

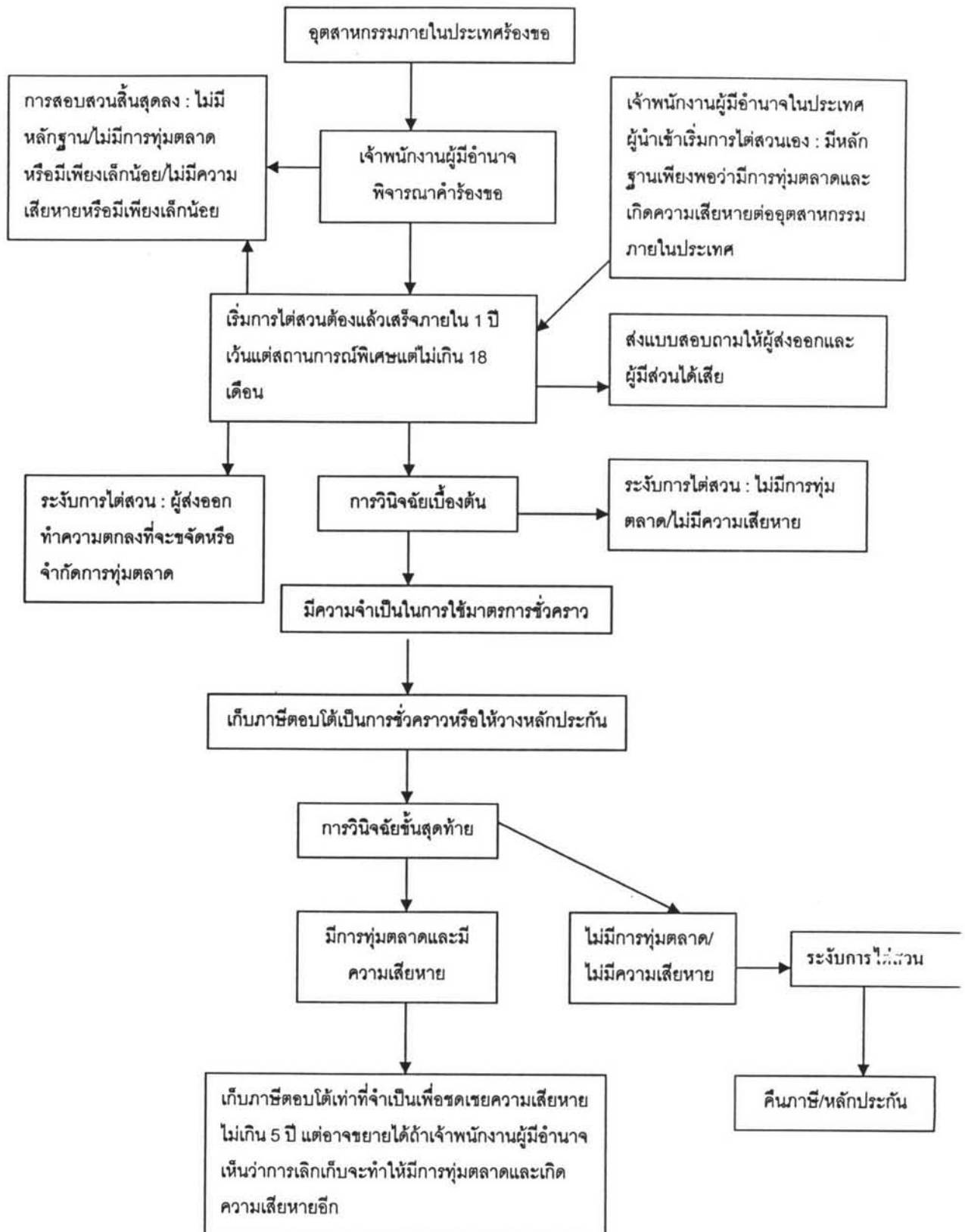
## กฎเกณฑ์ของ WTO ในการพิจารณาการทุ่มตลาด

ในอดีตประเทศพัฒนาแล้วส่วนใหญ่ มีกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดมาก่อนที่จะมีการเจรจา GATT ทำให้ในการเจรจา GATT ปี ค.ศ.1947 ซึ่งมีเพื่อเป็นการขจัดหรือลดอุปสรรคในการค้าระหว่างประเทศ ได้นำการตอบโต้การทุ่มตลาดมากำหนดไว้ในความตกลงตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา โดยอยู่ในมาตรา VI ซึ่งเมื่อเวลาผ่านไป ประเทศสมาชิกบางประเทศเริ่มรู้สึกว่าประเทศอื่นๆ บังคับใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นเครื่องมือเพื่อกีดกันทางการค้า โดยเชื่อกันว่าวิธีการตอบโต้การทุ่มตลาด เป็นสาเหตุให้การค้าระหว่างประเทศถูกจำกัดหรือชะงักตัวลง อันเป็นการเพิ่มความเสี่ยงและความไม่แน่นอนให้กับผู้ทำธุรกิจ ดังนั้น ระหว่างการเจรจา GATT รอบ Kennedy Round ในปีค.ศ.1962-1967 ประเทศสมาชิกจึงได้ตกลงทำเป็นความตกลงว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาด

ต่อมาในการเจรจา GATT รอบ Tokyo Round ปีค.ศ.1973-1979 ประเด็นการตอบโต้การทุ่มตลาดไม่ได้อยู่ในวาระการประชุมเจรจารอบนี้ในตอนแรก แต่ว่าภายหลังก็ได้มีการนำเรื่องดังกล่าวเข้ามาประชุมเจรจา โดยประเด็นหลักๆ ก็คือการปรับปรุงความตกลงฯปี 1967 ความตกลงฯปี 1979 ดังกล่าวได้นำมาใช้แทนความตกลงฯปี 1967 โดยมี 25 ประเทศร่วมลงนาม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเทศเดิมจากความตกลงฯปี 1967 ทั้งนี้ความตกลงฯปี 1979 ก็ยังไม่สามารถแก้ไข ปัญหาและความคลุมเครือต่างๆได้ เป็นผลให้ความตกลงดังกล่าวไม่สอดคล้องกับการปฏิบัติ

ฉะนั้นในการเจรจาGATTรอบ Uruguay Round ซึ่งเป็นรอบที่มีการจัดตั้งองค์การการค้าโลก หรือWTOขึ้น ได้มีการหยิบยกประเด็นการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าวมาแก้ไข ปรับปรุงเนื้อหาต่างๆ ของความตกลงฯปี 1979 ให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ในที่สุดก็ได้มีการทำความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ VI ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994 ที่กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการไต่สวนการทุ่มตลาดในรายละเอียดให้ประเทศสมาชิกWTOต่างๆ ปฏิบัติให้สอดคล้องกัน เพื่อเป็นการลดโอกาสที่อาจมีประเทศผู้นำเข้าใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไม่เป็นธรรมโดยบังคับใช้อยู่จนถึงปัจจุบันนี้ โดยมีขั้นตอนการไต่สวนและการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ดังรูปภาพที่ 4.1

รูปภาพที่ 4. 1 ขั้นตอนการไต่สวนและการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด<sup>1</sup>



<sup>1</sup> ทักษมัย ฤกษ์ะสุด, แกตต์และองค์การการการค้าโลก (WTO) (พิมพ์ครั้งที่ 2), (กรุงเทพฯ:สำนักพิมพ์วิญญูชน,2546)

## 4.1 กฎเกณฑ์ของ WTO ในการพิจารณาการทุ่มตลาด<sup>2</sup>

### 4.1.1 การพิจารณาการทุ่มตลาด

การทุ่มตลาด คือ การที่ผู้ส่งออกส่งสินค้าไปยังประเทศผู้นำเข้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาหรือมูลค่าปกติ ดังนั้น ในการพิจารณาการทุ่มตลาด จึงประกอบไปด้วยราคาเปรียบเทียบราคาส่งออกกับราคาปกติของสินค้าชนิดเดียวกัน ประกอบกับการหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ซึ่งจะได้กล่าวต่อไป

#### 4.1.1.1. การพิจารณาราคาปกติ (Normal Value)

ราคาปกติหรือมูลค่าปกติ คือ ราคาและต้นทุนทั่วไปของสินค้าชนิดเดียวกันที่มีการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออกที่เป็นแหล่งกำเนิดสินค้า โดยจะต้องมีจำหน่ายอยู่เป็นทางการค้าปกติ (Sale in the ordinary course of trade) และจำหน่ายในปริมาณที่เพียงพอ (Sufficient quantity)

#### 4.1.1.2 การจำหน่ายที่เป็นทางการค้าปกติ (Sale in the Ordinary Course of Trade)

ปัญหาในการพิจารณาได้สวนการทุ่มตลาด ก็คือการพิจารณาว่ามีการจำหน่ายสินค้าในประเทศผู้ส่งออกที่เป็นทางการค้าปกติหรือไม่ ซึ่งใน Anti-Dumping Agreement มิได้ให้คำจำกัดความเอาไว้แต่อย่างใด ในหลายประเทศก็อาจพิจารณาการจำหน่ายที่ไม่เป็นทางการค้าปกติได้ หากว่าการจำหน่ายสินค้าในประเทศผู้ส่งออกนั้นเป็นการจำหน่ายในราคาที่ต่ำกว่าทุน<sup>\*</sup>

การจำหน่ายสินค้าที่ต่ำกว่าทุนจะต้องเป็นการจำหน่ายที่

- (1) ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตต่อหน่วย บวกกับค่าใช้จ่ายในด้านการบริหาร ด้านการจำหน่าย และต้นทุนทั่วไป
- (2) จะต้องมีการจำหน่ายภายในระยะเวลาที่ผู้มีอำนาจได้สวนการทุ่มตลาดขยายออกไปให้<sup>\*\*</sup>
- (3) จะต้องมีการจำหน่ายในปริมาณที่มากพออีกด้วย ทั้งนี้ การจำหน่ายในปริมาณที่มากพอสมควรพิจารณาจาก

(ก) ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของราคาจำหน่ายครั้งที่มีการพิจารณาเพื่อหา ราคาปกตินั้นมีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของต้นทุนต่อหน่วย หรือ

(ข) ปริมาณการจำหน่ายสินค้าในปริมาณต่ำกว่าต้นทุน มีน้อยกว่าร้อยละ 20 ของปริมาณซึ่งได้จำหน่ายไปในครั้งที่มีการพิจารณาราคาปกติ<sup>\*\*\*</sup> โดยที่ราคาของสินค้านั้นไม่สามารถคืนต้นทุนทั้งหมดได้ภายในระยะเวลาตามสมควร

<sup>2</sup> Agreement on Implementation of Article VI of GATT 1994. อ้างถึงใน ยศ ไผ่หยงงาม. 2547.

\*

Anti-Dumping Agreement, Article 2.2.1

\*\*

Anti-Dumping Agreement, footnote 4 กำหนดว่า โดยปกติควรมีระยะเวลา 1 ปี แต่ไม่ว่ากรณีใดๆ ก็ต้องไม่ต่ำกว่า 6 เดือน

\*\*\*

Anti-Dumping Agreement, footnote 5

#### 4.1.1.3 การจำหน่ายสินค้าในปริมาณที่ไม่เพียงพอ (Insufficient Volume of Scale)

ถ้ามีการจำหน่ายสินค้าในราคาที่สูงกว่าต้นทุนแล้ว การคำนวณหาราคาปกติของสินค้าก็ไม่สามารถที่จะทำได้ ซึ่งในกรณีเช่นนี้จะต้องนำการจำหน่ายสินค้าที่ยังมีอยู่มาคิดคำนวณหาราคาปกติ อย่างไรก็ตาม การที่ไม่นำราคาต่ำกว่าต้นทุนมาใช้คิดคำนวณอาจมีผลให้ปริมาณการจำหน่ายสินค้าไม่เพียงพอต่อการพิจารณาราคาปกติได้ หรือกรณีไม่มีการจำหน่ายสินค้าที่อยู่ภายใต้การไต่สวนในประเทศผู้ส่งออก หรือมีจำหน่ายอยู่ภายในประเทศผู้ส่งออกแต่มีในปริมาณน้อย ซึ่งอาจไม่เหมาะสมที่จะนำมาเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรมเพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด

ด้วยเหตุผลข้างต้น จึงต้องถือว่า ปริมาณการจำหน่ายภายในประเทศจะเป็นการเพียงพอ ถ้าการจำหน่ายนั้นคิดเป็นร้อยละ 5 หรือมากกว่าร้อยละ 5 ของการจำหน่ายสินค้าในประเทศผู้ส่งออกที่ถูกไต่สวนการทุ่มตลาด โดยอัตราส่วนขั้นต่ำนี้ควรจะได้รับการยอมรับ ถ้าปริมาณการจำหน่ายภายในประเทศมีปริมาณที่เพียงพอต่อการเปรียบเทียบกันได้อย่างเป็นธรรม เพราะฉะนั้น โดยทั่วไปราคาปกติพิจารณาจากราคาจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายอยู่เป็นทางการค้าปกติ ในประเทศผู้ส่งออกนั่นเอง

มีบางกรณีที่ไม่สามารถหาราคาปกติจากสินค้านั้นในประเทศผู้ส่งออกที่กล่าวมาได้ อาจเป็นเพราะไม่ได้มีการจำหน่ายสินค้านั้นภายในประเทศ หรือมีการจำหน่ายสินค้านั้นแต่มีจำหน่ายในปริมาณที่น้อย ทำให้เกิดปัญหาคือ จะใช้ราคาทั่วไปของสินค้าภายในประเทศได้หรือไม่ ด้วยเหตุนี้ Anti-Dumping Agreement จึงได้กำหนดวิธีการพิจารณาราคาปกติไว้เฉพาะตามแต่กรณี โดยแบ่งเป็น 2 วิธีคือ

##### 4.1.1.3.1 การหาราคาปกติจากประเทศที่สาม (Third Country Price as Normal Value)

ในการนำเข้าสินค้าบางครั้งก็ไม่ได้ถูกนำเข้ามาจากประเทศผู้ผลิตโดยตรง แต่สินค้านั้นอาจถูกส่งผ่านมายังประเทศที่เป็นตัวกลางหรือประเทศที่สามก็ได้ (Indirect Exports) โดยที่ประเทศเหล่านี้อาจมิได้มีการจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันนั้นอยู่เลย หรือมีการจำหน่ายแต่การจำหน่ายนั้นไม่อาจนำมาใช้เปรียบเทียบได้อย่างเหมาะสม เนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดบางประการ หรืออาจมีการจำหน่ายแต่มีการจำหน่ายในปริมาณที่น้อย อันทำให้ไม่สามารถหาราคาปกติได้จากตลาดภายในประเทศผู้ส่งออกนั้นได้ ด้วยเหตุนี้ การหาราคาปกติจากประเทศที่สาม จึงเป็นวิธีการหนึ่งที่ถูกนำมาใช้เพื่อทำการเปรียบเทียบหาราคาสินค้าชนิดเดียวกัน เมื่อสินค้านั้นได้ถูกส่งออกไปยังประเทศที่สามที่มีความเหมาะสม ราคาปกติที่ได้มานั้น จะต้องเป็นราคาที่สามารใช้ได้เป็นตัวแทนได้อีกด้วย ซึ่งการพิจารณาราคาปกติในกรณีที่มีการส่งสินค้าออกโดยผ่านประเทศที่

\* Anti-Dumping Agreement, footnote 2

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 2.2

เป็นตัวกลางนี้ บางกรณีอาจพิจารณาจากราคาสินค้าของประเทศที่เป็นแหล่งกำเนิดได้โดยตรง โดยไม่พิจารณาราคาจากประเทศที่เป็นผู้ส่งออกเลย<sup>\*</sup>

#### 4.1.1.3.2. การสร้างราคาปกติ (Constructed Normal Value)

นอกเหนือจากการหาราคาปกติในประเทศที่สามแล้ว ถ้าการจำหน่ายสินค้าในตลาดประเทศผู้ส่งออกไม่มีความเหมาะสม หรืออาจจะหาราคาปกติจากในประเทศนั้นได้ แต่แล้วก็ได้มาจากการจำหน่ายสินค้าที่มีราคาต่ำกว่าต้นทุน ตัวอย่างเช่น ประเทศผู้ส่งออกเป็นประเทศที่ปกครองโดยระบบสังคมนิยม ซึ่งรัฐบาลของประเทศนั้นจะเป็นผู้ควบคุมดูแลเศรษฐกิจ และกำหนดผูกขาดราคาสินค้าเอง หรือกรณีที่ประเทศนั้น มิได้มีระบบเศรษฐกิจการตลาด (Non-Market Economic) ทำให้ไม่สามารถหาราคาปกติในประเทศได้ หรือกรณีที่ไม่สามารถหาราคาปกติได้จากการส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศที่สาม หรือไม่ว่าด้วยเหตุใดก็ตาม เมื่อเป็นเช่นนี้ในการหาราคาปกติจากประเทศผู้ส่งออกที่กล่าวมา ประเทศผู้นำเข้ามีดุลพินิจที่จะคิดคำนวณราคาปกติจากสินค้าที่ส่งออกมาจากประเทศดังกล่าวเพื่อนำมาใช้พิจารณาการทุ่มตลาดได้ ด้วยวิธีการสร้างราคาปกติของสินค้าขึ้นมาใหม่ โดยพิจารณาจากต้นทุนของสินค้า ค่าใช้จ่ายด้านการจำหน่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และผลกำไร ตลอดจนเกณฑ์การพิจารณาว่ามีการจำหน่ายสินค้าต่ำกว่าต้นทุนหรือไม่ ก็จะถูกนำมาพิจารณาด้วย ทั้งนี้หลักเกณฑ์และวิธีการคิดคำนวณต้นทุนและผลกำไรได้ถูกกำหนดไว้ใน มาตรา 2.2.1.1 และมาตรา 2.2.2. Anti – Dumping Agreement

อย่างไรก็ดี การสร้างราคาสินค้าขึ้นมาเพื่อใช้คิดคำนวณหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดมีความสลับซับซ้อนมาก เพราะประเทศต่าง ๆ อาจมีระบบการบัญชีที่ไม่เหมือนกัน หรือผู้ผลิตสินค้าอาจเป็นผู้ผลิตสินค้าหลาย ๆ ชนิด ทำให้ต้นทุนมีการแบ่งแยกกัน ซึ่งรวมถึงภาษาต่างประเทศด้วย ตลอดจนวิธีการดำเนินธุรกิจในแต่ละแห่งก็มีความหลากหลายไม่เหมือนกัน ฉะนั้น แต่ละประเทศจึงจำเป็นที่จะต้องหาวิธีการให้มีความเหมาะสมกับตนเองมากที่สุด

สรุปแล้ว ราคาปกติพิจารณาได้จาก (1) ราคาจำหน่ายสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายอยู่เป็นทางการค้าปกติ ในประเทศผู้ส่งออก (2) ราคาส่งออกไปยังประเทศที่สาม และ (3) ราคาที่สร้างขึ้น

#### 4.1.1.4 การพิจารณาราคาส่งออก (Export Price)

ในการพิจารณาการทุ่มตลาดนอกเหนือจากราคาปกติแล้ว การพิจารณาราคาส่งออกก็มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการหาราคาปกติ เพราะจะต้องมีการนำเอาราคาส่งออกที่มีอยู่หรือที่คิดคำนวณขึ้นมาไปพิจารณาเปรียบเทียบกับราคาปกติ เพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping Margins) อันเป็นการพิสูจน์ว่ามีการทุ่มตลาดสินค้าเกิดขึ้นจริงหรือไม่

\* Anti-Dumping Agreement, Article 2.5

โดยปกติแล้วราคาส่งออกจะพิจารณาจาก ราคาซึ่งจะต้องชำระหรือราคาที่ได้มีการชำระกันตามความเป็นจริง ซึ่งในทางการค้าระหว่างประเทศจะต้องเป็นราคาสินค้าที่ประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการส่งออก ไม่ว่าจะเป็น ค่าบรรจุหีบห่อ ค่าขนส่งสินค้า ค่าประกันภัย ฯลฯ อันเป็นราคาที่เกิดขึ้นจากธุรกรรมที่ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกในต่างประเทศจำหน่ายสินค้าให้กับผู้นำเข้าซึ่งอยู่ในประเทศผู้นำเข้า โดยทั่วไปแล้วมักพิจารณาจากราคาที่ปรากฏในใบแสดงรายการสินค้าหรือที่เรียกว่า อินวอยซ์ (Invoice) อย่างไรก็ตาม ราคาส่งออกนั้นอาจไม่มีความเหมาะสมที่จะนำมาใช้พิจารณาเปรียบเทียบกับราคาปกติ เพื่อหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด อาจเป็นเพราะ

(1) สินค้านั้นไม่มีราคาการส่งออก เนื่องจากสินค้านั้นมีจำหน่ายแต่เพียงภายในประเทศ หรือเพราะสินค้านั้นใช้เพียงแต่เพื่อทำธุรกรรมแลกเปลี่ยนกัน หรือ

(2) ราคาส่งออกไม่มีความน่าเชื่อถือ เนื่องจากผู้ส่งออกและผู้นำเข้าหรือบุคคลที่สาม ได้มีการรวมกลุ่มกัน หรือมีการจัดการเพื่อขดเชยผลประโยชน์ระหว่างกัน หรือราคาส่งออกนั้นเกิดขึ้นจากการขိုโกงเพื่อหลบเลี่ยงภาษี

การที่ราคาส่งออกมีความไม่เหมาะสมตามที่กล่าวมานี้ Anti - Dumping Agreement จึงได้กำหนดวิธีพิจารณาราคาส่งออกที่เหมาะสม เพื่อนำมาใช้ในการเปรียบเทียบหาการทุ่มตลาด ให้มีการสร้างราคาส่งออกขึ้นมา โดยต้องอยู่บนพื้นฐานของราคาสินค้าที่นำเข้าซึ่งจำหน่ายต่อเป็นทอดแรกไปยังผู้ซื้อที่มีได้เกี่ยวข้องในเชิงธุรกิจกับผู้ส่งออกด้วย

#### 4.1.1.5 การเปรียบเทียบราคาปกติกับราคาส่งออก (Fair Comparison of Normal Value and Export Price)

เมื่อทราบถึงวิธีการพิจารณาราคาปกติและราคาส่งออกแล้ว ก็จะต้องนำราคาทั้งสองมาทำการเปรียบเทียบหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาด เพื่อใช้เป็นที่แสดงให้เห็นว่ามีการกระทำการทุ่มตลาดจริงหรือไม่ โดยทั่วไปให้ทำการเปรียบเทียบราคาส่งออกกับราคาปกติอย่างเป็นธรรมซึ่งต้องทำการเปรียบเทียบที่ในระดับทางการค้าเดียวกัน ซึ่งปกติจะเป็นระดับราคาส่งมอบที่โรงงาน และให้เปรียบเทียบ ณ เวลาที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด\* แต่ทว่าราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบไม่ว่าจะเป็นราคาปกติหรือราคาส่งออก อาจมีการปรับเปลี่ยนได้ เนื่องมาจากระดับทางการค้าที่มาจากหลาย ๆ ปัจจัย ตัวอย่างเช่น อัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินตราต่างประเทศ หรือราคาส่งออกที่สร้างขึ้น เป็นต้น

เพื่อให้ราคาที่จะนำมาเปรียบเทียบกันเกิดความโปร่งใส มีความชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นราคาปกติ หรือราคาส่งออก หรือพฤติการณ์ทางการค้าอื่น ๆ ในการนำเข้าและส่งออก Anti - Dumping Agreement จึงได้กำหนดให้มีการปรับระดับทางการค้าให้มีระดับที่ใกล้เคียงกัน โดยอนุญาตให้หัก

\* Anti-Dumping Agreement, Article 2.3

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 2.4

ส่วนที่ทำให้เกิดความแตกต่างในเงื่อนไขในการจำหน่าย การจัดเก็บภาษี ระดับของการค้า ปริมาณ คุณสมบัติทางกายภาพและปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคาได้

ถ้าการเปรียบเทียบราคาเป็นการสร้างราคาส่งออกขึ้นมา Anti – Dumping Agreement ก็ได้กำหนดหลักเกณฑ์ที่เป็นการเฉพาะไว้สำหรับปรับระดับราคาไว้ โดยอนุญาตให้หักต้นทุนที่รวมถึงภาษีและอากรที่เกิดขึ้นระหว่างการนำเข้ามาและการจำหน่ายต่อ รวมทั้งผลกำไรที่เกิดขึ้นด้วย ซึ่งถ้ามีเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศก็ให้ใช้อัตรา ณ วันที่มีการขาย แต่ถ้ามีการซื้อขายเงินล่วงหน้าก็ให้ใช้อัตราของการซื้อขายล่วงหน้านั้น

#### 4.1.1.6 ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping Margins)

เมื่อผู้มีอำนาจได้ส่วนทำการเปรียบเทียบราคาปกติกับราคาส่งออกของราคา C.I.F จาก การหักกลับกันแล้ว หากผลการเปรียบเทียบปรากฏว่าราคาปกติมีจำนวนมากกว่าราคาส่งออก ส่วนต่างของราคาที่เกิดขึ้นจากการเปรียบเทียบนี้ก็คือ ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ซึ่งอาจแสดงออกมาในรูปแบบของเปอร์เซ็นต์ หรือจำนวนก็ได้

โดยปกติแล้วให้คิดคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดจากการเปรียบเทียบ

(1) ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ระหว่างราคาปกติและราคาส่งออก ซึ่งพิจารณาจากราคาสินค้า ปริมาณที่สินค้าส่งออกและจำนวนครั้งที่มีการส่งออก (Weighted Average to Weighted Average) หรือ

(2) เปรียบเทียบระหว่างธุรกรรมต่อธุรกรรมของราคาปกติกับราคาส่งออก โดยพิจารณา ในช่วงระยะเวลาที่มีการได้ส่วน (Transaction to Transaction)

อย่างไรก็ดี การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของราคาปกติสามารถเปรียบเทียบกับ ราคาส่งออกในแต่ละครั้งได้ หรือกล่าวคือ พิจารณาเป็นกรณี ๆ ไปก็ได้ หากผู้มีอำนาจได้ส่วนการ ทุ่มตลาด พบว่ารูปแบบการส่งออก มีความแตกต่างกันเป็นอย่างมากระหว่างผู้ซื้อระหว่างภูมิภาค หรือมีความแตกต่างในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน และอธิบายถึงเหตุที่ไม่อาจนำความแตกต่างนั้นมา พิจารณาได้อย่างเหมาะสมโดยใช้การ

(3) เปรียบเทียบด้วยวิธีเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักหรือเปรียบเทียบธุรกรรมต่อธุรกรรม (Weighted Average to Transaction) ซึ่งวิธีนี้เป็นวิธีการที่ทางยุโรปนิยมใช้มากที่สุด

\* Anti-Dumping Agreement, footnote 8

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 2.4.2

## 4.2 การพิจารณาความเสียหาย (Determination of Injury)

ในการพิจารณาความเสียหาย Anti – Dumping Agreement กำหนดให้พิจารณาพื้นฐานของเอกสารที่มีหลักฐานสนับสนุน และให้ทำการตรวจสอบอย่างมีหลักเกณฑ์ โดยพิจารณาจาก

- ปริมาณของสินค้านำเข้าที่ท่วมตลาด และผลจากสินค้านำเข้าที่ท่วมตลาดต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ
- ผลกระทบที่ตามมาต่อผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวภายในประเทศอันเนื่องมาจากการนำเข้าสินค้าเหล่านั้น

### 4.2.1 การพิจารณาความหมายของคำว่า “สินค้าชนิดเดียวกัน” (Like Product)

การพิจารณาความหมายของคำว่า สินค้าชนิดเดียวกัน เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องทำก่อนที่จะมีการไต่สวนการท่วมตลาด ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการไต่สวนขั้นต้น และจะพิจารณาจากสินค้านำเข้า หรือสินค้าที่ถูกกล่าวหาว่าท่วมตลาด กับสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ หรือสินค้าที่มีความคล้ายคลึงกันกับสินค้าชนิดเดียวกัน เพราะความหมายของคำว่า สินค้าชนิดเดียวกันนี้จะเป็นพื้นฐานต่อการพิจารณาถึงราคาปกติ ราคาส่งออก ความเสียหาย ตลอดจนอุตสาหกรรมภายในและขอบเขตของรัฐในการไต่สวนการท่วมตลาดและความสัมพันธ์ระหว่างการกระทำและผลของการท่วมตลาดและความเสียหาย

มาตรา 2.6 ได้ให้คำจำกัดความของ คำว่า สินค้าชนิดเดียวกันไว้ หมายถึง สินค้าซึ่งเป็นอย่างเดียวกัน กล่าวคือ เหมือนกันกับสินค้าที่ทำการพิจารณาทุกประการ หรือหากไม่มีสินค้าชนิดนั้น สินค้าอื่นซึ่งแม้ไม่เหมือนกันทุกประการ แต่มีลักษณะเหมือนกันอย่างมากกับสินค้าที่ทำการพิจารณา

ฉะนั้น จึงอาจแยกความหมายของคำว่า สินค้าชนิดเดียวกันตามมาตรา 2.6 ได้ 2 ลักษณะ คือ (1) สินค้านั้นจะต้องเป็นอย่างเดียวกันกับสินค้าที่ทำการพิจารณาการท่วมตลาดทุกประการ หรือ (2) สินค้านั้นอาจเป็นสินค้าอื่นซึ่งแม้ไม่เหมือนกันทุกประการ แต่จะต้องมีลักษณะเหมือนกันอย่างมาก

ในทางปฏิบัติมักเกิดปัญหาการตีความเป็นอย่างมาก เนื่องจากคำว่า สินค้าชนิดเดียวกันนี้ มิได้มีแต่เฉพาะในเรื่องการท่วมตลาดนี้เท่านั้น แต่ยังมีการใช้ตีความถึงในเรื่องอื่น ๆ ที่มีไซ้การท่วมตลาดอีก ทำให้มีการตีความในแนวทางที่แตกต่างกันออกไป โดยความเหมือนกันของสินค้านั้น จะต้องมีความเหมือนกันอย่างไร ถึงขนาดไหนจึงจะถือว่าเหมือนกัน ซึ่งแต่ละประเทศก็มีหลักเกณฑ์การตีความที่แตกต่างกันไป

\*  
Anti-Dumping Agreement, Article 3



#### 4.2.2 การพิจารณาความหมายของคำว่า "อุตสาหกรรมภายใน" (Domestic Industry)

มาตรา 4 Anti – Dumping Agreement ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า อุตสาหกรรมภายใน หมายถึง ผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศทั้งหมด หรือผู้ผลิตในประเทศซึ่งมีผลผลิตรวมกันได้เป็นสัดส่วนข้างมากของปริมาณการผลิตรวมภายในประเทศของสินค้าชนิดนั้น โดยมีข้อยกเว้นคือ

- ผู้ผลิตภายในประเทศที่มีความเกี่ยวข้อง (Related Domestic Producers)

อาจจะไม่เหมาะสมนักหากมาตรา 4 จะให้รวมถึงผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันภายในประเทศเป็นอุตสาหกรรมภายในทั้งหมด ฉะนั้น อุตสาหกรรมภายในจึงไม่หมายความรวมถึง ผู้ผลิตในประเทศส่วนที่เหลือ หากว่าผู้ผลิตเหล่านั้นมีความเกี่ยวข้องกับผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้า หรือผู้ผลิตนั่นเองเป็นผู้นำเข้าสินค้าที่ถูกกล่าวหาว่าทุ่มตลาด

- อุตสาหกรรมภายในพื้นที่เฉพาะ (Regional Domestic Industry)

ในกรณีตลาดของประเทศไทยสมาชิกที่มีการแข่งขันอาจถูกแบ่งเป็น 2 ตลาดหรือมากกว่านั้น โดยผู้ผลิตที่อยู่ภายใต้การแข่งขันใดแข่งขันหนึ่ง อาจได้รับการปฏิบัติเป็นอุตสาหกรรมที่แยกออกจากกันได้ โดยการพิจารณาความเสียหายเฉพาะในพื้นที่ อนุญาตให้ทำได้ก็ต่อเมื่อ (1) การทุ่มตลาดสินค้านำเข้ามีประโยชน์ในบางพื้นที่เฉพาะ และ (2) การทุ่มตลาดนั้นเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายกับผู้ผลิตทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดของสินค้าภายในตลาด ซึ่งการเรียกร้องเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในพื้นที่เฉพาะนี้จะเรียกเก็บได้เฉพาะสินค้าที่ได้มีการส่งมอบเพื่อการบริโภคขั้นสุดท้ายไปยังพื้นที่หรือตลาดที่มีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นเท่านั้น และจะสามารถกระทำได้อีกก็ต่อเมื่อกฎหมายรัฐธรรมนูญของประเทศสมาชิกอนุญาตให้เรียกเก็บอากรตอบโต้ได้

#### 4.2.3 ประเภทของความเสียหาย (Injury)

Anti – Dumping Agreement ได้ให้คำจำกัดความของความเสียหายไว้ว่า

1. ความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดขึ้นต่ออุตสาหกรรมภายใน (Material Injury to a Domestic Industry)

2. การคุกคามว่าจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญที่สุดต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ (Threat of Material Injury to a Domestic Industry)

\* Anti-Dumping Agreement, Article 4.2

\*\* Anti-Dumping Agreement, footnote 9

### 3. การชะงักชะงันอย่างรุนแรงในการก่อตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศ (Material Retardation of a Domestic Industry)

#### 4.2.4 การพิจารณาความเสียหายอย่างสำคัญ (Material Injury)

ความเสียหายอย่างสำคัญ คือ การที่อุตสาหกรรมภายในประเทศผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน ได้รับความเสียหายอันเป็นผลมาจากการทุ่มตลาดในช่วงระหว่างเวลาที่มีการไต่สวน ทั้งนี้ Anti – Dumping Agreement มาตรา 3 ก็ไม่ได้ให้คำจำกัดความไว้ว่าอย่างไรจึงจะถือว่าเป็นความเสียหายอย่างสำคัญ (Material Injury) ทั้งนี้ก็เนื่องจากของเขตของความเสียหายนั้นจะเปลี่ยนแปลงไปตามแต่ละกรณี ดังนั้น การพิจารณาความเสียหายมาตรา 3.1 จึงกำหนดให้ต้องพิจารณาจากเอกสารที่มีหลักฐานสนับสนุน และเกี่ยวข้องกับการตรวจสอบอย่างมีหลักเกณฑ์ ทั้งจาก (1) ปริมาณของสินค้านำเข้าที่มีการทุ่มตลาด และผลกระทบจากสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาดนั้นที่มีต่อราคาสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในแต่ละประเทศ และ (2) ผลกระทบที่ตามมาต่อผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวภายในประเทศอันเนื่องมาจากการนำเข้าสินค้าเหล่านั้น

#### 4.2.5 การพิจารณาถึงการคุกคามว่าจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญ (Threat of Material Injury to a Domestic Industry)

Anti – Dumping Agreement ได้กำหนดให้ผู้มีอำนาจไต่สวนสามารถพิจารณาประเมินการคุกคามว่าจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญไว้โดยพิจารณาจากปัจจัยที่ให้ รวมถึง (1) อัตราการเพิ่มขึ้นอย่างมากของสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาด (2) ความสามารถของผู้ส่งออก (3) การนำเข้าที่ส่งผลให้ราคาในประเทศลดลง และ (4) ปริมาณคงคลังของสินค้าที่ถูกไต่สวน

อย่างไรก็ดี การคุกคามว่าจะเกิดความเสียหายอย่างสำคัญจะต้องพิจารณาจากข้อเท็จจริงที่ไม่ถือว่าเป็นเพียงแต่ข้อกล่าวหา การคาดคะเนหรือความน่าจะเป็นไปได้ที่ยังห่างไกลเท่านั้น แต่ให้พิจารณาถึงการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมซึ่งอาจก่อให้เกิดสภาพการณ์ที่ทำให้เกิดความเสียหายขึ้น จะต้องสามารถเห็นล่วงหน้าได้ชัดเจนและใกล้จะเกิดขึ้นจริง จึงอาจกล่าวได้ว่าการคุกคามว่าจะเกิดความเสียหายอย่างสำคัญนี้ อุตสาหกรรมภายในประเทศที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันจะยังไม่ได้ได้รับความเสียหายอันเป็นผลมาจากการทุ่มตลาดในช่วงระหว่างเวลาที่มีการไต่สวน แต่สามารถคาดการณ์อย่างมีเหตุผลได้ว่าความเสียหายเช่นว่านั้นจะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้ ซึ่งในกฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกาต้องพิจารณาจากพยานหลักฐานที่แสดงให้เห็นว่าการคุกคามนั้นใกล้ที่จะเกิดขึ้นจริง ๆ และต้องไม่ใช่เพียงแต่การคาดเดาอีกด้วย

#### 4.2.6 การชะงักชะงันอย่างรุนแรงในการก่อตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศ (Material Retardation of a Domestic Industry)

\* Anti-Dumping Agreement, Article 3.7

การชะงักชะงันอย่างรุนแรงในการก่อตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศ หมายถึง ความเสียหายอย่างสำคัญที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน แต่ความเสียหายเช่นนั้นอาจจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมที่ยังไม่เคยถูกทุ่มตลาด ซึ่ง Anti-Dumping Agreement เองก็ไม่ได้กล่าวถึง ความหมายของการชะงักชะงันอย่างรุนแรงในการก่อตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศไว้ในมาตราหนึ่งมาตราใดเป็นการเฉพาะว่ามีความหมายอย่างไร หรือว่ามีลักษณะเป็นเช่นไร คงมีปรากฏเพียงแค่ว่าในเชิงอรรถที่ 9 ที่ได้ขยายความถึงการพิจารณาความเสียหายไว้เท่านั้น

#### 4.2.7 การประเมินและวิเคราะห์ความเสียหาย

ในการประเมินวิเคราะห์ความเสียหายไม่ว่าจะเป็นความเสียหายอย่างสำคัญ หรือ การคุกคามว่าจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญ หรือการชะงักชะงันอย่างรุนแรงในการก่อตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศ ต่างก็มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาที่คล้ายคลึงกันคือจะต้องพิจารณาเกี่ยวข้องกับมาตรา 3 ทั้งหมดทุกวรรค ซึ่งมีหลักเกณฑ์พอสรุปได้ดังนี้ คือ

##### - ปัจจัยและการพิสูจน์ความเสียหาย

การพิสูจน์ความเสียหายจะต้องพิจารณาจากพยานหลักฐานที่มีอยู่จริง และตรวจสอบด้วยความเป็นกลาง โดยพิจารณาประกอบกับปัจจัยดังต่อไปนี้คือ

(1) การพิจารณาถึงผลกระทบของปริมาณสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาด (Consideration of Volume Effects of Dumped Imports)

ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องพิจารณาว่า ได้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างมากหรือไม่ ไม่ว่าจะ เป็นปริมาณการนำเข้าจริง หรือปริมาณที่เทียบเคียงกันกับปริมาณผลิตหรือการบริโภคภายใน ประเทศสมาชิกผู้นำเข้า

(2) การพิจารณาถึงผลกระทบของราคาสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาด (Consideration of Price Effects of Dumped Imports)

ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องพิจารณาว่าราคาของสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาดนั้นได้เป็นการ ตัดราคาอย่างมากเมื่อเทียบกับราคาของสินค้าชนิดเดียวกันกับในประเทศสมาชิกผู้นำเข้าหรือไม่ หรือมีเช่นนั้น การนำเข้างดงกล่าวมีผลเป็นการกดราคาเป็นอย่างมาก หรือจะหยุดยั้งการที่ราคาจะ ขยับตัวสูงขึ้นเป็นอย่างมากเนื่องมาจากการทุ่มตลาดหรือไม่

(3) การประเมินถึงผลกระทบที่ตามมาของปริมาณและราคาของสินค้านำเข้าที่ทุ่ม ตลาด (Evaluation of Volume and Price Effects of Dumped Imports)

\* Anti-Dumping Agreement, Article 3.1

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 3.2

Anti – Dumping Agreement กำหนดว่า ไม่มีปัจจัยหนึ่งปัจจัยใดหรือหลายปัจจัยเหล่านี้จะใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจอย่างเด็ดขาด โดยไม่ได้กำหนดลงไปถึงรายละเอียดเฉพาะว่าให้ผู้มีอำนาจไต่สวนทำอะไรในการประเมินผลกระทบจากปริมาณและราคาของสินค้าที่ทุ่มตลาด ทำให้ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องเป็นผู้ดำเนินการคิดวิเคราะห์ และพัฒนาตลอดจนพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้เอง จึงอาจกล่าวได้ว่า สิ่งจำเป็นที่มีผลต่อการตัดสินใจว่าจะยอมรับหรือปฏิเสธในปัจจัยเหล่านี้ ไม่ได้มีเพียงแคปัจจัยเพียงปัจจัยเดียว หรือหลายปัจจัยรวมกัน แต่ทว่าบางกรณีผู้มีอำนาจไต่สวนอาจจะประเมินโดยพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้องและมีความสำคัญกับกรณีที่เกิดขึ้นด้วย

- องค์ประกอบทางเศรษฐกิจที่ใช้ในการตรวจสอบผลกระทบของสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาดที่มีผลต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ (*Examination of Impact of Dumped Imports on the Domestic Industry*)

Anti – Dumping Agreement มาตรา 3.4 กำหนดให้การตรวจสอบผลกระทบจากสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องประเมินปัจจัยทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องทั้งหมด ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ และดัชนีที่มีผลต่อสภาพของอุตสาหกรรม ให้รวมถึงแนวโน้มที่ลดลงในการจำหน่ายทั้งที่เกิดขึ้นจริงหรืออาจเกิดขึ้น กำไร ผลผลิต ส่วนแบ่งทางการตลาด ประสิทธิภาพทางการผลิต ผลตอบแทนจากการลงทุนต่าง ๆ หรือการใช้กำลังการผลิต ปัจจัยที่กระทบต่อราคาภายในประเทศ ผลกระทบทางลบที่เป็นจริงและที่อาจเกิดขึ้นต่อเงินทุนหมุนเวียน สินค้าคงคลัง การจ้างงาน ค่าจ้างแรงงาน อัตราการเจริญเติบโต ความสามารถในการเพิ่มทุนหรือการลงทุน และความมากน้อยของส่วนเหลือของการทุ่มตลาด อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่กำหนดมานี้อาจยังไม่ครอบคลุมทุกอย่าง ซึ่งอาจมีปัจจัยอื่น ๆ ที่ถือว่าเกี่ยวข้องกันอีก ทั้งนี้ ไม่มีปัจจัยหนึ่งใดหรือหลายปัจจัยเหล่านี้สามารถใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจได้อย่างเด็ดขาด

- การแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุและผลของการทุ่มตลาดและความเสียหาย (*Demonstration of Causal Link*)

Anti – Dumping Agreement กำหนดให้ต้องแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลของสินค้าที่ทุ่มตลาดกับความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ โดยตรวจสอบจากหลักฐานที่มีความเกี่ยวข้องทั้งหมด ซึ่งมีได้กำหนดปัจจัยไว้เป็นการเฉพาะเจาะจง หรือให้แนวทาง การพิจารณาหลักฐานที่เกี่ยวข้องไว้ว่าจะต้องพิจารณาเช่นใด อย่างไรก็ตาม มาตรา 3.5 ก็ได้กำหนดให้ผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องทำการตรวจสอบปัจจัยอื่น ๆ ที่ได้ทราบนอกเหนือจากสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาดที่มีความเกี่ยวข้องและบ่งชี้ถึงเหตุแห่งความเสียหายได้ ซึ่งในเวลาเดียวกันนั้นได้ทำให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ และหากมีปัจจัยอื่นที่ก่อให้เกิดความ

เสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในแต่ไม่ได้มาจากการทุ่มตลาด ตัวอย่างเช่น การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริโภค การพัฒนาเทคโนโลยี ฯลฯ ก็จะต้องไม่นำปัจจัยเหล่านั้นมาเกี่ยวข้องว่าเป็นสาเหตุให้อุตสาหกรรมภายในเกิดความเสียหาย

ด้วยเหตุดังกล่าวข้างต้น บางกรณีผู้มีอำนาจไต่สวนจึงต้องเป็นผู้คิดวิเคราะห์และพัฒนาวิธีการตัดสินถึงพยานหลักฐานที่เกี่ยวข้อง และประเมินพยานหลักฐาน ตลอดจนหาจำนวนปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งอาจเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายด้วยตนเอง

ดังนั้นจึงอาจสรุปได้ว่า ในการไต่สวนการทุ่มตลาดและความเสียหาย ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของเหตุและผลระหว่างการทุ่มตลาดกับความเสียหายที่เกิดขึ้น จากการตรวจสอบหลักฐานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด และความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดขึ้นจะต้องเกิดจากสินค้านำเข้าที่มีการทุ่มตลาดที่อยู่ภายใต้การไต่สวนเท่านั้น หากไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ดังกล่าวได้ ก็ไม่อาจเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้

- การประเมินผลกระทบจากการนำเข้าโดยรวม (Cumulation Analysis)

การประเมินผลกระทบจากการนำเข้าโดยรวม พิจารณาจากการนำเข้าของสินค้าทุ่มตลาดที่มีการกระทำมากกว่า 1 ประเทศขึ้นไป โดยนำการทุ่มตลาดสินค้าที่ก่อให้เกิดความเสียหายนั้นมาประเมินร่วมกัน เพื่อพิจารณาหาความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในประเทศ แต่ทว่าการประเมินดังกล่าวนี้จะเป็นการเพิ่มผลกระทบของปริมาณการนำเข้าที่นำมาพิจารณาด้วยหรือไม่ เนื่องจากจะทำให้พบกับความเสียหายได้ง่ายขึ้น ทำให้ในทางปฏิบัติการวิเคราะห์ผลกระทบการนำเข้าโดยรวมตกเป็นข้อโต้แย้งในการเจรจาขอบโตเกี่ยว เพราะแต่ละประเทศต่างก็มีความคิดเห็นแตกต่างกันออกไป

อย่างไรก็ดี Anti – Dumping Agreement ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการประเมินผลกระทบจากการนำเข้าโดยรวมไว้ ซึ่งมีเงื่อนไขให้ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องพิจารณาถึงกรณีที่มีการนำเข้าสินค้าหนึ่งที่อยู่ภายใต้การไต่สวนจากต่างประเทศมากกว่า 1 ประเทศ และ (1) ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดจากการนำเข้าในแต่ละประเทศต้องมากกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำ (De Minimis) (2) ปริมาณการนำเข้าจากแต่ละประเทศต้องไม่ถือว่าเป็นจำนวนเพียงเล็กน้อย (Negligible) และ (3) การ

\* Anti-Dumping Agreement, Article 3.5

\*\* เกณฑ์ขั้นต่ำของส่วนเหลือการทุ่มตลาด (De Minimis) และปริมาณการนำเข้าเพียงเล็กน้อย (Negligible) มาตรา 5.8 ให้ความหมายไว้ว่า (1) เกณฑ์ขั้นต่ำหมายความว่า ส่วนเหลือการทุ่มตลาดที่ต่ำกว่าร้อยละ 2 ของราคาส่งออก (2) ปริมาณการนำเข้าสินค้าที่ทุ่มตลาด ที่โดยปกติจะถือว่าการนำเข้าเพียงเล็กน้อย หมายถึง ปริมาณของสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาดจากประเทศหนึ่งประเทศใดโดยเฉพาะต่ำกว่าร้อยละ 3 ของปริมาณการนำเข้าสินค้านิตเดียวกันในประเทศสมาชิกผู้นำเข้า ยกเว้น ปริมาณการนำเข้าของสินค้านำเข้าจากแต่ละประเทศ ซึ่งต่ำกว่าร้อยละ 3 นั้น เมื่อรวมกันได้มากกว่าร้อยละ 7 ของสินค้านิตนั้นที่นำเข้าทั้งหมด

ประเมินผลกระทบจากการนำเข้าโดยรวมนั้นมีความเหมาะสมต่อสภาพของการแข่งขันระหว่าง (ก) สินค้าที่นำเข้า และ (ข) สินค้าชนิดเดียวกันที่ผลิตภายในประเทศ<sup>\*</sup>

ฉะนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า การประเมินผลกระทบจากการนำเข้าโดยรวม จะประเมินได้ก็ต่อเมื่อเป็นการนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันกับในประเทศผู้นำเข้าจากต่างประเทศ มากกว่าหนึ่งประเทศ และในการนำเข้านั้นจะต้องมีส่วนเหลือมการทุ่มตลาดมากกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำ และต้องไม่เป็นการนำเข้าเพียงเล็กน้อย

#### 4.3 วิธีการตอบโต้การทุ่มตลาด

##### 4.3.1 การดำเนินการโต้สวนการทุ่มตลาดและความเสียหาย

###### 4.3.1.1 การเริ่มต้นการโต้สวน

- การเริ่มการโต้สวนต้องมาจากคำร้องขอที่เป็นลายลักษณ์อักษร

การโต้สวนจะเริ่มขึ้นเมื่อมีการยื่นคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรโดยกลุ่มอุตสาหกรรมภายในหรือในนามของอุตสาหกรรมภายในที่ได้รับการเสียหายจากการทุ่มตลาด<sup>\*\*</sup> (Domestic Industry) ซึ่งอุตสาหกรรมภายในหรือในนามของอุตสาหกรรมภายในนี้หมายถึง การที่ผู้ผลิตภายในประเทศได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตภายในประเทศซึ่งมีผลผลิตรวมกันแล้วมากกว่าร้อยละ 50 ของผลผลิตรวมในสินค้านั้นทั้งประเทศ อย่างไรก็ตาม จะไม่มีการเริ่มโต้สวน หากว่าผู้ผลิตภายในประเทศที่ให้การสนับสนุนอย่างชัดเจนเป็นผู้ผลิตที่มีผลผลิตรวมกันแล้วน้อยกว่าร้อยละ 25 ของผลผลิตรวมในสินค้านั้นที่ผลิตโดยอุตสาหกรรมภายในประเทศ<sup>\*\*\*</sup>

ในการเริ่มต้นโต้สวนอาจไม่ต้องมีคำร้องขอที่เป็นลายลักษณ์อักษรก็ได้ หากเข้าข้อยกเว้นตามที่กำหนดไว้ในมาตรา 5.6 ที่ให้อำนาจผู้มีอำนาจโต้สวนสามารถเริ่มต้นโต้สวนได้ด้วยตนเองไว้

- รายละเอียดในคำร้องขอ

ในการร้องขอให้มีการโต้สวนการทุ่มตลาด ไม่ว่าจะเป็นการร้องขอโดยผู้ผลิตเองหรือในนามของผู้ผลิตก็ตาม จะต้องมียานหลักฐานที่เกี่ยวข้องสนับสนุนแสดงให้เห็นถึง (1) การทุ่มตลาด (2) ความเสียหาย และ (3) ความสัมพันธ์ที่เป็นเหตุและผลกันระหว่างสินค้านำเข้าที่มีการทุ่มตลาดกับความเสียหายที่ถูกรกล่าวหา ซึ่งคำร้องขอให้มีการโต้สวนที่เป็นการกล่าวอ้างอย่างลอยๆ โดยไม่มีพยานหลักฐานที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน จะไม่ถือว่าเป็นพยานหลักฐานที่เพียงพอต่อการเริ่มต้นโต้สวน

\* Anti-Dumping Agreement, Article 3.3

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 5.1

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 5.4

คำร้องขอจะต้องประกอบด้วยข้อมูลดังนี้ คือ (1) รายละเอียดของปริมาณและมูลค่าการผลิตภายในสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศผู้ร้องเรียน (2) รายละเอียดของสินค้าที่ถูกกล่าวหาว่าทุ่มตลาด (3) ราคาของสินค้าภายในประเทศผู้ส่งออก และราคาส่งออก (4) ข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณที่ค่อยๆเพิ่มขึ้นของสินค้าที่ถูกกล่าวหาว่าทุ่มตลาด ผลกระทบจากการนำเข้าที่มีต่อราคาภายในประเทศและผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายใน

- ความถูกต้องเพียงพอของพยานหลักฐานที่ปรากฏในคำร้อง

ผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องตรวจสอบความถูกต้อง และความเพียงพอของพยานหลักฐานที่ปรากฏในคำร้องเพื่อพิจารณาว่ามีพยานหลักฐานเพียงพอที่จะทำการเริ่มการไต่สวนหรือไม่<sup>\*</sup> ทั้งนี้ตามที่กำหนดในมาตรา 5.2 ที่ให้ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องพิจารณาถึงพยานหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการไต่สวนนั่นเอง

- การห้ามมิให้ประกาศคำร้องขอก่อนการที่จะเริ่มเปิดการไต่สวน

ในการไต่สวนนั้นผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องหลีกเลี่ยงไม่เผยแพร่คำร้องขอสำหรับเริ่มต้นไต่สวนต่อสาธารณะ เว้นแต่จะมีคำตัดสินว่าได้เริ่มต้นทำการไต่สวนแล้ว อย่างไรก็ตามหลังจากได้รับเอกสารคำร้องขอครบถ้วนแล้ว และก่อนที่จะดำเนินการเริ่มไต่สวน หากผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องแจ้งและประกาศต่อสาธารณะแก่รัฐสมาชิกผู้เกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ทั้งหมด อีกด้วย<sup>\*\*</sup>

- การเริ่มต้นไต่สวนโดยผู้มีอำนาจไต่สวนเป็นผู้ริเริ่ม

ในกรณีที่มีพฤติการณ์พิเศษ เจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจไต่สวน (The authority) ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐอาจจะเป็นผู้ริเริ่มให้มีการไต่สวนได้เอง แม้ว่ายังไม่ได้รับคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรโดยกลุ่มอุตสาหกรรมภายในหรือนามของอุตสาหกรรมภายในเลยก็ตาม โดยจะทำการเริ่มต้นการไต่สวนได้ก็ต่อเมื่อมีพยานหลักฐานอย่างเพียงพอแสดงให้เห็นถึงการทุ่มตลาด ความเสียหายและความสัมพันธ์ที่เป็นเหตุเป็นผลกันระหว่างความเสียหาย<sup>†</sup>

- การปฏิเสธคำร้องขอและการยุติการไต่สวน

คำร้องขอให้มีการไต่สวนจะต้องถูกปฏิเสธ และกรไต่สวนต้องยุติลงโดยพลันทันทีหากผู้มีอำนาจไต่สวนเห็นว่าไม่มีพยานหลักฐานอย่างเพียงพอแสดงให้เห็นถึงการทุ่มตลาด หรือก่อให้เกิดความเสียหาย หรือ หากส่วนเหลือของการทุ่มตลาดต่ำกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำ De Minimis (ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่ต่ำกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำร้อยละ 2 ของราคาส่งออก) หรือปริมาณของสินค้าที่

\* Anti-Dumping Agreement, Article 5.2

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 5.3

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 5.5

† Anti-Dumping Agreement, Article 5.6

นำเข้ามาเพียงเล็กน้อย negligible (ปริมาณนำเข้าสินค้าชนิดเดียวกันจากประเทศใดประเทศหนึ่ง โดยเฉพาะต่ำกว่าร้อยละ 3 เว้นแต่ปริมาณนำเข้าสินค้าที่มาจากแต่ละประเทศซึ่งต่ำกว่าร้อยละ 3 นั้นรวมกันได้มากกว่าร้อยละ 7 ของสินค้านำเข้าทั้งหมด) ผู้มีอำนาจไต่สวนก็จะต้องยุติการไต่สวนโดยทันที\*

#### 4.3.1.2 วิธีและการดำเนินการไต่สวน

ในการพิจารณาถึงพยานหลักฐานเพื่อดำเนินการไต่สวนตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น ให้พิจารณาจากพยานหลักฐานที่แสดงให้เห็นถึงการทุ่มตลาดและความเสียหายไปพร้อมกัน การตัดสินใจว่าการเริ่มไต่สวนหรือไม่ จะต้องเริ่มต้นไต่สวนไม่ช้ากว่าวันที่อาจมีการใช้ตราการชั่วคราวได้ในระหว่างที่มีการไต่สวนตามที่กำหนดไว้<sup>†</sup>

##### - การประกาศแจ้งและให้โอกาสการนำเสนอพยานหลักฐาน

ผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมดจะต้องได้รับการแจ้งข้อมูลที่มีอำนาจไต่สวนต้องการใช้ในการไต่สวนและจะได้รับโอกาสเพียงพอให้แสดงพยานหลักฐานทั้งหมดซึ่งเกี่ยวข้องกับไต่สวนดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร<sup>††</sup>

พยานหลักฐานที่ทำการรวบรวมนั้นอาจมาจากการตอบแบบสอบถาม (Questionnaire) โดยให้ผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตในประเทศเป็นผู้ทำแบบสอบถาม เพื่อให้ข้อมูลที่จะใช้ในการไต่สวนการทุ่มตลาด ซึ่งจะมีเวลาตอบคำถามอย่างน้อยที่สุด 30 วัน โดยนับแต่วันที่ผู้ส่งออกนั้นได้รับแบบสอบถาม และจะถือว่าได้รับภายใน 1 สัปดาห์นับจากวันส่งแบบสอบถามไปให้แก่ผู้ตอบหรือวันที่ส่งแก่ตัวแทนทางการทูตของประเทศผู้ส่งออกนั้น ระยะเวลาในการตอบแบบสอบถามดังกล่าวอาจมีการขยายได้<sup>†</sup>

ผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องนำพยานหลักฐานที่ได้รับจากผู้มีส่วนได้เสียฝ่ายหนึ่ง ทำให้พร้อมเสนอแก่ผู้มีส่วนได้เสียอีกฝ่ายหนึ่ง สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการไต่สวนได้โดยทันที เว้นแต่ข้อมูลนั้นจะเป็นความลับ<sup>††</sup>

ทันทีที่มีการเริ่มการไต่สวน ผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องทำให้ผู้ส่งออกและผู้มีอำนาจไต่สวนของประเทศผู้ส่งออกนั้น รวมทั้งผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้ทราบถึงคำร้องขอ

\* Anti-Dumping Agreement, Article 5.8

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 5.

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.1

† Anti-Dumping Agreement, Article 6.1.1

†† Anti-Dumping Agreement, Article 6.1.2



ไต่สวนซึ่งเป็นลายลักษณ์อักษรทั้งฉบับ ทั้งนี้ข้อมูลที่เป็นความลับจะต้องได้รับการรักษาความลับไว้ไม่ให้ถูกเผยแพร่อีกด้วย<sup>\*</sup>

- การปกป้องส่วนได้เสียของตนจากกระบวนการพิจารณา

ตลอดการไต่สวนเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาด ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายมีโอกาสเต็มที่เพื่อปกป้องส่วนได้เสียของตน และหากมีการร้องขอก็ให้ผู้มีอำนาจไต่สวนเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายได้พบกับฝ่ายที่เสียผลประโยชน์ทั้งหลายเหล่านั้นเพื่อที่จะให้แสดงความคิดเห็นที่ขัดกัน และเสนอข้อโต้แย้งที่เป็นการหักล้างระหว่างกัน การให้โอกาสดังกล่าวนี้จะต้องคำนึงถึงความจำเป็นในการรักษาความลับ และความสะดวกของคู่กรณี จะไม่มีข้อผูกพันกับคู่กรณีฝ่ายใดให้ต้องร่วมการพบปะดังกล่าว และการไม่พบปะนั้นจะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อการพิจารณาคดีของฝ่ายนั้น ผู้มีส่วนได้เสียมีสิทธิที่จะแสดงข้อมูลอื่นๆ ทางวาจาได้หากมีเหตุผลสนับสนุน<sup>\*\*</sup> และข้อมูลทางวาจານี้ ในเวลาต่อมาผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องมีการบันทึกไว้เป็นลายลักษณ์อักษรและสามารถชี้แจงแสดงต่อผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ ได้<sup>†</sup>

- การให้โอกาสผู้มีส่วนได้เสียเห็นข้อมูล

ผู้มีส่วนได้เสียมีสิทธิที่จะได้เห็นข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับกรณีของตน โดยผู้มีอำนาจไต่สวนที่จะต้องให้โอกาสแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายได้รับทราบข้อมูลนั้นภายในระยะเวลาตามสมควร ซึ่งข้อมูลนั้นจะต้องไม่ใช่ข้อมูลที่เป็นความลับ และต้องไม่ใช่ข้อมูลที่มีอำนาจไต่สวนได้ใช้ไปในการไต่สวนเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาด และผู้มีอำนาจไต่สวนต้องให้โอกาสในการจัดเตรียมนำเสนอข้อมูลเหล่านั้น<sup>†</sup>

- การใช้ข้อมูลลับในการไต่สวน

นอกจากการหาข้อมูลโดยใช้วิธีให้ตอบแบบสอบถามแล้ว ซึ่งอาจได้ข้อมูลมาในระดับหนึ่ง ซึ่งอาจจะยังไม่เพียงพอต่อการพิจารณาไต่สวน และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีรายละเอียดเพิ่มมากขึ้น ผู้มีอำนาจไต่สวนก็อาจจะมีการร้องขอข้อมูลเพิ่มเติม โดยอาจจะเป็นข้อมูลที่เป็นความลับของผู้ส่งออก ดังนั้น จึงจำเป็นที่จะต้องทำความเข้าใจว่าข้อมูลใดที่มีลักษณะเป็นความลับ อันได้แก่ (1) ข้อมูลที่หากเปิดเผยแล้วจะทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญแก่คู่แข่ง หรือ (2) หากเปิดเผยแล้วจะก่อผลเสียหายอย่างสำคัญต่อบุคคลซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูล หรือต่อบุคคลผู้รับข้อมูล มา หรือ (3) ข้อมูลซึ่งให้โดยคู่กรณีในการไต่สวนบนพื้นฐานของความลับจะต้องได้รับการถือปฏิบัติ

\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.1.3

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.2

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.3

† Anti-Dumping Agreement, Article 6.4

ว่าเป็นข้อมูลความลับจากผู้มีอำนาจไต่สวนเมื่อได้แสดงผลอันควร ข้อมูลดังกล่าวจะต้องไม่ถูกเปิดเผยโดยไม่ได้รับอนุญาตจากคู่กรณีซึ่งเป็นผู้ยื่นข้อมูล<sup>\*</sup>

ทั้งนี้ผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องทำรักษาข้อมูลลับดังกล่าว โดยไม่เปิดเผยข้อมูลนั้น เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากฝ่ายที่ให้ข้อมูล และนอกจากนี้ผู้มีส่วนได้เสียที่ได้เสนอข้อมูลที่เป็นความลับนั้น ต้องจัดทำรายงานสรุปข้อมูลที่ไม่เป็นความลับจากข้อมูลความลับโดยเสนอต่อผู้มีอำนาจไต่สวน<sup>\*\*</sup> และผู้มีอำนาจไต่สวนอาจไม่นำข้อมูลลับนั้นมาพิจารณาก็ได้ หากผู้มีอำนาจไต่สวนพบว่า คำร้องขอสำหรับข้อมูลที่เป็นความลับนั้นไม่มีเหตุผลอันควรเชื่อได้ว่าเป็นข้อมูลที่เป็นความลับ และหากผู้ให้ข้อมูลไม่เต็มใจให้ข้อมูลนั้นเผยแพร่ต่อสาธารณชน ไม่ว่าจะเป็นการเผยแพร่ทั่วไป หรือโดยย่อ<sup>\*\*\*</sup>

- การพิสูจน์ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้รับมา

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า ผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องทำการหาข้อมูลเพื่อใช้ในการไต่สวนโดยจะต้องรักษาข้อมูลที่ได้มาไว้เป็นความลับ เมื่อทำการรวบรวมข้อมูลได้แล้วจะต้องพิสูจน์ถึงความถูกต้องแท้จริงของข้อมูลนั้นอีกด้วย ซึ่งผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องดำเนินการจนพอใจว่าตนได้รับข้อมูลที่ถูกต้องจากผู้มีส่วนได้เสียเพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการหาข้อสรุป<sup>†</sup>

เพื่อเป็นการพิสูจน์ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้รับมาจากการตอบแบบสอบถามที่สร้างขึ้นในประเทศซึ่งส่งออกสินค้าหุ้มตลาด หรือเพื่อรับข้อมูลในรายละเอียดเพิ่มเติม ผู้มีอำนาจไต่สวนจะดำเนินการไต่สวนเพื่อพิสูจน์ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้รับมาในอาณาเขตของประเทศอื่นก็ได้ เมื่อผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องในต่างประเทศนั้นได้ตกลงเห็นชอบด้วย และได้แจ้งแก่ตัวแทนของรัฐบาลประเทศนั้นและประเทศนั้นไม่คัดค้านต่อการพิสูจน์ความถูกต้องของข้อมูล ทั้งนี้รายละเอียดในการดำเนินการไต่สวนเช่นว่ามานี้ได้ถูกกำหนดไว้ในภาคผนวก I<sup>††</sup> และเพื่อเป็นการรักษาความลับของข้อมูลผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องสรุปผลหรือเปิดเผยผลการไต่สวนดังกล่าวแก่ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องนั้นด้วย<sup>†††</sup>

- การใช้ข้อเท็จจริงที่มีอยู่

(1) ถ้าผู้มีส่วนได้เสียฝ่ายใดปฏิเสธที่จะให้เข้าถึงข้อมูลที่จำเป็น หรือไม่ให้ข้อมูลที่จำเป็นต่อการไต่สวนภายในระยะเวลาที่เหมาะสม หรือ

\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.5

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.5.1

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.5.2

† Anti-Dumping Agreement, Article 6.6

†† Anti-Dumping Agreement, Annex I

††† Anti-Dumping Agreement, Article 6.7

(2) ชัดขวางอย่างรุนแรงในการไต่สวนผู้มีอำนาจไต่สวนอาจสรุปผลการไต่สวนขั้นต้นและขั้นสุดท้ายได้จากการใช้ข้อเท็จจริงที่มีอยู่ ทั้งนี้ ในการใช้ข้อเท็จจริงที่มีอยู่ผู้มีอำนาจไต่สวนจะต้องปฏิบัติตามภาคผนวก II กำหนดไว้

- การประกาศแจ้งการไต่สวน

ผู้มีอำนาจไต่สวนต้องแจ้งแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายให้ทราบถึงเหตุผลและข้อเท็จจริงที่ใช้ในการไต่สวนขั้นต้นและขั้นสุดท้าย ถึงการทุ่มตลาดและความเสียหาย โดยจะแจ้ง (1) ข้อเท็จจริงและข้อกฎหมายซึ่งโต้แย้งกันว่าจะยอมรับหรือปฏิเสธ (2) รายละเอียดที่ใช้ในการทำคำวินิจฉัยและสรุปทั้งหมดจากข้อเท็จจริงและข้อกฎหมายผู้มีอำนาจไต่สวนใช้พิจารณา และ (3) ต้องอธิบายอย่างละเอียดถึงเหตุผลวิธีการที่ใช้ในการคำนวณและเปรียบเทียบราคาส่งออกกับราคาปกติ

นอกจากนี้ ในการไต่สวนก็ยังมีวิธีการคำนวณส่วนเหลือจากการทุ่มตลาดเฉพาะสำหรับผู้ส่งออกแต่ละรายไว้<sup>†</sup> ตลอดจนการให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยผู้ใช้ด้านอุตสาหกรรม องค์กรผู้บริโภคและผู้ประกอบการขนาดเล็กอีกด้วย<sup>††</sup>

4.3.1.3 ระยะเวลาในการไต่สวน

ในการดำเนินการไต่สวนนั้น เมื่อมีการเสนอและรวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่ถูกต้องและผู้มีอำนาจไต่สวนเห็นว่ามีความหลักฐานเพียงพอที่ใช้ในการไต่สวนได้ ซึ่งกรณีปกติที่มีการเสนอคำร้องขอของกลุ่มอุตสาหกรรมภายในหรือในนามของอุตสาหกรรมภายใน การไต่สวนตอบได้การทุ่มตลาดจะต้องดำเนินการให้เสร็จสิ้นภายใน 1 ปี แต่อย่างไรก็ดี ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ระยะเวลาในการดำเนินการไต่สวนต้องไม่เกิน 18 เดือน หลังจากได้เริ่มต้นไต่สวน เว้นแต่กรณีที่มีพฤติการณ์พิเศษ<sup>†††</sup> และการดำเนินการเพื่อตอบได้การทุ่มตลาดจะต้องไม่ขัดขวางต่อพิธีการศุลกากร<sup>††††</sup>

จากที่กล่าวมาสรุปได้ว่าวิธีการดำเนินการไต่สวนมีขั้นตอนหลักๆ คือ

- (1) มีการเริ่มต้นสอบสวนตามกระบวนการที่กำหนด

\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.8

\*\* Anti-Dumping Agreement, Annex II

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 6.9, 12.2.1 (iii), (iv), (v)

† Anti-Dumping Agreement, Article 6.10

†† Anti-Dumping Agreement, Article 6.12, 6.13

††† Anti-Dumping Agreement, Article 5.10

†††† Anti-Dumping Agreement, Article 5.9

- (2) ได้มีการส่งแบบสอบถามให้แก่คู่กรณีที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นผู้ผลิตในต่างประเทศ ผู้ในประเทศ และผู้นำเข้าสินค้าภายในประเทศที่ทำการไต่สวน โดยรับและวิเคราะห์ตอบแบบสอบถามนั้นแก่ผู้มีอำนาจไต่สวน
- (3) มีการตรวจสอบความถูกต้องจากแบบสอบถามที่ตอบมาและรายงานที่ได้รับ
- (4) มีคำวินิจฉัยเบื้องต้น โดยให้โอกาสแก่คู่กรณีที่เกี่ยวข้องเสนอแนะ แจ้งและประกาศ คำวินิจฉัยเบื้องต้น
- (5) มีคำวินิจฉัยขั้นสุดท้าย โดยให้โอกาสแก่คู่กรณีที่เกี่ยวข้องเสนอแนะ แจ้งและประกาศคำวินิจฉัยขั้นสุดท้ายนั้น

#### 4.3.1.4 การเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

หลักสำคัญในกระบวนการตอบโต้การทุ่มตลาดที่แท้จริงก็คือ การประเมินเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดไม่ควรมีลักษณะที่เป็นการลงโทษการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นในอดีต แต่ควรมีลักษณะเพื่อเป็นการป้องกันหรือชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการทุ่มตลาดในอนาคต ซึ่งโดยทั่วไปแล้วอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่อาจเรียกเก็บได้นั้นมีอยู่ 2 ประเภทคือ อากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราว และอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย

##### 4.3.1.4.1 อากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราว

เมื่อมีประกาศผลการไต่สวนขั้นต้นแล้ว พบว่ามีพยานหลักฐานเพียงพอที่แสดงให้เห็นถึงการทุ่มตลาดและความเสียหาย ผู้มีอำนาจไต่สวนอาจเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวได้ ซึ่งเป็นอากรรูปแบบหนึ่งที่ใช้ในการตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งเกิดขึ้นจากการใช้มาตรการชั่วคราวโดยมีหลักเกณฑ์ดังนี้ คือ

- 1) เมื่อได้มีการเริ่มไต่สวน และได้ประกาศการไต่สวนดังกล่าวต่อสาธารณะ โดยเปิดโอกาสให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียที่จะยื่นข้อมูลและให้ข้อคิดเห็นอย่างเพียงพอ
- 2) เมื่อได้มีการไต่สวนตัดสินขั้นต้น พบว่าการทุ่มตลาดและความเสียหายที่ตามมาต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศจริง และ
- 3) ผู้มีอำนาจไต่สวนตัดสินแล้วว่ามาตรการดังกล่าวมีความจำเป็นเพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้นในระหว่างการไต่สวน

ทั้งนี้ นอกจากจะมีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวแล้ว ในการใช้มาตรการชั่วคราวก็อาจมีการกำหนดในรูปแบบของหลักทรัพย์ โดยวางหลักทรัพย์ไว้เป็นเงินสดหรือ

\*  
Anti-Dumping Agreement, Article 7.1

พันธบัตรในจำนวนเท่ากับอากรต่อต้านการทุ่มตลาดที่ได้ประมาณการไว้ชั่วคราว และอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวจะต้องไม่มากเกินไปกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่ประมาณไว้ชั่วคราว<sup>\*</sup>

การเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวจะเริ่มเรียกเก็บได้ก็ต่อเมื่อได้มีการเริ่มต้นไต่สวนไปแล้วไม่น้อยกว่า 60 วัน<sup>\*\*</sup> และการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวจะต้องใช้เวลาที่สั้นที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้แต่จะต้องไม่เกิน 4 เดือน ซึ่งอาจจะขยายเวลาออกไปได้แต่ก็ไม่เกิน 6 เดือน แต่ถ้าผู้มีอำนาจไต่สวนเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวในอัตราที่ต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดโดยอากรนั้นเป็นการเพียงพอที่จะทำให้ความเสียหายหมดไประยะเวลาของการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวโดยทั่วไปจะเป็นเวลา 6 เดือน และอาจขยายออกไปได้อีกตามที่ผู้ส่งออกได้ร้องขอแต่จะต้องไม่เกิน 9 เดือน<sup>\*\*\*</sup>

#### - การทำความตกลงยอมรับเงื่อนไขด้านราคา (Price Undertaking)

การทำความตกลงยอมรับเงื่อนไขด้านราคา เป็นความตกลงที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ส่งออกที่ถูกกล่าวหาว่ากระทำการทุ่มตลาด กับผู้มีอำนาจไต่สวนการทุ่มตลาดในประเทศผู้นำเข้าให้มีการแก้ไขราคาหรือยุติการส่งออก ซึ่งทำให้การดำเนินการไต่สวนอากรระงับหรือสิ้นสุดไปโดยไม่ต้องกำหนดใช้มาตรการชั่วคราว หรือเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ หากว่า (1) ผู้ส่งออกได้ทำความตกลงยอมรับเงื่อนไขด้านราคาด้วยความสมัครใจที่จะปรับราคาจนเป็นที่พอใจแก่ผู้มีอำนาจไต่สวนแล้วว่าความเสียหายอันเกิดจากการทุ่มตลาดได้ถูกขจัดไปแล้ว หรือ (2) ผู้ส่งออกกระทำการส่งออกมายังพื้นที่ที่มีการกล่าวหาว่าทุ่มตลาด

การทำความตกลงยอมรับเงื่อนไขด้านราคามีวัตถุประสงค์ก็เพื่อให้ราคาของสินค้านำเข้ามีราคาเพิ่มขึ้นพอที่จะขจัดส่วนเหลือของการทุ่มตลาด อันเป็นส่วนต่างของราคาส่งออกกับราคาปกติ ทั้งนี้ ราคาที่เพิ่มขึ้นจะต้องไม่สูงเกินกว่าความจำเป็นที่จะขจัดส่วนเหลือของการทุ่มตลาดและการเพิ่มขึ้นของราคาดังกล่าวจะต้องเพียงพอทำให้ความเสียหายของอุตสาหกรรมภายในหมดไป<sup>†</sup>

#### 4.3.1.4.2 อากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย

ภายหลังจากไต่สวนการทุ่มตลาดแล้วพบว่ามีการทุ่มตลาดและความเสียหายเกิดขึ้นจริง ก็จะมีการกำหนดอากรตอบโต้ไว้ในคำตัดสินว่า จะเรียกเก็บในอัตราเท่าใด ซึ่งเมื่อกล่าวถึงการเรียกเก็บอากร ก็ให้หมายถึง การประเมินหรือเรียกเก็บอากรหรือภาษีตามกฎหมายชั้น

\* Anti-Dumping Agreement, Article 7.2

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 7.3

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 7.4

† Anti-Dumping Agreement, Article 8

เด็ดขาด หรือขั้นสุดท้าย หรือก็คือจำนวนอากรที่ถูกพิจารณาหรือถูกเรียกเก็บเป็นการเฉพาะอันเกิดจากการนำเข้านั้นเอง

- ผู้มีอำนาจในการเรียกเก็บอากรขั้นสุดท้าย

ในการเรียกเก็บอากรขั้นสุดท้ายนั้น ผู้มีอำนาจได้สวนในประเทศผู้นำเข้ามีดุลพินิจที่จะตัดสินว่า (1) จะกำหนดเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดหรือไม่ และ (2) จำนวนอากรตอบโต้การทุ่มตลาดควรจะเรียกเก็บเป็นจำนวนเต็มหรือต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดหรือไม่ ซึ่งจะอนุญาตให้เรียกเก็บอากรในอัตราที่ต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดได้ ถ้าการเรียกเก็บอากรในอัตราที่ต่ำกว่า (Lesser Duty) นี้เพียงพอที่จะทำให้ความเสียหายของอุตสาหกรรมหมดสิ้นไป” และอากรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่ถูกเรียกเก็บจะต้องเรียกเก็บในจำนวนที่เหมาะสมตามแต่กรณี โดยไม่เลือกปฏิบัติกับสินค้านำเข้าจากทุกแหล่งผลิต (All Source) ที่พบว่ามีการทุ่มตลาดและก่อให้เกิดความเสียหาย เว้นแต่การนำเข้าสินค้าจากแหล่งผลิตเหล่านั้นได้มีการทำความตกลงด้านราคาซึ่งเป็นที่ยอมรับไว้”

ทั้งนี้ อากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่ถูกเรียกเก็บนี้ Anti-Dumping Agreement ไม่ได้กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่าให้เก็บจากสินค้าที่มาจากประเทศที่เป็นแหล่งต้นกำเนิดของสินค้าจริงๆ

- การประเมินอากรและจำนวนของอากร

ผู้มีอำนาจได้สวนจะต้องกำหนดถึงวิธีการประเมินอากรตอบโต้การทุ่มตลาด โดยอยู่บนหลักสำคัญในการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น ก็คือ จำนวนอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจะต้องไม่เกินไปกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น<sup>†</sup>

โดยระยะเวลาในการประเมินเรียกเก็บอากรดังกล่าวประเทศต่างๆ ก็มีทางปฏิบัติที่แตกต่างกันไป แต่ที่นิยมใช้กันในการประเมินจำนวนอากร ก็คือ ระบบการประเมินแบบมีผลย้อนหลัง (Retrospective)<sup>††</sup> ที่ใช้ในสหรัฐอเมริกา และระบบการประเมินแบบคาดการณ์ไปข้างหน้า (Prospective) ที่ใช้ในสหภาพยุโรป

ในการพิจารณาว่าจะคืนอากรหรือไม่และในจำนวนเท่าใด ควรพิจารณาจากราคาการส่งออกที่ได้คำนวณขึ้น ทั้งนี้ผู้มีอำนาจได้สวนควรคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงใดๆ ในมูลค่าปกติ

\* Anti-Dumping Agreement, footnote 12

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 9.1

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 9.2

† Anti-Dumping Agreement, Article 9.3

†† Anti-Dumping Agreement, Article 9.3.1

การเปลี่ยนแปลงใดๆ ของต้นทุนสินค้าที่เกิดขึ้นระหว่างการนำเข้าและการจำหน่ายต่อ และการเคลื่อนไหวใดๆ ในราคาจำหน่ายต่อ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงราคาจำหน่ายด้วย

นอกจากนี้ การเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้ายยังต้องมีวิธีการคำนวณอากรสำหรับผู้ส่งออกที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การไต่สวนโดยต้องกระทำเป็นราย ๆ ไป” และจะต้องคำนึงถึงผู้ส่งออกที่ได้ส่งออกสินค้าภายหลังจากที่ได้มีการไต่สวนไปแล้ว หรือกล่าวคือ ผู้ส่งออกรายใหม่อีกด้วย”

ดังนั้น สรุปแล้วมาตรา 9 Anti-Dumping Agreement ได้กำหนดหลักการทั่วไปถึงการกำหนดอากรตอบโต้การทุ่มตลาดไว้ให้เลือกหลายทาง ซึ่งรัฐส่วนใหญ่ใช้การเก็บอากรในอัตราที่ต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Lesser Duty) โดยกำหนดไว้ให้มีอัตราต่ำกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ถ้าการเรียกเก็บนั้นเพียงพอที่จะทำให้ความเสียหายหมดสิ้นไป และมีความมุ่งหมายชัดเจนที่จะไม่ให้มีการเก็บอากรที่มีอัตราเกินกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาด และยังสามารถนำมาใช้กับผู้ส่งออกรายใหม่ๆ ด้วย

#### 4.3.1.4.3 การเรียกเก็บอากรย้อนหลัง

โดยหลักทั่วไปแล้วทั้งอากรตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวและอากรขั้นสุดท้าย อาจถูกเรียกเก็บเฉพาะวันที่ซึ่งได้มีการพิจารณาการทุ่มตลาด ความเสียหาย และความสัมพันธ์ระหว่างการทุ่มตลาดและความเสียหาย อย่างไรก็ตาม ความเสียหายอาจเกิดขึ้นในระหว่างช่วงที่มีการไต่สวนหรือ กรณีที่ผู้ส่งออกอาจกระทำการหลบเลี่ยงไม่ให้เกิดการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ฉะนั้น เมื่อมีการไต่สวนขั้นสุดท้าย อากรตอบโต้การทุ่มตลาดอาจกำหนดให้มีการจัดเก็บย้อนหลังจากวันที่มีการใช้มาตรการชั่วคราวก็ได้ หากปรากฏว่ามีความเสียหายอย่างสำคัญเกิดขึ้นแต่ไม่รวมถึงการคุกคามให้เกิดความเสียหาย หรืออุปสรรคที่ทำให้เกิดการล่าช้าในการก่อตั้งอุตสาหกรรมอย่างชัดเจน เว้นแต่ การคุกคามความเสียหายจะนำไปสู่การตัดสินใจว่ามีความเสียหายเกิดขึ้นหากไม่มีมาตรการชั่วคราว ก็อาจกำหนดอากรตอบโต้ให้มีผลย้อนหลังในช่วงเวลาระหว่างที่มีการใช้มาตรการชั่วคราวได้<sup>††</sup>

การเรียกเก็บอากรย้อนหลังจะต้องไม่สูงกว่าอากรที่ได้กำหนดไว้ในมาตรการชั่วคราวซึ่งเมื่อใดก็ตามที่จำนวนอากรขั้นสุดท้ายกับอากรชั่วคราวที่เรียกเก็บมีความขัดแย้งกัน หาก

\* Anti-Dumping Agreement, Article 9.3.3

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 9.4

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 9.5

† Anti-Dumping Agreement, Article 10.1

†† Anti-Dumping Agreement, Article 10.2

อาการขั้นสุดท้ายที่เรียกเก็บมีอัตรามากกว่าอาการชั่วคราวที่ได้จ่ายไปแล้ว ส่วนต่างของอัตราจะไม่ถูกเรียกเก็บอีก และหากอาการขั้นสุดท้ายที่เรียกเก็บมีอัตราต่ำกว่าอาการชั่วคราวที่ได้จ่ายไปแล้ว ส่วนต่างของอัตราจะต้องคืนให้กับผู้ที่ได้จ่ายอาการไป ทั้งนี้ จะต้องคืนอาการทั้งหมดที่เรียกเก็บไปหากคำตัดสินการไต่สวนขั้นสุดท้ายพบว่าไม่มีการทุ่มตลาด และไม่มี ความเสียหาย<sup>\*</sup>

การเรียกเก็บอาการขั้นสุดท้ายอาจเรียกเก็บย้อนหลังกับสินค้าที่นำเข้ามาก่อนที่จะมีใช้มาตรการชั่วคราวก็ได้ แต่จะย้อนหลังได้ไม่เกิน 90 วัน ก่อนที่จะมีการบังคับใช้มาตรการชั่วคราว นอกจากนี้ในการเรียกเก็บอาการย้อนหลังผู้มีอำนาจไต่สวนยังจะต้องพิจารณาถึง

(1) การทุ่มตลาดในอดีตซึ่งก่อให้เกิดความเสียหาย หรือผู้นำเข้าซึ่งตระหนักหรือควรตระหนักถึงการทุ่มตลาดของผู้ส่งออก และการทุ่มตลาดเช่นนั้นอาจก่อความเสียหายขึ้น และ

(2) มีความเสียหายเกิดขึ้นจากสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาดเป็นจำนวนมากในช่วงเวลาสั้นๆ ซึ่งได้พิจารณาในช่วงเวลาและปริมาณสินค้านำเข้าที่ทุ่มตลาด และพฤติการณ์อื่นๆ โดยการเรียกเก็บอาการย้อนหลังดังกล่าวจะต้องได้รับโอกาสในการแสดงข้อคิดเห็นด้วย<sup>\*\*</sup>

นอกจากนี้ ในการไต่สวนเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาด ผู้มีอำนาจไต่สวนอาจดำเนินมาตรการงดการประเมินภาษี หรือประเมินตามที่จำเป็นเพื่อเรียกเก็บอาการตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลัง หลังจากเริ่มมีการไต่สวนไปแล้ว ก็ต่อเมื่อมีหลักฐานอย่างเพียงพอแสดงให้เห็นว่าได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้<sup>\*\*\*</sup> ทั้งนี้ จะไม่มีการเรียกเก็บอาการย้อนหลังกับสินค้าที่เข้ามาเพื่อการบริโภคก่อนวันที่ได้มีการเริ่มต้นไต่สวน<sup>†</sup>

#### 4.3.1.4.4 ระยะเวลาในการเรียกเก็บอาการตอบโต้การทุ่มตลาด

-ระยะเวลาการสิ้นสุดและการทบทวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

เพื่อมิให้มีการเรียกเก็บอาการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไม่มีกำหนดเวลา อาการตอบโต้การทุ่มตลาดจะยังคงมีอยู่ตราบเท่าที่มีความจำเป็นเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย<sup>††</sup> โดยการเรียกเก็บอาการนั้นจะต้องสิ้นสุดภายใน 5 ปี นับจากวันที่ได้มีการเรียกเก็บ<sup>†††</sup> เว้นแต่ผู้มีอำนาจไต่สวนจะเป็นผู้ริเริ่ม หรือเมื่อเวลาได้ผ่านพ้นไปตามสมควรแล้วตั้งแต่มีการเรียกเก็บอาการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นสุดท้าย ผู้มีส่วนได้เสียได้ร้องขอโดยยื่นข้อมูลที่ชี้ให้เห็นความจำเป็นในการทบทวน หรือมีการทุ่มตลาดหรือความเสียหายเกิดขึ้นอีก ก็ให้ทบทวนการไต่สวนก่อน

\* Anti-Dumping Agreement, Article 10.3-5

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 10.6

\*\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 10.7

† Anti-Dumping Agreement, Article 10.8

†† Anti-Dumping Agreement, Article 11.1

††† Anti-Dumping Agreement, Article 11.3



วันที่การเรียกเก็บอากรจะสิ้นสุดลง ซึ่งก็อาจมีการเรียกเก็บอากรต่อไปอีกก็ได้ โดยระยะเวลา 5 ปี นี้ให้ใช้กับการทำความตกลงด้านราคาด้วย

*-การประกาศต่อสาธารณะ*

มาตรา 12 Anti-Dumping Agreement กำหนดรายละเอียดถึงการประกาศต่อสาธารณะ โดยผู้มีอำนาจไต่สวนซึ่งได้ทำการเริ่มต้นไต่สวน ได้มีคำตัดสินขั้นต้น และขั้นสุดท้าย และทำความตกลงด้านราคา การประกาศต่อสาธารณะต้องเปิดเผยข้อมูลที่ไม่เป็นความลับที่เกี่ยวข้องกับคุณกรณีถึงสินค้า ส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ข้อเท็จจริงที่เปิดเผยมะหว่างการไต่สวน และเหตุผลที่ใช้ในการตัดสินของผู้มีอำนาจไต่สวน รวมทั้งเหตุผลการยอมรับหรือปฏิเสธที่เกี่ยวกับข้อโต้แย้ง ข้อเรียกร้องของผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้า การประกาศต่อสาธารณะมีความมุ่งหมายเพื่อเพิ่มความโปร่งใสในการตัดสิน และหวังว่าการตัดสินจะอาศัยจากข้อเท็จจริงและเต็มไปด้วยเหตุผล

#### 4.4 การปรับปรุงความตกลงตามปฏิญญาโดฮา และทำที่ต่อการปรับปรุงความตกลงของกลุ่มประเทศต่าง ๆ

##### 4.4.1 การเจรจาปรับปรุงความตกลงตามกรอบปฏิญญาโดฮา (Doha Declaration)

ความตกลงปัจจุบันได้กำหนดเนื้อหากฎหมายที่มีจุดเด่น 2 ประการ คือ 1) เป็นกฎหมายที่วางหลักขั้นตอนในการดำเนินการพิจารณาไต่สวนไว้ค่อนข้างชัดเจน และ 2) เปิดโอกาสให้ผู้ไต่สวนสามารถตีความเนื้อหาของกฎหมายโดยใช้เหตุผลประกอบการพิจารณาไต่สวนคดี

อย่างไรก็ดีเนื่องจากความตกลงฯ ถือเป็นสนธิสัญญาหลายฝ่ายที่มีแนวปฏิบัติที่เกิดจากการทำความตกลงระหว่างประเทศสมาชิก เนื้อหาในความตกลงจึงบัญญัติไว้เพียงหลักกว้างๆ เท่านั้น แต่ละประเทศจึงสามารถออกกฎหมายภายในโดยที่จะต้องไม่ขัดแย้งกับความตกลงฯ ด้วยเหตุนี้ความไม่ชัดเจนของเนื้อหาความตกลงฯ ในหลายประเด็นจึงทำให้เกิดปัญหาการตีความที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ และทำให้ความตกลงในเรื่องปฏิบัติว่าด้วยการทุ่มตลาดตามข้อ 6 ของแอกตต์ ถูกมองว่าเป็นเครื่องมือที่ใช้เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในของตนจากสินค้านำเข้าต่างประเทศและก่อให้เกิดผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศโดยรวม

ภายหลังการใช้บังคับความตกลงมาครบ 5 ปี ที่ประชุมรัฐมนตรีครั้งที่ 4 ณ กรุงโดฮาจึงได้มีการจัดทำปฏิญญาโดฮา (Doha Declaration) เพื่อเจรจาปรับปรุงกฎระเบียบว่าด้วยความตก

\* Anti-Dumping Agreement, Article 11.2

\*\* Anti-Dumping Agreement, Article 11.5

ลงวิธีปฏิบัติการตอบโต้การทุ่มตลาดตามข้อที่ 6 ของแอกดต์ 1994 ให้มีความชัดเจนมากขึ้น โดยมีกรอบวัตถุประสงค์สำคัญเพื่อ

*“สร้างความชัดเจน และปรับปรุงความตกลง ในอันที่จะ  
จะธำรงไว้ซึ่งแนวคิด หลักการพื้นฐาน และประสิทธิภาพของการ  
ใช้มาตรการ รวมทั้งรับฟังความต้องการของประเทศกำลังพัฒนา  
และประเทศที่พัฒนาน้อยที่สุดซึ่งเป็นภาคีสมาชิก...”*

จากวัตถุประสงค์การปรับปรุง จึงแสดงให้เห็นว่า การเจรจาครั้งนี้ถือเป็นวาระสำคัญที่จะต้องรับฟังความเห็นและข้อเสนอจากประเทศกำลังพัฒนาที่มักตกเป็นเป้าหมายการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไม่เป็นธรรมเป็นสำคัญ ประเทศกำลังพัฒนาจึงมีบทบาทสำคัญต่อการผลักดันให้เกิดการปรับปรุงความตกลงฯ ที่จะเกิดขึ้น และด้วยเหตุนี้เอง ประเทศกำลังพัฒนาและประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่บางประเทศ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ได้รวมตัวกันภายใต้กลุ่มที่มีชื่อว่า Friends of Anti-dumping (AD Friends)\*\* ซึ่งรวมประเทศไทยด้วย เพื่อสร้างอำนาจต่อรองกับประเทศพัฒนาแล้วซึ่งเป็นประเทศผู้นำเข้าสำคัญๆ ให้เห็นชอบกับข้อเสนอเพื่อปรับปรุงความตกลงฯ

ตามกรอบของการเจรจา ในเบื้องต้นประเทศสมาชิกจะได้ร่วมกันหารือในรูปแบบคณะทำงานเพื่อเจรจาด้านกฎระเบียบ (Negotiating Groups on Rule) เพื่อกำหนดประเด็นที่ต้องการจะให้มีการแก้ไข รวมทั้งการกำหนดความหมายที่ชัดเจนของคำว่า Trade distortion practices จากนั้น คณะทำงานก็จะดำเนินการปรับปรุงความตกลงฯ ในรายละเอียดในขั้นต่อไปอย่างไรก็ดี กลุ่มประเทศ AD Friends กำลังดำเนินการหาจุดร่วมระหว่างประเทศสมาชิกในกลุ่ม ในประเด็นมาตรา 2 ของความตกลงว่าด้วยหลักปฏิบัติการตอบโต้การทุ่มตลาดตามข้อที่ 6 ซึ่งเป็นการพิจารณาการทุ่มตลาด (Determination of Dumping) เท่านั้น ส่วนประเด็นอื่นๆ กลับไม่มีความคืบหน้าเท่าที่ควร

\*

“In the light of experience and of the increasing application of these instruments by Members, we agree to negotiations aimed at clarifying and improving disciplines under the Agreement on Implementation of Article VI of the GATT 1994 and on Subsidies and Countervailing Measures, while preserving the basic concepts, principles and effectiveness of these Agreements and their instruments and objectives, and taking into account the needs of developing and least-developed participants.” (Except from WTO document WT/MIN(01)/DEC/1 of 20 November 2001)

\*\*

ประกอบด้วยประเทศสมาชิกทั้งหมด 18 ประเทศ ได้แก่ บราซิล ชิลี โคลัมเบีย คอสตาริกา ฮองกง จีน อิสราเอล ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ เม็กซิโก นอร์เวย์ ไต้หวัน Penghu Kineme and Matsu สิงคโปร์ สวิสเซอร์แลนด์ ไทย และตุรกี

#### 4.4.2 ประเด็นการเจรจาเพื่อปรับปรุงความตกลงฯ

จากเอกสารข้อเสนอที่ได้มีการเสนอโดยประเทศสมาชิก (Communication papers) นั้น สามารถสรุปประเด็นการเจรจาเพื่อปรับปรุงความตกลงฯ ตามกรอบของปฏิญญาโดฮา โดยสามารถแยกกรอบข้อเสนอที่ผ่านออกมาออกเป็น 3 กลุ่มสำคัญ ได้แก่ (1) การปรับปรุงความตกลงฯ เพื่อป้องกันการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในลักษณะบิดเบือน (2) การปรับปรุงความตกลงฯ ที่ก่อให้เกิดภาระต่อผู้เกี่ยวข้อง (Interested parties) และ (3) การปรับปรุงความตกลงฯ เพื่อเสริมสร้างความโปร่งใส ความชัดเจนการใช้มาตรการตอบโต้ โดยมีรายละเอียดที่น่าสนใจดังนี้

#### 4.4.3 การปรับปรุงความตกลงฯ เพื่อป้องกันการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในลักษณะบิดเบือน

ประเด็นดังกล่าวนี้ถือว่าเป็นประเด็นที่มีความสำคัญและได้รับความสนใจจากกลุ่มประเทศกำลังพัฒนามากที่สุด เนื่องจากปัญหาที่เกิดขึ้นและมีการถกเถียงมาอย่างต่อเนื่อง เกิดจากความไม่ชัดเจนของความตกลงฯ ที่ทำให้ผู้ไต่สวนในประเทศผู้นำเข้ามีการตีความที่แตกต่างกันไปและนำไปสู่การใช้มาตรการอย่างบิดเบือนเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายใน (Protection measures) โดยประเด็นสำคัญที่มีการถกเถียง ได้แก่ การกำหนดราคาเพื่อกำหนดส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Dumping margin) และการพิจารณาเรื่องความเสียหายจากการทุ่มตลาดต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้า (Injury) ปัจจัยเหล่านี้จึงมีความสำคัญ เพราะหากมีการบิดเบือนการตีความแล้ว ผู้ไต่สวนก็จะสามารถค้นพบการทุ่มตลาด และความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในที่เกิดจากการทุ่มตลาดได้ง่ายขึ้น และส่งผลให้ผู้ถูกกล่าวหาได้รับผลกระทบจากการดำเนินกระบวนการไต่สวนที่จะมีตามมา และอาจถูกประเทศผู้นำเข้าตั้งอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในที่สุด

ในประเด็นนี้ จะได้อธิบายรายละเอียดพอสังเขปและจำแนกประเด็นที่ประเทศกำลังพัฒนาผลักดันให้มีการแก้ไขใน 3 เรื่องสำคัญ คือ (ก) การคำนวณราคาและส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (ข) การพิจารณาความเสียหาย (ค) การตั้งอากรตอบโต้

\* โดยหลักความตกลงได้กำหนดให้การทุ่มตลาดอันถือเป็นความผิดนั้นต้องประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ คือ 1. ต้องพบว่ามี การทุ่มตลาด 2. มีความเสียหายเกิดขึ้นต่ออุตสาหกรรมภายใน และ 3. ความเสียหายที่เกิดขึ้นต้องเกิดจากการทุ่มตลาดเท่านั้นโดยปัจจัยด้านอื่นๆ ที่ก่อให้เกิดความเสียหายจะไม่ถูกนำมาพิจารณารวม หากขาดองค์ประกอบข้อใดข้อหนึ่ง การไต่สวนต้องสิ้นสุดทันที

## (ก) การคำนวณราคาปกติและส่วนเหลือมการทุ่มตลาด

เมื่อกล่าวถึงคำว่า "การกระทำทุ่มตลาด" ก็จะหมายถึง การส่งสินค้าออกไปจำหน่ายในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายในประเทศผู้ผลิตเองหรือต่ำกว่าราคาที่ส่งไปจำหน่ายประเทศอื่น หรือต่ำกว่าราคาที่คำนวณจากต้นทุนการผลิต หรืออีกนัยหนึ่งเป็นการจำหน่ายสินค้าที่ส่งออกไปในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติ (Normal Value) ที่จำหน่ายในประเทศที่เป็นลักษณะปกติทางการค้า (Ordinary course of trade) แม้การจำหน่ายสินค้าในราคาถูกในต่างประเทศอาจมองได้ว่าเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่ก่อให้เกิดผลดีต่อผู้บริโภค แต่การจำหน่ายที่ถือว่าเป็นการกระทำทุ่มตลาดนี้ เป็นการจำหน่ายสินค้าในราคาถูกที่ผิดปกติคือราคาส่งออกที่ถูกกว่าราคาปกติที่มีผลทำให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้า ดังนั้นบทบัญญัติของความตกลงจึงได้วางหลักเกณฑ์ในเรื่องการกำหนดราคาปกติ และราคาส่งออกไว้ดังนี้

ในกรณีราคาปกติ เป็นการใช้ราคาที่เป็นจริง ซึ่งเป็นราคาที่มีการจำหน่ายสินค้าในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก และหากปริมาณการจำหน่ายดังกล่าวมีน้อยเกินไป หรือการจำหน่ายสินค้านั้นเป็นการจำหน่ายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าทุน ความตกลงฯ ถือว่าราคดังกล่าวไม่น่าเชื่อถือและไม่สามารถนำมาคำนวณเป็นราคาตัวแทนที่ดีได้ ดังนั้นความตกลงจึงได้กำหนดให้พิจารณาราคาจากการจำหน่ายสินค้าที่เหมือนกันในประเทศที่สาม หรือสร้างราคาปกติขึ้นมาแทน (Constructed Value) ซึ่งเป็นราคาที่สมมติขึ้นจากการคำนวณต้นทุนสินค้าในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งเป็นราคาต้นทุนการผลิตรวมกับต้นทุนการจำหน่าย และการบริหารรวมกับผลกำไร แต่หากสินค้ามีแหล่งกำเนิดจากประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจที่ไม่ใช่ระบบตลาดเสรี (Non-market economy country) การคำนวณราคาปกติก็จะอาศัยราคาหรือต้นทุนการผลิตที่มาจากประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเสรีซึ่งเป็นเรื่องที่มีอำนาจสามารถพิจารณาความเหมาะสมเป็นรายๆ ไป

ส่วนราคาส่งออกนั้น (Export price) มีหลักการคล้ายๆ กัน เพราะโดยปกติเป็นราคาที่ได้ออกจากประเทศผู้ส่งออก อย่างไรก็ตามหากการส่งออกนั้น ดำเนินการโดยผู้ส่งออกและผู้นำเข้าที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ราคาส่งออกดังกล่าวไม่สามารถนำมาใช้เป็นตัวแทนในการคำนวณได้ ในกรณีนี้ราคาส่งออกจะต้องคำนวณจากราคาที่ผู้นำเข้าจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค รายแรกที่ไม่มีความสัมพันธ์กับผู้นำเข้า และผู้ส่งออกใดๆ โดยหักลบด้วยต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการจำหน่ายและกำไรที่เหมาะสม ซึ่งก็ถือเป็นการหารราคาส่งออกโดยการสร้างราคาขึ้น (Constructed export price)

เมื่อหารราคาปกติและราคาส่งออกสินค้าได้แล้ว ก็จะต้องทำการเปรียบเทียบราคาทั้งสองเพื่อหาส่วนเหลือมราคาตลาด (Dumping margin) เพื่อให้ทราบว่ามีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นหรือไม่ แต่ก่อนที่จะเปรียบเทียบกันได้ ต้องแน่ใจก่อนว่าราคาปกติและราคาส่งออกนั้นอยู่ในระดับที่เปรียบเทียบกันได้ (Fair Comparison) กล่าวคือ ต้องปรับความแตกต่างในระดับทางการค้า

อัตราส่วนลด ลักษณะทางกายภาพ เงื่อนไขการจำหน่าย และปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการเปรียบเทียบดังกล่าว

ในการดำเนินการเปรียบเทียบราคา ความตกลงฯ มาตรา 2.4 ได้วางแนวทางกว้างสำหรับวิธีการเปรียบเทียบราคา โดยผู้ไต่สวนสามารถเลือกใช้วิธีการใดวิธีการหนึ่งใน 3 วิธีดังนี้ คือ

- 1) ราคาปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักด้วยปริมาณจำหน่ายกับราคาส่งออกเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักด้วยปริมาณการส่งออก (Weighted average) หรือ
- 2) การเปรียบเทียบราคาปกติและราคาส่งออกแต่ละรายการที่เกิดขึ้น (Transaction to transaction) หรือ
- 3) ในกรณีที่ไม้อาจใช้วิธีการสองวิธีการแรกได้ เพราะมีเหตุสำคัญ เช่น มีความแตกต่างระหว่างผู้ซื้อ ระหว่างภูมิภาค หรือช่วงเวลา ให้ใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักด้วยปริมาณจำหน่ายสินค้า (Weighted average) กับราคาส่งออกแต่ละรายการที่เกิดขึ้น (Transaction)

เมื่อเปรียบเทียบราคาตามวิธีการดังกล่าวแล้ว หากผู้ไต่สวนพบว่าราคาส่งออกต่ำกว่าราคาปกติในแต่ละกรณี แสดงว่ามีการกระทำการทุ่มตลาดเกิดขึ้น ในปัจจุบันเกณฑ์ขั้นต่ำสำหรับส่วนเหลืออมราคาทุ่มตลาดที่ถือว่ามี การทุ่มตลาดอยู่ที่ร้อยละ 2 (*de minimis*) โดยจะต้องมีปริมาณส่งออกสินค้าทุ่มตลาดขั้นต่ำไม่น้อยกว่าร้อยละ 3 ของปริมาณสินค้าเหมือนกันที่ผลิตในประเทศแหล่งกำเนิดทั้งหมด (negligible)

แม้ความตกลงฯ จะได้บัญญัติขั้นตอนและสาระของการกำหนดราคาต่างๆ เพื่อกำหนดส่วนเหลืออมราคาทุ่มตลาดไว้ค่อนข้างละเอียด แต่จากการศึกษาก็พบว่ายังมีหลายประเด็นที่ยังขาดความชัดเจน ทำให้ผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในแต่ละประเทศมีการตีความที่แตกต่างกัน เช่น การตีความในเรื่อง "สินค้าเหมือนกัน" (Like product) "กรณีปกติทางการค้า" (Ordinary course of trade) หรือ "การคำนวณผลกำไร" จากการสร้างราคาปกติหรือราคาส่งออก ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้ใช้อำนาจสามารถใช้ดุลยพินิจในการหาอัตรากำไรที่เหมาะสม หรือแม้กระทั่ง "เกณฑ์ในการเลือกประเทศที่สาม" ในการคำนวณราคาปกติ หากในประเทศผู้ส่งออกไม่มีการจำหน่ายสินค้าที่เหมือนกับสินค้าทุ่มตลาดในประเทศผู้นำเข้า ก็ถือเป็นดุลยพินิจของผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเช่นกัน (เช่น อาจเลือกประเทศที่มีต้นทุนแรงงานต่ำกว่าประเทศไทยมาก)

ในส่วนเรื่องการศึกษาเปรียบเทียบราคา (Price comparison) ในปัจจุบันพบว่าความตกลงฯ ขาดความชัดเจนเรื่องหลักเกณฑ์ในเรื่องการเลือกใช้วิธีการคำนวณ ดังนั้นแต่ละประเทศก็มักเลือกใช้วิธีที่ตนได้ประโยชน์สูงสุด เพราะจากประสบการณ์ที่ผ่านมาพบว่า แต่ละวิธีราคาปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted average normal value) เทียบกับราคาส่งออกแต่ละ

รายการ เพราะวิธีนี้การคำนวณมักจะทำให้ค่าผลลัพธ์ส่วนเหลือมราคาทุ้มตลาดที่สูงมาก ทำให้ค้นพบความผิดได้สะดวก

นอกเหนือจากความไม่ชัดเจนในเรื่องการเลือกวิธีเปรียบเทียบราคาแล้ว มาตรา 2.4.2 ประเด็นปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่งก็คือเรื่องการศึกษาหาส่วนเหลือมราคาทุ้มตลาดในกรณีที่มีผู้ส่งออกสินค้าเดียวกันหลายช่วง และช่วงใดช่วงหนึ่งมีส่วนเหลือมราคาทุ้มตลาดเท่ากับศูนย์ (zero) หรือติดลบ (negative) กรณีนี้เกิดปัญหามาก เพราะในมาตรา 2.4.2 ไม่ได้บัญญัติวิธีคิดชัดเจนว่าหากมีคำสั่งซื้อขายหลายรายการ และหากปรากฏว่ามีรายการหนึ่งรายการใดมีผลเปรียบเทียบราคาเท่ากับศูนย์ หรือติดลบ (หรืออีกนัยหนึ่งไม่พบการทุ้มตลาด หรือส่วนเหลือมการทุ้มตลาดต่ำกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำร้อยละ 2) ผู้ไต่สวนจะต้องรวมค่าเหล่านั้นในการคำนวณส่วนเหลือมราคาทุ้มตลาดสุทธิในตอนท้ายหรือไม่ และเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาดังกล่าว ผู้ไต่สวนประเทศนำเข้าจึงปรับหลักกฎหมายในมาตรา 6.10 ที่กำหนดให้ผู้ไต่สวนต้องพิจารณาส่วนเหลือมราคาทุ้มตลาดเป็นรายกรณี ด้วยวิธีนี้จึงเท่ากับว่าผู้ไต่สวนจะตัดผลส่วนเหลือมทุ้มตลาดที่เป็นศูนย์หรือติดลบซึ่งเป็นผลดีแก่จำเลย เพราะส่วนเหลือมดังกล่าวน้อยกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำร้อยละ 2 ที่ผู้ไต่สวนต้องยุติการพิจารณาคดี (de minimis) แต่ในแง่ความเห็นของประเทศผู้ส่งออก โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ AD Friends ก็เห็นว่าการพิจารณาควรพิจารณาสินค้าที่นำเข้าที่เหมือนกันทั้งหมด ในช่วงเวลาไต่สวนหลักของมาตรา 2.4.2 ซึ่งเป็นการนับรวมผลของส่วนเหลือมที่ติดลบ และเป็นศูนย์มาพิจารณาด้วย<sup>3</sup>

จากตัวอย่างปัญหาข้างต้น กลุ่ม AD Friends จึงได้เสนอให้มีการปรับปรุงความตกลงฯ เพื่อกำหนดและวางหลักเกณฑ์ในการใช้บังคับกฎหมายให้ชัดเจนมากขึ้น และมีรายละเอียดเพียงพอที่จะใช้เป็นหลักเกณฑ์มาตรฐานสำหรับการพิจารณาไต่สวน (Clearer, more comprehensive and representative criteria)

นอกจากนี้กลุ่มประเทศ AD Friends ยังเน้นย้ำในเรื่องการแก้ไขความไม่ชัดเจนในเรื่องหลักเกณฑ์การใช้ "ข้อมูลตามความเป็นจริง" (Facts available) เพื่อคำนวณราคาและส่วนเหลือมราคาทุ้มตลาด เพราะประสบการณ์ที่ผ่านมาหลายประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา มีการใช้อำนาจดุลยพินิจในเรื่องนี้อย่างมาก และมักใช้ในลักษณะที่บิดเบือนโดยปฏิเสธข้อมูลที่ได้รับจากผู้เกี่ยวข้องที่ตนเห็นว่าไม่น่าเชื่อถือ หรือเห็นว่าผู้ถูกกล่าวหาไม่ได้ให้ความร่วมมือในการยื่นข้อมูลตามที่เจ้าหน้าที่ร้องขอ แล้วใช้ข้อมูลจากแหล่งอื่นทดแทนข้อมูลที่บกพร่องเหล่านั้นเสีย การใช้ดุลยพินิจดังกล่าวทำให้ส่วนเหลือมราคาทุ้มตลาดที่คำนวณได้สูงกว่ากรณีใช้ข้อมูลแท้จริงที่ได้จากผู้มีส่วนได้เสีย จนเสมือนเป็นการใช้ข้อมูลเพื่อลงโทษผู้ถูกกล่าวหา<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Proposal on Prohibition of Zeroing (TN/RLW/113)

<sup>4</sup> Blonigen, Bruce A. *Evolving Discretionary Practices of U.S. Antidumping Activity*. (2003) หน้า 4-9

อย่างไรก็ดี สหรัฐอเมริกามีความเห็นที่แตกต่างในประเด็นนี้ โดยเฉพาะในเรื่องการกำหนดเนื้อหาความตกลงที่แน่นอนและเคร่งครัดตามข้อเสนอของประเทศกลุ่ม AD Friends เพราะแม้สหรัฐอเมริกาก็เห็นด้วยกับประเทศกลุ่ม AD Friends ในการกำหนดกรอบแนวทางปฏิบัติ และหลักเกณฑ์ที่ตายตัวในการคำนวณราคาปกติ และราคาส่งออกให้เป็นแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจน (Guideline) แต่สหรัฐฯ เห็นว่าการกำหนดเนื้อหาความตกลงให้ชัดเจน ครอบคลุมเช่นนั้น อาจจำกัดความยืดหยุ่นของความตกลงฯ ที่มีลักษณะเป็นหลักเกณฑ์กว้างๆ และอาจก่อให้เกิดผลเสียมากกว่าผลดี เนื่องจากในสภาพความเป็นจริงอุตสาหกรรมแต่ละประเภทมีลักษณะแตกต่างกัน การกำหนดเนื้อหาความตกลงเคร่งครัดเกินไป ย่อมปิดโอกาสผู้ไต่สวนในการใช้ดุลยพินิจในการพิจารณาคดีเป็นรายกรณี ทำให้ข้อมูลไม่สะท้อนความเป็นจริง และทำลายประสิทธิภาพของการบังคับใช้กฎหมาย และก่อให้เกิดภาระแก่ผู้ถูกกล่าวหาโดยไม่จำเป็น เช่น ความตกลงอาจจำกัดประเภทของพยานหลักฐานที่ผู้ไต่สวนจะสามารถรับฟังในการไต่สวน ทำให้ผู้ถูกกล่าวหาต้องแสดงข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายได้กำหนดไว้ แทนที่จะใช้ข้อมูลที่มีอยู่ในมือ<sup>5</sup>

#### (ข) การพิจารณาเรื่องความเสียหาย

เงื่อนไขสำคัญอีกประการหนึ่งที่ผู้ไต่สวนต้องทำการพิสูจน์นอกจากประเด็นเรื่องการทุ่มตลาดแล้ว ก็คือ ต้องพิสูจน์เรื่องความเสียหายจากการทุ่มตลาด และความสัมพันธ์ระหว่างความเสียหายและการทุ่มตลาด

ความตกลงฯ ได้กำหนดไว้ว่ากรณีการดำเนินการตอบโต้การทุ่มตลาดจะสามารถกระทำได้อีกเมื่อได้มีความเสียหาย (Injury) ต่ออุตสาหกรรมภายในที่ผลิตสินค้าเหมือนกันกับสินค้าทุ่มตลาด และความเสียหายเช่นว่านั้นเกิดจากผลของการทุ่มตลาดเท่านั้น และหากมีผลจากปัจจัยอื่นๆ นอกเหนือจากการทุ่มตลาด ปัจจัยเหล่านั้นจะต้องไม่นำมาพิจารณารวม

ความเสียหายที่อุตสาหกรรมภายในได้รับนั้น มักหมายถึงความเสียหายอย่างรุนแรงหรืออย่างสำคัญ (Material injury) ที่ทำให้ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดเพิ่มขึ้น หรือมีการตัดราคาหรือลดราคาจากสินค้านำเข้า โดยผลของปริมาณและ/หรือราคาสินค้านำเข้านั้นต้องมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมภายในในแง่ปัจจัยการจำหน่ายสินค้า กำไร ส่วนแบ่งตลาด หรือปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่นๆ ตามบัญญัติรายการ<sup>6</sup> (มาตรา 3.4) และการพิสูจน์ความเสียหายดังกล่าวนี้ต้อง

<sup>5</sup> Summary report of the meeting, 5-7 May 2003 (TN/RL/M/8) หน้า 2-3

\* มี 15 ปัจจัย ได้แก่ ยอดจำหน่าย กำไร ผลผลิต ส่วนแบ่งตลาด ประสิทธิภาพการผลิต ผลตอบแทนจากการลงทุน การใช้กำลังการผลิต ปัจจัยที่กระทบต่อราคาภายใน ความมากน้อยของส่วนเหลือทุ่มตลาด เงินทุนหมุนเวียน สินค้าคงคลัง การจ้างงาน ค่าจ้างแรงงาน อัตราการเจริญเติบโต ความสามารถในการเพิ่มเงินทุน ทั้งนี้รายการดังกล่าวยังไม่ครอบคลุมทุกอย่าง และไม่มีปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง หรือหลายปัจจัยใช้ตัดสินได้เด็ดขาด

พิสูจน์ให้เห็นด้วยว่า การกระทำทุ่มตลาดและความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ นำเข้าต้องมีความสัมพันธ์ใกล้ชิด (มาตรา 3.5)

นอกจากนี้ ความตกลงฯ ยังได้มีการบัญญัติในเรื่องการพิจารณาความเสียหายต่อ อุตสาหกรรมภายในในลักษณะอื่นที่อาจมีความรุนแรงน้อยกว่า แต่อาจก่อให้เกิดผลเสียในระยะ ยาวได้

- 1) ความเสียหายกรณีที่มีการทุ่มตลาดนั้นอาจก่อให้เกิดอุปสรรคต่อการจัดตั้ง อุตสาหกรรมใหม่ (Material retardation) เช่น ทำให้อุตสาหกรรมใหม่ก่อตั้ง ช้าไปจากเดิม หรือ
- 2) ความเสียหายที่อาจคาดการณ์ได้ว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตแม้ความเสียหาย แท้จริงจะยังไม่เกิดขึ้น (Threat of material injury)
- 3) ความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในในลักษณะสะสม (Cumulative injury) ที่เกิดจากการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากผู้ส่งออกมากกว่า 1 ประเทศ ในช่วง เวลาใดส่วน ซึ่งแม้จะเป็นความเสียหายในระดับที่ไม่ร้ายแรง แต่ก็อาจ สามารถสะสมรวมกัน และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน ต่อไปได้

อย่างไรก็ตาม แม้ความตกลงฯ จะได้กำหนดนิยามและลักษณะของความเสียหาย ไว้หลายกรณี แต่หลักเกณฑ์ในการ " พิสูจน์ความเสียหาย " นั้นยังขาดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน เช่น ประเด็นในเรื่องการพิสูจน์ความเสียหายตามมาตรา 3.4 ที่ผู้ใดส่วนจะต้องพิสูจน์ให้เห็นว่าความเสียหายจากการทุ่มตลาดก่อให้เกิดความเสียหายต่อปัจจัยทางเศรษฐกิจตามกำหนดในบัญชี รายการซึ่งมีทั้งสิ้น 15 รายการ แต่กฎหมายกลับไม่ได้กำหนดไว้อย่างชัดเจนเลยว่า การพิสูจน์ จะต้องแสดงให้เห็นชัดเจนเลยหรือไม่ว่า การทุ่มตลาดนั้นจะต้องก่อให้เกิดความเสียหายอย่าง สำคัญต่อปัจจัยทางเศรษฐกิจตามบัญชีรายการ หรือกระทบอย่างรุนแรงต่อปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง ก็พอแม้ว่าปัจจัยอื่นจะได้รับความเสียหายน้อยก็ตาม นอกจากนี้ในมาตราเดียวกันก็ยังมีระบุใน ตอนท้ายอีกด้วยว่าปัจจัยทั้ง 15 รายการนี้ มิอาจใช้พิสูจน์ได้โดยลำพัง อาจมีปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง

\*\*

มาตรา 3.3 ของความตกลงฯ อนุญาตให้มีการประเมินผลกระทบการนำเข้าอย่างสะสมได้ โดยเป็นกรณีที่มีการนำเข้าของ ผลิตภัณฑ์จากผู้ส่งออกมากกว่า 1 ประเทศในเวลาเดียวกันภายใต้การใดส่วน ทั้งนี้จะต้องพิจารณาเงื่อนไขตามมาตรา 5.8 ด้วย มิฉะนั้นจะตอบได้ว่าการทุ่มตลาดไม่ได้เงื่อนไขมาตรา 5.8 ได้แก่ 1) เกณฑ์ขั้นต่ำส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาดต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 2 และ 2) ปริมาณของสินค้านำเข้าทุ่มตลาดจากประเทศใดประเทศหนึ่งต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 3 ของสินค้านำเข้าชนิดเดียวกันกับของผู้ นำเข้า ยกเว้นปริมาณนำเข้าของสินค้าที่มาจากแต่ละประเทศซึ่งต่ำกว่าร้อยละ 3 รวมกันได้มากกว่าร้อยละ 7 ของสินค้านั้นที่ นำเข้าทั้งหมด และ 3) สินค้าจากผู้ส่งออกเหล่านั้นต้องมีลักษณะที่มีการแข่งขันกันเองด้วย (Condition of competition)



ซึ่งต้องนำมาพิจารณาเพิ่ม (an authority shall examine a listing of particular factors, but is not exhaustive) ซึ่งทำให้เกิดความไม่ชัดเจนทั้งแก่ผู้ใช้มาตรการและผู้ถูกตอบโต้มากยิ่งขึ้น

จากปัญหาข้างต้น กลุ่มประเทศ AD Friends จึงได้มีการเสนอให้มีการปรับปรุงความตกลงโดยให้กำหนดแนวทางปฏิบัติ ในการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างความเสียหายกับการทุ่มตลาดให้ชัดเจนลงไป ไม่ว่าจะเป็นการพิจารณาความเสียหายที่เกิดขึ้นอย่างสำคัญ หรือความเสียหายในลักษณะอันคาดหมายได้ว่าจะเกิดความเสียหายในอนาคตดังที่บัญญัติในมาตรา 3.7 (Threat of material injury) รวมทั้งเสนอให้มีการกำหนดอย่างแน่ชัดลงไปในเรื่องปัจจัยทางเศรษฐกิจตามบัญชีรายการทั้งหมดที่ผู้ใดส่วนจะต้องพิสูจน์ความเสียหายอย่างสำคัญตามมาตรา 3.4 เพื่อเป็นหลักบรรทัดฐานให้แก่ประเทศต่างๆ ในการพิจารณาได้ส่วน<sup>6</sup>

แต่ในมุมมองของสหรัฐอเมริกากลับเห็นแตกต่างในบางประเด็น โดยเฉพาะในเรื่องการพิสูจน์ความเสียหายตามมาตรา 3 ซึ่งบทบัญญัติได้วางหลักให้ผู้ใดส่วนนั้นจะต้องสามารถแสดงให้เห็นได้ชัดเจน (Objective examination) ว่าการทุ่มตลาดก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในที่ผลผลิตสินค้าเหมือนกับสินค้าทุ่มตลาด (Domestic industry) แม้ว่าความตกลงจะได้กำหนดนิยามในเรื่องอุตสาหกรรมภายในแล้วก็ตาม แต่สหรัฐฯ กลับเห็นว่า การพิสูจน์ความเสียหายต่ออุตสาหกรรมนั้นเป็นเรื่องละเอียดอ่อน และผลกระทบที่เกิดขึ้นก็มีขนาดที่แตกต่างกันระหว่างอุตสาหกรรมแต่ละประเภทหรือสินค้าแต่ละชนิด ดังนั้นสหรัฐฯ จึงเสนอให้มีการกำหนดให้ชัดเจนเพื่อให้อำนาจแก่เจ้าหน้าที่ที่มีอำนาจ (Discretion power) ในการวิเคราะห์ความเสียหายที่เกิดขึ้นต่ออุตสาหกรรมรายภาค (Sectoral Analysis)<sup>7</sup>

(ค) การตั้งอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

การจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น มาตรา 9.1 ได้กำหนดให้การจัดเก็บอากรต้องเพียงพอเพื่อขจัดความเสียหายที่มีต่ออุตสาหกรรมภายใน และจะต้องไม่เกินส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ที่มาจากการคำนวณภายใต้มาตรา 2

จากหลักการข้างต้น แสดงให้เห็นว่า การตั้งอากรตอบโต้การทุ่มตลาดมีเป้าหมายเพียงพอเพื่อเยียวยาอุตสาหกรรมภายในที่ได้รับ ความเสียหายจากการทุ่มตลาดเท่านั้น มิได้มุ่งให้ใช้อากรเป็นเครื่องมือในการตั้งกำแพงภาษีเพิ่มเติมนอกเหนือจากความเสียหาย ดังนั้น การเก็บอากรจึงควรอยู่ในอัตราที่ขจัดความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในจากการทุ่มตลาดเท่านั้น (Lesser duty level) แต่เนื่องจากความตกลงฯ ได้กำหนดให้เป็นดุลยพินิจของผู้มีอำนาจจัดเก็บอากรที่จะ

<sup>6</sup> Anti-dumping: Illustrative Major Issues (TN/RLW/6) หัวข้อ 6, 7 และ Second Contribution to Discussion of the Negotiating group on Rules on Anti-dumping Measures (TN/RLW10) หัวข้อ 6

<sup>7</sup> Further Issues Identified Under the anti-dumping and Subsidies Agreement for Discussion by the Negotiating Group on Rules (TN/RLW/130) หัวข้อ 8, 10, 11

เลือกเก็บอากรในระดับที่เพียงพอที่จะชดเชยความเสียหาย หรือในระดับที่ไม่เกินส่วนเหลือมการทุ่มตลาด ประเด็นดังกล่าวจึงเป็นดุลยพินิจของผู้มีอำนาจ ด้วยเหตุนี้ในทางปฏิบัติ ประเทศผู้นำเข้าจึงสามารถจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราสูงสุดเท่าที่ไม่เกินส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาดที่คำนวณได้ ซึ่งอาจสูงกว่าระดับที่เพียงพอจะทำให้ความเสียหายของอุตสาหกรรมถูกจัดให้หมดสิ้นไป อันกลายเป็นการตั้งกำแพงภาษีขึ้นมาใหม่

ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด เช่น ในขณะที่ส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาดคำนวณได้ถึงร้อยละ 40 แต่เมื่อคิดส่วนต่างราคาแท้จริงระหว่างราคาส่งออกกับราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่มีการขายในประเทศผู้นำเข้า อาจแตกต่างกันเพียงแค่อ้อยละ 10 แต่เนื่องจากความตกลงฯ เปิดโอกาสให้มีการจัดเก็บอากรตอบโต้ไม่เกินส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาดดังกล่าว ผู้มีอำนาจจึงมีแรงจูงใจในการจัดเก็บอากรตอบโต้ในอัตราที่สูงกว่าระดับที่เพียงพอจะบรรเทาความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในได้

เมื่อพิจารณากฎหมายภายในแต่ละประเทศ ก็พบว่าหลายประเทศ เช่น ประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป รวมทั้งประเทศไทย ได้กำหนดในกฎหมายให้ผู้มีอำนาจสามารถใช้ดุลยพินิจเลือกแนวทางการตั้งอากรได้ แต่ในกรณีของสหรัฐฯ พบว่ากฎหมายภายในกำหนดให้เจ้าหน้าที่ดำเนินการจัดเก็บตามอัตราส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาดที่คำนวณได้ (Mandatory margin dumping) ซึ่งเปิดโอกาสให้สามารถตั้งอากรมากกว่าระดับที่เพียงพอชดเชยความเสียหาย นอกจากนี้ในสหรัฐฯ ก็ได้มีการออกกฎหมาย "Byrd Amendment" ที่กำหนดให้นำอากรที่จัดเก็บจากการตอบโต้การทุ่มตลาดนำมาตั้งกองทุนช่วยเหลืออุตสาหกรรมที่ได้รับผลเสียจากการทุ่มตลาดโดยผู้ผลิตต่างชาติด้วย ซึ่งหลายประเทศ เช่น สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย มองว่าการกระทำดังกล่าวขัดต่อความตกลงของ WTO เพราะถือเป็นการอุดหนุนโดยรัฐบาล<sup>7</sup>

จากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้น กลุ่มประเทศ AD Friends จึงได้เสนอว่าความตกลงควรกำหนดอย่างเคร่งครัดลงไปให้การตั้งอากรตอบโต้จะต้องยึดหลักการ "Lesser duty rule" อย่างเคร่งครัด รวมทั้งกำหนดให้ประเทศสมาชิกต้องปฏิบัติตามหลักการนี้อย่างเคร่งครัด มิใช่เป็นเรื่องดุลยพินิจ<sup>8</sup>

\* สหรัฐอเมริกาได้ออกกฎหมาย "Byrd Amendment" เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2543 มีวัตถุประสงค์เพื่อให้รัฐบาลสามารถนำอากรที่เก็บจากการตอบโต้การทุ่มตลาดและต่อต้านการอุดหนุนไปจัดตั้งเป็นกองทุนเพื่อให้กับอุตสาหกรรมภายในที่ได้รับความเสียหายเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ เช่น ปรับปรุงการผลิต การวิจัยพัฒนา ผักอบรม รวมทั้งเงินบำนาญของพนักงานที่ต้องตกงานจากการทุ่มตลาดประเด็นดังกล่าวได้รับการคัดค้านอย่างมาก เพราะเห็นว่าการจัดตั้งกองทุนดังกล่าวถือเป็นการกระทำที่เข้าข่ายการอุดหนุนซึ่งขัดต่อความตกลง WTO

<sup>8</sup> Proposal on Lesser Duty (TN/RLW/119)

อย่างไรก็ตามแนวคิดที่น่าสนใจในประเด็นนี้ที่เสนอโดยสหรัฐก็คือ การตั้งอากรตอบโต้ไม่ควรจำกัดอยู่แค่ระดับที่เพียงขจัดความเสียหายอันเนื่องจากการทุ่มตลาดเท่านั้น (Injurious dumping) แต่อากรที่เรียกเก็บนั้นควรสามารถชดเชยความเสียหายให้แก่อุตสาหกรรมที่ถูกทุ่มตลาดด้วย โดยเฉพาะหากการทุ่มตลาดนั้นเกิดจากนโยบายของรัฐบาลประเทศผู้ส่งออก ที่ให้การช่วยเหลืออุตสาหกรรมภายในที่ไม่มีความสามารถในการแข่งขันแท้จริง ให้สามารถผลิตได้เป็นจำนวนมาก และส่งออกไปยังต่างประเทศได้ในราคาต่ำกว่าสภาพปกติทางการค้า<sup>9</sup>

สหรัฐฯ มองว่าเจตนารมณ์ของข้อตกลงตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งเป็นกฎเกณฑ์ทางการค้าระหว่างประเทศ ต้องการให้ผู้ผลิตทั้งหลายในโลกของธุรกิจมีโอกาสแข่งขันอย่างเท่าเทียมกันในการแข่งขันทางการค้า ดังนั้นสหรัฐฯ จึงเห็นว่าการกระทำการทุ่มตลาดในลักษณะบิดเบือนหลักประสิทธิภาพการผลิตตามความสามารถโดยเปรียบเทียบ (Comparative advantages) ทุกรูปแบบ รวมทั้งการทุ่มตลาดที่เกิดจากนโยบายรัฐ (government's trade distortion policies) ถือเป็นสิ่งที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจึงไม่ควรถูกจำกัดแค่เป็นมาตรการตอบโต้พฤติกรรมการค้าที่ไม่เหมาะสมหรือไม่เป็นธรรม (Unfair trade practices) เท่านั้น แต่ควรเป็นเครื่องมือที่จะสร้างเวทีการค้าที่แข่งขันอย่างเท่าเทียมกัน (Playing level field) ระหว่างประเทศสมาชิกได้ และขจัดพฤติกรรมที่เป็นสาเหตุของการบิดเบือนการค้า (Trade distortion practices) ดังนั้นการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่มากกว่าความเสียหายแท้จริงต่ออุตสาหกรรมจึงอาจกระทำได้ อย่างไรก็ดี ข้อเสนอของสหรัฐฯ ในเรื่องนี้ได้รับการคัดค้านจากประเทศสมาชิกอื่น เช่น ญี่ปุ่น

#### 4.4.4 การปรับปรุงความตกลงฯ เพื่อลดภาระต่อผู้เกี่ยวข้อง (Interested parties)

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ไม่เพียงแต่ก่อให้เกิดภาระต่อผู้ถูกกล่าวหาที่จะต้องถูกตรวจสอบพฤติกรรมเท่านั้น แต่การใช้มาตรการดังกล่าวยังอาจก่อให้เกิดอุปสรรคแก่ผู้ถูกกล่าวหาในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากคู่สัญญาไม่แน่ใจในผลการตัดสินใจที่จะออกมา จึงหันไปซื้อสินค้าจากแหล่งอื่นแทน ในขณะที่เดียวกันผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ก็ต้องผูกพันในการให้ข้อมูลแก่ผู้ไต่สวน ซึ่งในหลายกรณีมักปฏิเสธให้ความร่วมมือ เพราะข้อมูลดังกล่าวถือเป็นความลับทางธุรกิจของทางบริษัท ซึ่งอาจสร้างผลเสียในภายหลังได้หากรั่วไหลไปยังบริษัทคู่แข่ง

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในปัจจุบัน ถูกมองว่าก่อให้เกิดภาระมากกว่าประโยชน์ที่ได้รับ ผู้ที่เกี่ยวข้องจึงมักไม่ยอมให้ความร่วมมือในการไต่สวน เว้นแต่ในกรณีที่เป็นผู้ที่มีส่วนแบ่งในตลาดเป็นจำนวนมากและคุ้มค่าที่จะต่อสู้คดี ปัญหาดังกล่าวค่อนข้างชัดในกรณีของ

<sup>9</sup> Communication from the United States (TN/RLW/27) หัวข้อ c.1 หน้า 3

ไทย ที่ปัจจุบันมีปัญหาในเรื่องสินค้านำเข้าท่วมตลาดจากจีนเป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการรายเล็กและกลางต่างไม่เข้ามาใช้สิทธิในฐานะผู้เสียหายจากการท่วมตลาด เพราะเห็นว่าก่อให้เกิดภาระในด้านค่าใช้จ่าย และต้องเปิดเผยข้อมูลเป็นจำนวนมาก ซึ่งไม่น่าคุ้มกับการดำเนินการต่อผู้คดี ดังนั้นการเจรจาเพื่อปรับปรุงความตกลงในประเด็นนี้ จึงมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อแสวงหากระบวนการไต่สวนที่มีประสิทธิภาพที่จะไม่สร้างภาระให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องมากเกินไป

(ก) การอำนวยความสะดวกแก่ผู้กล่าวหาในการดำเนินการขอเปิดการไต่สวน

ประเทศสมาชิกส่วนใหญ่เห็นด้วยที่จะต้องกำหนดแนวทางที่ชัดเจนในเรื่องสิทธิในการเปิดเผยข้อมูล โดยส่วนใหญ่เห็นว่า แม้ความตกลงฯ ในมาตรา 6 จะได้บัญญัติไว้ในเรื่องกระบวนการไต่สวนที่ต้องกระทำโดยโปร่งใส และเปิดเผยตรวจสอบได้ แต่ปัญหาการตีความที่ยังมีปัญหาอยู่ก็คือ ข้อมูลลักษณะใดที่เป็นความลับ และลักษณะใดที่เปิดเผยได้บ้าง ด้วยเหตุนี้จึงควรมีการกำหนดนิยามของ "ความลับ" หรือ "ปกปิด" เพราะมีฉะนั้นแล้ว ผู้ไต่สวนอาจอ้างแก่ผู้ที่ถูกกล่าวหาได้ว่าข้อมูลเป็นความลับ ทำให้ผู้ถูกกล่าวหาหรือผู้มีส่วนได้เสียอื่น ไม่สามารถตรวจสอบความถูกต้อง หรือโต้แย้งผลการไต่สวนได้ตามสิทธิความตกลงฯ ที่กำหนดไว้ อันจะส่งผลให้กระบวนการไต่สวนเพื่อพิสูจน์การท่วมตลาดและความเสียหายเป็นไปโดยไม่โปร่งใส ในขณะที่ด้วยกันสมาชิกส่วนใหญ่ก็เห็นพ้องเช่นกันที่จะต้องสร้างหลักประกันว่าข้อมูลที่เป็นความลับจะต้องไม่ถูกเปิดเผย เว้นแต่ผู้มีส่วนได้เสียตามที่กฎหมายได้ระบุไว้เท่านั้น

นอกจากนี้ ประเทศส่วนใหญ่ไม่ว่ากลุ่มประเทศกำลังพัฒนา สหรัฐอเมริกา หรือสหภาพยุโรป ต่างก็เห็นพ้องที่จะให้มีการปรับปรุงกระบวนการไต่สวน การรวบรวมข้อมูล รวมทั้งกำหนดตารางระยะเวลาที่ชัดเจนเพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติให้แก่เจ้าหน้าที่ อันเป็นหลักประกันความแน่นอน ในการดำเนินกระบวนการ และลดต้นทุน (Cost saving procedures) แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายด้วย

(ข) การคุ้มครองสิทธิของผู้ถูกกล่าวหา

กลุ่มประเทศ AD Friends รวมทั้งประเทศนอกกลุ่ม เช่น อินเดีย ได้หยิบยกประเด็นที่ต้องการให้มีการปรับปรุงซึ่งครอบคลุมในเรื่อง การเปิดไต่สวนคดี (Initiation Standards) อุตสาหกรรมภายในที่มีสิทธิขอเปิดไต่สวน (Definition of domestic industry) เกณฑ์ส่วนเหลืออมราคาและปริมาณสินค้าส่งออกขั้นต่ำ (de minimis – negligible threshold) และ การกำหนดนิยามของสินค้าที่ถูกกล่าวหาว่าท่วมตลาด (Product under investigation)

ในกรณีการเปิดไต่สวน (Initiation Standards) กลุ่มประเทศ AD Friends เห็นว่าความตกลงฯ ยังไม่ได้กำหนดนิยามที่ชัดเจนของคำว่า "ความถูกต้อง" (Accuracy) ของข้อมูลที่ยื่นโดยผู้ขอเปิดไต่สวน รวมทั้งจำนวนพยานหลักฐานข้อมูลที่จะถือว่า "เพียงพอ" (Adequacy) ต่อการเปิดการไต่สวนตามคำร้อง ดังนั้นการกำหนดนิยามที่ชัดเจนจึงเท่ากับเป็นการกำหนดให้ผู้ไต่

สวนต้องดำเนินการ ใต้วงมูลฟองว่ามีมูลเพียงพอต่อการเปิดใต้วงคดีหรือไม่ ถือเป็นมาตรการหนึ่งเพื่อป้องกันการฟองโดยปราศจากเหตุผลเพียงพอ และกลั่นแกล้งทางการค้าต่อกันซึ่งเคยเกิดขึ้นในอดีต<sup>10</sup>

สำหรับเรื่องสิทธิในการยื่นคำร้องขอเปิดการใต้วง ความตกลงฯ ในมาตรา 5.4 ได้กำหนดให้การเปิดใต้วง จะต้องดำเนินการโดยผู้เสียหายเท่านั้นภายใต้เงื่อนไขสำคัญ 2 ประการ

(1) ต้องประกอบด้วยผู้เสียหายที่สนับสนุนการขอเปิดใต้วงและมีผลผลิตรวมกันไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของปริมาณสินค้าชนิดเดียวกับสินค้าทุ่ตลาดทั้งหมดที่มาจากผู้ผลิตที่ออกเสียง (เฉพาะที่สนับสนุนหรือคัดค้านเท่านั้น) และ

(2) ปริมาณผลผลิตของผู้สนับสนุนเหล่านั้นก็ต้องมีรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของปริมาณสินค้าชนิดเดียวกับสินค้าทุ่ตลาดทั้งหมด

จากหลักการข้างต้น หากผู้ผลิตที่สนับสนุนรวมตัวกันและมีผลผลิตเพียงร้อยละ 25 และมีผู้คัดค้านร้อยละ 20 แต่มีผู้ไม่ออกเสียงถึงร้อยละ 55 กลุ่มผู้ผลิตเหล่านี้ก็ยังสามารถเปิดการใต้วงได้ ด้วยเหตุนี้เอง กลุ่มประเทศ AD Friends จึงเสนอให้มีการปรับเพิ่มตัวเลขจำนวนผู้มีสิทธิยื่นขอเปิดการใต้วงให้มากกว่าร้อยละ 25 เพราะเห็นว่าต่ำเกินไป และเห็นว่าตัวเลขระดับนี้ไม่น่าเชื่อถือที่จะอ้างได้ว่าอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เสียหายจากการทุ่ตลาดจริง และอาจก่อให้เกิดการใช้สิทธิเพื่อก่อกวนการค้าโดยกลุ่มผู้ผลิตไม่กี่รายเป็นผู้ใช้สิทธิเท่านั้น<sup>11</sup> เช่น ในสหรัฐฯ กลุ่มผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ ได้แก่ U.S. Steel, Georgetown, Bethlehem Steel, Armco Steel และ Atlantic Steel เป็นกลุ่มที่ยื่นคำร้องขอเปิดการใต้วงในคดีทุ่ตลาดสินค้าเหล็กมากที่สุด โดยมีจำนวนคดีคิดเป็นร้อยละ 49 ของจำนวนคดีทั้งหมดในสหรัฐฯ ระหว่างปี 2538-2541 ส่วนในสหภาพยุโรป ก็พบว่า Hoechst AG ได้ใช้สิทธิยื่นขอเปิดใต้วงในคดีทุ่ตลาดสินค้าทางด้านเคมีถึงประมาณร้อยละ 80 ของคดีทั้งหมด<sup>12</sup>

นอกจากนี้ ความตกลงฯ ยังมีความไม่ชัดเจนของนิยามของคำว่า “สินค้าที่ถูกพิจารณา” (Product under investigation) ทำให้เกิดมีปัญหาย่อยๆ ในเรื่องการตีความของประเทศต่างๆ ในเรื่องนี้ เช่น ในกรณีของสหรัฐฯ กฎหมายภายในของสหรัฐฯ มิได้ค้ำประกันลักษณะทางกายภาพของ “สินค้าที่เหมือนกัน” (Like product) เท่านั้น แต่พิจารณาในหลายปัจจัยประกอบกัน เช่น การบริโภคขั้นสุดท้าย ความเข้าใจผู้บริโภค ปัจจัยการผลิต ขั้นตอนการผลิต ช่องทางการจำหน่าย และความสามารถในการทดแทนสินค้า ดังนั้นในหลายกรณีสินค้าที่มีลักษณะ

<sup>10</sup> Anti-dumping: Illustrative Major Issues (TN/RLW/6) หน้า 3

<sup>11</sup> Second Contribution to Discussion of the Negotiating group on Rules on Anti-dumping Measures TN/RLW/10) ข้อ 3

<sup>12</sup> Neufeld, Inge Nora (2001), Anti-dumping and Countervailing Procedures: Use or Abuse? – Implications for developing Countries, หน้า 11-

ภายนอกต่างก็อาจถูกไต่สวนในฐานะสินค้าที่เข้าชายทุ่ตลาดอันก่อให้เกิดความเสียหายต่อสินค้าเหมือนกันในประเทศผู้นำเข้าก็ได้

เพื่อเป็นการสร้างแต้มต่อให้แก่กลุ่มประเทศกำลังพัฒนา กลุ่ม AD Friends ยังได้เสนอให้มีการกำหนดปรับเพิ่มเกณฑ์ส่วนเหลือมราคาทุ่ตลาดขั้นต่ำที่จะถูกเปิดไต่สวนคดี และเกณฑ์ปริมาณสินค้าส่งออกขั้นต่ำ ให้สูงกว่าเดิม เพราะเห็นว่าเกณฑ์ดังกล่าวต่ำเกินไปหากจะปรับใช้ในประเทศกำลังพัฒนา ในการนี้อินเดียได้ยื่นเสนออย่างชัดเจนว่าต้องการปรับเกณฑ์ส่วนเหลือมราคาขั้นต่ำจากร้อยละ 2 เป็นร้อยละ 5 และปรับเกณฑ์ปริมาณสินค้าส่งออกขั้นต่ำจากร้อยละ 3 เป็นร้อยละ 5 และให้ใช้เกณฑ์ดังกล่าวเพื่อสร้าง “แต้มต่อ” ให้แก่กลุ่มประเทศกำลังพัฒนา<sup>13</sup>

#### 4.4.5 การปรับปรุงความตกลงฯ เพื่อเสริมสร้างความโปร่งใส ความชัดเจนของการใช้มาตรการตอบโต้

นอกเหนือปัญหาในแง่การตีความตามกฎหมายสารบัญญัติ (Substantive laws) และกฎหมายวิธีสบัญญัติ (Procedural law) ข้างต้นแล้ว จากประสบการณ์ที่ผ่านมา ก็พบว่าในหลายกรณีก็เกิดปัญหาเรื่องความโปร่งใสและชัดเจนในแง่ผลการใช้บังคับมาตรการตอบโต้ (Predictability) ทำให้ผู้ถูกกล่าวหาได้รับความเสียหายจากความไม่แน่นอนของการใช้บังคับมาตรการตอบโต้การทุ่ตลาดภายหลังจากที่ตนถูกไต่สวนว่ามีความผิดตามข้อกล่าวหาจริงและถูกใช้มาตรการ เช่น ผลการเจรจาอมรับเงื่อนไขด้านราคา (Price undertakings) ผลการทบทวนการใช้มาตรการ (Review)

ในกรณีของการอมรับเงื่อนไขด้านราคา ถือเป็นทางเลือกหนึ่งที่คู่กรณีอาจมีการเจรจาอมรับเงื่อนไขด้านราคาแทนที่จะถูกตั้งอากรตอบโต้การทุ่ตลาด แต่จากความตกลงในมาตรา 8 กลับพบว่า แม้ผู้ถูกกล่าวหาจะยินยอมเจรจาอมรับเงื่อนไขราคาโดยปรับราคาส่งออกสินค้าให้สูงขึ้นเพื่อขจัดความเสียหายที่เกิดขึ้นต่ออุตสาหกรรมภายใน แต่การพิจารณาอมรับเงื่อนไขดังกล่าวกลับเป็นอำนาจดุลยพินิจของผู้ไต่สวน เหตุผลเนื่องจาก ในความตกลงไม่ได้กำหนดรายละเอียดที่ชัดเจนในเรื่องหลักเกณฑ์การไม่อมรับเงื่อนไขด้านราคา เพียงแต่กำหนดว่าผู้ไต่สวนอาจปฏิเสธความตกลงได้หากเห็นว่าผู้ผลิตที่เป็นผู้ส่งออกจำนวนมากไม่อาจปฏิบัติตามเงื่อนไขราคาตามที่เสนอได้จริง หรือเพราะเหตุผลทางด้านนโยบายอื่นๆ ซึ่งไม่ได้กำหนดชัดเจน ดังนั้นมาตรการดังกล่าวจึงขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้ไต่สวนว่าจะอมรับหรือพอใจเงื่อนไข

<sup>13</sup> Proposal on Implementation-related Issues and Concerns: Agreement on Subsidies and Countervailing Measures/Anti-dumping Agreement (TN/RLW/4)

ราคาหรือไม่เป็นสำคัญ กลุ่มประเทศ AD Friends ซึ่งมักตกเป็นเป้าการตั้งอากรตอบโต้จึงได้ยื่นข้อเสนอให้มีการกำหนดรายละเอียดในความตกลงฯ เพิ่มเติมในเรื่อง

- 1) จำนวนขั้นต่ำของผู้มีสิทธิที่รวมตัวกันเพื่อยื่นข้อเสนอเงื่อนไขด้านราคาที่สามารถเสนอขอรับเงื่อนไข
- 2) กำหนดหลักเกณฑ์ในการยอมรับหรือปฏิเสธเงื่อนไขที่แน่ชัด และ
- 3) เปิดโอกาสให้มีการปรับเงื่อนไขราคาใหม่หากมีเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้ยื่นข้อเสนอราคาไม่อาจทำตามเงื่อนไขเดิม<sup>14</sup>

นอกจากนี้ กลุ่มประเทศ AD Friends ยังได้มีการยื่นข้อเสนอปรับปรุง “การทบทวนการใช้มาตรการตอบโต้” อันถือเป็นมาตรการทางเลือกอีกอย่างหนึ่งที่ช่วยสร้างความเป็นธรรมให้แก่ผู้ถูกตอบโต้ว่าจะสามารถหลุดพ้นจากการตั้งอากรตอบโต้ได้หากตนยกเว้นพฤติกรรม การทุ่มตลาดและไม่ก่อให้เกิดความเสียหายขึ้นอีกในอนาคต หรือมีเหตุการณ์อย่างใดอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นเป็นพิเศษที่ตนไม่ควรถูกลงโทษทางแพ่งต่อไป เช่น วิกฤติทางเศรษฐกิจ

สาระสำคัญของข้อเสนอก็คือต้องการให้มีการกำหนดแนวทางการไต่สวนที่ชัดเจน และควรให้สอดคล้องกับการพิจารณาไต่สวนเบื้องต้น เพราะในปัจจุบัน การทบทวนการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ไม่ได้ระบุกระบวนการทบทวนที่ชัดเจนว่าจะต้องอาศัยหลักการการพิสูจน์ตามแนวทางของการพิจารณา ไต่สวนเบื้องต้น ทำให้ผู้ไต่สวนมักใช้แนวทางหรือหลักเกณฑ์ใหม่ๆ ในการไต่สวนที่แตกต่างจากการพิจารณาไต่สวนเบื้องต้น (Preliminary determination) เช่น ใช้วิธีการคำนวณหาส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาดที่แตกต่างจากการไต่สวนครั้งแรก เป็นต้น ทำให้ในหลายกรณีส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาดที่คำนวณได้ หรือการประเมินความเสียหายจากการทุ่มตลาดถูกบิดเบือน และทำให้ผู้ไต่สวนตัดสินใจตั้งอากรตอบโต้ต่อไป

การทบทวน (Review) ที่มีปัญหาข้อโต้แย้งมากก็คือ “การทบทวนเพื่อขยายระยะเวลาตั้งอากรตอบโต้ต่อไป” (Sunset review) ภายหลังครบระยะเวลา 5 ปี นับแต่มีคำสั่งตั้งอากรครั้งแรกเพราะข้อร้องเรียนที่มักปรากฏก็คือผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีแนวโน้มจะขยายระยะเวลาการตั้งอากรโดยไม่สิ้นสุด ผลที่เกิดขึ้นตามมาก็คือมาตรการดังกล่าวจึงถูกใช้อย่างไม่สิ้นสุดจนเหมือนเป็นการใช้อย่างถาวรเพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายใน เช่น คดี Steel Jacks ที่สหรัฐฯ ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อแคนาดาตั้งแต่ปี 2509 และประกาศยุติในปี 2541 สหรัฐฯ ใช้มาตรการตอบโต้ฯ นานถึง 32 ปี ส่วนประเทศไทยก็ได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าวของสหรัฐฯ โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องที่ถูกตั้งอากรตอบโต้ฯ อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2538 จนถึงปัจจุบัน

<sup>14</sup> Proposal for Price Undertakings (TN/RLW/118)

จากปัญหาข้างต้น กลุ่มประเทศ AD Friends จึงได้เสนอให้มีการทบทวนความตกลงฯ ในประเด็นดังกล่าวโดยการเสนอห้ามจัดเก็บอากรตอบโต้เกินกว่าระยะเวลา 5 ปี นับแต่วันมีคำสั่งเว้นแต่มีเหตุผลสมควร ผู้ไต่สวนอาจตั้งอากรตอบโต้ต่อไปได้แต่ต้องพ้นเวลา 1 ปี นับแต่การจัดเก็บอากรครั้งสุดท้ายสิ้นสุดลง แต่หากมีเหตุจำเป็นเร่งด่วนก็อาจขอตั้งอากรตอบโต้ต่อเนื่องได้ แต่ต้องพ้นเวลา 6 เดือนนับแต่การจัดเก็บอากรครั้งสุดท้ายสิ้นสุดลง<sup>15</sup>

ไม่เพียงแต่กลุ่ม AD Friends เท่านั้น สหรัฐฯ ก็ได้ยื่นข้อเสนอเพื่อขอปรับปรุงกรณี "ทบทวนการเรียกอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับตนเป็นการเฉพาะราย" (New-comers review) ตามตาราง 9.5 ด้วย โดยสหรัฐฯ ได้เสนอขอให้ทบทวนเพราะเห็นว่าสิทธิดังกล่าวเปิดโอกาสให้ผู้ถูกกล่าวหาว่าทุ่มตลาดสามารถหลบเลี่ยงการถูกตั้งอากรตอบโต้ได้โดยการเลิกกิจการเดิมที่ถูกกล่าวหา แล้วตั้งบริษัทใหม่ขึ้นมาบังหน้าแทน ในขณะที่ยังติดต่อกำขายกับคู่สัญญาเดิมต่อไป ดังนั้น การใช้สิทธิดังกล่าวจึงเปิดโอกาสให้ผู้กระทำการทุ่มตลาดยังคงผลิตสินค้าส่งออกต่อไป แม้จะก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในก็ตาม<sup>16</sup> ดังนั้นการปรับปรุงในมาตรการดังกล่าวก็น่าจะช่วยลดปัญหาได้เช่นกัน

#### 4.4.6 สรุปท่าทีของฝ่ายต่างๆ

จากเอกสารข้อเสนอ เราพอสรุปในเบื้องต้นได้ว่ากลุ่มประเทศที่มีบทบาทสำคัญในการยื่นข้อเสนอเพื่อปรับปรุงความตกลง ได้แก่ กลุ่มประเทศ AD Friends และสหรัฐอเมริกา ส่วนประเทศอื่นๆ เช่น สหภาพยุโรป มีข้อเสนอสำคัญเฉพาะในเรื่อง Cost saving procedures แต่ประเทศอื่นๆ มีบทบาทไม่เด่นชัด

เมื่อพิจารณาจากข้อเสนอของกลุ่มประเทศ AD Friends จากเอกสาร Communication papers ก็พอสรุปประเด็นสำคัญที่ต้องการให้มีการปรับปรุงความตกลงฯ โดยกำหนดนิยามรายละเอียดการดำเนินการไต่สวนที่ชัดเจนเพิ่มเติมจากความตกลงฉบับเดิม เพื่อแก้ไขปัญหาคอขวดของกระบวนการที่เปิดบ่งให้ผู้ใช้กฎหมายตีความอย่างกว้างขวาง และปิดเป็นการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดทั้งจากประเทศพัฒนาแล้ว และระหว่างประเทศกำลังพัฒนาด้วยตนเอง และในช่วงระยะเวลาที่วิจัยนี้ กลุ่มประเทศกำลังพัฒนาได้บรรลุข้อตกลงร่วมกันในประเด็นที่จะขอให้มีการปรับปรุงในส่วนมาตรา 2 ซึ่งเป็นเรื่องการคำนวณราคา และการเปรียบเทียบราคาเพื่อกำหนดส่วนต่างราคา (Dumping margin) ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญ ส่วนเนื้อหา

<sup>15</sup> Proposal of Sunset (TN/RLW76)

<sup>16</sup> Identification of Certain Major Issues under the Anti-dumping and Subsidies Agreements (TN/RLW72) หน้า 3



นั้นยังอยู่ในระหว่างจัดทำโดยมีประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้มีบทบาทในการยกเว้นเนื้อหาความตกลง  
อย่างไรก็ตาม ส่วนที่เหลือนั้นยังไม่ปรากฏความคืบหน้าที่ชัดเจนเท่าใดนัก

ส่วนกรณีสหรัฐฯ นั้น แม้จะเห็นด้วยกับข้อเสนอของกลุ่ม AD Friends โดยเฉพาะ  
ในเรื่องความโปร่งใส และชัดเจนในเรื่องกระบวนการไต่สวนที่ต้องเปิดกว้างต่อการตรวจสอบของ  
ทุกฝ่ายได้ตามหลัก Rule of Law เช่น แนวปฏิบัติในการคำนวณราคา การเปิดเผยข้อมูลที่ใช้ใน  
การพิจารณาไต่สวน การเปิดเผยผลการตัดสินใจ และเน้นการรับฟังความเห็นสาธารณะจาก  
ประชาชนในการตั้งมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Public hearing) แต่สหรัฐฯ ก็ได้เสนอให้มีการ  
ปรับปรุงความตกลงว่าด้วยการทุ่มตลาดเพื่อสงวนอำนาจของผู้ใช้กฎหมายในการใช้ดุลยพินิจ  
พิจารณาไต่สวนคดีในเรื่องการกำหนดราคาและส่วนเหลือมราคาทุ่มตลาด และความเสียหายจาก  
การทุ่มตลาด นอกจากนี้ยังเน้นความสำคัญของแนวคิดในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด  
เป็นเครื่องมือเพื่อสร้างเวทีการค้าที่เป็นธรรมในระดับเดียวกัน (Playing level field)

แต่เมื่อพิจารณาปัจจัยทางการเมืองในประเทศสหรัฐฯ ซึ่งถือว่าเป็นผู้ที่มีบทบาท  
สำคัญต่อผลความสำเร็จของการเจรจาฉบับนี้ สหรัฐฯ ไม่น่าที่จะเห็นสอดคล้องกับข้อเสนอของ  
กลุ่มประเทศกำลังพัฒนาเท่าใดนัก เหตุผลสำคัญเนื่องจากอำนาจของประธานาธิบดีในการเจรจา  
ความตกลงในเรื่องการปรับปรุงความตกลงว่าด้วยการทุ่มตลาดในเวลานี้ถูกจำกัดโดย  
Congress ที่ออกกฎหมายที่มีเนื้อหาจำกัดอำนาจประธานาธิบดีในการทำข้อตกลงระหว่าง  
ประเทศใดๆ ที่มีผลต่อการลดทอนประสิทธิภาพการใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐฯ  
และจะต้องได้รับความเห็นชอบจากวุฒิสภาด้วย\*

นอกจากนี้ การเจรจาปรับปรุงความตกลงฯ ในลักษณะที่จำกัดประสิทธิภาพของ  
การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐฯ ก็อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อคะแนนเสียง  
ทางด้านการเมืองของประธานาธิบดีที่จะมีการเลือกตั้งในช่วงปลายปี 2547 ทั้งจากกลุ่มทุนที่ให้  
การสนับสนุนพรรค และจากกลุ่มประชาชน เช่น แรงงาน อาจต้องเสียประโยชน์เนื่องจากมีสินค้า  
นำเข้าราคาถูกเข้ามาแข่งขันเป็นจำนวนมาก ดังนั้นรัฐบาลสหรัฐฯ จึงมุ่งเน้นให้ความสนใจต่อการ  
เจรจาจัดทำข้อตกลงการค้าเสรีในระดับทวิภาคีกับประเทศต่างๆ มากขึ้น (Free Trade  
Agreement หรือ FTA)

\* เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2544 สมาชิกสหรัฐฯ ได้ลงมติให้รัฐบาลสหรัฐฯ ดำรงไว้ซึ่งประสิทธิภาพในการใช้กฎหมายภายใน  
ทางด้านการค้า ซึ่งรวมถึงการใช้มาตรการตอบโต้การอุดหนุนและทุ่มตลาด และจะไม่ร่วมในการเจรจาความตกลงใดๆ อันจะมีผลเสียต่อ  
การบังคับใช้กฎหมายที่ควบคุมการค้าอันไม่เป็นธรรม ทั้งปวงทั้งในและระหว่างประเทศ อันรวมถึงความตกลงที่เกี่ยวกับการอุดหนุนและ  
ทุ่มตลาดด้วย และต่อมาในเดือน พฤษภาคม 2545 กฎหมาย Dayton-Craig ก็ได้ผ่านการพิจารณาของวุฒิสภาของสหรัฐฯ โดยกำหนดว่า  
การเจรจาเพื่อทำความตกลงในรูปใดภายในเรื่องการเปลี่ยนแปลงบทบัญญัติเกี่ยวกับการค้าไม่เป็นธรรม และจะมีผลต่อกฎหมายภายใน  
จะต้องได้รับการพิจารณาลงมติเป็นการเฉพาะต่างหากจากความตกลงอื่นๆ

จากปัจจัยข้างต้น จึงเป็นที่น่าเชื่อว่า สหรัฐฯ คงไม่เปลี่ยนแปลงความตกลงฯ ในลักษณะที่จะบั่นทอนประสิทธิภาพการใช้จ่ายในของตน หรืออย่างน้อยก็คงจะยืนยันการใช้กรอบความตกลงฯ ในลักษณะเดิมๆ ต่อไป