

บทที่ 2

หลักกฎหมายเกี่ยวกับการป้องกันการทุ่มตลาด และการเก็บ อากรตอบโต้การทุ่มตลาดในกฎหมายระหว่างประเทศ

1. แนวความคิดทางเศรษฐกิจเกี่ยวกับการทุ่มตลาด

การทุ่มตลาดโดยปกติหมายถึงการขายสินค้าในต่างประเทศในราคาที่ต่ำกว่าราคาภายในประเทศ หรือในราคาที่ต่ำกว่าราคาต้นทุนของสินค้านั้น¹ ทั้งนี้ การที่บริษัทต่างชาติทำการทุ่มตลาดนั้นอาจเกิดขึ้นได้ด้วยหลายสาเหตุ เช่น 1. เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่ต้องการเพิ่มส่วนแบ่งในตลาดของตนภายในตลาดต่างประเทศ 2. เพื่อต้องการแข่งขันกับบริษัทที่อยู่ในตลาดของประเทศผู้นำเข้า เนื่องจากมีบางกรณีที่บริษัทซึ่งทำการทุ่มตลาดไม่สามารถพบสภาพการแข่งขันทางการค้าได้ภายในประเทศของตน อันเนื่องมาจากการที่รัฐบาลของประเทศของตนมีนโยบายกีดกันทางการค้าจนทำให้บริษัทต่างชาติอื่น ๆ ไม่สามารถส่งสินค้าเข้ามาแข่งขันภายในประเทศของตนได้อย่างเต็มที่ จึงอาจกล่าวได้ว่าการทุ่มตลาดในลักษณะนี้เกิดขึ้นเพราะบริษัทต้องการที่จะพบสภาพการแข่งขันทางการค้า² 3. เพื่อต้องการระบายสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศในระหว่างเวลาที่อุปสงค์ภายในประเทศของตนลดลง ซึ่งการทุ่มตลาดในกรณีนี้จะ เป็นไปในชั่วระยะเวลาอันสั้นเท่านั้น เมื่ออุปสงค์ภายในประเทศเพิ่มขึ้นแล้ว บริษัทเหล่านั้นก็จะปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้นต่อไป 4. เพื่อให้สามารถเพิ่มผลผลิตสินค้าได้ในปริมาณมากโดยไม่ต้องตัดราคาสินค้าภายในประเทศ ทั้งนี้เนื่องจากถ้าบริษัทสามารถผลิตสินค้าได้ในปริมาณมาก ต้นทุนต่อหน่วยจะลดลง

¹ John H. Jackson, Legal Problems of International Economic Relations (Minnesota : West Publish, 1986), p. 653.

² Kenneth W. Dam, Law and International Economic Organization (Chicago : Midway Print, 1977), p. 168.

ทำให้บริษัทสามารถทำกำไรได้อย่างมากมาย^(๓)

1.1 ประเภทของการทุ่มตลาด

จากการศึกษาถึงสาเหตุของการทุ่มตลาดดังกล่าวข้างต้นสามารถนำไปสู่การแบ่งประเภทการทุ่มตลาดได้เป็น 3 ประเภท คือ

1) Sporadic Dumping เป็นกรณีที่ผู้ผลิตชาวต่างชาติต้องการระบายสินค้าของตนที่มีการผลิตมากเกินไป (overstock) โดยผู้ผลิตชาวต่างชาติ นิยมที่จะใช้วิธีการทุ่มตลาดสินค้าไปในตลาดต่างประเทศมากกว่าที่จะทำลายโครงสร้างราคาในตลาดภายในประเทศของตน ซึ่งในกรณีนี้บริษัทต่างชาติจะถือว่าต้นทุนหน่วยสุดท้าย (Marginal Cost) เป็นศูนย์ และพร้อมที่จะยอมรับราคาใด ๆ ที่บริษัทจะได้รับจากการขายสินค้าไปยังประเทศอื่น ๆ^(๔) การทุ่มตลาดในลักษณะนี้เกิดขึ้นมากระหว่างปี 2516 - 2517 ซึ่งเป็นระยะเวลาที่เกิดภาวะเงินเฟ้อทั่วโลก ประชาชนทั่ว ๆ ไปมีรายได้สูงขึ้นไม่ทันกับรายจ่าย รายจ่ายส่วนใหญ่จึงใช้ไปในการซื้อสินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพมากที่สุด คือ สินค้าประเภทอาหารและยารักษาโรค ส่วนสินค้านิดอื่น ๆ ที่มีความสำคัญรองลงมาก็ได้รับความสนใจน้อยลง แต่บริษัทผู้ผลิตสินค้าต่าง ๆ ปรับตัวไม่ทันกับอุปสงค์ที่ลดลง จึงทำให้อุปทานมากกว่าอุปสงค์ นอกจากนั้นการลดอุปทานยังประสบปัญหาหลายด้าน เช่น ปัญหาด้านแรงงานและกฎหมายแรงงาน ปัญหาด้านต้นทุนต่อหน่วยสูงขึ้น การผลิตเท่าเดิมเพื่อเก็บไว้ขายในอนาคตยังต้องประสบปัญหาค่าเก็บสินค้า การเสื่อมคุณภาพของสินค้า การล้าสมัยของสินค้า และการที่ต้องเสียดอกเบี้ยในการกู้ยืมเงินมาลงทุน ผู้ขายส่วนใหญ่จึงหาทางระบายสินค้าในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต โดยยอมขาดทุนในช่วงระยะหนึ่ง รอจนกระทั่งเศรษฐกิจฟื้นตัวแล้วค่อยนำกำไรมาชดเชยส่วนที่ขาดทุนในภายหลัง^(๕)

^๓ U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties, "The Tokyo Round Trade Agreement Volum 5" (Washington D.C. : U.S. Government Printing Office, 1982), p.1.

^๔ John H. Jackson, Legal Problems of International Economic Relations , p. 655.

^๕ วีระพล สุวรรณันต์, "การทุ่มตลาด," วารสารธุรกิจการค้า 4 (มิถุนายน 2526) : 60.

2) Intermittent Dumping เป็นกลยุทธ์ทางการค้าที่ใหญ่ขึ้น เพื่อที่จะสร้างความมั่นคงพื้นฐานให้กับเศรษฐกิจของตนในตลาดต่างประเทศ ดังนั้น การทุ่มตลาดในลักษณะนี้จึงมีเจตนาที่จะก่อให้เกิดความเสียหายมากกว่าการทุ่มตลาดแบบ Sporadic Dumping โดยบริษัทที่ทำการทุ่มตลาดจะขายสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศในราคาต่ำกว่าราคาต้นทุนหน่วยสุดท้าย (Marginal Cost) ในระยะเวลายาว ๆ ระยะเวลาหนึ่ง ภายหลังจากที่บริษัทต่างชาติคู่แข่งได้ถูกกำจัดไปแล้ว บริษัทที่ทำการทุ่มตลาดก็จะทำการขึ้นราคาสินค้าให้สูงขึ้นต่อไป

3) Continuous Dumping การทุ่มตลาดแบบนี้เป็นไปโดยการสนับสนุนของผู้ผลิตชาวต่างชาติที่พบว่าถ้าสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งออกมาได้มาก ในระยะเวลาอันยาวนาน ต้นทุนการผลิตสินค้าดังกล่าวจะลดลง แต่การที่บริษัทผลิตสินค้าออกมาในปริมาณมาก อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อราคาภายในประเทศได้ ดังนั้น ผู้ผลิตจึงต้องทำการทุ่มตลาดสินค้าชนิดนั้นออกไปยังตลาดต่างประเทศอย่างถาวร เพื่อที่จะรักษาโครงสร้างของราคาภายในประเทศ (Domestic Price) เอาไว้ โดยจะนำกำไรที่ได้จากการขายสินค้าในประเทศอื่น ๆ ทั้งหมดมาช่วยชดเชยกำไรที่หายไปจากการทุ่มตลาด และเมื่อการทุ่มตลาดผ่านไประยะเวลาหนึ่ง จนกระทั่งบริษัทสามารถขึ้นราคาสินค้าได้แล้ว จึงจะไม่ต้องนำกำไรที่ได้จากการขายในประเทศอื่น ๆ มาช่วยเหลืออีกต่อไป และเมื่อถึงจุดนี้บริษัทสามารถผลิตสินค้าได้ในปริมาณที่มากแล้วต้นทุนการผลิตก็จะลดลง ดังนั้น ราคาสินค้าภายในประเทศก็ควรจะลดลงด้วย ถ้าบริษัทที่ทำการทุ่มตลาดต้องการที่จะปล่อยกำไรที่ได้รับจากการทุ่มตลาดมาให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ แต่ก็ไม่มีอะไรเป็นหลักประกันว่าบริษัทจะกระทำเช่นนั้น เพราะจริงๆ แล้วผลประโยชน์ของบริษัทกับผลประโยชน์ของผู้บริโภคภายในประเทศเป็นแบบตรงกันข้าม ดังนั้น บริษัทที่ทำการทุ่มตลาดจึงเลือกที่จะเก็บผลประโยชน์ (กำไร) ไว้กับบริษัทเองทั้งหมด^{๑)} โดยไม่ลดราคาสินค้าให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ

1.2 ผลกระทบทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการทุ่มตลาด

การทุ่มตลาดนั้นจะก่อให้เกิดผลเสียมิใช่แต่เฉพาะกับประเทศที่ถูกทำการทุ่มตลาดเท่านั้น แต่จะก่อให้เกิดผลเสียกับประเทศผู้ส่งออกได้ด้วยเช่นเดียวกัน

^{๑)} John H. Jackson, Legal Problems of International Economic Relations, p. 655.

กล่าวคือ ประการแรก บริษัทต่างๆ ที่อยู่ในประเทศที่ทำการท่อมตลาด อาจไม่ได้รับผลประโยชน์จากการท่อมตลาด เนื่องจากบริษัทที่อยู่ภายในประเทศที่ถูกทำการท่อมตลาดสามารถนำสินค้าที่มีการท่อมตลาดมาผลิตเป็นสินค้าใหม่ และนำไปขายในตลาดของประเทศที่สามได้ในราคาถูก จึงเป็นการตัดราคาขายกับผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันนั้นที่อยู่ในประเทศที่ทำการท่อมตลาดและตัดราคาขายกับผู้ผลิตสินค้าจากประเทศต่างๆ ที่ส่งสินค้าชนิดเดียวกันนั้นเข้าไปขายในประเทศที่สามนั้นด้วย⁽⁷⁾

ยกตัวอย่างเช่น ประเทศ A ได้ทำการท่อมตลาดแผ่นเหล็กเข้าไปในประเทศ B จากราคาปกติในโลกมีราคา 100 บาท เป็น 80 บาท เพราะฉะนั้นบริษัทต่างๆ ในประเทศ B จะซื้อแผ่นเหล็กได้ในราคาถูก จากนั้นบริษัทในประเทศ B ได้นำแผ่นเหล็กมาผลิตรถยนต์และส่งไปขายต่อในประเทศ C ผลก็คือ บริษัทในประเทศ B จะสามารถขายรถยนต์ได้ในราคาถูก เช่น รถยนต์ราคา 200 บาท บริษัทในประเทศ B ตัดราคาขายได้เพียง 180 บาท ทั้งนี้เพราะสามารถซื้อวัตถุดิบที่เป็นต้นทุนการผลิตได้ในราคาถูก เพราะฉะนั้นบริษัทต่างๆ ในประเทศ C จะถูกบริษัทต่างๆ ในประเทศ B ตัดราคาขาย และในขณะที่เดียวกันบริษัทต่างๆ ที่อยู่ในประเทศ A ซึ่งผลิตรถยนต์ส่งไปยังประเทศ C ก็จะถูกตัดราคาไปด้วยเช่นเดียวกัน

ประการที่สอง การท่อมตลาดจะมีผลกระทบต่อผู้บริโภคภายในประเทศที่ทำการท่อมตลาด ซึ่งเรื่องนี้จะมีความซับซ้อนมากขึ้น กล่าวคือ ถ้าสินค้าที่ถูกทำการท่อมตลาดนั้นถูกผลิตในลักษณะที่ถ้ามีการผลิตในปริมาณมากแล้ว ต้นทุนการผลิตหน่วยสุดท้ายจะลดลง (Declining Marginal Cost) ดังนั้น ถ้าบริษัทที่ทำการท่อมตลาดเลือกที่จะปล่อยกำไรที่ได้จากการท่อมตลาดไปให้กับผู้บริโภคภายในประเทศแล้ว ราคาของสินค้าภายในประเทศที่ทำการท่อมตลาดก็ควรลดลงด้วยเช่นกัน⁽⁸⁾

ตัวอย่างเช่น บริษัท A ผลิตสินค้า ก. ออกมา ซึ่งสินค้าชนิดนี้ถ้ามีการผลิตมาก ต้นทุนของสินค้าหน่วยสุดท้ายจะยิ่งถูกลง ดังนั้น เมื่อบริษัท A ทำการท่อมตลาด ก็จะสามารถผลิตสินค้าได้ในปริมาณมาก มีผลให้ต้นทุนในการผลิตต่ำ เพราะฉะนั้นถ้าบริษัท A ปล่อยให้ทุกอย่างเป็นไปตามสภาวะธรรมชาติ ราคาของผู้บริโภคภายในประเทศก็ควรลดลงด้วย แต่โดยปกติบริษัท A ก็มักจะไม่ได้ลดราคาสินค้าให้กับผู้บริโภค แต่จะเก็บกำไรทั้งหมดไว้กับบริษัท

⁷ Ibid., p. 656.

⁸ Ibid.

ในกรณีที่สินค้าที่ถูกทำการกุ่มตลาดนั้นถูกผลิตในลักษณะที่มีการผลิตสินค้าในปริมาณมากแล้ว ต้นทุนการผลิตหน่วยสุดท้ายจะสูงขึ้น (Rising Marginal Costs) ผลก็คือ ราคาภายในประเทศภายหลังจากการกุ่มตลาดก็จะสูงขึ้นด้วย เนื่องจากบริษัทที่ทำการกุ่มตลาดจะต้องคำนึงผลกำไรที่ขาดไปจากการกุ่มตลาด จึงต้องขึ้นราคาสินค้าภายในประเทศ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคจะต้องซื้อสินค้าในราคาแพง^(๑)

ตัวอย่างเช่น บริษัท A ผลิตสินค้า ก. ซึ่งสินค้า ก. นี้เป็นสินค้าที่ยังผลิตมาก ต้นทุนของสินค้าหน่วยสุดท้ายจะยิ่งแพงขึ้น ดังนั้นเมื่อบริษัท A ต้องการกุ่มตลาดสินค้า ก. ก็จะต้องผลิตสินค้าในปริมาณที่มาก มีผลให้ต้นทุนสูง ในขณะที่บริษัท A จะต้องกุ่มตลาดในราคาที่ต่ำ บริษัท A จึงต้องขึ้นราคาสินค้ากับผู้บริโภคภายในประเทศของตน เพื่อทดแทนกำไรส่วนที่บริษัท A จะต้องขาดไปจากการกุ่มตลาด

มีข้อที่น่าสังเกตคือ การกุ่มตลาดในกรณีนี้อุตสาหกรรมภายในประเทศที่ต้องใช้สินค้าที่มีการกุ่มตลาดเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้า เพื่อแข่งขันกับสินค้าของต่างประเทศจะพบกับความลำบาก เนื่องจากบริษัทดังกล่าวจะต้องซื้อวัตถุดิบที่มีการกุ่มตลาดในราคาที่สูง ต้นทุนการผลิตจึงสูงตามไปด้วย ทำให้ไม่สามารถสู้กับสินค้านิตเดียวกันของบริษัทต่างประเทศที่ผลิตส่งมาขายในประเทศของตนได้ รวมทั้งไม่สามารถสู้กับสินค้าของประเทศที่ถูกทำการกุ่มตลาดได้ เนื่องจากบริษัทในประเทศนี้จะสามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาต่ำ และผลิตเป็นสินค้าย้อนกลับมาขายในประเทศที่ทำการกุ่มตลาดได้ เพราะฉะนั้นการกุ่มตลาดในลักษณะนี้จะมีผลได้ก็ต่อเมื่อประเทศที่ทำการกุ่มตลาดมีมาตรการกีดกันทางการค้ากับบริษัทของประเทศอื่นๆ พอสมควร^(๑๐)

การกุ่มตลาดจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญกับประเทศผู้นำเข้าเช่นเดียวกัน ปัญหาที่เด่นชัดที่สุดที่เกิดจากการกุ่มตลาดก็คือ ความเสียหายที่ผู้ผลิตสินค้านิตเดียวกันในประเทศผู้นำเข้าได้รับ เนื่องจากจะต้องขายสินค้าแข่งกับสินค้าที่มีการกุ่มตลาด ส่วนความเสียหายจะเกิดขึ้นมากหรือน้อยนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณของสินค้าที่มีการกุ่มตลาดและส่วนเหลือของราคา (Dumping Margin) ว่ามีมากน้อยเพียงใด (หมายถึงความแตกต่างระหว่างราคาปกติของสินค้ากับราคาทำการกุ่มตลาด)

^๑ Ibid.

^{๑๐} Ibid.

มีบางกรณีที่ถือได้ว่าความเสียหายได้เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้าแล้ว โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ คือ

1) ปริมาณการเติบโตที่อุตสาหกรรมจะได้รับในกรณีที่ไม่มีการกุ่มตลาด ยกตัวอย่างเช่น ก่อนที่จะมีการกุ่มตลาด ประเทศ X มีส่วนแบ่งในตลาดของสหรัฐ 15% โดยปริมาณ ต่อมาประเทศ X ได้ทำการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติในตลาดสหรัฐ แต่ประเทศ X ก็ยังคงมีส่วนแบ่งในตลาดสหรัฐอยู่ 15% โดยประมาณ ปัญหาถือจะถือได้หรือไม่ว่าได้เกิดความเสียหายขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศสหรัฐแล้ว คำตอบคือความเสียหายได้เกิดขึ้นแล้ว กล่าวคือ ถ้าไม่มีการนำเข้าสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าปกติแล้ว อุตสาหกรรมในสหรัฐจะสามารถเพิ่มส่วนแบ่งในตลาดได้มากกว่าส่วนแบ่งของประเทศ X แต่เมื่อมีการนำเข้าสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติ ผู้ผลิตในสหรัฐจึงต้องสูญเสียโอกาสในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดไป ดังนั้น แม้ว่าจะยังไม่มี ความเสียหายเกิดขึ้นอย่างจริงจัง แต่การที่อุตสาหกรรมของสหรัฐต้องสูญเสียโอกาสในการที่จะเพิ่มส่วนแบ่งในตลาดไป ก็ถือได้แล้วว่าเกิดความเสียหายขึ้นกับอุตสาหกรรมของสหรัฐแล้ว⁽¹¹⁾

2) ความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมที่ไม่ได้ผลิตสินค้าที่แข่งขันโดยตรงกับสินค้าที่มีการกุ่มตลาด ความเสียหายดังกล่าวเกิดขึ้นเนื่องจากผู้บริโภควิเคราะห์ไปซื้อสินค้าที่มีการกุ่มตลาดแทนซื้อสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ไม่ได้แข่งขันโดยตรงกับสินค้าที่มีการกุ่มตลาด ยกตัวอย่างเช่น ประเทศผู้ส่งออกได้ทำการกุ่มตลาดโทรทัศน์เข้าไปในสหรัฐ โดยไม่ได้ทำการกุ่มตลาดวิทยุ ในกรณีนี้การที่มีการขายโทรทัศน์ในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติก็จะหักเหความนิยมของผู้บริโภคจากวิทยุไปอย่างมากในทันทีทันใด⁽¹²⁾ ผู้ผลิตวิทยุในสหรัฐจึงได้รับความเสียหาย

3) ความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมที่ใช้สินค้าที่มีการกุ่มตลาดเป็นวัตถุดิบในการผลิต อุตสาหกรรมประเภทนี้จะนิยมการนำเข้าวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าปกติ และเชื่อว่าราคาสินค้าจะถูกอยู่ต่อไปจึงทำการขยายกำลังการผลิตออกไปเรื่อย ๆ เมื่อประเทศที่ทำการกุ่มตลาดวัตถุดิบเลิกทำการกุ่มตลาดแล้ว อุตสาหกรรมที่กำลังขยายกำลังการผลิตก็จะเกิดปัญหาราคาวัตถุดิบแพงขึ้นทำให้ได้รับความเสียหาย

¹¹ Ibid.

¹² Ibid., p. 657.

ส่วนผลประโยชน์สำคัญที่ประเทศผู้นำเข้าจะได้รับจากการทุ่มตลาดก็คือ ทำให้ผู้บริโภครสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำ อย่างไรก็ตามผลประโยชน์เหล่านี้จะขึ้นอยู่กับลักษณะของการทุ่มตลาดด้วย กล่าวคือ หากการทุ่มตลาดเป็นแบบ Sporadic Dumping การที่สินค้ามีราคาต่ำก็จะเป็นประโยชน์กับผู้บริโภคภายในประเทศผู้นำเข้ามากกว่าความเสียหายที่อุตสาหกรรมในประเทศผู้นำเข้าจะได้รับ แต่ถ้าการทุ่มตลาดเป็นแบบ Intermittent Dumping หรือ Continuous Dumping ความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศก็จะมีน้ำหนักมากกว่าผลประโยชน์ที่ผู้บริโภคภายในประเทศผู้นำเข้าจะได้รับ¹³⁾

การทุ่มตลาดจึงก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจได้หลายประการกับหลายๆประเทศ ซึ่งจะส่งผลให้ระบบการค้าระหว่างประเทศได้รับความกระทบกระเทือนไปด้วย ประเทศต่างๆ ที่เป็นผู้นำเข้าทางการค้าจึงถือว่าการทุ่มตลาดเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรมในทางการค้า (Unfair Trade Practice) เมื่อการทุ่มตลาดนั้นได้ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมที่เป็นคู่แข่งขึ้นภายในประเทศผู้นำเข้า ส่วนมาตรการในการตอบโต้การกระทำที่ไม่เป็นธรรมดังกล่าวก็คือการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Antidumping Duties) ทั้งนี้เพื่อที่จะรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจภายในของตนเองไว้และเพื่อให้การแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศเป็นไปอย่างเท่าเทียมกัน นอกจากนี้การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดยังเป็นการป้องกันอุตสาหกรรมภายในประเทศจากการเลือกปฏิบัติในด้านราคา (Price Discrimination) อีกด้วย¹⁴⁾ กล่าวคือ เป็นเวลานานมาแล้วที่นักเศรษฐศาสตร์ได้ถือว่าการทุ่มตลาดนั้นเป็นการเลือกปฏิบัติทางด้านราคาในการค้าระหว่างประเทศ (International Price Determination) ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทที่มีอำนาจในทางการตลาด (Market Power) มาก จึงมีการแบ่งตลาดระหว่างชาติต่างๆ ออกไปและขายสินค้าในตลาดเหล่านั้นในราคาที่แตกต่างกัน¹⁵⁾ ประเทศผู้นำเข้าสินค้าที่มีการทุ่มตลาดจึงจำเป็นต้องปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศของตน เพราะบริษัทที่ทำการทุ่มตลาดอาจขายสินค้าในราคาที่ต่ำจนสามารถที่จะทำให้บริษัทภายใน

¹³ Ibid.

¹⁴ U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties," The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p. 1.

¹⁵ Richard D. Boltuck, "An Economic Analysis of Dumping," Journal of World Trade Law 21(October, 1987) : 49.

ประเทศผู้นำเข้าไม่สามารถประกอบกิจการแข่งขันได้อีกต่อไป และจะทำให้บริษัท
ที่ทำการท่มตลาดมีอำนาจผูกขาด (Monopoly) ในตลาดของประเทศผู้นำเข้าได้ใน
ที่สุด (16)

นอกจากนั้น การเก็บอากรป้องกันการท่มตลาดยังมีวัตถุประสงค์
เพื่อเยียวยาความเสียหายที่เกิดขึ้นเป็นการเฉพาะคราวด้วย เมื่อเกิดความเสียหาย
เป็นกรณีฉุกเฉิน

ความจริงภายใต้ระบบการค้าอย่างเสรี รัฐไม่ควรเข้าไปแทรก
แซงในกิจกรรมทางเศรษฐกิจเว้นในกรณีจำเป็น ในเรื่องการท่มตลาดนั้นเป็น
ประโยชน์ต่อผู้บริโภค และน่าจะให้ผู้ผลิตภายในปรับตัวเองในการแข่งขัน แต่ประเด็น
ก็คือ บริษัทที่ทำการท่มตลาดที่มีพลังทางเศรษฐกิจสูงก็จะกลับจะทำให้ตนเองได้ครอง
ตลาดในที่สุด ซึ่งเป็นการทำลายการแข่งขันในระบบการค้าเสรี จึงจำเป็นจะต้องมี
มาตรการป้องกันการท่มตลาดให้เกิดความเป็นธรรมและให้การแข่งขันยังคงอยู่ต่อไป

อย่างไรก็ตาม ในการเก็บอากรตอบโต้การท่มตลาดนั้นจะเก็บ
ได้ไม่เกินส่วนเหลือของราคา (Dumping Margin) ทั้งนี้หากปล่อยให้ประเทศ
ต่างๆ สามารถเก็บอากรตอบโต้การท่มตลาดได้ตามอำเภอใจแล้วจะเท่ากับเป็นการ
ตั้งกำแพงภาษีขึ้นใหม่ ซึ่งขัดกับหลักการของแกตต์ที่ต้องการลดกำแพงภาษีและขจัด
อุปสรรคต่างๆ ทางการค้า เพื่อนำไปสู่ระบบการค้าเสรีในที่สุด

2. ความเป็นมาของกฎหมายป้องกันการท่มตลาดของแกตต์ และข้อตกลงการป้องกัน การท่มตลาด ค.ศ. 1967 (ซึ่งได้แก้ไขเพิ่มเติมในปี ค.ศ. 1979)

กฎหมายป้องกันการท่มตลาดของแกตต์นั้น ได้เกิดขึ้นนับตั้งแต่มีการร่าง
กฎบัตร ITO (International Trade Organization) ที่กรุงเจนีวาในปี
ค.ศ. 1947 โดยสหรัฐได้เสนอข้อเสนอของตนในการร่างกฎบัตร ITO (สหรัฐได้
มีกฎหมายป้องกันการท่มตลาดใช้ภายในประเทศนับตั้งแต่ปี ค.ศ. 1916 โดยบัญญัติ
อยู่ใน Revenue Act, 1916) โดยข้อเสนอดังกล่าวได้ร่างบทบัญญัติว่าด้วยการ
ป้องกันการท่มตลาดซึ่งได้กลายมาเป็นโครงร่างของมาตรา 6 ของแกตต์ในปัจจุบัน

¹⁶ Bernard M. Hoekman and Michael P. Leidy,
"Dumping, Antidumping and Emergency Protection," Journal of
World Trade 23 (October 1989) : 32.

โดยมีบทบัญญัติทั้งเรื่องการป้องกันการทุ่มตลาด (Antidumping Duties) และเรื่องการช่วยอุดหนุน (Countervailing Duties) รวมอยู่ด้วยกัน¹⁷ และในการประชุมที่กรุงเจนีวานี้ก็ได้มีการร่างข้อตกลงของแกตต์ไปพร้อม ๆ กับการร่างกฎบัตร ITO โดยในการร่างข้อตกลงของแกตต์นั้นที่ประชุมมุ่งหวังจะให้เป็นข้อตกลงที่สรุปผลการเจรจาของที่ประชุมพหุภาคีเพื่อลดกำแพงภาษี โดยมีได้คิดว่าจะจัดตั้งเป็นองค์การใด ๆ ขึ้นมา¹⁸

ในการประชุมร่างกฎบัตร ITO ในครั้งนี้ ได้มีการพิจารณาถึงข้อเสนอของสหรัฐดังกล่าว และที่ประชุมได้มีมติสรุปว่าการทุ่มตลาดที่จะเก็บภาษีตอบโต้ได้นั้นจะต้องเป็นการทุ่มตลาดโดยราคา (Price Dumping) เท่านั้น ซึ่งถือเป็นข้อยกเว้นของแกตต์ที่ต้องการลดกำแพงภาษีและข้อจำกัดที่สำคัญอีกอันหนึ่งที่จะต้องปรากฏก่อนที่จะมีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดก็คือ จะต้องปรากฏว่าการทุ่มตลาดนั้นได้ก่อให้เกิดความเสียหาย (Injury) ในประเทศผู้นำเข้า ในขณะที่สหรัฐเห็นว่าบทบัญญัติว่าด้วยการป้องกันการทุ่มตลาดที่อยู่ในร่างกฎบัตร ITO ไม่จำเป็นที่จะต้องนำมาบัญญัติไว้ในข้อตกลงของแกตต์ แต่ในที่สุดที่ประชุมก็มีมติให้นำมารวมไว้ในข้อตกลงของแกตต์ด้วย แต่ก็มีข้อสังเกตว่าบทบัญญัติเรื่องการทุ่มตลาดที่นำมารวมอยู่ในข้อตกลงของแกตต์นั้นมีความแตกต่างจากที่บัญญัติไว้ในร่างกฎบัตร ITO อันเนื่องมาจากนโยบายทางการค้าของแกตต์ที่ทำให้ต้องเปลี่ยนแปลงบทบัญญัติดังกล่าวก่อนที่จะนำมาบัญญัติไว้ในส่วนที่ 2 (Part II) ของแกตต์ ส่วนข้อแตกต่างที่สำคัญก็คือได้เพิ่มบทบัญญัติเรื่องระบบการประกันราคาสินค้าขึ้นปฐมภายในประเทศ¹⁹ ไว้ในมาตรา 6 วรรค 7 ของแกตต์

ต่อมาในการประชุมที่กรุงฮาวานา ค.ศ. 1948 ได้มีการพิจารณาบทบัญญัติเรื่องการป้องกันการทุ่มตลาดใหม่อีกครั้งหนึ่ง และการประชุมของประเทศภาคีสมาชิกแกตต์ (CONTRACTING PARTIES OF GATT) ได้มีมติให้นำบันทึกที่ได้มีการ

¹⁷ John H. Jackson, World Trade and The Law of GATT (Indianapolis : The Bobbs Merrill , 1969), p.403.

¹⁸ สุรเกียรติ์ เสถียรไทย, กฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ : การควบคุมการค้าระหว่างประเทศโดยรัฐ (กรุงเทพมหานคร : ภาควิชานิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2531), หน้า 10.

¹⁹ John H. Jackson, World Trade and The Law of GATT, pp. 404-405.

ยอมรับที่กรุงฮาวานา (Havana Text) มาแก้ไขมาตรา 6 ของแกตต์ เนื่องจากบันทึกที่กรุงฮาวานา (Havana Text) นี้มีบทบัญญัติที่เป็นกฎเกณฑ์ในการบังคับใช้มาตราดังกล่าวและสร้างกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่มีอยู่ในบทบัญญัติดังกล่าวให้ชัดเจนขึ้น และ GATT Working Party ก็ได้มีมติห้ามใช้มาตรการอื่นตอบโต้การทุ่มตลาด นอกจากการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด เว้นแต่มาตรการนั้นจะได้รับอนุญาตจากมาตราอื่น ๆ ของแกตต์ ⁽²⁰⁾

อย่างไรก็ตาม ในขณะนั้นเมื่อสภาองค์การเศรษฐกิจและสังคมโลกเห็นชอบกับร่างกฎบัตร ITO สหรัฐจึงไม่อาจเข้าเป็นสมาชิกของ ITO ได้ ร่างกฎบัตร ITO จึงตกไป เหตุการณ์จึงกลับกลายเป็นว่าข้อตกลงของแกตต์ ซึ่งในขั้นแรกนั้นเป็นเพียงข้อตกลงย่อยภายใต้ ITO ได้กลายเป็นองค์การทางการค้าระหว่างประเทศที่สำคัญแทน*

ต่อมาในปี ค.ศ. 1955 ได้มีการประชุมของแกตต์ และได้มีการแก้ไขมาตรา 6 อีกครั้งหนึ่ง โดยมีการแก้ไขเพียงมาตรา 6 วรรค 6 ให้สมบูรณ์ขึ้นในเรื่องเกี่ยวกับความหมายของคำว่า "ความเสียหาย" (Injury) และเพิ่มข้อยกเว้นว่าประเทศภาคีสามารถจะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ ในกรณีที่มีความเสียหายเกิดในภาคีประเทศอื่นนอกจากประเทศของตน

อย่างไรก็ดีที่ประชุมของแกตต์ก็ได้มีการถกเถียงกันถึงเรื่องการป้องกันการทุ่มตลาดเสมอมา เพราะการทุ่มตลาดนี้หากมีการใช้อย่างไม่ถูกต้องแล้วก็จะกลายเป็นการกีดกันทางการค้า (Protectionist Device) ซึ่งขัดกับวัตถุประสงค์หลักของแกตต์ (เนื่องจากจะมีการห้ามนำเข้าสินค้าชั่วคราว แม้ในภายหลังจะพบว่าไม่มีการทุ่มตลาดก็ตาม) ในการประชุมของแกตต์ครั้งที่ 10 ประเทศภาคีสมาชิกของแกตต์ (CONTRACTING PARTIES) ได้มีมติให้ประเทศสมาชิกของแกตต์มอบข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมายต่าง ๆ ของตนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ให้กับแกตต์ ซึ่งที่ประชุมก็

²⁰ Ibid., pp. 405-406.

* ประวัติของแกตต์ในรายละเอียดสามารถอ่านเพิ่มเติมได้ใน John H. Jackson, Legal Problems of International Economic (Minnesota: West Publishing, 1986), pp. 293-298. และในสารเกียรติ์ เสถียรไทย, กฎหมายเศรษฐกิจระหว่างประเทศการควบคุมการค้าระหว่างประเทศโดยรัฐ, หน้า 9-12.

เห็นชอบด้วย นอกจากนั้นในการประชุมครั้งที่ 13 ประเทศภาคีสมาชิกของแกตต์ (CONTRACTING PARTIES) ได้มีการตั้งผู้เชี่ยวชาญเพื่อศึกษาถึงกฎหมายป้องกันการทุ่มตลาด กลุ่มผู้เชี่ยวชาญได้เสนอว่า ในปัจจุบันประเทศต่าง ๆ ควรหลีกเลี่ยงการใช้กฎหมายป้องกันการทุ่มตลาดที่ไม่ทันสมัยเสีย เพื่อเป็นการลดการกีดกันทางการค้า และการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดถือเป็นข้อยกเว้นในเรื่องการค้าเสรีของแกตต์ และถือเป็นมาตรการชั่วคราวเท่านั้น เมื่อความเสียหายหมดสิ้นไปแล้ว ประเทศสมาชิกจะต้องยุติการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดทันที ⁽²¹⁾

จนกระทั่งในการประชุมของแกตต์รอบเคเนดีที่กรุงเจนีวา ปี ค.ศ. 1967 ได้มีการเจรจากันระหว่างประเทศภาคีสมาชิกเกี่ยวกับเรื่องการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non-Tariff Barriers) และได้มีการจัดทำประมวลข้อตกลงว่าด้วยการป้องกันการทุ่มตลาด (Antidumping Code) ซึ่งมีชื่อเรียกอย่างเป็นทางการว่า "Agreement of Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariff and Trade" เพื่อกำหนดมาตรฐานต่าง ๆ ในเรื่องการป้องกันการทุ่มตลาดที่ประเทศสมาชิกจะใช้ร่วมกัน โดยในข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1967 นี้ จะมีคำนิยามในเรื่องต่างๆ ที่ชัดเจนขึ้น และจะบัญญัติถึงวิธีการใช้ทางสัมพันธที่ชัดเจนขึ้นและละเอียดขึ้น ⁽²²⁾ กว่ามาตรา 6 ของแกตต์ ซึ่งบัญญัติเป็นเพียงหลักการกว้าง ๆ เท่านั้น และต่อมาในการประชุมของแกตต์รอบโตเกียวในปี ค.ศ. 1979 ได้มีการเจรจาแก้ไขข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1967 ทั้งนี้เนื่องมาจากการผลักดันของสหรัฐฯ ซึ่งประสงค์จะเข้าร่วมเป็นภาคีข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดด้วย โดยในการเจรจการค้าหลายฝ่ายรอบโตเกียวนี้ได้มีการเจรจาจัดทำข้อตกลงว่าด้วยการช่วยเหลือหนุน (Code on Subsidies and Countervailing Duty) ขึ้น และเมื่อการประชุมสิ้นสุดลงที่ประชุมก็ได้มีมติว่าบทบัญญัติของข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1967 ควรจะสอดคล้องกับข้อตกลงว่าด้วยการช่วยเหลือหนุน ⁽²³⁾ ผลที่ตามมาก็คือได้มีการจัดทำ

²¹ John H. Jackson, World Trade and The Law of GATT, pp. 406-409.

²² Ibid., pp. 409-410.

²³ GATT, The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations, Report by the Director General of GATT 181 (1979), Cited by John H. Jackson, Legal Problems of International Economic Relations, p. 674.

ข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดฉบับใหม่แทนข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1967 โดยมีสหรัฐเป็นภาคีของข้อตกลงฉบับนี้ ซึ่งมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1980 และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญก็คือ ที่ประชุมได้ตั้งคณะกรรมการป้องกันการทุ่มตลาดขึ้น (Committee on Antidumping Practice) เป็นผู้นำที่ระงับข้อพิพาทระหว่างประเทศ โดยคณะกรรมการจะต้องพบปะกันอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง เพื่อปฏิบัติหน้าที่ต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย เช่น จัดให้มีการปรึกษาหารือระหว่างคู่กรณี แต่ในกรณีที่คู่กรณีไม่อาจหาข้อยุติได้ คณะกรรมการก็มีอำนาจที่จะตั้งคณะผู้เชี่ยวชาญ (Panel of Experts) ให้ทำการตรวจสอบกรณีพิพาทนั้นได้²⁴ (รายละเอียดจะได้อธิบายต่อไปในหัวข้อที่ 4)

ข้อตกลงการทุ่มตลาด ค.ศ. 1979 ได้ใช้มาจนถึงปัจจุบันนี้ อย่างไรก็ตาม ประเทศที่เป็นสมาชิกของแกตต์จะไม่ถือว่าเป็นสมาชิกของข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดไปโดยปริยาย แต่จะต้องสมัครเข้าเป็นสมาชิกของข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดเสียก่อนข้อตกลงดังกล่าวจึงจะมีผลใช้บังคับกับประเทศนั้น

3. หลักกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการทุ่มตลาดในข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า (แกตต์)

ในข้อตกลงแกตต์ได้บัญญัติถึงเรื่องการป้องกันการทุ่มตลาดไว้ในมาตรา 6 ร่วมกับบทบัญญัติเรื่องการป้องกันการชกอุดหนุน (Countervailing Duties : CVD) ซึ่งในส่วนที่เกี่ยวกับการป้องกันการทุ่มตลาดนั้นมีหลักเกณฑ์พอสรุปได้ดังนี้

3.1 ความหมายของการทุ่มตลาด

ในมาตรา 6 ของแกตต์ไม่ได้บัญญัติถึงคำนิยามของการทุ่มตลาดไว้โดยตรงว่าหมายถึงอะไร เพียงแต่ได้บรรยายไว้ในมาตรา 6 วรรค 1 ว่าบรรดาประเทศสมาชิกยอมรับว่าการทุ่มตลาดด้วยการนำสินค้าจากประเทศหนึ่งเข้าไปขายในตลาดของอีกประเทศหนึ่งในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติของสินค้า เป็นการกระทำที่ควรได้รับการประณาม ถ้าการกระทำดังกล่าวได้ก่อให้เกิดหรือคุกคามที่จะก่อให้เกิด

²⁴ U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties," The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p.2.

ความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศภาคีสมาชิก หรือก่อให้เกิดการชก้างันในการจัดตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศภาคีสมาชิก²⁵ จากคำบรรยายดังกล่าวนี้เองทำให้สามารถพอสรุปได้ว่า การกุ่มตลาดนั้นเป็นการที่สินค้าจากประเทศหนึ่งได้ถูกนำเข้ามาขายในตลาดของอีกประเทศหนึ่งในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติของสินค้านั้นเอง อย่างไรก็ตามจะถือว่ามีการจำหน่ายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกตินั้นมีหลักในการพิจารณา ดังนี้

ก) ให้พิจารณาว่าราคาของสินค้านั้นต่ำกว่าราคาของสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายในทางการค้าปกติเพื่อการบริโภคในประเทศผู้ส่งออกหรือไม่ หากมีการขายต่ำกว่าราคาดังกล่าว ก็ถือว่ามี การขายต่ำกว่าราคาปกติ

ข) ในกรณีที่ไม่มีปรากฏราคาราคาสินค้าดังกล่าวในตลาดภายในของประเทศผู้ส่งออก ก็ให้พิจารณาว่า

- 1) ราคาของสินค้านั้นต่ำกว่าราคาสูงสุดของสินค้านั้นที่ได้ส่งไปขายในประเทศที่สามประเทศใดประเทศหนึ่งตามการค้าปกติหรือไม่ หรือ
- 2) ราคาของสินค้านั้นต่ำกว่าต้นทุนในการผลิตสินค้าชนิดนั้นในประเทศผู้ผลิตสินค้า บวกกับค่าใช้จ่ายตามปกติที่จะมีในการจำหน่ายสินค้า และกำไรที่จะพึงได้ตามปกติหรือไม่

อย่างไรก็ตาม การหาราคาปกติของสินค้าในทุกกรณีดังกล่าวอาจต้องมีการพิจารณาปรับราคาให้เหมาะสมตามความแตกต่างของสภาพการขาย ความแตกต่างในเรื่องภาษี รวมทั้งความแตกต่างอื่นๆ ที่จะมีผลในการเปรียบเทียบราคา²⁶

3.2 หลักเกณฑ์ในการเก็บอากรตอบโต้การกุ่มตลาด

อย่างไรก็ดี เมื่อมีการกุ่มตลาดเกิดขึ้นแล้วมิใช่ว่าประเทศสมาชิก จะทำการเก็บอากรตอบโต้การกุ่มตลาดได้ทันที การที่จะเก็บอากรตอบโต้การกุ่มตลาดได้นั้นยังจะต้องมีหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่จะกล่าวดังต่อไปนี้มาประกอบด้วย กล่าวคือ ลำพังการจำหน่ายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติของสินค้านั้น ซึ่งตามมาตรา 6 วรรค 1 ถือว่าได้มีการกุ่มตลาดเกิดขึ้นแล้ว ยังไม่เพียงพอที่จะก่อให้เกิดสิทธิแก่

²⁵ GATT Act. VI, para. 1.

²⁶ Ibid, Art. VI, para. 1 (a), (b).

ประเทศภาคีสมาชิกที่จะเก็บอากรตอบโต้ได้ ประเทศภาคีสมาชิกจะเก็บอากรตอบโต้ การก่อกวนตลาดได้ก็ต่อเมื่อการก่อกวนตลาดนั้นได้ก่อให้เกิด หรือคุกคามที่จะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมในประเทศของตน หรือก่อให้เกิดการชก้างันในการจัดตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศของตน⁽²⁷⁾

อย่างไรก็ตาม ในข้อตกลงแกตต์ก็ได้สร้างข้อยกเว้นในเรื่องของการพิสูจน์ความเสียหายไว้ 2 กรณี คือ

ก) ในกรณีที่การก่อกวนตลาดนั้นเป็นการก่อให้เกิดความเสียหายหรือคุกคามที่จะก่อให้เกิดความเสียหายแก่อีกประเทศหนึ่งที่ส่งสินค้าชนิดเดียวกันเข้ามาขายในประเทศผู้นำเข้า แต่ไม่ได้ก่อให้เกิดความเสียหายแก่ประเทศผู้นำเข้านั้น ประเทศสมาชิกของแกตต์ทั้งหมดอาจร่วมกันตกลงให้มีการยกเว้นการพิสูจน์ความเสียหายตามมาตรา 6(6)(a) ได้⁽²⁸⁾ โดยประเทศผู้นำเข้าสินค้าสามารถเก็บอากรตอบโต้การก่อกวนตลาดได้โดยไม่ต้องพิสูจน์ความเสียหาย เมื่อปรากฏว่าการที่ประเทศผู้ส่งออกสินค้าที่ได้รับความเสียหายร้องขอ ตัวอย่างเช่น ประเทศ ก. ได้ก่อกวนตลาดสินค้า A เข้าไปในตลาดของประเทศ ข. ในขณะที่เดียวกันประเทศ ค. ก็เป็นอีกประเทศหนึ่งที่มีการส่งสินค้า A เข้าไปขายในประเทศ ข. เป็นประจำ ในกรณีนี้อาจเป็นไปได้ว่าอุตสาหกรรมของประเทศ ข. ไม่ได้ได้รับความเสียหายแต่อย่างใด ทั้งนี้เนื่องจากไม่มีการผลิตสินค้าดังกล่าวภายในประเทศ ข. เลย แต่กรณีอาจเป็นไปได้ว่าการก่อกวนตลาดของประเทศ ก. นั้นก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมในประเทศ ค. กล่าวคือ ทำให้ปริมาณในการขายสินค้าดังกล่าวของประเทศ ค. ในตลาดของประเทศ ข. ลดลง ซึ่งในกรณีดังกล่าวนี้ แกตต์เห็นว่าในบางครั้งประเทศ ข. ควรมีอำนาจที่จะปกป้องผลประโยชน์ของประเทศคู่ค้าของตนคือประเทศ ค. ได้⁽²⁹⁾ ดังนั้นเมื่อประเทศ ค. พิสูจน์ว่าเกิดความเสียหายภายในประเทศของตนได้แล้ว ประเทศ ข. ก็สามารถเก็บอากรตอบโต้การก่อกวนตลาดกับสินค้าของประเทศ ก. ได้ โดยที่ประเทศ ข. ไม่ต้องพิสูจน์ความเสียหายภายในประเทศของตน

ข) ตามมาตรา 6(7) กำหนดว่า กรณีที่มีระบบการประกันราคา

²⁷ Ibid, Art, VI, para. 6.

²⁸ Ibid, Art, VI, para. 6 (b).

²⁹ John H. Jackson, World Trade and The Law of GATT, p. 420.

ภายในของสินค้าขั้นปฐม (Primary Commodity) ซึ่งเป็นอิสระจากความเคลื่อนไหวของราคาที่สูงออก ซึ่งระบบดังกล่าวนี้มีผลทำให้ราคาที่สูงออกต่ำกว่าราคาของสินค้าที่ขายให้กับผู้ซื้อในตลาดภายในประเทศของตน ก็ถือว่าไม่ได้ก่อให้เกิดความเสียหายอย่างรุนแรงตามมาตรา 6 ถ้าประเทศภาคีสมาชิกที่มีผลประโยชน์ส่วนใหญ่ในสินค้าขั้นปฐมดังกล่าวพิจารณาแล้วเห็นว่า ระบบดังกล่าวมีผลให้ราคาที่สูงออกสินค้าขั้นปฐมดังกล่าวสูงกว่าราคาที่ขายสินค้าชนิดเดียวกันนั้นให้กับผู้ซื้อในตลาดภายในประเทศด้วย (ไม่ใช่ว่าระบบดังกล่าวจะทำให้ราคาที่สูงออกต่ำกว่าราคาภายในประเทศเสมอไป อาจทำให้ราคาที่สูงออกสูงกว่าราคาภายในประเทศก็ได้) และระบบดังกล่าวจะต้องไม่เป็นการสนับสนุนการส่งออกอย่างไม่ชอบ หรือก่อให้เกิดความเสื่อมเสียต่อผลประโยชน์ของประเทศภาคีอื่น ๆ

มีข้อที่น่าสังเกตจากการดูบทมาตราชองแกตต์คือการทุ่มตลาดนี้โดยตัวของมันเองไม่ขัดกับข้อตกลงของแกตต์ กล่าวคือ แกตต์ไม่ได้ห้ามไม่ให้มีการทุ่มตลาด แต่แกตต์อนุญาตให้ประเทศภาคีสมาชิกมีสิทธิที่จะตอบโต้การทุ่มตลาดได้ หากการทุ่มตลาดนั้นก่อให้เกิดความเสียหายอย่างรุนแรงต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ^{๓๐} ซึ่งถือได้ว่ามาตรการในการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นเป็นข้อยกเว้นหลักการของแกตต์ที่ต้องการลดกำแพงภาษีนั่นเอง ดังนั้นแกตต์จึงต้องกำหนดถึงหลักเกณฑ์ในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดไว้ว่า ประเทศสมาชิกจะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ไม่เกินกว่าส่วนเหลือของราคา (Dumping Margin) ซึ่งส่วนเหลือของราคานี้หมายถึง ราคาที่แตกต่างกันระหว่างราคาปกติของสินค้ากับราคาที่ทำการทุ่มตลาด การที่แกตต์บัญญัติถึงข้อจำกัดในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดไว้เช่นนี้ก็เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมทางการค้านั่นเอง กล่าวคือ แกตต์มีวัตถุประสงค์ที่จะให้การค้าวางอยู่บนรากฐานของการค้าเสรี ขจัดอุปสรรคทางการค้าต่าง ๆ เช่น การตั้งกำแพงภาษี เป็นต้น ดังนั้น การที่แกตต์อนุญาตให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ จึงเท่ากับแกตต์สร้างข้อยกเว้นให้รัฐสามารถเข้ามาแทรกแซงทางการค้าได้ แกตต์จึงต้องบัญญัติถึงข้อจำกัดในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของรัฐไว้ด้วย เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมทางการค้า มิใช่ว่ารัฐจะเก็บอากรดังกล่าวได้ตามความพอใจ เพราะถ้ารัฐเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดตามความพอใจมากกว่า Dumping Margin แล้ว ก็จะเท่ากับรัฐได้ตั้งกำแพงภาษีขึ้นมา

^{๓๐} U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties, The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p. 2.

ใหม่อีกอันหนึ่ง จะเป็นการก่อให้เกิดอุปสรรคทางการค้าขึ้นอีก ซึ่งขัดกับวัตถุประสงค์ของเกณฑ์

3.3 ข้อยกเว้นของการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ที่กล่าวมาทั้งหมดในหัวข้อ 3.2 นั้น เป็นหลักเกณฑ์ที่รัฐจะสามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ แต่ก็มีบางกรณีที่ประเทศผู้นำเข้าไม่สามารถจะอ้างเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ นั่นคือกรณีตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 6(4) กล่าวคือสินค้าจะไม่ถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดด้วยเหตุผลเพียงเพราะว่าสินค้านั้นได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีหรืออากรหากสินค้านั้นส่งออก แต่ถ้าสินค้านั้นได้มีการขายเพื่อการบริโภคภายในประเทศแล้วจะต้องเสียภาษี หรือเพียงเพราะเหตุผลว่าสินค้านั้นได้รับการคืนภาษีหรืออากร เมื่อได้นำเข้ามาบริโภคภายในประเทศผู้ผลิตดังนั้น จึงทำให้เข้าใจหลักกฎหมายของเกณฑ์ในจุดนี้ได้ว่า หากประเทศผู้ผลิตได้ยกเว้นค่าธรรมเนียมหรือยกเว้นภาษีในการส่งสินค้าออก (ซึ่งสินค้านั้นได้ถูกนำไปจำหน่ายเพื่อการบริโภคภายในประเทศต้องเสียภาษี) หรือกรณีที่มีการคืนค่าธรรมเนียมหรือภาษีให้กับสินค้าที่นำเข้ามาเพื่อนำมาผลิตแล้วส่งออก ซึ่งเป็นนโยบายที่ทุกประเทศนิยมปฏิบัติกัน ประเทศผู้นำเข้าจะอ้างเหตุผลดังกล่าวเพื่อเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดไม่ได้

4. หลักกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการทุ่มตลาดในข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1979 (Antidumping Code, 1979)

เนื่องจากมาตรา 6 ของเกณฑ์นี้ ได้บัญญัติถึงเรื่องการทุ่มตลาดและการตอบโต้การทุ่มตลาดไว้เพียงกว้างๆ เท่านั้น ซึ่งทำให้ประเทศสมาชิกมีปัญหาในการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวในทางปฏิบัติอยู่หลายประการ ดังนั้น ในการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบเคนเน็ตภายในกรอบของเกณฑ์ จึงได้มีการจัดทำข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดปี ค.ศ. 1967 ขึ้น และมีการแก้ไขอีกครั้งหนึ่งในการประชุมการค้าหลายฝ่ายรอบโตเกียวในปี ค.ศ. 1979 ซึ่งข้อตกลงดังกล่าวนี้ช่วยให้การตีความบทบัญญัติมาตรา 6 ให้มีความชัดเจนขึ้น รวมทั้งกำหนดมาตรฐานของกระบวนการต่าง ๆ เช่น กระบวนการไต่สวนและพิสูจน์ถึงการทุ่มตลาดที่ประเทศภาคีสมาชิกจะใช้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ทั้งนี้เพื่อให้การไต่สวนและการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของบรรดาสมาชิกเป็นไปในแนวทางเดียวกัน และเพื่อป้องกันไม่ให้มีการใช้กระบวนการตอบโต้การทุ่มตลาดไปในลักษณะที่เป็นการกีดกันทางการค้า

อย่างไรก็ดีทั้งมาตรา 6 ของเกณฑ์ และข้อตกลงว่าด้วยการป้องกันการ

ทุ่มตลาด ค.ศ. 1979 นี้ไม่ได้ห้ามให้มีการทุ่มตลาด แต่แก้ต่อนุญาตให้มีการตอบโต้ การทุ่มตลาดได้หากการทุ่มตลาดนั้นก่อให้เกิดหรือคุกคามที่จะเกิดความเสียหาย หรือ การชกกันในการจัดตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้า³¹ ส่วนความแตกต่าง ระหว่างข้อตกลงว่าด้วยการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1967 และ ค.ศ. 1979 ที่เห็นได้เด่นชัดก็คือ ในข้อตกลงปี 1979 นั้นได้มีบทบัญญัติในเรื่องของการระงับ ข้อพิพาทขึ้นโดยได้มีการตั้งคณะกรรมการป้องกันการทุ่มตลาด (Committee on Anti-Dumping Practices) ขึ้น มีหน้าที่ดูแลและรับผิดชอบในเรื่องดังกล่าว อนึ่งข้อตกลงนี้จะมีผลใช้บังคับเฉพาะกับประเทศที่เป็นภาคีสมาชิกของข้อตกลงนี้เท่านั้น ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ความหมายของการทุ่มตลาด

ในข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดนี้ ไม่ได้มีคำนิยามถึงคำว่า "การทุ่มตลาด" ไว้โดยตรงเพียงแต่มีการอธิบายว่าถึงกรกระทำในลักษณะใดที่ถือว่าเป็นการทุ่มตลาด ซึ่งตามมาตรา 2 วรรค 1 ได้กำหนดว่าจะถือว่ามี การทุ่มตลาด เมื่อมีการนำเข้ามาสินค้าไปขายในอีกประเทศหนึ่งในราคาที่ต่ำกว่าปกติ กล่าวคือราคา ที่ส่งออก (Export Price) ต่ำกว่าราคาของสินค้าชนิดเดียวกัน (Like Product) ที่หามาเทียบเคียงได้ (Comparable Price) ในทางการค้าปกติเมื่อได้มีการ จำหน่ายเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออก จากบทบัญญัติดังกล่าวจะทำให้เห็น ได้ว่าจะต้องมีการวิเคราะห์ถึงราคาส่งออก (Export Price) ของสินค้า ราคา ของสินค้าในประเทศผู้ส่งออกที่จะนำมาทำการเปรียบเทียบ รวมทั้งจะต้องวิเคราะห์ ถึงสินค้าที่คล้ายคลึงกัน (Like Product) ที่จะนำมาเปรียบเทียบ ซึ่งทุกสิ่งทีกล่าว มานี้เป็นสิ่งที่จะต้องทำการวิเคราะห์เมื่อประเทศสมาชิกต้องการจะเก็บอากรตอบโต้ การทุ่มตลาด ซึ่งจะได้อธิบายในหัวข้อต่อไป

4.2 หลักเกณฑ์ในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ดังที่กล่าวในตอนต้นแล้วว่า ลำพังการทุ่มตลาดนั้นในตัวของมันเอง ไม่ถือว่าเป็นการขัดกับข้อตกลงแก้ต แต่แก้ตได้สร้างข้อยกเว้นสำหรับประเทศ สมาชิกว่าจะทำการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ต่อเมื่อการทุ่มตลาดนั้นได้ก่อให้เกิดความเสียหายหรือคุกคามที่จะเกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ

³¹ Ibid.

ของตน หรือก่อให้เกิดการชกักันในการจัดตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศของตน จากหลักกฎหมายดังกล่าวทำให้สามารถแยกองค์ประกอบที่จะทำให้ประเทศสมาชิก สามารถทำการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ออกมาดังนี้ คือ

- 1) จะต้องมีการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติ
- 2) จะต้องเกิดความเสียหายอย่างสำคัญต่ออุตสาหกรรมในประเทศของตน อันเนื่องมาจากการขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกตินั้น

เมื่อเกิดองค์ประกอบ 2 ประการนี้แล้ว ยังจะต้องพิจารณาต่อไป อีกด้วยว่าคำว่า "อุตสาหกรรมในประเทศ" นี้มีขอบเขตของความหมายกว้างขวาง เพียงใด ซึ่งการพิจารณาในแต่ละองค์ประกอบยังมีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

4.2.1 หลักการพิจารณาถึงการขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติ

การที่เราจะทราบว่าสินค้านั้นได้มีการขายต่ำกว่าราคาปกติหรือไม่ จะต้องทราบราคาปกติ (Normal Value) ของสินค้าชนิดนั้นที่ได้มีการขายภายในประเทศผู้ส่งออกเองเสียก่อน ซึ่งมีหลักในการพิจารณาคือจะต้องทราบว่าคำว่า "สินค้าที่คล้ายคลึงกัน" (Like Product) หมายถึงอะไร ซึ่งตามข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดมาตรา 2 วรรค 2 กำหนดว่า สินค้าที่คล้ายคลึงกัน (Like Product) หมายถึงสินค้าชนิดเดียวกัน กล่าวคือ สินค้าที่เหมือนกันทุกประการกับสินค้าที่อยู่ภายใต้การพิจารณา หรือถ้าไม่มีสินค้าลักษณะดังกล่าวก็ให้ใช้สินค้าอื่น ซึ่งแม้จะไม่เหมือนกันทุกประการ แต่ก็มีลักษณะคล้ายคลึงกันมากที่สุดกับสินค้าที่อยู่ภายใต้การพิจารณา³²

อย่างไรก็ตามมีข้อที่น่าสังเกตว่าคำนิยามดังกล่าวก็มีปัญหาทางกฎหมายเกิดขึ้นเช่นกัน ในส่วนที่เกี่ยวกับการจัดประเภทของสินค้าที่คล้ายคลึงกัน (Like Product) ว่าสินค้าที่เกิดปัญหาเรื่องการทุ่มตลาดนั้นเป็นสินค้าที่จะถือได้ว่าเป็นประเภทเดียวกันกับสินค้าที่มีขายในประเทศผู้ส่งออกหรือไม่ ซึ่งเรื่องการตีความคำว่า "สินค้าที่คล้ายคลึงกัน" (Like Product) นี้ ควรจะต้องคำนึงถึงวัตถุประสงค์และนโยบายของแกตต์ในเรื่องการป้องกันการทุ่มตลาดด้วย ซึ่งเรื่องของการป้องกันการทุ่มตลาดนี้แกตต์ได้กำหนดบทบัญญัติขึ้นก็เพื่อก่อให้เกิดความเป็นธรรมทางการค้า โดยปราศจากการเลือกปฏิบัติในด้านราคา (Price Discrimination)

³² Antidumping Code, Art. 2, para. 2.

เพื่อให้ทุกประเทศมีการแข่งขันทางการค้าอยู่บนพื้นฐานเดียวกัน แกตต์จึงต้องสร้างมาตรการป้องกันการค้าที่มั่วสุมตลาดขึ้นเพื่อให้ประเทศสมาชิกสามารถตอบโต้การกระทำทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมได้ ดังนั้น หากมีการตีความคำว่า "สินค้าที่คล้ายคลึงกัน" (Like Product) กว้างไป ก็จะทำให้เกิดการกีดกันทางการค้ากับสินค้าทุกชนิดที่อาจเกิดการแข่งขันได้ แต่ถ้าตีความคำว่า "สินค้าที่คล้ายคลึงกัน" (Like Product) แคบไป ก็จะทำให้การตอบโต้การเลือกปฏิบัติทางด้านราคา (Price Discrimination) เป็นอย่างไม่มีประสิทธิภาพ ^(๓๓)

เมื่อได้ทราบถึงลักษณะของสินค้าที่คล้ายคลึงกัน (Like Product) แล้ว สิ่งที่จะต้องวิเคราะห์พิจารณาต่อไปก็คือ การพิจารณาว่าราคาที่ส่งออก (Export Price) ของสินค้านั้นต่ำกว่าราคาปกติ (Normal Value) ของสินค้าชนิดเดียวกันนั้นหรือไม่ ซึ่งตามปกติแล้วการหาราคาปกติ (Normal Value) ของสินค้าจะพิจารณาจากราคาของสินค้าชนิดเดียวกันนั้นที่มีการจำหน่ายในทางการค้าปกติเพื่อการบริโภคภายในประเทศของผู้ส่งออก (Domestic Price) ซึ่งวิธีนี้เป็น การหาราคาปกติของสินค้าวิธีแรกซึ่งนิยมใช้กันที่สุด ส่วนการหาราคาที่ส่งออก (Export Price) ตามรายงานของแกตต์ปี 1961 ให้หมายถึงราคาของสินค้าชนิดเดียวกันที่คิด ณ เวลาที่ส่งออกจากประเทศผู้ส่งออก ซึ่งไม่ใช่ราคาที่คิด ณ เวลาที่สินค้านั้นเข้าไปจำหน่ายในประเทศผู้นำเข้า ซึ่งราคาดังกล่าวนี้อาจจะเป็นราคาหน้าโรงงาน (Ex factory price) ที่กำลังจะจำหน่ายเพื่อส่งออก หรืออาจจะ เป็นราคา F.O.B ก็ได้ ^(๓๔) ซึ่งในข้อตกลงการป้องกันการมั่วสุมตลาด ค.ศ. 1979 กำหนดว่าเมื่อเลือกใช้ราคาที่ส่งออก (Export Price) โดยวิธีใดแล้วก็ต้องนำมาเปรียบเทียบกับราคาในประเทศผู้ส่งออก (Domestic Price) ในระดับเดียวกัน กล่าวคือ ถ้าใช้ราคาหน้าโรงงาน (Ex factory price) ในการส่งออกเป็นราคาที่ส่งออก ก็ต้องใช้ราคาภายในประเทศผู้ส่งออก (Domestic Price) เป็นราคาหน้าโรงงาน (Ex factory) มาเปรียบเทียบกับเช่นเดียวกัน ^(๓๕) ดังนั้น เมื่อทราบถึงสินค้าที่คล้ายคลึงกันแล้วก็สามารถนำเอาราคาของสินค้าชนิดเดียวกันที่

^{๓๓} John H. Jackson, World Trade and The Law of GATT, p. 415.

^{๓๔} GATT, 1961 Report, at 7 ; GATT, 8th Supp. BSID 146(960) cited by John H. Jackson, World Trade and The Law of GATT, p. 445.

^{๓๕} Antidumping Code, Art. 2, para 6.

นำเข้ามาขายในประเทศมาเปรียบเทียบกับว่าต่ำกว่าราคาของสินค้าที่คล้ายคลึงกันที่ขายในประเทศผู้ส่งออกหรือไม่ หากต่ำกว่าราคาในประเทศผู้ส่งออกก็ถือได้ว่าเป็นการจำหน่ายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าปกติ ซึ่งถือได้ว่าเป็นการก่อกวนตลาดเกิดขึ้นแล้ว

อย่างไรก็ดี ในการหาราคาปกติและราคาที่ส่งออกมาเปรียบเทียบบันนี้ มีปัญหาและข้อที่ควรพิจารณาในสถานการณ์ต่าง ๆ คือ

ก) กรณีที่สินค้าไม่ได้ถูกนำเข้าโดยตรงจากประเทศผู้ผลิต แต่ได้มีการส่งออกไปยังประเทศผู้นำเข้าผ่านประเทศตัวกลาง ในกรณีนี้ราคาของสินค้าที่จำหน่ายในประเทศผู้นำเข้าจะต้องนำมาเปรียบเทียบกับราคาของสินค้านั้นในประเทศผู้ส่งออก (คือประเทศตัวกลาง) ³⁶ เช่นประเทศ ก. เป็นประเทศผู้ผลิตได้ส่งสินค้าให้ประเทศ ค. ผ่านประเทศ ข. ก่อน เช่นนี้ ราคาในประเทศ ค. จะถูกเปรียบเทียบกับราคาในประเทศ ข. จะไม่เปรียบเทียบกับราคาในประเทศ ก. แต่มีบางกรณีที่ราคาในประเทศ ค. จะถูกเปรียบเทียบกับราคาในประเทศ ก. โดยตรงคือ กรณีที่สินค้านั้นเป็นเพียงแค่ส่งผ่าน (Transshipment) ประเทศ ข. เท่านั้นหรือสินค้านั้นไม่มีการผลิตในประเทศ ข. หรือในกรณีใด ๆ ที่ไม่สามารถหาราคาในประเทศ ข. ที่จะนำมาเปรียบเทียบกับได้

ข) กรณีสินค้าไม่มีการขายตามปกติในตลาดของประเทศผู้ส่งออก ในบางกรณีสินค้านั้นเดี๋ยวนั้นอาจไม่มีการขายตามปกติภายในตลาดของประเทศผู้ส่งออก หรือการขายมีไม่เพียงพอที่จะนำเอาราคามาเปรียบเทียบกับได้จากราคาของสินค้านั้นที่ได้มีการส่งออกไปยังประเทศที่สามอื่น ๆ ในราคาที่สูงที่สุด อย่างไรก็ตาม ราคานั้นจะต้องเป็นราคาที่เป็นตัวแทนของราคาปกติของสินค้านั้นได้ หรือเป็นราคาที่ประกอบด้วยต้นทุนในการผลิตสินค้านั้นในประเทศผู้ผลิต บวกค่าใช้จ่ายในการจัดการการขาย และกำไรที่จะได้ตามปกติ โดยกำไรที่จะมีตามปกตินี้หมายถึงกำไรที่จะต้องไม่เกินกำไรตามปกติที่จะมีในการขายของสินค้าประเภทเดียวกันนั้นในของประเทศผู้ผลิต ³⁷

ค) กรณีผู้ส่งออกและผู้นำเข้ามีความสัมพันธ์ในทางธุรกิจต่อกัน ในบางกรณีจะปรากฏว่า ราคาที่ส่งออก (Export Price) ไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจาก

³⁶ Ibid., Art, 2. para 3.

³⁷ Ibid., Art, 2, para. 4.

ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสินค้าดังกล่าวมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Association) ต่อกัน กรณีเช่นนี้จะคิดราคาที่ส่งออกจากราคาของสินค้านั้นที่ได้มีการขายต่อครั้งแรกให้กับผู้ซื้อรายบุคคล (Independent Buyer) ในประเทศผู้นำเข้า โดยถือว่าราคดังกล่าวเป็นราคาที่ประเทศผู้ส่งออกส่งเข้าไปขายยังประเทศผู้นำเข้า เพื่อเอาไปเปรียบเทียบกับราคาในสถานการณ์ต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้ว เพื่อจะดูว่าสินค้านั้นมีการขายต่ำกว่าราคาปกติหรือไม่ การที่บัญญัติเช่นนี้ก็เพื่อป้องกันการทุ่มตลาดแบบซ่อนเร้น (Hidden Dumping) ซึ่งเป็นกรณีที่บริษัทผู้ส่งออกได้ขายสินค้าตามราคาในอินวอยซ์ (Invoices) ให้กับบริษัทผู้นำเข้าซึ่งมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจต่อกัน และบริษัทผู้นำเข้าได้ขายสินค้านั้นต่อในราคาที่ต่ำกว่าราคาในอินวอยซ์^(๓๘) หรือในกรณีที่ไม่มีอาจหา ราคาขายให้กับผู้ซื้อรายบุคคลครั้งแรกได้ ก็ให้คิดราคาที่ส่งออกโดยวิธีการสร้างราคา โดยจะต้องคำนึงถึงต้นทุน อากร และภาษีต่างๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างการนำเข้าจนถึง การขายต่อให้กับผู้ซื้อรายบุคคล รวมทั้งกำไรที่จะมีตามสมควร

อย่างไรก็ดีการเปรียบเทียบราคาระหว่างราคาที่ส่งออกกับ ราคาปกติของสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในประเทศผู้ส่งออกในทุกกรณีที่กล่าวมานี้ จะ ต้องเป็นการเปรียบเทียบในระดับการค้าเดียวกัน และเทียบการขายที่เกิดในเวลา ใกล้เคียงกันที่สุด รวมทั้งต้องคำนึงถึงความแตกต่างของสภาพและปริมาณการขาย ความแตกต่างในเรื่องภาษีและความแตกต่างในเรื่องอื่นๆ ที่จะมีผลต่อการเปรียบเทียบ ราคา^(๓๙) ทั้งนี้ก็เพื่อให้การเปรียบเทียบราคาที่ส่งออกกับราคาปกติเป็นไปอย่าง เป็นธรรมที่สุด

4.2.2 หลักการพิจารณาเรื่องการเกิดความเสียหายอย่างร้ายแรงต่ออุตสาหกรรมในประเทศ

เมื่อมีการทุ่มตลาดเกิดขึ้นแล้ว กล่าวคือ มีการส่งสินค้า ออกไปขายในอีกประเทศหนึ่งในราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติแล้ว ประเทศสมาชิกจะยัง เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดไม่ได้ จนกว่าจะพิสูจน์ได้ว่าการทุ่มตลาดนั้นก่อให้เกิด หรือคุกคามที่จะก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ หรือก่อให้เกิด

³⁸ U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties," The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p.3.

³⁹ Antidumping Code, Art. 2, para 5 and para 6.

เกิดการชงักงันในการจัดตั้งอุตสาหกรรมภายในประเทศ

ข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1979 นี้ พยายามสร้างหลักการพื้นฐานในการพิจารณาถึงความเสียหายที่จะเกิดกับอุตสาหกรรม ให้สมาชิกใช้ร่วมกัน โดยกำหนดให้การวินิจฉัยถึงความเสียหายนี้ จะต้องพิจารณาจากหลักฐานที่มีตัวตนอยู่จริง ๆ ไม่ใช่พิจารณาเหตุการณ์ที่เพียงแต่อาจจะเป็นไปได้เท่านั้น รวมทั้งต้องตรวจสอบปริมาณของสินค้านำเข้าที่มีการทุ่มตลาดว่าจะมีผลกระทบต่อราคาของสินค้าที่คล้ายคลึงกันที่มีจำหน่ายในตลาดของประเทศผู้นำเข้าหรือไม่ คือ พิจารณาว่าสินค้าที่มีการทุ่มตลาดนั้นได้ตัดราคาในการจำหน่ายกับราคาของสินค้าที่คล้ายคลึงกันที่ผลิตในประเทศผู้นำเข้า หรือทำให้ราคาของสินค้าในประเทศลดลงอย่างเห็นได้ชัด หรือขึ้นราคาไม่ได้ทั้งที่ราคาจริงๆ ควรจะเพิ่มขึ้น และพิจารณาถึงผลกระทบของการนำเข้า คือ พิจารณาว่าปริมาณของการนำเข้าสินค้าที่มีการทุ่มตลาดนั้น มีผลโดยตรงหรือโดยอ้อมต่อการผลิตหรือการบริโภคภายในประเทศหรือไม่

ส่วนการประเมินผลกระทบจากการทุ่มตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมนั้น จะต้องมีการประเมินโดยพิจารณาจากปัจจัยทางเศรษฐกิจทั้งหมดที่อุตสาหกรรมของประเทศต้องแบกรับภาระไว้ เช่น ศักยภาพในการผลิตลดลงหรือไม่ การขาย ส่วนแบ่งในตลาด กำไร การจ้างงาน เป็นต้น ซึ่งการประเมินดังกล่าวนี้จะต้องพบว่าผลของการทุ่มตลาดนี้ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศอย่างชัดเจน มิใช่ว่าความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมนั้นเป็นผลมาจากสาเหตุอื่น ซึ่งประเทศผู้นำเข้าจะอ้างว่าอุตสาหกรรมของตนได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาดไม่ได้ แต่ก็เป็นไปได้ว่าในเวลาเดียวกันอาจมีปัจจัยอื่น ๆ ที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศได้เช่นเดียวกัน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ไม่ได้เกี่ยวข้องกับ การทุ่มตลาด ในกรณีนี้หากปัจจัยเหล่านี้ก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศได้จริง ปัจจัยเหล่านี้จะต้องมีความเด่นชัดและจะต้องมิได้เป็นผลมาจากการทุ่มตลาดดังกล่าว

ส่วนการพิจารณาถึงการคุกคามที่จะเกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศนั้น จะต้องพิจารณาจากข้อเท็จจริงที่มีอยู่จริง ซึ่งไม่ใช่เป็นการพิจารณาจากข้อกล่าวหา หรือพิจารณาจากเหตุการณ์ที่ความเป็นไปได้อีกไกล และในกรณีที่อาจมีสถานการณ์บางอย่างเกิดขึ้นซึ่งจะทำให้การทุ่มตลาดนั้นสามารถก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมได้ กรณีนี้จะต้องเป็นสถานการณ์ที่เห็นได้อย่างชัดชัดว่าจะเกิดขึ้นและสถานการณ์นั้นใกล้จะเกิดขึ้นแล้ว ตัวอย่างเช่น มีเหตุผลอันน่าเชื่อว่าอาจมีการนำเข้าสินค้าในราคาทุ่มตลาดในปริมาณที่เพิ่มขึ้นอย่าง

มากในเวลาอันใกล้จะถึงนี้⁽⁴⁰⁾ อย่างไรก็ตามก็ดีในการพิจารณาถึงเรื่องการกุ่มตลาดซึ่ง
 คุณความที่จะก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศผู้นำเข้านั้น ก่อนที่
 ประเทศผู้นำเข้าจะใช้ภาษีตอบโต้การกุ่มตลาดได้นั้น จะต้องมีการศึกษาและตัดสินใจ
 ด้วยความระมัดระวังอย่างยิ่งเสียก่อน เพื่อมิให้มีการใช้มาตรการดังกล่าวไปในทาง
 กีดกันทางการค้าเสียเอง

4.2.3 ความหมายของอุตสาหกรรมในประเทศ

การที่จะตัดสินใจว่าการกุ่มตลาดนั้นก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมในประเทศหรือไม่นั้น จะต้องศึกษาถึงความหมายของคำว่า "อุตสาหกรรมในประเทศ" ก่อนว่ากินความกว้างเพียงใด ซึ่งตามมาตรา 4 วรรค 1 ของข้อตกลงการป้องกันการกุ่มตลาดได้กำหนดว่า คำว่า "อุตสาหกรรมภายในประเทศ" จะหมายถึง ผู้ผลิตภายในประเทศทั้งหมดที่ผลิตสินค้าชนิดนั้น หรือผู้ผลิตภายใน ซึ่งเมื่อรวมผลการผลิตสินค้าดังกล่าวแล้วจะประกอบกันเป็นสัดส่วนส่วนใหญ่ของการผลิตสินค้าชนิดนั้นทั้งหมด ทั้งนี้ข้อยกเว้น คือ

ก. กรณีผู้ผลิตเป็นผู้มีความสัมพันธ์กับผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้า เมื่อผู้ผลิตมีความสัมพันธ์กับผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้า สินค้าซึ่งมีการกุ่มตลาดนั้น หรือผู้ผลิตเป็นผู้นำเข้าสินค้าที่มีการกุ่มตลาดนั้นเสียเอง เช่นนี้คำว่า "อุตสาหกรรม" จะหมายถึงผู้ผลิตที่เหลือรายอื่น ๆ

ข. กรณีมีการแบ่งตลาดภายในประเทศนำเข้า บางกรณี อาจมีบางประเทศแบ่งตลาดการแข่งขัน สำหรับสินค้าชนิดเดียวกันนั้นเป็น 2 ตลาดหรือมากกว่านั้น และผู้ผลิตในประเทศก็จะถูกแบ่งเป็นผู้ผลิตในแต่ละตลาดที่ถูกแบ่งด้วย และผู้ผลิตในแต่ละตลาดเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้ทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดภายในตลาดของตน และสินค้าดังกล่าวนี้เกือบจะไม่ได้มีการนำเข้าจากเขตอื่นมาขายในตลาดของตนเลย

ในลักษณะนี้แม้ว่าอุตสาหกรรมในประเทศบางส่วน จะไม่ได้รับความเสียหาย แต่ถ้าการกุ่มตลาดนั้นทำให้เกิดความเสียหายกับผู้ผลิตสินค้านั้น ๆ ทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดในตลาดดังกล่าว ก็ถือว่าได้เกิดความเสียหาย

⁴⁰ Ibid., Art. 3.

ขึ้นแล้ว และเมื่อจะมีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในกรณีที่มีการแบ่งตลาดในลักษณะนี้ตามมาตรา 4 วรรค 2 ของข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ. 1979 กำหนดให้เก็บอากรได้เฉพาะกับสินค้าที่ได้นำเข้ามาเพื่อการบริโภคขั้นสุดท้ายในตลาดดังกล่าวเท่านั้น ดังนั้นประเทศผู้นำเข้าจะทำการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าที่นำเข้ามาบริโภคในเขตตลาดอื่น ๆ ไม่ได้ เพราะไม่ได้เกิดความเสียหายในตลาดอื่น

ในกรณีที่ประเทศหลายๆ ประเทศมีการรวมตัวกัน ในลักษณะที่เป็นตลาดร่วม (Unified Market) อุตสาหกรรมในตลาดที่รวมกันนี้จะใช้หลักการพิจารณาทั่วไป คือ หมายถึงผู้ผลิตสินค้านั้นทั้งหมดในพื้นที่ที่รวมตัวกันหรือผู้ผลิตซึ่งเมื่อรวมผลการผลิตสินค้านั้นแล้วประกอบกันเป็นสัดส่วนส่วนใหญ่ของการผลิตสินค้านั้นทั้งหมด⁽⁴¹⁾ จะไม่ใช่วิธีการแบ่งแยกตลาดออกเป็นหลาย ๆ ตลาด

4.3 กระบวนการโต้สวนและการใช้บังคับกฎหมายตอบโต้การทุ่มตลาด

เมื่อได้ทราบถึงความหมายของการทุ่มตลาด และหลักเกณฑ์ในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดแล้ว รวมทั้งหลักการพิจารณาถึงความเสียหายต่ออุตสาหกรรมในลักษณะต่าง ๆ แล้ว ปัญหาที่สำคัญต่อไปที่จะต้องพิจารณาก็คือกระบวนการโต้สวนและการบังคับใช้กฎหมายเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น ควรจะมีขั้นตอนและวิธีการอย่างไร เนื่องจากการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด และการใช้กระบวนการในการโต้สวนถึงการทุ่มตลาดในขั้นตอนต่างๆ นั้น อาจถูกนำไปใช้เพื่อเป็นนโยบายกีดกันทางการค้าได้ ซึ่งจะทำให้การแข่งขันในการค้าระหว่างประเทศเป็นไปอย่างไม่เสรี ซึ่งแกตต์ได้ตระหนักถึงปัญหานี้ ดังนั้นในข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด แกตต์จึงได้วางกระบวนการและขั้นตอนต่าง ๆ ในการโต้สวน เมื่อมีการกล่าวหาว่ามีการทุ่มตลาดเกิดขึ้น รวมทั้งกำหนดสิทธิและหน้าที่ของผู้มีอำนาจและผู้มีส่วนได้เสียต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้มีอำนาจพิจารณาในเรื่องเหล่านี้ในประเทศต่าง ๆ ได้ใช้เป็นแนวทางในการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าว⁽⁴²⁾ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมที่สุด ซึ่งมีหลักเกณฑ์และขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

⁴¹ Ibid., Art. 4.

⁴² U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties," "The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p. 4.

4.3.1 การริเริ่มเสนอให้มีการไต่สวนถึงการทุ่มตลาด

ตามข้อตกลงว่าด้วยการป้องกันการทุ่มตลาด มาตรา 5 กำหนดถึงผู้มีอำนาจในการริเริ่มให้มีการไต่สวนไว้ 2 กรณี คือ

ก. กรณีปกติ

การริเริ่มการไต่สวนในกรณีปกติจะเกิดจากการเรียกร้องในนามของกลุ่มอุตสาหกรรมที่ได้รับความเสียหาย (ตามนิยามในมาตรา 4) โดยยื่นคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษร พร้อมทั้งเสนอหลักฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการทุ่มตลาดและความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรม

ข. กรณีพิเศษ

ในกรณีพิเศษ ผู้มีอำนาจตัดสินอาจเป็นผู้ริเริ่มให้มีการไต่สวนเองโดยไม่ต้องได้รับการร้องขอ กรณีดังกล่าวนี้จะทำได้เมื่อผู้มีอำนาจตัดสินมีพยานหลักฐานเพียงพอว่า มีการทุ่มตลาดและมีความเสียหายเกิดขึ้นจากผลดังกล่าว

ซึ่งในเรื่องการริเริ่มการไต่สวนนี้ ผู้มีอำนาจตัดสินจะต้องพิจารณาหลักฐานเรื่องการทุ่มตลาดและเรื่องความเสียหายไปพร้อม ๆ กัน และดูความสัมพันธ์ระหว่างเรื่องทั้งสอง เพื่อจะดูว่าจะต้องมีคำสั่งให้เริ่มมีการไต่สวนหรือไม่ อย่างไรก็ตามผู้มีอำนาจตัดสินจะยกเลิกคำร้องหรือจะยุติการไต่สวนในทันทีที่พบว่าพยานหลักฐานในเรื่องการทุ่มตลาดและเรื่องความเสียหายมีไม่เพียงพอ และจะยุติการไต่สวนทันทีที่ปรากฏว่าส่วนเหลือของราคา (Dumping Margin) หรือปริมาณการนำสินค้าที่ถูกทุ่มตลาดเข้ามา มีเพียงเล็กน้อย หรือมีความเสียหายเกิดน้อยมาก ทั้งนี้อาจเป็นไปได้ว่าเพียงแค่มิมีการยื่นคำร้องขอให้มีการเริ่มไต่สวนถึงการทุ่มตลาด เข้ามาก็เพียงพอที่จะทำให้ไม่มีการนำสินค้าดังกล่าวเข้ามาในประเทศ หรือนำเข้ามาน้อยมากจนไม่เกิดความเสียหายใด ๆ ต่ออุตสาหกรรมในประเทศ ดังนั้นจึงไม่มีความจำเป็นใด ๆ ที่จะต้องดำเนินการไต่สวนอีกต่อไป การไต่สวนจึงยุติลงได้โดยไม่ต้องมีคำวินิจฉัยในขั้นสุดท้าย

4.3.2 การเสนอพยานหลักฐาน

เมื่อผู้มีอำนาจตัดสินจะเริ่มให้มีการไต่สวนถึงการทุ่ม

ตลาดนั้น ก็จะต้องมีการให้โอกาสแก่กลุ่มผลประโยชน์ต่าง ๆ แสดงพยานหลักฐานต่าง ๆ เข้ามา ตามมาตรา 6 กำหนดให้ผู้ผลิตต่างประเทศและกลุ่มผลประโยชน์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องมีโอกาสเสนอพยานหลักฐานที่ตนเห็นว่าสำคัญและจำเป็นในการได้ส่วนเป็นลายลักษณ์อักษร และมีสิทธิที่จะแสดงถึงความบริสุทธิ์ของตนด้วยวาจา

4.3.3 อำนาจและหน้าที่ของผู้มีอำนาจตัดสินใจในการได้ส่วน

ในมาตรา 6 ได้กำหนดถึงอำนาจและหน้าที่ของผู้มีอำนาจตัดสินใจจะต้องปฏิบัติในระหว่างการได้ส่วนดังนี้

1) ผู้มีอำนาจตัดสินใจจะต้องให้โอกาสผู้ยื่นคำร้อง ผู้นำเข้า ผู้ส่งออก และรัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกทราบและเห็นข้อมูลที่เกี่ยวพันกับคดีของตน ซึ่งเป็นข้อมูลที่ไม่เป็นความลับ และเป็นข้อมูลที่มีอำนาจตัดสินใจใช้ในการได้ส่วนถึงการทุ่มตลาดดังกล่าว

2) ในกรณีที่ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทุ่มตลาดนั้นมีลักษณะเป็นความลับโดยสภาพ กล่าวคือ การเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะทำให้เกิดผลประโยชน์กับคู่แข่งชั้น หรือจะทำให้ผู้เสนอเอกสารได้รับความเดือดร้อน หรือข้อมูลนั้นได้ถูกจัดมาโดยคู่กรณีในลักษณะที่เป็นความลับ (Confidential Basic) ในกรณีนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจจะต้องรักษาข้อมูลดังกล่าวเป็นความลับและจะต้องไม่เปิดเผยเอกสารนั้นโดยมิได้รับอนุญาตจากฝ่ายที่เสนอข้อมูลลับดังกล่าว อย่างไรก็ตามคู่กรณีฝ่ายที่เสนอข้อมูลลับดังกล่าวอาจถูกขอให้จัดหาข้อมูลที่ไม่เป็นความลับมาโดยย่อ ๆ ด้วย

3) แต่ถ้าผู้มีอำนาจตัดสินใจเห็นว่าข้อมูลที่ได้รับนั้นไม่สมควรที่จะถือว่าเป็นเอกสารลับ แต่ตัวผู้ผลิตสินค้านั้นไม่ยินดีที่จะเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวให้สาธารณชนทราบ ไม่ว่าจะเปิดเผยเพียงย่อ ๆ หรือเปิดเผยแบบทั่ว ๆ ไป ในกรณีนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจ มีอำนาจที่จะไม่พิจารณาถึงเอกสารนั้น

4) ในกรณีที่ผู้มีอำนาจตัดสินใจต้องการตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับหรือเพื่อให้ทราบถึงรายละเอียดอื่น ๆ ที่จะมีในอนาคต ผู้มีอำนาจตัดสินใจอาจจัดให้มีการทำการได้ส่วนในประเทศอื่นตามที่ต้องการ เพื่อให้ทราบถึงข้อตกลงระหว่างบริษัทต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับคดี

5) เมื่อผู้มีอำนาจตัดสินใจพอใจว่ามีพยานหลักฐานเพียงพอที่จะให้มีการริเริ่มการได้ส่วนถึงการทุ่มตลาดได้แล้ว ผู้มีอำนาจตัดสินใจมีหน้าที่ที่จะต้อง

แจ้งให้ตัวผู้ส่งออกและผู้นำเข้าทราบถึงการริเริ่มการไต่สวนนั้น และต้องประกาศถึงการไต่สวนการทุ่มตลาดดังกล่าวให้สาธารณชนทราบด้วย

6) ในการไต่สวนถึงการทุ่มตลาดนั้น คู่กรณีทุกฝ่ายจะต้องมีโอกาสเต็มที่ในการต่อสู้คดีเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของตน ซึ่งในกรณีนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจอาจจัดให้มีการพบปะปรึกษาหารือกันระหว่างกลุ่มผลประโยชน์ทุกกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มที่มีผลประโยชน์ตรงกันข้าม เพื่อให้มีการโต้เถียงแสดงความคิดเห็นกัน และการจัดให้มีการพบปะหารือกันนั้นจะต้องมีการรักษาเป็นความลับ และให้ความสะดวกแก่คู่กรณี ทั้งนี้จะต้องไม่มีข้อผูกมัดให้คู่กรณีฝ่ายใดต้องมาประชุม และในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามคำสั่งดังกล่าวได้ ไม่ถือว่าทำให้เป็นผลเสียต่อคดีของคู่กรณีฝ่ายนั้น

7) ในกรณีที่ผู้มีอำนาจตัดสินใจต้องการข้อมูลบางอย่างจากคู่กรณีที่มีส่วนได้เสียในคดี แต่คู่กรณีไม่ยอมมอบข้อมูลดังกล่าวให้ภายในเวลาอันสมควร เช่นนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจจะมีคำวินิจฉัยเบื้องต้นหรือคำวินิจฉัยในขั้นสุดท้าย โดยพิจารณาจากข้อมูลที่มีอำนาจมีอยู่เท่านั้น

4.4 มาตรการในการตอบโต้การทุ่มตลาด

เมื่อผู้มีอำนาจตัดสินใจได้ทำการไต่สวนถึงการทุ่มตลาดแล้วพบว่ามีการทุ่มตลาดและมีความเสียหายเกิดขึ้นจริง และความเสียหายที่เกิดกับอุตสาหกรรมนั้นเป็นผลมาจากการทุ่มตลาดก็อาจมีคำสั่งตอบโต้การทุ่มตลาดได้หลายลักษณะดังต่อไปนี้

4.4.1 การกำหนดและจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ก) การกำหนดอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

ผู้มีอำนาจตัดสินใจในประเทศผู้นำเข้าจะสามารถออกคำสั่งตัดสินใจให้มีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ เมื่อมีองค์ประกอบครบถ้วนทุกประการที่จะทำให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้ตามที่อธิบายมาแล้วข้างต้น และเมื่อผู้มีอำนาจตัดสินใจได้กำหนดอากรตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าชนิดใดแล้ว ก็ต้องจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราเดียวกันกับสินค้าชนิดนั้นที่มีการทุ่มตลาด และก่อให้เกิดความเสียหายที่น่าเข้ามาจากแหล่งต่าง ๆ โดยจะต้องไม่มีการเลือกปฏิบัติ (Non-Discriminatory Basis) ทั้งนี้ผู้มีอำนาจตัดสินใจมีหน้าที่ต้องระบุชื่อผู้ส่งออกสินค้าดังกล่าวด้วย แต่ถ้าผู้ส่งออกสินค้าที่มีการทุ่มตลาดมีจำนวนมากและเป็นการ

ลำบากที่จะระบุชื่อผู้ส่งออกทั้งหมด ผู้มีอำนาจตัดสินอาจระบุเป็นชื่อประเทศที่ส่งออกแทนได้⁴³

ข) จำนวนอากรที่จะเก็บเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาด

จำนวนอากรที่จะเก็บเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นจะต้องไม่เกินกว่าจำนวนส่วนเหลือของราคาที่ได้ทุ่มตลาด (Dumping Margin) ตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 2 เพราะถ้าหากเก็บเกินกว่า Dumping Margin แล้วจะเท่ากับเป็นการตั้งกำแพงภาษีขึ้นมาใหม่ ซึ่งจะขัดกับหลักการของแอกต์ที่ต้องการลดกำแพงภาษีและขจัดการกีดกันทางการค้า ดังนั้นถ้าการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนี้ในเวลาต่อมาพบว่าอากรที่เก็บดังกล่าวนี้เกินกว่า Dumping Margin เช่นนี้จำนวนอากรที่เกินกว่า Dumping Margin นี้จะได้รับการชดเชยคืนให้เร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้⁴⁴ และมีผู้มีอำนาจตัดสินอาจกำหนดจำนวนอากรตอบโต้การทุ่มตลาดให้น้อยกว่า Dumping Margin ก็ได้ ถ้าหากว่าอากรจำนวนนั้นเพียงพอที่จะชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมในประเทศ และไม่ว่าผู้มีอำนาจตัดสินจะมีคำวินิจฉัยเบื้องต้น (Preliminary Finding) หรือคำวินิจฉัยในขั้นสุดท้าย (Final Finding) เป็นแบบยืนยัน (Affirmative) หรือแบบปฏิเสธ (Negative) หรือเพิกถอนคำสั่งใด ๆ ก็ตาม จะต้องมีการประกาศให้สาธารณชนทราบ ในกรณีที่มีคำวินิจฉัยเป็นแบบยืนยัน (Affirmative Finding) คำประกาศดังกล่าวจะต้องมีการระบุถึงข้อเท็จจริงต่างๆ และข้อกฎหมายที่ผู้มีอำนาจตัดสินใช้ในการออกคำวินิจฉัยดังกล่าว ส่วนในกรณีที่คำวินิจฉัยเป็นแบบปฏิเสธ (Negative Finding) ในคำประกาศดังกล่าวอย่างน้อยจะต้องระบุถึงเหตุผลในการมีคำวินิจฉัยดังกล่าวอย่างย่อ ๆ และคำประกาศเหล่านี้จะต้องมีการแจ้งให้คู่กรณีที่เกี่ยวข้องทราบ

ค) ระยะเวลาในการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด

โดยปกติอากรตอบโต้การทุ่มตลาดนี้ จะมีระยะเวลาในการเก็บได้นานตามเท่าที่จำเป็นเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดที่ก่อให้เกิดความเสียหาย ในกรณีที่มีเหตุอันควร ผู้มีอำนาจตัดสินอาจทำการพิจารณาถึงความจำเป็นที่จะดำเนินการจัดเก็บอากรต่อไป โดยอาจเกิดจากการ

⁴³ Ibid., Art. 8, para. 2.

⁴⁴ Ibid., Art. 8, para. 3.

ริเริ่มของผู้มีอำนาจตัดสินใจเอง หรือผู้มีส่วนได้เสียร้องขอและได้มอบข้อมูลสำคัญที่มีอยู่จริง ๗ ที่แสดงให้เห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องตรวจสอบดังกล่าว⁴⁵

4.4.2 มาตรการชั่วคราวที่ใช้ตอบโต้การก่อกวนตลาด

ก) ลักษณะและการใช้มาตรการชั่วคราว

ผู้มีอำนาจตัดสินใจอาจใช้มาตรการชั่วคราวเพื่อตอบโต้การก่อกวนตลาดในระหว่างการไต่สวนได้ หลังจากที่ได้อำนาจเบื้องต้นเป็นแบบยืนยัน (Affirmative Preliminary Determination) ว่าได้มีการก่อกวนตลาดจริงและมีพยานหลักฐานเพียงพอว่าได้เกิดความเสียหายแล้ว ส่วนมาตรการชั่วคราวนี้อาจอยู่ในรูปของการเก็บอากรชั่วคราวหรือการวางหลักประกันจำนวนหนึ่ง ซึ่งอาจเป็นการวางเงินสดหรือพันธบัตรมีจำนวนเงินเท่ากับอากรตอบโต้การก่อกวนตลาดที่ผู้มีอำนาจตัดสินใจได้ประเมินไว้ล่วงหน้าเพื่อเหลือเพื่อขาด และหากผู้มีอำนาจตัดสินใจได้มีคำวินิจฉัยในขั้นสุดท้าย (Final Determination) พบว่าไม่มีการก่อกวนตลาดหรือไม่มีความเสียหายเกิดกับอุตสาหกรรม ก็จะต้องมีการคืนหลักประกันโดยเร็วที่สุด

ข) ระยะเวลาในการใช้มาตรการชั่วคราวตอบโต้การก่อกวนตลาด

การใช้มาตรการชั่วคราวนี้จะต้องใช้เวลาสั้นที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ กล่าวคือ จะต้องไม่กำหนดระยะเวลาการใช้มาตรการเกินกว่า 4 เดือน หรือเมื่อผู้มีอำนาจตัดสินใจได้รับการร้องขอจากผู้ส่งออกสินค้าดังกล่าว เป็นสัดส่วนส่วนใหญ่ให้ใช้มาตรการชั่วคราว ผู้มีอำนาจตัดสินใจอาจกำหนดระยะเวลาการใช้มาตรการชั่วคราวได้ไม่เกิน 6 เดือน⁴⁶

4.4.3 การใช้มาตรการย้อนหลัง (Retroactivity)

ในบางกรณีกฎหมายกำหนดให้ประเทศผู้นำเข้าสามารถทำการเก็บอากรตอบการก่อกวนตลาดย้อนหลังไปเป็นระยะเวลาหนึ่งได้ กล่าวคือ ใน

⁴⁵ Ibid., Art. 8, para. 5.

⁴⁶ Ibid., Art. 10.

ข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดได้แบ่งลักษณะของคำวินิจฉัยเป็น 3 แบบ คือ คำวินิจฉัยว่าให้เกิดความเสียหายขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศจริง คำวินิจฉัยว่าคุกคามที่จะให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ และคำวินิจฉัยว่าเกิดการหรือคุกคามจะก่อให้เกิดการชงักงันในการจัดตั้ง (Material Retardation) ของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ถ้าผู้มีอำนาจตัดสินมีคำวินิจฉัยว่าให้เกิดความเสียหายขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศจริง ก็สามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดได้นับจากวันที่ได้มีการใช้มาตรการชั่วคราวในการตอบโต้การทุ่มตลาด ถึงแม้ว่าผู้มีอำนาจตัดสินจะได้คำวินิจฉัยในขั้นสุดท้าย (Final Determination) ว่าเกิดความเสียหายขึ้นจริงหลังจากเวลาที่ได้มีการใช้มาตรการชั่วคราว (Provisional Measures) เรียบร้อยแล้วก็ตาม

ในกรณีที่ผู้มีอำนาจตัดสินมีคำวินิจฉัยขั้นสุดท้ายว่าเป็นการทุ่มตลาดในลักษณะที่เป็นการคุกคามที่จะให้เกิดความเสียหาย (Threat of Injury) ต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ และถ้าไม่มีการใช้มาตรการชั่วคราวก็จะทำให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรม ผู้มีอำนาจตัดสินก็จะสามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลังไป ณ เวลาที่มีการใช้มาตรการชั่วคราวได้ ดังนั้น หากปรากฏว่าถึงแม้จะไม่มีมีการใช้มาตรการชั่วคราว ความเสียหายก็จะไม่เกิดขึ้นประเทศผู้นำเข้าก็จะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลังไม่ได้ จะเก็บได้นับแต่วันที่ได้มีคำวินิจฉัยว่าเป็นการคุกคามที่จะเกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมเท่านั้น หรือถ้าการวินิจฉัยในขั้นสุดท้ายพบว่า การทุ่มตลาดมีลักษณะเป็นการก่อให้เกิดการชงักงันในการจัดตั้งของอุตสาหกรรมภายในประเทศ (Material Retardation of the Establishment of an Industry) ประเทศผู้นำเข้าก็จะทำการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลังไม่ได้ จะเก็บอากรตอบโต้ได้นับแต่วันที่ได้มีคำวินิจฉัยว่าเป็นการก่อให้เกิดการชงักงันในการตั้งตัวของอุตสาหกรรมเช่นเดียวกัน และใน 2 กรณีหลังที่กล่าวมานี้ หากได้มีการใช้มาตรการชั่วคราวอยู่ก่อนแล้ว กล่าวคือ มีการเก็บอากรชั่วคราวหรือมีการวางหลักประกันใด ๆ ก็จะต้องมีการคืนอากรหรือหลักประกันดังกล่าวโดยเร็วที่สุด และถ้าในที่สุดแล้วผู้มีอำนาจตัดสินได้มีคำวินิจฉัยเป็นแบบปฏิเสธ (Negative Finding) ว่าไม่ได้มีความเสียหายเกิดกับอุตสาหกรรมภายในประเทศ และได้มีการใช้มาตรการชั่วคราว ในกรณีนี้ก็จะต้องมีการคืนหลักประกันโดยเร็วที่สุดเช่นเดียวกัน

มีอีกกรณีหนึ่งที่กฎหมายอนุญาตให้ประเทศผู้นำเข้าสามารถเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลังได้ ก็คือ กรณีที่ผู้มีอำนาจตัดสินพบว่าได้เคยมีประวัติของการทุ่มตลาดสินค้าดังกล่าวซึ่งก่อให้เกิดความเสียหาย หรือผู้นำเข้าได้ทราบแล้วหรือควรจะทราบถึงการทุ่มตลาดโดยผู้ส่งออก และการทุ่มตลาดนั้นจะก่อให้เกิดความเสียหาย และความเสียหายนั้นเกิดจากการทุ่มตลาดในปริมาณมากภายใน

ระยะเวลาอันสั้น ในกรณีนี้เพื่อเป็นการป้องกันการกระทำดังกล่าว กฎหมายจึงอนุญาตให้มีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลังกับสินค้าดังกล่าวได้ โดยให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลังกับสินค้าดังกล่าวได้ไม่เกิน 90 วันก่อนวันที่ได้มีการใช้มาตรการชั่วคราว⁴⁷⁾

4.4.4 การปรับราคา (Price Undertakings)

ในบางกรณีเมื่อมีการเริ่มไต่สวนถึงการทุ่มตลาดแล้วการไต่สวนดังกล่าวอาจสิ้นสุดลงโดยที่ไม่ต้องการใช้มาตรการชั่วคราว หรือเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หากผู้ส่งออกยินยอมที่จะทำข้อตกลงเพื่อปรับราคาสินค้า (Price Undertakings) กับผู้มีอำนาจตัดสินในประเทศผู้นำเข้า โดยข้อตกลงดังกล่าวนี้จะต้องมีผลเป็นการขจัดความเสียหายที่เกิดจากการทุ่มตลาดให้หมดไป โดยอาจมีเนื้อหาว่าบริษัทผู้ส่งออกสมัครใจที่จะปรับราคาสินค้าของตนให้มีราคาสูงขึ้น หรือบริษัทผู้ส่งออกจะยุติการส่งสินค้าโดยการทุ่มตลาดเข้ามาในบริเวณที่เกิดปัญหาเรื่องการทุ่มตลาดนั้น โดยราคาที่มีการปรับนี้จะต้องไม่สูงเกินกว่า Dumping Margin⁴⁸⁾ นอกจากนี้ในข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดยังกำหนดว่าผู้มีอำนาจตัดสินจะยอมรับข้อตกลงการปรับราคาไม่ได้จนกว่าจะได้มีการเริ่มการไต่สวนเสียก่อน และผู้มีอำนาจตัดสินไม่จำเป็นต้องยอมรับข้อตกลงการปรับราคา หากพบว่าถึงอย่างไรเสียก็ไม่สามารถบังคับให้บริษัทผู้ส่งออกกระทำการตามข้อตกลงดังกล่าวได้⁴⁹⁾ และเมื่อได้มีการเจรจาและตกลงยอมรับข้อตกลงการปรับราคาแล้ว บริษัทผู้ส่งออกยังคงมีสิทธิเรียกร้องให้ผู้มีอำนาจตัดสินดำเนินการไต่สวนต่อไปจนจบได้ และเมื่อผู้มีอำนาจตัดสินดำเนินการไต่สวนต่อไปแล้วพบว่าไม่มีความเสียหายเกิดขึ้น การปรับราคาดังกล่าวจะต้องสิ้นสุดลงด้วยเช่นกัน นอกจากนี้จะปรากฏว่าการที่ไม่พบว่ามี ความเสียหายเกิดขึ้นนั้นเป็นผลมาจากการปรับราคา ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้นผู้มีอำนาจตัดสินอาจมีคำสั่งให้มีการปรับราคาต่อไปได้อีก⁵⁰⁾

เมื่อได้มีการทำข้อตกลงการปรับราคาเรียบร้อยแล้วผู้มีอำนาจตัดสินอาจขอให้บริษัทผู้ส่งออกซึ่งทำข้อตกลงดังกล่าวมอบข้อมูลที่จะแสดงให้เห็น

⁴⁷ Ibid., Art. 11.

⁴⁸ Ibid., Art. 7, para. 1.

⁴⁹ Ibid., Art. 7, para. 2.

⁵⁰ Ibid., Art. 7, para. 3.

ถึงการปฏิบัติตามข้อตกลงดังกล่าวเป็นระยะ ๆ และถ้ามีการละเมิดข้อตกลงดังกล่าว ผู้มีอำนาจตัดสินมีอำนาจสั่งให้ใช้มาตรการชั่วคราว หรือให้เก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดตามที่บัญญัติในข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด และในกรณีนี้จะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าที่มีการนำเข้ามาบริโศคก่อนวันที่ได้มีการละเมิดข้อตกลงการปรับราคาได้ แต่ต้องไม่เกิน 90 วันก่อนวันที่ได้มีคำสั่งให้เก็บอากรดังกล่าว^{๕๑} หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ จะเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดย้อนหลังไปได้อีก 90 วันนับจากวันที่ได้มีคำสั่งให้ทำการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด^{๕๒} และในที่สุดแล้วผู้มีอำนาจตัดสินจะต้องทำการทบทวนเป็นระยะ ๆ ว่าสมควรที่จะมีการปรับราคาต่อไปหรือไม่ โดยการทบทวนดังกล่าวนี้อาจเกิดจากการริเริ่มของผู้มีอำนาจตัดสินเองหรืออาจเกิดจากการร้องขอของผู้มีส่วนได้เสียพร้อมทั้งได้มอบข้อมูลที่สำคัญที่แสดงให้เห็นถึงความจำเป็นเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดที่ก่อให้เกิดความเสียหายเท่านั้น^{๕๓} เมื่อกระบวนการได้ส่วนถึงการทุ่มตลาดได้สิ้นสุดลงอันเนื่องจากการทำข้อตกลงการปรับราคา หรือเมื่อข้อตกลงการปรับราคาได้สิ้นสุดลง จะต้องมีการประกาศให้สาธารณชนทราบ พร้อมทั้งแจ้งถึงเหตุผลและหลักการในการออกค่าวินิจฉัยดังกล่าวโดยย่อ^{๕๔}

4.5 การระงับข้อพิพาท

ในข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ.1979 นี้ มีบทบัญญัติที่สำคัญอันหนึ่งซึ่งแตกต่างจากข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาด ค.ศ.1967 คือ ได้มีการบัญญัติถึงเรื่องการระงับข้อพิพาทโดยมีการตั้งคณะกรรมการป้องกันการทุ่มตลาด (Committee on Anti-Dumping Practices) ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนของทุก ๆ ประเทศที่เป็นสมาชิกข้อตกลงนี้เพื่อทำการระงับข้อพิพาท โดยข้อตกลงกำหนดให้คณะกรรมการป้องกันการทุ่มตลาดพบปะกันอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง ที่กรุงเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์^{๕๕} อย่างไรก็ตามคณะกรรมการอาจมีการพบปะกันมาก

^{๕๑} Ibid., Art. 7, para. 5.

^{๕๒} U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties, The Tokyo Round Agreement Volume 5, p. 5.

^{๕๓} Antidumping Code, Art. 7, para. 6.

^{๕๔} Ibid., Art. 7, para. 7.

^{๕๕} U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties, The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p. 6.

กว่านั้นก็ได้ หากได้รับการร้องขอจากภาคีในข้อตกลงให้มีการประชุมพิเศษ

ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการนั้นอาจขอข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ที่คณะกรรมการเห็นว่าเหมาะสม แต่ถ้าข้อมูลดังกล่าวนั้นอยู่ในเขตอำนาจศาลของภาคีฝ่ายใด ก็ต้องแจ้งและต้องได้รับความยินยอมจากภาคีฝ่ายนั้น ในขณะเดียวกัน ประเทศภาคี จะต้องรายงานถึงคำวินิจฉัยในเรื่องเกี่ยวกับการตอบโต้การทุ่มตลาดของตนไม่ว่าจะเป็นคำวินิจฉัยเบื้องต้น หรือคำวินิจฉัยในขั้นสุดท้ายให้คณะกรรมการทราบ เพื่อที่คณะกรรมการจะได้นำมาให้ผู้แทนของรัฐบาลทุกประเทศทำการตรวจสอบ นอกจากนั้นประเทศภาคีจะต้องมอบรายงานเกี่ยวกับการกระทำใด ๆ ในการตอบโต้การทุ่มตลาดของตนในช่วงระยะเวลา 6 เดือนที่ผ่านมาให้คณะกรรมการทราบด้วย^(๕๖)

มีข้อที่น่าสังเกตคือ การพิจารณาระงับข้อพิพาทระหว่างรัฐของคณะกรรมการนี้ จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการบังคับใช้กฎหมายภายในประเทศของแต่ละประเทศว่าสอดคล้องกับข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดหรือไม่ ดังนั้นบทบัญญัติเรื่องการระงับข้อพิพาทในข้อตกลงนี้จึงมีขึ้นเพื่อจะขจัดปัญหาความขัดแย้งที่เกิดขึ้นระหว่างประเทศภาคีในการบังคับใช้กฎหมายของตนเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาด มิได้มีเพื่อรับคำร้องถึงการทุ่มตลาดที่เกิดในประเทศใดประเทศหนึ่ง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ บทบัญญัตินี้จะมีการใช้ซึ่งเห็นได้ชัดกับประเทศภาคีที่ถูกกล่าวหาว่าผู้ส่งออกทำการทุ่มตลาดสินค้า และถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไม่สมควรโดยประเทศภาคีอีกฝ่ายหนึ่ง^(๕๗) ซึ่งประเทศที่ถูกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดก็จะสามารถนำเรื่องมาร้องเรียนต่อคณะกรรมการได้ว่า การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศภาคีอีกประเทศหนึ่งนั้น เป็นไปโดยไม่สอดคล้องกับข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดอย่างไรบ้าง

สำหรับขั้นตอนแรกในการระงับข้อพิพาทก็คือ การปรึกษาหารือ (Consultations) ซึ่งตามข้อตกลงการป้องกันการทุ่มตลาดกำหนดว่า ถ้าประเทศภาคีประเทศใดประเทศหนึ่งเห็นว่าผลประโยชน์ของตนภายใต้ข้อตกลงนี้ ไม่ว่าจะ

^{๕๖} Antidumping Code, Art. 14.

^{๕๗} U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties, The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p. 6.

เป็นผลประโยชน์โดยตรงหรือโดยอ้อมได้ถูกทำให้เสื่อมเสียไป หรือการปฏิบัติตาม วัตถุประสงค์ของข้อตกลงนี้ ได้ถูกทำให้เสื่อมเสียลงโดยประเทศภาคีสมาชิกประเทศใดประเทศหนึ่ง กล่าวคือ อาจมีการดำเนินกระบวนการใดส่วนในเรื่องการกุ่มตลาด โดยไม่สอดคล้องกับบทบัญญัติในข้อตกลงนี้ ประเทศภาคีฝ่ายนั้นอาจมีคำขอเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังประเทศภาคีฝ่ายที่ละเมิดข้อตกลงนั้น เพื่อขอให้มีการปรึกษาหารือระหว่างกันเพื่อหาข้อยุติในการแก้ปัญหาโดยความยินยอมของทั้ง 2 ฝ่าย และการปรึกษาหารือกันนี้จะต้องจัดให้มีโดยเร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้^{๕๙} ซึ่งวัตถุประสงค์ของการปรึกษาหารือกันนี้ก็เพื่อให้ภาคีที่มีข้อพิพาทกันนั้นสามารถหาข้อยุติปัญหาได้โดยความสมัครใจของทั้งสองฝ่าย

ในกรณีที่มีการปรึกษาหารือกันแล้วปรากฏว่า การหาข้อยุติ โดยความสมัครใจไม่สามารถบรรลุผลได้โดยการปรึกษาหารือกันเพียงสองฝ่ายแล้ว คู่กรณีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจเสนอเรื่องให้คณะกรรมการ (Committee) เพื่อทำการพิจารณาและประนีประนอมได้โดยคณะกรรมการ (Committee) จะต้องจัดให้มีการประชุมภายใน 30 วัน เพื่อทำการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่างๆ และคณะกรรมการจะต้องพยายามสนับสนุนให้ตัวแทนของคู่กรณีในข้อพิพาทมีความก้าวหน้าในการยุติข้อพิพาทกันเองโดยความสมัครใจของทั้งสองฝ่าย^{๖๐} ในขณะเดียวกันเป็นที่ทราบกันดีแล้วว่าในระหว่างการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่าง ๆ ของคณะกรรมการนั้น คณะกรรมการมีอำนาจที่จะปฏิเสธไม่พิจารณาคดีบางคดีที่คณะกรรมการพบว่าข้อกล่าวหาที่ทูลขึ้นโดยภาคีฝ่ายที่ยื่นคำร้องนั้นมีพยานหลักฐานไม่เพียงพอ^{๖๑}

หลังจากที่คณะกรรมการได้จัดให้มีการปรึกษาหารือกันแล้ว หากปรากฏว่าไม่สามารถหาข้อยุติปัญหาโดยความสมัครใจของทั้งสองฝ่ายได้ ภายใน 3 เดือน ประเทศภาคีที่กล่าวหาว่าได้มีการกระทำอันไม่สอดคล้องกับข้อตกลงการป้องกันการค้ากุ่มตลาดอาจร้องขอให้คณะกรรมการตั้งคณะทำงานกลุ่มหนึ่ง อันประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญเพื่อทำการตรวจสอบข้อเท็จจริงต่างๆ^{๖๒} ตามปกติแล้วคณะผู้ทำงาน

^{๕๙} Antidumping Code, Art. 15, para. 2.

^{๖๐} Ibid., Art. 15, para. 3.

^{๖๑} U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties, The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p. 6.

^{๖๒} Antidumping Code, Art. 15, para. 5.

จะประกอบด้วยสมาชิกจำนวน 3-5 คน ซึ่งอาจจะเป็นข้าราชการหรือไม่ก็ได้ และ คณะทำงานนี้จะต้องไม่ใช่ตัวแทนของประเทศที่เกี่ยวข้องกับข้อพิพาท^(๕๒)

เมื่อคณะทำงานได้รับการแต่งตั้งขึ้นแล้วคณะทำงานก็จะต้องเตรียม เสนอข้อเท็จจริงต่าง ๆ ที่ตรวจสอบให้กับคณะกรรมการ กล่าวคือ หลังจากที่ได้ ทำการตรวจสอบเรื่องราวต่างๆ ที่เกิดเป็นข้อพิพาทกันแล้ว คณะทำงานจะต้องทำ รายงานเสนอต่อคณะกรรมการโดยย่อว่าผลประโยชน์ตามข้อตกลงของประเทศภาคี ฝ่ายที่ร้องเรียนนั้นได้รับความกระทบกระเทือนจริงหรือไม่ หรือวัตถุประสงค์ของข้อ ทกลงได้ถูกละเมิดจริงหรือไม่ โดยในรายงานดังกล่าวต้องมีการอธิบายหรืออย่าง น้อยที่สุดจะต้องมีโครงร่างของบทสรุปของคณะทำงานมอบให้ประเทศภาคีที่มีข้อพิพาท ก่อนที่จะได้มีการส่งไปให้กับคณะกรรมการ ดังนั้นประเทศภาคีที่เกี่ยวข้องกับข้อพิพาท จึงยังมีโอกาสที่จะยุติข้อพิพาทได้อีกครั้งหนึ่งก่อนที่เรื่องราวทั้งหมดจะถูกส่งไปยังคณะ กรรมการ และถ้าในที่สุดแล้วประเทศภาคียังคงไม่สามารถที่จะยุติข้อพิพาทได้ลงได้ รายงานของคณะทำงานก็จะถูกส่งไปให้คณะกรรมการทราบเพื่อทำการพิจารณาต่อไป และเมื่อคณะกรรมการได้พิจารณารายงานของคณะทำงานแล้ว คณะกรรมการก็จะมี คำแนะนำ (Recommendations) ในการยุติข้อพิพาทดังกล่าวภายในระยะเวลา อันควร และในกรณีที่คณะกรรมการตัดสินใจว่าไม่มีการกระทำที่ไม่สอดคล้องกับข้อตกลง เกิดขึ้นจริงและคณะกรรมการได้ทำคำแนะนำไปแล้ว แต่ไม่ได้มีการปฏิบัติตามคำ แนะนำดังกล่าวภายในระยะเวลาอันควร คณะกรรมการมีอำนาจที่จะหามาตรการ อันเหมาะสม เพื่อตอบโต้ประเทศภาคีฝ่ายที่ละเมิดข้อตกลงได้ส่วนมาตรการตอบโต้ ควรจะมีลักษณะอย่างไรนั้นจะขึ้นอยู่กับดุลพินิจของคณะกรรมการ^(๕๓)

4.6 การเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดแทนประเทศที่สาม

การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดแทนประเทศที่สามนี้จะทำได้ ต่อเมื่อเจ้าหน้าที่ของประเทศที่สามร้องขอ และได้รับข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องของการดา ลินค้าที่แสดงให้เห็นว่าสินค้านำเข้าดังกล่าวนั้นได้มีการทุ่มตลาด และได้ก่อให้เกิด ความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศที่สาม เมื่อมีกรณีเกิดขึ้นดังนี้แล้วรัฐบาล

^{๕๒} U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Multilateral Affairs, "Antidumping Duties, The Tokyo Round Trade Agreement Volume 5, p. 7.

^{๕๓} Ibid., p. 7.

ของประเทศที่สามจะต้องจัดการให้ความช่วยเหลือในเรื่องข้อมูลทุกอย่างที่จำเป็นให้แก่เจ้าหน้าที่ของประเทศที่ได้รับการร้องขอ^{๘๔}



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

^{๘๔} Antidumping Code, Art, 12.