

第 198 期通讯（中文）

## 泰国的电子商务业务

*E-Commerce in Thailand*

2022 年 7 月

长年以来, Lorenz & Partners 高度重视通过新闻简讯和手册的方式进行信息更新, 但我们对所提供信息的完整性、正确性或质量问题不承担任何责任。本新闻稿所含任何信息均不能取代具有执业资格的律师所提供的个人咨询服务。因此, 对于因使用或不使用本文中任何信息 (包括可能存在的任何种类的不完整或不正确的信息) 而造成的损害, 若非故意或严重过失所致, 请恕我们不承担赔偿责任。

## I. 概览

泰国政府为促进信息和通信技术的发展所做的努力, 使互联网走进千家万户。参与电子商务业务的发展恰逢其时。此外, 4G 和 5G 网络的扩展以及智能手机的普及在电子商务增长中发挥了关键作用。如今泰国人通过智能手机进行购物 ("移动商务") 的数量高得惊人, 占到泰国整体电子商务销售额的 67%, 在亚太地区排名第六。<sup>1</sup>

如下表 1 所示, 泰国的在线贸易总额预测在 2021 年达到 1134.5 亿美元, 与 2017 年相比增长 45.3%。<sup>2</sup> 在东南亚区域, 泰国占据了企业对消费者电子商务 (B2C) 领域市值之首, 其 2021 年的市值预计超过 277 亿美元。<sup>3</sup>

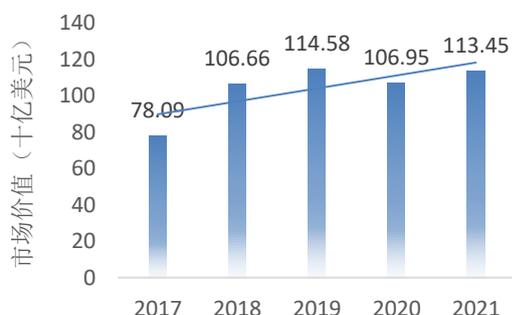


表 1 2017-2020 年泰国电子商务贸易额, 以及 2021 年的预测 (单位: 十亿美元)  
来源: Statista

在这种背景下, 电子商务已成为众多外国投资者的一项有趣的商机。本文将提供相关行业资讯, 并阐述对相关法律框架的理解。

## 1. 线上交易的形式

### a) “电子商务”

电子商务 (E-Commerce) 是指通过数据传输的方式处理商业交易, 通常是通过互联网, 在公司和消费者之间 (“企业对消费者”-“B2C”) 或两个公司之间 (“企业对企业”-“B2B”)。这两种形式通常被称为 “电子商务”。

一项关于泰国网店数据的研究显示, 与 2020 年相比, 2021 年泰国前 100 名电商 (包括网上商店和电子市场) 的电子商务净销售额平均增长率为 18%。<sup>4</sup> 自 2018 年至 2021 年, 泰国前 5 名电商的市场规模增涨了 200%。<sup>5</sup> 在所有产品类别中, 电子和媒体的线上份额最高, 其次是玩具、食品和个人护理、时尚、家具和电器。

### b) “电子市场”

电子商务的另一个现象被叫做 “电子市场” (Electronic marketplace 或 EMP)。它们是虚拟市场, 即由信息和通信系统创建的用于协调服务的虚拟场所。通常情况下, 商品由第三方提供和销售, 在买方和卖方 (而不是 EMP 运营商) 之间直接达成买卖合同, 并由卖方负责货物运输和其余交易事项。电子市场运营商通常为提供销售平台而收取费用或佣金。

在泰国, 知名的国际电子市场运营商有 “虾皮” (Shopee)、 “来赞达” (Lazada)、 HomePro 等, 详见表 2 如下:

<sup>1</sup> Statista, Mobile commerce sales as a share of e-commerce APAC 2021-2025, by country

<sup>2</sup> Statista, E-commerce market value in Thailand from 2017 to 2020, with a forecast for 2021 (in trillion Thai baht).

<sup>3</sup> J.P. Morgan, “E-commerce Payments Trends: Thailand” (2019).

<sup>4</sup> ecommerceDB, “eCommerce in Thailand 2021-with data on the top 100 stores” (2021).

<sup>5</sup> 同上。

月度网络访问量 (以百万计)

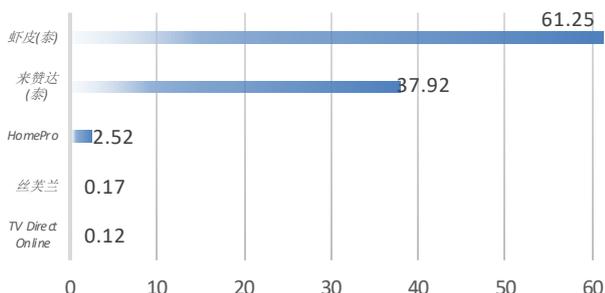


表 2 截至 2021 年第三季度, 在泰国最受欢迎的国际商对客电子市场, 按月度网络访问量计算 (百万)。

来源: ecommerceDB

## c) 社交网络的电子商务

“社交网络的电子商务” (Social Commerce) 也在泰国发挥着越来越重要的作用, 涉及到通过社交网络销售商品和服务, 社交网络比如“脸书”(Facebook)、“连我”(Line) 和“Ins”(Instagram) 等。

## 2. 优势和劣势

### a) “网上商店”

相较于使用第三方平台 (电子市场), 建立一家网上商店 (Online-Shop) 的一些优势至少是:

- (1) 制造商和 (终端) 客户之间可以建立直接联系, 无需依赖中间商。
- (2) 制造商可以直接访问客户数据 (包括广告地址、使用行为等), 并可以直接使用这些数据, 例如用于市场推广、广告、客户服务和保修目的。
- (3) 独家提供自己的产品, 不会泯然于众多其他产品中。
- (4) 没有中介机构或第三方平台 (电子市场), 利润率增加, 因为来自中介机构/第三方平台运营商的相应费用被取消了。

经营网上商店的缺点是:

- (1) 没有机会接触到现有的客户群。
- (2) 必须首先赢得客户的信任 (例如, 通过突出的产品、营销措施等)。
- (3) 建立一家网上商店相对来说比较费时费力 (安装技术设备/接口, 客户服务, 建立和连接支付和交付系统, 等等)。

在泰国, 开设自己的网上商店相以销售商品的要求是:

- (1) 建立一个在泰国注册的 (子) 公司, 必要时也要有自己的产品。
- (2) 建立一个网站, 只提供自己的产品。
- (3) 如果销售的商品不是由公司在泰国生产的, 必须缴纳 1 亿泰铢 (约合 285 万美元) 的股本, 否则必须申请“外商营业执照” (见下文第二节 1. (d))。
- (4) 建立或使用在线支付系统, 如贝宝 (PayPal)、连我付 (Line Pay)、银联付 (Union Pay) 等, 而且都会产生相应的费用 (如开设和交易费用)。
- (5) 获得消费者保护委员会 (Board of Consumer Protection) 颁发的直销许可证 (Direct Sales and Direct Marketing License)。
- (6) 为在互联网上销售商品和服务的公司申请“电子商务”证书 (E-Commerce certificate), 或作为一个通过互联网销售商品的电子市场来运营。该证书通常向公司的主要经营办事处所在地的商业注册办公室 (Business Registration Office) 申请。

## b) “电子市场”

相较于创立一家网上商店，使用第三方的电子市场 (*Electronic marketplace* 或 *EMP*) 的一些优势至少是：

- (1) 有可能从现有平台中获益，特别是高客户流量、中央营销计划等。
- (2) 入场设置通常比较简单，可以在短时间内进行分销。
- (3) 不需要在泰国设立一个独立的公司。

然而，这种做法也有短板：

- (1) 通过电子市场进行销售，会产生多项费用。比如来赞达 (Lazada) 对每笔订单收取支付费和佣金费 (合计单价的 6%，包含增值税)。<sup>6</sup>
- (2) 客户数据仍然保留在电子市场上。
- (3) 自己的商品直接与竞品相邻呈现。

要在 Lazada 成功注册，外国公司必须满足以下再要求，其中包括：

- (1) 外国公司必须在其本国进行注册。
- (2) 提供的产品必须符合泰国法律 (特别是消费者保护条例)，例如，禁止销售枪支、受国家保护的艺术品、烟草、赌博、受制裁名单内的产品。

## c) “社交网络的电子商务”

通过社交网络的电子商务领域进行的活动往往处于法律的灰色地带 (如分销灰色进口商品)；在为外商投资者有针对性地发展电子商务的领域中，它充其量只是起到一个从属作用。因此，该类商业活动未在下文中展开讨论。

<sup>6</sup> Lazada Fees Overview:

<https://sellercenter.lazada.com.my/seller/helpcenter/lazada-fees-overview-6637.html?spm=a2a16.helpcenter-psc-search.article.1.504b32fe51zVPI>

## II. 法律框架

### 1. 投资的法律框架

原则上，泰国的外国投资法是相当严格的，如果外国投资者持有泰国公司的多数股权，则需要申请外商营业执照 (*foreign business license*)。

然而，为了增加外国直接投资，泰国对有发展前景的经济产业给与鼓励。旨在吸引外国投资者并增强国内经济发展。以此为宗旨，泰国投资促进委员会 (*Board of Investment*) 特别提供了激励措施。

#### a) 《外商企业投资法》

外国投资者必须遵守《外商企业投资法》(1999) (*Foreign Business Act B.E. 2542*) (“**FBA**”) 的规定。以下人士被限制在泰国做生意：

- 没有泰国公民身份的自然入；
- 未在泰国注册的法人实体；以及
- 在泰国注册的法律实体，但其至少 50% 的资本由外国公民或外国法人实体拥有或投资 (无论合作伙伴、合伙人或成员的数量如何)。

上述限制不适用于以下情况：

- 颁发了允许开展相关商业活动的“外商营业执照” (*foreign business license* 或 **FBL**)；
- 该业务属于《外商企业投资法》规定的例外情况；或
- 该业务活动被排除在《外商企业投资法》的范围之外。

《外商企业投资法》将商业活动分为不同的类别，即《外商企业投资法》清单 1、2 和 3 (*lists 1, 2 and 3 of the FBA*)。如果没有外商营业执照，外国人只能在未被这些清单规定的领域（如出口和生产）开展业务活动。

## b) 投资促进委员会的投资促进措施

外国投资者持有泰国公司 100% 股份的方法之一是获得**投资促进委员会** (BOI) 的投资促进。BOI 对于被政府认为有利于泰国经济发展的特定商业领域提供多项投资优惠；其中包括对软件、数字平台或数字内容的开发活动的投资，而无论具体涉及“电子商务”还是其他的数字服务。<sup>7</sup>

聚焦于泰国 IT 人员的成长，BOI 取消了以前第 5.8 节中涉及软件开发、电子商务和数字服务的促进活动的规定，合并入第 5.10 节。

### aa) BOI 投资激励措施

BOI 对“电子商务”领域的数字平台或数字内容开发的补贴属于“A2”级别的奖励，并提供以下税收优惠：

- 免征企业所得税，上限为 8 年；

一个项目的**企业所得税的豁免限额**将按以下支出进行逐项计算，每年计算一次：

- 新聘用的泰国 IT 人员的工资支出；
- 泰国 IT 人员的培训费用；
- 获得规定的质量体系标准证

这些必须是实际发生的支出，产生于申请投资激励措施之后，并且是

在行使企业所得税豁免权益的同一财政年度。

- 豁免以下项目的进口税。
  - 机械，电脑，服务器
  - 用于研究和开发活动的原材料；以及
  - 用于出口生产的原材料。

此外，BOI 同时还提供下列非税收优惠：

- 允许外国人持有公司 100% 的股份（100% 外资公司）；
- **购置土地**的可能性；
- 为外国技术工人和专家获得签证和工作许可提供便利；
- 允许以外币取出或汇出国外的资金。

### bb) BOI 对“电子市场”的要求

要获得 BOI 的投资激励措施以发展“电子市场”业务，投资项目必须满足以下条件：

- 1) 每个获得 BOI 优惠的项目，每年至少支付 **150 万泰铢**（约合 4.3 万美元）的工资给提交 BOI 申请后新雇用的泰国 IT 人员。

举例：A 公司已于 2020 年成立，并且已经在申请一项新的 BOI 优惠之前雇用了 10 名泰国 IT 员工。A 公司在 2021 年申请并被批准了该项 BOI 的优惠，其企业所得税豁免的上限将在下面表 3 中给与说明：

<sup>7</sup> Section 5.10, List of Activities Eligible for Investment Promotion, Announcement of the Board of Investment No. Sor. 4/2564.

	2020 (公司 A 成立)		2021 (申请并获得 BOI 优惠)		2022	
	员工 (人数)	年薪总 计(百万)	员工 (人数)	年薪总 计(百万)	员工 (人数)	年薪总 计(百万)
已聘泰 IT 员工	10	100 万	10	100 万	10	100 万
新聘泰 IT 员工*	-	-	1	10 万	15	150 万
总数	10	1MB	11	1.1MB	25	2.5MB
批准获得公司所得税豁免			不批准		批准	
公司所得税的豁免限额			-		150 万	

表 3 用于电子市场的开发活动的企业所得  
税豁免限额的计算样本。

\*假设工资为 10 万泰铢/人/年

如果已经在 2020 年聘用的一些泰国 IT 员工在 2023 年被解聘，那么在计算企业所得税豁免限额时，将从 2023 年新雇佣的泰国 IT 员工数量中进行相应的扣减。

- 2) 每个待申请的项目必须囊括在泰国开发新的软件、数字平台或数字内容的业务活动。

如果一个项目的产品在申请 BOI 前已经进行了开发，那么获得 BOI 优惠后，该产品必须在泰国进行进一步的开发或改进。申请人应提供新旧产品的比较信息，要求其提供的最低限度的信息如下：

- i. 产品名称
- ii. 该软件或数字平台的特点或功能
- iii. 软件、数字平台或数字内容的结构
- iv. 开发中使用的工具和计算机语言

- 3) 企业所得税的减免只适用于受 BOI 促进的电子市场的发展有直接相关的销售或服务的收入。

- 4) 企业所得税的上限根据提交 BOI 申请当年的实际支出进行确定，具体如下：

- 对于新聘用的泰国 IT 员工的工资支出，企业所得税的上限为 100%。
- 对于用于培训泰国 IT 员工和与教育机构合作开发人力资源的支出，如工作一体化学习 (WiL) 的支出，企业所得税的上限为 200%。
- 对于用于获得相当于 ISO 29110 和 CMMI 2 级的国际标准的支出，CIT 上限为 100%。
- 不适用对提升泰国竞争力和中小企业的投资项目给与的附加优惠。

cc) 对“电子市场”的限制要求

在过去的一段时间里，BOI 的行政管理变得越来越严格。现在，开发电子市场的活动可能会获得 BOI 的投资促进，这些业务活动是为用户和开发者之间交换商品、服务或信息提供在线服务。然而，进一步的提供以下业务活动，将不包含在 BOI 的免税优惠范围内：

- × 通过平台进行商品交易，不论是任何类型产品的零售或批发。
- × 通过平台进行服务贸易、运输和发展信贷业务。
- × 网站开发。

- × 提供数据分析服务，但不开发数据分析的算法、工具或引擎。
- × 为适应软件使用或平台使用而进行的语言转换或增加。
- × 开发或改进软件或平台的用户界面。
- × 开发计算机图形，或电影、影院、广告、纪录片的视觉效果。
- × 视频编辑。
- × 声音效果的音频编辑。

例如：一家公司可能因其在泰国开发电子市场的活动而获得 BOI 的免税优惠，但这些免税优惠将不包括其通过电子市场进行的货物贸易和送货服务活动。

#### dd) BOI 的申请程序

申请程序对投资者友好，可以在短时间内完成，因为 BOI 致力于吸引投资到泰国。其申请程序基本如下：

- 提交申请和 BOI 要求的支持材料。
- 与 BOI 预约进行项目的介绍（在 BOI 接受申请后的 10 天内）。
- 向 BOI 介绍项目。
- 由 BOI 对项目进行评估。
- 在评估会议结束后的七个工作日内，通知申请人获得 BOI 优惠。
- 申请人接受 BOI 优惠（在收到通知后一个月内）。

- 向 BOI 通知公司的设立（在接受通知后六个月内）。
- 在通知公司设立后的十个工作日内颁发晋升证书。

#### c) 外商营业执照

当外国投资者提供除电子市场的实质性发展以外的服务时，如

- 通过互联网零售/批发所有类型的产品；和/或
- 送货服务。

**则必须根据《外商企业投资法》为每项活动单独申请外商营业执照。**

#### aa) 零售/批发

零售/批发活动被《外商企业投资法》归类于清单 3（3（14）和 3（15））。

清单 3 活动的许可证由泰国商业部（*Ministry of Commerce*）在外国商业委员会（*Foreign Business Committee*）的批准下颁发。该委员会是一个由各部委和商业协会的 19 名代表组成的监管机构。

经验表明，只有在有足够的证据证明所申请的商业活动类型不与泰国本土公司竞争的情况下，在清单 3 项下的业务活动才有可能获得外商营业执照。零售和批发贸易，除非涉及高科技产品的企业对企业销售，否则一般不属于上述情况。因此，外商申请这些业务领域的外商营业执照通常会被拒绝。

#### bb) 送货服务

境内送货服务（*Domestic delivery services*）被《外商企业投资法》归类于清单 2（第 1（2）章）。清单 2 项下的活动的外商营业执照由泰国商业部颁发，并得到泰国商业部理事会（*Council of*

(*Thai Ministry of Commerce*) 的批准。但是，被批准经营的公司必须满足以下条件：

- 泰国籍自然人或泰国法人持有的股份不得少于 40%；
- 经泰国商业部理事会批准，泰方持股比例可从最低 40%降至最低 25%，同时，公司董事的总人数中至少有 2/5 是泰籍自然人。

#### d) 例外情况 (最低资本要求)

在特殊情况下，如果每项业务活动的实缴资本达到 1 亿泰铢 (约合 285 万美元)，则可免除对零售或批发贸易的外商营业执照的要求。

例如，如果一家外商公司打算同时从事零售和批发贸易活动，则需要共计 2 亿泰铢 (约合 570 万美元) 的实缴资本。

在泰国销售自己生产的商品不需要外商营业执照。然而，如果为此目的提供售后服务，则必须申请服务行业类别的外商营业执照，外国公司通常能够获得此类外商营业执照。

## 2. 官方的审批和许可

根据线上商务的具体情况，可能需要获得额外的许可，如下：

#### a) “电子商务”证书

根据“商务部关于要求营业者登记电子商务证书 (第 11 号) (2010) 的规定”和《商业登记法》(1956) (*the Regulation from the Ministry of Commerce Re: Entrepreneurs who shall obtain the E-Commerce Certificate (No. 11) B.E. 2553 (2010) and the Commercial Registration Act B.E. 2499 (1956)*)，在网上销售商品和服务的公司，或运营电子市场从而通过网络销售商品的，应在开始经营后的 30 天内申请“电子商务”证书 (“E-Commerce” certificate)。

活跃在电子商务领域的公司可以考虑同时申请一个“注册商标” (*Registered Trademark*) 和/或“验证商标” (*Verified Trademark*)。这个标志基本上表明该网站已在商务部完成注册 (“注册商标”) 并得以在公司自己的网站上以源代码的形式展示，或表明该公司被认为是可靠的商业伙伴 (“验证商标”)。要获得“验证商标”，该公司起码需要：

- 持有“注册商标”至少 6 个月；或
- 已持有“电子商务”证书至少两年。

在提交完整的申请文件后，电子商务证书通常可以在一天内颁发。而“注册商标” (可选项) 的颁发也可以在同一天完成。

如果在没有电子商务证书的情况下从事互联网销售商品和服务的活动，可能会被处以每天 2,000 泰铢 (约合 60 美元) 的罚款。

#### b) 直销许可证

同时，从事直销活动 (*direct marketing*) 的公司 (包括网上商店和电子市场) 必须根据《直销法》(2002) (*Direct Sales and Direct Marketing Act B.E. 2545 (2002)*) 的要求获得直销许可证。同时，必须向注册机构 (消费者保护委员会办公室) 提交一份担保。考虑到在电子商务的背景下，消费者没有机会提前查看交易的产品并确定与广告产品的任何差异，该许可证旨在提供一定程度的消费者保护。直销许可证通常在提交完整申请后的 60 天内发放。

没有许可证的直销行为可被处以最高一年的监禁或每天 10,000 泰铢 (约合 280 美元)，最高 100,000 泰铢 (约合 2,800 美元) 的罚款。

## c) 送货许可证

如果是运送非本公司销售的货物，必须从陆路运输部门（*Department of Land Transportation*）获得许可证（*Goods Delivery Permit*）（《陆路运输法》B.E. 2522（1979））。送货许可证只颁发给泰国公司（即 50%以上的股份由泰国人持有的公司）。

如果货物完全由摩托车运送，则存在许可证要求的例外情况。在此情况下，只需遵守外商营业执照的规定。

如果使用第三方的送货服务来交付自己公司的货物，则不需要申请送货许可证，但是不得公开表明该送货服务是公司自己的服务，否则仍然需要申请送货服务的外商营业执照。

## 3. 消费者保护和产品责任的法规

除了投资法的要求和需要获得某些许可外，还必须遵守有关消费者保护和产品责任的条例。这些条例的具体内容有：

- 《民法典》；
- 《产品责任法》（2008）；

- 《消费者保护法》（1979）；
- 经修订的《商品和服务价格法》（1999）。

## III. 总结

原则上，泰国投资法的要求同样也适用于电子商务领域的外国投资者。然而，BOI 规定了一些例外情况，并提供了投资激励措施。然而，这些措施目前只适用于与开发软件、数字平台或数字内容有关的活动，无论是在电子市场还是其他数字服务方面。

然而，经验表明，大多数电子商务的商业模式并不完全符合 BOI 的激励措施。例如，如果线上购买的货物同时被要求进行配送时，经营活动中可能需要额外的许可证。

有鉴于线上贸易的市场份额的快速增长，建议外商投资者从一开始就设置正确的经营架构；限制性的法律法规往往被泰国竞争者利用，可能使外国投资者的投资落地和业务开展过程遭受更多的阻碍。

我们希望本新闻通讯中提供的信息对您有所裨益。  
如果您还有其他疑问，请随时与我们联系

### LORENZ & PARTNERS 律师事务所

曼谷沙吞区沙吞南路 179 号曼谷都市大厦 27 楼 10120

座机: +66 (0) 2 287 1882

电子邮箱: [info@lorenz-partners.com](mailto:info@lorenz-partners.com)

[www.lorenz-partners.com](http://www.lorenz-partners.com)