

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กไทย



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ ภาควิชารัฐประศาสนศาสตร์

คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2563

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ANTI-DUMPING POLICY AND ITS EFFECTS ON
THE GROWTH OF STEEL INDUSTRIES IN THAILAND



An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Public Administration in Public Administration

Department of Public Administration

FACULTY OF POLITICAL SCIENCE

Chulalongkorn University

Academic Year 2020

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อสารนิพนธ์

มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการเติบโตของ

อุตสาหกรรมเหล็กไทย

โดย

น.ส.วรัมภา ศรีปานนท์

สาขาวิชา

รัฐประศาสนศาสตร์

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

ดร.วิมลมาศ ศรีจำเริญ

คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของ
การศึกษาตามหลักสูตรปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.จุลณี เทียนไทย)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

(ดร.วิมลมาศ ศรีจำเริญ)

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สมนทิพย์ จิตสว่าง)

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.ปกรณ์ ศิริประกอบ)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

วรัณมา ศรีปานันท์ : มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็ก
ไทย. (ANTI-DUMPING POLICY AND ITS EFFECTS ON THE GROWTH OF STEEL
INDUSTRIES IN THAILAND) อ.ที่ปรึกษาหลัก : ดร.วิมลมาศ ศรีจำเริญ

การศึกษามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์แนวทางการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และเพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดให้มีประสิทธิภาพในการสร้างความเป็นธรรมทางการค้า โดยใช้วิธีการวิจัยทางเอกสาร และการรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกประกอบด้วย ข้าราชการผู้ปฏิบัติงานในกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า หัวหน้าแผนกวิจัยและข้อมูลอุตสาหกรรม สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย สมาคมผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กไทย และผู้บริโภค มีกรอบแนวคิดในการศึกษาคือตัวแบบ CIPP (Context-Input-Process-Product Model) ผลการศึกษาพบว่าองค์ประกอบในการใช้มาตรการ ได้แก่ สภาพแวดล้อม ปัจจัยนำเข้า กระบวนการ และผลผลิต มีผลต่อความสำเร็จในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อขจัดความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่อุตสาหกรรมเหล็ก ทำให้อุตสาหกรรมเหล็กในประเทศกลับมามีส่วนแบ่งตลาดและยอดขายเพิ่มขึ้น รวมถึงส่งผลต่อเนื้อให้อุตสาหกรรมเหล็กในประเทศได้มีการพัฒนานวัตกรรม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

สาขาวิชา รัฐประศาสนศาสตร์
ปีการศึกษา 2563

ลายมือชื่อนิสิต

ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก

6280116524 : MAJOR PUBLIC ADMINISTRATION

KEYWORD:

Vorrampar Sripamant : ANTI-DUMPING POLICY AND ITS EFFECTS ON THE GROWTH OF STEEL INDUSTRIES IN THAILAND . Advisor: WIMONMAT SRICHAMROEN, Ph.D.

The study of the Anti-Dumping Policy and its Effects on the Growth of Steel industries in Thailand is qualitative research conducted to determine and analyze directions of the steel industry development in Thailand affected by the implementation of the Anti-Dumping Policy. This research also proposes guidelines for improving the effectiveness of the anti-dumping policy in creating a fair trade in the industry. The data is collected from documentary research and in-depth interviews with four groups of participants: 1) government officials in the Trade Interests and Remedies Division, 2) Head of Research and Industry Information of Iron and Steel Institute of Thailand, 3) The Association of Thai Steel Industries, and 4) Consumers in the industry. The conceptual framework of the study is based on the CIPP model (Context-Input-Process-Product Model).

The research results reveal that the crucial factors for implementing the policy are the environment, import factors, and the processes and products. These factors all drive the success and effectiveness of the Anti-Dumping Policy that has prevented the destructive results to the steel industry while also help increase the market share and sales volume and driving further the innovation development in this industry.

Field of Study: Public Administration

Student's Signature

Academic Year: 2020

Advisor's Signature

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีจากความกรุณาอย่างสูงจากอาจารย์ ดร. วิมลมาศ ศรีจำเริญ อาจารย์ที่ปรึกษาผู้คอยชี้แนะแนวทาง ให้กำลังใจ และแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ตลอดระยะเวลาในการศึกษา รวมถึงคณะกรรมการทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ หัวหน้าแผนกวิจัยและข้อมูลอุตสาหกรรม สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นไทย และสมาคมผู้ผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อนที่ได้สละเวลาอันมีค่าในการให้สัมภาษณ์ประกอบการศึกษาสารนิพนธ์ฉบับนี้

ขอขอบคุณพี่ๆ กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าที่ให้กำลังใจ และให้คำปรึกษาในการทำสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นอย่างดีเสมอมา และหวังว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติงานต่อไป

สุดท้ายนี้ ขอขอบพระคุณบิดา มารดา และครอบครัวที่คอยให้กำลังใจ สนับสนุน และเป็นแรงบันดาลใจที่สำคัญในการศึกษาอย่างดีเสมอมา นอกจากนี้ขอขอบคุณเพื่อนๆ ทุกคนที่คอยให้คำปรึกษา และอยู่เคียงข้างกันมาตลอด หากสารนิพนธ์ฉบับนี้ผิดพลาดประการใดต้องขออภัย ณ ที่นี้ด้วย และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อภาครัฐและผู้ที่สนใจต่อไป

วรรัมภา ศรีปานันท์

สารบัญ

| | หน้า |
|---|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย..... | ค |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... | ง |
| กิตติกรรมประกาศ..... | จ |
| สารบัญ..... | ฉ |
| สารบัญตาราง..... | ช |
| สารบัญภาพ..... | ฌ |
| บทที่ 1 บทนำ..... | 1 |
| 1.1 ที่มาและความสำคัญ..... | 1 |
| 1.2 คำถามในการวิจัย..... | 8 |
| 1.3 วัตถุประสงค์การวิจัย..... | 8 |
| 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ..... | 8 |
| 1.5 ขอบเขตของการวิจัย..... | 8 |
| 1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ/นิยามเชิงปฏิบัติการ..... | 9 |
| บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง..... | 10 |
| 2.1 มาตรการตอบโต้การท่วมตลาด..... | 10 |
| 2.2 แนวความคิดบริหารงานแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์ (Result Based Management)..... | 17 |
| 2.3 การประเมินผลตัวแบบ CIPP..... | 20 |
| 2.4 แนวคิดการเติบโตของธุรกิจ..... | 23 |
| 2.5 กระบวนการผลิตเหล็ก..... | 24 |
| 2.6 กรอบแนวคิดในการศึกษา..... | 26 |
| บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย..... | 27 |

| | |
|---|----|
| 3.1 แหล่งที่มาของข้อมูล..... | 27 |
| 3.2 วิธีการเลือกผู้ให้ข้อมูล..... | 27 |
| 3.3 วิธีการเก็บข้อมูล..... | 29 |
| 3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ..... | 30 |
| บทที่ 4 ผลการศึกษาและการอภิปรายผล..... | 31 |
| 4.1 ด้านสภาพแวดล้อม (Context)..... | 31 |
| 4.2 ด้านปัจจัยนำเข้า (Input)..... | 32 |
| 4.3 ด้านกระบวนการ (Process)..... | 36 |
| 4.4 ด้านผลผลิต (Product)..... | 41 |
| บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ..... | 45 |
| 5.1 สรุปและอภิปรายผลการศึกษา..... | 45 |
| 5.2 ข้อเสนอแนะ..... | 47 |
| บรรณานุกรม..... | 49 |
| ภาคผนวก..... | 51 |
| ประวัติผู้เขียน..... | 57 |

สารบัญตาราง

| | หน้า |
|---|------|
| ตารางที่ 1 มูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปในปี 2561 - 2563..... | 3 |
| ตารางที่ 2 ข้อมูลการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าเหล็กจากต่างประเทศ..... | 7 |
| ตารางที่ 3 ตารางแสดงความเกี่ยวข้องของผลิตภัณฑ์เหล็กและสมาคมเหล็กที่เกี่ยวข้องกัน..... | 29 |



สารบัญภาพ

| | หน้า |
|---|------|
| แผนภาพที่ 1 แผนภาพแสดงปริมาณความต้องการใช้ในปี 2561 และแนวโน้มความต้องการใช้ในปี 2562-2563..... | 4 |
| แผนภาพที่ 2 แสดงการวัดผลการปฏิบัติงานในการบริหารมุ่งผลสัมฤทธิ์..... | 19 |
| แผนภาพที่ 3 แสดงความสัมพันธ์ของการประเมินและการตัดสินใจตามรูปแบบ CIPP..... | 22 |
| แผนภาพที่ 4 ความสัมพันธ์ของประเภทของการประเมินแบบ CIPP Model และประเภทของการตัดสินใจ | 22 |



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

การค้าเป็นหนึ่งในเครื่องมือในการเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศ ที่จะนำมาซึ่งความเจริญรุ่งเรืองและเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจเมื่อประเทศใดก็ตามมีความสามารถในการผลิตสินค้าด้วยต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ซึ่งอาจจะเป็นผลจากเหตุผลด้านความได้เปรียบเชิงทรัพยากรธรรมชาติ สภาพที่ตั้งของประเทศนั้น ทำให้มีแร่ธาตุ พลังงาน หรือทรัพยากรป่าไม้ที่มีเฉพาะแหล่งภูมิภาคนั้น ๆ ด้วยเหตุนี้จึงก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้านานาชาติ และเพื่อให้การค้าระหว่างประเทศมีความเป็นธรรมและเพื่อรักษาระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศจึงได้มีการจัดตั้งองค์การการค้าระหว่างประเทศ (World Trade Organization: WTO) ที่มีพัฒนาการมาจาก General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) โดยองค์การการค้าระหว่างประเทศเป็นองค์กรเดียวในโลกที่ทำหน้าที่กำกับดูแลการค้าระหว่างประเทศในระดับพหุภาคี โดยเป็นเวทีในการเจรจาลดอุปสรรคและข้อกีดกันทางการค้าและจัดทำกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ เพื่อสนับสนุนให้การค้าโลกมีความเสรียิ่งขึ้น บนพื้นฐานของการแข่งขันที่เท่าเทียมกัน และเป็นเวทีในการระงับข้อพิพาททางการค้าระหว่างประเทศสมาชิก และเป็นเวทีในการสอบทานการดำเนินนโยบายและมาตรการทางการค้าของประเทศสมาชิก โดยปัจจุบัน WTO มีสมาชิก 164 ประเทศ (World Trade Organization, n.d.)

ภายใต้ความร่วมมือทางการค้าระหว่างประเทศก็ได้ก่อให้เกิดการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ทั้งในระดับทวิภาค เช่น ไทย-ออสเตรเลีย ไทย-ญี่ปุ่น และระดับพหุภาคี เช่น ASEAN Free Trade Area (AFTA) Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) ความตกลงการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (North America Free Trade Agreement: NAFTA) แม้ว่าภายใต้การเปิดการค้าเสรี (Trade Liberalization) จะมีความสำคัญต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจโลก และมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้นในหลายประเทศทั่วโลก แต่ก็ทำให้เกิดการแข่งขันทางเศรษฐกิจกันมากขึ้น ในขณะเดียวกันก็อาจก่อให้เกิดการค้าที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade) เช่น การทุ่มตลาด (Dumping) และการอุดหนุน (Subsidy) หรือเกิดการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการดำเนินการทางการค้าที่ขัดต่อข้อตกลงทางการค้า

จากผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปิดการค้าเสรีนั้น ทำให้ภาคอุตสาหกรรมภายในประเทศไม่สามารถอยู่ในภาวะการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรม อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อการเติบโตและการดำรงอยู่

ของภาคอุตสาหกรรมภายในประเทศ จากส่วนแบ่งทางการตลาด ปริมาณการขาย รวมทั้งราคาขายที่ลดลง ในขณะที่เดียวกันภาคอุตสาหกรรมดังกล่าวยังเป็นตัวแปรในการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับประเทศ จากการจ้างงานคนในประเทศ การเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจภายในประเทศจากการเป็นแหล่งผลิตและส่งออก รวมถึงการได้ประโยชน์จากการเป็นฐานการผลิตสินค้าจากต่างประเทศ

ในการแก้ไขปัญหาทางการค้า ประเทศไทยในฐานะประเทศสมาชิก World Trade Organization (WTO) สามารถใช้มาตรการทางภาษี และมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี เพื่อปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าของประเทศ โดยงานวิจัยฉบับนี้จะศึกษาเกี่ยวกับการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping Measure: AD) กับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย ซึ่งมาตรการดังกล่าวเป็นหนึ่งในมาตรการทางการที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff Measure) ที่ประเทศไทยใช้เพื่อสร้างความเป็นธรรมทางการค้าแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศที่ได้รับความเสียหาย หรือมีแนวโน้มที่จะได้รับความเสียหายจากการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศที่ไม่เป็นธรรม

1.1.1 การทุ่มตลาด (Dumping)

องค์การการค้าโลก (World Trade Organization) ได้ให้ความหมายของ “การทุ่มตลาด” ว่าหมายถึงการขายสินค้าให้แก่ประเทศผู้นำเข้าด้วยราคาที่ต่ำกว่าราคาขายในประเทศผู้ส่งออก ในการพิจารณาใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด หากผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกพบว่าการทุ่มตลาด หรืออุตสาหกรรมภายในประเทศมีความเสียหายที่เป็นผลจากการทุ่มตลาด สามารถยื่นคำร้องขอพิจารณาการใช้มาตรการดังกล่าวต่อกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อดำเนินกระบวนการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาด ต่อสินค้าที่ได้รับความเสียหาย โดยหากคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนมีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดให้มีการดำเนินการตอบโต้การทุ่มตลาด จึงจะมีการออกประกาศให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าที่ถูกพิจารณา ซึ่งอากรดังกล่าวจัดเป็นอากรขาเข้าที่เรียกเก็บโดยกรมศุลกากร (พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ, 2542)

ในภาคอุตสาหกรรมการผลิตของประเทศไทย อุตสาหกรรมเหล็กถือเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศทั้งในด้านเศรษฐกิจ การจ้างงาน และการส่งออก เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีความเชื่อมโยงและเป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่น ๆ เนื่องจากเป็นวัตถุดิบชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้กับอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อาหารกระป๋อง และอุตสาหกรรมก่อสร้าง เป็นต้น ซึ่งอุตสาหกรรมต่อเนื่องเหล่านี้มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก

เนื่องจากเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่มีนวัตกรรมการผลิตและมีมูลค่าทางการค้าสูง รวมถึงสามารถเพิ่มมูลค่าทางการค้าในต่างประเทศจากการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมในกลุ่มนี้ได้เป็นอย่างมาก ตัวอย่างเช่นการใช้เหล็กเคลือบดีบุก และแผ่นเหล็กไม่เคลือบดีบุกเป็นบรรจุภัณฑ์ในภาคอุตสาหกรรมอาหารกระป๋องที่มีความสำคัญอย่างมากในภาคการส่งออกของไทย โดยจากข้อมูลวิจัยกรุงศรี (วิจัยกรุงศรี, 2562) ชี้ให้เห็นว่าไทยเป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปที่สำคัญ โดยผู้ส่งออกอันดับ 2 รองจากจีน มีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 21.6 ของการส่งออกสินค้าอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปทั่วโลก ในขณะที่เดียวกันการส่งออกสินค้าดังกล่าวก็ยังคงสร้างมูลค่าการส่งออกให้กับประเทศเป็นอย่างมาก โดยในปี 2562 มูลค่าการส่งออก 116,853.2 ล้านบาท และในปี 2563 มีมูลค่าการส่งออก 121,377.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.69 ของการส่งออกที่ถึงแม้จะมีสถานการณ์โควิด-19 แต่มูลค่าการส่งออกสินค้าดังกล่าวกลับมีการขยายตัวกว่าร้อยละ 3.87 ตามข้อมูลตารางที่ 1 (กระทรวงพาณิชย์, 2564)

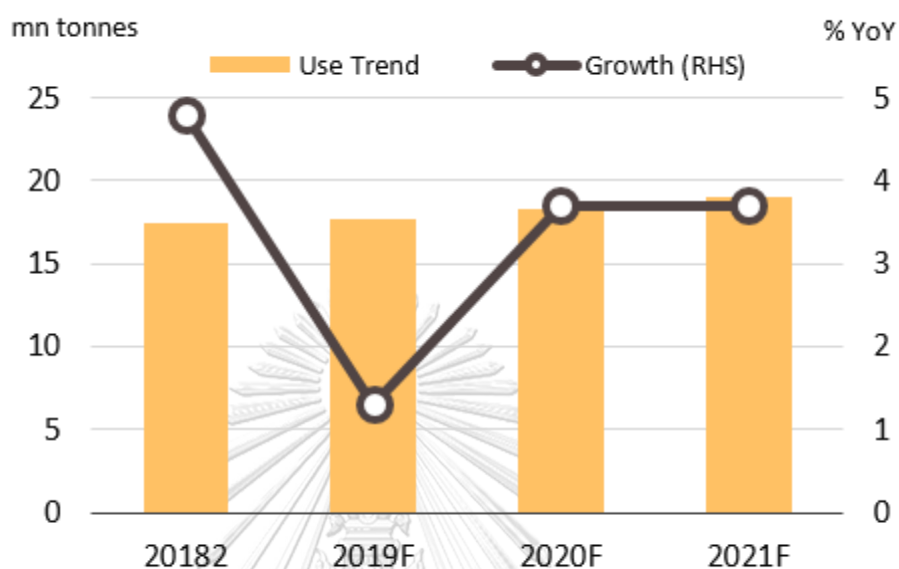
ตารางที่ 1 มูลค่าการส่งออกสินค้าอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูปในปี 2561 - 2563

| สินค้า | มูลค่า (ล้านบาท) | | |
|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 2561 | 2562 | 2563 |
| 1. อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป | 124,927.8 | 116,853.2 | 121,377.7 |
| อาหารทะเลประป๋อง | 93,709.3 | 89,200.3 | 92,182.1 |
| (1) ทูน่ากระป๋อง | 72,638.1 | 67,197.0 | 69,946.8 |
| (2) ชาร์ดีนกระป๋อง | 4,601.9 | 4,657.8 | 4,921.6 |
| (3) ปูกระป๋อง | 691.8 | 533.1 | 325.2 |
| (4) กุ้งกระป๋อง | 7,891.9 | 7,870.0 | 8,779.8 |
| (5) ปลาหมึกกระป๋อง | 58.9 | 61.8 | 91.9 |
| (6) อาหารทะเลกระป๋องอื่น ๆ | 7,826.5 | 8,880.6 | 8,116.8 |
| 2. อาหารทะเลแปรรูป | 31,218.5 | 27,652.9 | 29,195.6 |
| รวมมูลค่าการส่งออก | 8,108,299.8 | 7,628,400.4 | 7,178,494.0 |

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ (2564)

จากข้อมูลวิจัยกรุงศรี (2562) และศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2563) พบว่าปริมาณความต้องการใช้เหล็กภายในประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้น จากภาคก่อสร้างที่คาดว่าจะขยายตัวสูงทั้งงานโครงสร้างพื้นฐานและอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ศักยภาพ เช่น เขตเศรษฐกิจพิเศษตะวันออก และตามแนวเส้นทาง

รถไฟฟ้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ยานยนต์ และ เครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มขยายตัวจากความต้องการของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ



Source: ISIT, forecast by Krungsri Research

แผนภาพที่ 1 แผนภาพแสดงปริมาณความต้องการใช้ในปี 2561 และแนวโน้มความต้องการใช้ในปี 2562-2563

ที่มา: Puttachard Lunkam (2562)

แม้ว่าปริมาณความต้องการใช้เหล็กภายในประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่นั่นก็ไม่ได้เป็นปัจจัยหลักที่ทำให้อุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศมีการขยายตัวและเติบโตขึ้น เนื่องจากอุตสาหกรรมต่อเนื่อง สามารถนำเข้าเหล็กที่ใช้เป็นวัตถุดิบจากประเทศอื่น ๆ ที่มีราคาถูกกว่าสินค้าเหล็กที่ผลิตโดยอุตสาหกรรมภายในประเทศ อีกทั้งยังเป็นราคาที่ต่ำกว่าประเทศผู้ส่งออกภายในประเทศตนเอง โดยจากรายงานสรุปสถานการณ์อุตสาหกรรมเหล็กปี 2019 (พ.ศ. 2562) ของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทยระบุว่าสถานการณ์ราคาเหล็กโลกมีทิศทางลดลงเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวในหลายประเทศ เป็นเหตุให้ปริมาณความต้องการใช้เหล็กลดลง รวมถึงปัญหาสงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ ที่ส่งผลให้ราคาสินค้าเหล็กมีความผันผวนและปรับตัวลดลง ในขณะที่ด้านการผลิตของอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศยังคงต้องพึ่งพิงวัตถุดิบในการผลิตจากต่างประเทศเนื่องจากประเทศไทยไม่มีแหล่งสินแร่เหล็ก ทำให้อุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยเป็นเพียงอุตสาหกรรม

กลางน้ำ และปลายน้ำ ที่ต้องมีการพึ่งพาวัตถุดิบจากอุตสาหกรรมเหล็กต้นน้ำในต่างประเทศ ทำให้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้เกิดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศที่มีราคาต่ำกว่าสินค้าของอุตสาหกรรมภายในประเทศมากยิ่งขึ้น

สถานการณ์สงครามการค้าระหว่างประเทศจีนและประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้สหรัฐฯ มีนโยบายปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศจากผลกระทบของการขาดดุลทางการค้ากับจีน โดยออกมาตรการ 232 ของกฎหมาย Trade Expansion Act 1962 เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศ ซึ่งส่งผลให้การส่งออกสินค้าเหล็กไปยังสหรัฐฯ ต้องเสียภาษีนำเข้าเพิ่มอีกร้อยละ 25 ทำให้ประเทศต่าง ๆ ที่มีการส่งออกสินค้าเหล็กไปยังสหรัฐฯ เปลี่ยนตลาดการส่งออกไปยังประเทศที่ไม่มีมาตรการปกป้องและรักษาผลประโยชน์ของประเทศ ในขณะที่ประเทศจีนมีกำลังการผลิตในปริมาณที่สูงเกินกว่าปริมาณความต้องการใช้ภายในประเทศ (Over Supply) และไม่สามารถส่งออกไปยังประเทศสหรัฐฯ ได้อย่างเคย โดยในปี 2562 พบว่าจีนมีปริมาณการส่งออกสินค้าเหล็กและเหล็กกล้าไปยังสหรัฐฯ 574,093 ตัน ซึ่งลดลงร้อยละ 27 จากปี 2561 จากผลกระทบของมาตรการดังกล่าว ส่งผลให้จีนส่งออกสินค้ากระจายไปยังประเทศต่าง ๆ รวมถึงประเทศไทยที่เป็นคู่ค้าเหล็กที่สำคัญของจีน โดยเป็นคู่ค้าอันดับที่ 3 มีส่วนแบ่งการส่งออกร้อยละ 6 ของการส่งออกทั้งหมดของจีน รองจากเกาหลีใต้และเวียดนามที่มีส่วนแบ่งการส่งออกร้อยละ 13.2 และ 9.4 ตามลำดับ จากข้อมูลปริมาณการนำเข้าสินค้าเหล็กของประเทศไทย พบว่ามีปริมาณการนำเข้าจากจีนสูงเป็นอันดับที่ 2 จากการนำเข้าสินค้าเหล็กจากทุกประเทศทั่วโลก และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2560 มีปริมาณนำเข้า 3,503,767 ตัน เพิ่มขึ้นเป็น 3,393,937 ตันในปี พ.ศ. 2561 และ 3,691,636 ตันในปี พ.ศ. 2562 จากปัจจัยดังกล่าวนี้จึงส่งผลให้เกิดการท่วมตลาดของสินค้าเหล็กขึ้นในประเทศไทย

1.1.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับประเด็นที่ศึกษา และผลการดำเนินงาน

ในการพิจารณาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้น พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 ได้กำหนดให้มีบุคคลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง โดยทำหน้าที่ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกรมศุลกากร ซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติในการเรียกเก็บภาษีขาเข้าตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร กฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากร และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ มีอำนาจในการออกกฎกระทรวงเพื่อกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการพิจารณาการทุ่มตลาด นอกจากนี้ยังได้มีการกำหนดให้แต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนเพื่อพิจารณาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ให้ความเห็นชอบในการทำความตกลงเพื่อ

ระงับการทุ่มตลาด รวมถึงให้คำแนะนำในการออกกฎกระทรวงและประกาศ โดยคณะกรรมการ
ดังกล่าวประกอบด้วย

- (1) รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (ประธานกรรมการ)
- (2) ปลัดกระทรวงพาณิชย์
- (3) ปลัดกระทรวงการคลัง
- (4) ปลัดกระทรวงการต่างประเทศ
- (5) ปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- (6) ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม
- (7) เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
- (8) อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศ (เลขานุการ)
- (9) อธิบดีกรมการค้าภายใน
- (10) อธิบดีกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ
- (11) ผู้ซึ่งคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคมอบหมายหนึ่งคน
- (12) ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 6 คน ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ

เศรษฐศาสตร์ การบัญชี นิติศาสตร์ การเกษตร และการอุตสาหกรรม สาขาละ 1 คน ซึ่งคณะรัฐมนตรี
เป็นผู้แต่งตั้ง

นอกจากนี้ อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศในฐานะเลขานุการของคณะกรรมการดังกล่าว
สามารถอาศัยอำนาจตามตามมาตรา 72 วรรคสอง ของพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและ
การอุดหนุน ในการแต่งตั้งข้าราชการของกรมการค้าต่างประเทศ เป็นผู้ช่วยเลขานุการ โดยมีกอง
ปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นหน่วยงานปฏิบัติงาน
ตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน โดยมีภารกิจในการดำเนินกระบวนการ
ไต่สวนการทุ่มตลาด

ปัจจุบันนี้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กชนิดต่าง ๆ ทั้งหมด 14 มาตรการ
จากประเทศผู้ส่งออกได้แก่ จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน เวียดนาม บราซิล อิหร่าน ตุรกี มาเลเซีย โดย
มาตรการจะมีระยะเวลาการใช้ครั้งละ 5 ปี และหากอุตสาหกรรมภายในยังคงพบความเสียหายอยู่
สามารถยื่นคำร้องเพื่อต่ออายุการใช้มาตรการต่อไปอีก 5 ปี (กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า,
2564) ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ข้อมูลการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าเหล็กจากต่างประเทศ

| ลำดับ | สินค้า | ประเทศที่ไทยใช้ มาตรการ |
|-------|---|------------------------------------|
| 1. | สินค้าเหล็กกลวตคาร์บอนต่ำ เหล็กกลวตคาร์บอนต่ำที่เจือธาตุอื่น เหล็กกลวตคาร์บอนสำหรับงานย้ำหัวและงานทุบขึ้นรูปเย็นและเหล็กกลวตคาร์บอนสำหรับงานย้ำหัวและงานทุบขึ้นรูปเย็นที่เจือธาตุอื่น | จีน |
| 2. | สินค้าหลอดและท่อทำด้วยเหล็กกล้าไม่เป็นสนิม | เกาหลีใต้/จีน/ ไต้หวัน/เวียดนาม |
| 3. | สินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชุบหรือเคลือบด้วยโลหะเจือของอะลูมิเนียมและสังกะสีแบบจุ่มร้อน | เวียดนาม |
| 4. | สินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบด้วยสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วทาสี และเหล็กแผ่นรีดเย็นชุบหรือเคลือบด้วยโลหะเจือของอะลูมิเนียมและสังกะสีแบบจุ่มร้อนแล้วทาสี | เวียดนาม |
| 5. | สินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน | บราซิล/อิหร่าน/ตุรกี |
| 6. | เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน | จีน/มาเลเซีย |
| 7. | สินค้าหลอดและท่อทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า | จีน/เกาหลีใต้ |
| 8. | เหล็กแผ่นรีดร้อนเจือโบรอน ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน | จีน |
| 9. | เหล็กแผ่นรีดเย็นชุบหรือเคลือบด้วยโลหะเจือของอะลูมิเนียมและสังกะสีแบบจุ่มร้อน | จีน/เกาหลีใต้/ไต้หวัน |
| 10. | เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบ | จีน |
| 11. | เหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน | จีน/ไต้หวัน/ เวียดนาม |
| 12. | หลอดและท่อทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า | เวียดนาม |
| 13. | เหล็กกลวตคาร์บอนสูง | จีน |
| 14. | เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบ | ญี่ปุ่น/เกาหลีใต้/ ไต้หวัน |

อย่างไรก็ดีแม้ว่าในประเทศไทยจะมีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อสินค้าเหล็ก เพื่อให้อุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศสามารถดำรงอยู่และเอื้อต่อการเติบโตของอุตสาหกรรม แต่ก็ยังคงพบการทุ่มตลาดของสินค้าเหล็กอยู่ ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสนใจศึกษาประสิทธิภาพของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย อีกทั้งควรจะมีการ

ปรับเปลี่ยนแนวทางการใช้มาตรการอย่างไร เพื่อให้เอื้อต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย

1.2 คำถามในการวิจัย

1.2.1 มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีผลต่ออุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยอย่างไร

1.2.2 ควรมีการปรับเปลี่ยนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไรเพื่อให้เอื้อต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย

1.3 วัตถุประสงค์การวิจัย

1.3.1 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์แนวทางการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

1.3.2 เพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดให้มีประสิทธิภาพในการสร้างความเป็นธรรมทางการค้ามากยิ่งขึ้นในอนาคต

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 เพื่อทราบถึงความสำคัญของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมเหล็กในประเทศ

1.4.2 เพื่อทราบถึงประสิทธิภาพของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในการแก้ไขปัญหาการทุ่มตลาดสินค้าเหล็ก

1.4.3 เพื่อเป็นแนวทางพัฒนาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อแก้ไขปัญหาการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กอย่างยั่งยืน

1.5 ขอบเขตของการวิจัย

1.5.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

- ศึกษาวัตถุประสงค์และแนวทางการปฏิบัติในการออกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 และพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 (เฉพาะในส่วนเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาด)

- ศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้อง (พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542)

- ศึกษาปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อการอยู่รอดของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย

- ข้าราชการผู้ปฏิบัติงานในกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า
- หัวหน้าแผนกวิจัยและข้อมูลอุตสาหกรรม สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย
- สัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่ม 7 สมาคมเหล็กผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กไทย ได้แก่ สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นไทย สมาคมผู้ผลิตท่อโลหะและแปรรูปเหล็กแผ่น สมาคมโลหะไทย สมาคมผู้ผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี และ สมาคมผู้ผลิตเหล็กทรงยาวด้วยเตาอาร์คไฟฟ้า

- ผู้ใช้สินค้าเหล็ก

1.5.2 ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย 3 เดือน (เดือนกุมภาพันธ์-เมษายน 2564)

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ/นิยามเชิงปฏิบัติการ

1.6.1 การทุ่มตลาด หมายถึง การส่งออกสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งเพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์ โดยที่ราคาส่งออกนั้นต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออก / ผู้ผลิต ซึ่งเป็นการเลือกปฏิบัติด้านราคา และเป็นการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม (กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า, 2557)

1.6.2 มูลค่าปกติ หมายถึง ราคาของสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายในประเทศผู้ส่งออก / ผู้ผลิต หรือ ราคาส่งออกไปยังประเทศที่สาม (Third Countries) หรือ ผลรวมของราคาที่คำนวณจากต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายอื่นๆ และกำไรที่เหมาะสม (กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า, 2557)

1.6.3 สินค้าที่ถูกพิจารณา หมายถึง สินค้าที่ถูกกล่าวหาว่ามีการทุ่มตลาดในประเทศไทย (พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ, 2542)

1.6.4 สินค้าชนิดเดียวกัน หมายถึง สินค้าภายในประเทศที่มีลักษณะเหมือนกันกับสินค้าที่ถูกทุ่มตลาดจากต่างประเทศ เช่น พิกัดศุลกากร ลักษณะทางกายภาพ ช่องทางการจำหน่ายสินค้า (พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ, 2542)

บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กไทย ผู้ศึกษาได้ค้นคว้าทบทวนแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นกรอบและ แนวทางในการศึกษาดังนี้

2.1 มาตราการตอบโต้การทุ่มตลาด

2.1.1 ความเป็นมาของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

2.1.2 ความหมายของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

2.1.3 การพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาด

2.2 แนวความคิดบริหารงานแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์ (Result Base Management)

2.3 การประเมินผลตัวแบบ CIPP

2.4 แนวคิดการเติบโตของธุรกิจ

2.5 กรอบแนวคิดในการศึกษา

2.1 มาตราการตอบโต้การทุ่มตลาด

2.1.1 ความเป็นมาของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

กฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ถูกเริ่มใช้เป็นครั้งแรกโดยประเทศแคนาดา ในปี พ.ศ. 2447 โดยใช้มาตรการกับสินค้านำเข้าจากสหรัฐอเมริกา โดยต่อมาประเทศอื่นๆ ก็ได้มีการนำกฎหมายดังกล่าวไปประกาศใช้เช่นเดียวกัน ได้แก่ นิวซีแลนด์ ในปี พ.ศ. 2448 ออสเตรเลีย ในปี พ.ศ. 2449 แอฟริกาใต้ ในปี พ.ศ. 2457 สหรัฐอเมริกาในปี พ.ศ. 2459 และภายในปี พ.ศ. 2464 ฝรั่งเศส อังกฤษ ก็ได้มีการใช้กฎหมายดังกล่าวด้วยเช่นเดียวกัน

ต่อมาได้มีการจัดตั้งแกตต์ (General Agreement on Tariff and Trade : GATT) หรือความตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากรและการค้า ในปี พ.ศ. 2490 เป็นความตกลงที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศที่เป็นภาคีโดยมีจุดประสงค์เพื่อให้การค้าระหว่างประเทศมีการกำหนดกฎระเบียบ กฎเกณฑ์ทางการค้า โดยการค้าโลกจะต้องดำเนินไปอย่างเสรี และเป็นธรรม โดยในการเจรจารอบที่ 1 ของแกตต์เมื่อปี พ.ศ. 2490 ที่นครเจนีวา ก็ได้มีการบรรจุเรื่องการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและอากรตอบโต้การอุดหนุนไว้ในมาตรา 6 ของข้อตกลงแกตต์ ซึ่งเมื่อประเทศภาคีได้รับผลกระทบจากการทุ่มตลาดและการอุดหนุนที่ไม่เป็นธรรมทางการค้า (Unfair Trade) สามารถเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและตอบโต้การอุดหนุน

ความตกลงเรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดได้มีการเจรจากำหนดรายละเอียดและแนวทางการปฏิบัติเพิ่มเติมผ่านกรอบการเจรจาเขตต์รอบที่ 2-7 ในช่วงปี พ.ศ. 2492 - 2522 และในการเจรจาเขตต์รอบที่ 8 หรือรอบอุรุกวัยในปี พ.ศ. 2529 - 2537 ได้มีการกำหนดความตกลงดังกล่าวอย่างเป็นทางการในชื่อ “Agreement on implementation of Article VI of the General Agreement on Tariff and Trade 1994” และในกรอบการเจรจาครั้งดังกล่าวยังมีผลทำให้มีการจัดตั้งองค์การการค้าโลก (World Trade Organization: WTO) เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 โดยปัจจุบันมีสมาชิก 164 ประเทศ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2562) ซึ่งประเทศไทยได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 (World Trade Organization, 2563) โดยกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ (2559) และกระทรวงการต่างประเทศ (2558) ได้ระบุว่าการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของประเทศไทยส่งผลให้มีสิทธิและพันธกรณี (Rights and Obligations) รวมถึงจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบและกติกาท่างการค้าต่าง ๆ ของ WTO ซึ่งมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping) ก็เป็นหนึ่งในความตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ

ในประเทศไทยได้มีการบังคับใช้พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2542 โดยมีกระทรวงพาณิชย์เป็นผู้รับผิดชอบกฎหมายดังกล่าว ซึ่งต่อมาพระราชบัญญัติดังกล่าวได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 โดยการก่อดำเนินการของพระราชบัญญัติดังกล่าวนี้ มีการปรับใช้ให้สอดคล้องกับ Agreement on implementation of Article VI of the General Agreement on Tariff and Trade 1994 ภายใต้กรอบของ WTO เนื่องจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิก WTO ของประเทศไทยนั้น ส่งผลให้ประเทศมีสิทธิและพันธกรณีที่จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายระหว่างประเทศ

2.1.2 ความหมายของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ (2555) ได้ให้ความหมายของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดว่า เป็นมาตรการที่ประเทศผู้นำเข้าสามารถใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อเรียกเก็บภาษีเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าที่มีการทุ่มตลาดโดยจะต้องเป็นไปตามกฎกติกาของ WTO โดยผู้ประกอบการของประเทศผู้นำเข้าที่ได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาดสามารถยื่นคำร้องได้ที่กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

ในขณะที่กรมการค้าต่างประเทศ (2550) ได้ให้ความหมายของการทุ่มตลาด (Dumping) ว่าเป็นการส่งออกสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งเพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์ โดยที่ราคาส่งออกนั้นต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายเพื่อการบริโภคภายในประเทศผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตเอง โดยผู้ประกอบการในประเทศไทยที่ได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาดสามารถยื่นคำขอให้ดำเนินการไต่สวนการทุ่มตลาดกับสินค้าที่มีการทุ่มตลาดจากต่างประเทศได้ที่กองปกป้องและ

ตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ หากดำเนินการไต่สวนแล้วพบว่าสินค้าทุ่มตลาดได้ก่อให้เกิดความเสียหาย ก็จะมีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping) เพื่อขจัดความเสียหายที่เกิดขึ้น

จากความหมายดังกล่าวนี้จึงสามารถสรุปได้ว่ามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นมาตรการที่ประเทศสมาชิกของ WTO สามารถนำมาใช้ได้เพื่อขจัดความเสียหายทางการค้าที่เกิดขึ้น จากการที่โดนประเทศผู้ส่งออกส่งสินค้ามาขายยังประเทศตนเองในราคาที่ถูกลงกว่าการขายในประเทศผู้ส่งออก

2.1.3 การพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาด

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ถูกระบุไว้ในพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศรวมถึงกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องโดยมีองค์ประกอบในการพิจารณา 3 องค์ประกอบ ได้แก่ มีการทุ่มตลาด มีความเสียหายเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายใน และ สินค้าทุ่มตลาดมีความสัมพันธ์กับความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายใน โดยอธิบายเพิ่มเติมดังต่อไปนี้

1. การทุ่มตลาด (Dumping) คือ การส่งออกสินค้าเข้ามาขายยังประเทศไทย เพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์ โดยมีราคาส่งออกมาขายยังประเทศไทยมีราคาต่ำกว่าราคาขายในประเทศของผู้ส่งออกสินค้า/ผู้ผลิต (มูลค่าปกติ) ซึ่งถือว่าเป็นการเลือกปฏิบัติทางด้านราคา (International Price Discrimination) และเป็นการกระทำที่ถือว่าการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Competition) ซึ่งมีข้อกำหนดตาม พ.ร.บ. การตอบโต้การทุ่มตลาดฯ พ.ศ. 2542 ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

มาตรา 13 ระบุว่า การทุ่มตลาดตาม พ.ร.บ. ดังกล่าว ได้แก่ การส่งสินค้าเข้ามาในประเทศไทยเพื่อประโยชน์ในทางพาณิชย์ โดยมีราคาส่งออกที่ต่ำกว่ามูลค่าปกติของสินค้าชนิดเดียวกัน

มาตรา 14 ระบุว่า ราคาส่งออก ได้แก่ ราคาส่งออกจากประเทศผู้ส่งออกมายังประเทศไทยตามที่ได้ชำระหรือควรจะมีการชำระกันจริง

ในกรณีที่ไม่ปรากฏราคาส่งออกหรือราคาส่งออกนั้นไม่น่าเชื่อถือ เนื่องจากมี การร่วมมือกันหรือจัดให้มีการชดเชยประโยชน์กันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องให้คำนวณหาราคาส่งออก จากราคาสินค้านั้นที่ได้จำหน่ายต่อไปทอดแรกยังผู้ซื้ออิสระแต่ในกรณีที่สินค้านั้นไม่มีการจำหน่ายต่อไปยังผู้ซื้ออิสระหรือไม่ได้จำหน่ายต่อไปตามสภาพสินค้าที่เป็นอยู่ในขณะนำเข้า ให้คำนวณราคา ส่งออกตามหลักเกณฑ์อย่างหนึ่งอย่างใดที่เหมาะสมแก่กรณีดังกล่าว

ในกรณีตามวรรคสอง การคำนวณหาราคาส่งออกให้หักค่าใช้จ่ายและค่าภาระต่างๆ ตลอดจนภาษีอากรและกำไรที่ได้รับอันเกิดขึ้นระหว่างการนำเข้าและการจำหน่ายต่อไปออกด้วย

มาตรา 15 มูลค่าปกติ ได้แก่ ราคาที่ผู้ซื้ออิสระในประเทศผู้ส่งออกได้ชำระหรือควรจะมีการชำระกันจริงในทางการค้าปกติสำหรับสินค้าชนิดเดียวกันที่ขายเพื่อการบริโภคภายในประเทศนั้น โดยพิจารณาจากการขายสินค้านั้นในปริมาณใดปริมาณหนึ่งที่เหมาะสมซึ่งไม่น้อยกว่าร้อยละห้า

ของปริมาณสินค้าที่ส่งออกจากประเทศผู้ส่งออกมายังประเทศไทยแต่จะปริมาณการขายที่ต่ำกว่านั้นมาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาก็ได้ ถ้ามีเหตุอันรับฟังได้ว่าราคาขายที่พิจารณาจากปริมาณสินค้านั้นดังกล่าวเป็นราคาในตลาดประเทศผู้ส่งออก

มาตรา 18 การพิจารณาส่วส่วนเหลือของการทุ่มตลาดให้มีการเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรมและให้กระทำที่ขั้นตอนทางการค้าเดียวกันและในเวลาเดียวกันโดยคำนึงถึงบรรดาข้อแตกต่างที่มีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคาประกอบด้วย ในกรณีที่ราคาส่งออกและมูลค่าปกติมีได้อยู่บนขั้นตอนทางการค้า เดียวกันหรือเวลาเดียวกันให้มีการปรับลดองค์ประกอบต่างๆ ที่แตกต่างกันอันมีผลกระทบต่อเปรียบเทียบราคาอีกด้วย

ภายใต้บังคับวรรคหนึ่ง วิธีการหาส่วนเหลือของการทุ่มตลาดต่อหน่วยให้ปฏิบัติดังต่อไปนี้เว้นแต่จะมีเหตุสมควรที่จะใช้วิธีการอื่น

(1) เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

(2) เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติกับราคาส่งออกของธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย หรือ

(3) ในกรณีที่ปรากฏว่าราคาส่งออกมายังตลาดภายในประเทศมีความแตกต่างกันในสาระสำคัญระหว่างผู้ซื้อต่างคนกัน ภูมิภาคที่ส่งออก หรือระยะเวลาที่ส่งออกและวิธีการตาม (1) หรือ (2) ไม่อาจแสดงสภาพแท้จริงของการทุ่มตลาดได้ให้เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปกติเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักกับราคาส่งออกของธุรกรรมแต่ละรายโดยเฉลี่ย

จากมาตราที่เกี่ยวข้องนี้ สามารถอธิบายลักษณะของการพิจารณาราคาของสินค้าส่งออกว่ามีราคาต่ำกว่ามูลค่าปกติเพื่อพิจารณาว่ามีการทุ่มตลาดหรือไม่นั้นจาก 2 กรณี ดังนี้

1.1 ราคาส่งออกต่ำกว่ามูลค่าปกติ

ผู้ผลิตในประเทศ A มีการส่งออกสินค้ามายังประเทศไทยในราคา 100 ดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ประเทศ A มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันให้กับลูกค้าภายในประเทศในราคา 130 ดอลลาร์สหรัฐ พฤติกรรมดังกล่าวแสดงให้เห็นว่ามีการขายในประเทศไทยต่ำกว่าการขายในประเทศ A อยู่ 30 ดอลลาร์สหรัฐ กล่าวคือเป็นการค้าแบบทุ่มตลาด โดยพบส่วนเหลือของการทุ่มตลาดที่ 30 ดอลลาร์สหรัฐ

1.2 มูลค่าปกติต่ำกว่าราคาส่งออก

ผู้ผลิตในประเทศ A มีการส่งออกสินค้ามายังประเทศไทยในราคา 110 ดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่ประเทศ A มีการขายสินค้าชนิดเดียวกันให้กับลูกค้าภายในประเทศในราคา 80 ดอลลาร์สหรัฐ ถึงแม้ว่าราคาที่ขายในประเทศ A จะต่ำกว่าราคาที่ส่งออกมายังประเทศไทย ในกรณีดังกล่าวจะตรวจสอบว่ามีการทุ่มตลาดโดยจะเปรียบเทียบที่มูลค่าปกติ ณ หน้าโรงงาน (Ex-factory

Normal Value) กับราคาส่งออก ณ หน้าโรงงาน (Ex-factory Export Price) โดยการหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการขายสินค้าออกจากราคาขายที่เรียกเก็บจากลูกค้าสามารถคำนวณได้ ดังนี้

ในการหามูลค่าปกติ ณ ระดับการค้าเดียวกันของประเทศผู้ส่งออก (ประเทศ A) สามารถคำนวณโดยสมมติค่าขนส่ง/ค่าใช้จ่ายสำหรับการขายสินค้าในประเทศ A มีราคา 20 ดอลลาร์สหรัฐ

$$\begin{aligned}\text{มูลค่าปกติ ณ หน้าโรงงาน} &= \text{ราคาขายในประเทศ A} - \text{ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้า} \\ &\quad \text{หรือค่าขนส่งในประเทศ} \\ &= 80 \text{ ดอลลาร์สหรัฐ} - 20 \text{ ดอลลาร์สหรัฐ} \\ &= 60 \text{ ดอลลาร์สหรัฐ}\end{aligned}$$

สำหรับการหารราคาส่งออก ณ หน้าโรงงาน สามารถคำนวณโดยสมมติค่าขนส่งหรือค่าใช้จ่ายสำหรับการขายสินค้าในประเทศ A มีราคา 20 ดอลลาร์สหรัฐ และค่าขนส่งระหว่างประเทศราคา 30 ดอลลาร์สหรัฐ

$$\begin{aligned}\text{ราคาส่งออก ณ หน้าโรงงาน} &= \text{ราคาขายในประเทศ A} - \text{ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้า} \\ &\quad \text{หรือค่าขนส่งในประเทศ} \\ &= 80 \text{ ดอลลาร์สหรัฐ} - 20 \text{ ดอลลาร์สหรัฐ} - 30 \text{ ดอลลาร์สหรัฐ} \\ &= 30 \text{ ดอลลาร์สหรัฐ}\end{aligned}$$

จากการคำนวณดังกล่าวพบว่าถึงแม้ราคาที่ส่งออกมาขายยังประเทศไทยจะมีราคาสูงกว่าราคาที่ขายสินค้าชนิดเดียวกันในประเทศ A แต่เมื่อเปรียบเทียบราคา ณ ระดับการค้าเดียวกันซึ่งเป็นราคา ณ หน้าโรงงานกลับพบว่ามีการทุบตลาดเกิดขึ้น และสามารถคำนวณส่วนเหลือจากการทุบตลาดเพื่อใช้ในการกำหนดการใช้มาตรการฯ ต่อไปได้ ดังนี้

$$\begin{aligned}\text{ส่วนเหลือจากการทุบตลาด} &= \text{มูลค่าปกติ ณ หน้าโรงงาน} - \text{ราคาส่งออก ณ หน้าโรงงาน} \\ &\quad (\text{หน่วย : ดอลลาร์สหรัฐต่อ 1 หน่วย})\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{ส่วนเหลือจากการทุบตลาด} &= \frac{\text{มูลค่าปกติ ณ หน้าโรงงาน} - \text{ราคาส่งออก ณ หน้าโรงงาน}}{\text{ราคาส่งออก CIF}} \\ &\quad (\text{หน่วย : ร้อยละของราคา CIF})\end{aligned}$$

ทั้งนี้ CIF (Cost, Insurance and Freight) เป็นหนึ่งในข้อตกลงในการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ หรือ INCOTERMS (International Commercial Terms) ซึ่งเป็นการวางกฎเกณฑ์และข้อตกลงร่วมกันในการส่งมอบสินค้าระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ เพื่อให้ทราบถึงความรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการซื้อและขายสินค้าระหว่างประเทศ โดยกรมศุลกากร (2561) ได้ให้ความหมายของ CIF ว่าเป็นเงื่อนไขที่ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและค่าขนส่งรวมถึงค่าประกันภัยขนส่งสินค้า

จากท่าเรือต้นทางไปจนถึงท่าเรือปลายทาง โดยข้อตกลงนี้ใช้สำหรับสินค้าที่มีการขนส่งทางทะเล และทางภาคพื้นดินเท่านั้น

2. มีความเสียหาย (Injury) จะใช้ข้อมูลประกอบการพิจารณาย้อนหลัง 3 ปี (รวมระยะเวลาการไต่สวนการทุ่มตลาด) โดยมีข้อกำหนดตาม พ.ร.บ. การตอบโต้การทุ่มตลาดฯ พ.ศ. 2542 ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

มาตรา 19 ถ้าบทบัญญัติใดมิได้แสดงให้เห็นเป็นอย่างอื่น ความเสียหายตามพระราชบัญญัตินี้หมายความว่า

- (1) ความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน
- (2) ความเสียหายอย่างสำคัญที่อาจเกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน หรือ
- (3) อุปสรรคล่าช้าอย่างสำคัญต่อการก่อตั้งหรือการพัฒนาอุตสาหกรรมภายใน

มาตรา 20 การพิจารณาว่ามีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน ตามมาตรา 19 (1) ต้องมีพยานหลักฐานโดยตรงสนับสนุนเกี่ยวกับกรณีดังต่อไปนี้

(1) ปริมาณของสินค้าทุ่มตลาดและผลของการทุ่มตลาดที่มีต่อราคาของสินค้าชนิดเดียวกัน ในตลาดภายในประเทศและ

- (2) ผลกระทบของการทุ่มตลาดนั้นที่มีต่ออุตสาหกรรมภายใน

จากมาตราที่เกี่ยวข้องนี้ สามารถอธิบายถึง 3 ปัจจัยที่ใช้สำหรับการพิจารณาความเสียหายที่เกิดขึ้น ได้แก่

(2.1) ปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาด เป็นการเปรียบเทียบปริมาณนำเข้าสินค้ากับปริมาณการผลิตของอุตสาหกรรมภายในหรือปริมาณการบริโภคภายในประเทศ และจะต้องเป็นข้อมูลย้อนหลัง 3 ปี โดยข้อมูลปริมาณนำเข้าของประเทศที่ถูกไต่สวนจะต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 3 ของปริมาณนำเข้าทั้งหมด หรือในกรณีที่มีประเทศที่ถูกไต่สวนมากกว่า 1 ประเทศ ปริมาณนำเข้ารวมของทุกประเทศที่ถูกไต่สวนจะต้องเกินกว่าร้อยละ 7 และปริมาณนำเข้าของแต่ละประเทศจะต้องไม่น้อยกว่า ร้อยละ 3 จึงจะมีการไต่สวนการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

(2.2) ผลกระทบด้านราคาที่มีต่อราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในตลาดภายในประเทศ โดยพิจารณา 3 ประเด็น ดังนี้

(2.2.1) การตัดราคา (Price Undercutting) เป็นการพิจารณาเปรียบเทียบราคาของสินค้าทุ่มตลาดว่ามีการขายต่ำกว่าราคาขายของสินค้าชนิดเดียวกันของอุตสาหกรรมภายในหรือไม่

โดยจะต้องเปรียบเทียบ ณ ระดับการค้าเดียวกัน (ตามที่ได้ อธิบายในหัวข้อการทุ่มตลาด)

(2.2.2) การกดราคา (Price Depression) เป็นการพิจารณา แนวโน้มราคาของอุตสาหกรรมภายในที่ลดลงอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ สามารถแข่งขันกับราคาสินค้าทุ่มตลาดที่มีราคาต่ำได้

(2.2.3) การยับยั้งการขึ้นราคา (Price Suppression) เป็นการ พิจารณาราคาขายของอุตสาหกรรมภายในที่เพิ่มขึ้นน้อยกว่าการ เพิ่มขึ้นของต้นทุน กล่าวคือ พบการขายที่ไม่สามารถขายในราคา ที่ได้กำไรเมื่อเทียบกับกำไรของกลุ่มอุตสาหกรรมในระดับเดียวกัน หรือพบการขายต่ำกว่าทุน

(2.3) ผลกระทบของการทุ่มตลาดต่ออุตสาหกรรมภายใน เป็นการ ประเมินผลกระทบของการทุ่มตลาดที่มีต่อผลประกอบการของ อุตสาหกรรมภายใน โดยพิจารณาจากปัจจัยและดัชนีทางเศรษฐกิจอย่าง น้อย 15 ปัจจัย ได้แก่

(2.3.1) ปริมาณการผลิต (Production)

(2.3.2) ผลิตภาพ/ความสามารถในการผลิต (Productivity)

(2.3.3) อัตราการใช้กำลังการผลิต (Capacity Utilization)

(2.3.4) ปริมาณ/มูลค่าการขาย (Sales Volume/Value)

(2.3.5) ส่วนแบ่งตลาดภายในประเทศ (Domestic Market Share)

(2.3.6) สินค้าคงคลัง (Inventories)

(2.3.7) กำไร/ขาดทุน (Profits)

(2.3.8) กระแสเงินสด (Cash Flow)

(2.3.9) ความสามารถในการเพิ่มทุน/ลงทุน (Ability to raise capital or investment)

(2.3.10) อัตราการเติบโตของกิจการ (Growth)

(2.3.11) ผลกระทบต่อราคา (Factors affecting domestic prices)

(2.3.12) ความมากน้อยของส่วนเหลือการทุ่มตลาด (Magnitude of the margin of dumping)

(2.3.13) ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on investments)

(2.3.14) การจ้างงาน (Employment)

(2.3.15) ค่าจ้างแรงงาน (Wages)

3. ความสัมพันธ์ระหว่างสินค้าฟุ่มเฟือยตลาดกับความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน (Causal Link) เป็นการพิจารณาว่าความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในมีสาเหตุมาจากสินค้าฟุ่มเฟือยตลาด และปัจจัยอื่น ๆ ไม่ได้เป็นเหตุให้อุตสาหกรรมภายในได้รับความเสียหาย โดยจะพิจารณาจากปัจจัยดังต่อไปนี้

- (3.1) ปริมาณและราคาของสินค้านำเข้าจากประเทศอื่น ๆ ที่ไม่ได้ถูกไต่สวน
- (3.2) ความต้องการสินค้าภายในประเทศที่ลดลง
- (3.3) การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริโภค
- (3.4) การผูกขาดตัดตอนทางการค้า
- (3.5) การแข่งขันระหว่างผู้ผลิตในต่างประเทศและผู้ผลิตภายในประเทศ
- (3.6) การพัฒนาด้านเทคโนโลยี
- (3.7) ประสิทธิภาพในการส่งออกและความสามารถในการผลิต

เมื่อมีการพิจารณาใช้มาตรการตอบโต้การฟุ่มเฟือยตลาดแล้ว กรมศุลกากรจะเรียกเก็บอากรตอบโต้การฟุ่มเฟือยตลาดจากการนำเข้าสินค้าที่มีการฟุ่มเฟือยตลาดในประเทศไทย โดยจะมีผลบังคับใช้สูงสุดไม่เกิน 5 ปี ซึ่งอัตราอากรที่เรียกเก็บจะเป็นอัตราจำกัดความเสียหายและไม่เกินอัตราส่วนเหลือของการฟุ่มเฟือยตลาดที่คำนวณได้ ทั้งนี้ การใช้มาตรการฯ ส่งผลต่อราคาขายของสินค้าเหล็กที่มีการฟุ่มเฟือยตลาดให้กลับมายู่ในระดับราคาที่เป็นธรรม ส่งผลให้อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบสามารถขายสินค้าได้ในราคาปกติ ที่ไม่ใช่ลักษณะการกดราคาขายสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันกับสินค้าที่มีราคาถูกลงกว่าจากต่างประเทศ สามารถผลิตสินค้าในปริมาณปกติ มีการจ้างงาน และช่วยให้กิจการสามารถดำรงอยู่ต่อไป

2.2 แนวความคิดบริหารงานแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์ (Result Based Management)

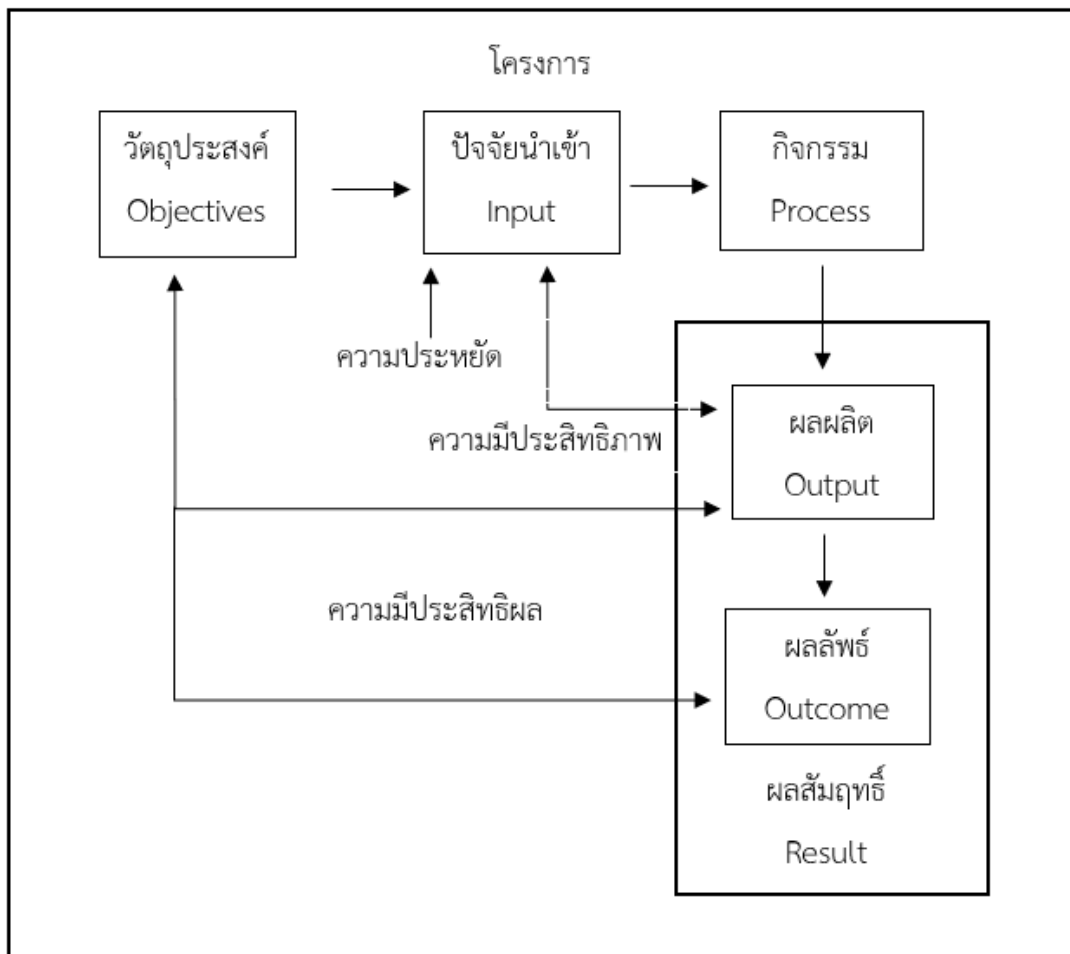
การบริหารงานแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์เป็นการบริหารงานที่ให้ความสำคัญกับการประเมินทุกองค์ประกอบในการดำเนินโครงการหรือมาตรการ ได้แก่ ปัจจัยนำเข้า กระบวนการดำเนินงาน ผลผลิต และผลสัมฤทธิ์ในงาน เพื่อให้ทราบถึงความสำเร็จในแง่มุมมองของการบรรลุถึงเป้าหมายของโครงการ ความคุ้มค่าในการปฏิบัติงาน ความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของโครงการ โดยแนวความคิดดังกล่าวสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการการศึกษามาตรการตอบโต้การฟุ่มเฟือยตลาดที่มีผลต่ออุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย

David Osborne และ Gaebler Ted (1992) ได้เสนอแนวคิดและหลักการของการจัดการภาครัฐแนวใหม่ ในหนังสือเรื่อง Reinventing Government โดยเสนอว่าภาครัฐควรมีการปรับเปลี่ยนการบริหารงานจากรูปแบบเดิมที่ให้ความสำคัญกับทรัพยากรหรือปัจจัยนำเข้า (Input)

ปรับเปลี่ยนเป็นเน้นผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงาน (Result) ได้แก่ ผลผลิต (Output) และผลลัพธ์ (Outcome) โดยให้ความสำคัญกับการกำหนดพันธกิจและวัตถุประสงค์ของโครงการ/งาน เป้าหมายที่มีความชัดเจน และการกำหนดให้ผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการมีความสอดคล้องกับเป้าหมายพันธกิจ และวัตถุประสงค์ขององค์กร หรือกล่าวได้ว่าเป็นการบริหารงานภาครัฐโดยให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพ (Efficiency) และได้ผลงานที่บรรลุเป้าหมายขององค์กร (Effectiveness)

ทศพร ศิริสัมพันธ์ (2543) กล่าวว่า การบริหารแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์ หรือการบริหารผลการดำเนินงาน เป็นการบริหารที่เน้นการวางแผน การกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมายและกลยุทธ์การดำเนินงานแบบมีส่วนร่วม โดยผู้บริหารในแต่ละระดับขององค์กรจะต้องยอมรับและคำนึงถึงผลงาน และให้ความสำคัญกับการจัดวางระบบการตรวจสอบผลงานและการให้รางวัลตอบแทนผลงาน (Performance Related Pay) โดยการบริการจัดการเชิงระบบมีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่

- (1) ปัจจัยนำเข้า (Input) หรือทรัพยากรต่าง ๆ สำหรับการดำเนินงาน เช่น งบประมาณ ทรัพยากรบุคคล กฎระเบียบ
 - (2) กระบวนการดำเนินงาน (Process) หรือกิจกรรมที่องค์การปฏิบัติ เช่น การให้สิทธิและประโยชน์ การวิเคราะห์โครงการ
 - (3) ผลผลิต (Output) ได้แก่ ผลผลิตภัณฑ์ในรูปของสินค้าและบริการจากการดำเนินงานขององค์กร เช่น จำนวนโครงการที่ได้รับการอนุมัติ การรายงานการศึกษา
 - (4) ผลลัพธ์ (Outcome) เป็นความคาดหวังที่ต้องการจะบรรลุขององค์กร หรือผลที่ได้จากผลผลิต เช่น มูลค่าการผลิตและการส่งออก การเติบโตและความเข้มแข็งของอุตสาหกรรม
- ทิพาวดี เมฆสุวรรณ (2539) ได้สรุปกรอบความคิดในเรื่องการวัดผลการปฏิบัติงานในการบริหารมุ่งผลสัมฤทธิ์ดังนี้



แผนภาพที่ 2 แสดงการวัดผลการปฏิบัติงานในการบริหารมุ่งผลสัมฤทธิ์

CHULALONGKORN UNIVERSITY

จากแผนภาพที่ 2. ทิพาวดี เมฆสุวรรณ ได้อธิบายความหมายขององค์ประกอบเพิ่มเติม ดังนี้

- (1) วัตถุประสงค์ (Objectives) หมายถึงเป้าหมายของผลสัมฤทธิ์ของงานที่ต้องการ ทั้งในระยะสั้น กลางหรือระยะยาว
- (2) ปัจจัยนำเข้า (Input) คือทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต การให้บริการ หรือการปฏิบัติงาน เช่น เงินทุน อาคาร เครื่องมือ กฎ ระเบียบ
- (3) กิจกรรม (Process) หมายถึง กระบวนการทำงานโดยการนำปัจจัยนำเข้ามา ผ่านกระบวนการเพื่อให้เกิดผลเป็นลำดับต่อไป
- (4) ผลผลิต (Output) หมายถึงผลงานหรือบริการที่ได้จัดทำขึ้น โดยกิจกรรมที่ทำให้เกิดผลงานจะต้องอยู่ภายใต้การควบคุมขององค์การ เช่น ผู้ป่วยได้รับการรักษา การออกใบอนุญาต การใช้มาตรการ เป็นต้น

(5) ผลลัพธ์ (Outcome) คือผลกระทบที่เกิดจากผลผลิตหรือผลงานที่ได้จัดทำขึ้น ที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อผู้รับบริการ เช่นผู้รับบริการได้รับใบอนุญาตซึ่งมีผลให้การประกอบอาชีพมีความมั่นคงขึ้น คนไข้ที่ป่วยหายและสามารถกลับไปทำงานต่อได้ เป็นต้น

(6) ผลสัมฤทธิ์ (Result) หมายถึง ผลรวมของผลผลิตและผลลัพธ์

นอกจากนี้ยังได้อธิบายว่าการบริหารมุ่งผลสัมฤทธิ์เป็นการจัดหาให้ได้ทรัพยากรการบริหารอย่างประหยัด (Economy) การบริการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ (Efficiency) และได้ผลงานที่บรรลุเป้าหมาย (Effectiveness) โดยความประหยัดคือการใช้ทรัพยากรให้น้อยที่สุดในการผลิตและใช้ทรัพยากรให้เกิดความคุ้มค่ามากที่สุด ความมีประสิทธิภาพคือการเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยนำเข้ากับผลผลิต หากผลผลิตได้น้อยกว่าปัจจัยนำเข้าจะต้องมีการปรับปรุงผลิตภาพ (Productivity) โดยการประหยัดปัจจัยนำเข้าหรือทำให้คงที่ เพื่อให้ผลผลิตเพิ่มขึ้นหรือคงที่ และความมีประสิทธิภาพเป็นการเปรียบเทียบระหว่างวัตถุประสงค์กับผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการว่าเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่ และมากน้อยเพียงไร

2.3 การประเมินผลตัวแบบ CIPP

การประเมินผลตัวแบบ CIPP เป็นรูปแบบการประเมินผลของโครงการ นโยบาย หรือ มาตรการ ที่ศึกษาทุกกระบวนการในการจัดทำมาตรการอย่างเป็นระบบ และเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาถึงผลของการใช้มาตรการเพื่อปรับปรุงหรือต่อยอดการใช้มาตรการในครั้งต่อไป

สตัฟเฟิลบีม และซิงค์ฟิลด์ (Stufflebeam and Shinkfield, 1985) ได้เสนอรูปแบบการประเมิน CIPP (CIPP Model) หรือ Context-Input-Process-Product Model ซึ่งเป็นตัวแบบการประเมินแบบรวบยอดครอบคลุมทุกองค์ประกอบของระบบ โดยเป็นการประเมินผล 4 ส่วนได้แก่ บริบท (Context) ปัจจัยนำเข้า(Input) กระบวนการ (Process) และผลผลิต (Product) เพื่อให้ผลของการประเมินเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจของผู้บริหารในการวางแผนกำหนดจุดประสงค์ของโครงการ การดำเนินงาน การปรับเปลี่ยนและปรับปรุงโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้ (อ้างถึงใน ศ.ดร.เรืองวิทย์ เกษสุวรรณ)

2.3.1 การประเมินผลบริบทหรือด้านสภาพแวดล้อม (Context Evaluation: C) หมายถึง การประเมินความต้องการ ประเด็นปัญหา หรือสภาวะแวดล้อม และความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อให้ทราบสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการมีอะไรบ้าง มีปัญหาหรือความต้องการอื่น ๆ เกี่ยวกับโครงการหรือไม่ เพื่อช่วยในการพิจารณาการกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการให้ตอบสนองต่อสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นได้มากที่สุด

2.3.2 การประเมินผลปัจจัยนำเข้าหรือทรัพยากร (Input Evaluation: I) หมายถึง การประเมินเพื่อพิจารณาแนวทางความเป็นไปได้ของโครงการ ความเหมาะสมและความเพียงพอของ

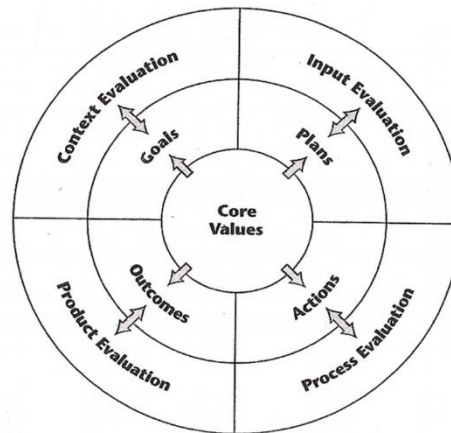
ทรัพยากรสำหรับการดำเนินโครงการ เช่น กำลังคน งบประมาณ เวลา และแผนการดำเนินงาน โดยการประเมินจะต้องเป็นการสำรวจว่าสิ่งเดิมที่มีอยู่แล้วมีความเพียงพอต่อการดำเนินงานหรือไม่ ต้องใช้แผนการแบบไหนเพื่อให้สามารถดำเนินงานให้เหมาะสมกับทรัพยากรที่มีอยู่ รวมถึงการประเมินว่าโครงการจะก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงมากน้อยเพียงใด

2.3.3 การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation: P) หมายถึง การประเมินระหว่าง การนำโครงการไปปฏิบัติ เพื่อหาข้อบกพร่องของการดำเนินโครงการที่จะใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนา แก้ไขและปรับปรุงให้การดำเนินงานช่วงต่อไปหรือครั้งต่อไปดีขึ้น เป็นการตรวจสอบกิจกรรม เวลา ทรัพยากรที่ใช้ในโครงการ โดยจะต้องหาจุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อน (Weakness) ของนโยบาย แผนงาน หรือโครงการ โดยมีวัตถุประสงค์ 3 ประการได้แก่

- เพื่อหาข้อบกพร่องในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่และผู้บริหารโครงการในการปฏิบัติตาม แผนงานที่ระบุไว้ และประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน
- เป็นแนวทางและข้อมูลประกอบให้เจ้าหน้าที่ในการปรับปรุงขั้นตอนการดำเนินงานให้ เหมาะสม
- เพื่อรับทราบถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการดำเนินงาน

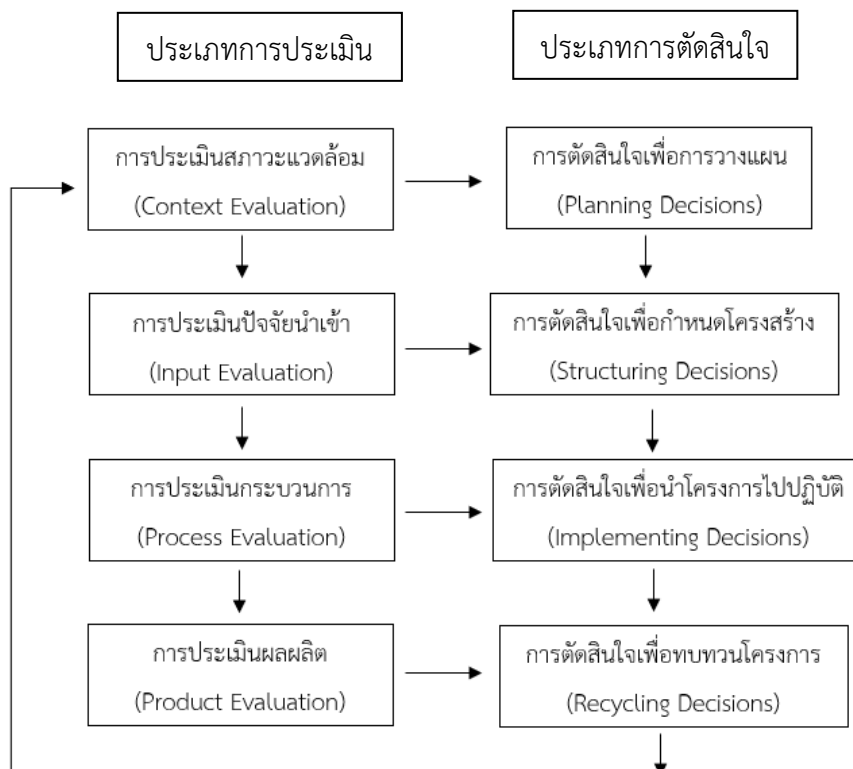
2.3.4 การประเมินด้านผลผลิต (Product Evaluation: P) เป็นการประเมินเพื่อเปรียบเทียบ ผลผลิตกับวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของโครงการ รวมถึงการพิจารณาในการยุบ เลิก ปรับเปลี่ยน โครงการ หรือดำเนินโครงการต่อไป นอกจากนี้ยังรวมถึงการประเมินผลกระทบและควมมี ประสิทธิภาพเพื่อตรวจสอบว่าโครงการสามารถตอบสนองต่อผู้ได้รับประโยชน์หรือไม่ ในการ ประเมินผลกระทบสามารถประเมินได้จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนิน โครงการและผู้มีส่วนได้เสียของโครงการ

จากส่วนประกอบของการประเมินผลทั้ง 4 ส่วนสามารถแสดงความสัมพันธ์ของการประเมิน ได้ดังภาพ 3 (Daniel L. Stufflebeam, 2015)



แผนภาพที่ 3 แสดงความสัมพันธ์ของการประเมินและการตัดสินใจตามรูปแบบ CIPP

นอกจากนี้ประเภทการประเมินในรูปแบบดังกล่าวยังสัมพันธ์กับการตัดสินใจ 4 ประเภท ดังแผนภาพที่ 4



แผนภาพที่ 4 ความสัมพันธ์ของประเภทของการประเมินแบบ CIPP Model และประเภทของการตัดสินใจ

(1) การตัดสินใจเพื่อการวางแผน (Planning Decisions) เป็นการตัดสินใจจากการประเมินสภาพแวดล้อมเพื่อกำหนดจุดมุ่งหมายให้มีความสอดคล้องกัน

(2) การตัดสินใจเพื่อกำหนดโครงสร้าง (Structuring Decisions) โดยใช้ข้อมูลจากการประเมินปัจจัยนำเข้า เพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการกำหนดโครงสร้างของการดำเนินงานหรือการนำมาตรการไปปฏิบัติ

(3) การตัดสินใจเพื่อนำโครงการไปปฏิบัติ (Implementing Decisions) เป็นการใช้ข้อมูลจากการประเมินกระบวนการเพื่อพิจารณาการดำเนินการให้เป็นไปตามแผน รวมถึงการปรับปรุงแก้ไขการดำเนินการให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด

(4) การตัดสินใจเพื่อทบทวนโครงการ (Recycling Decisions) เป็นการตัดสินใจจากผลผลิตที่เกิดจากการดำเนินโครงการว่ามีความเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของโครงการหรือไม่ และควรจะมีการดำเนินโครงการต่อ ยุติ หรือปรับแก้โครงการต่อไป

ในการประเมินผลตัวแบบ CIPP นั้น พบว่ามีความสอดคล้องกับการประเมินผลการดำเนินโครงการ/นโยบายของภาครัฐไทยในปัจจุบันที่เป็นการบริหารแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์ (Result Base Management) ซึ่งเป็นการประเมินผลในทุก ๆ ขั้นตอนในการดำเนินการโดยพิจารณาทั้งผลผลิต ผลลัพธ์ กับความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ หรือเป็นการประเมินแบบครอบคลุมในทุกองค์ประกอบของโครงการเพื่อพิจารณาปรับปรุงโครงการให้สอดคล้องกับเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ต่อไป

2.4 แนวคิดการเติบโตของธุรกิจ

แนวคิดการเติบโตของธุรกิจมีความสอดคล้องกับการศึกษาการเติบโตของอุตสาหกรรมหลักในประเทศไทยจากการใช้มาตรการปกป้องและตอบโต้ทางการค้า โดยแนวคิดดังกล่าวจะเป็นการพิจารณาถึงองค์ประกอบต่างๆ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดที่แสดงให้เห็นถึงการเติบโตของอุตสาหกรรม โดยมีแนวคิดที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

Sidek และ Mohamad (2014) ได้กล่าวถึงการเติบโตทางธุรกิจว่าเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญ และต้องคำนึงถึงเป็นอย่างมากในการดำเนินธุรกิจโดยมีองค์ประกอบที่เป็นตัวชี้วัด ได้แก่ ยอดขาย ส่วนแบ่งตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า คุณภาพสินค้าและบริการ ความสามารถในการทำกำไร จำนวนพนักงาน และประสิทธิภาพขององค์กร (อ้างถึงใน นริศ และ นุจรี, 2561)

McKelvie และ Wiklund (2010) ได้กล่าวถึงการเติบโตของธุรกิจนั้นประกอบด้วย การเติบโตเชิงปริมาณ (Quantitative) เช่น ยอดขาย ขนาดองค์กร จำนวนพนักงาน และการเติบโตเชิงคุณภาพ (Qualitative) เช่น กระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ (อ้างถึงใน สุรชาติ, 2558)

ในขณะที่ Per Davidsson, Frédéric Delmar และ Johan Wiklund (2006) ได้ศึกษาถึงการวัดการเติบโตของธุรกิจที่ประกอบไปด้วยตัวแปรอันได้แก่ (1) ทางเลือกในการเติบโต ประกอบด้วย การจ้างงาน ส่วนแบ่งทางการตลาด (2) ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาการเติบโต และ (3) ลักษณะการคำนวณตัวแปรต่าง ๆ โดยในส่วนของ การเติบโตภาคธุรกิจจะขึ้นอยู่กับ การรับรู้และความพึงพอใจต่อความเติบโตในแต่ละองค์กรที่มีความแตกต่างกันออกไปเนื่องจากขึ้นอยู่กับความพึงพอใจในเป้าหมายที่แต่ละองค์กรได้กำหนดไว้ กล่าวคือ บริษัท A พึงพอใจที่ส่วนแบ่งทางการตลาดเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 25 เนื่องจากบริษัทมีความคาดหวังและตั้งเป้าหมายส่วนแบ่งการตลาดที่ร้อยละ 10 ในขณะที่บริษัท B ไม่พึงพอใจที่ส่วนแบ่งการตลาดเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 25 เนื่องจากบริษัทมีความคาดหวังและตั้งเป้าหมายอยู่ที่ร้อยละ 100

2.5 กระบวนการผลิตเหล็ก

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตเหล็ก พบว่าการผลิตเหล็กประกอบด้วย 4 ขั้นตอน ได้แก่

2.5.1 เหล็กขั้นต้น (Raw Steel Product) ได้จากการนำสินแร่เหล็กมาถลุง (Iron Making) คือการแยกธาตุเหล็กออกจากสินแร่ที่อยู่ในรูปของเหล็กออกไซด์ รวมถึงสารเจือปนและสิ่งสกปรกอื่น ๆ โดยมี 2 วิธีการคือ ใช้เตาถลุงแบบพ่นลม (Blast furnace) และถลุงด้วยวิธีลดออกซิเจนโดยตรง (Direct Reduction) โดยเหล็กที่ได้จากการถลุงจะเรียกว่า เหล็กถลุง (Pig Iron) และเหล็กพูน (Sponge Iron)

2.5.2 เหล็กขั้นกลาง (Semi-Finished Steel Products) เป็นการนำเหล็กถลุง เหล็กพูน และเศษเหล็ก (Scrap) มาหลอมในเตาไฟฟ้า (Electrical arc furnace, EAF) ให้กลายเป็นน้ำเหล็ก โดยในขั้นตอนนี้จะมีการปรับปรุงคุณภาพน้ำเหล็กให้ได้ตรงตามคุณสมบัติที่ต้องการนำไปใช้งาน และหล่อเหล็กให้ได้รูปทรงตามการใช้งาน ได้แก่ เหล็กแท่งกลม (Billet) เหล็กแท่งแบน (Slab) เหล็กแท่งใหญ่ (Bloom, Beam, Blank)

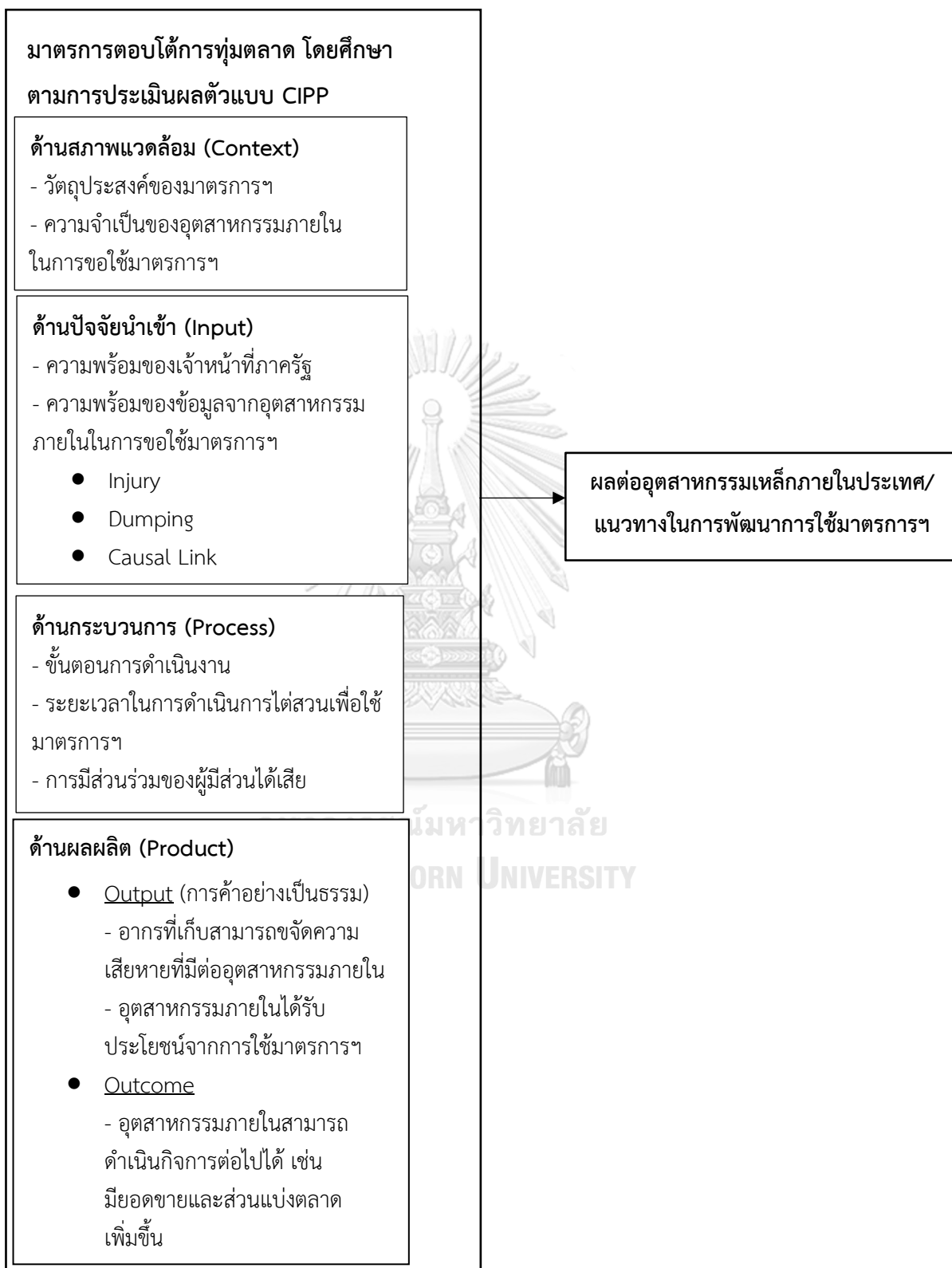
2.5.3 เหล็กขั้นปลาย (Finish Steel Products) เป็นการนำผลิตภัณฑ์ขั้นกลางมาผ่านกระบวนการแปรรูป ทำได้ 2 รูปแบบคือ การขึ้นรูปร้อน (Hot Forming) เช่น การรีดร้อน การตีขึ้นรูปร้อน เป็นต้น และการขึ้นรูปเย็น (Cold Forming) เช่น การรีดเย็น การดึงลวด เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้จากเหล็กแท่งยาว (Billet) เป็นผลิตภัณฑ์ทรงยาว เช่น เหล็กเส้น, ลวดเหล็ก เป็นต้น ผลิตภัณฑ์จากเหล็กแท่งแบน (Slab) เป็นผลิตภัณฑ์ทรงแบน เช่น เหล็กแผ่นรีดร้อนและรีดเย็น และจากเหล็กแท่งใหญ่ (Bloom, Beam) เป็นเหล็กโครงสร้างรูปพรรณ นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์จากการขึ้นรูปเย็นยังสามารถนำมาเคลือบหรือชุบตีบุกและสังกะสีกลายเป็นเหล็กแผ่นเคลือบตีบุก (Tin plate) เหล็กแผ่นชุบสังกะสี (Galvanized steel) โดยกระบวนการต่อเนื่องนี้เป็นการเพิ่มคุณสมบัติเฉพาะ

เช่นความสามารถในการกันสนิม หรือเพิ่มความสามารถในการตัดและขึ้นรูปสำหรับการผลิตในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่อไป

2.5.4 อุตสาหกรรมเหล็กต่อเนื่อง เป็นการนำเหล็กที่ผ่านการแปรรูปเช่น การเคลือบผิว หรือ ตกแต่งคุณสมบัติแล้ว นำไปใช้ในอุตสาหกรรมอื่น ๆ เป็นอุตสาหกรรมก่อสร้าง ยานยนต์และชิ้นส่วนบรรจุภัณฑ์ ต่อเรือ เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น



2.6 กรอบแนวคิดในการศึกษา



บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีวิจัยทางเอกสาร (Documentary Research) จากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ และรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ซึ่งประกอบด้วยวิธีการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

3.1 แหล่งที่มาของข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยโดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) และข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยข้อมูลทุติยภูมิจะเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็ก อันได้แก่ ประกาศคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน และประกาศกรมการค้าต่างประเทศ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็ก พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งเป็นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการใช้มาตรการฯ ในประเทศไทย และหนังสือหรือเอกสารวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กจากการใช้มาตรการฯ รวมถึงข้อมูลปริมาณการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศเพื่อวิเคราะห์แนวโน้มการนำเข้าของสินค้าที่มีการทุ่มตลาดในประเทศไทย รวมถึงข้อมูลสัดส่วนและส่วนแบ่งทางการตลาด ความสามารถในการผลิตสินค้าเหล็กในประเทศไทย และการศึกษาโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและภาคอุตสาหกรรมเหล็กโดยตรง อาทิ เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย กลุ่ม 7 สมาคมผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กไทยเพื่อทราบถึงผลกระทบ และแนวทางในการพัฒนาการใช้มาตรการฯ

3.2 วิธีการเลือกผู้ให้ข้อมูล

ผู้วิจัยเลือกวิธีการเก็บข้อมูลแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเลือกจากผู้ให้ข้อมูลที่มีหน้าที่ ความรู้ความเข้าใจ และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่ผู้วิจัยต้องการศึกษาดังที่อธิบายข้างต้น ทั้งนี้ในการเก็บข้อมูลและสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลจากกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย กลุ่ม 7 สมาคมเหล็กผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กไทย และ

ผู้ใช้สินค้าเหล็ก ผู้วิจัยได้ดำเนินการติดต่อและจัดทำหนังสือขออนุญาตเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นลายลักษณ์อักษร

3.2.1 กลุ่มประชากรเป้าหมายและผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

1) เกณฑ์การเลือกกลุ่มประชากรเป้าหมายและผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ผู้วิจัยเลือกผู้ให้สัมภาษณ์โดยเกณฑ์ความเกี่ยวข้องกับประเด็นที่ศึกษา แบ่งออกเป็นกลุ่มผู้ปฏิบัติงาน กลุ่มผู้มีประสบการณ์ในการยื่นคำขอใช้มาตรการ และกลุ่มผู้ใช้สินค้าเหล็ก โดยแหล่งข้อมูลปฐมภูมิซึ่งเป็นผู้ให้สัมภาษณ์ได้แก่กลุ่มประชากรต่อไปนี้

(1) ข้าราชการผู้ปฏิบัติงานในกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ จำนวน 3 คน เนื่องจากเป็นผู้ให้คำแนะนำแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศในการดำเนินการกระบวนการโต้สวนการทุ่มตลาดเพื่อประกอบการกำหนดนโยบายหรือการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด รวมถึงปฏิบัติหน้าที่ฝ่ายเลขานุการในคณะกรรมการพิจารณามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และการอุดหนุน ซึ่งมีหน้าที่ในการพิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน รวมถึงการออกกฎกระทรวงและประกาศเพื่อดำเนินการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยเป็นอำนาจหน้าที่ตามมาตรา 73 แห่งพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ จึงเป็นผู้ที่เข้าใจกระบวนการการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดตั้งแต่การโต้สวนการใช้มาตรการจนถึงการนำมาตรการไปปฏิบัติ

(2) หัวหน้าแผนกวิจัยและข้อมูลอุตสาหกรรม สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย เนื่องจากมีประสบการณ์ในการเป็นหนึ่งในคณะอนุกรรมการพิจารณารายละเอียดทางเทคนิคของสินค้าเหล็ก ซึ่งเป็นคณะอนุกรรมการที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณารายละเอียดของสินค้าเหล็กเพื่อประกอบการโต้สวนการใช้มาตรการ รวมถึงเป็นสถาบันที่ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อดำเนินการสนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมเหล็กให้มีประสิทธิภาพและมีความเข้มแข็ง รวมถึงยังเป็นหน่วยงานที่รวบรวมข้อมูลอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย ทั้งสัดส่วนการผลิตสินค้าเหล็กแต่ละประเภท กำลังการผลิต และจำนวนผู้ประกอบการในประเทศไทย

(3) กลุ่ม 7 สมาคมเหล็กผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กไทย (7 สมาคมฯ) ประกอบด้วย

- สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย
- สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นไทย
- สมาคมผู้ผลิตท่อโลหะและแปรรูปเหล็กแผ่น
- สมาคมโลหะไทย
- สมาคมผู้ผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน

- สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี และ
- สมาคมผู้ผลิตเหล็กทรงยาวด้วยเตาอาร์คไฟฟ้า

โดยสมาคมดังกล่าวเป็นการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการเหล็กในไทยกว่า 472 บริษัท ทางผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์เชิงลึก 3 สมาคม โดยวิธีการเลือกแบบเจาะจง ได้แก่ สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นไทย และสมาคมผู้ผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน เนื่องจากมีประสบการณ์ในการยื่นคำขอใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และเหล็ก 3 รูปแบบนี้เป็นเหล็กชั้นปลายที่ได้จากการแปรรูปในขั้นตอนการผลิตเหล็กชั้นกลาง ดังตารางที่ 1 และเป็นเหล็กรูปทรงดั้งเดิมก่อนที่จะมีการแปรรูปเป็นเหล็กในรูปแบบอื่น ๆ ในขั้นตอนของการนำไปผลิตในอุตสาหกรรมต่อเนื่องเป็นลำดับต่อไป

ตารางที่ 3 ตารางแสดงความเกี่ยวข้องของผลิตภัณฑ์เหล็กและสมาคมเหล็กที่เกี่ยวข้องกัน

| เหล็กชั้นกลาง | เหล็กชั้นปลาย | สมาคมที่เกี่ยวข้อง |
|---------------------------------------|-----------------------|--|
| เหล็กแท่งแบน (Slab) | เหล็กแผ่นรีดร้อน | สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย |
| เหล็กแท่งแบน (Slab) ที่ผ่านการรีดร้อน | เหล็กแผ่นรีดเย็น | สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นไทย |
| เหล็กแท่งใหญ่ (Bloom, Beam, Blank) | เหล็กโครงสร้างรูปพรรณ | สมาคมผู้ผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน |

(4) ผู้ใช้สินค้าเหล็ก จำนวน 2 บริษัท ที่มีการใช้สินค้าเหล็กเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าต่อเนื่อง และมีการขายวัตถุดิบเหล็ก

3.3 วิธีการเก็บข้อมูล

3.3.1 ศึกษาจากเอกสาร (Documentary Research) ได้แก่ พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 และกฎหมายลำดับรองอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงเอกสารวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการค้าเหล็ก

3.3.2 สัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) แบ่งออกเป็นผู้ให้สัมภาษณ์ 3 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มผู้ประกอบการและมีส่วนเกี่ยวข้องกับขั้นตอนการพิจารณาการใช้มาตรการ ประกอบด้วยข้าราชการผู้ปฏิบัติงานในกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ และหัวหน้าแผนกวิจัยและข้อมูลอุตสาหกรรม สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

- (2) กลุ่มผู้มีประสบการณ์ในการยื่นคำขอใช้มาตรการ ประกอบด้วย สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย สมาคมผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นไทย และสมาคมผู้ผลิตเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรีดร้อน
- (3) กลุ่มผู้ใช้สินค้าเหล็ก ประกอบด้วยบริษัทที่มีการใช้สินค้าเหล็กจำนวน 2 บริษัท โดยคำถามในการสัมภาษณ์จะมีความเฉพาะเจาะจงตามความเกี่ยวข้องและความเชี่ยวชาญของผู้ให้สัมภาษณ์

3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

ผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) โดยวิเคราะห์ข้อมูลจากการเก็บข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดจำนวน 9 คน และข้อมูลเอกสารที่สอดคล้องกับการวิจัย นำเสนอโดยอิงจากตัวแบบ CIPP (Context-Input-Process-Product) ซึ่งเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย เพื่อให้การนำเสนอเป็นไปตามวัตถุประสงค์ในการวิจัย



บทที่ 4

ผลการศึกษาและการอภิปรายผล

การศึกษามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้ตัวแบบ CIPP เป็นแนวทางในการประเมินการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ซึ่งผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

- 4.1 ด้านสภาพแวดล้อม (Context)
- 4.2 ด้านปัจจัยนำเข้า (Input)
- 4.3 ด้านกระบวนการ (Process)
- 4.4 ด้านผลผลิต (Product)

4.1 ด้านสภาพแวดล้อม (Context)

จากปัญหาการทุ่มตลาดของสินค้าจากต่างประเทศนั้น ก่อให้เกิดสภาพการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยอุตสาหกรรมภายในประเทศที่จะต้องประสบปัญหาทางการค้าเมื่อราคาขายของสินค้าชนิดเดียวกันที่นำเข้าจากต่างประเทศต่ำกว่าราคาที่ยขายในประเทศของผู้ส่งออกซึ่งส่งผลให้อุตสาหกรรมภายในประเทศจะต้องปรับราคาขายของสินค้าเพื่อให้สามารถแข่งขันกับการค้าในภาวะดังกล่าวได้ อย่างไรก็ตาม การปรับตัวด้วยวิธีดังกล่าวให้อุตสาหกรรมยังคงดำเนินต่อไปได้นั้นยังส่งผลต่อสถานการณ์ขาดทุนซึ่งอาจนำมาสู่การล้มละลาย ซึ่งหากประเทศไทยไม่มีอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศ และจะต้องพึ่งพาการนำเข้าสินค้าเพียงอย่างเดียว จะส่งผลให้ไม่สามารถต่อรองราคาได้ในอนาคต และจะต้องนำเข้าสินค้าเหล็กในราคาที่แพงขึ้น หรือเกิดการผูกขาดจากสินค้านำเข้า ดังนั้นภาครัฐจึงตระหนักถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมภายในประเทศไทยในฐานะสมาชิกขององค์การการค้าโลกจึงได้มีการบังคับใช้พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศซึ่งเป็นการปรับใช้ให้สอดคล้องกับ Agreement on implementation of Article VI of the General Agreement on Tariff and Trade 1994 เพื่อรองรับการออกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับการแก้ไขปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้จากการศึกษาสภาพแวดล้อมในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด พบว่ามีความสอดคล้องและเชื่อมโยงกับแผน 3 ระดับ ดังนี้

(1) แผนระดับที่ 1 ได้แก่ แผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580) ในยุทธศาสตร์ที่ 2 ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน

(2) แผนระดับที่ 2 ได้แก่ แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ประเด็นที่ 8 ผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยุคใหม่ ในการให้ผู้ประกอบการในทุกระดับเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ที่มีบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้น และประเด็นที่ 20 การบริการประชาชนและ

ประสิทธิภาพภาครัฐ และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 เป้าหมายรวมที่ 2.3 ระบบเศรษฐกิจมีความเข้มแข็งและแข่งขันได้

(3) แผนระดับที่ 3 ได้แก่ แผนปฏิบัติราชการกระทรวงพาณิชย์ ปี 2561-2565 ในประเด็นที่ 1 สร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานราก และแผนปฏิบัติราชการกรมการค้าต่างประเทศ (พ.ศ. 2561-2565) ในประเด็นที่ 4 สร้างความเข้มแข็งและความเป็นธรรมทางการค้า โดยมีเป้าหมายคือ ผู้ประกอบการไทยได้รับการปกป้อง เยียวยา รักษาผลประโยชน์ และสร้างความเป็นธรรมทางการค้า โดยมีแนวทางในการพัฒนา คือ การพัฒนาปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้า ปรับปรุงกฎหมายและมาตรการทางการค้าให้เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจยุคใหม่ ติดตามสถานการณ์ มาตรการทางการค้า เพื่อเฝ้าระวังหรือใช้ประโยชน์อย่างเหมาะสม และเจรจาแก้ไขปัญหาเพื่อผลักดัน การส่งออก

การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนั้นมีความสอดคล้องและเชื่อมโยงกับแผน 3 ระดับ อีกทั้งแผนดังกล่าวนี้เป็นผลมาจากนโยบายของรัฐบาลที่ตอบสนองต่อความต้องการของประชาชนที่ ประสบผลกระทบจากการค้าที่ไม่เป็นธรรม ดังนั้น ในการศึกษามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับการ เติบโตของอุตสาหกรรมหลักในประเทศไทยด้านสภาพแวดล้อม (Context) พบว่าการใช้มาตรการนี้มีความสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ แผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 แผนปฏิบัติราชการกระทรวงพาณิชย์ และแผนปฏิบัติราชการ กรมการค้าต่างประเทศ

4.2 ด้านปัจจัยนำเข้า (Input)

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยนำเข้าที่ส่งผลต่อการดำเนินการพิจารณาการใช้มาตรการให้เป็นไป ตามเป้าประสงค์ ได้แก่ ความพร้อมของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ และความพร้อมของข้อมูลเพื่อประกอบการ พิจารณาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.2.1 ความพร้อมของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ

จากการสัมภาษณ์พบว่าเจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า ในฐานะ ผู้ปฏิบัติงานและเป็นเลขานุการคณะกรรมการ มีความรู้ความสามารถ มีความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการ เป็นอย่างดี มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีความเหมาะสมกับการจัดการปัญหาการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น รวมถึงเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานได้ปฏิบัติตามภารกิจของกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า ได้แก่ (1) ศึกษา วิเคราะห์ข้อมูล และให้คำแนะนำแก่อุตสาหกรรมภายในและดำเนินกระบวนการได้สวนการทุ่ม ตลาดเพื่อประมวลข้อพิจารณาประกอบการกำหนดมาตรการตอบโต้ทางการค้า (2) ศึกษา วิเคราะห์ กฎระเบียบ ประเด็นข้อกฎหมาย และอุปสรรคจากการปฏิบัติตามกระบวนการภายใต้มาตรการตอบ โต้การทุ่มตลาด เพื่อกำหนดแนวทางปรับปรุงกฎหมายในกรอบของ WTO FTA และความตกลงอื่นๆ (3) ปฏิบัติหน้าที่ฝ่ายเลขานุการในคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน และ (4) ส่งเสริมเผยแพร่และสนับสนุนให้เกิดการเรียนรู้ เรื่อง มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน

และมาตรการปกป้องในวงกว้างทั้งภาค เอกชนและภาครัฐเพื่อให้มีการใช้มาตรการตอบโต้การ
ดำเนินการค้าที่ไม่เป็นธรรม และมีการต่อสู้เพื่อปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าอย่างมีศักยภาพ
โดยเจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าได้ให้ข้อมูลว่า

“ในการเริ่มเข้ามาปฏิบัติหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ในกอง เริ่มแรกจะมีรุ่นพี่ในกองสอนงาน รวมถึง
มีคอร์สอบรมของทางกองโดยมีที่ปรึกษากฎหมายจากต่างประเทศที่ทางกองได้จัดจ้างเป็นรายปีเข้ามา
ให้การอบรม เพื่อให้ทราบถึงแนวทางและวิธีการปฏิบัติของต่างประเทศ และสิ่งที่สำคัญในการเรียนรู้
งานคือการ Learning by Doing คือ ศึกษามาตรการพร้อมกับการทำงาน เนื่องจากเป็นเรื่องเฉพาะ
ทางการเรียนรู้ในรูปแบบดังกล่าวจึงทำให้ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้ความเข้าใจที่มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้
ในปีที่ผ่านมา ๆ มาจะมีการจัดให้เจ้าหน้าที่ได้เดินทางไปศึกษาดูงานจากประเทศที่มีการไต่สวน
การใช้มาตรการบ่อยๆ เช่น อินเดีย และบราซิล ทำให้เจ้าหน้าที่ได้เรียนรู้จากหน่วยงานต่างประเทศ
และสามารถนำไปปรับใช้ในการปฏิบัติงานด้วยเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม จากปัญหาเรื่องงบประมาณที่
มีค่อนข้างจำกัด และสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้กิจกรรมการศึกษาดูงานได้
ถูกยกเลิกไป ดังนั้น โดยภาพรวมคือเจ้าหน้าที่มีความรู้ความสามารถที่พร้อมในการปฏิบัติหน้าที่เป็น
อย่างดี แต่ในระยะยาวนั้น ควรจะต้องมีการอบรมเจ้าหน้าที่เพื่อพัฒนาศักยภาพของเจ้าหน้าที่ให้มี
ความรู้ความสามารถทันต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมการค้าที่เปลี่ยนแปลงไป”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 2 สัมภาษณ์เมื่อ 26 เมษายน 2564)

นอกจากนี้เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 ได้ให้สัมภาษณ์
เกี่ยวกับความพร้อมของเจ้าหน้าที่เพิ่มเติมว่า

“การดำเนินการไต่สวนเพื่อพิจารณากำหนดมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะต้องพิจารณา
ข้อมูลข้อเท็จจริงจากแหล่งต่างๆ โดยอาศัยความรู้ความสามารถจากหลากหลายสาขาเพื่อให้การ
พิจารณาปัจจัยการทุ่มตลาด ความเสียหายที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายใน และความสัมพันธ์ระหว่างทุ่ม
ตลาดและความเสียหายที่เกิดขึ้น เกิดประโยชน์และมีประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้น จึงมีความจำเป็นต้อง
พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถเพียงพอรองรับต่อการไต่สวนเพื่อกำหนดมาตรการ ตลอดจน
การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายเพื่อรองรับต่อพฤติกรรมการค้าที่เปลี่ยนแปลงไป”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

ประกอบกับผู้ให้สัมภาษณ์จากสมาคมที่เกี่ยวข้องได้ให้ข้อมูลว่า

“จากประสบการณ์ในการยื่นคำขอและติดต่อกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าที่ผ่านมา
เจ้าหน้าที่ให้การช่วยเหลือ และคำแนะนำเป็นอย่างดีมาโดยตลอด โดยเจ้าหน้าที่มีความรู้และ
ความสามารถ รวมถึงปฏิบัติตามกรอบของกฎหมาย”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 1 สัมภาษณ์เมื่อ 21 เมษายน 2564)

“เจ้าหน้าที่มีความรู้ความสามารถและให้ความช่วยเหลือในมุมมองเชิงวิชาการได้เป็นอย่างดี แต่ในส่วนของความเข้าใจด้านรายละเอียดของสินค้าเหล็ก เจ้าหน้าที่อาจไม่ได้มีประสบการณ์มากนัก เนื่องจากสินค้าเหล็กมีความหลากหลาย เจ้าหน้าที่อาจไม่ได้คลุกคลีกับประเภทของสินค้านี้โดยตรง รวมถึงวิธีการในการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทมีความแตกต่างกัน โดยเจ้าหน้าที่อาจต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจในส่วนนี้... ปัญหาเรื่องดุลพินิจในการตรวจสอบข้อมูลในการขอใช้มาตรการมีความเข้มข้นต่างกัน โดยเจ้าหน้าที่บางกลุ่มยอมรับข้อมูลที่ได้จาก Email ในขณะที่บางกลุ่มยอมรับข้อมูลที่ได้จาก website ที่น่าเชื่อถือเพียงอย่างเดียว”

(เจ้าหน้าที่สภาคมน 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

อีกทั้งผู้ให้ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทยได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับความเหมาะสมของมาตรการกับการจัดการปัญหาการทุ่มตลาดว่า

“มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีความเหมาะสมในการแก้ไขปัญหาการทุ่มตลาด โดยมาตรการของไทยได้อิงจากของ WTO ซึ่งมีความสมบูรณ์แบบอยู่แล้ว นอกจากนี้หากปัญหาทางการค้าที่เกิดขึ้นไม่ได้เข้าข่ายการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ก็ยังมีมาตรการอื่น ๆ ในการแก้ไขปัญหาเช่น Safeguard และ Anti-Circumvention (AC) อยู่แล้ว โดยปัจจุบันมีเรื่องการใช้มาตรการตอบโต้การหลบเลี่ยงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Circumvention) ซึ่งเป็นมาตรการที่นำมาอุดช่องโหว่ของการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เนื่องจากพบว่ามีการนำเข้าหรือผู้ส่งออกบางรายมีการหลบเลี่ยงการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดโดยการเปลี่ยนแปลง เพิ่มเติมสารบางอย่างลงในสินค้าที่ไม่ได้ทำให้คุณสมบัติของสินค้าเปลี่ยนไป เพื่อเป็นการหลบเลี่ยงไม่ให้สินค้านั้นเป็นสินค้าภายใต้พิกัดศุลกากรที่โดนเรียกเก็บอากร AD”

(ผู้ให้ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย สัมภาษณ์เมื่อ 25 เมษายน 2564)

4.2.2 ความพร้อมของข้อมูลเพื่อประกอบการพิจารณาการใช้มาตรการ

การพิจารณาความพร้อมของข้อมูลเพื่อประกอบการพิจารณาการใช้มาตรการโดยมีประเด็นในการประเมิน ได้แก่ ความรู้ความเข้าใจของผู้ยื่นคำขอในการขอใช้มาตรการ และความพร้อมในการจัดทำข้อมูลเพื่อประกอบการขอใช้มาตรการ ซึ่งจากการประเมินเจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าและผู้ให้ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทยให้ข้อมูลว่า

“สำหรับผู้ยื่นคำขอสำหรับที่ไม่มีประสบการณ์มาก่อน มองว่าข้อมูลและหลักฐานประกอบการขอใช้มาตรการมีความซับซ้อนและใช้เวลาในการทำความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการอย่างไรก็ดี สำหรับผู้ที่เคยมีประสบการณ์ในการยื่นคำขอแล้วก็ไม่ได้ง่ายเช่นกัน เนื่องจากเอกสารบางอย่างยากที่จะหาหลักฐาน เช่น การหาราคาขายในต่างประเทศ และการพิสูจน์ว่าบริษัทได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาด”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 2 สัมภาษณ์เมื่อ 26 เมษายน 2564)

“เจ้าหน้าที่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการยื่นคำขอในบางบริษัทมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการ และเอกสารประกอบการขอใช้มาตรการในระดับเบื้องต้น อย่างไรก็ตาม ผู้ยื่นคำขอสามารถขอคำแนะนำ/ คำปรึกษาจากกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าได้หลายช่องทาง เช่น ทางโทรศัพท์ อีเมลล์ Website ของ กอง หรือขอเข้ารับคำปรึกษาที่กองได้ รวมถึงสามารถทำหนังสือขอความอนุเคราะห์ให้เจ้าหน้าที่จัดค รอลอบปรนให้ความรู้เกี่ยวกับมาตรการได้...ในปัจจุบัน กองฯ ได้มีการปรับปรุงแบบคำขอให้ดำเนินการ พิจารณาตอบโต้การทุ่มตลาด (ปร.1) เมื่อปี 2563 เช่น การลดการขอข้อมูลที่มีความซ้ำซ้อน จากเดิม ที่เป็นการขอข้อมูลเป็นรายไตรมาสและรายปี...ในเรื่องความพร้อมของข้อมูล หากบริษัทมีการจัดทำ ระบบบัญชีในรูปแบบที่แยกประเภทของสินค้าอยู่แล้ว จะทำให้การจัดทำข้อมูลมีความสะดวกมาก ยิ่งขึ้น เนื่องจากในการพิจารณาการใช้มาตรการนั้น จะเป็นการพิจารณาเป็นรายสินค้า ดังนั้นบริษัท ควรมีการจัดทำในรูปแบบดังกล่าว”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 1 สัมภาษณ์เมื่อ 22 เมษายน 2564)

“บริษัทผู้ผลิตที่เป็นผู้ยื่นคำขอมักเป็นบริษัทรายใหญ่ทำให้มีเจ้าหน้าที่ดูแลด้านนี้โดยเฉพาะ เช่น เจ้าหน้าที่ฝ่ายรัฐกิจซึ่งส่วนใหญ่เข้าใจกระบวนการอยู่แล้ว และมีบุคลากรที่พร้อมในการจัดทำ ข้อมูลประกอบการพิจารณา แต่มีประเด็นเรื่องข้อมูลตัวเลขบางส่วนหาข้อมูลยาก เช่น ข้อมูลราคา ขายในต่างประเทศ...ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับการยื่นคำขอมีระบุชัดเจนแล้ว”

(ผู้ให้ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย สัมภาษณ์เมื่อ 25 เมษายน 2564)

นอกจากนี้ผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มสมาคมเหล็กได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับความพร้อมของข้อมูลที่ใช้ ประกอบการพิจารณาว่า

“มีแค่บางบริษัทที่มีความพร้อมของข้อมูล และความเข้าใจของคนทำงาน เนื่องจากต้องม ีการให้ข้อมูลแก่เจ้าหน้าที่โดยละเอียดเพื่อให้เจ้าหน้าที่สามารถตอบคำถามและให้ข้อมูลแก่ คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนสำหรับการพิจารณาการใช้มาตรการได้อย่าง ถูกต้อง หรือหากมีข้อมูลที่จะต้องแก้ไขก่อนไปสู่ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการนั้น จะมีการ แก้ไขข้อมูลให้มีความถูกต้องและน่าเชื่อถือโดยจะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 - 6 เดือน ดังนั้นหากผู้ยื่น คำขอมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการและสามารถให้ข้อมูลแก่เจ้าหน้าที่เพื่อประกอบการ พิจารณาได้อย่างถูกต้องก็จะทำให้กระบวนการเร็วขึ้น โดยส่วนใหญ่แล้วบริษัทใหญ่ๆ แนวหน้าของ ประเทศหรือบริษัทที่มียอดขายเกิน 5 พันล้านบาทขึ้นไป ก็มักจะมีความพร้อมในการเตรียมข้อมูล ประกอบการยื่นคำขอ โดยข้อมูลที่ใช้ประกอบการยื่นคำขอ ในส่วนที่เป็นข้อมูลภายในบริษัทมักจะ จัดเตรียมข้อมูลให้เจ้าหน้าที่ไม่ค่อยยาก แต่หากเป็นข้อมูลเกี่ยวกับราคาขายจากต่างประเทศ ค่าขนส่ง จากต่างประเทศมาไทย มักหายาก และแม้จะได้ข้อมูลแล้วก็ต้องมาพิจารณาอีกว่าข้อมูลมีความ หน้าเชื่อถือหรือไม่ ซึ่งปัจจัยเรื่องความน่าเชื่อถือของข้อมูลเจ้าหน้าที่มักจะทำให้ความสำคัญและปฏิเสธ

ไม่รับข้อมูลหากไม่มีความน่าเชื่อถือ ดังนั้น หากมีความเป็นไปได้ยากให้ทูตพาณิชย์ หรือสำนักงานของกระทรวงพาณิชย์ในต่างประเทศให้ความช่วยเหลือเกี่ยวกับข้อมูลราคาขายในต่างประเทศด้วย”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 2 สัมภาษณ์เมื่อ 23 เมษายน 2564)

การประเมินปัจจัยนำเข้า (Input) ของมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดพบว่าเจ้าหน้าที่มีความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่ มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นอย่างดี เนื่องจากจะมีการสอนงาน จัดอบรมโดยที่ปรึกษาทางกฎหมายจากต่างประเทศ และการศึกษาดูงานในต่างประเทศ แต่ในช่วงที่ผ่านมาจากสถานการณ์ COVID-19 และงบประมาณที่มีอยู่อย่างจำกัด ทำให้ไม่มีการศึกษาดูงานและการเรียนรู้งานยังต่างประเทศ นอกจากนี้ในการอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้ารับบริการพบว่ามีความเหมาะสมและมีช่องทางติดต่อที่หลากหลาย อย่างไรก็ตาม ในเรื่องความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดของสินค้าแต่ละชนิดที่มีการยื่นคำขอใช้มาตรการ เนื่องจากสินค้าเหล็กมีความหลากหลายและเจ้าหน้าที่นั้นไม่ได้มีประสบการณ์เกี่ยวกับเรื่องการผลิตเหล็กโดยตรงส่งผลให้เจ้าหน้าที่อาจต้องใช้ระยะเวลาในการทำความเข้าใจในเรื่องดังกล่าว รวมถึงดุลพินิจในการพิจารณาข้อมูลของเจ้าหน้าที่แต่ละท่านมีความเข้มข้นแตกต่างกัน ในด้านความพร้อมของข้อมูลเพื่อประกอบการพิจารณาการใช้มาตรการ พบว่าหากผู้ยื่นที่ไม่มีประสบการณ์ในการยื่นคำขอจะใช้ระยะเวลาในการทำความเข้าใจมาตรการและการจัดเตรียมข้อมูล ในขณะที่ผู้ที่มีประสบการณ์ในการยื่นคำขอมักจะมีความรู้ความเข้าใจมาตรการแล้วแต่จะประสบปัญหาในขั้นตอนการจัดเตรียมข้อมูลประกอบการพิจารณา เช่น ราคาขายของสินค้าจากต่างประเทศ ราคาค่าขนส่งระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาการทุ่มตลาด (Dumping) ดังนั้นจึงอาจเป็นเหตุให้เกิดความล่าช้าในการพิจารณาข้อมูลได้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

4.3 ด้านกระบวนการ (Process)

จากการศึกษากระบวนการพิจารณาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะพิจารณาถึงขั้นตอนในการดำเนินงานและระยะเวลาไต่สวนการใช้มาตรการว่ามีความเหมาะสมหรือไม่อย่างไร มีอุปสรรคอะไรในการพิจารณาการใช้มาตรการ และการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.3.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน และระยะเวลาดำเนินการไต่สวนเพื่อพิจารณาการใช้

มาตรการ

ในการดำเนินการไต่สวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะใช้ระยะเวลาในการไต่สวนไม่เกิน 1 ปี หรือขยายเวลาได้อีกไม่เกิน 6 เดือน ตามมาตรา 54 แห่ง พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ โดยขั้นตอนในการไต่สวนมีดังนี้

(1) ผู้ผลิตในประเทศยื่นคำขอต่อกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ มีการตรวจสอบแบบคำขอและเสนอคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนโดยเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน

(2) เมื่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนพิจารณารับคำขอและมีการเปิดไต่สวน จะประกาศการเปิดไต่สวนในราชกิจจานุเบกษา แจ้งประกาศเปิดไต่สวนแก่ผู้มีส่วนได้เสีย และส่งแบบสอบถามให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย

(3) เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าดำเนินการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ผลการไต่สวนเบื้องต้นเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนพิจารณา

(4) เมื่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนพิจารณาผลการไต่สวนเบื้องต้นแล้ว จะประกาศผลการไต่สวนเบื้องต้นในราชกิจจานุเบกษา และแจ้งผลการไต่สวนเบื้องต้นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย

(5) จัดการประชุมรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสีย

(6) เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าดำเนินการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ผลจากการประชุมรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสีย และเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนเพื่อพิจารณาร่างผลการไต่สวนขั้นที่สุด

(7) เมื่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนพิจารณาร่างผลการไต่สวนขั้นที่สุดแล้ว จะจัดส่งข้อมูลข้อเท็จจริงที่ใช้เป็นพื้นฐานในการพิจารณาผลการไต่สวนให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย

(8) จัดการประชุมรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสีย รับข้อโต้แย้งจากผู้มีส่วนได้เสีย โดยเจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าดำเนินการรวบรวมข้อมูลและเสนอต่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนในการพิจารณาผลการไต่สวนขั้นที่สุด

(9) เมื่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนพิจารณาผลการไต่สวนขั้นที่สุดแล้ว จะประกาศผลการไต่สวนขั้นที่สุดในราชกิจจานุเบกษา และแจ้งประกาศผลการไต่สวนขั้นที่สุดแก่ผู้มีส่วนได้เสีย

สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานและระยะเวลาในการไต่สวน เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าได้ให้ข้อมูลว่า

“...ระยะเวลาในการไต่สวนเป็นไปตามกฎระเบียบและข้อกำหนดของรัฐธรรมนูญ รวมถึงความตกลงทางการค้ากับ WTO โดยจะต้องดำเนินการไต่สวนให้แล้วเสร็จภายใน 12 – 18 เดือน ทั้งนี้ หากปรากฏในชั้นการพิจารณาผลเบื้องต้นว่ามีความจำเป็นต้องป้องกันความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายใน สามารถกำหนดใช้มาตรการชั่วคราวโดยมีระยะเวลาไม่เกิน 4 – 9 เดือน”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

“ระยะเวลาในการไต่สวนมีความเหมาะสมแล้ว เนื่องจากต้องมีการพิจารณาข้อมูลอย่างละเอียดและรอบคอบ และในการพิจารณาจะมีการรับฟังข้อมูลจากทุกด้านเพื่อให้ผลการพิจารณามีความเป็นธรรมกับทุกฝ่ายมากที่สุด เช่น สินค้าบางประเภทที่อุตสาหกรรมภายในไม่สามารถผลิตได้ และผู้นำเข้ามีความเห็นต่อการใช้มาตรการถึงความจำเป็นในการนำเข้าสินค้าชนิดดังกล่าว ก็จะต้องมีการพิจารณาเอกสารประกอบข้อเท็จจริงและประชุมหารือกับคณะอนุกรรมการพิจารณารายละเอียดทางเทคนิคของสินค้าเหล็กเพื่อให้การพิจารณาการใช้มาตรการเป็นไปอย่างรอบคอบให้มากที่สุด อย่างไรก็ตามในบางกรณีการไม่มีความซับซ้อนเรื่องรายละเอียดของสินค้า หรืออื่นๆ ก็สามารถไต่สวนให้เสร็จก่อน 1 ปีได้ ก็ไม่ได้มีปัญหาอะไร โดยจากประสบการณ์การไต่สวนพบว่าในบางกรณีสินค้าที่ผู้ผลิตในประเทศไม่สามารถผลิตได้ ส่งผลให้ต้องมีการนำเข้าเพียงอย่างเดียว จึงต้องใช้ระยะเวลาในการพิจารณาเรื่องรายละเอียดสินค้ามากขึ้น...ในเรื่องระยะเวลาในการไต่สวน ทางฝั่งอุตสาหกรรมภายในก็อยากให้มีการพิจารณาให้เสร็จเร็ว เพราะยิ่งใช้มาตรการเร็วก็จะยิ่งได้ประโยชน์ แต่ในทางปฏิบัติแทบจะเป็นไปไม่ได้เพราะต้องใช้เวลาในการพิจารณาข้อมูลของผู้ที่เกี่ยวข้องให้รอบด้านมากที่สุด สำหรับมาตรการชั่วคราวจะเกิดขึ้นในช่วงการนำเสนอผลการไต่สวนขั้นต้น หรือประมาณ 6 เดือนนับแต่วันที่ประกาศเปิดการไต่สวน โดยการพิจารณาการใช้มาตรการชั่วคราวนั้น จะขึ้นอยู่กับความเสียหายของอุตสาหกรรมภายใน ณ ขณะนั้น ว่าได้รับความเสียหายอย่างร้ายแรงที่จำเป็นต่อการใช้มาตรการชั่วคราวหรือไม่...นโยบายภาครัฐในแต่ละรัฐบาลให้ความสำคัญกับภาคอุตสาหกรรมภายในประเทศแตกต่างกันไป ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการไต่สวน รวมถึงเกิดการแทรกแซงของกลุ่มผลประโยชน์เกิดขึ้นในช่วงของการไต่สวน”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 2 สัมภาษณ์เมื่อ 26 เมษายน 2564)

ในขณะที่ผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มสมาคมเหล็กได้ให้ข้อมูลว่า

“กระบวนการทั้งขั้นตอนและระยะเวลาที่เป็นไปตามกฎหมายและข้อตกลงของ WTO อยู่แล้วที่จะใช้ระยะเวลา 1 ปีถึง 1 ปีครึ่ง แต่หากยิ่งไต่สวนได้เร็วก็จะยิ่งดีขึ้น เพราะจะช่วยเร่งการแก้ไขปัญหา แต่อย่างไรก็ดีความช้า-เร็วของการไต่สวนส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความพร้อมของข้อมูลของยื่นคำขอด้วย บางครั้งข้อมูลไม่สมบูรณ์ก็จะต้องใช้เวลามากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะช่วงการตอบแบบสอบถาม(questionnaire)...หากภาครัฐสามารถมีข้อมูลประกอบการพิจารณาที่อาจจะดีเพราะจะช่วยเรื่องการหาข้อมูลได้เร็วขึ้นแต่อาจจะนำมาซึ่งความไม่เป็นกลางของข้อมูล”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 1 สัมภาษณ์เมื่อ 21 เมษายน 2564)

“ระยะเวลาในการไต่สวนมีความล่าช้า ควรมีการกระชับเวลาให้มากขึ้น คิดว่าระยะเวลาไต่สวน 9 เดือนน่าจะดีกว่า 1 ปี แต่โดยส่วนตัวแล้วคิดว่า 6 เดือนควรจะเห็นผลได้แล้ว เพราะบริษัทได้รับผลกระทบจากการที่โดนทุ่มตลาดนั้นโดนทุ่มตลาดมาโดยตลอดซึ่งรวมถึงช่วงมีการไต่สวนด้วย อีกทั้งระยะเวลาไต่สวน 1 ปีก็ไม่แน่ว่าจะเสร็จสิ้นกระบวนการหรือไม่ เพราะระยะเวลา

การไต่สวนสามารถขยายเวลาได้เพิ่มอีก 6 เดือน ดังนั้นจึงควรเร่งให้มีการไต่สวนให้เร็วยิ่งขึ้นเพื่อลดผลกระทบต่ออุตสาหกรรม”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 2 สัมภาษณ์เมื่อ 23 เมษายน 2564)

4.3.2 การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย

ในขั้นตอนของการพิจารณาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดพบว่าได้ให้ผู้มีส่วนได้เสียเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการพิจารณาในส่วนของการประชุมรับฟังความเห็นหลังจากที่มีการประกาศผลการไต่สวนเบื้องต้นและผลการไต่สวนขั้นที่สุดเพื่อประกอบการพิจารณาในแต่ละขั้นของการไต่สวน และสามารถยื่นความเห็นในช่วงที่มีการไต่สวนโดยเจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าให้ข้อมูลว่า

“การเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการไต่สวนของผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงอุตสาหกรรมภายในหรือผู้ผลิตในประเทศ ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกจากต่างประเทศผู้นำเข้า และผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ สามารถยื่นความคิดเห็นหรือข้อโต้แย้งเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของตนต่อกรมการค้าต่างประเทศได้ตลอดระยะเวลาการไต่สวน โดยในอดีตที่ผ่านมา มีผู้มีส่วนได้เสียเข้าร่วมกระบวนการพิจารณาไต่สวนมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นจำนวนมาก ซึ่งความคิดเห็นหรือข้อโต้แย้งดังกล่าวได้นำไปใช้ประกอบการพิจารณาคำวินิจฉัยผลประโยชน์สาธารณะตามมาตรา 7 แห่ง พ.ร.บ. ตอบโต้การทุ่มตลาดฯ ผ่านการกำหนดข้อยกเว้นต่างๆ ในการเรียกเก็บอัตราอากรตอบโต้การทุ่มตลาด เช่น ยกเว้นการเรียกเก็บอากรฯ สำหรับบางเกรดสินค้า หรือบางชั้นความหนา ที่อุตสาหกรรมภายในไม่สามารถผลิตและขายได้ ดังนั้น การเข้ามามีส่วนร่วมดังกล่าวจึงมีความเหมาะสม และครบถ้วน”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

นอกจากนี้ผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มสมาคมเหล็กและผู้ให้ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทยได้ให้ข้อมูลว่า

“การรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสียหรือ Public Hearing ควรทำให้เร็วและไม่ควรจัดหลายครั้งเกินไป เมื่อมีการจัดการรับฟังความคิดเห็นแล้วก็ควรเสร็จสิ้นกระบวนการรับฟังข้อคิดเห็นเพราะหากเปิดให้มีการรับข้อร้องเรียนได้ตลอดก็จะทำให้ต้องกลับมาจัดการประชุมใหม่อีก รอบ จึงอาจทำให้ระยะเวลาในการไต่สวนล่าช้าไป...ผู้มีส่วนได้เสียเข้ามามีส่วนร่วมค่อนข้างมาก โดยจากประสบการณ์พบว่าผู้ที่เข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการนี้มีตั้งแต่ช่างผู้ซื้อเหล็กเพื่อผลิตให้กับผู้บริโภคขั้นสุดท้าย และผู้นำเข้า”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 2 สัมภาษณ์เมื่อ 23 เมษายน 2564)

“การแจ้งผู้มีส่วนได้เสียให้มีส่วนร่วมกับการกระบวนการไต่สวน กรรมการค้าต่างประเทศก็จะมีหนังสือสอบถามไปยังกระทรวงอุตสาหกรรมเกี่ยวกับผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน หรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ ส่งผลให้ผู้มีส่วนได้เสียหรือผู้ผลิตที่เป็นรายใหญ่มักจะมาเข้าร่วมอยู่แล้ว แต่พอเป็นรายย่อย เช่น บริษัทค้าเหล็ก ผู้นำเข้ารายย่อย หรือผู้ใช้สินค้า ที่เป็นรายย่อยๆ ก็อาจจะทำให้ไม่พบในระบบข้อมูล จึงทำให้เกิดการตกหล่นและไม่ได้แจ้งให้เข้ามามีส่วนร่วมกับการกระบวนการ อย่างไรก็ตามก็ดีแม้กรรมฯ จะไม่ได้มีหนังสือแจ้งโดยตรงแต่ก็มีการแจ้งข่าวสารการเปิดไต่สวนบน website ของกอง ประกาศลงหนังสือพิมพ์ แต่ในบางครั้งผู้มีส่วนได้เสียในรายย่อยก็ไม่ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องดังกล่าวจนกว่าจะเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเสียอากรตอบโต้การทุ่มตลาด ดังนั้น การเข้ามามีส่วนร่วมของผู้ใช้หรือผู้นำเข้านั้นมีโอกาสที่จะไม่ครบถ้วน”

(ผู้ให้ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย สัมภาษณ์เมื่อ 25 เมษายน 2564)

ในขณะที่ผู้บริโภคดีให้ข้อมูลว่า

“ไม่ทราบเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และไม่เคยมีส่วนร่วมกับการกระบวนการไต่สวน”

(ผู้บริโภค คนที่ 1 สัมภาษณ์เมื่อ 24 เมษายน 2564)

“ทราบเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพียงเบื้องต้นเท่านั้น...มีจากการซื้อสินค้าเหล็ก ลวดจากจีนแต่ก็ไม่ได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าว”

(ผู้บริโภค คนที่ 2 สัมภาษณ์เมื่อ 8 พฤษภาคม 2564)

การประเมินกระบวนการ (Process) ในการพิจารณาการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด พบว่าในส่วนของขั้นตอนและระยะเวลาในการดำเนินงาน มีความเหมาะสมเนื่องเป็นการดำเนินงานภายใต้กรอบของกฎหมายและข้อตกลงระหว่างประเทศคือใช้ระยะเวลาในการไต่สวน 1 ปีและขยายเวลาในการไต่สวนได้อีกไม่เกิน 6 เดือน และสามารถไต่สวนให้แล้วเสร็จก่อน 1 ปีได้โดยจะขึ้นอยู่กับความพร้อมของข้อมูลประกอบการพิจารณา และหากมีการไต่สวนได้เร็วกว่า 1 ปี ก็จะเป็นการแก้ไขปัญหาการทุ่มตลาดได้อย่างทันถ่วงทีมากยิ่งขึ้น รวมถึงจะเป็นการลดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นจากการทุ่มตลาดที่มีต่ออุตสาหกรรมได้เช่นเดียวกัน นอกจากนี้หากผู้ยื่นคำขอได้รับผลกระทบจากการทุ่มตลาดอย่างร้ายแรงสามารถขอใช้มาตรการชั่วคราวเพื่อประกาศเรียกเก็บอากรชั่วคราวในระหว่างการไต่สวนได้ ซึ่งจะมีระยะเวลาในการใช้มาตรการชั่วคราวไม่เกิน 4 เดือน ตามมาตรา 41 และ 42 แห่งพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดฯ

ในส่วนของการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียพบว่าข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามและการประชุมรับฟังความคิดเห็น เจ้าหน้าที่จะนำไปใช้เพื่อประกอบการพิจารณา

คำนึงถึงผลประโยชน์สาธารณะตามมาตรา 7 แห่ง พระราชบัญญัติตอบโต้การทุ่มตลาดฯ ซึ่งจะนำมาพิจารณาการยกเว้นการเรียกเก็บอากรฯ สำหรับบางกรณีสินค้า หรือบางชั้นความหนาสำหรับสินค้าที่อุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศไม่สามารถผลิตได้ และพบว่าผู้นำเข้า ผู้บริโภคหรือผู้ผลิตลำดับสุดท้ายที่เป็นรายย่อยเข้ามามีส่วนร่วมน้อย เนื่องจากปัญหาการเข้าถึงข้อมูลการได้ส่วน การขาดความตระหนักจากการที่ไม่ได้รับผลกระทบจากการทุ่มตลาดโดยตรง และการเข้าถึงข้อมูลของเจ้าหน้าที่ต่อผู้มีส่วนได้เสียรายย่อยไม่ครบถ้วน ทำให้ไม่ได้รับการแจ้งข่าวสารดังกล่าว อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะไม่ได้มีหนังสือแจ้งให้เข้าร่วมเป็นผู้มีส่วนได้เสียแต่ประกาศการเปิดโต้สวนก็มีการเผยแพร่ทั้งใน website และหนังสือพิมพ์ และสามารถมีหนังสือถึงกองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าเพื่อแสดงเจตจำนงในการมีส่วนร่วมได้

4.4 ด้านผลผลิต (Product)

ในการศึกษาผลผลิต (Product) แบ่งออกเป็นการศึกษาผลผลิต (Output) และผลลัพธ์ (Outcome) จากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยอิงจากเป้าประสงค์ของมาตรการคือ การขจัดความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการทุ่มตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.4.1 ผลผลิต (Output)

การประเมินผลผลิตของการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจะเป็นการพิจารณาถึงความเหมาะสมของอากรตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีการเรียกเก็บหากมีการนำเข้าสินค้าตามพิกัดศุลกากรและประเทศที่ถูกพิจารณาแล้วว่าก่อให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยว่าเพียงพอต่อการแก้ไขปัญหาการทุ่มตลาดแล้วหรือไม่ โดยเจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้าและผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มสมาคมเหล็กให้ข้อมูลว่า

“อากรที่เรียกเก็บมีความเหมาะสมและเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยในการกำหนดอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจะต้องเปรียบเทียบอย่างเป็นธรรมและกระทำ ณ ขั้นตอนการค้าเดียวกันและในเวลาเดียวกัน ในการกำหนดอากรสามารถกำหนดได้เพียงพอขจัดความเสียหายและจะเกินกว่าส่วนเหลือของการทุ่มตลาดไม่ได้เพราะจะต้องให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้ผลิตและผู้ส่งออกจากต่างประเทศ หากส่วนเหลือของการทุ่มตลาดถือว่าอยู่ในเกณฑ์ขั้นต่ำ คือ น้อยกว่าร้อยละ 2 ของราคาส่งออก ให้ยุติหรือไม่เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดกับผู้ส่งออกรายนั้น”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

“แม้จะมีการใช้มาตรการแล้วก็ยังเจอปัญหาการทุ่มตลาดอยู่แต่เปลี่ยนประเทศไปเพราะการขอใช้มาตรการจะเป็นการใช้เป็นรายประเทศ เมื่อมีการยื่นคำขอใช้มาตรการกับประเทศ A ทำให้มีการเปลี่ยนประเทศการส่งออกไปเป็นประเทศที่ไม่มีการใช้มาตรการ จึงทำให้บริษัทต้องฟ้อง

ประเทศอื่นๆ ที่มีการทุ่มตลาดในไทยอีก ทำให้ใช้ระยะเวลาในการฟ้องยาวนานกว่าจะครอบคลุมสินค้าและประเทศที่มีการทุ่มตลาดในไทย จึงทำให้บริษัทยังได้รับผลกระทบจากการทุ่มตลาดจากประเทศที่ยังไม่มีการถูกใช้มาตรการ...ในช่วงที่ผ่านมาได้มีการนำเข้าสินค้าที่เป็นการหลบเลี่ยงมาตรการทางการค้าเข้ามาเยอะ โดยล่าสุดกรมฯ ได้มีประกาศการแก้ไข พ.ร.บ. ตบโต้การทุ่มตลาดที่มีการเพิ่มเติมเกี่ยวกับการใช้มาตรการตบโต้การหลบเลี่ยงการทุ่มตลาด ซึ่งเป็นการแก้ไขช่องว่างทางกฎหมายที่เกิดขึ้นจากการใช้มาตรการตบโต้การทุ่มตลาด อย่างไรก็ตามการมีมาตรการตบโต้การทุ่มตลาดก็ยังดีกว่าไม่มี เพราะหากไม่มีการใช้มาตรการตบโต้การทุ่มตลาดเชื่อว่าอุตสาหกรรมเหล็กน่าจะไม่สามารถดำเนินกิจการอยู่ต่อไปได้”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 1 สัมภาษณ์เมื่อ 21 เมษายน 2564)

“อาการที่เก็บขึ้นอยู่กับการทุ่มตลาดที่แท้จริง เพราะมันเป็นการขายในราคาต่ำกว่าที่ขายในประเทศของผู้ส่งออก เพราะฉะนั้นหากสามารถพิสูจน์ได้ว่ามีการขายต่ำกว่าราคาอยู่เท่าไร การคำนวณการอาการที่ได้ออกมาจะเป็นไปตามนั้น ซึ่งมันจะเป็นอาการรายบริษัทอยู่แล้วไม่ได้เป็น Fixed Rate เช่น หากบริษัท A ในประเทศจีนส่งข้อมูลมาให้คำนวณ ก็จะได้ rate เฉพาะของตัวเอง จึงมองว่าอาการมีความยุติธรรมแล้วกับแต่ละผู้ผลิตในต่างประเทศ”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

“อาการที่เรียกเก็บมีความเหมาะสมแล้ว เพราะเป็นการปฏิบัติตามกฎหมายที่มีอยู่และอาการที่คำนวณนั้นก็เพียงพอเพื่อจัดการความเสียหายที่เกิดขึ้น ซึ่งเมื่อไม่มีความเสียหายแล้วก็ทำให้อุตสาหกรรมมีกำลังไปพัฒนาการผลิต และพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น การสร้างเหล็กให้สามารถรับน้ำหนักได้มากขึ้น ซึ่งการพัฒนา R&D จะช่วยให้สามารถแข่งขันทางการค้ากับต่างประเทศได้”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 2 สัมภาษณ์เมื่อ 23 เมษายน 2564)

4.4.2 ผลลัพธ์ (Outcome)

การประเมินผลลัพธ์ของการใช้มาตรการตบโต้การทุ่มตลาดจะเป็นการพิจารณาว่าอุตสาหกรรมสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้มากน้อยเพียงใด และผลกระทบอื่นๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้มาตรการโดยเจ้าหน้าที่กึ่งปกป้องและตบโต้ทางการค้าและผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มสมาคมเหล็กให้ข้อมูลว่า

“กรณีที่สินค้าที่ใช้มาตรการเป็นสินค้าต้นน้ำย่อมเกิดผลกระทบเป็นวงกว้าง แต่หากเป็นสินค้าปลายน้ำผลกระทบก็จะอยู่ที่ผู้บริโภคสินค้าอย่างเดียว ซึ่งผลกระทบที่เกิดคือราคาของสินค้าที่จะสูงขึ้น”

(เจ้าหน้าที่กึ่งปกป้องและตบโต้ทางการค้า คนที่ 1 สัมภาษณ์เมื่อ 22 เมษายน 2564)

“การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็น Zero sum game คือมีผู้มิได้ประโยชน์ และผู้เสียประโยชน์ แต่หากอุตสาหกรรมต่อเนื่องได้รับผลกระทบเรื่องต้นทุนการนำเข้าที่สูงขึ้น ก็สามารถยื่น comment ต่อเจ้าหน้าที่กรณีความจำเป็นในการใช้สินค้าที่อุตสาหกรรมภายในผลิตไม่ได้ โดยเจ้าหน้าที่ได้ส่วนก็จะพิจารณาความจำเป็นในส่วนนี้ว่ามีมูลมากน้อยเพียงใด หากพบว่าสินค้านั้น เป็นสินค้าที่อุตสาหกรรมภายในผลิตไม่ได้จริงๆ ก็จะทำให้เกิดการยกเว้นอากรทุ่มตลาดสำหรับการ นำเข้าสินค้าชนิดดังกล่าว...การใช้มาตรการนี้ส่งผลต่อผู้นำเข้า เพราะจากการเก็บอากรตอบโต้การทุ่ม ตลาดทำให้มีต้นทุนนำเข้าที่สูงขึ้น จากเดิมที่เสียภาษีนำเข้าของกระทรวงการคลังทำให้ต้องเสียอากร ทุ่มตลาดเพิ่มขึ้น...เมื่อมีการใช้มาตรการแล้ว ผู้บริโภคก็จะหันมาใช้สินค้าของผู้ผลิตในประเทศมากขึ้น เพราะต้นทุนอาจจะถูกกว่าการนำเข้า ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับพฤติกรรมทางตลาดของสินค้านั้นๆ ด้วยว่ามี สภาพเป็นอย่างไร ตัวอย่างเช่นสินค้าของบริษัทญี่ปุ่นส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าแบบบริษัทแม่-ลูก จึงทำ ให้ค่อนข้างบอกยากว่าเมื่อมีการใช้มาตรการแล้วจะทำให้อุตสาหกรรมภายในประเทศมียอดขายมากขึ้น”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 2 สัมภาษณ์เมื่อ 26 เมษายน 2564)

“หากมีการดำเนินมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อไป จะช่วยส่งเสริมให้อุตสาหกรรมภายใน มีความสามารถในการแข่งขันทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศได้ ส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ และภาคเอกชน และรักษาระดับการจ้างงาน”

(เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า คนที่ 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

“เมื่อมีการใช้มาตรการแล้วการนำเข้าของสินค้าที่ขอให้มีการใช้มาตรการลดลงเรื่อยๆ ทำให้ บริษัทกลับมามีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ การใช้มาตรการมีผลต่อการเติบโตของ อุตสาหกรรมเหล็ก หากมองแบบ S-curve อุตสาหกรรมเหล็กในไทยเพิ่งเกิดมาไม่นานมาก ยังอยู่ ในช่วงการตั้งไข่ ยังไม่มี learning curve แบบจีนหรือญี่ปุ่น การที่มีการใช้มาตรการ 5 ปี มันมี ระยะเวลาให้อุตสาหกรรมในการพัฒนาการผลิตและการปรับตัว ให้สามารถแข่งขันได้หากในอนาคต หากไม่มีมาตรการแล้ว นอกจากนี้ยังทำให้อุตสาหกรรมมีกำลังการผลิตที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการ จ้างงานที่เพิ่มมากขึ้นเช่นเดียวกัน”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 2 สัมภาษณ์เมื่อ 23 เมษายน 2564)

“มาตรการสามารถช่วยให้อุตสาหกรรมเติบโตได้ เพราะหากมีการแข่งขันกันด้วยราคาอย่าง เดียวหรือ red ocean ก็ทำให้ไม่ได้มีนวัตกรรมใหม่ๆ ในการส่งเสริมการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ แต่หาก เกิดการค้าที่เป็นการแข่งขันกันด้วยราคาตลาดแล้วมีการพัฒนาอุตสาหกรรมใหม่ๆ พัฒนาเครื่องจักร ให้มีประสิทธิภาพในการผลิตที่ทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตลงก็จะสามารถแข่งขันได้อย่างเป็น ธรรมโดยที่ไม่ต้องกดราคา ก็จะทำให้เกิดการแข่งขันทางนวัตกรรม หรือ Blue ocean แทน”

(เจ้าหน้าที่สมาคม 3 สัมภาษณ์เมื่อ 27 เมษายน 2564)

การประเมินผลผลิต (Product) ในส่วนของผลผลิตที่เกิดขึ้นจากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดพบว่าอาการตอบโต้การทุ่มตลาดมีความเหมาะสมแล้วเนื่องจากอาการที่ได้เป็นการคำนวณตามหลักที่กฎหมายได้ระบุไว้เพื่อเป็นการขจัดความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการทุ่มตลาดเพียงเท่านั้น รวมถึงอาการที่จัดเก็บนั้นเป็นอาการที่เฉพาะรายบริษัทที่ส่งออกมายังประเทศไทย โดยบริษัทที่มีส่วนร่วมในการตอบแบบสอบถามและให้ข้อมูลแก่เจ้าหน้าที่ได้สวนจะได้รับอัตราอาการเฉพาะราย จึงทำให้อาการที่ได้มีความเป็นธรรม

ในส่วนของผลลัพธ์จากการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดพบว่าการใช้มาตรการมีทั้งผู้ได้ประโยชน์และผู้เสียประโยชน์ ในฝั่งผู้ได้ประโยชน์ทำให้มีส่วนแบ่งตลาดของเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากการใช้มาตรการทำให้ต้นทุนในการนำเข้าสินค้าเพิ่มสูงขึ้นเพราะต้องเสียอาการตอบโต้การทุ่มตลาดในการนำเข้า จึงทำให้มีการนำเข้าสินค้าน้อยลง ในขณะที่ผู้เสียประโยชน์คือฝ่ายผู้นำเข้าที่จะต้องมิตต้นทุนในการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ยังพบว่า การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดยังมีส่วนช่วยให้อุตสาหกรรมมีการปรับตัวทั้งในด้านการพัฒนาการผลิตให้มีต้นทุนต่อหน่วยลดลง และเกิดการแข่งขันทางนวัตกรรมของภาคอุตสาหกรรมเหล็ก หรือเกิดการแข่งขันทางนวัตกรรมมาแทนที่การแข่งขันทางด้านราคา

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษามาตรการตอบโต้การท่วมตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์แนวทางการเติบโตของอุตสาหกรรมจากการใช้มาตรการ และเพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาการใช้มาตรการให้มีประสิทธิภาพ โดยมีกรอบการศึกษาตามแบบจำลอง CIPP Model (Context-Input-Process-Product Model) ประกอบด้วยการประเมิน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อม ด้านปัจจัยนำเข้า ด้านกระบวนการ และด้านผลผลิต ซึ่งสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

การประเมินมาตรการตอบโต้การท่วมตลาดกับการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยตาม CIPP Model พบว่าแต่ละองค์ประกอบของการดำเนินโครงการมีผลต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย โดยมาตรการตอบโต้การท่วมตลาดเป็นมาตรการที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ ซึ่งเป็นเป้าหมายในการพัฒนาและขับเคลื่อนประเทศ รวมถึงมาตรการดังกล่าวยังเป็นการตอบสนองต่อปัญหาและความต้องการของประชาชนที่ประสบปัญหาการท่วมตลาด ส่งผลให้มีการดำเนินการใช้มาตรการดังกล่าวผ่านหน่วยงานภาครัฐโดยมีบุคลากรภาครัฐเป็นผู้ดำเนินการได้ ส่วนการใช้มาตรการโดยมีคณะกรรมการพิจารณาการท่วมตลาดและการอุดหนุนเป็นผู้พิจารณาการใช้มาตรการ การดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ภาครัฐเป็นไปตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การท่วมตลาด และการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศและกฎหมายลำดับรองอื่นๆ สำหรับด้านปัจจัยนำเข้าพบว่าเจ้าหน้าที่มีความพร้อมและความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการเป็นอย่างดี แต่จะต้องเพิ่มความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดของสินค้าเหล็กด้วย รวมถึงความพร้อมของข้อมูลประกอบการพิจารณาเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยให้การดำเนินงานเป็นไป得更เร็วขึ้น

ในด้านกระบวนการพบว่าในขั้นตอนของการไต่สวนนั้นมีระยะเวลา 1 ปีและขยายเวลาได้ไม่เกิน 6 เดือน โดยการไต่สวนสามารถดำเนินการรวดเร็วขึ้นได้ตามที่อุตสาหกรรมผู้ยื่นคำขอได้ให้ความเห็น เพื่อให้ปัญหาที่เกิดจากการท่วมตลาดได้รับการแก้ไขได้อย่างทัน่วงที่ ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับความพร้อมของข้อมูลประกอบการพิจารณาด้วย นอกจากนี้ การที่ผู้มีส่วนได้เสียเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการจะทำให้การพิจารณาเป็นไปอย่างรอบด้านและยุติธรรมกับทุกฝ่าย ทั้งฝ่ายอุตสาหกรรมเหล็ก ผู้นำเข้า และผู้บริโภค

สำหรับด้านผลผลิตพบว่าหลังจากที่มีการใช้มาตรการตอบโต้การท่วมตลาดโดยมีการเก็บอากรตอบโต้การท่วมตลาดสำหรับการนำเข้าสินค้าท่วมตลาดนั้น มีความเหมาะสมในการแก้ไขปัญหาการท่วม

ตลาดแล้ว โดยในแต่ละอุตสาหกรรมที่ขอใช้มาตรการมีส่วนแบ่งตลาดของสินค้าที่ขอใช้มาตรการเพิ่มขึ้น รวมถึงเมื่อมีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเป็นระยะเวลา 5 ปี มีส่วนช่วยให้อุตสาหกรรมเหล็กได้มีการปรับตัวและพัฒนาอุตสาหกรรม ทั้งในด้านการพัฒนาการผลิตให้มีต้นทุนที่คุ้มค่ามากขึ้น และการพัฒนานวัตกรรมเพื่อให้สามารถแข่งขันทางการค้า จากเดิมที่การค้าเป็นรูปแบบการแข่งขันทางด้านราคา จะทำให้มีการเปลี่ยนเป็นการแข่งขันทางนวัตกรรมแทน ซึ่งจะเป็นผลดีต่อผู้บริโภค

จากผลการศึกษาดังกล่าว พบว่าการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อการแก้ไขปัญหาการทุ่มตลาดในประเทศไทย ตามแนวความคิดบริหารงานแบบมุ่งผลสัมฤทธิ์ที่มุ่งเน้นถึงการเปรียบเทียบผลของมาตรการกับวัตถุประสงค์ของมาตรการที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ กล่าวคือมาตรการสามารถจัดความเสียหายทางการค้าที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมที่ขอใช้มาตรการได้ และช่วยให้ราคาและการแข่งขันในการค้าอยู่ในระดับที่เป็นธรรมจากการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดตามส่วนเลื่อมการทุ่มตลาดที่เกิดขึ้น ส่งผลให้อุตสาหกรรมมีการเติบโตได้แกมีส่วนแบ่งตลาดและมียอดขายเพิ่มขึ้นซึ่งสอดคล้องกับตัวชี้วัดตามแนวคิดการเติบโตของธุรกิจ รวมถึงกระบวนการและข้อมูลประกอบการพิจารณาการใช้มาตรการซึ่งได้พิจารณาถึงความเสียหาย การทุ่มตลาด และความสัมพันธ์ระหว่างสินค้าทุ่มตลาดกับความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายในตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542

ดังนั้น มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจึงมีความเหมาะสมกับการใช้แก้ปัญหาการทุ่มตลาดในประเทศไทย เนื่องจากในทุกๆ กระบวนการของมาตรการนี้เป็นการปฏิบัติที่มีหลักกฎหมายรองรับ และข้อมูลในการพิจารณาการใช้มาตรการที่ประกอบไปด้วยความเสียหาย การทุ่มตลาด และความสัมพันธ์ระหว่างสินค้าทุ่มตลาดกับความเสียหายต่ออุตสาหกรรม เป็นข้อมูลที่แสดงให้เห็นถึงความเสียหายที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมเหล็ก และเป็นข้อมูลที่ยืนยันว่าการที่อุตสาหกรรมได้รับความเสียหายนั้นเป็นผลมาจากการทุ่มตลาดจริง มิใช่จากปัจจัยอื่นที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมเหล็ก รวมถึงเป็นการพิจารณาอย่างรอบด้านจากการให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายได้เข้ามามีส่วนร่วมของกระบวนการและนำข้อคิดเห็นต่างๆ เข้าสู่กระบวนการพิจารณาในการใช้มาตรการ ข้อค้นพบนี้สอดคล้องกับพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 และพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 ในประเด็นที่เกี่ยวข้องในการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด เป้าหมายของมาตรการ และผลที่คาดหวังคือการขจัดความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการทุ่มตลาดต่ออุตสาหกรรมภายในประเทศ แสดงให้เห็นถึงความเป็นธรรมของการใช้มาตรการและการแก้ไขปัญหาได้ตรงกับความเสียหายที่เกิดขึ้น และเป็นการพิจารณาที่ใช้ข้อมูลประกอบอย่างรอบด้าน อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ควรมีการปรับเปลี่ยนคือระยะเวลาที่ใช้ในกระบวนการได้สวน ที่สามารถยืดหยุ่นให้มีความรวดเร็วขึ้นได้ แต่ทั้งนี้จะต้องขึ้นอยู่กับ

กับความพร้อมของข้อมูลที่ได้จากผู้ยื่นคำขอและผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ สำหรับการประกอบการพิจารณาด้วย

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาดังกล่าว ผู้วิจัยได้สังเคราะห์ข้อมูลและนำไปสู่ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ และข้อจำกัดและความท้าทายในการศึกษา ดังนี้

5.2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1) ในการจัดทำข้อมูลเพื่อประกอบการใช้มาตรการของผู้ยื่นคำขอ เจ้าหน้าที่ที่ไตสวนควรมีการประสานและขอความร่วมมือกับหน่วยงานภายในของกระทรวงพาณิชย์ในต่างประเทศ ในการขอข้อมูลเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ยื่นคำขอในกรณีที่ไม่สามารถหาข้อมูลที่นำเชื่อถือได้ เช่น ราคาขายของสินค้าในต่างประเทศ และค่าขนส่งในต่างประเทศ

2) ควรเพิ่มการสนับสนุนการจัดสรรงบประมาณสำหรับการพัฒนาบุคลากรในการเรียนรู้งานทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้มีการเรียนรู้แนวทางและวิธีการดำเนินการของประเทศที่มีการใช้มาตรการบ่อยครั้ง รวมถึงการสร้างเครือข่ายเจ้าหน้าที่สำหรับการประสานงานในอนาคต รวมถึงการจัดสรรงบประมาณสำหรับการให้ความรู้แก่ฝั่งอุตสาหกรรมและผู้นำเข้าที่สนใจ และเกี่ยวข้องกับการใช้มาตรการ

5.2.2 ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

1) ควรมีการจัดทำการประเมินผลของมาตรการภายหลังที่มาตรการมีผลบังคับใช้แล้ว เพื่อให้ทราบถึงการบรรลุผลของการใช้มาตรการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเจตจำนงของกฎหมาย รวมถึงการประเมินผลลัพธ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องให้ครบถ้วน เพื่อประกอบการพิจารณาในอนาคตหากอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบขอยื่นคำขอการต่ออายุการใช้มาตรการ

2) ควรสนับสนุนการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ เช่น ผู้นำเข้า ผู้บริโภค เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้นและสามารถให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่การประเมินผลกระทบของการใช้มาตรการเพื่อให้การใช้มาตรการเป็นไปอย่างเป็นธรรมแก่ทุกภาคส่วน

5.2.3 ข้อจำกัดและความท้าทายในการศึกษา

1) เนื่องจากผู้ศึกษาเป็นผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดมาตรการดังกล่าว ดังนั้นการให้ข้อมูลบางส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ไม่สามารถเผยแพร่ได้เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อการค้าในมาตรการในอนาคต

2) ด้วยข้อจำกัดด้านเวลาทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถเก็บข้อมูลได้ทั้ง 7 กลุ่มสมาคมเหล็กผู้ประกอบการเหล็กแห่งประเทศไทย อีกทั้งมีบางสมาคมที่ไม่ประสงค์ให้เก็บข้อมูล

5.2.4 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรสนับสนุนให้มีการวิจัยโดยเน้นการศึกษาที่การใช้มาตรการในแต่ละประเภทของสินค้าในแต่ละมาตรการ เพื่อให้ทราบถึงผลกระทบและประสิทธิภาพของการใช้มาตรการได้อย่างเฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น

2) ควรสนับสนุนให้มีการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมถึงวิธีในการลดกระบวนการทำงานของเจ้าหน้าที่เพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว และตอบสนองต่อผู้ขอใช้มาตรการเพื่อลดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงทีมากยิ่งขึ้น



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

บรรณานุกรม

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2555). *มาตรการที่มีใช้ภาษี*.

<https://dtn.go.th/th/tradeinfo/categories/5cff753c1ac9ee073b7bd292>.

กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า. (ม.ป.ป.) *มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด*.

https://www.thaitr.go.th/th/measure_info/ad/info

กระทรวงการต่างประเทศ. (2555). *องค์การการค้าโลก (World Trade Organization)*.

<https://www.mfa.go.th/th/content/5d5bcc2715e39c306000a368?cate=5d5bcb4e15e39c3060006872>

กระทรวงพาณิชย์. (2564). *Trade Report*. <http://tradereport.moc.go.th/TradeThai.aspx>.

กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ. (2564). *สินค้าที่ไทยใช้มาตรการ*

https://www.thaitr.go.th/th/measure_use?orderBy=date_desc

ทศพร ศิริสัมพันธ์. (2543). การบริหารผลการดำเนินงาน (Performance Management). *รวม*

บทความวิชาการ 100 ปี รัฐประศาสนศาสตร์ไทย พ.ศ. 2442 - 2543. 145-152.

ทิพาดี เมฆสุวรรณค์. (2539). *การบริหารมุ่งผลสัมฤทธิ์*. สำนักงานข้าราชการพลเรือน.

พัชรารวรรณ ไทยอาจ. (2560). *มุมมองและผลกระทบจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของ*

ผู้ประกอบการไทย. สารนิพนธ์ปริญญาธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542. (2542).

วันดี สุชาติกุลวิทย์. (2555). *ข้อพิจารณาเกี่ยวกับการใช้บังคับกฎหมายการตอบโต้การทุ่มตลาดของไทย*.

วารสารกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศ, 15(1), 502-521

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2563). *นโยบายกระตุ้นการใช้เหล็ก หนุนการผลิตเหล็กในประเทศดันต้นทุน*

ก่อสร้าง โครงการรัฐฯ. <https://kasikomresearch.com/th/analysis/k-social-media/Pages/Steel-FB-221020.aspx>

สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย. (2562). *รายงานสรุปสถานการณ์อุตสาหกรรมเหล็กปี พ.ศ.*

2562.

McKelvie & Wiklund. อ้างถึงใน สุรชาติ ไตรภพสกุล. *อิทธิพลของปัจจัยแรงจูงใจต่อการเป็น*

ผู้ประกอบการที่มีต่อการเติบโตและความมุ่งมั่นที่จะเติบโตของธุรกิจ: กรณีศึกษาประเทศไทย.

2558

Chaiwat Sowcharoensuk. (2562). *แนวโน้มธุรกิจอุตสาหกรรมปี 2562-2564: อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป*. วิจัยกรุงศรี ธนาคารกรุงศรี.

<https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/Food-Beverage/Processed-Seafood/IO/io-processed-seafood-20-th>

Davidsson, P., Delmar, F., & Wiklund, J. (2006). *Entrepreneurship and the growth of firms*. Edward Elgar Publishing Limited

Osborne, D., & Gaebler, T. (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. MA: Addison-Wesley

Puttachard Lunkam. (2562). *แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2562-2564: อุตสาหกรรมเหล็ก*. วิจัยกรุงศรี ธนาคารกรุงศรี. <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/Construction-Construction-Materials/Steel/IO/io-Steel-20>

Stufflebeam, D. L., & Shinkfield, A. L. (1985). *Systematic evaluation: a self-instructional guide to theory and practice*. Kluwer-Nijhoff Publishing.

Stufflebeam, D. L. (2015). CIPP Evaluation Model Checklist: a tool for applying the CIPP Model to assess projects and programs

World Trade Organization. (n.d.). *Members and Observers*.

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.

World Trade Organization. (n.d.). *Technical Information on anti-dumping*.

https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm



ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

**แนวทางการสัมภาษณ์เพื่อประกอบการศึกษามาตรการตอบโต้การท่วมตลาดกับ
การเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กไทย
สำหรับผู้ให้ข้อมูลเชิงลึก : เจ้าหน้าที่กองปกป้องและตอบโต้ทางการค้า แ
ละผู้แทนจากสถาบันเหล็กฯ**

ข้อคำถาม

1. ด้านสภาพแวดล้อม (Context)

คำถาม - สถานการณ์การค้าเหล็กในปัจจุบันเป็นอย่างไรบ้าง (ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ)
- มาตรการฯ มีความสอดคล้องกับการแก้ไขปัญหาการท่วมตลาดหรือไม่

2. ด้านปัจจัยนำเข้า (Input)

ความพร้อมของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ

คำถาม - ท่านมีปัญหาหรืออุปสรรคในการศึกษามาตรการ หรือการดำเนินการได้ส่วนการใช้
มาตรการหรือไม่ อย่างไร
- มาตรการตอบโต้การท่วมตลาดมีความเหมาะสมกับการจัดการปัญหาการท่วมตลาดที่เกิดขึ้น
หรือไม่อย่างไร
- หากไม่ใช้มาตรการนี้ ท่านคิดว่ามีมาตรการหรือทางเลือกอื่นที่สามารถแก้ไขปัญหาอย่างไร
อีกบ้าง

ความพร้อมของข้อมูลจากอุตสาหกรรมภายในในการขอใช้มาตรการฯ

คำถาม - ในการยื่นคำขอใช้มาตรการตอบโต้การท่วมตลาด ท่านคิดว่าผู้ยื่นคำขอมีความเข้าใจมาตรการ
และมีความพร้อมของข้อมูลเพื่อประกอบการพิจารณาหรือไม่ อย่างไร
- ท่านคิดว่าข้อกำหนดในการยื่นคำขอมีความชัดเจน เข้าใจง่ายหรือไม่ อย่างไร
- ทางหน่วยงานมีการบริการให้คำปรึกษา หรือคำแนะนำในการดำเนินการยื่นคำขออย่างไร
บ้าง

3. ด้านกระบวนการ (Process)

ขั้นตอนการดำเนินงาน/ความเหมาะสมของกระบวนการได้ส่วน

คำถาม - ระยะเวลาในการได้ส่วนมีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร
- ประสิทธิภาพในการพิจารณาการดำเนินการได้ส่วนการใช้มาตรการฯ ของท่านเป็นอย่างไร มี
อุปสรรค หรือข้อติดอย่างไรบ้าง

- ผู้มีส่วนได้เสียในการใช้มาตรการฯ ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการพิจารณาอย่างน้อยเพียงใด ครบถ้วนหรือไม่ อย่างไรบ้าง
- ท่านคิดว่าการมีส่วนร่วมนี้มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร

4. ด้านผลผลิต (Product)

คำถาม - อาการที่เก็บในแต่ละมาตรการมีความเหมาะสมแล้วหรือไม่ อย่างไร

- บริษัทอื่นๆ หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการหรือไม่ อย่างไร
- ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรกับแนวโน้มของตลาดหากมีการดำเนินการมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดต่อไป

5. อื่น ๆ

คำถาม ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการไต่สวนการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไรบ้าง และควรมีการแก้ไขอย่างไรบ้าง



แนวทางการสัมภาษณ์เพื่อประกอบการศึกษามาตรการตอบโต้การท่วมตลาดกับ

การเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กไทย

สำหรับผู้ให้ข้อมูลเชิงลึก : ผู้แทนสมาคม

ข้อคำถาม

1. ด้านสภาพแวดล้อม (Context)

คำถาม - สถานการณ์การค้าเหล็กในปัจจุบันเป็นอย่างไรบ้าง (ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ)
- มาตรการฯ มีความสอดคล้องกับการแก้ไขปัญหาการท่วมตลาดหรือไม่

2. ด้านปัจจัยนำเข้า (Input)

ความพร้อมของเจ้าหน้าที่ภาครัฐ

คำถาม - เจ้าหน้าที่ที่สามารถให้ความช่วยเหลือแก่ท่านในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับมาตรการตอบโต้การท่วมตลาดหรือไม่ อย่างไร
- ท่านคิดว่ามาตรการตอบโต้การท่วมตลาดมีความเหมาะสมกับการจัดการปัญหาการท่วมตลาดที่เกิดขึ้น หรือไม่หากไม่ใช่มาตรการนี้ ท่านคิดว่ามีทางเลือกอย่างไรอีกบ้าง

ความพร้อมของข้อมูลจากอุตสาหกรรมภายในในการขอใช้มาตรการฯ

คำถาม - ในการยื่นคำขอใช้มาตรการตอบโต้การท่วมตลาด ผู้ยื่นคำขอมีความพร้อมของข้อมูลเพื่อประกอบ การพิจารณาหรือไม่ อย่างไร
- ประสบปัญหาการยื่นคำขอหรือกระบวนการหรือไม่ อย่างไร
- ผู้ยื่นคำขอได้รับคำแนะนำและความช่วยเหลือด้านข้อมูลจากเจ้าหน้าที่หรือไม่ อย่างไร

3. ด้านกระบวนการ (Process)

ขั้นตอนการดำเนินงาน/ความเหมาะสมของกระบวนการได้ส่วน

คำถาม - ระยะเวลาในการได้ส่วนมีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร
- ประสบการณ์ในขั้นตอนการดำเนินการได้ส่วนของท่านเป็นอย่างไร
- ผู้มีส่วนได้เสียในการใช้มาตรการฯ ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการพิจารณาอย่างน้อยเพียงใด อย่างไรบ้าง และทำคิดว่าการมีส่วนร่วมนี้มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร

4. ด้านผลผลิต (Product)

คำถาม - อาการที่เก็บในแต่ละมาตรการมีความเหมาะสมแล้วหรือไม่ อย่างไร
- เมื่อมีการใช้มาตรการตอบโต้การท่วมตลาดแล้ว อุตสาหกรรม/บริษัทของท่านยังได้รับผลกระทบจากสินค้าท่วมตลาดอยู่หรือไม่ อย่างไร
- บริษัทอื่นๆ หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องได้รับผลกระทบจากการใช้มาตรการหรือไม่ อย่างไร

5. อื่น ๆ

คำถาม ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการไต่สวนการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไรบ้าง และ
ควรมีการแก้ไขอย่างไร



แนวทางการสัมภาษณ์เพื่อประกอบการศึกษามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับ
การเติบโตของอุตสาหกรรมเหล็กไทย
สำหรับผู้ให้ข้อมูลเชิงลึก : ผู้บริโภค

ข้อคำถาม

1. ท่านซื้อสินค้าเหล็กประเภทใด จากที่ใด ผู้นำเข้าภายในประเทศหรือผู้ผลิตภายในประเทศ
2. ท่านทราบเกี่ยวกับมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดหรือไม่
3. ถ้าทราบ ท่านได้รับผลกระทบจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดหรือไม่ อย่างไรบ้าง
4. หากท่านเลือกซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ ปัจจัยใดบ้างที่ทำให้เลือกซื้อ
5. ท่านมีความพึงพอใจในราคาสินค้าที่ท่านซื้อหรือไม่ หากไม่พอใจ คิดว่ารัฐควรมีมาตรการอย่างไร เพื่อให้ ส่งผลต่อเนื่องถึงธุรกิจของท่าน



ประวัติผู้เขียน

| | |
|-------------------|---|
| ชื่อ-สกุล | วรัรมภา ศรีปานนท์ |
| วัน เดือน ปี เกิด | 15 กุมภาพันธ์ 2538 |
| สถานที่เกิด | กรุงเทพมหานคร |
| วุฒิการศึกษา | รัฐศาสตรบัณฑิต (การระหว่างประเทศ) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| ที่อยู่ปัจจุบัน | หมู่บ้านชัยพลฤกษ์ ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110 |



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY