



การศึกษาการลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

กรณีศึกษาบริษัท คอมเซเว่น จำกัด

The study of Cost reduction of importing goods from abroad

Case Study : Com7 Co., Ltd.

จัดทำโดย

นางสาวพรทิพย์ รุ่งเรือง

นายพรชัย โต๊ะเงิน

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ

ปีการศึกษา 2562



การศึกษาการลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

กรณีศึกษา บริษัท คอมเซเว่น จำกัด

The study of Cost reduction of importing goods from abroad

Case Study : Com7 Co., Ltd.

โดย 1. นางสาวพรทิพย์ รุ่งเรือง
2. นายพรชัย โต๊ะเงิน

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชา
โครงการ ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาโลจิสติกส์ วิทยาลัยเทคโนโลยี
อรรถวิทย์พัฒนวิชาการ (ATC)

(อาจารย์ละออ อุบลเยี่ยม)

อาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์ยุพิน รอดไฟล้อม)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษาการลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

กรณีศึกษาบริษัท คอมเซเว่น จำกัด

The study of Cost reduction of importing goods from abroad

Case Study : Com7 Co., Ltd.

ผู้จัดทำโครงการ	นางสาวพรทิพย์ รุ่งเรือง
	นายพรชัย โต๊ะเงิน
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ละออ อุบลเยี่ยม
สาขาวิชา	สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา ปีการศึกษา 2562

บทคัดย่อ

การศึกษาการลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ กรณีศึกษา บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) การขนส่งเป็นสิ่งสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจทุกประเภท เป็นประโยชน์ต่อทุกภาคส่วน เป็นสิ่งที่สามารถทำให้เกิดตลาดใหม่ๆ ได้ มีการเติบโตสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศและการขนส่งสินค้าทางบกมีสัดส่วนที่สูงมากเมื่อเทียบกับการขนส่งสินค้ารูปแบบอื่น เพื่อการศึกษาการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศและปัญหาที่ส่งผลต่อการนำเข้าสินค้าที่เกิดขึ้นและได้นำความรู้ที่ได้ศึกษาในครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพในด้านการนำเข้าสินค้าและปัญหาที่ส่งผลต่อการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

การที่ได้ศึกษาและเข้าใจถึงโปรแกรมทางคณะผู้จัดทำได้ใช้โปรแกรม Microsoft Word ที่ใช้ในการพิมพ์และแก้ไขในรูปแบบของเอกสารสามารถจัดเรียงคำได้อย่างถูกต้องการจัดวางหน้ากระดาษได้อย่างเรียบง่ายและใช้โปรแกรม Power Point ที่ใช้ในการนำเสนองานสามารถเคลื่อนไหวเพื่อความสวยงามข้อความกะทัดรัดเพื่อเข้าใจง่ายให้มีประสิทธิภาพและสะดวกมากยิ่งขึ้น

ความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาครั้งนี้ สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการศึกษาต่อและเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ dir.sanook.com (สารบัญเว็บไทย) และเกิดประโยชน์สูงสุดสำหรับผู้สนใจ เพราะในอนาคตการนำเข้าส่งออกจะเป็นเรื่องที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจในประเทศ

กิตติกรรมประกาศ

โครงการศึกษาเรื่อง“การศึกษาการลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ” ฉบับนี้ สำเร็จด้วยดีโดยได้รับความกรุณาและความเมตตาให้คำแนะนำโครงการและความก้าวหน้าอยู่ตลอดเวลาจากท่านอาจารย์ละออ อุบลรัมย์ อาจารย์ที่ปรึกษาและบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) คณะผู้จัดทำขอกราบขอพระคุณเป็นอย่างยิ่ง

ขอขอบคุณวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการที่กรุณาให้ทำการศึกษาโครงการครั้งนี้สำเร็จได้เนื่องจากบุคคลหลายท่านได้กรุณาช่วยเหลือในการให้ข้อมูลความรู้ข้อเสนอแนะ คำปรึกษาแนะนำความคิดเห็นคณะผู้จัดทำขอกราบขอพระคุณทุกท่านที่ได้ให้ความรู้ให้คำชี้แนะ คำปรึกษาช่วยเหลือตลอดเพื่อให้โครงการศึกษาฉบับนี้สำเร็จตามวัตถุประสงค์

สุดท้ายนี้ขอกราบขอพระคุณบิดามารดาและเพื่อนๆที่ได้ช่วยส่งเสริมสนับสนุนและให้กำลังใจโครงการฉบับนี้คณะผู้จัดทำโครงการขอมอบให้ผู้ที่จะทำการศึกษาต่อเพื่อค้นคว้าหาความรู้โครงการในการพัฒนาต่อไป

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(2)
สารบัญ	(3)
สารบัญภาพ	
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	2
วัตถุประสงค์	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	
บทที่ 2 ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ	
ประวัติความเป็นมาของบริษัท	3
รูปภาพหน้า บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	6
ผังองค์กร	7
แผนที่บริษัท	8
นโยบาย	9
วิสัยทัศน์ (VISION)	10
พันธกิจ (MISSION)	10
ผลิตภัณฑ์ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	11
บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์การลดต้นทุน	15
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้า	19
แนวคิดเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรนำเข้า	24
มาตรการภาษีการนำเข้าสินค้า	41
แนวคิดเกี่ยวกับสินค้า	46
นิยามศัพท์	48

สารบัญ(ต่อ)

หน้า

บทที่ 4 การวิเคราะห์การพัฒนา

การลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ	54
การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการกระบวนการดำเนินงาน	55
ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน	55
นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงทางด้านการพอประมาณมาปรับใช้กับค่าใช้จ่าย ในการจัดทำโครงการ	56
นำผลการศึกษาไปประยุกต์ใช้กับการศึกษาต่อและประกอบอาชีพในอนาคต	56

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป	57
ข้อเสนอแนะ	57

บรรณานุกรม

58

ภาคผนวก

59

ภาคผนวกก ใบบันทึกการปฏิบัติงาน โครงการ	60
ภาคผนวกข ภาพศึกษาดูงานในบริษัท คอมเซเว่น จำกัด	61
ภาคผนวกค ขั้นตอนการทำโมเดล	64
ภาคผนวกง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	68

ประวัติผู้จัดทำ

70

เอกสารใบพิสูจน์อักษรวิสุทธิ

เอกสารคะแนนการสอบโครงการ

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ร้าน banana	3
ภาพที่ 2.2 ร้าน Studio 7	4
ภาพที่ 2.3 ร้าน Bkk	4
ภาพที่ 2.4 ร้าน Icare and True shop	4
ภาพที่ 2.5 Commercial and Corporate Business	5
ภาพที่ 2.6 เว็บไซต์ BNN.in.th	5
ภาพที่ 2.7 รูปภาพ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	6
ภาพที่ 2.8 ผังองค์กร บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	7
ภาพที่ 2.9 แผนที่ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)	8
ภาพที่ 2.10 นโยบายโครงสร้างการห้องคอมของหนู	9
ภาพที่ 2.11 นโยบายโครงการ “ยิ้มสดใสจากใจคอมเซเว่น”	10
ภาพที่ 2.12 ผลิตภัณฑ์ Banana IT	11
ภาพที่ 2.13 ผลิตภัณฑ์ I ped รุ่นต่างๆ	12
ภาพที่ 2.14 ผลิตภัณฑ์ โทรศัพท์มือถือ	13
ภาพที่ 2.15 โน้ตบุ๊ก รุ่นต่างๆ	14
ภาพที่ 3.1 การบันทึกข้อมูล	21
ภาพที่ 3.2 การจัดการ ณ ท่าเรือ	22
ภาพที่ 3.3 พิธีการศุลกากร	22
ภาพที่ 3.4 การนำเข้าสินค้าทางทะเล	23
ภาพที่ 3.5 การนำเข้าสินค้าทางทะเล ณ ท่าเรือกรุงเทพ	23
ภาพที่ 3.6 เอกสารการนำเข้า	24
ภาพที่ 3.7 แสดงขั้นตอนปฏิบัติการศุลกากรนำเข้าทางบก	25
ภาพที่ 3.8 แผนภูมิกระบวนการนำเข้าทางอากาศ	27
ภาพที่ 3.9 กระบวนการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์	32
ภาพที่ 3.10 นโยบายแบบเสรี	36
ภาพที่ 3.11 นโยบายแบบคุ้มกัน	38
ภาพที่ 3.12 แหล่งขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติกลางทะเลอ่าวไทย	39

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 3.13 สภาพภูมิประเทศที่เอื้อต่อการเพาะปลูก	39
ภาพที่ 3.14 สภาพภูมิประเทศที่เอื้อต่อการเพาะปลูก	40

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันราคาสินค้าจะส่งผลดีต่อ Profit margin แต่จริง ๆ แล้วตัวทำต้นทุนสูงไม่ได้ อยู่ที่ราคาสินค้า แต่อยู่ที่ค่าใช้จ่ายในการนำเข้า ราคาส่งของตัวสินค้ามันมีขีดจำกัดในการต่อรองถ้าถูกมากเกินไป Supplier ก็ไม่อยากจะขายให้คุณ และต่อให้คุณต่อราคาได้ถูกลงไปอีก 3-5% (หลังจากต่อลงไปก่อนหน้านี้แล้วอีกหลายเปอร์เซ็นต์) ก็ไม่ได้ทำให้ต้นทุนนำเข้าหรือ Landed cost โดยรวมของคุณลดลงไปมากหากคุณนำเข้าจากสิงคโปร์ด้วยสินค้าที่ไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ และเสียภาษีนำเข้าเต็มพิกัด ไม่มีสิทธิงดเว้นใด ๆ

การขนส่ง มีบทบาทสำคัญต่อการสนับสนุนการกระจายสินค้าสู่ตลาด เพราะการขนส่งทำหน้าที่ในการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตจากแหล่งผลิตต่าง ๆ มาสู่โรงงาน เพื่อใช้ในการผลิตสินค้า เมื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปแล้วก็นำมาเก็บไว้คลังสินค้า เพื่อจัดส่งไปยังพ่อค้าคนกลาง จนกระทั่งถึงผู้บริโภค ในเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ และในสถานที่ที่ผู้บริโภคสะดวกที่จะซื้อหา นอกจากนี้ การขนส่งยังมีผลต่อต้นทุนรวม ในการสนับสนุนการกระจายสินค้าสู่ตลาดอีกด้วย เพราะค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าถือเป็นต้นทุนส่วนหนึ่งในการนำมากำหนดราคาสินค้าที่จำหน่ายในตลาด หากมีการนำเข้าสินค้ามาทางเครื่องบิน และเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีภาษีนำเข้าแล้วยังเจอกับภาษีสรรพสามิตและภาษีมหาดไทยเข้าไปด้วย ค่า Freight และค่าภาษีรวมกันมีมูลค่าสูงกว่าตัวสินค้าทั่วไป

ต้นทุนนำเข้าเท่าไร สำคัญที่นำเข้าจากไหนและบริหารจัดการนำเข้าดีแค่ไหน เปรียบเทียบค่า Freight สักสามสี่บริษัท เปรียบเทียบราคานำเข้าทางเรือและทางอากาศ ประเมินปริมาณสินค้าที่คุณจะนำเข้า หากนำเข้าไม่เต็มตู้ลองดูว่า ระหว่างเรือแบบ LCL (Less than container load) เท่าไร และหากนำมาแบบ Air freight เท่าไรเป็นต้น

ดังนั้น เมื่อมีทางเลือกด้านเกี่ยวกับวิธีการขนส่งจำนวนมาก ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องเลือกวิธีการที่ได้ประโยชน์สูงสุด เหมาะสมที่สุด และประหยัดที่สุด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ
2. เพื่อศึกษาการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการกระบวนการดำเนินงาน
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน
4. เพื่อแนะนำสินค้าให้ผู้ซื้อสินค้าสนใจ
5. เพื่อนำผลการศึกษาไปประยุกต์ใช้กับการศึกษา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงขั้นตอนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ
2. ทราบถึงการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการกระบวนการดำเนินงาน
3. ทราบถึงวิธีการแก้ไขปัญหาในระหว่างการนำเข้าของสินค้า
4. สามารถแนะนำสินค้าให้ผู้ซื้อสินค้าสนใจ
5. สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน

บทที่ 2

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) เกิดขึ้นครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2549 จากวิสัยทัศน์ของกลุ่มผู้ก่อตั้ง ที่เล็งเห็นถึงศักยภาพของสินค้าไอที โดยเริ่มต้นจากการเป็นร้านค้าปลีกขนาดเล็ก และให้บริการที่ห้างสรรพสินค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่า โดยที่การเข้าถึงคอมพิวเตอร์และการใช้งานด้าน IT ในขณะนั้นอยู่ในระดับที่ต่ำมาก คือน้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งหมด กลุ่มผู้ก่อตั้งจึงได้รวมตัวกันจัดตั้งบริษัทคอมเซเว่นขึ้น ในวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 โดยลักษณะธุรกิจของบริษัทในขณะนั้น นอกจากที่จะมีการค้าปลีกที่ร้านสาขา ณ ห้างสรรพสินค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่าแล้ว บริษัทยังเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้า IT ในลักษณะค้าส่ง ให้กับร้านค้าปลีกอื่นๆทั่วประเทศ ต่อมาผู้บริหารของบริษัทเห็นว่าธุรกิจขายปลีกสินค้าไอทีมีโอกาสในการเติบโตและมีข้อดีมากกว่าการขายส่ง จึงได้ปรับนโยบายการทำธุรกิจของบริษัทให้เน้นการขายปลีกสินค้าไอทีมากกว่าการขายส่ง โดยการเพิ่มจำนวนช่องทางร้านค้าขายปลีกให้มากยิ่งขึ้น ผ่านการขยายสาขาร้านค้าของบริษัทไปยังศูนย์การค้าต่างๆ

ปัจจุบันแบ่งธุรกิจได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. RETAIL ธุรกิจค้าปลีก ประกอบด้วย Banana Studio7 และ BKKA.ร้าน Banana มีจำนวนรวมทั้งหมด 177 สาขาทั่วประเทศ โดยแบ่งเป็นร้าน Banana 161 สาขา และร้าน Banana Mobile อีก 16 สาขา



ภาพที่ 2.1 ร้าน banana

B. Studio 7 มีจำนวนทั้งหมด 98 สาขาทั่วประเทศ โดยแบ่งเป็นร้าน Studio 7 ขนาดใหญ่ 17 สาขา ขนาดกลาง 73 สาขา และร้านในมหาวิทยาลัย (ชื่อเดิมคือ UStore) อีก 8 สาขา



ภาพที่ 2.2 ร้าน Studio7

C. BKK มีจำนวนทั้งหมด 40 สาขาทั่วประเทศ



ภาพที่ 2.3 ร้าน BKK

2. SERVICE ธุรกิจบริการ

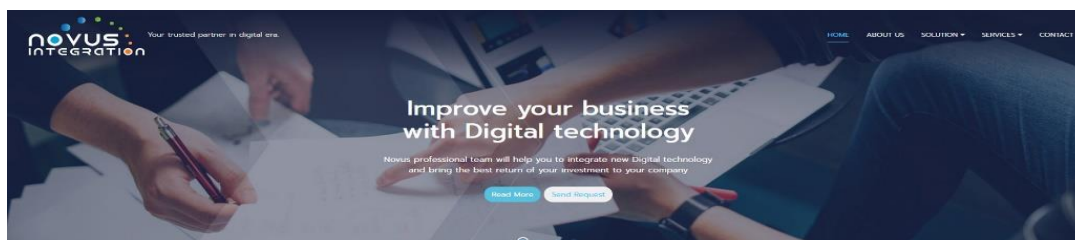
ประกอบด้วย iCare จำนวนทั้งหมด 26 สาขา ศูนย์บริการ Banana Service Center 1 สาขา และสิทธิบริหาร TRUE Shop จำนวนทั้งหมด 68 สาขา



ภาพที่ 2.4 ร้าน icare และ true shop

3. COMMERCIAL and Corporate Business

(ปัจจุบันอยู่ภายใต้การดูแลของบริษัท โนวัส อินทิเกรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย)
บริการการวางแผน ออกแบบและพัฒนา ระบบ IT สำหรับลูกค้าองค์กร โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ ทั้งด้านระบบ โปรแกรม และโซลูชันเพื่อธุรกิจ



ภาพที่ 2.5 COMMERCIAL and Corporate Business

4. ONLINE ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์

ประกอบธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอที และสินค้าอื่นๆ ผ่านทางเว็บไซต์ BNN.in.th



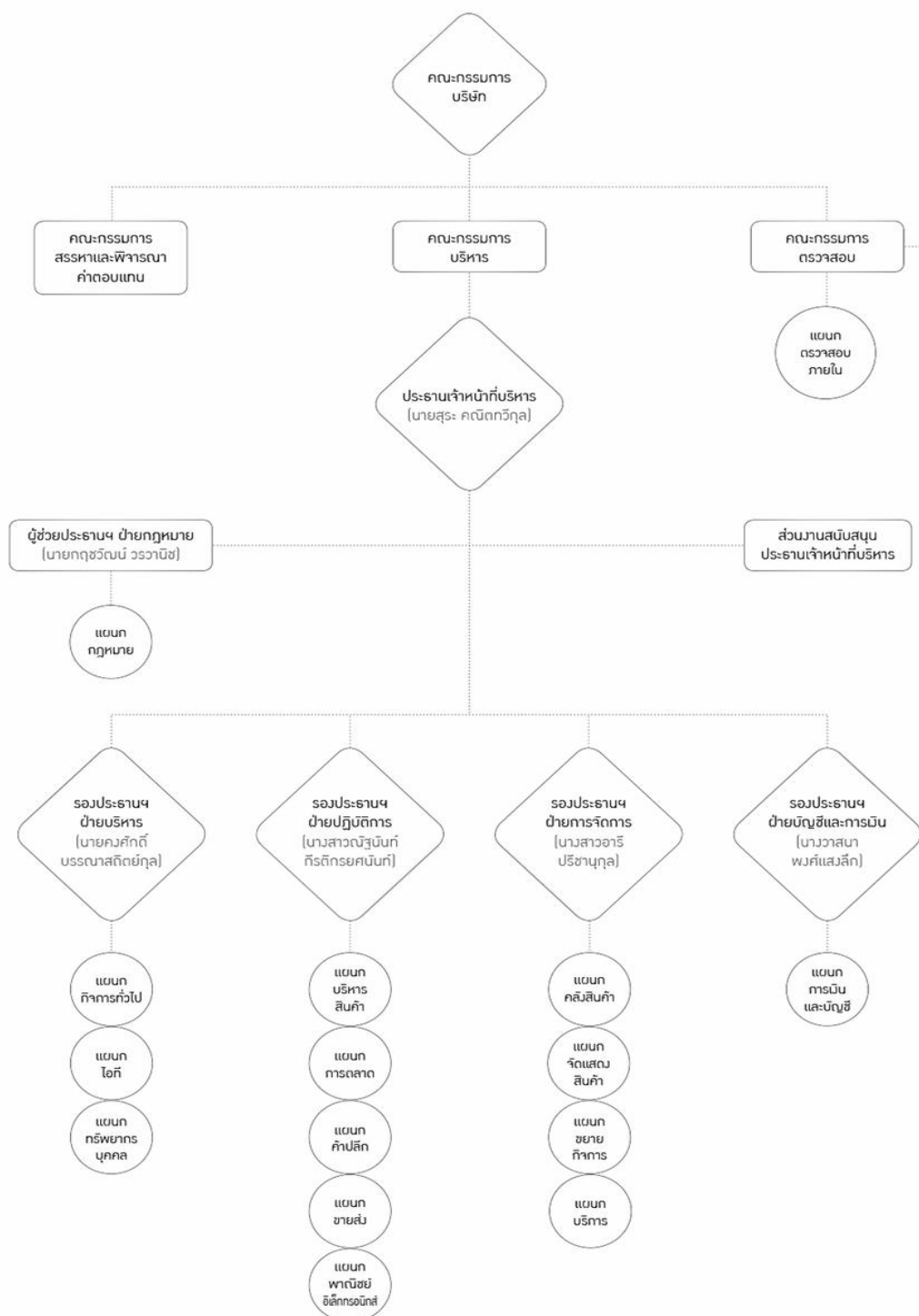
ภาพที่ 2.6 เว็บไซต์ BNN.in.th

2. รูปภาพหน้า บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)



ภาพที่ 2.7 รูปภาพ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

3. ฝัองคักร



ภาพที่ 2.8 ฝัองคักรบริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

5. นโยบาย

บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจโดยมิได้มุ่งหวังเพียงผลกำไรเท่านั้น แต่ยังตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจของบริษัท ได้แสดงให้เห็นถึงเจตนารมณ์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่องผ่านรูปแบบกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทที่มุ่งเน้นการส่งเสริมและสนับสนุนการทำกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการสนับสนุนทางด้านการศึกษา และการพัฒนาชุมชนและสังคม อาทิเช่น

1. โครงการห้องคอมของหนู โดยการสร้างเป็นอาคารเรียนคอมพิวเตอร์พร้อมมออุปกรณ์ที่ส่งเสริมการเรียนรู้อย่างครบถ้วนให้กับนักเรียนในชนบทที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกลเพื่อให้เด็กๆ ได้รับโอกาสเข้าถึงเทคโนโลยี และเรียนรู้อย่างทั่วถึง บริษัทดำเนินโครงการดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 7 สามารถสร้างห้องคอมพิวเตอร์และส่งมอบแล้วทั้งสิ้น จำนวน 5 ห้อง ซึ่งในเดือนสิงหาคม 2560 นี้ จะทำการส่งมอบให้แก่โรงเรียนบ้านกุศโลด จังหวัดยโสธร อีกจำนวน 1 ห้อง

2. โครงการยิ้มสดใสจากใจคอมเซเว่น เป็นโครงการร่วมสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการรักษาและฟื้นฟูผู้ป่วยปากแหว่งเพดานโหว่ ที่ต้องอาศัยการติดตามผลเป็นระยะเวลายาวอย่างต่อเนื่องจนผู้ป่วยหายและเป็นผู้ใหญ่โดยสมบูรณ์ ด้วยการดูแลแบบทีมสหวิทยาการ มีบุคลากรหลายสาขาที่เชี่ยวชาญเฉพาะทางร่วมกันทำงาน ทำให้ผู้ป่วยได้รับการรักษาที่ดี ถูกต้อง เหมาะสม ประกอบกับผู้ป่วยได้รับการฟื้นฟูสภาพจิตใจและสามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างเป็นปกติสุข ภายใต้การดูแลของมูลนิธิตะวันฉาย จังหวัดขอนแก่น บริษัทดำเนินโครงการดังกล่าว มาอย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 6 สามารถช่วยเหลือเด็กด้อยโอกาส จำนวนทั้งสิ้น 13 ราย และมุ่งหวังที่จะให้ความช่วยเหลืออย่างน้อยปีละ 2 ราย



ภาพที่ 2.10 นโยบายโครงการห้องคอมของหนู บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)



ภาพที่ 2.11 นโยบายโครงการ “ยิ้มสดใสจากใจคอมเซเว่น” บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)

6. วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัทมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่ทันสมัยด้วยการบริการที่เป็นเลิศ โดยการบริหารจัดการจากทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

7. พันธกิจ (MISSION)

1. พัฒนาคุณภาพ ประสิทธิภาพ และยุทธวิธีการบริการของแต่ละธุรกิจให้สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งพัฒนาระบบการบริหารจัดการและระบบการให้บริการโดยเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด
2. ให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพประสิทธิภาพของพนักงานและบุคลากรให้มีศักยภาพและความรับผิดชอบต่องานและลูกค้า
3. มุ่งเน้นขยายช่องทางการให้บริการที่เข้าถึงลูกค้าทุกพื้นที่ทั่วประเทศโดยร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการเพิ่มประสิทธิภาพรอบด้าน และสร้างสรรค์ความสำเร็จร่วมกัน
4. แสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจ เพื่ออนาคต และการสร้างมูลค่าเพิ่มที่เหมาะสม

8. ผลิตภัณฑ์ บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)



SPECIAL OFFER

พบกับผลิตภัณฑ์ Apple ในราคาสุดพิเศษ
ที่ บูธ BanANA IT Outlet โซน Plaza Hall






MacBook Pro 17" (MD311TH/A-D7 ปี LATE 2011)
พิเศษ 42,900.- ~~ปกติ 81,900.-~~

iMac 27" (MC813TH/A-D7 ปี LATE 2011)
พิเศษ 47,900.- ~~ปกติ 56,900.-~~

Mac mini (ปี LATE 2011)
ราคาเริ่มต้น 15,000.- ~~ปกติ 19,900.-~~

The new iPad (iPad 3)

32 GB Wi-Fi	พิเศษ 13,900.-	ปกติ 19,500.-
64 GB Wi-Fi	พิเศษ 16,500.-	ปกติ 22,500.-
64 GB Wi-Fi+Cellular	พิเศษ 19,900.-	ปกติ 26,500.-





สินค้าใหม่

iPod touch (Gen 4 th) 8 GB
พิเศษ 3,900.- ~~ปกติ 7,900.-~~

iPod nano (Gen 6 th) 8 GB
พิเศษ 2,600.- ~~ปกติ 5,400.-~~

iPhone 3 GS 8 GB
พิเศษ 6,800.- ~~ปกติ 8,990.-~~

Apple is Here



เงื่อนไข

1. สินค้าใหม่ไม่มีประกันจากผู้ผลิต

2. สินค้าที่ซื้อแล้วสามารถคืนเงินได้

3. สินค้าใหม่จะอยู่ในโซนบูธ BanANA IT Outlet โซน Plaza Hall

4. สินค้าใหม่จะอยู่ในโซนบูธ BanANA IT Outlet โซน Plenary Hall





Date : 14/04/2013 *ราคาพิเศษมีจำนวนจำกัด 7% ของสินค้า และสินค้าใหม่จะอยู่ในโซนบูธ BanANA IT Outlet โซน Plaza Hall และโซนบูธ BanANA IT Outlet โซน Plenary Hall

ภาพที่ 2.12 ผลิตภัณฑ์ Banana IT

เปรียบเทียบ iPad รุ่นต่างๆ

ชื่อที่ BNN.in.th



iPad Pro รุ่น 12.9 นิ้ว



iPad Pro รุ่น 11 นิ้ว



iPad Air



iPad



iPad mini



จอภาพ Liquid Retina¹

12.9"

เทคโนโลยี ProMotion
และการแสดงผล
แบบ True Tone

จอภาพ Liquid Retina¹

11"

เทคโนโลยี ProMotion
และการแสดงผล
แบบ True Tone

จอภาพ Retina

10.5"

จอภาพแบบ Lamination
และการแสดงผล
แบบ True Tone

จอภาพ Retina

9.7"

จอภาพ Retina

7.9"

จอภาพแบบ Lamination
และการแสดงผล
แบบ True Tone



Face ID



Face ID



Touch ID



Touch ID



Touch ID



ชิพ A12X Bionic
พร้อม Neural Engine



ชิพ A12X Bionic
พร้อม Neural Engine



ชิพ A12 Bionic
พร้อม Neural Engine



ชิพ A10 Fusion



ชิพ A12 Bionic
พร้อม Neural Engine

สูงสุด

1TB

สูงสุด

1TB

สูงสุด

256GB

สูงสุด

128GB

สูงสุด

256GB

ภาพที่ 2.13 ผลิตภัณฑ์ iPad รุ่นต่างๆ

 SAMSUNG Galaxy A8 15,900.- ลด 3,000.- * ลดเหลือ 500.- - แอปพลิเคชัน 2,500.- - แอปพลิเคชัน Dac FREE มูลค่า 350.- • BaNANA Mobile Irish Glass		 ASUS Zenfone 2 (64GB) 11,990.- ลด 3,500.- * ลดเหลือ 1,000.- - แอปพลิเคชัน 2,500.- - แอปพลิเคชัน Dac FREE มูลค่า 1,230.- • Bluetooth Headset • ฟังก์ชัน SOS • BaNANA Mobile Irish Glass	
 i-MOBILE IQ6.8 มูลค่า 6,990.- ลด 1,500.- เหลือ 5,490.- FREE มูลค่า 590.- • Bluetooth Headset	 SAMSUNG Galaxy Ace 4 มูลค่า 3,590.- ลด 1,000.- เหลือ 2,590.- FREE มูลค่า 680.- • Micro SD 16 GB • ฟังก์ชัน SOS	 i-MOBILE i-Style 8.3 มูลค่า 3,990.- ลด 1,000.- เหลือ 2,990.- FREE มูลค่า 1,370.- • Bluetooth Headset • ฟังก์ชัน SOS • Case	 OPPO Yoyo มูลค่า 5,490.- ลด 1,000.- เหลือ 4,490.-
 ACER A1-724 มูลค่า 6,990.- ลด 1,000.- เหลือ 5,990.- FREE มูลค่า 399.- • Micro SD 16 GB	 OPPO R1L มูลค่า 9,990.- ลด 1,000.- เหลือ 8,990.- FREE มูลค่า 590.- • Bluetooth Headset	 OPPO Neo 3 มูลค่า 3,990.- ลด 500.- เหลือ 3,490.- FREE มูลค่า 290.- • ฟังก์ชัน SOS	 i-MOBILE IQ Z มูลค่า 6,990.- ลด 200.- เหลือ 6,790.- FREE มูลค่า 1,280.- • Bluetooth Headset • Power Bank 5200mAh
 SAMSUNG Galaxy A5 มูลค่า 10,990.- ลด 500.- เหลือ 10,490.- FREE มูลค่า 1,030.- • Micro SD 16 GB • ฟังก์ชัน SOS • BaNANA Mobile Irish Glass	 MICROSOFT Surface 3 128GB 22,400.- FREE มูลค่า 940.- • Sleeve Case • BaNANA Mobile Irish Glass * ลด 10% แอปพลิเคชัน 2,500.- / ปีที่ 1	 LENOVO A7-10 2,790.- FREE มูลค่า 480.- • Micro SD 8 GB • ฟังก์ชัน SOS	 OPPO Neo5s 5,990.- FREE มูลค่า 880.- • Micro SD 32 GB • ฟังก์ชัน SOS
 SAMSUNG Tab 4 7.0 6,990.- FREE มูลค่า 480.- • Micro SD 8 GB • Anti Virus	 SAMSUNG Galaxy J5 7,900.- FREE มูลค่า 1,470.- • Bluetooth Headset • ฟังก์ชัน SOS • Micro SD 32 GB	 vivo X5 Pro 13,990.- FREE มูลค่า 1,430.- • Bluetooth Headset • Case • BaNANA Mobile Irish Glass	 SAMSUNG Galaxy Note 5 25,900.- FREE มูลค่า 1,320.- • USB OTG 16 GB • ฟังก์ชัน SOS • Anti Virus • BaNANA Mobile Irish Glass

รับส่วนลด
สูงสุด **2,500.-**

ซื้อเครื่องพร้อมสมัครแพ็คเกจสุดพิเศษ
กับเครือข่ายคุณภาพที่คุณเลือกได้

truemove 4G

AIS

dtac

*สมัครแพ็คเกจตามเงื่อนไขที่กำหนด และสวารถไฟที่ร่วมรายการเท่านั้น

ภาพที่ 2.14 ผลิตภัณฑ์ โทรศัพท์มือถือ

บานาน่า ไอที

BANANA^{IT}

ลด 30 - 90% OFF
สินค้าไอทีมากกว่า 1,000 รายการ

0% ทิ้งขวาน*
นานสูงสุด 6 เดือน

UOB Q, 7/11, Kiosk, WOW, 7-Eleven, Paycom

*เมื่อซื้อสินค้าราคา 5,000 บาทขึ้นไป

สัปดาห์ที่ 2
ลด 30 - 90% OFF
สินค้าไอที
เริ่ม 22-27 ก.ค. 58

6 วันเท่านั้น

**เคลียร์..ลดเว่ออร์...
เพราะรุ่นใหม่มา**

พบสินค้ามือ 2 จากญี่ปุ่น NOTEBOOK เริ่มต้นที่ 2,990.-

สี่แยกกล้วยน้ำไท ถนนพระราม 4
10.00-19.00 น. ทุกวัน

Macbook, iPod

ลด
สูงสุด
50-60%

The New iPad

Wifi 16 gb
(สินค้าตัวใหม่)



ปกติ 16,500.-

ลด 9,600.-

เหลือ **6,900.-**

iPhone

4S 8GB



ปกติ 14,900.-

ลด 6,000.-

เหลือ **8,900.-**

ASUS

K550JK-XX027D
i7 GTX950 2gb (การ์ดจอเทพ)



ปกติ 25,990.-

ลด 5,900.-

เหลือ **20,090.-**

ASUS

K455LD-WX069D
i3 การ์ดจอแยก สดๆ



ปกติ 16,990.-

ลด 4,090.-

เหลือ **12,900.-**

lenovo

59438318 Y4070 i7
i7 การ์ดจอ แยก ดูสนุกๆ



ปกติ 26,990.-

ลด 7,090.-

เหลือ **19,900.-**

lenovo

80MJ0007TA 100-151BY



ปกติ 13,990.-

ลด 6,000.-

เหลือ **7,990.-**

acer

E5-571-372Z_Black/T006
i3 ราคาถูก



ปกติ 14,900.-

ลด 4,000.-

เหลือ **10,900.-**

ภาพที่ 2.15 โน้ตบุ๊ก รุ่นต่างๆ

บทที่ 3

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

คณะผู้จัดทำโครงการได้ศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลในหัวข้อเรื่องการศึกษากลยุทธ์การลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ กรณีศึกษา บริษัท คอมเซเว่น จำกัด ซึ่งมีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์การลดต้นทุน
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้า
3. แนวคิดเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรนำเข้า
4. มาตรการภาษีการนำเข้าสินค้า
5. แนวคิดเกี่ยวกับสินค้า
6. นิยามศัพท์

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์การลดต้นทุน

กลยุทธ์การจัดซื้อ (Procurement Strategy)

ในการจัดซื้อวัสดุนั้นบริษัทเป็นฝ่ายผู้ซื้อเจ้าของแหล่งวัสดุเป็นฝ่ายผู้ขายฝ่ายใดมีอำนาจการต่อรองสูงฝ่ายนั้นจะเป็นฝ่ายได้เปรียบเพื่อป้องกันมิให้เสียเปรียบบริษัทจึงต้องพยายามรักษาคุณภาพของอำนาจในการต่อรองเอาไว้ซึ่งอาจทำได้หลายวิธีดังต่อไปนี้

1. การกระจายการจัดซื้อวิธีหนึ่งในการป้องกันมิให้อำนาจในการต่อรองต่ำว่าผู้ขายได้แก่การกระจายการจัดซื้อไปยังผู้ขายที่ผ่านการคัดเลือกแล้วหลายๆรายปริมาณการสั่งซื้อที่กระจายให้แก่ผู้ขายแต่ละรายต้องมากพอที่จะทำให้เห็นคุณค่าว่าควรติดต่อกับผู้ซื้อในระยะยาวขณะเดียวกันถ้าฝ่ายผู้ขายเสนอให้ส่วนลดเพราะซื้อจำนวนมากก็ควรนำเข้ามาประกอบการพิจารณาการจ่ายการซื้อด้วยการกระจายการซื้อนี้นอกจากจะป้องกันมิให้อำนาจในการต่อรองตกต่ำแล้วยังอาจทำให้มีอำนาจนี้เพิ่มขึ้นอีกก็ได้

2. การสร้างแหล่งซื้อเพิ่มเติมวิธีนี้นิยมนำมาใช้ในกรณีบริษัททำการประเมินคุณสมบัติต่าง ๆ แล้วปรากฏว่ามีผู้ขายผ่านเกณฑ์การประเมินได้จำนวนน้อยการใช้กลยุทธ์การกระจายการซื้อไม่ให้ความมั่นใจเท่าที่ควรจึงจำเป็นต้องสร้างแหล่งซื้อเพิ่มเติมขึ้นมาซึ่งอาจทำได้

หลายวิธีเช่นให้คำแนะนำทางเทคนิคแก่ผู้ขายที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินเนื่องจากเกณฑ์ทางด้านคุณภาพแต่มีศักยภาพว่าจะปรับปรุงได้ทำสัญญาซื้อล่วงหน้ากับผู้ขายที่ฐานะทางการเงินไม่มั่นคงพอที่จะลงทุนผลิตวัสดุมาส่งมอบให้ตรงเวลาเป็นต้น

3. การหลีกเลี่ยงต้นทุนการเปลี่ยนแหล่งซื้อผู้ขายหลายรายใช้วิธีให้ความช่วยเหลือทางด้านวิศวกรรมเครื่องจักรหรือทางด้านอื่น ๆ โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพื่อให้ฝ่ายผู้ซื้อตกเป็นทาสทางเทคนิคหรือระบบการผลิตเพราะความช่วยเหลือเช่นนี้นั้นทำให้ต้องซื้อวัสดุที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ จากผู้ให้ความช่วยเหลือนั่นเองเมื่อได้รับข้อเสนอให้เปล่าในทำนองนี้ฝ่ายผู้ซื้อต้องพิจารณาโดยรอบคอบเพราะอาจก่อให้เกิดต้นทุนอย่างมหาศาลในอนาคตได้

4. การกำหนดมาตรฐานวัสดุผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นมาตรฐานเดียวกันจะมีเกณฑ์กำหนดตรงกันเสมอสามารถใช้แทนกันได้ถ้าผู้ประกอบการทุกรายที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันสามารถกำหนดมาตรฐานวัสดุร่วมกันออกมาได้จะทำให้อำนาจต่อรองของฝ่ายผู้ขายแต่ละรายลดลงมาในระดับหนึ่งเพราะทางฝ่ายผู้ซื้อจะซื้อจากผู้ขายรายใดก็ได้เนื่องจากวัสดุใช้แทนกันได้ อีกทั้งต้นทุนการเปลี่ยนแหล่งซื้อไม่มี

5. การรวมตัวย้อนหลังเป็นลักษณะของการขยายธุรกิจแบบหนึ่งวิธีการคือก้าวจากการเป็นผู้ผลิตอยู่เดิมไปเป็นเจ้าของแหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอีกธุรกิจหนึ่งวิธีนี้ย่อมทำให้อำนาจต่อรองของฝ่ายผู้ขายลดลงเพราะนอกจากจะเป็นการเพิ่มแหล่งซื้อของฝ่ายผู้ซื้อแล้วยังเป็นการเพิ่มคู่แข่งกันแก่ฝ่ายผู้ขายวิธีนี้จะผลิตวัตถุดิบเองบางส่วนซื้อจากผู้ขายบางส่วนก็ยังเป็นวิธีที่มีประสิทธิผลบางครั้งแม้แต่เพียงการศึกษาโครงการที่จะก้าวเข้าไปเป็นเจ้าของแหล่งวัตถุดิบอย่างเปิดเผยก็อาจเป็นการป้องปรามพฤติกรรมการขายที่ไม่ดีของผู้ขายได้

6. การเร่งรัดการจัดซื้อเป็นการแสดงให้เห็นให้ผู้ซื้อได้ติดตามตรวจสอบและประเมินการดำเนินงานของฝ่ายผู้ขายอย่างใกล้ชิดตลอดเวลาทำให้ฝ่ายผู้ขายไม่กล้าบิดพลิ้ววิธีนี้ใช้กันมากในกรณีจ้างทำของที่มีเกณฑ์กำหนดแตกต่างไปจากมาตรฐานในท้องตลาดเช่นจ้างให้ผลิตเครื่องจักรที่ออกแบบเป็นพิเศษฝ่ายผู้ซื้อจะส่งเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องเข้าไปติดตามผลถึงสถานที่ผลิตเลยทีเดียวทั้งนี้เพื่อความมั่นใจว่า

- คำสั่งซื้ออย่างเป็นทางการได้ไปถึงผู้ขายแล้วและกำลังมีการจัดการตามใบสั่งซื้อนั้น

- หากเป็นการจ้างทำของต้องแน่ใจว่าผู้รับจ้างได้สั่งให้โรงงานทำการผลิตแล้วผู้เร่งรัดการจัดซื้ออาจขอเลขที่ใบสั่งงานชื่อผู้ควบคุมการผลิตและสถานที่ติดต่อเพื่อใช้อ้างอิงและ

ติดต่อสอบถามความก้าวหน้าของงาน

- ฝ่ายผู้ขายไม่มีอุปสรรคใด ๆ มาขัดขวางจนต้องระงับการดำเนินการตามใบสั่งซื้อไว้แม้ชั่วคราวทั้งนี้เพื่อความมั่นใจว่าฝ่ายผู้ซื้อจะได้รับสิ่งของตามกำหนดเวลา

- ความก้าวหน้าของงานเป็นไปตามที่กำหนดไว้ทุกประการผู้ที่เฝ้าระวังการจัดซื้อได้ดีต้องมีความรู้ความสามารถมีความเชี่ยวชาญในการเจรจาและมีความกล้าพอที่จะแนะนำผู้ขายให้จัดการกับปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น

5. เหตุผลที่ควรใช้ระบบจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์

เมื่อพูดถึงการจัดซื้อทุกคนที่อยู่ในวงการมักจะบอกคุณว่าเป็นเรื่องที่จัดการยากแม้จะมีความเชี่ยวชาญมากเพียงใดก็ตามอย่างไรก็ตามปัจจุบันสิ่งนี้ได้เปลี่ยนไปแล้วเมื่อผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อได้นำเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจัดหาสินค้าและบริการต่าง ๆ การจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์มีมานานหลายปีแล้วและทุกวันนี้หากคุณต้องการติดต่อกับธุรกิจที่ไหนสักแห่งโดยตรงพวกเขาก็จะบอกคุณว่าระบบจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์เป็นระบบที่น่ากลัวต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจการสั่งซื้ออิเล็กทรอนิกส์ไม่ได้มีไว้สำหรับคนใจไม่สู้แต่ระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ก็สามารถช่วยธุรกิจของคุณได้มากหากคุณรู้วิธีใช้งานได้อย่างถูกต้อง

เหตุผลที่ทำให้การจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบันและอนาคตมีดังนี้

เหตุผลที่ 1 ลดค่าใช้จ่ายด้านไอทีของคุณได้อย่างชัดเจน

เหตุผลแรกที่ว่าทุกวันนี้ระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์มีความหมายอย่างมากก็คือช่วยลดต้นทุนของคุณได้อย่างชัดเจนระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ถูกออกแบบเพื่อทำให้คุณทำสิ่งต่าง ๆ ได้ง่ายขึ้นไม่ว่าคุณจะเป็นพนักงานจัดซื้อหรือผู้จัดการจัดฝ่ายจัดซื้อระบบการจัดซื้อออนไลน์จะทำให้การทำงานรวดเร็วขึ้นด้วยระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์คุณสามารถทำงานได้มากขึ้นคุณจะมีระบบที่มีโครงสร้างเหมาะสมซึ่งมีรายละเอียดของซัพพลายเออร์ทั้งหมดของคุณและจะช่วยให้คุณประหยัดเวลาได้มากซึ่งในโลกของธุรกิจเรารู้ว่าเวลาคือเงิน

นอกจากนี้ด้วยระบบการจัดซื้อทางออนไลน์คุณจะลดเวลารอคอยที่ใช้ในการมอง- ซัพพลายเออร์และติดต่อกับพวกเขาตลอดจนไม่ต้องหารายละเอียดของพวกเขาด้วยตัวเองซึ่งนายประหยัดเวลาอันมีค่าให้คุณเอาไว้ใช้ทำอย่างอื่นที่ให้ผลผลิตในการทำงานมากขึ้นด้วยการซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์คุณจะสามารถลดปริมาณเอกสารกระดาษที่จะช่วยประหยัดเงินได้มากขึ้นด้วยจนลดจำนวนข้อผิดพลาดที่เกิดจากการทำงานด้วยมือเพราะทุกอย่างทำงานโดยอัตโนมัติ

เหตุผลที่ 2 เพิ่มผลผลิตในการทำงาน

ระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ที่ทำงานได้เป็นอย่างดีเป็นบางอย่างที่มีประสิทธิภาพและเป็นประโยชน์อย่างมากเราไม่สามารถให้ความสำคัญกับการจัดซื้อจากข้อมูลบางอย่างที่เขียนถึงมาก่อนหน้านี้ค่อนข้างชัดเจนว่าด้วยระบบการจัดซื้อทางออนไลน์คุณจะมีอัตราผลผลิตในการทำงานที่ดีขึ้นเนื่องจากคุณจะสามารถประหยัดเวลาได้มากขึ้นระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ยังทำงานได้มากกว่าเมื่อเทียบกับวิธีการให้บริการจัดซื้อแบบเดิม ๆ ทำให้สิ่งต่าง ๆ ง่ายขึ้นและคุณสามารถจัดซื้อทุกอย่างที่ต้องการได้ด้วยการกดปุ่มเท่านั้นตัวอย่างเช่นเมื่อคุณมีระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ภายในคุณสามารถค้นหาซัพพลายเออร์และทำให้พวกเขาติดต่อกับคุณได้โดยตรงได้ง่ายไม่ต้องรอให้เลขของพวกเขากลับมาแล้วขอให้พวกเขาส่งแคตาล็อกให้คุณทางจดหมายหรือให้ใครสักคนเอามาส่งให้คุณถึงมือกระบวนการทำงานที่อาศัยคนกลางเริ่มลดลงซึ่งหมายความว่าช่วยให้อาสาสมัครในทีมงานสามารถเพิ่มอัตราผลผลิตการทำงานได้มากเหตุผลที่ 3 จัดการค่าใช้จ่ายได้อย่างโปร่งใสความไว้วางใจเป็นสิ่งสำคัญในบริษัทและเป็นเรื่องที่ดีเสมอหากทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าสามารถมองเห็นการใช้จ่ายของทุกคนเพื่อให้บริษัทรู้และตระหนักว่าเงินที่หาได้ยากนั้นไปอยู่ที่ไหนบ้างบางครั้งในระบบการจัดซื้อแบบเก่าการดูว่าเงินไปที่ไหนลูกค้ามาจากไหนอาจเป็นเรื่องยากและการย้อนกลับไปดูว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่ทางธุรกิจมาจากจุดไหนยังเป็นเรื่องยากด้วยระบบการจัดซื้อแบบออนไลน์มีการนำเสนอโซลูชันด้านการจัดซื้อที่ดีเนื่องจากทุกวันนี้ทุกอย่างออนไลน์และเปิดให้คนในบริษัทเห็นจึงทำให้การติดตามธุรกรรมง่ายขึ้นกระบวนการทั้งหมดเป็นไปอย่างราบรื่นและด้วยการคลิกปุ่มคุณสามารถดูธุรกรรมที่ผ่านมาธุรกรรมที่กำลังเกิดขึ้นและแม้กระทั่งธุรกรรมในอนาคตได้ระบบการติดตามแบบรวมศูนย์ช่วยให้ทำรายงานได้ง่ายและด้วยระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ที่ดีข้อมูลทั้งหมดจะถูกส่งกลับมาให้ผู้จัดการและผู้บริหารระดับสูงได้อย่างง่ายดายมากโดยไม่มีข้อผิดพลาดเกิดขึ้น

เหตุผลที่ 3 จัดการค่าใช้จ่ายได้อย่างโปร่งใสความไว้วางใจเป็นสิ่งสำคัญในบริษัทและเป็นเรื่องที่ดีเสมอหากทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าสามารถมองเห็นการใช้จ่ายของทุกคนเพื่อให้บริษัทรู้และตระหนักว่าเงินที่หาได้ยากนั้นไปอยู่ที่ไหนบ้างบางครั้งในระบบการจัดซื้อแบบเก่าการดูว่าเงินไปที่ไหนลูกค้ามาจากไหนอาจเป็นเรื่องยากและการย้อนกลับไปดูว่าเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่ทางธุรกิจมาจากจุดไหนยังเป็นเรื่องยากด้วยระบบการจัดซื้อแบบออนไลน์มีการนำเสนอโซลูชันด้านการจัดซื้อที่ดีเนื่องจากทุกวันนี้ทุกอย่างออนไลน์และเปิดให้คนในบริษัทเห็นจึงทำให้การติดตามธุรกรรมง่ายขึ้นกระบวนการทั้งหมดเป็นไปอย่างราบรื่นและด้วยการคลิกปุ่มคุณสามารถ

สามารถดูธุรกรรมที่ผ่านมาธุรกรรมที่กำลังเกิดขึ้นและแม้กระทั่งธุรกรรมในอนาคตได้ระบบการติดตามแบบรวมศูนย์ช่วยให้ทำรายงานได้ง่ายและด้วยระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ที่ดีข้อมูลทั้งหมดจะถูกส่งกลับมาให้ผู้จัดการและผู้บริหารระดับสูงได้อย่างง่ายดายมากโดยไม่มีข้อผิดพลาดเกิดขึ้น

เหตุผลที่ 4 ไม่ต้องใช้เอกสารกระดาษ

ถือเป็นการช่วยอนุรักษ์ต้นไม้ได้อีกทางด้วยระบบการจัดซื้อทางออนไลน์คุณลองมองภาพเอกสารกระดาษจำนวนมากที่หายไปไม่ต้องมีการพิมพ์เอกสารเป็นร้อย ๆ หน้าและพลิกเอกสารมากมายเพื่อหาข้อมูลบางอย่างที่คุณต้องการคุณไม่จำเป็นต้องซื้อตู้เก็บเอกสารเพิ่มหรือค่าเช่าคลังสินค้าสำหรับเก็บเอกสารทั้งหมดที่คุณต้องการหากคุณมีบริษัทที่ประสบความสำเร็จซึ่งมีพนักงานมากกว่า 100 คนและมีลูกค้าหลายร้อยรายความซ้ำซ้อนในการใช้เครื่องพิมพ์และเคมีภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อติดตามข้อเสนอของการจัดซื้อทั้งหมดของคุณก็ยิ่งเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องค้นหาข้อมูลการประมูลเก่าๆของคุณได้ง่ายขึ้นด้วยการคลิกปุ่มและการค้นหาข้อมูลจากเอกสารทั้งหมดได้อย่างรวดเร็วทำให้กระบวนการทั้งหมดเป็นไปอย่างรวดเร็วมากขึ้นและทุกอย่างทำงานแบบออนไลน์และออนไลน์ตลอดเวลาดังนั้นการจะหาข้อมูลการประมูลตั้งแต่ปี 2553 จึงไม่ใช่เรื่องยุ่งยากต่อไป

เหตุผลที่ 5 ควบคุมกระบวนการจัดซื้อได้ดีขึ้น

การมีระบบการจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์หมายความว่า你有ระบบการควบคุมแบบรวมศูนย์สำหรับข้อเสนอและการประมูลทั้งหมดของคุณขั้นตอนนี้จะช่วยให้กระบวนการเป็นมาตรฐานตั้งแต่เริ่มต้นจนแล้วเสร็จและสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันทีโดยไม่ต้องรอหลายสัปดาห์เพื่อค้นหาสาเหตุของปัญหาการควบคุมการอนุมัติและจำนวนข้อเสนอที่คุณต้องการเริ่มต้นคือประโยชน์ที่สำคัญซึ่งแสดงให้เห็นว่าทำไมระบบการจัดซื้อออนไลน์จึงมีความหมายอย่างมาก

2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้า

ในปัจจุบันนี้มีบริษัทขนส่งสินค้ามากมายให้เลือกใช้บริการในกรณีที่ไม่ต้องการพบกับความยุ่งยากทั้งหลาย ซึ่งส่วนมากก็จะมีราคาแตกต่างกันออกไป ตามรูปแบบของการขนส่ง เช่น คิดจากระยะทาง หรือคิดจากน้ำหนักของสินค้าถ้าจะใช้บริการเหล่านี้ก็ควรเลือกที่เหมาะสมกับสินค้าในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบและประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องในการนำเข้า อาทิ กระทรวงพาณิชย์สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยากรมปศุสัตว์ฯลฯที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสารและปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้าโปรดศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้า

เอกสารหลักที่ต้องเตรียม

1. ใบขนสินค้าขาเข้า
2. ใบตราส่งสินค้า
3. บัญชีราคาสินค้า
4. บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ
5. ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า
6. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (กรณีขอลดอัตราอากร)
7. เอกสารอื่น ๆ เช่น แค็ตตาล็อก เอกสารแสดงส่วนผสม เป็นต้น

หลังจากที่เตรียมเอกสารทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว ก็ต้องมาดำเนินการภายใต้ระบบการนำเข้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตโดยไม่ต้องยื่นเอกสารที่เป็นกระดาษแต่อย่างใด ซึ่งโดยทั่วไปมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

ภาพรวมพิธีการนำเข้าโดยสังเขป

1. การโอนถ่าย หรือยื่นข้อมูลใบขนสินค้า

ในขั้นตอนแรก ผู้ที่นำสินค้าเข้าจะต้องบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ของทุกรายการเข้าไปในผ่านทางระบบ Service Counter ซึ่งโปรแกรมนี้จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าให้อัตโนมัติ โดยผู้นำสินค้าเข้านั้นสามารถใช้เอกสารใบขนส่งสินค้าที่ถูกแปลงข้อมูลมานำส่งทางกรมศุลกากรผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้ทันที

จากนั้นเมื่อกรมศุลกากรได้รับข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลในเบื้องต้นในใบขนส่งสินค้า เพื่อดูว่า ชื่อและที่อยู่ของผู้นำเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร และราคาของสินค้านั้นมีความถูกต้องหรือไม่ ถ้าหากมีการพบว่าข้อมูลที่เรารอกรไปในนั้นยังมีข้อผิดพลาด ทางกรมศุลกากรก็จะแจ้งข้อมูลเหล่านั้นกลับมาเพื่อให้เราได้แก้ไขให้ถูกต้องเพื่อส่งไปให้กับทางกรมศุลกากรใหม่อีกครั้ง ซึ่งเมื่อพบว่าข้อมูลของเราถูกต้องครบถ้วนแล้ว กรมศุลกากรจะออกใบเลขที่ขนสินค้าขาเข้าให้กับผู้ยื่น

2. การตรวจสอบพิสูจน์ข้อมูลอย่างละเอียด

ในขั้นตอนนี้จะเป็นการตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้อย่างละเอียด โดยดูจากข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ยื่นให้กับกรมศุลกากร ซึ่งในขั้นตอนนี้สินค้านั้นจะถูกแยกเป็น 2 ประเภท คือใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระภาษีอากร และวางประกันที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถเลือก

ชำระได้ที่กรมศุลกากร ชำระผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือจะชำระที่ธนาคารก็ได้ อีกประเภทหนึ่งคือใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) จะต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่นำเข้าสินค้านั้นๆ

3. การตรวจและการปล่อยสินค้า

หลังเสร็จสิ้นขั้นตอนการตรวจสอบความเรียบร้อย สถานการณ์ปล่อยสินค้าจะถูกส่งผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปที่ท่าเรือ เมื่อผ่านการชำระภาษีอากรที่เกี่ยวข้องทั้งหมดแล้ว ข้อมูลของสินค้าจะถูกตรวจสอบความถูกต้องอย่างละเอียดอีกครั้ง พร้อมทั้งผ่านการเปิดตรวจ หรือยกเว้นการตรวจ ถ้าหากใบขนสินค้านั้นได้รับการยกเว้น โดยหลังจากผ่านการตรวจสอบเรียบร้อยแล้ว สถานการณ์ปล่อยสินค้าจะถูกส่งผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปที่ท่าเรือที่ได้กำหนดไว้ และสามารถนำเข้ามาได้

การนำเข้าสินค้าทางทะเล ณ ท่าเรือกรุงเทพ โดยใช้ตู้คอนเทนเนอร์ 20 ฟุตแบบบรรจุเต็ม (FCL) ไม่เป็นสินค้าอันตราย (non-DG) ไม่ใช่สินค้าแช่เย็น (Refer) และใช้บริการผู้รับส่งสินค้าทางทะเล (Customs broker หรือที่เรียกกันว่าชิปปิ้ง / สายเรือ / ตัวแทนเรือ / ผู้ประกอบการ 3PL) ดำเนินการ

1. การบันทึกข้อมูล

ผู้นำเข้า หรือตัวแทนจะต้องบันทึกข้อมูลสินค้าและรายละเอียดอื่นๆลงในระบบ e-customs ของกรมศุลกากร



รูปภาพที่ 3.1 การบันทึกข้อมูล

2. การจัดการ ณ ท่าเรือ

เมื่อเรือขนสินค้าเข้าเทียบท่าเรือกรุงเทพแล้ว จะมีการจัดการ ณ ท่าเรือ ตามขั้นตอนหลักดังต่อไปนี้



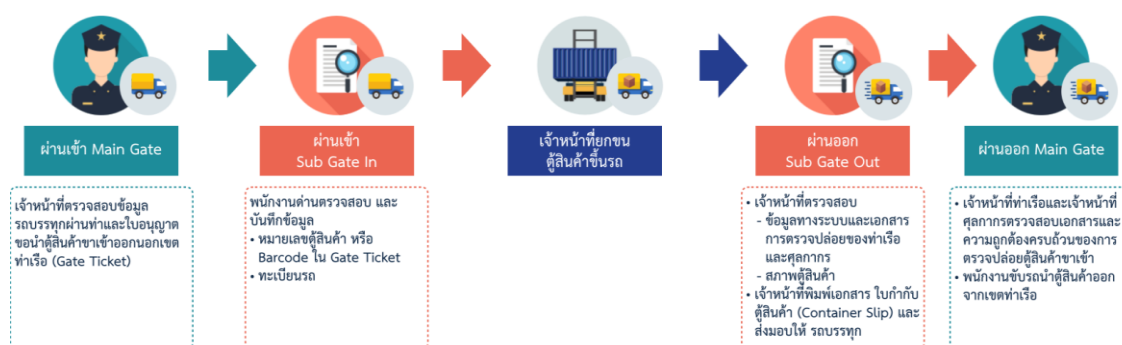
รูปภาพที่ 3.2 การจัดการ ณ ท่าเรือ

3. พิธีการศุลกากร



รูปภาพที่ 3.3 พิธีการศุลกากร

4. ส่งมอบตู้สินค้าขาเข้า



รูปภาพที่ 3.4 การนำเข้าสินค้าทางทะเล

ตัวอย่าง

การนำเข้าสินค้าทางทะเล ณ ท่าเรือกรุงเทพ โดยใช้ตู้คอนเทนเนอร์ 20 ฟุตแบบบรรจุเต็ม (FCL) ไม่เป็นสินค้าอันตราย (non-DG) ไม่ใช่สินค้าแช่เย็น (Refer) และใช้บริการผู้รับส่งสินค้าทางทะเล (Customs broker หรือที่เรียกกันว่าชิปปิ้ง / สายเรือ / ตัวแทนเรือ / ผู้ประกอบการ 3PL) ดำเนินการ



รูปภาพที่ 3.5 การนำเข้าสินค้าทางทะเล ณ ท่าเรือกรุงเทพ

ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ในระบบแบบเศรษฐกิจแบบเปิด กิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศในเรื่องการค้า เศรษฐกิจและการดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจจะมีผลต่อรายได้ประชาชาติโดยตรงหน่วยงานสำคัญทางเศรษฐกิจของไทยได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กระทรวงการคลัง กระทรวงพาณิชย์ ต่างมีส่วนกำหนดให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีการพัฒนาโดยการพึ่งพาต่างประเทศกิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศได้แก่ การค้าระหว่างประเทศ การชำระเงินระหว่างประเทศ การลงทุนระหว่างประเทศ และความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศ ประเทศที่ทำการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างกันเรียกว่า “ประเทศคู่ค้า” สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อเรียกว่า “สินค้าเข้า” imports และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไป เรียกว่า “สินค้าออก” exports ประเทศที่ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เรียกว่า “ประเทศผู้นำเข้า” ส่วนประเทศที่ขายสินค้าให้ต่างประเทศ เรียกว่า “ประเทศผู้ส่งออก” โดยทั่วไปแล้ว แต่ละประเทศจะมีฐานะเป็นทั้งประเทศ ผู้นำสินค้าเข้า และประเทศผู้ส่งสินค้าออกในเวลาเดียวกัน เพราะประเทศต่างๆ มีการผลิตสินค้า แตกต่างกัน ประเทศที่ผลิตสินค้าได้เกินความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ จะมีสินค้าเหลือก็สามารถส่งออกไปขายหรือแลกเปลี่ยนสินค้ากับประเทศอื่นที่ผลิตสินค้าภายในประเทศไม่ได้ หรือต้องใช้ต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า แต่ละประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ประเทศของตนเอง มีปัจจัยการผลิตที่เหมาะสม เพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด

3. แนวคิดเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรนำเข้า

Preview 1.5.0

Margin Left 0.0 mm. Top 0.0 mm. ☐ ไม้ต้น ☐ ไม้ต่อ ☐ Print With Form

ใบขนสินค้าเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่ม กศท. 99/1

สัญลักษณ์ DECLARATION CANCELED		ประเภทใบขน ใบขนสินค้าเข้าโอนย้ายจากเขตปลอดอากร		ใช้สิทธิประโยชน์ เลขที่ใบขนฯ DAHQ 210000207 A018C511100177	
ผู้นำเข้า (ชื่อ ที่อยู่ โทรศัพท์) เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 3032101636 สาขา 0000 TEST COMPANY บริษัท ตัวอย่าง จำกัด 11 ถ. รมเกล้า เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520		ภาษีอากรที่ต้องชำระ ภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิต ภาษีเพิ่มภาคไทย ภาษีมูลค่าเพิ่ม		ค่าภาษีอากร(บาท) 50.00 74.00	
ชื่อและเลขที่พรมานพิธีการ นายคำดี คำคำ 3100534567899		ภาษีและค่าธรรมเนียมอื่นๆ รวมทั้งสิ้น		124.00	
ใบอนุญาตนำเข้าหรือหนังสือรับรอง		เลขที่บัญชีราคาสินค้า InvNo:TEST18-11-2008 18/11/2008			
ใบตราส่งเลขที่	แบบ 8.ศ.2 วันที่	เลขที่สำมะโนภาษีอากรประกัน Establish No:0550 เขตปลอดอากรขนบรูปประกอบรถยนต์ สสอ. Factory No:05460001			
ชื่อยานพาหนะ รถยนต์ BY TRUCK	วันนำเข้า 18/11/2008	ประเทศกำเนิด TH รหัส THAILAND			
เครื่องหมายและเลขหมายขึ้นหอ No Shipping Mark	จำนวนและลักษณะ หีบห่อ 100 CARTONS	ประเทศต้นทางที่บรรจุ TH รหัส THAILAND		สถานที่ตรวจสอบ 0550 รหัส เขตปลอดอากรขนบรูปประกอบรถยนต์ สสอ.	
จำนวนหีบห่อรวม (ตัวเลข) 100 CARTONS (ONE HUNDRED CARTONS ONLY)		(ตัวอักษร) อัตราแลกเปลี่ยน		1 THB = 1 THB	

USER PIN Sign Cancel Sign Send By SMTP Send By e-mail Program

IDC DAHQ210000207 Version : Registered Expire : 15/10/2009

start www.kwan... Microsoft E... Adobe Phot... Untitled - N... www.kwan... Preview an... EN 11:47

ภาพที่ 3.6 เอกสารการนำเข้า

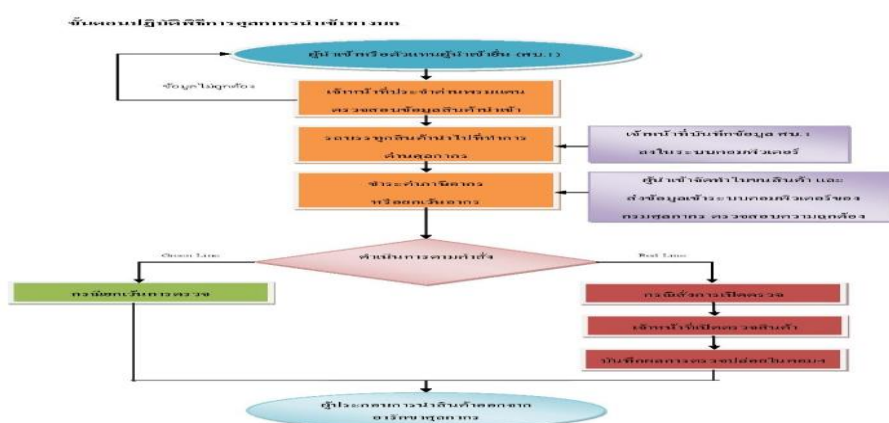
พิธีการศุลกากรนำเข้าทางบก

ในการนำเข้าสินค้าผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบและประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วนโดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสารและปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้านี้

ใบขนสินค้าขาเข้าและเอกสารอื่นที่ใช้แทนใบขนสินค้าขาเข้า

แบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้นำเข้าใช้สำหรับพิธีการศุลกากร ดังนี้

1. ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม (กศก. 99/1) สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภทยกเว้นสินค้าที่กรมศุลกากรกำหนดให้ใช้ใบขนฯประเภทอื่น
2. คำร้องขอผ่อนผันรับของ / ส่งของออกไปก่อน (กศก. 103) ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าก่อนปฏิบัติพิธีการครบถ้วนตามที่กรมศุลกากรกำหนด
3. แบบ A. IA. Carpet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเจ้าหรือส่งของออกชั่วคราวใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าชั่วคราวประเภทต่าง ๆ ตามที่ระบุในอนุสัญญา
4. แบบ IDA (Joint Development Area) ใบขนสินค้าสำหรับพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซียใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าในเขตพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย
5. ใบขนสินค้าถ่ายลำ (ใบแนบ 9xแบบที่ 379) ใช้สำหรับพิธีการศุลกากรสินค้าถ่ายลำ



ภาพที่ 3.7 แสดงขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าทางบก

การปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าในระบบอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (e-Import)

1. หลักการปฏิบัติพิธีการ e - Import

การปฏิบัติพิธีการศุลกากรในปัจจุบัน ผู้นำของเข้าหรือตัวแทนสามารถจัดทำใบขนสินค้าขาเข้า ผ่านวิธีการรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ แทนการจัดทำ ยื่น ส่ง รับเอกสาร และการลง

ลายมือชื่อในกระดาษโดยสามารถส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ พร้อมลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ตามมาตรฐานที่กรมศุลกากรกำหนด (ebXML/ XML Format) ผ่านบุคคลผู้เป็นสื่อกลางคือ ผู้ให้บริการรับส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Value Added Network Services: VANS) เพื่อส่งข้อมูลเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ได้รับข้อมูลแล้ว จะทำการตรวจสอบ และตอบรับให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทน ทราบผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่นเดียวกัน โดยถือเป็นการยื่นเอกสารนั้น ๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว

2. ช่องทางการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าในระบบ e - Import มี 4 ช่องทาง ดังนี้

1. ผู้นำของเข้าส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าด้วยตนเอง
2. ผู้นำของเข้ามอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่ง

ข้อมูล

3. ผู้นำของเข้าใช้บริการ เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) ในการส่ง

ข้อมูล

4. ผู้นำของเข้ายื่นแบบบันทึกข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า ณ จุดบริการศุลกากร ส่วนบริการศุลกากร 1 ชั้น 1 อาคาร BC-1

โดยผู้นำของเข้า สามารถชำระค่าอากรศุลกากร ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีสรรพสามิต ภาษีเพื่อมหาดไทย และภาษีอากรอื่น ผ่านทางธนาคารในระบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือติดต่อขอชำระได้ที่ ฝ่ายบัญชีอากร ชั้น 2 อาคาร BC-1 ในเวลาราชการ หรือ ติดต่อที่ อาคารตรวจสินค้าขาออก (CE) สำหรับนอกเวลาราชการ ขั้นตอนการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าในระบบ e - Import

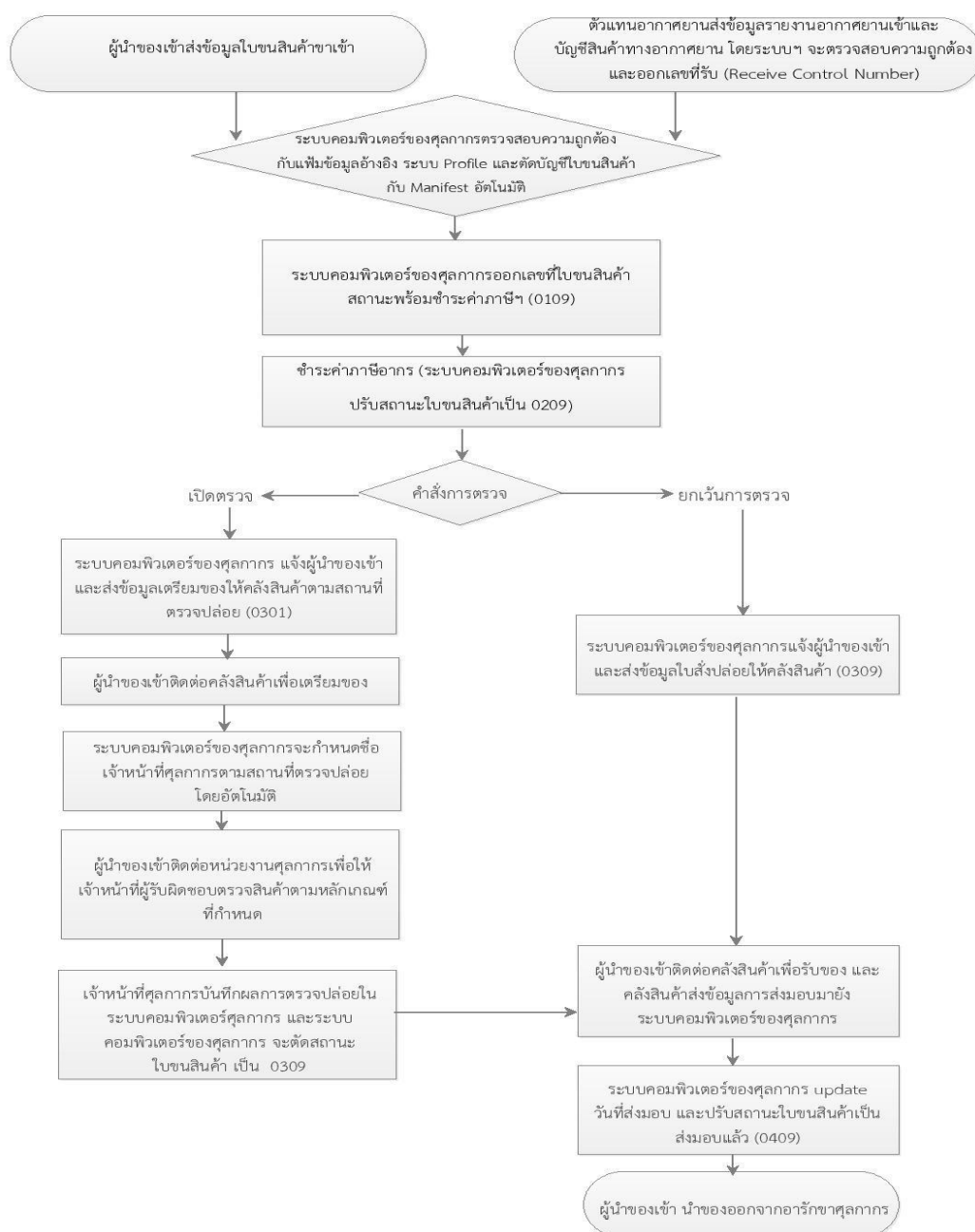
3. ขั้นตอนการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าในระบบ e - Import

ผู้นำของเข้าจะจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด แล้วส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบฯ ได้รับข้อมูลบัญชีสินค้าสำหรับอากาศยาน (Manifest) วันนำเข้าจริง (Actual Arrival Date) และใบตราส่งสินค้าทางอากาศยาน (House Air Waybill: HAWB) จากตัวแทนอากาศยานแล้ว จะทำการตรวจสอบข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าถึงความถูกต้องเบื้องต้นกับแฟ้มข้อมูลอ้างอิง (Reference File) ระบบ Profile และแฟ้มข้อมูลการอนุมัติ/อนุญาตตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากข้อมูลถูกต้อง ระบบฯ จะทำการจับคู่ Manifest กับข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ได้ส่งเข้ามาในระบบฯ เพื่อการตอบกลับเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า โดย จะมีการดำเนินงาน ดังนี้

1. กรณีระบบฯ ได้ตรวจสอบข้อมูลดังกล่าว กับข้อมูลในใบขนสินค้าขาเข้า แล้วถูกต้องตรงกัน ระบบฯ จะตอบกลับเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้าให้กับผู้ส่งข้อมูลโดยอัตโนมัติ

2. หากตรวจสอบแล้วพบว่า ข้อมูล Manifest ไม่ถูกต้องตรงกันกับข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า ระบบจะไม่ออกเลขที่ใบขนสินค้าให้ แต่จะตอบรหัสข้อผิดพลาดกลับไปให้ผู้ส่งข้อมูลว่า "ยังไม่พบข้อมูลบัญชีสินค้า" ผู้นำของเข้าต้องแก้ไขข้อมูล และส่งข้อมูลการแก้ไขข้อมูลในใบขนสินค้าขาเข้า (Version) เข้าสู่ระบบฯ อีกครั้ง ผู้นำของเข้าจะต้องทำการตรวจสอบ และทำการแก้ไขข้อมูลในใบขนสินค้าขาเข้า หรือแจ้งตัวแทนอากาศยาน เพื่อให้แก้ไขข้อมูลในใบตราส่งสินค้า (Air Waybill) แล้วส่งข้อมูลการแก้ไขไปยังระบบฯอีกครั้ง เพื่อให้มีการตัดบัญชีกับ Manifest ได้

แผนภูมิกระบวนการนำเข้าทางอากาศ



ภาพที่ 3.8 แผนภูมิกระบวนการนำเข้าทางอากาศ

การรับของจากอารักขาศุลกากรในระบบ e – Import

1. หลักการทั่วไปในการรับของนำเข้าออกจากอารักขาศุลกากร ของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและได้ปล่อยออกจากอารักขาของศุลกากรแล้ว

1.1 ให้ถือว่ามิ ชนิด คุณภาพ ปริมาณ น้ำหนัก ราคา หรือเกี่ยวกับอัตราอากร ถูกต้องตรงตามที่ผู้นำของเข้าได้ส่งข้อมูลเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

1.2 ก่อนการรับมอบของไปจากคลังสินค้า TG หรือ BFS ให้ผู้นำของเข้าดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากรให้ครบถ้วน

1.3 ผู้นำของเข้าต้องตรวจสอบของที่นำเข้าให้ตรงตามข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ส่งเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

2. การรับของจากอารักขาศุลกากรในระบบ e – Import

2.1 กรณีใบขนสินค้าขาเข้าสั่งการตรวจให้ ยกเว้นการตรวจ (Green Line)

2.1.1 ให้ผู้นำของเข้าติดต่อขอรับของจากคลังสินค้า TG หรือ BFS (ใบขนสินค้ามีสถานะ 0309) เมื่อคลังสินค้าพิมพ์ใบสั่งปล่อย (Customs Permit) ระบบฯ จะปรับสถานะใบขนสินค้าฉบับนั้นเป็น 0409

2.1.2 กรณีของที่นำเข้าต้องมีการอนุมัติ/อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร หรือเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษี

1) หากหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร อาทิ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) กรมประมง กรมปศุสัตว์ กรมวิชาการเกษตร เป็นต้น ขอทำการตรวจสอบของก่อนการนำของออกจากอารักขาของศุลกากร ให้ผู้นำของเข้าติดต่อขอรับของดังกล่าวเพื่อนำของออกจากคลังสินค้า TG หรือ BFS มาให้เจ้าหน้าที่สังกัดหน่วยงานที่มีอำนาจตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง ตรวจสอบ ณ สถานที่ตรวจสินค้า หรือคลังสินค้าหรือที่อื่นใดที่หน่วยงานดังกล่าวเห็นชอบ

2) ให้ผู้นำของเข้า พิมพ์หรือเขียนเลขที่ใบขนสินค้าที่มุมบนด้านขวาของเอกสารการอนุมัติ/อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร หรือเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร

3) ยื่นเอกสารต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ได้รับมอบหมายของฝ่ายบริการศุลกากร ก่อนการติดต่อขอรับของออกจากคลังสินค้า

4) หน่วยบริการศุลกากรจะจัดทำทะเบียนรับเอกสารดังกล่าวไว้ และตรวจสอบความครบถ้วนของเอกสาร แต่จะไม่ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารกับข้อมูลรายละเอียดของใบขนสินค้าขาเข้า

5) ส่งมอบเอกสารดังกล่าว ภายใน 3 วันทำการ ให้หน่วยงานทบทวนหลังการตรวจปล่อยเป็นผู้ดำเนินการต่อไป

2.2 กรณีใบขนสินค้าขาเข้าส่งการตรวจ "ตรวจสอบพิกัด ราคา และ ของ (Red line)"

2.2.1 ให้ผู้นำของเข้าติดต่อกำลังสินค้า TG หรือ BFS เพื่อเตรียมของให้ตรวจสอบ (ใบขนสินค้ามีสถานะ 0301) กำลังสินค้าจะส่งข้อมูลเตรียมของเพื่อตรวจสอบมายังระบบฯ หลังจากนั้น ระบบฯ จะกำหนดชื่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้รับผิดชอบตรวจปล่อยโดยอัตโนมัติ

1) ผู้นำของเข้าต้องจัดเตรียมเอกสารประกอบข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า อาทิ ใบตราส่งสินค้าทางอากาศยาน (Air Waybill) บัญชีราคาสินค้า (Invoice) ใบอนุญาตหรือเอกสารประกอบการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร หรือรายละเอียดของสินค้า เป็นต้น เพื่อให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ได้รับมอบหมายตรวจสอบพิกัด ราคา และของ ตามหลักเกณฑ์เรื่องการกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร การกำหนดราคาศุลกากร และหลักเกณฑ์การตรวจปล่อยสินค้า

2) กรณีของที่นำเข้าต้องได้รับ อนุมัติ/อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร หรือมีเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร ให้ผู้นำของเข้าพิมพ์หรือเขียนเลขที่ใบขนสินค้าที่มุมบนด้านขวาของเอกสารการอนุมัติ/อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการ ศุลกากร หรือเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร และยื่นเอกสารดังกล่าวต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ได้รับมอบหมาย เพื่อใช้เป็นเอกสารประกอบการตรวจปล่อย และยื่นเอกสารดังกล่าวเพื่อการลงทะเบียนรับเอกสารต่อไป

2.2.2 ในกรณีหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร ขอทำการตรวจสอบของก่อน การตรวจปล่อยสินค้าออกจากอารักขาศุลกากร ให้ผู้นำของเข้านำของ มาให้เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่มีอำนาจตามกฎหมายอื่นตรวจสอบให้แล้วเสร็จ

3. ให้ผู้นำของเข้าหรือตัวแทน ตรวจสอบชื่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ตรวจปล่อย ที่หัวหน้างานตรวจสินค้า หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย

4. เจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ได้รับมอบหมาย ตรวจสอบพิกัด ราคา และของ หากไม่พบความผิด เจ้าหน้าที่จะบันทึกผลการตรวจในระบบฯ ซึ่งจะตอบกลับให้กำลังสินค้า ทราบถึงการตรวจปล่อยสินค้าออกจากอารักขาศุลกากรแล้ว เพื่อให้ผู้นำของเข้าหรือตัวแทนติดต่อรับของกับกำลังสินค้า TG หรือ BFS ต่อไป

พิธีการศุลกากรนำเข้าทางเรือ

กรมศุลกากรได้พัฒนานำระบบอิเล็กทรอนิกส์ มาใช้ในการบริการผ่านพิธีการศุลกากรซึ่งปัจจุบันเรียกว่าระบบ TCS ผู้ประสงค์จะดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์จะต้องทำการลงทะเบียนกับกรมศุลกากร เพื่อบันทึกข้อมูลไว้ในฐานข้อมูลระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ซึ่งผู้ที่ลงทะเบียนแล้วสามารถเข้าสู่ระบบการผ่านพิธีการศุลกากรทางคอมพิวเตอร์ของตนเองหรือผ่าน SERVICE COUNTER ของเอกชนหรือที่จุดให้บริการของกรมศุลกากร ณ จุดนำเข้า-ส่งออก

การลงทะเบียนกับกรมศุลกากรต้องเตรียมเอกสารดังต่อไปนี้

คำร้องขอลงทะเบียนปฏิบัติงานเกี่ยวกับการออกของ (ตามแบบที่กรมศุลกากรกำหนด)
 บัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน บัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร หรือหลักฐานการชำระ
 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ประกาศนียบัตรผ่านการอบรมหลักสูตรตัวแทนออกของ จากสถาบัน
 วิทยาการศุลกากร สำนักบริหารทรัพยากรบุคคล กรมศุลกากร จากสมาคมหรือสถาบันที่กรม
 ศุลกากรรับรอง หรือ ประกาศนียบัตรผ่านการอบรมหลักสูตรผู้ชำนาญการศุลกากร จากสถาบัน
 วิทยาการศุลกากร สำนักบริหารทรัพยากรบุคคล กรมศุลกากร หนังสือรับรองการเป็นพนักงาน/
 ลูกจ้างของตัวแทนออกของ (ยกเว้นบุคคลที่มีบัตรผ่านพิธีการศุลกากร หรือบัตรผู้ช่วยปฏิบัติพิธีการ
 ศุลกากร และได้ผ่านการอบรมและทดสอบจากสถาบันวิทยาการศุลกากรตามประกาศกรมศุลกากร
 ที่ 13/2549 ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2551 รูปถ่ายหน้าตรงขนาด 1 นิ้ว จำนวน 1 รูป ซึ่งถ่ายไว้ไม่
 เกิน 6 เดือน สำเนาเอกสารตามข้อ (2) - (5) อย่างละหนึ่งชุด พร้อมลงลายมือชื่อรับรองความถูกต้อง
 โดยยื่นคำร้องที่ ส่วนทะเบียนและสิทธิพิเศษ สำนักมาตรฐานพิธีการและราคาศุลกากร กรมศุลกากร
 หรือยื่นผ่านสำนักงานศุลกากร หรือด่านศุลกากร ทั้งนี้ผู้ลงทะเบียนจะสามารถปฏิบัติงานเกี่ยวกับ
 การออกของได้สามปีนับแต่วันที่ได้รับอนุญาต

พิธีการศุลกากรนำเข้าทางเรือ

ในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและ
 หน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการนำเข้า อาทิ กระทรวงพาณิชย์สำนักงานคณะกรรมการอาหารและ
 ยา กรมปศุสัตว์ ฯลฯ ที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร เพื่อปฏิบัติ
 ตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้า ดังนี้

ผู้นำเข้าต้องยื่นแบบ กศก. 99/1 ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษี
 สรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภท ยกเว้นสินค้าที่
 กรมศุลกากรกำหนดให้ใช้ ใบขนฯประเภทอื่น

เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการนำเข้าสินค้า

สำหรับพิธีการชำระอากร พิธีการวางประกัน พิธีการขนถ่ายข้างลำ พิธีการคลัง สินค้าทัณฑ์บน
 ประเภทร้านค้าปลอดอากร ต้องมีเอกสารประกอบ ได้แก่ ต้นฉบับใบขนสินค้าขาเข้า (กศก. 99/1)
 พร้อมสำเนา 1 ฉบับ เว้นแต่กรณีที่กรมศุลกากรกำหนดให้มีการจัดทำคู่ฉบับเพิ่ม เช่น สำหรับการ
 นำเข้าอาวุธปืน เครื่องกระสุนปืน วัตถุระเบิด การนำเข้าน้ำมันเชื้อเพลิงที่ต้องส่งเงินเข้ากองทุน
 น้ำมัน กรณีดังกล่าวต้องมีสำเนาใบขนสินค้าขาเข้า 2 ฉบับ ใบสั่งปล่อยสินค้า (กศก. 100/1)
 บัญชีราคาสินค้า (Invoice) บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) ใบตราส่งสินค้า (Bill of
 Lading) ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน (Insurance Premium Invoice) ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาต
 สำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้าได้จาก www.customs.go.th เลือกรายการของควบคุมการนำเข้า-
 ส่งออก ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) กรณีขอลดอัตราอากร เอกสารอื่น ๆ

เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม คุณลักษณะและการใช้งานของสินค้าเกิดตาล็อก เป็นต้น วิธีการหลายเที่ยวเรือ ต้องเพิ่มพิมพ์เขียว (BLUE PRINT) แบบแปลน แบบพิมพ์หรือเอกสารประกอบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาให้ทำใบขนสินค้าหลายเที่ยวเรือ วิธีการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิต้องเพิ่มสำเนาใบขนสินค้าขาเข้า (กศก.99/1) อีก 1 ฉบับ วิธีการส่งเสริมการลงทุนต้องหนังสืออนุมัติให้ยกเว้นหรือลดหย่อนอากรจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนวิธีการสินค้าส่งกลับ (RE-EXPORT) มี 2 กรณีดังนี้ คือ

กรณีสินค้าอยู่ในอารักขาของศุลกากร ต้องเพิ่มเอกสารดังนี้ คือ

คำร้องขอผ่อนผันทำใบขนสินค้าส่งกลับ (RE-EXPORT) ชำระอากร 1 ใน 10 ใบขนสินค้าขาออก (กศก.101/1) พร้อมเอกสารประกอบ

กรณีสินค้าอยู่นอกอารักขาของศุลกากร ต้องเพิ่มเอกสารดังนี้ คือ

คำร้องขอผ่อนผันทำใบขนสินค้าส่งกลับ (RE-EXPORT) ขอคืนอากร 9 ใน 10 ใบขนสินค้าขาออก (กศก.101/1) พร้อมเอกสารประกอบ

วิธีการนำของออกจากเขตอุตสาหกรรมส่งออก (EPZ) ต้องเพิ่มเอกสารดังนี้ คือ

แบบ กนอ. 02-1 กรณีสินค้านำเข้าเป็นวัตถุดิบ แบบ กนอ. 02-1 และ กนอ.101 กรณีสินค้านำเข้าเป็นเครื่องจักร อุปกรณ์เครื่องมือและเครื่องใช้ รวมทั้งส่วนประกอบของสินค้านี้ที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตสินค้าหรือการค้าเพื่อส่งออก

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้าทางเรือ

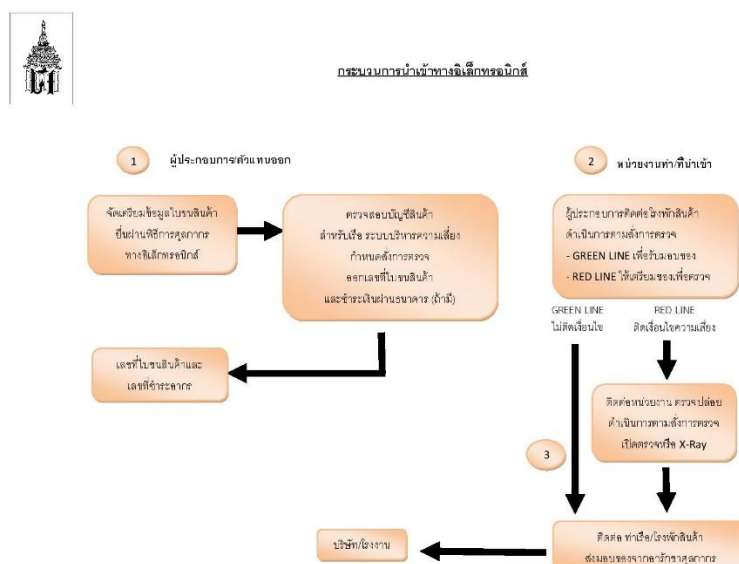
ผู้นำเข้าหรือตัวแทนจัดเตรียมข้อมูลใบขนสินค้าเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเองหรือผ่าน Service Counter และให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทนส่งข้อมูลใบขนสินค้ามายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ระบบคอมพิวเตอร์กรมศุลกากรจะตรวจสอบข้อมูลกับแฟ้มข้อมูลอ้างอิง การอนุมัติ/อนุญาต เกี่ยวข้องและตรวจสอบบัญชีสินค้าสำหรับเรือโดยอัตโนมัติผ่านระบบคอมพิวเตอร์ การตรวจสอบปล่อยสินค้านำระบบบริหารความเสี่ยง (Risk Management) มาใช้ในการตั้งการตรวจตามเงื่อนไขที่หน่วยงานศุลกากรกำหนดไว้ในระบบ Profile เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ ให้เปิดตรวจ (Red Line) หรือให้ยกเว้นการตรวจ (Green Line) เมื่อระบบตรวจสอบเสร็จแล้วจะกำหนดเลขที่ใบขนสินค้าและตั้งการตรวจให้อัตโนมัติ พร้อมกับแจ้งตอบกลับไปยังผู้ประกอบการทราบผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์และแจ้งโรงพักสินค้าหรือท่าเทียบเรือทราบถึงผลการตั้งการตรวจจากศุลกากร กรณียกเว้นการตรวจ ผู้ประกอบการสามารถติดต่อโรงพักสินค้าหรือท่าเทียบเรือรับมอบสินค้าได้ทันที กรณีให้เปิดตรวจ ผู้ประกอบการสามารถติดต่อโรงพักสินค้าหรือท่าเทียบเรือเพื่อเตรียมของเพื่อตรวจแล้วติดต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรเพื่อตรวจสอบปล่อยสินค้าการชำระและวางเงินประกันค่าภาษีอากร ผู้ประกอบการสามารถเลือกชำระและวางเงินประกันที่สำนักงานศุลกากรหรือชำระและวางเงินประกันผ่านธนาคารทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) ได้ การวางค้ำประกันค่าภาษีอากร ผู้ประกอบการสามารถเลือกวางค้ำประกันที่สำนักงานศุลกากรหรือวางค้ำ

ประกันผ่านธนาคารทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Guarantee) ได้ การตรวจปล่อยสินค้าขาเข้า เป็นการตรวจ ณ ท่าที่ระบุในบัญชีสินค้าว่ามีชื่อส่งของถึงแต่ผู้ประกอบการสามารถแจ้งความประสงค์ขอขนย้ายสินค้าไปตรวจปล่อยนอกเขตท่าที่นำเข้าได้แต่ต้องแจ้งล่วงหน้าในขั้นตอนจัดเตรียมใบขนสินค้าก่อนส่งมายังระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ผู้นำของเข้านำเข้าใบขนสินค้าพร้อมใบเสร็จเสียภาษีอากร เอกสาร Deliver Order (D/O) ไปดำเนินการตรวจปล่อยสินค้าในท่าเรือและขนถ่ายสินค้านำเข้ามาที่โกดังหรือโรงงาน หรือบริษัท ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้าในรูปของสื่อคอมพิวเตอร์เป็นเวลาไม่น้อย 6 เดือน เพื่อใช้สำหรับการตรวจสอบใบขนสินค้าหลังการตรวจปล่อย โดยให้สามารถจัดพิมพ์เป็นรายงานเมื่อกรมศุลกากรร้องขอ ดังนี้

IMPORT/EXPORT INVOICE LIST BY DECLARATION ITEM

IMPORT/EXPORT INVOICE LIST BY INVOICE ITEM

IMPORT/EXPORT INVOICE LIST



ภาพที่ 3.9 กระบวนการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์

สาเหตุของการค้าระหว่างประเทศ

เหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่างๆ ในโลกทำการค้าขายกันเป็นเพราะว่าไม่มีประเทศใดในโลกสามารถผลิตสินค้าและบริการ ทุกอย่างได้ครบและเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ ถึงแม้ว่าบางประเทศจะมีขีดความสามารถผลิตสินค้าได้ทุกอย่าง แต่อาจจะมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าซึ่งไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน การที่แต่ละประเทศผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนมีความถนัดหรือมีความได้เปรียบจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่า และเกิดประโยชน์แก่ทุกประเทศร่วมกัน ดังนั้น

การค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นถือว่าเป็นการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศตามความชำนาญของประชาชน ทรัพยากรธรรมชาติและภูมิอากาศในแต่ละประเทศซึ่งเป็นการใช้ทรัพยากรของโลกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รัฐบาลของแต่ละประเทศจะสนับสนุนหรือเลือกใช้ความได้เปรียบ หรือความถนัดในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยดังนี้

1. ทรัพยากรธรรมชาติ

ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตในแต่ละประเทศ เนื่องจากแต่ละประเทศมีทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตมากน้อยต่างกัน ประเทศที่มีทรัพยากรอุดมด้วยแร่ธาตุต่างๆ อาทิ น้ำมัน แร่เหล็ก ทองแดง ก๊าซธรรมชาติ ฯลฯ ก็จะทำอุตสาหกรรมเกี่ยวกับแร่ธาตุที่ตนมีอยู่ ดังนั้น ประเทศใดที่มี ทรัพยากรชนิดใดมาก ก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้นๆ เป็นปัจจัยการผลิตสินค้าออกเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่นๆ ที่ตนต้องการ

2. ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศที่มีพื้นที่ดินที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสมแก่การเพาะปลูก ก็จะทำการเพาะปลูกตามลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตร้อนและมีฝนชุก สามารถปลูกข้าวเจ้าได้ดีก็จะผลิตข้าวเจ้าเป็นสินค้าออกประเทศที่มีทุ่งหญ้าอุดมสมบูรณ์ก็จะทำการเลี้ยงสัตว์ส่งเนื้อสัตว์และขนสัตว์เป็นสินค้าออก

3. ความชำนาญในการผลิต

ความแตกต่างในเรื่องความชำนาญในการผลิต เนื่องจากผู้ผลิตของแต่ละประเทศจะมีความชำนาญและเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและ บริการแตกต่างกัน บางประเทศผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการผลิตสินค้า บางชนิด เช่น ประเทศสวีเดนอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตนาฬิกา ประเทศญี่ปุ่นมีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร ความแตกต่างของปัจจัยดังกล่าวนี้ผลักดันให้แต่ละประเทศเลือกผลิตสินค้าบาง อย่างที่มีต้นทุนต่ำ มีความรู้ความชำนาญ และเลือกส่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทที่ผู้บริโภค ในประเทศของตนต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้หรือผลิตได้ในต้นทุนที่สูงกว่า

4. นโยบายการลงทุนของรัฐบาล

การลงทุนเพื่อการผลิตสินค้าและบริการประเภทใดประเภทหนึ่งจะมากหรือน้อยอาจขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของรัฐบาล นโยบายของรัฐบาลมีส่วนช่วยสนับสนุนในการผลิตสินค้า

และบริการประเภทต่างๆ ทำให้สินค้าและบริการที่รัฐบาลช่วยสนับสนุนมีการวิจัยและพัฒนาขึ้น เป็นการสร้างศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการ เกิดความได้เปรียบสามารถแข่งขันและขยายตลาดสินค้าได้ นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับนโยบายอื่นๆที่เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนระหว่างประเทศอีกด้วย จากเหตุผลดังกล่าวเพื่อให้ประชาชนของแต่ละประเทศมีการกินคืออยู่ดีรัฐบาลแต่ละประเทศจึงมีการเจรจาทำสัญญา ซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศหรือสนับสนุนให้เอกชนในประเทศของตนผลิตสินค้าเพื่อแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่นๆ จึงทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

ประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศ

- ช่วยให้ธุรกิจที่อยู่ในประเทศที่เป็นสมาชิกสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายขึ้น
- ได้รับประโยชน์ทางด้านการจัดสรรทรัพยากรและแรงงานจากประเทศอื่นๆ
- สามารถสร้างการค้าที่มีความหลากหลายมากขึ้น
- ช่วยลดต้นทุนต่อหน่วยของการผลิต
- ช่วยสร้างความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ และการเมืองของประเทศสมาชิก
- ทำให้ประเทศเล็กที่รวมกลุ่มกัน มีอำนาจในการเจรจาต่อรองเพิ่มขึ้นในเวที

ตลาดโลก

โทษของการค้าระหว่างประเทศ

- ทำให้ธุรกิจถูกแย่งตลาด เพราะธุรกิจในตลาดท้องถิ่นถูกประเทศคู่แข่งเข้ามาแย่ง

ตลาด

- ก่อให้เกิดปัญหาเรื่องแรงงาน เพราะประเทศผู้ผลิตมักจะย้ายรากฐานการผลิตเพื่อต้องการหาแรงงานที่ราคาถูกกว่า

- ทำให้สูญเสียตลาด เพราะผลจากอัตราภาษีศุลกากร มีผลต่อราคาสินค้า ประเทศผู้ค้ามักจะเสาะหา ตลาดสินค้าที่มีราคาถูกกว่า

- ทำให้ธุรกิจระหว่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญ สามารถสร้างความได้เปรียบจากการรวมกลุ่มการค้า , ประเทศผู้ค้าสามารถอาศัยความได้เปรียบจากการรวมกลุ่ม เพื่อหลีกเลี่ยงอัตราภาษีศุลกากรแหล่งข้อมูล

ผลดีของการทำการค้าระหว่างประเทศ

สินค้าในประเทศที่มีจำนวนมากพอกับการจำหน่ายในประเทศ เราก็จะทำการส่งออกไปจำหน่ายนอกประเทศ เพื่อสร้างรายได้ให้กับประเทศชาติ ในขณะเดียวกัน เราก็รับสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาเพื่อให้ผู้บริโภคชาวไทยได้ใช้สินค้าที่หลากหลายและมีความทันสมัย ที่

ประเทศไทยผลิตเองไม่ได้ หรือผลิตยังไม่มีคุณภาพเทียบเท่าต่างชาตินั่นเอง ทั้งนี้เป็นการสร้างสัมพันธไมตรีระหว่างประเทศให้แน่นแฟ้น และทำธุรกิจอื่น ๆ ร่วมกันได้อีก ขณะเดียวกันรัฐบาลก็ยื่นมือมาดูแลไม่ให้เกิดการเอาเปรียบหรือฉ้อโกงกันได้ จึงทำให้การทำการค้าระหว่างประเทศนั้น ส่งผลดีต่อประเทศชาตินั่นเอง

ผลเสียกระทบต่อการค้าขายกับต่างชาติ

กรณีนี้จะเกิดขึ้นกับค่านิยมของคนไทยที่เห่อแบรนด์ดังต่างประเทศหรือทำตาม ๆ กันจนเป็นสังคมนิยม ทั้ง ๆ ที่สินค้าบางตัวในประเทศไทยก็สามารถผลิตได้มีคุณภาพเทียบเท่าต่างชาติ แต่คนไทยก็ยังไม่นิยมใช้ เนื่องจากมันราคาถูก และไม่เท่ แบรนด์ไม่ดัง ไม่ตามเทรนด์ จึงส่งผลกระทบให้สินค้าดังกล่าวนั้นไม่มียอดขายที่ดีเท่าที่ควร ทำให้ขาดสมดุลทางการค้า เงินไหลออกประเทศมากกว่าที่จะรับเข้ามา ซึ่งแนวทางแก้ไขปัญหานี้ก็คือการปรับรสนิยมและพฤติกรรมการใช้ชีวิต โดยคำนึงถึงประโยชน์ ความคุ้มค่าในคุณภาพและราคาเป็นสำคัญ และทั้งหมดที่กล่าวมานี้จะเห็นว่า การทำการค้าระหว่างประเทศนั้นส่งผลดีและมีผลกระทบบ้างต่อสินค้าคนไทย ที่คนไทยเองไม่มั่นใจจะใช้มัน ดังนั้นในฐานะเราคนไทย ควรช่วยกันปรับพฤติกรรม ช่วยอุดหนุนสินค้าคนไทยที่มีคุณภาพไม่ด้อยไปกว่าต่างชาติ และเลือกใช้สินค้าต่างประเทศเฉพาะที่จำเป็นเท่านั้น เท่านั้นจะทำให้ประเทศของเราไม่เสียดุลการค้า และมีเงินสะพัดหมุนเวียนในประเทศเป็นไปอย่างคล่องตัว

นโยบายการค้าระหว่างประเทศ

นโยบายแต่ละประเทศใช้ในการนำสินค้า และส่งสินค้าออกซึ่งแบ่งออกได้เป็นนโยบายแบบเสรี และนโยบายแบบคุ้มกัน

นโยบายแบบเสรี

เป็นนโยบายที่จะส่งเสริมให้ประเทศต่างๆ นำสินค้ามาทำการค้าขายระหว่างกันอย่างเสรี โดยปราศจากข้อจำกัดใดๆ ประเทศที่จะถือนโยบายการค้าโดยเสรีจะต้องอยู่ในเงื่อนไขดังนี้

1. ต้องดำเนินการผลิตตามหลักการแบ่งงาน คือ ทุกประเภทจะต้องเลือกผลิตเฉพาะที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูง
2. ต้องไม่มีการเก็บภาษี หรือมีการเก็บภาษีแต่น้อย โดยไม่มีจุดมุ่งหมายให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบ
3. ต้องไม่มีการให้สิทธิพิเศษและไม่มีข้อจำกัดทางการค้ากับประเทศต่างๆ หากถือ

ตามเงื่อนไขนี้แล้วในปัจจุบันไม่มีประเทศใดที่จะมีนโยบายการค้าโดยเสรีได้อย่างเป็นทางการ เพราะนโยบายลักษณะนี้ประเทศที่กำลังพัฒนาจะเสียเปรียบประเทศที่พัฒนาแล้วเป็นอย่างมาก แต่บางประเทศมีการตกลงร่วมกันอยู่บ้าง เช่น กลุ่มสหภาพยุโรป เป็นต้น



รูปภาพที่ 3.10 นโยบายแบบเสรี

นโยบายแบบคุ้มกัน

เป็นนโยบายที่มุ่งสนับสนุนภาพการผลิตในประเทศมีหลักการตรงกันข้ามกับนโยบาย การค้าโดยเสรี คือรัฐบาลจะใช้เครื่องมือต่างๆ เพื่อจำกัดการนำเข้าและส่งเสริมการส่งออก วัตถุประสงค์ของนโยบายการค้าแบบคุ้มกันพอสรุปได้ดังนี้

1. เพื่อให้ประเทศช่วยตนเองได้เมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน เช่น เมื่อเกิดสงครามขึ้น อาจจะไม่มีสินค้าที่จำเป็นบางอย่างใช้เพราะไม่สามารถนำเข้าตามปกติได้ในยามปกติจึงควรเตรียมการผลิตสินค้าที่จำเป็นสำรองไว้
2. เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในโดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่เพิ่งเกิดใหม่ถ้ารัฐบาลไม่ห้ามสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาตีตลาด อุตสาหกรรมภายในจะต้องเลิกล้มกิจการ
3. เพื่อป้องกันการทุ่มตลาด การทุ่มตลาด ได้แก่ การส่งสินค้าไปขายประเทศอื่นในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนเพื่อทำลายคู่แข่งขึ้นในตลาดต่างประเทศ และเมื่อทุ่มตลาดสำเร็จได้ครองตลาดแห่งนั้นแล้วก็จะเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นในเวลาต่อมา
4. เพื่อแก้ปัญหาการขาดดุลการค้าการขาดดุลการค้าคือมูลค่าสินค้าที่ส่งไป

ต่างประเทศน้อยกว่ามูลค่าสินค้าที่นำเข้ามาทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศออกไปจำนวนมากจึงต้องแก้ไขโดยจำกัดการนำเข้าและส่งออกให้มากขึ้น

เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกัน

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

2.การควบคุมสินค้า อาจเป็นการห้ามโดยเด็ดขาดหรือกำหนดโควตา (Quota) ให้นำเข้าหรือส่งออก

3.การให้การอุดหนุน (Subsidies) เช่น การจ่ายเงินอุดหนุนให้แก่ผู้ผลิต ลดภาษีบางอย่างให้ เป็นต้น

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

1.) การทุ่มตลาดเฉพาะกิจ เพื่อล้างสินค้าเก่าที่ค้างสต็อก หรือเป็นสินค้าที่ล้าสมัย หรือเป็นสินค้าที่ไม่ขายภายในประเทศ เพื่อรักษาระดับราคาสินค้านั้นในตลาดภายในไว้

2.) การทุ่มตลาดเป็นการชั่วคราว เป็นนโยบายที่จะส่งสินค้าไปขายต่างประเทศในราคาต่ำกว่าตลาดภายในประเทศเป็นการชั่วคราว และบางครั้งต้องขายต่ำกว่าทุน โดยมีเหตุผลดังนี้

- แสวงหาตลาดใหม่ในต่างประเทศ
- กำจัดคู่แข่งซึ่งมีประสิทธิภาพในการผลิต
- กีดกันไม่ให้คู่แข่งเข้ามาแย่งตลาดที่ครองอยู่
- ตอบแทนการกระทำของผู้อื่น

3.) การทุ่มตลาดเป็นการถาวร เป็นการทุ่มตลาดระยะยาว ซึ่งปกติจะไม่ทุ่มขายในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิตและที่สามารถดำเนินการทุ่มตลาดได้เนื่องจากการผลิตภายในประเทศขยายตัวสูงและรัฐบาลให้เงินอุดหนุน โดยทั่วไปการส่งสินค้าไปทุ่มตลาดต่างประเทศมักกระทำเป็นการชั่วคราวเพื่อจำกัดคู่แข่งและเมื่อสามารถผูกขาดตลาดได้แล้วก็จะขึ้นราคาสินค้าเพื่อชดเชยภายหลัง



รูปภาพที่ 3.11 นโยบายแบบคุ้มกัน

5. ข้อตกลงทางการค้า นับเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งในการดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกัน เพื่อให้สิทธิหรือฐานะทางการค้าเป็นพิเศษแก่ประเทศคู่สัญญา

6. การควบคุมเงินตราต่างประเทศ ธนาคารกลางจะควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รวมทั้งอุปสงค์และอุปทานของเงิน เพื่อสกัดกั้นการไหลออกของเงิน และพยายามควบคุมเงินตราต่างประเทศเข้ามาให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ปัจจุบันการค้าระหว่างประเทศของไทยก็ใช้นโยบายการค้าคุ้มกันเช่นเดียวกับประเทศต่าง ๆ แต่ก็ส่งเสริมให้เอกชนทำการค้าเสรี และไม่สนับสนุนให้มีการค้าโดยรัฐมากเกินไป ซึ่งนโยบายการค้าต่างประเทศของไทยพอสรุปได้ดังนี้

1. ถิ่นระบบการค้าเอกชน
2. ถิ่นระบบภาษีศุลกากรอัตราเดียว
3. มีข้อจำกัดทางการค้าอย่างแผ่วเบา

สาเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

เหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่างๆ ในโลกทำการค้าขายกันเป็นเพราะว่า ไม่มีประเทศใดในโลกสามารถผลิตสินค้าและบริการทุกอย่างได้ครบและเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ ถึงแม้ว่าบางประเทศจะมีขีดความสามารถผลิตสินค้าได้ทุกอย่างแต่อาจจะมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าซึ่งไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน การที่แต่ละประเทศผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนมีความถนัดหรือมีความได้เปรียบจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่าและเกิดประโยชน์แก่ทุกประเทศร่วมกัน ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นถือว่าการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศ ตามความชำนาญของประชาชน ทรัพยากรธรรมชาติและภูมิอากาศในแต่ละประเทศซึ่งเป็นการใช้ทรัพยากรของโลกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รัฐบาลของแต่ละประเทศจะสนับสนุนหรือเลือกใช้ความได้เปรียบหรือความถนัดในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยดังนี้

1. ทรัพยากรธรรมชาติ

ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตในแต่ละประเทศ เนื่องจากแต่ละ

ประเทศมีทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตมากน้อยต่างกัน ประเทศที่มีทรัพยากรอุดมด้วยแร่ธาตุ ต่างๆ อาทิ น้ำมัน แร่เหล็ก ทองแดง แก๊สธรรมชาติ ฯลฯ ก็จะทำอุตสาหกรรมเกี่ยวกับแร่ธาตุที่ตนมีอยู่ ดังนั้น ประเทศใดที่มีทรัพยากรชนิดใดมากก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้นๆเป็นปัจจัยการผลิตสินค้าออกเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่นๆที่ตนต้องการ



รูปภาพที่ 3.12 แท่นขุดเจาะน้ำมันและแก๊สธรรมชาติกลางทะเลอ่าวไทย

2.ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศที่มีพื้นดินที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสมแก่การเพาะปลูกก็จะทำการเพาะปลูกตามลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตร้อนและมีฝนชุกสามารถปลูกข้าวเจ้าได้ดีก็จะผลิตข้าวเจ้าเป็นสินค้าออก ประเทศที่มีทุ่งหญ้าอุดมสมบูรณ์ก็จะทำการเลี้ยงสัตว์ ส่งเนื้อสัตว์และขนสัตว์เป็นสินค้าออก



รูปภาพที่ 3.13 สภาพภูมิประเทศที่เอื้อต่อการเพาะปลูก

4.นโยบายการลงทุนของรัฐบาล

การลงทุนเพื่อการผลิตสินค้าและบริการประเภทใดประเภทหนึ่งจะมากหรือน้อย อาจขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของรัฐบาล นโยบายของรัฐบาลมีส่วนช่วยสนับสนุนในการผลิตสินค้าและบริการประเภทต่างๆ ทำให้สินค้าและบริการที่รัฐบาลช่วยสนับสนุนมีการวิจัยและพัฒนาขึ้น เป็นการสร้างศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการ เกิดความได้เปรียบสามารถแข่งขันและขยายตลาดสินค้าได้ นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับนโยบายอื่นๆที่เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนระหว่างประเทศอีกด้วย

จากเหตุผลดังกล่าวเพื่อให้ประชาชนของแต่ละประเทศมีการกินคืออยู่ดีรัฐบาลแต่ละประเทศจึงมีการเจรจาทำสัญญา ซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศหรือสนับสนุนให้เอกชนในประเทศของตน ผลิตสินค้าเพื่อแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่นๆ จึงทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ



รูปภาพที่ 3.14 สภาพภูมิประเทศที่เอื้อต่อการเพาะปลูก

ภาพรวมการนำเข้า

1. การโอนถ่าย หรือยื่นข้อมูลใบขนส่งสินค้า ในขั้นตอนแรก ผู้ที่นำสินค้าเข้า จะต้องบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ของทุก ๆ รายการเข้าไปในผ่านทางระบบ Service Counter ซึ่งโปรแกรมนี้จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนส่งสินค้าให้อัตโนมัติ โดยผู้นำสินค้าเข้านั้นสามารถใช้เอกสารใบขนส่งสินค้าที่ถูกแปลงข้อมูลมานำส่งทางกรมศุลกากรผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้ทันทีจากนั้นเมื่อกรมศุลกากร ได้รับข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลในเบื้องต้นในใบขนส่งสินค้า เพื่อดูว่า ชื่อและที่อยู่ของผู้นำเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร และราคาของสินค้านั้นมีความถูกต้องหรือไม่ ถ้าหากมีการพบว่าข้อมูลที่เรารอกไปนั้นยังมีข้อผิดพลาด ทางกรมศุลกากรก็จะแจ้งข้อมูลเหล่านั้นกลับมาเพื่อให้เราได้แก้ไขให้ถูกต้องเพื่อส่งไปให้กับทางกรมศุลกากรใหม่อีกครั้ง ซึ่งเมื่อพบว่าข้อมูลของเราถูกต้องครบถ้วนแล้ว กรมศุลกากรจะออกใบเลขที่ขนสินค้าเข้าให้กับผู้ยื่น

4. มาตรการภาษีการนำเข้าสินค้า

“ระบบราคาเกตต์ (GATT Valuation)” คำว่า “ราคาศุลกากร” หรือ “ราคา” แห่งของอย่างใดนั้นในกรณีของนำเข้าหมายถึงราคาของสินค้านำเข้าเพื่อใช้เป็นฐานในการประเมินภาษีอากรปัจจุบันประเทศไทยใช้ราคาศุลกากรที่เรียกว่า “ระบบราคาเกตต์ (GATT Valuation)” ขององค์การศุลกากรโลก (World Trade Organization: WTO) ในการกำหนดราคาสินค้านำเข้าสำหรับการคำนวณค่าภาษีอากรอย่างใดก็ได้ที่ราคาซื้อขายของที่นำเข้านั้นอยู่ภายใต้เงื่อนไขบางประการเช่น การซื้อขายผู้ซื้อและผู้ขายต้องไม่มีความสัมพันธ์กันหรือการซื้อขายนั้นต้องไม่มีเงื่อนไขอย่างอื่นอีก

การกำหนดราคาศุลกากรตามหลักการขอเกตต์มี 6 วิธีดังนี้

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 1 ราคาซื้อขายของที่นำเข้าหมายถึงราคาซื้อขายเสื้อสินค้าได้ชำระจริงหรือที่จะต้องชำระให้กับผู้ขายในต่างประเทศสำหรับของที่นำเข้าซึ่งได้มีการปรับราคาหรือได้นำมูลค่าหรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ไปรวมด้วยเช่นค่าวัสดุเสริมค่านายหน้าหรือค่าสิทธิ เป็นต้น

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 2 ราคาซื้อขายของที่เหมือนกันหมายถึงราคาซื้อขายของที่เหมือนกันทุกอย่าง เช่น ลักษณะทางกายภาพ คุณภาพและชื่อเสียงซึ่งผลิตในประเทศเดียวกันและเป็นผู้ผลิตเดียวกันกับของที่กำลังประเมินราคา

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 3 ราคาซื้อขายของที่คล้ายกันหมายถึงราคาซื้อขายของที่คล้ายกันกับของที่กำลังประเมินราคาเช่นวัสดุส่วนประกอบและลักษณะทางกายภาพต่าง ๆ สามารถทำหน้าที่ได้เหมือนกันต้องผลิตในประเทศเดียวกันและเป็นผู้ผลิตเดียวกันกับของที่กำลังประเมินราคา

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 4 ราคาหักทอนหมายถึงราคาที่กำหนดขึ้นโดยใช้ราคาสินค้าที่กำลังจำหน่ายอยู่ในประเทศไทยโดยหักทอนค่าใช้จ่ายบางส่วนออกไปเช่นนายหน้า ค่าขนส่งค่าประกันภัยค่าภาษีอากรในประเทศไทยมูลค่าเพิ่มของสินค้าที่เกิดขึ้นจากการประกอบหรือผ่านกระบวนการเพิ่มเติม

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 5 ราคาคำนวณหมายถึงราคาที่กำหนดขึ้นตามต้นทุนการผลิตของสินค้าที่กำลังประเมินราคาบวกกับกำไรและค่าใช้จ่ายทั่วไปที่รวมอยู่ตามปกติในการขายจากประเทศส่งออก

การกำหนดราคาศุลกากรตามวิธีที่ 6 ราคาย้อนกลับหมายถึงการกำหนดราคาโดยใช้วิธียืดหยุ่นของวิธีใด ๆ ก็ตามจากวิธีที่ 1-5 เพื่อให้สามารถกำหนดราคาสินค้าได้

ของต้องห้าม (PROHIBITED GOODS)

หมายถึงของที่มีกฎหมายกำหนดห้ามนำเข้ามาหรือส่งออกไปนอกราชอาณาจักร โดยเด็ดขาดและในบางกรณีห้ามการส่งผ่านด้วยผู้ใดนำสินค้าต้องห้ามเข้ามาหรือส่งออกไปนอก ราชอาณาจักรจะมีความผิดต้องรับโทษตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องและเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27 ทวิของกฎหมายศุลกากรด้วย

ตัวอย่างสินค้าต้องห้ามในการนำเข้า-ส่งออก

1. วัตถุตามการนำเข้าและส่งออกวัตถุตามกไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบหนังสือเขียน ภาพพิมพ์ภาพระบายสีสิ่งพิมพ์ขึ้นรูปภาพภาพโฆษณาเครื่องหมายรูปถ่ายและภาพยนตร์ลามกวัตถุ ลามกอื่น ๆ
2. สินค้าที่มีตราหรือลวดลายเป็นรูปธงชาติ
3. ยาเสพติดให้โทษ
4. เงินตราพันธบัตรใบสำคัญรับดอกเบี้ยพันธบัตรอันเป็นของปลอมหรือแปลง เหยียดสัญญาฉบับที่ทำให้น้ำหนักลดลงโดยทุจริตดวงตราแผ่นดินรอยตราแผ่นดินหรือพระปรมาภิไธย ดวงตราหรือรอยตราทางราชการอันเป็นของปลอม
5. สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์เช่นแถบบันทึกเสียง (เทปเพลง) แผ่นบันทึกเสียง (คอมแพคดิสก์) แถบบันทึกภาพ (วีดีโอเทป) โปรแกรมคอมพิวเตอร์หนังสือหรือสินค้าอื่นใดที่ ทำซ้ำหรือดัดแปลงงานอันมีลิขสิทธิ์ของผู้อื่น
6. สินค้าปลอมแปลงหรือเลียนแบบเครื่องหมายการค้า
7. ของที่มีการแสดงถิ่นกำเนิดเป็นเท็จตามพระราชบัญญัติห้ามนำของที่มีการแสดง ถิ่นกำเนิดเป็นเท็จเข้ามาในราชอาณาจักรพ. ศ. 2481

ตัวอย่างสินค้าห้ามนำเข้าของกระทรวงพาณิชย์

- เครื่องเล่นเกม
- ตู้เย็นที่มีการใช้สารซีเอฟซี
- เครื่องยนต์ส่วนประกอบและอุปกรณ์ที่ใช้แล้วของรถจักรยานยนต์
- ยางรถใช้แล้ว
- ไม้สักซุงและไม้สักแปรรูปทุกประเภทตามแนวชายแดนจังหวัดตาก
- ภาชนะเซรามิกและภาชนะโลหะเคลือบที่ใช้บรรจุอาหาร

ของต้องจำกัด (RESTRICTEDGOODS)

หมายถึง สินค้าที่มีกฎหมายกำหนดว่าหากจะมีการนำเข้าส่งออกหรือผ่านราชอาณาจักรจะต้องได้รับอนุญาตหรือปฏิบัติให้ครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ เช่น ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้าและส่งออกต้องปฏิบัติตามประกาศอันเกี่ยวกับฉลากหรือใบรับรองการวิเคราะห์หรือเอกสารกำกับยาเป็นต้นผู้นำของต้องจำกัดเข้ามาหรือส่งออกหรือส่งผ่านราชอาณาจักรโดยมิได้รับอนุญาตหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วนจะมีความผิดตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ และเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27 ทวิของพระราชบัญญัติศุลกากรพ.ศ. 2469 กระทรวงพาณิชย์ได้กำหนดสินค้าที่มีมาตรการนำเข้าจึงต้องขอรับใบอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยขณะนี้มียุทธศาสตร์ประมาณ 50 ชนิดที่จะต้องขออนุญาตนำเข้าจากกระทรวงพาณิชย์ซึ่งอาจจะเปลี่ยนแปลงได้ตามประกาศของกระทรวงพาณิชย์การนำเข้าจะต้องขอใบอนุญาตจากองค์การอาหารและยากระทรวงสาธารณสุข

การนำเข้าหรือส่งออกโบราณวัตถุหรือวัตถุของงานศิลปะไม่ว่าจะจดทะเบียนแล้วหรือไม่ก็ตามจะต้องได้รับอนุญาตจากกรมศิลปากรการนำเข้าอาวุธปืนเครื่องกระสุนปืนวัตถุระเบิดดอกไม้เพลิงและสิ่งเทียมอาวุธปืนจะต้องได้รับการอนุญาตจากกระทรวงมหาดไทยส่วนอาวุธชนิดอื่น ๆ เช่นเครื่องซ็อตไฟฟ้าจำเป็นที่จะต้องแจ้งก่อนนำเข้าพระราชบัญญัติเครื่องสำอางได้กำหนดให้ผู้นำเข้าเครื่องสำอางควบคุมทำการแจ้งชื่อและที่ตั้งของสำนักงานสถานที่ผลิตหรือจัดเก็บเครื่องสำอางรวมทั้งประเภทหรือชนิดของเครื่องสำอางและส่วนประกอบที่สำคัญกับกระทรวงสาธารณสุขการนำเข้าสัตว์ป่าพืชปลาและสัตว์น้ำอื่น ๆ ต้องได้รับอนุญาตจากกรมอุทยานแห่งชาติสัตว์ป่าและพันธุ์พืชหรือกรมวิชาการเกษตรหรือกรมประมงเป็นกรณีๆ ไปกรมศุลกากรมีหน้าที่ป้องกันการนำเข้าหรือส่งออกหรือส่งผ่านสินค้าต้องห้ามส่วนสินค้าต้องจำกัดกรมศุลกากรมีหน้าที่ต้องตรวจสอบว่าการนำเข้าหรือส่งออกหรือส่งผ่านแดนได้รับอนุญาตและปฏิบัติตามกฎหมายที่บัญญัติไว้ครบถ้วนหรือไม่สำหรับบัญชีรายชื่อสินค้าต้องห้ามต้องจำกัดสามารถตรวจสอบได้จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการออกใบอนุญาตนำเข้าเช่นกระทรวงพาณิชย์กระทรวงอุตสาหกรรมกระทรวงสาธารณสุขกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น

การตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย (POST CLEARANCE AUDIT)

การตรวจสอบหลังการตรวจปล่อยเป็นการตรวจสอบเอกสารในภายหลังแทนการตรวจปล่อยสินค้าในขณะนำเข้าหรือส่งออกเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกทางการค้าควบคู่กับการควบคุมทางศุลกากรโดยใช้หลักบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ซึ่งเป็น

กระบวนการทางการควบคุมทางศุลกากรตามมาตรฐานสากล

การตรวจสอบหลังการตรวจปล่อยหมายถึงการตรวจสอบระบบบัญชีบันทึกบทกริจและข้อมูลทางการค้าทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรซึ่งผู้ประกอบการหรือผู้เกี่ยวข้องครอบครองอยู่โดยเจ้าหน้าที่ศุลกากรจะทำการตรวจสอบเอกสารหลักฐานต่าง ๆ ณ สถานประกอบการของผู้นำเข้าของผู้ส่งของออกตัวแทนของเรือตัวแทนของบุคคลดังกล่าวหรือบุคคลซึ่งเกี่ยวข้องโดยให้เจ้าของสถานประกอบการเป็นผู้นำเอกสารหลักฐานมาให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบ ณ สถานประกอบการนั้น

ผู้ประกอบการหรือผู้เกี่ยวข้องที่อยู่ในข่ายได้รับการตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย

1. ผู้นำของเข้า
2. ผู้ส่งของออก
3. ตัวแทนของเรือ
4. ตัวแทนของบุคคลตามข้อ (1) ถึงข้อ (3)
5. บุคคลซึ่งเกี่ยวข้องกับบุคคลตามข้อ (1) ถึงข้อ (4)

หน้าที่ของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการหรือผู้เกี่ยวข้องที่อยู่ในข่ายได้รับการตรวจสอบมีหน้าที่จับเก็บและรักษาบัญชีเอกสารหลักฐานและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าและส่งออกไว้ ณ สถานประกอบการหรือสถานที่อื่นที่อธิบดีกำหนดเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 5 ปีนับแต่วันที่นำเข้าหรือส่งของออกประเภทของเอกสารหลักฐานที่ผู้ประกอบการหรือผู้เกี่ยวข้องที่อยู่ในข่ายได้รับการตรวจสอบจะต้องจัดเก็บกรณีผู้นำของเข้า / ผู้ส่งของออกเช่นใบเสร็จรับเงินค่าภาษีอากรใบอนุญาตนำเข้าส่งออกงบการเงินและเอกสารทางบัญชีทุกประเภทเอกสารการชำระเงินค่าระวางค่าประกันภัยใบตราส่งสินค้า LC และ / หรือเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการรับ-จ่ายเงินบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ใบเสนอราคาสินค้า (Pro-forma Invoice) คำสั่ง / สัญญา / จดหมายโต้ตอบในการซื้อขายสินค้าข้อตกลงเรื่องลิขสิทธิ์ค่าสิทธิ (Royalty) ค่านายหน้าข้อมูลการตรวจนับหรือลงบัญชีสินค้ารายงานการซื้อ-ขาย / การผลิต / การคำนวณต้นทุนสินค้าและเอกสารจำเป็นอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าหรือส่งของออกอำนาจหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ศุลกากรในการเข้าตรวจสอบหลังการ

ตรวจปล่อยเจ้าหน้าที่ศุลกากรมีอำนาจเข้าไปในสถานประกอบการของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องรับการนำเข้าหรือส่งของออกรวมทั้งนำบัญชีเอกสารหลักฐานและสิ่งของดังกล่าวไปตรวจสอบ ณ ที่ทำการศุลกากร (มาตรา 115 ทวิแห่งพ. ร. บ. ศุลกากรพ. ศ. 2469)

ขั้นตอนในการตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย

1. พนักงานเจ้าหน้าที่จะมีหนังสือแจ้งวันเวลาและสถานที่ที่จะทำการตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย ณ สถานที่ประกอบการให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 10 วันหรือไม่ต้องแจ้งล่วงหน้าก็ได้
2. ในการเข้าตรวจสอบประกอบด้วยพนักงานเจ้าหน้าที่อย่างน้อย 3 คนและต้องแสดงบัตรประจำตัวข้าราชการพร้อมหนังสือนำตัวซึ่งประกอบด้วยต้นฉบับและสำเนาฉบับ
3. พนักงานเจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบให้แล้วเสร็จภายใน 10 วันทำการอาจขอขยายเวลาต่อได้อีกครั้งละไม่เกิน 10 วันทำการทั้งนี้จะขยายเวลาได้ไม่เกิน 3 ครั้ง
4. เมื่อตรวจสอบเอกสารเสร็จสิ้นแล้วพนักงานเจ้าหน้าที่จะมีหนังสือแจ้งผลการตรวจสอบให้ทราบและดำเนินการดังนี้
 - ก. กรณีไม่พบความผิดจะเสนอต่อผู้บังคับบัญชาเพื่อยุติเรื่องและคืนเอกสารให้ผู้รับการตรวจสอบ
 - ข. กรณีตรวจพบความผิดตามกฎหมายศุลกากรหรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องจะประเมินราคาและภาษีอากรแล้วส่งเรื่องให้สำนักกฎหมายหรือหน่วยงานที่ทำหน้าที่ด้านคดีแล้วแต่กรณีเพื่อดำเนินการต่อไป

การทบทวนหลังการตรวจปล่อย (POST REVIEW)

กรมศุลกากรนำระบบการทบทวนหลังการตรวจปล่อย (HOST REVIEW) มาใช้ในงานศุลกากรเพื่อเป็นการระแวดระวังในการปฏิบัติพิธีการศุลกากรและประโยชน์ในการจัดเก็บภาษีอากรของรัฐซึ่งแนวทางหลังการตรวจปล่อยนั้นอาจกล่าวได้ดังนี้การทบทวนหลังการตรวจปล่อยใบขนสินค้าขาเข้าเมื่อเจ้าหน้าที่ที่มีหน้าที่ทบทวนหลังการตรวจปล่อยได้รับใบขนสินค้าขาเข้าแล้วอาจดำเนินการการทบทวนหลังการตรวจปล่อยโดยการประเมินความเสี่ยงตามหลักเกณฑ์การเลือกตรวจที่ใบขนสินค้าฉบับใดเข้าข่ายหลักเกณฑ์ที่ต้องเลือกตรวจโดยให้ทำการทบทวนใบขนสินค้าที่เข้าข่ายหลักเกณฑ์การเลือกตรวจดังนี้

ความผิดฐานฝ่าฝืนพิธีการศุลกากร

ในการนำเข้าและส่งออกสินค้าแต่ละครั้งผู้นำเข้าและส่งออกจะต้องปฏิบัติให้ส่วนตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การบริหารและการการจัดเก็บภาษีอากรและการนำเข้า-ส่งออกเป็นไปด้วยความเรียบร้อยการกระทำผิดฐานฝ่าฝืนพิธีการศุลกากรมีหลายลักษณะเช่นการขอขึ้นปฏิบัติพิธีการศุลกากรแบบใบขนสินค้าขาเข้าตามแต่ทวิชั่นหลังการ

กระทำความผิดฐานฝ่าฝืนระเบียบที่กำหนดไว้เกี่ยวกับพิธีการศุลกากรฝ่าฝืนจะถูกปรับ 1,000 บาท

5. แนวคิดเกี่ยวกับสินค้า

ความหมายของสินค้าและบริการ

สินค้า คือ วัสดุ อุปกรณ์ สิ่งของเครื่องใช้ ฯลฯ ที่จับต้องได้สามารถขนส่งหรือเคลื่อนย้ายไปมาได้ โดยสามารถนำไปเป็นกรรมสิทธิ์ได้ ในอดีตจะทำการแลกเปลี่ยนกัน ส่วนปัจจุบันจะเป็นการใช้เงินตราแลกเปลี่ยนกัน

บริการ คือ ผู้ให้บริการหรือผู้ขายให้การช่วยเหลือ หรือดำเนินการเพื่อประโยชน์ความสุภาพ ความสุขใจหรือความสะดวกสบายให้แก่ผู้รับบริการหรือผู้ซื้อ เป็นสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้ แต่เมื่อผู้รับบริการได้รับบริการแล้ว อาจเกิดความประทับใจหรือไม่ประทับใจกับสิ่งเหล่านั้น

สินค้าและบริการ เหมือนกัน และต่างกันอย่างไร

สินค้าและบริการเหมือนกันคือเป็นสิ่งที่มนุษย์สร้างหรือผลิตขึ้นมาเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ความต่างอยู่ตรงที่คุณลักษณะ คือสินค้าสามารถจับต้องได้เช่น โทรศัพท์มือถือ แก้ว ปากกา ส่วนบริการเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ เช่น การฟังเพลง ดูภาพยนตร์ การท่องเที่ยว

ความแตกต่างระหว่างสินค้าและบริการ

1. จับต้องได้กับจับต้องไม่ได้

- สินค้า จะมีตัวตนและคุณสมบัติที่ชัดเจน ซึ่งช่วยให้ผู้บริโภคทราบข้อมูลจากประสาทสัมผัสทั้งห้าได้ จึงทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจในการซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น และง่ายกว่าการตัดสินใจซื้อบริการ

- บริการ ไม่สามารถมองเห็น จับต้อง หรือรู้สึกถึงบริการใดๆ ก่อนการซื้อและรับบริการได้ แต่จะสามารถรับรู้ว่าการบริการนั้นดีหรือไม่ก็ต่อเมื่อได้รับบริการนั้นๆ แล้ว

2. การแบ่งแยกได้

- สินค้า สามารถแยกกระบวนการผลิต การจัดจำหน่าย การซื้อ และการบริโภคออกจากกันได้อย่างชัดเจน สามารถผลิตได้ครั้งละจำนวนมาก และสามารถแบ่งแยกออกเป็นหน่วยย่อยและขายให้ผู้บริโภคได้พร้อมกันหลายๆ ราย

- บริการ การให้บริการและการรับบริการต้องเกิดขึ้นพร้อมๆ กัน ไม่สามารถแยกกระบวนการผลิตและการบริโภคบริการออกจากกันได้ ดังนั้นจึงเป็นข้อจำกัดในด้านผู้ให้บริการที่

เป็นบุคคลและข้อจำกัดด้านเวลา ซึ่งทำให้สามารถให้บริการได้เพียงครั้งละ 1 ราย พนักงานผู้ให้บริการ 1 คนจึงไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าหลายๆ รายในเวลาเดียวกันได้

3. ความไม่แน่นอน

- สินค้า ในขณะที่การผลิตสินค้าอาศัยปัจจัยสำคัญคือวัตถุดิบ เครื่องจักร และกระบวนการผลิตที่สามารถเตรียมพร้อม ตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพของสินค้าได้ง่าย

- บริการ ในการให้บริการไม่ได้มีเพียงวัตถุดิบ เครื่องจักร หรือกระบวนการบริการที่เหมือนกันเพียงเท่านั้น แต่อยู่ที่ส่วนบริการ และเกิดขึ้นเฉพาะสถานการณ์เดียวเท่านั้น

4. จัดทำมาตรฐานได้ยาก

- สินค้า การผลิตสินค้าสามารถจัดทำมาตรฐานได้ชัดเจนทั้งรูปแบบ คุณภาพ และปริมาณ ซึ่งเป็นเกณฑ์ในการผลิต ควบคุม และตรวจสอบได้ เนื่องจากสามารถกำหนดปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตได้ชัดเจน

- บริการ ในขณะที่การจัดเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ หรือเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการให้บริการกลับเป็นกลับเป็นเพียงส่วนหนึ่งที่ช่วยให้กระบวนการบริการเกิดความสะดวกและดูมีตัวตน

5. ไม่สามารถเก็บไว้ได้

- สินค้า ธุรกิจผู้ผลิตสินค้าสามารถทำการคาดคะเนล่วงหน้าและทำการผลิตเก็บไว้เพื่อรองรับปริมาณความต้องการซื้อที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงได้

- บริการ การบริการผลิตได้เพียงครั้งละหนึ่งหน่วย และจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อเกิดการซื้อและรับบริการในขณะเดียวกัน แต่ปัญหาของธุรกิจบริการคงจะไม่เกิดขึ้นถ้าหากความต้องการซื้อและความต้องการขายมีปริมาณที่ตรงกัน จึงทำให้เกิดการบริการไม่พอเพียง และสูญเสียโอกาสกับลูกค้ารายอื่นๆ

นิยามคำศัพท์

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	รหัสตัวแทน IATA	AGENT IATA CODE	รหัสตัวแทน IATA
2	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ	AIR WAYBILL	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ
3	สนามบินต้นทาง	AIRPORT OF DEPARTURE	สนามบินต้นทาง
4	สนามบินปลายทาง	AIRPORT OF DESTINATION	สนามบินปลายทาง
5	ใบแจ้งว่าเรือได้มาถึง	ARRIVAL NOTICE	ใบแจ้งว่าเรือได้มาถึง
6	อลูมิเนียม	ALUMINUM	เป็นโลหะที่พบในชีวิตประจำวัน และใช้ในงานต่างๆ รองจากเหล็ก และทองแดง เช่น ใช้ทำภาชนะในครัวเรือน ของใช้อื่นๆ
7	หมายถึงท่าเทียบเรือ	BERTH	หมายถึงท่าเทียบเรือ
8	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ	BILL OF LADING	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ
9	ธุรกิจ	BUSINESS	อาชีพค้าขาย หรือกิจการที่ไม่ใช่ราชการ
10	อาคาร	BUILDING	สิ่งก่อสร้างที่สร้างโดยมนุษย์ในรูปโรงเรือน
11	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าประเภทเทกอง และสินค้าที่เป็นของเหลว	BULK CARRIER	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าประเภทเทกองและสินค้าที่เป็นของเหลว
12	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่เปลี่ยนแปลงไปเป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ	C.A.F.(CURRENCY ADJUSTMENT FACTOR)	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
13	สายการบินที่ทำการขนส่งสินค้า	CARRIER	สายการบินที่ทำการขนส่งสินค้า
14	ตัวแทนผู้รับขนส่งผู้ออกไปตราส่ง	CARRIER'S AGENT	ตัวแทนผู้รับขนส่งผู้ออกไปตราส่ง
15	สถานี บรรจุ / ส่งมอบสินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องนำสินค้าไปส่งมอบให้แก่ตัวแทนสายเดินเรือ	CFS (CONTAINER FREIGHT STATION)	สถานี บรรจุ / ส่งมอบ สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องนำสินค้าไปส่งมอบให้แก่ตัวแทนสายเดินเรือ ณ ที่ทำการของตัวแทนสายเดินเรือ ซึ่งตัวแทนสายเดินเรือจะทำการบรรจุสินค้าเข้าสู่คอนเทนเนอร์ด้วยตนเอง โดยจะต้องรับผิดชอบในสินค้าที่ได้รับจากผู้ส่งออก
16	น้ำหนักสินค้าที่ใช้คำนวณค่าระวาง	CHARGEABLE WEIGHT	น้ำหนักสินค้าที่ใช้คำนวณค่าระวาง
17	เรือจรเช่าเหมาลำที่ไม่มีการกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่แน่นอนตายตัว	CHARTERER	เรือจรเช่าเหมาลำที่ไม่มีการกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่แน่นอนตายตัว
18	เป็นคำที่ระบุใน B/L โดยทั่วไป	CLEAN ON BOARD / CLEAN SHIPPED ON BOARD	เป็น คำ ที่ ระบุ ใน B/L โดยทั่วไป มีความหมายว่าเรือสินค้าได้รับของไว้บนเรือแล้ว โดยสินค้าอยู่ในสภาพที่เรียบร้อย คำว่า Clean มีความหมายว่าสินค้าอยู่ในสภาพเรียบร้อย ดังนั้น B/L ต้องไม่มี Remark หรือหมายเหตุว่าสินค้าอยู่ในสภาพที่ไม่เรียบร้อย
19	ยืนยัน	CONFIRM	รับรอง ย้ำคำพูดเพื่อคงความคิดเดิม

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
20	หมายถึงชมรมเดินเรือ	CONFERENCE	หมายถึงชมรมเดินเรือ เช่น ชมรมเดินเรืออเมริกาเหนือ
21	ใบตราส่งสินค้า สำหรับการขนส่ง	COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING	เป็น คำ ที่ ระบุ ใน B/L โดยทั่วไป มีความหมายว่าเรือสินค้าได้รับของไว้บนเรือแล้ว โดยสินค้าอยู่ในสภาพที่เรียบร้อย คำว่า Clean มีความหมายว่าสินค้าอยู่ในสภาพเรียบร้อย
22	ผู้รับตราส่งสินค้า กรณีซื้อขายโดย L/C	CONSIGNEE	ผู้รับตราส่งสินค้า กรณีซื้อขายโดย L/C จะระบุตามแต่เงื่อนไขใน L/C ว่า TO ORDER หรือระบุเป็นชื่อธนาคารผู้เปิด L/C
23	การรวบรวมสินค้า	CONSOLIDATION	การรวบรวมสินค้า หรือการรวมสินค้า โดยปกติจะกระทำโดยตัวแทนของผู้ซื้อสินค้า
24	เนื้อหา	CONTENT	เป็นข้อมูลของสินค้า
25	หมายเลขตู้สินค้า	CONTAINER AND SEAL NO.	หมายเลขตู้สินค้า และหมายเลขแถบผนึกตู้สินค้า
26	เรือเดินสมุทรที่ใช้ ขนส่งสินค้าด้วยตู้สินค้า	CONTAINER CARRIER	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าด้วยตู้สินค้า
27	เรือเดินสมุทรแบบ ดั้งเดิม	CONVENTIONAL VESSEL	เรือเดินสมุทรแบบดั้งเดิมที่บรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่โดยตรง
28	สถานี ส่งมอบ / รับ มอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง	CY (CONTAINER YARD)	สถานี ส่งมอบ / รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จากตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าด้วยตนเอง ณ สถานที่ประกอบการของผู้ส่งออกเอง

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
29	ปิดตู้คอนเทนเนอร์	CLOSED CONTAINER	เป็นการปิดตู้คอนเทนเนอร์เมื่อนำสินค้าขึ้นเรียบร้อยแล้ว
30	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบินใน AWB	DECLARED VALUE FOR CARRIER	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบินใน AWB
31	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากรใน AWB	DECLARED VALUE FOR CUSTOMS	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากรใน AWB
32	ใบสั่งปล่อยสินค้า	DELIVERY ORDER	ใบสั่งปล่อยสินค้า
33	ค่าเสียเวลาของเรือ	DEMURRAGE CHARGE	ค่าเสียเวลาของเรือ หรือค่าเสียเวลาของผู้สินค้าที่ไม่สามารถนำออกจากท่าได้ตามเวลาที่กำหนด
34	รายการสินค้า	DESCRIPTION OF GOODS	รายการสินค้า
35	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือ	DESPATCH MONEY	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือเมื่อทำงานได้แล้วเสร็จก่อนเวลาที่กำหนด ส่วนใหญ่ใช้กับเรือจรเช่าเหมา
36	ค่าสินตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าเวลาที่กำหนด	DETENTION	ค่าสินตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าเวลาที่กำหนด
37	การขอเปลี่ยนเมืองท่าปลายทางของสินค้า	DIVERSION	การขอเปลี่ยนเมืองท่าปลายทางของสินค้าในระหว่างหรือก่อนการขนส่ง
38	การจัดจำหน่ายและการกระจาย	DISTRIBUTION	พฤติกรรม การซื้อขาย เอื้ออำนวยความสะดวก ส่งต่อการตั้งโชว์ การกระจาย ทนต่อการขนย้าย ขนส่ง ด้วยต้นทุนสมเหตุสมผล ไม่เกิดรอบชุด ชิดชำรุดตั้งแต่จุดผลิตและบรรจุนถึงมือผู้ซื้อ ผู้ใช้ ผู้บริโภค ทนทานต่อการเก็บไว้นานได้

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
39	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก และส่งมอบสินค้าไปถึงสถานที่ตั้งของผู้นำเข้า	DOOR TO DOOR	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก และส่งมอบสินค้าไปถึงสถานที่ตั้งของผู้นำเข้า
40	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง	E.T.A. (ESTIMATE TIME OF ARRIVAL)	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง
41	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง	E.T.D. (ESTIMATE TIME OF DEPARTURE)	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง
42	วันที่ออกใบตราส่งใน AWB	EXECUTED ON	วันที่ออกใบตราส่งใน AWB
43	คือการบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์	FCL (FULL CONTAINER LOAD)	คือการบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งอาจเป็นไปได้ทั้งการนำเข้าหรือส่งออกแบบ CFS และ CY
44	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต	FEU (FORTY FOOT EQUIVALENT UNIT)	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต
45	เที่ยวบินและวันที่เครื่องออก	FLIGHT/DATE	เที่ยวบินและวันที่เครื่องออก
46	ค่าระวางจ่ายที่เมืองท่าปลายทาง	FREIGHT COLLECT /PAYABLE AT DESTINATION	ค่าระวางจ่ายที่เมืองท่าปลายทาง
47	ตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า	FREIGHT FORWARDER	ตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า
48	ค่าระวางจ่ายที่ต้นทาง	FREIGHT PREPAID/FREIGHT PAID	ค่าระวางจ่ายที่ต้นทาง
49	ความรับผิดชอบใน	GENERAL AVERAGE (G.A.)	ความรับผิดชอบในการผจญ

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
	การพจญภัยร่วมกัน ของสินค้า		ภัยร่วมกันของสินค้าที่อยู่ใน เรือลำเดียวกันซึ่งขนส่งมา ด้วยกัน ในกรณีที่ต้องสละ สินค้าบางส่วนเพื่อความความ รับพิชชอบในการพจญภัย ร่วมกันของสินค้าที่อยู่ในเรือ ลำเดียวกันซึ่งขนส่งมาด้วยกัน ในกรณีที่ต้องสละสินค้า บางส่วนเพื่อความ
50	น้ำหนักรวมของ สินค้า	GROSS WEIGHT	น้ำหนักรวมของสินค้า

บทที่ 4

การวิเคราะห์การพัฒนา

เป็นการวิเคราะห์การพัฒนา คณะผู้จัดทำโครงการได้เข้าไปศึกษาดูงาน ณ วันพฤหัสบดี ที่ 10 ตุลาคม 2562 บริษัท คอมเซเว่น ประกอบธุรกิจหลักในการค้าปลีกสินค้าไอที เช่น คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง โดยธุรกิจของบริษัทซึ่งวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. การลดต้นทุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

การลดภาษีนำเข้าสินค้า จะช่วยให้ผู้ประกอบการไทยประหยัดต้นทุนการผลิตและสามารถนำเข้าสินค้าที่มีคุณภาพสูง

1.1 ค่าใช้จ่ายในการนำเข้าสินค้า

สำหรับมือใหม่ที่ยังไม่มีความรู้เรื่องการนำเข้าสินค้านัก ควรส่งสินค้าโดยขอให้ผู้ขายเสนอราคาขายโดยเลือกเป็นรูปแบบการส่งสินค้าเป็นแบบ CIF ที่ให้ผู้ขายต้นทางนั้นจ่ายค่า Freight และค่าประกันภัยให้เรียบร้อยแล้ว โดยจะให้ผู้ขายรวมไปกับราคาสินค้าเลยก็ได้เพื่อความสะดวก นอกจากนี้ในการนำเข้าสินค้านั้นยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เราควรคำนึงถึง ดังนี้

1.2 ค่าภาษีนำเข้า

สินค้าประเภท BOI, คลังทัณฑ์บน, FORM A, FORM E, FORM D ก็อาจจะมีส่วนลด หรือไม่ต้องเสียภาษีเลยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จะใช้สำหรับสินค้าทั่วไป หรือสินค้าพวกวัตถุดิบธรรมดาเท่านั้น โดยจะต้องจ่ายภาษีนำเข้าด้วยการคำนวณดังนี้

ภาษีนำเข้า = (ราคานำเข้าสินค้าบนใบ Invoice x อัตราแลกเปลี่ยน) x อัตราภาษี + ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แต่มีกรณียกเว้น เช่น เป็นสินค้าประเภท BOI, คลังทัณฑ์บน, FORM A, FORM E, FORM D ก็อาจจะมีส่วนลด หรือไม่ต้องเสียภาษีเลย

- ค่ารับ D/O

D/O หรือ Delivery Order (ใบตราส่งสินค้า) เป็นตราสารที่ผู้รับขนสินค้าต้องออกให้แก่ผู้ส่งสินค้าเพื่อแสดงว่าได้รับสินค้าเรียบร้อยแล้ว ซึ่งสามารถแบ่งได้ 2 กรณี คือ

FCL - Full Container Load หมายถึง การบรรทุกสินค้าเต็มตู้ จะเสียค่านำผู้สินค้ามาลงไว้ที่ท่าเรือ

ทั้งหมดนี้คือขั้นตอนในเบื้องต้นของธุรกิจการนำเข้าสินค้ารวมไปถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทนี้ ที่เราสามารถทำได้ด้วยตนเองในทุกกระบวนการ โดยไม่ต้องพึ่งพาบริการกับทางบริษัทที่รับนำเข้าและดำเนินการได้ แต่ว่าถ้าเราคำนวณเรื่องของเวลาแล้ว บางครั้งการให้บริการจากบริษัทนำเข้าก็อาจทำให้เรามีเวลาเพียงพอที่จะไปใส่ใจในด้านอื่นๆ ของธุรกิจได้มากกว่า ก็ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของผู้ประกอบการ เพราะทั้งสองวิธีมีทั้งข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกันออกไป

2. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการกระบวนการดำเนินงาน

เทคโนโลยีด้านต่างๆ ได้ถูกนำมาประยุกต์ให้สามารถทำงานร่วมกันได้เพื่อนำมาใช้ประมวลผลข้อมูลในงานด้านต่างๆ ทั้งนี้ ก็เพื่อต้องการให้การทำงานมีความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น ปัจจุบันถูกนำมาใช้งานในด้านต่างๆ มากมาย เทคโนโลยีที่นำมาใช้ไม่ว่าจะเป็น ฮาร์ดแวร์ คอมพิวเตอร์ ซอร์ฟแวร์ เป็นต้น

3. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน

ปัญหาที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน

- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านโลจิสติกส์อย่างแท้จริง
- ขาดเงินทุนเพียงพอที่จะเพิ่มความสามารถในการบริหารจัดการภายในบริษัท เช่น การลงทุนในระบบ GPS เพื่อควบคุมมาตรฐานในด้านการขนส่ง ซึ่งจะมีจุดคุ้มอยู่ที่สามารถคุ้มรายจ่ายไม่ให้ฟุ่มเฟือยไปเรื่อยๆ หากไม่มีการควบคุมที่ดีพอ
- ภาครัฐไม่ได้ให้การสนับสนุนเท่าที่ควร แม้จะมีการออกแผนพัฒนาเกี่ยวกับงานด้านโลจิสติกส์ขึ้นมาแต่ยังไม่มีผลงานเกี่ยวกับด้านโลจิสติกส์หรือผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ออกมาอย่างชัดเจน ไม่มีแผนงาน ไม่มีทั้งงบประมาณในการสนับสนุนงานด้านโลจิสติกส์ของประเทศอย่างชัดเจน

แนวทางแก้ไข

- พัฒนาและสรรหาบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารงานด้านโลจิสติกส์อย่างจริงจังและชัดเจน นำความรู้ด้านโลจิสติกส์ที่ได้มาใช้ในการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ
- ลดต้นทุนค่าขนส่ง ซึ่งค่าขนส่งที่เกิดขึ้นจากการใช้รถในการขนส่งหลักๆ ได้แก่ ค่าเชื้อเพลิง ค่าบำรุงรักษา
- การวางแผนระยะยาวสำหรับการขนส่ง ซึ่งเมื่อมีความชำนาญมากขึ้นก็ควร

พัฒนาในการบริหารด้านโลจิสติกส์ให้ครบครันขึ้นในทุกๆด้าน ซึ่งถือเป็นการขยายฐาน เพื่อวางแผนในการรับตลาดที่ใหญ่ขึ้นด้วย

4. นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงทางด้านการพอประมาณมาปรับใช้กับค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการ

ทางคณะผู้จัดทำได้นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านเงื่อนไขความรู้มาใช้ในการจัดทำโครงการคือการคิด วิเคราะห์ ด้านต้นทุนต่าง ๆ ที่ใช้ในการศึกษา หรือ การทำงาน ให้มีการใช้จ่ายที่ประหยัด

5. นำผลการศึกษาไปประยุกต์ใช้กับการศึกษาต่อและประกอบอาชีพในอนาคต

ความรับผิดชอบต่อสิ่ง ต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ส่งเสริมให้ผู้บริหารและพนักงานเอาใจใส่ต่อ กิจกรรมที่เสริมสร้างคุณภาพด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มี มาตรการประหยัดพลังงานและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2562 คณะผู้จัดทำได้เข้าไปศึกษาดูงานที่ บริษัทคอมเซเวน ใน ส่วนของการนำเข้า จากที่ได้ไปทำการศึกษาคณะผู้จัดทำได้ศึกษาในเรื่อง “การลดต้นทุนการนำเข้า สินค้าจากต่างประเทศ” ทำให้ทราบถึงขั้นตอนในการนำเข้าสินค้า IT ของบริษัทคอมเซเวนมี บทสรุปและข้อเสนอแนะดังนี้

สรุป

จากการที่ได้เข้าไปศึกษาดูงาน ทำให้ผู้จัดทำทราบถึง ขั้นตอนในการนำสินค้าเข้ามา ในประเทศ และประกอบธุรกิจหลักในการค้าปลีกสินค้าไอที เช่น คอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง ทางบริษัทใช้วิธี ในการตรวจสอบหาข้อผิดพลาดของการนำเข้าสินค้า IT นั้นๆ เพื่อนำไปแก้ไขปรับปรุงเพื่อไม่ให้ สินค้าที่นำเข้ามาในประเทศเกิดความเสียหายของสินค้า และสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประกอบ อาชีพได้ในอนาคตและนำข้อมูลมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันได้

ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีอุปกรณ์ตรวจสอบความชื้นเพื่อความสะดวกและรวดเร็วต่อการตรวจสอบ
2. ควรจัดเก็บบรรจุภัณฑ์ไว้ในสถานที่ที่ปิดมิดชิดเพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิด จากความชื้น
3. รักษาความสะอาดและควรมั่นทำความสะอาดให้ทั่วทุกพื้นที่เพื่อไม่ให้ เป็น แหล่งที่อยู่อาศัยของหนู

ข้อเสนอแนะผู้เชี่ยวชาญ

1. ควรเตรียมความพร้อมก่อนฟรีเซ้งงาน
2. ควรจัดทำโมเดลออกมาให้สวยงาม

บรรณานุกรม

- ครูพันธุ์ใหม่. (2551). **เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกัน**. ค้นข้อมูลวันที่ 25 ตุลาคม 2562.
- ชนิด ศุภธยาชัย. (2555). **ขั้นตอนในการตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย**. ค้นข้อมูลวันที่ 24 ตุลาคม 2562.
- พิกัดออนไลน์. (2558). **ของต้องห้าม (PROHIBITED GOODS)**. ค้นข้อมูลวันที่ 24 ตุลาคม 2562.
- รัฐศักดิ์ พิศุทธางกูร. (2554). **ปัญหาความรับผิดชอบทางอาญาตามกฎหมายศุลกากรเกี่ยวกับการลักลอบหนีศุลกากร การหลีกเลี่ยงอากร การหลีกเลี่ยงข้อห้ามข้อจำกัด และการสำแดงเท็จ**. วิทยานิพนธ์นิติศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง. ค้นข้อมูลวันที่ 24 ตุลาคม 2562.
- วฤณพร ทองประสม. (2559). **วิธีการกำหนดราคาศุลกากร**. ค้นข้อมูลวันที่ 25 ตุลาคม 2562.
- วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2562). **ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ**. ค้นข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562.
- สำนักนายกรัฐมนตรี. (2559). **ภาพรวมพิธีการนำเข้าโดยสังเขป**. ค้นข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562.
- Administrator. (2557). **กลยุทธ์การจัดซื้อ**. ค้นข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562.
- Com7. (2560). **บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน)**. ค้นข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562.
- jobthai. (2562). **แผนที่บริษัท**. ค้นข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562.
- PATSY ROGERS. (2562). **ผลเสียกระทบต่อการค้าขายกับต่างชาติ**. ค้นข้อมูลวันที่ 24 ตุลาคม 2562.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ใบบันทึกโครงการปฏิบัติงาน

ภาคผนวก ข

ภาพศึกษาดูงานบริษัท คอมเซเว่น จำกัด



ภาพที่ 1 หน้าบริษัท



ภาพที่ 2 รูปรวมกับพนักงานบริษัท คอมเซเว่น จำกัด

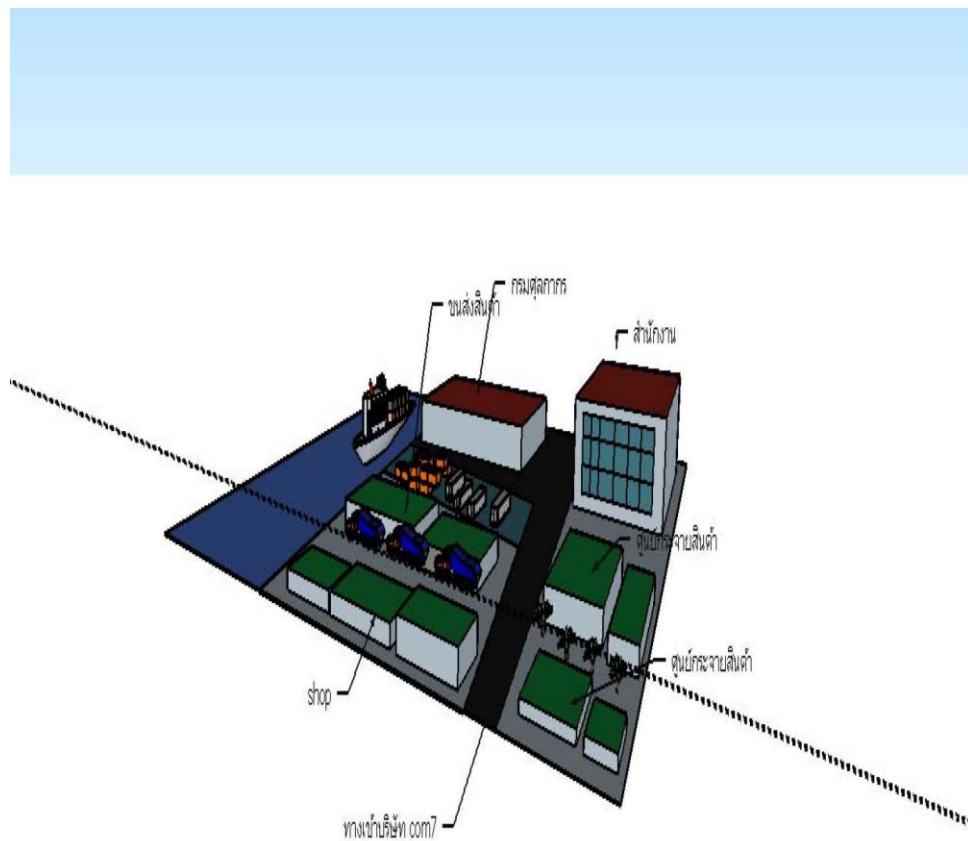


ภาพที่ 3 ฟังคำบรรยายของบริษัท คอมเซเว่น



ภาพที่ 4 รถขนส่งสินค้าของบริษัท คอมเซเว่น

ภาพผนวก ค
ขั้นตอนการทำโมเดล



รูปภาพแผนผังโมเดล



รูปภาพขั้นตอนการจัดทำโมเดล



รูปภาพขั้นตอนการจัดทำโมเดล



รูปภาพขั้นตอนการจัดทำโมเดล



รูปภาพขั้นตอนการจัดทำโมเดล



รูปภาพขั้นตอนการจัดทำโมเดล

ภาพผนวก ง
ค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการ

ค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการ

รายการ	ราคา/บาท
1. ค่าปริ๊นงานเอกสาร	1500
2. ค่าอุปกรณ์เขียนงาน	200
3. ค่าซองกระดาษแนบ	50
4. ค่าใช้จ่ายการทำโมเดล	1500
รวม	3250

ประวัติผู้จัดทำ



นายพรชัย โต๊ะเงิน เลขที่ 38 ห้อง ปวส.2/28
77/235 หมู่ที่ 8 ต.นาเกลือ อ.พระสมุทรเจดีย์
จ.สมุทรปราการ 10290
Gmail : Pornchai12032540@gmail.com
เบอร์โทรศัพท์ : 0822159411



นางสาวพรทิพย์ รุ่งเรือง เลขที่ 34 ห้อง ปวส.2/28
109 แขวงคอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250
Gmail : jp.jackpornthip@gmail.com
เบอร์โทรศัพท์ : 0929054871