

ปัญหาและแนวทางแก้ไขในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ Problems and Solutions of Using Incoterms® Rules

ฉัตรพล มณีกุล¹

Chatrpol Maneekool

Received: December 17, 2023, Revised: January 11, 2024 Accepted: April 19, 2024

บทคัดย่อ

ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Incoterms® Rules) เป็นชุดข้อตกลงมาตรฐานที่ใช้เป็นส่วนหนึ่งของสัญญาซื้อขายกันทั่วโลกตั้งแต่ ค.ศ. 1936 อย่างไรก็ตาม ผู้ใช้ข้อตกลงการค้าดังกล่าวจำนวนมากยังคงตีความหลักเกณฑ์ของข้อตกลงดังกล่าวที่แตกต่างกัน ผู้ใช้ยังคงมีปัญหาระหว่างกันอันเนื่องมาจากการขาดความเข้าใจในรายละเอียดที่กำหนดในแต่ละแบบ การเลือกใช้แบบข้อตกลงการค้าที่ถูกต้องสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้า ลดความเสี่ยงและควบคุมค่าใช้จ่ายได้ ดังนั้น วัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้เพื่อที่จะศึกษาปัญหาที่สำคัญและแนวทางในการแก้ปัญหาดังกล่าวในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ โดยการสนทนากลุ่มกับผู้ใช้ Incoterms® Rules จากบริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมยานยนต์และส่วนประกอบจำนวน 12 ท่าน

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศยังขาดความรู้เกี่ยวกับหลักเกณฑ์ที่สำคัญ ข้อตกลงที่แตกต่างไปจากข้อกำหนดและเกณฑ์มาตรฐานไม่ได้ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย มีการใช้แบบสำหรับการขนส่งทางน้ำโดยเฉพาะกับการขนส่งทางอากาศและทางถนน นอกจากนี้ ผู้ใช้ยังไม่มีแนวทางในการเลือกแบบข้อตกลงที่เหมาะสมสำหรับรายการค้าที่จะทำการซื้อขาย บริษัทได้แก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยจัดให้มีการอบรมข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศที่มีความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้ใช้อย่างต่อเนื่อง ผู้ซื้อและผู้ขายยืนยันภาระหน้าที่ของ แต่ละ

¹ สังกัดมหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์; Southeast Asia University, Email: chatrpolm@sau.ac.th

ฝ่ายทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ อย่างไรก็ตาม ผู้ใช้ควรมีหนังสือคู่มือข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศจากสถาบันที่น่าเชื่อถือไว้สำหรับใช้ในการอ้างอิง ควรเลือกใช้ข้อตกลงในการส่งมอบสินค้าตามขีดความสามารถของตนเองโดยไม่มีข้อจำกัดทางด้านการปฏิบัติงานและด้านกฎหมาย หากมีข้อตกลงที่แตกต่างจากเกณฑ์มาตรฐาน ควรระบุไว้อย่างชัดเจนในสัญญาซื้อขาย

คำสำคัญ: ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ ภาระหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อ การส่งมอบสินค้า

Abstract

International Commercial Terms (Incoterms® Rules) is a set of standard terms utilized globally as a part of the contracts for sales of goods since 1936. However, most users still have interpreted the criteria of Incoterms® Rules differently. The users still have arguments because of lack of understanding of the detailed nuances in each term. The choice of the correct Incoterm® rules can improve the efficiency and effectiveness of the delivery to the end customer, reduce the risks and limit the costs. Therefore, the purposes of this research were to study significant problems and solutions of using the updated Incoterms® 2020 rules by focus group interviews with twelve users of the Incoterms® rules from the leaders in automotive and parts industry.

The study revealed that the users of the Incoterms® 2020 rules still have lack of knowledge in essential criteria. The different agreements against standard were not mentioned in the sales contracts. The terms for maritime transport only were applied to air and road shipments. Moreover, the users had no guidelines to choose the appropriate term for the specific transaction they wished to engage in. To solve the problems, the companies arranged Incoterms® rules training for the users continuously. The sellers and buyers confirmed their agreements by email for unclear obligations. However, the users should have a reliable manual of the Incoterms® 2020 rules for references. They should choose the term based on their capabilities without operational or legal limitations. If necessary, the

different agreements from the standard should be clearly specified in the sale contracts.

Keywords: Incoterms® rules, Obligations of seller and buyer, Delivery of goods

บทนำ

การค้าระหว่างประเทศมีความยุ่งยากซับซ้อนมากกว่าการค้าภายในประเทศ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจและมาตรฐานที่แตกต่างกัน วัฒนธรรมที่หลากหลาย รวมถึงกฎหมาย ระเบียบ และการบังคับใช้ที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ สภาพภูมิศาสตร์ที่กว้างใหญ่และระยะทางที่ห่างไกลกันทำให้เกิดภาระหน้าที่ในการขนส่ง พิธีการศุลกากร ความเสี่ยง และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่เป็นจำนวนมาก (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, กระทรวงพาณิชย์, 2564)

ตั้งแต่ ค.ศ. 1936 สมาหอการค้านานาชาติ (International Chamber Of Commerce หรือ ICC) ได้จัดทำข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (International Commercial Terms หรือ Incoterms® Rules) เพื่อใช้เป็นชุดข้อตกลงมาตรฐานต่าง ๆ สำหรับผู้ขายและผู้ซื้อเลือกใช้เป็นส่วนหนึ่งของสัญญาซื้อขายเพื่อกำหนดภาระหน้าที่ของแต่ละฝ่าย เช่น การจัดทำเอกสาร สถานที่ส่งมอบสินค้า ความเสี่ยง การขนส่ง การประกันภัย และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดความชัดเจน ความมั่นคงไม่เปลี่ยนแปลง และใช้เป็นมาตรฐานแบบเดียวกันทั่วโลก (ICC, 2021)

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติผู้ขายและผู้ซื้อยังมีการตีความเกณฑ์ต่าง ๆ ของ Incoterms® Rules ที่แตกต่างกันทำให้เกิดปัญหาโต้แย้งกัน หรือมีข้อตกลงที่แตกต่างไปจากเกณฑ์มาตรฐานของ Incoterms® Rules ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อทำให้เกิดปัญหากับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ เช่น การผ่าน พิธีการศุลกากร เป็นต้น ผู้ขายและผู้ซื้อบางส่วนได้แก้ไขปัญหาดังกล่าวทำให้การค้าดำเนินเป็นไปด้วยดี แต่บางส่วนในทางปฏิบัติก็ยังคงมีปัญหาหรือเกิดการโต้แย้งกัน (Trade Finance Global, 2021)

อุตสาหกรรมยานยนต์และส่วนประกอบมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจของทั้งประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการที่ยังไม่เพียงพอทำให้การค้าระหว่างประเทศไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร (Thailand Development Research Institute, 2013) John Vogt & Jonathan Davis (2020) ได้ศึกษาสถานการณ์ของการใช้ Incoterms® Rules พบว่า การขาดความเข้าใจในเรื่องความแตกต่างกันในรายละเอียดของแต่ละแบบเป็น

สาเหตุให้การใช้ประโยชน์ของ Incoterms® กำลังเป็นเรื่องน่าเป็นห่วง การเลือกใช้แบบของ Incoterms® Rules ที่ถูกต้องสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้า ลดความเสี่ยงและควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีกว่า บุคลากรของผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องได้รับการอบรมและ มีความรู้ในการใช้ Incoterms® Rules เพื่อใช้ในการเจรจาต่อรองทางการค้าให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการส่งมอบสินค้านี้ดังกล่าว

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีความประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาที่สำคัญที่เกิดขึ้นในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Incoterms® 2020 Rules) ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมส่วนประกอบและอุปกรณ์ยานยนต์ที่เป็นผู้ขายหรือผู้ซื้อสินค้า และวิธีปฏิบัติที่ผู้ขายและผู้ซื้อใช้ป้องกันหรือแก้ไขปัญหาดังกล่าว เพื่อใช้ประโยชน์เป็นแนวทางแก่ผู้ขายและผู้ซื้อโดยทั่วไปในการใช้ Incoterms® 2020 Rules รวมถึงผลการศึกษานี้สามารถใช้ในการเรียนการสอนวิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศหรือวิชาที่เกี่ยวข้องและเพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ ในการค้าระหว่างประเทศ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัญหาที่สำคัญในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Incoterms® 2020 Rules) ในการปฏิบัติงานของผู้ขายหรือผู้ซื้อ
2. เพื่อศึกษาแนวทางในการแก้ปัญหาที่สำคัญในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Incoterms® 2020 Rules) ในการปฏิบัติงานของผู้ขายหรือผู้ซื้อ

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา
 - 1.1 ศึกษาปัญหาที่สำคัญในการปฏิบัติงานตามภาระหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อที่กำหนดไว้ในข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Incoterms® 2020 Rules)
 - 1.2 ศึกษาวิธีปฏิบัติที่ผู้ขายและผู้ซื้อใช้ป้องกันหรือแก้ไขปัญหาที่สำคัญในการปฏิบัติงานภาระหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อที่กำหนดไว้ในข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Incoterms® 2020 Rules)
2. ขอบเขตด้านประชากร

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informants) คือ ผู้ที่มีประสบการณ์ตรงไม่ต่ำกว่า 10 ปีในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศจริงจำนวน 12 ท่านจากบริษัทชั้นนำจำนวน 3 บริษัทในอุตสาหกรรมยานยนต์และอุปกรณ์ ยานยนต์จากแผนกต่าง ๆ เช่น การจัดซื้อจัดหา การตลาด โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน การนำเข้าและส่งออก การขนส่ง หรือพิธีการศุลกากร เป็นต้น

3. ขอบเขตด้านเวลา

3.1 ทบทวนวรรณกรรมตั้งแต่เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2565 ถึงเดือนมีนาคม พ.ศ. 2566

3.2 รวบรวมข้อมูลภายในเดือนเมษายน พ.ศ. 2566

3.3 วิเคราะห์ข้อมูลและรายงานวิจัยตั้งแต่เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2566

นิยามศัพท์เฉพาะ

ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ หมายถึง ชุดข้อตกลงมาตรฐานที่กำหนดขึ้นโดยสภาหอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce) ประเทศฝรั่งเศส หรือที่เรียกภาษาอังกฤษว่า Incoterms® Rules ที่มีข้อตกลงแบบต่าง ๆ ให้ผู้ขายและผู้ซื้อเลือกใช้แบบใดแบบหนึ่งในสัญญาซื้อขายสินค้า เพื่อกำหนดภาระหน้าที่ ค่าใช้จ่าย และความเสี่ยง ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อในการส่งมอบสินค้า

ภาระหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อ หมายถึง ภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบของผู้ขายและผู้ซื้อที่ได้กำหนดไว้ตามข้อตกลงระหว่างประเทศเกี่ยวกับการจัดเตรียมสินค้า การจัดทำเอกสาร สถานที่ส่งมอบสินค้า การโอนความเสี่ยง การขนส่ง การทำประกันภัย ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง และการแจ้งข้อมูลระหว่างกัน ในการส่งมอบสินค้า

การส่งมอบสินค้า หมายถึง การกระทำตามกฎหมายที่กำหนดให้ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าทางกายภาพให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้ที่ผู้ซื้อมอบหมายภายใต้สัญญาซื้อขายสินค้า

ทบทวนวรรณกรรม

ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (International Commercial Terms หรือ Incoterms® Rules) เป็นชุดมาตรฐานของข้อตกลงที่ใช้เป็นส่วนหนึ่งของสัญญาซื้อขายสินค้าที่กำหนดภาระหน้าที่ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ จัดทำโดยและเป็นลิขสิทธิ์ของสภาหอการค้า

นานาชาติ (International Chamber Of Commerce หรือ ICC) ประเทศฝรั่งเศส ชุดข้อตกลงดังกล่าวได้แบ่งออกเป็นแบบต่าง ๆ โดยใช้ระบบคำศัพท์ (A standard set of terminology) ที่ใช้เป็นตัวอักษรย่อภาษาอังกฤษแบบพิมพ์ใหญ่จำนวน 3 ตัวอักษรเพื่อให้ผู้ขายและผู้ซื้อเลือกใช้แบบใดแบบหนึ่งในสัญญาซื้อขายสินค้า (ICC, 2021)

Incoterms® Rules เริ่มใช้ครั้งแรกตั้งแต่ ค.ศ. 1936 (พ.ศ. 2479) และมีการแก้ไขเพิ่มเติมอีกหลายครั้งในปี ค.ศ. 1953, 1967, 1980, 1990, 2000, 2010 และ 2020 (ประมาณ ทุกๆ 10 ปี) เพื่อปรับปรุงเกณฑ์ของข้อตกลงดังกล่าวให้สอดคล้องกับหลักปฏิบัติทางการค้า เทคโนโลยี การสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์ ระบบโลจิสติกส์และซัพพลายเชนที่พัฒนาและเปลี่ยนแปลงไป การอ้างอิงข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศในสัญญาซื้อขายจะต้องตามด้วยสถานที่ (Place) อย่างเฉพาะเจาะจง ต้องตามด้วยคำว่า Incoterms โดยไม่จำเป็นต้องมีสัญลักษณ์ ® และเพื่อความชัดเจนต้องตาม ค.ศ. หรือรุ่น (Version) ของ Incoterms® Rules เสมอ (ICC, 2020)

ICC ได้กำหนดให้ Incoterms® Rules ใช้ได้กับการค้าสินค้าภายในประเทศ (Domestic Trade) ตั้งแต่ ค.ศ. 2010 (Incoterms® 2010 Rules) รวมถึงการกำหนดให้การสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์มีผลเสมือนกับการใช้เอกสารปกติ หน้าที่การให้ข้อมูลที่จำเป็นเพื่อผ่านพิธีการด้านความปลอดภัย และให้เป็นข้อตกลงการค้าที่ใช้ได้กับกรณีการขายสินค้าหลายทอด (String Sales)

ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศฉบับปัจจุบัน คือ ฉบับที่มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2563 (ค.ศ. 2020) หรือ Incoterms® 2020 Rules มีทั้งหมด 11 แบบ และได้แบ่งออกเป็นสองกลุ่มตามรูปแบบการขนส่ง คือ 1) แบบที่ใช้ได้กับการขนส่งในทุกรูปแบบ (All Modes of Transport หรือ Multimodal Transport) จำนวน 7 แบบ และ 2) แบบที่ใช้เฉพาะกับการขนส่งทางน้ำ (Sea and Inland Waterways) จำนวน 4 แบบ ดังต่อไปนี้

สำหรับการขนส่งทุกรูปแบบ (All Modes of Transport) :

- 1) EXW ...(place of delivery) - EX Works
- 2) FCA ...(place of delivery) - Free Carrier
- 3) CPT ...(place of destination) - Carriage Paid To
- 4) CIP ...(place of destination) - Carriage and Insurance Paid
- 5) DAP ...(place of destination) - Delivered At Place

6) DPU ...(place of unloading) - Delivered at Place Unloaded

7) DDP ...(place of destination) - Delivered Duty Paid

สำหรับการขนส่งทางน้ำ (Sea and Inland Waterways) :

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

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

10) CFR ...(port of destination - Cost and Freight

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

Incoterms® 2020 Rules ได้กำหนดภาระหน้าที่ ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ (Obligations of seller and buyer) ไว้เพียงฝ่ายละ 10 รายการ แสดงดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ภาระหน้าที่ (Obligations) ของผู้ขาย (A) และของผู้ซื้อ (B)

ผู้ขาย (A)	ผู้ซื้อ (B)
A1. ภาระหน้าที่ทั่วไป (General Obligations)	B1. ภาระหน้าที่ทั่วไป (General Obligations)
A2. การส่งมอบสินค้า (Delivery)	B2. การรับมอบสินค้า (Taking Delivery)
A3. การโอนความเสี่ยง (Transfer of Risks)	B3. การรับโอนความเสี่ยง (Transfer of Risks)
A4. การขนส่ง (Carriage)	B4. การขนส่ง (Carriage)
A5. การประกันภัย (Insurance)	B5. การประกันภัย (Insurance)
A6. เอกสารขนส่ง / เอกสารส่งมอบสินค้า (Delivery / Transport document)	B6. หลักฐานในการรับมอบสินค้า (Proof of Delivery)
A7. พิธีการขาออก / พิธีการขาเข้า (Export / Import Clearance)	B7. พิธีการขาออก / พิธีการขาเข้า (Export / Import Clearance)
A8. การตรวจสอบ/การหีบห่อ/การทำเครื่องหมาย	B8. การตรวจสอบ/การหีบห่อ/การทำเครื่องหมาย (Checking / Packaging / Marking)
	B9. การแบ่งสรรค่าใช้จ่ายที่เป็นของผู้ซื้อ (Allocation of Costs)
	B10. การแจ้งข้อมูลให้กับผู้ขาย

(Checking / Packaging /

(Notices)

Marking)

A9. การแบ่งสรรค่าใช้จ่ายที่เป็นของ

ผู้ขาย

(Allocation of Costs)

A10. การแจ้งข้อมูลให้กับผู้ซื้อ

(Notices)

ภาระหน้าที่หรือเรื่องอื่น ๆ นอกจาก 10 รายการข้างต้นนี้ จะไม่ได้กำหนดไว้ใน Incoterms® 2020 Rules เช่น คุณสมบัติของสินค้า การโอนกรรมสิทธิ์ของสินค้า เวลา-สถานที่และวิธีการชำระเงิน ทรัพย์สินทางปัญญา ข้อกำหนดในการผ่านพิธีการศุลกากร สิทธิเรียกร้องการโต้แย้ง วิธีการระงับข้อพิพาทระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย อายุความ และเหตุสุดวิสัย เป็นต้น ดังนั้นสิ่งที่ Incoterms® 2020 Rules ไม่ได้กำหนดนั้น ผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องตกลงในสัญญาซื้อขายเพิ่มเติมกันเองเพื่อให้เป็นไปตามเจตนาของคู่สัญญา มิฉะนั้น ก็จะต้องเป็นไปตามกฎหมายที่จะนำมาใช้บังคับกับสัญญานั้น (Applicable Law) แล้วแต่กรณี รวมถึงหากมีข้อตกลงที่แตกต่างไปจากข้อกำหนดมาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules ก็จะต้องระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย

1. ภาระหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อที่กำหนดไว้ในแต่ละแบบของ Incoterms® 2020 Rules

ICC (2021) ได้กำหนดแบบของ Incoterms® 2020 Rules ในกลุ่มแรก (EXW - DDP) รวม 7 แบบให้ใช้ได้กับการขนส่งในทุกรูปแบบ (All modes of transport) หรือการขนส่งหลายรูปแบบ (Multimodal transport) โดยกำหนดภาระหน้าที่ของผู้ขายไว้น้อยที่สุดในแบบแรกคือ EXW และค่อย ๆ เพิ่มภาระหน้าที่ของผู้ขายในแบบต่อมาตามลำดับจนผู้ขายมีภาระหน้าที่มากที่สุดในแบบ DDP ในทางตรงกันข้าม ภาระหน้าที่ของผู้ซื้อมีมากที่สุดในแบบ EXW และค่อย ๆ ลดลงในแบบต่อมาตามลำดับจนน้อยที่สุดในแบบ DDP

ICC (2021) ได้ออกแบบ Incoterms® 2020 Rules ในกลุ่มที่สอง (FAS - CIF) รวม 4 แบบให้ใช้ได้กับ การขนส่งทางน้ำโดยกำหนดภาระหน้าที่ของผู้ขายไว้น้อยที่สุดในแบบแรกคือ FAS และค่อย ๆ เพิ่มภาระหน้าที่ของผู้ขายในแบบต่อมาตามลำดับจนผู้ขายมีภาระหน้าที่

มากที่สุดแบบ CIF ในทางตรงกันข้าม ภาระหน้าที่ของผู้ซื้อจะมีมากที่สุดแบบ FAS และ
ค่อย ๆ ลดลงแบบต่อมาตามลำดับจนน้อยที่สุดในแบบ CIF

สำหรับภาระหน้าที่ในข้อ A1-B1 และ A8-B8 ICC ได้กำหนดภาระหน้าที่ของผู้ขาย
และผู้ซื้อไว้เหมือนกันในทั้ง 11 แบบ กล่าวคือ

A1 ผู้ขายมีหน้าที่ในการเตรียมสินค้าและจัดทำเอกสารการค้าเบื้องต้น เช่น ใบกำกับ
สินค้า (Invoice) ใบรายละเอียดการบรรจุหีบห่อ (Packing List) และใบรับรองน้ำหนัก
(Weight Certificate) รวมเอกสารอื่น ๆ ที่ผู้ขายต้องจัดทำตามที่ตกลงไว้กับผู้ซื้อ เช่น หนังสือ
รับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) หนังสือรับรองสุขภาพสินค้า (Health
Certificate) เป็นต้น สัญญาซื้อขายจะต้องระบุว่า เอกสารดังกล่าวจะให้จัดทำเป็นรูปแบบ
เอกสารหรือเป็นรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ แต่ถ้าไม่ได้ระบุไว้ ผู้ขายจะต้องจัดทำให้ตามรูปแบบปกติ
เช่นตามที่เคยจัดทำหรือตามประเพณีทางการค้า

B1 หากผู้ซื้อมีการจัดทำเอกสารอื่นใด สัญญาซื้อขายจะต้องระบุว่าเอกสารดังกล่าว
จะให้จัดทำเป็นรูปแบบเอกสารหรือรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ ถ้าไม่ได้ระบุ ผู้ซื้อจะต้องจัดทำให้
ตามรูปแบบปกติ คือ ตามที่เคยจัดทำหรือตามประเพณีทางการค้า

A8 ผู้ขายมีภาระในการตรวจสอบสินค้า บรรจุหีบห่อและทำเครื่องหมายหีบห่อเพื่อให้
เหมาะสมกับรูปแบบ การขนส่ง ยกเว้น กรณีที่ผู้ขายจัดทำหีบห่อหรือเครื่องหมายพิเศษที่
นอกเหนือจากเครื่องหมายหีบห่อเพื่อการขนส่งตามปกติที่ผู้ซื้อร้องขอ ผู้ซื้อต้องรับผิดชอบ
ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มเติมขึ้น

B8 ผู้ซื้อไม่มีภาระในการตรวจสอบสินค้า บรรจุหีบห่อและทำเครื่องหมายหีบห่อ

ผู้วิจัยได้สรุปภาระหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อที่สำคัญโดยเริ่มต้นจากแบบ EXW และ
FAS ในแต่ละกลุ่มและจะอธิบายโดยมุ่งเน้นรายละเอียดในแบบแรก และอธิบายข้อแตกต่างของ
ภาระหน้าที่ของผู้ขายและผู้ซื้อในแบบต่อไปตามลำดับ ดังต่อไปนี้

1.1 EXW (Place of Delivery)

1.1.1 ผู้ขายต้องตรวจสอบสินค้า บรรจุหีบห่อให้เหมาะสมกับรูปแบบการขนส่ง
จัดทำใบกำกับสินค้า (Invoice) และเอกสารอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขาย ผู้ขายส่งมอบ
สินค้าและกำหนดราคาขาย ณ จุดส่งมอบสินค้าภายในสถานที่ทำการของผู้ขายในประเทศ
ต้นทางโดยอาจเป็นที่ทำงาน (Office) โรงงาน (Factory) หรือคลังสินค้า (Warehouse) ที่ผู้ขาย
ไม่จำเป็นต้องเป็นเจ้าของ ผู้ขายส่งมอบสินค้าตามวันเวลาหรือภายในระยะเวลาที่ตกลงกัน

ผู้ขายต้องแจ้งข้อมูลที่จำเป็นในการเข้ามารับสินค้าแก่ผู้ซื้อ เช่น ข้อมูลความปลอดภัย การยกขนสินค้า เป็นต้น และแจ้งผู้ซื้อเมื่อสินค้าได้วาง ณ จุดส่งมอบตามวันเวลาที่ตกลงกันแล้ว

ผู้ขายต้องมอบอำนาจอย่างเป็นทางการและช่วยเหลือจัดหาข้อมูลตามที่ต้องการเพื่อใช้ในการพิธีการส่งออกหรือพิธีการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

1.1.2 ผู้ซื้อต้องแจ้งผู้ขายเกี่ยวกับเวลาที่จะเข้ามารับสินค้า ผู้ซื้อที่มีหน้าที่ยกขนสินค้าขึ้นบนยานพาหนะที่ผู้ซื้อจัดหามาเองที่จุดส่งมอบสินค้าดังกล่าว โดยต้องรับความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า การขนส่งและค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นนับตั้งแต่เวลาได้รับมอบสินค้าตามที่ได้ตกลงกับผู้ขาย ผู้ซื้อต้องจัดหาเอกสารหลักฐานที่แสดงถึงการรับมอบสินค้านั้น

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตส่งออก จัดการขนส่งและพิธีการที่เกี่ยวข้อง และชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดหลังจากรับมอบสินค้า ผู้ซื้อที่มีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออกที่ประเทศต้นทางซึ่งรวมถึงการผ่านพิธีการศุลกากรขาออก จัดหาใบอนุญาตส่งออก ชำระภาษีและค่าธรรมเนียมทั้งสิ้นที่เกี่ยวกับการส่งออก รวมถึงการตรวจสอบของใด ๆ ที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งออก และการผ่านพิธีการนำเข้าทั้งสิ้นที่ประเทศปลายทาง

1.2 FCA (Place of Delivery)

1.2.1 ผู้ขายและผู้ซื้อสามารถตกลงกันเลือกสถานที่ส่งมอบสินค้าที่ประเทศต้นทางภายในระยะเวลาที่ตกลงกันได้ 2 แห่ง คือ 1) ที่ทำการของผู้ขายซึ่งเป็นสถานที่เช่นเดียวกับ EXW แต่ผู้ขายจะมีภาระเพิ่มเติม คือ ต้องยกขนสินค้าขึ้นบนยานพาหนะที่ผู้ซื้อจัดมารับสินค้า ผู้ขายส่งมอบสินค้าและโอนความเสี่ยงไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้าได้วางบนยานพาหนะแล้ว หรือ 2) สถานที่อื่นตามที่ตกลงกับผู้ซื้อภายในประเทศต้นทาง ส่วนใหญ่จะเป็นสถานที่ของ ผู้ขนส่งหรือผู้รับจัดการขนส่งสินค้าที่จัดหาโดยผู้ซื้อ เช่น สถานีบรรจุสินค้าในระบบคอนเทนเนอร์ (Container Freight Station หรือ CFS), ลานตู้สินค้า (Container Yard หรือ CY), หรือท่าอากาศยาน (Airport Terminal) เป็นต้น ในกรณีนี้ ผู้ขายต้องจัดส่งสินค้าไปยังสถานที่ดังกล่าวโดยยานพาหนะของตนเองหรือผู้ให้บริการขนส่ง ผู้ขายไม่ต้องยกสินค้าลงจากยานพาหนะ ณ จุดส่งมอบสินค้านั้น การส่งมอบสินค้าเกิดขึ้นและความเสี่ยงได้ถูกโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อยานพาหนะของผู้ขายมาถึงจุดส่งมอบสินค้าตามวันเวลาที่ตกลงกัน โดยแจ้งการส่งมอบนั้นกับผู้ซื้อ

ผู้ขายต้องผ่านพิธีการขาออก จัดหาใบอนุญาตส่งออก ชำระภาษีอากรขาออก และการตรวจสอบใด ๆ ที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งสินค้าออก ผู้ขายจัดหาหลักฐานตามปกติที่แสดงว่าสินค้าได้ถูกส่งมอบให้แก่ผู้ขนส่งและแจ้งผู้ซื้อเมื่อได้ส่งมอบสินค้าที่ประเทศต้นทางแล้ว

ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือจัดหาเอกสารและให้ข้อมูลใด ๆ รวมทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้องด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทางและ/หรือการนำเข้าสินค้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

1.2.2 ผู้ซื้อต้องทำสัญญาขนส่งสินค้าระหว่างประเทศเช่นเดียวกับ EXW และต้องแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ขนส่งหรือผู้รับจัดการขนส่งและสถานที่รับมอบสินค้าให้กับผู้ขาย หากรับมอบสินค้าที่สถานที่อื่นนอกจากที่ทำการของผู้ขาย ผู้ซื้อมีการยกสินค้าลงจากยานพาหนะที่จุดรับมอบสินค้า ในกรณีที่มีข้อตกลงระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อว่า ผู้ขายจะต้องแสดงเอกสารขนส่ง เช่น ใบตราส่ง (Bill of Lading) ให้แก่ผู้ใด ผู้ซื้อจะต้องแจ้งผู้ขนส่งและผู้รับจัดการขนส่งสินค้าของตนให้ส่งมอบเอกสารดังกล่าวให้ผู้ขายด้วย

ผู้ซื้อรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า และค่าใช้จ่ายนอกจากพิธีการ ขาออกนับตั้งแต่ได้รับมอบสินค้าตามวันเวลาที่ได้ตกลงกันหรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้สำหรับการรับมอบสินค้า

1.3 CPT (Place of Destination)

1.3.1 ผู้ขายรับผิดชอบการดำเนินการและค่าใช้จ่ายเช่นเดียวกันกับ FCA แต่มีหน้าที่เพิ่มเติม คือ ต้องจัดหายานพาหนะและทำสัญญาขนส่งเพื่อขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางที่ตกลงกับผู้ซื้อ แต่การส่งมอบสินค้าและโอนความเสี่ยงเกิดขึ้นที่สถานที่ในประเทศต้นทางเช่นเดียวกับ FCA ผู้ขายจัดทำเอกสารขนส่ง เช่น ใบตราส่ง และส่งให้กับผู้ซื้อเพื่อรับสินค้าได้ที่ปลายทาง

1.3.2 ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือสูญหายรวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นหลังจากที่ผู้ขายส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับจัดการขนส่งที่ประเทศต้นทางเช่นเดียวกับ FCA ยกเว้นค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่กำหนดให้เป็นของผู้ขายตามสัญญารับขนส่งสินค้า

1.4 CIP (Place of Destination)

1.4.1 ผู้ขายมีหน้าที่เพิ่มเติมจาก CPT คือ ผู้ขายต้องทำประกันภัยอย่างน้อย Clauses (A) ตามมาตรฐานของ Institute Cargo Clauses หรือเทียบเท่า สำหรับความเสี่ยงภัย

ต่อการเสียหายหรือสูญหายระหว่างการขนส่งจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุชื่อไว้ โดยคุ้มครองภัยเป็นมูลค่า 110% ของราคาตามใบกำกับสินค้า (CIP Invoice price) ผู้ขายต้องมอบกรมธรรม์ประกันภัยหรือหลักฐานประกันภัยให้แก่ผู้ซื้อ ผู้ขายต้องทำประกันกับบริษัทประกันภัยที่มีชื่อเสียงดีและให้สิทธิแก่ผู้ซื้อหรือบุคคลที่ผู้ซื้อมอบหมายให้เป็นผู้รับผลประโยชน์สามารถเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากผู้รับประกันได้โดยตรง

1.4.2 ผู้ซื้อมีการะเช่นเดียวกับ CPT และมีหน้าที่จัดหาข้อมูลให้ตามที่ผู้ขายต้องการในการทำประกันภัย หากผู้ซื้อต้องการประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองภัยเพิ่มเติมมากกว่า Clauses (A) ผู้ซื้อจะต้องแจ้งและตกลงกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เพิ่มเติมขึ้น

1.5 DAP (Place of Destination)

1.5.1 ผู้ขายมีหน้าที่ส่งมอบสินค้าและโอนความเสี่ยงไปยังผู้ซื้อ ณ จุดส่งมอบสินค้าบนยานพาหนะภายในสถานที่ปลายทางที่ตกลงกับผู้ซื้อ รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด ยกเว้นการผ่านพิธีการขาเข้าที่ประเทศปลายทางจนถึงจุดส่งมอบสินค้า ผู้ขายแจ้งวันเวลาล่วงหน้าให้ผู้ซื้อสามารถเตรียมการรับมอบสินค้าได้ ผู้ขายจัดหาหลักฐานตามปกติที่แสดงว่าสินค้าได้ถูกส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อ ณ สถานที่ปลายทางแล้ว

1.5.2 ผู้ซื้อทำหน้าที่ผ่านพิธีการขาเข้า ขอใบอนุญาตนำเข้า ชำระค่าภาษีอากรขาเข้า ณ ประเทศปลายทาง ยกสินค้าลงจากยานพาหนะของผู้ขาย และรับภาระค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นภายหลังจากการรับมอบสินค้าที่ประเทศปลายทาง

1.6 DPU (Place of Destination)

1.6.1 ผู้ขายมีภาระหน้าที่ความรับผิดชอบเช่นเดียวกับ DAP แต่ต้องทำการยกขนสินค้าออกจากยานพาหนะของตน ณ จุดส่งมอบสินค้าภายในสถานที่ปลายทางที่ตกลงกับผู้ซื้อ การส่งมอบสินค้าและการโอนความเสี่ยงของสินค้าไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้าวางที่จุดส่งมอบสินค้าในเวลาเดียวกันแล้ว

1.6.2 ผู้ซื้อมีภาระหน้าที่ความรับผิดชอบเช่นเดียวกับ DAP โดยไม่ต้องยกสินค้าลงจากยานพาหนะ ณ จุดส่งมอบสินค้า

1.7 DDP (Place of Destination)

1.7.1 ผู้ขายมีภาระหน้าที่ความรับผิดชอบเช่นเดียวกับ DAP แต่ต้องผ่านพิธีการขาเข้า ขอใบอนุญาตนำเข้า และชำระค่าภาษีอากรขาเข้า ณ ประเทศปลายทาง

1.7.2 ผู้ซื้อมีการะหน้าที่ความรับผิดชอบเช่นเดียวกับ DAP โดยไม่ต้องผ่านพิธีการขาเข้า ขอใบอนุญาตนำเข้า และชำระค่าภาษีอากรขาเข้า ณ ประเทศปลายทาง

1.8 FAS (Port of Shipment)

1.8.1 ผู้ขายต้องจัดเตรียมและตรวจสอบสินค้า บรรจุหีบห่อ เครื่องหมายหีบห่อ จัดทำใบกำกับสินค้าและหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าโดยการนำไปวางไว้ที่ข้างลำเรือ ณ จุดขนถ่ายสินค้าที่ทำเรือต้นทางที่ตกลงกับผู้ซื้อ หากผู้ซื้อมิได้ระบุจุดขนถ่ายไว้โดยเฉพาะ ผู้ขายอาจเลือกจุดที่เห็นว่าเหมาะสมที่สุดในท่าเรือนั้นเพื่อทำการส่งมอบ หากการส่งมอบกำหนดไว้เป็นระยะเวลา ผู้ขายมีสิทธิเลือกวันที่ส่งมอบในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

ผู้ขายต้องขอใบอนุญาตส่งออก ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผ่านพิธีการขาออก รวมทั้งค่าภาษีอากรขาออกและค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก ผู้ขายต้องรับความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบที่ข้างลำเรือแล้ว ผู้ขายจัดหาหลักฐานตามปกติที่แสดงว่าสินค้าได้ถูกส่งมอบให้แก่ผู้ขนส่งที่ทำเรือต้นทางแล้ว และแจ้งการส่งมอบสินค้านั้นแก่ผู้ซื้อ

หากผู้ขายไม่สามารถส่งมอบสินค้าข้างลำเรือตามเวลาที่ตกลงกันได้ ผู้ขายจะต้องรับความเสี่ยงและความเสียหายที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่วันส่งมอบสินค้าที่ตกลงกันหรือในเวลาสุดท้ายของระยะเวลาที่ตกลงกันได้ ผู้ขายต้องแจ้งผู้ซื้อหากเรือไม่มาตามวันเวลาที่ตกลงกัน

1.8.2 ผู้ซื้อจัดหาเรือและทำสัญญาขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางที่ระบุ แจ้งผู้ขายเกี่ยวกับรายละเอียดเกี่ยวกับผู้รับจัดการขนส่ง จุดและสถานที่ และเวลารับมอบสินค้า ผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบในการยกขนสินค้าขึ้นบนเรือ จัดการขนส่ง พิธีการขาเข้าที่ประเทศปลายทาง และค่าใช้จ่ายทั้งหมดรวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือสูญหายที่เกิดขึ้นหลังจากรับมอบสินค้าข้างลำเรือที่ประเทศต้นทางแล้ว

หากผู้ซื้อแจ้งผู้ขายสำหรับสถานที่และเวลาที่เรือมาติดพลาดหรือเรือไม่สามารถมาได้ทันเวลาที่ตกลงกันหรือไม่สามารถรับสินค้าได้เป็นเหตุทำให้ผู้ขายไม่สามารถส่งมอบสินค้าข้างลำเรือได้ ผู้ซื้อจะต้องรับ ความเสี่ยงและความเสียหายที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่วันส่งมอบสินค้าที่ตกลงกันหรือในเวลาสุดท้ายของระยะเวลาที่ตกลงกันได้

1.9 FOB (Port of Shipment)

1.9.1 ผู้ขายมีภาระเช่นเดียวกับแบบ FAS แต่ต้องยกขนสินค้าขึ้นไปวางไว้บนเรือ หรือจัดหาสินค้าที่ได้ถูกส่งมอบบนเรือแล้วในลักษณะดังกล่าว ณ ท่าต้นทาง ผู้ขายโอนความเสี่ยงไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้านั้นได้ถูกจัดวางไว้บนเรือแล้ว

1.9.2 ผู้ซื้อ มีภาระเช่นเดียวกับแบบ FAS โดยไม่ต้องยกขนสินค้าขึ้นบนเรือ ผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบบนเรือที่ท่าต้นทางตามที่ตกลงกับผู้ขายแล้ว

1.10 CFR (Port of Destination)

1.10.1 ผู้ขายมีภาระเช่นเดียวกับแบบ FOB แต่ต้องจัดหาเรือและทำสัญญาขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือปลายทางที่ตกลงกัน โดยผู้ขายส่งมอบสินค้าและโอนความเสี่ยงเกิดขึ้นบนเรือที่ทำเรือต้นทางเช่นเดียวกับแบบ FOB ผู้ขายจัดทำเอกสารขนส่ง เช่น ใบตราส่ง และส่งให้กับผู้ซื้อเพื่อรับสินค้าได้ที่ปลายทาง

1.10.2 ผู้ซื้อ รับผิดชอบความเสี่ยงต่อการเสียหายหรือสูญหายของสินค้ารวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นหลังจากที่ผู้ขายส่งมอบสินค้าบนเรือที่ทำเรือต้นทางเช่นเดียวกับแบบ FOB ยกเว้น การจัดหาเรือค่าขนส่งสินค้าจนถึง ท่าปลายทาง รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ นอกจากที่กำหนดให้เป็นของผู้ขายตามสัญญาขนส่งสินค้า

1.11 CIF (Port of Destination)

1.11.1 ผู้ขายส่งมอบสินค้าและโอนความเสี่ยงเกิดขึ้นบนเรือที่ทำเรือต้นทางเช่นเดียวกับแบบ FOB และ CFR ผู้ขายมีภาระเช่นเดียวกับแบบ CFR แต่ต้องทำประกันภัยสินค้า Clauses (C) ตามมาตรฐานของ Institute Cargo Clauses หรือเทียบเท่าสำหรับความเสี่ยงภัยต่อการเสียหายหรือสูญหายของสินค้าระหว่างการขนส่งจนถึงท่าเรือปลายทางที่ระบุชื่อไว้ โดยคุ้มครองภัยเป็นมูลค่า 110% ของราคาตามใบกำกับสินค้า (CIF Invoice price) ผู้ขายต้องมอบกรมธรรม์ประกันภัยหรือหลักฐานประกันภัยให้แก่ผู้ซื้อ ผู้ขายต้องทำประกันกับบริษัทประกันภัยที่มีชื่อเสียงดีและให้สิทธิแก่ผู้ซื้อหรือบุคคลที่ผู้ซื้อมอบหมายเป็นผู้รับผลประโยชน์สามารถเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากผู้รับประกันได้โดยตรง

1.11.2 ผู้ซื้อ มีภาระเช่นเดียวกับแบบ CFR และจัดหาข้อมูลให้ตามที่ต้องการในการทำประกันภัย หากผู้ซื้อต้องการประกันภัยที่ให้ความคุ้มครองภัยเพิ่มเติมมากกว่า Clauses (C) ผู้ซื้อจะต้องแจ้งและตกลงกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เพิ่มเติมขึ้น

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

John Vogt & Jonathan Davis (2020) ได้ศึกษาสถานการณ์ของการใช้ Incoterms® rules พบว่า การขาดความเข้าใจในเรื่องความแตกต่างกันในรายละเอียดของแต่ละแบบ และการใช้ประโยชน์ของ Incoterms® rules กำลังเป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วง การเลือกใช้แบบ Incoterms® Rules ที่ถูกต้องสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้า ลดความเสี่ยงและควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีกว่า บุคลากรที่เกี่ยวข้องต้องได้รับการอบรม เพื่อให้มีความรู้ในการใช้ Incoterms® Rules และการเจรจาต่อรองทางการค้า

Trade Finance Global (2021) ได้ศึกษาแนวทางการใช้ Incoterms® 2020 rules ทั้ง 11 รูปแบบ พบว่ามีการใช้ Incoterms® 2020 rules ที่ไม่สอดคล้องตามเกณฑ์ที่กำหนด เช่น การใช้แบบที่ใช้กับการขนส่งทางน้ำกับการขนส่งรูปแบบอื่น ๆ เช่น FOB Inland point หรือ CIF Inland point การใช้แบบ Incoterms® Rules ที่ขัดแย้งกับลักษณะของการขนส่ง เช่น DPU Container Yard สำหรับการขนส่งแบบไม่เต็มตู้ (Less than container loaded: LCL) ที่ท่าเรือไม่อนุญาตให้มีการเปิดตู้ขนส่งที่ลานตู้สินค้า (Container Yard: CY) ควรหลีกเลี่ยงการใช้แบบ Incoterms® rules ที่ขัดแย้งกับลักษณะการขนส่งหรือการเคลื่อนย้ายสินค้าในทางปฏิบัติ

ICC (2021) ระบุปัญหาการใช้แบบ Incoterms® rules ที่ไม่ตรงตามเกณฑ์ที่กำหนด หรือแบบที่มีข้อจำกัดด้านความสามารถหรือข้อกฎหมาย เช่น ผู้ซื้อไม่ควรใช้แบบ EXW หากไม่สามารถผ่านพิธีการศุลกากรขาออกหรือ ขอใบอนุญาตส่งออกหรือมีข้อจำกัดทางกฎหมายอื่นใดที่ประเทศต้นทาง ควรเลือกใช้แบบอื่นแทนเช่น FCA หรือผู้ขายไม่ควรใช้แบบ DDP หากไม่สามารถผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้าหรือขอใบอนุญาตนำเข้าหรือข้อจำกัดทางกฎหมายอื่นใดที่ประเทศปลายทาง ควรใช้แบบ DAP หรือ DPU แทนตามความเหมาะสมกับสถานที่ส่งมอบสินค้า และควรหลีกเลี่ยงการใช้แบบ Incoterms® rules ที่ขัดแย้งกับลักษณะการขนส่งหรือการเคลื่อนย้ายสินค้าที่มีข้อจำกัดในการปฏิบัติงานต่าง ๆ

ชินนวรรณ จันทรศิริ (2557) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนเทอมการค้าระหว่างประเทศสำหรับการขายท่อไอเสียรถยนต์จากแบบ EXW เป็น DDP แบบที่ใช้ผู้ให้บริการจากผู้ขนส่งภายนอก กับ DDP แบบที่ลงทุนเป็นผู้ขนส่งเอง ผลการศึกษาพบว่า แบบ DDP ที่ใช้ผู้ให้บริการจากผู้ขนส่งภายนอก ส่งผลให้บริษัทผู้ขายมีผลกำไรรวม(Gross Margin) เมื่อ

เปรียบเทียบกับต้นทุนมากที่สุด ใน 3 แบบ อันเนื่องมาจากส่งผลให้รายได้เพิ่มมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายที่ไม่แตกต่างจาก EXW แต่บริษัทยังคงรับความเสี่ยงระหว่างทางก่อนที่จะส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าปลายทาง

ปวีณา รุ่งสุวรรณรัชต์ (2563) ได้ศึกษาการเปรียบเทียบรูปแบบการขายอินโคเทอมระหว่างทางทะเลและทางบก กรณีศึกษาการส่งออกน้ำตาลบรรจุกระสอบ ผลการศึกษาพบว่าต้นทุนของผู้ขายในการขายอินโคเทอมทางทะเลมีค่าใช้จ่ายประหยัดกว่าต้นทุนการขายอินโคเทอมทางบก และปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกรูปแบบอินโคเทอมของผู้ขายมากที่สุดคือ ความรับผิดชอบของผู้ซื้อปลายทางและระบบการขนถ่ายน้ำตาล ถึงแม้ผู้ขายจะสามารถสร้างกำไรจากส่วนลดค่าขนส่งสินค้าได้ แต่ผู้ขายยังคงยืนยันไม่ต้องการเปลี่ยนรูปแบบการขายอินโคเทอมเป็นรูปแบบอื่นเนื่องจากนโยบายของบริษัท ความสะดวกสบายในการขายสินค้า ความต้องการระบายสินค้า ระบบโลจิสติกส์ของบริษัทและสถานที่รับสินค้าปลายทางของผู้ซื้อตามลำดับ

ระเบียบวิธีวิจัย

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยโดยการสนทนากลุ่มแบบการสัมภาษณ์กลุ่มแบบเจาะจง (Focus Group Interview) กับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informants) คือ ผู้มีประสบการณ์ในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศของบริษัทในอุตสาหกรรมยานยนต์และอุปกรณ์ไม่ต่ำกว่า 10 ปีจำนวน 12 ท่าน ระหว่างเดือนเมษายน-พฤษภาคม รวมจำนวน 3 บริษัท ตามเกณฑ์ที่นักวิจัยกำหนด ซึ่งเป็นผู้ที่สามารถให้คำตอบตรงประเด็นและสามารถตอบวัตถุประสงค์การวิจัยได้มากที่สุด โดยผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการสนทนา (moderator) เป็นผู้ถามคำถามตามประเด็นการวิจัยให้กลุ่มตอบ ซึ่งทำให้คนในกลุ่มจะได้ยินคำตอบของคนอื่น ๆ และจะให้คำตอบเพิ่มเติมที่อาจเป็นคำตอบที่เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยก็ได้ (เก็จนก เอื้อวงศ์และพิชิต ฤทธิ์จรรยา, 2556) ผู้วิจัยจะใช้วิธีการตรวจสอบสามเส้าด้วยวิธี Multiple Investigator Triangulation โดยใช้นักวิจัยหลายคนในสนามแทนการใช้นักวิจัยเพียงคนเดียว

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาเรื่องปัญหาและแนวทางแก้ไขในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ ผู้วิจัยสามารถสรุปปัญหาที่สำคัญในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศในการปฏิบัติงานของ

ผู้ขายหรือผู้ซื้อ และแนวทางในการแก้ปัญหาที่สำคัญในการใช้ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ ในการปฏิบัติงานของผู้ขายหรือผู้ซื้อ ได้ดังต่อไปนี้

1. ผู้ขายและผู้ซื้อยังขาดความรู้ที่เกี่ยวกับข้อกำหนดทั่วไปและเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดโดย Incoterms® 2020 Rules (A1-A10 และ B1-B10) อย่างถูกต้องชัดเจน เช่น ผู้ซื้อ มีหน้าที่ยกขนส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะและเป็นผู้จัดทำเอกสารรับมอบสินค้าตามข้อตกลงแบบ EXW สถานที่ส่งมอบสินค้าและโอนความเสี่ยงในแบบ CPT และ CIP เป็นสถานที่เดียวกับแบบ FCA หรือสถานที่ส่งมอบสินค้าและโอนความเสี่ยงในแบบ CFR และ CIF เป็นสถานที่เดียวกับแบบ FOB ผู้ขายต้องทำประกันภัยสินค้าในระดับ Clause (A) สำหรับแบบ CIP และทำประกันภัยสินค้านี้ในระดับ Clause (C) สำหรับแบบ CIF เป็นต้น

ผู้ขายและผู้ซื้อแก้ไขปัญหาการขาดความรู้ดังกล่าวจากการสอบถามจากผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Freight Forwarder) หรือตัวแทนออกของ (Customs Broker) ที่ใช้บริการอยู่ ผู้ขายและผู้ซื้อสื่อสารแบบสองทางที่มีการตกลงและยืนยันภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบในกิจกรรมและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ระหว่างกัน นอกจากนี้ บริษัทได้จัดการอบรมเรื่อง Incoterms® Rules ให้กับผู้ใช้อย่างต่อเนื่อง

2. การอ้างอิง Incoterms® Rules ไม่ระบุสถานที่ (Place) และไม่มีคำว่า Incoterms และปี (Version) หลังต่อย่อของแต่ละแบบ เช่น ระบุเพียงคำว่า FCA อย่างไรก็ตาม ผู้ขาย ผู้ซื้อ และผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศได้มีการสื่อสารและยืนยันกันถึงสถานที่ในการส่งมอบสินค้ากันในจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (email) และเข้าใจร่วมกันว่าจะใช้เกณฑ์ข้อตกลงตามแบบที่มีผลใช้อยู่ในขณะซื้อขายระหว่างกัน

3. ข้อตกลงที่ไม่เป็นตามเกณฑ์มาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules แต่ไม่ได้ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย เช่น ผู้ขายยกสินค้าขึ้นยานพาหนะให้ในข้อตกลงแบบ EXW ผู้ขายชำระค่าขนานพาหนะขึ้นเรือในข้อตกลงแบบ FCA ตามคำสั่งของบริษัทแม่ ผู้ขายและผู้ซื้อแก้ไขโดยการติดต่อกันทาง email เพื่อยืนยันข้อตกลงต่าง ๆ ที่อาจไม่ตรงกับมาตรฐาน ผู้ขายและผู้ซื้อตกลงและทำความเข้าใจร่วมกันในเกณฑ์ที่แตกต่างนั้นตั้งแต่การซื้อขายครั้งแรก แล้วยึดถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติในครั้งต่อ ๆ มา

4. การใช้แบบของ Incoterms® 2020 Rules ที่ไม่ตรงกับรูปแบบการขนส่ง (Mode of transport) ตามมาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules เช่น การใช้ข้อตกลงแบบ FOB หรือ CIF ที่ตามมาตรฐานให้ใช้กับการขนส่งทางน้ำ แต่นำไปใช้กับการขนส่งทางอากาศหรือทางถนน

อย่างไรก็ตาม ผู้ขายและผู้ซื้อกำหนดภาระหน้าที่และค่าใช้จ่ายโดยปรับให้ตรงกับเกณฑ์มาตรฐานของแบบที่นำมาใช้ เช่น การใช้ FOB ในการขนส่งทางอากาศหรือทางถนน ผู้ขายจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่าง ๆ จนสินค้าได้วางอยู่บนยานพาหนะที่ทำส่งออกนั้น

5. ผู้ขายและผู้ซื้อยังไม่มีแนวทางที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้แบบของ Incoterms® Rules โดยผู้ขายพยายามขายสินค้าตามแบบของ Incoterms® Rules ที่ผู้ซื้อต้องการ หรือการเลือกใช้แบบข้อตกลงตามนโยบายของบริษัทแม่

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยที่พบว่า ปัญหาที่สำคัญคือ ผู้ใช้ Incoterms® 2020 Rules ยังขาดความรู้ในข้อกำหนดทั่วไปและเกณฑ์มาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules (A1-A10 และ B1-B10) อย่างถูกต้องครบถ้วน โดยผลการวิจัยครั้งนี้ได้สอดคล้องกับผลการศึกษาของ John Vogt & Jonathan Davis (2020) ที่พบว่า การขาดความเข้าใจในเรื่องความแตกต่างกันในรายละเอียดของแต่ละแบบและการใช้ประโยชน์ของ Incoterms® Rules กำลังเป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วง ดังนั้น บุคลากรของผู้ประกอบการมีความจำเป็นที่ต้องได้รับการอบรมและมีความรู้ในการใช้ Incoterms® Rules เพื่อใช้ในการเจรจาต่อรองทางการค้าระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการส่งมอบสินค้าดังกล่าว

จากผลการวิจัยที่พบว่า ปัญหาที่สำคัญคือ ผู้ใช้ Incoterms® 2020 Rules ไม่ได้ระบุสถานที่ (Place) และ ปี (Version) หลังต่อย่อของแต่ละแบบของ Incoterms® Rules รวมถึงข้อตกลงที่ไม่เป็นตามเกณฑ์มาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules ไม่ได้ถูกระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย และมีการใช้แบบที่ไม่ตรงกับรูปแบบการขนส่ง (Mode of Transport) ที่กำหนดโดย Incoterms® 2020 Rules ผลการวิจัยดังกล่าวได้สอดคล้องกับการศึกษาของ Trade Finance Global (2021) ที่ได้พบว่า มีการใช้ Incoterms® Rules ที่ไม่ตรงกับข้อกำหนดและเกณฑ์มาตรฐานที่ ICC กำหนดไว้

จากผลการวิจัยที่พบว่า ผู้ประกอบการยังไม่มีแนวทางที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้แบบของ Incoterms® Rules โดยใช้ข้อตกลงตามความต้องการของผู้ซื้อและนโยบายของบริษัทแม่สำหรับการค้าขายกับบริษัทในเครือ ปัญหาและแนวทางแก้ไขดังกล่าวได้สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Suraraksai, Amchang, & Sawatwong. (2020) ที่พบว่า อำนาจต่อรองเป็นสิ่งที่คุณประกอบการที่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของประเทศไทยตัดสินใจเลือกใช้แบบต่าง ๆ ของ

Incoterms® Rules และผลการศึกษาของปวีณา รุ่งสุวรรณรัชต์ (2563) ที่พบว่า ผู้ขายเลือกใช้แบบของ Incoterms® Rules ตามนโยบายของบริษัทแม่

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการบริหาร

จากผลการวิจัยที่พบว่า ปัญหาการขาดความรู้ความเข้าใจในเกณฑ์มาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules ซึ่งผู้ใช้ได้แก้ไขโดยการสอบถามผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Freight Forwarder) หรือตัวแทนออกของ (Customs Broker) ที่ให้บริการอยู่ การสื่อสารสองทางที่มีการยืนยันภาระหน้าที่ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ การจัดการให้บุคลากรได้รับการอบรมเรื่อง Incoterms® 2020 Rules อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนั้น ผู้ใช้ Incoterms® Rules ควรพิจารณาความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูล และควรมีหนังสือคู่มือ Incoterms® Rules ที่จัดทำโดย ICC หรือหอการค้าไทยซึ่งเป็นผู้ได้รับสิทธิจาก ICC ในการจำหน่าย ไว้ใช้เพื่อการศึกษา การอ้างอิงในการเจรจาการค้า และการตรวจสอบเกณฑ์ต่าง ๆ เพื่อปฏิบัติงานได้ถูกต้องตามมาตรฐาน รวมถึงผู้ขายและผู้ซื้อจำเป็นต้องทบทวนความเข้าใจในเรื่องภาระหน้าที่ที่สำคัญของแต่ละฝ่ายอย่างต่อเนื่องเพื่อป้องกันการตีความและความเข้าใจที่แตกต่างกัน

จากผลการวิจัยที่พบว่า ผู้ใช้ไม่ได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเกณฑ์มาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules เช่น ไม่ระบุสถานที่ คำว่า Incoterms และ ค.ศ. (ฉบับหรือ Version) หลังต่อย่อของข้อตกลงการค้าในสัญญาซื้อขาย มีข้อตกลงที่ไม่เป็นตามเกณฑ์มาตรฐานแต่ไม่ได้ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย การใช้แบบที่ไม่ตรงกับรูปแบบการขนส่งที่กำหนด ดังนั้น ผู้ใช้ควรพยายามปฏิบัติตามข้อกำหนดและเกณฑ์มาตรฐานของ Incoterms® 2020 Rules ระบุสถานที่ส่งมอบสินค้าให้มีความชัดเจนและเฉพาะเจาะจงมากที่สุด หากมีความจำเป็นหรือข้อจำกัดใด ๆ ทำให้มีข้อตกลงที่แตกต่างไปจากเกณฑ์มาตรฐานก็ควรระบุไว้อย่างชัดเจนในสัญญาซื้อขายหรือเอกสารการค้า

จากผลการวิจัยที่พบว่า ผู้ใช้ยังไม่มีแนวทางที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกใช้แบบของ Incoterms® Rules ที่เหมาะสมที่สุดกับรายการค้าของตน โดยส่วนใหญ่ใช้แบบของข้อตกลงการค้าตามความต้องการของผู้ซื้อหรือตามนโยบายของบริษัทแม่ ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ขายหรือผู้ซื้อควรพิจารณาเลือกแบบของ Incoterms® Rules ที่กำหนดสถานที่ส่งมอบสินค้าและ

ภาระหน้าที่ต่าง ๆ ตามความสามารถของตนและไม่มีข้อจำกัดทั้งด้าน การปฏิบัติงาน และข้อจำกัดทางกฎหมาย เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการจัดการโซ่อุปทานที่ว่า หุ่นส่วนในโซ่อุปทานควรเป็นผู้ที่มีขีดความสามารถในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ในส่วนของตนซึ่งจะทำให้ต้นทุนรวมของสินค้าที่จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคคนสุดท้ายต่ำที่สุดส่งผลให้เกิดความสามารถเชิงการแข่งขันของโซ่อุปทานนั้น

5.3.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

- 1) ควรศึกษาปัญหาในการใช้ Incoterms® Rules และแนวทางแก้ไขโดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งอาจใช้ผลการวิจัยครั้งนี้เป็นตัวแปรของการศึกษาครั้งต่อไป
- 2) ควรศึกษาปัญหาในการใช้ Incoterms® Rules และแนวทางแก้ไขในอุตสาหกรรมอื่น ๆ เพื่อเปรียบเทียบกับผลการวิจัยครั้งนี้
- 3) การศึกษาครั้งต่อไปควรนำปัญหาที่สำคัญและแนวทางแก้ไขที่พบจากการวิจัยครั้งนี้เป็นตัวแปรต้นที่มีผลกับตัวแปรตามที่สำคัญต่าง ๆ เช่น ประสิทธิภาพของการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- กรมการค้าต่างประเทศ. (2564). การลดต้นทุนโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนสินค้าที่ส่งออก, สืบค้นเมื่อ 20 ธันวาคม 2565, สืบค้นจาก https://ditp.go.th/faq_detail.php?fa_id=16&filename=faq.
- ชนินวรรณ จันทศิริ. (2557). การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนเทอมการค้าระหว่างประเทศ สำหรับการขายท่อไอเสียรถยนต์ ให้แก่กลุ่มลูกค้ากรณีศึกษา. งานนิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน, คณะโลจิสติกส์, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ปวีณา รุ่งสุวรรณรัชต์. (2563). การเปรียบเทียบรูปแบบการขายอินโคเทอมระหว่างทางทะเลและทางบก: กรณีศึกษา การส่งออกน้ำตาลบรรจุกระสอบ. วารสารพาณิชยศาสตร์ บูรพาปริทัศน์, 15(2), 92-105.
- ปริญนันท์ รักกุลวิทยา. (2558). ปัญหาการบังคับใช้ INCOTERMS ในศาลไทย: ศึกษาเฉพาะกรณีการโอนความเสี่ยงภัยในตัวสินค้าตามสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ. วารสารสุทธิปริทัศน์, 29(91), 148-164.

- International Chamber of Commerce (ICC). (2021). **INCOTERMS® RULES**, Retrieved August 18, 2021, from <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/>.
- Surarakasai J., Amchang C., & Sawatwong N. (2020). Decision-Making on Incoterms 2020 of Automotive Parts Manufacturers in Thailand. **Journal of Asian Finance, Economics and Business**, 7(10), 461-470.
- Trade Finance Global. (2021). **Incoterms Guide & 11 Podcasts by ICC**, Retrieved August 19, 2021, from <https://www.tradefinanceglobal.com/freight-forwarding/incoterms/>.
- Vogt J. & Davis J. (2020). **The State of Incoterms® Research, Transportation Journal - September 2020**, DOI: 10.5325/transportation.59.3.0304, Retrieved August 19, 2021, from <https://www.researchgate.net/publication/343754119>.

Translated Thai References

- Department of International Trade Promotion, Ministry of Commerce. (2021). **Logistics Cost Reduction for Decreasing Cost of Export Product**, Retrieved 20 December 2022, from https://ditp.go.th/faq_detail.php?fa_id=16&filename=faq.
- Chaninwan Chantarasiri. (2014). **Feasibility Study to Change Incoterms for Selling Exhaust System to Case Study Group of OE Customers**. Thesis of the Master Degree of Science (Logistics and Supply Chain Management), Logistics Division, Burapha University.
- Paveena Rungsuwannarat. (2020). Incoterms Comparisons Between Sea and Land: Case Study of Export Bagged Sugar. **Journal of Commerce-Burapha Review**, 15(2), 92-105.
- Preeyanan Raksakulwithaya. (2015). Legal Problem Relating to An Enforcement of INCOTERMS in Thai Court: Transfer of Risks under The Contract for International Sale of Goods. **Suthiparithat Journal**, 29(91), 148-164.