

# การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนข้อตกลงการขนส่งสินค้าระหว่างรูปแบบ CIP (Incoterms 2000) กับรูปแบบ DDP (Incoterms 2010) กรณีศึกษา บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

The Study on The Pusibility in Changing an Agreement Sale of Goods Between CIP (Incoterms 2000) and DDP (Incoterms 2010) A case Study of Advanced Information Technology Public Co. Ltd.

กวีพล สว่างแผ้ว\*

## บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้ได้จัดทำขึ้นเพื่อ ศึกษาความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนข้อตกลงการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ ระหว่างรูปแบบ CIP (Incoterms 2000) กับรูปแบบ DDP (Incoterms 2010) โดยใช้ตัวอย่างกรณีศึกษา คือ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ ถึงลักษณะรูปแบบ ข้อดีข้อเสีย ความสำคัญ และปัจจัยในด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการเปลี่ยนรูปแบบข้อตกลงการขนส่งระหว่างประเทศ

บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชั่นเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำของประเทศ ที่มีประสบการณ์ และความชำนาญเชี่ยวชาญในด้านการออกแบบ และรับเหมาวางระบบโครงข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอย่างครบวงจร รวมถึงการจัดการสินค้า จนไปถึงสัญญาการให้บริการของทั้ง

\* กวีพล สว่างแผ้ว อาจารย์ประจำคณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา

ภาครัฐบาลและภาคเอกชน และทางบริษัทได้มีการนำเข้าชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์จากต่างประเทศเข้ามาเป็นจำนวนมาก ดังนั้น การเลือกรูปแบบการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ จึงเป็นอีกจุดหนึ่งที่สำคัญในการทำธุรกิจนี้ ดังนั้นทางกลุ่มผู้วิจัย จึงต้องการศึกษาเกี่ยวกับการเลือกรูปแบบและความเป็นไปได้ของการเปลี่ยนรูปแบบข้อตกลงการขนส่งระหว่างประเทศนี้ ว่ามีความเป็นไปได้แค่ไหน และมีปัจจัยใดบ้างที่มีผลกระทบ ซึ่งทางบริษัทและผู้ที่เกี่ยวข้องในงานวิจัยนี้สามารถนำผลลัพธ์ที่ได้จากการวิจัย ไปใช้เป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจในการเลือกข้อกำหนดการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศได้

ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาโดยอาศัยระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์และหนังสือจากหอสมุดตามสถานศึกษาต่างๆ และได้มีการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลเชิงลึกกับเลขานุการ ของบริษัทแอดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ซึ่งจากการศึกษาพบว่า โดยภาพรวมแล้วในมุมมองของผู้นำเข้า ข้อตกลงการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ DDP (Incoterms 2010) นั้นจะสร้างความได้เปรียบมากกว่ารูปแบบ CIP (Incoterms 2000) และผลจากการวิเคราะห์ในด้านความเป็นไปได้ นั้น พบว่าบริษัทมีความเป็นไปได้ที่จะเปลี่ยนการส่งมอบสินค้า ระหว่างประเทศจากรูปแบบ CIP (Incoterms 2000) มาเป็นรูปแบบ DDP (Incoterms 2010) ได้

กล่าวโดยสรุปได้ว่า การที่จะเปลี่ยนข้อตกลงการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศของ บริษัท แอดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) จากเดิมที่ใช้รูปแบบข้อกำหนดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศแบบ CIP (Incoterms 2000) มาใช้ รูปแบบ DDP (Incoterms 2010) นั้น มีความเป็นไปได้

## Abstract

The Ultimate aim of these research is to develop agreement sale of goods by using Incoterm 2010 (DDP) Methodology with the case

of Advance Information technology company, in the objective to study the characteristics of process and implementation the Incoterm 2010.

The specific objective firstly is the qualitative research could be illustrated as to explore the article, another the international trade dissertation and understand the incoterm characteristics; secondly, to indeep interview in the case study Advance Information technology company after that to identity the differences between Incoterm 2000 and suitable 2010 for company; lastly to analyze the opportunity and effective of the implementation of incoterm 2010 (DDP) in the business sector (Advance Information technology company) and develop a consistent the Incoterm 2010 for the service sector

The results of this research have aimed to enhance the benefit of the incoterm 2010 (DDP) when it will be applied to the service of business sector and also other service business which are expected to implement this test the incoterm 2010 within their business

### ความเป็นมาและความสำคัญ

การค้าระหว่างประเทศเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมาแต่ช้านาน เมื่อประเทศต่างๆ พัฒนาขึ้น การพึ่งพากับประเทศอื่นก็เกิดขึ้น เนื่องจากแต่ละประเทศมีทรัพยากรที่ต่างกัน การค้าระหว่างกันจึงเริ่มเกิดขึ้น โดยเมื่อเริ่มต้นการค้าเป็นแบบ การนำสินค้ามาแลกเปลี่ยนกัน หรือที่เรียกว่า Barter System<sup>1</sup> จากนั้นก็

---

<sup>1</sup> ระบบการแลกเปลี่ยนแบบของต่อของ (Barter System) เริ่มต้นขึ้นจากความต้องการสิ่งของเครื่องใช้และปัจจัยต่างๆ ของมนุษย์ แต่มนุษย์ไม่สามารถผลิตเองได้ทั้งหมด หรือผลิตเองได้แต่มีมากเกินไปจนจำเป็น จึงนำของที่ตนมีอยู่ไปแลกเปลี่ยนกับบุคคลอื่นที่มีความต้องการ แต่การแลกเปลี่ยนแบบนี้มีปัญหาและความไม่สะดวกหลายประการ เช่น ปัญหาเรื่องความต้องการที่ไม่ตรงกัน ปัญหาเรื่องสิ่งของที่แลกเปลี่ยนกัน บางอย่างไม่สามารถแบ่งออกเป็นหน่วยย่อยได้ ปัญหาเรื่องมาตรฐานในการวัดมูลค่าของที่ใช้แลกเปลี่ยน ปัญหาเรื่องการขนส่ง ปัญหาเกี่ยวกับการกักขังและการใช้คืน และปัญหาเกี่ยวกับการดูแลรักษา

เริ่มใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน โดยเงินที่ใช้ในยุคเริ่มต้นคือ ทองคำ ต่อมาพัฒนาเป็นเงินกระดาษ และในที่สุดได้พัฒนาเป็นรูปแบบการค้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)<sup>2</sup>

การทำสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศแต่เดิมนั้นไม่มีกฎเกณฑ์ที่ใช้บังคับต่อสัญญาโดยเฉพาะ ดังนั้น คู่สัญญาแต่ละฝ่ายจะพยายามเจรจาต่อรองที่จะให้กฎหมายภายในประเทศของตนมีผลบังคับใช้ในสัญญา ซึ่งขึ้นอยู่กับว่า คู่สัญญาฝ่ายใดจะมีอำนาจต่อรองมากกว่ากัน และเป็นไปได้ว่ากฎหมายว่าด้วยการซื้อขายของประเทศหนึ่งมักจะแตกต่างจากอีกประเทศหนึ่งจึงทำให้เกิดความไม่มั่นใจในสิทธิและหน้าที่ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่ต่างรัฐกันซึ่งเป็นปัญหาประการหนึ่งและในกรณีที่คู่สัญญาไม่ได้ตกลงโดยชัดแจ้งในสัญญาว่าจะเลือกกฎหมายใดมาบังคับใช้ก็เป็นปัญหาอีกประการหนึ่งในการเลือกใช้กฎหมายที่บังคับต่อสัญญา ซึ่งอาจแก้ไขได้โดยการใช้กฎหมายขัดกันของศาลในประเทศที่คู่สัญญานำเสนอข้อพิพาทอย่างไรก็ตามปัญหาที่อาจเกิดตามมาก็คือกฎหมายขัดกันของแต่ละประเทศยังมีความแตกต่างกันไปตามระบบกฎหมายและยังมีความไม่ทันสมัยไม่สอดคล้องกับวิธีปฏิบัติทางการค้าระหว่างประเทศด้วย

ดังนั้น เพื่อการแก้ไขปัญหาดังกล่าว คณะกรรมการกฎหมายการค้าระหว่างประเทศของสหประชาชาติ (United Nations Commission on International Trade Law) มีชื่อย่อว่าUNCITRAL ซึ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งขององค์การสหประชาชาติจึงได้ร่างกฎหมายแม่แบบในการค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะสำหรับการซื้อขาย เรียกว่า United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980 (CISG) ขึ้น ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้

---

<sup>2</sup> E-Commerce คือ การดำเนินธุรกิจการค้าหรือการซื้อขายบนระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยผู้ซื้อ (Customer) สามารถดำเนินการ เลือกสินค้า คำนวนเงิน ตัดสินใจซื้อสินค้า โดยใช้วงเงินในบัตรเครดิต ได้โดยอัตโนมัติ ผู้ขาย (Business) สามารถนำเสนอสินค้า ตรวจสอบวงเงินบัตรเครดิตของลูกค้า รับเงินชำระค่าสินค้า ตัดสินค้าจากคลังสินค้า และประสานงานไปยังผู้จัดส่งสินค้า โดยอัตโนมัติ กระบวนการดังกล่าวจะดำเนินการเสร็จสิ้นบนระบบเครือข่าย Internet

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1988 เป็นกฎหมายรวม 67 ประเทศ ทั้งนี้เกือบทั้งหมดของประเทศที่เข้าร่วมเป็นภาคีล้วนเป็นชาติมหาอำนาจทางการค้า ยกเว้น สหราชอาณาจักรหรืออังกฤษ และญี่ปุ่น ต่อมาทางหอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce หรือ ICC) ซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ ปารีส และมีสำนักงาน ICC ประจำอยู่ในแต่ละประเทศที่เป็นสมาชิกทั่วไปร่วมร้อยแห่ง รวมทั้งประเทศไทยด้วย จึงได้กำหนด Incoterms (International Commercial Terms) ขึ้นมา กล่าวอีกอย่างหนึ่ง Incoterms ก็คือ ข้อตกลงทางการค้า (Trade Terms) นั่นเอง แต่เป็นข้อตกลงทางการค้า (Trade Terms) ที่ทั่วทั้งโลกยอมรับ เริ่มด้วยปี 1936 หรือเมื่อประมาณ พ.ศ. 2479 Incoterms ของหอการค้านานาชาติ (ICC) ได้ออกใช้เป็นครั้งแรก และมีการแก้ไขต่อๆ มา อีกหลายครั้ง และฉบับสุดท้าย ซึ่งเริ่มใช้เป็นทางการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2011 (พ.ศ. 2554) เป็นต้นมา มีชื่อเรียกว่า "Incoterms 2010" เพื่อใช้แทน Incoterms 2000 ซึ่ง ตามเอกสารของหอการค้านานาชาติ บันทึกให้เป็นที่ยอมรับ ทราบกันว่าบรรดาสัญญาซื้อขายที่ทำภายใต้ Incoterms 2000 ยังมีผลใช้บังคับได้ แม้จะล่วงเลยปี พ.ศ. 2555 ก็ตาม นอกเหนือจากนั้นการทำสัญญาซื้อขายสินค้าภายหลังจากนี้ คู่สัญญายังสามารถเลือกได้ว่าจะใช้เทอมการค้าตามอินโคเทอม ฉบับก่อนฉบับใดก็ได้ แต่ต้องระบุไว้ในสัญญาให้ชัดเจน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดข้อพิพาทขึ้น

โดยหอการค้านานาชาติได้ให้คำแนะนำการใช้อินโคเทอมว่า ในการทำสัญญาซื้อขาย ผู้ซื้อและผู้ขายควรตกลงเลือกใช้เทอม ตามอินโคเทอมที่เหมาะสมกับสินค้าและวิธีการขนส่ง โดยสามารถศึกษาได้จากคำอธิบายและแนวทางในการใช้ Incoterms 2010 แต่ละเทอมได้จากเอกสารของหอการค้านานาชาติ (เป็นเอกสารลิขสิทธิ์ที่พิมพ์จำหน่ายไม่ได้แจก) จึงเป็นเรื่องที่ผู้นำเข้าและส่งออกควรได้ศึกษาทำความเข้าใจกับ Incoterms 2010 เพื่อประโยชน์ในการเจรจาทำความเข้าใจซื้อขายให้เกิดประโยชน์สูงสุดทุกครั้งที่มีการใช้ Trade Terms โดยมีความประสงค์จะให้ตีความหมายตามที่หอการค้านานาชาติวางกฎระเบียบไว้ ผู้ซื้อและ/หรือผู้ขาย จะต้องระบุอย่างชัดเจน ไว้ในใบเสนอราคา ในอินวอยส์ ในสัญญาซื้อขาย หรือในเลตเตอร์ออฟเครดิต ฯลฯ เป็นวงเล็บต่อท้าย Trade Terms นั้นๆ ว่า "(Incoterms 2000)" เช่น FOB

Bangkok (Incoterms 2000) เพื่อจะไม่เกิดข้อถกเถียงเมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งกระทำการไม่ถูกต้องตามข้อตกลงนั่นเอง

ในวิจัยฉบับนี้ ได้ใช้ บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เป็นกรณีศึกษา เพื่อใช้ศึกษา วิเคราะห์ และเปรียบเทียบ ประกอบการทำวิจัย โดยในขณะนั้นบริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้ใช้ข้อตกลงอินโคเทอมในรูปแบบของ CIP

### วัตถุประสงค์

1. การนำเข้าชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์จากต่างประเทศในข้อตกลง Incoterm แบบ DDP ดีกว่า CIP กรณีศึกษา บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือไม่
2. การเปลี่ยนข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า ( Incoterms ) จากรูปแบบ CIP มาเป็นรูปแบบ DDP ส่งผลกระทบต่อ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือไม่
3. บริษัทแอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) สามารถเปลี่ยนการใช้ข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า Incoterms จากรูปแบบ CIP มาเป็นรูปแบบ DDP ได้
4. บริษัทแอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้มีการศึกษาข้อมูลและเตรียมพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงของข้อตกลงทางการค้า (Incoterms 2010)

### กรอบแนวความคิดในการวิจัย

การงานวิจัยครั้งนี้มีขอบเขตของการศึกษาซึ่งผู้วิจัยจึงได้กำหนดขอบเขตของเนื้อหาไว้โดยจะเน้นถึงลักษณะของการวิจัยในเชิงคุณภาพหรือการวิจัยเชิงคุณลักษณะ โดยศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยจากตำรา หนังสือ จากหอสมุดตามสถานที่ต่างๆ จากสื่ออิเล็กทรอนิกส์และมีการรวบรวมข้อมูล ทฤษฎีจากบทความ และการสัมภาษณ์ โดยนำผลการสัมภาษณ์เชิงลึกแล้ว

นำมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลปฐมภูมิที่ได้เพื่อวิเคราะห์ว่ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเลือกใช้ Incoterms 2000 ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นพื้นฐานของการวิเคราะห์ถึงแนวโน้ม บทบาทของ Incoterms 2010 แบบ DDP (Incoterm 2010) ที่คาดว่าจะสามารถนำมาทดแทน Incoterms แบบ CIP (Incoterms 2010) ภายในอนาคต โดยใช้เป็นกรณีศึกษาบริษัทแอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี (Advance Information technology) เป็นหลักเกณฑ์ในงานวิจัย รวมทั้งเสนอข้อคิดเห็นต่างๆ ที่อาจจะเป็นประโยชน์เพิ่มเติมแก่ผู้ที่สนใจต่อไปได้

### ทฤษฎีแนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศพยายามอธิบายถึงชนิดของสินค้าที่ซื้อขาย และประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศ

1. ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ อדם สมิท นักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกในปลายศตวรรษที่ 18 ได้เสนอทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ โดยยึดหลักการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมาใช้ เห็นว่าการค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศคู่ค้าเมื่อแต่ละประเทศยึดหลักในเรื่องการแบ่งงานกันทำ หมายความว่า ประเทศใดที่ถนัดในการผลิตสินค้าอย่างใด ก็ควรผลิตสินค้าอย่างนั้นนำมาแลกเปลี่ยนกันจะส่งผลให้เพิ่มความมั่งคั่งในรูปของผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้น

สาระสำคัญของทฤษฎีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ คือ ประเทศหนึ่งจะ 'ได้เปรียบโดยสัมบูรณ์' ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่ง ด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนเท่ากันหรือผลิตได้จำนวนเท่ากันได้ โดยการใช้ปัจจัยการผลิตที่น้อยกว่า ดังนั้นประเทศควรทำการผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยสัมบูรณ์เพื่อการส่งออกแล้วซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบโดยสัมบูรณ์เป็นสินค้าเข้า

2. ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของเดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) นักเศรษฐศาสตร์สมัยคลาสสิก ได้พัฒนาทฤษฎีต่อจากทฤษฎีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของ อדם สมิท

(Adam Smith) โดยเขาไม่เห็นด้วยกับ สมิท ในประเด็นต่อไปนี้คือ

- ประเทศคู่ค้าที่ผลิตสินค้าและส่งออกนั้นควรจะเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้เสมอไป

- ประเทศสามารถผลิตสินค้าและส่งออกอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้ ถ้าประเทศนั้นมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้า

- ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของประเทศคู่ค้าในทุกกรณีของการผลิตสินค้า ก็มีได้หมายความว่า ประเทศนั้นสมควรผลิตสินค้าเสียทุกอย่าง หากแต่สมควรที่จะเลือกผลิตสินค้าส่งออกชนิดที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่า

- ในทางปฏิบัติ การค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้น แม้ว่าประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ (เสียเปรียบโดยสัมบูรณ์) เหนืออีกประเทศหนึ่งและประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้นในรูปผลผลิตรวมที่เพิ่มขึ้น

### ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิก (Classic Theory) ของอดัม สมิท<sup>3</sup> และเดวิด ริคาร์โด<sup>4</sup>

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยของคลาสสิกนี้จะถือว่า แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการกำหนดมูลค่าของสินค้า ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเด็ดขาดและทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งทั้งสองทฤษฎีจะทำการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของแต่ละประเทศ และเลือกผลิตในสินค้าที่ประเทศของตนมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่า หรือประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนถนัดโดยเปรียบเทียบระหว่างกัน การแลกเปลี่ยนจะมีขอบเขตอยู่ระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ โดยเปรียบเทียบของประเทศทั้งสอง

<sup>3</sup> เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) นักเศรษฐศาสตร์ชาวอิตาลี

<sup>4</sup> อดัม สมิท (Adam Smith) นักปรัชญาศีลธรรม และ นักเศรษฐศาสตร์การเมืองผู้บุกเบิกชาวสกอตแลนด์ ทรัพยากรธรรมชาติโดยใช้แนวคิดเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต ซึ่งในประเทศต่างๆ จะแตกต่างกันไปตามปริมาณทรัพยากรการผลิตที่มีอยู่ในประเทศ



## ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยนีโอคลาสสิก (Neo-classic Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยนีโอคลาสสิก ได้นำทฤษฎีในสมัยคลาสสิกมาปรับปรุงแก้ไข ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการค้าแบบต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) โดยต้นทุนค่าเสียโอกาสจะถูกนำมาเป็นหลักในการพิจารณาเนื่องจากต้นทุนค่าเสียโอกาสในการผลิตสินค้าในแต่ละประเทศสามารถวัดได้จากมูลค่าสูงสุดของสินค้าอื่นที่ประเทศนั้นไม่ได้ผลิต ดังนั้นประเทศจะได้รับประโยชน์ที่สามารถระบายสินค้าที่ผลิตได้มากและซื้อสินค้าที่ตนผลิตได้ไม่พอกับการบริโภคเข้าประเทศ และทฤษฎีการค้าที่พิจารณาปริมาณ

## ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory) ของ Heckscher<sup>5</sup> and Ohlin<sup>6</sup>

นักเศรษฐศาสตร์ได้ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิกโดยเพิ่มข้อสมมติฐานในการพิจารณา คือ มีปัจจัยการผลิตหลายชนิด การทดแทนกันของปัจจัยไม่สมบูรณ์ การโยกย้ายปัจจัยการผลิตจะเกิดต้นทุนเพิ่ม และมีต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) เกิดขึ้น การโยกย้ายปัจจัยการผลิตแยกได้ 3 ลักษณะ คือ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนเพิ่มขึ้น และต้นทุนลดลง

## ประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศ

การดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี<sup>7</sup> นอกจากจะก่อให้เกิดผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าที่สำคัญอย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกัน ได้แก่

<sup>5</sup> Filip Eli Heckscher เป็นนักเศรษฐศาสตร์การเมือง และ นักประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ ชาวสวีเดน

<sup>6</sup> Bertil Gotthard Ohlin นักเศรษฐศาสตร์ และนักการเมืองชาวสวีเดน

<sup>7</sup> การค้าเสรี (อังกฤษ: Free Trade) คือแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ที่หมายถึงการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศโดยไม่มีกีดกันภาษีศุลกากร และการกีดกันทางการค้าอื่นๆ รวมไปถึงการเคลื่อนย้ายแรงงานและทุนข้ามเขตแดนระหว่างประเทศโดยอิสระ

1. ผลต่อแบบแผนการบริโภค และราคาของสินค้า เนื่องจากการค้าขายระหว่างประเทศ ทำให้จำนวนสินค้าที่อุปโภคและบริโภคมีเพิ่มมากขึ้นความเป็นอยู่ของผู้บริโภคจะดีขึ้น ทั้งนี้ประเทศต่างๆ จะพากันผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากขึ้น และหันไปซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบทางการผลิตจากประเทศอื่นมากขึ้น ทำให้อุปทานของสินค้าเพิ่มมากขึ้นส่งผลในระดับราคาสินค้านั้นมีแนวโน้มต่ำลง

2. ผลต่อคุณภาพและมาตรฐานสินค้า การค้าระหว่างประเทศนอกจากจะทำให้ปริมาณการผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ยังทำให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้น เพราะมีการแข่งขันในด้านการผลิตมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกเข้มงวดในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเนื่องจากต้องเผชิญกับคู่แข่ง ทำให้ต้องพัฒนาการผลิตโดยใช้เทคนิคและวิทยาการให้ก้าวหน้าและทันสมัย เรามักจะได้ยินเสมอว่า สินค้าประเภทอุตสาหกรรมที่ผลิตในบางประเทศ มีชื่อเสียงและเป็นที่ยุ้จักคุ้นเคยของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น ราคาต่ำ คุณภาพสูงและรูปร่างลักษณะสวยงามทำให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเป็นอันมาก เช่น วิทยุ โทรทัศน์และวิดีโอ ของญี่ปุ่น เป็นต้น และนับวันสินค้าเหล่านี้เป็นที่ต้องการของประเทศอื่นๆ มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ประเทศที่นำเข้าทั้งหลายสามารถควบคุมมาตรฐานการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตเพื่อตอบสนองภายในประเทศ เพราะว่า การควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเป็นไปได้ด้วยความยากลำบากกว่าเนื่องจากผู้ผลิตสินค้าจะอยู่กระจัดกระจายทั่วไป

3. ผลต่อความชำนาญเฉพาะอย่าง การค้าระหว่างประเทศทำให้ประเทศต่างๆ หันมาผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่สูงกว่าเพื่อส่งเป็นสินค้าออกมากขึ้นแต่เนื่องจากปัจจัยการผลิตมีจำนวนจำกัด ฉะนั้นจึงต้องดึงปัจจัยการผลิตจากการผลิตสินค้าชนิดอื่น ซึ่งบัดนี้ผลิตน้อยลง เพราะมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบ (comparative disadvantage) เช่น

ไทยตั้งปัจจัยการผลิตจากการผลิตผ้ามาผลิตข้าว ส่วนญี่ปุ่นก็จะตั้งปัจจัยการผลิตจากข้าวมาผลิตผ้าแทน เพราะฉะนั้น ปัจจัยการผลิตจะมีความชำนาญเฉพาะอย่างมากขึ้น เกิดการประหยัดต่อขนาด (economy of scale) เป็นผลให้ต้นทุนต่อหน่วยลดต่ำลง

4. ผลต่อการเรียนรู้ในด้านเทคโนโลยีการบริหารและการจัดการ การค้าระหว่างประเทศทำให้สามารถเรียนรู้ทางด้านเทคนิคการผลิต โดยการนำเอาเทคนิคการผลิตหรือวิธีการผลิตที่เหมาะสมและทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าภายในประเทศ เช่น เทคนิคหรือวิธีการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตทางด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเลียนแบบระหว่างประเทศ ซึ่งวิธีการนี้ประเทศญี่ปุ่นในอดีต ได้นำไปใช้ และได้ผลมาแล้วโดยได้เลียนแบบเทคนิคและวิธีการผลิตของอังกฤษ และประเทศชั้นนำในยุโรปโดยการนำสิ่งใหม่คิดออกไปขายแลกกับการนำเขาสินค้าประเภททุนและเครื่องจักรส่งผลให้ญี่ปุ่นกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วได้ในที่สุด ในขณะที่เดียวกันการค้าระหว่างประเทศเปิดโอกาสให้ประเทศต่างๆ ได้เรียนรู้และนำเอาเทคนิคทางการจัดการ หรือเทคนิคทางด้านการบริหาร จากประเทศที่ก้าวหน้าหรือพัฒนาแล้ว ไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา<sup>8</sup> ดังนั้นประเทศต่างๆ จึงนิยมเปิดการค้าขายติดต่อกับต่างประเทศ การปิดประเทศ

5. ผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปเชื่อว่าการค้าระหว่างประเทศเป็นตัวจักรที่สำคัญที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาโดยผ่านกระบวนการส่งออกเพราะว่าประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไป ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีฐานะยากจน ตลาดภายในประเทศแคบ จึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่พัฒนา

<sup>8</sup> ประเทศกำลังพัฒนา เป็นคำที่ใช้เรียกประเทศที่มีมาตรฐานการดำรงชีวิตปานกลาง-ต่ำ พื้นฐานอุตสาหกรรมยังไม่พัฒนา และมีดัชนีการพัฒนามนุษย์ (Human Development Index) อยู่ในระดับปานกลาง-ต่ำ ไม่ติดต่อกับต่างประเทศนั้นจะทำให้ประเทศนั้น ไม่มีโอกาสที่จะเรียนรู้เทคนิคดังกล่าว การเปิดประเทศติดต่อกับประเทศต่างๆ ของสาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบัน ก็ตั้งอยู่บนหลักการและเหตุผลดังกล่าวแล้ว

แล้วเนื่องจากประชากรมีระดับรายได้สูง ตลาดภายในประเทศกว้างขวางตลอดจนการคมนาคมสะดวกสบาย มีผลให้ความต้องการในการซื้อสินค้าและบริการจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้น เพราะฉะนั้นการพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาประเทศในขณะเดียวกัน ผลจากการที่มีรายได้จากการส่งออกมากขึ้น ย่อมทำให้ประเทศกำลังพัฒนามีเงินตราต่างประเทศเพื่อที่จะนำเข้าสินค้าทุนและเครื่องจักร เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดังกล่าว ย่อมใช้เงินทุนเป็นจำนวนมหาศาลเกินกว่าความสามารถของประเทศกำลังพัฒนาจะหามาได้ในระยะเวลาอันสั้น

6. ผลต่อรายได้และการจ้างงาน การส่งออกเพิ่มขึ้นย่อมมีผลให้รายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้น หรือเป็นการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศนั่นเอง การเพิ่มขึ้นของการส่งออก จะทำให้ประเทศได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศ ซึ่งมีผลให้กระแสหมุนเวียนของรายได้ในระบบเศรษฐกิจขยายตัวสูงขึ้น ผู้ผลิตจะเพิ่มการใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของผู้ผลิตก็จะตกไปเป็นรายได้ของบุคคลกลุ่มอื่นๆ ต่อไปกระบวนการเช่นนี้จะดำเนินไปเรื่อยๆ และเมื่อรวมรายได้ของบุคคลที่เพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจ จะเห็นว่ารายได้ประชาชาติก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนสูงกว่ารายรับจากการส่งออกในครั้งแรกเป็นหลายเท่า และผลจากการเพิ่มของรายได้ประชาชาตินี้เอง ย่อมเป็นผลทำให้มีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและบริการภายในประเทศทำให้การผลิต รายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายตัวมากขึ้น

### ผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ

แม้ว่าการค้าระหว่างประเทศ จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น การค้าระหว่างประเทศก็มีผลกระทบที่ไม่พึงปรารถนาแก่ประเทศคู่ค้าได้เหมือนกัน ผลกระทบที่สำคัญพอจะจำแนกได้อย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกันคือ

1. ผลต่อเสถียรภาพของราคา การค้าระหว่างประเทศที่มุ่งเน้นให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่ก็ชนิดหรือชนิดเดียวกันนั้นจะ

เป็นผลให้รายได้ของประเทศขึ้นอยู่กับกรจำหน่ายสินค้าออกเพียงไม่กี่ชนิด การผลิตและรายได้ของประเทศจึงเปลี่ยนแปลงได้ง่าย ตัวอย่างเช่น ในอดีตที่ผ่านมารายได้จากส่งออกของไทยมาจากข้าว ยามใดที่ไทยสามารถส่งข้าวออกได้มาก เนื่องจากความต้องการข้าวในตลาดโลกมีสูงจะมีผลให้รายได้ของประเทศเพิ่มขึ้น ทำให้เศรษฐกิจรุ่งเรือง และประชาชนมีการใช้จ่ายมากจะทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อได้

ในกรณีตรงข้าม หากอุปสงค์จากต่างประเทศในการเสนอซื้อข้าวลดลงอย่างมาก ก็จะทำให้รายได้จากการจำหน่ายข้าวลดลง การใช้จ่ายในประเทศลดลง จนทำให้เกิดภาวะเงินฝืด เป็นต้น และถ้าระบบเศรษฐกิจมีการพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศในระดับสูงก็จะก่อให้เกิดปัญหาของเสถียรภาพราคาได้เช่นกัน เช่น การขึ้นราคาน้ำมันดิบอย่างฮวบฮาบของกลุ่มผู้ผลิตน้ำมันเพื่อส่งออก (OPEC)<sup>9</sup> เมื่อ พ.ศ. 2516 และ พ.ศ. 2523 ทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อขึ้นทั่วโลกและมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอันมาก เนื่องจากน้ำมันเป็นสิ่งจำเป็นในการผลิต ทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าสูงขึ้น ราคาสินค้าจึงต้องสูงขึ้นตาม ทำให้ระดับราคาสินค้าโดยทั่วไปสูงขึ้นได้

2. ผลต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจจะหว่างประเทศ การเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่สนับสนุนให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบกับนั้นมีผลให้หลายๆ ประเทศอาจต้องซื้อสินค้าเข้าประเทศเป็น

<sup>9</sup> กลุ่มโอเปค ( Organization of Petroleum Exporting Countries-OPEC) ได้ถือกำเนิดขึ้นในปี พ.ศ. 2503 มีสมาชิกก่อตั้ง 5 ประเทศอันประกอบด้วย ประเทศซาอุดีอาระเบีย ประเทศอิรัก ประเทศอิหร่าน ประเทศคูเวต และ ประเทศเวเนซุเอลา โดยมีสำนักงานใหญ่ที่ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ในปัจจุบัน มีสมาชิกเพิ่มเติมอีก 7 ประเทศ คือ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ประเทศกาตาร์ ประเทศไนจีเรีย ประเทศแอลจีเรีย ประเทศลิเบีย ประเทศอินโดนีเซีย (ต่อมาถอนตัวในปี ค.ศ.1994) ประเทศกาบอง (ต่อมาถอนตัวในปี ค.ศ.2008) ประเทศเอกวาดอร์ (เคยเป็นสมาชิกในปี ค.ศ. 1973 แล้วถอนตัวไป ปัจจุบันกลับมาในปี 2007) และล่าสุดประเทศแองโกลารวมเป็น 14 ประเทศและได้ย้ายสำนักงานใหญ่ไปที่เวียนนา ประเทศออสเตรีย ในปี พ.ศ. 2508 มีจุดประสงค์เพื่อแสวงหาและรักษาผลประโยชน์ของสมาชิกของประเทศผู้ผลิตน้ำมันปิโตรเลียมรายใหญ่ของโลกและตั้งราคาน้ำมัน

มูลค่ามากกว่ามูลค่าสินค้าออก ทำให้เกิดการขาดดุลในดุลการค้าอาจจะทำให้ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศขาดดุลด้วย ซึ่งจะทำให้ประเทศต้องสูญเสียทองคำ หรือทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ (ดังจะได้กล่าวต่อไป) สาเหตุสำคัญเนื่องจากอัตราการค้า (term of trade) ของประเทศคู่ค้าไม่เท่ากัน

ในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไป สินค้าส่งออกมักจะเป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งระดับราคามักจะต่ำกว่าและขาดเสถียรภาพ เมื่อเทียบกับราคาสินค้านำเข้า ซึ่งมักจะเป็นสินค้าจำพวกทุนและสินค้าอุตสาหกรรม ผลที่ตามมาคืออัตราการการค้าของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลง นั่นคือ มูลค่าจากการส่งสินค้าออกน้อยกว่ามูลค่าของสินค้านำเข้าส่งผลให้เกิดปัญหาเสถียรภาพเศรษฐกิจศาสตร์ต่อประเทศคือ ปัญหาดุลการค้าและดุลการชำระเงินขาดดุลในที่สุด

3. ผลต่อความเป็นธรรมในการกระจายรายได้ระหว่างประเทศ การที่อัตราการการค้าระหว่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลงนั้น ทำให้การกระจายรายได้ในระดับนานาชาติซึ่งไม่เท่าเทียมกันอยู่แล้วยิ่งมีความไม่เป็นธรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นการโอนทรัพยากรจากประเทศกำลังพัฒนา ไปสู่ประเทศพัฒนาโดยกระบวนการขาดดุลการค้าและดุลการชำระเงินนั่นเอง ในขณะที่การหลอหลอมระดมระหว่างประเทศให้อยู่ในแบบแผนเดียวกันก็เป็นกลไกสำคัญอีกประเภทหนึ่งที่ทำให้การกระจายรายได้ระหว่างประเทศเลวลงเพราะว่าบริษัทการค้าขนาดใหญ่ในประเทศที่ตามมาก็คือ การบริโภคสินค้าจำพวกอุปโภคและบริโภคในสินค้าอุตสาหกรรมนำเข้ามามีมากขึ้น ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศมากขึ้น ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า

4. ผลต่อประสิทธิภาพของนโยบายทางเศรษฐกิจ ยิ่งภาคการค้าระหว่างประเทศขนาดใหญ่ขึ้นเพียงใดทำให้การดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีประสิทธิภาพน้อยลงเท่านั้น เช่น เมื่อเกิดปัญหาเงินเฟ้อขึ้นภายในประเทศที่ผ่านกลไกของทั้งราคาสินค้าออกและราคาสินค้าเข้า นโยบายเพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อจะมีความยุ่งยากมากขึ้นตามไปด้วย เพราะในกรณีเช่นนี้รัฐบาลไม่เพียงแต่จะต้องเข้าใจกลไกการทำงานของระบบเศรษฐกิจภายใน

ประเทศว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร หากทว่ายังต้องมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเศรษฐกิจและนโยบายทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าด้วยว่ามีผลกระทบอย่างไรต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ ทำให้กลไกแก้ไขปัญหาดังกล่าวซับซ้อนขึ้น

5. ผลต่อรายได้และการจ้างแรงงาน ประเทศที่มีการพึ่งพาทางการค้าระหว่างประเทศในระดับที่สูง หากรายได้จากการส่งออกลดลงก็ดี หรือการนำเข้าเพิ่มขึ้นมากก็ดี โดยที่ผลสุทธิของการนำเข้าสูงกว่าการส่งออกย่อมส่งผลให้รายได้และการจ้างงานของประเทศนั้นลดลง ผลจะเป็นไปในทางตรงกันข้ามกับที่กล่าวมาแล้ว

6. ผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศ การดำเนินนโยบายการค้าโดยเสรีที่มุ่งให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนมีความได้เปรียบเพียงไม่กี่ชนิดหรือเพียงชนิดเดียว ส่งผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศได้ง่าย เพราะถ้ามหากว่าการค้าต่างประเทศต้องหยุดชะงักลง ไม่ว่าจะเป็นด้วยเหตุผลที่สำคัญ เช่น การเกิดสงคราม การขัดแย้งทางด้านการเมืองกับบางประเทศ ความยุ่งยากทางด้าน การขนส่งระหว่างประเทศ เป็นต้น ย่อมส่งผลให้ประชาชนภายในประเทศเดือดร้อน เนื่องจาก การขาดแคลนสินค้าอุปโภคบริโภค ขาดแคลนวัตถุดิบ และสินค้าทุนในการพัฒนาประเทศ เป็นต้น จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นทำให้ไม่มีประเทศใดในโลกนี้ยึดถือนโยบายการค้าเสรี ตามหลักการแบ่งงานการทำระหว่างประเทศของเดวิด ริคาร์โด และนักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกอย่างแท้จริง แต่ได้หันมาใช้นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมหรือการผลิตสินค้าชนิดต่างๆ ขึ้นใช้เองในประเทศเพื่อมิให้เศรษฐกิจของประเทศต้องขึ้นอยู่กับการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจนเกินไป เนื่องจากอุตสาหกรรมที่ตั้งขึ้นภายในประเทศ อาจยังไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าต่างประเทศได้ รัฐจึงจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือและคุ้มกันโดยใช้มาตรการที่สำคัญ คือ กำแพงภาษีสินค้าขาเข้า (import tariffs)<sup>10</sup> และโควตานำเข้า เป็นต้น

<sup>10</sup> กำแพงภาษี คือ ภาษีที่ไม่เกิดจากการมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่เป็นภาษีที่สกัดกั้นการไหลบ่าของสินค้าจากต่างประเทศที่จะเข้ามาภายในประเทศ เพื่อป้องกันมิให้ถูกโจมตีจากสินค้าต่างประเทศ ที่มีคุณภาพและราคาถูกกว่า

บทความนี้ ว่าถึงรายละเอียดของการค้าระหว่างประเทศ ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ ความเป็นมาที่ทำให้มีการค้าระหว่างประเทศ สาเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ ความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory) ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิก (Classic Theory) ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory) ที่มาจากการศึกษาและแก้ไขปรับปรุงทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิกโดยเพิ่มข้อสมมติฐานในการพิจารณา รวมถึงผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศในด้านต่างๆ

ซึ่งการที่เราจะทำการวิจัยเกี่ยวกับเงื่อนไขทางการค้าเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการนำ DDP มาใช้แทน CIP นั้น เราควรที่จะต้องศึกษาถึงรายละเอียดของการค้าระหว่างประเทศ ว่ามีความเป็นมาอย่างไร รวมถึงศึกษาทฤษฎีต่างๆของการค้าระหว่างประเทศ ในการที่จะนำมาเปรียบเทียบถึงความเป็นไปได้ในการนำระบบ DDP มาใช้

## INCOTERMS

Incoterms (International Commercial Terms) เป็นข้อกำหนดการส่งมอบสินค้า (Term Of Shipment) ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่เป็นสากล ซึ่งกำหนดขึ้นโดยสภาหอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce) Incoterm 1990 เป็นฉบับที่ประกาศใช้ในปี ค.ศ. 1990 ส่วน Incoterm 2000 เป็นฉบับที่แก้ไขเพิ่มเติมในบางส่วนที่เป็นปัญหาอยู่ของ Incoterms 1990 และประกาศใช้ในปี ค.ศ. 2000 เพื่อให้คู่ค้าแต่ละฝ่ายทราบถึงขอบเขตความรับผิดชอบภาระหน้าที่ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และความเสี่ยงต่ออุบัติเหตุในการขนส่งสินค้าจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อ ข้อกำหนดอันเป็นสากลนี้ช่วยให้ ผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่ในประเทศที่ต่างกัน มีภาษาและวัฒนธรรมทางการค้าที่ต่างกัน สามารถเข้าใจตรงกันในเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าได้

## INCOTERMS แยกกลุ่มตามวิธีการขนส่ง (Mode of Transport)

Incoterms สามารถแยกออกได้เป็น 4 กลุ่ม(เทอม) ซึ่งถูกแบ่งออกอีกเป็น 13 รูปแบบ มีดังนี้



### 1. EXW (.....name Point within the place of Seller)

ย่อจากคำว่า “Ex Works” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบ ณ สถานที่ของผู้ขายเอง โดยผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะ ไม่ต้องทำพิธีการส่งออก ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าจากสถานที่ของผู้ขายไปยังจุดหมายปลายทาง และความเสี่ยงภัยต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ EXW นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าสำหรับส่งมอบที่หน้าโรงงานของ A หลังจากนั้น การขนส่ง พิธีการส่งออก-นำเข้า และค่าใช้จ่ายต่างๆ จะเป็นหน้าที่ของ B ทั้งหมด

### 2. FCA (.....name Point within the Place of Shipment)

ย่อจากคำว่า “Free Carrier” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายจะต้องทำพิธีการส่งออก รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าและความเสี่ยงภัยระหว่างการขนส่งจากสถานที่ของผู้ขายจนถึงสถานที่ของผู้รับขนส่งฯ ส่วนค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าและความเสี่ยงภัยต่างๆ จากสถานที่ขนส่งสินค้าที่ประเทศต้นทางไปยังจุดหมายปลายทาง เป็นของผู้ซื้อ

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ FCA นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา และต้องทำพิธีส่งออก และจ่ายค่าขนส่งจากโรงงานหรือคลังสินค้ามายังท่าเรือประเทศสหรัฐอเมริกาที่จะทำการส่งมอบระหว่างการขนส่ง A จะเป็นผู้รับผิดชอบความเสี่ยง หลังจากส่งมอบแล้วค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงทั้งหมดจะเป็นของ B

### 3. FAS (.....name Port of Shipment)

ย่อจากคำว่า “Free Alongside Ship” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้นำสินค้าไปยังท่า

เรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ส่วนค่าใช้จ่ายในการนำของขึ้นเรือ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าความเสี่ยงภัยในการนำของขึ้นเรือและระหว่างการขนส่ง เป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบไปยังท่าเรือและผู้ซื้อต้องรับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกด้วย

**ตัวอย่าง A** (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา)ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ FAS นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบต่อความเสี่ยงจะหมดกั้ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ และจ่ายค่าขนส่งส่งจากโรงงานหรือคลังสินค้ามายังท่าเรือประเทศสหรัฐอเมริกาที่จะทำการส่งมอบ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าความเสี่ยงภัยในการนำของขึ้นเรือและระหว่างการขนส่ง เป็นภาระของ B ทันทีที่สินค้าถูกขนขึ้นเรือ B ต้องรับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกด้วย

#### 4. F.O.B. (.....name Port of Shipment)

ย่อมาจากคำ ว่า "Free on Board" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบต่อการทำพิธีการส่งออกด้วย ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ของผ่านท่าเรือไปแล้ว

**ตัวอย่าง A** (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา)ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ F.O.B นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบต่อความเสี่ยงจะหมดกั้ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ A เป็นผู้รับผิดชอบต่อการทำพิธีการส่งออก B เป็นผู้รับผิดชอบต่อค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเมื่อสินค้าถูกขนย้ายขึ้นเรือที่ B เตรียมไว้

### 5. CFR (.....name Port of Destination)

ย่อมาจากคำว่า “Cost and Freight” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญา ก็ต่อเมื่อผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกัปเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ของผ่านกัปเรือไปแล้ว

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CFR นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบความเสี่ยงจะหมดก็ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก และจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า B เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเมื่อสินค้าถูกขนย้ายขึ้นเรือที่ B เตรียมไว้

### 6. CIF (.....name Port of Destination)

ย่อมาจากคำว่า “Cost, Insurance and Freight” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญา ก็ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกัปเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางเรือ และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CIF นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบความเสี่ยงจะหมดก็ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก และจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า (คุ้มครองความเสี่ยงจนถึง B) ส่วนค่าใช้จ่ายที่เหลือ เป็นหน้าที่ของ B

### 7. CPT (.....name Point within the Place of Destination)

ย่อจากคำว่า “Carriage Paid To” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญา ก็ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่ง

ที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบให้แก่ผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CPT นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา A ผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของ B เมื่อสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา

#### 8. CIP (.....name Point within the Place of Destination)

ย่อจากคำว่า "Carriage and Insurance Paid To" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CIP นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา A ผู้รับผิดชอบ ในการทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า (คุ้มครองความเสี่ยงจนถึง B) ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของ B เมื่อสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา

#### 9. DAF (.....name Point within the Place of Frontier)

ย่อจากคำว่า "Delivered At Frontier" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบ และได้ทำพิธีการส่งออก ณ พรมแดนที่ระบุโดยผู้ซื้อ

**ตัวอย่าง** A (ผู้ชายจากประเทศเวียดนาม)ทำธุรกิจกับB(ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DAF นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้าเพื่อส่งมอบให้ B ณ ชายแดน ไทย-ลาว และ A ต้องเป็นผู้ทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นของ B

#### 10. DES (.....name Port of Destination)

นอกจากคำว่า “Delivered Ex Ship” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบบนเรือ ณ ท่าเรือปลายทาง ดังนั้นผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบบนเรือที่เมืองท่าปลายทาง โดยผู้ซื้อจะต้องดำเนินการนำเข้าสินค้าเอง

**ตัวอย่าง** A (ผู้ชายจากประเทศสหรัฐอเมริกา)ทำธุรกิจกับB(ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DES นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้ามาส่งให้ B บนเรือ ณ ท่าเรือในประเทศไทย Aเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนสินค้าพร้อมส่งมอบบนเรือ ณ ท่าเรือในประเทศไทย ส่วนที่เหลือเป็นหน้าที่ของ B

#### 11. DEQ (.....name Port of Destination)

นอกจากคำว่า “Delivered Ex Quay” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายพร้อมส่งมอบสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง ดังนั้นผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือปลายทาง ผู้ขายจะต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อด้วย เงื่อนไขการส่งมอบนี้ผู้ซื้อจะระบุให้ผู้ขายเป็นผู้จ่ายภาษีนำเข้าแทนผู้ซื้อด้วยหรือไม่ก็ได้ โดยการระบุต่อท้ายว่า Duty Paid หรือ Duty Unpaid ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจากท่าเรือไปยังสถานที่ของผู้ซื้อเป็นภาระของผู้ซื้อ

**ตัวอย่าง** A (ผู้ชายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DEQ นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้ามาส่งให้ B

ณ ท่าเรือในประเทศไทย Aเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือในประเทศไทยและ A เป็นผู้ดำเนินพิธีการนำเข้าสินค้าให้แก่ B (เงื่อนไขนี้แล้วแต่จะตกลงกัน) ส่วนที่เหลือเป็นหน้าที่ของ B

## 12. DDU (.....name Point within the Place of Destination)

ย่อจากคำ ว่า “Delivered Duty Unpaid” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินพิธีการนำเข้าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อด้วย แต่ผู้ซื้อต้องจ่ายค่าภาษีนำเข้าเอง

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DDU นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้ามาส่งให้ B ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A ต้องเป็นผู้ดำเนินพิธีการนำเข้าสินค้าให้แก่ B แต่ B ต้องจ่ายภาษีนำเข้าเอง

## 13. DDP (.....name Point within the Place of Destination)

ย่อจากคำว่า “Delivered Duty Paid” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ซึ่งผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการ

หมายเหตุ : Incoterms 2000 กำหนดให้ผู้ซื้อเป็นผู้ทำพิธีการนำเข้าและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำพิธีการนำเข้า รวมทั้งการขอใบอนุญาตนำเข้าตลอดจนค่าภาษีอากรนำเข้า

หมายเหตุ : Incoterms 2000 กำหนดให้ผู้ขายเป็นผู้ทำพิธีการส่งออกและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการทำพิธีการส่งออก รวมทั้งการขอใบอนุญาตส่งออกตลอดจนค่าภาษีอากรส่งออก (ถ้ามี)

ส่งออก จ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบ  
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไป  
ยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทาง ผู้ขาย  
ต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสู่สินค้าให้แก่ผู้ซื้อและเป็นผู้จ่ายค่าภาษีนำเข้า  
แทนผู้ซื้อด้วย

**ตัวอย่าง A** (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อใน  
ประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DDU นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้ามาส่งให้ B  
ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก  
จ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จน  
สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A ต้องเป็นผู้ดำเนินการ  
พิธีการนำเข้าสินค้าและจ่ายภาษีนำเข้าให้แก่ B

## ตารางแสดงค่าใช้จ่ายและความรับผิดชอบ Incoterms 2000

Seller						Buyer	
บรรจุภัณฑ์	พิธีการส่งออก	การตรวจสอบ	การบรรจุของ	ค่าระวาง	ประกันภัย	พิธีการนำเข้า	การขนส่งสินค้า
ข้อตกลง Incoterms							
1. EXW (.....name Point within the place of Seller)							
R							
2. FCA (.....name Point within the Place of Shipment)							
			R				
3. FAS (.....name Port of Shipment)							
		R					
4. F.O.B. (.....name Port of Shipment)							
			R				
5. CFR (.....name Port of Destination)							
			R				
6. CIF (.....name Port of Destination)							
			R				
7. CPT (.....name Point within the Place of Destination)							
			R				
8. CIP (.....name Point within the Place of Destination)							
			R				
9. DAF (.....name Point within the Place of Frontier)							
			R				
10. DES (.....name Port of Destination)							
			R				
11. DEQ (.....name Port of Destination)							
			R				
12. DDU (.....name Point within the Place of Destination)							
							R
13. DDP (.....name Point within the Place of Destination)							
							R
	ค่าใช้จ่ายของผู้ขาย			ค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ			
	ค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ			ค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อหรือไม่ได้ตามความต้องการของผู้ซื้อ			R = จุดโอนความเสี่ยง

## ภาพแสดงค่าใช้จ่ายและความรับผิดชอบ Incoterms 2000

จากภาพเป็นการอธิบาย หน้าที่ค่าใช้จ่ายต่างๆ ของแต่ละฝ่ายที่ทำกรซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศ และบ่งบอกจุดที่เปลี่ยนความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายว่าจะสิ้นสุดความรับผิดชอบ ณ จุดใด และในข้อกำหนดใดที่ทางผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องทำประกันตัวสินค้าหรือต้องทำประกันเพิ่มเติมเอง ของ Incoterm 2000



## การแก้ไข Incoterms ในปี 2000

การแก้ไขที่มีหลายครั้งหลายหน ก็เพื่อปรับปรุง Incoterms ให้เข้ากับวิถีปฏิบัติในการค้าที่มีวิวัฒนาการเป็นลำดับมา เป็นต้นว่าเมื่อครั้งที่เริ่มใช้ containers ในการขนส่งสินค้า เป็นเหตุให้ต้องเพิ่มเงื่อนไข FCA เข้ามาใช้ร่วมกันกับ FOB แต่ว่าในกรณีนี้ต่างกันกับ FOB Incoterms 2000 ฉบับนี้ใช้เวลาปรับปรุงจากของเดิมอยู่ราว 2 ปี จึงแล้วเสร็จ โดยพยายามเขียนให้ชัดเจนและถูกต้องขึ้นยิ่งกว่าเก่า นอกจากนั้นก็มีการใช้เอกสารที่ไม่มีกระดาษ (paperless documents) มารวมเข้าไว้ในรายละเอียดด้วย เพื่อให้ใช้ได้กับ e-Commerce ต่อไป เอกสารไร้กระดาษนี้ ใน eUCP (Supplement to UCP 500 for Electronic Presentation - ภาคผนวกของ UCP 500 สำหรับการยื่น (เอกสาร) ทางอิเล็กทรอนิกส์) เขาเรียกว่า Electronic Records

เดิมที่มีผู้แสดงความคิดเห็นว่า เงื่อนไขต่างๆ ที่มีอยู่ใน Incoterms 1990 รวม 13 terms นั้น ยังครอบคลุมไม่ทั่วถึง บ้างก็เสนอแนะให้ใช้เงื่อนไขที่ผันแปร (Variants) หรือเพี้ยนไปบางอย่าง เป็นต้นว่า EXW Loaded, EXW Cleared, FOB Stowed (Trimmed and Secured), CIF Undischarged, CIF Landed และ CIF Loaded ฯลฯ แต่ว่าการประชุมเพื่อแก้ไข Incoterms จาก 1990 มาเป็น 2000 ที่ประชุมตกลงให้ปล่อยไว้ตามเดิม ใครอยากจะใช้เงื่อนไข variants นี้ก็ทำได้ แต่ถือว่าเป็นเรื่องที่อยู่นอกเหนือ Incoterms 2000 ทาง ICC ไม่รับรู้ด้วย

## ข้อสังเกต

Incoterms 2000 ซึ่งเป็นผลงานของคณะผู้ร่างอันมี Professor Jan Ragbag เป็นประธานนี้ ได้รับการต้อนรับอย่างกว้างขวางกว่าเดิมมาก แม้แต่ UNCITRAL (UN Commission on International Trade Law - คณะกรรมการกฎหมายการค้าระหว่างชาติขององค์การสหประชาชาติ) ก็ยังให้การยอมรับนับถือ ที่กล่าวมาข้างต้นเป็นเรื่องของ Incoterms โดยสรุปอย่างย่อที่สุด ซึ่งเชื่อว่าน่าจะอำนวยความสะดวกได้บ้างพอสมควร ปัญหาที่ผู้บรรยายประสบเสมอจนทุกวันนี้ ได้แก่เงื่อนไข CFR อันเป็นเงื่อนไขเก่าแก่ ที่ใช้กันมานานในชื่อเดิมว่า

C&F แต่ได้มีการเปลี่ยนแปลงเป็นใช้อักษรสามตัว และเลิกใช้สัญลักษณ์ "&" ไปแล้ว ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการติดต่อกันโดยใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ เพราะว่าการใช้สัญลักษณ์กับเครื่องคอมพิวเตอร์ในการติดต่อสื่อสาร หรือแม้แต่กับเครื่องเทเล็กซ์ (Telex)<sup>11</sup> นั้นเป็นสิ่งที่กระทำได้ยากเงื่อนไข C&F นี้ ที่เห็นในเทเล็กซ์ เขาใช้กันว่า CNF เพื่อเลี่ยงการใช้สัญลักษณ์ "&" นอกจากนี้แล้ว ที่เห็นว่ายังนิยมใช้กันมากคือ FOB สำหรับการขนส่งทางอากาศ ซึ่งไม่ถูกต้อง หากจะยึดถือตาม Incoterms แล้ว ต้องใช้ FCA แต่อย่างเดียว<sup>12</sup>

### Incoterms 2010

หลังจากใช้ Incoterms 2000 มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 จนถึง ปี พ.ศ. 2551 ทางหอการค้านานาชาติก็เริ่มพิจารณาแก้ไขปรับปรุง Incoterms 2000 เหตุผลที่ต้องมีการแก้ไขปรับปรุงตามถ้อยแถลงของประธานหอการค้านานาชาติประการหนึ่งคือ มีการนำอินโคเทอมบางเทอมไปใช้อย่างผิดความหมาย มีการแปลความแตกต่างกันในแต่ละประเทศ ทำให้เกิดข้อพิพาทและมีการฟ้องร้องกัน<sup>13</sup> เกิดขึ้น และตามเอกสารของหอการค้านานาชาติก็ได้รับไปถึงความจำเป็นในการปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้สอดคล้องกับข้อปฏิบัติทางการค้า เทคโนโลยี และการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์ที่พัฒนาเปลี่ยนแปลงไปตามกาลสมัย อินโคเทอมฉบับใหม่ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของสินค้า และการที่สหรัฐอเมริกาได้แก้ไขกฎหมายทางการค้าเมื่อ พ.ศ. 2547 ที่ได้ยกเลิก

<sup>11</sup> เครื่องเทเล็กซ์ (Telex) เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทางไกล หรือเรียกกันว่า เครื่องโทรพิมพ์ เครื่องโทรพิมพ์นี้ก็คือ เครื่องโทรคมนาคมที่ใช้ติดต่อสื่อสารทางไกล โดยผู้รับและผู้ส่งสามารถติดต่อสื่อความหมายกันได้ โดยใช้เครื่องมือพิมพ์ข้อความ ที่ติดต่อกันออกเป็นตัวอักษรเช่นเดียวกับเครื่องพิมพ์ดีดธรรมดา

<sup>12</sup> สุชิน สมุทวนิช. ที่ปรึกษา หอการค้านานาชาติ ประจำประเทศไทย – ICC Thailand

<sup>13</sup> ระหว่างการลงนามสัญญานำเข้าส่งออก ผู้ซื้อและผู้ขายมีความเป็นไปได้ที่จะกำหนดอย่างชัดเจนหรือแอบแฝงในเรื่อง "ข้อพิพาทเกี่ยวกับความเสี่ยงภัย" ไว้มากมายในสัญญา โดยเจตนาหรือไม่เจตนาก็ตาม มีบางสัญญาที่เห็นได้ชัดว่ามีอยู่แต่คู่สัญญาบางฝ่ายมิได้ใช้ความระมัดระวังอย่างเพียงพอในการประเมินความเสี่ยงและเข้าทำสัญญาอย่างชะล่าใจ จึงมักจะติดกับดักที่ฝ่ายตรงข้ามซุกไว้ได้ง่ายดาย

บทบัญญัติเกี่ยวกับเทอมการส่งสินค้า (US shipment and delivery terms) และให้สามารถรองรับเขตการค้าเสรีเช่นกรณีของสหภาพยุโรปด้วย

สิ่งใหม่ของ Incoterms 2010 คือ ลดเทอมการค้าที่กำหนดไว้ตาม Incoterms 2000 จาก 13 รูปแบบ (เทอม) เหลือ 11 รูปแบบเป็นรูปแบบตาม Incoterms 2000 เดิม 9 รูปแบบเป็นรูปแบบใหม่ 2 รูปแบบ (เทอม) และจากเดิมแยกกลุ่มเป็น 4 กลุ่ม เหลือเพียง 2 กลุ่ม โดยแยกตามรูปแบบ (โหมด) ของการขนส่ง เป็นสองรูปแบบ คือรูปแบบการขนส่งใดๆ ที่ไม่ใช่การขนส่งทางเรือเป็นหลัก ซึ่งหากมีการขนส่งทางเรือก็เป็นเพียงส่วนหนึ่งของการขนส่งเท่านั้น และรูปแบบการขนส่งทางทะเลและทางลำน้ำ

**รายละเอียดของแต่ละรูปแบบ (เทอม) มีดังนี้**

- รูปแบบ (Mode) ที่ไม่ใช่การขนส่งทางเรือประกอบด้วย 7 รูปแบบ (Term) ดังนี้

#### 1. EXW (.....name Point within the place of Seller)

ย่อจากคำว่า "Ex Works" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบ ณ สถานที่ของผู้ขายเอง โดยผู้ขายมีต้องรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะ ไม่ต้องทำพิธีการส่งออก ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าจากสถานที่ของผู้ขายไปยังจุดหมายปลายทาง และความเสี่ยงภัยต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ EXW นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าสำหรับส่งมอบที่หน้าโรงงานของ A หลังจากนั้น การขนส่ง พิธีการส่งออก-นำเข้า และค่าใช้จ่ายต่างๆ จะเป็นหน้าที่ของ B ทั้งหมด

#### 2. FCA (.....name Point within the Place of Shipment)

ย่อจากคำว่า "Free Carrier" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายจะต้องทำพิธีการ

ส่งออก รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าและความเสี่ยงภัยระหว่างการขนส่งจากสถานที่ของผู้ขายจนกระทั่งถึงสถานที่ของผู้รับขนส่งฯ ส่วนค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าและความเสี่ยงภัยต่างๆ จากสถานที่ขนส่งสินค้าที่ประเทศต้นทางไปยังจุดหมายปลายทาง เป็นของผู้ซื้อ

**ตัวอย่าง A** (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ FCA นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา และต้องทำพิธีส่งออก และจ่ายค่าขนส่งส่งจากโรงงานหรือคลังสินค้ามายังท่าเรือประเทศสหรัฐอเมริกาที่จะทำการส่งมอบระหว่างการขนส่ง A จะเป็นผู้รับผิดชอบความเสี่ยง หลังจากส่งมอบแล้วค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงทั้งหมดจะเป็นของ B

### 3. CPT (.....name Point within the Place of Destination)

ย่อจากคำว่า "Carriage Paid To" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบให้แก่ผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง

**ตัวอย่าง A** (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CPT นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา A ผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของ B เมื่อสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา

### 4. CIP (.....name Point within the Place of Destination)

ย่อจากคำว่า "Carriage and Insurance Paid To" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่า

ต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CIP นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา A ผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า (คุ้มครองความเสี่ยงจนถึง B) ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งเป็นภาระของ B เมื่อสินค้าถูกส่งมอบ ณ สถานที่ที่ตกลงกันภายในประเทศสหรัฐอเมริกา

#### 5. DAT (Delivered At Terminal)

เป็นรูปแบบใหม่ แทน DEQ (Delivered Ex Quay) จากข้อมูลเบื้องต้น รูปแบบ DAT สามารถใช้กับการขนส่งแบบใดก็ได้รวมทั้งใช้ได้กับการขนส่งที่ต้องใช้ทั้งสองโหมด สำหรับการส่งมอบสินค้านั้น ถือว่าผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าเมื่อมีการขนถ่ายสินค้าลงจากยานพาหนะที่บรรทุก ไปไว้ยังที่ที่ผู้ซื้อจัดไว้ ณ อาคารขนถ่ายสินค้า ในท่าเรือหรือปลายทางตามที่ระบุไว้

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DAP นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้ามาส่งให้ B ณ อาคารขนถ่ายสินค้าในท่าเรือประเทศไทย A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ อาคารขนถ่ายสินค้า ในท่าเรือประเทศไทย B ต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสินค้าและจ่ายภาษีนำเข้าและค่าขนส่งที่เหลือเอง

#### 6. DAP (Delivered At Place)

เป็นรูปแบบใหม่แทน DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivery Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) และ DDU (Delivered Duty Unpaid) ซึ่งทางหอการค้านานาชาติเห็นว่า รูปแบบเดิมทั้งสี่รูปแบบดังกล่าวค่อนข้างคล้ายกันมากแตกต่างกันเพียงเล็กน้อย จึงยุบรวมกันเพื่อให้เกิดความสะดวก

ยิ่งขึ้นและตามข้อมูลเบื้องต้น ผู้ขายตามรูปแบบ DAP จะต้องรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายต่างๆ ยกเว้นค่าภาษีและพิธีการนำเข้า และต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงจนสินค้าถึงจุดหมายปลายทาง

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DAP นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้ามาส่งให้ B ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A ต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสินค้าแต่ B เป็นผู้จ่ายภาษีนำเข้าเอง

#### 7 . DDP (.....name Point within the Place of Destination)

ย่อจากคำ ว่า "Delivered Duty Paid" เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อ ซึ่งผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทาง ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อและเป็นผู้จ่ายค่าภาษีนำเข้าแทนผู้ซื้อด้วย

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ DDU นี้ A มีหน้าที่ขนส่งสินค้ามาส่งให้ B ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จนสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ คลังสินค้าของ B ในประเทศไทย A ต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้าสินค้าและจ่ายภาษีนำเข้าให้แก่ B

- รูปแบบ (Mode) การขนส่งทางทะเลและทางลำน้ำ ประกอบด้วย 4 รูปแบบ (Term)

## 1. FAS (.....name Port of Shipment)

ยกจากคำ ว่า “Free Alongside Ship” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้นำสินค้าไปยังท่าเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ส่วนค่าใช้จ่ายในการนำของขึ้นเรือ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าความเสี่ยงภัยในการนำของขึ้นเรือและระหว่างการขนส่ง เป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบไปยังท่าเรือและผู้ซื้อต้องรับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกด้วย

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ FAS นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบต่อความเสี่ยงจะหมดก็ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ และจ่ายค่าขนส่งส่งจากโรงงานหรือคลังสินค้ามายังท่าเรือประเทศสหรัฐอเมริกาที่จะทำการส่งมอบ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าความเสี่ยงภัยในการนำของขึ้นเรือและระหว่างการขนส่ง เป็นภาระของ B ทันทีที่สินค้าถูกขึ้นเรือ B ต้องรับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกด้วย

## 2. F.O.B. (.....name Port of Shipment)

ยกมาจากคำ ว่า “Free on Board” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบต่อการทำพิธีการส่งออกด้วย ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ของผ่านท่าเรือไปแล้ว

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ F.O.B นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบต่อความเสี่ยงจะหมดก็ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ A เป็นผู้รับผิดชอบต่อการทำพิธีการส่งออก B เป็นผู้รับผิดชอบต่อค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่าย

อื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเมื่อสินค้าถูกขนย้ายขึ้นเรือที่ B เตรียมไว้

### 3. CFR (.....name Port of Destination)

ย่อมาจากคำ ว่า “Cost and Freight” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกัปเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก และจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ของผ่านกัปเรือไปแล้ว

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CFR นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบความเสี่ยงจะหมดก็ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก และจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า B เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเมื่อสินค้าถูกขนย้ายขึ้นเรือที่ B เตรียมไว้

### 4. CIF (.....name Port of Destination)

ย่อมาจากคำ ว่า “Cost, Insurance and Freight” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาที่ต่อเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกัปเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางเรือ และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

**ตัวอย่าง** A (ผู้ขายจากประเทศสหรัฐอเมริกา) ทำธุรกิจกับ B (ผู้ซื้อในประเทศไทย) ใน Incoterms รูปแบบ CIF นี้ A มีหน้าที่ต้องเตรียมสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ ท่าเรือของประเทศสหรัฐอเมริกาแต่การรับผิดชอบความเสี่ยงจะหมดก็ต่อเมื่อสินค้าถูกนำขึ้นเรือที่ B เตรียมมารับ A เป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก และจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า (คุ้มครองความเสี่ยงจนถึง B) ส่วนค่าใช้จ่ายที่เหลือ เป็นหน้าที่ของ B



ตารางแสดงค่าใช้จ่ายและความรับผิดชอบ Incoterms 2010

Seller				Buyer			
บรรจุภัณฑ์	พิธีการส่งออก	การตรวจสอบ	การบรรจุของ	ค่าระวาง	ประกันภัย	พิธีการนำเข้า	การขนสินค้าลง
รูปแบบ (โหมด) ที่ไม่ใช่การขนส่งทางเรืออย่างเดียว							
1. EXW (.....name Point within the place of Seller)							
R							
2. FCA (.....name Point within the Place of Shipment)							
R							
3. CPT (.....name Point within the Place of Destination)							
R							
4. CIP (.....name Point within the Place of Destination)							
R							
5. DAT (Delivered At Terminal)							
R							
6. DAP (Delivered At Place)							
R							
7. DDP (.....name Point within the Place of Destination)							
R							
รูปแบบ (โหมด) การขนส่งทางทะเลและทางลำน้ำ							
1. FAS (.....name Port of Shipment)							
R							
2. F.O.B. (.....name Port of Shipment)							
R							
3. CFR (.....name Port of Destination)							
R							
4. CIF (.....name Port of Destination)							
R							
ค่าใช้จ่ายของผู้ขาย				ค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อหรือไม่ได้ตาม			R = จุดโอน ความเสี่ยง
ค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ				ความต้องการของผู้ซื้อ			
ภาระค่าใช้จ่ายของผู้ขายกับผู้ซื้อฝ่ายละครึ่ง							

ภาพแสดงค่าใช้จ่ายและความรับผิดชอบ Incoterms 2010

จากภาพเป็นการอธิบาย หน้าที่ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ของแต่ละฝ่ายที่ทำการซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศ และบ่งบอกจุดที่เปลี่ยนความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายว่าจะสิ้นสุดความรับผิดชอบ ณ จุดใด และในข้อกำหนดใดที่ทางผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องทำประกันตัวสินค้าหรือต้องทำประกันเพิ่มเติมเอง ของ Incoterm 2010

ตารางเปรียบเทียบเทียบระหว่าง Incoterm 2000 รูปแบบ CIP กับ Incoterm 2010 รูปแบบ DDP

CIP	DDP
ผู้ขายจะหมดภาระต่อเมื่อนำสินค้าไปส่งมอบให้อยู่ในความดูแลของ CARRIER รายแรก ณ สถานที่ซึ่งได้ระบุไว้	ผู้ขายจะต้องจัดการส่งมอบและติดตามดูแลผู้รับขนที่ตนเองได้จ้างจนและจ่ายค่าระวางไว้แล้ว ให้นำส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อจนถึงจุดหรือสถานที่ซึ่งได้ตกลงกันไว้ปลายทาง
ผู้ขายเป็นผู้ทำการจองและจ่ายค่าระวางเพื่อนำส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทาง	ผู้ขายต้องดูแลส่งมอบตัวสินค้าจนถึงจุดหมายปลายทาง โดยค่าระวางขนส่ง (Carriage Cost) จะต้องชำระล่วงหน้า (Prepaid)
ผู้ขายต้องผ่านพิธีการศุลกากร	ผู้ขายจะหมดภาระต่อเมื่อนำส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อยังจุดที่ระบุไว้ ณ ประเทศปลายทาง
ผู้ขายเสียภาษีส่งออกรวมทั้งจัดทำ	ผู้ขายยังจะต้องจ่ายค่าใช้จ่ายและรับภาระความเสี่ยง รวมทั้งภาษีอากร และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการนำสินค้าผ่านพิธีการ ณ ประเทศที่ผู้ซื้อต้องการนำเข้า
ผู้ขายจ่ายค่าประกันภัยขนส่งสินค้า	ผู้ซื้อก็ต้องมานำสินค้าออกไปจากจุดปลายทาง ณ ประเทศของตนนั้น จัดทำประกันภัยภายในประเทศ (ถ้าต้องการ) จ่ายค่าระวางภายในประเทศเพียงช่วงสั้น หากจุดส่งมอบไม่ใช่สถานที่ซึ่งเป็นจุดหมายปลายทางที่ใช้เก็บสินค้า
ผู้ซื้อจะต้องเป็นผู้ผ่านพิธีการและเสียภาษีนำเข้าประเทศของตน	

หมายเหตุเกี่ยวกับ Incoterms 2000 และ Incoterms 2010 ตามเอกสารของหอการค้านานาชาติ บันทึกลงให้เป็นที่รับทราบกันว่า บรรดาสัญญาซื้อขายที่ทำภายใต้ Incoterms 2000 ยังมีผลใช้บังคับได้ แม้จะล่วงเลยปี พ.ศ. 2555 ก็ตาม นอกเหนือจากนั้นการทำสัญญาซื้อขายสินค้าภายหลังจากนี้ คู่สัญญายังสามารถเลือกได้ว่าจะใช้เทอมการค้า ตามอินโคเทอม ฉบับก่อนฉบับใดก็ได้ แต่ต้องระบุไว้ในสัญญาให้ชัดเจนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดข้อพิพาทขึ้น

คำแนะนำของหอการค้านานาชาติเกี่ยวกับใช้อินโคเทอม หอการค้านานาชาติให้คำแนะนำว่า ในการทำสัญญาซื้อขาย ผู้ซื้อและผู้ขายควรตกลงเลือกใช้เทอม ตามอินโคเทอมที่เหมาะสมกับสินค้าและวิธีการขนส่ง โดยสามารถศึกษาได้จากคำอธิบายและแนวทางในการใช้ Incoterms 2010 แต่ละเทอมได้จากเอกสารของหอการค้านานาชาติ (เป็นเอกสารลิขสิทธิ์พิมพ์จำหน่ายไม่ได้แจก) จึงเป็นเรื่องที่ผู้นำเข้าและส่งออกควรได้ศึกษาทำความเข้าใจกับ Incoterms 2010 เพื่อประโยชน์ในการเจรจาทำความตกลงซื้อขายให้เกิดประโยชน์สูงสุด

### ขั้นตอนวิธีการดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง Incoterms 2000 จะทำการศึกษาโดยอาศัยระเบียบวิจัยเชิงพรรณนาหรือเชิงบรรยาย (Descriptive Research) โดยใช้ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Data) ในการวิเคราะห์ (Descriptive) โดยผู้วิจัยทำการศึกษาข้อมูลจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์และหนังสือจากหอสมุดของสถานศึกษาต่างๆเป็นหลัก และมีการรวบรวมข้อมูลบางส่วนจากการสัมภาษณ์และบทความต่างๆ เพื่อเสนอแนะผลการศึกษาและแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับประเด็นการวิจัยนี้

### แหล่งที่มาของข้อมูลและการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่จะใช้ในการศึกษาวิเคราะห์ จะใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์และหนังสือจากหอสมุดของสถานศึกษาต่างๆ นอกจากนี้ยังมี

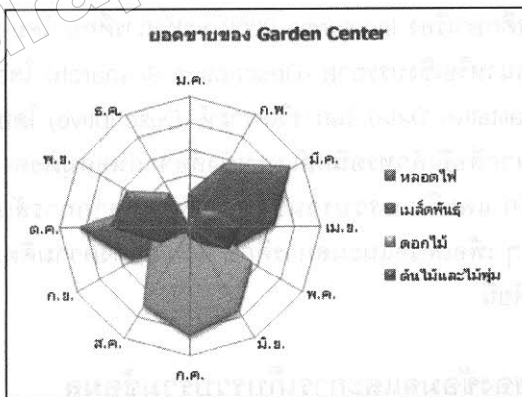
การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากบทความ และการสัมภาษณ์ โดยนำมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลปฐมภูมิที่ได้เพื่อวิเคราะห์ว่ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเลือกใช้ Incoterms 2010 ว่าเป็นอย่างไร มีข้อดีข้อเสียในแต่ละรูปแบบอย่างไร เป็นต้น

## เครื่องมือที่ใช้

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนี้คือ การสัมภาษณ์แบบสัมภาษณ์ (Interview) ซึ่งจัดทำแบบสัมภาษณ์โดยใช้คำถามปลายเปิด เพื่อให้ผู้ให้สัมภาษณ์สามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และมีการนัดหมายการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้า และมีการใช้กราฟเรดาร์แสดงผลจากการวิเคราะห์

## แผนภูมิเรดาร์

แผนภูมิเรดาร์หรือที่รู้จักกันในอีกชื่อว่าแผนภูมิแมงมุมหรือแผนภูมิดาว ตามลักษณะรูปร่างของแผนภูมิ จะลงจุดค่าของประเภทแต่ละประเภทพร้อมกับแกนที่แยกต่างหากซึ่งเริ่มต้นที่ ศูนย์กลางของแผนภูมิ แล้วสิ้นสุดที่วงกลมรอบนอก



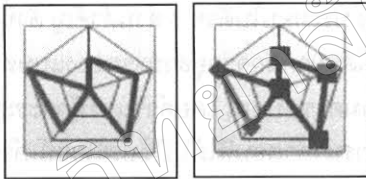
ภาพตัวอย่างการแสดงผลของแผนภูมิเรดาร์ (Microsoft)

### การลงจุดข้อมูลในแผนภูมิเรดาร์

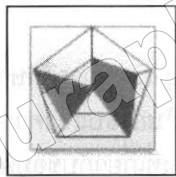
ข้อมูลที่จัดเรียงเป็นคอลัมน์หรือแถวในแผ่นงานสามารถนำมาลงจุดในแผนภูมิเรดาร์ได้ แผนภูมิเรดาร์จะเปรียบเทียบค่าการรวมของ ชุดข้อมูลหลายชุด<sup>14</sup>

แผนภูมิเรดาร์ประกอบด้วยชนิดแผนภูมีย่อยดังต่อไปนี้

- แผนภูมิเรดาร์และแผนภูมิเรดาร์พร้อมเครื่องหมาย แผนภูมิเรดาร์แสดงการเปลี่ยนแปลงของแต่ละค่าที่สัมพันธ์กับจุดกึ่งกลาง โดยมีหรือไม่มีเครื่องหมายสำหรับจุดข้อมูลแต่ละจุดก็ได้



- แผนภูมิเรดาร์แบบเต็มสี ในแผนภูมิเรดาร์แบบเต็มสี พื้นที่ที่ชุดข้อมูลครอบคลุมจะถูกเติมด้วยสี



### แบบสอบถาม(Questionnaire)

แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือในการวิจัยอย่างหนึ่ง ประกอบด้วยชุดคำถามชุดๆ ที่ได้ถูกรวบรวมไว้อย่างมีหลักเกณฑ์และเป็นระบบ เพื่อใช้วัดสิ่งที่ผู้วิจัยต้องการจะวัดตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ จากกลุ่มตัวอย่างหรือประชากร

<sup>14</sup> จุดข้อมูลที่เกี่ยวข้องกันที่นำมาลงจุดในแผนภูมิ แต่ละชุดข้อมูลในแผนภูมิจะมีสี่หรือลวดลายที่ไม่ซ้ำกันและจะถูกแสดงในคำอธิบายแผนภูมิ คุณสามารถลงจุดให้กับชุดข้อมูลได้อย่างน้อยหนึ่งชุดขึ้นไปในหนึ่งแผนภูมิ ยกเว้นแผนภูมิวงกลมที่จะมีชุดข้อมูลได้เพียงชุดเดียวเท่านั้น

เป้าหมาย เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อเท็จจริงทั้งในอดีต ปัจจุบันและการคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคต แบบสอบถามประกอบด้วยรายการคำถามที่สร้างอย่างประณีต เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นหรือข้อเท็จจริง แบบสอบถามนั้นคิดค้นขึ้นมาครั้งแรกโดย ฟรานซิส กัลตัน<sup>15</sup> แบบสอบถามจะมีจุดเด่นกว่าแบบสำรวจประเภทอื่นคือ ค่าใช้จ่ายต่ำ และมักจะมีรูปแบบคำตอบที่ชัดเจนซึ่งง่ายต่อการนำข้อมูลไปวิเคราะห์ต่อ แบบสอบถามที่ดีจำเป็นต้องถูกออกแบบมาให้ผู้ตอบเข้าใจง่ายและไม่กำกวม

### โครงสร้างของแบบสอบถาม

โครงสร้างของแบบสอบถาม ประกอบไปด้วย 3 ส่วนสำคัญ ดังนี้

1. หนังสือนำหรือคำชี้แจง โดยมากมักจะอยู่ส่วนแรกของแบบสอบถาม อาจมีเจตหมายนำอยู่ด้านหน้าพร้อมคำขอบคุณ โดยคำชี้แจงมักจะระบุถึงจุดประสงค์ที่ให้ตอบแบบสอบถาม การนำคำตอบที่ได้ไปใช้ประโยชน์ คำอธิบายลักษณะของแบบสอบถาม วิธีการตอบแบบสอบถามพร้อมตัวอย่าง ชื่อ และที่อยู่ของผู้วิจัย ประเด็นที่สำคัญคือการแสดงข้อความที่ทำให้ผู้ตอบมีความมั่นใจว่า ข้อมูลที่จะตอบไปจะไม่ถูกเปิดเผยเป็นรายบุคคล จะไม่มีผลกระทบต่อผู้ตอบ และมีการพิทักษ์สิทธิของผู้ตอบด้วย
2. คำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว เช่น เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ เป็นต้น การที่จะถามข้อมูลส่วนตัวอะไรบ้างนั้นขึ้นอยู่กับกรอบแนวคิดในการวิจัย โดยดูว่าตัวแปรที่สนใจจะศึกษานั้นมีอะไรบ้างที่เกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว และควรถามเฉพาะข้อมูลที่จำเป็นในการวิจัยเท่านั้น
3. คำถามเกี่ยวกับคุณลักษณะหรือตัวแปรที่จะวัด เป็นความคิดเห็นของผู้ตอบในเรื่องของคุณลักษณะ หรือตัวแปรนั้น

<sup>15</sup> Francis Galton เป็นแม่แบบของนักวิทยาศาสตร์ในสมัยวิคตอเรียชาวอังกฤษ ซึ่งฟรานซิส กัลตันไม่ได้ศึกษาเฉพาะเจาะจง แต่เขาศึกษาทั้งด้านชีววิทยา อุตุนิยมวิทยา จิตวิทยาและสถิติ

## ข้อคำถามในแบบสอบถามอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. **คำถามปลายเปิด (Open Ended Question)** เป็นคำถามที่เปิดโอกาสให้ผู้ตอบสามารถตอบได้อย่างเต็มที่ ซึ่งคาดว่าจะได้คำตอบที่แน่นอน สมบูรณ์ ตรงกับสภาพความเป็นจริงได้มากกว่าคำตอบที่จำกัดวงให้ตอบ คำถามปลายเปิดจะนิยมใช้กันมากในกรณีที่ผู้วิจัยไม่สามารถคาดเดาได้ล่วงหน้าว่าคำตอบจะเป็นอย่างไร หรือใช้คำถามปลายเปิดในกรณีที่ต้องการได้คำตอบเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างคำถามปลายปิด แบบสอบถามแบบนี้ข้อเสียคือ มักจะถามได้ไม่มากนัก การรวบรวมความคิดเห็นและการแปลผล มักจะมีความยุ่งยาก

2. **คำถามปลายปิด (Close Ended Question)** เป็นคำถามที่ผู้วิจัยมีแนวคำตอบไว้ให้ผู้ตอบเลือกตอบจากคำตอบที่กำหนดไว้เท่านั้น คำตอบที่ผู้วิจัยกำหนดไว้ล่วงหน้ามักได้มาจากการทดลองใช้คำถามในลักษณะที่เป็นคำถามปลายเปิด หรือการศึกษารอบแนวความคิด สมมติฐานการวิจัยและนิยามเชิงปฏิบัติการ คำถามปลายปิดมีวิธีการเขียนได้หลายๆ แบบ เช่น แบบให้เลือกตอบอย่างใดอย่างหนึ่ง แบบให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงคำตอบเดียว แบบผู้ตอบจัดลำดับความสำคัญหรือแบบให้เลือกคำตอบหลายคำตอบ

## วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ศึกษาข้อมูลปฐมภูมิจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์และแหล่งที่มาต่างๆ และการสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกของบริษัทแอดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) จากคุณเมตตา จารุจินดา เลขานุการบริษัทดังกล่าวซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานสาขาการบริหารการจัดซื้อเข้ามากว่า 20 ปี

2. ศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจาก บทความวิจัย และหนังสือวิจัยภายในหอสมุดจากสถานศึกษาต่างๆ

3. สัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกกับ เลขานุการ ของบริษัทแอดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

## ขั้นตอนการศึกษา

- ศึกษาความเป็นไปได้ของ Incoterms ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่มีผลต่อการนำรูปแบบ DDP (Incoterms 2010) มาใช้ เพื่อดูว่า DDP (Incoterms

2010) มีข้อดีกว่า รูปแบบ CIP (Incoterms 2010) อย่างไรบ้าง

- ศึกษาความเป็นไปได้ด้าน Incoterms ในการเปรียบเทียบระหว่าง รูปแบบ CIP (Incoterms 2000) กับ รูปแบบ DDP (Incoterms 2010) เพื่อช่วยในการตัดสินใจ

- ศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกของบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ที่บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) จะนำ Incoterms 2010 แบบ DDP มาใช้แทนแบบ CIP (Incoterms 2010) ที่ใช้อยู่เป็นหลัก

- วิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ และข้อมูลจากกวีรสัมภาษณ์ เพื่อนำไปใช้ในการสรุปสมมติฐาน

### สรุปผลและข้อเสนอแนะ

ในส่วนของการสรุปผลจะใช้ในการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลกระทบ และความเป็นไปได้ ในการนำ Incoterm 2010 แบบ DDP มาใช้กับ บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) เพื่อให้เป็นแนวทางในการตัดสินใจให้กับผู้บริหาร

ในส่วนของการเสนอแนะจะเป็นการแนะนำให้กับผู้บริหารนำกรณีศึกษานี้ไปใช้ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ควรคำนึงถึง อีกทั้งเพื่อให้การศึกษานี้สามารถใช้งานกับผู้ใช้รายอื่นๆ อย่างเหมาะสมและผลการศึกษาใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด

### ผลการศึกษา

ในการวิจัยครั้งนี้ ทางผู้วิจัยได้ขอความร่วมมือจาก คุณเมตตา จารุจินดา ซึ่งเป็น เลขานุการของ บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ซึ่งถือว่าเป็นผู้มีความรู้ ความเข้าใจและระบบโครงสร้างทางด้านการจัดซื้อชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์จากต่างประเทศคนหนึ่งของทางบริษัทแอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) และได้ร่วมงานกับทางบริษัทมาเป็นระยะเวลาอันจึงทำให้มีความคุ้นเคยกับระบบการทำงานของระบบ ทั้งนี้เพื่อ



ให้ได้ข้อมูลเชิงลึกจึงใช้วิธีการสัมภาษณ์ ซึ่งจะทำการติดต่อกับผู้สัมภาษณ์โดยการส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) เพื่อทำการสอบถามข้อมูล ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ออกแบบแบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลที่มีความจำเป็นต้องใช้ในการวิเคราะห์เพื่อสรุปการวิจัย ซึ่งได้ผลสัมภาษณ์ดังนี้

### ผลการสัมภาษณ์

1. ในการขนส่งชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ของบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ใช้การขนส่งรูปแบบใดบ้าง (Mode)

- ขนส่งทางอากาศ เป็นกรณีของคำสั่งซื้อสินค้านำเข้าต่างประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูง มีน้ำหนักไม่มากนักและต้องการความรวดเร็ว

2. ปัญหาในการขนส่งชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ของบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) โดยใช้ข้อตกลงการขนส่งแบบ CIP มีอะไรบ้าง

ในกรณีที่สินค้ามีปัญหา บริษัท supplier จะรับผิดชอบ แต่จะมีอุปสรรคในการติดต่อประสานงานเป็นบางครั้ง เพราะแผนกบริการลูกค้าของ supplier อยู่ต่างประเทศ ช่วงเวลาทำการจึงไม่ตรงกัน

3. สาเหตุที่ทางบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด มหาชน เลือกใช้ข้อตกลงการขนส่งแบบ CIP และไม่เลือกใช้ข้อตกลงแบบ DDP

- โดยตามนโยบายทางผู้ขาย มีข้อตกลงราคาในการซื้อขาย รวมค่าขนส่ง ณ จุดท่าเรือปลายทางของผู้ซื้อเท่านั้นไม่ต้องเสี่ยงกับภาระต้นทุนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

4. บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) มีโอกาสที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบข้อตกลงการขนส่งเป็นแบบ DDP หรือ รูปแบบอื่นๆ หรือไม่ เพราะเหตุใด

- ในส่วนที่จะเปลี่ยนข้อตกลงเป็นการขนส่งเป็นแบบ DDP นั้น คงจะไม่มีโอกาสอย่างแน่นอน ด้วยเหตุผลของนโยบายของผู้ขาย และเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราซึ่งมีผลต่อต้นทุนของสินค้า ณ ปัจจุบัน ทางบริษัทฯ ได้ลองยื่น

ข้อตกลงกับทางผู้ขาย ขอเปลี่ยนเทอมจาก CIP เป็น CPT แทน เนื่องจากทางผู้ขายสินค้าและบริษัทฯ ซื้อขายเป็นเงิน USD ดังนั้น ทางบริษัทฯ ได้สังเกตเห็นว่าทางบริษัทฯ ขอซื้อประกันภัยสินค้าจากบริษัทประกันภายในประเทศไทยเอง จะได้อัตราค่าเบี้ยที่ถูกกว่า ซึ่งไม่ต้องเสี่ยงภาระต้นทุนด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา

5. บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้รับความยืดหยุ่นหรือสิทธิพิเศษอะไรบ้างจากผู้ขายที่นอกเหนือจากข้อตกลง

- ในด้านขนส่งนั้น จากทางผู้ขายมีสัญญาและข้อตกลงที่ชัดเจนทางบริษัทฯ จึงได้รับสิทธิตามสัญญาดังกล่าว

6. บริษัทฯ คู่แข่ง บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) มีการนำเข้าสินค้าต่างประเทศในรูปแบบใด (Mode) และมีการเลือกใช้ข้อตกลงการขนส่งแบบใด

- ไม่ทราบ

7. ต้นทุนการนำเข้าสินค้าที่ใช้ข้อตกลงการขนส่งแบบ CIP ของบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้เปรียบคู่แข่งหรือไม่

- ต้นทุนในเรื่องค่า Freight เนื่องจากเวลาทางผู้ขายส่งในแต่ละครั้งจะมีปริมาณมาก ราคาค่า Freight จะถูกลง เพราะถูกถัวเฉลี่ยกับรายอื่น

8. ในการขนส่งสินค้าจากต้นทางมายังคลังสินค้าของ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) นั้น ทางบริษัทฯ ได้ทำการจัดจ้าง Freight Forwarder หรือใช้วิธีอื่นอย่างไรในการลำเลียงสินค้ามาถึงบริษัท

- ทางบริษัทฯ จะจัดจ้าง Freight Forwarder เป็นตัวแทนบริษัทฯ เพื่อเคลียร์สินค้าแทนบริษัทฯ พร้อมทั้งขนส่งสินค้าจากท่า มายังสต็อกสินค้าของบริษัทฯ

9. บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาต่อในด้านของการส่งปริมาณสินค้าเข้ามาเพิ่มหรือไม่ และถ้ามีแผนการส่งเพิ่มจะส่งผลดีต่อทางบริษัทฯ อย่างไรบ้าง

- เนื่องจากบริษัทฯ ขายสินค้าและบริการ เป็นแบบโครงการ ซึ่งเป็นสินค้าเฉพาะเจาะจง ตามปกติบริษัทฯ มีการตั้งเป้ายอดขายเพิ่มขึ้นทุกปี นั้นหมายถึงการส่งสินค้าก็ต้องเพิ่มตามยอดขายไปด้วย การส่งสินค้าเพิ่มจะส่งผลดีกับบริษัทฯ ในด้านความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ขายสินค้ากับบริษัทฯ ซึ่งจะ

สามารถต่อรองราคาขายที่ถูกขึ้น สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่จะใช้บริการ ว่าได้สินค้าตรงความต้องการ สินค้ามีคุณภาพ และราคาที่เหมาะสม

10. บริษัทฯ ได้มองผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายอื่น (ตลาดใหม่) บ้างหรือไม่

- ธุรกิจของบริษัทฯ ขายสินค้าและขายบริการบำรุงรักษาเป็นแบบโครงการ ซึ่งจะต้องจัดหา จัดซื้อ เลือกรสสินค้าให้ตรงตามความต้องการและงบประมาณของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งสินค้าที่ขายส่วนใหญ่จะเป็นสินค้านำเข้าหรือ CISCO เป็นหลัก ถือว่าเป็นสินค้านำเข้าระดับชั้นหนึ่งของโลก ทั้งนี้บริษัทฯ ก็ไม่ได้ขายสินค้านำเข้า CISCO อย่างเดียว ทางบริษัทฯ จะต้องจัดหาสินค้าหลายๆ แบบ ที่สามารถตอบสนองตรงตามวัตถุประสงค์ และตามงบประมาณของลูกค้า ซึ่งจะต้องมีการมองหาผู้จัดจำหน่ายรายอื่นๆ ควบคู่ไป

11. ถ้าบริษัทฯ พบผู้ขายที่ให้ประโยชน์มากกว่าเดิม ทางบริษัทฯ จะทำการเปลี่ยนผู้ขายหรือไม่ ถ้าไม่เปลี่ยนเพราะเหตุใด

- ในแง่ของบริษัทฯ จำเป็นต้องคัดเลือกผู้ขายที่ให้ประโยชน์แก่บริษัทฯ สูงสุด แต่จะต้องมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาประโยชน์ที่จะได้รับ อาทิ คุณสมบัติของสินค้า เงื่อนไขในด้านเครดิตเทอมการชำระค่าสินค้า ระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า ราคาของสินค้า และบริการหลังการขาย ทั้งหมดที่กล่าวมานี้ต้องนำมาพิจารณาในคัดเลือกผู้ขาย ในส่วนสินค้านำเข้า CISCO ทางบริษัทฯ ได้เป็นคู่ค้าอยู่แล้ว ซึ่งสามารถซื้อสินค้าตรงกับบริษัท CISCO ไม่จำเป็นต้องซื้อผ่านบริษัทอื่นๆ ที่เป็นคู่ค้า ดังนั้น ในการซื้อขายสินค้าทางบริษัทฯ จะได้ส่วนลดทางการค้าแบบพิเศษ เป็นส่วนลดเฉพาะโครงการๆ ไป

12. ในการใช้ข้อตกลงการซื้อขาย ทำไมทางบริษัทฯ จึงใช้ข้อตกลงแบบ CIP ตามนโยบายของผู้ขาย

- เดิมทางบริษัทฯ ผู้ขายและบริษัทฯ ผู้ซื้อ มีข้อตกลงในการซื้อขายสินค้านำเข้า ณ โรงงาน ทางผู้ขายได้เสนอโครงการการขนส่งให้กับผู้ซื้อ โดยใช้ข้อตกลงแบบ CIP ที่จะสร้างผลประโยชน์กับทางบริษัทฯ ผู้ซื้อ ในด้านค่าใช้จ่ายค่าระวางสินค้าที่ถูกกว่าผู้ซื้อนำเข้าเอง เพราะทางผู้ขายผลิตสินค้าจำหน่ายทั่วโลกอยู่แล้ว และปริมาณในการส่งสินค้าในแต่ละครั้งนั้นมีจำนวนมาก

13. อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงนั้น มีผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างไรและฝ่ายใดมีความเสี่ยงต่อการผันผวนของเงินตรามากกว่ากัน

- อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรามีผลกระทบต่อบริษัทฯ ในด้านงบกำไรขาดทุนภาพรวม เนื่องจากทางฝ่ายขายจะประมาณการต้นทุนของสินค้านำเข้า และมีการป้องกันความเสี่ยงความผันผวนของเงินตรา โดยการซื้อ SPOT ล่วงหน้ากับทางธนาคาร ซึ่งฝ่ายการเงินจะมีผลกระทบมากกว่าฝ่ายขาย หากอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ต้องจ่ายสินค้ามีมากกว่า ที่ซื้อ SPOT<sup>16</sup> ได้ ทางบริษัทฯ ก็จะได้กำไรในการแลกเปลี่ยน ในทางกลับกันหากอัตราแลกเปลี่ยนต่ำกว่า SPOT ที่จองไว้ ทางบริษัทฯ ก็จะมีขาดทุนกำไรในอัตราแลกเปลี่ยน

14. ในการซื้อขายสินค้า ทางบริษัทฯ ได้ทำประกันภัยสินค้าในรูปแบบใด และทำกับบริษัทฯ อะไร

- ทำประกันภัยสินค้า

15. นอกจากการทำประกันภัยแล้ว ทางบริษัทฯ ได้มีวิธีการจัดการความเสี่ยงภัย (Risk Management) อื่นๆ อีกหรือไม่ในการนำสินค้าเข้า

- ส่วนใหญ่ทำประกันภัยสินค้านี้ระหว่างขนส่ง จากผู้ขาย มายังบริษัทฯ เท่านั้น

16. ทางบริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของ Incoterms 2000 ไปเป็น Incoterms 2010 หรือไม่อย่างไร

- ทางบริษัทฯ ที่รับผิดชอบนำเข้าจะต้องศึกษาข้อมูลและนำไปแจ้งข่าวกับทางฝ่ายขาย และผู้เกี่ยวข้องอีกครั้ง

17. การเปลี่ยนแปลง ของ Incoerms 2010 มีผลกระทบกับทางบริษัทฯ อย่างไร

- จะมีผลกระทบในด้านต้นทุนของสินค้านำเข้า ซึ่งจะต้องมีการทำข้อตกลงกันใหม่ระหว่างผู้ขายสินค้ากับบริษัทฯ

<sup>16</sup> Spot Price คือราคาสินค้าที่ทำการตกลงเพื่อส่งมอบสินค้าและชำระเงินทันที เราอาจเรียก Cash price

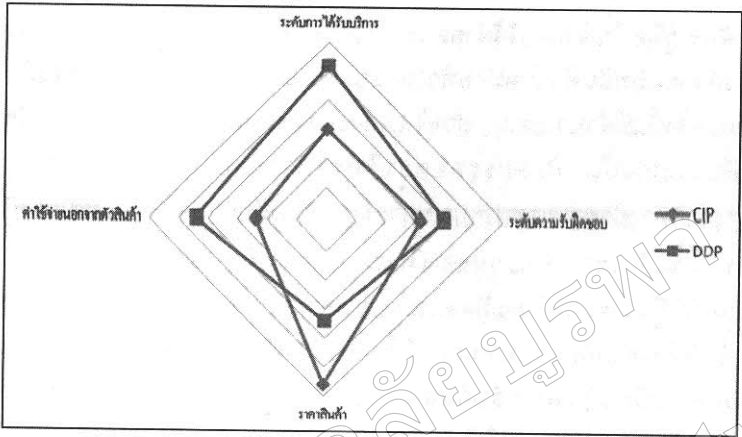
ทางบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) มีการนำเข้าชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ในรูปแบบการขนส่งทางอากาศ เพราะเป็นการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเข้ามา และมีมูลค่าสูง น้ำหนักไม่มากและต้องการความเร็ว ส่วนปัญหาการขนส่งชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ของทางบริษัทฯ โดยการใช้อัตราการขนส่งแบบ CIP นั้น ในกรณีที่สินค้ามีปัญหา บริษัท supplier จะเป็นผู้รับผิดชอบ แต่จะมีอุปสรรคในการติดต่อประสานงานเป็นบางครั้งเพราะแผนกบริการลูกค้าของ supplier อยู่ต่างประเทศ อาจทำให้ช่วงเวลาทำการไม่ตรงกัน ส่วนสาเหตุที่บริษัทฯ เลือกใช้อัตราการขนส่งแบบ CIP โดยไม่เลือกใช้แบบ DDP นั้น เป็นผลมาจากผู้ขายได้กำหนดนโยบายให้มีข้อตกลงราคาในการซื้อขาย รวมค่าขนส่ง ณ จุดท่าเรือปลายทางของผู้ซื้อเท่านั้น ซึ่งทำให้ทางบริษัทฯ ไม่ต้องเสี่ยงกับการระดมทุนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ส่วนในเรื่องของโอกาสที่จะเปลี่ยนรูปแบบมาใช้ DDP นั้น คงจะไม่มีโอกาสอย่างแน่นอน ด้วยเหตุผลของนโยบายของผู้ขาย และเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราซึ่งมีผลต่อต้นทุนของสินค้า ซึ่งในปัจจุบัน ทางบริษัทฯ ได้ลองยื่นข้อตกลงกับทางผู้ขาย ขอเปลี่ยนเทอมจาก CIP เป็น CPT แทน เนื่องจากทางผู้ขายสินค้าและบริษัทฯ ซื้อขายเป็นเงินดอลลาร์สหรัฐ ดังนั้น ทางบริษัทฯ ได้สังเกตเห็นว่า ทางบริษัทฯ ขอซื้อประกันภัยสินค้าจากบริษัทประกันภายในประเทศไทยเอง จะได้ราคาต่ำกว่าที่ถูกต้อง ซึ่งไม่ต้องเสี่ยงการระดมทุนด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ส่วนในด้านขนส่งนั้น เนื่องจากทางผู้ขายมีสัญญาและข้อตกลงที่ชัดเจน ทางบริษัทฯ จึงได้รับสิทธิตามสัญญาดังกล่าว ไม่มีการยืดหยุ่นหรือสิทธิพิเศษจากผู้ขาย ส่วนในด้านต้นทุนการนำเข้าสินค้าที่ใช้ข้อตกลงการขนส่งแบบ CIP ของบริษัทฯ เนื่องจากเวลาทางผู้ขายส่งในแต่ละครั้ง จะมีปริมาณมาก ราคาค่า Freight จะถูกลง เพราะถูกถัวเฉลี่ยกับรายอื่น ส่วนในเรื่องของการลำเลียงสินค้ามาถึงบริษัทฯ นั้น ทางบริษัทฯ จะจัดจ้าง Freight Forwarder เป็นตัวแทนบริษัทฯ เพื่อเคลียร์สินค้าแทนบริษัทฯ พร้อมทั้งขนส่งสินค้าจากท่ามายังสต็อกสินค้าของบริษัทฯ

ในด้านวางแผนพัฒนาการสั่งปริมาณสินค้าเข้ามาเพิ่มขึ้น เนื่องจาก บริษัทฯ ขายสินค้าและบริการ เป็นแบบโครงการ ซึ่งเป็นสินค้าเฉพาะเจาะจง ตามปกติบริษัทฯ มีการตั้งเป้าหมายยอดขายเพิ่มขึ้นทุกปี นั้นหมายถึงการสั่งสินค้า ก็ต้องเพิ่มตามยอดขายไปด้วย นอกจากนั้นการสั่งสินค้าเพิ่มจะส่งผลดีกับ บริษัทฯ ในด้านความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ขายสินค้ากับบริษัทฯ ซึ่งจะสามารถต่อรองราคาขายที่ถูกขึ้น สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น และยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่จะใช้บริการ ว่าได้สินค้าตรงความต้องการ สินค้ามีคุณภาพ และราคาที่เหมาะสม ส่วนในเรื่องของการมองผู้จัดจำหน่าย สินค้ารายใหม่นั้น เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ ขายสินค้าและขายบริการบำรุงรักษาเป็นแบบโครงการ ซึ่งจะต้องจัดหา จัดซื้อ เลือกสรรสินค้าให้ตรงตาม ความต้องการและงบประมาณของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งสินค้าที่ขายส่วนใหญ่จะเป็นสินค้ายี่ห้อ CISCO เป็นหลัก ถือว่าเป็นสินค้าระดับชั้นหนึ่งของโลก ทั้งนี้ บริษัทฯ ก็ไม่ได้ขายสินค้ายี่ห้อ CISCO อย่างเดียว ทางบริษัทฯ จะต้องจัดหา สินค้าหลายๆ แบบ ที่สามารถตอบสนองตรงตามวัตถุประสงค์ และตาม งบประมาณของลูกค้า ซึ่งจะต้องมีการมองหาผู้จัดจำหน่ายรายอื่นๆ ควบคู่ไป แต่ถ้าหากว่าบริษัทฯ พบผู้ขายที่ให้ประโยชน์มากกว่าเดิม ก็จะมีการเปลี่ยนผู้ ขาย เพราะในแง่ของบริษัทฯ จำเป็นต้องคัดเลือกผู้ขายที่ให้ประโยชน์แก่บริษัทฯ สูงสุด แต่จะต้องมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาประโยชน์ที่จะได้รับ อาทิ คุณสมบัติของสินค้า เงื่อนไขในด้านเครดิตเทอมการชำระค่าสินค้า ระยะเวลา ในการส่งมอบสินค้า ราคาของสินค้า และบริการหลังการขาย ทั้งหมดที่กล่าว มานี้ ต้องนำมาพิจารณาในการคัดเลือกผู้ขาย แต่ในกรณีของสินค้ายี่ห้อ CISCO ทางบริษัทฯ ได้เป็นคู่ค้าอยู่แล้ว ซึ่งสามารถซื้อสินค้าตรงกับบริษัท CISCO ไม่จำเป็นต้องซื้อผ่านบริษัทอื่นๆ ที่เป็นคู่ค้า ดังนั้น ในการซื้อขายสินค้า ทางบริษัทฯ จะได้ส่วนลดทางการค้าแบบพิเศษ เป็นส่วนลดเฉพาะโครงการๆ ไป ส่วนในเรื่องของการที่ทางบริษัทฯ ต้องยอมรับข้อตกลงแบบ CIP ตาม นโยบายของผู้ขายนั้น เนื่องมาจากเดิมทางบริษัทฯ ผู้ขายและบริษัทฯ ผู้ซื้อ มี ข้อตกลงในการซื้อขายสินค้า ราคา ณ โรงงาน ทางผู้ขายได้เสนอโครงการการ ขนส่งให้กับผู้ซื้อ โดยใช้ข้อตกลงแบบ CIP ที่จะสร้างผลประโยชน์กับทาง

บริษัทฯ ผู้ซื้อ ในด้านค่าใช้จ่ายค่าระวางสินค้าที่ถูกกว่าผู้ซื้อนำเข้าเอง เพราะทางผู้ขายผลิตสินค้าจำหน่ายทั่วโลกอยู่แล้ว และปริมาณในการส่งสินค้าในแต่ละครั้งนั้นมีจำนวนมาก ส่วนในเรื่องของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่มีการเปลี่ยนแปลงนั้น มีผลกระทบต่อบริษัทในด้านงบกำไรขาดทุนภาพรวม เนื่องจากทางฝ่ายขายจะประมาณการต้นทุนของสินค้านำเข้า และมีการป้องกันการความเสี่ยงความผันผวนของเงินตรา โดยการซื้อ SPOT ล่วงหน้ากับทางธนาคาร ซึ่งฝ่ายการเงินจะมีผลกระทบมากกว่าฝ่ายขาย หากอัตราแลกเปลี่ยนผันผวน วันที่ต้องจ่ายสินค้ามีมากกว่า ที่ซื้อ SPOT ไว้ ทางบริษัทฯ ก็จะได้กำไรในการแลกเปลี่ยน ในทางกลับกันหากอัตราแลกเปลี่ยนต่ำกว่า SPOT ที่จองไว้ทางบริษัทฯ ก็จะมีขาดทุนกำไรในอัตราแลกเปลี่ยน ส่วนเรื่องประกันและการจัดการความเสี่ยงภัยนั้น ส่วนใหญ่ทางบริษัทได้มีการทำประกันภัยสินค้าระหว่างขนส่ง จากผู้ขาย มายังบริษัทฯ เท่านั้น ส่วนในเรื่องการเตรียมความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของ Incoterms 2000 ไปเป็น Incoterms 2010 นั้น ฝ่ายที่รับผิดชอบนำเข้าจะต้องศึกษาข้อมูลและนำไปแจ้งข่าวกับทางฝ่ายขาย และผู้เกี่ยวข้องอีกครั้ง ส่วนในเรื่องของผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของ Incoterms 2010 นั้น จะมีผลกระทบในด้านต้นทุน ของสินค้านำเข้า ซึ่งจะต้องมีการทำข้อตกลงกันใหม่ระหว่างผู้ขายสินค้ากับบริษัทฯ

### วิเคราะห์สมมติฐาน

1. การนำเข้าชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์จากต่างประเทศในข้อตกลง Incoterm แบบ DDP ดีกว่า CIP กรณีศึกษา บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)



จากกราฟ จะแสดงถึงความแตกต่างของข้อกำหนดทางการค้า (Incoterms) ของรูปแบบสองรูปแบบ คือ รูปแบบ CIP กับรูปแบบ DDP โดยมีปัจจัยที่ใช้ในการชี้วัดจำนวน 4 ปัจจัย ได้แก่

ปัจจัยด้านระดับการได้รับบริการจากผู้ขาย ซึ่งรูปแบบ DDP นั้นผู้ขายนั้นจะต้องดำเนินการส่งมอบสินค้าและชำระค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดจนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางตามที่ทั้ง 2 ฝ่ายนั้นตกลงกันไว้ ส่วนรูปแบบ CIP นั้นผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง หลังจากนั้นถือเป็นภาระของผู้ซื้อ เมื่อเปรียบเทียบปัจจัยด้านการบริการจึงถือว่า การใช้รูปแบบ DDP ผู้ขายนั้นให้บริการดีกว่าการใช้รูปแบบ CIP ดังนั้นในมุมมองที่บริษัทเป็นผู้ซื้อนั้น การเลือกใช้ รูปแบบ DDP จะทำให้ผู้ซื้อได้รับประโยชน์มากกว่าในด้านการได้รับบริการจากผู้ขาย

ปัจจัยด้านราคาขายของสินค้านั้นย่อมมีความผกผันกันกับการได้รับบริการ เพราะการใช้รูปแบบ DDP นั้นผู้ซื้อจะได้รับบริการในระดับดีมากจึงจะต้องจ่ายค่าราคาสินค้าแก่ผู้ขายในราคาที่สูงกว่ารูปแบบ CIP ที่ได้รับบริการในระดับปานกลาง ซึ่งปัจจัยนี้ทำให้ทางบริษัทต้องมีการเพิ่มต้นทุนเพื่อแลกกับความสะดวกรสบาย



ปัจจัยด้านค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่อยู่นอกเหนือจากราคาสินค้า (ค่าระวางเรือ ค่าขนส่ง ค่าทำพิธีกรรมศุลกากร หรือค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ผู้ซื้อจำเป็นต้องจ่าย นอกเหนือจากราคาสินค้า) การที่ผู้ซื้อใช้รูปแบบ DDP นั้นผู้ซื้อเองมีภาระเพียง การทำพิธีการนำเข้า ส่วนการใช้รูปแบบ CIP นั้นผู้ซื้อมีภาระหน้าที่จะต้องชำระ ค่าพิธีการนำเข้าและค่าขนส่งสินค้ามาสู่สถานที่จัดเก็บสินค้าของผู้ซื้อเองจึงถือ ได้ว่าปัจจัยด้านค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากราคาสินค้า การใช้รูปแบบ DDP ดีกว่า การใช้รูปแบบ CIP

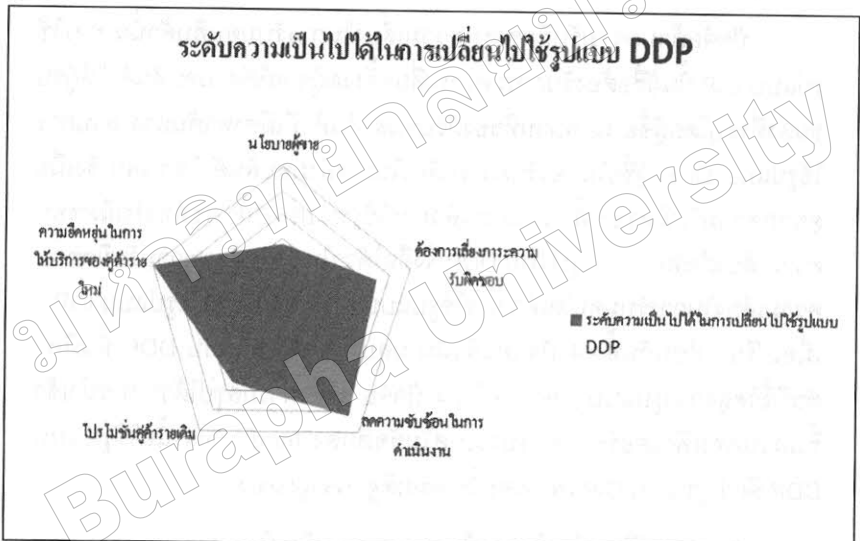
ปัจจัยด้านความรับผิดชอบ ความเสี่ยงในการรับมอบสินค้านั้น การใช้ รูปแบบ CIP นั้นผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงตั้งแต่ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับ ขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ส่วนการใช้ รูปแบบ DDP ผู้ซื้อไม่ต้องรับความเสี่ยงในการส่งมอบสินค้าใดๆ เลย ซึ่งเมื่อ ดูจากความรับผิดชอบทั้ง 2 แบบแล้วการใช้รูปแบบ CIP จะต้องรับผิดชอบ ความเสี่ยงภัยที่มากกว่ารูปแบบ DDP จึงถือได้ว่าในปัจจุบันด้านความรับผิดชอบ ความเสี่ยงในการรับมอบสินค้า การใช้รูปแบบ DDP ดีกว่าการใช้รูปแบบ CIP เมื่อเปรียบเทียบกันทั้ง 4 ปัจจัยแล้วนั้น ผลปรากฏว่า รูปแบบ DDP นั้นมีค่า ดัชนีชี้วัดสูงกว่ารูปแบบ CIP 3 ใน 4 ปัจจัย จึงสามารถสรุปได้ว่า การนำเข้า ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์จากต่างประเทศในข้อตกลง Incoterms นั้นใช้รูปแบบ DDP ดีกว่ารูปแบบ CIP เพราะฉะนั้น สมมติฐานจึงถูกต้อง

2. การเปลี่ยนข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า ( Incoterms ) จาก รูปแบบ CIP มาเป็นรูปแบบ DDP ส่งผลกระทบต่อ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด ( มหาชน )

หากทางบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด ( มหาชน ) เปลี่ยนข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า ( Incoterms ) จากรูปแบบ CIP มาเป็น รูปแบบ DDP จะส่งผลโดยตรงกับด้านต้นทุนสินค้าของทางบริษัทฯ เพราะทาง ผู้ขายจำเป็นที่จะต้องเพิ่มราคาเนื่องจากระยะเวลาในการขนส่งของผู้ขาย เพิ่มขึ้น แต่จะทำให้ทางบริษัทฯ ไม่ต้องรับผิดชอบในด้านการขนส่งที่บริษัทฯ ต้องเตรียมผู้ขนส่งเพื่อขนส่งสินค้าจากเมืองท่าต้นทางทำให้ช่วยลดขั้นตอนใน

การดำเนินงานของบริษัทจึงทำให้ต้นทุนด้านค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่อยู่นอกเหนือจากราคาสินค้านั้นลดลง และมีการได้รับบริการที่ดีขึ้น

2. บริษัทแอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) สามารถเปลี่ยนการใช้ข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า Incoterms จากรูปแบบ CIP มาเป็นรูปแบบ DDP ได้



ปัจจัยที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนไปใช้ Incoterm รูปแบบ DDP มีดังนี้

- ความยืดหยุ่นในการให้บริการของคู่ค้ารายใหม่ เนื่องจากคู่ค้ารายเก่าไม่มีนโยบายในการขายสินค้าโดยใช้ Incoterms รูปแบบ DDP ทำให้ทางบริษัทฯ ไม่มีสิทธิที่จะเปลี่ยนใช้ Incoterms รูปแบบ DDP หากคู่ค้ารายใหม่ มีนโยบายหรือยินยอมให้ผู้ซื้อมีการเปลี่ยนรูปแบบในการขายสินค้าโดยใช้ Incoterms รูปแบบ DDP ก็จะทำให้บริษัทฯ มีความเป็นไปได้ที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบจาก CIP มาเป็นรูปแบบ DDP สูง

- ลดความซับซ้อนในการดำเนินงาน เนื่องจากรูปแบบ CIP ผู้ซื้อจะต้องรับภาระในด้านเตรียมผู้ขนส่งที่จะขนส่งสินค้าจาก สถานที่ที่ถ่ายโอนสินค้า จึงทำให้ขั้นตอนต่างๆ ในการติดต่อเพิ่มขึ้น แต่ถ้าหากบริษัทฯ ปรับไปใช้ Incoterm รูปแบบ DDP จะทำให้ขั้นตอนในการดำเนินงานของบริษัทฯ ลดลง ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ค่อนข้างสูงที่ทางบริษัทฯ เลือกที่จะเปลี่ยน Incoterms จากรูปแบบ CIP เป็นรูปแบบ DDP

- ต้องการเลี่ยงภาระความรับผิดชอบ การที่บริษัทฯ เลือกใช้ Incoterms รูปแบบ CIP จะทำให้ภาระการรับผิดชอบต่อความเสี่ยงของบริษัทฯ สูงแต่หากบริษัทฯ เลือกที่จะเปลี่ยนไปใช้ Incoterms รูปแบบ DDP จะทำให้ความเสี่ยงเกือบทั้งหมดตกไปอยู่ที่ผู้ขาย ทำให้องค์กรสามารถลดภาระความรับผิดชอบได้มาก และรับผิดชอบเพียงบางส่วนเท่านั้น จึงมีความเป็นไปได้ค่อนข้างสูงที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบจาก CIP มาเป็นรูปแบบ DDP

- นโยบายของผู้ขาย การที่บริษัทฯ จะตัดสินใจทำธุรกิจกับใครนั้น จำเป็นเลือกคู่ค้าหรือผู้ขายที่จะต้องสามารถตอบสนองความต้องการขององค์กรได้เกือบทั้งหมด จึงทำให้มีความเป็นไปได้ในการที่องค์กรจะใช้วัตถุดิบซื้อเสียของคู่ค้าแต่ละรายและหากเปลี่ยนเป็น DDP คู่ค้าแต่ละรายมีนโยบายและการตอบสนองอย่างไรบ้าง ซึ่งขึ้นอยู่กับว่า ในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน ผู้ซื้อหรือผู้ขายใครมีอำนาจในการต่อรองมากกว่ากัน

- โปรโมชันคู่ค้ารายเดิม ซึ่งทางบริษัทฯ ได้รับโปรโมชันที่ดีในด้านราคาสินค้าจากผู้ขาย แต่หากโปรโมชันของคู่ค้ารายใหม่มีความน่าสนใจมากกว่า หรือตอบสนองความต้องการได้ดีกว่า บริษัทฯ ก็มีสิทธิ์เลือกคู่ค้าที่ดีกว่านี้ ซึ่งจะก่อให้เกิดการเปรียบเทียบระหว่างคู่ค้ารายใหม่และคู่ค้ารายเดิม ดังนั้นความเป็นไปได้ที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบจาก CIP มาเป็นรูปแบบ DDP จะต้องดูจากความสามารถตอบสนองความต้องการที่จะเปลี่ยนหมวดในการขนส่งรูปแบบ CIP เป็น DDP ซึ่งคู่ค้ารายเดิมก็มีโปรโมชันแต่ไม่ใช่ในหมวดการขนส่ง แต่เป็นในเรื่องของโปรโมชันในตัวสินค้ามากกว่า

ดังนั้นสมมติฐานจึงถูกต้อง เพราะทางบริษัทฯ มีความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนไปใช้ข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า Incoterms จากรูปแบบ CIP มาเป็นรูปแบบ DDP

4. บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ได้มีการศึกษาข้อมูลและเตรียมพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงของข้อตกลงทางการค้า (Incoterms 2010)

สมมติฐานถูกต้อง เพราะทางบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) นั้นมีฝ่ายที่รับผิดชอบการนำเข้า ซึ่งจะต้องมีการศึกษาข้อมูลของข้อตกลงทางการค้า (Incoterms 2010) และนำไปแจ้งข่าวกับทางฝ่ายขายและผู้เกี่ยวข้องทุกๆ ฝ่าย

### ข้อเสนอแนะ

1. กระแสการเปิดเสรีการค้าในปัจจุบัน ยังมีความไม่ชัดเจนมากนักสำหรับประเทศไทย แต่ในอนาคตความเข้มข้นของกระแสเปิดการค้าเสรีทางการค้าจะเป็นแรงจูงใจที่ชัดเจนมากขึ้น โดยเฉพาะภาครัฐและเอกชน ดังนั้นบริษัทฯ จึงควรมองหาคู่ค้ารายใหม่เพื่อไว้เสมอ เนื่องจากคู่ค้ารายเดิมไม่มีความยืดหยุ่นในการทำสัญญาขายสินค้า และต้องการจำกัดให้ใช้ข้อจำกัดแบบ CIP เพียงอย่างเดียวในการส่งสินค้าเนื่องมาจากทางฝ่ายผู้ขายขึ้นสวนคอมพิวเตอร์ในต่างประเทศได้ทำการขายสินค้าให้กับลูกค้าหลายราย ซึ่งลูกค้าแต่ละที่มีความแตกต่างกันในหลายๆ ด้าน เช่น ภูมิศาสตร์ ปริมาณสั่งซื้อ เป็นต้น รูปแบบ CIP ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางขนส่งสินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้าจึงทำให้ผู้ขายเล็งเห็นว่าการใช้รูปแบบ CIP สามารถทำให้ผู้ขายสามารถลดการรับผิดชอบต่อความเสี่ยงได้เร็วและผู้ซื้อยังเป็นฝ่ายจัดการหาผู้ขนส่งเอง ดังนั้นผู้ขายจึงสามารถกำหนดคุณภาพและต้นทุนในการขนส่งสินค้าได้ แต่ทางผู้ขายก็จะมี การแสดงความรับผิดชอบโดยการทำประกันภัยตัวสินค้าให้กับผู้ซื้อเพื่อทำให้ผู้ซื้อรู้สึกว่าได้ได้รับความคุ้มครองและผู้ขายยังเป็นฝ่ายจองและจ่ายค่าระวางเพื่อให้นำส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางจึงทำให้รูปแบบนี้เป็นที่ยอมรับของ

ทั้งสองฝ่าย จึงทำให้การใช้รูปแบบ CIP เหมาะสมกับทั้ง 2 บริษัทมากที่สุด แต่ทว่าในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ยังมีผู้ขายอยู่อีกหลายรายจึงทำให้บริษัทฯ มีโอกาสและทางเลือกในการเปลี่ยนผู้ขายที่ยอมใช้ข้อตกลงที่ให้ประโยชน์มากกว่าคู่ค้ารายเดิม และสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทฯ ได้มากที่สุด ดังนั้นบริษัทฯ จึงควรมองหาผู้ค้ารายใหม่เพื่อไว้เสมอ

2. ปัจจุบันมีการขนส่งสินค้าหลายรูปแบบ การขนส่งแต่ละรูปแบบนั้นก็อาจเกิดปัญหาเรื่องความเสียหายในการขนส่งขึ้นได้ตลอดเวลา ฉะนั้นการรับประกันภัยจึงสามารถช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ขนส่งสินค้าในกรณีเกิดความเสียหายต่อตัวสินค้าไม่ว่าในกรณีใดๆ ก็ตาม บริษัทฯ จึงจำเป็นที่จะต้องทำประกันภัยเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงภัยของสินค้าหรือทรัพย์สินที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการขนส่งจากผู้ซื้อและผู้ขาย ทั้งนี้บริษัทผู้ซื้อหรือผู้ขายสามารถซื้อความคุ้มครองเพื่อความเสียหายสำหรับเที่ยวการขนส่งสินค้านั้นๆ อีกทั้งจะได้รับความคุ้มครองตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาประกันภัย โดยบริษัทฯ จะชำระค่าเบี้ยประกันภัยในอัตราที่เหมาะสมเพื่อซื้อความคุ้มครอง และเมื่อเกิดความเสียหายดังกล่าวขึ้นจะได้รับความคุ้มครองตามสัญญาประกันภัย บริษัทฯ ก็จะได้รับขีดใช้ค่าสินไหมทดแทนตามความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงแต่ไม่เกินทุนประกันภัยที่จัดทำไว้ กรณีบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ที่มีการขนส่งสินค้าจากต่างประเทศมายังไทย จึงควรตัดสินใจเลือกบริษัทผู้รับประกันภัยที่ให้ข้อจำกัดในความรับผิดชอบที่ครอบคลุมความเสี่ยงของบริษัทฯ และบริษัทควรอยู่ในประเทศไทย เพราะจะพามีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าบริษัทประกันภัยจากต่างประเทศ

### บรรณานุกรม

กิตติพันธ์ คงสวัสดิ์เกียรติ. *การจัดการความเสี่ยงและตราสารอนุพันธ์เบื้องต้น*.

พิมพ์ครั้งที่ 4, กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น, 2544.

คำนาย อภิปรีชญาสกุล. *การจัดการขนส่ง*. กรุงเทพมหานคร: ไฟล์มีเดีย แอนด์ พับลิชซิง, 2553.

ธนิต ไสรัตน์. *การประยุกต์ใช้การจัดการโซ่อุปทานโลจิสติกส์*. กรุงเทพมหานคร: วี-เชิร์ฟ โลจิสติกส์, 2550.

ภัสลี พิมพ์ฉมน์. *สัญญาซื้อขายระหว่างประเทศกับ CISG*. เว็บ. <http://learners.in.th/comments/users/dometheman>. 16 กุมภาพันธ์ 2554.

ภิชาติ เกษเรือง. *คู่มือภาษีมูลค่าเพิ่มที่เกี่ยวกับการนำเข้า ส่งออก*. พิมพ์ครั้งที่ 3, กรุงเทพมหานคร: ไอออนิค อินเตอร์ เทรด รีซอสเซส จำกัด, 2534.

สุชิน สมทวนิช. *หอการค้านานาชาติ ประจำประเทศไทย – ICC Thailand*. เว็บ. <http://www.marinerthai.com/articles/inco2k.htm>. 14 มีนาคม 2554.

สุดาทิพย์ ตันตินิกุลชัย และศักดิ์ดา หงส์ทอง. *ธุรกิจทั่วไป*. กรุงเทพมหานคร: เอมพันธ์, 2547.

สุทธิพล ทวีชัยการ. *บทวิเคราะห์เรื่องความสัมพันธ์ระหว่าง INCOTERM 1990 และกฎหมายซื้อขายระหว่างประเทศ*. กรุงเทพมหานคร: สำนักอบรมศึกษากฎหมายแห่งเนติบัณฑิตยสภา, 2540.

อรทัย วานิชดี. *ธุรกิจทั่วไป*. กรุงเทพมหานคร: ประสานมิตร, 2545.

Suthiporn Thavechaiyagarn. "The Third World Perspective on the U.N. Convention on Contracts for the International sale of Goods". *วารสารทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศ*. (1990): 246-247.