

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อการศุลกากร เริ่มมีมาตั้งแต่การเจรจาการค้าหลายฝ่าย รอบโตเกียว (Multilateral Trade Negotiation) หรือที่เรียกว่า Tokyo Round ซึ่งเริ่มเจรจาเมื่อปี 1973 และสิ้นสุดเมื่อปี 1979 ที่เจนีวา ซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยยังไม่ได้เข้าร่วมเป็นภาคีเกิดต่อด้วยต่อมา ประเทศไทยได้เข้าเป็นภาคีเกิดเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 1982 แต่ก็มีได้เป็นภาคีว่าด้วยความตกลง ราคาศุลกากรเกิด (GATT Valuation Code) เมื่อมีการเจรจารอบดูรุควัย ซึ่งเริ่มเมื่อปี 1986 ความตกลง ดังกล่าวได้มีการนำมาบรรจุในกรมสารสุดท้าย (Final Act) โดยรัฐมนตรีประเทศต่างๆ ประกาศเปิด การเจรจาที่เมืองปุนคาเดลเอสเต้ ประเทศดูรุควัย และได้สิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 1993 ประเทศไทยในฐานะเป็นภาคีของเกิด จึงมีพันธะกรณีที่จะต้องปฏิบัติตามความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อ การศุลกากร เนื่องจากในการเจรจารอบดูรุควัยประเทศที่จะเข้าเป็นภาคีจะต้องยอมรับความตกลงทั้ง หมดที่บรรจุในกรมสารสุดท้าย (Final Act) ซึ่งมีลักษณะเป็น Package Deal หรือที่เรียกว่า Single Undertaking กล่าวคือ ถ้าจะยอมรับความตกลงในการกรมสารสุดท้ายจะต้องรับทั้งหมด จะเลือกรับ เฉพาะความตกลงที่เป็นประโยชน์กับประเทศเท่านั้นไม่ได้ เพราะถ้าเช่นนั้นแล้ว การจะยกฐานะเกิด เป็นองค์การการค้าโลก (World Trade Organization) จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้ ซึ่งองค์การนี้จะเป็นองค์กร ระหว่างประเทศในระดับเดียวกับกองทุนการเงินระหว่างประเทศ และธนาคารโลก การยกฐานะเช่นนี้ จะทำให้กลไกการควบคุมให้ประเทศต่างๆ ไม่ว่าจะเล็กหรือใหญ่ดำเนินนโยบายและมาตรการการค้าที่ไม่ เหาเปรียบกันเป็นไปอย่างได้ผลมากขึ้น เป็นการเพิ่มการแข่งขันในตลาดโลก เพื่อผลประโยชน์ของผู้ ผลิตที่มีประสิทธิภาพ

ความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อการศุลกากร จึงเป็นกฎระเบียบทางการค้าที่มีอยู่แล้ว ตั้งแต่ในการเจรจาการค้าหลายรอบโตเกียว (Multilateral Trade Negotiation) การเจรจารอบดูรุควัยได้ ให้ความสำคัญกฎเกณฑ์ที่มีอยู่ ให้ความเข้มงวดรัดกุมขึ้น เพื่อให้ประเทศภาคีใช้มาตรการการค้าอย่าง เป็นธรรมและโปร่งใส เพราะหากมีแต่การลดภาษีอากร โดยไม่มีระเบียบกฎเกณฑ์ประเทศที่ลดอัตรา ภาษีอาจใช้มาตรการที่มีใช้ภาษีกีดกันการค้าจนการลดภาษีอากรไม่มีผลทำให้เกิดการเปิดตลาดที่แท้ จริง ความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อการศุลกากร ได้กำหนดให้หน่วยงานศุลกากรของประเทศต่างๆ ใช้ราคาตามใบส่งของในการคำนวณมูลค่าสินค้า เพื่อการเก็บภาษีศุลกากร

วิธีการประเมินราคาศุลกากรภายใต้แกตต์ เกิดจากการที่ผู้นำเข้า และส่งออกแสวงหา ระบบที่จะอำนวยความสะดวกและง่ายขึ้น โดยการทำให้วิธีการประเมินราคาศุลกากรเป็น วิธีที่ง่าย ๆ ไม่ซับซ้อนและสามารถคาดเดาได้รวมทั้งเป็นการป้องกันการประเมินราคาจากการ ใช้วิธีที่กำหนดขึ้นเอง หรืออยู่บนพื้นฐานที่เป็นการกีดกันทางการค้า รัฐบาลต่างๆ แสวงหาระบบที่ง่าย ต่อการบริหารและที่กำหนดพื้นฐานเป็นมาตรฐานทางการค้า ประโยชน์อย่างหนึ่งของความตกลงว่า ด้วยการใช้นิยามเพื่อการศุลกากร คือ การอ้างถึงสิทธิของผู้นำเข้า และผู้ส่งออก ซึ่งรัฐบาลจะต้อง พิจารณา โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศนำเข้ามีพันธะ

กรณีที่จะปฏิบัติตามอย่างตรงไปตรงมา ถ้าหากสิทธินั้นถูกปฏิเสธรัฐบาลของประเทศ อื่นๆ สามารถจะยื่นฟ้องต่อคณะรัฐมนตรีแกตต์ ซึ่งได้ก่อตั้งขึ้นมาตามวัตถุประสงค์ของความตกลงว่า ด้วยการใช้นิยามเพื่อการศุลกากร ดังนั้น การประเมินราคาศุลกากรจึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับกฎหมายและศาลของ ประเทศที่นำเข้าเท่านั้น แต่ขึ้นอยู่กับกฎเกณฑ์ระหว่างประเทศด้วย ระบบการประเมินราคาแกตต์ ยึดถือ หลักการของราคาซื้อขาย (Transaction Value) ซึ่งได้แก่ หลักการของราคาที่จ่ายจริงหรือพึงจะต้อง จ่าย เมื่อมีการขายของนั้น เป็นหลักการสำคัญซึ่งในมาตรา VII ของ GATT ได้กำหนดวิธีการประเมิน ราคารวม 6 วิธี ได้แก่

1. ราคาซื้อขาย (Transaction Value)
2. ราคาขายของของที่เหมือนกัน (Transaction Value of Identical goods)
3. ราคาขายของของที่คล้ายคลึงกัน (Transaction Value of Similar goods)
4. ราคาหักทอน (Deductive Method)
5. ราคาวงรวม (Compute Value Method)
6. วิธีการยึดหยุ่น (Fall - Back Method)

วิธีการประเมินราคาศุลกากรของแกตต์ จะต้องพิจารณาเรียงตามลำดับก่อนหลัง กล่าว คือ จะต้องใช้วิธีที่ 1 ก่อน ถ้าหากไม่สามารถหาราคาตามวิธีที่ 1 ได้แล้วจึงใช้วิธีการถัดไปตามลำดับ ซึ่ง ทำให้เกิดความแน่นอน

วิธีการประเมินราคาศุลกากรของไทยในปัจจุบันเป็นราคาพึงซื้อพึงขาย ซึ่งตามมาตรา 2 แห่ง พ.ร.บ. ศุลกากร พ.ศ. 2469 “ต้องเป็นราคาแท้จริงในท้องตลาด” หมายความว่า “ราคาขายส่งเงิน

สด (ในส่วนของขาเข้าไม่รวมค่าอากร) ซึ่งจะพึงขายของประเภทและชนิดเดียวกันได้โดยไม่ขาดทุน ณ เวลาและที่ที่นำของเข้าหรือส่งออกแล้วแต่กรณี โดยไม่มีการหักทอนหรือลดหย่อนราคาอย่างใด”

นอกจากนี้การประเมินราคาศุลกากรของไทยจะใช้ราคาขั้นต่ำหรือราคาสูงสุดของของที่นำเข้าในช่วงระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งจะทำการศึกษาวิจัยโดยละเอียดในบทที่ 3 ต่อไป

วิธีการประเมินราคาศุลกากรของไทยมีความแตกต่างจากการประเมินราคาศุลกากรของ แกตต์ การที่ประเทศไทยเข้าเป็นภาคีแกตต์ในการเจรจาอนุสัญญา จึงมีความจำเป็นที่จะต้องทำการศึกษาวิจัยผลของการนำเอาความตกลงของแกตต์มาปฏิบัติ ดังนั้น ในการวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาวิจัยผลของความตกลงการประเมินราคาศุลกากรภายใต้กรอบของแกตต์ ที่มีผลกระทบต่อกฎหมายเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากรเท่านั้น

## 2. สมมติฐานของวิทยานิพนธ์

ความตกลงการประเมินราคาศุลกากรภายใต้แกตต์ 1994 มีผลกระทบต่อการปรับปรุงพัฒนากฎหมายเศรษฐกิจของไทยเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากร และพิธีการศุลกากร

## 3. วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อให้ทราบถึงกฎเกณฑ์ของแกตต์ (GATT) ในส่วนที่เกี่ยวกับความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อการศุลกากร
2. เพื่อให้ทราบถึงกฎหมายเศรษฐกิจของไทยที่เกี่ยวกับการกำหนดราคาเพื่อการศุลกากร
3. เพื่อให้ทราบถึงผลกระทบของความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาศุลกากรต่อกฎหมายเศรษฐกิจของไทย และแนวทางการแก้ไขกฎหมายเท่านั้น รวมทั้งการปรับปรุงองค์กร บุคลากร และเครื่องมือเครื่องใช้เพื่อให้เหมาะสมกับระบบใหม่
4. ให้ผู้ปฏิบัติได้ทราบแนวทางในการแก้ไขกฎหมาย

## 4. ขอบเขตของการศึกษาวิจัย

1. ศึกษาถึงกฎหมายของต่างประเทศที่เกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากร

2. ศึกษากฎหมายของความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อการศุลกากรของแกตต์ (GATT)
3. ศึกษากฎหมายเศรษฐกิจของไทยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ราคาเพื่อการศุลกากร
4. ศึกษาถึงความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อการศุลกากรในขอบเขตข้อ 2 ที่มีต่อกฎหมายเศรษฐกิจของไทย และแนวทางการแก้ไขปรับปรุงในกรอบของความตกลงว่าด้วยการใช้ราคาเพื่อการศุลกากร

## 5. วิธีวิจัย

1. การดำเนินการวิจัยนี้ใช้วิธีค้นคว้า รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร (Documentary Research) โดยการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสาร บทความและกฎหมาย ตลอดจนข้อบังคับต่างๆ ของทางราชการ ประกอบกับความตกลงของ GATT ในส่วนที่เกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากร
2. การดำเนินการสอบถามความคิดเห็นจากผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เชี่ยวชาญ แต่ไม่เป็นการวิจัยเต็มรูปแบบของการวิจัยภาคสนาม (Field Research)
3. ผลกระทบทางด้านเศรษฐศาสตร์ มาจากการวิจัยของนักเศรษฐศาสตร์ การวิจัยในวิทยานิพนธ์ จึงไม่มีการทำการศึกษาเชิงประจักษ์ (Empirical Study)

## 6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. ทำให้เข้าใจหลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรภายใต้แกตต์
2. ทำให้ทราบว่ากฎหมายเศรษฐกิจของไทยฉบับใดบ้างที่บัญญัติเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากร
3. ทำให้ทราบว่ากฎหมายเศรษฐกิจเหล่านั้น สอดคล้องหรือไม่กับหลักเกณฑ์ของแกตต์
4. ทำให้ทราบถึงผลกระทบของความตกลงการประเมินราคาศุลกากรภายใต้แกตต์ต่อกฎหมายเหล่านั้น
5. ทำให้ทราบถึงแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายเศรษฐกิจเหล่านั้น
6. ให้ผู้ปฏิบัติได้ทราบแนวทางในการแก้ไขปัญหา



## บทที่ 1

### ความสำคัญของการประเมินราคาศุลกากรต่อการค้าระหว่างประเทศ

#### 1.1 ที่มาและความสำคัญของการประเมินราคาศุลกากรต่อการค้าระหว่างประเทศ

ภาษีศุลกากรถือเป็นรายได้ที่สำคัญของรัฐอย่างหนึ่ง ที่เรียกเก็บจากของที่นำเข้าและส่งออก ซึ่งมีวิธีการจัดเก็บภาษี 3 วิธี คือ

1. อัตราตามราคา (ad valorem rate)
2. อัตราตามสภาพ
3. อัตราผสมระหว่างอัตราตามราคาและอัตราตามสภาพ

สำหรับการประเมินราคาเพื่อจัดเก็บภาษีจะมีวิธีการประเมินโดยแบ่งกลุ่มได้ 2 กลุ่ม คือ การประเมินราคาตามระบบบริสเซลส์ (Brussels Definition of Value : BDV) และการประเมินราคาตามระบบราคาแกดด์ (GATT Valuation) สำหรับการประเมินราคาตามระบบบริสเซลส์มีแนวความคิดเกี่ยวกับการประเมินราคาทางศุลกากร เพื่อให้การจัดเก็บภาษีดังอยู่บนหลักของความเป็นธรรม กล่าวคือ สินค้าชนิดเดียวกัน นำเข้าจากแหล่งเดียวกัน ในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกัน ควรจะเสียภาษีเท่ากัน การซื้อขายอาจมีราคาถูกแพงไม่เท่ากัน แต่การจัดเก็บภาษีควรเท่าเทียมกัน การประเมินราคาเพื่อใช้เป็นฐานในการจัดเก็บภาษีอากรเท่านั้น โดยจะใช้ราคามาตรฐานกลางสำหรับสินค้าแต่ละชนิด สินค้าชนิดใดจะมีราคามาตรฐานกลางเท่าใด จึงขึ้นอยู่กับ :-

- ราคาซื้อขายจริง
- ราคาขายส่งเงินสดสำหรับของขาเข้า (c.i.f.) ที่ไม่รวมค่าอากรและสำหรับของส่งออกใช้ราคา (f.o.b.)
- ราคาที่สืบได้จากการขายส่งในท้องตลาด

สำหรับการประเมินราคาตามระบบราคาแกดด์มีแนวความคิดเกี่ยวกับการประเมินราคาโดยยึดหลักราคาซื้อขายที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน ซึ่งเป็นราคาจริงเนื่องจากของประเภทและชนิดเดียวกัน ผู้ซื้อแต่ละรายอาจซื้อได้ในราคาที่แตกต่างกัน แต่ทั้งนั้นผู้ซื้อและผู้ขายต้องไม่มีความ

สัมพันธ์กัน นอกจากนี้ในระบบราคาเกณฑ์ให้สิทธิแก่ภาคีสมาชิกที่จะเลือกใช้ราคา c.i.f. หรือ f.o.b. ก็ได้

วิธีการประเมินราคาศุลกากรอัตราตามราคา มีความสำคัญต่อภาษีศุลกากร ตั้งแต่ช่วงแรกภายหลังสงคราม และค่อนข้างที่จะมีปัญหาด้านการประเมินราคา เนื่องจากวิธีนี้สามารถนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการปกป้องผลประโยชน์ของประเทศ เช่น เพื่อเป็นการปกป้องอุตสาหกรรมภายในของประเทศ ให้ไม่ได้รับความเสียหายอันเนื่องมาจากการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อเป็นการหารายได้ของรัฐทางด้านภาษี บางครั้งอาจใช้เทคนิคของการประเมินราคาใช้เพื่อปิดบังอัตราภาษีศุลกากรที่สูง และทำให้การลดภาษีที่เคยให้แก่ของที่นำเข้าไม่มีผลใช้บังคับ<sup>1</sup>

หลังจากการเจรจารอบสุดท้ายของการเจรจาความตกลงทางการค้ารอบเคนเนดี (Kenedy Round of Trade Negotiations) ได้มีการเจรจาเกี่ยวกับความหลากหลายของระบบการประเมินราคาศุลกากร ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ โดยในระดับระหว่างประเทศได้มีความพยายามที่จะทำให้วิธีการประเมินราคาศุลกากรมีความเรียบง่ายขึ้น และเป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก ผู้นำเข้าและส่งออกสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่าของที่นำเข้านั้นจะได้รับการประเมินราคาศุลกากรอย่างไร สามารถประมาณจำนวนของภาษีศุลกากรล่วงหน้าได้ อันเป็นการอำนวยความสะดวกการนำเข้าและส่งออก ผู้ทำการค้าสามารถที่จะวางแผนทางธุรกิจล่วงหน้าได้

### 1.1.1 วิธีการเข้าสู่การประเมินราคาของประเทศ

เพื่อผลประโยชน์ของประเทศเกี่ยวกับรายได้ทางด้านภาษีและการปกป้องอุตสาหกรรมภายในของประเทศจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อบทบัญญัติของกฎหมายเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากร และการตีความบทบัญญัตินี้ดังกล่าว ของแต่ละประเทศ ดังนั้น บางประเทศจึงให้อำนาจแก่ศุลกากรในการกำหนดราคา อันนำไปสู่การกำหนดราคาศุลกากรตามอำเภอใจ หรือบางประเทศจะมีอัตราภาษีศุลกากรที่สูงมาก ทั้งนี้เพื่อเป็นการปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศ ซึ่งถ้ามองในภาพรวมก็เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ของประเทศนั่นเอง บทบัญญัติของกฎหมายที่สามารถรักษาผลประโยชน์ของประเทศได้ จึงมีลักษณะดังนี้

<sup>1</sup> R.K. Pandey, Customs Valuation Systems. (Indian Institute of Foreign Trade), p.

1. สามารถสนองตอบความต้องการของผู้ผลิตภายในประเทศได้
2. มีความเท่าเทียมกันทางด้านภาษีจากมุมมองของผู้นำเข้า และ
3. สามารถสนองตอบความต้องการรายได้จากภาษีของรัฐ

การที่แต่ละประเทศมุ่งแต่จะรักษาผลประโยชน์ของประเทศ สามารถที่จะเป็นผลเสียต่อการค้าระหว่างประเทศได้ ระบบของการประเมินราคาศุลกากรที่ดีจึงต้องมีความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ของประเทศและสามารถที่จะส่งเสริมต่อการค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้บทบัญญัติของกฎหมายเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากรจะต้องมีความสมดุลระหว่างมุมมองของผู้ผลิตภายในประเทศที่จะต้องได้รับความคุ้มครองจากการนำเข้าของสินค้าจากต่างประเทศและผู้ส่งออก ซึ่งจะต้องแข่งขันกับผู้ผลิต เพื่อความเป็นธรรมของทั้งสองฝ่าย กลไกที่จะต้องมาดูแลปัญหานี้จึงมิใช่เพียงระดับภายในประเทศเท่านั้น กติกาของสังคมระหว่างประเทศจึงมีความจำเป็นเช่นกัน<sup>1</sup>

### 1.1.2 แนวความคิดเกี่ยวกับการประเมินราคา

โดยทั่วไปการพิจารณาเกี่ยวกับราคาของสินค้าแต่ละอย่างที่มีการตกลงซื้อขายกันในกรณีนี้จะมีสองฝ่าย คือฝ่ายผู้ซื้อและฝ่ายผู้ขาย ฝ่ายผู้ซื้อย่อมมีแนวความคิดว่าสินค้านั้นมีค่าต่อเขาเท่าไร และเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้านิคเดียวกันนั้นที่มีการขายในท้องตลาดมีมูลค่าแตกต่างกันอย่างไร โดยฝ่ายผู้ซื้อก็ต้องการซื้อในราคาที่ต่ำที่สุด ส่วนฝ่ายผู้ขายย่อมมีแนวความคิดว่าตนมีต้นทุนในการผลิตสินค้านั้นเท่าใด ควรจะขายสินค้านี้ในราคาเท่าใด โดยเปรียบเทียบกับราคาในท้องตลาดซึ่งจะทำให้ตนได้กำไรสูงสุด แนวความคิดทั้งสองแนวความคิดนี้จะตรงข้ามกัน แต่จะมี ณ จุดหนึ่ง ที่ส่วนได้เสียของทั้งฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขายมีความสมดุลกัน จะยังผลให้เกิดราคาที่สามรถตกลงซื้อขายกันได้

แนวความคิดเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากร อาจอยู่บนแนวความคิดเชิงปฏิฐาน (positive concept) หรืออยู่บนแนวความคิดเชิงอนุมาน (notional concept) หรือบางครั้งอาจอยู่ทั้งสองแนวความคิดรวมกันก็ได้

---

<sup>1</sup>Ibid., pp. 19-20

### ก. แนวความคิดเชิงปฏิฐาน (positive concept)

ภายใต้แนวความคิดเชิงปฏิฐานราคาที่จะต้องเสียภาษีคือ ราคาซื้อขายที่แท้จริงของของที่นำเข้า ถ้าของนั้นได้มีการขายภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดในกรณีที่ของนำเข้าไม่มีการขายภาษีที่จะต้องชำระคำนวณจากราคาขายที่แท้จริงของของที่เหมือนกันที่ได้ปรับแต่งตามเงื่อนไขที่กำหนด อย่างไรก็ตามในระบบนี้จะมีปัญหาในกรณีที่ของที่นำเข้านั้นไม่ได้อยู่ภายใต้การขาย เช่น ของที่นำเข้ามาโดยการเช่าการนำราคาซื้อขายของของที่เหมือนกันมาใช้แทนราคาซื้อขายที่แท้จริง อาจก่อให้เกิดปัญหาได้ ตัวอย่างเช่น เป็นการยากที่จะให้คำนิยามของ “ของที่เหมือนกัน” และการตีความของของที่เหมือนกันอาจนำไปสู่การกำหนดราคาของของที่จะต้องเสียภาษีแตกต่างไปจากราคาซื้อขายที่แท้จริงก็ได้ หรือบางครั้งอาจจะไม่มีของของที่เหมือนกัน

### ข. แนวความคิดเชิงอนุมาณ (notional concept)

เมื่อพิจารณาถึงจุดบกพร่องของแนวความคิดเชิงปฏิฐาน (positive concept) ตามข้อ ก. แล้ว คณะมนตรีด้านการประเมินราคาของ CCC<sup>1</sup> เห็นว่าแนวความคิดเชิงอนุมาณ (notional concept) สามารถที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวนี้ได้ ซึ่งเป็นที่มาของคำนิยามราคาบริสเซลส์ (Brussels Definition of Value : BDV) แนวความคิดนี้ราคาที่จะต้องเสียภาษีของของที่นำเข้า คือ ราคาที่พึงขายในตลาดเปิดเผยภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด ราคาที่จะนำมาใช้ในการคำนวณภาษีจึงไม่ขึ้นอยู่กับราคาที่ปรากฏในบัญชีราคาสินค้า (invoice) หรือราคาตามสัญญาซื้อขาย นอกจากนี้แนวความคิดนี้ยังทำให้ระบบการประเมินราคาศุลกากรที่กำหนดจากราคาซื้อขายภายในประเทศที่ส่งออก เช่น ระบบการประเมินราคาของประเทศแคนาดา และระบบการประเมินราคาศุลกากรที่กำหนดจากราคาซื้อขายภายในของประเทศที่นำเข้ามาเป็นฐานในการประเมินราคาศุลกากรหมดไป เช่น ระบบการประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น

#### 1.1.3 มูลฐานหรือมาตรฐานของการประเมินราคา

ทางเลือกหนึ่งของการประเมินราคาซึ่งมีหลายมูลฐานที่จะนำมาใช้ในการประเมินราคา โดยอาจใช้มูลฐานหนึ่งเป็นมูลฐานเบื้องต้น ส่วนที่เหลือเป็นทางเลือก หรือทุกๆ มูลฐานจะใช้เป็นทางเลือกก็ได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับหน่วยงานบริหารศุลกากรว่าจะใช้เพื่อวัตถุประสงค์ใด

<sup>1</sup> Customs Co-operation Council ซึ่งปัจจุบันได้เปลี่ยนเป็น WCO (World Customs Organization)



เช่น อาจจะใช้เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายใน หรือเพื่อเป็นการเลือกปฏิบัติต่อความแตกต่างของ แหล่งที่มาของสินค้า อย่างไรก็ตาม ในการเลือกใช้มูลฐานหรือมาตรฐานของการประเมินราคาจะต้องมีหลักเกณฑ์ที่สำคัญ คือ ความเท่าเทียมกัน และเป็นระบบการประเมินราคาที่มีประสิทธิภาพ มีความเป็นธรรมจากมุมมองของผู้เกี่ยวข้องทุกๆ ฝ่าย เช่น ผู้นำเข้า ผู้ผลิตภายในประเทศ ผู้ส่งออกทั้ง ภายในและภายนอกประเทศ ไม่เป็นการตัดเอกสารทางการค้าต้องอยู่บนมูลฐานของเอกสารทางการค้าให้มากที่สุด ง่ายต่อการเข้าใจ ง่ายต่อการประเมินและรวดเร็วและมีความมั่นคงในการปฏิบัติ<sup>4</sup>

นอกจากนี้การเลือกใช้ราคา C.I.F. และราคา F.O.B. ซึ่งเป็นมูลฐานสำหรับการประเมินราคา ภายใต้ราคา C.I.F. ราคาของที่นำเข้รวมถึง ค่าขนส่งค่าประกันภัย และค่าอื่นๆ ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการขนส่งของจากต่างประเทศมายังท่าที่ที่นำของเข้า ส่วนราคา F.O.B. คือราคาของถึงท่าที่ส่งออก ประเทศที่ใช้ราคา F.O.B. เป็นฐานในการประเมินราคา โดยปกติแล้วจะมีอัตราภาษีที่สูงกว่า เมื่อเทียบกับประเทศที่ใช้ราคา C.I.F.<sup>5</sup> ส่วนมูลฐานอื่นๆ สำหรับการประเมินราคา เช่น ราคาห้องตลาดที่เปิดเผยในประเทศที่ส่งออก หรือราคาขายส่งในประเทศที่นำเข้า ซึ่งเป็นมูลฐานที่มีไว้เพื่อตอบสนองผลประโยชน์ของประเทศ และตรงข้ามกับหลักการประเมินราคาที่เป็นธรรม<sup>6</sup> ระบบการประเมินราคาบางระบบได้กำหนดมูลฐานที่เป็นทางเลือกไว้เพื่ออำนวยความสะดวกหน่วยงานบริหารศุลกากร เพื่อให้สามารถเก็บภาษีให้ได้สูงสุดและเพื่อเป็นการปกป้องอุตสาหกรรมภายใน ภายใต้ระบบการประเมินราคาของบางประเทศมูลฐานที่เป็นทางเลือกจะใช้เฉพาะเมื่อมูลฐานแรกไม่สามารถใช้ได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกการทำงานของหน่วยงานบริหารศุลกากร เช่น ระบบการประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกา แคนาดา ญี่ปุ่น และบราซิล มูลฐานการประเมินราคาอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายระหว่างประเทศ ซึ่งได้กำหนดขึ้นมาจากการพิจารณาของแต่ละประเทศ และอยู่นอกเหนือจากหลักการประเมินราคาที่เป็นธรรม "principle of fair valuation" เช่น ราคาที่ทางการกำหนด หลายๆ ประเทศจะใช้มูลฐานนี้เป็นมูลฐานเบื้องต้นในการประเมินราคา หรืออาจเป็นมูลฐานที่เป็นทางเลือกก็ได้<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> R.K. Pandey. Customs Valuation Systems., p. 23

<sup>5</sup> Ibid., p. 25

<sup>6</sup> Ibid., pp. 25-26

<sup>7</sup> Ibid., p. 27

## 1.2 ระบบการประเมินราคาศุลกากรที่สำคัญ

จากการศึกษาในหัวข้อ 1.1 สามารถสรุปได้ว่า เพื่อผลประโยชน์ของประเทศ ซึ่งได้มีอิทธิพลถึงบทบัญญัติของกฎหมายและการตีความของบทบัญญัติของกฎหมายดังกล่าว และการที่แต่ละประเทศมีความต้องการที่จะรักษาผลประโยชน์ของประเทศแตกต่างกัน จึงทำให้มีระบบการประเมินราคาศุลกากรแตกต่างกันไป จึงก่อให้เกิดความหลากหลายของระบบการประเมินราคาศุลกากร อันเป็นอุปสรรคที่ไม่ใช่อุปสรรคทางภาษีศุลกากรต่อการค้าระหว่างประเทศ (non-tariff barrier : NTB) ทำให้ผู้นำเข้าและส่งออกประสบปัญหาต่างๆ มากมาย เช่นการที่ไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่าของที่ตนนำเข้าจะได้รับการประเมินราคาอย่างไร ไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าตนจะต้องชำระภาษีเท่าไร จึงทำให้ไม่สามารถวางแผนทางธุรกิจได้ ในหัวข้อนี้ผู้เขียนจึงขอแสดงระบบของการประเมินราคาของแต่ละระบบที่มีอยู่ ซึ่งก่อให้เกิดความหลากหลายในการประเมินราคาดังต่อไปนี้

### 1.2.1 ระบบการประเมินราคาศุลกากรของประเทศสหรัฐอเมริกา

การนำสินค้าเข้าไปในประเทศสหรัฐอเมริกาจะต้องเสียภาษีศุลกากรอัตราตามราคา (ad valorem rate) ตามบทบัญญัติมาตรา 402 หรือมาตรา 402 (A) แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร 1930 (Tariff Act of 1930) ซึ่งมาตรา 402 (A) จะใช้กับสินค้าบางประเภทเท่านั้น ตามที่ระบุไว้ใน Final List เช่น

The Final List specifics items under the following

1. Chemicals, oils and paints, coal-tar-products.
2. Non-coal-tar drugs and medicines.
3. Earths, earthenware and glassware.
4. Metals and manufactures of metals including machinery, parts of machinery, mill products, scientific and professional apparatus and instruments, vehicles, vessels and parts thereof.
5. Wood manufactures thereof.
6. Sugar, molasses, and manufactures thereof.
7. Agricultural products and provisions.
8. Cotton manufactures.
9. Flax, hemp, jute and manufactures thereof.

สินค้าเคมี น้ำมัน และสี เป็นต้น ส่วนสินค้าอื่นๆ นอกจากที่ระบุใน Final List แล้ว จะใช้วิธีการประเมินราคาตามบทบัญญัติมาตรา 402

สำหรับลักษณะของการประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกา มีลักษณะดังต่อไปนี้

### ระบบที่กำหนดลำดับของวิธีการประเมินราคา

ในมาตรา 402 ได้กำหนดลำดับของวิธีการประเมินราคาไว้อย่างชัดเจน โดยหลักการต้องกำหนดราคาของสินค้านำเข้าตามลำดับ ดังต่อไปนี้

1. ราคาส่งออก (Export Value) ในกรณีที่ราคาส่งออกไม่สามารถกำหนดได้ให้ใช้ราคา

---

10. Wool and manufactures thereof.

11. Silk manufactures.

12. Manufactures of rayon other synthetic textiles.

13. Paper and books, board products and other paper articles.

14. Musical instruments or articles.

15. Ornamented of embroidered fabrics and articles, laces, and nets & veilings.

16. Rubber articles.

17. Sporting and fishing equipment.

18. Cameras and photographic supplies.

19. Furs and manufactures thereof.

20. Leather and manufactures thereof.

21. Miscellaneous articles.

\* Section 402 The value of imported merchandise is (i) the Export Value, or (ii) if the Export Value cannot be determined satisfactorily, the United States Value, or (iii) if neither the Export Value nor the United States Value can be determined satisfactorily, then the Constructed Value. The Value of those articles, which are specified in the Act for being value on the basis of the American Selling Price of similar domestic article, is based on such a price.

2. ราคาประเทศสหรัฐอเมริกา (United States Value) ถ้าราคาส่งออกและราคาประเทศสหรัฐอเมริกา ไม่สามารถกำหนดได้ให้ใช้ราคา
3. ราคาประกอบ (Constructed Value)

#### 1. ราคาส่งออก (Export Value)

ราคาส่งออก (Export Value) ของของที่นำเข้าคือ ราคา ณ เวลาที่มีการส่งออก มายังประเทศสหรัฐอเมริกาของของที่อยู่ภายใต้การประเมินราคาของของที่นำเข้า หรือของของที่คล้ายคลึงกันที่มีการขายอย่างอิสระ หรือในกรณีที่ไม่มีการขาย คำเสนอเพื่อขายในตลาดสำคัญของประเทศที่ส่งออก ในจำนวนขายส่งตามปกติ และในทางปกติทางการค้า เพื่อการส่งออกมายังประเทศสหรัฐอเมริกา บวกด้วย (ในกรณีที่ยังไม่ได้รวม) ต้นทุนของค่าบรรจุหีบห่อ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นในการเก็บของในเงื่อนไขที่ได้บรรจุเรียบร้อยแล้ว เพื่อส่งออกมายังประเทศสหรัฐอเมริกา

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Section 402... For the purpose of this section, the 'Export Value' of imported merchandise is the price, at the time of exportation to the United States of the merchandise undergoing appraisement, at which such or similar merchandise is freely sold or, in the absence of sales, offered for sale in the principal markets of the country of exportation, in the usual wholesale quantities and in the ordinary course or trade, for exportation to the United States, plus, when not included in such price the cost of all containers and coverings of whatever nature and all other expenses incidental to placing the merchandise in condition, packed ready for shipment to the United States.



## 2. ราคาประเทศสหรัฐอเมริกา (United States Value)

ราคาประเทศสหรัฐอเมริกาของของที่นำเข้า คือ ราคา ณ เวลาของการส่งออกมายังประเทศสหรัฐอเมริกาของของที่อยู่ภายใต้การประเมินราคาของของที่นำเข้านั้น หรือของของที่คล้ายคลึงกันที่มีการขายอิสระ หรือในกรณีที่ไม่มีการขาย คำเสนอเพื่อการขายในตลาดสำคัญของประเทศสหรัฐอเมริกา สำหรับการบริโภคภายในประเทศที่ได้บรรจุเรียบร้อยแล้ว เพื่อการส่งมอบในปริมาณการขายส่งตามปกติ และในทางปกติทางการค้าในการคำนวณราคานี้ ให้รวมค่าใช้จ่ายสำหรับ

---

**Section 402...** The United States Value of imported merchandise is the price, at the time of exportation to the United States of the merchandise undergoing appraisalment, at which such or similar merchandise is freely sold or, in the absence of sales, offered for sale in the principal market of the United States for domestic consumption, packed ready for delivery, in the usual wholesale quantities and in the ordinary course of trade. In calculating this price, allowances are to be made for :

- (1) any commision usually paid or agreed to be paid, or the addition for profit and general expenses usually made, in connection with sales in such market of imported merchandise of the same class or kind as the merchandise undergoing appraisalment;
- (2) the usual costs of transportation and insurance and other usual expenses incurred with respect to such or similar merchandise from the place of shipment to the place of delivery, not including any expense provided for in sub-division (1); and
- (3) the ordinary customs duties and other Federal taxes currently payable on such or similar merchandise by reason of its importation, and any Federal excise taxes on, or measured by the value of, such or similar merchandese, for which vendors at wholesale in the United States are ordinarily liable.

If such or similar merchandise is not so sold or offered for sale at the time of exportation of the merchandise undergoing appraisalment, the United States Value shall be determined, subject to the foregoing specifications of this subsection, from the price at which such or similar merchandise is so sold or offered for sale at the earliest date after such time of expertation but before the expiry of 90 days after the importation.

(1) ค่าทำการแทนที่ได้ชำระตามปกติหรือตกลงว่าจะชำระ หรือการบวกกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไป ที่เกี่ยวข้องกับการขายในตลาดสำคัญในประเทศสหรัฐอเมริกาของของที่นำเข้าของประเภทหรือชนิดเดียวกัน เสมือนเป็นของของที่ประเมินราคา

(2) ต้นทุนทั่วไปของการขนส่งและการประกันภัย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ตามปกติที่เกิดขึ้นกับของของนั้น หรือของที่คล้ายคลึงกันจากที่ที่ส่งของมายังที่ที่รับของ ไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายตามข้อ (1) และ

(3) ค่าภาษีศุลกากรตามปกติและค่าภาษีของรัฐ (Federal Tax) ที่พึงต้องชำระในปัจจุบันที่เกิดขึ้นกับของที่นำเข้า หรือของของที่คล้ายคลึงกัน อันเนื่องมาจากการนำเข้า และภาษีอื่นๆ ที่ต้องชำระจากราคาของของที่นำเข้า หรือของที่คล้ายคลึงกัน สำหรับผู้ขายส่งในประเทศสหรัฐอเมริกา ที่จะต้องรับภาระของภาษีตามปกติ

ถ้าของนั้น หรือของที่คล้ายคลึงกันไม่มีการขายหรือเสนอเพื่อขาย ณ เวลาที่ส่งออกของของที่อยู่ภายใต้การประเมินราคา ราคาประเทศสหรัฐอเมริกา (United States Value) จะถูกกำหนดภายใต้เงื่อนไขที่ได้กำหนดไว้ในข้อนี้จากราคาของของที่นำเข้า หรือที่คล้ายคลึงกันที่ได้ขายหรือเสนอเพื่อขาย ณ วันแรกสุดหลังจากที่มีการส่งออกแต่ต้องภายใน 90 วัน หลังจากการนำเข้า

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### 3. ราคาประกอบ (Constructed Value)

ราคาประกอบ (Constructed Value) ของสินค้าที่นำเข้าคือ จำนวนของ

(1) ต้นทุนของวัตถุดิบ และค่าของการจัดทำ หรือ ค่าของกระบวนการอื่นที่ถูกใช้ ในการผลิตของสินค้านั้น หรือที่คล้ายคลึงกัน ณ เวลาก่อนการส่งออกของสินค้าที่กำลังประเมิน ราคา ซึ่งเป็นการอนุญาตอย่างทั่วไปในการผลิตของสินค้านั้นเพื่อการธุรกิจ (แต่ไม่รวมถึงภาษีภายในประเทศที่ส่งออกที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับวัสดุที่ใช้ในการผลิตนั้น ที่สามารถขอคืนได้ในกรณีที่มีการส่งออก)

(2) จำนวนของค่าใช้จ่ายทั่วไป และกำไรของการขายสินค้าที่มีลักษณะเดียวกับ สินค้าที่กำลังประเมินราคา ซึ่งผลิตในประเทศที่ส่งออก ในจำนวนที่ขายส่ง และในทางการค้าทั่วไป เพื่อส่งไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา และ

(3) ต้นทุนของค่าบรรจุหีบห่อและค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพื่อเก็บสินค้าอยู่ภายใต้การ ประเมินราคาที่บรรจุเรียบร้อยแล้ว เพื่อส่งมายังประเทศสหรัฐอเมริกา

---

**Section 402 ... the Constructed Value of imported merchandise is the sum of**

- (1) the cost of materials and of fabrication or other processing of any kind employed in producing such or similar merchandise, at a time preceding the date of exportation of the merchandise undergoing appraisement which would ordinarily permit the production of that particular merchandise in the ordinary course of business (Any internal tax applicable in the country of exportation directly to such materials or their disposition, but remitted or refunded upon the exportation or the article in the production of which such materials are used is excluded);
- (2) an amount for general expenses and profit equal to that usually reflected in sales of merchandise of the same general class or kind as the merchandise undergoing appraisement which are made by producers in the country of exportation, in the usual whole-sale quantities and in the ordinary course of trade, for shipment to the United States; and.
- (3) the cost of all containers and coverings of whatever nature, and all other expenses incidental to placing the merchandise undergoing appraisement in condition, packed ready for shipment to the United States.

ราคาประกอบมีลักษณะใกล้เคียงกับราคาบวกรวม (computed value) ตามข้อ 6 ของระบบราคาแกดต์ กล่าวคือ เป็นราคาที่กำหนดจากต้นทุนของการผลิตของสินค้าที่นำเข้ามาบวกด้วยกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไป ซึ่งเป็นราคาที่มีความสมเหตุสมผล

ส่วนการประเมินราคาตามข้อ 4-7 เป็นการประเมินราคาตาม Final List ตามบทบัญญัติมาตรา 402 (A) ซึ่งจะต้องประเมินราคาตามลำดับที่ได้กำหนดไว้ ได้แก่

มาตรา 402 (A) การประเมินราคาของสินค้าที่นำเข้าที่กำหนดอยู่ในรายการสุดท้าย (Final List) ขึ้นอยู่กับ (1) ราคาต่างประเทศ (Foreign Value) หรือราคาส่งออก (Export Value) แล้วแต่ราคาใดจะสูงกว่า (2) ถ้าผู้ประเมินราคากำหนดว่า ไม่มีทั้งราคาต่างประเทศ (Foreign Value) หรือราคาส่งออก (Export Value) ที่เป็นที่น่าพอใจ ดังนั้น ให้ใช้ราคาประเทศสหรัฐอเมริกา (United States Value) (3) ถ้าไม่มีทั้งราคาต่างประเทศ หรือราคาส่งออก หรือราคาประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นที่น่าพอใจ ให้ใช้ต้นทุนของการผลิต (The Cost of Production) ถ้าสินค้านั้นเป็นสินค้าที่มีอัตราภาษีศุลกากรขึ้นอยู่กับราคาของการขายในประเทศสหรัฐอเมริกา ของสินค้าภายในประเทศที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้น ให้ใช้ราคาขายของสินค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา (American Selling Price)

---

Section 402 (A) ... The value of imported articles specified in the Final List is to be based on (1) the Foreign Value or Export Value whichever is higher: (ii) if the appraiser determines that neither the Foreign Value nor the Export Value can be satisfactorily ascertained, then the United States Value: (iii) if the appraiser determines that neither the Foreign Value nor the Export Value nor the United States Value can be satisfactorily ascertained, then the cost of production. If the article is such with respect of which a rate of duty is to be based upon the American Selling Price of similar domestic article, then the American Selling Price is to be used for valuation.



#### 4. ราคาต่างประเทศ (Foreign Value)

ราคาต่างประเทศของสินค้าที่นำเข้า คือ ราคาตลาดหรือราคา ณ เวลาของการส่งออกของสินค้านั้นไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งสินค้านั้นหรือที่คล้ายคลึงกันมีการขายอย่างอิสระเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออก ในปริมาณการขายส่งตามปกติและในทางปกติทางการค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายของบรรจุภัณฑ์ และค่าหีบห่อ และค่าใช้จ่ายทุกอย่างเพื่อการเก็บสินค้าที่บรรจุเรียบร้อยแล้ว เพื่อส่งออกมายังประเทศสหรัฐอเมริกา

#### 5. ราคาส่งออก (Export Value)

ราคาส่งออกของสินค้าที่ส่งออกคือ ราคาตลาดหรือราคา ณ เวลาการส่งออกของสินค้านั้นไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ที่สินค้านั้นหรือที่คล้ายคลึงกัน มีการขายอย่างอิสระในตลาดหลักของประเทศที่ส่งออกในปริมาณของการขายส่งทั่วไป และในทางปกติทางการค้าเพื่อการส่งออกมายังประเทศสหรัฐอเมริกา บวกค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าหีบห่อ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อการเก็บสินค้าที่บรรจุเรียบร้อยแล้ว เพื่อส่งมายังประเทศสหรัฐอเมริกา

---

\* Section 402 (a) ... Foreign Value of imported merchandise is the market value or the price at the time of exportation of such merchandise to the United States, at which such or similar merchandise is freely offered for sale for home consumption, to all purchasers in the principal markets of the country from which exported, in the usual wholesale quantities and in the ordinary course of trade, including the cost of all containers and coverings of whatever nature, and all other costs, charges, and expenses incidental to placing the merchandise in condition, packed ready for shipment to the United States.

\* Section 402 (a) ... Export Value of imported merchandise is the market value or the price, at the time of exportation of such merchandise to the United States, at which such or similar merchandise is freely offered for sale to all purchasers in the principal markets of the country from which exported, in the usual wholesale quantities and in the ordinary course of trade, for exportation to the United States, plus, when not included in such price, the cost of all containers, and coverings of whatever nature and all other costs, charges, and expenses incidental to placing the merchandise in condition, packed ready for shipment to the United States.

ดังนั้นแนวความคิดของราคาส่งออก ตามมาตรา 402 (A) จึงมีความแตกต่างเล็กน้อยจากมาตรา 402 ซึ่งมีการกำหนดคำว่า “ราคาตลาด” (Market Value) ที่คู่ไปกับราคาขาย แต่อ้างถึงราคาตลาดหรือราคาที่มีการเสนออย่างอิสระเพื่อขายมากกว่าการขายจริง

#### 6. ราคาประเทศสหรัฐอเมริกา (United States Value)

ราคาประเทศสหรัฐอเมริกา ของสินค้าที่นำเข้าคือ ราคาสินค้านั้น หรือสินค้านำเข้าที่คล้ายคลึงกันที่มีการเสนอขายอย่างอิสระเพื่อการบริโภคภายในที่บรรจุเรียบร้อยแล้ว เพื่อการส่งมอบในตลาดสำคัญของประเทศสหรัฐอเมริกา ต่อผู้ขายทุกราย ณ เวลาที่ส่งออกของสินค้าที่นำเข้าในปริมาณของการขายส่งปกติ และในทางปกติทางการค้า บวกต้นทุนค่าขนส่งและประกันภัย และค่าใช้จ่ายที่จำเป็นอื่นๆ จากท่าที่ส่งของถึงท่าที่รับของ ค่าทำการแทนไม่เกิน 6 เปอร์เซ็นต์ หรือถ้าไม่เกิน 8 เปอร์เซ็นต์ และค่าใช้จ่ายทั่วไปไม่เกิน 8 เปอร์เซ็นต์ของสินค้าที่ขาย

แนวความคิดของราคาประเทศสหรัฐอเมริกา (United States Value) ตามมาตรา 402 (A) มีความแตกต่างจากมาตรา 402 ซึ่งจะมีการปรับแต่งราคาสำหรับทำการแทน (commission) กำไร ค่าใช้จ่ายทั่วไป ต้นทุนการขนส่ง ภาษีศุลกากร และภาษีอากรและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในแนวความคิดใหม่ มาตรา 402 (A) ข้อจำกัดอัตราของค่าทำการแทนกำไร และค่าใช้จ่ายทั่วไปจะถูกเก็บคืน ความแตกต่างที่สำคัญคือภายใต้เงื่อนไขที่แน่นอนนิยามใหม่ของราคาประเทศสหรัฐอเมริกา

---

Section 402 (a) ... The United States Value of imported merchandise is the price at which such or similar imported merchandise is freely offered for sale for domestic consumption packed ready for delivery, in the principal market of the United States to all purchasers, at the time of exportation of the imported merchandise in the usual wholesale quantities and in the ordinary course of trade, with allowances made for duty, cost of transportation and insurance, and other necessary expenses from the place of shipment to the place of delivery, a commission not exceeding 6 per cent, if any has been paid or contracted to be paid on goods secured otherwise than by purchase, or profits not to exceed 8 per cent and a reasonable allowance for general expenses, not to exceed 8 per cent on purchase goods.

ตามมาตรา 402 (A) อนุญาตให้การประเมินราคาขึ้นอยู่กับการขายหรือคำเสนอขายหลังจากการนำเข้า แต่ก่อน 90 วัน ภายหลังจากการนำเข้า

7. ต้นทุนของการผลิต (Cost of Production)

ต้นทุนของการผลิตของสินค้าที่นำเข้าคือ จำนวนของ

(1) ต้นทุนของวัตถุดิบของการใช้และการจัดการ หรือ ของกระบวนการอื่นที่ถูกใช้ในการจัดการหรือการผลิตสินค้านั้นหรือที่คล้ายคลึงกัน ณ เวลาก่อนการส่งออกของสินค้านั้น ภายใต้อการพิจารณาว่าเป็นการอนุญาตอย่างปกติของการจัดการหรือ การผลิตของสินค้านั้น และเป็นปกติทางธุรกิจ

(2) ค่าใช้จ่ายทั่วไป (ไม่เกิน 10 เปอร์เซ็นต์) ของต้นทุนของสินค้านั้น หรือที่คล้ายคลึงกัน

- 
- Section 402 (a) ... The cost of production of imported merchandise is the sum of
- (1) the cost of materials of, and of fabrication, manipulation, or other process employed in manufacturing or producing such or similar merchandise, at a time preceding the date of exportation of the particular merchandise under consideration which would ordinarily permit the manufacture or production of the particular merchandise under consideration in the usual course of business;
  - (2) the usual general expenses (not less than 10 per cent of such cost) in the case of such or similar merchandise;
  - (3) the cost of all containers and coverings of whatever nature, and all other costs, charges and expenses incidental to placing the particular merchandise under consideration in condition, packed ready for shipment to the United States; and
  - (4) an addition for profit (not less than 8 per cent or the sum of the amounts found under paragraphs (1) and (2) of this subdivision) equal to the profit which ordinarily is added, in the case of merchandise of the same general character as the particular merchandise under consideration, by manufacturers or producers in the country of manufacture or production who are engaged in the production or manufacture of the same class or kind.

(3) ค่าบรรจุภัณฑ์และค่าหีบห่อทุกลักษณะ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นเพื่อการเก็บสินค้า นั้น ภายใต้เงื่อนไขว่ามีการบรรจุเรียบร้อยแล้วเพื่อส่งออกมายังประเทศสหรัฐอเมริกา

(4) การบวกกำไรไม่น้อยกว่า 8 เปอร์เซ็นต์ ของจำนวนของราคาตาม (1) และ (2) ซึ่งเท่ากับกำไรปกติ

ระบบที่กำหนดให้ใช้ราคาขายของสินค้าที่ผลิตและขายภายในประเทศที่นำเข้า

นอกจากวิธีการประเมินตาม 3 วิธี ดังที่ได้ศึกษามาแล้ว ประเทศสหรัฐอเมริกายังมีวิธีการประเมินของการขายในประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเรียกว่า American Selling Price เป็นระบบการประเมินราคาที่กำหนดให้ใช้ราคาของสินค้าที่ผลิตและขายภายในประเทศที่นำเข้า ดังนี้คือ

#### 1. ราคาของการขายในประเทศสหรัฐอเมริกา (American Selling Price)

ราคาของการขายในประเทศสหรัฐอเมริกา (American Selling Price) ของสินค้าที่ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกา คือ ราคาที่รวมต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าหีบห่อของสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพื่อเก็บสินค้าที่บรรจุเรียบร้อยแล้วเพื่อส่งมอบ ซึ่งสินค้านั้นได้มีการขายอิสระ หรือในกรณีที่ไม่มีการขาย การเสนอเพื่อขาย สำหรับการบริโภคภายในประเทศในตลาดสำคัญของประเทศสหรัฐอเมริกา ในทางปกติจากการค้าในปริมาณการขายส่งทั่วไป หรือราคาที่โรงงาน ผู้ผลิตหรือเจ้าของพึงได้รับหรือจะ ได้รับสำหรับสินค้านั้น เมื่อขายเพื่อการบริโภคภายในประเทศตามปกติทางการค้า และในปริมาณการขายส่งทั่วไป ในเวลาที่ส่งออกของสินค้าที่ส่งออกนั้น

---

Section 402 ... the American Selling Price of any article produced in the United States is the price, including the cost of all containers and coverings of whatever nature and all other expenses incidental to placing the article in condition packed ready for delivery, at which such article is freely sold or, in the absence of sales, offered for sale for domestic consumption on the principal market of the United States, in the ordinary course of trade and in the usual wholesale quantities or the price that the manufacturer, producer or owner would have received or was willing to receive for such article when sold for domestic consumption in the ordinary course of trade and in the usual wholesale quantities, at the time of exportation of the imported article.



วิธีการประเมินราคาขายในประเทศสหรัฐอเมริกาเพียงบางประเภทเท่านั้นที่อยู่ในตารางภาษีศุลกากรที่จะต้องประเมินราคาตามวิธีการนี้ ซึ่งได้แก่ สารเคมีเบนซินอย ที่เป็นสารเคมีอินทรีย์ทางด้านอุตสาหกรรม หอยกระป๋องและผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ยาง และถุงมือ ที่ทำจากขนสัตว์

นอกจากนี้ยังมีวิธีการประเมินราคา American Selling Price ตามมาตรา 402 (A) ซึ่งเหตุผลเกือบทั้งหมด เช่นเดียวกับมาตรา 402 มีความแตกต่างเพียงว่าในมาตรา 402 (A) ใช้ราคาที่ได้เสนอเพื่อขายต่อผู้ซื้อทุกรายในประเทศสหรัฐอเมริกา ราคาขายในประเทศสหรัฐอเมริกา สินค้าที่นำเข้าขึ้นอยู่กับราคาขายของสินค้าที่ผลิตภายในประเทศสหรัฐอเมริกา ที่มีการแข่งขันภายในประเทศ ดังนั้น ผู้ผลิตภายในประเทศจึงควบคุมราคาที่ใช้ในการประเมินของผู้นำเข้าโดยอ้อม

### ระบบที่กำหนดให้ใช้ราคาที่สูงกว่าเป็นฐานในการประเมินราคา

จากการศึกษาในมาตรา 402 (A) วิธีการประเมินราคาใน Final list ให้ใช้ราคาต่างประเทศ (Foreign Value) หรือราคาส่งออก (Export Value) แล้วแต่ราคาใดจะสูงกว่า เป็นวิธีแรกในการประเมินราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ใน Final List ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษารายได้ทางด้านภาษี และยังสามารถปกป้องสินค้าใน Final List เพื่อไม่ให้ได้รับความเสียหายอันเนื่องจากการนำสินค้าเข้าได้อีกด้วย ดังนั้นระบบการประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกา จึงเป็นระบบที่กำหนดให้ใช้ราคาที่สูงกว่าเป็นฐานในการประเมินราคา

ประเทศสหรัฐอเมริกา ไม่ยอมรับการขนถ่ายราคา (Transfer Price) ระหว่างบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน เพราะเป็นการบิดเบือนราคาที่เป็นจริง และยังมีหน่วยงานที่อยู่ต่างประเทศเพื่อตรวจสอบราคาของผู้ผลิตต่างประเทศ ซึ่งต่อมาได้เป็นพื้นฐานในการนำมาบรรจุอยู่ในความตกลงตามมาตรา VII ของแกตต์

จากการศึกษาวิธีการประเมินราคาบุคลากรของประเทศสหรัฐอเมริกาข้างต้น จึงสามารถสรุปข้อดีและข้อเสียของวิธีการประเมินราคาดังกล่าวได้ดังต่อไปนี้

ตารางสรุปข้อดีและข้อเสียของการประเมินราคาประเทศสหรัฐอเมริกา

ข้อดี	ข้อเสีย
<p>1. มีความแน่นอนของวิธีการประเมินราคาที่จะนำมาใช้ ตามมาตรา 402 แห่งพระราชบัญญัติบุคลากรไว้อย่างชัดเจน โดยบุคลากรต้องใช้วิธีการประเมินราคาของที่นำเข้ามาตามลำดับในกรณีที่วิธีแรกไม่สามารถใช้ได้จึงให้ใช้วิธีต่อไป จึงก่อให้เกิดความแน่นอนผู้นำเข้าสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่าของที่นำเข้าจะได้รับการประเมินราคาอย่างไร</p> <p>2. มีความชัดเจนเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายที่ถือเป็นส่วนหนึ่งของราคา ระบบการประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกาได้กำหนดค่าใช้จ่ายที่ถือเป็นส่วนหนึ่งของราคาซึ่งจะใช้เป็นฐานในการคำนวณภาษีไว้อย่างชัดเจน ดังนั้นจึงสามารถที่จะลดข้อขัดแย้งระหว่างผู้นำเข้าและบุคลากรได้ ผู้นำเข้าสามารถวางแผนทางการเงินได้ทั้งบุคลากรและผู้นำเข้าสามารถทราบได้ว่าค่าใช้จ่ายใดที่จะต้องรวมอยู่ในหรือหักออกจากราคาของของที่นำเข้า</p>	<p>1. การกำหนดให้ใช้ราคานำเข้าสูงสุด 1. สินค้าตามที่ระบุไว้ใน final list ตามมาตรา 402 (A) ในกรณีที่มีสองราคาต้องใช้ราคาที่สูงกว่าเป็นฐานในการประเมินราคา ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษารายได้ทางด้านภาษี วิธีการดังกล่าวจึงมีลักษณะเป็นการปกป้องผลประโยชน์ของประเทศ ซึ่งอาจเป็นผลร้ายต่อการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งต่อมาในระบบราคาแกตต์จึงต้องห้ามวิธีการดังกล่าว</p> <p>2. สินค้า นำเข้าบางประเภทอยู่ภายใต้การประเมินราคาที่เรียกว่า American Selling Price โดยใช้ราคาของสินค้าที่ผลิตและขายในประเทศสหรัฐอเมริกา ดังนั้นผู้ผลิตภายในประเทศจึงควบคุมราคาของผู้นำเข้าโดยอ้อม ราคานี้จึงไม่ได้พิจารณาจากต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงของของที่นำเข้า</p>

### 1.2.2 ระบบการประเมินราคาของประเทศแคนาดา

การประเมินราคาของสินค้าที่นำเข้ามาในประเทศแคนาดา เป็นไปตามหลักเกณฑ์ ตามมาตรา 36 ถึงมาตรา 41 A แห่งกฎหมายศุลกากรแคนาดา (Canadian Customs Tariff Law) ระบบการประเมินราคาของประเทศแคนาดา มีลักษณะดังนี้

#### ระบบที่ให้ใช้ราคาท้องตลาดที่ยุติธรรม

ตามมาตรา 36<sup>1</sup> ราคาที่ใช้ในการประเมิน คือ ราคาท้องตลาดที่ยุติธรรม (Fair Market Value) ณ เวลาและสถานที่ของการส่งของที่นำเข้า หรือ ของที่เหมือนกัน เมื่อขายในปริมาณเดียวกันต่อผู้ซื้อที่อยู่ในประเทศส่งออก ในระดับทางการค้าเดียวกันหรือใกล้เคียงกันอย่างแท้จริง เพื่อการบริโภคภายในประเทศที่ส่งออกในทางปกติทางการค้าภายใต้เงื่อนไขการแข่งขัน ซึ่งวิธีการนี้เป็นวิธีการเบื้องต้นของการประเมินราคาของสินค้าที่นำเข้ามาในประเทศแคนาดา

#### ระบบที่มีวิธีการสำรองสำหรับการประเมินราคา

ในระบบการประเมินราคาของประเทศแคนาดาวิธีแรกที่จะต้องใช้คือการใช้ราคาท้องตลาดที่ยุติธรรม (Fair Market Value) ตามมาตรา 36 ในกรณีที่ไม่มีราคาท้องตลาดที่ยุติธรรมศุลกากรต้องประเมินราคาศุลกากรจากราคาดัชนีรวมของของที่นำเข้ามาบวกด้วยกำไรขั้นต้น ซึ่งเป็นกำไรบนเปอร์เซ็นต์เดียวกันกับต้นทุนของการผลิตของของที่เหมือนกันในตลาดประเทศที่ส่งออกตามมาตรา 37<sup>2</sup> วิธีการประเมินราคาตามมาตรานี้จึงเป็นวิธีการสำรองในกรณีที่ไม่สามารถใช้วิธีแรกได้

<sup>1</sup> Section 36 (1) ... The Value for duty is the "Fair Market Value", at the time and place of shipment of imported goods, of like goods when sold at arm's length in the same or substantially the same quantities to purchasers located at that place at the same or substantially the same trade level as the importer for consumption in the exporting country in the ordinary course of trade under competitive condition.

<sup>2</sup> Section 37 The Value for duty is the aggregate of the cost of production of imported goods and gross profit thereon at the same percentage as that of gross profit on cost of production of similar goods in the home market.

## ระบบการประเมินราคาเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด

ในกรณีที่เกิดความเสียหายอย่างร้ายแรง หรืออาจเกิดความเสียหายอย่างร้ายแรงต่ออุตสาหกรรมในแคนาดา หรือความเสียหายนั้นเกิดขึ้นเนื่องจากการนำสินค้าเข้าที่มีราคาต่ำกว่าต้นทุนของการผลิตบวกด้วยกำไรขั้นต้น ราคาเพื่อวัตถุประสงค์ของการเสียภาษีอาจเพิ่มขึ้นโดยใช้ต้นทุนของการผลิตบวกกำไรขั้นต้น ซึ่งกระทำโดยใช้คำสั่งของรัฐบาลที่ออกมา เพื่อจัดการกับความเสียหายที่ร้ายแรง ตามมาตรา 39<sup>\*</sup> ซึ่งในระบบราคาเกดต์กำหนดว่าระบบการประเมินราคานี้ไม่ควรนำมาใช้ต่อต้านการทุ่มตลาด

## ระบบที่ใช้ราคาขั้นต่ำ

ระบบการประเมินราคาของประเทศแคนาดา ได้กำหนดให้ใช้ราคาขั้นต่ำ เมื่อราคาของสินค้าที่ขายในประเทศที่ส่งออก ซึ่งจะต้องนำมาคำนวณภาษีตามตรา 36-40 ต่ำกว่าราคาของสินค้าที่ขายให้กับผู้ซื้อในประเทศแคนาดา ซึ่งยังไม่รวมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น หลังจากที่มีการส่งออกจากประเทศที่ส่งออก โดยรัฐบาลจะกำหนดราคาขั้นต่ำสำหรับการประเมินราคาศุลกากร ในระบบราคาเกดต์ ราคาศุลกากรจะต้องไม่กำหนดขึ้นบนมูลฐานของราคาศุลกากรขั้นต่ำ ระบบนี้จึงตรงข้ามกับระบบราคาเกดต์

---

\* Section 39 Where material injury has or may be caused to any industry in Canada or any portion thereof by reason of importation of goods at value for duty less than the cost of production thereof plus reasonable amount for gross profit, the value of this goods for duty purposes may be increased to its cost of production plus reasonable amount for gross profit. This is done by an order of the governor in Council issued in response to report by the Minister of National Revenue about the material injury.

\*\* Section 40 A The minimum Value criterion should be applied in all those cases where the value for duty determined under any of the section 36 to 40 is less than the amount for which the goods were sold to the purchaser in Canada exclusive of all charges incurred thereon after their shipment from the country of export.



### ระบบที่กำหนดให้ใช้ราคาที่สูงกว่า

ระบบการประเมินราคาศุลกากรประเทศแคนาดา วิธีการหลักของการประเมินราคา คือ ราคาท้องตลาดที่ยุติธรรม ซึ่งเป็นราคาที่ขายให้กับผู้ซื้อในประเทศที่ส่งออกเป็นวิธีแรกในการประเมินราคา อย่างไรก็ตามศุลกากรอาจใช้ราคา F.O.B. ที่ขายให้กับผู้ซื้อในประเทศแคนาดา แล้วแต่ว่าราคาใดจะสูงกว่า

จากการศึกษาวิธีการประเมินราคาศุลกากรของประเทศสหรัฐอเมริกาข้างต้น จึงสามารถสรุปข้อดีและข้อเสียของวิธีการประเมินราคาดังกล่าว ที่มีต่อการค้าระหว่างประเทศได้ดังต่อไปนี้

#### ตารางสรุปข้อดีและข้อเสียของการประเมินราคาประเทศแคนาดา

ข้อดี	ข้อเสีย
	<p>1. ราคาของที่นำเข้าไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคาซื้อขายจริง</p> <p>ตามมาตรา 36 แห่งกฎหมายศุลกากรแคนาดา ราคาที่ใช้ในการประเมินใช้ราคาท้องตลาดที่ยุติธรรม (Fair Market Value) ซึ่งเป็นราคาเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออก ดังนั้นประเทศผู้ส่งออกจึงมีบทบาทต่อของที่นำเข้าและไม่เกี่ยวข้องกับราคาซื้อขายที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน จึงไม่มีความเป็นจริงทางการค้า</p> <p>2. ระบบที่ไม่สอดคล้องกับหลักการตลาด</p> <p>ในกรณีที่ราคาขายในประเทศที่ส่งออกต่ำกว่าราคาของสินค้าที่ขายให้กับผู้ซื้อในประเทศแคนาดา รัฐบาลจะกำหนดราคาขั้นต่ำสำหรับการประเมินราคาศุลกากรหรือในกรณีการกำหนดให้ใช้ราคาที่สูงกว่าระหว่างราคาท้องตลาดยุติธรรมกับราคา F.O.B. ที่ขายให้กับผู้ซื้อในประเทศแคนาดา ราคาที่นำมาใช้ดังกล่าวจึงเป็นราคาที่ไม่สอดคล้องกับหลักการตลาดเนื่องจากผู้ซื้อแต่ละรายย่อมสามารถซื้อของประเภทและชนิดเดียวกันได้ในราคาที่แตกต่างกัน และย่อมต้องการซื้อในราคาต่ำที่สุด</p>

## สรุป

การประเมินราคาศุลกากรของประเทศแคนาดาจึงมีลักษณะเป็นการปกป้องผลประโยชน์ของประเทศเป็นหลัก ซึ่งจะเห็นได้จากการใช้ราคาที่ขายให้กับผู้บริโภคในประเทศที่ส่งออก การใช้วิธีการประเมินราคาเพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด ซึ่งในระบบราคาเกดต์ได้กำหนดว่าไม่ควรนำวิธีการประเมินราคามาใช้เพื่อต่อต้านการทุ่มตลาด การกำหนดราคาศุลกากรขั้นต่ำ และการกำหนดให้ใช้ราคาสูงสุดของของที่นำเข้า

### 1.2.3 การประเมินราคาตามระบบราคาคำนียามบริสเซลส์ (Brussels Definition of Value : BDV)

#### 1.2.3.1 ประวัติความเป็นมา

เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2490 ได้มีรัฐบาลของกลุ่มประเทศยุโรป รวม 13 ประเทศ ได้มาประชุม ณ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะจัดตั้งสหภาพศุลกากรแห่งยุโรป คณะผู้แทนกลุ่มดังกล่าวจึงได้จัดตั้งคณะศึกษา (Study Group) ขึ้นที่กรุงบริสเซลส์ เพื่อศึกษาและเตรียมการสำหรับโครงการนี้ ต่อมาในปี 2490 คณะศึกษาได้แต่งตั้งคณะกรรมการขึ้น 2 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการเศรษฐกิจ (Economic Committee) โดยกำหนดให้คณะกรรมการศุลกากรทำการศึกษาเปรียบเทียบกิจการศุลกากรของประเทศต่างๆ เพื่อวัตถุประสงค์จะให้มีความเป็นมาตรฐานและมีแนวทางปฏิบัติที่เหมือนกัน ซึ่งเป็นที่มาของอนุสัญญาการประเมินราคาเพื่อวัตถุประสงค์ทางศุลกากร (Convention on Valuation of Goods for Customs Purposes) และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 28 กรกฎาคม 2496 ซึ่งเป็นที่มาของระบบราคาคำนียามบริสเซลส์ (BDV)

ในการร่างระบบราคาคำนียามบริสเซลส์ได้นำเอาหลักที่สามารถเป็นไปได้ของระบบการประเมินราคาสินค้าคือ

1. ราคาที่จะต้องเสียอากรควรอาศัยหลักง่ายๆ และเป็นธรรมซึ่งไม่ขัดกับการปฏิบัติด้านการค้า
2. แนวความคิดของราคาที่จะต้องเสียอากรควรจะเป็นที่เข้าใจแก่ผู้นำเข้าและศุลกากร

3. ระบบการประเมินราคาไม่ควรจะเป็นอุปสรรคต่อการออกของโดยรวดเร็ว
4. ระบบการประเมินราคาควรทำให้พ่อค้าสามารถประมาณราคาเพื่อวัตถุประสงค์ของศุลกากรได้ล่วงหน้าด้วยความแน่นอนตามสมควร
5. ระบบการประเมินราคาควรจะคุ้มครองผู้นำเข้าโดยสุจริตให้พ้นจากการแข่งขันอันไม่เป็นธรรมอันเกิดจากการตีราคาต่ำ การฉ้อฉลหรืออย่างอื่นๆ
6. เมื่อศุลกากรพิจารณาเห็นว่า ราคาที่สำแดงอาจจะไม่ถูกต้อง การพิสูจน์ข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญเพื่อกำหนดราคาที่จะต้องเสียอากรควรจะทำโดยรวดเร็วและถูกต้อง
7. การประเมินราคาควรจะอาศัยเอกสารการค้าให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
8. ระบบการประเมินราคาควรจะลดพิธีการลงให้เหลือน้อยที่สุด
9. กระบวนการพิจารณาเกี่ยวกับการดำเนินคดีตามกฎหมายระหว่างผู้นำเข้ากับศุลกากรควรจะทำให้ง่าย รวดเร็ว เป็นธรรมและไม่ลำเอียง

#### 1.2.3.2 ลักษณะการประเมินราคาตามระบบราคาคำนียามบริตเชลส์

ระบบราคาคำนียามบริตเชลส์อยู่บนฐานแนวความคิดเชิงอนุमान (notional concept) กล่าวคือ เป็นราคาที่สินค้านำเข้าควรมีการขายภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด ราคาอนุमानไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของราคาจริง (real price) เช่นราคาตามบัญชีราคาสินค้า (invoice price) แต่เป็นราคาที่เกิดจากการกำหนดควิธีการเพื่อให้ได้มาซึ่งราคาที่สินค้านั้นควรได้รับการประเมิน<sup>10</sup>

ในมาตรา 1 ของอนุสัญญาการประเมินราคาเพื่อวัตถุประสงค์ทางศุลกากรได้ให้ความหมายของราคาไว้ว่า

มาตรา 1 (1) เพื่อวัตถุประสงค์ในการเรียกเก็บอากรตามราคาของศุลกากร มูลค่าของสินค้าที่นำเข้ามาเพื่อใช้ภายในประเทศจะต้องถือเอาราคาปกติ (normal price) กล่าวคือ ราคาซึ่งสินค้านั้นพึงขายได้ในตลาดเปิดเผยระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นอิสระจากกัน ณ เวลาเมื่อภาวะภาษีเกิดขึ้น

<sup>10</sup> Customs Co-Operation Council, Explanatory Notes on Valuation of Goods for Customs, Brussels, 1960., p. 43

(2) ราคาปกติของสินค้านำเข้าอย่างไร จะต้องกำหนดโดยข้อสันนิษฐานดังต่อไปนี้

- (ก) สินค้าถูกส่งมอบแก่ผู้ซื้อ ณ ท่าหรือสถานที่ที่นำเข้ามาในประเทศนำเข้า
- (ข) ผู้ขายรับภาระต้นทุนทั้งหมด ค่าภาระติดพัน และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการขายและการส่งมอบสินค้า ณ ท่า หรือสถานที่นำเข้า ซึ่งถูกรวมเข้าอยู่ในราคาปกติ
- (ค) ผู้ซื้อรับภาระค่าอากรหรือภาษีใดๆ ที่ใช้บังคับในประเทศนำเข้า ซึ่งไม่รวมอยู่ในราคาปกติ

ดังนั้น ราคาที่จะนำมาเป็นฐานในการประเมินภาษีตามระบบ BDV. จึงเป็นราคาปกติของสินค้าที่พึงขายได้ในตลาดเปิดเผย ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นอิสระจากกัน และในมาตรา 2 ได้อธิบายถึงการซื้อขายในตลาดเปิดเผย ต้องมีลักษณะดังนี้

มาตรา 2 (1) การซื้อขายในตลาดเปิดเผยระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นอิสระจากกัน ต้องสันนิษฐานไว้ก่อนว่า

- (ก) ราคาเป็นข้อพิจารณาเพียงสิ่งเดียวเท่านั้น
- (ข) ราคาไม่ได้คกอยู่ภายใต้อิทธิพลของความสัมพันธ์ด้านการค้าการเงินและด้านอื่นๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม
- (ค) ไม่มีส่วนใดๆ ของยอดเงินที่ได้จากการขายสินค้านั้นต่อไปในภายหลังการใช้หรือจำหน่ายสินค้านั้นที่ย้อนกลับมาจากได้เป็นส่วนเพิ่มแก่ผู้ขายอีก

การขายในตลาดเปิดเผยจึงต้องเป็นไปตามเงื่อนไขในมาตรา 2 และการซื้อขายตามระบบ BDV. จะต้องเป็นการซื้อขายในราคา C.I.F. กล่าวคือ ตามมาตรา 1 (2) (ก) สถานที่ส่งมอบสินค้าที่ซื้อขายกัน ณ ท่า หรือที่ที่นำเข้ามาในประเทศที่นำเข้า ซึ่งการซื้อขายในราคา C.I.F. ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าระวาง ค่าประกันภัย ค่าทำการแทน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ซึ่งเกิดขึ้นจากการขายของสินค้า ณ ท่าหรือสถานที่นำเข้าจะต้องรวมอยู่ในราคาปกติ (มาตรา 1 (2) (ข)) แต่ไม่รวมถึงภาษีที่จะต้องชำระในประเทศที่นำเข้า (มาตรา 1 (2) (ค)) นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นที่เกี่ยวข้องกับการบรรทุกหรือการส่งมอบสินค้า หลังจากที่สินค้านั้นได้มาถึงท่าหรือที่ที่นำของเข้าไม่รวมอยู่ในราคาปกติ ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่ไม่รวมอยู่ในราคาปกติคือ



- (1) ราคาที่ปรากฏอยู่ในบัญชีราคาสินค้า แต่ไม่ได้เกิดขึ้นเนื่องจากการได้มาหรือการขนส่งสินค้า เช่นรถยนต์ที่จดทะเบียนและค่าใบอนุญาตที่จ่ายในต่างประเทศ
- (2) ค่าประกันความเสียหาย ที่นอกเหนือจากความเสียหายในการขนส่งมายังท่าหรือที่ที่นำของเข้า
- (3) ค่าใบอนุญาตการนำสินค้าเข้า

ในระบบ BDV. ในการคำนวณภาษีจะต้องคำนึงถึงปัจจัยด้านเวลา ซึ่งในมาตรา 1 ได้กำหนดว่าราคาปกติ (normal price) เป็นราคา ณ เวลาในเมื่อภาวะภาษีเกิดขึ้น ซึ่งเวลาดังกล่าวเป็นข้อเท็จจริงตามกฎหมายศุลกากรแต่ละประเทศอาจถือหลักเกณฑ์แตกต่างกันไป เช่น ในขณะที่เมื่อสินค้าแดงสินค้าเพื่อตรวจใช้ภายในประเทศโดยชอบหรือเมื่อได้ลงทะเบียนโดยชอบ เวลาชำระอากรหรือเวลาตรวจปล่อยสินค้านั้น ในระบบนี้เวลาเมื่อภาวะภาษีเกิดไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับเวลาการทำสัญญาซื้อขาย ในกรณีส่วนใหญ่มีช่วงเวลาระหว่างการทำสัญญากับเวลาเมื่อภาวะภาษีเกิด อันเกิดจากการส่งสินค้า การขนส่งและการนำสินค้าเข้า ซึ่งตามปกติจะไม่มี การปรับแต่งราคาสำหรับการเปลี่ยนแปลงของราคาระหว่างการซื้อขาย และเวลาประเมินราคาสินค้า โดยจะต้องมีการยอมรับขนาดหนึ่งในด้านเวลา เว้นแต่ช่วงเวลานั้นห่างกันมากเกินไป จะต้องพิจารณาถึงการปฏิบัติทางการค้าทั่วไป อาจมีความจำเป็นต้องปรับแต่งราคา

วัตถุประสงค์ของคำนิยามนี้ เพื่อเป็นหลักประกันด้านการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมแก่ของที่นำเข้าทั้งหลาย โดยการจัดให้มีการประเมินราคาเพื่อการศุลกากร โดยอาศัยสูตรอันเดียวกันใช้ได้กับการนำเข้าของสินค้านำเข้าทุกชนิด<sup>11</sup>

อย่างไรก็ตามบทบัญญัติของระบบ BDV. ได้เปิดช่องให้มีการตีความที่แตกต่างกัน เป็นผลให้แต่ละประเทศมีการประเมินราคาที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการนำเข้า เช่น ราคาที่ทางการกำหนดสำหรับใช้ในการประเมินราคาศุลกากร แม้ว่าราคานั้นจะสูงกว่าราคาซื้อขาย<sup>12</sup>

<sup>11</sup> วิชาการศุลกากร. การตีราคาสินค้าเพื่อเรียกเก็บอากร. ข่าวสารศุลกากร ปีที่ 2 ฉบับที่ 13(กุมภาพันธ์ 2520) : 99-100

<sup>12</sup> Leslie Alan Glick, Multilateral Trade Negotiation, World Trade after the Tokyo Round. Rowman & Auanheld Publishers., p. 18

จากการศึกษาวิธีการประเมินราคาบุคลากรของระบบ BDV. จึงสามารถสรุปข้อดีและข้อเสียของวิธีการประเมินราคาดังกล่าวดังต่อไปนี้

ตารางสรุปข้อดีและข้อเสียของการประเมินราคาของระบบ BDV.

ข้อดี	ข้อเสีย
<p>1. มีความเท่าเทียมกันต่อผู้นำเข้าทุกราย ตามมาตรา 1 ราคาบุคลากรใช้ราคาปกติ ซึ่งเป็นราคาที่สินค้าที่นำเข้าพึงขายในตลาดเปิดเผยของประเทศและชนิดเดียวกันที่นำเข้ามาจากแหล่งเดียวกันและภายในช่วงระยะเวลาที่กำหนดจะต้องได้รับการประเมินราคาเช่นเดียวกัน</p> <p>2. รัฐสามารถรักษารายได้ทางด้านภาษีไว้ได้ เนื่องจากการกำหนดให้ใช้ราคาที่พึงขายในตลาดเปิดเผย โดยมีได้คำนึงถึงราคาซื้อขายจริง บุคลากรจึงเป็นผู้กำหนดราคาสำหรับการประเมิน ดังนั้นในกรณีที่ผู้นำเข้าสำแดงราคาไว้ต่ำบุคลากรสามารถปฏิเสธราคา และให้ใช้ราคาที่ประกาศแทน</p> <p>3. สามารถป้องกันการฉ้อฉลด้านราคา การใช้ราคาที่บุคลากรกำหนดจึงสามารถป้องกันการฉ้อฉลด้านราคาได้</p> <p>4. สามารถปกป้องอุตสาหกรรมภายใน การใช้ราคาที่บุคลากรกำหนดสามารถป้องกันไม่ให้นำเข้าสำแดงราคาต่ำ ซึ่งทำให้ต้นทุนของผู้นำเข้ามีราคาต่ำสามารถเข้ามาแข่งขันกับอุตสาหกรรมภายในประเทศได้</p>	<p>1. การปรับแต่งราคาไม่มีความชัดเจน ในระบบ BVD. ไม่มีรายละเอียดของค่าใช้จ่ายที่ถือเป็นส่วนหนึ่งของราคา จึงไม่มีมาตรฐานที่ชัดเจนในการปรับแต่งราคา เช่น เมื่อใดราคาจึงจะสามารถยอมรับได้ หรือการปรับแต่งราคาจะคำนวณอย่างไร</p> <p>2. ไม่มีความชัดเจนในรายละเอียดของภารกิจ ความ</p> <p>3. ผู้นำเข้าไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่า ของที่นำเข้าจะได้รับการประเมินราคาอย่างไร เนื่องจากบุคลากรเป็นผู้กำหนดว่าของที่นำเข้าพึงขายในราคาเท่าไร จึงไม่สามารถทราบได้ว่าตนจะต้องเสียภาษีเท่าไร เป็นการยากที่จะสามารถวางแผนทางงบการเงินได้</p> <p>4. ไม่มีความเป็นจริงในหลักการตลาด ของที่นำเข้าประเภทและชนิดเดียวกันจะต้องใช้ราคาเดียวกันเป็นเกณฑ์ในการประเมิน จึงเป็นการปฏิเสธหลักความเป็นจริงของการตลาดที่ผู้ซื้อแต่ละรายสามารถซื้อของชนิดเดียวกันได้ในราคาที่แตกต่างกัน</p>

จากการศึกษาระบบการประเมินราคาทั้งสามระบบข้างต้น สามารถสรุปได้ว่าแต่ละระบบมีหลักเกณฑ์การประเมินราคาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของแต่ละประเทศ เช่น การประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกาใช้ราคาขายในประเทศสหรัฐอเมริกา (American Selling Price) ซึ่งเป็นระบบการประเมินราคาที่กำหนดให้ใช้ราคาขายของสินค้าที่ผลิตในประเทศที่นำเข้า

โดยมีวัตถุประสงค์ในการปกป้องสินค้าบางประเภทที่ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกา ในขณะที่ประเทศแคนาดาให้ใช้ราคาท้องตลาดที่ยุติธรรม ซึ่งเป็นราคาขายในประเทศที่ส่งออก และการกำหนดให้ใช้ราคาขั้นต่ำ สำหรับการประเมินราคาของระบบ BDV. ให้ใช้ราคาปกติที่พึงขายในตลาดเปิดเผย แต่ในตัวระบบ BDV. เองก็เปิดช่องให้แต่ละประเทศตีความที่แตกต่างกัน ระบบการประเมินราคาที่มีอยู่ทั้งสามระบบ ซึ่งแต่ละระบบถูกใช้ในลักษณะที่ปกป้องผลประโยชน์ของประเทศจนเป็นผลร้ายต่อการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากแต่ละประเทศมุ่งแต่จะรักษาผลประโยชน์ภายในประเทศ คน โดยมีได้คำนึงถึงความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสังคมระหว่างประเทศในส่วนที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ปัญหาจึงนำไปสู่การเจรจาทางการค้าหลายฝ่ายรอบโตเกียว (Multilateral Trade Negotiation) ในส่วนที่เกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากรตามมาตรา VII ของแกตต์

#### 1.2.4 การประเมินราคาตามระบบราคาแกตต์รอบโตเกียว

##### 1.2.4.1 ความเป็นมาของระบบราคาแกตต์

ความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า 1947 ได้วางหลักการพื้นฐานเพื่อเป็นแนวทางสำหรับการประเมินราคาศุลกากร หลักการในเรื่องดังกล่าวมีอยู่ว่า กฎหมายของแต่ละประเทศที่เกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากรควรมีความยุติธรรม ไม่เป็นการเลือกปฏิบัติและสอดคล้องกับการปฏิบัติทางการค้า อย่างไรก็ตามหลักการดังกล่าวก็ไม่ทำให้การประเมินราคาศุลกากรมีแบบแผนอันเดียวกัน และนอกจากนี้ Grandfather Clause ยังอนุญาตให้การปฏิบัติเดิมก่อนที่จะมีความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (GATT) สามารถใช้ต่อไปได้ ซึ่งทำให้หลักการในเรื่องดังกล่าวไม่มีผลใช้บังคับ

ในปี 1950 กว่า 30 ประเทศ ซึ่งส่วนมากเป็นประเทศยุโรปได้เป็นสมาชิกของอนุสัญญาบรัสเซลส์ (Brussels Definition of Value) ต่อมากว่าร้อยประเทศได้มีวิธีการประเมินราคาศุลกากรภายใต้ระบบบรัสเซลส์ ซึ่งประกอบด้วยประเทศที่เป็นสมาชิกของอนุสัญญานี้และประเทศที่ไม่ได้เป็นสมาชิก แต่มีกฎหมายภายในและวิธีการปฏิบัติตามระบบนี้ อย่างไรก็ตาม ประเทศสหรัฐอเมริกาและแคนาดาไม่ได้มีวิธีการประเมินราคาตามระบบบรัสเซลส์แต่อย่างใด จึงก่อให้เกิดความหลากหลายของระบบการประเมินราคา

เนื่องจากความหลากหลายของระบบการประเมินราคา ในการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบโตเกียว (Tokyo Round : MTN) จึงได้ตกลงกันที่จะร่างระบบใหม่ ซึ่งตัวแทนรัฐบาลประเทศสหรัฐอเมริกาได้เสนอวิธีการประเมินราคาใหม่ที่ประชุมในปี 1979 โดยมีเหตุผลว่า "ความตกลงนี้ได้มีการเจรจา เนื่องจากความไม่พอใจในการที่เกือบทุกประเทศทั่วโลกมีระบบวิธีการประเมินราคาศุลกากรเป็นของตนเองระบบการประเมินราคาศุลกากรทุกระบบที่ใช้ในโลกนี้มีความขัดแย้งกันและมีรูปแบบที่มีลักษณะเป็นการปกป้องที่ทำหน้าที่เป็นอุปสรรคที่ไม่ใช่อุปสรรคทางภาษีศุลกากร (non-tariff barrier) ต่อการค้าระหว่างประเทศความตกลงได้วางกฎเกณฑ์ระหว่างประเทศเพื่อการประเมินราคาศุลกากร ซึ่งได้ร่างขึ้นเพื่อความเป็นธรรม เป็นรูปแบบเดียวกัน มีความเป็นกลางและทำให้การใช้วิธีการประเมินราคาตามอำเภอใจ และคิดขึ้นมาเองหมดไป"<sup>13</sup> ในการเจรจานี้เพื่อให้มีการวางกฎเกณฑ์เพื่อความเป็นแบบแผน และมีความแน่นอน โดยมีเป้าหมายสุดท้ายในบทบัญญัติของแอกต์ คือหลักเกณฑ์ของการประเมินราคาจะต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศซึ่งกฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกาและระบบค่านิยมบริตเชลส์ได้ถูกวิจารณ์ดังนี้

## 1. กฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกา

1.1 ราคาการขายของสหรัฐอเมริกา (The American Selling Price) จะใช้สำหรับประเมินราคาพวกสารเคมีเบนซีนอยด์ (Benzenoid Chemicals) และสินค้าอื่นบางประเภท ซึ่งราคาศุลกากรของสินค้าที่นำเข้าขึ้นอยู่กับราคาในประเทศสหรัฐอเมริกาของสินค้าที่มีการแข่งขันภายในประเทศ ดังนั้นผู้ผลิตภายในประเทศจึงควบคุมราคาที่ใช้ในการประเมินของผู้นำเข้าโดยอ้อม ซึ่งวิธีนี้ไม่มีอยู่ในระบบราคาแอกต์

1.2 ประเทศสหรัฐอเมริกาไม่ยอมรับการขนถ่ายราคา (Transfer Prices) ระหว่างบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน เพราะเป็นการบิดเบือนราคาแท้จริง แนวความคิดนี้ได้ปรากฏอยู่ในความตกลงในมาตรา VII ของแอกต์

<sup>13</sup> Sual L. Sherman and Henrich Gtashoff .A Businessman's Guide to the GATT Customs Valuation Code. International Chamber of Commerce., pp. 4-5



1.3 ประเทศสหรัฐอเมริกาถูกวิจารณ์เกี่ยวกับการใช้หน่วยงานที่อยู่ต่างประเทศ เพื่อตรวจสอบราคาของผู้ผลิตต่างประเทศ ซึ่งต่อมาวิธีนี้ก็ได้นำมาบรรจุอยู่ในความตกลงของการประเมินราคาศุลกากรตามมาตรา VII ของแกตต์

## 2. การประเมินราคาตามคำนิยามบริสเซลส์ (BDV)

2.1 การขนถ่ายราคา (Transfer Prices) ระหว่างบริษัทที่มีความสัมพันธ์กันมักจะอยู่ภายใต้การปรับราคา (Uplifts) โดยปราศจากมาตรฐานที่ชัดเจน เช่น เมื่อใดราคาจึงจะสามารถยอมรับได้ หรือการปรับราคาจะคำนวณอย่างไร ซึ่งความตกลงของการประเมินราคาศุลกากรแกตต์ตามมาตรา VII ได้กำหนดไว้อย่างชัดเจน

2.2 ระบบ BDV ไม่มีความชัดเจนในรายละเอียดของกรณีความ แต่ในความตกลงการประเมินราคาศุลกากรแกตต์ตามมาตรา VII ได้กำหนดข้อเท็จจริงทางการตลาดเพื่อให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรใช้ในการประเมินราคา

2.3 เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ และคำโฆษณาของผู้ซื้อจะถูกรวมอยู่ในราคาศุลกากร แต่ในความตกลงการประเมินราคาศุลกากรแกตต์ จะหักค่าใช้จ่ายดังกล่าวออกจากราคาศุลกากรในกรณีที่ผู้ซื้อ-ผู้ขายไม่ได้นำมารวมในราคาซื้อขาย

ในขณะที่ระบบการประเมินราคาศุลกากรประเทศแคนาดาถูกวิจารณ์ว่าการประเมินราคามักขึ้นอยู่กับราคาเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออก ซึ่งวิธีนี้ไม่มีอยู่ในระบบราคาแกตต์

### วิธีการเข้าสู่การเจรจา

ประเทศที่มีระบบการประเมินราคาตามระบบบริสเซลส์ (The Brussels Definition of Value) มีความเห็นว่าการแตกต่างของระบบการประเมินราคาของแต่ละประเทศก่อให้เกิดอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บางประเทศเห็นว่าระบบการประเมินราคาบริสเซลส์ ซึ่งได้ร่างขึ้นตั้งแต่ปี 1950 ไม่เพียงพอที่จะจัดการกับปัญหาของการค้าสมัยใหม่ที่มีลักษณะของการค้าที่มีขนาดใหญ่ระหว่างแต่ละบริษัท ความคิดนี้ได้นำมาสนับสนุนในการแก้ปัญหาที่ผ่านมา

มา โดยสภาหอการค้าระหว่างประเทศ (International Chamber of Commerce) ในขณะที่สภาความร่วมมือทางศุลกากร (Customs Co-operation Council) พยายามจะปรับปรุงวิธีการประเมินราคาของระบบบริสเซิลส์ เพื่อให้ทันสมัยและเหมาะสมกับความต้องการแต่ความพยายามนั้นก็ไม่เป็นผลสำเร็จ<sup>14</sup>

ในการเจรจาแบ่งออกเป็น 2 ระยะ คือ<sup>15</sup>

1. ระยะแรก (Early Stages)

ในปี 1975 และ 1976 ได้มีการเจรจาเกี่ยวกับวิธีการประเมินราคาโดยกลุ่มย่อย (Sub-Group) ซึ่งรวมทั้งกระบวนการทบทวนทางด้านนิติบัญญัติและทางด้านบริหาร ความเป็นกลางของระบบการประเมินราคา เช่น ความถูกต้องและความยุติธรรมของการซื้อขาย การพิมพ์เผยแพร่กฎหมาย มติเกี่ยวกับระเบียบและการบริหารและวิธีการอุทธรณ์ เพื่อให้เป็นหัวข้อเฉพาะต่างหาก ซึ่งต่อมาจึงได้เป็นพื้นฐานของรายละเอียดการเจรจาของร่างความตกลงการประเมินราคาในช่วงต้นปี 1977 ได้มีการพัฒนาระบบการประเมินราคาให้มีความชัดเจนแน่นอน เพื่อให้แต่ละประเทศมีหลักเกณฑ์ของการประเมินราคาเหมือนกัน การปรึกษาหารือนี้ประกอบไปด้วยประเทศต่างๆ ทั้งประเทศที่มีระบบการประเมินราคาเป็นของตนเอง และประเทศที่อ้างอิงระบบบริสเซิลส์ ผลของการปรึกษาหารือ จึงได้มีร่างของวิธีการประเมินราคาในช่วงสิ้นปี 1977 ซึ่งร่างดังกล่าวได้ผสมระหว่างวิธีการประเมินราคาตามระบบบริสเซิลส์และระบบของประเทศสหรัฐอเมริกา และทั้งที่ได้กำหนดหลักเกณฑ์ขึ้นมาใหม่ ซึ่งไม่ได้ได้อยู่ภายใต้สองระบบดังกล่าว ร่างนี้จึงถูกยอมรับเพื่อเป็นพื้นฐานในการเจรจาต่อมา ในครั้งแรกของปี 1978 ได้มีการเจรจาทั้งทวิภาคีและพหุภาคีในการพิจารณาลักษณะสำคัญของการประเมินราคา ซึ่งรวมถึงวิธีการประเมินราคา ในเดือนกรกฎาคม 1978 จึงได้มีร่างใหม่ ซึ่งประกอบไปด้วยวิธีการประเมินราคา

---

<sup>14</sup> Olivier Long, The Tokyo Round of Multilateral trade Negotiation, Geneva April 1979., p. 70

<sup>15</sup> Ibid

## 2. ระยะสุดท้าย (Final Stages)

การเจรจาได้เริ่มต้นใหม่อีกครั้งในครึ่งหลังของปี 1978 จึงเป็นเรื่องเกี่ยวกับการปฏิบัติที่พิเศษและแตกต่างสำหรับประเทศกำลังพัฒนา วิธีการระงับข้อพิพาท และบทบาทของคณะกรรมการความร่วมมือทางศุลกากร ซึ่งจะรวมอยู่ในเนื้อหาของประมวลการประเมินราคารูปแบบที่แน่นอนของทบัญญัติ วิธีการประเมินราคาเป็นที่เข้าใจสำหรับบางประเทศ ในกลางเดือนธันวาคม 1978 ร่างใหม่ซึ่งมีความเข้าใจง่ายขึ้น จึงเป็นร่างที่สมบูรณ์และประกอบด้วยบันทึกการตีความ อย่างไรก็ตามร่างใหม่นี้ไม่ค่อยบรรลุวัตถุประสงค์ในด้านวิธีการประเมินราคามากนัก ประเทศที่ไม่เห็นด้วยส่วนใหญ่เป็นประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งมีทบัญญัติของกฎหมายว่าราคาซื้อขายจะถูกยอมรับเมื่อราคานั้นใกล้เคียงกับราคาที่ประกาศภายใต้เงื่อนไขของการแข่งขันในตลาดเปิดเผย ประเทศกำลังพัฒนาต้องการให้ศุลกากรมีอำนาจมากขึ้นที่จะประกาศราคาซื้อขายที่มีความแตกต่างอย่างมากจากราคาซื้อขายของสินค้าที่คล้ายคลึงกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเจรจาประเทศกำลังพัฒนาได้คำนึงถึงการดำรงระหว่างบริษัทที่มีความสัมพันธ์กันและระหว่างบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน (related persons) วิธีการหักทอนและวิธีการบวกรวม เป็นการยากที่จะแนะนำต่อบางประเทศทั้งประเทศพัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา ที่ให้สิทธิผู้นำเข้าที่จะเลือกวิธีการประเมินราคาระหว่างวิธีหักทอนและวิธีการบวกรวม ซึ่งประเทศกำลังพัฒนาไม่เห็นด้วย

### การปฏิบัติพิเศษและแตกต่างสำหรับประเทศกำลังพัฒนา

ประเทศกำลังพัฒนามีบทบาทอย่างมากในการเจรจาช่วงสุดท้ายของเนื้อหาการประเมินราคา ซึ่งได้เริ่มมีการเจรจาเมื่อฤดูร้อนปี 1978 ซึ่งได้มีการเจรจาในเรื่องการปฏิบัติพิเศษและแตกต่างสำหรับประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งเรื่องที่สำคัญคือ การช่วยเหลือทางด้านเทคนิค (Technical Assistance) และการผ่อนผันในเรื่องเวลา การปรับปรุงทบัญญัติของกฎหมาย ประเทศพัฒนาแล้วมีความเห็นว่าระบบการประเมินราคา จะต้องใช้ในลักษณะไม่เป็นการเลือกปฏิบัติและการปฏิบัติที่ให้สิทธิพิเศษกว่าไม่สามารถทำได้ ประเทศพัฒนาแล้วเน้นว่าระบบของการประเมินราคาที่ยุติธรรมและเป็นกลางกว่าจะมีประโยชน์มากสำหรับประเทศกำลังพัฒนา อย่างไรก็ตามประเทศพัฒนาแล้วยอมรับว่าความยืดหยุ่นของตารางเวลาที่จะต้องปฏิบัติตามภาระผูกพันสามารถทำได้ชั่วคราวในการไม่ขอใช้วิธีการบวกรวมเป็นสิ่งจำเป็นและมีเหตุผลสำหรับประเทศกำลังพัฒนา

มีการเจรจาหลายครั้งทั้งระดับทวิภาคีและพหุภาคี ระหว่างตัวแทนของประเทศพัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา ในช่วงต้นปี 1979 และตัวแทนของประเทศทั้งสองกลุ่มดังกล่าว มีความเห็นที่แตกต่างกัน ตัวแทนของประเทศพัฒนาแล้วเห็นว่า เนื้อหาของร่างการประเมินราคามี ความยุติธรรมเป็นกลาง และการประนีประนอมที่สมเหตุสมผลระหว่างผู้นำเข้าและผู้ส่งออก และทำให้เกิดความสมดุลย์ ตัวแทนของประเทศกำลังพัฒนามีความเห็นตรงกันข้ามว่า เนื้อหาของร่างการ ประเมินราคาไม่มีความเป็นกลาง เช่น ระหว่างพ่อค้าที่มีความสัมพันธ์กันและที่ไม่มีความสัมพันธ์ กัน ซึ่งเนื้อหาของร่างไม่เพียงพอที่จะจัดการกับปัญหาของการลดราคา หรือในกรณีของตัวแทนขาย หรือตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว ประเทศกำลังพัฒนาจึงต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงและเพิ่มเติม ก่อนที่จะมีการเจรจากลุ่มย่อย (Sub-Group)

การประเมินราคาศุลกากรมีความสำคัญอย่างมากในการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบ โดโตเกียว (Multilateral Trade Negotiations : MTN) ราคาศุลกากร คือ ราคาที่ใช้สำหรับการประเมิน ราคาศุลกากร ซึ่งมีมูลฐานอยู่บนอัตราตามราคา (ad valorem) วิธีการประเมินราคาส่วนใหญ่เป็นไป ตามวิธีการของประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่นๆ ซึ่งราคาสำหรับภาษีศุลกากรไม่ได้คำนวณ จากราคาที่แท้จริง ซึ่งทำให้เกิดอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่อุปสรรคทางภาษีศุลกากร (non-tariff barrier) ตัวอย่างเช่น บางประเทศใช้ราคาประกาศ (official value) ซึ่งไม่เกี่ยวกับราคาที่แท้จริง ซึ่ง ราคาประกาศนี้ส่วนมากจะเป็นราคาที่สูงกว่าราคาที่แท้จริง จึงเป็นการจำกัดการนำเข้าของโดยเสรี นอกจากนี้ราคาศุลกากรยังมีความสำคัญต่อการคำนวณภาษีพรมแดน (border taxes) การบริหารการ อนุญาตและโควตาการนำเข้า อย่างไรก็ตาม ความตกลงนี้ในครั้งเจรจารอบโดโตเกียวไม่ได้บังคับว่า ภาตีสมาชิกจะต้องปฏิบัติตาม แม้ว่าบางประเทศจะมีบทบัญญัติที่ไม่สอดคล้องกับเกณฑ์ก็ตาม

เนื่องจากความแตกต่างระหว่างประเทศที่พัฒนาแล้วกับประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งไม่ สามารถแก้ปัญหาได้ เนื้อหาของทั้งสองส่วนของการประเมินราคา ซึ่งจะเปิดให้มีการลงนามใน เดือนเมษายน 1979 ความแตกต่างที่สำคัญคือการให้ความช่วยเหลือจากประเทศพัฒนาแล้วต่อ ประเทศกำลังพัฒนา รวมทั้งการเพิ่มความยืดหยุ่นมากขึ้นของนิยามของ "บุคคลที่มีความสัมพันธ์ กัน" ซึ่งประเทศกำลังพัฒนาขอเลื่อนการใช้ความตกลงนี้ออกไปอีกสิบปี" ต่อมาเดือนพฤศจิกายน 1979 ได้มีการประนีประนอมโดยผ่าน Protocol ของการใช้มาตรา VII ของเกตต์ ใน Protocol ได้มี การพิจารณาของทั้งสองฝ่ายอย่างเห็นอกเห็นใจ ซึ่งได้รับการร้องขอจากประเทศกำลังพัฒนา



สำหรับการเลื่อนการใช้ออกไปอีกห้าปี และตกลงที่จะศึกษาปัญหาของคำนิยามของบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน ซึ่งประเทศกำลังพัฒนาได้ประสบปัญหาของตัวแทนแต่เพียงผู้เดียว (sole agents) และผู้จำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (sole distributors) ประเทศกำลังพัฒนายังคงได้รับอนุญาตให้คงไว้ซึ่งราคาขั้นต่ำ (minimum values) และตามข้อ 1.2 (บี) ให้ศุลกากรยอมรับราคาซื้อขายในการขายระหว่างบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันที่มีราคาใกล้เคียงกับราคาซื้อขายระหว่างบุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์กันของของที่คล้ายคลึงกัน

#### 1.2.4.2 หลักการพื้นฐานของระบบราคาเกณฑ์<sup>17</sup>

วิธีการประเมินราคาตามระบบเกณฑ์มีหลักการพื้นฐานเกี่ยวกับการประเมินราคา ดังนี้

1. เพื่อให้มีความเป็นเอกภาพและความแน่นอนยิ่งขึ้นในการนำไปปฏิบัติ
2. ระบบการประเมินราคาศุลกากร ต้องมีความเป็นธรรม มีความเป็นเอกภาพ และมีความเป็นกลาง ซึ่งจะเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดการใช้ราคาที่กำหนดขึ้นตามอำเภอใจหรือสมมุติขึ้นเอง
3. มูลฐานสำหรับการประเมินราคาสินค้า ควรจะต้องเป็นราคาซื้อขายของของที่จะประเมินราคาให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
4. ราคาศุลกากรควรยึดหลักเกณฑ์ของความเรียบง่ายและมีความเสมอภาคสอดคล้องกับวิธีปฏิบัติทางการค้า และวิธีการประเมินราคานั้นควรจะใช้เป็นการทั่วไป โดยไม่มีการแยกความแตกต่างในเรื่องของแหล่งที่มาของสินค้า
5. ระบบการประเมินราคาไม่ควรนำไปใช้ต่อต้านการทุ่มตลาด

#### 1.2.4.3 วิธีการประเมินราคาตามระบบเกณฑ์

วิธีการประเมินราคาตามระบบราคาเกณฑ์มีทั้งสิ้น 6 วิธี โดยวิธีการหลักได้แก่ ราคาซื้อขาย (Transaction Value) ซึ่งจะต้องใช้เป็นวิธีแรก ส่วนวิธีการอื่นๆ เป็นวิธีการสำรองซึ่งศุลกากรจะต้องใช้ตามลำดับที่กำหนดไว้ ดังนี้ ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน (Transaction Value of Identical Goods) ราคาซื้อขายของของที่คล้ายคลึงกัน (Transaction Value of Similar

Goods) ราคาหักทอน (Deductive Value) ราคาบวกรวม (Computed Value) ผู้นำเข้าสามารถร้องขอให้ใช้ราคาบวกรวมก่อนราคาหักทอนได้ และวิธีการที่เป็นทางเลือก (Alternate Methods) ซึ่งจะใช้ในกรณีที่มีวิธีการข้างต้นมีอาจพิจารณากำหนดได้ ศาลการอาจใช้วิธีการที่สมเหตุสมผล เพื่อให้สามารถหาราคาที่จะนำมาเป็นฐานในการคำนวณภาษี นอกจากนี้ในข้อ 7 ยังได้กำหนดวิธีการต้องห้ามสำหรับการประเมินราคาไว้ด้วย ซึ่งจะศึกษาในบทที่ 2 เกี่ยวกับหลักเกณฑ์การประเมินราคา ศาลการภายใต้เกิดต่อไป

### 1.2.5 การประเมินราคาตามระบบราคาแกดต์รอบอุรุกวัย

ในคราวการเจรจาทางการค้าแกดต์รอบอุรุกวัยได้มีความตกลงต่าง ๆ เกิดขึ้นมาใหม่และทั้งที่ได้นำมาจากความตกลงที่เกิดขึ้นก่อนการเจรจารอบอุรุกวัยมาบรรจุอยู่ในกรมสารสุดท้าย (Final Act) ซึ่งรวมถึงความตกลงการประเมินราคาศาลการที่เป็นผลมาจากการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบโตเกียวด้วย หลังจากได้ประชุมกันเพื่อสรุปการเจรจาการค้าพหุภาคีรอบอุรุกวัยผู้แทนของรัฐบาล ซึ่งเป็นสมาชิกของคณะกรรมการการเจรจาการค้าได้ตกลงว่าความตกลงจัดตั้งองค์การการค้าโลก (WTO) ปฏิญญาและมติของรัฐมนตรี ประกอบเป็นส่วนหนึ่งของกรมสารสุดท้าย ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ภาคผนวก ได้แก่

ภาคผนวก 1 (เอ) ความตกลงพหุภาคีว่าด้วยการค้าสินค้า

(บี) ความตกลงว่าด้วยการค้าบริการ

(ซี) ความตกลงว่าด้วยสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวกับการค้า

ภาคผนวก 2 ความเข้าใจว่าด้วยกฎและกระบวนการที่ใช้กับการระงับข้อพิพาท

ภาคผนวก 3 กลไกทบทวนนโยบายการค้า

ภาคผนวก 4 ความตกลงการค้าหลายฝ่าย

ในความตกลงจัดตั้งองค์การการค้าโลกได้กำหนดให้ความตกลงและเอกสารทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องที่รวมอยู่ในภาคผนวก 1, 2 และ 3 ของกรมสารสุดท้ายเป็นส่วนหนึ่งของ

ความตกลงจัดตั้งองค์การการค้าโลก ซึ่งผูกพันภาคีสมาชิกทุกประเทศ ดังนั้นความตกลงต่าง ๆ ที่อยู่ในภาคผนวก 1, 2 และ 3 ภาคีสมาชิกต้องปฏิบัติตามโดยไม่สามารถที่จะเลือกนำเอาเฉพาะความตกลงที่ตนเห็นว่าจะได้ประโยชน์เท่านั้นนำไปปฏิบัติ ยกเว้นความตกลงตามภาคผนวก 4” ผู้พันเฉพาะภาคีที่เลือกรับไปปฏิบัติเท่านั้นการบังคับให้ภาคีสมาชิกนำเอาความตกลงต่าง ๆ ดังกล่าวไปปฏิบัติตามจึงมีลักษณะเป็น single undertaking การเจรจาในรอบอุรุกวัยจึงมีความแตกต่างจากการเจรจาในรอบโตเกียวที่ให้สิทธิแก่ภาคีสมาชิกเลือกรับเอาเฉพาะความตกลงที่ตนเห็นว่าจะได้ประโยชน์เท่านั้นไปปฏิบัติได้ ทั้งนี้เนื่องจากภาคีสมาชิกทั้งหลายมีความต้องการที่จะยกฐานะแกตต์เป็นองค์การการค้าโลก (World Trade Organization) ซึ่งมีสถานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายโดยได้รับเอกสิทธิ์และความคุ้มกันที่จำเป็นสำหรับการปฏิบัติหน้าที่ของตนจากภาคีสมาชิก” ซึ่งองค์การนี้จะป็นองค์การระหว่างประเทศในระดับเดียวกับกองทุนการเงินระหว่างประเทศและธนาคารโลก

ความตกลงการประเมินราคาศุลกากรจึงเป็นความตกลงหนึ่งที่อยู่ในภาคผนวก 1(เอ) (ความตกลงพหุภาคีว่าด้วยการค้าสินค้า) ที่นำมาจากความตกลงในคราวการเจรจาการค้ารอบโตเกียวที่ภาคีสมาชิกจะต้องปฏิบัติตามโดยไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ดังเช่นที่ผ่านมา ดังนั้น ระบบการประเมินราคาต่าง ๆ ที่แต่ละประเทศมีอยู่จะต้องยกเลิกไป โดยภาคีสมาชิกมีพันธกรณีที่จะต้องอนุรักษ์กฎหมายภายในให้สอดคล้องกับระบบราคาแกตต์ นอกเหนือจากวิธีการประเมินราคาตามระบบราคาแกตต์ซึ่งนำมาจากความตกลงในคราวการเจรจาการค้ารอบโตเกียวแล้ว ในคราวประชุม

#### \* Marrakash Agreement Establishing The World Trade Organization

Article II 2. The agreements and associated legal instruments included in Annexes 1, 2 and 3 are integral parts of this Agreement, binding on all Members.

3. The agreements and associated legal instrument included in Annex 4 (hereinafter referred to as “ Plurilateral Trade Agreements “) are also part of this Agreement for those members that have accepted them, and are binding on those members. The Plurilateral Trade Agreements do not create either obligations or rights for members that have not accepted them.

#### \*\* Marrakesh Agreement Estalbishng The World Trade Organization

##### Article VIII

1. The WTO shall have legal personality,
2. The WTO shall be accorded by each of its members such privileges and immunities as are necessary for the excercise of its functions.

รัฐมนตรีที่กรมการเกษตร เพื่อจัดตั้งองค์การการค้าโลก ได้มีมติเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากร ได้แก่ มติเกี่ยวกับกรณีที่หน่วยงานบริหารทางศุลกากรมีเหตุที่จะสงสัยข้อเท็จจริงหรือความถูกต้องของ มูลค่าที่สำแดงไว้และมติว่าด้วยตัวแทนแต่ผู้เดียว ผู้แทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวและผู้รับสัมปทานแต่ผู้ เดียว ซึ่งจะศึกษาในบทที่ 2 ต่อไป



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย