

กิจกรรมของตัวแทนออกของ

1) ความหมายของตัวแทนออกของ

ตามกฎหมายระหว่างประเทศไม่พบว่ามีคำจำกัดความ ในความหมายของตัวแทนออกของไว้ชัดเจน ดังนั้นจึงพิจารณาประกอบตามหลักกฎหมายของสหรัฐอเมริกา ซึ่ง Hill (1972) ได้อ้างถึงคำอธิบายของผู้พิพากษา Frankfurter J. ในคดีระหว่าง UNION CARTAGE COY V JANEEN ซึ่งกล่าวว่า

"เราจะอธิบายถึงธรรมชาติทางธุรกิจตัวแทนออกของ เท่าที่จะนำมาพิจารณาปัญหาของเรา เมื่อสินค้าได้ขนส่งมายังประเทศของเรา ผู้รับตราส่ง (THE CONSIGNEE) ของสินค้านำเข้า จะต้องทำ "ใบขนสินค้า" ณ ที่ทำการศุลกากร ไม่ว่าจะด้วยตนเองหรือโดยตัวแทนได้รับมอบอำนาจ ในการทำใบขนสินค้านั้นรายละเอียดและมูลค่าของสินค้าจะต้องแจ้งไว้และนิกิตอัตราอากร (TARIFF) จะต้องประเมิน และใบกำกับราคาสินค้าที่รับรองถูกต้อง (CERTIFIED INVOICE) กับใบตราส่ง (BILL OF LADING) จะต้องนำมาใช้ การทำใบขนสินค้าจะต้องรวดเร็ว เพราะมีเช่นนั้น สินค้าจะไม่สามารถดำเนินการนำส่งถึงจุดหมายปลายทางได้ ถ้าไม่เสร็จพิธีการ นอกจากนี้ผู้นำเข้า ซึ่งมักจะไม่สามารถทำใบขนสินค้าด้วยตัวเองเสมอ ๆ แล้วการดำเนินการพิธีการยังต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์ ผู้เชี่ยวชาญทางด้านนี้ได้แก่ตัวแทนออกของ

นอกจากนี้ เขาจะจ่ายเงินตรงค่าอากรเพื่อการออกของ ความสามารถของตัวแทนออกของจะเห็นได้จากประสิทธิภาพในการคำนวณค่าภาษีอากรที่เรียกเก็บโดยศุลกากรอย่างละเอียดถี่ถ้วน"

ตามกฎหมายศุลกากรประเทศสหรัฐอเมริกาในหัวข้อเรื่อง ตัวแทนออกของได้นิยามคำว่าตัวแทนออกของและธุรกิจตัวแทนออกของไว้ว่า

"ตัวแทนออกของ (Customs Broker) หมายถึงผู้ที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจตัวแทนออกของเพื่อบุคคลอื่นอันเกี่ยวข้องกับกิจกรรมบริการด้านศุลกากร อันได้แก่การทำใบขนสินค้า การรับสินค้า การจัดชนิด และการคิดมูลค่าของสินค้า การชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระติดพันอื่นๆ ที่คำนวณและเรียกเก็บโดยศุลกากรต่อสินค้าที่มีการนำเข้า และกิจกรรมอื่นๆ เช่นการคืนเงินอากร ฯลฯ"

ตามหลักกฎหมายของประเทศแคนาดา (Blake, 1957) ได้อธิบายไว้ว่า

"ถ้าหากพิธีการศุลกากรในประเทศแคนาดากระทำได้ง่าย โดยอัตโนมัติและแน่นอน การทำใบขนสินค้าฯ ย่อมสามารถทำโดยเด็กประจำสำนักงาน โดยเขียนข้อความโดยย่อและค่าใช้จ่ายต่างๆต่ำ แต่ในความเป็นจริง พิธีการศุลกากรนั้นยุ่งยากซับซ้อนและมีค่าใช้จ่ายสูงจากกระบวนการทำงานดังกล่าว เนื่องจากการประเมิน (APPRAISEMENT) ทำให้ต้องมีผู้ให้บริการจากสถาบันธุรกิจที่เกี่ยวข้องในเรื่องนี้ นั่นคือ ตัวแทนออกของ (CUSTOMS BROKER) หรือ ในกรณีองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่บางแห่ง จะมีบุคคลากรผู้ชำนาญด้านนี้ และทํางานด้านนี้โดยเฉพาะ"

เอกลาก รัตนรุจ (2529) ได้กล่าวถึงลักษณะของตัวแทนออกของ ตามแนวทางและแนวปฏิบัติของประเทศญี่ปุ่นไว้ว่า

"เมื่อผู้นำเข้านำสินค้าเข้ามาทางอากาศยานโดยมีตัวแทนออกของ (CUSTOMS BROKER) เป็นผู้ดำเนินการแทน ก็รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ รวมทั้งต้องให้ CUSTOMS SPECIALIST ซึ่งเป็นบุคคลซึ่งได้รับอนุญาตตามกฎหมายญี่ปุ่นคล้ายกับผู้สอบบัญชีตรวจสอบข้อมูลต่าง ๆ ก่อน (ถ้าเป็นการผ่านพิธีการโดยยื่นใบขนสินค้าก็ต้องให้ CUSTOMS SPECIALIST ตรวจสอบลงนามรับรองก่อนยื่นศุลกากร) แล้วจึงจะบรรจุข้อมูลเข้าเครื่อง TERMINAL ณ ที่ทำการของตนผ่านเข้าไปยังศูนย์ ศูนย์จะส่งต่อไปยัง TERMINAL ของศุลกากร ศุลกากรก็จะได้รับข้อมูลต่างๆ เมื่อตรวจสอบแล้ว ก็จะอนุมัติการนำเข้า-ส่งออก หรือ อนุมัติคำร้องต่าง ๆ ผ่านศูนย์ กลับมายังตัวแทนออกของ โดยจะใช้เวลาเพียงไม่กี่นาทีเท่านั้น ก็สามารถผ่านพิธีการต่าง ๆ ได้โดยสะดวก รวดเร็ว และถูกต้อง"

สำหรับกฎหมายไทยนั้น ไม่ได้มีการบัญญัติถึงความหมายและลักษณะของตัวแทนออกของ แต่อย่างไร อย่างไรก็ตามได้มีข้อเขียนที่อธิบายคำว่าตัวแทนออกของไว้บ้าง เช่น

สุเมธ ไชยหาญ (2534) ได้อธิบายให้เข้าใจถึงตัวแทนออกของในบทความเรื่อง "ตัวแทนออกของระอดีต-ปัจจุบัน-อนาคต" ไว้ดังนี้

"ในการดำเนินการทางธุรกิจอะไรก็ตาม เจ้าของธุรกิจต้องรับผิดชอบในความเสียหายที่จะเกิดขึ้นหรือต้องรับผิดชอบตามที่กฎหมายกำหนดในทุกกรณี

สำหรับการนำเข้าและส่งออก เจ้าของสินค้า ผู้นำเข้า ผู้ส่งออกย่อมรับผิดชอบในการนำเข้าและส่งออกซึ่งสินค้าของตน ถ้าเป็นนิติบุคคล กรรมการผู้จัดการก็ต้องเป็นผู้รับผิดชอบ

การที่เจ้าของจะมาติดต่อพิธีการทางศุลกากรเองโดยตลอดในทุกครั้งย่อมไม่สะดวก และคงเป็นไปได้ ทางราชการก็เปิดโอกาสให้มอบเงินค่าให้มาดำเนินการแทน โดยเรียกว่าการมอบอำนาจ ส่วนจะมอบให้ทำอะไรได้เพียงใด และจะมอบให้ทำการแทนจำนวนเท่าใด ก็เป็นเรื่องของเจ้าของที่จะเห็นควรตามที่เหมาะสมต่อธุรกิจของตน

ผู้รับมอบอำนาจในการลงนามเอกสารแทนกรรมการผู้จัดการ หรือแทนผู้นำเข้า ผู้ส่งออกจำนวนมาก ซึ่งไม่มีเวลาติดต่อราชการศุลกากรในทุกชั้นตอนได้ เพราะอาจมีภารกิจอื่น ๆ ที่ต้องรับผิดชอบ ตลอดจนเพราะความจำเป็นต่าง ๆ ก็จะทำให้ผู้ที่ไว้วางใจมาติดต่อขอผ่านพิธีการศุลกากร บุคคลเหล่านี้ไม่มีอำนาจในการลงนามในเอกสารแต่อย่างใด เป็นแต่ นำเอกสารของผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกไปดำเนินการต่าง ๆ ให้แล้วเสร็จเท่านั้น ซึ่งบุคคลผู้นี้เราเรียกว่า "ตัวแทนออกของ" "

เอนก อรรถนาลัย(2531) ได้เขียนอธิบายไว้ในบทความเรื่อง "บทบาทหน้าที่และความสำคัญของตัวแทนออกของ" ไว้ว่า

"อาชีพตัวแทนออกของเป็นอาชีพสากล ที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำงานประสานกับเจ้าพนักงานศุลกากรเป็นส่วนใหญ่ จนบางคนเข้าใจว่าเป็นบุคคลที่ทางการศุลกากรจ้างไว้เป็นนายหน้า แท้จริงแล้วอาชีพนี้เป็นอาชีพอิสระที่มีความสำคัญต่อทั้งทางราชการและภาคเอกชน รวมทั้งผู้ทำการค้าระหว่างประเทศเป็นอย่างยิ่ง เพราะถ้าปราศจากตัวแทนออกของที่ดีและมีความรู้ความสามารถแล้ว การจัดเก็บภาษีอากรและการค้าระหว่างประเทศคงจะเกิดติดขัดเสียหาย และส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้"

อุไร วงศาโรจน์ ได้อธิบายไว้ในหนังสือความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการออกของด้านพิธีการศุลกากร (2512) ไว้ว่า

"ตัวแทนออกของ (ตัวแทนปฏิบัติพิธีการหรือ SHIPPING BROKERS) อาจจะทำเนิ การในรูปแบบนิติบุคคล ได้แก่ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือบริษัทจำกัด โดยการจดทะเบียนพาณิชย์และทะเบียนการค้าให้ถูกต้องตามกฎหมาย แสดงวัตถุประสงค์เป็นตัวแทนออกของแทนผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก หรือทำการเป็นตัวแทนบริษัทเดินเรือ หรือกิจการอื่น ๆ เช่น ผู้ทำการขนส่งภายในประเทศ หรือตัวแทนผู้ทำการขนส่งในต่างประเทศ ซึ่งมีหน้าที่ต้องปฏิบัติพิธีการศุลกากรแทนผู้ทำการขนส่งในต่างประเทศ ซึ่งได้จัดส่งของมาให้แก่ผู้นำของเข้าในราชอาณาจักร

นอกจากนี้ ตัวแทนออกของอาจจะเป็นบุคคลธรรมดา ซึ่งมีความรู้ความชำนาญ

ในด้านพิธีการศุลกากร แต่ไม่มีหลักแหล่ง หรือสถานที่ดำเนินการธุรกิจที่แน่นอน อาศัยบริเวณ กรมศุลกากรเป็นที่ประกอบธุรกิจ ด้วยการแสวงหาลูกค้า หรือผู้มาติดต่อซึ่งไม่เข้าใจในระเบียบ พิธีการศุลกากร ส่วนมากได้แก่บุคคลธรรมดาหรือเอกชนนักธุรกิจที่เดินทางเข้าออก หรือองค์การ รัฐบาลที่นำของเข้าเป็นครั้งคราวดังนี้ เป็นต้น

ส่วนห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทที่ดำเนินการธุรกิจเกี่ยวกับการนำของเข้า หรือส่งของออก เป็นปกติประจำ มักจะใช้ตัวแทนออกของ ที่เป็นเสมือนพนักงานหรือลูกจ้างของห้าง ร้านและ บริษัท เป็นผู้ดำเนินการติดต่อปฏิบัติพิธีการศุลกากรโดยตรง แต่ผู้นำของเข้าหรือส่งของออกบาง รายที่ประกอบธุรกิจในการนำของเข้า หรือส่งของออกเป็นครั้งคราว ก็นิยมใช้ตัวแทนออกของ ที่เป็นบุคคลธรรมดา ซึ่งมีอาชีพรับจ้างในการดำเนินการพิธีการศุลกากรเป็นครั้งคราว เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายของตน หรืออาจจะมอบหมายให้ห้างร้านบริษัทที่เป็นนิติบุคคล ดำเนินกิจ การเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรแทนตน ทั้งนี้แล้วแต่ความประสงค์ของผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งออกจะ หนึ่งเลือกปฏิบัติได้ตามความพอใจ

ส่วนตัวแทนออกของสำหรับบริษัทเดินเรือ หรือสายเดินเรือต่างๆ นั้น ในทางปฏิบัติ ตัวแทนบริษัทเดินเรือ (Shipping Agent) ส่วนมากใช้เสมือนพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท ดำเนินการเอง เว้นแต่ในบางกรณีที่บริษัทเดินเรือ หรือสายการเดินเรือจะใช้บุคคลธรรมดา ที่มีอาชีพรับจ้างปฏิบัติพิธีการศุลกากรแทนตน เป็นในระยะเริ่มแรกของการจัดตั้งตัวแทนบริษัท เดินเรือ หรือเกี่ยวกับการนำเสบียงอาหารส่งให้แก่เรือ ดังนี้ เป็นต้น"

จากคำอธิบายข้างของต่างประเทศ และของไทย ทำให้พอจะสรุปคำจำกัดความของ ตัวแทนออกของได้ว่า ตัวแทนออกของ คือ

บุคคลากรผู้ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในพิธีการศุลกากร ทำหน้าที่แทนผู้รับตราส่ง หรือผู้ นำของเข้า หรือเจ้าของสินค้า แล้วแต่กรณี ในการติดต่อกับหน่วยงานศุลกากรของประเทศนั้นๆ ในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรจนครบถ้วน นับตั้งแต่การเตรียมใบขนสินค้า (Import/Export Entry) การติดต่อทำการประเมินภาษีอากร การชำระภาษี และการตรวจปล่อยจากท่า ตลอดจน กระทั่งการติดต่อกับตัวแทนบริษัทเรือ เพื่อจัดทำเอกสารการขอรับสินค้าที่ตรวจปล่อยแล้ว การ จัดการขนส่งทางบกเพื่อนำสินค้าจากท่า หรือด่านศุลกากรส่งไปยังผู้นำของเข้า ตัวแทนออกของ เช่นว่านี้ มีชื่อเรียกหลายๆ อย่าง แตกต่างกันไป ในต่างประเทศ มักจะเรียกว่า Customs Broker (เช่น แคนาดา, ญี่ปุ่น) แต่ในบางแห่งก็เรียกว่า Customs-House Broker (เช่น สหรัฐอเมริกา) หรือ Customs Agent (เช่น ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์) สำหรับ ประเทศไทยมีผู้เรียกตัวแทนออกของว่า "ชิปปิง" ซึ่งเป็นภาษาใช้ทั่วไป และเคยมีการใช้ภาษา อย่างนี้เป็นทางการว่า ตัวแทนปฏิบัติพิธีการ (อุไร วงศ์วิโรจน์, 2534) อย่างไรก็ตาม แม้แต่

กรมศุลกากรเองแต่เดิมก็มีได้บัญญัติค่าเรียกที่ถูกต้อง หรือเหมาะสมไว้ เพิ่งมีค่าเรียกปรากฏให้เห็นเป็นทางการก็ตามประกาศของกรมศุลกากร ที่ 56/2528 ที่ 65/2528 และ ที่ 33/2529 นี้เอง ที่เรียกผู้ประกอบการว่า "ตัวแทนออกของ" (เอนก อรรถนาลัย, 2531)

ในต่างประเทศ ตัวแทนออกของจะมีทั้งดำเนินการโดยผู้ขนส่ง (Carrier) ตัวแทนบริษัทเรือ ผู้รับขนส่งหลายทอด (MTO) หรือผู้จัดการขนส่ง แต่โดยมากแล้ว ผู้จัดการขนส่ง จะเป็นผู้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรด้วย ทั้งนี้เนื่องจากความที่อาชีพตนอยู่ในฐานะเป็นตัวกลางติดต่อระหว่างผู้ตราส่ง (Consignor) กับผู้รับตราส่ง (Consignee) โดยตรง และมักจะเกิดขึ้นในประเทศที่มีสภาพเศรษฐกิจพัฒนาแล้ว เช่นในประเทศสหรัฐอเมริกา แคนาดา ผู้จัดการขนส่งมักจะเป็นตัวแทนออกของด้วยเสมอ อย่างไรก็ตาม ก็ไม่จำเป็นต้องเป็นเช่นนั้นเสมอไป ทั้งประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศแคนาดา ซึ่งมีระบบการควบคุมโดยการออกใบอนุญาต เช่น ผู้จัดการขนส่งซึ่งได้จดทะเบียนกับ Federal Maritime Commission ก็ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนออกของรับอนุญาต และในทางกลับกัน จีนไต้หวันนั้น ในขณะที่เดียวกันในบางประเทศเช่น ประเทศแคนาดาเอง ตัวแทนรับขนก็อาจจดทะเบียนขอรับอนุญาตเป็นตัวแทนออกของรับอนุญาต ไว้ในขณะที่ตัวแทนออกของรับอนุญาตก็ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการขนส่งได้เช่นกัน (Hill, 1972)

กล่าวเฉพาะประเทศแคนาดา ประมาณ 2 ใน 3 ของผู้จัดการขนส่งจะเป็นตัวแทนออกของด้วย ส่วนอีก 1 ใน 3 ของผู้จัดการขนส่งจะไม่ใช่ตัวแทนออกของ ในประเทศที่มีกิจกรรมนำเข้าเป็นกิจกรรมหลัก ซึ่งกิจกรรมส่งออกมีเฉพาะสินค้าขั้นพื้นฐาน หรือในประเทศที่อุตสาหกรรมการผลิตยังไม่พัฒนาถึงขั้นจะทำธุรกิจตัวแทนรับจัดการขนส่ง ผู้จัดการขนส่งจะไม่มีแต่จะมีตัวแทนออกของแทน ตัวแทนออกของกับผู้จัดการขนส่งจึงเป็นกิจกรรมที่แยกออกจากกันโดยเด็ดขาด (Hill, 1972)

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า กิจกรรมของตัวแทนออกของ เป็นกิจกรรมที่กระทำโดย ตัวแทนออกของเป็นการเฉพาะ แต่อาจกระทำโดยผู้จัดการขนส่ง อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะกระทำโดยใคร กิจกรรมดังกล่าวก็มีลักษณะเฉพาะ และต้องใช้ความรู้ ความชำนาญเป็นการพิเศษ ซึ่งแตกต่างจากกิจกรรมอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีระบบการจดทะเบียนออกใบอนุญาต ผู้ที่จะประกอบธุรกิจตัวแทนออกของไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการขนส่งหรือไม่ ต้องขอจดทะเบียนเพื่อขอใบอนุญาต เป็นตัวแทนออกของรับอนุญาต

สำหรับประเทศไทย ธุรกิจผู้จัดการขนส่งของประเทศไทย กำลังจะเติบโตเพื่อรองรับปริมาณการส่งออกที่กำลังขยายตัวที่สูงขึ้น (ไพบูลย์ สัตินดิวิรคุณ, 2530) ซึ่งจะมุ่งเอา กิจกรรมการส่งออกของเข้าไว้ด้วย อย่างไรก็ตาม โดยข้อเท็จจริง กิจกรรมของตัวแทนออกของ

ในประเทศไทย จะเกี่ยวข้องกับการนำเข้า ซึ่งผู้รับจัดการขนส่ง ที่ได้รับบทบาทในส่วนของการนำเข้า มีอยู่บ้าง แม้จะรับหน้าที่ออกของให้ผู้นำเข้าด้วย แต่กิจกรรมออกของในกรณีนำเข้า ส่วนมากจะกระทำโดยตัวแทนออกของซึ่งไม่ได้ประกอบธุรกิจผู้รับจัดขนส่ง ผู้รับจัดการขนส่งที่ทำการกิจนำเข้ารวมทั้งการออกของนำเข้าจะเป็นธุรกิจพ่วงกับบริษัทขนส่งทางเรือ หรือบริษัทตัวแทนรับขนส่งสินค้าส่งออก เช่น บริษัท มิตรชัย โอเอสเค โกลด์ ประเทศไทย จำกัด (Sakurai, 1992), บริษัท Schenger (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท CTI จำกัด, บริษัท Tour Royal จำกัด (พีรพงศ์ ทั้งเกษมวัฒนา, 2534)

สำหรับบทบาทของตัวแทนออกของดังที่ได้อธิบายไว้ตามความหมายของกฎหมายสหรัฐอเมริกา หรือของประเทศแคนาดา ถือว่า เป็นผู้ติดต่อกับศุลกากรแทนผู้นำเข้า แจกชนสินค้า โดยทำใบขนสินค้า ชำระภาษี ทำการตรวจปล่อยสินค้า ซึ่งได้อธิบายไว้ในตอนต้นแล้ว

2) ความเป็นมาของกิจกรรมตัวแทนออกของ

กิจกรรมตัวแทนออกของในต่างประเทศ ได้มีอยู่คู่กับกิจกรรมในท่าเรือ และด่านศุลกากรท่าอากาศยานมานาน จนกลายเป็นปกติธุระในปัจจุบัน และกลายเป็นความจำเป็นที่จะต้องมีความเกี่ยวข้องเกี่ยวกับกิจกรรมนำเข้าและส่งออกของประเทศนั้นๆ แต่ยังไม่มียุติเอกสารโดยยื่นยันแหล่งกำเนิดและช่วงเวลาที่เกิดตัวแทนออกของในต่างประเทศ

สำหรับประเทศไทย ไม่มีแหล่งข้อมูลใดได้กล่าวถึง ประวัติความเป็นมาของตัวแทนออกของ อย่างไรก็ตาม ได้มีผู้สันนิษฐานลักษณะความเป็นมาของตัวแทนออกของไว้ดังนี้

"การปฏิบัติพิธีการศุลกากรที่ปรากฏเป็นทางการนั้นมีขึ้นในราว 100 ปีเศษ มานี้เองคือ เมื่อราวจุลศักราช 1247 หรือ พ.ศ. 2428 และได้ลงรูปเป็นระเบียบอย่างทุกวันนี้ก็ในสมัยพระวรวงศ์เธอพระองค์เจ้าพรหมวงศ์หรือหม่อมศรีราชเป็นอธิบดี คือ จัดให้เจ้าพนักงานกองภาษีเข้าตรวจเอกสารสำคัญ และคิดเงินภาษีค่าเข้า และค่าธรรมเนียมต่างๆ จดลงบัญชีไว้แผนกหนึ่ง แล้วจึงส่งใบขนสินค้าไปให้เจ้าพนักงานกองรับเงินตรวจรับเงินไว้ และออกใบเสร็จรับเงินให้ แล้วจึงรับสินค้าไปจากอารักขาของกรมศุลกากรได้ ทางฝ่ายกองภาษี (กรมศุลกากร) ขึ้นโดยมีที่ทำการอยู่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา บริเวณปากคลองผดุงกรุงเกษม การค้าระหว่างประเทศในสมัยนั้น เริ่มขยายเพิ่มมากขึ้นมีเรือสินค้าเข้าออกมากขึ้น ทั้งสินค้าที่นำเข้าและส่งออก ก็มีต่างชนิดและปริมาณมากขึ้น ความจำเป็นในการที่จะต้องหาผู้มีความรู้ทางด้านภาษาจีน และภาษาอังกฤษ ก็มีมากขึ้น เพราะในสมัยนั้น ทางราชการได้กำหนดให้ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกต้องสำแดงรายการสินค้าในใบขนสินค้าเป็นภาษาอังกฤษ หรือภาษาจีนโดย

ในสมัยราว 90 กว่าปี ล่วงมานี้ ถ้าเป็นพ่อค้าจีน ทางราชการอนุญาตให้จัดรายการเป็นหนังสือ
จีนได้ แต่ต้องเขียนเป็นคำภาษาอังกฤษมาด้วย 2 ฉบับ เพราะฉะนั้นพวกพ่อค้าจีนจึงจ้างจีน
บ้าน่า ที่รู้ภาษาอังกฤษเป็นผู้แปล และเขียนใบขนสินค้าเป็นภาษาอังกฤษให้ ใบขนสินค้า
จะแสดงราคาของที่นำเข้ามาเท่าใด เจ้าพนักงานก็เรียกเก็บภาษีร้อยละสามจากราคาที่สำแดง
นั้นเสียขึ้นหนึ่ง ต่อเมื่อเจ้าพนักงานตราราคาเพิ่มเติม จึงเรียกเก็บภาษีอีกครั้งหนึ่งเพราะฉะนั้น
สินค้าเข้าทุกฉบับ จึงมีตราบอกเลขที่และวันที่ซึ่งได้เสียภาษีประทับไว้ถึงสองเลข

"จากข้อมูลดังกล่าวจึงตั้งเป็นข้อสันนิษฐานได้ว่า เป็นยุคเริ่มแรกของการประกอบ
อาชีพได้อย่างมั่นคงแท้จริง ฉะนั้น เมื่อทางราชการกำหนด ระเบียบข้อบังคับ ควบคุม
จนเงื่อนโซ่ในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรให้รัดกุม และให้เป็นไปตามระบบสากลมากขึ้น ความ
จำเป็นในการว่าจ้างตัวแทนออกของก็มากขึ้นไปด้วย ยิ่งต่อมาในปีพ.ศ. 2455 ประเทศไทย
เข้าร่วมสัญญากับนานาประเทศ ในการจัดทำสถิติสินค้าให้เป็นแบบเดียวกัน (International
Congress of Commercial Statistics) ความจำเป็นในเรื่องต้องแจ้งน้ำหนัก และ
ประเภทสินค้าลงในใบขนสินค้า จึงมีขึ้นเป็นครั้งแรก ความจริงการที่จะให้ทำการลงจำนวนน้ำหนัก
นี้ ดูไม่น่าจะยากเย็นอะไร แต่ในสมัยนั้นการที่กรมศุลกากรจะออกระเบียบเกี่ยวกับการทำพิธี
การศุลกากร ที่เป็นเรื่องที่จะต้องเจรจาทำความเข้าใจกับบรรดานานาประเทศที่มีไมตรีกันให้ทราบ
และยอมรับเสียก่อน จึงจะประกาศระเบียบข้อบังคับนั้นได้ แม้แต่การประกาศเปลี่ยนแปลงแก้ไข
วิธีการจัดเก็บภาษีศุลกากร ก็ต้องคำนึงในทำนองนี้ทุกคราว มิฉะนั้นในการนำของผ่านศุลกากรก็
จะเกิดกรณีพิพาท และฝ่ายเราก็จะถูกบีบบังคับให้ทำตามวิธีที่ประเทศเหล่านั้นต้องการทุกครั้งไป จน
กระทั่ง MR. William Naan ที่ปรึกษารวมศุลกากรคนที่ 3 ได้ร่างพระราชบัญญัติศุลกากร
ขึ้นในปี พ.ศ. 2445 กว่าจะทำความเข้าใจกับนานาประเทศ เพื่อประกาศใช้พระราชบัญญัตินี้ได้ก็
กินเวลาถึง 14 ปี ต้องเจรจาคับความลำบากแสนเข็ญ จึงประกาศใช้เป็นกฎหมายได้เมื่อปี
พ.ศ. 2469 ซึ่งเป็นพระราชบัญญัติศุลกากรฉบับแรกของประเทศไทยที่ใช้มาจนถึงปัจจุบัน การ
ศุลกากรจึงเข้าสู่ปรอยเป็นแบบสากลนับแต่นั้นมา (เอนก, 2531 อ้างจากพระยาอนุমানราชชน,
2506)"

ทั้งนี้ เป็นข้อสันนิษฐานที่ได้มาจากประวัติศุลกากรของไทยจากหนังสือตำนานศุลกากร
ซึ่งเรียบเรียงโดยพระยาอนุমানราชชน(2506) ยังพบว่า สมัยก่อนรัชกาลที่ 4 การศุลกากร
เป็นเรื่องของหลวงกับนายเรือ (พ่อค้า) ต่างประเทศโดยตรง โดยไม่อนุญาตให้ชาวพื้นเมือง
ติดต่อด้วย แต่ก็ได้มีการว่าจ้างคนนำร่องเป็นการเฉพาะ ซึ่งเปรียบเสมือนคนกลางลักษณะหนึ่ง
เหมือนกัน ผู้เขียนเห็นว่า คนนำร่องในสมัยนั้นเป็นจุดเริ่มต้นของการเกิดตัวแทนออกของได้
ในปัจจุบันได้โดยปริยาย

3) ลักษณะของตัวแทนออกของ

จากเอกสารตำราต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการนำเข้า การส่งออกและการศุลกากร ไม่ได้มีการกล่าวจำเพาะไว้ถึงลักษณะของตัวแทนออกของอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม เอกสารที่เขียนทั้งจากตำราต่างประเทศและในประเทศ ก็ได้บรรยายถึงบทบาทและหน้าที่ของตัวแทนออกของ ทำให้พอจะสรุปได้ว่าตัวแทนออกของจะต้องมีคุณสมบัติเฉพาะในฐานะวิชาชีพที่ต้องมีความรู้ความชำนาญโดยเฉพาะด้าน ในขณะที่ตัวนั้นก็ เป็นวิชาชีพที่เป็นอิสระต่างหากจากวิชาชีพหรือธุรกิจอื่นได้ นอกจากนี้ตัวแทนออกของจะอยู่ในฐานะตัวกลาง ที่ติดต่อกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะนำเข้าหรือส่งออกแทนผู้นำเข้า ซึ่งจะอธิบายสรุปไว้ โดยอาศัยเนื้อหาที่เคยอ่านไว้แล้วในตอนต้นของบทนี้ (อุไร วงศ์โรจน์, 2512) ที่ว่า

"ตัวแทนออกของ อาจจะดำเนินการในรูปนิติบุคคล ได้แก่ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือบริษัทจำกัด โดยแสดงวัตถุประสงค์เป็นตัวแทนปฏิบัติพิธีการแทนผู้นำของเข้า หรือผู้ส่งของออก หรือทำการเป็นตัวแทนบริษัทเดินเรือ หรือกิจการอื่นๆ เช่น ผู้ทำการขนส่งภายในประเทศ หรือตัวแทนผู้ทำการขนส่งในต่างประเทศ ซึ่งมีหน้าที่ต้องปฏิบัติพิธีการศุลกากรแทนผู้ทำการขนส่งในต่างประเทศ หรือ ตัวแทนออกของอาจจะเป็นบุคคลธรรมดาซึ่งมีความรู้ความชำนาญในด้านพิธีการศุลกากร แต่ไม่มีหลักแหล่งหรือสถานที่ดำเนินการธุรกิจที่แน่นอน

ในต่างประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศญี่ปุ่น อิสราเอล เกาหลีใต้ และแคนาดา ถือว่าอาชีพตัวแทนออกของเป็นอาชีพสำหรับปัญญาชน ผู้ที่จะเข้ามาประกอบอาชีพด้านนี้จะต้องมีความรู้ความสามารถทุกด้าน ทั้งภาษา คณิตศาสตร์ สังคม และเศรษฐกิจ "

(เอนก อรรถนาลักษณ์, 2531)

HILL (1972) ได้เขียนไว้ในหนังสือเรื่อง FREIGHT FORWARDER แสดงให้เห็นลักษณะที่เป็นอิสระจาก FREIGHT FORWARDER อย่างชัดเจน ว่า

"หน้าที่ในการออกของของศุลกากรได้ปฏิบัติโดยผู้เชี่ยวชาญด้านพิธีการมาเป็นเวลานาน ซึ่งเรียกว่าCUSTOMS BROKER, CUSTOMS AGENT หรือ CUSTOMS-HOUSE BROKER แล้วแต่การใช้คำของแต่ละประเทศ กิจกรรมดังกล่าวจัดได้ว่าแยกออกต่างหากจากกิจกรรมของผู้รับจัดการขนส่ง

"การแยกออกจากกิจกรรมของผู้รับจัดการขนส่ง ไม่ได้หมายความว่า ผู้รับจัดการขนส่งจะเป็นตัวแทนออกของไม่ได้ ซึ่งในทางกลับกัน แม้ว่ากิจกรรมทั้ง 2 อย่าง อาจจจะรวมอยู่ใน

ธุรกิจเดียวกัน แต่ก็ต้องถือว่ากิจกรรมทั้งสองแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง"

ลักษณะเป็นวิชาชีพอิสระอีกประการหนึ่งก็คือ แม้ว่าตัวแทนออกของ ไม่เฉพาะ จะต้องมีความรับผิดชอบต่อผู้นำเข้าเท่านั้น แต่ยังจะต้องรับผิดชอบต่อหน่วยงานศุลกากรของ รัฐนั้น ๆ ด้วย ในหนังสือ USE OF MARITIME TRANSPORT ของ U.N. ได้อธิบายสถานะ ของ ผู้รับจัดการขนส่ง ซึ่งกระทำการในฐานะของตัวแทนออกของไว้ดังนี้

"ในขณะที่ (ผู้รับจัดการขนส่ง) ได้กระทำการเป็นตัวแทนออกของและจัดการด้านพิธี การศุลกากรสำหรับการส่งออกและการนำเข้า ผู้รับจัดการขนส่งในฐานะของตัวแทนออกของ ไม่ เพียงกระทำการเพื่อประโยชน์ของลูกค้าของเขาเท่านั้น แต่ในฐานะของหน่วยงานศุลกากรด้วย" ซึ่งแปลได้ว่า ตัวแทนออกของมีสถานะภาพที่เป็นกลางในวิชาชีพของตนเอง"

เอนก อรรถนสัย (2531) ได้อธิบายบทบาทของตัวแทนออกของที่ทำให้เห็นลักษณะ ที่เป็นกลางของกิจกรรมนี้ไว้ดังนี้

- "ก) บทบาททางด้านเป็นคนกลาง
- 1) สร้างสื่อสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของสินค้ากับส่วนราชการ
 - 2) ประสานประโยชน์ทั้งฝ่ายราชการและเจ้าของสินค้า
- ข) บทบาททางด้านส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
- 1) ช่วยขจัดปัญหาและลดขั้นตอนในการนำเข้าและส่งออก
 - 2) ช่วยป้องกันและรักษาความเชื่อถือในสินค้าที่ส่งออก
- ค) บทบาททางด้านปกป้องสภาวะเศรษฐกิจ
- 1) ปกป้องเงินภาษีอากรของรัฐ
 - 2) สร้างเสถียรภาพให้แก่ราคาสินค้าที่นำเข้าและส่งออก"

เพราะฉะนั้น จากคำอธิบายดังกล่าวข้างต้นจึงสรุปได้ว่า ลักษณะของตัวแทน ออกของจะเป็นดังนี้

ก) ลักษณะที่เป็นวิชาชีพอิสระ กล่าวคือ เป็นอาชีพที่ประกอบการโดยกลุ่มวิชาชีพ ที่มีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรโดยเฉพาะ และจะต้องมีความรู้ความ ชำนาญในด้านอื่น ๆ ด้วย นอกจากนี้ในแง่ของผู้ประกอบการ อาชีพตัวแทนออกของเป็นได้ ทั้งอาชีพเฉพาะของกลุ่มวิชาชีพหนึ่ง หรืออาจจะรับหน้าที่โดยกลุ่มวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรม ขนส่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้รับจัดการขนส่ง

ข) ลักษณะที่เป็นผู้มีความรู้ความชำนาญในเรื่องพิธีการออกของ ดังได้อธิบายแล้ว การออกของต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ ในด้านพิธีการศุลกากร ที่ต้องอาศัย ความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ที่สูงสมมานาน จึงต้องเป็นผู้ที่อยู่ในวิชาชีพนั้นเท่านั้น จึงจะ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนออกของได้

ค) ลักษณะที่เป็นผู้ต้องติดต่อกับส่วนงานต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสินค้า ดังเช่นที่ HILL (1972) เขียนไว้ในหนังสือ FREIGHT FORWARDER ว่าตัวแทนออกของเป็นเพียง ตัวกลาง (MEDIUM) ในกรณีที่มีการออกของทางศุลกากรสามารถมีได้ ในออสเตรเลีย ตัวแทนออกของโดยขั้นต้นมีหน้าที่เตรียมเอกสารทางศุลกากร ชำระภาษีอากร, ตรวจสอบบัญชี สินค้าสำหรับเรือ (MENIFEST) ดำเนินการเกี่ยวกับใบตราส่ง (BILL OF LADING) และทำการสำรวจสภาพสินค้าและดำเนินการส่งสินค้า หรือ ในกรณีที่ผู้รับจัดการขนส่ง ซึ่งอาจ เป็นตัวแทนออกของด้วยนั้น ผู้รับจัดการขนส่งจะทำหน้าที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กับสินค้า นับตั้งแต่ผู้ขนส่ง (Carrier) ตัวแทนบริษัทเรือ (Shipping Agent) ผู้ขนถ่ายของระหว่างเรือกับท่าเรือ (Wharfinger) หน่วยงานศุลกากร และ หน่วยงานอื่น ๆ (Hill, 1972)

ดังนั้น ตัวแทนออกของนอกจากจะปฏิบัติพิธีการศุลกากรแล้ว ยังต้องติดต่อกับทุก หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับสินค้า นับตั้งแต่เวลาที่สินค้าเข้าท่าเรือมา จนกระทั่งสินค้านั้นได้ผ่าน พิธีการศุลกากร ชำระภาษีอากร จนกระทั่งส่งมอบให้ผู้นำเข้า ผู้รับตราส่งหรือเจ้าของสินค้า เรียบร้อยแล้ว

4) คุณสมบัติหลักตามกฎหมายของตัวแทนออกของ

ในประเทศที่ไม่มีระบบการควบคุมตัวแทนออกของ จะไม่ได้มีหลักในเรื่องตัวแทน ออกของเอาไว้ แต่ประเทศที่มีระบบการควบคุมจะมีการกำหนดหลักเกณฑ์เอาไว้ เช่นตามกฎหมาย ของประเทศสหรัฐอเมริกา (U.S. Regulation Providing For Licensing) ตัวแทน ออกของที่จะได้รับใบอนุญาตให้ประกอบอาชีพนี้ได้ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

"ก) ถ้าเป็นบุคคลธรรมดา

- 1) ต้องเป็นพลเมืองสหรัฐ แต่ต้องไม่ใช่เจ้าหน้าที่หรือลูกจ้างของรัฐ
- 2) มีอายุไม่น้อยกว่า 21 ปี
- 3) ต้องมีลักษณะทางจริยธรรมที่ดี

4) ต้องผ่านการสอบ เพื่อแนชี้ตัวว่า มีความรู้ที่เพียงพอเกี่ยวกับกฎหมาย ศาลากรและกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง กฎระเบียบปฏิบัติ, การบังคับบัญชา, การบัญชีและเรื่องอื่น ๆ ที่เหมาะสมต่อการให้บริการที่มีคุณภาพต่อผู้นำเข้าและผู้ส่งออก ความรู้ที่ถือว่าเป็นที่พอใจ คือจะต้องสอบให้ได้คะแนนไม่ต่ำกว่า 75%

ข) ถ้าเป็นห้างหุ้นส่วน

- 1) จะต้องมีส่วนหุ้นส่วนที่ เป็นตัวแทนออกของรับอนุญาต
- 2) จะต้องมีส่วนงานในเขตพื้นที่ที่มีสำนักงานเขตที่ตนได้ขอรับอนุญาต ซึ่งเป็นเขตพื้นที่ตน หรือลูกจ้างภายใต้การบังคับบัญชาหรือการควบคุมอย่างรับผิดชอบของหุ้นส่วนที่เป็นตัวแทนออกของรับอนุญาตต้องปฏิบัติ

ค) สมาคมหรือบริษัท

- 1) มีวัตถุประสงค์ในการทำธุรกิจตัวแทนออกของ
- 2) มีเจ้าหน้าที่อย่างน้อย 1 คน เป็นตัวแทนออกของรับอนุญาต
- 3) มีและจะคงไว้ซึ่งสำนักงานในเขตพื้นที่ที่มีสำนักงานศาลากรเขตตั้งอยู่กิจกรรม ศาลากรจะต้องปฏิบัติโดยตัวแทนรับอนุญาต หรือลูกจ้างที่ทำงานใต้การบังคับบัญชา และการควบคุมอย่างรับผิดชอบของเจ้าหน้าที่ที่เป็นตัวแทนออกของรับอนุญาต

กฎหมายสหรัฐอเมริกา ได้อธิบายความหมายของคำว่า การบังคับบัญชาและการควบคุมอย่างรับผิดชอบ (RESPONSIBLE SUPERVISION AND CONTROL) ไว้หมายถึงว่า

ระดับในการบังคับบัญชาและควบคุมที่จำเป็นเพื่อให้แน่ใจว่า ลูกจ้างจะให้บริการที่มีคุณภาพในการปฏิบัติพิธีการศาลากรเท่ากับตัวแทนออกของรับอนุญาต ปัจจัยในการพิจารณาว่าอะไรจำเป็นในการจะรักษาไว้ซึ่งการบังคับบัญชาและการควบคุมอย่างรับผิดชอบ แตกต่างกันไปแล้ว แต่สถานการณ์แต่โดยพื้นฐาน ปัจจัยเหล่านี้มักจะ ได้แก่

- (ก) การได้ติดต่อกับสำนักงานรับอนุญาตอย่างสม่ำเสมอของตัวแทนออกของรับอนุญาต
- (ข) การฝึกอบรมต่อลูกจ้าง
- (ค) การให้การแนะนำและแนวปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษรให้กับลูกจ้าง
- (ง) ปริมาณและลักษณะของธุรกิจของผู้รับอนุญาต
- (จ) อัตราที่การปฏิบัติพิธีการได้รับการปฏิเสธ



- (ฉ) การมีกฎระเบียบศุลกากร นิกคัตตราศุลกากรของสหรัฐ เอกสารเกี่ยวกับศุลกากรที่ทันสมัยตลอดเวลา
- (ช) ตัวแทนอนุญาตที่มีเวลา เพื่อการปรึกษาหารือของลูกจ้าง เมื่อจำเป็น
- (ซ) การตรวจสอบและทบทวนการปฏิบัติหน้าที่ของลูกจ้างโดยตัวแทนรับอนุญาตอย่างสม่ำเสมอ
- (ญ) ความตั้งใจจริงในการปฏิบัติหน้าที่ของตัวแทนออกของรับอนุญาตในองค์กรธุรกิจนั้น"

ตามกฎหมาย CUSTOMS BROKERAGE ACT 1967 ของญี่ปุ่นระบุคุณสมบัติของตัวแทนออกของ ไว้ดังต่อไปนี้

- "(ก) บรรลุนิติภาวะ
- (ข) สอบผ่านวิชาว่าด้วยกฎหมายศุลกากร ระเบียบและพิธีการศุลกากร (ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ)
- (ค) ได้รับใบอนุญาตจากกรมศุลกากร ให้ประกอบกิจการเป็นตัวแทนออกของหลังจากที่ผ่านการสอบ ตามข้อ 2
- (ง) นำใบอนุญาต ตามข้อ 3 ไปขึ้นทะเบียนประกอบกิจการ
- (จ) การขึ้นทะเบียนประกอบกิจการ ตามข้อ 4. ต้องกระทำในรูป (นิติบุคคล) สำนักงาน โดยแต่ละสำนักงานจะต้องมีผู้ชำนาญการศุลกากร (CUSTOMS SPECIALIST) เป็นที่ปรึกษาไม่น้อยกว่าสำนักงานละ 1 คน
- (ฉ) ผู้ชำนาญการศุลกากร จะต้องสอบผ่าน CUSTOMS NATIONAL EXAMINATION และได้ขึ้นทะเบียนกับกรมศุลกากรเป็นผู้ชำนาญการแล้ว"

นอกจากนี้ การพิจารณาให้ใบอนุญาตแก่ตัวแทนออกของของประเทศญี่ปุ่นขอขึ้นดีกรมศุลกากรจะพิจารณาว่า

- ก) กิจการของผู้ที่จะขอเปิดนั้นสามารถมีแนวโน้มที่จะควบคุมบริหารให้ดำเนินการไปด้วยดีได้หรือไม่
- ข) ผู้ยื่นคำขอมีความสามารถในการจ้างคนทำงานและมีหลักทรัพย์ต่าง ๆ มั่นคงหรือไม่เพียงใด
- ค) ในเขตท้องที่นั้น ๆ มีความจำเป็นต้องเปิดกิจการตัวแทนออกของอีกหรือไม่ และพิจารณาว่าปริมาณงานในเขตที่จะขอเปิดมีจำนวนมากเพียงพอหรือไม่
- ง) ผู้ยื่นคำขอเปิดกิจการตัวแทนออกของนั้น มีผู้เชี่ยวชาญทางศุลกากรที่ได้รับอนุญาต (REGISTERED CUSTOMS SPECIALIST) ประจำอยู่หรือไม่

กรมศุลกากรโดยอธิบดีกรมศุลกากรจะไม่อนุญาต หากเงื่อนไขทั้ง 4 ข้อดังกล่าวข้างต้น
ยังไม่เป็นที่พอใจ (เอกฉลาก รัตนรุจ, 2529)

ในกรณีของประเทศไทย ไม่พบว่ามีความหมายใดได้พูดถึงตัวแทนออกของไว้ ตาม
พระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 ก็ไม่ได้กล่าวถึง เพียงแต่ได้กล่าวถึงตัวแทนและผู้รับมอบ
อำนาจไว้ในมาตรา 106 มาตรา 107 มาตรา 108 และ มาตรา 109 เท่านั้น ซึ่งมาตรา
กฎหมายดังกล่าวไม่ได้กล่าวถึงตัวแทนออกของไว้* จึงสรุปได้ว่าประเทศไทยยังไม่ได้มีความหมาย
กำหนดคุณสมบัติของตัวแทนออกของไว้ ณ ที่ใด จนกระทั่งเมื่อกรมศุลกากรได้มีประกาศกรมศุลกากร
ที่ 65/2528 และ ที่ 33/2529 โดยได้กำหนดคุณสมบัติของตัวแทนออกของที่จะขอปฏิบัติพิธี
การศุลกากร เพื่อสามารถติดต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากร ในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรได้ **

แม้ในแง่กฎหมายยังไม่ได้กำหนดคุณสมบัติของตัวแทนออกของไว้ แต่นักวิชาการทางศุล
กากรคือ อูไร วงศ์โรจน์ (2512) ได้มีแนวคิดว่า ตัวแทนออกของควรจะมีคุณสมบัติในแง่ความรู้ดังนี้

"1. ความรู้ภาษาอังกฤษดีพอสมควร เอกสารพิธีการศุลกากรเป็นเอกสารทางการค้า
ระหว่างประเทศ ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษากลาง เช่น ใบตราส่ง บัญชีราคาสินค้า กรมธรรม์
ประกันภัย ฯลฯ เป็นต้น นอกจากนี้ รายชื่อสินค้าที่ปรากฏอยู่ในบัญชีราคาสินค้าเป็นภาษาอังกฤษ
อาจจะเรียกชื่อสินค้า (TRADE NAME) สำหรับของชนิดเดียวกัน แตกต่างกันไปแต่ละประเทศ
เช่น รถยนต์ MOTOR CAR หรือ AUTO MOBIL หรือ MOTOR VEHICLE ดังนี้ เป็นต้น ความ
สันทัดชัดเจนในภาษาอังกฤษเป็นเครื่องช่วยให้การสำแดงรายการในใบขนสินค้าได้ถูกต้องตรงตาม
ความเป็นจริง ทำให้การคำนวณค่าอากรได้ถูกต้องตรงตามพิกัดอัตราศุลกากร ความจำเป็น
ในด้านภาษาอังกฤษจึงมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมาก ประกอบกับในการสำแดงรายการในใบขนสินค้า
กรมศุลกากรได้มีบทบัญญัติแห่งกฎหมายให้สำแดงรายการสินค้าเป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาไทยก็ได้
อย่างไรก็ดี ส่วนใหญ่ของการสำแดงรายการในใบขนสินค้าเป็นภาษาอังกฤษเกือบทั้งสิ้น

2. ความรู้ในเรื่องของต้องห้ามหรือของต้องกักตัก ในการนำของเข้าหรือส่งออก
ของบางชนิดได้มีบทบัญญัติแห่งกฎหมายกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการนำเข้าหรือส่งออก โดยกำหนด
ให้ได้รับการอนุญาตก่อนการนำเข้า หรือก่อนการส่งออกนอกราชอาณาจักร เราเรียกว่า
(RESTRICTED) ได้แก่การนำเข้าหรือส่งออกตามพระราชบัญญัติควบคุมการส่งออก
ไปนอก และการนำเข้ามาในราชอาณาจักร ซึ่งสินค้าบางอย่าง พ.ศ. 2482 ดังนี้ เป็นต้น
ส่วนของบางชนิดได้มีบทบัญญัติแห่งกฎหมายห้ามนำเข้าหรือส่งออกโดยเด็ดขาด เพราะเป็นของที่

* พระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 โปรดดูจากภาคผนวก ก

** ประกาศกรมศุลกากร ที่ 65/2528 และ ที่ 33/2529 โปรดดูจากภาคผนวก ข และ ค

อาจจะเป็นภัยต่อความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน เช่น ภาพลามกอนาจาร ฯลฯ เราเรียกว่า "ของต้องห้าม" (PROHIBITED) ตามพระราชบัญญัติปรามการทำให้แพร่หลายและการค้าวัตถุอันลามก พ.ศ. 2471 ดังนั้นเป็นต้น การนำเข้าหรือส่งออกของออกจึงจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขแห่งบทบัญญัติของกฎหมาย หากมีการปฏิบัติผิดพลาด เช่น การนำเข้าของเข้าก่อนที่จะได้รับอนุญาต อันเป็นการฝ่าฝืนบทบัญญัติแห่งกฎหมาย ของที่นำเข้าอาจจะเป็นของที่นิ่งยึดหรือริบไปตามกฎหมายศุลกากร ในกรณีของส่งออกก็พึงจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย เช่นเดียวกัน และอาจจะมีการตีพิเศษแตกต่างไปจากของขาเข้า ในส่วนที่เกี่ยวกับใบรับรองมาตรฐานสินค้าที่ส่งออก ส่วนของที่ไม่อยู่ในข่ายแห่งบทบัญญัติของกฎหมายเกี่ยวกับการนำเข้าหรือส่งออก ก็ต้องปฏิบัติตามพิธีการไปตามปกติ

3. ความรู้เกี่ยวกับการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน ตามพระราชบัญญัติควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน พ.ศ. 2485 ได้มีบทบัญญัติบังคับเกี่ยวกับการนำเข้าหรือส่งออกให้ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกจะต้องยื่นคำร้องขอซื้อเงินตราต่างประเทศ หรือจัดส่งเงินตราต่างประเทศให้แก่ธนาคารแห่งประเทศไทยหรือธนาคารพาณิชย์ที่เป็นตัวแทนผู้อนุญาต โดยการทำให้มีใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน (E.C.21) เฉพาะในส่วนของการนำเข้า ส่วนของการส่งออกก็ได้แก่ใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน (E.C.61) แล้วแต่กรณี สำหรับของที่นำเข้าหรือส่งออกที่มีราคาเกินกว่า 5,000 บาทใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินดังกล่าวนี้ จะต้องผ่านการรับรองของธนาคารแห่งประเทศไทย หรือธนาคารพาณิชย์ที่เป็นตัวแทนผู้อนุญาต [ปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทยได้ยกเลิกการใช้ใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน (E.C.21,61)แล้ว และให้ใช้แบบธุรกิจต่างประเทศ (ชต 1 สำหรับการส่งออก และ ชต 2 สำหรับการนำเข้า) โดยผู้นำของเข้าจะต้องเป็นผู้ลงนามรับรองแทน การผ่านการอนุมัติจากธนาคารแห่งประเทศไทย - หมายเหตุ ผู้เขียน และตามคำสั่งทั่วไปกรมศุลกากรที่ 11/2534]

4. ความรู้ในด้านพิกัดอัตราศุลกากร และภาษีการค้า ซึ่งได้แก่พระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ.2503 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติมต่างๆที่มีอยู่หลายฉบับด้วยกัน ซึ่งใช้เรียกเก็บอากรแก่ของที่นำเข้า ได้แยกประเภทพิกัดอัตราไว้แตกต่างกันถึง 2,000 กว่าชนิด และมีข้อปลีกย่อยสำหรับของแต่ละชนิดในส่วนที่เกี่ยวกับคุณสมบัติ (QUALITY) ขนาด (SIZE) หรือชั้น (GRADE) แตกต่างกันไป การกำหนดพิกัดอัตราสำหรับของที่นำเข้าประเภทพิกัดอัตราอาจจะทำให้เสียอากรและภาษีการค้าสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น หรือถ้าเสียอากรต่ำกว่าความเป็นจริงแห่งของที่นำเข้า อันเป็นเหตุทำให้ภาษีอากรขาด ก็อาจจะไม่ได้รับความสะดวกในการตรวจสอบพิธีการ หรืออาจจะต้องเสียเวลาในการพิจารณาความผิดในทางศุลกากร ซึ่งจะต้องเสียค่าปรับเพิ่มขึ้นจากค่าอากรที่ควรจะเสียจริงตั้งนี้เป็นต้น

ส่วนพิกัดอัตราอากรสำหรับของขาออกที่จะต้องเสียมีอยู่ไม่กี่ประเภท จึงไม่ทำความเข้าใจ

ยุ่งยากแก่การปฏิบัติพิธีการเหมือนกับของขาเข้า ส่วนใหญ่ของที่ส่งออกได้รับยกเว้นอากร ประกอบกับการเรียกเก็บภาษีการค้าสำหรับของที่ส่งออกยังไม่ได้มีการปฏิบัติเช่นเดียวกับของขาเข้า พิธีการศุลกากรสำหรับของขาออกจึงไม่มีระเบียบปฏิบัติยุ่งยากเหมือนของขาเข้า

5. ความรู้ในด้านพิธีการศุลกากร ได้แก่การสำแดงรายการในใบขนสินค้าให้ถูกต้องตามระเบียบปฏิบัติและข้อบังคับของกรมศุลกากร การผ่านพิธีการตรวจสอบใบขนสินค้า การชำระอากร การตรวจปล่อยสินค้า การขอชำระค่าธรรมเนียมและค่าภาระติดพันต่างๆในทางศุลกากร และของการทำเรื่องแห่งประเทศไทย ดังนี้เป็นต้น พิธีการศุลกากรได้วางระเบียบปฏิบัติไว้ด้วยวัตถุประสงค์ประสงค์ในด้านการควบคุม การตรวจสอบ การเรียกเก็บอากรให้ถูกต้องตามกฎหมาย ข้อบังคับ คำสั่ง จึงต้องมีระเบียบแบบแผนละเอียดและรัดกุม เพื่อป้องกันการลักลอบ หรือ หลีกเลี่ยงค่าอากร นอกจากนี้ กรมศุลกากรยังมีหน้าที่จะต้องปฏิบัติงาน อันเป็นงานในหน้าที่ของกระทรวงทบวงกรมอื่นๆ ตามอำนาจและหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายไว้ เช่นการเก็บภาษีการค้าตามประมวลรัษฎากรแทนกรมสรรพากร หรือ ปฏิบัติการเกี่ยวกับของควบคุมการนำเข้าและส่งออก ตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายต่างๆ ฯลฯ จึงอาจจะก่อให้เกิดความยุ่งยากในการปฏิบัติพิธีการแก่ผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออกที่ขาดความรู้ในด้านพิธีการศุลกากรเป็นอย่างมาก

6. ความรู้ในการติดต่อกับหน่วยราชการ ได้แก่กระทรวงทบวงกรมที่มีหน้าที่ควบคุมการนำเข้าและส่งออก [เช่น กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงกลาโหม กรมไปรษณีย์ โทรเลข ฯลฯ - หมายเหตุผู้เขียน]

การปฏิบัติพิธีการเกี่ยวกับคำร้องขอใบอนุญาตดังกล่าว แต่ละกระทรวงทบวงกรมก็ได้วางระเบียบปฏิบัติไว้ ซึ่งอาจจะแตกต่างกันไปบ้าง แต่สาระสำคัญหรือรูปงานของแต่ละกระทรวงทบวงกรมก็ย่อมเหมือนกันหรือคล้ายกัน จึงเป็นหน้าที่ของตัวแทนปฏิบัติพิธีการจะพึงรอบรู้ไว้เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อขอรับใบอนุญาตสำหรับของที่นำเข้าหรือส่งออก

7. ความรู้ในงานเบ็ดเตล็ดอื่นๆ ได้แก่การจัดหาขนพาหนะ สำหรับของที่ทำการตรวจปล่อยไปจากอารักขาของศุลกากรแล้ว จะต้องลำเลียงขนส่งจากโรงพักสินค้าของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ไปส่งยังคลังสินค้าหรือที่เก็บของของผู้นำของเข้า จะต้องใช้ขนพาหนะขององค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ (ร.ส.พ.) หากจะใช้ขนพาหนะขนส่งของผู้นำของเข้าเอง จะต้องปฏิบัติพิธีการการขออนุญาตต่อการท่าเรือแห่งประเทศไทย ส่วนการขนถ่ายข้างลำเรือหรือกลางน้ำ จะต้องใช้ขนพาหนะทางน้ำ ได้แก่เรือลอมหรือเรือลากจูงอื่นๆ โดยจะต้องว่าจ้างจากบริษัทเรือลำเลียงที่มีอยู่ทั่วไป และไม่จำเป็นต้องใช้ขนพาหนะขององค์การ ร.ส.พ.

นอกจากนี้ การเตรียมแรงงานที่ใช้ในการขนส่ง เช่น กรรมกรและเครื่องใช้ที่จำเป็น ในการขนขึ้นและลงจากยานพาหนะขนส่ง เพื่อความสะดวกในการลำเลียงของตั้งนี้เป็นต้น

การเตรียมงาน หรือการวางแผนปฏิบัติงานในด้านพิธีการศุลกากรการทำเรือแห่งประเทศไทย การขนส่งลำเลียงจะต้องมีส่วนสัมพันธ์กัน เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขนส่ง และมอบของให้แก่เจ้าของสินค้า หรือการนำของไปบรรทุกลงเรือต่างประเทศซึ่งระลึกไว้ด้วย ว่า การบรรทุกหรือขนถ่ายสินค้า การลำเลียงสินค้าจากต้นทางไปยังปลายทางที่ดี จะต้องทำงานแข่งกับเวลา มิฉะนั้นจะต้องเสี่ยงต่อการเสียเวลา และค่าใช้จ่ายอื่นๆ หากการวางแผนงานไม่สัมพันธ์กัน โดยเฉพาะของขาออก ซึ่งจะต้องให้ทันระยะเวลาที่เรือได้ทำการบรรทุก มิฉะนั้นของที่ส่งออกอาจจะถูกตัดรายการ (SHUT OUT) โดยเรือไม่รับบรรทุกไปได้

5) รูปแบบกิจกรรมตัวแทนออกของ

ก) รูปแบบตามสถานภาพของบุคคลตามกฎหมาย

ตัวแทนออกของเป็นได้ทั้งสถานะบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล ในแง่ของนิติบุคคล ก็จะมีบุคคลธรรมดาซึ่งเป็นตัวแทนออกของอยู่แล้วอยู่ในสังกัดของตน

อุไร วงศาโรจน์ (2512) ได้กล่าวในหนังสือความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับรูปแบบของตัวแทนออกของด้านพิธีการศุลกากรว่า

"ตัวแทนปฏิบัติพิธีการแทนผู้นำของเข้า หรือผู้ส่งของออก มีอยู่ 3 ประเภทคือ

1. ตัวแทนปฏิบัติพิธีการ ซึ่งเป็นบุคคลของผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งออก
2. ตัวแทนปฏิบัติพิธีการ ซึ่งเป็นนิติบุคคลประกอบอาชีพในการรับจ้างปฏิบัติพิธีการศุลกากรแทนผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก
3. ตัวแทนปฏิบัติพิธีการ ซึ่งเป็นนิติบุคคลธรรมดา หรือเอกชนที่ประกอบอาชีพรับจ้างปฏิบัติพิธีการศุลกากร, แทนผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก"

ในต่างประเทศ ตัวแทนออกของเริ่มต้นจากบุคคลธรรมดา เช่น ในประเทศออสเตรเลีย ผู้นำของเข้ารายใหญ่บางรายจะจ้างตัวแทนออกของให้เป็นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานทางด้านนี้โดยเฉพาะ แต่โดยส่วนใหญ่ ตัวแทนออกของจะถูกว่าจ้างให้ทำงานให้กับตัวแทนเอกชนซึ่งรับงานและปฏิบัติหน้าที่แทนผู้นำของเข้า ในประเทศสหรัฐอเมริกาตัวแทนออกของจะหมายถึงบุคคล

ธรรมดา ห้างหุ้นส่วน สมาคมหรือบริษัท ที่ได้รับอนุญาตในการประกอบกิจการในนามผู้อื่น

ยกเว้นแก่ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งธุรกิจตัวแทน จะต้องอยู่ในรูปของสำนักงาน (หรือนิติบุคคล) โดยสำนักงานนั้นจะต้องมีผู้สอบผ่านในวิชาว่าด้วยกฎหมายศุลกากร ระเบียบและพิธีการศุลกากรและได้ขึ้นทะเบียนประกอบการ อีกทั้งต้องมีผู้ชำนาญการศุลกากร (CUSTOMS SPECIALIST) ที่ผ่านการสอบผ่าน CUSTOMS NATIONAL EXAMINATION) และขึ้นทะเบียนกับกรมศุลกากรแล้ว (เอนก อรรถนาลักษณ์, 2531)

ข) รูปแบบตามสภาพทางธุรกิจ

HILL (1972) ได้กล่าวถึงกิจกรรมตัวแทนออกของไว้ดังนี้

"งานพิธีการศุลกากรได้ดำเนินการโดยผู้เชี่ยวชาญในเรื่องพิธีการมาช้านาน เรียกว่า CUSTOMS BROKERS, CUSTOMS AGENT, OR CUSTOMS-HOUSE BROKERS ตามแต่ละประเทศจะเรียก กระบวนการดังกล่าวสามารถแยกออกจากงานผู้รับจัดการขนส่งได้ โดยสมบูรณ์ ในบางประเทศ จะแยกหน้าที่ดังกล่าวออกจากกันโดยเด็ดขาด และในอีกหลายประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมไม่พัฒนาจะทำให้ธุรกิจผู้รับจัดการขนส่งเติบโตขึ้นได้ ก็จะมีแต่ตัวแทนออกของ ซึ่งจะรับบทบาทของผู้รับจัดการขนส่งที่ไม่เต็มรูป แล้วแต่ผู้ส่งออกจะต้องการให้ตัวแทนออกของปฏิบัติหน้าที่"

ดังที่ได้เขียนอ้างแล้วในตอนต้นของบทนี้ การแยกหน้าที่ดังกล่าว ไม่ได้แปลว่าตัวแทนรับขนจะเป็นตัวแทนออกของไม่ได้ แล้วในทางกลับกัน แม้ว่าหน้าที่ทั้งสองจะสามารถดำเนินการควบคู่กันไป ภายใต้อาชีพเดียวกัน แต่หน้าที่ทั้งสองอย่างแตกต่างกันและกันโดยสิ้นเชิง เช่น ในประเทศแคนาดา สองในสามของผู้รับจัดการขนส่ง จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนออกของด้วย แต่หนึ่งในสามจะไม่ทำ ในขณะที่ตัวแทนออกของบางส่วนจะมุ่งแต่ธุรกิจตัวแทนออกของอย่างเดียว โดยไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรับจัดการขนส่งแต่อย่างใด นอกจากนี้หากผู้รับจัดการขนส่งใดไม่ได้ทำธุรกิจเป็นตัวแทนออกของด้วย เขาก็จะต้องว่าจ้างตัวแทนออกของต่างหากมาทำหน้าที่ให้ หากว่าลูกค้าของเขาต้องการบริการด้านนี้ (Hill, 1972)

ในประเทศออสเตรเลียตัวแทนออกของในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการส่งสินค้าออกจะมีบทบาทเกี่ยวกับการรับขนระหว่างประเทศในปัจจุบัน โดยเหตุที่อุตสาหกรรมจะรวมศูนย์รายรอบท่าเรือ ความจำเป็นที่จะใช้ผู้รับจัดการขนส่งโดยทั่วไปไม่มากเท่ากับที่เป็นในยุโรป แม้กระนั้นก็ตามบทบาทในลักษณะของผู้รับจัดการขนส่งที่ทำหน้าที่เตรียมการจัดส่งสินค้าเพื่อบรรทุกลงเรือ ตัวแทนออกของของประเทศนั้น จะรับหน้าที่นี้ด้วย โดยการจองพื้นที่เรือและเที่ยวเรือ การขนส่งสินค้า

เพื่อส่งออก การเตรียมใบอนุญาตส่งออก ใบขนขาออกและต้องเป็นผู้จัดให้มีการออกใบตราส่ง เพื่อส่งออก รวมทั้งใบกำกับสินค้า (INVOICE) และการจัดทำเอกสารผ่านศนาคกร เป็นต้น (Customs Agent Institution of Australia, 1991)

นอกเหนือจากความเกี่ยวข้องกันในบทบาทและหน้าที่ระหว่างผู้รับจัดการขนส่งกับตัวแทน ออกของแล้ว ธุรกิจ ผู้รับขนส่งหลายทอด (MTO) ก็มีบทบาทเกี่ยวกับการออกของด้วย เอกสาร ของ ESCAP ในเรื่อง USE OF MARITIME TRANSPORT ได้กล่าวถึงบทบาทและหน้าที่ของ ผู้รับขนส่งสินค้าหลายทอดในด้านศุลกากรว่า

"1. สถานที่บรรทุกสินค้าหลาย ๆ แห่งจะมีหน้าที่ดำเนินการออกของขาเข้า ซึ่งการ ตรวจสินค้าทางศุลกากรจะต้องกระทำการเดินพิธีการศุลกากร พิธีการด้านการส่งออกและ นำเข้า การจัดการด้านอัตราแลกเปลี่ยน มักจะต้องกระทำได้โดย MTO หรือตัวแทนซึ่งจะ ต้องตกลงกัน กับ ผู้ตราส่งหรือผู้รับตราส่ง"

2. MTO จะต้องให้การรับประกันที่จำเป็นต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรของประเทศ ซึ่ง สินค้านั้นต้องผ่านและอาจจะตั้งตัวแทนติดต่อ เพื่อให้แน่ใจว่าพิธีการศุลกากรและกิจกรรมอื่น ๆ เท่าที่กฎหมายของประเทศนั้นได้กำหนด จะได้รับการปฏิบัติ"

สำหรับประเทศไทยกิจกรรมธุรกิจตัวแทนออกของมีมาช้านาน และส่วนมากจะเป็นผู้ ประกอบอาชีพนี้โดยตลอด โดยไม่ได้ประกอบอาชีพอื่น อย่างไรก็ตาม ธุรกิจการค้าของประ เทศไทยได้พัฒนาถึงขั้นที่มีธุรกิจผู้รับจัดการขนส่งขึ้นแล้ว ซึ่งมีทั้งที่เป็นตัวแทนสาขาของต่าง ประเทศ เช่น SCHENKER (GERMANY), AIR EXPRESS (USA), NIPPON EXPRESS (JAPAN), NYK TRANSPORT & SERVICE CO., LTD. (JAPAN), MITSUI O.S.K. LINE (JAPAN) และ ที่เป็นของคนไทยโดยตรง เช่น TOUR ROYAL CO., LTD., C.T.I. INTERNATIONAL, PIONEER AIRFREIGHT LTD. ผู้รับจัดการขนส่งเหล่านี้จะ รวมเอากิจกรรมตัวแทนออกของเข้าไว้ด้วย ซึ่งบางจะจ้างตัวแทนออกของไว้ในฐานะลูกจ้าง ของบริษัท แต่มีบางแห่งจะจ้างเหมา ตัวแทนออกของทั้งที่อยู่ในรูปของบุคคลธรรมดา หรือ นิติบุคคล ให้เป็นผู้ทำหน้าที่ออกของให้ในลักษณะเหมางานเป็นขั้น เช่น บริษัท MITSUI O.S.K. LINE จะจ้างบริษัท MITSUBISHI รวมทั้งจ้างตัวแทนออกของอิสระ (Sakurai, 1992) บริษัท NIPPON EXPRESS จะจ้างบริษัท TKK เป็นผู้รับออกของให้ จึงเห็นได้ว่า รูปแบบของตัวแทนออกของจะเริ่มต้นจากบุคคลธรรมดาผู้เป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านนี้ ซึ่งโดยปกติ จะเป็นลูกจ้างของผู้นำของเข้า หรือเป็นลูกจ้างของบริษัทองค์กรธุรกิจที่รับจ้างออกของ หรือเป็น ลูกจ้างของบริษัทที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับการนำเข้ามาและส่งออกเช่น ผู้รับจัดการขนส่ง หรือ ผู้รับขนส่งหลายทอดและขณะเดียวกันก็มีตัวแทนออกของบางจำพวก ปฏิบัติหน้าที่โดยอิสระ

ไม่สังกัดสำนักงานหรือองค์กรธุรกิจใด

6) ระบบเพื่อการควบคุมตัวแทนออกของ

HILL (1972) ได้แบ่งระบบของตัวแทนออกของไว้ 2 ระบบคือ

"ระบบที่หนึ่ง คือตัวแทนออกของในที่ ๆ ไม่มีระบบการออกใบอนุญาต เช่นในประเทศอังกฤษ ซึ่งผู้รับตราส่งสามารถผ่านพิธีการศุลกากรออกของได้เอง หรือจะโดยตัวแทนซึ่งอาจจะไม่ใช่ตัวแทนออกของก็ได้ ในสหราชอาณาจักร สถานะของตัวแทนในการออกของไม่แตกต่างกันว่าจะเป็นปฏิบัติการของนักวิชาชีพ หรือของกิจกรรมพ่วงกับกิจกรรมอื่น ๆ เพื่อประโยชน์ทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากไม่มีระบบการออกใบอนุญาต ตัวแทนออกของจึงไม่ได้รับการยอมรับเป็นตัวกลางทางการค้า แม้ว่าจะเป็นกิจกรรมพ่วงอยู่กับผู้รับจัดการขนส่ง ในการส่งหรือรับสินค้าแทนตัวกลาง

"แม้ในหลาย ๆ ประเทศ การมอบอำนาจของผู้นำเข้าให้กับตัวแทนออกของให้กระทำการแทน แต่ระเบียบดังกล่าวไม่เป็นที่ยอมรับของกรมศุลกากรนัก [แห่งสหราชอาณาจักร - หมายเหตุผู้เขียน] เงื่อนไขก็คือ ผู้นำเข้าจะต้องทำใบขนานศุลกากรและจะต้องลงลายมือชื่อในการแจ้งราคาประเมินอากรนำเข้า แต่กรณีเช่นนี้ ไม่ได้ห้ามผู้นำเข้าในการจ้างตัวแทนทำหน้าที่ปฏิบัติหน้าที่แทน ผู้นำเข้าสามารถมอบอำนาจตามกฎหมายศุลกากรและสรรพสามิตปี 1952 มาตรา 300 ได้

"ในกรณีที่ไม่มีระบบการออกใบอนุญาตนั้น จะไม่สามารถมีระบบการให้ CREDIT ในด้านภาษี (ซึ่งเงินที่ต้องชำระแก่รัฐยังไม่ต้องชำระทันที แต่ตั้งบัญชีให้ตัวแทนออกของเป็นลูกหนี้ได้) เนื่องจากการมีระบบบริการจะใหญ่โตเกินไป ซึ่งจะให้ใช้เช็คที่ธนาคารรับรองแทนเงินสด

"ระบบที่สอง คือตัวแทนออกของจะประกอบอาชีพได้ จะต้องได้รับใบอนุญาตจากรัฐบาลภายใต้เงื่อนไขที่เข้มงวด แม้ว่าผู้นำเข้าจะออกของเองได้ โดยไม่ใช้ตัวแทนออกของรับอนุญาตก็ตาม ระบบนี้จะพบได้จำนวนมากอย่างกว้างขวางทุกประเทศในยุโรป อเมริกาเหนือ อเมริกาใต้ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ แอฟริกาใต้ และอินเดีย ได้มีข้อกำหนด ในการออกใบอนุญาตสำหรับตัวแทนออกของ แม้ในรายละเอียดปลีกย่อยจะต่างกัน แต่ปัจจัยหลักทั่วไปจะเป็นที่ใช้ทั่วไป กล่าวโดยทั่วไป การออกใบอนุญาตให้ตัวแทนออกของจะออกโดยกรมศุลกากรและสรรพสามิตหรือกรมอื่น ๆ ที่ทำหน้าที่เดียวกัน แต่ชื่อต่าง ๆ กัน "

สำหรับประเทศไทยในอดีตที่ผ่านมา ตัวแทนออกของจะเป็นใครก็ได้ ผู้นำของเข้าก็สามารถมอบหมายให้พนักงานติดต่อออกของได้ ในขณะเดียวกัน บุคคลทั่วไปก็สามารถรับว่าจ้างออกของได้โดยอิสระ แต่นับตั้งแต่กรมศุลกากรได้ออกคำสั่งที่ 33/2529 กำหนดคุณสมบัติของตัวแทนออกของเพื่อออกบัตรผ่านพิธีการ เพื่อสิทธิในการออกของ ตัวแทนออกของใดไม่มีบัตรผ่านพิธีการจะไม่สามารถปฏิบัติพิธีการศุลกากรได้ ซึ่งเป็นมาตรฐานขั้นต่ำของกรมศุลกากรในการสร้างระบบการควบคุมและการมีระบบออกใบอนุญาตตัวแทนออกของ ก่อนหน้านั้นกรมศุลกากรได้พยายามผลักดันมาตรการควบคุมตัวแทนออกของ ซึ่งปรากฏตามประกาศกรมศุลกากร ที่ 56/2528* โดยมีเนื้อหาสาระคือ การจัดระดับตัวแทนออกของ และการให้สิทธิพิเศษในการผ่านพิธีการศุลกากร คือระดับ ก ที่ได้สิทธิพิเศษโดยเฉพาะต้องมีการวางเงินค้ำประกัน ในระดับ ข ได้สิทธิปฏิบัติพิธีการเช่นที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและต้องวางค้ำประกัน และระดับ ค ซึ่งกำหนดว่าเมื่อได้ยื่นใบขนสินค้าฯ ต่อเจ้าหน้าที่แล้ว ต้องรอรับคืนจากเจ้าหน้าที่อย่างเดี๋ยวน โดยใบขนสินค้าฯ จะอยู่ในความครอบครองของเจ้าหน้าที่ตลอดตั้งแต่ต้นจนเสร็จการปฏิบัติพิธีการศุลกากร แต่ประกาศกรมศุลกากรดังกล่าวได้รับการต่อต้านจากตัวแทนออกของโดยทั่วไปเพราะเห็นว่า เป็นการใช้เงื่อนไขทางการเงินมากำหนดและจัดลำดับขั้น ทำให้ตัวแทนออกของรายย่อยได้รับการกระทบกระเทือนอย่างแรง จนกรมศุลกากรต้องยกเลิกการใช้ไป

กล่าวโดยสรุปแล้ว ประเทศไทยในขณะนี้ยังไม่มีระบบควบคุมที่ชัดเจน ซึ่งผิดกับประเทศที่มีระบบการควบคุมอย่างแท้จริง

7) โครงสร้างการทำงานและการจัดองค์การของตัวแทนออกของ

แม้ว่าตัวแทนออกของ ในบางประเทศจะเป็นส่วนหนึ่งหรือเกี่ยวเนื่องกันของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันเป็นธุรกิจผู้รับจัดการขนส่ง หรือ ผู้รับขนส่งหลายทอด แต่โดยลักษณะงานและบทบาท และหน้าที่ต่างกันโดยสิ้นเชิง โครงสร้างการทำงานและการจัดองค์การบริการขององค์กรธุรกิจที่ควบกิจกรรมทั้งสองประเภทเข้าด้วยกัน จึงแยกออกจากกันโดยเด็ดขาด

สำหรับโครงสร้างการทำงานของกิจกรรมออกของ เป็นไปได้ 2 ลักษณะ คือ (Sakurai, 1992)

ลักษณะที่ 1 ผู้ปฏิบัติงานเป็นลูกจ้างโดยตรงขององค์กรธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นผู้นำเข้าหรือผู้ประกอบการวิชาชีพด้านนี้โดยตรง

* ประกาศกรมศุลกากร ที่ 56/2528 โปรดดูจากภาคผนวก ง

ลักษณะที่ 2 ผู้ปฏิบัติงานเป็นตัวแทนออกของอิสระที่ไม่ได้สังกัดองค์กร หรือสังกัดองค์กรแต่ก็ปฏิบัติหน้าที่โดยอิสระพร้อม ๆ กันด้วย

และไม่ว่าจะเป็นตัวแทนออกของในลักษณะแรกหรือลักษณะที่สอง การทำงานของตัวแทนออกของจะเป็นไปโดยอิสระ โดยรับผิดชอบชิ้นงานของตนตามใบขนสินค้าฯ แต่ละชุดไป

ในการแบ่งสายงาน จะแบ่งได้คร่าว ๆ ดังนี้

- (ก) สายงานติดต่อผู้นำเข้า และรวบรวมและตรวจสอบเอกสาร
- (ข) สายงานด้านการให้พิกัด การจัดทำใบขนฯ
- (ค) สายงานด้านปฏิบัติงานด้านพิธีการศุลกากร และชำระอากรขาเข้า
- (ง) สายงานด้านการตรวจปล่อยและการขนส่ง

ในบางกรณีสายงานที่ ก และ ข จะรวมอยู่ด้วยกันได้ และสายงานที่ ค และ ง จะรวมอยู่ด้วยกันได้

นอกจากนี้ยังมีสายงานย่อยเพิ่มเติมอีก เช่น ฝ่ายติดต่อเรื่องใบอนุญาตนำเข้า ฝ่ายติดต่อกับหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน ซึ่งองค์กรธุรกิจด้านนี้ โดยทั่วไป จะให้สายงานที่ ก รับผิดชอบ

8) ค่าบริการและรายรับพิเศษของตัวแทนออกของ

ปกติค่าบริการในการเดินพิธีการและตรวจปล่อย จะกำหนดทั่วไป โดย (Sakurai, 1992) คิดค่าบริการขั้นต่ำต่อใบขนสินค้าหรือ คิดจากยอดราคาสินค้าต่อใบขนสินค้า หรือ คิดจากน้ำหนักและปริมาตรของสินค้าต่อใบขนสินค้า

ก) ลักษณะของการเรียกค่าบริการ

- 1) โดยการรวมค่าบริการและค่าพิธีการกับการตรวจปล่อยเข้าด้วยกัน เช่น บริษัท MITSUI O.S.K. LINE และ บริษัท NYK TRANSPORT & SERVICE จำกัด
- 2) โดยการแยกค่าบริการและค่าพิธีการกับการตรวจปล่อยออกจากกัน เช่น

บริษัท NIPPON EXPRESS จำกัด

ข) ประโยชน์พิเศษของตัวแทนออกของ

จากการตอบแบบสอบถามที่ส่งไปยังตัวแทนออกของ เจ้าหน้าที่ศุลกากรบางส่วน และผู้นำเข้าจะพบว่า ในส่วนของคำตอบที่มาจากตัวแทนออกของบางส่วนยอมรับว่ามีบ้างมีการได้รับประโยชน์จ่ายพิเศษที่ผู้นำเข้าต้องเสียจริง แต่ทั้งนี้ จะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีเจ้าหน้าที่ศุลกากรเรียกคำตอบแทนพิเศษ ซึ่งเกิดจากความผิดของสินค้านำเข้า เช่นการสำแดงไม่ตรงกับของที่นำเข้าจริง สินค้าเกินจำนวนที่สำแดง ราคาที่สำแดงต่ำกว่าผู้นำเข้ารายอื่น ๆ อย่างไรก็ตาม คำตอบจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรและจากผู้นำเข้า จะปรากฏว่า ไม่มีผู้ใดสามารถยืนยันได้ว่า ตัวแทนออกของจะมีรายรับพิเศษ แต่ส่วนใหญ่เชื่อว่าตัวแทนออกของบางคนเรียกร้องประโยชน์พิเศษจากผู้นำเข้าของเข้า ไม่ว่าจะ มีเจ้าหน้าที่กรมศุลกากรเกี่ยวข้องด้วยหรือไม่ก็ตาม

จากการสอบถาม จะพบว่ากรณีที่สามารถทำให้เกิดการเรียกร้องประโยชน์พิเศษ มีดังนี้

- 1) ราคาของต่ำกว่าราคาที่เจ้าหน้าที่พึงจะประเมินได้ และราคาของนั้นไม่ตกอยู่ในหลักเกณฑ์ที่จะรับราคาไว้ได้
- 2) ของนั้นอาจจะจัดเข้านิกิตได้หลายนิกิต และมีแนวโน้มว่าจะสามารถจัดเข้าอยู่ในนิกิตที่มีอัตราภาษีอากรต่ำกว่าได้
- 3) ของมาไม่ตรงตามหรือมากกว่าใบกำกับสินค้า
- 4) เกิดการผิดพลาดในการชำระภาษี และถูกตรวจพบในขณะที่กำลังตรวจปล่อย

9) ตัวแทนออกของที่ควรจะเป็น

อู๋ไร วงศ์โรจน์ (2512) ได้อธิบายไว้ใน หนังสือความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการ ออกของด้านพิธีการศุลกากรว่า ตัวแทนออกของควรจะมีความรู้และมรรยาท ดังนี้

- ก) ในด้านความรู้ ควรจะมีความรู้ในเรื่องดังต่อไปนี้
1. ความรู้ภาษาอังกฤษดีพอสมควร
 2. ความรู้ในเรื่องของต้องห้ามหรือของต้องกักตุน
 3. ความรู้เกี่ยวกับการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน

4. ความรู้ในด้านนิเทศศาสตร์ และการค้า
5. ความรู้ในด้านพิธีการศุลกากร
6. ความรู้ในการติดต่อกับหน่วยราชการ
7. ความรู้ในงานเบ็ดเตล็ดอื่นๆ
8. ความรู้ในการเตรียมงาน หรือการวางแผนปฏิบัติงานในด้านพิธีการ

ศุลกากร การทำเรื่องแห่งประเทศไทย การขนส่งลำเลียงจะต้องมีส่วนสัมพันธ์กัน เพื่อความสะดวก รวดเร็วในการขนส่งและมอบของให้แก่เจ้าของสินค้าหรือการนำของไปบรรทุกลงเรือต่างประเทศ

ข) มารยาทที่ตัวแทนออกของควรมี

มารยาทของตัวแทนคือหลักธรรมประจำใจที่จะพึงยึดถือไว้ เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติต่อผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก หรือลูกค้าของตนดังนี้ คือ-

1. ตัวแทนปฏิบัติพิธีการจะพึงต้องรักษาความลับอันได้รู้ หรือได้เห็นมาจาก เอกสารการค้าต่าง ๆ ซึ่งผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออกได้มอบความไว้วางใจในการส่งมอบ เอกสาร เพื่อการปฏิบัติพิธีการแทน ตัวแทนก็มีลักษณะเหมือนกับทนายความผู้มีหน้าที่ แก่ต่างให้แก่ลูกค้าของตน โดยได้รับมอบหมายให้ดำเนินการแทนตัวการได้ในลักษณะทั่วไป หรือเฉพาะเรื่องเฉพาะราย
2. ตัวแทนฯ จะพึงต้องปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายด้วยความรวดเร็วและฉับพลัน เพื่อเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายของผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก
3. ตัวแทนฯ จะต้องสำแดงรายการค่าใช้จ่ายต่างๆตามความเป็นจริงและ มอบหมายเอกสารให้แก่ผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก เมื่อปฏิบัติงานได้เสร็จสิ้นแล้วโดยรวดเร็ว ไม่หน่วงเหนี่ยวเอกสารไว้โดยเจตนาไม่สุจริต อันอาจจะเป็นการเสียหายแก่ผู้นำของเข้าหรือ ผู้ส่งของออก
4. ตัวแทนฯ จะต้องปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายด้วยความซื่อสัตย์สุจริต โดย ไม่ชู้ช้อง หรือกระทำการใด ๆ เป็นศูนย์กลางในการแสวงหาผลประโยชน์ให้แก่เจ้าหน้าที่ ใน ลักษณะอันไม่ขัดด้วยขนบธรรมเนียมปฏิบัติราชการ
5. ตัวแทนฯ จะต้องไม่ละทิ้งงาน หรือเพิกเฉย อันเป็นทางทำให้เกิดความเสียหายแก่ผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก โดยจะต้องปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายที่ยังค้างค้างอยู่ ให้เสร็จสิ้นไปไม่ว่าในกรณีใด ๆ

6. ตัวแทนฯ จะต้องพึงระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของผู้นำเข้าและผู้ส่งออก โดยไม่ปฏิบัติกรใด ๆ อันเป็นเหตุทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นโดยไม่จำเป็น เช่น การสำแดงรายการในใบขนสินค้าให้เสียอากรในพิกัดอัตราสูงหรือสำแดงพิกัดอัตราไม่ถูกต้องตามชนิดและประเภทของที่นำเข้า ฯลฯ ซึ่งจะเป็นการกระทำโดยเจตนาหลักเลียงหรือไม่ก็ตาม อันเป็นเหตุทำให้ผู้นำของเข้าจะต้องรับผิดชอบในค่าอากร

7. ตัวแทนฯ จะพึงปฏิบัติกรติดต่อกับเจ้าหน้าที่ด้วยความสุภาพและไม่พึงใช้วาจาก้าวร้าวต่อเจ้าหน้าที่ไม่ว่าด้วยกรใด อันจะก่อให้เกิดความคหึมนุญแคลนในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่

8. ตัวแทนฯ จะพึงต้องปฏิบัติตามคำสั่งของเจ้าหน้าที่ในการเรียกร้องให้ยื่นเอกสารประกอบการพิจารณาการสำแดงรายการในใบขนสินค้า หรือการประเมินอากรตามระเบียบปฏิบัติและข้อบังคับของกรมศุลกากร

9. ตัวแทนฯ จะต้องไม่ปฏิบัติงานหรือจัดการงานนอกสั่ง อันจะเป็นเหตุให้ต้องรับผิดชอบส่วนตัว เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งออก

10. ตัวแทนฯ ต้องระลึกไว้ด้วยว่า กิจการใดอันตัวแทนได้ปฏิบัติไปจะเป็นการจงใจหรือไม่ก็ตาม หากมีความเสียหายเกิดขึ้น ผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบทุกกรณี เว้นแต่กรณิการกระทำผิดฐานลักลอบหนีศุลกากรหรือหลักเลียงอากร ซึ่งผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งออกไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกระทำผิดนั้น

เอนก อรชนาลัย(2531) ได้เขียนถึงบทบาท และหน้าที่ของตัวแทนออกของไว้ว่า

- "(1) บทบาททางด้านเป็นคนกลาง
- (2) บทบาทด้านการส่งเสริมการค้า
- (3) บทบาทด้านการปกป้องคุ้มครอง
- (4) หน้าที่ในการรักษาคุณธรรม
- (5) หน้าที่ในการรักษามรรยาท
- (6) หน้าที่ในการพัฒนาตนเอง"

สำหรับต่างประเทศ เช่น ออสเตรเลีย มีการยอมรับว่า บทบาทของตัวแทนออกของมีความสำคัญมากขึ้นในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ ดังรายงานในเรื่อง Customs Agent : Their Role In International Trade (Customs Agents

Institute of Australia ,1991) กล่าวไว้ว่า

"โดยเหตุที่การค้าระหว่างประเทศเพิ่มปริมาณมากขึ้นในปีผ่าน ๆ มาและการใช้มาตรการศุลกากร เพื่อสกัดกั้นทางการค้าที่เพิ่มขึ้น บทบาทของตัวแทนออกของในทางพาณิชย์ได้เพิ่มขึ้นเป็นพัน ๆ เท่า และทุกวันนี้ไม่มีผู้นำเข้าใด ไม่ว่าเล็กหรือใหญ่จะสามารถประกอบธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่มีตัวแทนออกของที่มีคุณภาพ

"โดยสาระสำคัญ ตัวแทนออกของเป็นแขนขาของตัวการและรับผิดชอบต่อหน้าที่ของผู้นำเข้า หรือผู้ส่งออก อันเกี่ยวเนื่องกับสินค้า

"หมายความว่าตัวแทนจะต้องรับผิดชอบและเช่นเดียวกับการกระทำของตัวการและในทางกลับกัน ฉะนั้นค้ำประกัน

"ตัวแทนออกของทุกวันนี้จะต้องมีความรอบรู้และมีความชำนาญหลาย ๆ ด้านในทางการค้า ซึ่งแต่เดิมอยู่ในขอบเขตของผู้นำเข้า"

สำหรับแคนาดา ตัวแทนออกของอยู่ในสถานะเฉพาะ โดยในบางครั้งสามารถจับผิดในด้านการประเมินและพิธีการศุลกากรได้ดีกว่าผู้นำเข้า โดยทั่วไป ตัวแทนออกของจะเกี่ยวข้องกับ 2 เรื่อง คือ หนึ่ง ผลประโยชน์ของผู้นำจ้าง (ผู้นำเข้า) และสอง พัฒนาและรักษาไว้ซึ่งการปฏิบัติพิธีการที่ราบรื่น ซึ่งจะยังเป็นภาระลดความยากลำบากและต้นทุนของตนเอง ขณะเดียวกันก็จะต้องยึดถือนโยบายการไม่ใช้อารมณ์ต่อหน่วยงานศุลกากร ตัวแทนออกของกับเจ้าหน้าที่ศุลกากรมีจุดมุ่งหมายร่วมกันและจะทำงานกันภายใต้ "โครงสร้างที่ไม่เป็นทางการ" เพื่อที่จะบรรลุจุดมุ่งหมายนั้น ๆ (Blake, 1957)

อย่างไรก็ตาม ตัวแทนออกของยังต้องยุ่งเกี่ยวในกรณีที่ผู้นำจ้างของตนได้รับการเลือกปฏิบัติ (Discriminator) เนื่องจากการแข่งขันในธุรกิจ บางครั้งตัวแทนออกของต้องโต้แย้งการกระทำของหน่วยงานศุลกากร รวมทั้งกระทำการแทนผู้นำจ้างในการนำข้อโต้แย้งต่อสู้ในคณะกรรมการกีดกันการค้าศุลกากร โดยทั่วไปการวิพากษ์วิจารณ์ต่อระเบียบพิธีการศุลกากรโดยตัวแทนออกของจะใช้เหตุผล ในขณะที่ของผู้นำเข้าจะใช้อารมณ์ (Blake, 1957)

ผู้เขียนใคร่จะเสนอโดยการสรุปจากแนวความคิดข้างต้น ไว้ดังต่อไปนี้

(1) ตัวแทนออกของพึงจะต้องมีความรู้ในกฎหมายและระเบียบวินัยในพิธีการทางศุลกากร ทั้งทางทฤษฎีและภาคปฏิบัติอย่างถ่องแท้และลึกซึ้ง รวมทั้งกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(2) ตัวแทนออกของพึงจะมีความรู้ในกฎหมายและกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ แวดล้อมต่อการนำเข้ามาและส่งออกมาสวมควรว เพื่อการปฏิบัติหน้าที่ของตน เช่น การค้า การพาณิชย์ระหว่างประเทศ การขนส่งในประเทศและระหว่างประเทศ การประกันภัย คณิตศาสตร์ การบัญชี และความรู้ทางภาษาอื่น ๆ

(3) ตัวแทนออกของจะต้องรู้ระเบียบ ขั้นตอนวิธีการต่าง ๆ ในการติดต่อกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่ เกี่ยวข้องกับการออกของนอกจากหน่วยงานศุลกากร เช่น บริษัทเรือการค้าเรือแห่งประเทศไทย องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ (ร.ส.พ.) หรือในอีกนัยหนึ่ง ตัวแทนออกของพึงจะสามารถปฏิบัติหน้าที่ในฐานะผู้บริหารขนส่งได้ในบางกรณีที่ว่าจ้างต้องการ

(4) ตัวแทนออกของพึงต้องมีประสบการณ์ และความชำนาญในอาชีพของตน

(5) ตัวแทนออกของพึงต้องมีความรับผิดชอบ โดยปฏิบัติหน้าที่ของตนอย่างเต็ม ความรู้ ความสามารถของตนด้วยการปฏิบัติหน้าที่อย่างถูกต้อง ชำระภาษีอากรให้ตรงตามพิกัดอัตราศุลกากร รักษาสิทธิและผลประโยชน์ของผู้ว่าจ้างตน หรือผู้นำของเข้า ในกรณีที่ต้องโต้แย้งหรือสงวนสิทธิ เมื่อมีความเห็นแตกต่างจากคุณวินิจฉัยของกรมศุลกากรภายใต้ขอบเขตของกฎหมายศุลกากร อีกทั้งจะต้องตรวจสอบความถูกต้องและเรียบร้อยของสินค้าที่จะส่งให้กับผู้นำเข้า

6) ตัวแทนออกของพึงต้องเป็นตัวกลางที่กระหว่างผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก กับหน่วยงานอื่น ๆ ทั้งหลาย โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้นำเข้า และผู้ส่งออกกับทางราชการ ภายใต้ขอบเขตความรู้ ความสามารถของตน และขอบเขตของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

7) ตัวแทนออกของพึงต้องมีวินัยและมารยาทโดยจะต้องเคร่งครัดในระเบียบวินัย ในการปฏิบัติหน้าที่ของตน ต้องให้คำแนะนำช่วยเหลือผู้ว่าจ้าง รักษาความลับของผู้ว่าจ้าง รักษาประโยชน์และความลับของผู้ว่าจ้าง ช่วยเหลือเกื้อกูลผู้ร่วมอาชีพ รวมทั้งแนะนำแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้อง ไม่สร้างปัญหาและอุปสรรคต่อผู้ว่าจ้างและส่วนราชการที่ตนติดต่อด้วย

8) ตัวแทนออกของพึงจะต้องพัฒนาอาชีพของตนเองให้ก้าวหน้า และทันต่อสถานการณ์พัฒนาเศรษฐกิจและการค้าระหว่างประเทศ ด้วยการพัฒนาและสร้างระบบการสื่อสารติดต่อ การสารสนเทศระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งจะเป็นตัวกลางในการสารสนเทศทางข้อมูล ในการนำเข้าหรือส่งออก การประเมิน และชำระภาษีอากร ระหว่างผู้นำของเข้าหรือผู้ส่งของออก ผู้แทนบริษัทเรือ หน่วยงานศุลกากร หน่วยงานท่าเรือ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

9) ตัวแทนออกของนึ่งจะจัดรูปแบบการทำงานของตน อย่างเป็นกลุ่มเป็นก้อน และ เป็นระบบระเบียบ เพื่อการรักษาคุณภาพและการพัฒนาตนเอง รวมทั้งการปกครองช่วยเหลือซึ่ง กันและกัน