



การศึกษานำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ
กรณีศึกษา บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ จำกัด

The study Imports of lamps

Case Study : LED Sign & Décor Co.,Ltd.

จัดทำโดย

นางสาวเขาวพา กลิ่นหอม

นางสาวนริศราญ เอกะสิงห์

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการปีการศึกษา 2562



การศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ
กรณีศึกษา บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ จำกัด

The study Imports of lamps

Case Study : LED Sign & Décor Co.,Ltd.

โดย 1. นางสาวเยาวพา กลิ่นหอม
2. นางสาวนริศราญ เอกะสิงห์

.....
คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชา
โครงการ ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พนิชการ (ATC)

.....
(อาจารย์ละออ อุบลรัมย์)
อาจารย์ที่ปรึกษา

.....
(อาจารย์ยุพิน รอดไฟล้อม)
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ
กรณีศึกษา บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ จำกัด

The study Imports of lamps

Case study : LED Sign & Décor Co.,Ltd.

ผู้จัดทำโครงการ	นางสาวเขาวพา	กลิ่นหอม
	นางสาวนริศราญ	เอกะสิงห์
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ละออ	อุบลเข้ม
สาขาวิชา	สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ ปีการศึกษา 2562	

บทคัดย่อ

การศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ กรณีศึกษา บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเอกสารที่ใช้ในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ได้นำความรู้ที่ได้ศึกษาในครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพในด้านการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศในอนาคต

จากการศึกษาพบว่า บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ จำกัด เป็นบริษัทนำเข้าชิ้นส่วนและอุปกรณ์หลอดไฟ LED รวมถึงให้บริการออกแบบด้านแสงสว่างภายในและภายนอก เป็นธุรกิจการขายสินค้าและบริการวิ่งตรงหาลูกค้าปรึกษาเรื่องการเลือกใช้หลอดไฟให้เหมาะสมกับการใช้งานแต่ละประเภท ทำให้ผลงานที่ออกมาถูกต้องและสวยงามลดปัญหาเรื่องการติดตั้งที่ผิดวิธีอีกด้วย บริษัทจะมีการรับประกันสินค้าหลอดประหยัดไฟแอลอีดีทุกประเภทและจำนวนสินค้าที่ชำรุดหรือเสียหายหรือของไม่เป็นไปตามที่ลูกค้าสั่งทางบริษัทจะทำการเคลมใหม่ให้กับลูกค้าทันที เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการของบริษัทในการจัดทำโครงการครั้งนี้ใช้โปรแกรม Microsoft Word ในการจัดทำรูปเล่มและใช้โปรแกรม Microsoft PowerPoint ในการนำเสนอโครงการ

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษาครั้งนี้ สามารถทราบถึงการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟมาจัดจำหน่ายภายในประเทศและทราบถึงปัญหาอุปสรรคและด้านความพอประมาณมีเหตุมีผลเพื่อสนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจนั้นดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีการพัฒนาศักยภาพของการบริหารการนำเข้าอย่างต่อเนื่อง

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก อาจารย์ละออ อุบลรัมย์ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ได้ให้คำแนะนำ แนวคิด ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ มาโดยตลอดจน โครงการเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา และผู้ปกครอง ที่ให้คำปรึกษาในเรื่องราวต่าง ๆ รวมทั้งเป็นกำลังใจที่ดีเสมอมา รวมถึงบริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ด จำกัด และพนักงานทุกท่านที่ให้ข้อมูลเป็นอย่างดีและมอบโอกาสให้คณะผู้จัดทำได้ศึกษาดูงานภายในบริษัท ตลอดจนให้ความห่วงใยและความสะดวกในเรื่องต่าง ๆ แก่คณะผู้จัดทำในระยะเวลาที่ศึกษาดูงานอยู่ภายในบริษัท

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคน ที่ให้ความร่วมมือ คอยให้คำปรึกษาในการเลือกใช้คำเกี่ยวกับโครงการจนทำให้โครงการสำเร็จลุล่วงไปได้หากมีข้อผิดพลาดประการใดขออภัยมา ณ ที่นี้

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(2)
สารบัญ	(3)
สารบัญภาพ	(5)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ	3
ประวัติความเป็นมาของบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	3
รูปภาพบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	4
รูปภาพแผนผังองค์กรบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	5
นโยบาย แผนทีของบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	6
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	7
ภาพกลุ่มลูกค้าของบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	8
ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ	9
บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ	14
พิธีการศุลกากรนำเข้าทางเรือ	29
การประกันภัยในการนำเข้าสินค้า	39
การตรวจสอบและปล่อยสินค้าขาเข้า	44
เงื่อนไขทางการค้า	47
นิยามศัพท์	57
บทที่ 4 การวิเคราะห์สภาพปัญหา	
กระบวนการนำเข้าสินค้า	58
ปัญหาและอุปสรรคในการนำเข้าสินค้า	70
นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ความพอประมาณ มาประยุกต์ใช้	70
นำความรู้ที่ได้จากการศึกษาไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคต	70

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

71

ข้อเสนอแนะ

71

บรรณานุกรม

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ

ภาคผนวก ข ภาพบรรยากาศในการศึกษาดูงานภายในบริษัท

ภาคผนวก ค ผังโมเดลและขั้นตอนการจัดทำโมเดล

ภาคผนวก ง งบประมาณในการจัดทำโครงการ

ประวัติคณะผู้จัดทำ

ใบพิสูจน์อักษรวิสุทธิ

ใบคะแนนสอบนำเสนอโครงการ

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ด้านหน้าบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	4
ภาพที่ 2.2 ด้านหลังบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	4
ภาพที่ 2.3 ผังองค์กรบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	5
ภาพที่ 2.4 แผนที่บริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	6
ภาพที่ 2.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	7
ภาพที่ 2.6 ไฟ Lighting desing	8
ภาพที่ 2.7 ไฟ Lighting desing	9
ภาพที่ 2.8 ไฟ Lighting desing	10
ภาพที่ 2.9 ไฟ Lighting desing	10
ภาพที่ 2.10 ไฟ Digital Signage	11
ภาพที่ 2.11 ไฟ Led strip	11
ภาพที่ 2.12 ไฟ Led strip	12
ภาพที่ 2.13 ไฟ Linear lighting soiution	12
ภาพที่ 2.14 ไฟ Linear lighting soiution	13
ภาพที่ 3.1 ภาพแท่นจุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติกลางอ่าวไทย	26
ภาพที่ 3.2 ภาพสภาพภูมิประเทศที่เอื้อต่อการเพาะปลูก	27
ภาพที่ 3.3 ภาพญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีความเจริญก้าวหน้าด้านอุตสาหกรรม	28
ภาพที่ 3.4 ภาพนโยบายของรัฐบาลมีส่วนช่วยสนับสนุนในการผลิตสินค้า	28
ภาพที่ 3.5 ภาพแสดงการเปิดตรวจสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์	31
ภาพที่ 3.6 ภาพขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าทางบก	32
ภาพที่ 3.7 ภาพกระบวนการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์	35
ภาพที่ 3.8 ภาพการนำเข้าสินค้าทางทะเล ณ ท่าเรือกรุงเทพ	36
ภาพที่ 3.9 ภาพประเภทการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง	41
ภาพที่ 4.1 ภาพที่แสดงรายละเอียดสินค้าแต่ละรายการ	68
ภาพที่ 4.2 ภาพที่แสดงรายละเอียดของผู้รับ-ผู้ส่งสินค้า	68
ภาพที่ 4.3 ภาพที่แสดงรายละเอียดสินค้านำเข้า	69
ภาพที่ 4.4 ภาพที่แสดงรายละเอียดแต่ละรายการจำนวนของสินค้า	69
ภาพที่ 4.5 ภาพที่แสดงเอกสารรับรองอนุญาตของสินค้านั้น	70

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 3.1 ภาพแสดงมูลค่าของสินค้า	17
ตารางที่ 3.2 ภาพแสดงความคุ้มครองการประกันภัยทางทะเลที่คุ้มครอง	44

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศโดยสินค้าที่นำเข้ามักจะเป็นสินค้าที่ไม่มีอยู่ในประเทศหรือผลิตในประเทศไม่ได้โดยปัจจุบันมีการนำเข้าสินค้าที่มีการเจริญเติบโตทางด้านเศรษฐกิจในประเทศมากขึ้นมีการเจรจาในข้อตกลงทางการค้าการลดหย่อนหรือการยกเว้นภาษีระหว่างคู่สัญญาเนื่องจากกระบวนการนำเข้าสินค้านั้นมีขั้นตอนที่ยุ่งยากและมีอุปสรรคทางด้านต้นทุนการนำเข้าสินค้าจำเป็นต้องมีความเกี่ยวข้องกับหน่วยงานที่เป็นผู้ตรวจสอบการนำเข้าคือกรมศุลกากร ผู้ประกอบธุรกิจนำเข้าสินค้าจะต้องทำความเข้าใจและศึกษาในข้อปฏิบัติให้ถูกต้อง ที่สำคัญผู้ประกอบการธุรกิจควรศึกษาด้วยว่า สินค้าประเภทใดสามารถนำเข้าได้ เพราะสินค้าบางประเภทเป็นสินค้าต้องห้ามตามกฎหมาย เพื่อให้การประกอบธุรกิจนั้นเป็นไปอย่างสะดวกและได้รับผลสำเร็จคุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจนี้จึงมีผู้ทางพอที่จะทำการต่อยอดได้มากพอสมควรเพราะมีการนำระบบบริหารที่มีการนำเข้าสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพมาช่วยให้มีการทำงานดียิ่งขึ้น

บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ จำกัด นั้นได้มีการนำหลอดไฟแอลอีดีเข้ามาประกอบตัวสินค้าต่างๆ เพื่อนำมากระจายออกขายภายในประเทศ ซึ่งทำให้ประชากรส่วนใหญ่มีความสนใจในตัวสินค้ามากขึ้น ด้วยประสิทธิภาพที่โดดเด่นและแตกต่างกันออกไปในการเลือกใช้หลอดไฟแอลอีดีนั้นควรเลือกใช้งานเพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานแต่ละประเภท สามารถเลือกประเภทและจำนวนหลอดไฟได้อย่างถูกต้องกำหนดค่าความสว่างที่เหมาะสมในแต่ละประเภทการใช้งานทำให้ผลงานออกมาอย่างถูกต้องและสวยงาม ปัจจุบันบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าหลากหลายกลุ่มธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มห้างสรรพสินค้า ร้านค้า กลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าความงาม กลุ่มบ้านพักอาศัย และอาคารสำนักงาน พร้อมด้วยการให้บริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็วทันใจ

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงเลือกศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟกรณีศึกษา บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการนำเข้าหลอดไฟแอลอีดีเพื่อมาจัดจำหน่ายภายในประเทศ เพื่อศึกษาวิธีการนำเข้า ปัญหาอุปสรรคในการนำเข้าและข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่ให้ผู้ที่สนใจ พร้อมทั้งนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการศึกษาต่อและประกอบอาชีพในอนาคตได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการนำเข้าสินค้า
3. เพื่อนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านความพอประมาณและมีเหตุผลมาประยุกต์ใช้ในการจัดทำโครงการ
4. เพื่อนำความรู้ที่ได้รับไปเผยแพร่และประยุกต์ใช้ในการศึกษาต่อและประกอบอาชีพในอนาคต

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถทราบถึงการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟมาจัดจำหน่ายภายในประเทศ
2. สามารถทราบถึงปัญหาอุปสรรคในการนำเข้าสินค้าและแนวทางการแก้ไขปัญหา
3. สามารถนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านความพอประมาณและมีเหตุผลมาประยุกต์ใช้ในการจัดทำโครงการได้
4. นำความรู้ที่ได้รับไปเผยแพร่และประยุกต์ใช้ในการศึกษาต่อและประกอบอาชีพในอนาคตได้

บทที่ 2

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาบริษัท

บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด เป็นบริษัทนำเข้าชิ้นส่วนและอุปกรณ์หลอดไฟ LED รวมถึงให้บริการการออกแบบด้านแสงสว่างทั้งภายในและภายนอกโดยเริ่มก่อตั้งเมื่อปี ค.ศ.2010 จัดทะเบียนในรูปแบบของบริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 01 เมษายน 2553 (9 ปีจนถึงปัจจุบัน) ในกลุ่มอุตสาหกรรมขายปลีก จุดเริ่มต้นเริ่มจากทำป้ายไฟ จากนั้นก็เริ่มทำพวกหลอดไฟLED โดยช่วงแรกที่ก่อตั้งบริษัทมีพนักงานแค่ 1 คน ในปัจจุบันมีพนักงานรวมทั้งสิ้น 24 คน ลักษณะธุรกิจเป็นการขายสินค้าและบริการวิ่งตรงหาลูกค้า

บริษัทประกอบธุรกิจขายส่งอุปกรณ์สำหรับให้แสงสว่างโดยนักออกแบบแสงสว่าง (Lighting Designer) ซึ่งจะให้คำปรึกษาเรื่องการเลือกใช้หลอดไฟให้เหมาะสมกับการใช้งานแต่ละประเภท สามารถเลือกประเภทและจำนวนหลอดที่ใช้ได้อย่างถูกต้อง และสามารถกำหนดค่าความสว่างที่เหมาะสมในแต่ละประเภทการใช้งาน ทำให้ผลงานที่ออกมาทั้งถูกต้องและสวยงาม และลดปัญหาเรื่องการติดตั้งที่ผิดวิธีอีกด้วย

จุดเริ่มต้นที่ทำให้บริษัทเป็นที่สนใจขนาดนี้ได้เพราะลูกค้ารายแรก บริษัท เติลควิน เริ่มสนใจให้บริษัทไปติดตั้งป้ายร้านเป็นเจ้าแรกและทำให้เป็นที่รู้จักต่อกันมา ปัจจุบันทางบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าหลากหลายกลุ่มธุรกิจไม่ว่าจะเป็นกลุ่มห้างสรรพสินค้าชั้นนำ กลุ่มร้านค้า กลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าความงาม กลุ่มธุรกิจเพื่อสุขภาพ กลุ่มอาคารสำนักงาน และยังขยายไปยังกลุ่มโรงแรมและโรงงานอีกด้วย พร้อมด้วยบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ทันใจ

ก่อตั้ง	: 2010
ทุนจดทะเบียน	: 2 ล้านบาท เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0105553045893
ลักษณะของกิจการ	: บริษัทประกอบธุรกิจขายส่งอุปกรณ์สำหรับให้แสงสว่าง
ลูกค้าหลัก	: ผู้นำเข้าจัดจำหน่ายในแถบ เกาหลี จีน และไทย
กรรมการบริหาร	: คุณมนต์ชัย วัฒนาวิไล

รูปบริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด

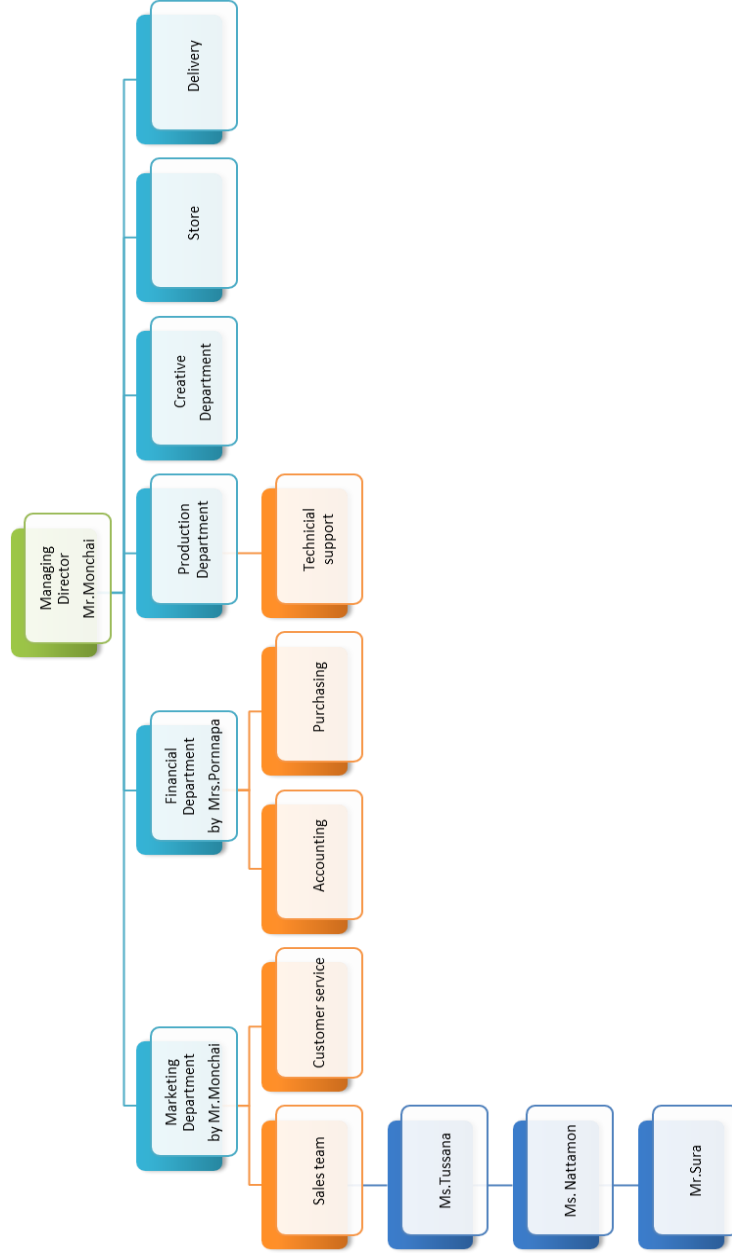


ภาพที่ 2.1 ด้านหน้าบริษัท



ภาพที่ 2.2 ด้านหลังบริษัท

แผนผังองค์กร บริษัท แอลอีดี โซล्यूชั่นส์ เทคโนโลยี จำกัด



ภาพที่ 2.3 ผังองค์กร

บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด

เลขที่ 19 ซอยเฉลิมพระเกียรติ ร.9 ซอย 61 แขวง 1 เขตประเวศ เขตประเวศ

กรุงเทพมหานคร 10250

โทรศัพท์ 02-3282230-1 แฟกซ์ 02-3282232

นโยบายของบริษัท

ทุกคนตื่นมาแล้วมีความสุขกับการทำงาน อยากที่จะทำงาน

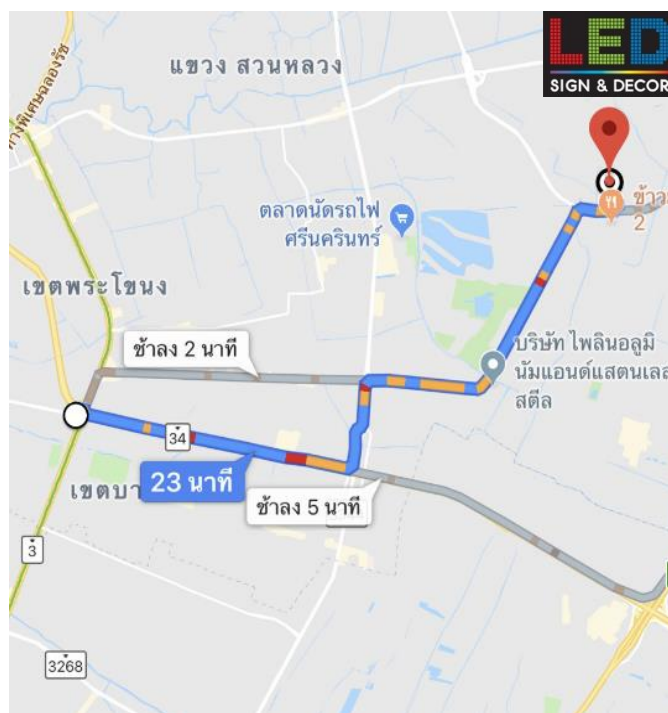
จุดแข็งของบริษัท

Lighting Designer

ลักษณะการทำงาน

ในการทำการตลาดนั้นจะต้องมีจุดขายหรือจุดดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค ลักษณะงานของบริษัทนั้นเป็นไปในรูปแบบของ Lighting Designer คือการออกแบบไฟต่างๆ ในรูปทรงตามที่ลูกค้าต้องการ รวมทั้งเป็นการให้บริการไปด้วยมีการบริการหลังการขาย แสดงถึงความใส่ใจในทุกรายละเอียดของงานและคุณภาพของสินค้าที่เราจำหน่ายออกไป

แผนที่บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด



ภาพที่ 2.4 แผนที่บริษัท แอลอี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบันตลาดรวมหลอดไฟในประเทศ มีมูลค่า 20,000 ล้านบาท ในจำนวนนี้มาจากหลอดไฟและโคมไฟแอลอีดี มีสัดส่วน 20-25% ถือเป็นกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตสูงสุด โดยคาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดถึง 50% ซึ่งกลุ่มเป้าหมายในการให้บริการของทางบริษัท แอลอีดี ไซน์ แอนด์เดคคอร์ จำกัด มุ่งเน้นที่กลุ่มอุตสาหกรรมการให้บริการหรือที่เรียกว่า Hospitality ที่ประกอบไปด้วยธุรกิจโรงแรม รีสอร์ท ห้างสรรพสินค้า ภัตตาคาร และร้านอาหาร เนื่องจากเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าในการให้แสงสว่างเพื่อความสวยงามทั้งยังต้องการคุณภาพของแสงไฟที่ให้ค่าของแสงได้ความต้องการ แต่เนื่องจากการใช้งานที่มีความต้องการเปิดไฟอย่างต่อเนื่องและยาวนานทำให้เกิดปัญหาค่าใช้จ่ายของค่าไฟฟ้าสูงขึ้นตามประเภทของการใช้งาน บริษัทจึงเล็งเห็นว่าหากสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจนั้นๆสามารถประหยัดค่าไฟฟ้า และยังสามารถไปถึงภาพลักษณ์ในการรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทแอลอีดี ไซน์ แอนด์เดคคอร์ จำกัด มีทีมงานและที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ในการเลือกสรรคุณสมบัติของหลอดประหยัดไฟ แอลอีดี ให้เหมาะสมกับความต้องการและประเภทของธุรกิจ โดยสามารถตรวจสอบการติดตั้งหลอดไฟแบบเดิมของโรงแรม โรงพยาบาล ร้านอาหาร และการวัดค่าต่าง ๆ อาทิเช่น ค่าของ ความสว่าง ค่าไฟฟ้าของหลอดไฟที่ใช้งานอยู่ เป็นต้น เพื่อที่ทีมงานของบริษัทจะสามารถวิเคราะห์ ข้อมูลเบื้องต้นได้ว่ากิจการมีความเหมาะสมกับการใช้งานของหลอดไฟประเภท หรือแบรนด์ใด

บริษัทแอลอีดี ไซน์ แอนด์เดคคอร์ จำกัด มีทีมงานที่มีประสบการณ์ทางด้านการออกแบบแสง และประเภทของหลอดประหยัดไฟแอลอีดี จึงสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการได้เป็นอย่างดี ลูกค้าหรือผู้รับบริการสามารถกำหนด Budget ของการเปลี่ยนหรือติดตั้งหลอดไฟของ กิจการ โดยเราจะออกแบบ และประเมินความเหมาะสมให้สอดคล้อง Budget กิจการนั้น

ทางบริษัทแอลอีดี ไซน์ แอนด์เดคคอร์ จำกัด มีการรับประกันสินค้าหลอดประหยัดไฟแอลอีดีทุกประเภทและทุกจำนวน โดยมีการรับประกันสินค้าอย่างน้อย 2 ปี สามารถให้การรับประกันสินค้าสูงสุด 5 ปี (โดยขึ้นอยู่กับประเภทการใช้งาน) ในการรับประกันตัวสินค้านั้นทางบริษัทไม่เพียงแต่รับประกันแต่อายุการใช้งานของหลอดไฟ แต่ยังมีการรับประกันการเปลี่ยนสินค้าให้กับลูกค้าทันทีหากสินค้าชำรุดเสียหายหรือของไม่เป็นไปตามที่ลูกค้าสั่ง คุณภาพไม่ได้ตามที่ตกลง ทางบริษัทจะทำการเคลมใหม่ให้กับลูกค้าทันทีเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการกับทางบริษัท เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับประโยชน์สูงสุดทั้งด้านการประหยัดไฟฟ้าและการให้บริการหลังการขาย



ภาพที่ 2.5 ภาพกลุ่มลูกค้าของบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดกคอร์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

1. Lighting desing เป็นการออกแบบตกแต่งภายใน ในพื้นที่ที่เหมาะสม เช่น บ้านพัก คอนโด ฯลฯ



ภาพที่ 2.6 ภาพไฟ Lighting desing



ภาพที่ 2.7 ภาพไฟ Lighting desing

2. Slim light box เป็นป้ายไฟกรอบบาง ใช้สำหรับการทำสื่อโฆษณา หรือจอแอลอีดี หรือสามารถใช้ทำเป็นกรอบรูปตกแต่งได้ทั้ง ภายใน และ ภายนอก



ภาพที่ 2.8 ภาพไฟ Lighting desing



ภาพที่ 2.9 ภาพไฟ Lighting desing

3. Digital Signage ดิจิตอลไชนาจ เป็นคำผสมมาจากคำศัพท์ 2 คำ คือ

- ดิจิตอล (Digital) ซึ่งหมายถึงเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์อิเล็กทรอนิกส์ ที่ทำงานได้รวดเร็วแม่นยำและมีความถูกต้องสูง

- ไชนาจ (Signage) ซึ่งหมายถึงป้ายโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ที่ใช้ทำประชาสัมพันธ์ สื่อสารข้อความจากผู้ที่ต้องการสื่อสารไปยังบุคคลจำนวนมากเพื่อให้รับรู้ข่าวสารพร้อมๆกัน

ดิจิตอลไชนาจ (Digital Signage) จึงหมายถึง สื่อประชาสัมพันธ์ที่ควบคุมการทำงานด้วยระบบคอมพิวเตอร์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งรูปแบบการแสดงผลในรูปแบบภาพและเสียงทำให้สามารถดึงดูดความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายได้อย่างน่าสนใจ



ภาพที่ 2.10 ภาพไฟ Digital Signage

4. Led strip เป็นแถบไฟ เนื่องจากรูปร่างเหมือนเทป มีอายุการใช้งานได้ยาวนาน และยังช่วยประหยัดพลังงานได้อีกด้วย



ภาพที่ 2.11 ภาพไฟ Led strip



ภาพที่ 2.12 ภาพไฟ Led strip

5. Linear lighting solution เป็นไฟแบบราง มีลักษณะเป็นรางยาว ตัวโคมไฟนั้น ถูกออกแบบมาแข็งแรงทนทานต่อสภาวะการใช้งาน สามารถรองรับการใช้งานหนักได้



ภาพที่ 2.13 ภาพไฟ Linear lighting solution



ภาพที่ 2.14 ภาพไฟ Linear lighting solution

อ้างอิง

<https://www.ledsignanddecor.com/led-light>

บทที่ 3

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

คณะผู้รับผิดชอบโครงการได้ทำการศึกษา เรื่อง การนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ
กรณีศึกษา บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ด จำกัด ซึ่งมีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ
2. วิธีการศุลกากรนำเข้าทางเรือ
3. การประกันภัยในการนำเข้าสินค้า
4. การตรวจสอบและปล่อยสินค้าขาเข้า
5. เงื่อนไขทางการค้า
6. นิยามศัพท์

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ

ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศ
ต่างๆประเทศที่ทำการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างกัน เรียกว่า ประเทศคู่ค้า สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อ
เรียกว่า สินค้าขาเข้า (Imports) และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไปเรียกว่า สินค้าออก (Exports)
ประเทศที่ซื้อจากต่างประเทศเรียกว่า ประเทศผู้นำเข้า ส่วนประเทศที่ขายสินค้าให้ต่างประเทศ
เรียกว่า ประเทศผู้ส่งสินค้าออก โดยทั่วไปแล้วแต่ละประเทศจะมีฐานะทั้งเป็นประเทศผู้นำ
สินค้าเข้าและประเทศผู้ส่งสินค้าออกในเวลาเดียวกันเพราะประเทศต่างๆ มีการผลิตสินค้าแตกต่าง
กันประเทศที่ผลิตสินค้าได้เกินความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ จะมีสินค้าเหลือก็สามารถ
ส่งออกไปขายหรือแลกเปลี่ยนสินค้ากับประเทศอื่นที่ผลิตสินค้าภายในประเทศไม่ได้ แต่ละ
ประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ประเทศของตนเอง มีปัจจัยการผลิตที่เหมาะสมเพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำ

ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ในระบบเศรษฐกิจเปิด กิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศในเรื่องการค้าเศรษฐกิจและการดำเนิน
นโยบายทางเศรษฐกิจจะมีผลมีผลต่อรายได้ประชาชาติโดยตรง หน่วยงานสำคัญทางเศรษฐกิจของ
ไทย ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
กระทรวงการคลัง กระทรวงพาณิชย์ ต่างมีส่วนร่วมกำหนดให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีการพัฒนาโดย
การพึ่งพาต่างประเทศกิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ได้แก่ การลงทุนระหว่างประเทศกับ
ประเทศอื่นๆ เช่น ประเทศไทยมีดินมากและสภาพภูมิอากาศเหมาะสมสำหรับเพาะปลูกพืชผล
ทางการเกษตร เมื่อเทียบกับญี่ปุ่น ดังนั้นไทยควรจะผลิตข้าวหรือสินค้าทางการเกษตรอย่างอื่นเป็น
สินค้าส่งออกเพราะต้นทุนต่ำกว่าในขณะที่ญี่ปุ่นก็ควรผลิตสินค้าประเภททุน เช่น เครื่องจักร

เครื่องมือ รถยนต์ เนื่องจากมีดินน้อย แต่มีปัจจัยทุนมาก ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าในญี่ปุ่นต่ำกว่าไทย จึงปรากฏว่า ญี่ปุ่นต้องซื้อข้าวจากไทยและไทยต้องซื้อเครื่องจักรเครื่องมือจากญี่ปุ่น อย่างไรก็ตามความมากน้อยของทรัพยากรตลอดจนปัจจัยการผลิตที่มีอยู่เพียงอย่างเดียวมิใช่เป็นสิ่งที่กำหนดต้นทุนให้ต่ำกว่าประเทศอื่นเสมอไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆ ด้วย เช่น ความชำนาญของประชากรระดับเทคโนโลยี เป็นต้น ไทยและฟิลิปปินส์ต่างก็เป็นประเทศที่มีแรงงานเป็นจำนวนมากและค่าจ้างค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับหลายประเทศ แต่มิได้หมายความว่าไทยและฟิลิปปินส์จะมีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนการผลิตเท่ากับญี่ปุ่นหรือสวิตเซอร์แลนด์ เพราะว่าคุณภาพของประชากรในการผลิตตลอดจนความเจริญทางเทคโนโลยีของประเทศญี่ปุ่นและสวิตเซอร์แลนด์สูงกว่าไทยมาก ทำให้ต้นทุนการผลิตนาฬิกาของญี่ปุ่นหรือสวิตเซอร์แลนด์ต่ำกว่าไทยจึงปรากฏว่าไทยต้องซื้อนาฬิกาจากประเทศเหล่านี้ นั่นหมายถึงว่านอกจากปริมาณของทรัพยากรแล้ว ประสิทธิภาพการผลิตหรือความชำนาญของปัจจัยก็เป็นสิ่งสำคัญในการกำหนดต้นทุนการผลิตสินค้าความแตกต่างดังกล่าวข้างต้น คือ ความแตกต่างในปริมาณและชนิดของทรัพยากร สภาพภูมิอากาศและความชำนาญในการผลิตประกอบกับการไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิดที่ต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ หรือผลิตได้คุณภาพก็ไม่ดีพอการค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นมาโดยมีหลักการสำคัญคือ ประเทศจะผลิตสินค้าที่ตนเองขาดแคลนหรือผลิตได้แต่ต้องใช้ต้นทุนสูงจากต่างประเทศการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันตามหลักการแบ่งงานกันทำย่อมทำให้การใช้ทรัพยากรของโลกที่มีอยู่อย่างจำกัดมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ซึ่งเราสามารถพิจารณาจากการค้าขายของบุคคลภายในประเทศ นั่นคือ พ่อบ้านจะไม่ยอมตัดเสื้อเพื่อสวมใส่เอง ถ้าหากเขาสามารถซื้อเสื้อผาจากท้องตลาดในราคาต่ำกว่าต้นทุนที่เขาผลิตเอง ในทำนองเดียวกัน ช่างตัดเสื้อย่อมไม่พยายามทำรองเท้าใช้เองแต่จะซื้อรองเท้าจากช่างทำรองเท้า ชวนาย่อมไม่ตัดเสื้อหรือตัดรองเท้าโดยเขาจะจ้างช่างตัดเสื้อหรือจ้างช่างตัดรองเท้าเมื่อเขาเห็นว่า ราคาที่เขาจ่ายไปต่ำกว่าต้นทุนที่เขาต้องจ่าย เป็นต้นทุกคนควรจะผลิตสินค้าที่ตัวเองมีความถนัดและชำนาญและนำไปขายหรือแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ตนเองต้องการ จะทำให้ทุกคนได้รับประโยชน์จากสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือราคาที่ต่ำลง ดังนั้นประเทศก็เช่นเดียวกับบุคคล โดยที่จะได้รับประโยชน์มากขึ้น ถ้าหากประเทศสามารถซื้อสินค้าจากประเทศอื่นๆ ในราคาต่ำกว่าต้นทุนที่ผลิตได้ภายในประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศมุ่งอธิบายว่าเหตุใดจึงมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศและเมื่อมีการซื้อขายกันแล้วราคา และปริมาณสินค้าที่ซื้อขายกันจะสูงต่ำ และมากน้อยประการใด ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1.1 ลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism) ได้รับความนิยมตั้งแต่ศตวรรษที่ 16 ถึงกลางศตวรรษที่ 18 จากประเทศต่างๆ เช่น อังกฤษ สเปน ฝรั่งเศส และเนเธอร์แลนด์ เชื่อว่าวิธีเดียวที่ชาติ

จะมีความร่ำรวยและมีอำนาจยิ่งใหญ่ คือ การส่งออกมากกว่าการนำเข้า ซึ่งจะทำให้มีโลหะมีค่าได้แก่ ทองคำ เข้ามา ยิ่งประเทศใดมีทองคำมากขึ้นเท่าไร ก็จะร่ำรวยและมีอำนาจมากขึ้นเท่านั้น ดังนั้น นักพาณิชย์จึงสนับสนุนให้รัฐเร่งการส่งออกและควบคุมการนำเข้า อย่างไรก็ตามเนื่องจากปริมาณทองคำที่มีอยู่ค่อนข้างจำกัด ดังนั้นเมื่อประเทศหนึ่งได้ประโยชน์ก็ย่อมหมายความว่าอีกประเทศหนึ่งเสียประโยชน์นั้นไป

2. ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) เป็นทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศยุคแรกๆ โดย Adam Smith ได้เขียนไว้ในหนังสือชื่อดัง The Wealth of Nations (1976) เป็นการสนับสนุนการค้าเสรีว่าเป็นนโยบายที่ดีเยี่ยมสำหรับทุกประเทศในโลกในโลก เมื่อการค้าเป็นไปอย่างเสรี แต่ละประเทศก็จะทำการผลิตด้วยความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษเฉพาะสินค้าที่ประเทศมีรายได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนที่เท่ากัน) และนำเข้าสินค้าที่มีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์ ดังนั้น การค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นจากการที่ต่างฝ่ายได้เปรียบโดยเด็ดขาดจากการผลิตสินค้าคนละชนิดแล้วมาแลกเปลี่ยนกัน ตัวอย่างเช่น ประเทศไทยกับประเทศสหรัฐอเมริกา สมมุติว่าในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ประเทศต่างก็ผลิตสินค้า 2 อย่างเหมือนกัน คือ ข้าวและคอมพิวเตอร์ และสมมุติว่าในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิดนี้ ได้ใช้แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียว ดังนั้นมูลค่าของสินค้าทั้ง 2 ชนิด จึงเกิดจากจำนวนแรงงานที่ใช้ไปในการผลิต ดังตารางที่ 2.1

สินค้า	ผลผลิตของแรงงาน 1 วัน	
	ไทย	สหรัฐอเมริกา
ข้าว (เกวียน)	15	2
คอมพิวเตอร์ (เครื่อง)	5	20

ตารางที่ 3.1 แสดงมูลค่าของสินค้าทั้ง 2 ชนิด ซึ่งเกิดจากจำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต

3. ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ David Ricardo กล่าวว่าประเทศที่ไม่มี ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทุกอย่างกับประเทศอื่นยังคงสามารถทำการค้าที่

3. ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ David Ricardo กล่าวว่าประเทศที่ไม่มี ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทุกอย่างกับประเทศอื่น ยังคงสามารถทำการค้าที่ ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ทุกฝ่ายได้ ประเทศที่ด้อยประสิทธิภาพควรผลิตและส่งออกเฉพาะสินค้าที่

ประเทศตนมีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์น้อยกว่า ถือได้ว่าสินค้านี้เป็นสินค้าที่ประเทศผลิตด้วยความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนี้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย และให้ใช้อธิบายสาเหตุของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศจนทุกวันนี้

4. ทฤษฎีดันทุนค่าเสียโอกาส กล่าวว่าต้นทุนของสินค้านั้นเท่ากับจำนวนของสินค้าชนิดที่สองที่ต้องเสียสละไปเพื่อให้ได้รับปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่เพียงพอที่จะผลิตสินค้าชนิดแรกเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งหน่วย ทั้งนี้แรงงานไม่ใช่ปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียวที่นำมาใช้ในการผลิต ดังนั้น ต้นทุนของสินค้าจึงเกิดขึ้นจากจำนวนปัจจัยการผลิตทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตสินค้านั้น ประเทศที่มีต้นทุนค่าเสียโอกาสสำหรับสินค้านั้นต่ำกว่าถือว่ามีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้านั้น และความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้าอื่น จากตารางที่ 2.1 ข้างต้นถ้าจะผลิตข้าวเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเกวียน ไทยต้องเสียสละคอมพิวเตอร์ 1/3 เครื่อง (เพื่อที่จะปล่อยทรัพยากรให้เพียงพอที่จะผลิตข้าวเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเกวียน) ต้นทุนค่าเสียโอกาสของข้าวในไทยคือ คอมพิวเตอร์ 1/3 เครื่อง ถ้าในขณะเดียวกันสหรัฐฯ ถ้าปราศจากการค้า ต้องเสียสละคอมพิวเตอร์ เครื่องเพื่อผลิตข้าวเพิ่มอีก 1 เกวียน ต้นทุนค่าเสียโอกาสของข้าวคือ คอมพิวเตอร์ เครื่องในสหรัฐฯ และเพราะต้นทุนค่าเสียโอกาสของข้าวในไทยต่ำกว่าในสหรัฐฯ ไทยจึงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเหนือกว่าสหรัฐฯ ในการผลิตข้าว และ สหรัฐฯ มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในคอมพิวเตอร์ ต้นทุนค่าเสียโอกาสสามารถอธิบายได้โดยเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต (Transformation Curve) ที่แสดงส่วนผสมต่างๆ ของทางเลือกอื่นทั้งหมด สำหรับสินค้าสองชนิดที่ประเทศหนึ่งสามารถผลิตโดยใช้ปัจจัยการผลิตที่มีเดิมที่ ด้วยเทคโนโลยีที่ดีที่สุดที่มีอยู่ ดังนั้น ความชันของเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต จึงหมายถึงอัตราเปลี่ยนแปลงของการแปรรูป (Marginal Rate of Transformation) ถ้าประเทศนั้นเผชิญกับต้นทุนคงที่ เส้นความเป็นไปได้ในการผลิตก็จะเป็นเส้นตรงที่มีความชันเท่ากับต้นทุนค่าเสียโอกาสคงที่ และต่อราคาสินค้าเปรียบเทียบในประเทศนั้น

5. ทฤษฎี Hucker-Ohlin (H-O) เน้นในเรื่องความแตกต่างกันของปัจจัยการผลิตเริ่มต้น (Factor Endowments) ที่แต่ละประเทศมีอยู่ และราคาปัจจัยการผลิต (Factor Prices) ระหว่างประเทศ ซึ่งถือเป็นตัวแปรที่สำคัญที่สุดของการค้า (โดยมีสมมติฐานว่าเทคโนโลยีและรสนิยมเหมือนกัน) ตามทฤษฎีนี้ แต่ละประเทศจะส่งออกสินค้านั้นไปที่ปัจจัยการผลิตที่มีมากโดยเปรียบเทียบซึ่งทำให้ปัจจัยการผลิตนั้นมีราคาถูกลง และนำเข้าสินค้านั้นไปที่ปัจจัยการผลิตที่หายากโดยเปรียบเทียบซึ่งปัจจัยการผลิตดังกล่าวจะมีราคาแพง

6. ทฤษฎี Leontief Paradox เป็นการทดสอบเชิงประจักษ์ของทฤษฎี H-O ทำโดย Leontief ในปี ค.ศ.1951 โดยใช้ข้อมูลของสหรัฐอเมริกา ปี ค.ศ.1947 จึงได้พบว่าสหรัฐฯ มีการทดแทนการนำเข้าประมาณร้อยละ 30 เป็นสินค้าที่ใช้ปัจจัยทุนเข้มข้นมากกว่าการที่สหรัฐฯ ส่งออก แม้ว่าสหรัฐฯ จะเป็นประเทศที่มีปัจจัยทุนมากที่สุดก็ตาม ผลนี้จึงตรงกันข้ามกับทฤษฎี H-O

7. ทฤษฎีวิวัจกรสินค้า (Product Life Cycle) เป็นทฤษฎีที่ไม่ได้นำปัจจัยการผลิตมาประกอบการพิจารณาทฤษฎีนี้มีข้อสมมติฐาน 3 ข้อ คือ ประการแรก ความต้องการสินค้าภายในประเทศที่นำเข้ามีมากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการผลิตได้ ประการที่สอง ในการผลิตสินค้าใหม่มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีในราคาต่ำพอที่จะทำให้ประเทศผู้ซื้อผลิตสินค้าแข่งขันในตลาดได้ ประการสุดท้าย การผลิตมีการประหยัดต่อขนาดโดยไม่ต้องพิจารณาว่าจะใช้แรงงานไร้ฝีมือหรือแรงงานมีฝีมือเพียงใด

8. อาร์ เอ เวอร์นอน (R.A. Vernon) ได้ศึกษาถึงทิศทางการค้าของโลกหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 พบว่า ประเทศที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ในการผลิตสินค้าหรือค้นพบสินค้าใหม่จะเป็นผู้ผลิตเพื่อสนองความต้องการภายในประเทศ และยังเป็นผู้ส่งออกส่วนที่เหลือเพื่อให้การผลิตเกิดการประหยัดต่อขนาด และเมื่อการผลิตผ่านเข้าสู่จุดอิ่มตัว เทคโนโลยีการผลิตและการจัดการในการผลิตสินค้าดังกล่าวก็จะถูกถ่ายทอดไปสู่ประเทศที่เคยทำการนำเข้า ประเทศที่เคยนำเข้าก็จะเริ่มมีการผลิตเป็นลักษณะของการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า จนถึงจุดหนึ่งการผลิตจากประเทศที่เคยนำเข้าเกิดการเรียนรู้และมีประสิทธิภาพในการผลิตมากขึ้น ก็จะทำการส่งออกสินค้าดังกล่าว และเปลี่ยนนโยบายจากการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้ามาเป็นการส่งเสริมการผลิตเพื่อส่งออก ดังนั้นประเทศที่เคยส่งออกเดิมอาจจะกลับมาเป็นประเทศผู้นำเข้าสินค้าดังกล่าวแทน เพราะสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไป

9. ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิก (Classic Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยของคลาสสิกนี้จะถือว่า แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการกำหนดมูลค่าของสินค้า ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเด็ดขาดและทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งทั้งสองทฤษฎีจะทำการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของแต่ละประเทศ และเลือกผลิตในสินค้าที่ประเทศของตนมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่า หรือประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนถนัดโดยเปรียบเทียบระหว่างกัน การแลกเปลี่ยนจะมีขอบเขตอยู่ระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ โดยเปรียบเทียบของประเทศทั้งสอง

10. ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยนีโอคลาสสิก (Neo-classic Theory) ได้นำทฤษฎีในสมัยคลาสสิกมาปรับปรุงแก้ไข ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการค้าแบบต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) โดยต้นทุนค่าเสียโอกาสจะถูกนำมาเป็นหลักในการพิจารณาเนื่องจากต้นทุนค่าเสียโอกาสในการผลิตสินค้าในแต่ละประเทศสามารถวัดได้จากมูลค่าสูงสุดของสินค้าอื่นที่ประเทศนั้นไม่ได้ผลิต ดังนั้น ประเทศจะได้รับประโยชน์ที่สามารถระบายสินค้าที่ผลิตได้มากและซื้อสินค้าที่ตนผลิตได้ไม่พอกับการบริโภคเข้าประเทศ และ ทฤษฎีการค้าที่พิจารณาปริมาณ

ทรัพยากรธรรมชาติโดยใช้แนวคิดเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต ซึ่งในประเทศต่าง ๆ จะแตกต่างกันไปตามปริมาณทรัพยากรการผลิตที่มีอยู่ในประเทศ

11. ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory)

นักเศรษฐศาสตร์ได้ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิกโดยเพิ่มข้อสมมุติฐานในการพิจารณา คือ มีปัจจัยการผลิตหลายชนิด การทดแทนกันของปัจจัยไม่สมบูรณ์ การโยกย้ายปัจจัยการผลิตจะเกิดต้นทุนเพิ่ม และต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) เกิดขึ้น การโยกย้ายปัจจัยการผลิตแยกได้ 3 ลักษณะ คือ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนเพิ่มขึ้น และต้นทุนลดลงในประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศการดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี นอกจากจะก่อให้เกิดผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าที่สำคัญอย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกันได้แก่

1. ผลต่อแบบแผนการบริโภค และราคาของสินค้า เนื่องจากการค้าขายระหว่างประเทศทำให้จำนวนสินค้าที่อุปโภคและบริโภคมีเพิ่มมากขึ้นความเป็นอยู่ของผู้บริโภคจะดีขึ้นทั้งนี้ประเทศต่างๆ จะพาผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากขึ้น และหันไปซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบทางการผลิตจากประเทศอื่นมากขึ้น ทำให้อุปทานของสินค้าเพิ่มมากขึ้นส่งผลในระดับราคาสินค้านั้นมีแนวโน้มต่ำลง

2. ผลต่อคุณภาพและมาตรฐานสินค้า การค้าระหว่างประเทศนอกจากจะทำให้ปริมาณการผลิตสินค้าและการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ยังทำให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้นเพราะ มีการแข่งขันในด้านการผลิตมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกเข้มงวดในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเนื่องจากต้องเผชิญกับคู่แข่ง ทำให้ต้องพัฒนาการผลิตโดยใช้เทคนิคและวิทยาการให้ก้าวหน้าและทันสมัย เรามักจะได้ยินเสมอว่า สินค้าประเภทอุตสาหกรรมที่ผลิตในบางประเทศ มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักคุ้นเคยของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศด้วยเหตุผลต่างๆ เช่น ราคาต่ำ คุณภาพสูง และรูปร่างลักษณะสวยงาม ทำให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเป็นอันมาก เช่น วิทยุ โทรทัศน์และวิดีโอ ของญี่ปุ่น เป็นต้น และนับวันสินค้าเหล่านี้เป็นที่ต้องการของประเทศอื่นๆ มากยิ่งขึ้นนอกจากนี้ประเทศที่นำเข้าทั้งหลายสามารถควบคุมมาตรฐานของสินค้าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตเพื่อตอบสนองภายในประเทศ เพราะว่า การควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเป็นไปด้วยความยากลำบากกว่าเนื่องจากผู้ผลิตสินค้าจะอยู่กระจัดกระจายทั่วไป

3. ผลต่อความชำนาญเฉพาะอย่าง การค้าระหว่างประเทศทำให้ประเทศต่างๆ หันมาผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่สูงกว่าเพื่อส่งเป็นสินค้าออกมากขึ้นแต่เนื่องจากปัจจัยการผลิตมีจำนวนจำกัด ฉะนั้นจึงต้องดึงปัจจัยการผลิตจากการผลิตสินค้าชนิดอื่น ซึ่ง

เพราะฉะนั้น ปัจจัยการผลิตจะมีความชำนาญเฉพาะอย่างมากขึ้น เกิดการประหยัดต่อขนาด (economy of scale) เป็นผลให้ต้นทุนต่อหน่วยลดต่ำลง

4. ผลต่อการเรียนรู้ในด้านเทคโนโลยีการบริหารและการจัดการ การค้าระหว่างประเทศทำให้สามารถเรียนรู้ทางด้านเทคนิคการผลิต โดยการนำเอาเทคนิคการผลิตหรือวิธีการผลิตที่เหมาะสมและทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าภายในประเทศเช่น เทคนิคหรือวิธีการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเลียนแบบระหว่างประเทศซึ่งวิธีนี้ประเทศญี่ปุ่นในอดีต ได้นำไปใช้และได้ผลมาแล้วโดยได้เลียนแบบเทคนิคและวิธีการผลิตของอังกฤษ และประเทศชั้นนำในยุโรปโดยการนำส่งไหมดิบออกไปขายแลกกับการนำเข้าสินค้าประเภททุนและเครื่องจักรส่งผลให้ญี่ปุ่นกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วได้ ในที่สุด ในขณะที่เดียวกันการค้าระหว่างประเทศเปิดโอกาสให้ประเทศต่างๆ ได้เรียนรู้และนำเอาเทคนิคทางด้านการจัดการ หรือเทคนิคทางด้านการบริหาร จากประเทศที่ก้าวหน้าหรือพัฒนาแล้ว ไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้นประเทศต่างๆ จึงนิยมเปิดการค้าขายติดต่อกับต่างประเทศ การเปิดประเทศไม่ติดต่อกับต่างประเทศนั้นจะทำให้ประเทศนั้น ไม่มีโอกาสที่จะเรียนรู้เทคนิคดังกล่าว การเปิดประเทศติดต่อกับต่างประเทศต่างๆ ของสาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบัน ก็ตั้งอยู่บนหลักการและเหตุผลดังกล่าวแล้ว

5. ผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปเชื่อว่าการค้าระหว่างประเทศเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาโดยผ่านกระบวนการส่งออกเพราะว่าประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไป ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีฐานะยากจน ตลาดภายในประเทศแคบ จึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วเนื่องจากประชากรมีระดับรายได้สูง ตลาดภายในประเทศกว้างขวางตลอดจนการคมนาคมสะดวกสบาย มีผลให้ความต้องการในซื้อสินค้าและบริการจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้น เพราะฉะนั้นการพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาประเทศในขณะเดียวกัน ผลการจากที่มีรายได้จากการส่งออกมากขึ้น ย่อมทำให้ประเทศกำลังพัฒนามีเงินตราต่างประเทศเพื่อที่จะนำเข้าสินค้าทุนและเครื่องจักร เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดังกล่าว ย่อมใช้เงินทุนเป็นจำนวนมากเกินกว่าความสามารถของประเทศกำลังพัฒนาจะหาได้ในระยะเวลาอันสั้น

6. ผลต่อรายได้และการจ้างงาน การส่งออกเพิ่มขึ้นย่อมมีผลให้รายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้น หรือเป็นการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศนั่นเองการเพิ่มขึ้นของการส่งออก จะทำให้ประเทศได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศ ซึ่งมีผลให้กระแสหมุนเวียนของรายได้ในระบบเศรษฐกิจขยายตัวสูงขึ้น ผู้ผลิตจะเพิ่มการใช้ภายในระบบ

เห็นได้ว่ารายได้ประชาชาติก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนสูงกว่ารายรับจากการส่งออกในครั้งแรก เป็นหลายเท่า และผลจากการเพิ่มของรายได้ประชาชาตินี้เอง ย่อมเป็นผลทำให้มีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและบริการภายในประเทศทำให้การผลิต รายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายตัวมากขึ้น

ประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศ

การดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี นอกจากจะก่อให้เกิดผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าที่สำคัญอย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกัน ได้แก่

1. ผลต่อแบบแผนการบริโภค และราคาของสินค้า เนื่องจากการค้าขายระหว่างประเทศ ทำให้จำนวนสินค้าที่อุปโภคและบริโภคมีเพิ่มมากขึ้นความเป็นอยู่ของผู้บริโภคจะดีขึ้นทั้งนี้ประเทศต่าง ๆ จะพบกับผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากขึ้น และหันไปซื้อสินค้า ที่ตนเสียเปรียบทางการผลิตจากประเทศอื่นมากขึ้น ทำให้อุปทานของสินค้าเพิ่มมากขึ้นส่งผลในระดับราคาสินค้านั้นมีแนวโน้มต่ำลง

2. ผลต่อคุณภาพและมาตรฐานสินค้า การค้าระหว่างประเทศนอกจากจะทำให้ปริมาณการผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ยังทำให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้นเพราะ มีการแข่งขันในด้านการผลิตมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกเข้มงวดในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเนื่องจากต้องเผชิญกับคู่แข่ง ทำให้ต้องพัฒนาการผลิตโดยใช้เทคนิคและวิทยาการให้ก้าวหน้าและทันสมัย เรามักจะได้ยินเสมอว่า สินค้าประเภทอุตสาหกรรมที่ผลิตในบางประเทศ มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักคุ้นเคย ของ ผู้บริโภค ในตลาดต่างประเทศ ด้วยเหตุผลต่าง ๆ เช่น ราคาต่ำ คุณภาพสูง และรูปร่างลักษณะสวยงาม ทำให้เป็นที่ต้องการของ ผู้บริโภคเป็นอันมาก เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และวิดีโอ ของญี่ปุ่น เป็นต้น และนับวันสินค้าเหล่านี้เป็นที่ต้องการของประเทศอื่น ๆ มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ประเทศที่นำเข้าทั้งหลายสามารถควบคุมมาตรการการตรวจสอบ คุณภาพและมาตรฐานของสินค้าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตเพื่อตอบสนองภายในประเทศ เพราะว่าการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเป็นไปด้วยความยากลำบากกว่าเนื่องจากผู้ผลิตสินค้าจะอยู่กระจัดกระจายทั่วไป

3. ผลต่อความชำนาญเฉพาะอย่าง การค้าระหว่างประเทศทำให้ประเทศต่าง ๆ หันมาผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่สูงกว่าเพื่อส่งเป็นสินค้าออกมากขึ้นแต่เนื่องจากปัจจัยการผลิตมีจำนวนจำกัด ฉะนั้นจึงต้องดึงปัจจัยการผลิตจากการผลิตสินค้าชนิดอื่น ซึ่งบัดนี้ผลิตน้อยลง เพราะมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบ (comparative disadvantage) เช่น ไทยดึงปัจจัยการผลิตจากการผลิตผ้า มาผลิตข้าวส่วนญี่ปุ่นก็จะดึงปัจจัยการผลิตจากข้าวมาผลิตผ้า

แทน เพราะฉะนั้น ปัจจัยการผลิตจะมีความชำนาญเฉพาะอย่างมากขึ้น เกิดการประหยัด ต่อขนาด (economy of scale) เป็นผลให้ต้นทุนต่อหน่วยลดต่ำลง

4. ผลต่อการเรียนรู้ในด้านเทคโนโลยีการบริหารและการจัดการ การค้าระหว่างประเทศ ทำให้สามารถเรียนรู้ทั้งด้านเทคนิคการผลิต โดยการนำเข้าเทคนิคการผลิตหรือวิธีการผลิตที่เหมาะสมและทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าภายในประเทศเช่น เทคนิคหรือวิธีการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตทางด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเลียนแบบระหว่างประเทศซึ่งวิธีการนี้ประเทศญี่ปุ่นในอดีต ได้นำไปใช้และได้ผลมาแล้วโดยได้เลียนแบบเทคนิคและวิธีการผลิตของอังกฤษ และประเทศชั้นนำในยุโรปโดยการนำส่งไหมดิบออกไปขายแลกกับการนำเข้าสินค้าประเภททุนและเครื่องจักรส่งผลให้ญี่ปุ่นกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วได้ในที่สุด ในขณะที่เดียวกันการค้าระหว่างประเทศเปิดโอกาสให้ประเทศต่าง ๆ ได้เรียนรู้และนำเข้าเทคนิคทางด้านการจัดการ หรือเทคนิคทางด้านการบริหาร จากประเทศ ที่ ก้าวหน้าหรือพัฒนาแล้ว ไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้นประเทศต่าง ๆ จึงนิยมเปิดการค้าขายติดต่อกับต่างประเทศ การเปิดประเทศไม่ติดต่อกับค้าขายกับต่างประเทศนั้นจะทำให้ประเทศนั้นไม่มีโอกาสที่จะเรียนรู้ เทคนิคดังกล่าว การเปิดประเทศ ติดต่อกับค้าขายกับประเทศต่าง ๆ ของ สาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบันก็ ตั้งอยู่บนหลักการและเหตุผลดังกล่าวแล้ว

5. ผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปเชื่อว่าการค้าระหว่างประเทศเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาโดยผ่านกระบวนการส่งออกเพราะว่าประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไป ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีฐานะยากจน ตลาดภายในประเทศแคบ จึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้ว เนื่องจากประชากรมีระดับรายได้สูง ตลาดภายในประเทศกว้างขวางตลอดจนการคมนาคมสะดวกสบาย มีผลให้ความต้องการในซื้อสินค้าและบริการจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้น เพราะฉะนั้นการพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาประเทศในขณะเดียวกัน ผลจากการที่มีรายได้จากการส่งออกมากขึ้น ย่อมทำให้ประเทศกำลังพัฒนามีเงินตราต่างประเทศเพื่อที่จะนำเข้าสินค้าทุนและเครื่องจักร เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดังกล่าว ย่อมใช้เงินทุนเป็นจำนวนมหาศาลเกินกว่าความสามารถของประเทศกำลังพัฒนาจะหามาได้ในระยะเวลานั้น

6. ผลต่อรายได้และการจ้างงาน การส่งออกเพิ่มขึ้นย่อมมีผลให้รายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้น หรือเป็นการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศนั่นเองการเพิ่มขึ้นของ การส่งออก จะทำให้ประเทศได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศ ซึ่งมีผลให้ กระแสหมุนเวียนของรายได้ในระบบเศรษฐกิจขยายตัวสูงขึ้น ผู้ผลิตจะเพิ่มการใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ถ้าใช้จ่ายในการบริโภคของผู้ผลิตก็จะตกไปเป็นรายได้ของบุคคลกลุ่มอื่น ๆ

ต่อไปกระบวนการเช่นนี้จะดำเนินไปเรื่อย ๆ และเมื่อรวมรายได้ของบุคคลที่เพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจ จะเห็นว่ารายได้ประชาชาติก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนสูงกว่ารายรับจากการส่งออกในครั้งแรกเป็นหลายเท่า และผลจากการเพิ่มของรายได้ประชาชาตินี้เอง ย่อมเป็นผลทำให้มีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและบริการภายในประเทศทำให้การผลิต รายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายตัวมากขึ้น

ผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ

แม้ว่าการค้าระหว่างประเทศ จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น การค้าระหว่างประเทศก็มีผลกระทบที่ไม่พึงปรารถนาแก่ประเทศคู่ค้าได้เหมือนกัน ผลกระทบที่สำคัญพอจะจำแนกได้น้อย 6 ประการ ด้วยกัน คือ

1. ผลต่อเสถียรภาพของราคา การค้าระหว่างประเทศที่มุ่งเน้นให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่ก็ชนิด หรือชนิดเดียวนั้นจะเป็นผลให้รายได้ของประเทศขึ้นอยู่กับความต้องการสินค้าออกเพียงไม่กี่ชนิด การผลิตและรายได้ของประเทศจึงเปลี่ยนแปลงได้ง่าย ตัวอย่างเช่น ในอดีตที่ผ่านมา รายได้จากการส่งออกของไทยมาจากข้าว ยามใดที่ไทยสามารถส่งออกได้มาก เนื่องจากความต้องการข้าวในตลาดโลกมีสูงจะมีผลให้รายได้ของประเทศเพิ่มขึ้น ทำให้เศรษฐกิจรุ่งเรือง และประชาชนมีการใช้จ่ายมากจะทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อได้

ในกรณีตรงข้าม หากอุปสงค์จากต่างประเทศในการเสนอซื้อข้าวลดลงอย่างฮวบฮาบ ก็จะทำให้รายได้จากการจำหน่ายข้าวลดลง การใช้จ่ายในประเทศลดลง จนทำให้เกิดภาวะเงินฝืด เป็นต้น และถ้าระบบเศรษฐกิจมีการพึ่งพา การนำเข้าจากต่างประเทศในระดับสูงก็จะก่อให้เกิดปัญหาของเสถียรภาพราคาได้เช่นกัน เช่น การขึ้นราคาน้ำมันดิบอย่างฮวบฮาบของกลุ่มผู้ผลิตน้ำมันเพื่อส่งออก (OPEC) เมื่อ พ.ศ. 2516 และ พ.ศ. 2523 ทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อขึ้นทั่วโลก และมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอันมาก เนื่องจากน้ำมันเป็นสิ่งจำเป็นในการผลิต ทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าสูงขึ้นราคาสินค้าจึงต้องสูงขึ้นตามทำให้ระดับราคาสินค้าโดยทั่วไปสูงขึ้น

2. ผลต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ การเน้นนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่สนับสนุนให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้นมี ผลให้หลาย ๆ ประเทศอาจต้องซื้อสินค้าเข้าประเทศเป็นมูลค่ามากกว่ามูลค่าสินค้าออก ทำให้เกิดการขาดดุลในดุลการค้าอาจจะทำให้ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศขาดดุลด้วย ซึ่งจะทำให้ ประเทศต้องสูญเสียทองคำ หรือทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ (ดังจะได้กล่าวต่อไป) สาเหตุสำคัญ เนื่องจากอัตราการค้า (term of trade) ของประเทศคู่ค้าไม่เท่ากัน ในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไป สินค้าส่งออกมักจะเป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งระดับราคามักจะต่ำกว่าและขาดเสถียรภาพ เมื่อเทียบกับราคาสินค้านำเข้า ซึ่งมักจะเป็นสินค้าจำพวกทุนและสินค้าอุตสาหกรรม ผลที่ตามมา คือ อัตราการค้าของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลง นั่นคือ มูลค่าจากการส่งสินค้าออกน้อยกว่า

มูลค่าของสินค้านำเข้าส่งผลให้เกิดปัญหาเสถียรภาพเศรษฐกิจต่อประเทศคือ ปัญหาดุลการค้า และดุลการชำระเงินขาดดุลในที่สุด

3. ผลต่อความเป็นธรรมในการกระจายรายได้ระหว่างประเทศ การที่อัตราการค้าระหว่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลงนั้น ทำให้การกระจายรายได้ในระดับนานาชาติซึ่งไม่เท่าเทียมกันอยู่แล้วยิ่งมีความไม่เป็นธรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นการโอนทรัพยากรจากประเทศกำลังพัฒนาไปสู่ประเทศพัฒนาโดยกระบวนการขาดดุลการค้าและดุลการชำระเงินนั่นเอง ในขณะเดียวกันการหลอหลอมสนธิสัญญาระหว่างประเทศให้อยู่ในแบบแผนเดียวกัน ก็เป็นกลไกสำคัญอีกประเภทหนึ่งที่ทำให้การกระจายรายได้ระหว่างประเทศเลวลง เพราะว่าบริษัทการค้าขนาดใหญ่ในประเทศที่ตามมาก็คือ การบริโภคลินค้าจำพวกอุปโภคและบริโภคในสินค้าอุตสาหกรรมนำเข้ามีมากขึ้น ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศมากขึ้น ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า

4. ผลต่อประสิทธิภาพของ นโยบายทางเศรษฐกิจยิ่งภาคการค้าระหว่างประเทศขนาดใหญ่ขึ้นเพียงใดทำให้ การดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีประสิทธิภาพน้อยลงเท่านั้น เช่น เมื่อเกิดปัญหาเงินเฟ้อขึ้นภายในประเทศที่ผ่านกลไกของทั้งราคาสินค้าออกและราคาสินค้าเข้า นโยบายเพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อจะมีความยุ่งยากมากขึ้นตามไปด้วย เพราะในกรณีเช่นนี้รัฐบาลไม่เพียงแต่จะต้องเข้าใจกลไกการทำงานของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร หากทว่ายังต้องมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเศรษฐกิจและนโยบายทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าด้วยว่ามีผลกระทบอย่างไรต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ ทำให้กลไกแก้ไขปัญหาดังกล่าวซับซ้อนขึ้น

5. ผลต่อรายได้และการจ้างแรงงานประเทศที่มีการพึ่งพาทางการค้าระหว่างประเทศในระดับที่สูง หากรายได้ จากการส่งออกลดลง หรือการนำเข้า เพิ่มขึ้นมาก โดยที่ผลสุทธิของการนำเข้าสูงกว่า การส่งออก ย่อมส่งผลให้รายได้ และการจ้างงาน ของประเทศนั้น ลดลงผลจะเป็นไปในทางตรงกันข้ามกับที่กล่าวมาแล้ว

6. ผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศ การดำเนินนโยบายการค้าโดยเสรีที่มุ่งให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนมีความได้เปรียบเพียงไม่กี่ชนิดหรือเพียงชนิดเดียว ส่งผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศได้ง่าย เพราะถ้าหากว่าการค้าต่างประเทศต้องหยุดชะงักลง ไม่ว่าจะเป็นด้วยเหตุผลที่สำคัญ เช่น การเกิดสงคราม การขัดแย้งทางด้านการเมืองกับบางประเทศ ความยุ่งยากทางด้านการขนส่งระหว่างประเทศ เป็นต้น ย่อมส่งผลให้ประชาชนภายในประเทศเดือดร้อนเนื่องจาก การขาดแคลนสินค้าอุปโภค บริโภค ขาดแคลนวัตถุดิบ และสินค้าทุนในการพัฒนาประเทศ เป็นต้น จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นทำให้ไม่มีประเทศใดในโลกนี้ยึดถือ นโยบายการค้าเสรีตามหลักการแบ่งงานการทำงานระหว่างประเทศของเดวิด ริคาร์โด และนักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกอย่างแท้จริง แต่ได้หันมาใช้นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมหรือ

แท้จริง แต่ได้หันมาใช้นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมหรือการผลิตสินค้าชนิดต่าง ๆ ขึ้นใช้เองในประเทศเพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศต้องขึ้นอยู่กับการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจนเกินไป เนื่องจากอุตสาหกรรมที่ตั้งขึ้นภายในประเทศ อาจยังไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าต่างประเทศได้ รัฐจึงจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือและคุ้มกันโดยใช้มาตรการที่สำคัญ คือ กำแพงภาษีสินค้าขาเข้า (import tariffs) และโควตานำเข้า เป็นต้น

สาเหตุของการเกิดการค้าระหว่างประเทศ

เหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่าง ๆ ในโลกทำการค้าขายกันเป็นเพราะว่าไม่มีประเทศใดในโลกสามารถผลิตสินค้าและบริการทุกอย่างได้ครบและเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ ถึงแม้ว่าบางประเทศจะมีขีดความสามารถผลิตสินค้าได้ทุกอย่างแต่อาจจะมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าซึ่งไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน การที่แต่ละประเทศผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนมีความถนัดหรือมีความได้เปรียบจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่าและเกิดประโยชน์แก่ทุกประเทศร่วมกัน ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นถือว่าเป็นการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศ ตามความชำนาญของประชาชน ทรัพยากรธรรมชาติและภูมิอากาศในแต่ละประเทศซึ่งเป็นการใช้ทรัพยากรของโลกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รัฐบาลของแต่ละประเทศจะสนับสนุนหรือเลือกให้ความได้เปรียบหรือความถนัดในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยดังนี้

1. ทรัพยากรธรรมชาติ

ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตในแต่ละประเทศ เนื่องจากแต่ละประเทศมีทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตมากน้อยต่างกัน ประเทศที่มีทรัพยากรอุดมด้วยแร่ธาตุ ต่างๆ อาทิ น้ำมัน แร่เหล็ก ทองแดง ก๊าซธรรมชาติ ฯลฯ ก็จะทำอุตสาหกรรมเกี่ยวกับแร่ธาตุที่ตนมีอยู่ ดังนั้นประเทศใดที่มีทรัพยากรชนิดใดมากก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้น ๆ เป็นปัจจัยการผลิตสินค้าออกเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่น ๆ ที่ตนต้องการ



ภาพที่ 3.1 แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติกลางทะเลอ่าวไทย

2. ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศที่มีพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสมแก่การเพาะปลูกก็จะทำการเพาะปลูกตามลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตร้อนและมีฝนชุกสามารถปลูกข้าวเจ้าได้ดีก็จะผลิตข้าวเจ้าเป็นสินค้าออกประเทศที่มีทุ่งหญ้าอุดมสมบูรณ์ก็จะทำการเลี้ยงสัตว์ ส่งเนื้อสัตว์และขนสัตว์เป็นสินค้าออก



ภาพที่ 3.2 จากสภาพภูมิประเทศที่เอื้อต่อการเพาะปลูก

3. ความชำนาญในการผลิต

ความแตกต่างในเรื่องความชำนาญในการผลิต เนื่องจากผู้ผลิตของแต่ละประเทศจะมีความชำนาญและเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและบริการแตกต่างกัน บางประเทศผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการผลิตสินค้าบางชนิด เช่น ประเทศสวีเดนและเดนมาร์กมีความรู้ความชำนาญในการผลิตนาฬิกา ประเทศญี่ปุ่นมีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร ความแตกต่างของปัจจัยดังกล่าวนี้ผลักดันให้แต่ละประเทศเลือกผลิตสินค้าบาง อย่างที่มีต้นทุนต่ำ มีความรู้ความชำนาญและเลือกตั้งซื้อสินค้าแต่ละประเภทที่ผู้บริโภค ในประเทศของตนต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้หรือผลิตได้ในต้นทุนที่สูงกว่า



ภาพที่ 3.3

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีความเจริญก้าวหน้าด้านอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นอันดับต้น ๆ ของโลก

4. ความชำนาญในการผลิต

การลงทุนเพื่อการผลิตสินค้าและบริการประเภทใดประเภทหนึ่งจะมากหรือน้อย อาจขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของรัฐบาล นโยบายของรัฐบาลมีส่วนช่วยสนับสนุนในการผลิตสินค้าและบริการประเภทต่างๆ ทำให้สินค้าและบริการที่รัฐบาลช่วยสนับสนุนมีการวิจัยและพัฒนาขึ้น เป็นการสร้างศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการ เกิดความได้เปรียบสามารถแข่งขันและขยายตลาดสินค้าได้ นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับนโยบายอื่นๆที่เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนระหว่างประเทศอีกด้วย จากเหตุผลดังกล่าวเพื่อให้ประชาชนของแต่ละประเทศมีการกินดีอยู่ดี รัฐบาลแต่ละประเทศจึงมีการเจรจาทำสัญญา



ภาพที่ 3.4 นโยบายของรัฐบาลมีส่วนช่วยสนับสนุนในการผลิตสินค้าและบริการประเภทต่าง ๆ

พิธีการศุลกากรนำเข้าทางเรือ

1. พิธีการทางกรมศุลกากรนำเข้าทางบก ในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้าจะต้องปฏิบัติตาม กฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้า ดังนี้

1.1 ใบขนสินค้าขาเข้าและเอกสารอื่นที่ให้อำนาจใบขนสินค้าขาเข้าแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้นำเข้าใช้สำหรับพิธีการศุลกากร ดังนี้

1. ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม (กศก. 99/1) สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภท ยกเว้นสินค้าที่กรมศุลกากรกำหนดให้ใช้ใบขนฯ ประเภทอื่น

2. คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน (กศก. 103) ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าก่อนปฏิบัติพิธีการครบถ้วนตามที่กรมศุลกากรกำหนด

3. แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าชั่วคราวประเภทต่างๆ ตามที่ระบุในอนุสัญญา

4. แบบ JDA (Joint Development Area) ใบขนสินค้าสำหรับพื้นที่พัฒนาร่วม ไทย-มาเลเซีย ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าในเขตพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย

5. ใบขนสินค้าถ่ายลำเลียง (ใบแนบ 9) (แบบที่ 379) ใช้สำหรับพิธีการศุลกากรสินค้าถ่ายลำเลียง

6. ใบขนสินค้าผ่านแดน (แบบที่ 448) ใช้สำหรับพิธีการศุลกากรสินค้าผ่านแดน ตามความตกลงที่ประเทศไทยทำไว้กับประเทศต่างๆ

7. ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำรถยนต์และจักรยานยนต์เข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว

8. ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับเรือสำราญและกีฬาที่นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเรือสำราญและกีฬาเข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว

1.2 เอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำใบขนสินค้าขาเข้า

1. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading :B/L หรือ Air Waybill : AWB)

2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

3. เอกสารอย่างอื่น หมายถึง เอกสารหรือคำสำคัญเกี่ยวกับการนำเข้า หรือ การซื้อขายซึ่งผู้ขายหรือผู้ส่งออกที่อยู่ต่างประเทศทำขึ้นและส่งมาให้หรือซึ่งสำแดงการเสนอและสนองในการซื้อขายของหรือเอกสารการติดต่อระหว่างผู้ส่งของและผู้นำเข้าหรือของผู้ที่เกี่ยวข้องในการนำเข้า เช่น ผู้รับบรรทุก ผู้รับประกันภัยธนาคาร เป็นต้น

4. ใบอนุญาตนำเข้าหรือเอกสารอื่นใด กรณี ที่ของนำเข้านั้นเป็นของต้องจำกัดตามเงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

5. กรณีนำเข้าเก๊ตซ์เคมีภัณฑ์ เก๊ตซ์เคมีภัณฑ์ทั้งสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และสินค้าที่ไม่สามารถแยกชนิดและคุณภาพได้โดยง่าย ควรมีเอกสารใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสาร รายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet)

1.3 การส่งข้อมูลเข้าสู่ระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

1. การปฏิบัติพิธีการศุลกากร ผู้ได้รับอนุมัติให้ลงทะเบียนเป็นผู้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรหรือดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากรโดยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์ สามารถปฏิบัติพิธีการได้โดยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) โดยส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์พร้อมลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ของเจ้าของลายมือชื่อผ่านบุคคลที่เป็นสื่อกลางผู้ให้บริการรับส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด (EBXML/XML Format) แทนการจัดทำ ขึ้น ส่ง รับ และการลงลายมือชื่อในรูปแบบเอกสาร

2. การยื่นใบขนสินค้าขาเข้า เมื่อ ผู้นำของเข้าจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้ตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้นในการปฏิบัติพิธีการ ถือเป็นการยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว

3. วิธีการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า การ ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้ากระทำได้ 4 ช่องทาง ดังนี้

1. ผู้นำของเข้าส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าด้วยตัวเอง
2. ผู้นำของเข้ามอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่ง
3. ผู้นำของเข้าให้เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่ง
4. ผู้นำของเข้ายื่น ใบขนสินค้าขาเข้าในรูปแบบเอกสาร พร้อม เอกสารประกอบแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า (ใบนำคีย์) และ ชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าเรือที่ผู้นำของเข้าโดยผู้นำของเข้าต้องลงลายมือชื่อไว้ทุกฉบับ ซึ่งประกอบด้วย
 - ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมฉบับ 1 ฉบับ
 - แบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า (ใบนำคีย์)
 - สำเนาใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading หรือ Air Waybill)
 - สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice)
 - บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี)
 - ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน (Insurance Premium Invoice) (ถ้ามี)

- ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับของควบคุมการนำเข้า (ถ้ามี)
- ใบรองรับแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)

1.4 การชำระภาษีอากร

1. ชำระโดยผ่านธนาคารทางอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds Transfer : EFT)
2. ชำระที่หน่วยงานบัญชีและอากรของสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากรการนำเข้าสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดน หรือด่านตรวจ

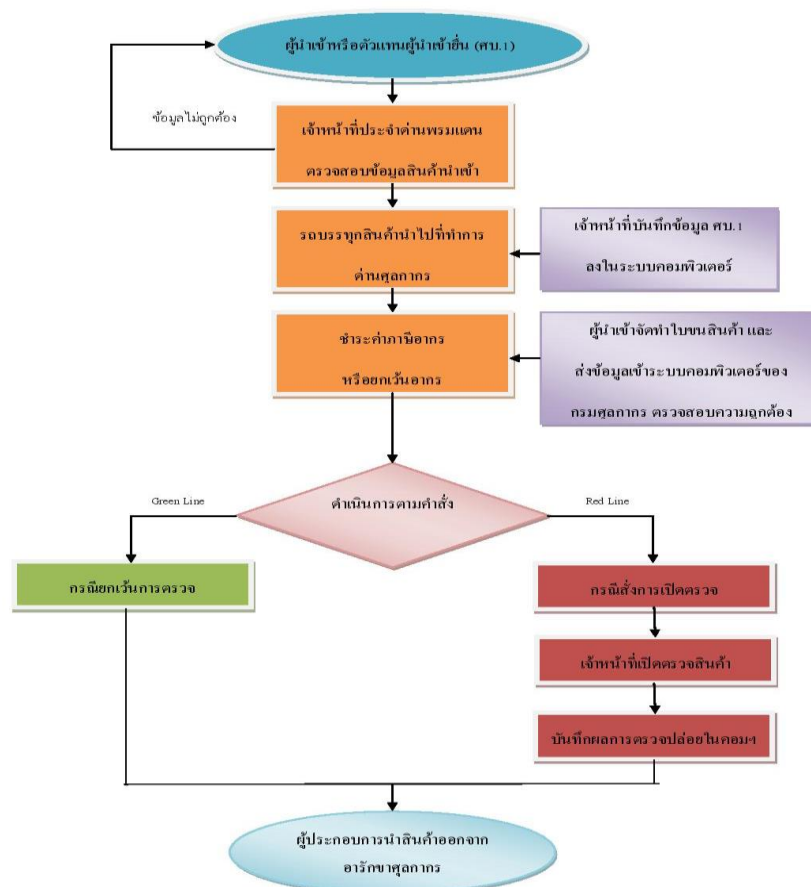
1.5 ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร

1. ผู้นำเข้า/ตัวแทนออกของยื่นบัญชีสินค้าทางบก Car Manifest (แบบ ศ.บ.1) ให้เจ้าหน้าที่กรมศุลกากร ประจำด่านพรมแดน เพื่อดำเนินการตรวจสอบสินค้า และทะเบียนรถยนต์
2. เจ้าหน้าที่ศุลกากรบันทึกข้อมูลรายละเอียด แบบ ศ.บ.1 ลงในระบบคอมพิวเตอร์ (Car Manifest) และดำเนินการควบคุมยานพาหนะที่บรรทุกสินค้าเข้ามายังด่านศุลกากร
3. ผู้นำเข้าหรือตัวแทน จัดทำและส่งข้อมูลใบขนสินค้าเข้าเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ระบบจะตรวจสอบข้อมูลสินค้าและตัดบัญชีกับ Car Manifest
4. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนฯ ชำระค่าภาษีอากร (กรณีสินค้าต้องชำระภาษีอากร) หน่วยงานบัญชีและอากรของด่านศุลกากร
5. ชำระค่าภาษีแล้วระบบคอมพิวเตอร์จะกำหนดเงื่อนไขการตรวจปล่อย ชื่อเจ้าหน้าที่ผู้มีหน้าที่ตรวจปล่อย



ภาพที่ 3.5 ภาพแสดงการเปิดตรวจสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์

ขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าทางบก



ภาพที่ 3.6 ขั้นตอนปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าทางบก

2. พิธีการศุลกากรนำเข้าทางเรือในการนำเข้าสินค้า ผู้นำเข้า จะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการนำเข้า อาทิ กระทรวงพาณิชย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กรมปศุสัตว์ ฯลฯ ที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร เพื่อปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้า ดังนี้

2.1 ผู้นำเข้าต้องยื่นแบบ กศก. 99/1 ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภท ยกเว้นสินค้าที่กรมศุลกากรกำหนดให้ใช้ ใบขนฯ ประเภทอื่น

2.2 เอกสารที่ควรจัดเตรียมในการนำเข้าสินค้า

1. สำหรับพิธีการชำระอากร พิธีการวางประกัน พิธีการขนถ่ายข้างลำ พิธีการคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากร ต้องมีเอกสารประกอบ ได้แก่

- ต้นฉบับใบขนสินค้าขาเข้า (กศก.100/1)
- บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)
- ใบตราสินค้า (Bill of Lading)
- ใบแจ้งยอดเบี้ยประกัน (Insurance Premium Invoice)
- ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า
- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)
- เอกสารอื่นๆ เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม คุณลักษณะและการใช้งาน

ของสินค้าเกิดตาสลัก เป็นต้น

2. พิธีการหลายเที่ยวเรือ ต้องเพิ่มพิมพ์เขียว (BLUE PRINT) แบบแปลน แบบพิมพ์ หรือ เอกสารประกอบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กับ การพิจารณาให้ทำใบขนสินค้า หลายเที่ยวเรือ

3. พิธีการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิต้องเพิ่มสำเนาใบขนสินค้าขาเข้า (กศก. 99/1) อีก 1 ฉบับ

4. พิธีการส่งเสริมการลงทุนต้องหนังสืออนุมัติให้ยกเว้นหรือ ลดหย่อนอากรจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

5. พิธีการสินค้าส่งกลับ (RE-EXPORE) มี 2 กรณีดังนี้ คือ

5.1 กรณีสินค้าอยู่ในอารักขาของศุลกากร ต้องเพิ่มเอกสารดังนี้ คือ

- คำร้องขอผ่อนผันทำใบขนสินค้าส่งกลับชำระอากร 1 ใน 10
- ใบขนสินค้าขาออก (กศก.101/1) พร้อมเอกสารประกอบ

5.2 กรณีสินค้าอยู่นอกอารักขาของศุลกากร ต้องเพิ่มเอกสารดังนี้ คือ

6. พิธีการนำของออกจากเขตอุตสาหกรรมส่งออก (EPZ) ต้อง เพิ่มเอกสารดังนี้คือ

- แบบ กนอ. 02-1 กรณีสินค้านำเข้าเป็นวัตถุดิบ
- แบบ กนอ. 02-1 และ กนอ.101 กรณีสินค้านำเข้าเป็นเครื่องจักร อุปกรณ์

เครื่องมือและเครื่องใช้รวมทั้งส่วนประกอบของสินค้านี้ที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตสินค้าหรือการค้าเพื่อส่งออก

การลงทะเบียนกับกรมศุลกากรต้องเตรียมเอกสารดังต่อไปนี้

1. คำร้องขอลงทะเบียนปฏิบัติงานเกี่ยวกับการออกของ
2. บัตรประจำตัวประชาชน
3. สำเนาทะเบียนบ้าน
4. บัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร หรือหลักฐานการชำระภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

5. ประกาศนียบัตรผ่านการอบรมหลักสูตรตัวแทนออกของ จากสถาบันวิทยาการศุลกากร สำนักบริหารทรัพยากรบุคคล กรมศุลกากร จากสมาคมหรือสถาบันที่กรมศุลกากรรับรอง หรือ ประกาศนียบัตรผ่านการอบรมหลักสูตรผู้ชำนาญการศุลกากร จากสถาบันวิทยาการศุลกากร สำนักบริหารทรัพยากรบุคคล กรมศุลกากร

6. หนังสือรับรองการเป็นพนักงาน/ลูกจ้างของตัวแทนออกของ (ยกเว้นบุคคลที่มีบัตรผ่านพิธีการศุลกากร หรือบัตรผู้ช่วยปฏิบัติพิธีการศุลกากร และได้ผ่านการอบรมและทดสอบ) จากสถาบันวิทยาการศุลกากรตามประกาศกรมศุลกากรที่ 13/2549 ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2551

7. รูปถ่ายหน้าตรงขนาด 1 นิ้ว จำนวน 1 รูป ซึ่งถ่ายไว้ไม่เกิน 6 เดือน

8. สำเนาเอกสารตามข้อ (2)-(5) อย่างละหนึ่งชุด พร้อมลงลายมือชื่อรับรองความถูกต้อง โดยยื่นคำร้องที่ ส่วนทะเบียนและสิทธิพิเศษ สำนักมาตรฐานพิธีการและราคาศุลกากร กรมศุลกากรหรือยื่นผ่านสำนักงานศุลกากร หรือด่านศุลกากรทั้งนี้ผู้ลงทะเบียนจะสามารถปฏิบัติงานเกี่ยวกับการออกของได้สามปีนับแต่วันที่ได้รับอนุญาต

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้าทางเรือ

1. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนจัดเตรียมข้อมูลใบขนสินค้าเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเองผ่าน Service Counter และให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทนส่งข้อมูลใบขนสินค้ามายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ระบบคอมพิวเตอร์กรมศุลกากรจะตรวจสอบข้อมูลกับแฟ้มข้อมูลอ้างอิง การอนุมัติ/อนุญาต เกี่ยวข้องและตรวจสอบบัญชีสินค้าสำหรับเรือโดยอัตโนมัติผ่านระบบคอมพิวเตอร์

2. การตรวจสอบปล่อยสินค้าจะนำระบบบริหารความเสี่ยง (Risk Management) มาใช้ในการตั้งตรวจตามเงื่อนไขที่หน่วยงานศุลกากรกำหนดไว้ในระบบ Profile เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ ให้เปิดตรวจ (Red Line) หรือให้ยกเว้นการตรวจ (Green Line) เมื่อระบบตรวจสอบเสร็จแล้วจะกำหนดเลขที่ใบขนสินค้าและสั่งการตรวจให้อัตโนมัติ พร้อมกับแจ้งตอบกลับไปยังผู้ประกอบการทราบผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์และแจ้งโรงพักสินค้าหรือท่าเทียบเรือทราบถึงผลการสั่งการตรวจจากศุลกากร

- กรณียกเว้นการตรวจ ผู้ประกอบการสามารถติดต่อโรงพักสินค้าหรือท่าเทียบเรือรับมอบสินค้าได้ทันที

- กรณีให้เปิดตรวจ ผู้ประกอบการสามารถติดต่อโรงพักสินค้าหรือท่าเทียบเรือเพื่อเตรียมเอกสารของเพื่อตรวจแล้วติดต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรเพื่อตรวจปล่อยสินค้า

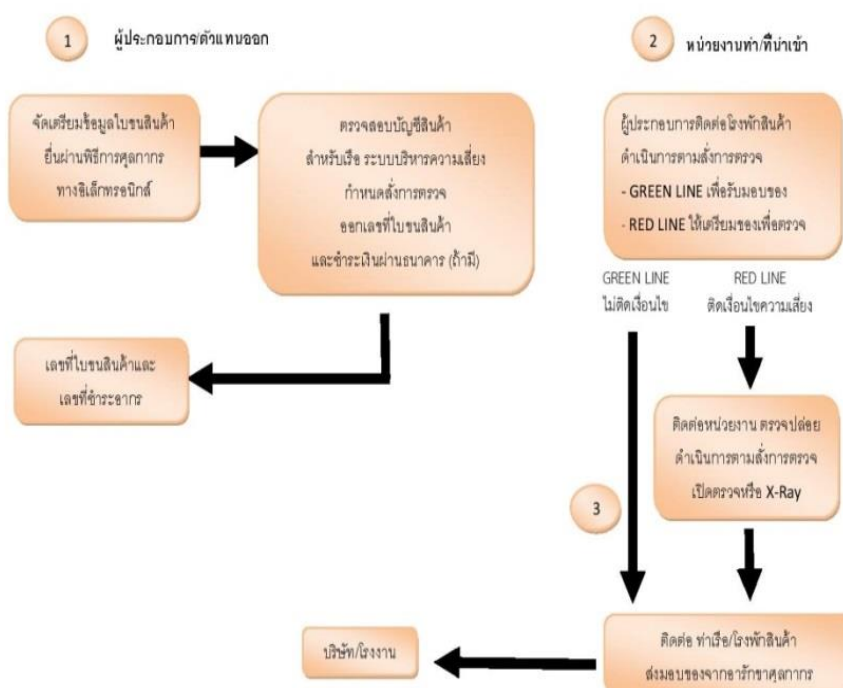
- การชำระและวางเงินประกันค่าภาษีอากร ผู้ประกอบการสามารถเลือกชำระและวางเงินประกันที่สำนักงานศุลกากรหรือชำระและวางเงินประกันผ่านธนาคารทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) ได้

3. ผู้นำของเข้านำใบขนสินค้าพร้อมใบเสร็จเสียภาษีอากร เอกสาร Deliver Order ไปดำเนินการตรวจปล่อยสินค้าในท่าเรือและขนถ่ายสินค้านำเข้ามาที่โกดังหรือโรงงาน หรือบริษัท

4. ผู้นำเข้า หรือ ตัวแทนต้องจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้าในรูปของสื่อกอมพิวเตอร์สื่อกอมพิวเตอร์เป็นเวลาไม่น้อย 6 เดือน เพื่อใช้สำหรับการตรวจสอบใบขนสินค้าหลังการตรวจปล่อย โดยให้สามารถจัดพิมพ์เป็นรายงานเมื่อกรมศุลกากรร้องขอ



กระบวนการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์



3.7 กระบวนการนำเข้าทางอิเล็กทรอนิกส์

ภาพรวมพิธีการนำเข้า

1. การโอนถ่าย หรือยื่นข้อมูลใบขนสินค้า ในขั้นตอนแรก ผู้นำสินค้านำเข้าจะต้องบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ของทุกๆ รายการเข้าไปในผ่านทางระบบ Service Counter ซึ่งโปรแกรมนี้จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าให้อัตโนมัติ โดยผู้นำสินค้านำเข้าสามารถใช้ออกสารใบขนส่งสินค้าที่ถูกแปลงข้อมูลมานำส่งทางกรมศุลกากรผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้ทันที

จากนั้นเมื่อกรมศุลกากรได้รับข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลในเบื้องต้นในใบขนส่งสินค้า เพื่อดูว่า ชื่อและที่อยู่ของผู้นำเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตรา

ศุลกากร และราคาของสินค้านั้นมีความถูกต้องหรือไม่ ถ้าหากมีการพบว่าข้อมูลที่เรารอกรอกไปนั้นยังมีข้อผิดพลาด ทางกรมศุลกากรก็จะแจ้งข้อมูลเหล่านั้นกลับมาเพื่อให้เราได้แก้ไขให้ถูกต้องเพื่อ

ส่งไปให้กับทางกรมศุลกากรใหม่อีกครั้ง ซึ่งเมื่อพบว่าข้อมูลของเราถูกต้องครบถ้วนแล้ว กรมศุลกากรจะออกใบเลขที่ขนสินค้าขาเข้าให้กับผู้ยื่น

2. การตรวจสอบพิสูจน์ข้อมูลอย่างละเอียดในขั้นตอนนี้จะเป็นการตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้อย่างละเอียด โดยดูจากข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ยื่นให้กับกรมศุลกากร ซึ่งในขั้นตอนนี้สินค้าจะถูกแยกเป็น 2 ประเภท คือ

- ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระภาษีอากร และวางประกันที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถเลือกชำระได้ที่กรมศุลกากร ชำระผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือจะชำระที่ธนาคารก็ได้

- ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) จะต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่นำเข้าสินค้านั้น ๆ

3. การตรวจและการปล่อยสินค้า หลังเสร็จสิ้นขั้นตอนการตรวจสอบความเรียบร้อย สถานการณ์ปล่อยสินค้าจะถูกส่งผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปที่ท่าเรือ เมื่อผ่านการชำระภาษีอากรที่เกี่ยวข้องทั้งหมดแล้ว ข้อมูลของสินค้าจะถูกตรวจสอบความถูกต้องอย่างละเอียดอีกครั้ง พร้อมทั้งผ่านการเปิดตรวจ หรือยกเว้นการตรวจ ถ้าหากใบขนสินค้านั้นได้รับการยกเว้น โดยหลังจากผ่านการตรวจสอบเรียบร้อยแล้ว สถานการณ์ปล่อยสินค้าจะถูกส่งผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปที่ท่าเรือที่ได้กำหนดไว้ และสามารถนำเข้าสินค้าได้

ตัวอย่าง

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



ภาพที่ 3.8 การนำเข้าสินค้าทางทะเล ณ ท่าเรือกรุงเทพ

3. พิธีศุลกากรนำเข้าทางอากาศ

1. การปฏิบัติพิธีการศุลกากรนำเข้าในระบบอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร

1.1 หลักการปฏิบัติพิธีการ E-Import การปฏิบัติพิธีการศุลกากรในปัจจุบัน ผู้นำของเข้าหรือตัวแทนสามารถจัดทำใบขนขาเข้า ผ่านวิธีการรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ แทนการจัดทำ ขึ้นส่ง รับเอกสาร และการลงลายมือชื่อในกระดาษ โดยสามารถส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ พร้อมลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ตามมาตรฐานที่กรมศุลกากรกำหนด (EBXML/XML Format) ผ่านบุคคลผู้เป็นสื่อกลางคือ ผู้ให้บริการรับส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Value Added Network Services: VANS) เพื่อส่งข้อมูลเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรเมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ได้รับข้อมูลแล้ว จะทำการตรวจสอบ และตอบรับให้ผู้นำของเข้าหรือตัวแทน ทราบผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่นเดียวกัน โดยถือเป็นการยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว

1.2 ช่องทางการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าในระบบ E-Import มี 4 ช่องทาง ดังนี้

- ผู้นำของเข้าส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าด้วยตนเอง
- ผู้นำของเข้ามอบหมายให้ตัวแทน (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล
- 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 หรือติดต่อที่ อาคารตรวจสินค้าขาออก (CE) สำหรับนอกเวลาราชการ ขั้นตอนการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าในระบบ e-Import

1.3 ขั้นตอนการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าในระบบ e-Import

ผู้นำของเข้าจะจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด แล้วส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบฯ ได้รับข้อมูลบัญชี

สินค้าสำหรับอากาศยาน (Manifest) วันนำเข้าจริง (Actual Arrival Date) และใบตราส่งสินค้าทางอากาศยาน (House Air Waybill : HAWB) จากตัวแทนอากาศยานแล้ว จะทำการตรวจสอบข้อมูลใบขนส่งสินค้าขาเข้าถึงความถูกต้องเบื้องต้นกับแฟ้มข้อมูลอ้างอิง (Reference File) ระบบ Profile และแฟ้มข้อมูลการอนุมัติ/อนุญาตตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องหากข้อมูลถูกต้อง ระบบฯ จะทำการจับคู่ Manifest กับข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ได้ส่งเข้ามาในระบบฯ เพื่อการตอบกลับเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้าโดยจะมีการดำเนินงาน ดังนี้

- กรณีระบบได้ตรวจสอบข้อมูลดังกล่าว กับ ข้อมูลในใบขนสินค้าขาเข้าแล้ว ถูกต้องตรงกัน ระบบ จะตอบกลับเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้าให้กับผู้ข้อมูลโดยอัตโนมัติ

- หากตรวจสอบแล้วพบว่า ข้อมูล Manifest ไม่ถูกต้องตรงกันกับข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า ระบบฯ จะไม่ออกเลขที่ใบขนสินค้าให้ แต่จะตอบรหัสข้อผิดพลาดกลับไปให้ผู้ส่งข้อมูล “ยังไม่พบข้อมูลบัญชีสินค้า” ผู้นำของเข้าต้องแก้ไขข้อมูล และส่งข้อมูลการแก้ไขข้อมูลในใบขนสินค้าขาเข้า (Version) เข้าสู่ระบบฯ อีกครั้ง ผู้นำของเข้าจะต้องทำการตรวจสอบ และทำการแก้ไขข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้า หรือแจ้งตัวแทนอากาศยาน เพื่อให้แก้ไขข้อมูลในใบตราส่งสินค้า (Air Waybill) แล้วส่งข้อมูลการแก้ไขไปยังระบบฯ อีกครั้ง เพื่อให้มีการตัดบัญชีกับ Manifest ได้

หมายเหตุ: การตอบกลับเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้าโดยระบบฯ นั้น ถือเป็นการยื่นใบขนสินค้าขาเข้าโดยถูกต้อง กรมศุลกากรแล้ว (สถานะ 0109) และเมื่อมีการชำระภาษีอากรแล้วหรือได้รับการยกเว้นอากร ระบบฯ จะแสดงสถานะใบขนสินค้าเป็น 0209 ต่อไป

2. การรับของจากอารักขาศุลกากรในระบบ e-Import

2.1 หลักการทั่วไปในการรับของนำเข้าออกจากอารักขาศุลกากร ของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและได้ปล่อยออกจากอารักขาของศุลกากรแล้ว

- ให้ถือว่า มี ชนิด คุณภาพ ปริมาณ น้ำหนัก ราคา หรือเกี่ยวกับอัตราอากร ถูกต้องตรงตามที่ผู้นำของเข้าได้ส่งข้อมูลเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

- ก่อนการรับมองของไปจากคลังสินค้า TG หรือ BFS ให้ผู้นำของเข้าดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากรให้ครบถ้วน

- ผู้นำของเข้าต้องตรวจสอบของที่นำเข้าให้ตรงตามข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ส่งเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

2.2 การรับของจากอารักขาศุลกากรในระบบ e-Import

1. กรณีใบขนสินค้าขาเข้าส่งการตรวจให้ ยกเว้นการตรวจ (Green Line)

- ให้ผู้นำของเข้าติดต่อขอรับของจากคลังสินค้า TG หรือ BFS (ใบขนสินค้าสถานะ 0309) เมื่อคลังสินค้าพิมพ์ใบสั่งปล่อย (Customs Permit) ระบบจะปรับสถานะใบขนสินค้าฉบับนั้นเป็น 0409

- กรณีของที่นำเข้าต้องมีการอนุมัติ / อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร หรือเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร

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

2. ให้ผู้นำของเข้า พิมพ์หรือเขียนเลขที่ใบขนสินค้าที่มุมบนด้านขวาของเอกสารการอนุมัติ/อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร หรือเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร

3. ยื่นเอกสารต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ได้รับมอบหมายของฝ่ายบริการศุลกากร ก่อนติดต่อขอรับของออกจากคลังสินค้า

4. หน่วยบริการศุลกากรจะจัดทำทะเบียนรับเอกสารดังกล่าวไว้ และตรวจสอบความครบถ้วนของเอกสาร แต่จะไม่ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารกับข้อมูลรายละเอียดของใบขนสินค้าขาเข้า

5. ส่งมอบเอกสารดังกล่าว ภายใน 3 วันทำการ ให้หน่วยงานทบทวนหลังการตรวจปล่อยเป็นผู้ดำเนินการต่อไป



3. การประกันภัยในการนำเข้าสินค้า

การประกันภัยการขนส่งสินค้า (Cargo Insurance) ได้แก่ การประกันภัยทั้งหลายที่บรรเทาภัยหรือความเสี่ยงต่อตัวสินค้าจากอุบัติเหตุ ที่เกิดขึ้นระหว่างการขนส่งและจัดเก็บ หรือพักรักษาสินค้าระหว่างการขนส่ง ทั้งระหว่างที่อยู่ภายในประเทศไทย และภายนอกประเทศไทย ความเสี่ยงต่อตัวสินค้า ได้แก่ สินค้าสูญหาย สินค้าเสียหาย เช่น แตกหรือเปียกน้ำ เป็นต้น ทั้งนี้ไม่รวมการเสื่อมสภาพตามปกติของสินค้า

การประกันภัยอื่นๆ เช่น การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า ซึ่งคุ้มครองผู้ส่งออกในกรณีที่ส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อแล้ว ไม่ได้รับชำระค่าสินค้าของตนจากผู้ซื้อ และการประกันภัยลักษณะอื่น ที่ขึ้นอยู่กับสินค้าและความต้องการของผู้ส่งออก ซึ่งการประกันภัยลักษณะนี้มีความหลากหลายจะต้องติดต่อ และให้รายละเอียดกับบริษัทประกันภัยเป็นกรณี เช่น ผู้ส่งออกเป็นห่วงเรื่องสินค้าเดินทางไปไม่ทันฤดูกาลขายสินค้า และอยากทำประกันภัยลักษณะนี้ต้องเป็นการสอบถามและให้บริษัทประกันภัยพิจารณาเป็นกรณีไป

การประกันภัย มักจะถูกมองว่าเป็นเรื่องที่เข้าใจยากและยุ่งยาก ผู้ส่งออกมักจะละเลยที่จะให้ความสนใจ แต่แท้จริงการประกันภัยมีความสำคัญระดับที่เรียกว่า ชี้นี้เป็นชีวิตตายของธุรกิจส่งออกได้เลยทีเดียว ดังนั้นผู้ส่งออกจึงควรศึกษาทำความเข้าใจและทำประกันภัยการส่งออกไว้อย่างเหมาะสม

ขั้นตอนการทำประกันภัย

ในกรณีการทำประกันภัยการขนส่งสินค้า ผู้ส่งออกสามารถติดต่อทำประกันภัยผ่านบริษัทที่ผู้ส่งออกใช้บริการในการขนส่งสินค้า หรือจะติดต่อบริษัทประกันภัยโดยตรงเพื่อปรึกษาและติดต่อทำประกันภัยก็ได้ โดยข้อมูลที่จะต้องเตรียมไว้เป็นอย่างดีมีดังนี้

1. ตัวสินค้าคืออะไร
2. มีการบรรจุภัณฑ์อย่างไร
3. จุดหมายปลายทางคืออะไร
4. ยานพาหนะที่จะใช้ขนส่งเพื่ออะไร

ทั้งนี้บริษัทประกันภัย และบริษัทนายหน้าประกันภัยยอมให้ข้อมูลที่ละเอียดและชัดเจนเกี่ยวกับความคุ้มครอง

การเลือกประเภทประกันภัย

การประกันภัย มีความหลากหลายและมีการพัฒนาสินค้าใหม่ให้สนองความต้องการของผู้ซื้อประกันภัยอยู่ตลอดเวลา แต่หลักการของประกันภัยยังคงตั้งอยู่บนพื้นฐานของการบรรเทาภัยที่เกิดจากอุบัติเหตุที่สุดวิสัยเท่านั้น จึงทำให้ความคุ้มครองที่ผู้ซื้อบางครั้งอยากจะได้บริษัทประกันภัย ไม่สามารถคุ้มครองให้ได้ เช่น ถ้าต้องการให้บริษัทประกันภัยรับประกันว่าข้าวสารที่ส่งไปขายจะไม่เก่ลงตามวันเวลาที่ผ่านไปยอมไม่สามารถทำประกันภัยได้ การประกันภัยแบ่งออกเป็นหลายๆ ประเภทและมีรายละเอียดมาก แต่ในส่วนของการประกันภัยเพื่อการส่งออกนั้นจะแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มย่อยดังนี้

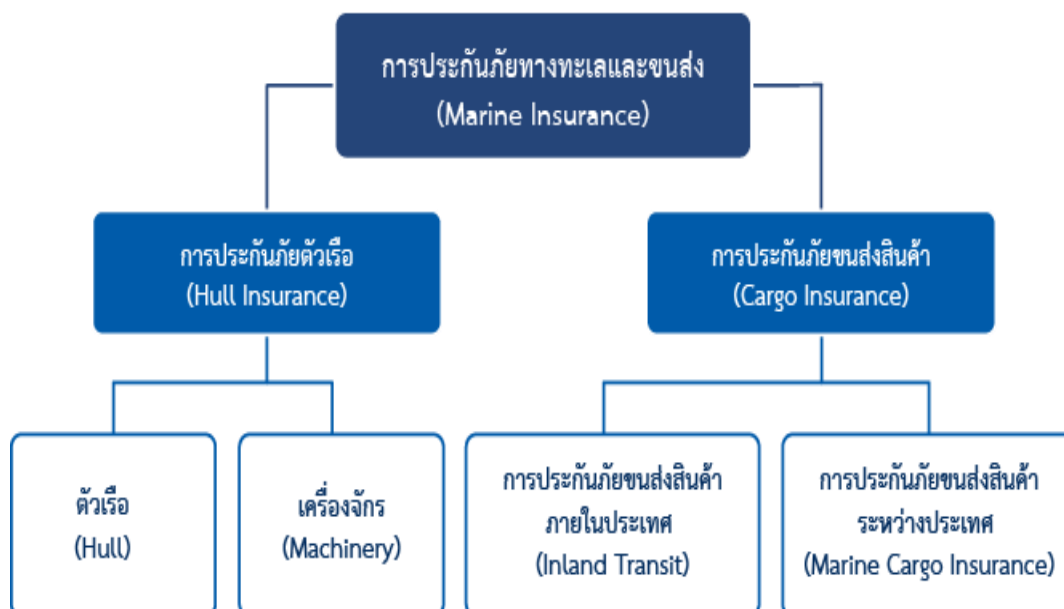
1. Institute Cargo Clauses (C) คุ้มครองความเสียหายหรือสูญเสีย (ไม่ว่าบางส่วนหรือทั้งหมด) เนื่องจากเพลิงไหม้, ระเบิด, เรือเกยตื้น, จมหรือลี้ม, ยานพาหนะทางบกพลิกคว่ำหรือตกจากราง, เรือหรือพาหนะชนหรือโดนกับวัตถุอื่นใด, การขนส่งสินค้า ลงจากเรือ ณ ท่าหลบภัย, ความเสียหายที่เกิดกับส่วนรวม, สินค้าถูกโยนทิ้งทะเล

2. Institute Cargo Clauses (B) นอกจากความคุ้มครองตาม ICC (C) แล้ว ยังรวมความคุ้มครองถึงแผ่นดินไหว, ภูเขาไฟระเบิด ไฟผ่า, สินค้าถูกน้ำซัดทะเลตกเรือไป, น้ำจากแม่น้ำ, ทะเลสาบ หรือ น้ำรั่วไหลเข้ามาในเรือ, ในยานพาหนะในระหว่างหรือในตู้ลำเลียง หรือในสถานที่เก็บสินค้า, สินค้าทั้งหีบห่อเสียหายโดยสิ้นเชิง เพราะตกจากเรือ หรือเกิดจากการชนขึ้นชนลง จากเรือหรือยานพาหนะ

3. Institute Cargo Clauses (A) ระบุให้ความคุ้มครองความเสียหายจากภัยทุกอย่าง ยกเว้นที่ระบุไว้ในข้อยกเว้นการพิจารณารับประกันภัยของบริษัทประกันภัย

ในกรณีที่บริษัทมาตรฐานแล้ว บริษัทประกันภัยจะพิจารณาจากลักษณะสินค้า บรรจุภัณฑ์จำนวนเงินเอาประกัน พาหนะที่ใช้การขนส่ง เมืองท่าปลายทางและระหว่างทางสำหรับการประกันภัยขนส่งสินค้า ส่วนการประกันภัยสินเชื่อกำ โดยปกติแล้วผู้ส่งออกจะต้องแจ้งรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับการค้าของตน เช่น ประเภทธุรกิจ ประเภทสินค้าที่ขาย ประเทศที่ขาย

สินค้าไปให้รายชื่อผู้ซื้อสินค้าทุกราย เพื่อผู้รับประกันภัยจะได้นำข้อมูลทั้งหมดไปประมวลและเสนอเงื่อนไขความคุ้มครองวงเงินจำกัดความคุ้มครอง และอัตราเบี้ยประกันที่เหมาะสมแก่ผู้ส่งออก



ภาพที่ 3.9 ประเภทการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง

การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย

การประกันภัยการขนส่งสินค้า ตามหลักสากลนิยมมักจะกำหนดมูลค่าของสินค้าที่เอาประกันภัยเป็นร้อยละ 110 ของราคาสินค้าที่ซื้อขายกันในเงื่อนไขแบบ C.I.F. หรือ C&F ซึ่งการ

กำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย ร้อยละ 110 ที่บวกเข้าไปนั้นเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการออกของและขนส่งต่อการเลือกซื้อความคุ้มครอง ข้อเสนอในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนและหลักฐานที่ใช้ประกอบในการขอเอาประกันภัยการเลือกซื้อความคุ้มครอง สำหรับการประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเลนั้น มีแนวทางในการขอเอาประกันภัยดังนี้

1. ควรเลือกเงื่อนไขความคุ้มครองให้เหมาะสมกับประเภทของสินค้า กล่าวคือ สินค้าโดยทั่วไปที่มีการบรรจุหีบห่อเงื่อนไขความคุ้มครองมักใช้เงื่อนไขแบบมาตรฐานซึ่งมีให้เลือก 3 เงื่อนไขด้วยกันคือ

1. เงื่อนไข A สำหรับการคุ้มครองที่กว้างที่สุด
2. เงื่อนไข B สำหรับการคุ้มครองอุบัติเหตุที่ร้ายแรง เช่น รถคว่ำ เรือชนกัน เรือเกยตื้น ไฟไหม้ และรวมถึงความเสียหายจากการเปียกน้ำด้วย

3. เงื่อนไข C กลุ่มครองเฉพาะอุบัติเหตุที่ร้ายแรงเท่านั้น อย่างไรก็ตามสำหรับสินค้าบางประเภทการเลือกใช้เงื่อนไขแบบหนึ่งแบบใดอาจจะไม่เหมาะสมควรเลือกเงื่อนไขความคุ้มครองที่สร้างขึ้นสำหรับสินค้านั้นๆ โดยเฉพาะ ซึ่งเรียกรวมๆว่าเงื่อนไขพิเศษ เช่นสำหรับกลุ่มครองน้ำมันที่บรรทุกในเรือบรรทุกน้ำมัน สำหรับสินค้าที่แช่แข็ง

2. ควรระบุให้กรมธรรม์มีผลคุ้มครองตลอดเส้นทางของการขนส่ง

3. ควรพิจารณาว่าสัญญาซื้อขายเป็นเงื่อนไขแบบใด ถ้าเป็นสัญญาซื้อขายแบบ C.I.F. ในกรณีที่สินค้าส่งออกจะต้องตรวจสอบเงื่อนไขของ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าระบุมาให้ใช้ เงื่อนไขความคุ้มครองแบบใด ถ้าผู้ซื้อระบุการคุ้มครองที่กว้างกว่าประเพณีนิยมของการซื้อขายชนิดนั้น ผู้ซื้อมีหน้าที่รับภาระค่าเบี้ยประกันส่วนที่เพิ่มขึ้นจากปกติ

4. ควรพิจารณาทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยในประเทศ โดยเฉพาะกรณีที่สินค้านำเข้าเพราะนอกจากจะป้องกันการสงวนเงินตราไว้ภายในประเทศได้ส่วนหนึ่งแล้ว ในกรณีที่สินค้าได้รับความเสียหายหรือสูญหาย ขั้นตอนการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน จากบริษัทประกันภัยในประเทศ จะสะดวกรวดเร็วกว่าการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน จากบริษัทประกันภัยซึ่งตั้งอยู่ต่างประเทศ

5. ควรมีข้อมูลและรายละเอียดสำหรับทำประกันภัย ดังนี้

- ชื่อผู้เอาประกันภัย
- ชื่อและประเภทของสินค้าที่เอาประกันภัย
- จำนวนเงินเอาประกันภัย
- เส้นทางขนส่ง ควรระบุเมืองต้นทาง และเมืองปลายทางให้ชัดเจนใน

กรณีที่มีการถ่ายลำจะต้องระบุเมืองท่าที่มีการถ่ายลำด้วย

ทั้งนี้ เงื่อนไขความคุ้มครองที่ต้องการภายหลังจากที่สินค้าขึ้นเรือเรียบร้อยแล้ว จะต้องแจ้งข้อมูลบริษัททราบ เพื่อออกกรมธรรม์ดังนี้

- ชื่อเรือหรือยานพาหนะที่ใช้บรรทุกสินค้า ชื่อเรือที่มีการถ่ายลำ(ถ้ามี)
- วันที่เรือออกเดินทาง
- เมืองท่าต้นทางและปลายทาง
- จำนวนหีบห่อและเครื่องหมายบนหีบห่อ

เอกสารที่ใช้ประกอบในการขอเอาประกันภัย

1. Letter of Credit
2. ใบกำกับภาษี
3. ใบตราส่ง (Bill of lading)

ข้อเสนอแนะในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

ในกรณีที่เกิดความสูญเสีย และ/หรือความเสียหาย ที่อาจเรียกร้อยค่าสินไหมทดแทนจากผู้อื่นที่รับผิดชอบเกี่ยวข้องได้ เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ในการเรียกร้อยค่าสินไหมทดแทน ของผู้เอาประกัน ภัยและ/หรือตัวแทนของผู้เอาประกันภัย พึงจะต้องปฏิบัติดังนี้

1. สํารวจสภาพสินค้าในทันทีทุกครั้งก่อนรับมอบสินค้า
2. ถ้าพบสินค้าเสียหาย/สูญหาย ให้ผู้ขนส่ง/ผู้รับฝากสินค้า ออกหลักฐานระบุความเสียหายหรือทำเป็นหมายเหตุลงในใบรับสินค้า
3. กรณีขนส่งด้วยตู้ลำเลียง ต้องตรวจว่า ตู้ลำเลียง และ Seal มีสภาพเรียบร้อย ถูกต้องถ้าตู้ลำเลียงหรือ Seal เสียหาย/สูญหาย หรือเป็น Seal อันต้องแจ้งผู้เกี่ยวข้องเป็นหลักฐาน
4. ยื่นหนังสือเรียกร้อยค่าให้ผู้ขนส่ง/ ผู้ที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทันที
5. กรณีไม่พบความเสียหายขณะรับมอบ แต่พบในภายหลังต้องทำหนังสือแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องภายใน 3 วัน นับจากวันที่รับมอบสินค้า
6. ในกรณีเมื่อพบสินค้าเสียหาย/สูญหาย รีบแจ้งให้ผู้ประกันภัยทราบในทันที ทั้งนี้ การจัดเตรียม และส่งมอบหลักฐาน และเอกสารประกอบในการเรียกร้อยค่าสินไหมทดแทนที่ครบถ้วน จะช่วยให้การพิจารณาชดเชยค่าสินไหมทดแทน สามารถดำเนินการไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว

หลักฐานในการเรียกร้อยค่าสินไหมทดแทน

1. หนังสือเรียกร้อยค่าสินไหมทดแทน
2. ต้นฉบับกรมธรรม์ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง
3. ใบกำกับสินค้าและใบแสดงการบรรจุหีบห่อ
4. ใบตราสินค้า
5. หลักฐานแสดงความเสียหาย
6. หลักฐานหรือเอกสารประกอบอื่นๆ
7. สำเนาหนังสือเรียกร้อยค่าเสียหาย ถึงผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้อง พร้อมหนังสือตอบจากผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้อง ในความรับผิดชอบต่อความเสียหาย

ความสูญเสียหรือเสียหายของวัตถุที่เอาประกันภัยที่เกิดจาก	Institute Cargo Clauses		
	A	B	C
1. ไฟไหม้ การระเบิด	YES	YES	YES
2. เชื้อจมน เกยตื้น เรือล่ม การโดนกันหรือชนกันของเรือ ยาน หรือ ยานพาหนะ กับวัตถุภายนอกอื่นใด นอกเหนือ จากน้ำ	YES	YES	YES
3. รถพลิกคว่ำ ชนกัน รถไฟตกราง	YES	YES	YES
4. การขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือหลบภัย	YES	YES	YES
5. General Average การเสียสละอันเป็นความเสียหายทั่วไป	YES	YES	YES
6. Jettison การโยนสินค้าลงทะเลในขณะที่ยานพาหนะประสบภัย	YES	YES	YES
7. แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด พายุฟ้าผ่า	YES	YES	NO
8. สินค้าถูกคลื่นซัดตกทะเล	YES	YES	NO
9. สินค้าเสียหายอย่างสิ้นเชิงทั้งหีบห่อในขณะที่ยานพาหนะ ระหว่างถ่ายลำสับเปลี่ยนเรือ	YES	YES	NO
10. การที่น้ำทะเล น้ำทะเลสาบหรือ หริกลสถานที่น้ำในแม่น้ำเข้า ไปใน เรือ ยาน ระวาง ยานพาหนะ คอนเทนเนอร์ตู้ยกเก็บรักษาสินค้า	YES	YES	NO
11. เบี้ยก้นาฝน	YES	NO	NO
12. การกระทำด้วยความมุ่งร้ายของบุคคลอื่น ๆ	YES	NO	NO
13. การปล้นโดยโจรสลัด	YES	NO	NO
14. การถูกลักขโมย	YES	NO	NO
15. ภัยอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายตามข้อ 1-14 เช่น แดก , หัก , ซึบขาด , เบื่อน หรือการระเหิดหายทำให้สินค้าได้รับความเสียหาย	YES	NO	NO

ตารางที่ 3.2 แสดงความคุ้มครองการประกันภัยทางทะเลและขนส่งภัยที่คุ้มครอง

4. การตรวจสอบและปล่อยสินค้าขาเข้า

1. หลักการทั่วไปในการตรวจสอบสินค้า

1.1 การตรวจสอบสินค้าให้กระทำ ณ ท่าเรือหรือสนามบินสุวรรณภูมิ ที่ระบุไว้ในบัญชีสินค้าว่า “มีชื่อส่งของถึง”

1.2 เพื่อประโยชน์ในการผ่านพิธีการศุลกากร ของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและจะขนเข้าเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บน หรือนำเข้าไปในเขตปลอดอากร/นำเข้าไปในเขตประกอบการศุลกากรอีกแห่งหนึ่ง ให้ได้ดำเนินการตรวจสอบสินค้าเช่นเดียวกับข้อ 1.1

2. การรับของจากอาร์กาศุลกากร

2.1 กรณีใบขนสินค้าขาเข้าที่มีคำสั่งยกเว้นการตรวจ

- ให้ผู้นำของเข้าติดต่อขอรับของจากคลังสินค้า
- ยื่นเอกสารต่อหน่วยบริการศุลกากร ก่อนการติดต่อขอรับของออกจากโรงพักสินค้าหรือคลังสินค้า
- เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะจัดทำทะเบียนรับเอกสารดังกล่าวไว้ และ ทำการตรวจสอบความครบถ้วนของเอกสาร โดยไม่ต้องตรวจสอบข้อมูลรายละเอียดของใบขนสินค้าขาเข้า แล้วส่งมอบให้หน่วยงานทบทวนหลังการตรวจปล่อยเป็นผู้ดำเนินการต่อไป
- ในกรณีหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรสามารถรับ-ส่งข้อมูลการอนุมัติอนุญาตตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรหรือข้อมูลเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทาง

ภาษีอากรได้แล้ว ผู้นำของเข้าไม่ต้องนำเอกสารการอนุมัติ/อนุญาตมาขึ้นต่อหน่วยบริการศุลกากรอีก

2.2 กรณีใบอนุญาตสินค้าเข้าที่มีคำสั่งให้ตรวจสอบพิกัด ราคา และของ

2.2.1 ให้ผู้นำของเข้าติดต่อคลังสินค้าเพื่อเตรียมของให้ตรวจสอบ

- ผู้นำของเข้าต้องจัดเตรียมเอกสารประกอบข้อมูลใบอนุญาตสินค้าเข้าเพื่อให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรตามอำนาจหน้าที่หรือผู้ที่ได้รับมอบหมายตรวจสอบพิกัด ราคา และของตามหลักเกณฑ์ในเรื่องการกำหนดพิกัดอัตราศุลกากรและการกำหนดราคาศุลกากร

- กรณีต้องมีการอนุมัติ/อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร หรือเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร

- ให้ผู้นำของเข้า พิมพ์หรือเขียนเลขที่ใบอนุญาตสินค้าที่มุลบนด้านขวาของเอกสารการอนุมัติ/อนุญาต ตามกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร หรือเอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร

- เอกสารดังกล่าวต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ได้รับมอบหมาย เพื่อใช้เป็นเอกสารประกอบข้อมูลใบอนุญาตสินค้าเข้า

2.2.2. ในกรณีหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร ขอทำการตรวจสอบของก่อนการตรวจสอบสินค้าออกจากอารักขาศุลกากร ให้ผู้นำของเข้านำของมาให้เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่มีอำนาจตามกฎหมายอื่นตรวจสอบให้แล้วเสร็จ

2.2.3. ให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรตรวจสอบพิกัด ราคา และของแล้วเสร็จจะทำการบันทึกการตรวจสอบในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ซึ่งจะตอบกลับให้คลังสินค้าทราบถึงการตรวจปล่อยสินค้าออกจากอารักขาศุลกากรแล้ว เพื่อติดต่อรับของกับคลังสินค้าต่อไป

2.3 กรณีใบอนุญาตสินค้าเข้าที่มีคำสั่งยกเว้นการตรวจ หากผู้นำของเข้าตรวจสอบพบว่าข้อมูลใบอนุญาตสินค้าเข้าไม่ถูกต้องครบถ้วนก่อนทำการเตรียมของที่โรงพักสินค้าหรือคลังสินค้า หรือพบว่าของจะทำการปล่อยออกจากโรงพักสินค้าหรือคลังสินค้าไม่ถูกต้องครบถ้วนก่อนที่จะนำของออกจากโรงพักสินค้าหรือคลังสินค้าให้ดำเนินการ ดังนี้

- แจ้งเป็นหนังสือต่อคลังสินค้าและหน่วยบริการศุลกากรว่า ตรวจพบกรณีข้อมูลใบอนุญาตสินค้าเข้าหรือสินค้าไม่ถูกต้องครบถ้วน

- ให้คลังสินค้าระงับการส่งมอบและแจ้งกลับข้อมูลการระงับการส่งมอบเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

- ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะทำการกำหนดชื่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ตรวจสอบข้อมูลใบอนุญาตสินค้าโดยอัตโนมัติ

- ให้เจ้าหน้าที่บุคลากรผู้ได้รับมอบหมายตรวจสอบ และ ดำเนินการกับ
ของดังกล่าว เช่นเดียวกับของต้องตรวจสอบ พิกัด ราคา และของต่อไป

2.4 กรณีใบขนสินค้าขาเข้าที่มีคำสั่งให้ตรวจสอบ พิกัด ราคา และของหากผู้นำ
ของเข้าตรวจสอบพบว่าข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าไม่ถูกต้องครบถ้วนก่อนทำการเตรียมของที่โรงพัก
สินค้า หรือก่อนการตรวจพบความผิดพลาดของเจ้าหน้าที่บุคลากรให้ดำเนินการดังนี้

- แจ้งเป็นหนังสือต่อหน่วยบริการศุลกากรว่าตรวจพบกรณีข้อมูลใบขน
สินค้าขาเข้าไม่ถูกต้องครบถ้วน

2.5 กรณีผู้นำเข้าต้องดำเนินการกระบวนการทางศุลกากรอื่น ๆ

- ให้ผู้นำของเข้ายื่นคำร้องขอต่อหน่วยบริการศุลกากรใน การดำเนิน
กระบวนการศุลกากรใด ๆ ก่อนการรับของไปจากอารักขาศุลกากร

- ให้เจ้าหน้าที่ศุลกากรตามอำนาจหน้าที่ หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมาย
พิจารณาอนุญาตเป็นรายกรณีไป

3. ของที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องทำการตรวจสอบด้วยเครื่องเอ็กซเรย์ ได้แก่

- สิ่งมีชีวิต
- फिल्मหรือวัสดุไวแสงสำหรับการถ่ายภาพที่มีความไวแสง ตั้งแต่ 1600
ASA ขึ้นไปหรือเท่าเทียมเท่า

- อุปกรณ์กิ่งตัวนำ

- ของที่นำเข้าเก็บในโรงพักสินค้า

4. ของถ่ายลำทางอากาศยานไปต่อเรือให้ตรวจสอบเครื่องหมาย เลขหมาย
จำนวน และลักษณะหีบห่อถูกต้องตรงกัน ให้มัดลวดประทับตรา ศก.ที่หีบห่อหรือรัดตู้หีบ หรือที่
คอนเทนเนอร์

5. การขนย้ายของนำเข้าเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปให้สุ่มตรวจ
รายละเอียดของตามความเหมาะสมโยขออนุมัติจากหัวหน้าหน่วย งานศุลกากรประจำท่าแล้วให้
ดำเนินการร้อยแถบเหล็ก หรือมัดลวดประทับตรา ศก. ที่หีบห่อหรือที่รัดตู้หีบ และก่อนการขนย้าย
ให้ลงสมุดทะเบียนแล้วโทรศัพท์หรือโดยวิธีอื่นแจ้งเจ้าหน้าที่ศุลกากรกำกับคลังสินค้าทัณฑ์บน
ทั่วไปทราบเพื่อติดตามควบคุมของต่อไป

6. การขนย้ายของนำเข้าเพื่อเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้าให้
เจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำท่าทำหรือที่นำของเข้าพิจารณาเปิดคูชนิดของให้ตรงตามสำแดงในใบขน
สินค้าและปฏิบัติ ทำนองเดียวกับการขนย้ายของนำเข้าเพื่อเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป

7. การขนย้ายของนำเข้าเพื่อนำเข้าเก็บในเขตปลอดอากร การควบคุมทางศุลกากร จะใช้วิธีการเท่าที่จำเป็นและเหมาะสมกับรูปแบบการขนส่ง โดยวิธีมีฉลากประทับตราตะกั่วกศก.

8. การขนย้ายของนำเข้าเพื่อนำเข้าเก็บในเขตประกอบการค้าเสรี ให้ขนส่งตามรูปแบบของการขนส่งที่เหมาะสมและใช้วิธีการควบคุมทางศุลกากรเท่าที่จำเป็นโดยวิธีมีฉลากประทับตราตะกั่วกศก.และให้หน่วยงานประจำทำน่านำเข้าบันทึกเลขที่ใบขนสินค้า จำนวนหีบห่อ หมายเลขทะเบียนยานพาหนะ วัน และเวลาที่ขนย้ายลงในสมุดทะเบียนแล้วแจ้งให้สำนักงานศุลกากรประจำนิคมอุตสาหกรรมทราบเพื่อติดตามและควบคุมของต่อไป

5. เงื่อนไขทางการค้า

หอการค้านานาชาติ (International Chamber Of Commerce - ICC) ได้มีการประชุมบรรดาสมาชิกของหอการค้า นานาชาติทุก 10 ปี เพื่อวางกฎเกณฑ์ข้อตกลงในการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ (International Commercial Terms: INCOTERMS) เริ่มใช้ในปี ค.ศ. 1936 (พ.ศ. 2479) ต่อมาได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมอีกหลายครั้ง ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 และฉบับปัจจุบันปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเมื่อปี ค.ศ. 2010 (เริ่มใช้เมื่อ 1 มกราคม 2011) เพื่อให้กฎเกณฑ์ดังกล่าวสอดคล้องกับหลักปฏิบัติทางการค้าเทคโนโลยี การสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์ และระบบ Logistic and Supply Chain ที่พัฒนาและเปลี่ยนแปลงไป โดยกำหนดให้ขอบเขตของ

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- FAS (Free Alongside Ship)
- FOB (Free on Board)
- CFR (Cost and Freight)
- CIF (Cost Insurance and Freight)
- CPT (Carriage Paid to)
- CIP (Carriage Insurance Paid to)
- DAT (Delivered at Terminal)
- DAP (Delivered at Place)
- DDP (Delivered Duty Paid)

1. EXW (Ex Works)

ผู้ขายส่งมอบของให้แก่ผู้ซื้อ ณ ที่ทำการของผู้ขาย เช่น โรงงาน หรือโรงพักสินค้า ฯลฯ โดย ผู้ซื้อรับภาระในการดำเนินการและค่าใช้จ่ายรวมทั้งความเสี่ยงหลังจากการส่งมอบของแล้ว เช่น การขนของขึ้นยานพาหนะ การปฏิบัติพิธีการขาออก เป็นต้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายไม่มีภาระในการขนถ่ายสินค้าให้กับผู้ซื้อ ไม่มีภาระในการดำเนินการผ่านพิธีการส่งออก ผู้ขายไม่มีภาระที่จะทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ทั้งนี้ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อสินค้า การดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) และรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลตามที่คุณต้องการเพื่อการส่งออก เช่น ใบอนุญาตการตรวจสอบด้านความปลอดภัยของสินค้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับการส่งออก การนำเข้า และ/หรือเพื่อการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว หรือวันที่ได้ตกลงกันไว้หรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาสำหรับการส่งมอบผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จ่ายค่าจัดหาใบอนุญาตส่งออกและนำเข้า หรือการมอบอำนาจใด ๆ รวมทั้งชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ที่ถูกกำหนดให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งออก การตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ซื้อทำหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออก ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ

2. FCA (Free Carrier)

ผู้ขายต้องดำเนินการพิธีการขาออกจนเสร็จสิ้น แล้วส่งมอบของให้อยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับขนส่ง ณ สถานที่ส่งมอบซึ่งผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดไว้

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีภาระในการขนสินค้าขึ้นบนพาหนะขนส่งที่ผู้ซื้อกำหนด ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ที่ถูกกำหนดให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งสินค้าออก การตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด แต่ผู้ขายไม่มีภาระที่จะทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และ

สัญญาประกันภัย ทั้งนี้ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใด ๆ รวมทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว หรือวันที่ได้ตกลงกันไว้หรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้สำหรับการส่งมอบ โดยผู้ซื้อต้องทำสัญญาบริหารจัดการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบที่ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของตนเองผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ชำระค่าตรวจสอบ ค่าจัดหาใบอนุญาตสำหรับการนำเข้า ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ สำหรับการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใด ๆ เพื่อการนำเข้าตลอดจนชำระค่าใช้จ่าย ในการผ่านพิธีการนำเข้า รวมทั้งค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดสำหรับการนำเข้า

3. FAS (Free Alongside Ship)

ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบต้องขนส่งของมาวางไว้ข้างเรือ เช่น บนหน้าท่า หรือในเรือลำเลียงหรือลงเรือลำเลียงเทียบข้างเรือ ณ ท่าที่ส่งออกที่ระบุไว้ โดยผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดรวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหาย หรือสูญหายที่เกิดขึ้นหลังจากนั้น ข้อตกลงนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าโดยการนำไปวางไว้ที่ข้างเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก รวมทั้งค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ และผ่านพิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใด ๆ ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยต้องทำสัญญาบริหารจัดการขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางที่ระบุ ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง และ ต้องรับภาระความเสี่ยง

ทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้า นับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว

4. FOB (Free on Board)

ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบต้องส่งมอบของลงเรือ ณ ท่าส่งออกที่ได้ระบุไว้ ส่วนผู้ซื้อจะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดรวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือสูญหายที่เกิดขึ้นเมื่อของอยู่บนเรือ ข้อตกลงนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าโดยการนำไปวางไว้บนเรือ ณ จุดขนถ่ายที่ทำเรือเดินทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ ซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก รวมทั้ง ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ ผ่านพิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใด ๆ ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยผู้ซื้อต้องทำสัญญาเพื่อขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางที่ระบุ ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง และผู้ซื้อรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า นับตั้งแต่ เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ทั้งนี้ผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้า นับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อที่มีหน้าที่ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

5. CFR (Cost and Freight)

ผู้ขายรับภาระค่าใช้จ่าย และค่าขนส่งเพื่อการส่งของถึงปลายทางตามที่ระบุชื่อไว้ แต่ผู้ซื้อจะเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงต่อการเสียหายหรือสูญหาย รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากเหตุใด ๆ หลังจากที่ได้ขนของขึ้นพื้นกราบเรือ ณ ท่าส่งออก ข้อตกลงนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

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

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

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

6. CIF (Cost Insurance and Freight)

ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบเช่นเดียวกับ CFR โดยต้องรับผิดชอบการทำประกันภัยในความเสี่ยงต่อการเสียหาย หรือสูญหายระหว่างการขนส่งจนถึงท่าปลายทาง ทั้งนี้ผู้ขายเป็นผู้ทำสัญญาและชำระค่าประกันภัย ข้อตกลงนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้าด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง จัดหาใบอนุญาตส่งออก หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ เพื่อการส่งออก ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินการ

ตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) เพื่อการส่งมอบสินค้า ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ก่อนการส่งสินค้า ที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศที่ส่งออก ตลอดจนผ่านพิธีการส่งออก และการขนส่งสินค้า ผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง นอกจากนี้ ผู้ขายต้องทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้า ทำสัญญาประกันภัย และผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว รวมทั้งชำระค่าระวางและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ณ สถานที่ส่งมอบไปยังท่าเรือปลายทางที่ระบุ ผู้ขายต้องจ่ายค่าประกันภัย ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ที่ต้องชำระเพื่อส่งออก

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

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

7. CPT (Carriage Paid to)

ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบค่าขนส่งไปจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุไว้ โดยผู้ซื้อจะเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงต่อการเสียหาย หรือสูญหาย รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเนื่องจากเหตุใดๆ หลังจากที่ยกของได้ส่งมอบให้กับผู้รับขนส่งแล้ว

8. CIP (Carriage Insurance Paid to)

ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบเช่นเดียวกับ CPT โดยต้องรับผิดชอบการทำประกันภัยให้กับผู้ซื้อในความเสี่ยงภัยต่อการเสียหาย หรือสูญหายระหว่างการขนส่งจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุชื่อไว้ ทั้งนี้ผู้ขายเป็นผู้ทำสัญญาและชำระค่าประกันภัยด้วยตนเอง ข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่งในวันที่หรือ

ภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยง และค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ชำระค่าใช้จ่ายในการขนถ่ายสินค้าขึ้นและค่าภาระใดๆ ในการขนถ่ายสินค้าลง ณ สถานที่ปลายทาง ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ เพื่อการส่งออก โดยผู้ขายต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใดๆ รวมทั้งข้อมูลด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการ เพื่อนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้าหรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้า รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ เพื่อการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และรับสินค้าจากผู้รับจัดการขนส่ง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ รับผิดชอบต่อความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาจัดการขนส่ง และไม่มีหน้าที่ทำสัญญาประกันภัย

8. DAT (Delivered at Terminal)

ผู้ขายส่งมอบของ ณ สถานที่ตามที่ได้ตกลงกันไว้ และขนของลงจากยานพาหนะ สถานที่อาจจะเป็นชื่อท่าเทียบเรือ หรือสถานที่ปลายทาง ซึ่งอาจเป็นคลังสินค้า คลังสินค้าของท่าเทียบเรือ (CY: Container Yard) หรือ ชื่อถนน รถไฟ หรือ คลังสินค้าทางอากาศยาน (Air Cargo Terminal) โดยค่าใช้จ่ายในการขนของทั้งหมดเป็นภาระของผู้ขาย ข้อตกลงนี้อาจนำไปใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีภาระทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้ขนส่ง ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายอาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง (แล้วแต่จะตกลงกัน) ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การ

ชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องทำสัญญาสำหรับการขนส่งสินค้าไปยังท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่ระบุ ณ ท่าเรือที่ได้ตกลงกันไว้ หรือ ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง หากมิได้มีการตกลงหรือมิได้กำหนดไว้ในทางปฏิบัติถึงท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่เฉพาะเจาะจง ผู้ขายอาจเลือกท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ณ ท่าเรือที่ได้ตกลงกันไว้ หรือ ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุที่ตนเห็นว่าเหมาะสมที่สุด ต้องขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะขนส่งที่มาถึง แล้วต้องส่งมอบสินค้าโดยนำไปวางไว้ตามที่ตกลงไว้กับผู้ซื้อ ณ ท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่ระบุ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วโดยผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายมีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก ตลอดจนค่าใช้จ่ายสำหรับการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ที่จำเป็นเพื่อการส่งมอบสินค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ก่อนการส่งสินค้าที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศที่ส่งออก แต่ผู้ขายไม่มีหน้าที่ทำสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้าหรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้า ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง ทั้งนี้ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมด

9. DAP (Delivered at Place)

ผู้ขายส่งมอบของให้กับผู้ซื้อ ณ สถานที่ตามที่ได้ตกลงกันไว้ โดยพร้อมที่จะขนลงจากพาหนะ ผู้ขายมีความเสี่ยงในความเสี่ยงของของและค่าใช้จ่ายในการขนส่งของจนถึงสถานที่ของผู้ซื้อ รวมทั้งมีหน้าที่ดำเนินการพิธีการขาออก แต่ไม่ต้องรับผิดชอบการดำเนินการพิธีการขาเข้า และไม่ต้องเสียค่าภาษีอากรขาเข้า ข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่ง ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออก ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยง และค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าบนพาหนะขนส่งที่มาถึง ซึ่งพร้อมจะให้ทำการขนถ่าย ณ สถานที่ปลายทาง ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ต้องชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ก่อนการส่งสินค้า ต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญา รับจัดการขนส่ง ผู้ซื้อได้รับมอบสินค้าจากพาหนะขนส่งที่มาถึง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ โดยต้องชำระค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทั้งหมดในการขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะขนส่ง ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อ มีหน้าที่ต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

10. DDP (Delivered Duty Paid)

ผู้ขายมีภาระรับผิดชอบในการส่งมอบของ ณ สถานที่ที่ผู้ซื้อระบุในราชอาณาจักร โดยผู้ขายรับภาระความเสี่ยงภัยและค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการขนส่งของไปยังสถานที่ปลายทาง ผู้ขายเป็นผู้ดำเนินพิธีการขาออกและพิธีการขาเข้า รวมทั้งชำระค่าภาษีอากรและค่าธรรมเนียมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งมอบของดังกล่าวจนถึงสถานที่ปลายทาง ข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขาย ต้องทำสัญญาสำหรับการขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ หรือ ณ สถานที่

ปลายทางที่ได้ตกลงกันด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยส่งมอบบนพาหนะขนส่งที่มาถึง พร้อมทั้งจะให้ทำการขนถ่าย ณ จุดที่ได้ตกลงกันไว้ที่สถานที่ปลายทางที่ระบุ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกและประเทศนำเข้า ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และชำระค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออกและนำเข้า รวมทั้งค่าอากรภาษี และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออกและนำเข้า นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทั้งหมดในการขนถ่ายสินค้าลงเพื่อการรับมอบสินค้าจากพาหนะขนส่งที่มาถึง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ ผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่งและสัญญาประกันภัย ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกและประเทศนำเข้า

นิยามศัพท์

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	การขนส่งทางทะเล	Sea and Ocean Transportation	การขนส่งทางน้ำที่ผ่านทะเลและมหาสมุทร การขนส่งรูปแบบนี้ต้องใช้เงินลงทุนมหาศาลในการก่อสร้างโครงสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน
2	การบริโภค	Consumption	การใช้ประโยชน์จากสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคหรือบำบัดความต้องการของมนุษย์ทุกคน
3	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก	Door To Door	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออกและส่งมอบสินค้าไปถึงสถานที่ตั้งของผู้นำเข้า
4	การค้าปลีก	Retailing	การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยการซื้อสินค้าของผู้บริโภคมีวัตถุประสงค์เพื่อบริโภคหรือเพื่อสมาชิกในครอบครัว ผู้ค้าปลีกจะซื้อสินค้าจากใครก็ได้ แต่ต้องขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้ายเท่านั้น

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
9	การขนส่งหลายวิธี	Intermodel	กิจกรรมที่มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างประเทศอาจ เป็นการแลกเปลี่ยนสิ่งของกันโดยตรงหรือการค้าโดยใช้เงินเป็นสื่อกลาง ทำให้มีการเคลื่อนย้ายเงินทุนและวิทยาการเทคโนโลยีต่างๆ ระหว่างประเทศ การค้าระหว่างประเทศจะต้องมีการตกลงว่าจะใช้เงินสกุลใดในการค้านั้น
6	การลดต้นทุน	Cost Reduction	การลดต้นทุนเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์สำหรับการดำเนินกิจการในแวดวงอุตสาหกรรม เพราะต้นทุนที่ผู้ประกอบการสามารถลดลงได้ย่อมหมายถึงกำไรที่เพิ่มขึ้น ทว่าสิ่งที่ยากยิ่งกว่าการลดต้นทุนเพื่อให้ได้กำไรที่มากขึ้น ก็คือ การลดต้นทุนที่สามารถเพิ่มผลผลิตให้สูงขึ้นได้นั่นเอง
6	การขนส่งทางน้ำ	Water Transportation	เป็นวิธีการขนส่งเก่าแก่มีมาตั้งแต่สมัยโบราณโดยการใช้แม่น้ำลำคลองเป็นเส้นทางลำเลียงสินค้า รวมถึงการขนส่งทางทะเลซึ่งส่วนใหญ่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ การขนส่งทางน้ำนี้เหมาะสมกับสินค้าที่มีขนาดใหญ่ ขนส่งได้ปริมาณมากเป็นสินค้าที่ยากแก่การเสียหาย เช่น ทราย แร่ ข้าวเปลือกเครื่องจักร ยางพารา เป็นต้นส่วนประกอบของการขนส่งทางน้ำ
7	การขนส่งทางอากาศ	Air Transportation	การขนส่งสินค้าทางอากาศ
8	การรับสินค้า	Receiving	เป็นขั้นตอนที่กระทำต่อเนื่องมาจากการจัดซื้อ ซึ่งถูกจัดทำเป็น ฐานข้อมูลการสั่งซื้อ ระบบการรับสินค้าจะใช้ข้อมูลการสั่งซื้อ

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
9	การขนส่งหลายวิธี	Intermodel	การขนส่งสินค้าโดยใช้วิธีการหลายทางผสมผสานกันโดยส่วนใหญ่มักจะเป็นการขนส่งด้วยรถบรรทุกและรถไฟ
10	การจัดเส้นทางการเดินทาง	Vehicle Routing	การจัดเส้นทางรถเป็นปัญหาประจำของบริษัทในแต่ละวันจะมีลูกค้าจำนวนหนึ่งมาบ่นบ่อยๆต้องการให้เรานำสินค้าไปส่งให้
11	การส่งเสริมการขาย	Sales promotion	กระบวนการสำหรับแลกเปลี่ยนสาร รูปแบบอย่างง่ายของสาร คือ จะต้องส่งจากผู้ส่งสารหรืออุปกรณ์เข้ารหัส ไปยังผู้รับสารหรืออุปกรณ์ถอดรหัส อาจอยู่ในรูปแบบของท่าทาง สัญลักษณ์ บางอย่างอยู่ในรูปแบบของภาษา การสื่อสารเกิดจากความต้องการที่คนจะส่งข้อมูลหากัน หมวดย
12	การดำเนินการแบบพอดีเวลา	Just-in-Time	กิจกรรมต่างๆ ซึ่งรวมถึง การขนส่ง ซึ่งดำเนินการให้แล้วเสร็จทันเวลาตามกำหนดการในการผลิตหรือกำหนดการในการขนส่งให้แก่ลูกค้าพอดีเทคนิคดังกล่าวช่วยเพิ่มกำไรให้กับบริษัทมากยิ่งขึ้น โดยช่วยลดบัญชีรายการสินค้าที่กำลังดำเนินการอยู่และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า Just-in-sequence
13	การบำรุงรักษา	Maintenance	กิจกรรมใดๆก็ตามที่กระทำขึ้น เพื่อให้ให้อุปกรณ์ของตัวเครื่องคอมพิวเตอร์อยู่ในสภาพที่จะใช้งานได้ทันที มีการทดสอบ การวัด การปรับปรุงและซ่อมแซมอยู่เสมอ ถ้าใช้กับแฟ้มข้อมูล ก็หมายถึงต้องมีการปรับปรุงแก้ไขแฟ้มนั้นอยู่ตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ล้าสมัย

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
14	การแบ่งพื้นที่ การบริการ	Service Zoning	การให้การขนส่งสินค้าเป็นไปอย่างประหยัด ที่สุด สิ่งที่ต้องทำ คือ การใช้รถขนส่งจำนวน น้อยที่สุด แต่ส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ครบถ้วนทุก ราย รถขนส่งแต่ละคันจึงควรวิ่งไปส่งสินค้า ให้แก่ ลูกค้าจำนวนมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ในแต่ละวัน
15	การวางแผน	Planning	กระบวนการของการพิจารณาตัดสินใจล่วงหน้า ว่าจะทำอะไร ทำอย่างไร ทำเมื่อไหร่ ทำที่ไหน ทำไมต้องทำ ทำเพื่อใคร ใครเป็นผู้รับผิดชอบ และ มีการเลือกวัตถุประสงค์ นโยบาย โครงการ และ วิธี การวางแผน หมายถึง กระบวนการ กำหนดวัตถุประสงค์ สำหรับช่วงเวลาข้างหน้า และกำหนดสิ่งที่จะกระทำ
16	การขนส่ง ภายในประเทศ	Inland transit	การขนส่งเพื่อนำสินค้าไปขึ้นเรือใหญ่ที่เมืองท่า ต้นทาง หรือการรับส่งสินค้าจากเรือใหญ่ที่เมือง ท่าปลายทาง
17	การนำเข้า	Import	การนำเข้าสินค้าเข้ามาจากต่างประเทศ โดย สินค้าที่นำเข้ามักเป็นสินค้าที่ไม่มีผลิต ภายในประเทศ
18	การพัฒนา	Development	การเปลี่ยนแปลงที่มีการกระทำให้เกิดขึ้น หรือมี การวางแผนกำหนดทิศทางไว้ล่วงหน้า โดยการ เปลี่ยนแปลงนี้ต้องเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น
19	การสูญหาย	Loss	ถ้อยคำที่แจ้งความไว้เพื่อเป็นหลักฐานของ ทรัพย์สินที่เสียหายหรือสูญหาย
20	การบริหาร จัดการการ ขนส่ง	Freight management	การบริหารจัดการผู้ให้บริการขนส่งบุคคลที่สาม เพื่อให้แน่ใจว่าการขนส่งสินค้าจะดำเนินไป อย่างรวดเร็ว ถึงที่หมายโดยปลอดภัย และมี ประสิทธิภาพ

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
21	การส่งออก	Export	การจัดส่งสินค้าและบริการจากต้นทางสู่ปลายทางในทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศ โดยผู้ส่งสินค้าหรือบริการเรียกว่าผู้ส่งออก
22	การเคลื่อนย้ายคน	People	การเคลื่อนย้ายบุคคลหรือสิ่งของจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ถ้าเป็นการเคลื่อนย้ายบุคคล เรียกว่าการขนส่งผู้โดยสาร
23	การจัดหาจากแหล่งภายนอก	outsourcing	การพัฒนารูปแบบเดิมๆของการจัดการธุรกิจ โดยการจ้างหน่วยงาน หรือ บริษัทภายนอกมาทำงานร่วมกัน เพื่อให้การดำเนินการมีความเหมาะสม และมีค่าใช้จ่ายลดลง
24	กระบวนการหลังการขาย	Aftermarket	การทำกิจกรรมหลังการขายที่จะก่อให้เกิดการขายเพิ่มมากขึ้น มีการขายเริ่มตั้งแต่สร้างความสัมพันธ์ที่ดีอย่างต่อเนื่องจากหลังการขายไปจนถึงบริการหลังการขาย
25	การส่งมอบ	Delivery	การจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ให้สามารถผลิตสินค้า โดยวิธีการให้หน่วยงานสามารถผลิตและส่งสินค้าให้หน่วยงานต่อไปได้โดยไม่ล่าช้า

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
26	ความประหยัด	Frugality	การใช้เงินตามฐานะของตนเองรู้จักประมาณตน ใช้จ่ายตามความจำเป็น รวมทั้งใช้ทรัพยากร อย่างคุ้มค่าและเหมาะสม
27	ฉลากสินค้า	Label	ป้ายบอกรายละเอียดเกี่ยวกับตัวสินค้านั้น ๆ
28	ชื่อตราสินค้า	Brand Name	การออกแบบชื่อตราสินค้าของผลิตภัณฑ์ จะ แสดงด้วยตัวอักษร และหรือสัญลักษณ์ ของภาพ ที่เป็นเอกลักษณ์ของผู้ผลิต มีลักษณะโดดเด่น ชัดเจน เหมาะสม จดจำง่าย
29	ช่วย	Help	สนับสนุนหรือส่งเสริมเพื่อให้สำเร็จประโยชน์
30	ต้นทุน	Cost	ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินการผลิตสินค้า หรือบริการ เพื่อนำมาผลิตหรือขายสินค้าเพื่อให้ ก่อให้เกิดรายได้คือยอดขายอีกที โดยเริ่มตั้งแต่ ขั้นตอนการออกแบบผลิตภัณฑ์ การผลิต การ ทดสอบ การจัดเก็บ และการขนส่ง
31	ตรวจ	Check	พิจารณาว่าถูกหรือผิด ดีหรือร้าย เป็นต้น เช่น ตรวจบัญชี ตรวจแบบฝึกหัด ตรวจดวงชะตา พิจารณาหาสมมติฐาน เช่น ตรวจโรค ตำรวจ เช่น ตรวจพื้นที่. น. ชื่อเรือชนิดหนึ่ง.

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
32	ธุรกิจ	Business	การทำงานประจำเกี่ยวกับอาชีพขายหรือกิจการ อย่างอื่นที่สำคัญและไม่ใช่งานการ
33	นักการตลาด	Marketing man	เป็นจุดศูนย์กลางของการขับเคลื่อนบริษัทให้ เดินไปข้างหน้า เพราะจุดมุ่งหมายหลักของ นักการตลาดอยู่ที่การทำให้สินค้าหรือบริการติด ตลาด
34	นักออกแบบ	Designer	บุคคลผู้ซึ่งมีความสามารถพิเศษในทางความคิด สร้างสรรค์และสามารถในการคิดแก้ปัญหาให้ สอดคล้องกลมกลืนเข้ากับความเจริญทาง เทคโนโลยีได้ด้วย
35	บรรทุก	Loading	ใส่หรือบรรจุลงบนยานพาหนะเพื่อขนย้ายไป ครั้งละมาก ๆ
36	ประสิทธิภาพ	Efficiency	ผลสำเร็จที่พิจารณาในแง่ของเศรษฐศาสตร์ ที่มี ตัวบ่งชี้ ได้แก่ ความประหยัด หรือคุ้มค่า ประหยัดต้นทุน ประหยัดทรัพยากร ประหยัดเวลาความทันเวลา และมีคุณภาพ

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
37	ประสิทธิผล	Effectiveness	การบรรลุตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่พึงปรารถนาหรือเป็นไปตามที่คาดหวังไว้ พูดย่อยๆ ซัดๆ ก็คือ ประสิทธิภาพ พิจารณาจากการนำผลของงาน
38	เป็นที่รวบรวมสินค้า	Consolidation warehouse	ต้องการซื้อสินค้าจำนวนมากจากโรงงานหลายแห่ง คลังสินค้าจะช่วยรวบรวมสินค้าจากหลายแหล่งเพื่อจัดเป็นขนส่งขนาดใหญ่หรือทำให้เต็มเที่ยว ซึ่งช่วยประหยัดค่าส่งของ
39	ผู้ผลิต	Producer	ผู้ที่นำเอาปัจจัยการผลิตมาแปรรูปเพื่อให้เกิดเป็นสินค้าและบริการ เช่น ชาวนาทำนาได้ข้าว ชาวสวนปลูกผักได้ผัก ชาวประมงเลี้ยงปลาได้ปลา เจ้าของโรงงานผลิตผลไม้ชาวประมงเจ้าของโรงงาน บุคคลต่างๆเหล่านี้ เราเรียกว่าผู้ผลิต
40	ผลิตภัณฑ์	Products	ทุกสิ่งที่นักการตลาดนำมาเสนอกับตลาด เพื่อเรียกร้องความสนใจ เพื่อการได้กรรมสิทธิ์ หรือเพื่อการอุปโภคบริโภค ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้
41	ราคา	Price	จำนวนเงินที่บุคคลต้องจ่ายเพื่อตอบแทนกับการได้รับกรรมสิทธิ์ สิทธิความสะดวกสบายและความพอใจในผลิตภัณฑ์นั้นให้กับเจ้าของเดิม
42	โลจิสติกส์	Logistics	ระบบการจัดการการส่งสินค้า ข้อมูล และทรัพยากรอย่างอื่นจากจุดต้นทางไปยังจุดบริโภคตามความต้องการของลูกค้า โลจิสติกส์เกี่ยวข้องกับการผสมผสานของ ข้อมูล การขนส่ง การบริหารวัสดุคงคลัง การจัดการวัตถุดิบ การบรรจุหีบห่อ

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
43	เศรษฐกิจ	Economy	เรื่องราวที่เกี่ยวกับการแสวงหาทรัพยากรที่มีอยู่จำกัด มาตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่มีอยู่อย่างไม่จำกัด เพื่อให้ได้ความพอใจสูงสุดระบบเศรษฐกิจ
44	สะพานเคลื่อนย้ายสินค้า	Dock Leveller	เป็นสะพานที่พาดระหว่างลาดโหลดสินค้าและพื้นรถบรรทุก เพื่อเพิ่มความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าขึ้นรถบรรทุกเพื่อขนย้ายออก
45	องค์กร	Organization	การนำเอาส่วนต่างๆที่มีความเกี่ยวข้องกันมารวมกันอย่างมีระเบียบ หรือเป็นการรวมกลุ่มกันอย่างมีเหตุผลของบุคคลกลุ่มหนึ่ง เพื่อเป็นศูนย์อำนาจการให้การดำเนินงานลุล่วงไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีการใช้อำนาจการบริหารที่ชัดเจนมีการแบ่งงานและหน้าที่ลำดับขั้นตอน
46	องค์ประกอบ	Element	ส่วนย่อยต่าง ๆ ที่นำมาประกอบกันเข้าให้เป็นส่วนรวม มีความงาม ความกลมกลืน และการประสานกันอย่างมีเอกภาพ
47	อายุการเก็บรักษา	Shelf Life	ช่วงระยะเวลาที่อาหารอยู่ในบรรจุภัณฑ์และการเก็บรักษาในสถานะที่กำหนด ซึ่งสามารถรักษาคุณภาพและความปลอดภัยของอาหารให้อยู่ในระดับที่กำหนดได้
48	อุปกรณ์เคลื่อนย้ายบนพื้น	Moving Floors	โดยส่วนมากติดบนพื้นอาคารเพื่อให้สินค้าเคลื่อนย้ายได้สะดวก

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
49	อนุมัติ	<u>approve</u>	การอนุมัติจากรัฐผู้รับไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบใดก็ตาม ยอมรับให้หัวหน้าสถานทำการทางกงสุลของรัฐ ผู้ส่งเข้าปฏิบัติหน้าที่ได้ (อนุสัญญากรุงเวียนนา ว่าด้วยความสัมพันธ์ทางกงสุล พ.ศ. 2506)
50	อำนาจ	authority	มอบอำนาจ อิทธิพลที่จะบังคับให้ผู้อื่นต้องยอม ทำตามไม่ว่าจะด้วยความสมัครใจหรือไม่ หรือ ความสามารถบังคับให้เป็นไปตามความ ประสงค์ เช่น อำนาจบังคับของกฎหมาย

บทที่ 4

การวิเคราะห์สภาพปัญหา

จากการศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ กรณีศึกษา บริษัท แอลอีดี ไซน์ แอนด์เดคคอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2562 ได้เข้ามาศึกษาดูงานในบริษัทได้เรียนรู้และศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. การนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ

จากการเข้าไปศึกษาดูงาน พบว่าบริษัทนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟมาจากประเทศจีนและประเทศเกาหลีผ่านทางท่าเรือแหลมฉบังและท่าเรือกรุงเทพโดยใช้ระยะเวลาประมาณ 5-7 วัน ผู้นำเข้าต้องยื่นใบขนสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องสำหรับการนำเข้ากับเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร ณ ท่าเรือที่นำเข้า การส่งมอบสินค้าที่นำเข้าจะได้รับอนุญาตจากเจ้าหน้าที่กรมศุลกากรหลังสินค้ามาถึงท่าเรือแล้วและได้ชำระภาษีอากรเรียบร้อยแล้ว ผู้นำเข้าจึงต้องมีความรับผิดชอบในการเตรียมเอกสารเพื่อการตรวจสอบและปล่อยสินค้าออกจากอารักขาของศุลกากร นอกจากนี้ในบางกรณีผู้นำเข้าต้องมีขอใบอนุญาตในการนำเข้าสินค้า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าบางรายการต้องได้รับอนุญาตให้นำเข้าจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนการนำเข้าสินค้า เอกสารที่ต้องใช้ดำเนินการพิธีการศุลกากรในการนำเข้าประกอบด้วย

- ใบขนสินค้าขาเข้า
- สำเนาใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading หรือ Air Waybill)
- สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี)
- ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับของควบคุมการนำเข้า (ถ้ามี)
- ใบปล่อยสินค้า
- ใบแจ้งยอดเบี่ยประกันภัย
- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (กรณีขอลดอัตราอากร)
- แบบแสดงรายละเอียดราคาศุลกากร
- เอกสารอื่นๆ เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม

ตัวอย่างเอกสาร

[illegible]

ภาพที่ 4.1 ภาพที่แสดงรายละเอียดสินค้าแต่ละรายการ

สำเนาใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading หรือ Air Waybill)

[illegible]

ภาพที่ 4.2 ภาพที่แสดงรายละเอียดของผู้รับ-ผู้ส่งสินค้า

- สำเนาบัญชีราคาสินค้า (Invoice)

Givaudan



Customer Lucky Union Foods Co., Ltd. (Head Office) 174-75 Samutsakorn Industrial Estate Ramail Rd, Moo2 Thasat, Muang, Samutsakorn SAMUTSAKORN 74000 THAILAND Code: 10028941 Payment terms: 45D Date of Invoice Payment Due Date: 11.11.2019 Customer Care: Ms Shirley Mah Phone:		Invoice Number: 18341790 Date: 27 Sep 2019 Page: 1 / 2 Mode of transport: Sea Import license N°: Alcohol ref. N°: VOC Reg. N°: Incoterms: FOB Free on board : PORT KLANG	
Ship to: Lucky Union Foods Co., Ltd. (Head Office) 174-75 Samutsakorn Industrial Estate Ramail Rd, Moo2 Thasat, Muang, Samutsakorn SAMUTSAKORN 74000 THAILAND Code: 10028941			
Q/Order number / Shipment 4113729 / 10 / 4070790 NC001 Sales number: F-11906 CHAB EXTRACT F-11906 Custom Tariff number: 330210 Packed: 4 x 1,000.000 KG	Date 22 Jul 2019	Y/Order number ING1907-018 4,000.000 KG	Price / Unit USD Amount USD
Batch Quantity Origin ML00001363 1,000.000 KG Malaysia Manufacturing date: 17 Sep 2019 Best before: 18 Sep 2020 Batch Quantity Origin ML00001400 1,000.000 KG Malaysia Manufacturing date: 20 Sep 2019 Best before: 19 Sep 2020 Batch Quantity Origin ML00001401 1,000.000 KG Malaysia Manufacturing date: 20 Sep 2019 Best before: 19 Sep 2020 Batch Quantity Origin ML00001425 1,000.000 KG Malaysia Manufacturing date: 24 Sep 2019 Best before: 23 Sep 2020			
Q/Order number / Shipment 4113729 / 20 / 4070790 NC004 Sales number: F-11904 CRAB FLAVOUR F-11904 Custom Tariff number: 330210 Packed: 4 x 1,000.000 KG	Date 22 Jul 2019	Y/Order number ING1907-018 4,000.000 KG	Tax 0.00 % 0.00
Batch Quantity Origin ML00001369 1,000.000 KG Malaysia Manufacturing date: 18 Sep 2019 Best before: 17 Sep 2020			

Givaudan Singapore Pte Ltd Phone: 65 6751 9150 GST Reg N°: M2-0108108-4 Bank: Citibank, N.A. - SINGAPORE
 1 Woodlands Ave 8 Fax: 65 6759 1291 Reg N°: 199203766D Account: USD 0707090035
 SINGAPORE 738972 SINGAPORE Swift: CITIUSG33XXX

ภาพที่ 4.3 ภาพที่แสดงรายละเอียดสินค้าราคาสินค้า

- บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี)

Givaudan



Compteur Lucky Union Foods Co., Ltd. (Head Office) 174-75 Samutsakorn Industrial Estate Ramail Rd, Moo2 Thasat, Muang, Samutsakorn SAMUTSAKORN 74000 THAILAND Customer Ref.: ING1907-018 Code: 10028941		PACKING LIST P/L Number: 4070790 Order Number: 4113729 Date: 26 SEP 2019 Page: 1 / 2 Mode of transport: Sea Forwarder: QUANTERUM LOGISTICS SDN BHD Import license N°: Letter of credit N°: Issuing date: Incoterms: FOB Free on board : PORT KLANG			
Netty: Code:		Marks and Numbers: LUF / BANGKOK			
Item Description (Packing) Sales number: F-11904 CHAB FLAVOUR F-11904 H.S. Code: 330210 4 x Composite B/Cs with steel outer c1,000,000 Batch Quantity Origin ML00001369 1,000.000 MY Date of Manufacture: 18 SEP 2019 Best Before: 17 SEP 2020 Batch Quantity Origin ML00001370 1,000.000 MY Date of Manufacture: 18 SEP 2019 Best Before: 17 SEP 2020 Batch Quantity Origin ML00001371 1,000.000 MY Date of Manufacture: 18 SEP 2019 Best Before: 17 SEP 2020 Batch Quantity Origin ML00001372 1,000.000 MY Date of Manufacture: 18 SEP 2019 Best Before: 17 SEP 2020 UN1197, EXTRACTS, FLAVOURING, LIQUID, 3, II, (97 °C n.e.), End-use: F & B, S.O MSD Code Segregation Group: None	Net weight (kg) 4,000.000	Package net weight (kg) 4,000.000	Total gross weight (kg) 4,300.000	Dimensions (m) 1.20/1.00/1.16	Total volume (m³) 5.568

Givaudan Flavours & Fragrances No 121 Jalan Usahia 10 Phone: +60 6318 3800
 Malaysia Sdn. Bhd. 75000 MELAKA, MALAYSIA Fax: +60 6318 3840
 (Reg No 996185-W)

ภาพที่ 4.4 ภาพที่แสดงรายละเอียดแต่ละรายการจำนวนของสินค้า

- ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับของควบคุมการนำเข้า (ถ้ามี)

แบบ มอ. ๒

ใบอนุญาตที่ (2) 1545-13/1021



ใบอนุญาต
แสดงเครื่องหมายมาตรฐานกับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
อาศัยอำนาจตามความในพระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม พ.ศ. ๒๕๕๑
คณะกรรมการมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
ออกใบอนุญาตฉบับนี้ให้

บริษัท อราฮิ-ไทย อีลอสย จำกัด

แสดงเครื่องหมายมาตรฐานกับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มาตราวิธีที่ต่อด้วยหมายเลขใบอนุญาต

ที่ทำการตั้งตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มาตราวิธีที่ต่อด้วยหมายเลขใบอนุญาต เลขที่ มอก. 1021-2534

เครื่องหมายการค้า

ทำที่โรงงานชื่อ บริษัท อราฮิ-ไทย อีลอสย จำกัด

ตั้งอยู่ถาวรเลขที่ 9/23 ตระกอก/ซอช จิตพรภาดลิ่ง

ถนน สุราษฎร์ธานี หมู่ที่ 7 ตำบลกวางขวาง บึงฉา่ง อำเภอ/เขต หนองปรือ

จังหวัด สุราษฎร์ธานี ทะเบียนโรงงานเลขที่ 3 - 64 (8) - 3/34 (8)

ทั้งนี้ ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในการอนุญาตที่คณะกรรมการกำหนด

ออกให้ ณ วันที่ 23 กรกฎาคม พ.ศ. 2547


(นายณัฐวิทย์ สุขเจริญ)
รองอธิบดีกรมมาตรฐานอุตสาหกรรม
ซึ่งแต่งตั้งโดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์
ประธานกรรมการมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
กระทรวงอุตสาหกรรม

นายประจักษ์ศิลปาคม อธิบดีกรมมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

คำเตือน
ผู้รับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่คณะกรรมการกำหนด

ภาพที่ 4.5 ภาพที่แสดงเอกสารอนุญาตของสินค้านั้น

2. ปัญหาและอุปสรรคในการนำเข้าสินค้า

- 2.1 คุณภาพของสินค้า เช่น หลอดไฟมีการเสียหายในการนำเข้ามีกำหนดเวลาส่งที่บริษัท
- 2.2 ลูกค้านำสินค้านานเพราะจำนวนสินค้าในสต็อกไม่เพียงพอให้กับลูกค้า
- 2.3 ปัญหาทางจราจรมีผลต่อการขนส่งและการนำเข้าสินค้าที่มีการส่งมอบสินค้าที่ไม่ตรงเวลา

3. นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านความพอประมาณและมีเหตุผลมาประยุกต์ใช้ในการทำโครงการ

คณะผู้จัดทำได้นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านความมีเหตุผลมาประยุกต์ในการค่าใช้จ่ายที่น้อยที่สุดในการจัดทำโครงการ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและลดต้นทุนในการทำโครงการรวมทั้งการตรวจสอบเอกสารในการสั่งปรินท์หรือการนำกระดาษที่ใช้แล้วกลับมาใช้ใหม่เป็นการลดต้นทุนการจัดทำโครงการได้อีกส่วนหนึ่ง

4. นำความรู้ที่ได้จากการศึกษาไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคต

- 4.1 การตรวจสอบเอกสารก่อนการสั่งปรินท์ หรือการนำกระดาษที่ใช้แล้วกลับมาใช้ใหม่ เป็นการลดต้นทุนการจัดทำโครงการได้

- 4.2 การศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ สามารถนำความรู้ไปเผยแพร่ให้ผู้ที่สนใจในงานโลจิสติกส์นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการศึกษาต่อและประกอบอาชีพในอนาคตได้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการที่ได้เข้าไปศึกษาดูงาน ที่ บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ด จำกัด จึงได้ทราบว่า บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เดคคอร์ด จำกัด ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับหลอดไฟ LED และมีการนำเข้าชิ้นส่วนต่าง ๆ เพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่ต้องการใช้บริการกับทางบริษัทซึ่งจะทำการส่งชิ้นส่วนสินค้าผ่านแบบฟอร์มใบสั่งซื้อสินค้าของทางบริษัท ตามรายการที่ลูกค้าสั่งหรือรายการการซ่อมบำรุงและจำหน่าย ช่วยลดงบประมาณต้นทุนการสั่งซื้อและลดระยะเวลาในการสั่งซื้อได้อีกด้วยกระบวนการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟของบริษัทในแต่ละครั้งจะมีเอกสารออกโดยกรมศุลกากรทั้งในส่วนใบเอกสารจากต้นทางการนำเข้า และ SHIPPING ทำหน้าที่ดูแลเอกสารซึ่งบริษัทจะระบุการรับสินค้าวันเดือนปีที่ผลิตสินค้า รายละเอียดต่างๆที่กรมศุลกากรกำหนดมาให้ในรูปแบบของเอกสาร

ข้อเสนอแนะ

1. ทำการปรับปรุงระบบการดำเนินการให้มีประสิทธิภาพในการป้องกันสินค้าความเสียหายของสินค้ามากขึ้น
2. ทางบริษัทจะต้องเช็คสินค้าในสต็อกเพื่อทำการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าอย่างน้อยประมาณ 60 วัน เพื่อป้องกันไม่ให้สินค้าขาดสต็อกและการแก้ไขปัญหาการส่งสินค้าไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า
3. ทางบริษัทไม่มีอะไหล่สำรองติดรถกระบะไปด้วย จึงเห็นสมควรว่ารถกระบะที่ใช้ขนส่งควรมีอะไหล่สำรอง เช่น ขางอะไหล่และเครื่องมือที่จำเป็นในการซ่อมรถเบื้องต้นติดรถไปด้วย เพื่อใช้ในกรณีฉุกเฉินเมื่อรถที่ทำการขนส่งเกิดมีปัญหาขึ้นกับตัวรถ
4. ทางบริษัทได้นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการด้านความพอประมาณและมีเหตุมีผลในกระบวนการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ เช่น การวางแผนความต้องการของลูกค้าเพื่อป้องกันปัญหาสินค้าไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าบริษัทจึงได้นำเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาใช้ในการวางแผนการซื้อสินค้าจากต่างประเทศ

ข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญ

บทที่ 5 เอมาวีเคราะห์จากบทที่ 4 มาใส่และปัญหาข้อเสนอแนะ

บรรณานุกรม

- กรมศุลกากร. (2561). **ขั้นตอนการนำเข้าสินค้า**. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2562, จาก <http://www.customs.go.th>.
- กรมศุลกากร. (2561). **พิธีการศุลกากรนำเข้าทางเรือ**. ค้นหาเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2562, จาก <http://www.customs.go.th>.
- กรมสรรพากร. (2560). **การชำระภาษีอากร**. ค้นหาเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2566, จาก <https://www.rd.go.th/>.
- ชนิด ศุทธยาธิย. (2562). **การตรวจสอบและปล่อยสินค้าขาเข้า**. ค้นหาเมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2562, จาก <http://www.chanidservice.com/>.
- ถนนอมจิต บุรีรักษ์. (2554). **การอำนวยความสะดวกทางการค้าของกรมศุลกากรไทยที่มีผลต่อการนำเข้าของประเทศไทย**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- บริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด. (2554). **ประวัติของบริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์ จำกัด**. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 18 กันยายน 2562, จาก <https://www.ledsignanddecor.com>.
- บริษัท ซีฟลาย เซอร์วิส จำกัด. (2559). **เงื่อนไขทางการค้า**. ค้นหาเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2562, จาก <https://th.seafly-services.com/>.
- วิชนี เทียบแก้ว. (2557). **ผลกระทบของความตกลงการค้าเสรีไทยอินเดียนเดียที่มีต่อประเทศไทย**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขารัฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- International Economic. (2559). **สาเหตุการค้าระหว่างประเทศ**. ค้นหาเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2562, จาก <https://sites.google.com>.
- International Economic. (2559). **ผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ**. ค้นหาข้อมูล 26 กันยายน 2562, จาก <https://sites.google.com>.
- Jarjar. (2552). **ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ**. ค้นหาเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2562, จาก <http://jarjar-blogib321.blogspot.com>.
- SMEs Knowledge Center. (2557). **การประกันภัยการขนส่งสินค้า**. ค้นหาเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2562, จาก <https://www.sme.go.th>.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ใบบันทึกปฏิบัติโครงการ



วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนียการ
ATTAWIT COMMERCIAL TECHNOLOGY COLLEGE
สถานศึกษารางวัลพระราชนาน

ที่ ว.ท.อ.พ ๒๕๖/๒๕๖๒

๑๘ กรกฎาคม ๒๕๖๒

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ให้นักศึกษาเข้าศึกษาดูงาน

เรียน คุณมนต์ชัย วัฒนาวโส กรรมการผู้จัดการบริษัท แอลอีดี ไซน์แอนด์เคคเคอร์ จำกัด

ด้วยหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ได้กำหนดให้นักศึกษาในระดับ ปวส.๒ ทุกคน ต้องจัดทำโครงการ ๑ โครงการ ซึ่งในการจัดทำโครงการของนักศึกษานั้นจะต้องเข้าไปศึกษาดูงานในสถานประกอบการ ตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำโครงการ ในเดือน สิงหาคม – กันยายน ๒๕๖๒ ดังนั้นสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนียการ จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านให้นักศึกษาเข้าศึกษาดูงาน ตามรายละเอียดหัวข้อดังต่อไปนี้

๑. หัวข้อ : การศึกษาการเลือกใช้บริการจุกันท์ที่เหมาะสมกับสินค้า
๒. หัวข้อ : การศึกษาการลดต้นทุนในการขนส่ง
๓. หัวข้อ : การศึกษาการนำเข้าสินค้าประเภทหลอดไฟ
๔. หัวข้อ : การศึกษาการป้องกันการเสียหายหรือชำรุดของสินค้าที่อยู่ภายในคลังสินค้า

รายชื่อนักศึกษา :-

- | | |
|------------------------------|-----------------------------------|
| ๑. นางสาวลลิตา ไชยเกตุวัฒนา | ๒. นางสาวทิพย์ธาดา เพ็งเพชร |
| ๓. นางสาวพัชรดา โอภาส | ๔. นางสาวกาญจนา ขุนเลี้ยง |
| ๕. นางสาวเยาวพา กลิ่นหอม | ๖. นางสาวนริศราญ เอกะสิงห์ |
| ๗. นางสาวอุทุมพร จันทร์สีสอน | ๘. นางสาวกรรณิการ์ ดวงจันทร์ทิพย์ |

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ละออ อุบลเยี่ยม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาขอความอนุเคราะห์ให้นักศึกษาเข้าศึกษาดูงาน หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านและขอขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้



สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

โทร. ๐๘๑-๕๕๕๕๕๕๕, ๐๒ - ๕๕๕๕๕๕๕๕๕ ต่อ ๑๑๘

280 ถนนสรพาวุธ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
280 Sunpawoot Road, Bangna, Bangkok 10260, Thailand
Tel. (66) 2744-8450-5, Fax. (66) 2399-4622
<http://www.atc.ac.th>, E-mail : atc1@atc.ac.th, atc2@atc.ac.th

ภาคผนวก ข

ภาพบรรยากาศในการศึกษาดูงานภายในบริษัท



ภาพที่ 1 บรรยายประวัติบริษัทโดยผู้บริหาร



ภาพที่2 ผู้บริหารพาดูคลังเก็บสินค้า



ภาพที่3 ภาพภายในโรงผลิตป้ายไฟของบริษัท



ภาพที่4 การผลิตป้ายไฟ



ภาพที่5 ป้ายไฟที่เสร็จแล้วรอส่งไปให้ลูกค้า



ภาพที่6 หลอดไฟเตรียมกระจายส่งให้ลูกค้า



ภาพที่ 7 ภาพคณะผู้จัดทำและผู้บริหารในคลังเก็บสินค้าบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์

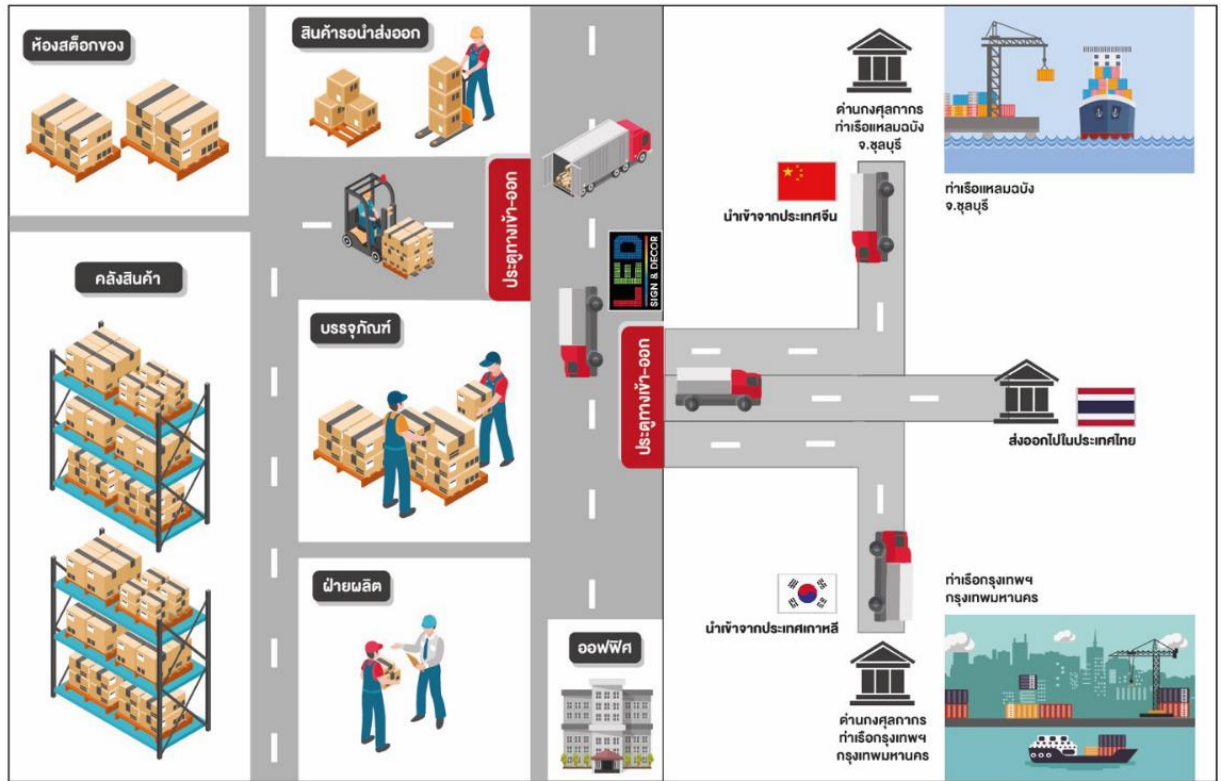


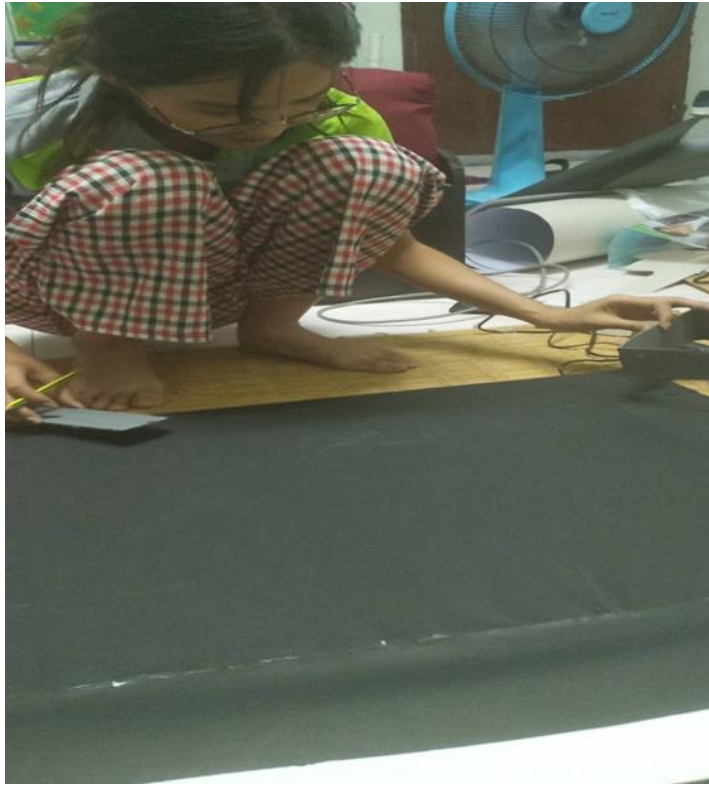
ภาพที่ 8 ภาพคณะผู้จัดทำและผู้บริหารหน้าบริษัทแอลอีดี ไซน์แอนด์ เดคคอร์

ภาคผนวก ค

ผังโมเดลและขั้นตอนการจัดทำโมเดล

ผังโมเดล

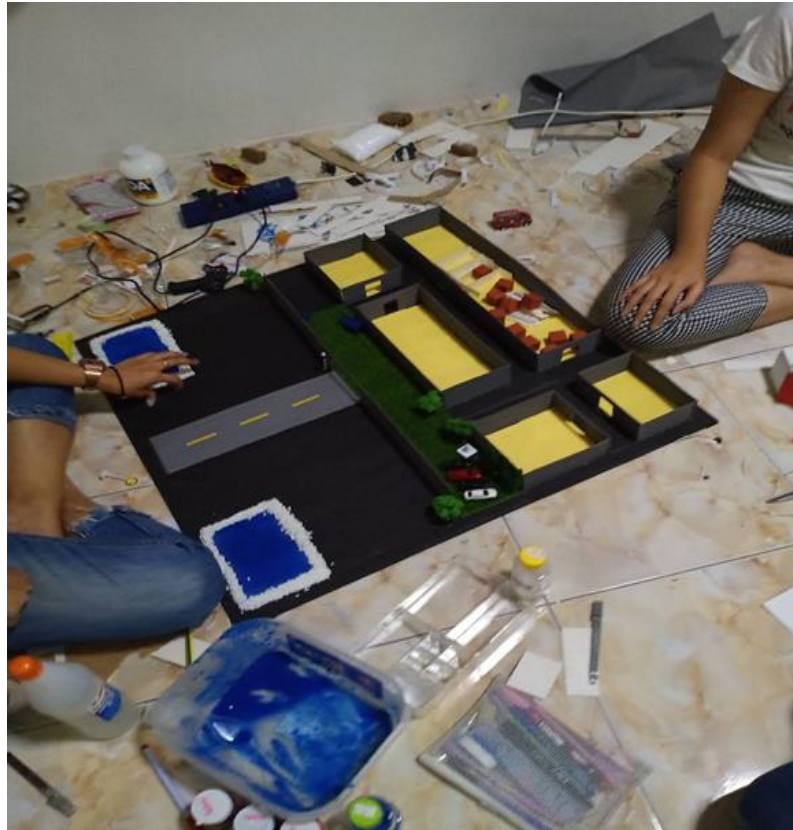




ภาพที่1 การวัดกระดานสำหรับการวางโครงสร้าง



ภาพที่2 การเริ่มวางโครงสร้างโรงงาน



ภาพที่ 3 การใส่โครงสร้างพื้นถนน



ภาพที่ 4 ตกแต่งจัดความเรียบร้อย ของ โมเดล



ภาพที่ 5 ใส่รายละเอียดของแต่ละห้องในผังโมเดล



ภาพที่ 6 ภาพโมเดลเสร็จสมบูรณ์

ภาคผนวก ง
งบประมาณจัดทำโครงการ

งบประมาณในการจัดทำโครงการ

ค่ารูปเล่มโครงการ

ลำดับที่	รายการ	ราคา (บาท)
1	ค่าปรินงาน / ถ่ายเอกสาร	1650
2	ค่าเช่าเล่มโครงการ	200
3	ค่าเดินทางศึกษาดูงาน	240
	รวมค่ารูปเล่มโครงการ	2090

ค่าจัดทำโมเดล

ลำดับที่	รายการ	ราคา (บาท)
1	กาวสองหน้า	10
2	กระดาษขานอ้อย	57
3	กาวลาเท็กซ์	30
4	กระดาษโปสเตอร์	12
5	แผ่นอะคริลิค	63
6	โมเดลเคนทำเรือ	55
7	กาวร้อน	30
8	สีอะคริลิค	78
9	ปืนยิงกาว	30
10	รถโมเดล	55
11	สติ๊กเกอร์แผ่นสี	13
12	หญ้าเทียม	85
13	ไม้กระดาน 80x80	25
	รวมค่าใช้จ่าย	543

ประวัติผู้จัดทำ



นางสาวเยาวพา กลิ่นหอม
เกิดวันที่ 25 พฤศจิกายน พ.ศ. 2538
บ้านเลขที่ 121 ซ.จำเอยด แยก 23
แขวงบางนา เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร
เบอร์โทรศัพท์ 091-6987271
อีเมล: yaowapa@asal-logistics.com



นางสาวนริศราญ เอกะสิงห์
เกิดวันที่ 14 กันยายน พ.ศ. 2542
บ้านเลขที่ 19/96 หมู่บ้านนิรันดร์วิลล่9
ถนนศรีนครินทร์ บางแก้ว บางพลี
สมุทรปราการ
เบอร์โทรศัพท์ 093-8686294
อีเมล: aimnarisaran@gmail.com