



การศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ)

กรณีศึกษา บริษัท วารีทิวรี่ จำกัด

The Study of The Cost Reducing for Exporting (Crispy Bread)

Case study : WAREETHAVEESAP CO,LTD

จัดทำโดย

นายวัฒนา

สัมพันธ์

นางสาวพรณี

อัสวช่วง

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ

ปีการศึกษา 2561



การศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ)

กรณีศึกษา บริษัท วารีทีวีทรัพย์ จำกัด

The Study of The Cost Reducing for Exporting (Crispy Bread)

Case study : WAREETHAVEESAP CO,LTD

โดย 1. นายวัฒนา สัมพันธ์
2. นางสาวพรรณิ อัสวช่วง

.....
คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชา
โครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พาณิชย์การ (ATC)

.....
(อาจารย์อำไพ อุทัย)
อาจารย์ที่ปรึกษา

.....
(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ)

กรณีศึกษา บริษัท วารีทิวทรีฟรี่ จำกัด

The Study of The Cost Reducing for Exporting (Crispy Bread)

Case study : WAREETHAVEESAP CO,LTD

ผู้จัดทำโครงการ	นายวัฒนา	สัมพันธ์
	นางสาวพรรณิ	อัสวช่วง
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ อำไพ อุทัย	
สาขาวิชา	สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการปี การศึกษา 2561	

บทคัดย่อ

กรณีศึกษา บริษัท วารีทิวทรีฟรี่ จำกัด มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) เพื่อศึกษาขั้นตอนในการส่งออกสินค้า และเงื่อนไขทางการค้า เพื่อนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคต และนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้จัดเตรียมอุปกรณ์เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

โปรแกรม Microsoft word 2013 คณะผู้จัดทำได้นำมาประยุกต์ใช้ในการพิมพ์เอกสาร จัดหน้า และตัวอักษร ในการทำงาน และการทำโครงการเล่มนี้ โดยการนำหลักการของโปรแกรม Microsoft word 2013 มาใช้ในการทำงานให้สมบูรณ์แบบ โปรแกรม PowerPoint 2013 นำมาประยุกต์ใช้ในการทำงานอีกด้วยในด้านการนำมาทำ PowerPoint 2013 ในการนำเสนองานโครงการ เพื่อให้งานออกมาในรูปแบบของการนำเสนออย่างสมบูรณ์แบบ และยังมี การนำโปรแกรม Google Chrome มาใช้ในการค้นหาข้อมูลผ่านทางอินเทอร์เน็ต

ผลการดำเนินงานตรงตามวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดไว้ โครงการนี้มีประโยชน์ต่อผู้จัดทำเกี่ยวกับการศึกษาด้านการส่งออกสินค้า และความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนการส่งออกสินค้า และรู้ถึงวิธีการแก้ปัญหาและศึกษาเจอปัญหาในการส่งออกสินค้า และมีประโยชน์ต่อนักศึกษารุ่นน้องให้ศึกษาเกี่ยวกับการศึกษาทางด้านการขนส่ง และยังศึกษาวิธีปัญหาในการส่งออกสินค้า และการแก้ไขปัญหาในการส่งออกสินค้าได้อีกด้วย และมีประโยชน์ต่อบริษัทฯ ได้อาข้อมูลมาเผยแพร่ให้กับนักศึกษา และให้นักศึกษาได้เข้าไปศึกษาข้อมูลดูงานเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการทำโครงการในเล่มนี้

กิตติกรรมประกาศ

โครงการฉบับนี้สำเร็จลุล่วงลงได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาอย่างสูงจาก อาจารย์ อำไพ อุทัย อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ ที่กรุณาให้คำแนะนำปรึกษาตลอดจนปรับปรุงแก้ไข ข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่ง ผู้ศึกษาโครงการตระหนักถึงความตั้งใจจริงและความทุ่มเทของอาจารย์และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณ ผู้บริหารบริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ที่มีแนวคิดให้นักศึกษาเข้าศึกษาปฏิบัติงานภายในบริษัท รวมถึงพนักงาน เจ้าหน้าที่และพี่วิทยากร บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิที่ให้ความอนุเคราะห์เสียสละเวลาอันมีค่าของทุกท่านที่ให้คำแนะนำให้ความรู้ ข้อมูลภายในบริษัท รวมถึงขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยที่คอยดูแลความปลอดภัยกับนักศึกษาที่เข้าศึกษาภายในบริษัท ทุกท่านที่ให้ข้อมูลต่าง ๆ ที่เอื้อต่อการจัดทำโครงการ ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อคุณแม่ ผู้ปกครอง ที่ให้คำแนะนำที่ดี เป็นกำลังใจที่ดีเยี่ยมทุกครั้ง และขอบคุณเพื่อนๆทุกคน ที่ให้คำแนะนำที่ดีในการศึกษาโครงการครั้งนี้ ขอขอบพระคุณทุกท่านที่คอยสนับสนุนจนทำให้การศึกษาโครงการครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

อนึ่ง ผู้จัดทำโครงการหวังว่า โครงการฉบับนี้จะมีประโยชน์อยู่ไม่มากนักน้อย จึงขอมอบส่วนดี ทั้งหมดนี้ให้แก่เหล่าคณาจารย์ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาจนทำให้ผลงานการศึกษาโครงการเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องและขอมอบความกตัญญูกตเวทิตาคุณ แต่บิดา มารดา และผู้มีพระคุณทุกท่าน สำหรับข้อบกพร่องต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นนั้น ผู้ศึกษาโครงการขอน้อมรับผิดเพียงผู้เดียว และยินดีที่จะรับฟังคำแนะนำจากทุกท่านที่ได้เข้ามาศึกษา เพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนาการศึกษาโครงการต่อไป

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(2)
สารบัญ	(3)
สารบัญภาพ	(5)
สารบัญตาราง	(7)
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ	3
ประวัติความเป็นมาของบริษัท วาริทวิทรัพย์ จำกัด	3
รูปภาพป้ายหน้าบริษัทฯ	4
แผนที่บริษัทฯ	5
ผังองค์กรของบริษัทฯ	6
นโยบายเป้าหมายของบริษัทฯ	7
ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ	8
บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	15
แนวคิดทฤษฎีการส่งออกและความสำคัญของการส่งออก	15
ขั้นตอนการสำรวจตลาดต่างประเทศ	22
ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก	26
วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ	31
การประกันภัย	34
นิยามศัพท์	42
บทที่ 4 การวิเคราะห์การพัฒนา	49
วิเคราะห์การลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ)	49

สารบัญ (ต่อ)

วิเคราะห์ขั้นตอนในการส่งออกสินค้าและเงื่อนไขทางการค้า	49
การนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ประกอบอาชีพ	50
การนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้จัดเตรียมอุปกรณ์	50
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	51
สรุป	51
ข้อเสนอแนะ	51
ข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ	51
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ใบบันทึกการปฏิบัติงาน โครงการ	
ภาคผนวก ข ภาพบรรยากาศในการศึกษาดูงาน	
ภาคผนวก ค ขั้นตอนการจัดทำโมเดล	
ภาคผนวก ง ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ (งบประมาณที่ใช้ไป)	
ประวัติคณะผู้จัดทำ	
ใบคะแนนสอบนำเสนอโครงการ	
ใบพิสูจน์อักษรวิสุทธิ์	

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ป้ายหน้าบริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด	4
ภาพที่ 2.2 แผนที่บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด	5
ภาพที่ 2.3 ผังองค์กรบริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด	6
ภาพที่ 2.4 ขนมปังเอสไส้ครีมสตอเบอร์รี่	8
ภาพที่ 2.5 ขนมปังเอสไส้ทุเรียน	8
ภาพที่ 2.6 ขนมปังเอสไส้ครีมใบเตย	8
ภาพที่ 2.7 ขนมปังเอสไส้ครีมวนิลลา	8
ภาพที่ 2.8 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีมวนิลลา	8
ภาพที่ 2.9 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีมใบเตย	8
ภาพที่ 2.10 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีมทุเรียน	9
ภาพที่ 2.11 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีมสตอเบอร์รี่	9
ภาพที่ 2.12 ขนมปังรวมมิตรไส้ครีมทุเรียน	9
ภาพที่ 2.13 ขนมปังรวมมิตรไส้ครีมนม RUAM	9
ภาพที่ 2.14 ขนมปังรวมมิตรโกโก้ครีม	9
ภาพที่ 2.15 ขนมปังดอกไม้ไส้ครีมนม	9
ภาพที่ 2.16 ขนมปังดอกไม้โกโก้ไส้ครีมนม	10
ภาพที่ 2.17 ขนมปังชีสช็อคโกแลตไส้ครีม	10
ภาพที่ 2.18 แครกเกอร์ไส้ครีมรสนมช็อกโกโด้	10
ภาพที่ 2.19 ลูกกึ่งไส้ครีมนม	10
ภาพที่ 2.20 ลูกกึ่งไส้ครีมใบเตย	10
ภาพที่ 2.21 ลูกกึ่งไส้ครีมสตอเบอร์รี่	10
ภาพที่ 2.22 ลูกกึ่งไส้ครีมกาแฟ	11
ภาพที่ 2.23 ลูกกึ่งไส้ครีมมะม่วง	11
ภาพที่ 2.24 ลูกกึ่งทุโตนไส้ครีม	11
ภาพที่ 2.25 ลูกกึ่งวารีโอไส้ครีมมะพร้าว	11
ภาพที่ 2.26 ลูกกึ่งวารีโอไส้ครีมทุเรียน	11
ภาพที่ 2.27 ลูกกึ่งวารีโอไส้ครีมมะม่วง	11
ภาพที่ 2.28 ลูกกึ่งวารีโอไส้ครีมนม	12
ภาพที่ 2.28 ลูกกึ่งวารีโอไส้ครีมนม	12

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 2.29 ขนมหึงซากุระ ไม้ไผ่สามต้นประดับ	12
ภาพที่ 2.30 ขนมหึงเฟื่อง ไม้ไผ่สามต้นประดับ	12
ภาพที่ 2.31 แครกเกอร์ ไม้ไผ่สามต้นประดับ	12
ภาพที่ 2.32 ขนมหึงเฟื่องจิ๋ว ไม้ไผ่สามต้นประดับ	12
ภาพที่ 2.33 ขนมหึง เอ.บี.ซี	12
ภาพที่ 2.34 ขนมหึงชีฟู๊ด	13
ภาพที่ 2.35 ขนมหึงบุหรี่ยี่สิบ	13
ภาพที่ 2.36 ขนมหึงรูปบุหรี่ยาว	13
ภาพที่ 2.37 ขนมหึงสองสีรูปเจ้าป่า	13
ภาพที่ 2.38 ขนมหึงรูปไฟป้อก รสเค็ม	13
ภาพที่ 2.39 ขนมหึงรูปมะยมจุก	13
ภาพที่ 2.40 ขนมหึงแบตเตอรี่ โคโคไนท์	14
ภาพที่ 2.41 ขนมหึงแครกเกอร์ ขนาดใหญ่	14
ภาพที่ 3.1 แผนผังแสดงขั้นตอนในการส่งออกสินค้า	31

สารบัญตาราง

ตารางที่ 3.1 สรุปการคุ้มครองสูญเสียหรือเสียหายของวัสดุที่เอาประกัน

หน้า

40

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ธุรกิจการส่งออกเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้าสู่ประเทศไทยได้เป็นจำนวนมากในแต่ละปีทำให้ธุรกิจการส่งออกเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ประกอบการที่สามารถทดแทนการขาดดุลการค้า ด้วยเหตุผลนี้ส่งผลให้ผู้ประกอบการในประเทศมีความสนใจที่จะทำธุรกิจการส่งออกมากขึ้น ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจการส่งออกมีการพัฒนามากกว่าสมัยก่อนโดยมีการพัฒนาโดยการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถทำการค้ากับต่างประเทศเป็นไปได้อย่างสะดวกสบายและมีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น แต่ก่อนที่จะทำธุรกิจการส่งออกนั้นผู้ประกอบการจะต้องศึกษากฎเกณฑ์และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกโดยเฉพาะกฎหมายเกี่ยวกับศุลกากร เรื่องการเสียภาษีต่างๆ กฎหมายในการควบคุมสินค้าส่งออก เพื่อที่จะให้ผู้ประกอบการมีความรู้ ความเข้าใจและสามารถกระทำการส่งออกสินค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้จะต้องเตรียมความพร้อมในเรื่องกฎหมายต่างๆแล้ว ผู้ประกอบการยังจะต้องเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมด้านเงินทุน การเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตนเองมีความชำนาญ โดยจะต้องเน้นที่คุณภาพของสินค้าเป็นสำคัญ อีกทั้งผู้ประกอบการจะต้องศึกษาคู่แข่งในตลาดต่างประเทศอีกด้วย เพื่อที่จะกำหนดแนวทาง วางแผนและวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดเพื่อสร้างความแตกต่างและความโดดเด่นให้กับสินค้าในแบรนด์ของตัวเอง เพื่อที่จะผู้บริโภคในตลาดสามารถจดจำสินค้าของเราได้อย่างแม่นยำ ดังนั้นการส่งออกจึงมีความสำคัญที่จะช่วยผลักดันด้านการขยายการลงทุน สร้างความต้องการแรงงาน ช่วยนำเข้าเงินตราจากต่างประเทศ ช่วยให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มให้แก่ทรัพยากร

บริษัท วรวิทย์ทรัพย์ จำกัด เป็นผู้ผลิตขนมปังกรอบ บิสกิต และคุกกี้สอดไส้ครีม ใส่น้ำตาลมากกว่า 30 ปี อีกทั้งยังแตกไลน์มาผลิตขนมปังสำหรับสุนัข ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น เกาหลี ฮองกง ไต้หวัน สิงคโปร์ และ อเมริกา ได้รับการรับรอง GMP และ HACCP จากสำนักงานอาหารและยา และ กรมปศุสัตว์ ในปัจจุบันนั้นขนมปังสำหรับสุนัขนั้นมีความต้องการในตลาดค่อนข้างสูงเพราะผู้คนในปัจจุบันหันมาดูแลสุขภาพ และเอาใจสัตว์เลี้ยงกันซะส่วนใหญ่

ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงเลือกที่จะศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) โดยแหล่งข้อมูลที่ได้รับอนุญาตให้นำมาใช้อ้างอิง คือ บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการส่งออกขนมปังกรอบ โดยตรง ทางคณะผู้จัดทำจะได้นำข้อมูลที่ได้มานำมาศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับการส่งออกของสินค้าในรูปแบบต่างๆ เพื่อจะได้นำมาพัฒนาความรู้เกี่ยวกับการส่งออกต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) ของ กรณีศึกษา บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด
2. เพื่อศึกษาขั้นตอนในการส่งออกสินค้า และเงื่อนไขทางการค้า กรณีศึกษา บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด
3. เพื่อนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคต
4. นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้จัดเตรียมอุปกรณ์เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า
2. ได้ทราบถึงขั้นตอนในการส่งออกสินค้า และเงื่อนไขทางการค้า กรณีศึกษา บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด
3. นำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคต
4. ได้นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาลดค่าใช้จ่ายในการจัดเตรียมอุปกรณ์

บทที่ 2

ประวัติและการดำเนินธุรกิจ

การศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) กรณีศึกษา บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ผู้วิจัยได้นำรายละเอียดและอ้างอิงจากเอกสารประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ที่เกี่ยวข้องมาทำการศึกษาเพื่อสนับสนุนงานวิชาโครงการ ประกอบด้วยหัวข้อต่างๆดังนี้

1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท
2. รูปภาพป้ายหน้าบริษัท
3. แผนที่บริษัท
4. วิสัยทัศน์/นโยบาย
5. ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ

1. ประวัติความเป็นมาของ บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด

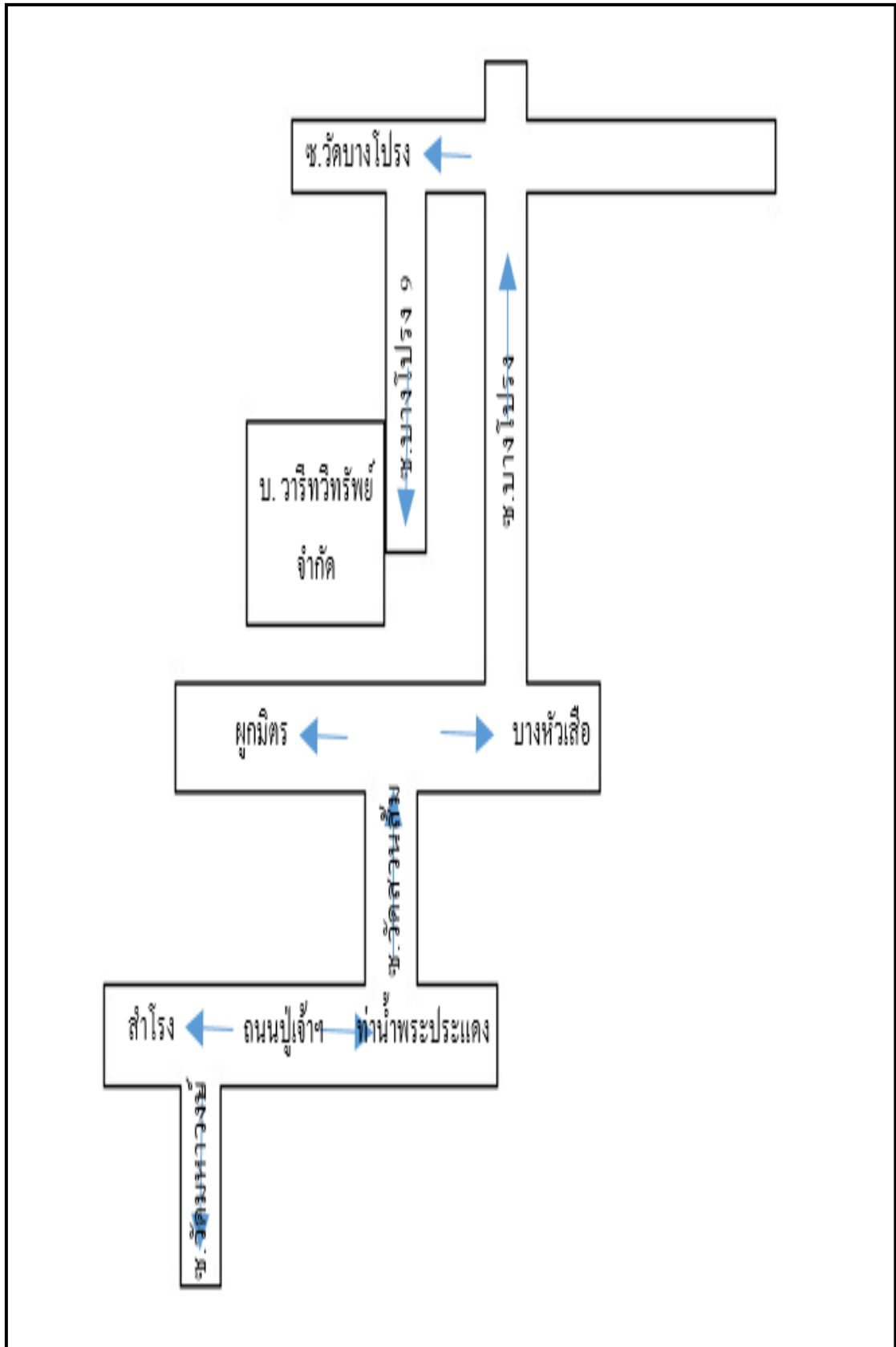
บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด เป็นบริษัทผลิตขนมปังอบกรอบ มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 60 ปี จากรุ่นสู่รุ่น ผลิตภัณฑ์ของเรา ผลิตขึ้นด้วยความพิถีพิถัน ใส่ใจในคุณภาพ ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบตลอดจนกระบวนการผลิตที่ถูกหลักอนามัย คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภค ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างยาวนาน อีกครั้งเรายังได้ผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตต่างๆ อย่างเช่น GMP,HACCP ทั้งนี้เรายังคงมุ่งมั่นในการรักษาคุณภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าของเราจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด เพราะเราคือ “อันดับหนึ่งเรื่องขนมปังอบกรอบ”

2. รูปภาพป้ายหน้าบริษัท




รูปที่ 2.1 รูปป้ายบริษัท

3. แผนที่

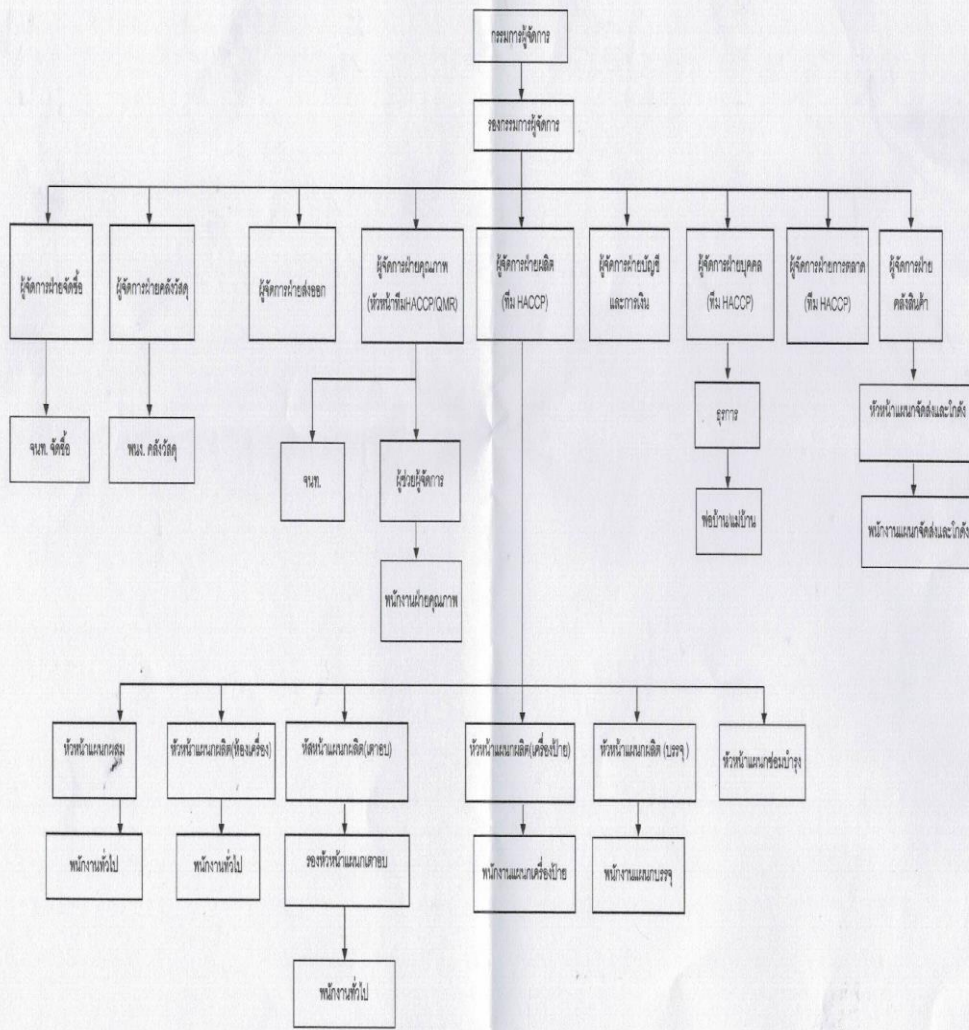


รูปที่ 2.2 แผนที่บริษัท

4.ผังองค์กร

	บริษัท วาริตวิทย์ จำกัด		รหัสเอกสาร	QM-MR-01
			แก้ไขครั้งที่	01
ประเภทเอกสาร	คู่มือคุณภาพ	วันที่อนุมัติใช้	01-12-52	
ชื่อเอกสาร	คู่มือคุณภาพระบบ GMP & HACCP	หน้า	7 / 27	

ผังองค์กร บริษัท วาริตวิทย์ จำกัด



อนุมัติโดย..... วันที่.....01..... / 12. / 52.....

รูปที่ 2.3 ผังองค์กร

5. นโยบายเป้าหมายของบริษัทฯ

บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด จะมุ่งเน้นการพัฒนาการบริการและด้านคุณภาพของขนมและตัวบรรจุภัณฑ์ของสินค้า โดยคำนึงถึงความพอใจของลูกค้าเป็นที่ตั้ง พร้อมทั้งสนับสนุนผลงานการทำงานของพนักงานเพื่อเป็นการกระตุ้นของการทำงานให้พนักงานมีส่วนร่วมในการปรับปรุงและการพัฒนาของบริษัทอย่างต่อเนื่องตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

นโยบายคุณภาพ

1. 5ส.คือรากฐานสำคัญในการทำงาน
2. มุ่งสู่การพัฒนาและจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ
3. แยกของที่ต้องใช้ และไม่ใช้ออกจากกัน
4. จัดไว้เป็นสัดส่วน เพื่อหยิบใช้สะดวก
5. พื้นที่ต้องเก็บกวาดให้สะอาดตลอดเวลา
6. ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นอันดับแรก
7. พร้อมรับมือกับปัญหาของลูกค้า
8. ส่งมอบสินค้าตามคำมั่นสัญญา
9. ยอมรับและสร้างกระบวนการทำงานรวมถึงทัศนคติที่ดีร่วมกัน
10. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้หลากหลาย

6. ภาพประกอบผลิตภัณฑ์ของ บริษัท วาริทวีพย์ จำกัด



รูปที่ 2.4 ขนมปังเอสไส้ครีมสตอเบอร์รี่
S AWBERRY CREAM



รูปที่ 2.5 ขนมปังเอสไส้ทุเรียน
S DURAIN CREAM BISCUITS



รูปที่ 2.6 ขนมปังเอสไส้ครีมใบเตย
S PANDAN CREAM BISCUITS



รูปที่ 2.7 ขนมปังเอสไส้ครีมวานิลลา
S CREAM VANILLA BISCUITS



รูปที่ 2.8 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีมวานิลลา
WINDOW VANILLA



รูปที่ 2.9 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีม
ใบเตย WINDOW PANDAN



รูปที่ 2.10 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีม
ทุเรียน WINDOW DURIAN



รูปที่ 2.11 ขนมปังหน้าต่างไส้ครีมสต
อเบอร์รี่ WINDOW STRAWBERRY



รูปที่ 2.12 ขนมปังรวมมิตรไส้ครีม
ทุเรียน RUAM MIT DURIAN



รูปที่ 2.13 ขนมปังรวมมิตรไส้ครีมนม
RUAM MIT MILK CREAM



รูปที่ 2.14 ขนมปังรวมมิตรโกโก้ครีม
RUAM MIT COCOA CREAM



รูปที่ 2.15 ขนมปังดอกไม้ไส้ครีมนม
FLOWER MIT CREAM



รูปที่ 2.16 ขนมปังดอกไม้โกโก้ไส้ครีม
นม COCOA FLOWER MIT



รูปที่ 2.17 ขนมปังชอคโกแลตไส้ครีม
โกโก้ CHOCOLATE BISCUIT



รูปที่ 2.18 แครกเกอร์ไส้ครีมรสนมฮอกไกโด
HOKKAIDO CREAM



รูปที่ 2.19 คูกี้ไส้ครีมนม
MILK CREAM COOKIES



รูปที่ 2.20 คูกี้ไส้ครีมใบเตย
PANDAN CREAM COOKIES



รูปที่ 2.21 คูกี้ไส้ครีมสตอเบอรี่
STRAEBERRY CREAM



รูปที่ 2.22 คูกี้ใส่ครีมกาแฟ
COFFEE CREAM COOKIES



รูปที่ 2.23 คูกี้ใส่ครีมมะม่วง
MANGO CREAM COOKIES



รูปที่ 2.24 คูกี้ทูโทนใส่ครีม
CREAM TWO TOON COOKIES



รูปที่ 2.25 คูกี้วารีโอใส่ครีมมะพร้าว
WAREE-O COCONT CREAM



รูปที่ 2.26 คูกี้วารีโอใส่ครีมทุเรียน
WAREE-O DURAIN CREAM



รูปที่ 2.27 คูกี้วารีโอใส่ครีมมะม่วง
WAREE-O MANGOCREAM



รูปที่ 2.28 คุกกี้วารีโอ ใส้ครีมนม
WAREE-O MILK CREAM



รูปที่ 2.29 ขนมปังซากุระ ใส้แยม
สั้ปะรด SAKURA PINEAPPLE



รูปที่ 2.30 ขนมปังเฟือง ใส้แยมสั้ปะ
รด STAR PINEAPPLE JAM



รูปที่ 2.31 แครกเกอร์ ใส้แยมสั้ปะรด
PINEAPPLE JAM CRACKER



รูปที่ 2.32 ขนมปังเฟืองจิ๋ว ใส้แยม
สั้ปะรด MINI STAR PINEAPPLE



รูปที่ 2.33 ขนมปัง เอ.บี.ซี
MINI STAR PINEAPPLE JAM



รูปที่ 2.34 ขนมปัง ซีฟู้ด
SEAFOOD BISCUITS



รูปที่ 2.35 ขนมปัง บุหรี่สั้น
SHORT STICK BISCUITS



รูปที่ 2.36 ขนมปังรูปบุหรี่ยาว
LONG STICK BISCUITS



รูปที่ 2.37 ขนมปังสองสีรูปเจ้าป่า
TWO-TONE JUNGLE BISCUITS



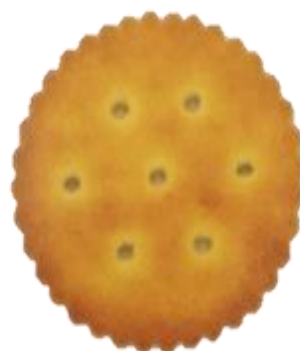
รูปที่ 2.38 ขนมปังรูปไพ่โป๊กเกอร์ รสเค็ม
BLACK JACK BISCUITS



รูปที่ 2.39 ขนมปังรูปมะยมจุก
ICE GEM BISCUITS



รูปที่ 2.40 ขนมปัง บัตเตอร์ โดโดนัท
BUTTER COCONUT BISCUITS



รูปที่ 2.41 ขนมปังแครกเกอร์ ขนาด
ใหญ่ BIG CRACKER

บทที่ 3

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

คณะผู้รับผิดชอบโครงการได้ทำการศึกษา ค้นคว้า หาข้อมูลในกรณีศึกษาเรื่องการเพื่อศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) ของ บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ซึ่งมีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

1. แนวคิดทฤษฎีการส่งออกและความสำคัญของการส่งออก
2. ขั้นตอนการสำรวจตลาดต่างประเทศ
3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก
4. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ
5. การประกันภัย
6. นิยามศัพท์

1. แนวคิดทฤษฎีการส่งออกและความสำคัญของการส่งออก

การส่งออก (อังกฤษ: export) หมายถึง การจัดส่งสินค้าและบริการจากต้นทางสู่ปลายทางในทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศ โดยผู้ส่งสินค้าหรือบริการออกเรียกว่า ผู้ส่งออก ส่วนในทางการค้าระหว่างประเทศ การส่งออกหมายถึงการขายสินค้าและบริการในประเทศไปสู่ตลาดอื่น (ตลาดสากล)

ความสำคัญของการส่งออก

ธุรกิจภาคการส่งออกของไทยในช่วงที่ผ่านมา มีอัตราการขยายตัวที่สูงและรวดเร็วมาก ซึ่งเป็นกลไกสำคัญหนึ่งที่ผลักดันให้เศรษฐกิจของประเทศมีอัตราการขยายตัวอยู่ในระดับสูง นับว่าเป็นธุรกิจอีกแขนงหนึ่งที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการเองและประเทศชาติเนื่องจากเป็นธุรกิจที่สามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาสู่ประเทศไทยเราเป็นจำนวนมากในแต่ละปีและรายได้เหล่านี้ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ถูกนำมาใช้พัฒนาและแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น

ดังนั้น เพื่อให้ธุรกิจการส่งออกของไทยประสบความสำเร็จ และมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้ จึงจำเป็นต้องเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติต่าง ๆ ในการส่งออกสินค้าให้ดีเนื่องจากขั้นตอนการส่งออกสินค้า

ความสำคัญของภาคการส่งออกสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ผลักดันในด้านการขยายการลงทุนและสร้างความต้องการแรงงานการส่งออกที่ขยายตัวขึ้นย่อมทำให้ผู้ผลิตต้องขยายการผลิตหรือมีการลงทุนเพิ่มขึ้น และโดยส่วนใหญ่แล้วระบบการผลิตของไทยก็เป็นระบบการผลิตที่ใช้แรงงานในสัดส่วนที่มากกว่าเครื่องจักร (Labor Intensive) ดังนั้นจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ก่อให้เกิดความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นการช่วยในการสร้างความต้องการแรงงานให้แก่ประเทศที่สำคัญปัจจัยหนึ่ง นอกจากนี้ยังมีผลต่อการช่วยยกระดับรายได้ของแรงงานด้วยอีกส่วนหนึ่ง

2. ช่วยในการนำ เงินตราต่างประเทศช่วยในด้านการลดการขาดดุลการค้า และดุลการชำระเงิน เพราะในการส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นการใช้สกุลเงินต่างประเทศในการชำระค่าสินค้า และส่วนมากก็จะเป็นสกุลเงินหลักๆ ที่เป็นที่ยอมรับกันในตลาดโลก เช่น ดอลลาร์สหรัฐฯ มาร์กเยอรมัน หรือเยน เมื่อส่งสินค้าออกไปแล้วก็จะทำให้ได้เงินตราต่างประเทศเข้ามา และเมื่อจะต้องนำ เงินสินค้านั้นจากต่างประเทศก็จะทำให้มีเงินไปชำระค่าสินค้านั้นได้ และเงินตราต่างประเทศที่ได้ก็จะมีส่วนต่อปริมาณเงินสำรองของประเทศอีกด้วย

3. ก่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพในการส่งสินค้าออกนั้นส่วนหนึ่งเป็นเพราะระดับราคาของสินค้าที่ส่งออกส่วนมากอยู่ในระดับต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น จึงทำให้สินค้านั้นเข้าไปแข่งขันในตลาดโลกได้ ซึ่งเป็นไปตามหลักของการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) เมื่อประเทศใดสามารถผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่นแล้วย่อมแสดงว่าทรัพยากรที่ถูกนำมาผลิตนั้นถูกนำมาใช้ได้อย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือถ้าสินค้าที่ผลิตได้มีระดับราคาที่สูงกว่าการนำเข้าจากต่างประเทศแล้ว ก็ควรนำเข้าสินค้านั้นมากกว่า แล้วนำ ทรัพยากรต่างๆ ที่ผลิตสินค้านั้นไปผลิตสินค้าอื่นที่สามารถผลิตได้โดยต้นทุนที่ต่ำกว่าแทน

4. ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้แก่ทรัพยากรเป็นการพิจารณาในการนำ วัตถุดิบต่างๆ มาแปรรูปก่อนส่งออก ซึ่งจะทำให้สินค้านั้นๆ มีมูลค่าสูงขึ้นเช่น แทนที่จะส่งออกในรูปแบบของผ้าผืน แต่เปลี่ยนมาเป็นการส่งออกเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปแทน ซึ่งมูลค่าของสินค้านั้นย่อมสูงขึ้นอันจะทำให้ได้กำไรเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

5. เป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตลง (Economy of Scale) ถ้าเดิมผู้ผลิตที่ผลิตสินค้าเพื่อป้อนตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว ปริมาณการผลิตจึงไม่สูงมากนัก แต่ถ้ามีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศด้วยปริมาณการผลิตก็จะเพิ่มขึ้น จากกำลังผลิตเดิมที่มีอยู่ก็จะเพิ่มกำลังผลิตเพิ่มขึ้นให้เต็มกำลังผลิต หรืออาจเป็นการขยายกำลังผลิตขึ้น เหล่านี้ย่อมเป็นการช่วยลดต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำลง หรือเป็นการผลิต ณ จุดที่มีระดับต้นทุนต่ำสุด อันจะเป็นการช่วยให้ได้กำไรเพิ่มมากกว่าเดิม

6. ช่วยสร้างความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการขยายและกระจายการส่งออกจะช่วยปรับปรุงระดับเทคโนโลยีในการผลิต และการบริหาร เพราะในตลาดโลกย่อมมีภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่จะกระตุ้นให้ผู้ส่งออกต้องปรับปรุงสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการผลิตตลอดจนการจัดการ อันจะเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะเป็นการช่วยยกระดับของเทคโนโลยีของประเทศอีกทางหนึ่ง

7. ช่วยลดการพึ่งพิงสินค้าจากต่างประเทศเป็นการพิจารณาในการผลิตสินค้าเพื่อทดแทนการนำเข้า (Import substitution) เพราะเดิมเราต้องนำเข้าสินค้าต่างๆ ที่ยังไม่สามารถผลิตได้ หรือผลิตได้แต่มีต้นทุนที่สูงกว่าการนำเข้า แต่เมื่อเราพยายามพัฒนาให้สามารถผลิตสินค้านั้นได้แล้วก็จะลดการนำเข้าลง ขณะเดียวกันนอกจากจะผลิตเพื่อใช้ภายในประเทศแล้ว ก็มุ่งไปหาตลาดในต่างประเทศ (Export Oriented) เพื่อให้ได้ปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น อันจะเป็นการช่วยต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำ

การเตรียมพร้อมในการประกอบธุรกิจการส่งออก

การศึกษาวิจัยเรื่องขั้นตอนการส่งออกเครื่องดื่มน้ำ M-150 บริษัท โอเอสเอส จำกัด พวกเราได้ทำการศึกษาจากเอกสารทางด้านวิชาการทฤษฎีแนวคิดบทความวารสารต่างๆ และผลงานวิจัยอื่นที่เกี่ยวข้องอันดับแรกผู้ส่งออกเพื่อเป็นแนวทางของการหาแหล่งผลิตสินค้า ผู้ขายสินค้า การผลิต การกระจายสินค้าสู่เป้าหมายถัดมาผู้ประกอบการส่งออกสินค้าควรจะต้องศึกษาเกี่ยวกับการระเบียบพิธีการส่งออกสินค้าของศุลกากรที่ว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีอากรสำหรับสินค้าส่งออก สินค้าที่ต้องห้ามหรือสินค้าต้องจำกัด การขนส่งสินค้าสิทธิประโยชน์ตามความตกลงเขตการค้าเสรี(FTA)การประกันภัยสินค้า การชำระสินค้าผ่านธนาคารตรวจสอบความพร้อมของธุรกิจผู้ส่งออกจะต้องมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจส่งออกในด้านต่างๆ เช่น เงินทุนต้องพิจารณาว่าต้นทุนของเงินทุนที่ธุรกิจใช้สูงมากน้อยเพียงใดสามารถแบ่งภาระได้แก่ไหนค้ำกับการลงทุนหรือไม่ สถานที่ดำเนินการเกี่ยวกับสำนักงานเครื่องมืออุปกรณ์ตลอดจนการกำหนดประเภทและเป้าหมายของกิจการให้ชัดเจนบุคลากรมีพนักงานที่เหมาะสมกับตำแหน่งและมีจำนวนเพียงพอและการสร้างความเชื่อถือทำความรู้จักลูกค้า แก่ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศเพื่อความร่วมมือในการทำธุรกิจ ประเมินกำลังผลิต และความสามารถในการส่งออกรวมถึงการประเมินว่าสินค้าใดสามารถส่งออกได้กำลังผลิตเพียงพอที่จะรักษามาตรฐานและคุณภาพของสินค้า

1. การจัดการ ผู้ส่งออกจะต้องมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจส่งออกในด้านต่างๆ ดังนี้

1.1 ด้านเงินทุน โดยพิจารณาว่าต้นทุนของเงินทุนที่ธุรกิจใช้สูงมากน้อยเพียงไร สามารถแบกรับภาระได้มากน้อยแค่ไหน โดยเมื่อเปรียบเทียบแล้วค้ำกับการลงทุนหรือไม่

1.2 ด้านสถานที่ดำเนินการ เป็นการพิจารณาเกี่ยวกับสำนักงานเครื่องมือ อุปกรณ์ ตลอดจนการกำหนดแนวทางว่าจะดำเนินธุรกิจประเภทใด คือเป็นการกำหนดประเภทและเป้าหมายของกิจการให้ชัดเจน

1.3 ด้านบุคลากร กิจการต้องมีพนักงานที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่ง และมีจำนวนที่เพียงพอกับปริมาณของงาน

1.4 การสร้างความเชื่อถือ และทำความรู้จักลูกค้า นับว่าเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากประเด็นหนึ่ง เพราะการดำเนินธุรกิจมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างความรู้จัก และความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ เพราะการที่ผู้ซื้อเชื่อถือในกิจการแล้ว ความร่วมมือกันในการทำธุรกิจก็จะดีขึ้นด้วย

1.5 ประเมินกำลังผลิต และความสามารถในการส่งออก ควรจะพิจารณาสินค้าก่อน ประเมินว่าสินค้าใดเป็นสินค้าที่กิจการสามารถส่งออกได้ โดยประเมินกำลังการผลิตโดยรวมของกิจการ หากเกิดการสั่งซื้อที่มากกว่ากำลังผลิตแล้ว ไม่สามารถผลิตได้ หรืออาจผลิตได้แต่คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ก็จะทำให้เกิดปัญหากับลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่การปฏิเสธการยอมรับของลูกค้าได้

การเลือกสินค้าและการผลิต

1. ผู้ส่งออกมีความสนใจสินค้าชนิดใดเป็นพิเศษหรือไม่ ในการเลือกสินค้าของผู้ส่งออกควรใหม่ควรทดลองกับสินค้าที่ไม่มากชนิดก่อน โดยพยายามเน้นและศึกษาถึงเรื่องต่างๆ ของสินค้าทั้งในด้านกฎระเบียบข้อจำกัด การกำหนดโควตา หรือการคุ้มครองในประเทศผู้นำเข้า

2. สินค้านั้นสามารถผลิตเองได้ หรือต้องซื้อจากผู้ผลิตรายอื่น หรือเป็นการจ้างผลิต ถ้าเป็นการจ้างผลิต ผู้ส่งออกต้องรู้แหล่งผลิต และอาจจะกระจายการผลิตไปยังผู้ผลิตหลายราย เพื่อว่าถ้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาจากผู้ผลิตรายเดียวอาจไม่สามารถผลิตได้ทัน ขณะเดียวกันจะเป็นการเพิ่มอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตได้อีกทางหนึ่งด้วย

3. ผู้ส่งออกต้องรู้สภาพปัญหาการผลิต การจัดจำหน่าย และการส่งออก ผู้ส่งออกจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย พิธีการและเอกสารที่ใช้ในการส่งออก เพราะสินค้าแต่ละชนิดจะมีข้อกำหนดและการควบคุมที่แตกต่างกัน

4. ผู้ส่งออกควรเข้าใจในหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาเพื่อการส่งออกในการส่งออกต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่าย และภาวะการแข่งขันในตลาดด้วย แต่โดยปกติแล้วราคาเพื่อส่งออกจะต่ำกว่าราคาที่ขายในประเทศ เพราะเป็นการขายในปริมาณมากกำไรโดยรวมก็จะมากขึ้น ขณะเดียวกันก็จะได้สิทธิพิเศษจากรัฐด้วย เช่น การยกเว้นภาษีการค้า ซึ่งสามารถนำมาหักจากต้นทุนสินค้าได้

และการเสนอราคาในการส่งออกส่วนใหญ่จะคิดเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ และต้องระบุเงื่อนไข หรือ Term ของการเสนอราคา (Quotation Term หรือ Inco Term) ด้วยทุกครั้ง วิธีที่นิยมใช้ ได้แก่

- FOB

- CFR

- CIF

4.1 F.O.B (Free on Board) เป็นราคาที่รวมค่าใช้จ่ายทุกชนิดจนถึงสินค้าขึ้นเรือ หรือเครื่องบิน แต่ไม่รวมค่าระวาง และค่าประกันสินค้า โดยค่าใช้จ่าย 2 ประเภทหลัง ผู้ซื้อจะต้อง เป็นผู้ออกเอง

4.2 CFR (Cost and Freight) คือราคา F.O.B. บวกด้วยค่าระวางถึงเมืองปลายทาง

4.3 CIF (Cost, Insurance and Freight) คือราคา CFR รวมค่าพรีเอี่ยมการประกัน สินค้า

5. ผู้ส่งออกควรมีมาตรการในการควบคุมคุณภาพสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องควบคุม สินค้าให้มีความสม่ำเสมอในด้านคุณภาพ เพื่อสร้างความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อ และเป็นที่ยอมรับของตลาด

6. ผู้ส่งออกต้องมีความพร้อมในการออกแบบสินค้า หรือปรับปรุงสินค้าให้ เหมาะสมกับผู้ซื้อเนื่องจากผู้บริโภคในแต่ละตลาดย่อมมีรสนิยมและความต้องการที่แตกต่างกัน การพัฒนาการออกแบบสินค้า จะช่วยให้สามารถปรับให้สินค้ามีความเหมาะสมกับตลาดได้ ซึ่งจะ ทำให้สามารถขายสินค้าได้เพิ่มขึ้น

การเลือกตลาด

การเลือกตลาดสามารถทำได้ 2 วิธีคือ

1. การวิจัยจากข้อมูลทุติยภูมิ (Desk Research) เป็นการวิจัยที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ ข้อมูลที่ได้จะไม่ลึก เพราะเป็นการใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากแหล่งต่างๆ เช่น สำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการส่งออก สภาหอการค้า สำนักงาน ESCAP ฯลฯ โดยวิธีการทำ Desk Research พิจารณาได้จาก ข้อมูลทางสถิติของการนำเข้าส่งออกย้อนหลัง 3-5 ปี เพื่อให้การวิเคราะห์ตัวเลขเกิดความเชื่อมั่นได้ ข้อมูลที่ใช้ ได้แก่ จำนวนประชากร(Population Size) เพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการเลือกตลาดสินค้า โดยใช้ในการประเมินความต้องการของตลาด แต่ทั้งนี้ต้องพิจารณาร่วมกับอำนาจซื้อ (Purchasing Power) ของประชากรในประเทศนั้น ๆ ด้วย ภาวะการแข่งขันในตลาดเป้าหมายพิจารณาว่าประเทศใดมีส่วนทางการตลาดในประเทศนั้นมาก น้อยเพียงไรเพื่อใช้ในการวางกลยุทธ์ทางการแข่งขันในตลาดนั้นๆ เพราะข้อมูลที่ได้ สามารถนำมา เปรียบเทียบหาข้อได้เปรียบ-เสียเปรียบของประเทศนั้นๆ แล้วนำมาปรับในกลยุทธ์ในการแข่งขัน

ของเราได้ ภาวะเปรียบเทียบการนำเข้าของตลาดเป้าหมาย พิจารณว่ามีข้อจำกัด หรือภาวะเปรียบเทียบที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะส่งออก เพื่อจะได้เตรียมเอกสารให้ถูกต้อง และครบถ้วน จะได้ไม่เกิดปัญหาในการนำสินค้าเข้าประเทศนั้นๆ

2. การวิจัยโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Field Research) เป็นการวิจัยในภาคสนามต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง เป็นการใช้ข้อมูลในลักษณะปฐมภูมิ (Primary Data) การทำวิจัยวิธีนี้ผู้ทำจะต้องมีประสบการณ์และความรู้ทางการตลาดเป็นอย่างดี โดยมีวิธีการทำดังนี้ เดินทางไปศึกษาตลาดด้วยตนเองวิธีนี้จะมีค่าใช้จ่ายสูงมาก แต่โอกาสที่จะได้ข้อมูลที่ถูกต้องจะมีอยู่มาก เพราะจะได้เห็นถึงสภาพตลาดที่แท้จริง ความต้องการและรสนิยมของผู้บริโภคในตลาด ตลอดจนจะมีโอกาสได้ติดต่อโดยตรงกับผู้นำเข้าอีกด้วย ติดต่อขอข้อมูลจากสำนักงานพาณิชย์ไทยในต่างประเทศ อาจไม่ได้ผลดีเท่ากับวิธีแรก จะได้เพียงข้อมูลเบื้องต้นไม่ละเอียด แต่ค่าใช้จ่ายก็จะต่ำกว่า

ข้อสำคัญในการเลือกตลาดผู้ส่งออกควรมีความรู้ในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1. ขนาดตลาด (Market Size) ควรทราบขนาดของตลาดที่ต้องการส่งสินค้าไปขาย โดยพิจารณาจากประชากรและกำลังซื้อ

2. เสถียรภาพของเศรษฐกิจและการเมือง (Political and Economic Stability) พิจารณาด้านความมั่นคงทางเศรษฐกิจ และการเมืองของประเทศที่จะส่งสินค้าไปขายว่ามีความมั่นคงมากน้อยเพียงใด

3. แนวโน้มการเจริญเติบโต (Growth Trend) เป็นการพิจารณาด้านแนวโน้มการขยายตัวของ การนำเข้าโดยศึกษาได้จากข้อมูลทางสถิติต่างๆ ย้อนหลังประมาณ 3-5 ปี

4. คู่แข่งขั้วคู่แข่งขั้นที่สำคัญส่วนแบ่งตลาดและการส่งเสริมการขายในตลาดนั้นๆ

5. ช่องทางการจัดจำหน่าย การศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายจะทำให้สามารถเลือกติดต่อกับลูกค้าได้ถูกต้อง และเป็นประโยชน์ในการตั้งราคาอีกด้วย

6. ความต้องการทางกฎหมาย (Legal Requirement) ต้องมีความเข้าใจในกฎระเบียบการนำเข้าว่ามีขั้นตอนหรือข้อจำกัดอะไรบ้าง

7. อัตราอากรการนำเข้า โควตาและใบอนุญาตนำเข้า ผู้ส่งออกจะต้องมีความรู้ในด้านเหล่านี้เพื่อ จะได้เตรียมพร้อมที่จะส่งออกไปยังตลาดนั้นๆ ได้อย่างถูกต้อง

8. การขนส่งผู้ส่งออกจะต้องศึกษาถึงขั้นตอนและวิธีการส่งออก ตลอดจนค่าระวางและระยะเวลา ในการขนส่ง เพื่อจะได้กำหนดวันส่งมอบสินค้า ได้อย่างถูกต้อง

9. ข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้าเกี่ยวกับสินค้า ผู้นำเข้าเกี่ยวกับสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องมีความเข้าใจว่าประเทศนั้น มีข้อกำหนดอะไรบ้าง เพื่อจะได้เตรียมพร้อมในการแก้ไขปัญหาล่วงหน้า

การทำสัญญาซื้อขาย (Sale Contract)

เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ก็จะถึงขั้นตอนการนำสัญญาซื้อขาย โดยผู้ซื้อและผู้ขายหรือโดยตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งโดยปกติจะมีขั้นตอนดังนี้

1. Proforma Invoice เป็นเอกสารที่ผู้ขายส่งให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นการเสนอ หรือยืนยันการเสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ในการขายสินค้านั้นๆ
2. Purchase Order เมื่อผู้ซื้อตกลงตามราคา และเงื่อนไขใน Proforma Invoice แล้ว จะส่งหนังสือคำสั่งซื้อ (Purchase Order) มาให้ผู้ขายเพื่อเป็นการตอบรับและสั่งซื้อสินค้าตามราคา และเงื่อนไขดังกล่าว
3. Sale Confirmation เป็นสัญญาการซื้อขาย ซึ่งผู้ขายส่งให้แก่ผู้ซื้อเพื่อเป็นการยืนยัน หรือตอบรับ การสั่งซื้อนั้นอีก (ซึ่งในทางปฏิบัติบางครั้งอาจจะไม่จำเป็นก็ได้)

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการส่งออก

เพื่อให้ธุรกิจการส่งออกของไทยประสบความสำเร็จและมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้นผู้ประกอบการที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้ จำเป็นที่จะต้องเรียนรู้ขั้นตอนกระบวนการปฏิบัติต่างๆ ในการส่งออกสินค้าให้ดีเสียก่อนเนื่องจากขั้นตอนการส่งออกสินค้า เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการส่งออกจะต้องทำความเข้าใจและศึกษาข้อปฏิบัติให้ถูกต้อง เพื่อให้การประกอบธุรกิจส่งออกได้รับผลสำเร็จคุ้มค่ากับความตั้งใจการลงทุน

ขั้นตอนการส่งออกประกอบด้วย

1. การจดทะเบียนพาณิชย์
2. การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และการขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร
3. เสนอขายและรับการสั่งซื้อ
4. การเตรียมสินค้า
5. ติดต่อขนส่ง
6. จัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก
7. ติดต่อผ่านพิธีการศุลกากร (• การขึ้นทะเบียนระบบ Paperless • พิธีการประเมินอากร • พิธีการตรวจสินค้า)
8. การส่งมอบสินค้า
9. การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า
10. การขอรับสิทธิประโยชน์

อันดับแรกของการประกอบธุรกิจส่งออก จำเป็นต้องศึกษากฎเกณฑ์และระเบียบอันเกี่ยวข้องกับกำกับการส่งออกโดยเฉพาะกฎหมายเกี่ยวกับศุลกากร กฎหมายควบคุมสินค้าขาออก ทั้งนี้เพื่อให้มีความเข้าใจอย่างถูกต้อง ตรงกันดั่งนั้น รัฐบาลจึงได้กำหนดการส่งออกสินค้าตามกลุ่มของสินค้าเป็น 3 กลุ่มคือ

1. สินค้ามาตรฐาน
2. สินค้าควบคุม หรือสินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบการส่งออก
3. สินค้าเสรี (ทั่วไป)

เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศได้รู้จักสินค้าและให้ความสนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ในเรื่องราคา ปริมาณ ผู้ขายสินค้าจะต้องยื่นข้อเสนอราคาที่เหมาะสมและกำหนดเวลาในการจัดส่งหรือรายละเอียดอื่นตามที่ผู้ซื้อต้องการทราบ หากผู้ซื้อพอใจในสินค้าและราคาแล้ว จึงจะเกิดการสั่งซื้อ ด้วยการออกคำสั่งซื้อสินค้า(Purchase Order)มายังผู้ขาย เพื่อให้ผู้ขายออกเอกสาร Pro-forma Invoice ไปให้แล้วผู้ซื้อก็จะนำไปใช้ เป็นหลักฐานในการเปิด Letter of Credit (L/C) ต่อธนาคารของผู้ซื้อและเมื่อธนาคารของผู้ซื้อรับคำสั่งซื้อแล้วก็ทำการจัดส่ง Letter of Credit (L/C) มายังธนาคารในประเทศของผู้ขายในขั้นตอนต่อไปผู้ขายทำการผลิตสินค้าให้พร้อมเสร็จสิ้นก่อนกำหนดส่งสินค้า ทำการตรวจสอบ กำหนดการจอร์วาง ตารางการเดินเรือ หรือเที่ยวบินไว้ล่วงหน้า ต่อมาก็จัดทำ บัญชีราคาสินค้า (Invoice) ขออนุญาตกรณีสินค้าเป็นสินค้าควบคุม จัดทำใบรายการบรรจุหีบห่อ (Packing List) อาจต้องขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (C/Oหรือ Certificate of Origin) ตามข้อกำหนดของประเทศผู้ซื้อเมื่อเตรียมเอกสารประกอบการส่งออกครบแล้ว และถึงเวลาตามที่ได้สัญญากับผู้ซื้อไว้แล้ว สินค้าพร้อมแล้วก็ทำการผ่านพิธีศุลกากรจัดทำใบขนสินค้าขาออก ใบกำกับการขนย้าย การบรรจุสินค้าเข้าสู่ ขึ้นเรือหรือขึ้นพาหนะที่ใช้ขนสินค้าส่งออก เมื่อพาหนะออกจากท่าที่ส่งออกแล้ว ผู้ส่งออกรีบไปตราส่งขั้นตอนการเรียกเก็บเงิน ผู้ส่งออกจะต้องตรวจสอบเอกสารทั้งหมด ก่อนนำไปยื่นขอขึ้นรับเงินกับธนาคารเอกสารที่จำเป็น คือ ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) เป็นตราสารที่ผู้รับประโยชน์ตาม L/C หรือผู้ขายสินค้าเป็นผู้ออกตั๋วเงินเพื่อสั่งให้ผู้ซื้อสินค้าจ่ายเงินตามตั๋วแลกเงินภายในเวลาที่ตกลงไว้ในสัญญา

2. ขั้นตอนการสำรวจตลาดต่างประเทศ

เคล็ดลับสู่ความสำเร็จในธุรกิจส่งออกนั้น ผู้ส่งออกจะต้องสามารถประเมินสถานการณ์ตลาดได้อย่างแม่นยำด้วยการทำวิจัยตลาดที่มีประสิทธิภาพ เพื่อค้นหาช่องทางและโอกาสทางการตลาดส่งออกก่อนคู่แข่งกัน รวมทั้งการทราบถึงอุปสรรคในตลาดต่างๆด้วย ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดที่ดีจะนำความพร้อมมาสู่ผู้ส่งออกในการพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อการส่งออกที่เหมาะสมกับสถานการณ์และทันต่อเหตุการณ์ในยุคโลกาภิวัตน์ที่มีการแข่งขันกันอย่างเข้มข้น เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด การวางแผนโฆษณา

ประชาสัมพันธ์สินค้า แม้ว่าบางบริษัทที่ยังไม่ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด แต่ได้รับ Order จากผู้นำเข้าต่างชาติที่ติดต่อเข้ามา เนื่องจากความได้เปรียบด้านต้นทุนของสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่งก็ตาม โอกาสเช่นนี้มักมีไม่มากและไม่ยั่งยืนนัก เพราะผู้นำเข้าจะค้นหาผู้ผลิตรายใหม่ในประเทศอื่นๆ ตลอดเวลาและพร้อมที่จะเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่นทันที ดังนั้นข้อสำคัญของการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดอีกอย่างหนึ่ง ก็คือ การค้นหาตลาดที่สินค้าของเรามีจุดแข็งและได้เปรียบคู่แข่ง และพร้อมที่จะค้นหาตลาดใหม่เมื่อสถานการณ์ตลาดเปลี่ยนแปลงไป หรือปรับกลยุทธ์ของสินค้าให้สามารถรักษาความได้เปรียบทางการตลาดต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดส่งออก คือ การใช้วิธีการต่างๆ ของบริษัทเพื่อค้นหาคำตอบให้แก่บริษัทว่า ตลาดใดเป็นตลาดที่ดีที่สุดสำหรับแต่ละสินค้าของบริษัท ดังนั้น ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดที่ดีจะต้องให้ข้อมูลด้านการตลาดแก่บริษัทได้ว่าตลาดที่ใหญ่ที่สุดของสินค้านั้นๆ ตลาดที่มีการเจริญเติบโตเร็วที่สุด แนวโน้มของตลาด ลักษณะและสถานการณ์ของตลาด สภาพการแข่งขันของตลาด การสำรวจเพื่อให้ได้ข้อมูลทำโดย

1. การสัมภาษณ์ (interview) เป็นวิธีการเก็บข้อมูลด้านความคิดเห็นที่สามารถให้คำตอบได้อย่างเปิดกว้าง จากการสัมภาษณ์ผู้บริหาร โภคหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะเรื่อง ทำได้โดยการเตรียมประเด็นคำถามที่สามารถให้ข้อมูลที่ต้องการได้ ข้อดีของการสัมภาษณ์จะให้ข้อมูลที่กว้างและอาจได้ข้อคิดเห็นที่ยังไม่ทราบหรือไม่สามารถคาดเดาคำตอบได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการสัมภาษณ์ทำให้ได้ประเด็นข้อมูลที่กว้างทำให้สรุปผลของข้อมูลได้ยากและอาจไม่ชัดเจนนัก

2. แบบสอบถาม (questionnaire) การออกแบบคำถามที่มีการระบุคำตอบที่แน่นอน ในเรื่องที่คุณทำการวิจัยต้องการทราบ ซึ่งมักจะเป็นประเด็นที่เฉพาะสำหรับผู้ทำการวิจัย และส่วนมากไม่สามารถหาข้อมูลที่ต้องการดังกล่าวจากแหล่งข้อมูลใด การใช้แบบสอบถามในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดจะทำให้ได้ข้อมูลเฉพาะที่ต้องการได้อย่างรวดเร็ว และสามารถสรุปผลการวิจัยได้อย่างง่ายดาย แต่การใช้แบบสอบถามผู้ออกแบบคำถามและคำตอบจะต้องระมัดระวังในการกำหนดคำตอบให้ครอบคลุมประเด็นที่สำคัญให้มากที่สุด รวมทั้งการเลือกกลุ่มตัวอย่างในการตอบแบบสอบถามด้วย

3. การสำรวจตลาดด้วยตนเอง (market survey) การสังเกตการณ์ในตลาดด้วยตนเอง ซึ่งในการค้าระหว่างประเทศนั้น การสำรวจตลาดจะมีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง ดังนั้น ควรวางแผนและกำหนดการเดินทางในการสำรวจตลาดล่วงหน้าให้ดีกว่า และผู้ที่ทำการสำรวจตลาดจะต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ด้านตลาดต่างประเทศที่ดี จึงจะสามารถเลือกสถานที่ในการสำรวจที่ดี และสามารถสังเกตการณ์เก็บข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจด้านการตลาดได้อย่างครบถ้วน การสำรวจตลาดเป็นการเก็บข้อมูลที่วิธีหนึ่ง และจำเป็นสำหรับการส่งออกที่จะทำการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากความแตกต่างด้านวัฒนธรรม พฤติกรรมผู้บริโภค ระบบการตลาด/การเงิน ฯลฯ ที่บางครั้งไม่สามารถให้รายละเอียดได้ในรายงานการวิจัยต่างๆ หรือจากคำ

บอกเล่าของผู้มีประสบการณ์ การสำรวจตลาดด้วยตนเองจะทำให้เห็นการตลาดเข้าใจสภาพตลาดในเชิงปฏิบัติได้ดีขึ้น

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด มีความจำเป็นต่อผู้ส่งออกที่ทำการส่งออกทั้งแบบ Direct Marketing และ Indirect Marketing สำหรับผู้ส่งออกแบบ Direct การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างมากในการวางแผนการส่งออกที่จะต้องรับทราบข้อมูลอย่างละเอียดของตลาด การแข่งขัน สินค้าคู่แข่ง พฤติกรรมผู้บริโภคที่มีต่อสินค้า เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับผู้บริโภคและสามารถแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ ส่วนผู้ส่งออกแบบ Indirect นั้น การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดจะช่วยให้ผู้ส่งออกสามารถเลือกตลาดที่เหมาะสมกับสินค้าของตนเอง ก่อนที่จะเลือกพ่อค้าคนกลาง (Intermediary) ที่ดีต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการวางแผนการตลาดส่งออก โดยเป็นการรวบรวมข้อมูลทั้งจากในบริษัท และจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือนอกบริษัท เพื่อช่วยในการตัดสินใจเรื่องหลักๆ ที่สำคัญของการวางแผนการตลาดส่งออก 2 ประการ คือ การเลือกตลาดเป้าหมาย และการพัฒนากลยุทธ์ในการเข้าสู่ตลาด

1. การเลือกตลาดเป้าหมาย เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดที่รวบรวมข้อมูลของประเทศต่างๆ ที่น่าสนใจ ในด้านแนวโน้มเศรษฐกิจ ประชากร กฎหมายการค้าระหว่างประเทศ การเมือง การส่งเสริมการลงทุน/การค้า การควบคุมมาตรฐานสินค้า พฤติกรรมผู้บริโภค Infrastructure ระบบการขนส่ง ระบบการเงิน รายได้ประชาชาติ ปริมาณการบริโภคของประเทศ กำลังซื้อสินค้าของประชากร เพื่อเป็นข้อมูลในการกำหนดตลาดประเทศเป้าหมาย

2. การเลือกกลยุทธ์ในการเข้าสู่ตลาด เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเพื่อรวบรวมข้อมูลด้านการตลาดภายในประเทศเป้าหมายหลายสิ่งหลายอย่าง อาทิเช่น สภาพการแข่งขัน โครงสร้างราคา ช่องทางการจำหน่าย ระบบการโฆษณาประชาสัมพันธ์ รสนิยมผู้บริโภค ฯลฯ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจกำหนดกลยุทธ์ในการส่งออก เช่น การเลือกวิธีการส่งออกแบบ Direct/Indirect การเลือก partner ในการส่งออก (agent , distributor , representative , intermediary , retailer , wholesaler) การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดแบบง่ายๆ เหมาะสำหรับผู้ส่งออกที่จะต้องมีการเฝ้ามองความเคลื่อนไหวของตลาดตลอดเวลาเพื่อหาโอกาสทางการตลาดต่างประเทศ ซึ่งโอกาสทางการตลาดใดมีความเป็นไปได้สำหรับบริษัทแล้ว ก็จะต้องมีการทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดที่ลึกๆในรายละเอียด สำหรับการกำหนดตลาดเป้าหมาย หรือการหาวิธีเข้าสู่ตลาดต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดแบบง่าย ๆ มีขั้นตอน ดังนี้

1. การติดตามสถานการณ์/เหตุการณ์ทางการค้าต่างๆ อาทิ นโยบายความร่วมมือทางการค้าของกลุ่มประเทศในภูมิภาคต่างๆ เพื่อศึกษาหาโอกาสทางการตลาดของประเทศต่าง สำหรับสินค้าของตนเอง และกำหนดตลาดเป้าหมายเพื่อติดตาม/ศึกษาอย่างละเอียดต่อไป รวมทั้งการวางแผนการบุกตลาดนั้นๆ
2. การขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้คำแนะนำด้านตลาด กฎระเบียบการนำเข้า/ส่งออก ฯลฯ ซึ่งการขอคำแนะนำสามารถทำได้หลายวิธี อาทิ คำแนะนำจากหน่วยงานราชการ จากการเข้าร่วมสัมมนา งานแสดงสินค้า การจ้างที่ปรึกษาประจำบริษัทการสนทนากับผู้ส่งออกที่ประสบความสำเร็จ สมาคมการค้าฯ
3. การวิเคราะห์ข้อมูลสถิติการค้าและดัชนีทางเศรษฐกิจของประเทศเป้าหมาย อาทิ มูลค่าการนำเข้า/ส่งออก จำนวนประชากร อัตราเงินเฟ้อ อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ รายได้ประชาชาติ อัตราแลกเปลี่ยน เพื่อเป็นข้อมูลสนับสนุนในการเลือกตลาดเป้าหมาย รวมทั้งเป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์ในการบุกตลาด

แหล่งข้อมูลสำหรับผู้ส่งออก

1. Government Department (รัฐบาล) ได้แก่ กระทรวงพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กรมการค้าต่างประเทศ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ศูนย์ส่งเสริมการค้าส่งออก กรมศุลกากร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนแห่งประเทศไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ฯลฯ
2. Trade Association (สมาคมการค้า) สมาคมการค้าของสินค้าที่บริษัทสังกัด หรือสินค้าที่เกี่ยวข้อง อาทิ สมาคมผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป สมาคมพ่อค้าวัสดุก่อสร้าง เพราะสมาคมการค้าส่วนใหญ่จะมีคณะทำงานเพื่อศึกษาตลาด หรือรวบรวมข้อมูลด้านการผลิตและการตลาด เพื่อประกอบการพิจารณาและกำหนดนโยบายของสมาคม
3. Chamber of Commerce หรือ หอการค้าแห่งประเทศไทย มีศูนย์ข้อมูลที่ให้บริการข้อมูลการค้าทั้งในและต่างประเทศ มีข้อมูลการวิเคราะห์ วิจัยตลาดมากมาย กฎระเบียบทางการค้าสากล ข้อตกลงทางการค้ากับประเทศต่างๆ ซึ่งจัดเก็บทั้งรูปของหนังสือ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (CD-ROM, Internet)
4. สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ซึ่งให้บริการข้อมูลด้านอุตสาหกรรม เทคโนโลยีการผลิต และการบริหารการผลิตที่ทันสมัย ข้อมูลการวิเคราะห์อุตสาหกรรมต่างๆ
5. Embassies (สถานทูต) สถานทูตของประเทศต่างๆที่ตั้งอยู่ในประเทศ จะมีการให้บริการข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับประเทศนั้นๆ ซึ่งจัดว่าเป็นแหล่งข้อมูลที่ดีและเชื่อถือได้ และ

ส่วนมากจะมีเจ้าหน้าที่พาณิชย์ประจำสถานทูตที่สามารถให้คำแนะนำปรึกษาในการทำการค้ากับประเทศนั้นได้เป็นอย่างดี

6. Bank (ธนาคาร) ธนาคารพาณิชย์เป็นแหล่งข้อมูลที่สามารถให้ข้อมูลด้านสถานการณ์การเงินของลูกค้านำในประเทศได้ เพราะธนาคารพาณิชย์ส่วนมากจะมีธนาคารคู่ค้าต่างประเทศ (associated bank) ที่สามารถให้ข้อมูลลูกค้านำในประเทศต่างๆได้ ซึ่งจะช่วยในการตรวจสอบ L/C หรือ Credit ของลูกค้านำได้เป็นอย่างดี และนอกจากนี้ บางธนาคารจะมีศูนย์วิจัยฯ เพื่อศึกษาสถานการณ์ตลาดต่างๆเพื่อเป็นข้อมูลสำหรับนักลงทุน

7. Independent Consultants (ที่ปรึกษาอิสระ) ที่ปรึกษาด้านการตลาดต่างประเทศที่มีความรู้ และประสบการณ์เกี่ยวกับตลาดประเทศเป้าหมาย หรือในอุตสาหกรรม หรือสินค้าของบริษัทที่ต้องการทำการส่งออก ซึ่งที่ปรึกษาสามารถให้คำแนะนำเชิงวิเคราะห์ที่เหมาะสมกับสถานภาพของบริษัทได้เป็นอย่างดี หลังจากที่ที่ปรึกษาได้ทำการศึกษาข้อมูลบริษัท สินค้า และตลาดเป้าหมายของบริษัทแล้ว

8. Trade Magazines (นิตยสารการค้า) ได้แก่ วารสารเฉพาะสินค้า/อุตสาหกรรม วารสารเฉพาะตลาดของประเทศ/ภูมิภาค ซึ่งจะให้ข้อมูล ข่าวสารความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับสินค้าหรือตลาดนั้นๆ ที่ทันสมัย

9. Trade Fairs (งานแสดงสินค้า) ข้อมูลจากงานแสดงสินค้าจะทำให้เราทราบสถานภาพและสินค้าของกลุ่มแข่งขันในตลาด รายชื่อผู้ผลิต รายชื่อผู้นำเข้า ข้อมูลพฤติกรรมของ Potential Buyers

10. Exporters in your country (ผู้ส่งออกที่มีประสบการณ์) การสอบถามผู้ส่งออกที่มีประสบการณ์ในสินค้าหรือตลาดที่เป็นเป้าหมาย ซึ่งจะเป็นข้อมูลที่ได้จากประสบการณ์

11. Market survey publications of International Organization (สิ่งพิมพ์การสำรวจตลาดขององค์การระหว่างประเทศ) ได้แก่ ข้อมูลการสำรวจตลาดของหน่วยงานขององค์การสหประชาชาติ อาทิ UNDP, UNIDO, ESCAP, WTO, ITC, Trade Point Center, ฯลฯ

3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วน โดยคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากร ส่งออกสินค้า ดังนี้

1. ใบขนสินค้าขาออกและเอกสารอื่นที่ให้มีแทนใบขนสินค้าขาออกแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกใช้สำหรับพิธีการศุลกากรดังนี้

1.1 ใบขนสินค้าขาออก (กศก. 101/1) ใช้สำหรับพิธีการดังนี้

- พิธีการใบขนสินค้าขาออกทั่วไป
- พิธีการส่งออกส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์

- พิธีการส่งออกของประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- พิธีการส่งออกคลังสินค้าทัณฑ์บน
- พิธีการส่งออกขอชดเชยค่าภาษีอากร
- พิธีการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- พิธีการใบสุทธินำกลับ
- พิธีการส่งกลับ (Re-Export)

2. คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน (กศก. 103) ใช้สำหรับพิธีการส่งออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออก

3. ใบขนสินค้าสำหรับนำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว (A.T.A. Carnet) ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราว

4. ใบขนสินค้าสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราว

เอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำใบขนสินค้าขาออก

1. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
2. บัญชีรายละเอียดของที่บรรจุหีบห่อ (Packing List)
3. ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใด กรณีที่ของส่งออกเป็นต้องจำกัดตามเงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. ในกรณีส่งออกเก๊สซเคมีภัณฑ์ เก๊สซเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และสินค้าที่ไม่สามารถแยกชนิดและคุณภาพได้โดยง่าย ให้ยื่นเอกสารเพิ่มเติมดังนี้

ใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet) ซึ่งมีรายละเอียดเพียงพอที่จะใช้พิจารณาพร้อมด้วยกรรมวิธีการผลิต (ถ้ามี)

การส่งข้อมูลเข้าระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

1. การปฏิบัติพิธีการศุลกากร ผู้ได้รับอนุมัติให้ลงทะเบียนเป็นผู้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรหรือดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากรโดยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์ สามารถปฏิบัติพิธีการได้โดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) โดยส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์พร้อมลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ของเจ้าของลายมือชื่อผ่านบุคคลที่เป็นสื่อกลางผู้ให้บริการรับส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด (ebXML/XML Format) แทนการจัดทำ ยื่น ส่ง รับ และการลงลายมือชื่อในรูปแบบเอกสาร

2. การยื่นใบขนสินค้าขาออก เมื่อผู้ส่งออกจัดทำใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อ

ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้ตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้นในการปฏิบัติพิธีการ ถือเป็นกรขึ้นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรแล้ว

3. วิธีการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก การส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกกระทำได้

4 ช่องทางดังนี้

3.1 ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง

3.2 ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล

3.3 ผู้ส่งออกให้เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่งข้อมูล

3.4 ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าขาออกในรูปแบบเอกสาร พร้อมเอกสารประกอบ

และแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก และชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าเรือที่ส่งออกโดยผู้ส่งออกต้องลงลายมือชื่อไว้ทุกฉบับ ซึ่งประกอบด้วย

- ใบขนสินค้าขาออกพร้อมฉบับ 1 ฉบับ

- แบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก

- สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice)

- บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี)

- ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับควบคุมการส่งออก (ถ้ามี)

- ใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet) (ถ้ามี)

การชำระภาษีอากร

- ชำระโดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds Transfer : EFT)

- ชำระที่หน่วยงานบัญชีและอากรของสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากร

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร

1. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนฯ จัดทำใบขนสินค้าขาออก พร้อมเอกสารประกอบอื่น เช่น บัญชีสินค้า (ศ บ. 3) และใบกำกับการขนย้ายสินค้า พร้อมส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

2. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนฯ ชำระค่าภาษีอากร (กรณีสินค้าต้องชำระภาษีอากร) ที่หน่วยงานบัญชีและอากรของด่านศุลกากร

3. ชำระค่าภาษีแล้วระบบคอมพิวเตอร์จะกำหนดเงื่อนไขการตรวจปล่อย ชื่อเจ้าหน้าที่ผู้มีหน้าที่ตรวจปล่อย

4. กรณีขกเว้นการตรวจ (Green Line) ผู้ส่งออกหรือตัวแทนสามารถนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป

5. กรณีตั้งเปิดตรวจ (Red Line) เจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้ากับใบขนสินค้าในระบบคอมพิวเตอร์ ถ้าถูกต้องตามสำแดงจะนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป

6. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนยื่นใบกำกับสินค้าต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ประจำอยู่ ณ ด่านพรมแดนเพื่อตรวจสอบ เจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำด่านพรมแดนจะตรวจสอบจำนวนสินค้าที่ส่งออกว่าถูกต้องตรงตามใบขนสินค้าขาออกในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรหรือไม่ และได้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรว่าด้วยการส่งออกครบถ้วนหรือไม่ เมื่อเห็นว่าถูกต้องก็ให้อนุญาตให้ผ่านด่านพรมแดนไปได้และให้บันทึกการรับบรรจุทุกในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ใบกำกับการขนย้ายสินค้าให้เก็บไว้เพื่อเป็นหลักฐานในการตรวจสอบต่อไป

การผ่านพิธีการส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน

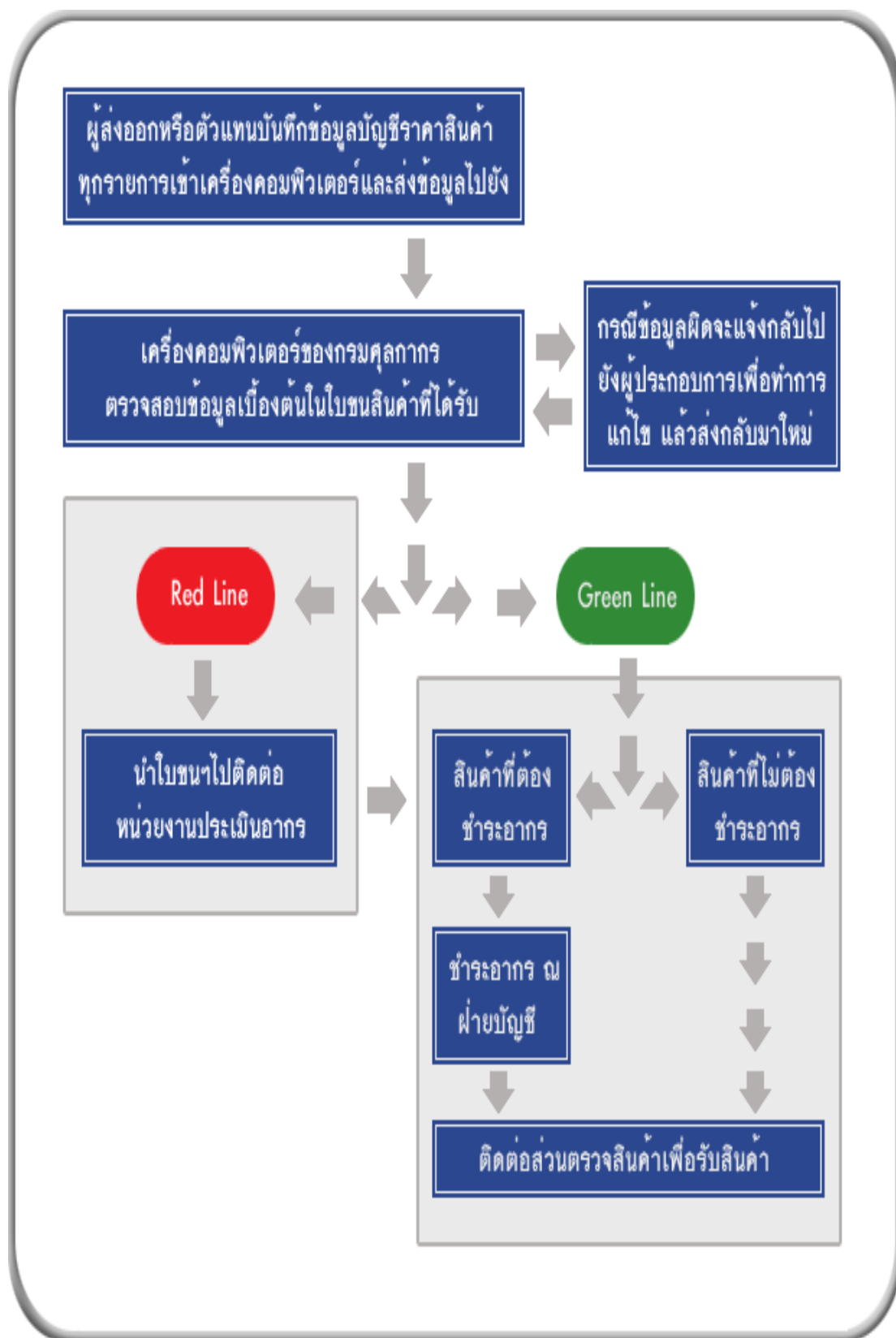
การผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน ณ ด่านพรมแดนหรือจุดผ่านแดนถาวร หรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า ให้ผู้ส่งของออกยื่นใบแจ้งรายละเอียดสินค้าขาออก (ก ศ ก. 153) พร้อมสำเนา 1 ฉบับ ต่อพนักงานศุลกากร ณ ด่านพรมแดน หรือจุดผ่านแดนถาวรหรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า เพื่อให้พนักงานศุลกากรตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วน ของของที่ส่งออกให้ตรงตามที่สำแดง และบันทึกการรับรองการส่งออกเพื่อเป็นหลักฐานให้กับผู้ส่งของออกในการดำเนินการเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่มต่อกรมสรรพากร โดยของที่ส่งออกจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท (ห้าหมื่นบาทถ้วน)
2. ไม่เป็นของที่ต้องเสียภาษีอากร ของต้องห้าม หรือต้องจำกัดในการส่งออกตาม

กฎหมาย

3. ไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กฎหมายศุลกากร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องเว้นแต่ภาษีมูลค่าเพิ่ม

แผนผังแสดงขั้นตอนการส่งออกสินค้า



ภาพที่ 3.1 แผนผังแสดงขั้นตอนในการส่งออกสินค้า

4. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

ในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ หรือการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายอยู่กันคนละประเทศ นอกจากจะต้องมีการตกลงกันว่า จะซื้อขายสินค้าอะไร ปริมาณเท่าไร ราคาเท่าไร ส่งมอบกันอย่างไร ส่งมอบกันเมื่อไร แล้วเรื่องสำคัญที่จะตกลงกันอีกเรื่อง คือ วิธีการชำระเงิน วิธีการชำระเงินค่าสินค้า ในการค้าระหว่างประเทศที่นิยมใช้กันในปัจจุบันมี 4 วิธี คือ

1) การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment) วิธีการแบบนี้ เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะโอนเงินหรือส่งตราฟัท (Draft) ไปให้ผู้ขายพร้อมกับการสั่งซื้อสินค้า เมื่อผู้ขายได้รับชำระค่าสินค้าแล้ว จะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ วิธีนี้มักจะใช้เฉพาะสินค้าที่มีราคาไม่สูงมากนัก เช่น สั่งซื้อสินค้าตัวอย่าง หนังสือคำรับตำรา หรือในกรณีในขณะที่สินค้าหายาก และสินค้านั้นเป็นที่ต้องการทั่วไป หรือเครดิตของผู้ซื้อยังไม่เป็นที่เชื่อถือ วิธีการนี้ผู้ซื้อมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะต้องจ่ายเงินไป ก่อนที่จะได้รับสินค้าและไม่แน่ว่าจะได้รับสินค้าตรงตามที่สั่งซื้อไปหรือไม่

2) เปิดบัญชี (Open Account) การซื้อขายแบบ “เปิดบัญชี” เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยที่ผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อชำระค่าสินค้าภายหลังจากได้รับสินค้า จะเป็น 30 วัน หรือ 60 วัน หลังจากสินค้าลงเรือ หรือขึ้นเครื่องบินแล้วแต่จะตกลงกัน หลังจากนั้นผู้ขายจะจัดการส่งสินค้า และเอกสารที่เกี่ยวข้องไปให้ผู้ซื้อโดยตรงเพื่อที่ผู้ซื้อจะได้ดำเนินการนำสินค้าออกท่าเรือ หรือสนามบินมาขายก่อน วิธีการซื้อขายโดยการ “เปิดบัญชี” นี้ผู้ขายมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เพราะต้องส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อก่อน โดยไม่มีหลักประกันว่าจะได้รับการชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันได้ การที่ผู้ซื้อและผู้ขายเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบ “เปิดบัญชี” ผู้ขายจะต้อง

2.1 มีความเชื่อมั่น และ แน่ใจว่าผู้ซื้อจะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน

2.2 แน่ใจว่าประเทศของผู้ซื้อ ไม่มีระเบียบกฎหมาย หรือ กฎหมายห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศ

2.3 มีเงินทุนสำรองเพียงพอที่จะให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อ

3) ตั๋วเงินเพื่อการเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Bill for Collection) มีวิธีการชำระเงินแบบนี้มี 2 ประเภท คือ

1. D/P (Document against Payment)

2. D/A (Document against Acceptance)

D/P (Document against Payment) แบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด คือ 1. D/P Sight , 2. D/P Term

1. D/P Sight วิธีนี้ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อและนำเอกสารต่างๆ ที่ใช้ในการออกสินค้าไปยื่นต่อธนาคารของตนให้ส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ ผ่านธนาคารในประเทศของผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อจะไปขอรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าให้ธนาคารก่อน ธนาคารจึงจะมอบเอกสารให้

2. D/P Term วิธีการเหมือนกับ D/P Sight แต่ D/P Term มีการกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน เช่น 30, 60 หรือ 90 วัน นับจากวันที่ผู้ขายส่งสินค้าลงเรือ หรือ ขึ้นเครื่องบิน

D/A (Document against Acceptance)

วิธีการชำระเงินแบบนี้คล้ายกับวิธีการชำระเงินแบบ D/P ต่างกันที่วิธี D/P ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินให้ธนาคาร ก่อน ธนาคารถึงจะมอบเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าให้ ส่วนวิธี D/A มีกำหนดระยะเวลาการชำระเงินเช่น 30, 60 หรือ 90 วัน หลังจากรับรองตัวเงิน เมื่อผู้ซื้อไปขอรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร ผู้ซื้อเพียงแต่รับรองตัวเงิน ธนาคารจะมอบเอกสารให้

เนื่องจากทั้งวิธี D/P และ D/A ผู้ซื้อจะไปออกสินค้าโดยไม่มีเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไม่ได้ จึงเป็นที่มั่นใจแก่ผู้ขายได้ว่าผู้ซื้อจะต้องชำระหรือรับรองตัวแลกเงินก่อน แต่อย่างไรก็ดีผู้ขายก็ยังเป็นฝ่ายเสียเปรียบ และมีความเสี่ยงอยู่กล่าวคือ ถ้าผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้า โดยไม่ยอมชำระเงินหรือรับรองตัวแลกเงินเนื่องจากผู้ซื้อมีปัญหาในด้านการเงิน หรือมีปัญหาในด้านการตลาดผู้ขายต้องเสียค่าใช้จ่ายในการนำสินค้ากลับ หรือขายในราคาถูกให้กับผู้ซื้อรายใหม่ หรืออาจจะต้องขายทอดตลาดขาดทุนมากมาย วิธีการชำระเงินในลักษณะนี้ โดยปกติมักจะกระทำกันระหว่างผู้ซื้อผู้ขายที่ได้ทำการค้ามานาน จนความคุ้นเคย และไว้ใจกัน หรืออาจจะเป็นบริษัทสาขา หรือบริษัทในเครือเดียวกัน ซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศ การสั่งซื้อจึงไม่จำเป็นต้องเปิด L/C

- เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Letter of Credit) การชำระเงินวิธีนี้เป็นที่นิยมกันมากที่สุด เพราะให้ความเป็นธรรมแก่ทั้ง 2 ฝ่าย คือ ผู้ซื้อ (IMPORTER) และผู้ขาย (EXPORTER) โดยมีชื่อผูกมัดตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C ซึ่งแล้วแต่จะตกลงกัน โดยมีธนาคารเป็นสื่อกลางการที่ผู้ซื้อ (IMPORTER) ได้มานิยมใช้บริการของธนาคารพาณิชย์ (COMMERCIAL BANK) เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศโดยการเปิด L/C ก็เพราะว่าธนาคารเปรียบเสมือนเป็นตัวกลางของทั้งผู้ซื้อ (IMPORTER) และผู้ขาย (EXPORTER) ในประเทศของตน ผู้ซื้อก็มั่นใจว่าถ้าสั่งซื้อสินค้าโดยเปิด L/C ไปให้ผู้ขายแล้ว ผู้ขายก็จะจัดส่งสินค้าให้ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ ถ้าหากผู้ขายไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ธนาคารก็จะเป็นผู้รับผิดชอบในการติดต่อประนีประนอม หรือต้องร้องเรียกของเสียหายจากผู้ขายให้ ในทางตรงกันข้าม ผู้ขายก็มั่นใจว่า ถ้าขนส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C ที่ผู้ซื้อเปิดมานั้นครบทุกประการ ผู้ขายจะไปรับเงินได้จากธนาคารในประเทศของตน

- เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Letter of Credit) คือคำรับรองเป็นลายลักษณ์อักษรของธนาคาร (Issuing Bank) ที่ให้กับผู้ขาย (Beneficiary) โดยการขอร้องและตามคำสั่งของผู้ซื้อ (Applicant) ในอันที่จะจ่ายเงินทันที หรือตามระยะเวลาที่กำหนดเป็นจำนวนตามที่ระบุไว้ โดยการแลกเปลี่ยนกับเอกสารตามที่ระบุไว้ เอกสารตามที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต มักจะเป็นเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการค้า การควบคุม การประกันภัย การขนส่ง อาทิเช่น ใบกำกับสินค้า (Invoice) ใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าใบกรมธรรม์ประกันภัย เอกสารการขนส่งที่สอดคล้องกับวิธีขนส่งสินค้า

ประเภทของเลตเตอร์ออฟเครดิต เลตเตอร์ออฟเครดิต แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท

1. ประเภทเพิกถอนได้ (Revocable Letter of Credit)
2. ประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Letter of Credit)

- เลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทเพิกถอนได้ (Revocable) ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต หรือธนาคารผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมีสิทธิที่จะแก้ไขเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกได้ โดยไม่ต้องขออนุญาตจากผู้รับผลประโยชน์ เลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable) จะแก้ไขเปลี่ยนแปลง หรือยกเลิกไม่ได้ ถ้าไม่ได้รับความยินยอมจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องคือ ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ผู้รับผลประโยชน์ ชนิดของเลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทเพิกถอนไม่ได้

- เลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable) แบ่งออกได้หลายชนิด เช่น

1. Standby L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อการค้ำประกัน) เป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ไม่มีสินค้าเข้ามาเกี่ยวข้องเปิดมาเพื่อเป็นการรับรองต่อผู้รับผลประโยชน์ว่า

- จะชดใช้เงินที่ผู้ขอขี้นไปจากผู้รับผลประโยชน์คืนให้แก่ผู้รับประโยชน์ในกรณีที่ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไม่สามารถใช้คืนได้

- จะจ่ายให้แก่ผู้รับผลประโยชน์ในกรณีที่ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตปฏิบัติผิดสัญญาต่อผู้รับผลประโยชน์

2. Transferable L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตที่โอนสิทธิได้) คือเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ผู้รับผลประโยชน์สามารถขอให้ธนาคาร โอนสิทธิในเลตเตอร์ออฟเครดิต ให้กับผู้รับผลประโยชน์คนที่ 2 ได้

3. Revolving L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตหมุนเวียน) คือ เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเงื่อนไขไว้ว่าเมื่อได้มีการใช้ผลประโยชน์จากเลตเตอร์ออฟเครดิตไปเท่าไรแล้วจำนวนที่ใช้ไปแล้วนั้นจะมีผลใช้ได้อีกจนกว่า เลตเตอร์ออฟเครดิต จะหมดอายุหรือตามจำนวนครั้งที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต

4. Back-to-Back L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตหมุนเลนเลตเตอร์ออฟเครดิต) คือการนำเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ผู้ซื้อในต่างประเทศเปิดมาเพื่อสั่งซื้อสินค้าไปสนับสนุนการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคาร เพื่อสั่งซื้อสินค้าจากประเทศที่ 3 ส่งไปให้

5. Red Clause L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตให้เบิกเงินล่วงหน้าได้) คือ เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเงื่อนไขระบุว่า ให้ผู้รับผลประโยชน์มีสิทธิเบิกล่วงหน้าจากเลตเตอร์ออฟเครดิตได้บางส่วนหรือทั้งหมด เงื่อนไขดังกล่าวจะพิมพ์ด้วยหมึกสีแดง จึงเรียกว่า Red Clause L/C ในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ วิธีการชำระเงินระหว่างประเทศเป็นเรื่องละเอียดอ่อนต้องมีความรู้ความเข้าใจอย่างถ่องแท้และต้องระมัดระวังอย่างมากโดยเฉพาะรายละเอียดในเอกสาร เพื่อจะได้ไม่เกิดปัญหาในการค้า

บุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเลตเตอร์ออฟเครดิต ประกอบด้วย

1. ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Applicant) หรือผู้ซื้อ
2. ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Issuing / Opening Bank)
3. ผู้รับผลประโยชน์ (Beneficiary) หรือผู้ขาย
4. ธนาคารผู้แจ้งเลตเตอร์ออฟเครดิต (Advising Bank)]

5. การเอาประกันภัย

ความหมาย การประกันภัยขนส่งสินค้า คือการประกันที่ให้ความคุ้มครองแก่สินค้าที่ขนส่งจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่งหรือจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง ซึ่งในการขนส่งนี้อาจเกิดความเสียหายหรือสูญเสียด้านสินค้าขึ้นได้ การประกันภัยนี้เรียกรวมกันว่าการประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเล ซึ่งรวมถึงการประกันภัยสินค้าที่ขนส่งด้วยวิธีอื่นด้วย คือ การขนส่งทางอากาศ ทางบก และทางพัสดุภัณฑ์ไปรษณีย์

การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง แบ่งได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

1. Marine Cargo Insurance คือ การประกันเพื่อคุ้มครองสินค้าหรือทรัพย์สินที่ขนส่ง ระหว่างประเทศจากผู้ขาย ในประเทศหนึ่งไปยังผู้ซื้อในอีกประเทศหนึ่ง โดยทางเรือเดินสมุทร เครื่องบินพาณิชย์ หรือทางพัสดุไปรษณีย์ จากอุบัติเหตุต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น เรือถูกไฟไหม้ เรือคว่ำ เรือจม ความเสียหายจากการขนถ่ายสินค้าขึ้น หรือขนลงจากเรือ จนทำให้เกิดความเสียหายต่อตัวสินค้า

2. Inland Transit Insurance คือ การประกันภัยการขนส่งภายในประเทศ ไม่ว่าจะเป็น ทางบก ทางน้ำ ทางอากาศยาน รับประกันภัยสินค้าหรือทรัพย์สิน ในระหว่างการขนส่งจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง โดยยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งคือ รถบรรทุก 6 ล้อ

3. Marine Hull Insurance คือ การประกันภัยตัวเรือประกันภัยคุ้มครองความสูญเสียชีวิต หรือเสียหายของโครงสร้างตัวเรือ รวมถึงเครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1) ประเภทไม่มีเครื่องจักร ส่วนที่เป็นโครงสร้างของเรือ รวมถึงอุปกรณ์บนเรือ และสัมภาระต่างๆ

2) ประเภทที่มีเครื่องจักรหรือกำลังขับเคลื่อนเอง คือ ส่วนที่ให้พลังงานการเดินเรือ ทำความร้อน ทำความเย็น

การเลือกซื้อความคุ้มครอง

สำหรับการประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเลนั้น มีแนวทางในการขอเอาประกันภัย ดังนี้

1. ควรเลือกเงื่อนไขความคุ้มครองให้เหมาะสมกับประเภทของสินค้า กล่าวคือ สินค้าโดยทั่วไปที่มีการบรรจุหีบห่อ เงื่อนไขความคุ้มครองมักใช้เงื่อนไขแบบมาตรฐานที่เรียกว่า Institute Cargo Clauses ซึ่งมีให้เลือก 3 เงื่อนไขด้วยกัน คือ

- เงื่อนไข CLAUSES “A” สำหรับการคุ้มครองที่กว้างที่สุด
- เงื่อนไข CLAUSES “B” สำหรับการคุ้มครองอุบัติเหตุที่ร้ายแรง เช่นรถคว่ำ เรือชนกัน เกตตันไฟไหม้ และรวมถึงความเสียหายจากการเปียกน้ำด้วย
- เงื่อนไข CLAUSES “C” คุ้มครองเฉพาะอุบัติเหตุที่ร้ายแรงเท่านั้น

2. ควรระบุให้กรมธรรม์มีผลคุ้มครองตลอดเส้นทางของการขนส่ง เช่น คลังสินค้าของผู้ซื้อสินค้าสมมติว่าตั้งอยู่ในเชียงใหม่ สินค้านำเข้ามาจากฮ่องกงซึ่งเรือสินค้าจะต้องเข้าเทียบท่าเรือกรุงเทพฯ ก่อนขนส่งต่อภายในประเทศไปยังจังหวัดเชียงใหม่ จึงควรระบุในกรมธรรม์ให้ความคุ้มครอง เริ่มจากฮ่องกงผ่านกรุงเทพฯถึงเชียงใหม่ (From Hong-Kong via Bangkok to Chiang-Mai)

3. ควรพิจารณาว่าสัญญาซื้อขายเป็นเงื่อนไขแบบใด ถ้าเป็นสัญญาซื้อขายแบบ C.I.F. ในกรณีที่สินค้าส่งออกจะต้องตรวจดูเงื่อนไขของ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้านำมาว่าให้ใช้เงื่อนไขความคุ้มครองแบบใด ถ้าผู้ซื้อระบุการคุ้มครองที่กว้างกว่าประเพณีนิยมของการซื้อขายชนิดนั้น ผู้ซื้อมีหน้าที่รับภาระค่าเบี้ยประกันภัยส่วนที่เพิ่มขึ้นจากปกติ

การเริ่มต้นและสิ้นสุดความคุ้มครอง

จุดเริ่มต้นความคุ้มครอง กรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเลมีผลคุ้มครองเมื่อสินค้าที่เอาประกันภัย ออกจากคลังสินค้าหรือสถานที่เก็บสินค้า ณ สถานที่ระบุชื่อในกรมธรรม์เมื่อเริ่มต้นการขนส่ง โดยไม่รวมช่วงการขนของขึ้นรถ เพราะถือว่าสินค้ายังไม่ได้ออกจากโรงเก็บสินค้าและขอบเขตการคุ้มครองในการประกันภัยทางทะเล และขนส่ง

ในตลาดการประกันภัยทางทะเลและขนส่งประเทศไทย เงื่อนไขความคุ้มครองที่ผู้รับประกันภัยส่วนใหญ่จัดให้แก่ผู้เอาประกันภัย มักจะยึดถือตามเงื่อนไขความคุ้มครองที่ใช้กันในประเทศอังกฤษซึ่งเป็นเงื่อนไขความคุ้มครองที่จัดทำขึ้นโดย กลุ่มผู้รับประกันภัย อันได้แก่ The Institute of London Underwriters, the Liverpool Underwriters Association และ Lloyds Underwriters Association เงื่อนไขความคุ้มครองที่จัดทำโดยกลุ่มผู้รับประกันภัยดังกล่าวข้างต้น จะขึ้นด้วยคำว่า ‘Institute’ ซึ่งเป็นที่รู้จักและยอมรับกันดีทั่วไป ในวงการธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นผู้ส่งออก ผู้นำเข้า ธนาคาร หรือ ตัวแทนในการพิจารณาค่าสินไหมทดแทนใน การประกันภัย ขนส่งสินค้าทางทะเลโดยทั่วไป มีชุดเงื่อนไขความคุ้มครอง 3 ชุดที่เป็นที่นิยมกัน ซึ่งได้กำหนดขอบเขตความเสียหายที่คุ้มครองลดหลั่นตามลำดับ ดังนี้

เงื่อนไขความคุ้มครองสำหรับสินค้าทั่วไปที่ทำการขนส่งทางทะเล

1. Institute Cargo Clauses (A)
2. Institute Cargo Clauses (B)
3. Institute Cargo Clauses (C)

เงื่อนไขความคุ้มครองสำหรับสินค้าทั่วไปที่ทำการขนส่งทางอากาศ

- Institute Cargo Clauses (AIR)

เงื่อนไขความคุ้มครองสำหรับสินค้าทั่วไปที่ขนส่งทางไปรษณีย์

- Parcel Post Clauses

เงื่อนไขความคุ้มครองสำหรับสินค้าชนิดพิเศษ

- Institute Frozen Food Clauses
- Institute Bulk Oil Clauses
- Institute Natural Rubber Clauses

เงื่อนไขความคุ้มครองเพิ่มเติมเป็นกรณีพิเศษ

- Institute War Clauses
- Institute Strikes Clauses
- Special Clause for Concealed Loss Or Damage
- Special Duty Clause

เงื่อนไขความคุ้มครองสำหรับสินค้าที่ขนส่งภายในประเทศ

- Inland Transit Clause

ภัยที่คุ้มครองและเงื่อนไขความคุ้มครอง

Institute Cargo Clauses (A)

Institute Cargo Clauses (A) ระบุภัยที่คุ้มครองไว้ดังนี้ : This insurance covers all risks of loss of or damage to the subject-matter insured, except as provided in Clauses 4, 5, 6 and 7 below.

คำว่า All Risks หมายถึง การเสี่ยงภัยทุกชนิด(ที่ไม่เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้และสืบเนื่องจากสาเหตุภายนอก)ที่อาจยังความสูญเสีย หรือเสียหายต่อสินค้าที่เอาประกันภัยในระหว่างช่วงระยะเวลาของการประกันภัยภายใต้กรมธรรม์ที่คุ้มครอง All Risks ผู้เอาประกันภัยจะต้องแสดงให้เห็นว่าเกิดความสูญเสียหรือความเสียหายจริงซึ่งความสูญเสียนั้นเป็นเหตุบังเอิญ (Fortuity), ที่เกิดขึ้นและเป็นสาเหตุโดยตรง (Proximately) ต่อความสูญเสีย. ซึ่งผู้เอาประกันภัยจะต้องมีส่วนได้เสียจึงจะมีสิทธิ์ที่จะเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ส่วนผู้รับประกันภัยจะต้องพิสูจน์ว่าความสูญเสียหรือเสียหายที่เกิดขึ้นมีสาเหตุหรือสืบเนื่องจากภัยที่ถูกระบุยกเว้นไว้

Institute Cargo Clauses (B)

Institute Cargo Clauses (B) ให้ความคุ้มครองแตกต่างจาก Institute Cargo Clauses (A) คือ ICC (A) ระบุให้คุ้มครองการเสี่ยงภัยทุกชนิดที่มีสาเหตุจากภายนอกพร้อมกับกำหนดยกเว้นภัยบางประเภทไว้เท่านั้น แต่ ICC (B) ระบุภัยที่คุ้มครอง และสิ่งที่ยกเว้นความคุ้มครองไว้อย่างชัดเจน ความสูญเสียหรือเสียหายอันเนื่องมาจากหรือมีสาเหตุจากภัยที่ไม่ได้ระบุไว้จะไม่ได้รับความคุ้มครอง นอกจากนั้น I.C.C. (B) ยังได้แยกความคุ้มครองออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

1. คุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหาย ซึ่งมีผลสืบเนื่องจากภัยที่ระบุไว้ไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงสาเหตุที่เป็น ตัวการที่ทำให้เกิดความเสียหายภัยที่คุ้มครอง ได้แก่

1.1 อัคคีภัย หรือ การระเบิด

1.2 เรือ หรือยานพาหนะประสบเหตุเกยตื้น เกยพื้น จม หรือพลิกคว่ำ

1.3 การคว่ำหรือตกรางของยานพาหนะทางบก

1.4 การชนหรือการโค่นกันของเรือ ยานพาหนะ หรือ ยานพาหนะ กับวัตถุภายนอก

ใดๆก็ตาม

1.5 การขนถ่ายสินค้าลงที่ท่าใช้หกลบภัย

1.6 แผ่นดินไหว การระเบิดของภูเขาไฟ หรือฟ้าผ่า

2. ความสูญเสียหรือเสียหาย จะต้องมิสาเหตุโดยตรงจากภัยที่ระบุไว้ ได้แก่

2.1 การถูกสละไปอันถือได้ว่าเป็นการสูญเสียเพื่อส่วนรวม

2.2 การถูกทิ้งทะเล หรือ การถูกนำซัดตกจากเรือไป

2.3 การที่น้ำทะเล น้ำทะเลสาบ หรือน้ำในแม่น้ำเข้ามาในระวางเรือ หรือ ยวดยาน หรือเข้ามาในตู้ ล้ำเลี้ยง,ตู้ยก หรือสถานที่เก็บวางสินค้า

3. ความสูญเสียโดยสิ้นเชิงของหีบห่อใด ซึ่งตกจากเรือหรือตกลงมาในขณะที่ขนขึ้น หรือขนลงจากเรือ หรือ ยวดยาน

Institute Cargo Clauses (C)

Institute Cargo Clauses (C) ให้ความคุ้มครองแตกต่างจาก I.C.C. (A) เช่นเดียวกับ I.C.C. (B) คือระบุนภัยที่คุ้มครอง และสิ่งที่ยกเว้นความคุ้มครองไว้อย่างชัดเจน ความสูญเสียหรือเสียหาย อันสืบเนื่องมาจากหรือมีสาเหตุจากภัย ที่ไม่ได้ระบุไว้จะไม่ได้รับ ความคุ้มครอง แต่ I.C.C. (C) ให้ความคุ้มครองที่แคบกว่า I.C.C. (B) โดยแบ่งความคุ้มครองออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. คุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหาย ซึ่งมีผลสืบเนื่องมาจากภัยที่ระบุไว้ไม่ จำเป็นต้องคำนึงถึงสาเหตุที่เป็น

ตัวการที่ทำให้เกิดความเสียหายภัยที่คุ้มครอง ได้แก่

1.1 อัคคีภัย หรือ การระเบิด

1.2 เรือ หรือยวดยานประสบเหตุเกยตื้น เกยพื้น จม หรือพลิกคว่ำ

1.3 การคว่ำ หรือตกรางของยานพาหนะทางบก

1.4 การชนหรือการ โดนกันของเรือ ยวดยาน หรือยานพาหนะ กับวัตถุภายนอก ใดๆก็ตามนอกเหนือจากกับน้ำ

2. ความสูญเสียหรือเสียหายจะต้องมีสาเหตุโดยตรงจากภัยที่ระบุไว้ ได้แก่

2.1 การถูกสละไปอันถือได้ว่าเป็นการสูญเสียเพื่อส่วนรวม (General Average Sacrifice) หรือ การถูกทิ้งทะเล

ตารางเปรียบเทียบความคุ้มครองตามเงื่อนไขระหว่าง A, B, C			
ภัยที่คุ้มครอง	Institute Cargo Clauses		
	A	B	C
1. อัคคีภัย ภัยระเบิด			
2. เรือจม เกยตื้น เรือล่ม เรือชนกัน			
3. ยานพาหนะบนบกพลิกคว่ำหรือตกลง			
4. การขนสินค้าลงที่ท่าระหว่างทางซึ่งเรือใช้หลบภัย Discharge of Cargo at a port of distress			
5. การเสียหายในความเสียหายร่วมกัน General Average			
6. การโยนสินค้าลงทะเลในขณะที่เรือประสบภัย Jettison			
7. Sue and Labour Charges			
8. แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด ไฟป่า			
9. สินค้าถูกคลื่นซัดตกทะเล			
10. สินค้าเสียหายอย่างสิ้นเชิงทั้งหีบห่อ ที่เกิดขึ้นขณะขนขึ้นหรือลงจากเรือ หรือระหว่างถ่ายลำสับเปลี่ยนเรือ			
11. สินค้าเปียกเนื่องจากน้ำทะเล หรือน้ำในแม่น้ำเข้าสู่ระวางเรือ หรือ เข้าสู่คอนเทนเนอร์ หรือน้ำในแม่น้ำท่วมเข้าสถานที่เก็บสินค้า (ไม่รวมน้ำฝน)			
12. เปียกน้ำฝน			
13. การกระทำด้วยความมุ่งร้ายของบุคคลอื่นๆ			
14. การปล้นโดยโจรสลัด			
15. ถูกลักขโมย			
16. อุบัติเหตุอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายข้อ 1-15 เช่น แดก หัก ฉีก ขาด เบื้องน ภาชนะบรรจุสลาย ทำให้สินค้ารั่วไหลเกิดขึ้นในระหว่างการขนส่ง			

คุ้มครอง ไม่คุ้มครอง

ตารางที่ 3.1 สรุปการคุ้มครองสูญเสียหรือเสียหายของวัตถุที่เอาประกัน

เอกสารที่ต้องใช้ในการทำประกันภัย

1. ใบกำกับสินค้า (Invoice) คือ เอกสารที่ระบุรายละเอียดของสินค้าที่ขนส่งว่ามีอะไรบ้าง ปริมาณ ชนิด ราคาสินค้า ตลอดจน ชื่อเรือ หรือเที่ยวบิน วันที่เรือหรือเครื่องบินออก (Departure Date)

2. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading (B/L) คือ หลักฐานการสัญญาการรับสินค้าระหว่าง บริษัทเรือและผู้ส่งสินค้าซึ่งแสดงว่าได้มีการนำสินค้าลงเรือ เพื่อที่จะขนส่งไปยังจุดหมายปลายทาง

3. หนังสือสั่งให้จ่ายเงิน (Letter of credit (L/C) คือ เอกสารที่ธนาคารออกให้แก่ผู้ขายสินค้า โดยผู้ซื้อสินค้าเป็นผู้ติดต่อกับธนาคารว่า ให้ธนาคารจ่ายเงินค่าสินค้า ให้แก่ผู้ขายตามจำนวนเงินค่าสินค้า

4. หนังสือคุ้มครองชั่วคราว (Cover Note) คือ เอกสารที่บริษัทผู้รับประกันภัยออกให้แก่ผู้เอาประกันภัย เพื่อเป็นหลักฐาน ว่าได้คุ้มครองสินค้าที่ระบุในหนังสือคุ้มครองชั่วคราวนี้แล้วแต่ยังไม่สามารถออกกรมธรรม์ได้เนื่องจากยังขาดรายละเอียดบางอย่างเช่น ชื่อเรือ จำนวนหีบห่อ ดังนั้นจะออกกรมธรรม์

5. กรมธรรม์ประกันภัยเปิด (Open Policy) ใช้สำหรับกรณีที่ผู้เอาประกันภัยส่งสินค้าเดือนละหลายครั้ง ดังนั้นการแจ้งบริษัทผู้รับประกันภัย เพื่อที่จะทำ Cover Note ในแต่ละเที่ยวข้อมเป็นการไม่สะดวก และบางครั้งผู้เอาประกันภัยอาจลืมแจ้งทำประกันภัยได้ ดังนั้นผู้เอาประกันภัย อาจร้องขอให้ผู้รับประกันภัยจัดทำ Open Policy ให้เพื่อคุ้มครองสินค้าทุกเที่ยวภายใต้เงื่อนไขและอัตราเบี้ยประกันภัยที่ตายตัว ดังนั้นผู้เอาประกันภัยจะได้รับประโยชน์ทั้งเรื่องความสะดวก และไม่ต้องกังวลเรื่องการลืมแจ้งประกันภัย

6. กรมธรรม์ประกันภัย (Marine Insurance Policy) คือ เอกสารที่ถูกต้องตามกฎหมาย ที่ผู้รับประกันภัย ออกให้แก่ผู้เอาประกันภัยเป็น หลักฐานในการทำประกันภัย เอกสารการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนสำหรับการประกันภัยสินค้าทางทะเล

กรณีส่งออก

1. ใบกำกับสินค้า (Invoice)

2. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading (B/L) หรือใบ Master Airway Bill (MAWB)

กรณีเดินทางมาทางเครื่องบิน

3. เอกสารแสดงหีบห่อสินค้า (Packing List) (ถ้ามี)

4. หนังสือสั่งให้จ่ายเงิน (Letter of credit (L/C)

กรณีนำเข้า

1. ใบกำกับสินค้า (Pro-forma Invoice/Invoice)

2. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading (B/L) หรือใบ Master Airway Bill (MAWB)

3. เอกสารแสดงหีบห่อสินค้า (Packing List) (ถ้ามี)

ข้อแนะนำในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

ในกรณีที่เกิดความสูญเสียชีวิต และ/หรือความเสียหายที่อาจเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากผู้รับประกันภัยที่เกี่ยวข้องได้ เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนของผู้เอาประกันภัย และ/หรือตัวแทนของผู้เอาประกันภัยจึงจะต้องปฏิบัติดังนี้

1. ตรวจสอบสภาพสินค้าในทันทีทุกครั้งก่อนรับมอบสินค้า
2. ถ้าพบสินค้าเสียหาย/สูญหาย ให้ผู้ขนส่ง/ผู้รับฝากสินค้าออกหลักฐานระบุความเสียหายหรือ ทำเป็นหมายเหตุลงในใบรับสินค้า
3. กรณีขนส่งด้วยตู้ลำเลียง (Container) ต้องตรวจว่า ตู้ลำเลียง และ Seal มีสภาพเรียบร้อยถูกต้อง ถ้าตู้ลำเลียงหรือ Seal เสียหาย/สูญหาย หรือเป็น Seal อื่นต้องแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นหลักฐาน
4. ยื่นหนังสือเรียกร้องให้ผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเสียหายทันที
5. กรณีไม่พบความเสียหายขณะรับมอบ แต่พบในภายหลังต้องทำหนังสือแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องภายใน 3 วันนับจากวันรับมอบสินค้า
6. ในทุกกรณีเมื่อพบสินค้าเสียหาย/สูญหาย รีบแจ้งให้ผู้ประกันภัยทราบในทันที นอกจากนี้ การจัดเตรียมและส่งมอบหลักฐาน และเอกสารประกอบในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนที่ครบถ้วนจะช่วยให้การพิจารณาชดเชยค่าสินไหมทดแทนสามารถดำเนินการไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว

หลักฐานในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

1. หนังสือเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน (Claim Bill)
2. ต้นฉบับกรมธรรม์ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง
3. ใบกำกับสินค้าและใบแสดงการบรรจุหีบห่อ (Invoice & Packing List)
4. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading)
5. หลักฐานแสดงความเสียหาย เช่น Survey Report, Wharf Survey Note
6. หลักฐานหรือเอกสารประกอบอื่นๆ เช่น Charter Party, Sale Contract
7. สำเนาหนังสือเรียกร้องค่าเสียหายถึงผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้อง

นิยามศัพท์

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	การขนส่ง	Transportation	การขนส่งสินค้าจากที่หนึ่ง ไปยังอีกที่หนึ่ง
2	การชำระเงิน	Payment	การชำระเงินและการตั้งชื่อ
3	การชำระเงินล่วงหน้า	Advance Payment	เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะโอนเงิน
4	การช่วยลดต้นทุนการผลิต	Economy of Scale	ผู้ผลิตที่ผลิตสินค้าเพื่อป้อนตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว ปริมาณการผลิตจึงไม่สูงมากนัก แต่ถ้ามีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศด้วย ปริมาณการผลิตก็จะเพิ่มขึ้น
5	การทิ้งทะเล	Jettisons	การเอาสินค้าโยนลงทะเลเพื่อให้เรือมีสถานะเบาลง
6	การทำสัญญาซื้อขาย	Sale Contract	เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ก็จะถึงขั้นตอนการนำสัญญาซื้อขายโดยผู้ซื้อและผู้ขาย หรือโดยตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย
7	กรมธรรม์ประกันภัยเปิด	Open Policy	ใช้สำหรับกรณีที่ผู้เอาประกันภัยส่งสินค้าเดือนละหลายครั้ง ดังนั้นการแจ้งบริษัทผู้รับประกันภัย

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
8	กรมธรรม์ประกันภัย	Marine Insurance Policy	คือ เอกสารที่ถูกต้องตามกฎหมาย ที่ผู้รับประกันภัย ออกให้แก่ผู้เอาประกันภัยเป็น
9	การประกันภัยสินค้า	Cargo Insurance	คุ้มครองสินค้าที่เอาประกันภัยซึ่งอยู่ในระหว่างการขนส่ง
10	การรับภาระความเสี่ยง	Risk Taking	ความเสี่ยงจะมีทิศทางเดียวกับภาระการเป็นแหล่งเงินทุน
11	การส่งออก	export	การจัดส่งสินค้าและการบริการจากต้นทางสู่ปลายทางในทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศ โดยผู้ส่งสินค้าหรือบริการออกเรียกว่า ผู้ส่งออก
12	การสัมภาษณ์	interview	จากการสัมภาษณ์ ผู้บริโภคนหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะเรื่อง
13	การสำรวจตลาดด้วยตนเอง	market survey	การสังเกตการณ์ในตลาดด้วยตนเอง ซึ่งในการค้าระหว่างประเทศนั้น การสำรวจตลาดเป็นสิ่งสำคัญ
14	ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม	Value Added	ทรัพยากรเป็นการพิจารณาในการนำวัตถุดิบต่างๆมาแปรรูปก่อนส่งออก ซึ่งจะทำให้สินค้านั้นๆ มีมูลค่าสูงขึ้น

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
15	ขนาดตลาด	Market Size	ควรทราบขนาดของตลาดที่ต้องการส่งสินค้าไปขาย โดยพิจารณาจากประชากรและกำลังซื้อ
16	ความต้องการทางกฎหมาย	Legal Requirement	ต้องมีความเข้าใจในกฎระเบียบการนำเข้าว่ามีขั้นตอนหรือข้อจำกัดอะไรบ้าง
17	ค่าใช้จ่ายและการขนส่งสินค้า	Cost and freight	ราคาบวกด้วยค่าระวาง
18	โจรกรรม	Thieves	การโจรกรรมอย่างรุนแรงโดยการใช้กำลังเพื่อช่วงชิงทรัพย์สิน
19	ตั๋วแลกเงิน	Bill of Exchange	เป็นตราสารที่ผู้รับประโยชน์ตาม L/C หรือผู้ขายสินค้าเป็นผู้ออกตั๋วเงินเพื่อสั่งให้ผู้ซื้อสินค้าจ่ายเงินตามตั๋วแลกเงินภายในเวลาที่ตกลงไว้ในสัญญา
20	ธนาคาร	Bank	ธนาคารพาณิชย์เป็นแหล่งข้อมูลที่สามารถให้ข้อมูลด้านสถานการณ์การเงินของลูกค้านานาชาติได้
21	แนวโน้มการเจริญเติบโต	Growth Trend	เป็นการพิจารณาด้านแนวโน้มการขยายตัวของการนำเข้า

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
22	ใบกำกับสินค้า	Invoice	คือ เอกสารที่ระบุรายละเอียดของสินค้าที่ขนส่ง ว่ามีอะไรบ้าง ปริมาณ ชนิด ราคา สินค้า
23	ใบตราส่งสินค้า	Bill of Lading (B/L)	คือ หลักฐานการสัญญาการรับสินค้าระหว่างบริษัทเรือและผู้ส่งสินค้า
24	บริการ	Services	การให้บริการ
25	แบบสอบถาม	questionnaire	การออกแบบคำถามที่มีการระบุคำตอบที่แน่นอน ในเรื่องที่ทำกรวิจัยต้องการทราบ
26	ใบสั่งซื้อสินค้า	Purchase Order	เอกสารขอตกลงหรือสัญญาในเชิงพาณิชย์ ที่ออกโดยผู้ซื้อเพื่อสั่งซื้อพัสดุ สินค้าหรือบริการจากผู้ขาย
27	ใบอนุญาตส่งออก	Export Licence	ใบอนุญาตส่งออกถ้าเป็นผลมาจากนโยบายการเมือองระหว่างประเทศ
28	เปิดบัญชี	Open Account	การซื้อขายแบบ “เปิดบัญชี” เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยที่ผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าภายหลังจากรับสินค้า

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
29	ราคาปัจจัยการผลิต	Factor Prices	ราคาที่กำหนดขึ้นเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ ซึ่งถือเป็นตัวแปรที่สำคัญที่สุดของการค้า
30	รัฐบาล	Government Department	กระทรวงพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กรมเศรษฐกิจ การพาณิชย์ สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ศูนย์ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
31	ระบบการติดตาม	GPRS	ระบบการติดตามเพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ขนส่งและบอกถึงการเดินทางต่างๆ
32	ระยะใบเสนอราคา	Quotation term	การเสนอราคาในการส่งออก
33	เลตเตอร์ออฟเครดิต	Letter of Credit	คือคำรับรองเป็นลายลักษณ์อักษรของธนาคารที่ให้กับผู้ขาย
34	สถานทูต	Embassies	สถานทูตของประเทศต่างๆที่ตั้งอยู่ในประเทศ จะมีการให้บริการข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับประเทศนั้นๆ
35	อัตราการเพิ่มของการเปลี่ยนแปลง	MarginalRateof Transformation	อัตราเปลี่ยนแปลงของการแปรรูป

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
36	หนังสือคุ้มครอง ชั่วคราว	Cover Note	คือ เอกสารที่บริษัท ผู้รับประกันภัยออก ให้แก่ผู้เอาประกันภัย เพื่อเป็นหลักฐาน
37	อัคคีภัย	Fire	ไฟที่เกิดจากการไฟ ไหม้ของสินค้า ที่ เกิดขึ้น โดยที่ไม่เกิด จากผู้เอาประกันภัยเอง
38	อันตรายของทะเล	Peril of the sea	ภัยของทางทะเล หรือ มรสุม พายุ หรือเรือชน กัน เรือจม
39	หนังสือสั่งให้จ่ายเงิน	Letter of credit (L/C)	คือ เอกสารที่ธนาคาร ออกให้แก่ผู้ขายสินค้า โดยผู้ซื้อสินค้าเป็นผู้ ติดต่อกับธนาคารว่า ให้ ธนาคารจ่ายเงินค่า สินค้า
40	อัตราภาษีนำเข้า	Import tariffs	กำแพงภาษีสินค้าขาเข้า
41	สายเรือ	Carrier/vessel	คือเรือที่จะแล่นไป แต่ ละพื้นที่แบ่งเป็นสาย
42	ผู้ให้บริการขนส่ง ระหว่างประเทศ	Freight Forwarder	ผู้ให้บริการขนส่ง ระหว่างประเทศ
43	ผู้ส่งออก	Shipper/Exporter	บุคคลผู้ส่งออก หรือ บริษัทที่ทำการส่งออก
44	ผู้นำเข้า	Consignee/Importer	บุคคลผู้ที่นำเข้าสินค้า หรือ บริษัทที่ทำการ นำเข้าสินค้า
45	การส่งสินค้าแบบเต็มตู้	FCL= Full Container Load	คือ การจัดเตรียมสินค้า ที่จะขนส่งแบบเต็มตู้ คอนเทนเนอร์

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
46	ค่าขนส่งถูกชำระต้นทาง	Freight Prepaid	ค่าขนส่งถูกชำระโดยผู้ขาย
47	ค่าขนส่งชำระปลายทาง	Freight Collect	ค่าขนส่งถูกชำระโดยผู้ซื้อ
48	เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า	Incoterms	เงื่อนไขการส่งมอบสินค้าขึ้นอยู่กับ การตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและขาย และระบุในสัญญา
49	การชำระสินค้าผ่านธนาคาร	L/C = Letter Of Credit	การชำระสินค้าผ่านธนาคารโดยธนาคารเป็นคนกลาง
50	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ	B/L = Bill of Lading	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ

บทที่ 4

การวิเคราะห์การพัฒนา

จากการศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) กรณีศึกษา บริษัท วาริทวิทรัพย์ จำกัด คณะผู้จัดทำโครงการ ได้เข้าไปศึกษาดูงานและการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) กรณีศึกษา บริษัท วาริทวิทรัพย์ จำกัด ณ วันที่ วันพุธที่ 17 ตุลาคม 2561 เวลา 10.00 น. โดยมีเจ้าหน้าที่ของทางบริษัทวาริทวิทรัพย์ ได้นำคณะผู้จัดทำโครงการเข้าเยี่ยมชมโรงงานในส่วนต่างๆคือ ขั้นตอนการผลิต คลังเก็บสินค้า คลังวัตถุดิบ ลาน-รับส่งสินค้า และสินค้าที่พร้อมจะส่งออกไปยังต่างประเทศ บริษัท วาริทวิทรัพย์ยังเป็น บริษัทผู้ผลิตขนมปังกรอบและบิสกิตชนิดต่างๆ เป็นขนมปังกำลังที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก และได้มีการส่งออกสินค้าไปยังลูกค้าในต่างชาติ เพราะด้วยรสชาติที่เป็นเลิศ คุณภาพ และมาตรฐานของสินค้า ที่เป็นที่ยอมรับในผู้บริโภคมาอย่างยาวนาน ดังนั้นผู้จัดทำโครงการจึงได้ศึกษาข้อมูลดังนี้

1. การลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) ของ บริษัท วาริทวิทรัพย์ จำกัด

ทางบริษัทใช้การลดค่าเฟตและจัดส่งสินค้าเต็มเที่ยวโดยรอบหนึ่งจะส่งสินค้าหลายๆจุดเพื่อลดต้นทุนการขนส่งและเพื่อลดการวิ่งเที่ยวเปล่าที่จะทำให้เสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

2. ขั้นตอนในการส่งออกสินค้าและเงื่อนไขทางการค้าของ บริษัท วาริทวิทรัพย์ จำกัด

2.1 ขั้นตอนการส่งออกสินค้า

2.1.1 รับออเดอร์

2.1.2 วางแผนผลิต

2.1.3 นำข้อมูลไป Booking กับสายเรือ

2.1.4 นำใบ Booking ไปจองหัวลาก

2.1.5 ทำ Packing list เพื่อเช็คของว่าครบหรือไม่

2.1.6 เปิด invoice 2 อย่าง C&F(ลูกค้า) FOB (กรมศุลกากร)

2.1.7 ส่งเอกสารให้ shipping เพื่อทำใบขน-กำกับ

2.1.8 โทลคของที่ติดป้ายเรียบร้อยแล้วและต้องติด shipping markส่ง SL ส่ง

ต่อเพื่อทำ BL

2.2 เงื่อนไขทางการค้า

เงื่อนไขทางการขายที่ทางบริษัทใช้มี 2 ประเภท คือ

2.2.1 C&F ราคาสินค้าไม่รวมค่าประกัน

2.2.2 FOB ราคาที่ผู้ขายส่งสินค้าแคว้งมือ ไม่รวมค่าเรือและค่าประกันภัยทางบริษัทใช้ประกันสินค้าจากบริษัทต้นทางถึงท่าเรือต้นทางเท่านั้น

3. การนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ประกอบอาชีพ

คณะผู้จัดทำได้เลือกศึกษาการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปังกรอบ) ของ บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด และ ขั้นตอนในการส่งออกสินค้าและเงื่อนไขทางการค้า นั้นได้นำความรู้ที่ได้มาปรับปรุงใช้ในบริษัทที่ได้ทำงาน ณ ปัจจุบันเพื่อให้ง่ายต่อการทำงานมากยิ่งขึ้น เช่น การนำขั้นตอนการส่งออกสินค้ามาปรับปรุง เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของระบบให้ปัจจุบัน

4. การนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้จัดเตรียมอุปกรณ์เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ได้จำเป็น

คณะผู้จัดทำได้มีการวางแผนการจัดเตรียมอุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ โดยการจดยรายการวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ออกมาเพื่อให้ง่ายต่อการจดจำว่ามีสิ่งใดบ้างที่มีอยู่แล้วไม่จำเป็นต้องซื้อและมีสิ่งใดบ้างที่ยังไม่มีเมื่อจดเสร็จเรียบร้อยแล้วต้องมีการปรึกษากันอีกทีเพื่อดูว่ามีอะไรขาดเหลือแล้วจึงจัดเตรียมซื้อของ โดยจะใช้วิธีซื้อแบบพอดิบดีกับที่ ต้องการใช้ไม่ให้มากจนไปและไม่น้อยจนเกิน

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการเข้าไปศึกษาโครงการการลดต้นทุนของการส่งออกสินค้า (ขนมปิ้งกรอบ) กรณีศึกษา บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อการส่งออกขนมปิ้งกรอบไปยังต่างประเทศ และการเข้าไปศึกษาได้รับความรู้เกี่ยวกับการลดต้นทุนของการส่งออกว่ามีอะไรบ้าง และมีการวางแผนอย่างไรให้มีประสิทธิภาพมากที่สุดและสามารถนำมาใช้ได้ในชีวิตจริงมากที่สุด และได้อะไรเกี่ยวกับขั้นตอนการส่งออกและเงื่อนไขของการส่งสินค้าของทางบริษัทให้เรานำมาปรับใช้ได้อีกกับอาชีพในอนาคตและให้แง่ต่อการทำงานทางบริษัทที่มีการนำหลักหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาปรับใช้เพื่อลดค่าใช้จ่ายภายในบริษัท ทางบริษัทมีการพัฒนาสินค้าให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพมากขึ้นอยู่ตลอดเพื่อรักษาลูกค้าให้มีลูกค้าประจำและลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทางบริษัทมีการประสานงานเกี่ยวกับฝ่ายผลิตเพื่อหาแนวทางการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายได้บ้างและไม่ทำให้การส่งออกล่าช้าเพื่อไม่ให้เสียเวลาและเสียเงินเพิ่มในการจ้างพนักงานและค่าน้ำมันในการขนส่งและค่าต่างๆที่ไม่จำเป็น การศึกษาโครงการในครั้งนี้เป็นแนวทางในการศึกษาและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การศึกษาขั้นตอนในการส่งออกและเงื่อนไขทางการค้า บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ได้จัดทำขึ้นเนื่องจากการส่งออกมีอิทธิพลต่อการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีส่วนช่วยให้การพัฒนาธุรกิจ โดยจะมุ่งเน้นไปที่จะต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และ สร้างความสัมพันธ์ กับ คู่ค้าต่างประเทศ บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ได้นำกลยุทธ์ทางเทคนิควิธีการต่างๆในด้านการพัฒนา มาประยุกต์ใช้กับกิจการในขั้นตอนการส่งออกให้ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นให้คู่ค้ากับการทำงานของ ระบบการส่งออกเพื่อช่วยให้ธุรกิจการส่งออกสินค้าประสบความสำเร็จและมีมูลค่าการส่งออก เพิ่มขึ้น

จากการที่ได้เข้าไปศึกษาดูงานภายในบริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด ในส่วนของ ขั้นตอนการส่งออกสินค้า (ขนมปิ้งกรอบ) ทางคณะผู้จัดทำได้มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

ข้อเสนอแนะ

1. ควรเตรียมความพร้อมของเอกสารให้เรียบร้อยก่อนที่จะนำไปตรวจสอบที่กรมศุลกากร เมื่อกรมศุลกากรทำการตรวจสอบผ่านแล้ว ทางบริษัทควรตรวจสอบสินค้าอีกครั้ง เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นได้

2. บริษัทฯควรมีการจัดส่งเอกสารการส่งออกผ่านทางระบบออนไลน์ เพราะจะช่วยลดต้นทุนในเรื่องการเดินทาง ทำให้การยื่นเอกสารนั้นรวดเร็วกว่า การเดินทางไปที่กรมศุลกากรเอง

3. นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงในด้านความประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการ

3.1 วางแผนการจัดซื้อสิ่งของที่ใช้ทำโมเดลเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการซื้อที่มากเกินไป

3.2 สร้างสิ่งประดิษฐ์จำลองโมเดลขึ้นมาเอง เช่น อาคารต่างๆในโมเดล เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ต้องซื้อของสำเร็จรูป

ข้อเสนอแนะของคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญ

1. ควรมีระบบจัดคลังสินค้านอกจากระบบ Jit (Just in time)
2. ควรแบ่งการส่งออก และการขนส่ง
3. การขนส่งศึกษาไม่ตรงประเด็นหัวข้อ
4. การส่งออกเป็นการทำงานที่คงที่ไม่มีสิ่งใดต้องเพิ่มเติม

บรรณานุกรม

- กรมศุลกากร (2560). **กรมศุลกากร**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 13 กันยายน 2561, จาก <http://www.customs.go.th>
- คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. (2557). **มาตรการที่มีใช้อากรศุลกากร**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 20 สิงหาคม 2561, จาก <http://www.econ.tu.ac.th>
- วนาลักษณ์ คำเมือง. (2560). **การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจเหมืองแร่เหล็ก**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 10 ตุลาคม 2561, จาก <http://academic.uru.ac.th/Smarturu/Mainweb/>
- วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2556). **รังนก**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 10 ตุลาคม 2561, จาก <http://th.wikipedia.org>
- วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2560). **ส่งออก**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 10 ตุลาคม 2561, จาก <http://th.wikipedia.org>
- สุรชัย วาริทวีทรัพย์. (2561). **ข้อมูลบริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 12 สิงหาคม 2561, จาก www.wareebiscuit.com/
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.). (2560). **พิธีกรมศุลกากรส่งออก**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 17 กันยายน 2561, จาก <http://www.sme.go.th/th>
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ. (2560). **การค้าระหว่างประเทศส่งออก**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 17 กันยายน 2561, จาก <https://biz.govchannel.go.th/th>
- KTC global logistics. (2559). **เอกสารเพื่อการส่งออก**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 20 สิงหาคม 2561, จาก <https://www.ktclogistics.co.th/services/>
- Nuttapong. (2551). **นโยบายการค้าระหว่างประเทศ**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 20 สิงหาคม 2561, จาก <http://megaclever.blogspot.com/2008/>
- P&P premier trade. (2560). **การประกันภัย**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 10 ตุลาคม 2561, จาก <http://www.onestopim-ex.com/>
- P&P premier trade. (2560). **ความรู้เกี่ยวกับการส่งออกสินค้า**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 10 ตุลาคม 2561, จาก <http://www.onestopim-ex.com/>
- P&P Logistics Service Provider (Shipping & Transport). (2559). **การส่งเสริมการลงทุน BOI**. ค้นหาค้นหาข้อมูล 17 กันยายน 2561, จาก <http://www.onestopim-ex.com/>

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก.

ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ

ภาคผนวก ข
ภาพบรรยากาศในการศึกษาดูงานภายใน
บริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด



ภาพที่ 1 ฟังบรรยายเรื่องเอกสารและขั้นตอนในการขนส่งและส่งออก



ภาพที่ 2 ฟังบรรยายเรื่องผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกของบริษัทฯ และการเก็บ การบริหารพื้นที่ในคลังสินค้า



ภาพที่ 3 เดินชมบริเวณคลังสินค้าและบริเวณลานโหลดสินค้าที่จะออกส่งสินค้า



ภาพที่ 4 ถ่ายรูปร่วมกับเจ้าหน้าที่แผนกโลจิสติกส์ของบริษัท วาริทวีทรัพย์ จำกัด

ภาคผนวก ค
ขั้นตอนการทำโมเดล



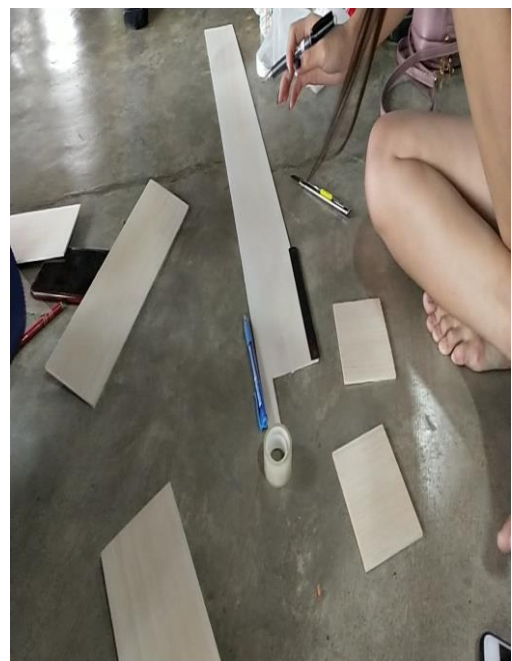
นำไม้กระดานมาขัดกระดาษทรายและทำการพ่นสี



ทำการวัดจัดแบ่งส่วนพื้นที่



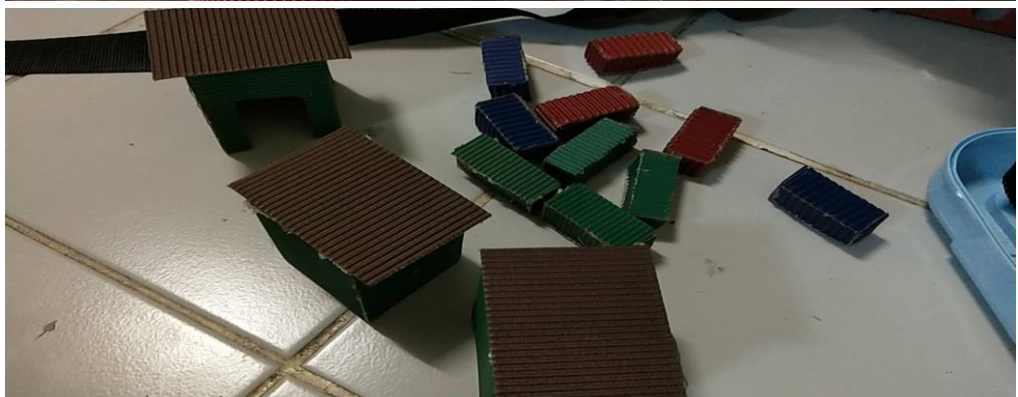
นำสีดำมาพ่นสีถนนตามที่แบ่งและวาดร่างไว้



นำไม้มาวัดและตัดประกอบเป็นคลัง ออฟฟิศ ไลน์ผลิต และกรรมชุด



นำไม้ที่ทำค้ำ ออฟฟิศ ไลน์ผลิต และกรมศุลกากรี่จมาพ่นสี



นำกระดาษลูกฟูกมาตัดทำเป็นตู้คอนเทนเนอร์ ป้อมยามและกล่องบรรจุภัณฑ์



นำกระดาษลูกฟูก ไม้ และโมเดลขนมมาทำโต๊ะห้องผลิตและโต๊ะทำงานในออฟฟิศ



นำกระดาษลูกฟูก ไม้ และโมเดลรถมาทำชั้นวาง พาเลท และกล่องในคลังสินค้า



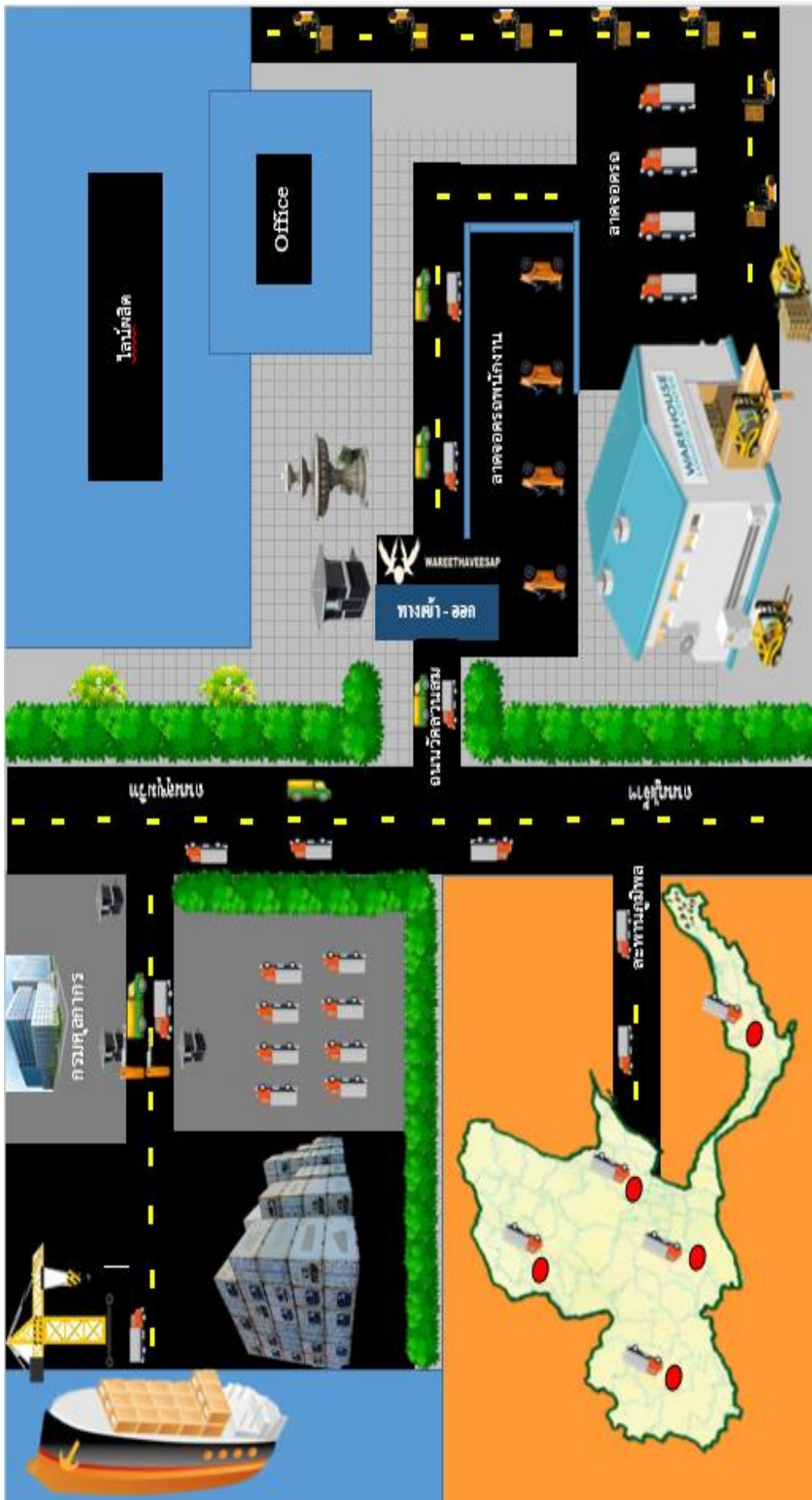
นำกระดาษลูกฟูก โมเดลรถ เรือ เคนร ไม้ กระดาษสีมาทำกรรมศุลและทำเรือคลองเตย



ปรี้นแผนที่ประเทศไทยแล้วตัดปะลงโฟมเป็นการขนส่งภายในประเทศตามจังหวัด



นำโมเดลที่ประกอบไว้ทั้งหมดวางลงแผ่นไม้กระดานที่พ่นและแปะถนนกับหญ้าตามผังที่ออกแบบ



ผังโมเดล



ภาพโมเดลที่นำเสนอ

ภาคผนวก ง

ค่าใช้จ่ายต่างๆ (งบประมาณที่ใช้ไป)

ลำดับ	รายการ	ราคา
1	กระดาดชานอ้อย	40
2	กระดาดลูกฟูก	65
3	หลอดไฟ สายไฟ สวิตซ์ไฟ	120
4	ไม้กระดานหนา	80
5	ไม้กระดานบาง	55
6	ปิ่นกาว	120
7	แท่งกาว	35
8	แผ่นอกลีติก	100
9	สีโปสเตอร์	80
10	รางถ่าน	60
11	ไม้ไผ่ติ่ม	50
12	โฟมแผ่น	60
13	โมเดลของเล่น	250
14	สีสเปรย์ฟัน	180
15	เทปกาว กระดาษสี	40
	รวม	1,335

ประวัติผู้จัดทำ



ชื่อ นายวัฒนา สัมพันธ์

เกิดเมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2542

ปัจจุบันกำลังศึกษาในระดับประกาศนียบัตร
วิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ที่วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถ
วิทย์พัฒนชกร ปีการศึกษา 2561

ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านเลขที่ 15/1 ม.23 ซ.วัดมหา
วงศ์ ตำบลสำโรง อำเภอบางบาล
สมุทรปราการ 10130

เบอร์โทรศัพท์ 062-4243360

E-mail : wattanasamphan@gmail.com



ชื่อ นางสาวพรณี อัสว่ง

เกิดเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2537

ปัจจุบันกำลังศึกษาในระดับประกาศนียบัตร
วิชาชีพ ชั้นสูง (ปวส.) ที่วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถ
วิทย์พัฒนชกร ปีการศึกษา 2561

ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านเลขที่ 543/1 หมู่4

ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

เบอร์โทรศัพท์ 090-2931308

E-mail : dreamiiz-zmn@hotmail.com