



ความจำเป็นและเหตุผลของการวิจัย

1. ปัจจุบันการเจรจาการค้าหลายฝ่าย (Multilateral Trade Negotiations) ของข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (General Agreement on Tariff and Trade) หรือแกตต์ GATT* อยู่ในระหว่างการดำเนินการเจรจาเป็นรอบที่ 8 เรียกว่าการเจรจารอบอุรุกวัย (Uruguay Round) ซึ่งเริ่มมาตั้งแต่ปลายปี ค.ศ. 1986 ประเทศไทยในฐานะที่เป็นประเทศคู่สัญญาของแกตต์ (Contracting Party) จึงเห็นควรวิเคราะห์และพิจารณาถึงปัญหาของการเจรจาลดอุปสรรคทางภาษีศุลกากร ในการเจรจารอบอุรุกวัย ซึ่งประเทศไทยได้เข้าร่วมเจรจาด้วย

เนื่องจากการเจรจารอบอุรุกวัยในครั้งนี้ มีแนวโน้มที่จะทำให้ระบบการค้าของโลกเปลี่ยนแปลงไป ย่อมส่งผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยอย่างแน่นอน เพราะระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นระบบเปิดเชื่อมโยงกับระบบเศรษฐกิจการค้าของโลก ซึ่งปริมาณการค้าของโลกกว่าร้อยละ 80 อยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ข้อบังคับของข้อตกลงทั่วไป

วิธีวิจัยที่ใช้ในการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้

เป็นการวิจัยเอกสารทั้งหมด โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ บทความ วารสาร และข้อเขียนแนะนำจากอาจารย์ นักวิชาการ เจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญ ด้านภาษีศุลกากร โดยศึกษาวิจัยและวิเคราะห์เปรียบเทียบการเจรจาการค้าหลายฝ่ายของแกตต์ ในการเจรจาลดภาษีศุลกากรในรอบต่าง ๆ ที่ผ่านมา และวิเคราะห์เปรียบเทียบกับการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย ในประเด็นการลดภาษีศุลกากร

*ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (General - Agreement on Tariff and Trade) ต่อไปนี้จะเรียกว่าข้อตกลงทั่วไป หรือแกตต์

ขอบเขตของการวิจัย

ในขณะที่วิจัยศึกษาวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ การเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบที่ 8 ที่เรียกว่ารอบอูรุกวัยกำลังดำเนินการเจรจากันอยู่ การศึกษาวิจัยครั้งนี้ยังไม่สามารถวิเคราะห์ให้ลึกซึ้งได้อย่างเต็มที่ ซึ่งขอบเขตการวิจัยจะกล่าวถึงการเจรจาลดอุปสรรคทางภาษีศุลกากรของแกตต์ในรอบต่างๆ ที่ผ่านมาเปรียบเทียบกับ การเจรจาลดภาษีศุลกากรในรอบอูรุกวัย

2. รูปแบบการเจรจา คือ การกำหนดวิธีที่จะใช้ในการเจรจาว่าจะดำเนินการเจรจาให้ช่วยลดหย่อนทางภาษีศุลกากรต่อกันอย่างไรให้ได้ผลเป็นที่น่าพอใจของบรรดาประเทศคู่สัญญาของแกตต์ ที่ได้เข้าร่วมเจรจาลดอุปสรรคทางภาษีศุลกากร

3. กระบวนการทางกฎหมายของแกตต์ (Legal Process of GATT) ซึ่งเป็นกรอบทางกฎหมาย (Legal Framework) ตามข้อตกลงทั่วไปที่ใช้ในการเจรจาการค้าหลายฝ่ายในรอบต่างๆ ที่ผ่านมา รวมทั้งการเจรจารอบอูรุกวัย ที่กำลังดำเนินการเจรจายู่ด้วย ข้อตกลงทั่วไปมีหลักเกณฑ์ทั่วไปที่ใช้ในการเจรจาการค้าหลายฝ่าย เช่น หลักการต่างตอบแทน (reciprocity) หลักการห้ามเลือกปฏิบัติ (Non-Discrimination) หลักปฏิบัติอย่างชาติที่ได้รับการอนุเคราะห์ยิ่ง (Most-Favoured-Nation Treatment : MFN) หลักปฏิบัติอย่างคนชาติ (National Treatment) หลักความโปร่งใส (Transparency)

กระบวนการทางกฎหมายของแกตต์ มีความสำคัญต่อบรรดาประเทศคู่สัญญาของแกตต์ที่ได้เข้าร่วมเจรจาการค้าหลายฝ่าย ซึ่งการเจรจารอบอูรุกวัยนั้น ตามปฏิญญารัฐมนตรีว่าด้วยการเจรจารอบอูรุกวัย (Punta Del Este - Declaration) ได้แบ่งการเจรจาออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ในส่วนที่หนึ่ง เป็นเรื่องการเจรจาว่าด้วยการค้าสินค้า (Negotiations on Trade in Goods)
2. ส่วนที่สอง เป็นเรื่องการเจรจาว่าด้วยการค้าบริการ (Negotiations on Trade in Services)

เพื่อให้การเจรจาการค้าหลายฝ่ายของแกตต์ในรอบอูรุกวัยประสบผลสำเร็จในการเจรจา บรรดาประเทศคู่สัญญาของแกตต์จึงต้องดำเนินการเจรจาภายใต้กรอบของข้อตกลงทั่วไป และมีมติคัดค้านต่างๆ ของที่ประชุมใหญ่ของแกตต์

(Decision of CONTRACTING PARTIES)* รวมถึงปฏิญญารัฐมนตรีว่าด้วยการเจรจาอุปการด้วย วิธีการที่บิดเบือนและเป็นอุปสรรคต่อการค้า ไม่ควรนำมาใช้ในการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบอุปการ

การเจรจาอุปการว่าด้วยการค้าสินค้า ได้มีการแบ่งกลุ่มการเจรจาหลายกลุ่ม ประเด็นการเจรจาลดภาษีศุลกากร (Tariffs) เป็นประเด็นหนึ่งที่ประเทศไทยในฐานะคู่สัญญาของแกตต์ ได้เข้าร่วมเจรจาด้วย

ฉะนั้นวิจัยฉบับนี้จะได้ศึกษาวิเคราะห์ถึงที่มาของการเจรจาอุปการที่เกี่ยวกับการลดภาษีศุลกากร โดยพิจารณาและวิเคราะห์ถึงความสำคัญในการเจรจาแต่ละรอบที่ผ่านมา นับตั้งแต่ได้มีการก่อตั้งแกตต์ โดยเปรียบเทียบผลทางกฎหมายและทางปฏิบัติเกี่ยวกับโครงสร้างของการเจรจา ปัญหาและขั้นตอนการใช้อุณหภูมิของแกตต์ที่เกี่ยวกับการลดภาษีศุลกากร รวมทั้งวิธีการเจรจาเพื่อเป็นข้อพิจารณาสำหรับประเทศไทย ให้ทราบถึงแนวทางปฏิบัติ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ที่มีผลต่อการค้าระหว่างประเทศของไทย

สมมติฐานของวิทยานิพนธ์

รูปแบบการเจรจาและกระบวนการทางกฎหมายของแกตต์ เป็นปัญหาสำคัญต่อการเจรจาอุปสรรคทางภาษีศุลกากร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้

1. ทราบถึงวิธีการ และขั้นตอนดำเนินการเจรจาการค้าหลายฝ่ายของคณะกรรมการเจรจาการค้า (Trade Negotiation Committee:TNC)
2. ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของการเจรจาลดภาษีศุลกากร เป็นแนวทางพิจารณา เพื่อสร้างอำนาจต่อรองการค้าระหว่างประเทศ ของประเทศไทยกับบรรดาประเทศคู่สัญญาของแกตต์
3. เป็นข้อมูลและแนวทางในการค้นคว้างานวิชาการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ ที่เกี่ยวข้องกับข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า

*คำว่า CONTRACTING PARTIES เมื่อใช้ตัวพิมพ์ใหญ่ทั้งหมด หมายถึงมติคำตัดสินต่าง ๆ ของที่ประชุมใหญ่ของแกตต์ แต่ถ้าใช้ตัวพิมพ์เล็ก Contracting Parties หมายถึง บรรดาประเทศคู่สัญญาของแกตต์