

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมปริทัศน์

2.1 แนวคิดและทฤษฎี

2.1.1 ความหมายและประเภทของการทุ่มตลาด¹

การทุ่มตลาด (Dumping) หมายถึง การส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายในประเทศ หรือต่ำกว่าต้นทุนการผลิต การทุ่มตลาดอาจดำเนินการเป็นการชั่วคราวหรือดำเนินการอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง จึงสามารถจำแนกการทุ่มตลาดออกเป็น 3 ประเภทดังนี้

2.1.1.1 การทุ่มตลาดเป็นครั้งคราวและเป็นระยะสั้น (Intermittent Dumping) หมายถึง การที่ผู้ส่งออกสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศในราคาต่ำเป็นครั้งคราวและเป็นระยะเวลาสั้น เพื่อปรับตัวและขจัดความไม่สมดุลของอุปสงค์และอุปทาน ตัวอย่างเช่น ในบางฤดูกาลหรือบางปี สินค้าอาจล้นตลาดเนื่องจากผลผลิตมากเกินไป ทำให้ผู้ผลิตส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศในราคาต่ำเพื่อลดส่วนเกินของอุปทาน หรือในบางช่วงของวัฏจักรเศรษฐกิจ ประเทศอาจประสบปัญหาเศรษฐกิจถดถอย ทำให้สินค้าคงคลังสะสมมาก ในกรณีนี้ผู้ผลิตก็อาจจะขายสินค้าไปยังประเทศที่มีความต้องการในราคาต่ำเพื่อเพิ่มอุปสงค์ให้เท่าเทียมกับอุปทาน การทุ่มตลาดในตัวอย่างที่กล่าวมาดำเนินการเป็นการชั่วคราวในระยะสั้น ๆ ทั้งสิ้น ซึ่งโดยหลักการแล้วถือว่าเป็นการปรับตัวขึ้นลงของราคาตามกลไกตลาดเพื่อให้ตลาดได้ดุลยภาพ อย่างไรก็ตาม การส่งออกในราคาต่ำอาจมีผลกระทบต่อผู้ผลิตในประเทศผู้นำเข้า ทำให้จำหน่ายสินค้าได้ในปริมาณลดลงหรือมีฉะนั้นต้องปรับราคาให้ต่ำตามราคาในตลาดโลก ผู้ผลิตจึงมักร้องเรียนว่าผู้ส่งออกทุ่มตลาด และขอให้รัฐบาลของตนเก็บอากรขาเข้าเป็นการตอบโต้

2.1.1.2 การทุ่มตลาดโดยจำหน่ายสินค้าส่งออกในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต (Cost Dumping) ซึ่งหมายถึง การตั้งราคาส่งออกต่ำกว่าต้นทุนหน่วยสุดท้าย (Price Below Marginal Cost) ในระยะสั้นเพื่อกำจัดคู่แข่งออกจากตลาดโลก วัตถุประสงค์หลักคือทำให้คู่แข่งในตลาดต่างประเทศได้รับผลเสียหายจากการจำหน่ายสินค้าไม่ได้ หรือว่าขาดทุนจนกระทั่งไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ในที่สุดผู้ผลิตที่ทุ่มตลาดก็จะกลายเป็นผู้ผลิตรายเดียวในตลาดโลก

¹ ไพฑูรย์ วิชาญชุตติกุล, ประมวลสาระชุดวิชาเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศ (หน่วยที่ 5), (กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2546) .หน้า 322.

และเป็นโอกาสให้ผู้ผลิตสามารถตั้งราคาสูง เพื่อแสวงหากำไรสูงสุดจากอำนาจผูกขาดนี้ได้ การทุ่มตลาดโดยการตั้งราคาในระดับที่ต่ำกว่าต้นทุนหน่วยสุดท้าย (Predator Price) ดังกล่าวจะสัมฤทธิ์ผลตามวัตถุประสงค์ได้ ต่อเมื่อมีข้อสมมติเพิ่มเติมว่า ไม่มีผู้ผลิตรายใหม่ต่อไปและผู้ผลิตเดิมที่พ่ายแพ้จากการทุ่มตลาดของคู่แข่งและเลิกกิจการไปแล้ว จะต้องไม่สามารถกลับมาทำการผลิตได้อีก เมื่อในเวลาต่อมาพบว่าผู้ทุ่มตลาดสามารถได้รับกำไรส่วนเกินจากการเป็นผู้ผูกขาด

การทุ่มตลาดประเภทที่สองที่กล่าวมาข้างต้นหาพบได้ยาก ทั้งนี้เนื่องจากข้อสมมติเพิ่มเติมที่กล่าวมามากไม่เป็นจริงในทางปฏิบัติ กล่าวคือ เกิดผู้ผลิตรายใหม่ในตลาดหรือผู้ผลิตเดิมมักได้รับแรงจูงใจจากกำไรส่วนเกินที่ผู้ทุ่มตลาดได้รับ จึงกระตุ้นให้กลับมาผลิตเพื่อแข่งขันและแบ่งปันกำไรส่วนเกินนั้น นอกจากนี้ ในทางปฏิบัติกลับพบว่า ผู้ทุ่มตลาดซึ่งกำจัดคู่แข่งออกไปแล้วจะไม่แสวงหากำไรส่วนเกินโดยการตั้งราคาให้สูง เพราะหากตั้งราคาต่ำไว้แล้วจะช่วยเป็นการกีดกันคู่แข่งมิให้กลับเข้ามาผลิตในตลาดได้อีก ซึ่งหมายความว่า ผู้ทุ่มตลาดไม่สามารถใช้อำนาจจากการเป็นผู้ผลิตรายเดียวได้เต็มที่ การทุ่มตลาดจึงไม่บังเกิดความเสียหายต่อผู้บริโภค ซึ่งหมายความว่า ผู้ทุ่มตลาดไม่สามารถใช้อำนาจจากการเป็นผู้ผลิตรายเดียวได้เต็มที่ การทุ่มตลาดจึงหมดความจำเป็นในทางปฏิบัติเพราะผู้ผลิตไม่สามารถได้รับกำไรส่วนเกินที่กำหนดเป้าหมายไว้แต่แรกแต่ประการใด ดังนั้น การทุ่มตลาดตามประเภทที่สอง จะไม่นับว่าเป็นพฤติกรรมมิชอบหากราคาสินค้ามิได้เพิ่มขึ้นในระยะยาว แต่ถ้าหากเกิดสภาพตรงกันข้าม คือ การทุ่มตลาดทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นในระยะยาวแล้ว รัฐบาลจะต้องหามาตรการเพื่อขจัดพฤติกรรมอันมิชอบนี้

อนึ่ง การทุ่มตลาดมักประสบปัญหาความขัดแย้ง Anti-trust Law ของประเทศผู้นำเข้า เช่น สหรัฐอเมริกา ซึ่งก็เป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้การส่งออก โดยการทุ่มตลาดตามประเภทที่กล่าวมาเป็นไปได้น้อยในทางปฏิบัติ

2.1.1.3 การทุ่มตลาดประเภทที่สามคือ การที่ผู้ผลิตตั้งราคาส่งออกต่ำกว่าต้นทุนการผลิตต่อหน่วย หรือการตั้งราคาส่งออกต่ำกว่าราคาจำหน่ายในประเทศ โดยมีเป้าหมายในลักษณะที่ไม่เกี่ยวข้องกับการกำจัดคู่แข่ง ออกไปจากตลาดโลกดังที่กล่าวมาข้างต้น อย่างไรก็ตาม การตั้งราคาสินค้า ที่ทำให้เกิดความแตกต่าง ระหว่างผู้บริโภคในประเทศ (International Price Discrimination) เช่นนี้ถือได้ว่าเป็นการค้าระหว่างประเทศที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade)

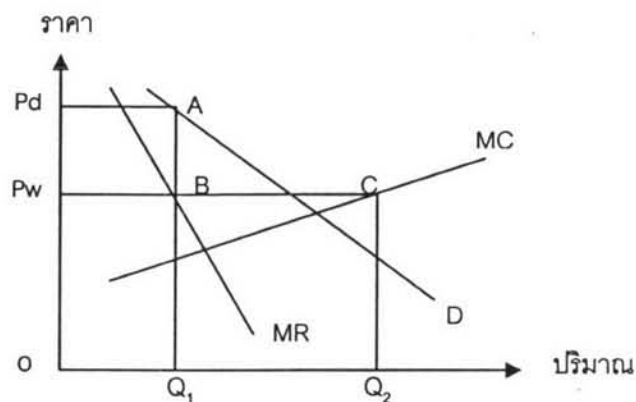
ในปัจจุบันผู้ผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้าในประเทศผู้นำเข้า มักจะร้องเรียนกับรัฐบาลของตนเกี่ยวกับความไม่เป็นธรรมทางการค้า อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการทุ่มตลาดของผู้ส่งออก รัฐบาลก็จะเข้ามาดำเนินการตรวจสอบข้อเท็จจริงว่า มีการทุ่มตลาดจนทำให้เกิดความเสียหายต่อผู้ผลิตภายในจริงหรือไม่ หากผลการตัดสินใจขั้นสุดท้าย พบว่ามีการทุ่มตลาดและก่อให้เกิดความเสียหายจริง รัฐบาลประเทศผู้นำเข้าจะเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping

Measure) โดยอัตราตอบโต้จะเท่ากับส่วนเหลือของการทุ่มตลาด ทั้งนี้เพื่อให้สินค้านำเข้ามีราคาสูงขึ้นเท่ากับราคาสินค้าที่ผลิตและจำหน่ายในประเทศของตน

ในทางปฏิบัติการคำนวณอัตราตอบโต้การทุ่มตลาด หรือ AD กระทำได้ค่อนข้างยาก จึงทำให้บางครั้งการกำหนดอัตราตอบโต้กลับกลายเป็นช่องทางในการกีดกันการนำเข้า โดยใช้การทุ่มตลาดเป็นข้ออ้าง นอกจากนี้ การกีดกันทางการค้า โดยใช้มาตรการ AD นี้ ดำเนินได้หลายช่องทาง โดยเลือกให้มีผลกระทบต่อผู้ส่งออกเป็นรายประเทศ เป็นรายสินค้า หรือแม้แต่เป็นรายกิจการ หรือผู้ผลิตก็เป็นได้ ดังนั้น แม้ว่าจะมีข้ออ้างว่าการทุ่มตลาดไม่เป็นธรรมต่อการค้าระหว่างประเทศ มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ก็อาจใช้เป็นมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาชีศุลกากรอีกประเภทหนึ่งได้ด้วย

ปัจจุบันนี้ เนื่องจากการทุ่มตลาดที่ได้รับการร้องเรียนมากในหลายๆ ประเทศ รวมทั้งประเทศไทยด้วย คล้ายคลึงกับกรณีที่สามนี้ คือ การกำหนดราคาภายในประเทศแตกต่างกับราคาส่งออก หรือ International Price Discrimination ดังนั้น การวิเคราะห์ในรูปที่ 3 ต่อไปนี้ จะเป็นการแสดงให้เห็นถึงกรณีสินค้าชนิดเดียวกัน แต่ราคามีความแตกต่างกันตามลักษณะตลาดว่า เป็นการจำหน่ายในประเทศหรือส่งออกไปยังต่างประเทศ

รูปที่ 2.1 การกำหนดราคาภายในประเทศแตกต่างกับราคาส่งออก



- โดยที่
- D คือ เส้นอุปสงค์ภายในประเทศผู้นำเข้า
 - MR คือ เส้นรายรับหน่วยสุดท้ายภายในประเทศผู้นำเข้า
 - MC คือ เส้นต้นทุนหน่วยสุดท้ายภายในประเทศผู้นำเข้า
 - PwC คือ เส้นอุปสงค์ในตลาดโลก

การอธิบายรูปที่ 2.1 ที่แสดงไว้มีข้อสมมติสองประการดังนี้ คือ

ประการแรก ผู้บริโภคในประเทศมีค่าความยืดหยุ่นของการบริโภคต่อราคาสินค้าแตกต่างจากผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ ตลาดทั้งสองแบ่งแยกกันโดยสิ้นเชิง (Market

Segmentation) ผู้บริโภคไม่สามารถซื้อสินค้าราคาต่ำจากประเทศหนึ่งไปขายต่อยังอีกประเทศหนึ่ง เพื่อแสวงหากำไรจากส่วนต่างของราคาได้ เนื่องจากราคาสินค้าบวกด้วยต้นทุนค่าขนส่งไม่คุ้มค่ากับการนำเข้า

ประการที่สอง สินค้าอยู่ในตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ ข้อสมมตินี้ทำให้ผู้ผลิตมีอำนาจกำหนดราคาสินค้าพอสมควร หรืออีกนัยหนึ่งผู้ผลิตจะมีอำนาจในการกำหนดราคาให้แตกต่าง หรือแบ่งแยกตามตลาดผู้บริโภคภายในประเทศและต่างประเทศได้

จากรูปที่ 3 ผู้ผลิตมีอำนาจกำหนดราคาสินค้าในตลาดภายในตามสภาพความยืดหยุ่นของเส้นอุปสงค์ภายในประเทศ (D) เส้นรายรับหน่วยสุดท้าย (MR) และเส้นต้นทุนหน่วยสุดท้าย (MC) อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตรายนี้เป็นผู้ผลิตรายเล็ก ซึ่งไม่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาในตลาดโลก ผู้ผลิตจะผลิตและจำหน่ายสินค้าตามราคาตลาดโลกที่กำหนดไว้คงที่คือ OP_w เท่านั้น

ผู้ผลิตจะจำหน่ายสินค้าในปริมาณเท่าใดก็ได้ในตลาดโลก ตราบใดที่ราคาเท่ากับ OP_w เส้น P_wC จึงนับเป็นเส้นอุปสงค์ในตลาดโลก และเป็นเส้นรายรับหน่วยสุดท้ายในตลาดโลกด้วย ผู้ผลิตจะแสวงหากำไรสูงสุดโดยผลิตที่จุดดุลยภาพซึ่ง MC เท่ากับ P_wC และเป็นจุดที่ทำให้ปริมาณการผลิตเท่ากับ OQ_2

ผู้ผลิตแสวงหากำไรสูงสุดจากการจำหน่ายภายในประเทศ ณ จุดดุลยภาพที่ทำให้ราคาตลาดโลก OP_w เท่ากับรายรับหน่วยสุดท้ายที่จำหน่ายภายในประเทศคือ MR ซึ่งหมายความว่าผู้ผลิตจะจำหน่ายในประเทศในปริมาณ OQ_1 และกำหนดราคาให้สอดคล้องกับเส้นอุปสงค์ในประเทศคือ D ดังนั้น ราคาภายในประเทศจึงเท่ากับ OP_d และปริมาณการส่งออกเท่ากับ OQ_2 ลบด้วย OQ_1 และซึ่งเท่ากับปริมาณ Q_1Q_2

รูปดังกล่าวแสดงว่า ราคาสินค้าภายในประเทศเท่ากับ OP_d สูงกว่าราคาส่งออกในตลาดโลกซึ่งเท่ากับ OP_w การกำหนดราคาจำหน่ายในตลาดภายในให้แตกต่างไปจากราคาส่งออกที่กล่าวมา จึงเป็นข้อร้องเรียนว่าเป็นการก่อกวนตลาดของผู้ส่งออก และก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้าในประเทศผู้นำเข้า อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาสินค้าให้แตกต่างกันตามอุปสงค์ภายในและต่างประเทศ อาจพิจารณาอีกนัยหนึ่งได้ว่า เป็นการแสวงหากำไรสูงสุดของผู้ผลิตที่ชอบด้วยเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ มิใช่เป็นมาตรการเพื่อเป้าหมายเป็นผู้ผลิตรายเดียวในตลาดโลก หรือทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้นในระยะยาว จนกระทั่งส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคแต่ประการใด ดังนั้นจึงไม่สมควรได้รับการตอบโต้ตามคำร้องขอของผู้ร้องเรียน ซึ่งเป็นผู้ผลิตในประเทศผู้นำเข้า อย่างไรก็ตาม ส่วนเหลือของการก่อกวนตลาดนั้นมีความยุ่งยากในการคำนวณ ดังนั้น ถ้าหากการตอบโต้การก่อกวนตลาดกำหนดไว้สูงเกินไป ก็จะกลายเป็นมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีประสิทธิภาพโดยปริยาย

2.2 วรรณกรรมปริทัศน์

การวิจัยครั้งนี้ได้มีการตรวจสอบข้อมูลและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เห็นภาพรวมของการทุ่มตลาดและการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้า รวมทั้งการศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับการทุ่มตลาดและการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าในแง่มุมทางเศรษฐศาสตร์ และทางกฎหมาย ทั้งกรณีที่สินค้าไทยถูกใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และกรณีที่ประเทศไทยเป็นผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยแบ่งแยกประเด็นการศึกษาดังนี้

2.2.1 การศึกษาการทุ่มตลาดและตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าในเชิงเศรษฐศาสตร์

2.2.2 การศึกษาการทุ่มตลาดและตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าในเชิงนิติศาสตร์

2.2.1 การศึกษาการทุ่มตลาดและตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าในเชิงเศรษฐศาสตร์

ข้อตกลงแกตต์ (มาตรา 6) และความตกลงย่อยว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ. 2510 ได้นิยามการทุ่มตลาดไว้ว่า คือ "การแบ่งแยกราคาขายระหว่างประเทศ" (International Discrimination) โดยตั้งราคาที่สูงกว่าราคาขายภายในประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับคำนิยามของ Jacob Viner นักเศรษฐศาสตร์คนแรกที่เขียนวิเคราะห์ประเด็นเรื่องการทุ่มตลาด และคำนิยามนี้ก็คือนิยามที่สอดคล้องกับความหมายในเชิงนิติศาสตร์

การแบ่งแยกราคาขาย (Price Discrimination) หมายถึง การตั้งราคาสินค้าชนิดเดียวกัน ในราคาที่ไม่เหมือนกัน โดยที่ต้นทุนสินค้านั้นไม่แตกต่างกัน ผู้ขายสามารถจะตั้งราคาที่แตกต่างกันได้ ต้องมีข้อสมมติว่า มีอำนาจทางการตลาด (Market Power) การแบ่งแยกราคาขายเป็นกลยุทธ์ทางการค้าที่สามารถสร้างกำไรสูงสุดแก่ผู้ผลิต และมีได้หลายรูปแบบ ตัวอย่างเช่น การตั้งราคาที่แตกต่างกันสำหรับผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม หรือการตั้งราคาที่แตกต่างกันในตลาดระหว่างประเทศที่เรา รู้จักกันว่า "การทุ่มตลาด" โดยที่ราคาที่สูงกว่าราคาขายภายในประเทศ

ต่อมาเมื่อมีการประชุมแกตต์รอบโตเกียวได้มีการขยายความความหมายของการทุ่มตลาดให้มากยิ่งขึ้น นิยามของการทุ่มตลาดจึงหมายถึง "การตั้งราคาส่งออกที่ต่ำกว่าราคาขายภายในประเทศ" และ "การตั้งราคาส่งออกที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตและความหมายนี้ก็คือนิยามที่ใช้ในความตกลงย่อยว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดฉบับปัจจุบันนี้ด้วย

เงื่อนไขที่สำคัญที่จะทำให้เกิดการทุ่มตลาดก็คือ ประการแรก ผู้ผลิตมีอำนาจทางการตลาดเพียงพอหรืออีกนัยหนึ่งคือสภาพทางการแข่งขันไม่ใช่ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ประการที่สอง ผู้ผลิตสามารถแบ่งตลาดเป็นส่วนๆได้ โดยที่แต่ละตลาดก็มีความยืดหยุ่นต่อราคาที่แตกต่างกัน ทำให้สามารถตั้งราคาที่แตกต่างกันในแต่ละตลาดได้

ผู้ผลิตที่มีจุดประสงค์ผลิตเพื่อกำไรสูงสุดจะทำการทุ่มตลาด โดยตั้งราคาส่งออกต่ำกว่าราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก เนื่องจากผู้ผลิตมีอำนาจทางการตลาด ผู้ผลิตก็จะตั้งราคาภายในสูงกว่าราคาส่งออก และสูงกว่าราคาในกรณีที่เป็นการตลาดแข่งขันสมบูรณ์

ส่วนในประเทศที่นำเข้าสินค้า ผู้บริโภคก็จะสามารถซื้อสินค้าราคาต่ำ ทำให้ส่วนเกินผู้บริโภคสูงขึ้น แต่ผู้ผลิตภายในประเทศต้องประสบปัญหา Deardoff² นักเศรษฐศาสตร์ระหว่างประเทศเห็นว่าโดยรวมแล้ว ในประเทศที่นำเข้าสินค้าที่ทำการทุ่มตลาด ผลประโยชน์ที่ผู้บริโภคได้รับมากกว่าความสูญเสียของผู้ผลิตภายใน ดังนั้นสวัสดิการของสังคมจะดีขึ้น แต่ว่าประเทศที่นำเข้าสินค้าที่ทำการทุ่มตลาดก็มีเหตุผลในการตอบโต้การทุ่มตลาดดังนี้

ประการแรก ในประเทศที่นำเข้าสินค้าที่ทำการทุ่มตลาด ผู้ผลิตผู้ประกอบการและลูกจ้าง ในกิจการที่ผลิตสินค้าที่เหมือนกัน จะต้องหันไปผลิตสินค้าอื่นมากขึ้น หรือเลิกผลิตไปเลย ทำให้กำไรและค่าจ้างลดลง

ประการที่สอง ประเทศที่นำเข้าสินค้าที่ทำการทุ่มตลาดมีต้นทุนที่เรียกว่าต้นทุนในการปรับตัว (Adjustment Cost) คือ เมื่อมีการทุ่มตลาดหน่วยงานผลิตภายในประเทศจะเลิกผลิตหรือลดการผลิตสินค้าที่เหมือนกันลง แรงงานและทุนก็ต้องถูกปรับเปลี่ยนไปเพื่อผลิตสินค้าอย่างอื่น การเคลื่อนย้ายทรัพยากรจากภาคการผลิตหนึ่งไปสู่ภาคการผลิตอื่นๆ ย่อมมีต้นทุนเกิดขึ้น นับว่าเป็นการสูญเสียของประเทศที่ถูกทุ่มตลาด

-ประเด็นว่าด้วย การทุ่มตลาดในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุน

ในบางครั้งการพิจารณาการทุ่มตลาดที่มาจากการพิจารณาราคาที่ส่งออกเปรียบเทียบกับราคาขายภายในประเทศผู้ส่งออก อาจจะมีปัญหา ซึ่งความตกลงว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาด บัญญัติว่า ในกรณีราคาของสินค้าที่ขายในประเทศผู้ส่งออกมีความไม่สมเหตุสมผลเนื่องจากเหตุผลทางด้านการตลาดหรือปริมาณการขายในประเทศมีก้ำกึ่งก็ตาม การทุ่มตลาด อาจจะมีหมายถึงการตั้งราคาส่งออกที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตในประเทศบวกด้วย ต้นทุนการขาย และกำไร โดยที่ต้นทุนนี้มักหมายถึงต้นทุนโดยเฉลี่ย

แต่ทว่าในมุมมองทางเศรษฐศาสตร์ การทุ่มตลาดที่ต่ำกว่าต้นทุน แบ่งออกได้เป็นสองลักษณะ คือ การทุ่มตลาดโดยราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนโดยเฉลี่ย (Dumping Below Average Cost) และการทุ่มตลาดโดยที่ราคาต่ำกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม (Dumping Below Marginal Cost)

² Deardoff, Alan V., "Economics Perspectives : on Antidumping Laws" in John H. Jackson and Edwin A. Vermulst, eds, *Antidumping Law and Practice: A comparative Study*. (New York: Harvest Wheatseaf),

ลักษณะแรกการตั้งราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนโดยเฉลี่ย เกิดในภาวะตลาดขบเซา ทั้งตลาดแข่งขันสมบูรณ์และไม่สมบูรณ์ ผู้ผลิตมักจะตั้งราคาแบบนี้เพื่อบรรเทาการขาดทุนในส่วนของที่เป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)

ลักษณะที่สอง การตั้งราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม โดยปกติหลักเศรษฐศาสตร์ ผู้ผลิตที่จะทำกำไรสูงสุด มักจะผลิตภายใต้เงื่อนไขที่ต้นทุนส่วนเพิ่มเท่ากับรายรับส่วนเพิ่ม (Marginal Cost = Marginal income) ซึ่งหมายความว่าผู้ผลิตจะตั้งราคาที่สูงกว่าต้นทุนส่วนเพิ่มในกรณีที่เป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ หรือตั้งราคาที่เท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่มในกรณีที่เป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์

ดังนั้นผู้ผลิตที่ตั้งราคาต่ำกว่าต้นทุนส่วนเพิ่มจึงเป็นผู้ผลิตที่ยอมขาดทุนเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์บางประการ ดังนี้

ประการที่หนึ่ง ความไม่แน่นอน (Uncertainties)

เนื่องจากผู้ผลิตต้องตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนและการผลิตก่อนที่ตนจะขายจริง และตลาดส่งออกมีความไม่แน่นอนทำให้ผู้ผลิตต้องใช้ราคาที่คาดคะเน (Expected Cost) สำหรับการวางแผนทางการผลิต ฉะนั้นจึงเป็นไปได้ที่ผู้ผลิตจะขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าการคาดคะเนมาก และต่ำกว่าต้นทุนส่วนเพิ่มของตนเอง

ประการที่สอง การแสวงหายอดขายสูงสุด (Sale Maximization)

ในบริษัทสมัยใหม่ ฝ่ายบริหารอาจจะไม่ได้บริหารเพื่อแสวงหากำไรสูงสุด แต่ว่ามีจุดมุ่งหมายที่จะให้มียอดขายสูงสุด เนื่องจากฝ่ายบริหารจะได้ผลตอบแทนจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นหรือหวังผลต่อราคาของหุ้นบริษัท

ประการที่สามการทุ่มตลาดเพื่อหวังทำลายคู่แข่ง แต่อย่างไรก็ตามการทุ่มตลาด

ในกรณีนี้ ผู้ผลิตจะตั้งราคาให้ต่ำเพื่อให้คู่แข่งเลิกกิจการ หรือ เจตนาทำลายคู่แข่งซึ่งทำให้ตนเองมีอำนาจผูกขาดภายหลังที่ทำลายคู่แข่งได้ และใช้อำนาจผูกขาดเพื่อแสวงหากำไรสูงสุดในระยะยาว แต่อย่างไรก็ตาม การทุ่มตลาดลักษณะนี้ จะทำให้สวัสดิการของสังคมลดลงจึงควรต่อต้านการทุ่มตลาดลักษณะนี้

-ประเด็นว่าด้วยการทุ่มตลาดสมควรถูกตอบโต้หรือไม่

Stiglitz³ เห็นว่าการทุ่มตลาดที่เป็น "การแบ่งแยกราคาขายระหว่างประเทศ" จะทำให้ประเทศผู้นำเข้ามีสวัสดิการดีขึ้น จึงไม่สมควรตอบโต้การทุ่มตลาด แต่อย่างไรก็ตาม มีเหตุผลสองประการที่ควรมีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ดังนี้

ประการแรก กรณีการทุ่มตลาดเพื่อการทำลายคู่แข่ง ในช่วงแรกๆที่มีการทุ่มตลาด สวัสดิการสังคมอาจจะเพิ่มขึ้น แต่เมื่อผู้ที่ทุ่มตลาดได้อำนาจทางการตลาดแล้วก็จะขึ้นราคาสินค้า ซึ่งจะทำสวัสดิการสังคมลดลง

³ Stiglitz, Joseph E., "Dumping on Free Trade: The US Import Trade Law" *Southern Economic Journal*.

ประการที่สอง นักเศรษฐศาสตร์กลุ่มทฤษฎีทางการค้าใหม่ (New Trade Theory) เห็นว่า อุตสาหกรรมที่มีต้นทุนเฉลี่ยลดลงเมื่อมีการเรียนรู้แบบพลวัต (Dynamic Learning Effect) หรือ อุตสาหกรรมที่ได้เปรียบเมื่อเริ่มต้นผลิตก่อนคู่แข่ง (First Mover Advantages) สมควรจะได้รับ การคุ้มครอง โดยการกีดกันการนำเข้าสินค้าดังกล่าว และอาจใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อ คุ้มครองอุตสาหกรรมเหล่านี้

แต่อย่างไรก็ตาม Stiglitz⁴ ชี้ว่า ในสหรัฐอเมริกากฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด ปี ค.ศ. 1921 ไม่มีข้อกำหนดให้พิสูจน์ว่ามีเจตนาว่าต้องการจะทำลายคู่แข่ง ฉะนั้นกฎหมายของสหรัฐอเมริกา ไม่ได้มีไว้สำหรับตอบโต้การทุ่มตลาดแบบทำลายคู่แข่ง นอกจากนี้ไม่มีหลักฐานใดๆที่แสดงว่า กฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาดมีวัตถุประสงค์ตามแนวคิดทฤษฎีการค้าใหม่ และ Aggarwal⁴ อาศัยข้อมูลการตอบโต้การทุ่มตลาดในอินเดียในช่วง 2536-2544 ก็พบว่า การตอบโต้การทุ่มตลาด ที่ต้องการป้องกันการทุ่มตลาดแบบทำลายคู่แข่งมี (Predatory Pricing) มีน้อยราย

-ประเด็นว่าด้วยการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นการคุ้มครองการผลิตภายในประเทศ

จากการสำรวจงานวิจัยหลายชิ้น Finger and Zlate⁵ พบว่า มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ทั้งในสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป แคนาดา และออสเตรเลีย ไม่เคยเป็นมาตรการป้องกันการค้าที่ไม่ เป็นธรรม ในทางตรงกันข้าม มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นเพียงเครื่องมือสำหรับการคุ้มครอง การดำเนินธุรกิจที่ไม่เป็นธรรม ในทางตรงกันข้าม มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นเพียงเครื่องมือ สำหรับการคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน เช่น Messerlin⁶ พบว่า อุตสาหกรรมเคมีในยุโรปใน ทศวรรษ 1980 อาศัยกฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อสนับสนุนการรวมกลุ่มของตนเพื่อ ครอบงำตลาดภายในประเทศ (Cartel)

ขณะเดียวกัน Nieberding⁷ ได้วิเคราะห์อำนาจตลาด (Market Power) บริษัทใน สหรัฐอเมริกา พบว่าบริษัทที่ได้รับการคุ้มครองจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะมีอำนาจ ทางการผลิตมากขึ้น ในทางตรงกันข้าม บริษัทที่ถูกปฏิเสธคำขอให้ตอบโต้การทุ่มตลาดก็จะมีอำนาจ ทางการผลิตลดลง และนักเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่เห็นว่า มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นเพียง

⁴ Aggarwal, Aradhna, "Anti Dumping Law and Practice : An Indian Perspective" Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper No. 38 (2002).

⁵ Finger, J. Michael and Andrei Zlate. "WTO Rule That Allow New Trade Restrictions : The Public Interest is a bastard Child" A Paper for U.N. Millenium Project Task Force on Trade (2003).

⁶ Messerlin, Patrick A. "Antidumping Regulations or Pro-cartel Law? The EC Chemical Cases" World Economy 13, (1990)

⁷ Nieberding, Jame F. "Effect of U.S. Antidumping Law on Firm's market Power : An Empirical Test" Review of Industrial Organization, 14(1) (1999).

เครื่องมือสำหรับการกีดกันทางการค้า และเป็นเครื่องมือที่บริษัทผู้ร้องเรียนนำมาใช้เพื่อให้ตนเองมีความสามารถทางการแข่งขันเหนือคู่แข่ง

-ประเด็นว่าด้วยผลกระทบของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อสวัสดิการสังคม

ผลกระทบต่อสวัสดิการสังคม

Galloway⁸ ได้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปศึกษาผลกระทบของการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด และภาษีตอบโต้การอุดหนุน ที่มีต่อเศรษฐกิจอเมริกา พบว่าการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดทำให้สหรัฐอเมริกา มีสวัสดิการลดลงประมาณ 2-4 พันล้านเหรียญสหรัฐต่อปี ซึ่งถือได้ว่าเป็นมาตรการทางการค้าที่มีต้นทุนทางสังคมสูงเป็นอันดับต้นๆ ของอเมริกา

ผลกระทบต่อผู้ผลิตในประเทศผู้นำเข้า

Hartigen Kamma and Perry⁹ อาศัยวิธีการศึกษาเหตุการณ์ในตลาดทุนพบว่า ในช่วงครึ่งแรกของศตวรรษที่ 1980 สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆนอกเหนือจากอุตสาหกรรมเหล็ก บริษัทที่ยื่นคำร้องขอให้มีการตอบโต้การทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกา มีผลตอบแทนต่อหุ้นสูงกว่าปกติ และ Kelly and Markre¹⁰ ได้ใช้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปศึกษากรณีที่มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในสหรัฐอเมริกา ช่วงปี 1980-1988 เพื่อประมาณค่าความเสียหาย (Injury) จากการทุ่มตลาดน้อย

ผลต่อการนำเข้าและผลิตภายในประเทศ

Staiger and Wolak¹¹ ได้ใช้แบบจำลองเศรษฐกิจศึกษาผลกระทบของการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาที่มีต่อการนำเข้า และปริมาณการผลิตของภาคอุตสาหกรรมภายในประเทศ พบว่า การนำเข้าของสหรัฐอเมริกาลดลง และการผลิตภายในประเทศเพิ่มขึ้นในปริมาณที่ใกล้เคียงกับการลดลงของการนำเข้า ครั้งหนึ่งของผลกระทบนี้จะเกิดขึ้นเมื่อมีคำวินิจฉัยขั้นสุดท้าย

⁸Galloway, Micheal P., Blonigen, and Joseph E. Flynn. "Welfare Costs of U.S. Antidumping and Countervailing Duty Laws" *Journal of International Economics*, Vol. 49(1999). Page 211-44

⁹Hartigen, James C., Sreenivas Kamma, and Philip R. Perry "The Injury Determination Category and the Value of Relief from Dumping," *Review of Economics and Statistics*, Vol. 71.(1999) Page 183-186

¹⁰Markre, Morris e. and Kenneth H. Kelly. "Effect of Unfair Import on Domestic Industries : U.S. Antidumping and Countervailing Duty Cases, 1980-1988" *Federal Trade Commission Bureau of Economics Staff Report*. (1994)

¹¹Staiger, Robert W. and Frank A. Wolak. "Measuring Industry Specific Protection : Antidumping in the United State," *Brooking Paper on Economic Activity : Microeconomics*. (1994).

Krupp and Pollard และ Prusa¹² ศึกษาพบว่า การเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดของสหรัฐอเมริกาทำให้มี "การหันเหทิศทางการค้า" (Trade Diversion) กล่าวคือมีการนำเข้าจากแหล่งที่ไม่ถูกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นเพิ่มมากขึ้น ทดแทนการนำเข้าจากแหล่งที่ถูกเก็บภาษี

ผลต่อราคาภายในประเทศ

โดยทั่วไปแล้วบริษัทที่ถูกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดก็จะสามารถผลักราคาไปยังผู้บริโภค Blonigen¹³ ศึกษากรณีที่สหรัฐอเมริกาเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดเหล็กที่นำเข้าจากแคนาดาในช่วงปีในช่วงปี 1992-1993 พบว่าบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ผลักราคาร้อยละ 160 ของภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดให้ผู้บริโภค

นอกจากนี้ Prusa¹⁴ ยังวิเคราะห์ "การหันเหทิศทางการค้า และพบว่าสินค้าที่นำเข้าจากแหล่งที่ไม่ถูกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดมีการขึ้นราคาประมาณสองในสามของการขึ้นราคาสินค้าที่นำเข้าจากแหล่งที่เก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด

-กรณีศึกษาเมื่อไทยเป็นผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าจากต่างประเทศ

ส่วนใหญ่คนทั่วไปมักจะเข้าใจว่าการทุ่มตลาดหรือที่คนมักชอบพูดกันว่า การ Dump ราคา นั้น หมายถึงการขายสินค้าในราคาที่ถูกลงกว่ารายอื่นมากๆ ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว การทุ่มตลาด หมายถึง การส่งออกสินค้าไปขายยังตลาดต่างประเทศ ในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่ขายในประเทศของตนเอง (ผู้ผลิต/ผู้ส่งออก) หรือ ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตบวกค่าใช้จ่ายอื่นๆ ถ้าในประเทศไทยผู้ผลิตหรือ ต่ำกว่าราคาที่ส่งออกไปยังประเทศอื่น หากมีการทุ่มตลาดจากสินค้านำเข้าเกิดขึ้นประเทศผู้นำเข้าสามารถกำหนดมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นได้ อย่างไรก็ตามในการที่ประเทศผู้นำเข้าจะสามารถกำหนดมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดได้นั้นจะต้องสามารถพิสูจน์ประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้ คือ พิสูจน์ว่ามีการทุ่มตลาดจริง พิสูจน์พบความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน และความเสียหายที่เกิดขึ้นเป็นผลจากการทุ่มตลาด

ตั้งแต่มีการนำมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาใช้ในองค์การการค้าโลก ประเทศไทยได้มีการเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาด และการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในที่สุด ในสินค้า

¹² Krupp, Corinne and Patricia S. Pollard. "Market Responses to Antidumping Laws : Some Evidence from the U.S. Chemical Industry," *Canadian Journal of Economics*, Vol.29 (1996). Page 199-227

¹³ Blonigen, Bruce A. "Tariff-jumping Antidumping Duties" *Journal of International Economics* (2000), forthcoming

¹⁴ Thomas J. Prusa and Blonigen, Bruce A. "Antidumping" NBER Working Paper No. 8398. (2001)

หลายด้วยกัน เช่น กรณีที่อินโดนีเซียทุ่มตลาดกระจกโฟลด์ใสและสี¹⁵ ส่งผลให้ราคาของกระจกในประเทศไทยลดลงอย่างมากและต่อเนื่อง ซึ่งพิจารณาจากราคากระจกนำเข้าที่ลดลงมากถึง 44% ในช่วงเวลาเดียวกัน และส่วนแบ่งตลาดกระจกนำเข้ารวมเพิ่มขึ้นเป็น 20% ในปี 2539 โดยเป็นการนำเข้าจากอินโดนีเซียถึง 17% นอกจากนี้กระจกนำเข้าจากอินโดนีเซียที่มีคุณภาพไม่แน่นอนหรือต่ำกว่ามาตรฐานอุตสาหกรรมของไทย อาจก่อให้เกิดผลเสียแก่ผู้บริโภคในประเทศในด้านความปลอดภัยในการใช้งานและการประหยัดพลังงานอีกด้วย ผลการไต่สวนพบว่า อินโดนีเซียมีการทุ่มตลาดกระจกของไทยจริง ในปี 2541 กระทรวงพาณิชย์จึงได้เรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดกระจกนำเข้าจากอินโดนีเซียประมาณ 14% และเพิ่มเป็น 40% ในปี 2543 ทำให้ปริมาณการนำเข้ากระจกจากอินโดนีเซียลดลงและระดับราคากระจกภายในประเทศเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

นอกจากนี้ยังมีคดีที่ประเทศไทยถูกทุ่มตลาดในสินค้าเหล็กโครงสร้างรูปพรรณหน้าตัดรูปตัว H (H-Beams) ที่นำเข้าจากประเทศโปแลนด์ จนมีการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด¹⁶ อย่างไรก็ตามแม้ว่าการทุ่มตลาดเหล็กรูปตัว H ที่นำเข้าจากประเทศโปแลนด์ก่อให้เกิดความเสียหายต่อประเทศไทย และสามารถใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในกรณีนี้ได้ ตามข้อตกลงการตอบโต้การทุ่มตลาด พ.ศ.2537 (Antidumping Agreement 1994) และประกาศกระทรวงพาณิชย์เกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาดและการเก็บภาษีตอบโต้การอุดหนุน พ.ศ.2539 แต่เหตุผลพื้นฐานของการทุ่มตลาดในสินค้านี้คือ ความต้องการตั้งราคาขายที่แตกต่างกันในตลาดระหว่างประเทศ หรือเรียกว่า International Price Discrimination และการตั้งราคาขายที่ต่ำกว่าต้นทุน (Sale below cost) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโดยในทางเศรษฐศาสตร์จะพบว่า การทุ่มตลาดดังกล่าวไม่ใช่การค้าที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade) ทั้งนี้ลักษณะของ Unfair Trade ควรจะเป็นการตั้งราคาเพื่อมุ่งทำลายคู่แข่ง (Predatory Pricing) มากกว่า และเป็นกรณีที่ควรเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดมากที่สุด เนื่องจากการทุ่มตลาดในลักษณะดังกล่าวก่อให้เกิดผลเสียต่อสวัสดิการสังคมโดยรวม

-กรณีสินค้าไทยถูกใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

ประเทศไทยไม่ได้เป็นเพียงผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเท่านั้น แต่ยังเป็นผู้ที่ถูกกล่าวหาจากต่างประเทศว่า สินค้านำเข้าจากประเทศไทยได้เข้าไปทุ่มตลาดในประเทศตนจน

¹⁵ นพพร ตั้งหลักมันคง, "อุตสาหกรรมกระจกไทย: ผลกระทบของการทุ่มตลาดและการตอบโต้การทุ่มตลาด", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545), หน้า 14

¹⁶ Pasakorn Thammachote, "Dumping and Antidumping Measures: An Estimating of Injury Caused by Dumped Imports a Case Study of H-Section Steel Imported from Poland", (Master's Thesis, Faculty of Economics, Thammasat University, (1999). P 56

อุตสาหกรรมภายในได้รับความเสียหาย จึงจำเป็นต้องเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากสินค้าไทย จนทำให้ผู้ส่งออกของไทยได้รับผลกระทบอย่างมาก เช่น กรณีสหภาพยุโรปได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าที่วีซีจากประเทศไทย¹⁷ ซึ่งได้มีคณะผู้วิจัยวิเคราะห์ผลกระทบเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) และให้ข้อสังเกตไว้หลายประการ ดังนี้

ประการแรก หลักเกณฑ์การตีความการเป็นสินค้าชนิดเดียวกันมีความไม่ชัดเจน และวิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด (Injury Margin) มีความไม่โปร่งใสเนื่องจากไม่สามารถเปิดเผยได้

ประการที่สอง วิธีการในการพิสูจน์ว่าเกิดการทุ่มตลาดไม่เหมาะสม เนื่องจากการคิดส่วนแบ่งตลาด (Market Share) โดยรวมการนำเข้าจาก 6 ประเทศ ทำให้ประเทศเล็กถูกเก็บภาษี AD ด้วย

ประการที่สาม ส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้นอาจมิได้มาจากการทุ่มตลาดทั้งหมด แต่เป็นไปได้ว่าอาจเกิดจากการหดตัวของอุปสงค์ภายในสหภาพยุโรปด้วย

ประการที่สี่ การเก็บ AD ของสหภาพยุโรปน่าจะเป็นมาตรการที่สหภาพยุโรปดำเนินการเพื่อจะกำจัดคู่แข่งในตลาดโลกมากกว่า

ประการที่ห้า การใช้มาตรการ AD ในกรณีนี้ไม่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ AD ที่ต้องการใช้เพื่อแก้ปัญหาความพยายามผูกขาดตัดตอนของผู้ผลิตที่เรียกว่า Predator

และประการสุดท้าย การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดอาจสูงเกินไป เนื่องจากต้องใช้ข้อมูลจากผู้ส่งออกซึ่งต้องกรอกแบบสอบถามที่มีความละเอียดและยุ่งยาก

ขณะที่สหรัฐอเมริกาที่มีการได้สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กจากไทย¹⁸ คณะวิจัยได้ให้ข้อสังเกตต่างๆ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ประการแรก กรณีสินค้าเหล็กที่ทุกประเทศมีอุปทานมากกว่าอุปสงค์ จึงต้องพยายามระบายสินค้าคงคลัง โดยการขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนรวม (Total Value) เพียงเพื่อให้ราคาส่งออกสูงกว่าต้นทุนผันแปร (Variable Cost) แต่ยังสามารถชดเชยต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) เท่านั้น

ประการต่อมา คือ ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตรายย่อยในตลาดโลกจึงมีโอกาสน้อยมากที่การส่งออกของไทยจะทำให้ผู้ผลิตในสหรัฐอเมริกาเสียหาย ทั้งนี้อาจเกิดจากการที่สหรัฐอเมริกาใช้

¹⁷ ชโยดม สรรพศรี และคณะ, "มาตรการการค้าที่ไม่ใช่ภาษี" โครงการศึกษาวิจัยเศรษฐกิจ และการค้าระหว่างประเทศเพื่อรองรับการเจรจาเปิดเสรีทางการค้า, กรุงเทพฯ: ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544 .(เอกสารไม่ตีพิมพ์เผยแพร่)

¹⁸ เรื่องเดียวกัน, หน้า 456.

วิธีการรวมส่วนแบ่งตลาดของหลายประเทศในเวลาเดียวกันเหมือนกับที่สหภาพยุโรปใช้ จึงทำให้ประเทศเล็กถูกเก็บ AD ไปด้วย

ประการที่สาม วิธีการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่ไม่เหมาะสม เนื่องจากจะไม่รวมสินค้าที่ไม่มีการทุ่มตลาดเข้าไปในการคำนวณค่าเฉลี่ยด้วย ทำให้ส่วนเหลือที่ได้มีค่าสูงเกินจริง และ

ประการสุดท้าย คือ อาจเกิดความลำเอียงในการคำนวณต้นทุนรวมจากแบบสอบถามของผู้ส่งออก

จากข้อมูลตัวเลขสถิติการใช้ AD ของประเทศต่างๆ พบว่าประเทศพัฒนาแล้ว ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป แคนาดา และออสเตรเลีย มีการใช้ AD มากขึ้นทุกปี ซึ่งประเทศที่ถูกกล่าวหาและถูกเก็บ AD ได้แก่ ประเทศสังคมนิยมเดิม เอเชียตะวันออก และอาเซียน สินค้าที่ถูกเก็บ AD ส่วนใหญ่ได้แก่ อุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก อาหารแปรรูป สิ่งทอ รองเท้า ผลิตภัณฑ์พลาสติก และเคมีภัณฑ์บางชนิด ซึ่งสินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ต้องใช้แรงงานเข้มข้นในการผลิต (Labor Intensive Goods) หรือมีการใช้วัตถุดิบจากประเทศผู้ส่งออกในสัดส่วนสูง จึงเป็นสินค้าที่ประเทศพัฒนาแล้วสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) ดังนั้นจากหลักฐานต่างๆ คณะวิจัยได้สรุปว่า AD เป็น NTBs ประเภทหนึ่ง เนื่องจากในปัจจุบันมีการใช้ AD เป็นเครื่องมือในการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศมากกว่าการใช้ตามวัตถุประสงค์เดิม กล่าวคือ การป้องกันและจัดการผูกขาดตัดตอนที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค (Predatory Behavior)

ในกรณีของสหภาพยุโรปนั้น นโยบายการตอบโต้การทุ่มตลาดประกอบด้วย 2 นโยบาย¹⁹ ได้แก่ การเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping Duty) และการทำความตกลงเกี่ยวกับราคานำเข้าของสินค้าทุ่มตลาด (Price Undertaking) ผลการเปรียบเทียบสวัสดิการที่เกิดขึ้นระหว่าง 2 นโยบายดังกล่าวโดยวิธีการหาอุปสงค์จากฟังก์ชันอรรถประโยชน์ (Utility Function) และหาสมการจากฟังก์ชันต้นทุน (Cost Function) ภายใต้เงื่อนไขตลาดแข่งขันที่มีผู้ขายสองราย ได้แก่ Cournot และ Bertrand Model ทั้งแบบเล่นพร้อมกัน (Simultaneous) และแบบผู้นำผู้ตาม (Sequential) สรุปได้ว่า สวัสดิการทางเศรษฐศาสตร์ของการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด จะสูงกว่าการทำความตกลงเกี่ยวกับราคานำเข้าของสินค้าทุ่มตลาด จากข้อสรุปนี้ขัดแย้งกับข้อเท็จจริง

¹⁹ Wilfried Pauwels and Linda Springael, "The Welfare Effect of a European Anti-Dumping Duty and Price-Undertaking Policy", *Atlantic Economic Journal*, 30 (June 2002) : 121-136, อ้างถึงใน พิมพ์พร อำนวยสกุล, "การกีดกันทางการค้าที่ไม่มีภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers: NTBs) : กรณีศึกษาการทุ่มตลาดและการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดในอาเซียน", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2546).

ก่อนปี 1987 ที่สหภาพยุโรปมีการใช้นโยบายทำความตกลงเกี่ยวกับราคานำเข้าของสินค้าทุ้มตลาดในสัดส่วนสูง ซึ่งได้มีผู้ตั้งข้อสมมติฐานเกี่ยวกับเหตุการณ์นี้ใน 2 ประเด็น กล่าวคือ ในประเด็นแรก อาจเป็นไปได้ว่าผู้ผลิตมีประสิทธิภาพในการชักจูงคณะกรรมการการยุโรป (EU Commission) ได้มากกว่าองค์กรผู้บริโภคซึ่งคณะกรรมการการยุโรปมองว่า การใช้ความตกลงเกี่ยวกับราคานำเข้าของสินค้าทุ้มตลาดจะส่งผลดีต่อสหภาพยุโรปโดยรวม กล่าวคือ มองว่ากำไรของผู้ผลิตที่ได้รับเพิ่มขึ้นมีความสำคัญกว่าการลดลงของส่วนเกินผู้บริโภค (Consumer Surplus) และฟังก์ชันสวัสดิการของคณะกรรมการการยุโรปมิได้จำกัดแค่สวัสดิการในสหภาพยุโรปเท่านั้น แต่คณะกรรมการการยุโรปมองว่า มาตรการทำความตกลงเกี่ยวกับราคานำเข้าของสินค้าทุ้มตลาดมีความนุ่มนวลกว่าการเก็บภาษีตอบโต้การทุ้มตลาด และการเก็บภาษีดังกล่าวอาจก่อให้เกิดการแก้แค้นในภายหลังได้

จากที่กล่าวมาข้างต้นการศึกษาเกี่ยวกับการทุ้มตลาดและการตอบโต้การทุ้มตลาดในเชิงเศรษฐศาสตร์นั้น ในงานศึกษาของ นพพร ตั้งหลักมั่นคง ซึ่งศึกษาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ้มตลาดของไทยในสินค้ากระจกโฟลด์ใสและสีจากอินโดนีเซีย และ Wilfried Pauwels and Linda Springael ที่กล่าวถึงการใช้มาตรการตอบโต้ของสหภาพยุโรป มีส่วนที่คล้ายคลึงกันในแง่ของการวิเคราะห์โดยใช้โครงสร้างตลาดเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ โดยนพพร ตั้งหลักมั่นคง ใช้การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดแบบผู้ชายน้อยราย ในขณะที่ Wilfried Pauwels and Linda Springael ใช้การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดที่มีผู้ชาย 2 ราย ได้แก่ Cournot และ Bertrand อย่างไรก็ตาม ทั้งสองงานนี้แตกต่างกันที่งานของนพพร ตั้งหลักมั่นคง ใช้การวิเคราะห์แบบดุลยภาพบางส่วน (Partial Equilibrium) แต่ Wilfried Pauwels and Linda Springael ใช้การวิเคราะห์แบบดุลยภาพทั่วไป (General Equilibrium) นอกจากนี้การศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) ส่วนใหญ่จะมีข้อจำกัดด้านข้อมูลของแต่ละบริษัท การหาข้อมูลทางสถิติที่มีความละเอียดและแน่นอนจึงทำได้ยากลำบาก ดังนั้นจากข้อมูลที่ผู้วิจัยข้างต้นสามารถรวบรวมได้จึงเป็นการวิเคราะห์ในภาพรวมของอุตสาหกรรมในประเทศเท่านั้น

2.2.2 การศึกษาการทุ้มตลาดและตอบโต้การทุ้มตลาดสินค้าในเชิงนิติศาสตร์

ในแง่ของกฎหมายนั้น ข้อตกลงตอบโต้การทุ้มตลาดภายใต้องค์การการค้าโลกให้สิทธิแก่รัฐสามารถดำเนินการตอบโต้การทุ้มตลาดได้ โดยจะต้องทำการพิสูจน์ตามองค์ประกอบพื้นฐาน ซึ่งเป็นเงื่อนไขที่รัฐจะต้องกระทำก่อนที่จะมีมาตรการตอบโต้การทุ้มตลาด เงื่อนไขดังกล่าวนี้กำหนดขึ้นเพื่อให้กฎเกณฑ์มีความชัดเจนและเป็นระบบยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการตีกรอบการใช้ดุลยพินิจของรัฐอีกด้วย สำหรับประเทศไทย มีการกำหนดมาตรการทางกฎหมายที่สอดคล้องกับข้อตกลง

การตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้องค์การการค้าโลก คือ ประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษซึ่งสินค้านำเข้า เพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน พ.ศ. 2539²⁰ และมีการกำหนดหลักเกณฑ์และขั้นตอนในการพิจารณาไว้ด้วย

การมีกฎเกณฑ์ที่มีความชัดเจนและเป็นระบบนั้น นอกจากจะเป็นการป้องกันมิให้ประเทศคู่ค้าของไทยใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าที่ส่งออกจากประเทศไทย โดยมีได้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และขั้นตอนที่สอดคล้องกับข้อตกลงตอบโต้การทุ่มตลาดภายใต้องค์การการค้าโลกแล้ว ยังเป็นการช่วยให้ไทยระมัดระวังไม่กระทำการใดที่เข้าเงื่อนไขการทุ่มตลาดด้วย²¹

เท่าที่ผ่านมา มีสินค้าหลายชนิดที่ไทยถูกประเทศคู่ค้าใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เช่น กรณีของสหรัฐอเมริกา

และสหภาพยุโรป ที่กระทำการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อสินค้าสับปะรดกระป๋องและจักรยานไทย²² ตามลำดับ ปรากฏว่าการใช้มาตรการดังกล่าว ได้ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้านี้ของ ไทย ทำให้ปริมาณและมูลค่าการส่งออกไปยังประเทศนั้นๆ ลดลงในทันที ดังนั้น เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลการดำเนินการปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าของไทย มีประเด็นที่ กรมการค้าต่างประเทศควรต้องปรับปรุงแก้ไข คือการจัดองค์การดำเนินงานและระบบการปฏิบัติงาน เพื่อให้สามารถรองรับกับลักษณะงานที่จะต้องรับผิดชอบ ให้ความสำคัญในการกำหนด ยุทธศาสตร์การดำเนินการเพื่อแก้ต่างการถูกฟ้องโต้สวนการทุ่มตลาด รวมทั้งการประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ ความเข้าใจแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างจริงจัง

นอกจากนี้ ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วย ภาษีศุลกากรและการค้าปี 1994 ซึ่งให้ดุลยพินิจกับผู้ที่มีอำนาจในการโต้สวน ทำให้สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป สามารถใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในเชิงบิดเบือนการค้า โดยเฉพาะใน การคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาด²³ และการตีความทางกฎหมายบางอย่างที่ไม่ชัดเจน เช่น คำว่าภาวะการค้าปกติ เป็นต้น ดังนั้นจึงควรมีการทบทวนแก้ไขความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้าปี 1994 ในประเด็นการใช้ดุลยพินิจของผู้มี อำนาจให้ชัดเจนยิ่งขึ้น

²⁰ ก่อนมีพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542

²¹ เพ็ชรรัตน์ ยิ้มพงษ์, "การกระทำการทุ่มตลาดภายใต้แกตต์และองค์การการค้าโลก", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาเศรษฐศาสตร์, คณะนิติศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540).

²² สุรัตน์ มาลัยกรอง, "บทบาทของรัฐในการปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าของไทย ศึกษากรณีการถูกประเทศคู่ค้าดำเนิน มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาเศรษฐศาสตร์, คณะรัฐศาสตร์, จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย, 2541).

²³ วรณพฤกษ์ รังสิโสภิน, "ปัญหาและผลกระทบทางกฎหมายเศรษฐกิจในการคำนวณส่วนเหลือของการทุ่มตลาดภายใต้ ความตกลงว่าด้วยการปฏิบัติตามข้อ 6 ของความตกลงว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1994", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชานิติศาสตร์, คณะนิติศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544).

ในทางกลับกันในกรณีของไทยเป็นผู้ใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด องค์การบังคับใช้กฎหมาย ก็ควรบังคับใช้กฎหมายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพในเรื่องความโปร่งใส การกำหนดความรับผิดชอบ ความเป็นกลาง การด่วงดุลอำนาจ ความเป็นอิสระ และความเร็วให้มีความยิ่งขึ้น²⁴ นอกจากนี้ ยังต้องปรับปรุงบทบัญญัติของกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดในส่วนวิธีบัญญัติให้ละเอียดและชัดเจนยิ่งขึ้น เพิ่มความรู้และความเชี่ยวชาญให้องค์กร รวมทั้งควรมีการปรับปรุงโครงสร้างของคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนด้วย

กรณีที่ทำให้เห็นชัดเจนว่าประเทศไทยควรหันมาสนใจในกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดให้มากกว่านี้ ก็คือ กรณีคดีข้อพิพาท Thailand-antidumping duties on angles, shapes and sectors of iron or non-alloy steel and H-beams from Poland²⁵ ซึ่งประเทศไทยถูกประเทศโปแลนด์ฟ้องร้องว่าการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็ก H-Beams ที่มีแหล่งกำเนิดมาจากโปแลนด์เป็นการฝ่าฝืนมาตรา 2,3,5,6 และ 12 ใน Anti-Dumping Agreement ประเทศไทยต้องตกเป็นฝ่ายแพ้คดีต่างๆ ที่ไม่ควรจะเป็นเช่นนั้น ดังนั้น สิ่งที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งก็คือ การศึกษาแนวทางปฏิบัติต่างๆ ที่ใช้ในการต่อสู้คดี และการตีความบทบัญญัติ ซึ่งจะต้องทำความเข้าใจและปรับปรุงแก้ไขต่อไป

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นพบว่าการศึกษาการให้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีความแตกต่างกันอยู่บางประการ ระหว่างแง่มุมมองเศรษฐศาสตร์และนิติศาสตร์ กล่าวคือ จากกรณีที่ประเทศไทยถูกทุ่มตลาดโดยเหล็กรูปตัว H ที่นำเข้าจากประเทศโปแลนด์ จนมีการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด²⁶ และไทยถูกประเทศโปแลนด์ฟ้องร้องจากการใช้มาตรการดังกล่าวต่อองค์การระงับข้อพิพาท (Dispute Settlement) ของ WTO²⁷ เมื่อพิจารณาในแง่มุมมองทางเศรษฐศาสตร์ พบว่าการทุ่มตลาดดังกล่าวของโปแลนด์มิได้เป็นการตั้งราคาเพื่อมุ่งทำลายคู่แข่ง (Predatory Pricing) ที่ทำให้เกิดการค้าที่ไม่เป็นธรรม ดังนั้น จึงไม่ควรใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อขจัดความไม่เป็นธรรมทางการค้า แม้ว่าการทุ่มตลาดดังกล่าวจะทำให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในขึ้นจริงก็ตาม

ในขณะที่การพิจารณาในแง่มุมมองกฎหมายนั้น มิได้พิจารณาว่าเป็นการทุ่มตลาดประเภทใด หากการทุ่มตลาดนั้นก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน ก็มีเหตุผลเพียงพอที่จะใช้

²⁴ จุณานันท์ พุกกะวัน, "แนวทางพัฒนาโครงสร้างองค์การบังคับใช้กฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, สาขาวิชานิติศาสตร์, คณะนิติศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545).

²⁵ ยศ ไผ่หยกงาม, "อากรตอบโต้การทุ่มตลาดในกรอบความตกลงขององค์การการค้าโลก WTO : ศึกษาจากข้อพิพาท กรณีเหล็กโครงสร้างรูปพรรณหน้าตัดรูปตัว H จากโปแลนด์", (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, สาขาวิชานิติศาสตร์, คณะนิติศาสตร์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2547).

²⁶ เรื่องเดียวกัน, Pasakorn Thammachote, 1999. หน้า 45.

²⁷ เรื่องเดียวกัน, ยศ ไผ่หยกงาม, 2547. หน้า 85.

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ดังจะเห็นได้จากการที่นักกฎหมายของไทยได้ศึกษาข้อพิพาท Thailand-antidumping duties on angles, shapes and sectors of iron or non-alloy steel and H-beams from Poland แล้วไม่เห็นด้วยกับคำตัดสินให้ไทยแพ้คดี และต้องยกเลิกการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กรูปตัว H ที่นำเข้าจากประเทศโปแลนด์