

บทนำ



ความจำเป็นและเหตุผลของการวิจัย

ก) ปัจจุบันประเทศไทยได้ เข้า เป็นภาคีข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากรและการค้า ค.ศ. 1947 (General Agreement on Tariffs and Trade 1947) แล้วเมื่อ 20 พฤศจิกายน 2525 ต่อไปประเทศไทยอาจจะต้องเข้าเป็นภาคีข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ (GATT Valuation Code) จึงเห็นควรที่จะวิเคราะห์ถึงผลกระทบที่จะมีต่อกฎหมายเศรษฐกิจของประเทศไทยในการเข้าเป็นภาคีข้อตกลงดังกล่าว

ข) การประเมินราคาศุลกากรของไทยที่ใช้อยู่ในปัจจุบันโดยยึดแนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาสมมุติ (Notional Concept) ตามแบบอย่างของนิยามเกี่ยวกับราคาของบริสเซิลส์ ประสบปัญหาการฉ้อฉลราคา จึงเห็นควรที่จะวิจัยว่าหากประเทศไทยเปลี่ยนมาใช้การประเมินราคาโดยยึดแนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาแท้จริงตามแบบอย่างของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์จะสามารถแก้ไขปัญหาเหล่านี้ได้หรือไม่

ค) กรมศุลกากรประสบปัญหาการดำเนินงานคดีกับผู้ฉ้อฉลราคา เนื่องจากศาลไทยไม่ยอมรับราคาที่ดินกรมศุลกากรประเมินโดยยึดแนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาสมมุติตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 2 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2496 จึงเห็นควรที่จะทำการวิจัยว่าถ้าหากประเทศไทยใช้หลักเกณฑ์การประเมินราคาตามแบบอย่างของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์แล้วจะสามารถแก้ไขปัญหานี้ได้หรือไม่

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยจะทำการวิจัยเอกสารโดยวิธีนำเอาหลักเกณฑ์การประเมินราคาของไทยและของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์มาทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบถึงความแตกต่าง ผลดีผลเสียของการบังคับใช้ตามหลักเกณฑ์นั้น ๆ และในกรณีที่จำเป็นจะนำตัวเลขทางสถิติมาวิเคราะห์เปรียบเทียบด้วย

ราคาศุลกากรคืออะไร และมีความจำเป็นต่อการศุลกากรอย่างไร

ราคาคืออะไร ราคาคือ มูลค่าเป็นเงินของสินค้าหรือสิ่งของ ซึ่งกำหนดขึ้นมาเพื่อประโยชน์ในการแลกเปลี่ยน หรือซื้อขาย ราคามีมูลค่าเป็นเงินจึงถือเป็นค่ากลางที่มีไว้เพื่อการเปรียบเทียบกำหนดค่าของสินค้า หรือสิ่งของ

ความสำคัญของราคา¹ ราคามีความสำคัญและมีความจำเป็นต้องใช้ในกรณีต่อไปนี้

1) เพื่อปฏิบัติตามกฎหมาย ในกฎหมายศุลกากรได้กำหนดไว้โดยชัดแจ้งในมาตรา 10 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 9) พ.ศ. 2482 ว่า เมื่อจะนำเข้าของใด ๆ เข้ามาหรือส่งของใด ๆ ออกไปและของนั้นจะเสียอากรหรือไม่ก็ตามให้ผู้นำเข้าหรือส่งของออกแสดงรายการต่อไปนี้ ในใบขนสินค้าคือ ชนิด คุณภาพ ปริมาณ น้ำหนัก ราคาแท้จริงในท้องตลาด การที่กฎหมายกำหนดให้แสดงราคาก็เพื่อประโยชน์ดังจะกล่าวต่อไปในข้อ 2-5

2) เพื่อคำนวณอากร

ในมาตรา 4 แห่งพระราชกำหนดพิกัตศุลกากร พ.ศ. 2531 ได้บัญญัติไว้ว่า ของที่นำเข้าใน หรือส่ง หรือพา ออกไปนอกราชอาณาจักรนั้น ให้เรียกเก็บอากรตามที่กำหนดไว้ในพิกัตศุลกากรท้ายพระราชกำหนดพิกัตศุลกากรนี้

ถ้าหากได้ตรวจดูพิกัตศุลกากรแล้วจะพบว่าสินค้าส่วนใหญ่เรียกเก็บอากรตามราคา ดังนั้นราคาจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการคำนวณเงินอากร ในกรณีที่ต้องเสียอากรตามราคา

3) เพื่อกำหนดโทษปรับ

ความผิดตามพระราชบัญญัติศุลกากรนั้น เป็นความผิดที่มีโทษทางอาญาทั้งจำทั้งปรับ สำหรับโทษปรับนั้นกำหนดเป็นจำนวน เท่าของราคาของรวมค่าอากร เข้าด้วยกันแล้ว ตัวอย่างเช่น ความผิดฐานลักลอบหนีศุลกากร ความผิดฐานหลีกเลี่ยงข้อห้ามข้อจำกัด ตามมาตรา 27 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2496 แก้ไขเพิ่มเติมโดยมาตรา 3 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 11) พ.ศ. 2490 และความผิดฐานช่วยซ่อนเร้นของที่คนรู้ว่านำเข้ามาในราชอาณาจักร

¹บรรยายโดยยึดหลักเกณฑ์ของไทย ดู มานิตย์ วิทยาเต็ม, ภาษีและกฎหมายศุลกากร พิมพ์ครั้งที่ 5 (พระนกร : โรงพิมพ์ บุรพาศิลป์, 2532) หน้า 85

โดยหลีกเลี่ยงอากร ข้อย้ำซ้ำจำกัด ตามมาตรา 27 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 นั้น ให้ปรับเป็นเงินสี่เท่าของราคาของรวมค่าอากร เข้าด้วยกันแล้ว

4) เพื่อกำหนดขอบเขตอำนาจของอธิบดี

ในความผิดตามพระราชบัญญัติศุลกากรนั้นมีลักษณะพิเศษว่ากฎหมายทั่วไป คือ อธิบดีมีอำนาจระงับคดีได้เอง การที่กฎหมายให้อำนาจอธิบดีระงับคดีได้เองอาจจะเป็นเพราะกฎหมายถือว่าความผิดตามกฎหมายศุลกากรไม่ใช่เรื่องร้ายแรงอะไร แต่อย่างไรก็ตามการใช้อำนาจระงับคดีได้เองของอธิบดีนั้นมีอยู่อย่างจำกัด หากได้ระงับคดีได้เองทุกกรณีไม่ ความผิดตามมาตราเหล่านี้ คือ ความผิดตามมาตรา 27 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 แก้ไขเพิ่มเติมโดยมาตรา 3 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 11) พ.ศ. 2490 และมาตรา 31, 36, 96 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 ประกอบกับมาตรา 10 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 7) พ.ศ. 2480 ถ้าราคาของกลางรวมค่าอากร เข้าด้วยกันแล้ว เกินกว่าสี่หมื่นบาทให้เป็นอำนาจของคณะกรรมการซึ่งประกอบด้วยผู้แทนกรมศุลกากร ผู้แทนกรมตำรวจ ผู้แทนกระทรวงการคลัง ที่จะเปรียบเทียบองค์ฟ้อง (มาตรา 102 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469)

5) เพื่อวินิจฉัยสิทธิยกเว้นอากร

ในการเรียกเก็บอากรแก่ของขาเข้านั้น ถ้าเป็นของมีค่าเล็กน้อยกฎหมายจะยกเว้นอากรขาเข้าให้ เป็นต้นว่าของที่นำเข้าทางไปรษณีย์ ที่มีราคาไม่เกิน 500.- บาท จะได้รับการยกเว้นอากร

ราคาทางศุลกากรนอกจากจะมีความสำคัญดังกล่าวมาแล้วในทางปฏิบัติการศุลกากรได้ใช้ราคาเป็นเครื่องกำหนดในการบริหารอำนาจอธิบดี ในการสั่งคดี เช่น ในประมวลระเบียบปฏิบัติการศุลกากร พ.ศ. 2530 หมวดที่ 17 บทที่ 2 ข้อ 3 กำหนดว่า

(1) ผู้อำนวยการกองคดี ผู้อำนวยการศุลกากรภูมิภาค และนายด่านศุลกากรท่าอากาศยานกรุงเทพ มีอำนาจสั่งคดี ซึ่งมีเงินค่าปรับไม่เกิน 200,000.- บาท

สำหรับกองคดี ผู้อำนวยการกองคดี จะมอบหมายให้นิติกร 7 กองคดี มีอำนาจสั่งคดีซึ่งมีค่าปรับไม่เกิน 100,000.-บาท และนิติกร 6 กองคดี มีอำนาจสั่งคดีซึ่งเงินค่าปรับไม่เกิน 40,000.- บาท ก็ได้

(2) นายด่านศุลกากรไปรษณีย์ มีอำนาจสั่งคดีซึ่งเงินค่าปรับไม่เกิน 100,000 บาท

(3) นายด่านศุลกากรไม่ต่ำกว่าระดับ 6 มีอำนาจสั่งคดีซึ่งเงินค่าปรับไม่เกิน 40,000 บาท

ในการจะรู้ค่าปรับเพื่อสั่งคดีตามที่กล่าวมานั้นจำเป็นต้องรู้ราคาสินค้านั้นก่อน

แนวคิดเกี่ยวกับราคา (Concept of Value) ²

ผู้ประกอบการค้าแต่ละคนต่างก็มีแนวคิดเกี่ยวกับราคาเป็นของตนเอง ถ้าเขาเป็นผู้ซื้อแนวคิดเกี่ยวกับราคาของเขาก็ได้แก่สินค้าที่มีผู้มาเสนอราคาต่อเขาควรมีค่าต่อเขาเท่าไร เมื่อเปรียบเทียบกับราคาของสินค้าแข่งขันที่กำลังเสนอขายอยู่ในเวลาเดียวกันนั้น ถ้าเขาเป็นผู้ขายแนวคิดเกี่ยวกับราคาของเขาก็ได้แก่ การประมาณว่าเขาจะขายสินค้าของเขาได้เท่าไร เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนของเขา และราคาของสินค้าแข่งขันที่กำลังเสนอขายอยู่ในเวลาเดียวกัน จุดต่างในแนวคิดทั้งสองนี้คือ ผู้ซื้อต้องการซื้อในราคาต่ำสุด ผู้ขายต้องการขายในราคาสูงสุด การทำให้สองแนวคิดนี้สมดุลกันราคาซื้อขายก็จะเกิดขึ้น และมีการซื้อขายกัน แต่อย่างไรก็ดีราคาที่ตกลงกันอาจจะตกอยู่ภายใต้ความสัมพันธ์อย่างอื่นระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายนอกเหนือไปจากความสัมพันธ์อันเกิดจากการซื้อขายตามปกติ และความสัมพันธ์นั้นมีผลกระทบต่อราคา

แนวคิดเกี่ยวกับราคาของศุลกากร คือ ราคาที่ซื้อขายกันระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขายโดยเสรี ไม่ตกอยู่ภายใต้ความสัมพันธ์พิเศษที่มีผลกระทบต่อราคา ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงการปฏิบัติที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละราย

แนวคิดเกี่ยวกับราคาของศุลกากรจึง เป็นแนวคิดของบุคคลที่สามที่ปราศจากลำเอียง

แนวคิดเกี่ยวกับราคาของศุลกากรอาจจะเป็นแนวคิดแบบราคาตามจริง (Positive Concept) หรือเป็นแนวคิดแบบราคาสมมุติ (Notional Concept) ก็ได้

1) แนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาตามจริง

² Customs Co - Operation Council. Customs Valuation Explanatory Notes to the Brussel Definition of Value (Brussel : Customs Co - Operaion Council 1971) p. 16-19

ราคาที่ใช้ประเมินตามความคิดนี้คือ ราคาสินค้าเป็นขายได้จริง การใช้ราคานี้เป็นราคาประเมินจึงเป็นวิธีการที่ง่ายในการประเมินราคา แต่ประเทศส่วนใหญ่มีการพัฒนาความสัมพันธ์พิเศษระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ และความสัมพันธ์พิเศษนี้มีผลกระทบต่อราคา จึงทำให้เกิดความจำเป็นที่จะต้องปฏิเสธไม่ยอมรับราคาที่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของความสัมพันธ์พิเศษดังกล่าว ในกรณีเช่นนี้ราคาที่ใช้แทนราคาที่สินค้านั้นขายได้จริง คือ ราคาของสินค้าที่เหมือนกัน (Like Merchandise) แนวคิดแบบราคาตามจริง (Positive Concept) จึงได้นำเอาราคาสินค้าที่เหมือนกันที่ขายได้อย่างเสรีมาใช้ในการประเมินราคาแทน

2) แนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาสมมุติ (Notional Concept)

แนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาสมมุตินั้นใช้ราคา "ที่ควรเป็น" มาเป็นราคาประเมิน กล่าวคือใช้ราคาสินค้านั้น "พึงขายได้" (Would be Solde) ตามเงื่อนไขที่สมมุติขึ้น (เช่นนี้ผู้ซื้อและผู้ขายเป็นอิสระแก่กัน) ราคาพึงขายได้จึงอาจจะใช้ตั้งให้กับสินค้าใด ๆ ก็ได้ แม้ว่าสินค้าเหล่านั้นอาจจะไม่ใช้สินค้าที่ซื้อขายกัน หรือไม่ใช้สินค้าที่ซื้อขายกันตามข้อสัญญาที่ระบุไว้ก็ได้ ดังนั้นถ้าสินค้าที่ต้องประเมินราคานั้น เป็นสินค้าที่นำเข้าหรือส่งออกเพื่อขายตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ราคาสินค้านั้นพึงขายได้ (Would be Solde) ตามปกติก็จะ เป็นราคาที่สินค้านั้นได้ถูกขายไปในความเป็นจริง แต่ถ้าสินค้านั้นไม่ใช้สินค้าที่ซื้อขายกัน ในกรณีเช่นนี้ต้องหาข้อมูล (Factual information) อย่างเพียงพอสำหรับการตั้งราคาซึ่งคาดว่าสินค้านั้นจะขายได้ตามสัญญาที่ระบุไว้หรือโดยค่านึงถึงปัจจัยต่าง ๆ อันเกี่ยวกับประวัติในอดีตของสินค้านั้น และอนาคตอันน่าจะเป็นไปได้ของสินค้านั้นและนำสิ่งเหล่านี้มาพิจารณาราคาที่สินค้านั้นน่าจะขายได้ตามสัญญาที่ระบุไว้ ดังนั้นการใช้แนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาสมมุติ (Notional Concept) เพื่อประเมินราคาสินค้าจึงกลายเป็นการค้นหาปัจจัย (Element) ต่าง ๆ ของข้อเท็จจริงซึ่งพรรณาลักษณะหรือพรรณาลักษณะที่ใกล้เคียงที่สุดของสินค้าในลักษณะที่ถูกนำเข้าและต้องประเมินราคา เพื่อเรียกเก็บอากร สินค้านั้นอาจจะถูกประเมินราคาตามคุณภาพของสินค้านั้นเอง

วิวัฒนาการการประเมินราคา เพื่อ เรียก เก็บอากร

การประเมินราคา คือ กระบวนการทางความคิด (Process of thought) ที่จะหาค่าของสิ่งหนึ่งโดยเทียบกับของอีกสิ่งหนึ่ง ในยุคแรกนั้นการประเมินราคาทำรูปของการแลกเปลี่ยนซึ่งยังคงใช้กันอยู่ในทุกวันนี้ เพื่อให้เห็นภาพพจน์ของแนวคิดพื้นฐาน (Fundament Conept) ขอยกตัวอย่าง

ดังต่อไปนี้คือ เจ้าของที่ดินได้แลกเปลี่ยนผลผลิตของตนกับแรงงานของผู้ใช้แรงงาน (Labourer) และผู้ใช้แรงงานนำผลผลิตนั้นไปแลกเปลี่ยนเครื่องมือ ในการแลกเปลี่ยนแต่ละขั้นดังกล่าวนี้จำเป็นต้องประเมินราคา และการแลกเปลี่ยนเช่นนี้ย่อมเกี่ยวข้องกับการค้า และมูลค่าของการแลกเปลี่ยนนี้ก่อให้เกิดการประเมินราคาทางการค้าขึ้น

ต่อมาเมื่อมีการใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนในยุคนี้จึงมีมูลค่าเป็นเงิน (Money Price) เกิดขึ้น ซึ่งราคาหรือมูลค่าเป็นเงินนี้ย่อมต่างกันออกไปในการแลกเปลี่ยนของแต่ละชนิด ซึ่งขึ้นอยู่กับว่าผู้ซื้อคิดว่าตนควรจะได้รับสินค้าปริมาณเท่าไร และผู้ขายคิดว่าตนควรจะได้รับเงินเท่าไร แต่ในที่สุดราคาซื้อขาย (Transaction Value) ก็เกิดขึ้น และใช้ราคานี้แทนมูลค่าทางการค้า ดังกล่าวข้างต้น

การประเมินราคาทางดุลการนี้ต่างกับการประเมินราคาทางการค้า เพราะมีดุลการ ซึ่งเป็นบุคคลที่สาม เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย การประเมินราคาทางดุลการก็เพื่อเรียกเก็บอากรซึ่งต้องทำโดยปราศจากความลำเอียงระหว่างผู้ทำการค้ารายหนึ่งกับอีกรายหนึ่ง ดังนั้นการประเมินราคาจึงต้องมีมาตรฐาน ในยุคก่อนการเรียกเก็บอากรแก่สินค้าเข้าทำเพื่อหารายได้เข้ารัฐ และเพื่อให้ง่ายต่อการเรียกเก็บอากร จึงเก็บอากรในอัตราตามสภาพเป็นส่วนใหญ่ดังกรณีของประเทศไทยในสมัยโบราณ ในสนธิสัญญาที่ประเทศไทยทำไว้กับประเทศสหรัฐอเมริกา และสหราชอาณาจักรอังกฤษตกลงกันว่าเรือที่บรรทุกสินค้าเข้ามาขายในประเทศไทยเก็บอากรตามขนาดกว้างของเรือในอัตราวาละ 1,700.- บาท เรือเปล่าที่เข้ามาเพื่อซื้อสินค้าเก็บวาละ 1,500.- บาท เมื่อเก็บภาษีปากเรือแล้วจะเก็บภาษีอื่นอีกไม่ได้ ผู้แทนที่เข้ามาเจรจากับไทยของฝ่ายประเทศอังกฤษในครั้งนั้นคือ ร้อยเอกเฮนรี เบอร์นี่ สำหรับประเทศสหรัฐอเมริกา คือ นายเอ็ดมันด์โร เบอร์คส

การเก็บอากรตามราคาจะทำแต่เฉพาะสินค้าที่มีราคาตลาด (Market Price) ที่รู้ได้โดยง่าย และเชื่อว่าถูกต้องเท่านั้น แต่ในปัจจุบันการเก็บอากรบางครั้งเป็นไปเพื่อคุ้มครองและสนับสนุนอุตสาหกรรมภายในประเทศ และการเก็บอากรตามราคาจึงเหมาะสมที่สุดสำหรับวัตถุประสงค์นี้ ด้วยเหตุผลหลาย ๆ อย่าง เป็นต้นว่า ราคาที่ขึ้นลงอยู่เสมอและราคาที่ต่างกันไปตามสินค้าแต่ละคุณภาพ ด้วยเหตุผลดังกล่าวการเก็บอากรตามราคาจึงใช้กันอย่างกว้างขวาง

ในการประเมินราคาทางดุลการแก่สินค้าเข้านั้นหากมีการประเมินราคาสูงสินค้านั้นต้องชำระอากรสูงเป็นเงาตามตัว และเป็นผลให้ต้นทุนสูงซึ่งจำเป็นต้องจำหน่ายในราคาสูงจนเป็นเหตุ

ทำให้ไม่สามารถจำหน่ายแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตในประเทศผู้นำเข้าได้ จึงปรากฏว่ามีบางประเทศใช้วิธีการประเมินราคาเป็น เครื่องมือกีดกันสินค้าต่างประเทศซึ่งเป็นผลเสียต่อการค้าระหว่างประเทศ และแต่ละประเทศไม่อาจจะยุติปัญหาความขัดแย้งในการประเมินราคาทางศุลกากรให้เป็นที่พอใจแก่กันได้ และในบางกรณีข้อตกลงต่าง ๆ ที่แต่ละประเทศทำไว้ไม่ได้ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ถูกต้อง เป็นผลให้การใช่วิธีการทางอนุญาโตตุลาการไม่ได้ผล และยิ่งไปกว่านั้นคำจำกัดความและกระบวนการเกี่ยวกับการประเมินราคาทางศุลกากรยุ่งยาก ซึ่งข้อบกพร่องเหล่านี้เป็น เครื่องกีดกันการค้าระหว่างประเทศ และอีกประการหนึ่งสินค้ามีความหลากหลายซึ่งต่างกันทั้งชนิด และคุณภาพ ยังผลให้เกิดปัญหาการประเมินราคา เช่น สินค้าบางชนิดเป็นสินค้าชนิดพิเศษ สินค้าบางชนิดเป็นสินค้าที่มีเอกสิทธิ์ซึ่งมีราคาต่ำ ปัญหาเหล่านี้เป็นเรื่องยุ่งยากในการกำหนดราคาสินค้าในตลาดที่มีการแข่งขัน

ดังนั้นการประเมินราคาทางศุลกากรจึงต้องมีเทคนิคอย่างเพียงพอและถูกต้องแน่นอนกว่ายุคก่อน และด้วยเหตุผลที่การประเมินราคาทางศุลกากรบางครั้งเป็นอุปสรรคต่อการค้า ดังนั้นการประเมินราคาทางศุลกากรจึงเป็นหัวข้อ เรื่องที่นำ เข้าประชุมระหว่างประเทศอยู่เสมอและในที่สุดการประชุมทางเศรษฐกิจ (Economic Conferences) ซึ่งจัดขึ้นโดยสันนิบาตชาติ (League of Nations) ณ กรุงเจนีวา เมื่อปี 1927 และ 1930 ได้มีแรงผลักดันให้มีการพิจารณาถึงปัญหาความไม่เป็นธรรมในกระบวนการประเมินราคาทางศุลกากร ในการเคลื่อนไหวครั้งนี้ไม่มีผลอะไรมากนัก คงมีแต่เพียงถ้อยแถลง (Statement) ที่จะให้มีการศึกษาพิจารณากันต่อไป จนกระทั่งมีการตั้งองค์การสหประชาชาติขึ้น บรรดาองค์การต่าง ๆ ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศได้รวบรวมหลักฐานต่าง ๆ แสดงให้เห็นว่าการค้าระหว่างประเทศไทยประสบความเสียหาย เพราะกระบวนการประเมินราคาในที่สุดขององค์การสหประชาชาติได้ออกกฎบัตร (Charter) กำหนดมาตรการในการควบคุมกระบวนการประเมินราคาทางศุลกากรขึ้นในกฎบัตรนี้เปิดโอกาสให้มีการพิจารณากันในระดับสากล เกี่ยวกับหลักการประเมินราคาทางศุลกากร ต่อมาในปี ค.ศ. 1947 ได้มีการประชุมนัดแรกของคณะมนตรีเศรษฐกิจ และสังคม ประเทศสหรัฐอเมริกาได้เสนอข้อมติที่จะเรียกประชุมสหประชาชาติเกี่ยวกับการค้าและจ้างแรงงาน (Trade and Employment) และได้มีการตกลงกันเกี่ยวกับนโยบายการประเมินราคาทางศุลกากรขึ้นเป็นครั้งแรก เป็นข้อตกลงทั่วไปเกี่ยวกับพิกัดอัตราศุลกากรและการค้า (General Agreement on Tariffs and Trade) โดยมีประเทศต่าง ๆ รวม 23 ประเทศร่วมลงนามเมื่อ 31 ตุลาคม ค.ศ. 1954 (พ.ศ. 2490) ณ กรุงเจนีวา ซึ่งเป็นที่รู้จักกันในนาม แกตต์ (GATT) และมีบทบัญญัติเกี่ยวกับการประเมินราคาทางศุลกากรอยู่ในมาตรา 7

แม้จะได้มีการบัญญัติหลักการประเมินราคาไว้ในมาตรา 7 แล้วก็ตาม แต่หลาย ๆ ประเทศ มีวิธีการประเมินราคาที่แตกต่างกันออกไปคงมีแต่ประเทศชิลี , อินเดีย และปากีสถาน เท่านั้น ที่มีหลักการประเมินราคา เป็นที่ยอมรับกันว่าสอดคล้องกับข้อตกลงทั่วไป (General Agreement)³

สำหรับประเทศอื่น ๆ นั้นมีหลายประเทศที่มีปัญหาในการประเมินราคา เช่นในปี 1962 สหรัฐฯยื่นฟ้องแคนาดาว่าการปฏิบัติการทางศุลกากรของแคนาดาว่าด้วยการนำเข้ามันฝรั่งจาก สหรัฐฯ ไม่สอดคล้องกับข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) เพราะพิจารณามูลค่าภาษี มันฝรั่งตามราคาเฉลี่ยซึ่งถือว่าเป็นการพิจารณาโดยยึดถือราคาที่เป็นไปตามอำเภอใจ (arbitrary) หรือเป็นราคาที่เกิดขึ้นเอง (fictitious) และไม่สอดคล้องกับบทบัญญัติ มาตรา 7

แต่คณะกรรมการระดับข้อพิพาทของแกตต์ (GATT's panel) พิจารณาว่า พ.ร.บ. ศุลกากรของแคนาดา เป็น พ.ร.บ. ป้องกันการทุ่มตลาด ดังนั้นราคาที่กำหนดใน พ.ร.บ. นั้นจึง ไม่ใช่ราคาทางศุลกากร ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องปฏิบัติตามมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป

ในปี 1952 มีมติจากหอการค้านานาชาติให้ศึกษาวิธีการประเมินราคาของแกตต์จากการศึกษานั้นได้มีรายงานฉบับหนึ่งซึ่งออกมาเมื่อเดือนตุลาคม 1953 ว่า จากการศึกษาพบว่ากฎเกณฑ์ การประเมินราคาในมาตรา 7 นั้นซับซ้อนมากจนไม่สามารถประเมินราคาได้จำเป็นต้องมีการจัดให้มี บัญชีที่ตีความขึ้นมาประกอบด้วย

จากการที่ประเทศต่าง ๆ มีวิธีการประเมินราคาที่ยุ่งยากและในตัวมาตรา 7 เอง ก็มี ปัญหาดังกล่าวแล้ว ดังนั้นในปี 1953 กลุ่มสหภาพศุลกากรยุโรปจึงได้ร่างหลักการประเมินราคา ศุลกากรขึ้นให้ชื่อว่า นิยามบรัสเซลส์

1) หลักเกณฑ์การประเมินราคาของนิยามบรัสเซลส์

ภายหลังที่ได้มีการยอมรับมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไปเกี่ยวกับพิกัดอัตราศุลกากรและการค้า (GATT) แล้ว ได้มีการพัฒนาความร่วมมือระหว่างประเทศในการดำเนินการประเมิน

³John H. Jackson. World trade and the law of GATT A legal analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade U.S.A. : The Babbs. Merrill Company, inc., 1969, p. 449

ทางศุลกากรโดยในระหว่างการประชุมคณะกรรมการว่าด้วยความร่วมมือทางเศรษฐกิจยุโรป (Committee for European Economic Co - Operation) ณ กรุงบรัสเซลส์ เมื่อวันที่ 12 กันยายน พ.ศ. 2490 ตัวแทนรัฐบาล 13 ประเทศ ได้ตกลงกันที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกลุ่มศึกษาสหภาพศุลกากรยุโรป (European Customs Union Study Group) ขึ้น โดยใช้หลักการเบื้องต้นของข้อตกลงทั่วไป ๆ (แกตต์)⁴ และที่ประชุมได้รับข้อเสนอของกลุ่มประเทศเบเนลักซ์ที่ให้ให้กรุงบรัสเซลส์ ประเทศเบลเยียม เป็นที่ตั้งของคณะกรรมการ เพื่อศึกษาโครงการดังกล่าว และในที่สุดก็ได้มีการจัดตั้งกลุ่มศึกษาของสหภาพศุลกากรขึ้นในปี 1947 (พ.ศ. 2490) และกลุ่มศึกษาของสหภาพศุลกากรยุโรปได้ร่างอนุสัญญาขึ้น 3 ฉบับ ลงนามกันที่กรุงบรัสเซลส์ ประเทศเบลเยียม เมื่อ 15 ธันวาคม 2493 อันเป็นจุดเริ่มต้นของคณะมนตรีความร่วมมือทางศุลกากร (The Customs Co-operation Council (CCC) และหนึ่งในอนุสัญญา 3 ฉบับนั้น คืออนุสัญญาว่าด้วยการประเมินราคา เพื่อวัตถุประสงค์ของศุลกากร (The Convention on the Valuation of goods for Customs Purposes) หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า คำนิยามเกี่ยวกับราคาบรัสเซลส์ (Bruseel Definition of Value) ซึ่งเป็นการให้คำจำกัดความของราคา CIF โดยอาศัยหลักเกณฑ์เกี่ยวกับราคาของมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป (GATT) คำนิยามบรัสเซลส์นี้ร่างเสร็จในกลางปี 1947 มีผลบังคับใช้เมื่อ 28 กรกฎาคม 1953 (พ.ศ. 2496) โดยมีประเทศต่าง ๆ เป็นสมาชิกรวม 33 ประเทศ คำนิยามนี้เหมาะที่จะใช้กับสหภาพศุลกากรยุโรป และพร้อม ๆ กันนี้ก็จัดให้มีบทเพิ่มเติมและ Comment และคำแนะนำการประเมินราคาควบคุมการประเมินราคาในนิยามบรัสเซลส์นี้แสดงให้เห็นถึงแนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบ Single Concept คือมีราคาศุลกากรเพียงราคาเดียวไม่มีราคาสำรอง (Alternative) ซึ่งต่างไปจากหลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรของราคาศุลกากรแกตต์ (GATT Valuation Code) ที่จัดให้มีราคาสำรองถึง 5 ลำดับ นอกจากนี้ นิยามบรัสเซลส์ยังจัดให้ตีความเพื่อป้องกันการหลีกเลี่ยงในการใช้บทบัญญัติของคำจำกัดความบรัสเซลส์ และเพื่อเปิดโอกาสให้มีการใช้เอกสารทางการค้าให้มากที่สุด

สรุปแล้วหลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรของนิยามบรัสเซลส์กำหนดขึ้นมาเพื่อ

⁴ สท้าน ศิริบุญย์. "คณะมนตรีความร่วมมือทางศุลกากร" The Customs Co - Operation Council (CCC) วารสารศุลกากร ปีที่ 2 ฉบับที่ 10 (ม.ค.-ก.พ.32) หน้า 9

- กำหนดหลักเกณฑ์ที่เป็นอย่างเดียวกันทางด้านราคา เพื่อเป็นหลักประกัน ในการปฏิบัติ
อย่างยุติธรรมต่อสินค้าที่นำเข้า

- ให้สอดคล้องกับการปฏิบัติทางการค้าในตลาด เปิด เมฆ
- เป็นหลักประกัน ในการป้องกันการหลีก เสียภาษี
- เป็นหลักประกันว่าผู้สุจริตจะได้รับความคุ้มครองจากการแข่งขันที่ไม่ เป็นธรรมหรือการ

ใช้ดุลยพินิจที่มีชอบ

- ความสะดวกทางการค้า และการบริหารราชการ ⁵

ทั้งนี้ โดยกำหนดหลักเกณฑ์ที่เป็นราคามาตรฐานโดยอยู่บนพื้นฐานของราคาปกติ (Normal Price) ตามแนวความคิดของราคาที่ควรจะเป็น (National Concept)

2) หลักเกณฑ์การประเมินราคาของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์

ก่อนหน้าที่จะมีการร่างกฎ เกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรแกตต์นั้นประมาณกันว่ามี 100 กว่าประเทศใช้หลักเกณฑ์การประเมินราคาตามนิยามบริสเซลส์ แต่ปรากฏว่าแต่ละประเทศ มีวิธีใช้และตีความที่แตกต่างกันจึงยังผลให้มีการปฏิบัติในการประเมินราคาที่แตกต่างกันไปแต่ละประเทศ การที่มีหลักเกณฑ์การประเมินราคาที่แตกต่างกันไปแต่ละประเทศย่อม เป็นอุปสรรคต่อการค้า ของโลก

ก่อนหน้าที่จะมีการประชุมในรอมโบเดเกียว (Tokyo round) ได้มีการพูดถึงปัญหา เรื่องการประเมินราคาศุลกากรและพยายามที่จะแก้ไขปัญหานี้โดยการลงนามโดยมีเงื่อนไขว่า ต้องได้รับความเห็นชอบยืนยันอีกครั้งจากรัฐที่เข้าร่วมเจรจาจัดทำสนธิสัญญา โดยผ่านทางผู้แทนผู้มี อำนาจเต็ม (ad referendum) แม้จะยังไม่ได้มีข้อสรุปความร่วมมือกันแต่ก็ได้มีการร่างหลักการ และรายละเอียดที่เกี่ยวข้องเพื่อเตรียมนำออกใช้ และด้วยเหตุที่ข้อตกลงทั่วไปฯ ยังมิได้ทำความตกลงกันใน เรื่องนี้ ดังนั้นรัฐบาลของประเทศต่าง ๆ จึงได้จัดการประชุมขึ้นที่โตเกียวประเทศญี่ปุ่น และตั้งกฎ เกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรขึ้น เพื่อใช้เป็นหลักปฏิบัติที่แน่นอนและมีจุดมุ่งหมายที่สำคัญ ว่าหลัก เกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรจะต้องไม่เป็นอุปสรรคและ เป็นธรรมต่อการค้าระหว่าง

⁵ สติชัย ลัมพงค์พันธุ์. "กฎหมายศุลกากรระหว่างประเทศ" หนังสือรวมบทความ รวบรวมโดย อ.สมยศ เชื้อไทย (พระนคร : โรงพิมพ์ พี.เค.พรินติ้งเฮาส์, 2531) หน้า 229

ประเทศ หลังจากที่ได้มีการวางหลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรไว้ในคราวประชุมรอบโค เกียว ได้มีการพัฒนาหลักเกณฑ์การประเมินราคาตลอดมาโดยประเทศที่ใช้หลักเกณฑ์การประเมินราคาของ นิยามบริสเซลส์พบว่า ระบบการประเมินราคานิยามบริสเซลส์ไม่สามารถจะแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการค้า สมัยใหม่ได้โดยเฉพาะลักษณะการค้าจำนวนมาก ๆ ของบริษัทข้ามชาติได้ ทั้งสภาการค้าระหว่างชาติ (International chamber of Commerce) และคณะมนตรีความร่วมมือทางศุลกากร (Customs Co-operation Council) ได้พยายามแก้ไขปัญหาเหล่านี้ โดยคณะมนตรีความร่วมมือ ทางศุลกากร (Customs co-operation Council) ได้แก้ไขระบบราคาศุลกากรของนิยามบริสเซลส์ ให้ทันสมัยยิ่งขึ้น แต่ไม่ได้ผลในที่สุด จึงได้มีการร่างข้อตกลงราคาศุลกากรขึ้นมาใหม่ เรียกว่า Agreement on implementation of Article VII of General Agreement on Tariffs and Trade ซึ่งข้อตกลงใหม่นี้ เป็นการเอาแนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาแท้จริง (Positive Concept) มาใช้แทนแนวคิดเกี่ยวกับราคาสมมุติ (Notional Concept) ราคาที่ใช้ในการประเมินราคาสินค้าตามหลักเกณฑ์ที่ร่างขึ้นมาใหม่นี้ใช้ราคาซื้อขาย (transaction) ที่ได้จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย (Actually paid or payable)⁶

ระบบราคาศุลกากรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

ในข้อ 5 ได้กล่าวถึงวิวัฒนาการของการประเมินราคาศุลกากรของหลักเกณฑ์การประเมิน ราคาศุลกากรตามนิยามบริสเซลส์ (Brussel Deffinition) และหลักเกณฑ์การประเมินราคา ศุลกากรของราคาศุลกากรแกคต์ (GATT Valuation Code)

ในข้อนี้จะกล่าวถึงระบบราคาศุลกากรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ซึ่งมีอยู่ 2 ระบบ และต่างก็มา จากหลักเกณฑ์อื่น เดียวกันคือหลักในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไปฯ (GATT) ดังจะได้บรรยายใน รายละเอียดดังนี้

- 1) หลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรของนิยามบริสเซลส์

⁶ Director - General of GATT. GATT The Tokyo round of multilateral trade negotiation Geneve : April 1977 p. 68 - 74

หลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรของนิยามบรัสเซลส์สร้างขึ้นเมื่อ ปี ค.ศ. 1947 โดยกลุ่มศึกษาของสหภาพศุลกากรยุโรป (European Customs Union Study Group) และ บังคับใช้เมื่อ 28 กรกฎาคม 1953 (พ.ศ. 2496) ก่อนที่จะทำการร่างค่านิยามบรัสเซลส์นี้ กลุ่ม ศึกษาของสหภาพศุลกากรยุโรปได้วางหลักเกณฑ์ไว้ดังนี้

- หลักที่ 1 ราคาที่จะต้องเสียอากรควรอาศัยหลักที่ง่าย ๆ และเป็นธรรม ซึ่งไม่ขัดกับหลักการ ปฏิบัติด้านการค้า
- หลักที่ 2 แนวคิดของราคาที่ต้องประเมินอากรควรจะเป็นที่เข้าใจแก่ผู้นำเข้าและศุลกากร
- หลักที่ 3 ระบบการประเมินราคาไม่ควรจะเป็นอุปสรรคต่อการออกของสินค้าโดยเร็ว
- หลักที่ 4 ระบบการประเมินราคาควรจะทำให้พ่อค้าสามารถประมาณราคาศุลกากรได้ล่วงหน้า ด้วยความแน่นอนตามสมควร
- หลักที่ 5 ระบบการประเมินราคาควรจะต้องคุ้มครองผู้นำเข้าโดยสุจริตให้พ้นจากการแข่งขัน ที่ไม่เป็นธรรมอัน เกิดจากการประเมินราคาต่ำ การฉ้อฉลอื่น ๆ
- หลักที่ 6 เมื่อศุลกากรพิจารณาเห็นว่าราคาที่สำแดงอาจจะไม่ถูกต้อง การพิสูจน์ข้อเท็จจริงอัน เป็นสาระสำคัญเพื่อการกำหนดราคาที่ต้องเสียอากรควรจะทำโดยรวดเร็ว และ ถูกต้อง
- หลักที่ 7 การประเมินราคาต้องใช้เอกสารการค้าให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
- หลักที่ 8 ระบบการประเมินราคาควรจะลดพิธีการลงให้เหลือน้อยที่สุด
- หลักที่ 9 กระบวนการพิจารณาเกี่ยวกับการดำเนินคดีตามกฎหมายระหว่างผู้นำเข้ากับศุลกากร ควรทำให้ง่ายและรวดเร็ว เป็นธรรมไม่ลำเอียง ⁷

หลักดังกล่าวข้างต้นประกอบด้วยหลักทั่วไปของข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยพิธีการศุลกากร และการค้า ค.ศ. 1947 (General Agreement on Tariffs and Trade 1947 ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่าข้อตกลงทั่วไป) ทั้งหมด เช่น

⁷ Customs Co - operation Council. Customs Valuation Geneva : January 1977 p. 15

- ข้อตกลงทั่วไป (GATT) ให้อยอมรับราคาที่ตั้งขึ้นตามอำเภอใจ หรือราคาที่คิดขึ้นเอง (ม.7.2 (a), (b) และ ม.7.3 ของข้อตกลงทั่วไป) ของนิยามบริสเซลส์อ้างถึงความ เป็นธรรมในหลักที่ 1 และให้เอกสารการค้าในหลักที่ 7
- ข้อตกลงทั่วไป (GATT) บังคับให้มีความแน่นอน และเปิดเผย (มาตรา 7.5 ของ ข้อตกลงทั่วไป) ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้ในเนื้อหาของหลักนิยามบริสเซลส์โดยเน้นความ จำเป็นสำหรับแนวคิดและระบบการประเมินราคาต้อง เป็นที่เข้าใจแก่ผู้นำเข้า และ ทำให้ผู้นำเข้าสามารถประมาณราคาเพื่อวัตถุประสงค์ของศุลกากรได้ล่วงหน้าด้วยความ แน่ใจตามสมควรในหลักที่ 2 และหลักที่ 4
- ข้อตกลงทั่วไป (GATT) บังคับให้ฝ่ายบริหารศุลกากรประเมินราคาเป็นแนวเดียวกัน ไม่ลำเอียง และมีเหตุผลสมควร และให้มีศาลหรืออนุญาโตตุลาการได้ (ม.10.3 (a) และ (b) ของข้อตกลงทั่วไป

ในนิยามบริสเซลส์ได้ใช้หลักนี้โดยอ้างถึงความจำเป็นที่จะต้องมีคุณสมบัติต้องกันในการประเมินราคา (หลักที่ 3-5 และ 8) เพื่อจัดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม (หลักที่ 4) เพื่อปฏิบัติ อย่างรวดเร็ว (หลักที่ 3 และหลักที่ 6) เพื่อลดพิธีการให้น้อยที่สุด (หลักที่ 8) และเพื่อการพิจารณา ของอนุญาโตตุลาการได้อย่างรวดเร็ว เป็นธรรม และไม่ลำเอียง (หลักที่ 9)⁸

หลังจากที่ได้วางหลักเกณฑ์ดังกล่าวมาแล้วข้างต้น กลุ่มศึกษาของสหภาพศุลกากรยุโรปจึง ได้ร่างนิยามบริสเซลส์และบันทึกตีความวางหลักเกณฑ์ในการประเมินราคาศุลกากรดังนี้

- ข้อ ก.⁹ 1) เพื่อวัตถุประสงค์ในการคำนวณเงินอากรตามราคา (Ad Valorem) ราคาของสินค้าใด ๆ ที่นำเข้ามาใช้ภายในประเทศ คือราคาปกติ (Normal Price) ซึ่งก็คือราคาที่พึงขายได้ (Would fetch) ในเวลาที่ภาวะการค้าเกิดขึ้นในการขายในตลาดเปิดเผยระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นอิสระแก่กัน

⁸Ibid., p. 13

⁹Customs Co-operation Council General Secretariat. The Brussels Definition of Value for Customs Purposes its origins Characteristic Features and Application (Brussel : May 1976) p. 35



- 2) ราคาปกติของของที่นำเข้าใด ๆ ให้กำหนดขึ้นบนข้อสมมุติฐานดังต่อไปนี้
 - (1) ของนั้นได้ส่งไปยังผู้ซื้อ ณ ท่า หรือที่ ที่นำเข้าของเข้า
 - (2) ผู้ขายเป็นผู้รับภาระในต้นทุนทั้งหมด ค่าภาระ และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการขายและการส่งมอบสินค้า ณ ท่า หรือที่ ที่นำเข้าซึ่งได้รวมอยู่ในราคาขายปกติ
 - (3) ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าอากร หรือภาษีใด ๆ ที่เรียกเก็บในประเทศผู้นำเข้า ซึ่งไม่รวมอยู่ในราคาปกติ

ข้อ ข. 1) เป็นการขายในตลาดเปิดเผย (Open Market) ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นอิสระ แก่กันหมายถึง

- (1) เป็นการขายที่ถือเอาราคาเป็นข้อพิจารณาแต่เพียงอย่างเดียว
- (2) ราคานั้นต้องไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของความสัมพันธ์ทางการค้า ทางการเงิน หรือความสัมพันธ์ทางด้านอื่น ไม่ว่าจะ เป็นทางสัญญาหรือทางใด ๆ ระหว่างผู้ขายหรือบุคคลใดที่มีความสัมพันธ์พิเศษทางธุรกิจกับผู้ซื้อนอกเหนือไปจากความสัมพันธ์ที่เกิดจากขรรซื้อขาย
- (3) ไม่มีส่วนใด ๆ ของผลได้จากการขายคือ การจำหน่ายอย่างอื่น การใช้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมที่ออกแก่ผู้ขาย หรือบุคคลใด ๆ ที่มีความสัมพันธ์พิเศษทางธุรกิจกับผู้ขาย
- (4) บุคคล 2 คน ถือว่ามีความสัมพันธ์พิเศษในทางธุรกิจต่อกันหากว่าบุคคลหนึ่งมีผลประโยชน์ส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจนั้นหรือทรัพย์สินของอีกบุคคลหนึ่ง หรือทั้งสองมีผลประโยชน์ทางธุรกิจ หรือทรัพย์สินร่วมกัน หรือบุคคลที่สามมีผลประโยชน์ในทางการค้า หรือธุรกิจของบุคคลทั้งสองไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม

ข้อ ค. เมื่อสินค้าต้องตราราคา

- 1) เป็นของที่ผลิตภายใต้สิทธิบัตร หรือสินค้าที่ได้รับการคุ้มครองในรูปการออกแบบ
- 2) การนำเข้าภายใต้เครื่องหมายการค้าต่างประเทศ หรือ
- 3) นำเข้ามาเพื่อขาย จำหน่ายโดยวิธีอื่น หรือให้ ภายใต้เครื่องหมายการค้าต่าง - ประเทศ ราคาปกติจึงถือเอาราคาที่รวมค่าสิทธิบัตร แพนแบบหรือ เครื่องหมายการค้าที่เกี่ยวข้องของนั้น

เวลาที่ภาระภาษีเกิดขึ้นตาม ข้อ ก. นั้น ขึ้นอยู่กับกฎหมายของแต่ละประเทศ ซึ่งไม่เหมือนกัน ดังตัวอย่าง เช่น¹⁰ อาจจะเป็นเวลาที่สินค้านั้นถูกยื่นสำแดงว่า เป็นของใช้ภายในประเทศ หรือเวลาที่ชำระอากร หรือเวลาที่สินค้านั้นถูกตรวจปล่อย

ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายตาม ข้อ ก. นั้น ให้รวมค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้

- ค่าขนส่งและค่าระวางบรรทุก (Carriage Freight)
- ค่าประกันภัย (Insurance)
- ค่านายหน้า (Commission)
- ค่าตัวแทน (Brokerage)
- ต้นทุน ค่าภาระ และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการทำเอกสารถนออกประเทศที่นำเข้า อันเกิดจากการนำสินค้านั้น เข้ามายังประเทศที่นำเข้ารวมทั้งค่าธรรมเนียมกงสุล
- อากรและภาษีต่าง ๆ ที่ต้องจ่ายภายนอกประเทศนำเข้า เว้นแต่อากรและภาษีที่สินค้านั้นได้รับการยกเว้น หรือไม่ต้องเสีย หรือไม่ต้องเสีย หรือไม่ต้องเสียโดยวิธีการคืนอากร
- ค่าภาระขนบรรจุ นอกจากภาระขนบรรจุที่ถือว่า เป็นส่วนแยกออกมาต่างหากเพื่อวัตถุประสงค์ในการเรียกเก็บอากรศุลกากร ค่าบรรจุหีบห่อ (ไม่ว่าจะเป็นค่าแรงงาน ค่าวัสดุ หรือสิ่งอื่น)
- ค่าขนย้าย (Loading Charges)

ยิ่งกว่านั้นราคาปกติ (Normal Price) จะต้องกำหนดขึ้นโดยอัตโนมัติฐานว่าการซื้อขายได้เป็นการซื้อขายในปริมาณที่ได้มีการประเมินราคา และถ้าการชำระราคาทำด้วยเงินตราของประเทศอื่นจะต้องมีการแลกเปลี่ยนเงินตราของประเทศนำเข้าในอัตราแลกเปลี่ยนของทางราชการของประเทศนั้น

ในวัตถุประสงค์ของการประเมินราคาตามคำจำกัดความนี้ต้องอาศัยหลักของราคาสินค้าที่นำเข้าที่ผู้ซื้อคนใด ๆ ก็อาจซื้อได้โดยเสรีในตลาดเปิดเผย ณ ทำ หรือที่ ที่นำเข้านั้นเป็นแนวคิดที่ใช้ได้ทั่วไปไม่ว่าสินค้านั้นจะมีการนำเข้าหรือไม่ และไม่ว่าเงื่อนไขของสัญญาจะเป็นอย่างไร

¹⁰ Ibid., p. 107-109

ในทางปฏิบัติ เมื่อสินค้านั้นได้มีการขายภายใต้การขายโดยสุจริต ราคาที่ชำระหรือต้องชำระในการซื้อขายนั้นโดยทั่วไปอาจจะถือว่าเป็นราคาขายตามปกติ ตามค่านิยมบริษัท เซลส์นี้ ดังนั้นราคาที่ชำระหรือพึงต้องชำระจึงมีเหตุผลสมควรที่จะถือเป็นพื้นฐานของการประเมินราคาโดยมีจุดมุ่งหมายดังนี้

- 1) เพื่อป้องกันการเสี่ยงอากรโดยการทำสัญญาหรือราคาปลอม
- 2) เพื่อให้เห็นถึงพฤติการณ์ที่เกิดขึ้นจากการที่นิยามบริษัท เซลส์ได้ควบคุมในภาพเอาไว้

ตามข้อ ค. รวมถึงสินค้าที่นำเข้ามาเพื่อขาย จำหน่ายอย่างอื่นหลังจากที่ได้ทำการผลิตคือภายใต้เครื่องหมายการค้าของต่างประเทศ และเครื่องหมายการค้าที่ถูกต้องว่าเป็นเครื่องหมายการค้าต่างประเทศในกรณีดังนี้

- 1) บุคคลใดเป็นผู้ปลูก ผลิต (Produce) หรือผลิตเพื่อการอุตสาหกรรม (Manufacture) เสนอขายหรือทำการอย่างอื่นเกี่ยวกับสินค้าที่ต้องประเมินราคาซึ่งดำเนินการนอกประเทศผู้นำเข้า หรือ
- 2) บุคคลใด ๆ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจการค้ากับบุคคลตามที่กล่าวมาใน 1)
- 3) บุคคลใด ๆ ที่ใช้สิทธิในเครื่องหมายการค้าของผู้อื่นซึ่งถูกจำกัดโดยข้อตกลงกับบุคคลใน 1) หรือ 2)

องค์ประกอบ (Element) ต่าง ๆ อันเป็นสาระสำคัญของราคาตามนิยามบริษัท เซลส์¹¹

องค์ประกอบ (Element) ที่สำคัญของราคาตามนิยามบริษัท เซลส์มีดังนี้คือ

- 1) ราคา ในมาตรา 1 ของนิยามบริษัท เซลส์ได้ให้คำจำกัดความเกี่ยวกับราคาไว้ว่า The Price which they would fetch จากค่านิยมนี้เองสะท้อนให้เห็นถึงแนวคิดเกี่ยวกับราคาว่าเป็นราคาแนวคิดแบบราคาสมมุติ (Notional Concept) และราคาที่จะนำมาประเมินราคาสินค้านั้น ในมาตรา 1 อีกเช่นเดียวกันกำหนดว่าต้องเป็นราคาที่ "พึงขายได้ในตลาดเปิดเผยระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นอิสระต่อกัน"

¹¹ Ibid., P. 20-24

ในการให้คำจำกัดความของคำว่าราคาโดยใช้แนวคิดแบบราคาสมมุติก็เพื่อให้ราคานั้นสามารถใช้กับสินค้าเข้าได้ทุกชนิด ถ้าสินค้านั้นได้มีการขายโดยเสรีในตลาดเปิดเผย ในบันทึกตีความที่ 5 ของมาตรา 1 ก็เน้นถึงหลักอันนี้ โดยกล่าวว่าวัตถุประสงค์ของค่านิยามบริษัทเชลส์ก็เพื่อให้ใช้สำหรับการคำนวณอากรที่ต้องชำระได้ทุกกรณีโดยอาศัยมูลฐานของราคาสินค้าเข้าที่ผู้ซื้อคนใด ๆ ก็อาจจะซื้อได้โดยเสรีในตลาดเปิดเผย ณ ท่า หรือที่ ที่นำของนั้นเข้า และในทางปฏิบัติถือว่าราคาที่ชำระหรือพึงต้องชำระในการซื้อโดยสุจริตขายโดยสุจริต ถือว่าเป็นราคาขายปกติ (Normal Price)

ดังนั้น ราคาที่ได้มีการต่อรองกันตามเงื่อนไขของตลาดเปิดเผยระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นอิสระแก่กันจึงเหมาะสมที่จะเป็นมูลฐานในการกำหนดมูลค่าที่จะต้องชำระอากรถ้าหากไม่มีราคาดังกล่าวก็ต้องหาราคาที่จะพึงตกลงกันภายใต้เงื่อนไขดังกล่าวนี้

แต่อย่างไรก็ดีการประเมินราคาซึ่งนิยามนี้ได้อาศัยความจริง (Reality) ที่ได้จากสัญญาที่สินค้านั้นขายได้หรือพึงขายได้นั้นต้องพิจารณาถึงลักษณะต่าง ๆ ของสินค้านั้น เช่น คุณภาพ (Quality) สภาพ (Condition) แหล่งกำเนิด (Origine)

กรณีที่ไม่ถือว่าเป็นราคาซึ่งสินค้านั้นพึงขายได้ ในตลาดเปิดเผยระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่มีอิสระต่อกัน

- (1) ราคาที่ต่ำกว่าราคาของสินค้าที่เหมือนกันที่ผู้ซื้อรายอื่น อาจจะซื้อได้โดยเสรีจากผู้ขายคนเดียวกัน
- (2) ราคาที่ต่ำกว่าราคาของสินค้าที่เหมือนกันซึ่งผู้ขายในประเทศเดียวกันได้ขายโดยเสรีอย่างมาก
- (3) ราคาต่ำกว่าราคาของสินค้าที่คล้ายกัน ซึ่งผู้ขายในประเทศเดียวกันได้ขายโดยเสรีอย่างมาก
- (4) ราคาที่ต่ำกว่าราคาสินค้าที่เหมือนกัน (หรือถ้าไม่เหมือนกันแต่คล้ายกัน) ซึ่งผู้ขายในประเทศอื่นได้ขายโดยเสรีอย่างมาก

2) เวลา เพื่อกำหนดมาตรฐานของราคาที่ใช้ในการประเมินราคาจึงจำเป็นต้องมีองค์ประกอบของเวลาเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ความหลักของนิยามบริษัทเชลส์นั้นถือเวลาที่ภาระค่าภาษีเกิดขึ้น (The time when duty becomes payable) เป็นเวลาสำหรับการประเมินราคาทางศุลกากร โดยสภาพความเป็นจริงแล้ว เวลาที่ทำสัญญาซื้อขายสินค้ากับเวลาที่นำสินค้าเข้าหรือเวลาที่

ภาวะค่าภาษีเกิดขึ้นจะห่างกันเพราะกว่าจะขนส่งสินค้าจากแหล่งที่ทำสัญญาซื้อขายมาถึงท่าหรือที่ ที่นำของเข้าต้องใช้เวลาพอสมควร ดังนั้นถ้าราคาที่ทำสัญญาซื้อขายได้ทำล่วงหน้าก่อนเวลาที่ประเมินราคานานเกินสมควร ราคานั้นก็จะเป็นราคาที่ไม่อาจยอมรับได้ ทั้งนี้โดยคำนึงถึงปกติทางการค้าด้วย

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่านิยามบริษัท เซลส์ถือเวลาที่ภาวะค่าภาษีเกิดขึ้น เป็นเวลาที่ประเมินราคา เวลาที่ภาวะค่าภาษีเกิดขึ้นนั้นเป็นข้อเท็จจริงที่กฎหมายของแต่ละประเทศกำหนดไว้ต่างกัน บางประเทศอาจจะถือเวลาขณะที่ยื่นสำแดงว่าสินค้านั้นเป็นของให้ภายในประเทศ หรือบางประเทศอาจจะถือเวลาที่ตรวจปล่อยสินค้านั้นก็ได้

สำหรับประเทศไทย ในมาตรา 10 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 ได้กำหนดไว้ว่า เวลาที่ต้องรับผิดชอบในการเสียค่าภาษีเกิดขึ้น เมื่อนำเข้าสำเร็จและการคำนวณค่าภาษีให้ยึดตามสภาพของและศักราชศุลกากรที่เป็นอยู่ในขณะที่ความรับผิดชอบในอันที่จะต้องชำระค่าภาษีเกิดขึ้น และในมาตรา 40 แห่งพระราชบัญญัติเดียวกันกำหนดว่าเวลาที่ถือว่าเป็นเวลาที่นำเข้าสำเร็จ คือเวลาที่เรือซึ่งนำของนั้นเข้ามาได้เข้ามาในเขตท่าที่จะถ่ายของออกจากเรือ หรือท่าที่มีชื่อส่งของถึง

หลักกฎหมายต่างประเทศที่เกี่ยวกับการกำหนดเวลาการนำเข้าสำเร็จ ¹²

ทางเรือ

ในการกำหนดเวลานำเข้าสำเร็จทางเรือมี 2 ระบบ คือ

- (1) ระบบที่ 1 ถือว่านำเข้าสำเร็จนับแต่เรือที่บรรทุกสินค้าเข้ามาในราชอาณาจักร ได้แก่ แคนาดา ฟิลิปปีนส์
- (2) ระบบที่ 2 ถือว่านำเข้าสำเร็จนับแต่เรือที่บรรทุกสินค้าเข้ามาในเขตท่าที่จะถ่ายสินค้า ได้แก่ ไทย อิสราเอล อังกฤษ

ทางบก

การนำเข้าทางบกนั้นทุกประเทศถือเหมือนกันคือถือเอาเวลาที่สินค้านั้นขนข้ามพรมแดนเข้ามา

¹² โชคชัย กุลประภา. "ความรับผิดชอบในค่าภาษีขาเข้าตามกฎหมายศุลกากร" (ปีการศึกษา 2516) วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิตศึกษ ภาควิชานิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2517

ทางอากาศ

ในการกำหนดเวลานำเข้าทางอากาศมี 2 ระบบคือ

- (1) ระบบที่ 1 ถือว่าการนำเข้าสำเร็จนับแต่อากาศยานลงวิ่งพร้อมแดน เข้ามา
ได้แก่ อิสราเอล ฟิลิปปินส์
- (2) ระบบที่ 2 ถือว่าการนำเข้าสำเร็จแต่เวลาที่อากาศยานร่อนลง ได้แก่ อังกฤษ
สิงคโปร์

สำหรับของประเทศไทยนั้นประมวลระเบียบปฏิบัติศุลกากร พ.ศ. 2530 ข้อ 06 01 18
กำหนดว่าการนำเข้าทางอากาศยานให้ถือที่ ที่อากาศยานลงถึงสนามบินเป็น เวลาที่นำของ เข้าสำเร็จ

3) สถานที่ ในส่วนที่เกี่ยวกับเรื่องสถานที่นิยามบริษัท เซลส์ได้อาศัยแนวคิดของสัญญาซื้อขาย
ซึ่งมีข้อกำหนดให้ส่งมอบแก่ผู้ซื้อ ณ ท่า หรือที่ ที่นำของเข้า

ดังนั้นราคาปกติจึงได้แก่ราคาสินค้านั้นถึงขายได้ โดยส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อ ณ ท่า หรือสถานที่
นั้น ผลจึงมีว่าราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก (ราคาที่ซื้อขายในตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก)
ไม่อยู่ในกฎ เกณฑ์ของนิยามบริษัท เซลส์ในทำนองเดียวกันราคาส่งออกที่ทำขึ้นเพื่อส่งมอบสินค้าในประเทศ
อื่นนอกจากประเทศผู้นำเข้าก็ไม่สามารถนำเข้ามาพิจารณาได้จากกฎเกณฑ์อันนี้ จึงมีผลว่า สถานที่ที่
ทำสัญญาซื้อขายสินค้าที่จะนำเข้านั้นไม่มีความสำคัญต่อการประเมินราคาเพราะราคาสินค้าไม่ได้
ประเมินตามสถานที่ทำสัญญา

ราคาปกตินั้นรวมถึงต้นทุนทั้งหมด ค่าภาระ และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อันเกี่ยวเนื่องกับการ
ส่งมอบสินค้านั้น ณ ท่า หรือที่ ที่นำของเข้าโดยไม่รวมค่าอากรและภาษีใด ๆ ที่เรียกเก็บในประเทศ
นำเข้า

4) ปริมาณ ในนิยามบริษัท เซลส์ไม่ได้กำหนดปริมาณมาตรฐานเอาไว้ ฉะนั้น จึงต้อง
ประเมินราคาจากตัวสินค้านั้นเอง โดยสมมุติว่าการขายนั้น เป็นการซื้อขายในปริมาณที่จะต้องนำมา
พิจารณาประเมินราคา แม้นิยามบริษัท เซลส์ไม่ได้กำหนดปริมาณมาตรฐานไว้ก็ตาม แต่ราคาตามที่
ปรากฏให้เห็นในสัญญาซื้อขายเป็นราคาที่สะท้อนให้เห็นถึงเงื่อนไขที่สินค้านั้นได้ขายไปในตลาดเปิด
เผยซึ่งเงื่อนไขดังกล่าวรวมถึงเงื่อนไขในการให้ส่วนลดในปริมาณด้วย ดังนั้นในการประเมินราคา
จึงมีการยึดหยุ่นให้มีการคำนึงถึงวิธีปฏิบัติในทางการค้าได้ และตามธรรมเนียมการค้าบางครั้ง
ปริมาณการซื้อขายมีผลต่อราคา เป็นต้นว่าถ้าซื้อในปริมาณมากจะได้รับส่วนลด

สำหรับหลักเกณฑ์การประเมินราคาของไทยนั้นถ้ามีการซื้อขายในปริมาณมาก การประเมินราคาจะหักส่วนลดปริมาณให้ ส่วนลดปริมาณ หมายถึง ส่วนลดสำหรับการสั่งซื้อในปริมาณระดับต่าง ๆ กัน ซึ่งเป็นประเพณีทางการค้าที่ผู้ขายจะคิดราคาแตกต่างกัน ตามปริมาณของสินค้าที่สั่งซื้อ โดยทั่วไปจะกำหนดไว้ในอัตราแน่นอน ตัวอย่าง เช่น

ไม่มีส่วนลดสำหรับการสั่งซื้อสินค้าไม่เกิน 500 คัน
 ลด 5% สำหรับสินค้าจำนวน 501 - 1,000 คัน
 ลด 10% สำหรับสินค้าเกิน 1,000 คันขึ้นไป¹³



ในกรณีที่ไม่ได้กำหนดอัตราส่วนลดไว้แน่นอน ในทางปฏิบัติถ้าเห็นว่าเป็นการสั่งซื้อมากกว่ารายอื่นอย่างเห็นได้ชัด จะให้ส่วนลด 10% จากผู้นำเข้ารายอื่น หรือการนำเข้าครั้งก่อน ๆ

5) ระดับ ในนิยามบริสเซลส์ไม่ได้กล่าวถึงระดับการค้า แต่ยอมรับว่าราคาสินค้าอาจจะผันแปรไปตามระดับการค้าที่ได้มีการเจรจาซื้อขายกัน ในการพิจารณาระดับการค้านี้ต้องคำนึงถึงพฤติกรรมแวดล้อม และข้อเท็จจริงต่าง ๆ ในการนำสินค้านั้นเข้ามาในประเทศไทย ถ้าสินค้าที่นำเข้ามานั้นนำเข้ามาตามสัญญาซื้อขาย และการซื้อขายนั้นมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะรับได้ตามกฎเกณฑ์ในนิยามบริสเซลส์นี้ ราคาที่ปรากฏว่าได้มีการซื้อขายกันในระดับการค้าต่าง ๆ เช่น ขายส่ง ขายปลีกก็สามารถรับเป็นราคาปกติ (Normal Price) ที่ซื้อขายในตลาดเปิดเผยได้ แม้ว่าจะมีข้อเท็จจริงว่าสินค้าอย่างเดียวกันอาจขายไปในราคาต่าง ๆ กัน ให้แก่ผู้นำเข้ารายอื่นที่ซื้อในระดับอื่น

ถ้าสินค้าที่จะประเมินราคาได้นำเข้ามาโดยวิธีอื่น ที่ไม่ใช่สัญญาซื้อขาย หรือนำเข้ามาตามสัญญาซื้อขายไม่ตรงตามคุณสมบัติที่จะได้รับตามนิยามบริสเซลส์ก็จะต้องให้ระดับที่สินค้านั้นถึงขายได้ในตลาดเปิดเผยให้แก่ผู้ซื้อที่เป็นอิสระจากกันโดยคำนึงถึงพฤติกรรมแวดล้อมและข้อเท็จจริงต่าง ๆ ในการนำสินค้านั้นเข้ามา

สำหรับในประเทศไทยนั้น ในพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 มาตรา 2 วรรค 12 ได้บัญญัติให้ถือราคาในระดับขายส่งเป็นราคาประเมินอากร

¹³ ถวัลย์ วีระประดิษฐ์, "การประเมินอากร" วารสารศุลกากร ปีที่ 2 ฉบับที่ 8

ส่วนลด ¹⁴

ตามปกติทางการค้าในสัญญาซื้อขายบางครั้งผู้ขายจะกำหนดส่วนลดให้ในหลักเกณฑ์การประเมินราคาของนิยามบริษัท เซลส์ก็ยอมรับถึงปกติประเพณีอันนี้ และได้วางหลักเกณฑ์ในการยอมรับส่วนลดไว้ดังนี้

1) ส่วนลดปริมาณ

ตามปกติการค้าผู้ขายจะกำหนดราคาสินค้าของคนต่างกันไปตามปริมาณที่ซื้อ กล่าวคือซื้อมากจะมีส่วนลดให้ สินค้าที่นำเข้ามาโดยได้รับส่วนลดในปริมาณเท่า ๆ จะนำเข้าคราวเดียวกัน หรือแยกนำเข้าก็ได้ แต่ต้องนำเข้ามาในเวลาอันสมควร ซึ่งถือเป็นปกติวิสัยทางการค้าจึงจะยอมรับได้

2) ส่วนลดเงินสด

ตามหลักเกณฑ์ของนิยามบริษัท เซลส์นั้น ราคาปกติ (Normal Price) คือ ราคาเงินสด แต่ในทางปฏิบัติจริงการค้าซื้อสินค้าต่างประเทศมิได้มีการชำระราคาทันที ดังนั้นในขณะที่ประเมินราคาสินค้านั้นอาจจะยังมิได้มีการชำระราคาก็ได้ ถ้าการค้าซื้อขายมีการชำระราคาทันที และผู้ขายคิดส่วนลดให้ โดยให้ส่วนลดแก่ผู้ซื้อทุกคนเป็นการทั่วหน้าแล้ว ส่วนลดนี้เป็นส่วนลดที่ยอมรับได้

3) ส่วนลดในการชำระเงินล่วงหน้า

ในกรณีที่มีการชำระเงินล่วงหน้าก่อนเวลาที่ควรชำระ และได้มีการให้ส่วนลด เพราะการชำระเงินล่วงหน้า เช่นการสั่งซื้อสินค้าที่อยู่ในระหว่างการผลิต และได้มีการชำระเงินทันที โดยชำระในราคาต่ำกว่าราคาที่ขายกันตามปกติ จำนวนเงินที่ลดให้นี้ต้องรวมเข้าไปในราคาที่ประเมินอากรด้วย

4) ค่าคอมมิชชั่น และค่านายหน้า

ค่าคอมมิชชั่น และค่านายหน้า ซึ่งจ่ายเป็นค่าตอบแทนในรูป เนตที่เป็นคนกลางในการซื้อขายนั้นต้องนำมารวม เข้าไปในราคาซื้อขายด้วย

5) ค่าคอมมิชชั่นในการขาย

¹⁴ Ibid., p. 58

การขายสินค้าที่ผู้ขายในต่างประเทศขายให้ผู้ซื้อโดยผ่านคนกลาง หรือตัวแทนนั้นตามปกติจะมีการจ่ายค่าบริการให้กับ ตัวแทน หรือคนกลาง โดยคิดค่าบริการเหล่านี้รวม เข้าไปในราคาขายด้วย ค่าบริการนี้ต้องรวม เข้าไปในราคาที่ประเมินอากรด้วย

ค่าคอกเบี้ย¹⁵

ในการซื้อขายที่มีการชำระเงินภายหลัง เป็นเวลานานผู้ขายจะ คิดคอกเบี้ย เข้าไปในราคาขายด้วย ค่าคอกเบี้ยนี้ไม่ควรนำเข้าไปรวม ในราคาที่ประเมินอากร เพราะจะทำให้ราคานั้นไม่ใช่ราคาเงินสด

2) หลักเกณฑ์การประเมินราคาของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์

หลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรแอกต์ หรือ Agreement on implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade นั้น กำหนดขึ้นมาโดยอาศัยหลักเกณฑ์ในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป เกี่ยวกับพิกัดอัตราศุลกากรและการค้า ค.ศ. 1947 (General Agreement on Tariffs and Trade) ซึ่งในมาตรา 7 ดังกล่าวได้วางหลักเกณฑ์การประเมินราคาทางศุลกากรไว้ดังนี้

หลักทั่วไป

หลักทั่วไปในการประเมินราคาศุลกากรนั้นมีอยู่ใน มาตรา 7 และมาตรา 10 ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) ซึ่งวางหลักเกณฑ์ไว้ดังนี้

ก) ราคาทางศุลกากรต้องเป็นราคาแท้จริง และต้องไม่ใช่ราคาที่เกิดขึ้นตามอำเภอใจ (Arbitrary) หรือราคาที่คิดขึ้นเอง (Fictitious) หรือราคาของสินค้าในประเทศผู้ผลิตนั้นเอง (มาตรา 7.2 (a) , (b) และมาตรา 3)

ข) หลักในการกำหนดราคาควรจะ (มาตรา 7)

(1) มีเสถียรภาพ (Stables)

(2) ประกาศให้รู้ทั่วกัน (given publicity)

¹⁵ Ibid., p. 59

ค) วิธีใช้ (The Method Used) (วิธีใช้ก็เช่นเดียวกับหลักในการกำหนดราคา) วรรณะ (มาตรา 7.5)

- (1) มีวิธีการที่แน่นอน (Stable)
- (2) ประกาศให้รู้ทั่วกัน (given publicity)

ง) การบริหารศุลกากรวรรณะ (มาตรา 10.3)

- (1) มีแบบแผนแน่นอน (Uniform) มาตรา 10.3 (a))
- (2) เป็นธรรม (impartial) (มาตรา 10.3 (a))
- (3) มีเหตุผล (reasonable) (มาตรา 10.3 (a))
- (4) ให้มีอนุญาโตตุลาการได้ (Subject to Arbitrary) ให้มีศาล (judicial) ให้มีศาลปกครอง (administrative tribunals)

เงื่อนไขเหล่านี้ครอบคลุมถึงการประเมินราคาทั้งหลายโดยไม่จำกัดว่าจะใช้แนวคิดเกี่ยวกับราคาในแบบใด แต่ในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) ได้วางกฎเกณฑ์กว้างไกลไปอีกก้าวหนึ่งในการวางกฎเกณฑ์ขององค์ประกอบ (Element) ต่าง ๆ ที่จะนำมารวมกันในการกำหนดมาตรฐานของการประเมินราคา แต่อย่างไรก็ตาม ในการกำหนดมาตรฐานขององค์ประกอบเหล่านี้ได้เปิดทางเลือกสำหรับการกำหนดมาตรฐานขององค์ประกอบ (Element) ต่าง ๆ ที่นำมาใช้ในการกำหนดราคา สำหรับระบบการประเมินราคาที่ใช้แนวคิดเกี่ยวกับราคาที่แตกต่างกัน

หลักการประเมินราคาในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement)

ก) ราคาทางศุลกากรต้องอาศัยราคาที่แท้จริง

(มาตรา 7.2 (a))

- (1) ของสินค้าที่ประเมินอากรนั้น (The imported Merchandise on which duty is assessed) หรือ
- (2) ราคาของสินค้าที่เหมือนกัน (Like Merchandise)

ถ้าหลักพื้นฐาน (Based) ข้างต้น 2 ข้อนี้ ได้ถูกกำหนดไว้โดยมีความแน่นอน (Stable) แล้วก็สามารถนำมาใช้ผสมกันได้ การทำให้หลักทั้ง 2 ข้างต้นมีความแน่นอนเห็นทำได้โดยการกำหนดความแน่นอนของราคาแท้จริงตามมาตรา 7.2 ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) โดยเฉพาะราคาแท้จริงของสินค้าที่เหมือนกัน (Like Merchandise) ด้วยการวางหลักเกณฑ์ว่า

- (ก) การใช้ราคาแท้จริงของสินค้าที่เหมือนกันต้องไม่อาศัยราคาของสินค้าในประเทศผู้ผลิต หรือราคาที่เกิดขึ้นตามอำเภอใจ (Arbitrary) หรือราคาที่เกิดขึ้นเอง (fictitious) (มาตรา 7.2 (a) ของข้อตกลงทั่วไป)
- (ข) ต้องไม่รวมค่าภาษีใด ๆ ที่เรียกเก็บภายในประเทศผู้ผลิตหรือส่งออก ซึ่งสินค้าที่นำเข้าได้รับการยกเว้นหรือได้รับการผ่อนผันโดยวิธีการคินอากร (มาตรา 7.3 ของข้อตกลงทั่วไป)¹⁶

เกี่ยวกับองค์ประกอบ (Element) ที่จะนำเข้ามารวมด้วยกันในการตั้งสมมติฐานของการประเมินราคาตามหลักเกณฑ์ของมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป ตามที่กล่าวมาข้างต้นนี้ มีเงื่อนไขดังนี้ (มาตรา 7.2 (b) ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement))

- ราคาของสินค้านำเข้าที่จะต้องประเมินอากร หรือราคาของสินค้าที่เหมือนกัน
- ถ้าราคานั้นได้มาจากการซื้อขาย หรือการเสนอขาย ตามทางการค้าปกติ และภายใต้เงื่อนไขการแข่งขันอย่างเต็มที่

คำว่า เสนอขายตามทางการค้าปกติ ภายใต้เงื่อนไขของการแข่งขันอย่างเต็มที่ ได้มีบันทึกตีความมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) ข้อ 2 และข้อ 3 ตีความไว้ดังนี้

ข้อ 2 ของบันทึกตีความมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) ตีความไว้ดังนี้ คำว่า เสนอขายตามทางการค้าปกติ ... ภายใต้ภาวะการแข่งขันอย่างเต็มที่ หมายความว่า ถ้าเป็นกรณีที่ราคาซื้อขายเกิดจากกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายไม่เป็นอิสระแก่กันห้ามมิให้ถือราคานั้นเป็นราคาประเมิน

ข้อ 3 ของบันทึกตีความมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) ได้ตีความไว้ดังนี้ คำว่า ภาวะการแข่งขันอย่างเต็มที่หมายความว่าให้ประเทศสมาชิกข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) มีอำนาจที่จะไม่ยอมรับราคาอันเกิดจากการลดราคาให้เป็นพิเศษเนื่องจากตัวแทนการค้า

¹⁶Ibid., p. 7-9



ข) เวลาในการกำหนดราคา

ในมาตรา 7.2 (b) ของข้อตกลงทั่วไป (General Agreement) ได้กำหนดไว้ว่า ให้เป็นเวลาที่กำหนดโดยกฎหมายของประเทศผู้นำเข้า

ค) สถานที่กำหนดราคา

ในมาตรา 7.2 (b) ของข้อตกลงเดียวกัน ได้กำหนดไว้ว่า ให้เป็นสถานที่กำหนดโดยกฎหมายของประเทศผู้นำเข้า

ง) ขนาดของราคา

ในมาตราเดียวกันนี้เอง กำหนดว่า ขนาดของราคาขึ้นอยู่กับปริมาณ ราคาที่จะนำมาพิจารณากำหนดราคา ได้แก่ ราคาที่เกี่ยวข้องกับ

- (1) ปริมาณเปรียบเทียบหรือปริมาณเชิงเปรียบเทียบ
- (2) ปริมาณที่ให้คู่แข่งผู้นำเข้ากลุ่มหนึ่งไม่น้อยไปกว่ากลุ่มที่นำเข้ามาในปริมาณมากในการค้าระหว่างประเทศผู้ส่งออก และประเทศผู้นำเข้า
- (3) ทางเลือกใน (1) และ (2) ต้องใช้อย่างเสมอหน้า

หลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์

ก) ราคาประเมิน

ในมาตรา 1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์กำหนดว่าราคาศุลกากรคือ ราคาซื้อขาย (Transaction Value) ที่ได้จ่ายจริง หรือหึ่งต้องจ่าย (Actually paid or payable) สำหรับเป็นค่าสินค้าที่ขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศนำเข้า

จากกฎเกณฑ์อันนี้เองแสดงให้เห็นว่าราคาศุลกากรของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์คือราคาที่ได้มีการซื้อขายกันจริง ๆ ของสินค้านั้น นอกจากนี้ในมาตราเดียวกันนี้เองยังกำหนดต่อไปว่าราคาดังกล่าวนี้นี้ต้องมีการปรับราคาด้วยการบวกค่าใช้จ่ายดังที่กำหนดไว้ในมาตรา 8 ของข้อตกลงเดียวกัน โดยมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้

ข) เงื่อนไขของราคา ¹⁷

¹⁷ แนน้อย มุณยะวัฒน์, "มาทำความรู้จักกับระบบราคาแกตต์" วารสารศุลกากร ปีที่ 2 ฉบับที่ 15 (พ.ย. - ธ.ค. 2532) หน้า 4-5

ราคาซื้อขายที่จะรับเป็นราคาของศุลกากรได้ต้องเข้าเงื่อนไข 4 ประการ คือ

- (1) ไม่มีข้อจำกัดแก่ผู้ซื้อในการจำหน่ายหรือให้กึ่งของนั้น เว้นแต่
 - เป็นข้อจำกัด โดยกฎหมายของประเทศนำเข้า
 - ข้อจำกัดในเรื่องขอบเขตพื้นที่การขาย
 - ข้อจำกัดที่ไม่มีผลกระทบต่อราคามากนัก
- (2) ไม่มีเงื่อนไขที่ทำให้ไม่อาจกำหนดราคาของขึ้นได้
- (3) ผู้ขายไม่มีส่วนได้เสียจากการขายคือ จำหน่ายหรือใช้ประโยชน์ในของนั้น เว้นแต่จะได้มีการปรับราคาตามข้อ ค)

ค) การปรับราคา

การปรับราคาคือการเอาค่าใช้จ่ายตามที่ระบุไว้ข้างล่างนี้ เข้ามารวม เป็นราคาศุลกากร (ถ้าหากราคาซื้อขายยังไม่ได้รวมค่าใช้จ่ายดังกล่าวไว้)

- (1) ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการผลิตการขาย
 - ค่านายหน้าในการขาย
 - ค่าบรรจุหีบห่อ
 - ค่าภาระนาระบุหรือถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคาศุลกากร
 - ค่าของหรือบริการที่ผู้ซื้อเป็นฝ่ายจัดหาให้โดยไม่คิดราคาหรือลดราคาจากปกติ
 - ค่าสิทธิ ค่าธรรมเนียมอนุญาต และค่าใช้จ่ายในตนเองเดียวกันที่เกี่ยวข้องของนั้น ที่ผู้ซื้อต้องจ่ายตามเงื่อนไขของการขาย
 - ผลประโยชน์ที่ผู้ขายได้รับจากการขายคือ การจำหน่ายหรือใช้ประโยชน์จากของที่นำเข้า

ง) วิธีประเมินราคา ¹⁸

¹⁸ เรื่องเดียวกัน หน้า 3

- ในระบบราคาศุลกากรแอกต์มีวิธีประเมินราคารวม 6 วิธีดังนี้ คือ
- (1) วิธีที่ 1 ประเมินจากราคาซื้อขาย (Transaction Value)
 - (2) วิธีที่ 2 ประเมินจากราคาซื้อขายของของเหมือนกัน (Transaction Value of Identical goods)
 - (3) วิธีที่ 3 ประเมินจากราคาซื้อขายของของที่คล้ายคลึงกัน (Transaction Value of Similar goods)
 - (4) วิธีที่ 4 ประเมินโดยวิธีหักทอน (Deductive Method)
 - (5) วิธีที่ 5 ประเมินโดยวิธีคำนวณ (Computed Value Method).
 - (6) วิธีที่ 6 ประเมินโดยวิธีย้อนกลับ (Fall-back Method)

การประเมินราคาต้องประเมินเรียงตามลำดับโดยเริ่มจากวิธีที่ 1 ก่อน ถ้าใช้วิธีที่ 1 ประเมินไม่ได้ก็ให้ใช้วิธีที่ 2 และ 3 จนถึงวิธีที่ 6 แต่วิธีที่ 4 กับวิธีที่ 5 อาจจะสลับใช้ได้ถ้าผู้นำเข้าร้องขอ

สำหรับวิธีการประเมินราคาโดยละเอียดจะกล่าวในบทที่ 2 ว่าด้วยหลักเกณฑ์การประเมินราคาเพื่อเรียกเก็บอากรของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์

ข้อเปรียบเทียบระหว่างหลักเกณฑ์การประเมินราคาของนิยามบริสเซลส์ กับหลักเกณฑ์การประเมินราคาของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์

ในปัจจุบันนี้หลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรที่สากลยอมรับมี 2 หลักเกณฑ์ คือหลักเกณฑ์ของนิยามบริสเซลส์ ซึ่งบังคับใช้เมื่อ 24 กรกฎาคม 1953 และหลักเกณฑ์ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ ซึ่งบังคับใช้เมื่อ 1 มกราคม 1981

ก) การก่อกำเนิด¹⁹

¹⁹ Customs Co-operation council. The Brussels definition of Value and The GATT valuation Agreement A comparison Bruussel : 26 February 1985 p. 1-3.

หลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรนิยามบรัสเซลส์ หลักเกณฑ์การประเมินราคา
นิยามบรัสเซลส์ ก่อกำเนิดขึ้นหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยกลุ่มประเทศยุโรปได้รวมกันเข้าเป็น
สหภาพศุลกากรยุโรป กฎเกณฑ์ต่าง ๆ ในนิยามบรัสเซลส์นี้ได้มาจากหลักเกณฑ์ที่ประเทศต่าง ๆ ใน
ยุโรปได้ใช้อยู่อย่างได้ผล และหลักเกณฑ์ของข้อตกลงทั่วไปฯ (General Agreement)

หลักเกณฑ์ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ หลักเกณฑ์นี้ เพิ่งเกิดขึ้นเมื่อไม่นานมานี้
ซึ่งเกิดโดยผลของการประชุมของกลุ่มประเทศภาคีแอกต์ในรอบโตเกียวโดยมีวัตถุประสงค์ในการขจัด
อุปสรรคในทางการค้าระหว่างประเทศ

ข) ความแตกต่างที่สำคัญ

ความแตกต่างที่เป็นพื้นฐานของหลักเกณฑ์ทั้ง 2 คือแนวคิดเกี่ยวกับราคา (Concept
of Value) กล่าวคือในหลักเกณฑ์ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ยึดแนวคิดแบบราคาแท้จริง
(Positive Concept of Value) แต่ในนิยามบรัสเซลส์ยึดแนวคิดแบบราคาสมุติ (Notional
Concept of Value)

ค) ความคล้ายกันที่สำคัญ

แม้ว่าหลักเกณฑ์การประเมินราคาทั้ง 2 จะมีแนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับราคาที่แตกต่างกัน
แต่ทั้ง 2 หลักเกณฑ์ต่างก็มาจากหลักใหญ่ ในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไปฯ (General Agreement)
ดังนั้นจึงมีบางกรณีหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในแต่ละฝ่ายนั้นกำหนดไว้โดยมีวัตถุประสงค์เดียวกันบันทึก
ตีความที่ 5 ของมาตรา 1 นิยามบรัสเซลส์ ได้กำหนดไว้ว่า ราคาที่ได้จ่าย หรือพึงต้องจ่ายนั้นจำเป็นต้อง
ต้องมีการปรับราคาให้สอดคล้องกับภาวะแวดล้อมนั้นคือ ต้องมีการขวส่วนลดที่ให้กับเป็นพิเศษ
(Privileged Discounts) และค่าขนส่งในประเทศผู้ส่งออก (Primarily Transport)
และในทำนองเดียวกันในหลักเกณฑ์ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ก็ได้กำหนดไว้ดังนี้ เพื่อให้ราคา
ศุลกากรแอกต์มีความครอบคลุมได้อย่างกว้างขวาง (Greatest extent possible) ดังนั้นราคา
ซื้อขายเบื้องต้น (Primary basis of transaction Value) จะต้องนำมาใช้ในการประเมิน
ราคาศุลกากร นั่นคือ ราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายนั้นต้องรวมเอาค่าภาชนะบรรจุ (Container)
ค่าหีบห่อ (Packing) ค่าบริการ (Service) ค่าสิทธิ (Royalty) ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต (Licence fees)
และกระบวนการทั้งหลายที่เกี่ยวพันกับการขาย

สำหรับค่าขนส่งนั้น ในหลักเกณฑ์การประเมินราคาบุคลากรของข้อตกลงแกตต์เปิดกว้างให้ประเทศภาคีเลือกกำหนดเองว่าจะใช้ราคา เอฟ.โอ.บี หรือราคา ซี.ไอ.เอฟ.

ส่วนนิยามของบริษัทเชลส์นั้น ประเทศในกลุ่มของนิยามบริษัทเชลส์บางประเทศได้เรียกร้องให้มีการแก้ไขให้มีการเลือกใช้ได้ระหว่างราคา เอฟ.โอ.บี. หรือราคา ซี.ไอ.เอฟ. ในปี 1974 คณะมนตรี จึงได้ยอมรับให้มีการแก้ไขให้ประเทศภาคีเลือกใช้ได้ แต่ยังไม่มีการประกาศใช้เพราะยังไม่มีการยอมรับกันเป็น เอกฉันท์

ต่อไปถ้าการแก้ไขนี้เป็นที่ยอมรับกันโดยเอกฉันท์แล้ว ผลก็จะเหมือนกันคือ ทั้งนิยามบริษัทเชลส์และข้อตกลงราคาบุคลากรแกตต์ยอมให้ประเทศภาคีเลือกใช้ราคา เอฟ.โอ.บี. หรือราคา ซี.ไอ.เอฟ. ก็ได้