จะลดลงด้วย นับเป็นโอกาสที่ดีสำหรับบริษัทผู้ผลิตและผู้ส่งออกที่จะได้รับอัตราอากรที่ปรับปรุงขึ้นใหม่ตามผลการประกอบการในคราวการทบทวนประจำปี

อย่างไรก็ตามบริษัท Indorama Chemicals (Thailand) Ltd. ก็ได้ยื่นขอเข้าร่วมการทบทวนประจำปี ตามสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย ทั้งนี้เพราะการได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (Generalized System of Preference: GSP) จากสหรัฐอเมริกาติดต่อกันตลอดมาทุกปีและยังทำให้บริษัทสามารถส่งออกปาสเจอร์ได้

### 1.3 การทบทวน Sunset Review

เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2543 DOC ประกาศพิจารณาทบทวนเพื่อหาข้อยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (sunset Review) สินค้า furfuryl Alcohol จากประเทศไทย และสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งปัจจุบันสหรัฐฯ ยังคงอัตราอากรการทุ่มตลาดที่เรียกเก็บกับสินค้าไทยที่ร้อยละ 7.82

การทบทวน (sunset Review) เป็นการทบทวนเพื่อหาข้อยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในสหรัฐฯ ว่ายังคงมีอยู่หรือไม่ ทั้งนี้ ก็เพื่อปฏิบัติตามความตกลงของ WTO ที่สหรัฐฯ ต้องทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนสำหรับทุกสินค้าที่สหรัฐฯ ได้ใช้มาตรการ AD/CVD เมื่อครบ 5 ปี โดย COC จะเปิดโอกาสให้ผู้ส่วนได้ส่วนเสียในกรณีสินค้าดังกล่าวยื่นคำร้องขอให้คงใช้มาตรการต่อไปภายใน 15 วันหลังวันประกาศ

เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2543 กระทรวงพาณิชย์ได้จัดประชุมหารือเตรียมการแก้ต่างกรณีกระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ประกาศพิจารณาทบทวน (sunset Review) สินค้าเฟอฟูริล แอลกอฮอล์ไทย ซึ่งบริษัท Indorama Chemicals (Thailand) Ltd. เป็นบริษัทในเครือโดยมีบริษัทแม่อยู่ในอินโดนีเซีย และบริษัทก็ส่งออกปสหรัฐฯ เพียงรายเดียว โดยสินค้าร้อยละ 95 เป็นการส่งออกไปยังต่างประเทศ และตลาดภายในมีร้อยละ 5 ตลาดสำคัญคือสหภาพยุโรป ร้อยละ 50 สหรัฐอเมริกา ร้อยละ 10 ญี่ปุ่น ร้อยละ 10 และประเทศอื่น ๆ ทั่วโลกคิดเป็นร้อยละ 30

ที่ประชุมได้ตั้งข้อสังเกตจากสถิติการส่งออกในช่วงปี 2536-2542 ว่า การส่งออกไปตลาดสหรัฐฯ ก่อนมีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีปริมาณ 430 และ 720 ตัน ในปี 2536 และ 2537 ตามลำดับ เมื่อมีมาตรการเก็บอากรตอบโต้ในปี 2538 เป็นต้นมา ปริมาณการส่งออกปสหรัฐฯ ลดลงเป็น 156, 18 และ 0 ตัน ในปี 2538 2539 และ 2540 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ปริมาณการส่งออกกลับเพิ่มมากขึ้นเป็น 429 และ 14,521 ตัน ในต้นปี 2541 และ 2542 ผู้แทนบริษัทให้ข้อคิดเห็นว่าความต้องการของตลาดสหรัฐฯ ยังมีสูง ประกอบกับการปิดกั้นการของผู้ผลิตภายในเองรวมทั้งราคาขายสินค้าส่งออกปตลาดสหรัฐฯ ของบริษัท แม้จะบวกราคาตอบโต้ที่ร้อยละ 7.82 แล้วยังสามารถแข่งขันกับแหล่งอื่น ๆ ได้ โดยสินค้านี้ดังกล่าวอยู่ภายใต้ GSP ที่เก็บภาษีนำเข้าเพียงร้อยละ 3.7 เท่านั้นสำหรับคู่แข่งที่สำคัญของไทยคือ จีน ซึ่งมีต้นทุนถูก

กว่าในด้านการผลิต ส่วนบริษัทชื่อวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรที่มีราคาถูกคือ ช้างข้าวโพดมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอฟูริล แอลกอฮอล์

เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2543 สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงวอชิงตัน แจ้งว่าบริษัท Indorama Chemicals (Thailand) Ltd. ซึ่งเป็นผู้ผลิตและส่งออกรายใหญ่รายเดียวจากประเทศไทย ไม่ขอเข้าร่วมการพิจารณาบททวนเมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2543

ต่อมาเมื่อวันที่ 5 กันยายน 2543 คณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศ (ITC) ได้ประกาศผลการตัดสินสุดท้าย (Notice of final results of antidumping duty sunset review) ว่าการทุ่มตลาดของสินค้าไทยดังกล่าวยังคงสร้างความเสียหายให้กับอุตสาหกรรมภายในของสหรัฐฯ ให้คงการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและเรียกเก็บอากรในอัตราร้อยละ 7.82 กับสินค้าเฟอฟูริล แอลกอฮอล์ จากประเทศไทยต่อไป

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากการไม่เข้าร่วมการพิจารณาบททวน (sunset Review) เนื่องจากบริษัทได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (generalized System of Preference : GSP) เป็นเวลาติดต่อกันมาทุกปีจากสหรัฐฯ ทั้งที่ กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้ประกาศใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าไทยแล้วก็ตาม ทั้งนี้เป็นเพราะความต้องการใช้สินค้าสูงถึงปีละประมาณ 60,000 ตัน แต่อุตสาหกรรมภายในประเทศมีเพียงรายเดียวที่ยังดำเนินกิจการต่อไปได้โดยมีความสามารถในการผลิตเพียง 6,000 ตันเท่านั้น (ผู้ผลิตภายในประเทศได้ปิดกิจการลงไปสองแห่งสาเหตุจากต้นทุนการผลิตสูงแข่งขันไม่ได้) ฉะนั้นสหรัฐฯ ยังมีความจำเป็นต้องนำเข้าจากประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่ อาทิ จีน แอฟริกาใต้ และไทย อีกทั้ง บริษัท Indorama ส่งออกสินค้า Furfuryl Alcohol ไปสหภาพยุโรปเป็นตลาดหลัก ประมาณร้อยละ 50 ไปตลาดสหรัฐฯ ร้อยละ 10 ญี่ปุ่นร้อยละ 10 และประเทศอื่นทั่วโลกอีกร้อยละ 30

การส่งออกของบริษัท Indorama ไปสหรัฐฯ ในปี 2539 มีปริมาณ 18.4 ตัน และมูลค่า 0.83 ล้านบาท ส่วนปี 2540 ไม่มีการส่งออกไปสหรัฐฯ ปี 2541 มีปริมาณ 420.9 ตัน และมูลค่า 22.38 ล้านบาท สำหรับปี 2542 มีปริมาณ 1,521.6 ตัน และมูลค่า 67.31 ล้าน

บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.16 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของไทย โดยเป็นการใช้ GSP ของการนำเข้าสหรัฐฯ เกือบทั้งหมด

ต่อมาเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2544 คณะกรรมาธิการการค้าระหว่างประเทศได้ลงคะแนนเสียงเป็นเอกฉันท์ยืนยันว่าสินค้า Furfuryl Alcohol ยังคงสร้างความเสียหายให้อุตสาหกรรมภายในต่อไปซึ่งได้มีการประกาศอย่างเป็นทางการใน Federal Register ในวันที่ 26 เมษายน 2544

เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2544 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้ประกาศคงการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าดังกล่าวจากประเทศไทย และสาธารณรัฐประชาชนจีนต่อไป ทั้งนี้ อัตราอากรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่เรียกเก็บจากบริษัทผู้ส่งออกจะพิจารณาใช้จาก การทบทวนประจำปีล่าสุด (Most Recent Administrative Review) อยู่ที่อัตราร้อยละ 7.82

#### 1.4 การทบทวนประจำปี (Administrative Review หรือ Annual Review)

เนื่องจากการทบทวน Sunset Review มีผลการพิจารณาด้านความเสียหายว่าการทุ่มตลาดยังคงสร้างความเสียหายต่อไป มีผลให้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อไป ซึ่งจะเป็นการทบทวนอัตราอากรประจำปีอีกรอบหนึ่ง (5 ปี)

เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2544 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้ประกาศเปิดรับคำร้อง (Initiation of Antidumping and Countervailing Duty Administrative Review and Requests of Revocation in Part) จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อทบทวนอัตราอากร สำหรับสินค้า Furfuryl alcohol จะพิจารณาทบทวนข้อมูลในช่วงระหว่างวันที่ 1 กรกฎาคม 2543 ถึง 30 มิถุนายน 2544 (period of Reviewed)

เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2545 กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ประกาศขยายเวลาการประกาศผลการตัดสินการทบทวนประจำปีเบื้องต้น (Preliminary Determination) ในวันที่ 31 กรกฎาคม 2545<sup>199</sup>

<sup>199</sup> สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้ากลุ่มแก๊ตต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1 กุมภาพันธ์ 2545

ได้มีการทบทวนประจำปี 1 กรกฎาคม 2546 – 30 มิถุนายน 2547 ประกาศ ทบทวนเมื่อ 30 มิถุนายน 2547 ผลคือ ไม่มีการทบทวนตลาดประกาศผลเมื่อ 21 กรกฎาคม 2548

## (5) สหรัฐอเมริกาได้สวนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนจากไทย

### 1. ความเป็นมา

1.1 เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2543 และวันที่ 12 ธันวาคม 2543 กระทรวงพาณิชย์ สหรัฐฯ (Department of commerce: DOC) ได้ประกาศได้สวนการอุดหนุน และได้สวนการทุ่ม ตลาด ตามลำดับกับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนจากไทย ตามคำร้องขอของอุตสาหกรรมภายใน สหรัฐฯ ว่าได้รับความเสียหายจากการนำเข้าสินค้าดังกล่าว ซึ่งมีบริษัทที่เข้าข่ายการได้สวน 3 รายคือ บริษัท สหวิริยา สตีล อินดัสตรี จำกัด (SSI) บริษัทนครไทยสตีลปริมิลล์ จำกัด (NSM) และบริษัทสยาม สตีลปริมิลล์ จำกัด (SSM)

### 1.2 สินค้าที่เข้าข่ายการได้สวน อยู่ภายใต้พิกัดศุลกากร (USHTS) ดังนี้

7208.10.10.00,	7208.10.30.00,	7208.10.60.00,	7208.25.30.00,	7208.25.60.00,	7208.26.00.30,
7208.27.00.30,	7208.27.00.60,	7208.36.00.30,	7208.36.00.60,	7208.37.00.30,	7208.37.00.60.
7208.30.00.15,	7208.30.00.30,	7208.38.00.90,	7208.39.00.15,	7208.39.00.30,	7208.39.00.90,
7208.40.60.30,	7208.40.60.60,	7208.53.00.00,	7208.54.00.00,	7208.90.00.00,	7211.14.00.90,
7211.19.18.00,	7211.19.20.00,	7211.19.45.00,	7211.19.60.00,	7211.19.75.30,	7211.19.75.60,
7211.19.75.90,	7225.11.00.00,	7225.19.00.00,	7225.30.30.50,	7225.30.70.00,	7225.40.70.00,
7226.91.50.00,	7226.91.70.00,	7226.91.80.00,	7226.99.00.00,	721070.30.00,	7210.90.90.00,
7211.14.00.30,	7212.40.10.00,	7212.40.50.00,	7212.50.00.00,		

1.3 เมื่อวันที่ 16 เมษายน 2544 DOC ได้ประกาศผลการได้สวนขั้นต้น (Preliminary Determination) โดยกำหนดอัตราอากรตอบโต้การอุดหนุนชั่วคราวสำหรับทุกบริษัท ในอัตราร้อยละ 6.55 ซึ่งอัตราดังกล่าวคำนวณจากโครงการอุดหนุน ดังนี้

(1) การปรับโครงสร้างหนี้ของบริษัท	4.01%
(2) อัตราค่ากระแสไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	0.66%

(3) การยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบ(มาตรา 30 BOI)	0.91%
(4) การยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร (มาตรา 28)	0.84%
(5) การหักภาษีเงินได้นิติบุคคล (มาตรา 35(3))	0.13%

1.4 วันที่ 23 เมษายน 2544 DOC ประกาศผลการไต่สวนการทุ่มตลาดขั้นต้น โดยกำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ที่อัตราร้อยละ 7.48-20.30

1.5 วันที่ 25 กันยายน 2544 DOC ประกาศผลการไต่สวนขั้นสุดท้าย (Final Determination) โดยได้กำหนดอัตราอากรตอบโต้การอุดหนุนสำหรับทุกบริษัทในอัตราร้อยละ 2.38 ซึ่งคำนวณจากโครงการดังต่อไปนี้

(1) การยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบ(มาตรา 30 BOI)	0.07%
(2) การยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร (มาตรา 28)	0.83%
(3) การหักภาษีเงินได้นิติบุคคล (มาตรา 35(3))	0.13%
(4) การยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบ (มาตรา 36(1))	0.58%
(5) อัตราค่ากระแสไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	0.77%

1.6 วันที่ 3 ตุลาคม 2544 DOC ประกาศผลการไต่สวนขั้นสุดท้าย ได้กำหนดอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ที่อัตราร้อยละ 4.44-20.30

1.7 วันที่ 3 ธันวาคม 2544 International Trade Commission (ITC) ได้ประกาศผลการไต่สวนความเสียหายขั้นสุดท้าย โดยพบว่ามีความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯ เกิดขึ้นจริง จึงเป็นผลให้มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 3.83-19.72 และอากรตอบโต้การอุดหนุนร้อยละ 2.38

1.8 เมื่อวันที่ 2 มกราคม 2545 กรมการค้าต่างประเทศได้ยื่นเอกสารรักษาสีทธิในการฟ้องร้องผลการไต่สวนการอุดหนุนขั้นสุดท้ายของ DOC ในศาลการค้าระหว่างประเทศของสหรัฐฯ (U.S. Court of International Trade: CIT) ในประเด็นดังต่อไปนี้

(1) การยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบ (มาตรา 36(1)) โดยได้แย่งวิธีการคำนวณส่วนสูญเสีย	0.58%
(2) อัตราค่ากระแสไฟฟ้า (การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค) โดยได้แย่งประเด็นสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน	0.77%

หากไทยชนะในประเด็นโครงการอัตรากระแสไฟฟ้า จะมีผลให้มูลค่าการอุดหนุนต่ำกว่าร้อยละ 2 ซึ่งสหรัฐฯ จะต้องยุติการเรียกเก็บอากรตอบโต้การอุดหนุนทันที ตามกฎเกณฑ์ de minimis ภายใต้ความตกลง WTO

1.9 อุตสาหกรรมภายในของสหรัฐฯ ได้ยื่นฟ้องผลการตัดสินดังกล่าวต่อ CIT เช่นเดียวกัน ในประเด็นการปรับปรุงโครงสร้างนี้ (Debt Restructuring) เนื่องจากไม่ยอมรับคำตัดสินขอ DOC ว่าโครงการดังกล่าวไม่เข้าข่ายการอุดหนุน<sup>200</sup>

ได้มีการ เปิดทบทวนเมื่อ 27 ธันวาคม 2547 เป็นการทบทวนครั้งที่ 3 ประจำปี 2546 เจ้าหน้าที่ สหรัฐอเมริกาได้มาตรวจสอบข้อเท็จจริงในเดือนสิงหาคม 2548 นี้ และคาดว่าจะประกาศผลปลายปี

(6) สหรัฐอเมริกาประกาศเปิดการไต่สวนใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าเหล็กรีดเย็น (Cold-Rolled Steel) จากประเทศไทย

## 1. ความเป็นมา

1.1 สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ประจำสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงวอชิงตัน มีบันทึกที่ 56009/803 ลงวันที่ 28 กันยายน 2544 ได้แจ้งว่า กลุ่มผู้ผลิตสินค้าเหล็กของสหรัฐอเมริกาได้ดำเนินการยื่นร้องเรียนให้กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ (Department of Commerce: DOC /USITA) และคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Commission: USITC) เปิดการไต่สวนใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เพื่อเรียกเก็บอากร (Anti-dumping Duty: AD) กับสินค้าเหล็กรีดเย็นจากประเทศต่าง ๆ 20 ประเทศ ซึ่งมีประเทศ

<sup>200</sup> กลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1 สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า มกราคม 2545

ไทยรวมอยู่ด้วย และขอให้ไต่สวนเพื่อเรียกเก็บอากรตอบโต้การอุดหนุน (countervailing Duty: CVD) จาก 4 ประเทศ (ไม่มีประเทศไทย)

รายการ	อัตราส่วนเหลื่อมตามคำร้อง	หมายเหตุ
<u>AD</u> Argentina, Australia, Belgium, Brazil, China, France, Germany, India, Japan, Korea, Netherlands, New Zealand, Russia, South Africa, Spain, Sweden, Taiwan, Thailand, Turkey and Venezuela (20 ประเทศ)	118.62%-150.26%	
<u>CVD</u> Argentina, Brzil, France, Korea (4 ประเทศ)		

1.2 รายชื่อบริษัทผู้ยื่นคำร้องขอให้ไต่สวนครั้งนี้ ดังนี้ Bethlehem Steel Corporation; LTV Steel Company, Inc.; National Steel Corporation; Nucor Corporation; steel Dynamics, Inc.; United States Steel LLC; Wci Steel, Inc.; Weirton Steel Corporation โดยระบุรายชื่อผู้ผลิตและผู้ส่งออกจากประเทศไทย 4 ราย คือ BHP Steel (Thailand) Ltd.; Sahaviriya Group Corp. Ltd.; Thai Cold rolled Steel Steel Public Co., Ltd.; thai siam United Steel (1995) Co. Ltd.

1.3 ตามระเบียบขั้นตอนการพิจารณาเปิดการไต่สวน กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ จะประกาศเปิดการไต่สวนหรือไม่ ภายใน 20 วัน นับจากวันรับคำร้อง หรือประมาณวันที่ 19 ตุลาคม 2544 และหน่วยงานคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศจะพิจารณาไต่สวนด้านความเสียหายตามคำร้อง และจะประกาศผลการพิจารณาเบื้องต้น (USITC Preliminary Determination) ภายใน 45 วัน หรือภายในวันที่ 13 พฤศจิกายน 2544 (ทั้งนี้ ตามความตกลงภายใต้องค์การการค้าโลก กำหนดให้ประเทศสมาชิกสามารถใช้เวลาในการดำเนินการได้



สวนได้ทั้งสิ้น 12 เดือน และสามารถขยายเวลาได้ไม่เกิน 18 เดือน) และคาดว่ากระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ จะประกาศผลการพิจารณาตัดสินอัตราอากรขั้นต้นราววันที่ 8 มีนาคม 2545

#### ขอบเขต (Product coverage)

##### รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่อยู่ในคำร้อง (Petition) มีดังนี้

Certain cold-rolled (cold-reduced) flat-rolled carbon-quality steel products, neither clad, plated, nor coated with metal, but whether or not annealed, painted, varnished, or coated with plastics or other non metallic substances, both in coils, 0.5 inch wide or wider, (whether or not in successively superimposed layer and/or otherwise coiled, such as spirally oscillated coils), and also in straight lengths, which, if less than 4.75 mm in thickness having a width that is 0.5 inch or greater and that measures at least 10 times the thickness; or, if of a thickness of 4.75 mm or more, having a width exceeding 150 mm and measuring at least twice the thickness. The products may be rectangular, square, circular or other shape and include products of either rectangular or non-rectangular cross-section where such cross-section is achieved subsequent to the rolling process

		ภายใต้พิกัดศุลกากร	7209150000,	7209160030,	7209160060,	7209160090,
7209170030,	7209170060,	7209170090,	7209181530,	7209118560,	729182550,	7209106000,
7209250000,	7209260000,	7209270000,	7209280000,	7209900000,	7210703000,	7210909000,
7211231500,	7211232000,	7211233000,	7211234500,	7211236030,	7211236060,	7211236085,
7211292030,	7211290901,	7211294500,	7211296030,	7211296080,	7211900000,	7212401000,
7212405000,	7212500000,	7225190000,	7225506000,	7225507000,	7225508010,	7225508058,
7225990090,	7226191000,	7226199000,	7226925000,	7226927050,	7226928050,	7226990000,

#### ข้อเท็จจริง

- การเปิดการไต่สวนสินค้าเหล็กรีดเย็นจากประเทศไทยครั้งนี้นับเป็นครั้งที่สองในรอบระยะเวลาสามปีที่ผ่านมา กล่าวคือเมื่อเดือนมิถุนายน 2542 อุตสาหกรรมภายในประเทศของสหรัฐฯ จำนวน 9 รายได้ยื่นร้องกล่าวหา 12 ประเทศ (Argentina, the people's Republic of china, Indonesia, Japan, the Russia federation, Slovakia, south Africa, Taiwan, Thailand,

turkey and Venezuela) ครั้งนี้สหรัฐฯประกาศใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนกับประเทศไทย ซึ่งต่อมามีประกาศของคณะกรรมการการค้าระหว่างประเทศที่ดูแลด้านการพิสูจน์ความเสียหาย ว่าสินค้าจากประเทศไทยไม่ได้สร้างความเสียหายหรือคุกคามต่ออุตสาหกรรมภายใน และต่อมากลางทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ ได้มีประกาศยุติการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนกับสินค้าเหล็กรีดร้อนจากประเทศไทยเมื่อเดือน มีนาคม 2543 ที่ผ่านมา

- สาเหตุที่สหรัฐฯ มิได้นำมาตรการ 201 (safeguard) มาใช้ (ทั้งที่ ก่อนหน้านี้นี้มีข้อสังเกตให้ระมัดระวังการเปิดใช้มาตรการ 201) เนื่องจากอุตสาหกรรมภายในสหรัฐฯ เห็นว่าเป็นภาระในการพิสูจน์เหตุผลและหลักฐานของความเสียหายหรือถูกคุกคามจากการนำเข้า (ราคาสินค้านำเข้าต่ำ) อีกทั้งต้องพิสูจน์ว่าเป็นความเสียหายอย่างสำคัญ (serious injury) ไม่ใช่เพียงได้รับความเสียหาย (material injury) เท่านั้น

- สถิติการนำเข้าสินค้าเหล็กรีดเย็นจากไทยในช่วง 12 เดือน (ข้อมูลจากคำร้อง) ที่ผ่านมามีส่วนแบ่งตลาดเพียง 0.94% ของการนำเข้าทั้งหมด แต่เข้าเกณฑ์ Negligible สำหรับการทุ่มตลาดนั้นจะต้องรวมการนำเข้าของประเทศต่าง ๆ (ประเทศที่พัฒนาและกำลังพัฒนา) ที่มีส่วนแบ่งตลาดน้อยกว่า 3% รวมกัน หากน้อยกว่า 7% ก็จะเป็น Negligible แต่สำหรับกรณีนี้ตัวเลขการนำเข้ารวมกันมีส่วนแบ่งตลาดถึง 15.03% จึงไม่มีเหตุสำคัญให้สหรัฐฯ พิจารณาว่าไทยเข้าข่าย Negligible ได้

2. เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2545 บริษัท Thai Cold-Rolled Steel Sheet Public จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นรายใหญ่เพียงรายเดียวที่เข้าร่วมการแก้ต่าง AD ได้เข้าประชุมหารือร่วมกับ ผอ.ปร. และแจ้งให้ทราบถึงกรณีการถูกใช้มาตรการ 201 ที่สหรัฐฯ ประกาศเรียกเก็บอากรกับสินค้าเหล็กรีดเย็น 20 ซึ่งทำให้ส่งผลกระทบต่อกรอบการตอบแบบสอบถาม กรณีโต้สวนการทุ่มตลาดไปด้วย เนื่องจากบริษัทพิจารณาจากประโยชน์ที่จะได้รับจากผลการพิจารณาการแก้ต่าง (ที่ได้ให้บริษัทที่ปรึกษากฎหมายประมวลตัวเลขการทุ่มตลาดของบริษัทแล้วปรากฏส่วนเหลือการทุ่มตลาด (dumping Margin) ที่อาจจะทำให้สหรัฐฯ ทำให้สหรัฐฯ พิจารณาอัตราอากรได้สูงกว่าร้อยละ 30 ด้วย) จึงทำให้บริษัทพิจารณาเห็นความเหมาะสมที่จะ

หยุดการแก้ต่างตามกระบวนการโต้สวนการทุ่มตลาดลง และขอประสานเป็นการภายในให้ทางราชการได้ทราบถึงเหตุจำเป็นในการพักการเข้าร่วมแก้ต่างเพียงเท่านี้

- สรุปกรณีนี้ไม่ได้ใช้มาตรการตอบโต้เพราะเข้าหลักเกณฑ์ไม่ได้ก่อให้เกิดความเสียหายในสหรัฐอเมริกา

#### (7) สหรัฐอเมริกา เปิดโต้สวนการทุ่มตลาดสินค้ากุ้งของไทย

1. วันยื่นคำร้อง 31 ธันวาคม 2546      วันเปิดโต้สวน AD      21 มกราคม 2547

2. ผู้ยื่นคำร้อง กลุ่ม SSA ยื่นคำร้องในนาม Shrimp Trade Action committee (SAA หรือ The southern Shrimp Alliance คือ ชาวประมงกุ้งใน 8 มลรัฐ ได้แก่ อلابามา ฟลอริดา เท็กซัส เซาท์แคโรไลนา นอร์ทแคโรไลนา จอร์เจีย มิสซิสซิปปี และหลุยเซียน่า)

3. ขอบเขตสินค้าที่ถูกโต้สวน กุ้งแช่น้ำอุ่น ดังนี้

3.1 กุ้งแช่เย็นหรือแช่แข็งเปลือกเปลือกและไม่เปลือกเปลือกทุกขนาด ภายใต้พิกัดศุลกากร 0306.13 โดยไทยมีส่วนแบ่งเป็นอันดับ 1 ในตลาดสหรัฐ (22%)

3.2 กุ้งแปรรูปแช่แข็ง/กุ้งกระป๋อง ภายใต้พิกัดฯ 1605.20 (บางประเภท) โดยไทยมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 (60%)

4. อัตราภาษีนำเข้าปัจจุบัน 0%

#### 5. ผลการโต้สวน

อัตรา AD เปรียบเทียบ (%) เก็บเฉพาะจากกุ้งแช่แข็ง (ไม่รวมกุ้งกระป๋อง) เริ่มจัดเก็บตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2548

ผู้ส่งออก ประเทศ	อัตราที่ถูก กล่าวหาในคำ ร้อง	อัตราจัดเก็บ (แก้ไขล่าสุดเมื่อ 26 ม.ค. 2548)		
		ผู้ส่งออกราย ใหญ่	บริษัทที่ไม่ถูกรัฐบาล ควบคุมกิจการ	บริษัทอื่น ๆ
ไทย	57.64	5.29-6.82	-	5.95
อินเดีย	82.30-110.09	4.94-15.36	-	10.17
บราซิล	32-349	4.97-67.80	-	7.05
เอกวาดอร์	85-116	2.48-4.42	-	3.58
จีน	112.81-263.68	27.89-82.27	53.68	112.81
เวียดนาม	25.76	4.30-25.76	4.57	25.76

#### 6. การเปิดทบทวนกรณีสถานการณ์เปลี่ยนแปลง (Changed Circumstance Review: CCR)

วันที่ 25 เมษายน 2548 ITC ประกาศเปิดทบทวน CCR ทั้งไทยและอินเดีย โดยจะใช้เวลาในการพิจารณาภายใน 180 วัน และจะประกาศผลว่าจะยกเลิกหรือคงมาตรการ AD ในวันที่ 31 ตุลาคม 2548

#### 7. สถานการณ์การส่งออกกุ้ง

- ปี 2547 ปริมาณ 240,953 ตัน มูลค่า 67,319 ล้านบาท (1,674 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ปริมาณเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.93 แต่มูลค่าลดลงร้อยละ 6.25 เมื่อเทียบกับปีก่อนตลาดหลัก สหรัฐฯ ร้อยละ 55
- ปี 2548 เดือนมกราคม - พฤษภาคม ปริมาณ 82,209 ตัน มูลค่า 20,698 ล้านบาท (ประมาณ 520 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) ปริมาณและมูลค่าลดลงร้อยละ 3.90 และ 6.59 ตามลำดับเมื่อเทียบกับระยะเดียวกันของปีก่อนตลาดหลัก สหรัฐฯ ร้อยละ 50.26

## ความคืบหน้าสถานการณ์ AD กุ้งสหรัฐฯ และการแก้ไขปัญหาการส่งออกกุ้ง

### 1. การทบทวนการใช้มาตรการ AD กับกุ้งไทย (Changed Circumstance Review: CCR) เนื่องจากผลกระทบจากคลื่นสึนามิ

1.1 ผู้ส่งออกและผู้ผลิตกุ้ง/กรมประมงได้ตอบแบบสอบถามของคณะกรรมการการค้า การค้าระหว่างประเทศ (ITC) ของสหรัฐฯ ที่มีกำหนดส่งคืนภายในวันที่ 4 และ 9 สิงหาคม ค.ศ. นี้ตามลำดับ

1.2 ผู้แทน (ITC) ได้เดินทางมาไทยเพื่อเก็บข้อมูลความเสียหาย ระหว่างวันที่ 15-18 สิงหาคม ซึ่งภาคเอกชนไทย กรมการค้าต่างประเทศ และกรมประมง ได้ร่วมกันชี้แจงข้อมูล และร่วมเดินทางไปสำรวจพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบกับ (ITC) เพื่อสร้างความเข้าใจให้ชัดเจนขึ้น

1.3 (ITC) จะจัดทำรายงานและความเห็นการเดินทางและเผยแพร่ในวันที่ 31 สิงหาคม แล้วให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียยื่นประเด็นที่จะชี้แจงในการ Hearing ในวันที่ 7 กันยายน ก่อนที่จะเปิด Hearing ในวันที่ 14 กันยายน 2548

1.4 (ITC) จะเปิดเผยข้อมูลที่ได้รับในวันที่ 11 ตุลาคม เพื่อให้ทุกฝ่ายยื่น Final comments ในวันที่ 14 ตุลาคม โดยกำหนดให้มีการพิจารณาและตัดสินใจว่าจะยกเลิกมาตรการ AD ที่ใช้กับกุ้งนำเข้าของไทยและอินเดียหรือไม่ในวันที่ 31 ตุลาคม 2548

### 2. การแก้ไขปัญหามาตราการ Continuous Bond

2.1 ขณะนี้ผู้ส่งออกกุ้งรายใหญ่ที่สามารถแก้ไขปัญหามาตราการตั้งบริษัทนำเข้าเองหรือเป็นพันธมิตรกับผู้นำเข้าเดิม หรือไปจดทะเบียนเป็นตัวแทนนำเข้าและวาง Band เพื่อส่งกุ้งไปสหรัฐฯ มีสัดส่วนการส่งออกรวมกันมากกว่าร้อยละ 50 ของการส่งออกกุ้งไทยไปสหรัฐฯ

2.2 ผู้ส่งออกรายกลางเริ่มส่งออกได้ตามแนวทางที่ภาครัฐฯ ช่วยเหลือโดยใช้กลไกธุรกิจทางการเงินของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งขณะนี้ธนาคารกรุงไทยและ Exim Bank ที่ให้บริการ

สินเชื่อ เพื่อความสะดวกในกรณีนี้เป็น Package ขณะนี้อยู่ระหว่างสำรวจผู้ที่ยังประสบปัญหา เพื่อพิจารณาหาแนวทางช่วยเหลือต่อไป

2.3 กระทรวงพาณิชย์ได้สนับสนุนข้อมูลให้สถานทูตสหรัฐฯ ประจำประเทศไทย จัดทำรายงานสถานการณ์ผู้ส่งออกไทยที่ได้รับผลกระทบจากระเบียบการวางพันธบัตรค่าประกัน ซึ่งถือเป็นเอกสารลับและรายงานตรงต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศของสหรัฐฯ ก่อนการเยือนไทยของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศของสหรัฐฯ และได้จัดทำประเด็นผลักดันให้สหรัฐฯ เร่งแก้ไขปัญหาระเบียบการวาง Continuous Bond หักยื่นยกขึ้นหาหรือในระหว่างการเยือนพื้นที่ประสบภัยสึนามิของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศสหรัฐฯ ระหว่างวันที่ 10-11 กรกฎาคม 2548 ด้วยอีกทางหนึ่ง

2.3 กรณีศึกษา ของประเทศไทยในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจากประเทศคู่ค้า

(1) การไต่สวนและเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กโครงสร้างรูปพรรณหน้าตัดรูปตัว H จากสาธารณรัฐเกาหลี

ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2540 กรมการค้าต่างประเทศได้ประกาศเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กโครงสร้างรูปพรรณหน้าตัดรูปตัว H พิกัด 7216.33 ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐเกาหลีตามคำร้องของบริษัท เหล็กสยามยามาโตะ จำกัด อุตสาหกรรมภายในซึ่งเป็นการดำเนินการตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษซึ่งสินค้านำเข้าเพื่อการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน พ.ศ. 2539

2. กระทรวงพาณิชย์ได้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ลงวันที่ 24 เมษายน 2541 เรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาดในการนำเข้าสินค้านี้ดังกล่าว ในอัตราร้อยละ 31.65-44.70 ของราคา C.I.F ตั้งแต่วันที่ 26 ธันวาคม 2540 เป็นต้นมา เนื่องจากผลการไต่สวนพบว่ามีการทุ่มตลาด และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรม

3. จากข้อมูลของกรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นหน่วยงานจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในการนำเข้าสินค้า ตั้งแต่การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2540 เป็นต้นมา จนถึง ธค. 44 มีการนำเข้าสินค้านี้ดังกล่าว จำนวน 135.22 มูลค่า 1,809,834.14 บาท ค่าธรรมเนียมพิเศษที่เรียกเก็บทั้งสิ้น 184,052.76 บาท ยกเว้นค่าธรรมเนียมพิเศษทั้งสิ้น 622,286.73 บาท

### ข้อมูลประกอบ

4. ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอาจมีคำขอให้ทบทุนการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ ได้เมื่อได้มีการเรียกเก็บไปแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี โดยต้องเสนอพยานหลักฐานเกี่ยวกับปัญหาการท่วมตลาด หรือความเสียหายเพียงพอที่ชี้ให้เห็นว่าสมควรมีการทบทุนโดยการดำเนินการทบทุนจะต้องเสร็จสิ้นภายใน 1 ปีนับแต่วันเริ่มทบทุน และการทบทุนจะไม่กระทบซึ่งการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในระหว่างนั้น (ตามข้อ 15.2 ของประกาศกระทรวงพาณิชย์ ฯ พ.ศ. 2539)

5. อายุมาตรการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษของสินค้าเหล็กโครงสร้างรูปพรรณหน้าตัดรูปตัว H จากสาธารณรัฐเกาหลี ครอบคลุม 5 ปี ในวันที่ 24 เมษายน 2546 ซึ่งก่อนหน้าวันครบกำหนดอายุมาตรการ กรมการค้าต่างประเทศ จะทำการทบทุนว่าสมควรจะใช้มาตรการต่อไปอีกหรือไม่ (Sunset Review) หากมีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแจ้งความประสงค์จะให้ใช้มาตรการต่อไป<sup>201</sup>

6. 16 มกราคม 2547 ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การท่วมตลาดสำหรับสินค้านี้แล้ว เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

(2) การไต่สวนเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การท่วมตลาดสินค้าเหล็ก โครงสร้างรูปพรรณหน้าตัดรูปตัว H จากโปแลนด์

### ความเป็นมา

<sup>201</sup> สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า ธันวาคม 2545

1. เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2539 กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ได้ประกาศเปิดการไต่สวน การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กโครงสร้างรูปพรรณหน้าตัดรูปตัว H พิกัด 7216.33.05 ที่มีแหล่งกำเนิด จากประเทศโปแลนด์ ตามคำร้องของบริษัท เหล็กสยามยามาโตะ จำกัด อุตสาหกรรมภายในซึ่ง เป็นการดำเนินการตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีพิจารณาเพื่อเรียกเก็บ ค่าธรรมเนียมพิเศษในกรณีการนำสินค้าเข้ามาในประเทศไทยในราคาที่ไม่เป็นธรรม และในกรณี การนำสินค้าเข้ามาในประเทศไทยซึ่งสินค้าที่ได้รับการอุดหนุน พ.ศ. 2534

2. ต่อมากระทรวงพาณิชย์ได้ยกเลิกประกาศกระทรวงฯ พ.ศ. 2534 และออก ประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษซึ่งสินค้านำเข้าเพื่อตอบโต้การ ทุ่มตลาดและการอุดหนุน พ.ศ. 2539 แทน และได้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ลงวันที่ 26 พฤษภาคม 2540 เรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาดในการนำเข้าสู่สินค้านี้ดังกล่าว ใน อัตราร้อยละ 27.78 ของราคา C.I.F. โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 27 ธันวาคม 2540 เป็นต้นมา เนื่องผลการไต่สวนพบว่าการทุ่มตลาด และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน

3. จากข้อมูลของกรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งหน่วยงานจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษใน การนำเข้าสินค้า ตั้งแต่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ 26 ธันวาคม 2540 เป็นต้นมา มีการ นำเข้าสู่สินค้านี้ดังกล่าว เพียงครั้งเดียวในปี 2542 จำนวน 28.67 ตัน มูลค่า 366,891.76 บาท ค่าธรรมเนียมพิเศษฯ ทั้งสิ้น 101,922.53 บาท

#### ข้อมูลประกอบ

4. ผู้มีส่วนได้เสียอาจมีคำขอให้ทบทวนการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษได้ เมื่อได้มีการ เรียกเก็บไปแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี โดยต้องเสนอพยานหลักฐานเกี่ยวกับปัญหาการทุ่มตลาด หรือความเสียหายเพียงพอที่ชี้ให้เห็นว่าสมควรมีการทบทวน โดยการดำเนินการทบทวนจะต้อง เสร็จสิ้นภายใน 1 ปี นับแต่วันเริ่มทบทวน และการทบทวนจะไม่กระทบซึ่งการเรียกเก็บ ค่าธรรมเนียมพิเศษในระหว่างนั้น (ตามข้อ 15.2 ของประกาศกระทรวงพาณิชย์ฯพ.ศ.2539)

5. อายุมาตรการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษของสินค้าเหล็กโครงสร้างรูปพรรณ หน้าตัดรูปตัว H จากโปแลนด์ ครบกำหนด 5 ปี ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2545 ซึ่งหน้าก่อนวันครบ



กำหนดอายุมาตรการ กรมการค้าต่างประเทศจะทำการทบทวนว่าสมควรจะใช้มาตรการต่อไปอีกหรือไม่ (Sunset Review) หากผู้มีส่วนได้เสียแจ้งความประสงค์จะให้ใช้มาตรการต่อไป

6. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้แล้ว เนื่องจากมาตรการดังกล่าวเวลากำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก<sup>202</sup>

### (3) ประเทศไทยดำเนินมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากประเทศรัสเซียและยูเครน

#### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2539 กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ได้มีประกาศที่ 2/2539 เปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กรีดร้อนม้วน จากประเทศรัสเซียและยูเครน ตามคำร้องเรียนของบริษัท สหวิริยาสตีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) โดยต่อมากกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ได้มีหนังสือลงวันที่ 19 กันยายน 2539 โดยงานตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ฯ ฉบับ พ.ศ.2534 มาให้กรมการค้าต่างประเทศดำเนินการตามประกาศฉบับใหม่ พ.ศ.2539 ต่อไป และกระทรวงฯ ได้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ลงวันที่ 26 พฤษภาคม 2540 เรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนตามพิกัดศุลกากร 7208.11 – 7208.14 และ 7208.21 – 7208.24 ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศรัสเซีย โดยมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 27 ธันวาคม 2539 เป็นต้นมา ในอัตราดังนี้

<sup>202</sup> สำนักปกป้องและรักษาประโยชน์ทางการค้า ธันวาคม 2545

ประเทศรัสเซีย	อัตราค่าธรรมเนียมพิเศษ
JSC Severstal	25.45%
Novoliperk Iron & Stell Corporation	28.16%
Magnitogorsk Iron & steel Works	33.24%
ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกรัสเซีย รายอื่น	33.24%
ประเทศยูเครน	
Ilyich Iron & Steel Work Mariupol	45.56%
Zaporostal Iron & Steel Works	45.56%
ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกรัสเซีย รายอื่น	33.24%

2. ตั้งแต่วันที่ 27 ธันวาคม 2539 เป็นต้นมาจนถึง ธ.ค.44 ได้มีการยกเว้นการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษต่อการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากประเทศรัสเซีย เป็นจำนวน 350,030,044.44 บาท จากปริมาณนำเข้า 151,520.27 ตัน มูลค่า 1,312,514,639.61 บาท โดยราคานำเข้าเฉลี่ย(CIF)(ม.ค. – ต.ค.44) คือ 9,874.84 บาท/ตัน คิดเป็นประมาณ 192.21 US\$/ตัน

ส่วนการนำเข้าจากยูเครนมีการนำเข้าในปี 2540 ปริมาณ 46,588.02 ตัน และปี 2543 ปริมาณ 9,944.40 ตัน มูลค่าทั้งสิ้น 306,521,676.22 บาท และ 70,733,693.80 บาท ตามลำดับ ค่าธรรมเนียมพิเศษที่ได้รับการยกเว้นเป็นเงิน 171,877,546.60 บาท

3. กรมศุลกากรได้เปลี่ยนแปลงพิกัดศุลกากรสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากประเภทพิกัดศุลกากรเดิม 7208.11 – 7208.14 และ 7208.21 – 7208.24 เป็นประเภทพิกัดศุลกากรใหม่ คือ 7208.10, 7208.25, 7208.27, 7208.36 – 7208.39 โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2542 เป็นต้นไป

#### ข้อมูลประกอบ

4. ผู้มีส่วนได้เสียอาจมีคำขอให้ทบพวนการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษได้ เมื่อได้มีการเรียกเก็บไปแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี โดยต้องเสนอพยานหลักฐานเกี่ยวกับปัญหาการทุ่มตลาดหรือความเสียหายเพียงพอที่ชี้ให้เห็นว่าสมควรมีการทบพวน โดยการดำเนินการทบพวนจะต้องเสร็จ

สิ้นภายใน 1 ปี นับแต่วันเริ่มทบทวน และการทบทวนจะไม่กระทบซึ่งการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในระหว่างนั้น (ตามข้อ 15.2 ของประกาศกระทรวงพาณิชย์ฯ พ.ศ.2539)

5. อายุมาตรการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษของสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากรัสเซียและยูเครนจะครบกำหนด 5 ปี ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2545 ซึ่งก่อนหน้าครบกำหนดอายุมาตรการกีดกันการค้าต่างประเทศจะทำการทบทวนว่าสมควรจะใช้มาตรการต่อไปอีกหรือไม่ (Sunset Review) หากผู้มีส่วนได้เสียจากความประสงค์จะใช้มาตรการต่อไป<sup>203</sup>

6. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้แล้ว เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

(4) การไต่สวนและการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้ากระจกโฟลตใสและสีจากอินโดนีเซีย

#### ความเป็นมา

1. เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2540 กรมการค้าต่างประเทศได้ประกาศเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้ากระจกโฟลตใสและสี พิกัด 7005.299 และ 7005.219 ขนาดความหนา 3-6 มม. ที่มีแหล่งกำเนิดจากอินโดนีเซีย ตามคำร้องของบริษัท กระจกไทยอาชาฮี จำกัด อุตสาหกรรมภายในซึ่งเป็นการดำเนินการตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษซึ่งสินค้านำเข้า เพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน พ.ศ.2539

2. กระทรวงพาณิชย์ได้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ลงวันที่ 24 เมษายน 2541 เรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาดในการนำเข้าสินค้านี้ดังกล่าว ในอัตราร้อยละ 14.21 – 18.54 ของราคา C.I.F. ตั้งแต่ 26 ธันวาคม 2540 เป็นต้นมา เนื่องจากผลการไต่สวนพบว่ามีการทุ่มตลาด และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน

<sup>203</sup> สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า ธันวาคม 2545

3. เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2542 กรมการค้าต่างประเทศได้ประกาศเปิดการทบทวนอัตราค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวใหม่ ตามคำร้องของอุตสาหกรรมภายใน บริษัท กระจกไทยอาสา จำกัด คือ เนื่องจากพบว่าการทุ่มตลาดเพิ่มมากขึ้นแม้จะมีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษแล้ว

4. กระทรวงพาณิชย์ได้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ลงวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2543 กำหนดอัตราค่าธรรมเนียมพิเศษที่เรียกเก็บจากสินค้าดังกล่าวใหม่ ซึ่งเป็นผลจากการทบทวนตามข้อ 3 ในอัตราร้อยละ 39.96 ของราคาซี.ไอ.เอฟ.มีผลใช้บังคับ ตั้งแต่วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2543 เป็นต้นไป

5. จากข้อมูลของกรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นหน่วยงานจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ ปรากฏว่าตั้งแต่มีการเรียกเก็บเมื่อ 27 ธันวาคม 2540 เป็นต้นมา จนถึง ธ.ค. 44 มีการนำเข้ากระจกโฟลตใสและสีทั้งสิ้น เป็นปริมาณ 213,049.62 ตัน มูลค่านำเข้า 147,980,932.42 บาท ค่าธรรมเนียมพิเศษที่เรียกเก็บทั้งสิ้น 38,464,579.77 บาท และค่าธรรมเนียมพิเศษที่ยกเว้นการเรียกเก็บทั้งสิ้น 1,825,167.38 บาทมูลค่าเฉลี่ยในปี 2544 (ม.ค.-ธ.ค.) อยู่ระหว่าง 7,040.27 - 14,207.73 บาทต่อตัน

### ข้อมูลประกอบ

6. ผู้มีส่วนได้เสียอาจมีคำขอให้ทบทวนการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษได้ เมื่อได้มีการเรียกเก็บไปแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี โดยต้องเสนอพยานหลักฐานเกี่ยวกับปัญหาการทุ่มตลาดหรือความเสียหายเพียงพอที่ชี้ให้เห็นว่าสมควรมีการทบทวน โดยการดำเนินการทบทวนจะต้องเสร็จสิ้นภายใน 1 ปีนับแต่วันเริ่มทบทวน และการทบทวนจะไม่กระทบซึ่งการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในระหว่างนั้น (ตามข้อ 15.2 ของประกาศกระทรวงพาณิชย์ฯ พ.ศ. 2539)

7. การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในการนำเข้าสินค้านี้จะเรียกเก็บเป็นเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันใช้บังคับหรือนับแต่วันที่มีการทบทวนครั้งสุดท้าย ซึ่งมีการพิจารณาทบทวนครั้งสุดท้าย ซึ่งมีการพิจารณาทบทวนทั้งปัญหาการทุ่มตลาดและปัญหาความเสียหาย (ตามข้อ 15.3 ของประกาศกระทรวงพาณิชย์ฯ พ.ศ.2539)

8. อายุมาตรการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษของสินค้ากระจกโพลีโอสและสีจากอินโดนีเซียจะครบกำหนด 5 ปี ในวันที่ 24 เมษายน 2546 ซึ่งก่อนหน้าครบกำหนดอายุมาตรการกรมการค้าต่างประเทศจะทำการทบทวนว่าสมควรจะใช้มาตรการต่อไปอีกหรือไม่ (Sunset Review) หากผู้มีส่วนได้เสียแจ้งความประสงค์ให้ใช้มาตรการต่อไป<sup>204</sup>

9. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้แล้ว เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

(5) การขอทบทวนอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศอินเดีย

#### ความเป็นมา

1. กระทรวงพาณิชย์ได้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ ลงวันที่ 8 พฤศจิกายน 2537 กำหนดที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศอินเดีย ในอัตราร้อยละ 20 ของราคา FBO ตั้งแต่วันที่ 8 พฤศจิกายน 2537 เป็นต้นมาและมาตรการตอบโต้ดังกล่าวจะหมดอายุลงเนื่องจากครบกำหนด 5 ปี ในวันที่ 7 พฤศจิกายน 2542 และหากไม่มีการร้องขอจากอุตสาหกรรมภายในให้เก็บค่าธรรมเนียมต่อ เพราะหากยุติแล้วจะทำให้มีการทุ่มตลาดต่อไปหรือทำให้การทุ่มตลาดฟื้นคืนมาอีก กระทรวงพาณิชย์จะต้องยุติการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมดังกล่าว

2. กรมการค้าต่างประเทศ ได้ออกประกาศเปิดการทบทวนการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้านี้ดังกล่าวเนื่องจากอายุมาตรการครบกำหนด 5 ปี (Sunset Review) โดยอุตสาหกรรมภายใน คือ บริษัทเพอรอกซีไทย จำกัด และ บริษัทไทยเพอรอกไซด์ จำกัด ได้ยื่นความจำนงให้ทบทวนการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อไป ผลการทบทวนปรากฏว่าสมควรให้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษต่อไปอีกในอัตราร้อยละ 30 ของราคา FBO ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ ฉบับที่ 139 ทม. ลงวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2543

<sup>204</sup> สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า ธันวาคม 2545

3. จากข้อมูลกรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นหน่วยงานจัดเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษปรากฏว่าตั้งแต่วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2543 เป็นต้นมาจนถึง ตุลาคม 2544 ไม่มีการนำเข้าสินค้าดังกล่าวแต่อย่างใด

### ข้อมูลประกอบ

4. ผู้มีส่วนได้เสียอาจมีคำขอให้ทบทุนการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษได้ เมื่อได้มีการเรียกเก็บไปแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี โดยต้องเสนอพยานหลักฐานเกี่ยวกับปัญหาการท่วมตลาดหรือความเสียหายเพียงพอที่ชี้ให้เห็นว่าสมควรมีการทบทุน โดยการดำเนินการทบทุนจะต้องเสร็จสิ้นภายใน 1 ปี นับตั้งแต่เริ่มทบทุน และการทบทุนจะไม่กระทบซึ่งเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในระหว่างนั้น (ตามข้อ 15.2 ของประกาศกระทรวงพาณิชย์ พ.ศ. 2539)

5. อายุมาตรการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษของสินค้าไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศอินเดียจะครบกำหนด 5 ปี ในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2548 ซึ่งก่อนหน้าวันครบกำหนดอายุมาตรการ กรมการค้าต่างประเทศจะทำการทบทุนว่าสมควรจะใช้มาตรการต่อไปอีกหรือไม่ (Sunset Review) หากผู้มีส่วนได้เสียแจ้งความประสงค์จะให้ใช้มาตรการต่อไป<sup>205</sup>

6. ได้มีการยกเลิกมาตรการตอบโต้การท่วมตลาดสำหรับสินค้าชนิดนี้แล้ว เนื่องจากมาตรการดังกล่าวครบกำหนด 5 ปี และไม่มีอุตสาหกรรมภายในรายใดยื่นคำร้องขอให้มีการเก็บอากรต่อไปอีก

(6) การได้ส่วนและการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การท่วมตลาดสินค้ากรดซัลฟิวริกที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน

### ความเป็นมา

#### 1. การเปิดการได้ส่วน

<sup>205</sup> สำนักปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า ธันวาคม 2545

เมื่อวันที่ 14 มีนาคม พ.ศ. 2546 กรมการค้าต่างประเทศได้ออกประกาศเปิดการได้  
 สอนการท่อมตลาดสินค้ากรดซิทริก ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ตามคำขอของ  
 บริษัท ไทยซิทริก แอซิด จำกัด และบริษัท เอเซียซิทริก จำกัด ในฐานะอุตสาหกรรมภายในผู้  
 ผลิตสินค้ากรดซิทริก ทั้งนี้ เป็นไปตามมติคณะกรรมการพิจารณาการท่อมตลาดและการอุดหนุน  
 เมื่อวันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2546 โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1.1 สินค้าท่อมตลาด

สินค้ากรดซิทริก (กรดมะนาว) พิกัดอัตราศุลกากรประเภทที่ 2918140008 อยู่ภาย  
 ได้มาตรฐานอุตสาหกรรม BP 1993 (อังกฤษ) และ USP 23 (สหรัฐอเมริกา) ที่มีแหล่งกำเนิด  
 จากสาธารณรัฐประชาชนจีน

### 1.2 ผู้มีส่วนได้เสีย

#### 1.2.1 ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกในสาธารณรัฐประชาชนจีน ได้แก่

- (1) RZBC CO., LTD.
- (2) SHANGDONG NINGMENG BIOCHEMISTRY CO., LTD.
- (3) รายอื่น นอกจาก (1) และ (2)

#### 1.2.2 ผู้นำเข้าในไทยได้แก่

- (1) บริษัท เคมีมิน จำกัด
- (2) บริษัท ไทยฟูดแอนด์เคมิคอล จำกัด
- (3) รายอื่น นอกจาก (1) และ (2)

1.2.3 อุตสาหกรรมภายในที่ผลิตสินค้ากรดซิทริกในฐานะผู้ผลิตสินค้าชนิด  
 เดียวกันภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท ไทยซิทริก ซีด จำกัด และบริษัท เอเซียซิทริก จำกัด

1.2.4 รัฐบาลของสาธารณรัฐประชาชนจีนในฐานะรัฐบาลของประเทศผู้ส่ง  
 ออกสินค้าถูกพิจารณา

### 1.3 ระยะเวลาของข้อมูลที่ใช้ในการไต่สวน

1.3.1 การพิจารณาการทุ่มตลาด คือ วันที่ 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2545

1.3.2 การพิจารณาความเสียหายคือวันที่ มกราคม 2542 – 31 ธันวาคม 2545

## 2. คำวินิจฉัยขั้นต้นและการกำหนดมาตรการชั่วคราว

เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2546 คณะกรรมการได้พิจารณาข้อมูลและพยานหลักฐานที่ได้รับจากการไต่สวนเบื้องต้น และคำวินิจฉัยขั้นต้นว่าสินค้ากรดซัลฟริกที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่มีการทุ่มตลาดและก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน ตามมาตรา 19(1) แห่งพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 เพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดดังกล่าว จึงกำหนดให้ใช้มาตรการชั่วคราวตอบโต้การทุ่มตลาด โดยเรียกเก็บอากรชั่วคราวหรือวางหลักประกันการชำระอากรชั่วคราวในการนำเข้าสินค้านี้ตั้งแต่วันที่ 11 กันยายน 2546 เป็นเวลา 4 เดือน สำหรับการนำเข้าสินค้ากรดซัลฟริกที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งผู้ส่งออกสินค้าที่ผลิตจาก

- RZBC CO., LTD. และ SHANGDONG NINGMENG BIOCHEMISTRY CO., LTD. ให้เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 38.06 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

- รายอื่น ให้เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 54.84 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ

## 3. การยื่นคำขอเท็จจริงและการยื่นแสดงความคิดเห็นในการกำหนดมาตรการชั่วคราว

ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2543 กำหนดให้ผู้มีส่วนได้เสียสามารถยื่นคำขอข้อเท็จจริงที่ใช้ในการกำหนดมาตรการชั่วคราว รวมทั้งยื่นแสดงความคิดเห็นได้ โดยเมื่อวันที่ 17 กันยายน 2546 กรมการค้าต่างประเทศได้แจ้งรายละเอียดข้อเท็จจริงและข้อกฎหมายอันเป็นสาระสำคัญที่ใช้เป็นพื้นฐาน



ในการกำหนดมาตรการชั่วคราวให้ผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ เพื่อยื่นแสดงความคิดเห็นและแจ้งความประสงค์ให้จัดพบกับคู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่งเพื่อแถลงการณ์ด้วยวาจา รวมทั้งได้แจ้งรัฐบาลสาธารณรัฐประชาชนจีนด้วยแล้ว

ผู้ผลิตจากสาธารณรัฐประชาชนจีน 2 ราย ผู้นำเข้า 3 ราย และอุตสาหกรรมภายใน 2 ราย ได้มีหนังสือแสดงความคิดเห็นและแจ้งความประสงค์ให้กรมการค้าต่างประเทศจัดให้พบกับคู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2546 กรมการค้าต่างประเทศได้จัดให้มีการแถลงการณ์ด้วยวาจาระหว่างคู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่งตามที่ร้องขอ นอกจากนี้ยังได้จัดให้มีการประชุมหารือกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารเพื่อพิจารณาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2546

#### 4. การตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูล

กรมการค้าต่างประเทศ ได้จัดส่งเจ้าหน้าที่เดินทางไปตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูลอุตสาหกรรมภายในที่ผลิตสินค้ากรดชิทริก คือ บริษัท ไทยชิทริก แอซิด จำกัด และบริษัท เอเซีย ชิทริก จำกัด เมื่อวันที่ 5-6 มิถุนายน 2546 และวันที่ 7-8 กรกฎาคม 2546 ตามลำดับ พบว่าข้อมูลในแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือในระดับที่ยอมรับได้

#### 5. การแจ้งข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ใช้เป็นพื้นฐานในการตัดสินใจขั้นที่สุด

กรมการค้าต่างประเทศได้นำข้อคิดเห็น ข้อโต้แย้งที่ได้รับ ข้อมูลที่ได้รับจากการจัดแถลงการณ์ด้วยวาจา และผลการประชุมหารือกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร รวมทั้งผลการตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูล มาประกอบการพิจารณาตัดสินใจขั้นที่สุด และเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2546 ได้แจ้งรายละเอียดข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ใช้เป็นพื้นฐานในการพิจารณาวินิจฉัยผลขั้นที่สุด ให้ผู้มีส่วนได้เสียทราบและแสดงข้อคิดเห็นภายในวันที่ 15 ธันวาคม 2546 ปรากฏว่า มีผู้แจ้งข้อคิดเห็นรวม 3 ราย คือ สถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐประชาชนจีนประจำประเทศไทย RZBC CO., LTD. และ SHANGDONG NINGMENG BIOCHEMISTRY CO., LTD. กรมการค้าต่างประเทศขอสรุปชี้แจงข้อโต้แย้งดังนี้

5.1 รัฐบาลสาธารณรัฐประชาชนจีน ขอให้ไทยดำเนินมาตรการไต่สวนภายใต้หลักการของ WTO โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมและมีเหตุผล รวมทั้งขอให้พิจารณาว่าจีนมีสถานะเศรษฐกิจแบบกลไกตลาด (Market Economy) นอกจากนี้ เห็นว่าค่อนข้างไม่เป็นธรรมต่อผู้ผลิตจีนซึ่งร่วมมือตอบแบบสอบถาม แต่ไทยพิจารณาไม่ยอมรับข้อมูลดังกล่าว

**ข้อชี้แจง** กรมการค้าต่างประเทศได้ดำเนินการไต่สวนการทุ่มตลาดด้วยความโปร่งใสภายใต้หลักการของ WTO และพิจารณาว่าอุตสาหกรรมกระดาษรีไซเคิลของจีนเป็นระบบกลไกตลาดสำหรับการไม่ยอมรับข้อมูลตามแบบสอบถามของผู้ผลิตจีน 2 ราย ดังกล่าวนั้นเนื่องจากข้อมูลต้นทุนไม่น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตามก็ไม่ยอมรับข้อมูลบางส่วนจากแบบสอบถาม เช่น ราคาส่งออก

5.2 ผู้ผลิตของจีนชี้แจงว่าเนื่องจากเป็นความผิดพลาดของผู้ตรวจสอบบัญชี จึงทำให้งบดุลไม่ดุล ข้อผิดพลาดดังกล่าวเป็นเพียงมูลค่าภาษีที่ต้องชำระ จึงทำให้สินทรัพย์รวมไม่เท่ากับหนี้สินรวมและส่วนของผู้ถือหุ้น ในขณะที่ข้อมูลในส่วนที่เหลือถูกต้องและเชื่อถือได้ และต่อมาได้จัดส่งข้อมูลที่ถูกต้องให้ภายหลังแล้ว การที่บริษัทได้แจ้งข้อผิดพลาดให้กรมการค้าต่างประเทศในทันที เพราะจะชี้แจงและเสนอข้อมูลที่ถูกต้องเมื่อได้มีการตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูล

**ข้อชี้แจง** กรมการค้าต่างประเทศได้นำข้อมูลตามงบดุลที่ส่งมาให้ใหม่ใช้ประกอบการพิจารณาด้วยแล้ว ทั้งนี้การตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูล มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้หลักฐานสนับสนุนข้อมูลตามแบบสอบถามและข้อมูลเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้อง ซึ่งความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ VI ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 มิได้บังคับให้ประเทศผู้ไต่สวนต้องเดินทางไปตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูลเพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามชี้แจงรายละเอียด ซึ่งหากพิจารณาแล้วเห็นว่าไม่สามารถยอมรับข้อมูลตามแบบสอบถามได้ก็ไม่ต้องมีความจำเป็นต้องไปตรวจสอบอีก

5.3 บริษัทได้ลงบัญชีสำหรับปริมาณสินค้าคงเหลือในงบดุล และได้ชี้แจงวิธีการคำนวณต้นทุนต่อหน่วยของสินค้าที่ผลิตในแบบสอบถาม กับการคำนวณต้นทุนต่อหน่วยในสินค้าคงเหลือในงบการเงินของบริษัทว่าต่างกัน ทำให้ต้นทุนต่างกัน

**คำชี้แจง** แม้ว่าจะใช้ข้อมูลตามงบดุลที่ส่งมาให้ใหม่สำหรับผู้ผลิตรายหนึ่ง และใช้ข้อมูลงบดุลตามแบบสอบถามสำหรับอีกรายหนึ่ง ปรากฏว่ามูลค่าสินค้าคงเหลือจากแบบสอบถามก็ยังไม่ใกล้เคียงกับมูลค่าสินค้าคงเหลือในงบการเงินของทั้ง 2 ราย ซึ่งผลต่างจำนวนมากนี้ ไม่สามารถยอมรับได้ตามหลักการบัญชี ดังนั้นจึงไม่สามารถยอมรับข้อมูลจากแบบสอบถามในส่วนของต้นทุนได้

5.4 ปริมาณสินค้าคงเหลือปลายงวดปี 2544 สามารถกระทบยอดกับยอดต้นงวดปี 2545 ทั้งนี้ได้ปรับแก้ไขปริมาณ/มูลค่าสำหรับสินค้าคงเหลือต้นงวดปี 2545 แล้ว แต่ไม่ได้แก้ไขสำหรับปี 2544 เพราะงบดุลปี 2544 ได้ผ่านการตรวจสอบ รับรองงบดุลและส่งให้ทางการเงินแล้วซึ่งคาดว่าจะชี้แจงเมื่อมีการตรวจสอบข้อเท็จจริงของข้อมูล นอกจากนี้ข้อมูลที่ผิดพลาดเกิดขึ้นในปี 2544 ซึ่งมีไคระยะเวลาการไต่สวนการทุ่ตลาดคือ ปี 2545 ซึ่งต้นทุนการผลิตและการขายถูกต้อง

**ข้อชี้แจง** การที่มีข้อผิดพลาดในปี 2544 หรือไม่นั้น ก็ส่งผลกระทบต่อข้อมูลส่วนใหญ่ที่ปรากฏในช่วงระยะเวลาการไต่สวน เพราะข้อมูลทางบัญชีของปี 2544 ก็จะยกมาปี 2545 ซึ่งกระทบต่อความน่าเชื่อถือของข้อมูล ดังนั้นจึงไม่สามารถยอมรับข้อมูลจากแบบสอบถามในส่วนของต้นทุนได้

## 6. การพิจารณาผลการไต่สวนขั้นที่สุด

กรมการค้าต่างประเทศได้นำข้อคิดเห็นต่อรายละเอียดข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ใช้เป็นพื้นฐานในการวินิจฉัยขั้นที่สุดที่ได้รับมาพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง และจัดทำรายงานผลการไต่สวนการทุ่ตลาดขั้นที่สุด เสนอต่อคณะกรรมการเพื่อพิจารณาวินิจฉัยเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2547 ซึ่งคณะกรรมการได้พิจารณาแล้ว และมีความเห็นดังนี้

### 6.1 ผลการไต่สวนการทุ่ตลาด

คณะกรรมการได้พิจารณาจากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถามตามกระบวนการไต่สวน โดยจะพิจารณาข้อมูลตามแบบสอบถามที่ได้รับจากแต่ละราย สำหรับผู้ไม่ให้ความร่วมมือหรือผู้ผลิตรายอื่นๆ จะพิจารณาโดยใช้ข้อมูลข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่ (Best

Information Available : BIA) ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 27 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 และข้อ 6.8 ตามความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ VI ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ทั้งนี้กรมการค้าต่างประเทศได้แจ้งสถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐประชาชนจีนประจำประเทศไทย RZBC CO., LTD. และ SHANGDONG NINGMENG BIOCHEMISTRY CO., LTD. แล้วว่ากรมการค้าต่างประเทศจะพิจารณาการไต่สวนการทุ่มตลาดจากข้อมูลข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่ โดยเห็นว่ามีผลการพิจารณาการทุ่มตลาด ดังนี้

#### 6.1.1 RZBC CO., LTD.

จากการพิจารณาข้อมูลตามแบบสอบถาม พบว่าข้อมูลในส่วนของต้นทุนไม่น่าเชื่อถือและบริษัทยังไม่สามารถชี้แจงได้อย่างชัดเจนถึงเหตุผลที่ข้อมูลในแบบสอบถามไม่สอดคล้องกับงบการเงิน ดังนั้นจึงพิจารณาไม่รับข้อมูลตามแบบสอบถามที่บริษัทแจ้งในส่วนของต้นทุนการผลิตและใช้ข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่ ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 27 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 ดังนี้

##### (1) มูลค่าปกติ

คำนวณโดยใช้มูลค่าปกติปกติจากคำขอของอุตสาหกรรมภายใน

##### (2) ราคาส่งออก

คำนวณโดยใช้ข้อมูลราคาส่งออกตามแบบสอบถามของบริษัท หักค่าใช้จ่ายต่างๆตามหลักฐานในแบบสอบถามของบริษัท

##### (3) ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 18 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตามข้อ (1) และราคาส่งออกตาม ข้อ (2) ซึ่งเป็นราคา ณ ระดับการค้าเดียวกันคือ ณ หน้า

โรงงานและในช่วงระยะเวลาเดียวกันคือ ช่วงระยะเวลาการไต่สวน ปรากฏส่วนเหลือการทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 36.87 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

#### 6.1.2 SHANGDONG NINGMENG BIOCHEMISTRY CO., LTD.

จากการพิจารณาข้อมูลตามแบบสอบถาม พบว่าข้อมูลในส่วนของต้นทุนไม่น่าเชื่อถือ และบริษัทยังไม่สามารถชี้แจงได้อย่างชัดเจนถึงเหตุผลที่ข้อมูลในแบบสอบถามไม่สอดคล้องกับงบการเงิน ดังนั้นจึงพิจารณาไม่รับข้อมูลตามแบบสอบถามที่บริษัทแจ้งในส่วนของต้นทุนการผลิต และใช้ข้อมูลข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่ ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 27 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 ดังนี้

##### (1) มูลค่าปกติ

คำนวณโดยใช้มูลค่าปกติจากคำขอของอุตสาหกรรมภายใน

##### (2) ราคาส่งออก

คำนวณโดยใช้ข้อมูลราคาส่งออกตามแบบสอบถามของบริษัท หักค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามหลักฐานในแบบสอบถามของบริษัท

##### (3) ส่วนเหลือการทุ่มตลาด

คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 18 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตามข้อ (1) และราคาส่งออกตาม ข้อ (2) ซึ่งเป็นราคา ณ ระดับการค้าเดียวกันคือ ณ หน้าโรงงานและในช่วงระยะเวลาเดียวกันคือ ช่วงระยะเวลาการไต่สวน ปรากฏส่วนเหลือการทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 28.70 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

#### 6.1.3 รายอื่น

ได้ใช้ข้อมูลข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่ในการพิจารณาตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 27 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 ดังนี้

**(1) มูลค่าปกติ**

คำนวณโดยใช้มูลค่าปกติจากคำขอของอุตสาหกรรมภายใน

**(2) ราคาส่งออก**

คำนวณโดยใช้ราคาส่งออกที่ต่ำสุดจากแบบสอบถามของผู้ผลิตในสาธารณรัฐประชาชนจีน 2 รายดังกล่าว

**(3) ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด**

คำนวณตามหลักเกณฑ์มาตรา 28 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตามข้อ (1) และราคาส่งออกตาม ข้อ (2) ซึ่งเป็นราคา ณ ระดับการค้าเดียวกันคือ ณ หน้าโรงงาน และในช่วงระยะเวลาเดียวกันคือ ช่วงระยะเวลาการไต่สวน ปრაกฏส่วนเหลือของการทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 38.10 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

**6.2 ผลการพิจารณาความเสียหาย**

คณะกรรมการได้วินิจฉัยความเสียหายตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด ในมาตรา 19 มาตรา 20 และมาตรา 21 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยพิจารณาข้อมูลตามคำขอของอุตสาหกรรมภายในในช่วงระยะเวลาไต่สวนการทุ่มตลาด คือ วันที่ 1 มกราคม-31 ธันวาคม 2545 และช่วงระยะเวลา 3 ปี ย้อนหลัง คือ ปี 2542-2544 และพิจารณาจากข้อมูลและสถานะของบริษัทที่ทำการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในช่วงระยะเวลาไต่สวนการทุ่มตลาด ซึ่งให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถาม รวม 2 ราย คือ บริษัท ไทย ซิตริก แอซิด จำกัด และบริษัท เอเชียซีทริก จำกัด

การพิจารณาความเสียหายขั้นที่สุดปรากฏว่ามีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในตามมาตรา 19 (1) ดังนี้

**6.2.1 ปริมาณของสินค้าทุ่มตลาดและผลของการทุ่มตลาดที่มีต่อราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ**

### (1) ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ้มตลาด

ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ้มตลาดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนมีปริมาณเพิ่มขึ้นโดยตลอด จาก 3,628 ตัน ในปี 2542 เป็น 4,748 ตัน ในปี 2543 และเพิ่มเป็น 4,938 ตันในปี 2544 สำหรับปี 2545 ซึ่งเป็นช่วงระยะเวลาการไต่สวนมีการนำเข้าเพิ่มสูงขึ้นถึง 7,544 ตัน คิดเป็นร้อยละ 89.5 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด

### (2) ผลกระทบของการทุ้มตลาดที่มีต่อราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ

การนำเข้าสินค้าทุ้มตลาดจากประเทศที่ถูกกล่าวหา ได้ก่อให้เกิดการตัดราคา การกดราคา และการยับยั้งการเพิ่มราคา โดยสาธารณรัฐประชาชนจีนมีการขายตัดราคาระหว่าง 1.41 -6.93 บาทต่อกิโลกรัม

#### 6.2.2 ผลกระทบของการทุ้มตลาดนั้นที่มีต่ออุตสาหกรรมภายใน

##### ปัจจัยที่แสดงความเสียหายอย่างสำคัญ ได้แก่

(1) ในช่วงระยะเวลาการไต่สวนการทุ้มตลาด อุตสาหกรรมภายในมียอดขายหน่วยลดลงในขณะที่ปริมาณความต้องการใช้เพิ่มขึ้น

(2) อุตสาหกรรมภายในประสบภาวะขาดทุนในช่วงปี 2542-2545

(3) สูญเสียส่วนแบ่งตลาดให้กับสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยเฉพาะในช่วงระยะเวลาไต่สวนการทุ้มตลาด

(4) อุตสาหกรรมภายในมีผลตอบแทนการลงทุนติดลบตั้งแต่ปี 2542-2544 และในช่วงระยะเวลาการไต่สวนการทุ้มตลาด อุตสาหกรรมภายในมีผลตอบแทนการลงทุนดีขึ้น แต่ก็อยู่ในระดับที่ต่ำมาก

(5) ราคาขายเฉลี่ยของอุตสาหกรรมภายในขายให้แก่ผู้ใช้ขั้นสุดท้าย (end user) ตั้งแต่ปี 2542-2545 ลดลงมาโดยตลอด

(6) ค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมงลดลง

(7) อุตสาหกรรมภายในไม่มีการเจริญเติบโต โดยปริมาณการขายในประเทศต่ำกว่าอัตราการเติบโตของปริมาณการใช้ภายในประเทศ คือ ปริมาณการขายในประเทศของอุตสาหกรรมภายในลดลงร้อยละ 1.11 ในขณะที่ปริมาณการใช้ในประเทศเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 21.61

(8) ไม่มีความสามารถในการเพิ่มทุนหรือการลงทุน เนื่องจากมียอดขาดทุนสะสมมาโดยตลอด

(9) มีความสัมพันธ์ของปริมาณการนำเข้าสินค้าหุ้มตลาดกับส่วนเหลือมการหุ้มตลาด เนื่องจากมีการหุ้มตลาดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยมีความมากน้อยของส่วนเหลือมการหุ้มตลาดระหว่างร้อยละ 28.70-8.10 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ. ส่งผลให้มีปริมาณการนำเข้ากรณีทริกจากสาธารณรัฐประชาชนจีนเป็นจำนวนมาก

#### ปัจจัยที่ชี้ไปในทางบวก

(1) ปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากปริมาณการใช้ขยายตัว

(2) ต้นทุนการผลิตลดลง เพราะได้ขยายปริมาณการผลิตเพื่อให้เกิดการประหยัดจากขนาด

(3) อัตราการใช้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มของผลผลิต

(4) กระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นในปี 2544 และ 2545 แต่ยังคงขาดสภาพคล่อง

(5) การจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น



## (6) สินค้าคงคลังลดลง

## 6.2.3 การพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน

(1) ปริมาณและราคาของสินค้านำเข้าที่มีได้ขายในราคาที่มีการทุ่มตลาดจากสถิติกรมศุลกากรจะเห็นว่าปริมาณการนำเข้ากรดซัลฟริกจากประเทศอื่นๆ เมื่อเทียบกับปริมาณการนำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ปรากฏว่ามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 23.50 ร้อยละ 12.86 ร้อยละ 19.55 และร้อยละ 10.50 ในปี 2542 ปี 2543 ปี 2544 และปี 2545 ตามลำดับ

(2) ความต้องการใช้ภายในประเทศ เมื่อพิจารณาปริมาณการใช้สินค้ากรดซัลฟริกภายในประเทศแล้วพบว่าปริมาณความต้องการใช้สินค้ากรดซัลฟริกภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ดังนั้นความเสียหายที่เกิดขึ้นจึงไม่ใช่สาเหตุจากการหดตัวของตลาดหรือการลดลงของอุปสงค์

จากการพิจารณาข้างต้นสรุปได้ว่า มีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในตามมาตรา 19(1) เนื่องจาก

1. ปริมาณนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากประเทศที่ถูกกล่าวหาเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ ปี 2542-2545

2. มีผลกระทบต่อราคาของอุตสาหกรรมภายในโดยมีการขายตัดราคา ทำให้อุตสาหกรรมภายในต้องลดราคาขายลงเพื่อแข่งขันกับสินค้าทุ่มตลาด และยังส่งผลกระทบต่อลักษณะการยับยั้งการขึ้นราคา โดยอุตสาหกรรมภายในไม่สามารถเพิ่มราคาขายให้เท่ากับจุดคุ้มทุนได้

3. ด้านผลกระทบต่อสถานะของอุตสาหกรรมภายใน สินค้าทุ่มตลาดได้เข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาด ทำให้อุตสาหกรรมภายในมีส่วนแบ่งตลาดลดลง ประสบกับภาวะขาดทุน

อย่างต่อเนื่อง ผลตอบแทนการลงทุนติดลบ ส่งผลให้ไม่สามารถระดมทุนหรือลงทุนเพิ่มได้ เป็นอุปสรรคต่อการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมภายใน

4. มีความสัมพันธ์ระหว่างการทุ่มตลาดและความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในตามมาตรา 21 โดยในช่วงปี 2542-2544 และช่วงระยะเวลาการไต่สวนการทุ่มตลาด (วันที่ 1 มกราคม - 31 ธันวาคม 2545) มีการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนในปริมาณที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีการทุ่มตลาดระหว่างร้อยละ 28.70-38.10 ของราคาส่งออก ซี.ไอ.เอฟ. และเมื่อพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน ได้แก่ ปริมาณและราคาสินค้านำเข้าจากประเทศอื่นๆ ที่ไม่ได้ขายในราคาทุ่มตลาด และความต้องการใช้ภายในประเทศแล้ว พบว่ามีปัจจัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในในเวลาเดียวกัน ดังนั้นสรุปได้ว่าความเสียหายที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในเกิดจากการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน

#### 7. คำวินิจฉัยขั้นที่สุดของคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน

เมื่อวันที่ 5 มกราคม 2547 คณะกรรมการได้มีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดว่า การนำเข้าสินค้ากรดซัลฟิวริกที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน มีการทุ่มตลาดและมีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 เพื่อขจัดความเสียหายที่เกิดจากการนำเข้าสินค้าดังกล่าว คณะกรรมการอาศัยอำนาจตามมาตรา 49 กำหนดให้มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในการนำเข้าสินค้ากรดซัลฟิวริกตามพิกัดอัตราศุลกากรประเภทที่ 291814008 ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งผู้ส่งออกสินค้าที่ผลิตจาก

- RZBC CO., LTD. อัตราร้อยละ 36.87 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ
- SHANGDONG NINGMENG BIOCHEMISTRY CO., LTD. อัตราร้อยละ 28.70 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ
- รายอื่น อัตราร้อยละ 38.10 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

สำหรับอาการชั่วคราวหรือหลักประกันการชำระอาการชั่วคราวที่เรียกเก็บไว้แล้วในระหว่างที่มีการใช้มาตรการชั่วคราว ให้เรียกเก็บเป็นอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หากอากรตอบโต้การทุ่มตลาดมีอัตราต่ำกว่าอาการชั่วคราวที่เรียกเก็บไว้แล้ว ให้คืนอาการชั่วคราวที่เก็บไว้เกิน หรือให้คืนหลักประกันการชำระอาการชั่วคราว เมื่อผู้นำเข้าได้ชำระอากรตอบโต้การทุ่มตลาดตามอัตราที่กำหนดไว้ดังกล่าวแล้ว

**7. การไต่สวนและการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษตอบโต้การทุ่มตลาด สินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐอาร์เจนตินา สหพันธรัฐรัสเซีย และสาธารณรัฐคาซัคสถาน**

#### **1. การเปิดไต่สวน**

เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2544 กรมการค้าต่างประเทศได้ออกประกาศเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐอาร์เจนตินา สหพันธรัฐรัสเซีย และสาธารณรัฐคาซัคสถาน ตามคำขอของบริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็น ไทย จำกัด (มหาชน) ในฐานะอุตสาหกรรมภายในผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบ ซึ่งเป็นไปตามมติคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2544 และได้ดำเนินการไต่สวนการทุ่มตลาดและความเสียหาย ตามหลักเกณฑ์ภายใต้พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### **1.1 สินค้าทุ่มตลาด**

เหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบ พิกัดอัตราศุลกากรประเภทที่ 7209.16, 7209.17, 7209.18, 7209.26, 7209.27, 7209.28, 7209.90ล 7211.23 และ 7211.29 ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐอาร์เจนตินา สหพันธรัฐรัสเซีย และสาธารณรัฐคาซัคสถาน ยกเว้นสินค้า 6 รายการ คือ

- (1) เหล็กเคลือบดีบุก (TMVP : Tin Mill Black Plate)
- (2) เหล็กซิลิคอนไฟฟ้า (Silicon Electrical Steel)

- (3) เหล็กกล้าคาร์บอนสูง (High Carbon Steel)
- (4) เหล็กทนกำลังแรงดึงสูง (High Tensile Steel)
- (5) เหล็กที่ใช้ทำผลิตภัณฑ์สำหรับภาชนะเคลือบนิมิต (Porcelain Enameling Steel)
- (6) เหล็กที่มีความกว้างมากกว่า 1,550 ม.ม. (Steel of a width exceeding 1,550 m.m.)

## 1.2 ผู้มีส่วนได้เสีย

### 1.2.1 ผู้ผลิตและผู้ส่งออกในต่างประเทศ

- (1) ผู้ผลิตและผู้ส่งออกในสาธารณรัฐอาร์เจนตินา ได้แก่
  - (1.1) บริษัท SIDERAR S.A.I.C.
  - (1.2) บริษัท LAMINFER S.A.
  - (1.3) ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกรายอื่นๆ นอกจาก (1.1) และ (1.2)
- (2) ผู้ผลิตและผู้ส่งออกในสหพันธรัฐรัสเซีย ได้แก่
  - (2.1) บริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL
  - (2.2) บริษัท JSC SEVERSTAL
  - (2.3) บริษัท MAGNITOGORSK IRON & STEEL WORKS
  - (2.4) บริษัท LYSVA
  - (2.5) บริษัท VOLGOGRAD STEEL WORKS
  - (2.6) ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกรายอื่นๆ นอกจาก (2.1)-(2.6)
- (3) ผู้ผลิตและผู้ส่งออกในสาธารณรัฐคาซัคสถาน ได้แก่
  - (3.1) บริษัท ISPAT KARMET JSC.
  - (3.2) ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกรายอื่นๆ นอกจาก (3.1)

1.2.2 ผู้นำเข้าไทย ได้แก่ บริษัท ชัยสุพัฒน์ จำกัด บริษัท อินเตอร์สตีล อินดัสตรี จำกัด บริษัท COTCO METAL WORKS จำกัด บริษัท C S P TRADING จำกัด บริษัท

มหาชัยสตีล ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด บริษัท METALIC STEEL CENTER จำกัด บริษัท RATCHADA CONSTRUCTION MATERIALS จำกัด บริษัท SAHA THAI STEEL PIPE จำกัด บริษัท PERMSIN STEEL จำกัด บริษัท UNIVERSAL STEEL PIPE จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด KOM HONG SENG และผู้นำเข้ารายอื่นๆ นอกจากรายชื่อที่ระบุดังกล่าว

1.2.3 อุตสาหกรรมภายในที่ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นทั้งหมดในฐานะผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันภายในประเทศได้แก่

- (1) บริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัท สยามยูไนเต็ดสตีล (1995) จำกัด
- (3) บริษัท บี เอช ที สตีล (ประเทศไทย) จำกัด

1.2.4 รัฐบาลของสาธารณรัฐอาร์เจนตินา สหพันธรัฐรัสเซีย และสาธารณรัฐคาซัคสถาน ในฐานะรัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกสินค้าที่ถูกพิจารณา

### 1.3 ระยะเวลาของข้อมูลที่ใช้ในการไต่สวน

13.1 การพิจารณาการทุ่มตลาด คือ 1 กรกฎาคม 2543 - 30 มิถุนายน 2544

13.2 การพิจารณาความเสียหาย คือ 1 มกราคม 2541 - 30 มิถุนายน 2544

## 2. คำวินิจฉัยเบื้องต้นและการกำหนดมาตรการชั่วคราว

2.1 เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2545 คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนได้พิจารณาข้อมูลและพยานหลักฐานที่ได้จากการไต่สวนเบื้องต้นและมีคำวินิจฉัยเบื้องต้นดังนี้

2.1.1 ให้ยุติการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดจากสาธารณรัฐอาร์เจนตินา เนื่องจากมีปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากประเทศดังกล่าวในช่วงระยะเวลาการไต่สวนคิดเป็นร้อยละ 2.77 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของสินค้าชนิดเดียวกันมายังประเทศไทย ซึ่งต่ำ

กว่าเกณฑ์ขั้นต่ำ คือ ร้อยละ 3 ตามที่กำหนดในกฎกระทรวง กำหนดเกณฑ์ในการยุติการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน พ.ศ. 2545

2.1.2 สินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบ จากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน มีการทุ่มตลาดและก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญแก่อุตสาหกรรมภายใน ตามมาตรา 19(1) แห่งพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 เพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดดังกล่าว จึงกำหนดให้ใช้มาตรการชั่วคราวตอบโต้การทุ่มตลาด โดยเรียกเก็บอากรชั่วคราวหรือวางหลักประกันการชำระอากรชั่วคราวในการนำเข้าสินค้านี้เป็นระยะเวลา 4 เดือน ในอัตราดังนี้

- 1) สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดจากสหพันธรัฐรัสเซีย ซึ่งผลิตหรือส่งออกจาก
  - บริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL ให้เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 35.80 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.
  - รายอื่น ให้เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 64.70 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.
- 2) สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐคาซัคสถาน ซึ่งผลิตหรือส่งออกจาก
  - บริษัท ISPAT KARMET JSC. ให้เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 50.67 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.
  - รายอื่น ให้เรียกเก็บในอัตราร้อยละ 50.67 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

2.2 เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2545 คณะกรรมการได้มีมติให้ยกเว้นการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้านี้ที่นำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถานเพื่อการส่งออกภายใต้กฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน และกฎหมายว่าด้วยศุลกากร โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 20 กรกฎาคม 2545

### 3. การยื่นคำขอข้อเท็จจริงและการยื่นแสดงความคิดเห็นในการกำหนดมาตรการชั่วคราว

ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง การตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2543 กำหนดให้ผู้มีส่วนได้เสียสามารถยื่นรับคำขอข้อเท็จจริงที่ใช้ในการกำหนดมาตรการชั่วคราว รวมทั้งการยื่นแสดงความคิดเห็นได้ โดยเมื่อวันที่ 8 และวันที่ 29 สิงหาคม 2545 กรมการค้าต่างประเทศได้แจ้งรายละเอียดข้อเท็จจริงและข้อกฎหมายอันสาระสำคัญที่ใช้เป็นพื้นฐานในการกำหนดมาตรการชั่วคราวให้ผู้มีส่วนได้เสียที่ให้ความร่วมมือในการไต่สวน ได้แก่ บริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL และบริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน) ตามลำดับ เพื่อยื่นแสดงความคิดเห็นและแจ้งความประสงค์ขอพบกับคู่กรณี รวมทั้งได้แจ้งรัฐบาลสหพันธรัฐรัสเซียด้วย ปรากฏว่าบริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL และบริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน) ได้มีหนังสือแสดงความคิดเห็น แต่มิได้แจ้งความประสงค์ให้กรมการค้าต่างประเทศจัดให้พบกับคู่กรณีอีกฝ่ายหนึ่ง เพื่อแสดงความคิดเห็นแต่อย่างใด

### 4. การแจ้งข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ใช้เป็นพื้นฐานในการไต่สวนขั้นที่สุด

กรมการค้าต่างประเทศได้นำข้อคิดเห็นที่ได้รับมาประกอบการพิจารณาไต่สวนขั้นที่สุดด้วยและเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2545 ได้แจ้งรายละเอียดข้อมูลและข้อเท็จจริงที่ใช้เป็นพื้นฐานในการพิจารณาการไต่สวนขั้นที่สุด ให้ผู้มีส่วนได้เสียที่ให้ความร่วมมือทราบและแสดงข้อคิดเห็นข้อโต้แย้งภายในวันที่ 13 พฤศจิกายน 2545 ปรากฏว่าบริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL และสำนักงานตัวแทนการค้ารัสเซียประจำประเทศไทย ได้มีข้อโต้แย้ง และกรมการค้าต่างประเทศได้ตอบข้อชี้แจงแล้วดังนี้

4.1 บริษัทเป็นผู้ผลิตในสหพันธรัฐรัสเซียรายเดียวที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามจึงขอให้กรมการค้าต่างประเทศพิจารณาเว้นการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เนื่องจากบริษัทมิได้ส่งออกมายังประเทศไทยในปี 2542 และปี 2544 สำหรับปี 2543 ได้ส่งออกสินค้าทุ่มตลาดมายังประเทศไทยเพียง 1,000 ตัน ซึ่งเป็นปริมาณที่ต่ำกว่าร้อยละ 3 ของการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันทั้งหมดของไทย

4.2 ในช่วงระยะเวลาการไต่สวน ปรากฏว่า ไม่มีการนำเข้าสินค้าเหล็กรีดเย็นที่อยู่ ภายใต้พิกัด 7211 จากสหพันธรัฐรัสเซีย สำหรับพิกัด 7209 พบว่าในปี 2542 มีปริมาณนำเข้า จากสหพันธรัฐรัสเซียเพียงร้อยละ 0.66 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด และคิดเป็นร้อยละ 2.48 และร้อยละ 1.62 ในปี 2543 และปี 2544 ตามลำดับ ซึ่งเห็นว่าปริมาณการนำเข้าดังกล่าวต่ำกว่าร้อยละ 3 และเห็นควรยุติการไต่สวน

ข้อชี้แจง สินค้าทุ่หมดตลาดที่อยู่ภายใต้การไต่สวน เป็นไปตามคำขอของอุตสาหกรรม ภายในคือ สินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบ ที่มีแปลงกำเนิดจาก สหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน ภายใต้พิกัดศุลกากร 7209.16, 7209.17, 7209.18, 7209.26, 7209.27, 7209.28, 7209.90 และ 7211.23 และ 7211.29 โดยยกเว้นสินค้า 6 รายการที่อยู่ภายใต้พิกัดเดียวกัน คือ สินค้าเหล็กเคลือบดีบุก เหล็กซิลิคอนไฟฟ้า เหล็ก คาร์บอนสูง เหล็กทนกำลังแรงดึงสูง เหล็กที่ใช้ทำผลิตภัณฑ์สำหรับภาชนะเคลือบผิว และเหล็กที่มีความกว้างมากกว่า 1,550 มม. ซึ่งเมื่อพิจารณาปริมาณการนำเข้าสินค้านี้ดังกล่าวจาก สหพันธรัฐรัสเซียพบว่า มีปริมาณการนำเข้าในช่วงระยะเวลาการไต่สวน คือ 1 กรกฎาคม 1543-30 มิถุนายน 2544 เท่ากับ 26,687 ตัน เมื่อเทียบกับปริมาณการนำเข้าทั้งหมดจากทุก ประเทศของสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นตามพิกัดดังกล่าว ซึ่งหักปริมาณนำเข้าสินค้าที่ยกเว้นทั้ง 6 รายการที่อยู่ภายใต้พิกัดดังกล่าวออกแล้วซึ่งเท่ากับ 161,050 ตัน (ปริมาณการนำเข้าทั้งหมด เท่ากับ 451,466 ตัน และปริมาณการนำเข้าสินค้าที่ยกเว้น 6 รายการเท่ากับ 290,416 ตัน) คิดเป็นร้อยละ 16.58 ซึ่งสูงกว่าร้อยละ 3 จึงสามารถดำเนินการไต่สวนการทุ่หมดตลาดต่อไปได้ สำหรับบริษัทผู้ผลิตและผู้ส่งออกรายเดียวในสหพันธรัฐรัสเซียที่ให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถาม ซึ่งได้พิจารณาจากข้อมูลตามที่บริษัทรายงาน เป็นเฉพาะรายอยู่แล้ว

4.3 การวิเคราะห์ความเสียหายไม่ถูกต้อง โดยเห็นว่า อุตสาหกรรมภายในเป็นผู้ เริ่มลดราคาก่อน ดังนั้น บริษัทจึงต้องลดราคาตาม เพื่อสามารถแข่งขันกับอุตสาหกรรมภายใน นอกจากนี้ปริมาณการผลิต อัตราการใช้กำลังการผลิต (Capacity Utilization) ประสิทธิภาพในการผลิต (Productivity) และยอดขายของอุตสาหกรรมภายใน เพิ่มขึ้นตลอดตั้งแต่ปี 2541-2543 และครั้งแรกของปี 2544 โดยที่ความต้องการใช้สูงขึ้น ในขณะที่กำไร สินค้าคงเหลือ กระแสเงินสด และส่วนแบ่งตลาดลดลง ซึ่งกรมการค้าต่างประเทศได้สรุปว่า เป็นผลมาจากการ เพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งตลาดของสินค้าทุ่หมดตลาด



**ข้อชี้แจง** ราคาขายของสินค้าหุ้มตลาดมีการตัดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันของอุตสาหกรรมภายใน ขณะที่สินค้าหุ้มตลาดบางช่วงอาจมีราคาขายที่อยู่ในระดับที่สูงกว่าราคาอุตสาหกรรมภายใน แต่โดยที่สินค้าหุ้มตลาดมีการลดราคาของอุตสาหกรรมภายในก่อน ทำให้อุตสาหกรรมภายในต้องไ้กลยุทธ์ด้านราคาโดยลดราคาขายลงเพื่อแข่งขันกับสินค้าหุ้มตลาดให้ได้ จึงเห็นได้ว่าการที่ปริมาณผลผลิต อัตราการใช้กำลังการผลิต (capacity Utilization) ประสิทธิภาพในการผลิต (Productivity) และยอดขายของอุตสาหกรรมภายใน เพิ่มขึ้นในช่วงปี 2541-2543 และครั้งแรกของปี 2544 นั้น เนื่องจากอุตสาหกรรมภายในต้องลดราคาลงเพื่อพยายามปกป้องส่วนแบ่งตลาดของบริษัทและพยายามแย่งส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของความต้องการใช้ภายในประเทศอย่างไรก็ดี อุตสาหกรรมภายในมียอดขายเพิ่มขึ้น แต่อัตราการเพิ่มขึ้นดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของความต้องการใช้ภายในประเทศ

## 5. การพิจารณาผลการไ้สวนชั้นที่สุด

กรมการค้าต่างประเทศได้นำข้อคิดเห็นและข้อไ้แย้งมาพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง โดยได้จัดทำรายงานผลการไ้สวนการหุ้มตลาดนำเสนอต่อคณะกรรมการ เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2546 ซึ่งคณะกรรมการได้วินิจฉัยแล้วมีความเห็นดังนี้

### 1.1 ผลการไ้สวนการหุ้มตลาด

#### สหพันธรัฐรัสเซีย

คณะกรรมการได้พิจารณาว่า สหพันธรัฐรัสเซียเป็นประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจการตลาด ดังนั้น จึงถือว่าการซื้อขายสินค้ารวมทั้งปัจจัยการผลิตสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นเป็นไปตามกลไกราคาตลาด และการพิจารณาการหุ้มตลาดได้พิจารณาจากข้อมูลบริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายเดียวที่ให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถามตามกระบวนการไ้สวน สำหรับผู้ไม่ให้ความร่วมมือหรือผู้ผลิตผู้ส่งออกรายอื่น คณะกรรมการพิจารณาจากข้อมูลและข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่และเห็นว่ามีกรหุ้มตลาดดังนี้

#### (1) บริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL

**(1.1) มูลค่าปกติ**

คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 15 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด และการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยคำนวณจากราคาขายภายในประเทศ ตามแบบสอบถาม ซึ่งเป็นราคา ณ หน้าโรงงานในช่วงระยะเวลาการไต่สวน ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

**(1.2) ราคาส่งออก**

คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 14 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด และการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยคำนวณจากราคาส่งออก ณ หน้าโรงงานในช่วงระยะเวลาการไต่สวน ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

**(1.3) ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด**

คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 18 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด และการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตาม (1.1) และราคาส่งออกตาม (1.2) ซึ่งเป็นราคา ณ ระดับการค้าเดียวกัน คือ ณ หน้าโรงงาน และ ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน คือ ช่วงระยะเวลาการไต่สวน ปรากฏส่วนเหลือของการทุ่มตลาดใน อัตราร้อยละ 35.80 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

**(2) ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกรายอื่นๆ**

ใช้ข้อมูลและข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่ในการพิจารณาตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 27 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 ซึ่งกรณีนี้ถือว่าระดับการให้ความร่วมมือของประเทศที่มีไม่มาก

**(2.1) มูลค่าปกติ**

ใช้ข้อมูลราคาขายภายในประเทศตามแบบสอบถามของบริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL ซึ่งเป็นราคา ณ หน้าโรงงาน ของธุรกรรมที่มีราคาสูงสุดในแต่ละกลุ่มสินค้าทั้ง 5 กลุ่ม

**(2.2) ราคาส่งออก**

ใช้ข้อมูลราคาส่งออกของบริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL ซึ่งเป็นราคา ณ หน้าโรงงาน ของธุรกรรมที่มีราคาสูงสุดในแต่ละกลุ่มสินค้าทั้ง 5 กลุ่ม

### (2.3) ส่วนเหลือมการทุ่มตลาด

คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 18 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด และการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตาม (2.1) และราคาส่งออกตาม (2.2) ซึ่งเป็นราคา ณ ระดับการค้าเดียวกัน คือ ณ หน้าโรงงาน และในช่วงระยะเวลาเดียวกัน คือ ช่วงระยะเวลาการไต่สวน แล้วนำส่วนเหลือมการทุ่มตลาดของ 5 กลุ่ม สินค้ามาถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ปรากฏส่วนเหลือมการทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 64.70 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

### สาธารณรัฐคาซัคสถาน

เนื่องจากบริษัท ISPAT KARMET JSC. ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายเดียวและไม่ให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถาม ดังนั้นในการพิจารณา คณะกรรมการจึงพิจารณาจากข้อมูลและข้อเท็จจริงเท่าที่มีอยู่ สำหรับผู้ผลิต/ผู้ส่งออกทุกราย ซึ่งเป็นไปตามมาตรา 27 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 และเห็นว่ามี การทุ่มตลาด ดังนี้

#### (1) มูลค่าปกติ

คำนวณจากข้อมูลราคาขายภายในประเทศ ตามแบบสอบถามของบริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL ซึ่งเป็นราคา ณ หน้าโรงงาน ของธุรกรรมที่มีราคาสูงสุดในช่วงระยะเวลาการไต่สวน เนื่องจากพิจารณาว่าสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน มีสถานะทางเศรษฐกิจและเป็นประเทศผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นที่ใกล้เคียงกัน

#### (2) ราคาส่งออก

คำนวณจากราคานำเข้า ซี.ไอ.เอฟ. เฉลี่ยเดือนพฤษภาคม 2544 จากสถิติกรมศุลกากร ซึ่งเป็นราคาต่ำสุดในช่วงระยะเวลาการไต่สวน แล้วทอนเป็นราคา ณ หน้าโรงงาน โดยหักค่าใช้จ่าย ได้แก่ ค่าขนส่งทางเรือระหว่างประเทศ ค่าประกันภัย และค่าขนส่งภายในประเทศ

### (3) ส่วนเหลือมการทุ่มตลาด

คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามมาตรา 18 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด และการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติตาม (1) และราคาส่งออกตาม (2) ซึ่งเป็นราคา ณ ระดับการค้าเดียวกัน คือ ณ หน้าโรงงาน และในช่วงระยะเวลาเดียวกัน คือ ช่วงระยะเวลาการไต่สวน ปรากฏส่วนเหลือมการทุ่มตลาดในอัตรา ร้อยละ 50.67 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

## 2.2 ผลการไต่สวนความเสียหาย

คณะกรรมการได้พิจารณาความเสียหายขั้นที่สุดตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด ตาม มาตรา 20 และมาตรา 21 ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 โดยพิจารณาจากข้อมูลที่ได้รับตอบแบบสอบถามในช่วง 3 ปี คือ พ.ศ. 2541 ถึง พ.ศ. 2543 และช่วงระยะเวลาการไต่สวน คือ 1 กรกฎาคม 2543 - 30 มิถุนายน 2544 ปรากฏว่า มีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน ตาม มาตรา 19(1) ดังนี้

### 5.2.1 ปริมาณของสินค้าทุ่มตลาดและผลของการทุ่มตลาดที่มีต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ

#### (1) ปริมาณนำเข้าสินค้าทุ่มตลาด

ในปี 2541-2542 ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถานรวมกันมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 5.67 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด ในปี 2541 เป็นร้อยละ 38.03 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดในปี 2542 สำหรับปี 2543 ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากทั้งสองประเทศมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 19.39 และในช่วงระยะเวลาการไต่สวน ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากทั้งสองประเทศมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 24.31 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด ซึ่งเกินกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำ คือร้อยละ 3 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด

#### (2) ผลกระทบของการทุ่มตลาดนั้นที่มีต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกัน

เมื่อเปรียบเทียบราคาขายของอุตสาหกรรมภายในกับราคาขายของสินค้านำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซียและคาซัคสถานแยกเป็นรายประเทศ โดยได้มีการปรับราคาเพื่อให้เป็นระดับการค้าเดียวกัน คือ ระดับการขายให้ผู้ค้า (Trader) ปรากฏว่า ราคานำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถานก่อให้เกิดผลกระทบต่อราคาขายของอุตสาหกรรมภายใน คือ มีการตัดราคา การกดราคา และยับยั้งการขึ้นราคาของอุตสาหกรรมภายใน

### 5.2.2 ผลกระทบของการทุ่มตลาดนั้นที่มีต่ออุตสาหกรรมภายใน

(1) ยอดจำหน่าย กำไร ผลผลิต ส่วนแบ่งตลาด ความสามารถในการผลิต ผลตอบแทนการลงทุน หรืออัตราการใช้กำลังการผลิต มีปริมาณหรืออัตราลดลงหรือมีแนวโน้มจะลดลง

#### ยอดจำหน่าย

ในปี 2542 ยอดจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มขึ้นจากปี 2541 คิดเป็นร้อยละ 39.05 และในปี 2543 มียอดจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 43.43 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2542 ทั้งนี้ การที่อุตสาหกรรมภายในมียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นเนื่องจากมาจากการที่อุตสาหกรรมภายในได้ลดราคาลงเพื่อแข่งขันกับสินค้าทุ่มตลาด อย่างไรก็ตามพบว่า ในปี 2542 และในช่วงระยะเวลาการไต่สวนอัตราการแข่งขันของยอดจำหน่ายภายในประเทศอยู่ในอัตราที่ต่ำกว่าอัตราการแข่งขันของปริมาณขายภายในประเทศ กล่าวคือในปี 2542 อุตสาหกรรมภายในมีปริมาณการขายภายในประเทศเพิ่มขึ้นจากปี 2541 คิดเป็นร้อยละ 71.14 และในช่วงระยะเวลาการไต่สวนอุตสาหกรรมภายในมียอดจำหน่ายภายในประเทศเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 2.48 ในขณะที่ปริมาณขายภายในประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.95 แสดงให้เห็นว่าในช่วงเวลาดังกล่าว อุตสาหกรรมภายในได้มีการลดราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันเพื่อแข่งขันกับสินค้าทุ่มตลาด

#### กำไร

ตั้งแต่ปี 2541 เป็นต้นมา บริษัทต้องประสบกับภาวะขาดทุนตลอด

#### ผลผลิต

อุตสาหกรรมภายในมีผลผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2541 เป็นต้นมา ทั้งนี้เนื่องจากตลาดภายในประเทศมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น แต่อุตสาหกรรมภายในก็ต้องใช้กลยุทธ์การ

ลดราคา เพื่อแข่งขันแย่งตลาดกับสินค้าทุ้มตลาด อีกทั้งอุตสาหกรรมภายในต้องมีการเพิ่มการผลิตเพื่อให้เกิดการประหยัดจากขนาด (economy of scale) สำหรับปริมาณผลผลิตที่เพิ่มขึ้นนั้น อุตสาหกรรมภายในได้ระบายสินค้าในรูปแบบของการส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ เนื่องจากไม่สามารถเพิ่มปริมาณการขายภายในประเทศได้ในอัตราเดียวกันกับการเพิ่มของปริมาณการผลิตได้

### ปริมาณขายและส่วนแบ่งตลาด

อุตสาหกรรมภายในไม่สามารถที่จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดภายในประเทศตามการเพิ่มของปริมาณการใช้ภายในประเทศได้ กล่าวคือ อุตสาหกรรมภายในมีส่วนแบ่งตลาดลดลงจากร้อยละ 62.12 ในปี 2541 เหลือร้อยละ 46.30 ในปี 2542 ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าทุ้มตลาดมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 2.18 ในปี 2541 เป็นร้อยละ 14.87 ในปี 2542 อุตสาหกรรมภายในมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 46.30 ในปี 2542 เป็นร้อยละ 51.35 ในปี 2543 เนื่องจากในปี 2543 ราคาสินค้าทุ้มตลาดมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2542 จึงทำให้ส่วนแบ่งตลาดของสินค้าทุ้มตลาดลดลงจากร้อยละ 14.87 เหลือร้อยละ 3.28 อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลาการไต่สวน ราคาสินค้าทุ้มตลาดมีแนวโน้มลดลงอีก ทำให้แนวโน้มการนำเข้าในช่วงดังกล่าวเพิ่มขึ้น และปริมาณขายของอุตสาหกรรมภายในเพิ่มเล็กน้อย ซึ่งน้อยกว่าการนำเข้า

### ความสามารถในการผลิต

ความสามารถในการผลิตของอุตสาหกรรมภายในเพิ่มขึ้น เนื่องจากอัตราผลผลิตต่อชั่วโมงการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 0.51 หน่วยต่อชั่วโมงในปี 2541 เป็น 0.83 หน่วยต่อชั่วโมงในปี 2542 และ 0.89 หน่วยต่อชั่วโมงในปี 2543 และ 0.96 หน่วยต่อชั่วโมงในช่วงระยะเวลาการไต่สวน

### กำลังการผลิตและอัตรากาการผลิตการใช้กำลังการผลิต

อุตสาหกรรมภายในมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น และมีอัตรากาการผลิตเพิ่มขึ้น ตั้งแต่ปี 2541 เป็นต้นมา เนื่องจากมีผลผลิตเพิ่มขึ้น

### ผลตอบแทนการลงทุน

อุตสาหกรรมภายในมีอัตราผลตอบแทนการลงทุนติดลบตลอดมาตั้งแต่ปี 2541 คือ ร้อยละ 8.35 ร้อยละ 1.14 ร้อยละ 2.92 และร้อยละ 5.15 ในปี 2541 ปี 2542 ปี 2543 และช่วงระยะเวลาการไต่สวน ตามลำดับ

#### (2) ผลกระทบต่อราคาสินค้าภายในประเทศ

ในช่วงระยะเวลาการไต่สวน อุตสาหกรรมภายในได้รับผลกระทบอย่างมากจากสินค้าทุ่มตลาด เนื่องจากราคาสินค้าทุ่มตลาดจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถานมีการจำหน่ายตัดราคา กดราคา และยับยั้งการขึ้นราคาสินค้าชนิดเดียวกันของอุตสาหกรรมภายในประเทศเป็นผลให้ราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันของอุตสาหกรรมภายในมีแนวโน้มลดลง

(3) ผลกระทบและแนวโน้มที่จะเกิดต่อกระแสเงินสด สินค้าคงคลัง การจ้างงาน ค่าจ้างแรงงาน อัตราการเจริญเติบโต ความสามารถในการเพิ่มทุนหรือลงทุน

#### กระแสเงินสด

กระแสเงินสดของอุตสาหกรรมภายในลดลงตลอดมาตั้งแต่ปี 2542 ทั้งนี้เนื่องจากผลกระทบที่เกิดขึ้นต่ออุตสาหกรรมภายในภาพรวมนั้นเกิดขึ้นจากด้านราคา ซึ่งมีผลต่ออุตสาหกรรมภายในไม่สามารถที่จะขายสินค้าชนิดเดียวกันเพื่อให้เกิดกำไรได้

#### สินค้าคงคลัง

อุตสาหกรรมภายในมีสินค้าคงคลังเพิ่มขึ้นทุกปี ทั้งนี้ผลสืบเนื่องจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นของอุตสาหกรรมภายใน แต่ไม่สามารถที่จะจำหน่ายสินค้าภายในประเทศเพิ่มขึ้นตามอัตราการผลิตและปริมาณการใช้ภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นได้

## การจ้างงานและค่าจ้างแรงงาน

สำหรับผลกระทบด้านการจ้างงานนั้น เป็นผลกระทบที่สัมพันธ์กับการผลิตที่เพิ่มขึ้น เพราะปริมาณการใช้ภายในประเทศเพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมภายในจึงมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นตลอด ตั้งแต่ปี 2541 แต่อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าสังเกตว่า ค่าจ้างแรงงานมีแนวโน้มลดลง ดังนั้น การจ้างจำนวนแรงงานเพิ่มขึ้นนั้น ไม่ได้ทำให้อุตสาหกรรมภายในต้องมีการเพิ่มภาระต้นทุนแรงงานแต่อย่างใด

## ความสามารถในการเพิ่มทุน และการเติบโตของธุรกิจ

อุตสาหกรรมภายในไม่มีการลงทุนเพิ่มแต่อย่างใด ส่วนอัตราการเจริญเติบโตนั้น แม้ว่าอุตสาหกรรมภายในจะสามารถขายสินค้าในปริมาณที่เพิ่มขึ้นได้ แต่ไม่ได้ก่อให้เกิดผลกำไรแต่อย่างใด เนื่องจากต้องลดราคาลง ทำให้อุตสาหกรรมภายในประสบภาวะขาดทุนตลอดมา และไม่สามารถที่จะลงทุนเพิ่มได้

(4) ความสัมพันธ์ของปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ้มตลาดกับส่วนเหลือการค้าทุ้มตลาด

ส่วนเหลือการค้าทุ้มตลาดจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน คิดเป็นร้อยละ 35.80-64.70 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ. และร้อยละ 50.67 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ. ตามลำดับ ซึ่งการทุ้มตลาดจากทั้งสองประเทศดังกล่าว ส่งผลให้มีการนำเข้าจากทั้งสองประเทศรวมกันเพิ่มขึ้นโดยในช่วงระยะเวลาการไต่สวนมีปริมาณการนำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถานมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 16.58 และร้อยละ 7.73 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด ตามลำดับ และรวมกันทั้งสองประเทศมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 24.13 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด

## 5.2.3 การพิจารณาปัจจัยอื่นๆ ที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน

(1) ปริมาณการนำเข้าและราคาของสินค้าชนิดเดียวกันจากประเทศอื่นๆ ที่สำคัญ



เมื่อพิจารณาปริมาณและราคานำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันจากประเทศผู้ส่งออกรายสำคัญอื่นๆ คือ สาธารณรัฐเกาหลี และไต้หวัน พบว่ามีปริมาณส่งออกมาไทยค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาถึงราคานำเข้าจากทั้งสองประเทศดังกล่าว พบว่าราคาจำหน่ายค่อนข้างสูงกว่าราคาขายของอุตสาหกรรมภายใน

### (2) การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริโภค และการพัฒนาด้านเทคโนโลยี

เนื่องจากสินค้าเหล็กรีดเย็นเป็นอุตสาหกรรมหนัก ดังนั้นผู้บริโภคจึงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริโภคได้ในระยะอันสั้น ในส่วนของการพัฒนาด้านเทคโนโลยี ทั้งสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน รวมทั้งอุตสาหกรรมภายใน มิได้มีการเปลี่ยนแปลงการผลิตและเทคโนโลยีในช่วงระยะเวลาเดียวกัน คือ 2541 ถึงเดือน มิถุนายน 2544 ดังนั้น ความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในจึงไม่ได้เกิดจากปัจจัยดังกล่าว

### (3) ปริมาณการใช้สินค้าภายในประเทศ

ปริมาณการใช้ภายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2541 เป็นต้นมาจึงไม่ใช่ปัจจัยที่ทำให้เกิดความเสียหายต่อส่วนแบ่งตลาดของอุตสาหกรรมภายใน และมีใช่ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในในเวลาเดียวกัน

จากการพิจารณาข้างต้นสรุปได้ว่า มีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในตามมาตรา 19(1) เนื่องจากพบว่ามีปริมาณนำเข้าสินค้าหุ้มตลาดจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถานเพิ่มขึ้น และส่งผลกระทบต่อราคาของอุตสาหกรรมภายใน โดยมีการขายตัดราคา การกดราคา และการยับยั้งการขึ้นราคา ในด้านผลกระทบต่อสถานะของอุตสาหกรรมภายในใน ปรากฏว่าส่วนแบ่งตลาดลดลง ความสามารถในการทำกำไรลดลง และประสบกับภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่องอันเป็นอุปสรรคต่อการลงทุนและการเติบโตของอุตสาหกรรมภายใน แม้ว่าอุตสาหกรรมภายในจะมียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้น แต่การขายนั้น ก็ไม่ได้ก่อให้เกิดผลกำไรแต่อย่างใด เนื่องจากอุตสาหกรรมภายในต้องการลดราคาขายลงมาแข่งขันกับสินค้าหุ้มตลาดจากทั้งสองประเทศ และมีความสัมพันธ์ระหว่างสินค้าหุ้มตลาดจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน กับความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน ตามมาตรา 21 โดยได้

พิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ข้างต้น รวมทั้งได้พิจารณาจากปัจจัยอื่นๆ ที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในด้วยแล้ว ซึ่งผลจากการพิจารณาปัจจัยอื่นๆ พบว่ามีปัจจัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในเวลาเดียวกัน

#### 6. คำวินิจฉัยขั้นที่สุดของคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน

เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2546 คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้มีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดว่า การนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นตัด และแผ่นแถบจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน มีการทุ่มตลาดและมีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 เพื่อขจัดความเสียหายที่เกิดจากการนำเข้าสินค้านี้ดังกล่าว คณะกรรมการอาศัยอำนาจตามมาตรา 49 กำหนดให้มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราเพียงพอที่จะขจัดความเสียหายและเพื่อประโยชน์สาธารณะ ดังนี้

##### 6.1 ผู้ส่งออกสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดจากสหพันธรัฐรัสเซีย ซึ่งผลิตจาก

- บริษัท NOVOLIPETSK IRON & STEEL อัตราร้อยละ 35.08 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.
- รายอื่น อัตราร้อยละ 64.70 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

##### 6.2 ผู้ส่งออกสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐคาซัคสถาน ซึ่งผลิตจาก

- บริษัท ISPAT KARMET JSC อัตราร้อยละ 26.36 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.
- รายอื่น อัตราร้อยละ 26.36 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ.

ทั้งนี้ ให้ยกเว้นอากรตอบโต้การทุ่มตลาด สำหรับสินค้านี้ที่นำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซียและสาธารณรัฐคาซัคสถาน เพื่อการส่งออกสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

(1) ผู้ประกอบอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการค้าเพื่อส่งออกที่นำสินค้านี้เข้ามาในราชอาณาจักรและนำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมส่งออก เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าหรือเพื่อการค้าเพื่อส่งออก ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

(2) ผู้ได้รับการส่งเสริมตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนที่นำสินค้าดังกล่าวเข้ามาเพื่อการส่งออก ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน

(3) ผู้นำเข้าสินค้านำเข้าเข้ามาเพื่อการส่งออก ภายใต้กฎหมายว่าด้วยศุลกากร อื่นๆ อากาศหรือหลักประกันการชำระอากาศหรืออากาศ ที่เรียกเก็บไว้แล้วในระหว่างที่มีการใช้มาตรการชั่วคราว ให้เรียกเก็บเป็นอากาศตอบโต้การทุ่มตลาด หากอากาศตอบโต้การทุ่มตลาดมีอัตราต่ำกว่าอากาศชั่วคราวที่เรียกเก็บไว้แล้ว ให้คืนอากาศชั่วคราวที่เก็บไว้เกิน หรือให้คืนหลักประกันการชำระอากาศชั่วคราว เมื่อผู้นำเข้าได้ชำระอากาศตอบโต้การทุ่มตลาดตามอัตราที่กำหนดไว้ดังกล่าว

### 3. วิเคราะห์ในเรื่องการกำหนดความหมายของคำว่า “ทุ่มตลาด” ตามมาตรา 13 ของพระราชบัญญัติตอบโต้การทุ่มตลาด

ในเรื่องความหมายของการทุ่มตลาด กำหนดให้ผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งมีราคาที่ส่งออกต่ำกว่าราคาซึ่งเทียบเคียงกันได้ของสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายในทางการค้าปกติเพื่อการบริโภคในประเทศผู้ส่งออก หรือที่เรียกว่ามูลค่าปกติ เป็นพฤติกรรมของการทุ่มตลาด ซึ่งในความหมายที่เกิดขึ้นก่อให้เกิดความไม่ชัดเจนของการกระทำที่เป็นการทุ่มตลาด เนื่องจาก ในการกำหนดมูลค่าปกติ มาตรา 15 วรรค 2 กำหนดให้หมายถึง 1) ราคาขายในประเทศผู้ส่งออก 2) ราคาขายในประเทศที่ 3 และ 3) ราคาที่สร้างขึ้น ซึ่งในกรณีที่มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และราคาขายของสินค้าต่ำกว่าราคาทั้ง 3 พฤติกรรมการทุ่มตลาดจะเกิดขึ้น แต่จากลักษณะดังกล่าวในทางเศรษฐศาสตร์กลับมองว่าการกำหนดราคาขายต่ำกว่าราคาขายของสินค้าชนิดเดียวกันเป็นเรื่องที่สามารถกระทำได้ซึ่งจะเป็นในลักษณะของการกำหนดราคาโดยเป็นนโยบายทางการตลาด ซึ่งมีปัจจัยหลายอย่างมาประกอบทำให้สามารถกำหนดราคาขายที่ต่ำกว่าผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันได้ แต่ในขณะเดียวกันนักเศรษฐศาสตร์ก็มองว่าในการขายสินค้าที่ควรจะได้รับคำตอบที่น่าจะเป็นการขายในลักษณะที่เป็นการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน (sale below cost prices) ซึ่งจะตรงกับกรณีการทุ่มตลาดในประเภทของ predatory dumping ซึ่งการขายสินค้าในลักษณะเช่นนี้จะมีลักษณะของการจงใจที่จะทำการสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อต้องการที่จะทำการขับไล่คู่แข่งให้ออกไปจากตลาด และเพื่อที่ความต้องการที่จะมีอำนาจผูกขาดไว้แต่เพียงผู้เดียว (monopoly) และภายหลัง

จากนั้นจะทำการขึ้นราคาสินค้าที่ตนเองมีการครอบครองตลาดแต่เพียงผู้เดียว<sup>206</sup> ซึ่งพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจึงน่าที่จะได้รับการตอบโต้จากประเทศผู้นำเข้า

วิเคราะห์หลักเกณฑ์การกำหนดความหมายการขายในราคาต่ำกว่าทุน (sale below cost price) มาตรา 15 วรรค 3

ในส่วนของการกำหนดในเรื่องของการขายที่ต่ำกว่าราคาต้นทุน (sale below cost prices) มีข้อนำสังเกตที่เกิดจากความไม่ชัดเจนของหลักเกณฑ์ที่ปรากฏ ดังนี้

1. ข้อนำสังเกตในการกำหนดระยะเวลาที่มีการขายออกไป (an extended period of time) ขาดความแน่นอน

โดยปกติแล้วระยะเวลาที่มีการขายออกไป หลักเกณฑ์ภายใต้ความตกลงจะกำหนดไว้ที่ระยะเวลา 1 ปีซึ่งในการกำหนดเช่นนี้นักกฎหมายใช้คำว่า “ปกติช่วงเวลาที่ขายออกไปควรเป็น 1 ปี แต่ไม่ว่าในกรณีใดก็ต้องไม่ต่ำกว่า 6 เดือน” จากการวางหลักเกณฑ์ดังกล่าวเห็นได้อย่างชัดเจนว่าในการกำหนดระยะเวลาที่ขายออกไบนั้นความตกลงฯ มิได้มีการบังคับว่าจะต้องเป็น 1 ปี เพียงกล่าวว่าจะกำหนดเป็น 1 ปี เมื่อเป็นเช่นนี้ทำให้ในทางปฏิบัติในการบังคับใช้กฎหมายก่อให้เกิดความไม่แน่นอน เนื่องจากบางประเทศอาจมีการกำหนดระยะเวลาที่ขายออกไปเป็น 1 ปี หรือ 6 เดือน ซึ่งอาจส่งผลทำให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการกำหนดราคาขายต่ำกว่าต้นทุน และอาจก่อให้เกิดความได้เปรียบ หรือเสียเปรียบกันได้หากมีการกำหนดช่วงระยะเวลาที่ขายออกไปไม่ตรงกัน เช่น ประเทศ A กำหนดระยะเวลาที่มีการขายออกไปเป็น 1 ปี โดยเริ่มตั้งแต่เดือนกรกฎาคม – เดือนธันวาคม ในขณะที่ ประเทศ B กำหนดให้ระยะเวลาที่มีการขายออกไปเป็น 1 ปี โดยเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม – เดือนธันวาคม หากการขายภายในระยะตั้งแต่เดือนมกราคม – เดือนมิถุนายน เป็นการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน แต่การขายในช่วงเดือนกรกฎาคม – เดือนธันวาคม เป็นการขายที่สูงกว่าราคาทุน หากประเทศ B ถูกกล่าวหาว่าเป็นผู้ทำการทุ่มตลาดในประเทศ A ในการพิจารณาการขายจะคิดอยู่ในช่วงระยะเวลาเพียง 6 เดือน (โดยเริ่มตั้งแต่เดือน กรกฎาคม – เดือน ธันวาคม) ดังนั้นประเทศ A จึง

<sup>206</sup> ทัชชัย ฤกษ์สุด. กติกาอื่น ๆ ของ GATT. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2539, หน้า 23-50.

พิจารณาการขายของประเทศ B แต่เฉพาะในช่วง 6 เดือนหลังตั้งแต่เดือน กรกฎาคม – เดือน ธันวาคมซึ่งการขายดังกล่าวเป็นการขายที่สูงกว่าทุน โดยจะไม่สนใจการขายในครึ่งปีแรกเลย เช่นนี้ประเทศ B อาจตกเป็นฝ่ายที่เสียเปรียบ เนื่องจากหากมีการพิจารณาการขายในช่วงเวลาที่ขายออกไป 1 ปี การขายของประเทศ B เมื่อมีการเฉลี่ย หรือพิจารณาโดยรวมแล้วอาจเป็นการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ซึ่งไม่สามารถนำมาคิดเป็นราคาปกติได้ เนื่องจากการขายดังกล่าวมิได้เป็นการขายในทางการค้าปกติ ในส่วนนี้ประเทศที่เป็นประเทศผู้ส่งออก ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็นประเทศที่กำลังพัฒนาควรที่จะมีการพิจารณาในประเด็นของการกำหนดช่วงระยะเวลาที่ขายออกไป

2. ข้อสังเกตเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ในเรื่องเงื่อนไขของการจำหน่ายที่เป็นการจำหน่ายที่ต่ำกว่าราคาทุนก่อให้เกิดภาระกับผู้ส่งออก

จากการที่ มาตรา 15 กำหนดให้การจำหน่ายในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน จะต้องอยู่ในช่วงเวลาที่ขายออกไป ซึ่งโดยปกติจะเป็นช่วงระยะเวลา 1 ปี และในการจำหน่ายนั้นจะต้องอยู่ในปริมาณที่มากพอ การที่หลักเกณฑ์กำหนดไว้เช่นนั้นแสดงให้เห็นถึงภาระที่ต้องเกิดขึ้นกับประเทศที่เป็นผู้ถูกกล่าวหา โดยประเทศที่ถูกกล่าวหาว่าทำการทุ่มตลาดนั้นจะต้องมีการรายงานการจำหน่ายของตนตลอดช่วงระยะเวลา 1 ปี ซึ่งในการรายงานนั้นจะประกอบไปด้วยการรายงานต้นทุนการผลิตสินค้าที่อยู่ในขอบข่ายการสอบสวน และยังรวมถึงปริมาณของการจำหน่ายที่ต่ำกว่าราคาทุน เพื่อที่จะนำไปเป็นข้อมูลว่าการจำหน่ายดังกล่าวอยู่ในปริมาณที่มากพอ (Substantial Quantity) หรือไม่ อย่างไรก็ตาม ที่จะถือว่าการจำหน่ายที่เกิดขึ้นเป็นการจำหน่ายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน ในส่วนนี้จะเป็นภาระของประเทศผู้ส่งออกทั้งสิ้นในการรายงานข้อมูลดังกล่าวตลอดทั้งปี ดังนั้นสิ่งที่ควรพิจารณา จะต้องดูว่าหลักเกณฑ์ที่กล่าวมาข้างต้นนั้นได้สร้างภาระให้กับประเทศที่ถูกกล่าวหามากจนเกินไป หรือไม่ เนื่องจากการรายงานจะต้องเป็นการรายงานข้อมูลตลอดทั้งปี การกำหนดระยะเวลาที่ขายออกไปเป็น ซึ่งโดยปกติ 1 ปีนั้นเหมาะสม

3. ข้อสังเกตในเรื่องของการกำหนดปริมาณที่มากพอ (Substantial Quantity) มาตรา 15 วรรค 3 ภายใต้หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน

ประเด็นที่เกิดขึ้นจากหลักเกณฑ์ดังกล่าวจะอยู่ที่ การกำหนดปริมาณที่มากพอของการจำหน่ายที่ต่ำกว่าราคาทุนจะอยู่บนพื้นฐานใด ระหว่างการกำหนดปริมาณที่คิดจากผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดียวกัน (Model by Model) หรือ จะคิดจากสินค้าชนิดเดียวกันทุกประการ (Product by Product) ในเรื่องนี้เป็นเรื่องที่ต้องหยิบยกขึ้นมาพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง เนื่องจากขาดความชัดเจน และความโปร่งใสในหลักเกณฑ์ที่มีอยู่ ซึ่งภายหลังจากมีข้อพิพาทเกิดขึ้นได้จากการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าว เช่น หากในบางประเทศมีการกำหนดปริมาณที่มากพอของการจำหน่ายที่ต่ำกว่าราคาทุน โดยอาศัยพื้นฐานการคำนวณจาก ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดียวกัน (Model by Model) ปริมาณของผลิตภัณฑ์ที่จะนำมากำหนดเป็นปริมาณที่มากพอ จะมีปริมาณของผลิตภัณฑ์ ที่มากกว่า จะมีปริมาณของผลิตภัณฑ์ ที่มากกว่า ในบางประเทศที่มีการกำหนดปริมาณที่มากพอของการจำหน่ายที่ต่ำกว่าราคาทุนจาก สินค้าชนิดเดียวกันทุกประการ (Product by Product) เนื่องจากการกำหนดปริมาณของผลิตภัณฑ์จาก ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดียวกัน (Model by Model) จะพิจารณาเพียงว่าผลิตภัณฑ์ที่อยู่ภายใต้การสอบสวนนั้นมีรูปแบบ หรือลักษณะเดียวกันหรือไม่ เช่น โทรศัพท์ที่มีจอภาพสี และมีลำโพงเดียว กับโทรศัพท์ที่มีจอภาพสี แต่มี 2 ลำโพง ก็จะได้ถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดียวกัน แต่หากพิจารณาอยู่บนพื้นฐานของการกำหนดปริมาณจาก สินค้าชนิดเดียวกันทุกประการ (Product by Product) โทรศัพท์ที่มีจอภาพสี และมีลำโพงเดียว กับโทรศัพท์ที่มีจอภาพสี แต่มี 2 ลำโพง จะไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน เนื่องจาก ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะต้องเหมือนกันทุกประการ (identical) ซึ่งในกรณีตัวอย่าง โทรศัพท์ที่มีจอภาพสี และมีลำโพงเดียว ในการกำหนดปริมาณก็จะต้องพิจารณาแต่เฉพาะโทรศัพท์ที่มีจอภาพสี และมีลำโพงเดียวเท่านั้น ซึ่งในเรื่องของการกำหนดปริมาณที่มากพอของการจำหน่ายที่ต่ำกว่าราคาทุนจะอยู่บนพื้นฐานใด ดังนั้น จึงควรที่จะต้องมีการพิจารณาทบทวน และมีการแก้ไข ให้เกิดความชัดเจน และโปร่งใสให้มากขึ้น โดยควรที่จะกำหนดไปอย่างชัดเจนว่าในการคำนวณนั้นจะอยู่บนพื้นฐานใด

4. ข้อสังเกตในเรื่องของการกำหนดระยะเวลาตามสมควร (reasonable period of times) มาตรา 15 วรรค 3 ภายใต้หลักเกณฑ์ในการกำหนดความหมายของการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน

จากหลักเกณฑ์ในการกำหนดว่าอย่างไรเป็นการจำหน่ายในราคาต่ำกว่าราคาทุน ยังคงมีอีกประเด็นหนึ่งที่ยังไม่มีความชัดเจน และอาจมีปัญหาก่อขึ้นในการบังคับใช้หลักเกณฑ์

เช่นว่านั้น ภายใต้เงื่อนไขในการกำหนดราคาต่ำกว่าราคาทุน ที่กำหนดว่า หากราคาดังกล่าวเป็นราคาไม่สามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลาตามควร และนอกจากนี้หากราคาดังกล่าวมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าต้นทุนการผลิตต่อหน่วยในช่วงเวลาการจำหน่ายสูงกว่าค่าเฉลี่ยโดย การถ่วงน้ำหนักด้วยต้นทุนต่อหน่วยในช่วงเวลาการไต่สวน เช่นนี้ให้ถือว่าราคาดังกล่าวสามารถคืนต้นทุนภายในระยะเวลาตามสมควร

หลักเกณฑ์ที่ปรากฏนั้น ในข้อความที่เป็นสิ่งที่บอกถึงระยะเวลาในการกระทำโดยใช้คำว่า ระยะเวลาตามสมควรปัญหาที่ปรากฏคือ ระยะเวลาเท่าใดที่จะถือว่าเป็นระยะเวลาตามควร จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจว่าระหว่าง ระยะเวลาตามควร (Reasonable period of times) กับ ระยะเวลาที่ขยายออกไป (an extended period of time) มีความหมายเหมือน หรือแตกต่างกันประการใด และสามารถที่จะใช้ในความหมายแทนกันได้หรือไม่

- การกำหนดหลักเกณฑ์ในเรื่องของการกำหนดปริมาณของสินค้าที่เพียงพอ (Sufficient Quantity) มาตรา 15 วรรค 1

การจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันที่มุ่งสำหรับการบริโภคในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก โดยปกติให้ถือว่ามีปริมาณที่เพียงพอที่จะกำหนดมูลค่าปกติ ถ้าการจำหน่ายดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 5 หรือมากกว่าร้อยละ 5 ของการจำหน่ายไปยังประเทศผู้นำเข้าของผลิตภัณฑ์ที่ถูกพิจารณาอยู่ โดยมีเงื่อนไขว่าควรยอมรับอัตราซึ่งต่ำกว่าได้ในกรณีที่มีหลักฐานซึ่งแสดงว่าการจำหน่ายภายในประเทศในอัตราที่ต่ำกว่าดังกล่าวนั้นเป็นปริมาณที่เพียงพอที่จะนำมาเปรียบเทียบได้อย่างเหมาะสม

- ข้อสังเกตในเรื่องของการกำหนดปริมาณที่เพียงพอ (Sufficient Quantity)

จากหลักเกณฑ์ดังกล่าวก่อให้เกิด กฎ 5 Per Cent Rule<sup>207</sup> และจากกฎดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า ปริมาณของสินค้าที่จะนำมากำหนดราคาปกติ หรือมูลค่าปกติได้นั้นจะต้องเป็นปริมาณที่เพียงพอ โดยจะกำหนดว่าภายในประเทศผู้ส่งออกจะต้องมีการขายสินค้าชนิด

<sup>207</sup> United Nation. "The outcome of The Uruguay Round : An initial of assessment" supporting Papers to The Trade and Development Report, 1994.

เดียวกันนั้นในปริมาณ ร้อยละ 5 หรือมากกว่าร้อยละ 5 ของการจำหน่ายไปยังประเทศผู้นำเข้าของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นจึงเท่ากับว่าหากภายในประเทศผู้ส่งออกมีการขายสินค้าชนิดเดียวกันนั้นในปริมาณที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของการจำหน่ายไปยังประเทศผู้นำเข้าของผลิตภัณฑ์ เท่ากับว่าราคาของสินค้าดังกล่าวจะไม่นำมาคำนวณเป็นราคาปกติ หรือมูลค่าปกติ

จากการศึกษาถึงหลักเกณฑ์ดังกล่าวทำให้ทราบถึงผลที่เกิดขึ้นในทางปฏิบัติ ในกรณีที่มีการบังคับใช้ กฎ 5 Per Cent Rule นี้ โดยจากการศึกษาพบว่า จากการกำหนดสัดส่วนในปริมาณต่ำ ๆ ในกฎเกณฑ์ดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อประเทศผู้ส่งออก เนื่องจากหากมีการกำหนดสัดส่วนของปริมาณการขายไว้ที่สัดส่วนต่ำ ๆ อาทิ มีการกำหนดสัดส่วนร้อยละของปริมาณการขายที่ต่ำกว่าร้อยละ 5 จะทำให้โอกาสในการที่จะนำเอาวิธีการคำนวณมูลค่าปกติโดยวิธีปกติซึ่งเป็นการคิดบนพื้นฐานของราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่มีขายในประเทศผู้ส่งออกย่อมมีมากขึ้น ซึ่งก็ย่อมดีกว่าการคำนวณมูลค่าปกติ โดยวิธีอื่น ๆ เช่น การเทียบเคียงกับราคาที่ส่งออกไปยังประเทศที่ 3 หรือการคิดมูลค่าปกติจากราคาที่ถูกสร้างขึ้น (Constructed Value) ซึ่งในขณะนี้ยังไม่มีความชัดเจน และแน่นอนในการคำนวณ อาจส่งผลให้ราคาปกติที่ได้มานั้นบิดเบือนไปจากราคาที่ควรเป็น ดังนั้นจึงมีความเห็นว่าการกำหนดสัดส่วนของปริมาณการขายสินค้าที่จะนำราคาจากการขายดังกล่าวมาคำนวณเป็นราคาปกตินั้นประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายที่เป็นประเทศสมาชิกของความตกลงควรที่จะผลักดันให้มีการเจรจาขึ้นใหม่ และมีการพิจารณาในประเด็นการลดสัดส่วนของปริมาณสินค้าที่จะนำมาคำนวณเป็นมูลค่าปกติซึ่งจะเป็นประโยชน์กับกลุ่มประเทศของตนที่เป็นประเทศผู้ส่งออก และหากว่าการลดสัดส่วนดังกล่าวสามารถที่จะทำได้แล้ว โอกาสในการที่จะบังคับใช้ทางเลือกอื่น ๆ ในการคำนวณหาราคาปกติลดลงไปด้วย และจะทำให้การบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและโปร่งใสมากยิ่งขึ้น

และนอกจากนี้ในการกำหนดจำนวนผลิตภัณฑ์ว่าจะต้องมีจำนวนร้อยละ 5 หรือมากกว่าร้อยละ 5 จึงจะได้ว่าเป็นปริมาณที่เพียงพอที่จะนำมากำหนดเป็นมูลค่าปกตินั้นจำนวนผลิตภัณฑ์ที่กล่าวถึงหรือนำมาคำนวณนั้นจะเป็นคำนวณจากพื้นฐานของผลิตภัณฑ์ประเภทใดระหว่าง ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดียวกัน (Model by Model) หรือสินค้าชนิดเดียวกันทุกประการ (Product by Product) ในการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าวมิได้มีการกล่าวถึงในประเด็นนี้ ดังนั้นปัญหาที่ตามมาจากการใช้บังคับหลักเกณฑ์ดังกล่าวจะเป็นเรื่องของความตีความคำว่า ผลิตภัณฑ์



ซึ่งในส่วนของความหมายของคำดังกล่าวภายในหลักเกณฑ์ของความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของ ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 เองนั้นก็ยังมีความคลุมเครืออยู่ ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่ประเทศสมาชิกควรที่จะมีการเจรจา และตกลงกันทำให้ความหมายของคำว่า ผลิตภัณฑ์ เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ทั้งนี้ หากว่ามีการตีความของคำว่า ผลิตภัณฑ์ แตกต่างกันไปในแต่ละประเทศอาจก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมในทางการค้าระหว่างประเทศได้ เนื่องจากหากมีการให้ความหมายของคำว่า ผลิตภัณฑ์ ในประเภทของผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดียวกัน (Model by Model) จะกำหนดจำนวน หรือ ปริมาณของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามสัดส่วนที่กำหนดสามารถที่จะกระทำได้ง่าย เนื่องจากในการพิจารณาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะพิจารณาเพียงผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเดียวกันเท่านั้น ซึ่งไม่จำเป็นที่จะต้องเหมือนกันทุกประการ เช่น โทรทัศน์ที่มีจอภาพสี กับ โทรทัศน์ที่จอภาพขาว-ดำ และในทางตรงกันข้ามหากมีการกำหนดจำนวน หรือปริมาณของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามสัดส่วนที่กำหนดจากสินค้าชนิดเดียวกันทุกประการ (Product by Product ) สัดส่วนที่กำหนดจะมีความยากมากกว่าการกำหนดในรูปแบบแรก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่อยู่ภายใต้การพิจารณาจะต้องมีความเหมือนกันทุกประการ (identical) เช่น โทรทัศน์ที่จอภาพสี สองลำโพง ผลิตภัณฑ์ที่จะทำการพิจารณาก็ต้องเป็นโทรทัศน์ที่มีจอภาพสี และก็ต้องมีสองลำโพงเช่นกัน แม้ว่าโทรทัศน์ดังกล่าวจะมีจอภาพสีเหมือนกันแต่มีเพียงลำโพงเดียวก็ไม่ถือเป็นสินค้าชนิดเดียวกันทุกประการ (Product by Product ) ตามความหมายนี้

- วิเคราะห์หลักเกณฑ์การคำนวณหาราคาในประเทศที่ 3 มาตรา 15 วรรค 2

ในเรื่องของการคำนวณหาราคาในประเทศที่ 3 ยังคงมีประเด็นที่อาจเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บังคับ เนื่องจากในการคำนวณมูลค่าปกติในกรณีที่ไม่สามารถหาราคาปกติจากราคาของสินค้าชนิดเดียวกันที่มีการจำหน่ายในทางการค้าปกติภายในประเทศผู้ส่งออกได้นั้น มีการกำหนดเพียงให้มีการนำเอาราคาในประเทศที่ 3 หรือราคาที่ถูกรับขึ้นมาใช้บังคับแต่ไม่ได้มีการกำหนดอย่างชัดเจนว่าควรที่จะนำวิธีในการคำนวณใดมาใช้ก่อนหลัง ดังนั้น จึงควรที่จะมีการกำหนด และวางหลักเกณฑ์ในการใช้บังคับมีความชัดเจน และแน่นอน โดยอาจจะเป็นการกำหนดลำดับการใช้ก่อนหลังของทางเลือกที่มีอยู่

- วิเคราะห์หลักเกณฑ์การคำนวณหาราคาที่ถูกสร้างขึ้น (Constructed Valued) มาตรา 15 วรรค 2(2)

จากหลักเกณฑ์ที่มีการกำหนดในเรื่องของการคำนวณหา ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบริหาร การจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป และผลกำไร (Selling, General and Administrative expenses and profit : SGA and profit) มีการกำหนดทางเลือก 3 ทาง ในกรณีที่ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบริหาร การจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป และผลกำไร ไม่สามารถกระทำได้ โดยใช้ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริงในการผลิต และการจำหน่ายในทางการค้าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันของผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตที่ถูกไต่สวน

จากการศึกษาในหลักเกณฑ์ดังกล่าวพบว่า หลักเกณฑ์ที่กำหนดในการให้ใช้ทางเลือกอื่นในการกำหนด ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบริหาร การจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป และผลกำไร ในกรณีที่ไม่สามารถกระทำได้ โดยใช้ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริงในการผลิต และการจำหน่ายในทางการค้าปกติของสินค้าในทางการค้าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันของผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตที่ถูกไต่สวน ในการวางหลักเกณฑ์เช่นว่านั้น มิได้มีการระบุอย่างชัดเจนว่า หากมีกรณีดังกล่าวเกิดขึ้นจริงแล้ว ทางเลือกทั้ง 3 วิธี ที่จะนำมาใช้เป็นพื้นฐานในการคำนวณนั้นควรที่จะใช้ทางเลือกใดก่อน ระหว่างข้อ 1-3 ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจากการที่หลักเกณฑ์ดังกล่าวไม่มีการกำหนดในเรื่องของลำดับในการใช้ทางเลือกที่มีอยู่ ในนำมาคำนวณ ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบริหาร การจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป และผลกำไร ทำให้ในปัจจุบันสามารถที่จะเลือกใช้ทางเลือกใดก็ได้ในการนำมาเป็นพื้นฐานในการคำนวณ ซึ่งในกรณีเช่นนี้อาจเกิดความไม่เป็นธรรมประเทศที่ถูกกล่าวหาได้ เนื่องจากวิธีการที่ปรากฏอยู่ในแต่ละทางเลือกทั้ง 3 วิธี จะนำไปสู่ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านบริหาร การจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป และผลกำไร ที่แตกต่างกันทำให้ในการคำนวณหาราคาปกติไม่โปร่งใสเท่าที่ควรจะเป็น ดังนั้นจึงควรที่จะมีการกำหนด และวางหลักเกณฑ์ในการใช้ทางเลือกทั้ง 3 วิธีให้มีความชัดเจนและแน่นอน โดยอาจเป็นการกำหนดลำดับการใช้ก่อนหลังของทางเลือกที่มีอยู่

- วิเคราะห์หลักเกณฑ์ในการคำนวณหาราคาส่งออก มาตรา 14

ราคาส่งออกที่เกิดขึ้นในปัจจุบันในทางการค้าระหว่างประเทศจะประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในส่วนต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการส่งออกเข้ามาคำนวณด้วยเพื่อให้ออกมาเป็นราคาส่งออกที่แท้จริง เช่น ค่าหีบห่อ (package) ต้นทุนค่าโฆษณา (cost of advertisement) ค่าประกันภัย (insurance and warranty) ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการส่งออกนี้จะเป็นสิ่งหนึ่งที่ทำให้ในการคำนวณราคาส่งออกต้องมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้มีปัญหาในการคำนวณราคาส่งออกเกิดขึ้น ซึ่งเป็นประเด็นปัญหาหนึ่งที่ทำให้ในการคำนวณราคาส่งออกต้องมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้มีปัญหาในการคำนวณราคาส่งออกเกิดขึ้น ซึ่งเป็นประเด็นปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นในการคำนวณหาราคาส่งออกในปัจจุบัน

ดังนั้น ในการคำนวณหาราคาส่งออก จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการกำหนดถึงสัดส่วนของสิ่งต่าง ๆ ที่กล่าวไว้ข้างต้นที่จะนำมาประกอบ และนำมาคำนวณเป็นราคาส่งออกหรือในบางกรณีอาจจะมีการกำหนดถึงค่าใช้จ่ายว่าในส่วนใดบ้าง ที่จะสามารถนำมาประกอบในการคำนวณหาราคาส่งออก ทั้งนี้ก็เพื่อก่อให้เกิดความเท่าเทียมกัน และความเข้าใจที่ตรงกันในเรื่องของค่าใช้จ่ายที่จะนำมาคำนวณเป็นราคาส่งออก เช่น การกำหนดมูลค่าของค่าประกันภัยที่จะนำมาคำนวณ การกำหนดค่าต้นทุนโฆษณา หรือในเรื่องของค่า หีบห่อ ซึ่งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเหล่านี้ควรที่จะมีการกำหนดให้แน่นอนเพื่อที่จะได้ราคาส่งออกที่แท้จริงในการนำมาคำนวณหาส่วนเหลือมการทุ่มตลาด

- วิเคราะห์ในกรณีที่ต้องมีการคำนวณหาราคาส่งออกที่สร้างขึ้น (constructed export price) มาตรา 14 วรรค 2

มาตรา 14 วรรค 2 ปรากฏในทางเลือกที่ 2 ภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ไม่มีการกำหนดถึงรายละเอียดใด ๆ ที่จะเป็แนวทางให้แก่ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ในการที่จะกำหนดวิธีการคำนวณหาราคาส่งออกการกำหนดหลักเกณฑ์ของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในส่วนนี้ในลักษณะเช่นนี้ทำให้หลักเกณฑ์ที่ใช้บังคับอยู่เกิดความไม่โปร่งใสขึ้นในตัวเอง โดยจากการที่ให้อำนาจแก่เจ้าหน้าที่ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่ของประเทศผู้นำเข้าเป็นผู้กำหนดวิธีการในการคำนวณ ซึ่งมีทางที่จะเป็นไปได้สูงว่าจะต้องมีความลำเอียงเกิดขึ้นแน่นอนในการคำนวณ ซึ่งราคาส่งออกที่ได้มาอาจถูกบิดเบือนจากราคาที่ควรจะเป็น ซึ่งประเทศผู้ส่งออกเองจะไม่มีทางทราบว่ารราคาส่งออกที่มีวิธีการคำนวณอย่างไร ทำให้ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการกำหนดเช่นนั้น

ดังนั้น ในส่วนของการกำหนดหลักเกณฑ์ในทางเลือกที่ 2 นี้ควรมีการปรับปรุงโดยไม่ควรให้ผู้มีอำนาจเป็นผู้ที่จะมากำหนดวิธีการคำนวณราคาส่งออกในกรณีที่ไม่มีการจำหน่ายต่อ ซึ่งอาจมีการกำหนดเพิ่มเติมถึงวิธีการคำนวณที่แน่นอน ในกรณีที่ไม่มีการจำหน่ายต่อไปตามสภาพที่มีการนำเข้า หรือหากไม่ต้องการกำหนดวิธีการคำนวณก็ควรที่จะให้ประเทศผู้ส่งออกมีส่วนรับรู้ถึงวิธีการคำนวณที่ประเทศผู้นำเข้าใช้ในการคำนวณหาราคาส่งออก ซึ่งน่าจะทำให้หลักเกณฑ์ที่มีอยู่มีความโปร่งใสมากขึ้น

ต้นทุนในระยะเริ่มต้นเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การหาราคาปกติ หรือมูลค่าปกติ ไม่สามารถกระทำได้โดยใช้วิธีการหาแบบธรรมดา ซึ่งสามารถอธิบายได้ ดังนี้ สินค้าประเภทหนึ่งซึ่งโดยทั่วไปแล้วจะเป็นสินค้าประเภทใช้เทคโนโลยีสูง และในการขายสินค้าเช่นว่านั้นโดยปกติในทางการค้าแล้ว ในช่วงแรกจะเน้นปริมาณของการขายมากกว่าราคา ที่เป็นเช่นนี้ก็เพื่อต้องการที่จะลดต้นทุนการผลิตในสินค้านี้ดังกล่าว โดยทั่วไปแล้วสินค้าประเภทนี้จะมีการใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต จึงเป็นเรื่องธรรมดาที่ต้องใช้ต้นทุนในการผลิตที่สูงตามไป (ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร : Fixed cost and Variable Cost) และสินค้านี้จะมีช่วงวงจรอายุ (Life cycle) ของสินค้าที่สั้น ดังนั้นในการขายสินค้าในช่วงแรกจึงเน้นไปที่ปริมาณการขาย โดยขายสินค้าในราคาที่ต่ำซึ่งจะทำให้สามารถขายสินค้าได้มากขึ้น ทั้งนี้เพื่อความต้องการในการลดต้นทุนในการผลิตที่สูง โดยเฉพาะต้นทุนคงที่ (Fixed cost)<sup>208</sup> ลดลงไป เมื่อมีปริมาณของสินค้าที่ผลิตเกิดขึ้นอย่างพอเพียง ตัวอย่างเช่น ราคาเครื่องจักรที่ซื้อมาเพื่อการผลิตเป็นต้นทุนของการผลิตสินค้าชนิดหนึ่งเท่ากับ 1 ล้านบาท ผลิตสินค้า 100 หน่วย ต้นทุนคงที่ของสินค้าชนิดนี้จะเท่ากับ 1 หมื่นบาท ต่อ 1 หน่วยการผลิต แต่หากสามารถผลิตสินค้าได้เพิ่มมากขึ้นจาก 100 หน่วย เป็น 100,000 หน่วย ต้นทุนคงที่ของสินค้าชนิดนี้จะลดลงเหลือ 10 บาท ต่อ 1 หน่วยการผลิต ดังนั้น จากการที่ มีการเพิ่มจำนวนการผลิตสินค้าจะทำให้สามารถลดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการผลิตโดยเฉพาะต้นทุนคงที่ลงได้

ดังนั้น การที่ต้องมีการจำหน่ายสินค้าประเภทที่มีการใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิตในราคาที่ต่ำ ดังกล่าวมาแล้ว นั้น มีผลทำให้ราคาของสินค้าที่เกิดขึ้นเป็นการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาต้นทุน (Sale Below Cost Prices) การขายในลักษณะดังกล่าวจะไม่นำราคาที่เกิด

<sup>208</sup> ต้นทุนที่เกิดขึ้นในการผลิตสินค้าชนิดหนึ่ง ซึ่งไม่ว่าจะมีการผลิตเท่าไรก็ตามต้นทุนที่เกิดขึ้น ก็ยังคงมีค่าเท่าเดิม เช่น ราคาของ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต หรือต้นทุนที่ใช้ในการวิจัย (Research Cost)

ขึ้นมาคำนวณเป็นราคาปกติ หรือมูลค่าปกติได้ และเมื่อไม่สามารถที่จะหาราคาปกติ หรือมูลค่าปกติได้จากราคาสินค้าในตลาดประเทศผู้ส่งออกได้แล้ว จึงต้องเข้ามาสู่หลักเกณฑ์ของการสร้างราคาปกติ (Constructed Value) ซึ่งเป็นที่มาของราคาปกติ หรือมูลค่าปกติที่สูงเกินจริง ทำให้สามารถพบการกระทำที่เป็นการทุ่มตลาดได้ง่ายขึ้น

วิเคราะห์หลักเกณฑ์การเปรียบเทียบราคาเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด มาตรา 18 กำหนดว่า หากในการเปรียบเทียบราคาได้รับผลกระทบในกรณีที่ได้มีการสร้างราคาส่งออกเกิดขึ้น ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่จะต้องทำการกำหนดมูลค่าปกติ ณ ระดับทางการค้าเดียวกัน และในเวลาเดียวกันหรือมีการปรับลดองค์ประกอบต่าง ๆ ในส่วนที่อนุญาตตามสมควร จึงเท่ากับว่า มี 2 วิธีด้วยกันคือ

1. ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่จะต้องทำการกำหนดมูลค่าปกติ ณ ระดับทางการค้าเดียวกัน และในเวลาเดียวกัน
2. ผู้ที่มีอำนาจหน้าที่จะต้องทำการปรับลดองค์ประกอบต่าง ๆ

จากหลักเกณฑ์จะพบว่า ไม่มีการกำหนดมาตรฐาน หรือเกณฑ์ที่แน่นอนในการที่จะนำมาเลือกวิธีการที่กำหนดในการปรับมูลค่าปกติว่าควรที่จะใช้วิธีการใด ระหว่าง วิธีแรกคือ การกำหนดมูลค่าปกติ ณ ระดับทางการค้าเดียวกัน และในเวลาเดียวกัน หรือในวิธีที่ 2 คือ การปรับลดองค์ประกอบต่าง ๆ ในส่วนที่อนุญาตตามสมควร ดังนั้น จะเห็นได้ว่าหลักเกณฑ์ ยังไม่มีความรัดกุมเพียงพอเป็นปัญหาในทางปฏิบัติ

การกำหนดเกี่ยวกับเรื่องของระดับของการค้า (level of trade) การปรับราคา (price adjustment) ไว้ ดังนี้

ให้ทำการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับมูลค่าปกติอย่างยุติธรรม โดยทำการเปรียบเทียบที่ระดับการค้าเดียวกัน ซึ่งปกติเป็นระดับการค้าส่งมอบที่หน้าโรงงาน และในส่วนของ การจำหน่าย ให้เปรียบเทียบ ณ เวลาที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด ในการนี้ให้หักในส่วนที่อนุญาตให้หักได้ในแต่ละกรณีตามที่เกิดขึ้นจริง สำหรับความแตกต่างซึ่งมีผลกระทบต่อ

เปรียบเทียบราคา รวมถึงความแตกต่างในเงื่อนไขของการจำหน่าย การเก็บภาษี ระดับของการค้า ปริมาณ คุณสมบัติทางกายภาพ และความแตกต่างอื่นใด

จากหลักเกณฑ์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าในเรื่องของระดับของการค้า และการปรับราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบกันนั้นมีความสำคัญต่อการเปรียบเทียบ ราคาระหว่างมูลค่าปกติ และราคาส่งออก เนื่องจาก ในกรณีที่จะต้องมีการนำเอามูลค่าปกติ และราคาส่งออกมาเปรียบเทียบกันเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (dumping margins) สิ่งที่จะต้องทำคือ การปรับระดับของการค้า และราคาที่จะนำมาทำการเปรียบเทียบ ทั้งนี้เพื่อก่อให้เกิดความเท่าเทียมกัน ซึ่งจะส่งผลไปถึงผลที่ได้จากการเปรียบเทียบนั้นคือ ทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไม่มีการบิดเบือนไปจากที่ควรเป็นของการค้าที่มีความแตกต่างกัน ในการที่จะนำมาเปรียบเทียบเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดอาจทำให้เกิดการบิดเบือนของส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้

ในการเปรียบเทียบราคาปกติ และราคาส่งออกเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดนั้น นอกจากที่จะต้องทำให้ราคาทั้งสองมีความเท่าเทียมกันแล้วนั้น ในส่วนของการเปรียบเทียบราคายังมีในเรื่องของการปรับเปลี่ยนสกุลเงิน (currency conversion) เข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น ราคาส่งออกที่เกิดจากการซื้อขายจะต้องได้รับการปรับเปลี่ยนให้เป็นสกุลเงินของประเทศผู้ส่งออก ก่อนที่จะนำมาเปรียบเทียบกับราคาสินค้าภายในประเทศผู้ส่งออก (Domestic Price) หรือ ราคาปกติที่ถูกสร้างขึ้น (Normal Value) ดังนั้น เมื่อมีการปรับเปลี่ยนสกุลเงินเกิดขึ้น จึงมีในเรื่องของการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา (Exchange Rate) เข้ามาเกี่ยวข้อง เนื่องจาก การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา จะเป็นสิ่งที่กำหนดถึงอัตราของการปรับเปลี่ยนในแต่ละสกุลเงิน ของแต่ละประเทศ และในส่วนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราจะมีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา ซึ่งจากการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนนี้เองที่มีผลต่อการปรับเปลี่ยนสกุลเงินของราคาส่งออกที่จะต้องนำมาเปรียบเทียบราคาเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ซึ่งหากการปรับเปลี่ยนสกุลเงินทำให้ราคาส่งออกบิดเบือนไปผลที่ตามมาคืออาจนำไปสู่การเปรียบเทียบที่ไม่เป็นธรรมเกิดขึ้น

**หลักเกณฑ์ในการกำหนดพื้นฐานของราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบ (weighted-average by weighted-average or transaction by transaction)**

ในเรื่องของการเปรียบเทียบราคามีอีกประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจซึ่งในประเด็นดังกล่าว อาจเป็นสาเหตุที่นำไปสู่ การเปรียบเทียบที่เกิดขึ้นโดยไม่เป็นธรรมได้ ประเด็นที่จะกล่าวถึงคือ ใน

เรื่องของการใช้วิธีการเปรียบเทียบว่าในการเปรียบเทียบราคาทั้งสองนั้นควรที่จะให้ราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบนั้นอยู่บนพื้นฐานใด ระหว่างมูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนัก<sup>209</sup> กับราคาส่งออกของธุรกรรมการส่งออกที่เทียบกันได้ทั้งปวงหรือจะทำการเปรียบเทียบโดยอยู่บนพื้นฐานของมูลค่าปกติกับราคาส่งออกบนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม<sup>210</sup> โดยในการได้สวนเพื่อหาพฤติกรรมการณ์ในตลาดในหลายประเทศพยายามที่จะใช้วิธีการคำนวณโดยการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนักกับราคาส่งออกที่อยู่บนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม ซึ่งการเปรียบเทียบโดยใช้วิธีการเช่นนี้ทำให้ราคาปกติที่ได้มีมูลค่ามากกว่าราคาส่งออก และทำให้ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นบิดเบือนไปจากความเป็นจริง และก่อให้เกิดการพบพฤติกรรมการณ์ในตลาดได้ง่ายขึ้น

#### การพิจารณาความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่อุตสาหกรรมตามมาตรา 19

สิ่งที่สามารถบ่งบอกว่าการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นมีผลต่อความชะงักงันต่อการตั้งตัวของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมดังกล่าวจะต้องมีหลักฐานที่สามารถทำให้เชื่อได้ว่าจะมีการก่อตั้งอุตสาหกรรมเช่นนี้นั้นภายในไม่ช้านี้ เช่น แผนงานสำหรับการจัดตั้งอุตสาหกรรมใหม่ที่จัดให้มีขึ้นในขั้นตอนที่มีความก้าวหน้าพอควรหรืออาจเป็นในกรณีที่โรงงานอยู่ในช่วงของการก่อสร้าง หรือกำลังมีการสั่งซื้อเครื่องจักรเพื่อการดำเนินงานในอนาคต ซึ่งหากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นได้ส่งผลให้อุตสาหกรรม ดังกล่าวไม่สามารถที่จะดำเนินการก่อตั้งได้ หรือ หากทำได้ก็ให้เกิดความยากลำบากในการก่อตั้งซึ่งหากมีกรณีเช่นนี้เกิดขึ้นอาจเป็นสิ่งที่สามารถสรุปได้ถึงพฤติกรรมการณ์ของการก่อให้เกิดความชะงักงันต่อการตั้งตัวได้ของอุตสาหกรรมภายในประเทศและจาก หลักเกณฑ์ดังกล่าว น่าที่จะได้รับการพัฒนาต่อไปเพื่อให้การกำหนดในเรื่องของการพิจารณาในเรื่องการก่อให้เกิดความชะงักงันต่อการตั้งตัวได้ของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ให้มีความชัดเจนมากขึ้นเพื่อเป็นการป้องกันมิให้เกิดการตีความในกรณีที่ต้องมีการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าวเกิดขึ้น และเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งในการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าว ไม่ให้แต่ละประเทศต้องตีความแตกต่างกันไป

<sup>209</sup> มูลค่าปกติที่ได้เฉลี่ยโดยดวงน้ำหนัก หมายถึง เป็นการเปรียบเทียบระหว่างการเฉลี่ยดวงน้ำหนักราคาปกติกับการเฉลี่ยดวงน้ำหนักของราคาสินค้าทั้งหมดที่ทำการส่งออก

<sup>210</sup> ราคาที่อยู่บนพื้นฐานของธุรกรรมต่อธุรกรรม หมายถึง เป็นการเปรียบเทียบ ระหว่างธุรกรรมการส่งออกที่เกิดขึ้นในแต่ละราย

- วิเคราะห์หลักเกณฑ์การพิจารณาสาเหตุที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ (material injury) ตามมาตรา 19

ในกรณีนี้สามารถที่จะแยกความแตกต่างของความเสียหายที่เกิดจากการทุ่มตลาดกับความเสียหายที่เกิดจากปัจจัยอื่นได้หรือไม่ ซึ่งความเสียหายที่เกิดขึ้นในบางกรณีจะเกิดจากการวิวัฒนาการของสภาพตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น เช่น การเปลี่ยนแปลงในเรื่องความต้องการของผู้บริโภค (demand) หรือ อาจเป็นในเรื่องการแข่งขันที่ได้เปรียบ (competitive advantage) ของบริษัทคู่แข่งในเรื่องของราคา คุณภาพสินค้า การจัดการ หรือแม้แต่ปัจจัยอื่นที่เป็นส่วนหนึ่งที่ได้รับการยอมรับซึ่งเป็นเรื่องของการแข่งขันในทางการค้า หรือในบางกรณีความเสียหายอาจเกิดขึ้นจากความผิดพลาดของบริษัทเอง เช่น การดำเนินกลยุทธ์ในการผลิตที่ผิดพลาด การตัดสินใจลงทุน สิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วแต่ที่จะเป็นสาเหตุที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศได้แทบทั้งสิ้น และนอกจากสาเหตุที่กล่าวมาแล้วข้างต้น การทุ่มตลาดก็เป็นอีกเหตุหนึ่งที่เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในได้เช่นกัน จึงเป็นปัญหาสำคัญสำหรับขั้นตอนในเรื่องของการพิสูจน์ถึงความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ

วิเคราะห์ในเรื่องของการกำหนดเงื่อนไขในการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสมโดยกำหนดว่า จะทำการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสมได้ก็ต่อเมื่อกรณีที่มีการนำเข้าของผลิตภัณฑ์หนึ่งจากประเทศใดประเทศหนึ่ง มากกว่า 1 ประเทศในช่วงเวลาเดียวกันภายใต้การไต่สวนเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด (simultaneously subject to Anti-Dumping investigation) ตามมาตรา 20 วรรค 2

ในประเด็นดังกล่าวเป็นเงื่อนไขอย่างหนึ่งในการที่จะนำมาพิจารณาว่าสามารถที่จะทำการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างสะสมได้หรือไม่ ในการกำหนดให้มีการนำเข้าของผลิตภัณฑ์หนึ่งจากประเทศมากกว่า 1 ประเทศในช่วงเวลาเดียวกัน ภายใต้การไต่สวนเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด และอย่างไรที่จะถือได้ว่าเป็นการนำเข้าในช่วงเวลาเดียวกันภายใต้การไต่สวนเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด ภายใต้หลักเกณฑ์ ได้มีการกำหนดรายละเอียดในเรื่องดังกล่าวไว้ ทำให้หลักเกณฑ์ดังกล่าวได้รับการตีความในลักษณะ และความหมายที่แตกต่างกันไป ดังนี้



ก. ลักษณะการตีความที่แคบจนเกินไปทำให้ไม่สามารถบังคับใช้หลักเกณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประเทศ ก. กำหนดว่า การนำเข้าในช่วงเวลาเดียวกันภายใต้การไต่สวนเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด จะหมายถึงการยื่นคำร้อง (filing) ให้มีการไต่สวนการนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่นำเข้ามาจากแต่ละประเทศจะต้องเกิดขึ้นพร้อมกัน (simultaneously) เท่านั้น ซึ่งเท่ากับว่าในการยื่นคำร้องขอให้มีการไต่สวน บริษัทที่เป็นผู้เสียหายจะต้องยื่นคำร้องขอให้มีการไต่สวนการนำเข้าของแต่ละประเทศพร้อมกัน การตีความดังกล่าวเป็นการตีความที่มีลักษณะเป็นการเคร่งครัดมากจนเกินไป ซึ่งหากในการยื่นคำร้องขอให้มีการไต่สวนการนำเข้ามิได้กระทำโดยพร้อมกัน ก็จะทำให้ไม่สามารถที่จะนำเอาการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างเหมาะสมมาบังคับใช้ได้ ซึ่งส่งผลให้หลักเกณฑ์ดังกล่าวไม่สามารถที่จะนำมาบังคับใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพพอควร

ข. ลักษณะการตีความที่กว้างจนเกินไปซึ่งเป็นเหตุให้ประเทศที่ถูกกล่าวหาเป็นฝ่ายเสียเปรียบ

ประเทศ ข. กำหนดว่าการนำเข้าในช่วงเวลาเดียวกันภายใต้การไต่สวนเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด จะหมายถึงการยื่นคำร้องให้มีการไต่สวนการนำเข้าในเวลาที่มีการไต่สวนของอีกประเทศหนึ่งอยู่เช่นนี้ก็ถือได้ว่าเป็นการไต่สวนการนำเข้าที่เกิดขึ้นโดยพร้อมกันและอยู่ภายใต้การไต่สวนเดียวกัน หากมีการตีความในลักษณะเช่นนี้จะก่อให้เกิดผลเสียกับประเทศตกที่อยู่ภายใต้การไต่สวนซึ่งจะต้องถูกนำเอาการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างเหมาะสมมาบังคับใช้ทำให้ประเทศที่มีการนำเข้าเพียงเล็กน้อย ต้องถูกนำมาประเมินผลกระทบจากการนำเข้าอย่างเหมาะสมทำให้ผลกระทบจากสินค้าจากประเทศดังกล่าวผิดไปจากที่ควรจะเป็น

หลักเกณฑ์ที่อนุญาตให้มีการประเมินผลกระทบการนำเข้าอย่างสมได้โดยจะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น เมื่อมีการพิจารณาเฉพาะประเด็นเงื่อนไขของการกำหนดเกณฑ์ในการประเมินผลกระทบการนำเข้าอย่างสมซึ่งจะมีการใช้ปริมาณการนำเข้าเป็นตัวกำหนด เมื่อมีการนำมาปฏิบัติจริง จะพบว่า เป็นหลักเกณฑ์หนึ่งที่เป็นสาเหตุของความเสียหายของประเทศผู้ส่งออกบางรายที่มีส่วนแบ่งของตลาดภายในประเทศผู้นำเข้าในปริมาณที่น้อย หรือ ผู้ส่งออกที่มีแนวโน้มในการส่งออกที่ลดลง เนื่องจากมีการประเมินผลกระทบการ

นำเข้าอย่างสะสมเกิดขึ้นความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการประเมินดังกล่าวจะออกมาเป็นผลรวมของความเสียหายที่เกิดขึ้นไม่มีการแยกแยะว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นเป็นของประเทศผู้ส่งออกรายใด แต่จะถือว่าทุกประเทศเป็นเจ้าของความเสียหายนั้น ๆ ดังนั้น ประเทศผู้ส่งออกที่มีส่วนแบ่งตลาดเพียงเล็กน้อย แต่จำเป็นต้องมาตกอยู่ในเงื่อนไขของการประเมินผลกระทบการนำเข้าอย่างสะสมทำให้ประเทศเหล่านั้นอยู่ในฐานะที่เสียเปรียบ ซึ่งเมื่อมีการกำหนดอากรต่อต้านการทุ่มตลาดแล้วเป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าจะพิจารณาจากส่วนเหลือของการทุ่มตลาด และคำนึงถึงว่าอากรที่เก็บนั้นสามารถที่จะเยียวยาความเสียหายที่เกิดขึ้นได้หรือไม่ ซึ่งเท่ากับว่าประเทศที่มีส่วนแบ่งของตลาดเพียงเล็กน้อย และมีปริมาณการนำเข้าเพียงเล็กน้อย และประเทศดังกล่าวก็อาจทำความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้าในจำนวนที่เล็กน้อย แต่กลับต้องมาเสียอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราที่สูงเกินกว่าความเสียหายที่ประเทศตนเป็นผู้กระทำ ทำให้ประเทศผู้ส่งออกเหล่านั้นต้องได้รับความเสียหายจากการใช้วิธีการประเมินผลกระทบการนำเข้าอย่างสะสมดังกล่าว

วิเคราะห์หลักเกณฑ์ในการกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำ ตามมาตรา 28 ให้เป็นเงื่อนไขหนึ่งในการยุติการไต่สวนนั้นมีความเหมาะสมมากน้อยเพียงไร เมื่อนำมาปฏิบัติจริง ในประเด็นดังกล่าวยังคงเป็นที่สงสัยกันอยู่ เนื่องจากปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นจะเกิดจากเปอร์เซ็นต์ หรือร้อยละของส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ซึ่งในทางปฏิบัตินั้นแทบจะไม่มี ความหมายเลยโดยในการกำหนดร้อยละของเกณฑ์ขั้นต่ำไว้ที่ร้อยละ 2 ของราคาส่งออกนั้นอาจจะไม่ก่อให้เกิดประโยชน์อะไรในการที่จะนำมาใช้เป็นเงื่อนไขในการยุติการไต่สวนในกรณีที่ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีน้อยกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนด เนื่องจากในการตรวจพบส่วนเหลือของการทุ่มตลาดโดยส่วนใหญ่แล้วจะพบว่าจะมีจำนวนของส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่มากกว่าร้อยละ 2 ของราคาส่งออกแทบทั้งสิ้น ดังนั้น ในการที่มีการกำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำไว้ที่จำนวนร้อยละ 2 ของราคาส่งออกอาจไม่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพเพียงพอในการที่จะบรรลุไปสู่วัตถุประสงค์ของมาตราดังกล่าวในการที่ต้องการจะกำจัด หรือระงับมิให้มีการนำคดีข้อพิพาทที่มีความเสียหายเพียงเล็กน้อยมาสู่การพิจารณาไต่สวนซึ่งจะทำให้ปริมาณของข้อพิพาทลดน้อยลง และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการพิจารณาไต่สวนข้อพิพาท ให้มีความรวดเร็วมากขึ้น เพื่อให้การบังคับใช้หลักเกณฑ์ในการตอบโต้การทุ่มตลาดมีประสิทธิภาพมากที่สุดต่อไป

- วิเคราะห์หลักเกณฑ์การให้คำจำกัดความของคำว่าอุตสาหกรรมภายใน (Domestic Industry) ตามมาตรา 24 ของพระราชบัญญัติตอบโต้การทุ่มตลาด

คำนิยามของคำว่าอุตสาหกรรมภายในประเทศ มีประเด็นปัญหาเกิดขึ้นเกี่ยวกับความชัดเจนของหลักเกณฑ์ในเรื่องการพิจารณาการเป็นอุตสาหกรรมภายใน โดยบางประเทศมีการตั้งคำถามว่าตามคำจำกัดความของคำว่า อุตสาหกรรมภายใน (Domestic Industry) นั้นรวมถึงบริษัทประเภทที่มีการร่วมลงทุนจากต่างประเทศ (foreign multinational corporation) เอาไว้ด้วยหรือไม่ หลักเกณฑ์ดังกล่าวจะให้ความคุ้มครองกับบริษัทประเภทนี้หรือไม่ หรือเป็นเพียงการให้ความคุ้มครองกับบริษัทที่มีสำนักงานใหญ่ภายในประเทศ หรือบริษัทที่มีการปฏิบัติงานโดยส่วนใหญ่ภายในประเทศผู้นำเข้าเท่านั้น

ในปัจจุบันมีการลงทุนจากบริษัทต่างประเทศมากขึ้นทุกขณะ และการเข้ามาลงทุนในลักษณะของการผลิตที่มีทั้งการผลิตเพื่อใช้ภายในประเทศ และเพื่อใช้ในการส่งออก จากการที่มีการเข้ามาลงทุนดังกล่าวทำให้เกิดปัญหาว่า เมื่อบริษัทเหล่านี้ได้รับความเดือดร้อนจากการทุ่มตลาดจากต่างประเทศ บริษัทดังกล่าวสามารถที่จะได้รับการคุ้มครองตามหลักเกณฑ์การตอบโต้การทุ่มตลาดในฐานะของการเป็นอุตสาหกรรมภายใน (Domestic Industry) หรือไม่ อย่างไร ซึ่งเมื่อมีการพิจารณาจากคำจำกัดความของคำว่าอุตสาหกรรมภายในเห็นได้ว่าไม่มีการชี้ชัด หรือระบุไปอย่างเจาะจงว่าผู้ผลิตที่ถือเป็นอุตสาหกรรมภายในนั้นให้หมายรวมถึงผู้ผลิต หรือบริษัทที่เกิดจากการร่วมลงทุนจากต่างประเทศด้วย (foreign multinational operating)

ความจำเป็นในการที่จะชี้ให้เห็นถึงความชัดเจนในเรื่องของการให้ความคุ้มครองบริษัทที่เกิดจากการร่วมลงทุนจากต่างประเทศเหล่านั้น ก็ด้วยสาเหตุที่ว่า ในบางกรณีประเทศสมาชิกบางประเทศที่ตกเป็นผู้ถูกกล่าวหาว่ากระทำการทุ่มตลาดอาจมีการยกข้อต่อสู้ในประเด็นเกี่ยวกับสถานะของบริษัทต่างชาติเหล่านั้นว่าบริษัทดังกล่าวไม่อยู่ในฐานะที่เป็นอุตสาหกรรมภายใน (Domestic Industry) ของประเทศผู้นำเข้า และไม่ใช่ผู้ผลิตที่มีส่วนได้เสียในคดี เนื่องจากการเป็น บริษัทที่เกิดจากการร่วมลงทุนจากต่างประเทศด้วย (foreign multinational operating) ซึ่งบริษัทประเภทนี้โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเพียงบริษัทสาขา จะไม่มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศผู้นำเข้า ผู้เขียนเห็นว่าเพื่อเป็นการขจัดปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากเรื่องดังกล่าวจึงเป็นการสมควรที่จะมีการกำหนดคำจำกัดความของคำว่าอุตสาหกรรมภายใน (Domestic Industry) ให้หมาย

ความรวมถึง บริษัทที่เกิดจากการร่วมลงทุนจากต่างประเทศด้วย (foreign multinational operating) ซึ่งแม้จะไม่มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศผู้นำเข้าก็ตาม ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการใช้บังคับหลักเกณฑ์ดังกล่าว และเป็นการจัดปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการขัดแย้งในการบังคับใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าว

- วิเคราะห์หลักเกณฑ์ในเรื่องการตีความคำจำกัดความของคำว่าของ สินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product) ตามมาตรา 4 ของพระราชบัญญัติตอบโต้การทุ่มตลาด

จากคำจำกัดความของคำว่า ของสินค้าชนิดเดียวกัน ก่อให้เกิดปัญหาในการตีความอย่างมากดังที่กล่าวมาข้างต้นโดยในความหมายของคำว่าของสินค้าชนิดเดียวกันซึ่งในการนำมาบังคับใช้ทำให้เกิดปัญหาว่าจะต้องมีความเหมือนกัน (Like) อย่างไร ซึ่งในแต่ละประเทศก็มีหลักเกณฑ์ในการตีความที่แตกต่างกันไป โดยภายใต้การตีความของประเทศสหรัฐอเมริกา มีการตีความคำว่า สินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product) ว่าผลิตภัณฑ์ภายในประเทศมีความเหมือนกับผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้าที่อยู่ภายใต้การสอบสวนหรือไม่นั้นจะพิจารณาปัจจัยหลายอย่างประกอบโดยมิได้คำนึงถึงลักษณะทางกายภาพที่ปรากฏอยู่นอกเพียงอย่างเดียว แต่จะพิจารณาถึง<sup>211</sup>

- 1) ผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย (end users)
- 2) ความเข้าใจของผู้บริโภค (customer or producer perceptions)
- 3) ปัจจัยการผลิต และแรงงานโดยทั่วไป (common manufacturing facilities and production employees)
- 4) ขั้นตอนการผลิต (production process)
- 5) ช่องทางการค้า (channels of distribution)
- 6) ความสามารถในการใช้แทนกันได้ของผลิตภัณฑ์ (interchangeability) โดยเฉพาะในเรื่องความสามารถในการใช้แทนกันได้ของผลิตภัณฑ์ สำหรับประเทศที่มีการตีความคำว่าสินค้าชนิดเดียวกันในลักษณะนี้ ในเรื่องความสามารถในการใช้แทนกันได้ของผลิตภัณฑ์ ถือเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุดในการที่จะกำหนดว่าผลิตภัณฑ์ภายในประเทศเหมือนกับผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้าที่อยู่ภายใต้การสอบสวนหรือไม่ ผลของการใช้แทนกัน (substitution effect) จะพิจารณาจากปริมาณซื้อที่สูงขึ้น หรือลดลง ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าที่มีราคาถูกลงไปใช้สินค้าอื่นที่มีราคาโดยเปรียบเทียบที่แพงกว่า อาทิ ถ้าสินค้า A มีราคาลดลงสินค้า A จะมีราคาโดยเปรียบเทียบต่ำกว่าสินค้าอื่นที่ไม่เปลี่ยนแปลง เป็นต้นว่าสินค้า B จากตัวอย่างผู้บริโภคจะซื้อสินค้า A เพิ่มขึ้นเพื่อนำไปใช้แทนสินค้า B

<sup>211</sup> Berg, G. c. "An Economic Interpretation of Like Product" Journal of world Trade. 30, No. 2. April 1996, p.201.

ปริมาณสินค้า A ที่เพิ่มขึ้นเพื่อนำไปใช้แทนสินค้า B ส่วนนี้เป็นส่วนที่เรียกว่า ผลของการใช้แทนกัน (substitution effect)<sup>212</sup> โดยในการตีความในลักษณะนี้จะเน้นในเรื่องของลักษณะภายนอกเพียงเล็กน้อย แต่จะเน้นในเรื่องของความสามารถในการใช้แทนกันได้มากกว่า ซึ่งในบางกรณีแม้ผลิตภัณฑ์บางอย่างจะมีความเหมือนกันในลักษณะทางภายนอกที่ปรากฏก็ตาม ในการตีความเช่นว่านี้ถือว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไม่มีความเหมือนกัน หากไม่สามารถที่จะนำมาใช้แทนกันได้ และไม่ก่อให้เกิดการแข่งขันระหว่างสินค้าชนิดเดียวกัน ดังนั้นในการตีความในลักษณะนี้ จะเน้นในลักษณะของการใช้ (Uses) เป็นหลัก เสมือนเป็นปัจจัยในการพิจารณาความหมายของคำว่าสินค้าชนิดเดียวกัน

แต่อย่างไรก็ตามปัญหาที่เกิดขึ้นในการตีความคำว่าสินค้าชนิดเดียวกันโดยใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาในเรื่องของความสามารถในการใช้แทนกันนั้นลักษณะของการที่ใช้แทนกันเป็นในลักษณะใดการพิจารณาในแง่ของการบริโภค (Consumption) ว่าผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ภายในประเทศสามารถที่ใช้บริโภคแทนผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้าได้หรือไม่ เป็นหลักเกณฑ์ในเบื้องต้นในการที่จะ พิจารณาว่าสามารถที่จะมีการใช้แทนกันของสินค้าเกิดขึ้นได้หรือไม่<sup>213</sup> เช่น จักรยาน (bicycle) ถึงแม้ว่าในการผลิตจักรยานแต่ละชนิดจะมีการผลิตในรูปแบบที่แตกต่างกันออกไป ในแต่ละประเภท ทำให้มีความแตกต่างกันในลักษณะภายนอกที่ปรากฏ แต่เมื่อมีการพิจารณาถึงหน้าที่ หรือประโยชน์ของการใช้งานแล้วจักรยานมีไว้เพื่อการขับขี่ (Bike) แล้วจักรยานที่มีลักษณะภายนอกที่แตกต่างกันก็ถือว่าเป็นสินค้าชนิดเดียวกันนอกจากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้นแล้วยังคงมีในเรื่องของมาตรฐานในการใช้วัดถึงความสามารถในการใช้แทนกันของสินค้าแต่ละชนิด ว่าจะมีหลักเกณฑ์ใดที่จะนำมาวัด หรือกำหนดได้ว่าสินค้าทั้งสองชนิดสามารถที่จะนำมาใช้แทนกันได้ จากปัญหาดังกล่าวภายใต้การพิจารณาของ ITC มีการกำหนดพื้นฐานในการวัดถึงความสามารถในการใช้แทนกันของสินค้าแต่ละชนิดโดยกำหนดให้อยู่บนพื้นฐานของความยืดหยุ่นของการใช้แทนกัน (elasticity of substitution)<sup>214</sup> ในเรื่องของความยืดหยุ่นของการใช้แทนกันในทางเศรษฐศาสตร์จะใช้วัดถึงอัตราการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนการใช้สินค้าทั้งสอง

<sup>212</sup> นราทิพย์ ชูติวงศ์. ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539, หน้า 113.

<sup>213</sup> Berg, G. c. "An Economic Interpretation of lide Product" Journal of world Trade. 30, No. 2. April 1996, p.198.

<sup>214</sup> Ibid., p.199.

ชนิดต่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของอัตราการใช้แทนกันของสินค้าทั้งสองชนิด<sup>215</sup> ดังนั้นในกรณีหากมีการเปรียบเทียบระหว่างสินค้าที่มีการขายภายในประเทศ (domestic product) กับสินค้าที่อยู่ภายใต้การไต่สวน (import under investigation) ซึ่งเมื่อพิจารณาแล้วพบว่าค่าของความยืดหยุ่นของการใช้แทนกันมีสูงในสินค้าทั้งสองชนิดในเบื้องต้นอาจสันนิษฐานได้ว่าสินค้าทั้งสองชนิดมีความสามารถในการใช้แทนกันได้

การตีความโดยเน้นในเรื่องของลักษณะการใช้มากกว่าลักษณะภายนอกนั้น ทำให้ประเทศที่มีการตีความของคำว่าสินค้าชนิดเดียวกันในลักษณะเช่นนี้มีโอกาสในการใช้มาตรการตอบโต้ได้มากขึ้น เนื่องจากการพิสูจน์ถึงความเหมือนนั้นสามารถทำได้ง่าย เพราะถึงแม้ว่าลักษณะภายนอกจะมีความแตกต่างกันก็ตามก็สามารถเป็นสินค้าที่มีความเหมือนกันได้ หากพบว่าลักษณะของการใช้หรือการบริโภคของผู้บริโภคนั้นสามารถใช้สินค้านี้ดั่งกล่าวแทนกันได้

นอกจากการตีความคำว่า สินค้าชนิดเดียวกัน โดยการใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาในเรื่องของความสามารถในการใช้แทนกันมาเป็นตัวกำหนด ยังมีการตีความในลักษณะหนึ่งที่เป็น การตีความตามตัวอักษรที่ปรากฏ คือผลิตภัณฑ์ภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้ามาซึ่งอยู่ภายใต้การสอบสวนจะต้องมีความเหมือนกันอย่างมากในลักษณะทางกายภาพ (Closely Physical) การตีความเช่นนี้จะไม่คำนึงถึงในเรื่องของความสามารถในการใช้แทนกันได้ หรือไม่ แต่จะมีการพิจารณาถึงลักษณะภายนอก หรือลักษณะทางกายภาพที่ปรากฏเป็นหลัก (Physical Likeness) ประเทศที่มีการตีความคำว่าสินค้าชนิดเดียวกันในลักษณะนี้มักจะเป็นประเทศแถบยุโรป เช่น ใน The council Regulation (EEC) มีการกำหนดถึงความหมายของคำว่า สินค้าชนิดเดียวกันให้หมายถึง สินค้าที่ซึ่งมีความเหมือนกันทุกประการ เช่น เหมือนกันทุกอย่างกับสินค้าที่อยู่ภายใต้การพิจารณา หรือในกรณีที่ไม่สามารถหาสินค้าที่มีความเหมือนกันทุกประการได้ ก็ให้หาสินค้าที่มีความเหมือนที่มีความเหมือนที่มีความใกล้เคียงมากที่สุด (characteristics closely) กับสินค้าที่อยู่ภายใต้การพิจารณา<sup>216</sup>

<sup>215</sup> นราทิพย์ ชุตินวงศ์. ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539, หน้า 93.

<sup>216</sup> Council Regulation (EEC). No.2423/88, Article 2

การตีความในลักษณะของการพิจารณาเฉพาะลักษณะทางกายภาพอย่างเดียวนั้น ทำให้ประเทศที่มีการตีความในลักษณะดังกล่าวมีความเคร่งครัดในการที่จะใช้มาตรการตอบโต้ การทุ่มตลาด เนื่องจากในการที่สามารถใช้มาตรการเช่นนั้นได้ จะต้องใช้บังคับเฉพาะสินค้าที่มี ลักษณะทางกายภาพ หรือลักษณะทางภายนอกที่มีความเหมือนกันเท่านั้น ซึ่งหากเป็นในกรณีที่มีการนำเข้าสินค้าเข้ามาในประเทศซึ่งมีลักษณะภายนอกที่แตกต่างกัน อาทิ การนำเข้ากระดาษ สีแดง แต่ภายในประเทศมีการผลิตกระดาษสีฟ้าเท่านั้น จะเห็นได้ว่าสินค้าทั้งสองมีลักษณะ ภายนอกที่แตกต่างกัน ภายใต้การตีความในแนวทางดังกล่าวจะไม่ถือว่าสินค้าทั้งสองมีความ เหมือนกันแต่อย่างใด แม้ว่ากระดาษทั้งสองสามารถที่จะนำมาใช้แทนกันได้ในแง่ของการบริโภคก็ ตาม การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดก็ไม่สามารถที่จะนำมาใช้ได้

ดังนั้นเพื่อให้เกิดความชัดเจนว่าสินค้านิดเดียวกันนั้นจะหมายถึง การเหมือนกันใน ลักษณะใดบ้างและควรที่จะพิจารณาความเหมือนจากสิ่งใดและจากปัจจัยใดบ้าง โดยอาจ กำหนดขยายออกเป็นข้อย่อยว่า คำว่าเหมือน (like) ให้ความหมายถึงหรือ พิจารณาจากสิ่ง ใดบ้าง เพื่อป้องกันการขัดแย้งกัน ในการใช้หลักเกณฑ์ดังกล่าว

## บทที่ 5 บทสรุป และข้อเสนอแนะ

### 1. บทสรุป

จากการศึกษาถึงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีอยู่ในกฎหมายระหว่างประเทศ ภายใต้ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรการค้า 1994 และหลักเกณฑ์ว่าด้วยการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกา, สหภาพยุโรปและไทย พบว่าพื้นฐานของมาตรการดังกล่าวก่อกำเนิดขึ้นภายใต้ความต้องการของ WTO ในการนำมาเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการค้าเสรี (free trade) ในทางการค้าที่ทุกคนที่ทำการค้าจะอยู่บนพื้นฐานของการแข่งขันที่เป็นธรรม (fair competition) โดยประเทศภาคี WTO ต่างมีมุมมองและความเห็นที่ตรงกันว่าการทุ่มตลาดเป็นสิ่งที่ไม่เป็นธรรมทางการค้า และภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดหรือการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้รับการยืนยันว่าเป็นสิ่งที่สามารถกระทำได้แม้ว่าการเก็บอากรที่เกิดขึ้นจะเป็นการเลือกปฏิบัติ ภายใต้หลักเกณฑ์ดังกล่าวก็ยังคงมีการยืนยันถึงการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดว่าเป็นสิ่งที่ประเทศผู้นำเข้าสามารถเก็บได้ในสินค้าที่มีการนำเข้าและมีพฤติกรรมของการทุ่มตลาดเกิดขึ้น ภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดพฤติกรรมที่จะพิจารณาว่าเป็นการกระทำที่อาจนำไปสู่การแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมนั้น หมายถึง การขายสินค้าไปยังประเทศผู้นำเข้าในราคาที่ต่ำกว่ามูลค่าปกติ (sale less than normal value) และก่อให้เกิดความเสียหายอย่างร้ายแรง (material injury) ต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ (domestic industry) ที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันกับที่มีการนำเข้า (like product) ซึ่งในทางปฏิบัติ WTO เองก็ยอมรับและถือตามหลักการดังกล่าวโดยเมื่อมีการพิจารณาคดีที่เป็นข้อพิพาทเกี่ยวกับการทุ่มตลาดเกิดขึ้นซึ่ง WTO และ Panel ก็จะใช้ถือตามหลักเกณฑ์ที่ปรากฏอย่างเคร่งครัดและตีความในทางที่ให้เกิดความเป็นธรรมมากที่สุด

แต่อย่างไรก็ตามมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดแม้จะมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้เกิดความเป็นธรรมในทางการค้าก็ตามแต่ดูเหมือนว่ามาตรการดังกล่าวถูกใช้บังคับอย่างผิดวัตถุประสงค์ในลักษณะของการเป็นเครื่องมือการปกป้องทางการค้า (trade protection) โดยในบางประเทศที่เป็นประเทศผู้นำเข้าต่างก็ทำการหยิบยกเอามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าวขึ้นมาใช้บังคับเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศซึ่งในประเด็นนี้ทำให้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ 1994 นั้นถูกสร้างขึ้นมาเพื่อวัตถุประสงค์ใดระหว่างการเป็น



เครื่องมือในการส่งเสริมความเป็นธรรมทางการค้ากับการเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการปกป้องทางการค้าหรือกีดกันทางการค้า

จากการศึกษามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่ามีในหลายประเด็นซึ่งเป็นสิ่งที่น่าสนใจ คือมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกาถือได้ว่าเป็นหลักเกณฑ์ที่ปรากฏในรายละเอียด และมีความชัดเจนในตัวเองซึ่งในแต่ละบทบัญญัติไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการกำหนดมูลค่าปกติ การกำหนดราคาส่งออก ซึ่งก็รวมถึงราคาที่สร้างขึ้น การเปรียบเทียบราคา ในส่วนของการปรับราคาเพื่อจะนำมาเปรียบเทียบได้กำหนดการปรับราคาเอาไว้อย่างละเอียดว่าควรที่จะมีการหักลด หรือเพิ่มสิ่งใดบ้าง การกำหนดถึงอุตสาหกรรมภายใน จนถึงกำหนดในเรื่องของสินค้าชนิดเดียวกัน ซึ่งในส่วนของรายละเอียดดังกล่าว เป็นสิ่งที่เห็นได้อย่างชัดเจนภายใต้หลักเกณฑ์การตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งจากการศึกษาพบว่าในการกำหนดรายละเอียดที่เกิดขึ้นทำให้ในการบังคับใช้กฎหมายของประเทศมีประสิทธิภาพ และหลักเกณฑ์ที่สามารถที่จะนำมาอ้างอิงได้อย่างชัดเจนในกรณีที่มีการบังคับใช้อีกส่วนหนึ่งคือในเรื่องของการใช้บังคับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดโดยภายใต้การบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกาส่งผลให้เกิดหลักเกณฑ์ หรือมาตรการใหม่ ในการที่จะนำมาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในปัจจุบัน ซึ่งเกิดจากคำตัดสิน (Precedent) ขององค์กรที่รับผิดชอบดูแลการบังคับใช้มาตรการดังกล่าว คือ ITA, ITC และ CIT โดยทั้ง 3 องค์กรนี้จะมีส่วนในการพัฒนาของกฎหมาย และทำให้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกามีความชัดเจน และมีรายละเอียดมากขึ้น โดยเฉพาะในส่วนคำตัดสินในชั้นศาล (CIT) ที่ซึ่งดูเหมือนว่าจะกลายเป็นหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการปฏิบัติเรื่อยมา ในส่วนของการให้คำวินิจฉัย หรือการตัดสินขององค์กรที่กำหนดถึงพฤติกรรมการทุ่มตลาด และองค์กรที่กำหนดในเรื่องความเสียหาย คือ ITC และ CIT พบว่าบ่อยครั้งที่มีมักจะมีความขัดแย้งกันซึ่งเป็นปัญหาหนึ่งที่ทำให้ผู้ที่ตกเป็นผู้ถูกกล่าวหาไม่อาจคาดการณ์ หรือทราบถึงผลของการตัดสินล่วงหน้าได้เลย ซึ่งในเรื่องนี้เป็นสิ่งที่ประเทศไทยควรจะต้องระวังเพื่อผลประโยชน์ของประเทศเองที่ในการที่ถูกประเทศสหรัฐอเมริกาใช้บังคับและทำการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดอยู่บ่อยครั้ง และเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปโดยผู้เขียนจะกล่าวสรุปไว้เพียงเล็กน้อยเพื่อที่จะเป็นแนวทางในการศึกษาต่อไป โดยผู้เขียนพบว่า มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป (EU) จะมีลักษณะของการบัญญัติกฎหมายเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับหลักเกณฑ์ที่ปรากฏในความตกลงฯ 1994 และการกระทำที่ถือได้ว่าเป็นการทุ่มตลาดได้นั้น

จะต้องมีองค์ประกอบในการกระทำ 3 ประการด้วยกันคือ 1) มีการพิสูจน์พบว่ามีการทุ่มตลาด 2) พิสูจน์พบว่าสินค้าที่ทุ่มตลาดได้ก่อให้เกิดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในของ EU และ 3) พิสูจน์พบว่าในการดำเนินการมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าวเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ของ EU และในการกำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ นั้นอย่างทีกล่าวมาข้างต้นคือจะมี ลักษณะของการกำหนดเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับความตกลงฯ 1994 เช่น ในเรื่องของการกำหนดมูลค่าปกติ ซึ่งคณะกรรมการการยุโรปจะใช้ราคาที่แท้จริงในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก หรือในกรณีไม่สามารถหาได้เนื่องจากปริมาณการขายที่น้อยเกินไป หรือการขายเป็นราคาที่ต่ำกว่าทุน คณะกรรมการฯ จะพิจารณามูลค่าปกติจากต้นทุนการผลิตรวมกับต้นทุนการขายและการบริหารรวมกับกำไร (SGA&Profits) หรือในเรื่องราคาส่งออกที่กำหนดให้เป็นราคาสินค้าที่ถูกขายให้กับผู้นำเข้า EU แต่หากระหว่างผู้นำเข้าและผู้ส่งออกมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันราคาส่งออกจะคำนวณจากราคาที่ผู้นำเข้าขายให้กับผู้บริโภครายแรกที่ไม่มีความสัมพันธ์กับผู้ส่งออกและผู้นำเข้ารายใดหักลบด้วยต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นและกำไรที่เหมาะสม และในส่วนของความเสียหายตามกฎหมายของ EU คำว่าความเสียหายจะหมายความถึง ความเสียหายอย่างร้ายแรง ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อมีแนวโน้มว่าปริมาณสินค้านำเข้าเพิ่มขึ้น หรือราคาสินค้านำเข้าได้ตัดราคาหรือลดราคาสินค้าของผู้ผลิตใน EU อย่างมากโดยผลของปริมาณหรือราคาสินค้าที่นำเข้านั้น จะต้องมีผลกระทบต่อทางลบในยอดขาย กำไร ส่วนแบ่งตลาด หรือปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ของอุตสาหกรรมภายใน EU <sup>217</sup> แต่อย่างไรก็ตามในหลายประเด็นมีการตีความเกิดขึ้น และมีแนวทางปฏิบัติในการใช้บังคับเนื่องมาจากการที่ในการกำหนดหลักเกณฑ์ที่กำหนดภายใต้ความตกลงฯ 1994 เป็นเพียงกำหนดหลักเกณฑ์เพียงกว้าง ๆ เพื่อที่จะให้ประเทศสมาชิกนำไปเป็นแนวทาง ซึ่งในส่วนดังกล่าวในบางหลักเกณฑ์ประเทศไทยได้มีการนำเอามาปฏิบัติใช้บังคับ

ในส่วนของ การพิสูจน์ถึงพฤติกรรมการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น อุตสาหกรรมในประเทศผู้นำเข้าจะต้องพิสูจน์ถึง 1) พฤติกรรมการทุ่มตลาด และ 2) ความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันกับที่มีการนำเข้า และในการเก็บอากรตอบโต้ นั้นจะทำการเก็บได้ไม่เกินส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (dumping margins) จากการกำหนดในเรื่องของการพิสูจน์ถึงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด นั้นยังคงมี

<sup>217</sup> The Ministry of commerce, Department of Foreign Trade, The European commission and The European Business Information Centre., Seminar on The European Union Anti-Dumping Regulation and Investigating Procedures, Bangkok : 20 June 1996, pp.1-2.

ประเด็นปัญหาเกิดขึ้นในอีกหลายกรณี อาทิ ในเรื่องคำจำกัดความของคำว่า การทุ่มตลาด หรือ ปัญหาที่เกิดจากการตีความหลักเกณฑ์ที่ปรากฏในหัวข้อ 4.3 ที่ยังคงไม่มีความชัดเจนเจเนรัลๆ แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบันแม้ว่าภายใต้มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้ความตกลงฯ จะยังคงมีประเด็นปัญหาและส่งผลให้เกิดข้อพิพาทระหว่างประเทศสมาชิกในการใช้บังคับก็ตาม WTO ก็ยังมีความพยายามที่จะสร้างบรรทัดฐาน หรือแนวทางในการบังคับใช้กรณีที่มีปัญหาดังกล่าวเกิดจากการตีความที่ไม่ตรงกัน ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะออกมาในลักษณะของคำตัดสินข้อพิพาทที่เกิดขึ้น

จากการที่มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศไทยที่บังคับใช้อยู่ในปัจจุบันยังคงมีประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นภายในหลักเกณฑ์ ซึ่งส่งผลต่อการบังคับใช้ที่ไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า และไม่สามารถให้ความคุ้มครองต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศได้อย่างเต็มที่ และยังส่งผลไปถึงการมีมาตรการตอบโต้ที่ไม่สมบูรณ์ ซึ่งส่งผลให้เกิดความขัดแย้งกับประเทศสมาชิกในการบังคับใช้มาตรการดังกล่าว ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ประเทศไทยควรที่จะมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขบางส่วนในมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่ใช้บังคับอยู่เพื่อให้เป็นไปตามและมีความสอดคล้อง และมีความสมบูรณ์เป็นไปกาลสมัยปัจจุบันในยุคของการแข่งขัน และสามารถที่ใช้บังคับได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่ง ในการศึกษา และวิเคราะห์มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นพบว่าสิ่งที่ควรที่จะมีการปรับปรุง และแก้ไขให้มันจะเป็นในส่วนของความชัดเจนของหลักเกณฑ์ โดยควรที่จะกำหนดในรายละเอียดในหลักเกณฑ์เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นสิ่งที่เกิดขึ้น และเกี่ยวข้องกับทางการค้า

มาตรการว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดถือได้ว่าเป็นกฎระเบียบทางการค้าที่กำหนดขึ้นเพื่อต้องการป้องกันการดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่รัฐบาลต่างประเทศหรือบริษัทที่เป็นผู้ส่งออกพยายามที่จะดำเนินนโยบายทางการค้าในลักษณะของการแบ่งแยกทางการค้า (price discrimination) และยังเป็นเสมือนเครื่องมือในการส่งเสริมการค้าที่เป็นธรรม โดยที่ WTO ไม่ต้องการที่จะให้การค้าในลักษณะที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade Practice) เกิดขึ้นในทางการค้าระหว่างประเทศ

ภายหลังที่ประเทศไทยได้ทำการให้สัตยาบันตกลงยอมรับเข้าเป็นภาคีภายใต้ GATT ซึ่งผลจากการเจรจาอนุสัญญาฯ ได้มีการจัดตั้งองค์การการค้าโลก (World Trade Organization :

WTO) เมื่อวันที่ 1 มกราคม 1995 โดยมีหน้าที่ในการวางแนวทางการปฏิบัติระหว่างประเทศสมาชิกเพื่อให้ปฏิบัติตนให้อยู่ภายในกรอบของความตกลงทั่วไปฯ และรวมถึงการบังคับใช้กฎเกณฑ์ต่าง ๆ กับประเทศสมาชิกเพื่อให้ปฏิบัติตนอยู่ภายในกรอบของ WTO ซึ่งก็รวมถึงความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปฯ ด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 (Anti – dumping Agreement 1994) ซึ่งต่อไปจะเรียกว่าความตกลงฯ 1994 และเมื่อประเทศไทยได้ยอมรับความตกลงทั่วไปฯ ดังกล่าว ผลที่เกิดขึ้นก็คือประเทศไทยจะต้องปฏิบัติตามพันธกรณีที่ได้มีการผูกพัน

จากการที่ทุกประเทศตกลงเข้าเป็นภาคีของความตกลงทั่วไปฯ จนกระทั่งมาสู่องค์การการค้าโลก หรือ WTO ทำให้ทุกประเทศต้องมีการเปิดเสรีทางการค้าเพื่อให้เป็นไปตามพันธกรณีของความตกลงทั่วไปฯ ซึ่งผลที่เกิดขึ้นตามมาก็คือทำให้อุปสรรคในทางการค้าถูกทำลายลง และจากการที่อุปสรรคในทางการค้าทั้งหลายถูกทำลาย อาทิเช่น การกำหนดจำนวนโควตา หรือจำนวนสินค้าการเก็บภาษีการนำเข้าในอัตราที่สูง ผลเช่นนี้จึงก่อให้เกิดผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ ที่ไม่สามารถทำการแข่งขันกับอุตสาหกรรมที่มาจากภายนอกประเทศซึ่งเข้ามาโดยจากการเปิดเสรีในทางการค้าซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์สำคัญของความตกลงทั่วไปฯ ทำให้ในหลายประเทศเริ่มที่จะหันมาให้ความสนใจในมาตรการบางอย่างที่มีอยู่ในความตกลงทั่วไปฯ เพื่อเป็นสิ่งที่จะนำมาเป็นตัวปกป้องอุตสาหกรรมภายในของตน อาทิเช่น มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti – dumping) เป็นต้น โดยเฉพาะในประเทศสหรัฐอเมริกา<sup>218</sup> ได้มีการใช้มาตรการดังกล่าวในการปกป้องอุตสาหกรรมภายในของตนอย่างเต็มที่ จนมีการกล่าวกันว่าประเทศสหรัฐอเมริกาใช้มาตรการดังกล่าวเป็นเสมือนเครื่องมือในการปกป้องอุตสาหกรรมภายใน

ในทางการค้าระหว่างประเทศผู้ผลิตหรือผู้ขายสินค้าทุก ๆ คนมีสิทธิในการค้าขายแต่ทั้งนี้ในการค้าขายที่เกิดขึ้นทุก ๆ คนจะต้องอยู่บนพื้นฐานของการแข่งขันที่เป็นธรรม (fair competition) และอยู่ในระเบียบและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ถูกกำหนดขึ้น (level playing field) และในแต่ละสังคมนการค้าอาจจะมีแง่มุมของการมองถึงความเป็นธรรมที่แตกต่างกันโดยการกระทำอย่างใดไม่เป็นธรรมอีกสังคมหนึ่ง แต่อีกฝ่ายก็อาจพิจารณาว่าการกระทำดังกล่าวเป็นธรรมก็ได้ซึ่งก็ต้องพิจารณาว่าบุคคลผู้ที่เป็นผู้พิจารณานั้นอยู่ในฐานะใด ในกรณีการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น

<sup>218</sup> ศุภดี อรุณมาศ. "Protectionism US May Target Thailand" THE NATION.มกราคม

จากที่กล่าวมาข้างต้นในลักษณะของพฤติกรรมการขายสินค้าชนิดเดียวกันในราคาที่แตกต่างกันให้กับลูกค้าที่ต่างกลุ่มกันซึ่งมีลักษณะของการแบ่งแยกราคาขายเกิดขึ้น โดยการกระทำดังกล่าว จะได้รับการพิจารณาว่าเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรม (unfair trade practice) หากก่อให้เกิดเอาเปรียบต่อผู้ผลิตรายอื่น ๆ และก่อให้เกิดความเสียหายกับผู้ผลิตรายอื่น ๆ เช่นเดียวกัน ซึ่งภายใต้หลักเกณฑ์ในทางกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดก็ได้มีการยอมรับการกระทำเช่นนั้นและทำการกำหนดให้ผู้นำเข้าทำการตอบโต้ประเทศผู้ส่งออกที่มีพฤติกรรมทุ่มตลาดเช่นนั้นได้

อย่างไรก็ตามในการกล่าวอ้างว่าการทุ่มตลาดเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรมจะใช้บรรทัดฐานใดที่จะมาเป็นตัวกำหนด มีแนวคิดที่น่าสนใจในกรณีที่จะสามารถตอบโต้ว่าการทุ่มตลาดเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรมหรือไม่นั้นจะพิจารณาจากเหตุผลดังต่อไปนี้

1. ในการกำหนดการกระทำที่เป็นการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นได้ก่อให้เกิดการแทรกแซงหรือก่อให้เกิดการบิดเบือนต่อระบบการค้าเสรีภายใต้หลักการค้าระหว่างประเทศหรือไม่ หากการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นได้ส่งผลให้เกิดการบิดเบือนต่อระบบการค้าเสรีแล้วการทุ่มตลาดก็อาจถือได้ว่าเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรม เนื่องจากในการค้าขายที่เกิดขึ้นในทางการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันอยู่บนพื้นฐานของหลักการประสิทธิภาพของตลาด (market efficiency) ซึ่งในการผลิตสินค้าของผู้ผลิตรายหนึ่งจะต้องมีการใช้ทรัพยากรในการผลิตอย่างคุ้มค่า และมีประสิทธิภาพมากที่สุด แต่เมื่อมีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นผู้ผลิตจะได้รับประโยชน์ แต่ไม่ได้มาจากการผลิตที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด ในการที่ผู้ผลิตสามารถที่จะทำการขายสินค้าในราคาที่สูงกว่าราคาทุนแต่ก็ยังคงสามารถที่จะอยู่ในตลาดได้ เนื่องจากมีรายได้จากทางอื่นโดยการขายสินค้าในราคาที่สูงกว่าให้กับผู้บริโภครายอื่นซึ่งในกรณีนี้ทำให้ผู้ผลิตที่ทำการทุ่มตลาดยังคงขายสินค้าในราคาทุนได้ในขณะที่ผู้ผลิตรายอื่นไม่สามารถที่จะทำการแข่งขันกับผู้ผลิตรายนั้นได้ จึงจำต้องถูกขับออกจากตลาดไปทั้งที่ผู้ผลิตรายที่ต้องออกจากตลาดการค้าไปอาจมีการผลิตที่มีประสิทธิภาพมากกว่า<sup>219</sup>

2. การทุ่มตลาดได้ก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมกับผู้ผลิตรายอื่นที่ทำการผลิตสินค้าชนิด และประเภทเดียวกัน กับผู้ผลิตที่ทำการทุ่มตลาดแล้ว ยังทำให้กลไกตลาดได้รับการบิดเบือนผิดไปจากสภาพที่ควรเป็น การที่ WTO มองว่าการทุ่มตลาดเป็นการกระทำที่ไม่เป็น

<sup>219</sup> Alford, R. P. "Why a Private Right of Action Against Dumping Would Violate GATT"

ธรรมและสมควรที่จะได้รับการตอบโต้ด้วยเหตุผลว่าการทุ่มตลาดนั้นมิได้เกิดขึ้นจากการผลิตที่มีประสิทธิภาพที่เหนือกว่าผู้ผลิตรายอื่น แต่เป็นการกระทำที่เกิดขึ้นเพื่อต้องการทำให้ผู้ผลิตรายอื่นเกิดความเสียหาย และเป็นการทำลายคู่แข่งชั้นในทางการค้ามากกว่า ดังนั้นจึงมีการสร้างเครื่องมือดังกล่าวเพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศที่อาจได้รับความเสียหายหากมีการทุ่มตลาดเกิดขึ้น

3. การทุ่มตลาดก่อให้เกิดการบิดเบือนของราคาสินค้าภายในประเทศผู้นำเข้าทำให้ราคาสินค้าไม่เป็นไปตามกลไกของตลาด (Market Mechanism) ซึ่งตามหลักเศรษฐศาสตร์ภายใต้กฎว่าด้วยอุปสงค์ (Law of demand) เป็นกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างราคาของสินค้า กับปริมาณการซื้อ ซึ่งเมื่อราคาสินค้าชนิดหนึ่งสูงขึ้น ปริมาณการซื้อสินค้าจะลดลง แต่หากราคาสินค้าลดลงปริมาณการซื้อจะเพิ่มมากขึ้น ซึ่งหากมีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นโดยมีการขายสินค้านำเข้าในราคาต่ำกว่าราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่มีอยู่ในประเทศผู้นำเข้าแล้ว ซึ่งก็แน่นอนว่าเมื่อพิจารณาตามกฎว่าด้วยอุปสงค์ผู้บริโภคก็ย่อมที่จะเลือกบริโภคสินค้าที่มีราคาถูกกว่าเนื่องจากราคาเป็นสิ่งจูงใจอย่างหนึ่งในการเลือกซื้อ เมื่อผู้บริโภคนิยมที่จะเลือกซื้อสินค้าที่มีการนำเข้ามาในลักษณะที่เป็นการทุ่มตลาดแล้ว ทำให้สิ่งที่ตามมาจากกรณีดังกล่าวคือ สินค้าชนิดเดียวกันที่มีการผลิตและขายภายในประเทศ ไม่สามารถที่จะแข่งขันกับผู้นำเข้าได้ เนื่องจากไม่สามารถที่จะลดราคาลงให้มาเท่ากัน หรือน้อยกว่าราคาสินค้าที่มีการนำเข้าได้ เนื่องจากประสบปัญหาในเรื่องของต้นทุนการผลิต ทำให้การกระทำในลักษณะของการทุ่มตลาดเป็นการกระทำให้เกิดความไม่เป็นธรรมต่อผู้ผลิตภายในประเทศ หรืออุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจากการไม่สามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้ ทำให้ผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมภายในประเทศได้รับความเสียหาย และอาจต้องออกไปจากตลาดการแข่งขันของสินค้าชนิดนั้น ซึ่งเท่ากับว่าผู้ผลิตที่มีพฤติกรรมในลักษณะของการทุ่มตลาดมีเจตนา หรือจงใจที่จะกำจัดคู่แข่งชั้นในทางการค้าออกไปเพื่อต้องการที่จะเป็นเจ้าของตลาดในสินค้าชนิดนั้นต่อไป

4. การทุ่มตลาดก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมกับผู้ผลิตภายในประเทศ โดยภายหลังจากการที่มีการกำจัดคู่แข่งชั้นในทางการค้าออกไปจากตลาดการแข่งขันได้แล้ว ผู้ผลิตรายดังกล่าวจะกลายเป็นผู้ผลิตที่มีสัดส่วนในตลาดของสินค้าชนิดนั้นเป็นส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมด ก่อให้เกิดลักษณะของการผูกขาดทางการค้า (Monopoly) ทำให้ผู้ผลิตรายดังกล่าวสามารถที่จะมีอำนาจในการควบคุมราคาสินค้าชนิดนั้นที่มีขายในตลาดได้ ทำให้ราคาสินค้าชนิดนั้นมีราคา

สูงขึ้น ทำให้ผู้บริโภคที่เคยบริโภคสินค้าในราคาที่ถูกลบต้องมาบริโภคสินค้าชนิดเดียวกันในราคาที่แพงมากกว่าก่อให้เกิดเป็นภาระแก่ผู้บริโภคซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการกระทำที่เป็นการทุ่มตลาดนั่นเอง

5. ดังนั้น มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด มีจุดประสงค์ที่จะก่อให้เกิดความเป็นธรรมในทางการค้า และเป็นทางหนึ่งในการเยียวยาความเสียหายเมื่อผู้ผลิตจากต่างประเทศได้ทำการทุ่มตลาดและทำให้เกิดความเสียหายต่อผู้ผลิตภายในประเทศ แต่กระนั้นหากมีการนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้อย่างไม่ถูกต้อง ไม่เป็นธรรมก็จะก่อให้เกิดผลกระทบต่าง ๆ ดังนี้

#### ผลกระทบอันเกิดจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า

ประโยชน์สาธารณะ (Public Interest) หมายถึง ผลประโยชน์ของคนส่วนใหญ่ในประเทศ การพิจารณาประเด็นนี้จึงต้องคำนึงถึงผลกระทบรอบด้านที่อาจเกิดขึ้นต่อประโยชน์สาธารณะจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ไม่ว่าจะเป็นในด้าน เศรษฐกิจ สังคม/วัฒนธรรม หรือความมั่นคง

การพิจารณาเรื่องประโยชน์สาธารณะในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดโดยปกติจะบนแนวคิดในการทำให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่างสินค้าที่ผลิตในประเทศและสินค้านำเข้า โดยขจัดการค้าในลักษณะทุ่มตลาดออกไปจากระบบเพื่อเยียวยาความเสียหายจากการถูกทุ่มตลาดให้หมดไป ซึ่งการแก้ไขภาวะของตลาดให้เกิดความเป็นธรรมในการแข่งขันนี้ก็เพื่อประโยชน์สาธารณะนั่นเอง แม้ผลของการใช้มาตรการจะทำให้ผู้ใช้สินค้าและผู้บริโภคต้องมีภาระต้นทุน / ค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงที่มีการทุ่มตลาด แต่ก็ป็นราคาที่สะท้อนต้นทุนการแข่งขันที่แท้จริง ไม่ใช่ราคาที่ถูกเบี่ยงเบนจากรูปแบบการค้าที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งหากปล่อยให้มีการทุ่มตลาดต่อไป ในอนาคตอาจส่งผลเสียหายต่อประโยชน์สาธารณะของประเทศมากกว่า เช่น ทำให้อุตสาหกรรมซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้านำเข้าพื้นฐานของประเทศต้องเลิกกิจการ ส่งผลให้ประเทศต้องพึ่งพาการนำเข้าสินค้านั้นจากประเทศอื่น โดยนอกจากทำให้สินค้านำเข้าสามารถผูกขาดตลาดหรือร่วมกันกำหนดราคาได้แล้ว ในสถานการณ์ไม่ปกติเช่นภาวะสงคราม สินค้ายุทธปัจจัยชนิดนั้นอาจขาดแคลนจนส่งผลต่อความมั่นคงและการพัฒนาประเทศได้

อย่างไรก็ตาม ขอบเขตของการพิจารณาในบางกรณีอาจมีความจำเป็นต้องขยายออกไปให้กว้างกว่าการรักษาภาวะการแข่งขันที่เป็นธรรมให้กับอุตสาหกรรมภายใน เนื่องจาก การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในบางกรณีอาจทำให้เกิดผลกระทบในด้านลบต่อประโยชน์สาธารณะมากกว่าประโยชน์ที่จะได้รับจากการปกป้องอุตสาหกรรมภายใน เช่น

### 1) การผูกขาด

อุตสาหกรรมหลายชนิดเป็นอุตสาหกรรม “ต้นน้ำ” สำหรับอุตสาหกรรมอื่น ๆ กล่าวคือ เป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าซึ่งเป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมในลำดับต่อ ๆ มา การใช้มาตรการตอบโต้เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมต้นน้ำจึงต้องพิจารณาอย่างรอบคอบและระมัดระวัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีเป็นสินค้าที่มีผู้ขายน้อยรายในประเทศ ย่อมทำให้ระดับการแข่งขันลดลงเนื่องจากสินค้านำเข้าจากประเทศผู้ส่งออกรายหลักหายไปจากตลาด ซึ่งหากระดับการแข่งขันลดลงจนเกิดการผูกขาดจากอุตสาหกรรมภายใน การกำหนดมาตรการอาจส่งผลให้เกิดการผูกขาด (Monopoly) หรือร่วมกันกำหนดราคา (Cartel) ได้

ในบางกรณี ระหว่างการดำเนินการไต่สวนการทุ่มตลาดอาจมีผู้มีส่วนได้เสีย เช่น ผู้ใช้สินค้าหรือผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่อเนื่องยื่นข้อร้องเรียนว่าการมีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด จะทำให้เกิดสถานการณ์การผูกขาด หรือ การรวมกลุ่มกันกำหนดราคาโดยอุตสาหกรรมภายใน เนื่องจากสินค้าที่มาจากกลุ่มประเทศที่ถูกใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบรายหลักของอุตสาหกรรมต่อเนื่องล้วนต้องชำระอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หากส่งสินค้าเข้ามาในประเทศ ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตในประเทศได้ ในขณะที่ประเทศอื่น ๆ นอกเหนือจากกลุ่มประเทศผู้ถูกใช้มาตรการฯ ก็ไม่มีศักยภาพเพียงพอในการส่งออกสินค้าที่ถูกพิจารณา จึงทำให้ในที่สุดอุตสาหกรรมภายในสามารถกำหนดราคาหรือผูกขาดได้ เนื่องจากผู้ใช้สินค้า / ผู้ผลิตต่อเนื่องไม่มีทางเลือกในการหาสินค้าจากแหล่งอื่น เมื่อผู้ผลิตต่อเนื่องมีต้นทุนที่สูงขึ้นในระดับหนึ่งก็อาจตัดสินใจเลิกผลิต หรือส่งผ่านภาระต้นทุนไปยังผู้บริโภคโดยการขึ้นราคา ซึ่งเป็นผลกระทบที่ชัดเจนต่อประโยชน์สาธารณะ

### 2) การขาดแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพเฉพาะ

อุตสาหกรรมต่อเนื่องบางประเภทจำเป็นต้องใช้สินค้าวัตถุดิบที่มีคุณภาพพิเศษเฉพาะตัวที่แตกต่างจากสินค้าชนิดเดียวกันที่มีขายทั่วไป โดยอาจเป็นสินค้าที่ต้องนำเข้ามาจาก



ผู้ผลิตต่างประเทศเฉพาะรายที่มีแหล่งวัตถุดิบหรือกระบวนการผลิตพิเศษเท่านั้น การใช้มาตรการตอบโต้สำหรับกรณีเช่นนี้จึงต้องพิจารณาเหตุผลความจำเป็นเพื่อยกเว้นการใช้มาตรการฯ ให้กับสินค้าคุณภาพเฉพาะดังกล่าวที่อุตสาหกรรมภายในประเทศไม่สามารถผลิตได้ เพื่อให้การผลิตของอุตสาหกรรมต่อเนื่องในสินค้าคุณภาพเฉพาะดังกล่าวสามารถดำเนินต่อไปได้โดยไม่ถูกกระทบ เช่น ในกรณีการไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กรีดร้อนจาก 14 ประเทศ คณะกรรมการทตอ. ได้ยกเว้นการกำหนดมาตรการให้กับเหล็กแผ่นรีดร้อนนำเข้าชั้นคุณภาพพิเศษชนิดหนึ่ง ที่อยู่ในกลุ่มสินค้าภายใต้การไต่สวนเช่นเดียวกัน แต่ผ่านกระบวนการรีดแบบ Direct Charge ซึ่งทำให้เหล็กมีคุณสมบัติพิเศษในด้านการเคลือบสี และเป็นวัตถุดิบของสินค้าต่อเนื่องบางรายการที่จำเป็นต้องใช้เหล็กแผ่นคุณภาพเฉพาะดังกล่าว โดยโรงงานที่มีกระบวนการรีดแบบพิเศษดังกล่าวมีเพียงไม่กี่แห่งในโลก จึงได้รับการยกเว้นจากมาตรการ เพื่อให้อุตสาหกรรมต่อเนื่องสำหรับสินค้าเหล็กชนิดดังกล่าวไม่ต้องรับผลกระทบจากมาตรการ

อย่างไรก็ตาม การพิสูจน์ข้อเท็จจริงในประเด็นคุณสมบัติเฉพาะที่แตกต่างจากสินค้าชนิดเดียวกันที่มีขายทั่วไปและเหตุผลความจำเป็นของผู้ใช้ต่อการใช้สินค้าคุณภาพเฉพาะดังกล่าวควรมีการตรวจสอบโดยตามความเห็นจากอุตสาหกรรมภายในก่อน และอาจต้องอาศัยกระบวนการตรวจสอบพิเศษ และความเห็นของผู้เชี่ยวชาญเพื่อความถูกต้อง ซึ่งอาจทำให้เวลาในการะบวนการไต่สวนต้องเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ แล้วแต่ความยากง่ายในการตรวจสอบและร่วมมือที่ได้รับจากผู้เชี่ยวชาญ

### 3) การส่งออก

อุตสาหกรรมบางกลุ่มมีการผลิตเพื่อส่งออกในสัดส่วนที่สูง ซึ่งศักยภาพการส่งออกเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างรายได้ ซึ่งส่งผลถึงความมั่นคงและการพัฒนาประเทศ การพิจารณาจึงต้องชั่งน้ำหนักระหว่างความจำเป็นในการปกป้องอุตสาหกรรมภายในและผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อการส่งออกของอุตสาหกรรมต่อเนื่อง โดยอาจพิจารณายกเว้นการใช้มาตรการสำหรับวัตถุดิบบางชนิดที่นำเข้าเพื่อแปรรูปและส่งออก เพื่อรักษาสถานะทางการแข่งขัน (Competitiveness) ในตลาดโลกของผู้ผลิตในประเทศ เช่น ในกรณีการไต่สวนการทุ่มตลาดเหล็กสินค้าแผ่นรีดร้อนเหล็กแผ่นรีดเย็น และเหล็กกล้าไร้สนิม คณะกรรมการ ทตอ. ได้ยกเว้นการกำหนดมาตรการให้กับเหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำไปผลิตต่อเพื่อส่งออกตามประกาศคณะกรรมการพิจารณาการทุ่ม

ตลาดและการอุดหนุน ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2545 ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2546 และฉบับที่ 5 พ.ศ. 2546 ตามลำดับ

#### 4) เหตุผลอื่น ๆ

นอกจากนี้ ประโยชน์สาธารณะที่อยู่ในการพิจารณาในการกำหนดมาตรการฯ ในบางกรณีอาจรวมถึง ความสงบเรียบร้อยและความมั่นคงของประเทศ สังคม วัฒนธรรม ความเป็นอยู่ของประชาชน หรือความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ซึ่งต้องพิจารณาเป็นรายกรณี

จากเหตุผลต่าง ๆ ข้างต้น การนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า จึงต้องรอบคอบและพยายามมองถึงผลกระทบในภาพรวมให้ออก ทั้งนี้ ในบางกรณีอุตสาหกรรมภายในอาจมีเจตนาแอบแฝงในการขอรับการปกป้องการทุ่มตลาด เพื่อสร้างอำนาจการผูกขาด หรือเหตุผลทางธุรกิจบางประการ เช่น ต้องการบีบให้ผู้ผลิตต่อเนื่องยอมเข้าเป็นคู่สัญญา หรือควมรวมกิจการกับตน เป็นต้น กระบวนการพิจารณาในส่วนนี้จึงจำเป็นต้องเปิดโอกาสในการรับข้อมูล การแสดงความคิดเห็น และต้องได้รับความร่วมมือที่เพียงพอจากผู้มีส่วนได้เสียทุก ๆ ฝ่ายเมื่อมีข้อสงสัย เพื่อให้การวินิจฉัยข้อมูลในการไต่สวน มีความชัดเจนถูกต้อง

ในเชิงเศรษฐกิจ ประโยชน์สาธารณะจะครอบคลุมถึงประเด็นอื่น ๆ ได้หลายด้านแต่มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นมาตรการทางการค้าซึ่งส่งผลโดยตรงต่อดุลการค้าและระบบเศรษฐกิจของประเทศเป็นสำคัญ จึงมุ่งเน้นผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจเป็นหลัก ซึ่งหากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดำเนินไปโดยไม่ได้พิจารณาผลกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ หรือพิจารณาอย่างไม่ครบถ้วนถูกต้องเพียงพอ โดยมองถึงการปกป้องอุตสาหกรรมภายในและกีดกันการนำเข้าเพียงอย่างเดียว อาจส่งผลเสียต่อผลประโยชน์โดยรวมของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีของอุตสาหกรรมที่มีผู้ผลิตน้อยราย จะมีโอกาสเกิดผลกระทบรุนแรงได้ง่าย ซึ่งขนาดของผลกระทบที่จะเกิดขึ้น ขึ้นอยู่กับจำนวนของผู้ใช้สินค้าและผู้ผลิตต่อเนื่องที่เป็นผู้บริโภคนำเข้าภายใต้การไต่สวนนั้น และหากมองในแง่มูลค่าของผลกระทบ จะต้องพิจารณาในรายละเอียดของต้นทุนของผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องว่าสินค้าที่ไต่สวนคิดเป็นสัดส่วนและมูลค่าเท่าใด รวมถึงมูลค่าของการลงทุน การจ้างงาน หรือการส่งออกของผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องว่ามีบทบาทในเชิงเศรษฐกิจ

ของประเทศมากนักน้อยเพียงใด หากข้อมูลแสดงว่าผลกระทบจะทำให้เกิดปัญหาเชิงเศรษฐกิจตามมาในภายหลัง ในการพิจารณาการใช้มาตรการอาจจำเป็นต้องตัดสินใจงดเว้นการใช้มาตรการ อาจใช้วิธีการที่มีลักษณะประนีประนอม เช่น อัตราการตอบโต้ที่ต่ำเพื่อป้องกันการผูกขาด หรือการทำความตกลง (Undertaking) แทนการใช้มาตรการการเต็มรูปแบบ เป็นต้น เพื่อให้การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เป็นไปตาม ของกฎหมายในการรักษาความเป็นธรรมในทุก ๆ ด้าน ได้อย่างดีที่สุดต่อไป

### ข้อเสนอแนะ

1. บทบาทของไทยที่สำคัญในระดับพหุภาคี ไทยและประเทศกำลังพัฒนาอีกหลายประเทศ ในนามของกลุ่ม Friends of Anti-Dumping ควรจะให้ความพยายามในการผลักดันการแก้ไขความตกลงฯ 1994 โดยเฉพาะประเด็นที่ระบุไว้ในบทที่ 4.3 ให้มีความชัดเจนมากขึ้น อย่างไรก็ตามการแก้ไขความตกลงฯ 1994 อาจจะต้องใช้เวลานานและคงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ทุกข้อตามที่ต้องการ เพราะประเทศผู้ใช้สำคัญคือสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป แสดงท่าทีอย่างชัดเจนที่ไม่ต้องการให้มีการแก้ไข หรือหากจะมีการแก้ไขขอให้มีการแก้ไขน้อยที่สุด ดังนั้นไทยควรผลักดันและสนับสนุนให้มีการจัดทำแนวปฏิบัติในการดำเนินการตามกรอบความตกลงฯ 1994 เพื่อเป็นแนวทางให้ประเทศผู้ใช้มาตรการทำตาม เพื่อลดการใช้ดุลพินิจของผู้มีอำนาจหน้าที่ลง

2. ภาคเอกชนไทยควรมีการเตรียมตัวล่วงหน้าสำหรับกรณีที่ถูกไต่สวนการทุ่มตลาดโดยการจัดเก็บเอกสารให้เป็นระบบระเบียบ และควรมีการให้ความรู้ในเรื่องการทุ่มตลาดผ่านทางสมาคมการค้าต่างๆ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยหรือสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เพื่อให้บริษัทส่งออกเกิดการตื่นตัวและเข้าใจในเรื่องการทุ่มตลาด และเมื่อทราบข่าวว่าจะถูกไต่สวนหรือมีการประกาศไต่สวนแล้ว ควรมีการหารือในระดับสมาคมการค้า และหารือกับภาครัฐที่เกี่ยวข้องคือกรมการค้าต่างประเทศเกี่ยวกับข้อมูลต่าง ๆ เพื่อเตรียมความพร้อมในการตอบแบบสอบถามที่ประเทศผู้ไต่สวนส่งมาให้ ซึ่งแบบสอบถามนี้มีความสำคัญมาก เพราะหากผู้ส่งออกไม่ตอบแบบสอบถามจะถูกเรียกเก็บอากรในอัตราที่สูงมาก

3. นอกจากนี้ภาคเอกชนไทยเองควรมีการจัดตั้งระบบการเตือนภัยล่วงหน้าในอุตสาหกรรมของตนเอง ร่วมกับผู้ซื้อในต่างประเทศติดตามความเคลื่อนไหวของราคาสินค้า

ส่งออกอย่างใกล้ชิด ถ้าพบว่าช่วงใดที่ราคาส่งออกของไทยมีแนวโน้มต่ำมากจนอาจเข้าข่ายทุ่มตลาด ระบบควรแจ้งเตือนไปยังผู้ส่งออกรายที่ส่งออกในราคาต่ำให้ปรับราคาสูงขึ้น และควรจะขอความร่วมมือไปยังสำนักงานพาณิชย์ไทยในต่างประเทศ เพื่อให้ช่วยรวบรวมข้อมูลราคาและข่าวความเคลื่อนไหวของอุตสาหกรรมภายในประเทศที่มีแนวโน้มจะใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าไทย

4. ในการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าใดสินค้านึงสิ่งสำคัญที่หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องจะต้องคำนึงถึง คือ ผลกระทบต่ออุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่น ๆ ที่นำสินค้านำเข้าดังกล่าวมาใช้ในการผลิตสินค้า ซึ่งรัฐจะต้องพิจารณาผลได้ผลเสียระหว่างการให้ความคุ้มครองอุตสาหกรรมที่ถูกทุ่มตลาด กับความเสียหายของอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่น ๆ ที่ต้องแบกรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้นจากการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้านั้น ๆ นอกจากนี้ประเด็นสำคัญ คือ ภาคเอกชนควรจะต้องร่วมมือกันตรวจสอบข้อมูลทั้งการนำเข้าและส่งออกอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการระงับภัยจากการถูกทุ่มตลาดและการถูกไต่สวนการทุ่มตลาดจากประเทศอื่น ๆ และแจ้งให้หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทราบล่วงหน้า โดยเฉพาะในกรณีที่ไทยถูกทุ่มตลาดเพื่อจะได้มีการพิจารณาใช้มาตรการตอบโต้ได้อย่างทันเหตุการณ์ และช่วยบรรเทาความเสียหายที่จะเกิดกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องได้อีกทางหนึ่งด้วย

5. สิ่งที่สำคัญต่อการกำหนดนโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐ คือ ข้อมูลความคิดเห็นจากภาคเอกชน ซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศในภาพรวมสูงที่สุด ดังนั้น จึงควรให้มีการร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดมากขึ้นระหว่างรัฐและเอกชน ซึ่งจะเป็นกลไกสำคัญที่สร้างความสมดุลในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างดีที่สุด

6. ในกรณีที่เห็นควรให้ทบทุนการปรับปรุงแก้ไขพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 ทั้งฉบับ ควรแยกเป็นพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดซึ่งสินค้าจากต่างประเทศฉบับหนึ่ง และพระราชบัญญัติการตอบโต้การอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศอีกฉบับหนึ่งตามความตกลง เนื่องจากความตกลงภายใต้ WTO แยกออกเป็นสองความตกลง คือ ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไป ว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 (Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994) และความตกลงว่าด้วยการอุดหนุนและมาตรการตอบโต้

(Agreement on subsidies and Countervailing Measures) และเป็นการระงับการโต้แย้งการ  
แก้ไข พ.ร.บ. ฉบับใดฉบับหนึ่งก็จะไม่กระทบถึง พ.ร.บ. อีกฉบับหนึ่ง

### ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาต่อไป

เนื่องจากในข้อมูลเชิงลึกอย่างละเอียดจากกรณีศึกษาที่เกิดขึ้นต่าง ๆ นั้น มีข้อจำกัด  
หลายประการในการได้มาของข้อมูล โดยเฉพาะเรื่องการค้าขายส่วนเหลือม หลักเกณฑ์ของ  
สาเหตุต่าง ๆ ดังนั้น ในการศึกษาต่อไป สำหรับการศึกษากฎใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด  
อย่างเป็นธรรมในการรักษาความเป็นธรรมทางการค้า ควรเลือกทำการวิเคราะห์เป็นรายการสินค้า  
เพื่อศึกษาในเชิงลึกเกี่ยวกับอุปสรรคในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในแต่ละประเทศ หรือ  
เลือกศึกษาเป็นรายมาตรการ และศึกษาถึงการพัฒนางานวิชาการในการบังคับใช้เชิงลึกเพื่อการ  
นำไปสู่ การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ดำรงไว้ซึ่งการรักษาความเป็น  
ธรรมทางการค้า

กรม  
การ  
การ  
การ

บรรณานุกรม

**บรรณานุกรม****ภาษาไทย****หนังสือ**

จรี ตพานานนท์. เศรษฐศาสตร์จุลภาค 2. กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2528,

ทัชชมัย ฤกษ์สุด. กติกาอื่นๆของ GATT. กรุงเทพมหานคร : สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2539.

ทัชชมัย ฤกษ์สุด. แกตต์และองค์การการค้าโลก (WTO). กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์วิญญูชน จำกัด, 2544.

นราทิพย์ ชูติวงศ์. ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

ประพันธ์ เสวตนันท์ และไพศาล เล็กอุทัย. หลักเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.

วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. หลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์, 2533.

สุธาบดี สัตตบุศย์. กฎหมายเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528.

## วารสาร

กีรติ รัชโน. "มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนมาตรการทางการค้าระหว่างประเทศที่น่าจับตามอง" วารสารนักบริหาร. 2547.

จักรินทร์ โกศลศิริ และ กีรติ รัชโน. "มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการค้าระหว่างประเทศในภาวะปัจจุบัน" วารสารนักบริหาร. 2545.

ดวงใจ อัครวจินตจิตร. "ต่อต้านการทุ่มตลาดเพื่อการค้าที่เป็นธรรมจริงหรือ" วารสารผู้จัดการ. 2 พฤศจิกายน 2543.

บดีนทร์ อัครวานิชย์. "การแก้ต่างเมื่อถูกโต้สวนการทุ่มตลาด" วารสารผู้ส่งออก. 2545.

มุสดี อรุณมาศ. "Protectionism US May Target Thailand" THE NATION. มกราคม 2539.

วีระพล สุวรรณนันต์. "การทุ่มตลาด" วารสารธุรกิจการค้า. 2543.

ศักดิ์ดา ธนิตกุล และอุษณีย์ ไพรสนต์. "พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2542 : ภาพรวมและประเด็นปัญหา" วารสารกฎหมาย. 2543.

สมประสงค์ มัคคสมัน และคณะ. "กฎหมายการค้าระหว่างประเทศว่าด้วยการป้องกันการทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกา" ดุลพาทวารสาร. 2539.

อดุล ขาวละออ. "ทุ่มตลาด วารสารหลากกฎหมายหลายธุรกิจ" วารสารกฎหมายธรรมนิติ. 2546.



## เอกสารอื่น ๆ

กรมการค้าต่างประเทศ “มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนทางการค้า” กระทรวงพาณิชย์, 2544 <http://www.moe.go.th>

กลุ่มแก้ต่างการทุ่มตลาดและการอุดหนุน 1, “ มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหรัฐอเมริกา” กรมการค้าต่างประเทศ, กระทรวงพาณิชย์, 2544.

กรมการค้าต่างประเทศ. “มาตรการกีดกันทางการค้าของสหรัฐอเมริกา” กรุงเทพมหานคร: กระทรวงพาณิชย์, 2545.

ทัชมัย กฤษะสุด. “การทุ่มตลาด” เอกสารโครงการศึกษางานวิจัยเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศเพื่อรองรับการเจรจา จะเปิดเสรีทางการค้า คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544.

นิทัศน์ ภัทรโยธิน. “การปกป้องความเป็นธรรมทางการค้าจากทฤษฎีสู่ปฏิบัติ” กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์, 2543.

พิชญา กิวานนท์. “ความเสียหายจากการทุ่มตลาดกับการปกป้องอุตสาหกรรมภายใน” กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์, 2543.

พิษณุ เหยี่ยุมหาสาร. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหภาพยุโรปกับผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้าไทยไปสหภาพยุโรป. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุง บรัสเซลส์ เบลเยียม, 2540.

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของ EU กับผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้าไทยไป EU, สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงบรัสเซลส์ เบลเยียม

ศรวิไล ใจวมณี. กฎหมายป้องกันการทุ่มตลาดและตอบโต้การอุดหนุนของไทย. กรุงเทพมหานคร: กองพาณิชย์กิจต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

สำนักมาตรการปกป้องและตอบโต้ทางการค้า. "สินค้าที่ไทยใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับประเทศคู่ค้า" กรมการค้าต่างประเทศ, กระทรวงพาณิชย์, 2547.

สุภาวดี แยมกมล และสุรีย์ จิรัฐติกาลกุล. "กฎหมายทุ่มตลาดของสหภาพยุโรป" กรุงเทพมหานคร : กรมการค้าต่างประเทศ, 2539. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย. ฝ่ายวิชาการ. "นโยบายและมาตรการทางการค้าของสหรัฐอเมริกาที่กระทบต่อประเทศไทย" กรุงเทพมหานคร, 2545.

สำนักมาตรการปกป้องและตอบโต้ทางการค้า "ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับมาตรการ AD/CVD/SG" กรมการค้าต่างประเทศ, กรุงเทพมหานคร 2545.

สำนักปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ. "สรุปขั้นตอนการไต่สวนการทุ่มตลาดและการอุดหนุนของสหภาพยุโรป" 2543. (เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

#### หนังสือพิมพ์

"แอนตี้ดัมพ์ปีง อำนาจอันยิ่งใหญ่ในระบบการค้าเสรีของไทย" ฐานเศรษฐกิจ. 2-8 กันยายน 2534.

#### วิทยานิพนธ์

นพพร ตั้งหลักมั่นคง. "ผลกระทบของการทุ่มตลาดและการตอบโต้การทุ่มตลาด" วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.

เพชรรัตน์ ยิ้มพงษ์. "การกระทำการทุ่มตลาดภายใต้แกตต์และองค์การการค้า" วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.

วิลลี่ อมราภรณ์. "ประชาคมยุโรปกับการใช้มาตรการตอบโต้การหลบเลี่ยงการ ถูกกล่าวหาว่าทุ่มตลาด" วิทยานิพนธ์ปริญญานิติศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.

อุณนันทน์ พฤกษ์วัน. "แนวทางพัฒนาโครงสร้างองค์การบังคับใช้ กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย" วิทยานิพนธ์ปริญญานิติศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2545.

### ภาษาอังกฤษ

#### Books

Amerine, D.R. **Memorandum U.S. antidumping law and procedures.** Washington: Manatt Phelps & Phillips, 2000.

Analytical Index. **Guide to GATT LAW and Practice.** Geneva:6<sup>th</sup> Edition. 1994.

David R. Amerine. **Memorandum U.S. Antidumping Law and Procedures.**Washington D.C. : Manatt Phelps & Phillips , LLP, 2001.

Folsom, R. H. and Gordon, M. **Antidumping Duties (U.S. and E.U.). International Business Transactions** : 1, Chapter 6.1998.

Hayes – Renshaw, Fiona, Wallance, Helen I. **Council of the European Communities.** Macmillan. 2002.

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.

Jackson, J.H. **The world trading system : Law and policy of international economic relations.** Massachusetts : The MIT Press. 1991.

Seo, D. W. **"Material Retardation Standard in U.S.A. Anti-dumping Law"** Law and Policy in International Business : 24.1996.

World Trade Organization. **Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral trade Negotiation.** Geneva.

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

#### Articles

Alford, R. P. **"Why a Private Right of Action Against Dumping Would Violate GATT"** *New York University Law Review.* 66.No3. June 1994.

Bael, I.V. **"EEC Anti-dumping law and procedure revisited"** *Journal of World Trade.* 24. April 1990.

Bellis, J.F. Vemulst, E and Waer, P. **" Further changes in the EEC anti-dumping regulation: A codification of controversial methodologies"** *Journal of World Trade.* 23. 1989.

Board of Auditor. **"Free Trade Realism in the International Market : Towards a Sensible, Privately Enforced Antidumping Statute."** *Santa Clara Law Review.* 33, No.4.1996. 931.

Berg, G. c. **"An Economic Interpretation of Trade Product"** *Journal of world Trade.* 30, No. 2. April 1996.

Commission Regulation (EC) No 940/96 of 23 May 1996. "Imposing a provisional antidumping 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 measure. **Northwestern Journal of International Law & Business**. 18. 1997.

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.

Horlick, G. N. and Shea, E.C. "The World Trade Organization Antidumping Agreement" **Journal of World Trade**.: 29, No.1. February 1998.

Ivo van Bael. "EEC Anti-dumping Law and Procedure Revisited" **Journal of World Trade**. 24. April 1990.

John J. White. "a Test of Consistency in the Administration of U.S. antidumping Law " **Journal of World Trade**. 31. August 1997.

Matsumoto, K. and Finlayson, G. "Dumping and antidumping : Growing problems in world trade" **Journal of World Trade**. 24. August 1990.

Pangratis ,A. and Vermulst , E. "Injury in Anti-Dumping Proceedings : The Need to Look Beyond the Uruguay Round Results" **Journal of World Trade**. 28, No.5. October 1994.

Palmer, D. "A commentary on the WTO Anti-Dumping Code" **Journal of World Trade**. 30. August 1996.

Pierre Didier. "The WTO anti Dumping Code and EC Practice Issues for Review in Trade Negotiations" **Journal of World Trade**. 35. February 2001.

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.

Parker, M.E. "The impact of hyperinflation Economy on the determination of dumping" **Journal of World Trade** 29. August 1995.

Warner, P. L. "Canada-United States Free Trade : the Case for Replacing Anti-dumping and Antitrust" **The International Law Journal of Georgetown University Law Center** 23, No.4. Summer 1995.

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. December 1995.

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

White, J.J. "A test of consistency in the administration of U.S. antidumping law" **Journal of World Trade**. 31. August 1997.

### Other Materials

"A Review of U.S. Antidumping and Countervailing-Duty Law and Policy" **CBO Memorandum**. Washington, D.C. May 1997.

Bryan T. Johnson, "A Guide to Antidumping Laws : America's unfair Trade Practice" (Online), **the Heritage Foundation**. 1992. Available from <http://www.hentage.org> July 21, 1992.

chapter 5 Antidumping Measures 1996 report on the WTO consistency of trade Policies by major trading partners **Industrial Structure Council**.1996.

Caridi, P. "Seminar on anti-dumping organized by the European commission and the department of foreign trade" June 21, 2001 . Bangkok.2001.

Human, J. "Seminar on WTO anti-dumping agreement" Sept. 3-4,2001. Bangkok. 2001.

"How the GATT affects U.S. AD& CVD policy" **A CBO study**. Sept.1997.

Ian Wooton University of Glasgow and CEPR "Trade and Competition Policy" **Anti – Dumping versus Anti – Trust**. June 2002. (Revised October 2003)

Jackson, J.H. "Unfair Trade and Rules on Dumping" **The World Trading System**. 1992.

Johan Human "Seminar on WTO Anti-Dumping agreement" **Presented at a Seminar in Bangkok**. 3-4 September 2001.

Kwang, M.C.H. "Antidumping : A Tool for Trade Policy or Promoting Competition – A Re-definding Analysis" **Taiwan : Taiwan Elite Press**.1998.

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.

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\\_edispu\\_status\\_e .htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dupu_edispu_status_e.htm). 2001, December 8.

19 U.S.C. 1677 a (C) (2) (B) **The United States Tariff Act of 1930.**

United Nations. "The outcome of The Uruguay Round: An initial of assessment" **Supporting Papers to The Trade and Development Report.** 1994.

Willkie Farr & Gallagher. **U.S. Commerce department Determinations phases of Dumping.** Bangkok. 1996.

World Trade Organization . **Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994. Multilateral Trade Negotiations.** Geneva. 1994.



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นางสาว พัทธนันท์ ตำนานทอง  
เกิด วันที่ 1 ธันวาคม 2513  
สถานที่เกิด จังหวัดราชบุรี  
การศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนนารีวิทยา ราชบุรี  
สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง  
และเข้าศึกษาในระดับปริญญาโท นิติศาสตรมหาบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ เมื่อปีการศึกษา 2544