



การศึกษากระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว
กรณีศึกษา บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด
The study of Exporting process to Laos
Sinsamuth Fishsauce Factory Co.,Ltd.

จัดทำโดย
นางสาวอัญมณี ถ้วยทอง
นางสาวสุรีพร พัดประคอง

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพาณิชย์การ

ปีการศึกษา 2562



การศึกษากระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว
กรณีศึกษา บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด
The study of Exporting process to Laos
Sinsamuth Fishsauce Factory Co.,Ltd.

โดย

1. นางสาว อัญมณี ถ้วยทอง
2. นางสาว สุรีพร พัดประคอง

.....

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชา
โครงการ ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส) สาขาการจัดการโลจิสติกส์ วิทยาลัย
เทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนบริหาร (ATC)

.....

(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....

(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)

หัวหน้าสาขาวิชาจัดการ โลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษากระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว

กรณีศึกษา บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด

(The study of Exporting process to Laos Sinsamuth Fishsauce Factory Co.,Ltd)

ผู้จัดทำโครงการ

1. นางสาวอัญมณี ถ้วยทอง
2. นางสาวสุริพร พัดประคอง

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม

สาขาวิชา สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

สถาบัน วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ ปีการศึกษา 2562

บทคัดย่อ

กรณีศึกษากระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว ของบริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาถึงกระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว ที่เกิดขึ้นภายในองค์กรรวมถึงการหาแนวทางแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น เพราะในปัจจุบันธุรกิจการส่งออกมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทยเพื่อการตอบสนองให้กับกลุ่มลูกค้า เป้าหมายเป็นอย่างดีและเป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่าเกิดปัญหาและอุปสรรคในกระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาวที่เป็นสินค้าเพื่อการศึกษาของโรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด แต่ละปัญหาที่เกิดขึ้นมานั้นทางคณะผู้จัดทำได้เสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหให้กับโรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการได้มีการปรับปรุง นำวิธีการต่าง ๆ มาใช้และลดปัญหา ที่เกิดขึ้นได้จริงจึงทำให้บริษัทได้รับความสะดวกรวดเร็วและแก้ไขปัญหในกระบวนการส่งออกไปยังประเทศลาวและจัดส่งสินค้าได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า

กิตติกรรมประกาศ

โครงการจากการศึกษากระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาวจะสำเร็จลุล่วงไปไม่ได้หากไม่มีผู้ให้คำปรึกษาแนะนำ โดยคณะผู้จัดทำได้รับความกรุณาความช่วยเหลือและการสนับสนุนจาก อาจารย์ ยุพิน รอดไผ่ล้อม ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาได้ให้คำแนะนำและคอยช่วยเหลืออยู่เสมอรวมถึงอาจารย์สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ทุกท่าน ที่มีส่วนร่วมให้โครงการนี้ประสบความสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

คณะผู้จัดทำรู้สึกยินดีและมีความภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่งกับโครงการเล่มนี้หวังว่าจะเป็นประโยชน์สำหรับใช้ในการศึกษากระบวนการการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว และสามารถนำแนวคิดต่างๆที่ได้ประยุกต์ใช้กับการเรียนการสอนหากมีข้อผิดพลาดประการใดคณะผู้จัดทำโครงการต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

สุดท้ายขอขอบพระคุณ บริษัท โรงงานน้ำปลาสินสมุทร จำกัด ที่ให้ความอนุเคราะห์เป็นอย่างดีในเรื่องของข้อมูลต่างๆทำให้เกิดโครงการเล่มนี้ขึ้นมาและขอบพระคุณ อาจารย์ ยุพิน รอดไผ่ล้อม ที่คอยให้คำปรึกษาแนะนำและ คอยให้กำลังใจจึงทำให้การทำโครงการครั้งนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีที่ขาดไม่ได้เลยคือสมาชิกในโครงการนี้ที่ช่วยเหลือให้กำลังใจกันและกันในการทำงานโครงการรวมทั้งการให้ความร่วมมือในการช่วยเหลือในการจัดทำโครงการทำให้การทำงานนี้เป็นไปอย่างสมบูรณ์

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

บทคัดย่อ

กิตติกรรมประกาศ

สารบัญ

สารบัญภาพ

สารบัญตาราง

บทที่ 1 บทนำ

หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2

บทที่ 2 ประวัติและการนำเนินธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาของบริษัท	3
รูปป้ายหน้าบริษัท	5
ผังองค์กร	6
แผนที่	7
วิสัยทัศน์/นโยบายบริษัท	8
ผลิตภัณฑ์ภาพประกอบ	8

บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ	19
แนวคิดและทฤษฎีพิธีศุลกากรการส่งออก	22
เงื่อนไขทางการค้า	46
ทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย	56

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

คำนิยามศัพท์	59
--------------	----

บทที่ 4 การวิเคราะห์สภาพปัญหา

กระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว	64
เอกสารที่ใช้ในการประกอบการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว	65
ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว	66
นำความรู้จากการศึกษาไปเผยแพร่ให้ผู้ที่สนใจ	
และนำข้อมูลมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาและประกอบ อาชีพในอนาคตได้	67
เข้าใจและสามารถบริหารจัดการทรัพยากรในการผลิตและบริโภค	
การใช้ทรัพยากรที่มีอย่างจำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพ	
และคุ้มค้ำรวมทั้งหลักการของเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อการดำรงชีวิตอย่างมีสมดุล	68

บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ

บทสรุป	69
ข้อเสนอแนะ	70

บรรณานุกรม

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก ใบบันทึกการปฏิบัติโครงการ	
ภาคผนวก ข ภาพศึกษาดูงานบริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด	
ภาคผนวก ค ขั้นตอนการทำโมเดล	

สารบัญภาพ

ภาพที่ 2.1	รูปภาพป้ายหน้าบริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด	5
ภาพที่ 2.2	รูปภาพแผนผังองค์กร บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด	6
ภาพที่ 2.3	รูปภาพแผนที่ บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด	7
ภาพที่ 2.4	ฉลากเขียวขวดพลาสติก ขนาด 280 มล.	8
ภาพที่ 2.5	ฉลากเขียวขวดพลาสติก ขนาด 500 มล.	9
ภาพที่ 2.6	ฉลากเขียวขวดพลาสติก ขนาด 700 มล.	10
ภาพที่ 2.7	ฉลากเขียวขวดแก้ว ขนาด 300 มล.	11
ภาพที่ 2.8	ฉลากเขียวขวดแก้ว ขนาด 700 มล.	12
ภาพที่ 2.9	ฉลากเขียว ขนาด 4,500 มล.	13
ภาพที่ 2.10	ฉลากเหลืองขวดพลาสติก ขนาด 280 มล.	14
ภาพที่ 2.11	ฉลากเหลืองขวดพลาสติก ขนาด 700 มล.	15
ภาพที่ 2.12	ฉลากเหลืองขวดพลาสติก ขนาด 4,500 มล.	16
ภาพที่ 3.1	ใบขนสินค้าขาเข้า (Import Entry Declaration)และใบตราส่งสินค้า (B/L)	34
ภาพที่ 3.2	บัญชีราคาสินค้า (Invoice) และบัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)	34
ภาพที่ 3.3	ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า (License)	35
ภาพที่ 3.4	เงื่อนไขทางการค้า	55
ภาพที่ 3.5	เงื่อนไขทางการค้า	56
ภาพที่ 3.6	ทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย	58
ภาพที่ 4.1	ขั้นตอนการดำเนินเอกสาร	65
ภาพที่ 4.2	ขั้นตอนการดำเนินเอกสาร	66
ภาพที่ 4.3	ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว	67

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่ 4.4 นำข้อมูลมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาและประกอบอาชีพในอนาคตได้

68

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ในธุรกิจการส่งออกไทยในช่วงที่ผ่านมา มีอัตราการขยายตัวที่สูงและรวดเร็วมาก เนื่องจากได้เปรียบทางด้านทรัพยากร และค่าจ้างแรงงานที่อยู่ในระดับกลาง จึงทำให้การส่งออกของไทยสามารถเข้าสู่การแข่งขันในระดับตลาดโลกได้ซึ่งเหล่านี้นับเป็นกลไกสำคัญที่ผลักดันให้เศรษฐกิจของประเทศไทยมีอัตราการขยายตัวอยู่ในระดับสูงธุรกิจส่วนใหญ่มักจะประสบปัญหาการส่งออกสินค้าล่าช้าผู้ประกอบการจึงหาวิธีต่างๆ ในการบริหารจัดการส่งออกให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด นั่นก็คือ โลจิสติกส์ เพราะว่ากิจกรรมโลจิสติกส์และการขนส่งเป็นกิจกรรมพื้นฐานที่สำคัญในโซ่อุปทานของผลิตภัณฑ์และการบริการในการส่งออก ซึ่งเป็นสินค้าและบริการไปสู่ลูกค้า นับเป็นธุรกิจ

ปัจจุบันบริษัทฯ มียอดขายเป็นอันดับหนึ่งในตลาดส่งออก 70 ประเทศทั่วโลก โดยเฉพาะตลาด อเมริกา ยุโรป แคนาดา และออสเตรเลีย โดยมีมูลค่าการส่งออกกว่า 400 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมุ่งเจาะตลาดประเทศเพื่อนบ้านเอเซีย ที่ผ่านมาได้เข้าทำตลาดในประเทศ เมียนมาร์ ลาว และกัมพูชาแล้ว ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นที่แหล่งอาหาร และการเติบโตของเศรษฐกิจโลก การยอมรับอารยธรรมตะวันตก และการเข้ามาของเทคโนโลยีไร้สายที่กลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตที่ทำให้คนทั่วโลก เชื่อมต่อกัน และ สื่อสารกันได้เพียงปลายนิ้ว ทำให้ โอกาสในการขยายตลาดเพิ่มมากขึ้นด้วย อัตราการเติบโตของตลาดโดยรวมจะมีการขยายตัวปีละ 4-5% แต่น้ำปลาแท้ตราปลาหมึกตั้งเป้าโตกว่าปี 2559 ถึง 10% จากปัจจุบันที่มีมาร์เก็ตแชร์ตลาดน้ำปลาแท้ 25% การผลักดันยอดขายนั้นได้วางแผนการตลาด ทั้งออกผลิตภัณฑ์ใหม่ แดกไลน์สินค้า เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ชุกกลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดให้ครอบคลุม การใช้สื่อ Social Media เจาะคนรุ่นใหม่ และการออกหนังสือใหม่ สามารถใช้ประโยชน์ในกรณีต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การส่งออกเพื่อไปขายให้กับลูกค้าโดยตรง การส่งออกสินค้าเพื่อนำไปปรุงแต่งรสชาติอาหารเป็นต้น ในที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ต้องมีฝ่ายที่ดูแลและรับผิดชอบในการส่งสินค้าไปยังต่างประเทศ การเดินพิธีการศุลกากรตามขั้นตอนต่างๆ ในกระบวนการส่งออกน้ำปลาเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในการส่งออกน้ำปลาและยังช่วยประหยัดต้นทุนในการว่าจ้างบริษัทตัวแทนในการส่งออกน้ำปลาในแต่ละครั้ง

ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงดำเนินการเพื่อศึกษากระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว รวมทั้งศึกษาถึงเอกสารที่ใช้ในการประกอบการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว กรณีศึกษา บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด ทั้งนี้ยังศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรค จึงนำข้อมูล

จากการศึกษาไปเผยแพร่ให้ผู้สนใจ และนำข้อมูลที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาและประกอบอาชีพในอนาคตได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษากระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว
2. เพื่อศึกษาถึงเอกสารที่ใช้ในการประกอบการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว
4. เพื่อนำข้อมูลจากการศึกษาไปเผยแพร่ให้ผู้สนใจและนำข้อมูลที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาและประกอบอาชีพในอนาคตได้
5. เพื่อเข้าใจและสามารถบริหารจัดการทรัพยากรในการผลิตการใช้ทรัพยากรที่มีอย่างจำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่ารวมทั้งหลักการของเศรษฐกิจพอเพียง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจถึงการส่งออกน้ำปลาของ บริษัทโรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทรจำกัด
2. ทราบถึงเอกสารที่ใช้ประกอบการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว
3. ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในกระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว
4. สามารถเผยแพร่ข้อมูลจากการศึกษาให้ผู้สนใจได้
5. สามารถนำข้อมูลที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาและประกอบอาชีพในอนาคตได้

บทที่ 2

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ มีดังนี้

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

1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท

บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด เริ่มก่อตั้งเมื่อปีค.ศ.1944 หรือปีพ.ศ. 2487 โดย คุณเทียน นิธิพิติกาญจน์ หนูน้อยที่อพยพมาจากจีนแผ่นดินใหญ่ เริ่มก่อตั้งโรงงานน้ำปลาเล็กๆ ขึ้น ณ อำเภอท่าฉลอม จังหวัดสมุทรสาคร จนเป็นที่อมรับแพร่หลายทั้งนี้เพราะคุณเทียนตระหนักดีว่าน้ำปลา จากโรงงานน้ำปลาเล็กๆ จึงค่อยๆ เดิมโต ขยายปริมาณการผลิตไปยัง 2 โรงงาน คือ ที่แม่กลอง จ.สมุทรสงคราม และ ที่คลองด่าน จ. สมุทรปราการ และพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่องจนสามารถขยายตลาดสู่คนไทยทุกระดับ ทั่วประเทศ จากจุดเริ่มต้นจนถึงวันนี้ น้ำปลาตราปลาหมึกสามารถขยายสู่ตลาดโลกกว่า 70 ประเทศ ในทวีป อเมริกา ยุโรป ออสเตรเลีย เอเชีย แอฟริกา ทำให้เครื่องหมายการค้า ตราปลาหมึก เป็นที่รู้จักไปทั่วโลก และก้าวขึ้นเป็นผู้ผลิตน้ำปลาที่มียอดขายออกสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งของประเทศ ซึ่งเป็นที่ยืนยันได้ว่า “ตราปลาหมึก” คือน้ำปลาแท้คู่ครัวไทยที่สามารถครองใจคนไปทั่วโลก

ปี 2559 รางวัลรางวัลผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกดีเด่นประจำปี2559(PRIME MINISTER'S EXPORT AWARD 2016) เป็นรางวัลสูงสุดของรัฐบาลที่มอบให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจดีเด่นเพื่อแสดงถึงภาพลักษณ์ของคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าไทยในตลาดโลกซึ่งน้ำปลาแท้ตราปลาหมึก ได้รับพิจารณาให้ได้รับรางวัล 2 รางวัลคือรางวัลผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกยอดเยี่ยม (Best Exporter) และรางวัลแบรนด์ไทยยอดเยี่ยม (Best Thai Brand) ใบรับรองมาตรฐาน FSSC 22000 (Food Safety System Certification 22000) ใบรับรองมาตรฐานการรับรองความปลอดภัยสำหรับการผลิต

สำหรับการผลิตอาหาร จากสถาบัน TUV NORD Thailand

ปี 2544 ความภาคภูมิใจอย่างสูงที่ได้รับการรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO9001: 2000 จาก RWTUV ซึ่ง บ.โรงงานน้ำปลาไทย (ตราปลาหมึก) จำกัด เป็นบริษัทผู้ผลิตน้ำปลารายแรก ที่ได้รับการรับรองใน version ใหม่ปี 2542 Thailand's Brand No. FB0094/99 การรับรองมาตรฐานตราสินค้าไทยจากกรมส่งเสริมการส่งออก ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ที่แสดงถึงการเป็นผู้ส่งออกที่ผลิตสินค้าคุณภาพ และได้มาตรฐานใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 ระบบการจัดการด้านคุณภาพจาก TUV NORD การรับรองมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) เป็นมาตรฐานการจัดการสภาวะแวดล้อมขั้นพื้นฐานของกระบวนการผลิต ซึ่งเน้นการป้องกันมากกว่าการแก้ไข เป็นระบบการจัดการความปลอดภัยของอาหารขั้นพื้นฐาน (Food Safety Management System) การรับรองมาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) เป็นมาตรฐานของคณะกรรมการโครงการมาตรฐานอาหารระหว่างประเทศ ที่ว่าด้วยการจัดการด้านความปลอดภัยของอาหารในทุกกระบวนการการผลิตซึ่งผู้ผลิตอาหาร เพื่อการบริโภค ควรคำนึงถึงเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค

PROCESS (กระบวนการทำงาน)

1. คัดเลือกอย่างพิถีพิถัน เพื่อให้ได้ซึ่งน้ำปลาคุณภาพดี รสเลิศ โรงงานน้ำปลาไทย คัดสรรปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุด และสดที่สุดจากแหล่งวัตถุดิบที่ได้มาตรฐานตามที่แผนควบคุมคุณภาพของบริษัทฯ กำหนดโดยจะมีการตรวจสอบคุณภาพของปลาที่รับมาอย่างสม่ำเสมอ จึงทำให้มั่นใจได้ใน คุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเพื่อให้ได้คุณค่าทางโภชนาการเต็มที่

2. หมักอย่างปลอดภัย กระบวนการหมักเริ่มจากการผสมเกลือและปลากระดักที่คัดสรรเข้าด้วยกันและหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือนเพื่อให้ได้น้ำปลาตามมาตรฐาน ของ น้ำปลา ชั้นคุณภาพที่ 1

3. กรองอย่างสะอาด น้ำปลาที่หมักได้จะเข้าสู่กระบวนการกรองถึง 5 ชั้น เพื่อให้ได้น้ำปลาที่สะอาดใสบริสุทธิ์ ไม่มีสิ่งเจือปน

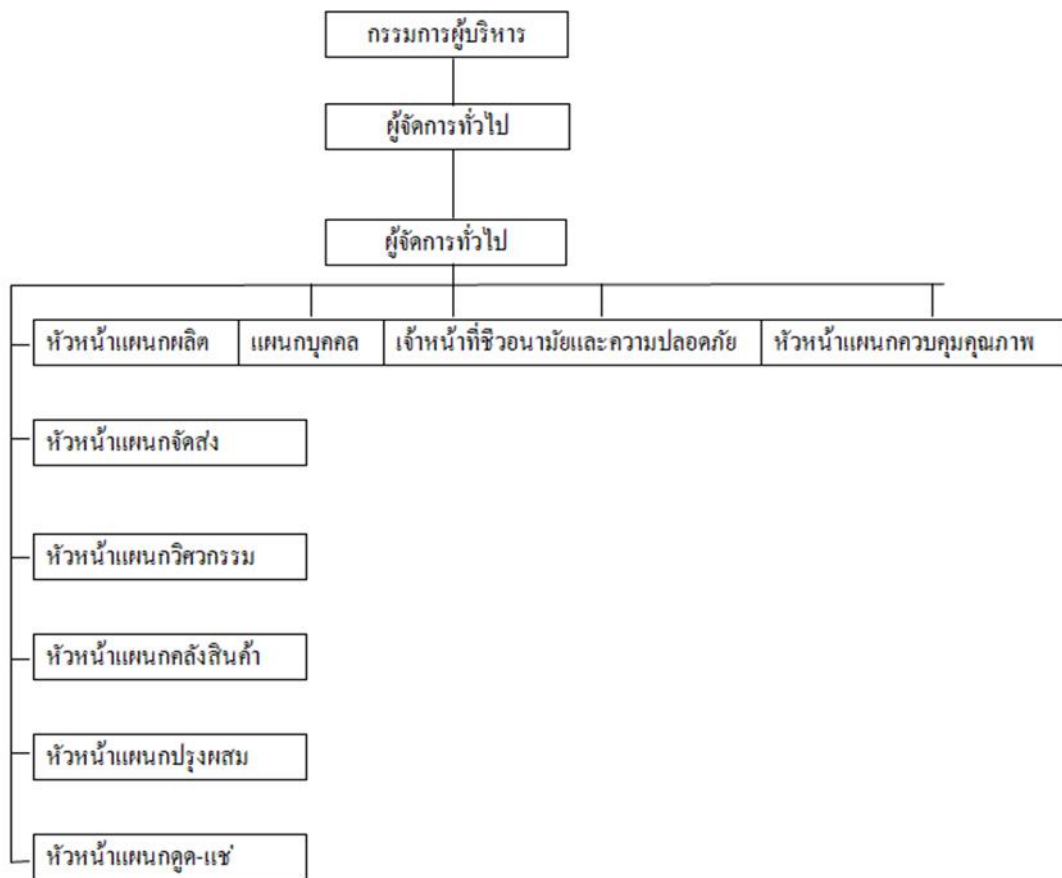
4. บรรจุอย่างมั่นใจ ด้วยกระบวนการบรรจุขวดที่ทันสมัยบร้อนและเป่าแห้งฆ่าเชื้อทุกขวด ตรวจสอบความสะอาด ให้มั่นใจก่อนผนึกเป็น น้ำปลาแท้ตราปลาหมึก โดยสมบูรณ์พร้อมส่งออกจำหน่าย

2. รูปถ่ายป้ายหน้าบริษัท



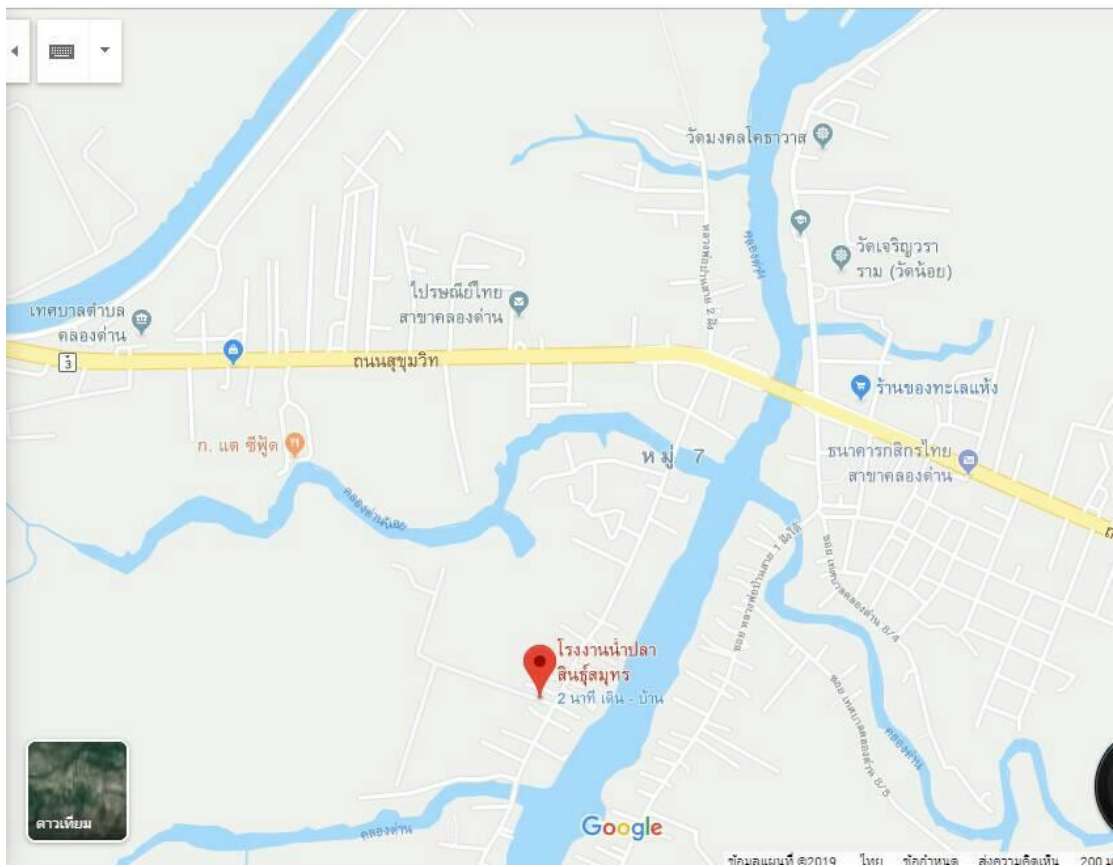
ภาพที่ 2.1 รูปภาพป้ายหน้าบริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด

3. แผนผังองค์กร



ภาพที่ 2.2 รูปภาพแผนผังองค์กร บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด

4. แผนที่บริษัท



ภาพที่ 2.3 รูปภาพแผนที่ บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด

ที่อยู่ติดต่อ

117/1 หมู่ 6 ซอยหลวงพ่อบาน 2 ถนนสุขุมวิท

ตำบลคลองด่าน อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ 10550

โทร: 02-707-4223

มือถือ: 081-374-5792

5. วิสัยทัศน์/นโยบาย

วิสัยทัศน์

“ทุกมื้ออาหาร ในทุกครัวเรือน ใช้ผลิตภัณฑ์ตราปลาหมึก”

นโยบาย

บริษัทมุ่งมั่นในการรักษามาตรฐานคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์การบริการการรักษาสิ่งแวดล้อมมีจรรยาบรรณโปร่งใสในการประกอบธุรกิจมีจรรยาบรรณต่อพนักงานเพื่อการประกอบธุรกิจที่ยั่งยืนสอดคล้องตามกฎหมายข้อกำหนดของลูกค้ารวมถึงการพัฒนาทุกด้านอย่างต่อเนื่องเพื่อความพอใจสูงสุดของลูกค้า

6. ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ

6.1 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ฉลากเขียว ขนาด 280 มล. (ขวดพลาสติก)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐานผลิตจากปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำให้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไส้ตัน 70 % เกลือ 27 % และน้ำตาล 3 % ไม่มีส่วนผสมของซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.4 ฉลากเขียว ขนาด 280 มล.

6.2 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ฉลากเขียว ขนาด 500 มล. (ขวดพลาสติก)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐาน
ผลิตจากปลากระดี่ที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำ
ได้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไผ่ตัน 70 % เกลือ 27 % และน้ำตาล 3 % ไม่มีส่วนผสม
ของซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.5 ฉลากเขียว ขนาด 500 มล.

6.3 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ขวดพลาสติก ขนาด 700 มล. (ขวดพลาสติก)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐาน
ผลิตจากปลากระดี่ที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำ
ได้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไส้ตัน 70 % เกลือ 27 % และน้ำตาล 3 % ไม่มีส่วนผสม
ของซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.6 ขวดพลาสติก ขนาด 700 มล.

6.4 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ฉลากเขียว ขนาด 300 มล. (ขวดแก้ว)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐาน
ผลิตจากปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำ
ได้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไผ่ตัน 70 % เกลือ 27 % และน้ำตาล 3 % ไม่มีส่วนผสม
ของซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.7 ฉลากเขียว ขนาด 300 มล.

6.5 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ฉลากเขียว ขนาด 700 มล. (ขวดแก้ว)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐานผลิตจากปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำให้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไส้ตัน 70 % เกลือ 27 % และน้ำตาล 3 % ไม่มีส่วนผสมของซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.8 ฉลากเขียว ขนาด 700 มล.

6.6 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ฉลากเขียว ขนาด 4,500 มล. (แกลอนพลาสติก)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐานผลิตจากปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำให้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไส้ตัน 70 % เกลือ 27 % และน้ำตาล 3 % ไม่มีส่วนผสมของซัลคารีน ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.9 ฉลากเขียว ขนาด 4,500 มล.

6.7 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ฉลากเหลือง ขนาด 280 มล. (ขวดพลาสติก)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐานผลิตจากปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำให้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไส้ตัน 65 % เกลือ 30 % และน้ำตาล 5 % ไม่มีส่วนผสมของซัลคารีน ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.10 ฉลากเหลือง ขนาด 280 มล.

6.8 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ขวดพลาสติก ขนาด 700 มล. (ขวดพลาสติก)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐาน
ผลิตจากปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำ
ได้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไส้ตัน 65 % เกลือ 30 % และน้ำตาล 5 % ไม่มีส่วนผสม
ของซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.11 ขวดพลาสติก ขนาด 700 มล.

6.9 รายละเอียดและคุณสมบัติ

รายละเอียด : ขนากเหลือง ขนาด 4,500 มล. (แกลลอนพลาสติก)

คุณสมบัติ : ปลาหมึกน้ำปลาแท้ทุกขวดผ่านกรรมวิธีการผลิตได้มาตรฐานผลิตจากปลากระดักที่เนื้อแน่นที่สุดและสดที่สุดหมักอย่างสะอาดถูกอนามัยนานถึง 18 เดือน ทำให้น้ำปลาแท้ที่คุณภาพดี รสเลิศ

ส่วนประกอบ : ปลาไส้ตัน 65 % เกลือ 30 % และน้ำตาล 5 % ไม่มีส่วนผสมของซัลคารีน ผงชูรส วัตถุกันเสีย

วิธีใช้ : ใช้เป็นส่วนผสมสำหรับประกอบอาหาร



ภาพที่ 2.12 ขนากเหลือง ขนาด 4,500 มล.

บทที่ 3

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

คณะผู้จัดทำได้ทำการศึกษากระบวนการส่งออกน้ำตาลไปประเทศลาว กรณีศึกษา โรงงานน้ำตาลสินธุ์สมทร จำกัด มีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ
2. ทฤษฎีเกี่ยวกับพิธีศุลกากรการส่งออก
3. เงื่อนไขทางการค้า
4. ทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย
5. นิยามคำศัพท์

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ

ในปัจจุบันการค้าทางธุรกิจส่งออกสินค้าระหว่างต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะต้องทราบเรื่องที่เกี่ยวข้องหลายเรื่องเพื่อประโยชน์ในทางธุรกิจให้ได้กำไร เรื่องที่ต้องเรียนรู้ขึ้นอยู่กับสินค้าที่ต้องส่งออก โดยหน่วยงานที่มีหน้าที่โดยตรงในการช่วยเหลือให้ผู้ส่งออกสามารถเรียนรู้เพิ่มเติม ก็คือกรมส่งเสริมการส่งออกกระทรวงพาณิชย์และหน่วยงานอื่นจะช่วยเสริมความรู้ก็คือกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง และหน่วยงานที่เกี่ยวกับการค้าต่างประเทศของธนาคารพาณิชย์ จากสภาพความเป็นจริง ผู้ส่งออกต้องมีความรู้และทราบว่าสินค้านั้นจะส่งออกนั้น ตรงกับพิกัดศุลกากรระบบ HS พิกัดใดในระดับ 8-10 หลัก และรายการสินค้านี้เป็นสินค้าไปจำหน่ายประเทศเหล่านี้คือประเทศผู้นำเข้า จึงต้องทราบความต้องการของตลาด คุณภาพของสินค้าที่ต้องการ และกฎระเบียบที่ควบคุมสินค้า รายการนี้ในประเทศเหล่านี้ก็จะต้องผ่านกระบวนการตามขั้นตอนการส่งออก ที่มีขั้นตอนหลักอยู่ 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนทางธุรกิจ

การส่งออก ขั้นตอนพิธีการศุลกากรและขั้นตอนการรับเงินค่าสินค้า (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ) รวมถึงขั้นตอนการขนส่งสำหรับการค้าระหว่างประเทศที่มีความสำคัญเพื่อการส่งออกอย่างมาก อีกทั้งยังบริหารจัดการเพื่อการส่งออก ที่สามารถบริหารจัดการสินค้าตลอดของกระบวนการทางโลจิสติกส์เพื่อการส่งออกอีกทั้งการบริการเพื่อการส่งออกที่สามารถบริหารจัดการจัดการสินค้าตลอดกระบวนการทั้งการนำเข้าและส่งออกสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งเป็นการส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันสำหรับการค้าระหว่างประเทศ การบริหารที่ผู้รับจัดการขนส่งสินค้านี้ระหว่างประเทศเสนอให้บริการแก่เจ้าของสินค้ามีตั้งแต่การจัดการเกี่ยวกับเส้นทางขนส่ง

สินค้าและงานการจูงระวางเรือให้แก่เจ้าของสินค้า หรือการดำเนินการพิธีศุลกากร จนถึงการใช้บริการบรรทุกขึ้นรวมทั้งการจัดการทางด้านการขนส่งครบวงจร และกระบวนการจำแนกแจกจ่ายสินค้าไปยังที่ต่างๆอย่างครบวงจร ดังนั้นผู้วิจัย จึงเห็นความสำคัญของศักยภาพและความต้องการใช้บริการเพื่อการพัฒนาการ ส่งออก ตามขั้นตอนการส่งออก ที่สามารถจัดการสินค้าตลอดกระบวนการส่งออก เพื่อให้ธุรกิจ ส่งออกรายใหม่ได้รับข้อมูลเป็นแนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมศักยภาพของธุรกิจส่งออก และ ความเจริญของเศรษฐกิจต่อไป

กำไรส่งออก หมายถึง การส่งออกสินค้าหรือบริการระหว่างประเทศ เพื่อให้ได้มาซึ่ง ผลตอบแทนเป็นเงินตราหรือทรัพย์สินอื่นใด ที่เทียบมูลค่าเป็นเงินตรานำเข้าภายในประเทศ

ความต้องการใช้บริการการส่งออก หมายถึง ความต้องการในการใช้บริการเพื่อการส่งออก ตามขั้นตอนการส่งออก

ขั้นตอนการส่งออก หมายถึง การค้าระหว่างประเทศที่เกิดจากการตกลงทางธุรกิจร่วมกัน ระหว่างผู้ซื้อหรือผู้นำเข้ากับผู้ขายหรือผู้ส่งออก ซึ่งอยู่คนละประเทศแต่ต้องการซื้อขายสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อได้รับสินค้าตามคำสั่งซื้อ และผู้ขายได้รับชำระเงินตามราคาสินค้า ซึ่งจะต้องผ่านขั้นตอนหลักอยู่ 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการทางธุรกิจการส่งออก ขั้นตอนพิธีการศุลกากร และขั้นตอนการรับเงินค่าสินค้า

ชิปปิ้ง หมายถึง ผู้ทำหน้าที่ด้านพิธีการเอกสาร ผ่านธนาคาร พิธีการศุลกากร และบริษัท เรือเดินทะเล หรือบริษัทขนส่งทางเครื่องบิน เพื่อนำสินค้านำเข้าหรือส่งออกไปยังต่างประเทศ รวมถึง การจัดหาไปปรับสินค้าจากโกดังลูกค้าไปเข้าตู้ และรถหัวลากตู้ๆ ไปถึงท่าเรือ shipping คือ บริษัทที่มีเรือเดินทะเลเป็นของตนเอง รวมถึงผู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งมีหน้าที่ติดต่อกับผู้ส่งออกว่ามีปริมาณ สินค้าปริมาณเท่าไร จะเช่าเป็นตู้หรือจะรวมกับสินค้าผู้ส่งออกรายอื่นในตู้ใดตู้หนึ่งหรือ"ตัวแทน ออกของ" เป็นคนที่คนทั่วไปไม่ค่อยรู้จัก หากกล่าวถึง "ชิปปิ้ง" ย่อมเป็นที่รู้จักกันดี นั่นคือบุคคลที่ประกอบอาชีพในการเป็นผู้ติดต่อกับกรมศุลกากรแทน ผู้ประกอบการนำเข้าหรือส่งออก

การประเมินความพร้อมของผู้ส่งออกก่อนเข้าสู่ตลาดต่างประเทศควรพิจารณาประเด็นต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ต่างๆแต่ละผลิตภัณฑ์ของกิจการผู้ส่งออกเพื่อดูความสามารถในการขายได้ในตลาดต่างประเทศทั้งในด้านรสนิยมและคุณภาพที่สามารถสนองความต้องการของผู้ซื้อในต่างประเทศ

2. การประเมินผลการดำเนินงานของธุรกิจในช่วงระยะ 3 ถึง 5 ปีที่ผ่านมา

3. การประเมินสถานะของผลิตภัณฑ์ที่เป็นอยู่ในตลาดภายในประเทศ การพิจารณาการนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดต่างประเทศ และผลกระทบต่อการทำกำไรของกิจการ

4. การพิจารณาถึงทรัพยากรต่างๆ ประเภทเงินทุน ซึ่งจะต้องนำมาใช้ในการสนับสนุนกิจกรรมการส่งออกของกิจการว่ามีความพร้อมเป็นอย่างไร รวมถึงแหล่งเงินทุนในกรณีที่พบว่าการพิจารณาออกมาในเชิงลบหรือไม่มีความพร้อม ก็ควรที่จะเลื่อนการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศออกไปจนกว่าโอกาสจะเอื้ออำนวย สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการส่งออก

แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าและตลาดในต่างประเทศ

แหล่งข้อมูลภายในประเทศเพื่อการเลือกตลาด ข้อมูลที่อยู่ใกล้ตัวผู้ส่งออกมากที่สุดคือข้อมูลที่จะจัดหาได้จากภายในประเทศ ซึ่งจะนำมาใช้ในการกำหนดตลาดของผู้ส่งออก ประเทศที่จะซื้อสินค้าหน่วยงานที่จะซื้อที่อยู่ของหน่วยงานนั้น โดยหาได้จากหน่วยงานต่อไปนี้

1. การส่งเสริมการส่งออก
2. สมาคมอุตสาหกรรมไทย
3. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
4. สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งเอเชียหรือเอสแคป
5. ธนาคารพาณิชย์
6. บริษัทตัวแทนการค้าระหว่างประเทศ
7. สถานทูตของประเทศที่จะส่งสินค้าไปขาย
8. หอการค้าต่างประเทศที่จะจัดตั้งในประเทศไทย
9. หอการค้าหรือสมาคมการค้าเฉพาะกิจในต่างประเทศ
10. การแสดงสินค้านานาชาติที่จัดขึ้นในประเทศไทย
11. เข้าพบคณะผู้แทนการค้าจากต่างประเทศที่เดินทางมาเยือนประเทศไทย

หาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลในต่างประเทศ แหล่งข้อมูลในต่างประเทศที่ผู้ส่งออกสามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อสินค้าและความต้องการในสินค้า คือ

1. งานแสดงสินค้าต่างๆ ในประเทศ (Trade fair / Trade Show / Exhibition)
2. การร่วมเดินทางไปกับคณะผู้แทนการค้าที่เยือนต่างประเทศ (Trade Mission)
3. ศูนย์พาณิชย์กรรมของไทยที่มีที่ตั้งอยู่ในประเทศหนึ่งที่จะส่งสินค้าไปขาย

รูปแบบการดำเนินงานทางธุรกิจ

รูปแบบของการดำเนินงานทางธุรกิจระดับโลกมีหลายรูปแบบ ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business) จะมีการดำเนินธุรกิจการค้าข้าม

พรมแดน

2. กลุ่มความรุ่งมือทางธุรกิจหลายประเทศ (Multinational Corporation) มีการขยายจากธุรกิจระหว่างประเทศ โดยมีการลงทุน หรือควบคุมการดำเนินงานในด้านการอำนวยความสะดวกมากกว่า 1 ประเทศ

3. บริษัทระดับโลก (Global Company) มีการบูรณาการดำเนินการจากประเทศต่างๆ ที่แตกต่างกันและมองโลกเป็นตลาดเดียว ส่วนมากนิยมใช้ในพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

สิ่งที่ต้องศึกษาก่อนดำเนินงานด้านการส่งออก และเวลาที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งแยกได้เป็นปัจจัยหรือตัวแปรต่างๆ ต่อไปนี้

1. **ผลิตภัณฑ์หรือสินค้า** มีรูปทรงพื้นฐานทั่วไป การใช้งาน และคุณภาพ
2. **ลักษณะรูปร่าง** มีการออกแบบสไตล์และสีสันทัน เพื่อความสวยงามและลักษณะบรรจุภัณฑ์
3. **การสื่อสารทางการ** จะต้องมีการใช้เทคนิคต่างๆทางโฆษณา การประชาสัมพันธ์
4. **วิธีการจัดจำหน่าย** ควรจะมีการกำหนดคนกลางที่จะเป็นนำสินค้าไปสู่ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ปลະวิธีการจัดจำหน่าย
5. **การกระจายสินค้า** ควรจะมีการกำหนดรูปแบบของการขนส่งและการเก็บสินค้า
6. **ราคา** ซึ่งขึ้นอยู่กับต้นทุนในการผลิต ตลาดที่จะส่งออก ผู้ซื้อ และราคาของคู่แข่ง

สาเหตุที่ต้องส่งสินค้าออก และนำสินค้าเข้า

การส่งออกสินค้าและนำเข้าสินค้าสำคัญต่อการพัฒนาประเทศและเจริญเติบโตของกิจการธุรกิจโดยสามารถอธิบายความจำเป็นได้ดังนี้

1. **ความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ** มีดังนี้คือ
 - ประเทศไทยจะได้รับเงินตราต่างประเทศมาใช้ในการนำเข้า มีผลทำให้มาตรฐานการดำรงชีวิตของคนไทยดีขึ้น และทำให้เศรษฐกิจเจริญเติบโตเนื่องจากการผลิตเพิ่มขึ้น
 - รัฐบาลมีรายได้ในรูปแบบการเก็บภาษีอากรขาออก
 - ตลาดแรงงานในประเทศไทยขยายตัว มีการจ้างแรงงานเพิ่มมากขึ้น คนงานมีรายได้เพื่อจับจ่ายซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น มีผลทำให้เศรษฐกิจของประเทศขยาย
 - การผลิตได้รับการยกระดับให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น คุณภาพดีขึ้น และต้นทุนที่ต่ำลงมีผลทำให้สามารถบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้นในราคาที่ประหยัด
 - เทคโนโลยีได้รับการส่งเสริม และพัฒนาอันเป็นประโยชน์ต่อการแข่งขันกับประเทศอื่น และเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศในระยะยาว
2. **ความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของกิจการธุรกิจผู้ส่งออก**
 - รายได้หรือยอดขายของกิจการเพิ่มขึ้นเป็นพูนรายได้ให้แก่ผู้ส่งออก
 - ต้นทุนต่อหน่วยของสินค้าจะต่ำลงเนื่องจากการผลิตจำนวนมาก
 - วัฏจักรชีวิตของผลิตภัณฑ์จะมีระยะเวลายืนยาวขึ้นกว่าเดิม
 - มีการนำสินค้าคงคลังจากคลังสินค้าไปใช้มากขึ้น
3. **ความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมไทย**

- ราคาต่ำกว่าที่ผลิตในประเทศ ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยของสินค้าจะต่ำลง เนื่องจากการผลิต

- สินค้าพิเศษ ที่จำเป็นต้องมีวัสดุในการผลิตจากต่างประเทศ
- มีความจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยี นวัตกรรม และผู้เชี่ยวชาญที่ไม่สามารถหาในประเทศได้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับด้านผู้ประกอบการส่งออกรายใหม่

เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกรายใหม่ที่สามารถนำข้อมูลด้านการให้บริการไปปรับปรุงพัฒนาแผนงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อเป็นความรู้แก่ภาคเอกชนและผู้สนใจธุรกิจส่งออกใหม่ในการค้นหาข้อมูลและสามารถนำข้อมูลที่ได้รับประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับองค์กรหรือธุรกิจต่อไป ด้านผู้ประกอบการส่งออกและหน่วยงานภาคเอกชน/ภาครัฐ เพื่อให้ทราบถึงความต้องการการให้บริการของธุรกิจส่งออกในจังหวัดขอนแก่น ที่สามารถนำข้อมูลไปปรับปรุงวางแผนและพัฒนาธุรกิจส่งออกของภาครัฐและภาคเอกชน ตลอดจนหน่วยงานให้บริการที่เกี่ยวข้องต่อไป

2. ทฤษฎีเกี่ยวกับพิธีศุลกากรการส่งออก

ในปัจจุบันอัตราภาษีศุลกากรของไทยในสินค้าพิกัดเดียวกันมีหลายอัตราซึ่งแตกต่างกันไปตามที่ไทยได้ไปตกลงผูกพันไว้กับการเปิดเสรีนำเข้าภายใต้กรอบ โครงสร้างอัตราภาษีที่หลากหลายก่อให้เกิดภาระในการบริหารจัดการ และเพิ่มต้นทุนในการดำเนินงานทั้งส่วนของภาครัฐ (กรมศุลกากร) และภาคเอกชน นอกจากนี้ อัตราภาษีที่หลากหลายในสินค้าพิกัดเดียวกัน ทำให้มองไม่เห็นภาพที่ชัดเจนของโครงสร้างการคุ้มครองอุตสาหกรรมที่แท้จริง และบิดเบือน การนำเข้าจากแหล่งที่มีประสิทธิภาพที่สุดยิ่ง กว่ำนั้้นอัตราภาษีสำหรับสินค้านิดเดียวกันที่นำเข้าจากประเทศเดียวกัน แต่อยู่ภายใต้กรอบความตกลงต่างกันสำหรับอัตราภาษีของประเทศคู่ค้าในรายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทย 20 รายการ พบว่า กรณีของประเทศจีน สินค้าส่งออกที่สำคัญของไทย ได้รับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีน้อยภายใต้กรอบความตกลง ASEAN-China FTA เนื่องจากมีสินค้าหลายรายการที่ไม่อยู่ในรายการลดภาษี อาทิ หน่วยเก็บเครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติ (HS 847170) ข้าวที่สีบ้างแล้วหรือสีทั้งหมด จะขัดหรือไม่ก็ตาม(HS 100630) และยางธรรมชาติชนิดต่างๆ (HS400110 HS400121 HS400122) เป็นต้น ทั้ง ๆ ที่บางรายการในสินค้ากลุ่มนี้ จีนได้ขอมลลดอัตราภาษีให้กับประเทศคู่ความตกลงในกรอบความตกลงการค้าเสรีกรอบอื่นอย่างใดก็ตามมีสินค้านางรายการ เช่น รถยนต์ขนาด 1500-3000 cc (HS 870323) และเครื่องประดับ (HS711319) เป็นสินค้าที่ไทยได้รับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีพอสมควร เนื่องจากจีนมีอัตราภาษี MFN ก่อนข้างสูง และลดอัตราภาษีให้ประเทศคู่ความตกลงในกรอบความตกลงอื่นน้อยกว่ากรณีประเทศญี่ปุ่น อัตรา

ภาษีนำเข้า (MFN Rate) ในรายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยส่วนใหญ่มีอัตราเท่ากับร้อยละ 0 ยกเว้นสินค้าบางรายการที่ยังมีการเก็บภาษี เช่น น้ำมันปิโตรเลียม ข้าว เครื่องประดับ หนูน้าเนื้อสัตว์ปีก บางรายการในกลุ่มสินค้าเหล่านี้ ญี่ปุ่นลดอัตราภาษีลงแตกต่างกันภายใต้กรอบความตกลงต่าง ๆ รอบกัน ทั้ง ๆ ที่ไทยร่วมในกรอบตกลงนั้น ๆ ด้วยกัน เช่น ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (HS271019) ข้าว (HS100630) หนูน้า (HS160414) และเนื้อสัตว์ปีก (HS160232) ซึ่งอาจเป็นปัญหาว่าไทยจะใช้สิทธิได้ ภายใต้กรอบความตกลงที่ได้สิทธิประโยชน์มากกว่าได้หรือไม่ ยิ่งกว่านั้นไทยยังอาจเสียประโยชน์ ในบางรายการสินค้าที่ญี่ปุ่นลดอัตราภาษีให้ คู่ค้าในกรอบความตกลงอื่นมากกว่าในกรอบ ที่ไทย ร่วมความตกลงประเทศเกาหลีใต้มีอัตราภาษีนำเข้า (MFN Rate) ในรายการสินค้าส่งออกที่สำคัญ ของไทยส่วนใหญ่ไม่สูงมาก ยกเว้น รถบรรทุกเครื่องยนต์ดีเซล หนูน้า และเนื้อสัตว์ปีกที่มีการเก็บ ภาษีนำเข้าในอัตราเกินกว่าร้อยละ 10 และถึงแม้ว่าประเทศเกาหลีใต้จะมีความตกลงเปิดเสรีใน กรอบต่าง ๆ อาทิเช่น APTA และ ASEAN-Korea ประเทศเกาหลีใต้ก็จะลดอัตราภาษีในรายการ สินค้าเหล่านี้ภายใต้กรอบความตกลงอื่นเท่ากับหรือน้อยกว่าที่ลดอัตราภาษีภายใต้กรอบความตกลง ที่ไทยร่วมด้วยสำหรับประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ อัตราภาษีนำเข้า (MFN Rate) ในรายการ สินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยส่วนใหญ่มีอัตราเท่ากับร้อยละ 0 ในความตกลง FTA ไทย- ออสเตรเลีย (TAFTA) และไทย-นิวซีแลนด์ (TNZFTA) สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีที่ไทยได้รับ มี ผลประโยชน์ไม่มากนักเนื่องจากอัตราภาษีนำเข้า MFN ของประเทศทั้งสองต่ำอยู่แล้ว แม้ว่าความ ตกลงดังกล่าวทำให้รายการสินค้าส่งออกของไทยส่วนใหญ่ไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าไปยังประเทศ ทั้ง สองส่วนประเทศอินเดีย อัตราภาษีนำเข้า (MFN Rate) ในรายการสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทย ส่วนใหญ่มีอัตราที่สูง เช่น รถยนต์ขนาด 1,500-3,000 cc และเนื้อสัตว์ปีก มีอัตราภาษีนำเข้าสูงถึง ร้อยละ 100 และน้ำยางพารามีอัตราภาษีนำเข้าสูงถึงร้อยละ 70 ประเทศอินเดียมีการเปิดเสรีภายใต้ กรอบความตกลงต่าง ๆ อาทิเช่น APTA และ ASEAN-India มีข้อสังเกตว่า มีรายการสินค้าหลาย รายการที่อินเดียผูกพันลดอัตราภาษีภายใต้ความตกลง APTA โดยไม่ลดอัตราภาษีภายใต้ความตก ลง ASEAN-India และในทางกลับกันมีหลายรายการที่อินเดียไม่ผูกพันลดอัตราภาษีภายใต้ APTA แต่ลดอัตราภาษีภายใต้ ASEAN-India

มาตรการการค้าที่มีใช่อากรศุลกากร (Non-Tariff Measures: NTM)

HS code	Description	Thailand's Tariff Rate								
		MFN	AFTA	ASEAN-China	ASEAN-Japan	ASEAN-Korea	ASEAN-Australia-New Zealand	ASEAN-India	TAFTA	TNZFTA
040110	Milk and cream, not concentrated	40%	0%	0%	*	13.33%	0%	*	36.9% (out quota), 15% (in quota)	36.9% (out quota), 15% (in quota)
040210	Milk powder not exceeding 1.5% fat	216% (out quota), 5% (in quota)	0%	0%	*	3.3%	0%	*	194.4% (out quota), 15% (in quota)	194.4% (out quota), 25% (in quota)
040410	Whey whether or not concentrated or sweetened	5-30%	0%	0%	2.5-20%	0%	0-30%	*	0-20%	0-20%
731815	Bolts o screws nes,with o without their nuts o washers,iron o steel	10%	0%	20%	10%	0%	0%	*	0%	0%
732690	Articles, iron or steel, nes	10%	0%	0%	10%	10%	0%	7.5%	0%	0%
870322	Automobiles w reciprocating piston engine displacg > 1000 cc to 1500 cc	10-80%	0%	0-80%	0%	0%	10-30%	*	0%	0%
870323	Automobiles w reciprocating piston engine displacg > 1500 cc to 3000 cc	10-80%	0%	80%	0%	0%	10-30%	*	0%	0%
870421	Diesel powered trucks with a GVW not exceeding five tonnes	40%	0%	0%	29%	40%	30%	*	0%	0%
870840	Transmissions for motor vehicles	30%	0%	0-42%	30%	12-30%	10%	25%	0%	0%
870899	Motor vehicle parts nes	30%	0%	30-42%	30%	30%	10%	*	0%	0%

ตารางที่ 2.1 ภาษีนำเข้าในรายการสินค้านำเข้าที่สำคัญของไทย

สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) ได้ให้ความหมายของมาตรการการค้าที่มีใช่อากรศุลกากร (Non-Tariff Measures : NTM) และมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non-Tariff Barrier : NTB) ไว้ว่า มาตรการการค้าที่มีใช่อากรศุลกากร (NTM) หมายถึง มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร แต่เป็นมาตรการที่กำหนดเป็นกฎระเบียบข้อบังคับของภาครัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับหรือมีผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศ ซึ่ง WTO อนุญาตให้ใช้ได้ แต่ทั้งนี้จะต้องไม่เลือกปฏิบัติอย่างไม่มีเหตุผล และไม่มีผลก่อให้เกิดการกีดกันการค้าโดยชอบเร้น และเป็นไปตามพันธกรณีหรือหลักเกณฑ์ภายใต้ความตกลงต่างๆ ที่กำกับไว้ ตัวอย่างมาตรการ NTM ได้แก่ มาตรการ SPS/TBT การออกใบอนุญาตนำเข้า (Import Licensing Procedures) การประเมินราคาเพื่อการศุลกากร (Customs Valuation) การปกป้องความเสียหาย (Safeguards) การเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping : AD) การเก็บภาษีตอบโต้การอุดหนุน (Subsidies and Countervailing measures:SCM) และถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of origin) เป็นต้น The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) ได้จัดจำแนกประเภทของมาตรการทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร (Classification of Non-Tariff Measures) ดังนี้

1. มาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ (Sanitary and Phytosanitary Measures: SPS) ได้แก่ กฎหมาย บทบัญญัติ กฎ ระเบียบ และข้อกำหนดเกี่ยวกับมาตรฐาน และกระบวนการผลิตเพื่อการปกป้องคุ้มครองสุขอนามัยของมนุษย์ สัตว์ และพืช

2. **มาตรการกีดกันทางด้านเทคนิค (Technical Barriers To Trade: TBT)** ข้อกำหนดเกี่ยวกับฉลาก การทำเครื่องหมาย และการบรรจุหีบห่อ

3. **มาตรการทางเทคนิคอื่นๆ (Other Technical Measures)**

4. **มาตรการควบคุมราคา (Price Control Measures)**

5. **มาตรการควบคุมปริมาณ (Quantity Control Measures)**

6. **มาตรการคู่ขนานกับมาตรการทางภาษี (Para-Tariff Measures)** มาตรการอื่นๆ ที่มีผลให้ต้นทุนการนำเข้าเพิ่มขึ้น ในลักษณะที่เหมือนกับการใช้มาตรการทางภาษี ได้แก่ การจำกัด ปริมาณหรือร้อยละของการนำเข้าโดยคำนวณเทียบกับฐานของมูลค่าหรือปริมาณ ประกอบด้วย 4 กลุ่ม ได้แก่ ค่าธรรมเนียมศุลกากร (Customs Surcharges) ภาษีหรือค่าธรรมเนียม ส่วนเพิ่ม (Additional Taxes and Charges) ภาษีและค่าธรรมเนียมภายในประเทศสำหรับสินค้า นำเข้า (Internal Taxes and Charges Levied on Imports) และบทบัญญัติสำหรับการประเมินมูลค่า ทางศุลกากร (Decreed Custom Valuation)

7. **มาตรการทางการเงิน (Finance Measures)**

8. **มาตรการที่มีผลต่อการแข่งขัน (Anti-Competitive Measures)** มาตรการ ต่าง ๆ ที่เป็นการให้สิทธิพิเศษ หรือข้อยกเว้นการปฏิบัติ แก่หน่วยหรือกลุ่มเศรษฐกิจเฉพาะหน่วย ใดหน่วยหนึ่ง หรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ด้วยเหตุผลทาง

9. **มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก (Export Related Measures)** หมายถึง มาตรการที่ เกี่ยวข้องกับการส่งออกหรือมาตรการอื่นๆ ที่ถูกนำมาใช้โดยรัฐบาลของประเทศผู้ส่งออก

10. **มาตรการการลงทุนที่มีผลต่อการค้า (Trade-Related Investment Measures)**

11. **ข้อจำกัดในการกระจายสินค้า (Distribution restrictions)**

12. **ข้อจำกัดในการให้บริการหลังการขาย (Restriction on Post-Sales Services)**

13. **มาตรการอุดหนุน (Subsidies)**

14. **ข้อจำกัดเกี่ยวกับการจัดซื้อ จัดจ้าง (Government Procurement Restrictions)**

15. **ทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property)**

16. **กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin)**

สินค้าที่มีมาตรการการนำเข้า (ควบคุม)

ของต้องห้าม (PROHIBITED GOODS) หมายถึงของที่มีกฎหมายกำหนดห้าม นำเข้ามาหรือส่งออกไปนอกราชอาณาจักรโดยเด็ดขาด และในบางกรณีห้ามการส่งผ่านด้วย ผู้ใดนำ สินค้าต้องห้ามเข้ามาหรือส่งออกไปนอกราชอาณาจักรจะมีความผิดต้องรับโทษตามกฎหมายที่ เกี่ยวข้องและเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27 ทวิ ของกฎหมายศุลกากรด้วย

ตัวอย่างสินค้าต้องห้ามในการนำเข้า

1. วัตถุลามก การนำเข้าวัตถุลามก ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบหนังสือ ภาพเขียน ภาพพิมพ์ ภาพระบายสี สิ่งพิมพ์อื่น ๆ รูปภาพ ภาพโฆษณา เครื่องหมายรูปถ่าย และภาพยนตร์ลามก วัตถุลามกอื่น ๆ

2. สินค้าที่มีตราหรือลวดลายเป็นรูปธงชาติ

3. ยาเสพติดให้โทษ

4. เงินตรา พันธบัตรใบสำคัญรับดอกเบี้ยพันธบัตร อันเป็นของปลอมหรือแปลง เหรียญกษาปณ์ที่ทำให้น้ำหนักลดลงโดยทุจริตดวงตราแผ่นดินรอยตราแผ่นดินหรือพรปรมาภิไธย ดวงตราหรือรอยตราทางราชการอันเป็นของปลอม

5. สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ เช่น แלבบันทึกละเมิดเสียง (เทปเพลง) แผ่นบันทึกเสียง (คอมแพคดิสก์) แלב บันทึกภาพ (วีดีโอเทป) โปรแกรมคอมพิวเตอร์ หนังสือ หรือสินค้าอื่นใดที่ทำซ้ำหรือดัดแปลงงานอันมีลิขสิทธิ์ของผู้อื่น

6. สินค้าปลอมแปลงหรือเลียนแบบเครื่องหมายการค้า

7. ของที่มีการแสดงถิ่นกำเนิดเป็นเท็จตามพระราชบัญญัติห้ามนำของที่มีการแสดงถิ่นกำเนิดเป็นเท็จเข้ามาในราชอาณาจักร พ.ศ. 2481

ของต้องจำกัด (RESTRICTED GOODS) หมายถึงสินค้าที่มีกฎหมายกำหนด

ว่าหากจะมีการนำเข้าหรือผ่านราชอาณาจักรจะต้องได้รับอนุญาตหรือปฏิบัติให้ครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ เช่น ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้า ต้องปฏิบัติตามประกาศอันเกี่ยวกับฉลากหรือใบรับรองการวิเคราะห์ หรือเอกสารกำกับยา เป็นต้น ผู้นำของต้องจำกัดเข้ามา หรือส่งผ่านราชอาณาจักรโดยมิได้รับอนุญาตหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วน จะมีความผิดตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้นๆ และเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27ทวิของพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469

กระทรวงพาณิชย์ได้กำหนดสินค้าที่มีมาตรการนำเข้า ซึ่งต้องขอรับใบอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยขณะนี้มียุทธศาสตร์ 50 ชนิด ที่จะต้องขออนุญาตนำเข้าจากกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งอาจจะเปลี่ยนแปลงได้ตามประกาศของกระทรวงพาณิชย์ การนำเข้าจะต้องขอใบอนุญาตจากองค์การอาหารและยากระทรวงสาธารณสุขการนำเข้าหรือส่งออกโบราณวัตถุหรือวัตถุของงานศิลปะไม่ว่าจะจดทะเบียนแล้วหรือไม่ก็ตาม จะต้องได้รับอนุญาตจากกรมศิลปากรการนำเข้าอาวุธปืน เครื่องกระสุนปืน วัตถุระเบิด ดอกไม้เพลิง และสิ่งเทียมอาวุธปืน จะต้องได้รับการอนุญาตจากกระทรวงมหาดไทย ส่วนอาวุธชนิดอื่นๆ เช่น เครื่องซ็อตไฟฟ้า จำเป็นที่จะต้องแจ้งก่อนนำเข้า พระราชบัญญัติเครื่องสำอางได้กำหนดให้ผู้นำเข้าเครื่องสำอางควบคุมทำการแจ้งชื่อและที่ตั้งของสำนักงาน สถานที่ผลิตหรือจัดเก็บเครื่องสำอาง รวมทั้งประเภทหรือชนิดของเครื่องสำอาง และส่วนประกอบที่สำคัญ กับกระทรวงสาธารณสุข การนำเข้าสัตว์ป่า พืช ปลาและสัตว์น้ำอื่นๆ ต้อง

ได้รับอนุญาตจากกรมอุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่า และพันธุ์พืช หรือกรมวิชาการเกษตร หรือกรมประมงเป็นกรณีๆ ไป กรมศุลกากรมีหน้าที่ป้องกันการนำเข้า หรือส่งออก หรือส่งผ่านสินค้าต้องห้าม ส่วนสินค้าต้องจำกัด กรมศุลกากรมีหน้าที่ต้องตรวจสอบว่า การนำเข้า หรือส่งออกหรือส่งผ่านแดนได้รับอนุญาตและปฏิบัติตามกฎหมาย ที่บัญญัติไว้ครบถ้วนหรือไม่ สำหรับบัญชีรายชื่อสินค้าต้องห้ามต้องจำกัดสามารถตรวจสอบได้จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการออกใบอนุญาตนำเข้า เช่น กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น

การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการนำเข้าสินค้า เอกสารประกอบตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้านี้มีดังนี้

- บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)
- ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading or Air Waybill)
- ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน (Insurance Premium Invoice)
- ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า ใบรับรองแหล่งสินค้า (Certificate of Origin) กรณีใช้สิทธิลดอัตรา

ระบบพิธีการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Export)

เมื่อสินค้านำเข้าถึงประเทศไทย ผู้นำเข้าต้องยื่นใบขนสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องสำหรับการนำเข้า กับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าที่นำเข้า การส่งมอบสินค้านำเข้าจะได้รับการอนุญาตจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรหลังจากสินค้ามาถึงท่าและได้ชำระภาษีอากรเรียบร้อยแล้ว ผู้นำเข้ามีความรับผิดชอบในการเตรียมสินค้าเพื่อการตรวจสอบ และปล่อยสินค้าออกจากอารักขาของศุลกากรนอกจากนี้ในบางกรณีผู้นำเข้ายังต้องขอใบอนุญาตในการนำเข้าสำหรับสินค้า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนำเข้าประเภทสินค้า สินค้าบางรายการต้องได้รับการอนุญาตให้นำเข้าจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนการ

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการ

ภายใต้ระบบการนำเข้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนที่เกี่ยวข้อง ไม่จำเป็นต้องยื่นเอกสารที่เป็นกระดาษ เนื่องจากข้อมูลทั้งหมดโอนถ่ายแบบอิเล็กทรอนิกส์จากระบบคอมพิวเตอร์ของผู้นำเข้าไปสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรด้วยระบบ VAN หรืออินเทอร์เน็ต โดยทั่วไปขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้านี้มี 4 ขั้นตอนดังนี้

1.การโอนถ่ายและ/หรือ การยื่นข้อมูลใบขนสินค้า : ขั้นตอนแรกของพิธีการนำเข้า คือการสำแดงข้อมูลการนำเข้าและส่งข้อมูลไปยังกรมศุลกากร ให้บริษัทหรือตัวแทนออกของส่งข้อมูลเรือเข้าบัญชีรายการสินค้าและบัญชีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรม

ศุลกากร หากไม่พบข้อผิดพลาด ระบบคอมพิวเตอร์จะตอบกลับไปยังบริษัทตัวแทนนั้นๆ เมื่อสินค้ามาถึงท่าหรือสถานที่นำเข้า ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องส่งข้อมูลใบขนสินค้าไปยังระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

2. การตรวจสอบพิสูจน์การสำแดงข้อมูล : ขั้นตอนที่ 2 คือการตรวจสอบพิสูจน์การสำแดงข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ผู้นำเข้ามายื่น ในขั้นนี้ระบบของกรมฯจะแยกใบขนสินค้าเป็น 2 ประเภทคือ ใบขนฯให้ตรวจ และใบขนฯยกเว้นการตรวจ ผู้นำเข้าสามารถดำเนินการชำระภาษีอากรที่เกี่ยวข้องได้ทันที หากใบขนฯของตนเป็นใบขนฯยกเว้นการตรวจ

3. การชำระภาษีอากรขาเข้า : ขั้นตอนที่ 3 คือการชำระภาษีอากรและการวางประกันที่เกี่ยวข้องในปัจจุบันสามารถชำระได้ 3 วิธี : ชำระที่กรมศุลกากร ชำระผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ และชำระที่ธนาคาร

4. การตรวจและการปล่อยสินค้า : ขั้นตอนสุดท้ายคือการตรวจและปล่อยสินค้าจากอารักขาของศุลกากร ผู้นำเข้ายื่นใบขนฯ กับใบเสร็จรับเงินที่คลังสินค้าเพื่อการปล่อยสินค้า ในขั้นนี้ข้อมูลของสินค้าถูกตรวจสอบความถูกต้อง โดยละเอียดเพื่อระบุว่าสินค้านั้นต้องผ่านการเปิดตรวจหรือยกเว้นการตรวจหากเป็นใบขนฯยกเว้นการตรวจ จะใช้เวลาน้อยมาก หลังจากนั้นสถานะของการปล่อยสินค้าจะส่งผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปทั้งที่ทำเรือและที่ผู้นำเข้าหรือตัวแทน

วิธีการกำหนดราคาศุลกากร

วิธีการกำหนดราคาศุลกากร “ระบบราคาเกดต์ (GATT Valuation)” คำว่า “ราคาศุลกากร” หรือ “ราคา” แห่งของอย่างใดนั้น ในกรณีของนำเข้าหมายถึงราคาของสินค้านำเข้าเพื่อใช้เป็นฐานในการประเมินภาษีอากร ปัจจุบันประเทศไทยใช้ราคาศุลกากรที่เรียกว่า “ระบบราคาเกดต์ (GATT Valuation)” ขององค์การศุลกากรโลก (World Trade Organization: WTO) ในการกำหนดราคาสินค้าขาเข้าสำหรับการคำนวณค่าภาษีอากร อย่างไรก็ดีราคาซื้อขายของที่นำเข้านั้นอยู่ภายใต้เงื่อนไขบางประการเช่น การซื้อขายผู้ซื้อกับผู้ขายต้องไม่มีความสัมพันธ์กัน หรือการชื้อขายนั้นต้องไม่มีเงื่อนไขอย่างอื่นอีก

การกำหนดราคาศุลกากรตามหลักการของเกดต์มี 6 วิธี ดังนี้

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 1 ราคาซื้อขายของที่นำเข้า หมายถึง ราคาซื้อขายที่ผู้ซื้อสินค้าได้ชำระจริงหรือที่จะต้องชำระให้กับผู้ขายในประเทศสำหรับของที่นำเข้า ซึ่งได้มีการปรับราคาหรือได้นำมูลค่าหรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ไปรวมด้วย เช่น ค่าวัสดุเสริม ค่านายหน้า หรือค่าสิทธิ เป็นต้น

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 2 ราคาซื้อขายของที่เหมือนกัน หมายถึง ราคาซื้อขายของที่เหมือนกันทุกอย่าง เช่น ลักษณะทางกายภาพ คุณภาพและชื่อเสียงซึ่งผลิตในประเทศเดียวกันและเป็นผู้ผลิตเดียวกันกับของที่กำลังประเมินราคา

การกำหนดราคาสุทธการตามวิธีที่ 3 ราคาซื้อขายของที่คล้ายกัน หมายถึง ราคาซื้อขายของที่คล้ายกันกับของที่กำลังประเมินราคา เช่น วัสดุ ส่วนประกอบ และลักษณะทางกายภาพต่าง ๆ สามารถทำหน้าที่ได้เหมือนกันต้องผลิตในประเทศเดียวกันและเป็นผู้ผลิตเดียวกันกับของที่กำลังประเมินราคา

การกำหนดราคาสุทธการตามวิธีที่ 4 ราคาหักทอน หมายถึง ราคาที่กำหนดขึ้นโดยใช้ราคาสินค้าที่กำลังจำหน่ายอยู่ในประเทศไทย โดยหักทอนค่าใช้จ่ายบางส่วนออกไป เช่น ค่าขนถ่าย ค่าขนส่ง ค่าประกันภัย ค่าภาษีอากรในประเทศไทย มูลค่าเพิ่มของสินค้าที่เกิดขึ้นจากการประกอบหรือผ่านกระบวนการเพิ่มเติม

การกำหนดราคาสุทธการตามวิธีที่ 5 ราคาคำนวณ หมายถึง ราคาที่กำหนดขึ้นตามต้นทุนการผลิตของสินค้าที่กำลังประเมินราคาบวกกับกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไปที่รวมอยู่ ตามปกติในการขายจากประเทศส่งออก

การกำหนดราคาสุทธการตามวิธีที่ 6 ราคาย้อนกลับ หมายถึง การกำหนดราคาโดยใช้วิธียึดหยุ่นของวิธีใด ๆ ก็ตามจากวิธี 1-5 เพื่อให้สามารถกำหนดราคาสินค้าได้

ขั้นตอนการนำเข้าสินค้าประกอบด้วย

1. การจดทะเบียนพาณิชย์
2. การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและการขอเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร
3. การหาสินค้าที่ต้องการจากประเทศต่างๆ
4. การติดต่อ สั่งซื้อสินค้า
5. การชำระเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร
6. จัดเตรียมเอกสารเพื่อการนำเข้าสินค้า
7. ติดต่อผ่านพิธีการศุลกากร (• การขึ้นทะเบียนระบบ Paperless • พิธีการประเมินอากร • การชำระ ค่าภาษีอากร • พิธีการตรวจปล่อยสินค้า)
8. การส่งมอบสินค้า
9. การกระจายสินค้า หรือการขายสินค้าออกสู่ตลาด

อันดับแรกผู้นำเข้าควรที่จะศึกษา จัดทำแผนธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางของการหาแหล่งผลิตสินค้า (ผู้ขายสินค้า) การผลิต การกระจายสินค้าเข้าสู่ตลาดเป้าหมาย ลำดับถัดมาผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าควรที่จะต้องศึกษา เกี่ยวกับระเบียบพิธีการนำเข้าสินค้าของกรมศุลกากร ที่ว่าด้วยพิกัดอัตราภาษีอากรสำหรับสินค้าที่นำเข้า สินค้าเป็นสินค้าต้องห้ามหรือสินค้าต้องจำกัด (สินค้าควบคุมต้องขออนุญาตนำเข้า) การขนส่งสินค้า สิทธิประโยชน์ตามความตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) การประกันภัยสินค้า การชำระเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

1. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเองหรือผ่าน Service Counter โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าโดยอัตโนมัติ และให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทนส่งเฉพาะข้อมูลใบขนสินค้ามายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

2. เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นในใบขนสินค้าที่ส่งเข้ามา เช่น ชื่อและที่อยู่ผู้นำของเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร ราคา เป็นต้น ถ้าพบว่าข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ส่งมาไม่ถูกต้อง เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

3. เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าที่ส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า พร้อมกับตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาเข้าในขั้นตอนการตรวจสอบพิธีการเป็น 2 ประเภทดังต่อไปนี้ แล้วแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า จะแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

-ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ เครื่องคอมพิวเตอร์จะสั่งการตรวจ หลังจากนั้น ผู้นำเข้าหรือตัวแทนสามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระค่าภาษีอากรและรับการตรวจปล่อยสินค้าได้

-ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของทำที่นำของเข้า

4. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้าตามวรรคแรกในรูปของสื่อคอมพิวเตอร์เป็นเวลา ไม่น้อยกว่า 6 เดือน เพื่อใช้สำหรับการตรวจสอบใบขนสินค้าหลังการตรวจปล่อย โดยให้สามารถจัดพิมพ์เป็นรายงานเมื่อกรมศุลกากรร้องขอ

พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางบก

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสารและปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากร ส่งออกสินค้า ดังนี้

ใบขนสินค้าขาออกและเอกสารอื่นที่ให้มีแทนใบขนสินค้าขาออก
แบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกใช้สำหรับพิธีการศุลกากรดังนี้

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. ในกรณีส่งออกเกสซ์เคมีภัณฑ์ เกสซ์เคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และสินค้าที่ไม่สามารถแยกชนิดและคุณภาพได้โดยง่าย ให้ยื่นเอกสารเพิ่มเติมดังนี้

- ใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet) ซึ่งมีรายละเอียดเพียงพอที่จะใช้พิจารณา พร้อมด้วยกรรมวิธีการผลิต (ถ้ามี) และการนำไปใช้ประโยชน์ของสินค้าให้ผู้ส่งออก หรือผู้รับมอบอำนาจ เป็นผู้ลงนามรับรองในเอกสารดังกล่าว

การส่งข้อมูลเข้าระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

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

2.การยื่นใบขนสินค้าขาออก เมื่อผู้ส่งออกจัดทำใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้ตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้นในการปฏิบัติพิธีการ ถือเป็นการยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรแล้ว

3.วิธีการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก การส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกกระทำได้ 4 ช่องทางดังนี้

- ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง
- ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล
- ผู้ส่งออกให้เคาเตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่งข้อมูล
- ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าขาออกในรูปแบบเอกสาร พร้อมเอกสารประกอบและแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก และชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าเรือที่ส่งออกโดยผู้ส่งออกต้องลงลายมือชื่อไว้ทุกฉบับ ซึ่งประกอบด้วย

1. ใบขนสินค้าขาออกพร้อมฉบับ 1 ฉบับ
2. แบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก
3. สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice)
4. บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี)
5. ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับควบคุมการส่งออก (ถ้ามี)
6. ใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet) (ถ้ามี)

การชำระภาษีอากร

1. ชำระโดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds Transfer : EFT)

2. ชำระที่หน่วยงานบัญชีและอากรของสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากร
การส่งออกสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดน หรือด่านตรวจขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร

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

2. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนฯ ชำระค่าภาษีอากร (กรณีสินค้าต้องชำระภาษีอากร) ที่หน่วยงานบัญชีและอากรของด่านศุลกากร

3.ชำระค่าภาษีแล้วระบบคอมพิวเตอร์จะกำหนดเงื่อนไขการตรวจปล่อย ชื่อเจ้าหน้าที่ผู้มีหน้าที่ตรวจปล่อย

4.กรณียกเว้นการตรวจ (Green Line) ผู้ส่งออกหรือตัวแทนสามารถนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป

5.กรณีสั่งเปิดตรวจ (Red Line) เจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้ากับใบขนสินค้าในระบบคอมพิวเตอร์ ถ้าถูกต้องตามสำแดงจะนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป

6. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนยื่นใบกำกับสินค้าต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ประจำอยู่ ณ ด่านพรมแดนเพื่อตรวจสอบ เจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำด่านพรมแดนจะตรวจสอบจำนวนสินค้าที่ส่งออกว่าถูกต้องตรงตามใบขนสินค้าขาออกในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรหรือไม่ และได้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรว่าด้วยการส่งออกครบถ้วนหรือไม่ เมื่อเห็นว่าถูกต้องก็ให้อนุญาตให้ผ่านด่านพรมแดนไปได้และให้บันทึกการรับบรรจุในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ใบกำกับการขนย้ายสินค้าให้เก็บไว้เพื่อเป็นหลักฐานในการตรวจสอบต่อไป

การผ่านพิธีการส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน

การผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน ณ ด่านพรมแดนหรือจุดผ่านแดนถาวร หรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า ให้ผู้ส่งของออกยื่นใบแจ้งรายละเอียดสินค้าขาออก (กศก.153) พร้อมสำเนา 1 ฉบับ ต่อพนักงานศุลกากร ณ ด่านพรมแดนหรือจุดผ่านแดนถาวรหรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า เพื่อให้พนักงานศุลกากรตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วน ของของที่ส่งออกให้ตรงตามที่สำแดง และบันทึกรับรองการส่งออกเพื่อเป็นหลักฐานให้กับผู้ส่งของออกในการดำเนินการเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่มต่อกรมสรรพากร โดยของที่ส่งออกจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท (ห้าหมื่นบาทถ้วน)

2. ไม่เป็นของที่ต้องเสียภาษีอากร ของต้องห้าม หรือต้องจำกัดในการส่งออกตาม

กฎหมาย

3. ไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กฎหมายศุลกากร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องเว้นแต่ภาษีมูลค่าเพิ่ม

เอกสารพิธีการทางศุลกากรเพื่อนำเข้า

SHIPPING ORDER FORM			
NOT - NEGOTIABLE			
CARRIER:		BILL OF LADING NUMBER:	
DATE:		CONSIGNEE:	
CONSIGNOR (SHIPPER)			
1820-B IRONSTONE DRIVE BURLINGTON, ON L7L 5V3		PO# ORDER#	
SPECIAL INSTRUCTIONS:			
ITEM CODE:		WEIGHT	
DESCRIPTION		QNTY.	
TOTAL		TOTAL	
NUMBER OF PALLETS:		REGULAR CHEP CPC	
DECLARED VALUE \$		TERMS: PREPAID COLLECT	
SIGNATURE		SIGNATURE	
PRINT		PRINT	
SHIPPER: PICK UP DATE		CARRIER: PICK UP DATE	
SIGNATURE		SIGNATURE	
PRINT		PRINT	
THIS IS TO CERTIFY THAT THE ABOVE MATERIALS ARE PROPERLY CLASSIFIED, DESCRIBED, PACKAGED, WEIGHED AND LABELED, AND ARE IN PROPER CONDITION FOR TRANSPORTATION, ACCORDING TO THE APPLICABLE REGULATIONS OF THE DEPARTMENT OF TRANSPORTATION.		CARRIER ACKNOWLEDGES RECEIPT OF PACKAGES, AND THAT THEY ARE PROPERLY DESCRIBED ABOVE AND ARE IN GOOD ORDER EXCEPT AS NOTED	
RECEIVED IN APPARENT GOOD ORDER			
RECEIVER SIGNATURE: _____			
PRINT NAME: _____			
DATE: _____			
RECEIPT OF GOODS AT DESTINATION			

ภาพที่ 2.2 ใบขนสินค้าขาเข้า (Import Entry Declaration) และใบตราส่งสินค้า (B/L)

IWC <i>International Watch Co. / Le Locle, Switzerland</i> <i>Since 1868</i> 292 NORTH LOUDOUN STREET - SUITE 200 WINCHESTER, VA 22091 SALES: (540) 485-0474 • SERVICE: (540) 485-8509	INVOICE <i>Page 1</i> INVOICE NUMBER: 0011579-24 INVOICE DATE: 02/07/2002 ORDER NUMBER: ORDER DATE: SALESPERSON: 0000 CUSTOMER NO: 00-0000100																																																																																		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"> SOLD TO: JAMES SURVEY 1847 WESTOVER AVE PETERSBURG, VA 23060 </td> <td style="width: 50%;"> SHIP TO: JAMES SURVEY 1847 WESTOVER AVE PETERSBURG, VA 23060 </td> </tr> </table>		SOLD TO: JAMES SURVEY 1847 WESTOVER AVE PETERSBURG, VA 23060	SHIP TO: JAMES SURVEY 1847 WESTOVER AVE PETERSBURG, VA 23060																																																																																
SOLD TO: JAMES SURVEY 1847 WESTOVER AVE PETERSBURG, VA 23060	SHIP TO: JAMES SURVEY 1847 WESTOVER AVE PETERSBURG, VA 23060																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">CUSTOMER P.O.</th> <th style="width: 15%;">SHIP VIA FED EX-950</th> <th style="width: 15%;">WAREHOUSE</th> <th style="width: 15%;">F.O.B.</th> <th style="width: 40%;">TERMS PREPAID WITH CREDIT CARD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5"> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <th style="width: 10%;">QUANTITY</th> <th style="width: 10%;">INVOICE NO</th> <th style="width: 10%;">SHIPMENT</th> <th style="width: 15%;">REFERENCE NO.</th> <th style="width: 30%;">DESCRIPTION</th> <th style="width: 10%;">UNIT PRICE</th> <th style="width: 10%;">% DISCOUNT</th> <th style="width: 15%;">AMOUNT</th> </tr> <tr> <td colspan="8"> SS VINTAGE AUTOMATIC W/ BROWN CROCO STRAP SERIAL# 130616 </td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>448.00</td> <td></td> <td>448.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>COMPLETE OVERHAUL OF MOVEMENT</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>0.00</td> <td></td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>POLISHED CASE</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>147.00</td> <td></td> <td>147.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>NEW BROWN CROCO STRAP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>ARCHIVE INFORMATION</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table></td></tr></tbody> </table>		CUSTOMER P.O.	SHIP VIA FED EX-950	WAREHOUSE	F.O.B.	TERMS PREPAID WITH CREDIT CARD	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <th style="width: 10%;">QUANTITY</th> <th style="width: 10%;">INVOICE NO</th> <th style="width: 10%;">SHIPMENT</th> <th style="width: 15%;">REFERENCE NO.</th> <th style="width: 30%;">DESCRIPTION</th> <th style="width: 10%;">UNIT PRICE</th> <th style="width: 10%;">% DISCOUNT</th> <th style="width: 15%;">AMOUNT</th> </tr> <tr> <td colspan="8"> SS VINTAGE AUTOMATIC W/ BROWN CROCO STRAP SERIAL# 130616 </td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>448.00</td> <td></td> <td>448.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>COMPLETE OVERHAUL OF MOVEMENT</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>0.00</td> <td></td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>POLISHED CASE</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>147.00</td> <td></td> <td>147.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>NEW BROWN CROCO STRAP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>ARCHIVE INFORMATION</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					QUANTITY	INVOICE NO	SHIPMENT	REFERENCE NO.	DESCRIPTION	UNIT PRICE	% DISCOUNT	AMOUNT	SS VINTAGE AUTOMATIC W/ BROWN CROCO STRAP SERIAL# 130616								1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	448.00		448.00					COMPLETE OVERHAUL OF MOVEMENT				1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	0.00		0.00					POLISHED CASE				1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	147.00		147.00					NEW BROWN CROCO STRAP								ARCHIVE INFORMATION			
CUSTOMER P.O.	SHIP VIA FED EX-950	WAREHOUSE	F.O.B.	TERMS PREPAID WITH CREDIT CARD																																																																															
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <th style="width: 10%;">QUANTITY</th> <th style="width: 10%;">INVOICE NO</th> <th style="width: 10%;">SHIPMENT</th> <th style="width: 15%;">REFERENCE NO.</th> <th style="width: 30%;">DESCRIPTION</th> <th style="width: 10%;">UNIT PRICE</th> <th style="width: 10%;">% DISCOUNT</th> <th style="width: 15%;">AMOUNT</th> </tr> <tr> <td colspan="8"> SS VINTAGE AUTOMATIC W/ BROWN CROCO STRAP SERIAL# 130616 </td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>448.00</td> <td></td> <td>448.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>COMPLETE OVERHAUL OF MOVEMENT</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>0.00</td> <td></td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>POLISHED CASE</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>2000</td> <td>IWC SERVICE LABOR</td> <td>147.00</td> <td></td> <td>147.00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>NEW BROWN CROCO STRAP</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>ARCHIVE INFORMATION</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>					QUANTITY	INVOICE NO	SHIPMENT	REFERENCE NO.	DESCRIPTION	UNIT PRICE	% DISCOUNT	AMOUNT	SS VINTAGE AUTOMATIC W/ BROWN CROCO STRAP SERIAL# 130616								1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	448.00		448.00					COMPLETE OVERHAUL OF MOVEMENT				1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	0.00		0.00					POLISHED CASE				1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	147.00		147.00					NEW BROWN CROCO STRAP								ARCHIVE INFORMATION										
QUANTITY	INVOICE NO	SHIPMENT	REFERENCE NO.	DESCRIPTION	UNIT PRICE	% DISCOUNT	AMOUNT																																																																												
SS VINTAGE AUTOMATIC W/ BROWN CROCO STRAP SERIAL# 130616																																																																																			
1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	448.00		448.00																																																																												
				COMPLETE OVERHAUL OF MOVEMENT																																																																															
1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	0.00		0.00																																																																												
				POLISHED CASE																																																																															
1	0	1	2000	IWC SERVICE LABOR	147.00		147.00																																																																												
				NEW BROWN CROCO STRAP																																																																															
				ARCHIVE INFORMATION																																																																															

| | | | | |--|---|--| | TERMS

FOR WINCHESTER, VIRGINIA
PREPAID WITH CREDIT CARD

PROXIMATE OF INVOICE | PLEASE REMIT THIS AMOUNT TO:
IWC
P.O. BOX 1007
WINCHESTER, VA 22094 | Net Invoice 595.00
Shipping/Insurance 25.00
Sales Tax 0.00
Invoice Total 620.00 | |--|---|--| | |

Packing List/Invoice									
Sold to: Wayne Engineering Olson Street Canton, ME 04523					Shipped to: Wayne Engineering Olson Street Canton, ME 04523				
Order: Z14634 Date: 5/23 Page: 1 of 1			P.O.: KMJ-4930 Rel No.: F.O.B.: West Springfield			Order Date: 5/23 Date Wanted: 5/24 Date Shipped: 5/23			
Terms: 1% 10 Net 30			Shipped via: UPS						
Salesperson: RT		Taken by: LLS		Picked by: JPM		Line Items: 9		Packages: 2	
Line	Part number	Description	Qty. ordered	Qty. shipped	Back ordered	Price	U M	Ext.	Packed in master carton
1	MZ2063214	6-32 x 1/4 1nd Hex Hd m/s Z	100	100		4.66	C	4.66	2
2	MZ2063212	6-32 x 1/2 1nd Hex Hd m/s Z	200	200		4.21	C	8.42	2
3	MZ206321	6-32 x 1 1nd Hex Hd m/s Z	100	100		6.49	C	6.49	1
4	MZ2083212	8-32 x 1/2 1nd Hex Hd m/s Z	100	100		4.81	C	4.81	2
5	MZ2083234	8-32 x 3/4 1nd Hex Hd m/s Z	300	300		5.47	C	16.41	1
6	MZ208321	8-32 x 1 1nd Hex Hd m/s Z	200	200		6.06	C	12.12	1
7	MZ20103212	10-32 x 1/2 1nd Hex Hd m/s Z	200	200		6.10	C	12.20	1
8	MZ20103234	10-32 x 3/4 1nd Hex Hd m/s Z	100	100		6.34	C	6.34	2
9	MZ2010321	10-32 x 1 1nd Hex Hd m/s Z	100	100		7.26	C	7.26	2
Deduct \$8.88 if paid by 6/3						Sub Total		78.71	
						Tax		4.73	
						Freight & Man.		4.28	
						Total		87.72	

ภาพที่ 2.4 บัญชีราคาสินค้า (Invoice) และบัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)

Documentary, Credit, 1983 Revision, ICC Publication No.400 ผู้ส่งออกควรจะศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับประเพณีและพิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบฉบับแก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2526 เอกสารฉบับที่ 400 ของสภาหอการค้านานาชาติ ซึ่งเริ่มใช้เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2527 แทนฉบับที่ 200 พ.ศ. 2517 ประเพณีและพิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตฉบับดังกล่าวนี้ เป็นหัวใจสำคัญของการค้าระหว่างประเทศที่ใช้ L/C ซึ่งธนาคารต่าง ๆ ทั่วโลกมากกว่า 175 ประเทศยึดถือเป็นหลักปฏิบัติ ถึงแม้ว่าผู้ส่งออกไม่สามารถจะส่งสินค้าได้ตาม L/C และไม่สามารถเบิกเงินได้แต่ L/C ที่เปิดไปแล้ว ก็ทำให้มีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เกิดขึ้น ก่อนที่จะมีการเปิด L/C ผู้นำเข้าจึงควรปฏิบัติ

1. ได้ตรวจสอบแล้วว่าเงื่อนไขต่าง ๆ ที่สั่งให้ธนาคารระบุไว้ใน L/C นั้น ตรงตามข้อตกลงและผู้ขายสามารถปฏิบัติได้หรือไม่ เพราะถ้าต้องการมีการเปลี่ยนแปลงในภายหลังจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

2. เอกสารต่าง ๆ ที่ต้องการประกอบการนำเข้านั้น ได้ระบุลงไปในคำสั่งเปิดครบถ้วนหรือไม่

3. ถ้าไม่แน่ใจว่า ผู้ส่งออกจะส่งสินค้าตามคุณภาพที่ตกลง จะต้องระบุให้มีการตรวจสอบคุณภาพโดยบุคคลที่สาม และมีใบรับรองการตรวจสอบสินค้ากำกับด้วย

4. เงื่อนไขการชำระเงินที่ผู้ขายเสนอนั้น ผู้ขายบวกดอกเบี้ยสูงเกินไปหรือไม่ และได้คิดถึงความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนหรือยัง

สินเชื่อเพื่อการนำเข้า ผู้นำเข้าสามารถหาแหล่งเงินทุนได้จาก ธนาคารพาณิชย์ในประเทศของผู้ส่งสินค้าเข้า ให้บริการในรูปของ Letter of Credit (L/C) และ Trust Receipt ผู้ขายปัจจัยการผลิตในประเทศ (Supplier) และธนาคารพาณิชย์ในประเทศ (Foreign Bank) หรือสถาบันการเงินในประเทศ โดยมีเงื่อนไขให้ธนาคารพาณิชย์ในประเทศของผู้ซื้อเป็นผู้รับรองค้ำประกัน การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมีขั้นตอนการนำเข้าสินค้านี้

1. ผู้ซื้อในประเทศและผู้ขายที่อยู่ต่างประเทศติดต่อกันเพื่อทราบราคาสินค้า เงื่อนไขการไปยังผู้ขายอีกต่อหนึ่ง

2. เมื่อผู้ขายได้รับ L/C แล้ว ก็จะดำเนินการส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ โดยไปติดต่อเรื่องการขนส่ง เช่น จอระวางเรือหรือเครื่องบิน ดำเนินการเรื่องการประกันภัย พิธีการศุลกากร และอื่นๆ ตามที่ระบุไว้ในข้อตกลง

3. หลังจากผู้ขายดำเนินการเสร็จแล้ว ก็จะนำเอกสารต่าง ๆ มาขอขึ้นเงินจากธนาคารในประเทศของผู้ขาย

4. ธนาคารต่างประเทศรับเอกสารและชำระเงินให้ผู้ขาย ต่อจากนั้นก็ส่ง

5. ผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าในธนาคาร แล้วรับเอกสารต่าง ๆ ไว้เป็นหลักฐานสินเชื่อ ที่ให้บริการแก่สินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ คือเงินกู้ที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินให้แก่ ผู้นำ

เข้าเพื่อให้ผู้นำเข้าได้นำสินค้าเข้าโดยไม่ต้องมีเงินสดค่าสินค้าทั้งจำนวน สินเชื่อเพื่อการนำเข้าที่สำคัญ ได้แก่

1. สินเชื่อโดยใช้เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit)
2. สินเชื่อโดยทรัสรีซีพท์ (Trust Receipt)
3. แฟคตอริง (Factoring)
4. ประเภทและผู้ให้บริการสินเชื่อการนำเข้า

ประเภทสินเชื่อ	ผู้ให้บริการ	ลักษณะการให้ความช่วยเหลือ
วงเงิน L/C	ธนาคารพาณิชย์	ให้วงเงินเพื่อเปิด L/C ส่งซื้อสินค้า
วงเงิน T/R	ธนาคารพาณิชย์	รับของไปก่อนการชำระเงินค่าสินค้า
วงเงินค้ำประกัน	ธนาคารพาณิชย์	ให้วงเงินเพื่อใช้ค้ำประกันค่าภาษีอากร
วงเงินเบิกเกินวงเงิน (O/D)	ธนาคารพาณิชย์	ให้วงเงินเพื่อใช้ชำระค่าภาษีอากร
การเช่าซื้อ Leasing	สถาบันการเงิน	ให้วงเงินเช่าซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศในรูปของการเช่าซื้อ
การรับซื้อหนี้การค้า ภายในประเทศ Factoring (Domestic)	สถาบันการเงินผู้ทำธุรกิจการรับซื้อหนี้การค้า	รับซื้อหนี้การค้าภายในประเทศที่เกิดจากการขายสินค้านำเข้า ซึ่งมีเงื่อนไขการชำระเงินโดยการแลกเปลี่ยนหนี้การค้าเป็นเงินสด

วัตถุประสงค์ใหญ่ของเอกสารเพื่อการส่งออก เพียงจัดให้มีรายละเอียดที่สมบูรณ์ของสินค้าเพื่อการผ่านขั้นตอนศุลกากรได้ถูกต้องรวดเร็ว นอกจากนั้นเอกสารยังทำหน้าที่ในการขนส่ง การชำระเงิน และพิธีการทางเครดิต การประกันภัย และการเรียกร้องค่าเสียหายของสินค้าอีกด้วยในครั้งนี้จะแนะนำถึงเอกสารซึ่งใช้กับการขนส่งทางทะเล ที่ผู้ส่งออกควรทราบตามลำดับดังนี้

1.BILL OF EXCHANGE(ตั๋วและเงินหรือตราฟัท)เป็นตราสารที่ผู้รับประโยชน์ (ผู้ส่งออก) เป็นผู้ส่งขายตัวแลกเงินคือตราสารที่เปลี่ยนมือได้ชนิดหนึ่ง มีคำสั่งเป็นลายลักษณ์อักษรโดยปราศจากเงื่อนไข ออกโดยบุคคลหนึ่งเรียกว่าผู้สั่งจ่าย (DRAWEE) จ่ายเงินให้บุคคลที่สามเมื่อครบกำหนดเวลาเป็นจำนวนเงินที่แน่นอน หรือจ่ายตามคำสั่งของบุคคลที่สามนั้น

2.EXPORTLICENCE(ใบขออนุญาตส่งออก)ตามปกติแล้วสินค้าที่ต้องขอใบอนุญาตส่งออกมักจะเป็นสินค้าจำพวกวัตถุดิบเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่มีการขาดแคลน สินค้าที่ใช้ทางการทหาร หรือในบางครั้งการกำหนดให้มีการขอใบอนุญาตส่งออกถ้าเป็นผลมาจากนโยบายการเมืองระหว่างประเทศ เช่น การลงโทษทางเศรษฐกิจต่อประเทศใดประเทศหนึ่ง เป็นต้น

3.CERTIFICATEOFORIGIN (C/O) (ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า)
วัตถุประสงค์หลักของเอกสารนี้คือ การเรียกร้องสิทธิพิเศษทางภาษีสินค้าในประเทศที่นำเข้า

หมายถึงการส่งออกสินค้าจากประเทศกำลังพัฒนา รวมทั้งประเทศไทย ไปยังประเทศที่ให้สิทธิพิเศษทางศุลกากรหรือเรียกว่า จี.เอส.พี (GSP) นั้น เอกสารนี้ จะเป็นเครื่องแสดงถึงแหล่งกำเนิดสินค้าของประเทศผู้ส่งออกเพื่อให้ประเทศนำเข้ายอมรับและให้สิทธิพิเศษดังกล่าว นอกจากนี้ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้านี้จะใช้สำหรับการพิสูจน์ด้วยว่าสินค้านั้น ไม่ขัดต่อกฎเกณฑ์การนำเข้าของประเทศนั้นๆ ด้วยฉะนั้นการออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าหรือ c/o จะสามารถกระทำได้ 2 ลักษณะคือ

- การรับรองเพื่อใช้สิทธิพิเศษทางศุลกากรจะต้องรับรองโดยส่วนราชการผู้รับผิดชอบในเอกสารนี้คือกรมการค้าต่างประเทศกระทรวงพาณิชย์
- การรับรองเพื่อการค้าขายทั่วไปหรือเมื่อลูกค้าต้องการ สามารถออกใบรับรองได้โดยสภาพการค้าเพื่อรับรองต้นกำเนิดของสินค้านั้น

4.CERTIFICATE OF VALUE(ใบรับรองมูลค่าสินค้า)

บางครั้งมูลค่าสินค้าที่แสดงในใบกำกับสินค้า (INVOICE) อาจต้องได้รับการยืนยันโดยใบรับรองมูลค่าสินค้า ซึ่งต้องมีลายเซ็นของผู้ส่งออกกำกับอยู่ด้วย โดยระบุความจริงทางราคาอย่างชัดเจนหรือไม่ทำให้เข้าใจเป็นอย่างอื่น ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายได้เลยในเรื่องราคาซื้อซึ่งการระบุเช่นนี้จะปรากฏใน Consular Invoice เช่นเดียวกัน

5.CERTIFICATE OF WEIGHT(ใบรับรองน้ำหนักของสินค้า)

เป็นเอกสารแสดงน้ำหนักของสินค้าทั้งจำนวน อาจจะออกโดยบริษัทหรือ สำนักงานตรวจสอบมาตรฐานสินค้าหรือส่วนราชการ ใบรับรองนี้อาจระบุโดยผู้ส่งออกได้ เว้นแต่เลตเตอร์ออฟเครดิตจะระบุเป็นอย่างอื่นใบรับรองแสดงน้ำหนักของสินค้า ต้องรับรองน้ำหนักของสินค้าตามที่ระบุในใบกำกับสินค้าและจะต้องไม่ขัดกับเอกสารอื่น ๆ ตามที่เลตเตอร์ออฟเครดิตระบุไว้

6. CERTIFICATE OF INSPECTION (ใบรับรองการตรวจสอบ) ผู้ซื้อบางรายต้องการใบรับรองการตรวจสอบ เพื่อแน่ใจว่าสินค้าที่สั่งซื้อนั้นเป็นไปตามมาตรฐานผู้ส่งออกต้องจัดการเรื่องเหล่านี้ให้ลูกค้าของตนเอง

7.CERTIFICATE OF HEALTHหนังสือรับรองคุณภาพและอนามัย การส่งออกสินค้าประเภทอาหารและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรประเทศผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่จะมีข้อกำหนดที่เข้มงวดเกี่ยวกับสิ่งปนเปื้อนทั้งทางเคมีและทางจุลชีวะตลอดจนซากสัตว์สิ่งสกปรกและสารพิษต่างๆ ทั้งนี้จะมีการตรวจวิเคราะห์อยู่เป็นประจำ สินค้าซึ่งมีการปริมาณสิ่งเจือปนดังกล่าวสูงกว่ากำหนดอาจถูกกักหรือห้ามเข้า ดังนั้น การส่งออกสินค้าอาหารและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรจึงต้องมีหนังสือคุณภาพและอนามัยแสดงให้ทราบถึงความปลอดภัยในการบริโภคไปด้วย จึงจะอนุญาตให้นำเข้าการส่งออกสินค้าของไทยที่ต้องมีใบรับรองคุณภาพ จึงมีหน่วยงานของรัฐที่ให้บริการตรวจสอบ

คุณภาพหลายหน่วยงานด้วยกัน อาทิกรมวิทยาการวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข เป็นหน่วยงานที่การตรวจสอบคุณภาพและออกหนังสือรับรองให้แก่ผู้ส่งออกมานานและเป็นที่รู้จักทั่วไป การขอรับรองหนังสือรับรองประเภทต่าง ๆ ต้องยื่นคำร้องแจ้งความจำนงค์ขอรับหนังสือรับรองคุณภาพอาหาร เพื่อส่งไปยังประเทศผู้ซื้อใดพร้อมส่งตัวอย่างสินค้าที่ผลิตเพื่อวิเคราะห์ด้วย เจ้าหน้าที่จะพิจารณาตามมาตรฐานของประเทศที่ส่งไปก่อนที่จะออกหนังสือรับรองให้เช่นตัวอย่างต่อไปนี้

- ใบรับรองคุณภาพมาตรฐานอาหาร:AnalysisandHealthCertificate
- ใบรับรองปริมาณสารปรอท:MercuryCertificate
- ใบรับรองอาหารสดแช่แข็งส่งไปยังประเทศฝรั่งเศส:HealthCertificateModelI
- ใบรับรองอาหารกระป๋องส่งออกไปยังประเทศฝรั่งเศส:HealthCertificateModelII
- ใบรับรองคุณภาพอาหารแห้งและอื่นๆ:HealthCertificateModelII

กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นอีกหน่วยงานหนึ่งของทางราชการที่สามารถให้การรับรองคุณภาพอาหารและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร มีวัตถุประสงค์ให้บริการวิเคราะห์ ตรวจสอบและออกใบรับรองคุณภาพอาหารและผลิตภัณฑ์เกษตร , เพื่อการส่งออกให้ได้มาตรฐานและคุณภาพตรงตามมาตรฐานของนานาประเทศ และเพื่อลดปัญหาการเกษตรของไทยอีกด้วย ผู้ผลิตหรือ ผู้ส่งออก สินค้าในกลุ่มอาหารและผลิตภัณฑ์ควรศึกษาข้อมูลได้ที่ กองเกษตรเคมี กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ตัวอย่างเอกสาร“หนังสือรับรองคุณภาพอาหาร”ที่ออกให้หน่วยงานที่กล่าวมานี้

- ใบรับรองการตรวจสอบอาหารปนเปื้อน:SANITARYCERTIFICATE
- ใบรับรองผลการวิเคราะห์ทางเคมี:MYCOTOXINCERTIFICATE
- ใบรับรองการวิเคราะห์ปริมาณสารพิษ:ANALYSISCERTIFICATE
- ใบรับรองการตรวจปริมาณโลหะหนัก:HEAVYCERTIFICATE

ในปัจจุบันประเทศไทยมีหน่วยงานที่เกี่ยวกับการออกใบรับรองคุณภาพของสินค้าอยู่หลายหน่วยงานด้วยกัน ควรจะพิจารณาความเหมาะสมล่วงหน้าจะเป็นวิธีที่ดีที่สุดสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีดังนี้

- กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์กระทรวงสาธารณสุข
- กองเกษตรเคมีกรมวิชาการเกษตรกระทรวงการเกษตรและสหกรณ์
- กรมวิทยาศาสตร์การบริการกระทรวงอุตสาหกรรม
- มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะวิทยาศาสตร์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

-สถาบันคั่นคว้าและวิจัยผลิตภัณฑ์อาหารของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

- สภาวิจัยฯ

8. OCEAN BILL OF LADING (B/L) (ใบตราส่งสินค้าทางทะเล)

เป็นเอกสารสำคัญที่สุด เมื่อมีการส่งสินค้าทางทะเล Bill of Lading เป็นใบรับรอง มอบสินค้าของ บริษัทเรือที่ทำการส่งออก (ซึ่งจะอธิบายรายละเอียดต่อไป) ใบตราส่งสินค้าทางทะเล เป็นเอกสาร แสดงสิทธิในสินค้า และเป็นหลักฐานสัญญาของบริษัทเรือที่จะขนส่งสินค้าทางเรือ ของประเทศ ส่งออกไปยังท่าเรือปลายทาง ใบตราส่งสินค้ามีหลายชนิดดังนี้ คือ

9. CLEAN B/L คือใบตราส่งสินค้าที่บริษัทเรือไม่ได้บันทึกแจ้งข้อบกพร่องของ สินค้า / หรือ การบรรจุหีบห่อ

10. NON-NEGOTIABLE OR STRAIGHT B/L เป็นใบตราส่งสินค้าที่ยินยอมให้มีการส่งมอบให้แก่ผู้รับสินค้า (CONSIGNER) ที่ระบุไว้เท่านั้น จะโอนให้ผู้อื่นมารับไม่ได้

11. ORDER B/L ใบตราส่งสินค้าที่ออก โดยมีการส่งมอบสินค้าตามคำสั่ง (ORDER) ปกติตามคำสั่งของผู้ส่งสินค้าหรืออาจเป็นลอย ๆ ซึ่งต้องมีการสลักหลังโดยผู้ส่งสินค้า เพื่อเป็นการโอนสิทธิในสินค้าให้กับผู้ทรง (HOLDER) หรือผู้ที่ได้รับการโอนสิทธิให้ โดยจะแจ้ง การสลักหลังใบตราส่งสินค้ามาถึงแล้วเท่านั้น

12. ORDER “NOTIFY” B/L เหมือนกับใบตราส่งสินค้าชนิด “ ORDER” เพียงแต่ เพิ่มข้อความในใบตราส่งสินค้า ว่าเมื่อสินค้าถึงเมืองท่าปลายทางแล้ว ตัวแทนบริษัทเรือที่มีเมืองท่า ปลายทาง จะแจ้งให้กับผู้รับสินค้าทราบการแจ้งนี้ไม่ถือเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ ในสินค้านั้นให้กับ ผู้รับแจ้ง เพียงเป็นเรื่องแจ้งให้ทราบว่าสินค้ามาถึงแล้วเท่านั้นเป็นตราสารแสดงสิทธิของผู้ทรงและ เปลี่ยนมือได้ (NEGOTIABLE INSTRUMENT) คือเป็นเอกสารแสดงสิทธิในสินค้าและโอนสิทธิต่อ ๆ กันได้ BILL OF LADING นี้ยังแบ่งออกเป็น

13. “ THROUGH” BILL OF LANDING เป็นใบตราส่งออกในกรณีที่มีการขนส่ง ทั้งทางบกและทางทะเล ซึ่งระบุงการขนส่งไว้ตลอดทาง ปกติผู้รับขนส่งคนแรกจะเป็นผู้ออกใบตรา ส่งชนิดนี้

14. “RECEIVED FOR SHIPMENT” BILL OF LANDING เป็นใบตราส่งสินค้า ชนิดที่มีลักษณะเป็นเพียงสัญญาแสดงว่าได้รับการสินค้าไว้เพื่อจะทำการขนส่ง แต่ยังไม่เป็นที่ แน่นอนว่าสินค้าได้ขึ้นเรือลำที่ระบุไว้เป็นการเรียบร้อยแล้ว

15. “SHIPPED ON BOARD ” BILL OF LADING เป็นใบตราส่งซึ่งแสดงว่า สินค้าได้ขึ้นเรือระหว่างเรือเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

16. “CHARTER PARTY ” BILL OF LADING เป็นใบตราส่งที่ผู้รับขนได้เช่าเรือของผู้อื่นมารับทำการขนส่งสินค้าซึ่งระบุเงื่อนไขให้สัญญาขนส่งติดแยกจากใบตราส่งชนิดอื่น

17. THE COMMERCIAL INVOICE (ใบกำกับสินค้าหรือบัญชีราคาสินค้า) มีสาระสำคัญในใบกำกับสินค้า ควรตรวจสอบให้ถูกต้อง มีที่น่าสนใจอีกคือสินค้าในใบกำกับสินค้าจะต้องไม่แสดงว่าเป็น “สินค้าที่ใช้แล้ว” (USED) “ สินค้าที่เปลี่ยนแปลงแก้ไขใหม่ ” (REBUILT) หรือ “ สินค้าที่เปลี่ยนมือ ” (SECONDHAND) เว้นแต่เลตเตอร์ออฟเครดิตจะอนุญาตไว้ โดยเฉพาะใบกำกับสินค้าจะต้องมีการประทับตรารับรองอย่างถูกต้องตามกฎหมายโดยสถานทูต หรือ กองศุลกากรที่เกี่ยวข้อง ถ้าเลตเตอร์ออฟเครดิตระบุไว้ เครื่องหมายและตัวเลขบนหีบห่อ (SHIPPED MARKS & NUMBERS) ในใบกำกับสินค้าจะเหมือนกับใบตราส่ง (BILL OF LADING) และ / หรือ เหมือนกับเอกสารการส่งสินค้าอื่น ๆ และ / หรือ เหมือนกับเครื่องหมายหีบห่อ และตัวเลขที่กำหนดไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต ใบกำกับสินค้า จะต้องไม่รวมค่าใช้จ่ายพิเศษอื่น ๆ เช่น ค่านายหน้า (COMMISSION) ค่าเก็บรักษาสินค้า (STORE CHARGES) ค่าโทรเลข (CABLE CHARGES) ค่าธรรมเนียม ในการส่งสินค้าล่าช้ากว่าที่กำหนด (DEMURRAGE) เป็นต้น เว้นแต่เลตเตอร์ออฟเครดิตที่จะกำหนด ถ้ายังไม่มีการยื่นใบกำกับสินค้าชนิดชั่วคราว (PROVISIONAL INVOICE) ธนาคารจะไม่รับใบกำกับสินค้าชนิดชั่วคราวยกเว้นแต่เลตเตอร์ออฟเครดิตที่กำหนดไว้ ถ้าเลตเตอร์ออฟเครดิตอนุญาตให้มีการส่งสินค้าเป็นบางส่วน มูลค่าของสินค้าในกำกับสินค้าจะต้องได้สัดส่วนกับจำนวนสินค้าที่แบ่งส่งนั้น

18. CUSTOMS INVOICE (ใบกำกับสินค้าของศุลกากร)

ในทางประเทศจะกำหนดให้ใช้ใน CUSTOMS INVOICE โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศในเครือจักรภพอังกฤษ และ ประเทศในแอฟริกาบางประเทศลักษณะของใบ CUSTOMER INVOICE คือ ใบกำกับสินค้า (OFFICIAL INVOICE) ที่จะต้องเตรียมเป็นฟอร์มพิเศษ ออกโดยผู้มีอำนาจทางศุลกากรระบุราคาสินค้าทางศุลกากรเพื่อสะดวกในการคำนวณภาษีปกครองการค้าสินค้านำเข้า แต่ละชนิดจะแยกราคาสินค้าระหว่างเรือและค่าเบี่ยประกันออกจากกัน ตัวอย่างประเทศที่ใช้ในใบกำกับสินค้าของศุลกากร หรือ CUSTOMER INVOICE นี้ ได้แก่ แคนาดา, ฟิจิ, ซามัว, แชนเนล , กานา ไนจีเรีย และ อิสราเอลสำหรับ CANADA CUSTOMER INVOICE นั้นกรมศุลกากรแคนาดาได้มีการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดและแบบฟอร์มแบบใหม่โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2528 เป็นต้นมา กรมศุลกากรแคนาดาได้แจ้งรายละเอียดในการกรอกแบบฟอร์มใหม่นี้สรุปสาระสำคัญดังนี้

- การส่งสินค้าไปยังแคนาดา เพื่อการค้าทั้งหมดหากมีมูลค่าเท่ากัน หรือสูงกว่า 800 เหรียญแคนาดา (เดิมกำหนด 500 เหรียญแคนาดา) แล้วจะต้องส่งเอกสาร CANADA CUSTOMER INVOICE ซึ่งระบุรายละเอียดตามแบบที่กรมศุลกากรกำหนดไว้

- CUSTOMER INVOICE ของแคนาดาอาจจัดเตรียมได้ทั้งผู้ส่งออก หรือผู้นำเข้า หรือตัวแทนจำหน่าย

- รายละเอียดในใบ CUSTOMER INVOICE จะต้องระบุชื่อผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า แยกรายละเอียดของราคาสินค้าออกจากค่าขนส่งค่าบรรจุหีบห่อ เพื่อส่งออกให้ชัดเจน โดยปกติการใช้ CANADA CUSTOMER INVOICE

19. CONSULAR INVOICE (ใบกำกับสินค้าของกงสุล)

กฎเกณฑ์การนำเข้าของบางประเทศ กำหนดไว้จะต้องมีใบกำกับสินค้า ซึ่งรับรองโดยสถานทูตของคนที่ตั้งอยู่ในประเทศของผู้ขาย เพื่อรับรองราคา ดังนั้น จึงขอให้สถานทูตกงสุลเป็นผู้ออกใบกำกับราคา ซึ่งต้องเสียค่าธรรมเนียม ให้สถานกงสุลตามระเบียบนั้น สารสำคัญที่ควรเป็นข้อสังเกตในแบบฟอร์มนี้ได้แก่

-แบบฟอร์มใบกำกับราคาสินค้าที่ออกสถานกงสุลต้องได้รับการประทับตรา

ทางราชการ และลงนาม โดยสถานกงสุลของประเทศที่นำเข้า เว้นแต่เลตเตอร์ออฟเครดิตจะอนุญาตให้ใบกำกับราคาสินค้านั้นๆ ออกโดยสถานกงสุลของประเทศพันธมิตรอื่นๆ

-จะต้องกรอกข้อความที่ต้องการลงในช่องว่างที่กำหนดให้สมบูรณ์ ในบางประเทศจะคิดค่าปรับสำหรับการละเว้นการเติมข้อความในแบบฟอร์มนั้นด้วย

-ต้องไม่มีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อความใน CONSULAR FORMS ถ้าจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงจะต้องมีหนังสือของสถานกงสุลนั้นกำกับ หากไม่มีหนังสือกำกับ บางประเทศอาจคิดว่าปรับได้ตัวอย่างประเทศที่ใช้ใบกำกับสินค้าของกงสุล เช่น ประเทศโบลิเวีย ซึ่งจะเรียกว่า OFFICIAL COMERCIAL INVOICE นอกจากนี้มี 4 ประเทศที่ใช้และต้องแปลเป็นภาษาสเปน ได้แก่ สาธารณรัฐโดมินิกัน ฮอนดูรัส , ปารากวัย และ ปานามา (ซึ่งใช้ทั้งภาษาอังกฤษและสเปน) โดยปกติจะใช้สำเนา 3-5 ฉบับ 20. F.T. 1 (Foreign Transaction) แบบธุรกิจต่างประเทศ ธ.ด. 1 ธ.ด. 1 คือแบบพิมพ์ของธนาคารแห่งประเทศไทย ตาม พรบ. ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน พ.ศ. 2485 เป็นรายงานการส่งออก ๖ ใช้สำหรับการส่งออกที่มีมูลค่าครั้งละเกินกว่า 500,000 บาท) ซึ่งผู้ส่งออกเป็นผู้ยื่นประกอบใบขนสินค้าขาออกโดยจัดทำประกันการขนส่งทุกประเภททางเรือ ทางอากาศ ทางบก และประกันการส่งออกและนำเข้าสินค้าทุกประเภท (Marine & Cargo Insurance) ลดความเสี่ยงภัยจากการขนส่ง ธุรกิจดำเนินต่อเนื่อง คุ่มค่า พร้อมบริการเต็มรูปแบบทั้งการขนส่งทางบก ทางเรือ และทางอากาศ ดูแลทุกขั้นตอนตลอดการขนส่งด้วยประกันการขนส่ง และประกันการส่งออกจาก Siam Advice Firm ที่สามารถออกแบบและสร้างกรมธรรม์ให้เหมาะสมกับทุกการส่งออก ทุกสินค้า ประกันการขนส่ง ประกันการส่งออกและนำเข้าสินค้าทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็น สินค้าเกษตร สินค้าสำเร็จรูป วัตถุดิบ เครื่องจักร สินค้าอุปโภคบริโภค อาหารสำเร็จรูป เสื้อผ้า เครื่องสำอาง สินค้าการแพทย์ และอื่นๆสำหรับการขนส่งทางน้ำ ทางบก ทางอากาศ โดยการใช้เรือ รถบรรทุกขนส่ง

รถยนต์ รถไฟ และเครื่องบิน ในการขนส่งสินค้าไปยังปลายทางครอบคลุมและชดเชยค่าเสียหายจากภัยที่สามารถเกิดขึ้นได้ระหว่างขนส่ง เพื่อให้ธุรกิจจำกัดความเสี่ยงและไม่เสียหาย

ทำไมต้องมีการประกันการขนส่ง ประกันการส่งออก (Marine & Cargo Insurance)

1. เพราะสินค้ามีความเสี่ยงต่อความเสียหายและสูญเสียบรรยากาศได้ในกรณีที่เกิดเหตุที่คาดไม่ถึงสำหรับทุกๆ การขนส่งสินค้า

2. เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจและคู่ค้าซึ่งทำให้เกิดความมั่นใจในการรวม

3. ลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจและลดความเสี่ยงภัยของสินค้าหรือทรัพย์สินในระหว่างการขนส่งรายละเอียดประกันการขนส่งประกันการส่งออก

การส่งออกสินค้าจากประเทศไทยหรือการนำเข้าสินค้าสู่ประเทศไทยนี้ล้วนแต่เป็นเรื่องที่จำเป็นและสำคัญและเศรษฐกิจของประเทศไทยยังต้องพึ่งการเติบโตจากการส่งออกเป็นอัตราส่วนที่เยอะการที่ต้องมีการส่งออกสินค้าไปยังประเทศต่างๆ มากขึ้นนั้น การขนส่งทางเรือ ทางรถยนต์ หรือแม้แต่ทางเครื่องบินนั้น เป็นสิ่งที่จำเป็นเป็นอย่างมาก แต่ทุกๆ การขนส่ง ย่อมต้องมีความเป็นไปได้ถึงความเสียหายต่างๆ ของสินค้านั้นระหว่างขนส่งตั้งแต่โรงงาน โกดัง ไปจนถึงปลายทางสินค้านั้นเพื่อคุ้มครองและปกป้องสินค้าที่ต้องส่งออกไปยังต่างประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศนั้นให้ปลอดภัย การทำประกันภัยการขนส่งจึงเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้เกิดผลดีกับธุรกิจมากที่สุด สามารถทำประกันการขนส่ง ได้ 2 รูปแบบ

-แบบจำกัดเวลา (Time Policy): ซึ่งกรมธรรม์จะคุ้มครองตามระยะเวลาที่กำหนด

-แบบขนส่งเฉพาะเที่ยว (Voyage Policy) คุ้มครองตามรอบที่ส่ง ความคุ้มครองสิ้นสุดเมื่อถึงจุดหมาย

1. การส่งแบบภ.พ.30 และภ.พ.72 ให้ฝ่ายกรรมวิธี สำนักงานภาษีสรรพากรพื้นที่ หรืองานกรรมวิธี ฝ่ายกรรมวิธี สำนักงานสรรพากรจังหวัด และสำนักงานสรรพากรจังหวัด (สาขา) ดำเนินการงานกรรมวิธีข้อมูลและตรวจสอบความครบถ้วนของเอกสารแล้วส่งไปให้ฝ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่ายและคืนภาษี สำนักงานภาษีสรรพากรพื้นที่ หรืองานคืนภาษี สำนักงานสรรพากรจังหวัด และสำนักงานสรรพากรจังหวัด (สาขา) ภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่ฝ่ายกรรมวิธีหรืองานกรรมวิธีแล้วแต่กรณีได้รับแบบภ.พ.30

2. การแบ่งกลุ่มผู้ขอคืน เมื่อฝ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่ายและคืนภาษี หรืองานคืนภาษี ฝ่ายกรรมวิธีแล้วแต่กรณี ได้รับแบบภ.พ.30 และภ.พ.72 จากฝ่ายกรรมวิธี สำนักงานภาษีสรรพากรพื้นที่ หรืองานกรรมวิธี สำนักงานสรรพากรจังหวัด และสำนักงานสรรพากรจังหวัด (สาขา) ให้ดำเนินการแยกแบบภ.พ.30 และภ.พ.72 ตามกลุ่มผู้ขอคืนดังนี้

- (1) ผู้ประกอบการส่งออกที่ดี
- (2) ผู้ประกอบการในทะเบียนผู้ขอกินที่เป็นผู้ส่งออก
- (3) ผู้ประกอบการขอกินผิดปกติ (ตามรายชื่อที่สำนักมาตรฐานกรรมวิธีภายในส่งให้)
- (4) ผู้ประกอบการขอกินปกติ

3. การดำเนินการแจ้งผู้ประกอบการที่มีสิทธิขอกินภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นเงินสดทุกเดือนหรือเกือบทุกเดือน ให้ฝ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่ายและคืนภาษี สำนักงานภาษีสรรพากรพื้นที่ หรืองานคืนภาษี ฝ่ายกรรมวิธี สำนักงานสรรพากรจังหวัด และสำนักงานสรรพากรจังหวัด(สาขา) ดำเนินการทำหนังสือแจ้ง ผู้ประกอบการที่มีสิทธิขอกินภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นเงินสดทุกเดือน หรือเกือบทุกเดือน(ตามแนวทางที่กรมสรรพากรจะได้กำหนดต่อไป) เพื่อให้ทราบว่า หากมีความประสงค์จะได้รับคืนภาษีมูลค่าเพิ่มทุกเดือนหรือเกือบทุกเดือนโดยเร็วให้ยื่นคำร้องตามแบบคำขอที่กรมสรรพากรกำหนด ต่อสรรพากรพื้นที่หรือสรรพากรจังหวัด หรือสรรพากรจังหวัด (สาขา) ณ สำนักงานภาษีสรรพากรพื้นที่ หรือสำนักงานสรรพากรจังหวัด หรือสำนักงานสรรพากรจังหวัด (สาขา) ที่สถานประกอบการตั้งอยู่ และให้หน่วยปฏิบัติดำเนินการตามที่กรมสรรพากรจะได้กำหนดต่อไปก่อนที่การจัดทำรายชื่อผู้ประกอบการ ที่ขอกินภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นเงินสดในทะเบียน ผู้ขอกินที่เป็นผู้ส่งออก จะแล้วเสร็จให้ใช้ทะเบียนผู้ส่งออก (นค.1) ปี2542เป็นฐานข้อมูลในการพิจารณาคืนภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นเงินสดไปก่อน

4. การดำเนินการคืนภาษีมูลค่าเพิ่มให้ฝ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่ายและคืนภาษี หรืองานคืนภาษีฝ่ายกรรมวิธีแล้วแต่กรณีดำเนินการดังต่อไปนี้

-ให้สอบถามความถูกต้องของแบบ ภ.พ.72 ของผู้ประกอบการส่งออกที่ดีที่ขอกินเงินสดและเสนอผู้บังคับบัญชาเพื่อส่งคืนเงินภาษีมูลค่าเพิ่มทันที

-ส่งสำเนาภาพถ่ายแบบ ภ.พ.30 และแบบภ.พ.72 ของผู้ประกอบการ รายดังต่อไปนี้ให้ทีมกำกับดูแลดำเนินการ

(1) รายที่เจ้าหน้าที่ผู้กำกับดูแลได้แจ้งออกตรวจสอบสภาพกิจการล่วงหน้า ทั้งนี้ให้ส่งภายใน 3 วันทำการนับแต่วันที่ได้รับแบบ ภ.พ.30 และ ภ.พ.72 จากฝ่ายกรรมวิธี หรืองานกรรมวิธี แล้วแต่กรณี ตามแบบส่งรายชื่อผู้ประกอบการที่ขอกินเป็นเงินสดที่ถูกคัดเลือกเพื่อตรวจก่อนคืน (คส.1)

(2) รายที่ติดเกณฑ์การคัดเลือกรายเพื่อตรวจก่อนคืนภาษีมูลค่าเพิ่มตามข้อ 2.5 ทั้งนี้ให้ส่งภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่ได้รับแบบ ภ.พ.30 และ ภ.พ.72 จากฝ่ายกรรมวิธีหรืองานกรรมวิธี แล้วแต่กรณี ตามแบบส่งรายชื่อผู้ประกอบการที่ขอกินเป็นเงินสดที่ถูกคัดเลือกเพื่อตรวจก่อนคืน(คส.1)

(3) รายที่ขอคืนผิดปกติตามทะเบียนรายชื่อผู้ประกอบการขอคืนผิดปกติที่มีอยู่ปัจจุบันทั้งนี้ให้ส่งภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่ได้รับแบบ ภ.พ.30 และ ภ.พ.72 จากฝ่ายกรรมวิธีหรืองานกรรมวิธี แล้วแต่กรณี ตามแบบส่งรายชื่อผู้ประกอบการที่ขอคืนเป็นเงินสดที่ถูกคัดเลือกเพื่อตรวจก่อนคืน(คส.1)

ให้สอบทานความถูกต้องของแบบ ภ.พ. 72 ที่ขอคืนเงินสดของ ผู้ประกอบการในทะเบียนผู้ขอคืนที่เป็นผู้ส่งออก และผู้ประกอบการขอคืนปกติ ในเดือนภาษีที่ไม่อยู่ในแผนการออกตรวจสอบสภาพกิจการล่วงหน้าของเจ้าหน้าที่ ผู้กำกับดูแลและไม่ติดเกณฑ์การคัดเลือกรายเพื่อตรวจก่อนคืนภาษีมูลค่าเพิ่มตามข้อ 2.5 ให้สอบทานความถูกต้องของแบบ ภ.พ.72 และเสนอผู้บังคับบัญชา เพื่อส่งคืนเงินภาษีมูลค่าเพิ่มต่อไป ให้ชะลอการคืนภาษีมูลค่าเพิ่มและจัดทำหนังสือแจ้งชะลอการคืน ภาษีมูลค่าเพิ่ม (คส.2) สำหรับเดือนภาษีที่ส่งให้ทีมกำกับดูแลดำเนินการให้ผู้ประกอบการทราบทุกครั้ง

ในกรณีผู้ประกอบการมีสถานประกอบการหลายแห่ง และแยกยื่นแบบ ภ.พ.30 ให้หน่วยปฏิบัติที่เป็นที่ตั้งของสถานประกอบการแต่ละแห่งพิจารณาคืนภาษีมูลค่าเพิ่มเอง โดยหน่วยปฏิบัติที่เป็นที่ตั้งของสถานประกอบการสาขาต้องขอประวัติการเสียภาษีเงินได้จากหน่วยปฏิบัติที่เป็นที่ตั้งของสถานประกอบการสำนักงานใหญ่มาประกอบการพิจารณาคืนภาษีมูลค่าเพิ่มด้วยให้จัดทำทะเบียนคุมการส่งสำเนาภาพถ่ายแบบ ภ.พ.30 และแบบ ภ.พ.72 (คส.3)ให้ทีมกำกับดูแลดำเนินการ ให้จัดทำแฟ้มประวัติผู้ขอคืนภาษีเฉพาะผู้ประกอบการส่งออกที่ดี และผู้ประกอบการในทะเบียนผู้ขอคืนที่เป็นผู้ส่งออก เป็นรายชื่อผู้ประกอบการ โดยมีชื่อ ที่อยู่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษีประเภทกิจการประวัติการตรวจและประวัติการคืนภาษีหลักเกณฑ์ การคัดเลือกรายเพื่อตรวจก่อนคืนภาษีมูลค่าเพิ่มเมื่อฝ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่ายและคืนภาษีหรืองานคืนภาษี ฝ่ายกรรมวิธีแล้วแต่กรณีได้แยกแบบ ภ.พ.30 และ ภ.พ.72 ตามกลุ่มผู้ขอคืนแล้ว ให้วิเคราะห์แบบ ภ.พ.30 เบื้องต้นของผู้ประกอบการในทะเบียนผู้ขอคืนที่เป็นผู้ส่งออกของเดือนภาษี ที่ไม่อยู่ในแผนการตรวจล่วงหน้าของเจ้าหน้าที่ผู้กำกับดูแลและของผู้ประกอบการขอคืนปกติ เพื่อหาความผิดปกติของการเสียภาษีตามหลักเกณฑ์การคัดเลือกรายเพื่อตรวจก่อนคืนภาษีมูลค่าเพิ่มดังนี้

(1) มีค่าP/Tปกติหรือไม่

(2) มีอัตราส่วนของยอดซื้อต่อยอดขายรวม (P/T) สูงกว่าค่าเฉลี่ย P/T ของประเภทธุรกิจเดียว(ISICRD)เกินกว่าร้อยละ20ขึ้นไป

(3) มียอดขายรวมและยอดซื้อสูงผิดปกติ

(4) จำนวนเงินภาษีที่ขอคืนสูงผิดปกติข้อ

การดำเนินการตรวจ

ให้ทีมกำกับดูแลดำเนินการตรวจตามกลุ่มผู้ขอคืนดังนี้

3.1 ผู้ประกอบการส่งออกที่ดีให้กำกับดูแลการเสียหายให้เป็นปัจจุบัน หากพบความผิดปกติของการยื่นชำระภาษีในเดือนภาษีใด ให้ออกตรวจสอบสภาพกิจการภายหลังคืนภาษีมูลค่าเพิ่มเพื่อพิสูจน์เท็จจริงของความผิดปกติว่าเกิดจากสาเหตุใด

3.2 ผู้ประกอบการในทะเบียนผู้ขอคืนที่เป็นผู้ส่งออก

(1) ให้วางแผนการออกตรวจสอบสภาพกิจการของผู้ประกอบการในทะเบียน ผู้ขอคืนที่เป็นผู้ส่งออก ล่วงหน้าเป็นรายไตรมาส โดยให้เรียงลำดับตามความสำคัญและความเสี่ยงในการขอคืนภาษีตามข้อ 7 ของแนวทางปฏิบัติการสรรพากรว่าด้วยการกำกับดูแลผู้เสียหายโดยใกล้ชิด เป็นราย ผู้ประกอบการและให้เป็นปัจจุบัน ทั้งนี้ให้ระบุรายชื่อผู้ประกอบการและเดือนภาษีที่จะทำการออกตรวจด้วยและส่งแผนการออกตรวจสอบสภาพกิจการดังกล่าว ให้ฝ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่ายและคืนภาษี หรืองานคืนภาษี ฝ่ายกรรมวิธี แล้วแต่กรณีทราบ เพื่อจัดส่งสำเนาภาพถ่ายแบบภพ.30 และแบบภพ.72 และดำเนินการชะลอการคืนภาษีมูลค่าเพิ่มผู้ประกอบการรายดังกล่าวในเดือนภาษีที่ระบุ

3. เงื่อนไขทางการค้า

เงื่อนไขข้อตกลงทางการค้า Incoterm

ข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า หรือเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า Incoterms (International Commercial Terms) ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายที่เป็นสากล ซึ่งกำหนดขึ้นโดยสภาหอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce) เพื่อให้คู่ค้าทั้งผู้ซื้อ และผู้ขายทราบถึงขอบเขตความรับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงต่างๆ โดยช่วยให้ทั้งสองฝ่ายที่มีความแตกต่างทางวัฒนธรรมมีความเข้าใจตรงกัน โดย INCOTERM ปี 2010 มีทั้งหมด 11 รูปแบบ ซึ่งกำหนดไว้ดังต่อไปนี้

EXW (Ex Works)เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้เตรียมสินค้าไว้พร้อมสำหรับส่งมอบ ให้กับผู้ซื้อ ณ.สถานที่ของผู้ขายเองโดยผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าไป ยังคลังสินค้าของผู้ซื้อเอง

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายไม่มีภาระในการขนถ่ายสินค้าให้กับผู้ซื้อ ไม่มีภาระในการดำเนินการผ่านพิธีการส่งออก ผู้ขายไม่มีภาระที่จะทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ทั้งนี้ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อสินค้า การดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) และรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลตามที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการ

ส่งออก เช่น ใบอนุญาตการตรวจสอบด้านความปลอดภัยของสินค้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับการส่งออก การนำเข้า และ/หรือเพื่อการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว หรือวันที่ได้ตกลงกันไว้หรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาสำหรับการส่งมอบผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จ่ายค่าจัดหาใบอนุญาตส่งออกและนำเข้า หรือการมอบอำนาจใด ๆ รวมทั้งชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ที่ถูกกำหนดให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งออก การตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ซื้อจะมีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออก ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

FCA (Free Carrier) เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้ ส่งมอบสินค้าให้กับผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งที่ ผู้ขายต้องทำพิธีการส่งออกรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และความเสี่ยงภัยระหว่างการขนส่งจากสถานที่ของผู้ขายจนกระทั่งถึงสถานที่ของผู้รับขนส่ง ส่วนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการขนส่งสินค้าและความเสี่ยงภัยต่าง ๆ ไปยังจุดหมายปลายทาง เป็นของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีภาระในการขนส่งสินค้าขึ้นบนพาหนะขนส่งที่ผู้ซื้อกำหนด ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ที่ถูกกำหนดให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งสินค้าออก การตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด แต่ผู้ขายไม่มีภาระที่จะทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ทั้งนี้ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใด ๆ รวมทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้องด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว หรือวันที่ได้ตกลงกันไว้หรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้สำหรับการส่งมอบ โดยผู้ซื้อต้องทำสัญญาบริหารจัดการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบที่

ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของตนเองผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ชำระค่าตรวจสอบ ค่าจัดหาใบอนุญาตสำหรับการนำเข้า ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ สำหรับการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ เพื่อการนำเข้าตลอดจนชำระค่าใช้จ่าย ในการผ่านพิธีการนำเข้า รวมทั้งค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดสำหรับการนำเข้า

FAS (Free Alongside Ship)

เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการ ส่งมอบสินค้า เมื่อผู้ขายได้นำสินค้าไปยังท่าเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ส่วนค่าใช้จ่ายในการนำของขึ้นเรือ ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ความเสี่ยงในการนำของขึ้นเรือและระหว่างการขนส่งเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้า ถูกส่งมอบไปยัง ท่าเรือและผู้ซื้อต้องรับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกด้วย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ไปกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าโดยการนำไปวางไว้ที่ข้างเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก รวมทั้งค่าอากรภาษีและค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ และผ่านพิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใด ๆ ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยต้องทำสัญญาบริหารจัดการขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางที่ระบุ ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง และต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

FOB (Free On Board) เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้า เมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้น ไปบนเรือสินค้า ณ ท่าเรือต้นทาง ที่ระบุไว้ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกด้วย ส่วนค่าใช้จ่าย ในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ รวมทั้งความเสี่ยงในการ ขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อ ในทันทีที่ของผ่าน ท่าเรือแล้ว

CPT (Carriage Paid To) เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้า ให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการ ทำพิธีการส่งออกและจ่ายค่าธรรมเนียมส่งออกบางส่วน ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ รวมทั้งความเสี่ยง ในการขนส่งเป็นภาระ ของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่ง มอบให้แก่ผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกากับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่ง ในวันหรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ แต่ไม่มีหน้าที่ที่จะทำสัญญาประกันภัย ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ที่ถูกกำหนดให้ดำเนินการก่อนการส่งออก การตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย โดยชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมด ทั้งนี้ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใด ๆ รวมทั้งข้อมูลด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทางด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ ผ่านพิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ เพื่อการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว จากผู้รับจัดการขนส่ง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาจัดการขนส่ง และอาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง

CIP (Carriage & insurance Paid to) เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้า ให้ผู้รับขนส่งที่ระบุโดยผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าต้นทาง ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมส่งออก

สินค้า และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อ ให้แก่ผู้ซื้อด้วย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่งในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ชำระค่าใช้จ่ายในการขนถ่ายสินค้าขึ้นและลงท่าเรือใดๆ ในการขนถ่ายสินค้าลง ณ สถานที่ปลายทาง ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ เพื่อการส่งออก โดยผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใดๆ รวมทั้งข้อมูลด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้า รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ เพื่อการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และรับสินค้าจากผู้รับจัดการขนส่ง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาจัดการขนส่ง และไม่มีหน้าที่ทำสัญญาประกันภัย

CFR (Cost and Freight) เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามท่าเรือขึ้นไปบน เรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบ ในการทำพิธีการส่งออก และจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ของผ่าน ท่าเรือไปแล้ว

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดตามที่กำหนดไว้โดยสัญญา ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ก่อนการส่งสินค้าที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศที่ส่งออก ผู้ขายต้องทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าโดยการนำไปวางไว้บนเรือ ณ ท่าเรือปลายทางที่ระบุ หรือ ณ จุดใดจุดหนึ่งที่ท่าเรือนั้น รวมทั้งค่าใช้จ่ายสำหรับการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใด ๆ ที่ได้กำหนดให้เป็นภาระของผู้ขายภายใต้สัญญาบริหารจัดการขนส่ง แต่ผู้ขายไม่มีหน้าที่ทำสัญญาประกันภัย นอกจากนี้ ผู้ขายเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าระวางและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ทั้งหมดอันเป็นผลมาจากการขนส่งสินค้าจากจุดส่งมอบที่ได้ตกลงกันไว้ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการขนถ่ายสินค้าขึ้นบนเรือและค่าภาระใดๆ ในการขนถ่ายสินค้าลงจากเรือ ณ ท่าเรือขนถ่ายสินค้าปลายทาง และค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ที่ต้องชำระเมื่อส่งออก

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ผู้ซื้อต้องจัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และการผ่านพิธีการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ทั้งนี้ ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนถ่ายสินค้าลงจากเรือ รวมทั้งค่าใช้จ่ายเรือลำเลียง และค่าภาระการใช้ท่า ค่าภาษีอากร ค่าภาระอื่น ๆ

CIF (Cost, Insurance & Freight) เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกาน เรือขึ้น ไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าระวางเรือ และค่าประกันภัยขนส่งสินค้าเพื่อคุ้มครอง ความเสี่ยงในการขนส่งสินค้าจนถึงมือ ผู้ซื้อให้แก่ผู้ซื้อด้วย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้าด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง จัดหาใบอนุญาตส่งออก หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ เพื่อการส่งออกผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) เพื่อการส่งมอบ

สินค้า ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ก่อนการส่งสินค้า ที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศที่ส่งออก ตลอดจนผ่านพิธีการส่งออก และการขนส่งสินค้า ผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง นอกจากนี้ ผู้ขายต้องทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้า ทำสัญญาประกันภัย และผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว รวมทั้งชำระค่าระวางและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ณ สถานที่ส่งมอบไปยังท่าเรือปลายทางที่ระบุ ผู้ขายต้องจ่ายค่าประกันภัย ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ที่ต้องชำระเพื่อส่งออก

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ก่อนการส่งสินค้าตามที่กำหนดไว้ตามสัญญา จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ และดำเนินการทางพิธีการนำเข้า ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ทั้งนี้ ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนถ่ายสินค้า ลงจากเรือ รวมทั้งค่าใช้จ่ายเรือลำเลียง และค่าภาระการใช้ท่า ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ

DAT (Delivered At Terminal) เป็นเทอมใหม่ แทน DEQ (Delivered Ex Quay) จากข้อมูลเบื้องต้น เทอม DAT สามารถใช้กับการขนส่งแบบใดก็ได้รวมทั้งใช้ได้กับการขนส่งที่ต้องใช้ทั้งสอง โหมด สำหรับการส่งมอบสินค้านั้น ถือว่าผู้ขายได้ส่งมอบสินค้า เมื่อมีการขนถ่ายสินค้าลงจากยานพาหนะที่บรรทุก ไปไว้ยังที่ที่ผู้ซื้อจัดไว้ ณ อาคารขนถ่ายสินค้า ในท่าเรือหรือปลายทางตามที่ระบุไว้

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีภาระทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้ขนส่ง ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายอาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง (แล้วแต่จะตกลงกัน) ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัดการชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องทำสัญญาสำหรับการขนส่งสินค้าไปยังท่า

เทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่ระบุ ณ ท่าเรือที่ได้ตกลงกันไว้ หรือ ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง หากมิได้มีการตกลงหรือมิได้กำหนดไว้ในทางปฏิบัติถึงเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่เฉพาะเจาะจง ผู้ขายอาจเลือกเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ณ ท่าเรือที่ได้ตกลงกันไว้ หรือ ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุที่ตนเห็นว่าเหมาะสมที่สุด ต้องขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะขนส่งที่มาถึง แล้วต้องส่งมอบสินค้าโดยนำไปวางไว้ตามที่ตกลงไว้กับผู้ซื้อ ณ เทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่ระบุ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วโดยผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายมีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก ตลอดจนค่าใช้จ่ายสำหรับการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ที่จำเป็นเพื่อการส่งมอบสินค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ก่อนการส่งสินค้าที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศที่ส่งออก แต่ผู้ขายไม่มีหน้าที่ทำสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้าหรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้า ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง ทั้งนี้ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมด

DAP (Delivered At Place) เป็นเทอมใหม่แทน DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivery Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) และ DDU (Delivered Duty Unpaid) ซึ่งทางหอการค้านานาชาติเห็นว่า เทอมเดิมทั้งสี่เทอมดังกล่าวค่อนข้างคล้ายกันมากแตกต่างกันเพียงเล็กน้อย จึงยุบรวมกันเพื่อให้เกิดความสะดวกยิ่งขึ้น และตามข้อมูลเบื้องต้น ผู้ขายตามเทอม DAP จะต้องรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายต่าง ยกเว้นค่าภาษีและพิธีการนำเข้า และต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยง จนสินค้าถึงจุดหมายปลายทาง

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่ง ใน

วันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่ง น้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าบนพาหนะขนส่งที่มาถึง ซึ่งพร้อมจะทำการขนถ่าย ณ สถานที่ปลายทาง ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ต้องชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ก่อนการส่งสินค้า ต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญา รับจัดการขนส่ง ผู้ซื้อได้รับมอบสินค้าจากพาหนะขนส่งที่มาถึง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุโดยต้องชำระค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทั้งหมดในการขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะขนส่ง ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

DDP (Delivered Duty Paid) เงื่อนไข การส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบ สินค้าเมื่อ ผู้ขายได้จัดให้สินค้า พร้อมส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทางของผู้ซื้อซึ่งผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบ การทำพิธีการส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าประกันภัยขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่น ๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการนำของลงจากเรือและค่าขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อระบุไว้ จนกระทั่งสินค้าพร้อม ส่งมอบ ณ สถานที่ปลายทาง ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินการนำเข้านำเข้าสินค้าให้แก่ผู้ซื้อและเป็นผู้จ่ายค่า ภาษีนำเข้าแทน ผู้ซื้อด้วย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขาย ต้องทำสัญญาสำหรับการขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ หรือ ณ สถานที่ปลายทางที่ได้ตกลงกันด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยส่งมอบบนพาหนะขนส่งที่มาถึง พร้อมที่จะทำการขนถ่าย ณ จุดที่ได้ตกลงกันไว้ที่สถานที่ปลายทางที่ระบุ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ

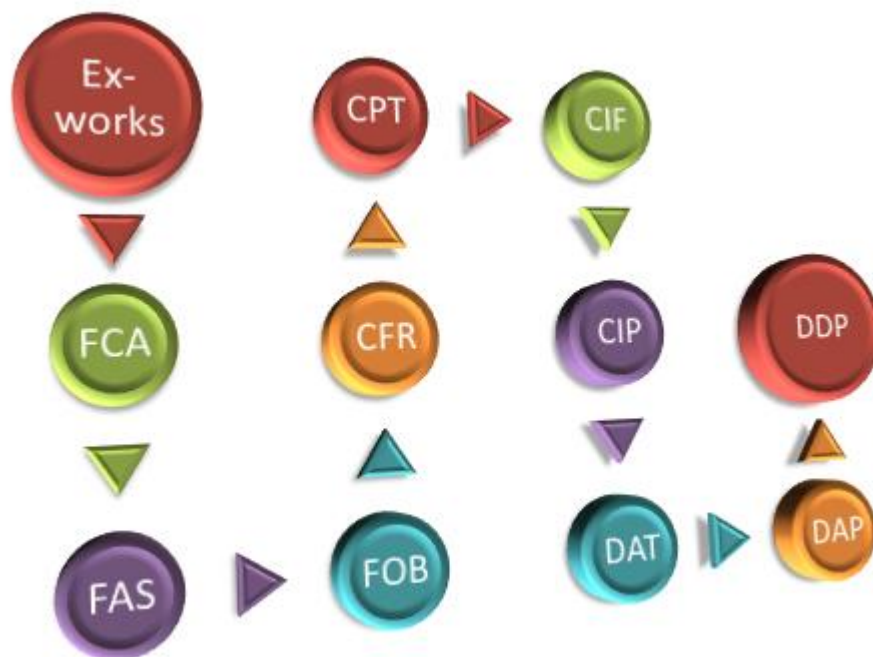
ซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกและประเทศนำเข้า ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และชำระค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออกและนำเข้า รวมทั้งค่าอากรภาษีและค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออกและนำเข้า นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วนอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทั้งหมดในการขนถ่ายสินค้าลงเพื่อการรับมอบสินค้าจากพาหนะขนส่งที่มาถึง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกและประเทศนำเข้า

Freight Collect Terms					Freight Prepaid Terms						
INCOTERM	EXW Ex. Works (Place)	FCA Free Carrier (Place)	FAS Free Along Ship (Port)	FOB Free On Board (Port)	CFR Cost and Freight (Port)	CIF Cost, Insurance and Freight (Port)	CPT Carriage Paid to (Place)	CIP Carriage & Insurance Paid to (Place)	DAT Delivered at Terminal (Place/Port)	DAP Delivered at Place (Place)	DDP Delivered Duty Paid (Place)
Obligations and Charges											
Warehouse Services	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Packing	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading at point of origin	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Inland Freight	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Port Charges	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Forwarder Fees	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Ocean/Air Freight	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Destination Port Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller
Customs Clearance	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller
Import Duties & Taxes	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller
Delivery Cartage to Final Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller

ภาพที่3.1 เงื่อนไขทางการค้า



ภาพที่ 4.2 เงื่อนไขทางการค้า

4. ทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย

การประกันภัย คือ การบริหารความเสี่ยงภัยวิธีหนึ่งซึ่งจะโอนความเสี่ยงภัยของผู้เอาประกันภัยไปสู่บริษัทประกันภัย เมื่อเกิดความเสียหายขึ้นบริษัทประกันภัยจะชดเชยค่าสินไหมทดแทนตามที่ได้รับ ความคุ้มครองในกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยโดยที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องเสียเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัยตามที่ได้ตกลงกันไว้ **การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Insurance)** ความหมาย การประกันความเสียหายแก่เรือและทรัพย์สินหรือสินค้าที่อยู่ในการระหว่างการขนส่งทางทะเล และยังขยายขอบเขตความคุ้มครองไปถึงการขนส่งสินค้าทางอากาศและทางบก ซึ่งต่อเนื่องกับการขนส่งทางทะเล

การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง แบ่งได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

1. Marine Cargo Insurance คือ การประกันเพื่อคุ้มครองสินค้าหรือทรัพย์สินที่ขนส่ง ระหว่างประเทศจากผู้ขายในประเทศหนึ่งไปยังผู้ซื้อในประเทศหนึ่งโดยทางเรือเดินสมุทร เครื่องบินพาณิชย์ หรือทางพัสดุไปรษณีย์ จากอุบัติเหตุต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น เรือถูกไฟไหม้ เรือคว่ำ เรือจม ความเสียหายจากการขนถ่ายสินค้าขึ้น หรือขนลงจากเรือ

2. Inland Transit Insurance คือ การประกันภัยการขนส่งภายในประเทศ ไม่ว่าจะเป็น ทางบก ทางน้ำ ทางอากาศยาน รับประกันภัยสินค้าหรือทรัพย์สิน ในระหว่างการขนส่งจาก

สถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง โดยยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งคือรถบรรทุก6ล้อ, รถบรรทุก 10 ล้อ, รถเทรลเลอร์ เรือลลอม เรือ โป๊ะ และ เครื่องบินพาณิชย์

3. Marine Hull Insurance คือ การประกันภัยตัวเรือประกันภัยคุ้มครองความสูญเสีย หรือเสียหายของโครงสร้างตัวเรือรวมถึงเครื่องจักรอุปกรณ์ต่างๆแบ่งเป็น2ประเภทคือ

1.ประเภทไม่มีเครื่องจักรส่วนที่เป็นโครงสร้างของเรือรวมถึงอุปกรณ์บนเรือ และ สัมภาระต่างๆ

2.ประเภทที่มีเครื่องจักรหรือกำลังขับเคลื่อนเอง คือ ส่วนที่ให้พลังงานการเดินเรือ ทำความร้อนทำความเย็น

เอกสารที่ต้องใช้ในการทำประกันภัย

1. ใบกำกับสินค้า (Invoice) คือ เอกสารที่ระบุรายละเอียดของสินค้าที่ขนส่ง ว่ามี อะไรบ้าง ปริมาณชนิดราคาสินค้าตลอดจนชื่อเรือวันที่เรือหรือเครื่องบินออก (DepartureDate)

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

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

4. หนังสือคุ้มครองชั่วคราว (Cover Note) คือ เอกสารที่บริษัทผู้รับประกันภัย ออกให้แก่ผู้เอาประกันภัย เพื่อเป็นหลักฐาน ว่าได้คุ้มครองสินค้าที่ระบุในหนังสือคุ้มครองชั่วคราว นี้แล้วแต่ยังไม่สามารถออกกรมธรรม์ได้เนื่องจากยังขาดรายละเอียดบางอย่างเช่น ชื่อเรือ จำนวนหีบ ห่อดังนั้นจะออกกรมธรรม์

5. กรมธรรม์ประกันภัยเปิด (Open Policy) ใช้สำหรับกรณีที่ผู้เอาประกันภัยส่ง สินค้าเดือนละหลายครั้ง ดังนั้นการแจ้งบริษัทผู้รับประกันภัย เพื่อที่จะทำ Cover Note ในแต่ละเที่ยว ย่อมเป็นการไม่สะดวกและบางครั้งผู้เอาประกันภัยอาจลืมแจ้งทำประกันภัยได้ดังนั้นผู้เอา ประกันภัย อาจร้องขอให้ผู้รับประกันภัยจัดทำ OpenPolicy ให้เพื่อคุ้มครองสินค้าทุกเที่ยวภายใต้ เงื่อนไขและอัตราเบี้ยประกันภัยที่ตายตัว ดังนั้นผู้เอาประกันภัยจะได้รับประโยชน์ทั้งเรื่องความ สะดวกและไม่ต้องกังวลเรื่องการลืมแจ้งประกันภัย

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

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)

กรณีเดินทางมาทางเครื่องบิน

3. เอกสารแสดงหีบห่อสินค้า (Packing List) (ถ้ามี)



ภาพที่4.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัย

5. นิยามศัพท์

ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1. ที่ปรึกษาธนาคาร	Advising Bank	คอยให้บริการลูกค้าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการเพื่อการลงทุน
2. ใบตราส่งสินค้า	Bill of Lading or Air Waybill	ใช้แทนหลักฐานการนำเข้าส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ
3. ตัวแลกเงิน	Bill of Exchange	เอกสารเครดิตที่ใช้แทนเงินในวงการธุรกิจ
4. กลุ่มสินค้า	Bulk Cargo	สินค้าที่ขนส่งคราวละมากๆ โดยมีภาชนะบรรจุสินค้า ใช้วิธีขนส่งโดยเทสินค้าลงในระวางเรือขนาดใหญ่
5. ขนส่งสินค้า	Bulk Carrier	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าประเภทเทกองหรือสินค้าที่เป็นของเหลว
6. พาหนะขนส่ง	Carrier	สายการบินที่ทำการขนส่งสินค้า
7. ตัวแทนของผู้ให้บริการ	Carrier's Agent	ตัวแทนผู้รับขนส่ง ผู้ออกใบตราส่งของ
8. ใบรับรองการตรวจสอบ	Certificate of Inspection	เอกสารที่ออกโดยหน่วยงานเอกชนที่ตรวจสอบสินค้า
9. ใบรับรองการวิเคราะห์ส่วนผสมของสินค้า	Certificate of Analysis	เอกสารนี้ออกโดยบริษัทรับจ้างวิเคราะห์ส่วนผสมอาหาร หรือหน่วยราชการ
10. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า	Certificate of Origin	เอกสารที่ออกโดยหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อรับรองสินค้าที่ส่งออกนั้นมีแหล่งกำเนิดในประเทศของผู้ส่งออก

ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
11. ไม่มีการจดบันทึก	Clean	ใบตราส่งสินค้าที่บริษัทเรือไม่ได้บันทึกแจ้งข้อบกพร่องของสินค้า
12. ผู้รับมอบตราส่ง	Consignee	ผู้รับมอบในกรรมสิทธิ์สินค้า
13. การขนส่งคอนเทนเนอร์	Container Carrier	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งด้วยตู้สินค้า
14. ขั้นตอนศุลกากร	Customs Procedure	การนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย
15. การส่งออก	Export	การส่งออกไปยังต่างประเทศ
16. การนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์	E-Export	การนำเข้าของใด ๆ จากภายนอกราชอาณาจักรเข้ามาในแผนภาพแสดงกระบวนการนำเข้าด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์
17. แฟคตอริง	Factoring	การซื้อขายลูกหนี้ทางการค้า โดยมีบริษัทแฟคเตอร์ (Factor) ทำหน้าที่รับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้าในรูปของใบกำกับสินค้าประเภทต่าง ๆ
18. ธนาคารพาณิชย์ในต่างประเทศ	Foreign Bank	การให้สินเชื่อเครดิตเพื่อซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการเบิก
19. การค้าต่างประเทศ	Foreign Trade	การซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศต่างๆ
20. ตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า	Freight Forwarder	ตัวแทนในการออกสินค้า
21 . ความรับผิดชอบในการขนส่งสินค้า	Gemneral Average	ความรับผิดชอบร่วมกันของสินค้าในเรือลำเดียวกัน
23. ประกันภัยการขนส่งใน	Inland Transit Insurance	ประเทศ รับประกันภัยสินค้าหรือทรัพย์สิน ขนส่งจาก

ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
24. ประกันภัย	Insurance	การประกันสินค้า
25. ใบแจ้งหนี้	Invoice	ใบแจ้งรายการสินค้าที่ขายให้ รวมทั้งราคาและอื่น ๆ
26. การนำเข้า	Import	การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ
27. ธนาคารผู้ออกบัตร	Issuing Bank	ธนาคารซึ่งได้รับอำนาจจากรัฐบาลให้ออกธนบัตรได้
28. เลตเตอร์ออฟเครดิต	Letter of Credit	เอกสารที่มีขึ้นเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน
29. ชิ้นส่วนเครื่องจักร	Machine Parts	ชิ้น ส่วน ของ เครื่อง จักร อุตสาหกรรม
30. ใช้มือทำ , ใช้แรงงาน	Manual	คู่มือการใช้งาน
31. เครื่องหมายและจำนวน	Mark & Number	เครื่องหมายและหมายเลขของหีบ ห่อ
32. ประกันภัยทางทะเล	Marine Cargo Insurance	การประกันเพื่อคุ้มครองสินค้าหรือทรัพย์สินที่ขนส่ง ระหว่างประเทศจากผู้ขายในประเทศหนึ่งไปยังผู้ซื้อในประเทศหนึ่งโดยทางเรือเดินสมุทร
33. การประกันภัยตัวเรือ	Marine Hull Insurance	ประกันภัยคุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหายของโครงสร้างตัวเรือ
34. น้ำหนักสุทธิ	Net Weight	น้ำหนักสุทธิของสินค้า
35. ผู้รับโอนสิทธิ์	Notify Party	ผู้รับสินค้า ผู้รับ โอน สิทธิ์ ใน สินค้า
36. ใบตราส่งสินค้าทางทะเล	Ocean Bill of Lading	เป็นเอกสารแสดงสิทธิในสินค้าและเป็นหลักฐานสัญญาของบริษัทเรือ

ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
37. คำสั่งซื้อ	Oeder	ใบตราส่งสินค้าที่ออก โดยมีการส่งมอบสินค้าตามคำสั่ง ปกติตามคำสั่งของผู้ส่งสินค้าหรืออาจเป็นลอย ๆ
38. แพคเกจ	Packages	หีบห่อ ภาชนะบรรจุ
39. รายละเอียดบรรจุหีบห่อ	Packing List	เอกสารแสดงรายการบรรจุหีบห่อที่ผู้ขายจัดทำให้ผู้ซื้อ
40. พาเลท	Pallet	แท่นสำหรับวางสินค้า
41. การขึ้นทะเบียนระบบ	Paperless	เป็นระบบที่กรมศุลกากรได้นำมาใช้ในการดำเนินการพิธีการ ... ทั้งขาเข้าและขาออกเพื่อให้ขั้นตอนในการดำเนินการมีความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น
42. ท่าเรือโหลด	Port of Loading	เมืองท่าต้นทางที่ส่งออก
43. ใบกำกับสินค้าชนิดชั่วคราว	PROVISIONAL INVOICE	ใบกำกับสินค้าไม่เป็นทางการ
44. ตัวแทนจัดส่ง	Shipping Agent	ตัวแทน จัดส่งสินค้าทางเรือ
45. การสั่งซื้อและการจัดส่ง	Shipping Order	ใบจองเรือที่ผู้ส่งออกจะต้องกรอกรายละเอียดต่างๆ ด้วยตนเอง เพื่อตัวแทนสายเดินเรือจะได้นำรายละเอียดต่างๆ ไปจัดทำใบตราส่งสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก
46. การแก้ไข	Should be	การขอแก้ไขเอกสารและบัญชีเรือ
47. ค่าเก็บรักษาสินค้า	Store Charges	ค่าเก็บสินค้าส่งออก
48. ผู้ขาย	Supplier	ผู้ขายสินค้า
49. การเช่าเรือแบบมีกำหนดระยะเวลา	Time Charter	การเช่าเรือบรรทุกสินค้าระหว่างประเทศ

ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
50. การทำงานของสินเชื่อ	Trust Receipt	ธนาคารจะจ่ายค่าสินค้าแทนผู้นำเข้าที่ใช้ L/C หรือ B/C ไปก่อนแล้วผู้นำเข้าค่อยมาจ่ายกับธนาคารทีหลัง ตามเวลาที่กำหนดพร้อมดอกเบี้ย
51. มูลค่าเพิ่ม	Value Added	ส่วนเพิ่มเติมที่เกินจากการคาดหวังของลูกค้าหรือเกินไปจากความตั้งใจให้ลูกค้า
52. น้ำหนักของและขนาด	Weight & Measurement	ขนาดและน้ำหนักของสินค้า

บทที่ 4

การวิเคราะห์สภาพปัญหา

จากการศึกษา การส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว กรณีศึกษา บริษัท โรงงาน น้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด ณ วันพุธที่ 4 กันยายน พ.ศ.2562 เวลา 09.00 น. โดยมี คุณ ประชา บัวเพชร ผู้จัดการโรงงาน บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด ได้จัดนำคณะผู้จัดทำโครงการเข้าเยี่ยมชม บริษัทในส่วนต่างๆ คือ แนะนำประวัติโรงงาน วิธีการหมักน้ำปลา วิธีการจัดเก็บรักษา วิธีการจัดส่งสินค้า ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ภาชนะบรรจุสินค้า รวมทั้งเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งสินค้านอกประเทศ ดังนั้นผู้จัดทำโครงการจึงได้ศึกษาข้อมูลตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. กระบวนการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว

จากที่ได้ไปศึกษาทางบริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด ได้มีการผลิตสินค้าตามใบสั่งซื้อที่ได้มีการตกลงเงื่อนไขเตรียมการจัดส่ง Shipping ได้มีการดำเนินงานตามระบบของลูกค้าในการส่งออกสินค้า

ขั้นตอนในการส่งออกสินค้า

1. รับคำสั่งซื้อ (Order) จากลูกค้า
2. วางแผนการดำเนินการผลิต
3. ผลิตสินค้า
4. แจ้ง Shipping เตรียมการส่งออก
 - ใบขนสินค้าขาออก
 - บัญชีราคาสินค้า (Commercial Invoice)
 - บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)
 - ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading)
 - ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก (License)

- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) (กรณีขอลดอัตรา
อากร)

- เอกสารอื่นๆ เช่น แค็ตตาล็อก เอกสารแสดงส่วนผสม เป็นต้น

2. เอกสารที่ใช้ในการประกอบการส่งน้ำปลาไปยังประเทศลาว

บริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด ได้ทำการให้ Shipping ดำเนินการเรื่อง
เอกสารในการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาวทั้งหมด

ขั้นตอนในการดำเนินเอกสารมีดังนี้

1. เอกสารการเงิน

2. เอกสารทางการค้า

2.1 ใบกำกับสินค้า

2.2 เอกสารการขนส่ง

- ใบตราส่งสินค้าทางบก

2.3 เอกสารการประกันภัย

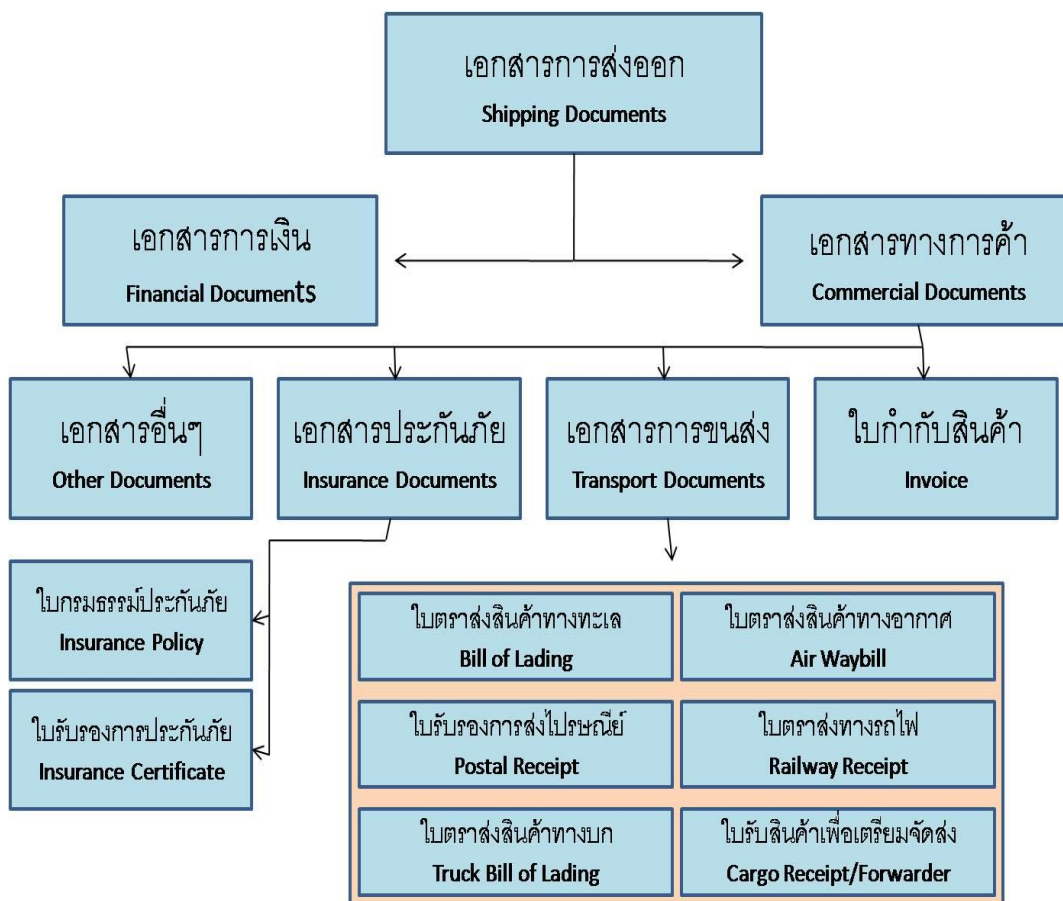
- ใบกรมธรรม์ประกันภัย

- ใบรับรองประกันภัย

2.4 เอกสารอื่นๆ



ภาพที่ 2.1 ขั้นตอนการดำเนินเอกสาร



ภาพที่ 2.2 ขั้นตอนในการดำเนินเอกสาร

3. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว

ปัญหาและอุปสรรค

1. ขวดแตกร้าวและปากขวดร้าวซึมทำให้เศษขวดแก้วตกลงไปเจือปนกับน้ำปลาในขวดทำให้เกิดอันตรายในการบริโภค
2. ความล่าช้าระหว่างการส่งออกเรื่องความล่าช้าในกระบวนการตรวจสอบเอกสารของด่านกรมศุลกากร

วิธีการแก้ไขปัญหา

1. เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จากขวดแก้วมาเป็นขวดพลาสติกสำหรับการส่งออกไปยังประเทศลาว
2. วางแผนดำเนินการส่งเอกสารล่วงหน้าเพื่อไม่ให้เกิดความล่าช้าและให้ทันต่อการส่งออก



ภาพที่ 3.1 ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว

4. นำความรู้จากการศึกษาไปเผยแพร่ให้ผู้สนใจและนำข้อมูลมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาและประกอบอาชีพในอนาคตได้

1. การเผยแพร่

การนำเสนอผ่าน Youtube Facebook หรือการใช้โซเชียลมีเดียในการประชาสัมพันธ์

2. ในการศึกษา

รู้หลักการส่งออกในเรื่อง การค้าระหว่างประเทศ พิธีศุลกากรในการส่งออก เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ เงื่อนไขทางการค้าและการประกันภัยสำหรับการส่งออก

3. ประกอบอาชีพ

การเป็นผู้ควบคุม หรือทำงาน หรือร่วมทำงานนำเข้าและส่งออกสินค้า และบันทึก รายการนำเข้า หรือส่งออกสินค้า



ภาพที่ 4.1 นำข้อมูลมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาและประกอบอาชีพในอนาคตได้

5. เข้าใจและสามารถบริหารจัดการทรัพยากรในการผลิตและบริโภคการใช้ทรัพยากรที่มีอย่างจำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่ารวมทั้งหลักการของเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อการดำรงชีวิตอย่างมีสมดุล

การแปรสภาพวัตถุดิบหรือทรัพยากรในการผลิตโดยผ่านกระบวนการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีวัตถุประสงค์ประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ในการดำรงชีวิต ดังนั้นการผลิตจึงเป็นการสร้างคุณค่าของสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของมนุษย์ และมีความสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการทรัพยากรในการผลิตและบริโภคอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าของหลักเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อให้เกิดดุลยภาพในการดำรงชีวิตอย่างมีความสุขและภาคภูมิใจ

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

จากการศึกษา การส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาว กรณีศึกษา บริษัท โรงงาน น้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด ได้ทำการส่งออกน้ำปลาไปยังประเทศลาวเพื่อให้ธุรกิจขยายตัวและเติบโตได้อย่างรวดเร็ว การดำเนินธุรกิจจะต้องใช้ความรู้ความสามารถเป็นหลักโดยจะมีการวางแผนการ ดำเนินการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะทำให้บริษัทมีความน่าเชื่อถือและได้รับความไว้วางใจ ในการส่งออกนั้นทางบริษัท โรงงานน้ำปลาสินธุ์สมุทร จำกัด นั้นได้ใช้ Spinning ในการส่งออก เพื่อความสะดวก รวดเร็ว ในเรื่องเอกสารพิธีต่างๆ และประหยัดเวลาต่อการส่งออก โดยการนำหลักทฤษฎีต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อนำมาแก้ไขปัญหาไม่ให้สินค้าที่ส่งออกไปเกิดความเสียหายหรือชำรุดขึ้นซ้ำอีก โดยการส่งออกนั้นต้องมีการ พิจารณาและทำความเข้าใจกับมาตรการในการส่งออกและการเกิดปัญหาอุปสรรค เพื่อที่จะสามารถ นำหลักการและแนวคิดมาแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ให้เกิดการส่งออกอย่างมีประสิทธิภาพและได้รับความ น่าเชื่อถือของลูกค้า การส่งออกต่างก็มีแนวทางแก้ไขที่แตกต่างกันไป ซึ่งการแก้ปัญหานั้นจะมีวิธีการต่างๆ ที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจไม่ส่งผลกระทบต่อลูกค้า

ข้อเสนอแนะ

1. ผลกระทบชำรุดและเสียหาย

ขวดแตกร้าวและปากขวดร้าวซึมทำให้เศษขวดแก้วตกลงไปเจือปนกับน้ำปลาในขวดทำให้เกิดอันตรายในการบริโภค

2. ความล่าช้าด้านการส่งเอกสาร

ความล่าช้าระหว่างการส่งออกในเรื่องกระบวนการตรวจสอบเอกสารของด่านกรมศุลกากร

3. การส่งสินค้าไม่ตรงเวลา

บริษัทควรมีมาตรการหรือข้อตกลงกับทางชิปปิ้งที่ติดต่อนำเข้ากับสำนักพิมพ์ต่างประเทศว่าถ้ามีการส่งสินค้าไม่ตรงเวลาจะต้องให้ทางบริษัทที่ติดต่อกับสำนักพิมพ์ต่างประเทศจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด เพื่อป้องกันไม่ให้อีกฝ่ายนี้เกิดขึ้นอีกภายหลัง

4. สินค้าได้รับความเสียหายเนื่องจากสภาพอากาศ

ในบางช่วงฤดูกาลอาจจะมีฝนตกหรือพายุเข้า ทำให้การส่งออกผลิตภัณฑ์เกิดการเปียกฝนในระหว่างการขนถ่ายสินค้า ทำให้กล่องผลิตภัณฑ์ได้รับความชื้นทำให้กล่องเกิดการขาดหรือชำรุดและเกิดความเสียหายตามมาได้

วิธีแก้ปัญหา

1. เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จากขวดแก้วมาเป็นขวดพลาสติกสำหรับการส่งออกไปยังประเทศลาว
2. วางแผนดำเนินการส่งเอกสารล่วงหน้าเพื่อไม่ให้เกิดความล่าช้าและให้ทันต่อการส่งออก
3. บริษัทควรมีการวางแผนการส่งออก โดยวางแผนวันเวลาล่วงหน้าเพื่อสินค้าเข้ามาไม่ตรงวันเวลาที่กำหนด เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการสั่งซื้อสินค้าที่ผิดนัด
4. ก่อนสินค้าจะมาถึงคลัง ควรมีการแจ้งอุณหภูมิให้กับทางคลังทราบ เพราะถ้ามีอุณหภูมิที่มีความชื้นสูงมาก ทางบริษัทจะได้มีการวางแผนการสั่งในรอบหน้า