

เอกสารประกอบการสอน

วิชา 135-305: การจัดการการส่งออกและนำเข้า



อาจารย์อรนุช อินทวงศ์

ภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

คณะบริหารธุรกิจ

หัวข้อที่ 1

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งออก-นำเข้า

หัวข้อที่1 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 1.1 บทบาทและความสำคัญ
- 1.2 สถิติการส่งออก – นำเข้า
- 1.3 การรวมกลุ่มทางการค้า
- 1.4 อุปสรรคทางการค้า
- 1.5 สิทธิประโยชน์ทางการค้า

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่1 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. ทำให้ทราบถึงบทบาทและความสำคัญของการส่งออกและนำเข้า
2. เข้าใจสถิติการส่งออกและนำเข้า ที่มีผลต่อการส่งออกและนำเข้า
3. เข้าใจรูปแบบการรวมกลุ่มทางการค้าที่มีผลต่อการส่งออกและนำเข้า
4. ทำให้ทราบถึงอุปสรรคทางการค้าที่มีผลต่อการส่งออกและนำเข้า
5. เข้าใจสิทธิประโยชน์ทางการค้าที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าจะได้รับ

การค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นได้เนื่องจากการที่แต่ละประเทศมีทรัพยากรที่แตกต่างกัน ทั้งในด้านทรัพยากร แรงงาน ทรัพยากรธรรมชาติทั้งที่ใช้แล้วหมดไป และที่สามารถเกิดขึ้นใหม่ได้อีก เช่น ทรัพยากรธรรมชาติด้าน เชื้อเพลิง

แต่ละประเทศมีทรัพยากรที่แตกต่างกัน ก่อให้เกิดการได้เปรียบเสียเปรียบในการผลิตสินค้าและบริการที่ แตกต่างกัน ประเทศที่มีทรัพยากรที่สามารถผลิตสินค้าที่มีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าประเทศอื่นๆ ย่อม สามารถส่งสินค้าออกไปยังประเทศที่มีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า ซึ่งประเทศผู้นำเข้าสินค้าจะได้รับประโยชน์จาก การบริโภคสินค้าที่มีต้นทุนต่ำ

1. บทบาทและความสำคัญ

- **การค้าระหว่างประเทศ** คือ การส่งสินค้าของประเทศหนึ่งผ่านพรมแดนไปขายให้ประเทศอื่น ๆ ที่ต้องการสินค้าของประเทศนั้น เรียกการค้าในส่วนนี้ว่า "การส่งออก (Export : X)" อีกด้านของการค้าระหว่างประเทศ ก็คือ การซื้อสินค้าจากประเทศอื่น ๆ ผ่านเขตแดนเข้ามาในประเทศ เรียกการค้าในส่วนนี้ว่า "การนำเข้า(Import : M)" และเรียกผลต่างระหว่างการส่งออกและการนำเข้านี้ว่า "การส่งออกสุทธิ (Net Export : X-M)"

- **ทำไมต้องมีการค้าระหว่างประเทศ**

ประการแรก ก็เพราะว่า แต่ละประเทศ มีทรัพยากร ปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกัน ผลผลิตของแต่ละประเทศก็เลยต่างกันด้วย แต่ที่นี้คนเรามีความต้องการสินค้าต่างๆคล้ายๆกัน เช่น อาหาร เครื่องนุ่งห่ม เชื้อเพลิง เป็นต้น ความจำเป็นที่จะต้องมีการค้าระหว่างประเทศจึงตามมา อย่างเช่น ไทยต้องซื้อน้ำมันดิบจากตะวันออกกลาง หรือบางประเทศต้องซื้ออาหารทะเลจากไทย เป็นต้น สาเหตุหลักในประเด็นนี้คือ การมีทรัพยากรต่างกัน ทั้งในด้านทรัพยากรแรงงาน ทรัพยากรธรรมชาติทั้งที่ใช้แล้วหมดไป และสามารถเกิดขึ้นใหม่ได้อีก

ประการที่สอง ถึงแม้ว่าจะเป็นกรณีที่มีทรัพยากรไม่ต่างกันมาก แต่ความสามารถในการผลิตต่างกัน โดยเฉพาะเทคโนโลยีหรือความรู้เกี่ยวกับวิธีการผลิตที่ต่างกัน ก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดการการค้าระหว่างประเทศขึ้น ซึ่งหมายความว่า ซื้อของเขาดีกว่าทำเอง เพราะสินค้าบางอย่างทำเอง จะเสียเวลาและทรัพยากรมากกว่า เช่น ถ้าให้ไทยผลิตเครื่องบินใช้เอง ก็ต้องเสียเวลาและทรัพยากรมากกว่าให้ประเทศที่มีเทคโนโลยีทางด้านนี้ทำในทางกลับกัน สินค้าบางชนิดไทยก็มีความชำนาญมากกว่า เช่น สินค้าเกษตรบางตัว เป็นต้น

- ความแตกต่างในเรื่องความสามารถในการผลิตที่ว่ามี จะสะท้อนออกมาในรูปของต้นทุนการผลิต ทำให้การผลิตสินค้าชนิดเดียวกันของแต่ละประเทศมีต้นทุนต่างกัน การค้าระหว่างประเทศที่จะทำให้ทุกฝ่ายได้ประโยชน์เพิ่มขึ้นก็คือ การให้แต่ละประเทศเลือกผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนเองทำได้ดี ผลิตสินค้าที่มีต้นทุนต่ำแล้วค่อยทำการค้ากัน ซึ่งหลักการดังกล่าวเป็นไปตาม หลักความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ(Comparative Advantage) ของเดวิด ริคาร์โด(ค.ศ.1817) ซึ่งพัฒนามาจากแนวคิดเกี่ยวกับหลักความได้เปรียบโดยสมบูรณ์(Absolute Advantage) ของอดัม สมิธ (ค.ศ.1776)

- **ความสำคัญของการส่งออก**

ความสำคัญของการส่งออกสามารถแบ่งได้ดังนี้...

- 1. ผลักดันในด้านการขยายการลงทุน และสร้างความต้องการแรงงาน**

การส่งออกที่ขยายตัวขึ้นย่อมทำให้ผู้ผลิตต้องขยายการผลิตหรือมีการลงทุนเพิ่มขึ้น และโดยส่วนใหญ่แล้วระบบการผลิตของไทยเป็นระบบการผลิตที่ใช้แรงงานในสัดส่วนที่มากกว่าเครื่องจักร (Labour Intensive) ดังนั้นจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นการช่วยในการสร้างความต้องการแรงงานให้แก่ประเทศที่สำคัญปัจจัยหนึ่ง นอกจากนี้ยังมีผลต่อการช่วยยกระดับรายได้ของแรงงานด้วยอีกส่วนหนึ่ง

- 2. ช่วยในการนำเข้าเงินตราต่างประเทศ**

ช่วยในด้านการลดการขาดดุลการค้า และดุลการชำระเงิน เพราะในการส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นการใช้สกุลเงินต่างประเทศในการชำระค่าสินค้า และส่วนมากก็จะเป็นสกุลเงินหลักๆ ที่เป็นที่ยอมรับกันในตลาดโลก เช่น ดอลลาร์สหรัฐฯ, ปอนด์สเตอร์ลิง หรือเยน เมื่อส่งสินค้าออกไปแล้วก็จะทำให้ได้เงินตราต่างประเทศเข้ามา และเมื่อจะต้องนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศก็จะทำให้มีเงินไปชำระค่าสินค้านั้นได้ และเงินตราต่างประเทศที่ได้ก็จะมีส่วนต่อปริมาณเงินสำรองของประเทศอีกด้วย

- 3. ก่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ**

ในการส่งสินค้าออกนั้นส่วนหนึ่งเป็นเพราะระดับราคาของสินค้าที่ส่งออกส่วนมากอยู่ในระดับต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น จึงทำให้สินค้านั้นเข้าไปแข่งขันในตลาดโลกได้ ซึ่งเป็นไปตามหลักของการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) เมื่อประเทศใดสามารถผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่นแล้ว ย่อมแสดงว่าทรัพยากรที่ถูกนำมาผลิตนั้นถูกนำมาใช้อย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ ถ้าสินค้าที่ผลิตได้มีระดับราคาที่สูงกว่าการนำเข้าจากต่างประเทศแล้ว ก็ควรนำเข้าสินค้านั้นมากกว่า แล้วนำทรัพยากรต่างๆ ที่ผลิตสินค้านั้นไปผลิตสินค้าอื่นที่สามารถผลิตได้โดยต้นทุนที่ต่ำกว่าแทน

- 4. ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้แก่ทรัพยากร**

เป็นการพิจารณาในการนำวัตถุดิบต่างๆ มาแปรรูปก่อนส่งออก ซึ่งจะทำให้สินค้านั้นๆ มีมูลค่าสูงขึ้น เช่น แขนงที่จะส่งออกในรูปของผ้าผืน แต่เปลี่ยนมาเป็นการส่งออกเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปแทน ซึ่งมูลค่าของสินค้าย่อมสูงขึ้น อันจะทำให้ได้กำไรเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

5. เป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตลง (Economy of Scale)

ถ้าเดิมผู้ผลิตที่ผลิตสินค้าเพื่อป้อนตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว ปริมาณการผลิตจึงไม่สูงมากนัก แต่ถ้ามีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศด้วย ปริมาณการผลิตก็จะเพิ่มขึ้น จากกำลังผลิตเดิมที่มีอยู่ก็จะเพิ่มกำลังผลิตเพิ่มขึ้นให้เต็มกำลังผลิต หรืออาจเป็นการขยายกำลังผลิตขึ้น เหล่านี้ย่อมเป็นการช่วยลดต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำลง หรือเป็นการผลิต ณ จุดที่มีระดับต้นทุนต่ำสุด อันจะเป็นการช่วยให้ได้กำไรเพิ่มขึ้น

6. ช่วยสร้างความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี

การขยายและกระจายการส่งออกจะช่วยปรับปรุงระดับเทคโนโลยีในการผลิต และการบริหาร เพราะในตลาดโลกย่อมมีภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่จะกระตุ้นให้ผู้ส่งออกต้องปรับปรุงสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการผลิตตลอดจนการจัดการ อันจะเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะเป็นการช่วยยกระดับของเทคโนโลยีของประเทศอีกทางหนึ่ง

7. ช่วยลดการพึ่งพาสินค้าจากต่างประเทศ

เป็นการพิจารณาในการผลิตสินค้าเพื่อทดแทนการนำเข้า (Import substitution) เพราะเดิมเราต้องนำเข้าสินค้าต่างๆ ที่ยังไม่สามารถผลิตได้ หรือผลิตได้แต่มีต้นทุนที่สูงกว่าการนำเข้า แต่เมื่อเราพยายามพัฒนาให้สามารถผลิตสินค้านั้นได้แล้วก็จะลดการนำเข้าลง ขณะเดียวกันนอกจากจะผลิตเพื่อใช้ภายในประเทศแล้ว ก็มุ่งไปหาตลาดในต่างประเทศ (Export Oriented) เพื่อให้ได้ปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น อันจะเป็นการช่วยลดต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำลง

● ข้อเสียของการส่งออก

1. ค่าใช้จ่ายสูง

ระยะทางระหว่างประเทศผู้ผลิตและประเทศผู้บริโภคอยู่ห่างไกลกันมาก อาจทำให้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง มีผลทำให้ราคาสินค้า ณ ประเทศปลายทางย่อมสูงขึ้นตาม ผู้บริโภคต้องแบกรับภาระนี้ด้วย ระยะทางที่ไกลกันอาจไม่เหมาะสมกับสินค้าประเภท พืช ผัก ของสด เพราะอาจเกิดการเน่าเสียหายระหว่างการจัดส่งสินค้า

2. อุปสรรคทางการค้า

รัฐบาลในประเทศคู่ค้าอาจสร้างอุปสรรคทางการค้าขึ้นมาเพื่อปกป้องผู้ประกอบการภายในประเทศ เช่นการเรียกเก็บภาษีขาเข้าในอัตราสูงๆ มีผลทำให้ส่งสินค้าออกได้ยากขึ้น

3. ขาดข้อมูลในตลาดเป้าหมาย

หากผู้ส่งออกไม่มีข้อมูลจริงในตลาดเป้าหมาย และผู้ส่งออกใช้บริการของตัวแทนจำหน่ายหรือพ่อค้าคนกลางเป็นระยะเวลายาวนาน ผลที่เกิดขึ้นคือผู้ส่งออกจะไม่ทราบว่าพฤติกรรมผู้บริโภคที่แท้จริงเป็นอย่างไร หรือกฎระเบียบในการนำเข้าของตลาดต่างประเทศเป็นอย่างไร ทำให้ไม่เข้าใจตลาดเป้าหมายอย่างแท้จริง จึงมีผลต่อยอดการส่งออกลดน้อยลง เพราะสินค้าอาจจะไม่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

2. สถิติการส่งออก – นำเข้า

www.depthai.go.th

www.dft.go.th

www.exim.go.th

www.customs.go.th

3. การรวมกลุ่มทางการค้า

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ คือ การรวมตัวตั้งแต่ 2 ประเทศขึ้นไป สามารถจำแนกออกได้เป็นหลายระดับ เริ่มจากการรวมกลุ่มระดับต่ำสุดไปสู่ระดับสูงสุด ตั้งแต่การจัดทำข้อตกลงเพื่อแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้า เขตการค้าเสรี สหภาพศุลกากร ตลาดร่วม สหภาพเศรษฐกิจ และการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจแบบสมบูรณ์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การจัดทำข้อตกลงเพื่อแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้า (Preferential Trading Arrangement) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจขั้นต่ำสุด โดยการทำความตกลงร่วมกันที่จะลดอัตราภาษีศุลกากร และข้อจำกัดทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากรหรืออุปสรรคทางการค้าอื่น ๆ ให้กับการนำเข้าสินค้าจากประเทศในกลุ่ม โดยการลดอัตราภาษีศุลกากรระหว่างกันจะทำอย่างค่อยเป็นค่อยไป และจะไม่ลดลงจนหมดไปในทันที สำหรับประเทศนอกกลุ่มยังมีการเรียกเก็บภาษีศุลกากรจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศนอกกลุ่มในอัตราที่แต่ละประเทศสามารถกำหนดเองได้ และเพื่อรักษาสิทธิประโยชน์ของประเทศในกลุ่ม จึงมีการควบคุมการแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรให้เป็นไปตามข้อตกลง เพื่อป้องกันไม่ให้สินค้าจากประเทศนอกกลุ่มสมาชิกเข้ามารับสิทธิพิเศษทางการค้าและวางจำหน่ายในประเทศสมาชิกโดยไม่ต้องเสียภาษี ดังนั้น เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาดังกล่าว แต่ละประเทศสมาชิกที่มีการรวมกลุ่มจึงต้องมีข้อกำหนดว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า คือการกำหนดให้สินค้าที่จะได้รับสิทธิการยกเว้นภาษีจะต้องเป็นสินค้าที่ผลิตภายในประเทศสมาชิกเท่านั้น โดยผู้รับสิทธิจะต้องแสดงใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

(Certificate of Origin: C/O) ให้กับผู้ส่งออก เพื่อแสดงให้เห็นมูลค่าการของประเทศนำเข้าได้ทราบว่า สินค้า นำเข้านั้นผลิตภายในประเทศสมาชิก จึงจะได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า

2. เขตการค้าเสรี (Free Trade Area : FTA) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจเพื่อยกเลิกอุปสรรคทางการค้า ระหว่างประเทศสมาชิก โดยที่ประเทศสมาชิกภายในกลุ่มจะยกเลิกมาตรการนำเข้าด้านการเก็บภาษีศุลกากรจาก การนำเข้าสินค้านี้ระหว่างประเทศในกลุ่ม และไม่สนับสนุนให้มีการกีดกันทางการค้าในรูปแบบต่างๆ ทั้งมาตรการที่ ไม่ใช่ภาษี และข้อจำกัดทางการค้าที่เป็นอุปสรรคในการค้าขายระหว่างประเทศสมาชิก สำหรับการค้าขายกับ ประเทศภายนอกกลุ่มนั้น ประเทศสมาชิกสามารถเรียกเก็บภาษีศุลกากรขาเข้าจากประเทศภายนอกกลุ่มได้อย่าง อิสระ ซึ่งการที่แต่ละประเทศเรียกเก็บภาษีจากประเทศภายนอกกลุ่มได้อย่างเสรีนี้ จะทำให้ภาษีที่เรียกเก็บจาก ประเทศนอกกลุ่มแตกต่างกัน ประเทศนอกกลุ่มสามารถเปรียบเทียบกับอัตราภาษีที่แต่ละประเทศจัดเก็บ และเลือกค้า กับประเทศสมาชิกที่ตั้งอัตราภาษีไว้ต่ำได้ ตัวอย่างการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในรูปแบบของเขตการค้าเสรี เช่น สมาคมเขตการค้าเสรีแห่งยุโรป (European Free Trade Association: EFTA) สนธิสัญญาเขตการค้าเสรีอเมริกา เหนือ (North American Free Trade Agreement: NAFTA) สมาคมการค้าเสรีแห่งลาตินอเมริกา (Latin American Free Trade Association: LAFTA) และเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA) เป็นต้น

3. สหภาพศุลกากร (Customs Union) เป็นการตกลงทางการค้าระหว่าง 2 ประเทศขึ้นไป เพื่อยกเลิกการเก็บ ภาษีศุลกากร ยกเลิกข้อจำกัดทางการค้า รวมทั้งยกเลิกมาตรการจำกัดการค้าอื่น ๆ ระหว่างประเทศสมาชิก นอกเหนือจากนี้ประเทศสมาชิกแต่ละประเทศยังมีข้อตกลงเรื่องการกำหนดนโยบายอัตราภาษีศุลกากรกับประเทศ นอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน (common external tariff : CET) ตัวอย่างการรวมกลุ่มเศรษฐกิจในรูปแบบสหภาพ ศุลกากร ได้แก่ การรวมกลุ่มของเบนลักซ์ คือ เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ และลักเซมเบิร์ก โดยเบลเยียมและ ลักเซมเบิร์ก ได้จัดตั้งสหภาพศุลกากรตั้งแต่ปี พ.ศ.2464 ซึ่งเป็นระยะเวลาว่างระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 ต่อมาได้ ตกลงให้เนเธอร์แลนด์เข้าร่วมเป็นสมาชิกของสหภาพด้วย

4. ตลาดร่วม (Common Market) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่สูงกว่าสหภาพศุลกากร กล่าวคือ การ รวมกลุ่มแบบตลาดร่วมนั้นไม่เพียงแต่ยกเลิกข้อกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกในทุกรูปแบบ และ กำหนดภาษีศุลกากรกับประเทศภายนอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน (CET) แล้ว ยังมีการเพิ่มเงื่อนไขว่าไม่เพียงแต่สินค้า เท่านั้นที่สามารถเคลื่อนย้ายได้โดยเสรีระหว่างประเทศสมาชิก แต่ปัจจัยการผลิตภายในกลุ่ม เช่น ทุน วัตถุดิบ แรงงาน เทคโนโลยีต่างๆก็สามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างเสรีระหว่างประเทศสมาชิกเช่นกัน การที่ปัจจัยการผลิตสามารถ เคลื่อนย้ายได้อย่างอิสระภายในกลุ่มทางเศรษฐกิจเช่นนี้ ทำให้การใช้ทุน แรงงาน เทคโนโลยีต่าง ๆ เป็นไปอย่างมี ประสิทธิภาพสูงสุด เพราะปัจจัยการผลิตจะถูกใช้ภายใต้สภาวะที่ก่อให้เกิดการผลิตที่ได้ผลสูงสุด ตัวอย่างของการ รวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในรูปแบบของตลาดร่วม เช่น ประชาคมเศรษฐกิจยุโรป (The European Economic Community: EEC) เป็นต้น

5. **สหภาพเศรษฐกิจ (Economic Union)** การรวมกลุ่มรูปแบบนี้มีลักษณะเหมือนกันกับตลาดร่วมทุกประการ และเพิ่มเงื่อนไขให้ประเทศในกลุ่มสหภาพเศรษฐกิจมีการใช้นโยบายด้านการเงินและการคลังเหมือนกัน เพื่อให้เศรษฐกิจมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันมากขึ้น โดยจัดตั้งหน่วยงานกลางขึ้นมาบริหารนโยบายร่วมกัน ซึ่งเป็นการรวมตัวของนโยบายทางเศรษฐกิจเพื่อการเคลื่อนย้ายอย่างเสรีของสินค้า บริการ และปัจจัยการผลิตข้ามพรมแดน นอกจากนี้ ยังมีการใช้เงินตราในสกุลเดียวกัน ทำให้ไม่มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ตัวอย่างการรวมกลุ่มรูปแบบนี้ เช่น การรวมตัวกันเป็นยุโรปตลาดเดียว (European Unity) ภายใต้สนธิสัญญา มาสทริชท์ (Maastricht) ซึ่งมีจุดประสงค์ที่จะรวมตัวกันทางการเงินอย่างเต็มที่ในปี พ.ศ. 2542 ด้วยการใช้เงินสกุลยูโรร่วมกัน

6. **การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจแบบสมบูรณ์ (Total Economic Union)** เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในระดับสูงสุด กล่าวคือ ประเทศสมาชิกจะมีนโยบายเป็นหนึ่งเดียว มีการรวมกลุ่มในทุก ๆ ด้าน เพื่อมุ่งหวังที่จะรวมเป็นประเทศเดียวกัน โดยรัฐบาลของแต่ละประเทศต่างยินยอมสละอำนาจอธิปไตยของตน เพื่อให้สามารถตัดสินใจกำหนดนโยบายต่าง ๆ ร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความร่วมมือทางการต่างประเทศ ความยุติธรรม และความปลอดภัย ไม่มีการบริหารที่เป็นอุปสรรคต่อการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ และปัจจัยการผลิต ซึ่งการรวมกลุ่มกันเป็นสหภาพเหนือชาติเป็นไปได้ยาก เพราะรัฐบาลของแต่ละประเทศก็ย่อมอยากที่จะมีสิทธิและอำนาจในการปกครองอยู่ แต่การรวมกลุ่มในลักษณะนี้เป็นการสูญเสียอิสระในการปกครองอย่างสิ้นเชิง ทำให้ในขณะนี้จึงยังไม่มีกรรวมกลุ่มของประเทศใดที่รวมตัวกันเป็นสหภาพเหนือชาติ

กล่าวโดยสรุป การรวมกลุ่มในแต่ละระดับก็จะได้รับผลประโยชน์ที่แตกต่างกัน กล่าวคือ การรวมกลุ่มในระดับการจัดทำข้อตกลงเพื่อแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้า เขตการค้าเสรี และสหภาพศุลกากร ประเทศสมาชิกจะได้ผลประโยชน์ด้านการขยายตลาด ด้านการดึงดูดนักลงทุน เพื่อหาช่องทางค้าซึ่งจะทำให้ประเทศมีรายได้จากการส่งออกเพิ่มขึ้น และเสริมสร้างอำนาจการเจรจาต่อรองกับประเทศนอกกลุ่ม และถ้าพัฒนาการรวมกลุ่มไปในระดับตลาดร่วม ประเทศสมาชิกก็จะสามารถเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตและสินค้าอย่างเสรี ทำให้ได้ประโยชน์ด้านการเลือกใช้ปัจจัยการผลิตจากประเทศภายในกลุ่มที่ทำให้เกิดต้นทุนต่ำที่สุด

● ประโยชน์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

1. การสร้างการค้า และ การเบี่ยงเบนการค้า (Trade Creation and Trade Diversion)

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดภายในกลุ่ม และทำให้เกิดการค้าเสรีที่ไม่มีอุปสรรคกีดขวางระหว่างสมาชิกในกลุ่ม ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจึงเกิดการขจัดอุปสรรคการกีดกันทางการค้าออกไป เรียกว่า “การสร้างทางการค้า” (Trade Creation) ส่วนการโยกย้ายทรัพยากรไปใช้ในการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เรียกว่า “การเบี่ยงเบนการค้า” (Trade Diversion) โดยทั้ง 2 อย่างนี้เกิดขึ้นเฉพาะในกลุ่มประเทศสมาชิกเท่านั้น

2. การลดราคาสินค้า

ภายในกลุ่มประเทศสมาชิกกลุ่มทางเศรษฐกิจจะไม่มีการจัดเก็บภาษีนำเข้า ทำให้ภาระต้นทุนของสินค้านำเข้าลดลง ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้านำเข้าได้ในราคาถูกลง ส่วนประเทศส่งออกสามารถขยายตลาดได้จากการยอมรับของผู้บริโภคในต่างประเทศทั้งด้านคุณภาพและราคา ซึ่งสามารถนำรายได้เข้าประเทศ

3. การเกิดขนาดการผลิตที่ประหยัด

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจทำให้เกิดการค้าเสรีซึ่งกันและกัน และจะทำให้ปริมาณการผลิตเพิ่มสูงขึ้น มีผลต่อต้นทุนคงที่ที่ถูกเฉลี่ยเป็นต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ถูกลง เกิดการผลิตที่ประหยัดภายในกลุ่ม

4. การเพิ่มประสิทธิภาพของปัจจัยการผลิต

เมื่อปัจจัยการผลิตสามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างอิสระ จะมีผลให้ฐานะความมั่นคงของประเทศในกลุ่มดีขึ้น เพราะปัจจัยการผลิตจะถูกใช้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า เมื่อสามารถเคลื่อนย้ายจากประเทศที่มีผลิตภาพต่ำไปยังประเทศที่มีผลิตภาพสูง ดังนั้น อรรถประโยชน์ของปัจจัยการผลิตจึงเพิ่มขึ้นและก่อให้เกิดผลดีต่อสภาพเศรษฐกิจ

5. การมีอำนาจต่อรองเพิ่มขึ้น

การรวมตัวทางเศรษฐกิจ ทำให้การเจรจาการค้าระหว่างประเทศในที่ประชุมของโลกมีแนวทางร่วมกันที่ชัดเจน โดยไม่ต้องเสียเวลาตกลงกันทีละ 2 - 3 ประเทศ การฉีกกำลังเพื่อเจรจาจะทำให้กลุ่มเศรษฐกิจได้เปรียบ เพราะอำนาจต่อรองสูงขึ้น

● กลุ่มทางการค้าที่สำคัญในภูมิภาคต่างๆของโลก

กลุ่มทางการค้าที่สำคัญในภูมิภาคต่างๆ ของโลก มีดังนี้

1. สหภาพยุโรป (EU)
2. เขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (NAFTA)
3. กลุ่มในประเทศเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

สหภาพยุโรป (European Union)

สหภาพยุโรปในระยะแรก (ค.ศ. 1951-1964)

แนวความคิดในการรวมกลุ่ม

ประเทศในยุโรปตะวันตกพยายามที่จะจัดตั้งระบบความร่วมมือเพื่อเอาชนะการมีอคติและความไม่ไว้วางใจซึ่งแบ่งแยกชนชาติยุโรปตะวันตกออกจากกัน ขณะเดียวกันประเทศต่าง ๆ พยายามจะฟื้นฟูยุโรปตะวันตกภายหลังสงครามโลกครั้งที่สองทั้งในด้านระบบการเมืองและระบบเศรษฐกิจขึ้นใหม่ ในปี ค.ศ. 1950 นาย Robert Schuman รัฐมนตรีต่างประเทศฝรั่งเศสได้เสนอแนวความคิดในการก่อตั้งระบบความร่วมมือขึ้นในหมู่ประเทศยุโรปตะวันตกอย่างเป็นทางการเป็นขั้นเป็นตอน และประเทศต่าง ๆ ที่มีความสนใจได้เริ่มการเจรจาเพื่อถ่ายทอดแนวความคิดดังกล่าวเป็นองค์การระหว่างประเทศขึ้น

เป็นการรวมตัวของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรป เรียกว่า สหภาพยุโรป

วัตถุประสงค์

ประชาคมยุโรป 15 ประเทศได้รวมตัวเป็นตลาดเดียว เพื่อวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อการเคลื่อนย้ายสินค้าของประเทศสมาชิกได้โดยเสรี
2. เพื่อประชากรของประเทศสมาชิกสามารถประกอบอาชีพข้ามชาติได้
3. มีการลงทุนในประเทศสมาชิกได้โดยเสรี
4. ใช้ระบบเงินสกุลเดียวกัน

เขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (North America Free Trade Area : NAFTA)

• ความเป็นมา

ข้อตกลงการค้าเสรีอเมริกาเหนือ เป็นข้อตกลงเพื่อเปิดการค้าเสรีระหว่างสหรัฐอเมริกา แคนาดา และเม็กซิโก โดยมีพื้นฐานมาจากเขตการค้าเสรีสหรัฐฯ-แคนาดา (U.S.-Canada Free Trade Area : FTA) ที่มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2532 และความร่วมมือทางการค้าและการลงทุนระหว่างสหรัฐฯ และเม็กซิโก ซึ่งได้เริ่มตั้งแต่วันที่ 2530

ต่อมาได้มีการเจรจาเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ โดยเริ่มเจรจาสาระของเขตการค้าเสรีฯ ในเดือนมิถุนายน 2534 และผู้นำทั้งสามชาติได้ร่วมลงนามรับรองเขตการค้าเสรี เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2535 ซึ่ง NAFTA เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537

- **วัตถุประสงค์ของ NAFTA**

1. เพื่อขจัดอุปสรรคทางการค้าและบริการระหว่างประเทศภาคีด้วยการยกเลิกภาษีศุลกากรและมาตรการที่มีใช้ ภาษีศุลกากรให้แกกันและกัน NAFTA ได้แบ่งสินค้าออกเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่ม A ยกเลิกภาษีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2537 กลุ่ม B ลดภาษีร้อยละ 20 ต่อปี ภายใน 5 ปี กลุ่ม C ลดภาษีร้อยละ 10 ต่อปี ภายใน 10 ปี และกลุ่ม D ซึ่งเป็นกลุ่มสุดท้าย เป็นสินค้าที่มีความอ่อนไหวมาก จะยกเลิกภาษีภายใน 15 ปี
2. ส่งเสริมการแข่งขันที่เป็นธรรมในเขตการค้าเสรี
3. ขยายโอกาสการลงทุนในดินแดนของประเทศภาคี
4. ค้ำครองสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาอย่างเพียงพอและให้มีการใช้บังคับอย่างจริงจัง
5. แก้ไขข้อพิพาททางการค้า
6. ส่งเสริมความร่วมมือในระดับต่างๆ คือ ไตรภาคี พหุภาคี และความร่วมมือในภูมิภาค เพื่อขยายและเพิ่มพูนผลประโยชน์ของเขตการค้าเสรีนี้

เขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area : AFTA)

ประเทศสมาชิกตกลงที่จะร่วมมือกันเพื่อส่งเสริมให้การค้าระหว่างกันในอาเซียนเป็นไปอย่างเสรี จึงได้มีการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area : AFTA) ขึ้นในปี 2535 เพื่อให้มีการดำเนินการเพื่อลด/เลิกอุปสรรคทางการค้า ทั้งด้านภาษีและมิใช่ภาษี โดยมี CEPT (Common Effective Preferential Tariff : อัตราภาษีที่เท่ากัน) เป็นกลไกหลักในการลดภาษีระหว่างกันให้อยู่ในระดับ 0-5% การลดภาษีภายใต้ CEPT ประเทศสมาชิกได้มีการเร่งการดำเนินการลดภาษีมาโดยตลอด

4. อุปสรรคทางการค้า (การกีดกันทางการค้า)

การกีดกันทางการค้า คือ การที่รัฐบาลหรือประเทศใดๆ ใช้มาตรการแทรกแซง เพื่อลดปริมาณการนำเข้าสินค้ามาในประเทศตนหรือเพื่อลดปริมาณการส่งออกสินค้าของประเทศอื่น โดยวัตถุประสงค์ส่วนใหญ่มักกระทำเพื่อปกป้องผู้ผลิตสินค้าภายในประเทศ อาจโดยการใช้มาตรการที่ทำให้ผู้ส่งออกมีความสามารถในการแข่งขันทางการค้ากับผู้ผลิตภายในประเทศได้น้อยลง เช่น การเก็บภาษีนำเข้าในอัตราสูง ทำให้สินค้าที่นำเข้ามีราคาสูงขึ้นหรืออาจโดยการจำกัดปริมาณการนำเข้า หรือใช้มาตรการต่างๆ ที่เป็นอุปสรรคต่อการส่งออกของประเทศอื่น ทำ

ให้ส่งออกได้น้อยลง ทั้งนี้มาตรการกีดกันการค้าสำคัญๆ ที่ประเทศต่าง ๆ นำมาใช้มีทั้งมาตรการทางภาษีและมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

- **วัตถุประสงค์ของการกีดกันทางการค้า**

1. **เพื่อการเพิ่มผลผลิตและการจ้างงาน** : เมื่อกีดกันสินค้าเข้าการผลิตในอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้าย่อมขยายตัวเพิ่มขึ้นและนำไปสู่การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น
2. **เพื่อแก้ปัญหาดุลการค้าขาดดุล** : ประเทศที่กำลังเผชิญกับปัญหาดุลการค้าขาดดุลที่มีขนาดใหญ่มักจะมองว่า ถ้าสามารถลดการนำเข้าได้ขนาดของการขาดดุลจะลดลง
3. **เพื่อแก้ปัญหาแรงงานราคาถูก** : ในประเทศที่พัฒนาแล้วหลายๆ ประเทศมักมีการเรียกร้องให้เกิดความรู้สึกต่อต้านสินค้านำเข้าจากประเทศกำลังพัฒนาโดยอ้างว่าผู้ผลิตสินค้าในประเทศเหล่านั้นเอาเปรียบคนงานโดยจ่ายค่าจ้างในราคาถูกทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำและสามารถส่งออกไปขายในตลาดโลก แต่ผู้ผลิตในประเทศที่พัฒนาแล้วต้องจ่ายค่าจ้างในอัตราสูงจึงไม่สามารถแข่งขันได้
4. **เพื่อคุ้มครองผู้ที่เสียผลประโยชน์จากการค้า** : เมื่อเกิดการค้าระหว่างประเทศตามทิศทางของเฮคเซอร์-โอห์ลิน เจ้าของปัจจัยที่ประเทศมีอยู่มากจะสูงขึ้น เพราะราคาปัจจัยสูงขึ้น แต่ผลตอบแทนของปัจจัยที่มีอยู่น้อยจะกลับลดต่ำลง ดังนั้นประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งอุดมสมบูรณ์ในปัจจัยทุน แรงงาน มักเป็นกลุ่มที่ผลักดันให้รัฐบาลของตนใช้มาตรการกีดกันทางการค้า เพราะคนกลุ่มนี้เป็นฝ่ายเสียผลประโยชน์ ในขณะที่เจ้าของปัจจัยทุนในประเทศกำลังพัฒนามักเรียกร้องให้รัฐบาลคุ้มครองการลงทุนของตนจากสินค้านำเข้า
5. **เพื่ออัตราราคาค้าที่ดีขึ้น** : ในกรณีประเทศใหญ่ซึ่งขนาดการซื้อขายในตลาดโลกมีผลต่อราคาสินค้าในตลาดโลก ดังนั้นถ้าการนำเข้าสินค้าของประเทศใหญ่ลดลงราคาสินค้าเข้าย่อมดีขึ้น
6. **เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมทารก** : อุตสาหกรรมทารกเป็นอุตสาหกรรมที่เพิ่งเกิดขึ้นในประเทศหนึ่ง แต่เป็นอุตสาหกรรมที่มีการผลิตมานานแล้วในประเทศอื่น เช่น อุตสาหกรรมการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เริ่มต้นขึ้นในประเทศไทยเมื่อ 30 กว่าปีมาแล้ว โดยก่อนหน้านั้นเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นสินค้านำเข้า อุตสาหกรรมที่เกิดใหม่จึงเปรียบเสมือนทารกที่ไม่สามารถยืนได้ด้วยตัวเองขาดความรู้ความชำนาญและขาดแคลนวัตถุดิบ จึงมีต้นทุนการผลิตสูงและคุณภาพสินค้าต่ำจึงไม่สามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าที่มีคุณภาพดีกว่าและราคาถูกได้ จึงเรียกร้องให้รัฐบาลมีการคุ้มครอง

- การกีดกันทางการค้าโดยใช้มาตรการทางภาษีศุลกากร (Tariff Barriers)

การกำหนดอัตราภาษีศุลกากร (Tariffs) เป็นการกำหนดพิกัดอัตราภาษีที่เก็บจากสินค้าที่เคลื่อนย้ายผ่านเขตแดนของประเทศซึ่งรัฐบาลเรียกเก็บจากสินค้าที่ส่งนำเข้าหรือส่งออก มีอยู่ 2 ชนิด คือภาษีศุลกากรที่เก็บจากสินค้านำเข้าเรียกว่า อากรขาเข้า (Import Tariffs) และ เรียกเก็บจากสินค้าที่ส่งออก เรียกว่า อากรขาออก (Export Tariffs) ซึ่งแต่ละประเทศจะมีวัตถุประสงค์ในการจัดเก็บที่แตกต่างกัน เช่น...

1. เพื่อให้การผลิตภายในประเทศมีความได้เปรียบทางการแข่งขันสินค้าจากต่างประเทศ
2. เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ภาครัฐ
3. เพื่อลดจำนวนสินค้านำเข้า

- การกีดกันทางการค้าที่ไม่มีมาตรการทางภาษีศุลกากร (Non-Tariff Measurement)

การใช้มาตรการที่มีใช้ภาษี (Non-Tariff Measures: NTMs.) เป็นมาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากรซึ่งเป็นกฎระเบียบข้อบังคับของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งได้แก่...

1. *มาตรการสุขอนามัย (The Application of Sanitary and Phytosanitary Measures: SPS)*
2. *มาตรการเกี่ยวกับอุปสรรคทางเทคนิคการค้า (Technical Barriers to Trade: TBT)*
3. *ระเบียบวิธีการออกใบอนุญาตนำเข้า (Import Licensing Procedures)*
4. *มาตรการการประเมินราคาเพื่อศุลกากร (Customs Valuation)*
5. *การตรวจสอบสินค้าก่อนส่งออก (Preshipment Inspection: PSI)*
6. *มาตรการปกป้อง (Safeguards)*
7. *มาตรการเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping : AD)*
8. *มาตรการเก็บภาษีต่อต้านการอุดหนุน (subsidies and Countervailing Measures: SCM)*
9. *มาตรการว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า (Rules of Origin)*

- การกีดกันทางการค้าที่ไม่มีภาษีศุลกากร (Non-Tariff Barriers)

การกีดกันทางการค้าที่ไม่มีภาษี (Non-Tariff Barriers: NTBs) เป็นมาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากรที่ประเทศต่างๆ กำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกของประเทศคู่ค้า ซึ่งได้แก่...

1. *การบริหารโควตาภาษี (Tariffs Rate Quotas: TRQs)*
2. *สวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare)*
3. *มาตรฐานสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวกับการค้า (Trade-related Environmental)*
4. *การปิดฉลากสินค้าตัดแต่งสารพันธุกรรม (Genetically Modified Organisms: GMOs)*
5. *การปิดฉลากเนื้อสัตว์จากฟาร์ม เป็นมาตรการของสหภาพยุโรปที่กำหนดการปิดฉลาก “Organic” จึงเรียกว่า “European Organic Logo”*
6. *มาตรฐานแรงงาน (Trade and Labour Standards)*

5. สิทธิประโยชน์ทางการค้า

ในการประกอบธุรกิจการค้าระหว่างประเทศผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาและเข้าใจในเรื่องสิทธิประโยชน์ทางการค้าเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการแข่งขันกับคู่แข่งทางการค้า ซึ่งสิทธิประโยชน์ประกอบด้วย 3 ระบบ ได้แก่...

1. ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized System Of Preferences; GSP) เป็นระบบการให้สิทธิ พิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปที่ประเทศที่พัฒนาแล้วให้แก่สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดใน ประเทศที่กำลังพัฒนา โดยลดหย่อนหรือยกเว้นอากรขาเข้าแก่สินค้าที่มีอยู่ในข่ายได้รับสิทธิ พิเศษทางการค้าทั้งนี้ประเทศผู้ให้สิทธิพิเศษฯ จะเป็นผู้ให้แต่เพียงฝ่ายเดียวไม่หวังผลตอบแทนใดๆทั้งสิ้น

ประเทศที่ให้สิทธิพิเศษ GSP

ปัจจุบัน มี 34 ประเทศ

แบ่งได้เป็น 10 ระบบ คือ

สหรัฐอเมริกา
 สหภาพยุโรป 25 ประเทศ
 นอร์เวย์
 สวิตเซอร์แลนด์
 ญี่ปุ่น
 แคนาดา
 บัลแกเรีย
 รัสเซีย
 ตุรกี
 นิวซีแลนด์

2. ระบบสิทธิพิเศษทางการค้าระหว่างประเทศกำลังพัฒนา (Global System of Trade Preferences Among Developing Countries; GSTP) เป็นระบบสิทธิพิเศษทางการค้าระหว่างประเทศที่กำลังพัฒนา ที่ตกลงจะลดหย่อนภาษีแก่สินค้าบางรายการระหว่างกัน

ประเทศสมาชิก GSTP (48 ประเทศ)

| | | | |
|-------------|-------------|-------------|-----------|
| แอลจีเรีย | อาร์เจนตินา | อาร์เจนตินา | ตรินิแดด |
| บังคลาเทศ | เบนิน | เบนิน | และโตเบโก |
| โบลิเวีย | บราซิล | บราซิล | ไทย |
| คาเมรูน | ชิลี | ชิลี | ตูนิเซีย |
| คิวบา | เกาหลีใต้ | เกาหลีใต้ | เวียดนาม |
| เอกวาดอร์ | เกาหลีเหนือ | เกาหลีเหนือ | ซิมบับเว |
| กานา | อียิปต์ | อียิปต์ | โคลัมเบีย |
| กายานา | กินี | กินี | โมร็อกโก |
| อินโดนีเซีย | อินเดีย | อินเดีย | อูรุกวัย |
| อิรัก | อิหร่าน | อิหร่าน | ซาอุดี |
| มาเลเซีย | ลิเบีย | ลิเบีย | |
| โมซัมบิก | เม็กซิโก | เม็กซิโก | |
| ไนจีเรีย | นิการากัว | นิการากัว | |

3. ระบบสิทธิพิเศษทางการค้าตามความตกลงว่าด้วยการใช้อัตราภาษีศุลกากรพิเศษที่เท่ากัน (Common Effective Preferential Tariff; CEPT)

เป็นข้อตกลงว่าด้วยอัตราภาษีศุลกากรพิเศษที่เท่ากันภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียนโดยมีเป้าหมายเพื่อลดอัตราภาษีนำเข้าระหว่างประเทศสมาชิกอาเซียน ให้เหลือ 0-5 % ภายในระยะเวลา 10 ปี (2536-2546)

ประเทศสมาชิก ASEAN

| | |
|--|---|
| อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ บรูไน | เวียดนาม ลาว พม่า กัมพูชา ไทย |
|--|---|

สรุปสิทธิประโยชน์ทางการค้า

| | | |
|---|--|---|
| ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป GSP <ul style="list-style-type: none"> หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า Form A | ระบบสิทธิพิเศษทางการค้าระหว่างประเทศกำลังพัฒนา GSTP <ul style="list-style-type: none"> หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า Form GSTP | ระบบสิทธิพิเศษทางการค้าตามความตกลงว่าด้วยการใช้อัตราภาษีศุลกากรพิเศษที่เท่ากัน CEPT <ul style="list-style-type: none"> หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า Form D |
|---|--|---|



93

คำถามท้ายบท

- ให้นักศึกษาหาข้อมูลบริษัทที่ทำธุรกิจการส่งออกและนำเข้าสินค้า มาอย่างละ 1 บริษัท และอธิบายว่าบริษัทที่เลือกมีการส่งออกและนำเข้าสินค้าอะไร และมีวัตถุประสงค์เพื่ออะไร
- การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจมีรูปแบบ ให้อธิบายลักษณะแต่ละรูปแบบ และการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจมีประโยชน์อย่างไร

หัวข้อที่ 2

รูปแบบการดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ

หัวข้อที่1 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 2.1 ประเภทและลักษณะการดำเนินธุรกิจ
- 2.2 การสำรวจและคัดเลือกคู่ค้าในต่างประเทศ

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่2 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. ทำให้ทราบถึงลักษณะของการดำเนินธุรกิจการส่งออกและนำเข้า
2. เข้าใจรูปแบบการจัดโครงสร้างองค์กรของธุรกิจการส่งออกและนำเข้า
3. เข้าใจขั้นตอนและวิธีการสำรวจและคัดเลือกคู่ค้าในต่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเนื่องจากประเทศต่างๆผลิตสินค้าด้วยต้นทุนไม่เท่ากัน ประเทศที่สามารถผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งด้วยต้นทุนต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ประเทศนั้นจะเป็นผู้ผลิตและส่งออกสินค้าไปขายที่อื่น แต่แต่ละประเทศจะไม่สามารถผลิตสินค้าทุกชนิดขึ้นเพื่อส่งออกได้ แต่ละประเทศจะผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบด้วยต้นทุนต่ำสุด ซึ่งเท่ากับเป็นการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศ

ธุรกิจการส่งออก และ นำเข้าจะต้องประสานงานกับหลายหน่วยงานมาก ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐบาล เช่น กรมศุลกากร กระทรวงพาณิชย์ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เป็นต้น และ หน่วยงานภาคธุรกิจเอกชน เช่น ธนาคาร บริษัทเรือ / ตัวแทนสายเดินเรือ / ตัวแทน สายการบิน ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ตัวแทนออกของ บริษัทประกันภัย เป็นต้น จึงต้องมีการจัดโครงสร้างองค์กรที่สามารถติดต่อกับหน่วยงานต่างๆ พร้อมทั้งการหาตลาดในต่างประเทศ หรือ กลุ่มลูกค้าให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพได้

1. ประเภทและลักษณะการดำเนินธุรกิจ

- การดำเนินธุรกิจการส่งออกและนำเข้า

ก่อนอื่นต้องมาทำความเข้าใจในความหมายของการส่งออกและนำเข้า ดังนี้

- การส่งออก (Export, Exporting หรือ Exportation) เป็นการส่งสินค้าหรือบริการ จากประเทศหนึ่ง ไปยังอีกประเทศหนึ่ง

ดังนั้น การส่งออก (Export) คือ กิจกรรมที่ทำโดยบริษัทที่ขายสินค้าและบริการในประเทศหนึ่งและตกลงที่จะส่งสินค้าไปขายในต่างประเทศตามคำสั่งซื้อ

- การนำเข้า (Import, Importing) คือ การนำสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาภายในประเทศ เพื่อใช้ประโยชน์หรือเพื่อประกอบธุรกิจ โดยสินค้าที่นำเข้ามามักเป็นสินค้าที่ไม่มีในประเทศหรือผลิตในประเทศไม่ได้ ซึ่งในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กรมศุลกากรหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

ดังนั้น การนำเข้า (Import) คือ กิจกรรมในการสั่งซื้อสินค้า วัตถุดิบ หรือปัจจัยการผลิตจากต่างประเทศมายังภายในประเทศตามคำสั่งซื้อ

- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่ง ออก-นำเข้า

- ธนาคาร (Banks)
- บริษัทเรือ / ตัวแทนสายเดินเรือ / ตัวแทน สายการบิน (Transportation Carriers)
- ผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Freight Forwarders)
- ตัวแทนออกของ (Customs Brokers)
- ศุลกากร (Customs Service)
- บริษัทประกันภัยสินค้า (Marine Insurance Companies)
- บริการตรวจวิเคราะห์สินค้าก่อนส่งออก (Pre shipment Inspection Companies)
- ท่าเรือ / ท่าอากาศยาน
- BOI
- การนิคมอุตสาหกรรม

- EXIM bank
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ / กรมการค้าต่างประเทศ

- **ลักษณะการดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ**

ในการประกอบธุรกิจการส่งออกและนำเข้าสินค้า สามารถจำแนกได้ 2 รูปแบบ คือ

1. การส่งออกและนำเข้าทางตรง (Direct Export/ Import)
2. การส่งออกและนำเข้าทางอ้อม (Indirect Export/ Import)

❖ การส่งออกและนำเข้าทางตรง (Direct Export/ Import)

ส่งออกและนำเข้าทางตรง (Direct Export/ Import) เป็นการส่งออกและนำเข้าโดยอาศัยช่องทางการจำหน่ายหรือวิธีการตลาดโดยตรง คือผู้ผลิตสินค้าจะทำการติดต่อเพื่อตกลงซื้อขายสินค้ากับผู้ซื้อหรือผู้ขายในต่างประเทศ โดยไม่อาศัยคนกลางแต่อย่างใด ผู้ผลิตสินค้าจะต้องรับผิดชอบในการทำหน้าหรือกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการส่งออกด้วยตนเองทั้งหมด รวมทั้งแบกรับภาระความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทำกิจกรรมดังกล่าวด้วยตนเอง ผู้ผลิตต้องใช้คน เงิน หรือทรัพยากรต่างๆ ของตนเองในการทำกิจกรรม จึงจำเป็นต้องมีการจัดตั้งองค์กรที่เกี่ยวกับการส่งออกและนำเข้าทางตรง ดังนี้

การจัดตั้งองค์กรทำหน้าที่เกี่ยวกับการส่งออกทางตรง

- (1) การจัดตั้งองค์กรในประเทศของผู้ผลิต
- (2) การจัดตั้งองค์กรในต่างประเทศ

การจัดตั้งองค์กรในประเทศของผู้ผลิตเอง

- (1) **การจัดตั้งบริษัทหรือหน่วยธุรกิจ** ซึ่งมีการทำหน้าที่ต่างๆ ทั้งการผลิต การขาย และการเงิน ซึ่งเป็นหน้าที่หลัก และอาจมีการทำหน้าที่อื่นๆ โดยในส่วนของ การขายอาจจำแนกหน้าที่ย่อยออกไปเป็นการซื้อขายในประเทศและการซื้อขายกับต่างประเทศ โดยไม่มีการจัดตั้งแผนกหรือฝ่ายต่างๆ ให้ทำหน้าที่รับผิดชอบงานแต่ละอย่างโดยเฉพาะ โดยงานทุกอย่างให้อยู่ในความรับผิดชอบของบุคคลเพียงคนเดียว ซึ่งเป็นการจัดองค์กรสำหรับบริษัทหรือหน่วยธุรกิจขนาดเล็กที่มีงานในหน้าที่รับผิดชอบไม่มากนัก
- (2) **การจัดตั้งแผนกหรือฝ่ายเกี่ยวกับการส่งออกขึ้นในหน่วยงาน** โดยมีหัวหน้าแผนกหรือฝ่ายทำหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการส่งออกโดยตรง
- (3) **Export การจัดตั้งบริษัทส่งออกซึ่งเป็นสาขาของผู้ผลิต (The Subsidiary Export Company)** โดย มีผู้จัดการบริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับการส่งออกสินค้าของบริษัทผู้ผลิต ซึ่งเป็นการจัดตั้งองค์กรที่อาจเกิดจาก

เหตุผลทางกฎหมายโดยให้บริษัทดังกล่าวรับผิดชอบ เกี่ยวกับเรื่องภาษีและการเงินทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจในส่วนที่เกี่ยวกับการส่งออกทั้งหมด โดยที่บริษัทแม่ไม่ต้องรับผิดชอบในเรื่องนี้

การจัดองค์กรในต่างประเทศ

- (1) **การจัดตั้งสำนักงานผู้แทนขายสินค้าออก (Office of the Export Sales Representatives)** โดยมีผู้แทนดังกล่าวซึ่งเป็นคนของบริษัทผู้ผลิตรับผิดชอบในการติดต่อเพื่อเสนอขายสินค้าของบริษัทผู้ผลิตให้กับผู้ซื้อที่อยู่ในประเทศนั้นหรือในประเทศอื่นๆ ที่ใกล้เคียงโดยตรง และรวบรวมใบสั่งซื้อจากลูกค้าส่งไปให้บริษัทผู้ผลิตต่อไป
- (2) **การจัดตั้งสำนักงานสาขาในต่างประเทศ (Overseas Branch Sales Office)** ซึ่งมีคนของบริษัทผู้ผลิตประจำอยู่ โดยทำหน้าที่เสมือนเป็นหน่วยงานส่วนหนึ่งของบริษัทผู้ผลิตแต่ไปตั้งอยู่ในต่างประเทศเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในประเทศนั้นๆ โดยเฉพาะในการช่วยอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้าของบริษัทผู้ผลิตให้กับลูกค้าในประเทศนั้นๆ และทำหน้าที่ในการเก็บสินค้าคลังเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าที่อยู่ในประเทศนั้นๆ ได้ทันเวลาตามที่ลูกค้าต้องการ รวมทั้งการให้บริการเมื่อตอนขายหรือหลังขายที่จำเป็นต้องมีอันเกี่ยวกับการขายสินค้านั้นแก่ลูกค้าที่อยู่ในประเทศนั้นโดยตรง
- (3) **การจัดตั้งบริษัทสาขาในต่างประเทศ (Overseas Subsidiary)** ซึ่งต่างกับบริษัทส่งออกที่เป็นสาขาของผู้ผลิต (Company The Subsidiary Export) ที่ตั้งอยู่ในประเทศของผู้ผลิต บริษัทสาขาในต่างประเทศต้องจดทะเบียนจัดตั้งในประเทศที่บริษัทไปตั้งอยู่

การจัดองค์กรทำหน้าที่เกี่ยวกับการนำเข้าทางตรง

เป็นการจัดองค์กรเพื่อวัตถุประสงค์การนำเข้าจะมีลักษณะคล้ายๆกับการจัดองค์กรเพื่อการส่งออกโดยตรงที่ได้กล่าวมาแล้ว

❖ การส่งออกและนำเข้าทางอ้อม (Indirect Export/ Import)

การส่งออกและนำเข้าทางอ้อมเป็นการส่งออกและนำเข้า โดยอาศัยช่องทางการจำหน่ายหรือวิธีการตลาดโดยทางอ้อม (Indirect Channel of Distribution) คือผู้ผลิตสินค้าจะทำการติดต่อเพื่อตกลงซื้อขายสินค้ากับผู้ขายหรือผู้ซื้อในอีกประเทศหนึ่ง โดยผ่านหรืออาศัยคนกลาง ผู้ผลิตสินค้าไม่ต้องรับผิดชอบในการทำหน้าที่หรือกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกและนำเข้าด้วยตนเอง รวมทั้งไม่ต้องแบกรับภาระความเสี่ยงทั้งหมด ที่อาจจะเกิดขึ้นจากการที่จะต้องทำหน้าที่หรือกิจกรรมต่างๆ โดยคนกลางจะทำหน้าที่รับผิดชอบรวมทั้งแบกรับภาระความเสี่ยงด้วยตนเอง คนกลางที่จะทำหน้าที่รับผิดชอบและแบกรับความเสี่ยง มีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มใหญ่ๆได้ 2 กลุ่มคือ พ่อค้า (Merchant) และตัวแทน (Agent)

พ่อค้า (Merchant) คือผู้ที่ทำธุรกิจ โดยใช้เงินทุนตนเอง ซื้อสินค้ามาและขายสินค้าที่ตนเป็นเจ้าของไป โดยได้ผลตอบแทนเป็นกำไรหรือขาดทุน

ตัวแทน (Agent) คือผู้ที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้ผลิตสินค้า โดยทำหน้าที่ซื้อขายสินค้าตามที่ได้รับมอบอำนาจให้ดำเนินการ

คนกลางไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าหรือตัวแทน อาจจำแนกออกเป็น คนกลางสำหรับการส่งออก และคนกลางสำหรับการนำเข้า ดังนี้

- **คนกลางสำหรับการส่งออก**

- 1) **คนกลางในประเทศผู้ผลิตสินค้า**

(1) **พ่อค้าส่งออก (Export Merchant)** เป็นผู้ซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิต โดยใช้เงินทุนของตนเองและส่งไปขายให้กับลูกค้าในต่างประเทศ พ่อค้าส่งออกมีอิสระในการขายสินค้าที่ตนซื้อมาให้กับลูกค้าในต่างประเทศ ในการตั้งราคาและเงื่อนไขในการขาย รวมทั้งการให้เครดิตแก่ลูกค้า ตลอดจนการทำธุรกรรมส่งเสริมการขายของตนเอง โดยจะได้รับผลตอบแทนในรูปของกำไรจากการดำเนินการ

(2) **ตัวแทน (Agents)** มีลักษณะต่างๆ ดังนี้

- **บริษัทบริหารจัดการเกี่ยวกับการส่งออก (Export Management Company: EMC)**

ทำหน้าที่เสมือนเป็นแผนกส่งออกให้กับบริษัทผู้ผลิต โดยบริษัทผู้ผลิตไม่จำเป็นต้องตั้งฝ่ายหรือแผนกส่งออกของตนเอง แต่จะมอบหมายให้บริษัท EMC รับผิดชอบหน้าที่หรือกิจกรรมเกี่ยวกับการส่งออกแทนทั้งหมด โดยกระทำในนามบริษัทผู้ผลิต บริษัทผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดนโยบายราคาสินค้า เงื่อนไขการขาย นโยบายเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย งบประมาณ และอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะทำตามข้อเสนอแนะของบริษัทบริหารจัดการส่งออก โดย EMC จะได้รับค่า Commission เป็นค่าตอบแทน

- **ตัวแทนส่งออก (Export Agent)**

เป็นหน่วยธุรกิจหรือบุคคลที่รับหน้าที่ในการขายสินค้าของบริษัทผู้ผลิตให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยมักเดินทางไปต่างประเทศเพื่อติดต่อขายสินค้าให้กับบริษัทผู้ผลิต โดยได้รับค่า Commission เป็นค่าตอบแทน โดยตัวแทนมิได้เป็นเจ้าของสินค้าที่ขายแต่อย่างใด และไม่มีสินค้าไว้ในครอบครอง

- **นายหน้าส่งออก (Export Broker)**

ทำหน้าที่จัดให้ผู้ผลิตซึ่งเป็นผู้ขายในต่างประเทศได้พบกับลูกค้าหรือผู้ซื้อจากต่างประเทศเพื่อเจรจาตกลงซื้อขายสินค้า โดยได้รับค่านายหน้า (Brokerage) เป็นการตอบแทน

- **ตัวแทนจัดซื้อสินค้าให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศ (Export Commission House, Buying Agent)**

เป็นธุรกิจที่ดำเนินการในลักษณะการรับใบสั่งซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบจากบริษัทผู้นำเข้าหรือผู้ผลิตในต่างประเทศ แล้วจัดซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบหรือวัตถุดิบจากผู้ส่งออกให้ตามที่ลูกค้าต้องการ จะมีรายได้จากการเก็บค่านายหน้าที่

ได้จากการจัดซื้อสินค้าให้แก่บริษัทในต่างประเทศ แต่ในบางรายจะมีการคิดค่านายหน้าทั้งจากผู้ซื้อในต่างประเทศ และจากผู้ขายสินค้าด้วย บริษัทตัวแทนนี้จะป็นสำนักงานตั้งอยู่ในประเทศผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก

- บริษัทตัวแทนฝากขาย (Consignment Agent)

โดยบริษัทผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกมอบหมายให้บริษัทที่เป็นตัวแทนในต่างประเทศเป็นผู้ขายสินค้าให้ ด้วยการส่งสินค้าไปให้บริษัทตัวแทนก่อน เมื่อขายได้แล้ว จึงชำระเงินให้กับผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก

2) คนกลางที่อยู่ในประเทศผู้ซื้อ (ลูกค้า)

(1) พ่อค้านำเข้า (Import Merchant) เป็นผู้ซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตโดยใช้เงินทุนของตนเอง และนำเข้าสินค้านั้นไปขายให้กับลูกค้าในประเทศของตน พ่อค้านำเข้ามีอิสระในการขายสินค้าที่ตนซื้อมาให้กับลูกค้าในประเทศ การตั้งราคาและเงื่อนไขการขายรวมทั้งการให้เครดิตแก่ลูกค้า ตลอดจนการทำการโฆษณา การส่งเสริมการขายสินค้าของตนเอง โดยได้รับกำไรจากการดำเนินการเป็นการตอบแทน

(2) ตัวแทน (Agents)

- ตัวแทนนำเข้า (Import Agent)

ทำหน้าที่เหมือนตัวแทนส่งออก และได้รับค่า Commission เป็นค่าตอบแทน ต่างกันตรงที่อยู่ในประเทศของผู้ซื้อสินค้า

- ตัวแทนจำหน่าย (Distributor)

เป็นหน่วยธุรกิจซึ่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตมาเก็บสต็อกไว้และขายให้กับลูกค้าหรือผู้ซื้อในประเทศ ในราคาที่บวกกำไรส่วนหนึ่ง ซึ่งในทางปฏิบัติผู้ผลิตจกกำหนดราคาให้ตัวแทนจำหน่ายขายให้กับผู้ซื้อว่าจะต้องไม่เกินราคาใดราคาหนึ่ง ช่วยให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้าและส่งข้อมูลต่างๆให้กับผู้ผลิต ตัวแทนจำหน่ายอาจเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวของผู้ผลิต เป็นคนกลางสำหรับนำเข้าสินค้า

2. การสำรวจและคัดเลือกคู่ค้าในต่างประเทศ

• จุดมุ่งหมายในการสำรวจ ได้แก่...

1. เพื่อหาลูกค้าและตลาดใหม่ในต่างประเทศ
2. เพื่อช่วงชิงตลาดและส่วนแบ่งตลาดที่มีอยู่เดิม

- การเลือกตลาดเป้าหมายในต่างประเทศ
 - นโยบายเชิงรับหรือเชิงรุก
 - ประเทศใกล้เคียงหรือห่างไกล
 - ขนาดของตลาด ความมั่นคงทางเศรษฐกิจและการเมือง ข้อกำหนดทางกฎหมาย ช่องทางการจำหน่าย ฯลฯ
 - การศึกษาจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น สำนักงานที่ปรึกษาพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สภาหอการค้า เว็บไซต์ขององค์การต่างๆ เป็นต้น มีค่าใช้จ่ายน้อยหรือไม่มีเลย

วิธีการเลือกตลาด

1. การวิจัยจากข้อมูลทุติยภูมิ (Desk Research)

เป็นการวิจัยที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ข้อมูลที่ได้จะไม่ลึก เพราะเป็นการใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากแหล่งต่างๆ เช่น สำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สภาหอการค้า ฯลฯ โดยวิธีการทำ Desk Research พิจารณาได้จาก ข้อมูลทางสถิติของการนำเข้าส่งออกย้อนหลัง 3-5 ปี เพื่อให้การวิเคราะห์ตัวเลขเกิดความเชื่อมั่นได้ ข้อมูลที่ใช้ ได้แก่...

- จำนวนประชากร (Population Size) เพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการเลือกตลาดสินค้า โดยใช้ในการประเมินความต้องการของตลาด แต่ทั้งนี้ต้องพิจารณาร่วมกับอำนาจซื้อ (Purchasing Power) ของประชากรในประเทศนั้น ๆ ด้วย
- ภาวะการแข่งขันในตลาดเป้าหมายพิจารณาว่าประเทศใดมีส่วนทางการตลาดในประเทศนั้นมากน้อยเพียงไรเพื่อใช้ในการวาง กลยุทธ์ทางการแข่งขันในตลาดนั้นๆ เพราะข้อมูลที่ได้ สามารถนำมาเปรียบเทียบหาข้อได้เปรียบ-เสียเปรียบของประเทศนั้นๆ แล้วนำมาปรับในกลยุทธ์ในการแข่งขันของเราได้
- กฎระเบียบการนำเข้าของตลาดเป้าหมายพิจารณาว่ามีข้อจำกัด หรือกฎระเบียบใดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะส่งออก เพื่อจะได้เตรียมเอกสารให้ถูกต้อง และครบถ้วน จะได้ไม่เกิดปัญหาในการนำสินค้าเข้าประเทศนั้นๆ

2. การวิจัยโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Field Research)

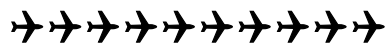
เป็นการทำวิจัยในภาคสนามต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง เป็นการใช้ข้อมูลในลักษณะปฐมภูมิ (Primary Data) การทำวิจัยวิธีนี้ผู้ทำจะต้องมีประสบการณ์และความรู้ทางการตลาดเป็นอย่างดี โดยมีวิธีการทำดังนี้...

- เดินทางไปศึกษาตลาดด้วยตนเอง วิธีนี้จะมีค่าใช้จ่ายสูงมาก แต่โอกาสที่จะได้ข้อมูลที่ถูกต้องจะมีอยู่มาก เพราะจะได้เห็นถึงสภาพตลาดที่แท้จริง ความต้องการและรสนิยมของผู้บริโภคในตลาด ตลอดจนจะมีโอกาสได้ติดต่อโดยตรงกับผู้นำเข้าอีกด้วย
- ติดต่อขอข้อมูลจากสำนักงานพาณิชย์ไทยในต่างประเทศอาจไม่ได้ผลดีเท่ากับวิธีแรก จะได้เพียงข้อมูลเบื้องต้นไม่เจาะลึก แต่ค่าใช้จ่ายก็จะต่ำกว่า

○ การตรวจสอบเครดิตของลูกค้า

การตรวจสอบเครดิตของลูกค้าเพื่อเข้าใจสภาพเครดิตของลูกค้า อันจะนำไปสู่การลดภาวะความเสี่ยงในการชำระค่าสินค้า

- ปัจจัยในการตรวจสอบเครดิต (3 Cs) ได้แก่...
 1. **จรรยาบรรณ (Character)** หมายถึงจรรยาบรรณทางการค้าของผู้ประกอบการ ทั้งในด้านชื่อเสียงและเครดิตทางการค้า
 2. **ศักยภาพ (Capacity)** หมายถึง ความสามารถในการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการ พิจารณาจากรยะเวลาของการประกอบธุรกิจ และขนาดของธุรกิจ
 3. **เงินทุน (Capital)** หมายถึง กำลังเงินทุนของผู้ประกอบการว่ามีมากน้อยเพียงใด



คำถามท้ายบท

1. ให้อธิบายลักษณะของผู้ประกอบการในการประกอบธุรกิจส่งออก-นำเข้า
2. การเลือกตลาดเป้าหมายสำหรับผู้ส่งออกมีวิธีการอย่างไร ให้อธิบาย

หัวข้อที่ 3

วิธีการดำเนินงานของผู้ประกอบการค้าระหว่างประเทศ

หัวข้อที่3ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 3.1 การทำข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ
- 3.2 วิธีและรูปแบบการเสนอราคา
- 3.3 การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกและนำเข้า

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่3 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. ทำให้ทราบถึงการจัดทำข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ
2. เข้าใจรูปแบบการเสนอราคาทั้งฝ่ายผู้ซื้อและฝ่ายผู้ขาย
3. ทำให้ทราบถึงเอกสารที่จะต้องจัดเตรียมในการส่งออกและนำเข้า

จากบทที่2 ได้ให้แนวทางในการพิจารณารูปแบบโดยทั่วไปของการประกอบธุรกิจส่งออกและนำเข้า รวมถึงการสำรวจและสรรหาธุรกิจเป้าหมายที่ต้องการติดต่อให้ได้คุณสมบัติตามที่ต้องการแล้ว ในบทที่3 นี้ จะให้แนววิธีการดำเนินธุรกิจและเครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจส่งออกและนำเข้า ทั้งในช่วงการทำข้อตกลงซึ่งเป็นช่วงก่อนการซื้อขาย ขั้นตอนการเสนอซื้อเสนอขาย และขั้นหลังจากการกำหนดเงื่อนไขการซื้อขายไปแล้วโดยเฉพาะเรื่องการจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกและนำเข้า

1. การทำข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ

ความหมายของข้อตกลงทางการค้า

เป็นเงื่อนไขเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้า คือข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าเพื่อให้การซื้อขายสินค้าดำเนินไปด้วยดี ได้รับความพึงพอใจและเกิดประโยชน์สูงสุดทั้ง 2 ฝ่าย เงื่อนไขเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้า ประกอบด้วย เงื่อนไขเกี่ยวกับส่วนลด และเงื่อนไขเกี่ยวกับค่าขนส่งสินค้า เป็นต้น

ด้วยการค้าในปัจจุบันจะต้องอาศัยความรวดเร็ว ดังนั้นการตกลงทางการค้าจึงมักจะทำกันโดยผ่านการโต้ตอบทางเทเล็กซ์ (Telex) ทาง e-mail แต่ค่าใช้จ่ายทางเทเล็กซ์ค่อนข้างสูง ดังนั้นข้อความต่างๆจึงถูกย่อให้เหลือสั้นลง ซึ่งข้อตกลงทางเทเล็กซ์จะบรรจุเพียงชื่อสินค้า ปริมาณ ราคา กำหนดเวลาส่งมอบ และกำหนดให้คู่ค้าตอบตกลงหรือปฏิเสธเท่านั้น ส่วนเงื่อนไขการตรวจสอบการบรรจุและการเรียกร้องให้ชดใช้มักจะถูกละเอาไว้หรือทำเป็นข้อตกลงด้วยลายลักษณ์อักษรขึ้นต่างหาก การตอบตกลงซื้อขายทางเทเล็กซ์นี้มักจะทำโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของคู่ค้า ถ้ามีการทักท้วงกันก็จะเป็นปัญหา แต่ถ้าหากฝ่ายใดไม่เห็นด้วยหรือต้องการเพิ่มเงื่อนไขบางประการลงไป และเกิดการโต้แย้งกันปัญหาก็จะเกิดขึ้นและอาจนำไปสู่การยกเลิกสัญญาต่อกัน ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องตรวจสอบเครดิตของฝ่ายคู่ค้าก่อนเป็นอันดับแรก และจัดทำข้อตกลงที่เป็นพื้นฐานในรายละเอียดขึ้นมาอีกชุดหนึ่งเพื่อความสะดวกในการติดต่อลูกค้าในอนาคต โดยในครั้งต่อไปเพียงทำสัญญาซื้อขายที่เฉพาะเจาะจงขึ้นมาใหม่ก็เพียงพอ แต่มีผู้นำเข้า-ส่งออกจำนวนมากที่ทำการเสนอราคาหรือตอบตกลงราคาโดยที่ไม่เคยทำข้อตกลงทางการค้ากับบริษัทคู่ค้ามาก่อนเลยอาจจะทำให้เกิดการเข้าใจผิดและก่อให้เกิดการโต้เถียงภายหลังได้ ดังนั้นถ้าไม่มีข้อตกลงทางการค้าในจดหมายหรือเทเล็กซ์ในการเสนอราคาก็ควรที่จะระบุเงื่อนไขต่างๆอย่างละเอียดให้ชัดเจนขึ้น

● **เนื้อหาทั่วไปของข้อตกลงทางการค้า :** ข้อตกลง(Agreement on General Terms & Conditions Of Business) หรือเรียกว่าการบันทึกข้อตกลง (Memorandum of Agreements) เนื้อหาอาจแตกต่างกันตามชนิดของสินค้าหรือประเทศ ผู้นำเข้า แต่โดยทั่วไปแล้วเนื้อหาจะประกอบด้วย.....

1) **ข้อตกลงเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า** เพื่อป้องกันการขัดแย้ง ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นจากสินค้าที่จะส่งมอบผิดจากตัวอย่างหรือผิดไปจากมาตรฐาน อันได้แก่...

- 1.1 คุณภาพของสินค้าให้พิจารณาขณะที่สินค้าบรรจุลงเรือ หรือพิจารณาขณะที่สินค้าถูกส่งถึงปลายทาง
- 1.2 ให้ระบุว่าฝ่ายใดเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพสินค้าและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านการตรวจสอบ
- 1.3 ให้ระบุว่า จะจัดการอย่างไรถ้าพบว่าคุณภาพของสินค้าต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนด

2) **ข้อตกลงเกี่ยวกับปริมาณสินค้า** จะระบุถึง...

- 2.1 น้ำหนักที่ตกลงในการซื้อขาย ถ้าตกลงซื้อขายเป็นน้ำหนักสุทธิให้ระบุว่าเป็นน้ำหนักสุทธิที่หักภาชนะบรรจุ และระบุชนิดของภาชนะบรรจุด้วย

2.2 ให้ถือน้ำหนักตอนบรรจุลงเรือเป็นเกณฑ์หรือโดยการชั่งน้ำหนักตอนนำออกจากท่าเรือเป็นเกณฑ์

2.3 ให้ถือน้ำหนักโดยการประมาณหรือโดยการชั่งน้ำหนักแน่นอน

3) ข้อตกลงเกี่ยวกับราคา ได้แก่...

3.1 ควรตกลงไว้ก่อนว่าใช้เงินสกุลใดในการชำระค่าสินค้า

3.2 ราคาที่ตกลงกันไว้เป็นเงื่อนไขใด เช่น FOB, CIF, หรือ C&F เป็นต้น

4) ข้อตกลงในการส่งมอบสินค้า ได้แก่...

4.1 ระบุยานพาหนะในการส่งมอบ เช่น ทางเรือทะเล รถยนต์ เครื่องบิน หรือทางรถไฟ

4.2 กำหนดระยะเวลาในการส่งมอบ ถ้าในข้อตกลงระบุไว้ว่า “Promptly Shipment” หรือ “Immediately Shipment” ต้องระบุไว้ว่าใช้เวลานานเท่าไรในการจัดส่ง

4.3 ระบุว่าใครเป็นผู้รับผิดชอบในกรณีการส่งสินค้าล่าช้าเกินกำหนด รวมทั้งจัดการกับความเสียหายที่เกิดขึ้น

5) ข้อตกลงในการชำระเงินค่าสินค้า จะต้องระบุรายละเอียดให้ชัดเจน ดังนี้...

5.1 ฝ่ายซื้อจะชำระค่าสินค้าโดยวิธีใด

5.2 ถ้าเป็นการชำระค่าสินค้าโดยเปิด L/C ต้องระบุด้วยว่า L/C จะต้องเปิดภายในกี่วันนับจากที่ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงซื้อขายสินค้ากันในงวดหนึ่งๆ

5.3 ระบุประเภทของตัวแลกเงินว่าเป็นตัวแลกเงินที่ขึ้นเงินได้ทันทีหรือมีกำหนดระยะเวลา ถ้ากำหนดระยะเวลา ต้องระบุด้วยว่าเวลานานเท่าไร และใครจะเป็นผู้รับผิดชอบภาระดอกเบี้ยที่เกิดขึ้น

6) ข้อตกลงเกี่ยวกับภาระความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน

7) ข้อตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขการประกันภัย ประเภทการประกันภัยและวงเงินที่เอาประกัน

8) ข้อตกลงเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าและค่าประกันภัยที่เปลี่ยนแปลง ในกรณีที่มีการซื้อขายตามเงื่อนไข FAS หรือ FOB ที่ผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งและค่าประกันภัยเอง ถ้าอัตราค่าประกันภัยในการขนส่งเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบส่วนที่เพิ่มขึ้น

9) ข้อตกลงเกี่ยวกับการเกิดเหตุสุดวิสัย เช่นภัยธรรมชาติ สงคราม การจลาจลภายในประเทศ ซึ่งมีผลทำให้ฝ่ายหนึ่งไม่สามารถทำตามสัญญาได้ จะต้องระบุล่วงหน้าว่าจะจัดการอย่างไร เช่น ยกเลิกสัญญา หรือเลื่อนการส่งมอบ

10) ข้อตกลงเกี่ยวกับการฟ้องร้องเมื่อมีความขัดแย้งเกิดขึ้น เช่นเกิดความขัดแย้งจนไม่สามารถตกลงกันได้ จะต้องฟ้องร้องต่อศาล ณ ประเทศใด และใช้กฎหมายของประเทศใดเป็นเกณฑ์ตัดสิน

11) ข้อตกลงเกี่ยวกับการเรียกร้องค่าเสียหาย เช่น ผู้ซื้อได้รับสินค้าคุณภาพต่ำฝ่ายผู้ซื้อจะเรียกร้องค่าเสียหายอย่างไร

2. วิธีและรูปแบบการเสนอราคา

คำจำกัดความของคำว่า “เสนอราคา” (Offer) ได้มีผู้ให้คำจำกัดความที่ใช้ในวงการค้าระหว่างประเทศ ดังนี้...

Mr. F. Pollock ระบุว่า การเสนอราคาเป็นการแสดงเจตนาของบุคคลที่เขายินยอมทำสัญญากับอีกฝ่ายหนึ่งบนพื้นฐานของเงื่อนไขที่เขาได้แสดงออกมาแล้ว

Mr. R. Foits กล่าวว่า การเสนอราคา คือ การแสดงออกโดยลายลักษณ์อักษร หรือการกระทำเพื่อแสดงความจำนงว่ายินดีที่จะทำสัญญาทางการค้ากับบุคคลใดบุคคลหนึ่งหรือไม่ระบุบุคคล จะเป็นบุคคลเดียวหรือหลายคนก็ได้

จะเห็นได้ว่า การเสนอราคาจะมีจุดมุ่งหมายอยู่ที่การทำสัญญาซื้อขายซึ่งกันและกัน

สรุปคำจำกัดความของคำว่า “เสนอราคา” เป็นการที่ฝ่ายขายเสนอเงื่อนไขให้กับฝ่ายซื้อ เพื่อแสดงความจำนงว่าตนเองยินยอมที่จะทำสัญญาซื้อขายถูกต้องตามกฎหมายกับฝ่ายซื้อภายใต้เงื่อนไขที่ตนเองกำหนดออกไป โดยสัญญาซื้อขายจะเกิดขึ้นต่อเมื่ออีกฝ่าย (ผู้ซื้อ) ยอมรับเงื่อนไขที่ฝ่ายขายเสนอมาแล้วเท่านั้น แต่การจัดส่งราคาสินค้า (Price List) แคตตาล็อกสินค้า สินค้าตัวอย่างไม่ถือว่าเป็นการเสนอราคา

❖ วิธีและรูปแบบการเสนอราคามี 3 ขั้นตอนคือ...

1. ขั้นตอนการเสนอราคา (Offering) เป็นการที่ผู้ขายทำใบเสนอราคา (Quotation) พร้อมแคตตาล็อกให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ ซึ่งจะประกอบไปด้วย...
 - 1.1 รหัสสินค้า (Item No./ Article No.)
 - 1.2 รายละเอียดของสินค้า (Product Description)
 - 1.3 ราคาและเงื่อนไขของสินค้า (Quoted Price)
 - 1.4 ลักษณะการบรรจุหีบห่อ (Packing Details)
 - 1.5 ขนาดและปริมาตรของภาชนะบรรจุสินค้า (Carton Size)
 - 1.6 ระยะเวลาการส่งมอบ (Leadtime of Production)
 - 1.7 ช่วงเวลาที่เงื่อนไขการเสนอขายมีผลบังคับใช้ (Validity of Quotation) เนื่องจากสินค้ามีราคาที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น น้ำมัน ทองคำ สินค้าเกษตร
 - 1.8 เงื่อนไขการชำระเงิน (Term of Payment)

2. ขั้นการต่อรองราคาและเงื่อนไข (Negotiating) เมื่อผู้ซื้อได้รับการเสนอราคาแล้วอาจจะมีการขอเปลี่ยนแปลงในเรื่องต่างๆซึ่งเรียกว่าการต่อรอง เช่น...

- 2.1 การขอต่อรองเปลี่ยนแปลงรูปแบบสินค้า
- 2.2 การขอต่อรองในปริมาณการสั่งซื้อ
- 2.3 การต่อรองในการขนส่งและการประกันภัย
- 2.4 การต่อรองในเรื่องราคาสินค้า

3. ขั้นการตกลงทำสัญญา (Making Contract) เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายมีความเห็นตรงกันแล้ว ผู้ขายจะทำเอกสารสัญญาการซื้อขาย (Sales Confirmation/ Sales Contract) หรือ ใบ Pro-forma Invoice ซึ่งเป็นเอกสารที่ผู้ขายส่งให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นการเสนอ หรือยืนยันการเสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆในการขายสินค้านั้น

โดยเงื่อนไขเกี่ยวกับข้อตกลงในสัญญาการซื้อขายที่สำคัญมี 6 ประการ คือ...

3.1 เงื่อนไขเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า

● การกำหนดมาตรฐานทางคุณภาพ

- กำหนดจากตัวอย่างสินค้า
- กำหนดจากมาตรฐานสินค้า
- กำหนดโดยใช้ชื่อหรือตราสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นตัวกำหนดมาตรฐาน
- การกำหนดจากคำบรรยายคุณลักษณะ

● หลักเกณฑ์ในการตัดสินคุณภาพสินค้า

1. เวลาและสถานที่ในการตัดสิน

EXW ถือคุณภาพสินค้าในขณะที่ส่งมอบในโรงงานหรือโกดังเป็นเกณฑ์

FAS, FOB, C&F, CIF ถือคุณภาพสินค้าในขณะที่บรรจุลงเรือเป็นเกณฑ์

Ex ship, ExQuay ถือคุณภาพสินค้าในขณะที่ลาเสียงสินค้าออกจากท่าเรือปลายทางเป็นเกณฑ์

2. กรณีของสินค้าเกษตร

เงื่อนไข T.Q. (Tale Quale) ตามสภาพที่เป็นอยู่ขณะนั้น (ขณะบรรจุลงเรือ)

เงื่อนไข S.D. (Sea Damage) ความเสียหายที่เกิดจากน้ำทะเล

เงื่อนไข R.T. (Rye Terms) ถือคุณภาพสินค้าในขณะที่สินค้าถึงปลายทาง

3.2 เงื่อนไขเกี่ยวกับจำนวนสินค้า

- การเลือกใช้หน่วยชั่ง ตวง วัด
- การกำหนดวิธีรับรองจำนวนที่ส่งมอบ
 - 1) การกำหนดสถานที่ในการชั่งน้ำหนักสินค้า
 - 2) การรับรองน้ำหนักของสินค้าที่ส่งมอบ
 - 3) ข้อตกลงเรื่องการส่งสินค้ามากกว่าหรือน้อยกว่าที่กำหนดในสัญญา

3.3 เงื่อนไขเกี่ยวกับราคาสินค้า

- ประเภทของราคาสินค้า
 - ราคาสูทธิ
 - ราคาที่รวมค่านายหน้า
- โครงสร้างของราคา
 - Cost (C) ราคาทุนของสินค้า
 - Insurance (I) ค่าประกันภัย
 - Freight (F , FR) ค่าขนส่ง
- สกุลเงินของราคา
 - ใช้สกุลเงินของผู้ส่งออก
 - ใช้สกุลเงินของผู้นำเข้า
 - ใช้สกุลเงินของประเทศที่สาม
- เงื่อนไขของราคา
 - Freight prepaid
 - Freight collect

3.4 เงื่อนไขเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ

- การบรรจุหีบห่อชั้นใน / การบรรจุหีบห่อชั้นนอก
- การบรรจุหีบห่อให้อยู่ในสภาพดีที่สุด ภายใต้ปัจจัยที่เป็นเงื่อนไขเฉพาะ

3.5 เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า

- ระยะเวลาการส่งมอบ
 - ส่งมอบทันที
 - ส่งมอบโดยมีกำหนดระยะเวลา
- พิเศษในการส่งมอบ
 - การแบ่งงวดในการส่งมอบ
 - เส้นทางเดินเรือหรือเส้นทางขนส่ง
 - การถ่ายลำ
 - เทียบเรือหรือบริษัทเรือ
 - การเก็บสินค้าไว้ในพื้นที่พิเศษของเรือ
 - ท่าเรือปลายทาง
 - ระยะเวลาการส่งมอบ
- การส่งมอบล่าช้ากว่ากำหนด
 - เกิดจากความตั้งใจหรือความผิดพลาดของผู้ขาย / ผู้ขายรับผิดชอบ
 - เกิดจากเหตุสุดวิสัย/ บริษัทประกันภัยรับผิดชอบ
 - เกิดจากความผิดพลาดของบุคคลที่ 3 / ผู้ขายรับผิดชอบ
- การบอกแจ้งสินค้าบรรจุลงเรือ จุดมุ่งหมายในการแจ้งบอกมี 2 ประการ คือ
 - เพื่อให้ผู้ซื้อจัดการเรื่องประกันภัยสินค้าได้ทันเวลา ถ้าเป็นการซื้อขายตามเงื่อนไข FOB, FAS, C&F
 - เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถทำการเสนอขายสินค้าให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าได้

3.6 เงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้า

ปัจจัยในการพิจารณาเลือกเงื่อนไขในการชำระเงินค่าสินค้า ได้แก่...

- สภาพการเงินของผู้นำเข้า
- มาตรการในการควบคุมวิธีการชำระเงินของประเทศผู้นำเข้า
- มาตรการในการควบคุมวิธีการโอนเงินออกนอกประเทศของประเทศผู้นำเข้า
- เครดิตของผู้ซื้อ
- ประเภทของสินค้าที่ตกลงซื้อขาย เช่น สินค้าเน่าเสียง่าย สินค้าอุปโภค บริโภค
- จำนวนมูลค่าการซื้อขาย
- รูปแบบการชำระเงินของประเทศผู้นำเข้า

3. การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกและนำเข้า

● เอกสารที่ผู้ส่งออกและนำเข้าจำเป็นต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากร (Shipping Documents) ได้แก่...

1. **บัญชีราคาสินค้า (Invoice) ต้นฉบับ** ที่ผู้ขายจัดทำขึ้นเพื่อแสดงรายละเอียดของสินค้าใช้ประกอบในการผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อการส่งออกและยังเป็นเอกสารที่จะต้องส่งไปให้ผู้รับของปลายทาง ซึ่งประกอบด้วย...

1.1 ชื่อและที่อยู่ของผู้ขาย

1.2 ชื่อและที่อยู่ของผู้ซื้อซึ่งไม่จำเป็นต้องใส่ที่อยู่เต็ม

1.3 เลขบัญชีราคาสินค้าและลงวันที่ (Invoice No.)

1.4 ส่งออกโดย (ให้ระบุพาหนะที่ใช้ในการขนส่ง) (Carrier)

1.5 เมืองที่ส่งออก (Port of Loading)

1.6 เมืองท่าปลายทาง (Port of Discharge)

1.7 เงื่อนไขการชำระเงิน (Term of Payment)

1.8 จำนวนหีบห่อ (No. of Packages)

1.9 ขนาดบรรจุของหีบห่อ (Measurement)

1.10 รายการสินค้า (Description of Goods) ต้องระบุเครื่องหมายการค้าด้วยถ้าไม่มีเครื่องหมายการค้าต้องระบุว่า No Brand หรือ No Trade mark

1.11 ปริมาณสินค้า (Quantity)

1.12 ราคาต่อหน่วย (Unit Price)

1.13 จำนวนเงินและเงื่อนไขการส่งมอบ (Amount/Term)

1.14 เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ

1.15 ค่าระวางขนส่ง (Freight Charge)

1.16 ราคา FOB ของสินค้า ณ เมืองท่าต้นทาง

1.17 แหล่งกำเนิดสินค้า (Country of Origin)

1.18 จำนวนหีบห่อและน้ำหนักรวม (Total Pack and Total Weight)

1.19 ลงลายมือชื่อผู้ขายและประทับตรา (ถ้ามี) (Signature)

2. ใบรายการบรรจุหีบห่อ (Packing List) เป็นเอกสารที่ผู้ขายทำขึ้นเพื่อให้ทราบถึงการบรรจุสินค้าลงไปในบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการขนส่งระหว่างประเทศเพื่อสะดวกในการตรวจสอบสินค้าทั้งเมืองท่าต้นทางและปลายทาง สำหรับสินค้าปกติเจ้าหน้าที่ศุลกากรจะใช้วิธีการสุ่มตรวจโดยการเปิดหีบห่อซึ่งอาจทำให้บรรจุภัณฑ์เกิดความเสียหาย ดังนั้นในใบรายการบรรจุหีบห่อควรมีรายละเอียดให้เพียงพอ โดยรายละเอียดในใบรายการบรรจุหีบห่อจะเหมือนกับใน Invoice ตามข้อ 1-11 ข้างต้นแต่ที่ต่างกันได้แก่...

2.1 - 2.11 เหมือนกับในใบ Invoice

2.12 น้ำหนักสุทธิของแต่ละหีบห่อและน้ำหนักสุทธิรวม

2.13 น้ำหนักรวมของแต่ละหีบห่อและน้ำหนักรวม

2.14 เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ

2.15 ลงลายมือชื่อผู้ขายและประทับตรา (ถ้ามี) (Signature)

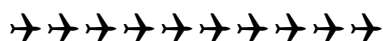
3. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) เป็นเอกสารสัญญาที่ตัวแทนเรือจัดทำให้แก่ผู้ส่งออกเพื่อเป็นหลักฐานว่าได้รับมอบสินค้าไว้เพื่อการส่งออกไปยังเมืองท่าปลายทางโดยใช้ข้อมูลจากใบจองเรือของผู้ส่งออก

ใบตราส่งสินค้าเป็นเอกสารที่มีความสำคัญและมีหน้าที่ ดังนี้...

3.1 ใช้แสดงเป็นหลักฐานของสัญญาในการขนส่งสินค้า

3.2 ใช้แสดงเป็นหลักฐานในการรับสินค้าของผู้ขนส่ง

3.3 ใช้แสดงเป็นกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ทำการขนส่ง





คำถามท้ายบท

1. ข้อตกลงทางการค้าหมายถึงอะไร และจะใช้เนื้อหาอะไรในการกำหนดข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ
ให้อธิบาย

ตัวอย่างเอกสาร Invoice

|  <p>Green Leaf Design 111 Main Street Pleasanton, CA 99999 555.555.4444 info@greenleafdesign.com</p> | | <h1>INVOICE</h1> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------|--|------------|------------|-------|------------|------------|---|------------|-----------------|----------|---------------|-------|---|--------|------|---|--------|-------|--|--|
| <p>Bill To: Aqua Hotel and Resort 1040 Boulevard Anytown, CA 94558 555-555-2222 (Phone) 555-555-2225 (Fax)</p> | | <p>Ship To: Aqua Hotel and Resort 1040 Boulevard Anytown, CA 94558 555-555-2222 (Phone)</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | <p>Shipment Details: Carrier: USPS Method: Overnight Priority Tracking#: w126a5s4321sas Ship Date: 03/02/2009</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | <table border="1"> <tr> <td>Invoice</td> <td>00016</td> </tr> <tr> <td>Date:</td> <td>03/11/2009</td> </tr> <tr> <td>Due Date:</td> <td>04/10/2009</td> </tr> <tr> <td>Balance Due \$:</td> <td>1,937.01</td> </tr> <tr> <td>Customer PO#:</td> <td></td> </tr> </table> | | Invoice | 00016 | Date: | 03/11/2009 | Due Date: | 04/10/2009 | Balance Due \$: | 1,937.01 | Customer PO#: | | | | | | | | | |
| Invoice | 00016 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Date: | 03/11/2009 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Due Date: | 04/10/2009 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Balance Due \$: | 1,937.01 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Customer PO#: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Price (\$)</th> <th>Unit</th> <th>Qty</th> <th>Total (\$)</th> <th>Tax</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Design Services - Business System Includes logo, layout for letterhead, 2nd sheet, A10 envelope, and business card</td> <td>3,500.00</td> <td>project</td> <td>1</td> <td>3,500.00</td> <td>8.25%</td> </tr> <tr> <td>Design Services - Additional Concepts Includes thumbnail sketches for one additional concept</td> <td>125.00</td> <td>each</td> <td>1</td> <td>125.00</td> <td>8.25%</td> </tr> </tbody> </table> | | Item | Price (\$) | Unit | Qty | Total (\$) | Tax | Design Services - Business System Includes logo, layout for letterhead, 2nd sheet, A10 envelope, and business card | 3,500.00 | project | 1 | 3,500.00 | 8.25% | Design Services - Additional Concepts Includes thumbnail sketches for one additional concept | 125.00 | each | 1 | 125.00 | 8.25% | <p>Pre-tax Total: 3,625.00 Tax: 299.06 Shipping: 12.95</p> <hr/> <p>Total: 3,937.01</p> <p>Payments: -2,000.00</p> <hr/> <p>Balance (\$): 1,937.01</p> | |
| Item | Price (\$) | Unit | Qty | Total (\$) | Tax | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Design Services - Business System Includes logo, layout for letterhead, 2nd sheet, A10 envelope, and business card | 3,500.00 | project | 1 | 3,500.00 | 8.25% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Design Services - Additional Concepts Includes thumbnail sketches for one additional concept | 125.00 | each | 1 | 125.00 | 8.25% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Notes Thanks for the work! Art hard copies and CD mailed to printer per instructions.</p> <p>Terms and Conditions Balance Due Net 30 days.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

ตัวอย่าง Packing List

| PACKING LIST | | | | | | | Pages 1 of 1 |
|--|---|----------------------------------|---|---|--|---|-------------------|
| Exporter ABC Exports 4300 Longbeach Blvd Longbeach, California, 90807 United States TEL: +5627349957 Ben Thompson | | |  | | Export Invoice No & Date 1908 30 Jan 2018 | | Bill of Lading No |
| | | | | | Reference 1908 | | Buyer Reference |
| Consignee Complete Imports 11/405 Bayswater Road Garbutt Townsville, Queensland, 4814 Australia TEL: +61747281158 Dean Boor | | | Buyer (if not Consignee) | | | | |
| Method of Dispatch Sea | | Type of Shipment FCL | | Country of Origin of Goods United States | | Country of Final Destination Australia | |
| Vessel / Aircraft MAERSK EMMA | | Voyage No 22E | | Packing Information | | | |
| Port of Loading Long Beach - California | | Date of Departure 01 Feb 2018 | | | | | |
| Port of Discharge Sydney - Australia | | Final Destination AUSTRALIA | | | | | |
| Product Code | Description of Goods | Unit Quantity | Net Weight (kg) | Kind & No of Packages | Gross Weight (kg) | Measurements (m ³) | |
| B-STOOL | BAR STOOL ALUMINIUM 500 X 100 X 100MM STAINLESS STEEL | 40 | 10.00 | PALLET x 1 | 750.00 | 1.70 | |
| B-TABLE | BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 40MM STAINLESS STEEL | 15 | 15.00 | | | | |
| Total This Page | | 55 | 25.00 kg | 1 | 750.00 kg | 1.70 m ³ | |
| Consignment Total | | 55 | 25.00 kg | 1 | 750.00 kg | 1.70 m ³ | |
| Additional Information | | | | Place and Date of Issue LONGBEACH 30 Jan 2018 | | | |
| | | | | Signatory Company ABC Exports | | | |
| | | | | Name of Authorized Signatory Randy Clarke | | | |
| | | | | Signature  | | | |

ตัวอย่าง Bill of Lading

| BILL OF LADING | | | | | | | Page 1 of 1 | |
|--|----------|--------|--------|--|----------------|---------------|-----------------|------------------|
| Shipper Name: The Shipping Company Address: 100 Shipping Lane City/State/Zip: New York, NY 10001 COB: US | | | | Bill of Lading Number: 1000000001 Date of Issue: 01/01/2000 Date of Receipt: 01/01/2000 Date of Delivery: 01/01/2000 Date of Release: 01/01/2000 | | | | |
| Consignee Name: John Doe Address: 123 Main Street City/State/Zip: New York, NY 10001 COB: US | | | | Carrier Name: American Express State Number: 1234567890 Bill of Lading Number: 1000000001 B/L Type: M/T M/T Number: 1234567890 | | | | |
| Notify Party Name: John Doe Address: 123 Main Street City/State/Zip: New York, NY 10001 SPECIAL INSTRUCTIONS: | | | | Freight Charge Terms: Freight collect and payment order Payment Method: Cash Payment Date: 01/01/2000 Payment Location: New York, NY | | | | |
| Quantity | Weight | Volume | Value | Rate | Amount | Description | | |
| | | | | | | No items | | |
| GRAND TOTAL: | | | | | | | | |
| SHIPPER'S MARKS | QUANTITY | WEIGHT | VOLUME | COMMODITY DESCRIPTION | CLASSIFICATION | DATE OF ISSUE | DATE OF RECEIPT | DATE OF DELIVERY |
| | | | | ACTUAL | | 01/01/2000 | 01/01/2000 | 01/01/2000 |
| GRAND TOTAL: | | | | | | | | |
| Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the carrier's tariff. | | | | Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the carrier's tariff. | | | | |
| Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the carrier's tariff. | | | | Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the carrier's tariff. | | | | |
| Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the carrier's tariff. | | | | Bill of Lading is subject to the terms and conditions of the carrier's tariff. | | | | |

หัวข้อที่ 4

วิธีการและขั้นตอนการนำสินค้าเข้า

หัวข้อที่ 4 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 4.1 วิธีการนำสินค้าเข้า
- 4.2 วัตถุประสงค์ในการนำสินค้าเข้า
- 4.3 ขั้นตอนการนำสินค้าเข้า

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 4 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. ทำให้ทราบถึงแนวคิดในการนำเข้าสินค้า
2. เข้าใจสาเหตุของการนำเข้าสินค้าของผู้ประกอบการ
3. เข้าใจขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

การดำเนินธุรกิจนำเข้ามีขั้นตอนมากมายที่ต้องกระทำ ไม่แตกต่างไปจากธุรกิจส่งออก และในทางปฏิบัติปรากฏว่าผู้ที่ประกอบธุรกิจส่งออก มักจะประกอบธุรกิจนำเข้าด้วย โดยเฉพาะผู้ที่เป็นตัวแทน นายหน้า นอกจากนี้การผลิตเพื่อการส่งออก ต้องอาศัยวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูปและสินค้าทุนจากต่างประเทศ ซึ่งทั้งหมดนี้ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องขั้นตอนและเอกสารการนำเข้าด้วย เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

1. วิธีการนำสินค้าเข้า

- การนำสินค้าเข้ามาในราชอาณาจักรสำหรับผู้ประกอบการแล้วต้องทำความเข้าใจในความรู้ทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับเงื่อนไขการส่งมอบ การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ การประกันภัย เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า ก่อน เพื่อที่จะสามารถตกลงซื้อขายและกำหนดเงื่อนไขทางการค้าได้อย่างถูกต้อง
- จากนั้นก่อนที่จะสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ผู้ประกอบการควรที่จะสำรวจและตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมอันได้แก่...
 - ตรวจสอบว่าสินค้านำเข้ามีค่าภาษีอากร-ภาษีมูลค่าเพิ่มเท่าไร และภาษีอื่นๆ เช่น ภาษีสรรพสามิต ภาษีบำรุงท้องที่ หรือภาษีอื่นๆที่ต้องชำระเพิ่ม รวมถึงค่าธรรมเนียมพิเศษอื่นๆ
 - ตรวจสอบว่าสินค้านำเข้าเป็นของต้องห้าม หรือมีการควบคุมการนำเข้าหรือไม่ หากเป็นของควบคุมจะต้องขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนจึงจะนำเข้าได้
 - ตรวจสอบว่าสินค้านำเข้าเป็นของที่ต้องมีการออกไปรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมหรือไม่ และต้องได้รับการตรวจสอบรับรองจากหน่วยงานใดบ้างจึงจะสามารถนำเข้ามาได้
 - ตรวจสอบว่าสินค้านำเข้าเป็นของที่อยู่ในบัญชีการผูกพันตลาด หรือการเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดหรือไม่
 - ตรวจสอบว่ามีค่าใช้จ่ายเท่าไรในการนำของออกจากอารักขาศุลกากรตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าบริการตัวแทนออกของ ค่าเคลื่อนย้ายสินค้า
- เมื่อมีการตรวจสอบข้อมูลแล้ว ผู้ประกอบการต้องให้ผู้ขายที่อยู่ในต่างประเทศทำหนังสือเสนอขายสินค้า ซึ่งได้แก่ Quotation หรือ Pro-forma Invoice เพื่อตรวจสอบรายละเอียดของรายการสินค้านำเข้าทั้งหมด เงื่อนไขต่างๆ นำมาพิจารณาให้ตรงกับความต้องการของตนเองและใช้เป็นหลักฐานในการนำเข้า

2. วัตถุประสงค์ในการนำสินค้าเข้า

โดยทั่วไปการนำสินค้าเข้ามาในราชอาณาจักรมีวัตถุประสงค์ตามลักษณะการใช้งานของสินค้า ซึ่งมี 3 ประการ ได้แก่...

1. การนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายหรือใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อขายภายในประเทศ เช่น ...
 - เครื่องจักรและสินค้าทั่วไป : เอกสารที่จำเป็นได้แก่ Invoice, Packing List, Bill of Lading (B/L), Catalog หรือเอกสารแสดงรายละเอียดคุณสมบัติของสินค้า

- **สินค้าในหมวดเคมีภัณฑ์ :** เอกสารที่จำเป็นได้แก่ Invoice, Packing List, Bill of Lading (B/L), Chemical Composition หรือเอกสารแสดงรายละเอียดส่วนผสมอย่างคร่าวๆของเคมีภัณฑ์
- **สินค้าอันตรายและสินค้าที่ควบคุมการนำเข้า :** เอกสารที่จำเป็นได้แก่ Invoice, Packing List, Bill of Lading (B/L), Chemical Analysis หรือเอกสารแสดงรายละเอียดส่วนผสมของเคมีภัณฑ์ ใบอนุญาตนำเข้าจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2. การนำเข้ามาเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก ในการนำเข้านี้ผู้ประกอบการจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี ดังนั้นนอกจากเอกสารที่จำเป็นในการทำพิธีการเพื่อการชำระอากรและนำของออกจากศุลกากร ตามที่ได้จำแนกไว้ข้างต้นแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องจัดเตรียมเอกสารสำหรับใช้สิทธิประโยชน์ต่างๆ ก่อนการนำเข้า ดังนี้...

- กรณีการคืนเงินอากรขาเข้าตามมาตรา 19 ทวิ : ใช้คำขออนุมัติหลักการที่กรมศุลกากรได้อนุมัติแล้ว
- กรณีการยกเว้นอากรนำเข้าสำหรับของที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน : ใช้ใบส่งปล่อยของที่ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าจาก BOI
- กรณีการยกเว้นภาษีอากรนำเข้าสำหรับของที่นำเข้าในเขตอุตสาหกรรมส่งออก : ใช้ใบส่งปล่อยของที่ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าจากการนิคมอุตสาหกรรม
- กรณีการสินค้าเข้าในคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า : ใช้คำขอจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บน

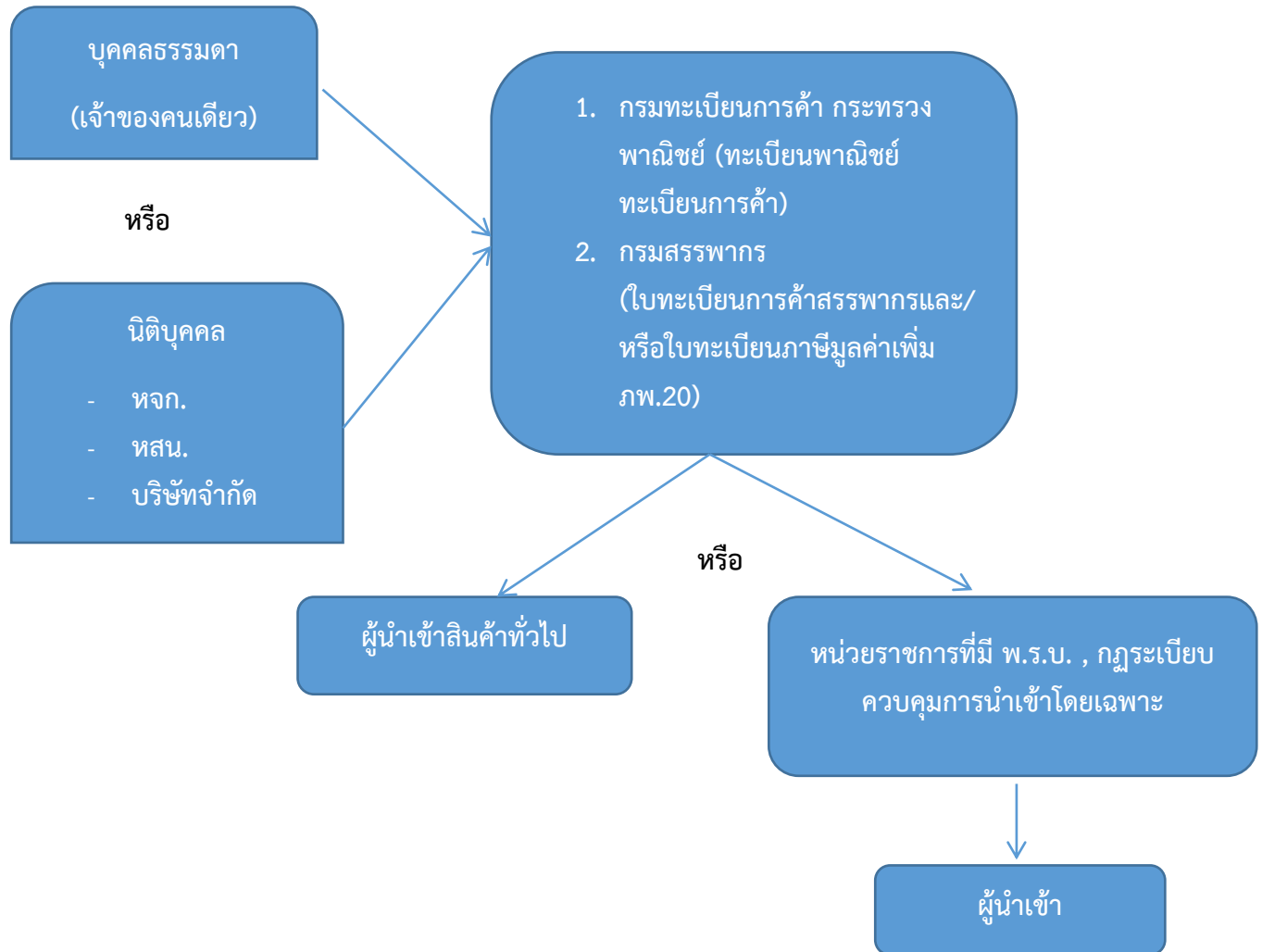
3. การนำเข้ามาชั่วคราวเพื่อการซ่อมหรือการแสดงสินค้า แบ่งได้เป็น...

- **การนำเข้ามาเพื่อซ่อมแล้วจะส่งกลับออกไปใหม่ :** เอกสารที่จำเป็นในการผ่านพิธีการเพื่อชำระอากรและนำของออกจากศุลกากรจะเหมือนกับการนำเข้ามาเพื่อจำหน่าย แต่ผู้ประกอบการต้องยื่นใบขณสินค้าเพื่อขอยกเว้นค่าภาษีอากรขาเข้า โดยทำใบขณนำเข้าชั่วคราวตามภาค 4 ประเภทที่ 3 (ข) แห่ง พรก. พิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 แต่สินค้าที่นำเข้านั้นต้องส่งออกภายในกำหนด 6 เดือนนับแต่วันนำเข้า
- **การนำเข้ามาเพื่อแสดงสินค้า :** เอกสารที่จำเป็นในการผ่านพิธีการเพื่อชำระอากรและนำของออกจากศุลกากรจะเหมือนกับการนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายและผู้ประกอบการสามารถเลือกยื่นเอกสารในการผ่านพิธีการได้ 2 แบบ คือ...
 - การทำใบขณนำเข้าชั่วคราวตามภาค 4 ประเภทที่ 3 (ฉ) แห่ง พรก. พิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 แต่สินค้าที่นำเข้านั้นต้องส่งออกภายในกำหนด 6 เดือนนับแต่วันนำเข้า
 - การทำพิธีการนำเข้าเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ โดยได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าแก่ของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เท่าที่กำหนดเวลาตามเวลาที่จัดแสดงเท่านั้น และต้องนำของดังกล่าวออกจากคลังฯ ภายใน 60 วันนับแต่วันสิ้นสุดการแสดง

- การนำเข้าภายใต้ระบบ เอ.ที.เอ. คาร์เนต (A.T.A. Carnet) โดยเป็นระบบการค้าประกันภาษีอากรขาเข้า ในการนำของเข้าชั่วคราวภายใต้อนุสัญญาเอกสารนำเข้าชั่วคราว ค.ศ. 1961 ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการอำนวยความสะดวกและจะส่งกลับคืนออกไปตามระยะเวลาที่กำหนด โดยไม่ต้องปฏิบัติพิธีการศุลกากรทั้งขาเข้าและขาออก และได้รับยกเว้นค่าภาษีอากรภายใต้อนุสัญญา เพื่อประโยชน์ในด้านการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เอกสารที่ใช้ประกอบได้แก่ เอกสาร เอ.ที.เอ. คาร์เนต จากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สินค้าที่อยู่ในข่ายใช้ระบบ เอ.ที.เอ. คาร์เนต (A.T.A. Carnet) ได้แก่...
 1. เครื่องมือสำหรับใช้ในวิชาชีพหนังสือพิมพ์ สำหรับการแพร่เสียงหรือแพร่ภาพทางโทรทัศน์
 2. เครื่องมือสำหรับใช้ในวิชาชีพการสร้างภาพยนตร์
 3. เครื่องมือสำหรับวิชาชีพอื่นๆ เช่น.. เครื่องมือจำเป็นทางการแพทย์ วิชาชีพให้ความบันเทิง วิชาชีพการบัญชี ช่างเทคนิคต่างๆ เป็นต้น
 4. ของที่นำเข้ามาเพื่อนำออกแสดงนิทรรศการหรืองานประชุม
 5. ของที่นำเข้ามาเพื่อใช้เกี่ยวข้องกับการนำสินค้าต่างประเทศออกแสดงนิทรรศการหรืองานประชุม
 6. เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ รวมถึงอุปกรณ์การแปล เครื่องมือบันทึกเสียง
 7. สินค้าตัวอย่างเล็กๆ น้อยๆ สำหรับแจกจ่ายฟรีให้แก่ผู้เข้าชมนิทรรศการ
 8. สินค้านำเข้ามาสาธิตหรือถูกบริโภคหรือถูกทำลายไปในกระบวนการสาธิต
 9. สินค้าที่มีมูลค่าต่ำที่ใช้ในการก่อสร้าง การตกแต่งและการประดับร้านค้าชั่วคราว
 10. สิ่งพิมพ์ แคตตาล็อก บัญชีราคาสินค้า ภาพโฆษณา ปฏิทินภาพถ่าย
 11. แฟ้มเอกสาร บันทึก แบบฟอร์ม และเอกสารอื่นๆ ที่นำเข้ามาใช้ในการประชุมระหว่างประเทศ
 12. ตัวอย่างสินค้าที่นำเข้ามาแสดงหรือสาธิตเพื่อชักชวนให้สั่งซื้อสินค้าเท่านั้น
 13. फिल्मภาพยนตร์โฆษณาขนาดไม่เกิน 16 มม. ที่มีภาพแสดงให้เห็นถึงลักษณะหรือการทำงาน
 14. เครื่องมือวิทยาศาสตร์ที่ใช้ในการวิจัยหรือการศึกษาทางวิทยาศาสตร์ และอะไหล่ของเครื่องมือดังกล่าว
 15. เครื่องมือช่างที่ใช้บำรุงรักษา เครื่องมือวิทยาศาสตร์ที่ใช้ในการวิจัยหรือการศึกษาทางวิทยาศาสตร์

3. ขั้นตอนการนำสินค้าเข้า

(1) การจดทะเบียนประกอบกิจการพาณิชย์



(2) การติดต่อหาแหล่งซื้อสินค้าจากผู้ขายที่อยู่ในต่างประเทศ

การติดต่อหาแหล่งซื้อสินค้าจากผู้ขายที่อยู่ในต่างประเทศอาจเป็นการติดต่อสั่งซื้อ โดยตรง ผ่านคนกลาง นายหน้า ตัวแทน หรือการเดินทางไปติดต่อผู้ขายในต่างประเทศ ขั้นตอนนี้เป็นการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ต้องการสั่งซื้ออย่างละเอียดเพื่อประกอบการตัดสินใจ

(3) การเสนอซื้อ หลังจากผ่านขั้นตอนที่ 2 และได้คัดเลือกกลั่นกรองผู้ขายเรียบร้อยแล้ว ผู้นำเข้าจะสอบถามข้อมูลไปยังผู้ขายหรือผู้ส่งออก ผู้ขายจะยื่นข้อเสนอ (Quotation) `ส่งบัญชีราคาสินค้า (Price List) ตัวอย่างสินค้า แค็ตตาล็อก รายละเอียดของสินค้า ตามที่ผู้ซื้อต้องการมาให้พิจารณา เมื่อผู้ซื้อได้พิจารณารายละเอียดต่างๆและเจรจาต่อรองกับผู้ขายจนได้ข้อตกลงแล้ว ผู้ซื้อจะยืนยันการตัดสินใจซื้อโดยทำสัญญาซื้อขายในรูปแบบ Sales Contract และมีคำสั่งซื้อ (Purchase Order) ไปยังผู้ขายต่อไป

(4) ในกรณีที่ตกลงใช้วิธีการชำระเงินแบบ L/C เป็นวิธีที่นิยมมากที่สุดในวงการค้าระหว่างประเทศ ผู้ซื้อจะต้องไปติดต่อกับธนาคารเพื่อขอเปิด L/C ไปให้ผู้ขายในต่างประเทศ ตามจำนวนเงินและเงื่อนไขต่างๆที่ตกลงกันได้

(5) ขั้นตอนการขอรับสินค้า ผู้ขายจะแจ้งให้ผู้ซื้อทราบถึงการขนส่งสินค้าพร้อมทั้งส่งสำเนาเอกสารตามข้อตกลงให้ผู้ซื้อ ส่วนเอกสารต้นฉบับจะส่งมาโดยผ่านธนาคาร เมื่อสินค้ามาถึงปลายทางแล้ว ผู้ซื้อจะต้องไปขอรับเอกสารต่างๆจากธนาคาร โดยธนาคารจะเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อหรือให้รับรองตัวแลกเงิน หรือทำ Trust Receipt (T/R) แล้วแต่เงื่อนไขการชำระเงินที่ได้ตกลงกันได้ หลังจากนั้นธนาคารจะมอบเอกสารต่างๆให้ผู้ซื้อเพื่อไปขอรับสินค้าที่อยู่ในอารักขาของกรมศุลกากรและปฏิบัติพิธีการศุลกากรขาเข้าต่อไป

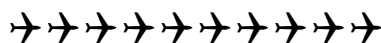
(6) ติดต่อบริษัทเรือหรือบริษัทตัวแทน ผู้ซื้อจะติดต่อบริษัทเรือเพื่อสลักหลังใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading: B/L) บริษัทเรือหรือตัวแทนจะออกใบส่งปล่อยสินค้า (Delivery Order: D/O) ให้กับผู้ซื้อเพื่อใช้เป็นหลักฐานนำไปยื่นแสดงต่อเจ้าหน้าที่การทำเรือหรือการทำอากาศยาน ในการขอรับสินค้าออกมา ทั้งนี้จะกระทำได้ต่อเนื่องเมื่อมีการปฏิบัติพิธีการศุลกากรขาเข้าเรียบร้อยแล้ว

(7) ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรขาเข้า เมื่อผู้นำเข้าได้รับเอกสารใบส่งปล่อยสินค้าจากบริษัทเรือแล้วจะนำเอกสารไปขอรับสินค้าจากศุลกากร ซึ่งจะต้องทำการผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้า และขอรับสินค้าจากโกดังต่อไป

(8) การเรียกร้องค่าเสียหาย ในกรณีนี้ถ้าสินค้าที่นำเข้ามามีความเสียหาย เช่น แตกหัก ชำรุด เน่าเสีย ไม่ครบตามจำนวน ฯลฯ และสินค้านั้นมีการทำประกันภัยไว้ ผู้ซื้อจะต้องแจ้งให้บริษัทประกันทราบและให้ทำการสำรวจความเสียหาย ทำรายงานการสำรวจ (Survey Report) เพื่อใช้ประกอบการเรียกร้องให้บริษัทประกันภัยชดเชยค่าความเสียหายต่อไป

(9) รับการชดใช้ค่าเสียหาย (ถ้ามี)

(10) นำสินค้าออกจากโกดังของการท่าเรือหรือการทำอากาศยาน เพื่อมาทำการผลิตหรือจำหน่ายต่อไป



คำถามท้ายบท

- 1. เพราะเหตุใดจึงต้องมีการนำสินค้าเข้ามาในราชอาณาจักร ให้อธิบาย
- 2. ให้อธิบายขั้นตอนการนำสินค้าเข้า

หัวข้อที่ 5

วิธีการและขั้นตอนการส่งสินค้าออก

หัวข้อที่ 5 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 5.1 วิธีการส่งสินค้าออก
- 5.2 ขั้นตอนการส่งสินค้าออก

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 5 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. ทำให้ทราบถึงวิธีการส่งสินค้าออก
2. เข้าใจขั้นตอนการส่งสินค้าออก

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกก็ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วนเช่นเดียวกับการนำเข้า ซึ่งทั้งหมดนี้ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องขั้นตอนและเอกสารการส่งออกด้วย เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

1. วิธีการส่งสินค้าออก

ผู้ประกอบการที่มีความประสงค์จะส่งสินค้าออกไปต่างประเทศ ในเบื้องต้นควรศึกษาทำความเข้าใจเกี่ยวกับความรู้ทั่วไปก่อน เพื่อที่จะสามารถตกลงซื้อขายและกำหนดเงื่อนไขต่างๆได้อย่างถูกต้อง ซึ่งความรู้ทั่วไปประกอบด้วย เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า เงื่อนไขการส่งมอบ การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ และการประกันภัยสินค้า

* จากนั้นก่อนที่จะเสนอขายสินค้า ผู้ประกอบการควรสำรวจและตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติม ดังนี้...

1. ตรวจสอบว่าสินค้าที่จะส่งออก เป็นของต้องห้ามส่งออกหรือเป็นของที่ควบคุมการส่งออกหรือไม่ หากเป็นของควบคุมจะต้องขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนจึงจะส่งออกได้มีเช่นนั้นแล้วจะมีความผิดตามกฎหมายศุลกากร ซึ่งอาจถูกปรับหรือถูกริบของได้
2. ตรวจสอบว่ามีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่จะต้องจ่าย ณ ต้นทางนอกเหนือจากค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าบริการของตัวแทนออกของหรือตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าใช้จ่ายที่สายเดินเรือเรียกเก็บจากผู้ประกอบการที่ต้นทาง
3. ตรวจสอบว่าของที่จะส่งออกเป็นของที่สามารถขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีหรือไม่ สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับนั้นคืออะไร และจะต้องดำเนินการอย่างไรก่อนการส่งออก

การตรวจสอบข้อมูลนี้ หากผู้ประกอบการไม่สามารถตรวจสอบได้ด้วยตนเอง ก็อาจจะมอบหมายให้ตัวแทนออกของหรือตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้าเป็นผู้ตรวจสอบให้ก็ได้ แต่ถ้าตรวจสอบด้วยตนเองก็สามารถยืนยันความถูกต้องในข้อมูลได้ เมื่อตรวจสอบข้อมูลแล้วผู้ประกอบการสามารถสรุปต้นทุนได้ทั้งหมด และเสนอราคาขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศได้

2. ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจการส่งออก

ผู้ประกอบการที่เริ่มการทำธุรกิจส่งออก สิ่งที่ต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรกคือ คุณภาพของสินค้าที่ต้องได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในต่างประเทศ รวมถึงราคาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่จะต้องเหมาะสมกับสินค้า หากผู้ประกอบการรายใดคิดที่จะส่งออกจะต้องพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพดีในระดับสากล ที่จะสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้

* การประกอบธุรกิจส่งออก มีสิ่งที่สำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงเบื้องต้น 6 ประการ ได้แก่ *ความพร้อมของผู้ส่งออก สินค้า ตลาด การทำสัญญา การชำระเงิน และพิธีการส่งออก* โดยผู้ประกอบการที่จะเข้าสู่ธุรกิจส่งออกควรพิจารณาที่ตลาดหรือสินค้าก่อน ส่วนผู้ส่งออกที่เป็นผู้ผลิตและมีสินค้าพร้อมอยู่แล้ว

ก็จะพิจารณาในส่วนของการมุ่งหาตลาดที่เหมาะสมกับสินค้าที่ผลิตโดยไม่ต้องพิจารณาเลือกสินค้าอีก แล้วจึงมาพิจารณาเกี่ยวกับการทำสัญญา การชำระเงิน และพิธีการทางศุลกากร

1. ด้านการจัดการ

* ผู้ส่งออกจะต้องมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจส่งออกในด้านต่างๆ ดังนี้...

- 1.1 ด้านเงินทุนโดยพิจารณาว่าต้นทุนของเงินทุนที่ธุรกิจใช้อยู่สูงมากน้อยเพียงไร สามารถแบกรับได้มากน้อยแค่ไหน โดยเมื่อเปรียบเทียบแล้วคุ้มกับการลงทุนหรือไม่
- 1.2 ด้านสถานที่ดำเนินการเป็นการพิจารณาเกี่ยวกับสำนักงานเครื่องมือ อุปกรณ์ตลอดจนการกำหนดแนวทางว่าจะดำเนินธุรกิจประเภทใด คือเป็นการกำหนดประเภทและเป้าหมายของกิจการให้ชัดเจน
- 1.3 ด้านบุคลากร กิจการต้องมีพนักงานที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่ง และมีจำนวนที่เพียงพอกับปริมาณของงาน
- 1.4 การสร้างความเชื่อถือ และทำความรู้จักลูกค้า นับว่าเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากประเด็นหนึ่ง เพราะการดำเนินธุรกิจมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างความรู้จัก และความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ เพราะการที่ผู้ซื้อเชื่อถือในกิจการแล้ว ความร่วมมือกันในการทำธุรกิจก็จะดีขึ้นด้วย
- 1.5 ประเมินกำลังผลิต และความสามารถในการส่งออก ควรจะพิจารณาสินค้าก่อน ประเมินว่าสินค้าใดเป็นสินค้าที่กิจการสามารถส่งออกได้ โดยประเมินกำลังการผลิตโดยรวมของกิจการ หากเกิดการสั่งซื้อที่มากกว่ากำลังผลิตแล้ว ไม่สามารถผลิตได้ หรืออาจผลิตได้แต่คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ก็จะทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่การปฏิเสธการยอมรับของลูกค้าได้

2. การเลือกสินค้าและการผลิต

- 2.1 ผู้ส่งออกมีความสนใจสินค้าชนิดใดเป็นพิเศษหรือไม่ ในการเลือกสินค้าของผู้ส่งออกรายใหม่ควรทดลองกับสินค้าที่ไม่มากชนิดก่อน โดยพยายามเน้นและศึกษาถึงเรื่องต่างๆ ของสินค้า ทั้งในด้านกฎระเบียบข้อจำกัด การกำหนดโควตา หรือการคุ้มครองในประเทศผู้นำเข้าให้ละเอียดก่อน
- 2.2 สินค้านั้นสามารถผลิตเองได้ หรือต้องซื้อจากผู้ผลิตรายอื่น หรือเป็นการจ้างผลิต ถ้าเป็นการจ้างผลิต ผู้ส่งออกต้องรู้แหล่งผลิต และอาจจะกระจายการผลิตไปยังผู้ผลิตหลายราย เพื่อว่าถ้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาจากผู้ผลิตรายเดียว อาจไม่สามารถผลิตได้ทัน ขณะเดียวกันจะเป็นการเพิ่มอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตได้อีกทางหนึ่งด้วย
- 2.3 ผู้ส่งออกต้องรู้สภาพปัญหาการผลิต การจัดจำหน่าย และการส่งออก ผู้ส่งออกจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย พิธีการและเอกสารที่ใช้ในการส่งออก เพราะสินค้าแต่ละชนิดจะมีข้อกำหนดและการควบคุมที่แตกต่างกัน

2.4 ผู้ส่งออกควรเข้าใจในหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาเพื่อการส่งออก ในการส่งออกต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่าย และภาวะการแข่งขันในตลาดด้วย แต่โดยปกติแล้วราคาเพื่อส่งออกจะต่ำกว่าราคาที่ขายในประเทศ เพราะเป็นการขายในปริมาณมากกำไรโดยรวมก็จะมากขึ้น ขณะเดียวกันก็จะได้สิทธิพิเศษจากรัฐด้วย เช่น การยกเว้นภาษีการค้า ซึ่งสามารถนำมาหักจากต้นทุนสินค้าได้ และการเสนอราคาในการส่งออกส่วนใหญ่จะคิดเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐหรือสกุลเงินตราต่างประเทศอื่นๆที่ได้รับการยอมรับ และต้องระบุเงื่อนไขหรือ Term ของการเสนอราคา

* วิธีการเสนอราคาที่นิยมใช้ ได้แก่...

F.O.B (Free on Board) เป็นราคาที่รวมค่าใช้จ่ายทุกชนิดจนถึงสินค้าขึ้นเรือ หรือเครื่องบิน แต่ไม่รวมค่าระวาง และค่าประกันสินค้า โดยค่าใช้จ่าย 2 ประเภทหลัง ผู้ซื้อจะต้องเป็นผู้ออกเอง

CFR หรือ C&F (Cost and Freight) คือราคา F.O.B. บวกด้วยค่าระวางถึงเมืองปลายทาง

CIF (Cost, Insurance and Freight) คือราคา CFR รวมค่าพรีเมียมการประกันสินค้า

2.5 ผู้ส่งออกควรมีมาตรการในการควบคุมคุณภาพสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องควบคุมสินค้าให้มีความสม่ำเสมอในด้านคุณภาพ เพื่อสร้างความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อ และเป็นที่ยอมรับของตลาด

2.6 ผู้ส่งออกต้องมีความพร้อมในการออกแบบสินค้า หรือปรับปรุงสินค้าให้เหมาะสมกับผู้ซื้อเนื่องจากผู้บริโภคในแต่ละตลาดย่อมมีรสนิยมและความต้องการที่แตกต่างกัน การพัฒนาการออกแบบสินค้า จะช่วยให้สามารถปรับให้สินค้ามีความเหมาะสมกับตลาดได้ ซึ่งจะทำให้สามารถขายสินค้าได้เพิ่มขึ้น

3. การเลือกตลาด ข้อสำคัญในการเลือกตลาด ผู้ส่งออกควรมีความรู้ในเรื่องต่างๆ ดังนี้...

3.1 Market Size ควรทราบขนาดของตลาดที่ต้องการส่งสินค้าไปขาย โดยพิจารณาจาก Population และ Purchasing Power

3.2 Political Economic Stability พิจารณาด้านความมั่นคงทางเศรษฐกิจ และการเมืองของประเทศที่จะส่งสินค้าไปขายว่ามีความมั่นคงมากน้อยเพียงใด

3.3 Growth Trend เป็นการพิจารณาด้านแนวโน้มการขยายตัวของ การนำเข้าโดยศึกษาได้จากข้อมูลทางสถิติต่างๆ ย้อนหลังประมาณ 3-5 ปี

3.4 Competition คู่แข่งขันที่สำคัญส่วนแบ่งตลาด และ การส่งเสริมการขายในตลาดนั้นๆ

3.5 Channel of Distribution การศึกษาสู่ทางการจัดจำหน่ายจะทำให้สามารถเลือกติดต่อกับลูกค้าได้ถูกต้อง และเป็นประโยชน์ในการตั้งราคาอีกด้วย

3.6 Legal Requirement ต้องมีความเข้าใจในกฎระเบียบการนำเข้าว่ามีขั้นตอนหรือข้อจำกัดอะไรบ้าง

3.7 อัตราอากรการนำเข้า โควตาและใบอนุญาตนำเข้า ผู้ส่งออกจะต้องมีความรู้ในด้านเหล่านี้เพื่อ จะได้เตรียมพร้อมที่จะส่งออกไปยังตลาดนั้นๆ ได้อย่างถูกต้อง

3.8 การขนส่ง ผู้ส่งออกจะต้องศึกษาถึงขั้นตอนและวิธีการส่งออก ตลอดจนค่าระวาง และระยะเวลา ในการขนส่ง เพื่อจะได้กำหนดวันส่งมอบสินค้าได้อย่างถูกต้อง

3.9 ข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้าเกี่ยวกับสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องมีความเข้าใจว่าประเทศนั้น มีข้อกำหนดอะไรบ้าง เพื่อจะได้เตรียมพร้อมในการแก้ไขปัญหาล่วงหน้า

4. การทำสัญญาซื้อขาย (Sale Contract)

เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ก็จะถึงขั้นตอนการนำสัญญาซื้อขาย โดยผู้ซื้อและผู้ขาย หรือโดยตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งโดยปกติจะมีขั้นตอนดังนี้...

- * Pro-forma Invoice เป็นเอกสารที่ผู้ขายส่งให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นการเสนอ หรือยืนยันการเสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ในการขายสินค้านั้นๆ
- * Purchase Order เมื่อผู้ซื้อตกลงตามราคา และเงื่อนไขใน Pro-forma Invoice แล้วจะส่งหนังสือการสั่งซื้อ (Purchase Order) มาให้ผู้ขายเพื่อเป็นการตอบรับและสั่งซื้อสินค้าตามราคา และเงื่อนไขดังกล่าว
- * Sale Confirmation เป็นสัญญาการซื้อขาย ซึ่งผู้ขายส่งให้แก่ผู้ซื้อเพื่อเป็นการยืนยัน หรือตอบรับการสั่งซื้อนั้นอีก (ซึ่งในทางปฏิบัติบางครั้งอาจจะไม่จำเป็นก็ได้)

5. การชำระเงิน (Term of Payment)

การชำระเงินมีความสำคัญมากในการส่งออก เนื่องจากไม่ใช่เป็นการขายภายในประเทศ ที่ลูกค้าจะสามารถเลือกดูสินค้า และส่งสินค้าได้ทันที ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ห่างไกลกันมาก หากเกิดปัญหาสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพที่ต้องการ หรือมีปัญหาเรื่องการชำระเงินแล้ว จะมีความยุ่งยากมากในการติดตาม สำหรับการชำระเงินที่ปฏิบัติกันในปัจจุบัน มีดังนี้...

5.1 การจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash or Advance Payment) วิธีนี้ผู้ซื้อจะส่งเงิน (Bank Draft หรือการโอนเข้าบัญชีผู้ขาย) ให้แก่ผู้ขายไปก่อน เมื่อผู้ขายได้รับเงินแล้วจึงจะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ วิธีนี้ผู้ซื้อค่อนข้างจะเสียเปรียบมากหากไม่คุ้นเคยหรือรู้จักผู้ขายเป็นอย่างดี

5.2 การจ่ายเงินเชื่อ (Open Account) วิธีนี้จะตรงกันข้ามกับวิธีแรก คือผู้ขายจะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อก่อนและได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อภายหลัง ซึ่งอาจจะมีการตกลงกันว่าภายในกี่วัน เช่น 30 หรือ 60 วัน ซึ่งผู้ขายจะเป็นผู้เสียเปรียบ

5.3 Consignment เป็นการจ่ายเงินเมื่อผู้ซื้อสามารถขายสินค้านั้นได้แล้วหรือเรียกว่าการขายฝาก ซึ่งถ้าผู้ซื้อเอาสินค้าไปแล้วและยังขายต่อไม่ได้ ก็ยังไม่ต้องจ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย

5.4 Documents Against Payment (D/P) เป็นการจ่ายเงินก่อนนำเอกสารไปออกสินค้า วิธีนี้ผู้ขายจะส่งเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไปให้แก่ธนาคารในประเทศของผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อมาจ่ายเงินค่าสินค้าที่ธนาคารแล้ว จึงสามารถเอาเอกสารนั้นไปออกสินค้าได้ ซึ่งมีทั้งการจ่ายเงินทันที (At Sight) หรือจ่ายภายหลัง (Term 30, 60 หรือ 90 วัน)

5.5 Documents Against Acceptance (D/A) เป็นการจ่ายเงินโดยผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงิน แล้วนำเอกสารไปออกสินค้า วิธีนี้คล้ายกับวิธี D/P คือเอกสารทั้งหมดจะส่งให้แก่ธนาคารในประเทศของผู้ซื้อ แต่ผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินแล้วนำเอกสารไปออกสินค้าได้เลย โดยยังไม่ต้องจ่ายเงินและก็อาจจะสามารถไม่จ่ายเงินภายหลังก็ได้

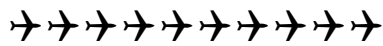
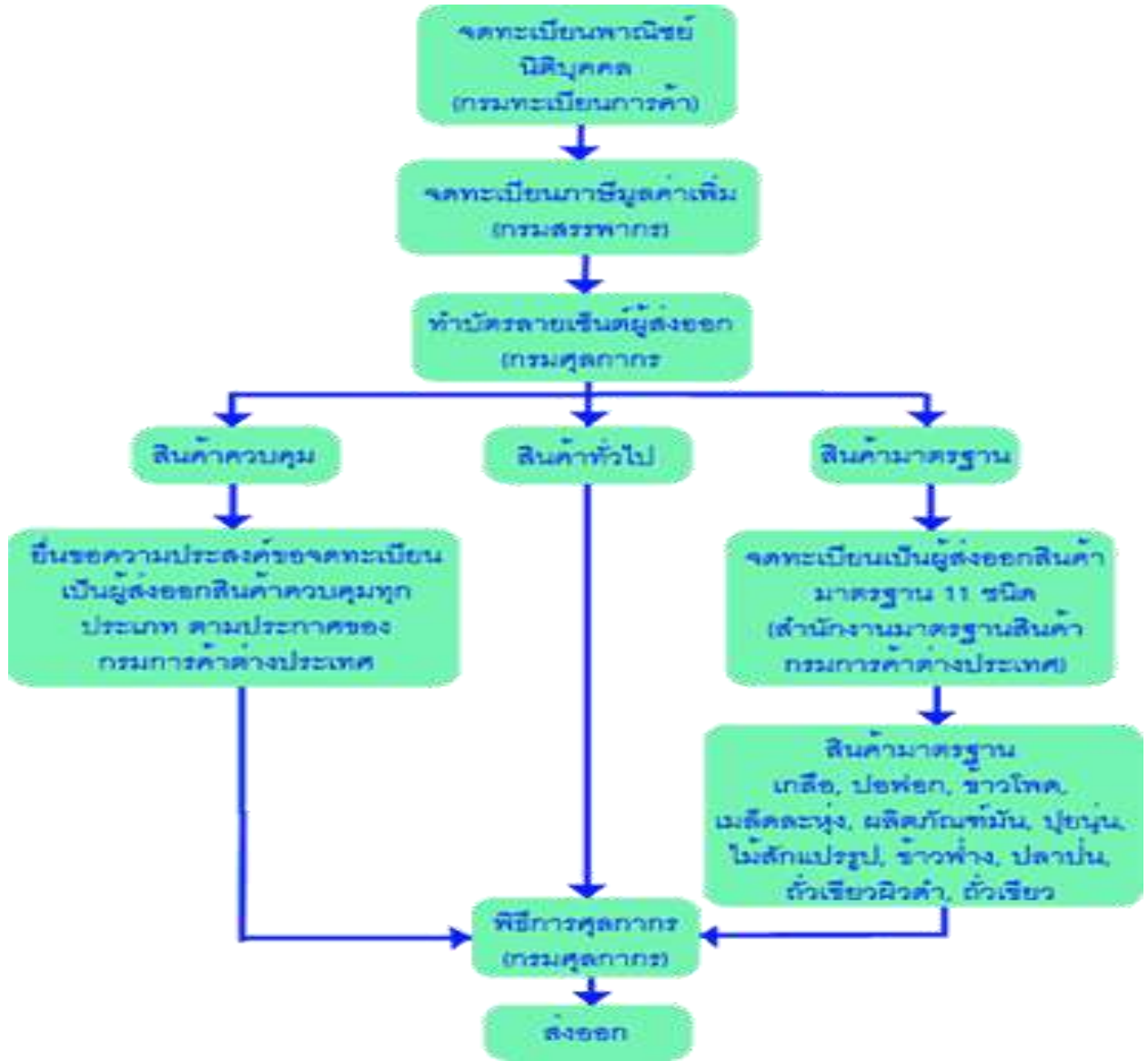
5.6 Letter of Credit (L/C) วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีและเหมาะสมมาก ไม่มีการเสี่ยงทั้งผู้ซื้อและผู้ขายโดยเมื่อมีการตกลงซื้อขายกันแล้ว ผู้ซื้อจะเปิด L/C โดยธนาคารของผู้ซื้อส่งเอกสารมายังผู้ขายโดยผ่านธนาคารของผู้ขาย โดยจะระบุเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C นั้น และเมื่อผู้ขายได้จัดส่งสินค้าถูกต้องตามเงื่อนไขใน L/C ให้แก่ผู้ซื้อแล้วก็สามารถนำเอกสารในการส่งออกไปขอขึ้นเงินกับธนาคารของผู้ขายได้

* การตกลงใช้วิธีการชำระเงินต่างๆ เหล่านี้ ขึ้นกับความเชื่อถือรู้จักกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย หรือในบางกรณีขึ้นอยู่กับการจะขายหรือซื้อสินค้ามากน้อยเพียงใด เช่น ถ้าผู้ซื้อต้องการสินค้าชนิดนี้มาก หรือหาซื้อไม่ได้ง่ายนัก ก็อาจจะยอมจ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ขายก่อนก็ได้ ซึ่งแต่ละวิธีก็มีความได้เปรียบเสียเปรียบหรือความเสี่ยงมากน้อยไม่เท่ากัน แต่วิธีที่นิยมใช้กันมากในการค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ซื้อและผู้ขายเพิ่งจะรู้จักกันก็คือ การเปิด L/C

6. พิธีการส่งออก

พิธีการส่งออกเป็นขั้นตอนสุดท้ายสำหรับการส่งออกสินค้า แต่ก็ยังเป็นขั้นตอนที่มีความซับซ้อนมากขึ้นตอนหนึ่ง แต่ถ้าได้มีการศึกษาและเตรียมพร้อมล่วงหน้าแล้วก็จะไม่มีความยุ่งยาก เพราะรัฐบาลเองก็ส่งเสริมให้มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศอยู่แล้ว จึงได้พยายามลดขั้นตอนหรืออุปสรรคต่างๆ ลงเพื่อช่วยให้ผู้ส่งออกเกิดความสะดวกรวดเร็วในการจะส่งออกสินค้า โดยปกติแล้วการส่งออกสินค้าแต่ละชนิดโดยเฉพาะสินค้าที่มีการควบคุม ก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการควบคุมสินค้านั้นโดยตรง ซึ่งอาจจะเป็นหน่วยงานเดียวหรือหลายหน่วยงานก็ได้

แผนภูมิแสดงขั้นตอนการดำเนินธุรกิจส่งออก



คำถามท้ายบท

1. การส่งออกมีความสำคัญอย่างไร ให้อธิบาย
2. การประกอบธุรกิจส่งออก ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงปัจจัยใดบ้างให้อธิบาย

หัวข้อที่ 6

การชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศ

หัวข้อที่ 6 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 6.1 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า
- 6.2 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า
- 6.3 การชำระเงินเมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง
- 6.4 การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บเงิน
- 6.5 การชำระผ่านบัญชี (Open Account)
- 6.6 การชำระเงินค่าสินค้าฝากขาย

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 6 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆ ดังนี้

ทำให้ทราบถึงรูปแบบของการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศ ทั้งตามระยะเวลาและวิธีการชำระเงิน ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

ในระบบการจัดการการส่งออกและนำเข้านั้น ระบบหนึ่งที่เป็นและขาดไม่ได้เลยสำหรับการค้าในรูปแบบการส่งออกและนำเข้า คือ ระบบการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศ เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายได้มีการตกลงเกี่ยวกับข้อสัญญาซื้อขายกันแล้วกล่าวคือ ได้มีการตกลงเรื่องคุณภาพและ ปริมาณสินค้า ราคา กำหนดเวลา และสถานที่ส่งมอบสินค้าและเงื่อนไขการชำระเงิน ฯลฯ ผู้ขายก็มีหน้าที่ต้อง ส่งสินค้าตามที่ตกลง ส่วนผู้ซื้อนั้นก็ มีหน้าที่ที่จะต้องชำระเงินค่าสินค้าที่ซื้อตามสัญญา ระบบการชำระเงินสามารถดำเนินการได้จำเป็นต้องผ่านองค์กรที่เรียกว่า ธนาคารพาณิชย์ ซึ่งมีบทบาทที่สำคัญในการทำธุรกรรมทางด้านการเงิน การค้า การให้เครดิต การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลที่ใช้ในการขายสินค้า และเป็นตัวกลางในการตรวจสอบและจำหน่ายถ่ายโอนเอกสารระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้า

ในการค้าระหว่างประเทศนั้น เมื่อมีการกำหนดข้อตกลงทางการค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายแล้ว ข้อตกลงที่สำคัญที่ทั้งสองฝ่ายต้องระบุไว้ในเงื่อนไขคือ รูปแบบการชำระเงินค่าสินค้าและเงื่อนไขในการชำระเงินค่าสินค้า ซึ่งระบบในการชำระเงินค่าสินค้าสามารถกำหนดได้ดังนี้

❖ ระยะเวลาของการชำระเงิน (Time of Payment)

1. การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินก่อนจัดส่งสินค้า (Payment Prior to Delivery) หรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash in Advance) ใช้ในกรณีต่อไปนี้ ...

- เป็นการซื้อขายย่อย ที่มีมูลค่าการซื้อขายต่ำหรือการทดลองซื้อ
- ผู้ซื้อ(ผู้นำเข้า)มีเครดิตทางการค้าไม่ค่อยดี
- สินค้าที่สั่งซื้อเป็นสินค้าที่ต้องผลิตขึ้นเป็นพิเศษเฉพาะ และ ไม่สามารถนำไปจำหน่ายให้ลูกค้ารายอื่นๆได้
- สินค้าที่มีผู้ต้องการซื้ออย่างมากแต่มีผู้ผลิตน้อยรายหรือ ผลิตไม่ทันขาย
- ผู้ซื้อ (ผู้นำเข้า) มีความเชื่อถือและไว้วางใจผู้ขาย (ผู้ส่งออก)
- ผู้ขาย(ผู้ส่งออก)ไม่มีทุนหมุนเวียนจึงจำเป็นต้องเก็บค่าสินค้าก่อนจึงจะสามารถลงมือผลิตได้

*การชำระเงินล่วงหน้าแบบนี้เป็นผลดีต่อผู้ส่งออกมากเพราะ ไม่ต้องรับภาระความเสี่ยงจากการขายสินค้า

2. การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า

การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า (Payment on Delivery) เป็นเงื่อนไขที่มีความยุติธรรมทั้งฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขาย แต่เนื่องจากผู้ซื้อและผู้ขายอยู่กันคนละประเทศจึงต้องอาศัยธนาคารเข้ามามีบทบาทเป็นตัวกลางมากขึ้น เมื่อผู้ขายจัดส่งสินค้าลงเรือผู้ขายจะนำเอกสารไปขอเก็บเงินค่าสินค้าโดยผ่านธนาคารหรือตัวแทนที่ผู้ซื้อระบุชื่อไว้

3. การชำระเงินหลังส่งมอบสินค้า

การชำระเงินหลังส่งมอบสินค้า (Payment after Delivery) เป็นการกำหนดให้ผู้ซื้อชำระค่าสินค้าหลังจากได้รับสินค้าแล้วตามระยะเวลาที่กำหนด เช่น 30 วัน หรือรอให้ผู้ซื้อทำการขายสินค้านั้นออกไปเสียก่อนจึงจะชำระค่าสินค้าในกรณีที่เป็นการขายฝาก เงื่อนไขนี้เป็นผลดีต่อผู้ซื้อมากที่สุดที่ช่วยให้ผู้ซื้อมีเงินหมุนเวียนมากขึ้น แต่จะไม่ใช่ผลดีสำหรับผู้ขายเพราะอาจเกิดความเสี่ยงหนี้สูญได้มาก ยกเว้นการทำสัญญาที่ใช้ L/C หรือ Bank Guarantee ที่จะเป็นหลักประกันในการชำระเงิน

❖ วิธีการชำระเงิน (Method of Payment)

การชำระเงินค่าสินค้านั้นระหว่างประเทศ มีวิธีการแตกต่างกันไปตามเงื่อนไขในการชำระเงิน ดังนี้...

1. การชำระเงินสดเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินสดเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order : C.W.O.) หรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Advance Payment) มีวิธีการจ่ายเงินดังนี้...

- การโอนเงินทางโทรเลข (Telegraph transfer = T/T) โดยผู้ซื้อจ่ายเงินสดให้กับธนาคารในประเทศของตน จากนั้นธนาคารจะโอนเงินนี้ไปให้ธนาคารในประเทศของผู้ขายโดยการแจ้งทางโทรเลข เพื่อให้ธนาคารจ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย การโอนเงินโดยวิธีนี้รวดเร็วที่สุดแต่เสียค่าใช้จ่ายมาก
- การโอนเงินโดยไปรษณีย์อากาศ (Air mail transfer = AMT)
- การโอนเงินโดยใช้ตั๋วแลกเงินหรือแคชเชียร์เช็ค (Demand draft = D/D) โดยผู้นำเข้า ซื้อตั๋วแลกเงินหรือแคชเชียร์เช็คจากธนาคารแล้วจัดส่งไปให้แก่ ผู้ส่งออก เมื่อผู้ส่งออกได้รับตั๋วแล้วก็จะเรียกเก็บเงินจากธนาคารต่อไป
- การจ่ายโดยเช็คส่วนตัวของผู้ซื้อ วิธีนี้ผู้ซื้อจัดส่งเช็คเงินสดของตนเอง ไปให้แก่ผู้ขายแล้วผู้ขายจะนำเช็คนี้ไปเรียกเก็บเงินจากธนาคารต่อไป
- การโอนผ่านธนาคารระหว่างประเทศ

2. การชำระเงินสดพร้อมกัมมอบสินค้า

การชำระเงินสดพร้อมกัมมอบสินค้า (Cash against document : C.A.D.) เมื่อผู้ขายจัดส่งสินค้าลงเรือแล้วก็จะนำหลักฐานและเอกสารการจัดส่งสินค้าลงเรือไปขอเก็บเงินค่าสินค้านั้นกับธนาคาร

3. การชำระเงินสดเมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง

การชำระเงินสดเมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง (Cash on Delivery : C.O.D.) เมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าถึงปลายทางผู้ซื้อต้องชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายหรือตัวแทนก่อนที่จะรับสินค้าได้

4. การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บเงิน

การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บเงิน (Bill for Collection) เมื่อสินค้าลงเรือแล้ว ผู้ขายจะส่งเอกสารการส่งสินค้าพร้อมตัวเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารในประเทศผู้ส่งออก โดยธนาคารจะจัดส่งเอกสารไปยังธนาคารในประเทศของผู้ซื้อเพื่อเรียกเก็บเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อโดยธนาคารจะดำเนินการเรียกเก็บเงินเท่านั้น วิธีเรียกเก็บเงินนี้มี 2 แบบ คือ...

แบบที่หนึ่ง การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อชำระเงินก่อนจึงสามารถนำเอกสารไปออกสินค้าได้ เรียกว่า Documents against Payment : D/P ซึ่งตัวเงินนี้จะเป็นตัวชนิดจ่ายเมื่อเห็น (D/P at sight) หรือตัวมีระยะเวลาการชำระเงิน เช่น 60 วัน หรือ 90 วัน นับตั้งแต่วันส่งสินค้า โดยผู้ซื้อจะได้รับเอกสารเมื่อชำระเงินก่อนเท่านั้น

- การชำระเงินแบบ D/P นิยมใช้ในกรณีต่อไปนี้...
1. ผู้ซื้อไม่สามารถเปิด L/C ให้ผู้ขายได้ ขณะเดียวกันผู้ขายอยากได้ลูกค้า จึงขอให้ธนาคารเรียกเก็บเงินค่าสินค้าให้ โดยธนาคารจะมอบเอกสารทั้งหมดให้เมื่อผู้ซื้อชำระค่าสินค้าตามตัวแล้วเท่านั้น ซึ่งผู้ขายจะไม่ต้องเสี่ยงกับปัญหาหนี้สูญมากนัก
 2. นิยมใช้กับสินค้าที่ง่ายต่อการเปลี่ยนมือขายให้แก่ลูกค้ารายอื่นๆ หากผู้ซื้อไม่ชำระเงินเมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง

แบบที่สอง การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อรับรองตัวเงินก่อนจึงสามารถนำเอกสารไปออกสินค้าได้ เรียกว่า Documents against Acceptance : D/A วิธีนี้ผู้ขายจะส่งตัวเงินและเอกสารทั้งหมดไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อโดยผ่านธนาคาร เมื่อผู้ซื้อได้รับรองตัวสัญญาใช้เงินแล้ว ธนาคารจึงจะมอบเอกสารทั้งหมดให้แก่ผู้ซื้อเพื่อนำไปออกสินค้าจากท่าเรือโดยไม่ต้องรอเรียกเก็บเงินตามตัวก่อน ตัวเงินชนิดนี้เป็นตัวเงินชนิดมีกำหนดระยะเวลา เช่น 90 วัน 120 วัน หรือ 180 วัน นับตั้งแต่วันรับรองตัว

การชำระเงินด้วยวิธี D/A นี้ ผู้ซื้อจะได้เปรียบมากเพราะไม่ต้องชำระค่าสินค้าก่อน เมื่อรับรองตัวแล้วก็สามารถนำสินค้าออกไปขายหรือใช้ประโยชน์ก่อนได้เลย ผู้ซื้อขอให้ครบกำหนดตามเงื่อนไขแล้วจึงชำระเงินค่าสินค้า โดยมากจะใช้ในกรณีที่สินค้ามีภาวะการแข่งขันทางการตลาดสูง ผู้ซื้อต้องการขายสินค้าก่อนแล้วจึงชำระเงิน ตัวเงินที่ผ่านการรับรองของผู้ซื้อนี้ ผู้ขายหรือผู้ส่งออกสามารถนำไปขายลดให้กับธนาคารเพื่อนำเงินไปใช้หมุนเวียนในทางธุรกิจโดยไม่ต้องรอให้ตัวครบกำหนด

▪ รายละเอียดที่สำคัญในตัวเรียกเก็บเงิน

“Tenor” ที่ระบุในตัวเรียกเก็บ หมายถึง ระยะเวลาที่ผู้นำเข้าจะต้องชำระค่าสินค้า โดยระยะเวลานั้นแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ชำระทันที (At Sight) หรือชำระค่าสินค้าตามระยะเวลาที่ระบุไว้ในตัวเรียกเก็บ (At Term) เช่น

- 90 days after sight หมายถึง ผู้ซื้อสามารถชำระเงินค่าสินค้า 90 วันหลังจากเห็นตัวเรียกเก็บ
- 180 days after B/L date หมายถึง ผู้ซื้อสามารถชำระค่าสินค้า 180 วันหลังจากวันที่ที่ระบุในใบตราส่งสินค้า

5. การชำระเงินด้วยวิธีการโอนเงินผ่านบัญชี

การชำระเงินด้วยวิธีการโอนเงินผ่านบัญชี (Open Account) คือการที่ผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้า ตกลงซื้อขายสินค้ากันโดยตรง โดยที่ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อ รวมถึงได้ส่งเอกสารสิทธิ์ไปยังผู้ซื้อโดยตรง เมื่อผู้ซื้อได้รับเอกสารสิทธิ์ในสินค้าและนำไปขอรับสินค้าจากบริษัทขนส่ง เมื่อครบกำหนดชำระเงินตามข้อตกลงในเอกสารสิทธิ์ ผู้ซื้อจึงไปติดต่อธนาคาร เพื่อโอนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายตามระยะเวลาที่กำหนด เช่น 30 วัน 90 วันหลังจากที่ได้รับสินค้าหรือเห็นเอกสารหรือตามแต่จะตกลงกัน ซึ่งจะเป็นการโอนโดยทาง T/T Remittance หรือส่งเป็นตัวเงินหรือ ดราฟท์หรือวิธีอื่นก็ได้

การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ขายเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะไม่มีหลักประกันว่าผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายโดยธนาคารจะเข้ามาเกี่ยวข้องเมื่อมีการโอนเงินค่าสินค้าเท่านั้น ดังนั้นวิธีนี้จึงควรใช้ในกรณีดังนี้ คือ

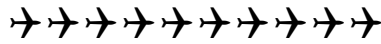
1. ผู้ซื้อและผู้ขายมีการติดต่อกันเป็นระยะเวลายาวนาน
2. ผู้ซื้อและผู้ขายเป็นบริษัทในเครือและมีการซื้อขายสินค้ากันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจมีการซื้อขายในลักษณะหักบัญชีระหว่างกัน

6. การชำระเงินค่าสินค้าฝากขาย

การชำระเงินค่าสินค้าฝากขาย (Consignments) เป็นเงื่อนไขการชำระเงินหลังการส่งมอบสินค้าที่ผู้ส่งออกหรือผู้ฝากขาย (Consigner) จะส่งมอบสินค้าให้ผู้รับมอบการฝากขายหรือตัวแทน (Consignee) ก่อนรอนสินค้าขายได้แล้วจึงจะส่งเงินให้แก่ผู้ส่งออก

วิธีนี้ผู้ส่งออกหรือผู้ฝากขายอาจเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะได้รับเงินค่าสินค้าไม่เต็มตามจำนวน และถ้าไรจะต้องมีการจัดแบ่งไปตามที่ตกลงกัน

กล่าวโดยสรุประบบวิธีการชำระเงินของแต่ละวิธีมีความได้เปรียบเสียเปรียบที่แตกต่างกัน แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ การที่ทั้งผู้นำเข้าและผู้ส่งออกจำเป็นต้องสรรหาคู่ค้าที่มีความไว้วางใจได้ รวมถึงมีเครดิตและมีชื่อเสียงดีในการทำธุรกิจ และทางด้านการเงิน



คำถามท้ายบท

- ให้อธิบายวิธีการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศที่มีรูปแบบแต่ละรูปแบบมีลักษณะอย่างไร

หัวข้อที่ 7

การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต

หัวข้อที่ 7 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 7.1 ความหมายของหนังสือเครดิต (Letter of Credit)
- 7.2 ประเภทของหนังสือเครดิต (Letter of Credit)
- 7.3 ขั้นตอนการเปิดหนังสือเครดิต (Letter of Credit)
- 7.4 การขอแก้ไขหนังสือเครดิต (Letter of Credit)

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 7 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1. เข้าใจความหมายของหนังสือเครดิต
2. ทำให้ทราบถึงประเภทของหนังสือเครดิต
3. เข้าใจในขั้นตอนการเปิดหนังสือเครดิต
4. ทราบถึงแนวทางการขอแก้ไขหนังสือเครดิต

การชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 6 นั้น เป็นวิธีการในหลายๆวิธีที่นิยมใช้กันในการส่งออกและนำเข้า ซึ่งโดยมากเป็นการติดต่อกันโดยตรงระหว่างผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อกับผู้ส่งออกหรือผู้ขาย โดยมีองค์กรที่ 3 เข้ามาเกี่ยวข้องอยู่บ้างแต่มีได้มีบทบาทในการดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งวิธีการชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิตนี้ เป็นวิธีการชำระเงินระหว่างประเทศที่มีความนิยมมากที่สุดในการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากเป็นการช่วยลดความเสี่ยงให้แก่คู่ค้าทั้งฝ่ายผู้นำเข้าและผู้ส่งออก โดยผ่านสถาบันการเงิน โดยธนาคารพาณิชย์จะมีบทบาทที่สำคัญในการเป็นตัวกลางในการชำระเงินและคอยตรวจสอบความถูกต้องตามแนวข้อตกลงทางการค้าให้และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ธนาคารพาณิชย์ยังสามารถให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินในลักษณะเครดิตทางการค้าแก่ทั้งสองฝ่ายได้

- การชำระค่าสินค้าด้วย Letter of Credit หรือที่นิยมเรียกกันย่อๆ ว่า L/C เป็นการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารวิธีหนึ่ง ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะเป็นวิธีเดียวที่มีหลักประกันพอที่จะเชื่อได้ว่าผู้ขายสินค้าจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อได้ส่งมอบสินค้าลงเรือหรือเครื่องบิน และ ผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้าหรือตามเงื่อนไขสัญญา



1. ความหมายของหนังสือเครดิต (Letter of Credit)

- หนังสือเครดิต (Letter of Credit)

- เป็นตราสารซึ่งธนาคารออกให้แก่ผู้ขอเปิดเครดิต เพื่อไปแสดงว่าธนาคารผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตตกลงจะชำระเงินจำนวนหนึ่งให้แก่ผู้รับประโยชน์ ซึ่งได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนดไว้เรียบร้อยแล้ว ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของ Documentary Credit ตามระเบียบของสภาหอการค้านานาชาติ (ICC – International Chamber of Commerce)

จึงสรุปได้ว่า

- Letter of Credit (L/C) หรือ Documentary L/C หรือ Commercial Documentary L/C คือ ตราสารทางการค้าซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ (Issuing Bank) ตามคำสั่งของผู้ซื้อ (Applicant) ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารในประเทศหนึ่ง เพื่อส่งไปให้แก่ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ซึ่งเป็นผู้ขายในอีกประเทศหนึ่ง โดยส่งผ่านธนาคารผู้รับ L/C ในประเทศของผู้ขาย (Advising Bank) ตราสารนี้เป็นคำรับรองหรือสัญญาของธนาคารผู้เปิด L/C ว่า จะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งตามที่ระบุไว้ใน L/C ให้แก่ผู้ขายสินค้าเมื่อผู้ขายสินค้าได้ส่งสินค้าลงเรือและได้แสดงเอกสารให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อเอกสารและตัวเงิน (Negotiating Bank) ได้ครบถ้วนถูกต้องตามที่ระบุไว้ใน L/C ตลอดจนได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ และกรอบเวลาตามที่ระบุไว้ใน L/C ด้วย

- * ดังนั้น L/C จึงทำหน้าที่เป็นสัญญาทางการเงินและทำหน้าที่ในการควบคุมเอกสารทางการค้าไปพร้อมๆ กันด้วย

- จากคำจำกัดความข้างต้นพอสรุปได้ว่า...

- L/C จะเปิดได้โดยการขอร้องของผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อสินค้า
- ธนาคารจะเป็นผู้จ่ายเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออกหรือผู้ขายสินค้า
- ผู้นำเข้ากำหนดให้ผู้ส่งออกจะต้องมีเอกสารตามที่ระบุและถูกต้องตามเงื่อนไขต่างๆ จึงจะออกตัวเงินไปขอรับจากธนาคารได้
- ผู้ส่งออกได้รับหลักประกันในการเรียกเก็บเงินค่าสินค้า

❖ ประโยชน์ของ Letter of Credit

□ ประโยชน์ต่อผู้ส่งออก

1. เป็นหลักประกันในการรับชำระค่าสินค้า
2. ผู้ส่งออกได้รับค่าสินค้าเร็วขึ้นเมื่อผู้ส่งออกจัดการส่งมอบสินค้าตามเงื่อนไขที่ระบุก็จะได้รับเงินค่าสินค้านั้นทันที
3. เป็นหลักประกันในการทำสัญญาซื้อขาย ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกเพียงฝ่ายเดียวไม่ได้
4. สามารถนำไปขอสินเชื่อเพื่อการส่งออกได้

□ ประโยชน์ต่อผู้นำเข้า

- ผู้นำเข้ามีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้นเนื่องจากธนาคารจะเป็นผู้ชำระเงินค่าสินค้าให้ก่อน
- ได้รับสินค้าตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด
- มีธนาคารเข้ามาเป็นตัวกลางในการตรวจสอบเอกสารทางการค้า

❖ ผู้เกี่ยวข้องกับการเปิด Letter of Credit

1. **ผู้ขอเปิด L/C (Applicant)** → ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้า
2. **ธนาคารผู้เปิดเครดิต (Issuing Bank)** → ธนาคารที่ได้รับการร้องขอให้เปิดเครดิตจากผู้ซื้อ และเป็นผู้ซึ่งรับรองการชำระเงินค่าสินค้าของผู้ซื้อ
3. **ธนาคารผู้แจ้งการเปิดเครดิต (Advising Bank)** → ธนาคารผู้แจ้งให้ผู้รับผลประโยชน์ (ผู้ส่งออก) ทราบถึงการเปิดเครดิตของผู้ซื้อ
4. **ธนาคารผู้รับรองเครดิต (Confirming Bank)** → ในกรณีที่ผู้ส่งออกไม่มั่นใจในสถานะและเครดิตของธนาคารผู้เปิดเครดิต ผู้ส่งออกก็จะกำหนดให้ผู้ซื้อแจ้งธนาคารผู้เปิดเครดิตขอให้ธนาคารอื่นทำการยืนยันหรือรับรองหนังสือเครดิตเพื่อให้เครดิตนั้นมีความมั่นคงยิ่งขึ้นโดยธนาคารรับรองเครดิตมีภาระผูกพันที่ต้องจ่ายเงินตามตัวให้ผู้ขาย
5. **ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary)** → ผู้ส่งออกที่ได้จัดส่งสินค้าถูกต้องตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้แล้ว นำเอกสารไปขอรับค่าสินค้า
6. **ธนาคารผู้จ่ายเงินตามตัวหรือธนาคารผู้รับตัว (Accepting /Nominated Bank)** → ธนาคารที่ถูกระบุให้เป็นผู้จ่ายเงิน ซึ่งจะเปลี่ยนเป็นธนาคารผู้รับซื้อตัวแลกเงินและเอกสารเพื่อการชำระเงิน (Negotiating Bank) ในที่สุด

7. **ธนาคารที่รับใช้เงินคืนให้แก่ธนาคารที่จ่ายเงินรับซื้อเอกสารของผู้ขายไปก่อน (Reimbursing Bank)** → ธนาคารที่ทางธนาคารผู้เปิด L/C มีบัญชีเงินฝากในธนาคารนั้นโดยฝากเงินเป็นสกุลเดียวกันกับที่เปิด L/C ซึ่งธนาคารผู้เปิด L/C จะมีหนังสือใช้เงินคืนแก่ธนาคารนั้นไว้ล่วงหน้า ตามรายละเอียดใน L/C
8. **ผู้รับประโยชน์รายอื่น (Second Beneficiary)** → เป็นผู้รับผลประโยชน์รายอื่นที่ไม่ใช่ผู้ส่งออก

2. ประเภทของ Letter of Credit

L/C ที่ใช้ในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ ...

1. L/C ที่เพิกถอนได้ และ L/C ที่เพิกถอนไม่ได้

- L/C ที่เพิกถอนได้ (Revocable L/C) → L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปให้แก่ผู้ขายในต่างประเทศแล้ว ผู้ซื้อหรือธนาคารจะแจ้งยกเลิกเมื่อไรก็ได้ โดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ขายแต่ประการใด ดังนั้นในทางปฏิบัติ L/C ชนิดนี้จึงไม่นิยมนำมาใช้ในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากผู้ขายยังต้องรับความเสี่ยงจากการที่ผู้ซื้อขอยกเลิก ปัจจุบันได้มีการยกเลิกตาม UCP600 แล้ว
- L/C ที่เพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable L/C) → L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปแล้วทั้งธนาคารและผู้ซื้อจะทำการยกเลิกไม่ได้ รวมทั้งไม่สามารถแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงข้อความหรือเงื่อนไขต่างๆ ได้ L/C ประเภทนี้จึงเป็นประเภทที่ใช้งานได้จริง

ในการค้าระหว่างประเทศ L/C ที่มีได้ระบุว่าเป็น L/C ที่เพิกถอนได้ในทางปฏิบัติจะถือว่าเป็น L/C ที่เพิกถอนไม่ได้

2. L/C ที่มีการรับรอง และ L/C ที่ไม่มีการรับรอง

- L/C ที่มีการรับรอง (Confirmed L/C) → L/C ที่มีธนาคารในประเทศผู้ส่งออกเป็นผู้รับรองการจ่ายเงินของธนาคารผู้เปิด L/C
- L/C ที่ไม่มีการรับรอง (Unconfirmed L/C) → L/C ที่ไม่มีการรับรองการซื้อเอกสารจากผู้ขาย ดังนั้นผู้ขายจะได้รับการชำระเงินค่าสินค้าเมื่อธนาคารผู้เปิด L/C โอนค่าสินค้ามาให้แล้วเท่านั้น

3. L/C ที่ไม่เจาะจงธนาคารผู้รับซื้อตัว และ L/C ที่เจาะจงธนาคารผู้รับซื้อตัว

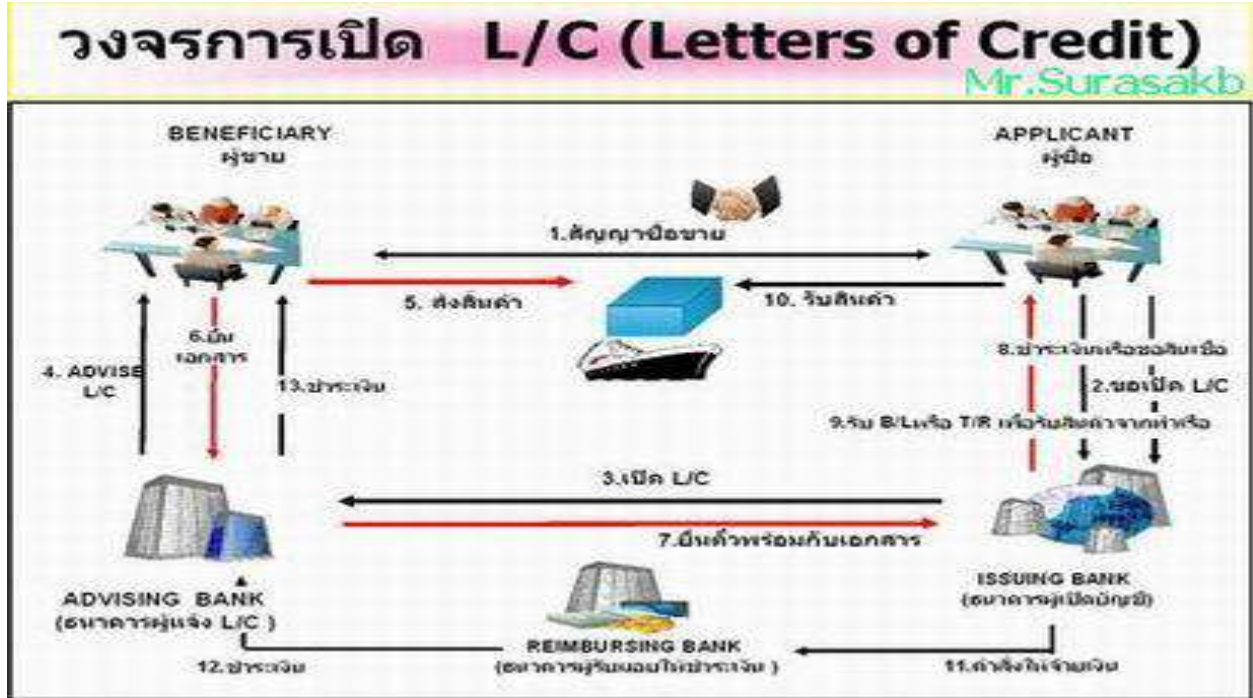
- L/C ที่ไม่เจาะจงธนาคารผู้รับซื้อตัว → ผู้ส่งออกสามารถนำตัวเงินและเอกสารจัดส่งสินค้าไปขายให้แก่ธนาคารใดก็ได้ตามที่ตนมีบัญชีอยู่

- L/C ที่เจาะจงธนาคารผู้รับซื้อตัว → เนื่องจากธนาคารผู้เปิด L/C มีนโยบายให้ธนาคารสาขาของตนในต่างประเทศเป็นผู้รับซื้อตัวหรืออาจเป็นธนาคารที่เชื่อถือได้ในประเทศผู้ส่งออก โดยการเจาะจงนี้จะต้องได้รับการเห็นชอบจากผู้เปิด L/C ก่อน

3. ขั้นตอนการเปิด Letter of Credit

ขั้นตอนการเปิด Letter of Credit มีดังนี้

1. ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกตกลงจะทำการซื้อขายสินค้าโดยยินยอมเงื่อนไขการชำระเงินด้วย L/C
2. ผู้นำเข้าขอแบบฟอร์มการขอเปิด L/C และตกลงรายละเอียดในเงื่อนไขต่างๆ เช่น ค่าธรรมเนียม พร้อมกรอกแบบฟอร์ม
3. ธนาคารผู้เปิด L/C จะทำการตรวจสอบเอกสารและวงเงินสินเชื่อ
4. ผู้นำเข้าขอเลขที่ L/C และแจ้งชื่อธนาคารที่เปิด L/C ไปให้ผู้ส่งออกทราบ
5. ธนาคารผู้เปิด L/C ส่งเอกสารยืนยันการเปิด L/C ไปให้แก่ธนาคารของผู้ส่งออก
6. เมื่อธนาคารผู้ส่งออกได้รับ L/C จากธนาคารผู้เปิดแล้วจะทำการตรวจสอบเอกสาร
7. ธนาคารผู้ส่งออกจะทำใบแจ้งหนังสือเครดิตไปยังผู้ส่งออก
8. เมื่อผู้ส่งออกได้รับ L/C แล้วจะทำการตรวจสอบเงื่อนไขใน L/C เพื่อให้ตรงกับสัญญาซื้อขายสินค้า
9. หลังจากผู้ส่งออกส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อแล้วผู้ส่งออกจะทำการรวบรวมเอกสารที่ระบุไว้ใน L/C เช่น ใบกำกับสินค้า ใบตราส่งสินค้า เพื่อนำไปให้กับธนาคาร
10. เมื่อผู้ส่งออกยื่นเอกสารต่างๆให้แก่ธนาคารของตนหรือธนาคารผู้แจ้ง ธนาคารจะตรวจสอบเอกสารทั้งหมดว่าตรงตามที่ระบุไว้ใน L/C หรือไม่ ถ้าเอกสารถูกต้องเรียบร้อย ธนาคารจะจ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ขายไปก่อน และส่งเอกสารทั้งหมดไปให้แก่ธนาคารผู้เปิด L/C
11. หลังจากได้รับเอกสารแล้วธนาคารผู้เปิด L/C จะตรวจสอบเอกสารต่างๆว่าถูกต้องหรือไม่ ถ้าถูกต้องเรียบร้อย ธนาคารผู้เปิด L/C จะทำการชำระค่าสินค้าแทนผู้นำเข้าให้แก่ธนาคารผู้แจ้ง
12. หลังจากนั้นผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ธนาคารผู้เปิด L/C



4. การขอแก้ไขและยกเลิก L/C

การขอแก้ไข L/C (Amendment) ทำได้โดยผู้ขอเปิด L/C ยื่นคำขอแก้ไขต่อธนาคารผู้เปิด L/C เพื่อให้แจ้งการแก้ไข L/C ไปยัง Advising Bank แต่สาระสำคัญในการแก้ไขนั้น มักมาจากความต้องการของผู้ส่งออก เงื่อนไขที่ขอแก้ไขมากที่สุด ได้แก่..

- การขยายอายุเครดิตกับการขยายเวลายำหนดการจัดส่งสินค้า
- การแก้ไขเกี่ยวกับชื่อและที่อยู่ของผู้ส่งออก
- การลด/เพิ่มวงเงินเครดิตและปริมาณสินค้า
- เปลี่ยนแปลงประเภทประกันภัยและผู้จ่ายเบี้ยประกันภัย
- เปลี่ยนแปลงวิธีการขนส่ง เป็นต้น

❖ การเกิดข้อแตกต่างใน L/C (L/C Discrepancy)

- เกิดขึ้นเนื่องจากผู้ขายไม่ทำตามข้อกำหนดที่ระบุใน L/C
- เมื่อธนาคารผู้รับซื้อเอกสารตรวจพบ จะแจ้งไปยังธนาคารผู้เปิดเพื่อแจ้งต่อไปยังผู้ซื้อว่าจะยอมรับข้อแตกต่างนั้นหรือไม่
- ค่าธรรมเนียมการยอมรับข้อแตกต่างคิดกับผู้ขาย

5. Letter of Credit ประเภทอื่นๆ

❖ Transferable L/C

เป็น L/C ที่ผู้รับประโยชน์คนแรกตามทีระบุไว้ใน L/C สามารถโอน L/C บางส่วนหรือ ทั้งฉบับให้แก่คนอื่นได้ ซึ่ง การที่จะโอน L/C ได้จะต้องมีการระบุไว้ใน L/C ตามคำสั่งของผู้ซื้อเท่านั้น เป็นอำนวยความสะดวกสำหรับผู้ ส่งออกที่เป็นพ่อค้าคนกลางและต้องการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตทั้งในและต่างประเทศ

หลักเกณฑ์ในการโอน

1. ผู้รับประโยชน์ลำดับแรกสามารถโอนให้ผู้รับผลประโยชน์ลำดับที่2ได้เต็มจำนวนหรือเพียงบางส่วนก็ได้
2. การโอนใช้เงื่อนไขตามL/Cฉบับเดิม ยกเว้นเงื่อนไขบางประการ เช่น

Unit Price ราคาขายสินค้าใหม่ต้องน้อยกว่าราคาขายเดิม

Shipment Date วันส่งมอบสินค้าต้องเร็วกว่าวันส่งมอบสินค้าทีระบุไว้ในL/C ฉบับเดิม

Presentation Date วันที่ผู้ผลิตต้องยื่นเอกสาร

L/C Expired ฉบับที่2 จะหมดอายุก่อนฉบับแรก

❖ BACK- TO -BACK

เป็น L/C ที่ธนาคารของผู้รับ L/C เปิดให้แก่บุคคลอีกผู้หนึ่งตามคำสั่งของผู้รับ L/C ซึ่งอยู่ในประเทศเดียวกันกับ ผู้รับ L/C โดยใช้ L/C ฉบับแรกที่เปิดมาจากต่างประเทศเป็นหลักประกัน โดยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ผลิต สินค้าที่มีกำลังการผลิตไม่เพียงพอทำให้ต้องสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่นเพื่อการส่งออก ดังนั้น Back to back L/C คือ L/C ที่เปิดขึ้นโดยมี L/C ฉบับแรกค้ำประกันอยู่ ซึ่ง L/C ประเภทนี้จะสังเกตได้จาก L/C เปิดมาจากประเทศหนึ่ง แต่สินค้าจะให้ส่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง เช่น หากบริษัท ก. (ประเทศไทย) ได้รับ L/C สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ข. (ประเทศสหรัฐอเมริกา) ให้ผลิตสินค้าชนิดหนึ่ง แต่เนื่องจากสินค้านี้ดั่งกล่าวนั้น บริษัท ก. ไม่สามารถผลิตได้ทัน จึงต้องไปสั่งซื้อสินค้าชนิดนี้จากอีกบริษัทหนึ่งที่เป็นพันธมิตรกัน (ประเทศจีน) จึงนำ L/C ที่ ได้รับจากบริษัท ข. ไปวางค้ำประกันสำหรับการเปิด L/C ฉบับที่ 2 นี้เพื่อสั่งซื้อสินค้า โดยบริษัท ก. ก็จะเลื่อน กำหนดเงื่อนไขใน L/C ใหม่ โดยให้บริษัทพันธมิตรในประเทศจีนนั้นส่งสินค้าตรงไปให้บริษัท ข. ในสหรัฐอเมริกา เลย เป็นต้น

***ส่วนใหญ่ Agent หรือตัวแทน มักทำกัน เช่น Garment ในประเทศไทย รับ L/C จากสเปน แล้วเอา L/C ที่ ได้รับไปเปิด L/C สั่งซื้อที่เวียดนาม,จีน,ปากีสถาน เวลา combine ตั๋วก็ combine ตั๋วที่ประเทศไทย

❖ Revolving

เป็น L/C ที่เปิดครั้งเดียว แต่ยินยอมให้มีการส่งสินค้าได้หลายครั้ง กล่าวคือเมื่อมีการใช้ไป โดยการส่งสินค้าและขอขึ้นเงินตาม L/C จนครบแล้ว จำนวนเงินใน L/C ก็จะกลับมีมูลค่าเท่าเดิมอีก โดยไม่ต้องมีการเปิด L/C ใหม่อีก ดังนั้น Revolving L/C คือ L/C หมุนเวียน ซึ่งสามารถใช้ได้หลายครั้ง จนกว่าจะหมดอายุโดยส่วนมากมักมีอายุมากกว่า 3 เดือน โดยหากบริษัทใดได้รับ L/C ประเภทนี้ ผู้ส่งออกสินค้าในล็อตแรกแล้วก็รวบรวมเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคาร และเมื่อขึ้นเงินแล้ว L/C ก็ยังสามารถใช้ได้อีก หากยังไม่หมดอายุธนาคารสามารถนำ L/C ฉบับเดิมมาทำการส่งออก และขึ้นเงินไปได้เรื่อยๆ จนกว่า L/C จะหมดอายุ ซึ่งเหมาะสำหรับผู้นำเข้าวัตถุดิบเป็นประจำสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้ธนาคาร แต่การส่งออกแต่ละครั้งต้องไม่เกินจำนวนเงินที่ระบุใน L/C หากเงื่อนไขใน L/C อนุญาตให้ส่งสินค้าเป็นบางส่วนได้ แต่ผู้ซื้อควรกำหนดให้ผู้ขายว่าจะส่งออกได้กี่ครั้งต่อเดือน เพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบ

*** L/C อย่างนี้มีข้อดีก็คือรู้ Procedure แล้ว ไม่ต้อง เริ่มต้นกับ L/C ฉบับใหม่

❖ Standby L/C

Standby L/C คือ L/C คำประกันสัญญาระหว่างคู่กรณีที่ไม่ใช่สัญชาติไทย ซึ่งการใช้ L/C ลักษณะนี้จะไม่มีการส่งมอบสินค้า แต่เป็นการใช้งานเพื่อเป็นการคำประกันให้ผู้สัญญาปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันได้ โดยหากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญา ผู้เสียหายก็จะเรียกร้องจากธนาคารผู้เปิด L/C ให้ชดใช้ หรือชำระเงินตามที่ L/C คำประกันไว้ได้

❖ Red clause L/C

Red clause L/C คือ L/C ที่มีการกำหนดเงื่อนไข ให้ผู้รับผลประโยชน์/ผู้ส่งออก สามารถขึ้นเงินบางส่วนได้ก่อนการส่งออก เนื่องจากผู้ขายบางรายมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนในกระบวนการผลิต จึงต้องอนุมัติให้ผู้ขายสามารถขึ้นเงินได้บางส่วน และจะสามารถขึ้นเงินในส่วนที่เหลือได้ก็ต่อเมื่อมีการส่งสินค้าออกจนครบถ้วนตามเงื่อนไข L/C แล้ว

ข้อควรระวังในการเปิด L/C

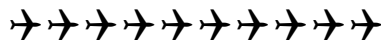
ในการเปิด L/C ไปซื้อสินค้าจากผู้ขายในต่างประเทศ ผู้ซื้อควรปฏิบัติดังนี้

- ตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ขายให้แน่ชัดเสียก่อน ซึ่งอาจกระทำได้โดยการไปเยี่ยมโรงงานของผู้ขายหรือให้ธนาคารเป็นผู้ตรวจสอบให้
- ตรวจสอบว่าเอกสารและเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในใบคำขอเปิด L/C เพียงพอต่อความต้องการหรือไม่

- ศึกษาข้อกำหนดของทางราชการเกี่ยวกับสินค้าที่จะนำเข้า เช่น การควบคุมการนำเข้า หรือมีอากรพิเศษหรือไม่ เป็นต้น

สรุปสิ่งที่ต้องใช้ในการเปิด L/C กับธนาคาร

1. ใบคำขอเปิด L/C
2. หลักทรัพย์ของผู้ เปิด L/C
3. เอกสารประกอบการขอเปิด L/C เช่น สัญญาขาย (Sale Contract), คำสั่งซื้อ (Purchase Order), ใบเสนอราคา (Proforma Invoice), หรือเอกสารยืนยันคำสั่งซื้อ (Order Confirmation) แล้วแต่กรณี
4. ค่าธรรมเนียมที่ผู้ซื้อจะต้องเสียให้ธนาคาร 0.25% ของจำนวนเงินที่เปิดต่อหนึ่งระยะเวลา 90 วันเศษของ 90 วันให้ถือเป็นอีกหนึ่งระยะเวลา ขั้นต่ำ 1,000.00 บาท



คำถามท้ายบท

1. หนังสือเครดิต (Letter of Credit) คืออะไร มีประโยชน์ต่อผู้ส่งออกและผู้นำเข้าอย่างไร ให้อธิบาย
2. ให้อธิบาย หนังสือเครดิต (Letter of Credit) แต่ละประเภท

หัวข้อที่ 8

การขอเครดิตเพื่อการส่งออกและการนำเข้า

หัวข้อที่ 8 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

8.1 สินเชื่อเพื่อการนำเข้า

8.1.1 สินเชื่อก่อนการนำเข้า

8.1.2 สินเชื่อหลังการนำเข้า

8.2 สินเชื่อเพื่อการส่งออก

8.2.1 สินเชื่อก่อนการส่งออก

8.2.2 สินเชื่อหลังการส่งออก

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 8 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1. เข้าใจรูปแบบการขอสินเชื่อเพื่อการนำเข้า ทั้งก่อนการนำเข้าและหลังการนำเข้า
2. เข้าใจรูปแบบการขอสินเชื่อเพื่อการส่งออก ทั้งก่อนการส่งออกและหลังการส่งออก

เพื่อส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการค้าไทยในเวทีการค้าโลก สถาบันการเงินต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นของรัฐหรือเอกชน สามารถให้บริการทางการเงินแก่ผู้ประกอบการค้าในรูปของสินเชื่อเพื่อการนำเข้า และการส่งออก ตลอดจนการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศอันจะส่งผลต่อการขยายฐานการค้าของประเทศไทยอีกด้วย

1. สินเชื่อเพื่อการนำเข้า

สินเชื่อเพื่อการนำเข้า สามารถจำแนกออกเป็น 2 รูปแบบ คือ

- สินเชื่อก่อนการนำเข้า (Pre-Import Financing)
- สินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Financing)

สินเชื่อก่อนการนำเข้า (Pre-Import Financing)

สินเชื่อก่อนการนำเข้า หมายถึง การที่ธนาคารพาณิชย์ให้สินเชื่อแก่ลูกค้าก่อนการนำเข้าสินค้า สินเชื่อนี้ คือ Letter of Credit: L/C

สินเชื่อ Letter of Credit เป็นสินเชื่อเพื่อการนำเข้าที่ธนาคารให้วงเงินแก่ผู้นำเข้าโดยมีหลักประกันในการเปิด L/C เพื่อซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งธนาคารจะประเมินความต้องการใช้และกำหนดวงเงินตามความจำเป็นของผู้ประกอบการ

สินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Financing)

สินเชื่อหลังการนำเข้า หมายถึง ธนาคารพาณิชย์ให้สินเชื่อแก่ลูกค้าหลังจากที่ผู้ส่งออกได้ทำการส่งสินค้ามาให้ผู้นำเข้าแล้ว ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าต้องทำการชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย ถ้าผู้นำเข้าไม่มีเงิน สามารถขอสินเชื่อหลังการนำเข้าได้ สินเชื่อหลังการนำเข้าได้แก่...

➤ การขอรับเอกสารแสดงสิทธิ์ในสินค้า (Trust Receipt: T/R)

การขอรับเอกสารแสดงสิทธิ์ในสินค้า (Trust Receipt: T/R) คือ การที่ธนาคารพาณิชย์ให้สินเชื่อลูกค้าหรือผู้นำเข้า ซึ่งสั่งซื้อสินค้าโดยการเปิด L/C ผ่านธนาคาร เพื่อให้ผู้นำเข้ารับสินค้าไปก่อนการชำระเงิน สินเชื่อ T/R นี้เป็นสินเชื่อที่ได้รับความนิยมมากที่สุด คือ เมื่อผู้ซื้อได้เปิด L/C สั่งซื้อสินค้าและสินค้าได้ถูกส่งมาถึงเมืองท่าปลายทางแล้ว โดยปกติสิทธิ์ของสินค้าจะตกอยู่กับธนาคาร ธนาคารจะโอนสิทธิ์ของสินค้านี้ให้แก่ผู้ซื้อก็ต่อเมื่อผู้ซื้อได้ชำระค่าสินค้าให้แก่ธนาคารแล้ว ในกรณีที่ผู้ซื้อยังไม่ต้องการชำระค่าสินค้าและมีข้อตกลงหรือมีวงเงินสินเชื่อ T/R อยู่กับธนาคาร ผู้ซื้อสามารถขอรับของไปก่อนการชำระเงินค่าสินค้าได้

ดังนั้น Trust Receipt หรือ T/R เป็นหนังสือสัญญาชนิดหนึ่งที่ผู้นำเข้าทำไว้ต่อธนาคารผู้เปิด L/C เพื่อรับรองว่า การที่ผู้นำเข้าขอเอกสารประกอบการส่งสินค้าที่ส่งมาจากธนาคารของผู้ขายไปรับสินค้าจากกรมศุลกากรเพื่อนำไปจำหน่ายก่อนนั้น กรรมสิทธิ์ในสินค้ายังเป็นของธนาคารอยู่ธนาคารจะเรียกสินค้ากลับคืนเมื่อไรก็ได้ ซึ่งธนาคารจะชำระเงินค่าสินค้าให้ธนาคารของผู้ขายไปก่อน ผู้ซื้อจึงมีภาระหนี้เป็นสกุลเงินต่างประเทศและมีความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้น ผู้นำเข้าจึงต้องนำเงินค่าสินค้าที่จำหน่ายได้ไปชำระคืนให้แก่ธนาคารพร้อมด้วยดอกเบี้ยเมื่อถึงกำหนด

- สาเหตุของการทำสัญญาทรัสต์รีซีพ คือ การที่ลูกค้าซึ่งได้เปิด L/C ไว้กับธนาคาร ไปยื่นขอทำ T/R ก็เนื่องจากว่าผู้ส่งออกสินค้า (Exporter) ได้ส่งตัวแลกเงินพร้อมเอกสารประกอบในการส่งสินค้า ซึ่งประกอบด้วย ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) ใบกำกับสินค้า (Invoice) รายการบรรจุสินค้าและน้ำหนักสินค้า (Packing List and Weight List) ผ่านทางธนาคารผู้รับซื้อตัว (Negotiating Bank) ไปให้ธนาคารผู้เปิด L/C เรียกเก็บเงินจากลูกค้าผู้นำเข้าสินค้า แต่ลูกค้ายังไม่สามารถนำเงินไปชำระตามตัวแลกเงินได้ในกรณีเช่นนี้ ลูกค้าหรือผู้นำเข้าซึ่งมีความจำเป็นจะต้องนำสินค้าออกไปจำหน่ายก่อน ก็อาจจะขอทำสัญญาทรัสต์รีซีพกับทางธนาคาร เพื่อขอรับเอกสารประกอบการส่งสินค้าแล้วนำไปออกสินค้าจากกรมศุลกากรเพื่อนำไปจำหน่ายเสียก่อนได้ และเมื่อจำหน่ายสินค้าได้ตามระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้กับธนาคารแล้ว ลูกค้าจะนำเงินค่าสินค้าที่จำหน่ายได้มาชำระคืนให้แก่ธนาคารต่อไป
- ดังนั้น วัตถุประสงค์ในการขอ T/R คือ...
 1. เป็นการขอเครดิตในการชำระเงินค่าสินค้าตามเงื่อนไขสัญญาการชำระทันที (At Sight)
 2. เป็นการขอเครดิตเพื่อชำระค่าสินค้าแบบมีระยะเวลาการจ่ายเงินตามแบบ D/P
 3. เป็นการขอเครดิตเพื่อชำระค่าสินค้าในกรณีที่สินค้ามาถึงก่อนแต่เอกสารสิทธิ์ (Shipping Documents) ยังไม่มาถึง
- ผู้ที่เกี่ยวข้องในการขอเอกสารแสดงสิทธิ์ในสินค้า ประกอบด้วย...
 1. TRUSTEE คือผู้นำเข้าหรือลูกหนี้ของธนาคารที่ได้ขอเปิดวงเงิน L/C ไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ชำระหนี้คืนให้แก่ธนาคาร แต่จะเป็นผู้รับโอนสิทธิ์ในการครอบครองสินค้าและเอกสารต่างๆ ซึ่งเป็นผู้ขอวงเงิน T/R
 2. ENTRUSTER คือธนาคารซึ่งได้ชำระเงินค่าสินค้าตาม L/C ไปแล้วแต่ยังไม่ได้รับชำระหนี้คืนจากลูกค้า ดังนั้น ธนาคารจึงเป็นผู้มีผลประโยชน์ในหลักทรัพย์ประกันในรูปของสินค้า และหมายถึงผู้มีส่วนได้เสียในหลักทรัพย์จากผู้นำเข้า โดยทั่วไปธนาคารจะคิดค่าธรรมเนียม T/R ในอัตราร้อยละ 0.125 ของมูลค่าสินค้า
- ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อต่างประเทศเพื่อการหมุนเวียนแบบทรัสต์รีซีพ เมื่อลูกค้ารายใดมีความประสงค์จะขอทำทรัสต์รีซีพกับธนาคาร ก่อนอื่นลูกค้าจะต้องมีหนังสือถึงธนาคาร แจ้งความประสงค์พร้อมรายละเอียด ดังนี้...
 1. ผู้นำเข้าขอจัดตั้งวงเงินสินเชื่อต่างประเทศแบบ Trust Receipt โดยธนาคารจะจัดวงเงินให้เป็นวงเงิน L/C-T/R พ่วงกัน
 2. หลังจากมีวงเงินดังกล่าวและมีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเพื่อนำเข้าสินค้า และมีเอกสารสินค้าตาม L/C เข้ามาแล้ว ผู้นำเข้าสามารถยื่นใบคำขอสินเชื่อต่างประเทศแบบ Trust Receipt ได้ที่ศูนย์บริการธุรกิจของธนาคาร เพื่อขอใช้บริการ

3. ธนาคารมอบเอกสารสินค้าเข้าตามเลตเตอร์ออฟเครดิต และเอกสารขนส่งต้นฉบับให้ผู้นำเข้าเพื่อไปรับสินค้า โดยธนาคารจะเป็นผู้ชำระเงินให้ผู้ขายในต่างประเทศแทนผู้นำเข้าไปก่อน
4. ผู้นำเข้าชำระเงินคืนธนาคารเมื่อถึงกำหนดชำระ

สรุป

การทำสัญญาทรัสต์รีซีพ เป็นบริการที่ธนาคารให้สินเชื่อแก่ผู้นำเข้า โดยจะชำระค่าสินค้าแทนผู้นำเข้าไปก่อนแล้วมอบเอกสารสิทธิ์ให้แก่ผู้นำเข้าเพื่อไปรับสินค้าจากกรมศุลกากรเพื่อที่ผู้นำเข้าจะได้นำสินค้าไปขายก่อน โดยผู้นำเข้ามีระยะเวลาในการจำหน่ายสินค้าและรอรับการชำระเงินจากลูกค้าของตนตามที่ให้สินเชื่อไว้เสียก่อน หลังจากนั้นจะมาชำระเงินให้แก่ธนาคารเมื่อถึงกำหนดระยะเวลาตามที่ธนาคารได้กำหนดไว้ในเงื่อนไขการใช้งานเงินสินเชื่อและผู้นำเข้ายังสามารถบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนได้ โดยการจองอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศไว้ล่วงหน้าในระหว่างรอวันครบกำหนดชำระเงินตามสินเชื่อ TRUST RECEIPT หากยังไม่ได้จองอัตราแลกเปลี่ยนไว้ตั้งแต่มีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต และยังสามารถเปลี่ยนภาระหนี้ให้เป็นสกุลเงินบาท เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ผันผวนได้

➤ การขอทำใบรับรองเอกสารสิทธิ์ (Shipping Guarantee)

Shipping Guarantee : S/G เป็นหนังสือรับรองที่ธนาคารให้บริการออกหนังสือค้ำประกันเพื่อไว้แก่บริษัทเรือในกรณีที่ ผู้นำเข้าซื้อสินค้าจากต่างประเทศ และสินค้าได้มาถึงท่าเรือเรียบร้อยแล้ว แต่เอกสารการค้า (Shipping Document) ยังไม่ถึงธนาคาร ดังนั้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสินค้าไว้ที่ท่าเรือ และผู้นำเข้าต้องการรับสินค้าไปก่อนจึงสามารถร้องขอให้ธนาคารออก S/G ได้

• ประโยชน์ที่ได้จากการทำ Shipping Guarantee

ผู้นำเข้าสามารถลดภาระค่าโกดังเพราะสินค้ามาถึงแล้ว แต่ผู้นำเข้าไม่สามารถออกของได้ ทำให้ต้องแบกภาระในการเก็บสินค้า

• ขั้นตอนการทำ Shipping Guarantee

1. ผู้นำเข้ายื่นคำขอทำ Shipping Guarantee ต่อธนาคารพร้อมสำเนา Invoice สำเนาใบตราส่ง และ Letter of Guarantee ของบริษัทเรือ
2. ผู้นำเข้าชำระเงินค่าสินค้าทั้งจำนวนหรือยื่นแบบ Trust Receipt เพื่อขอใช้วงเงินสินเชื่อ
3. ธนาคารตรวจความสอดคล้องและความถูกต้องของเอกสารที่ยื่น
4. ธนาคารร่วมลงนามในเอกสาร Letter of Guarantee เพื่อค้ำประกันต่อบริษัทเรือร่วมกับผู้นำเข้า
5. เมื่อมีเอกสารเข้ามาภายหลัง ผู้นำเข้ามาขอต้นฉบับ B/L จากธนาคารเพื่อไปแลก Letter of Guarantee จากบริษัทเรือมาคืนธนาคารเป็นอันปลดภาระการค้าประกันต่อบริษัทเรือ

- เอกสารที่ใช้ในการขอ Shipping Guarantee
1. [หนังสือรับรองการออกหนังสือค้ำประกันและ/หรือการสลักหลังใบสั่งปล่อยสินค้า](#) (LETTER OF UNDERTAKING FOR ISSUING A LETTER OF GUARANTEE AND/OR ENDORSING DELIVERY ORDER)
 2. สำเนา Invoice
 3. สำเนาใบตราส่งสินค้าทางทะเล/ ทางอากาศ
 4. [ใบคำขอสินเชื่อสินค้าเข้า](#) (TRUST RECEIPT)
 5. Letter of Guarantee ของบริษัทเรือ

สรุป

การขอทำใบรับรองเอกสารสิทธิ์ (Shipping Guarantee) เป็นบริการที่ต่อเนื่องจากการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ธนาคารออกหนังสือค้ำประกันการรับสินค้าเข้าให้แก่บริษัทเรือ หรือ ตัวแทนบริษัทเรือ เพื่อขอให้บริษัทเรือหรือตัวแทนบริษัทเรือส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้นำเข้าไปก่อนโดยไม่มีใบตราส่งสินค้าต้นฉบับ (MARINE BILL OF LADING) แต่ใช้หนังสือค้ำประกันการรับสินค้าที่ผู้นำเข้าลงนามค้ำประกันและมีธนาคารร่วมลงนามรับรองไว้ด้วยเป็นหลักประกัน หนังสือค้ำประกันดังกล่าวใช้แทนใบตราส่งสินค้าต้นฉบับที่ยังส่งมาไม่ถึงธนาคาร

2. สินเชื่อเพื่อการส่งออก

สินเชื่อเพื่อการส่งออก แบ่งเป็น 2 วิธี คือ

- สินเชื่อเพื่อเตรียมการส่งออก (Pre-Shipment Financing)
- สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Shipment Financing)

สินเชื่อเพื่อเตรียมการส่งออก (Pre-Shipment Financing)

สินเชื่อเพื่อเตรียมการส่งออก เป็นสินเชื่อที่ธนาคารให้การกู้ยืมแก่ผู้ส่งออกหรือผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคาร ไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับนำมาซื้อวัตถุดิบสำหรับการผลิต หรือการเตรียมสินค้าเพื่อจำหน่ายไปยังต่างประเทศ โดยให้กู้ยืมเงินได้ทั้งก่อนการออกสินค้า และหลังการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ทั้งนี้ ผู้ส่งออกขอเงินได้ทั้งในรูปสกุลเงินบาทและสกุลเงินตราต่างประเทศ (ปัจจุบันกู้ได้ 3 สกุลคือ USD EURO และ JPY) ขึ้นอยู่กับความต้องการของ ผู้ส่งออก สามารถจำแนกออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้...

1. สินเชื่อจํานําสินคํ้า (Packing Credit Against Stock)

- การกู้โดยใช้สินคํ้าที่มีในสต็อกสินคํ้ามาเป็นตัวคํ้าประกัน
- มักเป็นสินเชื่อที่ให้กับเกษตรกรหรือผู้ส่งออกที่มีสินคํ้าจํานวนหนึ่งแล้วแต่ยังผลิตไม่เพียงพอเพื่อการส่งออก
- ธนาคารพาณิชย์จะให้ไม่เกิน 80% จากราคาสินคํ้าที่จํานํ้า

2. สินเชื่อที่มีสัญญาการคํ้าเป็นตัวคํ้าประกัน (Packing Credit Against Contract or Purchase Order) คือการที่ผู้ส่งออกมีสินคํ้าที่จะส่งออกแต่ไม่มี L/C ของผู้ซื้อจากต่างประเทศแต่ผู้ส่งออกมีความต้องการที่จะใช้เงินก่อนจึงนํ้าสัญญาซื้อขายหรือใบสั่งซื้อที่ทํ้าไว้กับผู้ซื้อในต่างประเทศไปขอกู้เงินจากธนาคาร

- การกู้โดยใช้ใบสั่งซื้อสินคํ้า Purchase Order : P/O มากู้
- ธนาคารพาณิชย์จะให้ไม่เกิน 80% จากมูลค่าที่ทํ้าการซื้อ-ขาย

3. สินเชื่อที่มีL/Cมาเป็นตัวคํ้าประกัน (Packing Credit Against L/C)

- การกู้โดยผู้ส่งออกใช้L/Cมากู้หรือเป็นตัวคํ้าประกัน
- ผู้ส่งออกขอกู้เงินโดยมอบL/Cให้กับธนาคารยึดเก็บไว้พร้อมเซ็นมอบสิทธิการรับเงิน เพื่อเป็นหลักประกันเงินที่กู้เพื่อไปซื้อสินคํ้าตามที่ระบุ
- ธนาคารพาณิชย์จะให้ไม่เกิน 80% จากมูลค่าที่ตกลงกันในL/C ระยะเวลาการขอสินเชื่อต้องไม่เกินอายุL/C หรือเท่ากับวันสุดท้ายของการส่งมอบสินคํ้าบวก 10 วัน

4. สินเชื่อประเภทคํ้าประกันขีดความสามารถของบริษัท (Bid Bond/ Performance Bond)

- การที่ธนาคารของผู้ขายหรือผู้ให้บริการออกหนังสือ Bid Bond เพื่อเป็นการคํ้าประกันการประมูลสินคํ้าที่จะขายให้ผู้ซื้อ (ที่เป็นรัฐบาล) ในต่างประเทศที่ต้องการความมั่นใจในตัวผู้ส่งออก
- มูลค่าของ Bid Bond จะไม่เกิน 5% ของมูลค่าสินคํ้าที่ประมูล

• เอกสารที่ใช้ในการขอสินเชื่อเพื่อเตรียมการส่งออก

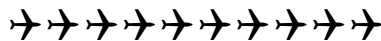
1. สำเนาหนังสือรับรองของสำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์
2. สำเนาบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นฉบับล่าสุด

3. สำเนาหนังสือรับรองตราสำคัญของบริษัท
4. สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
5. สำเนาใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ถ้ามี)
6. สำเนาบัตรส่งเสริมการลงทุน (ถ้ามี)

สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Shipment Financing)

บ่อยครั้งที่ผู้ส่งออกไม่สามารถรอการชำระเงินจากผู้ซื้อได้ จึงมีความจำเป็นต้องทำเรื่องกู้เงินจากธนาคารเพื่อนำเงินมาใช้เสียก่อน โดยธนาคารจะให้เงินกู้แก่ผู้ส่งออก ดังนี้...

- การให้กู้ตามตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) ที่มีระยะเวลาการชำระเงิน ซึ่งผู้ส่งออกให้วงเงินสินเชื่อกับผู้นำเข้าในต่างประเทศ
- ธนาคารพาณิชย์ให้วงเงินในการกู้ไม่เกินร้อยละ 90 ของมูลค่าในตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange)
- **ประโยชน์ของสินเชื่อเพื่อการส่งออก**
 1. เป็นสินเชื่อระยะสั้น หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับผู้ส่งออก ในการผลิตหรือจัดเตรียมสินค้าเพื่อจำหน่ายไปยังต่างประเทศ
 2. เป็นสินเชื่อที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าสินเชื่อประเภทอื่น
 3. ผู้ส่งออกที่ประสงค์จะรับชำระสินค้าก่อนครบกำหนด สามารถนำหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อจากลูกค้าในต่างประเทศไปขอเงินก่อน
 4. ผู้ส่งออกขอกู้เงินได้ทั้งในรูปสกุลเงินบาท และสกุลเงินตราต่างประเทศ
 5. กระบวนการสินเชื่อที่รวดเร็ว ผู้ส่งออกสามารถขออนุมัติเงินภายใน 24 ชั่วโมง



คำถามท้ายบท

1. สินเชื่อเพื่อการนำเข้ามีรูปแบบใดบ้าง ให้อธิบาย
2. สินเชื่อเพื่อการส่งออกที่นิยมใช้มีรูปแบบใด ให้อธิบาย

หัวข้อที่ 9

เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า

✚ หัวข้อที่ 9 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 9.1 ปัจจัยในการกำหนดเงื่อนไขราคาและการส่งมอบ
- 9.2 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบ (Incoterms 2000)
- 9.3 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบ (Incoterms®2010 rules)

✚ วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 9 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. เข้าใจข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า (INCOTERMS)
2. เข้าใจเงื่อนไขทางการค้ากับวิธีการขนส่ง
3. เข้าใจลักษณะการใช้เงื่อนไขทางการค้าและการชำระค่าใช้จ่ายของผู้ส่งออก
4. เข้าใจระดับความรับผิดชอบต่อความเสี่ยงและต้นทุน กับเงื่อนไขทางการค้า

ในการดำเนินการค้าระหว่างประเทศมีขั้นตอนในการดำเนินงานหลายขั้นตอน ซึ่งขั้นตอนที่สำคัญลำดับหนึ่งคือ การทำข้อตกลงในสัญญาซื้อขาย ซึ่งเป็นเอกสารเริ่มต้นที่สำคัญในการกำหนดรูปแบบการซื้อขายกัน โดยมีการกำหนดรายละเอียดเงื่อนไขต่างๆภายในสัญญาซื้อขาย เงื่อนไขที่เป็นหัวใจของสัญญาซื้อขายนั้นคือ การกำหนดประเภทเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า เช่น รูปแบบ FOB, CIF หรือ C&F เป็นต้น ซึ่งคู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่าย คือผู้นำเข้าและผู้ส่งออก จะต้องพิจารณาเงื่อนไขนี้อย่างรอบคอบ เนื่องจากการกำหนดเงื่อนไขแต่ละรูปแบบหมายถึง ค่าใช้จ่าย ความเสี่ยง และความรับผิดชอบที่แตกต่างกันในด้านราคาสินค้า เวลา และสถานที่ของการส่งมอบสินค้า ตลอดจนต้นทุนสินค้าในการคำนวณภาษีศุลกากรทั้งในการนำเข้าและการส่งออก ทั้งนี้ เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าในทางสากลเรียกว่า International Commercial Terms หรือ INCOTERMS

เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า (INCOTERMS)

เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า หรือ อินโคเทอม (Incoterms) เป็นข้อกำหนดของสภาหอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce : ICC) ที่กำหนดความหมายของคำเฉพาะทางการค้า (trade term) เพื่อใช้สำหรับการค้าระหว่างประเทศ แต่ก็สามารถนำไปใช้ในการทำสัญญาซื้อขายภายในได้ด้วย อินโคเทอมให้ความหมายและบ่งบอกถึงหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขายผู้ซื้อในการจัดส่งสินค้า ตลอดจนค่าใช้จ่าย และความเสี่ยง ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ซื้อและผู้ขายในการทำสัญญาซื้อขาย เพราะเพียงระบุเทอมของการซื้อขายตามอินโคเทอมไว้ในสัญญาซื้อขาย โดยไม่ต้องบรรยายรายละเอียดขั้นตอนความรับผิดชอบในการจัดส่งสินค้า ค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงลงไว้ในสัญญาซื้อขาย ก็ถือว่าเป็นการตกลงที่เข้าใจและรับรู้กันว่าผู้ขายมีหน้าที่รับผิดชอบอย่างไรในการจัดส่งสินค้า และต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการส่งสินค้าเพียงใด ถึงจุดใด ความเสี่ยงต่อความสูญเสียหรือความเสียหายของสินค้าที่ซื้อขายกันจะโอนจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อเมื่อใด

☐ ข้อกำหนดใน Incoterms :

- เงื่อนไขทางการค้าที่เป็นสากล เป็นตัวย่อภาษาอังกฤษ 3 ตัว
- ลดความเข้าใจไม่ตรงกัน และความขัดแย้งระหว่างคู่ค้า :
 1. ด้านภาระหน้าที่การส่งมอบสินค้า & เอกสาร
 2. ด้านค่าใช้จ่าย
 3. ด้านความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการขนส่งสินค้า
- ลดความเสี่ยงในการตีความเงื่อนไขที่อาจแตกต่างกันในแต่ละประเทศ เนื่องจากผู้ซื้อผู้ขายอยู่คนละประเทศ มีภาษาและวัฒนธรรมทางการค้าที่แตกต่างกัน

☐ กฎ Incoterms กล่าวถึง:

- ใครที่มีหน้าที่ในการจัดการขนส่งสินค้าและประกันภัยในสัญญาซื้อขาย
- เมื่อใดที่ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อ
- ค่าใช้จ่ายใดที่คู่สัญญาแต่ละฝ่ายต้องรับผิดชอบ

☐ กฎ Incoterms ไม่ได้กล่าวถึง:

- ราคาสินค้าที่ต้องชำระ
- วิธีการชำระเงินที่ใช้ในการซื้อขาย
- กรรมสิทธิ์ในสินค้า
- ผลของการผิดสัญญา

1. ปัจจัยในการกำหนดเงื่อนไขราคาและการส่งมอบ

ในขั้นตอนของการเจรจาต่อรองเพื่อกำหนดเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาความเหมาะสมของเงื่อนไขโดยทั่วไป ประกอบด้วย...

1. ปัจจัยด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ ในกรณีนี้ผู้ซื้อที่มีอำนาจในการต่อรองมากกว่าผู้ขาย
2. ค่าการขนส่งของผู้ขายหรือผู้ซื้อที่ต่ำกว่า ในกรณีนี้ ผู้ขายสามารถจัดการค่าขนส่งสินค้าในต้นทุนที่ต่ำกว่าของผู้ซื้อ เนื่องจากมีการติดต่อธุรกิจด้านการขนส่งกับบริษัทขนส่งเป็นประจำ ทำให้ได้ส่วนลดค่าขนส่ง และทำให้ค่าขนส่งต่ำกว่าการที่ผู้ซื้อติดต่อกับบริษัทขนส่งเอง
3. นโยบายธุรกิจการขนส่งของประเทศโลกที่สามและประเทศทางยุโรปตะวันออกบางประเทศ นั่นคือประเทศเหล่านี้ต้องการสงวนเงินตราไม่ให้รั่วไหลออกนอกประเทศ โดยการกำหนดนโยบายทางการค้าให้บริษัทการค้าใช้บริษัทขนส่งของประเทศนั้นๆ
4. นโยบายด้านเงินตราของบริษัทผู้ขาย บริษัทผู้ขายที่ต้องการนำรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศเข้ามาให้มากที่สุด จะใช้เงื่อนไขที่ผู้ขายเป็นผู้จ่ายค่าธรรมเนียมประกันภัยแบบ CIF, CIP
5. มาตรฐานทางการค้าระหว่างประเทศของสินค้าบางประเภท หมายถึงการที่ผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าบางประเภทต้องกำหนดเงื่อนไขและการส่งมอบสินค้าตามมาตรฐานการค้าระหว่างประเทศของประเภทสินค้านั้นๆ ซึ่งผู้ซื้อหรือผู้ขายต้องปฏิบัติตามโดยไม่สามารถเลือกเองได้
6. การขนส่งสินค้าของผู้ซื้อที่ต่ำกว่าผู้ขาย เป็นลักษณะที่ผู้ซื้อสามารถจัดการค่าขนส่งได้ต้นทุนต่ำกว่าหรือประสิทธิภาพสูงกว่าการจัดการของผู้ขาย ซึ่งผู้ซื้อจะขอเลือกเป็นผู้จัดการด้านการขนส่งเอง

2. ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบ (Incoterms 2000)

ข้อกำหนดของ Incoterms 2000 เริ่มใช้มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 (ค.ศ. 2000) ซึ่งมีการกำหนดคำเฉพาะทางการค้าไว้ 13 เทอม แบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ...

- Group E : Departure
- EXW (Ex Works)

- **Group F : Main Carriage unpaid**
 - *FCA (Free Carrier)*
 - *FAS (Free Alongside Ship)*
 - *FOB (Free On Board)*
- **Group C : Main Carriage paid**
 - *CFR (Cost And Freight)*
 - *CIF (Cost, Insurance and Freight)*
 - *CPT (Carriage Paid To)*
 - *CIP (Carriage And Insurance Paid To)*
- **Group D : Delivery**
 - *DAF (Delivered At Frontier)*
 - *DES (Delivery Ex Ship)*
 - *DEQ (Delivered Ex Quay)*
 - *DDU (Delivered Duty Unpaid)*
 - *DDP (Delivered Duty Unpaid)*

ExW- Exworks (...named place)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อผู้ขายได้เตรียมสินค้าไว้พร้อมสำหรับส่งมอบให้กับผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้ขายเอง โดยผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะไปยังคลังสินค้าของผู้ซื้อเองไม่ต้องทำพิธีการส่งออก ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งจากสถานที่ของผู้ขายไปยังจุดหมายปลายทาง และความเสียหายต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ

FCA-Free Carrier (...named place)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ ส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายต้องปฏิบัติพิธีการส่งออกรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าและความเสียหายระหว่างการขนส่งจากสถานที่ของผู้ขายจนถึงสถานที่ของผู้รับขนส่งฯ ส่วนค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าและความเสียหายต่างๆ ไปยังจุดหมายปลายทางเป็นของผู้ซื้อ

FAS- Free Alongside Ship (...named port of shipment)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้นำสินค้าไปยังท่าเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ส่วนค่าใช้จ่ายในการนำของขึ้นเรือ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ความเสี่ยงภัยในการนำของขึ้นเรือและระหว่างการขนส่งเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบไปยังท่าเรือ และผู้ซื้อต้องรับผิดชอบการปฏิบัติพิธีการส่งออกด้วย รวมทั้งการขอใบอนุญาตการส่งออกตลอดจนค่าภาษีอากรส่งออก (ถ้ามี)

FOB-Free On Board (...named port of shipment)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการปฏิบัติพิธีการส่งออก ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าผ่านท่าเรือไปแล้ว

C&F-Cost And Freight (...named port of destination)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการปฏิบัติพิธีการส่งออก และจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆรวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าผ่านท่าเรือไปแล้ว

CIF- Cost Insurance and Freight (...named port of destination)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการปฏิบัติพิธีการส่งออกจ่ายค่าธรรมเนียมเรือ และค่าประกันภัยขนส่งสินค้าเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อ

CPT- Freight/Carriage Paid To (...named place of destination)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการปฏิบัติพิธีการส่งออกและจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบให้แก่ผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง

□ CIP-Freight/Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการปฏิบัติพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้า จนถึงมือผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

□ DAF -Delivered at Frontier (...named place)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบและได้ปฏิบัติพิธีการส่งออก ณ พรหมแดนที่ระบุโดยผู้ซื้อ

□ DES-Delivery Ex Ship (...named port of destination)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบบนเรือ ณ ท่าเรือปลายทาง ดังนั้นผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการปฏิบัติพิธีการส่งออกจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบบนเรือที่เมืองท่าปลายทาง โดยผู้ซื้อ จะต้องดำเนินการพิธีการนำเข้าสินค้าเอง

□ DEQ -Delivery Ex Quay (...named port of destination)

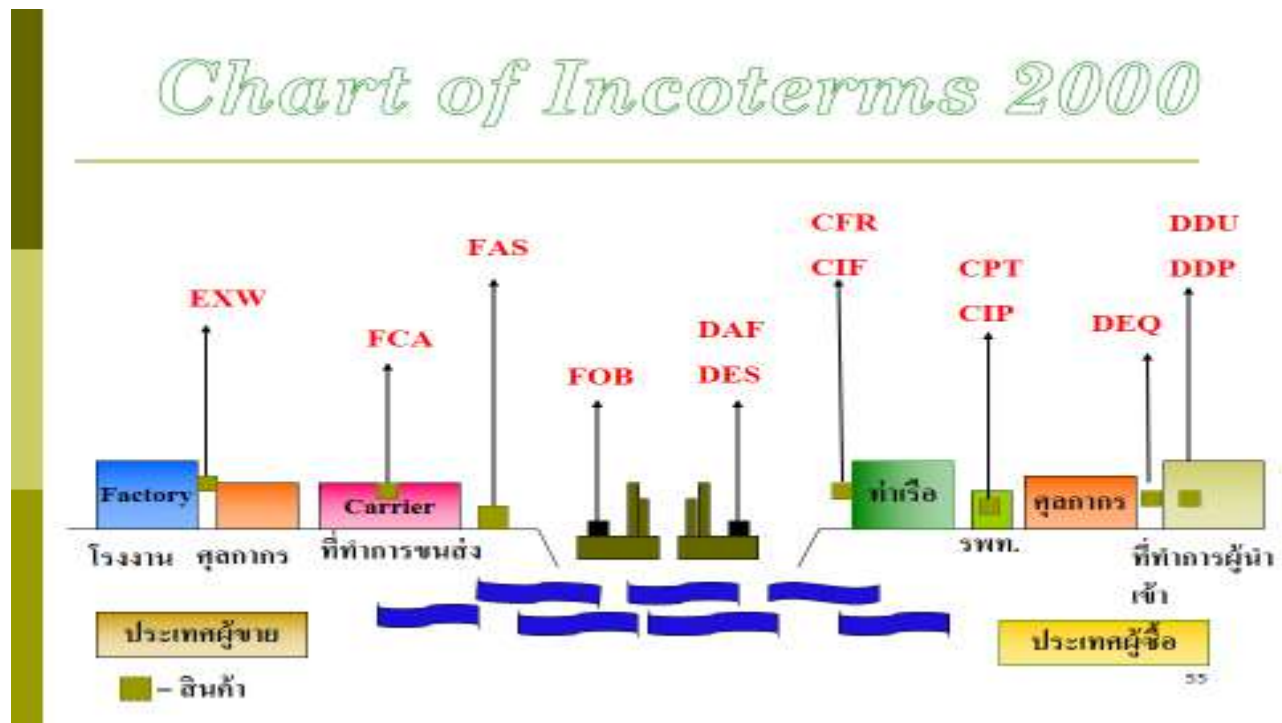
เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อผู้ขายพร้อมส่งมอบสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง ดังนั้นผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการปฏิบัติพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือปลายทาง ผู้ขายจะต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อด้วย เงื่อนไขการส่งมอบนี้ผู้ซื้อจะระบุให้ผู้ขายเป็นผู้จ่ายภาษีนำเข้าแทนผู้ซื้อด้วยหรือไม่ก็ได้ โดยการระบุต่อท้ายว่า Duty Paid หรือ Duty Unpaid ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจากท่าเรือไปยังสถานที่ของผู้ซื้อเป็นภาระของผู้ซื้อ

□ DDU - Delivery Duty Unpaid (...named place of destination)

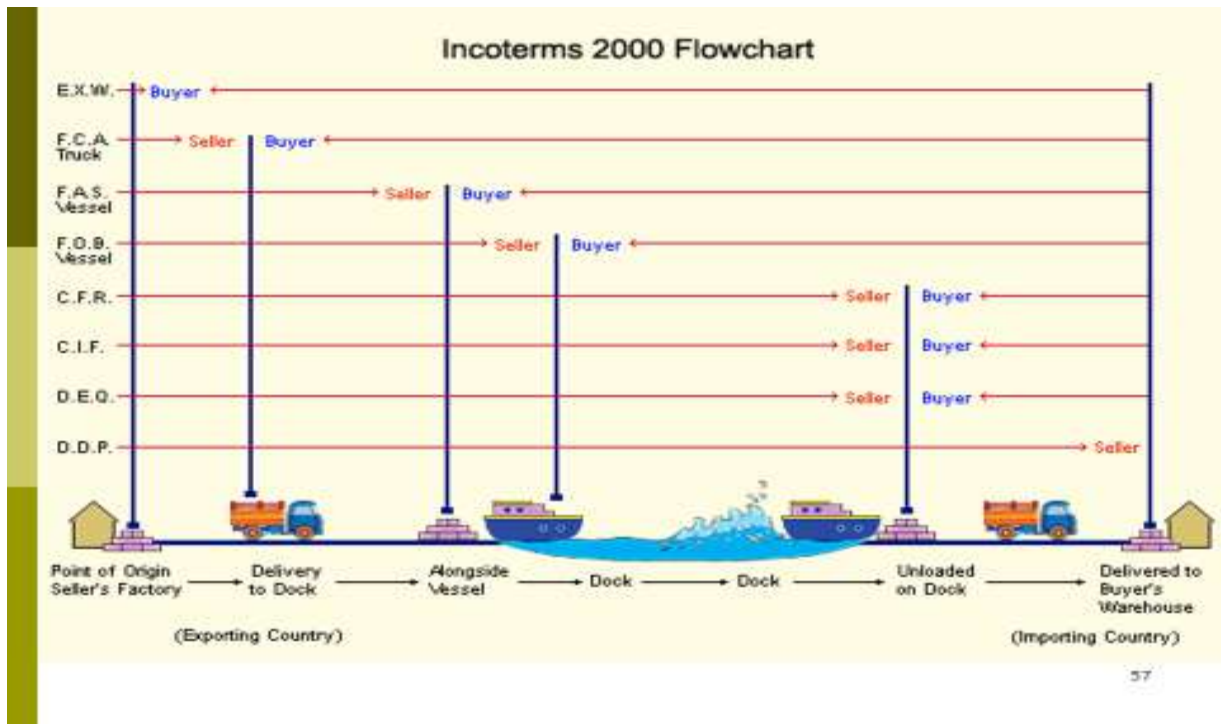
เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการปฏิบัติพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้าและเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินการพิธีการนำเข้าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อด้วย แต่ผู้ซื้อต้องจ่ายค่าภาษีนำเข้าเอง

□ DDP -Delivery/Duty Paid (...named place of destination)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อซึ่งผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการปฏิบัติพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทาง ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินพิธีการนำเข้าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อและเป็นผู้จ่ายค่าภาษีนำเข้าแทนผู้ซื้อด้วย



ภาพแสดง INCOTERMS 2000



ภาพแสดงความรับผิดชอบของผู้ขายและผู้ซื้อด้วยเงื่อนไข INCOTERMS 2000

3. ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบ (Incoterms®2010 rules)

International Chamber of Commerce (ICC) ประกาศให้ Incoterms®2010 rules หรือเงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2011 อินโคเทอมฉบับใหม่นี้ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของสินค้า

สิ่งใหม่ของ Incoterms®2010 rules คือ ลดทอนการค้าที่กำหนดไว้ตาม Incoterms 2000 จาก 13 เทอม เหลือ 11 เทอม เป็นเทอมตาม Incoterms 2000 เดิม 9 เทอม เป็นเทอมใหม่ 2 เทอมและจากเดิมแยกกลุ่มเป็น 4 กลุ่ม เหลือเพียง 2 กลุ่ม โดยแยกตามโหมดของการขนส่ง เป็นสองโหมด คือโหมดการขนส่งใดๆ ที่ไม่ใช้การขนส่งทางเรือเป็นหลัก ซึ่งหากมีการขนส่งทางเรือก็เป็นเพียงส่วนหนึ่งของการขนส่งเท่านั้น และโหมดการขนส่งทางทะเลและทางลำน้ำ

□ Incoterms®2010 rules

• แบ่งตามรูปแบบการขนส่งเป็น 2 กลุ่ม

- 1) กลุ่มที่ใช้กับการขนส่งสินค้ารูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือหลายรูปแบบ
- 2) กลุ่มที่ใช้กับการขนส่งสินค้าทางทะเลและการขนส่งทางน้ำในแผ่นดิน

□ Incoterms 2000 terms

• แบ่งตามเงื่อนไขการส่งมอบเป็น 4 กลุ่ม

- 1) Group E Departure EXW
- 2) Group F Main Carriage unpaid FAS, FCA, FOB
- 3) Group C Main Carriage paid CFR, CIF, CPT, CIP
- 4) Group D Delivery DAF, DES, DEQ, DDU, DDP

□ Incoterms®2010 rules

กลุ่มที่ใช้กับการขนส่งสินค้ารูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือหลายรูปแบบ มีทั้งหมด 7 เทอม ประกอบด้วย...

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- CPT (Carriage Paid To)
- CIP (Carriage And Insurance Paid To)
- DAT (Delivered At Terminal)
- DAP (Delivered At Place)
- DDP (Delivered Duty Unpaid)

กลุ่มที่ใช้กับการขนส่งสินค้าทางทะเลและการขนส่งทางน้ำในแผ่นดิน ประกอบด้วย 4 เทอมซึ่งเป็นเทอมที่คุ้นเคยกันทั่วไปคือ...

- FAS (Free Alongside Ship),
- FOB (Free On Board),
- CFR (Cost And Freight)
- CIF (Cost Insurance and Freight)

Incoterms®2010 rules

กลุ่มแรก กฎสำหรับการขนส่งสินค้ารูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง หรือหลายรูปแบบ

(Rules for any mode or Modes Transport)

❑ EXW: ExWorks(...named place of delivery) Incoterms®2010

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งหลายรูปแบบ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้า เมื่อผู้ขายจัดวางสินค้าตามความประสงค์ของผู้ซื้อ ณ บริเวณสถานที่ของผู้ขาย หรือ สถานที่อื่นที่ระบุ เช่น โรงงาน หรือคลังสินค้า ซึ่งค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงก่อนถึงจุดส่งมอบเป็นของผู้ขายจึงต้องกำหนดจุดส่งมอบให้ชัดเจน โดยหลังส่งมอบจะเป็นภาระของผู้ซื้อทั้งหมด กฎนี้เหมาะสำหรับการค้าภายในประเทศ

ExWorks เป็นภาระขั้นต่ำสุดของผู้ขาย คือส่งมอบสินค้า ณ บริเวณสถานที่ของผู้ขาย หรือที่โรงงาน

*เงื่อนไขนี้ไม่ควรนำมาใช้เมื่อผู้ซื้อไม่สามารถดำเนินการผ่านพิธีการส่งออกไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยทางอ้อมก็ตาม ผู้ขายไม่มีหน้าที่ขนถ่ายสินค้าขึ้นบนพาหนะของผู้ซื้อ ถ้าให้ผู้ขายดำเนินการจะอยู่ภายใต้ค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงของผู้ซื้อ ดังนั้นถ้าต้องการให้ผู้ขายขนถ่ายสินค้าด้วยควรใช้กฎ FCA จะเหมาะสมกว่า

❑ FCA: Free Carrier (...named place of delivery) Incoterms®2010

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งหลายรูปแบบ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้ขนส่งหรือบุคคลอื่นที่ถูกแต่งตั้งโดยผู้ซื้อ ณ บริเวณสถานที่ของผู้ขาย หรือสถานที่อื่นที่ระบุ ซึ่งค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงในการเคลื่อนย้ายจากจุดส่งมอบที่ผู้ขายส่งมอบจะเป็นของผู้ซื้อทั้งหมด

ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่ง ณ สถานที่ที่ระบุชื่อ

*ค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงก่อนถึงจุดส่งมอบเป็นของผู้ขาย จึงต้องกำหนดจุดส่งมอบให้ชัดเจนและถ้าไม่ได้ตกลงจุดที่เฉพาะเจาะจงหรือมีหลายจุด ผู้ขายจะส่งมอบในจุดที่เห็นว่าเหมาะสมเอง

*ถ้าผู้ซื้อไม่ได้แต่งตั้งผู้ขนส่งมารับสินค้าในเวลาที่กำหนด ผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบต่อการสูญหายและเสียหายของสินค้าเอง

❑ CPT: Carriage Paid To (named place of destination) Incoterms®2010

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งหลายรูปแบบ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้ขนส่ง หรือบุคคลอื่นที่ถูกแต่งตั้งโดยผู้ขาย ณ บริเวณสถานที่ที่ตกลงกันไว้และผู้ขายต้องทำสัญญาเพื่อการขนส่งและชำระค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่จำเป็นในการนำสินค้าไปยังปลายทางที่กำหนด ภาระของผู้ขายจะสมบูรณ์เมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่ง ไม่ใช่ส่งสินค้าถึงปลายทาง

ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้ขนส่ง ชำระค่าระวางการขนส่งจนถึงปลายทางที่ระบุ

* ค่าใช้จ่ายก่อนถึงจุดปลายทางเป็นของผู้ขาย จึงต้องจัดหาสัญญารับประกันที่ตรงกับวิธีการขนส่ง ถ้าหากมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นปลายทาง เช่น ค่าขนถ่ายสินค้า ทางผู้ขายต้องรับผิดชอบ

* ควรระบุจุดรับมอบให้ชัดเจนเนื่องจากภาระความเสี่ยงจะโอนจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อ เมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่ง ดังนั้นถ้ากรณีที่มีผู้รับขนส่งหลายรายและต้องการรับประกันความเสี่ยงภายหลังที่ไม่ใช่ผู้รับขนส่งรายแรก (เช่น ต้องการรับประกันที่ท่าเรือ หรือท่าอากาศยาน) ต้องระบุไว้ในสัญญาซื้อขายให้ชัดเจน

□ CIP: Carriage and Insurance Paid To(named place of destination) Incoterms®2010

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งหลายรูปแบบ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้ขนส่ง หรือบุคคลอื่นที่ถูกต้องตั้งโดยผู้ขาย ณ บริเวณสถานที่ที่ตกลงกันไว้และผู้ขายต้องทำสัญญาเพื่อการขนส่งและชำระค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่จำเป็นในการนำสินค้าไปยังปลายทางที่กำหนด ภาระของผู้ขายจะสมบูรณ์เมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่ง ไม่ใช่ส่งสินค้าถึงปลายทาง ผู้ขายต้องทำสัญญาเพื่อการประกันภัยคุ้มครองความเสี่ยงของผู้ซื้อระหว่างการขนส่งสินค้า ทั้งนี้การทำประกันภัยนั้นทางผู้ขายจะจัดการทำประกันภัยคุ้มครองภัยขั้นต่ำสุดให้กับผู้ซื้อเท่านั้น

ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้ขนส่ง ชำระค่าระวางการขนส่งจนถึงปลายทางที่ระบุ และจัดหาพร้อมชำระค่าเบี้ยประกันภัยให้กับผู้ซื้อ

* ควรระบุจุดรับมอบให้ชัดเจนเนื่องจากภาระความเสี่ยงจะโอนจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อ เมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่ง ดังนั้นถ้ากรณีที่มีผู้รับขนส่งหลายรายและต้องการรับประกันความเสี่ยงภายหลังที่ไม่ใช่ผู้รับขนส่งรายแรก (เช่น ต้องการรับประกันที่ท่าเรือ หรือท่าอากาศยาน) ต้องระบุไว้ในสัญญาซื้อขายและถ้าต้องการความคุ้มครองประกันภัยมากกว่าขั้นต่ำสุดต้องระบุไว้ในสัญญาซื้อขายให้ชัดเจน

□ DAT: Delivered At Terminal (named terminal at port or place of destination) Incoterms®2010 เป็นเทอมใหม่ แทน DEQ (Delivered Ex Quay)

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งหลายรูปแบบ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าเมื่อวางไว้ตามประสงค์ของผู้ซื้อ ณ ท่าเทียบพาหนะขนส่งที่ระบุ (ท่าเรือ หรือสถานที่ปลายทาง) ทำการขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะ ผู้ขายรับผิดชอบทั้งหมดที่เกี่ยวกับการนำสินค้าไปถึงและการขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเทียบพาหนะขนส่ง ที่ท่าเรือหรือสถานที่ปลายทาง

ผู้ขายส่งมอบสินค้า ณ ท่าเรือ หรือสถานที่ปลายทางที่ระบุ

* ต้องระบุจุดส่งมอบที่ทำเทียบพาหนะขนส่งให้ชัดเจน เนื่องจากทางผู้ขายมีความเสี่ยงจนกว่าจะส่งมอบ ณ จุดดังกล่าว

* ถ้าต้องการให้ผู้ขายรับผิดชอบและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการขนส่งมากกว่าท่าเทียบพาหนะขนส่งโดยไปยังสถานที่อื่น ควรใช้กฎ DAP หรือ DDP แทน

- ❑ **DAP: Delivered at Place (Named place of destination) Incoterms®2010** เป็นเทอมใหม่ แทน DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivery Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) และ DDU (Delivered Duty Unpaid)

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งหลายรูปแบบ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าเมื่อวางไว้ตามประสงค์ของผู้ซื้อ ในขณะที่สินค้ายังอยู่บนพาหนะขนส่งซึ่งพร้อมที่จะทำการขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะที่สถานีปลายทางที่ระบุ ผู้ขายรับความเสี่ยงทั้งหมดที่เกี่ยวกับการนำสินค้าไปถึงสถานีปลายทางที่ระบุ

ผู้ขายส่งมอบสินค้าบนพาหนะขนส่งที่สถานีปลายทางที่ระบุ โดยผู้ขายไม่ต้องขนสินค้าลงจากรถ ภาระนี้จะเป็นของผู้ซื้อเมื่อถึงสถานีปลายทาง

* ถ้าต้องการให้ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับพิธีการศุลกากรขาเข้า และอากรต่างๆ ควรใช้กฎ DDP แทน

- ❑ **DDP: Delivered Duty Paid (named place of destination) Incoterms®2010**

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งหลายรูปแบบ โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าเมื่อวางไว้ตามประสงค์ของผู้ซื้อ ผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้าในขณะที่สินค้ายังอยู่บนพาหนะขนส่งที่มาถึงซึ่งพร้อมที่จะทำการขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะที่สถานีปลายทางที่ระบุ ผู้ขายรับความเสี่ยงทั้งหมดที่เกี่ยวกับการนำสินค้าไปถึงสถานีปลายทางที่ระบุ

ผู้ขายส่งมอบสินค้าบนพาหนะขนส่งที่สถานีปลายทางที่ระบุ พร้อมผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้า เป็นภาระหน้าที่สูงสุดของผู้ขาย

* หากผู้ขายไม่สามารถดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรขาเข้าได้ ควรหลีกเลี่ยงในการใช้กฎ DDP โดยควรใช้กฎ DAP แทน

* ถ้าผู้ซื้อต้องการรับค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้า และอากรต่างๆ ควรใช้กฎ DAP แทน

กลุ่มที่สอง กฎสำหรับการขนส่งสินค้าทางทะเล และทางน้ำในแผ่นดิน

(Rules for Sea mode and Inland Waterway Transport)

- ❑ **FAS: Free Alongside Ship(...named port of Shipment) Incoterms®2010**

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งทางทะเลทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าโดยวางไว้ที่ข้างเรือ (บนหน้าท่า หรือ ในเรือลำเลียง) ที่ระบุโดยผู้ซื้อ ที่ท่าเรือต้นทางที่ระบุ หรือจัดหาสินค้าที่ได้ทำการส่งมอบเรียบร้อยแล้ว ซึ่งความเสี่ยงต่อการสูญหาย และเสียหายของสินค้าจะถูกโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้าถูกวางไว้ที่ข้างเรือ

ผู้ขายส่งมอบสินค้าเมื่อสินค้าถูกนำไว้ที่ข้างเรือที่ระบุท่าท่าเรือต้นทาง

* ถ้าเป็นการขนส่งด้วยระบบContainer โดยปกติผู้ขายจะส่งมอบสินค้าที่ข้างพาหนะรับขนส่งที่ไม่ใช่เรือ ในกรณีนี้ควรใช้กฎ FCA จะเหมาะสมกว่า

* กรณีเรือที่กำหนดไว้ไม่มารับสินค้า หรือไม่สามารถรับสินค้าได้ ผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบต่อการสูญหายและเสียหายของสินค้า โดยมีเงื่อนไขข่งชี้ว่าสินค้าต้องเป็นไปตามสัญญาแล้ว

❑ FOB: Free on Board (...named port of Shipment) Incoterms®2010

เป็นกฎที่ใช้ได้กับการขนส่งทางทะเลและทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าโดยวางไว้บนเรือที่ระบุ โดยผู้ซื้อ ที่ท่าเรือต้นทางที่ระบุ หรือจัดหาสินค้าที่ได้ทำการส่งมอบเรียบร้อยแล้ว ซึ่งความเสี่ยงต่อการสูญหายและเสียหายของสินค้าจะถูกโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้าอยู่บนเรือ

ผู้ขายส่งมอบสินค้าเมื่อสินค้าถูกนำไปไว้บนเรือที่ท่าเรือต้นทางที่ระบุ

❑ CFR: Cost and Freight(...named port of Destination) Incoterms®2010

เป็นกฎที่ใช้สำหรับการขนส่งทางทะเลและทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าไว้บนเรือ หรือจัดหาสินค้าที่ได้ทำการส่งมอบเรียบร้อยแล้ว ซึ่งความเสี่ยงต่อการสูญหายและเสียหายของสินค้าจะถูกโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้าอยู่บนเรือ ผู้ขายจะต้องจัดทำสัญญาและชำระค่าใช้จ่ายต่างๆรวมถึงค่าระวางจนถึงปลายทางที่ระบุ

ผู้ขายส่งมอบสินค้าเมื่อสินค้าถูกนำไปไว้บนเรือที่ท่าเรือต้นทางพร้อมชำระค่าใช้จ่ายในการขนส่งจนถึงปลายทางที่ระบุ

❑ CIF: Cost Insurance and Freight(...named port of Destination) Incoterms®2010

เป็นกฎที่ใช้สำหรับการขนส่งทางทะเลและทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าไว้บนเรือ หรือจัดหาสินค้าที่ได้ทำการส่งมอบเรียบร้อยแล้ว ซึ่งความเสี่ยงต่อการสูญหายและเสียหายของสินค้าจะถูกโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้าอยู่บนเรือ ผู้ขายจะต้องจัดทำสัญญาและชำระค่าใช้จ่ายต่างๆรวมถึงค่าระวางจนถึงปลายทางที่ระบุ ผู้ขายจะต้องทำสัญญาประกันภัยคุ้มครองความเสี่ยงต่อการสูญหายและเสียหายให้กับผู้ซื้อระหว่างการขนส่ง ภายใต้กฎ CIF ผู้ขายต้องจัดทำสัญญาประกันภัยคุ้มครองเพียงขั้นต่ำสุดเท่านั้น

ผู้ขายส่งมอบสินค้าเมื่อสินค้าถูกนำไปไว้บนเรือที่ท่าเรือต้นทางพร้อมชำระค่าใช้จ่ายในการขนส่งจนถึงปลายทางที่ระบุ พร้อมจัดหาสัญญาประกันภัยให้กับผู้ซื้อ

* เนื่องจากความคุ้มครองประกันภัยภายใต้กฎ CIF ผู้ขายมีหน้าที่ทำขั้นต่ำสุด ดังนั้นถ้าต้องการความคุ้มครองประกันภัยมากกว่าขั้นต่ำสุดผู้ซื้อต้องระบุความคุ้มครองเพิ่มในสัญญาซื้อขาย

| | INCOTERMS® 2010 RULES CHART OF RESPONSIBILITY | | | | | | | | | | |
|----------------------------|--|--------------|-------------------------------|---------------|----------------|--------------------------|--------------------|----------------------------|-----------------------|--------------------|---------------------|
| | Any Transport Mode | | Sea/Inland Waterway Transport | | | | Any Transport Mode | | | | |
| | EXW | FCA | FAS | FOB | CFR | CIF | CPT | CIP | DAC | DAP | DDP |
| Charges/Fees | Ex Works | Free Carrier | Free Alongside Ship | Free On Board | Cost & Freight | Cost Insurance & Freight | Carriage Paid To | Carriage Insurance Paid To | Delivered at Terminal | Delivered at Place | Delivered Duty Paid |
| Packaging | Buyer or Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Loading Charges | Buyer | Seller* | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Delivery to Port/Place | Buyer | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Export Duty & Taxes | Buyer | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Import Terminal Charges | Buyer | Buyer | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Loading on Carriage | Buyer | Buyer | Buyer | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Carriage Charges | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Insurance | | | | | | Seller | | Seller | | | |
| Reduction Terminal Charges | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |
| Delivery to Destination | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Seller | Seller |
| Import Duty & Taxes | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Seller |

ภาพแสดง Incoterms®2010 rules

□ INCOTERMS กับระเบียบปฏิบัติในพิธีการศุลกากร

ประกาศกรมศุลกากร ฉบับที่ 61/2546

สินค้าส่งออกใช้ฐานในการคำนวณภาษีเป็น FOB หรือ FCA สำหรับประเทศอื่น

หากราคาขายมิใช่ราคาที่กำลังจะต้องสำแดงการหักหรือเพิ่มค่าใช้จ่ายให้ได้ว่าราคา FOB หรือ FCA

สินค้านำเข้าให้ใช้ฐานในการคำนวณภาษีเป็น CIF หรือ CIP

EXW ต้องบวกด้วย 3% จึงจะถือว่าเป็น FOB

FOB ต้องบวกด้วย 10% จึงจะถือว่าเป็น CFR

CFR ต้องบวก 1% ของ FOB จึงจะถือว่าเป็น CIF

กรณีผู้นำเข้าของไทยซื้อขาย TERM : EXW FCA FAS ให้ถือเป็น EXW ทั้งสิ้น

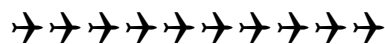
□ การวิเคราะห์เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้ารายกลุ่ม

กลุ่ม E : เหมาะสำหรับการขนส่งทุกประเภทเนื่องจากผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบในการขนส่งโดยจัดหาพาหนะและชำระค่าขนส่งเอง

กลุ่ม F : เป็นเงื่อนไขที่ผู้ขายต้องทำการส่งมอบสินค้าไปยังยานพาหนะหลักตามคำสั่งที่ผู้ซื้อกำหนดมาให้

กลุ่ม C : เป็นเงื่อนไขที่กำหนดให้ผู้ขายต้องติดต่อกับบริษัทขนส่งและทำการขนส่งสินค้าโดยผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่ง

กลุ่ม D : เป็นเงื่อนไขที่ผู้ขายรับผิดชอบการขนส่งสินค้าไปจนถึงสถานที่ปลายทางในประเทศผู้นำเข้าตามที่ตกลงกันไว้โดยผู้ขายรับผิดชอบต่อความเสี่ยงและการขนส่งทั้งหมดยกเว้นค่าภาษีและพิธีการนำเข้า




คำถามท้ายบท


- 1.ให้อธิบายเงื่อนไขของ Incoterms® 2010 rules
2. อะไรเป็นความแตกต่างของ Incoterms 2000 และ Incoterms®2010 rules

หัวข้อที่ 10

การจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ : การส่งออก

 หัวข้อที่ 10 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 10.1 ประเภทของธุรกิจการขนส่งสินค้า
- 10.2 เอกสารที่ใช้ในการส่งออก
- 10.3 ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า
- 10.4 ระบบการขนส่งสินค้า

 วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 10 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. เข้าใจและทราบถึงประเภทของธุรกิจการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
2. ทราบถึงเอกสารที่ใช้ประกอบในการส่งออกสินค้า
3. เข้าใจขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า
4. เข้าใจระบบการขนส่งสินค้า ด้านการส่งออก

องค์ประกอบด้านหนึ่งในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศที่ทุกประเทศพยายามดำเนินการคือ การหารายได้จากตลาดในต่างประเทศ ซึ่งการจะทำให้การส่งออกสัมฤทธิ์ผลคือ การจัดการการขนส่งสินค้าออก เพื่อทำการส่งมอบสินค้าที่มีการติดต่อซื้อขาย เพื่อให้มีรายได้กลับเข้ามาในประเทศ ทั้งนี้ การส่งสินค้าออกไปต่างประเทศสามารถทำได้หลายหนทาง ด้วยกันคือ ทางเรือ ทางอากาศยาน ทางรถไฟ ทางรถยนต์ และทางไปรษณีย์ แต่วิธีที่นิยมกันนั้น เป็นการขนส่งทางเรือและอากาศยานเป็นส่วนใหญ่ แต่การจะใช้วิธีการขนส่งทางใดนั้นจะต้องพิจารณาจากความเหมาะสมของรูปแบบและตัวสินค้าเป็นหลัก เช่น การขนส่งทางอากาศจำเป็นต้องใช้กับสินค้าที่มีราคาสูง มีน้ำหนักและขนาดไม่มาก รวมถึงไม่สามารถเก็บไว้ได้นานและต้องการขนส่งที่รวดเร็ว เป็นต้น

1. ประเภทของธุรกิจการขนส่งสินค้า

บริษัทที่ดำเนินการในด้านการขนส่งระหว่างประเทศ จะมีลักษณะของการดำเนินการ 3 ขั้นตอนหลักๆ คือ

1. ขั้นตอนการเดินพิธีการทางศุลกากรและส่งมอบสินค้า
2. ขั้นตอนการจัดหาและจำหน่ายพื้นที่การบรรจุสินค้า
3. ขั้นตอนการบรรจุสินค้าลงเรือหรือขึ้นเครื่องบินเพื่อการส่งออกไปยังต่างประเทศ

ซึ่งประเภทของธุรกิจขนส่งสามารถจำแนกได้ตามหน้าที่ของการดำเนินการแต่ละขั้นตอน ดังนี้

- 1) **บริษัทนายหน้าเดินเอกสารผ่านพิธีการศุลกากร Customs Broker (ตัวแทนออกของ) หรือ บริษัทชิปปิง** เป็นธุรกิจนายหน้าที่ดำเนินการในขั้นตอนการผ่านพิธีการศุลกากรและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า

- **บทบาทของ Customs Broker**

- เป็นคนกลางที่มีศักยภาพ มีความรู้ มีความรับผิดชอบ และมีคุณธรรม**

สร้างสื่อสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของสินค้ากับส่วนราชการ

รักษาคุณธรรมทั้งฝ่ายราชการและเจ้าของสินค้า

- ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ**

ช่วยขจัดปัญหาและลดขั้นตอนในการนำเข้า-ส่งออก

ช่วยป้องกันและรักษาความเชื่อถือในสินค้าที่ส่งออก

- ปกป้องสถานะเศรษฐกิจ**

ปกป้องเงินภาษีอากรของรัฐ

สร้างเสถียรภาพให้แก่ราคาสินค้านำเข้า-ส่งออก

- ในการส่งออกสินค้า Customs Broker จะเป็นผู้หาพาหนะในการบรรทุกสินค้าไปยังท่าเรือ หรือ ท่าอากาศยาน และแสดงสิทธิในการผ่านพิธีการศุลกากรแทนลูกค้า

- 2) **ผู้รับจัดการขนส่ง หรือ Freight Forwarders** เป็นธุรกิจนายหน้าที่มีกิจกรรมหลักในขั้นตอนการจัดหา และจำหน่ายพื้นที่การบรรจุสินค้า นั่นคือมีลักษณะการดำเนินกิจการ ดังนี้

- เป็นบริษัทที่เป็นเจ้าของตู้คอนเทนเนอร์ที่ขายพื้นที่ภายในตู้ให้แก่ลูกค้า ทั้งประเภทผู้ส่งออกรายเดียวหรือหลายราย

- เป็นผู้เช่าตู้เทนเนอร์หรือตู้บรรจุสินค้า หรือเช่าพื้นที่ในการบรรจุสินค้าภายในเรือขนส่งสินค้า เพื่อแบ่งขายพื้นที่ในการบรรจุสินค้าให้แก่ลูกค้าผู้ส่งออก บางบริษัทจะมีการทำธุรกิจรองในลักษณะของนายหน้าชิปปิ้ง เพื่อเสริมประเภทของการบริการให้แก่ลูกค้าผู้ส่งออกด้วย

3. บริษัทสายเดินเรือ เป็นบริษัทธุรกิจขนาดใหญ่ เป็นเจ้าของสายเรือ ที่รับสัมปทานในการเดินเรือระหว่างประเทศ มีกองเรือพาณิชย์เป็นของตนเอง เช่น NYK MEARSK MITSUI เป็นต้น ซึ่งโดยหลักจะอยู่ในขั้นตอนการบรรจุสินค้าลงเรือหรือเครื่องบินเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ แต่เนื่องจากธุรกิจสายเรือเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูงและใช้เงินลงทุนมาก ในบางบริษัทจึงสามารถทำธุรกิจครบวงจร คือ อาจจะมีการตั้งฝ่ายขายพื้นที่ในตู้คอนเทนเนอร์ คือเป็น **Freight Forwarders** และมีการให้บริการเดินเอกสารผ่านพิธีการศุลกากร และออกของ คือเป็น **Customs Broker** ไปด้วยเลย

2. ประเภทเอกสารที่ใช้ในการส่งออก

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วนเช่นเดียวกับการนำเข้า โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการส่งออกสินค้า ดังนี้...

เอกสารที่ใช้ในการส่งออกโดยทั่วไปประกอบด้วย

1. ใบขนสินค้าขาออก
2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
3. ใบอนุญาต หรือหนังสือรับรอง
4. คำร้องต่าง ๆ (ถ้ามี)
5. ใบแนบใบขนสินค้าขาออก (กรณีเป็นสินค้าที่จะขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ)
6. ใบขนสินค้ามูลค่าเงิน (กรณีเป็นสินค้าที่ขอขดเซยอากรสินค้าส่งออก)

1) ประเภทใบขนสินค้าขาออก เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการส่งออกสินค้า ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 ประเภท ตามลักษณะการส่งออก ดังนี้...

(1) แบบ กศค.101/1 ใบขนสินค้าขาออก ใช้สำหรับการส่งออกในกรณี ดังต่อไปนี้

การส่งออกสินค้าทั่วไป

การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์

การส่งออกสินค้าประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)

- การส่งออกสินค้าจากคลังสินค้าทัณฑ์บน
- การส่งออกสินค้าที่ขอชดเชยค่าภาษีอากร
- การส่งออกสินค้าที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธินำกลับ
- การส่งสินค้ากลับออกไป (RE-EXPORT)

- (2) แบบ กศก.103 คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการขอส่งสินค้าออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออกในลักษณะที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ ในประมวลระเบียบปฏิบัติศุลกากร พ.ศ. 2544
- (3) แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งของออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา
- (4) ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการส่งออกรถยนต์และจักรยานยนต์ชั่วคราว

2) เอกสารที่ผู้ส่งออกควรจัดเตรียมในการส่งออกสินค้า ได้แก่...

- (1) ใบขนสินค้าขาออก ประกอบด้วยต้นฉบับและสำเนาอย่างละ 1 ฉบับ
- (2) บัญชีราคาสินค้า (Invoice) 3 ฉบับ
- (3) บัญชีรายละเอียดของที่บรรจุในหีบห่อสินค้า (Packing List)
- (4) แบบธุรกิจต่างประเทศ (Foreign Transaction Form) : ธต. 1 จำนวน 2 ฉบับ กรณีสินค้าส่งออกมีราคา FOB เกิน 500,000 บาท
- (5) ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใดสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก
- (6) เอกสารอื่น ๆ (ถ้ามี)

3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

- 1. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกหรือตัวแทนมายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

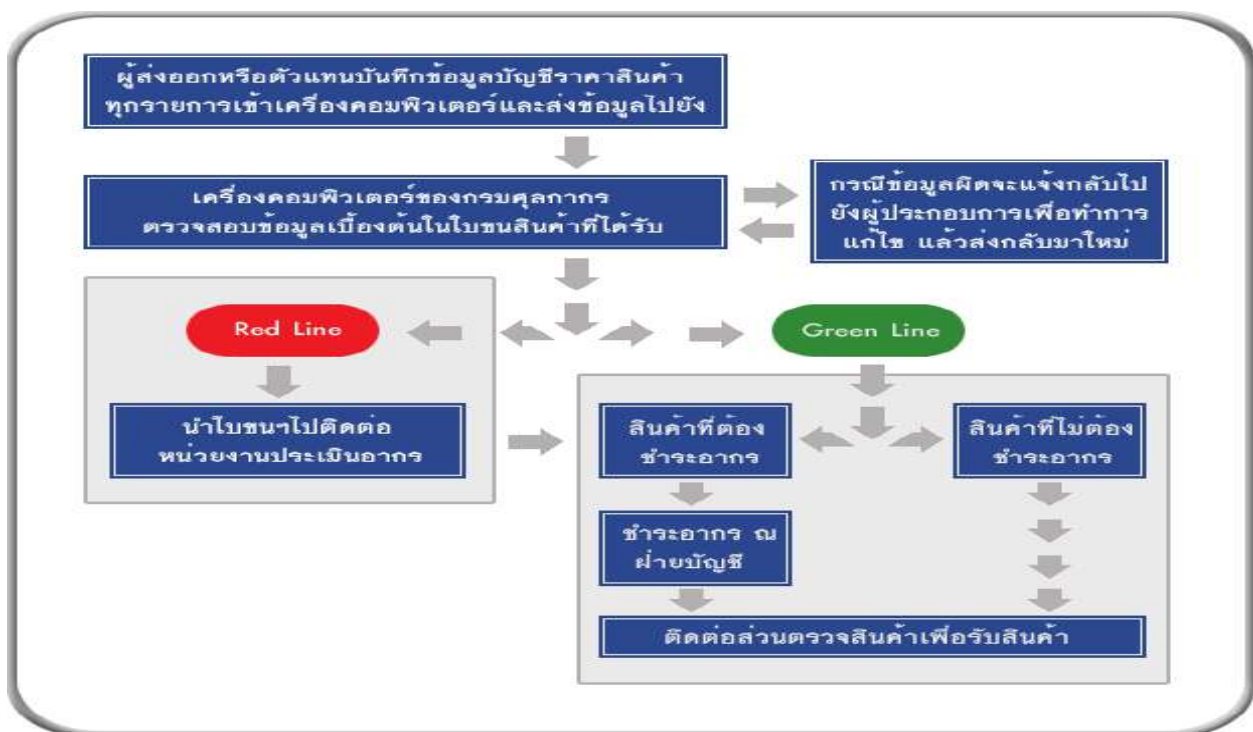
2. เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าขาออกส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาออกและตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาออกเป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้และแจ้งกลับไปยังผู้ส่งออกหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

- ใบขนสินค้าขาออกที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line)

ใบขนสินค้าประเภทนี้ผู้ส่งออกหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่ผ่านพิธีการ

- ใบขนสินค้าขาออกที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line)

ใบขนสินค้าขาออกประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถชำระค่าอากร (ถ้ามี) และดำเนินการนำสินค้าไปตรวจปล่อยเพื่อส่งออกได้เลยโดยไม่ต้องไปพบเจ้าหน้าที่ประเมินอากร



ภาพขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

4. ระบบการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ

ในการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่นิยมใช้กัน จะเป็นการขนส่งโดยทางเรือและการขนส่งโดยทางอากาศยาน ดังมีรายละเอียดดังนี้...

1.) การขนส่งสินค้าทางทะเล

การขนส่งสินค้าทางทะเล เป็นส่วนประกอบที่สำคัญส่วนหนึ่งของ ระบบการค้าระหว่างประเทศ ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และในอนาคต เพราะเป็นเพียงการขนส่งชนิดเดียวที่ขนส่งสินค้าได้คราวละมากๆ และค่าระวางมีราคาถูกกว่าการขนส่งในรูปแบบอื่น ๆ

➤ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าทางทะเล

- เจ้าของเรือ (SHIP OWNER)
- ผู้เช่าเรือ (SHIP CHARTERER)
- ตัวแทนสายเดินเรือ และตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (SHIPPING AGENT & FREIGHT FORWARDER)
- ผู้ส่งสินค้า (SHIPPER or EXPORTER)
- ผู้รับตราส่ง (CONSIGNEE)
- ผู้รับสินค้า (NOTIFY PARTY)

➤ รูปแบบของการว่าจ้างขนส่งสินค้าทางทะเล

1. LINER TERM

คือการว่าจ้างขนส่งสินค้าโดยเรือที่มีตาราง เดินเรือที่วิ่งประจำเส้นทาง ประกอบด้วย

- Conventional Vessel** เรือสินค้าอเนกประสงค์แบบดั้งเดิม ทำการขนส่งสินค้าโดยการบรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่ ส่วนใหญ่ใช้ในการขนส่งสินค้าแบบเทกอง (Bulk Cargo) การขนส่งประเภทนี้มักใช้กับสินค้าที่มีราคาไม่สูงและทนต่อสภาพอากาศ หรือจะเป็นการขนส่งสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้าง โดยทั่วไปมักไม่นิยมใช้มากนัก
- Container Vessel** เรือสินค้าที่ทำการขนส่งโดยระบบตู้คอนเทนเนอร์ มักมีเส้นทางเดินเรือแบบเครือข่าย (Network service) หรือเส้นทางเดินเรือแบบรอบโลก (Round the world service) นิยมใช้กันทั่วไป

- Semi container Vessel เรือสินค้าที่มีรูปแบบการขนส่งผสมผสาน ระหว่างเรือ Conventional กับเรือ Container

2. CHARTER TERM

คือการว่าจ้างขนส่งสินค้าโดยเรือที่เข้ามาขนส่งสินค้าเป็นเที่ยวๆ ไม่มีตารางเดินเรือและเส้นทางตายตัว ประกอบด้วย

- Voyage Charter เป็นการเช่าเหมาเรือแบบเที่ยว
- Time Charter เป็นการเช่าเหมาเรือแบบระยะเวลา
- Bareboat Charter เป็นการเช่าเหมาเรือเฉพาะตัวเรือเปล่าๆ ไม่รวมลูกเรือ
- Hybrid Charter เป็นการเช่าเหมาเรือแบบผสมผสานกัน

ข้อแตกต่างระหว่าง LINER VESSEL กับ CHARTER VESSEL

53

ข้อแตกต่างระหว่าง LINER VESSEL กับ CHARTER VESSEL

| หัวข้อเรื่อง | LINER VESSEL | CHARTER VESSEL |
|--------------------|--|---|
| SHIPPING SCHEDULES | มีตารางการเดินเรือที่แน่นอน ซึ่งเรือจะเข้าเทียบท่าตามวันเวลาที่กำหนด | ไม่มีตารางการเดินเรือที่แน่นอน Charterer เป็นผู้กำหนด |
| FREIGHT CHARGE | Owner เป็นผู้กำหนด คิดตามหน่วย เช่น นน. ปริมาตร | Owner เรียกเก็บจาก Charterer แบบเหมาลำ หรือ อัตราต่อวัน |
| ผู้ว่าจ้าง | Exporter & Importer | Charterer |
| ปริมาณว่าจ้าง | ปริมาตร นน. หรือจำนวน Container | เหมาทั้งลำ หรือบางส่วน of เรือ |

❑ ข้อแตกต่างระหว่าง LINER VESSEL กับ CHARTER VESSEL

| หัวข้อเรื่อง | LINER VESSEL | CHARTER VESSEL |
|--------------------|--|---|
| DEMURRAGE/DESPATCH | มีเฉพาะ Demurrage ของ container ที่คืนตู้เข้า | มีสัญญาว่าจ้าง (Charter Party) กำหนดอัตรา Demurrage/ Despatch money |
| เส้นทางเดินเรือ | มีกำหนดเส้นทางเดินเรือที่ตายตัว (เหมือน รถโดยสารประจำทางที่จอดตามป้ายที่กำหนด) | ไม่มีตารางกำหนดเส้นทางเดินเรือ (เหมือนการเช่าเหมารถบัส หรือการว่าจ้างรถแท็กซี่) |

➤ การขนส่งด้วยระบบตู้คอนเทนเนอร์

รูปแบบการขนส่งทางทะเลในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นการขนส่งด้วยระบบตู้คอนเทนเนอร์ (Container Box) โดยสินค้าที่จะขนส่งจะต้อง มีการนำมาบรรจุตู้ (Stuffing) และมีการขนย้ายตู้ขึ้นไว้บนเรือ Container Ship ซึ่งออกแบบมาเป็นพิเศษ สำหรับใช้ในการขนส่งสินค้าด้วยตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งท่าเรือที่จะมารองรับเรือประเภทนี้จะต้องมีการออกแบบ ที่เรียกว่า Terminal Design เพื่อให้มีความเหมาะสมทั้งในเชิงวิศวกรรมและ สิ่งแวดล้อม โดยจะต้องประกอบด้วย ท่าเทียบเรือ เชื้อเพลิงคลัง รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

❑ ตู้คอนเทนเนอร์ (Container) คือ บรรจุภัณฑ์ หรือตู้ที่มีระบบมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก ใช้บรรจุสินค้า เพื่อให้สะดวก และปลอดภัยในการขนส่ง

❑ คุณลักษณะของตู้คอนเทนเนอร์ (Container Box)

ตู้คอนเทนเนอร์จะเป็นตู้ขนาดมาตรฐานอาจทำด้วยเหล็กหรืออลูมิเนียม โดยมีโครงสร้างภายนอกที่แข็งแรงสามารถวางเรียงซ้อนกันได้ไม่น้อยกว่า 10 ชั้น โดยจะมียึด หรือ Slot เพื่อให้แต่ละตู้จะมีการยึดติดกัน โดยส่วนใหญ่แล้ว จะมีประตู 2 บาน ซึ่งจะมีรายละเอียด ระบุหมายเลขตู้ (Container Number) น้ำหนักของสินค้าบรรจุสูงสุด ฯลฯ

เมื่อปิดตู้แล้วจะมีที่ ล็อกตู้ ซึ่งใช้ในการคล้องซีล(Seal) ซึ่งเดิมนั้นเป็นตะกั่ว แต่ปัจจุบันจะเป็น Plastic มีหมายเลขกำกับ สำหรับใช้ในการบ่งชี้สถานะภาพ ซึ่งได้มีการพัฒนาไปถึง Electronic Seal ซึ่งสามารถเข้าไปตรวจสอบทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Tracking) หาดำแหน่งของการเคลื่อนย้ายตู้สินค้า ภายในตู้จะมีพื้นที่สำหรับใช้ในการวางและบรรจุสินค้า

ตู้คอนเทนเนอร์แบบมาตรฐาน (Standard Container) ซึ่งกำหนดโดยองค์การมาตรฐานระหว่างประเทศ (ISO) ซึ่งมีขนาดดังนี้

กว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 40 ฟุต*

กว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 30 ฟุต

กว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 20 ฟุต*

กว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 10 ฟุต

กว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 8 ฟุต

จะเห็นได้ว่าตู้คอนเทนเนอร์ที่ ISO กำหนดให้ในปัจจุบันมีความสูง ความกว้างเท่ากันหมดแต่จะต่างกันที่ความยาว ซึ่งขนาดที่นิยมใช้กันมากที่สุดคือ ตู้ 20 ฟุต กับตู้ 40 ฟุต

ประเภทของตู้สินค้าแบ่งตามลักษณะของสินค้าที่บรรจุได้เป็น...

1. ตู้แห้งทั่วไป (Dry Cargo Container)

1.1) Dry Cargoes เป็นตู้ที่ใส่สินค้าทั่วไปที่มีการบรรจุหีบห่อหรือภาชนะต้องเป็นสินค้าที่ไม่ต้องการรักษาอุณหภูมิ โดยสินค้าที่เข้าตู้แล้วจะต้องมีการจัดทำที่กันไม่ให้มีสินค้าเลื่อนหรือขยับ ซึ่งอาจจะใช้ถุงกระดาษที่มีการเป่าลม ที่เรียกว่า Balloon Bags มาวางอัดไว้ในช่องว่างของสินค้ากับตัวตู้ หรืออาจใช้ไม้มาปิดกันเป็นผนังหน้าตู้ ที่เรียกว่า Wooden Partition หากใช้เป็นเชือกไนลอนรัดหน้าตู้ ก็จะใช้เรียกว่า Lashing

1.2) Garment Container เป็นตู้สินค้าที่ออกแบบมาสำหรับการบรรจุสินค้าที่เป็นเสื้อผ้า โดยมีราวสำหรับแขวนเสื้อ ซึ่งส่วนใหญ่มักจะใช้กับสินค้าที่เป็น Fashion ซึ่งไม่ต้องการที่จะมีการพับหรือบรรจุใน Packing ซึ่งจะมีผลทำให้เสื้อผ้ามีการยับหรือไม่สวยงาม

1.3) Open Top เป็นตู้ซึ่งส่วนใหญ่จะต้องเป็น 40 ฟุต โดยจะออกแบบมาไม่ให้มีหลังคา สำหรับใช้ในการวางสินค้าขนาดใหญ่ เช่น เครื่องจักร ซึ่งไม่สามารถขนย้ายผ่านประตูตู้ได้ จึงต้องขนย้ายโดยการยกส่วนบนของตู้แทน

1.4) Flat-rack เป็นพื้นราบมีขนาดกว้างและยาว ตาม Size ของ Container มาตรฐาน โดยจะเป็นตู้คล้ายกับ Container ที่มีแต่พื้น Platform สำหรับใส่สินค้าที่มีลักษณะเป็นพิเศษ เช่น เครื่องจักร แท่งหิน ประติมากรรม รถแทรกเตอร์ ซึ่งสินค้าเหล่านี้ อาจจะใช้ขนส่งด้วยเรือที่เป็น Conventional Ship แต่หากเมื่อขนส่งด้วยเรือระบบ

Container แล้วก็จะต้องมีมาวางใน Flat rack เพื่อให้สามารถจัดเรียงกองในรูปแบบที่เป็น Slot ซึ่งเป็นลักษณะของเรือที่เป็น Container

2. ตู้รักษาอุณหภูมิ เป็นตู้ห้องเย็น และตู้ฉนวนกันความร้อน (Refrigerator Cargoes) เป็นตู้สินค้าประเภทที่มีเครื่องปรับอากาศ มีการปรับอุณหภูมิในตู้ ซึ่งทำตามมาตรฐานต้องสามารถปรับอุณหภูมิได้อย่างน้อย -18 องศาเซลเซียส โดยเครื่องทำความเย็นนี้อาจจะติดอยู่กับตัวตู้หรือมีปลั๊กใช้กระแสไฟฟ้าเสียบจากนอกตู้ โดยจะต้องมีที่วัดอุณหภูมิแสดงให้เห็นสถานะของอุณหภูมิของตู้สินค้า
3. ตู้บรรจุสินค้าที่เป็นของเหลว มีโครงสร้างที่สำคัญคือ พื้นตู้มีเสายึด 4 มุมและติดตั้งถังเหล็กกลมยาวไว้อย่างถาวรเพื่อบรรจุสินค้าที่เป็นของเหลว เช่น น้ำมัน สารเคมี
4. ตู้ชนิดพิเศษ (Special Container) เป็นตู้ไว้สำหรับบรรทุกสัตว์มีชีวิต บรรทุกสินค้าเกษตร

ลักษณะการบรรจุและการขนถ่ายสินค้าจากตู้คอนเทนเนอร์ มี 2 ลักษณะ คือ..

1. การบรรจุสินค้าเต็มตู้จากโกดังผู้ส่งออก เป็นการบรรจุแบบ Container Yard : C.Y. ซึ่งทางประเทศยุโรปเรียกวิธีการบรรจุนี้เป็นแบบ Full Container Load : F.C.L. โดยบริษัทเรือจัดส่งตู้คอนเทนเนอร์เปล่าไปยังโกดังสินค้าของผู้ส่งออก ผู้ส่งออกจัดการบรรจุสินค้าให้เต็มตู้แล้วลากตู้ที่บรรจุสินค้าแล้วมามอบให้บริษัทเรือ ลักษณะนี้บริษัทเรือจะไม่รับผิดชอบในเรื่องของสินค้าขาดหรือเกินจำนวน แต่เจ้าของสินค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบทั้งในเรื่องของการบรรจุสินค้าและตรวจนับสินค้าเอง
2. การส่งสินค้าไปบรรจุ ณ ลานบรรจุสินค้า Container Freight Station : C.F.S. : ซึ่งทางยุโรปเรียกการบรรจุลักษณะนี้ว่า Less than Container Load : L.C.L. มักใช้ในกรณีที่ผู้ส่งออกมีปริมาณสินค้าไม่มากพอที่จะบรรจุเต็มตู้ หรือมีสินค้ามากพอแต่ทางเจ้าของขาดแคลนกำลังหรือไม่สะดวกที่จะบรรจุสินค้าด้วยตนเอง ผู้ส่งออกจึงนำสินค้ามาไว้ที่โกดังรับสินค้าเพื่อรอการบรรจุเข้าตู้ของบริษัทเรือเพื่อให้บริษัทเรือบรรจุสินค้าเข้าตู้ให้ ลักษณะนี้บริษัทเรือจะเป็นผู้รับผิดชอบในการบรรจุสินค้าและการตรวจนับสินค้า จึงทำให้ค่าระวางสูงกว่าแบบ C.Y.

รูปแบบการลำเลียงสินค้าเพื่อการบรรจุและการเปิดตู้เพื่อนำสินค้าออกจากตู้เมื่อตู้ถูกส่งไปถึงท่าเรือปลายทาง แบ่งเป็น 4 ลักษณะ คือ

1. CY/CY หรือ FCL/FCL ผู้ส่งออกทำการบรรจุตู้ ณ โด่งของผู้ส่งออกเอง บริษัทเรือทำการส่งตู้ไปถึงมือผู้รับสินค้าปลายทางและผู้รับสินค้าลากตู้มาขนถ่ายสินค้า ณ โด่งของผู้รับสินค้าเอง
2. CFS/CFS หรือ LCL/LCL ผู้ส่งออกนำสินค้าไปยังโกดังรับสินค้าเพื่อรอการบรรจุเข้าตู้ของบริษัทเรือ บริษัทเรือรับผิดชอบการบรรจุสินค้าเข้าตู้ และรับผิดชอบนำสินค้าออกจากตู้เมื่อไปถึงท่าเรือปลายทาง

3. CY/CFS หรือ FCL/LCL ผู้ส่งออกจัดการบรรจุสินค้าเต็มตู้ด้วยตนเอง แต่เมื่อสินค้าไปถึงท่าเรือปลายทางแล้ว บริษัทเรือจะเป็นผู้รับผิดชอบเปิดตู้และนำสินค้าออกจากตู้ ณ โถงของบริษัทเรือในท่าเรือปลายทาง
4. CFS/CY หรือ LCL/FCL ผู้ส่งออกนำสินค้ามอบให้บริษัทเรือเป็นผู้รับผิดชอบบรรจุสินค้าเข้าตู้ เมื่อสินค้าถูกส่งถึงท่าเรือปลายทางแล้วผู้รับสินค้าเป็นผู้เปิดตู้นำสินค้าออก ณ โถงของผู้รับเอง

□ ค่าระวางการขนส่งด้วยตู้คอนเทนเนอร์ ประกอบด้วย

1. ค่าระวางพื้นฐาน คือค่าระวางสินค้าที่ได้กำหนดขึ้นในเส้นทางการขนส่งระหว่างท่าเรือหนึ่งไปยังอีกท่าเรือหนึ่ง ยิ่งระยะทางในการขนส่งมากใช้ระยะเวลาในการขนส่งมาก ยิ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายมากขึ้น
2. ค่าระวางพิเศษ เป็นค่าระวางที่เรียกเก็บเพิ่มเติมตามแบบต่างๆนอกเหนือจากค่าระวางพื้นฐาน เช่น
 - 2.1 ค่าปรับตามอัตราราคาน้ำมัน
 - 2.2 ค่าปรับตามอัตราเงินตรา
 - 2.3 ค่าธรรมเนียมพิเศษ เช่น ค่าธรรมเนียมสินค้าอันตราย ค่าธรรมเนียมท่าเรือแออัด
 - 2.4 ค่าธรรมเนียมออกใบตราส่ง (Bill of Lading Fee)
 - 2.5 ค่าท่าเรือเลือก
 - 2.6 ค่าเปลี่ยนท่าเรือปลายทาง
 - 2.7 ค่าเปิดหรือค่าบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์
 - 2.8 ค่าระวางเนื่องจากสินค้ามีขนาดใหญ่เกินกำหนด
 - 2.9 ค่าเก็บน้ำหนัก

2.) การขนส่งสินค้าทางอากาศ

การขนส่งสินค้าโดยทางอากาศเป็นการขนส่งที่กำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายประเทศต่างๆ มีการพัฒนาสนามบินพาณิชย์ให้ทันสมัยและเพียงพอกับความต้องการของบริษัทสร้างเครื่องบินมีการสร้างเครื่องบินซึ่งมีขนาดใหญ่และสมรรถภาพในการบินสูงสามารถบรรจุสินค้าและบรรทุกผู้โดยสารได้มากขึ้นมีเครื่องมือในการขนส่งอันทันสมัยครบครันนอกจากนี้ยังมีการขยายและปรับปรุงบริเวณคลังสินค้าที่ทำอากาศยาน ให้กว้างขวางทันสมัย เพื่อการขนส่งสินค้าดำเนินไปอย่างสะดวกและรวดเร็วจากผู้ส่งที่เมืองต้นทางไปยังเมืองผู้รับปลายทาง บทบาทของการขนส่งทางอากาศกับการค้าระหว่างประเทศ

คุณลักษณะที่สำคัญของการขนส่งสินค้าทางอากาศ คือ

1. ความรวดเร็ว การขนส่งสินค้าทางอากาศนั้นมีความรวดเร็วที่สุด
2. ความแน่นอน มีตารางการบินที่แน่นอน สม่าเสมอและตรงต่อเวลา

ผู้ที่มีบทบาทในการขนส่งสินค้าทางอากาศ

1. ผู้ส่งสินค้าผู้ส่งสินค้าหรือ Shipper หมายถึง ผู้ที่มีชื่อปรากฏอยู่ในเอกสารกำกับสินค้า หรือ Air Waybill ที่จะทำการ หรือร่วมทำการขนส่งสินค้าภายใต้เงื่อนไขใน Air Waybill
2. บริษัทการบิน บริษัทการบิน หรือ Carrier หมายถึงบริษัทการบินต่าง ๆ ซึ่งรวมทั้งบริษัทการบินที่ออกเอกสารกำกับสินค้า Air Waybill ที่จะทำการหรือร่วมทำการขนส่งสินค้าภายใต้เงื่อนไขใน Air Waybill
3. ผู้รับสินค้า ผู้รับสินค้า หรือ Consignee หมายถึงผู้ที่มีนามระบุอยู่ใน Air Waybill ซึ่งบริษัทการบินจะต้องส่งมอบสินค้าให้เมื่อถึงเมืองปลายทางตามที่ระบุไว้
4. บริษัทตัวแทน บริษัทตัวแทน หรือ IATA CARGO AGENT หมายถึงบริษัทที่ได้รับรองจากสมาคมการขนส่งทางอากาศและแต่งตั้ง โดยบริษัทการบินให้ดำเนินการรับและออกเอกสารกำกับสินค้า Air Waybill พร้อมทั้งเก็บค่าขนส่งที่เกี่ยวข้องในนามของบริษัทการบิน
5. ศุลกากร (Customs)

พาหนะที่ใช้ขนส่งสินค้าทางอากาศ

อากาศยานแต่ละประเภทมีข้อจำกัดด้านพื้นที่ระวางบรรทุกและน้ำหนักบรรทุกที่แตกต่างกันออกไป และโดยทั่วไปเครื่องบินที่ใช้ในการขนส่งสินค้าทางอากาศมี 3 ประเภท ได้แก่...

- 1) เครื่องบินโดยสาร (Passenger Flight) ประกอบด้วย ที่นั่ง สำหรับผู้โดยสารด้านบนทั้งหมด (Main deck + Upper deck) สามารถบรรทุกสินค้าได้เฉพาะด้านล่าง (Lower deck) และด้านท้าย (Tail) เท่านั้น ส่วนใหญ่เป็นสัมภาระของผู้โดยสาร
- 2) เครื่องบินกึ่งโดยสาร (Combi Flight หรือ Combination of Passenger & Main deck Loader) ประกอบด้วย ที่นั่ง สำหรับผู้โดยสารด้านบน (Upper deck และ/หรือ ครึ่งหนึ่งของ Main deck) และพื้นที่เหลือสามารถบรรทุกสินค้าได้ทั้งหมด
- 3) เครื่องบินบรรทุกสินค้า (Charter Flight / Cargo Flight / Freighter) เป็นเครื่องบินสำหรับบรรทุกสินค้าทั้งหมด ไม่มีส่วนของ ที่นั่ง ผู้โดยสาร

ข้อดีและข้อเสียของการขนส่งสินค้าทางอากาศ

ข้อดี

1. ใช้เวลาในการขนส่งน้อย
2. สินค้าแบบใหม่ ๆ โดยเฉพาะสินค้าประเภทแฟชั่น สามารถส่งไปยังตลาดต่าง ๆ ทั่วโลกได้เวลาที่รวดเร็ว

ข้อเสีย

1. เสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานค่อนข้างสูง เพราะมีอัตราค่าขนส่งสินค้าสูงกว่าอัตราค่าขนส่งประเภทอื่น ๆ
2. การขนส่งขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศทำให้เป็นอุปสรรคต่อการขนส่งหากสภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย

ผู้ส่งออกสามารถเลือกใช้บริการส่งออกผ่านบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าได้

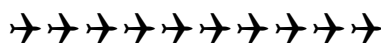
- บริษัทตัวแทนขนส่งสินค้าจะทำหน้าที่ในการจัดการส่วนใหญ่
- ผู้ส่งออกเพียงจัดเตรียมข้อมูลรายละเอียดของสินค้าและเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวกับสินค้า เวลา วันที่และเที่ยวบินที่ต้องการ พร้อมทั้งบรรจุหีบห่อให้เรียบร้อย จึงส่งมอบให้กับบริษัทตัวแทนขนส่งสินค้า

แต่หากผู้ส่งออกทำการส่งมอบสินค้าให้กับสายการบินโดยตรง ผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการเอง ดังนี้

1. ผ่านการตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ และเจ้าหน้าที่ศุลกากรต้นทาง
2. นำสินค้าไปบรรจุหีบห่อในเที่ยวบินของสายการบินเพื่อส่งสินค้าไปยังท่าอากาศยานปลายทาง
3. ผ่านการตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรปลายทางอีกครั้ง ก่อนที่ผู้รับปลายทางจะมารับสินค้า (ด้วยตนเองหรือผ่านทางบริษัทตัวแทนผู้ส่งออก)

เอกสารที่ต้องจัดเตรียม

1. Invoice
2. Packing List
3. กรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้า
4. ตั๋วแลกเงิน
5. เอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้องเฉพาะสำหรับการขนส่ง ได้แก่ ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Air Waybill)



คำถามท้ายบท

1. ให้อธิบายรูปแบบของการขนส่งสินค้าทางทะเล
2. อธิบายรูปแบบของการขนส่งสินค้าทางอากาศ พร้อมระบุ ข้อดี และข้อเสีย

หัวข้อที่ 11

การจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ : การนำเข้า

หัวข้อที่ 11 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 11.1 เอกสารที่ใช้ในการนำเข้า
- 11.2 ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 11 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. เข้าใจเอกสารที่ใช้ประกอบในการนำเข้าสินค้า
2. เข้าใจและทราบขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

การนำเข้าสินค้าในปัจจุบันมีการขยายตัวเติบโตมากขึ้นตามความเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ และการตกลงทางการค้าว่าด้วยเขตการค้าเสรี (FTA) โดยมีหลักการที่พยายามลดอุปสรรคทางการค้าลง โดยเฉพาะการลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีระหว่างคู่สัญญา เนื่องจากขั้นตอนการนำเข้าสินค้านั้นมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก และมีปัญหาทางด้านต้นทุนผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าสินค้าจะต้องทำความเข้าใจและศึกษาข้อปฏิบัติให้ถูกต้อง เพื่อให้การประกอบธุรกิจนำเข้าสินค้าเป็นไปอย่างสะดวกและได้รับผลสำเร็จคุ้มค่ากับความตั้งใจการลงทุน

1. เอกสารที่ใช้ในการนำเข้าสินค้า

- ในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการนำเข้า เช่น กระทรวงพาณิชย์สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กรมปศุสัตว์ หรือ อื่นๆ ที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสารและปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้า
- ในขั้นตอนการนำเข้าที่ยังไม่เกี่ยวกับพิธีการศุลกากรและการทำเรื่อนั้น จะปฏิบัติดังนี้
 1. ผู้ส่งออกในต่างประเทศจะส่งสำเนาเอกสารการขนส่ง (Shipping Document) มาทางโทรสาร ซึ่งประกอบด้วย...
 - 1.1 Invoice
 - 1.2 Packing List
 - 1.3 Bill of Lading : B/L
 2. ผู้นำเข้าจะต้องตรวจสอบชื่อและหมายเลขติดต่อของบริษัทสายเรือที่บรรทุกสินค้าของผู้นำเข้า โดยพิจารณาจากชื่อและที่อยู่ปรากฏในใบตราส่งสินค้า
 3. ผู้นำเข้าต้องทำการติดต่อบริษัทเอเยนต์สายเรือ เพื่อทำการสอบถามถึงกำหนดการที่เรือเทียบท่าและขนถ่ายสินค้าลงจากเรือ จากนั้นให้แจ้งชื่อบริษัทตัวแทนหรือบริษัทชิปปิงที่ ผู้นำเข้ามอบหมายในการออกของแก่บริษัทเรือ
 4. ผู้นำเข้าจะทำการแจ้งข้อมูลรวมถึงส่งเอกสารการค้าไปยังบริษัทชิปปิง เพื่อให้บริษัทได้จัดเตรียมเอกสารที่จำเป็นต่อการผ่านพิธีการศุลกากร เช่น จัดเตรียมพิมพ์ใบขนสินค้า ตรวจสอบพิกัดภาษีศุลกากรที่ตรงกับสินค้าที่นำเข้า เตรียมแคตตาล็อกหรือตัวอย่างสินค้าในกรณีที่เจ้าหน้าที่ศุลกากรร้องขอหรือสินค้านำเข้าดังกล่าวยังไม่เคยมีการนำเข้ามาก่อน เพื่อไม่ให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายต่อการเตรียมการก่อนที่เรือบรรทุกสินค้าจะเทียบท่า หลังจากนั้นจะเป็นภาระหน้าที่ของบริษัทชิปปิงในการดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากรรวมถึงการตรวจปล่อยสินค้าขาเข้าและการส่งมอบสินค้า

ประเภทใบขนสินค้าขาเข้า

1. **ประเภทใบขนสินค้าขาเข้า** เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้นำเข้าต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการนำเข้าสินค้า ซึ่งจำแนกออกเป็น 9 ประเภทตามลักษณะการนำเข้า ดังนี้
 - (1) แบบ กศศ. 99/1 ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภทที่กรมศุลกากรมิได้กำหนดให้ใช้ใบขนสินค้าประเภทอื่น

- (2) แบบ กศก. 102 ใบขนสินค้าขาเข้าพิเศษพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าทางอากาศยานหรือพิธีการอื่นที่กรมศุลกากรกำหนดสำหรับของที่นำเข้าในลักษณะเฉพาะ เช่น การนำเข้าสัตว์เลี้ยงมีชีวิต
- (3) แบบ กศก. 103 คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าก่อนปฏิบัติพิธีการครบถ้วนตามที่กรมศุลกากรกำหนด
- (4) แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าชั่วคราวประเภทต่าง ๆ ตามที่ระบุในอนุสัญญา
- (5) แบบ JDA (Joint Development Area) ใบขนสินค้าสำหรับพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าในเขตพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย
- (6) แบบใบแนบ 9 ใบขนสินค้าถ่ายลำ ใช้สำหรับพิธีการสินค้าถ่ายลำ
- (7) แบบที่ 448 ใบขนสินค้าผ่านแดน ใช้สำหรับพิธีการสินค้าผ่านแดน
- (8) ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำรถยนต์และจักรยานยนต์เข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว
- (9) ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับเรือสำราญและกีฬาที่นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเรือสำราญและกีฬาเข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว

เอกสารที่ใช้ในการนำเข้าสินค้า

สำหรับพิธีการชำระอากร พิธีการวางประกัน พิธีการขนถ่ายข้างลำ พิธีการคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากร ต้องมีเอกสารประกอบ ได้แก่

- (1) ต้นฉบับใบขนสินค้าขาเข้า (กศก. 99/1) พร้อมสำเนา 1 ฉบับ เว้นแต่กรณีที่กรมศุลกากรกำหนดให้มีการจัดทำคู่ฉบับเพิ่ม เช่น สำหรับ การนำเข้าอาวุธปืน เครื่องกระสุนปืน วัตถุระเบิด การนำเข้าน้ำมันเชื้อเพลิง ที่ต้องส่งเงินเข้ากองทุนน้ำมัน กรณีดังกล่าวต้องมีสำเนาใบขนสินค้าขาเข้า 2 ฉบับ
- (2) ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading or Air Waybill)
- (3) บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- (4) แบบธุรกิจต่างประเทศ (ธ.ต.2)(Foreign Transaction Form) กรณีมูลค่าของนำเข้าเกินกว่าราคา FOB 500,000 บาท
- (5) แบบแสดงรายละเอียดราคาศุลกากร (กศก. 170)
- (6) ใบส่งปล่อยสินค้า (กศก.100/1)
- (7) บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)
- (8) ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน (Insurance Premium Invoice)
- (9) ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า
- (10) ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) กรณีขอลดอัตราอากร

(11) เอกสารอื่น ๆ เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม คุณลักษณะและการใช้งานของสินค้า แค็ตตาล็อก เป็นต้น

ชนิดของเอกสารที่ใช้ประกอบในการนำเข้าและส่งออกสินค้านำเข้าระหว่างประเทศ

1. เอกสารการค้า / สินค้า



2. เอกสารการขนส่ง



2.5 -ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading : B/L)

-ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Air Waybill)

-ใบตราส่งทางรถไฟ (Rail Waybill)

-ใบรับพัสดุภัณฑ์ไปรษณีย์ (Parcel Post Receipt)



รายละเอียดเอกสารและตัวอย่างเอกสาร

1. ใบกำกับสินค้าหรือบัญชีราคาสินค้า (Commercial Invoice)

- ฝ่ายผู้ขายจะต้องจัดทำขึ้นมาเพื่อแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า
- เอกสารนี้จะต้องใช้ประกอบร่วมกับเอกสารใบอื่นๆ เพื่อตรวจสอบรายการตัวสินค้านำเข้าบนเรือให้ถูกต้องตรงกับรายการในเอกสาร เพื่อการผ่านพิธีการศุลกากรก่อนจะนำสินค้าจากเรือขึ้นท่าเรือต่อไป

Shipper, and seller should be listed on the invoice.

Country of origin listed. This may differ from the country from which the product is shipped.

Carton Count

List the gross weight and net weight for each item


List packer, grower, or manufacturer separately

Detailed description of commodity, ie: Raw, cooked, filleted, whole, skin on or off, ect.

List the charges and itemized value and weight for each item on the invoice.

You must itemize: duty, insurance, freight and other charges separately. This is REQUIRED and ENFORCED by U.S. Customs

List payment terms and how freight will be handled, ie: prepaid, FOB, CIF, ect



ABC Seafood Company
1234 Super Road, Bangkok, Thailand 001001

INVOICE
No. XXXX

DD. AUGUST 23, 2001

SOLD TO: XYZ FISH COMPANY
1234 FIRST STREET, LOS ANGELES, CA 90001

SHIPPED BY: GREAT MARINE CARRIER 111000-999 ON/ON ABOUT: AUGUST 23, 2001
FROM: THAILAND TO: LOS ANGELES PORT CA, USA
PAYMENT BY: ABC SEAFOOD COMPANY
THROUGH EXPORT-IMPORT BANK OF THAILAND(HEAD OFFICE)

| SHIPPING | QUANTITY | DESCRIPTION OF GOODS | UNIT PRICE | AMOUNT (USA) |
|----------|----------|--|------------|------------------------------|
| | CASE | GOODS OF THAILAND ORIGIN | US\$/RING | CAF LOS ANGELES CA, U.S.A |
| | | PURCHASE ORDER No. 68690 FROZEN COOKED SHRIMP RINGS SKIN PACK W/ SAUCE | | |
| | | PACKED 12 x 10 ea. PER MASTER CARTON SIZE: 71-90 QUANTITY: 24,000 RINGS | 2.00 | 48,000.00 |
| TOTAL | 2,000 | | | 48,000.00 |

(U.S. DOLLARS: FORTY EIGHT THOUSAND ONLY)

PREPAID FREIGHT CHARGES USD. 2,334.00
F.O.B. VALUE USD: 45,666.00

NET WEIGHT (KGS): 6,804.00
NET WEIGHT (LBS): 15,000.00
GROSS WEIGHT (KGS): 10,800.00

PACKER'S NAME AND ADDRESS
ABC Seafood Company
1234 Super Road, Bangkok, Thailand 001001

2. ใบแสดงรายการบรรจุหีบห่อ (Packing List)

- เอกสารนี้ผู้ขายจะจัดทำขึ้นมาเพื่อแสดงให้เห็นถึงการบรรจุสินค้าลงไปในบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการขนส่งระหว่างประเทศ เพื่อสะดวกในการตรวจสอบสินค้า
- เอกสารนี้จะใช้แนบพร้อมกับเอกสารอื่น เพื่อยื่นผ่านพิธีการทางศุลกากร

PACKING LIST

No.: 114/AJ/EXP/XVII/09

Quantity : 281 BAGS = 16.76 MT OF INDONESIAN COFFEE BEANS GRADE 1
 Shipped per : MV. CAPE FLORES 020W
 MV. MEDONTARIO 703S
 Port of Loading : SURABAYA, INDONESIAN PORT
 Destination : FREMANTLE PORT, AUSTRALIA



| Marks | Description |
|--|--|
| 15 / 1256 / 114 FIVE SENSES COFFEE 1 - 81 15 / 1256 / 114A JAVA ARABICA WASHED GRD 1 1 - 66 15 / 1256 / 114B BALI KINTAMANI ARABICA WASHED GRD 1 1 - 134 | 281 BAGS = 16.76 MT OF INDONESIAN COFFEE BEANS, CONSIST OF: 81 BAGS = 4.76 MT OF BALI ARABICA KINTAMANI WIB GRADE 1 (EX GROWER) 66 BAGS = 3.96 MT OF JAVA ARABICA WIB GRADE 1 134 BAGS = 8.04 MT OF BALI ARABICA KINTAMANI WIB GRADE 1 Full & Sound : 168 Bags @ 60.9 Kgs : 10,231.20 Kgs Gross 108 Bags @ 60.8 Kgs : 6,566.40 Kgs Gross 1 Bags @ 18.9 Kgs : 18.90 Kgs Gross 1 Bags @ 56.9 Kgs : 56.90 Kgs Gross 1 Bags @ 42.8 Kgs : 42.80 Kgs Gross 1 Bags @ 12.8 Kgs : 12.80 Kgs Gross 1 Bags @ 72.8 Kgs : 72.80 Kgs Gross Balance : - Bags @ - Kgs : - Kgs Gross Total : 281 Bags : 17,001.80 Kgs Gross Less : Tare of 170 Bags of 0.9 kg each : 153.00 Kgs Tare of 111 Bags of 0.8 kg each : 88.80 Kgs Total : 16,760.00 Kgs Nett. |

MALANG, NOV. 03, 2009

CONTAINER AND SEAL NR.

PT. Adonal Jaya
DAMPIT - MALANG

KKTU 7507751

BAP 08299

3. ใบจองระวางเรือ (SHIPPING PARTICULAR / Booking Note)

- เอกสารนี้เป็นของบริษัทเรือหรือตัวแทน ที่ให้ผู้ส่งออกกรอกรายละเอียดต่าง ๆ เพื่อทำการจองระวางเรือล่วงหน้าก่อนที่จะนำสินค้ามาบรรจุลงเรือ
- ตัวแทนสายเดินเรือจะนำรายละเอียดต่าง ๆ ไปจัดทำใบตราส่งสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก

4. ใบสั่งให้นำสินค้าบรรจุเรือ (Shipping Order : S/O)

- เอกสารนี้จะออกโดยบริษัทหรือตัวแทนเรือหลังจากที่ได้มีการจองระวางเรือเรียบร้อยแล้ว เพื่อสั่งการให้ต้นหนเรือรับสินค้าขึ้นบรรจุเรือตามรายการ

| SHIPPING ORDER/ MATE'S RECEIPT | | Exel Consolidation Services Ltd. | | EXEL  | |
|--|--|---|--|--|--|
| Account Code: | | Shipping Order Number: | | ATTN: | |
| Shipper (Name & Address): H & H ASIA LTD | | Manufacturer (Name & Address): 工厂: 東台市國際貿易服務有限公司(營業部) 地址: 江蘇省東台市東亭北路(新廟中向北100米) | | | |
| Email: stalla.shen@bandhasia.co | | Contact: stalla.shen(沈燕) | | Content: 錢俊 | |
| Tel: 021-52379505*373 | | Fax: 021-52380781 | | Tel: 0515-5319111 | |
| Consignee (Name & Address): KMART AUSTRALIA LIMITED. | | Country of Origin: | | P.O. No.: | |
| Vessel/Voyage: | | Notify Party (Name & Address): KMART AUSTRALIA LIMITED, C/-INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN FREIGHT DEPARTMENT, LEVEL 4, 238 BOURKE STREET, TARGET CENTRE, MELBOURNE, VIC 3000 PH(03)9635 2537 FAX(03)9635 2508 | | | |
| Port of Loading: SHANGHAI, CHINA | | Port of Discharge: BRISBANE, AUSTRALIA | | Also Notify Party (Name & Address): | |
| Place of Delivery: | | Shipping Term: | | Service Type: | |
| Marks & Numbers | | Packages | | Description of Pkg. & Goods Particulars Furnished by Shipper | |
| KMAFT P/O NO:9671494 ITEM NO: DESCRIPTION: APNR PORT: C/NO:1-UP MADE IN CHINA | | 27CTNS | | LAUNDRY HAMPER CFS(博進倉庫) | |
| PO#9671494 ITEM NO:38780998,648PCS,27CTNS,513KGS,4CBM FF DUE DATE: MAR.20 | | | | Gross Wt. (KGS): 513KGS Measurement (CBM): 4CBM | |
| Est. Cargo Ready Date: | | | | ** Select one of the below: WOOD PACKING MATERIAL: <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO EXPORT LICENCE: <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO FREIGHT: <input checked="" type="checkbox"/> COLLECT <input type="checkbox"/> | |
| Shipper's Declaration: 1. We hereby expressly declare that the above particulars furnished by us are correct and complete and that we will be fully responsible for the contents of such declaration. 2. We further agree to settle all unpaid charges in accordance with the above mentioned shipping terms. 3. We further agree EGS to issue an original cargo receipt for the above shipment unless any special instruction are given. 4. The Shipping Order is governed by the terms and conditions set out on EGS Cargo Receipt. | | | | | |
| Shipper's Chop and Signature: | | Date: | | L.C.No.: | |
| Closing Date/Time: | | Ship Window: | | Booking Approved By: Date: | |
| Total # of Packages Received (BY W/S/ROB): | | | | | |
| Remarks: | | Cargo at Warehouse Received By: | | Date: | |
| NB: 1. Exel Consolidation Services Ltd. (ECS) shall not be responsible for shut-out shipments after official CFS closing and insurance of goods during staging at ECS's warehouse. 2. ECS shall charge the shipper for storage cost if goods are delivered before the approved ship date or prior in ship window. | | | | | |

5. ใบบัญชีรายการสินค้าในเรือ (Manifest)

- บริษัทเรือหรือตัวแทนจะบันทึกรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าที่นำขึ้นบรรทุกบนเรือเพื่อให้ต้นหนเรือนำไปพร้อมกับสินค้า
- เอกสารนี้จะถูกนำมายื่นแก่พนักงานศุลกากร โดยต้นหนจะต้องรับรายงานภายใน 24 ชั่วโมงหลังจากเรือได้เทียบท่าแล้วเพื่อใช้ประกอบร่วมกับเอกสารอื่นๆ ในการผ่านพิธีการศุลกากร ก่อนที่จะนำสินค้าลงจากเรือ

รายละเอียดต่างๆ ที่ระบุไว้ใน BILL OF LADING

1. ชื่อและที่อยู่ของผู้ส่งออก
2. ชื่อและที่อยู่ของผู้รับของ (ประเทศไทย)
3. รายการสิ่งของ DESCRIPTION OF GOODS
4. จำนวนชิ้นหรือหีบห่อ
5. สัดส่วนของที่ส่ง MEASUREMENT
6. ปริมาตรของ VOLUME IN CUBIC FEET/ CUBIC METRE
7. อัตราค่าขนส่งที่ได้ตกลงกันไว้
8. หลักฐานการจ่าย อัตราค่าขนส่งที่ต้นทางหรือปลายทาง
9. สายการเดินทางเรือและกำหนดวันเรือออกจากท่า

| | | | | | | | | |
|--|-------------|--|--|--|--------------------------------------|--|--------------|---------------|
| BILL OF LADING ORIGINAL - NOT NEGOTIABLE | | Carrier: QUEBECOR - FedEx Freight West Buyer Selected: LTL - Standard Date: 07/14/2007 | BOL#: 83 (Must Appear on Freight Bill) | | | | | |
| Ship to/Consignee: Demo Buyer Inc - LA Warehouse 1111 S. Figueroa Street Los Angeles, California 90015 United States tel: 1 800 555 5555 Buyer PO#: 111306CAA System PO#: 66 Call for an appointment: 1 800 555 5555 | | Ship from/Shipper: Demo Supplier Inc. - San Pedro 555 Channel Street San Pedro, California 90731 United States tel: 310 121 1234 Supplier Invoice#: Invoice Date: 07/14/2007 System Invoice#: 107 Call for an appointment: 310 121 1234 | | | | | | |
| FREIGHT CHARGES ARE THIRD PARTY PREPAID to: QWE Logistics P.O. Box 940 Bensenville, IL 60106 (866) 744-7793 | | Driver Place Pro Sticker Directly Below | | | | | | |
| SPECIAL INSTRUCTIONS: | | | | | | | | |
| <p>RECEIVED, subject to the classification and terms in effect on the date of the issue of this Bill of Lading, the property described below is apparent good order, except as noted (contents and condition of contents or packages unknown), marked consigned, and declared as indicated below which said carrier (the word carrier being understood through both this contract as meaning any person or corporation in possession of the property under the contract) agree to carry to its usual place of delivery at said destination, from its route, or otherwise to deliver to another carrier on the route to said destination. It is mutually agreed, as to each carrier of all or any of said property, over all or any portion of said route to destination, and as to each party at any time, that service in all or any of said property, that service to be performed hereunder shall be subject to the terms and conditions of the Uniform Domestic Straight Bill of Lading set forth in the Uniform Freight Classification in effect on the date hereof, if this is a rail or rail-water shipment or (2) in the applicable motor carrier classification or tariff if this is a motor carrier shipment.</p> <p>Shipper hereby certifies that it is familiar with all the terms and conditions of the said bill of lading, set forth in the classification or tariff which governs the transportation of this shipment, and the said terms and conditions are hereby agreed to by the shipper and accepted for himself and his assignee.</p> <p>** Mark with X to designate hazardous material as defined in title 49 of Federal Regulations.</p> | | | | | | | | |
| Handling Units | Pcs. | **HM | UN No | Description | Bulk | NMFC | Class | Weight |
| 2 - Cartons | 20 Each | | | deluxe thermo dispenser with gauge glass, 2.5 liter, 6 pack decanter cleaning machine, the ultimate in cleaning machines | No | | 100 | 15 Pound |
| 5 - Pallets | 25 Each | | | deluxe thermo dispenser with gauge glass, 2.5 liter, 6 pack decanter cleaning machine, the ultimate in cleaning machines | No | | 250 | 150 Pound |
| HAZARDOUS MATERIALS | | | | | | | | |
| EMERGENCY CONTACT NUMBER: | | | | | | | | |
| *In the shipment between two ports by a carrier by water, the law requires that the bill of lading shall state whether it is "carrier's or shipper's weight" | | | NOTE: Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property. | | | *In this shipment to be delivered to the consignee, without recourse to the consignor, the consignor shall sign the following statement: The carrier may, decide to make delivery of this shipment without payment of freight and other terminal charges. | | |
| **Shippers imprint in ink or stamp: not a part of bill of lading approved by the Interstate Commerce Commission. | | | The agreed or declared value of the property is hereby specifically stated by the shipper to be not exceeding | | | \$ _____ per | | |
| I hereby declare that the contents of this consignment are fully and accurately described above by proper shipping name and are classified, packed, marked and labeled in accordance and are in all respects in proper condition for transport according to applicable international and national governmental regulations. | | | | | | | | |
| SHIPPER AUTHORIZED SIGNATURE: | | | | | CARRIER AUTHORIZED SIGNATURE: | | | |

7. ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Air Waybill)

- เป็นใบตราส่งที่มีคุณสมบัติเพียงใบรับขนสินค้า (Receipt) และสัญญาขนสินค้า (Contract) เท่านั้น เพื่อใช้เป็นหลักฐานแสดงถึง รายละเอียดของสินค้าและรายละเอียด เกี่ยวกับการบิน รวมทั้งใช้แสดงน้ำหนักของสินค้าที่ขนส่ง
- เป็นเอกสารที่ผู้รับจ้างส่งสินค้า ออกให้ ในฐานะผู้ส่งสินค้า โดยผู้ส่งออกต้องนำ Air Waybill มาเป็นส่วนหนึ่งของเอกสารส่งออก

ประเภทของ Air Waybill

- House Air Waybill

เป็นเอกสารที่ออกโดยบริษัทตัวแทนรับส่งสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก โดยชื่อผู้ขนส่งใน Air Waybill (มุมซ้ายด้านบนของ Air Waybill) จะเป็นชื่อของผู้ส่งออก

- Master Air Waybill

เป็นเอกสารที่ออกโดยสายการบินที่ส่งสินค้าซึ่งลงนามโดยสายการบิน หรือบริษัทตัวแทนของสายการบินก็ได้ โดยชื่อผู้ขนส่งสินค้าใน Master Air Waybill (มุมซ้ายด้านบนของ Air Waybill) ก็จะเป็นชื่อผู้ส่งออก

| 117 | AGP | 21713274 | 117 21713274 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------|--|---|--------------------------|----------------------------------|---------------|--|-------|--|------|-------|---|-------|------|-------|--------|---|--|--|--|--|--|--|-------|--|--|--|--|--|--|--|--------|--|--|--|--|
| NUMERO Y DIRECCION DEL EXPEDIDOR CLAUDIA CONTE C/MARIA DE LA CRUZ 1-3-H 29010 MALAGA ES ESPANA PHONE 680533388 C/AGENTS Y DIRECCION DEL DESTINATARIO MARIA PIA MASCIOVECCHIO VIA SAN PANCRAZIO 62 GESSATE MILANO ITALIA PHONE: 0510318468648 AGENTS DEL TRANSPORTISTA, NOMBRE Y CIUDAD CACESA MALAGA (ES-RA-0042) | | ST. DE CTA. DEL EXPEDIDOR (Shipper's account number) | NO NEGOCIABLE S.A.S AIR WAYBILL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| AGP 72-4 7113 / 2013 AGENCIAMENTO DE SALIDA (AGENCIAMENTO DE SAÍDA) (DEL TEN TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA AGP | | ST. DE CTA. DEL DESTINATARIO (Consignee's account number) | EMITIDA POR/ISSUED BY LAS COMPAÑIAS L. 1 Y 2 DE ESTA CARTA DE PORTO ABREN SIN OPOSICIÓN Y TIENEN LA ABREVA VALIDEZ (These companies L. 1 and 2 of this Bill of Lading are opened and have the same validity) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| AGP CODIGO META DEL AGENTE / Agent's META Code 72-4 7113 / 2013 AGENCIAMENTO DE SALIDA (AGENCIAMENTO DE SAÍDA) (DEL TEN TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA AGP | | ST. DE CTA. DEL AGENTE / Agent's No. 72-4 7113 / 2013 | INFORMACION CONTABLE / Accounting Information GEN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| AGP A/C: SK MXP | | A/C: SK MXP | NO INTERCAMBIABLES TRANSPORTISTA (Not Interchangeable Transporter) N.V.D. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DADOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACION / Handling Information MEAS : 100X70X50 NOTIFY UPON ARRIVAL DOCS ATTACHED TO AWB | | VALOR ANUNCIADO (Declared Value) N.I.L. | VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTISTA (Declared Value for Carriage) N.C.V. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ESTADO DE LA CARGA / Status of Goods TWO LIVES DOG / 2 PERROS VIVOS (100,0 x 70,0 x 50,0 CM) x 10 | | STATUS C | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTIDAD / Qty of goods</th> <th>PESO BRUTO / Gross Weight</th> <th>ESCALA TARA / TARE SCALE</th> <th>PESO A COWAR / Chargeable Weight</th> <th>TARIFA / Rate</th> <th>CARGO / Charge</th> <th>Total</th> <th>MANIPULACION Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA (MANIPULATION AND QUANTITY OF GOODS)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1,00</td> <td>25,00</td> <td>K</td> <td>58,00</td> <td>2,45</td> <td>20,00</td> <td>142,10</td> <td>TWO LIVES DOG / 2 PERROS VIVOS (100,0 x 70,0 x 50,0 CM) x 10</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>20,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>162,10</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | | QUANTIDAD / Qty of goods | PESO BRUTO / Gross Weight | ESCALA TARA / TARE SCALE | PESO A COWAR / Chargeable Weight | TARIFA / Rate | CARGO / Charge | Total | MANIPULACION Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA (MANIPULATION AND QUANTITY OF GOODS) | 1,00 | 25,00 | K | 58,00 | 2,45 | 20,00 | 142,10 | TWO LIVES DOG / 2 PERROS VIVOS (100,0 x 70,0 x 50,0 CM) x 10 | | | | | | | 20,00 | | | | | | | | 162,10 | | GTC: 0,55 MYC: 11,25 MXC: 3,75 SCC: 10,00 AWA: 8,94 SPA: 20,00 | | |
| QUANTIDAD / Qty of goods | PESO BRUTO / Gross Weight | ESCALA TARA / TARE SCALE | PESO A COWAR / Chargeable Weight | TARIFA / Rate | CARGO / Charge | Total | MANIPULACION Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA (MANIPULATION AND QUANTITY OF GOODS) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1,00 | 25,00 | K | 58,00 | 2,45 | 20,00 | 142,10 | TWO LIVES DOG / 2 PERROS VIVOS (100,0 x 70,0 x 50,0 CM) x 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 20,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 162,10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL ESTOS CARGOS A FAVOR DEL AGENTE / Total Other Charges Due Agent 28,94 | | TOTAL ESTOS CARGOS A FAVOR DEL DESTINATARIO / Total Other Charges Due Consignee 23,55 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL PAGAR / Total Payable 251,23 | | TOTAL PAGAR / Total Payable 0,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FIRMADO POR EL EXPEDIDOR / Signed by Shipper 20/03/2009 0:00:00 | | FIRMADO POR EL AGENTE / Signed by Agent 20/03/2009 0:00:00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FIRMADO POR EL DESTINATARIO / Signed by Consignee | | FIRMADO POR EL DESTINATARIO / Signed by Consignee | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

8. ใบตราส่งทางรถไฟ (Rail Waybill)

- เป็นเอกสารที่ออกโดยการรถไฟ ใช้เป็นหลักฐานว่าได้รับสินค้าจากผู้ส่งออก เพื่อขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางในต่างประเทศแล้ว

9. ใบรับพัสดุภัณฑ์ไปรษณีย์ (Parcel Post Receipt)

- เอกสารนี้ใช้เป็น “ใบรับ” ซึ่งออกโดย สำนักงานไปรษณีย์ (Post Office) ของ ประเทศต้นทางที่ส่งสินค้าให้ไว้เป็นหลักฐานว่า จะจัดส่งหีบห่อสินค้าให้แก่ผู้รับปลายทาง

10. ใบสั่งปล่อยสินค้า (Delivery Order : D/O)

- เป็นเอกสารที่บริษัทเรือได้ออกให้กับผู้นำเข้าสินค้า เมื่อผู้นำเข้าได้นำใบ B/L มายื่น แลกเปลี่ยนขอรับใบ D/O ไปเพื่อจะนำเอาใบ D/O ไปยื่นแสดงต่อเจ้าหน้าที่คลังสินค้า ให้ปล่อยสินค้าจากคลังท่าเรือเพื่อมอบสินค้าให้แก่ผู้นำเข้า

11. หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Shipping Guarantee)

- ใช้ในกรณีที่ใบตราส่งสินค้ายังส่งมาไม่ถึง แต่ผู้ประกอบการมีสำเนาใบตราส่ง ก็สามารถยื่น เอกสาร shipping guarantee ต่อสายเดินเรือ เพื่อรับของไปก่อนได้

12. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin : C/O)

- หนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าทั่วไป (Ordinary C/O) คือเอกสารที่ใช้เพื่อยืนยันกับผู้ซื้อว่า สินค้าที่ส่งออกไปนั้น ประกอบด้วยวัตถุดิบภายในประเทศ มีการผลิต หรือผ่านขั้นตอนกระบวนการผลิตภายในประเทศ
- หนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าแบบพิเศษ (Preferential C/O) คือเอกสารที่ใช้เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้ โดยทำให้ผู้ซื้อสามารถมีสิทธิพิเศษทางภาษีอากร ในการนำเข้าสินค้านั้นๆ ตามหลักเกณฑ์เงื่อนไขของแต่ละความตกลง

13. ใบรายงานการนำเข้า (ธ.ต.2)

- เอกสารนี้ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ใช้ใน กรณีที่มีการนำเข้าสินค้ามูลค่าเกินกว่า 500,000 บาทขึ้นไป

14. ใบขนสินค้าขาเข้าและแบบแสดงรายการค้า (Import Entry)

- เป็นแบบเอกสารของศุลกากรซึ่งผู้นำเข้าต้องกรอกรายละเอียดต่างๆให้สมบูรณ์ เพื่อยื่นผ่านพิธีการศุลกากร สำหรับเป็นหลักฐานการชำระภาษ้นำเข้า

2. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้า

ในการผ่านพิธีการนำเข้าสินค้า ศุลกากรจะทำการตรวจสอบว่าสินค้านำเข้าเป็นสินค้าต้องห้าม หรือสินค้าต้องจำกัด หรือไม่

1. ของต้องห้าม หมายถึงของที่มีกฎหมายกำหนดห้ามนำเข้ามาหรือส่งออกไปนอกราชอาณาจักรโดยเด็ดขาด และในบางกรณีห้ามการส่งผ่านด้วย ผู้ใดนำสินค้าต้องห้ามนำเข้ามาหรือส่งออกไปนอกราชอาณาจักรจะมีความผิดต้องรับโทษตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องและเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27 ทวิของกฎหมายศุลกากรด้วย ตัวอย่างสินค้าต้องห้ามในการนำเข้า-ส่งออก มีดังนี้....

1.1 วัตถุลามก การนำเข้าและส่งออกวัตถุลามก ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบหนังสือ ภาพเขียน ภาพพิมพ์ ภาพระบายสี สิ่งที่พิมพ์ขึ้น รูปภาพ ภาพโฆษณา เครื่องหมาย รูปถ่าย และภาพยนตร์ลามกหรือวัตถุลามกอื่น ๆ

1.2 สินค้าที่มีตราหรือลวดลายเป็นรูปธงชาติ

1.3 ยาเสพติดให้โทษ

1.4 เงินตรา พันธบัตร ใบสำคัญรับดอกเบี้ยพันธบัตรอันเป็นของปลอมหรือแปลงเหรียญกษาปณ์ที่ทำให้น้ำหนักลดลงโดยทุจริต ดวงตราแผ่นดิน รอยตราแผ่นดินหรือพระปรมาภิไธย ดวงตราหรือรอยตราของทางราชการอันเป็นของปลอม

1.5 สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ เช่น แอบบันทึกเสียง (เทปเพลง) แผ่นบันทึกเสียง (คอมแพคดิสก์) แอบบันทึกภาพ (วีดีโอเทป) โปรแกรมคอมพิวเตอร์ หนังสือ หรือสินค้าอื่นใดที่ทำซ้ำหรือดัดแปลงงานอันมีลิขสิทธิ์ของผู้อื่น

1.6 สินค้าปลอมแปลงหรือเลียนแบบเครื่องหมายการค้า

2. ของต้องกักต หมายถึงสินค้าที่มีกฎหมายกำหนดว่าหากจะมีการนำเข้า-ส่งออกหรือผ่านราชอาณาจักรจะต้องได้รับอนุญาตหรือปฏิบัติให้ครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ เช่น ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้าและส่งออก ต้องปฏิบัติตามประกาศอันเกี่ยวกับฉลากหรือใบรับรองการวิเคราะห์ หรือ เอกสารกำกับยา เป็นต้น ผู้ใดนำของต้องกักตเข้ามา หรือส่งออก หรือส่งผ่านราชอาณาจักรโดยมิได้รับอนุญาตหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่กำหนด ไว้ให้ครบถ้วน จะมีความผิดตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ และเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27 ทวิของกฎหมายศุลกากรด้วย ตัวอย่างสินค้าที่มีมาตรการนำเข้า,สินค้าที่มีมาตรการส่งออก,สินค้ามาตรฐาน และมาตรฐานสินค้า สามารถดูได้ที่ [กรมการค้าต่างประเทศ](#) จัดระเบียบเพื่อควบคุมการนำเข้าหรือส่งออก มีดังนี้...

2.1 เงินตราไทยและเงินตราต่างประเทศ

2.2 พันธุ์ยางและยางธรรมชาติ

2.3 ยาสูบ รวมถึงต้นยาสูบและใบยาเส้น

2.4 สัตว์และซากสัตว์

2.5 เครื่องวิทยุคมนาคม และส่วนแห่งเครื่องวิทยุคมนาคม

2.6 อารูธป็น เครื่องกระสุนป็น วัตถุระเบิด ดอกไม้เพลิงและสิ่งเทียมอารูธป็น อารูธป็นและเครื่องกระสุนป็น

2.7 วัตถุระเบิด ดอกไม้เพลิง และสิ่งเทียมอารูธป็น

2.8 ยา เชื้อโรค และพิษจากสัตว์

2.9 สุรา

2.10 สินค้าประเภทอาหารที่มีความหวานเจือปน

2.11 เครื่องซัง ตวง วัด

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

(1) ผู้นำเข้าหรือตัวแทนบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเองหรือผ่าน Service Counter โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าโดยอัตโนมัติ และให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทนส่งเฉพาะข้อมูลใบขนสินค้ามายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

(2) เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นในใบขนสินค้าที่ส่งเข้ามา เช่น ชื่อและที่อยู่ผู้นำของเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร ราคา เป็นต้น ถ้าพบว่าข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ส่งมาไม่ถูกต้อง เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทนเพื่อให้แก้ไขให้ถูกต้อง

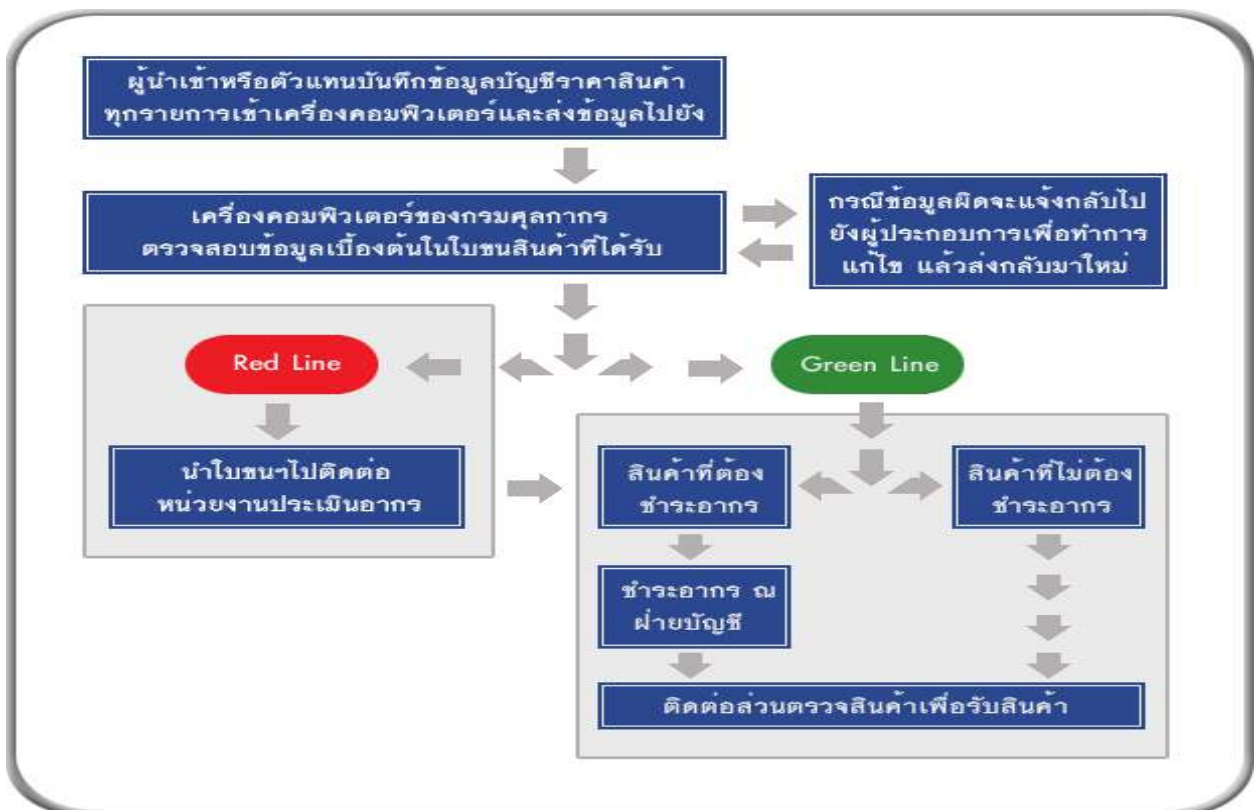
(3) เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าที่ส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า พร้อมกับตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาเข้าในขั้นตอนการตรวจสอบพิธีการเป็น 2 ประเภท คือ ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) และ ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) แล้วแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

- ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line)

สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ เครื่องคอมพิวเตอร์จะสั่งการตรวจ หลังจากนั้น ผู้นำเข้าหรือตัวแทนสามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระค่าภาษีอากรและรับการตรวจปล่อยสินค้าได้

- ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line)

สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่นำของเข้า



(4) ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้าตามวรรคแรกในรูปของสื่อคอมพิวเตอร์เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน เพื่อใช้สำหรับการตรวจสอบใบขนสินค้าหลังการตรวจปล่อย โดยให้สามารถจัดพิมพ์เป็นรายงานเมื่อกรมศุลกากรร้องขอ ดังนี้

- (4.1) IMPORT/EXPORT INVOICE LIST BY DECLARATION ITEM
- (4.2) IMPORT/EXPORT INVOICE LIST BY INVOICE ITEM
- (4.3) IMPORT/EXPORT INVOICE LIST

การจัดเก็บค่าภาษีอากร

○ ลักษณะการจัดเก็บภาษีอากร

- การจัดเก็บอากรตามราคา เรียกเก็บตามอัตราเป็นร้อยละของราคา C.I.F.
- การจัดเก็บอากรตามสภาพ เรียกเก็บตามหน่วยของสินค้า

○ พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมนไนซ์ หรือเรียกว่า “HS” (HARMONIZED COMMODITY DESCRIPTION AND CODING SYSTEM) เป็นระบบการจำแนกประเภทและระบุสินค้า ปรับปรุงโดยองค์การศุลกากรโลก ประกอบไปด้วยประเภทย่อยประมาณ 5,000 รายการ แต่ละรายการระบุด้วยรหัสพิกัด 6 หลัก ทั้งนี้พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมนไนซ์มีการจำแนกตามโครงสร้างทางกฎหมาย มีที่มาและมีกฎเกณฑ์การจำแนกประเภทของสินค้าที่แน่นอน ได้นำมาใช้เป็นพื้นฐานในการกำหนดพิกัดศุลกากรและจัดเก็บสถิติการค้าระหว่างประเทศ

○ โครงสร้างพิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมนไนซ์

การนำเอาระบบพิกัดฮาร์โมนไนซ์มาใช้ขึ้น ได้ระบุไว้ในพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 ประกอบไปด้วยบทกฎหมายรวม 18 มาตรา และบัญชีแนบแบ่งเป็น 4 ภาค ได้แก่:

- ภาคที่ 1 หลักเกณฑ์การตีความพิกัดอัตราศุลกากร
- ภาคที่ 2 พิกัดอัตราอากรขาเข้า
- ภาคที่ 3 พิกัดอัตราอากรขาออก
- ภาคที่ 4 ของที่ได้รับยกเว้นอากร

○ การจำแนกพิกัดอัตราศุลกากร

1. ข้อมูลสินค้า

ทำด้วยอะไร

ไปใช้ประโยชน์อะไร

มีหน้าทีอย่างไร

2. ข้อมูลพิกัดอัตราศุลกากร

จัดเข้าพิกัดฯ ไດ

อัตราอากรเท่าไร

มีประกาศลดอัตราอากรหรือไม่

ตามหลักเกณฑ์การตีความข้อใด

ภาค 2 พิกัดอัตราศุลกากรขาเข้า

○ พิกัดอัตราศุลกากรขาเข้า ประกอบด้วย

21 หมวด 97 ตอน 5052 ประเภท

○ หมวดที่ 1 สัตว์มีชีวิต ผลิตภัณฑ์จากสัตว์

ตอนที่ 1 สัตว์มีชีวิต

ตอนที่ 2 เนื้อสัตว์และส่วนของสัตว์ที่บริโภคได้

ตอนที่ 3 ปลา

ตอนที่ 4 ผลิตภัณฑ์นม ไข่ น้ำผึ้ง

ตอนที่ 5 ผลิตภัณฑ์ที่ไม่รวมไว้ที่อื่น

○ หมวดที่ 2 ผลิตภัณฑ์จากพืช

○ หมวดที่ 3 ไขมันจากสัตว์ พืช

○ หมวดที่ 4 อาหารปรุงแต่ง สุรา ยาสูบ

○ หมวดที่ 5 ผลิตภัณฑ์แร่

- หมวดที่ 6 เคมี
- หมวดที่ 7 พลาสติก ยาง
- หมวดที่ 8 หนังสติ๊ก หนังสติ๊กเย็บ และของที่ทำด้วยหนัง
- หมวดที่ 9 ไม้ และ ของที่ทำด้วยไม้
- หมวดที่ 10 เยื่อไม้ กระดาษ
- หมวดที่ 11 สิ่งทอ เสื่อ
- หมวดที่ 12 รองเท้า หมวก ร่ม
- หมวดที่ 13 ของทำด้วยหิน เอสเบสทอส ไม้ก้ำ
- หมวดที่ 14 ไข่มุก โลหะมีค่า เพชรพลอยเทียม
- หมวดที่ 15 โลหะสามัญ และของทำด้วยโลหะสามัญ
- หมวดที่ 16 เครื่องจักร เครื่องใช้กล เครื่องไฟฟ้า
- หมวดที่ 17 ยานบก ยานอากาศ ยานน้ำ
- หมวดที่ 18 อุปกรณ์ทางทัศนศาสตร์ การถ่ายรูป การวัด

การตรวจสอบ เครื่องมือแพทย์ นาฬิกา เครื่องดนตรี

- หมวดที่ 19 อาวุธ
- หมวดที่ 20 ผลิตภัณฑ์เบ็ดเตล็ด เฟอร์นิเจอร์ เครื่องเล่นเกม
- หมวดที่ 21 ศิลปกรรม โบราณวัตถุ

○ ขั้นตอนการคำนวณภาษีตามพิกัดอากรขาเข้า

1. การคำนวณภาษีอากรขาเข้าจะต้องใช้จำนวนเงินจากราคาที่เป็นเงื่อนไข CIF เท่านั้น ถ้าสินค้านำเข้ามีเงื่อนไขแบบ FOB ต้องนำค่าขนส่ง (Freight) และค่าประกันภัย (Insurance) มารวมกับค่า FOB เพื่อให้เป็นค่า CIF ก่อน
2. แปลงค่าสกุลเงินตราต่างประเทศให้เป็นเงินบาทก่อนเสมอ
3. นำราคาสินค้าที่เป็นฐานในการคำนวณภาษีขาเข้าคูณกับอัตราภาษีอากรขาเข้า

การคำนวณค่าภาษีอากร

ตัวอย่างที่ 1

บริษัท จงรวย จำกัด นำเข้าพัดลมตั้งพื้นขนาด 20”จำนวน 1,000 UNIT (100 cartons) มีราคา CIF USD4.50/UNIT มีน้ำหนักสุทธิ 350 KGM มีน้ำหนักรวม 420 KGM จะต้องชำระอากรเท่าใด? (อัตราแลกเปลี่ยน USD1=34.4955 THB) สินค้าดังกล่าวจัดเข้าพิกัด 8414.51 อัตรา 20%

| | | |
|----------------------------|------------------|------|
| ราคาสินค้า | 155,229.75 | บาท |
| อัตราอากรขาเข้า 20% | 0.20 | |
| อากรขาเข้า | <u>31,045.95</u> | บาท* |
| ต้นทุน(ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม) | 186,275.70 | บาท |
| อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% | 0.07 | |
| ภาษีมูลค่าเพิ่ม | <u>13,039.29</u> | บาท* |

อากรที่ต้องชำระ

| | | |
|------------------------|------------------|-----|
| อากรขาเข้า | 31,045.00 | บาท |
| ภาษีมูลค่าเพิ่ม | <u>13,040.00</u> | บาท |
| รวมค่าภาษีอากรทั้งสิ้น | <u>44,085.00</u> | บาท |

ตัวอย่างที่ 2

บริษัท จงสุข จำกัด นำเข้าเครื่องปรับอากาศยี่ห้อ “Q” ขนาด 18,000 BTU นำเข้าจำนวน 500 UNIT มีราคา CIF USD 255/UNIT มีน้ำหนักสุทธิ 2,450 KGM น้ำหนักรวม 2,820 KGM จะต้องชำระอากรเท่าใด (อัตราแลกเปลี่ยน USD1=34.7439) สินค้าดังกล่าว จัดเข้าพิกัด 8415.10 อัตรา 30%

| | | |
|--------------------------|---------------------|------|
| ราคาสินค้า | 4,429,847.25 | บาท |
| อัตราอากรขาเข้า 30% | 0.30 | |
| อากรขาเข้า | <u>1,328,954.17</u> | บาท* |
| ต้นทุน(ฐานภาษีสรรพสามิต) | 5,758,801.42 | บาท |
| อัตราภาษีสรรพสามิต | 0.1796407 | |

| | | |
|-----------------------------------|---------------------|------|
| ภาษีสรรพสามิต | 1,034,515.11 | บาท* |
| ภาษีเพื่อมหาดไทย | <u>103,451.51</u> | บาท* |
| (10%) ของสรรพสามิต | | |
| ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม(ต้นทุนทั้งหมด) | 6,896,768.04 | บาท |
| อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% | 0.07 | |
| ภาษีมูลค่าเพิ่ม | <u>482,773.76</u> | บาท* |
| อากรที่ต้องชำระ | | |
| อากรขาเข้า | 1,328,954.00 | บาท |
| ภาษีสรรพสามิต | 1,034,516.00 | บาท |
| ภาษีเพื่อมหาดไทย | 103,452.00 | บาท |
| VAT | <u>482,774.00</u> | บาท |
| รวมค่าภาษีอากรทั้งสิ้น | <u>2,949,696.00</u> | บาท |

สินค้านำเข้าที่ต้องชำระภาษีสรรพสามิต

1. น้ำมันและผลิตภัณฑ์น้ำมัน ยกเว้นน้ำมันหล่อลื่น
2. เครื่องดื่ม เช่น น้ำ, น้ำแร่, น้ำผลไม้
3. เครื่องใช้ไฟฟ้า เฉพาะเครื่องปรับอากาศ(ต่ำกว่า 72,000 BTU)
โคมไฟระย้าทำด้วยแก้วคริสตัล หรือเลดคริสตัล (15%)
4. แก้วและเครื่องแก้ว ทำด้วยแก้วคริสตัล หรือเลดคริสตัล
5. รถยนต์ (12% - 50%)
6. เรือ (ยกเว้นภาษีสรรพสามิต)
7. ผลิตภัณฑ์เครื่องหอมและหัวน้ำหอม(15%)

8. สินค้าอื่น ๆ

8.1 พรหมหรือสิ่งปูพื้นทำด้วยขนสัตว์ (20%)

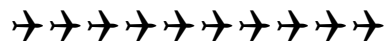
8.2 รถจักรยานยนต์ (3%)

8.3 แบตเตอรี่ (10%)

8.4 สารทำลายบรรยากาศโอโซน (30%)

9. สุรา

10. ยาสูบและไฟ



คำถามท้ายบท

1. ให้อธิบายขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า
2. การคำนวณภาษีอากรขาเข้ามีหลักเกณฑ์อย่างไรให้อธิบาย

หัวข้อที่ 12

การประกันภัยสินค้าระหว่างประเทศ

✚ หัวข้อที่12 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 12.1 ประเภทของการประกันภัยสินค้า
- 12.2 เอกสารในการประกันภัย
- 12.3 รูปแบบของกรมธรรม์ประกันภัย
- 12.4 การเรียกร้องและการชดเชยค่าสินไหมทดแทน

✚ วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่12 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆดังนี้

1. เข้าใจประเภทการประกันภัยสินค้าระหว่างประเทศ
2. เข้าใจและทราบเอกสารของการประกันภัยสินค้าระหว่างประเทศ
3. รู้และเข้าใจรูปแบบของกรมธรรม์ประกันภัยสินค้าระหว่างประเทศ
4. เข้าใจขั้นตอนการเรียกร้องและการขอชดเชยค่าสินไหมทดแทน

การประกันภัยสินค้าระหว่างประเทศมักจะอยู่ในรูปของการประกันภัยการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งหมายถึงการให้ความคุ้มครองแก่ทรัพย์สินหรือสินค้าที่ขนส่งทางทะเล ทางอากาศ ทางบก จากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งและการขนส่งต่อเนื่องกับการขนส่งทางทะเล ซึ่งในการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศนั้นอาจเกิดความเสียหายหรือสูญเสียดังกล่าวได้

การประกันภัยทางทะเล หมายถึง การประกันภัยซึ่งครอบคลุมถึงความเสียหายและการสูญหายของตัวสินค้า ทรัพย์สิน หรือของตัวเรือ ระหว่างการเดินทางจากที่หนึ่งไปที่หนึ่งโดยเรือเดินสมุทร การประกันภัยทางทะเลถือเป็นข้อสัญญาที่ฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า ผู้รับประกัน (Assurer) หรือ (Underwriter) ตกลงในเงื่อนไขที่จะชดใช้ให้กับอีกฝ่ายหนึ่งเมื่อได้รับเงินค่าเบี้ยประกัน (Premiums) ฝ่ายผู้ที่ทำประกันนี้เรียกว่า Insured หรือ Assured ซึ่งค่าชดใช้จากการเสียหายซึ่งเกิดจากภัยที่ระบุในกรมธรรม์ของประกันภัยทางทะเล การชดใช้ค่าเสียหายนั้นจะรวมเฉพาะการทำให้สินค้าค้ำคืนสภาพเดิมหรือค่าเสียหายที่เสียไป แต่จะไม่คุ้มครองการได้รับของมาทดแทนใหม่

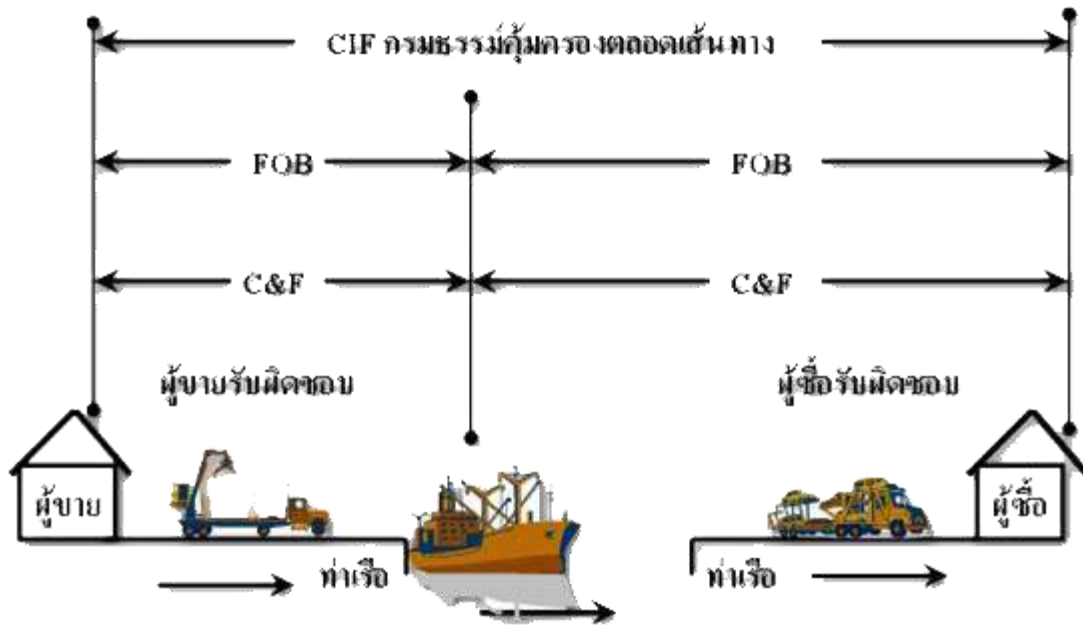
1. ประเภทของการทำประกันภัยสินค้า

◎ การประกันภัยสินค้าจะพิจารณาจากสัญญาการซื้อขายสินค้านั้นระหว่างประเทศ ตามเงื่อนไขของราคา เช่น...

▶ **การซื้อขายแบบ CIF (Cost, Insurance, Freight)** : ในการซื้อขายตามเงื่อนไขแบบนี้ ราคาสินค้าจะรวมค่าขนส่งสินค้าจนถึงเมืองท่าปลายทาง รวมทั้งผู้ขายมีหน้าที่ทำประกันภัยสินค้านั้นด้วย แต่ทั้งนี้การประกันภัยดังกล่าวผู้ขายนั้นเพียงแต่ทำการแทนผู้ซื้อเท่านั้น ความเสี่ยงภัยในตัวสินค้านั้นโอนไปยังผู้ซื้อทันทีที่สินค้าพ้นกัปเรือเช่นเดียวกัน กรณีสิทธิ์ในตัวสินค้าจะโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อได้รับใบตราส่ง (Bill of Lading) และเอกสารประกอบอื่นๆ (Invoice, Insurance policy) หลังจากที่ได้มีการชำระราคาสินค้าแล้ว

▶ **การซื้อขายแบบ FOB (Free on Board)** : ในการซื้อขายตามเงื่อนไขแบบนี้ ราคาสินค้าจะรวมค่าขนส่งสินค้าจนถึงสินค้าพ้นกัปเรือ จากนั้นความเสี่ยงภัยและกรณีสิทธิ์จะโอนจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อทันทีที่สินค้าพ้นกัปเรือ ผู้ซื้อจึงมีหน้าที่ในการจัดหาเรือเพื่อขนส่งสินค้า และทำประกันภัยสินค้า ในการซื้อขายแบบนี้ แม้ว่าจะไม่สะดวกสบายเท่าแบบ CIF แต่มีข้อดีที่ผู้ซื้อสามารถจัดหาผู้รับขนส่งซึ่งเชื่อถือได้ด้วยตนเอง และการที่ผู้ซื้อได้ทำประกันภัยด้วยตนเองกับบริษัทประกันภัยภายในประเทศทำให้สามารถเลือกบริษัทที่น่าเชื่อถือ สะดวกในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนในกรณีที่สินค้าซึ่งเอาประกันภัยไว้เกิดความเสียหาย

▶ **การซื้อขายสินค้าแบบ C & F (Cost and Freight)** : การที่ผู้ขายจะหมดภาระเมื่อนำสินค้าไปส่งมอบไว้ในระหว่างเรือเดิน ทะเล ณ ท่าเรือต้นทาง พร้อมทั้งจ่ายค่าระวางเรือเพื่อให้สินค้าส่งไปยังสถานที่ผู้ซื้อระบุไว้ที่ท่าเรือปลายทาง ความเสี่ยงถูกโอนไปอยู่ในความรับผิดชอบของผู้ซื้อ ณ ท่าเรือต้นทาง ดังนั้นเงื่อนไขราคานี้ผู้ซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยเอง



ภาพแสดงความรับผิดชอบการประกันภัยสินค้า

◎ สาเหตุของการทำประกันภัยสินค้า

1. ผู้ขายตามปกติแล้ว การซื้อขายสินค้านั้นมักเสนอราคาประเภท CIF ซึ่งครอบคลุมราคาสินค้า ค่าระวาง และค่าประกันภัย ดังนั้น ภาระค่าเบี้ยประกันมักตกอยู่ที่ผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อ โดยผู้ส่งออกไม่ต้องจ่ายค่าประกันภัยนี้
2. ผู้ซื้อมักมองว่า ผู้ขายควรเป็นผู้จัดการและดูแลในการทำประกันภัยตั้งแต่ท่าต้นทาง สาเหตุเนื่องจากผู้ซื้อมองว่าค่าเบี้ยประกันในประเทศผู้ขายถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศผู้ซื้อ ดังนั้น ผู้ขายอาจสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน หากผู้ขายมิได้จัดการดูแลการประกันภัยตั้งแต่ท่าต้นทาง
3. หากปราศจากการทำประกันภัยตั้งแต่ท่าต้นทางแล้ว อุบัติเหตุระหว่างการเดินทางจนทำให้เกิดการสูญหายหรือสูญหาย ผู้ซื้ออาจปฏิเสธการชำระเงินได้
4. หากเกิดการสูญหายหรือสูญเสียชีวิตระหว่างการเดินทาง ผู้ประกอบการอาจสูญเงินได้ ดังนั้นการทำประกันภัยจะช่วยลดการสูญเสียชีวิตในส่วนนี้ บริษัทประกันภัยจะชดใช้ค่าสินไหมในฐานะที่เป็นเจ้าของสินค้า และยังสามารถเลือกความคุ้มครองได้ตามที่ต้องการ

การประกันภัยทางทะเลนั้นให้ความคุ้มครองต่อสินค้า โดยจะชดใช้ความเสียหายที่เกิดขึ้นให้กับผู้เอาประกันภัย ซึ่งอาจเป็นเจ้าของสินค้าเองผู้ทำการค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง
ซึ่งประเภทของการประกันภัยทางทะเล แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

1. การประกันภัยตัวเรือ (Hull Insurance) : ค้ำครองความเสียหายหรือสูญเสียดังของโครงสร้างตัวเรือ รวมทั้งอุปกรณ์ต่างๆ แบ่งเป็น...

1.1 ประเภทไม่มีเครื่องจักร

1.2 ประเภทมีเครื่องจักร หรือกำลังขับเคลื่อนเอง

การประกันภัยตัวเรือและเครื่องจักร (Hull and Machinery Insurance) จะคุ้มครองจากภัยที่เกิดจาก ดังนี้

- อากาศที่เปลี่ยนแปลงหรือทะเลมีคลื่นลมแรง
- ไฟไหม้ การระเบิดของตัวเรือ
- การปล้นจากโจรสลัด
- การชนกันของเรือ
- ค่าใช้จ่ายในการกู้ภัยเรือที่ประสบภัย
- ตัวเรือชนกับวัตถุที่อยู่ในน้ำ เป็นต้น

2. การประกันภัยสินค้า (Cargo Insurance) : ค้ำครองความเสียหายของทรัพย์สินหรือสินค้า ในระหว่างการขนส่งจากผู้ขายประเทศหนึ่งไปถึงผู้ซื้ออีกประเทศหนึ่ง

สินค้าที่ไม่รับประกัน

1. สัตว์มีชีวิต
2. ทองคำแท่ง อัญมณี เพชรพลอย
3. วัตถุโบราณ
4. สินค้าที่นำพา หรือขับไปด้วยตนเอง

2. ประเภทของเอกสารในการประกันภัย

ในการทำประกันภัยสินค้าโดยบริษัทผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้าหรือผู้ทำประกัน เอกสารที่บริษัทประกันหรือผู้คิดเบี้ยประกันออกให้แก่ผู้ทำประกันมี 4 ประเภท คือ

1. **ใบกรมธรรม์ (Policy)** เป็นเอกสารที่ระบุเงื่อนไขการประกันภัยเต็มรูปแบบในการประกันภัยสินค้าแต่ละประเภทตามที่คุณทำประกันเลือกซื้อ โดยใช้ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนได้ตามเงื่อนไขและประเภทของกรมธรรม์ซึ่งจะได้กล่าวถึงรายละเอียดต่อไป

2. ใบ Certificate of Insurance เป็นเอกสารที่เปรียบเสมือนใบย่อของกรมธรรม์ประกันภัย ซึ่งใช้กันแพร่หลายทางการค้ามากที่สุด เนื่องจากช่วยลดต้นทุนในการออกเอกสารในรูปของกรมธรรม์ แต่มีการคุ้มครองความเสียหายและการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนรวมถึงการโอนผลประโยชน์ของการประกันภัยไปยังผู้อื่นได้เช่นเดียวกับใบกรมธรรม์
3. ใบ Cover Note เป็นหนังสือให้ความคุ้มครองชั่วคราวแก่ผู้นำเข้าซึ่งต้องการจะทำประกันภัยสินค้าเองเป็นครั้งๆไป ซึ่งการออกเอกสาร Cover Note มักใช้ในกรณีที่เงื่อนไขราคาเป็นแบบ FOB หรือ CFR ซึ่งผู้นำเข้าเป็นผู้จัดหาบริษัทประกันภัยเอง
4. ใบ Open Cover เป็นหนังสือที่คล้ายกับใบ Cover Note แต่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าที่มีความถี่บ่อยๆ โดยบริษัทประกันภัยจะออกใบ Open Cover เพื่อให้การคุ้มครองสินค้าทั้งหมดเป็นการชั่วคราวก่อน เมื่อเอกสารกำกับสินค้าตัวจริงมาถึงผู้นำเข้า จึงแจ้งให้บริษัทประกันภัยออกใบกรมธรรม์หรือใบ Certificate of Insurance ภายหลัง

ชนิดของสัญญาประกันภัย

1. สัญญาประกันภัยกำหนดมูลค่า (Valued Policy)

- เป็นสัญญาซึ่งกำหนดมูลค่าตามข้อตกลงระหว่างผู้รับประกันภัยกับผู้เอาประกัน
- เป็นกรมธรรม์เดี่ยว (Single Policy)
- การระบุมูลค่าประกันไว้ในสัญญาไม่จำเป็นจะต้องเป็นมูลค่าอันแท้จริงของสินค้าที่เอาประกันเสมอไป อาจคิดเพิ่ม 10% จากราคาสินค้าที่รวมค่าระวาง หรือแล้วแต่ผู้ส่งสินค้าจะประสงค์

2. สัญญาประกันภัยลอย (Floating or Open Policy)

- เป็นสัญญาซึ่งใช้ประกันภัยสินค้ารายใหญ่ หรือหลายรายรวมกัน ส่งหลายเที่ยวเรือ
- เมื่อส่งสินค้าจำนวนเท่าใดลงเรือก็แจ้งให้ผู้รับประกันทราบ เพื่อหักจำนวนเงินที่แน่นอนออกจากจำนวนใหญ่ที่แจ้งไว้ ทำดังนี้จนกว่าเงินทำประกันที่แจ้งไว้จะหมดไป
- ผู้รับประกันจะออกหนังสือรับรองการประกันภัยในสินค้า

3. รูปแบบของกรมธรรม์ประกันภัย

เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศมีมาตั้งแต่ในอดีต และการขนส่งสินค้าเป็นการขนส่งทางทะเล ซึ่งอาจเกิดความเสียหายสูญหายของสินค้าระหว่างการขนส่ง การประกันภัยสินค้าจึงต้องเกิดขึ้น ควบคู่ไปกับการขนส่งด้วย ซึ่งรูปแบบกรมธรรม์มาตรฐานที่เกิดขึ้นเป็นอันดับแรกจึงเป็นการประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเล โดยมี 2 รูปแบบคือ

รูปแบบแรก : กรมธรรม์ประกันภัยแบบ SG Form

เป็นกรมธรรม์ที่ให้ความคุ้มครองทั้งตัวเรือ (S-Ship) และสินค้า (G-Goods) จะมี 3 แบบให้เลือกโดยแต่ละแบบจะให้ความคุ้มครองไม่เท่ากัน

1. F.P.A. (Free from Particular Average)

การประกันตามเงื่อนไขนี้ให้ความคุ้มครองแคบที่สุด กล่าวคือ บริษัทประกันภัยจะชดเชยค่าสินไหมทดแทนเฉพาะเมื่อสินค้าเสียหายโดยสิ้นเชิง (Total Loss) เท่านั้น ถ้าสินค้านั้นได้รับความเสียหายแต่เพียงบางส่วน (Partial Loss) จะไม่ได้รับการชดเชย กรมธรรม์ในลักษณะนี้ มีเงื่อนไขดังนี้

- ให้ความคุ้มครองแก่ผู้เอาประกันในกรณีที่สินค้าได้รับความเสียหายจากภัยธรรมชาติโดยสิ้นเชิง (Actual total Loss) หรือเสมือนหนึ่งเสียหายทั้งหมด (Constructive total Loss) เท่านั้น เช่น เสียหายจากพายุในทะเล
- รวมถึงคุ้มครองในกรณีที่สินค้าเกิดความเสียหายบางส่วน (Partial Loss) เนื่องจากสาเหตุอื่นคือ ไฟไหม้เรือ เรือถูกปล้น การทิ้งสินค้าลงทะเลในขณะประสบภัย เรือเกิดอุบัติเหตุชนกัน เรือเกยตื้น เรือเกยหินโสโครก หรือเกิดเหตุการณ์ที่ไม่ใช่สาเหตุทางธรรมชาติ
- รวมถึงความเสียหายโดยสิ้นเชิงที่เกิดขึ้นกับหีบห่อของสินค้าจากการขนส่งขึ้นและลงจากเรือ ซึ่งตามธรรมเนียมปฏิบัติสากลแล้ว ถ้าในสัญญาซื้อขายมิได้ระบุประเภทของกรมธรรม์ไว้ ผู้ขายจะต้องมีหน้าที่ทำการประกันภัยประเภท F.P.A ไว้เท่านั้น

2. W.A. (With Average)

การประกันภัยตามเงื่อนไขนี้ให้ความคุ้มครองความเสียหายที่เกิดจากภัยธรรมชาติโดยสิ้นเชิง และความเสียหายบางส่วนในระหว่างการขนส่ง ซึ่งในการชดเชยค่าเสียหายแต่เพียงบางส่วนนั้น บริษัทประกันภัยจะชดเชยค่าความเสียหายจากภัยธรรมชาติมากกว่า 3-5% ของมูลค่าทรัพย์สินที่เอาประกันภัย เป็นการชดเชยตามอัตราร้อยละของความเสียหายเรียกว่า ระบบ Franchise นอกจากนี้เงื่อนไขนี้ยังให้ความคุ้มครองความเสียหายที่ไม่ได้เกิดจากภัยธรรมชาติด้วย

3. All Risks

เป็นเงื่อนไขความคุ้มครองที่กว้างที่สุด คือ ให้ความคุ้มครองทั้งความเสียหายบางส่วน และสิ้นเชิงโดยไม่จำกัดเปอร์เซ็นต์ความสูญเสีย โดยให้ความคุ้มครองทุกอย่างทั้งที่มีสาเหตุจากภายนอก รวมถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดหมายในระหว่างการขนส่ง จึงเป็นการประกันภัยที่มีความเหมาะสมในการติดต่อซื้อขายกันมากที่สุด แต่ในขณะเดียวกันค่าเบี้ยประกันจะมีมูลค่าสูงที่สุดด้วย แต่กรมธรรม์ประเภทนี้จะไม่รวมความเสียหายที่เกิดจากการเสื่อมสภาพของตัวสินค้าอันเนื่องมาจากช่วงระหว่างการขนส่ง

รูปแบบปัจจุบัน : กรมธรรม์ประกันภัยแบบ Mar Form

เนื่องจากกรมธรรม์การประกันภัยแบบ SG. Form เป็นกรมธรรม์ภาษาโบราณที่มีการใช้มาเป็นระยะเวลาานมากกว่า 200 ปี รวมถึงเงื่อนไขของกรมธรรม์มีความสลับซับซ้อน จึงได้มีการร่างกรมธรรม์ใหม่ขึ้นมา เป็นกรมธรรม์แบบ Mar Form หรือ Marine Cargo Policy Schedule ประกอบด้วยข้อกำหนด 8 ข้อหลัก คือ

1. Risks Covered คือข้อกำหนดว่าด้วยการครอบคลุมความเสียหาย
2. Exclusions คือข้อกำหนดว่าด้วยข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครอง
3. Duration คือข้อกำหนดที่ว่าด้วยระยะเวลาการคุ้มครอง
4. Claims คือข้อกำหนดว่าด้วยการเรียกร้องสินไหมทดแทน
5. Benefit of Insurance คือข้อกำหนดว่าด้วยผลประโยชน์ของกรมธรรม์
6. Minimising Losses คือข้อกำหนดว่าด้วยการจำกัดความเสียหาย
7. Avoidance of Delay คือข้อกำหนดว่าด้วยการดำเนินการเรียกร้องสินไหมทดแทน
8. Law and Practice คือข้อกำหนดว่าด้วยการปฏิบัติตามกฎหมายประกันภัยของประเทศอังกฤษ

รูปแบบของกรมธรรม์แบบ Mar Form ในทุกกรมธรรม์เงื่อนไขข้อที่ 2-8 มีรายละเอียดแบบเดียวกันทุกฉบับ ยกเว้นข้อที่ 1 Risks Clause เป็นเงื่อนไขคุ้มครองความสูญเสีย (Loss) และความเสียหาย (Damage) ซึ่งมีกรมธรรม์ 3 ประเภท ได้แก่...

Risks Clause เป็นเงื่อนไขคุ้มครองความสูญเสีย (Loss) และความเสียหาย (Damage) ซึ่งมีกรมธรรม์ 3 ประเภท ได้แก่...

- INSTITUTE CARGO CLAUSES (A) หรือ ICC(A)
- INSTITUTE CARGO CLAUSES (B) หรือ ICC (B)
- INSTITUTE CARGO CLAUSES (C) หรือ ICC (C)

Institute Cargo Clauses (C) คุ้มครองความเสียหาย หรือสูญเสีย (ไม่ว่าบางส่วน หรือ ทั้งหมด) เนื่องจากเพลิงไหม้ ระเบิด เรือเกยตื้น จมหรือล่ม ยานพาหนะทางบกพลิกคว่ำ หรือตกราง เรือหรือยานพาหนะชนหรือโดนกับวัตถุอื่นใด การขนส่งสินค้าลงจากเรือ ณ ท่าหลบภัย ความเสียหายที่เกิดกับส่วนรวม สินค้าถูกโยนทิ้งทะเล

Institute Cargo Clauses (B) ความคุ้มครองรวมถึง แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด พายุฟ้าผ่า สินค้าถูกน้ำทะเลซัดตกเรือไป น้ำจากแม่น้ำ ทะเลสาบ หรือน้ำรั่วไหลเข้ามาในเรือ ในยานพาหนะในระวางหรือในตู้ Container หรือในสถานที่เก็บสินค้า สินค้าทั้งหีบห่อเสียหายโดยสิ้นเชิงเพราะตกจากเรือ หรือจากการชนขึ้นลงจากเรือหรือยานพาหนะ และความคุ้มครองทั้งหมดตามที่ระบุไว้ใน ICC (C)

Institute Cargo Clauses (A) คุ้มครองความเสียหายจากภัยทุกประเภท ที่ไม่ได้ระบุอยู่ในข้อยกเว้นของกรมธรรม์ จะเป็นการประกันภัยสินค้าซึ่งคุ้มครองความเสี่ยงภัยทั้งหมดทุกประเภท ที่จะก่อให้เกิดความสูญเสียหรือ

ความเสียหายให้กับวัตถุที่เอาประกัน เว้นแต่จะเข้าข้อยกเว้น เงื่อนไขความคุ้มครองตามแบบนี้ถือเป็นแบบที่ให้ความคุ้มครองสูงสุด ซึ่งจะคุ้มครองแม้ในกรณีที่ความเสียหายเกิดจากการกระทำโดยทุจริตของนายเรือ ลูกเรือ หรือแม้แต่เจ้าของเรือ หากผู้เอาประกันไม่ได้มีส่วนรู้เห็นด้วยในการทุจริตนั้น ให้ความคุ้มครองแม้ในกรณีที่เรือซึ่งใช้ขนส่งสินค้าไม่มีความพร้อมในการเดินทะเล (Unseaworthiness) หากผู้เอาประกันภัยซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าไม่ทราบถึงความไม่พร้อมของเรือดังกล่าว อย่างไรก็ตามอัตราเบี้ยประกันภัยแบบ A จะสูงกว่าแบบ B และ C ประมาณหนึ่งเท่าตัว

◎ ภัยที่คุ้มครอง

1. ภัยทางทะเล (Peril of the sea)

- เช่น เจอมรสุม พายุ เรือชนกัน เรือจม และเรือเกยตื้น

2. อัคคีภัย (Fire)

- เช่น ไฟที่เกิดจากการไหม้ของสินค้าที่เกิดขึ้น โดยที่ไม่เกิดจากผู้เอาประกันภัยเองหรือ การลุกไหม้ขึ้นเองจากธรรมชาติ

3. การทิ้งทะเล (Jettisons)

- คือ การเอาสินค้าโยนทิ้งทะเลเพื่อให้เรือมีสถานะเบาลง

4. โจรกรรม (Thieves)

- คือ การถูกปล้นโดยการใช้อำกำลังขังทรัพย์สิน

5. การทำโดยทุจริตของคนเรือ (Barratry)

- คือ การกระทำที่ผิดหรือมิชอบของคนเรือโดยเจตนา

◎ เงื่อนไขขยายความคุ้มครองภัยสงครามภัยจลาจลและการนัดหยุดงาน

คือการขยายความคุ้มครองให้แก่ข้อยกเว้นภัยสงครามภัยจลาจลและการนัดหยุดงานและการก่อความไม่สงบ (WAR & SRCC) ซึ่งเป็น ข้อยกเว้นที่สามารถซื้อคืนได้โดยการขยายความคุ้มครอง ตามปกติกรมธรรม์ประกันภัยทางทะเล ทุกฉบับจะจัดให้มีการขยายความคุ้มครองทั้ง 2 เรื่องนี้ให้ด้วย

◎ เงื่อนไขความคุ้มครองเฉพาะประเภทสินค้า

คือเงื่อนไขที่ให้ความคุ้มครองเฉพาะสินค้าที่มีลักษณะพิเศษ เช่นสินค้า แช่เยือกแข็ง สินค้าเทกอง เป็นต้น เรียกชื่อตามประเภทสินค้าที่ให้ความคุ้มครอง เช่น...

- INSTITUTE FROZEN FOOD CLAUSES (A) (EXCLUDING FROZEN MEAT)
- INSTITUTE FROZEN FOOD CLAUSES (C) (EXCLUDING FROZEN MEAT)
- INSTITUTE BULK OIL CLAUSES

◎ เงื่อนไขความคุ้มครองพิเศษอื่นๆ

คือเงื่อนไขความคุ้มครองอื่นของการประกันภัยขนส่งสินค้า ทางทะเลที่ไม่ได้ระบุไว้ในกรมธรรม์ เช่น...

- INSTITUTE MALICIOUS DAMAGE CLAUSE
- INSTITUTE THEFT, PILFERAGE AND NON-DELIVERY CLAUSE
- INSTITUTE REPLACEMENT CLAUSE
- INSTITUTE CLASSIFICATION CLAUSE (เงื่อนไขข้อกำหนดมาตรฐานเรือ)

ความคุ้มครอง :

| การสูญเสียหรือความเสียหาย ของสินค้าที่เอาประกันภัยที่เกิดจาก | ICC | | |
|--|-----|-----|-----|
| | (A) | (B) | (C) |
| อัคคีภัย ภัยระเบิด | ✔ | ✔ | ✔ |
| เรือจม เกยตื้น เรือล่ม เรือชนกัน | ✔ | ✔ | ✔ |
| ยานพาหนะบนบกพลิกคว่ำ หรือคกราง | ✔ | ✔ | ✔ |
| การขนส่งสินค้าลงที่ท่าระหว่างทางซึ่งใช้หลบภัย | ✔ | ✔ | ✔ |
| การเสียชีวิตในความเสียหายทั่วไป (GA) | ✔ | ✔ | ✔ |
| การโยนสินค้าลงทะเลในขณะที่เรือประสบภัย | ✔ | ✔ | ✔ |
| ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงหรือบรรเทาความเสียหาย สงคราม ภัยก่อการร้าย | ✔ | ✔ | ✔ |
| แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด พายุฟ้าผ่า | ✔ | ✔ | ✘ |
| สินค้าถูกคลื่นซัดตกทะเล | ✔ | ✔ | ✘ |
| สินค้าเสียหายอย่างสิ้นเชิงทั้งที่มัลที่ที่เกิดขึ้นขณะขึ้นหรือลงจากเรือ หรือระหว่าง ถ่ายลำเรือ | ✔ | ✔ | ✘ |
| สินค้าเปียกน้ำเนื่องจากน้ำทะเล หรือน้ำในแม่น้ำเข้าสู่ระวางเรือ หรือเข้าสู่ คอนเทนเนอร์ หรือน้ำในแม่น้ำท่วมเข้าสถานที่เก็บสินค้า (ไม่รวมน้ำฝน) | ✔ | ✔ | ✘ |
| เปียกน้ำฝน | ✔ | ✘ | ✘ |
| การกระทำด้วยความมุ่งร้ายของบุคคลอื่นๆ | ✔ | ✘ | ✘ |
| การปล้นโดยโจรสลัด | ✔ | ✘ | ✘ |
| การลักขโมย | ✔ | ✘ | ✘ |
| อุบัติเหตุอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายดังกล่าวข้างต้น เช่น แดก ฟ้าก ฟ้าผ่า ระเบิด ภาชนะ บรรจุแตกทำให้สินค้าชำรุด ซึ่งเกิดขึ้นระหว่างการขนส่ง | ✔ | ✘ | ✘ |

ภาพแสดงความคุ้มครองของกรมธรรม์ประกันภัยแบบ Mar Form

◎ จุดเริ่มต้นและสิ้นสุดของสัญญาประกันภัยทางทะเล (Duration of Cover) จุดเริ่มต้นและสิ้นสุดของสัญญาประกันภัยทางทะเล (Duration of Cover)

- สัญญาการประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเลเริ่มต้น เมื่อสินค้าเคลื่อนออกจากสถานที่เก็บสินค้า ณ สถานที่ที่ระบุว่าเป็นจุดเริ่มต้น
- สัญญาการประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเลสิ้นสุดลง ในกรณีดังนี้
 - เมื่อสินค้าส่งถึงโกดังของผู้รับสินค้า หรือโกดังปลายทางอื่นๆ หรือสถานที่เก็บสินค้า ณ จุดหมายปลายทางที่ระบุไว้
 - เมื่อสินค้าส่งถึงโกดังหรือสถานที่เก็บสินค้าอื่นไม่ว่าจะก่อนถึงหรือ ณ ปลายทางที่ระบุไว้ ซึ่งผู้เอาประกันภัยเลือกใช้เป็น - ที่เก็บสินค้านอกเหนือไปจากเส้นทางขนส่งตามปกติ หรือ - ที่จัดสรรหรือแจกจ่ายสินค้า
 - เมื่อครบ 60 วัน นับจากวันที่สินค้าที่เอาประกันถูกขนถ่ายขึ้นที่เมืองท่าสุดท้าย

◎ การทำประกันภัยสำหรับสินค้า

เมื่อผู้นำเข้าสั่งซื้อสินค้า (ที่ไม่ได้รวมค่าประกันภัยไว้ในค่าสินค้า) ก่อนที่สินค้าออกเดินทางจากเมืองท่าต้นทาง ผู้นำเข้าหรือผู้ซื้อสินค้าจะต้องติดต่อบริษัทรับประกันภัยสินค้าทางทะเล หรือตัวแทนประกันภัย เพื่อขอซื้อประกันภัยสินค้าที่จะนำเข้า

กรณีที่เสนอขายเป็นราคา C.I.F. ณ เมืองท่าปลายทาง ก่อนส่งมอบสินค้าลงเรือผู้ส่งออกจะต้องติดต่อกับบริษัทรับประกันภัยสินค้าทางทะเลหรือตัวแทนประกันภัย เพื่อขอซื้อประกันภัยสินค้าที่จะส่งออก

◎ ข้อมูลสำหรับการทำประกันภัยสินค้า

- ชื่อผู้รับสินค้าหรือผู้เอาประกัน
- ชนิดสินค้า
- จำนวนและลักษณะหีบห่อของสินค้า
- เครื่องหมายและเลขหมายของหีบห่อ
- จำนวนเงินที่เอาประกัน (โดยทั่วไปจะเท่ากับ 110% ของราคา CFR.)

- กรณีที่ยังไม่ทราบข้อมูลทั้งหมด ผู้นำเข้าสามารถแจ้งบริษัทรับประกันภัยสินค้าทางทะเล หรือตัวแทนรับประกันภัย ให้ออก Cover Note ไว้ให้ก่อนเพื่อรับความคุ้มครองล่วงหน้าได้ *ควรจะออก Cover Note ในทันทีที่ได้เปิด L/C ชื่อสินค้าหรือมีคำสั่งซื้อไปยังต่างประเทศ

ข้อดี ของการทำประกันภัยสินค้าขาเข้าภายในประเทศ

- สะดวกและรวดเร็วในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน
- ผู้รับประกันอยู่ในประเทศ จึงง่ายต่อการติดต่อสื่อสาร
- อาจได้เบี้ยประกันที่ต่ำกว่าการซื้อจากต่างประเทศ
- ไม่เสียเปรียบดุลการชำระเงินของประเทศ

ข้อเสีย ของการทำประกันภัยสินค้าขาเข้าจากต่างประเทศ

- การซื้อประกันจากต่างประเทศ เมื่อความเสียหายของสินค้าเกิดขึ้น
- ต้องใช้เวลานานในการติดต่อเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้รับประกันในต่างประเทศ เนื่องจากกระทำความผ่านตัวแทนของผู้รับประกันภัยในประเทศ
- ผู้รับประกันภัยอาจจ่ายเบี้ยซึ่งจะชดใช้ค่าเสียหายตามกรมธรรม์ หรือเรียกเอกสารเพิ่มเติมต่างๆ ทำให้กระบวนการล่าช้า

ข้อดี ของการทำประกันภัยสินค้าขาออกภายในประเทศ

- ลูกค้านับว่าได้รับความสะดวก ไม่ต้องกังวลว่าจะซื้อประกันไม่ทัน
- ผู้ส่งออกจะได้ประโยชน์จากการขายในเงื่อนไข C.I.F. เพราะหากมีการส่งออกเป็นประจำบริษัทประกันภัยในประเทศจะลดอัตราเบี้ยประกันภัยให้ได้
- ไม่เสียเปรียบดุลการชำระเงินของประเทศ

◎ เอกสารที่ใช้ทำประกันภัย

1. Invoice
2. Bill of Lading หรือ Air Waybill
3. Packing List
4. Letter of Credit (ถ้ามีการเปิด L/C)
5. ใบคำขอเอาประกันภัย (Marine Application Form)

◎ สารสำคัญของกรมธรรม์ประกันภัยประกอบด้วย

1. ชื่อผู้เอาประกันหรือตัวแทน
2. ชื่อสถานที่ที่บรรทุกสินค้า ระยะทางนำสินค้าไปถึงท่าเรือ (ถ้ามี)
3. ชื่อเรือและวันกำหนดเรือออก (โดยประมาณ)
4. ชื่อสถานที่ขนส่งสินค้าขึ้นเรือ
5. ชื่อสินค้า จำนวน เครื่องหมายหีบห่อ
6. จำนวนเงินประกัน
7. สถานที่จ่ายค่าเสียหาย (ถ้ามี) ชื่อบริษัทผู้จ่ายค่าเสียหาย
8. ชนิดของภัยที่เอาประกัน
9. สถานที่และวันที่ทำสัญญา
10. ลายมือชื่อของผู้รับประกัน

◎ การคิดเบี้ยประกันภัย

การคิดเบี้ยประกันภัยจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าที่มีความเสี่ยงในความเสี่ยงหรือสูญหายของสินค้า

- สินค้าที่มีความเสี่ยงสูง ค่าเบี้ยประกันจะคิดที่ประมาณ 1% ของราคา CFR
- สินค้าที่มีความเสี่ยงปกติ ค่าเบี้ยประกันประมาณ 0.1% - 0.25% ของราคา CFR
- ยอดเงินเอาประกันในการชดเชยค่าความเสียหายอยู่ที่ประมาณ 110% ของมูลค่าสินค้านำราคา CFR หรือ 110% ของมูลค่าสินค้าในใบกำกับราคาสินค้า

4. การเรียกร้องและการชดเชยค่าสินไหมทดแทน

เมื่อสินค้าที่เอาประกันเกิดความเสียหาย ซึ่งกรมธรรม์ให้ความคุ้มครองแล้ว ผู้เอาประกันหรือตัวแทนจะต้องปฏิบัติเพื่อทำให้ความเสียหายเบาบางลง และให้มั่นใจว่าได้รับการรักษาสิทธิ์ของตนที่มีต่อผู้รับขนส่งฯ โดยต้องแจ้งบริษัทประกันภัยตามทีระบุไว้ในกรมธรรม์ทันทีเพื่อทำการตรวจสอบความเสียหายที่เกิดขึ้น พร้อมแสดงหลักฐานที่จำเป็นเพื่อประกอบเรียกค่าสินไหม

◎ หน้าที่ของผู้เอาประกันหรือตัวแทน

1. เรียกร้องค่าเสียหายจากผู้รับขนส่งหรือการทำเรือ ในกรณีที่หีบห่อหรือสินค้าขาดหายไป
2. เมื่อไม่มีสิ่งใดเป็นข้อพิสูจน์ความเสียหาย ผู้เอาประกันจะต้องรับเอาสินค้าไปทั้งหมด แม้สินค้านั้นจะอยู่ในลักษณะที่น่าสงสัยก็ตาม นอกจากว่าจะได้ยื่นประท้วงเป็นลายลักษณ์อักษรไว้แล้ว
3. ถ้าส่งสินค้าด้วยภาชนะบรรจุรวม (Container) จะต้องตรวจให้แน่ใจว่าภาชนะนั้นได้รับการตรวจประทับตราจากเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบแล้ว ถ้าหากภาชนะนั้นได้รับความเสียหายหรือตราประทับแตกหักหรือสูญหาย หรือประทับตราที่แตกต่างไปจากที่ระบุไว้ในเอกสารการส่งสินค้า จะต้องเขียนข้อบกพร่องต่างๆ ลงไว้ในใบนำส่งสินค้าด้วย
4. จะต้องแจ้งให้ผู้ขนส่งสินค้า ผู้รับฝากสินค้าหรือตัวแทนทำการสำรวจโดยเร็ว ถ้าความเสียหายนั้นปรากฏชัด
5. จะต้องแจ้งให้ผู้รับขนส่งหรือผู้รับฝากสินค้าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายใน 3 วัน หลังจากที่ได้รับสินค้าแล้ว โดยที่ในเวลาได้รับสินค้านั้นไม่ปรากฏความเสียหาย

◎ ประเภทของค่าสินไหมทดแทน

1. ค่าสินไหมอันเกิดจากความเสียหายที่แท้จริงที่เกิดกับตัวสินค้า (Particular Average Loss) เช่น การแตกหัก ถูกขโมย เปียกน้ำ
 - ค่าสินไหมทดแทนความเสียหายโดยสิ้นเชิง คำนวณจากมูลค่าที่เอาประกันไว้
 - ค่าสินไหมทดแทนความเสียหายบางส่วน คำนวณได้ในหลายลักษณะ เช่น ค่าซ่อม ค่าเสื่อมราคา รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่ป้องกันไม่ให้ความเสียหายที่เกิดขึ้นแล้วลุกลามเพิ่มเติม
2. ค่าสินไหมอันเกิดจากความเสียหายที่ไม่ได้เกิดกับตัวสินค้า (General Average Loss) ได้แก่ ความรับผิดชอบร่วมกันในการผจญภัยในทะเล
 - ความรับผิดชอบเมื่อสินค้าถูกโยนทิ้งทะเลเพื่อความอยู่รอดปลอดภัยของเรือและสินค้าบนเรือที่เหลืออยู่

◎ หลักฐานในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

1. หนังสือเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน Claim Bill
2. ต้นฉบับกรมธรรม์ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง Original Marine Insurance Policy
3. ต้นฉบับใบกำกับสินค้าและใบแสดงการบรรจุหีบห่อ Invoice & Packing List

4. ต้นฉบับใบตราส่งสินค้า Bill of Lading/Air Waybill
5. หลักฐานแสดงความเสียหาย เช่น Survey Report, Wharf Survey Note, Short landed Cargo List
6. หลักฐานหรือเอกสารประกอบอื่นๆ เช่น Charter Party, Sale Contract, Stowage Plan
7. สำเนาหนังสือเรียกร้องค่าเสียหายถึงผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้องพร้อมหนังสือตอบจากผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้อง ในความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น

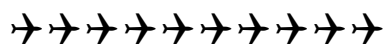
◎ การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย

การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย สามารถกำหนดมูลค่าสินไหมทดแทนตามมูลค่าต่อไปนี้...

1. มูลค่าบัญชีราคาสินค้า (Invoice Value)
2. เงื่อนไขทางการค้า (Incoterms) เช่น EXW, FOB, CFR, CIF
3. 110%, 115%, 120% ของมูลค่าบัญชีราคาสินค้า (Invoice Value) หรือตามที่ได้ตกลง
4. จดหมายรับรองเครดิต (Letter Of Credit)

สรุป

การประกันภัยการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการค้าระหว่างประเทศจึงเป็นแหล่งรายได้เข้าประเทศที่สำคัญทางหนึ่งและยังช่วยลดเงินตราในประเทศที่จะต้องสูญเสียให้กับต่างประเทศโดยแฝงออกไปในราคาสินค้าที่สั่งซื้อเข้ามา นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะได้ประโยชน์จากการลดค่าใช้จ่ายในด้านเบี้ยประกันภัยและได้รับบริการที่รวดเร็วแล้วยังเป็นการช่วยให้ดุลการค้าและดุลการชำระเงินดีขึ้นอีกด้วย อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมอุตสาหกรรมประกันภัยในประเทศให้ขยายตัวทำรายได้เพิ่มขึ้นเป็นผลดีต่อความมั่นคงของประเทศชาติ



คำถามท้ายบท

1. ให้อธิบายรูปแบบเงื่อนไขความคุ้มครองกรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเล
2. ให้อธิบายขั้นตอนการปฏิบัติในการเรียกค่าสินไหมทดแทน และ เอกสารที่ใช้ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนประกอบด้วยเอกสารอะไรบ้าง

หัวข้อที่ 13

มาตรการการส่งเสริมการส่งออกทางด้านภาษี

หัวข้อที่ 13 ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 13.1 การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- 13.2 การคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 สำหรับสินค้า Re-Export
- 13.3 การชดเชยค่าภาษีอากร
- 13.4 คลังสินค้าทัณฑ์บน
- 13.5 นิคมอุตสาหกรรม
- 13.6 การยกเว้นอากรตามกฎหมายส่งเสริมการลงทุน
- 13.7 เขตปลอดอากร (Free Zone)

วัตถุประสงค์ในการเรียนรู้

เมื่อศึกษาในหัวข้อที่ 13 แล้วนักศึกษาสามารถเข้าใจในเรื่องต่างๆ ดังนี้

เข้าใจและทราบสิทธิประโยชน์ต่างๆเกี่ยวกับภาษีตามกฎหมายไทยที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกและนำเข้าสินค้า อันได้แก่ การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ การคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 สำหรับสินค้า (Re-Export) การชดเชยค่าภาษีอากร คลังสินค้าทัณฑ์บน นิคมอุตสาหกรรม การยกเว้นอากรตามกฎหมายส่งเสริมการลงทุน และ เขตปลอดอากร (Free Zone)

ในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกต่างประเทศ เพื่อให้สามารถพัฒนาคุณภาพสินค้าและแข่งขันกับผู้ประกอบการในต่างประเทศได้ ผู้ประกอบการในประเทศหลายรายจึงต้องนำเข้าวัตถุดิบหรือปัจจัยในการผลิตที่มีคุณภาพสูงกว่า หรือมีต้นทุนต่ำกว่าวัตถุดิบที่มีอยู่ในประเทศ เพื่อนำมาเป็นปัจจัยในการผลิตที่สำคัญ ดังนั้นเพื่อสนับสนุนและช่วยเหลือผู้ส่งออกในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดโลก โดยจะช่วยเหลือผู้ส่งออกในการลดภาระด้านต้นทุนสินค้าและเงินทุนหมุนเวียน รัฐบาลจึงได้กำหนดมาตรการที่อำนวยความสะดวกต่อการส่งออกในด้านภาษีนำเข้าที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิต ทั้งมาตรการการคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ การชดเชยอากร มาตรการคลังสินค้า ทัณฑ์บนและการกำหนดเขตอุตสาหกรรมส่งออก ซึ่งมาตรการทั้งหมดสามารถช่วยเหลือในการผ่อนผันหรือลดภาระของผู้ส่งออกในการผลิตเพื่อการส่งออกได้ในระดับหนึ่ง

1. การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ เป็นการคืนอากรที่มีความสำคัญที่สุด ในบรรดามาตรการส่งเสริมการส่งออกทางภาษีอากร ซึ่งเป็นเครื่องมือในการคำนวณค่าภาษีอากรที่จะได้รับคืนจากการส่งออกสินค้า โดยผู้ประกอบการจะต้องเข้าใจในความสัมพันธ์ของข้อมูลระหว่างใบขนสินค้าขาออก สูตรการผลิต และใบขนสินค้าขาเข้า

การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 9) พ.ศ. 2482 เป็นการคืนค่าภาระภาษีอากร สำหรับวัตถุดิบที่นำเข้า ได้แก่ อากรขาเข้า ค่าธรรมเนียมภาษีอื่น ภาษีสรรพสามิต ภาษีมหาดไทย ที่ผู้นำของเข้าได้เสียหรือวางประกันไว้ขณะนำเข้าเมื่อสามารถพิสูจน์ได้ว่า ได้นำวัตถุดิบนั้นไปผลิตผสม ประกอบหรือบรรจุเป็นสินค้าส่งออก แล้วก็จะได้รับการคืนอากรโดยจะคำนวณค่าภาษีอากรที่คืนให้ตามสูตรการผลิต ทั้งนี้โดยมีเงื่อนไขว่าจะต้องผลิตส่งออกภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้นำเข้า และต้องขอคืนเงินอากรภายใน 6 เดือน นับแต่วันที่ส่งของนั้นออกไป

เงื่อนไขการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

- (1) ของที่นำเข้ามา ต้องนำมาผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุ แล้วส่งออกต่างประเทศ หรือส่งไปเป็นของใช้ สิ้นเปลืองในเรือเดินทาง ไปต่างประเทศ
- (2) ของที่นำเข้ามาต้องมีชื่อของที่กฏกระทรวงระบุห้ามคืนเงินอากร
- (3) ปริมาณของที่นำเข้า ซึ่งใช้ในการผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุเป็นของที่ส่งออก ให้ถือตามหลักเกณฑ์ที่ อธิบดีกรมศุลกากรเห็นชอบ หรือประกาศกำหนดไว้
- (4) ของนั้นต้องส่งออกปลายทางท่า หรือที่สำหรับการส่งออก ซึ่งของที่ขอคืนอากรขาเข้า

(5) ของนั้นได้ส่งออกไป ภายใน 1 ปี นับแต่วันที่นำของเข้ามาในราชอาณาจักร ซึ่งใช้ในการผลิต ผสมหรือประกอบ เป็นของที่ส่งออก หรือใช้บรรจุ ของที่ส่งออกเข้ามาในราชอาณาจักร เว้นแต่ในกรณีมีเหตุสุดวิสัยทำให้ไม่อาจ ส่งออกภายในกำหนดเวลาดังกล่าวได้ อธิบดีกรมศุลกากรอาจขยายเวลาออกไปได้อีกไม่เกิน 6 เดือน

(6) ผู้นำของเข้าต้องขอคืนอากรภายใน 6 เดือน นับแต่วันที่ส่งของนั้นออกไป แต่อธิบดีกรมศุลกากรจะขยายเวลา ออกไป ตามที่เห็นสมควรได้

หลักเกณฑ์การขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

1. ผู้นำเข้ายื่นหนังสือแสดงความจำนงขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ เพื่อขออนุมัติหลักการ
2. เมื่อกรมศุลกากรอนุมัติในหลักการแล้วจึงนำเข้าวัตถุดิบได้ และต้องชำระอากรโดยเงินสด หรือหนังสือธนาคาร ค้ำประกันหรือค้ำประกันด้วยระบบ Revolving Guarantee System เป็นวิธีวางประกันลอย
3. วัตถุดิบที่นำเข้าต้องผลิต ผสม ประกอบ หรือบรรจุ เพื่อส่งออกภายในหนึ่งปี นับแต่วันนำเข้า
4. ผู้นำเข้าต้องยื่นสูตรการผลิต หรือใช้สูตรการผลิตร่วมกับสูตรการผลิตของผู้อื่น หรือใช้สูตรมาตรฐาน ก่อนที่จะ ส่งออก
5. ในช่วงที่ยังไม่ครบ 1 ปีของการนำเข้าวัตถุดิบ ผู้นำเข้าสามารถโอนของเข้าไปในคลังสินค้าทัณฑ์บน หรือเขต ปลดอากร (FZ) หรือ EPZ หรือ BOI ตามมาตรา 19 จัตวา แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 18) พ.ศ.2543
6. กรณีใช้หนังสือธนาคารค้ำประกัน หรือค้ำประกันด้วยระบบ Revolving Guarantee System ขณะนำของเข้า หากไม่ผลิตส่งออกภายในหนึ่งปีต้องชำระค่าภาษีอากรพร้อมเงินเพิ่มร้อยละหนึ่งต่อเดือน นับจากวันที่รับของออก จากอารักขาของกรมศุลกากร
7. ต้องยื่นขอคืนอากรภายใน 6 เดือน นับแต่วันส่งออก

ของที่ได้รับการคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ (ประกาศกรมศุลกากรที่ 89/2540) ได้แก่...

- วัตถุดิบที่เห็นได้ชัดเจนว่ามีอยู่ในของที่ ผลิตเพื่อส่งออก เช่น ผ้า กระดุม ชิป ด้าย ที่ใช้ในการผลิตเสื้อผ้า สำเร็จรูป เม็ดพลาสติก เป็นต้น
- วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตโดยตรงที่มีอยู่ในของที่ผลิตเพื่อส่งออกแต่ไม่ปรากฏให้เห็นอย่างชัดเจน เช่น เคมีภัณฑ์ที่ใช้รักษาสภาพอาหารในผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารกระป๋อง ตัวทำละลาย น้ำยากันสนิม เป็นต้น
- วัตถุดิบที่จำเป็นที่ใช้ในการผลิต เช่น กระดาษทราย สักหลาด น้ำยาขัดเงา เคมีภัณฑ์ที่ใช้ในการชักฟอก สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทสิ่งทอ เป็นต้น

ของที่ไม่ได้รับการคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ (ประกาศกรมศุลกากรที่ 89/2540) ได้แก่...

- เครื่องจักร เครื่องมือ แม่พิมพ์ เครื่องใช้ในการผลิตชนิดต่าง ๆ เช่น ลูกกลิ้งบดแร่ที่ใช้ในการผลิตแร่ เป็นต้น
- เชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิต เช่น น้ำมัน ไม้ ฟืน ถ่านหิน เป็นต้น

หลักเกณฑ์การยื่นสูตรการผลิต และตัวอย่าง

(1) ก่อนการส่งออก ผู้นำของเข้าจะต้องยื่นคำร้องเพื่อขออนุมัติกรณีใดกรณีหนึ่ง ดังต่อไปนี้....

(1.1) สูตรการผลิตของตนเอง

(1.2) ขอใช้สูตรมาตรฐาน

(1.3) ขอใช้สูตรการผลิตร่วมกับสูตรการผลิตของผู้อื่นโดยจะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้เป็นเจ้าของสูตรการผลิต

(1.4) ขอแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุดิบเข้าในสูตรการผลิตที่กรมศุลกากรอนุมัติแล้ว

(1.5) ขอแก้ไขเพิ่มเติมชื่อผลิตภัณฑ์ในสูตรการผลิตที่กรมศุลกากรอนุมัติแล้ว

(2) สูตรการผลิตที่ยื่นใหม่ กรมศุลกากรจะอนุมัติภายใน 30 วันทำการ นับตั้งแต่วันที่ได้รับเอกสารครบถ้วน

(3) สูตรการผลิตที่อนุมัติแล้ว จะมีอายุการใช้งาน 5 ปี นับแต่วันที่กำหนดให้ใช้ตัดบัญชีวัตถุดิบ (ไม่รวมสูตรมาตรฐาน) และขอต่ออายุสูตรการผลิตได้คราวละ 5 ปี ตามประกาศกรมศุลกากรที่ 66/2551

เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการยื่นสูตรการผลิต

1. คำร้องขอยื่นสูตรการผลิต (แบบ กศก.96)

2. รายชื่อวัตถุดิบ รหัสวัตถุดิบ หน่วยวัตถุดิบ ปริมาณการใช้วัตถุดิบรวมส่วนสูญเสีย (ถ้ามี) หากวัตถุดิบรายการใดมีชื่อทางการค้า ให้กำหนดรหัสลำดับชื่อทางการค้าของแต่ละรายการ ทั้งนี้หน่วยวัตถุดิบต้องเป็นไปตามมาตรฐานที่รับรองโดยองค์การสหประชาชาติ เพื่อให้ใช้สำหรับการบริหารการค้าและการขนส่ง

3. รายชื่อผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

4. บัญชีราคาสินค้าของวัตถุดิบ

5. แบบจำลอง แสดงการใช้วัตถุดิบ (กรณีจำเป็น เช่น ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า รองเท้า เป็นต้น)

6. ตัวอย่างวัตถุดิบที่ขอคืนอากร หรือตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

7. กรรมวิธีการผลิต

2. การคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 สำหรับสินค้า Re-Export

การคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 สำหรับสินค้า Re-Export คือ

ของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและเสียอากรแล้ว หากส่งกลับออกไปยังเมืองต่างประเทศหรือส่งกลับไปเป็นของใช้สิ้นเปลืองในเรือเดินทางไปต่างประเทศ สามารถขอคืนเงินอากรขาเข้าที่ชำระไว้แล้วได้เก้าในสิบส่วน หรือส่วนที่เกินหนึ่งพันบาทของจำนวนที่เรียกเก็บไว้ โดยคำนวณตามใบขนสินค้าขาออกแต่ละฉบับ โดยมีเงื่อนไขว่า

1. ของต้องอยู่ในสภาพเดิมที่นำเข้า มิได้เปลี่ยนแปลงรูปลักษณะใดๆ
2. ต้องส่งกลับออกไปภายใน 1 ปีนับแต่วันนำเข้า
3. ต้องขอคืนอากรภายใน 6 เดือนนับตั้งแต่วันที่ส่งออกของนั้นกลับไป
4. ขอคืนเงินอากรขาเข้าที่ได้ชำระไว้แล้วได้เพียง 9 ใน 10 ส่วน หรือส่วนที่เกิน 1,000 บาท ของจำนวนที่เรียกเก็บไว้ โดยคำนวณตามใบขนสินค้าขาออก

3. การชดเชยอากร

การชดเชยอากร เป็นมาตรการที่รัฐบาลช่วยลดต้นทุนให้แก่ผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก โดยการจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีอากรในรูปของ บัตรภาษี ซึ่งการจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีอากรเป็นไปตามพระราชบัญญัติชดเชยค่าภาษีอากร สินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร พ.ศ. 2524

คุณสมบัติของผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยอากร

1. เป็นผู้ส่งออกสินค้าไม่ว่าผลิตเองหรือไม่ และต้องไม่ใช่สิทธิคืนอากร หรือยกเว้นอากรตามกฎหมายหนึ่งกฎหมายใด ดังต่อไปนี้
 - 1.1 ขอคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 ทวิ
 - 1.2 ยกเว้นอากรขาเข้าเกี่ยวกับคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า
 - 1.3 ยกเว้นอากรขาเข้าเกี่ยวกับเขตอุตสาหกรรมส่งออก
 - 1.4 ยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าตาม พรบ. ส่งเสริมการลงทุนที่มีใช้เครื่องจักร

2. ปฏิบัติครบถ้วนตาม ม. 45 และ ม. 48 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
3. เป็นผู้ขายสินค้าให้แก่ส่วนราชการ หรือรัฐวิสาหกิจตามโครงการเงินกู้ หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ
4. เป็นผู้ขายสินค้าที่จำแนกประเภทไว้ในภาคที่ห้าของบัญชีอัตราให้แก่องค์การระหว่างประเทศ หรือหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้านั้นเข้ามา
5. สินค้าส่งออกจะต้องเป็นสินค้าที่ผลิตในราชอาณาจักร
6. ต้องยื่นคำขอชดเชยอากรภายในหนึ่งปีนับจากวันที่ส่งออก
7. ถ้ามีการส่งสินค้าคืนและต้องคืนเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ จะต้องคืนเงินชดเชยในส่วนสินค้าที่รับคืนให้แก่ศุลกากรภายใน 60 วันนับจากวันที่นำสินค้าเข้า มิฉะนั้นจะเสียค่าปรับ ร้อยละ 2 ต่อเดือน

สินค้าที่ไม่มีสิทธิขอชดเชยอากร

1. สินค้าที่ส่งออกเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อเป็นตัวอย่าง หรือเพื่อการวิเคราะห์
2. สินค้าที่ไม่ได้ผลิตในราชอาณาจักร
3. แร่ ตามกฎหมายว่าด้วยแร่
4. สินค้าที่ต้องเสียภาษี หรือค่าธรรมเนียมเมื่อส่งออก
5. สินค้าที่คณะกรรมการชดเชยค่าภาษีอากรกำหนดไม่ให้นำเงินชดเชย

การยื่นคำขอชดเชยอากร

1. ยื่นคำขอชดเชยอากรภายใน 1 ปี นับแต่วันส่งออก สำหรับการส่งออกปกติ
2. กรณีเป็นผู้ขายสินค้าให้แก่ส่วนราชการ หรือรัฐวิสาหกิจตามโครงการเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ ยื่นภายใน 1 ปี นับแต่วันส่งมอบ
3. กรณีเป็นผู้ขายสินค้าที่จำแนกประเภทไว้ในภาคที่ห้าของบัญชีอัตราให้แก่องค์การระหว่างประเทศ หรือหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้านั้นเข้ามา ให้ยื่นภายใน 1 ปี นับแต่วันส่งมอบ

การดำเนินการเกี่ยวกับการขอชดเชย

1. ผู้ส่งออกยื่นขออนุมัติหลักการต่อกรมศุลกากรก่อนการส่งออก
2. จัดทำสำเนาใบขนฯ ฉบับมุมน้ำเงินเพิ่มประกอบใบขนสินค้าขาออกปกติในขณะที่ส่งออก
3. ให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรรับรองการตรวจปล่อย และรับบรรจุสินค้าไปกับยานพาหนะที่ส่งออกแล้วผู้ส่งออกขอรับสำเนาใบขนสินค้าขาออกฉบับมุมน้ำเงินจากหน่วยงานที่รับรองการบรรจุภายใน 30 วัน
4. ยื่นแบบคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร พร้อมเอกสารประกอบที่ฝ่ายชดเชยอากรกรมศุลกากร
5. เมื่อได้รับการอนุมัติการชดเชยอากรแล้ว ขอรับบัตรภาษีได้ ซึ่งบัตรภาษีมี 2 ชนิด คือ ชนิดกำหนดราคา มี 3 ราคา คือ หนึ่งแสนบาท หนึ่งหมื่นบาท และหนึ่งพันบาท กับชนิดที่ไม่ได้กำหนดราคา จะเป็นเศษย่อยที่มีราคาต่ำกว่า หนึ่งพันบาท บัตรภาษีมีอายุ 3 ปี นับแต่วันออกบัตร และต่ออายุได้ไม่เกิน 2 ครั้งๆละ 3 ปี โดยการต่ออายุต้องยื่นขอต่ออายุก่อนบัตรภาษีหมดอายุ ที่ฝ่ายชดเชยอากรส่วนคืนภาษี

4. คลังสินค้าทัณฑ์บน

คลังสินค้าทัณฑ์บน เป็นการให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ส่งออกตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของคลังสินค้าทัณฑ์บนตามมาตรา 8 และ 8 ทวิ แห่งกฎหมายศุลกากร พ.ศ. 2469 โดยงดเว้นการเก็บอากรขาเข้าและขาออกแก่ของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ และเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บน เพื่อส่งออกไปยังนอกประเทศ ทั้งนี้ไม่ว่าจะส่งออกในสภาพเดิมเหมือนและที่นำเข้ามาหรือในสภาพที่ได้ผลิต ผสมหรือประกอบ เป็นอย่างอื่น ทั้งนี้ คลังสินค้าทัณฑ์บนที่กรมศุลกากรประกาศกำหนดให้มีการจัดตั้งเพื่อขอรับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากร

ประเภทของคลังสินค้าทัณฑ์บน

1. คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า
2. คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับอยู่ซ่อมหรือสร้างเรือ
3. คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป
4. คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ (คสท.)
5. คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับเก็บน้ำมัน (คสน.)
6. คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากร
7. คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับประกอบการค้าเสรีที่ปลอดจากภาระทางภาษีอากร

คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า

คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า เป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทหนึ่ง ซึ่งผู้ได้รับอนุมัติให้จัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า สามารถนำวัตถุดิบจากต่างประเทศ เข้ามาทำการผลิต หรือ ผสม หรือ ประกอบ เป็นสินค้าสำเร็จรูปส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยงดเว้นการเก็บอากรขาเข้า และอากรขาออก แก่ของที่ปล่อยออกไปจากคลังสินค้าทัณฑ์บน เพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักร ทั้งนี้ไม่ว่าจะส่งออกในสภาพเดิมที่นำเข้ามาหรือในสภาพที่ได้ผลิต หรือ ผสม หรือ ประกอบเป็นของอื่น

- ระยะเวลาในการจัดเก็บของในคลังฯ 2 ปี นับแต่วันนำเข้ามาในราชอาณาจักร

คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับอยู่ซ่อมหรือสร้างเรือ

คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับอยู่ซ่อมหรือสร้างเรือ เป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนใช้เพื่อใช้เก็บส่วนประกอบ อุปกรณ์ประกอบ และวัสดุสำหรับซ่อมหรือสร้างเรือหรือส่วนของเรือ ที่ได้รับยกเว้นอากรตามประเภทที่ 7 ภาค 4 แห่งพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ.2530

- สิทธิประโยชน์ในการจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับอยู่ซ่อมหรือสร้างเรือ

ผู้นำเข้าซึ่งเป็นผู้ได้รับอนุมัติจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับอยู่ซ่อมหรือสร้างเรือ สามารถนำเข้าส่วนประกอบ อุปกรณ์ประกอบและวัสดุสำหรับซ่อมหรือสร้างเรือเข้าเก็บรักษาในคลังสินค้าทัณฑ์บนนี้เพื่อการซ่อมหรือสร้างเรือหรือส่วนของเรือขนาด 15 ตันกรอสขึ้นไป ไม่ว่าเรือนั้นจะเป็นเรือไทยหรือเรือต่างประเทศโดยได้รับยกเว้นภาษีอากร

คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป

คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป เป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ในการเก็บรักษาของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ การบรรจุหรือแบ่งบรรจุ การขนถ่ายสินค้า การกระจายสินค้า และเพื่อกิจการอื่น ๆ ที่อธิบดีกรมศุลกากรเห็นสมควรอันจะเป็นการช่วยสนับสนุนการผลิต การประกอบอุตสาหกรรม และการค้าระหว่างประเทศให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

- สิทธิประโยชน์ในการจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป

- สิทธิประโยชน์ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าแก่ของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ
- ระยะเวลาในการจัดเก็บของในคลังฯ 2 ปี นับแต่วันนำเข้ามาในราชอาณาจักร

- ทายอานำของออกจากคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปเพื่อบริโภคภายในประเทศ โดยต้องชำระภาษีอากรให้ครบถ้วน
- วัตถุประสงค์และสินค้าที่ได้นำเข้ามาเก็บไว้คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป หากส่งออกนอกประเทศ ไม่ต้องเสียภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ของที่นำเข้าเก็บรักษาไว้ในคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปซึ่งเสียหรือเสื่อมคุณภาพสามารถขอทำลายตามระเบียบที่กรมศุลกากรกำหนดโดยได้รับข้อยกเว้นอากรขาเข้า
- สามารถขนย้ายหรือโอนของไปยังเขตอุตสาหกรรมส่งออกหรือเขตปลอดอากร โดยถือเสมือนว่าส่งออกนอกประเทศ ในวันที่ได้นำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมส่งออกหรือเขตปลอดอากร

คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ (คสท.)

คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ เป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ในการนำของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ หรือของที่นำเข้ามาผลิต ผสม ประกอบ หรือบรรจุในประเทศ ซึ่งมีเงื่อนไขได้รับยกเว้นอากรตามกฎหมายศุลกากรหรือกฎหมายอื่น หรือของในประเทศซึ่งไม่มีค่าอากร เข้ามาจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ หรือเพื่อกิจการอื่น ๆ อันเป็นการช่วยสนับสนุนการผลิต การประกอบอุตสาหกรรมและการค้าระหว่างประเทศ ตลอดจนจูงใจให้มีการลงทุนในประเทศเพิ่มมากขึ้น

• สิทธิประโยชน์ในการจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ

- ยกเว้นอากรขาเข้าแก่ของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อมาจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ
- ระยะเวลาในการจัดเก็บสินค้าในคลังฯ เท่าที่กำหนดเวลาที่จัดแสดงเท่านั้น โดยจะต้องนำของดังกล่าวออกจากคลังภายใน 60 วันนับแต่วันสิ้นสุดการแสดง
- การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในระหว่างการจัดแสดงสินค้า เพื่อบริโภคในประเทศต้องชำระค่าภาษีอากรให้ครบถ้วน

คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับเก็บน้ำมัน (คสน.)

คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับเก็บน้ำมัน (คสน.) จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ให้ใช้เป็นสถานที่เก็บน้ำมันที่นำเข้ามาใช้ภายในประเทศหรือส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ เพื่อส่งเสริมการค้าน้ำมันทั้งภายในและระหว่างประเทศ โดยการผ่อนคลายภาระการชำระภาษีอากรของผู้นำเข้า รวมทั้งการสนับสนุนการสำรองน้ำมัน เพื่อความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศ

- สิทธิประโยชน์ในการจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับเก็บน้ำมัน

- ผู้ประกอบการสามารถใช้เป็นสถานที่เก็บน้ำมันที่นำเข้ามาใช้ภายในประเทศ หรือส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยสามารถเก็บน้ำมันได้ครั้งละไม่เกิน 6 เดือน นับแต่วันนำเข้า หากส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศจะได้รับการงดเว้นการเก็บภาษีอากรทั้งขาเข้าและขาออก แต่ถ้านำเข้ามาใช้บริโภคภายในประเทศ ต้องชำระภาษีอากรขณะนำออกจาก ศสน. โดยต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ.2521 ตลอดจนระเบียบและประกาศของกระทรวงพาณิชย์เกี่ยวกับน้ำมันเชื้อเพลิงอย่างเคร่งครัด

□ คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากร

คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากร มี 2 ประเภท คือ คลังสินค้าทัณฑ์บนกลาง และคลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อชาย

1. **คลังสินค้าทัณฑ์บนกลาง** หมายความว่ารวมถึง คลังสินค้าทัณฑ์บนที่ให้บริการสาธารณะสำหรับเก็บของ เพื่อนำไปแสดงและขายในคลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อชาย

2. **คลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อชาย** หมายความว่ารวมถึง คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากรที่จัดตั้งขึ้น ณ ท่าอากาศยานนานาชาติ หรือในเมือง สำหรับแสดงและขายของเพื่อนำออกไปนอกราชอาณาจักร หรือขายแก่ผู้ซื้อที่เดินทางเข้ามาในราชอาณาจักร ไม่เกินปริมาณที่กฎหมายกำหนดให้ได้รับยกเว้นอากร

- สิทธิประโยชน์

ผู้ประกอบการสามารถใช้คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากรเป็นสถานที่สำหรับเก็บของ แสดงและขายของเพื่อนำออกไปนอกราชอาณาจักร สำหรับสินค้าที่นำเข้าและส่งออกนอกราชอาณาจักรภายในระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันนำเข้าจะได้รับการยกเว้นอากรทั้งขาเข้าและขาออก

□ เขตคลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับประกอบการค้าเสรีที่ปลอดจากภาระภาษีอากร

เขตคลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับประกอบการค้าเสรีที่ปลอดจากภาระทางภาษีอากร (เขตคลังฯ) คือ อาณาบริเวณที่กรมศุลกากรอนุมัติให้จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นที่รวมของคลังสินค้าทัณฑ์บน 2 ประเภท คือ....

1. คลังสินค้าทัณฑ์บนตามมาตรา 8 หมายถึง คลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อประโยชน์ในการเก็บรักษาของที่นำเข้าจากต่างประเทศ หรือของที่มีทัณฑ์บนเพื่อการกระจายสินค้า การบรรจุหรือ แบ่งบรรจุ การขนถ่ายสินค้า การแสดง

สินค้าและนิทรรศการ การบำรุงรักษาและงานด้านวิศวกรรม การวิจัยและพัฒนา หรือเพื่อแสดงในงานนิทรรศการ หรืองานอื่นที่คล้ายกัน หรือกิจการอื่น ๆ ที่อธิบดีกรมศุลกากรเห็นสมควร

2. คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า เป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนซึ่งผู้ได้รับอนุมัติให้จัดตั้งขึ้นตามมาตรา 8 ทวิ ซึ่งสามารถนำวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามาทำการผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการอื่นใด แล้วส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

- สิทธิประโยชน์ ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าและขาออกแก่ของที่ปล่อยออกจากคลังฯ ไม่ว่าจะอยู่ในสภาพ เดิมที่นำเข้าหรือสภาพที่ได้ผลิต หรือผสม หรือประกอบเป็นของอื่น
- ระยะเวลาในการเก็บสินค้าในคลังฯ 2 ปี นับแต่วันที่นำเข้ามาในราชอาณาจักร

5. เขตอุตสาหกรรมส่งออก

การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ที่จัดตั้งโดยพระราชบัญญัติการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522 ดำเนินบทบาทและภารกิจภายใต้กฎหมายจัดตั้งดังกล่าว เพื่อพัฒนา นิคมอุตสาหกรรมให้สมบูรณ์แบบ ด้วยระบบโครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมทั้งระบบบริหารจัดการครบวงจรและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เพื่อให้นิคมอุตสาหกรรมเป็นฐานการผลิตที่ช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ

พื้นที่เขตนิคมอุตสาหกรรม มี 2 ลักษณะ คือ

1. เขตอุตสาหกรรมทั่วไป เป็นเขตพื้นที่ไว้สำหรับการประกอบอุตสาหกรรมและกิจการที่เป็นประโยชน์หรือเกี่ยวเนื่องกับการประกอบอุตสาหกรรม
2. เขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zone: EPZ) เป็นเขตพื้นที่สำหรับการประกอบอุตสาหกรรม การค้าหรือบริการ เพื่อส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศและกิจการอื่นที่เป็นประโยชน์หรือเกี่ยวเนื่องกับการประกอบอุตสาหกรรมการค้าหรือบริการเพื่อส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

เขตอุตสาหกรรมส่งออก ที่มีสำนักงานศุลกากรตั้งอยู่มี 10 แห่ง ได้แก่

1. นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง (กรุงเทพฯ)
2. นิคมอุตสาหกรรมบางปู (สมุทรปราการ)
3. นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ (ลำพูน)
4. นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง (ชลบุรี)

5. นิคมอุตสาหกรรมบ่อวิน (ชลบุรี)
6. นิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า (อยุธยา)
7. นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน (อยุธยา)
8. นิคมอุตสาหกรรมแปลงยาว (เขตเวียงจันทน์ หนองคาย)
9. นิคมอุตสาหกรรมส่งออกภาคใต้ (สงขลา)
10. นิคมอุตสาหกรรมพิจิตร (พิจิตร)

สิทธิประโยชน์สำหรับผู้ประกอบอุตสาหกรรมในเขตนิคมอุตสาหกรรม

1. ผู้ประกอบการอาจได้รับอนุญาตให้ถือกรรมสิทธิ์ที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมได้ ตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร
2. ได้รับอนุญาตให้แรงงานต่างด้าวที่เป็นช่างฝีมือ ผู้ชำนาญการ พร้อมทั้งคู่สมรส และผู้อุปการะเข้ามาในเขตนิคมฯ ได้ตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร
3. แรงงานต่างด้าวที่เป็นช่างฝีมือและผู้ชำนาญการจะได้รับอนุญาตให้ทำงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายเท่านั้น
4. ผู้ประกอบการที่เป็นธุรกิจต่างด้าว จะสามารถส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรในรูปของเงินตราต่างประเทศได้

สิทธิประโยชน์สำหรับผู้ประกอบอุตสาหกรรมในเขตนิคมอุตสาหกรรม (เพิ่มเติม)

1. ได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมพิเศษตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน อกรักษาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตและของใช้ในการก่อสร้างอาคารหรือโรงงาน
2. ได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมพิเศษตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน อกรักษาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับของที่นำเข้ามาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้า
3. ได้รับการยกเว้นอากรขาออกและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับของที่นำเข้ามาแล้วผลิตเพื่อการส่งออก
4. ได้รับการยกเว้นหรือคืนค่าภาษีอากรเมื่อได้ส่งออกไปนอกราชอาณาจักร
5. การขายสินค้าหรือให้บริการระหว่างผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรมส่งออกทั้งในเขตเดียวกันหรือต่างเขต และ เขตอุตสาหกรรมส่งออก กับคลังสินค้าทัณฑ์บน จะชำระภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราศูนย์
6. การนำสินค้าในประเทศเข้าไปขายในเขตอุตสาหกรรมส่งออก โดยถือเป็นการส่งออก จะชำระภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราศูนย์

6. การส่งเสริมการลงทุน

การส่งเสริมการลงทุนเป็นมาตรการหนึ่งในหลายมาตรการในการดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศให้เข้ามาลงทุนในประเทศไทย โดยมีหน่วยงานหลักที่ดูแลรับผิดชอบด้านการส่งเสริมการลงทุน คือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ได้ให้สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีอากรแก่ผู้ประกอบการในเขตส่งเสริมการลงทุน กรมศุลกากรกำหนดระเบียบปฏิบัติสำหรับการปฏิบัติในการนำเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบของผู้ประกอบการที่ได้รับอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนให้ได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ด้านภาษีอากรขาเข้า รวมไปถึงควบคุมดูแล อำนาจความสะดวกและให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีอากร

7. เขตปลอดอากร (Free Zone)

เขตปลอดอากร หมายถึงเขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการประกอบอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม หรือกิจการอื่นที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ โดยของที่นำเข้าไปในเขตดังกล่าวจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางอากรตามที่กฎหมายบัญญัติ

เขตปลอดอากร เป็นเขตพื้นที่ในประเทศนั้นๆ โดยของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศและนำเข้าไปในพื้นที่นั้นๆจะถือว่าอยู่นอกอาณาเขตทางศุลกากร(Outside Customs Territory)

- ไม่มีภาระภาษี ทั้งศุลกากรและภาษีภายในต่างๆ
- ไม่ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวกับการจำกัดหรือการควบคุมใดๆ เว้นแต่เป็นไปเพื่อความสงบเรียบร้อย หรือ สุขอนามัย

- **สิทธิประโยชน์ทางภาษีของเขตปลอดอากรตามกฎหมาย**

1. ยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับของดังต่อไปนี้ที่นำเข้ามาเพื่อเข้าเขตฯ

- เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องมือและเครื่องใช้ ส่วนประกอบของช่างต้นตามทีอธิบดินุมัติ
- ของที่นำเข้าไปใช้ประกอบธุรกรรมตามวัตถุประสงค์
- ของที่ปล่อยมาจากเขตปลอดอากรอื่น

2. ยกเว้นอากรขาออกสำหรับของที่ปล่อยออกจากเขตฯ ไปนอกราชอาณาจักร

3. ยกเว้นภาษีสรรพสามิต ภาษีสุรา การปิดแสดมภ์ ค่าธรรมเนียมตามกฎหมายสรรพสามิต กฎหมายสุรាយาสูบ ไฟ สำหรับการนำเข้าและการผลิตในเขตฯ
4. ยกเว้นไม่อยู่ภายในบังคับของกฎหมาย – ควบคุมมาตรฐานคุณภาพ การประทับตราหรือเครื่องหมายใด ๆ สำหรับของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและนำเข้าเขตฯ เพื่อส่งออกไปนอกราชอาณาจักร
5. ของที่ได้รับยกเว้นหรือคืนอากรเมื่อส่งออกนอกราชอาณาจักร หากนำเข้าเขตฯ ก็ได้รับสิทธินั้นด้วย เสมือนส่งออกไปนอกราชอาณาจักร
6. เศษวัสดุ ของที่เสียหาย ของที่ใช้ไม่ได้ ของที่ไม่ได้ใช้ หากอธิบดีอนุมัติให้ทำลาย ได้รับสิทธิยกเว้นอากร

- **สินค้าที่ไม่ได้สิทธิยกเว้นอากรขาเข้าในเขตปลอดอากร**

- ของต้องห้ามในการนำเข้ามาในราชอาณาจักร
- ของที่ใช้เพื่อการอุปโภค บริโภคภายในเขตปลอดอากร
- ของใช้ส่วนตัวของบุคคลที่ปฏิบัติงานภายในเขตปลอดอากร
- รถยนต์ ยานยนต์ และรถจักรยานยนต์ที่ต้องจดทะเบียนและเสียภาษีประจำปี เว้นแต่ยานยนต์ใช้งานพิเศษ และรถใช้งาน
- ของที่นำเข้าไปใช้เพื่อประโยชน์อย่างอื่น นอกเหนือจากวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเขตปลอดอากร

