การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก (อาหารสดแช่แข็ง) ไปประเทศกัมพูชา
กรณีศึกษา : บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

The Study of The Problems and Obstacles in Exporting (Frozen fresh food) to Cambodia
Case Study : Zen Coporation Group Public Company Limited

จัดทำโดย

นางสาวณัฏฐธิดา แซ่เจีย

นางสาวกัญวรา เหลี่ยมศร

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ

ปีการศึกษา 2562

การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก (อาหารสดแช่แข็ง) ไปประเทศกัมพูชา
กรณีศึกษา : บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

The Study of The Problems and Obstacles in Exporting (Frozen Fresh Food) to Cambodia

Case Study : Zen Coporation Group Public Company Limited

โดย 1. นางสาวณัฏฐธิดา แซ่เจีย
2. นางสาวกัญวรา เหลี่ยมศร

.....

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชาโครงการ ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ (ATC)

.....

(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....

(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก (อาหารสดแช่แข็ง) ไปประเทศกัมพูชา

กรณีศึกษา : บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

The Study of The Problems and Obstacles in Exporting (Frozen Fresh Food) to Cambodia

Case Study : Zen Coporation Group Public Company Limited

ผู้จัดทำโครงการ	1. นางสาวณัฏฐธิดา	แซ่เจีย
	2. นางสาวกัญวรา	เหลี่ยมศร
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ยุพิน	รอดไผ่ล้อม
สาขาวิชา	สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ ปีการศึกษา 2562	

.....

บทคัดย่อ

การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก(อาหารสดแช่แข็ง)ไปประเทศกัมพูชา กรณีศึกษา บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการส่งออกสินค้า ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก (อาหารสดแช่แข็ง) วิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคการส่งออก นำข้อมูลจากการศึกษาไปเผยแพร่ให้ผู้อื่นเกิดความสนใจ และนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ความพอประมาณมาประยุกต์ใช้ในการควบคุมงบประมาณ ค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการ

การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก(อาหารสดแช่แข็ง)ไปประเทศกัมพูชา กรณีศึกษา บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ศึกษาในเรื่องของการจัดการคลังสินค้า รูปแบบการจัดเก็บสินค้า กระบวนการทำงานด้านโลจิสติกส์ กระบวนการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าปลายทาง เอกสารในการจัดเก็บสินค้าและจัดส่งสินค้า ทางคณะผู้จัดทำได้นำเอาโปรแกรม Microsoft Word เข้ามาช่วยให้การจัดทำรูปเล่มโครงการเพื่อให้มีความถูกต้อง แม่นยำในการทำโครงการ และโปรแกรม Sketup2019 เข้ามาช่วยในการทำผังโมเดลลักษณะเป็น3D รวมถึงโปรแกรม Power Point ซึ่งเข้ามาช่วยในเรื่องของการสร้างงานนำเสนออย่างเป็นขั้นตอน

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษาครั้งนี้สามารถประยุกต์ใช้กับการศึกษาในปัจจุบันอนาคตและประกอบอาชีพและเผยแพร่ความรู้ เช่นเผยแพร่ไปในช่องทาง Facebook fan page สาระด้านโลจิสติกส์,Youtube Chanel,Website สาระด้านโลจิสติกส์ที่เกี่ยวกับปัญหาของการส่งออกและวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อนำมาปรับใช้ในชีวิตประจำวันให้กับผู้ที่สนใจนำไปใช้ประโยชน์ต่อ

กิตติกรรมประกาศ

โครงการฉบับนี้สำเร็จและสมบูรณ์ลุล่วงได้ด้วยความเพียรพยามยามของคณะผู้รับผิดชอบโครงการที่ร่วมมือกันและด้วยการสนับสนุนแล้วให้ความอนุเคราะห์จากบุคคลหลายท่านด้วยกันเพื่อให้โครงการบรรลุผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ จึงได้ขอขอบคุณ อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่สละเวลาให้คำปรึกษาและแนะแนวทางการศึกษาการทำงาน รวมทั้งแนวทางการแก้ไขปัญหาในการทำโครงการนี้เป็นอย่างดีทำให้โครงการเล่มนี้ประสบความสำเร็จไปด้วยดี

ขอขอบคุณ คุณคุณปิยะณัฐ จันทร์มี ผู้จัดการฝ่ายคลังสินค้า ของบริษัท เซ็นคอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ที่ให้ข้อมูลและแนะนำต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจทำให้ผู้จัดทำโครงการสำนึกในตวามกรุณาและความซาบซึ้งในน้ำใจเป็นอย่างยิ่ง ที่กรุณาให้ข้อมูลและแนะนำต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจทำให้ผู้จัดทำโครงการ สำนึกในคามกรุณาและความซาบซึ้งในน้ำใจเป็นอย่างยิ่ง

คณะผู้จัดทำรู้สึกยินดีและภูมิใจเป็นอย่างยิ่งหากโครงการฉบับนี้เป็นประโยชน์และให้ผู้ประกอบการเห็นถึงความสำคัญในเรื่องการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า กระบวนการส่งออก และวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อประโยชน์ขององค์กรจึงควรมีการเผยแพร่ความรู้ในเรื่องของการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ ถ้าผิดพลาดประการใดคณะผู้จัดทำขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

		หน้า
บทคัดย่อ		(1)
กิตติกรรมประกาศ		(2)
สารบัญ		(3)
สารบัญภาพ		(5)
บทที่ 1	**บทนำ**	
	หลักการและเหตุผล	1
	วัตถุประสงค์	2
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2	**ประวัติและการดำเนินธุรกิจ**	
	ประวัติความเป็นมาของบริษัท	4
	รูปภาพป้ายหน้าบริษัท	5
	ผังองค์กร	6
	แผนที่	7
	นโยบาย/ วิสัยทัศน์	8
	ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ	9
บทที่ 3	**แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง**	
	แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ	17
	แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งออก	28
	แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับขั้นตอนการปฏิบัติพิธีศุลกากรในการส่งออก	42
	แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับวิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ	63
	คำนิยามศัพท์	65
บทที่ 4	**การวิเคราะห์สภาพปัญหา**	
	การศึกษากระบวนการส่งออกสินค้า (อาหารสดแช่แข็ง) ไปประเทศกัมพูชา	75
	ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า	77
	การศึกษาวิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรค	77
	นำข้อมูลจากการศึกษาไปเผยแพร่ให้กับผู้ที่สนใจในด้านของการส่งออกสินค้า	77
	หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	77

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ	
สรุปผล	78
ข้อเสนอแนะ	79
บรรณานุกรม	80
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ใบบันทึกโครงการปฏิบัติงาน	82
ภาคผนวก ข ภาพศึกษาดูงานในบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน	83
ภาคผนวก ค ขั้นตอนการทำโมเดล	89
ภาคผนวก ง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	95
ประวัติผู้จัดทำ	97
ใบคะแนนสอบนำเสนอ	98
ใบพิสูจน์อักรวิสุทธิ์	99

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 2.1 ภาพบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน 5
ภาพที่ 2.2 ภาพบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน 5
ภาพที่ 2.3 แผนผังองค์กรบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน 6
ภาพที่ 2.4 แผนที่ตั้งบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน 7
ภาพที่ 2.5 ตำมั่วหมี่โคราช (Korat Instant Rice Noodles with Sauce) 9
ภาพที่ 2.6 น้ำปลาร้าปรุงรส สูตรต้นตำรับ 500 มล. (Fermented Fish Sauce (Original) 10
ภาพที่ 2.7 น้ำปลาร้าปรุงรสส้มตำ สูตรแม่น้อย 350 มล. (Fermented Fish Sauce) 10
ภาพที่ 2.8 น้ำปลาร้าปรุงรสส้มตำ พรีเมี่ยม สูตรเข้มข้น 400 มล.(Fermented Fish Sauce) 11
ภาพที่ 2.9 แจ่วบองสมุนไพร สูตรเข้มข้น 80 กรัม (Pickle Fish Chilli Paste) 11
ภาพที่ 2.10 แจ่วบองสมุนไพร สูตรเข้มข้น 200 กรัม (Pickle Fish Chilli Paste) 12
ภาพที่ 2.11น้ำจิ้มแจ่ว ตำมั่ว 150 กรัม (Jaew dipping sauce Tummour Brand) 12
ภาพที่ 2.12 น้ำจิ้มแจ่ว ตำมั่ว 270 กรัม (Jaew dipping sauce Tummour Brand) 13
ภาพที่ 2.13 เนื้อปลาแซลมอนหั่นสไลด์ แช่แข็ง 13
ภาพที่ 2.14 เนื้อปลาแซลมอนหั่นขวาง แช่แข็ง 14
ภาพที่ 2.15 กุ้งสดแช่แข็ง 14
ภาพที่ 2.16 ปูอัด แช่งแข็ง 15
ภาพที่ 2.17 ปลาหมึก แช่แข็ง 15
ภาพที่ 2.18 ไข่กุ้ง แช่แข็ง 16
ภาพที่ 3.1 แสดงภาพการชำระล่วงหน้า (Advance Payment) 32
ภาพที่ 3.2 แสดงภาพการเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account) 32
ภาพที่ 3.3 แสดงภาพการชำระเงินโดยตั๋วเรียกเก็บ (Bill for Collection) 33
ภาพที่ 3.4 แสดงภาพเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit หรือ L/C) 34
ภาพที่ 3.5 แสดงภาพใบขนสินค้าทั่วไป 35
ภาพที่ 3.6 แสดงภาพใบแสดงสูตรการผลิต 36
ภาพที่ 3.7 แสดงภาพใบแสดงสูตรการผลิต 36
ภาพที่ 3.8 แสดงภาพใบแสดงบัญชีราคาสินค้า (Invoice) 38
ภาพที่ 3.9 แสดงภาพรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) 39

สารบัญภาพ (ต่อ)

หน้า

ภาพที่ 3.10 แสดงภาพตัวอย่างใบอณุญาติส่งออก 39
ภาพที่ 3.11 แสดงภาพตัวอย่างใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า 40
ภาพที่ 3.12 แสดงภาพชำระโดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร 40
ภาพที่ 3.13 แสดงภาพขั้นตอนการชำระค่าธรรมเนียมตามใบสั่งเก็บ 41
ภาพที่ 3.14 แสดงภาพขั้นตอนในการนำเข้าส่งออกทางเรือ 44

บทที่ 1
บทนำ

หลักการและเหตุผล

การส่งออกสินค้าเป็นส่วนหนึ่งของงานโลจิสติกส์ที่มีความสำคัญอย่างมากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการส่งออกสินค้ามีการแข่งขันสูงขึ้นทำให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อควบคุมและป้องกันสินค้าจนถึงมือผู้บริโภคอย่างปลอดภัยและรักษาคุณภาพของสินค้า ทำให้ต่างประเทศมีความเชื่อมั่นในสินค้าและยอมรับในศักยภาพสินค้าในประเทศไทย ปัจจุบันการส่งออกได้เข้ามาเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคมากขึ้น ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง นับว่าเป็นกระบวนการสำคัญที่ช่วยให้รายได้เข้ามาในประเทศซึ่งสืบเนื่องมาจากลักษณะความได้เปรียบทางด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านทรัพยากร ด้านภูมิศาสตร์ และความได้เปรียบเชิงการค้า

เนื่องจากบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้นำเข้าและส่งออกสินค้าประเภทบริโภคและมีการส่งออกไปยังประเทศกัมพูชาและพม่า สินค้าที่บริษัทส่งออกคือ น้ำปลาร้าปรุงรส ตำมั่วหมี่โคราช น้ำจิ้มแจ่วตำมั่ว แจ่วบองสมุนไพร ดังนั้นการส่งออกจึงเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจ และเป็นส่วนหนึ่งของการจัดการด้านโลจิสติกส์ ที่บริหารจัดการตลอดเวลาการนำเข้าจนไปถึงการส่งออกให้มีประสิทธิภาพ และยังเป็นการส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันการค้าระหว่างประเทศ การจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมีตั้งแต่การจัดการเกี่ยวกับเส้นทางการจองระวางเรือ หรือการดำเนินพิธีการศุลกากรเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการส่งออกส่วนใหญ่มักจะประสบปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้าอยู่สม่ำเสมอ มักจะพบเจอปัญหา ระบบการสื่อสารที่ขัดข้องต่อการส่งออกสินค้า ผู้ประกอบการจึงหาวิธีการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ในการบริหารจัดการส่งออกให้เกิดให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุดและไม่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยในอนาคต

ด้วยเหตุนี้คณะผู้จัดทำโครงการจึงมีความสนใจที่จะศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า(อาหารสดแช่แข็ง) กรณีศึกษา บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งทำให้ได้รู้และเข้าใจการปฏิบัติตามกฎข้อบังคับทางกรมศุลกากร รวมไปถึงการจัดทำเอกสารการส่งออกไปต่างประเทศและวิธีการแก้ไขปัญหาต่าง ๆในการบริหารจัดการส่งออกเกิดประสิทธิภาพเพื่อนำไปเป็นประโยชน์ทางด้านความรู้ใหม่เป็นแนวทางในการปฏิบัติได้ในอนาคต

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษากระบวนการส่งออกสินค้า (อาหารสดแช่แข็ง) ของบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก (อาหารสดแช่แข็ง) ของบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

3. เพื่อศึกษาวิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคการส่งออก (อาหารสดแช่แข็ง)ของบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

4. เพื่อนำข้อมูลจากการศึกษาไปเผยแพร่ให้ผู้อื่นเกิดความสนใจ

5. เพื่อนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ความพอประมาณมาประยุกต์ใช้ในการควบคุมงบประมาณ ค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. รู้กระบวนการส่งออกสินค้า(อาหารสดแช่แข็ง)ของบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

2. รู้ปัญหาและอุปสรรคของการส่งออก (อาหารสดแช่แข็ง) ของบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

3. รู้วิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า (อาหารสดแช่แข็ง) ของบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

4. นำไปเผยแพร่ข้อมูลจากการศึกษาไปให้ผู้ที่สนใจได้

5. นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงความพอประมาณมาประยุกต์ใช้ในการควบคุมงบประมาณ ค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการ

บทที่ 2
ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

การศึกษาอุปกรณ์และเครื่องมือเทคโนโลยีที่ใช้ในกระบวนการจัดการคลังสินค้าของ บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน ธุรกิจหลักของบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน คือผู้นำธุรกิจด้านอาหาร มีความเชี่ยวชาญการบริหารร้านอาหารไทยและญี่ปุ่นชั้นนำในเครือทั้งหมด 13 แบรนด์ ตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจกว่า 27 ปี ปัจจุบันมีกว่า 240 สาขา สร้างความสำเร็จจากการขยายสาขา และผ่านธุรกิจเครือข่ายแฟรนไชส์ทั้งในและต่างประเทศ ด้วยความมุ่งมั่นจะเป็นที่หนึ่งของอุตสาหกรรมอาหารและการบริการทั่วโลกที่กำลังเติบโตอย่างไม่หยุดยั้ง ผ่านการรังสรรค์อาหารอันเป็นผลพวงจากจินตนาการแห่ง เซ็น ทั้งนี้ทางคณะผู้จัดทำได้นำรายละเอียดและอ้างอิงจากเอกสารประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจมีหัวข้อที่จะศึกษาดังต่อไปนี้

1. ประวัติความเป็นมาของหน่วยงาน/บริษัท/องค์กร
2. รูปภาพป้ายหน้าบริษัท/องค์กร/หน่วยงาน
3. ผังองค์กร
4. แผนที่
5. นโยบาย/วิสัยทัศน์
6. ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ

1. ประวัติความเป็นมาของหน่วยงาน/บริษัท/องค์กร

บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2534 ได้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการสร้างสรรค์อาหารญี่ปุ่นคุณภาพสูงทั้งรสชาติและประสบการณ์ ไล่เรียงไปตั้งแต่ร้านอาหารญี่ปุ่นระดับพรีเมี่ยม ยากินิกุและซูชิ ไปจนถึงคาเฟ่อาหารญี่ปุ่นร่วมสมัย สาขาและร้านที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นทั่วประเทศอยู่ภายใต้การดูแลและการบริหารงานของเซ็น กรุ๊ป นับตั้งแต่ ZEN Restaurant, Musha, AKA, On the Table, TETSU ไปจนถึง Sushi Cyu ด้วยเอกลักษณ์ และพัฒนาการที่ถูกขับเคลื่อนผ่านความคิดสร้างสรรค์ ปรัชญาของแต่ละแบรนด์จึงถูกนิยามจากความทุ่มเทเพื่อตอบสนองต่อความคาดหวังของลูกค้าด้วยมาตรฐานชั้นเลิศของวัตถุดิบและสูตรอาหารที่เป็นต้นตำรับ

ด้วยความหลงใหลต่อศาสตร์และศิลป์แห่งการทำอาหารได้ผลักดันให้ เซ็น กรุ๊ป เติบโตและขยับขยายอย่างต่อเนื่อง ประสบการณ์ทางด้านอาหารอันหลากหลายทำให้ เซ็น กรุ๊ป สามารถ ตอบสนองต่อทุกความต้องการนับตั้งแต่อาหารมื้ออร่อยสำหรับชีวิตประจำวันไปจน ถึงเมนูระดับพรีเมี่ยม แม้จะถือกำเนิดเพื่อตอบสนองต่อความต้องการและรสนิยมที่แตกต่าง แต่ทุกแบรนด์ล้วนเติบโตขึ้นจากพื้นฐานและโครงสร้างองค์กรเดียวกัน ที่มีความคิดสร้างสรรค์ และความใส่ใจคือองค์ประกอบสำคัญ

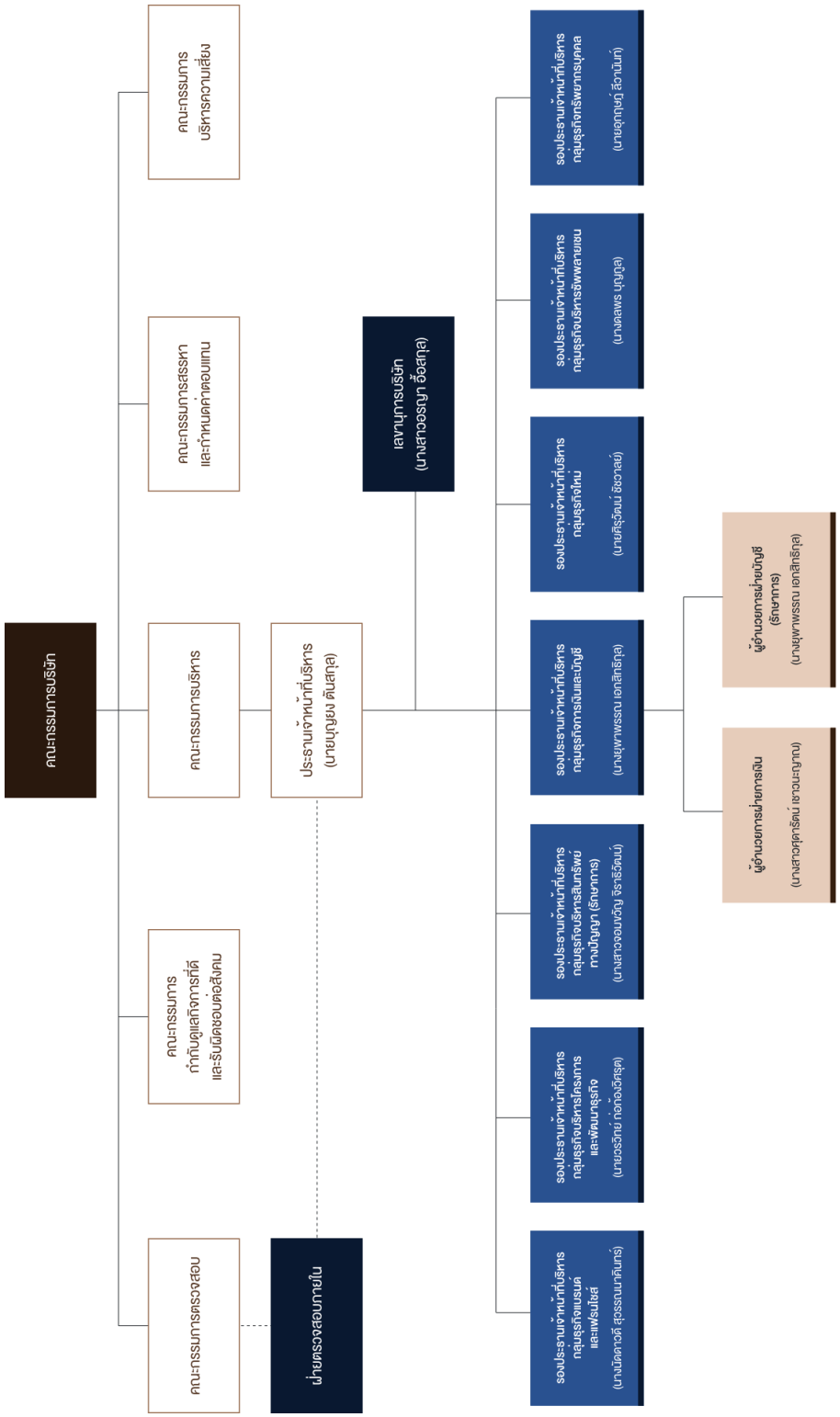
สานต่อความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาอาหารไทยอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของทั่วโลก ในปี 2559 เซ็น กรุ๊ป ได้ควบรวมกิจการกับ “ตำมั่ว” ตำนานต้นตำรับอาหารไทยอีสานแบบดั้งเดิมที่ถือกำเนิดมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ถูกพัฒนาปรับปรุง แปลงโฉม และสร้างแบรนด์ จนกลายเป็นร้านที่ดูทันสมัย มีเอกลักษณ์ แต่ยังคงรสชาติความเป็นไทยแท้ ๆ ที่มีจุดยืนของแบรนด์อย่างชัดเจน “อาหารรสจัด ถนัดเรื่องตำ” ในขณะนั้น ลาวญวน, แจ่วฮ้อน, เฝอ, ข้าวมันไก่คุณย่า, ครัวไทย และเดอ ตำมั่ว อยู่ภายใต้การกำกับดูแลและการบริหารงานของ “ตำมั่ว” ที่มีแนวคิดทุกอย่างต้องดีที่สุดสู่มาตรฐานแห่งรสชาติความอร่อยเพื่อลูกค้าที่รัก คุณภาพของรสชาติอาหารและการบริการที่ประทับใจ รวมไปถึงชื่อเสียงอันยาวนานของ เซ็น กรุ๊ป หนึ่งในกลุ่มธุรกิจอาหารชั้นนำของประเทศไทย คือสิ่งที่ตกผลึกมาจากความใส่ใจต่อรายละเอียดปลีกย่อยและจินตนาการที่ไม่รู้จบ ทั้งนี้ก็ด้วยรากฐานขององค์กรที่มีโครงสร้างและระบบที่แข็งแกร่ง เกิดขึ้นจากความมุ่งมั่นของกลุ่มคนทำงานที่มีความสามารถที่มีจุดมุ่งหมายเดียวกัน คือการส่งมอบประสบการณ์ที่ดี บรรจงคัดสรรวัตถุดิบ สร้างสรรค์เมนูอาหารชั้นเลิศเพื่อตอบรับความต้องการของลูกค้าด้วยคุณภาพ อาหารที่ได้มาตรฐานและการบริการที่เปี่ยมด้วยความประทับใจ

2. รูปภาพป้ายหน้าบริษัท/องค์กร/หน่วยงาน

ภาพที่ 2.1 ภาพบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน

ภาพที่ 2.2 ภาพบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน

3. ผังองค์กร



ภาพที่ 2.3 แผนผังองค์กรบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน

4. แผนที่ของ บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน

ภาพที่ 2.4 แผนที่ตั้งบริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน

บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน

หมวดหมู่ : ธุรกิจผลิตและแปรรูปอาหาร

662 อ่อนนุช 17 แขวง สวนหลวง แขวงสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250

โทร. 02 019 5000

Website: https://www.zengroup.co.th/

5. นโยบายและวิสัยทัศน์

การเดินทางของ บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัดถูกขับเคลื่อนด้วยจิตวิญญาณด้านการทำอาหาร และสรรหาประสบการณ์แห่งรสชาติอันเป็นเอกลักษณ์ ที่จะเติมเต็มความปรารถนาของผู้บริโภคในยุคปัจจุบันที่มีรสนิยมและความคิดสร้างสรรค์อยู่ร่วมกันอย่างสมดุล

บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) คือกลุ่มผู้เชี่ยวชาญจากหลากหลายสาขาวิชาชีพที่รัก และสนใจในด้านอาหารเหมือนๆกัน ปรารถนาที่จะสรรค์สร้างความสุขให้กับผู้คนผ่านเมนูที่สร้างสรรค์ ขับเคลื่อนผ่านความคิดสร้างสรรค์ ปรัชญาของแต่ละแบรนด์จึงถูกนิยาม

จากความทุ่มเทเพื่อตอบสนองต่อความคาดหวังของลูกค้าด้วยมาตรฐานชั้นเลิศของวัตถุดิบและสูตรอาหารที่เป็นต้นตำรับ

วิสัยทัศน์

กลุ่มบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ คือ “เป็นองค์กรผู้นำในธุรกิจอาหารที่ได้รับความนิยมและความไว้วางใจจากลูกค้า พันธมิตรทางธุรกิจ และผู้ที่เกี่ยวข้อง”

พันธกิจ

กลุ่มบริษัทฯ มีพันธกิจหลักที่สำคัญ 4 ประการที่จะส่งมอบให้กับกลุ่มบุคคลที่เป็นเสาหลักของธุรกิจ 4 กลุ่ม ซึ่งได้แก่ ผู้บริโภค พนักงาน สังคมและสิ่งแวดล้อม และผู้ถือหุ้น ดังนี้

1. ผู้บริโภค : การส่งมอบอาหารที่มีรสชาติความอร่อยอันเป็นเอกลักษณ์จากวัตถุดิบคุณภาพ ด้วยบริการที่ยอดเยี่ยมเพื่อสร้างประสบการณ์และความพึงพอใจที่สูงสุดให้แก่ผู้บริโภค

2. พนักงาน : การปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรที่ให้เกียรติและสนับสนุนการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกคน เพราะกลุ่มบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการทำงานอย่างมีความสุขจะเสริมสร้างแรงบันดาลใจและคุณภาพชีวิตที่ดีแก่พนักงานของกลุ่มบริษัทฯ

3. สังคมและสิ่งแวดล้อม : การยึดมั่นปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและมุ่งมั่นต่อการมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

4. ผู้ถือหุ้น : การเพิ่มมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น โดยการสร้างผลตอบแทนที่เติบโตและยั่งยืน

ค่านิยมและวัฒนธรรมขององค์กร

บริษัทคาดหวังให้พนักงานทุกคนยึดถือเป็นแนวทางปฏิบัติร่วมกันและมีทิศทางเดียวกัน ซึ่งเป็นชุดพฤติกรรมในการแสดงออกที่เป็นมาตรฐานในการบรรลุเป้าหมายและวิสัยทัศน์ของบริษัท การหล่อหลอมให้พนักงานมีความรู้ ความเข้าใจ มีส่วนร่วมและปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างที่ดีให้แก่เพื่อนพนักงาน ตลอดจนพัฒนาพนักงานตามสมรรถนะหลักของบริษัทเพื่อให้เกิดทัศนคติที่ดีและพฤติกรรมที่พึงประสงค์เป็นหน้าที่ร่วมกันระหว่างองค์กรและทุกฝ่าย ทั้งนี้คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) ได้เห็นชอบและกำหนดชุดพฤติกรรมบ่งชี้ตามสมรรถนะหลักดังนี้

1. C: ใส่ใจประสบการณ์ลูกค้า

เราใส่ใจในการบริการเพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าทุกคน

1. A: ใส่ใจร่วมมือทีมงาน

เราใส่ใจในการสนับสนุนทีมงานเพื่อเป้าหมายเดียวกัน

2. R: ใส่ใจเป็นเลิศร้านอาหาร

เราใส่ใจในการพัฒนาศักยภาพเพื่อความเป็นเลิศในธุรกิจอาหาร

3. E: ใส่ใจท้าทายตนเอง

เราใส่ใจในการสร้างจิตสำนึกของความเป็นเจ้าของให้กับพนักงานทุกคน

6. ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ

ภาพที่ 2.5 ตำมั่วหมี่โคราช (Korat Instant Rice Noodles with Sauce)

Pack Size: 1 x 30 Shelf life: 1 year

ตำมั่วหมี่โคราชพร้อมน้ำปรุงรสเด็ดสำเร็จรูปในซอง ได้การรับรองคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์จาก OTOP ระดับ 4 ดาวลักษณะของเส้นหมี่ไม่หนาหรือบางจนเกินไป เมื่อนำไปประกอบอาหารพร้อมน้ำปรุงที่อยู่ในซองเสร็จแล้ว เส้นหมี่ที่ได้จะมีความเหนียวนุ่มกำลังดี กลิ่นหอมชวนรับประทาน และรสชาติกลมกล่อม ตำมั่วหมี่โคราช “ดีที่สุดในประเทศไทย” อิ่มอร่อย แบบง่ายๆ ใครๆ ก็ทำได้

ภาพที่ 2.6 น้ำปลาร้าปรุงรส สูตรต้นตำรับ 500 มล. (Fermented Fish Sauce (Original)

Pack Size: 500 ml. 1 x 24 (1 carton pack 24 pcs.) Shelf life:1 year

น้ำปลาร้าปรุงรสต้มสุก สูตรต้นตำรับ ผลิตจากปลาที่คัดสรรคุณภาพเป็นอย่างดี ขนาดปลาที่ใกล้เคียงกัน ปรุงรสชาติให้กลมกล่อมเป็นเอกลักษณ์ของร้านตำมั่ว
น้ำปลาร้าปรุงรส สูตรต้นตำรับทำอะไรก็อร่อยทุกเมนู กลิ่นหอม สีสวย ใครทำก็แซ่บนัว ขวดเดียวปรุงรสพร้อมทาน การันตรีด้วยยอดขายพันล้านต่อปี

ภาพที่ 2.7 น้ำปลาร้าปรุงรสส้มตำ สูตรแม่น้อย 350 มล. (Fermented Fish Sauce)

Pack Size: 350 ml 1 x 24 (1 carton pack 24 pcs.) Shelf life: 1 year

ตำนานความอร่อยกว่า 30 ปี น้ำปลาร้าปรุงรสต้มสุก สูตรแม่น้อย ผ่านการหมักที่ได้มาตรฐานยาวนานเกินกว่า 1 ปี ใส่ใจในทุกขั้นตอนการผลิตเพื่อให้ได้รสชาติความนัวที่ต้องการยิ่งนาน ยิ่งนัว น้ำปลาร้าปรุงรสคุณภาพดี สูตรแม่น้อย บาย ตำมั่ว ใครทำก็อร่อย รสชาติความนัวมาตราฐานคู่ครัวไทย แซ่บนัวคู่ครัวคุณ

ภาพที่ 2.8 น้ำปลาร้าปรุงรสส้มตำ พรีเมี่ยม สูตรเข้มข้น 400 มล.(Fermented Fish Sauce)

Pack Size: 400 ml 1 x 24 (1 carton pack 24 pcs.) Shelf life:1 year

น้ำปลาร้าปรุงรสต้มสุก สูตรพรีเมี่ยม ผลิตจากปลาทะเลชั้นดีหมักด้วยวิธีธรรมชาติ มีคุณค่าทางโภชนาการ ได้รับมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุข แซ่บนัว อร่อย ทั้งตำ ยำ หมัก ไม่ใส่สารกันบูด หนึ่งเดียวสารพัดความนัวที่ต้องการน้ำปลาร้าสูตรพรีเมี่ยม เข้มข้น นัวลึก ไม่ตกตะกอน กลิ่นหอม สะอาด ปลอดภัย

ภาพที่ 2.9 แจ่วบองสมุนไพร สูตรเข้มข้น 80 กรัม (Pickle Fish Chilli Paste)

Pack Size: **80 g** 1 x 88 Shelf life: 6 Months

น้ำปลาร้าปรุงรสต้มสุก สูตรพรีเมี่ยม ผลิตจากปลาทะเลชั้นดีหมักด้วยวิธีธรรมชาติ มีคุณค่าทางโภชนการ ได้รับมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุข แซ่บนัว อร่อย ทั้งตำ ยำ หมัก ไม่ใส่สารกันบูด หนึ่งเดียวสารพัดความนัวที่ต้องการน้ำปลาร้าสูตรพรีเมี่ยม เข้มข้น นัวลึก ไม่ตกตะกอน กลิ่นหอม สะอาด ปลอดภัย

ภาพที่ 2.10 แจ่วบองสมุนไพร สูตรเข้มข้น 200 กรัม (Pickle Fish Chilli Paste)

Pack Size: 200 g 1 x 36 Shelf life: 6 Months

แจ่วบองสมุนไพรผลิตจากเนื้อปลาร้าดีมีคุณภาพ โดยมีเครื่องเทศ และสมุนไพรไทยเป็นส่วนผสมหลัก ผัดสุกผ่านความร้อนในอุณหภูมิได้ที่ เพื่อไม่ให้เสียคุณค่าทางวัตถุดิบและโภชนาการ เมื่อสุกได้ที่แล้วจะได้กลิ่นหอมของเครื่องเทศและสมุนไพรไทย แจ่วบองสมุนไพรรสชาติเข้มข้น อีสานแท้ เป็นเครื่องจิ้ม ทานกับผัก ข้าวสวย ข้าวเหนียว จิ้มหมู จิ้มไก่ หรือใช้ปรุงอาหารช่วยเพิ่มรสชาติในการรับประทานได้อร่อยยิ่งขึ้น

ภาพที่ 2.11 น้ำจิ้มแจ่ว ตำมั่ว 150 กรัม (Jaew dipping sauce Tummour Brand)

Pack Size: 150 g 1x12 (1 carton 1 x 12 pcs.) Shelf life: 1 year

น้ำจิ้มแจ่ว ตำมั่ว รสเด็ด เผ็ด เค็ม เปรี้ยว เคี่ยวนาน 3 ชม. รสชาติจัดจ้านสไตล์ไทย กินได้กับทุกเมนู ต้ม ลวก ปิ้ง ย่าง เผา (ไข่)เจียว ทอด ครบเครื่องเรื่องจิ้ม กินกับอะไรก็อร่อย

ภาพที่ 2.12 น้ำจิ้มแจ่ว ตำมั่ว 270 กรัม (Jaew dipping sauce Tummour Brand)

Pack Size: 270g 1x12 (1 carton 1 x 12 pcs.) Shelf life: 1 year

น้ำจิ้มแจ่ว ตำมั่ว รสเด็ด เผ็ด เค็ม เปรี้ยว เคี่ยวนาน 3 ชม. รสชาติจัดจ้านสไตล์ไทย กินได้กับทุกเมนู ต้ม ลวก ปิ้ง ย่าง เผา (ไข่)เจียว ทอด ครบเครื่องเรื่องจิ้ม กินกับอะไรก็อร่อย

ภาพที่ 2.13 เนื้อปลาแซลมอนหั่นสไลด์ แช่แข็ง ขนาด : 100 ก. / แพ็ค

เนื้อปลาแซลมอนหั่นสไลด์ เกรดคุณภาพ ถอดเกล็ดหั่นเฉียงสไตล์ญี่ปุ่น นำไปทำอาหารได้ทั้งทอด ย่าง และอบ จะได้รสชาติของปลาแซลมอนแท้ๆ การเก็บรักษา : ควรเก็บในอุณหภูมิต่ำกว่า -18 ถึง – 23 องศา

ภาพที่ 2.14 เนื้อปลาแซลมอนหั่นขวาง แช่แข็ง ขนาด : 100 ก. / แพ็ค

เนื้อปลาแซลมอนหั่นขวาง เกรดคุณภาพ ถอดเกล็ดหั่นเฉียงสไตล์ญี่ปุ่น นำไปทำอาหารได้ทั้งทอด ย่าง และอบ จะได้รสชาติของปลาแซลมอนแท้ๆ การเก็บรักษา : ควรเก็บในอุณหภูมิต่ำกว่า -18 ถึง – 23 องศา

ภาพที่ 2.15 กุ้งสดแช่แข็ง น้ำหนักสุทธิ : 700 ก. / แพ็ค

กุ้งขาวสดผ่าหลัง ขนาด 21-25 ตัว/ปอนด์ เนื้อกุ้งขาวผ่าหลัง คัดพิเศษ ปลอดยาปฏิชีวนะ ผลิตและแช่เยือกแข็งด้วยเทคโนโลยี Individual Quick Frozen (IQF) เพื่อรักษาคุณภาพกุ้งให้สด และไม่เกาะกันเป็นก้อน สามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย การเก็บรักษา : ควรเก็บในอุณหภูมิต่ำกว่า -18 ถึง -23 องศา

ภาพที่ 2.16 ปูอัด แช่งแข็ง ขนาด : 500 ก. / แพ็ค

ปูอัด คัดสรรคุณภาพดีมาผลิต เพื่อให้ได้รสชาติที่ดี น่ารับประทาน สามารถรับประทานสดได้ทันที หรือ นำไปอุ่นไมโครเวฟ หรือนำประกอบอาหารได้อย่างหลากหลายตามความต้องการ การเก็บรักษา : ควรเก็บในอุณหภูมิต่ำกว่า -18 ถึง – 23 องศา

ภาพที่ 2.17 ปลาหมึก แช่แข็ง น้ำหนักสุทธิ : 700 ก. / แพ็ค

ปลาหมึกสด ขนาด 21-25 ตัว/ปอนด์ คัดพิเศษ ปลอดยาปฏิชีวนะ ผลิตและแช่เยือกแข็งด้วยเทคโนโลยี Individual Quick Frozen (IQF) เพื่อรักษาคุณภาพปลาหมึกให้สด และไม่เกาะกันเป็นก้อน สามารถนำไปประกอบอาหารได้หลากหลาย การเก็บรักษา : ควรเก็บในอุณหภูมิต่ำกว่า -18 ถึง -23 องศา

ภาพที่ 2.18 ไข่กุ้ง แช่แข็ง 500กรัม/ 1 กล่อง

ไข่กุ้งแช่งแข็ง สีส้ม คัดสรรคุณภาพดีเยี่ยมบรรจุกล่อง เพื่อใช้สำหรับนำไปทำในเมนูซูชิต่าง ๆ หรือเมนูอาหารญี่ปุ่นอื่น ๆ การเก็บรักษา : ควรเก็บในอุณหภูมิต่ำกว่า -18 ถึง – 23 องศา

แหล่งข้อมูลอ้างอิง วันที่ 30 สิงหาคม 2562 : **https://www.zengroup.co.th/retail**

บทที่ 3
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

คณะผู้จัดทำโครงการได้ทำการศึกษาข้อมูลเรื่อง การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า (อาหารสดแช่แข็ง) กรณีศึกษา บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีแนวคิดและทฤษฎี ดังนี้

1. ทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งออก
3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก
4. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ
5. คำนิยามศัพท์

1. ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

ในยุคปัจจุบันนี้จะเห็นว่าสินค้าต่างประเทศได้เข้ามามีบทบาทสำคัญอย่างมากในประเทศไทย คนไทยบางกลุ่มที่มีฐานะหน่อยก็จะใช้ของแบรนด์เนมต่างประเทศกันทั้งนั้น ไม่ว่าจะเป็นเครื่องสำอาง เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า โทรศัพท์มือถือ ซึ่งรวมไปถึงเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่ต้องนำเข้ามาใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศไทย เนื่องจากคนไทยผลิตเองไม่ได้ ซึ่งก็ส่งผลดีต่อการดำเนินชีวิตของคนไทย ให้ได้ใช้สินค้าที่มีความทันสมัย และตอบโจทย์ความต้องการของตัวเองได้ ถึงแม้สินค้าต่างประเทศจะมีราคาค่อนข้างสูง แต่ก็ยังคงเป็นที่นิยมในหมู่คนไทยที่มีฐานะนั่นเอง เพราะคนไทยมักดำเนินชีวิตไปตามสังคมนิยม ตามเทรนด์แฟชั่น รับวัฒนธรรมต่าง ๆ ของต่างชาติเข้ามา ในขณะเดียวกันสินค้าในเมืองไทยก็ได้ถูกส่งไปจำหน่ายในต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นงานศิลปะแฮนด์เมด งานสถาปัต รวมถึงพืชผักผลไม้ต่าง ๆ เช่น ทุเรียน ก็ได้ถูกส่งออกและเป็นที่ต้องการของต่างชาติ เนื่องด้วยสภาพแวดล้อมและภูมิอากาศ รวมถึงทรัพยากรที่แตกต่างกันของแต่ละประเทศ จึงทำให้แต่ละประเทศมีสินค้าที่หลากหลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของตัวเอง การเปิดการค้าเสรีระหว่างประเทศ จึงส่งผลดีกับทุกฝ่ายให้ได้มีสินค้าที่หลากหลาย และมีความทันสมัย

ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศ ประเทศที่ทำการซื้อขายสินค้าระหว่างกันเรียกว่า “ประเทศคู่ค้า”สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อเรียกว่า “สินค้าเข้า” imports และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไป เรียกว่า “สินค้าออก”exports ประเทศที่ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เรียกว่า “ประเทศผู้นำเข้า”ส่วนประเทศที่ขายสินค้าให้ต่างประเทศเรียกว่า“ประเทศผู้ส่งออก” โดยทั่วไปแล้วแต่ละประเทศจะมีฐานะเป็นทั้งประเทศผู้นำประเทศผู้ส่งสินค้าออกในเวลาเดียวกัน เพราะประเทศต่าง ๆ มีการผลิตสินค้า แตกต่างกัน ประเทศที่ผลิตสินค้าได้เกินความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ จะมีสินค้าเหลือก็สามารถส่งออกไป

ขายหรือแลกเปลี่ยนสินค้ากับประเทศอื่นที่ผลิตสินค้าภายในประเทศไม่ได้ หรือต้องใช้ต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า แต่ละประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ประเทศของตนเอง มีปัจจัยการผลิตที่เหมาะสมเพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด

สาเหตุของการเกิดการค้าระหว่างประเทศ

เหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่าง ๆในโลกทำการค้าขายกันเป็นเพราะว่าไม่มีประเทศใดในโลกสามารถผลิตสินค้าและบริการทุกอย่างได้ครบและเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ ถึงแม้ว่าบางประเทศจะมีขีดความสามารถผลิตสินค้าได้ทุกอย่างแต่อาจจะมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าซึ่งไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน การที่แต่ละประเทศผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนมีความถนัดหรือมีความได้เปรียบจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่าและเกิดประโยชน์แก่ทุกประเทศร่วมกัน ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นถือว่าเป็นการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศ ตามความชำนาญของประชาชน ทรัพยากรธรรมชาติและภูมิอากาศในแต่ละประเทศซึ่งเป็นการใช้ทรัพยากรของโลกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รัฐบาลของแต่ละประเทศจะสนับสนุนหรือเลือกใช้ความได้เปรียบหรือความถนัดในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยดังนี้

1. ทรัพยากรธรรมชาติ

ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตในแต่ละประเทศ เนื่องจากแต่ละประเทศมีทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตมากน้อยต่างกัน ประเทศที่มีทรัพยากรอุดมด้วยแร่ธาตุต่าง ๆ อาทิ น้ำมัน แร่เหล็ก ทองแดง ก๊าซธรรมชาติ ฯลฯ ก็จะทำอุตสาหกรรมเกี่ยวกับแร่ธาตุที่ตนมีอยู่ ดังนั้น ประเทศใดที่มีทรัพยากรชนิดใดมากก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้น ๆเป็นปัจจัยการผลิตสินค้าออกเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่น ๆที่ตนต้องการ

2. ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศที่มีพื้นดินที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสมแก่การเพาะปลูกก็จะทำการเพาะปลูกตามลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตร้อนและมีฝนชุกสามารถปลูกข้าวเจ้าได้ดีก็จะผลิตข้าวเจ้าเป็นสินค้าออก ประเทศที่มีทุ่งหญ้าอุดมสมบูรณ์ก็จะทำการเลี้ยงสัตว์ ส่งเนื้อสัตว์และขนสัตว์เป็นสินค้าออก

3. ความชำนาญในการผลิต

ความแตกต่างในเรื่องความชำนาญในการผลิต เนื่องจากผู้ผลิตของแต่ละประเทศจะมีความชำนาญและเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและบริการแตกต่างกัน บางประเทศผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการผลิตสินค้าบางชนิด เช่น ประเทศสวิตเซอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตนาฬิกา ประเทศญี่ปุ่นมีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร ความแตกต่างของปัจจัยดังกล่าวนี้ผลักดันให้แต่ละประเทศเลือกผลิตสินค้าบาง อย่างที่มีต้นทุนต่ำมี

ความรู้ความชำนาญและเลือกสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทที่ผู้บริโภค ในประเทศของตนต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้หรือผลิตได้ในต้นทุนที่สูงกว่า

4. นโยบายการลงทุนของรัฐบาล

การลงทุนเพื่อการผลิตสินค้าและบริการประเภทใดประเภทหนึ่งจะมากหรือน้อยอาจขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของรัฐบาล นโยบายของรัฐบาลมีส่วนช่วยสนับสนุนในการผลิตสินค้าและบริการประเภทต่าง ๆ ทำให้สินค้าและบริการที่รัฐบาลช่วยสนับสนุนมีการวิจัยและพัฒนาขึ้นเป็นการสร้างศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการ เกิดความได้เปรียบสามารถแข่งขันและขยายตลาดสินค้าได้ นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับนโยบายอื่น ๆที่เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนระหว่างประเทศอีกด้วย เพื่อให้ประชาชนของแต่ละประเทศมีการกินดีอยู่ดีรัฐบาลแต่ละประเทศจึงมีการเจรจาทำสัญญา ซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศหรือสนับสนุนให้เอกชนในประเทศของตน ผลิตสินค้าเพื่อแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่น ๆ จึงทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

ข้อดี-ข้อเสียของการค้าระหว่างประเทศ

ข้อดี

1. ทำให้ประเทศสามารถจำหน่ายผลผลิตส่วนเกินจากการบริโภคภายในประเทศสู่ผู้บริโภคในประเทศอื่น ทำให้เกิดรายได้เข้าประเทศและส่งผลต่อมาตรฐานการครองชีพที่ดีของประชาชน

2. ทำให้ได้รู้จักผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ไม่สามารถผลิตได้ในประเทศ ทำให้ประชาชนได้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกสบายเหล่านั้น ซึ่งถ้าไม่มีการนำเข้าจากต่างประเทศประชาชนจะเสียโอกาสไป

3. ทำให้เกิดการพัฒนาของผู้ผลิตภายในประเทศต่อเทคโนโลยีใหม่ๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่งมีผลต่อความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจสังคมและการเมืองทั้งโดยทางตรงและโดยทางอ้อม

4. ทำให้ประชาชนได้ใช้สินค้าคุณภาพดีในราคาถูก กล่าวคือแต่ละประเทศอาจไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิด เนื่องจากความชำนาญของแต่ละประเทศในการผลิตสินค้าแต่ละชนิดไม่เหมือนกัน บางประเทศอาจผลิตสินค้าหนึ่งได้ดีและต้นทุนต่ำ ส่วนอีกประเทศอาจผลิตสินค้าชนิดอื่นได้ดีและต้นทุนต่ำ การที่ทั้งสองประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนมีความชำนาญและมีการขายหรือแลกเปลี่ยนกันจะเป็นประโยชน์ต่อทั้งสองประเทศมากกว่าและยังจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพต่อสินค้าเพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายและรวมไปถึงการบริการที่เป็นหน้าที่พึงพอใจและตอบสนองความต้องการต่อสิ่งที่ลูกค้าเลือกไว้และเพื่อความสบายใจทั้งสองฝ่ายกับประเทศคู่ค้าจะได้มีความเชื่อมั่นต่อสินค้ามากขึ้น

ข้อเสีย

1. ทำให้เกิดการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งถ้าเกิดการไม่สมดุลโดยมีการนำเข้ามากกว่าการส่งออกอย่างต่อเนื่อง จะทำให้ประเทศขาดดุลการค้าและนำไปสู่การขาดดุลชำระเงินส่งผลไปยังเสถียรภาพเงินตราและทำให้เศรษฐกิจของประเทศเสียหายในที่สุด

2. สินค้าและบริการใหม่ๆ จากต่างประเทศส่วนหนึ่งอาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในด้านรูปแบบการดำรงชีวิต ตลอดจนมีผลกระทบต่อวัฒนธรรมประเพณีซึ่งอาจเป็นผลเสียต่อชีวิตประจำวันของประชาชนรวมทั้งความสัมพันธ์ระหว่างกันในรูปแบบดั้งเดิมของทั้งสองประเทศที่มีอยู่เดิมให้เปลี่ยนแปลงไป

3. บางครั้งผู้ผลิตอาจให้ความสำคัญกับตลาดในต่างประเทศมากกว่าตลาดภายในประเทศ ซึ่งอาจก่อให้เกิดการขาดแคลนสินค้าภายในประเทศ ทำให้รัฐต้องคอยแทรกแซงหรือควบคุมการนำเข้าและการส่งออก

นโยบายการค้าแบบเสรี

เป็นนโยบายที่จะส่งเสริมให้ประเทศต่าง ๆ นำสินค้ามาทำการค้าขายระหว่างกันอย่างเสรี โดยปราศจากข้อจำกัดใด ๆ ประเทศที่จะถือนโยบายการค้าโดยเสรีจะต้องอยู่ในเงื่อนไขดังนี้

1. ต้องดำเนินการผลิตตามหลักการแบ่งงาน คือ ทุกประเภทจะต้องเลือกผลิตเฉพาะที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูง

2. ต้องไม่มีการเก็บภาษี หรือมีการเก็บภาษีแต่น้อย โดยไม่มีจุดมุ่งหมายให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบ

3. ต้องไม่มีการให้สิทธิพิเศษและไม่มีข้อจำกัดทางการค้ากับประเทศต่างๆ หากถือตามเงื่อนไขนี้แล้วในปัจจุบันไม่มีประเทศใดที่จะมีนโยบายการค้าโดยเสรีได้อย่างเป็นทางการ เพราะนโยบายลักษณะนี้ประเทศที่กำลังพัฒนาจะเสียเปรียบประเทศที่พัฒนาแล้วเป็นอย่างมาก แต่บางประเทศมีการตกลงร่วมกันอยู่บ้าง เช่น กลุ่มสหภาพยุโรป เป็นต้น

นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน

เป็นนโยบายที่มุ่งสนับสนุนภาพการผลิตในประเทศ มีหลักการตรงกันข้ามกับนโยบาย การค้าโดยเสรี คือรัฐบาลจะใช้เครื่องมือต่าง ๆ เพื่อจำกัดการนำเข้าและส่งเสริมการส่งออก วัตถุประสงค์ของนโยบายการค้าแบบคุ้มกัน พอสรุปได้ดังนี้

1. เพื่อให้ประเทศช่วยตนเองได้เมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน เช่น เมื่อเกิดสงครามขึ้นอาจจะไม่ มีสินค้าที่จำเป็นบางอย่างใช้ เพราะไม่สามารถนำเข้ามาตามปกติได้ ในยามปกติจึงควรเตรียม การผลิตสินค้าที่จำเป็นสำรองไว้

2. เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่เพิ่งเกิดใหม่ ถ้ารัฐบาล ไม่ห้ามสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาตีตลาด อุตสาหกรรมภายในจะต้องเลิกล้มกิจการ

3. เพื่อป้องกันการทุ่มตลาด การทุ่มตลาด ได้แก่ การส่งสินค้าไปขายประเทศอื่น ในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนเพื่อทำลายคู่แข่งขันในตลาดต่างประเทศ และเมื่อทุ่มตลาดสำเร็จได้ครองตลาดแห่งนั้นแล้วก็จะเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นในเวลาต่อมา

4. เพื่อแก้ปัญหาการขาดดุลการค้า การขาดดุลการค้า คือ มูลค่าสินค้าที่ส่งไปขายต่างประเทศน้อยกว่ามูลค่าสินค้าที่นำเข้ามา ทำให้ต้องเสียงเงินตราต่างประเทศออกไป จำนวนมาก จึงต้องแก้ไขโดยจำกัดการนำเข้าและส่งออกให้มากขึ้น

เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกัน จะมุ่งส่งเสริมการส่งสินค้าออก และกีดกันการนำสินค้าเข้า คือ

1. การตั้งกำแพงภาษี (Tariff Wall) จะใช้วิธีการจัดเก็บภาษีศุลกากรจากสินค้านำเข้าหลายอัตรา คือ จัดเก็บภาษีศุลกากรตั้งแต่ 2 อัตราขึ้นไปในสินค้าชนิดเดียวกัน และเลือกใช้อัตราสูงแก่สินค้าที่ต้องการจะกีดกันไม่ให้นำเข้า ซึ่งเป็นมาตรการทางอ้อม

2. การควบคุมสินค้า อาจเป็นการห้ามโดยเด็ดขาดหรือกำหนดโควต้า (Quota) ให้นำเข้าหรือส่งออก

3.การให้การอุดหนุน (Subsidies) เช่น การจ่ายเงินอุดหนุนให้แก่ผู้ผลิต ลดภาษีบางอย่างให้ เป็นต้น

4.การทุ่มตลาด (Dumping) คือ การส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศในราคาที่ต่ำกว่าราคาขายภายในประเทศ และด้วยราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิต ซึ่งมี 3 กรณี คือ

1. การทุ่มตลาดเฉพาะกิจ เพื่อล้างสินค้าเก่าที่ค้างสต๊อก หรือเป็นสินค้าที่ล้าสมัย หรือเป็นสินค้าที่ไม่ขายภายในประเทศ เพื่อรักษาระดับราคาสินค้านั้นในตลาดภายในไว้

2. การทุ่มตลาดเป็นการชั่วคราว เป็นนโยบายที่จะส่งสินค้าไปขายต่างประเทศในราคาต่ำกว่าตลาดภายในประเทศเป็นการชั่วคราว และบางครั้งต้องขายต่ำกว่าทุน โดยมีเหตุผลดังนี้ คือ

- แสวงหาตลาดใหม่ในต่างประเทศ
- กำจัดคู่แข่งขันซึ่งมีประสิทธิภาพในการผลิต
- กีดกันไม่ให้คู่แข่งขันเข้ามาแย่งตลาดที่ครองอยู่
- ตอบแทนการกระทำของผู้อื่น

3. การทุ่มตลาดเป็นการถาวร เป็นการทุ่มตลาดระยะยาว ซึ่งปกติจะไม่ทุ่มขายในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิต และที่สามารถดำเนินการทุ่มตลาดได้เนื่องจากการผลิตภายในประเทศขยายตัวสูงขึ้น และรัฐบาลให้เงินอุดหนุน โดยทั่วไปการส่งสินค้าไปทุ่มตลาดต่างประเทศมักกระทำเป็นการชั่วคราวเพื่อจำกัดคู่แข่ง และเมื่อสามารถผูกขาดตลาดได้แล้ว ก็จะขึ้นราคาสินค้าเพื่อชดเชยภายหลัง

5. ข้อตกลงทางการค้า นับเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งในการดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกัน เพื่อให้สิทธิหรือฐานะทางการค้าเป็นพิเศษแก่ประเทศคู่สัญญา

6. การควบคุมเงินตราต่างประเทศ ธนาคารกลางจะควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รวมทั้งอุปสงค์และอุปทานของเงิน เพื่อสกัดกั้นการไหลออกของเงิน และพยายามดูดเงินตราต่างประเทศเข้ามาให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ปัจจุบันการค้าระหว่างประเทศของไทยก็ใช้นโยบายการค้าคุ้มกันเช่นเดียวกับประเทศต่าง ๆ แต่ก็ส่งเสริมให้เอกชนทำการค้าเสรี และไม่สนับสนุนให้มีการค้าโดยรัฐมากเกินไป ซึ่งนโยบายการค้าต่างประเทศของไทยพอสรุปได้ดังนี้

1. ถือระบบการค้าเอกชน
2. ถือระบบภาษีศุลกากรอัตราเดียว
3. มีข้อจำกัดทางการค้าอย่างแผ่วเบา

การลงทุนระหว่างประเทศ

สาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดการลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินระหว่างประเทศ คือ ผู้ลงทุนต้องการแสวงหาผลตอบแทนที่ดีที่สุด อย่างไรก็ตามการลงทุนในการซื้อสินทรัพย์ทางการเงินหรือเข้ามาดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจจะมีความเสี่ยงในการลงทุน นักลงทุนจะต้องคำนึงถึงความเสี่ยงด้วยเพราะการทำธุรกิจอาจมีกำไรหรือขาดทุน มิใช่คำนึงแต่ด้านผลตอบแทนเพียงอย่างเดียว บางครั้งอาจเกิดการขัดแย้งระหว่างประเทศจนกลายเป็นกรณีพิพาททางการเมืองก็ได้ ในทางตรงข้ามการลงทุนระหว่างประเทศก็ก่อให้เกิดผลดี เศรษฐกิจมีความเจริญเติบโต ได้รับการถ่ายทอดทางเทคโนโลยี มีการจ้างงาน ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศสูงขึ้น รายได้ประชาชาติสูงขึ้น อาจส่งผลให้ชีวิตความเป็นอยู่ของคนในประเทศดีขึ้น

การลงทุนระหว่างประเทศ หมายถึง การที่รัฐบาลหรือเอกชนของประเทศหนึ่งนำเงินไปลงทุนดำเนินธุรกิจเพื่อแสวงผลกำไรในอีกประเทศหนึ่งซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. การลงทุนโดยตรง Direct Investment
2. การลงทุนโดยอ้อม Indirect Investment

การลงทุนโดยตรง

การลงทุนโดยตรง หมายถึง การเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่งโดยเจ้าของทุนยังมีอำนาจในการดูแลกิจการที่ตนเองเป็นเจ้าของ เป็นการนำเงินไปลงทุนโดยผู้ลงทุนเข้าไปดำเนินกิจการ มีการนำทรัพยากรการผลิต แรงงานและเทคโนโลยีเข้าไปยังประเทศที่ลงทุนส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในระยะยาว การลงทุนในลักษณะนี้คือ การลงทุนในรูปบริษัทข้ามชาติ(multinational corporations)ที่มีบริษัทแม่อยู่ในประเทศที่เป็นเจ้าของทุนและมีบริษัทที่เป็นเครือข่ายสาขาอยู่ในหลายประเทศในปัจจุบันการลงทุนโดยตรงส่วนใหญ่ จะอยู่ในรูปของการ

ดำเนินงานโดยวิสาหกิจ และมีสถาบันการเงินของเอกชนเป็นผู้จัดหาเงินทุนสำหรับการลงทุนในโครงการต่าง ๆ

การลงทุนโดยอ้อม

การลงทุนโดยอ้อม หรือ การลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงิน หมายถึง การลงทุนในรูปการซื้อขายตราสารหุ้น ตราสารหนี้ ทั้งในรูปพันธบัตร ตั๋วเงิน ในต่างประเทศ รวมทั้งการกู้เงินจากต่างประเทศทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยผู้ลงทุนจะไม่มีอำนาจในการบริหารจัดการหรือควบคุมดูแลกิจการนั้น ๆ เป็นการลงทุนที่ผู้ลงทุนต่างชาติไม่ได้เข้ามามีส่วนดำเนินกิจการ ผู้ลงทุนในลักษณะนี้มักจะเป็นปัจเจกบุคคลหรืออยู่ในรูปของกองทุนต่าง ๆ อาทิ กองทุนบำเหน็จบำนาญและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หรือนักลงทุนสถาบัน เช่น บริษัทประกันภัยและกองทุนรวม

การเงินระหว่างประเทศ

เศรษฐกิจระหว่างประเทศทำให้มีกระแสหมุนเวียนของสินค้า บริการ ปัจจัยการผลิต สินทรัพย์ และเงินตราระหว่างหน่วยเศรษฐกิจทั่วไปทั้งในและนอกประเทศ ประเมินค่าการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ กระทำโดยการวัดกระแสเงินตราที่เข้าหรือออกจากประเทศ

อัตราการแลกเปลี่ยน

เงินตราระหว่างประเทศ มี 2 ระบบ คือ ระบบคงที่และระบบลอยตัวในประเทศมีการเปลี่ยนแปลงอัตราการแลกเปลี่ยนเงิน ตรา 2 ครั้ง

-ปี 2527-2540 นำเงินบาทไปผูกกับเงินตราหลายสกุล เรียก ระบบตะกร้าเงิน

-ปี 2540 เป็นต้นมา ใช้ระบบลอยตัวภายใต้การจัดการ ปล่อยให้ค่าเงินขึ้นลงตามกลไกลตลาด โดยที่รัฐบาลจะเข้ามาดูแลบ้างเป็นบางครั้ง

การลด-เพิ่มค่าเงิน

การที่ค่าเงินอ่อนค่าลง จะเป็นตัวกระตุ้นการส่งออกที่ซบเซาให้กระเตื้องขึ้น แต่โดยทางทฤษฎีค่าเงินบาทอ่อนลง จะทำให้สินค้าไทยราคาถูกลง ขายได้มากขึ้น ทำให้รายได้เข้าประเทศมากขึ้นตาม

ค่าเงินอ่อนตัว/ลดค่าเงิน

ส่วนการที่เงินบาทแข็งค่าขึ้น จะช่วยลดความร้อนแรงของการขยายตัวทางเศรษฐกิจ รวมทั้งช่วยให้รักษาเสถียรภาพของอัตราเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยในประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ทางการจะต้องดูแลคือ การป้องกันมิให้ค่าเงินแข็งค่าขึ้นอย่างรวดเร็วเกินไป จนทำให้เกิดการเก็งกำไรทั้งในตลาดอัตราแลกเปลี่ยนและในตลาดทุน

ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศ

ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศ หมายถึง บัญชีบันทึกรายรับและรายจ่ายเงินตราต่างประเทศของประเทศหนึ่งกับประเทศอื่น ๆ

อันเกิดจากการทำธุรกรรมทางเศรษฐกิจ Economic transaction ระหว่าง ผู้มีถิ่นฐานในประเทศ Resident กับ ผู้มีถิ่นฐานในต่างประเทศ Nonresident ในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งประกอบด้วย

1. ดุลบัญชีเดินสะพัด Current Account

- ดุลการค้า Visible Trade

- ดุลบริการ Invisible Trade

2. ดุลบัญชีเงินทุน Capital and Financial Account

- การลงทุนทางตรง Direct Invesment

- การลงทุนทางอ้อม Indirect Invesment

3. บัญชีเงินโอนและบริจาค Unrequited Transfer Account

4. บัญชีทุนสำรองระหว่างประเทศ International Reserves Account หรือ ทุนสำรองทางการ Official Reserves

1. ดุลบัญชีเดินสะพัด Current Account คือผลรวมสุทธิของ ดุลการค้า ดุลบริการ รายได้ปฐมภูมิ และรายได้ทุติยภูมิ ประกอบด้วย

1.1 ดุลการค้า (Trade Balance) คำนวณจากข้อมูลการส่งออก-นำเข้าที่ได้รับจากกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง เป็นรายเดือนในรูปของแฟ้มข้อมูล ดุลการค้า คือ ผลต่างสุทธิระหว่างมูลค่าสินค้าออก เอฟโอ.บี (ราคาที่ไม่รวมค่าระวางและประกันภัยสินค้า) กับมูลค่าสินค้าเข้า เอฟโอบี. ที่ได้ปรับตามคำนิยามของดุลการชำระเงิน ตามคู่มือการจัดทำสถิติ ดุลการชำระเงินฉบับที่ 6 (BPM6) ของกองทุนการเงินระหว่างประเทศแล้วรายการที่หักออกจากข้อมูลของกรมศุลกากร

1.1.1 สินค้าที่เป็นธุรกรรมระหว่างผู้มีถิ่นฐานในประเทศ residents ด้วยกันหรือผู้มีถิ่นฐานในต่างประเทศ Nonresidents ด้วยกัน เช่น สินค้าของสถานทูต

1.1.2 สินค้าที่ไม่เปลี่ยนความเป็นเจ้าของ เช่น สินค้าส่งซ่อม สินค้าส่งออกและนำเข้าเป็นการชั่วคราว สินค้าเช่า และสินค้าตัวอย่าง

1.1.3 ของส่วนตัวและของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้วซึ่งเจ้าของนำเข้ามาหรือนำออกไปพร้อมกับตนเพื่อใช้เองหรือเนื่องจากการย้ายภูมิลำเนาและมีจำนวนพอสมควรแก่ฐานะ รายการที่บวกเพิ่มจากข้อมูลของกรมศุลกากร

1.1.4 สินค้าที่ไม่ผ่านพิธีการศุลกากร เช่น ดาวเทียม สินค้าทหารบางรายการ และกระแสไฟฟ้าจากประเทศเพื่อนบ้าน เป็นต้น รายการปรับอื่น ๆ

1.1.5 การเหลื่อมเวลาในการบันทึกรายการกับการเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของ เช่น ธปท. นับการนำเข้าเครื่องบินพาณิชย์ ณ วันที่บริษัทบันทึกบัญชีเครื่องบินที่นำเข้า ขณะที่กรมศุลกากรบันทึกการนำเข้าเครื่องบิน ณ วันที่มีการทำพิธีการศุลกากรซึ่งบันทึกหลังจากที่นำเข้าเครื่องบินมาแล้ว

1.1.6 การใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่แตกต่างกันในการแปลงมูลค่าการส่งออกและการนำเข้าจากหน่วยดอลลาร์ สรอ. เป็นหน่วยบาท โดยกรมศุลกากรใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ประกาศล่วงหน้าให้ผู้ส่งออกหรือนำเข้าใช้เมื่อทำพิธีการศุลกากร โดยใช้อัตราซื้อแปลงมูลค่าการส่งออกและใช้อัตราขายแปลงมูลค่าการนำเข้า ขณะที่ ธปท.ใช้อัตรากลางของอัตราซื้อขายเฉลี่ยของแต่ละเดือนในการแปลงมูลค่าทั้งการส่งออกและการนำเข้าในเดือนนั้น ๆ ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับหลักการจัดทำสถิติดุลการชำระเงินตาม B P M 6

1.2 ดุลบริการ รายได้ปฐมภูมิ และรายได้ทุติยภูมิ Services Primary Income & Secondary Income เป็นผลรวมสุทธิของดุลบริการ Services เป็นผลสุทธิระหว่างรายรับและรายจ่ายของบริการระหว่างประเทศ ประกอบด้วยค่าขนส่ง ค่าท่องเที่ยว ค่าบริการและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ของภาคทางการ ค่าสื่อสาร โทรคมนาคม ค่ารับเหมาก่อสร้าง ค่าประกันภัย ค่าลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้าและสิทธิบัตร เป็นต้น

1.2.1 รายได้ปฐมภูมิ Primary Income ประกอบด้วย

1. ผลตอบแทนการจ้างงาน Compensation of employees หมายถึงรายได้ในรูปของค่าจ้าง เงินเดือน และสวัสดิการทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน

2. รายได้จากการลงทุน Investment income หมายถึงผลตอบแทนที่ได้รับจากการถือครองทรัพย์สินทางการเงินในต่างประเทศ ได้แก่ ผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนโดยตรง การลงทุนในหลักทรัพย์ และการลงทุนอื่น ๆ

1.2.2 รายได้ทุติยภูมิ Secondary Income หมายถึงเงินโอนหรือเงินช่วยเหลือต่าง ๆ ที่ผู้มีถิ่นฐานในประเทศได้รับจากผู้มีถิ่นฐานในต่างประเทศ ซึ่งเป็นธุรกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสิทธิความเป็นเจ้าของในทรัพยากรที่แท้จริงหรือทางการเงิน

ข้อมูลส่วนใหญ่มาจากระบบการรายงานธุรกรรมต่างประเทศ International TransactionReporting System : ITRS เสริมด้วยข้อมูลรายรับและรายจ่ายท่องเที่ยวจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ข้อมูลจากการสำรวจ ข้อมูลจากหน่วยราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งข้อมูลจากการคำนวณหรือประมาณการ

2. ดุลบัญชีเงินทุน Capital and Financial Account ประกอบด้วยบัญชีทุน Capital Account และบัญชีการเงิน Financial Account

2.1 บัญชีทุน Capital Account หมายถึงรายรับและรายจ่ายที่เกิดจาก

1. ธุรกรรมการโอนย้ายเงินทุนทั้งในรูปตัวเงินและมิใช่ตัวเงิน เช่น เงินทุนให้เปล่าในรูปของเงินทุน หรือ สินค้าทุน หรือ การโอนสิทธิในทรัพย์สินถาวรและการยกหนี้ให้ Debt forgiveness และ

2. การซื้อ ขายทรัพย์สินที่ผลิตขึ้นไม่ได้และมิใช่ทรัพย์สินทางการเงินทั้งที่สามารถจับต้องได้ เช่น ที่ดิน และไม่สามารถจับต้องได้เช่น สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้าสำหรับกรณีการ

ซื้อขายที่ดินโดยสถานทูตถือเป็นข้อยกเว้น เนื่องจากเป็นการโอนความเป็นเจ้าของระหว่างระบบเศรษฐกิจ จึงให้ถือเป็นธุรกรรมในบัญชีทุน แต่การซื้อขายที่ดินโดยทั่วไประหว่างผู้มีถิ่นฐานในประเทศและผู้มีถิ่นฐานในต่างประเทศ ให้ถือเสมือนว่าผู้มีถิ่นฐานในต่างประเทศที่ซื้อที่ดินนั้น ตั้ง Notional unit ขึ้นในประเทศที่ที่ดินตั้งอยู่ เพื่อเป็นผู้ถือครองที่ดินที่ตนซื้อ และตนมีสิทธิเรียกร้องทางการเงิน Financial claim ต่อ Notional unit นั้นอีกทอดหนึ่งจึงให้บันทึกบัญชีกรณีนี้เป็นการลงทุนโดยตรง มิใช่บัญชีทุน (รายละเอียดตามข้อ 2.2)

2.2 บัญชีการเงิน Financial Account หมายถึงธุรกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินระหว่างประเทศ ซึ่งครอบคลุมถึงการลงทุนโดยตรง Direct Investment การลงทุนในหลักทรัพย์ Portfolio Investment การลงทุนในอนุพันธ์ทางการเงิน Financial Derivatives และการลงทุนอื่น ๆ Other Investment

2.2.1 การลงทุนโดยตรง Direct Investment เป็นธุรกรรมการลงทุนในระยะยาวที่ผู้ลงทุนที่มีถิ่นฐานในประเทศหนึ่งมีต่อธุรกิจที่มีถิ่นฐานในอีกประเทศหนึ่ง ทั้งที่จัดตั้งเป็นนิติบุคคลและส่วนบุคคล ประกอบด้วยเงินลงทุนในทุนเรือนหุ้น Equity capital ซึ่งหมายถึงการลงทุนด้วยการถือหุ้นที่มีสิทธิ์ร่วมในการบริหารกิจการตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป การกู้ยืมระหว่างบริษัทในเครือและกำไรที่นำกลับมาลงทุน

2.2.2 การลงทุนในหลักทรัพย์ Portfolio Investment หมายถึงธุรกรรมเกี่ยวกับการซื้อขายเปลี่ยนมือตราสารทุน Equity securities ตราสารหนี้ Debt securities ทั้งในรูปของพันธบัตร Bonds ตั๋วเงิน Notes และเครื่องมือทางการเงิน Money market instruments ต่าง ๆ ทั้งนี้ยกเว้นตราสารที่จัดเป็นการลงทุนโดยตรงและเงินสำรองระหว่างประเทศ

2.2.3 การลงทุนในอนุพันธ์ทางการเงิน Financial Derivatives หมายถึง ธุรกรรมเกี่ยวกับอนุพันธ์ทางการเงิน ทั้งนี้ จะบันทึกเฉพาะผลกำไรหรือขาดทุนจากสัญญาอนุพันธ์ดังกล่าว

2.2.4 การลงทุนอื่น ๆ Other Investment ประกอบด้วยเงินกู้ สินเชื่อการค้า เงินฝาก บัญชีลูกหนี้ และเจ้าหนี้อื่น ๆ บัญชีการเงิน ยังสามารถจำแนกเป็นธุรกรรมของแต่ละภาคธุรกิจ ได้ดังนี้

1. ธนาคารกลาง ประมวลผลจากรายงานงบดุลของ ธปท. และศูนย์ข้อมูลตราสารการเงินแห่งประเทศไทย

2. รัฐบาล ประมวลผลจากข้อมูลจากสำนักบริหารหนี้สาธารณะ และศูนย์ข้อมูลตราสารการเงินแห่งประเทศไทย

3. สถาบันการเงินที่รับฝากเงิน (นอกจากธนาคารกลาง) ประกอบด้วยธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ สถาบันการเงินเฉพาะกิจ และสถาบันการเงินอื่น ๆ ที่รับฝากเงิน ข้อมูลของภาคธุรกิจนี้ ประมวลผลจาก ข้อมูลจากระบบการรายงานธุรกรรมต่างประเทศ International Transaction Reporting System : ITRS รายงานการเพิ่มทุนของธุรกิจธนาคาร จากฝ่าย

กำกับสถาบันการเงิน ธปท. ศูนย์ข้อมูลตราสารการเงินแห่งประเทศไทย ผลสำรวจหนี้ต่างประเทศรายไตรมาส และผลสำรวจฐานะการลงทุนระหว่างประเทศรายปี

4. ภาคอื่น ๆ ประกอบด้วย

4.1 สถาบันการเงินที่ไม่รับฝากเงิน ประกอบด้วยบริษัทหลักทรัพย์ ประกันภัย กองทุนรวม บริษัทโฮลดิ้ง และองค์กรอื่น ๆ ที่ประกอบธุรกิจด้านการเงินแต่ไม่ได้รับฝากเงิน ไม่ว่าจะเป็นเอกชนหรือรัฐวิสาหกิจก็ตาม ข้อมูลของภาคธุรกิจนี้ประมวลผลจากแหล่งข้อมูลเดียวกับข้อ 3

4.2 ธุรกิจที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน ครัวเรือน และองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร ประกอบด้วย บริษัทเอกชนและรัฐวิสาหกิจที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจด้านการเงิน บุคคลธรรมดา และองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร ข้อมูลของภาคธุรกิจนี้ประมวลผล จากแหล่งข้อมูลเดียวกับข้อ 2 และ 3 เสริมด้วยข้อมูลจากการสำรวจสินเชื่อการค้ารายปีและรายงานสินเชื่อน้ำมันจากบริษัทน้ำมัน ข้อมูลในบัญชีการเงิน จะปรับด้วยผลสำรวจหนี้ต่างประเทศทุกไตรมาส ผลสำรวจฐานะการลงทุนระหว่างประเทศรายปี และผลสำรวจสินเชื่อการค้ารายปี ความคลาดเคลื่อนสุทธิ เป็นความคลาดเคลื่อนจากการจัดเก็บสถิติ คำนวณจากความแตกต่างขอ'ดุลการชำระเงิน กับผลรวมของดุลบัญชีเดินสะพัด และดุลบัญชีเงินทุนดุลการชำระเงินเป็นการเปลี่ยนแปลงของยอดคงค้างสินทรัพย์ฐานะเงินสำรองระหว่างประเทศ ที่เกิดจาก ธุรกรรมเท่านั้น ไม่นับรวมผลจากการตีราคาและการเปลี่ยนแปลงในอัตราแลกเปลี่ยนดุลการชำระเงิน ลงบัญชีโดยยึดหลักระบบการลงบัญชีคู่ Double entry system โดยในแต่ละธุรกรรมจะต้องลงบัญชีทั้งด้านเครดิตและเดบิตและในจำนวนที่หักล้างกันพอดี การประเมินราคา ใช้ราคาตลาด Market price เป็นหลัก ในกรณีที่ธุรกรรมนั้นไม่มีราคาตลาด ใช้ราคาตลาดที่อยู่ในเงื่อนไขใกล้เคียงกัน การแปลงมูลค่าธุรกรรมจากหน่วยสกุลเงินหนึ่งเป็นมูลค่าเทียบเท่าดอลลาร์ สรอ. จะใช้อัตราปิดซื้อขายเฉลี่ยรายเดือนในตลาดนิวยอร์กและเทียบเป็นเงินบาท โดยใช้อัตรากลางของอัตราซื้อขายเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในเดือนนั้น การบันทึกบัญชีใช้หลักตามเกณฑ์คงค้าง ณ เวลาที่เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ Accrual basis คือเมื่อเกิดธุรกรรมการเปลี่ยนแปลงสิทธิความเป็นเจ้าของ Change of ownership ระหว่างผู้มีถิ่นฐานอยู่ในประเทศกับผู้มีถิ่นฐานอยู่ในต่างประเทศ แม้ว่าจะยังไม่มีการชำระเงินก็ตาม แต่เนื่องจากข้อมูลบางส่วนมาจากระบบ ITRS การจัดเก็บข้อมูลบางส่วนจึงเป็นเกณฑ์เงินสด Cash basis กล่าวคือ จะบันทึกรายการเมื่อธุรกรรมนั้นมีการชำระเงิน ดังนั้นจึงมีการนำข้อมูลจากแหล่งอื่น ๆ ที่เป็นข้อมูลตามเกณฑ์คงค้างมาปรับใช้ด้วย

3. ดุลบริจาค หรือ ดุลเงินโอน แสดงเงินที่เราช่วยเหลือต่างประเทศ

4. ทุนสำรองระหว่างประเทศ เป็นสินทรัพย์ที่ธนาคารกลางเก็บรักษาไว้ ประกอบด้วย ทองคำ เงินตราต่างประเทศ สิทธิถอนเงินพิเศษ (หรือเรียกว่า SDR ตัวนี้ IMF จะเป็นผู้จัดสรรให้แต่ล่ะประเทศ) มีหน้าที่

- เป็นตัวแสดงฐานะทางการเงินของประเทศ ให้ดูว่ามีความน่าเชื่อถือ

- รักษาระดับแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ

- ยิ่งมีเยอะ ยิ่งพิมพ์ธนบัตรได้เยอะ

- ใช้ทุนหมุนเวียนสำหรับชำระเงินให้ต่างประเทศ

- เป็นเครื่องมือดำเนินนโยบายการเงิน

2. แนวคิดทางทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งออก

การเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจ

การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า (อาหารสดแช่แข็ง) บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) พวกเราได้ทำการศึกษาจากเอกสารทางด้านวิชาการ ทฤษฎีแนวคิดบทความวารสารต่าง ๆ และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องอันดับแรกผู้ส่งออกเป็นแนวทางการหาแหล่งผลิตสินค้า ผู้ขายสินค้า การผลิต การกระจายสินค้าสู่เป้าหมายถัดมาผู้ประกอบการส่งออกสินค้าควรจะต้องศึกษาเกี่ยวกับการระเบียบพิธีการส่งออก สินค้าที่ต้องห้ามหรือสินค้าที่ต้องจำกัด การขนส่งสินค้าประสิทธิประโยชน์ตกลงเขตการค้าเสรี (FIA) การประกันภัยสินค้าการชำรินค้าผ่านธนาคาร ตรวจสอบความพร้อมของธุรกิจผู้ส่งออกจะต้องมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจส่งออกในด้านต่าง ๆ เช่น เงินทุนต้องพิจารณาว่าต้นทุนของเงินทุนที่ธุรกิจใช้อยู่สูงมากน้อยเพียงใด สามารถแบกภาระได้มากแค่ไหนคุ้มกับการลงทุนหรือไม่สถานดำเนินที่เกี่ยวข้องกับสำนักงาน เครื่องมืออุปกรณ์ตลอดจนการกำหนดประเภทและการสร้างความเชื่อถือทำความรู้จักลูกค้า แก่ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศเพื่อความร่วมมือในการทำธุรกิจประเมินกำลังผลิตและความสามารถในการส่งออกรวมถึงการประเมินว่าสินค้าใดสามารถส่งออกได้กำลังผลิตเพียงพอที่จะรักษามาตรฐานและคุณภาพของสินค้า

การเลือกสินค้าและการผลิตเพื่อการส่งออก

การที่จะตัดสินใจเลือกสินค้าชนิดหนึ่งชนิดใด เพื่อทำการผลิตและส่งออก จะต้องศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดของสินค้านั้น ๆ ในการผลิตสินค้า เช่น จะจ้างเขาผลิต หรือผลิตเอง ปัญหาการผลิต การตั้งราคา การควบคุมคุณภาพ ความพร้อมในการออกแบบ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

การเลือกตลาดส่งออก

1. การศึกษาข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ที่มีเอกสารทางการค้าระหว่างประเทศเป็นจำนวนมาก เช่น ที่กรมส่งเสริมการส่งออก สำนักงานคณะกรรมาธิการเศรษฐกิจและสังคม สำหรับเอเชีย และแปซิฟิก (UNITED NATIONS ECONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR ASIA AND THE PACIFIC - ESCAP) สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมการค้า กลุ่มหรือชมรมผู้ส่งออก ธนาคารพาณิชย์ บริษัทการค้าระหว่างประเทศ บริษัทขนส่งระหว่างประเทศ สำนักงานพาณิชย์ต่างประเทศ หน่วยงานดังกล่าว มีเอกสารข้อมูลการค้าระหว่างประเทศเป็นจำนวนมากข้อมูลที่ควรศึกษา ได้แก่ กฎระเบียบ และข้อกำหนดการนำเข้า สถิติการค้าของประเทศ

ต่าง ๆ ปริมาณความต้องการของตลาด วิธีการนำส่ง การแข่งขันของประเทศต่าง ๆ และรสนิยมของผู้บริโภค

2. การเดินทางไปศึกษาข้อมูลด้วยตนเอง ในตลาดต่างประเทศ ซึ่งต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก ผู้ที่จะไปศึกษาวิจัยต้องมีประสบการณ์ และความรู้ด้านการตลาดเป็นอย่างดี วิธีนี้จะเป็นโอกาสให้ทราบถึงภาวะตลาดที่แท้จริง ถึงความต้องการ รสนิยมของผู้บริโภคเกี่ยวกับสินค้า รวมทั้งมีโอกาสได้ติดต่อโดยตรงกับผู้นำเข้าในต่างประเทศ และสร้างความสัมพันธ์ส่วนบุคคลอีกด้วย

การศึกษาข้อมูลจะทำให้ทราบว่า ควรจะเลือกตลาดใด เมื่อเลือกตลาดได้แล้ว ก็ต้องหาวิธีเข้าสู่ตลาดให้ได้เป็นผลสำเร็จ ขั้นแรก จะต้องหารายชื่อผู้นำเข้าจากรายชื่อผู้นำเข้าที่มีอยู่ของกรมส่งเสริมการส่งออก สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย เป็นต้น เมื่อได้รายชื่อผู้นำเข้าแล้ว ก็สามารถส่งจดหมายติดต่อกับผู้นำเข้าโดยตรง เป็นการแนะนำตนเองให้ผู้นำเข้าในต่างประเทศรู้จัก ในการส่งจดหมาย จำเป็นต้องมีรายละเอียดเกี่ยวกับตนเอง เช่น จะต้องมีหัวจดหมาย แจ้งให้ผู้รับทราบข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับผู้ผลิต เช่น สถานที่ ติดต่อ รหัสโทรพิมพ์ โทรสาร โทรศัพท์ หากมีรายการสินค้า และราคาเสนอขายด้วย ก็จะทำให้ผู้รับสามารถตัดสินใจได้รวดเร็วยิ่งขึ้น นอกจากการติดต่อโดยตรงทางจดหมายแล้ว ผู้ผลิตส่งออก ก็สามารถเดินทางไปหาลูกค้าด้วยตนเองได้ เพราะนอกจากจะไปหาลูกค้าใหม่แล้ว ยังเป็นการไปเยี่ยมลูกค้าเก่าอีกด้วย

การกำหนดราคาสินค้าเพื่อการส่งออก

ในการซื้อสินค้าระหว่างผู้นำเข้าและผู้ส่งออกนั้นจะมีขั้นตอนในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าสอบถามราคาสินค้าจากผู้ขายหรือผู้ส่งออก
2. ผู้ขายหรือผู้ส่งออกคำนวณราคาสินค้าส่งออกส่งให้แก่ผู้ซื้อ
3. เมื่อผู้ซื้อได้รับราคา ก็จะนำไปคำนวณหาต้นทุนนำเข้า ประมาณราคาขาย และกำไรที่คาดว่าจะได้รับ
4. ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจะต่อรองราคาจนตกลงกันได้
5. มีการจัดทำสัญญาซื้อขายระหว่างกัน

เนื่องจากราคาที่ตกลงซื้อขายระหว่างกัน เป็นส่วนประกอบของการบริหารธุรกิจส่งออก การกำหนดราคาดังกล่าวต้องยืดหยุ่นตามสภาพการทางการตลาด ทั้งนี้เพื่อให้เป็นราคาที่สามารถแข่งขันในตลาดได้ ดังนั้นการกำหนดราคาสินค้าเพื่อการส่งออก จึงเป็นไปตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 ผู้ส่งออกวิเคราะห์ตลาด อุปสงค์ อุปทาน ระดับราคาและสภาพการแข่งขันในตลาดสินค้าที่จะส่งออก

ขั้นที่ 2 พิจารณานโยบายด้านการค้าระหว่างประเทศ กฎระเบียบของหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งในภาครัฐและเอกชน ซึ่งมีผลกระทบต่อการนำเข้าและการส่งออก

ขั้นที่ 3 พิจารณานโยบายธุรกิจและนโยบายการตั้งราคาของกิจการที่กำหนดไว้ในขณะนั้น

ขั้นที่ 4 รวบรวม จำแนกประเภท และวิเคราะห์ต้นทุนดังได้กล่าวมาข้างต้น

ขั้นที่ 5 เลือกวิธีกำหนดราคาที่เหมาะสมกับสภาพการณ์ โดยคำนึงถึงผลกระทบจากปัจจัยและตัวแปรต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้ว

ขั้นที่ 6 จัดทำใบเสนอราคาต่อลูกค้าหรือผู้นำเข้า

ในทางทฤษฎี การกำหนดราคาสินค้าเพื่อการส่งออกอาจจำแนกได้เป็น 2 ประเภท

ประเภทที่ 1 การกำหนดราคาตามสภาพตลาด

ประเภทที่ 2 การกำหนดราคาตามต้นทุน

ประเภทที่ 1 การกำหนดราคาตามสภาพการทางการตลาด เนื่องจากสภาพการแข่งขันในตลาดต่างประเทศเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา จึงต้องตั้งราคาขายตามสภาพแวดล้อมของตลาดในขณะนั้นเป็นสำคัญ กรณีนี้ผู้ส่งออกจะต้องสำรวจและวิจัยตลาดไว้ล่วงหน้า แล้วตั้งราคาขายที่สามารถจะแข่งขันในตลาดได้ ดังนั้นราคาดังกล่าวอาจจะเป็นราคานำ (Price Leading) หรือราคาตาม (Price Following) หรือตั้งราคาไว้หลาย ๆ ราคา (Differential Price) เพื่อเพิ่มโอกาสในการเจาะตลาดในระดับต่าง ๆ เราเรียกวิธีการคำนวณราคาตามสภาพตลาดว่าเป็นการกำหนดราคาตามเป้าหมาย (Target Price) ธุรกิจจะใช้ราคาดังกล่าวนี้เป็นเป้าหมายในการวางแผนลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อันเกิดจากการส่งออก ทั้งนี้เพื่อให้ได้กำไรตามต้องการและต้นทุนที่ประมาณ ขึ้นมาเพื่อให้ได้กำไรและราคาขายตามต้องการ ก็คือ ต้นทุนตามเป้าหมาย (Target Cost) ซึ่งอาจคำนวณได้จากสมการดังต่อไปนี้

ต้นทุนตามเป้าหมาย = ราคาขายตามเป้าหมาย – กำไรที่ต้องการ

ในทางปฏิบัติจะปรากฏว่า แม้บริษัทที่เข้าแข่งขันในตลาดจะกำหนดราคาขายตามเป้าหมายไว้ใกล้เคียงกัน แต่เมื่อวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนของกิจการแต่ละแห่งแล้วแต่จะแตกต่างกันมาก ทั้งนี้เพราะโครงสร้างในการผลิต การบริหารขนาดขององค์กร นโยบายธุรกิจและภาระภาษีและข้อจำกัดด้านรัฐบาลและสถาบันการค้า และการเงินในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน จึงมีผลกระทบต่อกำไรในการดำเนินงานแตกต่างกันไปในธุรกิจแต่ละแห่ง ดังนั้นเมื่อธุรกิจส่งออกต้องกำหนดราคาขายสินค้าตามสภาพการตลาดก็จำเป็นที่จะต้องวางแผนและควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพื่อให้การบริหารธุรกิจส่งออกประสบผลกำไรตามต้องการ

ประเภทที่ 2 การกำหนดราคาตามต้นทุน การตั้งราคาตามกรณีนี้ จะต้องรวบรวมต้นทุนค่าใช้จ่ายทุกประเภทที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกดังได้กล่าวมาในข้อ 2 และ 3 แล้วนำไปรวมกับจำนวนกำไรที่ต้องการ เพื่อคำนวณหาราคาขายของสินค้าดังนี้

ราคาขายของสินค้า = ต้นทุนและค่าใช้จ่าย + กำไรที่ต้องการ

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย = ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง + ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการส่งออกสินค้า

กิจการบางแห่งอาจจะพิจารณาเรื่องของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศประกอบกับความเสี่ยงภัยอันเกิดจากความเสียหายและความไม่แน่นอนต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อให้ราคาขายครอบคลุมความเสี่ยงภัยทุกประเภท อย่างไรก็ตามยิ่งกิจการประเมินค่าความเสียหายและความไม่แน่นอนสูงเท่าไหร่ ก็ยิ่งจะทำให้ราคาขายของสินค้าสูงเท่านั้น ซึ่งอาจจะเป็นผลให้ไม่สามารถใช้ราคานั้นแข่งขันในตลาดได้ จึงต้องพิจารณาราคาขายของคู่แข่งขันอื่น ๆ และแนวโน้มในตลาดควบคู่กันไปด้วย ไม่ควรอย่างยิ่งที่กิจการจะกำหนดราคาขายโดยเน้นเฉพาะแต่ประการเดียว

การทำสัญญาซื้อขาย

เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ผู้ซื้อและผู้ขาย หรือตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย จะทำสัญญาซื้อขาย ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

– Proforma Invoice เป็นเอกสารที่ผู้ขายส่งให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นการเสนอราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขายสินค้า

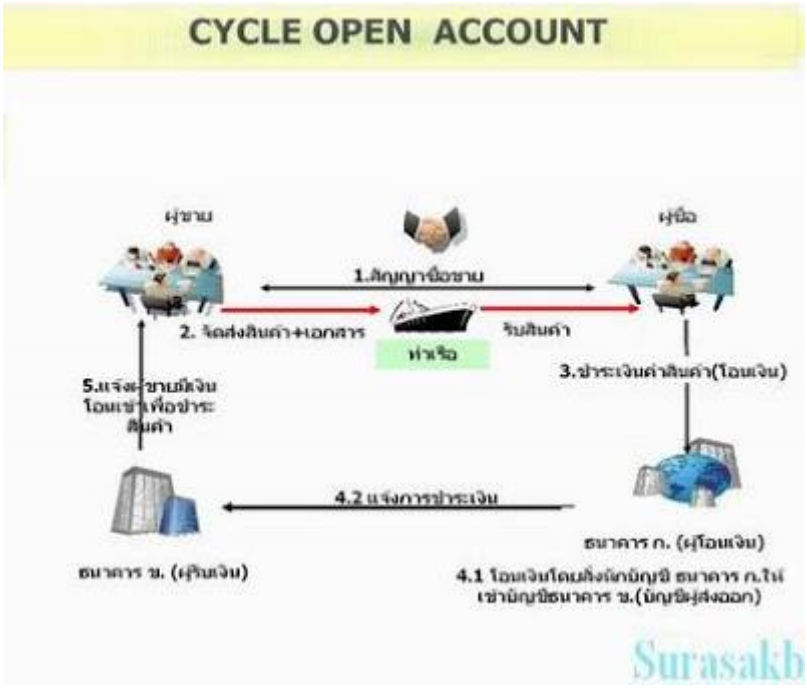
– Purchase Order เมื่อผู้ซื้อตกลงตามราคา และเงื่อนไขใน Proforma Invoice แล้ว จะส่งหนังสือการสั่งซื้อ (Purchase Order) มาให้ผู้ขายเพื่อเป็นการตอบรับและสั่งซื้อสินค้าตามราคาและเงื่อนไขดังกล่าว

– Sale Confirmation เป็นสัญญาการซื้อขาย ซึ่งผู้ขายส่งให้แก่ผู้ซื้อเพื่อเป็นการยืนยัน หรือตอบรับการสั่งซื้อนั้นอีก (ในทางปฏิบัติบางครั้งอาจไม่จำเป็นก็ได้)

การค้าขายคือรูปแบบการทำธุรกิจที่เรียบง่ายที่สุดในการสร้างรายได้ ยิ่งประเทศไทยมีการส่งออกสินค้าไปขายต่างประเทศเป็นจำนวนมาก มีสินค้าแบรนด์ไทยจำนวนไม่น้อยที่โด่งดังได้รับความนิยมไปไกล ทั่วโลก สิ่งสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมีหลายปัจจัย เช่น การศึกษาตลาด การกำหนดราคา การหาพันธมิตร และเมื่อมีการซื้อขายเกิดขึ้น ก็ต้องมีการชำระเงินระหว่างประเทศ

การชำระเงิน

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)คือ ผู้ซื้อต้องชำระเงินหรือโอนเงินให้ผู้ขายก่อน แล้วผู้ขายจึงจะส่งสินค้าให้ โดยผู้ขายจะเป็นคนจัดทำเอกสารการส่งออกส่งให้ผู้ซื้อ แต่วิธีนี้ความเสี่ยงจะตกอยู่ที่ผู้ซื้อเพราะว่าจ่ายเงินไปแล้ว อาจได้สินค้าไม่ตรงสเป็ค จัดส่งช้า หรืออาจไม่ได้รับสินค้าเลย ซึ่งผู้ซื้อสามารถป้องกันได้โดยการให้ผู้ขายทำหนังสือค้ำประกัน

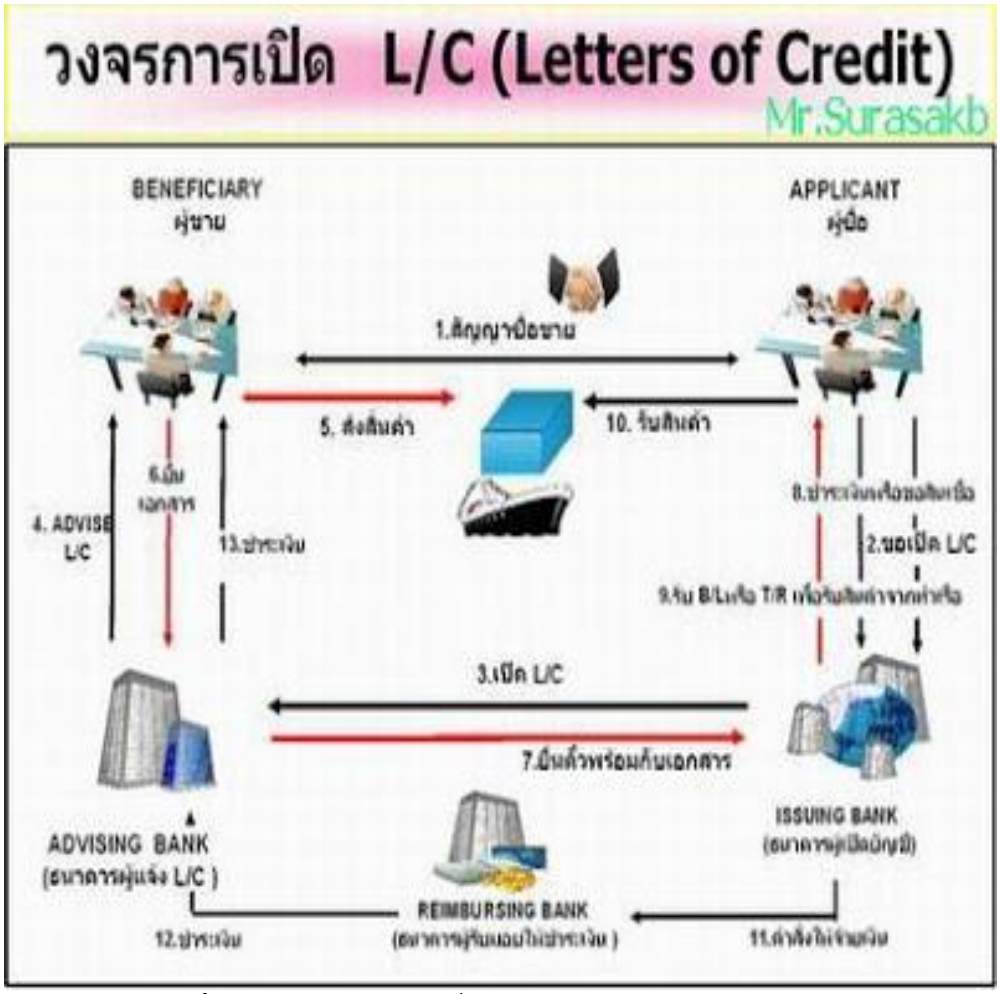


ภาพที่ 3.1 การชำระล่วงหน้า (Advance Payment)

2. การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)คือ ผู้ขายต้องส่งสินค้าไปก่อน แล้วผู้ซื้อถึงจะชำระเงิน ผู้ขายจะเป็นคนจัดทำเอกสารการส่งออกส่งให้ผู้ซื้อ วิธีนี้ผู้ขายต้องแบกรับความเสี่ยงโดยตรงเพราะต้องส่งสินค้าไปก่อน แต่อาจได้รับเงินช้าหรือไม่ได้รับเงินเลยก็ได้ ซึ่งผู้ขายสามารถป้องกันความเสี่ยงด้วยการให้ผู้ซื้อทำหนังสือค้ำประกัน

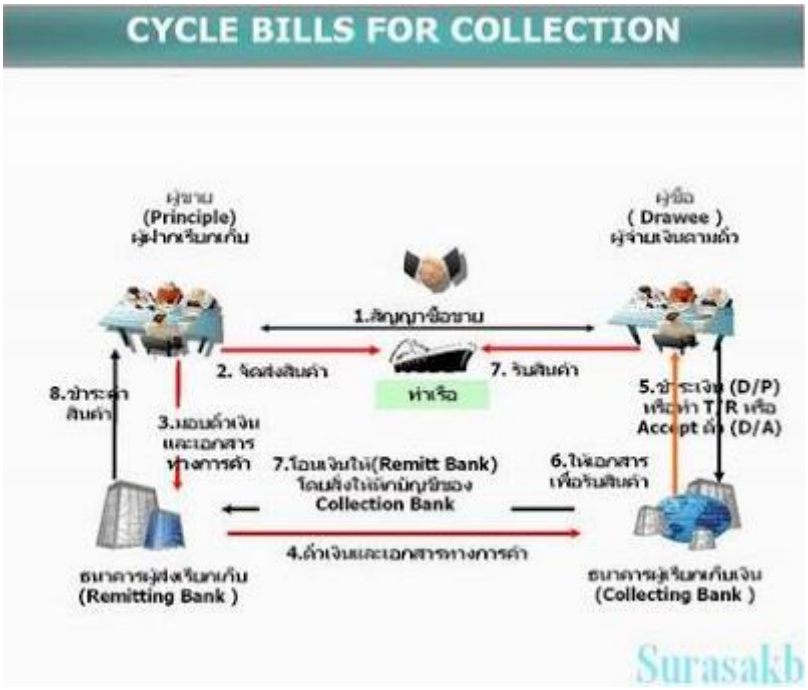
ภาพที่ 3.2 การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)

3. การชำระเงินโดยตั๋วเรียกเก็บ (Bill for Collection) 2 วิธีแรกผู้ซื้อและผู้ขายมีการติดต่อกันโดยตรงและใช้บริการธนาคารเรื่องการโอนเงินเท่านั้น แต่วิธีที่ 3 นี้ ผู้ขายจะนำเอกสาร Shipping มาฝากให้ธนาคารฝั่งผู้ขายส่งไปธนาคารฝั่งผู้ซื้อให้เป็นผู้เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้ออีกต่อหนึ่ง โดยธนาคารจะรับผิดชอบส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อเมื่ออมีการส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อเมื่อมีการชำระค่าสินค้าให้ธนาคารก่อน



ภาพที่ 3.3 การชำระเงินโดยตั๋วเรียกเก็บ (Bill for Collection)

4. เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit หรือ L/C) คือตราสารที่ธนาคารออกให้กับผู้ขาย โดยการร้องขอหรือตามคำสั่งของผู้ซื้อว่าถ้าผู้ขายยื่นเอกสารครบถ้วนตามที่ L/C ระบุแล้วธนาคารก็จะจ่ายเงินทันที หรือตามระยะเวลาที่กำหนด โดยขั้นตอนคือผู้ซื้อจะไปขอให้ธนาคารเปิด L/C ไปยังผู้ขาย จากนั้นผู้ขายก็จะจัดส่งเอกสารเพื่อใช้ในการออกสินค้าให้ครบถ้วนตามที่ระบุใน L/C แล้วส่งมายังธนาคารผู้เปิด L/C เพื่อขอให้จ่ายเงิน



ภาพที่ 3.4 เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit หรือ L/C)

พิธีการศุลกากร

คือขั้นตอนในการนำสินค้าเข้าหรือออกนอกประเทศ ตามที่กฎหมายกำหนดไว้ อาจจะดำเนินการด้วยตัวเอง หรือใช้บริการ Shipping Agent เพื่อทำหน้าที่ส่งสินค้าไปต่างประเทศก็ได้ โดยขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรมีดังนี้

ตรวจสอบสิทธิพิเศษ เนื่องจากสินค้าบางชนิดอาจมีข้อยกเว้นด้านภาษี หรือมีสิทธิพิเศษเมื่อส่งออก หากผู้ประกอบการยังไม่ทราบรายละเอียดก็สามารถตรวจสอบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรได้ที่กรมศุลกากร และใช้เอกสารต่าง ๆ ดังนี้

1. ใบรับรองทางด้านความปลอดภัยและมาตรฐานสินค้า (ตามชนิดของสินค้า)

2. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชเพื่อให้ผู้นำเข้าได้รับการลดหย่อนภาษี

3. บริษัทขนส่ง (เรือบรรทุก หรือเครื่องบิน) พร้อมทำเรื่องการประกันภัยสินค้า

4. วางแผนจัดการส่งออกตามเงื่อนไขที่ผู้ซื้อระบุไว้ในหนังสือสั่งซื้อสินค้า

5. จัดทำเอกสารเพื่อผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งจะต้องมีเอกสาร เพิ่มเติม ได้แก่ ใบขนสินค้าขาออก, บัญชีราคาสินค้า, บัญชีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อ (Packing List), คำร้องขอให้ในการตรวจสินค้าและบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์

พิธีการส่งออก

1. ใบขนสินค้าขาออกและเอกสารอื่นที่ให้ใช้แทนใบขนสินค้าขาออกแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกใช้สำหรับพิธีการศุลกากรดังนี้

1.ใบขนสินค้าขาออก (กศก. 101/1) ใช้สำหรับพิธีการดังนี้

1.1 พิธีการใบขนสินค้าขาออกทั่วไป

1.2 พิธีการส่งออกส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์

1.3 พิธีการส่งออกของประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)

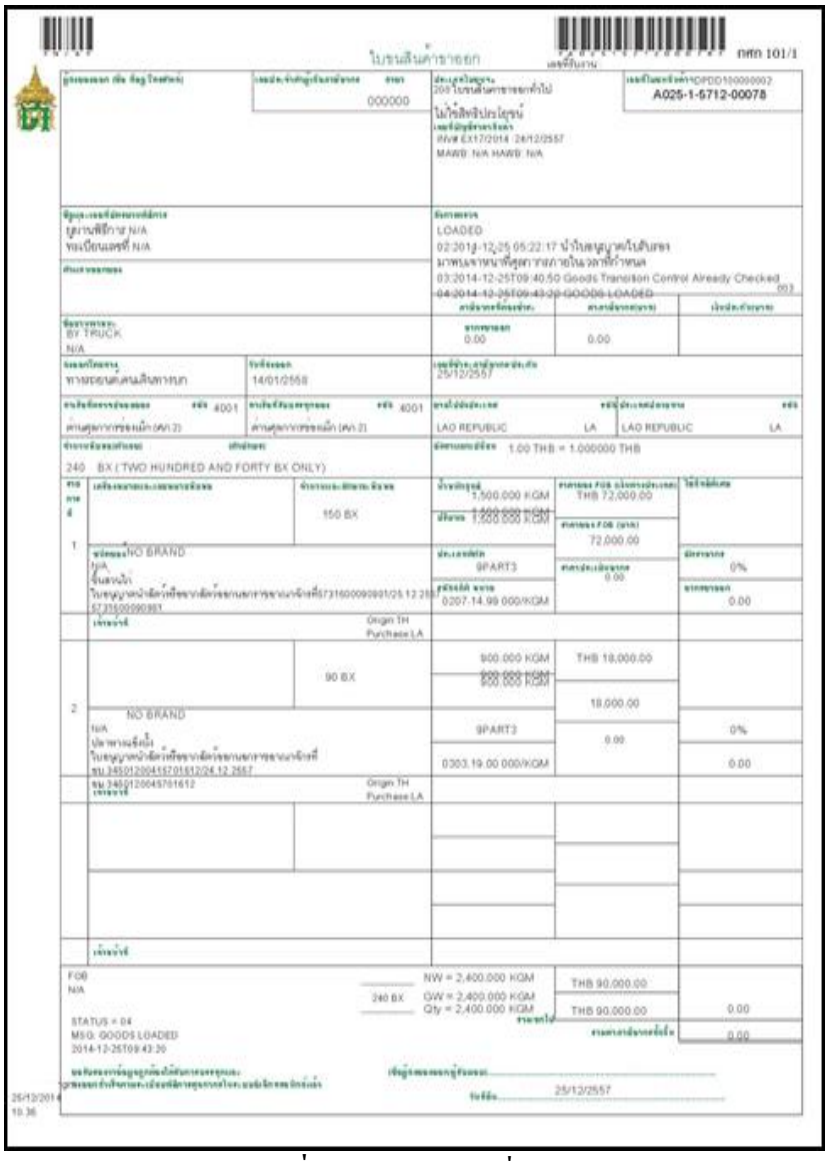
1.4 พิธีการส่งออกคลังสินค้าทัณฑ์บน

1.5 พิธีการส่งออกขอชดเชยค้าภาษีอากร

1.6 พิธีการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

1.7 พิธีการใบสุทธินำกลับ

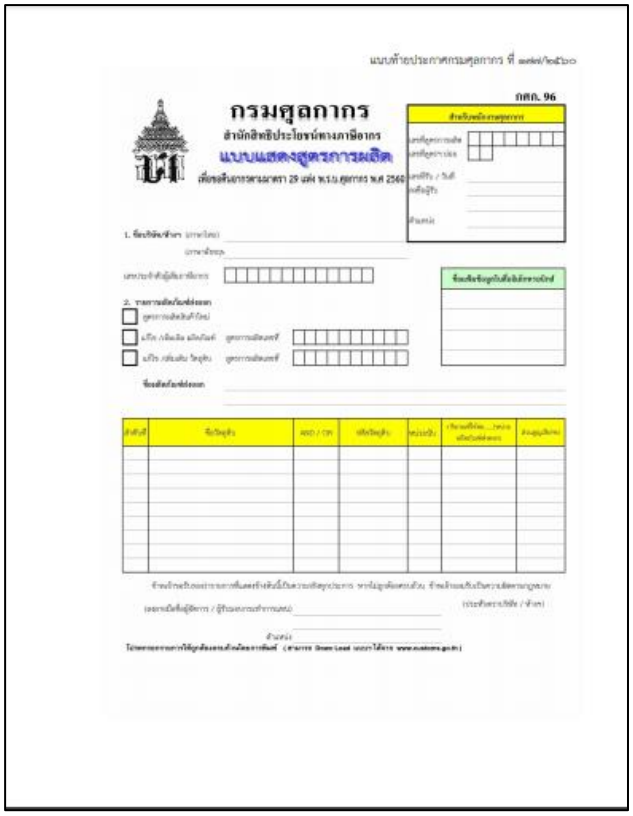
1.8 พิธีการส่งกลับ (Re-Export)


ใบขนสินค้าขาออก

กศก 101/1

A025-1-5712-00078

ภาพที่ 3.5 ใบขนสินค้าทั่วไป


แบบท้ายประกาศกรมศุลกากร ที่ ๑๓๒/๒๕๖๐

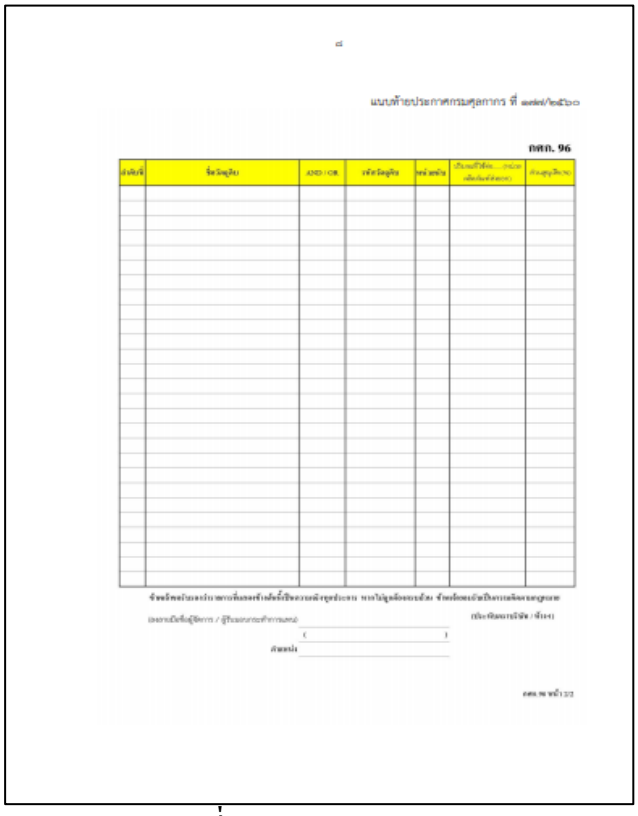
กศก. 96

กรมศุลกากร

สำนักสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

แบบแสดงสูตรการผลิต

เพื่อผลิตภายในเขตตาม 29 แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ 2560


แบบท้ายประกาศกรมศุลกากร ที่ ๑๓๒/๒๕๖๐

กศก. 96

ภาพที่ 3.6 ใบแสดงสูตรการผลิต

ภาพที่ 3.7 ใบแสดงสูตรการผลิต

2. คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน (กศก. 103) ใช้สำหรับพิธีการส่งออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออก

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

4. ใบขนสินค้าสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราว

2. เอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำใบขนสินค้าขาออก

1. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

2. บัญชีรายละเอียดของที่บรรจุหีบห่อ (Packing List)

3. ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใด กรณีที่ของส่งออกเป็นต้องกำกัดตามเงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

4. ในกรณีส่งออกเภสัชเคมีภัณฑ์ เภสัชเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และสินค้าที่ไม่สามารถแยกชนิดและคุณภาพได้โดยง่าย ให้ยื่นเอกสารเพิ่มเติมดังนี้

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

3. การส่งข้อมูลเข้าระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

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

2. การยื่นใบขนสินค้าขาออก เมื่อผู้ส่งออกจัดทำใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้ตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้นในการปฏิบัติพิธีการ ถือเป็นการยื่นเอกสารนั้น ๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรแล้ว

3. วิธีการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก การส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกกระทำได้ 4 ช่องทางดังนี้

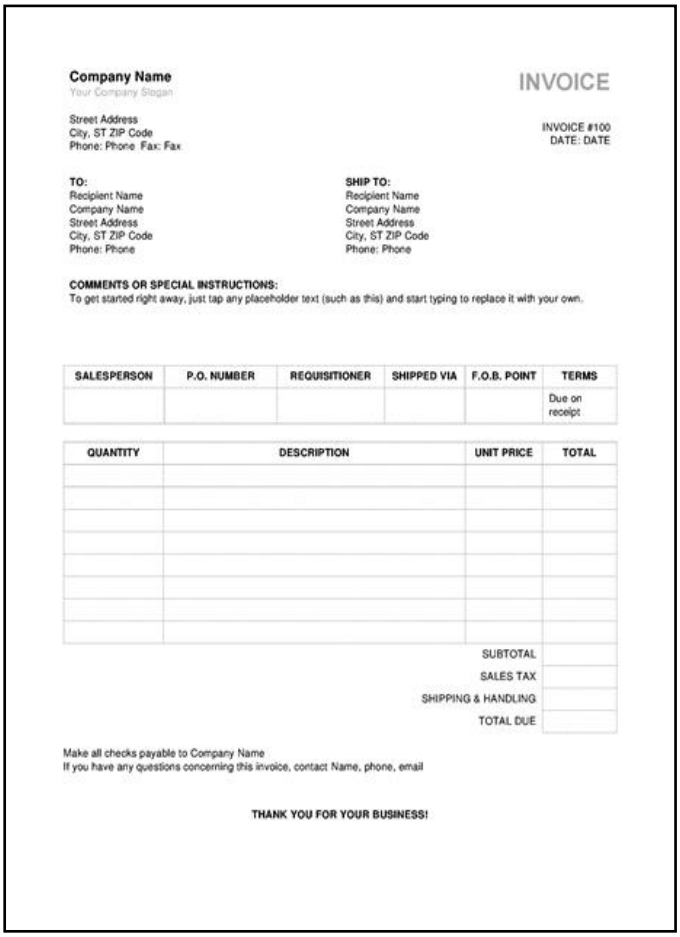
1. ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง

2. ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล

3. ผู้ส่งออกให้เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่งข้อมูล

4. ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าขาออกในรูปแบบเอกสาร พร้อมเอกสารประกอบและแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก และชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าเรือที่ที่ส่งออกโดยผู้ส่งออกต้องลงลายมือชื่อไว้ทุกฉบับ ซึ่งประกอบด้วย

- ใบขนสินค้าขาออกพร้อมคู่ฉบับ 1 ฉบับ
- แบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก
- สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี)
- ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับควบคุมการส่งออก (ถ้ามี)
- ใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet) (ถ้ามี)



Company Name
Your Company Slogan

INVOICE

Street Address
City, ST ZIP Code
Phone: Phone Fax: Fax

INVOICE #100
DATE: DATE

TO:
Recipient Name
Company Name
Street Address
City, ST ZIP Code
Phone: Phone

SHIP TO:
Recipient Name
Company Name
Street Address
City, ST ZIP Code
Phone: Phone

COMMENTS OR SPECIAL INSTRUCTIONS:
To get started right away, just tap any placeholder text (such as this) and start typing to replace it with your own.

SALESPERSON	P.O. NUMBER	REQUISITIONER	SHIPPED VIA	F.O.B. POINT	TERMS
					Due on receipt

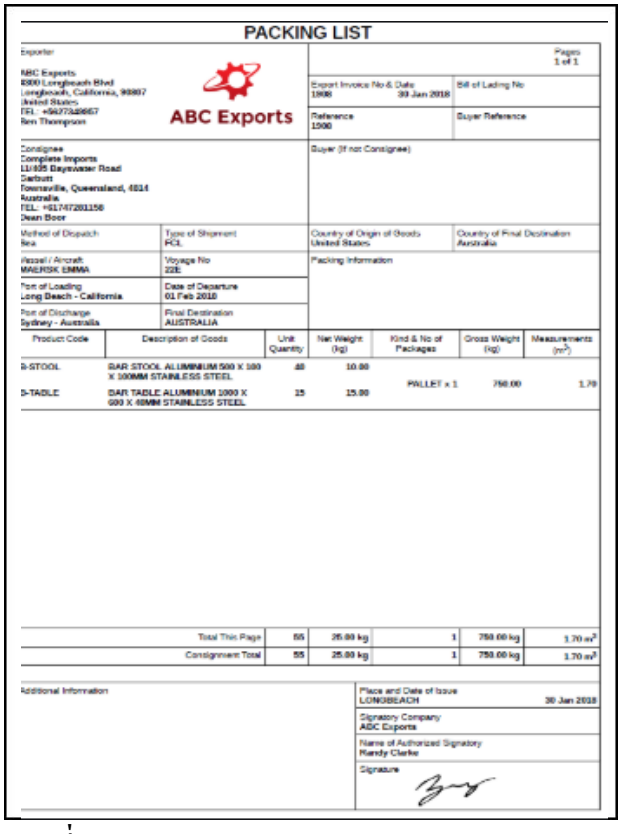
QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	TOTAL

SUBTOTAL
SALES TAX
SHIPPING & HANDLING
TOTAL DUE

Make all checks payable to Company Name
If you have any questions concerning this invoice, contact Name, phone, email

THANK YOU FOR YOUR BUSINESS!

ภาพที่ 3.8 ใบแสดงบัญชีราคาสินค้า (invoice)



PACKING LIST

Exporter
ABC Exports
8900 Longbeach Blvd
Longbeach, California, 90807
United States
TEL: +5677329567
Ben Thompson

ABC Exports

Pages
1 of 1

Export Invoice No & Date
1908 30 Jan 2018

Bill of Lading No

Reference
1500

Buyer Reference

Consignee
Complete Imports
11/605 Bayswater Road
Garbutt
Townsville, Queensland, 4814
Australia
TEL: +61747283156
Dean Boor

Buyer (If not Consignee)

Method of Dispatch
Sea

Type of Shipment
FCL

Country of Origin of Goods
United States

Country of Final Destination
Australia

Vessel / Aircraft
MAERSK SIMMA

Voyage No
22E

Packing Information

Port of Loading
Long Beach - California

Date of Departure
01 Feb 2018

Port of Discharge
Sydney - Australia

Final Destination
AUSTRALIA

Product Code	Description of Goods	Unit Quantity	Net Weight (kg)	Kind & No of Packages	Gross Weight (kg)	Measurements (m^3)
B-STOOL	BAR STOOL ALUMINIUM 500 X 500 X 1000MM STAINLESS STEEL	40	10.00	PALLET x 1	750.00	1.70
B-TABLE	BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 600MM STAINLESS STEEL	15	15.00			
Total This Page		55	25.00 kg	1	750.00 kg	1.70 m^3
Consignment Total		55	25.00 kg	1	750.00 kg	1.70 m^3

Additional Information

Place and Date of Issue
LONGBEACH 30 Jan 2018

Signatory Company
ABC Exports

Name of Authorized Signatory
Randy Clarke

Signature

ภาพที่ 3.9 บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)

ใบอนุญาตส่งออกซึ่งเมล็ดพันธุ์ควบคุมเพื่อการค้า

ใบอนุญาตเลขที่ 267 / 2556

กรมวิชาการเกษตร

ใบอนุญาตฉบับนี้ออกให้แก่

บริษัท สินธุเศรษฐ์ จำกัด

สถานที่ทำการเลขที่ 96 หมู่ที่ 5 ตรอก/ซอย - ถนน เทพินทร์ - ชัยบุรี

ตำบล/แขวง เขาพนม อำเภอ/เขต เขาพนม จังหวัด กระบี่

โดยมี ว่าที่ร้อยตรี วิสันต์ สินธุเดช เป็นผู้ดำเนินกิจการ

เพื่อแสดงว่าเป็นผู้ได้รับอนุญาตให้ส่งออกเมล็ดพันธุ์ควบคุม ตามมาตรา 14 แห่งพระราชบัญญัติพันธุ์พืช พ.ศ.2518 แก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติพันธุ์พืช (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2535 และหนังสือกรมวิชาการเกษตร ที่ กษ 0601/ว 1 ลงวันที่ 1 มกราคม 2556 เรื่อง การขอรับใบอนุญาตให้ส่งออกเมล็ดพันธุ์ควบคุมตามมาตราการที่จะส่งออกเป็นครั้ง ๆ ไป

สถานที่ตั้งแปลงที่ 96 หมู่ที่ 5 ตรอก/ซอย - ถนน เทพินทร์ - ชัยบุรี

ตำบล/แขวง เขาพนม อำเภอ/เขต เขาพนม จังหวัด กระบี่

ใบอนุญาตฉบับนี้ออกให้เมื่อวันที่ 15 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2555 ให้ใช้ได้ถึงวันที่ 14 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2557 และให้ใช้ได้เฉพาะสถานที่ซึ่งระบุไว้ในใบอนุญาตเท่านั้น

(ลายมือชื่อ) พนักงานเจ้าหน้าที่ผู้ออกใบอนุญาต

ตำแหน่ง

แสดงในที่เปิดเผย

สิ้นอายุใบอนุญาต ภายหลังใบอนุญาตสิ้นอายุ ต้องชำระค่าธรรมเนียมไม่เกิน 100 บาท

ภาพที่ 3.10 ตัวอย่างใบอนุญาตส่งออก

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
กระทรวงสาธารณสุข
หนังสือรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต

เลขที่: 8-4-15-51-13-00399 ให้ไว้ ณ วันที่: 19 กรกฎาคม 2556

ให้ไว้เพื่อรับรองว่า

บริษัท บี โปรดักส์ อินดัสตรี้ จำกัด
เลขที่ 198 ม.6
ต.เมืองเหนือ อ.เมืองลำพูน
จ.ลำพูน

ได้จัดทำระบบมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิตเป็นไปตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข
(ฉบับที่ 193) พ.ศ. 2543 เรื่อง วิธีการผลิต เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิต และการเก็บรักษาอาหาร

ในระบบว่ายการผลิต :
ผมปรุงแต่ง อาหารในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท รอยัลแยลลี่และผลิตภัณฑ์รอยัลแยลลี่
น้ำผึ้ง ผลิตภัณฑ์ของผม อาหารทั่วไป (เครื่องปรุงรส เกสรดอกไม้)
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท

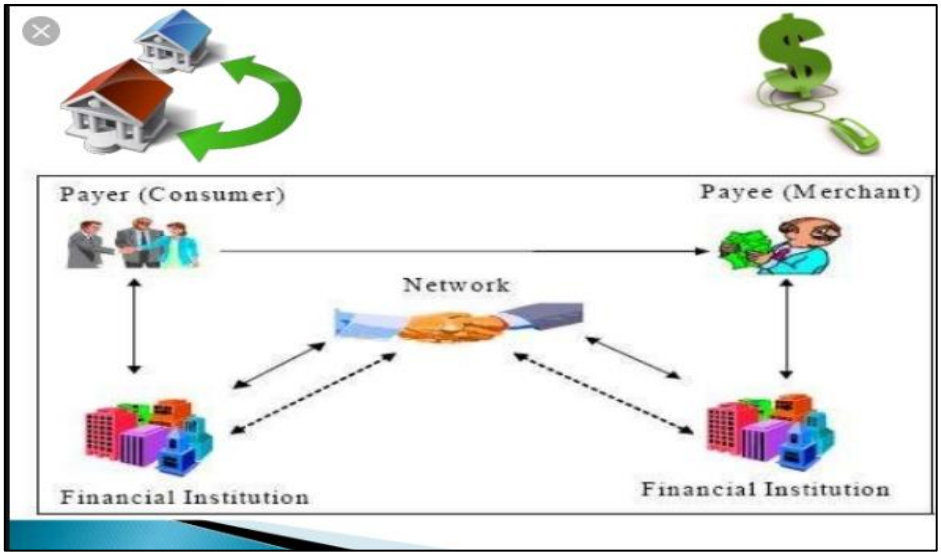
ให้ไว้ ณ วันที่: 2 มิถุนายน 2559

(นายโพศาล คีนคุ้ม)
รองเลขาธิการคณะกรรมการอาหารและยา
ปฏิบัติราชการแทน เลขาธิการคณะกรรมการอาหารและยา

ภาพที่ 3.11 ตัวอย่างใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า

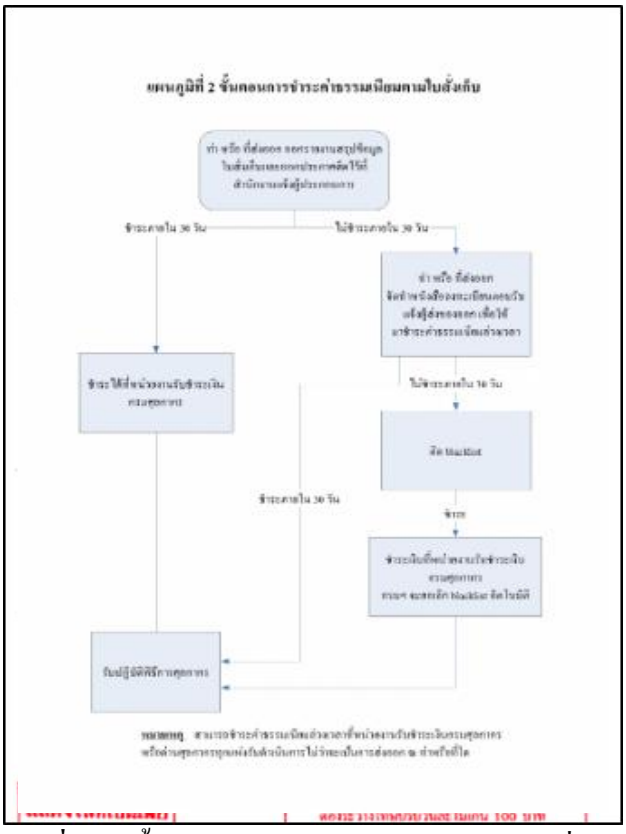
4. การชำระภาษีอากร

1. ชำระโดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds sTransfer : EFT)



ภาพที่ 3.12 ชำระโดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร

2. ชำระที่หน่วยงานบัญชีและอากรของสำงานศุลกากรหรือด่านศุลกากร



ภาพที่ 3.13 ขั้นตอนการชำระค่าธรรมเนียมตามใบสั่งเก็บ

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร

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

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 เมื่อเห็นว่าถูกต้องก็ให้อนุญาตให้ผ่านด่านพรมแดนไปได้และให้บันทึกการรับบรรทุกในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ใบกำกับการขนย้ายสินค้าให้เก็บไว้เพื่อเป็นหลักฐานในการตรวจสอบต่อไป

การผ่านพิธีการส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน

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

1. มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท (ห้าหมื่นบาทถ้วน)

2. ไม่เป็นของที่ต้องเสียภาษีอากร ของต้องห้าม หรือต้องกำกับในการส่งออกตามกฎหมาย

3. ไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กฎหมายศุลกากร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องเว้นแต่ภาษีมูลค่าเพิ่ม

(ที่มาhttps://www.moc.go.th/index.php/flower- 6/category/category-product004-copy-3-copy-copy.html)

3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกก็จะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วนเช่นเดียวกับการนำเข้า โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการส่งออกสินค้า ดังนี้

1. ประเภทใบขนสินค้าขาออก เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการส่งออกสินค้า ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 ประเภท ตามลักษณะการส่งออกดังนี้

1. แบบ กศก.101/1 ใบขนสินค้าขาออก ใช้สำหรับการส่งออกในกรณี ดังต่อไปนี้

1.1 การส่งออกสินค้าทั่วไป

ขั้นตอนที่ 1

เริ่มต้นจากโรงงานของผู้ผลิตสินค้า หรือสถานที่ของผู้ส่งออก (Exporter) เมื่อทำการผลิตสินค้าและจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกสินค้าเสร็จเรียบร้อย พร้อมที่จะทำการส่งออกแล้ว จะทำการติดต่อบริษัทตัวแทนผู้ขนส่งสินค้า (Freight Forwaarder Company) หรือสายการเดินเรือ (Shipping Line) โดยตรงเพื่อทำการจอดระวางเรือ (Freight) จากเมืองท่าต้นทางไปยังเมืองท่าปลายทาง

ขั้นตอนที่ 2

เมื่อได้รับการยืนยันการจองระวางเรือ (Booking Confirmation) จากตัวแทนผู้ขนส่งสินค้า หรือ สายเรือ เรียบร้อย ผู้ส่งออกจะทำการขนส่งสินค้าจากสถานที่ของผู้ส่งออกไปยังท่าเรือต้นทางภายในเวลาที่กำหนดไว้ในใบยืนยันการจองระวางเรือ

ขั้นตอนที่ 3

ในการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศผู้ส่งออกมีหน้าที่จะต้องดำเนินการผ่านพิธีการทางศุลการกรขาออกทุกครั้ง โดยสามารถดำเนินการด้วยตนเองหรือว่าจ้างบริษัทตัวแทนออกของ (Customer Broker) เพื่อให้ดำเนินการผ่านพิธีการแทน โดยบริษัทตันแทนออกของจะติดต่อขอรับเอกสารเพื่อดำเนินการในเรื่องการยื่นใบขนสินค้าขาออก

ขั้นตอนที่ 4

เมื่อสินค้ามาถึงท่าเรือต้นทาง (Port of Loading) ทางสายการเดินเรือจะทำการยกตู้สินค้าขึ้นไปบนเรือ และออกเอกสารใบตราส่งสินค้า (Bill of lading) ให้กับผู้ส่งออกเพื่อเป็นการยืนยันได้รับสินค้านั้นไว้แล้วพร้อมทั้งเรียกเก็บค่าบริการ (Freight & Local Charges) กับผู้ส่งออกที่ต้นทาง

ขั้นตอนที่ 5

เมื่อเรือเดินทางไปยังท่าเรือปลายทาง (Port of Discharge) ทางสายการเดินเรือ จะทำการยกตู้สินค้าลงจากเรือ จากนั้นผู้นำเข้า (Importer) จะทำการติดต่อสายการเดินเรือเพื่อชำระค่าใช้จ่ายที่ปลายทาง (Local Chares) พร้อมทั้งนำใบตราส่งสินค้า (Bill of lading) ที่ได้รับจาก Shipper นำไปเปลี่ยนเป็นใบปล่อยสินค้า (Delivery Order) กับสายการเดินเรือที่ปลายทางเพื่อนำไปออกสินค้า

ขั้นตอนที่ 6

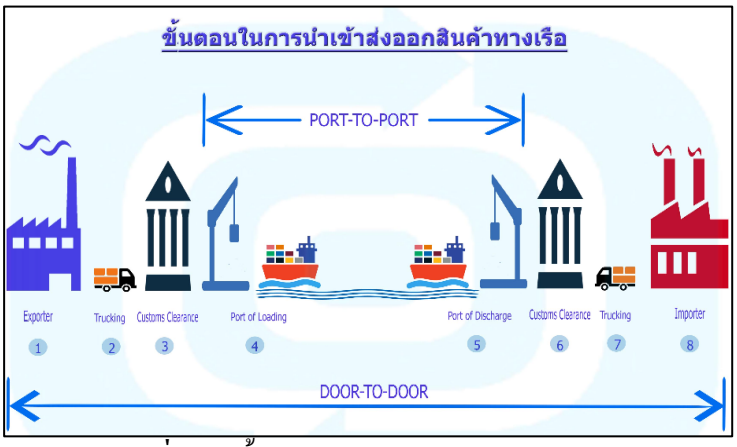
ผู้นำเข้าจะต้องดำเนินการผ่านพิธีศุลกากรขาเข้า และชำระภาษีอากรขาเข้า พร้อมทั้งนำใบ Delivery Order ไปออกสินค้า ณ ท่าเรือปลายทาง

ขั้นตอนที่ 7

เมื่อผ่านพิธีศุลกากรขาเข้าเรียบร้อย ผู้นำเข้าจะต้องจัดเตรียมรถเพื่อมารับสินค้าที่ท่าเรือปลายทางไปยัง สถานที่ของผู้นำเข้า (Importer)

ขั้นตอนที่ 8

เมื่อสินค้าส่งถึงสถานที่ของผู้นำเข้าปลายทาง ผู้นำเข้าจะต้องทำการตรวจสอบสภาพสินค้าว่าครบถ้วนสมบูรณ์ ไม่มีความเสียหายก่อนเซ็นรับสินค้า



ภาพที่ 3.14 ขั้นตอนในการนำเข้าส่งออกทางเรือ

1.2 การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์

1.3 การส่งออกสินค้าประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)

1.4 การส่งออกสินค้าจากคลังสินค้าทัณฑ์บน

คลังสินค้าทัณฑ์บนคือ พื้นที่ที่ได้รับอนุญาตให้จัดตั้งเป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรเพื่อใช้สำหรับเก็บของ หรือแสดงและขายของที่เก็บ หรือผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการด้วยวิธีอื่นใด

ประเภทของคลังสินค้าทัณฑ์บน

1. คลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อเก็บของในคลังสินค้าทัณฑ์บน

1.1 คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป

1.2 คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลว

1.3 คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับอู่ซ่อมหรือสร้างเรือ

2. คลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อแสดงและขายของที่เก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บน

2.1 คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากร

2.2 คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับจัดแสดงหรือนิทรรศการ

2.3 คลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อกิจการจำหน่ายสินค้าปลอดอากรบนเที่ยวบิน

3. คลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการด้วยวิธีอื่นใดกับของที่เก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บน

3.1 คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า

3.2 คลังเสบียงทัณฑ์บน

สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

ยกเว้นการเก็บอากรขาเข้าและอากรขาออก แก่ของที่ปล่อยออกไปจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักร ทั้งนี้ ไม่ว่าจะปล่อยออกไปในสภาพเดิมที่นำเข้า หรือในสภาพอื่นแต่ไม่รวมถึงการน าของในราชอาณาจักรที่ต้องเสียอากรขาออกเข้าไปในคลังสินค้าทัณฑ์บนและได้ส่งออกไปนอกราชอาณาจักรในสภาพเดิม

ยกเว้นการเก็บอากรขาเข้าและอากรขาออก แก่ของที่ปล่อยออกไปจากคลังสินค้าทัณฑ์บน หากเป็นการโอนเข้าไปในคลังสินค้าทัณฑ์บนอื่น หรือจำหน่ายให้แก่ผู้นำของเข้า ตามมาตรา 29 หรือผู้มีสิทธิได้รับยกเว้นอากรตามกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากรหรือกฎหมายอื่น ให้ถือว่าเป็นการส่งออกไปนอกราชอาณาจักร ในเวลาที่ปล่อยของนั้นออกไปจากคลังสินค้าทัณฑ์บนและการรับของที่ได้โอนหรือจำหน่ายดังกล่าว ให้ถือว่าเป็นการนำเข้ามาในราชอาณาจักร หรือนำเข้าสำเร็จในเวลาที่ปล่อยของนั้นออกไปจากคลังสินค้าทัณฑ์บนกับของที่เก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บน

การขออนุญาตจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บน

1. ยื่นคำขออนุญาตจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บน

2. ตรวจสอบคุณสมบัติ /หลักเกณฑ์ เงื่อนไข /ตรวจสอบสถานที่ และเสนออธิบดีเพื่อพิจารณาอนุญาต

3. ชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาตและขอรับใบอนุญาต

คุณสมบัติผู้ขอจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บน

1. รัฐวิสาหกิจ / ส่วนราชการ /บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลและมีฐานะการเงินมั่นคงไม่มียอดขาดทุนสะสม

2. ไม่เคยมีประวัติการกระทำความผิดตามกฎหมายศุลกากรย้อนหลัง 3 ปี

3. มีกรรมสิทธิ์ในพื้นที่ที่ขอจัดตั้ง

4. ไม่อยู่ระหว่างถูกสั่งพักใช้ใบอนุญาต

5. ไม่เคยถูกเพิกถอนใบอนุญาต

4. ออกใบอนุญาต พร้อมทั้งแจ้งเงื่อนไขให้ดำเนินการภายใน 90 วัน

5. ดำเนินการเสร็จตามเงื่อนไขและแจ้งขอเปิดดำเนินการ

6. ตรวจสถานที่ และเสนออธิบดีพิจารณาอนุญาตให้เปิดดำเนินการ

หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการขอเปิดดำเนินการคลังสินค้าทัณฑ์บน

1. ก่อสร้างตามแบบแปลนแผนผังที่ได้ยื่นประกอบคำขอไว้ต่อกรมศุลกากร

2. อาคารมีรั้วล้อมรอบและประตูเข้า-ออกที่มั่นคงแข็งแรง

3. มีห้องทำงานสำหรับพนักงานศุลกากร

4. มีระบบคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมโยงกับกรมศุลกากร

5. มีระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด

6. มีระบบควบคุมสินค้าคงคลัง

1.5 การส่งออกสินค้าที่ขอชดเชยค่าภาษีอากร

ขั้นตอนการขอชดเชยค่าภาษีอากร

ก่อนการส่งออกผู้ประสงค์จะขอใช้สิทธิในการขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักรสำหรับการผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร ให้ปฏิบัติดังนี้

1. ให้ทำการลงทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยลงทะเบียนเป็นผู้ประสงค์ยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ตามแบบคำร้องมอบอำนาจกระทำการแทนในการขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสำหรับสินค้าส่งออก ณ ฝ่ายทะเบียนและสิทธิพิเศษ กลุ่มงานมาตรฐานพิธีการและราคาศุลกากร หรือฝ่ายบริหารทั่วไปสำนัก/สำนักงานศุลกากร หรือด่านศุลกากร

2. ให้ผู้ส่งของออกที่ใช้สิทธิขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออก จัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนดแล้วส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

-ในส่วนรายละเอียดของใบขนสินค้าขาออกแต่ละรายการ (Export Declaration Detail) ในช่องการใช้สิทธิชดเชยอากร (Compensation) ต้องมีค่าเท่ากับ Y เท่านั้น

-ในส่วนรายละเอียดของใบขนสินค้าขาออกแต่ละรายการ (Export Declaration Detail) ในช่องการใช้สิทธิพิเศษ (Privilege Code) ให้ระบุค่าเป็น " 003 "

-ในส่วนรายละเอียดของใบขนสินค้าขาออกแต่ละรายการ (Export Declaration Detail) ในช่องอัตราอากรขาออก (Export Tariff) ให้ระบุค่าเป็น " 9 PART 3 "

-ในส่วนรายละเอียดของใบขนสินค้าขาออกแต่ละรายการ (Export Declaration Detail) ในช่องพิกัดศุลกากร (Tariff Code) ให้บันทึกพิกัดศุลกากรให้ตรงกับชนิดของของที่ส่งออก

การยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร

การยื่นชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร ให้ยื่นที่ ฝ่ายชดเชยอากร ส่วนชดเชยค่าภาษีอากร สำนักสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร สำหรับกรณีเป็นผู้ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรที่ยื่นชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรเป็นครั้งแรก ให้ยื่นหนังสือรับรองการจดทะเบียน นิติบุคคล กระทรวงพาณิชย์ และใบประกอบกิจการโรงงานที่ฝ่ายชดเชยอากร ก่อนยื่นชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร และหากมีการเปลี่ยนแปลงในรายละเอียดของเอกสารดังกล่าวให้แจ้งการเปลี่ยนแปลงพร้อมทั้งยื่นเอกสารหลักฐานทุกครั้ง

1. กรณีผู้ส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร ให้ยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสำหรับสินค้าส่งออก ตามแบบ กศก.20/1 ภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ส่งออกถึงวันที่ยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร พร้อมเอกสารประกอบดังนี้

1. แบบแสดงรายละเอียดของสินค้าที่ได้ส่งออกและขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ตามแบบ กศก.20/1 ก ที่ลงลายมือชื่อและประทับตราบริษัท ห้าง ร้าน (ถ้ามี) โดยผู้มีอำนาจยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ทั้งนี้ แบบแสดงรายละเอียดของสินค้าตามแบบ กศก.20/1 ก ให้มีจำนวนใบขนสินค้าขาออกไม่เกิน 10 ใบขนฯ และไม่เกิน 100 รายการต่อหนึ่งชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร (กรณีใบขนฯ ฉบับใดมีมากกว่า 100 รายการ ให้ถือว่าชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรนั้นเป็นหนึ่งชุดคำขอฯ)

2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

3. เอกสารหลักฐานแสดงการรับชำระเงินค่าขายสินค้าส่งออก สำเนาใบเข้าบัญชี (Credit Note/Credit Advice) หรือเอกสารหลักฐานการโอนเงินอื่น ๆ ที่ระบุว่าได้มีการนำเงินตราต่างประเทศหรือสกุลเงินบาท เป็นค่าขายสินค้าที่ส่งออก ส่งมาจากต่างประเทศตามใบขนสินค้าขาออกเข้าบัญชี ซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินที่ได้รับการรับรองจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ทำหน้าที่เหมือนธนาคารพาณิชย์ และเป็นสถาบันการเงินที่ได้รับชำระเงินค่าสินค้าโดยตรงจากต่างประเทศ ทั้งนี้เอกสารดังกล่าวจะต้องมีข้อความระบุชื่อผู้รับเงิน (ผู้ส่งของออก) เลขที่บัญชีราคาสินค้า (Invoice) แหล่งที่มาของเงิน จำนวนเงินตราต่างประเทศหรือเงินบาท ซึ่งมีผู้มีอำนาจลงนามของธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน ต้องลงลายมือชื่อรับรองความถูกต้อง โดยระบุชื่อ-สกุล ตำแหน่ง พร้อมประทับตราธนาคาร และผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท ห้าง ร้าน ต้องลงลายมือชื่อพร้อมประทับตรา (ถ้ามี) เช่นเดียวกัน หากจำนวนเงินในหลักฐานดังกล่าวแสดงการชำระเงินค่าสินค้าตามบัญชีสินค้า (Invoice) หลายฉบับ ให้ระบุจำนวนเงินที่ชำระแต่ละบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ให้ชัดเจน ซึ่งผู้มีอำนาจ ลงนามของธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงิน ต้องลงลายมือชื่อรับรองรายละเอียดดังกล่าวด้วย และให้ผู้ส่งออกยื่นเอกสารเพิ่มเติมในแต่ละกรณี ดังนี้

1. กรณีที่มีการรับชำระเงินค่าขายสินค้าที่ส่งออกเป็นเช็ค / ดราฟท์ของสถาบันการเงินต่างประเทศ ให้แนบสำเนาภาพถ่ายเช็ค / ดราฟท์ ของธนาคารพาณิชย์ที่ทำการแลกเปลี่ยนเงินตรารับรอง

2. กรณีที่มีการชำระเงินค่าขายสินค้าที่ส่งออกเป็นเช็คเดินทาง ให้แนบสำเนาภาพถ่ายเช็คเดินทางที่ธนาคารพาณิชย์รับรอง และสำเนาภาพถ่ายหนังสือเดินทางเข้าประเทศไทยของผู้ซื้อ

3. กรณีที่มีการชำระเงินค่าขายสินค้าที่ส่งออกเป็นเงินสดด้วยสกุลเงินตราต่างประเทศ หรือสกุลเงินบาท ให้แนบหลักฐานการนำเงินเข้าประเทศ (Foreign Currency Declaration Form)ตามแบบของกรมศุลกากร โดยเจ้าหน้าที่ด่านศุลกากรเป็นผู้รับรอง และแนบ

สำเนาภาพถ่ายหนังสือเดินทางเข้าประเทศหรือสำเนาภาพถ่ายหลักฐานการผ่านแดนเข้ามาในประเทศของผู้เดินทาง พร้อมเอกสารนำเงินฝากเข้าบัญชีธนาคาร ระบุเลขที่บัญชีสินค้า

4. กรณีการขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสำหรับสินค้าที่ส่งออกทางอากาศยาน ให้ผู้ส่งของออกแนบสำเนาใบตราส่งสินค้าทางอากาศยาน (Air Waybill) ที่ระบุเลขที่บัญชีราคาสินค้าและเงื่อนไขการชำระค่าขนส่งของ โดยผู้ส่งของออกและตัวแทนบริษัทสายการบิน ลงลายมือชื่อและประทับตรารับรอง กรณีไม่สำแดงค่าขนส่งใน Air Waybill ให้แนบเอกสารการชำระค่าขนส่งของเพิ่มเติมจากเอกสารที่ต้องยื่นตามปกติ

5. กรณีผู้ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าที่ส่งออกและประสงค์จะโอนสิทธิในบัตรภาษีให้บุคคลอื่น และสินค้าที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรมีอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากร ตั้งแต่ร้อยละ 1.5 ขึ้นไปของราคาส่งออก ให้ยื่นใบกำกับภาษีหรือหลักฐานการซื้อขายอย่างอื่นที่ระบุผู้ซื้อและผู้ขายพร้อมสถานประกอบการของผู้ขาย ทั้งนี้ใบกำกับภาษีที่ยื่นประกอบชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ต้องมีรายการดังต่อไปนี้

1. คำว่า "ใบกำกับภาษี" ในที่ที่เห็นได้เด่นชัด

2. ชื่อ ที่อยู่ และเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรของผู้ประกอบการจดทะเบียนที่ออกใบกำกับภาษี

3. หมายเลขลำดับของใบกำกับภาษีและหมายเลขลำดับของเล่ม (ถ้ามี) พร้อมวัน เดือน ปี ที่ออกใบกำกับภาษี

4. ชื่อ ที่อยู่ ของผู้ซื้อสินค้า

5. ชื่อ ชนิด ประเภท ปริมาณและมูลค่าของสินค้า

6. จำนวนภาษีมูลค่าเพิ่มที่คำนวณจากมูลค่าของสินค้าโดยให้แยกออกจากมูลค่าสินค้าให้ชัดเจน

6. เอกสารหลักฐานอื่น ๆ เพื่อประกอบการพิจารณาตามความจำเป็น

2. กรณีขายสินค้าภายในประเทศซึ่งอยู่ในข่ายได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากร

1. ผู้ที่ขายสินค้าภายในประเทศให้แก่ส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจตามโครงการเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ ซึ่งอยู่ในข่ายได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากรเช่นเดียวกับผู้ส่งสินค้าออก ให้ยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ตามแบบ กศก. 21/1 และให้ปฏิบัติเช่นเดียวกับกรณีผู้ส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร โดยมีเอกสารเพิ่มเติม ดังนี้

1. แบบแสดงรายละเอียดของสินค้าที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรตามแบบ กศก. 21/1 ก ที่ลงลายมือชื่อและประทับตราบริษัท ห้าง ร้าน (ถ้ามี) โดยผู้มีอำนาจยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร

2. สำเนาสัญญาซื้อขาย (เฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับสินค้าที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร) ถ้าสัญญาซื้อขายเป็นภาษาต่างประเทศให้แปลเป็นภาษาไทย และรับรองโดยผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อ ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง พร้อมประทับตราบริษัท ห้าง ร้าน (ถ้ามี) ไว้ด้วย

3. สำเนาหนังสือรับรองสัญญาซื้อขายจากส่วนราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ ว่าเป็นการซื้อขายสินค้าตามโครงการเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ โดยเป็นการซื้อขายที่ผู้ขายได้รับการคัดเลือกในการประกวดราคานานาชาติหรือการสอบราคานานาชาติ

4. หนังสือรับรองการตรวจรับสินค้า หรือสำเนาหนังสือตรวจรับสินค้าของคณะกรรมการตรวจรับคุณภาพและปริมาณสินค้าจากส่วนราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ

5. สำเนาใบส่งสินค้าหรือสำเนาใบกำกับสินค้าซึ่งออกโดยผู้ผลิตสินค้า และสำเนาหลักฐานการรับเงินค่าขายสินค้าต้องสอดคล้องกัน โดยผู้ยื่นคำขอต้องลงลายมือชื่อและประทับตราบริษัท ห้าง ร้าน (ถ้ามี)

6. ยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรภายใน 1 ปี นับแต่วันที่คณะกรรมการตรวจรับคุณภาพและปริมาณตรวจรับสินค้า หรือภายใน 1 ปี นับแต่วันที่คณะกรรมการตรวจรับแต่ละงวด ให้นำสำเนาเอกสารพร้อมต้นฉบับ ตามข้อ (1) - (6) มายื่นโดยเฉพาะหนังสือของส่วนราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ ต้องลงลายมือชื่อ - สกุล ตำแหน่ง โดยหัวหน้าส่วนราชการ หรือรัฐวิสาหกิจหรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย เมื่อเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเรียบร้อยแล้วจะคืนต้นฉบับไป

2. ผู้ที่ขายสินค้าให้แก่องค์การระหว่างประเทศหรือหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้าเข้ามาในราชอาณาจักรโดยได้รับการยกเว้นอากรตามกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากร ซึ่งอยู่ในข่ายได้รับเงินชดเชย ค่าภาษีอากรเช่นเดียวกับผู้ส่งสินค้าออก ให้ยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษี ตามแบบ กศก.21/1 และให้ปฏิบัติเช่นเดียวกับกรณีผู้ส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร โดยมีเอกสารเพิ่มเติม ดังนี้

1. หลักฐานแสดงว่าผู้ซื้อเป็นหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้าเข้ามาในราชอาณาจักรโดยได้รับยกเว้นอากรตามกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากร และกรมศุลกากรอนุมัติแล้ว

2. หนังสือรับรองการตรวจรับสินค้า หรือสำเนาเอกสารตรวจรับสินค้าจากผู้ซื้อพร้อมนำต้นฉบับมาแสดงด้วย

3. ยื่นคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรภายใน 1 ปี นับแต่วันที่ผู้ซื้อตรวจรับสินค้า การจัดชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ให้แยกชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสำหรับใบขนสินค้าขาออกที่มีการส่งทางอากาศยานต่างหากจากชุดคำขอฯที่ส่งออกทางอื่น

กรณีมีเหตุจำเป็นที่ผู้ยื่นชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรไม่สามารถดำเนินการนำเอกสารประกอบชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรมายื่นได้ครบถ้วน และสินค้าที่ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร จะครบกำหนดอายุ 1 ปี นับจากวันที่ส่งของออกถึงวันที่ยื่นเอกสาร ให้ผู้ยื่นชุด

คำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ยื่นคำร้องขอขยายระยะเวลายื่นเอกสารประกอบชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรตามแบบ กศก 159 โดยสามารถขอขยายระยะเวลาได้ภายใน 15 วันทำการ

กรณีผู้ยื่นชุดคำขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรที่ได้รับอนุญาตให้ขยายระยะเวลาแล้ว ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ หรือไม่สามารถดำเนินการได้ทันภายในกำหนดเวลาตามที่ขอไว้ ให้ถือว่า ผู้ขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ไม่ให้ความร่วมมือในการปฏิบัติงานของพนักงานเจ้าหน้าที่ตามนัยมาตรา 28 แห่งพระราชบัญญัติชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร พ.ศ.2524 เจ้าหน้าที่ผู้ควบคุมคำร้องขอขยายเวลาฯจะเสนอหัวหน้าฝ่ายชดเชยอากรเพื่อพิจารณาอนุมัติให้ยกเลิกชุดคำขอรับเงินชดเชย ค่าภาษีอากรฉบับนั้น

ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากร

1. ผู้ทำการส่งออกตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร หรือผู้ที่ขายสินค้าภายในประเทศให้แก่ ส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจตามโครงการเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ หรือผู้ที่ขายสินค้าให้แก่องค์การระหว่างประเทศหรือหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้านั้นเข้ามาในราชอาณาจักรโดยได้รับการยกเว้นอากรตามกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากร

2. ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยจะต้องไม่ได้ใช้สิทธิคืนหรือยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากร ตามกฎหมายศุลกากรและกฎหมายอื่นสำหรับสินค้าส่งออก

3. การส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศต้องปฏิบัติให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายศุลกากรและได้รับชำระเงินค่าขายสินค้าจากต่างประเทศ ถ้าหากเป็นการส่งออกเพื่อวัตถุประสงค์อื่นที่ไม่ใช่ทางการค้าเช่น การส่งออกเพียงเพื่อเป็นตัวอย่าง หรือเพื่อการวิเคราะห์ หรือเพื่อการอื่นที่มิได้จำหน่าย ไม่สามารถขอรับเงินชดเชยได้

ผู้ไม่มีสิทธิได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากร

1. ผู้ไม่มีสิทธิได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ได้แก่ผู้ส่งออกที่ได้ใช้สิทธิขอคืนหรือยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับของที่ส่งออกที่ใช้สิทธิประโยชน์ ดังต่อไปนี้

2. การขอคืนอากรตามมาตรา 29 ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร

3. การยกเว้นอากรขาเข้าแก่ของที่ปล่อยออกไปจากคลังสินค้าทัณฑ์บน ประเภทโรงผลิตสินค้าเพื่อส่งออกไปนอกราชอาณาจักร ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร

4. การยกเว้นอากรขาเข้าเกี่ยวกับเขตประกอบการเสรี ตามกฎหมาย ว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

5. การยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าที่ไม่ใช่เครื่องจักร ตามกฎหมายว่าด้วยส่งเสริมการลงทุน

6. การยกเว้นอากรขาเข้าเกี่ยวกับเขตปลอดอากรตามหมวด 6 ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร

ชนิดสินค้าที่ไม่ได้รับเงินชดเชย

1. สินค้าที่ไม่ได้ผลิตในราชอาณาจักร

2. แร่ ตามกฎหมายว่าด้วยแร่

3. สินค้าที่ต้องเสียอากรหรือค่าธรรมเนียมเมื่อส่งออก

4. สินค้าที่คณะกรรมการฯกำหนดไม่ให้ได้รับเงินชดเชย ดังนี้

5. ประกาศคณะกรรมการพิจารณาชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักรที่ 3/2527 ได้แก่ผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยไม้สัก พยุง ชิงชัง ประดู่ มะค่าโมง ขะเจ๊า(สาธร) และ มะเกลือ ที่ไม่เหมาะจะนำไปแปรรูปเป็นอย่างอื่น

6. ประกาศคณะกรรมการพิจารณาชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักรที่ 1/2535 ได้แก่

- ข้าวเจ้า ข้าวเหนียว ไม่ว่าจะเป็นข้าวเปลือก ข้าวขาว ข้าวกล้อง ข้าวนึ่ง ข้าวอบแห้ง ปลายข้าว หรือรำ

- ข้าวฟ่าง ข้าวสาลี

- ข้าวโพด ไม่ว่าเป็นฝักหรือเมล็ด อบ บด ทำให้เป็นซีกหรือชิ้น แต่ไม่รวมถึงแป้งข้าวโพด หรือข้าวโพด ที่ผ่านกรรมวิธีเพื่อทำเป็นอาหารนอกจากอาหารสัตว์ (ไม่รวมฝักข้าวโพดอ่อนที่เป็นฝัก)

- หนังสัตว์ที่ยังไม่ได้ฟอก รวมทั้งเศษตัด และเศษ

- ยางของต้นยางตระกูลฮีเวีย ไม่ว่าจะเป็นยางแผ่น ยางแท่ง เศษยาง ยางก้อน น้ำยาง หรือขี้ยางจากต้นยาง ยางปนดิน หรือปนเปลือกต้นยาง รวมทั้งยางในลักษณะอื่นซึ่งยังอยู่ในสภาพวัตถุดิบ

- รัง ไหม เส้นไหมดิบที่ยังมิได้ตีเกลียว และเส้นด้ายที่ทำด้วยไหม ขี้ไหม หรือเศษไหม

- ถั่วทุกชนิด ไม่ว่ากะเทาะเปลือก หรือทั้งเปลือก บด ทำให้เป็นซีกหรือชิ้น รวมทั้งกากถั่ว แต่ไม่รวมถึง แป้งถั่ว หรือถั่วที่ผ่านกรรมวิธีเพื่อทำเป็นอาหารนอกจากอาหารสัตว์ (ไม่รวมถึงถั่วฝักยาวที่เป็นฝัก)

- เมล็ดละหุ่ง

- ปอทุกชนิดรวมทั้งเศษปอ ไม่ว่าดิบหรือผ่านกรรมวิธีใด ๆแล้ว รวมทั้งปอที่เป็นเส้นใย แต่ไม่รวมถึงปอที่ปั่นเป็นเส้นหรือวัตถุประดิษฐ์อื่นจากปอ

- ครั่งดิบ ครั่งเม็ด

- มันสำปะหลัง ไม่ว่าเป็นหัว หรือจัดทำเป็นผง แป้ง เส้น ก้อน แท่ง ฝอย ชิ้น เม็ด หรือจัดทำในลักษณะอื่น รวมทั้งกากมันสำปะหลัง

- น้ำตาลทราย น้ำตาลทรายดิบ หรือน้ำตาลดิบ

- กากน้ำตาล กากมะพร้าว

- ฝ้าย นุ่น งิ้ว ง้าว ไม่ว่าทั้งลูก กะเทาะเปลือกหรือแยกส่วนแล้ว รวมทั้งเมล็ด แต่ไม่รวมถึงปุยฝ้ายที่แยกเมล็ดออกแล้ว

- สัตว์ทุกชนิดที่มิใช่สัตว์น้ำและสัตว์ปีก รวมทั้งวัตถุพลอยได้จากสัตว์

- สัตว์น้ำที่มีชีวิต

- ทองคำ แพลทินัม ทองขาว เงิน นาค โลหะเจือของวัตถุดังกล่าว รวมทั้งสิ่งทำเทียมวัตถุหรือสินค้าดังกล่าวด้วย แต่ไม่รวมถึงสินค้าที่เป็นสิ่งที่ใช้ประดับกายหรือประดับเครื่องแต่งกาย

1.6 การส่งออกสินค้าที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 9) พ.ศ. 2482 เป็นการคืนค่าภาระภาษีอากร สำหรับวัตถุดิบที่นำเข้า ได้แก่ อากรขาเข้า ค่าธรรมเนียมภาษีอื่น ภาษีสรรพสามิต ภาษีมหาดไทย ที่ผู้นำของเข้าได้เสียหรือวางประกันไว้ขณะนำเข้าเมื่อสามารถพิสูจน์ได้ว่าได้นำวัตถุดิบนั้นไปผลิตผสม ประกอบหรือบรรจุเป็นสินค้าส่งออก แล้วก็จะได้รับการคืนอากร โดยจะคำนวณค่าภาษีอากรที่คืนให้ตามสูตรการผลิต ทั้งนี้โดยมีเงื่อนไขว่าจะต้องผลิตส่งออกภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้นำเข้า และต้องขอคืนเงินอากรภายใน 6 เดือน นับแต่วันที่ส่งของนั้นออกไป

หลักเกณฑ์และเงื่อนไข

1. ของที่นำเข้ามา ต้องนำมาผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุ แล้วส่งออกไปต่างประเทศ หรือส่งไปเป็นของใช้สิ้นเปลืองในเรือเดินทาง ไปต่างประเทศ

2. ของที่นำเข้ามาต้องมิใช่ของที่กฎกระทรวงระบุห้ามคืนเงินอากร

3. ปริมาณของที่นำเข้าซึ่งใช้ในการผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุเป็นของที่ส่งออก ให้ถือตามหลักเกณฑ์ที่อธิบดีกรมศุลกากรเห็นชอบ หรือประกาศกำหนดไว้

4. ของนั้นต้องส่งออกไปทางท่าเรือ หรือที่สำหรับการส่งออก ซึ่งของที่ขอคืนอากรขาเข้า

5. ของนั้นได้ส่งออกไป ภายใน 1 ปี นับแต่วันที่นำของซึ่งใช้ในการผลิต ผสมหรือประกอบเป็นของที่ส่งออก หรือใช้บรรจุ ของที่ส่งออกเข้ามาในราชอาณาจักรนั้น เว้นแต่ในกรณีมีเหตุสุดวิสัยทำให้ไม่อาจส่งออกในกำหนดเวลาดังกล่าวได้

6. ผู้นำของเข้าต้องขอคืนอากรภายใน 6 เดือน นับแต่วันที่ส่งของนั้นออกไป แต่อธิบดีกรมศุลกากรจะขยายเวลาออกไปตามที่เห็นสมควรได้

ของที่ได้รับคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

1. วัตถุดิบที่เห็นได้ชัดว่ามีอยู่ในของที่ผลิตเพื่อส่งออก

2. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตโดยตรงที่มีอยู่ในของที่ผลิตส่งออก แต่ไม่ปรากฏให้เห็นอย่างชัดเจน

3. วัตถุดิบจำเป็นที่ใช้ในการผลิต

ของที่ไม่ได้รับคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

1. เครื่องจักร เครื่องมือ แม่พิมพ์ (Mould) เครื่องใช้ในการผลิตชนิดต่าง ๆ

2. เชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิต

ขั้นตอนคืนอากรวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิต เพื่อการส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ

1. การขออนุมัติหลักการ

1. ผู้นำของเข้าจะต้องยื่นหนังสือแสดงความจำนงขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ (แบบ กศก.29) ต่อส่วนคืนและชดเชยอากร สำนักสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร โดยแจ้งความจำนงดังนี้

1.1 ผู้นำของเข้าต้องแจ้งความจำนงว่าจะนำเข้าวัตถุดิบชนิดใด เพื่อผลิตเป็นสินค้าชนิดใด

1.2 ผู้นำของเข้าต้องแจ้งความจำนงว่าจะชำระอากรด้วยเงินสด หรือใช้หนังสือธนาคารค้ำประกัน ดังนี้

1.2.1 ชำระอากรเป็นเงินสดเต็มจำนวน

1.2.2 ใช้หนังสือธนาคารค้ำประกันได้ โดยวางประกันให้คุ้มค่าภาษีอากร

1.2.3 ใช้ธนาคารค้ำประกัน โดยวิธีวางประกันลอย (RGS : Revolving Guarantee System)

1.2.4 ผู้นำของเข้าที่ประสงค์จะขอลดอัตราอากรเหลือกึ่งหนึ่งของอัตราอากรที่ เรียกเก็บเป็นการทั่วไปต้องเป็นนิติบุคคล ไม่มีหนี้สินค้างชำระต่อกรมศุลกากร และไม่มีประวัติที่กรมศุลกากรว่าเคยทุจริตในการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 9) พุทธศักราช 2482 และต้องมีคุณสมบัติอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้

1. เป็นบริษัทที่มีหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2. เป็นบริษัทจำกัด (มหาชน)

3 . เป็นสมาชิกสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยและได้รับการรับรองจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ว่ามีฐานะการเงินมั่นคงเป็นที่น่าเชื่อถือได้ ตามหลักเกณฑ์ที่สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กำหนดโดยความเห็นชอบของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

4. เป็นสมาชิกสภาหอการค้าแห่งประเทศไทยและได้รับการรับรองจากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย ว่ามีฐานะการเงินมั่นคงเป็นที่น่าเชื่อถือได้ตามหลักเกณฑ์ที่สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยกำหนดโดยความเห็นชอบของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

5. ได้นำส่งงบการเงินต่อกระทรวงพาณิชย์ตามข้อกำหนดของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งผู้ตรวจสอบบัญชีได้รับรองว่าเป็นกิจการที่มีกำไรย้อนหลังไม่ต่ำกว่าสองปีบัญชีติดต่อกัน และไม่เคยได้รับการปฏิเสธการรับรองฐานะการเงินจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยหรือสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

1.2.5 ผู้นำของเข้าที่ประสงค์จะขอลดอัตราอากรเหลือร้อยละ 5 ของอัตราอากรที่เรียกเก็บเป็นการทั่วไป ต้องเป็นนิติบุคคล ไม่มีหนี้สินค้างชำระต่อกรมศุลกากร และไม่มีประวัติที่กรมศุลกากรว่าเคยทุจริตในการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 9) พุทธศักราช 2482 และเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้นำของเข้าระดับบัตรทองของกรมศุลกากร

2. เอกสารที่ใช้ประกอบการขออนุมัติหลักการ

2.1 คำร้องแสดงความจำนงขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ (แบบ กศก.29)

2.2 หนังสือรับรองของประทรวงพาณิชย์ที่แสดงการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล วัตถุประสงค์ ผู้มีอำนาจกระทำการแทน ทุนจดทะเบียน และที่ตั้งสถานประกอบการ ที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือน

2.3 ใบรับแจ้งการประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.2) หรือใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) หรือหนังสือรับรองการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ในกรณีไม่มีโรงงานเป็นของตนเองให้แสดงหนังสือสัญญาเช่าสัญญาว่าจ้าง หรือหนังสือสัญญาซื้อขายและใบรับแจ้งการประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.2) หรือใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) หรือหนังสือรับรองการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐของผู้ให้เช่า ผู้รับจ้าง หรือผู้ซื้อ

2.4 งบการเงินที่ผู้ตรวจสอบบัญชีอนุญาตรับรอง (กรณีขอใช้หนังสือธนาคารค้ำประกันแทนการชำระอากร)

3. กรมศุลกากรจะมีหนังสือแจ้งการอนุมัติหลักการ และรหัสผู้นำของเข้าภายใน 1 วันทำการ นับแต่วันที่ได้รับเอกสาร ครบถ้วน

2. การนำเข้าวัตถุดิบ

2.1 การผ่านพิธีการศุลกากรระบบแลกเปลี่ยนข้อมูล (EDI)

1. ผู้นำของเข้าจะต้องยื่นชุดใบขนสินค้าขาเข้า และแนบใบแนบใบขนสินค้าขาเข้า โดยสำแดงข้อความ " ขอคืนอากร ตามมาตรา 19 ทวิ" (กรณีชำระอากรเป็นเงินสด) แต่หากเป็นกรณีใช้หนังสือธนาคารค้ำประกันให้สำแดงข้อความว่า " ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ โดยวิธีค้ำประกัน (หรือวิธีวางประกันลอย)" ที่มุมขวาด้านบนของใบขนสินค้าขาเข้า และ ใบแนบใบขนสินค้าขาเข้า พร้อมเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ต่อฝ่ายการนำเข้าสำนักงานศุลกากร/ ด่านศุลกากรที่นำเข้า

2. ผู้นำของเข้าสามารถขอรับใบแนบใบขนสินค้าขาเข้า จากหน่วยตรวจปล่อยสินค้าทันที หลังการตรวจปล่อยเสร็จสิ้น/ หรือขอรับจากหน่วยงานที่ตรวจสอบตัวอย่างทันที หลังการตรวจสอบเสร็จสิ้น เพื่อนำไปใช้เป็นหลักฐานในการขอคืนอากร ต่อไป

3. เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการนำเข้าวัตถุดิบ

3.1 บัตรประชาชนเจ้าของ หรือผู้จัดการ หรือผู้รับมอบอำนาจ ตามที่ได้ลงทะเบียนไว้กับกรมศุลกากร

3.2 ใบขนสินค้าขาเข้า (แบบ กศก.99/1)

3.3 ใบแนบใบขนสินค้าขาเข้า (แบบ กศก.99 ก)

3.4 บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

3.5 บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)

3.6 ใบตราส่งสินค้า (B/L, Bill of Lading)

3.7 ใบอนุญาต หรือหนังสืออนุญาตสำหรับของควบคุมการนำเข้า (ถ้ามี)

3.8 แบบธุรกิจต่างประเทศ (ธ. ต.2) (ถ้ามูลค่าเกิน 500,000 บาท)

3.9 ใบรับรองแหล่งกำเนิด (C/O, Certificate of Original) (ถ้ามี)

3.10 หนังสืออนุมัติหลักการ

3.11 รายละเอียด หรือแคตตาล็อคของสินค้า

2.2 การผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless)

1. ให้ผู้นำของเข้าที่ใช้สิทธิ์ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ จัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด แล้วส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

1.1 ในส่วนรายละเอียดของใบขนสินค้าขาเข้าแต่ละรายการ (Import Declaration Detail) ในช่องการใช้สิทธิ์ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ (19 BIS) ต้องมีค่าเท่ากับ Y เท่านั้น

1.2 ในส่วนรายละเอียดของใบขนสินค้าขาเข้าแต่ละรายการ (Import Declaration Detail) ในช่องการใช้สิทธิพิเศษ (Privilege Code)

1.2.1 กรณี ผู้ใช้สิทธิ์ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ ที่ต้องชำระค่าภาษีอากรเป็นเงินสด ในแต่ละรายการของข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า ให้ผู้นำของเข้าระบุรหัสสิทธิพิเศษตามที่ประสงค์จะใช้สิทธิ์ในการชำระภาษีอากรจริง เช่น AF1 การให้สิทธิประโยชน์ด้านอากรเพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน,TAU การยกเว้นอากรและลดอัตราอากรศุลกากรสำหรับของที่มีถิ่นกำเนิดจากออสเตรเลีย โดยระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะทำการตรวจสอบข้อมูลกับแฟ้มข้อมูลรหัสสิทธิพิเศษ

1.2.2 กรณี ผู้ได้รับอนุมัติหลักการให้ลดอัตราอากรเหลือกึ่งหนึ่งของอัตราอากรที่เรียกเก็บเป็นการทั่วไป หรือลดอัตราอากรลงเหลือร้อยละ 5 ของอัตราอากรที่เรียกเก็บเป็นการทั่วไป

ตามประกาศกระทรวงการคลังเรื่อง การลดอัตราอากรและยกเว้นอากรศุลกากรตามมาตรา 12 แห่งพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 ลงวันที่ 31 ธันวาคม 2549 ให้ผู้นำของเข้าจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าชำระอากรในอัตราปกติ โดยบันทึกในแต่ละรายการของข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า ในช่องสิทธิพิเศษ ระบุเป็น “000” อัตราปกติ เท่านั้น

1.3 ในส่วนค่าภาษีอากร (Import Declaration Detail (Duty)) ในแต่ละรายการของใบขนสินค้าขาเข้า

1.3.1 กรณี ผู้ใช้สิทธิ์ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ ที่ต้องชำระค่าภาษีอากรเป็นเงินสด ในแต่ละรายการของข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า ให้ผู้นำของเข้าระบุค่าภาษี (Duty Amount) และช่องค่าภาษีที่ชำระ (Duty Amount < Pay >) เท่ากันตามจำนวนเงินที่ต้องชำระจริง

1.3.2 กรณี ผู้ได้รับอนุมัติหลักการให้ลดอัตราอากรลงเหลือกึ่งหนึ่งของอัตราอากรที่เรียกเก็บเป็นการทั่วไป หรือลดอัตราอากรลงเหลือร้อยละ 5 ของอัตราอากรที่เรียกเก็บเป็นการทั่วไป ให้ผู้นำของเข้าระบุค่า ดังนี้

1.3.2.1 ในช่องค่าภาษี (Duty Amount) ให้ระบุค่าภาษีเต็มจำนวน

1.3.2.2 ในช่องอัตราอากรลดหย่อน (เปอร์เซ็นต์) (Exemption Rate) ให้ระบุอัตราที่ได้รับลดหย่อน เช่น บันทึกลดหย่อน 95% “95” เพื่อให้คำนวณลดหย่อนยอดเงินอากรที่ต้องชำระจริงลงเหลือร้อยละ 5 ของอัตราปกติ

1.3.2.3 ในช่องค่าภาษีที่ชำระ (Duty Amount < Pay >) ให้ระบุค่าภาษีที่ได้คำนวณลดอัตราอากรแล้ว

1.3.3 กรณี ผู้ได้รับอนุมัติหลักการให้ใช้การค้ำประกันแทนการชำระค่าภาษีอากร ให้ผู้นำของเข้าระบุค่า ดังนี้

1.3.3.1 ในช่องค่าภาษี (Duty Amount) ให้ระบุค่าภาษีเต็มจำนวน

1.3.3.2 ให้บันทึกอัตราอากรลดหย่อน (เปอร์เซ็นต์) (Exemption Rate) เพื่อให้คำนวณลดหย่อนยอดเงินอากรที่ต้องชำระจริง (ถ้ามี)

1.3.3.3 ในช่องค่าภาษีที่ชำระ (Duty Amount < Pay >) ให้ระบุค่าเป็นศูนย์ “0”

1.3.3.4 ในช่องเงินประกัน (Deposit Amount) ให้ระบุค่าเท่ากับค่าภาษีที่คำนวณได้แล้วปัดตัวเลขเป็นตัวกลมในหลักสิบ

2. ผู้นำของเข้าที่ผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสารไม่ต้องจัดทำใบแนบใบขนสินค้าขาเข้าใน

3.การยื่นสูตรการผลิตในระบบอิเล็คทรอนิคส์ (e-Formula)

1. ภายในระยะเวลาอันควร ก่อนการส่งของออก ผู้นำของเข้าจะต้องยื่นคำร้องเพื่อขออนุมัติกรณีใดกรณีหนึ่งดังต่อไปนี้

1.1 สูตรการผลิต (รวมสูตรการผลิตที่ใช้วัตถุดิบ 1 หน่วยต่อผลิตภัณฑ์ 1 หน่วย หรือนับชิ้นได้)

1.2 ขอใช้สูตรการผลิตร่วมกับสูตรการผลิตของผู้อื่นโดยจะต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้เป็นเจ้าของสูตรการผลิต

1.3 ขอแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุดิบเข้าในสูตรการผลิตที่กรมศุลกากรอนุมัติแล้ว

1.4 ขอแก้ไขเพิ่มเติมชื่อผลิตภัณฑ์ในสูตรการผลิตที่กรมศุลกากรอนุมัติแล้ว

2. สูตรการผลิตที่ยื่นใหม่ กรมศุลกากรจะอนุมัติภายใน 30 วันทำการ นับตั้งแต่วันที่ได้รับเอกสารครบถ้วน

3. สูตรการผลิตที่อนุมัติแล้ว จะมีอายุการใช้งาน 5 ปี นับแต่วันที่กำหนดให้ใช้ตัดบัญชีวัตถุดิบ (ไม่รวมสูตรมาตรฐาน)และขอต่ออายุสูตรการผลิตได้คราวละ 5 ปี ตามประกาศกรมศุลกากรที่ 66/2551

4. เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการยื่นสูตรการผลิต

4.1 คำร้องขอยื่นสูตรการผลิต (แบบ กศก.96)

4.2 รายชื่อวัตถุดิบ รหัสวัตถุดิบ หน่วยวัตถุดิบ ปริมาณการใช้วัตถุดิบรวมส่วนสูญเสีย (ถ้ามี) หากวัตถุดิบรายการใดมีชื่อทางการค้า ให้กำหนดรหัสลำดับชื่อทางการค้าของแต่ละรายการ ทั้งนี้หน่วยวัตถุดิบต้องเป็นไปตามมาตรฐานที่รับรองโดยองค์การสหประชาชาติ (UN) เพื่อให้ใช้สำหรับการบริหารการค้าและการขนส่ง

4.3 รายชื่อผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

4.4 บัญชีราคาสินค้าของวัตถุดิบ (Invoice)

4.5 แบบจำลอง (Marker) แสดงการใช้วัตถุดิบ (กรณีจำเป็น เช่นผลิตภัณฑ์เสื้อผ้ารองเท้า เป็นต้น)

4.6 ตัวอย่างวัตถุดิบที่ขอคืนอากร หรือตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

4.7 กรรมวิธีการผลิต

4.8 ข้อมูลที่บันทึกในแผ่น Diskette (File Microsoft Excel)

5. การส่งออกผลิตภัณฑ์

5.1 การผ่านพิธีการศุลกากรระบบแลกเปลี่ยนข้อมูล (EDI)

1. ผู้ส่งของออกต้องส่งออกผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ภายใน 1 ปี นับแต่วันนำวัตถุดิบเข้า

2. ผู้ส่งของออกจะต้องยื่นชุดใบขนสินค้าขาออก และใบแนบใบขนสินค้าขาออกเพื่อขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ และ เอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องต่อสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากรที่ส่งของออก

3. ผู้ส่งของออกสามารถขอรับใบแนบใบขนสินค้าขาออกจากหน่วยตรวจปล่อยสินค้าทันที หลังการตรวจปล่อยเสร็จสิ้น หรือขอรับจากหน่วยงานที่ตรวจสอบตัวอย่างได้ทันที หลังการตรวจสอบเสร็จสิ้นเพื่อนำไปใช้เป็นหลักฐานในการคืนอากร ต่อไป

4. ในใบขนสินค้าขาออก และใบแนบใบขนสินค้าขาออกจะต้องสำแดงการขอคืนอากร หรือโอนสิทธิ์การคืนอากรไว้ดังนี้

4.1 กรณีที่ผู้ส่งของออกมิใช่ผู้นำของเข้า และประสงค์โอนสิทธิ์การคืนอากร ให้สำแดงข้อความ"ให้ผู้อื่นขอคืนอากร ทั้งฉบับ" พร้อมระบุ ชื่อ-รหัส ผู้นำของเข้า วัตถุดิบ และเลขที่สูตรการผลิตในใบขนสินค้าขาออก และใบแนบใบขนสินค้า ขาออก

4.2 กรณีที่ผู้ส่งของออกเป็นผู้นำของเข้าบางส่วน และประสงค์โอนสิทธิ์การคืนอากรบางส่วนที่เหลือ ให้สำแดง ข้อความ "ให้ผู้อื่นขอคืน อากรบางส่วน" พร้อมระบุ ชื่อ-รหัส ผู้นำของเข้า วัตถุดิบและเลขที่สูตรการผลิตในใบขนสินค้า ขาออกและใบแนบใบขนสินค้าขาออก

5. กรณีส่งตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ขณะส่งออก

5.1 กรมศุลกากรจะตรวจสอบตัวอย่างให้เสร็จภายใน 7 วัน

5.2 ผู้ส่งของออกขอรับตัวอย่างคืนภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ได้รับการแจ้งจากกรมศุลกากร

6. เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการส่งออก

6.1 บัตรตัวอย่างลายมือชื่อเจ้าของ หรือผู้จัดการ หรือบัตรตัวอย่างลายมือชื่อผู้รับมอบอำนาจ

6.2 บัตรผ่านพิธีการศุลกากร (บัตรตัวแทนออกของ)

6.3 ใบขนสินค้าขาออก (แบบ กศก.101/1)

6.4 ใบแนบใบขนสินค้าขาออก (แบบ กศก.113)

6.5 บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

6.6 บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)

6.7 ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับของควบคุมการส่งออก (ถ้ามี)

6.8 แบบธุรกิจต่างประเทศ (ธ.ต.1) (ถ้ามูลค่าเกิน 500, 000 บาท)

6. ขอคืนอากร

1. ผู้ประสงค์จะขอคืนอากร ยื่นคำร้องขอคืนอากร พร้อมบัญชีรายละเอียดตามแบบ กศก.111 ภายใน 6 เดือน นับแต่วันส่งออกต่อส่วนคืนและชดเชยอากร สำนักสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ชั้น 2, 3 อาคาร 120 ปี กรมศุลกากร

2. กรณีเอกสารที่ใช้ประกอบการขอคืนอากรครบถ้วนถูกต้อง กรมศุลกากรจะอนุมัติการคืนอากรภายใน 30 วันทำการนับ แต่วันรับแบบคำขอคืนภาษีอากรแต่กรณีชุดคำขอคืนอากรที่มีใบแนบใบขนสินค้าขาเข้าและใบแนบใบขนสินค้าขาออก รวมกันไม่เกิน 100 ฉบับ กรม

ศุลกากรจะอนุมัติคืนอากรภายใน 15 วันทำการ ส่วนกรณีผู้ขอคืนอากรใช้สิทธิ์ GOLD CARD จะได้รับการอนุมัติคืนอากรทันทีที่ยื่นร้องขอตามประกาศ กรมศุลกากรที่ 8/2542 หรือ ใช้สิทธิ์ Customs Broker จะได้รับการอนุมัติคืนอากรภายใน 7 วันทำการ ตามประกาศกรมศุลกากรที่ 25/2545

3. การคืนอากรวัตถุดิบนำเข้า จะตัดบัญชีแบบเข้าก่อน-ออกก่อน

4. ขั้นตอนการพิจารณาคืนอากร

4.1 รับคำร้องขอคืนอากร

4.2 เจ้าหน้าที่ (รหัส) จัดเรียงลำดับเอกสารตามที่ผู้ขอคืนอากรแจ้ง

4.3 เจ้าหน้าที่ตรวจสอบเอกสาร ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร พร้อมเสนอความเห็นการคืนอากร

4.4 ผู้มีอำนาจสั่งอนุมัติการคืนอากร

4.5 งานธุรการออกเลขที่การคืนอากร

4.6 ออกหนังสือแจ้งผู้ขอคืนอากร

5. เอกสารที่ต้องจัดเตรียมในการขอคืนอากร

5.1 ใบแนบใบขนสินค้าขาเข้าและใบแนบใบขนสินค้าขาออก เฉพาะการผ่านพิธีการศุลกากรระบบแลกเปลี่ยนข้อมูล (EDI) หรือระบบ Manual

5.2 ใบขอคืนค่าภาษีอากร และหนังสือธนาคารค้ำประกัน พร้อมบัญชีรายละเอียดตามแบบ กศก.111

5.3 รายงานแสดงรายการขอคืนอากรจากการประมวลผลของคอมพิวเตอร์จำนวน 5 รายงาน คือ

5.3.1 รายละเอียดการคืนอากรตามใบขนสินค้าขาออก (DUTY REFUND ON EXPORTATION)

5.3.2 สรุปการคืนอากรตามใบขนสินค้าขาออก (DUTY DRAWBACK CLASSIFIED BY EXPORTENTRY)

5.3.3 รายละเอียดการคืนอากรตามใบขนสินค้าขาเข้า (RAW MATERIAL IMPORTED ANDUSED)

5.3.4 สรุปการคืนอากรตามใบขนสินค้าขาเข้า (DUTY DRAWBACK CLASSIFIED BY IMPORTENTRY)

5.3.5 RAW MATERIAL REFUND (กรณีคืนหนังสือธนาคารค้ำประกัน)

7. การขอชำระอากร

กรณีใช้หนังสือธนาคารค้ำประกัน หรือวิธีวางประกันลอย แทนการชำระอากรด้วยเงินสดหากวัตถุดิบไม่ได้ใช้ผลิต หรือผสม หรือประกอบ หรือบรรจุภายใน 1 ปี ผู้นำของเข้า

จะต้องยื่นใบสรุปยอดเงินภาษีอากรขาเข้า (แบบ กศก.112)เพื่อชำระค่าภาษีอากร พร้อมทั้งเงินเพิ่มร้อยละ 1 ต่อเดือน ภายในเดือนที่ 13 นับแต่วันนำเข้า

1.7 การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธินำกลับ

ขั้นตอนและมีวิธีปฏิบัติของการส่งของออกไป เช่น ส่งออกไปซ่อมหรือออกไปแสดงที่ต่างประเทศแล้วนำกลับเข้ามาใหม่ ของที่ส่งออกหรือส่งกลับออกไปนอกราชอาณาจักรเมื่อนำกลับเข้ามาใหม่จะอยู่ในข่ายได้รับยกเว้นอากร ทั้งนี้มีเงื่อนไขว่าต้องนำกลับเข้ามาภายในกำหนด 1 ปี และได้รับใบสุทธินำกลับในเวลาที่ส่งออกไว้แล้ว การยกเว้นอากรนำเข้าแก่ของที่ได้ส่งออกไปและนำกลับเข้ามาภายใต้เงื่อนไขดังกล่าว แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 การยกเว้นอากรนำเข้าสำหรับของที่ได้ส่งออกหรือส่งกลับออกไป ซึ่งนำกลับเข้ามาอีกโดยของนั้นไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงรูปร่างลักษณะใด ๆ กล่าวคือนำกลับเข้ามาในสภาพเดิมนั่นเอง เช่น กรณีนำออกไปแสดง เป็นต้น ได้รับยกเว้นอากรทั้งหมด

ประเภทที่ 2 การส่งของที่ได้นำเข้ามา (โดยได้ชาระอากรนาเข้าแล้ว) กลับออกไปเพื่อซ่อมแซมในต่างประเทศ เมื่อนำกลับเข้ามาจะได้รับยกเว้นอากรเฉพาะส่วนที่ได้ชำระอากรไว้แล้วเมื่อนำเข้ามาครั้งแรก

ส่วนที่เพิ่มเติมขึ้นมาจากการซ่อมแซมจะต้องชำระอากรตามราคาของส่วนที่เพิ่มขึ้นโดยมีขั้นตอนการปฏิบัติ ดังนี้

ขั้นตอนการส่งออก

ให้ผู้ส่งออกแนบคำร้องขอใบสุทธินำกลับและเพิ่มสำเนาใบขนสินค้าขาออกอีก 1 ฉบับ มีข้อความตรงกับต้นฉบับใบขนสินค้าขาออกทุกประการยื่นผ่านพิธีการศุลกากรตามปกติ ณ หน่วยงานพิธีการของท่าที่ส่งสินค้าออก เมื่อปฏิบัติพิธีการเสร็จแล้วเจ้าหน้าที่ศุลกากรจะบันทึกข้อความแสดงประเภทของใบสุทธินำกลับ (ประเภทที่ 1 หรือ 2) และหลังจากเจ้าหน้าที่สลักรายการตรวจและการบรรทุกของที่ส่งออกในใบสุทธินำกลับแล้วจะคืนใบสุทธินำกลับให้ผู้ส่งออกเก็บไว้เป็นหลักฐานสำหรับมายื่นเมื่อนำเข้าสินค้ากลับเข้ามา

ขั้นตอนการนำเข้า

ประเภทที่ 1 ผู้นำของกลับเข้ามาต้องยื่นใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมทั้งแนบเอกสารการนำเข้า เช่น บัญชีราคาสินค้า ใบตราส่ง และใบสุทธินำกลับ และผ่านพิธีการศุลกากรตามปกติ

ประเภทที่ 2 ผู้นำของกลับเข้ามาต้องยื่นใบขนสินค้าขาเข้าโดยสาแดงประเภทพิกัดประเภทที่ 2 ภาค 4 และสำแดงราคาค่าซ่อม ค่าอุปกรณ์ หรือค่าอะไหล่ที่เพิ่มขึ้น หรือที่เปลี่ยนแปลงสำแดงพิกัดอัตราศุลกากรเดียวกันกับที่เคยชำระในการนำเข้าครั้งแรกพร้อมทั้งแนบเอกสารการนำเข้า เช่น บัญชีราคาสินค้า ใบตราส่ง และใบสุทธินำกลับ ในการชำระอากรนั้น ผู้นำเข้าจะได้รับยกเว้นค่าอากรเฉพาะของเดิมที่ส่งออกไปซ่อมเท่านั้น ส่วนของที่เปลี่ยนแปลงหรือที่เพิ่มขึ้นมาเนื่องจากการซ่อมนั้นต้องชำระอากรตามพิกัดอัตราอากรของของที่ส่งออกไปซ่อมโดยใช้ราคา FOB

เป็นฐานในการคำนวณเงินอากรขาเข้า ทั้งนี้ไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่งและการประกันภัย เช่น ส่งเปียโนออกไปซ่อมที่ญี่ปุ่นเสียค่าซ่อมและค่าอะไหล่เป็นเงิน 10,000.- บาท ผู้นำเข้าต้องชำระอากรในพิกัด 9201.10 อัตรา 10% ดังนั้นผู้นำเข้าจะต้องชำระอากรเป็นเงิน 1,000.-บาท

1.8 การส่งสินค้ากลับออกไป (RE-EXPORT)

2. แบบ กศก.103 คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการขอส่งสินค้าออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออกในลักษณะที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ ในประมวลระเบียบปฏิบัติศุลกากร พ.ศ. 2544

3. แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งของออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา

4. ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการส่งออกรถยนต์และจักรยานยนต์ชั่วคราว

2. เอกสารที่ผู้ส่งออกควรจัดเตรียมในการส่งออกสินค้า

1. ใบขนสินค้าขาออก ประกอบด้วยต้นฉบับและสำเนา 1 ฉบับ

2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice) 2 ฉบับ

3. แบบธุรกิจต่างประเทศ (Foreign Transaction Form) : ธต. 1 จำนวน 2 ฉบับ กรณีสินค้าส่งออกมีราคา FOB เกิน 500,000 บาท

4. ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใดสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก

5. เอกสารอื่น ๆ (ถ้ามี)

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

1. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกหรือตัวแทนมายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็คทรอนิกส์

2. เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าขาออกส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาออกและตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาออกเป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้และแจ้งกลับไปยังผู้ส่งออกหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

– ใบขนสินค้าขาออกที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้ส่งออกหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่ผ่านพิธีการ

– ใบขนสินค้าขาออกที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สำหรับใบขนสินค้าขาออกประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถชำระค่าอากร (ถ้ามี) และดำเนินการนำสินค้าไปตรวจปล่อยเพื่อส่งออกได้เลยโดยไม่ต้องไปพบเจ้าหน้าที่ประเมินอากร

ข้อควรทราบเพิ่มเติมในการส่งออกสินค้า

1. ถ้าสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าที่ผู้ส่งออกประสงค์จะนำกลับเข้ามาในประเทศไทยอีกภายในหนึ่งปีโดยขอยกเว้นอากรขาเข้า ให้เพิ่มคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับเพื่อใช้เป็นหลักฐานที่เรียกว่า “ใบสุทธินำกลับ” เพื่อเป็นหลักฐานในการนำสินค้ากลับเข้ามา

2. การส่งน้ำมันหรือผลิตภัณฑ์น้ำมันที่ผลิตในราชอาณาจักรไปจำหน่ายยังต่างประเทศและผู้ส่งออกต้องการขอคืนภาษีน้ำมันของกรมสรรพสามิต ให้เพิ่มคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับและเขียนหรือประทับตรายางมีข้อความว่า “ขอคืนภาษีน้ำมันหรือผลิตภัณฑ์น้ำมัน” ไว้ตอนบนใบขนสินค้าขาออกและคู่ฉบับ

3. สำหรับท่ากรุงเทพ การส่งสินค้า Re-Export ไปยังประเทศ สปป.ลาวและประสงค์จะขอคืนอากรขาเข้า ให้เพิ่มคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับแนบติดกับต้นฉบับใบขนสินค้าขาออกด้วย

4. การส่งออกที่ผู้ส่งออกประสงค์จะได้เอกสารส่งออกจากกรมศุลกากรเพื่อขอรับเงินชดเชยอากร จะต้องยื่นคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับ ซึ่งมีลักษณะพิเศษคือมีสีน้ำเงินที่มุมทั้ง 4 มุม

5. สินค้าส่งออกที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ จะต้องยื่นใบแนบใบขนสินค้าขาออก เพื่อขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

6. สถานที่สำหรับตรวจสินค้าขาออก มีดังนี้

– ท่าศุลกสถาน (ท่ากองตรวจสินค้าขาออกเดิม) หรือ ณ ทำเนียบท่าเรือที่ได้รับอนุมัติสำหรับการนำเข้า – ส่งออก

– งานตรวจคอนเทนเนอร์และสถานีตรวจสอบขาออก (Main Gate) ฝ่ายตรวจสินค้าที่ 2 ภายในบริเวณท่าเรือกรุงเทพ

– สถานีตรวจและบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์ เพื่อการส่ง ออก (สตส. LCY.)

– สำหรับข้าว แร่ ยาง ณ โรงเก็บข้าว โรงสีข้าว โรงเก็บแร่ โรงเก็บ ยาง อันได้รับอนุมัติตามมาตรา 7(4) แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากร พ.ศ. 2469

– โรงพักสินค้าสำหรับตรวจของขาเข้า และบรรจุของขาออกที่ ขนส่งโดยระบบคอนเทนเนอร์ นอกเขตท่าทำเนียบท่าเรือ

(รพท. หรือ I.C.D./INLAND CONTAINER DEPOT)

– ทำเนียบท่าเรือเอกชน

– เขตอุตสาหกรรมส่งออกต่าง ๆ

– โรงงานหรือสถานประกอบการของผู้ส่งออก

– ด่านศุลกากรภูมิภาคต่าง ๆ

4. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment) เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะโอนเงินไปให้ผู้ขายพร้อมกับการสั่งซื้อสินค้าหรือก่อนการส่งสินค้า เมื่อผู้ขายได้รับชำระค่าสินค้าแล้ว จะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ วิธีนี้มักจะใช้กับสินค้าที่มีราคาไม่สูงมากนัก เช่น สินค้าตัวอย่าง หรือใช้ในกรณีที่เป็นสินค้าผลิตเฉพาะและมีความต้องการสูง หรือหากเป็นกรณีสินค้าทั่วไปและเป็นการซื้อขายครั้งแรก ผู้ขายยังไม่รู้จักผู้ซื้อดีหรือทราบข่าวว่าเครดิตของผู้ซื้อไม่เป็นที่เชื่อถือ วิธีการนี้ผู้ซื้อมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะต้องชำระเงินก่อนที่จะได้รับสินค้าและไม่แน่ว่าจะได้รับสินค้าตรงตามที่สั่งซื้อไปหรือไม่

2. การเปิดบัญชี (Open Account) หรือการโอนเงิน (Telegraphic Transfer) การซื้อขายแบบ "เปิดบัญชี" เป็นการตกลงกันว่าผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าภายหลังจากได้รับสินค้าแล้วจะเป็นกี่วัน เช่น 60 วันหรือ 90 วัน หลังจากส่งมอบสินค้าแล้ว หลังจากนั้นผู้ขายจะจัดส่งสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องไปให้ผู้ซื้อโดยตรงเพื่อที่ผู้ซื้อจะได้ดำเนินการนำสินค้าออกมาขายหรือใช้งานก่อนวิธีการซื้อขายแบบนี้ผู้ขายมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบเพราะต้องส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อก่อนโดยไม่มีหลักประกันว่าจะได้รับชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันไว้ ดังนั้นการที่ผู้ขายจะเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบนี้ ผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีความสัมพันธ์ที่ดี และผู้ขายจะต้องมีความมั่นใจว่าผู้ซื้อจะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน นอกจากนี้ ผู้ขายควรศึกษาว่าประเทศของผู้ซื้อไม่มีระเบียบกฎเกณฑ์ หรือกฎหมายห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศ รวมทั้งต้องรู้ตัวเองว่าธุรกิจจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการดำเนินกิจการระหว่างระยะเวลาที่ให้เครดิตแก่ผู้ซื้อ

3. ตั๋วเงินเพื่อการเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (DocumentaryBillfor Collection) วิธีการชำระเงินแบบนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ D/P (Document against Payment) และ D/A (Document against Acceptance) สำหรับ D/P Sight นั้น ผู้ขายจะส่งออกสินค้าให้ผู้ซื้อ และขณะเดียวกันจะนำเอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ในการออกสินค้าส่งผ่านธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ ทำให้ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าให้ธนาคารในประเทศผู้ซื้อก่อน ธนาคารจึงจะมอบเอกสารที่ใช้ออกสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ส่วน D/A ผู้ซื้อจะต้องรับรองตั๋วเงิน (Bill of Exchange) และรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร หลังจากนั้นผู้ซื้อจะนำเงินมาชำระให้แก่ธนาคารตามตั๋วเงินที่ได้รับรองไว้เมื่อครบกำหนดที่ระบุไว้ในตั๋วเงินเช่น30,60 หรือ 90 วัน หลังจากได้รับเอกสาร เนื่องจาก D/P และ D/A ผู้ซื้อจะไปออกสินค้าโดยไม่มีเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไม่ได้ ผู้ขายจึงมั่นใจได้บางส่วนว่าผู้ซื้อจะต้องชำระหรือรับรองตั๋วแลกเงินก่อน อย่างไรก็ตาม ผู้ขายก็ยังเป็นฝ่ายเสียเปรียบและมีความเสี่ยงอยู่ คือ ถ้าผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้า โดยไม่ยอมชำระเงินหรือรับรองตั๋วแลกเงิน เนื่องจากผู้ซื้อมีปัญหาในด้านการเงิน หรือมีปัญหาในด้านการตลาด ผู้ขายต้องเสียค่าใช้จ่ายในการนำสินค้ากลับหรือขายในราคาถูกให้กับผู้ซื้อรายใหม่ หรืออาจจะต้องขายทอดตลาดทำให้ขาดทุน

โดยปกติวิธีการชำระเงินในลักษณะนี้มักจะกระทำกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่ทำการค้ากันมานานจนมีความคุ้นเคยและไว้ใจกันหรืออาจจะเป็นบริษัทสาขาหรือบริษัทในเครือเดียวกันซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศ

4. เลตเตอร์ออฟเครดิต (Documentary Letter of Credit : L/C) การชำระเงินวิธีนี้ให้ความเป็นธรรมแก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย มีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนรองรับ ซึ่งปัจจุบันเรียกว่า UCP600 โดยมีธนาคารที่เปรียบเสมือนเป็นตัวกลางระหว่างทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ทำให้ผู้ซื้อมั่นใจว่าถ้าสั่งซื้อสินค้าโดยเปิด L/C ไปให้ผู้ขายแล้ว ผู้ขายก็จะจัดส่งสินค้าให้ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ และหากผู้ขายไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ผู้ซื้อก็สามารถไม่ชำระเงินค่าสินค้าได้ ในทางกลับกันฝ่ายผู้ขายก็มั่นใจว่าถ้าส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อและจัดส่งเอกสารถูกต้องและครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C ที่ผู้ซื้อเปิดมาทุกประการ ผู้ขายจึงจะได้รับเงินค่าสินค้าจากธนาคาร ดังนั้น ข้อควรระวังที่สำคัญในการตกลงซื้อขายแบบ L/C คือ ข้อกำหนดและเงื่อนไขต่าง ๆ ที่จะระบุใน L/C นั้น ก่อนเปิด L/C ผู้ซื้อและผู้ขายควรที่จะคุยรายละเอียดว่าอะไรทำได้หรือไม่ได้ เพราะเงื่อนไขเดียวของการได้รับชำระเงินตาม L/C นั้นคือ เอกสารถูกต้องและครบถ้วนตามที่ระบุใน L/C เท่านั้น และไม่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า

ในการทำธุรกิจระหว่างประเทศต้องมีการตกลงกันเรื่องสกุลเงินที่จะใช้ในการค้าขาย ไม่ว่าจะเงินบาท เงินสกุลของประเทศคู่ค้า หรือจะใช้สกุลเงินกลาง เช่น ดอลล่าร์สหรัฐฯ ซึ่งก็มีความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนที่จะส่งผลไปถึงต้นทุนและกำไรของธุรกิจ ผู้ประกอบการสามารถป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการใช้บริการสัญญาซื้อขายเงินล่วงหน้า (Forward Contract) ได้ การศึกษารูปแบบการชำระเงินวิธีต่าง ๆ จะช่วยให้ผู้ประกอบการประเมินความเสี่ยงที่ธุรกิจสามารถรับได้ อย่างไรก็ดี การจะเลือกใช้รูปแบบการชำระเงินแบบใดนั้นก็ขึ้นอยู่กับความเชื่อใจและอำนาจการต่อรองระหว่างธุรกิจกับคู่ค้าด้วย

(ที่มา https://www.terrabkk.com/news)

นิยามศัพท์

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	การขนส่งทางถนน	Road Transportation	เป็นรูปแบบการขนส่งที่มีปริมาณสูงที่สุดและเป็นรูปแบบการขนส่งหลักที่หล่อเลี้ยงสังคมและชุมชนมาโดยตลอด การขนส่งทางถนนกระทำได้โดยการใช้รถบรรทุก 4 ล้อ 6 ล้อ 10 ล้อ หรือมากกว่า 10 ล้อ เป็นยานพาหนะในการเคลื่อนย้ายสินค้า
2	การขนส่งทางน้ำ	Water Transportation	เป็นการขนส่งที่มีต้นทุนต่อหน่วยต่ำที่สุดในบรรดาทางเลือกการขนส่งทั้งหมด ไม่จำเป็นต้องสร้างเส้นทางขึ้นมา อาศัยเพียงเส้นทางที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติเป็นสำคัญ เช่น คลอง แม่น้ำ ทะเล และมหาสมุทร
3	การขนส่งทางราง	Rail Transportation	สินค้าที่ขนส่งทางรางมักจะเป็นสินค้าที่มีการขนย้ายคราวละมาก ๆ เช่น ข้าว น้ำตาล ปูนซีเมนต์ ถ่านหิน ก๊าซและผลิตภัณฑ์ปิโตเรียม
4	การขนส่งทางอากาศ	Air Transportation	เป็นการนำสินค้าส่งให้กับลูกค้าโดยใช้เครื่องบินเป็นการขนส่ง
5	การขนส่งหลายรูปแบบ	Multimodal Transportation	เป็นรูปแบบการขนส่งสินค้าด้วยวิธีการผสมผสานการขนสงหลายรูปแบบจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง
6	การขายออกใหม่	Re-export	สินค้าที่นำเข้ามาในประเทศไทยโดยเสียอากรไว้ครบถ้วนแล้ว หากส่งกลับออกไปยังต่างประเทศหรือส่งกลับไปเป็นของใช้สิ้นเปลืองในเรือเดินทางไปต่างประเทศในสภาพเดิมที่นำเข้าภายใน 1 ปีนับแต่วัน

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
7	การค้าเสรี	Free Trade	การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศโดยไม่มีการเก็บภาษีศุลกากร และการกีดกันทางการค้าอื่นๆ รวมไปถึงการเคลื่อนย้ายแรงงานและทุนข้ามเขตแดนระหว่างประเทศโดยอิสระ การค้าเสรีคือสภาวะที่ไม่มีการกีดกันใดๆ โดยรัฐบาลกับการค้าระหว่างปัจเจกบุคคลหรือบริษัท ที่อยู่คนละประเทศ โดยทั่วไปแล้ว การค้าระหว่างประเทศมักถูกจำกัดด้วยภาษี, ค่าธรรมเนียมในการนำเข้าและส่งออกสินค้า, และกฎเกณฑ์ที่ไม่เกี่ยวกับภาษีอากรในการนำเข้า
8	การชำระเงินล่วงหน้า	Advance Payment	การชำระเงินแบบหนึ่งในการค้าระหว่างประเทศที่นิยมใช้ (แต่ไม่ได้นิยมที่สุด)
9	การตั้งกำแพงภาษี	Tariff Wall	วิธีการจัดเก็บภาษีศุลกากรจากสินค้านำเข้าหลายอัตรา คือ จัดเก็บภาษีศุลกากรตั้งแต่ 2 อัตราขึ้นไปในสินค้าชนิดเดียวกัน และเลือกใช้อัตราสูงแก่สินค้าที่ต้องการจะกีดกันไม่ให้นำเข้า ซึ่งเป็นมาตรการทางอ้อม
10	การบัญชีบริหาร	Financial Account	การใช้วิธีการทางบัญชี รวบรวมข้อมูล จัดทำรายงานทางการเงินใช้ในการบริหาร เพื่อจัดทำงบประมาณกำหนดต้นทุน เพื่อตัดสินใจระยะสั้นและวิเคราะห์โครงการลงทุนระยะยาว

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
11	การประกันภัยการขนส่งภายในประเทศ	Inland Transit Insurance	กรมธรรม์ให้ความคุ้มครองทรัพย์สินที่เอาประกันภัยในช่วงการขนส่ง ที่เป็นเจ้าของสินค้า
12	การเปิดบัญชี	Open Account	ผู้ฝากเงินกับธนาคารเข้าใจรายละเอียดและเงื่อนไขการฝากเงินมากน้อยแตกต่างกันไป และอาจมีบางส่วนเชื่อมั่นว่าเมื่อฝากเงินก็ต้องได้รับดอกเบี้ยตามที่โฆษณาเป็นผลตอบแทนอย่างแน่นอน แต่ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ด้านเงินฝากมีหลากหลายรูปแบบ และบางรูปแบบมีเงื่อนไขที่ค่อนข้างซับซ้อน เช่น ถ้าถอนก่อนกำหนดจะไม่ได้รับดอกเบี้ยตามที่สถาบันการเงินประกาศ หรือถ้าถอนเงินมากกว่าจำนวนครั้งที่กำหนดใน 1 เดือน
13	การยืนยันการขาย	Sale Confirmation	สัญญาที่ยืนยันที่ลูกค้าต้องซื้อผลิตภัณฑ์ ในปริมาณหนึ่ง ๆ หรือระบุจำนวนเงินในช่วงเวลา เพื่อแลกกับ ราคาพิเศษ ส่วนลดพิเศษ และเงื่อนไขอื่น ๆ พิเศษ เช่น เงื่อนไขการชำระเงินและการจัดส่ง ราคา
14	การลงทุนโดยตรง	Direct Investment	ธุรกรรมการลงทุนที่ผู้ลงทุนซึ่งมีถิ่นฐานในประเทศไทยมีต่อธุรกิจที่มีถิ่นฐานในต่างประเทศที่เป็นกิจการในเครือ
15	การลงทุนโดยอ้อม	Indirect Investment	การลงทุนในรูปการซื้อขายตราสารหุ้น ตราสารหนี้ ทั้งในรูปพันธบัตร ตั๋วเงิน ในต่างประเทศ รวมทั้งการกู้เงินจากต่างประเทศทั้งในระยะสั้น

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
16	การให้การอุดหนุน	Subsidies	การจ่ายเงินอุดหนุนให้แก่ผู้ผลิต ลดภาษีบางอย่างให้ เป็นต้น
17	กำแพงภาษี	Tariff Wall	เป็นภาษีที่ไม่เกิดจากการมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่เป็นภาษีที่สกัดกั้นการไหลบ่าของสินค้าจากต่างประเทศที่จะเข้ามาภายในประเทศ ทั้งนี้ เพื่อปกป้องสินค้าที่ผลิตภายในประเทศไม่ให้ถูกโจมตีจากสินค้าต่างประเทศที่มีคุณภาพดีกว่าแต่ราคาย่อมเยากว่า
18	ต้นทุนเป้าหมาย	Target Cost	ช่วยในการวางแผนสำหรับกิจกรรมในผลิตภัณฑ์ใหม่ และใช้เป็นเครื่องควบคุมช่วงของการปฏิบัติการ
19	ตลาดร่วม	Common Market	การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในระดับที่สูงกว่า สหภาพศุลกากร
20	ตั๋วเงิน	Bill for Exchange	เป็นตราสารที่ผู้ออกตราสารหรือผู้ออกตั๋วสั่งให้บุคคลหนึ่งจ่ายเงิน21 ตั๋วเงินเพื่อการเรียกเก็บเอกสาร DocumentaryBillforCollection; และวิธีแรกผู้ซื้อและผู้ขายมีการติดต่อกันโดยตรงและใช้บริการธนาคารเรื่องการโอนเงินเท่านั้น แต่วิธีที่ 3 นี้ผู้ขายจะนำเอกสาร Shipping มาฝากให้ธนาคารฝั่งผู้ขายส่งไปธนาคารฝั่งผู้ซื้อให้เป็นผู้เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้ออีกต่อหนึ่ง โดยธนาคารจะรับผิดชอบส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อเมื่อมีการส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อและดำเนินการได้อย่างถูกต้องไม่มีข้อผิดพลาดในระหว่างตรวจสอบ

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
21	ตั๋วเงินเพื่อการเรียกเก็บเอกสาร	DocumentaryBillfor Collection	วิธีแรกผู้ซื้อและผู้ขายมีการติดต่อกันโดยตรงและใช้บริการธนาคารเรื่องการโอนเงินเท่านั้น แต่วิธีที่ 3 นี้ ผู้ขายจะนำเอกสาร Shipping มาฝากให้ธนาคารฝั่งผู้ขายส่งไปธนาคารฝั่งผู้ซื้อให้เป็นผู้เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้ออีกต่อหนึ่ง โดยธนาคารจะรับผิดชอบส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อเมื่อมีการส่งมอบเอกสารให้ผู้ซื้อเมื่อมีการชำระค่าสินค้าให้ธนาคารก่อน
22	ตัวแทนจัดส่งสินค้า	Shipping Agent	ผู้ทำหน้าที่ด้านพิธีการเอกสารผ่านธนาคาร พิธีการศุลกากร และบริษัทเรือเดินทะเลหรือบริษัทขนส่งทางเครื่องบิน เพื่อนำสินค้านำเข้า หรือส่งออกไปต่างประเทศ
23	ตั๋วแลกเงิน	Bill of Exchange	ขั้นตอนในการเรียกเก็บหรือชำระเงินค่าสินค้าต่างๆ โดยกำหนดเรียกเก็บเงินผ่านเอกสารสั่งซื้อสำคัญ นั่นคือ ตั๋วแลกเงิน หรือดราฟท์นั่นเอง โดยเป็นตราสารที่มีคำสั่งให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งจ่ายเงินให้แก่บุคคลอีกคนหนึ่ง หรือผู้สั่งจ่ายสั่งให้ผู้จ่ายจ่าย
24	ตู้คอนเทนเนอร์	container	ภาชนะสำหรับบรรจุที่ใช้กับการขนส่งทางเรืออย่างแพร่หลาย มีหน้าที่เพื่อให้ขนส่งง่ายและปลอดภัยสำหรับผู้ประกอบการนำเข้าหรือส่งออกมือใหม่ที่เริ่มใช้ LCL

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
25	ทฤษฎีการค้าแบบต้นทุนค่าเสียโอกาส	Opportunity Cost	มูลค่าของผลตอบแทนจากกิจกรรมที่สูญเสียโอกาสไปในการเลือกทำกิจกรรมอย่างหนึ่งต้นทุนค่าเสีย
26	ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ	International Trade Thcory	กิจกรรมที่มีการซื้อขายและเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างประเทศ
27	ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศมัยคลาสสิค	Classic Theory	คือสมัยที่ให้ความสำคัญกับแรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการกำหนดมูลค่าของสินค้า
28	บัญชีราคาสินค้า	Invoice	บิลหรือข้อมูลการซื้อขายที่ออกเป็นเอกสารโดยผู้ขายกับผู้ซื้อที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมการขายสินค้าและบริการ ใบแจ้งหนี้จะมีการระบุเงื่อนไขในการชำระหนี้เพื่อให้ลูกหนี้นำเงินมาชำระภายในเงื่อนไขที่กำหนด
29	บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ	Packing List	บัญชีราคาสินค้าและเอกสารอื่นที่ผู้ส่งออกยื่นต่อกรมศุลกากรในใบรายการจะแสดงรายการต่าง ๆที่ทำการบรรจุหีบห่อจึงเป็นเอกสารสำคัญอย่างหนึ่งที่แสดงถึงสินค้าต่าง ๆแต่ละชนิดที่บรรจุไว้ว่าเป็นอะไร และจะต้องแสดงรายการสินค้าต่าง ๆ ได้ตรงตามที่กำหนด
30	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ	Bill Of Lading	เป็นเอกสารสำคัญที่ใช้แทนหลักฐานการขนส่งสินค้าโดยผู้ขนส่ง (Carrier) เป็นผู้ออกเอกสารให้กับผู้ส่งสินค้าและสามารถทำการตรวจสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
31	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ	Air Waybill	คือ เอกสารการส่งสินค้าทางอากาศที่ออกโดยผู้ประกอบการขนส่ง ซึ่งเป็นตัวแทนรับผิดชอบต่อความเสี่ยงภัยของสินค้าระหว่างการขนส่ง
32	ใบรับรองการวิเคราะห์	Certificate of Analysis	ใบรายงานผลการตรวจวิเคราะห์คุณภาพชีววัตถุ รายละเอียดที่ควรระบุใน COA มีดังนี้ Batch Number& Lot No.: สินค้าที่ผลิตเสร็จในระยะเวลาใดเวลาหนึ่งภายใต้มาตรฐานเดียวกัน เมื่อผู้ซื้อรับสินค้าต้องเช็คว่าสินค้านั้นมี Batch Number เดียวกับที่ระบุใน COA หรือไม่ และเช็คยอดได้ตรง
33	ใบสั่งซื้อสินค้า	Purchase Order	ใบเอกสารที่ทำขึ้นเพื่อใช้สำหรับสั่งซื้อสินค้า โดยระบุข้อมูลรายละเอียดสินค้าและจำนวนที่ต้องการลงไปในใบสั่งซื้อสินค้า หลังจากนั้นจึงส่งเอกสารไปยังบริษัทที่ต้องการสั่งซื้อสินค้า
34	ภาษีสินค้าขาเข้า	Import Tariffs	การนำเข้าสินค้าจำเป็นต้องมีความเกี่ยวข้องกับหน่วยงานที่เป็นผู้ตรวจสอบการนำเข้าคือ กรมศุลกากร นอกจากนี้การนำเข้าสินค้ายังมีการจำกัดปริมานการนำเข้าสินค้า จะต้องไม่มากและไม่น้อยจนเกินไปให้พอดีกับภาษีการนำเข้า
35	ระบบบัญชีคู่	Double entry system	เป็นวิธีการที่ใช้ปฏิบัติในการบันทึกรายการบัญชีต่าง ๆ ประกอบด้วยรายการในสมุดรายวันทั่วไปและยังมีบัญชีแยกประเภทสินค้าอีกด้วย

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
36	ราคาปัจจัยการผลิต	Factor Prices	ราคาที่จ่ายให้ปัจจัยการผลิต เช่น ราคาเช่าที่ดิน ค่าจ้าง เงินเดือน และดอกเบี้ยเงินกู้ ต้นทุนต่อหน่วย
37	เลตเตอร์ออฟเครดิต	Documentary Letter of Credit	เอกสารที่มีขึ้นเพื่อยืนยันการชำระเงินในการซื้อขายที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารเป็นผู้ชำระให้แทน เลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นวิธีหนึ่งที่ได้รับความนิยมเพราะทำให้ผู้ขายมั่นใจว่าจะได้รับเงินค่าสินค้า
38	โลจิสติกส์ฝั่งขาเข้า	Inbound Logistics	กระบวนการขนส่งวัตถุดิบและส่วนประกอบจากซัพพลายเออร์หรือผู้ค้าไปยังฐานการผลิต
39	โลจิสติกส์ฝั่งขาออก	Outbound logistics	กิจกรรมที่ดำเนินการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้า รวมถึงการจัดเก็บสินค้า การเติมเต็มความต้องการของลูกค้า โดยเทคโนโลยีที่ใช้ในกิจกรรมนี้ประกอบไปด้วย การขนส่ง การขนถ่ายวัสดุ การสื่อสาร ระบบข้อมูล
40	ศูนย์กลางกระจายสินค้า	Distibution Center	คือคลังสินค้าของบริษัทใดบริษัทหนึ่งที่ออกแบบให้มีลักษณะเฉพาะอย่าง เพื่อให้เกิดความสะดวกในการหมุนเวียนสินค้าเข้าและสินค้าออก มีหน้าที่รับคำสั่งซื้อ จัดหน้าสินค้าและทำการส่งสินค้า
41	สถานะของสินค้าที่ไม่ติดเงื่อนไข	Green Line	สถานะของสินค้าที่ไม่ติดเงื่อนไขการนำเข้าทำให้ไม่ต้องเปิดตรวจโดยเจ้าหน้าที่ศุลกากรก่อนทำให้กรณีสินค้าที่เป็น Green Line ก็สามารถดำเนินการนำเข้าหรือส่งออกในขั้นต่อไปได้

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
42	สถานะใบขนสินค้า	Red Line	สถานะใบขนสินค้าในการส่งออกสินค้าและการนำเข้าสินค้าและเป็นใบขนที่แสดงว่าได้รับการยกเว้นการตรวจหรือต้องรับการตรวจจากเจ้าหน้าที่เท่านั้น
43	สหภาพทางเศรษฐกิจ	Economic Union	เป็นรูปแบบหนึ่งของการบูรณาการทางเศรษฐกิจซึ่งประเทศสมาชิกภายในกลุ่มจะดำเนินการภายใต้ของเศรษฐกิจเดียวกัน เช่น ใช้ระบบการเงินคลังเดียวกันไม่มีการเก็บภาษีการค้าระหว่างกันมีการเคลื่อนย้าย
44	สหภาพศุลกากร	Customs Unit	คือภายในกลุ่มจะไม่มีการเก็บภาษีเคลื่อนย้ายสินค้าบริการภายในกลุ่มอย่างสะดวก ขจัดข้ออุปสรรคต่าง ๆ ภายในกลุ่มแต่ไปตั้งการกีดกันกับภายนอกกลุ่มร่วมกัน
45	สัญญาซื้อขายล่วงหน้า	Forward Contract	ตราสารทางการเงินชนิดหนึ่งที่มีลักษณะสำคัญ คือ มีมูลค่าขึ้นอยู่กับสินทรัพย์ที่สัญญานั้นอ้างอิงอยู่ และมีอายุจำกัด
46	สินค้าเทกอง	Bulk Cargo	สินค้าเทกอง คือสินค้าที่ขนส่งคราวละมาก ๆ โดยไม่มีภาชนะบรรจุสินค้า ใช้วิธีขนส่งโดยเทสินค้าลงในระวางเรือใหญ่ เช่น ปุ๋ย มันสำปะหลัง น้ำตาล ถ่านหิน ซึ่งเป็นสินค้าที่ทำการขนส่งครั้งละมาก ๆ และเป็นกองใหญ่ ๆ

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
47	อัตราส่วนต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวม	Gross Domestic Product	มูลค่าตลาดของสินค้าละบริการขั้นสุดท้ายที่ผลิตในประเทศ ไม่ว่าผลผลิตนั้นจะเป็นผลผลิตที่ได้จากทรัพยากรภายในหรือภายนอกประเทศ
48	เอกสารข้อมูลความปลอดภัยของวัสดุ	Material Safety Data Sheet	เป็นเอกสารที่แสดงข้อมูลของสารเคมีหรือเคมีภัณฑ์เกี่ยวกับลักษณะความเป็นอันตราย พิษ วิธีใช้ การเก็บรักษา การขนส่ง การกำจัด และการจัดการอื่น ๆ เพื่อให้การดำเนินการเกี่ยวกับสารเคมีนั้นเป็นไปอย่างถูกต้อง
49	เอกสารใบแสดงรายละเอียดสินค้าราคา	Proforma Invoice	ใบแจ้งราคาสินค้าเพื่อให้คุณตรวจสอบรายละเอียดการซื้อขายทั้งหมด โดยจะแสดงราคา จำนวน วันเวลาที่ใช้ผลิต และเงื่อนไขในการโอนเงิน
50	เอกสารเสนอราคา	Proforma Invoice	เอกสารที่ใช้ในการเสนอราคา และเงื่อนไขในการจ่ายเงิน ผู้ส่งสินค้ามักจะทำเป็น Proforma Invoice ส่งไปให้ผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อพอใจก็จะเปิด Credit สั่งซื้อสินค้าโดยอ้าง เลขที่ และวันที่ ของ Proforma Invoice นั้นๆ ดังนั้น Proforma Invoice จึงใช้ได้ทั้งเป็นการเสนอขายและข้อตกลงแทนสัญญาซื้อขายไปในตัว

บทที่ 4

การวิเคราะห์สภาพปัญหา

จากที่ไปเยี่ยมชม บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน เมื่อวันที่ 24 กันยายน พ.ศ. 2562 ซึ่งคณะผู้จัดทำโครงการได้ทำการศึกษาในเรื่องการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า (อาหารสดแช่แข็ง) ไปประเทศกัมพูชา โดยมีกระบวนการส่งออกสินค้าเป็นซึ่งส่วนหนึ่งของงานโลจิสติกส์ที่มีความสำคัญอย่างมากทั้งในประเทศและต่างประเทศ บางครั้งอาจจะมีการเกิดปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกบ้าง เช่น การส่งสินค้าผิดเกิดจากการที่พนักงานจัดเตรียมสินค้าไม่ครบถ้วนหรือจัดผิดประเภททำให้เกิดข้อผิดพลาดจึงเป็นปัญหาหลักและรวมไปถึงการที่รถขนส่งสินค้ามารับสินช้าทำให้ต้องยืดเวลาการส่งออกที่ล่าช้าอีกด้วย ในบางครั้งลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศเกิดความไม่เชื่อมั่นและมีบางครั้งที่ไม่สั่งสินค้าจากทางบริษัทของเรา ระบบการสื่อสารที่ขัดข้องต่อการส่งออก บริษัทจึงมีมาตรการในการควบคุมป้องกันการจัดเรียงสินค้าผิด เพื่อลดการหยิบสินค้าผิด บริษัทจึงได้ศึกษาหาวิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการส่งออกสินค้า โดยผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทอย่างเคร่งครัด และการบริหารการจัดการตลอดเวลาการนำเข้าจนไปถึงการส่งออกให้มีประสิทธิภาพ และการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมีตั้งแต่การจัดการเกี่ยวกับ เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการส่งออก โดยวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. การศึกษากระบวนการส่งออกสินค้า (อาหารสดแช่แข็ง) ไปประเทศกัมพูชา

1.1 ติดต่อกับลูกค้าในประเทศกัมพูชาขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนแรกของกระบวนการส่งออกโดยฝ่ายขายจะทำการรับออเดอร์จากลูกค้า

1.2 เตรียมเอกสารติดต่อศุลกากรในการส่งออก และการจัดส่งสินค้า เนื่องจากในขั้นตอนของพิธีการศุลกากร การตรวจเอกสาร การตรวจสินค้า มีรายละเอียดมาก และ ผิดพลาดไม่ได้ และทำหน้าที่ส่งสินค้าไปต่างประเทศโดยอาจครอบคลุมถึงการจัดหาเรือบรรทุกสินค้า การจัดทำเอกสารทางด้านศุลกากร และ การปฏิบัติตามขั้นตอนของกรมศุลกากร เอกสารที่ต้องผ่านศุลกากรมีดั้งนี้

- การขอใบรับรองทางด้านความปลอดภัยและมาตรฐานสินค้า เช่น การขอใบรับรอง Health Certificate สำหรับสินค้าอาหาร ผัก ผลไม้ สินค้าประมง

- การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้ผู้นำเข้าได้รับการลดหย่อนภาษีศุลกากรในตอนนำเข้า และทำให้สินค้าของไทยมีความได้เปรียบทางด้านราคา

- ติดต่อจองเรือบรรทุก หรือเครื่องบิน ในกรณีที่ต้องขนส่งทางอากาศ ทำเรื่องการประกันภัยสินค้าให้เรียบร้อย

- วางแผนจัดการส่งออกตามเงื่อนไขที่ผู้ซื้อระบุไว้ในหนังสือสั่งซื้อสินค้าที่เรียกว่า L/C หรือ Letter of Credit ทุกประการ มิฉะนั้นอาจจะไม่ได้รับเงินค่าสินค้า

- จัดทำเอกสารเพื่อผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งจะต้องมีเอกสารต่อไปนี้

- ใบขนสินค้าขาออก

- บัญชีราคาสินค้า (Invoice) จำนวนต้องเท่ากับจำนวนใบขนสินค้าขาออกที่ยื่นทั้งหมด

- บัญชีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อ (Packing List)

- คำร้องขอให้ทำการตรวจสินค้าและบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์

- ผู้ส่งออกแนบเอกสารการส่งออกและใบรับรองทุกอย่างไปพร้อมกับสินค้า

1.3 เตรียมเอกสารพิเศษสำหรับการส่งออกสินค้าอาหารสดแช่แข็งไปประเทศกัมพูชาจะมีเอกสารและวิธีการส่งออกมีดังนี้

- ขออนุญาตและจดทะเบียนเป็นผู้มีอาชีพในการประมงการค้าสินค้าสัตว์น้ำ ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ และอุตสาหกรรมสัตว์น้ำสำนักบริหารจัดการด้านการประมง กรมประมง

- สมัครเป็นสมาชิกสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทยสมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย

- ตรวจสอบสิทธิพิเศษทางภาษศุลกากรตรวจสอบและรับรองต้นทุนการผลิต สำนักบริหารการนำเข้า กรมการค้าต่างประเทศ

- ขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าสำนักบริการการค้าต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ

- ขอหนังสือรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์จากหนวยงานต่าง ๆตามข้อกำหนดของประเทศคู่ค้า

- ผ่านพิธีการศุลกากร

- ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์ (Paperless)

- ส่งข้อมูลเข้าเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

- ส่งออก

- บริหารสิทธิประโยชน์ภาษีอากรตามที่ผู้ส่งออกได้รับ เช่น BOI, 19 ทวิ, FREE ZONE

2. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า

- ปัญหาทางด้านการติดต่อประสานงานระหว่างคู่ค้าในประเทศกัมพูชา

- ปัญหาจากการจัดเตรียมสินค้าผิดจากฝ่ายคลังสินค้า ทำให้ส่งออกสินค้าผิดไป

3. การศึกษาวิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรค

- ปัญหาทางด้านการติดต่อสื่อสารแก้ไขปัญหาโดยกำหนดวัตถุประสงค์ แนวทางการพัฒนาทักษะการพูดภาษาของประเทศกัมพูชาในการทำงานของพนักงาน เพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้และทักษะด้านภาษา เพื่อกระตุ้นให้บุคลารกรเกิดความตื่นตัวในการพัฒนาทักษะการพูด เนื่องจากอาจมีผลต่อความสำเร็จในงาน

- บริษัทจะทำการโทรหาทางลูกค้าที่สั่งออเดอร์เข้ามาว่าลูกค้าสามารถรับสินค้านี้ไว้ได้ไหมถ้ารับไว้ได้ก็จะทำการส่งออกไปแล้วนำเอกสารตามไปทีหลัง แต่ถ้าลูกค้าบอกว่าสินค้าชนิดนี้มีเยอะแล้วไม่สามารถรับไว้ได้ก็จะทำการตีกลับมายังบริษัทแล้วถ้ามีการสั่งซื้อสินค้ารอบใหม่ทางบริษัทก็จะทำใบลดหนี้ให้กับลูกค้าและทำการส่งออก

4. นำข้อมูลจากการศึกษาไปเผยแพร่ให้กับผู้ที่สนใจในด้านของการส่งออกสินค้า

- นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปเผยแพร่ในช่องทางของ Facebook fan page สาระด้านโลจิสติกส์ ให้กับผู้ที่สนใจในเรื่องของการส่งออกสินค้า

- นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปเผยแพร่ในช่องทาง Youtube Chanel เพื่อให้เพิ่มช่องทางให้กับผู้ที่สนใจในเรื่องของการส่งสินค้าเข้าไปศึกษาค้นคว้า

- นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปเผยแพร่ในช่องทางของ Website สาระด้านโลจิสติกส์ ให้กับผู้ที่สนใจในเรื่องของการส่งออกสินค้า

5. นำหลักเศรษฐกิจพอพียงด้านความพอประมาณมาประยุกต์ใช้กับการจัดทำโครงงาน

- ได้นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในเรื่องของการจัดทำโครงงาน โดยยึดหลักทางสายกลางด้านความพอประมาณและมีเหตุผล มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับการวางแผนออกแบบโมเดลราคาประหยัด เช่น การเลือกวัสดุในการทำโมเดล ในการจัดทำโมเดลฯควรเลือกวัสดุที่มีคุณภาพและราคาไม่สูงจนเกินไป ต้องคำนึงถึงความพอดี พอประมาณในเรื่องค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงาน เพื่อให้ได้ผลงานที่มีความถูกต้องและมีคุณภาพตรงตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

เมื่อวันที่ 24 กันยายน พ.ศ. 2562 ทางคณะผู้จัดทำโครงการได้เข้าไปศึกษาดูงานที่บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด มหาชน จากที่ได้เข้าไปศึกษาดูงานทางคณะผู้จัดทำได้ทำการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกสินค้า (อารสดแช่แข็ง) ไปประเทศกัมพูชา มีบทสรุปและข้อเสนอแนะดังนี้

สรุป

1. จากที่ได้เข้าไปศึกษาดูงาน กรณีศึกษา บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน ทำให้ผู้จัดทำทราบถึงกระบวนการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ ตั้งแต่กระบวนการจัดหาวัตถุดิบ การแพ็คสินค้า การเตรียมการจัดสงสินค้า การตรวจนับและการตรวจสอบก่อนการทำการส่งออกสินค้าในการส่งออกสินค้าจะต้องคำนึงถึงการส่งออกที่มีประสิทธิภาพและการประหยัดต้นทุนเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาและอุปสรรคระหว่างทำการส่งออก และจะมีเอาสารประกอบในการส่งออกสินค้า เช่น ใบรับรองทางด้านความปลอดภัยและมาตรฐานสินค้า ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากกรมการค้าต่างประเทศ ใบขนสินค้าขาออกและทำการติดต่อจองเรือบรรทุก หรือเครื่องบินในกรณีที่ต้องขนส่งทางอากาศและทำเรื่องการประกันภัยสินค้าให้เรียบร้อยและส่งถึงลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

2. ในการส่งออกสินค้า ซึ่งปัญหาหลักจะเกิดจากการจัดสินค้าผิดเนื่องจากสินค้าคล้ายกันเพราะมีสินค้าบางประเภทที่คล้ายกันเยอะมากมายหลายรูปแบบ เช่น หลอก ถุงพลาสติก ทิชชู่จะมีอยู่ถึง 4 แบบอาจจะทำให้สับสนและหยิบผิดไป และก่อนที่จะถึงกระบวนการส่งออกทางซัพพลายเออร์ควรจะติดลาเบลสินค้าให้ครบรวมไปถึงขนาด การบรรจุ ปริมาณ น้ำหนัก เพื่อให้การส่งออกสินค้าไม่เกิดการผิดพลาด และตอบสนองต่อผู้บริโภคได้ตรงตามเวลาที่กำหนดไว้

3. วิธีการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกจะต้องติดลาเบลให้ชัดเจนและตรวจนับสินค้าทุกครั้งก่อนทำการส่งออกไปยังต่างประเทศ กรณีที่ส่งสินค้าผิด ทางบริษัทจะทำการโทรไปถามลูกค้าว่าจะสามารถรับสินค้านี้ไว้ได้ไหม ถ้ารับได้ทางบริษัทจะเปิดบิลสินค้าตามไปทีหลัง และครั้งต่อไปถ้าลูกค้าจะสั่งซื้อสินค้าบริษัทจะทำใบลดหนี้ให้

4. การนำข้อมูลจากการศึกษาไปเผยแพร่ให้ผู้อื่นเกิดความสนใจ เช่น การศึกษากระบวนการส่งออกสินค้า การวิเคราะห์สภาพปัญหาในการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ การแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก ขั้นตอนการจัดทำเอกสารการส่งออก

5. ทางคณะผู้จัดทำได้นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในเรื่องของการจัดทำโครงการ โดยยึดหลักทางสายกลางด้านความพอประมาณและมีเหตุผล มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับ

การวางแผนออกแบบโมเดลราคาประหยัด เช่น การเลือกใช้วัสดุในการทำโมเดลในการจัดทำโมเดลควรเลือกใช้จ่ายในการดำเนินงาน เพื่อให้ได้ผลงานที่มีความถูกต้องและมีคุณภาพตรงตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

ข้อเสนอแนะ

1. พนักงานควรมีทักษะในการวางแผนการทำงาน การวิเคราะห์ให้มากยิ่งขึ้นเพื่อลดปัญหาและลดข้อผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นในการส่งออก

2. การจัดทำเอกสารการส่งออกมีความสำคัญต่อธุรกิจด้านการส่งออกซึ่งในการจัดทำเอกสารควรมีการศึกษาขั้นตอนโดยละเอียดและต้องทำความเข้าใจในแต่ละขั้นตอนด้วยจึงจะสามารถจัดทำเอกสารการส่งออกได้อย่างรวดเร็ว

3. การพัฒนาทักษะการพูดภาษาของประเทศกัมพูชาในการทำงานของพนักงานเพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้และทักษะด้านภาษา เพื่อกระตุ้นให้บุคลากรเกิดความตื่นตัวในการพัฒนาทักษะการพูด เนื่องจากมีผลต่อความสำเร็จในงาน

4. นักศึกษาควรนำเศรษฐกิจพอเพียง ด้านความพอประมาณ คือ ประมาณตนหรือรู้จักการวางแผนในการทำงานใช้จ่ายไม่ฟุ่มเฟือยจนเกินไป มาริหารในการจัดทำโครงการ เช่น ค่าปริ้นเอกสาร ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการจัดทำโมเดลและค่าอินเตอร์เน็ต เป็นต้น

บรรณานุกรม

กรกัณฑ์ เกตุรัก. (2555). **ปัจจัยระหว่างประเทศ.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 21 กันยายน 2562, จาก http:www.gotonow.com.

จินตานา แซ่อั้ง. (2544). **การปฏิบัติทางภาษีอากรของธุรกิจนำเข้า**. ค้นหาข้อมูลวันที่ 12 กันยายน 2562, จาก https:dst.co.th.

จุฑานุช บูรณสินวัฒนกูล. (2546). **การประยุกต์ใช้สายธารแห่งคุณค่าเพื่อปรับปรุงกระบวนการพิธีการนำเข้าทางศุลกากรภายในเขตปลอดอากร.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 19 กันยายน 2562, จาก คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). **การจัดการนำเข้าและส่งออก.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 21 กันยายน 2562, จาก https : www.se- Import-and-Export-Principle.aspx.

ดวงฤดี เสือสิงห์. (2531). **การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการพิธีการศุลกากรในการให้บริการส่งสินค้าออกไปต่างประเทศ**. ค้นหาข้อมูลวันที่ 19 กันยายน 2562, จากมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา คณะบริหารธุรกิจ.

ถนอมจิต บุรีรักษ์. (2524). **การอำนวยความสะดวกทางการค้าของกรมศุลกากรไทยที่มีผลต่อการนำเข้าของประเทศ**. ค้นหาข้อมูลวันที่ 12 กันยายน 2562, จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ภัสนันท์ วงศ์สวัสดิ์. (2537). **การศึกษาการสร้างศูนย์การขนส่งและกระจายสินค้าเป็นศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จต่อการค้า.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 20 กันยายน 2562, จากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2555). **การค้าเสรี.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 21 กันยายน 2562, จาก https://th.wikipedia.orgwiki.

วรรณนาลักษณ์ แก้มเม้ง. (2541). **การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจ.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 21 กันยายน 2562, จากมหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์ คณะบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด.

วิลาสินี วิเชียรสิงห์. (2552). **การวางแผนการส่งออก.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 21 กันยายน 2562, จาก http:www.gotonow.com.

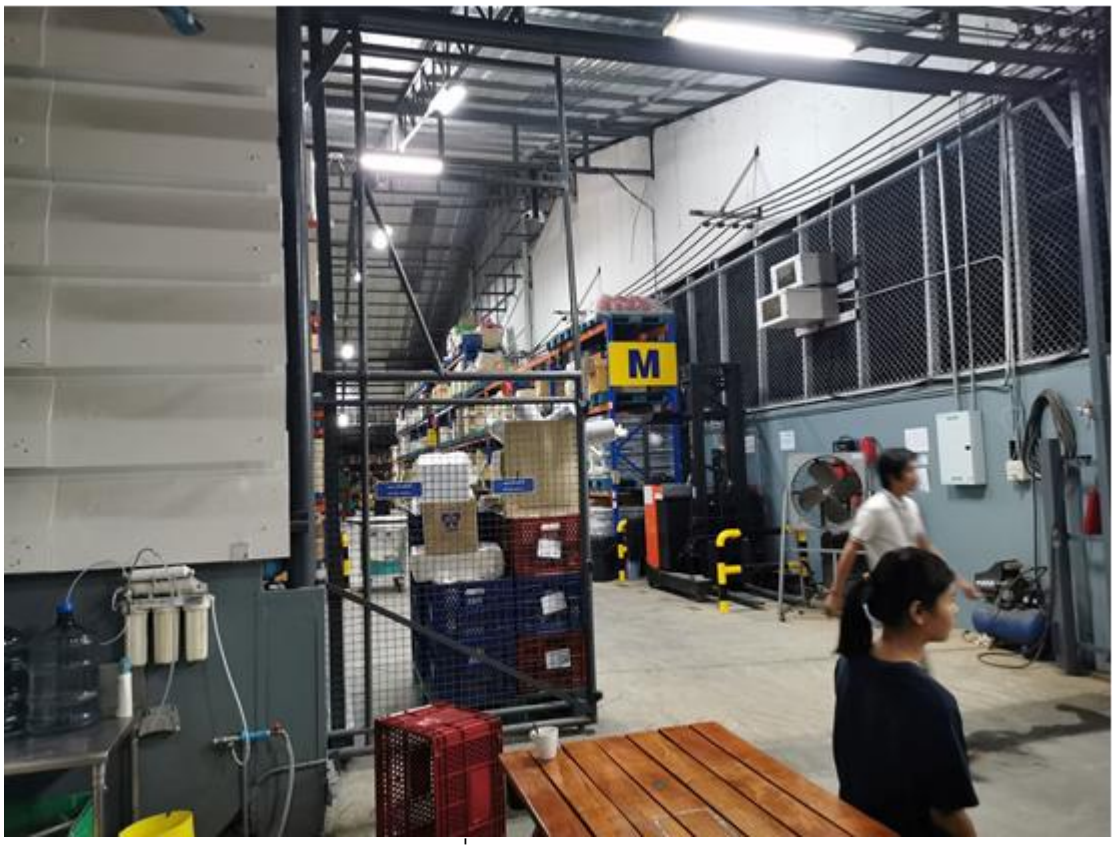
ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ

ภาคผนวก ข
ศึกษาดูงาน บริษัท เซ็น คอร์ปอเรชั่น กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ภาพที่ 1 ป้ายหน้าบริษัท

ภาพที่ 2 ลานจอดรถขนถ่ายสินค้า



ภาพที่ 3 ด้านหน้าคลังสินค้า

ภาพที่ 4 การชมภายในคลังสินค้า

ภาพที่ 5 การขนถ่ายสินค้า

ภาพที่ 6 ภายในคลังสินค้า

ภาพที่ 7 การจัดเรียงสินค้าตามหมวดหมู่

ภาพที่ 8 การจดบันทึกวัสดุสิ้นเปลือง

ภาพที่ 9 เอกสารการจัดเตรียมสินค้าภายในคลังเพื่อจัดส่ง

ภาพที่ 10 การจัดเก็บสินค้าขาเข้า

ภาคผนวก ค

ขั้นตอนการทำโมเดล

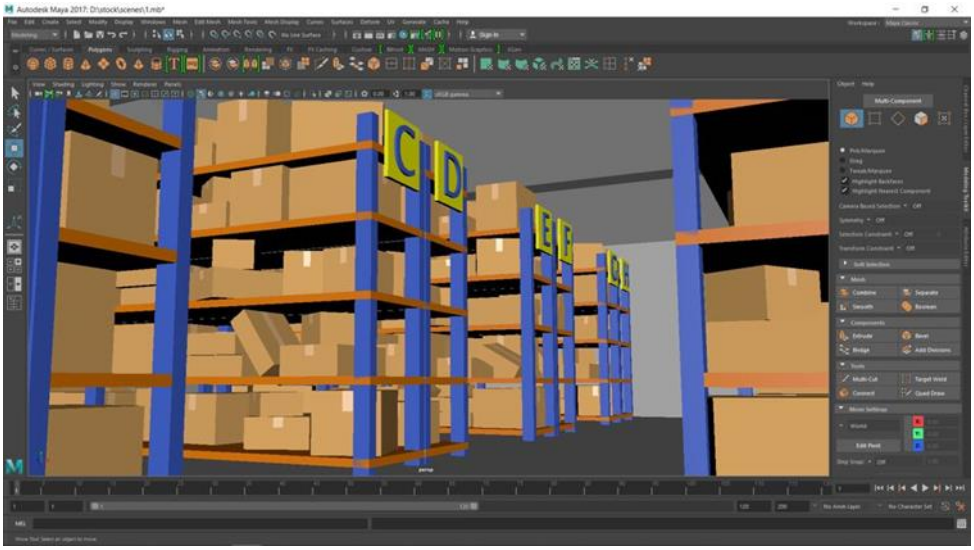
ภาพที่ 4 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการ

ภาพที่ 1 ติดตั้งโปรแกรมSketup 2019

ภาพที่ 2 ศึกษาอุปกรณ์เครื่องมือในโปรแกรม

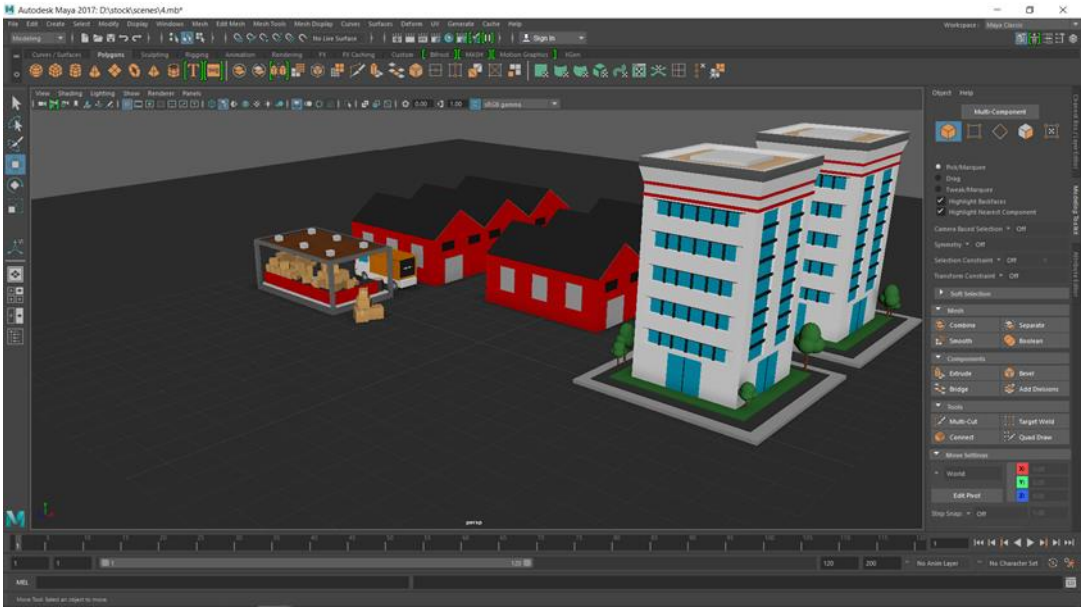
ภาพที่ 3 การจัดวัตถุโปรแกรม

ภาพที่ 4 วางวัตถุส่วนคลัง



ภาพที่ 5 เก็บรายละเอียดในคลังสินค้าและส่วนต่าง ๆ

ภาพที่ 6 ลงสีส่วนคลังสินค้าและส่วนต่าง ๆ



ภาพที่ 7 เก็บรายละเอียดส่วนคลังสินค้าและส่วนต่าง ๆ

ภาพที่ 8 ชิ้นงานเสร็จสมบูรณ์

ภาคผนวก ง

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1	ค่ากระดาษ	120
2	ค่าหมึกดำ-หมึกสี	300
3	ค่าโปรแกรม	599/ 1 ปี
4	ค่าเดินทาง	100
5	ค่าที่จอดรถ	30
6	ค่าวิทยากรในการบรรยายเข้าชมบริษัท	500
7	ค่าของที่ระลึก	890
8	อุปกรณ์สำนักงาน	100
	รวม	**2,639**

ประวัติคณะผู้จัดทำ

นางสาวณัฏฐธิดา แซ่เจีย
เกิดเมื่อวันที่ 5 กันยนยน 2542 11/8 หมู่1 ซอย
ซับแดง ต.ศรีษะจรเข้ใหญ่อ.บางเสาธง
จ.สมุทรปราการ 10570
หมายเลขโทรศัพท์ 0973197516
G-mail: nattatidasaejear731@gmail.com

นางสาวกัญวรา เหลี่ยมศร
เกิดเมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2543
114/468 ม.2 ต.บางเสาธง อ.บางเสาธง
จ.สมุทรปราการ 10540
หมายเลขโทรศัพท์ 0943050250
G-mail: icekwr18@gmail.com