

กฎเกณฑ์การประเมินราคาสินค้าขาเข้า เพื่อเรียกเก็บอากรตามกฎเกณฑ์ของแกตต์

ก่อนที่จะมีการจัดทำ GATT Valuation Code หรือ Customs Valuation Code หรือ Agreement on implementation of Article VII of General Agreement on Tariffs and Trade นี้ การประเมินราคาเพื่อเรียกเก็บอากรแก่ของที่นำเข้ามีกำหนดอยู่แล้วใน มาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป ซึ่งมีสาระสำคัญดังนี้ คือ การประเมินราคาสุทธากรไม่ควรประเมินจากราคาจากประเทศแหล่งกำเนิดของสินค้านั้น แต่ควรประเมินจากราคาที่แท้จริง (Actually Value) ของสินค้านั้น หรือสินค้าที่เหมือนกัน (Like Merchandise) ณ เวลา สถานที่ ตามที่ กฎหมายของประเทศผู้นำเข้ากำหนดไว้ ภายใต้ภาวะการแข่งขันอย่างเต็มที่ แต่ในทางปฏิบัติการ ประเมินราคาสินค้าดังกล่าวไม่รัดกุมเพียงพอหลายประเทศมีวิธีการประเมินราคาที่แตกต่างกันออกไป บางประเทศมีวิธีการประเมินราคาที่ยืดหยุ่นและให้อำนาจแก่เจ้าหน้าที่ศุลกากรกว้างขวางมากเกินไป ทำให้เกิดอุปสรรคในทางการค้าระหว่างประเทศ

ดังนั้นในการเจรจาการค้าหลายฝ่ายรอบโตเกียวซึ่งจัดให้มีขึ้นที่ประเทศญี่ปุ่น เมื่อ 12-14 กันยายน พ.ศ. 2516 (1973) ณ เมืองโตเกียว ซึ่งประเทศต่าง ๆ รวม 99 ประเทศเข้าร่วม ประชุม โดยมีนาย มาซาโยชิ โอฮิระ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศญี่ปุ่น เป็นประธาน ประเทศพัฒนาแล้วคือประเทศในกลุ่ม ประชาคมยุโรป โดยการสนับสนุนของสหรัฐฯ และญี่ปุ่น จึงได้ เสนอร่างข้อตกลงการประเมินราคาสุทธากรขึ้นมาใหม่ เพื่อใช้แทนวิธีการประเมินราคาเดิมซึ่งต่างกัน ไปแต่ละประเทศโดยวางหลักเกณฑ์เพื่อความยุติธรรมมีรูปแบบและเป็นกลาง²⁷ ซึ่งหลักเกณฑ์ที่นำ มาใช้ใหม่นี้เป็นการเอาความคิดเกี่ยวกับราคาแบบราคาที่แท้จริง มาแทนแนวคิดเกี่ยวกับราคาแบบ ราคาสมมุติ ซึ่งเมื่อการเจรจาลิ้นสุดลงประเทศพัฒนาแล้วส่วนใหญ่เห็นชอบด้วยซึ่งมีสาระสำคัญดังนี้

- (1) อารัมภบท (Preamble)
- (2) กฎเกณฑ์ในการประเมินราคา (Rules on Customs Valuation) (ม.1-7)

²⁷ GATT Activities 1975 The Tokyo round Geneva : 1976 p. 9

- (3) การบริหาร และการแก้ไขข้อพิพาท (Administration, Consultation and Dispute Settlement) (มาตรา 18-20)
- (4) การปฏิบัติการค้าพิเศษ และการปฏิบัติที่แตกต่าง (Special And Differential Treatment) (มาตรา 21)
- (5) บทบัญญัติสุดท้าย (Final Provision) (มาตรา 22-23)

สาระสำคัญของข้อตกลงการค้าเสรีการเกษตรทั้ง 5 ประการนี้ จะได้บรรยายลงในรายละเอียดดังนี้

ราคาพึงประเมิน

ในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป ได้วางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับราคาการค้าไว้ดังนี้ คือราคาการค้าของสินค้าเข้าต้องเป็นราคาที่แท้จริงของสินค้านั้น หรือสินค้าที่เหมือนกัน และไม่ควรจะประเมินจากราคาสินค้าของประเทศแหล่งกำเนิดของสินค้านั้น หรือเป็นราคาที่กำหนดขึ้นตามอำเภอใจ หรือเป็นราคาที่คิดขึ้นเอง

คำว่าราคาที่แท้จริงในข้อ 1 ของบันทึกตีความมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป ให้ถือราคาตามเอกสารการค้าบวกด้วยค่าภาระซึ่งตามกฎหมายของประเทศนั้นถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคาแท้จริง และบวกส่วนลดที่มีใช้เป็นส่วนลดที่ให้กันตามปกติ และส่วนลดที่ลดยกจากราคาที่เกิดจากการแข่งขันกันตามปกติ และในมาตรา 7.2 (b) ของข้อตกลงทั่วไป กำหนดว่าต้องเป็นราคาที่เกิดขึ้นในเวลาและสถานที่ที่กำหนดโดยกฎหมายของประเทศนำเข้า และเป็นราคาที่เกิดจากการขายหรือเสนอขายในทางการค้าตามปกติ ภายใต้การแข่งขันอย่างเต็มที่

คำว่า เสนอขายในทางการค้าปกติ...ภายใต้ภาวะการแข่งขันอย่างเต็มที่นั้น ในข้อ 2 ของบันทึกตีความมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป ให้หมายความว่าถ้าเป็นกรณีที่ราคาซื้อขายเกิดจากกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีอิสระแก่กัน ห้ามมิให้ถือราคานั้น เป็นราคาประเมิน

คำว่า การแข่งขันอย่างเต็มที่ ในข้อ 3 ของบันทึกตีความมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป หมายความว่าให้ประเทศสมาชิกภาคีมีอำนาจที่จะไม่ยอมรับราคาอันเกิดจากการลดราคาให้เป็นพิเศษ แก่ตัวแทนการค้า

ในมาตรา 1 ของข้อตกลงการค้าเสรีการเกษตร ซึ่งเป็นบทขยายของมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไป ได้กำหนดรายละเอียดของราคาให้ตกลงโดยกำหนดว่าราคาที่จะนำมาประเมินราคา

สินค้านั้นต้องเป็นราคาซื้อขาย (Transaction) ที่ได้จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย (Actually Paid or payable) ซึ่งก็ได้แก่ราคาซื้อขายที่ปรากฏตามบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ในตลาดของผู้ส่งออก และเป็นการจำหน่ายเพื่อส่งออกโดยผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์พิเศษต่อกัน ถ้าราคานั้นเป็นราคาที่เกิดจากความสัมพันธ์พิเศษต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ความสัมพันธ์พิเศษนั้น ต้องไม่มีผลต่อราคา และผู้ซื้อต้องอยู่ในประเทศของผู้นำเข้าด้วย (มาตรา 1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

หลักเกณฑ์การกำหนดราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย (Price Actually Paid or Payable)

1. ราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย

ราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย คือ ราคาทั้งสิ้นที่ผู้ซื้อได้จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายให้กับผู้ขาย หรือ เพื่อประโยชน์ของผู้ขายเกี่ยวกับสินค้าเข้านั้น การจ่ายนี้ไม่จำเป็นต้องเป็นการโอนตัวเงินแต่อย่างใด การจ่ายอาจทำได้โดยการ เปิดเช็คหรือออฟเช็กรีด หรือตราสารเปลี่ยนมืออย่างอื่น การจ่ายอาจทำได้โดยตรงหรือโดยอ้อมก็ได้ การจ่ายโดยอ้อมได้แก่ การที่ผู้ซื้อหักกลบลบหนี้ซึ่งผู้ขาย เป็นหนี้ผู้ซื้ออยู่ไม่ว่าจะเป็นการหักกลบลบหนี้ทั้งหมด หรือเป็นการหักกลบลบหนี้เพียงบางส่วน (บันทึกตีความมาตรา 1 วรรคหนึ่งของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

แต่การกระทำใด ๆ หรือรายจ่ายใด ของผู้ซื้อที่ทำในนามของตนเอง นอกจากที่จะกล่าวต่อไปนี้ไม่ว่าจะเป็นรายจ่ายโดยอ้อมที่ชำระให้แก่ผู้ขาย แม้ว่าจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ขายก็ตาม (บันทึกตีความมาตรา 1 วรรค 2 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์) และไม่ให้รวมเข้าไปในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย

ก) ค่าใช้จ่ายที่ผู้ซื้อต้องจ่ายแต่ยังมีได้รวมเข้าไว้ในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย คือ

(1) ค่านายหน้า (Commission) และค่าตัวแทน (Brokerage)

ยกเว้นค่านายหน้าในการซื้อ

ค่านายหน้าในการซื้อ หมายถึง ค่าธรรมเนียม (Fees) ที่จ่ายโดยผู้นำเข้าให้กับตัวแทนของคนสำหรับ เป็นค่าบริการในการเป็นตัวแทนของคน ในต่างประเทศเพื่อทำการซื้อขายสินค้าที่กำลังประเมินราคา

(บันทึกตีความมาตรา 8 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแอกต์)

(2) ค่าภาชนะบรรจุ (Container) ซึ่งถือ เป็นส่วนหนึ่งของราคาค่า ความหมายของศุลกากร ซึ่งใช้กับสินค้าที่กำลังประเมินอยู่นั้น

(3) ต้นทุนการบรรจุหีบห่อ ไม่ว่าจะเป็นค่าแรงงานหรือวัสดุที่ใช้ในการหีบห่อ

ข) มูลค่าของของหรือบริการที่ผู้ซื้อจ่ายไปโดยสมควรไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยอ้อม โดยไม่คิดราคา หรือลดราคา เพื่อใช้ในการผลิต การขายเพื่อส่งออกซึ่งสินค้านำเข้านั้น เฉพาะส่วนที่มีได้รวม เข้าไว้ในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย ดังนี้

(1) วัสดุ (Materials) ส่วนประกอบ (Component) ชิ้นส่วนและอื่น ๆ ที่คล้ายกัน ซึ่งประกอบรวมเป็นของที่นำเข้า

(2) เครื่องมือ แม่พิมพ์ (Dies) แบบพิมพ์ (Mould) และอื่น ๆ ที่คล้ายกัน ซึ่งใช้ในการผลิตสินค้านำเข้า

(3) วัสดุที่ใช้สิ้น เปลืองในการผลิตของที่นำเข้า

(4) ค่าวิศวกร การปรับปรุง (Development) งานศิลปะ งานออกแบบแบบแปลน (Plans) และภาพร่าง (Sketchs) อันจำเป็นในการผลิตของที่นำเข้า ซึ่งจัดทำขึ้น (Undertaken) ที่อื่นซึ่งมิใช่ประเทศที่นำเข้า ค่าว่าการปรับปรุง (Development) ไม่รวมถึงการวิจัย (Research) และค่าว่าจัดทำขึ้น (Undertaken) มีความหมายเช่นเดียวกับคำว่า การทำเสร็จสิ้น (Carried out)²⁸

ค) ค่าสิทธิ (Royalty) ค่าใบอนุญาต ค่าธรรมเนียม ที่เกี่ยวกับของที่กำลังประเมินราคาซึ่งผู้ซื้อต้องจ่ายตาม เงื่อนไข ในการขายไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม และค่าใช้จ่าอื่นนั้น ยังมีได้รวมไว้ในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย

²⁸C.C.C. GATT Agreement and text of the technical committee on customs valuation Decision 5.1 terms in Article 8.1 (b) : Development
Brussel : 1987, p.2

ง) ส่วนใด ๆ จากผลได้อื่นเกิดจากระบวนการแปรรูป การขายคือ การจำหน่าย หรือการใช้ของที่นำเข้ามา ที่พึงได้แก่ผู้ขายไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม

ค่าใช้จ่ายที่กล่าวมาข้างต้นนี้ถือเป็นส่วนหนึ่งของราคาขาย และให้นำมาบวกเข้ากับ ราคาขายเพื่อกำหนดอากรศุลกากรได้ แต่อย่างไรก็ตามสิ่งที่จะนำเข้ามาบวกนี้จะต้องเป็นรายจ่ายที่เป็นจริงและมีปริมาณที่เห็นได้แน่นอน (Objective และ Quantifiable (มาตรา 8 ก.3 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแอกต์) และในการบวกค่าใช้จ่ายดังกล่าวข้างต้นเข้าไปในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายในการประเมินราคาทางศุลกากร นั้นจะมี เฉพาะในบทบัญญัติที่กำหนดไว้เท่านั้น (กำหนดไว้ในมาตรา 8 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแอกต์)

2) องค์ประกอบพื้นฐานของราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย

องค์ประกอบพื้นฐานของราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย คือ

(1) ต้องเป็นการขายเท่านั้น ในข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ไม่ได้ให้คำจำกัดความของคำว่าขายไว้ คงมีแต่บทบัญญัติที่วาง เงื่อนไขของราคาขายไว้ในมาตรา 1 วรรค 1 ว่า ราคาขายภายใต้ เงื่อนไขอย่างไรจึงจะยอมรับเป็นราคาขายได้

เพื่อให้สอดคล้องกับ เจตนารมณ์พื้นฐานของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ที่ว่าราคาขายของสินค้าเข้าจะต้องใช้ให้แก่ขยายครอบคลุมได้ทุก เรื่องทุกกรณีเท่าที่จะเป็นไปได้ (อรัณภพของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์) ในการประเมินราคาศุลกากรและในการตีความที่เป็นแบบแผนนั้น จะต้องให้คำจำกัดความของคำว่าขาย (Sales) ให้มีความหมายอย่างกว้างที่สุด และกำหนดขึ้นภายใต้บทบัญญัติในมาตรา 1 และ 8 ร่วมกัน จึงจะทำให้การใช้บทบัญญัติในมาตรา 1 ได้ผลตามที่กล่าวมาแล้ว และเพื่อให้ความหมายของคำว่าขายเป็นที่เข้าใจและใช้ได้ถูกต้อง คณะกรรมการเทคนิคในการกำหนดราคาศุลกากรได้ให้คำแนะนำว่าในกรณีดังต่อไปนี้ไม่ถือว่ามีการขาย²⁹ และในกรณีที่ไม่มีการขาย การประเมินราคาศุลกากรจะใช้ราคาที่ประเมินไม่ได้

²⁹ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical committee on Customs valuation Advisory opinion 1.1 "the concept of sale in Agreement" Brussel : 1987 p.1

(ก) ส่งให้เปล่า (Free Consignment)

ในกรณีที่ราคาสินค้าที่ปรากฏแก่ศุลกากรนั้นไม่เกี่ยวกับการจ่ายเงินเป็นค่าซื้อสินค้า ราคาสินค้านั้นก็ไม่ถือว่าเป็นราคาซื้อขายตามความหมายของข้อตกลงราคาศุลกากรแกดด์

ตัวอย่างเช่น

ของขวัญ ตัวอย่างสินค้า สินค้าที่นำเข้ามาเพื่อการโฆษณาเผยแพร่

(Promotion Item)

(ข) สินค้าที่ส่งเข้ามาฝากขาย (Goods Imported on Consignment)

ตามธรรมเนียมปฏิบัติทางการค้านั้นสินค้าที่ส่งเข้ามาในประเทศผู้นำเข้าไม่จำเป็นต้องมีการขายเสมอไป แต่บางครั้งผู้ส่งสินค้าเข้ามาอาจจะส่งมาขายปลีกในนามของตนเอง เพราะหวังว่าจะได้ราคาดีกว่า ดังนั้นในขณะที่นำเข้าจึงไม่มีการขายเกิดขึ้น

เหตุที่มีการขายฝากก็เพื่อที่จะไม่ให้เกิดความยุ่งยากในการแบ่งกำไร ในกรณีของการขายฝากนี้สินค้าจะถูกส่งไปยังประเทศผู้นำเข้าตามรายการที่ระบุไว้ และบัญชีราคาสินค้าจะกำหนดราคาไว้แน่นอน ซึ่งจะบวกเอาส่วนหนึ่งของกำไรที่จะได้รับจากการขายภายในประเทศผู้นำเข้า ราคายกที่ปรากฏในบัญชีราคาสินค้านี้เป็นที่ยอมรับกันว่าเป็นราคาที่มีข้อสงวนที่จะเปลี่ยนแปลงราคาได้

ราคากังกล่าวนี้เป็นราคาที่ตกอยู่ภายใต้บังคับในมาตรา 1 (c) เช่นเดียวกับราคาสินค้าทั่วไป ก็คือศุลกากรจะปฏิเสธได้ เพราะตามบทบัญญัติในมาตรา 1 (c) นั้น ราคาศุลกากรต้องไม่มีส่วนหนึ่งส่วนใดของกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการขายคือ การโอนหรือการใช้สินค้านั้น โดยผู้ซื้อจะเป็นผลต่อผู้ขาย เว้นแต่กรณีการปรับราคาตามมาตรา 8 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกดด์

(ก) สินค้าที่นำเข้าโดยคนกลาง ผู้ซึ่งไม่ได้ซื้อสินค้านั้น แต่เป็นผู้ขายสินค้านั้น หลังการนำเข้า

การนำเข้าในข้อ ก. นี้ต่างกับการนำเข้าในข้อ ข. การนำเข้าตามข้อ ก. นี้มีวิธีการปฏิบัติของตนเอง คยเฉพาะ และแตกต่างจากข้อ ข. ในการนำเข้าตามข้อ ก. นี้ปัจจุบันยอมรับว่าครอบคลุมถึงขอบข่ายของสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าทั้งหมด ไม่ว่าสินค้าใดก็ตามที่ถูกส่งไปยังคนกลางโดยไม่เป็นการขาย และใช้ภายในประเทศแล้วจะไม่ถือว่าเป็นการฝากขาย

(ง) สินค้านำเข้าโดยบริษัทสาขาซึ่งตามกฎหมายของประเทศผู้นำเข้าไม่ถือว่าเป็นบุคคลตามกฎหมายที่แยกออกไปจากบริษัทแม่

ในกรณีที่บริษัทสาขาไม่สามารถ เป็นที่ยอมรับ ได้ว่าเป็นบุคคลตามกฎหมายที่ แยกออกไปต่างหาก ไม่ถือว่ามีการขาย ให้เป็นที่เข้าใจว่าการขายจะต้อง เป็นการเกี่ยวพันการค้า ระหว่างบุคคล 2 คนที่แยกต่างหากจากกัน

(จ) สิ้นค่านำเข้าภายใต้การจ้าง (Hire) หรือสัญญาเช่า (Leasing Contracts)

ในการแลกเปลี่ยน (Transaction) โดยวิธีการจ้าง หรือ เช่านั้น โดยสภาพ ของมันแล้วไม่ถือว่าเป็นการขายถึงแม้ว่าสัญญาจะรวมถึงการให้สิทธิในการซื้อสินค้านั้นก็ตาม

(ฉ) สิ้นค่านำเข้า โดยการกู้ที่ยังคง เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ส่งสินค้านั้น เข้าอยู่สินค้านั้น (ส่วนใหญ่เป็นเครื่องจักร) บางทีก็มีการให้เช่า การที่ เจ้าของให้ลูกค้าเช่านี้ไม่ถือว่าเป็นการขาย

(ช) สินค้า (ส่วนที่เสีย หรือเศษ) นำเข้ามาทำลายในประเทศผู้นำเข้า โดยผู้ ส่งได้จ่ายค่าบริการให้แก่ผู้นำเข้า

ในกรณีนี้ราคาสินค้าจะ เป็น เรื่องของการให้ค่าบริการในการทำลายที่ผู้ส่งสินค้าเข้า จ่ายให้แก่ผู้รับสินค้านั้น ในกรณีนี้จึงไม่ถือว่ามีการขายเพราะราคานั้นไม่ใช่ราคาซื้อขาย

3) เงื่อนไขของราคาขาย (ราคาที่จ่ายจริงหรือหึ่งต้องจ่าย)

ราคาที่จ่ายจริงหรือหึ่งต้องจ่ายซึ่งได้มีการปรับราคาด้วยการบวกค่าใช้จ่ายตามมาตรา 8 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ ดังจะกล่าวต่อไปในข้อ 2.3 จะถือเป็นราคาขายที่จ่ายจริงหรือ หึ่งต้องจ่ายได้ต้องประกอบด้วยเงื่อนไข 4 ประการ คือ (ม.1.1 (a) , (b) ของข้อตกลงทั่วไป)

(ก) ไม่มีข้อจำกัดแก่ผู้ซื้อในการจำหน่ายหรือใช้สินค้านั้น เว้นแต่

- (1) บังคับหรือกำหนดโดยกฎหมาย หรือ เจ้าหน้าที่ของประเทศผู้นำเข้า
- (2) จำกัดในเรื่องขอบเขตพื้นที่ในการขายคือ หรือ
- (3) เป็นข้อจำกัดที่ไม่มีผลกระทบต่อราคามากนัก

โดยปกติวิสัย ข้อจำกัด 2 ข้อแรกไม่สู้จะมีปัญหามากนัก แต่ในข้อที่ 3 นี้มีหลาย Factor ที่จะต้องนำมาพิจารณากำหนดว่าเป็นข้อจำกัดที่มีผลกระทบต่อราคามากหรือไม่ Factor นี้รวมถึงปกติวิสัยของข้อจำกัด ปกติวิสัยของสินค้า ของอุตสาหกรรม และหลักปฏิบัติในทางการค้า และผลกระทบนี้แสดงให้ประจักษ์ทางการค้าหรือไม่ โดยเหตุที่ Factor นี้อาจจะต่างกันออกไป

ตามแต่ละกรณีการพิจารณาจึงต้องพิจารณาเป็นกรณี ๆ ไป ตัวอย่างเช่น ผลกระทบเพียงเล็กน้อย
 ค่าของสินค้าชนิดหนึ่งอาจจะถูกถือว่าเป็นข้อจำกัดที่มีผลกระทบต่อกำหนดอย่างมาก แต่ในขณะที่
 เกี่ยวกับผลกระทบต่อกำหนดอย่างมากในสินค้าชนิดหนึ่งอาจจะไม่ถือว่าเป็นผลกระทบที่มีผลต่อกำหนด³⁰

ตัวอย่าง ของเงื่อนไขที่ไม่มีผลกระทบต่อกำหนด (บันทึกตีความมาตรา 1 วรรค 1

(a) (iii) ของข้อตกลงการค้าเสรีภาคการเกษตร)

- (1) ผู้ขายรถยนต์ กำหนดห้ามไม่ให้ผู้ซื้อ นำรถยนต์นั้นออกขาย หรือแสดงต่อ
 สาธารณชนก่อนวันกำหนดให้เป็นวัน เริ่มต้นของรถยนต์รุ่นนั้น
- (2) โรงงานผลิต เครื่องสำอางค์กำหนดเงื่อนไขในการทำสัญญากับผู้นำเข้าว่าห้าม
 มิให้ผู้นำเข้าขายเครื่องสำอางค์ให้กับตัวแทนที่นำเครื่องสำอางค์นั้นไป เร่ขายตามบ้าน เพราะโรงงาน
 ผู้ผลิตได้ดำเนินการอยู่ แล้วโดยถือเอาวิธีการนี้เป็นหลัก ในการโฆษณาและการจำหน่าย
- (3) ผู้ขายเครื่องจักร ขายเครื่องจักรไปเพียงเพื่อขอเป็นพินิจภายใต้เงื่อนไขว่า
 ผู้ซื้อต้องนำไปใช้ในกิจการอุตสาหกรรมเท่านั้น

ข) ไม่มี เงื่อนไข หรือข้อพิจารณาอันทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาที่เป็นจริงของสินค้าที่
 กำลังประเมินราคานั้นได้

ตัวอย่าง (บันทึกตีความมาตรา 1 วรรค (b) ของข้อตกลงการค้าเสรีภาคการเกษตร)

- (1) ผู้ขายกำหนดราคาสินค้าเข้าภายใต้เงื่อนไขว่าผู้ซื้อจะต้องซื้อสินค้าอื่น ใน
 ปริมาณที่กำหนดด้วย
- (2) ราคาสินค้าขา เข้านั้นขึ้นอยู่กับราคาของสินค้าอื่นที่ผู้ซื้อสินค้าเข้านั้น จะต้อง
 ขายสินค้านั้นให้กับผู้ขายสินค้าเข้านั้น
- (3) ราคาที่ตั้งขึ้นโดยมีการชำระราคากันในรูปแบบอื่นอันไม่เกี่ยวข้องกับของที่นำเข้า
 เช่น ของที่นำเข้า เป็นของสำเร็จรูปซึ่งผู้ขายโดยมี เงื่อนไขว่าผู้ขายจะได้รับของสำเร็จรูปแล้ว
 ตามที่กำหนดไว้

³⁰ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical Committee on
customs valuation Commentary 12.1 "Article 7. Flexible application"
 Brussel : 1987 p.1

แต่อย่างไรก็ดี เงื่อนไข หรือข้อพิจารณา เกี่ยวกับการผลิต หรือการตลาดของสินค้า เข้าต่อไปนี้ให้ถือว่าเป็นราคาซื้อขายด้วย คือ

ข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ซื้อได้สร้างโรงงาน ช่าง ให้อินประเทศที่นำสินค้าเข้า แต่ในกรณี ที่ผู้ซื้อจัดทำด้วยความรับผิดชอบของตนเอง แม้จะทำโดยข้อตกลงระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ ค่าใช้จ่าย เช่น ว่าเป็นที่เกี่ยวกับการตลาด ของสินค้าเข้าไม่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคาทางศุลกากรและการกระทำ ดังกล่าวก็ไม่เป็นเหตุให้ราคาซื้อขายไม่เป็นที่ยอมรับ

ก) ผู้ขายต้องไม่ได้รับประโยชน์จากการดำเนินการขายคือ การโอน การใช้ ประโยชน์ ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม นอกจากกรณีที่มีการปรับราคาตามมาตรา 8

ง) ผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีความสัมพันธ์กัน หากทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน ราคาซื้อขาย นั้นจะยอมรับได้ก็ต่อเมื่อ เป็นไปตามบทบัญญัติในมาตรา 1.2 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกลด์ ซึ่ง จะได้บรรยายในข้อ วิธีประเมินราคา

4) การซื้อขายระหว่างผู้ที่มีความสัมพันธ์กัน

กรณีถือว่าผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กัน ม.15.4 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกลด์ กำหนดไว้ดังนี้

- (1) เป็นเจ้าหน้าที่หรือผู้อำนวยการในธุรกิจของอีกฝ่ายหนึ่ง
- (2) เป็นหุ้นส่วนที่ถูกตั้งคาบกฎหมายของธุรกิจนั้น
- (3) เป็นนายจ้างและลูกจ้าง
- (4) มีผู้อื่น เป็น เจ้าของ ผู้ควบคุม หรือถือหุ้นมีจำนวนตั้งแต่ 5% ขึ้นไป ของจำนวน หุ้นผู้มีสิทธิออกเสียงในกิจการทั้ง 2 ฝ่าย ไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยอ้อม

(5) ฝ่ายหนึ่ง เป็นผู้ ควบคุมอีกฝ่ายหนึ่ง ไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยอ้อม
กรณีถือว่าควบคุมอีกฝ่ายหนึ่งได้คือกรณีดังต่อไปนี้ (บันทึกตีความมาตรา 15.4 (c) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกลด์)

บุคคลหนึ่งโดยทางกฎหมาย หรือในทางปฏิบัติอยู่ในตำแหน่งที่จะใช้อำนาจควบคุม หรือสั่งการเอา กับอีกคนหนึ่งได้

- (6) ทั้ง 2 ฝ่ายถูกควบคุมโดยบุคคลที่สาม ไม่ว่าจะโดยตรงหรือทางอ้อม
- (7) ทั้ง 2 ฝ่ายรวมกันควบคุมบุคคลที่สาม ไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม



คำว่าบุคคลในข้อ 6 และ 7 ให้รวมถึงนิติบุคคลด้วย (บันทึกตีความมาตรา 15.4 ของข้อตกลงราคาศุลกากรภาคี)

(8) เป็นสมาชิกในครอบครัวเดียวกัน

บุคคลที่มีความสัมพันธ์ในทางธุรกิจระหว่างกัน ในรูปของการเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียว ผู้จัดการจำหน่ายแต่ผู้เดียว หรือผู้ได้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว ไม่ว่าจะเรียกอย่างไรก็ตามให้ถือว่าเป็นผู้มีความสัมพันธ์กันตามความหมายของข้อตกลงนี้ หากบุคคลเหล่านั้น เข้ากฎ เกณฑ์ตามที่กล่าวมาข้างต้นข้อใดข้อหนึ่งในจำนวน 8 ข้อ

5) รายจ่ายที่ไม่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคา (บันทึกตีความมาตรา 1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรภาคี)

ราคาทางศุลกากรต้องไม่รวมเอาค่าใช้จ่าย (charge) หรือต้นทุน (Cost) ทั้งจะกล่าวต่อไปนี้ ถ้าหากว่าสามารถแยกออกต่างหากจากราคาที่ได้จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายของสินค้าเข้านั้น

ก) ค่าก่อสร้าง , ค่าติดตั้ง, ค่าประกอบ , ค่าบำรุงรักษา หรือการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคที่เกิดขึ้น

ตัวอย่างเช่น

โรงงานอุตสาหกรรม, เครื่องจักร และเครื่องมือเครื่องใช้

ข) ค่าขนส่งหลังการนำเข้า

ค) อาคาร และภาษีของประเทศนำเข้า

ในกรณีนี้อาจจะมีปัญหาว่าถ้าในบัญชีราคาสินค้า ไม่ได้แสดงรายการค่าอากร ภาษีของประเทศผู้นำเข้าแยกไว้ และผู้นำเข้าไม่ร้องขอให้หักออกจากราคาคตามบัญชีราคาสินค้า ดังนั้นจะต้องมีการหัก อากร และ ภาษี หรือไม่

คำตอบสำหรับปัญหานี้คือ โดยปกติวิสัย อากร และ ภาษีของประเทศผู้นำเข้าได้แยกออกจากราคาขายที่ได้จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายอยู่แล้ว ดังนั้น อากร และ ภาษี จึงไม่รวมเป็นส่วนหนึ่งของราคาทางศุลกากร

³¹ C.C.C. GATT Agreement and text of the Committee on customs Valuation Advisory Opinion 3.1 "Meaning of are distinguished" in the interpretative note to Article 1 of Agreement Brussel :

ตั้งได้กล่าวมาแต่ต้นแล้วว่าราคาทางศุลกากรตามข้อตกลงทางศุลกากรแกดต์ของสินค้าเข้าคือราคาขายที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย ดังนั้น เงินปันผล และรายจ่ายอื่น ๆ ที่ผู้ซื้อจ่ายให้กับผู้ขายที่ไม่เกี่ยวกับสินค้าเข้า ไม่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคาทางศุลกากร (บันทึกตีความมาตรา 1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกดต์)

นอกจากที่กล่าวมาแล้วยังมีค่าใช้จ่ายดังจะกล่าวต่อไปนี้อีกที่ไม่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคา คือ ต้นทุนของการกระทำใด ๆ ที่กระทำโดยผู้ซื้อซึ่งทำในนามของตนเองที่เกี่ยวกับการโฆษณา Warranties or guarantees จะนำเข้ามารวมกับราคาขายที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายไม่ได้

6) ราคาที่ไม่พึงนำมาเป็นราคาประเมิน

ในมาตรา 7.2 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกดต์ได้กำหนดถึงราคาไม่พึงนำมาเป็นราคาประเมิน ดังนี้

ห้ามใช้วิธีการดังกล่าวข้างล่างนี้ในการกำหนดราคาทางศุลกากรตามบทบัญญัติตามข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกดต์ คือ

- (1) ราคาขายภายในประเทศผู้นำเข้าของที่ผลิตในประเทศนั้น
- (2) การเลือกใช้ราคาสูงกว่าในกรณีที่มีการเลือก 2 ราคา
- (3) ราคาตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก
- (4) ต้นทุนการผลิตอื่น นอกเหนือไปจากราคาคำนวณของชนิดเดียวกัน หรือที่คล้ายกันตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 6 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกดต์
- (5) ราคาส่งออกไปประเทศอื่นที่มีใช้ประเทศนำเข้า
- (6) ราคาขั้นต่ำของศุลกากร
- (7) ราคาที่กำหนด หรือคิดขึ้นมาเอง (Arbitrary or fictitious Value)

การปรับราคา

ราคาซื้อขายตามที่ได้กล่าวมาแต่ต้นซึ่งได้กำหนดขึ้นภายใต้บทบัญญัติมาตรา 1 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกดต์ จะเป็นราคาที่ยอมรับเป็นราคาซื้อขายได้ก็คือเมื่อได้มีการปรับราคาตาม มาตรา 8 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกดต์ ซึ่งทำโดยการนำเอารายจ่ายต่าง ๆ ตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 8 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกดต์มาบวกเข้ากับราคาตามมาตรา 1 ของข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกดต์ รายจ่ายดังกล่าวนี้ ได้แก่

- ก) ค่าใช้จ่ายที่ผู้ซื้อต้องจ่ายแต่ยังมีได้รวม เข้าไว้ในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย คือ
- (1) ค่านายหน้า และค่าตัวแทน ยกเว้นค่านายหน้าในการซื้อ
 - (2) ค่าภษณะบรรจจุ ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของราคาตามความมุ่งหมายของศุลกากร ซึ่งใช้กับสินค้าที่กำลังประเมินราคาอยู่นั้น
 - (3) ต้นทุนการบรรจุหีบห่อ ไม่ว่าจะเป็นค่าแรงงานหรือวัสดุที่ใช้ในการหีบห่อ

ข) มูลค่าของของหรือบริการที่ผู้ซื้อจ่ายไปโดยสมควรไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม โดยไม่คิดราคาหรือลดราคา เพื่อใช้ในการผลิต การขายเพื่อส่งออกซึ่งสินค้านำเข้านั้น เฉพาะส่วนที่มีได้รวมเข้าไว้ในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย ดังนี้

- (1) วัสดุ , ส่วนประกอบ, ชิ้นส่วน และอื่น ๆ ที่คล้ายกัน ซึ่งประกอบรวมเป็นของนำเข้า
- (2) เครื่องมือ, แม่พิมพ์, แบบพิมพ์, และอื่น ๆ ที่คล้ายกัน ซึ่งใช้ในการผลิตสินค้านำเข้า
- (3) วัสดุที่ใช้สิ้นเปลืองในการผลิตของนำเข้า
- (4) ค่าวิศวกร ค่าการปรับปรุง งานศิลป์ งานออกแบบ แบบแปลน และภาพร่างอันจำเป็นในการผลิตของนำเข้า ซึ่งจัดทำขึ้นที่อื่นซึ่งมิใช่ประเทศนำเข้า

ค) ค่าสิทธิ ค่าใบอนุญาต ค่าธรรมเนียม ที่เกี่ยวกับของที่กำลังประเมินราคาซึ่งผู้ซื้อต้องจ่ายตามเงื่อนไขในการขายไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม และค่าใช้จ่ายนั้นยังมีได้รวมเข้าไว้ในราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย

ง) ส่วนใด ๆ จากผลได้อื่น เกิดจากกระบวนการแปรรูป การขายต่อ การจำหน่ายหรือการให้ของนำเข้า ที่พึงได้แก่ผู้ขายไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม

ค่าใช้จ่ายตามที่กล่าวมาข้างต้นนี้ถือเป็นส่วนหนึ่งของราคาซื้อขายที่จะต้องนำมาบวกเข้ากับราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่าย แต่อย่างไรก็ตามรายจ่ายที่จะนำมาบวกเข้าไปในี้จะต้องเป็นรายจ่ายที่เป็นจริงและมีปริมาณที่เห็นได้แน่นอน

วิธีประเมินราคา

วิธีประเมินราคาทางศุลกากรตามข้อตกลงราคาทางศุลกากรแกตคั้นนั้นมีบัญญัติอยู่ในมาตรา

1-7 รวม 6 วิธี คือ

- (1) ประเมินจากราคาซื้อขายของสินค้านั้นเอง (มาตรา 1)
- (2) ประเมินจากราคาซื้อขายของสินค้าที่เหมือนกัน (มาตรา 2)
- (3) ประเมินจากราคาซื้อขายของสินค้าที่คล้ายกัน (มาตรา 3)
- (4) ประเมินจากราคาขายภายในประเทศ (มาตรา 5)
- (5) ประเมินจากราคาค้นทุน (มาตรา 6)
- (6) ประเมินโดยวิธีย้อนกลับ (มาตรา 7)

ภายใต้บทบัญญัติของข้อตกลงวิธีนี้ประเมินราคาได้ชัดเจนไว้ ตามลำดับของการใช้งาน ในลำดับแรกการประเมินราคาแก่ของที่นำเข้าต้องประเมินตามราคาซื้อขายของสินค้านั้นตามที่บัญญัติไว้ ในมาตรา 1 ก่อน³²

เมื่อไม่สามารถประเมินราคาตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 1 ก็ให้ประเมินราคาตามวิธีที่บัญญัติไว้ถัดไปเรื่อย ๆ ตามลำดับจนถึงลำดับแรกที่สามารถกำหนดราคาประเมินได้ ยกเว้นวิธีที่กล่าวในลำดับที่ 4 และวิธีที่กล่าวในลำดับที่ 5 อาจจะใช้สลับกันได้ถ้าผู้นำร่องขอ แต่ถ้าผู้นำเข้าไม่ร้องขอ ก็ให้ประเมินตามลำดับไปตามปกติ

เมื่อไม่สามารถกำหนดราคาสุทธากรตามวิธีที่ 1-5 ได้ ให้กำหนดราคาประเมินตามวิธีที่ 6

อย่างไรก็ตามการประเมินราคาสุทธากรตามวิธีประเมินทั้ง 6 วิธีนี้สามารถแยกออกได้เป็น 2 วิธีใหญ่ ๆ คือ

ก) ประเมินราคาโดยวิธีการเบื้องต้น (Primary Method or Primary Standard)
 ข) ประเมินราคาโดยวิธีการลำดับรอง (Secondary Method หรือ Alternative Method)

ก) ประเมินราคาโดยวิธีการเบื้องต้น (Primary Method)

การประเมินราคาโดยวิธีนี้เป็นการประเมินราคาตามราคาซื้อขายที่ได้จ่ายจริงตามที่ปรากฏในเอกสารการค้า เช่น บัญชีราคาสินค้า และราคาตั้งกล่าวนี้ต้องเป็นราคาที่อยู่ในหลักเกณฑ์และเงื่อนไขต่าง ๆ ตามที่ได้กล่าวมาแล้วใน 2.1 และ 2.2

³² ภาคผนวกที่ 1 ของบันทึกตีความที่ตกลงราคาสุทธากรแก่ค้

ตั้งได้กล่าวมาแล้วว่าราคาที่จะถือ เป็นราคาประเมินตามหลักเกณฑ์การประเมินราคา
 ศุลกากรແຕ່ຕໍ່ຈະຕ້ອງ ເປັນราคาซื้อขายที่ไม่ตกอยู่ภายใต้ความสัมพันธ์พิเศษระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ถ้า
 ปรากฏว่าราคาตั้งกล่าวนี้ตกอยู่ภายใต้ความสัมพันธ์พิเศษและศุลกากรสงสัยในราคาแล้วราคาคงกล่าว
 จะถือเป็นราคาประเมินไม่ได้ ในกรณีเช่นนี้ข้อตกลงราคาศุลกากรແຕ່ຕໍ່ได้กำหนดทางเลือกไว้ ให้
 เป็นวิธีการลำดับรอง 2 ทาง คือ

(1) ทางเลือกที่ 1 (Alternative 1)

ในมาตรา 1.2 (a) ของข้อตกลงราคาศุลกากรແຕ່ຕໍ່และบันทึกตีความมาตรา
 1.2 (a) กล่าวไว้ดังนี้

ในกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กัน จะต้องมีการตรวจสอบพฤติการณ์แวดล้อม
 ของการขาย และพึงยอมรับราคาซื้อขายเป็นราคาทางศุลกากรได้ ถ้าความสัมพันธ์นั้นไม่มีผลกระทบ
 กระทบถึงราคา แต่ทั้งนี้ไม่หมายความว่า จะต้องมีการตรวจสอบพฤติการณ์แวดล้อมในทุกกรณีที่ผู้ซื้อ
 และผู้ขายมีความสัมพันธ์กัน การตรวจสอบดังกล่าวนี้ จะมีความจำเป็นก็ เฉพาะในกรณีที่มีข้อสงสัย
 เกี่ยวกับความสมควรรับได้ของราคาดังกล่าว นั้น ๆ ในกรณีที่เจ้าหน้าที่ศุลกากรไม่มีข้อสงสัยก็พึงรับราคาได้
 โดยไม่ต้องขอข้อมูลเพิ่มเติม จากผู้นำเข้า ตัวอย่างเช่น เจ้าหน้าที่ศุลกากร เคยตรวจสอบความสัมพันธ์
 มาก่อนแล้ว หรือว่ามีรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อและผู้ขายอยู่แล้ว และตรวจสอบข้อมูลแล้วเป็นที่
 พอใจแล้วว่าความสัมพันธ์นั้น ไม่มีผลกระทบกระทบถึงราคา

ในกรณีที่มีข้อมูลข่าวสารซึ่งจัดทำโดยผู้นำเข้าเอง หรือมีฉะนั้นฝ่ายบริหารของศุลกากร
 มีหลักฐานสำหรับการพิจารณาว่าความสัมพันธ์มีผลกระทบกระทบต่อราคาจะต้องแจ้งหลักฐานนั้น ไป
 ยังผู้นำเข้า และให้โอกาสแก่ผู้นำเข้าอย่างสมเหตุสมผลที่จะรับหรือโต้แย้งชี้แจงอย่างใด ๆ และถ้า
 ผู้นำเข้าร้องขอการแจ้งหลักฐานดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือ

ในกรณีที่ศุลกากรไม่สามารถยอมรับราคาซื้อขายได้ โดยปราศจากการสอบถามหรือ
 สืบสวนต่อไป กรณีเช่นนี้ควรจะให้ผู้นำเข้าได้มีโอกาสแสดงข้อมูลรายละเอียด ข่าวสาร ซึ่งอาจจะ
 จำเป็นเพื่อการตรวจสอบพฤติการณ์แวดล้อมของการขาย ในเรื่องเช่นนี้ศุลกากรควรตรวจสอบความ
 เกี่ยวพันในด้านต่าง ๆ ของการขาย รวมทั้งวิธีการที่ผู้ซื้อและผู้ขายติดต่อกัน ตลอดจนถึง
 วิธีการกำหนดราคา เพื่อที่จะตัดสินใจ หรือกำหนดได้ว่าความสัมพันธ์นั้นกระทบกระทบต่อราคาหรือ
 ไม่ ถ้าเป็นที่ประจักษ์ว่าแม้จะมีความสัมพันธ์กันตามบทบัญญัติในมาตรา 15 ของข้อตกลงราคาศุลกากร
 แຕ່ຕໍ່ แต่ได้ทำการซื้อขายเหมือนหนึ่งว่าไม่มีความสัมพันธ์กัน ก็เป็นการแสดงว่าราคาดังกล่าวไม่ได้ตกอยู่
 ภายใต้อิทธิพลของความสัมพันธ์อย่างใด ตัวอย่างเช่น ถ้าราคาได้ถูกตั้งขึ้นตามปกติวิสัยทางการค้า

ของอุตสาหกรรมนั้น ๆ หรือผู้ขายกำหนดราคาขายให้ เช่นเดียวกันกับการขายให้กับผู้ซื้อซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กัน ก็แสดงว่าราคานั้นไม่ได้คกอยู่ภายใต้อิทธิพลของความสัมพันธ์ ตัวอย่างอื่น เช่น เมื่อเป็นที่ประจักษ์ว่าราคาขายนั้นคุ้มกับต้นทุนทั้งหมดบวกด้วยกำไรอันแสดงถึงผลกำไรทั้งหมดของธุรกิจการขายสินค้าประเภท และชนิดเดียวกันในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (เช่น 1 ปี) เช่นนี้ย่อมแสดงว่าราคานั้นไม่ได้คกอยู่ภายใต้อิทธิพลของความสัมพันธ์

(2) ทางเลือกที่ 2 (Alternative 2)

ในกรณีที่ราคาซื้อขายเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย หากผู้นำเข้าแสดงได้ว่าราคานำเข้าของคนใกล้เคียงกับราคาเทียบเคียง (Test Value) และราคาเทียบเคียง (Test Value) ยอมรับได้ว่าเป็นราคาสุทธการ ฝ่ายบริหารของสุทธการก็ไม่จำเป็นต้องมีการตรวจสอบอีกต่อไป และให้ยอมรับราคาสำแดงเป็นราคาซื้อขายได้

ราคาเทียบเคียง (Test Value)

มาตรา 1.2 (b) ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดด์และบันทึกตีความมาตรา 1.2 (b) กำหนดไว้ ดังนี้

ในมาตรา 1.2 (b) ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดด์ ได้ให้โอกาสแก่ผู้นำเข้าที่จะพิสูจน์ว่าราคาซื้อขายของคนใกล้เคียงกับราคาเทียบเคียง (Test Value) ซึ่งสุทธการเคยยอมรับแล้ว เพื่อให้สามารถรับราคาซื้อขายนั้นได้ ถ้าการเทียบเคียงดังกล่าวบรรลุผล ก็ไม่จำเป็นที่จะต้องตรวจสอบถึงความสัมพันธ์ตามวิธีที่กำหนดไว้ในทางเลือกที่ 1 (Alternative 1) ถ้าสุทธการมีข้อมูลเพียงพอและพอใจแล้ว โดยไม่ต้องสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมก็ไม่มีความจำเป็นต้องให้ผู้นำเข้าเป็นผู้พิสูจน์ตามวิธีการที่กำหนดไว้ในทางเลือกที่ 2 นี้

การพิสูจน์

ถ้าผู้นำเข้าสามารถแสดงได้ว่าราคานั้นใกล้เคียงโดยประมาณ (closely approximates) กับราคาใดราคาหนึ่งที่จะกล่าวต่อไปนี้ ซึ่งเป็นราคาในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน คือ

- (1) ราคาซื้อขายของสินค้าที่เหมือนกัน หรือคล้ายกันที่ขายให้กับผู้ซื้อ ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กันและส่งออกไปยังประเทศที่นำเข้าเดียวกัน
- (2) ราคาสุทธการของเหมือนกัน หรือคล้ายกัน ตามบทบัญญัติในมาตรา 5 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดด์

- (3) ราคาสุทธการของเหมือนกัน หรือคล้ายกัน ตามบทบัญญัติในมาตรา 6 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์
- (4) ราคาซื้อขายของ เหมือนกันแต่ต่าง เมืองกำเนิดที่ขายให้แก่ผู้ซื้อที่ไม่มี ความสัมพันธ์กัน และส่งออกไปยังประเทศนำเข้าเดียวกัน ทั้งนี้ผู้ขาย 2 ราย ที่นำมา เปรียบ เทียบกันนั้นต้องไม่มีความสัมพันธ์กัน

การพิจารณาใช้ราคาทดสอบที่ถูกดองนั้นต้องคำนึงถึงความแตกต่างทางด้านระดับการค้า ระดับปริมาณ ปัจจัยต่าง ๆ ดังระบุไว้ในมาตรา 8 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์ และความแตกต่างของต้นทุน ของผู้ขาย โภภณที่ผู้ขายและผู้ซื้อไม่มีความสัมพันธ์กัน

การใช้ราคาเทียบเคียง (Test Value) ตามหลักเกณฑ์ในข้อนี้มีปัญหาว่าราคาของสินค้า ชนิดเดียวกันหรือคล้ายกันที่ต่ำกว่าราคาตลาดส่วนใหญ่ จะนำมาเป็นราคาทดสอบตามความของบทบัญญัติ ในมาตรา 2.1 (b) ได้หรือไม่

ในปัญหาดังกล่าวนี้ถ้าราคาที่เกิดจากคู่สัญญาที่ไม่มีความสัมพันธ์กันนั้นเป็นราคาที่อยู่ใน เงื่อนไขที่กล่าวมาในมาตรา 1 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์ และมีการปรับราคาตามความใน มาตรา 8 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์แล้วนั้น ได้เป็นที่ยอมรับให้เป็นราคาซื้อขายแล้วราคานั้น ก็สามารถนำมาเป็นราคาเทียบเคียงได้ แต่ต้องไม่ใช่กรณีที่เจ้าหน้าที่สุทธการกำลังสอบราคา (Enquiry) อยู่ หรือเป็นราคาที่สุทธการกำลังพิจารณากำหนดราคาอยู่ตามความในมาตรา 13 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์

การทดสอบตามที่กล่าวมานี้จะนำมาใช้ก็คือเมื่อผู้นำเข้าร้องขอและใช้เพื่อการ เปรียบเทียบ เท่านั้น และอาจจะไม่มีการกำหนดราคาทดแทน (Substitute Value) ในกรณีที่ใช้ราคาเทียบ เที่ยงก็ได้ (มาตรา 1.2 (c) ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์)

ในการพิจารณาว่าราคาใดราคาหนึ่ง ใกล้เคียงโดยประมาณ (closely approximates) กับราคาใดใน 4 ข้อข้างต้น ต้องพิจารณาถึงปัจจัยหลายอย่าง ปัจจัยนี้รวมถึงธรรมชาติของการนำเข้า

³³ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical Committee on custom valuation Advisory opinion 7.1 "Acceptability of test value under Article 1.2 (i) of the Agreement" Brussel : 1987 p. 3

ธรรมชาติของอุตสาหกรรม ฤดูกาลที่น้ำของ เข้า และดูว่าความแตกต่างของราคามีความสำคัญทาง การค้าหรือไม่ ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้อาจจะแตกต่างกันแต่ละกรณีจึงไม่อาจกำหนดเป็นมาตรฐานได้ เช่นกำหนดเป็น เปอร์ เซ็นต์คงที่ในแต่ละกรณี ตัวอย่าง เช่น ในการกำหนดราคาซื้อขายใกล้เคียงโดย ประมวลกับราคาเทียบเคียงหรือไม่นั้น ราคาที่แตกต่างกัน เพียง เล็กน้อยในของสินค้าชนิดหนึ่งอาจจะ ไม่เป็นที่ยอมรับได้ ในขณะที่ราคาแตกต่างกันมากของสินค้าอีกชนิดหนึ่งอาจจะยอมรับได้

และในการใช้ราคาเทียบเคียงนี้ คำว่า "ผู้ซื้อที่ไม่มีความสัมพันธ์กัน" ในข้อ 4 ข้างต้น หมายถึงผู้ซื้อซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กับผู้ขายในกรณีนั้น ๆ (บันทึกตีความมาตรา 1.2 (b))

ข) ประเมินราคาโดยวิธีการลำดับรอง (Secondary Method)

ในกรณีที่ไม่สามารถกำหนดราคาประเมินตามวิธีเบื้องต้น (Primary Method) ตามข้อ ก. ได้ เพราะราคาซื้อขายนั้น เป็นราคาที่มาจากผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กัน และ ความสัมพันธ์นั้นมีผลกระทบต่อราคา หรือราคานั้นไม่ใกล้เคียงกับราคาเทียบเคียง ในกรณี เช่นนี้ข้อตกลงราคาทางศุลกากรภาค ๓ ได้กำหนดทางเลือกไว้ 4 ลำดับ เพื่อใช้ในการกำหนดราคา ประเมิน คือ

ลำดับที่ 1

กำหนดราคาประเมินตามราคาที่ศุลกากร เคยรับมาก่อน

การกำหนดราคาประเมินตามราคาที่ศุลกากรเคยรับมาก่อน คือกำหนดราคาประเมิน จากราคาที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายที่กรมศุลกากรเคยรับเป็นราคาประเมินมาแล้ว โดยมีหลักเกณฑ์ ดังนี้

ให้ประเมินตามราคาขายที่จ่ายจริงหรือพึงต้องจ่ายของสินค้าชนิดเดียวกัน ถ้าไม่มี ให้ประเมินราคาตามราคาของสินค้าที่คล้ายกัน สินค้าชนิดเดียวกันหรือคล้ายกันที่นำมา เป็น เกณฑ์ ประเมินราคานี้ต้องเป็นสินค้าที่ขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศ เดียวกันกับสินค้าที่กำลังประเมินราคา อยู่และส่งออกในเวลาเดียวกันหรือในเวลาใกล้เคียงกัน และเป็นการขายในระดับการค้าเดียวกัน ที่มีปริมาณเท่ากัน

ถ้าราคาดังกล่าวเป็นราคาที่บวกด้วยค่าขนส่งด้วย (ราคา CIF) จะต้องมีกรปรับ ราคาโดยคำนึงถึงต้นทุนค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ด้วย และถ้ามีราคาขายเช่นนี้มากกว่า 1 ราคา ให้ใช้ราคาต่ำสุด เป็นราคาประเมิน

ในการกำหนดราคาประเมินตามวิธีการลำดับที่ 1 กำหนดราคาประเมินตามราคา
ที่สุทธการ เคยรับมาก่อนนี้ แบ่งออกเป็น 2 วิธี คือ

- ก) กำหนดราคาประเมินตามราคาซื้อขายของสินค้าที่เหมือนกัน
- ข) กำหนดราคาประเมินตามราคาซื้อขายของสินค้าที่คล้ายกัน
- ค) กำหนดราคาประเมินตามราคาซื้อขายของสินค้านิคเดียวกัน

ในกรณีที่ไม่สามารถกำหนดราคาประเมินได้ด้วยวิธีการกำหนดราคาโดยวิธีการ
การเบื้องต้น (Primary Method) ได้ ราคาทางสุทธการจะต้องเป็นราคาซื้อขายของเหมือนกัน
ซึ่งขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศนำเข้าเดียวกันและส่งออกไปในระยะเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน
กับของที่กำลังประเมินราคา (มาตรา 2.1 (a) ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์)

คำว่าสินค้าเหมือนกัน (Identical goods) หมายความว่าสินค้านั้น
เหมือนกันทุกประการ รวมทั้งด้านรูปลักษณะ คุณภาพ และชื่อเสียง แม้มีความแตกต่างกันเล็กน้อย
ด้านรูปร่าง ก็ให้จัดเป็นของชนิดเดียวกันได้ (มาตรา 15.2 (a) ของข้อตกลงราคาสุทธการ
แกดต์)

คำว่าราคาสินค้าเข้าเหมือนกันหมายถึงราคาทางสุทธการที่ได้มีการปรับราคา
ภายใต้บทบัญญัติของมาตรา 2.1 (b) และ 2.2 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์ ซึ่งได้รับการ
ยอมรับจากบทบัญญัติในมาตรา 1 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกดต์แล้ว (ข้อ 4 ของบันทึกตีความ
มาตรา 2)

ในการนำราคาของสินค้าเหมือนกันเป็นราคาประเมินนั้น ให้ใช้ราคาซื้อขาย
ของของชนิดเดียวกัน ในระดับการค้าเดียวกัน และในปริมาณมากพอกันกับของที่กำลังประเมินราคาอยู่
หากไม่อาจหาราคาดังกล่าวได้ ให้ใช้ราคาซื้อขายของเหมือนกัน ในระดับการค้าต่างกัน และ/หรือ
ปริมาณต่างกัน โดยมี การปรับราคาตามส่วนแตกต่างในด้านระดับการค้า และ/หรือระดับปริมาณ ทั้งนี้
การปรับราคาดังกล่าวจะต้องแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าอยู่บนพื้นฐานของความมีเหตุผลและความถูก
ต้อง ไม่ว่าจะการปรับนั้นจะนำไปสู่การเพิ่มหรือลดของราคาก็ตาม (มาตรา 2.1 (b) ของข้อตกลง
ราคาสุทธการแกดต์)

ตัวอย่าง (ข้อ 5 ของบันทึกตีความมาตรา 2)

เงื่อนไขของการปรับราคาเพราะเหตุมีความแตกต่างในระดับการค้า หรือปริมาณ
ไม่ว่าจะนำไปสู่การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของราคาก็ตามต้องกระทำบนพื้นฐานของหลักฐานที่สามารถแสดง

ถึงเหตุผล และความถูกต้องได้อย่างที่แข็งแรง เช่น บัญชีแสดงราคาของสินค้า (Price List) แสดงราคาในแต่ละระดับการค้า และปริมาณ ตัวอย่างเช่น ถ้าของนำเข้าเป็นของ 10 หน่วย และของชนิดเดียวกันที่มีราคาอยู่เป็นการขายจำนวน 500 หน่วย และเป็นที่ยอมรับว่าผู้ขายได้และของชนิดเดียวกันที่มีราคาอยู่เป็นการขายจำนวน 500 หน่วย และเป็นที่ยอมรับว่าผู้ขายได้ให้ส่วนลดในด้านปริมาณ การปรับราคาอาจจะทำโดยอาศัย บัญชีราคาสินค้าของผู้ขาย และใช้ราคาสำหรับการขาย 10 หน่วย ทั้งนี้มิได้หมายความว่า จะต้องเป็นการขายในปริมาณ 10 หน่วยเหมือนกันครบเท่าที่บัญชีราคาสินค้าได้จัดทำขึ้นโดยสุจริตเพื่อการขายในปริมาณนั้น ๆ ด้วย อย่างไรก็ตามถ้าไม่มีมาตรการแน่นอนแล้วการกำหนดราคาสุทธภาพการตามวิธีกำหนดราคาจากราคาของสินค้าชนิดเดียวกันตามมาตรา 2 ของข้อตกลงราคาสุทธภาพการก็ไม่เหมาะสม

ในการประเมินราคาตามวิธีนี้ ถ้าเกินไปได้สุทธภาพการจะต้องใช้การขายของชนิดเดียวกัน ๗ ระดับการค้าเดียวกัน และในปริมาณที่มากพอกันกับของที่กำลังประเมินราคา ในกรณีที่ไม่มีการขายเช่นนั้นให้ใช้ราคาขายของชนิดเดียวกัน ซึ่งเกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งใน 3 ข้อดังต่อไปนี้ (ข้อ 1 ของบันทึกตีความมาตรา 2)

- (ก) การขาย ๗ ระดับการค้าเดียวกัน แต่ปริมาณต่างกัน
- (ข) การขาย ๗ ระดับการค้าที่แตกต่างกัน แต่ในปริมาณเท่ากัน
- (ค) การขาย ๗ ระดับการค้าและปริมาณที่แตกต่างกัน

หากต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ระบุไว้ใน มาตรา 8.2 ได้รวมไว้ในราคาซื้อขายแล้ว การปรับราคาจะต้องคำนึงถึงความแตกต่างของต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่อาจจะต่างกันเนื่องจากระยะทางและวิธีการขนส่งของของที่นำเข้ากับของชนิดเดียวกันด้วย (มาตรา 2.2 ของข้อตกลงราคาสุทธภาพการภาคี)

ในการกำหนดราคาสุทธภาพการโดยวิธีนี้ หากราคาซื้อขายของชนิดเดียวกันมีหลายราคา ให้ใช้ราคาต่ำสุดเป็นราคาประเมินของที่นำเข้า (มาตรา 2.3 ของข้อตกลงราคาสุทธภาพการภาคี)

ถ้าพบว่ามีการขายภายใต้เงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งใน 3 ข้อนี้ ให้มีการปรับราคาตามควรแก่กรณี (ข้อ 2 ของบันทึกตีความมาตรา 2)

- (ก) การขายที่มีปริมาณต่างกัน
- (ข) การขายที่มีระดับการค้าต่างกัน
- (ค) การขายที่ต่างกันทั้งปริมาณและระดับการค้า

ในการกำหนดราคาประเมินโดยวิธีนี้ มีปัญหาว่าถ้าราคาของสินค้าเหมือนกัน ต่ำกว่าราคาทั่วไปในท้องตลาดแล้วจะถือราคานี้เป็นราคาประเมินได้หรือไม่

ในปัญหานี้ ถ้าปรากฏเพียงแต่ว่าราคาของสินค้าเหมือนกันต่ำกว่าราคาทั่วไปในท้องตลาด (Prevailing Market price) ไม่เป็นเหตุให้ต้องปฏิเสธราคานี้ว่าไม่ใช่ราคาตามความมุ่งหมายของ มาตรา 1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ แต่อย่างไรก็ตามต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขของ มาตรา 17 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ที่ว่าไม่มีข้อบัญญัติใด ๆ ที่จะตัดสิทธิ์ฝ่ายบริหารศุลกากรที่จะพอใจในเอกสารการค้าที่ถูกต้องและแท้จริง³⁴

ข) กำหนดราคาประเมินตามราคาซื้อขายของสินค้าที่คล้ายกัน

ในกรณีที่ราคาของสินค้าเข้าไม่สามารถกำหนดได้ด้วยวิธีกำหนดราคาจากราคาซื้อขายของสินค้าเหมือนกัน ราคาศุลกากรให้กำหนดจากราคาซื้อขายของสินค้าที่คล้ายกัน ที่ขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศนำเข้าเดียวกัน และส่งออกในเวลาเดียวกัน หรือในเวลาใกล้เคียงกันกับสินค้าที่กำลังประเมินราคา (มาตรา 3.1 (a) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์)

คำว่า "สินค้าที่คล้ายกัน" หมายถึงสินค้าที่แม้จะไม่เหมือนกันทุกประการ แต่มีความเหมือนกันด้านรูปลักษณะและวัสดุที่ใช้ ซึ่งทำให้สามารถใช้ทำหน้าที่เดียวกันได้และสามารถเปลี่ยนแทนกันได้ในการค้า ทั้งนี้ ต้องคำนึงถึงคุณภาพ ชื่อเสียง และยี่ห้อ ในการพิจารณาว่าเป็นของที่คล้ายกันหรือไม่ด้วย (มาตรา 15.2 (b) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์)

คำว่า "ราคาซื้อขายของสินค้าที่คล้ายกัน" หมายถึงราคาศุลกากรที่ได้ปรับราคาตามเงื่อนไขดังกล่าวต่อไปนี้ และเป็นที่ยอมรับโดยวิธีการประเมินตามวิธีการประเมินเบื้องต้น (Primary Method) แล้ว (ข้อ 4 ของบันทึกตีความมาตรา 3)

การกำหนดราคาประเมินตามวิธีนี้ ให้ใช้ราคาซื้อขายของสินค้าที่คล้ายกัน ในระดับการค้าเดียวกัน และในปริมาณมากพอกันกับของที่กำลังประเมินราคาอยู่ หากไม่สามารถหาราคา

³⁴ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical Committee on customs valuation Advisory Opinion 2.1 Acceptability of price below prevailing Market price for Identical goods Brussel : 1987 p.4

ดังกล่าวได้ ให้ใช้ราคาซื้อขายของในระดับการค้าต่างกัน และ/หรือปริมาณต่างกัน โดยปรับราคา ความส่วนแตกต่างในระดับการค้า และ/หรือระดับปริมาณ ทั้งนี้ การปรับราคาดังกล่าวจะต้องแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า อยู่บนพื้นฐานของความมีเหตุผล และถูกต้อง ไม่ว่าการปรับนั้นจะนำไปสู่การ เพิ่มขึ้น หรือลดลงของราคาก็ตาม (มาตรา 3.1 (b) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

ในการกำหนดราคาประเมินตามวิธีนี้ ถ้าเป็นไปได้ศุลกากรจะต้องใช้ราคาขายของของที่ คล้ายกัน ณ ระดับการค้าเดียวกัน และในปริมาณมากพอกันกับของที่กำลังประเมินราคาในกรณีที่ไม่มีการขายเช่นว่านั้น ให้ใช้การขายของของที่คล้ายกัน ซึ่งเกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งใน 3 ข้อ ดังต่อไปนี้ (ข้อ 1 ของข้อบัญญัติกติกามาตรา 3)

- (ก) การขาย ณ ระดับการค้าเดียวกัน แต่ปริมาณแตกต่างกัน
- (ข) การขาย ณ ระดับการค้าแตกต่างกัน แต่ในปริมาณที่มากพอกัน
- (ค) การขาย ณ ระดับการค้า และปริมาณที่แตกต่างกัน

ถ้ามีการขายตามเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งใน 3 ข้อนี้ให้มีการปรับราคาตามควรแก่กรณีดังนี้ (ข้อ 2 บัญญัติกติกามาตรา 3)

- (ก) การขายที่มีปริมาณต่างกันแต่เพียงอย่างเดียว
- (ข) การขายที่มีระดับการค้าต่างกันแต่เพียงอย่างเดียว
- (ค) การขายที่แตกต่างทั้งปริมาณ และระดับการค้า

ถ้าหากต้นทุน และค่าใช้จ่ายได้รวมเอาค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้เข้าไว้ด้วย คือ

- (ก) ค่าขนส่งสินค้าเข้าไปยังเมืองท่า หรือสถานที่ ที่นำของเข้า
- (ข) ค่าบรรทุก ค่าขนถ่าย และค่าขนย้าย ที่เกี่ยวกับการขนส่งสินค้าเข้าไปยังเมืองท่า หรือที่ที่นำเข้า
- (ค) ค่าประกันภัย

การปรับราคาต้องคำนึงถึงความแตกต่างของราคาและค่าภาระติดพันระหว่างสินค้าเข้า และสินค้าที่คล้ายกันที่มีความแตกต่างกันในระยะทาง วิธีการขนส่ง (มาตรา 3.2 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

ในการกำหนดราคาประเมินตามวิธีนี้ ถ้ามีราคาของสินค้าที่คล้ายกันมากกว่า 1 ราคา ให้ใช้ราคาต่ำสุดเป็นราคาประเมิน (มาตรา 3.3 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)



ไม่ว่าการปรับราคาจะเป็นผลทำให้ราคาเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ตาม จะต้องทำบนพื้นฐานของหลักฐานที่สามารถแสดงถึงเหตุผลและความถูกต้องอย่างชัดเจน เช่น บัญชีแสดงราคาสินค้า (Price List) ซึ่งแสดงราคาในแต่ละระดับการค้าและปริมาณคงตัวอย่างตามข้อ 5 ของบันทึกความความตรา 3 เช่น ถ้าของที่นำเข้าเป็นของ 10 หน่วย และของที่คล้ายกันที่มีราคาอยู่ เป็นการขายจำนวน 5,000 หน่วย และเป็นที่ยอมรับว่าผู้ขายได้ให้ส่วนลดในค่านปริมาณ การปรับราคาอาจทำโดยอาศัยบัญชีราคาสินค้าของผู้ขาย และให้ราคาร้านสำหรับการขาย 10 หน่วย ทั้งนี้มิได้หมายความว่าจำเป็นต้องเป็นการขายในปริมาณ 10 หน่วยเหมือนกัน คราบเท่าที่บัญชีราคาสินค้าได้ทำขึ้นโดยสุจริตเพื่อการขายในปริมาณอื่น ๆ ด้วย อย่างไรก็ตามถ้าไม่มีมาตรการที่แน่นอนแล้วการกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีการกำหนดราคาจากราคาของที่คล้ายกันตามบัญญัติไว้ในมาตรา 3 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ก็ไม่ใช่เหมาะสม

การปรับราคาเนื่องจากระดับการค้า และปริมาณต่างกัน ในกรณีของการใช้ราคาของของชนิดเดียวกัน และของที่คล้ายกันมากำหนดราคาประเมิน : -

ในกรณีที่ศุลกากรจะนำราคาใดมาเป็นหลักในการกำหนดราคาประเมินตามวิธีการกำหนดราคาประเมินจากราคาของสินค้าเหมือนกัน หรือสินค้าที่คล้ายกันนั้นต้อง เป็นราคาในระดับการค้า และปริมาณเดียวกันกับสินค้าที่กำลังประเมินราคาอยู่นั้น

อย่างไรก็ดี ถ้ามีความแตกต่างในระดับการค้าและปริมาณต้องพิสูจน์ว่าความแตกต่างนั้นมีผลต่อราคาหรือไม่ ให้เป็นที่เข้าใจว่าการที่มีความแตกต่างในปริมาณ และระดับการค้า นั้นไม่จำเป็นต้องมีการปรับราคาเสมอไป การปรับราคาจะกระทำก็ต่อเมื่อปรากฏว่าราคาหรือมูลค่าที่แตกต่างกันนั้นมีผลมาจากความแตกต่างในระดับการค้า และปริมาณ และการปรับต้องทำโดยมีหลักฐานชัดเจนว่าการปรับราคามีเหตุผล และถูกต้อง

ตัวอย่างต่อไปนี้แสดงให้เห็นถึงการปรับราคาในกรณีที่มีความแตกต่างในระดับการค้าและปริมาณ แต่ไม่รวมถึงความแตกต่างในสิ่งอื่น เช่น ระยะทาง และวิธีการขนส่ง³⁵

³⁵C.C.C. GATT Agreement and text of the technical committee on customs valuation Commentary 10.1 Adjustment of cost and activity taking place in the country of importation Brussel : 1987 p.1

ตัวอย่างที่ 1 (ตัวอย่างนี้ใช้กันได้ทั้งกรณีสินค้าชนิดเดียวกัน และกรณีสินค้าคล้ายกัน)

ผู้ส่ง	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ผู้นำเข้า	ระดับการค้า
E	17,000 หน่วย (Article)	5 CU.C.I.F.	I	ขายส่ง
ผู้ขาย (seller)	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ผู้นำเข้า	ระดับการค้า
R	17,000 หน่วย (Article)	5 CU.C.I.F.	P	ขายส่ง

ในกรณีนี้ไม่ต้องมีการปรับราคา และถือราคา 6 CU.C.I.F. เป็นราคาศุลกากร ตามมาตรา 2 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ได้

ระดับการค้าเดียวกัน - ปริมาณต่างกัน - ไม่มีการปรับราคา

อาจจะมีกรณีปรากฏว่ามีการขายในระดับการค้า หรือปริมาณที่ต่างกัน แต่ความแตกต่างนั้นไม่มีผลกระทบต่อราคาเพราะผู้ขาย ขายโดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างในระดับการค้า หรือปริมาณ ในกรณีนี้ไม่ต้องมีการปรับราคา

ตัวอย่างที่ 2

ผู้ส่ง (Supplier)	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ผู้นำเข้า	ระดับการค้า
E	2,000 หน่วย (Article)	5 CU.C.I.F.	I	ขายส่ง

สินค้าที่คล้ายกันมีการขายดังนี้

ผู้ขาย (Seller)	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ผู้นำเข้า	ระดับการค้า
R	1,700 หน่วย (Article)	6 CU.C.I.F.	P	ขายส่ง

ในกรณีนี้ศุลกากรพิจารณาว่า ขายสินค้าของเขาในราคา 6 CU.C.I.F. สำหรับผู้ซื้อทั่วไป ที่ซื้อสินค้าอย่างน้อย 1,000 หน่วย แต่จะขายในราคาที่ต่างกันออกไป ถ้าซื้อสินค้าในปริมาณ

ต่ำกว่านี้ ในกรณีนี้จะเห็นว่าถ้าซื้อในปริมาณไม่ต่ำกว่า 1,000 หน่วยแล้ว ปริมาณจะไม่มีผลต่อราคา ดังนั้นราคา 6 C.U.C.I.F. จึงถือเป็นราคาสุทธากการตามความในมาตรา 2 ของข้อตกลงราคาสุทธากการแกดต์ได้

การพิจารณากำหนดราคาโดยวิธีประเมินจากราคาของสินค้าชนิดเดียวกันและสินค้าที่คล้ายกัน

จากข้อเปรียบเทียบข้างต้นจะเห็นได้ว่าสินค้าเหมือนกัน หรือคล้ายกันที่จะนำมาเป็นเกณฑ์ประเมินต้องเป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศเดียวกันกับสินค้าที่กำลังประเมินราคาอยู่และเป็นสินค้าที่ผลิตโดยผู้ผลิตเดียวกันด้วย การจะนำสินค้าที่เหมือนกัน หรือคล้ายกันที่ผลิตโดยผู้ผลิตรายอื่นมาเป็นเกณฑ์ประเมินราคาได้ก็คือ เมื่อไม่มีสินค้านั้นที่จะนำมาเป็นราคาประเมินได้

โดยปกติแล้วการใช้วิธีประเมินราคาตามราคาซื้อขายของสินค้าเหมือนกัน หรือคล้ายกันนี้เป็นเรื่องการปรึกษากันระหว่างฝ่ายสุทธากการและผู้นำเข้าโดยการนำเอาข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่นมาประกอบการพิจารณาด้วยว่าสินค้าใด เป็นสินค้าชนิดเดียวกัน หรือคล้ายกัน³⁶

หลักการพิจารณาว่าสินค้าใดเหมือนหรือคล้ายกันหรือไม่ตามบทบัญญัติในมาตรา 15 ของข้อตกลงราคาสุทธากการแกดต์นั้น เป็นหลักการกว้าง ๆ ที่กำหนดขึ้นมาตามข้อเท็จจริงที่ปรากฏทั่วไปในท้องตลาด แต่ในสภาพความเป็นจริงในปัจจุบันนี้สินค้าในตลาดมีจำนวนมาก ดังนั้นการจะกำหนดว่าสินค้าใดเป็นสินค้าเหมือนกันหรือคล้ายกันหรือไม่จะต้องนำข้อเท็จจริงต่าง ๆ มาพิจารณาอย่างรอบคอบและการพิจารณาตัดสินว่าสินค้าใด เป็นสินค้าเหมือนกันหรือคล้ายกันที่มีเหตุผลมั่นคงจะต้องยึดหลักการในมาตรา 15 ของข้อตกลงราคาสุทธากการแกดต์ และเพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณา จึงขอยกตัวอย่างการพิจารณากำหนดว่าสินค้าใดเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน หรือคล้ายกันดังนี้

ตัวอย่าง

แผ่นเหล็กกล้าที่มีส่วนผสมทางเคมีเหมือนกัน เป็นสินค้าสำเร็จรูปที่มีขนาดเท่ากับสินค้าที่กำลังประเมินราคา แต่นำเข้ามาใช้ในวัตถุประสงค์ต่างกัน คือบางชิ้นนำเข้ามาเป็นวัตถุดิบ

³⁶ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical Committee on customs valuation Commentary 1.J Identical or similar goods Brusell : 1987 p.1

บางชิ้นนำมา เป็นส่วนประกอบของ เคาหลอมโลหะ ในกรณี เช่นนี้ถือว่าสินค้านี้ เป็นสินค้าเหมือนกัน แม้ จะใช้ในวัตถุประสงค์ต่างกัน

ตัวอย่าง

กระดาษปิดฝาผนัง ซึ่งเหมือนกันทุกประการ แม้จะนำเข้ามาโดยผู้มีอาชีพในการตกแต่ง ภายใน หรือ เป็นผู้ขายส่ง ก็ยังคงถือว่าเป็นสินค้าเหมือนกันแม้ราคาที่นำเข้าจะต่างกัน ระหว่างผู้มี อาชีพในทางตกแต่งภายใน กับผู้ขายส่งก็ตาม และการที่มีราคาต่างกันนี้อาจสืบเนื่องมาจากปริมาณ ที่ซื้อต่างกัน หรือเกี่ยวเนื่องมาจากชื่อเสียง ซึ่งในปริมาณการซื้อ และความมีชื่อเสียงนี้ไม่ถือเป็น องค์ประกอบ (Factor) ที่จะนำมาพิจารณาว่าสินค้านั้น เป็นสินค้าชนิดเดียวกัน หรือคล้ายกันหรือไม่ แต่จะเป็นองค์ประกอบ (Factor) ที่จะนำมาพิจารณาในเรื่องของการปรับราคา

ตัวอย่าง

ดอกทิวลิปที่มีครวมกัน เป็นท่อเดียวกันมีขนาดเท่ากัน แต่ต่างขนาดกัน ซึ่งประกอบด้วยดอก ทิวลิปที่มีรูปลักษณะใกล้เคียงกัน มีขนาดและสีเดียวกัน

ด้วยเหตุที่ดอกทิวลิปได้มีครวมกัน ในท่อที่ต่างชนิดกัน มันจึงไม่ใช่สินค้าที่เหมือนกันแต่ เป็น สินค้าที่คล้ายกัน เพราะเหตุที่มันมีรูปร่างของท่อที่ใกล้เคียงกันและมีขนาด สี เดียวกัน และมันสามารถ ใช้แทนกันได้ในการค้า

ลำดับที่ 2

ประเมินตามราคาขายภายในประเทศ

การประเมินราคาตามราคาขายภายในประเทศมาตรา 5 ของข้อตกลงราคาศุลกากร แกดต์ กำหนดไว้ดังนี้

การประเมินราคาตามวิธีนี้ราคาซื้อขายของสินค้าเข้าที่เป็นราคาทางศุลกากรตั้งอยู่บน พื้นฐานของราคาขายในประเทศที่นำเข้าโดยการเอาปัจจัยต่าง ๆ ของราคามาทำการ ซึ่งการประเมิน ราคาตามวิธีนี้ มีวิธีการที่แปรออกไปเป็น 2 วิธี คือ

วิธีที่แปรออกไปวิธีที่ 1 (First Variant)

กำหนดราคาประเมินจากราคาซื้อขายของสินค้านั้นหรือเหมือนกันหรือคล้ายกันที่ขายใน ประเทศที่นำเข้า ในสภาพที่นำเข้า การประเมินโดยวิธีนี้คือประเมินจากราคาขายต่อหน่วยในขณะที่

ที่สินค้านั้น หรือสินค้าเหมือนกัน หรือสินค้าที่คล้ายกัน ซึ่งขายในปริมาณรวมที่มากที่สุดให้กับผู้ซื้อที่ไม่มี
ความสัมพันธ์กันกับผู้ขายในเวลาเดียวกัน หรือใกล้เคียงกันกับเวลานำเข้า (มาตรา 5.1 (a)
ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

คำว่า "ราคาขายต่อหน่วยซึ่ง ขายในปริมาณรวมที่มากที่สุด" หมายความว่า
ราคาที่มีการขายของนั้นจำนวนมากที่สุดให้แก่บุคคลผู้ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กับผู้ใดที่คนซื้อของ ณ ระดับ
การค้าแรกหลังการนำเข้า (ข้อ 1 ของบันทึกตีความมาตรา 5)

ตัวอย่าง

การขายของตามบัญชีแสดงราคาสินค้า (Price List) ซึ่งกำหนดราคาต่อหน่วยสำหรับการ
การซื้อในปริมาณมาก ๆ ที่มียอดขายรวมดังนี้

ปริมาณขาย	ราคาต่อหน่วย	ปริมาณรวมที่ขายแต่ละหน่วย
1 - 10 หน่วย	100 บาท	ขาย 10 ครั้ง ๆ ละ 5 หน่วย
		ขาย 5 ครั้ง ๆ ละ 3 หน่วย
65 หน่วย		
11 - 25 หน่วย	95 บาท	ขาย 5 ครั้ง ๆ ละ 11 หน่วย
55 หน่วย		
เกินกว่า 25 หน่วย	90 บาท	ขาย 1 ครั้ง ๆ ละ 30 หน่วย
		ขาย 1 ครั้ง ๆ ละ 50 หน่วย
80 หน่วย		

ในกรณีตามตัวอย่าง จำนวนที่ขายได้มากที่สุดคือ 80 หน่วย ซึ่งขายในราคา 90 บาท
ดังนั้นราคาขายต่อหน่วยในปริมาณที่มากที่สุด คือ 90 บาท

อีกตัวอย่างคือมีการขาย 2 ครั้ง ครั้งแรก 500 หน่วย ในราคา 95 บาทต่อหน่วย ครั้งที่สอง
400 หน่วย ในราคา 90 บาท ต่อหน่วย จำนวนหน่วยที่ขายได้มากที่สุด ณ ราคาหนึ่ง คือ
500 หน่วย ดังนั้นราคาขายต่อหน่วยซึ่งขายในปริมาณรวมที่มากที่สุดคือ 95 บาท

ตัวอย่างที่ 3 เป็นการขายในปริมาณต่าง ๆ กัน และในราคาที่ต่างกัน ตามตารางข้างล่าง
นี้

(ก) ตารางการขาย

ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย
40 หน่วย	100 บาท
30 หน่วย	90 บาท
15 หน่วย	100 บาท
50 หน่วย	95 บาท
25 หน่วย	105 บาท
35 หน่วย	90 บาท
5 หน่วย	100 บาท

(ข) ตารางแสดงยอดขายรวม

ปริมาณที่ขาย	ราคาต่อหน่วย
65 หน่วย	90 บาท
50 หน่วย	95 บาท
60 หน่วย	100 บาท
25 หน่วย	105 บาท

ตามตัวอย่างนี้ จำนวนหน่วยที่ขายมากที่สุด ๗ ราคาหนึ่ง คือ 65 หน่วย ดังนั้นราคาต่อหน่วยซึ่งขายในปริมาณมากที่สุด 90 บาท

ในการกำหนดราคาประเมินจากราคาขายของสินค้านั้น หรือสินค้าเหมือนกันหรือคล้ายกันที่ขายในประเทศนำเข้าในสภาพที่นำเข้าดังกล่าวมานี้ในมาตรา 5.1 (a) (i) ของข้อตกลงราคาศุลกากรภาคีให้หักค่าใช้จ่ายคงต่อไปนี้ออก

ก) คำนายหน้าซึ่งได้จ่ายหรือตกลงจะจ่ายตามปกติ หรือส่วนที่บวกเพิ่มเข้าไปหรือซึ่งตามปกติเป็นกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้านั้น ในประเทศซึ่งเป็นประเภท (class) หรือ ชนิด (kind) เดียวกัน

กล่าวหาว่า ประเภทหรือชนิดเดียวกัน มีบันทึกตีความ มาตรา 5 ข้อ 9 อธิบายไว้ดังนี้ ในการกำหนดค่านายหน้า หรือกำไรปกติและค่าใช้จ่ายทั่วไปนั้น ถ้ามีปัญหาว่าของนั้น เป็นของประเภท

หรือชนิดเดียวกัน กับของอื่นหรือไม่ จะต้องพิจารณากำหนดเป็นรายกรณีไป โดยเปรียบเทียบกับกรณี แวดล้อมที่เกี่ยวข้อง จะต้องพิจารณากำหนดเป็นรายกรณีไป โดยเปรียบเทียบกับกรณีแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง จะต้องพิจารณาถึงการขายในประเทศนำเข้าของกลุ่มที่ใกล้เคียงที่สุดของสินค้าเข้าประเภทและชนิดเดียวกัน ซึ่งรวมทั้งสินค้าที่กำลังประเมินราคาด้วย เพื่อให้สามารถได้ข้อมูลที่จำเป็น เพื่อประโยชน์ในวิธีการประเมินราคาตามวิธีประเมินตามราคาขายในประเทศ "ของประเทศและชนิดเดียวกัน" หมายความว่ารวมทั้งของนำเข้าจากประเทศเดียวกันกับของที่กำลังประเมิน และของที่นำเข้ามาจากประเทศอื่นด้วย

ให้พึงเป็นที่สังเกตว่า "คำว่าค่าไรและค่าใช้จ่ายทั่วไป" ตามที่กล่าวมานี้ควรจะนำมาพิจารณาทั้งหมด ตัวเลขที่นำมาหักลดนี้ควรจะกำหนดบนพื้นฐานของข้อมูลที่ให้โดย หรือในนามของผู้นำเข้า เว้นเสียแต่ว่าตัวเลขนั้นจะขัดกับตัวเลขที่ได้จากการขายภายในประเทศนำเข้าซึ่งของประเทศหรือชนิดเดียวกัน เมื่อตัวเลขของผู้นำเข้าขัดกับตัวเลขเหล่านั้น ก็ให้คำนวณค่าไรและค่าใช้จ่ายทั่วไป ซึ่งได้มาจากข้อมูลที่เกี่ยวข้องโดยไม่ใช้ตัวเลขจากผู้นำเข้า (ข้อ 6 ของบันทึกตีความมาตรา 5)

คำว่า ค่าใช้จ่ายทั่วไปให้รวมถึง ต้นทุนทางตรงและทางอ้อม ที่เกี่ยวกับการตลาดของสินค้านั้น (ข้อ 7 ของบันทึกตีความมาตรา 5)

ในการกำหนดราคาประเมินโดยวิธีที่แปรออกไปวิธีที่ 1 (First Variant) นี้ สามารถนำเอาค่าภาษีภายในประเทศที่ต้องจ่ายเนื่องจากการขายของนั้น ที่ไม่อาจหักถอนได้ตาม มาตรา 5.1 (a) (iv) มาหักออกได้ ซึ่งหมายความว่าค่าภาษีภายในที่ต้องจ่าย เนื่องจากการขายของนั้นที่ไม่อาจหักถอนได้ตามควาในมาตรา 5.1 (a) (iv) คืออากรศุลกากรและภาษีอื่น ๆ ซึ่งต้องจ่ายในประเทศผู้นำเข้า เนื่องจากการนำของเข้าหรือขายของนั้น สามารถนำมาหักถอนได้เมื่อมีการกำหนดราคาประเมินตามวิธีที่แปรออกไปวิธีที่ 1 ตามบทบัญญัติในมาตรา 5.1(a) (i) นี้ (ข้อ 8 ของบันทึกตีความมาตรา 5)

2) ต้นทุนตามปกติของการขนส่งและค่าประกันภัย และต้นทุนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องที่เกิดขึ้นในประเทศนำเข้า (มาตรา 5.1 (a) (ii) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์

3) เพื่อความเหมาะสม ต้นทุนและค่าภาระติดพันที่อ้างถึงในมาตรา 8.2 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์ให้นำมาหักออกด้วยคือ (มาตรา 5.1 (a) (iii) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

- (ก) ค่าขนส่งสินค้าเข้าไปยังท่า หรือที่ท่าเข้า
- (ข) ค่าบรรทุก ค่าขนส่ง และค่าขนย้ายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าเข้าไปยังท่าหรือที่ท่าเข้า
- (ค) ค่าประกันภัย

4) ค่าภาษีศุลกากร และค่าภาษีอื่น ๆ ที่ประเทศผู้นำเข้าเรียกเก็บจากการนำเข้าและจำหน่ายสินค้านั้น (มาตรา 5.1 (a) (iv) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

ถ้าไม่มีการจำหน่ายสินค้าที่ท่าเข้า หรือสินค้าเหมือนกัน หรือสินค้าที่คล้ายกัน ในเวลาเดียวกัน หรือเวลาใกล้เคียงกันกับเวลานำเข้าของสินค้าที่กำลังประเมินราคาอยู่ ราคาศุลกากรให้กำหนดโดยราคาต่อหน่วยของสินค้าที่ท่าเข้า หรือสินค้านิตเดียวกัน หรือที่คล้ายกันซึ่งขายในสภาพที่ท่าเข้าในประเทศที่ท่าเข้าและในวันที่ใกล้เคียงที่สุดหลังจากวันนำเข้าของสินค้าที่กำลังประเมินราคา แต่ต้องไม่เกิน 9 วัน หลังจากวันนำเข้านั้น ทั้งนี้ต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขการประเมินราคาตามมาตรา 5.1

(a) คืออยู่ภายใต้เงื่อนไขที่กล่าวมาแล้วแต่ต้นในเรื่องการประเมินราคาตามราคาขายในประเทศผู้นำเข้า (มาตรา 5.1 (b) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์)

คำว่าวันที่ใกล้เคียงที่สุดหมายถึงวันที่มีการขายของนำเข้า หรือของชนิดเดียวกัน หรือคล้ายกัน ในปริมาณมากพอที่จะกำหนดราคาต่อหน่วยได้ (ข้อ 10 ของบันทึกตีความมาตรา 5)

วิธีที่แปรรูปไปวิธีที่ 2 (Second Variant)

การประเมินราคาตามวิธีนี้ราคาศุลกากรจะอยู่บนพื้นฐานของราคาสินค้าเข้าที่ได้ผ่านการแปรรูปแล้วในประเทศผู้นำเข้า ซึ่งในข้อตกลงราคาศุลกากรแอกต์มาตรา 1.5 กำหนดว่าถ้าสินค้าที่นำเข้า หรือสินค้าเหมือนกัน หรือของที่คล้ายกัน ไม่มีการขายในสภาพที่ท่าเข้าในประเทศที่นำเข้า และถ้าผู้นำเข้าร้องขอราคาศุลกากรต้องเป็นราคาต่อหน่วยของสินค้าที่ท่าเข้าซึ่งผ่านการจัดทำเพิ่มเติมแล้ว (ผ่านการแปรรูป) ที่ขายไปในปริมาณมากที่สุดให้กับบุคคลในประเทศผู้นำเข้าซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กับบุคคลที่ขาย โดยลดราคาส่วนที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการจัดทำเพิ่มเติมและส่วนลดหย่อนตามมาตรา 5.1 (a) คือ

- (1) ค่านายหน้าซึ่งได้จ่ายหรือตกลงจะจ่ายตามปกติ หรือส่วนที่บวกเพิ่ม เป็นกำไร และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขายในประเทศผู้นำเข้าซึ่งของประเภทหรือชนิดเดียวกัน

- (2) ค่าบรรทุก ค่าเบี้ยประกันภัย และต้นทุนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งเกิดขึ้นในประเทศ นำเข้า
- (3) ต้นทุนและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งระบุไว้ในมาตรา 8.2
- (4) อากาศศุลกากร และภาษีอื่น ๆ ซึ่งต้องจ่ายในประเทศผู้นำเข้าเนื่องจากการ นำเข้าหรือขายของนั้น

ในการกำหนดราคาประเมินโดยใช้วิธีประเมินตามราคาสินค้าที่ได้แปรรูปแล้ว การหักทอน ราคาที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการแปรรูป จะต้องอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่ประจักษ์ที่ค้ำจั่ง และกับต้นทุน ของการผลิตนั้น สูตรทางอุตสาหกรรม ส่วนผสม วิธีการก่อสร้าง ข้อปฏิบัติทางอุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่ เป็นที่ยอมรับอาจนำมา เป็นแนวทางการคำนวณได้ (ข้อ 11 บัญญัติตีความมาตรา 5)

เป็นที่ยอมรับว่าการกำหนดราคาประเมินด้วยวิธีการกำหนดราคาจากราคาสินค้าที่ได้แปรรูป แล้วนี้โดยปกติจะใช้ไม่ได้ เมื่อของที่นำเข้าได้เปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากการแปรรูป แต่อย่างไรก็ตาม มีบางกรณีที่ว่าของที่นำเข้าจะเปลี่ยนแปลงไปแล้วแต่ก็สามารถกำหนดราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากการ แปรรูปได้อย่างถูกต้องโดยไม่มีข้อยุ่งยากจนเกินไป และก็อาจมีบางกรณีที่สภาพของที่นำเข้ายังคง เดิม แต่เนื่องจากปัจจัยเพียง เล็กน้อยบางอย่างของของที่ได้ขายในประเทศ ทำให้ไม่อาจใช้วิธีประเมินราคา ตามวิธีนี้ได้ จากข้างต้นจะเห็นว่า เมื่อมีกรณีดังนี้เกิดขึ้นการกำหนดราคาประเมินก็ต้องพิจารณา เป็นกรณี ไปตามสถานการณ์แต่ละแบบ

ในการกำหนดราคาโดยใช้ราคาขายภายในประเทศ เป็นราคาประเมิน ในกรณีที่เป็นการ ขายให้แก่บุคคลซึ่ง เป็นผู้จัดหาปัจจัยตามมาตรา 8.1 (b) โดยไม่คิดมูลค่า หรือโดยลดราคาสำหรับ ใช้เนื่องในการผลิตและการขายเพื่อส่งออกของที่นำเข้า ไม่ว่าจะในทางตรงหรือทางอ้อม จะต้องไม่นำ มาพิจารณากำหนดราคาต่อหน่วยตามความ ในมาตรา 5 ของข้อตกลงราคาศุลกากรภาคี คือ

- (1) วัสดุ ส่วนประกอบ ชิ้นส่วนและของที่คล้ายกันซึ่งประกอบรวม เป็นของที่นำเข้า
- (2) เครื่องมือ แม่พิมพ์ แบบพิมพ์ และของที่คล้ายกัน ซึ่งใช้ในการผลิตของที่ นำเข้า
- (3) วัสดุใช้สิ้นเปลืองในการผลิตของที่นำเข้า
- (4) วิศวกรรม การพัฒนา งานศิลปะ งานออกแบบ แบบแปลน และภาพร่าง อัน จำเป็นในการผลิตของที่นำเข้า ซึ่งจัดทำขึ้นที่อื่นซึ่งมิใช่ประเทศที่นำเข้า

ลำดับที่ 3

กำหนดราคาประเมินจากราคาค้นทุน (Computed Value Method)

การกำหนดราคาประเมินด้วยวิธีนี้ พื้นฐานของราคาบุคลากรของสินค้าเข้าได้มาจากการคำนวณ โดยกฎทั่วไปแล้วราคาบุคลากรจะต้องกำหนดตามข้อตกลงราคาบุคลากรแกตต์นี้โดยใช้ข้อมูลข่าวสารที่มีอยู่ในประเทศนำเข้า แต่ในกำหนดราคาบุคลากรโดยวิธีกำหนดจากราคาค้นทุน (Computed Value) อาจจะต้องตรวจสอบต้นทุนการผลิตของสินค้าที่กำลังประเมินราคาและข้อมูลอื่น ๆ จากภายนอกของประเทศ ส่วนมากผู้ผลิตจะอยู่ภายนอกอาณาเขตของประเทศผู้นำเข้า การใช้ราคาที่กำหนดจากราคาค้นทุนโดยทั่วไปจะถูกจำกัด เฉพาะกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กัน และผู้ผลิตพร้อมที่จะแสดงต้นทุนที่จำเป็นให้แก่ผู้บริหารของประเทศนำเข้าและอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ในการพิสูจน์ความถูกต้องตามความจำเป็นแก่เจ้าหน้าที่ของประเทศผู้นำเข้าในภายหลัง (ข้อ 1 ของบันทึกตีความมาตรา 6)

การกำหนดราคาประเมินจากราคาค้นทุนนี้อาศัยการคำนวณเป็นพื้นฐาน ซึ่งจะต้องยอกรวมของสิ่งต่อไปนี้ (มาตรา 6.1 (a) ของข้อตกลงราคาบุคลากรแกตต์)

ก) ต้นทุนหรือมูลค่าของวัตถุดิบ ค่าประสิทธิหรือจัดทำอื่นใดในการผลิตของนั้น ค่าว่าต้นทุนหรือมูลค่านี้จะต้องกำหนดบนพื้นฐานของข้อมูล ซึ่งเกี่ยวกับการผลิตของที่กำลังประเมินราคาซึ่งจัดส่งให้โดยหรือในนามของผู้ผลิต โดยมีฐานจากบัญชีการค้าของผู้ผลิต ซึ่งบัญชีนั้นจะต้องจัดทำขึ้นตามหลักการบัญชีที่ยอมรับกันโดยทั่วไป ในประเทศผู้ผลิตสินค้านั้น

คำว่า ต้นทุนหรือมูลค่า จะต้องรวมถึงต้นทุนของปัจจัยต่าง ที่กำหนดไว้ในมาตรา

8.1 (a) (ii) และ (iii) คือ

- (ก) ค่าภาษีที่บรรจู่ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของราคาตามความหมายของบุคลากร
- (ข) ค่าการบรรจู่ที่ต่อ ไม่ว่า จะเป็นค่าแรงงานหรือค่าวัสดุ

และนอกจากนี้ให้รวมถึงราคาของปัจจัยซึ่งระบุไว้ในมาตรา 8.1 (b) ซึ่งผู้ซื้อจัดหาให้โดยตรงหรือโดยอ้อมเพื่อใช้ในการผลิตของที่นำเข้า คือ มูลค่าของและบริการที่ผู้ซื้อจัดหาให้โดยไม่คิดมูลค่าหรือโดยลดราคาเพื่อใช้ในการผลิตและการขายเพื่อส่งออกซึ่งของที่นำเข้าเฉพาะส่วนที่มีได้รวมไว้ในราคาที่ได้จ่ายจริง หรือพึงต้องจ่ายดังต่อไปนี้

- (1) วัสดุ ส่วนประกอบ ชิ้นส่วนและของที่คล้ายกัน ซึ่งประกอบรวม เป็นของที่นำเข้า
- (2) เครื่องมือ แม่พิมพ์ แบบพิมพ์ และของที่คล้ายกัน ซึ่งใช้ในการผลิตของที่นำเข้า
- (3) วัสดุใช้สิ้น เปลืองในการผลิตของที่นำเข้า
- (4) วิศวกรรม ศึกษาร่างงานศิลป์ งานออกแบบ แบบแปลน และภาพร่าง อันจำเป็นในการผลิตของที่นำเข้า ซึ่งจัดชั้นที่อื่น ซึ่งใช้ในประเทศนำเข้า

รายจ่ายทั้ง 4 ข้างต้นนี้จะต้องจัดสรรตามสัดส่วนที่เหมาะสมตามความในบันทึกตีความของมาตรา 8

แต่อย่างไรก็ตามราคาของปัจจัยตามข้อ 4 ข้างบนี ที่เกิดขึ้นในประเทศผู้นำเข้า ให้รวมได้เฉพาะส่วนที่คิดเอาค่าใช้จ่ายจากผู้ผลิตและต้อง เป็นที่ เข้าใจว่าจะต้องไม่มีการคิดต้นทุนหรือราคาของปัจจัยดังกล่าวนี้ซ้ำ 2 ครั้ง ในการกำหนดราคาโดยวิธีกำหนดราคาจากราคาต้นทุน

- ข) กำไร และค่าใช้จ่ายทั่วไปในจำนวนปกติซึ่งผู้ผลิตในประเทศผู้ส่งออกพึงคิดรวมอยู่ในราคาขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศนำเข้าซึ่งของประเทศหรือชนิดเดียวกันกับของที่กำลังประเมินราคา ซึ่งทำ (Made) โดยผู้ผลิตในประเทศผู้ส่งออก มาตรา 6.1 (b) ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์

คำว่า "กำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไป" นี้จะต้องพิจารณาตามข้อมูลที่ให้โดยหรือให้ในนามผู้ผลิต เว้นแต่ว่าตัวเลขนั้นจะไม่สอดคล้องกับที่ปรากฏจากการขายของที่เป็นประเทศหรือชนิดเดียวกันกับของที่กำลังประเมินราคาซึ่งผลิตในประเทศผู้ส่งออก เพื่อส่งไปยังประเทศนำเข้า (ข้อ 4-ของบันทึกตีความมาตรา 6)

ให้พึงสังเกตในที่นี้ว่า "กำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไป" จะต้องนำมาพิจารณารวมทั้งหมดในกรณีที่กำไรของผู้ผลิตและค่าใช้จ่ายทั่วไปสูง เมื่อรวมทั้งสองอย่างเข้าด้วยกัน อาจทำให้ตัวเลขตรงกับที่ปรากฏจากการขายของประเทศและชนิดเดียวกันได้ พฤติการณ์เช่นนี้ย่อมเกิดขึ้นได้ในกรณีที่เปิดตลาดการค้าใหม่ในประเทศนำเข้าและผู้ผลิตไม่คิดกำไรหรือคิดแต่เพียงเล็กน้อยเพื่อชดเชยค่าใช้จ่ายทั่วไปที่สูงในการเปิดตลาดการค้า ในกรณีนี้ผู้ผลิตอาจจะเอากำไรแต่เพียงเล็กน้อยในการขายของที่นำเข้าเนื่องจากสภาพทางการค้าโดยเฉพาะแล้วตัวเลขกำไรแท้จริงของเขาควรคำนึงถึงด้วย ถ้า

มีเหตุผลทางการค้าอันรับฟังได้ และนโยบายการกำหนดราคาของ เขาสะท้อนให้เห็นนโยบายกำหนดราคาตามปกติในสาขาอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง กรณีเช่นนี้อาจจะเกิดขึ้นได้ เช่นผู้ผลิตจำต้องลดราคาลง เป็นการชั่วคราว เพราะความต้องการในตลาดลดลงโดยไม้อาจคาดล่วงหน้าได้ หรือต้องขายสินค้าในราคาระดับเดียวกับสินค้าที่ผลิตในประเทศนำเข้าเพื่อการแข่งขัน ถ้าตัวเลขกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไปของผู้ผลิต ไม่สอดคล้องกับตัวเลขที่ปรากฏจากการขายของประเทศและชนิดเดียวกันกับของที่กำลังประเมินอากร ของผู้ผลิตในประเทศผู้ส่งออกซึ่งส่งมายังประเทศผู้นำเข้า ก็ต้องใช้ตัวเลขและค่าใช้จ่ายทั่วไปที่ได้จากข้อมูลที่เกี่ยวข้องแทนตัวเลขที่ให้โดยหรือให้ในนามของผู้นั้น (ข้อ 5 ของบันทึกตีความมาตรา 6)

ถ้าใช้ข้อมูลข่าวสารนอกจากที่ให้โดยหรือในนามของผู้ผลิตในการพิจารณากำหนดราคาโดยวิธีกำหนดราคาจากราคาดันทุน ถ้าผู้นำเข้าร้องขอ เจ้าหน้าที่ศุลกากรของประเทศนำเข้าจะต้องแจ้งให้ทราบถึงแหล่งข้อมูล ข้อมูลที่ใช้และการคำนวณตามข้อมูลนั้นตามบทบัญญัติในมาตรา 10 คือ ต้องปฏิบัติต่อข้อมูลข่าวสารนั้นอย่าง เป็นความลับโดยเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจ และจะเปิดเผยโดยปราศจากความยินยอมของรัฐ หรือบุคคลผู้มีสิทธิไม่ได้ เว้นแต่เพื่อวัตถุประสงค์แห่งกระบวนการยุติธรรม (ข้อ 6 ของบันทึกตีความมาตรา 6)

ค่าใช้จ่ายทั่วไปที่กล่าวถึงใน เรื่องนี้ครอบคลุมถึงค่าภาระต่าง ๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมในการผลิตและขายของที่ส่งออก ซึ่งมีได้รวมไว้ในมาตรา 6.1 (a) คือค่าภาระในส่วนของต้นทุน หรือมูลค่าของวัสดุ และการประดิษฐ์ หรือกระบวนการอื่น ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าออกที่ยังมิได้รวมเข้าไว้ในต้นทุน (ข้อ 7 ของบันทึกตีความมาตรา 6)

การที่จะถือว่าเป็นของ "ประเภทหรือชนิดเดียวกัน" กับของอื่นหรือไม่นั้นจะต้องพิจารณาเป็นกรณี ๆ ไปโดยขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง ในการพิจารณากำหนดกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไปตามมาตรา 6 จะต้องพิจารณาถึงการขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศนำเข้าของสินค้าในกลุ่มที่ใกล้เคียงที่สุด ซึ่งรวมทั้งสินค้าที่กำลังประเมินราคาด้วย เพื่อให้สามารถได้ข้อมูลที่จำเป็นเพื่อประโยชน์ของการกำหนดราคาประเมินโดยวิธีกำหนดราคาจากราคาดันทุน "ของประเภทหรือชนิดเดียวกัน" จะต้อง เป็นของที่มาจกประเทศเดียวกันกับของที่กำลังประเมินราคา (ข้อ 8 ของบันทึกตีความมาตรา 6)

ต้นทุนหรือมูลค่าของค่าใช้จ่ายอื่นที่จำเป็นในการประเมินราคาตามลักษณะที่แต่ละภาคีสมาชิกเลือกใช้ตามมาตรา 8.2 ซึ่งได้แก่ราคาหรือมูลค่าดังต่อไปนี้ (มาตรา 6.1 (c) ของข้อตกลงการค้าศุลกากรภาคี



- (ก) ค่าขนส่งสินค้าไปยังท่า หรือที่ที่นำสินค้าเข้า
- (ข) ค่าบรรทุกขนถ่าย ที่เกี่ยวกับการขนส่งของที่นำเข้ามายังท่า หรือที่ที่นำเข้า
- (ค) ค่าประกันภัย

คำว่า ค่าประกัน ตามข้อ ค. นี้ หมายความว่าถึงเฉพาะค่าประกันที่เกิดขึ้นเนื่องจากการขนส่งเท่านั้น

ห้ามมิให้ศุลกากร เรียกหรือบังคับบุคคลใดที่มีได้มีภูมิลำเนาในประเทศตนยื่น หรือยอมให้ตรวจสอบสมุดบัญชีหรือบันทึกอย่างอื่น เพื่อกำหนดราคาโดยวิธีกำหนดจากจากราคาดันทุน แต่ข้อมูลจากผู้ผลิตสินค้ามอบให้ เพื่อกำหนดราคาศุลกากรตามบทบัญญัติว่าด้วยการกำหนดราคาจากราคาดันทุนนี้ อาจจะมีการตรวจสอบในอีกประเทศหนึ่งถ้าผู้ผลิตยินยอม และรัฐบาลของประเทศนั้นได้รับแจ้งล่วงหน้าแล้ว ไม่ขัดข้องในการตรวจสอบดังกล่าว³⁷

ลำดับที่ 4

การกำหนดราคาประเมินโดยวิธีย้อนกลับ (Fall back Method)

ถ้าไม่สามารถกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ตามที่กำหนดไว้ใน มาตรา 1-6 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ ให้ประเมินราคาศุลกากรโดยวิธีย้อนกลับ การประเมินราคาโดยวิธีนี้ในข้อตกลงราคาศุลกากรไม่ได้กำหนดวิธีการไว้แน่นอนตายตัว แต่กำหนดไว้เพียงว่าการประเมินราคาโดยวิธีนี้ต้องใช้วิธีการประเมินราคาที่มีเหตุผล ซึ่งกอร์ปด้วย หลักและเงื่อนไขทั่วไปของข้อตกลงราคาศุลกากร และมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไปเกี่ยวกับภาษีศุลกากรและการค้า การกำหนดราคาประเมินตามวิธีนี้ต้องอาศัยข้อมูล (Data) เท่าที่หาได้ในประเทศนำเข้า (มาตรา 7.1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์)

³⁷ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical committee on customs valuation Advisory Opinion 13.1 Scope of the word "Insurance" under Article 8.2 (c) Brussel : 1987 p. 1 และมาตรา 6.2 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีนี้ต้องใช้อย่างขยายความให้มากที่สุดเท่าที่จะหาได้ และควรยึดถือราคาศุลกากรที่เคยกำหนดไว้แล้วให้มากที่สุด (ข้อ 1 บันทึกตีความมาตรา 7)

วิธีการสำหรับใช้กับการกำหนดราคาศุลกากรโดยวิธีย้อนกลับนี้ ควรทำตามวิธีที่บัญญัติไว้ในมาตรา 1-6 โดยยึดหยุ่นตามความเหมาะสมให้สอดคล้องกับความมุ่งหมายของวิธีการประเมินตามวิธีย้อนกลับนี้ (ข้อ 9 บันทึกตีความมาตรา 7)

ในการประเมินราคาโดยวิธีย้อนกลับนี้จำเป็นต้องใช้วิธีการประเมินราคาตามวิธีที่กล่าวมาแล้วแต่ต้นทั้งหมดรวมกัน ซึ่งวิธีการต่าง ๆ นั้นกำหนดอยู่ในมาตรา 1-6 มีปัญหาว่า จำต้องใช้วิธีการดังกล่าวนี้เรียงตามลำดับตั้งแต่วิธีที่ 1 เป็นต้นไปหรือไม่ ปัญหาในมาตรา 7 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ไม่ได้กำหนดไว้โดยตรงว่าจะต้องใช้วิธีต่าง ๆ เรียงลำดับหรือไม่ แต่อย่างไรก็ดี ในมาตรา 7.1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ บัญญัติว่าการประเมินราคาโดยวิธีย้อนกลับนี้จะต้องใช้วิธีการที่มีเหตุผลรองรับไปด้วยหลักและเงื่อนไขทั่วไปของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์และหลักในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไปเกี่ยวกับพิภคอัตราศุลกากรและการค้า ดังนั้นจึงเป็นที่ยอมรับว่าการประเมินราคาศุลกากรที่มีเหตุผลต้องดำเนินการตามลำดับชั้น และการจะให้วิธีการประเมินราคาศุลกากรด้วยวิธีย้อนกลับนี้สอดคล้องกับเจตนารมณ์ของมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไปเกี่ยวกับภาษีศุลกากรและการค้าจำต้องใช้วิธีการตามที่กล่าวมาแต่ต้นอย่างยึดหยุ่นอย่างมีเหตุผล ³⁸

ตัวอย่างของการใช้วิธีการต่าง ๆ อย่างยึดหยุ่นอย่างมีเหตุผล

ในข้อ 3 ของบันทึกตีความมาตรา 7 ได้ให้ตัวอย่างไว้ดังนี้

ก) สินค้าที่เหมือนกัน

การให้หลักเกณฑ์การประเมินราคาโดยใช้ราคาของสินค้าที่เหมือนกันที่ส่งเข้ามาในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับสินค้าที่กำลังประเมินราคาต้องมีการยึดหยุ่นในการตีความ กล่าวคือสินค้าที่เหมือนกันที่ผลิตในประเทศอื่นที่มีในประเทศผู้ส่งออกซึ่งที่กำลังประเมินราคาอาจจะนำมา

³⁸ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical Committee on customs valuation Advisory Opinion 12.2 Article 7 Hierarchical order
Brussel : 1987 p.7

ใช้เป็นฐานในการพิจารณาราคาสกุลการได้ด้วย ราคาทางสกุลการของสินค้าที่เหมือนกันที่กำหนดไว้สำหรับการประเมินราคาโดยวิธีประเมินจากราคาขายภายในประเทศ และราคาของสินค้าที่เหมือนกันที่กำหนดไว้สำหรับการประเมินราคาโดยวิธีคำนวณจากราคาค้นทุนตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 5 และ 6 ของข้อตกลงราคาสกุลการแกตต์ ซึ่งได้กล่าวมาแล้วในข้อการประเมินราคาจากราคาขายภายในประเทศและในข้อการประเมินราคาจากราคาค้นทุน สามารถนำมาใช้ได้

ข) สินค้าที่คล้ายกัน

การใช้หลักเกณฑ์การประเมินราคาโดยใช้ราคาของสินค้าที่คล้ายกันที่ส่งออกในเวลาเดียวกัน หรือใกล้เคียงกันกับเวลาที่นำสินค้าที่กำลังประเมินราคาจะต้องมีการยึดหยุ่น ในการตีความสินค้าที่คล้ายกันที่ผลิตในประเทศที่ไม่ใช่ประเทศส่งออกซึ่งของที่กำลังประเมินราคาอาจจะนำมาใช้เป็นฐานในการพิจารณาราคาสกุลการได้ ราคาสกุลการของนำเข้าที่คล้ายกันที่ได้กำหนดไว้แล้วสำหรับการประเมินราคาสกุลการโดยวิธีประเมินจากราคาขายภายในประเทศและราคาสกุลการของสินค้าที่คล้ายกันที่กำหนดไว้สำหรับการประเมินราคาโดยวิธีคำนวณจากราคาค้นทุนตามที่กล่าวมาแล้วในข้อการประเมินราคาจากราคาขายภายในประเทศ และข้อการประเมินราคาโดยวิธีคำนวณจากราคาค้นทุน ซึ่งบัญญัติไว้ในมาตรา 5, 6 ของข้อตกลงราคาสกุลการแกตต์สามารถนำมาใช้ได้

ค) การใช้วิธีประเมินราคาจากการขายภายในประเทศ

ในกรณีที่จะกำหนดราคาโดยใช้ราคาขายภายในประเทศ การพิจารณาสภาพในขณะนำเข้าตามความในมาตรา 5.1 (a) สามารถตีความยึดหยุ่นได้ กำหนด 90 วันก็อาจจะใช้ได้โดยยึดหยุ่นได้เช่นเดียวกัน

ห้ามใช้วิธีดังกล่าวข้างล่างนี้ในการกำหนดราคาสกุลการโดยใช้วิธีกำหนดจากราคาขายภายในประเทศผู้นำเข้า (มาตรา 7.2 ของข้อตกลงราคาสกุลการแกตต์)

- (ก) ราคาขายในประเทศนำเข้าซึ่งของที่ผลิตในประเทศนั้น
- (ข) การเลือกใช้ราคาที่สูงกว่าในกรณีที่มีการให้เลือก 2 ราคา
- (ค) ราคาตลาดภายในประเทศผู้ส่งออก
- (ง) ต้นทุนการผลิตอื่น นอกเหนือไปจากราคาที่คำนวณจากต้นทุน (Compute Value) ที่กำหนดจากราคาของสินค้าเหมือนกัน หรือคล้ายกัน ตามที่กล่าวมาแล้ว ซึ่งบัญญัติไว้ในมาตรา 6 ของข้อตกลงราคาสกุลการแกตต์

- (จ) ราคาของสินค้าที่ส่งไปยังประเทศอื่นนอกจากประเทศนำเข้า
- (ฉ) ราคาขั้นต่ำของศุลกากร
- (ช) ราคาที่กำหนดตามอำเภอใจหรือราคาที่คิดขึ้นมาเอง

ดังได้กล่าวมาแล้วว่าการประเมินราคาโดยวิธีนี้จะต้องใช้วิธีการตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 1-6 ร่วมกัน จึงมีปัญหาว່ว่าจะใช้วิธีการอื่นนอกเหนือไปจากวิธีการที่บัญญัติไว้ในมาตรา 1-6 ได้หรือไม่ ถ้าหากว่าวิธีการนั้นไม่ขัดต่อข้อห้ามดังกล่าวมาในข้อ (ก) - (ช) ข้างบนนี้

ในปัญหข้างต้นนี้ถ้าราคาทางศุลกากรไม่สามารถกำหนดได้แม้จะใช้วิธีการอย่างยืดหยุ่นแล้วก็ตาม แหล่งสุดท้ายของหลักเกณฑ์ในการประเมินราคาศุลกากรอาจจะกำหนดโดยวิธีที่มีเหตุผลอย่างอื่นโดยมีเงื่อนไขว่าวิธีนั้นจะต้องไม่เป็นการต้องห้ามตาม ข้อ (ก) - (ช)

แต่อย่างไรก็ตามการกำหนดราคาประเมินโดยวิธีนี้กลับไปด้วยหลักการและข้อกำหนดทั่วไปของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ และหลักการและข้อกำหนดทั่วไปในมาตรา 7 ของข้อตกลงทั่วไปเกี่ยวกับภาษีศุลกากรและการค้า (GATT)³⁹

และปัญหาอีกประการหนึ่งของการประเมินราคานี้ คือศุลกากรจะใช้ข้อมูลข่าวสารจากแหล่งต่างประเทศได้หรือไม่

โดยปกติแล้วการซื้อขายที่เริ่มขึ้นในต่างประเทศนั้นข้อมูลต่าง ๆ ย่อมต้องมาจากแหล่งในต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตามในมาตรา 7.1 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ ไม่ได้กล่าวถึงแหล่งกำเนิดของข้อมูลข่าวสารที่จะนำมาใช้ในการประเมินราคาศุลกากร เพียงแต่กำหนดไว้ว่าข้อมูลเช่นนี้จะต้องเป็นข้อมูลที่สามารถหาได้ในประเทศนำเข้า ดังนั้นแหล่งกำเนิดของข่าวสารโดยตัวของมันเองแล้วไม่เป็นอุปสรรคต่อการที่จะใช้ในความมุ่งหมายของมาตรา 7 ของข้อตกลงราคาศุลกากรแกตต์ แต่มีเงื่อนไขเพียงว่าข้อมูลข่าวสารนั้นต้องสามารถหาได้ในประเทศนำเข้า (แม้ว่าแหล่งข้อมูลจะเกิดจากต่างประเทศก็ตาม และต้องเป็นที่พอใจของศุลกากรว่าข้อมูลข่าวสารนั้น เป็นความจริงและถูกต้อง)⁴⁰

³⁹ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical committee on customs Valuation Advisory Opinion 12.1 Article 7 Flexible application Brussel : 1987 p.6

⁴⁰ C.C.C. GATT Agreement and text of the technical committee on customs Valuation Advisory Opinion 12.3 Article 7 use of data from foreign source Brussel : 1987 p.7

ในการประเมินราคาโดยวิธีนี้ หากผู้นำเข้าร้องขอ จะต้องแจ้งราคาสุทธการที่กำหนด ตามบทบัญญัติข้อนี้และวิธีการกำหนดให้ผู้นำเข้าทราบเป็นลายลักษณ์อักษร (มาตรา 7.3 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกตต์)

การระงับข้อพิพาท เกี่ยวกับราคา

วิธีการระงับข้อพิพาท เกี่ยวกับราคานั้น ในข้อตกลงราคาสุทธการแกตต์ ไม่ได้กำหนดไว้ โดยตรง แต่ให้ประเทศภาคีกำหนดขึ้นเองโดยมีเงื่อนไขว่า (มาตรา 11 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกตต์) ประเทศภาคีจะต้องให้สิทธิแก่ผู้นำเข้า หรือผู้ที่มีความรับผิดชอบจะต้องชำระค่าภาษีที่จะอุทธรณ์ ราคาต่อสุทธการโดยไม่มีโทษ

คำว่าไม่มีโทษ หมายความว่า (ข้อ 2 ของบันทึกตีความมาตรา 11) ผู้นำเข้าต้องไม่เสีย ค่าปรับ หรือถูกคุกคามว่าจะถูกปรับ เพราะเหตุที่ผู้นำเข้า เลือกใช้สิทธิอุทธรณ์ แต่ค่าใช้จ่ายทางศาล และค่าธรรมเนียมสำหรับทนายความไม่ถือว่าเป็นค่าปรับ

สิทธิในการอุทธรณ์เบื้องต้นโดยปราศจากการลงโทษ อาจมีได้ในการอุทธรณ์ต่อเจ้าหน้าที่ ภายในอำนาจบริหารของสุทธการ หรือหน่วยงานอิสระ แต่สิทธิในการอุทธรณ์โดยปราศจากการลงโทษ ทางศาลจะต้องตราไว้โดยกฎหมายภายในของประเทศภาคี (มาตรา 11 ของข้อตกลงราคาสุทธการ)

ในการอุทธรณ์ขั้นต้นให้ยื่นต่อเจ้าหน้าที่ระดับสูงกว่าเจ้าหน้าที่ประเมินราคา แต่อย่างไรก็ตาม ผู้นำเข้ามีสิทธิที่จะอุทธรณ์ครั้งสุดท้ายต่อศาลได้ (ข้อ 1 ของบันทึกตีความมาตรา 11)

ในกรณีที่การกำหนดราคาลินค้าที่อุทธรณ์ล่าช้าผู้นำเข้ามีสิทธิที่จะรับสินค้าของตนไปจาก อารักขาของสุทธการก่อนได้ ถ้าเขาต้องการ แต่ต้องวางเงินประกันไว้อย่างเพียงพอคุ้มกับอากรที่ อาจต้องเสียในรูปของการค้ำประกัน การวางประกัน หรือโดยวิธีอื่นที่เหมาะสม กฎหมายของ ประเทศภาคีต้องมีข้อกำหนดในกรณีนี้ไว้ด้วย (มาตรา 13 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกตต์)

เมื่อพิจารณาอุทธรณ์แล้วต้องยื่นบันทึกคำตัดสินและเหตุผลการตัดสิน เป็นลายลักษณ์อักษร ต่อผู้อุทธรณ์ และต้องแจ้งให้ผู้อุทธรณ์ทราบว่า เขามีสิทธิที่จะอุทธรณ์ต่อไป (มาตรา 11.3 ของข้อตกลงราคาสุทธการแกตต์)

อย่างไรก็ตามไม่ห้ามภาคีที่จะ เรียกเก็บค่าภาษีอากร เต็มจำนวนที่ประเมินก่อนการอุทธรณ์ (ข้อ 3 ของบันทึกตีความมาตรา 11)

การระงับข้อพิพาทกรณีกฎเกณฑ์การประเมินราคาของประเภทกิจกรรมหลักเกณฑ์ของข้อตกลง
ราคาบุคลากรแก่ต

ในกรณีมาตรา 18 ของข้อตกลงราคาบุคลากรแก่ตได้กำหนดให้มีคณะกรรมการประเมินราคาบุคลากรซึ่งประกอบด้วยตัวแทนของประเภทภาคีโดยจัดให้มีการประชุมกันปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้ประเภทภาคีมีโอกาสปรึกษาหารือกันในเรื่องที่เกี่ยวกับระบบการประเมินราคาบุคลากรของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจจะกระทบกระเทือนถึงการปฏิบัติตามข้อตกลงนี้

ถ้าประเภทภาคีเห็นว่าผลประโยชน์ที่ตนได้รับไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม ภายใต้อความตกลงนี้ถูกขัดขวางหรือถูกทำให้เสียหายหรือ เห็นว่าการบรรลุถึงวัตถุประสงค์ของความตกลงนี้ถูกขัดขวาง เนื่องมาจากการกระทำของประเภทภาคีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือของประเภทภาคีฝ่ายอื่น ๆ ประเภทภาคีฝ่ายนั้นอาจจะร้องขอให้มีการปรึกษาหารือกันขึ้นกับประเภทฝ่ายหนึ่งหรือหลายฝ่ายดังกล่าว เพื่อให้บรรลุถึงความพอใจของทุกฝ่ายในปัญหาที่เกิดขึ้น ประเภทภาคีจะต้องพิจารณาด้วยความเห็นใจ เมื่ออีกฝ่ายหนึ่งร้องขอให้มีการประชุมปรึกษา (ม. 19.1)

เมื่อมีการร้องขอดังกล่าวแล้วประเภทภาคีที่เกี่ยวข้องต้องจัดให้มีการประชุมตามที่ถูกร้องขอทันที (ม. 19.2) และประเภทภาคีที่เข้าประชุมปรึกษาหารือในเรื่องพิเศษที่มีผลกระทบกระเทือนถึงการปฏิบัติตามความตกลงนี้จะต้องประชุมให้เสร็จสิ้นในเวลาอันสมควรและเมื่อได้รับการร้องขอ คณะกรรมการทางเทคนิคจะเป็นผู้ให้คำแนะนำและให้ความช่วยเหลือแก่ประเภทภาคีที่เข้าร่วมประชุมปรึกษาหารือ (ม. 19.3)

ในกรณีที่การประชุมดังกล่าวข้างต้นไม่ได้ผลเป็นที่พอใจของประเภทภาคีทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องได้ และเมื่อมีการร้องขอจากประเภทภาคีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ที่มีกรณีพิพาทให้คณะกรรมการจัดประชุมเพื่อสืบสวนกรณีพิพาทที่เกิดขึ้นภายใน 3 วัน นับแต่วันที่ได้ร้องขอดังกล่าวเพื่อให้เกิดข้อตกลงที่พอใจของทุกฝ่าย (ม. 20.1)

ในการสืบสวนกรณีพิพาทและการเลือกปฏิบัตินั้น คณะกรรมการต้องพิจารณาว่าข้อพิพาทนั้นเกี่ยวกับนโยบายทางพาณิชย์หรือเกี่ยวกับปัญหาที่ต้องการรายละเอียดทางเทคนิค

ถ้าเป็นปัญหาทางเทคนิคคณะกรรมการอาจจะร้องขอให้คณะกรรมการทางเทคนิคทำการตรวจสอบปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งคณะกรรมการทางเทคนิคต้องตรวจสอบและรายงานให้คณะกรรมการทราบภายใน 3 เดือน นับแต่วันที่ปัญหาทางเทคนิคได้เสนอมาถึงตน (ม. 20.4)

ในกรณีที่คู่กรณีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้พิจารณาประเด็นที่เกี่ยวกับปัญหาทางเทคนิค คณะกรรมการประเมินราคาต้องให้คณะกรรมการทางเทคนิค เป็นผู้ดำเนินการตรวจสอบดังกล่าว

ในขณะที่มีการดำเนินการ เพื่อระงับข้อพิพาท คณะกรรมการอาจปรึกษาหารือหรือขอข้อมูลและความช่วยเหลือที่เหมาะสมจากหน่วยงานที่มีอำนาจหรือผู้เชี่ยวชาญในเรื่องที่กำลังทำการพิจารณาอยู่ได้ ในการพิจารณาข้อพิพาทคณะกรรมการจะต้องคำนึงถึงผลงานของคณะกรรมการทางเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับข้อพิพาทนั้น

การดำเนินการพิจารณาโดยคณะกรรมการระงับข้อพิพาทของข้อตกลงราคาแกดด์

ในกรณีที่ข้อพิพาทมิได้ เสนอต่อคณะกรรมการเทคนิค มาตรา 20.5 ของข้อตกลงราคาบุคลากรแกดด์กำหนดให้คณะกรรมการประเมินราคาบุคลากรจัดตั้งคณะลูกขุนขึ้น เมื่อมีการร้องขอจากคู่กรณีฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หลังจากที่ไม้อาจหาข้อยุติให้เป็นที่พอใจของทุกฝ่ายได้ภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่คณะกรรมการประเมินราคาบุคลากร ได้รับคำร้องให้สืบสวนข้อพิพาท ในกรณีที่ข้อพิพาทถูกเสนอให้คณะกรรมการทางเทคนิค คณะกรรมการประเมินราคาบุคลากรจะต้องจัดตั้งคณะบุคคลขึ้นตามคำร้องขอฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ถ้าไม้อาจหาข้อยุติซึ่งเป็นที่พอใจของทุกฝ่ายภายในหนึ่ง เดือนนับจากวันที่คณะกรรมการทางเทคนิค เสนอรายงานของตนต่อคณะกรรมการประเมินราคาบุคลากร

คณะบุคคลที่คณะกรรมการประเมินราคาบุคลากรจัดตั้งขึ้นมีความรับผิดชอบดังนี้

- (1) ตรวจสอบ เรื่องราวที่ได้รับจากคณะกรรมการประเมินราคาบุคลากร
- (2) ปรึกษากับภาคีสมาชิกที่เกี่ยวข้องกับข้อขัดแย้งและให้โอกาสอย่างเต็มที่ในการให้แก้ปัญหาระหว่างกันเอง
- (3) จัดทำคำแถลงเกี่ยวกับข้อเท็จจริงในเรื่องที่เกี่ยวกับการปฏิบัติตามบทบัญญัติของข้อตกลงนี้ และทำการค้นคว้าเพื่อช่วยคณะกรรมการประเมินราคาบุคลากร ในการจัดทำข้อ เสนอแนะหรือให้คำวินิจฉัยในเรื่องนั้น ๆ

ในการพิจารณาข้อพิพาทของคณะบุคคลนั้น ถ้าปรากฏว่าข้อพิพาทนั้นคณะกรรมการเทคนิค ได้ทำรายงานในส่วนที่เป็นปัญหาทางเทคนิคแล้วให้คณะบุคคลใช้รายงานดังกล่าวเป็นพื้นฐานในการพิจารณาในส่วนที่เป็นปัญหาทางเทคนิคของข้อพิพาท (มาตรา 20.6 (b))

หลังจากที่การสืบสวน เสร็จสิ้นลงหรือหลังจากที่คณะกรรมการทางเทคนิคหรือคณะบุคคล ได้เสนอรายงานต่อคณะกรรมการประเมินราคาบุคลากรแล้ว คณะกรรมการประเมินราคาบุคลากร

จะต้องรีบดำเนินการพิจารณาข้อพิพาทโดยเร็วให้คณะกรรมการประเมินราคาตุลาการดำเนินการตามที่เหมาะสมเพื่อให้เป็นไปตามรายงานของคณะบุคคลภายในสามสัปดาห์นับจากวันที่ได้รับรายงาน ซึ่งในการดำเนินการนี้ต้องประกอบด้วย

- (1) การแถลงข้อเท็จจริงของกรณี และ
- (2) ข้อเสนอแนะต่อคู่ภาคีสมาชิกฝ่ายหนึ่งหรือหลายฝ่ายหรือระเบียบอื่นใดซึ่งเห็นว่าเหมาะสม (มาตรา 20.7)

ในกรณีที่ประเทศภาคีซึ่งได้รับข้อเสนอแนะเห็นว่าตนไม่สามารถปฏิบัติตามข้อเสนอแนะได้ ให้ประเทศภาคีเสนอเหตุผลเป็นลายลักษณ์อักษรแก่คณะกรรมการโดยเร็วในกรณีเช่นนั้นให้คณะกรรมการพิจารณาแก้ไขให้เหมาะสมต่อไป

ถ้าคณะกรรมการเห็นว่าสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นมีความสำคัญเพียงพอที่ควรจะยกเว้นการดำเนินการดังกล่าว คณะกรรมการประเมินราคาตุลาการอาจจะอนุญาตให้ประเทศภาคีฝ่ายหนึ่งหรือหลายฝ่ายงดเว้นการปฏิบัติตามข้อผูกพันต่อภาคีฝ่ายอื่น ภายใต้ความตกลงฉบับนี้ได้ตามที่คณะกรรมการประเมินราคาตุลาการเห็นว่าเหมาะสมต่อสภาพการณ์นั้น (ม. 20.9)