

ข่าวเด่นประจำสัปดาห์

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงมอสโก

3 มกราคม 2563



รัสเซียลดเพดานมูลค่าสินค้าออนไลน์จากต่างประเทศบีย้ายภาษี

ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 เป็นต้นไป สินค้าที่สั่งซื้อออนไลน์จากต่างประเทศเข้ามายังประเทศไทย รัสเซียที่มีมูลค่าเกินกว่า 200 ยูโร หรือมีน้ำหนักเกินกว่า 31 กิโลกรัม จะต้องถูกเรียกเก็บภาษีส่วนที่เกินในอัตราร้อยละ 15 (แต่ต้องไม่น้อยกว่า 2 ยูโรต่อน้ำหนักที่เกินมา) ซึ่งการปรับลดเพดานครั้งนี้เป็นไปอย่างต่อเนื่องจากปีก่อนที่เคยปรับจากมูลค่าไม่เกิน 1,000 ยูโร เป็น ไม่เกิน 500 ยูโร และมีน้ำหนักไม่เกิน 31 กิโลกรัม โดยคิดจากมูลค่าสั่งซื้อรวมภายในรอบระยะเวลา 1 เดือน หากเกินกว่านั้นต้องจ่ายภาษีในอัตราร้อยละ 30 อย่างไรก็ตามมาตรการนี้มิได้มีผลกระทบต่อความต้องการของผู้บริโภคขณะที่รัฐสามารถจัดเก็บภาษีได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 80

องค์กรไปรษณีย์ของรัสเซียพร้อมที่จะดำเนินการตามระเบียบข้อบังคับใหม่ในช่วงเวลาที่มีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากในช่วงเทศกาลปีใหม่ โดยได้ร่วมมือกับหน่วยงานจัดเก็บภาษีศุลกากรในการสร้างระบบข้อมูลและพัฒนาศูนย์คัดแยกพัสดุภัณฑ์ให้ทันสมัย ซึ่งหากย้อนหลังไปเมื่อปีที่ผ่านมามีไปรษณีย์และหน่วยงานจัดเก็บภาษีศุลกากรได้ทดลองโครงการนำร่องที่จะบังคับให้ผู้ซื้อต้องชำระค่าภาษีในขณะที่ทำการสั่งซื้อโดยผู้ค้าออนไลน์ถึงร้อยละ 90 จะต้องเชื่อมระบบเข้ามาโดยที่โครงการนี้จะช่วยอำนวยความสะดวกและรวดเร็วในการผ่านตรวจของศุลกากรก่อนจะไปถึงมือผู้รับ อีกทั้งยังส่งผ่านเงินค่าภาษีผ่านระบบออนไลน์ได้อย่างรวดเร็วกว่าด้วย การค้าออนไลน์ข้ามพรมแดนร้อยละ 92 จะมาจากผู้ค้าในประเทศจีน โดยมีรายใหญ่คือ Joom และ Aliexpress ก็ได้เชื่อมต่อเข้ากับระบบนี้แล้ว Alexander Ivanov ผู้บริหารของ National Distance Trade Association ได้ให้ความเห็นว่าการเปลี่ยนแปลงการเรียกเก็บภาษีศุลกากรจากเดิมที่คำนวณจากยอดสั่งซื้อรวมในรอบเดือน มาเป็นการคิดจากส่วนเกินจากมูลค่า 200 ยูโรต่อครั้ง จะก่อให้เกิดการสูญเสียทาง

บริหารจัดการเพราะเป็นการยากและเป็นภาระที่จะกำกับดูแลตรวจสอบกล่องสินค้าทุกชิ้น ในเมื่อประเทศอื่น ๆ มีผลการทดลองที่เคยทำในลักษณะเดียวกันมาแล้วโดยคำนวณจากต้นทุนของการตรวจสอบสินค้าที่ละกล่องแล้วพบว่าไม่คุ้มค่ากัน ยกตัวอย่างประเทศสหรัฐอเมริกาที่เคยตั้งเป้าจะเรียกเก็บภาษีศุลกากรจากการสั่งซื้อที่มีมูลค่าเกิน 200 ดอลลาร์สหรัฐต่อกล่องสินค้า ก็พบว่าต้นทุนในการดำเนินการสูงกว่าภาษีที่เรียกเก็บ และในที่สุดก็ต้องขยับเพดานมูลค่าสินค้าขึ้นเป็น 800 ดอลลาร์สหรัฐต่อกล่องสินค้าเพื่อลดภาระ

ในการปรับลดเพดานมูลค่าสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากต่างประเทศนี้ ประเมินการที่จะส่งผลให้ผู้บริโภคในรัสเซียต้องจ่ายภาษีศุลกากรให้แก่รัฐถึงหนึ่งแสนล้านรูเบิล โดยการประเมินนี้นับว่ามีมูลค่าสูงมากหากคำนวณจากอัตราร้อยละ 15 ของส่วนที่เกินจากเพดานที่กำหนดซึ่งจะต้องมีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากต่างประเทศทั้งสิ้นมากถึง 6.66 แสนล้านรูเบิล แต่จากข้อเท็จจริงมูลค่ารวมเมื่อปี 2560 คิดเป็นเงิน 2.62 แสนล้านรูเบิล และเพิ่มเป็น 3.16 แสนล้านรูเบิลในปี 2561 และคาดว่าจะขยับเป็น 3.6 แสนล้านรูเบิลในปี 2562 และ 3.8 แสนล้านรูเบิลในปี 2563 โดยมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์เฉลี่ยแต่ละครั้งในปี 2561 คิดเป็นเงิน 564 รูเบิล ลดน้อยลงกว่าปี 2560 ร้อยละ 3.3 และคาดว่าจะลดลงอีกร้อยละ 15 - 20 ในปี 2562 ทั้งนี้จากข้อมูลของธนาคารกลางรัสเซีย พบว่ามีการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากต่างประเทศทั้งสิ้น 6.1 แสนล้านดอลลาร์รูเบิลเมื่อปี 2561 แต่เงินจำนวนนี้ได้รวมเอามูลค่าของธุรกิจบริการเข้าไปรวมด้วย เช่น จาก booking.com, apple.com, Google Play เป็นต้น

กระทรวงการคลังของรัสเซีย ยังมีแผนจะปรับลดเพดานมูลค่าสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากต่างประเทศลงอีกอย่างต่อเนื่องในอนาคต กล่าวคือ ในวันที่ 1 มกราคม 2563 จะปรับลดลงเหลือไม่เกิน 50 ยูโรต่อกล่องสินค้า และ

วันที่ 1 มกราคม 2564 จะปรับลงเป็นไม่เกิน 20 ยูโรต่อกล่องสินค้า

ที่มา: *In Russia, the duty-free threshold for goods from foreign stores has dropped*, rbc.ru

ผู้บริโภคชาวรัสเซียตื่นตัวกับการซื้อสินค้าออนไลน์เพิ่มขึ้นตามกระแสของโลกที่เปลี่ยนแปลงไป เช่นเดียวกับนานาประเทศ ขณะที่ระบบการค้าปลีกแบบดั้งเดิมก็ลดบทบาทความสำคัญลง

ปัจจุบันนี้ ผู้ค้าออนไลน์จากต่างประเทศรายสำคัญในตลาดรัสเซียคือจีนซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดกว่าร้อยละ 90 โดยมีผู้ค้ารายใหญ่คือ Aliexpress และ Joom ที่มีจุดแข็งที่ราคาสินค้ามีราคาต่ำกว่าที่อื่นและมีสินค้าหลากหลายให้เลือกอย่างจุใจ อีกทั้งยังเสนอจัดส่งสินค้าให้ฟรีเพียงแต่ลูกค้าอาจต้องอดทนรอสินค้านานนับเดือน หรือมีฉะนั้นก็ต้องยอมจ่ายค่าขนส่งบ้างจึงจะได้รับสินค้าเร็วขึ้น

ส่วนผู้ค้าออนไลน์ของไทยที่มีแพลตฟอร์มเป็นของตนเองยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายในตลาดรัสเซีย และมีข้อเสียเปรียบในการแข่งขันมากในเรื่องค่าขนส่งที่เป็นอุปสรรคสำคัญของสินค้าจากไทยโดยทั่วไปอยู่แล้ว ดังนั้นการเชื่อมโยงเข้ากับแพลตฟอร์มผู้ค้าออนไลน์ของเจ้าตลาดอย่างจีนจึงน่าจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด

อย่างไรก็ตาม ผู้ค้าสินค้าออนไลน์รายย่อยของไทยบางสินค้าก็ยังพอมีโอกาสในการทำตลาดสินค้าออนไลน์ในรัสเซียได้บ้าง เช่น สินค้าอาหารเสริมและเครื่องสำอางสมุนไพรต่าง ๆ ที่ผู้ค้าปลีกรายย่อยในรัสเซียต้องการสั่งซื้อสินค้ามาจำหน่ายครั้งละไม่มากโดยส่งคละสินค้าหลาย ๆ ชนิดผสมกันมาในกล่องเดียวกันผ่านการขนส่งทางอากาศที่สามารถรับสินค้าได้ในเวลาอันรวดเร็วและไม่ได้ผ่านการตรวจพัสดุภัณฑ์อย่างเข้มงวดจากศุลกากรแต่มีข้อเสียที่ต้องเสียค่าขนส่งที่แพงมาก 