

Scan

## คู่มือการส่งออกทางเรือและทางอากาศ

นางสาวนฤมล ไทยเจริญ

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2552

**Manual for Export by Sea freight and Air freight**

**Miss Naruemon Thaicharoen**

An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for  
the Degree of Master of Business Administration  
School of Management Science  
Sukhothai Thammathirat Open University


2009

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ      คู่มือการส่งออกทางเรือและ ทางอากาศ  
ชื่อและนามสกุล                              นางสาวนฤมล ไทยเจริญ  
แขนงวิชา                                        บริหารธุรกิจ  
สาขาวิชา                                        วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
อาจารย์ที่ปรึกษา                              รองศาสตราจารย์ฉัตรชัย ลอยฤทธิวิฎิไกร

คณะกรรมการสอบการศึกษาค้นคว้าอิสระได้ให้ความเห็นชอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ  
ฉบับนี้แล้ว



..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ฉัตรชัย ลอยฤทธิวิฎิไกร)



..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์สุวิณา ตังโพธิสุวรรณ)

คณะกรรมการบัณฑิตศึกษา ประจำสาขาวิชาวิทยาการจัดการ อนุมัติให้รับการศึกษา  
ค้นคว้าอิสระฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช



.....  
(รองศาสตราจารย์อังฉรา ชีวะตระกุลกิจ)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชาวิทยาการจัดการ

วันที่ 21 เดือน ๗.๑, พ.ศ. ๒๕๖๓

**ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ** คู่มือการส่งออกทางเรือและทางอากาศ  
**ผู้ศึกษา** นางสาวนฤมล ไทยเจริญ ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
**อาจารย์ที่ปรึกษา** รองศาสตราจารย์ฉัตรชัย ลอยฤทธิวุฒิกโร ปีการศึกษา 2552

### บทคัดย่อ

การทำคู่มือฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในเรื่อง (1) การเตรียมเอกสารสำคัญที่เกี่ยวกับการส่งออก (2) องค์ประกอบของการเลือกวิธีการขนส่งสินค้า (3) ความสัมพันธ์ของการประกันภัยสินค้ากับเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า (4) การรับชำระเงินค่าสินค้า (5) สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีเพื่อการแข่งขันทางการค้า

วิธีการศึกษา การศึกษาค้นคว้าอิสระครั้งนี้เป็นการจัดทำคู่มือ โดยการรวบรวมข้อมูล ทฤษฎีจากเอกสาร รายงาน กฎหมาย พระราชบัญญัติ และจากประสบการณ์จริงมาประกอบการจัดทำคู่มือ

จากการศึกษา (1) การเตรียม เอกสารประกอบการส่งออกประกอบด้วย โปร โฟมา อินวอยซ์ หรือใบเสนอขาย ใบตราส่งสินค้า บัญชีราคาสินค้า กรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้า หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ใบวิเคราะห์สินค้า ตัวเลขเงิน หนังสือรับรองว่าบรรจุภัณฑ์ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นไม้ โอพีพีซี และหนังสือรับรองการรมยา (2) การเลือกวิธีการขนส่ง การขนส่งระยะไกลๆ ที่นิยมใช้มากคือ การขนส่งทางทะเล และการขนส่งทางอากาศ การขนส่งทางทะเลมีข้อจำกัดหลายประการ คือ ค่อนข้างล่าช้า มีเส้นทางการขนส่งที่จำกัด อย่างไรก็ตาม การขนส่งทางทะเลเป็นวิธีที่นิยมใช้แพร่หลายที่สุดในการค้าระหว่างประเทศ การขนส่งทางอากาศเป็นวิธีการที่รวดเร็วที่สุด แต่ก็มีราคาแพงที่สุด จึงนิยมใช้กับ การขนส่งที่มีข้อจำกัดทางด้านเวลา (3) ความสัมพันธ์ของความเสียหายกับเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า กรณีเป็นผู้ส่งออก ขายในราคา เอฟ.โอ.บี. และ ซี. เอฟ. อาร์ ไม่ต้องซื้อประกันภัย ขายในราคา ซี. โอ. เอฟ และ ซี. โอ. พี ต้องซื้อประกันภัย (4) การรับชำระเงินค่าสินค้า มีดังนี้ การรับชำระด้วยเงินสด การรับชำระผ่านธนาคาร การโอนเงินผ่านธนาคาร (5) สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีที่สำคัญมีดังนี้ การขอคืนอากรวัตถุดิบนำเข้ามาผลิตเพื่อการส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ การขอคืนอากร เขตอุตสาหกรรมส่งออก ตาม พระราชบัญญัตินิคมอุตสาหกรรม นโยบายส่งเสริมการลงทุน

**คำสำคัญ** คู่มือ การส่งออก ทางเรือและทางอากาศ

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาเป็นอย่างดียิ่งจาก  
รองศาสตราจารย์ฉัตรชัย ลอยฤทธิวิฎฒินไกร อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาค้นคว้าอิสระ ผู้ซึ่งให้ความรู้  
คำปรึกษา คำแนะนำ และการตรวจทานแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่ง  
จนการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์

ขอขอบคุณ เพื่อนๆทุกท่านที่ได้ให้ความร่วมมือในการเสียสละเวลาให้ข้อมูลเพิ่มเติม  
จนทำให้การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จด้วยดี

สุดท้ายนี้หากมีสิ่งใดขาดตกบกพร่องผู้ศึกษาขออภัยเป็นอย่างสูงและหวังว่าการศึกษา  
ค้นคว้าอิสระนี้คงเป็นประโยชน์บ้างไม่มากนักน้อย สำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนผู้ที่สนใจที่จะ  
ศึกษาต่อไป

นฤมล ไทยเจริญ

พฤศจิกายน 2552

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
กิตติกรรมประกาศ .....	จ
บทที่ 1 เอกสารสำคัญเกี่ยวกับการส่งออก.....	1
Pro-forma invoice or Quotation.....	1
ข้อความที่ควรรู้ในการทำ Pro-forma invoice.....	1
ข้อควรระวังในการทำ Pro-forma invoice.....	2
ใบตราส่งสินค้าทางทะเล .....	2
ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ.....	4
ใบตราส่งสินค้าที่ใช้กับการขนส่งรวมรูปแบบต่อเนื่องหลายวิธีไว้ด้วยกัน.....	5
บัญชีราคาสินค้าหรือใบกำกับสินค้า.....	6
ใบกำกับการบรรจุหีบห่อสินค้า.....	7
กรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้า.....	8
หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า.....	9
ใบวิเคราะห์สินค้า.....	11
ตัวแลกเงินหรือตราพท์.....	11
หนังสือรับรองว่าบรรจุภัณฑ์ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นไม้.....	11
ไอพีพีซี และหนังสือรับรองการรมยา.....	12
การจัดทำเอกสารส่งออก.....	13
การจัดทำเอกสารสำหรับผ่านพิธีการ.....	13
การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าหรือเรียกเก็บค่าสินค้า.....	14
การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าตามแอลซี.....	14
การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าตามเงื่อนไข D/P.....	15
การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าตามเงื่อนไข D/A.....	15
การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าตามเงื่อนไข Open Account.....	15
บทที่ 2 การขนส่งสินค้า.....	17
การขนส่งสินค้าทางทะเล.....	17
ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าทางทะเล.....	17

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
รูปแบบของการว่าจ้างขนส่งสินค้าทางทะเล.....	17
ข้อแตกต่างระหว่างสายเรือและเรือเช่า.....	19
ตารางเดินเรือ.....	20
ค่าระวางเรือ.....	20
Term of shipment ส่งออกทางเรือที่สำคัญ.....	21
วิธีคำนวณ Term of Shipment ที่สำคัญ.....	22
การรับมอบสินค้าขาออกที่ส่งออกทางเรือคอนเทนเนอร์ของตัวแทนสายเดินเรือ.....	22
ข้อความที่ควรรู้เกี่ยวกับใบตราส่งสินค้าทางเรือ.....	23
การขนส่งสินค้าทางอากาศ.....	26
ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ.....	26
ข้อความที่ควรรู้ในใบตราส่งสินค้าทางอากาศ.....	27
ประเภทของสินค้าที่ขนส่งทางอากาศ.....	28
หีบห่อและฉลากสินค้า.....	29
ค่าระวางขนส่งสินค้าทางอากาศ.....	29
หน้าที่ของผู้ส่งสินค้าทางอากาศ.....	30
ข้อควรพิจารณาในการขนส่งสินค้าทางอากาศ.....	31
ข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า.....	31
ลักษณะการใช้งาน Incoterms และภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้ขายสินค้า.....	35
บทที่ 3 การประกันภัยสินค้า.....	37
การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง.....	37
ภัยทางทะเล.....	37
สรุปความคุ้มครองการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง.....	37
ข้อพิจารณาในการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยทางทะเลและขนส่ง.....	40
ระยะเวลาและเงื่อนไขการคุ้มครอง.....	41
รายละเอียดเงื่อนไขและความคุ้มครองทางอากาศ.....	41
เอกสารสำคัญในการแจ้งประกันภัย.....	42
การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย.....	42

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ข้อแนะนำในการเรียกจ่ายค่าสินไหมทดแทน.....	42
เอกสารประกอบในการเรียกจ่ายค่าสินไหมทดแทน.....	42
สรุปความสัมพันธ์ของความเสี่ยงกับเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า.....	43
บทที่ 4 การชำระเงินค่าสินค้า.....	44
การชำระด้วยเงินสด.....	44
การชำระผ่านธนาคาร.....	44
การชำระค่าสินค้าด้วย Letter of credit.....	44
บทบาทและหน้าที่ของ L/C.....	44
ประเภทของ L/C.....	45
ชนิดของ L/C.....	46
ความน่าเชื่อถือของ L/C.....	50
การชำระค่าสินค้าโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร.....	52
D/P (DOCUMENT AGAINST PAYMENT).....	52
D/A (DOCUMENT AGAINST ACCEPTANCE).....	52
การชำระเงินค่าสินค้าโดยวิธี Open Account.....	52
บทที่ 5 สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีเพื่อการแข่งขันทางการค้า.....	54
การขอคืนอากรวัตถุดิบนำเข้ามาผลิตเพื่อการส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ.....	54
หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการขอคืนอากร.....	54
การส่งออกภายในประเทศกรณีที่สามารถขอคืนอากรได้.....	55
ประเภทการคืนอากร.....	55
เปรียบเทียบการคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ.....	57
เอกสารที่เกี่ยวข้องสำหรับการขอคืนภาษีอากรตามมาตรา 19 ทวิ.....	57
การชดเชยภาษีอากร.....	58
ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากร.....	59
อัตราชดเชยภาษีอากร.....	60
ขั้นตอนการขอรับเงินชดเชย.....	61
ระยะเวลาในการยื่นขอรับเงินชดเชย.....	60



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บัตรภาษี.....	64
เขตอุตสาหกรรมส่งออก ตาม พ.ร.บ. นิคมอุตสาหกรรม.....	65
กิจการที่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษ.....	67
สิทธิประโยชน์ด้านส่งเสริมการลงทุน.....	68
หลักเกณฑ์การอนุมัติโครงการ.....	69
หลักเกณฑ์การถือหุ้นของต่างชาติ.....	70
หลักเกณฑ์การให้สิทธิและประโยชน์ตามผลการดำเนินงาน.....	70
สิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากร.....	74
บทที่ 6 คำศัพท์เกี่ยวกับการส่งออก.....	76
คำศัพท์เกี่ยวกับการขนส่ง.....	76
คำศัพท์เกี่ยวกับการเงินและ L/C.....	82
บรรณานุกรม .....	88
ประวัติผู้ศึกษา.....	90

## บทที่ 1

### เอกสารสำคัญเกี่ยวกับการส่งออก

วัตถุประสงค์ใหญ่ของเอกสารเพื่อการส่งออก เพียงจัดให้มีรายละเอียดที่สมบูรณ์ของสินค้า เพื่อการผ่านขั้นตอนศุลกากรได้ถูกต้องรวดเร็ว นอกจากนี้เอกสารยังทำหน้าที่ในการขนส่ง การชำระเงินและพิธีการทางเครดิต การประกันภัย และการเรียกร้องค่าเสียหายของสินค้าอีกด้วย

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศมีจำนวนมาก แต่เอกสารสำคัญ ที่จำเป็นจะต้องทราบเบื้องต้นมีไม่มากนัก เอกสารดังกล่าวมีดังต่อไปนี้ คือ

#### 1. Pro-forma invoice or Quotation

เมื่อมีสินค้าที่จะส่งออกได้และมีตลาดรองรับแล้ว ผู้ขายจะต้องทำเอกสารเสนอขายสินค้าส่งไปให้แก่ผู้ซื้อเพื่อที่ผู้ซื้อจะใช้เป็นหลักฐานในการขอเปิด L/C หรือการชำระเงิน เอกสารเสนอขายสินค้าที่นิยมใช้โดยทั่วไป ได้แก่ Pro-forma invoice และ Quotation ซึ่งมีรูปแบบและข้อความที่เป็นสากลและเป็นที่ยอมรับในทางการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นผู้ส่งออกจึงควรจะมีความรู้ในข้อความหรือศัพท์เฉพาะและรูปแบบที่นิยมใช้ใน Pro-forma invoice ด้วย

#### ข้อความที่ควรรู้ในการทำ Pro-forma invoice มีดังนี้

ข้อความ	ความหมาย
1. Buyer	ชื่อผู้ซื้อ
2. Address	ที่อยู่ของผู้ซื้อ
3. No.	เลขที่ของ Pro-forma invoice
4. Date:	วันที่ของ Pro-forma invoice
5. Term of payment	เงื่อนไขการชำระเงิน
6. Shipment within ___ Days after receipt L/C	จำนวนวันที่จะส่งของได้
7. Validy	เวลาที่หมดอายุของการเสนอขาย เช่น กำหนด 30 วัน หลังจากนั้นต้องเสนอเงื่อนไขการขายใหม่
8. Description of goods	ชื่อสินค้า
9. Quantiy	จำนวนที่เสนอขาย หรือที่ลูกค้าต้องการ

10. Unit price	ราคาต่อหน่วย ต้องใส่สกุลเงินด้วย
11. Total amount	จำนวนเงินรวม ต้องระบุสกุลเงินและ Term of Shipment ด้วย CIF Hong Kong
12. Signature	Pro-forma invoice ที่สมบูรณ์จะต้องมีลายเซ็นของผู้ขายด้วย ถ้ามีตราบริษัท ควรประทับตราด้วย

### ข้อควรระวังในการทำ Pro-forma invoice

เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศมีรูปแบบของเอกสาร การกำหนดราคา เงื่อนไข การชำระเงิน และเงื่อนไขอื่นๆ เป็นมาตรฐานที่นิยมใช้กันโดยทั่วไป ดังนั้นในการทำ Pro-forma invoice จึงมีข้อควรระวังที่ผู้ขายจะต้องทราบ เพื่อให้ฝ่ายผู้ซื้อมีความชัดเจนในเงื่อนไขต่างๆ ดังนี้

- 1) จะต้องมีการกำหนดเวลาที่หมดอายุของการเสนอขายสินค้าด้วยทุกครั้ง เพื่อป้องกันปัญหาราคาที่อาจเปลี่ยนแปลงไปตามเวลาได้
- 2) หาก Term ที่ซื้อขายไม่ใช่ L/C จะต้องระบุชื่อธนาคารและเลขที่บัญชี ที่จะให้ผู้ซื้อโอนเงินลงใน Pro-forma invoice ด้วย
- 3) ควรตรวจสอบให้รอบคอบก่อนว่ามีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่จะต้องจ่ายที่ต้นทาง เช่น ค่าบริการในการทำพิธีการส่งออกของตัวแทนออกของ ค่าใช้จ่ายของตัวแทนสายเดินเรือที่เรียกเก็บที่ต้นทางต่างหากจากค่าระวางบรรทุก (THC, CFS charge, B/L fee) ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ค่ารับรองเอกสารของสถานทูต เป็นต้น

## 2. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading or Air waybill)

เป็นตราสารที่ผู้รับขนสินค้าออกให้แก่ผู้ส่งสินค้า เพื่อแสดงว่าได้มีการรับสินค้าเพื่อนำไปยังจุดหมายปลายทางที่ผู้ส่งสินค้ากำหนด มีหลายชนิด เช่น

### ใบตราส่งสินค้าทางทะเลเรียกว่า Ocean bill of lading

เป็นเอกสารสำคัญที่สุด เมื่อมีการส่งสินค้าทางทะเล Bill of Lading เป็นใบรับรอง มอบสินค้าของบริษัทเรือที่ทำการส่งออก (ซึ่งจะอธิบายรายละเอียดต่อไป)

ใบตราส่งสินค้าทางทะเล เป็นเอกสารแสดงสิทธิในสินค้า และเป็นหลักฐานสัญญาของบริษัทเรือที่จะขนส่งสินค้าทางเรือ ของประเทศส่งออกไปยังท่าเรือปลายทาง ใบตราส่งสินค้ามีหลายชนิดดังนี้ คือ

1. ใช้กับการขนส่งรวมรูปแบบต่อเนื่องหลายวิธีเข้าไว้ด้วยกัน เรียกว่า Multimodal Transport Document หรือ Combine Transportation Bill of Lading
2. ใช้ในการขนส่งที่ผู้รับสินค้าไม่ต้องนำต้นฉบับใบตราส่งสินค้าไปของรับสินค้า ซึ่งในทางปฏิบัติผู้รับสินค้าสามารถใช้สำเนาใบตราส่งไปขอรับใบสั่งปล่อยจากตัวแทนเรือได้ เรียกว่า Sea waybill หรือ Express bill

**ใบตราส่งสินค้าทางเรือเป็นเอกสารที่มีคุณลักษณะ 3 ประการ ดังนี้**

1. เป็นใบรับสินค้าที่ออกให้โดยสายเดินเรือหรือตัวแทนสายเดินเรือ ที่มีรายละเอียดของสินค้าที่จะทำการขนส่ง
2. เป็นสัญญาการขนส่งระหว่างผู้ส่งสินค้ากับผู้รับขนส่งสินค้า ว่าผู้รับขนส่งจะส่งสินค้าไปยังเมืองท่าปลายทางและจะส่งมอบให้แก่ผู้รับที่ผู้ส่งสินค้าได้ระบุไว้
3. เป็นเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ขนส่งเปลี่ยนมือได้ (Negotiable) ของผู้ทรงสิทธิ์ ซึ่งผู้ทรงสิทธิ์จะใช้ในการขอรับสินค้าที่ทำเรือปลายทาง หรือจะใช้ในการขายต่อสินค้าให้กับผู้รับซื้อช่วงในระหว่างการขนส่งได้

**ข้อความสำคัญในใบตราส่งสินค้าทางเรือมีดังนี้**

1. ชื่อ ที่อยู่ของผู้ส่งสินค้า (Shipper)
2. ชื่อ ที่อยู่ของผู้รับตราส่ง (Consignee)
3. ชื่อ ที่อยู่ของผู้รับสินค้า (Notify party)
4. เลขที่ใบตราส่งสินค้า
5. ชื่อเรือลำลูก (Feeder vessel)  
บรรทุกสินค้าไปต่อยังท่าเรืออื่น เพื่อบรรจุในเรือแม่ต่อไป (Transshipment port)
6. ชื่อเรือลำแม่ (Mother vessel)
7. สถานที่รับสินค้าต้นทาง (Place of receipt)
8. เมืองท่าต้นทาง (Port of loading)
9. เมืองท่าปลายทาง (Port of discharge)
10. สถานที่รับสินค้าปลายทาง (Place of delivery)

11. เครื่องหมายและหมายเลขหีบห่อ (Mark & No.)
12. จำนวนสินค้า (No. of container or Packaging)
13. ลักษณะหีบห่อ (Kind of package)
14. รายการสินค้า (Description of goods)
15. น้ำหนักสินค้า (Gross weight)
16. ปริมาตรของสินค้า (Measurement)
17. หมายเลขคอนเทนเนอร์ (Container no.)
18. หมายเลขแถบประทับ (Seal no.)
19. ค่าระวางสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เรียกเก็บ (Freight & Charge)
20. จำนวนของต้นฉบับ (No. of original B/L)
21. สถานที่ออกใบตราส่ง (Place of issued)
22. วันที่ออกใบตราส่ง (Date)
23. วันที่ขึ้นเรือ (On board date)
24. ลายมือชื่อผู้ออกตราส่ง (Signature)

#### ใบตราส่งสินค้าทางอากาศเรียกว่า Air waybill

ใบตราส่งสินค้าทางอากาศเป็นเพียงใบรับสินค้าและสัญญาการขนส่งเท่านั้น ข้อความที่สำคัญในใบตราส่งสินค้าทางอากาศมีดังนี้

1. ชื่อที่อยู่ของผู้ส่งสินค้า (Shipper)
2. ชื่อที่อยู่ของผู้รับตราส่ง (Consignee)
3. ชื่อที่อยู่ของผู้ออกใบตราส่ง (Carrier's Agent)
4. เลขที่ใบตราส่งสินค้า
5. รหัสตัวแทน IATA (Agent IATA Code)
6. สถานที่รับสินค้าต้นทาง (Place of Receipt)
7. สนามบินต้นทาง (Airport of Departure)
8. เส้นทางเดินอากาศ (Requested Routing)
9. สนามบินระหว่างทาง (To)
10. เทียบบิน (By)
11. สกุลเงิน (Currency)
12. ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบิน (Declared Value for Carrier)

13. ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากร (Declared Value for Customs)
14. สนามบินปลายทาง (Airport of Destination)
15. เที่ยวบินและวันที่ (Flight/Date)
16. ข้อมูลทางด้านการจัดการ (Handling Information)
17. จำนวนสินค้าที่รับขนส่ง (No. of Pieces RCP)
18. น้ำหนักสินค้า (Gross weight)
19. อัตราค่าธรรมเนียมขนส่ง (Rate Class)
20. น้ำหนักสินค้าที่ใช้คำนวณค่าธรรมเนียมขนส่ง (Chargeable Weight)
21. ค่ารวมรวม (Total)
22. รายการและปริมาณสินค้า (Nature and Quantity of Goods)
23. ลายมือชื่อของผู้ส่งสินค้าหรือตัวแทนผู้รับขนส่ง (Signature of Shipper or his Agent)
24. วันที่ออกใบตราส่ง (Executed on)
25. สถานที่ออกใบตราส่ง (Place)
26. ลายมือชื่อของผู้รับขนส่ง (Signature of Issuing Carrier or its Agent)

**ใบตราส่งสินค้าที่ใช้กับการขนส่งรวมรูปแบบต่อเนื่องหลายวิธีไว้ด้วยกัน (Multimodal Transportation Bill of Lading)**

ใบตราส่งสินค้าที่ใช้กับการขนส่งรวมรูปแบบต่อเนื่องหลายวิธีไว้ด้วยกัน เรียกว่า Multimodal Transportation Bill of Lading ใช้สำหรับการขนส่งที่รวมรูปแบบหลายรูปแบบไว้ด้วยกัน เช่น ขนส่งโดยรถไฟไปต่อเรือเดินสมุทร และหรือไปต่อทางเครื่องบินอีกทอดหนึ่ง กล่าวคือมีการขนส่งมากกว่าหนึ่งแบบ ซึ่งใบตราส่งสินค้าแบบ Multimodal Transportation Bill of Lading จะมีรายละเอียดเหมือนกันกับใบตราส่งสินค้าทางทะเลเกือบทั้งหมด

ข้อความที่สำคัญในใบตราส่งสินค้าแบบ Multimodal Transportation Bill of Lading มีดังนี้

1. ชื่อ ที่อยู่ของผู้ส่งสินค้า (Shipper)
  2. ชื่อ ที่อยู่ของผู้รับตราส่ง (Consignee)
  3. ชื่อ ที่อยู่ของผู้รับสินค้า (Notify party)
  4. เลขที่ใบตราส่งสินค้า (B/L no.)
  5. ชื่อเรือลำลูก (Feeder vessel)
- บรรทุกสินค้าไปต่อยังท่าเรืออื่น เพื่อบรรจุในเรือแม่ต่อไป (Transshipment port)

6. ชื่อเรือลำแม่ (Mother vessel)
7. สถานที่รับสินค้าต้นทาง (Place of receipt)
8. เมืองท่าต้นทาง (Port of loading)
9. เมืองท่าปลายทาง (Port of discharge)
10. สถานที่รับสินค้าปลายทาง (Place of delivery)
11. เครื่องหมายและหมายเลขหีบห่อ (Mark & No.)
12. จำนวนสินค้า (No. of container or Packaging)
13. ลักษณะหีบห่อ (Kind of package)
14. รายการสินค้า (Description of goods)
15. น้ำหนักสินค้า (Gross weight)
16. ปริมาตรของสินค้า (Measurement)
17. หมายเลขคอนเทนเนอร์ (Container no.)
18. หมายเลขแถบประทับ (Seal no.)
19. ค่าระวางสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เรียกเก็บ (Freight & Charge)
20. จำนวนของต้นฉบับ (No. of original B/L)
21. สถานที่ออกใบตราส่ง (Place of issued)
22. วันที่ออกใบตราส่ง (Date)
23. วันที่ขึ้นเรือ (On board date)
24. ลายมือชื่อผู้ออกตราส่ง (Signature)

### 3. บัญชีราคาสินค้าหรือใบกำกับสินค้า (Invoice)

เป็นเอกสารที่ผู้ขายสินค้าออกให้แก่ผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับ ชื่อที่อยู่ของผู้ขาย ผู้ซื้อและผู้รับสินค้า รายการสินค้า ปริมาณสินค้า ราคาต่อหน่วยและราคารวมของสินค้า ตลอดจนชื่อพาหนะ และวันที่ยานพาหนะออกจากท่า ใบบัญชีราคาสินค้าอาจจัดทำเป็นฟอร์มเฉพาะหรือจะจัดทำบนกระดาษหัวจดหมายก็ได้ รายละเอียดต่างๆ มีดังนี้

(หมายเหตุ: ผู้ซื้อและผู้รับสินค้าอาจจะไม่ใช่บุคคลเดียวกันและอาจอยู่คนละประเทศกันก็ได้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงทางการตลาด)

1. ชื่อที่อยู่ของผู้ขาย (Beneficiary)
2. ชื่อที่อยู่ของผู้ซื้อ (Applicant)

3. เลขที่บัญชีราคาสินค้า (Invoice no.)
4. วันที่ (Date)
5. เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า (Term of Shipment)
6. ชื่อเรือ (Shipped name)
7. วันที่เรือออกจากท่า (Sailing on or about)
8. เมืองท่าต้นทาง (Port of Shipment)
9. เมืองท่าปลายทาง (Port of Destination)
10. เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ (Shipping mark)
11. เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า (Term of Payment)
12. รายการสินค้า (Description)
13. ปริมาณสินค้า (Quantity)
14. ราคาต่อหน่วย (Unit price)
15. ราคารวมของสินค้า (Amount)
16. จำนวนหีบห่อรวมทั้งสิ้น (Total Packages)
17. ปริมาณสินค้ารวมทั้งสิ้น (Total quantity)
18. ราคารวมทั้งสิ้น (Total amount)
19. ราคารวมเป็นตัวอักษร (Total in word)
20. ลายมือชื่อผู้ขาย (Singature)

#### 4. ใบกำกับการบรรจุหีบห่อสินค้า (Packing list)

เป็นเอกสารที่ผู้ขายสินค้าออกให้แก่ผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับ ชื่อที่อยู่ของผู้ขายและผู้ซื้อ รายการสินค้า ปริมาณของสินค้าที่บรรจุไว้ในแต่ละหีบห่อ น้ำหนักและขนาดของหีบห่อ น้ำหนักและปริมาตรรวมของสินค้า ใบกำกับการบรรจุหีบห่อจะมีรายละเอียดส่วนใหญ่เหมือนกับบัญชีราคาสินค้าและจะไม่ระบุราคาสินค้า และจะจัดทำเป็นแบบฟอร์มเฉพาะหรือจะจัดทำบนกระดาษหัวจดหมายก็ได้ เช่นเดียวกับ Invoice รายละเอียดต่างมีดังนี้

1. ชื่อและที่อยู่ของผู้ขาย (Beneficiary)
2. ชื่อและที่อยู่ของผู้ซื้อ (Applicant)
3. เลขที่บัญชีราคาสินค้าที่อ้างอิง (Invoice no.)
4. วันที่ (Date)
5. เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า (Term of Shipment)



6. ชื่อเรือ (Shipped name)
7. วันที่เรือออกจากท่า (Sailing on or About)
8. เมืองท่าต้นทาง (Port of shipment)
9. เมืองท่าปลายทาง (Port of Destination)
10. เครื่องหมายและหมายเลขหีบห่อ (Shipping mark)
11. เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า (Term of payment)
12. หมายเลขหีบห่อ (Package no.)
13. รายการสินค้า (Description)
14. ปริมาณบรรจุหีบห่อ (Packing per Unit)
15. ปริมาณสินค้า (Quantity)
16. น้ำหนักสุทธิต่อหีบห่อ (Net weight per Unit)
17. น้ำหนักสุทธิรวม (Total Net Weight)
18. น้ำหนักรวมต่อหีบห่อ (Gross weight per Unit)
19. น้ำหนักรวมทั้งหมด (Total Gross weight)
20. จำนวนหีบห่อรวมทั้งสิ้น (Grand Total of Packages)
21. ปริมาณรวมทั้งสิ้น (Grand Total of Quantity)
22. น้ำหนักรวมทั้งสิ้น (Grand Total of Weight)

##### 5. กรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้า (Marine Insurance Policy)

เป็นเอกสารที่บริษัทประกันภัยออกให้แก่ผู้เอาประกัน เพื่อแสดงภาระผูกพันในอันที่จะชดใช้ค่าสินไหมทดแทนตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ที่ได้ตกลงกันไว้ เมื่อสินค้าที่เอาประกันภัยนั้นเกิดความเสียหายหรือสูญเสียบนระหว่างการขนส่ง รายละเอียดต่างๆ มีดังนี้

1. เลขที่กรมธรรม์ (Policy No.)
2. ผู้เอาประกัน (Assured)
3. ผู้จ่ายค่าสินไหมทดแทน (Claim if any, payable at/in)
4. จำนวนเงินที่เอาประกัน (Amount insured)
5. ชื่อเรือ / เทียบเรือ (Conveyance)
6. เมืองท่าต้นทาง (From)
7. วันเรือออกจากท่า (Sailing on or about)
8. เมืองท่าปลายทาง (To)

9. รายการและราคาของสินค้าที่เอาประกัน (Subject-Matter Insured)
10. เงื่อนไขการเอาประกัน (Condition)
11. วันที่และสถานที่ออกกรมธรรม์ (Date and Signed in)
12. ลายมือชื่อผู้ออกกรมธรรม์ (Signature)

## 6. หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)

Certificate of Origin (C/O) คือ หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ซึ่งรับรองว่าสินค้าตามที่ระบุเป็นสินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศนั้นๆ จริง ผู้ซื้อจากประเทศปลายทางที่มีข้อตกลงแลกเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีกับไทยจะต้องขอ C/O เพื่อนำไปเป็นหลักฐานในการรับสิทธิประโยชน์นั้นๆ หากสินค้านั้นๆ อยู่ในรายการที่ได้ลดภาษีด้วย

อย่างไรก็ตาม C/O มี 2 ประเภทใหญ่ๆ นั่นคือ C/O ที่สามารถนำไปใช้ลดหย่อนภาษีนำเข้าได้ และ C/O ที่ใช้เพียงเพื่อแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า ไม่สามารถนำไปใช้ลดหย่อนภาษีนำเข้า ซึ่งหน่วยงานที่สามารถออก C/O ประเภทแรก ที่สามารถนำไปใช้ลดหย่อนภาษีนำเข้าได้ ได้แก่ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งทางกรมฯ ได้กำหนดรูปแบบ (Form) ไว้หลายรูปแบบ โดยที่แต่ละรูปแบบจะใช้เฉพาะกับความตกลงกับประเทศต่างๆ แต่ละประเภท ดังนี้

- |                      |   |
|----------------------|---|
| <b>C/O Form A</b>    | ใช้สำหรับสินค้าที่อยู่ในรายการที่ได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีนำเข้า เมื่อมีการส่งออกไปยังประเทศผู้ให้สิทธิพิเศษ GSP เช่น สหภาพยุโรป สวิตเซอร์แลนด์ ญี่ปุ่น แคนาดา นอร์เวย์ เป็นต้น  |
| <b>C/O Form D</b>    | ใช้สำหรับสินค้าที่อยู่ในรายการที่ได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีนำเข้า เมื่อมีการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศอาเซียน 10 ประเทศที่มีข้อตกลงทางอัตราภาษีศุลกากรพิเศษร่วมกัน ได้แก่ ไทย พม่า ลาว เวียดนาม ฟิลิปปินส์ กัมพูชา มาเลเซีย สิงคโปร์ บรูไน และอินโดนีเซีย |
| <b>C/O Form E</b>    | ใช้สำหรับสินค้าที่อยู่ในรายการที่ได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีนำเข้า เมื่อมีการส่งออกไปยังจีนตาม <u>ข้อตกลงว่าด้วยเขตการค้าเสรีอาเซียน-จีน</u>   |
| <b>C/O Form GSTP</b> | ใช้สำหรับสินค้าที่อยู่ในรายการที่ได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีนำเข้า เมื่อมีการส่งออกไปยังประเทศกำลังพัฒนารวม 40 ประเทศที่มีการแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้าร่วมกัน เช่น แอลจีเรีย   |

อาร์เจนตินา บังกลาเทศ เบนิน โบลิเวีย บราซิล แคนเมอรูน ชิลี  
คิวบา เกาหลีเหนือ เป็นต้น

**C/O Form FTA**

ใช้สำหรับสินค้าที่อยู่ในรายการที่ได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีนำเข้า  
เมื่อมีการส่งออกไปยังประเทศที่มีข้อตกลงว่าด้วยเขตการค้าเสรี  
กับไทย ซึ่งในปัจจุบันมี 4 ประเทศได้แก่ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์  
อินเดีย และจีน

ผู้ส่งออกสามารถตรวจสอบรูปแบบ C/O ที่ต้องใช้ พร้อมกับเอกสารที่ใช้ในการขอ C/O  
รวมไปถึงการตรวจสอบคุณสมบัติการขอ C/O แต่ละประเภทได้ที่กรมการค้าต่างประเทศ  
กระทรวงพาณิชย์ สายด่วน โทร. 1385 หรือทาง [www.dft.moc.go.th](http://www.dft.moc.go.th)

ส่วน C/O ทั่วไปที่ใช้สำหรับรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าอย่างเดียว โดยไม่สามารถใช้  
ลดหย่อนภาษีนำเข้าได้นั้น ผู้ส่งออกสามารถติดต่อขอได้ทั้งที่ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวง  
พาณิชย์ หอการค้าไทย และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย โดยสามารถติดต่อสอบถาม  
รายละเอียดการขอ C/O ดังกล่าวได้ที่

- กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ [www.dft.moc.go.th](http://www.dft.moc.go.th) หรือ โทร. 1385
- หอการค้าแห่งประเทศไทย [www.thaiechamber.com](http://www.thaiechamber.com) หรือ โทร. 0 2622 1860-76
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย [www.fti.or.th](http://www.fti.or.th) หรือ โทร. 0 2345 1010, 0 2345

1110

การจะขอ C/O จากหน่วยงานใดจึงจะเป็นการเหมาะสมนั้น ขึ้นอยู่กับว่าสินค้าของท่านอยู่ใน  
รายการที่สามารถขอ C/O ที่ใช้สิทธิพิเศษการลดหย่อนภาษีนำเข้าได้หรือไม่ ซึ่งหากเป็นสินค้าที่อยู่ใน  
รายการ ก็จะต้องขอจากกรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งจะทำให้เกิดข้อได้เปรียบในการเจรจาเสนอ  
ขายของผู้ส่งออกเอง เนื่องจากสินค้าของท่านไม่ต้องเสียภาษีนำเข้า ทำให้มีต้นทุนการนำเข้าถูกกว่า  
คู่แข่งจากประเทศที่ไม่ได้สิทธิพิเศษนี้ แต่หากสินค้าไม่ได้อยู่ในรายการที่ได้รับสิทธิพิเศษใดๆ ท่าน  
สามารถขอ C/O Form ทั่วไป จากหน่วยงานทั้งหมดข้างต้นตามแต่ที่ผู้ซื้อระบุได้ หรือหากผู้ซื้อ  
ไม่ได้ระบุว่าต้องการ C/O จากหน่วยงานใดเป็นพิเศษ ผู้ขายก็สามารถออก C/O ในนามบริษัทของ  
ผู้ขายเองก็ได้ด้วย

**หมายเหตุ** การขอ C/O ทั้งของกรมการค้าต่างประเทศและหอการค้าไทยนั้น ผู้ส่งออกยัง

สามารถขอใช้บริการได้ที่ศูนย์บริการส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ กรมส่งเสริมการส่งออก ซึ่งเปิดให้บริการแบบ One Stop Service อีกด้วย

## 7. ใบวิเคราะห์สินค้า (Certificate of Analysis)

เป็นเอกสารแสดงการตรวจสอบสินค้าทางวิทยาศาสตร์ ให้ทราบถึงส่วนผสมต่างๆ ที่มีอยู่ในสินค้าและให้การรับรองเป็นเอกสาร ถ้าเป็นอาหารที่บริโภคได้ก็จะวิเคราะห์ออกมาว่าไม่มีสิ่งเจือปนที่เป็นพิษตามหลักเกณฑ์สากล หรือมาตรฐานของแต่ละประเทศกำหนด ถ้าเป็นเคมีภัณฑ์ก็แยกออกมาให้ทราบถึงส่วนผสมที่มีอยู่ เพื่อสะดวกแก่การนำสินค้านี้ดังกล่าวเข้าประเทศ ออกโดยองค์การของรัฐ ส่วนราชการ สภาหอการค้า บริษัทคนกลาง หรือสำนักงานตรวจสอบมาตรฐานสินค้าที่ไว้ใจได้ เช่น SGS หรือ Omic

## 8. ตั๋วแลกเงินหรือตราพท์ (Bill of Exchange)

เป็นตราสารที่ผู้รับประโยชน์ (ผู้ส่งออก) เป็นผู้ส่งขายตั๋วแลกเงินคือตราสารที่เปลี่ยนมือได้ชนิดหนึ่ง มีคำสั่งเป็นลายลักษณ์อักษรโดยปราศจากเงื่อนไข ออกโดยบุคคลหนึ่งเรียกว่าผู้สั่งจ่าย (Drawee) จ่ายเงินให้บุคคลที่สามเมื่อครบกำหนดเวลาเป็นจำนวนเงินที่แน่นอน หรือจ่ายตามคำสั่งของบุคคลที่สามนั้น มีรายละเอียดดังนี้

1. เลขที่บัญชีราคาสินค้า (No.)
2. วันที่ (Date)
3. จำนวนเงินของตัว (Exchange for)
4. จำนวนวันที่จะให้จ่ายเงิน (At.....Pay this First of Exchange)
5. จำนวนเงินเป็นตัวอักษร (The sum of.....)
6. ชำเงินตาม (Drawn under.....)
7. สั่งจ่ายเข้ากับ (To.....)

## 9. หนังสือรับรองว่าบรรจุภัณฑ์ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นไม้ (Declaration of No-wood Packing Material)

เนื่องจากประเทศจีนได้มีนโยบายให้ผู้ส่งออกจำเป็นต้องออกหนังสือรับรองว่าบรรจุภัณฑ์ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นไม้ จึงได้มีแบบฟอร์มสำหรับหนังสือรับรองนี้สำหรับประเทศจีนโดยเฉพาะ โดยมีรายละเอียดดังนี้

**DECLARATION OF NO-WOOD PACKING MATERIAL**

To the service of China Entry & Exit Inspection and Quarantine:

It is declared that this shipment does not contain any wood packing material.

**Master Awb No. : 180-11111111**

House Awb No. : 02111111

**Quantity : 2Cartons**

**Gross Weight : 55Kgs**

**DATE : 2008-06-23**

Manager \_\_\_\_\_

EXAMPLE CO., LTD.

**10. IPPC & FUMIGATION CERTIFICATE**

ปัจจุบันการใช้วัสดุบรรจุภัณฑ์ไม้ในการขนส่งระหว่างประเทศมีการใช้อย่างแพร่หลายทั่วโลก เพื่อใช้ในการป้องกันความเสี่ยง ที่อาจจะเกิดขึ้นกับ สินค้าที่ส่งออกไปจำหน่าย ทั้งในและต่างประเทศ แต่โดยเหตุที่วัสดุบรรจุภัณฑ์ ไม้สามารถเป็นพาหะนำศัตรูพืชจากแหล่งหนึ่งไปแพร่ระบาดยังแหล่งอื่น ในการค้าระหว่างประเทศ

ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันอนุสัญญาอารักขาพืชระหว่างประเทศ (International Plant Protection Convention, IPPC) จึงได้จัดทำมาตรฐานระหว่างประเทศสำหรับมาตรการสุขอนามัยพืช (International for Phytosanitary Measure) ว่าด้วย แนวทางการควบคุมวัสดุบรรจุภัณฑ์ไม้ในการค้าระหว่างประเทศ (Guideline for Regulating Wood Packing Material in International Trade, ISPM 15 ) โดยกำหนดให้ประเทศภาคีสมาชิกออกกฎระเบียบเพื่อควบคุมวัสดุตามแบบบรรจุภัณฑ์ไม้ ในการค้าระหว่างประเทศ ต้องมีการกำจัดศัตรูพืช และมีเครื่องหมายประทับรับรองการกำจัดศัตรูพืชที่กำหนดในมาตรฐาน พร้อมแสดงหมายเลขทะเบียนรับรองการกำจัดศัตรูพืชตามแบบที่กำหนดใน

มาตรฐาน และแสดงหมายเลขทะเบียน รับรองการกำจัดศัตรูพืชอาจจะใช้วิธีการรมยา (Fumigation) ด้วย เมทิลโบรไมด์ (Methyl Bromide) อัตรา 48 กรัมต่อลูกบาศก์เมตร เป็นเวลาอย่างน้อย 16 ชั่วโมง หรือใช้ความร้อน (Heat Treatment) อุณหภูมิ 56 องศาเซลเซียส เป็นเวลา 30 นาที ที่แกนกลางไม้ ซึ่งตามแนวทาง ปฏิบัติตามมาตรฐานระหว่างประเทศ กำหนดให้องค์กรอารักขาพืชแห่งชาติ (National Plant Protection Organization, NPPO ) ของแต่ละประเทศ ทำหน้าที่จดทะเบียนผู้ประกอบการผลิตวัสดุบรรจุภัณฑ์ไม้และตรวจประเมินการกำจัดศัตรูพืช

### การจัดทำเอกสารส่งออก

เนื่องจากเอกสารที่จำเป็นจะต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรและเอกสารที่จะใช้ในการขอรับเงินค่าสินค้าจากธนาคารจะมีรายละเอียดที่แตกต่างกันในบางเรื่อง เช่น เอกสารที่ผ่านพิธีการจะต้องตรงกับสูตรการผลิตที่จะขอคืนค่าภาษีอากร แต่เอกสารขอรับเงินค่าสินค้าจากธนาคารจะต้องมีรายละเอียดตรงกับใน L/C ดังนั้นเพื่อสะดวกแก่การทำเอกสารส่งออก จึงจำเป็นต้องแยกการทำเอกสารส่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

- การทำเอกสารสำหรับผ่านพิธีการ
- การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าหรือเรียกเก็บค่าสินค้า

### การทำเอกสารสำหรับผ่านพิธีการ

ขั้นตอนแรกในการส่งสินค้าออกได้แก่การจัดทำเอกสารผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งหากเป็นการซื้อขายโดยไม่ใช่ L/C ก็จะไม่มีความยุ่งยากมากนัก ผู้ขายเพียงจัดทำ Invoice, Packing list โดยใช้ข้อมูลของตนเอง แต่ถ้าหากเป็นการซื้อขายโดยใช้ L/C แล้ว ผู้ขายจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นผู้ขายจะต้องศึกษาและทำความเข้าใจข้อความและรายละเอียดต่างๆ ใน L/C อย่างรอบคอบ ถ้าหากไม่แน่ใจหรือมีข้อสงสัยใดๆ จะต้องสอบถามจากธนาคารที่ผู้ขายมีบัญชีอยู่หรือสอบถามจากตัวแทนออกของที่มีประสบการณ์ก่อนลงมือทำเอกสาร เอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการทำพิธีการขาออก ได้แก่

- Invoice ฉบับสำหรับผ่านพิธีการ
- Packing List ฉบับสำหรับผ่านพิธีการ
- ใบอนุญาตส่งออก

### การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าหรือเรียกเก็บค่าสินค้า

การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าตาม L/C กับธนาคาร หรือการทำเอกสารเพื่อเรียกเก็บค่าสินค้ากับผู้ซื้อ มีรายละเอียดที่ควรระวัง ดังนี้

- กรณีซื้อขายกันด้วย L/C เอกสารที่สำคัญและสิ่งที่ควรระวัง ได้แก่

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
L/C	ต้องอ่าน L/C ให้ละเอียดรอบคอบ ถ้าไม่เข้าใจควรปรึกษาธนาคาร
Bill of Exchange	ห้ามมีรอยขีดฆ่าแก้ไข
Bill of Lading	ช่อง Consignee จะต้องระบุตามที่ L/C ต้องการอย่างเคร่งครัด ส่วนใหญ่จะต้องระบุชื่อธนาคารผู้เปิด L/C
Invoice	พิมพ์ชื่อสินค้าและรายละเอียดต่างๆ ตาม L/C อย่างเคร่งครัด หาก L/C สะกดผิดให้สะกดผิดตาม L/C ห้ามทำการแก้ไขให้ต่างจาก L/C โดยเด็ดขาด
Packing list	ควรมีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อและน้ำหนักของทุกหีบห่อ สำแดงยอดรวม Net Weight, Gross Weight & Measurement
Certificate of Origin	ถ้า L/C ระบุว่าต้องการหนังสือแหล่งกำเนิดจากหน่วยงานใด จะต้องจัดทำให้ตามความต้องการนั้น แต่ถ้าไม่ได้ระบุไว้จะออกที่กระทรวงพาณิชย์หรือหอการค้าไทยก็ได้ แต่ไม่ควรออกด้วยตนเองเพราะอาจไม่เป็นที่เชื่อถือของหน่วยงานตรวจสอบที่เมืองท่าปลายทาง ซึ่งอาจเป็นเหตุให้ผู้ซื้อออกของไม่ได้
Beneficiary' s Certificate	เป็นเอกสารที่ออกให้เพื่อยืนยันว่าได้ทำเอกสารและดำเนินการต่างๆ ตามที่ลูกค้าต้องการแล้ว
การส่งเอกสาร	เอกสารทั้งหมดต้องส่งผ่านธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินกับลูกค้า

- กรณีมิได้ซื้อขายกันด้วย L/C เอกสารที่สำคัญและสิ่งที่ควรระวัง มีรายละเอียดตามเงื่อนไข การซื้อขายได้แก่

**D/P (Document against payment)**

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
Bill of Exchange	ห้ามมีรอยขีดฆ่าแก้ไข และต้องใส่คำว่า At Sight หรือ At...(ระบุ)...Days after sight ในช่องว่างที่กำหนดไว้
Bill of Lading	ช่อง Consignee ต้องระบุไว้ว่า To order หรือ To order of Shipper และสลักหลังโดยการตีตราเซ็นต์ชื่อ หรือ ระบุเป็นชื่อผู้ซื้อ
Invoice	พิมพ์ชื่อสินค้าและรายละเอียดต่างๆ ตาม Proforma invoice ที่ได้เสนอขายไว้
Packing list	ควรมีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อและน้ำหนักของทุกหีบห่อ สำแดงยอดรวม Net Weight, Gross Weight & Measurement
Certificate of Origin	ถ้า L/C ระบุว่าต้องการหนังสือแหล่งกำเนิดจากหน่วยงานใด จะต้องจัดทำให้ตามความต้องการนั้น แต่ถ้าไม่ได้ระบุไว้จะออกที่กระทรวงพาณิชย์หรือหอการค้าไทยก็ได้ แต่ไม่ควรออกด้วยตนเองเพราะอาจไม่เป็นที่เชื่อถือของหน่วยงานตรวจสอบที่เมืองท่าปลายทาง ซึ่งอาจเป็นเหตุให้ผู้ซื้อออกของไม่ได้
การส่งเอกสาร	เอกสารทั้งหมดต้องส่งผ่านธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินกับลูกค้า

**D/A (Document against acceptant)**

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
Bill of Exchange	ห้ามมีรอยขีดฆ่าแก้ไข และต้องใส่จำนวนวันที่ครบกำหนดชำระ ในช่องว่างที่กำหนดไว้
เอกสารอื่น	เช่นเดียวกับ D/P
การส่งเอกสาร	เอกสารทั้งหมดต้องส่งผ่านธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินกับลูกค้า



**Open account**

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
เอกสารเหมือนกับ D/A ยกเว้น Bill of Exchange ไม่ต้องมี	เอกสารทั้งหมดส่งโดยตรงให้กับลูกค้า โดยไม่ต้องส่งผ่าน ธนาคาร
การส่งเอกสาร	ควรส่งเอกสาร Original Bill of Lading ไปเพียงฉบับเดียว เพื่อป้องกันการหล่นหายกลางทาง เพราะการออก Original Bill of Lading ใหม่เป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก

## บทที่ 2

### การขนส่งสินค้า

การขนส่งสินค้าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของการทำธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศ โดยทั่วไปเป็นการขนส่งจากประเทศหนึ่งไปยังประเทศหนึ่ง การขนส่งสินค้าสามารถทำได้หลายทาง ในที่นี้จะกล่าวถึงการขนส่งทางทะเลและทางอากาศเท่านั้น

#### 1. การขนส่งสินค้าทางทะเล

การขนส่งสินค้าทางทะเล เป็นส่วนประกอบที่สำคัญส่วนหนึ่งของ ระบบการค้าระหว่างประเทศ ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และในอนาคต เพราะเป็นเพียงการขนส่งชนิดเดียวที่ขนส่งสินค้าได้คราวละมากๆ และค่าระวางมีราคาถูกกว่าการขนส่งในรูปแบบอื่น ๆ จากรายงานของโครงการศึกษาแผนหลักการพาณิชย์นาวี ของคณะกรรมการส่งเสริมการพาณิชย์นาวี กระทรวงคมนาคม รายงานฉบับสมบูรณ์ สิงหาคม 2542 ระบุว่า ประเทศไทยพัฒนาประเทศโดยอาศัยการค้าระหว่างประเทศมาโดยตลอด มีการนำเข้าและส่งออกสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยมีมูลค่ามากกว่าร้อยละ 80 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) การขนส่งสินค้าทั้งขาเข้าและขาออกของไทยเป็นการขนส่งทางทะเลเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นการขนส่งสินค้าทางทะเลจึงเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันทางการค้าในตลาดโลก ดังนั้นผู้ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าและส่งออกสินค้าจึงควรจะศึกษาและทำความเข้าใจในองค์ประกอบต่างๆ ที่สำคัญเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าทางทะเล ดังนี้คือ

**ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าทางทะเล ได้แก่**

- 1) เจ้าของเรือ (Ship owner)
- 2) ผู้เช่าเรือ (Ship charterer)
- 3) ตัวแทนสายเดินเรือ และตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Shipping agent & Freight forwarder)
- 4) ผู้ส่งสินค้า (Shipper or Exporter)
- 5) ผู้รับตราส่ง (Consignee)
- 6) ผู้รับสินค้า (Notify party)

#### รูปแบบของการว่าจ้างขนส่งสินค้าทางทะเล

การว่าจ้างขนส่งสินค้าทางทะเลมีรูปแบบจำแนกตามลักษณะของเรือเดินสมุทรและการใช้งาน ดังนี้

**1. Liner term** คือการว่าจ้างขนส่งสินค้าโดยเรือที่มีตารางเดินเรือที่วิ่งประจำเส้นทางซึ่งประกอบด้วยเรือ 3 แบบ ด้วยกันคือ

1) *Conventional Vessel*

คือเรือสินค้าอเนกประสงค์ดั้งเดิม ทำการขนส่งสินค้าโดยการบรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่ ส่วนใหญ่ใช้ในการขนส่งสินค้าแบบเทกอง (Bulk Cargo) มักมีเส้นทางเดินเรือแบบจากเมืองท่าต้นทางถึงเมืองท่าปลายทาง (End to end)

2) *Container vessel*

คือเรือสินค้าที่ทำกรขนส่งโดยระบบตู้คอนเทนเนอร์ มักมีเส้นทางเดินเรือแบบเครือข่าย (Network service) หรือเส้นทางเดินเรือแบบรอบโลก (Round the world service) โดยใช้เรือแม่ขนาดใหญ่ (Mother vessel) วิ่งให้บริการเฉพาะเมืองท่าหลักที่เป็นฐานการให้บริการ เช่นเมืองท่า Singapore แล้วใช้เรือลูก (Feeder) ขนตู้คอนเทนเนอร์จากเมืองท่าหลักไปยังเมืองท่ารองหรือเมืองท่าปลายทาง เช่น ท่าเรือลาดกระบัง กรุงเทพฯ หรือท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง เป็นต้น

3) *Semi Container Vessel*

คือเรือสินค้าที่มีรูปแบบการขนส่งผสมผสานระหว่างเรือ Conventional กับเรือ Container กล่าวคือ เป็นเรือสินค้าที่สามารถบรรทุกสินค้าลงในระวางส่วนหนึ่งและมีพื้นที่บนเรือที่จะวางตู้คอนเทนเนอร์ได้อีกส่วนหนึ่ง มักมีเส้นทางเดินเรือแบบเมืองท่าต้นทางถึงเมืองท่าปลายทาง

**2. Charter term** คือการว่าจ้างขนส่งสินค้าโดยเรือที่เข้ามาของขนส่งสินค้าเป็นเที่ยวๆ เป็นเรือที่ไม่มีตารางเดินเรือและเส้นทางเป็นตายตัว เรียกว่าการเช่าเรือ ซึ่งแบ่งการเช่าออกเป็น 4 ลักษณะด้วยกัน คือ

1) *Voyage Charter*

เป็นการเช่าเหมาเรือแบบเที่ยวเดียว เพื่อขนส่งสินค้าที่กำหนด ส่วนใหญ่เป็นการเช่าเหมาเรือทั้งลำ เพื่อขนส่งสินค้าจากท่าเรือแห่งหนึ่งไปยังท่าเรืออีกแห่งหนึ่ง ค่าใช้จ่ายในการเดินเรือเป็นภาระของเจ้าของเรือที่จะต้องรับผิดชอบ ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงในสัญญาเช่าเหมาเรือที่ได้ทำกันไว้ระหว่างเจ้าของเรือกับผู้เช่าเรือ

2) *Time Charter*

เป็นการเช่าเหมาเรือแบบระยะเวลา ผู้เช่าเหมาเรือจะได้สิทธิในการใช้เรือในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เจ้าของเรือมีหน้าที่ที่จะต้องทำให้เรืออยู่ในสภาพที่จะใช้งานได้เท่านั้น

ส่วนค่าใช้จ่ายในการเดินเรือตามที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญาการเช่าเหมาเรือ จะตกเป็นภาระของผู้เช่าเรือที่จะต้องรับผิดชอบ

### 3) Bareboat Charter

เป็นการเช่าเหมาเรือเฉพาะตัวเรือเปล่าๆ ไม่รวมลูกเรือ มักเป็นการเช่าเหมาเรือในระยะเวลาที่ยาวนาน เจ้าของเรือจะรับภาระเฉพาะการหาเรือมาให้แก่ผู้เช่าเรือ ส่วนค่าใช้จ่ายในการเดินเรือตลอดจนการทำให้เรือสามารถปฏิบัติงานได้เป็นภาระของผู้เช่าเรือ

### 4) Hybrid Charter

เป็นการเช่าเหมาเรือแบบผสมผสานกัน เช่น การเช่าเหมาเรือเที่ยวเดียวอย่างต่อเนื่องและการเช่าเหมาเรือที่ผสมระหว่างการเช่าแบบเที่ยวเดียวและการเช่าแบบระยะเวลา

## ข้อแตกต่างระหว่าง Liner Vessel กับ Charter Vessel

ข้อแตกต่างระหว่างการขนส่งสินค้าด้วยเรือที่มีตารางเดินเรือประจำและเรือเช่าเหมา มีดังนี้

หัวข้อเรื่อง	Liner vessel	Charter vessel
Shipping schedules	มีตารางการเดินเรือที่แน่นอน ซึ่งเรือจะเข้าเทียบท่าตามวันเวลาที่กำหนด	ไม่มีตารางการเดินเรือที่แน่นอน Charterer เป็นผู้กำหนด
Freight Charge	Owner เป็นผู้กำหนด คิดตามหน่วย เช่น น้ำหนัก ปริมาตร	Owner เรียกเก็บจาก Charterer แบบเช่าเหมาลำเรือ หรือ อัตราต่อวัน
ผู้ว่าจ้าง	Exporter & Importer	Charterer
ปริมาณว่าจ้าง	น้ำหนัก ปริมาตร หรือจำนวนคอนเทนเนอร์	เหมาทั้งลำ หรือบางส่วน of เรือ
Demurrage/Detention	สำหรับคอนเทนเนอร์เท่านั้น	มีสัญญาว่าจ้าง (Charter party) กำหนดอัตรา
เส้นทางเดินเรือ	มีกำหนดเส้นทางเดินเรือที่ตายตัว	ไม่มีตารางกำหนดเส้นทางเดินเรือ

### ตารางเดินเรือ

ตารางเดินเรือมีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการนำเข้าและส่งออก เพราะมีผลโดยตรงต่อการส่งมอบสินค้า ดังนั้นผู้นำเข้าและผู้ส่งออกจึงจำเป็นต้องทราบตารางเดินเรือเพื่อที่จะกำหนดระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าหรือให้ทันต่อความต้องการของสายการผลิตในกรณีที่เป็นการนำเข้า หรือกำหนดระยะเวลาในการผลิตหรือรวบรวมสินค้าเพื่อให้ทันต่อเที่ยวเรือที่จะส่งออกก่อนที่ L/C หรือคำสั่งซื้อจะหมดอายุ

### ค่าระวางเรือ (Freight Charge)

เนื่องจากค่าระวางเรือและค่าใช้จ่ายจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ นอกจากนี้ค่าระวางในเส้นทางเดินเรือเดียวกันของสายเดินเรือต่างๆ ก็อาจไม่เท่ากัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเส้นทางที่มีเรือนอกขมรมเดินเรือวิ่งอยู่ในเส้นทางด้วย ดังนั้นผู้นำเข้าและผู้ส่งออกที่ต้องจ่ายค่าระวางด้วยตนเองจึงควรสอบถามค่าระวางจากตัวแทนเรือหลายๆ แห่ง และควรที่จะให้ตัวแทนเรือออกหนังสือเสนอราคาค่าระวางเรือรวมทั้งค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่จะต้องจ่ายเพิ่มเติมไว้เป็นลายลักษณ์อักษร

โครงสร้างค่าระวางเรือของ Liner vessel มีลักษณะแตกต่างจาก Charter vessel คือ

ค่าระวางของเรือ Liner หรือเรือประจำเส้นทาง

ค่าระวางของเรือวิ่งประจำเส้นทาง อัตราจะขึ้นอยู่กับระยะเส้นทางเดินเรือและตารางเวลา เรือวิ่งประจำเส้นทางโดยส่วนใหญ่จะเป็นเรือที่เป็นสมาชิกอยู่ในขมรมเดินเรือประจำเส้นทางนั้นๆ เช่น ขมรมเดินเรือเอเชีย-อเมริกาเหนือ (Asia-North American Eastbound Rate Agreement-ANERA) อัตราจะใกล้เคียงกันทั้งหมด แต่ปัจจุบันมีเรือที่อยู่นอกขมรมเดินเรือมากขึ้น เรือเหล่านี้ก็จะมีอัตราค่าระวางต่ำกว่าเรือในขมรมเดินเรือ ค่าระวางของเรือวิ่งประจำทางประกอบไปด้วย

- 1) อัตราค่าระวางพื้นฐาน (Basic Freight Rate)
- 2) เงินเก็บเพิ่มค่าปรับอัตราน้ำมันที่เพิ่มขึ้น (Bunker Adjustment Factor surcharge – BAF)
- 3) เงินเก็บเพิ่มค่าปรับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา (Currency Adjustment Factor Surcharge – CAF)
- 4) นอกจากค่าระวางเรือแล้ว บริษัทเรือยังอาจเรียกเก็บค่าระวางพิเศษต่างๆ หรือค่าใช้จ่ายพิเศษที่ต้นทางได้อีก เช่น
  - (1). ค่าขนถ่ายตู้สินค้าที่ทำเรือ (Terminal Handling Charge – THC)
  - (2). ค่าท่าคับคั่ง (Congestion Surcharge)

(3). ค่าบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์ (Container Freight Station Charge – CFS Charge)

(4). ค่าออกเอกสาร

ค่าระวางของเรือ Charter ไม่มีอัตราที่แน่นอน เป็นไปตามข้อตกลงระหว่างเจ้าของเรือกับผู้เช่าเรือ

### Term of shipment ส่งออกทางเรือที่สำคัญ (Inco term 2000)

เงื่อนไขการส่งมอบสินค้าที่ปรากฏอยู่ใน Inco term มีมากมายหลายรายการ แต่เงื่อนไขที่สำคัญที่เป็นที่นิยมใช้กับการขนส่งทางเรือ ได้แก่เงื่อนไขต่างๆ ดังต่อไปนี้ ซึ่งมีความหมายที่แตกต่างกันพอสรุปได้หลักๆ คือ

TERM OF SHIPMENT	ความหมาย
Ex-work	ผู้ขายส่งมอบสินค้า ณ สถานที่ทำการ หรือ โรงงานของผู้ขาย ค่าใช้จ่ายนอกจากนี้และความเสี่ยงต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ
FAS. (Free alongside ship Loading Port)	ผู้ขายส่งมอบสินค้าซึ่งได้เดินพิธีการส่งออกแล้ว ณ ข้างท่าเรือ ค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากนี้และความเสี่ยงต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ
FOB (Free On Board Loading port)	ผู้ขายส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือลงในระวางเรือ ค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากนี้และความเสี่ยงต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ
CFR (Cost & Freight discharging port)	ผู้ขายรับภาระในค่าสินค้าที่ได้รวมค่าขนส่งซึ่งจะขนส่งสินค้าไปจนถึงท่าเรือของผู้ซื้อ ค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากนี้และความเสี่ยงต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ
CIF (Cost Insurance & Freight Discharging port)	ผู้ขายรับภาระในค่าสินค้าที่ได้รวมค่าขนส่งซึ่งจะขนส่งสินค้าไปจนถึงท่าเรือของผู้ซื้อ และค่าประกันภัยการขนส่งสินค้าเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือสูญเสียน้ำหนักของสินค้าในระหว่างการขนส่งด้วย

### วิธีคำนวณ Term of Shipment ที่สำคัญ

การคำนวณค่าใช้จ่ายโดยเริ่มต้นจาก Ex-work จนกระทั่งเป็นราคา CIF

Ex-work Price + Inland Transit to Port	➔ FAS. Loading port
FAS. Loading Port + Export Handling charge	➔ FOB. Loading Port
FOB. Loading port + Ocean Freight	➔ CFR Discharging Port
CFR Discharging + Insurance	➔ CIF. Discharging Port

### การรับมอบสินค้าขาออกที่ส่งออกจากเรือคอนเทนเนอร์ของตัวแทนสายเดินเรือ

บทบาทและหน้าที่ในการรับมอบสินค้าขาออกของตัวแทนสายเดินเรือ จำแนกตามเงื่อนไขการบรรทุก มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

TERM OF LOADING	บทบาทหน้าที่
CFS. (Container Freight Station)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ จัดหาตู้คอนเทนเนอร์ให้แก่ผู้ส่งออก</li> <li>➤ ตรวจสอบและบรรจุสินค้าเข้าตู้</li> <li>➤ บรรทุกตู้สินค้าขึ้นเรือใหญ่</li> <li>➤ ออก B/L</li> </ul>
CY (Container) <u>Remark</u> : B/L to be stated Shipper Load and Count <u>ข้อดี</u> ไม่ต้องเสียค่า CFS Charge, ลดการขนย้ายสินค้าหลายทอด <u>ข้อเสีย</u> Shipper จะต้องรับผิดชอบของที่อยู่ในตู้คอนเทนเนอร์จนถึงปลายทาง	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ จัดหาตู้คอนเทนเนอร์ให้แก่ผู้ส่งออก</li> <li>➤ บรรทุกตู้สินค้าขึ้นเรือใหญ่</li> <li>➤ ออก B/L</li> </ul>

หมายเหตุ : การส่งสินค้าออกผู้ส่งออกอาจจะมีภาระในค่าระวางสินค้าหรือไม่ก็ได้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในเรื่องเงื่อนไขการส่งมอบที่ทำไว้กับผู้ซื้อ แต่ผู้ส่งออกจะต้องมีภาระในค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับตู้สินค้า ที่ตัวแทนสายเดินเรือเรียกเก็บที่เมืองท่าต้นทาง ดังนี้คือ

1. ค่าเข้าตู้ CFS Charge (Container Freight Station Charge)
2. ค่ายกตู้ THC Charge (Terminal Handling Charge)

สำหรับการส่งออกในเงื่อนไข CFS จะต้องจ่ายทั้งค่าเข้าตู้และค่ายกตู้ ส่วนการส่งออกในเงื่อนไข CY จะมีเฉพาะค่า THC เท่านั้น ค่าเข้าตู้และค่ายกตู้มีอัตราที่ไม่เท่ากันในการส่งสินค้าไปยังแต่ละประเทศ ขึ้นอยู่กับว่าตัวแทนสายเดินเรือจะเรียกเก็บเท่าไร

### ข้อความที่ควรรู้เกี่ยวกับใบตราส่งสินค้าทางเรือ (Bill of Lading)

โปรดสังเกตว่าข้อความในใบตราส่งสินค้ามีอยู่ 2 พวก พวกแรกได้แก่ข้อความที่พิมพ์ติดอยู่ในแบบฟอร์มของใบตราส่งสินค้า อีกพวกหนึ่งคือข้อความที่พิมพ์เติมลงไป ข้อความพวกแรกจะเป็นศัพท์เฉพาะ ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศจำเป็นต้องทราบความหมาย ส่วนข้อความพวกที่ 2 ที่พิมพ์เติมลงไปจะต้องเป็นไปตามความต้องการของผู้ซื้อในกรณีที่ซื้อขายกันด้วย L/C จะต้องระบุตาม L/C อย่างเคร่งครัด

ข้อความ	ความหมาย
1. Shipping Particular/Shipping Order/Shipping Instruction	ใบของเรือที่ผู้ส่งออกจะต้องกรอกรายละเอียดต่างๆ ด้วยตนเอง เพื่อตัวแทนสายเดินเรือจะได้้นำรายละเอียดต่างๆ ไปจัดทำใบตราส่งสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก
2. Shipper	ผู้ส่งสินค้า
3. Consignee	ผู้รับตราส่งสินค้า <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ กรณีซื้อขายโดย L/C จะระบุตามแต่เงื่อนไขใน L/C ว่า To order หรือระบุเป็นชื่อธนาคารผู้เปิด L/C</li> <li>▪ กรณีซื้อขายตรงโดยไม่ผ่านธนาคารจะระบุชื่อผู้รับสินค้า</li> </ul>
4. Notify party	ผู้รับสินค้า หรือผู้รับโอนสิทธิ์ในสินค้าจาก Consignee
5. Pre-Carrier	ชื่อเรือเล็กที่ขนสินค้าไปขึ้นเรือใหญ่ ณ เมืองท่าที่เรือใหญ่มารับขนถ่ายสินค้าจากเรือเล็กอีกทอดหนึ่ง
6. Vessel/Steamer/Carrier	ชื่อเรือใหญ่ที่เดินทางไปยังเมืองท่าปลายทาง
7. Voy. No./Voyage No.	เที่ยวเรือ
8. Place of Loading / Port of Loading	เมืองท่าต้นทางที่ส่งออก
9. Place of Receipt	สถานที่รับสินค้าต้นทาง อาจเป็นคลังสินค้าของผู้ซื้อที่เมืองท่าต้นทาง หรือเป็นท่าเรือส่งออกที่ต้นทาง



10. Port of Discharge	เมืองท่าปลายทาง/เมืองท่าที่ขนถ่ายสินค้าลงจากเรือ
11. Place of Delivery	สถานที่สุดท้ายที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ อาจเป็นคลังสินค้า ณ เมืองท่าปลายทาง หรือคลังสินค้า / สถานที่ทำการของผู้ซื้อที่อยู่ในอีกเมืองหนึ่งหรือในอีกประเทศหนึ่งก็ได้
12. Mark & No.	เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อของสินค้า
13. Quantity and Kind of Packages	จำนวนและลักษณะหรือชนิดของหีบห่อ
14. Description of Goods	รายการสินค้า
15. Measurement / Gross Weight	ขนาดของหีบห่อและน้ำหนักรวมบรรจุภัณฑ์ของสินค้า ถ้าแดงเฉพาะขอรวมเท่านั้น
16. Container and Seal no.	หมายเลขตู้สินค้าและหมายเลขแถบผนึกตู้สินค้า
17. Number of Original	จำนวนต้นฉบับของ B/L โดยทั่วไปจะมี 3 ใบ
18. Place and Date of issue	สถานที่และวันที่ออก B/L
19. CFS (Container Freight station)	สถานที่บรรจุ / ส่งมอบสินค้า <u>ที่ต้นทาง</u> ผู้ส่งออกต้องนำสินค้าไปส่งมอบให้แก่ตัวแทนสายเดินเรือ ณ ที่ทำการของตัวแทนสายเดินเรือ ซึ่งตัวแทนสายเดินเรือจะทำการบรรจุสินค้าเข้าสู่คอนเทนเนอร์ด้วยตนเอง โดยจะต้องรับผิดชอบในสินค้าที่ได้รับจากผู้ส่งออกจนกระทั่งสินค้าส่งไปถึงเมืองท่าปลายทาง ตัวแทนสายเรือจะเรียกเก็บค่าบรรจุตู้ (CFS Charge) จากผู้ส่งออก <u>ที่ปลายทาง</u> ตัวแทนเรือจะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้นำเข้า ณ ที่ทำการหรือสถานบริการของตัวแทนเรือ ตัวแทนเรือจะเรียกเก็บค่าเปิดตู้ (CFS Charge) จากผู้นำเข้า
20. CY (Container Yard)	สถานที่ส่งมอบ / รับมอบตู้สินค้า <u>ที่ต้นทาง</u> ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จากตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าด้วยตนเอง ณ สถานที่ประกอบการของผู้ส่งออกเอง ผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบในสินค้าที่บรรจุในตู้คอนเทนเนอร์ด้วยตนเองจนกระทั่งสินค้าส่งไปถึงเมืองท่าปลายทาง ตัวแทนสายเดินเรือจะ

	ระบุใน B/L ว่า Shipper Loaded and counted แต่จะไม่เรียกเก็บค่าบรรจุจากผู้ส่งออก ที่ปลายทาง ตัวแทนเรือจะส่งมอบตู้คอนเทนเนอร์ให้แก่ผู้นำเข้า ณ ที่ทำการหรือสถานบริการของตัวแทนเรือ ตัวแทนเรือจะไม่เรียกเก็บค่าเปิดตู้จากผู้นำเข้า
21. CFS/CFS	B/L ที่ระบุเช่นนี้ หมายความว่า ที่เมืองท่าต้นทางส่งออกแบบ CFS ที่เมืองท่าปลายทางนำเข้าแบบ CFS หรือการเปิดตู้คอนเทนเนอร์ ณ ที่ทำการของตัวแทนสายเดินเรือ ผู้นำเข้าบรรทุกสินค้าไปกับริบรถบรรทุก
22. CFS/CY	B/L ที่ระบุเช่นนี้ หมายความว่า ที่เมืองท่าต้นทางส่งออกแบบ CFS ที่เมืองท่าปลายทางนำเข้าแบบ CY ผู้นำเข้าลากตู้คอนเทนเนอร์ไปขนถ่ายสินค้ายังสถานประกอบการของผู้นำเข้าเอง
23. CY/CY	B/L ที่ระบุเช่นนี้ หมายความว่า ที่เมืองท่าต้นทางส่งออกแบบ CY ที่เมืองท่าปลายทางนำเข้าแบบ CY
24. FCL (Full Container Load)	คือการส่งออกที่บรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งการส่งออกแบบ CFS และ CY
25. LCL (Less Than Container Load)	คือการส่งออกที่บรรจุสินค้าไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งจะเป็นการส่งออกแบบ CFS เท่านั้น
26. Shipped on Board / Clean on Board / Clean Shipped on Board	เป็นคำที่ระบุใน B/L โดยทั่วไป มีความหมายว่าเรือสินค้าได้รับของไว้บนเรือเรียบร้อยแล้ว โดยสินค้าอยู่ในสภาพเรียบร้อย คำว่า Clean มีความหมายว่าสินค้าอยู่ในสภาพเรียบร้อย ดังนั้น B/L ต้องไม่มี Remark หรือหมายเหตุว่าสินค้าไม่เรียบร้อย
27. Freight Prepaid	ค่าระวางเรือจ่ายที่ต้นทาง
28. Freight Collect / Payable at Destination	ค่าระวางเรือจ่ายที่ปลายทาง

การขนส่งทางทะเล เป็นวิธีการที่ค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด มักใช้กับสินค้าที่ราคาต่อหน่วยไม่สูง มีปริมาณและน้ำหนักมาก เรือบรรทุกสินค้ามักมีระวางความจุสูงบรรทุกของได้มาก เหมาะกับการ

ขนส่งระยะไกล แต่มีข้อจำกัดหลายประการ คือ ค่อนข้างล่าช้า มีเส้นทางการขนส่งที่จำกัด อย่างไรก็ตาม ใด ๆ ก็ดี การขนส่งทางทะเลเป็นวิธีที่นิยมใช้แพร่หลายที่สุดในการค้าระหว่างประเทศ

## 2. การขนส่งสินค้าทางอากาศ

การขนส่งสินค้าทางอากาศนับว่าเป็นการขนส่งที่มีบทบาทที่สำคัญต่อการค้าระหว่างประเทศที่กำลังได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น ถึงแม้ว่าการขนส่งสินค้าทางอากาศจะมีปริมาณไม่มากเพราะว่าค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง แต่เนื่องจากบางครั้งผู้ส่งออกก็ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ เพราะการขนส่งทางอากาศมีความรวดเร็วและสะดวกที่สุด

### ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ

Carrier คือสายการบินหรือบริษัทการบินต่างๆ มีบทบาทและหน้าที่ดังนี้

- เป็นเจ้าของระวางสินค้า ซึ่งจะขายระวางบรรทุกให้แก่ผู้ส่งออกโดยตรงส่วนหนึ่ง กับขายให้แก่ Air Freight Forwarder เพื่อนำไปขายต่อให้แก่ผู้ส่งออกอีกส่วนหนึ่ง
- เป็นผู้ขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง
- ออกหนังสือใบตราส่งสินค้าที่เรียกว่า Master Air waybill

Air Freight Forwarder คือตัวแทนรับขนส่งสินค้าทางอากาศ ที่ได้รับการรับรองจากสมาคมการขนส่งทางอากาศ (IATA) และได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทการบินให้ทำการรับสินค้าและออกใบตราส่งสินค้าทางอากาศให้แก่ผู้ส่งออก

การขนส่งสินค้าทางอากาศส่วนใหญ่ดำเนินการโดย Air Freight Forwarder มีรายละเอียดดังนี้

- ค่าระวางขนส่งของสายการบินถูกกำหนดโดยสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) ซึ่งตั้งราคาไว้สูงและมีกำหนดปริมาณขั้นต่ำของพื้นที่ระวางที่จะขาย
- Air Freight Forwarder จะซื้อระวางจากสายการบินใน Volume ใหญ่ แล้วนำมาแบ่งขายซึ่งจะได้กำไรจากส่วนต่างในรูปแบบของการ Consolidate
- สินค้าที่ขนส่งทางอากาศส่วนใหญ่เป็นของที่มีจำนวนไม่มากและต้องการความรวดเร็วในการจัดส่งให้ถึงที่หมายปลายทาง การใช้บริการจาก Air Forwarder ซึ่งมีบริการแบบครบวงจรทั้งการจัดการระวางสินค้า พิธีการศุลกากร และการขนส่ง ทั้งที่เมืองท่าต้นทาง และเมืองท่าปลายทาง ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกจึงมีความสะดวกกว่าการขนส่งสินค้าโดยตรงกับสายการบิน

- ใบตราส่งที่ Air Forwarder ออกให้แก่ผู้นำเข้าและส่งออก เรียกว่า House Air Waybill

**Air Courier** คือผู้รับขนส่งพัสดุภัณฑ์ทางอากาศ บริการ Air Courier มีผู้ให้บริการทั้งขนาดใหญ่ซึ่งมีเครื่องบินเป็นของตนเอง และผู้ให้บริการขนาดเล็กที่ซื้อระวางมาจากสายการบินอีกต่อหนึ่ง บริการของ Air Courier จะมีลักษณะดังนี้

- เป็นบริการที่เน้นความสะดวกและรวดเร็ว
- สินค้าที่ฝากส่ง ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีขนาดเล็กและเบา
- บริการ Air Courier จะให้บริการแบบรับ-ส่งของถึงที่ ดังนี้
  - รับของจากผู้ส่งที่ต้นทาง
  - ดำเนินพิธีการศุลกากรทั้งที่ประเทศต้นทางและประเทศปลายทาง
  - ส่งของให้จนถึงมือผู้รับที่ปลายทาง
  - เรียกเก็บค่าบริการแบบ All in one ซึ่งส่วนใหญ่จะเรียกเก็บจากผู้ส่งออกที่ต้นทาง ผู้นำเข้าที่ปลายทางมีภาระเพียงค่าภาษีอากรและค่าบริการทางเอกสารพิธีการศุลกากรเท่านั้น

**Air Parcel Post** คือการขนส่งพัสดุไปรษณีย์อากาศระหว่างประเทศ ซึ่งมีลักษณะดังนี้

- สินค้าที่ฝากส่งต้องมีน้ำหนักต่อชิ้นไม่เกิน 10 กก.
- เป็นการขนส่งที่ให้บริการโดยรัฐ ซึ่งผู้ใช้บริการจะได้รับบริการดังนี้
  - ผู้ส่งออกต้องนำสินค้าไปส่งที่ที่ว่าการไปรษณีย์ต้นทาง
  - ส่งของถึงมือผู้รับโดยตรงที่ปลายทาง เว้นแต่เป็นของที่มีค่าภาษีอากรมาก
  - เสียค่าไปรษณียากรที่ต้นทาง ผู้นำเข้าที่ปลายทางมีภาระเพียงค่าภาษีอากรเท่านั้น

#### ข้อควรระวังในใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Air Waybill)

รายละเอียดส่วนใหญ่ในใบตราส่งสินค้าทางอากาศจะเหมือนกับใบตราส่งสินค้าทางเรือ ยกเว้นในบางรายการ ดังนี้

ข้อความ	ความหมาย
a. Master Air waybill	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศที่ออกให้โดยสายการบิน
b. House Air Waybill	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศที่ออกให้โดย Air

	Freight Forwarder
c. Carrier	สายการบินที่ทำการขนส่งสินค้า
d. Carrier's Agent	ตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศ
e. Consignee	ผู้รับสินค้าที่สายการบินต้องส่งมอบสินค้าให้
f. IATA Cargo Agent	ตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศที่ได้รับการรับรองจากสมาคมการขนส่งสินค้าทางอากาศ
g. Shipper	ชื่อและที่อยู่ของผู้ส่งสินค้า
h. Notify	ชื่อและที่อยู่ของผู้รับใบตราส่ง
i. AWB No.	เลขที่ใบตราส่งสินค้า
j. Declared Value for Carrier	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบิน
k. Declared Value for Customs	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากร
l. Flight/By	เที่ยวบิน
m. Requested Routing	เส้นทางเดินอากาศที่กำหนด
n. Chargeable Weight	น้ำหนักสินค้าที่ใช้คำนวณค่าธรรมเนียม

### ประเภทของสินค้าที่ขนส่งทางอากาศ

สินค้าที่ขนส่งทางอากาศแบ่งออกได้เป็นประเภทใหญ่ๆ 3 ประเภท ได้แก่

#### General Cargo

ได้แก่สินค้าทั่วไปที่ไม่ต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษ

#### Special Cargo

ได้แก่สินค้าที่ต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษจากสายการบิน ตามลักษณะเฉพาะของสินค้าแต่ละชนิด เช่น

- 1) สัตว์มีชีวิต (Live Animal) รหัสย่อ AVI
- 2) ของเน่าเปื่อยง่าย (Perishable Cargo) รหัสย่อ PER
- 3) เอกสารทางการทูต (Diplomatic Mail) รหัสย่อ DIP
- 4) ของมีค่า (Valuable Cargo) รหัสย่อ VAL
- 5) ของมีน้ำหนักมาก (Heavy Cargo) รหัสย่อ HEA
- 6) ศพมนุษย์ (Human Remains) รหัสย่อ HUM
- 7) สินค้าอันตราย (Dangerous Goods) รหัสย่อ DGR

### Service Cargo

ได้แก่สินค้าทั่วไปที่เป็นของสายการบินหรือส่งโดยพนักงานของสายการบินเอง

### หีบห่อและฉลากสินค้า

สินค้าที่ส่งออกทางอากาศจะต้องมีหีบห่อที่มีความแข็งแรงและทนทานต่อการขนส่ง ซึ่งจะขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าที่ขนส่ง เช่น กล่องกระดาษ กระเป๋าเดินทาง ซอง ห่อ ถุง กระสอบ กรง ลัง ไม้ ลังโปร่ง เป็นต้น และจะต้องมีฉลากติดอยู่บนหีบห่อ ฉลากสินค้า (Cargo Labels) ซึ่งมีอยู่ 2 ชนิด คือ

#### ฉลากจำเป็น (Cargo Identification Label)

เป็นฉลากที่ใช้ตรวจสอบว่าสินค้าที่ทำการขนส่งเป็นของผู้ใด จะต้องติดให้เห็นได้โดยชัดเจนอย่างน้อย 1 ใบ

#### ฉลากเพิ่มเติม

เป็นฉลากที่ติดเพิ่มเติมเพื่อให้พนักงานของสายการบินหรือผู้ที่เกี่ยวข้องทราบความพิเศษของสินค้าที่ทำการขนส่ง เพื่อที่จะดูแลสินค้านั้นได้อย่างถูกต้อง เช่น

- 1) Fragile ฉลากแก้วแตก เตือนว่าของภายในหีบห่อแตกเสียหายหรือชำรุดได้ง่าย
- 2) Live Animal ฉลากสัตว์มีชีวิต เตือนว่าของภายในหีบห่อเป็นสัตว์ที่มีชีวิต ต้องจัดเก็บในที่ที่เหมาะสม
- 3) This Side Up ให้ตั้งสินค้าขึ้นตามลูกศรที่ชี้ขึ้น
- 4) Dangerous Goods สินค้าอันตราย เตือนว่าเป็นสินค้าอันตรายต้องดูแลเป็นพิเศษ เช่น Flammable Liquid, Poison, Explosive
- 5) Perishable สินค้าที่เน่าเปื่อยง่าย เตือนว่าต้องเก็บในอุณหภูมิที่เหมาะสม

### ค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้าทางอากาศ

ค่าธรรมเนียมการขนส่งสินค้าทางอากาศเรียกเก็บตามอัตราที่กำหนดขึ้น ตามประเภทของสินค้าซึ่งแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

#### General Cargo Rates

ได้แก่ค่าธรรมเนียมสำหรับสินค้าทั่วไป ซึ่งจำแนกย่อยตามน้ำหนักของสินค้า คือ

- 1) Minimum Charge คืออัตราขั้นต่ำที่เรียกเก็บ

- 2) Normal Rates คืออัตราปกติ ที่เรียกเก็บจากสินค้าที่มีน้ำหนักต่ำกว่า 45 กก. แต่สูงกว่าอัตราขั้นต่ำ
- 3) Quantity Rates คืออัตราตามน้ำหนัก ที่เรียกเก็บจากสินค้าที่มีน้ำหนักมากกว่า 45 กก.

#### Class Rates

ได้แก่ค่าระวางที่กำหนดขึ้นสำหรับใช้กับสินค้าบางชนิด ซึ่งอาจสูงกว่าหรือต่ำกว่าอัตราที่เรียกเก็บตาม General Cargo Rates ขึ้นอยู่กับความยากง่ายในการขนส่ง เช่น

- 1) ของมีค่า (Valuable Cargo)
- 2) กระเป๋าที่ได้ติดตัวมากับผู้โดยสาร (Unaccompanied Baggage)
- 3) สัตว์มีชีวิต (Live Animals)
- 4) สินค้าอันตราย (Dangerous Goods)

#### Specific Rates

ได้แก่ค่าระวางที่กำหนดขึ้นเป็นพิเศษจากต้นทางจุดหนึ่งไปยังปลายทางอีกจุดหนึ่ง สำหรับสินค้าที่ส่งออกคราวละมากๆ

#### หน้าที่ของผู้ส่งสินค้าทางอากาศ

ผู้ส่งสินค้าทางอากาศจะต้องปฏิบัติตามกฎข้อบังคับของสายการบินและกฎหมายของประเทศต่างๆ ดังนี้

- 1) ต้องบรรจุสินค้าในหีบห่อและภาชนะที่แข็งแรงเพียงพอและเหมาะสมกับการขนส่งสินค้าทางอากาศ โดยต้องไม่ชำรุดเสียหายระหว่างการขนส่ง และต้องไม่ก่อให้เกิดความเสียหายหรือเกิดอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินหรือสินค้าอื่นๆ ที่ไปพร้อมกับเที่ยวบิน
- 2) ต้องติดฉลากจำเป็น แสดงชื่อที่อยู่ของผู้ส่งและผู้รับ ตลอดจนชนิดและปริมาณสินค้า โดยชัดเจน
- 3) ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของ Dangerous Goods Regulation ของสายการบินอย่างเคร่งครัด ในกรณีที่สินค้าที่ส่งเป็นสินค้าอันตรายอย่างใดอย่างหนึ่ง
- 4) ต้องจัดหาและส่งมอบเอกสารที่จำเป็นสำหรับการออกสินค้าที่ปลายทางไปกับสินค้าด้วย โดยบรรจุในซองที่สายการบินจัดเตรียมไว้ให้และติดไปกับหีบห่อของสินค้าด้วย
- 5) ต้องยินยอมให้บริษัทสายการบินตรวจสอบสินค้าและเอกสารที่ส่งไปพร้อมกับสินค้านั้น

การขนส่งทางอากาศ เป็นวิธีการที่รวดเร็วที่สุด แต่ก็มีราคาแพงที่สุด จึงนิยมใช้กับ การขนส่งที่มีข้อจำกัดทางด้านเวลา การขนส่งทางอากาศจะมีกำหนดเวลาตามที่ขบวนพาณิชย์ เพราะสินค้าที่บรรทุกทางเครื่องบิน (Air cargo) จะเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องบินพาณิชย์ด้วย จึงทำให้เวลาขนส่งมีความแน่นอนสูง

### ข้อควรพิจารณาในการขนส่งสินค้าทางอากาศ

ควรเปรียบเทียบค่าระวาง เส้นทางเดินอากาศและชื่อสายการบินจาก Air Freight Forwarder หลายๆ แห่ง และเลือกส่งสินค้ากับสายการบินที่น่าเชื่อถือ กรณีมีสินค้าจำนวนไม่มากควรตรวจสอบค่าบริการทั้งที่ต้นทางและปลายทางกับ Air Freight Forwarder เพื่อเปรียบเทียบกับการส่งไปทาง Air Courier หรือ Air Parcel Post

### 3. International Commercial Terms (ข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า)

เป็นข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า (Terms of shipment) ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นสากล ซึ่งกำหนดขึ้นโดยสภาหอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce) เพื่อให้คู่ค้าแต่ละฝ่ายทราบถึงขอบเขตความรับผิดชอบ ภาระหน้าที่ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และความเสี่ยงต่ออุบัติเหตุในการขนส่งสินค้าจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อ ข้อกำหนดอันเป็นสากลนี้ช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่ในประเทศที่ต่างกัน มีภาษาและวัฒนธรรมทางการค้าที่ต่างกัน สามารถเข้าใจตรงกันในเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าได้

รายละเอียดโดยย่อของข้อกำหนดต่างๆ มีดังนี้

#### 3.1 EXW (.....name point within the place of seller)

ย่อมาจากคำว่า Ex works เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบ ณ สถานที่ของผู้ขายเอง โดยผู้ขายมีต้องรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะ ไม่ต้องทำพิธีการส่งออก ค่าใช้จ่ายๆ ต่างในการขนส่งสินค้าจากสถานที่ของผู้ขายไปยังจุดหมายปลายทางและความเสี่ยงต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ

#### 3.2 FCA (.....name point within the place of shipment)

ย่อมาจากคำว่า Free Carrier เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายจะต้องทำพิธีการส่งออก รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าและความเสี่ยงระหว่างการขนส่งจากสถานที่ของผู้ขาย



จนกระทั่งสถานที่ของผู้รับขนส่ง ส่วนค่าใช้จ่ายๆ ในการขนส่งสินค้าและความเสี่ยงภัยต่างๆ จากสถานที่ขนส่งสินค้าที่ประเทศต้นทาง ไปยังจุดหมายปลายทางเป็นผู้ซื้อ

### 3.3 FAS (.....name port of shipment)

ย่อมาจากคำว่า Free Alongside ship เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้นำสินค้าไปยังท่าเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ส่วนค่าใช้จ่ายในการนำของขึ้นเรือ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ความเสี่ยงภัยในการนำของขึ้นเรือและระหว่างการขนส่ง เป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบไปยังท่าเรือ

### 3.4 FOB (.....name port of shipment)

ย่อมาจากคำว่า Free on Board เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบทำพิธีการส่งออก ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ของผ่านท่าเรือไปแล้ว

### 3.5 CFR (.....name port of Destination)

ย่อมาจากคำว่า Cost and Freight เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก และจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีเมื่อสินค้าผ่านท่าเรือไปแล้ว

### 3.6 CIF (.....name port of destination)

ย่อมาจากคำว่า Cost, Insurance and Freight เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบนเรือ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าระวางเรือ และค่าประกันภัยขนส่งสินค้าเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

### 3.7 CPT (.....name point within the place of destination)

ย่อมาจากคำว่า Carriage paid to เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการ

ส่งออกและจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบให้แก่ผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง

### 3.8 CIP (.....name point within the place of destination)

ย่อมาจากคำว่า Carriage and Insurance paid to เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

### 3.9 DAF (.....name point within the place of frontier)

ย่อมาจากคำว่า Delivered at frontier เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือให้กับผู้ซื้อ

### 3.10 DES (.....name port of destination)

ย่อมาจากคำว่า Delivered Ex ship เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบบนเรือ ณ ท่าเรือปลายทาง ดังนั้นผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบบนเรือที่เมืองท่าปลายทาง โดยผู้ซื้อจะต้องดำเนินการนำเข้าสู่สินค้าเอง

### 3.11 DEQ (.....name port of Destination)

ย่อมาจากคำว่า Delivered Ex Quay เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อผู้ขายพร้อมส่งมอบสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง ดังนั้นผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือปลายทาง ผู้ขายจะต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสู่สินค้าให้แก่ผู้ซื้อด้วย เงื่อนไขการส่งมอบนี้ผู้ซื้อจะระบุให้ผู้ขายเป็นผู้จ่ายภาษีนำเข้าแทนผู้ซื้อด้วยหรือไม่ก็ได้ โดยการระบุต่อท้ายว่า Duty paid หรือ Duty unpaid ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจากท่าเรือไปยังสถานที่ของผู้ซื้อเป็นภาระของผู้ซื้อ

### 3.12 DDU (.....name point within the place of destination)

ย่อมาจากคำว่า Delivered duty unpaid เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าให้แก่ผู้ซื้อด้วย แต่ผู้ซื้อต้องจ่ายภาษีนำเข้าเอง

### 3.13 DDP (.....name point within the place of destination)

ย่อมาจากคำว่า Delivered duty paid เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าให้แก่ผู้ซื้อและเป็นผู้จ่ายภาษีนำเข้าแทนผู้ซื้อด้วย

สรุปลักษณะการใช้งาน Incoterms และภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้ขายสินค้า สามารถจำแนกได้ดังนี้

ลักษณะการใช้งาน	บก/เรือ/ อากาศ	เรือ	บก/เรือ/ อากาศ	บก	บก/เรือ/ อากาศ
เงื่อนไขการส่งมอบและ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ตามลำดับที่ผู้ส่งออกต้อง รับผิดชอบ	ส่งมอบที่ โรงงาน ต้นทาง	ส่งมอบ ที่ทำเรือ ต้นทาง	ส่งมอบ ณ จุดรับ สินค้าต้น ทาง	ส่งมอบที่ ชายแดน	ส่งมอบที่ ปลายทาง
1. ค่าเตรียมของให้ พร้อมที่โรงงาน	EXW				
2. ค่าขนส่งสินค้าจาก โรงงานไปยังท่าเรือ		FAS			
3. ค่าใช้จ่ายในการส่ง มอบสินค้าขึ้นเรือ หรือ ณ สถานที่รับ สินค้าต้นทาง		FOB	FCA		
4. ค่าระวางบรรทุก หรือ ค่าใช้จ่ายในการส่ง มอบสินค้าที่ชายแดน ของผู้ซื้อ		CFR	CPT	DAF	
5. ค่าประกันภัยขนส่ง สินค้า		CIF	CIP		
6. ค่าใช้จ่ายในการส่ง มอบสินค้าบนเรือที่ ท่าเรือปลายทาง					DES
7. ค่าใช้จ่ายในการส่ง มอบสินค้าที่ทำเรือ ปลายทาง					DEQ
8. ค่าใช้จ่ายในการส่ง มอบสินค้า ณ สถานที่					DDU

ปลายทางของผู้ซื้อ					
9. ค่าภาษีอากรที่ประเทศ ปลายทาง					DDP

### บทที่ 3

## การประกันภัยสินค้า

การประกันภัย คือ การบริหารความเสี่ยงภัยวิธีหนึ่งซึ่งจะโอนความเสี่ยงภัย ของผู้เอาประกันภัย ไปสู่บริษัทประกันภัย เมื่อเกิดความเสียหายขึ้นบริษัท ประกันภัยจะชดใช้ค่าสินไหมทดแทนตามที่ได้รับ ความคุ้มครองในกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องเสียเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัยตามที่ได้ตกลงกันไว้

#### 1. การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Insurance)

การประกันภัยซึ่งผู้รับประกันภัยสัญญากับทางผู้เอาประกันภัยว่าจะชดใช้ค่าเสียหาย หรือ สูญเสียเนื่องจากการขนส่ง ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขความคุ้มครองในกรมธรรม์ประกันภัย

ภัยทางทะเล ( Marine Adventure) คือ ภัยอันเกิดหรือเป็นผลมาจากการเดินเรือในทะเล อันได้แก่ ภัยอันตรายแห่งท้องทะเล อัคคีภัย ภัยสงคราม โจรกรรม การกระทำของโจรสลัด การจับกุม กัก ยึดหรือหน่วงเหนี่ยวซึ่งกระทำโดยผู้มีอำนาจปกครองรัฐหรือดินแดน การโยนของลงทะเล การจงใจละเมิดของคนประจำเรือต่อเจ้าของเรือ และภัยอื่นใดในลักษณะเดียวกัน และภัยใดๆ ที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย

ประเภทของการประกันภัยทางทะเลและขนส่งมีดังนี้

- การประกันภัยสำหรับสินค้า (Marine Cargo Insurance)
- การประกันภัยสำหรับการขนส่งสินค้าภายในประเทศ (Inland Transit Insurance)
- การประกันภัยสำหรับตัวเรือ(Marine Hull Insurance)

สรุปความคุ้มครองการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง

#### ภัยที่คุ้มครอง

ความสูญเสียหรือเสียหายของวัตถุที่เอาประกันภัยที่เกิดจาก	Institute Cargo Clauses		
	A	B	C
1. ไฟไหม้ การระเบิด	YES	YES	YES

2. เรือจม เกยตื้น เรือล่ม การ โคนกันหรือชนกันของเรือ ยาน หรือ ยานพาหนะ กับวัตถุภายนอกอื่นใด นอกเหนือ จากน้ำ	YES	YES	YES
3. รถพลิกคว่ำ ชนกัน รถไฟตกราง	YES	YES	YES
4. การขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือหลบภัย	YES	YES	YES
5. General Average การเสียสละอันเป็นความเสียหายทั่วไป	YES	YES	YES
6. Jettison การโยนสินค้าลงทะเลในขณะที่เรือประสบภัย	YES	YES	YES
7. แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด ไฟผ่า	YES	YES	NO
8. สินค้าถูกคลื่นซัดตกทะเล	YES	YES	NO
9. สินค้าเสียหายอย่างสิ้นเชิงทั้งหีบห่อในขณะที่ขนขึ้น ลงเรือ หรือระหว่างถ่ายลำสับเปลี่ยนเรือ	YES	YES	NO
10. การที่น้ำทะเล น้ำทะเลสาบหรือ หริกสถานที่น้ำในแม่น้ำเข้าไปในเรือ ยาน ระวาง ยานพาหนะ คอนเทนเนอร์ตู้ยกเก็บรักษา สินค้า	YES	YES	NO
11. เปียกน้ำฝน	YES	NO	NO
12. การกระทำด้วยความมุ่งร้ายของบุคคลอื่น ๆ	YES	NO	NO
13. การปล้นโดยโจรสลัด	YES	NO	NO
14. การถูกลักขโมย	YES	NO	NO
15. ภัยอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายตามข้อ 1-14 เช่น แดก, หัก, ฉีกขาด, เปื้อน หรือภาชนะเสียหายทำให้สินค้าได้รับความเสียหาย	YES	NO	NO

### ข้อยกเว้น

1. ความสูญเสีย ความเสียหายหรือค่าใช้จ่าย อันเนื่องมาจากการ กระทำผิด โดยจงใจของ ผู้เอาประกันภัย
2. การรู้ตามปกติ, การที่น้ำหนักหรือปริมาณสูญหายไปตามปกติ หรือการสึกหรอตามปกติของวัตถุที่เอาประกันภัย
3. ความสูญเสีย ความเสียหาย หรือ ค่าใช้จ่ายที่มีสาเหตุมาจากการเตรียม หรือการหีบห่อวัตถุที่เอาประกันภัยอย่างไม่เหมาะสม หรือไม่พอเพียง “การหีบห่อ” ให้ถือว่ารวมถึง การบรรจุเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ หรือ ตู้ยก เฉพาะแต่ในกรณีที่มีการบรรจุ เช่นว่านั้น ได้ถูกดำเนินการก่อนที่การประกันภัยนี้จะเริ่มให้ความคุ้มครอง หรือโดยผู้เอาประกันภัย หรือ

### ลูกจ้างของผู้เอาประกันภัย

4. ความสูญเสีย ความเสียหาย หรือ ค่าใช้จ่าย ที่มีสาเหตุมาจากการเสื่อมสภาพในตัวเอง หรือสภาพแห่งวัตถุที่เอาประกันภัยไว้นั่นเอง

5. ความสูญเสีย ความเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายอันมีสาเหตุใกล้ชิด มาจากความล่าช้า แม้ว่าความล่าช้านั้นจะมีสาเหตุใกล้ชิดมาจากภัยที่ได้รับความคุ้มครอง

6. ความสูญเสีย ความเสียหาย หรือ ค่าใช้จ่าย อันเกิดจากการมีหนี้สินส่วนตัว หรือการไม่สามารถชำระหนี้ของเจ้าของเรือ ผู้จัดการ ผู้เช่าเรือหรือผู้ดำเนินการของเรือ

7. ความสูญเสียความเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการใช้อาวุธสงครามใดๆ ที่ใช้ในการแตกตัวและ/หรือการรวมตัวของนิวเคลียร์หรือปรมาณูหรือ ปฏิบัติการอย่างอื่นที่เหมือนกัน หรือสิ่งที่มีพลังหรือกัมมันตภาพรังสี

8. ความไม่สามารถเดินทะเลได้อย่างปลอดภัย ของเรือ หรือยาน, ความไม่เหมาะสมของ เรือ ยาน ยานพาหนะ ตู้คอนเทนเนอร์ หรือ ตู้ยก ที่จะใช้ขนส่ง วัตถุที่เอาประกันภัยได้อย่างปลอดภัย, หากว่าผู้เอาประกันภัยหรือลูกจ้างของ ผู้เอาประกันภัยได้ทราบถึงความไม่สามารถเดินทะเลได้อย่างปลอดภัย หรือความไม่เหมาะสมเช่นนั้น ในเวลาที่วัตถุที่เอาประกันภัยไว้ ได้ถูกบรรจุลงไปแล้ว

9. สงคราม สงครามกลางเมือง การปฏิวัติ การจลาจลต่อต้านรัฐบาล การโค่นล้ม รัฐบาล หรือความขัดแย้งของพลเรือนอันเกิดจากเหตุหนึ่ง หรือการกระทำใดๆ อันเป็นปฏิปักษ์ที่กระทำโดยหรือที่กระทำต่อประเทศคู่สงคราม การจับกุม การยึด การกัก การหน่วงเหนี่ยว หรือ การยึดครอง (ยกเว้นการกระทำอัน เป็น โจรสลัด) และผลที่ตามมาจากการนั้น หรือ ความพยายามใดๆ ในการที่กระทำ เช่นนั้น ทุ่นระเบิด ตอร์ปิโด ลูกระเบิดที่ถูกทิ้งไว้หรืออาวุธสงครามอื่นที่ถูกทิ้งไว้

10. คณงานที่หนักหยุคงาน การจลาจล ความไม่สงบทางแรงงาน สาเหตุจากผู้ก่อการร้าย หรือบุคคลใดก็ตามที่กระทำการจากมูลเหตุ ชักงุงใจทางการเมือง

11. การจงใจทำให้เสียหายหรือการจงใจทำลายวัตถุที่เอาประกันภัย หรือส่วนใดส่วนหนึ่ง องวัตถุที่เอาประกันภัยโดยการกระทำละเมิดของบุคคลใดๆ หรือบุคคลหลายคน หมายเหตุ ข้อยกเว้นข้อ 11 Institute Cargo Clauses (A) ให้ความคุ้มครอง

### ความคุ้มครองภัยสงคราม (สินค้า)

#### ภัยที่คุ้มครอง



- 1) สงคราม สงครามกลางเมือง การปฏิวัติ การจลาจลต่อต้านรัฐบาลสงคราม สงครามกลางเมือง การปฏิวัติ การจลาจลต่อต้านรัฐบาล การโค่นล้มรัฐบาล หรือ ความขัดแย้งของพลเรือนอันเกิดจากเหตุอื่น หรือการกระทำใดๆอันเป็นปฏิกิริยา ที่กระทำโดยหรือกระทำต่อประเทศคู่สงคราม
- 2) การจับกุม การยึด การกัก การหน่วงเหนี่ยว หรือการยึดครอง อันเกิดจากภัยที่ได้รับ ความคุ้มครองตามข้อข้างต้น และผลที่มาจากกรณีนั้น หรือความพยายามใดๆ ในการที่จะกระทำนั้น
- 3) ทุ่นระเบิด ตอร์ปิโด ลูกระเบิดที่ถูกทิ้งไว้หรืออาวุธสงครามอื่นที่ถูกทิ้งไว้

#### **ข้อกำหนดความคุ้มครองภัยการนัดหยุดงาน (สินค้า)**

คุ้มครองความเสียหาย หรือความเสียหายต่อวัตถุที่เอาประกันภัยไว้อันมีสาเหตุมาจาก

- 1) คนงานที่นัดหยุดงาน คนงานที่ถูกปิดงาน หรือบุคคลที่มีส่วนร่วมในความไม่สงบทางแรงงาน การจลาจล หรือการที่พลเรือนลุกฮือขึ้นต่อต้าน
- 2) ผู้ก่อการร้าย หรือบุคคลใดก็ตามที่กระทำเนื่องจากจุดประสงค์ทางการเมือง

#### **กรมธรรม์/สัญญาประกันภัยทางทะเลและขนส่ง**

POLICY (กรมธรรม์)

COVER NOTE (สัญญาประกันแบบเปิด/รายเที่ยว)

OPEN COVER /OPEN POLICY สัญญาประกันแบบเปิด/กรมธรรม์แบบเปิด (รายปี/และหรือจนกว่าจะมีการบอกยกเลิก)

#### **ข้อพิจารณาในการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยทางทะเลและขนส่ง**

1. ลักษณะของสินค้ารวมถึงมูลค่าสินค้า
2. การบรรจุหีบห่อ
3. เรือที่บรรทุก และ/หรือยานพาหนะที่ขนส่ง
4. ระยะทางและลักษณะการขนส่ง
5. สภาพเมืองท่าต้นทาง / ปลายทาง
6. เงื่อนไขความคุ้มครองที่ต้องการ
7. ประวัติการเรียกร้องค่าเสียหายของผู้เอาประกันภัย

\*\* เนื่องจากการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง เป็นการประกันภัยซึ่งไม่มีอัตราเบี้ยประกันภัยที่กำหนดในอัตราเดียวกัน (Non Tariff) ดังนั้นอัตราประกันภัยจะแตกต่างกัน โดยจากสถิติข้อมูลข้อมูลการรับประกันภัยของแต่ละบริษัทประกันภัยและข้อมูล ในการพิจารณาการกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยข้างต้น

### ระยะเวลาคุ้มครอง (DURATION) ของ Institute Cargo Clauses

#### ข้อกำหนดการขนส่ง (Transit Clause)

การประกันภัยนี้คุ้มครองนับตั้งแต่เวลาที่ของออกจากคลังสินค้า หรือ สถานที่เก็บ ณ สถานที่ที่ได้ระบุชื่อไว้ในที่นี้ เพื่อการเริ่มต้นของการขนส่ง, ต่อเนื่องไปถึงระหว่างที่อยู่ในเส้นทางปกติของการขนส่งและสิ้นสุด ไม่ว่า

1. เมื่อส่งมอบให้แก่คลังสินค้าหรือสถานเก็บของผู้รับตราส่งหรือคลัง สินค้าหรือสถานที่เก็บสุดท้ายแห่งอื่น ณ จุดหมายปลายทางที่ได้ระบุไว้ในที่นี้
2. เมื่อส่งมอบให้แก่คลังสินค้าหรือสถานเก็บอื่นใด, ไม่ว่าก่อนหรือ ณ จุดหมายปลายทางที่ได้ระบุชื่อไว้ในที่นี้ ซึ่งผู้เอาประกันภัยได้เลือกที่จะใช้ ไม่ว่า
  - 2.1 เพื่อการจัดเก็บนอกเส้นทางปกติของการขนส่ง หรือ
  - 2.2 เพื่อการจัดแบ่งหรือการจ่ายแจก หรือ
3. เมื่อพ้นกำหนด 60 วัน หลังจากเสร็จสิ้นการขนถ่ายที่ข้างลำเรือของของที่ได้เอาประกันภัยไว้นี้ จากเรือเดินทะเล ณ ท่าเรือขนถ่ายสุดท้าย,เมื่อพ้นกำหนด 30 วัน หลังจากขนถ่ายวัตถุที่ได้เอาประกันภัยไว้จากอากาศยาน ณ สถานที่ขนถ่ายสุดท้าย แล้วแต่ว่ากรณีใดจะเกิดขึ้นก่อน

## 2. รายละเอียดเงื่อนไขและความคุ้มครองทางอากาศ Institute cargo clause (AIR)

คือเงื่อนไขความคุ้มครองของกรมธรรม์ของสินค้าที่ขนส่งทางอากาศ มีรายละเอียดเงื่อนไขความคุ้มครองเช่นเดียวกับ Institute cargo class A ยกเว้น

- เรืองเฉลี่ยค่าเสียหายร่วมกัน (General Average Contribution) และกรณีเรือชนกันแล้วผิดทั้งคู่ ซึ่งผู้เอาประกันและเจ้าของสินค้าจะต้องมีส่วนร่วมรับผิดชอบ (Both to blame collision) ไม่ปรากฏในกรมธรรม์
- ระยะเวลาสิ้นสุดความคุ้มครอง 30 วัน หลังจากสินค้าลงจากเครื่องบิน ณ สนามบินปลายทาง

### 3. เอกสารสำคัญในการแจ้งประกันภัย

- ใบกำกับสินค้า (Commercial Invoice)
- ใบรายการหีบห่อ/ใบกำกับน้ำหนัก (Packing List)
- ใบตราส่งสินค้าทางเรือ และ/หรือ ทางอากาศ (Bill of Lading) or (Air Waybill)
- Letter of Credit

### 4. การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย

INVOICE VALUE

INCOTERM ie :- EXW or FOB or CFR or CIF

110%, 115%, 120% OF INVOICE VALUE or as agreed

By Letter & Credit

### 5. ข้อเสนอแนะในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

สำรวจสภาพสินค้าในทันทีทุกครั้งก่อนรับมอบสินค้า ถ้าพบสินค้าเสียหาย/สูญหาย ให้ผู้ขนส่ง/ผู้รับฝากสินค้า ออกหลักฐานระบุความเสียหายหรือทำเป็นหมายเหตุลงในใบรับสินค้า กรณีขนส่งด้วยตู้ลำเลียง (Container) ต้องตรวจว่า ตู้ลำเลียง และ Seal มีสภาพเรียบร้อยถูกต้อง ถ้าตู้ลำเลียงหรือ Seal เสียหาย/สูญหาย หรือเป็น Seal อื่นต้องแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นหลักฐาน ยื่นหนังสือเรียกร้องให้ผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบชดใช้ค่าเสียหายทันที กรณีไม่พบความเสียหายขณะรับมอบ แต่พบในภายหลังต้องทำหนังสือแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยทันที (ไม่ควรเกิน 3 วัน นับจากวันรับมอบสินค้า)

### 6. เอกสารประกอบในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

1. ต้นฉบับกรมธรรม์ (Original Policy)
2. ใบตราส่งสินค้าทางเรือ และ/หรือ ทางอากาศ (Bill of Lading) or (Air Waybill)
3. ใบกำกับสินค้า (Commercial Invoice)
4. ใบแสดงบรรจุภัณฑ์ (Packing List)
5. รายงานการสำรวจความเสียหาย หรือเอกสารที่แสดงรายละเอียดความเสียหาย
6. หนังสือโต้ตอบกับผู้รับขนส่ง และบุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับความรับผิดชอบการสูญหายหรือเสียหายที่เกิดขึ้นนั้น
7. จดหมายเรียกร้อง ไปยังผู้เกี่ยวข้องและบริษัทประกันภัย

### สรุปความสัมพันธ์ของความถี่กับเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า

กรณีเป็นผู้ส่งออก (ผู้ขายสินค้า)	กรณีเป็นผู้นำเข้า (ผู้ซื้อสินค้า)
ขายในราคา FOB ไม่ต้องซื้อประกันภัย	ซื้อในราคา FOB ต้องซื้อประกันภัย
ขายในราคา CFR ไม่ต้องซื้อประกันภัย	ซื้อในราคา CFR ต้องซื้อประกันภัย
ขายในราคา CIF & CIP ต้องซื้อประกันภัย	ซื้อในราคา CIF & CIP ไม่ต้องซื้อประกันภัย

ในการทำสัญญาซื้อขาย ผู้ขายและผู้ซื้อจะมีการเจรจาต่อรองเรื่องการรับผิดชอบในการทำประกันตั้งแต่ต้นว่าฝ่ายใดจะเป็นผู้รับผิดชอบ โดยผู้ซื้อจะมีอำนาจการต่อรองสูงกว่าผู้ขายที่จะเลือกเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าได้ เช่น ถ้าหากผู้ซื้อขาดความเชื่อมั่นกับบริษัทประกันภัยของผู้ขาย หรือผู้ซื้อได้มีการซื้อประกันภัยของตนเองไว้แล้วก็จะเลือกเงื่อนไขการส่งมอบที่ผู้ขายไม่ต้องซื้อประกันภัย

## บทที่ 4

### การชำระเงินค่าสินค้า (Terms of payment)

การชำระเงินค่าสินค้าอาจทำได้หลายวิธีดังนี้

#### 1. การชำระด้วยเงินสด

คือ การที่ผู้ซื้อสินค้าชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายสินค้าด้วยเงินสดก่อนการส่งมอบสินค้า การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ซื้อสินค้านำยอมเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะผู้ซื้อยอมให้ผู้ขายส่งสินค้าให้ภายหลัง ซึ่งต้องจ่ายเงินไปก่อน โดยไม่มีหลักประกันใดๆว่าจะได้รับสินค้าครบถ้วนถูกต้อง

#### 2. การชำระผ่านธนาคาร

ในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ การชำระเงินที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือ การชำระเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร ซึ่งแบ่งได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่

- การชำระเงินด้วย Letter of credit
- การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร (Bill for collection)
- การชำระเงินแบบ Open account

#### การชำระค่าสินค้าด้วย Letter of credit

เป็นการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารวิธีหนึ่ง ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมาก เพราะเป็นวิธีเดียวที่มีหลักประกันพอที่จะเชื่อได้ว่า ผู้ขายสินค้าจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อได้ส่งมอบสินค้าตามเงื่อนไขที่ได้รับไว้ ใน L/C และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าตามสัญญาและเงื่อนไข

#### บทบาทและหน้าที่ของ L/C

L/C หรือ Letter of credit หรือ Documentary letter of credit หรือ Commercial Documentary Letter of Credit คือตราสายทางการค้าซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ ตามคำสั่งของผู้ซื้อ (Applicant) ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารในประเทศหนึ่ง เพื่อส่งไปให้แก่ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ซึ่งเป็นผู้ขายในอีกประเทศหนึ่ง โดยส่งผ่านธนาคารผู้รับ L/C ในประเทศของผู้ขาย (Advising bank) ตราสารนี้เป็นคำรับรองหรือสัญญาของธนาคารผู้เปิด L/Cว่าจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งตามที่ระบุไว้ใน L/C ให้แก่ผู้ขายสินค้า และผู้ขายสินค้าได้ส่งสินค้าตามเงื่อนไขของ L/C และได้แสดงเอกสารให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อเอกสารและตัวเงิน (Negotiation Bank) ได้ครบถ้วนถูกต้องตามที่ระบุ

ไว้ใน L/C ตลอดจนได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ และกรอบเวลาที่ระบุไว้ใน L/C ด้วย ดังนั้น L/C จึงทำหน้าที่เป็นสัญญาทางการเงินและทำหน้าที่ในการควบคุมเอกสารทางการค้าไปพร้อมๆ กันด้วย ข้อควรรู้เกี่ยวกับการซื้อขายด้วย L/C คือ

- 1) เงื่อนไขใน L/C ธนาคารผู้รับ L/C และธนาคารผู้เปิด L/C จะต้องมีส่วนเกี่ยวข้องกับในอันที่จะทำการตรวจสอบให้เป็นไปตามความต้องการของผู้ซื้อสินค้า อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขต่างๆ ใน L/C จะใช้ควบคุมได้เฉพาะความถูกต้องทางด้านเอกสารเท่านั้น ไม่สามารถควบคุมความถูกต้องของตัวสินค้าได้
- 2) ในส่วนของความถูกต้องของสินค้านั้น ผู้ซื้อจะต้องให้ความเชื่อถือแก่ผู้ขายสินค้า หากไม่แน่ใจว่าจะเชื่อถือได้หรือไม่ผู้ซื้อสามารถแต่งตั้งตัวแทนของผู้ซื้อ (Buyer's representative) หรือแต่งตั้งบริษัทตัวแทนผู้ตรวจสอบสินค้าโพ้นทะเล (International Surveyor) เข้าทำการตรวจสอบสินค้าและออกหนังสือรับรองการตรวจสอบให้ได้ โดยปกติเมื่อผู้ซื้อแต่งตั้งตัวแทนเข้าทำการตรวจสอบสินค้าแล้ว ผู้ซื้อจะระบุใน L/C ด้วยว่าผู้ขายจะต้องแนบหนังสือรับรองการตรวจสอบสินค้า (Inspection certificate) ที่ออกให้โดยตัวแทนของผู้ซื้อ ไปกับเอกสารเงินที่ผู้ขายนำส่งธนาคารด้วย
- 3) อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก L/C จะใช้ควบคุมได้เฉพาะเอกสารเท่านั้น ดังนั้นเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากเงื่อนไขทางการเงิน และการส่งสินค้า ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายและผู้ขายควรทำสัญญาซื้อขายขึ้นอีกฉบับเพื่อใช้ในการฟ้องร้อง เพราะ L/C ไม่ถือเป็นสัญญาซื้อขาย

### ประเภทของ L/C

L/C ที่ใช้ในการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศมี 2 ประเภท ได้แก่

- 1) L/C ที่เพิกถอนได้ (Revocable Letter of Credit)

L/C ประเภทนี้เพื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปให้แก่ผู้ขายในต่างประเทศแล้ว ผู้ซื้อหรือธนาคารจะแจ้งยกเลิกเมื่อไรก็ได้ โดยมีต้องได้รับความยินยอมจากผู้ขายแต่ประการใด ดังนั้นในทางปฏิบัติ L/C ชนิดนี้จึงไม่นิยมนำมาใช้ในการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างประเทศ

- 2) L/C ที่เพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Letter of Credit)

L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้เปิดได้เปิด L/C ออกไปแล้ว ทั้งธนาคารและผู้ซื้อจะทำการยกเลิกไม่ได้ รวมทั้งไม่สามารถแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลง

ข้อความหรือเงื่อนไขต่างๆ ได้ L/C ประเภทนี้จึงเป็นประเภทที่ใช้งานได้  
จริงในการค้าระหว่างประเทศ

\*\*\*L/C ที่ไม่ได้ระบุว่าเป็น L/C ที่เพิกถอนได้ในทางปฏิบัติจะถือว่าเป็น L/C ที่เพิกถอน  
ไม่ได้

### ชนิดของ L/C

L/C ที่มีการใช้งานมีหลายชนิดด้วยกัน ในที่นี้จะนำเสนอเฉพาะชนิดที่สำคัญ ได้แก่

#### 1) Fix L/C

ได้แก่ L/C ที่กำหนดแน่นอนทั้งวงเงินและอายุของ L/C คือ

- (1) เมื่อครบกำหนดอายุของ L/C แล้ว จะใช้ในการส่งสินค้าหรือขอรับ  
เงินจากธนาคารอีกไม่ได้
- (2) เมื่อผู้ขายได้ส่งสินค้าตามวงเงินใน L/C ครบถ้วนแล้ว จะใช้ในการส่ง  
สินค้าหรือขอรับเงินจากธนาคารอีกไม่ได้

#### 2) Straight Documentary L/C

คือ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C รับรองว่าจะจ่ายเงินให้แก่ผู้ขายสินค้า เมื่อผู้ขาย  
สินค้าส่งเอกสารไปให้แก่ธนาคารผู้เปิด L/C โดยตรงเท่านั้น L/C ชนิดนี้ถึงแม้  
ผู้ขายจะจัดเตรียมเอกสารได้ถูกต้องทั้งหมดแต่ได้ส่งเอกสารผ่านธนาคารของผู้ขาย  
หรือธนาคารอื่นๆ ไปยังธนาคารผู้เปิด L/C ธนาคารผู้เปิด L/C ก็จะไม่จ่ายเงินให้

#### 3) Negotiation Documentary L/C

ได้แก่ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C กำหนดให้ผู้ขายสินค้านำตัวเงินพร้อมเอกสาร  
ประกอบตามที่กำหนดไว้ใน L/C ไปขึ้นเงินค่าสินค้ากับธนาคาร ซึ่งแบ่งตาม  
ลักษณะของการกำหนดธนาคารที่จะรับซื้อตัวเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- (1) Restricted L/C คือธนาคารผู้เปิด L/C กำหนดชื่อธนาคารที่จะไปขึ้น  
เงินได้เป็นการเฉพาะเจาะจง
- (2) Unrestricted L/C คือธนาคารผู้เปิด L/C ไม่ได้กำหนดชื่อธนาคารที่จะ  
ไปขึ้นเงินได้ หรืออีกนัยหนึ่งคือธนาคารผู้เปิด L/C อนุญาตให้ผู้ขาย  
สินค้านำตัวเงินและเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคารใดๆ ก็ได้ L/C จะ  
ระบุไว้ว่า Negotiation with any bank หรือ Freely Negotiable เป็นต้น

#### 4) Revolving L/C

คือ L/C ที่เมื่อใช้ไปแล้วสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้อีก หรือใช้หมุนเวียนได้ มี  
รายละเอียดดังนี้ คือ

- (1) เป็น L/C ที่ผู้ซื้อต้องการให้ผู้ขายใช้เงินในการส่งสินค้าออกไปให้แก่ตนได้เรื่อยๆ โดยที่ไม่ต้องเปิด L/C ฉบับใหม่ หรือไม่ต้องมีคำขอแก้ไข (Amendment) เพิ่มจำนวนเงินใหม่
- (2) เป็น L/C ที่มีกำหนดเงินที่มากพอสำหรับการส่งออกและขึ้นเงินในแต่ละครั้งของผู้ขาย และผู้ขายสามารถขึ้นเงินได้เรื่อยๆ สำหรับการส่งของในครั้งต่อไป จนกว่าจะหมดอายุของ L/C หรือจนกว่าจะบอกให้หยุดส่งของ
- (3) การเปิด Revolving L/C มี 2 ลักษณะ ได้แก่
  - ก. Automatic Revolving L/C เป็นชนิดที่สามารถใช้งานต่อได้ในทันที
  - ข. Controlled Revolving เป็นชนิดที่จะต้องขออนุญาตหรือคำยินยอมจากผู้ซื้อก่อน ผู้ขายจึงจะใช้งานได้
- (4) Revolving L/C เป็น L/C ใบเล็กๆ ที่ใช้แทน L/C ใบใหญ่ ที่เปิดเพียงครั้งเดียวแล้วให้ทยอยส่งออกไปเรื่อยๆ จึงเหมาะสำหรับการซื้อขายที่ทำกันเป็นประจำ และเป็นสินค้าชนิดเดียวกันที่ซื้อขายกันเป็นจำนวนมาก โดยที่ผู้ซื้อต้องการให้ผู้ขายทยอยส่งสินค้า ในช่วงระยะเวลาที่ยาวนาน
- (5) ถ้าส่งสินค้าไม่ครบอาจกำหนดให้นำสินค้าส่วนที่เหลือไปรวมกับการส่งของในครั้งถัดไปเรียกว่า Accumulative Revolving L/C ถ้าไม่อนุญาตให้นำสินค้าส่วนที่เหลือไปรวมกับการส่งของครั้งถัดไปเรียกว่า Non-Accumulative Revolving L/C
- (6) ประโยชน์ของ Revolving L/C คือ
  - ก. ผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องมีวงเงินที่จะใช้ในการเปิด L/C ใบใหญ่ที่มีจำนวนเงินมาก ในครั้งเดียว
  - ข. ไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมเปิด L/C เป็นจำนวนเงินมาก

#### 5) Transferable L/C

คือ L/C ที่สามารถโอนต่อให้แก่บุคคลอื่นได้ มีรายละเอียดโดยย่อดังนี้

- (1) เมื่อ L/C ที่เปิดมาจากต่างประเทศระบุว่า เป็น Transferable Letter of Credit ผู้รับ L/C สามารถโอนสิทธิ์ของตนใน L/C ไปให้แก่บุคคลอื่นได้



- ก. การโอนนี้จะเป็นการโอนทั้งหมดหรือโอนเพียงบางส่วนก็ได้ แต่จำนวนเงินที่โอนต้องไม่เกินไปกว่าที่ระบุไว้ใน L/C
  - ข. จะโอนให้แก่บุคคลอื่นที่อยู่ในประเทศเดียวกันหรือต่างประเทศก็ได้
  - ค. จะโอนไปให้แก่บุคคลอื่นเพียงรายเดียวหรือหลายรายก็ได้ แต่จะโอนได้เพียงทอดเดียว ผู้รับประโยชน์ที่ได้รับโอนจะโอนต่อไปให้แก่ผู้อื่นอีกทอดหนึ่งไม่ได้
  - ง. ผู้โอนไม่สามารถเพิ่มเงื่อนไขที่นอกเหนือไปจาก L/C ที่ได้รับมาจากต่างประเทศ ยกเว้นจำนวนเงินหรือราคา และระยะเวลาส่งมอบสินค้า การส่งเอกสาร การหมดอายุของ L/C
- (2) ในทางปฏิบัติผู้ซื้อจะเปิด L/C ชนิดนี้ให้แก่ผู้ขายก็ต่อเมื่อ ผู้ซื้อทราบดีว่าผู้ขายไม่มีสินค้าหรือมีสินค้าไม่เพียงพอและยินยอมให้ผู้ขายโอน L/C ไปให้แก่ผู้อื่นที่ไม่ใช่ผู้ขายได้

#### 6) Back to Back L/C

คือการเปิด L/C ภายในประเทศ โดยอาศัยหลักประกันจาก L/C ที่เปิดมาจากต่างประเทศ มีรายละเอียดโดยย่อ ดังนี้

- (1) เป็น L/C ที่ธนาคารของผู้รับ L/C เปิดให้แก่บุคคลอีกผู้หนึ่งตามคำสั่งของผู้รับ L/C ซึ่งอยู่ในประเทศเดียวกันกับผู้รับ L/C โดยใช้ L/C ฉบับแรกที่เปิดมาจากต่างประเทศเป็นหลักประกัน
- (2) กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ผู้ขายสินค้าได้รับ L/C จากต่างประเทศแต่ไม่มีสินค้าเป็นของตนเอง จึงใช้ L/C ชนิดนี้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศเดียวกัน เพื่อให้ผู้ผลิตส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักรด้วยผู้ผลิต โดยที่ผู้ขายสินค้าไม่ต้องจัดหาเงินไปซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเพื่อนำไปส่งออกด้วยตนเอง
- (3) เนื่องจากผู้รับ L/C หรือผู้ขายใช้ L/C ฉบับแรกเป็นหลักประกันในการเปิด L/C ฉบับที่สองไปให้แก่ผู้ผลิต ดังนั้นเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C ฉบับที่สองจึงยึดถือรายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ ตาม L/C ฉบับแรก ยกเว้นราคาสินค้าเท่านั้น ที่มีราคาต่ำกว่า L/C ฉบับแรก
- (4) รายละเอียดขั้นตอนต่างๆ ในการดำเนินงาน สรุปได้ดังนี้
  - ก. ผู้ขายได้รับ L/C จากต่างประเทศ

- ข. ผู้ขายขอให้ธนาคารเปิด Back to Back L/C ไปให้แก่ผู้ผลิต โดยระบุให้ผู้ผลิตนำเอกสารไปขึ้นเงินที่ธนาคารของผู้ขายเท่านั้น ส่วนรายละเอียดข้อมูลทางด้านผู้ซื้อและราคา ผู้ขายจะปกปิดไม่ให้ผู้ผลิตได้รับรู้
- ค. ผู้ผลิตส่งออกสินค้า โดยจัดทำเอกสารต่างๆ ตาม L/C ฉบับที่สอง ซึ่งระบุชื่อผู้ขายในเอกสารทุกอย่างเป็นผู้ส่งออก ยกเว้น Invoice, Packing list และใบขนสินค้าระบุชื่อผู้ผลิตเป็นผู้ส่งออก
- ง. เมื่อส่งออกแล้วผู้ผลิตนำเอกสารไปขอขึ้นเงินที่ธนาคารของผู้ขาย
- จ. ผู้ขาย นำ Invoice และ Packing list และ Bill of Exchange ของผู้ขาย ไปยื่นต่อธนาคาร
- ฉ. ธนาคารจะ Negotiate L/C ทั้งสองฉบับพร้อมกัน โดยนำเงินที่ได้จาก L/C ฉบับแรกไปชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ผลิตตาม L/C ฉบับที่สอง และนำส่วนต่างค่าสินค้าที่ได้เข้าบัญชีของผู้ขาย
- ช. ธนาคารส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ ในนามของผู้ขาย เอกสารต่างๆ ไม่ปรากฏชื่อผู้ผลิตสินค้า เพื่อปกปิดไม่ให้ผู้ซื้อได้ข้อมูล ชื่อ ที่อยู่ และราคาของผู้ผลิต

#### 7) Red Clause L/C

เป็นการสนับสนุนทางการเงินที่ผู้ซื้อสินค้าในประเทศหนึ่งให้แก่ผู้ขายสินค้าในอีกประเทศหนึ่ง มีรายละเอียดโดยย่อ ดังนี้

- (1) คือ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าเปิดให้แก่ผู้ขาย โดยอนุญาตให้ผู้ขายรับเงินค่าสินค้าบางส่วนหรือทั้งหมดไปก่อนการส่งสินค้า
- (2) เมื่อผู้ขายรับเงินค่าสินค้าเป็นการล่วงหน้าไปแล้ว ธนาคารผู้รับ L/C (Advising Bank) จะส่งเอกสารการจ่ายเงินไปเรียกเก็บค่าสินค้าจากผู้ขายในทันที ส่วนเอกสารการส่งออกจะส่งตามไปภายหลังจากที่ผู้ขายได้ส่งออกสินค้าและนำเอกสารมอบต่อธนาคารแล้ว
- (3) Red Clause L/C นี้ถือเป็นสินเชื่อที่ผู้ซื้อให้แก่ผู้ส่งออก ดังนั้นผู้ซื้อจึงต้องมีความไว้วางใจในผู้ขายเป็นอันมาก
- (4) Red Clause L/C มีทั้งชนิดที่ผู้ขายต้องจ่ายดอกเบี้ยและไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยให้แก่ธนาคาร

## 8) Stand By L/C

คือ L/C ที่ใช้ในการค้ำประกันเช่น

(1) ใช้ค้ำประกันค่าสินค้าหรือบริการ

(2) ค้ำประกันการออก Letter of Guarantee เช่น

ก. บริษัท ก. ต้องการให้บริษัท X จากต่างประเทศที่เข้ามารับเหมางานของตนออกหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ข ในประเทศไทยไว้ให้แก่ตน เพื่อเป็นหลักประกันในงานที่รับเหมานั้น

ข. แต่เนื่องจากธนาคาร ข ไม่รู้จัก บริษัท X ดังนั้นบริษัท X จึงขอให้ธนาคารในต่างประเทศของตนออก Stand by L/C ให้แก่ธนาคาร ข. เพื่อใช้เป็นหลักประกันในการออกหนังสือค้ำประกันให้แก่บริษัท

ก.

ค. ค้ำประกันเงินกู้

## 9) Assignment of Proceeds

คือการโอนสิทธิ์ในตัวเงินตาม L/C จากผู้ขายไปให้แก่ผู้ผลิตสินค้า มีรายละเอียดโดยย่อดังนี้

(1) ผู้ขายได้รับ L/C จากต่างประเทศ

(2) ผู้ขายขอให้ธนาคารโอนสิทธิ์ในตัวเงินตาม L/C ไปให้แก่ผู้ผลิต

(3) ธนาคารแจ้งไปยังผู้ผลิตโดยให้คำยืนยันในอันที่จะโอนเงินให้แก่ผู้ผลิต เมื่อผู้ขายได้รับการชำระค่าสินค้าตาม L/C จะเห็นได้ว่าผู้ผลิตมีความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ขายไม่ได้รับการชำระค่าสินค้าตาม L/C ซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตไม่ได้รับเงินค่าสินค้าที่ส่งออกด้วย

## 10) Domestic L/C หรือ Local L/C

คือ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าเปิดให้แก่ผู้ขายสินค้าที่อยู่ในประเทศเดียวกัน ซึ่งอาจเป็นการซื้อสินค้าสำหรับใช้ภายในประเทศหรือส่งออกต่างประเทศก็ได้ สกุลเงินที่ใช้จะเป็นสกุลเงินท้องถิ่น

## ความน่าเชื่อถือของ L/C

ผู้ขายสินค้าจะแน่ใจได้อย่างไรว่า L/C ที่เปิดมาจากผู้ซื้อที่มีความน่าเชื่อถือ หรือจะแน่ใจได้อย่างไรว่าเมื่อส่งสินค้าออกไปแล้วจะได้รับเงินค่าสินค้า ดังนั้น ธนาคารจึงมีส่วนสำคัญในการที่จะเพิ่มคำรับรองว่าจะจ่ายเงินให้ผู้ขายสินค้า ซึ่งจะทำให้ L/C ฉบับนั้นมีความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้น

การใช้ L/C ในการชำระค่าสินค้า ถ้าหากเป็นการซื้อขายกันเป็นครั้งแรกผู้ขายอาจร้องขอให้ผู้เปิด L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัวของธนาคารผู้รับ L/C ด้วย ทั้งนี้เพื่อเป็นหลักประกันในการที่จะได้รับการชำระค่าสินค้าจากธนาคารผู้รับ L/C ที่อยู่ในประเทศของผู้ขาย L/C ที่ใช้ในการชำระค่าสินค้าสามารถจำแนกตามความน่าเชื่อถือได้ 2 ชนิด คือ

1) L/C ที่ไม่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว

(1). L/C ที่ไม่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว (Letter of Credit without Adding Confirmation) ได้แก่ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C มิได้ร้องขอให้ธนาคารตัวแทนผู้รับ L/C เพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้าว่าจะเข้าร่วมผู้พันในการชำระค่าสินค้านี้ร่วมกับธนาคารผู้เปิด L/C

(3). ธนาคารผู้รับ L/C จะเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัวโดยผลการให้แก่ผู้ขายสินค้าไม่ได้

2) L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว

(1). L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรองว่าจะรับซื้อตัว (Letter of credit with adding confirmation) ได้แก่ L/C ที่ธนาคารผู้เปิด L/C ได้ร้องขอให้ธนาคารตัวแทนผู้รับ L/C เพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้าว่าจะเข้าร่วมผู้พันในการชำระค่าสินค้านี้ร่วมกับธนาคารผู้เปิด L/C ให้แก่ผู้ขายสินค้าด้วย

(2). ธนาคารผู้รับ L/C จะเพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้าด้วยหรือไม่ก็ได้

(3). เมื่อธนาคารผู้เปิด L/C เพิ่มคำรับรองให้แล้วก็จะก่อให้เกิดความผูกพันในอันที่จะต้องจ่ายค่าสินค้าหรือรับซื้อตัวเงินหรือเอกสารเพิ่มขึ้นอีกส่วนหนึ่งนอกเหนือจากความผูกพันของธนาคารผู้เปิด L/C ที่ยังคงมีอยู่ตามเดิม

(4). ถ้าธนาคารผู้รับ L/C ไม่เพิ่มคำรับรองให้แก่ผู้ขายสินค้า ผู้ขายสินค้าจะร้องขอให้ธนาคารผู้รับ L/C จัดหาธนาคารอื่นมาเพิ่มคำรับรองให้ก็สามารถกระทำได้

(5). L/C ที่ได้รับการยืนยันเรียกว่า Confirmed L/C ส่วนธนาคารที่ยืนยัน L/C เรียกว่า Confirming Bank

(6). ประโยชน์ที่ได้รับจากการ Confirm L/C คือผู้ส่งออกสามารถมั่นใจในได้ว่าจะได้รับการชำระค่าสินค้าจากธนาคารที่ยืนยัน L/C ไม่ว่าจะมิอะไรเกิดขึ้นกับธนาคารผู้เปิด L/C หรือประเทศของธนาคารผู้เปิด L/C ก็ตาม

(7). ค่าใช้จ่ายในการ Confirm L/C โดยปกติจะเป็นของผู้ขายสินค้า ซึ่งธนาคารอาจจะเรียกเก็บในอัตราที่สูงมากขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงินของประเทศและฐานะของธนาคารผู้เปิด L/C

(8). ข้อความที่จะพบได้เสมอใน L/C ที่มีการเพิ่มคำรับรอง คือ THIS CREDIT IS CONFIRMED BY US AND WE UNDERTAKE THAT ALL DOCUMENTS PRESENTED IN ACCORDANCE WITH THE TERMS AND CONDITIONS OF THIS CREDIT WILL BE HONoured BY US

(9). L/C ที่ได้รับการยืนยันแล้วหากมีขอแก้ไขเพิ่มเติม (Amendment) มาจากผู้ซื้ออีก ในภายหลัง มิได้หมายความว่าคำขอแก้ไขนั้นจะได้รับการยืนยันด้วย

#### การชำระค่าสินค้าโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร (BILL FOR COLLECTION)

คือการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร ซึ่งธนาคารผู้เก็บจะปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ขายอย่างเคร่งครัด โดยยึดถือตามระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับตัวเรียกเก็บ ฉบับที่ 522 ปี ค.ศ. 1955 (URC 522) ของสภาหอการค้านานาชาติ แบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด คือ

##### D/P (DOCUMENT AGAINST PAYMENT)

คือการที่ผู้ขายสินค้าส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินค่าสินค้าที่ตนส่งออกไปให้ผู้ซื้อ ผ่านธนาคารของผู้ขายไปยังธนาคารตัวแทนในประเทศของผู้ซื้อ เพื่อเรียกเก็บค่าสินค้าก่อนการส่งมอบเอกสาร ซึ่งวิธีการเรียกเก็บแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ

- 1) D/P at Sight คือผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าก่อนจึงจะรับเอกสารจากธนาคารไปออกของได้
- 2) D/P Term คือผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าภายในเวลาที่กำหนดในตั้ก่อนจึงจะสามารถรับเอกสารไปออกของได้ เช่น ภายใน 30 วัน หรือ 60 วัน

##### D/A (DOCUMENT AGAINST ACCEPTANCE)

คือการที่ผู้ขายสินค้าส่งเอกสารไปให้ผู้ซื้อ ผ่านธนาคารของผู้ขายไปยังธนาคารตัวแทนในประเทศของผู้ซื้อ เพื่อแจ้งให้ผู้ซื้อนำเอกสารไปออกของได้ก่อนการชำระเงิน แต่จะต้องยืนยันวันที่จะจ่ายเงินเป็นลายลักษณ์อักษรกับธนาคาร โดยจะต้องกำหนดจำนวนวันจ่ายเงินด้วยเสมอ เช่น 30 วัน 60 วัน หรือ 90 วันแล้วแต่จะตกลงกัน

#### การชำระเงินค่าสินค้าโดยวิธี Open Account

คือการที่ผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้า ตกลงซื้อขายสินค้ากันโดยตรง โดยที่ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อก่อน เมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้วจึงไปติดต่อธนาคาร เพื่อโอนเงินค่าสินค้าให้ผู้ขายตามระยะเวลาที่กำหนด เช่น 30 วัน หลังจากวันที่ส่งของ หรือวันที่ใน Commercial invoice แล้วแต่จะตกลงกัน ซึ่งจะเป็นการโอนโดยทาง T/T Remittance หรือ

ส่งเป็นตัวเงินหรือตราฟัหรือวิธีอื่นก็ได้ การซื้อขายด้วยวิธีนี้ผู้ขายเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เพราะไม่มีหลักประกันว่าผู้ซื้อจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขาย ธนาคารจะเข้ามาเกี่ยวข้องเมื่อมีการโอนเงินค่าสินค้าเท่านั้น

**ข้อควรระวัง :** เพื่อป้องกันความเสี่ยง ทั้งการชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บผ่านธนาคาร (BILL FOR COLLECTION), Open Account และ Consignment ทางผู้ขายควรทำสัญญาซื้อขาย และทำประกันลูกหนี้ไว้ด้วย

## บทที่ 5

### สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีเพื่อการแข่งขันทางการค้า

มาตรการภาษีและการอำนวยความสะดวกสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมการส่งออกเป็นวิธีการหนึ่งที่ภาครัฐใช้เป็นเครื่องมือในการส่งเสริมและสนับสนุนแก่ผู้ที่เพิ่งเข้าสู่ธุรกิจส่งออก หรือผู้ที่สนใจทั่วไปได้ใช้ประโยชน์จากมาตรการด้านภาษีและสิทธิประโยชน์ต่างๆ หากผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจได้มีโอกาสรับรู้และเข้าใจในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดีแล้ว จะเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของผู้ส่งออก อีกทั้งยังส่งผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจส่งออกของไทยได้อีกด้วย หัวข้อที่เกี่ยวข้องกับมาตรการภาษีและสิทธิประโยชน์เพื่อการส่งออก ได้แก่

#### 1. การขอคืนอากรวัตถุดิบนำเข้ามาผลิตเพื่อการส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ

การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ คือ การคืนค่าอากรภาษีอากรขาเข้า ให้แก่ผู้นำเข้าวัตถุดิบที่นำเข้ามาประเทศไทย เพื่อการผลิต ผสม ประกอบ หรือบรรจุ แล้วส่งออกไปยังต่างประเทศ ตามสูตรการผลิตที่กรมศุลกากรอนุมัติ หรือประกาศกำหนด โดยมีเงื่อนไขว่าจะต้องส่งออกไปภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันที่นำของนั้นเข้ามา ตามพระราชบัญญัติศุลกากร ( ฉบับที่ 9 )”

#### หลักเกณฑ์และเงื่อนไข

- ของที่นำเข้ามานั้นมีใช้ของที่กฎกระทรวงระบุห้ามคืนเงินอากร
- ปริมาณของที่นำเข้าซึ่งใช้ในการผลิต ผสม ประกอบ หรือบรรจุเป็นของที่ส่งออกให้ถือตามหลักเกณฑ์ที่อธิบดีเห็นชอบหรือประกาศกำหนด
- ของนั้นได้ส่งออกปลายทางหรือ สำหรับการส่งออกซึ่งของที่ขอคืนอากรขาเข้า
- ของนั้นได้ส่งออกไปภายในหนึ่งปีนับแต่วันที่นำของซึ่งใช้ในการผลิต ผสม หรือ ประกอบเป็นของที่ส่งออก หรือใช้บรรจุของที่ส่งออกเข้ามาในราชอาณาจักร เว้นแต่ในกรณีเหตุสุดวิสัยทำให้ไม่อาจกำหนดเวลาดังกล่าวได้ อธิบดีอาจขยายเวลาออกไปได้อีกไม่เกินหกเดือน
- ผู้นำของเข้าต้องขอคืนอากรภายในหกเดือนนับแต่วันที่ส่งของนั้นออกไป แต่อธิบดีกรมศุลกากรจะขยายเวลาออกไป ตามที่เห็นสมควรก็ได้

### การส่งออกภายในประเทศกรณีที่สามารถขอคืนอากรได้

- โอนเข้าไปในคลังสินค้าทัณฑ์บนหรือจำหน่ายให้แก่ผู้มีสิทธิได้รับยกเว้นอากร  
“ มาตรา 19 จัตวา ของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรเพื่อใช้ในการผลิต ผสม ประกอบ หรือบรรจุตามมาตรา 19 ทวิ หากโอนเข้าไปในคลังสินค้าทัณฑ์บน หรือจำหน่ายให้แก่ผู้มีสิทธิได้รับยกเว้นอากรตามกฎหมาย ว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากรหรือกฎหมายอื่น ให้ถือว่าของนั้นได้ส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ ในเวลาที่โอนหรือจำหน่ายของเช่นนั้น ทั้งนี้ โดยให้ปฏิบัติตามระเบียบที่อธิบดีกำหนด ”

- โอนเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมส่งออก ( EPZ )  
ของที่นำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมส่งออกจะได้รับยกเว้นอากร หรือคืนค่าภาษีอากรเมื่อได้ส่งออกไปนอกราชอาณาจักร แม้มิได้ส่งออกแต่ได้นำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมส่งออก โดยถือเสมือนว่าได้ส่งออกไปนอกราชอาณาจักร ในวันที่นำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมส่งออก ทั้งนี้ ของที่โอนเข้าไปในคลังสินค้าทัณฑ์บนฯ หรือ โอนเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมส่งออกที่จะได้รับการคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ นี้ จะอยู่ในสภาพเดิมที่นำเข้าไปหรือสภาพที่ผ่านกระบวนการผลิต ผสม ประกอบ หรือบรรจุแล้วก็ได้

### ประเภทการคืนอากร

#### 19 ทวิ แบบค้ำประกันลอย

การคืนอากรโดยวิธีวางประกันลอย เป็นการช่วยเหลือให้แก่ผู้ประกอบการตามมาตรา 19 ทวิ ให้เกิดสภาพคล่องมากยิ่งขึ้น เพราะจะเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายในการที่จะต้อง ไปติดต่อขอหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร รวมถึงคืนอากรก็จะเกิดความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น กรมศุลกากรจึงได้ขอความร่วมมือกับธนาคารกรุงไทย จำกัด ( มหาชน ) เพื่อเข้าร่วม โครงการนี้เป็นการนำร่องก่อน และได้นำระบบนี้มาใช้เป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2541 เป็นต้นมา ขณะนี้มีผู้ประกอบการที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ ให้ความสนใจเข้ามาเข้าระบบการคืนอากรโดยวิธีวางประกันลอยเพิ่มมากขึ้น กรมศุลกากรจึงได้ขยายระบบให้ธนาคารพาณิชย์อีก 10 ธนาคาร ซึ่งสามารถเข้าร่วม โครงการนี้ได้

### หลักการ

- ผู้นำของเข้าสามารถนำวัตถุดิบเข้าโดยไม่ต้องไปขอหนังสือค้ำประกัน ของธนาคาร ตราบใดที่ค่าภาษีอากรของของที่นำเข้า ยังไม่เกินวงเงินค้ำประกันลอยที่ได้รับอนุมัติจากธนาคาร



- ธนาคารจะลดวงเงินค้ำประกันลงเท่ากับค่าภาษีอากร ของวัตถุดิบที่นำเข้าแต่ละครั้ง
  - ธนาคารคิดค่าธรรมเนียมเฉพาะวงเงินค้ำประกันที่ลดลง เนื่องจากการค้ำประกัน วัตถุดิบที่นำเข้าแต่ละครั้ง ไม่ได้คิดจากยอดรวมของวงเงินค้ำประกันที่ปล่อยให้ผู้ขอ คินอากรตามมาตรา 19 ทวิ
  - ผู้ขอคินอากรสามารถขอคินอากรได้ทุกครั้งที่ส่งออก และจะได้รับการคินอากรทันทีที่ยื่นคำร้องขอคินอากร จะเป็นการเพิ่มวงเงินที่ได้รับคินกลับเข้าไปในวงเงินค้ำประกันลอย ไม่ได้คินหนังสือค้ำประกันของธนาคารหรือคินเป็นเงินสดแต่อย่างใด
- เพื่อสนับสนุนให้ตัวแทนออกของระดับดี ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ กรมศุลกากรได้จัดตั้ง “หน่วยบริการคินตามมาตรา 19 ทวิ สำหรับ CUSTOMS BROKER” ขึ้น ณ ชั้น 3 อาคาร 120 ปี ให้ได้รับสิทธิประโยชน์ ดังนี้

- 1) ได้รับผ่อนผันการชักตัวอย่างสินค้าที่ส่งออกไม่เป็นสินค้าประเภทเคมีภัณฑ์
- 2) อนุมัติหลักการ เว้นทำการนับแต่วันที่ยื่นขอ ( เอกสารต้องครบถูกต้อง )
- 3) อนุมัติสูตรการผลิตให้เสร็จภายใน 10 วัน นับแต่วันที่ได้รับครบถ้วน
- 4) อนุมัติให้คินอากรไปก่อนตามจำนวนที่ขอภายใน 1 วันทำการ แล้วตรวจสอบเอกสาร ภายหลังให้เสร็จภายใน 15 วัน นับแต่วันที่รับคำขอสำหรับตัวแทนระดับพิเศษ และ สำหรับตัวแทนระดับดีจะตรวจสอบ และอนุมัติคินอากรภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ยื่นคำขอ

**เปรียบเทียบการคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ  
ด้วยวิธีชำระอากรแบบธรรมดา กับวิธีวางประกันลอย**

1. ต้องใช้หนังสือค้ำประกันของธนาคาร มาวางประกันค่าภาษีอากรทุกครั้ง ที่นำวัตถุดิบเข้า	1. ธนาคารค้ำประกันค่าภาษีอากร ยอดรวมครั้งเดียว แล้วสามารถนำของเข้าได้หลายครั้ง
2. ขอคืนอากรเมื่อได้ส่งออกหมดทั้งจำนวนที่นำเข้ามาแล้ว	2. สามารถคืนอากรได้ทันที ทุกครั้งที่ได้ส่งสินค้าออก ไม่ต้องรอให้ส่งออกหมดจำนวน
3. การคืนอากรมีความยุ่งยาก เนื่องจากต้องรวบรวมหลักฐานการส่งออก ทุกครั้งที่ส่งออกมาขึ้นประกอบการขอคืนอากร	3. ขอคืนอากรไม่ยุ่งยาก เพราะขอคืนในแต่ละครั้งที่ส่งออก
4. มีความล่าช้าในการพิจารณาคืนอากรของกรมศุลกากร เนื่องจากต้องตรวจสอบเอกสารมาก และเอกสารบางรายการสูญหายหรือล่าช้า	4. คืนอากรรวดเร็วภายใน 5 นาที นับแต่ได้รับคำร้องขอ
5. ผู้ประกอบการได้รับเงินอากร หรือหนังสือค้ำประกันของธนาคารคืน	5. คืนโดยการเพิ่มยอดวงเงินค้ำประกัน ไม่ได้คืนเงินอากร หรือหนังสือค้ำประกันของธนาคาร

**เอกสารที่เกี่ยวข้องสำหรับการขอสิทธิคืนภาษีอากรตามมาตรา 19 ทวิ**

**ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้องในขั้นตอนการนำเข้า**

1. ใบขนสินค้าขาเข้า
2. รายการบัญชีภาษีสินค้าขาเข้า
3. ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้องในขั้นตอนการขายสินค้าต่อไปภายในประเทศ
4. แบบแสดงรายการ โอนสิทธิ์เพื่อขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากร

### ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้องในขั้นตอนการส่งออกสินค้า

1. ใบขนสินค้าขาออก
2. รายการบัญชีภาษีสินค้าขาออก
3. รายงานรายละเอียดการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
4. รายงานนำเสนอเลขที่สูตรการผลิต
5. แบบแสดงความจำนงขออนุมัติหลักการเพื่อขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ แห่ง พ.ร.บ. ศุลกากร
6. รายงานตอบรับคำขอคืนเงินอากร
7. รายงานตอบรับคำขอคืนค่าภาษีอากรตามมาตรา 19 ทวิและหนังสือค้ำประกันตามมาตรา 19 ทวิ
8. บัญชีรายละเอียดแนบใบขอคืนค่าภาษีอากร

## 2. การชดเชยภาษีอากร

การชดเชยค่าภาษีอากรเป็นมาตรการช่วยเหลือทางภาษีอากรของรัฐ เพื่อลดต้นทุนการผลิต ทำให้สามารถส่งสินค้าไปขายแข่งขันกับสินค้าของต่างประเทศ ทั้งในตลาดโลกและตลาดในประเทศได้ ในกรณีที่การขายนั้นถือเป็นการส่งออกกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินดังกล่าวต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขที่บัญญัติไว้ในพระราชบัญญัติชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร พ.ศ.2524

การชดเชยค่าภาษีอากร หมายถึง การที่รัฐบาลจ่ายเงินให้แก่ผู้ส่งออกในรูปของ "บัตรภาษี" สำหรับสินค้าที่ผลิตในราชอาณาจักร ซึ่งคลุมถึงการขายสินค้าภายในประเทศให้แก่ส่วนราชการ หรือรัฐวิสาหกิจตาม โครงการเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ และคลุมถึงการขายสินค้าให้แก่องค์การระหว่างประเทศ หรือหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้าเข้ามา โดยได้รับยกเว้นอากรตามกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากร เป็นการทดแทนค่าภาษีอากรที่ผู้ผลิตได้เสียไปในทุกขั้นตอนของการผลิตอันได้แก่ บรรดาภาษีอากรที่มีอยู่ในมูลค่าของวัตถุดิบ อะไหล่ เครื่องจักร เชื้อเพลิง พลังงานอย่างอื่นที่ใช้ในการผลิตสินค้า แต่ไม่รวมถึงภาษีเงินได้ ค่าภาคหลวง ภาษีอากรที่ขอคืนตามกฎหมายอื่นแล้ว ภาษีอากรส่วนท้องถิ่น และภาษีอากรตามที่คณะกรรมการพิจารณาชดเชยค่าภาษีอากร สินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักรกำหนด

การจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีอากร ให้พิจารณาจ่ายตามอัตราเงินชดเชยที่กำหนด ตามประกาศ คณะกรรมการพิจารณาชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร ซึ่งอาจกำหนดเป็น อัตราตามสภาพหรือตามราคาก็ได้

### ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากร

ได้แก่

(1) ผู้ส่งสินค้าที่ผลิตในราชอาณาจักรออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้ที่ไม่ได้รับ หรือไม่ได้ใช้สิทธิคืนหรือยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากรตามกฎหมายอื่นไม่ว่าจะเป็นผู้ผลิตเอง หรือไม่ก็ตามแต่สินค้านั้นจะต้องผลิตในราชอาณาจักร

คำว่า "ผลิต" หมายถึง การประกอบ แปรรูป แปรสภาพ หรือทำการอย่างใดอย่างหนึ่งให้มีขึ้นซึ่งสินค้าไม่ว่าด้วยวิธีใด และไม่เป็นสินค้าต้องห้ามมิให้ได้รับเงินชดเชยตามประกาศ คณะกรรมการพิจารณาชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร ทั้งนี้การส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ต้องปฏิบัติให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายศุลกากร และได้รับเงินค่าราคาสินค้าเข้ามาในประเทศด้วย ถ้าเป็นการส่งออกเพื่อวัตถุประสงค์อื่นที่ไม่ใช่เพื่อการค้าย่อมไม่อาจขอรับเงินชดเชยได้

ทั้งนี้ ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตาม มาตรา 45 แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ.2469 กล่าวคือก่อนส่งออกต้องปฏิบัติให้ครบถ้วนตาม พ.ร.บ. ศุลกากร พ.ศ.2469 แลกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องต้องยื่นใบขนสินค้าโดยถูกต้อง ถ้าเป็นกรณีส่งออกโดยรีบด่วนก็ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่อธิบดีกำหนด

(2) ผู้ที่ขายสินค้าให้ส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจตามโครงการเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ โดยไม่คำนึงว่าเป็นเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศทั้งจำนวนหรือเพียงบางส่วน

(3) ผู้ที่ขายสินค้าที่จำแนกประเภทไว้ในภาค ที่ว่าด้วยของที่ได้รับยกเว้นอากรตามกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากร ให้แก่องค์การระหว่างประเทศ หรือหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้านั้นเข้ามาในราชอาณาจักร โดยได้รับยกเว้นอากรตามที่คณะกรรมการฯ กำหนด

ผู้ขอรับเงินชดเชยจะต้องไม่ได้ใช้สิทธิคืนหรือยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับสินค้าที่ส่งออก ดังนี้

(1) ขอคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 9) พ.ศ. 2482

(2) ยกเว้นอากรขาเข้าเกี่ยวกับคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภท โรงผลิตสินค้าตาม

พระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ.2469

(3) ยกเว้นอากรขาเข้าเกี่ยวกับเขตอุตสาหกรรมส่งออก ตามพระราชบัญญัติการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ.2522

(4) ยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ.2520 ที่มีใช้การยกเว้นหรือลดหย่อนอากรสำหรับเครื่องจักร

### **อัตราลดหย่อนค่าภาษีอากร**

การจ่ายเงินลดหย่อนค่าภาษีอากร พิจารณาจ่ายตามอัตราเงินลดหย่อนที่กำหนดตามประกาศคณะกรรมการพิจารณาลดหย่อนค่าภาษีอากรสินค้าส่งออก ที่ผลิตในราชอาณาจักรซึ่งอาจกำหนดเป็นอัตราตามสภาพหรือตามราคาก็ได้

อัตราลดหย่อนที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ได้แก่

(1) ประกาศคณะกรรมการพิจารณาลดหย่อนค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักรที่ อ 1/2543 ลงวันที่ 8 พฤศจิกายน พ.ศ.2543 เรื่อง กำหนดอัตราเงินลดหย่อน

(2) ประกาศคณะกรรมการพิจารณาลดหย่อนค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักรที่ อ 2/2543 ลงวันที่ 8 พฤศจิกายน พ.ศ.2543 เรื่อง กำหนดอัตราเงินลดหย่อน

สินค้าส่งออกดังต่อไปนี้ห้ามมิให้ได้รับเงินลดหย่อน

- (1) สินค้าที่ไม่ได้ผลิตในราชอาณาจักร
- (2) แร่ ตามกฎหมายว่าด้วยแร่
- (3) สินค้าซึ่งเสียภาษีอากรหรือค่าธรรมเนียมการส่งออกอย่างใดอย่างหนึ่งหรือทั้งสองอย่าง
- (4) สินค้าที่คณะกรรมการลดหย่อนฯ กำหนดให้ไม่ได้รับเงินลดหย่อนฯ ดังนี้

4.1 ประกาศคณะกรรมการลดหย่อนฯ ที่ 3/2527 ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยไม้สัก พยูง ชิงชัน ประดู่ มะค่าโมง จะเจ๊ะ(สาธร) และมะเกลือ ที่ไม่เหมาะสมจะนำไปแปรรูปเป็นอย่างอื่น

4.2 ประกาศคณะกรรมการลดหย่อนฯ ที่ 1/2535 ได้แก่

- 1) ข้าวเจ้า ข้าวเหนียว ไม่ว่าจะเป็ข้าวเปลือก ข้าวขาว ข้าวกล้อง ข้าวแข็ง ข้าวอบแห้ง ปลายข้าว หรือรำ
- 2) ข้าวฟ่าง ข้าวสาลี
- 3) ข้าวโพด ไม่ว่าจะเป็ฝักหรือเมล็ด อบ บด ทำให้เป็นชิ๊กหรือชิน แต่ไม่รวมถึงแป้งข้าวโพดหรือข้าวโพดที่ผ่านกรรมวิธีเพื่อทำเป็นอาหารนอกจากอาหารสัตว์ (ไม่รวมฝักข้าวโพดอ่อนที่เป็ฝัก)
- 4) หนังสัตว์ที่ยังไม่ได้ฟอก รวมทั้งเศษตัด และเศษ

- 5) ยางของคั้นยางตระกูลอีเวีย ไม่ว่าจะเป็ยางแผ่น ยางแท่ง เศษยาง ยางก้อน น้ำยางหรือขี้ยางจากคั้นยาง ยางป่นดินหรือป่นเปลือกคั้นยางรวมทั้งยางในลักษณะอื่นซึ่งยังอยู่ในสภาพวัตถุดิบ
- 6) รังไหม เส้นไหมดิบที่ยังมิได้ตีเกลียว และเส้นไหมที่ทำด้วยไหม ขี้ไหม หรือเศษไหม
- 7) ถั่วทุกชนิด ไม่ว่าจะกะเทาะเปลือก หรือทั้งเปลือก บด ทำให้เป็นซีกหรือชิน รวมทั้งกากถั่ว แต่ไม่รวมถึงแป้งถั่ว หรือถั่วที่ผ่านกรรมวิธีเพื่อทำเป็นอาหาร นอกจากอาหารสัตว์ (ไม่รวมถึงฝักถั่วยาวที่เป็นฝัก)
- 8) เมล็ดละหุ่ง
- 9) ปอทุกชนิดรวมทั้งเศษปอ ไม่ว่าจะดิบหรือผ่านกรรมวิธีใด ๆ รวมทั้งปอ ที่เป็นเส้นใย แต่ไม่รวมถึงปอที่ปั่นเป็นเส้นหรือวัตถุดิบอื่นจากปอ
- 10) ครั่งดิบ ครั่งเม็ด
- 11) มันสำปะหลัง ไม่ว่าจะเป็หัว หรือจัดทำเป็นผล แป้ง เส้น ก้อน แท่ง ฝอย ชิน เม็ด หรือจัดทำในลักษณะอื่น รวมทั้งกากมันสำปะหลัง
- 12) น้ำตาลทราย น้ำตาลทรายนดิบ หรือน้ำตาลดิบ
- 13) กากน้ำตาล กากมะพร้าว
- 14) ฝ้าย นุ่น จี๊ว จ้าว ไม่ว่าจะทั้งลูก กะเทาะเปลือกหรือแยกส่วนแล้ว รวมทั้งเมล็ด แต่ไม่รวมถึงปุยฝ้ายที่แยกเมล็ดออกแล้ว
- 15) สัตว์ทุกชนิดที่มีใช้สัตว์น้ำและสัตว์ปีก รวมทั้งวัตถุดิบที่ได้จากสัตว์
- 16) สัตว์น้ำที่มีชีวิต
- 17) ทองคำ แพลทินัม ทองขาว เงิน นาค โลหะ เจือของวัตถุดังกล่าวรวมทั้งสิ่งทำเทียมวัตถุหรือสินค้าดังกล่าวด้วย แต่ไม่รวมถึงสินค้า ที่เป็นสิ่งที่ใช้ประดับกายหรือประดับเครื่องแต่งกาย

#### ขั้นตอนการขอรับเงินชดเชยฯ

ผู้ส่งสินค้าออกนอกราชอาณาจักรที่ประสงค์จะชดเชยค่าภาษีอากร กรณีจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ จะต้องดำเนินการดังนี้

(1). ขออนุมัติหลักการการชดเชยค่าภาษีอากร

ผู้ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรเป็นครั้งแรก ต้องยื่นหนังสือแสดงความจำนงเพื่อขออนุมัติหลักการ ในการขอชดเชยค่าภาษีอากรตามแบบ กศก.169 โดยให้ยื่นที่งานธุรการ ฝ่ายชดเชยอากร

ส่วนคืนอากร สำนักงานศุลกากรส่งออกท่าเรือกรุงเทพ พร้อมทั้งแนบเอกสารประกอบคำขออนุมัติหลักการ โดยรับรองสำเนาถูกต้อง จำนวน 2 ชุด ดังนี้

- ก. ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ.20) ในกรณีเป็นกิจการที่ไม่ต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มให้ใช้บัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- ข. ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล หรือใบทะเบียนพาณิชย์ (ในกรณีเป็นห้างร้าน)
- ค. หนังสือรับรองของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งแสดงวัตถุประสงค์ของนิติบุคคลผู้มีอำนาจทำการแทน
- ง. บัตรตัวอย่างลายมือชื่อเจ้าของหรือผู้จัดการที่กรมศุลกากรออกให้
- จ. ใบอนุญาตประกอบการ โรงงาน (รง.4) ในกรณีเป็นผู้ผลิตสินค้าเอง
- ฉ. แผนที่เส้นทางที่จะไปที่ตั้งสถานประกอบการของผู้ขอรับเงินชดเชยภาษีอากร
- ช. ทะเบียนบ้านเจ้าของหรือผู้จัดการ
- ซ. ถ้าเจ้าของหรือผู้จัดการเป็นชาวต่างประเทศให้แนบภาพถ่าย WORK PERMIT และ PASSPORT จำนวน 2 ฉบับ

ต้นฉบับเอกสารดังกล่าวข้างต้นเมื่อตรวจสอบ ถูกต้องกับสำเนาภาพถ่ายแล้ว จะคืนให้แก่ผู้ยื่นหนังสือแสดงความจำนงทันที

เมื่อฝ่ายชดเชยอากร ได้รับหนังสือแสดงความจำนงเพื่อขออนุมัติหลักการในการขอชดเชยค่าภาษีอากร พร้อมเอกสารประกอบครบถ้วนแล้ว จะพิจารณาอนุมัติหลักการภายใน 3 วันทำการ พร้อมออก "เลขรหัสผู้ขอชดเชย" ให้แก่ผู้ยื่นหนังสือแสดงความจำนงขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ตามลำดับคำขอ และจะแจ้งผลการพิจารณาให้ผู้ยื่นหนังสือแสดงความจำนงทราบเป็นจดหมายลงทะเบียน เมื่อผู้ยื่นหนังสือได้รับเลขรหัสผู้ขอชดเชยแล้ว ให้สำแดงเลขรหัสผู้ขอชดเชยดังกล่าวไว้ในต้นฉบับใบขนสินค้าขาออก สำเนาใบขนสินค้าขาออกฉบับมุมสีน้ำเงินและชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร (แบบ กศก.20 , กศก.20ก) ด้วยทุกครั้ง

## (2). ปฏิบัติพิธีการส่งออก

ผู้ที่ส่งออกที่มีความประสงค์ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร จะต้องปฏิบัติพิธีการศุลกากร เช่นเดียวกับการส่งสินค้าออกโดยทั่วไป กล่าวคือต้องยื่นใบขนสินค้าขาออก (ก.ศก. 101/1) พร้อมด้วยสำเนาใบขนสินค้าขาออกมุมสีน้ำเงิน เพื่อการชดเชยค่าภาษีอากรเพิ่มขึ้นอีก 1 ฉบับ แลแบบคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร (แบบ กศก.129) ด้วย โดยจะต้องระบุรหัสประเภทใบขนสินค้าให้ถูกต้องตรงตามสิทธิประโยชน์ที่ต้องการ เช่น หากสินค้าที่ส่งออกขอรับสิทธิประโยชน์ขอชดเชยค่า

ภาษีอากรอย่างเดียวกันให้ใช้รหัส "217" หากมีสินค้าบางรายการขอชดเชยค่าภาษีอากรบางรายการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ ให้ใช้รหัส "220" หรือหากมีสินค้าบางรายการขอใช้สิทธิประโยชน์ตามกฎหมายส่งเสริมการลงทุน บางรายการขอชดเชยค่าภาษีอากรให้ใช้รหัส "223" เป็นต้น

(3). จะรับรองการตรวจปล่อยและ/หรือรับรองการบรรทุกสินค้า

เมื่อส่งสินค้าออกไปต่างประเทศแล้ว เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะรับรองการตรวจปล่อยและ/หรือรับรองการบรรทุกสินค้าไปกับยานพาหนะที่เดินทางออกไป นอกราชอาณาจักรลงในใบขนสินค้าขาออกและสำเนาใบขนสินค้าขาออก ฉบับมุมสีน้ำเงิน โดยให้ผู้ส่งออกไปขอรับสำเนาใบขนสินค้าขาออก ฉบับมุมสีน้ำเงินได้ที่หน่วยงานที่รับรองการบรรทุกนั้น

(4). ยื่นแบบคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรฯ (กศก.20 มุมสีแดง) พร้อมสำเนาใบขนสินค้าขาออกฉบับมุมสีน้ำเงิน แบบ กศก.129 ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ.10) และเอกสารหรือหลักฐานประกอบการขอรับเงินชดเชย เช่น ใบแจ้งการเข้าบัญชี (CREDIT NOTE หรือ CREDIT ADVICE)

- กรณีสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าเกินกว่า 500,000 บาท ให้แนบสำเนาแบบ ร.ต.1
- กรณีที่มีการชำระเงินค่าขายสินค้าส่งออกเป็นเช็ค ดราฟต์ ให้แนบภาพถ่าย เช็ค ดราฟต์ ที่ธนาคารพาณิชย์รับรอง
- กรณีที่มีการรับชำระเงินค่าขายสินค้าส่งออกเป็นเช็คเดินทาง ให้แนบภาพถ่ายเช็คเดินทางที่ธนาคารพาณิชย์รับรองและ ภาพถ่ายหนังสือเดินทางเข้าประเทศหรือภาพถ่ายหลักฐานการผ่านแดนเข้ามาในประเทศของผู้ถือเช็คเข้ามา
- กรณีรับชำระเงินค่าขายสินค้าส่งออกด้วยบัตรเครดิต ให้ แนบภาพถ่ายหนังสือเดินทางเข้าประเทศ หรือภาพถ่ายหลักฐานการผ่านแดนเข้ามาในประเทศของผู้ถือบัตรเครดิตเข้ามา
- กรณีที่มีการรับชำระเงินค่าสินค้าส่งออกเป็นเงินสดให้แนบหลักฐานการนำเงินต่างประเทศ หรือเงินตราสกุลเงินบาทเข้ามาซึ่งเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ด่านศุลกากรที่เป็นผู้เดินทางผ่านรับรองตามแบบฟอร์มที่กรมศุลกากรกำหนด (FOREIGN CURRENCY DECLARATION FORM) และภาพถ่ายหนังสือเดินทางเข้าประเทศ หรือภาพถ่ายหลักฐานการผ่านเข้ามาในประเทศของผู้เดินทางเข้ามา
- กรณีผู้ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรมีโรงงานหรือสถานประกอบอุตสาหกรรม ผลิตสินค้าส่งออก ที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ให้ยื่นใบอนุญาตประกอบกิจการ โรงงาน (ร.ง.4) หรือภาพถ่ายหลักฐานอื่นที่แสดงว่าได้รับอนุญาตให้ประกอบอุตสาหกรรม เกี่ยวกับสินค้าที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ที่รับรองถูกต้องแล้วโดยผู้มีอำนาจลงนาม พร้อมประทับตราสถานประกอบกิจการนั้น



- กรณีผู้ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าที่ส่งออกเองซึ่งประสงค์จะโอนสิทธิตามบัตรภาษีให้บุคคลอื่น และสินค้าที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรมีอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรตั้งแต่ร้อยละ 3 ของราคาส่งออกขึ้นไปให้ยื่นหลักฐานการได้มาของสินค้าส่งออกที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร เช่น ใบกำกับภาษี หรือใบเสร็จรับเงินค่าซื้อสินค้าที่ส่งออกหรือหลักฐานการซื้อขายอื่น ที่ระบุชื่อผู้ขายพร้อมสถานประกอบการของผู้ขาย ฯลฯ

(5). รับบัตรภาษี เมื่อได้รับการพิจารณาอนุมัติเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

### ระยะเวลาในการยื่นคำขอรับเงินชดเชย

ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยจะต้องยื่นคำขอรับเงินชดเชยตามแบบ กศก.20 พร้อมรายละเอียดสินค้าที่ได้ส่งออกและขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรตามแบบ กศก.20ก. ภายใน 1 ปีนับแต่วันส่งสินค้าออก

### บัตรภาษี

บัตรภาษี ที่กรมศุลกากรจ่ายให้แก่ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชย สามารถนำไปใช้ชำระค่าภาษีอากรได้ดังต่อไปนี้

(1) ภาษีอากรที่กรมศุลกากร กรมสรรพากร หรือกรมสรรพสามิต จัดเก็บ ซึ่งผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยมีหน้าที่ต้องเสีย

(2) ภาษีหัก ณ ที่จ่าย ซึ่งผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชย มีหน้าที่ต้องนำส่งตามประมวลรัษฎากร

(3) ภาษีอากรที่กรมศุลกากร กรมสรรพากร หรือกรมสรรพสามิต จัดเก็บแทนราชการส่วนท้องถิ่น ซึ่งผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยมีหน้าที่ต้องเสีย

(4) ภาษีอากรอื่นที่คณะกรรมการเห็นสมควรให้นำบัตรภาษีไปชำระได้

กรมศุลกากร กรมสรรพากร และกรมสรรพสามิต จะกั้นเงินภาษีอากรที่จัดเก็บไว้ไม่เกินร้อยละหนึ่ง เว้นแต่มีเหตุอันควรรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง จะสั่งให้กั้นเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละหนึ่ง แต่ต้องไม่เกินร้อยละสองเพื่อจ่ายเงินชดเชย

กรมศุลกากรจะจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีอากร ให้แก่ผู้ส่งออกในรูปแบบของ "บัตรภาษี" ซึ่งสามารถนำไปใช้แทนเงินสดเพื่อชำระค่าภาษีอากรต่าง ๆ ได้ 3 หน่วยงาน ได้แก่ กรมศุลกากร กรมสรรพากร และกรมสรรพสามิต นอกจากนี้ยังสามารถโอนสิทธิในการใช้บัตรภาษีไปให้แก่บุคคลอื่นได้ตามระเบียบที่กรมศุลกากรกำหนด

บัตรภาษีมียุ 4 ชนิด คือ ราคา 100,000 บาท (สี่ฟ้า)

ราคา 10,000 บาท (สิ่ม่วง)

ราคา 1,000 บาท (สิ่ม)

และชนิดที่ไม่กำหนดราคา (สีชมพู) ซึ่งจะระบุจำนวนเงินที่ต่ำกว่า 1,000 บาท ไว้

อายุของบัตรภาษีมีระยะเวลา 3 ปี และอาจต่ออายุได้ไม่เกิน 2 ครั้ง ๆ ละ 3 ปี ซึ่งจะต้องยื่นขอต่ออายุ ก่อนหมดวาระต่อฝ่ายชดเชยอากร ส่วนคืนอากร สำนักงานศุลกากรส่งออกท่าเรือกรุงเทพ

### 3.เขตอุตสาหกรรมส่งออก ตาม พ.ร.บ. นิคมอุตสาหกรรม"

คณะกรรมการได้แบ่งเขตการลงทุนออกเป็น 3 เขต ตามปัจจัยทางเศรษฐกิจ โดยใช้รายได้ และสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานของแต่ละจังหวัดเป็นเกณฑ์ ดังนี้

เขต 1 ประกอบด้วย 6 จังหวัดใน ส่วนกลาง ได้แก่ กรุงเทพมหานคร นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ และ สมุทรสาคร

เขต 2 ประกอบด้วย 12 จังหวัด ได้แก่ กาญจนบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี นครนายก พระนครศรีอยุธยา ภูเก็ต ระยอง ราชบุรี สมุทรสงคราม สระบุรี สุพรรณบุรี และอ่างทอง

เขต 3 ประกอบด้วย 58 จังหวัด ให้ท้องที่ทุกจังหวัดในเขต 3 เป็นเขตส่งเสริมการลงทุน

#### เขต 1

- ให้ได้รับลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรกึ่งหนึ่ง เฉพาะเครื่องจักรที่มีอากรขาเข้า ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10
- ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 3 ปี สำหรับโครงการที่ตั้งสถานประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมหรือในเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริม ทั้งนี้ผู้ได้รับการส่งเสริมในโครงการที่มีขนาดการลงทุน ตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน ระยะเวลา 2 ปีนับตั้งแต่วันเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้น ภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี
- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปี

#### เขต 2

- ให้ได้รับลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรกึ่งหนึ่ง เฉพาะเครื่องจักรที่มีอากรขาเข้า ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10

- ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 3 ปี และเพิ่มเป็น 5 ปี หากตั้งสถานประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมหรือในเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริม ทั้งนี้ผู้ได้รับการส่งเสริมในโครงการที่มีขนาดการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพ ตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายในระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี
- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปี

### เขต 3

- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร
- ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี ทั้งนี้ผู้ได้รับการส่งเสริมในโครงการที่มีขนาดการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตาม

มาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่า ภายในระยะเวลา 2 ปี นับตั้งแต่วันเปิดดำเนินการ หากไม่

สามารถดำเนินการได้จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้น ภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี

- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปี

โครงการที่ตั้งสถานประกอบการในท้องที่ 40 จังหวัด ได้แก่ กระบี่ กำแพงเพชร ขอนแก่น จันทบุรี ชัยนาท ชัยภูมิ ชุมพร เชียงราย เชียงใหม่ ตรัง ตราด ตาก นครราชสีมา นครศรีธรรมราช นครสวรรค์ ประจวบคีรีขันธ์ ปราจีนบุรี พังงา พัทลุง พิจิตร พิษณุโลก เพชรบุรี เพชรบูรณ์ มุกดาหาร แม่ฮ่องสอน ระนอง ลพบุรี ลำปาง ลำพูน เลย สงขลา สระแก้ว สิงห์บุรี สุโขทัย สุราษฎร์ธานี หนองคาย อุดรธานี อุดรดิตถ์ อุทัยธานี และ อุบลราชธานี ให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร และสิทธิและประโยชน์เพิ่มเติม ดังนี้

- สำหรับโครงการที่ตั้งสถานประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม หรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริม ให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ ดังนี้
- ให้ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตรากปกติเป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

- อนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่า เป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม
- สำหรับโครงการที่ตั้งสถานประกอบการนอกนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริม อนุญาตให้หักค่าติดตั้ง หรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกจากกำไรสุทธิร้อยละ 25 ของเงินที่ลงทุนในกิจการที่ได้รับการส่งเสริม โดยผู้ได้รับการส่งเสริมจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้ภายใน 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม ทั้งนี้ นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อม

โครงการที่ตั้งสถานประกอบการในท้องที่ 18 จังหวัด ได้แก่ กาฬสินธุ์ นครพนม นครราชสีมา บุรีรัมย์ ปัตตานี พะเยา เพชร มหาสารคาม ยโสธร ยะลา ร้อยเอ็ด ศรีสะเกษ สกลนคร สตูล สุรินทร์ หนองบัวลำภู และ อำนาจเจริญ ให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากรและสิทธิและประโยชน์เพิ่มเติม ดังนี้

- ให้ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติเป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
- อนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่า เป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม
- อนุญาตให้หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกจากกำไรสุทธิร้อยละ 25 ของเงินที่ลงทุนในกิจการที่ได้รับการส่งเสริม โดยผู้ได้รับการส่งเสริมจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้ภายใน 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม ทั้งนี้ นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ

#### กิจการที่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษ

โครงการที่ได้รับการส่งเสริมในกิจการประเภทต่อไปนี้ จะให้ความสำคัญเป็นพิเศษ

- กิจการเกษตรกรรมและผลิตผลจากการเกษตร
- กิจการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการพัฒนาเทคโนโลยีและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- กิจการสาธารณสุข ปลอดภัย สาธารณูปการและบริการพื้นฐาน
- กิจการที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันและรักษาสิ่งแวดล้อม
- อุตสาหกรรมเป้าหมาย

ทั้งนี้คณะกรรมการจะได้ประกาศกำหนดกิจการหรืออุตสาหกรรมที่อยู่ภายใต้ประเภทกิจการที่จะให้ความสำคัญเป็นพิเศษดังกล่าว ให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร ดังนี้

- ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรไม่ว่าตั้งอยู่ในเขตใด
- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี ไม่ว่าตั้งอยู่ในเขตใด
- สิทธิและประโยชน์อื่นให้ได้รับตามเกณฑ์ที่ตั้งในแต่ละเขต

#### 4. "สิทธิประโยชน์ด้านส่งเสริมการลงทุนที่ให้แก่กิจกรรมผลิตเพื่อการส่งออก ตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน"

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้กำหนดนโยบายส่งเสริมการลงทุนใหม่ ดังนี้

(1). เพิ่มประสิทธิภาพและความคุ้มค่าในการใช้สิทธิและประโยชน์ภาษีอากร โดยให้สิทธิและประโยชน์แก่โครงการที่มีผลประโยชน์ต่อเศรษฐกิจอย่างแท้จริงและใช้หลักการบริหารและการจัดการองค์กรที่ดี (Good Governance) ในการให้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร โดยกำหนดให้ผู้ได้รับการส่งเสริมต้องรายงานผลการดำเนินงานของโครงการที่ได้รับการส่งเสริม เพื่อให้สำนักงาน ได้ตรวจสอบก่อนใช้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากรในปีนั้นๆ

(2). สนับสนุนให้อุตสาหกรรมพัฒนาระบบคุณภาพและมาตรฐานการผลิตเพื่อแข่งขันในตลาดโลก โดยกำหนดให้ผู้ได้รับการ ส่งเสริม ทุกรายที่มีโครงการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) ต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่า

- 1) ปรับมาตรการส่งเสริมการลงทุน ให้สอดคล้องกับข้อตกลงด้านการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ โดยการยกเลิกเงื่อนไข การส่งออกและการใช้ชิ้นส่วนในประเทศ
- 2) สนับสนุนการลงทุนเป็นพิเศษในภูมิภาคหรือท้องถิ่นที่มีรายได้น้อยและมีสิ่งเอื้ออำนวยต่อการลงทุนน้อย โดยให้สิทธิและ ประโยชน์ด้านภาษีอากรสูงสุด
- 3) ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม โดยไม่เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขเงินลงทุนขั้นต่ำของ โครงการ ที่จะได้รับการส่งเสริมเพียง 1 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน)
- 4) ให้ความสำคัญแก่กิจการเกษตรกรรมและผลิตผลจากการเกษตร กิจการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเทคโนโลยีและทรัพยากรมนุษย์ กิจการสาธารณสุขปโภค สาธารณูปการ และบริการพื้นฐาน กิจการป้องกันและรักษาสิ่งแวดล้อม และอุตสาหกรรมเป้าหมาย

### หลักเกณฑ์การอนุมัติโครงการ

ในการพิจารณาความเหมาะสมของโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุน คณะกรรมการมีแนวทางการพิจารณา ดังนี้

- โครงการที่มีเงินลงทุนไม่เกิน 500 ล้านบาท(ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะใช้หลักเกณฑ์พิจารณาอนุมัติโครงการ ดังนี้
  - (1). จะต้องมียุทธศาสตร์เพิ่มไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของรายได้ ยกเว้นการผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วน กิจการเกษตรกรรม และผลิตผลจากการเกษตร และโครงการที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบเป็นพิเศษ
  - (2). มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนจดทะเบียนไม่เกิน 3 ต่อ 1 สำหรับโครงการริเริ่ม ส่วนโครงการขยายจะพิจารณาตามความเหมาะสม เป็นรายๆ ไป
  - (3). ใช้กรรมวิธีการผลิตที่ทันสมัยและใช้เครื่องจักรใหม่ ในกรณีที่ใช้เครื่องจักรเก่าจะต้องให้สถาบันที่เชื่อถือได้รับรองประสิทธิภาพ และคณะกรรมการให้ความเห็นชอบเป็นพิเศษ
  - (4). มีระบบป้องกันสภาพแวดล้อมเป็นพืชที่เพียงพอ โครงการที่อาจจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม คณะกรรมการจะพิจารณาเป็นพิเศษในเรื่องสถานที่ตั้งและวิธีการจัดการมลพิษ
- โครงการที่มีเงินลงทุนมากกว่า 500 ล้านบาท(ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะใช้หลักเกณฑ์ตามข้อ 2.1 และจะต้องแนบรายงานศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการตามที่คณะกรรมการกำหนด
- สำหรับกิจการที่ได้รับสัมปทานและกิจการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ คณะกรรมการจะใช้แนวทางการพิจารณาตามมติ คณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม พ.ศ. 2541 ดังนี้
  - (1). โครงการลงทุนที่เป็นรัฐวิสาหกิจ คณะกรรมการจะไม่พิจารณาให้การส่งเสริม
  - (2). โครงการที่ได้รับสัมปทานที่เอกชนดำเนินการ โดยจะต้องโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่รัฐ (Build Transfer Operate หรือ Build Operate Transfer ) หน่วยงานของรัฐที่เป็นเจ้าของโครงการดังกล่าวที่ประสงค์ จะให้ผู้ได้รับสัมปทานได้รับสิทธิและประโยชน์การส่งเสริมการลงทุนจะต้องเสนอโครงการให้คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนพิจารณาตั้งแต่เริ่มต้นโครงการก่อนออกประกาศเชิญชวนเอกชนเข้าร่วมประมูลและในขั้นการประมูลจะต้องมีประกาศระบุโดยชัดเจนว่าเอกชนจะได้รับสิทธิและประโยชน์ใดบ้าง ในหลักการ

- คณะกรรมการจะไม่ให้การส่งเสริมกรณีเอกชนต้องจ่ายผลตอบแทนให้แก่รัฐในการรับสัมปทานเว้นแต่เป็นผลตอบแทนที่สมเหตุสมผลกับการลงทุนที่รัฐใช้ไปในโครงการนั้น
- (3). โครงการของรัฐที่ให้เอกชนลงทุนและเป็นเจ้าของ (Build Own Operate) รวมทั้งให้เอกชนเช่าหรือบริหาร โดยจ่ายผลตอบแทนให้รัฐในลักษณะค่าเช่า คณะกรรมการจะพิจารณาให้การส่งเสริมตามหลักเกณฑ์ปกติ
- (4). การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ จะพิจารณาให้การส่งเสริมกรณีที่มีการขยายกิจการภายหลังที่พ้นสภาพการเป็น รัฐวิสาหกิจแล้ว

### หลักเกณฑ์การถือหุ้นของต่างชาติ

เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนต่างชาติในการลงทุนในกิจการอุตสาหกรรม คณะกรรมการจะผ่อนคลาตามมาตรการจำกัดการถือหุ้น โดยใช้แนวทางการพิจารณา ดังนี้

- (1). โครงการลงทุนในกิจการเกษตรกรรม การเลี้ยงสัตว์ การประมง การสำรวจและการทำเหมืองแร่ และการให้บริการตามที่ปรากฏในบัญชีหนึ่งท้ายพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 จะต้องผู้มีสัญชาติไทยถือหุ้น รวมกัน ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน
- (2). โครงการลงทุนในกิจการอุตสาหกรรม อนุญาตให้ต่างชาติถือหุ้นข้างมากหรือทั้งสิ้นได้ ไม่ว่าตั้งในเขตใด
- (3). เมื่อมีเหตุผลอันสมควร คณะกรรมการอาจกำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติเป็นการเฉพาะสำหรับกิจการที่ให้การส่งเสริมบางประเภท

### หลักเกณฑ์การให้สิทธิและประโยชน์ตามผลการดำเนินงาน

เพื่อให้การให้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากรมีประสิทธิภาพและสามารถตรวจสอบได้ว่าการใช้สิทธิและประโยชน์มีความถูกต้องและสอดคล้องกับเงื่อนไขการให้การส่งเสริมอย่างแท้จริง อีกทั้งเพื่อให้ผู้ได้รับส่งเสริมมีการบริหารและการจัดการองค์กรที่ดี จึงกำหนดให้ผู้ได้รับการส่งเสริมจะต้องรายงานผลการดำเนินงานของโครงการให้สำนักงานตรวจสอบก่อนที่จะอนุญาตให้ใช้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากรในปีนั้นๆ ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่คณะกรรมการกำหนด

### ข้อยกเว้น

หลักเกณฑ์ข้างต้นเป็นหลักเกณฑ์ทั่วไปที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะถือเป็นแนวทางในการพิจารณาอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุนและการให้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร โดยมีข้อยกเว้น ดังนี้

- กรณีที่ประเภทกิจการที่จะให้การส่งเสริมได้กำหนดเงื่อนไขเฉพาะเกี่ยวกับการให้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร ไว้เป็นอย่างอื่น
- กรณีที่พิจารณาเห็นว่ามิใช่เหตุผลพิเศษเป็นการเฉพาะประเภท
- เพื่อวัตถุประสงค์ในการผ่อนผันให้กิจการที่ตั้งในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรม ที่ได้รับการส่งเสริมในจังหวัดระยองได้รับสิทธิและประโยชน์ตามหลักเกณฑ์เดิม ซึ่งรวมถึงสิทธิและประโยชน์ในเขตส่งเสริมการลงทุนตามมาตรา 35 จึงกำหนดให้นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในจังหวัดระยอง ที่ได้รับการส่งเสริมโดยได้ยื่นคำขอรับการส่งเสริมก่อนวันที่ประกาศนี้มีผลบังคับใช้เป็นเขตส่งเสริมการลงทุนจนถึงวันที่ 30 ธันวาคม พ.ศ. 2547
- โครงการที่จะตั้งสถานประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในเขต 2 และเขต 3 (ซึ่งเขตอุตสาหกรรมดังกล่าวได้รับการส่งเสริมโดยได้ยื่นคำขอรับการส่งเสริมก่อนวันที่ประกาศนี้มีผลบังคับใช้) จะผ่อนผันให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากรตามหลักเกณฑ์เดิมตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ 1/2536 ดังนี้
- โครงการที่จะตั้งสถานประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในเขต 2 ยกเว้น นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง และนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริม ในจังหวัดระยอง ให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ ดังนี้
- ให้ได้รับลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรกึ่งหนึ่งเฉพาะเครื่องจักรที่มีอากรขาเข้าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10
- ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 7 ปี ทั้งนี้ ผู้ที่ได้รับการส่งเสริมในโครงการที่มีขนาดการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายในระยะเวลา 2 ปี นับแต่วันเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี
- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อส่งออก เป็นระยะเวลา 1 ปี



- โครงการที่จะตั้งสถานประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในเขต 3 นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในจังหวัดระยองให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ ดังนี้
- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร
- ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี ทั้งนี้ ผู้ที่ได้รับการส่งเสริมในโครงการที่มีขนาดการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายในระยะเวลา 2 ปี นับแต่วันเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี
- ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับส่วนที่ผลิตเพื่อส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปี
- ให้ได้รับลดหย่อนอากรขาเข้าร้อยละ 75 ของอัตราปกติสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่นำเข้ามาผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยคณะกรรมการจะอนุมัติให้คราวละ 1 ปี แต่วัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นนั้น ต้องไม่เป็นของที่ผลิตหรือมีกำเนิดในราชอาณาจักร ซึ่งมีคุณภาพใกล้เคียงกันกับชนิดที่จะนำเข้ามาในราชอาณาจักรและมีปริมาณเพียงพอที่จะจัดหามาใช้ได้ ทั้งนี้ ไม่รวมถึงโครงการที่ตั้งสถานประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง
- ให้ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ เป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
- อนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา เป็น 2 เท่า เป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่มียาได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม
- อนุญาตให้หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกจากกำไรสุทธิร้อยละ 25 ของเงินลงทุนในกิจการที่ได้รับการส่งเสริม โดยผู้ได้รับการส่งเสริมจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้ ภายใน 10 ปี นับแต่วันที่มียาได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม ทั้งนี้ นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ
- โครงการโยกย้ายสถานประกอบการที่จะย้ายเข้าไปตั้งในนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริม (ซึ่งเขตอุตสาหกรรมดังกล่าวได้รับการส่งเสริมโดยยื่นคำ

ขอรับการส่งเสริมก่อนวันที่ประกาศนี้มีผลบังคับใช้) จะผ่อนผันให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ตามหลักเกณฑ์เดิมตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ 1/2536 ดังนี้

- กรณีย้ายไปตั้งในนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในเขต 2 ยกเว้นนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในจังหวัดระยอง ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้ นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 7 ปี ทั้งนี้ ผู้ที่ได้รับการส่งเสริมในโครงการที่มีขนาดการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี นับแต่วันเปิดดำเนินการในที่ตั้งแห่งใหม่ หากไม่สามารถดำเนินการได้จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี
- กรณีย้ายเข้าไปตั้งในนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในเขต 3 นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง และนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในจังหวัดระยองให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ดังนี้
- ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี ทั้งนี้ ผู้ที่ได้รับการส่งเสริมในโครงการที่มีขนาดการลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี นับจากวันเปิดดำเนินการ ในที่ตั้งแห่งใหม่หากไม่สามารถดำเนินการได้จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 1 ปี
- ให้ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตรากปกติเป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
- อนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่า เป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่มียารายได้
- อนุญาตให้หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกจากกำไรสุทธิร้อยละ 25 ของเงินลงทุนในกิจการที่ได้รับการส่งเสริม โดยผู้ได้รับการส่งเสริมจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่ง หรือหลายปีก็ได้ ภายใน 10 ปี นับแต่วันที่มียารายได้จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริม ทั้งนี้ นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ

ทั้งนี้ ผู้ประสงค์จะขอรับสิทธิและประโยชน์ตามข้อ 9.4 และข้อ 9.5 จะต้องยื่นคำขอรับการส่งเสริม ภายในวันพฤหัสบดีที่ 30 ธันวาคม พ.ศ. 2547

ประกาศฉบับนี้ให้มีผลบังคับใช้สำหรับคำขอรับการส่งเสริมที่ยื่นตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2543 เป็นต้นไป

โครงการที่ยื่นคำขอรับการส่งเสริมหรือได้รับการส่งเสริมการลงทุนก่อนวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2543 แต่เป็นกิจการที่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษตามข้อ 6 ของประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 2/2543 หากยังไม่ได้ใช้สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากรก่อน วันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2543 จะขอรับสิทธิและประโยชน์ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนดตามประกาศฉบับนี้ก็ได้ โดยให้ยื่นขอต่อสำนักงานภายในวันศุกร์ที่ 29 ธันวาคม พ.ศ. 2543

#### สิทธิและประโยชน์ด้านภาษีอากร

- ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ แต่เครื่องจักรนั้นต้องไม่เป็นเครื่องจักรที่ผลิต หรือประกอบได้ในราชอาณาจักร ซึ่งมีคุณภาพใกล้เคียงกับชนิดที่ผลิตในต่างประเทศ และมีปริมาณเพียงพอที่จะจัดหามาใช้ได้
- เมื่อคณะกรรมการพิจารณาเห็นว่า การให้การส่งเสริมแก่กิจการใดหรือผู้ขอรับการส่งเสริมรายใดไม่สมควรให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ตามมาตรา 28 คณะกรรมการจะให้การส่งเสริมแก่กิจการนั้น หรือผู้ขอรับการส่งเสริมรายนั้น และรายต่อ ๆ ไปโดยให้ได้รับลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรเพียงกึ่งหนึ่ง หรือจะไม่ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรเลยก็ได้
- รายได้ที่ต้องนำมาคำนวณกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการตามวรรคหนึ่งให้รวมถึงรายได้จากการจำหน่ายผลพลอยได้และรายได้จากการจำหน่ายสินค้าสำเร็จรูป ตามที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร
- ในกรณีประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกินห้าปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหัก จากกำไรสุทธิ ของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้

- เงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ตามมาตรา 31 ให้ได้รับยกเว้นไม่ต้องรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริม ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้ นิติบุคคลนั้น

## บทที่ 6

### คำศัพท์เกี่ยวกับการส่งออก

#### 1. คำศัพท์เกี่ยวกับการขนส่ง

คำศัพท์	ความหมาย
1. AGEN IATA CODE	รหัสตัวแทน IATA
2. AIR WAYBILL	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ
3. AIRPORT OF DEPARTURE	สนามบินต้นทาง
4. AIRPORT OF DESTINATION	สนามบินปลายทาง
5. B.A.F.(BUNKER ADJUSTMENT FACTOR)	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สูงขึ้น เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ
6. ARRIVAL NOTICE	ใบแจ้งว่าเรือได้มาถึง
7. BERTH	ท่าเทียบเรือ
8. BILL OF LADING	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ
9. C.A.F. (CURRENCY ADJUSTMENT FACTOR)	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ
10. CARRIER	สายการบินที่ทำการขนส่งสินค้า
11. CARRIER' S AGENT	ตัวแทนผู้รับขนส่งผู้ออกใบตราส่ง
12. CFS (CONTAINER FREIGHT STATION)	สถานีบรรจุ / สถานีส่งมอบ สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องนำสินค้าไปส่งมอบให้แก่ตัวแทนสายเดินเรือ ณ ที่ทำการของตัวแทนสายเดินเรือ ซึ่งตัวแทนสายเดินเรือจะทำการบรรจุสินค้าเข้าสู่คอนเทนเนอร์ด้วยตนเอง โดยจะต้องรับผิดชอบในสินค้าที่ได้รับจากผู้ส่งออก จนกระทั่งส่งไปถึงเมืองท่าปลายทาง ตัวแทนสายเดินเรือจะเรียกเก็บค่าบริการตู้ (CFR charge) จากผู้ส่งออก

	ที่ปลายทาง ตัวแทนเรือจะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้นำเข้า ณ ที่ทำการหรือสถานบริการของตัวแทนเรือ ตัวแทนเรือจะเรียกเก็บค่าเปิดตู้ (CFR charge) จากผู้นำเข้า
13. CFS/CFS	ที่เมืองท่าต้นทางส่งออกแบบ CFS ที่เมืองท่าปลายทางนำเข้าแบบ CFS หรือการเปิดตู้คอนเทนเนอร์ ณ ที่ทำการของตัวแทนสายเดินเรือ ผู้นำเข้าบรรทุกสินค้าไปกับรถบรรทุก
14. CFS/CY	ที่เมืองท่าต้นทางส่งออกแบบ CFS ที่เมืองท่าปลายทางนำเข้าแบบ CY ผู้นำเข้าลากตู้คอนเทนเนอร์ไปขนถ่ายสินค้าที่สถานที่ของผู้นำเข้าเอง
15. CHARGEABLE WEIGHT	น้ำหนักสินค้าที่ใช้คำนวณค่าระวาง
16. CHARTERER	เรือจรเช่าเหมาลำที่ไม่มีกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่แน่นอนตายตัว
17. CLEAN ON BOARD / CLEAN SHIPPED ON BOARD	เป็นคำที่ระบุใน B/L โดยทั่วไป มีความหมายว่าเรือสินค้าได้รับสินค้าไว้บนเรือแล้ว โดยสินค้าอยู่ในสภาพที่เรียบร้อย คำว่า clean มีความหมายว่าสินค้าอยู่ในสภาพเรียบร้อย ดังนั้น B/L ต้องไม่มี Remark ว่าสินค้าอยู่ในสภาพไม่เรียบร้อย
18. COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING	ใบตราส่งสินค้า สำหรับการขนส่งหลายวิธีซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบของบริษัทเรือ
19. CONFERENCE	ชมรมเดินเรือ
20. CONSIGNEE	ผู้รับตราส่งสินค้า <ul style="list-style-type: none"> <li>● กรณีซื้อขายโดย L/C จะระบุตามเงื่อนไขใน L/C ว่า To order หรือระบุเป็นชื่อธนาคารผู้เปิด L/C</li> <li>● กรณีซื้อขายตรงโดยไม่ผ่านธนาคารจะระบุชื่อผู้รับสินค้าโดยตรง</li> </ul>
21. CONSOLIDATION	การรวบรวมสินค้า หรือการรวมสินค้าโดยปกติ

	จะกระทำโดยตัวแทนของผู้ซื้อสินค้า
22. CONTAINER AND SEAL NO.	หมายเลขตู้สินค้าและหมายเลขแถบผนึกตู้สินค้า
23. CONTAINER CARRIER	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าด้วยตู้สินค้า
24. CONVENTIONAL VESSEL	เรือเดินสมุทรแบบดั้งเดิมที่บรรทุกสินค้าลงใน ระวางเรือใหญ่โดยตรง
25. CY (CONTAINER YARD)	สถานี ส่งมอบ / รับมอบ ตู้สินค้า <u>ที่ต้นทาง</u> ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จาก ตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าด้วยตนเอง ณ สถานประกอบการของผู้ส่งออก ผู้ส่งออกจะต้อง รับผิดชอบในการบรรจุสินค้าใส่ตู้คอนเทนเนอร์ เอง จนกระทั่งสินค้าส่งไปถึงเมืองท่าปลายทาง ตัวแทนสายเดินเรือจะระบุใน B/L ว่า Shipper loaded and counted แต่จะไม่เรียกเก็บค่าบรรจุตู้ จากผู้ส่งออก <u>ที่ปลายทาง</u> ตัวแทนเรือจะส่งมอบตู้คอนเทน เนอร์ให้แก่ผู้นำเข้า ณ ที่ทำการหรือสถานีบริการ ของตัวแทนเรือ ตัวแทนเรือจะไม่เรียกเก็บค่าเปิด ตู้จากผู้นำเข้า
26. CY/CY	ที่เมืองท่าต้นทางส่งออกแบบ CY ที่เมืองท่าปลายทางนำเข้าแบบ CY
27. DECLARED VALUE FOR CARRIER	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายในการใน AWB
28. DECLARED VALUE FOR CUSTOMS	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากรใน AWB
29. DELIVERY ORDER	ใบสั่งปล่อยสินค้า
30. DEMURRAGE CHARGE	ค่าเสียเวลาของเรือ หรือค่าเสียเวลาของตู้สินค้าที่ ไม่สามารถนำออกจากท่าได้ตามเวลาที่กำหนด
31. DESCRIPTION OF GOODS	รายการสินค้า
32. DETENTION	ค่าคืนตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าเวลาที่กำหนด
33. DIVERSION	การขอเปลี่ยนเมืองท่าปลายทางของสินค้าใน ระหว่างหรือก่อนการขนส่ง
34. DOCS. FEE	ค่าเอกสาร

35. DOOR TO DOOR	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก และส่งมอบสินค้าไปถึงสถานที่ตั้งของผู้นำเข้า
36. E.T.A.(ESTIMATE TIME OF ARRIVAL)	วันที่ที่ประมาณว่าเรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง
37. E.T.D.(ESTIMATE TIME OF DEPARTURE)	วันที่ที่ประมาณว่าเรือจะออกจากท่าต้นทาง
38. EXECUTED ON	วันที่ออกใบตราส่งใน AWB
39. FCL (FULL CONTIANER LOAD)	การบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งการนำเข้าหรือส่งออกแบบ CFS และ CY
40. FEU (FORTY FOOT EQUIVALENT UNIT)	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต
41. FLIGHT/DATE	เที่ยวบินและวันที่ที่เครื่องออก
42. FREIGHT COLLECT/PAYABLE AT DESTINATION	ค่าระวางจ่ายที่เมืองท่าปลายทาง
43. FREIGHT FORWARDER	ตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า
44. FREIGHT PREPAID/FREIGHT PAID	ค่าระวางจ่ายที่ต้นทาง
45. GENERAL AVEAGE (G.A.)	ความรับผิดชอบในการผจญภัยร่วมกันของสินค้าที่อยู่ในเรือลำเดียวกันซึ่งขนส่งมาด้วยกัน ในกรณีที่ต้องสละสินค้าบางส่วนเพื่อความปลอดภัยของเรือและสินค้าส่วนที่เหลืออยู่บนเรือ
46. GROSS WEIGHT	น้ำหนักรวมของสินค้า
47. HAZARDOUS GOODS	สินค้าอันตราย
48. HOUSE AIR WAYBILL	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศที่ออกให้โดย Air freight forwarder
49. I.C.D.(INLAND CONTAINER DEPOT)	คือสถานีตู้สินค้า ICD ที่มีพิธีการศุลกากรทั้งสินค้านำเข้าและสินค้านำออกเรียกว่า โรงพักสินค้าเพื่อตรวจปล่อยของนำเข้าและบรรจุสินค้าของขาออกที่ขนส่งด้วยตู้คอนเทนเนอร์นอกเขตท่าเทียบท่าเรือ



	(รพท.) ICD ที่มีพิธีการศุลกากรเฉพาะสินค้าขาออก เรียกว่า สถานีตรวจและบรรจุสินค้าที่เข้าตู้คอน เทนเนอร์เพื่อการส่งออก (สตส)
50. IATA CARGO AGENT	ตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศที่ได้รับการ รับรองจากสมาคมการขนส่งสินค้าทางอากาศ
51. INLAND TRANSIT	การขนส่งภายในประเทศ จะเป็นการขนส่งเพื่อ นำสินค้าไปขึ้นเรือใหญ่ที่เมืองท่าต้นทาง หรือกา รับส่งสินค้าจากเรือใหญ่ที่เมืองท่าปลายทางก็ได้
52. LCL (LESS THAN CONTAINER LOAD)	การบรรจุสินค้าไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งจะเป็น การนำเข้าหรือส่งออกแบบ CFS เท่านั้น
53. LINER	เรือที่มีการกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่ แน่นอนตายตัว
54. MANIFEST	บัญชีสินค้าที่บรรทุกมากับเรือ
55. MARK & NO.	เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อของสินค้า
56. MASTER	กัปตันเรือ
57. MASTER AIR WAYBILL	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศที่ออกให้โดยสารการ บิน
58. MEASUREMENT / GROSS WEIGHT	ขนาดของหีบห่อและน้ำหนักรวมบรรจุภัณฑ์ของ สินค้าสำแดงเฉพาะยอดรวมเท่านั้น
59. MULTIMODAL TRANSPORT DOCUMENT	ใบรับสินค้าขนส่งหลายทอดหรือหลายรูปแบบ เป็นเอกสารที่ผู้รับขนส่งออกให้แทนใบตราส่ง สินค้าทางเรือในกรณีที่สินค้าที่รับขนส่งนั้นมีการ ขนส่งหลายทอด
60. N.V.O.C.C. (NON-VESSEL OPERATION COMMON CARRIER)	คือผู้ให้บริการขนส่งสินค้าที่ไม่ใช่เจ้าของเรือ หรือไม่มีเรือเป็นของตนเอง
61. NOTIFY PARTY	ผู้รับสินค้า หรือผู้รับโอนสิทธิ์ในสินค้าจาก Consignee
62. NUMBER OF ORIGINAL	จำนวนต้นฉบับของ B/L โดยทั่วไปจะมี 3 ใบ
63. O.C.P.(OVERLAND COMMON	สถานที่ส่งมอบสินค้าปลายทางที่อยู่ลึกเข้าไปใน

POINT)	แผ่นดิน
64. PLACE AND DATE OF ISSUED	สถานที่และวันที่ที่ออกใบตราส่งสินค้า
65. PLACE OF DELIVERY	สถานที่สุดท้ายที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ อาจเป็นคลังสินค้า ณ เมืองท่าปลายทาง หรือคลังสินค้า / สถานที่ทำการของผู้ซื้อที่อยู่ในอีกเมืองหนึ่งหรือในอีกประเทศหนึ่งก็ได้
66. PLACE OF LOADING	สถานที่ต้นทางที่ส่งออก
67. PLACE OF RECEIPT	สถานที่รับสินค้าต้นทาง อาจเป็นคลังสินค้าของผู้ซื้อเมืองท่าต้นทาง หรือเป็นท่าเรือส่งออกที่ต้นทาง
68. PORT OF DISCHARGE	เมืองท่าปลายทาง / เมืองท่าที่ขนถ่ายสินค้าลงจากเรือ
69. PORT OF LOADING	เมืองท่าต้นทางที่ส่งออก
70. PRE-CARRIER	ชื่อเรือเล็กที่ขนสินค้าไปขึ้นเรือใหญ่ ณ เมืองท่าที่เรือใหญ่มารับขนถ่ายสินค้าจากเรือเล็กอีกทอดหนึ่ง
71. QUANTITY AND KIND OF PACKAGES	จำนวนและลักษณะหรือชนิดของหีบห่อ
72. RATE CLASS	อัตราค่าระวางขนส่งทางอากาศ
73. REQUESTED ROUTING	เส้นทางเดินอากาศที่ต้องการ
74. SURRENDER BILL OF LADING	ใบตราส่งสินค้าที่ผู้รับใบตราส่ง สามารถขอใบส่งปล่อยสินค้าที่ปลายทางได้โดยไม่ต้องใช้ใบตราส่งตัวจริง
75. SHIPPED ON BOARD	เป็นคำที่ระบุใน B/L โดยทั่วไป มีความหมายว่าเรือสินค้าได้รับของไว้บนเรือเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
76. SHIPPER	ผู้ส่งสินค้า
77. SHIPPING AGENT / SHIP AGENT	ตัวแทนเรือ
78. SHIPPING PARTICULAR / SHIPPING ORDER / SHIPPING INSTRUCTION	ใบจองเรือที่ผู้ส่งออกจะต้องกรอกรายละเอียดต่างๆ ด้วยตนเอง เพื่อตัวแทนสายเดินเรือจะได้นำรายละเอียดต่างๆ ไปจัดทำใบตราส่งสินค้า

	ให้แก่ผู้ส่งออก
79. SHOULD BE	การขอแก้ไขเอกสารและบัญชีเรือ
80. T.H.C.(TERMINAL HANDLING CHARGE)	ค่าใช้จ่ายหน้าท่า หรือค่ายกตู้สินค้า
81. TALLY SHEET	เอกสารบันทึกการรับสินค้าของตัวแทนเรือ
82. TEU (TWENTY FOOT EQUIVALENT UNIT)	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต
83. VESSEL / STEAMER / CARRIER	ชื่อเรือใหญ่ที่เดินทางไปยังเมืองท่าปลายทาง
84. VOY.NO. / VOYAGE NO.	เที่ยวเรือ

## 2. คำศัพท์เกี่ยวกับการเงินและ L/C

คำศัพท์	ความหมาย
1. ACCEPTANCE	การรับรอง
2. ADDITIONAL CONDITION	เงื่อนไขเพิ่มเติมที่ผู้ขายต้องปฏิบัติตาม
3. ADVISE, ADVICE	แนะนำ, ให้ความเห็น, โบนัส
4. ADVISING BANK	ธนาคารผู้แจ้งการมาถึงของ L/C
5. AGENCY/AGENT	ตัวแทนหรือผู้แทน
6. AMENDMENT	การแก้ไขข้อความหรือเงื่อนไขใน L/C
7. AMOUNT IN FIGURES AND WORD	จำนวนเงิน ระบุทั้งตัวเลขและตัวหนังสือ
8. APPLICANT	ผู้ซื้อสินค้า (ผู้รับสินค้า)
9. APPLICATION FOR A LETTER OF LETTER	คำขอเปิด (L/C)
10. ASSIGNMENT	การมอบหมาย
11. AT SIGHT	จ่ายเงินเมื่อเห็นตัว
12. AVAILABLE WITH	ธนาคารที่ L/C ระบุให้ชำระเงินได้
13. BENEFICIARY	ผู้ขายสินค้า (ผู้ส่งสินค้า)
14. BILL DISCOUNTED	ตัวซื้อลด
15. BILL FOR COLLECTION	ตัวเรียกเก็บ
16. BILL OF EXCHANGE	ตัวแลกเงิน

17. BILL OF LADING / AIR WAYBILL	ใบตราส่งสินค้า เป็นเอกสารที่ผู้รับขนส่งสินค้าออกให้เพื่อเป็นหลักฐานว่า ได้มีสินค้าส่งไปกับเรือหรือเครื่องบินตามที่ระบุไว้
18. BY NEGOTIATION	การขึ้นเงินตาม L/C ที่ผู้ขายจะต้องยื่น Draft ไปพร้อมกับเอกสารอื่นตามที่ระบุใน L/C ให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อตั๋ว L/C
19. CASH AGAINST DOCUMENTS	การจ่ายเงินสดเมื่อได้รับมอบเอกสาร
20. CASH BEFORE DELIVERY	การจ่ายเงินสดก่อนส่งของ
21. CASH DISCOUNT	ส่วนลดเงินสด
22. CERTIFICATE	ใบรับรอง
23. CERTIFICATION	การรับรอง
24. CONFIRMATION OF CREDIT (ADDING CONFIRMATION)	คือการเพิ่มคำรับรองของธนาคารผู้รับ L/C ในอันที่จะร่วมรับผิดชอบชำระเงินค่าสินค้าตาม L/C ให้แก่ผู้ขาย
25. CONSIGNEE	ผู้รับตราส่ง
26. CONSOLIDATED	การรวบรวมสินค้า หรือหมายถึงการรวมงบการเงินหรือการรวมกิจการก็ได้
27. CONVERTIBLE, CONVERT	สามารถแปลงเป็นอย่างอื่นได้
28. CORRECTION	การแก้ไข โดยทั่วไปหมายถึงการแก้ไขเอกสารให้ถูกต้อง
29. CORRESPONDENT	การติดต่อทางจดหมายทางการค้า
30. COUNTRY OF ORIGIN	แหล่งกำเนิดของสินค้า
31. CREDIT	สินเชื่อ
32. CREDITOR	เจ้าหนี้
33. CUMULATIVE	สะสมหรือทบต้น
34. CURRENCY	สกุลเงิน
35. CURRENT	บัญชีเดินสะพัด
36. D/A (DOCUMENT AGAINST ACCEPTANCE)	เงื่อนไขการชำระเงินที่ผู้ขายสั่งให้ธนาคารมอบเอกสารให้แก่ผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อลงชื่อรับเอกสารเพื่อนำไปออกของก่อนแล้วจึงชำระ

	เงินในภายหลัง
37. D/P (DOCUMENT AGAINST PAYMENT)	เงื่อนไขการชำระเงินที่ผู้ขายสั่งให้ธนาคารมอบเอกสารให้แก่ผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อจ่ายเงินก่อนรับเอกสาร
38. DAYS.....AFTER SIGHT	หมายถึงจำนวนวันหลังจากที่เห็นตัว
39. DEFERRED PAYMENT	การชำระเงินที่มีกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในตัว
40. DELIVERY ORDER	ใบสั่งปล่อยสินค้า
41. DESPATCH / SHIPMENT FROM	เมืองท่าต้นทาง
42. DISCOUNT	ส่วนลด
43. DISCREPANCY	เอกสารที่ขัดแย้งหรือไม่ตรงกับความต้องการของ L/C
44. DOCUMENT REQUIRED	เอกสารที่ต้องการ
45. DRAFT	ดราฟท์หรือตั๋วแลกเงิน
46. DRAWN ON (DRAWEE)	หมายถึงการสั่งจ่าย Draft ปกติจะสั่งจ่ายเอาที่ธนาคาร
47. DRAWN UNDER (DRAWER)	คำสั่งให้จ่ายของธนาคารผู้เปิด L/C
48. E.& O.E.(ERRORS AND OMISSIONS EXCEPTED)	ผิด ตก ยกเว้น
49. ENCLOSURE	สิ่งที่แนบมาด้วย
50. ENDORSEMENT	การสลักหลังตั๋วแลกเงิน
51. ENGAGEMENT	พันธะของธนาคารผู้เปิด L/C
52. EVIDENCING SHIPMENT OF / COVERING / DESCRIPTION	รายละเอียดของสินค้า
53. EXPIRY DATE	วันที่หมดอายุของ L/C
54. EXPORT	การส่งออก
55. F.A.S.(FREE ALONGSIDE SHIP)	การส่งมอบสินค้าถึงกัปเรือ
56. F.O.B.(FREE ON BOARD)	การส่งมอบสินค้าถึงบนระวางเรือ
57. FREIGHT	ค่าระวางสินค้า
58. FREIGHT COLLECT	ค่าระวางสินค้าเรียกเก็บที่ปลายทาง

59. FREIGHT PREPAID	ค่าระวางเรือจ่ายแล้วที่ต้นทาง
60. GUARANTEE	การค้ำประกัน
61. IMPORT	การนำเข้า
62. INDEMNITY	การชดใช้ค่าเสียหาย
63. INSURANCE	การประกันภัย
64. INSURANCE POLICY / INSURANCE PREMIUM	กรมธรรม์ประกันภัย / เบี้ยประกันภัย
65. INTEREST	ดอกเบี้ย
66. INVOICE	บัญชีราคาสินค้า
67. ISSUING BANK (OPENING BANK)	ธนาคารผู้เปิด L/C
68. L/C BY SWIFT	คือ L/C ที่ส่งทาง Telex ด้วยรหัสมาตรฐานที่ได้ตกลงกันไว้ของธนาคารทุกแห่งทั่วโลก
69. LATEST SHIPMENT DATE	วันสุดท้ายที่จะส่งของได้
70. LETTER OF AUTHORITY	หนังสือมอบอำนาจ
71. LETTER OF CREDIT	<p>ตราสารทางการค้าซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ตามคำตั้งของผู้ซื้อ (Applicant) ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคารในประเทศหนึ่ง ให้แก่ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ซึ่งเป็นผู้ขายในอีกประเทศหนึ่ง โดยส่งผ่านธนาคารผู้รับ L/C ในประเทศของผู้ขาย (Advising bank) ตราสารนี้เป็นคำรับรองหรือสัญญาของธนาคารผู้เปิด L/C ที่จะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งตามที่ระบุไว้ใน L/C ให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้รับประโยชน์ได้ส่งสินค้าลงเรือและได้แสดงเอกสารให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อเอกสารและตัวเงิน (Negotiation Bank) ได้ครบถ้วนถูกต้องตามที่ระบุไว้ใน L/C ตลอดจนได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ และกรอบเวลาตามที่ระบุไว้</p>
72. LETTER OF GUARANTEE	หนังสือค้ำประกัน
73. NON-CUMULATIVE	ไม่สะสมหรือไม่ทบต้น

74. NOSTRO ACCOUNT	บัญชีเงินฝากของธนาคารที่มีอยู่กับธนาคาร ตัวแทนต่างประเทศ
75. NOTIFY PARTY	ผู้รับสินค้า
76. OUTSTANDING	หนี้ค้าง
77. OVERDRAW OR OVERDRAFT	เบิกเงินเกินบัญชี
78. PACKING LIST / WEIGHT LIST	บัญชีรายการบรรจุหีบห่อสินค้า/น้ำหนักของ สินค้า
79. PAID	จ่ายแล้ว
80. PARTIAL SHIPMENT	การส่งของหลายเที่ยวเรือ หรือการทยอยส่ง สินค้า
81. PAYMENT	การจ่ายเงิน
82. PREFERRED	บุริมสิทธิ์
83. PREMIUM	ค่าธรรมเนียม
84. PRESENTATION	การส่งเอกสารให้ธนาคาร
85. PROHIBITED (NOT ALLOWED)	ไม่อนุญาต
86. PROMISSORY NOTE (P/N)	ตั๋วสัญญาใช้เงิน
87. PROTEST	ประท้วงหรือคัดค้าน
88. RECEIPT	ใบเสร็จรับเงิน
89. REDISCOUNT	การรับช่วงซื้อลดตั๋วเงิน
90. REFER TO DRAWER	ติดต่อผู้สั่งจ่าย
91. REIMBURSING BANK	ธนาคารผู้ชำระค่าสินค้าให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อ ตัว
92. REMITTANCE	การโอนเงิน
93. RESERVE	ทุนสำรอง
94. S.W.I.F.T	Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunication
95. SECURITY	หลักประกัน
96. SHIPPER	ผู้ส่งสินค้า
97. SHIPPING GUARANTEE	เอกสารที่ใช้แทนใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) ที่ธนาคารพาณิชย์ออกให้แก่ผู้นำ

	สินค้าเข้าเพื่อขอรับจากตัวแทนเรือ
98. SIGHT DRAFT	ตั๋วแลกเงินชนิดชำระทันทีเมื่อเห็นตัว
99. SIGNATURE	ลายมือชื่อ
100. SIGNED COMMERCIAL INVOICE	บัญชีราคาสินค้าที่ลงนามด้วยลายมือชื่อของผู้ขาย
101. T/R (TRUST RECEIPTS)	คือสินค้าเพื่อการนำเข้า ที่ธนาคารให้แก่ลูกค้า ผู้นำสินค้าเข้าเพื่อให้ลูกค้านำสินค้าไปจำหน่าย ก่อน แล้วจึงชำระคืนธนาคารในภายหลัง
102. T/T (TELEGRAPHIC TRANSFER)	การโอนเงินทางโทรเลข
103. TERM OF PAYMENT	เงื่อนไขการชำระเงิน
104. TRANSFER	การโอนเงิน
105. TRANSFERABLE	โอนได้ หมายถึง L/C ที่ผู้รับสามารถโอนต่อให้กับผู้อื่นได้



**บรรณานุกรม**

## บรรณานุกรม

ประสารณ์ เกียรโพนุลย์กิจ (2544) คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก *IMPORT-EXPORT*

กรุงเทพมหานคร บริษัทแท่นทองปรีนติ้งเซอร์วิส จำกัด

สำนักวิเคราะห์สินค้าอุตสาหกรรม กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

<http://www.thaifta.com/thaifta/Download/tabid/69/Default.aspx>

มาตรการภาษี และสิทธิประโยชน์เพื่อการส่งออก “สถาบันฝึกอบรมการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการส่งออก”

กรมส่งเสริมการส่งออก [www.depthai.go.th](http://www.depthai.go.th)

ศูนย์สารสนเทศการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการส่งออก

Uniform Customs and Practice for Documentation 600

กระทรวงพาณิชย์

[http://www.moc.go.th/MocCMS/userpage/PageLoad.aspx?REQ\\_PLD\\_PAGEID=10](http://www.moc.go.th/MocCMS/userpage/PageLoad.aspx?REQ_PLD_PAGEID=10)

**ประวัติผู้ศึกษา**

<b>ชื่อ</b>	นางสาวนฤมล ไทยเจริญ
<b>วัน เดือน ปีเกิด</b>	12 กรกฎาคม พ.ศ. 2523
<b>สถานที่เกิด</b>	อำเภอเมือง จังหวัดระยอง
<b>ประวัติการศึกษา</b>	บริหารธุรกิจบัณฑิต (การบัญชี) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช พ.ศ. 2547
<b>สถานที่ทำงาน</b>	บริษัท อินนิออส เอบีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
<b>ตำแหน่ง</b>	เจ้าหน้าที่โลจิสติกส์