

บทที่ 2

หลักเกณฑ์การประเมินราคาศุลกากรภายใต้เกดต์

เพื่อเป็นการแก้ไขอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศ อันเนื่องมาจากความหลากหลายของระบบการประเมินราคาศุลกากร ดังที่ได้ศึกษามาแล้วในบทที่ 1 สังคมระหว่างประเทศจึงได้กำหนดคกติกาเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากรตามระบบราคาเกดต์ ซึ่งเป็นวิธีการประเมินราคาที่น่ามาจากการเจรจาการค้ารอบโตเกียวและได้นำมาบรรจุอยู่ในกรมสารสุดท้าย (Final Act) ในการเจรจาการค้ารอบอุรุกวัย ซึ่งมีผลผูกพันภาคีสมาชิกต้องปฏิบัติตามโดยไม่สามารถเลือกได้ ทั้งนี้เพื่อต้องการทำให้ความหลากหลายของระบบการประเมินราคาที่มีอยู่ซึ่งมีความแตกต่างของมูลฐานในการประเมินราคาที่แตกต่างกันหมดไปอันจะเป็นการลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศโดยปรารถนาที่จะให้มีระบบการประเมินราคาเป็นระบบเดียวกับที่ใช้กันทั่วโลกการที่แต่ละประเทศมีวิธีการประเมินราคาที่แตกต่างกัน ซึ่งมีลักษณะเป็นการปกป้องผลประโยชน์ของประเทศย่อมก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมและทำให้ความต้องการของสังคมระหว่างประเทศที่ต้องการให้มีการค้าอย่างเสรี ไม่เป็นผลกามีระบบการประเมินราคาแบบเดียวในโลกย่อม จะทำให้เกิดความเป็นเอกภาพในการประเมินราคาโดยภาคีสมาชิกขององค์การการค้าโลกทุกประเทศจะต้องยกเลิกระบบการประเมินราคาที่ไม่สอดคล้องกับระบบราคาเกดต์ ระบบราคาเกดต์มีหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการประเมินราคาดังต่อไปนี้

2.1 วิธีหลักของการประเมินราคาตามระบบราคาเกดต์

“ภาคีสมาชิกยอมรับว่ามูลฐานสำหรับการประเมินราคาสินค้า เพื่อความมุ่งประสงค์ทางศุลกากรนั้น ควรจะต้องเป็นราคาซื้อขายของของที่จะประเมินราคาให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้”¹

ดังนั้น วิธีการประเมินราคาสินค้าวิธีแรก และเป็นวิธีการหลักของการกำหนดราคาศุลกากรคือราคาซื้อขายของของที่นำเข้า (Transaction Value of the Imported Goods) ซึ่งเป็นราคา

¹ Marrakash Agreement Establishing The World Trade Organization

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

¹ General Introductory Commentary

ที่ได้ชำระจริงหรือราคาที่พึงต้องชำระสำหรับของเมื่อได้มีการขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศที่นำเข้า ส่วนวิธีการประเมินราคาอื่นๆ ที่จะแสดงในข้อ 2.2 เป็นวิธีการสำรองจะใช้เมื่อวิธีหลักไม่สามารถใช้ได้

2.1.1 ราคาซื้อขาย (Transaction Value)

ราคาศุลกากรของของที่นำเข้าจะต้องเป็นราคาซื้อขายกล่าวคือราคาที่ได้ชำระจริงหรือราคาที่พึงต้องชำระสำหรับของเมื่อได้มีการขายเพื่อการส่งออกไปยังประเทศที่นำเข้า...

ระบบที่กำหนดให้ใช้ราคาซื้อขายที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน

ระบบราคาแถมราคาที่น่ามาใช้เป็นฐานในการคำนวณภาษียึดหลักราคาที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน โดยผู้ซื้อและผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคาที่จะต้องเสียภาษีศุลกากร ราคาที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน จึงเป็นราคาจริงในทางการค้า ซึ่งแตกต่างจากระบบราคาอื่นๆ ตามที่ได้ศึกษาในบทที่ 1 ที่มีราคาที่ทางการประกาศ เช่น การใช้ราคาที่พึงขายในตลาดเปิดเผย และการกำหนดราคาค้นต่ำ ซึ่งไม่เป็นราคาจริงในทางการค้า เป็นต้น ราคาซื้อขายตามระบบราคาแถมมีหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

ข้อ 1 “ราคาศุลกากรของของนำเข้าจะต้องเป็นราคาซื้อขาย กล่าวคือ ราคาที่ได้ชำระจริง หรือราคาที่พึงต้องชำระสำหรับของเมื่อได้มีการขายเพื่อการส่งออกไปยังประเทศที่จะนำเข้า โดยได้มีการปรับแต่งราคาแล้ว ตามบทบัญญัติของข้อ 8 โดยมีเงื่อนไขว่า.....”

ในการพิจารณากำหนดราคาตามข้อ 1 จำเป็นต้องทราบขอบเขตของบางคำที่ปรากฏอยู่ในข้อ 1 ดังนั้น ข้อ 15 จึงได้กำหนดขอบเขตของคำเหล่านี้ไว้ ดังนี้

ข้อ 15.1 (เอ) “ราคาศุลกากรของของที่นำเข้า” (Customs Value of Imported Goods) หมายถึง มูลค่าของของเพื่อวัตถุประสงค์ในการจัดเก็บอากรตามราคาจากของที่นำเข้า

(บี) “ประเทศที่นำเข้า” (Country of Importation) หมายถึง ประเทศหรืออาณาเขตการนำเข้าทางศุลกากร

.....”

การกำหนดราคาตามข้อ 1 ต้องกำหนดจากของที่นำเข้าเท่านั้น และของนั้นจะต้องเป็นของที่ได้มีการขาย ซึ่งราคาของนั้นขึ้นอยู่กับราคาของของเมื่อขาย ที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน

ถ้าไม่มีการขายเช่นในกรณีของนำเข้าเพื่อเช่าจึงไม่สามารถใช้วิธีการตามข้อนี้ได้ และการขายนั้นจะต้องมีการส่งออกไปยังประเทศที่นำเข้า ถ้าของของที่นำเข้ามีการขายในตลาดภายในของประเทศที่ส่งออก หรือเพื่อส่งออกไปยังประเทศที่สาม การขายนั้นไม่สามารถนำมาใช้เพื่อตั้งราคาซื้อขายได้ อย่างไรก็ตาม ระบบราคาแกตต์ไม่ได้ให้คำนิยามของการขายไว้แต่อย่างใด เพียงแต่กำหนดเงื่อนไขที่แน่นอนไว้ ซึ่งผู้เขียนจะแสดงให้เห็นต่อไปในเรื่องเงื่อนไขของการขาย แต่เมื่อพิจารณาถึงเจตนารมณ์ของความตกลงการประเมินราคาแกตต์ที่ต้องการให้ใช้ราคาซื้อขาย (Transaction Value) ของของที่นำเข้าให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เพื่อความเป็นเอกภาพของระบบการประเมินราคาให้สามารถบรรลุเป้าหมายได้ดังนั้นจึงควรใช้ความหมายของการขายในลักษณะที่กว้างที่สุด² และการขายของที่กำลังประเมินราคาตามข้อ 1 ไม่จำเป็นต้องพิจารณาถึงปัจจัยด้านเวลาและปริมาณแต่อย่างใด จึงมีความแตกต่างจากระบบคำนิยามบริสเซิลส์

ราคาที่ได้ชำระจริงหรือราคาที่พึงต้องชำระ คือการชำระราคาทั้งหมด โดยผู้ซื้อสำหรับของที่นำเข้าให้กับผู้ขายหรือเพื่อประโยชน์ของผู้ขาย³ ส่วนคำว่า “ที่ได้ชำระ” หมายถึง ของนั้นได้มีการชำระก่อนการประเมินราคาและ คำว่า “พึงต้องชำระ” หมายถึงของนั้นยังไม่ได้ชำระราคา ที่จะนำมาเป็นฐานในการประเมินราคา การชำระราคานี้ไม่จำเป็นต้องอยู่ในรูปของการโอนตัวเงิน การชำระราคาอาจทำโดยวิธีเลตเตอร์ออฟเครดิต หรือตราสารที่เปลี่ยนมือได้อื่นๆ⁴ ในกรณีที่มีการเครดิตจำนวนที่เครดิตจะต้องนำมารวมอยู่ในราคาซื้อขายด้วย⁵

การปรับแต่งราคา (adjustments)

ในระบบราคาแกตต์ ซึ่งยึดหลักการราคาขายที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน ระบบนี้จึงถือต่อประโยชน์ของผู้ซื้อและผู้ขายและเป็นการส่งเสริมต่อการค้าระหว่างประเทศ โดยผู้ซื้อและผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคาที่จะนำมาใช้เป็นฐานในการคำนวณภาษี อย่างไรก็ตาม ระบบนี้ยังคำนึงถึงผลประโยชน์ของประเทศอยู่บ้างโดยการกำหนดให้มีการปรับแต่งราคาของผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน ในกรณีที่พิจารณาเห็นว่ามิใช่ค่าใช้จ่ายที่เป็นส่วนหนึ่งของราคา ซึ่งผู้ซื้อต้องรับภาระแต่ค่าใช้จ่ายนั้นยังไม่รวมอยู่ในราคาของผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน อันจะนำมาเป็นฐานในการคำนวณภาษี ผู้เขียนเห็นว่าระบบนี้จึงเป็นระบบที่มีความสมดุลระหว่างผลประโยชน์ต่อการค้าระหว่างประเทศและผล

¹ Advisory Opinion 1.1

² Interpretative Note Article 1

³ Ibid

⁵ Advisory Opinion 8.1

ประโยชน์ของแต่ละประเทศ โดยราคาซื้อขายตามข้อ 1 จะต้องมีการปรับแต่งราคาตามข้อ 8 ซึ่งการเพิ่มราคาตามข้อ 8 มี 2 ประเภท คือการเพิ่มราคาที่เป็นงบบังคับตามข้อ 8.1 และการเพิ่มราคาที่เป็นทางเลือกตามข้อ 8.2 ดังนี้

การเพิ่มราคาที่เป็นงบบังคับ

ข้อ 8.1 “ในการพิจารณากำหนดราคาศุลกากรภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1 จะต้องนำเอารายการต่างๆ เหล่านี้รวมเข้าไว้ในราคาที่ได้ชำระจริง หรือราคาที่พึงต้องชำระสำหรับของที่นำเข้าด้วย

การบวกเพิ่มตามข้อ 8.1 (เอ)

(เอ) “รายการดังต่อไปนี้ เท่าที่ก่อกำขึ้นโดยผู้ซื้อ แต่ยังไม่ได้นำไปรวมไว้ในราคาที่ได้ชำระจริง หรือราคาที่พึงต้องชำระ

- (1) ค่าคอมมิสชันและค่านายหน้า แต่ไม่รวมถึงค่าคอมมิสชันจากการซื้อ
- (2) ต้นทุนของภาชนะบรรจุ ซึ่งถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของของนำเข้าเพื่อวัตถุประสงค์ทางศุลกากร
- (3) ต้นทุนของการบรรจุหีบห่อไม่ว่าจะเป็นต้นทุนของแรงงาน หรือวัสดุก็ตาม”

ค่าคอมมิสชันและค่านายหน้าเป็นเงินที่ชำระแก่คนกลาง (intermediary) หรือตัวแทน (agent) สำหรับการที่ได้มีส่วนทำให้เกิดสัญญาขึ้น ซึ่งตัวแทนมี 2 ประเภท คือตัวแทนการขายและตัวแทนการซื้อ สำหรับตัวแทนการซื้อคือ ผู้ซึ่งกระทำการแทนผู้ซื้อในการติดต่อหาผู้ขายสินค้า แจ้งผู้ขายถึงความประสงค์ของผู้นำเข้า รวบรวมตัวอย่างสินค้า ตรวจสอบสินค้าและในบางกรณีดำเนินการเกี่ยวกับการประกันภัยการขนส่ง การเก็บรักษา และการส่งมอบสินค้า รายได้ของตัวแทนการซื้อปกติเป็นในรูปของค่าทำการแทนการซื้อ (buying commissions) จะชำระโดยผู้นำเข้าต่างหากจากการชำระสินค้า ซึ่งบทบัญญัติของข้อ 8 จึงไม่ให้นำมารวมในราคาซื้อขาย⁶ อย่างไรก็ตาม การเพิ่มราคาดังนั้น ต้องเป็นกรณีที่ผู้ซื้อต้องรับภาระ ดังนั้น ค่าคอมมิสชัน หรือค่านายหน้า ซึ่งผู้ขายพึงต้องชำระแต่ไม่ได้เรียกเก็บจากผู้ซื้อ ไม่สามารถเพิ่มเข้าไปในราคาชำระจริงหรือพึงต้องชำระ⁷

⁶ สถิติย์ ลิ้มพงศ์พันธุ์, กฎหมายราคาเกณฑ์, วารสารศุลกากร, ปีที่ 6 ฉบับที่ 43 (กรกฎาคม-สิงหาคม 2537) 12.

⁷ Explanatory Note 2.1

สำหรับการบวกเพิ่มราคาของต้นทุนของภาชนะบรรจุและต้นทุนของการบรรจุหีบห่อ ตาม (2) และ (3) มีวัตถุประสงค์เพื่อจะรวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับลังกล่อง และภาชนะบรรจุอื่นๆ รวมทั้งวัสดุที่ใช้บรรจุทั้งภายในและภายนอก ซึ่งใช้เพื่อในการส่งมอบสินค้าจากประเทศส่งออกไปยังประเทศนำเข้าให้อยู่ในสภาพที่ดี แต่ทั้งนี้ไม่รวมถึงตู้คอนเทนเนอร์ในการขนส่งขนาดใหญ่ แต่เป็นการบรรจุหีบห่อและภาชนะบรรจุที่ใช้บรรจุสินค้าให้ผู้นำเข้า

การบวกเพิ่มตามข้อ 8.1 (บี)

(บี) “ราคาของของและบริการดังต่อไปนี้ที่ได้รับการแบ่งส่วนอย่างเหมาะสมแล้ว ซึ่งผู้ซื้อจัดหามาให้โดยทางตรงหรือโดยทางอ้อมโดยไม่คิดราคา หรือในราคาที่ลดให้แล้ว เพื่อใช้เกี่ยวเนื่องกับการผลิตและการขายเพื่อส่งออกสำหรับของที่นำเข้านั้น เท่าที่ราคานั้นยังไม่ได้รวมเอาไว้ในราคาที่ได้ชำระจริง หรือราคาที่พึงต้องชำระ”

- (1) วัสดุ ส่วนประกอบ ชิ้นส่วน และของที่คล้ายคลึงกันที่ประกอบติดอยู่ในของที่นำเข้า
- (2) เครื่องมือ แม่พิมพ์ แบบพิมพ์ และของที่คล้ายคลึงกันที่ประกอบติดอยู่ในของที่นำเข้า
- (3) วัสดุที่ใช้สิ้นเปลืองในการผลิตของที่นำเข้า
- (4) งานวิศวกรรม งานพัฒนา งานศิลป์ งานออกแบบ และแบบแปลน และภาพร่างที่กระทำขึ้นในที่ใดๆ ซึ่งมีใช้ในประเทศที่นำเข้า และเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการผลิตของที่นำเข้า

ราคาของของและบริการตามข้อ 8.1 (บี) กฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกา เรียกโดยรวมว่า “สิ่งเสริมช่วย” (assists) ซึ่งสิ่งเสริมช่วยดังกล่าวสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- 1) สิ่งเสริมช่วยด้านวัสดุ (material assists) ตาม (1)-(3)
- 2) สิ่งเสริมช่วยด้านบริการ (service assists) ตาม (4)

สิ่งเสริมช่วยด้านวัสดุตาม (1)-(3) สถานที่ผลิตของไม่มีความสำคัญ ซึ่งอาจผลิตภายนอกประเทศที่นำเข้าหรือภายในประเทศที่นำเข้านี้ก็ได้ ในทั้งสองกรณีดังกล่าว จะต้องนำมารวมอยู่ในราคาเพื่อเสียภาษี สำหรับสิ่งเสริมช่วยด้านบริการตาม (4) เฉพาะงานที่เกิดขึ้นนอกประเทศนำเข้า และมีความจำเป็นต่อการผลิตของที่นำเข้าเท่านั้นที่ต้องนำมารวมในราคาเพื่อเสียภาษี สิ่งเสริมช่วยด้านวัสดุ ในประเด็นเกี่ยวกับต้นทุนของวัสดุ ถ้าหากผู้นำเข้าได้ซื้อวัสดุนั้นจากผู้ขาย ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กันกับผู้นำเข้า ราคาของวัสดุนั้น คือระดับราคาค้นทุน ในกลุ่มสหภาพยุโรป ได้มีแนวทางปฏิบัติว่า ถ้าวัสดุนั้นได้ผลิตโดยผู้ซื้อและได้จัดหาให้โดยผู้ซื้อต่อผู้ผลิตของของที่นำเข้า ต้นทุนของ

วัสดุจะต้องนำมารวมในราคาเพื่อเสียภาษีด้วย แต่ไม่รวมถึงกำไร⁹ และถ้าหากว่าวัสดุนั้นเป็นของที่เคยใช้มาแล้ว โดยผู้นำของเข้าโดยไม่ต้องคำนึงถึงว่าปัจจัยนั้นเป็นของที่ได้หามาหรือผลิตขึ้นโดยผู้นำของเข้าหรือไม่ ต้นทุนดั้งเดิมของการหามาหรือการผลิตขึ้น จะต้องปรับลงมาเพื่อสะท้อนให้เห็นถึงการใช้จ่ายต้นทุนนั้นเพื่อให้ได้มาซึ่งราคาของวัสดุดังกล่าว¹⁰

การบวกเพิ่มสิ่งเสริมช่วยตาม (4) จะต้องยึดหลักของข้อมูลที่ตั้งอยู่บนข้อเท็จจริงและนับจำนวนได้เพื่อเป็นการลดภาระของผู้นำเข้า และศุลกากร ในการพิจารณากำหนดราคาที่จะนำมารวมควรใช้ข้อมูลที่มีพร้อมอยู่แล้วในระบบการบันทึกทางการค้าของผู้นำเข้าให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้¹⁰ การที่กำหนดเช่นนี้เพื่อเป็นการจำกัดขอบเขตของพยานหลักฐานทางการค้าให้มีวงแคบเข้ามา เพื่อให้ทั้งผู้นำเข้าและศุลกากรสามารถทราบได้ว่าคนต้องใช้พยานหลักฐานชนิดใดในการนำมาพิสูจน์ และในระหว่างการใช้อธิบายข้อ 8.1 (บี) จะต้องพิจารณาว่า

1. ในการบวกเพิ่มหรือการแบ่งส่วนของราคาจะต้องกระทำในลักษณะที่สอดคล้องกับหลักการบัญชีอันเป็นที่ยอมรับกันทั่วไป
2. สิ่งที่เพิ่มเข้าไปในราคาที่ได้ชำระจริงหรือราคาที่พึงต้องชำระต้องอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่เป็นจริงและนับจำนวนได้เท่านั้น ในกรณีที่ไม่มีข้อมูลที่เป็นจริงและนับจำนวนได้ ไม่สามารถใช้ราคาซื้อขายตามข้อ 1 ได้¹¹

การบวกเพิ่มตามข้อ 8.1 (ซี)

(ซี) “ค่าสิทธิและค่าธรรมเนียมอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับของที่จะประเมินราคา ซึ่งผู้ซื้อต้องชำระไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม อันเป็นเงื่อนไขของการขายของของที่จะประเมินราคาเท่าที่ค่าสิทธิและค่าธรรมเนียมต่างๆ เหล่านั้น ยังไม่ได้รวมเอาไว้ในราคาที่ได้ชำระจริง หรือราคาที่ต้องชำระ”

⁹ Customs Co-Operation Council . Report of the Familiarization Seminar on Customs Valuation Under the GATT Valuation Agreement. (30 Sept - Oct 1980) Annex IV to DOC 26.750E . P. 4

¹⁰ Interpretative Note Article 8.1 (b) (2)

¹¹ Interpretative Note Article 8.1 (b) (4)

¹² Customs Co-operation Council. Training Course on Customs Valuation.

ค่าสิทธิ หรือค่าธรรมเนียมอนุญาต หมายถึง การชำระค่าการใช้สิทธิการผลิตหรือการขายของของนั้น ราคาที่ได้ชำระจริงหรือพึงต้องชำระจริงรวมถึง¹²

1. ที่ผู้ซื้อจะต้องชำระไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมในฐานะเป็นเงินไขสำหรับการขายสินค้านำเข้า

2. ที่เกี่ยวข้องกับของของที่นำเข้า ค่าสิทธิหรือค่าธรรมเนียมอนุญาตอื่นๆ จะต้องเนื่องมาจากของที่นำเข้าโดยตรง ถ้าหากของที่นำเข้าได้สูญเสียรูปร่างเนื่องจากกระบวนการผลิตหลังจากการนำเข้า และค่าสิทธิอยู่บนมูลฐานการผลิต ภายหลังจากสิทธินั้นจะไม่นำมารวม

3. ยังไม่ได้นำค่าสิทธิหรือค่าธรรมเนียมอนุญาตนั้นมารวมในราคาซื้อขาย

ใน Advisory Opinion ได้ยกตัวอย่างเกี่ยวกับการพิจารณาค่าสิทธิ ดังต่อไปนี้

ตัวอย่างที่ 1 เครื่องจักรที่ผลิตภายใต้สิทธิบัตรที่ขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศนำเข้า ในราคาไม่รวมค่าสิทธิบัตร ซึ่งผู้ขายประสงค์ให้ผู้นำเข้าจ่ายไปยังบุคคลที่สาม ซึ่งเป็นผู้ถือสิทธิบัตร จะต้องบวกเพิ่มค่าสิทธิบัตรในราคาซื้อขายด้วย เนื่องจาก

1. ค่าสิทธินี้เป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับสินค้านำเข้า
2. ผู้ขายได้ระบุเงื่อนไขให้มีการชำระค่าสิทธิ ซึ่งตามบทบัญญัติระบุให้เพิ่มค่าสิทธิที่ผู้ซื้อต้องชำระไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม¹³

ตัวอย่างที่ 2 แผ่นเสียงการแสดงดนตรี ได้ซื้อโดยผู้นำเข้าจากผู้ผลิตภายใต้กฎหมายของประเทศนำเข้า เมื่อมีการขายแผ่นเสียงผู้นำเข้าต้องชำระค่าสิทธิ 3% ของราคาขายไปยังบุคคลที่สาม ซึ่งเป็นผู้แต่งเพลงและผู้ถือสิทธิ โดยไม่มีส่วนใดของค่าสิทธิชำระไปยังผู้ผลิตไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมหรือไม่มีการชำระหรือข้อบังคับภายใต้สัญญาการขาย ในกรณีนี้ไม่ต้องเพิ่มค่าสิทธิในราคาที่ได้ชำระหรือพึงต้องชำระในขณะประเมินราคา เนื่องจาก

- ก. ค่าสิทธิไม่อยู่ในเงื่อนไขของการขายสำหรับการส่งออกตามข้อ 8.1 (ซี)
- ข. ค่าสิทธิเกิดจากข้อผูกพันทางกฎหมายของประเทศนำเข้าที่บังคับให้ผู้นำเข้าชำระค่าสิทธิ เมื่อขายในประเทศผู้นำเข้า ซึ่งเป็นข้อยกเว้นตามข้อ (เอ) (1) ไม่ให้นำมาเพิ่มในราคาชำระ¹⁴

¹² Ibid

¹³ Advisory Opinion 4.1

¹⁴ Advisory Opinion 4.2

ตัวอย่างที่ 3 ผู้นำเข้า I ต้องการที่จะใช้ค่าสิทธิบัตรในกระบวนการผลิตสินค้าในจำนวนที่กำหนดได้แน่นอน และตกลงที่จะชำระค่าสิทธิให้แก่เจ้าของสิทธิบัตร H โดยคิดจากจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผู้ขอใช้สิทธิบัตรได้ทำการผลิต นอกจากนี้ในอีกสัญญาหนึ่ง ผู้นำเข้า I ได้ออกแบบ และสั่งซื้อเครื่องจักรจากผู้ผลิต E ซึ่งเครื่องจักรดังกล่าวจะนำมาใช้ในกระบวนการผลิตที่มีการขอใช้สิทธิบัตรด้วย

ค่าสิทธิที่จ่ายไปในกระบวนการผลิต ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะไม่นำมารวมเป็นส่วนหนึ่งของราคาในการนำเครื่องจักร เพราะค่าสิทธิดังกล่าวไม่มีส่วนสัมพันธ์กับสินค้าเครื่องจักรที่ได้มีการซื้อขายกัน หรือมิได้มีการกำหนดไว้ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมในสัญญาซื้อขายเครื่องจักร ทั้งนี้เป็นไปตามข้อ 8.1 (ซี)¹⁵

ตัวอย่างที่ 4 ผู้นำเข้า I ซื่อนำเข้าเข้มข้น A ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสิทธิบัตรจากผู้ผลิต M ซึ่งเป็นเจ้าของสิทธิบัตรโดยนำเข้าเข้มข้นนี้จะถูกทำให้เจือจางโดยน้ำธรรมดาและบรรจุภาชนะโดยผู้นำเข้าก่อนที่จะจำหน่ายในประเทศที่นำเข้า และผู้นำเข้าจะต้องจ่ายค่าสิทธิให้แก่ผู้ผลิตในการนำเข้าเข้มข้นเข้ามา เพื่อผสมให้เจือจางแล้วขายปลีก นอกเหนือไปจากราคาของนำเข้าเข้มข้นดังกล่าว ซึ่งค่าสิทธิคำนวณจากราคาขายของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ที่ได้ผสมให้เจือจางและบรรจุภาชนะแล้ว

เหตุที่ค่าสิทธิจะถูกนำมารวมอยู่ในราคาซื้อขายนำเข้าเข้มข้นเพราะในสัญญาซื้อขายสินค้ากำหนดไว้โดยตรงว่าให้ผู้ซื้อจ่ายค่าสิทธิให้แก่ผู้ขายซึ่งเป็นเจ้าของสิทธิบัตรด้วย แม้ว่าสินค้านี้ดังกล่าวนำเข้ามาเพียงเพื่อผสมให้เจือจาง และบรรจุภาชนะเพื่อการขายปลีกก็ตาม และนอกจากนี้ค่าสิทธิก็มีความสัมพันธ์กับสินค้าที่ทำการซื้อขายตามข้อ 8.1 (ซี) อีกทั้งสามารถกำหนดเป็นจำนวนที่แน่นอนได้เพราะคำนวณจากราคาขายของสินค้าสำเร็จรูป¹⁶

ตัวอย่างที่ 5 โรงงาน M ในต่างประเทศ เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า ซึ่งได้รับการคุ้มครองลิขสิทธิ์ในประเทศผู้นำเข้า I และ I เป็นทั้งผู้ผลิตและขายสินค้าเครื่องสำอาง 6 ชนิด ภายใต้อเครื่องหมายการค้าของ M โดยที่ I จะต้องจ่ายค่าลิขสิทธิ์เป็นจำนวน 5% ของยอดขายรายปีในเครื่องสำอางภายใต้เครื่องหมายของ M สินค้าเครื่องสำอางจะต้องผลิตโดยใช้สูตรการผลิตของ M โดยส่วนผสมที่ใช้เป็นของภายในประเทศ ยกเว้นส่วนผสมตัวสำคัญ 1 ชนิด จะต้องนำเข้าจาก M

¹⁵ Advisory Opinion 4.3

¹⁶ Advisory Opinion 4.4

ตามข้อ 8.1 (ซี) และข้อ 8.3 ค่าลิขสิทธิ์จะต้องจ่ายภายในเงื่อนไขอันเกี่ยวกับของที่ประเมิน และอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่เป็นจริงและวัดได้จากประเด็นปัญหาข้างต้น ค่าลิขสิทธิ์จะต้องจ่ายตามยอดขายสินค้าเครื่องสำอาง ข้อวินิจฉัยค่าลิขสิทธิ์ส่วนผสมที่นำเข้ามาผลิตผสมเป็นเครื่องสำอาง ซึ่งมีใช้สินค้าที่จะประเมิน รวมทั้งยากที่จะวัดคำนวณเป็นส่วนของเครื่องสำอางเป็นจำนวนที่แน่นอนได้ ดังนั้น จึงไม่ต้องรวมค่าลิขสิทธิ์ในราคาที่ชำระจริงหรือพึงต้องชำระแก่ส่วนผสมที่นำเข้ามา¹⁷

ตัวอย่างที่ 6 ผู้นำเข้าได้สั่งซื้อสารละลายเข้มข้นสองชนิดจากโรงงานต่างประเทศ M โดยที่ M เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า สารละลายเข้มข้นที่ทำให้เจือจางแล้วจะติดเครื่องหมายการค้าหรือไม่ขึ้นอยู่กับผู้นำเข้าระบุ ค่าลิขสิทธิ์ จากการใช้เครื่องหมายการค้าคิดจากราคาคอหน่วย และสินค้าสารละลายนี้จะทำให้เจือจางโดยการผสมน้ำธรรมดา และบรรจุเป็นสารละลายเจือจาง เพื่อการจำหน่าย

ผู้นำเข้าได้สั่งซื้อ 2 เงื่อนไข

กรณีที่ 1 ซื้อสารละลายเจือจางและขายต่อโดยไม่มีเครื่องหมายการค้าของผู้ส่งออก โดยไม่ได้จ่ายค่าลิขสิทธิ์

กรณีนี้เป็นการซื้อสินค้าโดยไม่ติดเครื่องหมายการค้าและได้จ่ายค่าลิขสิทธิ์กับราคาประเมินที่ชำระจริง หรือพึงต้องชำระ

กรณีที่ 2 ซื้อสารละลายเจือจางและขายต่อโดยติดเครื่องหมายการค้าและเป็นเงื่อนไขในการนำเข้า โดยติดเครื่องหมายการค้าด้วยและจะต้องชำระค่าลิขสิทธิ์ตามเงื่อนไข

กรณีนี้เป็นการซื้อสินค้าโดยมีเครื่องหมายการค้าของผู้ผลิตผู้ส่งออก และยังจ่ายค่าลิขสิทธิ์ตามข้อตกลง เงื่อนไขที่ระบุโดยคิดจากราคาคอหน่วย ถ้าในการสำแดงไม่ได้รวมอยู่ในราคาที่ชำระจริง หรือพึงต้องชำระแล้วก็ให้รวมค่าลิขสิทธิ์นี้เป็นราคาประเมินด้วย¹⁸

การบวกเพิ่มตามข้อ 8.1 (ดี)

(ดี) “มูลค่าของส่วนหนึ่งส่วนใดของรายได้อันเนื่องมาจากการขายต่อในช่วงใด ๆ การจำหน่ายหรือการใช้ของที่นำเข้าที่มีผลเพิ่มพูนให้กับผู้ขาย ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม”

¹⁷ Advisory Opinion 4.5

¹⁸ Advisory Opinion 4.6

ในกรณีที่มีรายได้อันเนื่องมาจากการขายต่อ ซึ่งมีผลทำให้ผู้ขายมีรายได้เพิ่มขึ้น จะต้องนำรายได้นั้นมาบวกเพิ่มเข้าไปในราคาซื้อขาย เพื่อเป็นฐานในการประเมินราคาบทบัญญัตินี้จึงสอดคล้องกับข้อ 1.1 (ซี) ที่ราคาซื้อขายจะต้องไม่มีส่วนใดๆ ของรายได้อันเนื่องมาจากการขายต่อ การจำหน่าย หรือการใช้ของนั้นโดยผู้ซื้อที่จะไปเพิ่มพูนให้กับผู้ขายไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม

การเพิ่มราคาที่เป็นทางเลือก

ในการเจรจาเพื่อร่างบทบัญญัติของความตกลงนี้ มีความแตกต่างที่สำคัญที่ไม่สามารถตกลงกันได้ กล่าวคือ การประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และประเทศอื่นๆ อีกบางประเทศที่ประเมินราคาบนมูลฐานของราคา F.O.B. ซึ่งหักค่าประกันภัยและค่าขนส่งสินค้ามายังประเทศที่นำเข้า ในขณะที่ประเทศอื่นส่วนใหญ่ในโลกใช้ราคา C.I.F. ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาที่มิอาจตกลงกันได้ ในความตกลงนี้ จึงปล่อยให้เป็นการเลือกของภาคีสมาชิกว่าจะใช้ราคาใดเป็นฐานในการคำนวณราคาศุลกากร ดังนี้

ข้อ 8.2 “ในการขกร่างกฎหมายนั้น สมาชิกแต่ละประเทศจะต้องกำหนดให้รายการดังต่อไปนี้ รวมเข้าไว้หรือแยกออกจากราคาศุลกากร ซึ่งอาจเป็นทั้งหมด หรือแค่เพียงบางส่วนก็ได้ คือ

- (เอ) ต้นทุนของการขนส่งของที่นำเข้ามายังท่าหรือที่ที่นำของเข้า
- (บี) ค่าบรรทุก ค่าขนถ่าย และค่าเคลื่อนย้ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งของที่นำเข้ามายังท่าหรือที่ที่นำของเข้า และ
- (ซี) ต้นทุนของการประกันภัย”

ในความตกลงนี้ การนำเข้าหมายถึง การกระทำหรือการทำให้ของนั้นเข้ามาสู่อาณาเขตทางศุลกากร ซึ่งคำนิยามนี้อาจแตกต่างกันไปแต่ละประเทศ และคำว่า “ท่าหรือที่ที่นำของเข้า” ที่ปรากฏอยู่ในข้อ 8.2 ไม่ได้มีคำจำกัดความไว้ในความตกลงนี้ ดังนั้นจึงต้องเป็นไปตามกฎหมายของแต่ละประเทศ¹⁹ ส่วนการประกันภัยตาม (ซี) เป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขนส่งของของที่นำเข้า ดังนั้นคำว่า “การประกันภัย” ตาม (ซี) จึงเป็นต้นทุนของการประกันภัย ที่เกิดขึ้นกับของในระหว่างการขนส่งตาม (เอ) และ (บี)²⁰

¹⁹ Customs Co-operation Council. Training Course on Customs Valuation.

เงื่อนไขของการขาย

การขายภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1 จะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขของการขาย ตามข้อ 1.1 (เอ) - (ดี) ซึ่งเงื่อนไขของการขายกำหนดไว้เพื่อให้การขายนั้นจะต้องขายโดยอิสระในตลาดเปิดเผย และไม่อยู่ภายใต้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ดังต่อไปนี้

เงื่อนไขที่ 1

ข้อ 1 (เอ) “ต้องไม่มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการจำหน่ายหรือการใช้ของมันโดยผู้ซื้อ”
การที่กำหนดไม่ให้มีข้อจำกัดเช่นนี้เนื่องจากข้อจำกัดนั้นอาจมีผลกระทบต่อราคาของได้ อย่างไรก็ตาม มีข้อยกเว้นอยู่ 3 ข้อ ว่าข้อจำกัดของการใช้หรือการจำหน่ายของมันนำเข้าสามารถยอมรับราคาซื้อขายได้

ข้อยกเว้นของเงื่อนไขที่ 1

แม้การซื้อขายนั้นจะบังคับว่าต้องไม่มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการจำหน่ายหรือการใช้ของมัน ถ้าหากเป็นข้อจำกัดตาม (1) - (3) ก็ให้ยอมรับเป็นราคาซื้อขายได้ ดังต่อไปนี้

ข้อยกเว้นที่ 1 (1) “เป็นการตั้งข้อบังคับหรือ กำหนดโดยกฎหมายหรือโดยพนักงานเจ้าหน้าที่ของรัฐในประเทศที่นำเข้า”

ตัวอย่าง เช่น ถ้ากฎหมายของประเทศนำเข้าได้กำหนดว่าจะต้องมีใบอนุญาตเกี่ยวกับของหรือกำหนดข้อจำกัดของชนิดของหีบห่อของของข้อจำกัดเหล่านี้ไม่เป็นเหตุให้ปฏิเสธราคาซื้อขาย

ข้อยกเว้นที่ 2 (2) “จำกัดพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่อาจจะนำของมันไปขายต่อ”

ข้อยกเว้นนี้ยอมรับการซื้อขายที่อยู่ในประเทศของตัวแทนจำหน่าย ดังนั้น ตัวแทนจำหน่ายที่ถูกจำกัดการขายเฉพาะภายใน 3 จังหวัด ข้อจำกัดนี้สามารถยอมรับได้

ข้อยกเว้นที่ 3 (3) “ไม่มีผลกระทบต่อราคามากต่อราคาของ”

ตัวอย่างเช่น กรณีที่ผู้ขายตั้งข้อกำหนดต่อผู้ซื้อรถยนต์ว่าจะต้องไม่ขายรถยนต์หรือนำรถยนต์ออกแสดงก่อนวันที่กำหนดเอาไว้ ซึ่งเป็นวันที่เริ่มต้นของรถยนต์รุ่นปีนั้น

เงื่อนไขที่ 2

ข้อ 1.1 (บี) “การขายของหรือราคาของต้องไม่ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขหรือผลตอบแทนบางประการที่ทำให้มีอาจพิจารณากำหนดราคาของของที่จะประเมินราคาได้”

ถ้าการขายหรือราคาของขึ้นอยู่กับเงื่อนไขหรือผลตอบแทนบางประการที่มีอาจพิจารณากำหนดราคาของของที่จะประเมินราคาได้ ราคาซื้อขายนั้นก็ไม้อาจเป็นที่ยอมรับเพื่อความมุ่งประสงค์ทางศุลกากร ตัวอย่างเช่น²¹

ก) ผู้ขายตั้งราคาของของที่นำเข้า โดยมีเงื่อนไขว่า ผู้ซื้อจะต้องซื้อของอย่างอื่น ในปริมาณตามที่ระบุไว้ด้วย

ข) ราคาของของที่นำเข้า ขึ้นอยู่กับราคาเดียวหรือหลายราคาซึ่งผู้ซื้อของที่นำเข้านั้นขายของอย่างอื่นให้กับผู้ขายของที่นำเข้า (ต่างฝ่ายต่างขายของให้แก่กัน)

ค) ราคาที่กำหนดขึ้นบนมูลฐานของรูปแบบการชำระราคาที่ไม่เกี่ยวข้องกับของที่นำเข้า เช่น ในกรณีที่ของที่นำเข้าเป็นของกิ่งสำเร็จรูป ซึ่งจัดหามาให้โดยผู้ขายบนเงื่อนไขว่าผู้ขายจะต้องได้รับคืนของสำเร็จรูป ในปริมาณหนึ่งตามที่กำหนด

อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขหรือผลตอบแทนที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการผลิตหรือการตลาดของของที่นำเข้า จะต้องไม่ส่งผลให้มีการปฏิเสธราคาซื้อขาย ตัวอย่างเช่น ข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ซื้อได้จัดเตรียมงานทางด้านวิศวกรรมและแบบแปลน ซึ่งกระทำขึ้นในประเทศที่นำเข้าไปให้ผู้ขายเช่นนี้ จะไม่ส่งผลให้มีการปฏิเสธราคาซื้อขายตามความมุ่งประสงค์ของข้อ 1 ในทำนองเดียวกัน ถ้าหากผู้ซื้อได้กระทำการกิจกรรมต่างๆ อันเกี่ยวเนื่องกับการตลาดของของที่นำเข้า โดยค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อเอง ถึงแม้ว่าจะเป็นการกระทำตามความตกลงกับผู้ขายก็ตาม มูลค่าของกิจกรรมต่างๆ เหล่านี้ไม่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคาศุลกากร และกิจกรรมต่างๆ ดังกล่าว ก็ไม่ส่งผลให้มีการปฏิเสธราคาซื้อขายด้วยเช่นกัน²²

²¹ Interpretative Note Article 1

²² Ibid 21

เงื่อนไขที่ 3

ข้อ 1.1 (ซี) “ต้องไม่มีส่วนใดๆ ของรายได้อันเนื่องมาจากการขายต่อ การจำหน่าย หรือการใช้ของนั้น โดยผู้ซื้อที่จะไปเพิ่มพูนให้กับผู้ขายไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อมเว้นแต่จะสามารถปรับแต่งราคาอย่างเหมาะสมตามบทบัญญัติของข้อ 8”

ในการปรับแต่งราคาตามข้อ 8 (ดี) กำหนดให้มูลค่าของส่วนหนึ่งส่วนใดของรายได้ อันเนื่องมาจากการขายต่อในช่วงใดๆ การจำหน่ายหรือการใช้ของที่นำเข้าที่มีผลเพิ่มพูนให้กับผู้ขาย ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อมจะต้องนำมารวมเข้าไว้ในราคาที่ได้ชำระจริงหรือราคาที่พึง ต้องชำระสำหรับของที่นำเข้าด้วย เนื่องจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของราคาที่ชำระหรือ พึงต้องชำระ

เงื่อนไขที่ 4

ข้อ 1.1 (ดี) “ผู้ซื้อและผู้ขายต้องไม่มีความสัมพันธ์กันหรือในกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายมี ความสัมพันธ์กัน ราคาซื้อขายจะต้องเป็นที่ยอมรับได้เพื่อความมุ่งประสงค์ทางศุลกากรภายใต้บท บัญญัติของวรรค 2 ของข้อนี้”

ตามเงื่อนไขที่ 4 การที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กันไม่เป็นเหตุให้ปฏิเสธราคา : ซื้อขาย ถ้าตราบใดความสัมพันธ์นั้นไม่ได้มีอิทธิพลต่อราคาซื้อขาย ซึ่งตามเงื่อนไขนี้ความสัมพันธ์ เพียงอย่างเดียวไม่เป็นเหตุให้ปฏิเสธราคาซื้อขาย ในข้อ 1.2 (เอ) ได้วางหลักไว้ว่า

ข้อ 1.2 (เอ) “..... ข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กันภายใต้ความหมาย ของข้อ 15 จะไม่เป็นเหตุผลในตัวเองที่จะถือว่าราคาซื้อขายนั้น ยอมรับไม่ได้”

จากหลักข้อ 1.2 (เอ) ข้างต้น หมายความว่า ความสัมพันธ์ไม่ได้เป็นเหตุผลที่จะไม่ ใช้ราคาซื้อขาย แต่เป็นเหตุผลเพื่อการสอบสวน หรือการตรวจสอบเท่านั้น เว้นแต่ผลของการตรวจ สอบหรือไต่สวนที่ออกมาว่า ความสัมพันธ์มีอิทธิพลต่อราคาเท่านั้น จึงจะอนุญาตให้ปฏิเสธราคา ซื้อขาย เนื่องจากความสัมพันธ์เพียงอย่างเดียวไม่ได้นำไปสู่การบิดเบือนของราคาเสมอไป และการ ตรวจสอบนั้นก็ไม่มี ความจำเป็นที่จะต้องตรวจสอบในทุกกรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กัน การตรวจสอบจะกระทำก็ต่อเมื่อมีข้อสงสัยเกี่ยวกับราคาเท่านั้น

ตัวอย่างที่แสดงให้เห็นว่า ความสัมพันธ์ของผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีอิทธิพลต่อราคา เช่น²³

1. ผู้ซื้อและผู้ขายได้ปฏิบัติในลักษณะที่สอดคล้องกับราคาทั่วไปในทางปฏิบัติของอุตสาหกรรม หรือ
2. ผู้ขายได้ตั้งราคาให้กับผู้ซื้อเสมือนไม่มีความสัมพันธ์กัน
3. ราคาได้แสดงถึงค่าใช้จ่ายทั้งหมดของราคาขายบวกด้วยกำไร

นิยามของบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน

ในระบบราคาเกดคดีได้ให้นิยามของบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน เพื่อให้มีหลักเกณฑ์ที่แน่นอนสำหรับการตีความบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน

ข้อ 15.4 “เพื่อวัตถุประสงค์ของความตกลงนี้ ให้ถือว่าบุคคลมีความสัมพันธ์กันก็ต่อเมื่อ

- (1) บุคคลเหล่านั้นเป็นเจ้าหน้าที่ หรือผู้อำนวยการในธุรกิจของกันและกัน
- (2) บุคคลเหล่านั้นเป็นหุ้นส่วนในธุรกิจที่ได้รับการยอมรับตามกฎหมาย
- (3) บุคคลเหล่านั้นเป็นนายจ้างและลูกจ้างกัน
- (4) บุคคลใดบุคคลหนึ่งไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อมเป็นเจ้าของควบคุมหรือครอบครองจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงตั้งแต่ร้อยละ 5 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นทั้งสองฝ่ายรวมกัน
- (5) บุคคลหนึ่งควบคุมอีกบุคคลหนึ่ง โดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม
- (6) บุคคลทั้งสองถูกควบคุมโดยบุคคลที่สาม โดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม
- (7) บุคคลทั้งสองร่วมกันควบคุมบุคคลที่สาม โดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม
- (8) บุคคลเหล่านั้นเป็นสมาชิกครอบครัวเดียวกัน”

คำนิยามนี้เป็นคำนิยามที่เด็ดขาด บุคคลจะไม่มีความสัมพันธ์กัน ถ้าความสัมพันธ์นั้นไม่ได้อยู่ในขอบเขตข้างต้น ดังนั้นตัวแทนแต่ผู้เดียว (sole agent) ตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (sole distributor) หรือผู้รับสัมปทานแต่เพียงผู้เดียว (sole concessionair) โดยตัวของมันเองจะไม่สร้างความสัมพันธ์ จึงไม่ถือว่าเป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันกับผู้จัดหา (suppliers)

²³ Soul L. Sherman and Hinrich Glashoff . A Businessman's Guide to GATT

การใช้ราคาทดสอบ

ตามข้อ 1.2 (บี) ให้โอกาสแก่ผู้นำเข้าที่ศุลกากรสงสัยว่าการซื้อขายมีความสัมพันธ์กัน ที่จะแสดงให้เห็นว่าราคาซื้อขายมีความใกล้เคียงมากกับราคาทดสอบ ซึ่งศุลกากรได้เคยยอมรับมาก่อนหน้านี้แล้ว และดังนั้นราคาซื้อขายจึงเป็นที่ยอมรับได้ภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1 ในกรณีที่มีการทดสอบกรณีหนึ่งใดภายใต้ข้อนี้ใช้ได้ การตรวจสอบประเด็นอิทธิพลต่อราคาตามข้อ 1.2 (เอ) ก็ไม่จำเป็น

ข้อ 1.2 (บี) “ในการขายระหว่างบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันนั้นให้ยอมรับราคาซื้อขายและให้ประเมินราคาของนั้นตามบทบัญญัติของวรรค 1 เมื่อไรก็ตามที่ผู้นำเข้าแสดงให้เห็นได้ว่า ราคานั้นมีความใกล้เคียงมากกับราคาใดราคาหนึ่ง ซึ่งเกิดขึ้นในเวลาเดียวกันหรือเวลาใกล้เคียงกัน ดังต่อไปนี้

(1) ราคาซื้อขายในการขายของที่เหมือนกัน หรือของที่คล้ายคลึงกันให้กับผู้ซื้อที่ไม่มีความสัมพันธ์กันเพื่อส่งออกไปยังประเทศเดียวกันที่นำเข้า

(2) ราคาศุลกากรของของที่เหมือนกันหรือของที่คล้ายคลึงกันตามที่พิจารณา กำหนดภายใต้บทบัญญัติของข้อ 5

(3) ราคาศุลกากรของของที่เหมือนกันหรือของที่คล้ายคลึงกันตามที่พิจารณากำหนด ภายใต้บทบัญญัติของข้อ 6

....”

ดังนั้นในการใช้ราคาทดสอบจะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไข ดังต่อไปนี้

1. ของของนั้นจะต้องเป็นของที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน
2. การซื้อขายที่นำมาเปรียบเทียบจะต้องเกิดขึ้นในเวลาเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน
3. ราคาทดสอบจะต้องถูกยอมรับมาก่อนโดยศุลกากร
4. ราคาซื้อขายของที่กำลังประเมินราคานั้นจะต้องมีความใกล้เคียงอย่างมากกับราคาที่น่ามาเปรียบเทียบ

และราคาที่น่ามาเปรียบเทียบอาจเป็นทั้ง

1. ราคาซื้อขายในการขายต่อผู้ซื้อที่ไม่มีความสัมพันธ์กัน
2. ราคาหักทอน หรือ
3. ราคาบวกรวม

ในการใช้ราคาทดสอบจะต้องคำนึงเสมอว่า ถ้าปรากฏว่ามีราคาใกล้เคียงอย่างมากกับราคาทดสอบก็สามารถยอมรับราคาซื้อขายได้ ราคาทดสอบจะใช้ในกรณีที่ผู้นำของเข้าร้องขอเท่านั้น และการเปรียบเทียบราคาใช้เพื่อวัตถุประสงค์ในการทดสอบเท่านั้น ราคาทดสอบไม่อาจนำมาใช้ได้แต่อย่างใด

2.2 วิธีสำรองของการประเมินราคา

ในกรณีที่ไม่สามารถใช้ราคาซื้อขายตามข้อ 1 ซึ่งเป็นวิธีหลักของการประเมินราคาตามระบบแกดต์ได้ ราคาศุลกากรต้องกำหนดจากวิธีการสำรองตามลำดับ ดังต่อไปนี้

1. ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน
2. ราคาซื้อขายของของที่คล้ายคลึงกัน
3. ราคาหักทอน
4. ราคาบวกรวม
5. วิธีการวกกลับ

ระบบที่กำหนดลำดับของวิธีการประเมินราคาที่แน่นอน

การที่ระบบราคาแกดต์ได้กำหนดวิธีการไว้ตามลำดับเพื่อก่อให้เกิดความแน่นอนยิ่งขึ้นในการนำไปปฏิบัติ กล่าวคือ ผู้นำเข้าสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่าของที่นำเข้านั้นจะได้รับการประเมินราคาอย่างไร และในกรณีแรกไม่สามารถกำหนดได้ ศุลกากรต้องใช้วิธีการสำรองตามที่กำหนดไว้ตามลำดับอย่างเคร่งครัด โดยไม่สามารถเลือกใช้ตามอำเภอใจได้ ทำให้การใช้วิธีการประเมินราคาที่กำหนดขึ้นเองและวิธีการประเมินราคาตามอำเภอใจหมดไป จึงก่อก่อให้เกิดความแน่นอน ซึ่งเป็นการส่งเสริมต่อการค้าระหว่างประเทศ

2.2.1 ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกันหรือของที่คล้ายคลึงกัน (Transaction Value of Identical or Similar Goods)

ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน (Identical Goods) หรือราคาซื้อขายของของที่คล้ายคลึงกัน (Similar Goods) จะใช้กรณีที่ไม่สามารถใช้วิธีการหลักได้ เช่น กรณีที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์กัน หรือในกรณีราคาที่ได้อย่างจริงจะต้องมีการปรับแต่งราคาแต่ไม่มีข้อมูลที่เพียงพอที่จะปรับแต่งได้ หรือกรณีของนั้นไม่ได้อยู่ภายใต้เงื่อนไขของการขาย ซึ่งในกรณีเหล่านี้จะไม่สามารถใช้ราคาซื้อขาย ตามข้อ 1 ซึ่งเป็นวิธีการหลักของการประเมินราคาในระบบราคาแกดต์ จึง

ได้กำหนดให้ใช้ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกันตามข้อ 2 และในกรณีที่ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกันไม่อาจใช้ได้ จึงให้ใช้ราคาของของที่คล้ายคลึงกัน ตามข้อ 3 ตามลำดับ

ข้อ 2.1 (เอ) “ถ้าราคาตุลาการของของที่นำเข้า มีอาจพิจารณากำหนดได้ ภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1 ราคาตุลาการจะต้องเป็นราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน ซึ่งได้ขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศนำเข้าเดียวกัน และได้ส่งออกในเวลาเดียวกัน หรือเวลาใกล้เคียงกันกับของที่จะประเมินราคา

...

ข้อ 3.1 (เอ) “ถ้าราคาตุลาการของของที่นำเข้า มีอาจพิจารณากำหนดได้ภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1 และ 2 ราคาตุลาการจะต้องเป็นราคาซื้อขายของของที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งได้ขายเพื่อส่งออกไปยังประเทศเดียวกันที่นำเข้า และได้ส่งออกในเวลาเดียวกัน หรือเวลาใกล้เคียงกันกับของที่จะประเมินราคา

...

เพื่อให้แต่ละประเทศปฏิบัติเกี่ยวกับการประเมินราคาเป็นไปในแนวทางเดียวกัน การตีความว่าของใดจะเป็นของของที่ “เหมือนกัน” หรือ ของของที่ “คล้ายคลึงกัน” จึงมีความจำเป็นต้องให้คำนิยามไว้ ซึ่งในระบบราคาแกคค์ ได้ให้ความหมายของของที่เหมือนกันและของของที่คล้ายคลึงกัน ดังต่อไปนี้

ข้อ 15 (เอ) คำว่า “ของที่เหมือนกัน” หมายถึง ของที่เหมือนกันในทุกๆ ด้าน รวมทั้งคุณลักษณะทางกายภาพ คุณภาพและชื่อเสียง ความแตกต่างเพียงเล็กน้อยด้านรูปร่างภายนอกไม่เป็นที่เหตุให้ของนั้นถูกกันออกไปจากนิยามของการเป็นของที่เหมือนกัน

(บี) คำว่า “ของที่คล้ายคลึงกัน” หมายถึง ของที่ถึงแม้จะไม่เหมือนกันในทุกๆ ด้าน แต่มีคุณลักษณะอย่างเดียวกัน และมีวัสดุส่วนประกอบอย่างเดียวกัน ซึ่งทำให้ของนั้นสามารถทำหน้าที่อย่างเดียวกันได้ และแลกเปลี่ยนกันได้ในการการค้า ในการพิจารณากำหนดว่า ของใดจะเป็นของคล้ายคลึงกันหรือไม่นั้น ให้คำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ซึ่งรวมถึงคุณภาพของของและการมีอยู่ของเครื่องหมายการค้าด้วย

(ซี) คำว่า “ของที่เหมือนกัน” และ “ของที่คล้ายคลึงกัน” แล้วแต่กรณีไม่รวมถึงของที่มีการรวมหรือสะท้อนถึงผลงานด้านวิศวกรรมต่างๆ งานพัฒนา งานศิลป์ งานออกแบบ และแบบแปลน และภาพร่าง ซึ่งไม่มีการปรับแต่งราคาตามวรรค 1 (บี) (4) ของข้อ 8 เพราะเหตุที่ว่า ปัจจัยเช่นว่าเป็นสิ่งกระทำขึ้นในประเทศที่นำเข้า

(ค) ของต่างๆ จะต้องไม่ถือว่าเป็น “ของที่เหมือนกัน” หรือ “ของที่คล้ายคลึงกัน” เว้นเสียแต่ว่าของเหล่านั้นผลิตขึ้นในประเทศเดียวกันกับของที่จะประเมินราคา

(อ) ของที่ผลิตขึ้นโดยบุคคลต่างรายกัน จะนำมาเพื่อพิจารณาได้ก็ต่อเมื่อไม่มีของที่เหมือนกัน หรือของที่คล้ายคลึงกันแล้วแต่กรณีที่ผลิตโดยบุคคลเดียวกันกับของที่จะประเมินราคา
...

ตัวอย่าง “ของที่เหมือนกัน” และ “ของที่คล้ายคลึงกัน”

ตัวอย่างที่ 1 สินค้าแผ่นเหล็ก มีส่วนผสมทางเคมี การเคลือบ และขนาดเดียวกัน นำเข้ามาเพื่อวัตถุประสงค์ต่างกัน รายแรกนำเข้ามาเพื่อใช้ผลิตตัวถังรถยนต์ ส่วนรายอื่นนำไปใช้ขึ้นฉนิกเดาหลอมเช่นนี้ถือว่าถึงแม้จะนำไปใช้ต่างวัตถุประสงค์ก็ตามแต่ก็ยังถือว่าเป็นของเหมือนกัน เพราะส่วนผสมทางเคมี การตกแต่งและขนาดเดียวกัน²⁴

ตัวอย่างที่ 2 สินค้า Wallpaper รายแรกนำเข้าโดยมีฉฉฉฉฉฉ ส่วนอีกรายนำเข้าโดยผู้ขายส่งถึงแม้จะนำเข้าในราคาต่างกัน โดยผู้นำเข้าต่างรายกัน ก็ยังคงถือเป็นของเหมือนกัน ความแตกต่างด้านราคามีใช่ข้อพิจารณาว่าของนั้นต่างกัน จะใช้ปัจจัยด้านราคาอย่างเดียวมาคัดสินไม่ได้ อย่างไรก็ตาม ต้องมีการปรับแต่งราคาคำนระดับการค้า และ/หรือ ด้านปริมาณเพื่อนำมาประกอบการพิจารณาด้วย²⁵

ตัวอย่างที่ 3 กระบอกฉฉฉฉ รายแรกเป็นกระบอกฉฉฉฉที่ยังไม่ได้ประกอบแยกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ใช้ฉฉฉ กับส่วนที่ใช้ใส่ฉฉฉแล้วเปิดฉฉ ส่วนอีกรายนำเข้าในลักษณะประกอบสำเร็จรูปแล้ว เกี่ยวกับเรื่องนี้มีหลักอยู่ว่า ของที่ยังไม่ได้ประกอบย่อมแตกต่างจากของที่ประกอบสำเร็จรูปแล้ว แต่สำหรับกรณีการประกอบเป็นวิธีการใช้งานตามปกติจึงถือว่าเป็นของที่เหมือนกัน²⁶

ตัวอย่างที่ 4 หัวดอกทิวลิป นำเข้า 2 ราย มีขนาดเดียวกัน แต่ต่างพันธุ์กัน เมื่อนำไปปลูกโตแล้วได้ดอกทิวลิปที่มีรูปร่าง ขนาด และสีแบบเดียวกันตามหลักของที่ต่างพันธุ์กัน ถือว่าไม่

²⁴ Explanatory Note 1.1

²⁵ Ibid

²⁶ Ibid

เหมือนกัน แต่เนื่องจากโตแล้วจะได้ดอกทิวลิปที่มีรูปร่างขนาด และสีแบบเดียวกัน จึงถือว่าใช้ทดแทนกันได้ในการค้า วินิจฉัยว่า เป็นของคล้ายกัน²⁷

ตัวอย่างที่ 5 ขางในรถยนต์ ผู้ผลิตต่างรายกัน เครื่องหมายการค้าต่างกันแต่มีขนาดเดียวกัน มาตรฐาน และชื่อเสียงเท่าเทียมกัน เนื่องจากมีเครื่องหมายการค้าต่างกัน จึงถือว่าไม่เหมือนกันในทุกด้านตามข้อ 15.2 (เอ) แต่เพราะเหตุที่มีลักษณะ ส่วนผสม คุณภาพเดียวกัน ทำหน้าที่ได้อย่างเดียวกัน ต่างก็มีชื่อเสียงและเครื่องหมายการค้าเท่าเทียมกัน จึงควรถือเป็นของที่คล้ายคลึงกัน²⁸

ตัวอย่างที่ 6 sodium peroxide (Na_2O_2) นำเข้า 2 รายเป็นเกรดธรรมดา ใช้สำหรับฟอกขาวไม่บริสุทธิ์มาก ใช้ในการวิเคราะห์ ไม่ได้ไม่มีลักษณะเป็นผง ส่วนอีกรายเป็น เกรดพิเศษเป็นวัตถุดิบที่บริสุทธิ์ ลักษณะเป็นผงสำหรับใช้ในการวิเคราะห์ห้องทดลองราคาแพงกว่าธรรมดา จึงเห็นว่าเป็นของที่เหมือนกันในทุกด้าน จึงไม่เป็นที่เหมือนกัน อีกทั้งเกรดพิเศษ จะนำไปใช้ฟอกขาวในทางอุตสาหกรรมไม่ได้เพราะราคาสูงมาก และเกรดธรรมดาก็ไม่สามารถนำไปใช้ทางวิเคราะห์ได้จึงเป็นของที่ใช้ทดแทนสลับเปลี่ยนกันในการค้าไม่ได้ จึงไม่ถือเป็นของที่คล้ายกัน²⁹

ตัวอย่างที่ 7 หมึกพิมพ์ รายแรกเป็นหมึกพิมพ์กระดาษอย่างเดียว ส่วนรายหลังเป็นหมึกพิมพ์ที่ใช้ได้ทั้งกระดาษและอุตสาหกรรมสิ่งทอ ตามหลักการจะเป็นของที่คล้ายกันตามข้อ 3 และข้อ 15.2 (บี) จะต้องเป็นของที่โต้ทดแทนกันได้ในเชิงพาณิชย์ แต่โดยที่รายแรกใช้ได้กับกระดาษอย่างเดียว ซึ่งไม่อาจใช้สลับเปลี่ยนทดแทนกันภายหลัง ซึ่งใช้ได้ทั้งกระดาษและอุตสาหกรรมสิ่งทอ จึงไม่เป็นที่คล้ายกัน³⁰

สรุป การที่จะพิจารณาว่าของใดเป็นของที่เหมือนกัน หรือคล้ายคลึงกันจึงต้องพิจารณาจากข้อเท็จจริงเป็นรายๆ ไป

²⁷ Ibid

²⁸ Ibid

²⁹ Ibid

³⁰ Ibid

การประเมินราคาของของที่เหมือนกัน ตามข้อ 2 และการประเมินราคาของของที่คล้ายคลึงกัน ตามข้อ 3 มีวิธีการประเมินแทบจะเหมือนกันทุกประการ ยกเว้นการพิจารณาลำดับของการประเมินราคา โดยต้องประเมินราคาซื้อขายของของที่เหมือนกันก่อน ในกรณีที่ไม่มีราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน จึงใช้ราคาซื้อขายของของที่คล้ายคลึงกันตามลำดับ สำหรับวิธีการประเมินราคาอยู่ภายใต้เงื่อนไขเดียวกัน ดังนั้น ผู้เขียนจึงขอแสดงให้เห็นวิธีการประเมินราคาทั้งสองวิธีไปพร้อมกัน ดังนี้

ข้อ 2,3 (เอ) “.....ราคาตุลกากรจะต้องเป็นราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกัน ซึ่งได้ขายส่งออกไปยังประเทศนำเข้าเดียวกัน และได้ส่งออกในเวลาเดียวกัน หรือเวลาใกล้เคียงกันกับของที่ประเมินราคา

(บี) ในการนำข้อนี้มาใช้ จะต้องนำราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกันในการขายที่ระดับการค้าเดียวกัน และในระดับปริมาณเดียวกันอย่างแท้จริงกับของที่จะประเมินราคา มาใช้ในการพิจารณากำหนดราคาตุลกากร ในกรณีที่ไม่มีปรากฏว่ามีการขายของของเช่นว่านั้น จะต้องนำราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกัน ซึ่งได้ขายไปที่ระดับการค้าแตกต่างกัน และ/หรือ ในระดับปริมาณแตกต่างกันซึ่งได้ปรับแต่งราคาแล้ว โดยคำนึงถึงความแตกต่างอันเนื่องมาจากระดับการค้า และ/หรือ ระดับปริมาณ มาใช้ในการพิจารณากำหนดราคาตุลกากร โดยมีเงื่อนไขว่าการปรับแต่งราคานี้ จะสามารถกระทำได้บนมูลฐานที่แสดงให้เห็นได้ว่ามีความสมเหตุสมผล และมีความถูกต้องอย่างปราศจากข้อสงสัย ไม่ว่าจะปรับแต่งราคานี้จะทำให้ราคาเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ตาม...”

ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกันจะต้องเป็นราคาตุลกากรที่ได้เคยยอมรับมาแล้วภายใต้ข้อ 1 นอกจากนั้นจะต้องเป็นการขายในระดับการค้าเดียวกันอย่างแท้จริงกับของที่จะประเมินราคา ถ้าไม่มีการขายเช่นว่านั้น และการขายมีความแตกต่างด้านระดับ และ/หรือ ด้านปริมาณจะต้องมีการปรับแต่งในข้อแตกต่างดังกล่าว³¹

ในการใช้วิธีการประเมินราคาของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกัน มีปัจจัยที่จะต้องนำมาพิจารณา 3 ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านเวลา ปัจจัยด้านปริมาณและปัจจัยด้านระดับทางการค้า ทั้งนี้เพื่อทำให้การใช้ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกัน มีความใกล้เคียงกับการใช้ราคาซื้อขายตามข้อ 1 ให้มากที่สุด มาตรฐานของเวลาที่นำมาใช้คือ เวลาของของที่จะประเมินราคาได้ถูกส่งออกไปยังประเทศนำเข้า จึงไม่ใช่เวลาเมื่อขาย นอกจากนี้ มาตรฐานของเวลาส่งออกสามารถ

³¹ Interpretative Note Article 2, 3

ยืดหยุ่นได้ โดยสามารถพิจารณาได้จากคำว่า “หรือเวลาใกล้เคียงกันกับของที่จะประเมินราคา” ทั้งนี้เพื่อให้สามารถใช้ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกันได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัจจัยด้านเวลาไม่สามารถที่จะสลับลำดับของวิธีการประเมินราคาของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกันได้ แม้จะมีข้อเท็จจริงว่าเวลาของการส่งออกของของที่คล้ายคลึงกัน มีความใกล้เคียงมากกว่าเวลาส่งออกของของที่เหมือนกันก็ตาม³²

สำหรับปัจจัยด้านปริมาณและปัจจัยด้านระดับทางการค้านั้น จะต้องมีการขายที่ระดับการค้าเดียวกันและในระดับปริมาณเดียวกันอย่างแท้จริงกับของที่จะประเมินราคา เว้นแต่ในกรณีที่ไม่มีการขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกันในระดับการค้าเดียวกันและในระดับปริมาณเดียวกัน จึงให้ใช้การขายที่ระดับการค้าแตกต่างกัน และ/หรือ ในระดับปริมาณแตกต่างกัน ซึ่งได้ปรับแต่งราคาแล้ว ดังนี้

กรณีที่ 1 การขายในระดับการค้าเดียวกัน แต่ในปริมาณต่างกัน ให้ปรับแต่งราคาเฉพาะปัจจัยด้านปริมาณเท่านั้น

กรณีที่ 2 การขายในระดับการค้าต่างกัน แต่ในปริมาณเดียวกันอย่างแท้จริงให้มีการปรับแต่งราคาเฉพาะปัจจัยด้านระดับการค้าเท่านั้น

กรณีที่ 3 การขายในระดับการค้าต่างกัน และในปริมาณต่างกัน ต้องมีการปรับแต่งราคาทั้งในระดับทางการค้าและระดับปริมาณ

“ระดับการค้าและในปริมาณเดียวกัน” หมายถึง ของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกัน ที่จะนำมาใช้เปรียบเทียบกับของที่กำลังประเมินราคา มีระดับการค้า (commercial level) อยู่ในระดับค้าส่งหรือค้าปลีกอย่างเดียวกัน หรือปริมาณที่นำเข้าไปอยู่ในระดับเดียวกันกับรายที่ประเมินราคา หากระดับการค้า และ/หรือ ปริมาณใกล้เคียงกัน ไม่มีผลกระทบต่อราคาก็ไม่ต้องมีการปรับแต่งราคา แต่ถ้าพบว่าระดับการค้า และ/หรือ ปริมาณแตกต่างกันจนมีผลต่อราคาจะต้องทำการปรับแต่งราคาก่อน³³ และการปรับแต่งราคาจะกระทำได้อต่อเมื่อมีหลักฐานที่แสดงไว้โดยชัดเจนถูกต้อง น่าเชื่อถือ และสุจริต เช่น Price List จากผู้ขายที่ระบุถึงราคาในระดับการค้า และระดับปริมาณต่างๆ กัน³⁴

³² Explanatory Note 1.1

³³ Canadian Customs. Flow Chart Analysis, p. 10

³⁴ Interpretative Note Article 2, 3

วิธีการประเมินราคาที่สามารถสอบกันได้

ข้อ 4 “ถ้าราคาศุลกากรของของที่นำเข้า มีอาจพิจารณากำหนดได้ภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1, 2 และ 3 ราคาศุลกากรจะต้องพิจารณากำหนดขึ้นภายใต้บทบัญญัติของข้อ 5 หรือในกรณีที่ราคาศุลกากรยังมีอาจพิจารณากำหนดได้ภายใต้ข้อ 5 ราคาศุลกากรจะต้องพิจารณากำหนดขึ้นภายใต้บทบัญญัติของข้อ 6 เว้นแต่ หากผู้นำเข้าร้องขอลำดับของการใช้ข้อ 5 และ 6 อาจสลับกันก็ได้”

วิธีการประเมินราคาตามข้อ 5 คือวิธีหักทอน (Deductive Method) วิธีการประเมินราคาตามข้อ 6 คือ วิธีบวกรวม (Computed Method) ซึ่งจะใช้เมื่อไม่มีราคาตามข้อ 1, 2 และ 3 ตามปกติจะใช้ราคาหักทอนก่อนราคาบวกรวมเว้นแต่ในกรณีที่ผู้นำเข้าร้องขอศุลกากรจะต้องใช้ราคาบวกรวม อย่างไรก็ตาม ประเทศกำลังพัฒนา อาจตั้งข้อสงวนไม่ให้สลับลำดับของการใช้ได้ถ้าหากการสลับนั้นจะก่อให้เกิดความลำบาก ซึ่งการขอสลับลำดับของการใช้ข้อ 6 ก่อน ข้อ 5 จะใช้ได้เฉพาะในกรณีที่ศุลกากรเห็นด้วยเท่านั้น

2.2.2 วิธีหักทอน (Deductive Method)

ภายใต้ข้อ 5 ราคาศุลกากรอยู่บนมูลฐานของราคาของของที่นำเข้าหรือของนำเข้าที่เหมือนกัน หรือของนำเข้าที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งได้ขายไปในปริมาณรวมมากที่สุดในประเทศที่นำเข้า ผู้ซื้อและผู้ขายในประเทศนำเข้าจะต้องไม่มีความสัมพันธ์กัน และการขายจะต้องเกิดขึ้นในเวลาเดียวกัน หรือในเวลาใกล้เคียงกันกับของที่จะประเมินราคานั้น

ข้อ 5 (เอ) “ถ้าของที่นำเข้าหรือของนำเข้าที่เหมือนกัน หรือของนำเข้าที่คล้ายคลึงกัน ได้ขายไปในประเทศที่นำเข้าในสภาพเดิมที่นำเข้าราคาศุลกากรของของที่นำเข้า ภายใต้บทบัญญัติของข้อนี้ จะต้องยึดหลักราคาต่อหน่วยของของที่นำเข้าหรือของนำเข้าที่เหมือนกัน หรือของนำเข้าที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งได้ขายไปในปริมาณรวมที่มากที่สุด ให้กับบุคคลซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กับบุคคลที่ได้ซื้อของเช่นนั้นมาในเวลาเดียวกันหรือเวลาใกล้เคียงกันกับของที่จะประเมินราคานั้น โดยให้หักทอนรายการดังต่อไปนี้

Protocol to the Agreement on Implementation of Article VII of GATT.

4. Recognize that developing countries which consider that the reversal of the sequential order at the request of the importer provided for in article 4 of the agreement may give to real difficulties for them may wish to make a reservation to article 4 . . .

(1) ค่าคอมมิสชันที่ได้ชำระตามปกติ หรือตกลงกันว่าจะชำระหรือส่วนที่บวกเข้าไปตามปกติสำหรับกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไปอย่างใดอย่างหนึ่งที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการขายของที่นำเข้าไปประเภทหรือชนิดเดียวกัน ในประเทศนำเข้า

(2) ค่าขนส่งและค่าประกันภัย และค่าต้นทุนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องตามปกติ ซึ่งเกิดขึ้นภายในประเทศที่นำเข้า

(3) ค่าต้นทุนและค่าภาระต่างๆ ตามที่อ้างถึงในวรรค 2 ของข้อ 8 แล้วแต่กรณี และ

(4) อากาศุลการและภาษีอื่นๆ ซึ่งพึงต้องชำระในประเทศที่นำเข้าโดยเหตุผลของการนำของเข้าหรือการขายของนั้น...”

ราคาหักทอนอยู่ทั้งบนฐานของของที่นำเข้า ของนำเข้าที่เหมือนกัน หรือของนำเข้าที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งทำให้ขอบเขตของราคาหักทอนกว้างขึ้น จึงทำให้มีโอกาสง่ายขึ้นในการใช้ข้อนี้ เช่น ในกรณีของนำเข้าได้ถูกนำเข้ามาเพื่อใช้โดยไม่มีการขายหรือไม่มีการขายในประเทศที่นำเข้า ในเงื่อนไขที่ถูกนำเข้า หรือการขายภายหลังการนำเข้าไม่ได้เกิดขึ้นภายในเวลาที่กำหนด ดังนั้นราคาสุทธการอาจอยู่บนมูลฐานของราคาขายของของที่เหมือนกันหรือของของที่คล้ายคลึงกัน และคำว่า “ของที่เหมือนกัน” และ “ของที่คล้ายคลึงกัน” มีความหมายเช่นเดียวกับข้อ 15

การขายในประเทศที่นำเข้าจะต้องเป็นการขายระหว่างบุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์กัน ซึ่งความสัมพันธ์ตามข้อนี้ เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในประเทศนำเข้า จึงแตกต่างจากข้อ 1 ที่ความสัมพันธ์เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายที่ส่งออกและผู้ซื้อที่นำเข้า อย่างไรก็ตามขอบเขตบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันที่กำหนดไว้ในข้อ 15.4 สามารถนำมาใช้กับข้อ 5 ได้ด้วย³⁵

ถ้าไม่มีทั้งของของที่นำเข้าหรือของที่เหมือนกัน หรือของที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งได้ขายในเวลาเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับการนำเข้าของของที่กำลังประเมินราคาภายใต้ข้อ 5.1 (บี) ราคาสุทธการอยู่บนฐานของราคาต่อหน่วยของของที่นำเข้า หรือของนำเข้าที่เหมือนกัน หรือของนำเข้าที่คล้ายคลึงกันที่ขายในประเทศนำเข้าในสภาพเดิมที่นำเข้า ณ วันแรกสุด หลังจากการนำเข้าของของที่จะประเมินราคาแต่จะต้องก่อนพ้นกำหนดเวลาเก้าสิบวัน หลังจากการนำเข้า “วันแรกสุด” ตามข้อนี้จะต้องเป็นวันที่มีการขายของของที่นำเข้าหรือของนำเข้าที่เหมือนกัน หรือของนำเข้าที่คล้ายคลึงกันในปริมาณมากพอที่จะกำหนดราคาต่อหน่วยได้³⁶ สำหรับ “ราคาต่อหน่วยที่ได้ขายไป

³⁵ Customs Co-operation Council, Training Course on Customs Valuation., Lesson 21., p. 4

³⁶ Interpretative Note Article 5

ในปริมาณรวมที่มากที่สุด” หมายถึง ราคาต่อหน่วยของสินค้า หรือของที่เหมือนกัน หรือของที่คล้ายคลึงกัน ที่ได้ขายไปในสภาพที่นำเข้าไปให้ผู้ซื้อที่ไม่มีความสัมพันธ์กันในเวลาเดียวกัน หรือเวลาใกล้เคียงกันกับเวลานำเข้าของของที่กำลังประเมินราคา เพื่อนำไปหักทอนตามวิธีการที่กำหนดในข้อ 5 ต่อไป

ของที่ได้ผ่านกรรมวิธีเพิ่มเติมหลังจากการนำเข้า

ข้อ 5.2 ถ้าไม่มีการขายของที่นำเข้าหรือของนำเข้าที่เหมือนกัน หรือของนำเข้าที่คล้ายคลึงกันในประเทศที่นำเข้าในสภาพเดิมที่นำเข้าแล้ว และถ้าผู้นำเข้าร้องขอเช่นนั้น ราคาศุลกากรจะต้องยึดราคาต่อหน่วยของของที่ได้นำเข้า ที่ได้ผ่านกรรมวิธีเพิ่มเติมมาแล้ว ซึ่งได้ขายไปในปริมาณรวมที่มากที่สุด ให้กับบุคคลซึ่งได้ซื้อของนั้น โดยให้หักมูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากกรรมวิธีดังกล่าวนั้นออก รวมทั้งการหักทอนตามที่กำหนดไว้ในข้อ 5.1 (เอ)

สรุปหลักเกณฑ์การใช้ข้อ 5.2

1. ใช้เฉพาะในกรณีที่ไม่มีการขายของที่นำเข้า หรือของนำเข้าที่เหมือนกันหรือของที่คล้ายคลึงกันในประเทศที่นำเข้าในสภาพเดิมที่นำเข้า
2. ใช้เฉพาะในกรณีผู้นำเข้าร้องขอ แต่ประเทศกำลังพัฒนาอาจจะใช้ได้แม้ว่าจะไม่มีการร้องขอโดยผู้นำเข้า
3. ขึ้นอยู่กับเฉพาะราคาขาย ภายหลังจากผ่านกรรมวิธีเพิ่มเติมแล้ว ของของที่นำเข้าที่จะประเมินราคา
4. การหักทอนราคาตามข้อ 5.1ให้นำมาใช้ในข้อ 5.2 ด้วย

* Protocol to the Agreement on Implementation of Article VII of the GATT.

5. Recognize that developing countries may wish to make a reservation with respect to Article 5.2 of the Agreement in the following terms : “The Government of . . . reserves the right to provide that Article 5.2 of the Agreement shall be applied in accordance with the provisions of the relevant note thereto whether or not the importer so requests.”

2.2.3 ราคาบวกรวม (Computed Value)

ในกรณีราคาหักทอนตามข้อ 5 ไม่สามารถใช้ได้ ราคาตุลาการต้องพิจารณากำหนดจากราคาบวกรวม เว้นแต่ผู้นำเข้าร้องขอให้ใช้ราคาบวกรวมก่อนราคาหักทอน

ข้อ 6.1 “ราคาตุลาการของของที่นำเข้าภายใต้บทบัญญัติของข้อนี้ จะต้องยึดหลักราคาบวกรวม ราคาบวกรวมประกอบด้วยผลรวมของ

(เอ) ต้นทุนหรือราคาของวัสดุและการจัดทำหรือกรรมวิธีอื่นๆ ที่นำมาใช้ในการผลิตของที่นำเข้า

(บี) กำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไปในจำนวนที่เท่ากับที่พึงเกิดขึ้นตามปกติในการขายของประเภทหรือชนิดเดียวกันกับของที่จะกำลังประเมินราคานั้น ซึ่งเกิดขึ้นโดยผู้ผลิตในประเทศที่ส่งออก เพื่อส่งออกไปยังประเทศที่นำเข้า

(ซี) ต้นทุนหรือมูลค่าของค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จำเป็นที่สะท้อนให้เห็นถึงทางเลือกในการประเมินราคาของที่ประเทศสมาชิกได้เลือกภายใต้ข้อ 8.2”

ดังนั้นราคาบวกรวมจึงประกอบด้วย

- ก. ต้นทุนหรือราคาของวัสดุและการจัดทำ
- ข. กำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไป
- ค. ค่าขนส่งและค่าประกันภัย

ก. ต้นทุนหรือราคาของวัสดุและการจัดทำ

ตัวอย่างรายการของวัสดุตามข้อนี้ได้แก่

1. วัตถุดิบ เช่น เหล็ก ดินเหนียว ฝ้าย ฯลฯ
2. ต้นทุนที่ได้จ่ายไปเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบที่จะใช้เพื่อการผลิต
3. หน่วยประกอบย่อย เช่น วงจรรวม
4. การประกอบก่อนการจัดทำ

ตัวอย่างรายการที่ไม่รวมอยู่ในต้นทุนหรือราคาของวัสดุ ได้แก่

1. ภาษีที่กำหนดโดยประเทศที่ผลิต ซึ่งใช้โดยตรงกับวัสดุ ถ้าภาษีนั้นสามารถขอกคืนได้เมื่อมีการส่งออกของนั้น
2. จำนวนของเสียที่สามารถทำให้คืนสภาพได้

สำหรับการจัดทำประกอบด้วย

1. ค่าแรงงาน
 2. ค่าประกอบเมื่อมีการประกอบแทนขบวนการผลิต
 3. ต้นทุนทางอ้อม เช่น ค่าดูแลโรงงาน ค่าบำรุงรักษาโรงงาน และค่าล่วงเวลา
- เป็นต้น

ต้นทุนหรือราคาของการจัดทำจะต้องรวมถึงต้นทุนของปัจจัยต่างๆ ตามข้อ 8.1 (เอ) (2) และ (3) ได้แก่³⁷

- (1) ต้นทุนของภาระบรรจุกึ่งสำเร็จรูป ซึ่งถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของการนำเข้าเพื่อวัตถุประสงค์ทางศุลกากร
- (2) ต้นทุนของการบรรจุหีบห่อไม่ว่าจะเป็นต้นทุนของแรงงานหรือวัสดุ

นอกจากนี้จะต้องรวมราคาของของและบริการตามข้อ 8.1 (บี) ที่ได้รับการแบ่งส่วนอย่างเหมาะสมแล้ว ซึ่งผู้ซื้อจัดหาให้โดยตรงหรือทางอ้อม โดยไม่คิดราคาหรือในราคาที่ลดให้แล้ว เพื่อใช้เกี่ยวเนื่องกับการผลิตของของที่นำเข้า ซึ่งรวมถึงเครื่องมือ แม่พิมพ์ แบบพิมพ์ งานวิศวกรรม งานพัฒนา งานศิลป์ งานออกแบบ แบบแปลนและภาพร่างรวมทั้งวัสดุที่ใช้ประกอบในของที่นำเข้าหรือที่ใช้ในการผลิต ถ้าหากผู้ซื้อจัดหาให้โดยไม่คิดราคา วัสดุต่างๆ เหล่านี้ ที่ใช้ในการผลิตจะถูกนำมารวมเป็นต้นทุนหรือราคาของวัสดุ และการจัดทำเสมือนเป็นสิ่งเสริมช่วย เนื่องจากถ้าหากผู้ซื้อมิได้จัดหาให้ผู้ผลิตจะต้องซื้อเอง³⁸

³⁷ Interpretative Note Article 6

³⁸ Customs Co-operation Council, Training Course on Customs Valuation., Lesson 25., p. 4

ข. ค่าไรและค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายทั่วไปที่ใช้ในราคาบวกรวมคือ ต้นทุนไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมของการผลิตและการขายของเพื่อส่งออกซึ่งไม่รวมค่าใช้จ่ายตามข้อ 6.1 (เอ) ซึ่งได้แก่ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ยังไม่ได้รวมอยู่ในค่าวัสดุ และการจัดทำอันได้แก่ ค่าเช่า ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าธรรมเนียมตามกฎหมาย เป็นต้น

ค. ค่าขนส่งและค่าประกันภัย

ค่าใช้จ่ายดังกล่าว เป็นค่าใช้จ่ายตามข้อ 8.2 ซึ่งได้แก่ค่าขนส่งของที่นำเข้ามายังท่าหรือที่ที่นำของเข้า ค่าบรรทุก ค่าขนถ่ายและค่าเคลื่อนย้ายสินค้า ที่เกี่ยวข้องกับภาระขนส่งของที่นำเข้า และต้นทุนของการประกันภัย ค่าใช้จ่ายตามข้อนี้ แล้วแต่ละประเทศจะกำหนดให้รวมเข้าไว้หรือให้แยกออกจากราคาศุลกากร ซึ่งอาจจะเป็นทั้งหมด หรือเพียงบางส่วนก็ได้

ในการพิจารณากำหนดราคาบวกรวมแต่ละประเทศต้องใช้ข้อมูลที่มีอยู่ในประเทศเท่านั้น โดยไม่มีอำนาจกำหนดหรือบังคับบุคคลใดที่มีได้อาศัยอยู่ในอาณาเขตของตนแสดงหลักฐาน หรือไม่สามารรถเข้าไปตรวจสอบเอกสาร ในการใช้ราคานี้ ทั้งนี้ตามข้อ 6.2

ข้อ 6.2 “ประเทศสมาชิกไม่อาจกำหนดให้หรือบังคับบุคคลใด ๆ ที่มีได้พำนักอาศัยในอาณาเขตของตน แสดงเพื่อให้ตรวจสอบหรือให้ความยินยอมในการเข้าไปตรวจสอบบัญชีใด ๆ หรือบันทึกอื่นๆ เพื่อวัตถุประสงค์ของการพิจารณากำหนดราคาบวกรวมนี้ . . .”

2.2.4 วิธีการววกกลับ (Fall Back Method)

ในกรณีที่วิธีการประเมินราคาทั้ง 5 วิธี มีอาจพิจารณากำหนดได้ เนื่องจากเป็นการเช่า ไม่มีของนำเข้าที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน ไม่มีการขายต่อในประเทศที่นำเข้า หรือผู้ผลิตไม่รู้จักหรือปฏิเสธที่จะเปิดเผยข้อมูลของต้นทุน แล้วแต่กรณีดังนั้นจึงต้องใช้วิธีการววกกลับ ตามข้อ 7 ซึ่งเป็นวิธีการที่กำหนดให้ใช้วิธีการที่สมเหตุสมผล สอดคล้องกับหลักการของบทบัญญัติทั่วไปของแกตต์ และของมาตรา VII ของแกตต์ และบนพื้นฐานของข้อมูลที่ทำได้ในประเทศที่นำเข้า

ข้อ 7.1 “ถ้าราคาศุลกากรของของที่นำเข้ามีอาจพิจารณากำหนดได้ภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1 ถึงข้อ 6 ราคาศุลกากรจะต้องพิจารณากำหนดขึ้นโดยใช้วิธีการที่สมเหตุสมผลสอดคล้อง

กับหลักการและบทบัญญัติทั่วไปของความตกลงนี้ และของข้อ 7 ของภาคี 1994 และบนพื้นฐานของข้อมูลที่สามารถหาได้ในประเทศที่นำเข้า”

อย่างไรก็ตาม ข้อ 7 มิได้กำหนดวิธีการประเมินราคาเฉพาะไว้เหมือนวิธีการตามข้อ 1 ถึงข้อ 6 เพียงแต่กำหนดไว้ว่าให้ใช้วิธีการที่สมเหตุสมผล ซึ่งวิธีการที่สมเหตุสมผล ควรจะมีลักษณะดังนี้ คือ

1. ราคาสุดท้ายที่พิจารณากำหนดขึ้นตามข้อ 7 ควรยึดหลักราคาสุดท้ายที่ได้เคยกำหนดก่อนหน้า แล้ว ให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
2. วิธีการประเมินราคาที่จะนำมาใช้ตามข้อ 7 ควรเป็นวิธีการต่างๆ ที่ได้กำหนดไว้แล้วในข้อ 1 ถึงข้อ 6 เท่านั้น แต่ใช้ด้วยความยืดหยุ่นและสมเหตุสมผล อย่างไรก็ตาม คณะมนตรีด้านเทคนิคได้ให้ความเห็นว่าสามารถใช้วิธีอื่นนอกเหนือจากการใช้วิธีการในข้อ 1 ถึงข้อ 6 ได้³⁹ และจะต้องเป็นข้อมูลที่สามารถหาได้ในประเทศนำเข้าสำหรับการใช้ข้อ 1 ถึงข้อ 6 ด้วยความยืดหยุ่น มีความจำเป็นที่จะต้องเรียงลำดับของวิธีการประเมินราคาตามที่ได้เรียงไว้ในความตกลงหรือไม่ ในเรื่องนี้คณะมนตรีด้านเทคนิคเห็นว่าไม่มีบทบัญญัติใดในความตกลงนี้ที่กำหนดว่า จะต้องเรียงลำดับ อย่างไรก็ตาม คณะมนตรีเห็นว่าข้อ 7 กำหนดให้ใช้วิธีการที่สมเหตุสมผลสอดคล้องกับหลักการและบทบัญญัติทั่วไปของความตกลง ดังนั้นจึงต้องเรียงลำดับของการประเมินราคา⁴⁰

ระบบที่กำหนดให้ใช้ราคาต่ำสุด

ในการพิจารณากำหนดราคาของของที่เหมือนกันตามข้อ 2 และการกำหนดราคาของของที่คล้ายคลึงกันตามข้อ 3 ในกรณีที่มียามากกว่าหนึ่งราคา จะต้องใช้ราคาที่ต่ำที่สุดในการพิจารณากำหนดราคา

ข้อ 2.3 และ 3.3 “ในการนำข้อนี้มาใช้ ถ้าพบว่ามีราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน/คล้ายคลึงกัน จะต้องใช้ราคาที่ต่ำที่สุดในการพิจารณากำหนดราคาสุดท้ายของของที่นำเข้า”

การกำหนดให้ใช้ราคาต่ำสุด จะเป็นประโยชน์ต่อผู้นำเข้าที่ทำให้เสียภาษีน้อยลง ในขณะเดียวกัน อาจเป็นผลเสียต่อประเทศนำเข้าเนื่องจากเก็บภาษีได้ลดลง นอกจากนี้อาจมีผลเสียต่อ

³⁹ Advisory Opinion 12.1

⁴⁰ Advisory Opinion 12.2

อุตสาหกรรมภายในได้ เนื่องจากผู้ผลิตที่อยู่ต่างประเทศมีต้นทุนเกี่ยวกับภาษีลดลง จึงสามารถเข้ามาแข่งขันกับผู้ผลิตภายในประเทศที่นำเข้าได้ การกำหนดให้ใช้ราคาต่ำสุดจึงสวนทางกับระบบการประเมินราคาของบางประเทศที่กำหนดให้ใช้ราคานำเข้าสูงสุดในช่วงระยะเวลาหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนเห็นว่าประเทศไทยไม่ควรวิตกมากนักกับระบบดังกล่าว เนื่องจากในปัจจุบันประเทศไทยได้มีการลดโครงสร้างภาษีตามที่ผูกพันไว้กับองค์การการค้าโลก และบางรายการมีอัตราที่ต่ำกว่าที่ผูกพันไว้ด้วย ดังนั้นการสูญเสียรายได้ เนื่องจากการให้ใช้ราคาต่ำสุดอาจจะไม่สูงมาก ประเทศต่างๆ ควรคำนึงถึงพันธกรณีที่ให้ไว้กับ WTO ซึ่งมุ่งที่จะส่งเสริมให้มีการค้าอย่างเสรี

ระบบที่ห้ามใช้ราคาขั้นต่ำ

ในระบบราคาแกตต์ ราคาตุลกากรขั้นต่ำเป็นสิ่งต้องห้ามตามระบบนี้

ข้อ 7.2 “ราคาตุลกากรที่พิจารณากำหนดภายใต้บทบัญญัติของข้อนี้ จะต้องไม่กำหนดขึ้นบนพื้นฐานของ

(เอฟ) ราคาตุลกากรขั้นต่ำ

...”

ระบบที่มีราคาตุลกากรขั้นต่ำเพื่อเป็นการรักษารายได้ทางภาษีของแต่ละประเทศ นอกจากนี้ยังสามารถใช้ราคาขั้นต่ำเพื่อวัตถุประสงค์ในการปกป้องอุตสาหกรรมภายในได้อีกด้วย ในระบบราคาแกตต์ห้ามใช้ราคาตุลกากรขั้นต่ำเนื่องจากไม่เป็นราคาจริงทางการค้า แต่เป็นราคาทางการของประเทศนำเข้าได้กำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ของประเทศไว้ อันเป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากในความเป็นจริงทางการค้าผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายสามารถซื้อขายสินค้าในราคาที่แตกต่างกันได้ การกำหนดราคาขั้นต่ำจึงเป็นการปฏิเสธความเป็นจริงทางการค้า

2.3 วิธีการต้องห้ามเกี่ยวกับการประเมินราคาตามระบบราคาแกตต์

ในระบบราคาแกตต์ได้กำหนดวิธีการต้องห้าม ซึ่งเป็นวิธีการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายจริง ดังนี้

ข้อ 7.2 “ราคาตุลกากรที่พิจารณากำหนดภายใต้บทบัญญัติของข้อนี้ จะต้องไม่กำหนดขึ้นบนมูลฐานของ

(เอ) ราคาขายในประเทศที่นำเข้าซึ่งของที่ผลิตในประเทศนำเข้า

(บี) ระบบซึ่งให้มีการยอมรับราคาเพื่อวัตถุประสงค์ทางศุลกากรโดยการเลือกราคาที่สูงกว่าจากสองราคาที่เป็นทางเลือก

(ซี) ราคาของของในท้องตลาดภายในของประเทศที่ส่งออก

(ดี) ต้นทุนของการผลิต ที่มีใช้ราคาบวกรวม ซึ่งได้พิจารณากำหนดขึ้นสำหรับของที่เหมือนกัน หรือของที่คล้ายคลึงกัน ตามข้อ 6

(อี) ราคาของของเพื่อส่งออกไปยังประเทศอื่น ที่มีใช้ประเทศที่นำเข้า

(เอฟ) ราคาศุลกากรขั้นต่ำ หรือ

(จี) ราคาที่กำหนดขึ้นตามอำเภอใจ หรือราคาที่สมมุติขึ้นเอง”

สำหรับที่มาและเหตุผลของวิธีการต้องห้ามมีดังต่อไปนี้

(เอ) ราคาขายในประเทศที่นำเข้าซึ่งของที่ผลิตในประเทศนำเข้า

วิธีนี้เป็นวิธีการประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกาที่ใช้กับสินค้าบางชนิด เช่น เบนซีนอยด์ (Benzenoid) และสินค้าอื่นๆ ที่จะนำมาขายในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศสหรัฐอเมริกาได้กำหนดวิธีการประเมินราคาอยู่บนมูลฐานของราคาเบนซีนอยด์ และสินค้าอื่นๆ ที่ผลิตและขายในประเทศสหรัฐอเมริกา มาเป็นราคาศุลกากรของของที่นำเข้านั้น ซึ่งเรียกวิธีการประเมินราคานี้ว่า American Selling Price

(บี) ระบบซึ่งให้มีการยอมรับราคาเพื่อวัตถุประสงค์ทางศุลกากรโดยการเลือกราคาที่สูงกว่าจากสองราคาที่เป็นทางเลือก

เป็นวิธีการประเมินราคาของระบบค่านิยมบริสเซิลส์ ให้มีการเปรียบเทียบราคาและให้รับราคาที่สูงกว่าเป็นราคาศุลกากร ในขณะที่ระบบราคาแกตต์มีหลักการว่าระบบราคาจะต้องสอดคล้องกับหลักปฏิบัติทางการค้า โดยผู้ซื้อต้องการซื้อของชนิดและประเภทเดียวกันที่ราคาถูกที่สุด ระบบราคาแกตต์จึงให้ใช้ราคาที่ต่ำกว่าเป็นราคาศุลกากร

(ซี) ราคาของของในท้องตลาดภายในของประเทศที่ส่งออก

เป็นระบบการประเมินราคาของประเทศแคนาดา สำหรับความหมายของราคาของของในตลาดภายในของประเทศที่ส่งออก คือการกำหนดราคาศุลกากร โดยใช้ราคา domestic market ของประเทศที่ส่งออกมากำหนดราคาศุลกากร ซึ่งเป็นวิธีการต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti

Dumping) ซึ่งขัดกับหลักการของระบบราคาแกตต์ ที่กำหนดไม่ให้นำวิธีการประเมินราคามาใช้ต่อต้านการทุ่มตลาด

(ค) ต้นทุนของการผลิต ที่มีไร่ราคาบวกรวม ซึ่งได้พิจารณากำหนดขึ้นสำหรับของที่เหมือนกันหรือของที่คล้ายคลึงกัน ตามข้อ 6

การกำหนดราคาตามข้อ 1 ต้องอาศัยข้อมูลที่มีอยู่ในประเทศนำเข้า จึงห้ามมิให้ใช้ต้นทุนของการผลิต ซึ่งหมายรวมถึง ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งเป็นข้อมูลที่มีอยู่ในต่างประเทศ และตามปรกติจะมีราคาสูงกว่าราคาบวกรวม ซึ่งราคาบวกรวมตามข้อ 6 กำหนดจากต้นทุนของวัสดุและค่าจัดทำ กำไร และค่าใช้จ่ายทั่วไปในการผลิตของข้อมูลเหล่านี้ จะได้จากผู้ผลิตในต่างประเทศ

(อ) ราคาของของเพื่อส่งออกไปยังประเทศอื่นที่ไม่ใช่ประเทศที่นำเข้า

ตามบทบัญญัติของข้อ 1 ได้กำหนดให้ใช้ราคาขายเพื่อการส่งออกไปยังประเทศที่นำเข้า ดังนั้นราคาของที่ส่งออกไปยังประเทศอื่นที่ไม่ใช่ประเทศที่นำเข้าจึงไม่สามารถนำมาใช้ได้ตามระบบนี้

(เอฟ) ราคาสุทธการขั้นต่ำ

ราคาสุทธการขั้นต่ำเป็นราคาที่ทางการกำหนด ซึ่งไม่ใช่ราคาซื้อขายที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกันตามระบบราคาแกตต์

(จี) ราคาที่กำหนดขึ้นตามอำเภอใจหรือราคาที่สมมุติขึ้นเอง

ข้อห้ามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้พื้นฐานของราคาขึ้นอยู่กับข้อเท็จจริงของตลาด ซึ่งสะท้อนให้เห็นราคาที่แท้จริง การขายที่แท้จริง และต้นทุน ค่าใช้จ่าย กำไร และค่าคอมมิสชันที่แท้จริง และเพื่อเป็นการตอบสนองต่อเจตนารมณ์ของความตกลงนี้ที่ปรารถนา ให้ราคาที่กำหนดขึ้นตามอำเภอใจ หรือราคาที่สมมุติขึ้นเองหมดไป โดยราคาสุทธการควรอยู่บนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ที่สอดคล้องกับหลักปฏิบัติในทางการค้า

2.4 มติเกี่ยวกับการประเมินราคาเกดต์

ในบทบัญญัติเกี่ยวกับการประเมินราคาเกดต์ ตามข้อ 2.3 และข้อ 3.3 ได้กำหนดให้ใช้ราคาที่ต่ำที่สุดเป็นฐานในการประเมินราคาตุลาการ ซึ่งประเทศกำลังพัฒนาที่ยังต้องพึ่งรายได้ทางด้านภาษีการนำเข้าอาจเสียประโยชน์ เนื่องจากประเทศเหล่านี้จะกำหนดราคาตุลาการจากราคาสูงสุด ซึ่งจะทำให้มีรายได้ทางภาษีที่สูงขึ้น ระบบราคาเกดต์ที่กำหนดให้ใช้ราคาต่ำสุดจึงก่อให้เกิดความลำบากใจสำหรับประเทศกำลังพัฒนา นอกจากนี้ในระบบราคาเกดต์ บุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์กันในฐานะเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียว (sole agents) ผู้จัดจำหน่ายแต่ผู้เดียว (sole distributor) หรือผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว (sole concessionair) ตามระบบราคาเกดต์ ข้อ 15.5¹ ไม่ถือว่าเป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน ถ้าความเกี่ยวข้องกันนั้นไม่เข้าหลักเกณฑ์ข้อ 15.4 บุคคลดังกล่าวมีลักษณะดังนี้

ผู้แทนแต่ผู้เดียว (sole agents) มีลักษณะเป็นการตั้งตัวแทนทางการค้าในประเทศผู้นำเข้า กล่าวคือ การที่บริษัทผู้ผลิตหรือผู้ขายในต่างประเทศทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนในประเทศผู้นำเข้า ซึ่งอาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลเป็นผู้ติดต่อหาลูกค้าซื้อสินค้าของตน และอาจจะให้อำนาจในการเจรจาต่อรองตลอดจนทำสัญญากับลูกค้าแทนตนก็ได้ ทั้งนี้ กิจกรรมที่ตัวแทนกระทำไปนั้น เป็นการกระทำแทนในนามของตัวการ และเพื่อประโยชน์ส่วนได้เสียของตัวการ ผลกำไรขาดทุนและความเสี่ยงตกเป็นของตัวการ โดยตัวแทนจะต้องขายสินค้าตามราคาที่ตัวการกำหนด และตัวแทนจะได้รับค่าตอบแทนในรูปของค่าทำการแทน (commission) ซึ่งมักจะคิดเป็นร้อยละของราคาสินค้าที่ซื้อขายกันและการเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียว (sole agent) หมายความว่าตัวการในต่างประเทศให้คำรับรองว่าจะไม่ตั้งตัวแทนรายอื่นในอาณาเขตเดียวกันอีก แต่ยังคงวนสิทธิ์ที่จะขายโดยตรงด้วยตนเอง

ผู้จัดจำหน่ายแต่ผู้เดียว (sole distributor) เป็นการทำสัญญาเพื่อให้ผู้จัดจำหน่ายมีสิทธิส่งซื้อสินค้าไปจำหน่ายภายในอาณาเขตที่กำหนดไว้ ซึ่งผู้จัดจำหน่ายแต่ผู้เดียวหมายความว่าผู้ผลิตหรือผู้ขายในต่างประเทศรับรองว่าจะไม่แต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายรายอื่นในอาณาเขตเดียวกันอีก แต่ยังคงวนสิทธิ์ที่จะขายโดยตรงด้วยตนเอง ผู้จัดทำจำหน่ายไม่มีฐานะเป็นตัวแทนของผู้ผลิตหรือผู้ขาย

¹ ข้อ 15.5 “บุคคลซึ่งต่างก็เกี่ยวข้องในธุรกิจของกันและกัน ในฐานะเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียวผู้จัดจำหน่ายแต่ผู้เดียว หรือผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว ไม่ว่าจะเรียกอย่างไรก็ตามของอีกฝ่ายหนึ่งนั้นจะถือว่ามีความสัมพันธ์กันตามวัตถุประสงค์ของความตกลงนี้ ถ้าบุคคลเหล่านั้นเข้าหลักเกณฑ์ของวรรค 4”

ในต่างประเทศ แต่มีฐานะเป็นผู้ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ขายในต่างประเทศมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในประเทศ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตหรือผู้ขายในต่างประเทศกับผู้จัดจำหน่ายจึงเป็นความสัมพันธ์ตามสัญญาซื้อขาย ไม่ใช่ความสัมพันธ์ตามสัญญาตัวการตัวแทน

ผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว (sole concessionair) เป็นการทำสัญญาเพื่อให้ผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียวมีสิทธิซื้อสินค้านั้นเข้าไปในประเทศที่นำเข้าแต่ผู้เดียว โดยผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายก็ไม่มีสิทธิขายสินค้าในในประเทศที่นำเข้า

ปัญหาที่ประเทศกำลังพัฒนามักจะประสบเสมอเกี่ยวกับการซื้อขายของตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียว ผู้จัดจำหน่ายแต่ผู้เดียวหรือผู้สัมปทานแต่ผู้เดียว คือมีการซื้อขายในราคาที่ต่ำ ประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลายจึงมีความวิตกว่าจะก่อให้เกิดการสูญเสียรายได้ อันเนื่องมาจากต้องยอมรับราคาซื้อขายเพราะความสัมพันธ์ของบุคคลเหล่านี้ ตามระบบราคาแกดดี้ไม่ถือว่ามีความสัมพันธ์กันจึงไม่สามารถปฏิเสธราคาซื้อขายได้ ดังนั้น เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่เหมาะสม ในคราวประชุมที่กรุงมารีราเกซ จึงได้มีมติเพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ดังนี้คือ

1. มติว่าด้วยตัวบทเกี่ยวกับมูลค่าต่ำที่สุดและการนำเข้าโดยตัวแทนแต่ผู้เดียวและผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว

2. มติเกี่ยวกับกรณีหน่วยงานบริหารทางศุลกากรมีเหตุผลที่จะสงสัยข้อเท็จจริงหรือความถูกต้องของมูลค่าที่สำแดงไว้

1. มติว่าด้วยตัวบทเกี่ยวกับมูลค่าต่ำที่สุดและการนำเข้าโดยตัวแทนแต่ผู้เดียวและผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว

“ประเทศกำลังพัฒนาจำนวนมากกังวลว่าปัญหาอาจจะยังคงมีอยู่ในเรื่องมูลค่าของสินค้านำเข้าโดยตัวแทนแต่ผู้เดียว ตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียว และผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว ภายใต้วรรค 1 ของข้อ 20 สมาชิกประเทศกำลังพัฒนามีระยะเวลาที่จะชลอการนำความตกลงมาใช้บังคับไปจนถึง 5 ปี ในบริบทนี้สมาชิกประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งใช้ข้อนี้ยังสามารถใช้ระยะเวลานี้ไปทำการศึกษาที่เหมาะสมและดำเนินการอื่นๆ ตามที่จำเป็นเพื่ออำนวยความสะดวกนำความตกลงมาใช้บังคับ

ในการพิจารณาเรื่องนี้ คณะกรรมการว่าด้วยการประเมินราคาเสนอแนะให้คณะมนตรีความร่วมมือทางศุลกากรช่วยเหลือสมาชิกประเทศกำลังพัฒนา เพื่อที่จะกำหนดและดำเนินการศึกษาในสาขาที่ถูกกำหนดแล้วว่าเป็นเรื่องที่น่ากังวล”

ผู้เขียนเห็นว่ามติดังกล่าวไม่ได้มีวิธีการแก้ไขปัญหาที่ชัดเจน เนื่องจากการหลักการแก้ไขปัญหาให้กับประเทศกำลังพัฒนา และในการแก้ไขปัญหานี้ คณะกรรมการประเมินราคาเพียงแต่เสนอแนะให้คณะมนตรีความร่วมมือทางศุลกากร ช่วยเหลือประเทศกำลังพัฒนาเท่านั้น ซึ่งคณะมนตรีความร่วมมือทางศุลกากรอาจให้ความช่วยเหลือหรือไม่ก็ได้ อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนเห็นว่าข้อกำหนดให้ใช้ราคาที่ต่ำที่สุด ถ้าตราบโคที่ผู้นำเข้าแสดงให้เป็นที่ยอมรับของศุลกากรได้ก็ควรที่จะยอมรับราคานั้น และการนำเข้าโดยตัวแทนแต่ผู้เดียว ตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวและผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียว ประเทศที่นำเข้าสามารถที่จะตรวจสอบได้ว่าผู้ขายในต่างประเทศได้ขายสินค้าชนิดเดียวกันให้กับผู้ซื้อในประเทศอื่นที่ไม่ได้เป็นตัวแทนผู้เดียว ตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียว และผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียวไปในราคาใด นอกจากนี้แม้ว่าบุคคลในลักษณะดังกล่าวจะแสดงราคานำเข้าที่ต่ำ ย่อมแสดงว่ามีต้นทุนทางธุรกิจต่ำ เป็นผลให้มีกำไรทางธุรกิจสูง ซึ่งมีหน้าที่เสียภาษีจากกำไรสุทธิให้กับประเทศนำเข้าด้วย นอกจากภาษีการนำเข้า

2. มติเกี่ยวกับกรณีหน่วยงานบริหารทางศุลกากรมีเหตุผลที่จะสงสัยข้อเท็จจริงหรือความถูกต้องของมูลค่าที่สำแดงไว้

ในกรณีที่ศุลกากรสงสัยข้อเท็จจริง หรือความถูกต้องของรายการศุลกากรสามารถให้ผู้นำเข้าชี้แจงข้อเท็จจริงเพิ่มเติมได้ ดังนี้

“เมื่อได้ยื่นสำแดงรายการแล้วและในกรณีที่หน่วยงานบริหารทางศุลกากรมีเหตุผลที่จะสงสัยข้อเท็จจริง หรือความถูกต้องของรายการ หรือของเอกสารที่จัดทำเพื่อใช้สนับสนุนใบสำแดงหน่วยงานบริหารทางศุลกากรอาจขอให้ผู้นำเข้าจัดหาคำอธิบายเพิ่มเติมรวมทั้งเอกสารหรือหลักฐานอื่น ว่ามูลค่าที่สำแดงไว้นั้น เป็นจำนวนรวมที่ได้จ่ายจริงหรือที่จะจ่ายสำหรับสินค้าที่นำเข้า ซึ่งได้รับการปรับตามบทบัญญัติของข้อ 8 หลังจากได้รับข้อสนเทศเพิ่มเติมแล้ว หรือในกรณีที่ไม่มีคำตอบ หากหน่วยงานบริหารทางศุลกากรยังคงมีข้อสงสัยที่มีเหตุผลเกี่ยวกับข้อเท็จจริง หรือความถูกต้องของมูลค่าที่สำแดงไว้ อาจจะได้ถือว่ามูลค่าทางศุลกากรของสินค้าที่นำเข้าไม่สามารถจะกำหนดได้ภายใต้บทบัญญัติของข้อ 1 โดยคำนึงถึงบทบัญญัติของข้อ 17 ก่อนจะมีคำตัดสินชี้ขาดให้หน่วยงานบริหารทางศุลกากรติดต่อไปยังผู้นำเข้าถ้ามูลฐานของความสงสัยต่อข้อเท็จจริง หรือความถูกต้องของรายการหรือเอกสารที่จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษร ถ้าได้รับคำร้องขอ และให้ผู้นำเข้าได้รับโอกาสที่สมควรในการตอบ เมื่อมีคำตัดสินชี้ขาดแล้วให้หน่วยงานบริหารทางศุลกากรติดต่อไปยังผู้นำเข้าถึงคำตัดสิน และมูลฐานของคำตัดสินนั้นเป็นลายลักษณ์อักษร”

ดังนั้นในกรณีการนำเข้าโดยตัวแทนแต่ผู้เดียว ผู้แทนจำหน่ายแต่ผู้เดียว หรือผู้รับสัมปทานแต่ผู้เดียวศุลกากรสามารถใช้ประโยชน์จากมตินี้ได้ ในกรณีที่ศุลกากรสงสัยข้อเท็จจริงหรือความถูกต้องของรายการหรือของเอกสาร โดยศุลกากรสามารถที่จะให้ผู้นำเข้าชี้แจง รวมทั้งจัดส่งเอกสารหรือหลักฐานอื่นเพิ่มเติมได้ เพื่อเป็นการพิสูจน์ความถูกต้องแท้จริง ของข้อเท็จจริงของราคาของที่นำเข้า ถ้าศุลกากรไม่พอใจกับหลักฐานที่ผู้นำเข้ามาแสดงศุลกากรสามารถที่จะปฏิเสธราคาซื้อขายได้

วิธีการประเมินราคาตามระบบราคาແຄคต์ จึงเป็นระบบที่เกิดจากความพยายามของสังคมระหว่างประเทศที่ต้องการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากรของของที่นำเข้า ซึ่งมีอยู่หลายระบบ จนก่อให้เกิดความหลากหลายของการประเมินราคา บางระบบไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของราคาจริง แต่เป็นราคาที่ทางการกำหนด เช่น ราคาศุลกากรขั้นต่ำ หรือการกำหนดให้ใช้ราคานำเข้าสูงสุดในช่วงระยะเวลาที่กำหนด บางประเทศใช้ราคาของสินค้าที่ผลิตและขายในประเทศที่นำเข้า (American Selling Price) บางประเทศใช้ราคาขายในท้องตลาดเพื่อการบริโภคภายในประเทศที่ส่งออก หรือบางประเทศที่แนวความคิดว่าของประเภทและชนิดเดียวกันที่นำเข้ามาภายในระยะเวลาเดียวกันจะต้องได้รับการประเมินราคาอย่างเดียวกัน เป็นต้น ซึ่งวิธีการประเมินราคาของแต่ละประเทศที่ผ่านมาจะถูกใช้เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ของประเทศตน จนก่อให้เกิดผลร้ายต่อการค้าระหว่างประเทศ ประกอบกับปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก ซึ่งจากเดิมแต่ละประเทศมุ่งแต่จะปกป้องผลประโยชน์ของประเทศตน แต่ในปัจจุบันต้องมีการค้าอย่างเสรีมากขึ้น ดังนั้นกฎหมายเกี่ยวกับการประเมินราคาศุลกากรจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับระบบเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป การใช้และการตีความของบทบัญญัติเกี่ยวกับกฎหมายการประเมินราคาศุลกากรจึงต้องเปลี่ยนตามด้วย

ผู้เขียนจึงเห็นว่าระบบราคาແຄคต์เป็นกลไกหนึ่งที่น่ามาใช้เพื่อลดอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศได้ กล่าวคือ ทุกประเทศที่เป็นภาคีสมาชิกของ WTO จะต้องนำระบบราคาແຄคต์มาใช้ในการประเมินราคากับของที่นำเข้าอันจะก่อให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของวิธีการประเมินราคา ((hamonize) ซึ่งจะทำให้ปัญหาของความหลากหลายของระบบการประเมินราคาศุลกากรหมดไป ในระบบราคาແຄคต์มีหลักการง่ายๆ เกี่ยวกับการประเมินราคา คือ ใช้ราคาซื้อขายที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้ตกลงกัน เป็นวิธีหลักของการประเมินราคา แต่ทั้งนี้จะต้องมีการปรับแต่งราคาในกรณีที่ยังไม่รวมค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ในข้อ 8 เข้าไว้ในราคาซื้อขาย และในกรณีวิธีหลักไม่สามารถใช้ได้ ศุลกากรจะต้องใช้วิธีการสำรองตามลำดับ ตามที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งก่อให้เกิดความโปร่งใสของระบบการประเมินราคา โดยผู้นำเข้าสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่าตนจะได้รับการประเมินราคาอย่างไร อันเป็นผลให้สามารถวางแผนทางการเงินได้ การที่มีหลักการ

ประเมินราคาที่ย่างย้อมจะทำให้ผู้นำเข้าสามารถออกของได้รวดเร็วขึ้น และทำให้ศุลกากรมีเวลาในการตรวจสอบเอกสารอย่างอื่นสอดคล้องกับหลักปฏิบัติทางการค้า เนื่องจากของประเภทและชนิดเดียวกันผู้ซื้อแต่ละรายย่อมสามารถซื้อในราคาที่แตกต่างกันได้ ระบบราคาแกดต์ไม่ยอมรับราคาที่ทางการกำหนดขึ้นมาเอง หรือราคาที่กำหนดขึ้นตามอำเภอใจ ราคาศุลกากรจะต้องอยู่บนข้อมูลเอกสารทางการค้าที่มีอยู่จริง การกำหนดราคาจึงกำหนดจากหลักฐานที่มีอยู่จริง

จากการศึกษาวิธีการประเมินราคาตามระบบราคาแกดต์ข้างต้น วิธีการประเมินราคาส่วนใหญ่เป็นไปตามวิธีการของประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่นๆ และทั้งที่ได้ร่างขึ้นมาใหม่ ดังนี้

I. ระบบของประเทศสหรัฐอเมริกา

1. การกำหนดลำดับวิธีการประเมินราคา

ใน Tariff Act of 1930 มาตรา 402 ของประเทศสหรัฐอเมริกาได้กำหนดลำดับของวิธีการประเมินราคาไว้อย่างชัดเจน โดยศุลกากรต้องกำหนดราคาของสินค้าที่นำเข้าตามลำดับ ดังนี้

ก. ราคาส่งออก (Export Value) ในกรณีที่ราคาส่งออกไม่สามารถใช้ได้จึงให้ใช้ราคา

ข. ราคาประเทศสหรัฐอเมริกา (United States Value) ถ้าราคาส่งออกและราคาประเทศสหรัฐอเมริกาไม่สามารถใช้ได้จึงให้ใช้ราคา

ค. ราคาประกอบ (Constructed Value)

ในระบบราคาแกดต์ได้มีการกำหนดลำดับวิธีการประเมินราคาที่ชัดเจนเหมือนกับระบบของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยศุลกากรต้องใช้วิธีการประเมินราคาตามลำดับ ดังต่อไปนี้

ก. ราคาซื้อขาย (Transaction Value)

ข. ราคาซื้อขายของของที่เหมือนกัน (Transaction Value of Identical Goods)

ค. ราคาซื้อขายของที่คล้ายคลึงกัน (Transaction Value of Similar Goods)

ง. วิธีหักทอน (Deductive Method)

จ. ราคาบวกรวม (Computed Value)

ฉ. วิธีการวกกลับ (Fall Back Method)

การกำหนดลำดับของวิธีการประเมินราคาที่ชัดเจนจึงก่อให้เกิดความแน่นอนของวิธีการประเมินราคา ผู้นำเข้าสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่าของที่นำเข้าจะได้รับการประเมินราคาอย่างไร ลดการใช้ดุลยพินิจของเจ้าหน้าที่ศุลกากร ซึ่งจะทำให้ข้อขัดแย้งระหว่างผู้นำเข้าและศุลกากรลดลง

2. การกำหนดค่าใช้จ่ายที่จะต้องรวมหรือหักออกจากราคา

ทั้งในระบบการประเมินราคาของประเทศสหรัฐอเมริกาและระบบราคาแกดต์ได้กำหนดให้ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องรวมเป็นส่วนหนึ่งของราคาอันได้แก่ต้นทุนของการผลิตค่าทำการแทน และค่าบรรจุหีบห่อเป็นต้น ซึ่งจะต้องนำมารวมเป็นราคาของสินค้าเพื่อการคำนวณภาษีศุลกากร สำหรับค่าใช้จ่ายที่ไม่ให้นำมารวมในราคา เช่น ค่าภาษีภายในของประเทศที่นำเข้า เป็นต้น

การกำหนดว่าค่าใช้จ่ายใดถือเป็นส่วนหนึ่งของราคาจึงทำให้เกิดความชัดเจนและเข้าใจถูกต้องกันว่าของที่นำเข้ามีราคาจริงเท่าใด จะต้องเสียภาษีการนำเข้าเท่าไร ผู้นำเข้าจึงสามารถวางแผนทางการเงินได้และลดข้อโต้แย้งระหว่างผู้นำเข้าและศุลกากรได้

3. การใช้ราคาของของที่ผลิตและขายในประเทศที่นำเข้า

การประเมินราคาตามวิธี American Selling Price ของประเทศสหรัฐอเมริกา จะใช้ราคาของที่ผลิตและขายในประเทศสหรัฐอเมริกามาเป็นเกณฑ์ในการประเมินราคาสำหรับสินค้านำเข้าบางชนิด เช่น เบนซีนอยด์ (Benzonoid) เป็นต้น ซึ่งต่อมาในระบบราคาแกดต์ได้ห้ามใช้วิธีการดังกล่าว

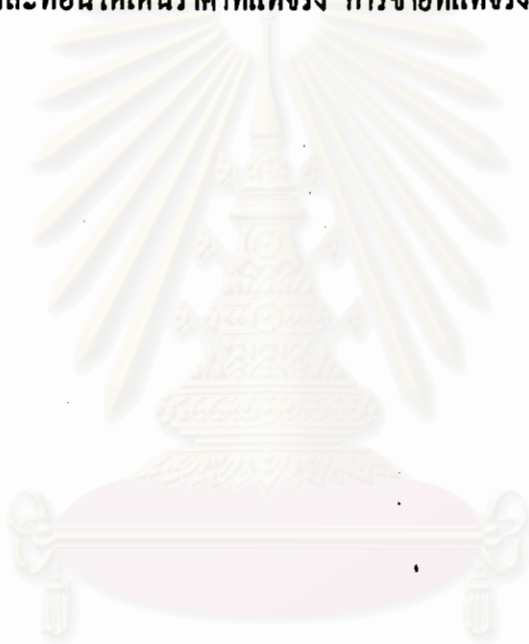
สำหรับวิธีการประเมินราคาตามระบบราคาแกดต์ที่อ้างอิงถึงระบบอื่นมีดังนี้

II. ระบบของประเทศแคนาดา

การประเมินราคาของประเทศแคนาดามีวิธีการประเมินราคาที่เรียกว่าห้องตลาดที่ยุติธรรม (Fair Market Value) โดยใช้ราคาขายในห้องตลาดภายในของประเทศที่ส่งออกเป็นราคาศุลกากร ซึ่งในระบบราคาแกดต์ถือว่าการใช้ราคาดังกล่าวเป็นวิธีการต้องห้าม (ข้อ 7.2 (ซี))

III. ระบบบริษัทย่อย (BDV)

ราคาตลาดของระบบบริษัทย่อยใช้ราคาปกติ (normal price) ซึ่งเป็นราคาที่สินค้า นำเข้าที่ขายได้ในตลาดเปิดเผย การใช้ราคาตามระบบ BDV. ได้เปิดช่องให้มีการตีความที่แตกต่าง กันและเป็นผลให้แต่ละประเทศที่ใช้ระบบ BDV. มีการประเมินราคาที่แตกต่างกัน มีการกำหนด ราคาตามอำเภอใจหรือราคาที่สมมุติขึ้นเอง เนื่องจากราคาที่ซื้อขายได้ในตลาดเปิดเผยไม่มีหลัก เกณฑ์ที่แน่นอน ไม่มีการกำหนดว่าราคาของสินค้าจะต้องรวมค่าใช้จ่ายใดบ้าง ซึ่งในระบบราคา แกดัดห้ามใช้ราคาที่กำหนดขึ้นตามอำเภอใจหรือราคาที่สมมุติขึ้นเอง โดยราคาจะต้องอยู่บนพื้นฐาน ข้อเท็จจริงของตลาด ซึ่งสะท้อนให้เห็นราคาที่แท้จริง การขายที่แท้จริง ต้นทุน ค่าใช้จ่าย และค่า คอมมิสชันที่แท้จริง



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย