

Case Study: Trade Negotiations

การเจรจาการค้าระหว่างประเทศทำได้หลายรูปแบบ หากแบ่งตามคู่เจรจามีอยู่ด้วยกัน 2 รูปแบบหลัก ๆ ได้แก่ 1) ทวิภาคี (Bilateral) ระหว่าง 2 ประเทศ เช่น ไทย-ญี่ปุ่น หรือ จีน-อินเดีย และ 2) พหุภาคี (Multilateral) เช่น ASEAN หรือ WTO แต่ในบางครั้งการเจรจาแบบพหุภาคีอาจอยู่ในรูปแบบ เช่น ASEAN-EU หรือ USA-EU ก็ได้เช่นเดียวกัน

การเจรจาแต่ละครั้งจะหารือเพื่อต่อรองเรื่อง “ภาษี” สินค้านำเข้าของแต่ละประเทศ (หรือกลุ่มประเทศ) ที่จะจัดเก็บในอัตราเท่าไร เช่น ญี่ปุ่นตกลงเก็บภาษี “ข้าว” ที่ส่งมาจากไทยในอัตราร้อยละ 5 หรือ ประเทศใน ASEAN ตกลงกันว่าจะไม่เก็บภาษี “ชิ้นส่วนยานยนต์” ในกลุ่มประเทศสมาชิก เป็นต้น

เนื่องจากการเจรจาการค้าในหลากหลายรูปแบบ อาจเกิดปัญหาเรื่องอัตรารักษาภาษีซ้อนได้ เช่น EU เรียกเก็บภาษี “ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์” จากไทยในอัตราร้อยละ 10 ในขณะที่เรียกเก็บจาก ASEAN ในอัตราร้อยละ 5 โดยที่ประเทศไทย ก็เป็นสมาชิก ASEAN ด้วยเช่นเดียวกัน ดังนั้น EU จึงมีอัตรารักษาภาษี “ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์” กับไทยอยู่ 2 อัตราได้แก่ ร้อยละ 10 ที่ตกลงกับไทยโดยตรง และร้อยละ 5 ในฐานะที่ไทยเป็นสมาชิก ASEAN ในกรณีนี้ให้ถือว่า ไทย สามารถใช้อัตรารักษาภาษีที่ “ต่ำที่สุด” ได้ นั่นคือ EU จะเรียกเก็บเพียงร้อยละ 5 สำหรับ “ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์” เท่านั้น

จึงออกแบบฐานข้อมูลเพื่อรองรับอัตรารักษาภาษีที่เกิดจากการเจรจาการค้าในแต่ละครั้ง และสามารถค้นหาข้อมูลอัตรารักษาภาษีที่ “ต่ำที่สุด” ในแต่ละสินค้าที่ตกลงกัน เพื่อให้คณะเจรจาการค้าใช้เป็นข้อมูลในการเจรจาการค้าในครั้งถัดไปได้ถูกต้อง

DATABASE: TradeNegotiations

Country

Alpha-3	CountryName
JPN	Japan
THA	Thailand
USA	United State of America

Trade Bloc

TBCode	TBName
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
EU	European Union
WTO	World Trade Organization

Trade Negotiation Meeting

Date	MeetingName
2025-09-25	WTO HODs Meeting
2024-11-13	Bilateral Trade on Natural Rubber (Thailand - Japan)
2024-08-22	EU-ASEAN Free Trade Agreement (FTA)

Goods

HSCode	GoodsName
4001.21	Natural rubber in smoked sheets
1701.13	Cane sugar, raw, in solid form
8542.31	Processors and controllers
8534.00	Printed circuits(PCB)