

บทที่ 2

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ

การค้าในธุรกิจการค้าทั้งในระดับท้องถิ่นและระหว่างประเทศ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการขนส่งสินค้าเข้ามาเกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้า เพราะแหล่งผลิตสินค้ากับแหล่งสินค้ามักจะไม่ใช้สถานที่เดียวกัน ธุรกิจการขนส่งสินค้าจึงเป็นธุรกิจที่ไม่อาจแยกแยะได้จากธุรกิจทางการค้า

ในระบบการค้าระหว่างประเทศ การขนส่งสินค้าง่ายมีความสำคัญมากกว่าการค้าภายในประเทศ เพราะแหล่งวัตถุดิบและตลาด ตั้งอยู่ห่างไกลจากแหล่งผลิตมาก มีผลทำให้ต้นทุนการขนส่ง และการจัดการขนส่งสินค้า มีความสำคัญและสลับซับซ้อนมากยิ่งขึ้น

ในกรณีของประเทศไทยส่วนใหญ่ของการค้าระหว่างประเทศ จะใช้การขนส่งสินค้าทางทะเล จากสถิติพบว่า รวร้อยละ 95 ของน้ำหนักสินค้า และร้อยละ 80 ของมูลค่าสินค้าจะทำการขนส่งทางทะเล ส่วนอีกรวร้อยละ 20 จะทำการขนส่งสินค้าทางอากาศ, ทางพัสดุภัณฑ์ หรือแม้กระทั่งทางบก ในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน

2.1 การขนส่งสินค้าในรูปแบบต่างๆ

2.1.1 การบริการขนส่งสินค้าทางทะเล (Sea Freight)

1) ชนิดของการบริการขนส่งสินค้าทางทะเล ซึ่งแบ่งตามลักษณะของบริการ

โดยทั่วไปเราสามารถแบ่งลักษณะของบริการการขนส่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1.1) บริการสายเดินเรือประจำเส้นทาง (Liner Services)

บริการสายเดินเรือประจำเส้นทาง เป็นการให้บริการขนส่งทางทะเลที่ให้บริการระหว่างเมืองท่าหรือกลุ่มของเมืองท่าหนึ่งไปยังอีกเมืองท่า หรือกลุ่มของเมืองท่าหนึ่งเป็นประจำ โดยมีการกำหนดตารางเวลาที่แน่นอนว่าจะให้บริการด้วยความถี่เท่าใด

สินค้าที่มักจะใช้บริการสายเดินเรือประจำเส้นทางมักจะเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายหรือส่งมอบกันครั้งละไม่มากนัก แต่ในบางครั้งอาจมีปริมาณเป็นพันตันก็ได้ สินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่มักจะเป็นสินค้าสำเร็จรูปหรือกึ่งสำเร็จรูป ดังนั้นจึงมีผู้ใช้บริการในแต่ละเที่ยวเรือเป็นจำนวนมาก

การที่สายเดินเรือประจำเส้นทางขนส่งสินค้ามากมายหลายชนิด และมีลูกค้ามากมายต่อเที่ยวเรือ ประกอบกับการให้บริการตามเมืองท่าต่างๆเป็นประจำ สายเดินเรือจึงต้องมีสำนักงานสาขาหรือตัวแทนในการให้บริการแก่ลูกค้าตามเมืองท่าต่างๆ เพื่อให้จะให้บริการลูกค้า และทำการตลาด ผู้ส่งออกจึงสามารถที่จะติดต่อกับสาขาหรือตัวแทนสายเดินเรือได้โดยตรง

1.2) การให้บริการแบบไม่ประจำเส้นทาง (Tramp) หรือแบบจ้างเหมา (Charter) บริการการขนส่งสินค้าทางทะเลแบบนี้จะมีลักษณะตรงข้ามกับการให้บริการระบบสายเดินเรือประจำเส้นทางกล่าวคือ การให้บริการจะมีความไม่แน่นอนในเส้นทางขึ้นอยู่กับผู้ว่าจ้างให้ทำการขนส่ง ซึ่งมักจะเป็นการว่าจ้างเหมาให้ขนส่งกันทั้งลำเรือ

การจ้างเหมาเรือสามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะคือ

การจ้างเหมาแบบเรือเที่ยวเดียว (Voyage Charter) เป็นการจ้างเหมาเรือเพื่อขนส่งสินค้าจากท่าเรือแห่งหนึ่ง หรือมากกว่านั้นไปยังท่าเรืออีกแห่งหนึ่ง หรือมากกว่านั้น การจ้างเหมาเรือแบบเที่ยวเดียวมักจะเป็นการจ้างเหมาเรือแบบเต็มลำเรือ ในกรณีที่มีการจ้างเหมาไม่เต็มลำ เจ้าของเรือมักจะมีสิทธิที่จะรับขนส่งสินค้าอื่นเพิ่มเติม เพื่อประโยชน์ในการหารายได้ของเจ้าของเรือ

การจ้างเหมาเรือแบบเป็นระยะเวลา (Time Charter) เป็นการจ้างเหมาที่ผู้จ้างเหมาได้รับสิทธิในการใช้เรือเพื่อขนส่งสินค้าเป็นระยะเวลาช่วงหนึ่ง ซึ่งอาจจะเป็นระยะเวลาไม่กี่เดือนไปจนถึงเป็นเวลาหลายๆ ปี ในกรณีนี้เส้นทางเดินเรือ และชนิดของสินค้าที่จะขนส่งเป็นภาระหน้าที่ของผู้จ้างเหมาที่จะกำหนด แต่ต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของสัญญาจ้างเหมาที่ตกลงกันไว้ นอกจากนี้ผู้จ้างเหมายังต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเดินเรือในเส้นทาง (Voyage Cost) และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้า (Cargo Related Cost) เจ้าของเรือจะรับผิดชอบเฉพาะค่าใช้จ่ายที่จะทำให้เรืออยู่ในสภาพที่จะสามารถปฏิบัติการได้เท่านั้น (Standing Cost)

การเช่าเหมาแบบตัวเรือเปล่า (Bareboat Charter) เป็นการเช่าเหมาเฉพาะตัวเรือเปล่าๆ ไม่รวมลูกเรือและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จะทำให้เรืออยู่ในสภาพพร้อมที่จะปฏิบัติงาน การเช่าเหมาในลักษณะนี้มันจะมีระยะเวลาในการว่าจ้างกันเป็นเวลานาน ในบางครั้งอาจจะเห็นการว่าจ้าง/เช่ากันตลอดอายุการใช้งานของเรือ

2) ชนิดของบริการขนส่งสินค้าทางทะเล แบ่งตามลักษณะของผู้ประกอบการ แบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

2.1) เจ้าของเรือ (Ship Owner) ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าทางทะเลในลักษณะนี้คือผู้ประกอบการขนส่งซึ่งเป็นเจ้าของเรือเอง มีเรือมาให้บริการขนส่งสินค้า

2.2) ผู้รับจัดการขนส่ง (Freight Forwarders) การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ จะมีความซับซ้อนกว่าการขนส่งในประเทศอยู่หลายประการ เพราะนอกจากจะต้องจัดการขนส่งสินค้าทางกายภาพแล้ว ยังมีเรื่องของพิธีการที่เกี่ยวกับศุลกากร การชำระเงิน เป็นต้น ซึ่งผู้ส่งออกเองอาจจะไม่สะดวกที่จะจัดการติดต่อกับหน่วยงานต่างๆ ด้วยตนเอง จึงตัดสินใจใช้บริการของบุคคลอื่นซึ่งมีความเชี่ยวชาญหรือทำได้ด้วยต้นทุนถูกกว่า ผู้ประกอบการซึ่งให้บริการเป็นตัวแทนในการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศนี้ มักจะถูกเรียกว่า ผู้รับจัดการขนส่ง (Freight Forwarder)

คำจำกัดความของผู้รับจัดการขนส่งสินค้าที่เป็นสากล ยังไม่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปแล้วเป็นที่เข้าใจว่า ผู้รับจัดการขนส่งหมายถึง บุคคลที่จัดหาบริการขนส่งสินค้าในนามของลูกค้า โดยมีได้ทำหน้าที่ในฐานะของผู้ขนส่ง ในบางประเทศอาจเรียกคนกลุ่มนี้ว่า Customs House Agents, Clearing Agent, Custom Brokers, Shipping and Forwarding Agent.

2.3) ผู้รับขนส่งซึ่งไม่มียานพาหนะของตนเอง (Non-Vessel Operation Carrier/NVOC) ผู้ขนส่งในลักษณะนี้จะเข้าทำสัญญากับผู้ส่งของโดยแสดงตนเป็นผู้ขนส่งและจะไปว่าจ้างผู้ขนส่ง ซึ่งมียานพาหนะในการขนส่งจริงให้กระทำการขนส่ง NVOC จะออกไปตราส่งของตนเอง ซึ่งเรียกว่า “House Bill of Lading” หรือ เอกสารสัญญาการขนส่งในลักษณะอื่นให้แก่ผู้ส่งของ ในขณะที่เดียวกัน NVOC ก็จะไปทำสัญญากับผู้ขนส่งจริง โดยมีสัญญาการขนส่งอีกฉบับหนึ่งหรือมีการออกใบตราส่งอีกฉบับหนึ่ง ซึ่งจะเรียกว่า “Master Bill of Lading” สถานภาพของ NVOC ในกรณีนี้จะเป็นเพียง ผู้ส่งของ (Shipper)

2.4) ผู้ประกอบการขนส่งสินค้าหลายรูปแบบ (Multimodal Transport Operation) ผู้ประกอบการในกรณีนี้จะกระทำการในฐานะตัวการสำหรับการดำเนินงานของสัญญาการขนส่งสินค้าหลายรูปแบบ ซึ่งจะกระทำการจัดหาการขนส่งรูปแบบต่างๆ และบริการอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่รับสินค้าเข้าไว้ในความรับผิดชอบของตนไปยังสถานที่ที่ตนตกลงว่าจะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้รับสินค้าปลายทางอย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพและปลอดภัย ในการดำเนินการให้บริการตามสัญญานี้ผู้ประกอบการขนส่งแต่ละรูปแบบ เช่น ผู้ประกอบการรถบรรทุก ผู้ประกอบการรถไฟ ผู้ประกอบการสายเดินเรือ หรือผู้ประกอบการสายการบิน รวมทั้งผู้ประกอบการซึ่งมิใช่ผู้ขนส่ง เช่น ผู้ประกอบการสถานีขนส่งท่าเรือ คลังสินค้า Container Freight Station บริษัทให้เช่าตู้คอนเทนเนอร์ เป็นต้น

3) การขนส่งสินค้าระบบคอนเทนเนอร์ แนวความคิดการขนส่งด้วยระบบคอนเทนเนอร์ ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายและประมาณการกันว่าสินค้าทั่วไป (General Cargo) ในโลกนี้กว่าร้อยละ 70 ที่ใช้การขนส่งวิธีนี้ เหตุผลที่แนวความคิดนี้ได้รับการยกย่องอย่างมาก คือ ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ทั้งผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการ

ในด้านประโยชน์ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ใช้บริการ หรือผู้ส่งสินค้าสามารถสรุปได้ดังนี้

3.1) คอนเทนเนอร์ ซึ่งทำด้วยโลหะสามารถเป็นเครื่องป้องกันสินค้าได้ดีกว่าภาชนะอื่นที่เคยใช้กันไม่ว่าจะเป็นถังไม้ กล่องกระดาษ สินค้าที่ขนส่งจึงมีความเสียหายและสูญหายน้อยลงมาก

3.2) การที่สินค้าถูกบรรจุในคอนเทนเนอร์ ทำให้หีบห่อย่อยไม่ต้องแข็งแรงมากอย่างที่เคย ทำให้ต้นทุนบรรจุภัณฑ์ลดลง

3.3) ขนาดของคอนเทนเนอร์มีขนาดไม่ใหญ่มากโดยทั่วไปจะมีขนาด 20 ฟุต หรือ 40 ฟุต ทำให้การส่งสินค้าแต่ละครั้งไม่จำเป็นต้องมีขนาดใหญ่เช่นแต่ก่อน หากต้องการปริมาณมากก็เพียงเพิ่มจำนวนคอนเทนเนอร์ ดังนั้นปริมาณสินค้าคงคลังที่ต้องไว้สำรองไม่จำเป็นต้องมีมากนัก จึงทำให้ต้นทุนสินค้าคงคลังลดลง

3.4) การที่สินค้าถูกบรรจุไว้ในคอนเทนเนอร์ ทำให้สินค้าหน่วยย่อยไม่ต้องถูกขนถ่ายเมื่อมีการเปลี่ยนยานพาหนะ การขนถ่ายจะกระทำเพียงทางเคลื่อนย้ายคอนเทนเนอร์ ซึ่งสินค้าหน่วยย่อยบรรจุอยู่ภายใน ลักษณะเช่นนี้ทำให้สินค้าไม่บอบช้ำขณะขนถ่าย รวมทั้งโอกาสที่สินค้าจะถูกลักขโมยลดลง จึงทำให้การให้บริการแบบที่ถึงที่ (Door-to-Door) เกิดขึ้นได้ หรือมีความสะดวกมากขึ้น

ส่วนในด้านผู้ขนส่งหรือผู้ให้บริการ ก่อให้เกิดประโยชน์ได้เช่นกันดังนี้

3.5) การขนถ่ายสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากการขนถ่ายสินค้าที่เป็นลักษณะเดียว ทำให้ขนถ่ายได้ง่ายกว่าการขนถ่ายสินค้าที่มีหีบห่อแตกต่างกัน ทำให้เวลาที่เรืออยู่ในท่าลดลง เป็นการลดต้นทุนของสายเดินเรือ

3.6) การที่สินค้าถูกบรรจุอยู่ในคอนเทนเนอร์ที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ทำให้การจัดระวางสินค้าในเรือมีประสิทธิภาพมากขึ้น สายเดินเรือสามารถเข้าประโยชน์จากการระวางเรือได้เต็มที่ มีผลทำให้การหารายได้จากระวางเรือสูงขึ้น

3.7) เนื่องจากสินค้าถูกบรรจุในคอนเทนเนอร์ ทำให้ความเสียหายที่จะเกิดแก่สินค้าและสูญหายลดลง การเรียกร้องค่าเสียหายจากการขนส่งจึงลดลงด้วย

การขนส่งสินค้าด้วยระบบคอนเทนเนอร์ อาจจะเป็นการขนส่งสินค้าเต็มตู้ (Full Container Load/FCL) หรือแบบส่งสินค้าไม่เต็มตู้ก็ได้ (Less than Container Load/LCL) การขนส่งแบบ FCL ผู้ส่งสินค้ามักจะสามารถที่จะเลือกว่า จะนำคอนเทนเนอร์ไปบรรจุสินค้าที่โรงงานของตนแล้วนำคอนเทนเนอร์ที่บรรจุแล้วมาส่งมอบที่ CY หรืออาจนำสินค้ามาส่งที่ CFS เพื่อทำการบรรจุ ส่วนการส่งมอบ LCL ผู้ส่งสินค้าจะต้องนำสินค้ามาส่งมอบให้ที่ CFS เท่านั้น เพราะการนำคอนเทนเนอร์ไปบรรจุสินค้าที่โรงงานของผู้ส่งสินค้าแต่ละรายจะไม่สะดวกและประหยัด ในการรับมอบสินค้าปลายทางก็เช่นเดียวกัน การขนส่งแบบ FCL ผู้รับสินค้าอาจเลือกได้ว่า จะนำคอนเทนเนอร์ไปและที่คลังสินค้าแบบ LCL จะต้องรับสินค้าที่ CFS

เงื่อนไขการส่งมอบและรับมอบสินค้าในระบบคอนเทนเนอร์

3.8) CY/CY หมายถึง การที่ผู้ส่งสินค้าตกลงที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ขนส่งสินค้าที่ต้นทาง โดยการนำคอนเทนเนอร์เปล่าไปบรรจุสินค้าที่สถานที่ของตน และนำคอนเทนเนอร์ที่บรรจุสินค้าแล้วมาส่งมอบให้แก่ผู้ขนส่งที่ลานพักคอนเทนเนอร์ (CY) และผู้รับสินค้าที่ปลายทางจะมารับคอนเทนเนอร์ที่ลานพักคอนเทนเนอร์ (CY) ผู้รับสินค้าจะต้องนำคอนเทนเนอร์ไปยังสถานที่ของตน เพื่อขนถ่ายสินค้าออกจากคอนเทนเนอร์เอง และจะต้องนำคอนเทนเนอร์เปล่าไปส่งคืนที่ลานพักคอนเทนเนอร์ (CY)

3.9) CFS/CFS หมายถึง การที่ผู้ส่งสินค้าที่ต้นทางตกลงจะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ขนส่งโรงพักสินค้า (CFS) และจะทำการบรรจุคอนเทนเนอร์ในบริเวณโรงพักสินค้า (CFS) โดยทั่วไปแล้ว การบรรจุสินค้าลงในคอนเทนเนอร์ ผู้ขนส่งจะเป็นผู้ดำเนินการให้ แต่ในบางกรณีผู้ส่งสินค้าอาจจะจัดการบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์เอง และผู้รับสินค้าที่ปลายทางจะมารับสินค้าที่โรงพักสินค้า (CFS) ในบางกรณีผู้รับสินค้าอาจจะจัดการขนถ่ายสินค้าออกจากคอนเทนเนอร์เอง สำหรับสินค้าที่ส่งแบบ LCL ผู้ส่งสินค้าและผู้รับสินค้าจะใช้เงื่อนไขแบบนี้ และผู้ขนส่งจะเป็นผู้จัดการในเรื่องของการบรรจุสินค้าที่ต้นทาง และขนถ่ายออกจากคอนเทนเนอร์ที่ปลายทาง

3.10) CY/CFS หมายถึง การที่ผู้ส่งสินค้าที่ต้นทางตกลงจะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ขนส่งที่ต้นทาง โดยการนำคอนเทนเนอร์เปล่าไปบรรจุสินค้าที่สถานที่ของตน และนำคอนเทนเนอร์ที่บรรจุสินค้าแล้วมาส่งมอบให้แก่ผู้ขนส่งที่ลานพักคอนเทนเนอร์ (CY) และผู้รับสินค้าที่ปลายทางจะมารับสินค้าที่โรงพักสินค้า (CFS)

3.11) CFS/CY หมายถึง การที่ผู้ส่งสินค้าที่ต้นทางตกลงจะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ขนส่งที่โรงพักสินค้า (CFS) และจะทำการบรรจุคอนเทนเนอร์ในบริเวณโรงพักสินค้า (CFS) และผู้รับสินค้าที่ปลายทางจะมารับคอนเทนเนอร์ที่ลานพักคอนเทนเนอร์ (CY) ผู้รับสินค้าจะต้องนำ

คอนเทนเนอร์ไปยังสถานที่ของตนเพื่อขนถ่ายสินค้าออกจากคอนเทนเนอร์เอง และจะต้องนำคอนเทนเนอร์เปล่าไปส่งคืนที่ลานพักคอนเทนเนอร์ (CY)

2.1.2 การบริการขนส่งทางอากาศ (Air Fright)

การขนส่งทางอากาศเป็นวิธีการที่รวดเร็วที่สุด แต่ก็มีราคาแพงที่สุด จึงนิยมใช้กับการขนส่งที่มีข้อจำกัดเคร่งครัดทางด้านเวลา เช่นการสั่งซื้ออะไหล่ด่วนพิเศษ การขนส่งผักผลไม้และดอกไม้ระหว่างประเทศ ค่าขนส่งต่อหน่วยของน้ำหนักค่อนข้างสูงทำให้การขนส่งทางอากาศใช้กับสินค้าที่มีน้ำหนักเบา การขนส่งทางอากาศจะมีกำหนดเวลาตามเที่ยวบินพาณิชย์เพราะสินค้าที่บรรจุทุกทางเครื่องบิน (air cargo) จะเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องบินพาณิชย์ด้วย จึงทำให้เวลาขนส่งมีความแน่นอนสูง

ประเด็นสำคัญของผู้ทำการส่งสินค้าทางอากาศต้องเผชิญอยู่ คือ สถานที่ตั้งและจำนวนของจุดศูนย์กลางการบิน การกำหนดเส้นทางการบิน การสร้างตารางในการบำรุงรักษาเครื่องบิน การกำหนดตารางเวลาการทำงานของลูกเรือและการบริหารราคาเครื่องอุปโภคและบริโภค ตลอดจนอุปกรณ์เสริมอื่นๆ ในระดับชั้นโดยสารที่ราคาต่างๆ กัน

2.1.3 การขนส่งโดยผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ (Package Carriers)

ผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ (package carriers) เป็นบริษัทที่รับทำการขนส่งสินค้าต่างๆ ยกตัวอย่างเช่น FedEx, UPS, DHL ที่ทำการขนส่งสินค้าขนาดเล็กตั้งแต่จดหมายไปจนถึงการขนส่งสินค้าที่มีน้ำหนัก 150 ปอนด์ ผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ สามารถขนส่งได้ทั้งทางอากาศ รถบรรทุก และรถไฟ โดยผู้ส่งจะใช้ ผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ สำหรับการขนส่งสินค้าที่มีขนาดเล็กและความต้องการรวดเร็ว และผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ ยังได้ให้บริการที่เพิ่มคุณค่าอื่นๆ ที่ทำให้ผู้ส่งสามารถเพิ่มความเร็วในการส่งสินค้า โดยสามารถตรวจสอบสถานะ การขนส่งสินค้าของตนได้ เช่น DHL ผู้ส่งสามารถตรวจสอบสถานะผ่านทางเว็บไซต์ที่ www.dhl.com เป็นต้น ซึ่งจากระบบนี้เองทำให้ผู้ส่งสามารถแจ้งลูกค้าของตนได้ว่าตอนนี้สินค้าของพวกเขาเป็นอย่างไร และผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ ยังขนส่งสินค้าประเภทด้วยระบบการขนส่งแบบทันเวลาพอดี โดยมีเป้าหมายเพื่อลดปริมาณสินค้าคงคลังทำให้ปริมาณความต้องการสำหรับการใช้บริการของผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์มีการเติบโตมากขึ้น

ผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ เป็นทางเลือกที่ดีในการขนส่ง สำหรับผู้ทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต ที่ส่งสินค้าขนาดเล็กไปยังลูกค้า ผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์จะมีลักษณะคล้ายกับผู้ทำการขนส่งสินค้าทางอากาศยกเว้นการขนส่งสินค้าที่มีขนาดเล็กและต้องการการขนส่งที่มีความรวดเร็วมากๆ และการติดตามสินค้าและการบริการที่เพิ่มคุณค่าอื่นๆซึ่งถือว่าเป็นสิ่งสำคัญ

จากการให้บริการขนส่งสินค้าขนาดเล็กและจุดที่ต้องทำการส่งหลายจุด ทำให้การรวบรวมสินค้าต่างๆจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและลดค่าใช้จ่ายสำหรับ ผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ นอกจากนี้ ผู้จัดส่งพัสดุภัณฑ์ ยังใช้รถบรรทุกช่วยในการรับและส่งสินค้า สินค้าจะถูกส่งไปยังศูนย์กระจายสินค้าขนาดใหญ่ โดยรถบรรทุกหรือเครื่องบินไปยังศูนย์ที่อยู่ใกล้แหล่งปลายทางก่อนจะนำไปส่งลูกค้า จากศูนย์กระจายสินค้า สินค้าจะถูกส่งไปให้ลูกค้า โดยใช้รถบรรทุกขนาดเล็ก การสร้างเส้นทางวิ่งรอบ ประเด็นสำคัญในอุตสาหกรรมประเภทนี้ คือมีการรวมสถานที่ตั้งและความสามารถในการโอนสินค้าจากจุดถ่ายโอนสินค้าต่างๆรวมทั้งความสามารถของสารสนเทศในการอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ และติดตามการไหลของสินค้า สำหรับการขนส่งสินค้าครั้งสุดท้ายไปยังลูกค้า นั้น สิ่งสำคัญที่ต้องพิจารณาก็คือ การกำหนดเส้นทางและการจัดตารางเวลาของรถที่จะนำสินค้าไปส่ง

2.1.4 การขนส่งทางรถบรรทุก (Truck)

เป็นวิธีการขนส่งที่สะดวกที่สุดเพราะสามารถส่งถึงจุดหมายได้โดยไม่ต้องมีการขนถ่ายสินค้าจากการเปลี่ยนยานพาหนะ มีความยืดหยุ่นในด้านเวลาค่อนข้างสูง รวดเร็วและควบคุมเวลาได้ดี สามารถขนส่งสินค้าได้หลากหลายประเภทตั้งแต่ปริมาณน้อยไปจนถึงปริมาณมาก จำนวนเที่ยวที่ออกรถมีบ่อยครั้งตามที่ต้องการ ครอบคลุมพื้นที่การบริการขนส่งได้กว้างไกลกว่าแต่ก็มีข้อเสียคือถ้าปริมาณสินค้ามาก หรือระยะทางไกลจะมีต้นทุนค่าขนส่งสูงกว่ารถไฟ ในระบบการบริหารแบบทันเวลาพอดี การใช้รถบรรทุกค่อนข้างเป็นที่นิยม เพราะต้องขนส่งบ่อยๆ แต่ครั้งจำนวนไม่มาก และต้องมีความเที่ยงตรงของเวลาค่อนข้างสูง

อุตสาหกรรมการขนส่งด้วยรถบรรทุกสามารถแยกได้เป็น 2 ประเภทหลักคือการบรรทุกสินค้าเต็มรถ (TL) และการบรรทุกสินค้าไม่เต็มรถ (LTL) ค่าใช้จ่ายในการบรรทุกแบบ TL นั้นไม่ขึ้นกับปริมาณสินค้าที่จะทำการขนส่งแต่อัตราค่าบริการจะเปลี่ยนแปลงไปตามระยะทาง ส่วนค่าใช้จ่ายในการบรรทุกแบบ LTL จะขึ้นกับปริมาณที่ถูกบรรทุกไว้และระยะทางที่รถวิ่งไป การตั้งราคาของการขนส่งแบบ TL พิจารณาจากปริมาณสินค้าที่คุ้มค่าที่สุดและระยะทางที่รถวิ่งโดยใช้รถพ่วงมีขนาดต่างๆ กัน และดูจากขนาดของรถพ่วงที่ใช้ ส่วนการขนส่งแบบ LTL จะตั้งราคาตามความเหมาะสมกับปริมาณสินค้าล็อตเล็กๆ ส่วนมากจะมีขนาดครึ่งหนึ่งของกาบรรทุกเต็มคันรถ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งจะสอดคล้องกับปริมาณสินค้าที่บรรทุกและระยะทางที่รถวิ่ง

2.1.5 การขนส่งทางรถไฟ (Railroad)

การขนส่งทางรถไฟ เป็นวิธีการที่ประหยัดค่าขนส่งสำหรับการขนส่งสินค้าจำนวนมากที่มีน้ำหนักมาก เช่น ปูนซีเมนต์ ถ่านหิน น้ำมัน เหมาะกับการขนส่งระยะยาวทางไกลมากกว่าระยะใกล้ เพราะถ้าขนส่งระยะใกล้จะถึงที่หมายช้ากว่ารถบรรทุกและต้องขนย้ายเปลี่ยนพาหนะ แต่ถ้าขนส่งระยะทางไกลจะใช้เวลาพอๆกัน แต่รถไฟมีข้อจำกัดที่ต้องวิ่งบนรางที่มีเส้นทางจำกัดตายตัว ทำให้มีความยืดหยุ่นในการขนส่งน้อย นอกจากนี้ยังมีข้อเสียคือมักล่าช้าบ่อยๆ คุณภาพของการบริการค่อนข้างต่ำ เวลาการออกรถกำหนดตายตัวไม่สามารถเปลี่ยนแปลงตามความต้องการได้

เป้าหมายที่สำคัญในการขนส่งทางรถไฟก็คือการใช้รถจักรและแรงงานคนในรถไฟให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด ประเด็นที่สำคัญในการปฏิบัติการจะต้องรวมตารางการใช้พาหนะและปฏิบัติงาน การติดตาม และความล่าช้าในสถานี ตลอดจนลักษณะการทำงานที่ทันเวลา การขนส่งทางรถไฟสามารถปรับปรุงให้มีลักษณะแบบทันเวลาพอดีโดยการจัดตารางเวลาให้กับรถไฟบางขบวน แทนที่จะทำการต่อขบวนรถไฟทั้งหมด

2.1.6 การขนส่งทางท่อ (Pipeline)

การขนส่งทางท่อ เป็นวิธีที่นิยมใช้กับสินค้าเฉพาะอย่างเท่านั้นคือก๊าซและน้ำมัน ซึ่งจะทำให้มีความคล่องตัวในการขนถ่ายสินค้าจำนวนมากได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำมาก สามารถขนส่งได้ถึงสถานที่ที่ต้องการ เวลาในการขนส่งไม่จำกัดตลอด 24 ชั่วโมงทุกวัน การบำรุงรักษาท่อขนส่งและการดำเนินงานตลอดจนค่าแรงงานในวิธีนี้ค่อนข้างต่ำ แต่ก็มีต้นทุนในการลงทุนวางท่อนครั้งแรกสูงมาก ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงการมีอายุการใช้งานยาวนาน และการขนส่งสินค้าในปริมาณมากแล้วก็จะเห็นได้ว่าเป็นวิธีที่คุ้มค่า

การตั้งราคาของการขนส่งทางท่อนั้นส่วนมากจะประกอบด้วย ส่วนประกอบ 2 ส่วนคือ ส่วนประกอบคงที่ จะเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายสูงสุดของผู้ส่ง และส่วนที่สองคือค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับปริมาณสินค้าที่จะทำการขนส่ง โครงสร้างราคาแบบนี้เป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ส่งเลือกใช้การขนส่งทางท่อสำหรับสินค้าส่วนที่สามารถคาดการณ์ความต้องการได้ และเลือกใช้ประเภทของการขนส่งอื่นๆ สำหรับสินค้าส่วนที่มีปริมาณความต้องการไม่แน่นอน

2.2 เงื่อนไขการชำระเงินเพื่อการค้าระหว่างประเทศ

การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศมีวิธีการชำระเงินอยู่หลายอย่างด้วยกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชื่อเสียงความสัมพันธ์ หรืออำนาจการต่อรองของแต่ละฝ่าย โดยในปัจจุบันอาจทำได้ 6 วิธีคือ

2.2.1 การชำระเงินสดหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash or Advance Payment) หมายถึงผู้ซื้อ (Importer) ส่ง Draft หรือเช็คธนาคารไปให้ผู้ขาย (Export) พร้อมทั้งการส่งสินค้า การซื้อ-ขายด้วยวิธีนี้มักกระทำกันในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้ที่มีชื่อเสียงเป็นที่เชื่อถือได้ ตลาดเป็นของฝ่ายผู้ขาย หรือไม่ก็เป็นการซื้อ-ขายกันสำหรับสินค้าที่มีค่าคงไม่สูงนัก

2.2.2 การชำระเงินด้วยการเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account) คือการขายสินค้าในลักษณะที่มีการส่งมอบสินค้าก่อน และจ่ายเงินภายหลัง ซึ่งผู้ซื้อหรือผู้ขายตกลงกันว่า เมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อแล้ว ผู้ซื้อจะชำระเงินให้ผู้ขายตามกำหนดเวลาในอนาคต การซื้อ-ขายในลักษณะนี้ คือ การให้เครดิตทางการค้าของผู้ขาย แก่ผู้ซื้อ ผู้ซื้อมักเป็นผู้ที่ผู้ขายไว้วางใจ โดยทั่วไปแล้วผู้ขายจะต้องตั้งวงเงินไว้สำหรับผู้ซื้อแต่ละรายเพื่อเป็นการกำจัดความเสี่ยงของผู้ขายไม่ให้สูงเกินไป เมื่อถึงกำหนดชำระผู้ซื้ออาจจะส่งเช็ค ดราฟท์ โดยตรง หรือออกคำสั่งโอนเงินให้แก่ผู้ขายผ่านทางบัญชีของธนาคารก็ได้ ทั้งนี้ แล้วแต่ความสะดวกและข้อตกลงของทั้งสองฝ่าย

2.2.3 ฝากขาย (Consignments) คือการที่ผู้ขาย ซึ่งเชื่อว่า สินค้าของตนอาจขายได้ในตลาดต่างประเทศ จะจัดส่งสินค้าไปให้บุคคลที่รู้จัก ขอให้จัดการขายสินค้าให้ หรือส่งให้ตัวแทนคนใดคนหนึ่งจัดการขายให้ การชำระเงินการกระทำได้ก็ต่อเมื่อได้รับเงินจากผู้ซื้อ

2.2.4 การเรียกเก็บเงิน (B/C = Bill for Collection) ผู้ขาย เมื่อได้ตรวจสอบฐานะของผู้ซื้อ เป็นที่พอใจแล้วก็ส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อ พร้อมกับส่งเอกสารเกี่ยวกับสินค้าไปให้ธนาคาร แล้วขอให้ธนาคารจัดการให้ผู้ซื้อ ชำระค่าของสินค้า หรือรับรองตัวแลกเงินก่อน จึงจะให้เอกสารเหล่านั้นไปได้ เนื่องจากผู้ซื้อจะไปออกสินค้าโดยไม่มีเอกสารเหล่านั้นไม่ได้ จึงเป็นที่มั่นใจแก่ผู้ขายได้ว่า ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินหรือมิฉะนั้นก็ต้องรับรองตัวแลกเงิน

การค้าแบบวิธีการเรียกเก็บเงิน (B/C) เท่าที่ปฏิบัติกันโดยทั่วไปมี 2 แบบ คือ

1) การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินก่อน จึงสามารถเอาเอกสารไปออกสินค้าได้ (D/A = Document Against Payment)

2) D/A (At Sight)

3) D/P (Term)

2.2.5 เล็ตเตอร์ออฟเครดิตทางการค้า (Commercial L/C) ผู้ซื้อสั่งซื้อสินค้าโดยการเปิด L/C ไปให้ผู้ขายแล้วผู้ซื้อ จะมั่นใจว่าผู้ขายจะจัดส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ ถ้าหากกรณีผู้ขายไม่ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ ธนาคารผู้เปิด L/C จะเป็นผู้รับผิดชอบในการติดต่อประนีประนอม หรือฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ขายให้ ในทางตรงกันข้าม ผู้ขายจะมั่นใจว่าเมื่อได้จัดส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการแล้ว ผู้ขายจะจัดทำตัวสัญญาใช้เงิน พร้อมเอกสารการส่งสินค้าไปขาย เพื่อขอรับเงินจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศของผู้ขาย

2.3 เอกสารทางการเงิน (Financial Documents)

ประกอบด้วย

2.3.1 ตัวแลกเงิน (Draft or Bill of Exchange) Bill of Exchange เป็นตราสารที่ผู้ขายสินค้าหรือผู้ส่งจ่าย สั่งให้ผู้ซื้อหรือธนาคารผู้เปิด L/C หรือธนาคารผู้จ่ายเงิน ซึ่งเรียกว่าผู้จ่ายให้ชำระเงินทันทีเมื่อเห็นตัว หรือตามระยะเวลาที่กำหนด โดยจ่ายให้แก่ผู้รับเงิน

2.3.2 ตัวสัญญาใช้เงิน (Promissory Note) เป็นตราสารซึ่งผู้ออกตัวให้สัญญาว่าจะชำระเงินจำนวนหนึ่ง ให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเรียกว่า ผู้รับเงิน เมื่อตัวสัญญาใช้เงินครบกำหนดเวลาจ่ายเงิน ตัวสัญญาใช้เงินนี้มีวัตถุประสงค์ในการออกตัวคล้ายกันกับตัวแลกเงิน คือเพื่อการชำระหนี้ แต่มีข้อแตกต่างกันที่ว่า ตัวแลกเงินออกโดยเจ้าหนี้ ส่วนตัวสัญญาใช้เงินออกโดยลูกหนี้ และตัวสัญญาใช้เงินจะถูกยื่นให้ลูกหนี้ชำระเงินเมื่อครบกำหนดการจ่ายเงิน และมักจะใช้ตัวประเภทนี้ ในการที่ลูกหนี้ขอกู้ยืมเงินมากกว่าใช้ในการซื้อขายสินค้าเพื่อการส่งออก

2.3.3 เช็ค (Cheque) เป็นตราสารที่บุคคลผู้ออกเช็คหรือผู้ส่งจ่าย สั่งให้ผู้จ่ายซึ่งมักจะเป็นธนาคารที่ตนมีบัญชีอยู่จ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้แก่บุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า ผู้รับเงิน การชำระเงินโดยเช็คนี้มักจะใช้กับการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าออก ประเภทที่ไม่มีการเปิด L/C ผู้ซื้ออาจจะชำระเป็นเช็คโดยตรงให้แก่ผู้ขาย ซึ่งผู้ขายจะต้องส่งเช็คผ่านธนาคารของตนไปเรียกเก็บจากบัญชีของผู้ซื้อ ณ ธนาคารในประเทศของผู้ซื้อ

2.3.4 ใบเสร็จรับเงิน (Receipt) ผู้ขายออกใบเสร็จรับเงินให้แก่ผู้ซื้อ เพื่อขอเรียกเก็บเงินเป็นการประหยัคค่าอากรแสตมป์ที่จะใช้ติดหลังตัวแลกเงินหรือเช็ค

2.4 เอกสารการค้า (Commercial Documents)

แบ่งออกเป็น

2.4.1 ใบกำกับสินค้าเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Invoice) แบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ

1) Official Invoice เป็นใบ Invoice ที่ใช้ในทางรัฐบาล ซึ่งประเทศปลายทางต้องการ ซึ่งได้แก่ Custom Invoice, Consular Invoice

2) Commercial Invoice เป็นเอกสารผู้ส่งสินค้าจัดทำขึ้นเพื่อแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า เช่น รายการจำนวนสินค้า นำหนัก ราคาต่อหน่วย เป็นต้น

2.4.2 เงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ INCOTERMS 2000 ซึ่งหมายถึง International Commercial Term ที่ผู้ซื้อและผู้ขาย ได้ตกลงซื้อขายสินค้ากันทั้งในด้านการสั่งซื้อสินค้า และการส่งสินค้าออกภายใต้เงื่อนไข INCOTERMS 2000

1) EXW ; Ex Work (.....Named Place) กรณีนี้ผู้ขายรับผิดชอบที่จะส่งมอบสินค้าให้อยู่ในอำนาจจัดการของผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้ขายเอง โดยผู้ขายไม่ต้องดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรการส่งออก และไม่ต้องขนสินค้า ขึ้นสู่พาหนะรับขนส่งใดๆ

2) FCA ; Free Carrier (.....Named Place) กรณีนี้ผู้ขายได้ปฏิบัติหน้าที่สำเร็จสิ้นเมื่อได้ส่งมอบสินค้าและดำเนินพิธีการศุลกากรส่งออกแล้ว ไปยังความครอบครองของบริษัทผู้รับส่ง ซึ่งระบุโดยผู้ซื้อตามสถานที่ที่กำหนด ถ้าไม่มีการระบุสถานที่โดยแน่ชัด ผู้ขายจะเลือกที่จะส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขน ภายในขอบเขตหรือแนวทางที่กำหนด ถ้าการส่งมอบสินค้าเกิดขึ้น ณ สถานที่ของผู้ขาย ผู้ขายเป็นผู้รับภาระในการขนส่ง แต่ถ้าเกิดขึ้น ณ สถานที่อื่นๆ ผู้ขายไม่ต้องรับภาระในการขนส่งสินค้าออกจากพาหนะ เพราะผู้ขายถือว่าได้กระทำไปโดยผู้ซื้อเป็นผู้เสี่ยงภัย และรับภาระค่าใช้จ่าย

3) FAS ; Free Alongside Ship (.....Named Port of Shipment) หมายถึง ราคาซื้อ-ขาย ที่จะนำสินค้าไปจนถึงท่าเรือต้นทาง ราคาสินค้าจะรวมค่าใช้จ่ายดังนี้ ค่าขนส่ง ค่าโกดัง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนกระทั่งถึงท่าเรือต้นทาง ผู้ขายรับผิดชอบส่งมอบสินค้า เป็นผู้ดำเนินพิธีการศุลกากรส่งสินค้าออก ผู้ซื้อรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด รวมทั้งค่าสูญเสียหรือค่าเสียหายในสินค้านับจากขณะเวลาดังกล่าว

4) FOB ; Free on Board (.....Named Port of Shipment) หมายถึง ผู้ขายส่งมอบสินค้าขณะที่สินค้าถูกส่งผ่านราว/รั้ว ของเรือ ต้นทางที่กำหนด ผู้ซื้อรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดและความเสี่ยงภัยจากการสูญเสียบริษัทหรือความเสียหายของสินค้าจากจุดส่งมอบ ผู้ขายรับผิดชอบเป็นผู้ดำเนินพิธีการศุลกากรการส่งออก

5) CFR ; Cost and Freight (.....Named Port of Destination) หมายถึง ผู้ขายส่งมอบสินค้าขณะที่สินค้าถูกส่งผ่านราว/รั้วของเรือ (เพื่อเข้าสู่ระวางเรือ) ในทางเรือต้นทางที่กำหนด ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ และค่าระวางการขนส่งเท่าที่จำเป็น ในการนำส่งสินค้าไปยังทางเรือปลายทางตามที่กำหนด และผู้ขายรับผิดชอบในการดำเนินพิธีการศุลกากรการส่งออก ผู้ซื้อรับผิดชอบต่อความเสี่ยงในการสูญเสียบริษัทหรือความเสียหายของสินค้ารวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ ส่วนเพิ่มเติมที่เกิดขึ้นหลังจากเวลาส่งมอบสินค้า

6) CIF ; Cost Insurance and Freight (.....Named Port of Destination) หมายถึง ราคาสินค้าจะเป็นราคาที่รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด ตลอดจนค่าประกันภัย ค่าระวางบรรจุจนถึงเมืองปลายทางผู้ขายส่งมอบสินค้าขณะที่สินค้าถูกส่งผ่านราว/รั้วของเรือในท่าเรือต้นทางที่กำหนด ผู้ขายรับผิดชอบเป็นผู้ชำระค่าใช้จ่ายต่างๆ และค่าระวางการขนส่งเท่าที่จำเป็นในการนำส่งสินค้าไปยังท่าเรือปลายทางตามที่กำหนด และเป็นผู้ดำเนินพิธีการศุลกากรการส่งออก ผู้ขายรับผิดชอบเป็นผู้จัดการทำการประกันภัยสินค้าทางน้ำ ผู้ซื้อรับผิดชอบต่อความเสี่ยงในการสูญเสียบริษัทหรือความเสียหายของสินค้ารวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ ส่วนเพิ่มเติมที่เกิดขึ้นหลังจากเวลาส่งมอบสินค้า

7) CPT ; Carriage Paid to (.....Named Place of Destination) หมายถึง ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ขนส่งตามที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนด ผู้ขายรับภาระค่าส่งสินค้าเท่าที่จำเป็นแก่การนำส่งสินค้าไปยังปลายทางที่กำหนด และถ้ามีการใช้ผู้ขนส่งสินค้าลำดับต่อไปมารับช่วงในการส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางตามที่ตกลงกัน ภาระความเสี่ยงเปลี่ยนผ่านจากผู้ขายไปยังผู้ขนส่งรายแรก ขณะที่มีการส่งมอบสินค้าไปยังผู้ขนส่งรายแรกเช่นกัน ผู้ขายรับภาระเป็นผู้ดำเนินการพิธีการศุลกากรการส่งออก ผู้ซื้อรับภาระความเสี่ยงทั้งหมด คือความเสี่ยงต่อการสูญเสียบริษัทหรือความเสียหายของสินค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายหลังจากผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้อยู่ในความดูแลของบริษัทแล้ว

8) CIP ; Carriage and Insurance Paid To (.....Named Place of Destination) หมายถึง ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ขนส่งตามที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนด ผู้ขายรับภาระชำระค่าขนส่งที่จำเป็นแก่การนำส่งสินค้าไปยังปลายทางที่กำหนดและ ต้องเป็นผู้ติดต่อทำ

ประกันภัยสินค้าและจ่ายค่าเบี้ยประกัน และยังรับภาระเป็นผู้ดำเนินการศุลกากรการส่งออก ผู้ซื้อรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นหลังจากการส่งมอบสินค้า

9) DAF ; Delivered At Frontier (.....Named Place) หมายถึง ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้า ณ ชายแดน โดยมอบสินค้าให้อยู่ในการจัดการของผู้ซื้อตามรูปแบบของการขนส่งที่มาถึงชายแดนโดยผู้ขายไม่ต้องขนสินค้าออกจากพาหนะ ผู้ขายดำเนินการพิธีการศุลกากรการส่งออก แต่ไม่ต้องดำเนินการพิธีการนำเข้า ณ จุดและสถานที่ชายแดน ก่อนถึงด่านศุลกากรชายแดนเขตติดต่อกับของประเทศผู้นำเข้า

10) DES ; Delivered Ex Ship (.....Named Port of Destination) หมายถึง ผู้ขายส่งมอบสินค้าบนระวางเรือ โดยมอบให้อยู่ในการจัดการของผู้ซื้อ ณ เมืองท่าปลายทางตามที่กำหนด โดยผู้ขายไม่ต้องดำเนินการพิธีการศุลกากรนำเข้าประเทศผู้ซื้อ ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด และความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการนำส่งสินค้าไปยังเมืองท่าปลายทาง ก่อนที่จะมีการขนของขึ้นท่าเรือ

11) DEQ ; Delivered Ex Quay (Duty Paid) (.....Named Port of Destination) หมายถึง ผู้ขายส่งมอบสินค้าบนท่าเรือ ณ เมืองท่าปลายทาง โดยอำนาจจัดการของผู้ซื้อ ผู้ขายไม่ต้องดำเนินการพิธีการศุลกากรนำเข้า แต่ผู้ขายเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องในการนำส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางที่กำหนดรวมทั้งการขนสินค้าขึ้นจากเรือมากไว้บนท่าเรือปลายทาง ผู้ซื้อรับผิดชอบต่อเป็นผู้ดำเนินการพิธีการศุลกากรนำเข้าและเป็นผู้ชำระค่าพิธีการต่าง เช่น ค่าอากร, ค่าภาษี, ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการนำเข้า

12) DDP ; Delivered Duty Paid หมายถึง ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ณ สถานที่ปลายทางตามที่กำหนด โดยผู้ขายเป็นผู้ดำเนินการพิธีการศุลกากรนำเข้า ณ ไม่เป็นผู้นำสินค้าออกจากพาหนะใดๆ ที่มาถึงปลายทาง ผู้ขายจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ และความเสี่ยงภัยที่เกี่ยวข้องในการนำส่งสินค้าไปยังปลายทางหากเกิดมีขึ้น และรับผิดชอบค่าอากรใดๆ ในการนำเข้าสินค้าในประเทศปลายทาง

13) DDU ; Delivered Duty Unpaid หมายถึง ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ณ สถานที่ปลายทางตามที่กำหนด โดยผู้ขายไม่ต้องดำเนินการพิธีการศุลกากรสินค้าเข้าและไม่นำสินค้าออกจากพาหนะใดๆ ที่มาถึงปลายทาง ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ และความเสี่ยงภัยที่เกี่ยวข้องในการนำส่งสินค้าไปยังปลายทางที่อื่นๆ ตามที่กำหนด ผู้ซื้อรับผิดชอบต่ออากรใดๆ ในการนำสินค้าเข้าประเทศปลายทาง รวมถึงการรับผิดชอบและความเสี่ยงในการดำเนินการพิธีการศุลกากร ชำระค่าพิธีการ ค่าอากร ศุลกากร ค่าภาษี และค่าใช้จ่ายอื่นๆ และยังรับผิดชอบ

ค่าใช้จ่ายใดๆ และความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ซื้อล้มเหลว หรือไม่สามารรถดำเนินการพิธีการศุลกากรเข้าตามเวลาที่กำหนด

2.5 เอกสารการขนส่ง (Transportation Documents)

2.5.1 ใบตราส่งสินค้าทางทะเล (Bill of Lading ; B/L) เป็นเอกสารที่บริษัทผู้ขนส่งสินค้าออกให้แก่ผู้จัดส่งไว้เพื่อเป็นหลักฐานว่า ตนได้รับมอบสินค้าไว้ เพื่อขนส่งจากที่แห่งหนึ่งไปยังสถานที่อีกแห่งหนึ่งตามที่กำหนด

- 1) ลักษณะที่สำคัญของใบตราส่งสินค้าทางทะเลมี 3 ประเภท คือ เป็น Receipt, เป็น Contract, เป็นตราสารที่แสดงสิทธิของผู้ทรง
- 2) รายการในใบตราส่งสินค้า โดยด้านหน้าของใบตราส่งจะระบุข้อความที่เกี่ยวข้องกับสินค้า ด้านหลังเป็นข้อตกลงเงื่อนไขในการส่งสินค้าและความรับผิดชอบของบริษัทเรือ
- 3) ใบตราส่งสินค้าออกเป็นสำหรับ วัตถุประสงค์ในการออกเป็นสำหรับ คือ ก็จะได้ทยอยส่งไปเป็นแต่ละ Mail ในสำหรับหนึ่งๆ นั้น จำนวนใบตราส่งจะมีเท่าใด ย่อมแล้วแต่ข้อตกลงระหว่างคู่สัญญาที่เกี่ยวข้องและจะทราบได้โดยที่ ใบตราส่ง จะระบุไว้ว่า ได้ออกกี่ฉบับ
- 4) ชนิดของ B/L ที่นิยมใช้กันทางการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันมีอยู่ 4 แบบ คือ Ocean Bill of Lading, Through Bill of Lading, Charter Party Bill of Lading, Grouped Bill of Lading
- 5) การออก B/L มี 2 วิธีคือ ออกให้แบบ Straight เป็นใบที่ระบุชื่อผู้รับสินค้าปลายทางไว้เป็นการเจาะจงอย่างชัดเจน ผู้ถูกระบุชื่อนั้นที่จะรับสินค้าได้ วิธีที่สองคือออกให้แบบ Order วิธีนี้จะไม่ระบุชื่อผู้รับสินค้าว่าเป็นผู้ใด แต่เขียนว่า Consignee to order of Shipper หรือ to order ผู้รับสินค้าคือผู้ที่ส่งสินค้าที่ระบุหรือเรียกว่าตามคำสั่งของผู้ส่งซึ่งจะโอนเปลี่ยนได้ โดยการสลักหลังอย่างเดียวกับการโอน
- 6) เงื่อนไขของ B/L มี 2 ชนิดคือ ใบ B/L ที่มีเงื่อนไข คือ B/L ที่มีบันทึกเกี่ยวกับข้อบกพร่องของสินค้าหรือหีบห่อของสินค้า เพื่อที่บริษัทเรือจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายของสินค้านั้นๆ และอีกเงื่อนไขคือ ใบ B/L ที่ไม่มีเงื่อนไข คือ B/L ที่บริษัทเรือออกให้เมื่อได้รับสินค้าและหีบห่อสินค้าอยู่ในสภาพเรียบร้อย ปราศจากตำหนิหรือเงื่อนไขใดๆ
- 7) การตรวจสอบ B/L ทำได้โดย (1) ออกและลงนามรับรองโดยบริษัทเรือ หรือตัวแทนของบริษัทเรือ (2) ลงนามรับรองโดยกัปตัน หรือตัวแทนของกัปตันหรือในนามของกัปตัน โดยต้องระบุด้วยว่าเป็นกัปตันหรือตัวแทนของกัปตันชื่ออะไร (3) ตรวจสอบชื่อ Shipper ให้ตรงกับชื่อ

Shipper ใน Invoice หรือ ใน L/C หรือในสัญญาซื้อขาย (4) ตรวจสอบว่าชื่อผู้รับสินค้าถูกต้องตาม ข้อตกลงหรือไม่ และดูเรื่องการสลักหลังการโอนสิทธิในใบ B/L (5) ระบุชื่อผู้รับสินค้า ณ ท่าเรือ ปลายทาง มีลักษณะดังนี้ To Order of Shipper ผู้ส่งของนั้นจะต้องประทับตราสลักหลัง B/L ทุก ใบ หรือ To Order of Issuing Bank of Buyer ผู้ส่งของไม่ต้องสลักหลัง แต่เป็นหน้าที่ของธนาคาร ผู้เปิด L/C (6) หมวด Notify Party จะต้องระบุชื่อของผู้สมัคร เสมอเว้นแต่ L/C จะกำหนดไว้เป็น อย่างอื่นและห้ามเว้นว่าง ห้ามเป็นบุคคลที่ 3 (7) ต้องตรวจสอบด้วยว่า B/L ที่ยื่นเป็นเพียบ Received for Shipment B/L หรือ on Board B/L (8) ใน B/L จะต้อง Clean on Board of Lading คือ บริษัทเรือได้รับสินค้าไว้แล้วด้วยความเรียบร้อยอย่างชัดเจน โดยหีบห่อไม่ปรากฏ ความเสียหาย การผูกมัดไม่ปลอดภัย สินค้าชำรุดเป็นต้น

2.5.2 ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Air Way Bill) เป็นใบรับและเป็นสัญญารับขนส่งสินค้า ของบริษัทการบิน ออกให้แก่ผู้ส่งสินค้า ซึ่งต่างไปจาก B/L คือไม่ใช่ตราสารแสดงสิทธิของผู้ทรง เอกสาร

2.5.3 ใบพัสดุภัณฑ์ไปรษณีย์ (Parcel Post Receipt) เป็นใบรับออกโดย สำนักงาน ไปรษณีย์ ของประเทศต้นทางส่งสินค้าให้ไว้เป็นหลักฐานว่า จะจัดส่งหีบห่อสินค้าตามที่ไปไว้ไป ให้แก่ผู้รับปลายทาง สำนักงานไปรษณีย์ในประเทศของผู้รับสินค้า ซึ่งมีลักษณะเป็นเพียบใบรับ เท่านั้น

2.5.4 ใบตราส่งทางรถไฟ (Rail Way Bill) ออกโดยการรถไฟแห่งประเทศไทย ในรูปของ ใบรับของแบบเหมา เป็นใบแสดงการรับสินค้าไว้บนระวางรถไฟ เพื่อจัดส่งต่อไปยังปลายทางซึ่ง ส่วนมากมักเป็นเขตชายแดนภาคใต้ที่เชื่อมต่อเขตแดนของมาเลเซียเป็นต้น

2.5.5 ใบรับสินค้าที่รับไว้เพื่อเตรียมส่ง คือใบรับที่ออกเพื่อแสดงการรับสินค้าไว้ใน คลังสินค้า และจะจัดส่งต่อลงเรือสินค้าภายหลังเมื่อเรือมาถึงแล้ว บริษัทที่ออกใบรับสินค้า ดังกล่าวจะไม่ใช้บริษัทเรือ แต่จะเป็นบริษัทตัวแทนที่ทำหน้าที่รวบรวมสินค้าไว้จัดส่ง

2.5.6 การขนส่งโดยรถยนต์ (Truck B/L) ผู้ออกคือบริษัทขนส่งของรถบรรทุกเอกชน หรือองค์กรของรัฐที่บริการด้านรถบรรทุกสินค้า เอกสารนี้ไม่ใช่เอกสารแสดงสิทธิผู้ส่งออกจึงไม่ต้อง สลักหลัง

2.6 เอกสารการประกันภัย (Insurance Documents) แบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ

2.6.1 กรมธรรม์ประกันภัย (Insurance Policy) เป็นสัญญาซึ่งบุคคลหนึ่ง คือ ผู้รับประกันภัย ตกลงจะใช้ค่าสินไหมทดแทนให้แก่บุคคลอีกคนหนึ่งคือผู้เอาประกันภัย ซึ่งได้เบี้ยประกันภัยให้แก่ผู้รับประกันภัย คำจำกัดความข้างต้นหมายถึง การประกันภัยสินค้าที่ขนส่ง

2.6.2 ใบรับรองการประกันภัย (Insurance Certificate) คือหลักฐานที่ผู้รับประกันภัย ออกให้แก่ผู้ประกันภัยในแต่ละครั้งที่มีการขนส่งสินค้าในกรณีที่มีการเอาประกันภัยแบบกรมธรรม์ลอย หรือกรมธรรม์เปิด ทั้งนี้เนื่องจากการประกันภัยในรูปกรมธรรม์นั้นกระทำกันเพียงครั้งเดียว โดยครอบคลุมวงเงินค่าสินค้าทั้งหมด ซึ่งถ้าผู้ส่งสินค้าต้องการส่งสินค้าเป็นงวดๆ ถ้าจะประกันภัยในแต่ละครั้งจะเป็นการเปลืองมาก จึงไม่สะดวกต่อการที่จะเอาประกันภัยเป็นรายๆ ไป ดังนั้นเพื่อความสะดวกรวดเร็วบริษัทหรือผู้รับประกันภัยจึงออกใบรับรองให้แทนกรมธรรม์

2.7 เอกสารใบรับรองต่าง (Certificate Documents)

2.7.1 ใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้า (Certificate of Origin) คือการเรียกร้องสิทธิพิเศษทางภาษีสินค้าในประเทศที่นำเข้า หมายถึง การส่งออกจากประเทศที่กำลังพัฒนา ไปยังประเทศที่ให้สิทธิพิเศษทางศุลกากรเรียกว่า GSP (Generalized System of Preference)

ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าเป็นเครื่องหมายแสดงถึงแหล่งกำเนิดสินค้าของประเทศผู้ส่งออกเพื่อให้ประเทศนำเข้ายอมรับและให้สิทธิพิเศษ นอกจากนี้ ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้านี้ จะใช้สำหรับการพิสูจน์ด้วยว่า สินค้านั้นไม่ขัดต่อกฎเกณฑ์การนำเข้าของประเทศนั้นๆ ด้วย

2.7.2 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองโดยบริษัทผู้ส่งออกเอง เป็นใบรับรองต้นกำเนิดของสินค้า ตามปกติแล้วจะนิยมให้สหภาพการค้าของประเทศผู้ส่งสินค้าเป็นผู้ออกให้ วัตถุประสงค์ในการใช้เอกสารนี้ ก็โดยเหตุที่บางประเทศเรียกเก็บภาษีศุลกากรจากสินค้าที่ผลิตในประเทศที่มีสนธิสัญญาในเรื่องภาษีต่อกัน ต่ำกว่าสินค้าจากประเทศอื่น หรือห้ามสินค้าจากประเทศใดประเทศหนึ่งเข้าประเทศของตน ใบรับรองนี้อาจออกโดยสหภาพการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยสถานกงสุล หรือตัวผู้ขาย บริษัทตรวจสอบที่ได้รับอนุญาตจดทะเบียนแล้ว เป็นต้นเป็นผู้รับรอง

2.7.3 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองโดยสหภาพการค้าไทย ใบรับรองแหล่งกำเนิดแบบนี้มีลักษณะเหมือนกันกับใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้าที่ออกและรับรองโดยผู้ส่งออกเอง มีข้อความแสดงการรับรองว่าสินค้าที่ส่งมีแหล่งกำเนิดผลิตในประเทศไทย และมีลงนามประทับตรารับรองโดยผู้รับมอบอำนาจของสหภาพการค้าไทยด้วย

2.7.4 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบ Form C/O ทั่วไป ใบรับรองประเภทนี้ออกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดย Form C/O ทั่วไป เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกให้สำหรับสินค้าส่งออกทั่วไปที่ไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร หรือสินค้าที่ส่งไปยังประเทศที่ไม่ให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร

2.7.5 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบ Form C/O เม็กซิโก ใบรับรองประเภทนี้ออกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ประเทศเม็กซิโกกำหนดขึ้นให้ใช้สำหรับสินค้าประเภทสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม และรองเท้าที่ส่งออกไปยังประเทศเม็กซิโก ตามพิกัดและรายการสินค้าที่กำหนดไว้โดยเฉพาะ

2.7.6 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบ Form C/O หัตถกรรม ใบรับรองประเภทนี้ออกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ผลิตและมีแหล่งกำเนิดในประเทศไทย และไม่เคยขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าเช่นเดียวกันนี้มาก่อน หากตรวจพบแล้วปรากฏว่า เป็นการขอซ้ำซ้อน ผู้ขอยินดีให้ระงับการออกหนังสือรับรองโดยทันที

2.7.7 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบ Form A ใบรับรองนี้ออกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกให้กับสินค้าภายใต้ข้อตกลงว่าด้วยการให้สิทธิพิเศษอัตราภาษีศุลกากรระหว่างประเทศพัฒนาแล้วให้กับประเทศที่กำลังพัฒนาโดยการลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีนำเข้า

2.7.8 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดแบบ Form D ออกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดที่ออกให้กับสินค้าภายใต้ข้อตกลงว่าด้วยการใช้อัตราภาษีศุลกากรพิเศษที่เท่ากัน และภายใต้โครงการ AICO สำหรับเขตการค้าเสรีอาเซียน เพื่อใช้ประโยชน์ในการลดหย่อนภาษีนำเข้า ณ ประเทศปลายทางภายในอาเซียน 10 ประเทศ

2.7.9 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบ GSPT (Global System of Trade Preferences) ออกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ผลิตและมีแหล่งกำเนิดในประเทศไทย ยินดีให้ตรวจสอบได้เป็นความจริงทุกประการ และไม่เคยขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าเช่นเดียวกันจากหน่วยงานในกระทรวงพาณิชย์มาก่อน หากปรากฏว่าเป็นการซ้ำซ้อน ยินดีให้ระงับการออกหนังสือรับรองโดยทันที

2.7.10 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้าผ้าไหมและผ้าฝ้ายที่ทอด้วยมือ ออกโดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

2.7.11 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้ากาแฟ

2.7.12 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไปประเทศในสหภาพยุโรป

2.7.13 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังไปประเทศในสหภาพยุโรปกรณีน้ำหนักเกิน

2.7.14 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบแป้งมันสำปะหลังสำเร็จรูปไปประเทศในสหภาพยุโรป

2.7.15 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้าส่งออกไปสหรัฐอเมริกา (ในโควตา)

2.7.16 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้าส่งออกไปสหรัฐอเมริกา (นอกโควตา)

2.7.17 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้าส่งออกไปประเทศในสหภาพยุโรป (ในโควตา)

2.7.18 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้าส่งออกไปประเทศในสหภาพยุโรป (นอกโควตา)

2.7.19 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้าส่งออกไปประเทศแคนาดา (ในโควตา)

2.7.20 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกและรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าแบบสินค้าส่งออกไปประเทศแคนาดา (นอกโควตา)

2.7.21 ใบรับรองการตรวจสอบสินค้า (Inspection Certificate) เป็นเอกสารรับรองคุณภาพของสินค้าที่ออกโดยองค์การตรวจสินค้าของรัฐบาลหรือของเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยก่อนส่งออก ผู้ส่งสินค้าออกต้องให้องค์การนั้นๆ ตรวจสอบสภาพสินค้า ระบุรายละเอียดสินค้า สถานที่ตรวจสอบ เครื่องหมาย และตัวเลขบนหีบห่อ (ถ้ามี) โดยมีลายมือชื่อของผู้ตรวจสอบกำกับ พร้อมด้วยวันที่ที่ตรวจสอบ หรือวันที่ออกเอกสารนี้

2.7.22 ใบสำคัญแสดงความสมบูรณ์ของสินค้า (Health Certificate) เป็นเอกสารที่แสดงถึงความสมบูรณ์ของสินค้า โดยเฉพาะสินค้าเกษตร ที่ต้องการคำรับรองว่ามีความสมบูรณ์ปราศจากโรคระบาด ตัวอย่างใบรับรองเหล่านี้ได้แก่ ใบรับรองคุณภาพของมาตรฐานอาหาร,

ใบรับรองการปลอดจากสารปรอท, ใบรับรองอาหารสดแช่แข็งส่งออกไปยังประเทศฝรั่งเศส, ใบรับรองอาหารกระป๋องส่งออกไปยังประเทศฝรั่งเศส, ใบรับรองคุณภาพอาหารแห้งและอื่นๆ, ใบรับรองอนามัยและปราศจากเชื้อโรค, ใบรับรองผลวิเคราะห์ทางเคมี, ใบรับรองการตรวจวิเคราะห์, ใบรับรองการฆ่าเชื้อโรคหรือแมลงด้วยวิธีการรมควันหรือแก๊ส, ใบรับรองอนามัยและปราศจากเชื้อโรคสำหรับสินค้าเกษตร, ใบรับรองการตรวจกัมมันตภาพรังสี, ใบรับรองการตรวจโรคสัตว์, ใบรับรองการฉีดวัคซีน, ใบรับรองของผู้รับประโยชน์หรือใบรับรองของผู้ส่งออก, ใบรับรองคุณภาพ, ใบรับรองปริมาณสินค้า, ใบรับรองน้ำหนักของสินค้า, ใบรับรองมูลค่าสินค้า

2.8 เอกสารแสดงการบรรจุหีบห่อ น้ำหนัก และการวัดขนาด (Packing, Weight List, Measurement)

2.8.1 เอกสารที่แสดงการบรรจุหีบห่อ (Packing List) คือใบที่แสดงรายละเอียดของการบรรจุสินค้าในหีบห่อ ซึ่งเป็นการแสดงให้ผู้ซื้อทราบว่าสินค้าตามที่ปรากฏในใบ Invoice นั้นมีวิธีการบรรจุหีบห่ออย่างไร และแสดงรายละเอียดต่างๆ ประกอบอีก ส่วนมากเอกสารที่แสดงการบรรจุหีบห่อมักจะออกโดยผู้ส่งออกนั่นเอง โดยจะแสดงรายละเอียดการหีบห่อสินค้าโดยละเอียด ไม่ว่าจะเป็นจำนวนสินค้า, น้ำหนักขั้นต้น และน้ำหนักสุทธิ วิธีการหีบห่อ ขนาดปริมาตรของหีบห่อ รายละเอียดสินค้า เครื่องหมายการค้า และรายละเอียดอื่นๆ ทัวไป ที่ไม่ขัดแย้งกับเอกสารการส่งออกอื่นๆ และเป็นไปตามเงื่อนไขของเครดิตลักษณะของแบบฟอร์มเอกสารที่แสดงการบรรจุหีบห่อ

2.8.2 เอกสารแสดงน้ำหนัก (Weight List) เป็นใบแสดงน้ำหนักของสินค้าที่ซื้อขายกันตามที่ปรากฏอยู่ในใบ Invoice โดยจะมีรายการน้ำหนักรวม และน้ำหนักสุทธิของสินค้าแต่ละหีบห่อหรือแต่ละชั้นและมีผลรวมของน้ำหนักขั้นต้นและน้ำหนักสุทธิด้วย

2.8.3 รายการน้ำหนักของสินค้าที่ใช้วิธีอัดแน่น (Stuffing List) เอกสารนี้คล้ายกันกับเอกสารที่แสดงการบรรจุหีบห่อ ผู้ส่งออกมักจะเป็นผู้ออกเอกสารแบบนี้และรายละเอียดต่างๆ ในรายการน้ำหนักของสินค้า ที่ใช้วิธีอัดแน่นนั้นเทียบเคียงตรวจสอบดูได้จากใบ Invoice ใบ B/L เอกสารการขนส่ง และ L/C ที่เกี่ยวข้องซึ่งรายละเอียดจะต้องตรงกัน ให้ตรวจดูจำนวนสินค้า น้ำหนักขั้นต้นและน้ำหนักสุทธิ เป็นต้น

2.9 ขั้นตอนการดำเนินงานธุรกิจตัวแทนออกของ

ธุรกิจตัวแทนออกของ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้นำเข้า-ส่งออกในการติดต่อประสานงาน และดำเนินการด้านพิธีการศุลกากร รวมถึงงานด้านอื่นๆ ที่ลูกค้าต้องการ โดยแบ่งเป็นขั้นตอนการทำงานนำเข้าและขาออก ดังนี้

2.9.1 ขั้นตอนการทำงานขาออก

เป็นการดำเนินพิธีการศุลกากร และตรวจปล่อยสินค้าออกไปจากอรักรขาของศุลกากรรวมถึงการเคลื่อนย้าย จัดส่งสินค้าไปให้ถึงจุดหมายปลายทาง ด้วยความรวดเร็วและเรียบร้อยโดยมีขั้นตอนการปฏิบัติงานดังนี้

1) พนักงานขายขาออก ติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ส่งออก เพื่อให้รายละเอียดของสินค้าราคาค่าบริการปริมาณสินค้า ลักษณะการบริการ และอัตราค่าระวาง รวมถึงการตั้งราคาเพื่อการส่งออก โดยกำหนดราคาเพื่อการส่งออก ดังนี้ F.O.B (Free on Board), C&F (Cost and Freight), CIF (Cost Insurance and Freight) คือราคา C&F รวมค่าพรีเมียม การประกันสินค้า

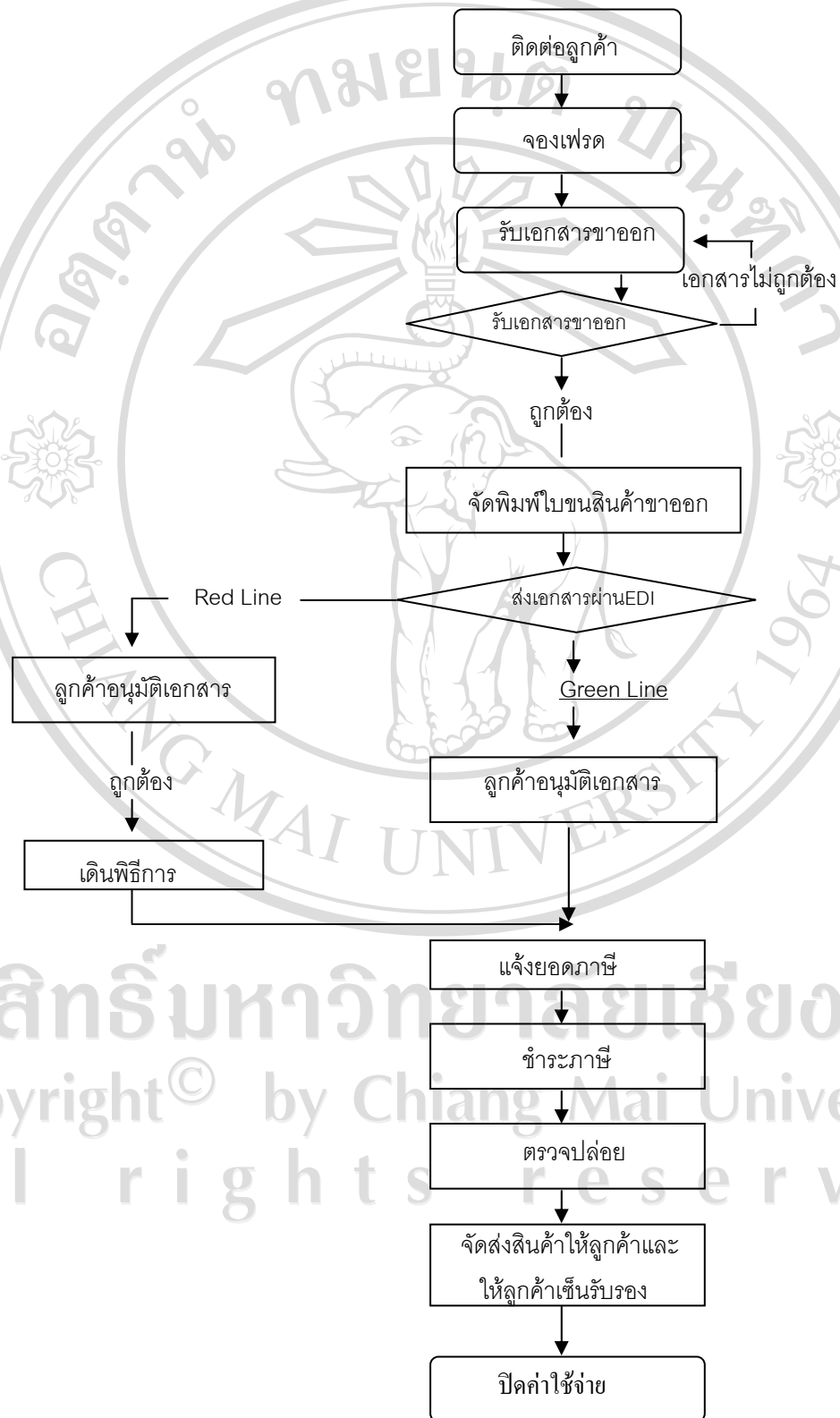
2) การจองเฟรต (Freight) หมายถึง การจองระวางบรรทุกสินค้า อาจเป็นการจองระวางขนส่งสินค้าทาง เรือหรือเครื่องบิน เพื่อขนส่งสินค้าจากโรงงานไปท่าเรือหรือสนามบิน โดยมีวิธีการดังนี้

2.1) ตรวจสอบกำหนดการขนส่งสินค้า ว่ามีตารางการเดินทางเรือหรือเที่ยวบินในช่วงที่ต้องการส่งสินค้าหรือไม่ จองระวางบรรทุกสินค้าไว้ล่วงหน้า เพื่อความสะดวกแก่ผู้ทำการขนส่ง เพราะผู้ทำการขนส่งจะได้จัดเตรียมระวางบรรทุกสินค้าในเที่ยวที่ต้องการได้ถูกต้อง เช่น บริษัท แวนตาจ้างให้ส่งแวนจัม จำนวน 300 โหล ไปประเทศสิงคโปร์โดยทางเรือ บริษัทตัวแทนออกของควรคิดแล้วว่า ส่งออกได้วันไหน หรืออาจสอบถามโรงงานที่ผลิตแวนว่าแวนจำนวน 300 โหล ใช้เวลาผลิตกี่วัน ถ้า 15 วัน ทางตัวแทนออกของต้องเช็คคว่าอีก 15 วันข้างหน้า มีเที่ยวเรือใดบ้างที่สามารถไปสิงคโปร์ จากนั้นบริษัทตัวแทนออกของจัดเตรียมทำรายการสรุปค่าของจองเรือ(Booking List) โดยในBooking List จะมีรายการสินค้าของ เมื่อตัวแทนออกของยืนยันการส่งแน่นอน

นอน ทางท่าเรือจะส่งเอกสารใบสั่งนำสินค้าเรือมาให้

2.2) พนักงานตัวแทนออกของรับเอกสารใบตราส่งจากบริษัทเรือหรือเอเยนต์ เพื่อจะได้นำใบตราส่งพร้อมเอกสารอื่น ๆ ตามที่ระบุเป็นเงื่อนไขใน L/C ไปให้ธนาคาร ทางธนาคารจะได้จัดส่งใบตราส่งและเอกสารอื่นๆ ไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ (เมื่อได้รับใบตราส่งผู้ส่งออกจะตรวจสอบรายละเอียดต่าง ๆ ในใบตราส่ง ว่าถูกต้องหรือไม่ โดยเฉพาะชื่อผู้รับ-ส่งสินค้า เมืองท่าที่นำสินค้าขึ้นจากเรือ เมืองท่าปลายทางที่สินค้าจะไปถึงเพราะหากผิดพลาด

ไปจากเงื่อนไขใน L/C จะเป็นปัญหาในการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าจากธนาคารที่รับซื้อเอกสารในภายหลัง)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

3) รับเอกสารขาออก ตัวแทนออกของควรตรวจสอบเอกสารที่ใช้ในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรว่าถูกต้องหรือไม่ เพราะเอกสารเหล่านี้จะถูกนำไปใช้ทั้งก่อนและหลังการส่งออก

4) จัดพิมพ์ใบขนสินค้าและเตรียมจัดส่ง ในการส่งสินค้าออกนอกประเทศ บริษัทตัวแทนออกของควรปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายของกรมศุลกากรให้ถูกต้องครบถ้วนโดยผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อทำการตรวจสอบสินค้าว่าตรงกับใบกำกับสินค้า ใบรายการบรรจุหีบห่อ แห่่งกำเนิดสินค้าการชำระภาษีอากรหรือไม่ ในใบขนสินค้าจะมีเอกสารประกอบ คือ Invoice, Packing List โดยตัวแทนออกของต้องระบุลงในใบขนสินค้าว่าสินค้าที่ส่งออกไปนั้นเป็นอะไรและ จำนวนเท่าใด ราคาเท่าใด ชื่อขายในทอมไหน จากเมืองใดไปยังเมืองใด และส่งให้ลูกค้าตรวจสอบพร้อมทั้งอนุมัติเอกสาร

5) ช่องพิเศษ คือ ช่องเขียว (Green Line) และ ช่องแดง (Red Line) เป็นช่องที่กรมศุลกากรจะตอบ กลับมาหลังจากตรวจสอบเอกสาร และให้เลขที่ใบขนสินค้าแล้ว โดยช่องเขียว(Green Line) และ ช่องแดง (Red Line) มีความต่างกัน คือ ถ้ากรมตอบกลับมาว่า Green Line นั้นแสดงว่าบริษัทตัวแทนออกของไม่ต้องเข้าพบเจ้าหน้าที่ศุลกากร บริษัทสามารถชำระเงินได้เลย เนื่องจากช่องเขียวเป็นสิทธิพิเศษของตัวแทนออกของระดับ Customs Broker หรือที่เรียกว่า “ตัวแทนออกของรับอนุญาตระดับพิเศษ” โดยบริษัทที่เป็น Customs Broker จะต้องเป็นบริษัทตัวแทนออกของที่มีประวัติดี ได้รับการขึ้นทะเบียนกับกรมศุลกากรไว้ และต้องวางเงินประกันกับกรมศุลกากร ทางกรมฯจะให้สิทธิประโยชน์ในลักษณะ Green Line เพื่อให้สินค้าผ่านได้โดยไม่ต้องพบเจ้าหน้าที่ แต่ถ้ามีสินค้าต้องสงสัยบางประการ เช่น สินค้าที่ทางกรมศุลกากรไม่แน่ใจ ทางกรมฯจะให้ เป็น Red Line เพื่อขอตรวจสอบ

ปัจจุบัน บริษัทตัวแทนออกของส่วนใหญ่จะเป็น Customs Broker กันมาก เพราะสะดวกในการทำงานและงานเสร็จเร็วขึ้น ในกรณีที่ลูกค้าอยากได้ของเร็ว เช่น เมื่อของมาถึงท่าเรือ หากทางบริษัทตัวแทนออกของยังไม่พร้อมเรื่องเอกสาร ก็อาจจะดำเนินพิธีการรับของก่อนได้ โดยบริษัทตัวแทนออกของรับรองแทนลูกค้า ซึ่งการเลี้ยงรับของแทนลูกค้า นั้น ทางบริษัทต้องมีความเชื่อถือในตัวลูกค้า ว่าลูกค้าไม่เบี้ยว เพราะขั้นตอนแบบนี้ ทางตัวแทนออกของต้องเอาเครดิตของบริษัทไปประกันกับทางกรมศุลกากร

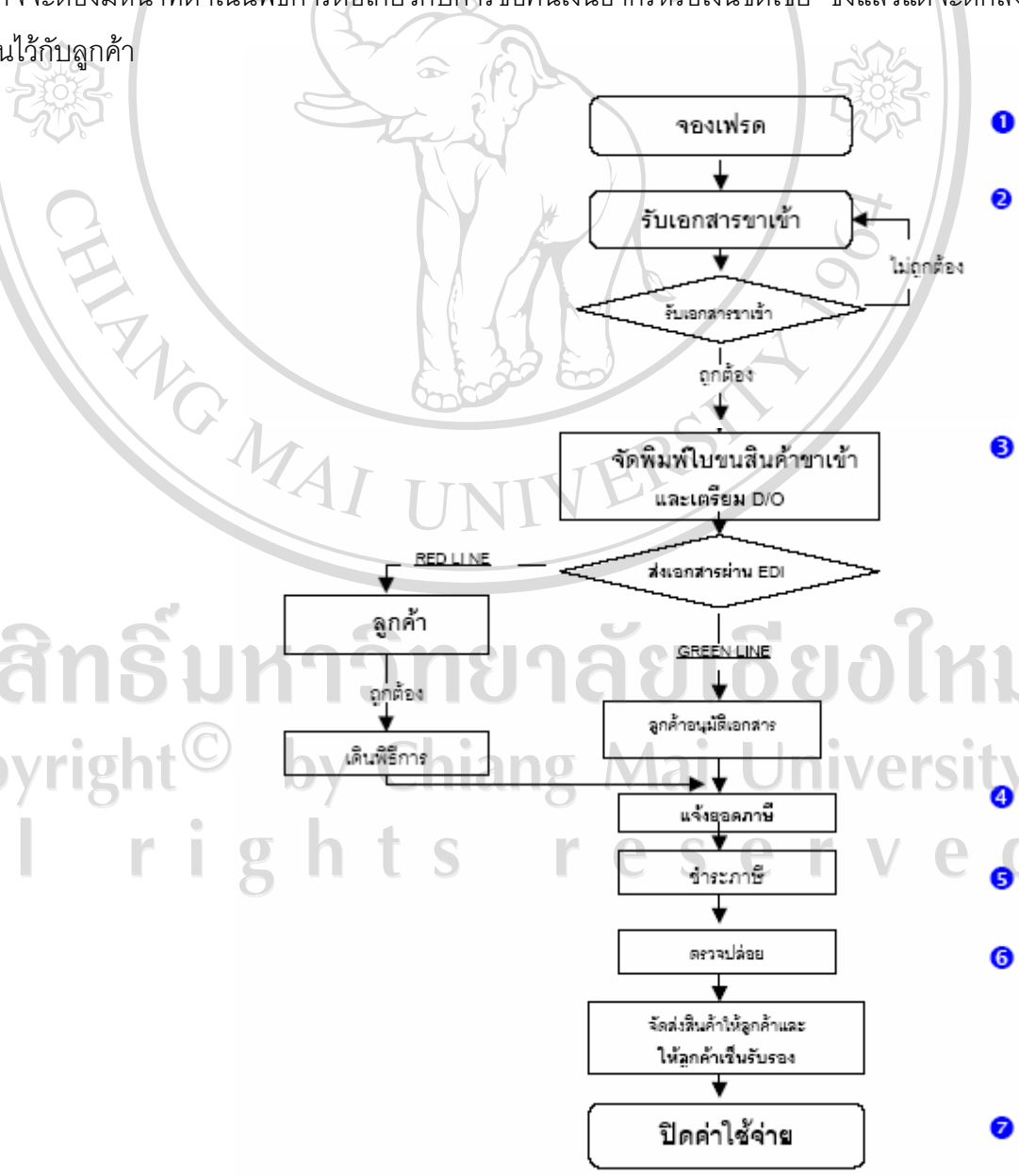
6) ดำเนินการจัดรถรับสินค้าและชำระภาษี บริษัทตัวแทนออกของจะต้องจัดหาบริษัทขนส่งสินค้าเพื่อส่งของให้ถึงมือลูกค้า หรือถ้าตัวแทนออกของมีบริษัทขนส่งเป็นของตนเองก็จะเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทอีกทางหนึ่ง

7) ตรวจสอบปล่อยสินค้า ตัวแทนออกของยื่นใบขนสินค้าพร้อมเอกสารประกอบที่งานควบคุมและตรวจสอบปล่อยสินค้า โดยบริษัทตัวแทนออกของติดต่อกรมศุลกากร เพื่อตรวจสอบบัญชีว่าสินค้าถูกต้องหรือไม่ ปริมาณและน้ำหนักตรงตามที่ระบุหรือไม่

8) ปิดค่าใช้จ่าย โดยเคลียร์เงินกับลูกค้า รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด ตั้งแต่การจองเฟรดจนถึงค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบปล่อยสินค้า

2.9.2 ขั้นตอนการนำเข้า

วิธีดำเนินการคือรับเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าจากผู้นำเข้ามาจัดพิมพ์ใบขนสินค้าแล้วไปผ่านพิธีการเสียค่าภาษีศุลกากร หลังจากนั้นนำไปตรวจสอบปล่อยสินค้า ในกรณีสินค้าขาเข้านี้บริษัทต้องจัดรถบรรทุกส่งถึงโรงงานผู้นำเข้า จึงหมดภาระความรับผิดชอบ ในบางครั้ง ตัวแทนอาจจะต้องมีหน้าที่ดำเนินพิธีการต่อการขอกู้เงินอาคารหรือเงินชดเชย ซึ่งแล้วแต่จะตกลงกันไว้กับลูกค้า



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

1) การจองเฟรต ตัวแทนออกของตกลงกับลูกค้าว่า ให้ทางบริษัทตัวแทนออกของเป็นผู้จองหรือลูกค้าจะจองเฟรตเอง หากเป็นทางท่าเรือจะกำหนด B/L ซึ่งแล้วแต่ข้อตกลงว่าใครเป็นผู้รับผิดชอบด้านค่าใช้จ่าย

2) ตัวแทนออกของรับเอกสารและจัดทำ ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมคู่ฉบับ ได้แก่

2.1) บัญชีราคาสินค้า (INVOICE)

2.2) ใบตราส่งสินค้า

2.3) บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ

2.4) ใบสิ่งปล่อย (ตัวแดง)

2.5) แบบ ฐ.ต. 2 ตามกฎหมายควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตรา ในกรณี
ที่สินค้ามีมูลค่าเกินกว่า 500,000 บาท

2.6) ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาต สำหรับของควบคุมการนำเข้า

2.7) เอกสารอื่น เช่น ใบรับรองเมืองกำเนิด รายละเอียดของสินค้า

2.8) ใบแจ้งภาษี

เมื่อตรวจเอกสารเรียบร้อยแล้ว ให้ตัวแทนออกของยื่นต่อเจ้าหน้าที่ประเมินตรวจสอบเอกสาร โดยเจ้าหน้าที่จะออกใบรับใบขนสินค้าให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทนออกของ เมื่อเจ้าหน้าที่ตรวจสอบและรับรองใบขนสินค้าขาเข้าแล้ว จะส่งใบขนสินค้าขาเข้าไปยังจุดคืนใบขนสินค้าขาเข้า

3) ตัวแทนออกของบันทึกข้อมูล Invoice และใบขนสินค้าเข้าเครื่องคอมพิวเตอร์ของบริษัทตน หลังจากนั้น ตัวแทนออกของส่งข้อมูลที่บันทึกแล้วผ่านสายสื่อสารด้วยระบบ EDI เข้าเครื่องของกรมศุลกากรเพื่อแจ้งยอดภาษี โดยทางกรมศุลกากรจะมีพิกัดน้ำหนักรกำหนดอยู่ (ก่อนแจ้งยอดภาษี ตัวแทนออกของจะตรวจสอบว่า ภาษีที่นำเข้าถูกต้องหรือไม่ พิกัดสินค้าตรงตามที่กำหนดหรือไม่ หลังจากนั้น ตัวแทนออกของแจ้งยอดภาษีที่กรมศุลกากร ฝ่ายพิธีการในขั้นตอนนี้บริษัทตัวแทนออกของจะต้องทำก่อนเรือเข้า)

4) ขั้นตอนด้านภาษีอากร โดยปกติ สินค้านำเข้าจะมีอัตราอากรขาเข้าใน 2 ลักษณะ

4.1) สินค้านำเข้าส่วนใหญ่จะจัดเก็บเป็น เปอร์เซนต์ราคา CIF (Cost Insurance and Freight) ราคาในลักษณะ CIF จะคิดรวมค่าประกันความเสี่ยงภัยต่อการเสียหายหรือสูญหายของสินค้าในระหว่างการขนส่งจนถึงท่าปลายทาง

4.2) สินค้าบางประเภทอาจจัดเก็บตามสภาพขึ้น หรือน้ำหนัก เช่น อากรนำเข้ากิโลกรัมละ 8 บาท ถ้าน้ำหนักสินค้านำเข้า 10,000 กิโลกรัม ค่าชำระอากรจะเท่ากับ

80,000 บาท การยื่นขั้ าระภาษีอากรนำ าเข้า ผู้ประกอบการอาจใช้สิทธิลดหย่อนค่าอากรให้ถูกต้อง ตามกฎหมายได้หลายรูปแบบ เช่น การลดอากรตามข้อตกลงของ WTO หรือ AFTA

5) การชำระภาษี ภาษีเกิดขึ้น ณ วันนำสินค้าเข้า ซึ่งเป็นข้อระบุของกรมศุลกากร ว่า หากภายใน 2 เดือน 15 วัน ผู้ประกอบการไม่เสียภาษี ทางกรมศุลกากรจะตีให้ของนำเข้าเป็น ของตกค้าง วันเสียภาษี คือ วันยื่นใบขนภาษียังกรมศุลกากร และเสียที่ส่วนเก็บอากรโดยเจ้าหน้าที่ ประเมินกรมศุลกากรจะรับรองเอกสาร หลังจากชำระภาษีใบขนสินค้าแต่ละใบ ในขั้นตอนนี้แทน ออกของจะได้รับใบแนบตัวเพื่อนำใบขนสินค้าไปด่านตรวจสินค้าขาเข้า พร้อมใบนำสินค้าขาเข้า

6) ตัวแทนออกของนำใบขนสินค้าขาเข้า และเอกสารประกอบไปยื่นที่โรงพัก สินค้าเพื่อตรวจสอบ/ลงบัญชี โดยเจ้าหน้าที่จัดเตรียมของและสารวัตรศุลกากร เป็นผู้กำหนดชื่อนายตรวจศุลกากรที่ทำการตรวจปล่อยด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์อัตโนมัติ

7) เจ้าหน้าที่ผู้ตรวจปล่อยตรวจสินค้า หากสินค้าถูกต้องตรงตามสำแดงในใบขน สินค้า ผู้ตรวจจะสลักรายการตรวจลงในใบขนสินค้า และตรวจปล่อยสินค้าให้เจ้าของบริษัทขนส่ง ถ้าตัวแทนรับสินค้าของกรมศุลกากรตรวจพบว่าไม่ตรงสำแดงและเป็นเหตุให้อากรขาด ก็ จะดำเนินการจับกุม และส่งเรื่องให้งานคดีพิจารณาความผิด

8) จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าและลูกค้าเซ็นรับรอง เป็นขั้นตอนสุดท้ายในการ ดำเนินงาน