



การศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

กรณีศึกษา บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)

The Study of Process of Exporting Frozen Chicken to China.

Case Study: GFPT Public Company Limited.

จัดทำโดย

นางสาวเพชรรัตน์ แก้วสมบัติ

นางสาวกรรณิภา เรืองบุญพูลลาภ

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ

ปีการศึกษา 2562



การศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

กรณีศึกษา บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)

The Study of Process of Exporting Frozen Chicken to China.

Case Study: GFPT Public Company Limited.

โดย 1. นางสาวเพชรรัตน์

แก้วสมบัติ

2. นางสาวกรณิภา

เรืองบุญพลลาภ

.....
คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชา
โครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ (ATC)

.....
(อาจารย์รัตนา ชาตฐประมัย)

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....
(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

กรณีศึกษา บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน)

The Study of Process of Exporting Frozen Chicken to China.

Case Study: GFPT Public Company Limited

ผู้จัดทำโครงการ	1.นางสาวเพชรรัตน์ แก้วสมบัติ
	2. นางสาวกรรณิภา เรืองบุญพูลลาภ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์รัตนา ชาตรุประมัย
สาขาวิชา	สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา ปีการศึกษา 2562

.....

บทคัดย่อ

การศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน กรณีศึกษา บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน และศึกษารูปแบบการส่งออกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด พร้อมทั้งศึกษาปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกไก่แช่แข็ง โดยนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการบริหารลดต้นทุนการส่งออกไก่แช่แข็งให้มีระยะเวลาการเดินทางของสินค้าที่เหมาะสม

การศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน กรณีศึกษา บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ทางคณะผู้จัดทำได้นำเอาโปรแกรม Microsoft Word เข้ามาช่วยให้การจัดทำรูปแบบโครงการเพื่อให้มีความถูกต้อง แม่นยำ ในการทำโครงการ รวมถึงโปรแกรม Power Point ซึ่งเข้ามาช่วยในเรื่องของการสร้างงานนำเสนออย่างเป็นขั้นตอนเพื่อให้การอธิบายเกิดความเข้าใจมากยิ่งขึ้น

โครงการนี้เป็นประโยชน์แก่นักศึกษาโดยตรงทำให้นักศึกษาได้หาความรู้เกี่ยวกับการส่งออกต่างประเทศ การประสานงานและการติดต่อสื่อสารของแต่ละหน่วยงาน พร้อมทั้งมีการวางแผนในการทำงานของการส่งออก เพื่อทำให้มีประสิทธิภาพในการส่งออกมากขึ้นทำให้รู้จักช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการทำงาน และได้แลกเปลี่ยนความรู้ใหม่ๆ เกี่ยวกับการทำงานด้านการส่งออกต่างประเทศ และยังสามารถนำข้อมูล และความรู้ที่ได้รับไปใช้ในการทำงานในอนาคต

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้สำเร็จและลุล่วงได้ดีด้วยความเพียรพยายามและมุ่งมั่นของคณะผู้รับผิดชอบโครงการที่ร่วมมือกันและด้วยความเมตตากรุณาของอาจารย์รัตนา ชาตรูประมัย อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ ที่ได้เสียสละเวลาให้คำปรึกษาและแนวทางการแก้ไขปัญหาในการจัดทำโครงการในทุกขั้นตอน จึงทำให้โครงการเล่มนี้ประสบความสำเร็จได้ด้วยดี

ขอขอบคุณ คุณธวัช ยืนชีวิต ผู้จัดการฝ่ายคลังสินค้าและการจัดส่ง บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ที่กรุณาให้ข้อมูลและคำแนะนำต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และได้รับความรู้ในขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน คณะผู้รับผิดชอบโครงการสำนึกในความกรุณาและขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

คณะผู้จัดทำหวังว่าโครงการฉบับนี้คงเป็นประโยชน์อย่างมากให้กับผู้ที่สนใจศึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนการส่งออกไปประเทศจีนและให้แนวทางกับผู้ประกอบการที่ต้องการขยายตลาดเพื่อส่งออกไปประเทศจีน หากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้จัดทำต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(2)
สารบัญ	(3)
สารบัญรูปภาพ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ	3
ประวัติความเป็นมาของบริษัท	3
รูปภาพป้ายหน้าบริษัท	7
วิสัยทัศน์/พันธกิจ	11
ผังองค์กร	12
แผนที่บริษัท	13
ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ	14
บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	30
แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ	31
ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก	41
ขั้นตอนการส่งออก	46
ประเภทของการส่งออก	63
ปัญหาและอุปสรรคการส่งออก	71
คำนิยามศัพท์	76
บทที่ 4 การวิเคราะห์สภาพปัญหา	84
ขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน	84

รูปแบบการส่งออกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด	85
ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน	85
หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	86

(4)

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	87
สรุป	87
ข้อเสนอแนะ	88
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ใบบันทึกโครงการปฏิบัติงาน	
ภาคผนวก ข ภาพศึกษาดูงาน บริษัท จีเอฟฟี่ที จำกัด (มหาชน)	
ภาคผนวก ค แผนผังโมเดลและขั้นตอนการทำโมเดล	
ภาคผนวก ง งบประมาณในการดำเนินงาน	
ประวัติคณะผู้จัดทำ	

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ป้ายบริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน)	7
ภาพที่ 2.2 แผนที่บริษัท	13
ภาพที่ 2.3 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง	14
ภาพที่ 2.4 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง	14
ภาพที่ 2.5 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง	15
ภาพที่ 2.6 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง	15
ภาพที่ 2.7 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง	16
ภาพที่ 2.8 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง	16
ภาพที่ 2.9 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	17
ภาพที่ 2.10 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	17
ภาพที่ 2.11 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	18
ภาพที่ 2.12 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	18
ภาพที่ 2.13 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	19
ภาพที่ 2.14 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	19
ภาพที่ 2.15 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	20
ภาพที่ 2.16 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป	20
ภาพที่ 2.17 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	21
ภาพที่ 2.18 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	21
ภาพที่ 2.19 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	22
ภาพที่ 2.20 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	22
ภาพที่ 2.21 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	23
ภาพที่ 2.22 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	24
ภาพที่ 2.23 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	25
ภาพที่ 2.24 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน	25
ภาพที่ 2.25 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	26
ภาพที่ 2.26 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	26
ภาพที่ 2.27 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	27

ภาพที่ 2.28 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	27
ภาพที่ 2.29 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	28
ภาพที่ 2.30 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	28

(6)

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 2.31 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	29
ภาพที่ 2.32 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ	29
ภาพที่ 3.1 เอกสารที่ใช้เพื่อกำกับการขนย้ายสินค้า	45
ภาพที่ 3.2 การชำระเงินล่วงหน้า	48
ภาพที่ 3.3 การเปิดบัญชีขายเชื่อ	49
ภาพที่ 3.4 การชำระเงินโดยตัวเรียกเก็บ	49
ภาพที่ 3.5 การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต	50
ภาพที่ 3.6 การขนส่งทางเรือ	62
ภาพที่ 3.7 การขนส่งทางรถไฟ	63
ภาพที่ 3.8 การขนส่งทางรถยนต์	65
ภาพที่ 3.9 การขนส่งทางอากาศ	67
ภาพที่ 3.10 การขนส่งระบบคอนเทนเนอร์	68
ภาพที่ 3.11 การขนส่งทางท่อ	70

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1 สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก:สินค้าเกษตรกรรม	60
ตารางที่ 3.2 สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก:สินค้าอุตสาหกรรม	60
ตารางที่ 3.3 สินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบส่งออก	61
ตารางที่ 3.4 สินค้าห้ามส่งออก	61
ตารางที่ 3.5 สินค้าควบคุมการนำเข้าและส่งออก	61

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจการส่งออกระหว่างประเทศต้องเผชิญกับการแข่งขันกันอย่างมาก การส่งออกยังเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการยกระดับการพัฒนาเทคโนโลยีให้ทันสมัยเพิ่มศักยภาพทางการผลิตของประเทศและเป็นการกระตุ้นให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจในระยะยาว โดยการส่งออกเป็นวิธีหลักของการนำรายได้เข้าประเทศ ในขณะที่การนำเข้าสินค้าทุนและสินค้าที่เป็นวัตถุดิบเพื่อการผลิตในขั้นต่อไปเป็นวิธีหนึ่งของการเพิ่มศักยภาพในการผลิต และการส่งออกให้มากขึ้น เมื่อการส่งออกมีความสำคัญเช่นนี้ การเจรจาเพื่อทำข้อตกลงระหว่างบริษัทก็ย่อมมีจุดประสงค์หลักเพื่อการขยายตัวของการส่งออกไปสู่ตลาดภายใต้ข้อตกลง คู่แข่งของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) คือผู้ผลิตเนื้อไก่รายใหญ่ของโลกเช่น สหรัฐอเมริกา บราซิล บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) จัดเป็นหนึ่งในผู้ผลิตเนื้อไก่รายใหญ่อันดับหนึ่ง และมีศักยภาพเพียงพอที่จะแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้โดยที่มูลค่าการส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อไก่ปรุงสุก หลังจากที่ประเทศไทยสามารถควบคุมการระบาดของโรคไข้หวัดนกได้ ตลาดใหม่ที่มีศักยภาพสำหรับบริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) คือ ประเทศจีนหลังเมื่อปีก่อนประเทศไทยสามารถส่งออกชิ้นส่วนไก่สดแช่แข็งไปยังประเทศจีนได้เป็นครั้งแรกในรอบกว่า 10 ปี (นับตั้งแต่เกิดโรคไข้หวัดนกในปี 2546) ขณะที่เมืองจีนยังมีความต้องการผลิตภัณฑ์ไก่ค่อนข้างมาก โดยเฉพาะสินค้าประเภทดินไก่และปีกไก่ จีนจะมีความต้องการชิ้นส่วนประเภทอื่นๆของไก่เพิ่มมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นเนื้ออกน่อง และสะโพก เป็นต้น แต่จะเป็นลักษณะค่อยเป็นค่อยไป บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) ส่งออกชิ้นส่วนไก่แปรรูปไปประเทศจีนประมาณ 2,400-2,500 ตันต่อปี จากแนวโน้มการส่งออกไก่ไปประเทศจีนที่โตสูงกว่าที่คาดคิดไว้ก่อนหน้านี้ จึงได้ปรับยอดส่งออกไก่ไปประเทศจีนจากปีก่อนหน้านี้เป็น 10,000 ตัน จากเดิมคาด 5,000 ตัน และปรับประมาณการกำไรสุทธิปีนี้เพิ่มอีก 3% เป็นเงิน 1.54 พันล้านบาท

เนื่องจากการส่งออกสินค้าเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการโลจิสติกส์ เพื่อการส่งออกสินค้าไก่แช่แข็งเป็นการส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันสำหรับการค้าระหว่างประเทศของ บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) การส่งออกช่วยผลักดันในการขยายธุรกิจในการลงทุนของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) อีกทั้งผู้ส่งสินค้าควรมีมาตรการในการควบคุมคุณภาพของสินค้าให้มีความ

สม่ำเสมอในด้านคุณภาพ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือแก่ผู้บริโภคและให้เป็นที่ยอมรับของตลาด โดยจะต้องศึกษาถึงขั้นตอนและวิธีการส่งออก ตลอดจนค่าระวาง ระยะเวลาในการขนส่งเพื่อจะได้กำหนดวันส่งมอบสินค้าได้อย่างถูกต้อง

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ มีความสนใจที่จะศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีนกรณีศึกษา บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) เพื่อศึกษาขั้นตอนในการส่งออกไก่แช่แข็งไปถึงลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้การส่งออกตอบโจทย์กับลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง สามารถนำความรู้และความเข้าใจมาประยุกต์ใช้พัฒนารูปแบบการส่งออกให้เหมาะสมให้เกิดประสิทธิภาพและลดการแก้ไขปัญหาในการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน อาจพบปัญหาและอุปสรรคต่างๆในการในการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน จึงทำให้คณะผู้จัดทำคิดค้นและพัฒนาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีนให้ได้ประโยชน์สูงสุด โดยการนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการบริหารลดต้นทุนการส่งออกไก่แช่แข็งควรศึกษาระยะเวลาการเดินทางของสินค้าว่าเหมาะสมจะไปทางอากาศ ทางบก หรือทางน้ำให้ไม่สิ้นเปลืองเวลามากเกินไป โดยจะทำให้เกิดการใช้งบประมาณการส่งออกได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้การส่งออกมีการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและลดปัญหาการลงทุนในสถานะเศรษฐกิจผันผวน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน ให้แก่ทางบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)
2. เพื่อศึกษารูปแบบการส่งออกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน
4. เพื่อนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการบริหารลดต้นทุนการส่งออกไก่แช่แข็งควรศึกษาระยะเวลาการเดินทางของสินค้าว่าเหมาะสมจะไปทางอากาศ ทางบก หรือทางน้ำให้ไม่สิ้นเปลืองเวลามากเกินไป

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีนให้ได้ประโยชน์สูงสุด
2. นำความรู้และความเข้าใจมาพัฒนารูปแบบการส่งออกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
3. ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน
4. นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการบริหารลดต้นทุนการส่งออกไก่แช่แข็งควรศึกษาระยะเวลาการเดินทางของสินค้าว่าเหมาะสมจะไปทางอากาศ ทางบก หรือทางน้ำให้ไม่สิ้นเปลืองเวลามากเกินไป

บทที่ 2

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

การศึกษากระบวนการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ถุงพลาสติกให้เหมาะสมกับสินค้าไก่แช่แข็งบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ผลิตและแปรรูปไก่ในประเทศไทยและเป็นหนึ่งในผู้ผลิตชั้นนำด้านผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองในระดับมาตรฐานสากล คณะผู้จัดทำโครงการจึงได้ศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเรื่องการศึกษากระบวนการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ถุงพลาสติกให้เหมาะสมกับสินค้าไก่แช่แข็ง ทางคณะผู้จัดทำได้นำรายละเอียดจากเอกสารประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ มีหัวข้อดังต่อไปนี้

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

1. ประวัติความเป็นมาของหน่วยงาน/บริษัท/องค์กร ที่นำมาเป็นกรณีศึกษา

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นในวันที่ 25 พฤศจิกายน พ.ศ. 2524 และดำเนินธุรกิจการผลิตและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็งและไก่แปรรูป ภายใต้เครื่องหมายทางการค้าของบริษัทโดยจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ประกอบธุรกิจในด้านอุตสาหกรรมเกษตรแบบครบวงจร คือ สายธุรกิจอาหารสัตว์ สายธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่ป้อนพันธุ์ สายธุรกิจโรงฟักไข่และเลี้ยงไก่พ่อพันธุ์แม่พันธุ์ สายธุรกิจฟาร์มไก่เนื้อ สายธุรกิจการชำแหละและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเนื้อไก่ และบริษัทได้เริ่มทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 27 มกราคม พ.ศ.2535โดยมีทุนจดทะเบียน 1000 ล้านบาท มีทุนชำระแล้ว 570 ล้านบาท ต่อมาบริษัทฯ ดำเนินการจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในปี 2537 ชื่อว่า บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ปัจจุบันบริษัทมีทุนการจดทะเบียน 1,400 ล้านบาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว 1,253,821,000 บาท เป็นบริษัทแม่ที่ดำเนินธุรกิจชำแหละไก่สดและแปรรูปผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท ได้แก่ ชิ้นส่วนไก่สดและผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูปปรุงสุก และผลพลอยได้จากการชำแหละไก่ ซึ่งจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทและของลูกค้า โดยจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศในปี 2551 บริษัทมีปริมาณการผลิต รวมเท่ากับ 123,000 ตัน จากโรงงานเพียงแห่งเดียวที่ตั้งอยู่ในจังหวัดสมุทรปราการ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมการเกษตรครบวงจรโดยขอบเขตของการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย จะครอบคลุมตั้งแต่ สายธุรกิจอาหารสัตว์ สายธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่ป้อนพันธุ์ สายธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่พ่อแม่พันธุ์ สายธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่เนื้อ สายธุรกิจชำแหละและแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเนื้อไก่ สายธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปและสายธุรกิจซื้อ-ขายวัตถุดิบในธุรกิจของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) เป็นลักษณะต่อเนื่องครบวงจรโดยเริ่มต้นตั้งแต่การลงทุนในบริษัท กรุงไทยอาหารสัตว์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจผลิตอาหารสัตว์ภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัทผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท KT คือ อาหารสัตว์บกและอาหารสัตว์น้ำ บริษัทจำหน่ายอาหารสัตว์บกโดยเฉพาะอาหารไก่ให้กับบริษัทย่อยตลอดจนผู้เลี้ยงสัตว์ ทั่วไป สำหรับอาหารสัตว์น้ำ บริษัท KT จำหน่ายให้กับผู้เลี้ยงสัตว์น้ำทั่วไป

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานกับ บริษัท ป.เจริญพันธ์อาหารสัตว์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันเพื่อใช้เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่เป็นระยะเวลา 3 ปี โดยคิดค่าเช่าตามพื้นที่ที่ใช้สอยมูลค่ารวมของค่าเช่าทั้งหมดตลอดอายุสัญญาเท่ากับ 38,322,000 บาท บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ได้เช่าอาคารซึ่งตั้งอยู่ที่ถนนบางพลี จ.สมุทรปราการ จากบริษัท เอ็ม.เค.เอส.คอนโด ทาวน์ จำกัด เป็นระยะเวลา 3 ปี เพื่อทำร้านขายผลิตภัณฑ์จากเนื้อไก่โดยคิดค่าเช่าเดือนละ 18,600 บาท บริษัทได้เช่าอาคารซึ่งตั้งอยู่ที่ถนนสุขสวัสดิ์ จ.กรุงเทพมหานคร จากบริษัท ป.เจริญพันธ์อาหารสัตว์ จำกัด เป็นระยะเวลา 3 ปี เพื่อทำร้านขายผลิตภัณฑ์จากเนื้อไก่โดยคิดค่าเช่าเดือนละ 10,000 บาท บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ได้เช่าที่ดินจากบริษัท ป.เจริญพันธ์โปรดัคส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันเพื่อสร้างคอนโดและที่พักอาศัยให้กับพนักงานของบริษัทเช่าโดยเช่าที่ดินจำนวน 16 ไร่ 62 ตารางวา ซึ่งอยู่ที่ตำบลบางปลา อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ มีกำหนดระยะเวลา 20 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2550 จนถึง 31 กรกฎาคม 2570 มูลค่ารวมของค่าเช่าเท่ากับ 22,377,192.00 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นสวัสดิการและเป็นแรงจูงใจในการทำงาน

บริษัทย่อย

บริษัท เอ็ม.เค.เอส.ฟาร์ม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทำการเช่าฟาร์มเพื่อทำฟาร์มเลี้ยงไก่จากบริษัท ป.เจริญพันธ์จี.พี.ฟาร์ม จำกัด จำนวนที่ 1,000 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี กำหนดเวลา 20 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2546 ถึง 30 กันยายน 2566 โดยค่าเช่าเดือนละ 40,000 บาท ซึ่งเป็นบริษัทย่อยทำการเช่าฟาร์มเพื่อทำฟาร์มเลี้ยงไก่จากบริษัท ป.เจริญพันธ์โปรดัคส์ จำกัด จำนวนเนื้อที่ 59 ไร่ 79 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรีมีกำหนดระยะเวลา 3 ปี

สายธุรกิจอาหารสัตว์

รายได้จากการขายในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นเนื่องจากราคาขายอาหารสัตว์ปรับตัวสูงขึ้นมากกว่าร้อยละ 15 ทั้งนี้เป็นเพราะต้นทุนในการผลิตอาหารสัตว์ที่มีต้นทุนสูงขึ้นถึงร้อยละ 28.57 จากราคาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอาหารสัตว์มีราคาสูงขึ้นเลยเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการผันผวนของราคาน้ำมันตลาดโลก รายได้อื่นในปี 2551 บริษัทมีรายได้เพิ่มมาเรื่อยๆ ทำให้เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 16.87 ส่วนหนึ่งเป็นรายได้จากค่าบรรทุกสินค้าที่เรียกเก็บจากลูกค้าซึ่งรายการข้างต้นเป็นรายการที่ได้จากการดำเนินงานตามปกติ นอกจากนี้ยังมีรายได้ที่มาจากการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการค้าประกันวงเงินกู้ให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องและการโอนกลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าของไก่พ่อแม่พันธุ์และที่ดินที่ไม่ใช้

สายธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่ปู่ย่าพันธุ์

รายได้จากการขาย ในปี 2551 บริษัทย่อยแห่งนี้มีรายได้จากการขายลูกไก่พ่อแม่พันธุ์เป็นจำนวนเงิน 109 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2550 คิดเป็นร้อยละ 49 เนื่องจากในปี 2551 มีการเลี้ยงไก่ปู่ย่าพันธุ์เพียงอย่างเดียวและมีปริมาณที่สูงขึ้นซึ่งต่างจากในปี 2550 ที่มีรายได้จากการขายคือรายได้จากการขายวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอาหารสัตว์และรายได้จากการขายลูกไก่พ่อแม่พันธุ์ที่มีการเลี้ยงไก่ปู่ย่าพันธุ์ยังไม่เต็มกำลังการผลิต รายได้อื่นในปี 2551 เท่ากับ 1.99 ล้านบาท ส่วนรายได้ในปี 2550 เท่ากับ 3.04 ล้านบาท ลดลงคิดเป็นร้อยละ 34.75 โดยลดลงเนื่องจากไม่มีกำไรจากการขายไก่ปู่ย่าพันธุ์ ปลายระหว่างปี 2550 มีกำไรจากการขายไก่ปู่ย่าพันธุ์ปลายระหว่าง 1.8 ล้านบาท ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากการดำเนินงานตามปกติอัตรากำไรขั้นต้นในส่วน of รายได้จากการขายลูกไก่พ่อแม่พันธุ์เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 17.11 ในปี 2550

สายธุรกิจโรงไฟฟ้า

รายได้จากการขาย ในปี 2551 ทำให้บริษัทมีรายได้มาจากการขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.32 เนื่องจากปริมาณในการขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.25 ทั้งนี้เป็นเพราะบริษัทแม่ที่มีการส่งออกเนื้อไก่เพิ่มขึ้นมากขึ้นจึงส่งผลให้ปริมาณการขายลูกไก่เนื้อเพิ่มขึ้นตามไปด้วย รายได้อื่นในปี 2551 บริษัทมีรายได้อื่นเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน 1.48 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 11.11 เนื่องจากในปี 2551 มีรายการโอนกลับขาดทุนจากมูลค่าซากไก่พ่อแม่พันธุ์ลดลงซึ่งรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากการดำเนินงาน

สายธุรกิจฟาร์มเลี้ยงไก่

รายได้จากการขายในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการขายเพิ่มมากขึ้นร้อยละ 59.93 เป็นส่วนหนึ่ง เนื่องจากบริษัทแม่มีการส่งออกเนื้อไก่ในปริมาณที่สูงขึ้นซึ่งในปี 2551 บริษัทมีปริมาณการขายที่สูงขึ้นคิดเป็นร้อยละ 16 ในขณะที่เดียวกันราคาขายเฉลี่ยในปี 2551 ก็สูงขึ้นรายได้อื่นในปี 2551 รายได้อื่นเพิ่มขึ้น 11.16 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการบรรทุกมูลไก่ให้กับลูกค้านอกจากนี้ยังมีรายได้จากค่าธรรมเนียมในการค้าประกันวงเงินกู้ให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องซึ่งรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากการดำเนินงานตามปกติ

สายธุรกิจชำแหละไก่และแปรรูปเนื้อไก่

รายได้จากการขาย ในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 49.23 เนื่องจากปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 80.79 เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นมีการนำเข้าไก่ปรุงสุกเพิ่มมากขึ้นจาก ปี 2550 ที่ส่งออกจำนวน 548.96 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 53.42 ของการส่งออกทั้งหมดเพิ่มขึ้นในปี 2551 เป็นจำนวน 1,675.47 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 63.68 ของการส่งออกทั้งหมดในขณะที่การส่งออกสินค้าไปสหภาพยุโรปในปี 2550 เป็นจำนวน 448.60 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 43.66 ของการส่งออกทั้งหมดเพิ่มขึ้นในปี 2551 เป็นจำนวนเงิน 881.22 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.49 ของการส่งออกทั้งหมด รายได้อื่นในปี 2551 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนเงิน 35.36 ล้านบาทเนื่องจากการที่เงินบาทอ่อนค่าลงในปี 2551 ทำให้บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) มีกำไรจากอัตราในการแลกเปลี่ยนสูงกว่าในปี 2550 คิดเป็นจำนวน 22.43 ล้านบาท มีรายได้จากการให้บริการรับฝากสินค้าแก่บริษัทร่วมกับการให้บริการตรวจวิเคราะห์ ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นรายการที่เกิดจากการดำเนินงานตามปกติของต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร ในปี 2551 ต้นทุนในการขายเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 45.61 เนื่องจากปริมาณในการขายผลิตภัณฑ์และการส่งสินค้าของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) เพิ่มขึ้นจึงทำให้ส่งผลกระทบต่อในด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

2. ป้ายหน้าบริษัท/องค์กร/หน่วยงานที่ได้ทำการศึกษา



ภาพที่ 2.1 ป้ายบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ได้รับการรับรองให้เป็นหน่วยงานที่มีมาตรฐานสากลทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ดังต่อไปนี้

- หลักเกณฑ์ที่ดีในการผลิตอาหารจากสำนักงานมาตรฐานการเกษตรและอุตสาหกรรมแห่งชาติ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

- มรท.8001-2553 จาก กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน (กระทรวงแรงงาน)

- ออย.(คุณภาพ ปลอดภัย ใส่ใจสังคม) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

- มาตรฐานการรับผิดชอบต่อสังคม (CSR)

- อุตสาหกรรมสีเขียวระดับ 3 จากกระทรวงอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ทางบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ยังได้รับการยอมรับการตรวจสอบจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา จากหน่วยงานที่ได้รับมอบหมาย

ปี พ.ศ. 2524

- ได้ทำการจัดตั้งบริษัทในนาม บริษัท เจอเนอร์ลฟู้ดส์ โพลทรี (ไทย) จำกัด

ปี พ.ศ. 2528

- กลุ่มเครือ ป.สหพันธ์ ได้ซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นไว้ทั้งหมด

ปี พ.ศ. 2530

- บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 77.70 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท

ปี พ.ศ. 2532

- บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 150 ล้านบาท เป็น 420 ล้านบาท ลงทุน 99.99% ในบริษัทย่อยอีก 2 แห่ง คือ บริษัท ฟาร์มกรุงไทย จำกัด และบริษัท เอ็ม.เค.เอส.ฟาร์ม จำกัด

ปี พ.ศ. 2534

- บริษัทได้ลงทุนอีก 99.99% ในบริษัทย่อย คือบริษัท จีเอฟ ฟู้ดส์ จำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 420 ล้านบาท เป็น 1000 ล้านบาท และได้ซื้อหุ้น 65.00% ในบริษัทอีกแห่งหนึ่ง คือ บริษัท กรุงไทยอาหารสัตว์ จำกัด

ปี พ.ศ. 2535

- บริษัทได้เริ่มเข้าร่วมจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยโดยมีทุนจดทะเบียน 1000 ล้านบาท ทุนเรียกชำระแล้ว 570 ล้านบาท

ปี พ.ศ. 2536

- บริษัทได้ลงทุน 49.00% ในบริษัท แมคกีส์ ฟู้ดส์ เซอร์วิส จำกัด

ปี พ.ศ. 2537

- บริษัท จีเอฟพีที จำกัด ได้แปรสภาพจาก บริษัทจำกัด เป็น บริษัทมหาชน

ปี พ.ศ. 2541

- บริษัท กรุงไทย อาหารสัตว์ จำกัด ได้ทำการเพิกถอนหุ้นสามัญ

ปี พ.ศ. 2543

- เพิ่มทุนเรียกชำระจาก 570 ล้านบาท เป็น 626.91 ล้านบาท

ปี พ.ศ. 2545

- ได้ซื้อหุ้นของบริษัท กรุงไทยอาหารสัตว์ จำกัด (มหาชน) ทำให้มีสัดส่วนใหม่จาก 65.00% เป็น 96.50%

ปี พ.ศ. 2546

- บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1000 ล้านบาท เป็น 1400 ล้านบาท และเพิ่มทุนเรียกชำระจาก 626.91 ล้านบาท เป็น 1253.82 ล้านบาท

ปี พ.ศ. 2551

- ลงทุน 49.00% ให้กับบริษัท จีเอฟพีที นิธิเร จำกัด

ปี พ.ศ. 2553

- แปลงค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท โดยทุนจดทะเบียนคงเดิม 1400 ล้านบาท

ปี พ.ศ. 2554

- ได้ซื้อหุ้นของบริษัท กรุงไทยอาหารสัตว์ จำกัด (มหาชน) เพิ่มทำให้มีสัดส่วนใหม่จาก 96.50% เป็น 97.85%

ปี พ.ศ. 2556

- ได้ซื้อหุ้นของบริษัท กรุงไทยอาหารสัตว์ จำกัด (มหาชน) เพิ่มทำให้มีสัดส่วนใหม่จาก 97.85% เป็น 97.86%

ปี พ.ศ. 2557

- บริษัท กรุงไทยอาหารสัตว์ จำกัด (มหาชน) ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท กรุงไทยอาหาร จำกัด (มหาชน) ได้ซื้อหุ้นของบริษัท กรุงไทยอาหาร จำกัด (มหาชน) เพิ่มทำให้มีสัดส่วนใหม่จาก 97.87% เป็น 98.03%

ปี พ.ศ. 2558

- ได้ซื้อหุ้นของบริษัท กรุงไทยอาหาร จำกัด (มหาชน) เพิ่มทำให้มีสัดส่วนใหม่จาก 98.03% เป็น 98.06%

ปี พ.ศ. 2559

- ได้ซื้อหุ้นของบริษัท กรุงไทยอาหาร จำกัด (มหาชน) เพิ่มทำให้มีสัดส่วนใหม่จาก 98.06% เป็น 98.10 %

ปี พ.ศ. 2560

- บริษัท จีเอฟ ฟู้ดส์ จำกัด ได้ทำการขยายการทำการผลิตไส้กรอกและผลิตภัณฑ์แปรรูปทำให้มีกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ 37800 ตัน/ปี บริษัทแมคคีย์ ฟู้ดส์ จำกัด ขยายกำลังการผลิตโรงงานผลิตอาหารแปรรูปปรุงสุกแห่งใหม่ด้วยการผลิต 25000 ตัน/ปี

3. วิสัยทัศน์/พันธกิจ

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำทางด้านอุตสาหกรรมการผลิตเนื้อไก่แปรรูปแบบครบวงจรเพื่อการส่งออก

พันธกิจ

พันธกิจ 7 ประการที่สร้างขึ้นจากรากฐานความใส่ใจ เพื่อก้าวสู่ความเป็นเลิศด้านการผลิตอาหาร โดยมีการกำหนดกลยุทธ์เพื่อการดำเนินงานให้บรรลุภารกิจที่ตั้งไว้ ดังนี้

1. คุณภาพอาหาร ยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์สู่มาตรฐานสากล

กลยุทธ์: กัดสรรวัตถุดิบชั้นเยี่ยมสู่โรงงานแปรรูป ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์อาหารที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล และเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

2. ความปลอดภัยอาหาร เชื่อมมั่นในระบบตรวจสอบย้อนกลับ

กลยุทธ์: เต็มเปี่ยมด้วยความเชื่อมั่น ด้วยระบบตรวจสอบย้อนกลับทุกขั้นตอน

3. นวัตกรรมอาหาร พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย

กลยุทธ์: วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่เสมอ พร้อมนำเข้าเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อขยายให้ธุรกิจเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

4. บุคลากรผู้เชี่ยวชาญ ส่งเสริมศักยภาพบุคลากรสู่ความเป็นผู้เชี่ยวชาญ

กลยุทธ์: ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรทุกหน่วยงานสู่ความเป็นผู้เชี่ยวชาญสร้างความมั่นคง

5. ความพึงพอใจสูงสุดใส่ใจในความต้องการของลูกค้าเพื่อความพึงพอใจสูงสุดบนพื้นฐานความเป็นธรรม

กลยุทธ์: ใส่ใจความต้องการของลูกค้า ควบคุมการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ได้คุณภาพมาตรฐานสากล บนพื้นฐานของราคาที่เป็นธรรม

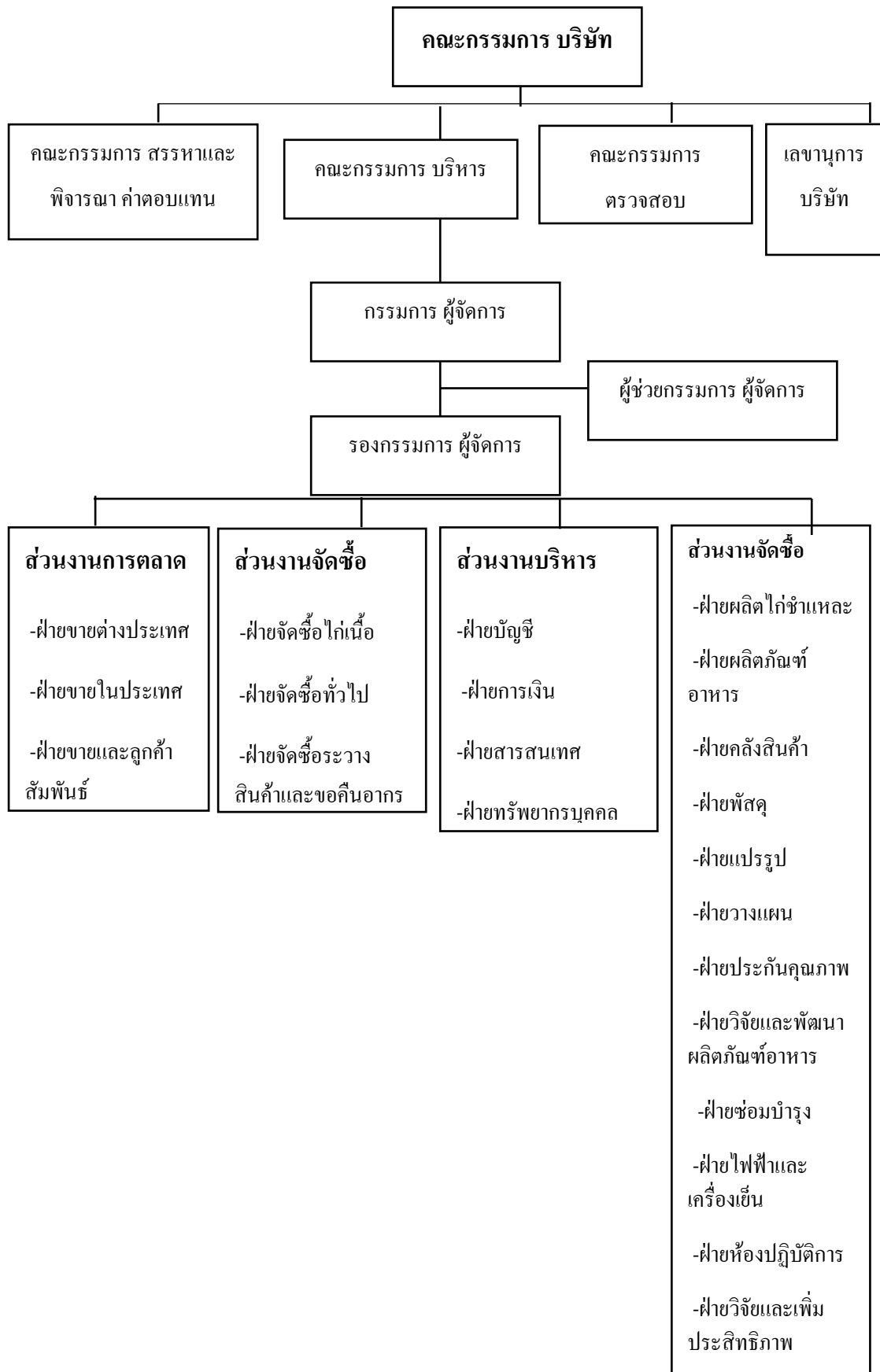
6. สัมพันธมิตรธุรกิจที่ยั่งยืน สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างพันธมิตร

กลยุทธ์: สร้างความสัมพันธ์ที่ดี มีความเป็นธรรม บนรากฐานของความไว้วางใจ เน้นการดำเนินธุรกิจร่วมกันในระยะยาว

7. สังคมและสิ่งแวดล้อม สร้างจิตใต้สำนึกที่รับผิดชอบต่อสังคม

กลยุทธ์: ปลุกฝังจิตใต้สำนึกที่ดี มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รักษาคุณภาพและประโยชน์ทางเศรษฐกิจ อันนำไปสู่ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

4. ฝั่งองค์กร



5. แผนที่บริษัท

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)

209 หมู่ 1 ถนนเทพารักษ์ กม.20 ตำบลบางเสาธง

อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ 10570



ภาพที่ 2.2 แผนที่บริษัท

6. ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ผลิตและส่งออกไก่สดแช่แข็งให้เป็นที่ยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงทำการผลิตนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพได้มาตรฐานสากล ประเภทของอาหารผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง ผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป ผลิตภัณฑ์ไก่พร้อมทาน ผลิตภัณฑ์ยากิโทริ

1. ผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง



ภาพที่ 2.3 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง



ภาพที่ 2.4 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง



ภาพที่ 2.5 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง



ภาพที่ 2.6 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง



ภาพที่ 2.7 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง



ภาพที่ 2.8 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่สดแช่แข็ง

2. ผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.9 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.10 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.11 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.12 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.13 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.14 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.15 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป



ภาพที่ 2.16 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูป

3. ผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.17 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.18 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.19 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.20 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.21 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.22 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.23 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน



ภาพที่ 2.24 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ปรุงสุกพร้อมทาน

4. ผลิตภัณฑ์ยาภิโทธิ



ภาพที่ 2.25 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทธิ



ภาพที่ 2.26 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทธิ



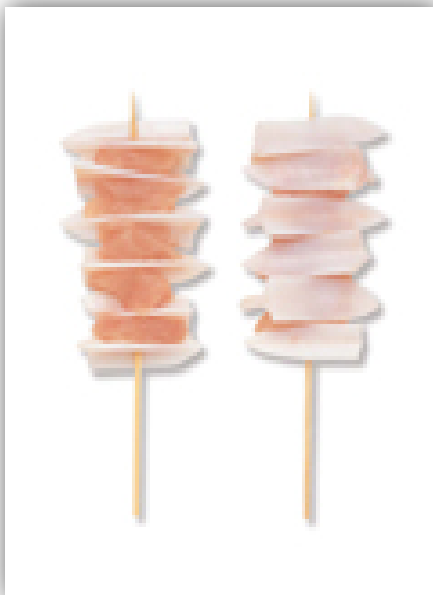
ภาพที่ 2.27 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ



ภาพที่ 2.28 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ



ภาพที่ 2.29 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ซากิโทริ



ภาพที่ 2.30 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ซากิโทริ



ภาพที่ 2.31 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ



ภาพที่ 2.32 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาภิโทริ

บทที่ 3

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การจัดทำโครงการ “ในการศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน”
กรณีศึกษาของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) ผู้ศึกษาได้ใช้ทฤษฎีและแนวคิดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องที่
ผู้จัดทำนำมาใช้เป็นพื้นฐานในการศึกษาดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ
2. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก
3. ขั้นตอนการส่งออก
4. ประเภทของการส่งออก
5. ปัญหาและอุปสรรคการส่งออก
6. คำนิยามศัพท์

1. แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศหมายถึงการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศที่ทำ
การซื้อขายสินค้าระหว่างกันเรียกว่า “ประเทศคู่ค้า” สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อเรียกว่า “สินค้าเข้า”
(imports) และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไป เรียกว่า “สินค้าออก” (exports) ประเทศที่ซื้อสินค้า
จากต่างประเทศเรียกว่า “ประเทศผู้นำเข้า” ส่วนประเทศที่ขายสินค้าให้ต่างประเทศเรียกว่า
“ประเทศผู้ส่งออก” โดยทั่วไปแล้ว แต่ละประเทศจะมีฐานะเป็นทั้งประเทศผู้นำสินค้าเข้า และ
ประเทศผู้ส่งสินค้าออกในเวลาเดียวกัน เพราะประเทศต่างๆ มีการผลิตสินค้าแตกต่างกัน ประเทศที่
ผลิตสินค้าได้เกินความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ จะมีสินค้าเหลือก็สามารถส่งออกไป
ขายหรือแลกเปลี่ยนสินค้ากับประเทศอื่นที่ผลิตสินค้าภายในประเทศไม่ได้ หรือต้องใช้ต้นทุนการ
ผลิตที่สูงกว่า แต่ละประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ประเทศของตนเอง มีปัจจัยการผลิตที่เหมาะสม
เพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด

การค้าขายระหว่างประเทศก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศที่กำลังพัฒนามากมาย
โดยเฉพาะถ้าประเทศประเทศกำลังพัฒนามีการส่งออกสินค้าไปขายในต่างประเทศมากกว่าการ

นำเข้าสินค้าจะส่งผลดีคือการลดต้นทุนต่อหน่วยให้ลดลง (Economy of Scale) ทำให้เกิดผลผลิตและรายได้ที่เพิ่มขึ้นราคาสินค้าและบริการมีแนวโน้มถูกลงคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการสูงขึ้นเนื่องจาก มีการแข่งขันในด้านการผลิตมากขึ้น สิ่งเหล่านี้มีผลต่อการการพัฒนาและการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจประเทศกำลังพัฒนาการส่งออกที่เพิ่มขึ้นจะช่วยทำให้ประชาชนมีรายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้น สิ่งนี้จะส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศคือมีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและบริการภายในประเทศ ทำให้การผลิตรายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายตัวมากขึ้น

สาเหตุของการค้าระหว่างประเทศ

เหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่างๆในโลกทำการค้าขายกันเป็นเพราะว่าไม่มีประเทศใดในโลกสามารถผลิตสินค้าและบริการ ทุกอย่างได้ครบและเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศถึงแม้ว่าบางประเทศจะมีขีดความสามารถผลิตสินค้าได้ทุกอย่าง แต่อาจจะมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าซึ่งไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน การที่แต่ละประเทศผลิตเฉพาะสินค้าที่ตนมีความถนัดหรือมีความได้เปรียบจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่า และเกิดประโยชน์แก่ทุกประเทศร่วมกัน ดังนั้น การค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นถือว่าเป็นการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศตามความชำนาญ ของประชาชนทรัพยากรธรรมชาติและภูมิอากาศในแต่ละประเทศซึ่งเป็นการใช้ทรัพยากรของโลกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รัฐบาลแต่ละประเทศจะสนับสนุนหรือเลือกใช้ความได้เปรียบหรือความ ถนัดในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัย ดังนี้

1. ทรัพยากรธรรมชาติ

ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตในแต่ละประเทศ เนื่องจากแต่ละประเทศมีทรัพยากรหรือ ปัจจัยการผลิตมากน้อยต่างกัน ประเทศที่มีทรัพยากรอุดมด้วยแร่ธาตุต่างๆ อาทิ น้ำแร่ แร่เหล็ก ก๊าซ ธรรมชาติ ทองแดง ฯลฯ ก็จะทำอุตสาหกรรมเกี่ยวกับแร่ธาตุที่ตนมีอยู่ ดังนั้นประเทศใดที่มี ทรัพยากรชนิดใดมาก ก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้น ๆ เป็นปัจจัยการผลิตสินค้าออกเพื่อ แลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่น ๆ ที่ตนต้องการ

2. ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศที่มีพื้นที่ดินที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสมแก่การเพาะปลูก ก็จะทำการเพาะปลูกตามลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตร้อนและมีฝนชุก สามารถปลูกข้าวเจ้าได้ดีก็จะผลิตข้าวเจ้าเป็นสินค้าออกประเทศที่มีทุ่งหญ้าอุดมสมบูรณ์ก็จะทำการเลี้ยงสัตว์ส่งเนื้อสัตว์และขนสัตว์เป็นสินค้าออก

3. ความชำนาญในการผลิต

ความแตกต่างในเรื่องความชำนาญในการผลิตเนื่องจากผู้ผลิตของแต่ละประเทศจะมีความชำนาญและเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและบริการแตกต่างกัน บางประเทศผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการผลิตสินค้า บางชนิด เช่น ประเทศสวีเดนมีความรู้ความชำนาญในการผลิตนาฬิกา ประเทศญี่ปุ่นมีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร ความแตกต่างของปัจจัยดังกล่าวนี้ผลักดันให้แต่ละประเทศเลือกผลิตสินค้าบางอย่างที่มีต้นทุนต่ำ มีความรู้ความชำนาญและเลือกส่งซื้อสินค้าแต่ละประเภทที่ผู้บริโภครู้จัก ในประเทศของตนต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้หรือผลิตได้ในต้นทุนที่สูงกว่า

4. นโยบายการลงทุนของรัฐบาล

การลงทุนเพื่อการผลิตสินค้าและบริการประเภทใดประเภทหนึ่งจะมากหรือน้อยอาจขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของรัฐบาล นโยบายของรัฐบาลมีส่วนช่วยสนับสนุนในการผลิตสินค้าและบริการบางประเภทต่าง ๆ ทำให้สินค้าและบริการที่รัฐบาลช่วยสนับสนุนมีการวิจัยและพัฒนาขึ้นเป็นการสร้างศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการ เกิดความได้เปรียบสามารถแข่งขันและขยายตลาดสินค้าได้ นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับนโยบายอื่น ๆ ที่เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนระหว่างประเทศอีกด้วย จากเหตุผลดังกล่าวเพื่อให้ประชาชนของแต่ละประเทศมีความกินดีอยู่ดี รัฐบาลแต่ละประเทศจึงมีการเจรจาทำสัญญาซื้อขายสินค้ากันระหว่างประเทศหรือสนับสนุนให้เอกชนในประเทศของตน ผลิตสินค้าเพื่อแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่น ๆ จึงทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศดังนี้

1. ปัจจัยพื้นฐานของประเทศที่แตกต่างกัน เช่น ที่ดิน แรงงาน และเงินทุน ยกตัวอย่างประเทศซาอุดีอาระเบียซึ่งมีน้ำมันอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ประเทศนี้ขาดแคลนไม้แปรรูป จึงต้องมีการสั่งซื้อไม้แปรรูปจากประเทศอื่นซึ่งก็ทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศขึ้น

2. ความหลากหลายและคุณภาพของสินค้า ยกตัวอย่างเช่น ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นประเทศที่มีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยในการผลิตโทรทัศน์ หรือกล้องถ่ายรูปแต่ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศเล็ก ไม่มีแหล่งวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตสินค้าจึงต้องนำเข้าวัตถุดิบเพื่อมาใช้ในการผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศอินโดนีเซีย

3. การเมืองและรัฐบาล นโยบายของรัฐบาลมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากที่ช่วยส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เช่น นโยบายการลงทุนในการผลิตสินค้าหรือบริการ ถ้ารัฐบาลให้การสนับสนุนก็จะทำให้สามารถสร้างศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการ จะทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันธุรกิจและยังสามารถช่วยในการขยายตลาดสินค้าไปสู่ประเทศต่างๆ

ได้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับนโยบายอื่นๆ ที่เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนระหว่างประเทศอีกด้วย ก็จะทำให้มีการค้าขายกับต่างประเทศมากขึ้น

4. ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ของ อדם สมิท ซึ่งเกิดขึ้นในสภาวะประเทศนั้นๆ สามารถผลิตสินค้าและบริการได้มากกว่า 1 ชนิด โดยใช้ทรัพยากรที่เท่ากันในการผลิต ซึ่งเป็นความได้เปรียบของประเทศนั้นๆ

5. ประสิทธิภาพในการผลิต การใช้ทรัพยากรและแรงงานให้น้อยที่สุด เพื่อใช้ในการดำเนินการผลิตสินค้าและบริการเพื่อมุ่งหวังเพื่อความสำเร็จและผลกำไรที่จะได้รับให้มากที่สุด

6. ความต้องการสินค้าที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

1. ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ อדם สมิท นักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกในปลายศตวรรษที่ 18 ได้เสนอทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ โดยยึดหลักการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมาใช้ เขาเห็นว่าการค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศคู่ค้าเมื่อแต่ละประเทศยึดหลักในเรื่องการแบ่งงานกันทำ หมายความว่า ประเทศใดที่ถนัดในการผลิตสินค้าอย่างใด ก็ควรผลิตสินค้านั้นนำมาแลกเปลี่ยนกันจะส่งผลให้เพิ่มความมั่งคั่งในรูปของผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นสาระสำคัญของทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ คือ ประเทศหนึ่งจะได้เปรียบโดยสมบูรณ์ ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนเท่ากันหรือผลิตได้จำนวนเท่ากันได้โดยใช้ปัจจัยการผลิตที่น้อยกว่า ดังนั้นประเทศควรทำการผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยสมบูรณ์เพื่อการส่งออกแล้วซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบโดยสมบูรณ์เป็นสินค้าเข้า

โดยสรุปแล้ว ทฤษฎีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) ของ อדם สมิท (Adam Smith) ในการยึดหลักการแบ่งงานกันทำ (Division of Labor) ประเทศจะผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยสมบูรณ์ เมื่อเปรียบเทียบกับอีกประเทศหนึ่งและส่งออกสินค้านี้ดังกล่าวไปยังประเทศนั้น ในทางตรงกันข้ามก็จะนำเข้าสินค้าที่ผลิตแล้วเสียเปรียบโดยสมบูรณ์จากประเทศนั้น การค้าของโลกก็จะเพิ่มขึ้น ในขณะที่เขาเรศ มองว่า เป็นการพิจารณาทิศทางการส่งออกที่ประเทศได้รับผลประโยชน์มากที่สุด อย่างไรก็ตาม ความได้เปรียบสัมบูรณ์จะใช้อธิบายประโยชน์และทิศทางการค้าได้เฉพาะในกรณีที่ประเทศคู่ค้าต่างมีความได้เปรียบสัมบูรณ์ในสินค้าต่างชนิดกัน แต่ก็มีความเป็นไปได้สูงที่จะพบกรณีที่ประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในทั้งสองสินค้า

2. ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของเดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) นักเศรษฐศาสตร์สมัยคลาสสิกได้พัฒนาทฤษฎีต่อจากทฤษฎี

ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ของ อัดัม สมิทท์ โดยเขาไม่เห็นด้วยกับ สมิทท์ ในประเด็นต่อไปนี้คือ

- ประเทศคู่ค้าที่ผลิตสินค้าและส่งออกนั้นควรจะเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ได้เสมอไป
- ประเทศสามารถผลิตสินค้าและส่งออกอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ได้ ถ้าประเทศนั้นมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบประเทศคู่ค้า
- ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ของประเทศคู่ค้าในทุกกรณีของการผลิตสินค้า ก็มีได้หมายความว่า ประเทศนั้นสมควรผลิตสินค้าเสียทุกอย่าง หากแต่สมควรที่จะเลือกผลิตสินค้าส่งออกชนิดที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่า
- ในทางปฏิบัติ การค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้น แม้ว่าประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (เสียเปรียบโดยสมบูรณ์) เหนืออีกประเทศหนึ่งและประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้นในรูปผลผลิตรวมที่เพิ่มขึ้น

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิก (Classic Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยของคลาสสิกนี้จะถือว่า แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการกำหนดมูลค่าของสินค้า ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเด็ดขาดและทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งทั้งสองทฤษฎีจะทำการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของแต่ละประเทศ และเลือกผลิตในสินค้าที่ประเทศของตนมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่า หรือประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนถนัดโดยเปรียบเทียบระหว่างกัน การแลกเปลี่ยนจะมีขอบเขตอยู่ระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ โดยเปรียบเทียบของประเทศทั้งสอง

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยนีโอคลาสสิก(Neo-classic Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยนีโอคลาสสิก ได้นำทฤษฎีในสมัยคลาสสิกมาปรับปรุงแก้ไข ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการค้าแบบต้นทุนค่าเสียโอกาส(Opportunity Cost) โดยต้นทุนค่าเสียโอกาสจะถูกนำมาเป็นหลักในการพิจารณาเนื่องจากต้นทุนค่าเสียโอกาสในการผลิตสินค้าในแต่ละประเทศสามารถวัดได้จากมูลค่าสูงสุดของสินค้าอื่นที่ประเทศนั้นไม่ได้ผลิต ดังนั้น ประเทศจะได้รับประโยชน์ที่สามารถระบายสินค้าที่ผลิตได้มากและซื้อสินค้าที่ตนผลิตได้ไม่พอกับการบริโภคเข้าประเทศ และทฤษฎีการค้าที่พิจารณาปริมาณทรัพยากรธรรมชาติโดยใช้แนวคิดเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต ซึ่งในประเทศต่างๆ จะแตกต่างกันไปตามปริมาณทรัพยากรการผลิตที่มีอยู่ในประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory)

นักเศรษฐศาสตร์ได้ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิกโดยเพิ่มข้อสมมุติฐานในการพิจารณา คือ มีปัจจัยการผลิตหลายชนิด การทดแทนกันของปัจจัยไม่สมบูรณ์ การโยกย้ายปัจจัยการผลิตจะเกิดต้นทุนเพิ่ม และมีต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) เกิดขึ้น การโยกย้ายปัจจัยการผลิตแยกได้ 3 ลักษณะ คือ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนเพิ่มขึ้น และต้นทุนลดลง

การให้ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ

1. เขตการค้าเสรี (Free Trade Area) คือการยกเลิกภาษีศุลกากรและข้อจำกัดทางการค้าระหว่างสมาชิก เช่น เขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (NAFTA) เขตการค้าเสรียุโรป (EFTA) เขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

2. สหภาพศุลกากร (Customs Union) คือการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่พัฒนามาจากเขตการค้าเสรี มีการกำหนดอัตราภาษีศุลกากรในอัตราเดียวกันระหว่างสมาชิกซึ่งมีผลต่อประเทศที่มีใช้สมาชิก เช่น สหภาพยุโรป (European Union : EU)

3. ตลาดร่วม (Common Union) คือ การเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ เงินทุน เทคโนโลยี และแรงงานระหว่างสมาชิกได้อย่างเสรี เช่น แรงงานของประเทศที่เป็นสมาชิกตลาดร่วมสามารถเข้าไปทำงานในประเทศสมาชิกอื่นๆได้

4. สหภาพเศรษฐกิจ (Economic Union) คือ การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่พัฒนามาจากตลาดร่วม สามารถเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตระหว่างสมาชิกได้อย่างเสรี

5. สหภาพเหนือชาติ (Political Union) เป็นการรวมกลุ่มกันทั้งเศรษฐกิจและการเมือง โดยประเทศสมาชิกประสานนโยบายเศรษฐกิจและการเมืองเข้าด้วยกัน

การรวมกลุ่มในแต่ละระดับก็จะได้รับผลประโยชน์ที่แตกต่างกัน กล่าวคือ การรวมกลุ่มในระดับการจัดทำข้อตกลงเพื่อแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้า เขตการค้าเสรี และสหภาพศุลกากร ประเทศสมาชิกจะได้ผลประโยชน์ด้านการขยายตลาด ด้านการดึงดูดนักลงทุน เพื่อดึงดูดการลงทุนซึ่งจะทำให้ประเทศมีรายได้จากการส่งออกเพิ่มขึ้น และเสริมสร้างอำนาจการเจรจาต่อรองกับประเทศนอกกลุ่ม และถ้าพัฒนาการรวมกลุ่มไปในระดับตลาดร่วม ประเทศสมาชิกจะสามารถเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตและสินค้าอย่างเสรี ทำให้ได้ประโยชน์ด้านการเลือกใช้ปัจจัยการผลิตจากประเทศภายในกลุ่มที่ทำให้เกิดต้นทุนต่ำที่สุด

ประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศ

การดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี นอกจากจะก่อให้เกิดผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าที่สำคัญ

อย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกันได้แก่

1. ผลต่อแบบแผนการบริโภค และราคาของสินค้า เนื่องจากการค้าขายระหว่างประเทศ ทำให้จำนวนสินค้าที่อุปโภคและบริโภคมีเพิ่มมากขึ้นความเป็นอยู่ของผู้บริโภคจะดีขึ้น ทั้งนี้ประเทศต่าง ๆ จะพากันผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากขึ้น และหันไปซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบทางการผลิตจากประเทศอื่นมากขึ้น ทำให้อุปทานของสินค้าเพิ่มมากขึ้นส่งผลในระดับราคาสินค้านั้นมีแนวโน้มต่ำลง

2. ผลต่อคุณภาพและมาตรฐานสินค้า การค้าระหว่างประเทศนอกจากจะทำให้ปริมาณการผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ยังทำให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้นเพราะ มีการแข่งขันในด้านการผลิตมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกเข้มงวดในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเนื่องจากต้องเผชิญกับคู่แข่ง ทำให้ต้องพัฒนาการผลิตโดยใช้เทคนิคและวิทยาการให้ก้าวหน้าและทันสมัย เรามักจะได้ยินเสมอว่า สินค้าประเภทอุตสาหกรรมที่ผลิตในบางประเทศ มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักคุ้นเคยของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศด้วยเหตุผลต่าง ๆ เช่น ราคาต่ำ คุณภาพสูง และรูปร่างลักษณะสวยงามทำให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเป็นอันมาก เช่น วิทยุ โทรทัศน์และวิดีโอ ของญี่ปุ่น เป็นต้น และนับวันสินค้าเหล่านี้เป็นที่ต้องการของประเทศอื่น ๆ มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ประเทศที่นำเข้าทั้งหลายสามารถควบคุมมาตรการการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตเพื่อตอบสนองภายในประเทศ เพราะว่าการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเป็นไปด้วยความยากลำบากกว่าเนื่องจากผู้ผลิตสินค้าจะอยู่กระจัดกระจายทั่วไป

3. ผลต่อความชำนาญเฉพาะอย่าง การค้าระหว่างประเทศทำให้ประเทศต่าง ๆ หันมาผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่สูงกว่าเพื่อส่งเป็นสินค้าออกมากขึ้นแต่เนื่องจากปัจจัยการผลิตมีจำนวนจำกัด ฉะนั้นจึงต้องดึงปัจจัยการผลิตจากการผลิตสินค้าชนิดอื่น ซึ่งบัดนี้ผลิตน้อยลง เพราะมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบ (comparative disadvantage) เช่น ไทยดึงปัจจัยการผลิตจากการผลิตผ้า มาผลิตข้าวส่วนญี่ปุ่นก็จะดึงปัจจัยการผลิตจากข้าวมาผลิตผ้าแทน เพราะฉะนั้น ปัจจัยการผลิตจะมีความชำนาญเฉพาะอย่างมากขึ้น เกิดการประหยัดต่อขนาด (economy of scale) เป็นผลให้ต้นทุนต่อหน่วยลดต่ำลง

4. ผลต่อการเรียนรู้ในด้านเทคโนโลยีการบริหารและการจัดการ การค้าระหว่างประเทศทำให้สามารถเรียนรู้ทั้งด้านเทคนิคการผลิต โดยการนำเอาเทคนิคการผลิตหรือวิธีการผลิตที่เหมาะสม และทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าภายในประเทศเช่น เทคนิคหรือวิธีการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตทางด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเลียนแบบระหว่างประเทศซึ่งวิธีการนี้ประเทศญี่ปุ่นในอดีต ได้นำไปใช้ และได้ผลมาแล้วโดยได้

เลียนแบบเทคนิคและวิธีการผลิตของอังกฤษ และประเทศชั้นนำในยุโรปโดยการนำส่งไหมดิบออกไปขายแลกกับการนำเข้าสินค้าประเภททุนและเครื่องจักรส่งผลให้ญี่ปุ่นกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วได้ในที่สุด ในขณะเดียวกันการค้าระหว่างประเทศเปิดโอกาสให้ประเทศต่าง ๆ ได้เรียนรู้และนำเอาเทคนิคทางด้านการจัดการ หรือเทคนิคทางด้านการบริหาร จากประเทศที่ก้าวหน้าหรือพัฒนาแล้วไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้นประเทศต่าง ๆ จึงนิยมเปิดการค้าขายติดต่อกับต่างประเทศ การปิดประเทศไม่ติดต่อกับต่างประเทศนั้นจะทำให้ประเทศนั้น ไม่มีโอกาสที่จะเรียนรู้เทคนิคดังกล่าว การเปิดประเทศติดต่อกับต่างประเทศต่าง ๆ ของสาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบัน ก็ตั้งอยู่บนหลักการและเหตุผลดังกล่าวแล้ว

5. ผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปเชื่อว่าการค้าระหว่างประเทศเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาโดยผ่านกระบวนการส่งออกเพราะว่าประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีฐานะยากจน ตลาดภายในประเทศแคบ จึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วเนื่องจากประชากรมีระดับรายได้สูง ตลาดภายในประเทศกว้างขวางตลอดจนการคมนาคมสะดวกสบาย มีผลให้ความต้องการในซื้อสินค้าและบริการจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้น เพราะฉะนั้นการพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาประเทศในขณะเดียวกัน ผลจากการที่มีรายได้จากการส่งออกมากขึ้น ย่อมทำให้ประเทศกำลังพัฒนามีเงินตราต่างประเทศเพื่อที่จะนำเข้าสินค้าทุนและเครื่องจักร เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดังกล่าว ย่อมใช้เงินทุนเป็นจำนวนมหาศาลเกินกว่าความสามารถของประเทศกำลังพัฒนาจะหามาได้ในระยะเวลาอันสั้น

6. ผลต่อรายได้และการจ้างงาน การส่งออกเพิ่มขึ้นย่อมมีผลให้รายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้น หรือเป็นการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศนั่นเองการเพิ่มขึ้นของการส่งออก จะทำให้ประเทศได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศ ซึ่งมีผลให้กระแสหมุนเวียนของรายได้ในระบบเศรษฐกิจขยายตัวสูงขึ้น ผู้ผลิตจะเพิ่มการใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของผู้ผลิตก็จะตกไปเป็นรายได้ของบุคคลกลุ่มอื่น ๆ ต่อไปกระบวนการเช่นนี้จะดำเนินไปเรื่อย ๆ และเมื่อรวมรายได้ของบุคคลที่เพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจ จะเห็นว่ารายได้ประชาชาติก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนสูงกว่ารายรับจากการส่งออกในครั้งแรกเป็นหลายเท่า และผลจากการเพิ่มของรายได้ประชาชาตินี้เอง ย่อมเป็นผลทำให้มีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและบริการภายในประเทศทำให้การผลิต รายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายตัวมากขึ้น

ผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ

แม้ว่าการค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าการค้า

ระหว่างประเทศก็มีผลกระทบที่ไม่พึงปรารถนาแก่ประเทศคู่ค้าได้เหมือนกัน ผลกระทบที่สำคัญพอจะจำแนกได้อย่างน้อย 6 ประการด้วยกันคือ

1. ผลต่อเสถียรภาพของราคารการค้าระหว่างประเทศประเทศที่มุ่งเน้นให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่กีชนิด หรือชนิดเดียวนั้นจะเป็นผลให้รายได้ของประเทศ ขึ้นอยู่กับการจำหน่ายสินค้าออกเพียงไม่กี่ชนิด การผลิตและรายได้ของประเทศจึงเปลี่ยนแปลงได้ง่าย ตัวอย่างเช่น ในอดีตที่ผ่านมารายได้จากการส่งออกของไทยมาจากข้าว ยามใดที่ไทยสามารถส่งออกข้าวออกได้มากเนื่องจากความต้องการข้าวในตลาดโลกมีสูงจะมีผลให้รายได้ของประเทศเพิ่มขึ้น ทำให้เศรษฐกิจรุ่งเรืองและประชาชนมีการใช้จ่ายมากทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อได้

ในกรณีตรงกันข้าม หากอุปสงค์จากต่างประเทศในการเสนอซื้อข้าวลดลงอย่างฮวบฮาบ ก็จะทำให้รายได้จากการจำหน่ายข้าวลดลง การใช้จ่ายในประเทศลดลง จนทำให้เกิดภาวะเงินฝืด เป็นต้น และถ้าระบบเศรษฐกิจมีการพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศในระดับสูงก็จะก่อให้เกิดปัญหาของเสถียรภาพราคาได้ เช่น กันเช่นการขึ้นราคาน้ำมันดิบอย่างฮวบฮาบ ของกลุ่มผู้ผลิตน้ำมันเพื่อส่งออก(OPEC) เมื่อ พ.ศ. 2516 และ พ.ศ. 2523 ทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อขึ้นทั่วโลก และมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอันมาก เนื่องจากน้ำมันเป็นสิ่งจำเป็นในการผลิตทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าสูงขึ้น ราคาสินค้าจึงต้องสูงขึ้นตาม ทำให้ระดับราคาสินค้าโดยทั่วไปสูงขึ้นได้

2. ผลต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศการเน้นนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่สนับสนุนให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้นมีผลให้หลาย ประเทศอาจต้องซื้อสินค้าเข้าประเทศเป็นมูลค่ามากกว่ามูลค่าสินค้าออกทำให้เกิดการขาดดุลในดุลการค้าอาจจะทำให้ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศขาดดุลด้วย ซึ่งจะทำให้ประเทศต้องสูญเสียทองคำ หรือ ทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ(ดังจะได้กล่าวต่อไปสาเหตุสำคัญเนื่องจากอัตราการค้า(term of trade) ของประเทศคู่ค้าไม่เท่ากัน ในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปสินค้าส่งออกมักจะเป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งระดับราคามักจะต่ำกว่าและขาดเสถียรภาพ เมื่อเทียบกับราคาสินค้านำเข้า ซึ่งมักจะเป็นสินค้าจำพวกทุนและสินค้าอุตสาหกรรม ผลที่ตามมาคืออัตราการค้าของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลง นั่นคือ มูลค่าจากการส่งสินค้าออกน้อยกว่ามูลค่าของสินค้านำเข้าส่งผลให้เกิดปัญหาเสถียรภาพเศรษฐกิจศาสตร์ต่อประเทศคือปัญหาดุลการค้าและดุลการชำระเงินขาดดุลในที่สุด

3. ผลต่อความเป็นธรรมในการกระจายรายได้ระหว่างประเทศ การที่อัตราการค้าระหว่างประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลงนั้น ทำให้การกระจายรายได้ในระดับนานาชาติซึ่งไม่เท่าเทียมกันอยู่แล้วยิ่งมีความไม่เป็นธรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นการโอนทรัพยากรจากประเทศกำลังพัฒนาไปสู่ประเทศพัฒนาโดยกระบวนการขาดดุลการค้าและดุลการชำระเงินนั่นเอง ใน

ขณะเดียวกันการหล่อหลอมรสนิยมระหว่างประเทศให้อยู่ในแบบแผนเดียวกัน ก็เป็นกลไกสำคัญอีกประเภทหนึ่งที่ทำให้การกระจายรายได้ระหว่าง

ประเทศเลวลงเพราะว่าบริษัทการค้าขนาดใหญ่ในประเทศที่ตามมาก็คือการบริโภคสินค้าจำพวกอุปโภคบริโภคในสินค้าอุตสาหกรรมนำเข้ามามีมากขึ้น ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศมากขึ้น ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า

4. ผลต่อประสิทธิภาพของนโยบายทางเศรษฐกิจยิ่งภาคการค้าระหว่างประเทศขนาดใหญ่ขึ้นเพียงใดทำให้ การดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีประสิทธิภาพน้อยลงเท่านั้น เช่น เมื่อเกิดปัญหาเงินเฟ้อขึ้นภายในประเทศที่ผ่านกลไกของทั้งราคาสินค้าออกและราคาสินค้าเข้า นโยบายเพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อจะมีความยุ่งยากมากขึ้นตามไปด้วย เพราะในกรณีเช่นนี้รัฐบาลไม่เพียงแต่จะต้องเข้าใจกลไกการทำงานของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร หากว่ายังต้องมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเศรษฐกิจและนโยบายทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าด้วยว่ามีผลกระทบอย่างไรต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศทำให้กลไกแก้ไขปัญหาซับซ้อนขึ้น

5. ผลต่อรายได้และการจ้างแรงงานประเทศที่มีการพึ่งพาทางการค้าระหว่างประเทศในระดับที่สูงหากรายได้จากการส่งออกลดลงก็ดี หรือการนำเข้าเพิ่มขึ้นมากก็ดี โดยที่ผลสุทธิของการนำเข้าสูงกว่าการส่งออกย่อมส่งผลให้รายได้และการจ้างงานของประเทศนั้นลดลงผลจะเป็นไปในทิศทางตรงกันข้ามกับที่กล่าวมา

6. ผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศ การดำเนินนโยบายการค้าโดยเสรีที่มุ่งให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนมีความได้เปรียบเพียงไม่กี่ชนิดหรือเพียงชนิดเดียวส่งผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศได้ง่าย เพราะถ้าหากว่าการค้าต่างประเทศต้องหยุดชะงักลงไม่ว่าจะเป็นด้วยเหตุผลที่สำคัญ เช่น การเกิดสงคราม การขัดแย้งทางด้านการเมืองกับบางประเทศ ความยุ่งยากทางด้านการขนส่งระหว่างประเทศ เป็นต้น ย่อมส่งผลให้ประชาชนภายในประเทศเดือดร้อนเนื่องจากการขาดแคลนสินค้าอุปโภค บริโภค ขาดแคลนวัตถุดิบ และสินค้าทุนในการพัฒนาประเทศ เป็นต้น จากเหตุการณ์การดังกล่าวข้างต้นทำให้ไม่มีประเทศใดในโลกนี้ยึดถือ นโยบายการค้าเสรีตามหลักการแบ่งงานการทำงานระหว่างประเทศของเดวิด ริคาร์โด และนักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกอย่างแท้จริง แต่ได้หันมาใช้นโยบายการค้าแบบคุ้มกันซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมหรือการผลิตสินค้าชนิดต่าง ๆ ขึ้นใช้เองในประเทศเพื่อมิให้เศรษฐกิจของประเทศต้องขึ้นอยู่กับการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจนเกินไป เนื่องจากอุตสาหกรรมที่ตั้งขึ้นภายในประเทศอาจยังไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าต่างประเทศได้ รัฐจึงจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือและคุ้มกันโดยใช้มาตรการที่สำคัญ คือ กำแพงภาษีสินค้าขาเข้า (import tariffs) และโควตานำเข้า เป็นต้น

2. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศ ที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วนเช่นเดียวกับการนำเข้า โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการส่งออกสินค้า

1. ประเภทใบขนสินค้าขาออก เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออก ต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการส่งออกสินค้า ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 ประเภท ตามลักษณะการส่งออก ดังนี้

1.1 แบบ กศก.101/1 ใบขนสินค้าขาออก ใช้สำหรับการส่งออกในกรณี ดังต่อไปนี้

- การส่งออกสินค้าทั่วไป
- การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์
- การส่งออกสินค้าประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- การส่งออกสินค้าจากคลังสินค้าทัณฑ์บน
- การส่งออกสินค้าที่ขอชดเชยค่าภาษีอากร
- การส่งออกสินค้าที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธินำกลับ
- การส่งสินค้ากลับออกไป (RE-EXPORT)

1.2 แบบ กศก.103 คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการ ขอส่งสินค้าออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออกในลักษณะที่กรมศุลกากรกำหนด

1.3 แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งของออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา

1.4 ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการส่งออกรถยนต์และจักรยานยนต์ชั่วคราว

2. เอกสารที่ผู้ส่งออกควรจัดเตรียมในการส่งออกสินค้า

2.1 ใบขนสินค้าขาออก ประกอบด้วยต้นฉบับและสำเนา 1 ฉบับ

2.2 บัญชีราคาสินค้า (Invoice) 2 ฉบับ

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

2.4 ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใดสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก

2.5 เอกสารอื่น ๆ (ถ้ามี)

3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

3.1 ผู้ส่งออกหรือตัวแทนส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกหรือตัวแทนมายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

3.2 เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าขาออกส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาออกและตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาออกเป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้และแจ้งกลับไปยังผู้ส่งออกหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

- ใบขนสินค้าขาออกที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้ส่งออกหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่ผ่านพิธีการ

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

4. ข้อควรทราบเพิ่มเติมในการส่งออกสินค้า

4.1 ถ้าสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าที่ผู้ส่งออกประสงค์จะนำกลับเข้ามาในประเทศไทยอีกภายในหนึ่งปี โดยขอยกเว้นอากรขาเข้า ให้เพิ่มคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับเพื่อใช้เป็นหลักฐานที่เรียกว่า “ใบสุทธินำกลับ” เพื่อเป็นหลักฐานในการนำสินค้ากลับเข้ามา

4.2 การส่งน้ำมันหรือผลิตภัณฑ์น้ำมันที่ผลิตในราชอาณาจักรไปจำหน่ายยังต่างประเทศและผู้ส่งออกต้องการขอคืนภาษีน้ำมันของกรมสรรพสามิต ให้เพิ่มคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับและเขียนหรือประทับตราตอนบนใบขนสินค้าขาออกและคู่ฉบับ

4.3 สำหรับท่ากรุงเทพ การส่งสินค้า Re-Export ไปยังประเทศ สปป.ลาวและประเทศจะขอคืนอากรขาเข้า ให้เพิ่มคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับแนบติดกับต้นฉบับใบขนสินค้าขาออกด้วย

4.4 การส่งออกที่ผู้ส่งออกประสงค์จะได้เอกสารส่งออกจากกรมศุลกากรเพื่อขอรับเงินชดเชยอากร จะต้องยื่นคู่ฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับ ซึ่งมีลักษณะพิเศษคือมีสีน้ำเงินที่มุมทั้ง 4 มุม

4.5 สินค้าส่งออกที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ จะต้องยื่นใบแนบใบขนสินค้าขาออกเพื่อขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ

4.6 สถานที่สำหรับตรวจสินค้าขาออก มีดังนี้

- ท่าศุลกากรสถาน (ท่ากองตรวจสินค้าขาออกเดิม) หรือ ณ ทำเนียบท่าเรือที่ได้รับ อนุมัติสำหรับการนำเข้า-ส่งออก

- งานตรวจคอนเทนเนอร์และสถานีตรวจสอบขาออก (Main Gate) ฝ่ายตรวจ สินค้าที่ 2 ภายในบริเวณท่าเรือกรุงเทพ

- สถานีตรวจและบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์ เพื่อการส่ง ออก (ศตส. LCY.)

- สำหรับข้าว แร่ ยาง ณ โรงเก็บข้าว โรงสีข้าว โรงเก็บแร่ โรงเก็บ ยาง อันได้รับ อนุมัติตามมาตรา 7(4) แห่ง พ.ร.บ.ศุลกากรพ.ศ. 2469

- โรงพักสินค้าสำหรับตรวจของขาเข้า และบรรจุของขาออกที่ ขนส่งโดยระบบ คอนเทนเนอร์ นอกเขตท่าทำเนียบท่าเรือ (รพท. หรือ I.C.D./INLAND CONTAINER DEPOT)

- ทำเนียบท่าเรือเอกชน

- เขตอุตสาหกรรมส่งออกต่าง ๆ

- โรงงานหรือสถานประกอบการของผู้ส่งออก

- ด้านศุลกากรภูมิภาคต่าง ๆ

การจัดทำใบขนสินค้าขาออก (E-Expert)

หลักการการผ่านพิธีการใบขนสินค้าขาออกทางอิเล็กทรอนิกส์

- การผ่านพิธีการศุลกากร ให้สามารถกระทำได้โดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์แบบ ไร้เอกสาร (Paperless) โดยส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์พร้อมลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ของเจ้าของลายมือชื่อ ผ่านบุคคลที่เป็นสื่อกลางผู้ให้บริการรับส่งข้อมูลทาง อิเล็กทรอนิกส์ (Value Added Network Services : VANS) เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ทางอิเล็กทรอนิกส์ตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด (ebXML / XML Format) เสมือนการจัดทำยื่น ส่ง-รับเอกสาร และการลงลายมือชื่อในกระดาษ

- การยื่นใบขนสินค้าขาออก ให้ผู้ส่งของออกจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาออกตาม มาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของ ศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรผู้รับข้อมูลได้ทำการตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้น ในการผ่านพิธีการ ถือเป็นการยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่ เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว

วิธีการการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก กระทำได้ 4 ช่องทาง

1. ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง
2. ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของเป็นผู้ส่งข้อมูลแทน
3. ผู้ส่งออกใช้เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) ในการส่งข้อมูล

4. ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าขาออก พร้อมแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าและชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่า/ที่/สนามบินที่ส่งของออก

ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรตรวจสอบข้อมูลใบขนสินค้าขาออก

- การตรวจสอบความถูกต้องเบื้องต้น ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะตรวจสอบความถูกต้องเบื้องต้นกับเพิ่มข้อมูลอ้างอิง และกับข้อมูลการอนุมัติ/อนุญาตตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- การตรวจสอบพบความผิดพลาด ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะตอบรหัสข้อผิดพลาดทุกข้อกลับไปให้ผู้ส่งข้อมูล (ตาม XML User) ในคราวเดียวให้ผู้ส่งของออกทำการแก้ไขข้อมูล และส่งข้อมูลใหม่เพื่อแก้ไขข้อมูลใบขนสินค้าขาออกเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

- หากไม่พบข้อผิดพลาด ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะกำหนดเลขที่ใบขนสินค้าขาออกทางอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 14 หลัก ในสถานะพร้อมชำระค่าภาษีอากร (ถ้ามี) และแจ้งเลขที่ใบขนสินค้าขาออก ทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ตอบกลับไปยังผู้ส่งข้อมูล (ตาม XML User) โดยมีประเภทของเอกสารหลักมีค่าเป็น 1 = ใบขนสินค้าขาออก

- การยื่นเอกสารใบแนบ 4 ใบขนสินค้าขาออกต่อศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้รับข้อมูลได้ท การตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้น ในการผ่านพิธีการ ถือเป็นการยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว

- การยกเลิกใบขนสินค้าขาออก กรณี ผู้ส่งของออกไม่ประสงค์จะท การส่งของออกตามใบขนสินค้าขาออกที่ได้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์มายังระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรแล้ว หรือข้อมูลใบขนสินค้าขาออกที่ได้รับการตอบรับเลขที่ใบขนสินค้าขาออกแล้วผิดพลาด ให้ผู้ส่งของออก (ตาม XML User) ขอยกเลิกเลขที่ใบขนสินค้าขาออกฉบับนั้น ๆ ทางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรทำการยกเลิกเลขที่ใบขนสินค้าฉบับนั้นออกจากระบบ ก่อนการส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของใบขนสินค้าขาออกที่ถูกต้องมาใหม่

การขนย้ายสินค้าผ่านสถานีรับบรรทุก ณ ท่า ที่ หรือสนามบินที่ส่งออก

ขั้นตอนในการขนย้ายสินค้าผ่านสถานีรับบรรทุก ณ ท่า ที่ หรือสนามบินที่ส่งออก (E-Expert) ประกอบไปด้วย

1. การขนย้ายของมายังท่า หรือที่ หรือสนามบิน เพื่อการส่งออกไปนอกราชอาณาจักร ให้ผู้ส่งของออกจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

2. การขนย้ายของออกจากคลังสินค้าทัณฑ์บน ให้ผู้ส่งของออกที่ได้ปล่อยของออกจากคลังสินค้าทัณฑ์บน ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ก่อนการขนย้ายของออกจากคลังสินค้าทัณฑ์บนที่เก็บของนั้น ไปยังท่าเรือ หรือที่สนามบินเพื่อส่งออกไปนอกราชอาณาจักร และให้ใช้ข้อมูลใบขนสินค้าขาออก เป็นหลักฐานกำกับการขนย้ายของออกจากคลังสินค้าทัณฑ์บนรวมถึงเป็นหลักฐานในการตรวจสอบทางบัญชีสำหรับของที่นำของออกจากคลังสินค้าทัณฑ์บน เพื่อการตัดบัญชีคลังสินค้าทัณฑ์บน เมื่อได้ส่งของออกไปนอกราชอาณาจักรแล้ว

3. การขนย้ายของออกจากเขตปลอดอากร (Free Zone) ให้ผู้ส่งของออกที่จะนำของออกจากเขตปลอดอากร เป็นผู้ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ก่อนการขนย้ายของออกจากเขตปลอดอากรที่เก็บของนั้น ไปยังท่าเรือ หรือที่สนามบิน เพื่อส่งออกไปนอกราชอาณาจักร และให้แสดงสำเนาใบขนสินค้าขาออกหรือสำเนาใบกำกับการขนย้ายสินค้า (ถ้ามี) ต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำเขตปลอดอากร เพื่อเป็นหลักฐานในการขออนุญาตนำของนั้น ขนย้ายออกจากเขตปลอดอากรเพื่อส่งของออกไปนอกราชอาณาจักร

4. การขนย้ายของออกจากเขตประกอบการเสรี (I-EAT Free Zone) ให้ผู้ส่งของออกที่จะนำของออกจากเขตประกอบการเสรีเป็นผู้ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร ก่อนการขนย้ายของออกจากเขตประกอบการเสรีที่เก็บของนั้นไปยังท่าเรือ หรือที่สนามบิน เพื่อส่งออกไปนอกราชอาณาจักรและให้แสดงสำเนาใบขนสินค้าขาออก หรือสำเนาใบกำกับการขนย้ายสินค้า (ถ้ามี) ต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำเขตประกอบการเสรีเพื่อเป็นหลักฐานในการขออนุญาตนำของนั้น ขนย้ายออกจากเขตประกอบการเสรีเพื่อส่งของออกไปนอกราชอาณาจักร

5. การขนย้ายสินค้าที่ไม่อาจทำการขนย้ายสินค้า ขณะทำการขนถ่ายได้ในคราวเดียวกัน ให้ผู้รับผิดชอบการบรรจุทำการขนถ่ายสินค้าเข้าสู่เรือลำต่างประเทศที่ใช้ในการขนย้ายของนั้น ออกนอกราชอาณาจักร หรือให้ลำเลียงของทางท่อขนส่งออกไปนอกราชอาณาจักรทางบกจนเสร็จสิ้น ตามใบขนสินค้าขาออก เช่น การขนถ่ายโดยเรือฉลอม หรือโดยสายพานลำเลียง หรือโดยทางท่อขนส่ง เป็นต้น

เอกสารที่ใช้เพื่อกำกับการขนย้ายสินค้า

1. ให้ผู้รับผิดชอบการบรรจุดำเนินการ

- ส่งพิมพ์ใบกำกับการขนย้ายสินค้าจากระบบคอมพิวเตอร์

- ทำสำเนาภาพถ่ายใบกำกับการขนย้ายสินค้า

- แสดงเลขที่ใบกำกับการขนย้ายสินค้าที่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้

- เพื่อมอบให้พนักงานขับรถที่บรรทุกผู้คอนเทนเนอร์เพื่อกำกับสินค้าที่ทำการขนย้ายนั้น

2. ในกรณีการขนส่งผ่านเขตแดนทางบก Mode of Transport = 3 ให้ใช้ใบกำกับการขนย้ายสินค้าเป็นบัญชีสินค้า (แบบ ศ.บ.3) เพื่อยื่นต่อด่านพรมแดน ในการขนถ่ายผ่านเขตแดนทางบก

3. ในระหว่างการขนย้ายสินค้า ผู้ส่งข้อมูลใบกำกับการขนย้ายสามารถแก้ไขข้อมูลได้ทุก File โดยถือข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรในขณะที่ยื่นเอกสารให้ตรวจสอบ โดยไม่ต้องแก้ไขในเอกสารและไม่ต้องมีลายมือชื่อกำกับการแก้ไขแต่อย่างใด



ภาพที่3.1 เอกสารที่ใช้เพื่อกำกับการขนย้ายสินค้า

3. ขั้นตอนการส่งออก

พิธีการส่งออกเป็นขั้นตอนสุดท้ายสำหรับการส่งออกสินค้า แต่เป็นขั้นตอนที่มีความซับซ้อนมากขั้นตอนหนึ่ง แต่ถ้าได้มีการศึกษาและเตรียมพร้อมล่วงหน้าแล้วก็จะไม่มีความยุ่งยาก เพราะรัฐบาลเองก็ส่งเสริมให้มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศอยู่แล้ว จึงได้พยายามลดขั้นตอนหรืออุปสรรคต่าง ๆ ลงเพื่อช่วยให้ผู้ส่งออกเกิดความสะดวกรวดเร็วในการจะส่งออกสินค้า โดยปกติแล้วการส่งออกสินค้าแต่ละชนิดโดยเฉพาะสินค้าที่มีการควบคุมก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการควบคุมสินค้านั้นโดยตรง ซึ่งอาจจะเป็นหน่วยงานเดียวหรือหลายหน่วยงานก็ได้ ขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจส่งออกส่วนมากประกอบด้วย การจดทะเบียนธุรกิจ การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และการขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร เสนอขายและรับการสั่งซื้อ การเตรียมสินค้า ติดต่อขนส่ง จัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก ติดต่อผ่านพิธีการศุลกากร (พิธีการตรวจเอกสาร และพิธีการตรวจสินค้า) การส่งมอบสินค้า การเรียกเก็บเงินค่าสินค้าและขอรับสิทธิประโยชน์ ผู้ที่ต้องการดำเนินการส่งออกมีขั้นตอนในการดำเนินการและเตรียมการ

ขั้นตอนการส่งออกประกอบด้วย

1. การจดทะเบียนพาณิชย์
2. การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มและการขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
3. เสนอขายและรับการสั่งซื้อ
4. การเตรียมสินค้า
5. ติดต่อขนส่ง
6. จัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก
7. ติดต่อผ่านพิธีการศุลกากร
 - พิธีการตรวจเอกสาร
 - พิธีการตรวจสินค้า
8. การส่งมอบสินค้า
9. การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า
10. ขอรับสิทธิประโยชน์

การจดทะเบียนธุรกิจ

เมื่อตั้งใจจะดำเนินธุรกิจการค้าแล้ว ไม่ว่าจะเป็นภายในประเทศหรือส่งออกสู่ต่างประเทศ จะต้องสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้า โดยแสดงวัตถุประสงค์ชัดเจนว่าจะทำการค้าสินค้าลักษณะใด โดยทำการจดทะเบียนธุรกิจ ซึ่งมีการจดได้หลายลักษณะ ได้แก่

1. ธุรกิจที่จดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา
 - เป็นการไปจดทะเบียนเพื่อแจ้งให้ได้รับรู้กันโดยทั่วไปว่าคุณได้เริ่มต้นประกอบกิจการอย่างถูกต้องและเปิดเผย มีหลักแหล่งและสถานที่ตั้งของกิจการชัดเจน มีชื่อปรากฏอยู่ในระบบการค้าของประเทศโดยถูกต้อง
 - เรื่องภาระตามกฎหมาย การทำนิติกรรมสัญญา การชำระเงินภาษีเงินได้ ยังคงเป็นไปในนามของคุณซึ่งเป็นเจ้าของกิจการ
 - การไปจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจแบบนี้เราเรียกว่า จดทะเบียนพาณิชย์ หรือที่คุ้นเคยกันว่าทะเบียนการค้า
 - ขั้นตอนการยื่นจดทะเบียนพาณิชย์ก็ไม่ยุ่งยาก ใช้เวลาเพียงไม่เกินชั่วโมงกับค่าธรรมเนียมเพียง 50 บาท คุณที่อยู่ต่างจังหวัดสามารถไปยื่นจดทะเบียนพาณิชย์ได้ที่องค์การบริหารส่วนจังหวัดของจังหวัดที่ตั้งกิจการ (รวมไปถึงการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ด้วย)
2. นิติบุคคล แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ
 - บริษัทจำกัด และห้างหุ้นส่วน (ห้าง หุ้นส่วนจำกัด และ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล)

- เมื่อจัดตั้งกิจการแล้วในทางกฎหมายถือว่าตัวธุรกิจนั้นๆ แยกออกโดยเด็ดขาดกับความเป็นบุคคลธรรมดาของเจ้าของกิจการ การกระทำใดๆ เป็นไปในนามกิจการทั้งหมด เหมือนว่าการนี้เป็นอีกหนึ่งบุคคลที่เกิดขึ้นมาตามกฎหมาย

- ประเภทของการจัดตั้งธุรกิจใหม่ที่เป็นนิติบุคคล โดยส่วนใหญ่มี 2 ประเภท คือ บริษัทจำกัดกับห้างหุ้นส่วนจำกัด

- สถานที่ที่จะไปยื่นขอจดทะเบียนจำกัดและห้างหุ้นส่วนจำกัด ถ้าเป็นในเขตกรุงเทพมหานครก็ไปยื่นจดทะเบียนธุรกิจซึ่งมีอยู่ 7 สำนักงาน หรือที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าถนนนนทบุรี 1 อ.เมือง จ.นนทบุรี ส่วนในต่างจังหวัดดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (www.dbd.go.th)

การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม การขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

เมื่อจดทะเบียนธุรกิจแล้วก็ต้องติดต่อกรมสรรพากรเพื่อขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร หากมีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการเกินกว่า 1.2 ล้านบาทต่อปี ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม แต่มีผู้ประกอบการบางประเภทที่ไม่ต้องจดทะเบียนหรือได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม เช่น การส่งออกของผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรมส่งออกตามกฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยจะได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มตามกฎหมายแต่ก็สามารถขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ เป็นต้น การดำเนินการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

สามารถกระทำได้ 2 ช่องทาง

1. ยื่นแบบคำขอผ่านทางอินเทอร์เน็ต
2. ยื่นแบบคำขอด้วยกระดาษ ณ หน่วยจดทะเบียนที่ตั้งสถานประกอบการ

สามารถติดต่อขอรายละเอียดและจดทะเบียนได้ที่

1. กรุงเทพมหานคร จดได้ที่สำนักงานสรรพากรเขต สำนักงานสรรพากรเขต (สาขา) หรือสำนักงานสรรพากรที่สถานประกอบการตั้งอยู่

2. กรณีสถานประกอบการตั้งอยู่นอกเขตกรุงเทพมหานคร ให้ยื่น ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขาที่สถานประกอบการตั้งอยู่ และกรณีสถานประกอบการตั้งอยู่ในท้องที่อำเภอหรือกิ่งอำเภอที่กรมสรรพากรมิได้จัดอัตรากำลังไว้ ให้ยื่น ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขาเดิมที่เคยควบคุมพื้นที่นั้น กรณีมีสถานประกอบการหลายแห่ง ให้ยื่นคำขอจดทะเบียนได้ที่ สำนักงานสรรพากรพื้นที่ หรือสำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขา ในท้องที่ที่สถานประกอบการอันเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่เพียงแห่งเดียว

3. กรณีสถานประกอบการที่อยู่ในความดูแลของสำนักบริหารภาษีธุรกิจขนาดใหญ่ ให้ยื่น ณ สำนักงานบริหารภาษีธุรกิจขนาดใหญ่ หรือจะยื่นผ่านสำนักงานสรรพากรพื้นที่ หรือสำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขาที่สถานประกอบการตั้งอยู่ก็ได้

การทำสัญญาซื้อขาย (Sale Contract)

เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ก็จะถึงขั้นตอนการนำสัญญาซื้อขายโดยผู้ซื้อและผู้ขาย หรือโดยตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งโดยปกติจะมีขั้นตอนดังนี้

- Proforma Invoice เป็นเอกสารที่ผู้ขายส่งให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นการเสนอ หรือยืนยันการเสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ในการขายสินค้านั้น
- Purchase Order เมื่อผู้ซื้อตกลงตามราคา และเงื่อนไขใน Proforma Invoice แล้ว จะส่งหนังสือการสั่งซื้อ (Purchase Order) มาให้ผู้ขายเพื่อเป็นการตอบรับและสั่งซื้อตามราคา และเงื่อนไขดังกล่าว
- Sale Confirmation เป็นสัญญาการซื้อขาย ซึ่งผู้ขายส่งให้แก่ผู้ซื้อเพื่อเป็นการยืนยัน หรือตอบรับการสั่งซื้อนั้นอีก (ซึ่งในทางปฏิบัติบางครั้งอาจจะไม่จำเป็นก็ได้)

การชำระเงิน

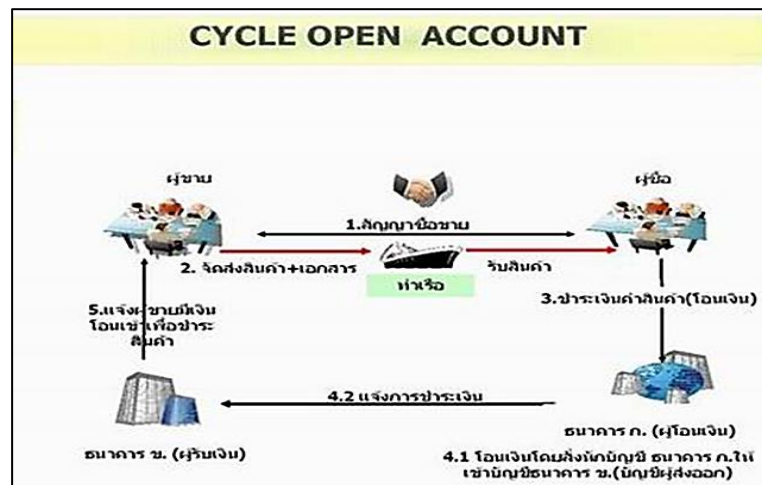
การชำระเงินมีความสำคัญมากในการส่งออก เนื่องจากไม่ใช่เป็นการขายภายในประเทศ ที่ลูกค้าจะสามารถเลือกดูสินค้า และส่งสินค้าได้ทันที ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ห่างไกลกันมาก หากเกิดปัญหาสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพที่ต้องการ หรือมีปัญหาเรื่องการชำระเงินแล้ว จะมีความยุ่งยากมากในการติดตามสำหรับการชำระเงินที่ปฏิบัติกัน มีดังนี้

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment) คือ ผู้ซื้อต้องชำระเงินหรือโอนเงินให้ผู้ขายก่อน แล้วผู้ขายจึงจะส่งสินค้าให้ โดยผู้ขายจะเป็นคนจัดทำเอกสารการส่งออกส่งให้ผู้ซื้อ แต่วิธีนี้ความเสี่ยงจะตกอยู่ที่ผู้ซื้อเพราะว่าจ่ายเงินให้ผู้ขายไปแล้ว อาจได้สินค้าที่ไม่ตรงกับสเปกสินค้าจัดส่งซ้ำ หรืออาจไม่ได้รับสินค้าเลยผู้ซื้อสามารถป้องกันได้โดยการให้ผู้ขายทำหนังสือค้ำประกัน



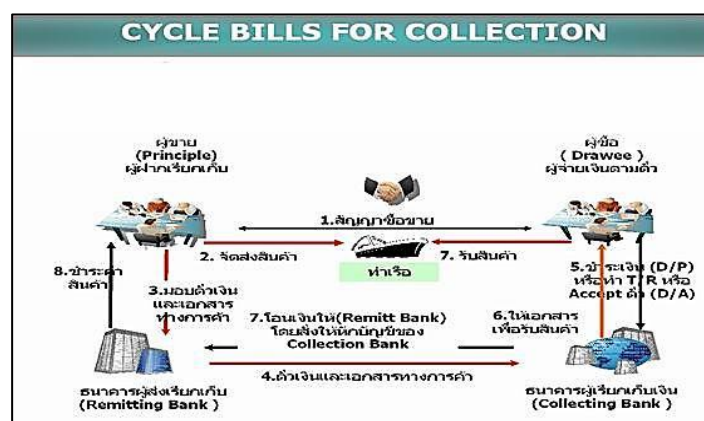
ภาพที่ 3.2 การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)

2. การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account) คือ ผู้ขายต้องส่งสินค้าไปก่อน แล้วผู้ซื้อถึงจะชำระเงิน ผู้ขายจะเป็นคนจัดทำเอกสารการส่งออกส่งให้ผู้ซื้อ วิธีนี้ผู้ขายต้องแบกรับความเสี่ยงโดยตรงเพราะต้องส่งสินค้าไปก่อน แต่อาจได้รับเงินช้าหรือไม่ได้รับเงินเลยก็ได้ ซึ่งผู้ขายสามารถป้องกันความเสี่ยงด้วยการให้ผู้ซื้อทำหนังสือค้ำประกัน (Commercial Standby / Guarantee)



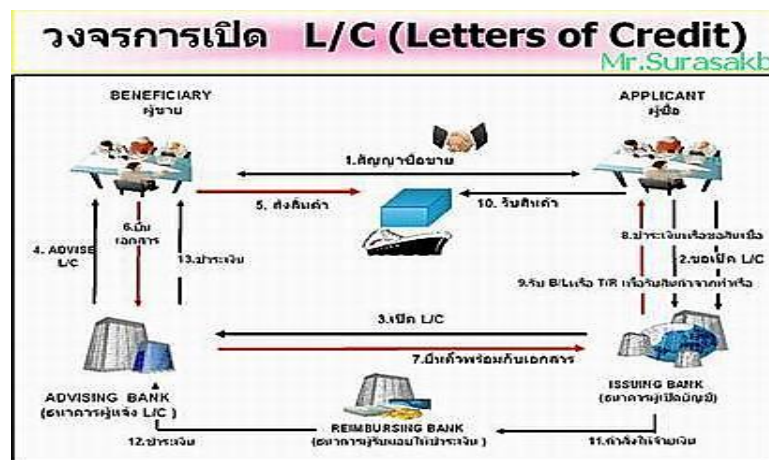
ภาพที่3.3 การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)

3. การชำระเงินโดยตัวเรียกเก็บ (Bill for Collection) คือ ผู้ขายส่งสินค้าไปก่อน จากนั้นธนาคารของฝั่งผู้ขายจะส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากธนาคารของผู้ซื้อ เพื่อให้ธนาคารฝั่งผู้ซื้อแจ้งผู้ซื้อว่ามีเอกสารเรียกเก็บเงินมาถึง เมื่อผู้ซื้อชำระเงินตามจำนวนหรือรับรองตัวแลกเงินแล้วจึงจะสามารถนำเอกสารจากธนาคารผู้ซื้อไปรับสินค้าออกมาได้ แต่วิธีนี้ผู้ซื้อมีความเสี่ยงเนื่องจากอาจได้รับเอกสารที่ต้องใช้ในการออกสินค้าล่าช้า ขณะที่สินค้าเดินทางมาถึงแล้วส่วนทางฝั่งผู้ขายเองก็มีความเสี่ยงคือผู้ซื้ออาจไม่ยอมรับสินค้าขอต่อรองราคาขอเลื่อนวันชำระหรือไม่ยอมชำระเงิน



ภาพที่3.4 การชำระเงิน โดยตัวเรียกเก็บ (Bill for Collection)

4. การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit หรือ L/C) วิธีนี้เป็นวิธีที่ได้รับความนิยมที่สุด เพราะทั้งผู้ขายและผู้ซื้อแทบไม่มีความเสี่ยง วิธีการก็คือผู้ซื้อจะเปิด L/C ผ่านธนาคารของผู้ซื้อไปยังธนาคารของผู้ขายมีการระบุเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C จากนั้นผู้ขายจึงจะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อ เมื่อผู้ขายส่งสินค้าตามเงื่อนไขก็นำเอกสารการส่งสินค้าและเอกสารตามเงื่อนไข L/C ไปเรียกเก็บเงินกับธนาคารของผู้ขายได้เลย ทางฝั่งผู้ซื้อก็ต้องชำระเงินแล้วธนาคารของผู้ซื้อก็จะมอบเอกสารต่างๆ ให้ผู้ซื้อไปรับสินค้าออกมา จะเห็นว่าวิธีนี้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีใครได้เปรียบใคร เพราะมีธนาคารของทั้ง 2 ฝ่ายเป็นคนกลาง จึงเป็นวิธีที่ผู้ประกอบการนำเข้าและส่งออกใช้กันอย่างแพร่หลาย



ภาพที่ 3.5 การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit)

Letter of Credit แบ่งออกเป็น 2 ประเภท

1. ประเภทเพิกถอนได้

L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปให้แก่ผู้ขายในต่างประเทศแล้ว ผู้ซื้อหรือธนาคารจะแจ้งยกเลิกเสียเมื่อไรก็ได้ โดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ขายแต่ประการใด ดังนั้นในทางปฏิบัติ L/C ชนิดนี้จึงไม่นิยมนำมาใช้ในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

2. ประเภทเพิกถอนไม่ได้

L/C ประเภทนี้เมื่อธนาคารของผู้ซื้อได้เปิด L/C ออกไปแล้ว ทั้งธนาคารและผู้ซื้อจะทำการยกเลิกไม่ได้ รวมทั้งไม่สามารถแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงข้อความหรือเงื่อนไขต่างๆ ได้ L/C ประเภทนี้จึงเป็นประเภทที่ใช้งานได้จริงในการค้าระหว่างประเทศ L/C ที่มีได้ระบุว่าเป็น L/C ที่เพิกถอนได้ในทางปฏิบัติจะถือว่าเป็น L/C ที่เพิกถอนไม่ได้ L/C อาจมีการ Confirm ว่า ตัว L/C จะมีการชำระเงินแน่นอน ซึ่งการ Add Confirm ทำโดย Bank ที่ สาม ซึ่งรับรองว่า L/C มีการชำระเงินแน่นอน

- Standby L/C คือ L/C คำประกันสัญญาระหว่างคู่กรณีที่มิใช่สัญชาติไทย ซึ่งการใช้ L/C ลักษณะนี้จะไม่มีการส่งมอบสินค้า ซึ่งเป็นการใช้งานเพื่อเป็นการคำประกันให้ผู้สัญญาปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้ โดยหากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญา ผู้เสียหายก็จะเรียกร้องจากธนาคารผู้เปิด L/C ให้ชดเชย หรือชำระเงินตามที่ L/C คำประกันไว้ได้

- Transferable L/C หรือเลตเตอร์ออฟเครดิตที่โอนสิทธิได้ โดยผู้รับประโยชน์นั้นสามารถขอให้ทางธนาคาร โอนสิทธิให้แก่ผู้รับผลประโยชน์คนที่ 2 ได้

- Revolving L/C คือ L/C หมุนเวียน ซึ่งสามารถใช้ได้หลายครั้ง จนกว่าจะหมดอายุโดยส่วนมากมักมีอายุมากกว่า 3 เดือน โดยหากบริษัทใดได้รับ L/C ประเภทนี้ ผู้ส่งออกสินค้าในล็อตแรกแล้ว ก็รวบรวมเอกสารไปขิ้นเงินกับธนาคาร และเมื่อขิ้นเงินแล้ว L/C ก็ยังสามารถใช้ได้อีก หากยังไม่หมดอายุธนาคารสามารถนำ L/C ฉบับเดิมมาทำการส่งออก และขิ้นเงินไปได้เรื่อยๆ จนกว่า L/C จะหมดอายุ ซึ่งเหมาะสำหรับผู้นำเข้าวัตถุดิบเป็นประจำสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้ธนาคาร แต่การส่งออกแต่ละครั้งต้องไม่เกินจำนวนเงินที่ระบุใน L/C หากเงื่อนไขใน L/C อนุญาตให้ส่งสินค้าเป็นบางส่วนได้ แต่ผู้ซื้อควรกำหนดให้ผู้ขายว่าจะส่งออกได้กี่ครั้งต่อเดือนเพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ซื้อต้องเป็นผู้รับผิดชอบ

- Back to back L/C คือ L/C ที่เกิดขึ้นโดยมี L/C ฉบับแรกคำประกันอยู่ ซึ่ง L/C ประเภทนี้จะสังเกตได้จาก L/C เปิดมาจากประเทศหนึ่ง แต่สินค้าจะให้ส่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง เช่น หากบริษัท ก. (ประเทศไทย) ได้รับ L/C สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ข. (ประเทศสหรัฐอเมริกา) ให้ผลิตสินค้าชนิดหนึ่ง แต่เนื่องจากสินค้านี้ดังกล่าวนั้น บริษัท ก. ไม่สามารถผลิตได้ทัน จึงต้องไปสั่งซื้อสินค้านี้จากอีกบริษัทหนึ่งที่เป็นพันธมิตรกัน (ประเทศจีน) จึงนำ L/C ที่ได้รับจากบริษัท ข. ไปวางคำประกันสำหรับการเปิด L/C ฉบับที่ 2 นี้เพื่อสั่งซื้อสินค้า โดยบริษัท ก. ก็จะเลื่อนกำหนดเงื่อนไขใน L/C ใหม่ โดยให้บริษัทพันธมิตรในประเทศจีนนั้นส่งสินค้าตรงไปให้บริษัท ข. ในสหรัฐอเมริกาเลย เป็นต้น

- Red clause L/C คือ L/C ที่มีการกำหนดเงื่อนไข ให้ผู้รับผลประโยชน์ต่อผู้ส่งออก สามารถขิ้นเงินบางส่วนได้ก่อนการส่งออก เนื่องจากผู้ขายบางรายมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนในกระบวนการผลิต จึงต้องอนุมัติให้ผู้ขายสามารถขิ้นเงินได้บางส่วน และจะสามารถขิ้นเงินในส่วนที่เหลือได้ก็ต่อเมื่อมีการส่งสินค้าออกจนครบถ้วนตามเงื่อนไข L/C แล้ว

ในการทำธุรกิจระหว่างประเทศต้องมีการตกลงกันเรื่องสกุลเงินที่จะใช้ในการค้าขาย ไม่ว่าจะเป็นเงินบาท เงินสกุลของประเทศคู่ค้า หรือจะใช้สกุลเงินกลาง เช่น ดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งก็มีความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนที่จะส่งผลไปถึงต้นทุนและกำไรของธุรกิจ ผู้ประกอบการสามารถป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการใช้

บริการสัญญาซื้อขายเงินล่วงหน้า (Forward Contract) ได้ การศึกษารูปแบบการชำระเงินวิธีต่างๆ จะช่วยให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันได้ โดยหากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญา ผู้เสียหายก็จะเรียกร้องจากธนาคารผู้เปิด L/C ให้ชดเชย หรือชำระเงินตามที่ L/C คำประกันไว้ได้ เลือกใช้รูปแบบการชำระเงินแบบใดนั้นก็ขึ้นอยู่กับความเชื่อใจและอำนาจการต่อรองระหว่างธุรกิจกับคู่ค้าด้วย

การเตรียมสินค้า จดทะเบียนเป็นผู้ส่งออก ขอบอนุญาตส่งออก และขอรับการจัดสรรปริมาณ (โควตา) การส่งออก อันดับแรกของการประกอบธุรกิจส่งออก ผู้ประกอบการต้องเข้าใจถึงลักษณะการส่งออกของประเทศไทยก่อน ซึ่งประเทศเราเป็นประเทศกำลังพัฒนาและมีเสรีทางการค้า ฉะนั้นในสินค้าบางตัวก็เป็นสินค้าที่มีความสำคัญและอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจแก่ประเทศ ดังนั้นผู้ที่ประกอบธุรกิจส่งออกจึงจำเป็นต้องศึกษากฎเกณฑ์ และระเบียบอันเกี่ยวข้องกับการส่งออก โดยเฉพาะกฎหมายเกี่ยวกับศุลกากร กฎหมายพิกัดอัตราอากรขาเข้าขาออกของสินค้าที่ได้รับการยกเว้นอากร กฎหมายควบคุมสินค้าขาออกทั้งนี้เพื่อให้มีความเข้าใจอย่างถูกต้องตรงกัน รัฐบาลจึงได้กำหนดการส่งออกสินค้าตามกลุ่มของสินค้าเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. สินค้ามาตรฐาน ที่กำหนดมี 12 ชนิด ได้แก่ ข้าวโพด ปอพอก เมล็ดละหุ่ง นุ่น ไม้สักแปรรูป ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ข้าวฟ่าง ปลาป่น ถั่วเขียว และถั่วเขียวผิวดำ ข้าวหอมมะลิไทย ซึ่งการส่งออกสินค้าในกลุ่มนี้ผู้ส่งออกจะต้องจดทะเบียนเป็นผู้ทำการค้าขาออกซึ่งสินค้ามาตรฐานและต้องได้รับใบรับรองมาตรฐานสินค้าจากสำนักงานมาตรฐานสินค้า และสภ-หอการค้าแห่งประเทศไทย เพื่อนำไปแสดงต่อกรมศุลกากรจึงจะได้รับการตรวจปล่อยสินค้าออกไปได้

2. สินค้าควบคุม หรือสินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบการส่งออก เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงความสงบและความเรียบร้อยภายในประเทศผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศการจัดระเบียบการส่งออกสินค้าได้กำหนดไว้ในมาตรา 5 ของพระราชบัญญัติการส่งออก ไปนอกและการนำเข้ามาในราชอาณาจักรซึ่งสินค้า พ.ศ. 2522 วัตถุประสงค์หลักที่สำคัญ เพื่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจ เพื่อป้องกันและรักษาสาธารณประโยชน์ ประโยชน์ด้านสาธารณสุข ความมั่นคง ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน และเพื่อให้เป็นไปตามความตกลงระหว่างประเทศ รายการสินค้าที่มีมาตรการการส่งออก แบ่งออกเป็นหลายกลุ่มดังนี้

2.1 สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก :สินค้าเกษตรกรรม		
ข้าวเปลือก ข้าวกล้อง ข้าวสาร ข้าวเหนียว	ข้าวภายใต้โควต้าภาษีของ สหภาพยุโรป	เมล็ดปอ
ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	สินค้ากาแฟ	ผลิตภัณฑ์กาแฟ
กากถั่ว	ไม้และไม้แปรรูป	ไม้ยางพารา
หอย	ถ่านไม้	ช้าง มา ลา ล่อ
สัตว์ป่า (นก) 20 ชนิด	สัตว์ป่า (29 ชนิด)	สัตว์ป่า (22 ชนิด)
ซากสัตว์ป่า 38 ชนิด	ซากสัตว์ป่า (29 ชนิด)	ซากสัตว์ป่า (195 ชนิด)
ซากเต่า	ปะการัง	เต่าจักร
กิ้งกูดามีชีวิต	ปลาทะเลสวยงามที่มีชีวิต	สัตว์น้ำใกล้สูญพันธุ์
หอยมุกและผลิตภัณฑ์		

ตารางที่3.1 สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก :สินค้าเกษตรกรรม

2.1 สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก :สินค้าอุตสาหกรรม		
น้ำตาล	ถ่านหิน	ปุ๋ย
ทองคำ	เทวรูป	พระพุทธรูป
น้ำมันเชื้อเพลิงและผลิตภัณฑ์ ของน้ำมันเชื้อเพลิง	แร่ที่มีทรายเป็นส่วนประกอบ	สินค้านำเข้า-เอ็กซ์พอร์ต

ตารางที่3.2 สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก :สินค้าอุตสาหกรรม

2.2 สินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบส่งออก		
ผัก ผลไม้ 12 ชนิด	ดอกกล้วยไม้	ลำไย
ทุเรียน	กุ้ง ปลาหมึกและผลิตภัณฑ์	ปลาทูน่าบรรจุภาชนะอัดลม
สับปะรดกระป๋องและน้ำ สับปะรดเข้มข้น	เครื่องนุ่งห่ม ด้าย ผ้าผืนและผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่นที่ มิใช่เครื่องนุ่งห่ม	รถยนต์และชิ้นส่วนของ รถยนต์ที่ส่งออกไปได้ทุกวัน
เพชรที่ยังไม่ได้เจียรไน		

ตารางที่3.3 สินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบส่งออก

2.3 สินค้าห้ามส่งออก		
ทราย	มาตรการคว่ำบาตรต่อ สาธารณรัฐเชอร์ราลีโอน	มาตรการคว่ำบาตรต่อ สาธารณรัฐประชาธิปไตยโอ เปียและประเทศเอริเทรีย
มาตรการคว่ำบาตรต่อ สาธารณรัฐไลบีเรีย	มาตรการคว่ำบาตรต่อ สาธารณรัฐประชาธิปไตย โซมาเลีย	มาตรการคว่ำบาตรต่อ สาธารณรัฐประชาธิปไตย คองโก

ตารางที่3.4 สินค้าห้ามส่งออก

2.4 สินค้าควบคุมการนำเข้าและส่งออก	สารกาเฟอิน
2.5 สินค้าที่มีการจัดระเบียบนำเข้าและ ควบคุมการส่งออก	สาร โฟแทสเซียมเพอร์แมงกานต
2.6 สินค้าห้ามนำเข้าและส่งออก	สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์และสินค้าปลอมหรือ เลียนแบบเครื่องหมายการค้า

ตารางที่3.5 สินค้าควบคุมการนำเข้าและส่งออก

การส่งออกสินค้าเหล่านี้จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดกับหน่วยงาน
ที่เกี่ยวข้องเสียก่อนจึงจะทำการส่งออก

- จัดทะเบียนเป็นผู้ส่งออก ได้แก่ กาแฟ ข้าว ทุเรียน ปลาทูน่าที่บรรจุภาชนะ
อัดลม กุ้ง ปลาหมึกแช่เย็นแข็ง และผลิตภัณฑ์ ลำไยสด ดอกกล้วยไม้ ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ฯ

- ขอใบอนุญาตส่งออก ได้แก่ กากถั่วเหลือง (ในหลักการไม่อนุญาตให้ส่งออก)
กาแฟ กุ้งกุลาดำ ข้าว ช้าง ชากเต่าบางชนิด ชากสัตว์บางชนิด สินค้า Re – Export ถ่านไม้ ถ่านหิน
ทองคำ น้ำมันเชื้อเพลิง ปุ๋ย ผลิตภัณฑ์หอยมุก พระพุทธรูป ไม้และไม้แปรรูป (เฉพาะไม้ยางพารา
ไม้สนและไม้ยูคาลิปตัส)แร่ที่มีทราย สัตว์ป่าบางชนิด หอยมุก ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง

- ขอรับการจัดสรรปริมาณ (โควตา) การส่งออก ได้แก่ ข้าว สิ่งทอ

- ห้ามส่งออก/ในหลักการไม่อนุญาตให้ส่งออก ได้แก่ กระแต กากถั่ว เต่าจักร
ทราย ปลาทะเล สวายงาม ปะการัง ม้า ลา ล่อ เมล็ดปอ สัตว์น้ำ 258 ชนิด สินค้าปลอม สินค้าลิขสิทธิ์
หาย การส่งออกไปยัง 3 ประเทศที่กล่าวมาข้างต้น

3. สินค้าเสรี (ทั่วไป) ไม่มีกฎเกณฑ์ใดเป็นข้อห้าม จึงส่งออกได้ตามปกติ สินค้า
กลุ่มนี้มีมากมายผู้ส่งออกสามารถเลือกทำการค้าได้โดยเสรี

เสนอขายและรับการสั่งซื้อ การขายสินค้า เมื่อทราบประเภทของกลุ่มสินค้า และ
รู้แล้วว่าเป็นสินค้าประเภทใด ก็มาถึงขั้นตอนไปในการขายสินค้าส่งออก คือการหาลูกค้าซึ่งก็มีหลาย
วิธี เช่น ลงโฆษณาในสื่อต่าง ๆ ในประเทศของผู้ซื้อ หรือสื่อทางการค้าของหน่วยงานด้านการค้า
ของไทย ได้แก่ Exporters Directory ซึ่งจะจัดพิมพ์รายชื่อผู้ผลิต - ส่งออกสินค้าแยกเป็นชนิดสินค้า
การส่ง Direct Mail ไปยังผู้นำเข้าในประเทศเป้าหมาย การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
 เป็นต้น

เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศได้รู้จักสินค้าและให้ความสนใจก็จะมี การสอบถาม
รายละเอียดเพิ่มเติม ในเรื่องราคา ปริมาณ หรือเงื่อนไขอื่น ๆ

ผู้ขายสินค้าก็ต้องเสนอราคาที่เหมาะสมและกำหนดเวลาในการจัดส่งหรือ
รายละเอียดอื่นตามที่ผู้ซื้อต้องการทราบ หากผู้ซื้อพอใจในสินค้าและราคาแล้วจึงจะเกิดการสั่งซื้อ
ด้วยการออกคำสั่งซื้อสินค้า (Purchase Order) มายังผู้ขายเพื่อให้ผู้ขายออกเอกสาร Pro-Forma
Invoice

เมื่อผู้ขายจัดส่ง Pro - forma Invoice ไปให้หมดแล้ว ผู้ซื้อก็จะทำไปใช้เป็น
หลักฐานในการเปิด Letter of Credit (L/C) มายังธนาคารในประเทศของผู้ขาย

หลังจากนั้นธนาคารในประเทศผู้ขายก็จะแจ้งมายังผู้ขายว่าลูกค้าต่างประเทศได้
เปิด L/C มาแล้วโดยให้ผู้ขายติดต่อกับเพื่อนำหลักฐานตามที่ตกลงใน L/C ไปเตรียมการ

จัดส่งสินค้าตามข้อตกลงที่ผู้ซื้อกำหนดมาใน L/C หากมีข้อความใน L/C ไม่ชัดเจน ควรปรึกษากับธนาคารผู้รับใบสั่งซื้อ L/C ให้ชัดเจนเสียก่อนที่จะนำไปดำเนินการในขั้นตอนต่อไป

1. ข้อควรทราบ

ในการทำธุรกิจส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะต้องทราบเรื่องที่เกี่ยวข้องหลายเรื่องเพื่อประโยชน์ในการทำธุรกิจให้ได้กำไร เรื่องที่ต้องเรียนรู้ขึ้นอยู่กับสินค้าที่ต้องการส่งออก กลุ่มเอเลี่ยนนี้จะทำหน้าที่เพียงแนะนำพื้นฐานทั่วไป เพื่อให้ผู้ส่งออกได้เตรียมตัวและเรียนรู้เพิ่มเติม โดยหน่วยงานที่มีหน้าที่โดยตรงในการช่วยเหลือให้ผู้ส่งออกเรียนรู้เพิ่มเติมก็คือกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ และหน่วยงานอื่นที่จะช่วยเสริมความรู้ก็คือกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง และหน่วยที่เกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศของธนาคารพาณิชย์

สิ่งที่ผู้ส่งออกต้องรู้จักให้ดีที่สุดคือตัวสินค้าที่จะส่งออก ผู้ส่งออกต้องทราบว่าสินค้านั้นตรงกับพิกัดศุลกากรระบบ HS พิกัดใดในระดับ 8-10 หลัก และรายการสินค้านี้เป็นสินค้าควบคุมหรือไม่ โดยหน่วยงานใดของรัฐบาลไทย และมีกฎหมายหรือระเบียบใดที่ควบคุมสินค้านี้อยู่ หน่วยงานที่ผู้ส่งออกควรหาหรือในประเด็นนี้คือกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

เรื่องต่อไปที่จะต้องทราบรายละเอียดคือประเทศที่ต้องการส่งสินค้าไปจำหน่าย ประเทศเหล่านี้คือประเทศผู้นำเข้า จึงต้องทราบความต้องการของตลาด คุณภาพของสินค้าที่ต้องการ และกฎระเบียบที่ควบคุมสินค้านี้ในประเทศเหล่านี้ กลุ่มเอเลี่ยนนี้จะเน้นเฉพาะตลาดออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ แต่การเรียนรู้รายละเอียด สามารถทำได้โดยอาศัย Internet เพื่อสืบหากฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในประเทศทั้งสอง

ในทางปฏิบัติ ผู้ส่งออกที่ต้องการส่งออกไปออสเตรเลียหรือนิวซีแลนด์ จะต้องผ่านขั้นตอนหลักอยู่ 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการทำธุรกิจการส่งออก ขั้นตอนพิธีการศุลกากร และขั้นตอนการรับเงินค่าสินค้า

1. ขั้นตอนการทำธุรกิจการส่งออก

ขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนแรกในการทำธุรกิจส่งออก ในกรณีที่ผู้ส่งออกเป็นผู้ผลิตด้วย อาจจะข้ามบางส่วนไปได้ เช่น หากเป็นผู้ผลิตสินค้าและได้จดทะเบียนพาณิชย์ครอบคลุมกิจการการส่งออกแล้ว ก็ข้ามขั้นตอนย่อยนี้ไปได้ ขั้นตอนนี้แบ่งเป็นขั้นตอนย่อยได้ดังนี้

1.1) การจดทะเบียนพาณิชย์เป็นนิติบุคคล ที่กรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ ทั้งนี้เพื่อให้มีสภาพเป็นองค์กรธุรกิจ มีความน่าเชื่อถือเมื่อติดต่อกับผู้นำเข้าในต่างประเทศ

1.2) การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มที่กรมสรรพากร กระทรวงการคลัง เป็นการปฏิบัติตามกฎหมาย

3) การจดทะเบียนตามระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้า ซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าที่จำหน่าย ในที่นี้จะยกตัวอย่างบางรายการสินค้า เช่น

3.1) ในกรณีที่ส่งออกผลไม้สด แช่เย็น แช่แข็ง ต้องจดทะเบียนสวนผลไม้เพื่อการส่งออกที่กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

3.2) ในกรณีที่ส่งออกสินค้าประมง ต้องขออนุญาตและจดทะเบียนเป็นผู้มีอาชีพในการประมง การค้าสินค้าสัตว์น้ำจากกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

3.3) ในกรณีที่ส่งออกดอกกล้วยไม้ ต้องจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ที่กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

4) การเสนอจำหน่ายสินค้าและราคาแก่ผู้นำเข้าในต่างประเทศ ซึ่งผู้ส่งออก ในฐานะนักธุรกิจ จะต้องหาลูกค้าที่น่าเชื่อถือ

5) เมื่อได้ผู้ซื้อในต่างประเทศแล้ว ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าในต่างประเทศจะแจ้งให้ทราบว่ามีเอกสารใดบ้างที่ผู้ส่งออกต้องแนบไปพร้อมกับการส่งออก สำหรับสินค้าอาหาร ผัก ผลไม้ ผู้นำเข้าในออสเตรเลียจะต้องส่งหนังสืออนุญาตการนำเข้ามาให้ผู้ส่งออกไทยเพื่อการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

3. ขั้นตอนพิธีการศุลกากร

ในขั้นตอนนี้ ผู้ส่งออกบางรายอาจต้องการใช้บริการของ “ตัวแทนออกของศุลกากร” หรือ Customs Broker หรือ Shipping Agent เพื่อทำหน้าที่ส่งสินค้าไปต่างประเทศ โดยบริการอาจครอบคลุมถึงการจัดหาเรือบรรทุกสินค้า การจัดทำเอกสารทางด้านศุลกากร และการปฏิบัติตามขั้นตอนของกรมศุลกากร เนื่องจากการทำงานในขั้นตอนนี้ ผิดพลาดไม่ได้ แต่มีรายละเอียดมาก ผู้ส่งออกบางรายจึงนิยมใช้บริการของผู้ที่ชำนาญเหล่านี้

ขั้นตอนย่อยของพิธีการศุลกากรสำหรับสินค้าแต่ละชนิดอาจจะต่างกันตรงที่การขอใบรับรองเพื่อส่งออกไปพร้อมกับสินค้า ดังนั้น บางสินค้าก็ต้องการใบรับรองสุขภาพอนามัย บางสินค้าต้องการใบรับรองคุณภาพมาตรฐานสินค้า ซึ่งในรายละเอียดผู้ส่งออกสามารถหาอ่านได้จากเว็บไซต์ของกรมส่งเสริมการส่งออกที่ www.dephtai.go.th/regulations.html ในที่นี้จะสรุปเป็นขั้นตอนทั่วไปเพื่อเป็นแนวทาง ดังนี้

1. การขอใบรับรองทางด้านความปลอดภัยและมาตรฐานสินค้า เช่น การขอใบรับรอง Health Certificate สำหรับสินค้าอาหาร ผัก ผลไม้ สินค้าประมง ในขั้นตอนนี้

ผู้ส่งออกควรอ่านเรื่องที่ 7 ระบบการตรวจสอบสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชสำหรับการส่งออกไปออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

2. การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้ผู้นำเข้าได้รับการลดหย่อนภาษีศุลกากรในตอนนำเข้า และทำให้สินค้าของไทยมี

ความได้เปรียบทางด้านราคา ผู้ส่งออกควรอ่านเรื่องที่ 6 ข้อควรทราบเกี่ยวกับการ
รับรองแหล่งกำเนิดสินค้าเพื่อส่งออกไปออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

3. ติดต่อจองเรือบรรทุก หรือเครื่องบิน ในกรณีที่ต้องขนส่งทางอากาศ ทำเรื่องการ
ประกันภัยสินค้าให้เรียบร้อย

4. วางแผนจัดการส่งออกตามเงื่อนไขที่ผู้ซื้อระบุไว้ในหนังสือสั่งซื้อสินค้าที่
เรียกว่า L/C หรือ Letter of Credit ทุกประการ มิฉะนั้นอาจจะไม่ได้รับเงินค่าสินค้า

5. จัดทำเอกสารเพื่อผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งจะต้องมีเอกสารต่อไปนี้

5.1 ใบขนสินค้าขาออก

5.2 บัญชีราคาสินค้า (Invoice) จำนวนต้องเท่ากับจำนวนใบขนสินค้าขาออก
ที่ยื่นทั้งหมด

5.3 บัญชีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อ (Packing List)

5.4 คำร้องขอให้ทำการตรวจสินค้าและบรรจุเข้าสู่คอนเทนเนอร์

6. การผ่านพิธีการศุลกากร มี 2 ระบบให้เลือกใช้

6.1 ระบบ Manual จะเริ่มต้นโดยเจ้าหน้าที่กรมศุลกากรตรวจสอบเอกสาร
ตรวจสอบพิกัด ประเมินราคาสินค้าในกรณีที่ต้องเก็บอากร จากนั้นก็บันทึกเข้าคอมพิวเตอร์ แล้ว
ตรวจปล่อยสินค้า นำของออกจากการท่าเรือ เป็นอันเสร็จสิ้นพิธีการศุลกากร

6.2 ระบบ EDI หากใช้ระบบนี้ผู้ส่งออกต้องลงทะเบียนเป็นผู้ใช้ระบบ EDI
ล่วงหน้า ภายใต้ระบบนี้ ผู้ส่งออกจะบันทึกข้อมูลใน Invoice และใบขนสินค้าออกในเครื่อง
คอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกเอง แล้วส่งข้อมูลเข้าไปที่กรมศุลกากร เมื่อกรมศุลกากรตรวจสอบถูกต้อง
แล้วก็จะแจ้งวันเวลาที่จำเป็นต้องมาจ่ายเงินค่าธรรมเนียม จากนั้นก็ตรวจปล่อยสินค้าลงเรือเป็นอันเสร็จ
สิ้นพิธีการศุลกากร

7. ผู้ส่งออกแนบเอกสารการส่งออกและใบรับรองทุกอย่างไปพร้อมกับสินค้า

4. ขั้นตอนการเรียกเก็บเงินค่าสินค้า

1) เมื่อส่งสินค้าลงเรือหรือเครื่องบินแล้ว ผู้ส่งออกก็ส่งเอกสารสำคัญไปให้
ธนาคารของผู้ขายเพื่อเรียกเก็บเงิน เอกสารที่สำคัญได้แก่

1.1) L/C หรือใบสั่งซื้อ

1.2) Bill of Lading ออกให้โดยตัวแทนเรือหรือเครื่องบินที่ขนส่ง

1.3) Invoice

1.4) Packing List

1.5) Bill of Exchange

2) ธนาคารของผู้ขายตรวจเอกสารแล้วส่งให้ธนาคารของผู้ซื้อในต่างประเทศ

3) ธนาคารของผู้ซื้อแจ้งให้ผู้ซื้อไปจ่ายเงิน แล้วโอนเงินที่จ่ายนี้ให้ผู้ส่งออกผ่านธนาคารตัวแทนของผู้ส่งออก เป็นเสร็จสิ้นการเรียกเก็บเงินค่าสินค้า

ในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าเอง ต้องเตรียมการผลิตสินค้าให้พร้อมเสร็จสิ้นก่อนกำหนดส่งสินค้า หากผู้ขายไม่ได้ผลิตเองก็ต้องทำสัญญากับผู้ผลิตให้กำหนดการส่งมอบสินค้าตามเวลาที่กำหนดก่อนการจัดส่งให้ผู้ซื้อ จากนั้นทำการทดสอบคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามข้อตกลงที่ได้ให้กับผู้ซื้อไว้ และตรวจสอบกำหนดการ ในการขนส่งสินค้าว่า ตารางการเดินทางหรือเที่ยวบินในช่วงที่ต้องการส่งสินค้ามีตามต้องการหรือไม่ ควรจองระวางบรรทุกสินค้าไว้ล่วงหน้า เพื่อความสะดวกแก่ผู้ทำการขนส่งซึ่งจะได้จัดเตรียมระวางบรรทุกในเที่ยวที่ต้องการได้ถูกต้องครบถ้วน

การจัดเตรียมเอกสาร ต่อมาก็จัดทำใบกำกับสินค้า หรือ บัญชีราคาสินค้า (Invoice) เพราะต้อง นำไปใช้ทั้งก่อนการส่งออก และหลังการส่งออก เช่น ขออนุญาตสินค้าที่ควบคุมต้องปฏิบัติล่วงหน้าเพื่อความถูกต้องการจัดทำใบรายการบรรจุหีบห่อ (Packing List) จะต้องจัดทำเมื่อทราบ ขนาดของ หีบห่อที่ใช้บรรจุสินค้า หรืออาจจัดทำก่อนยื่นเอกสารผ่านพิธีการศุลกากร การขออนุญาตสินค้าควบคุม สินค้ามาตรฐานและการรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ซึ่งได้กล่าวแล้วข้างต้น นอกจากนี้ อาจต้องขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O หรือ Certificate of Origin) ตามข้อกำหนดของประเทศผู้ซื้อ หนังสือรับรองมี 2 แบบ

แบบที่ 1 เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดทั่วไปที่ออกให้กับประเทศผู้ซื้อเพื่อยืนยันว่าสินค้านั้นผลิตขึ้นในประเทศที่ส่งออกจริง หน่วยงานที่ออกเอกสารให้มิดังนี้

- กองสิทธิประโยชน์ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

แบบที่ 2 เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกให้กับประเทศผู้ซื้อ ตามข้อตกลงว่าด้วยการให้สิทธิพิเศษต่าง ๆ

- สิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร GPS เรียกว่าหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

Form A

- สิทธิประโยชน์ทางการค้าภายใต้ AFTA /CEPT เรียกว่า หนังสือรับรองแหล่ง

กำเนิดสินค้า Form D

- สิทธิประโยชน์ทางการค้า GSTP เรียกว่า หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า Form

GSTP

แบบที่ 2 นี้จะออกโดย กรมการค้าต่างประเทศกระทรวงพาณิชย์เท่านั้นสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่กองสิทธิประโยชน์ทางการค้ากรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

เอกสารประกอบอื่น ๆ ตามความต้องการของผู้ซื้อ เช่น เอกสารประกันภัยและเอกสารรับรองต่าง ๆ ซึ่งผู้ส่งออกส่วนใหญ่มักใช้บริการว่าจ้างผู้แทนออกของ (Shipping) ให้ดำเนินการ ดังนั้นจึงควรแจ้งให้เขาทราบว่าต้องการเอกสารประกอบชนิดใด เพื่อเขาจะได้ปฏิบัติตามความต้องการได้อย่างถูกต้อง

ทั้งนี้สามารถหาข้อมูลได้จาก L/C ที่ได้รับมา ถ้ามีเงื่อนไข อย่าละเลยที่จะระบุเงื่อนไข ลงไปในเอกสารนั้น ๆ ให้ครบ เอกสารใดที่ผู้ซื้อระบุมา แต่ไม่สามารถหาหน่วยงานใดออกให้ได้ก็ให้ทำการตกลงกับผู้ซื้อเสียแต่เนิ่น ๆ ก่อนที่จะปฏิบัติการส่งมอบสินค้า

บัตรลายมือชื่อ มีไว้เพื่อประกอบการติดต่อกับกรมศุลกากรว่าด้วยการนำเข้าและส่งออกทุกเรื่องเป็นบัตรลายมือชื่อเจ้าของหรือผู้จัดการและผู้รับมอบอำนาจเพื่อประกอบการยื่นเอกสารในการผ่านพิธีการของกรมศุลกากร โดยยื่นคำร้องต่อฝ่ายทะเบียนผู้ส่งออกและนำเข้า สำนักเลขานุการกรม กรมศุลกากร หรือที่ด่านศุลกากรทั่วราชอาณาจักร

เอกสารที่ใช้ในการส่งออกโดยทั่วไปประกอบด้วยเอกสารดังต่อไปนี้

- 1.ใบขนสินค้าขาออก (Export Entry)
- 2.บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- 3.ใบอนุญาต หรือหนังสือรับรอง ซึ่งมีหลายชนิด
- 4.ใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน (แบบ ล.ป. 61 หรือ E.C. 61)
- 5.คำเสนอขายเงินตราต่างประเทศที่ได้มา (แบบ ล.ป. 71)

1. คำร้องต่าง ๆ ซึ่งเป็นใบคำร้องเพื่อนำไปยื่นเพื่อขอผ่านพิธีศุลกากร ซึ่งสามารถทำที่ท่าเรือตามประกาศ สนามบิน ไปรษณีย์ หรือด่านศุลกากรในการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน

2. ใบแนบใบขนสินค้าขาออก (กรณีเป็นสินค้าที่จะขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ)

3. ใบขนสินค้ามูลค่าเงิน (กรณีเป็นสินค้าที่ขอชดเชยอากรสินค้าส่งออก)

เมื่อเตรียมเอกสารประกอบการส่งออกครบแล้ว และถึงเวลาตามที่ได้สัญญากับผู้ซื้อไว้แล้ว สินค้าพร้อมแล้ว ก็ทำการผ่านพิธีศุลกากร เพื่อทำการตรวจสอบสินค้าว่าตรงกับใบกำกับสินค้าใบรายการบรรจุหีบห่อแหล่งกำเนิดสินค้า การชำระภาษีอากร การออกใบขนสินค้า การควบคุม การบรรจุสินค้าเข้าสู่เรือหรือขึ้นพาหนะที่ใช้ขนสินค้าส่งออกติดต่อกับขนส่ง จากนั้น นำสินค้าที่จะส่งออกส่งมอบแก่ผู้ทำการขนส่ง ซึ่งได้จองระวางไว้ล่วงหน้าแล้ว และรับใบตราส่งเมื่อส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว ใบตรา 5 ประเภท ซึ่งขึ้นอยู่กับพาหนะที่ขนสินค้าขนส่ง เช่น

- ใบตราส่งทางเรือ (Bill of Lading :B/L)

- ใบตราส่งทางอากาศ (Air Waybill)
- ใบตราส่งทางรถไฟ (Railways Receipt)
- ใบตราส่งทางรถบรรทุก (Truck's Receipt)
- ใบตราส่งทางไปรษณีย์ (Parcel's Receipt)

ผู้ส่งออกจะต้องตรวจสอบใบตราส่งให้ละเอียดตามเงื่อนไขขออย่าให้ผิดพลาดจากข้อกำหนดก่อนนำไปยื่นขอขึ้นรับเงินกับธนาคาร

เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ เมื่อเสร็จสิ้นการตรวจปล่อยสินค้าแล้วก็ถึงขั้นตอนสำคัญ คือ การเรียกเก็บและชำระเงินค่าสินค้าเอกสารที่ต้องส่งเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อนั้นกำหนดได้จากเอกสารที่สั่งซื้อเป็นสำคัญเอกสารที่จำเป็น คือ

ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) หรือ ดราฟต์ (Draft) เป็นตราสารที่ผู้รับประโยชน์ตาม L/C หรือผู้ขายสินค้า เป็นผู้ออกตั๋วเงินเพื่อสั่งให้ผู้ซื้อสินค้าจ่ายเงินตามตั๋วแลกเงินภายในเวลาที่ตกลงไว้ในสัญญา ข้อควรระวังในการส่งเอกสารให้แก่ผู้ซื้อเพื่อเป็นหลักฐานในการเตรียมตัวออกของ หรือติดตาม สินค้าต้องเป็นเอกสารที่ต้องประทับตรา Copy Not Negotiate เพื่อผู้ซื้อจะได้นำไปออกของไม่ได้จนกว่าการชำระตามตั๋วแลกเงินจะสมบูรณ์ ธนาคารผู้เป็นตัวแทนจึงจะออกเอกสารในการออกของให้แก่ผู้ซื้อนำไปออกของเพื่อจำหน่ายต่อไปได้และเพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออกอีกทางหนึ่ง กรมศุลกากรได้จัดให้มีสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อส่งเสริมการส่งออก โดยดำเนินการมาตรการหลักๆ ดังนี้

1. การคืนอากรวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิตเพื่อส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ
2. การงดเว้นการเก็บอากรสำหรับของที่นำเข้ามาในคลังสินค้าทัณฑ์บน
3. การชดเชยค่าภาษีอากร
4. การยกเว้นภาษีนำเข้าสำหรับเขตอุตสาหกรรมที่ส่งออก ซึ่งสามารถติดต่อขอรับสิทธิประโยชน์ดังกล่าวได้ที่กรมศุลกากร

จะเห็นได้ว่าธุรกิจการส่งออกสินค้าสู่ผู้ค้าในต่างประเทศนั้นไม่ใช่เรื่องยากจนเกินความสามารถเพียงแต่ให้ความสนใจในขั้นตอนการปฏิบัติที่สำคัญต่างๆ อย่างจริงจัง มีเหตุ กว้างไกล มีความจริงใจกับคู่ค้า ธุรกิจการส่งออกก็จะเป็นทางเลือกที่ดีแก่การทำธุรกิจได้ แต่ในการทำธุรกิจ ต่าง ๆ ก็เชื่อว่าประสบความสำเร็จในระยะเวลาอันสั้นได้ ฉะนั้นเมื่อมีปัญหาหรือข้อขัดข้องสิ่งใดใน การประกอบธุรกิจส่งออก กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ก็จะเป็นที่ปรึกษา และร่วมเดินไปในตลาดโลกด้วยเสมอ

4. ประเภทของการส่งออก

ประเภทของการส่งออก คือ การขนส่งมีความเจริญก้าวหน้าและมีพัฒนาการมากยิ่งขึ้น มีวิธีการขนส่งให้ผู้ประกอบการธุรกิจเลือกหลายวิธี ผู้ประกอบการธุรกิจต้องเลือกวิธีการขนส่งให้เหมาะสมกับธุรกิจของตนเอง และประเภทของการขนส่งมีที่ประเภท ที่ชนิดซึ่งสามารถจำแนกการขนส่งได้ 5 ประเภท ดังนี้

1. การขนส่งทางน้ำ (Water Transportation)

เป็นวิธีการขนส่งเก่าแก่มีมาตั้งแต่สมัยโบราณโดยการใช้แม่น้ำลำคลองเป็นเส้นทางลำเลียงสินค้า รวมถึงการขนส่งทางทะเลซึ่งส่วนใหญ่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ การขนส่งทางน้ำนี้เหมาะสมกับสินค้าที่มีขนาดใหญ่ขนส่งได้ปริมาณมากเป็นสินค้าที่ยากแก่การเสียหาย เช่น ทราาย แร่ ข้าวเปลือกเครื่องจักร ยางพารา เป็นต้น



ภาพที่3.6 การขนส่งทางเรือ

ข้อดี ข้อเสียของการส่งออกทางน้ำ มีดังนี้

ข้อดี

1. การขนส่งแต่ละครั้งได้ปริมาณมาก เนื่องจากการขนส่งทางน้ำเป็นการขนส่งที่ต้องการให้ต้นทุนต่ำ ดังนั้นเรือที่ใช้ในการขนถ่ายเป็นเรือขนาดใหญ่ประมาณ 1,000-2,000 ตัน ภายในประเทศ และ 2,000-30,000 ตัน ระหว่างประเทศ การดำเนินการขนถ่ายสินค้าคราวเดียวจะได้สินค้าจำนวนมาก

2. มีความปลอดภัย เนื่องจากการขนส่งทางน้ำจะใช้ความเร็วต่ำ อัตราการเกิดอุบัติเหตุจึงค่อนข้างน้อย และการจราจรทางน้ำก็น้อยไม่เหมือนการจราจรทางบกที่มีปริมาณมาก
ข้อเสีย

1. ความล่าช้าของการขนส่ง
2. ต้องจัดหาสถานที่เก็บที่ปลายทาง
3. ประเภหสินค้าที่ขนส่งทางน้ำค่อนข้างจำกัด
4. เส้นทางเดินเรือไม่สามารถเข้าถึงทุกส่วนของพื้นที่
5. การขนส่งทางน้ำต้องอาศัยสภาพภูมิอากาศ

2. การขนส่งทางบก (Land transportation) จำแนกเป็น 2 ประเภท

2.1 การขนส่งทางรถไฟ (Railroads) การขนส่งทางรถไฟเป็นเส้นทางการลำเลียงที่สำคัญที่สุดของประเทศไทย ดำเนินงานโดยการรถไฟแห่งประเทศไทยซึ่งถือว่าเป็นรัฐวิสาหกิจเหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าหนัก ๆ ปริมาณมากและในระยะทางไกล อัตราค่าบริการไม่แพง การขนส่งทางรถไฟจะมีกำหนดเวลาออกและถึงจุดหมายปลายทางในระยะเวลาแน่นอนและมีความปลอดภัยจากการเสียหายของสินค้าส่วน



ภาพที่ 3.7 การขนส่งทางรถไฟ

ประกอบของการขนส่งทางรถไฟ

- 1) ผู้ประกอบการ ได้แก่ การรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.)
- 2) ขบวนการรถไฟ คืออุปกรณ์ขนส่งทางรถไฟ ได้แก่ – ขบวนรถไฟโดยสาร ใช้ขนส่งผู้โดยสาร ได้แก่ ขบวนรถด่วนรวดเร็ว รถธรรมดา รถดีเซลราง- ขบวนรถไฟสินค้า

ใช้ขนส่งผู้โดยสาร ได้แก่ ขบวนรถด่วนรวดเร็ว รถธรรมดา รถดีเซลราง- ขบวนรถไฟสินค้า ใช้ขนส่งสินค้า มี 3 ประเภท คือ

2.1.1 รถปิด คือ รถไฟที่ปิดทุกด้านเหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่เสียหายง่ายเมื่อถูกแดดถูกฝน

2.1.2 รถเปิด คือรถไฟที่ไม่มีหลังคา เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่ไม่เสียหายเมื่อถูกแดด ถูกฝน

2.1.3 รถเฉพาะกิจ คือ รถไฟที่ออกแบบสำหรับใช้เฉพาะงาน เช่น รถบรรทุกน้ำมัน รถบรรทุกปูนซีเมนต์ รถบรรทุกน้ำมัน เป็นต้น - เส้นทางรถไฟซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ

ข้อดี ข้อเสียของการขนส่งทางรถไฟ มีดังนี้

ข้อดี

1. รวดเร็วสามารถขนส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดเวลาที่ต้องการ
2. ปลอดภัยสูงเมื่อเทียบกับเส้นทางอื่น
3. ประหยัดขนส่งสินค้าได้จำนวนมากหลายชนิด
4. สะดวกเพราะมีตู้หลายชนิดให้เลือกเพื่อความเหมาะสมกับสินค้า
5. ขนส่งได้ทุกสภาพดินฟ้าอากาศ

ข้อเสีย

1. มีความคล่องตัวน้อยกว่าการขนส่งแบบอื่นเพราะมีกฎระเบียบมาก
2. ไม่เหมาะสมกับผู้ส่งสินค้านายย่อยปริมาณน้อย
3. ไม่สามารถขนส่งสินค้าให้ถึงที่ต้องการขนถ่ายได้
4. ความยืดหยุ่นมีน้อยเพราะมีเส้นทางตายตัว

2.2 การขนส่งทางรถยนต์ (Motor Transportation) หรือรถบรรทุก (Truck Transportation) การขนส่งทางรถยนต์หรือทางรถบรรทุก ถือว่าเป็นหัวใจของการขนส่งทางบกทั้งนี้ในปัจจุบันรัฐบาลได้มีการสร้างถนน ขยายถนนเชื่อมโยงระหว่างจังหวัดต่างๆ ได้อย่างทั่วถึง โดยมีกรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางการขนส่งซึ่งการขนส่งทางรถยนต์หรือทางรถบรรทุกสามารถแก้ปัญหาในด้านการจำหน่ายสินค้าของพ่อค้าได้เป็นอันมากเพราะการขนส่งสินค้าสะดวก รวดเร็วสามารถส่งสินค้าไปถึงผู้ใช้ได้โดยตรงส่วนประกอบของการขนส่งทางรถยนต์หรือรถบรรทุก

ประกอบของการขนส่งทางรถยนต์

1) ผู้ประกอบการ อาจเป็นรัฐหรือเอกชนดำเนินงานก็ได้ หรือเป็นการดำเนินงานร่วมกันก็ได้เช่น รถยนต์รับจ้าง

2) อุปกรณ์ในการขนส่ง ได้แก่ รถยนต์ และรถบรรทุก

3) ถนนหรือเส้นทางเดินรถ

ข้อดี ข้อเสียของการขนส่งทางรถยนต์ มีดังนี้

ข้อดี

- 1.สะดวกรวดเร็ว
- 2.สามารถเชื่อมต่อการขนส่งแบบอื่นที่ไม่สามารถเข้าถึงจุดหมายได้โดยตรง
- 3.บริการถึงที่ได้เลยแบบไม่ต้องมีการขนถ่ายสินค้าระหว่างทาง
- 4.ขนส่งได้ตลอดเวลาตามความต้องการ
- 5.เหมาะสมกับขนส่งระยะสั้นหรือระยะกลาง
- 6.ราคาถูกกว่าการขนส่งประเภทอื่น

ข้อเสีย

- 1.ค่าขนส่งสูงเมื่อเทียบกับการขนส่งทางรถไฟ
- 2.ขนส่งสินค้าได้ปริมาณและขนาดจำกัด
- 3.มีความปลอดภัยต่ำถ้าพาหนะที่ใช้ไม่ได้มาตรฐาน
- 4.เวลาการขนส่งอาจคลาดเคลื่อนตามสภาพการจราจรและสภาพอากาศ



ภาพที่3.8 การขนส่งทางรถยนต์

3. การขนส่งทางอากาศ (Air Transportation) การขนส่งทางอากาศมีความสำคัญมากในปัจจุบันโดยเฉพาะการขนส่งระหว่างประเทศเพราะทำการขนส่งได้รวดเร็วกว่าการขนส่งประเภทอื่นๆ ไม่เสียเวลาในการขนส่งนาน สะดวกและปลอดภัยเหมาะกับการขนส่งสินค้าประเภทที่สูญเสียบางอย่าง เช่น ผัก ผลไม้ ดอกไม้ เป็นต้นหรือสินค้าที่ต้องการส่งมาด้วยความรวดเร็วแก่การใช้งานถ้าล่าช้าอาจเกิดความเสียหายได้ไม่เหมาะกับสินค้าที่มีขนาดใหญ่ น้ำหนักมากและสินค้าน่ากลัวๆ ไม่รีบร้อนในการขนส่งซึ่งการขนส่งประเภทนี้ทำให้ธุรกิจสามารถขยายตัวได้รวดเร็วทั้งในและต่างประเทศแต่ค่าใช้จ่ายแพงกว่าการขนส่งประเภทอื่น ส่วนประกอบของการขนส่งทางอากาศ

ประกอบของการขนส่งทางรถยนต์

1) ผู้ประกอบการ ได้แก่ บริษัทการบินให้บริการขนส่งทั้งผู้โดยสารและสินค้าทั้งภายในและระหว่างประเทศ

2) อุปกรณ์ในการขนส่ง ได้แก่ เครื่องบิน แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ - เครื่องบินโดยสารให้บริการขนส่งผู้โดยสาร - เครื่องบินบรรทุกสินค้า ให้บริการขนส่งเฉพาะสินค้า - เครื่องบินแบบผสม ให้บริการทั้งผู้โดยสารและสินค้าภายในลำเดียวกัน

3) เส้นทางบินคือเส้นทางที่กำหนดจากแห่งหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่งมี 2 ลักษณะ

- เส้นทางในอากาศ
- เส้นทางบนพื้นดิน

4) สถานีในการขนส่งหรือท่าอากาศยานเป็นบริเวณที่ใช้สำหรับการขึ้นลงของเครื่องบิน ประกอบด้วย

- อาคารสถานี
- ทางวิ่งและทางขับ
- ลานจอด

ข้อดี ข้อเสียของการขนส่งทางอากาศ

ข้อดี

1. สะดวก รวดเร็วที่สุด
2. สามารถขนส่งกระจายไปทั่วถึงได้อย่างกว้างขวางทั้งในและนอกประเทศ
3. สามารถขนส่งไปในท้องถิ่นที่การขนส่งประเภทอื่นไปไม่ถึงหรือไปยากลำบาก
4. เหมาะกับการขนส่งระยะไกล ๆ

5. เหมาะกับการขนส่งสินค้าที่เสี่ยงจำเป็นต้องถึงปลายทางรวดเร็ว
6. ขนส่งได้หลายเที่ยวในแต่ละวันเพราะเครื่องบินขึ้นลงได้รวดเร็วข้อเสียข้อเสีย
1. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าประเภทอื่น
2. จำกัดขนาดและน้ำหนักของสินค้าที่บรรทุกจะมีขนาดใหญ่และมีน้ำหนักมากไม่ได้
3. บริการขนส่งได้เฉพาะเมืองที่มีท่าอากาศยานเท่านั้น
4. การขนส่งขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ
5. การลงทุนและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอุปกรณ์สูง
6. มีความเสี่ยงภัยอันตรายสูง



ภาพที่3.9 การขนส่งทางอากาศ

4. การขนส่งระบบคอนเทนเนอร์ (Container System) เป็นการพัฒนาระบบขนส่งอีกขั้นหนึ่งโดยการบรรจุสินค้าที่จะขนส่งลงในตู้ขนาดใหญ่ ที่เรียกว่า คอนเทนเนอร์ แล้วทำการขนส่งโดยรถบรรทุก หรือเรือขนส่งทางทะเล ไปยังจุดหมายปลายทางโดยไม่มีการขนถ่ายสินค้าออกจากตู้ระหว่างทำการขนส่ง ซึ่งตู้คอนเทนเนอร์ต้องสร้างจากเหล็กที่ทนทานต่อสภาพลมฟ้าอากาศสามารถวางไว้กลางแจ้ง ได้โดยปกติจะสร้างให้มีลักษณะแข็งแรงมาก เพื่อให้ทนทานต่อการยกขนถ่ายสินค้าและสับเปลี่ยนบรรทุกระหว่างรถบรรทุก รถไฟหรือเรือ ในการเคลื่อนย้ายตู้นี้จะใช้ปั้นจั่น

ในการขนย้าย และจากคุณสมบัติดังกล่าว ตู้คอนเทนเนอร์ จึงสามารถป้องกันสินค้าชำรุดเสียหายได้เป็นอย่างดี

ข้อดี ข้อเสียของการขนส่งระบบคอนเทนเนอร์

ข้อดี

1. ทำให้ขนถ่ายสินค้าได้รวดเร็ว
2. ลดความเสียหายของสินค้าที่ขนส่งและป้องกันการถูกโจรกรรมได้
3. ประหยัดค่าใช้จ่าย
4. สามารถขนส่งได้ปริมาณมาก
5. การส่งจองเรือระหว่างเพื่อขนส่งสินค้าทำได้สะดวก
6. ตรวจสอบสินค้าได้ง่าย

ข้อเสีย

1. ไม่เหมาะกับการขนส่งระยะสั้นสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงมากกว่าเมื่อใช้วิธีขนส่งด้วยรถบรรทุก แล้วเปรียบเทียบกับรถบรรทุกที่ใช้คอกกระบะชนิดเบา



ภาพที่3.10 การขนส่งระบบคอนเทนเนอร์

5. การขนส่งทางท่อ (Pipeline Transportation) เป็นการขนส่งสิ่งของประเภทของเหลวและก๊าซผ่านสายท่อ เช่น น้ำประปา น้ำมัน ก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น ซึ่งการขนส่งทางท่อจะแตกต่างกับการขนส่งประเภทอื่น คือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่งไม่ต้องเคลื่อนที่ โดยเส้นทางขนส่งทางท่ออาจจะอยู่บนดิน ใต้ดินหรือใต้น้ำ ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ ทำให้กำหนดเวลาการขนส่งได้

แน่นอนชัดเจน ประหยัดต้นทุน เวลาในการขนย้ายสินค้า และมีความปลอดภัยสูงจากการสูญหาย หรือลักขโมย ใช้กำลังคนน้อย

ข้อดี ข้อเสียของการขนส่งทางท่อ

ข้อดี

1. สามารถขนส่งได้ตลอดเวลา ตลอดเวลาและทุกฤดูกาล การขนส่งทางท่อสามารถขนส่งได้ตลอด 24 ชั่วโมง ในอัตราความเร็วสูง
2. ขนส่งได้ปริมาณไม่จำกัด การขนส่งทางท่อจะสามารถแข่งขันกับการขนส่งประเภทอื่นๆ ที่เป็น เหมาะสำหรับการขนส่งในระยะทางที่สั้น และขนส่งได้ในปริมาณจำกัด การขนส่งทางท่อสามารถประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย
3. การขนส่งทางท่อเป็นการขนส่งที่น่าเชื่อถือประเภทหนึ่งว่าสินค้าจะมาถึงจุดหมายปลายทางโดยปลอดภัย
4. สินค้าจะไม่เสียหายหรือสูญหาย การขนส่งในเส้นทางที่จะสูญหายต่อเมื่อระบบท่อรั่ว แตกเท่านั้น มีความปลอดภัยสูงจากการสูญหายหรือลักขโมย
5. ใช้กำลังคนน้อย ลดปัญหาด้านแรงงานสัมพันธ์
6. กำหนดเวลาการขนส่งได้แน่นอนชัดเจน

ข้อเสีย

1. ใช้ขนส่งได้เฉพาะสินค้าที่เป็นของเหลวและก๊าซเท่านั้น
2. การขนส่งท่อนี้ก็ต้องใช้การลงทุนสูง และยังต้องอาศัยการตกลงเจรจาขอผ่านท่อจากเจ้าหน้าที่ของที่ดินหลายแห่งต้องมีการขุดคูเพื่อฝังท่อลึกประมาณ 1 เมตร ต้องมีการวางท่อลงในคูต้องมีการสร้างสถานีเพื่อเพิ่มกำลังเป็นระยะๆ
3. เส้นทางที่สายท่อจะผ่านอาจเจออุปสรรคจากลักษณะธรรมชาติ เช่น ต้องผ่านหุบเขา ห้วยลึก และเมื่อไหร่ก็ตามที่เส้นทางได้สร้างแล้วก็จะปรับลำบากต้องใช้เส้นทางนั้นตลอด ดังนั้น ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกเส้นทางของท่อ ต้องแน่ใจว่าจะเป็นเส้นทางที่จะใช้ไปตลอด
4. ข้อจำกัดการขนส่งทางท่อคือ ตัวผลิตภัณฑ์ที่จะขนส่งโดยวิธีนี้ได้ค่อนข้างจำกัด เช่น ถ้าส่งน้ำมันแล้ว ก็ไม่มีใครส่งเบียร์หรือนม อย่างไรก็ตามข้อเสียเปรียบข้อนี้ไม่ค่อยสำคัญมากนัก เพราะผู้ขนส่งทางท่อมักจะสร้างขึ้นมาเพื่อส่งสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งโดยเฉพาะอยู่แล้ว

5. การขนส่งทางท่อที่ต้องผ่านหลายประเทศอาจประสบกับภาวะ การเมือง เพราะ บางประเทศอาจจะไม่อนุญาตให้ผ่านท่อก็ได้

6. การตรวจสอบหาจุดบกพร่องทำได้ยากมาก สิ่งที่ต้องระวังอีกประการหนึ่งสำหรับการขนส่งทางท่อ ก็คือ การรั่ว ท่อจะมีรอยต่อหลายแห่งที่ต้องระวังรั่วนอกจากนี้ความดันอากาศทั้ง ภายในและภายนอกท่อก็เป็นจุดอ่อนอีกประการหนึ่งได้

7. ปัญหาใหญ่ของการขนส่งทางท่อก็คือ การที่ท่อผู้เป็นสนิม ปัจจุบันได้มีการ ค้นหาวิธีป้องกันสนิมโดยใช้แร่ใยหินหรือไฟเบอร์มาห่อหุ้ม ต้องดูแลและบำรุงรักษาอยู่เป็นประจำ

8. ท่อหลักที่ใช้ขนส่งเมื่อวางแล้วเคลื่อนย้ายเปลี่ยนเส้นทางไม่ได้

9. ไม่เหมาะกับการขนส่งในภูมิประเทศที่มีแผ่นดินไหว



ภาพที่3.11 การขนส่งทางท่อ

5. ปัญหาและอุปสรรคการส่งออก

ภายหลังจากการเปิดเสรีการค้าภายใต้กรอบความตกลงฯ อาเซียน-จีน ซึ่งไทยได้เปิดตลาดสินค้าบาง รายการ ตั้งแต่ตุลาคม 2546 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน ปรากฏว่ามีผู้ประกอบการไทยที่เห็นโอกาส และได้รับประโยชน์จากการเปิดเสรีครั้งนี้จำนวนมาก ในทางตรงกันข้ามก็มีผู้ประกอบการบางส่วน ที่ได้รับผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของตนเองเช่นกัน ดังนั้น เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถกำหนดแนวทาง และมาตรการการแก้ไขปัญหาได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้อง

กับข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้น บทความนี้จะได้สะท้อนให้เห็นถึงปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยพบเมื่อมีการนำเข้า-ส่งออกสินค้าจากไปจีน โดยจะเป็นการนำเสนอปัญหาที่เกิดขึ้นในอดีตและปัจจุบันมาทำการวิเคราะห์ เพื่อนำไปสู่การแก้ปัญหาให้กับผู้ประกอบการไทยในอนาคต

1. ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการไทยในการส่งออกไปจีน

ผลการศึกษาโดยการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกสินค้าของไทยส่วนใหญ่ อาทิ อาหารสด แช่แข็ง อาหารแปรรูปหรือสินค้าอุตสาหกรรม เป็นต้น พบว่า ผู้ส่งออกของไทยได้ระบุถึงปัญหาและอุปสรรคที่พบและต้องการให้รัฐบาลไทยช่วยดำเนินการแก้ไขปัญหเหล่านี้เพื่อให้การค้าระหว่างไทยกับจีนมีการเติบโตและการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น

2. การมีอัตราภาษีศุลกากรของจีนที่ค่อนข้างสูงสำหรับสินค้าบางประเภท

ผู้ส่งออกสินค้าของไทยระบุว่าภาษีนำเข้าของจีนค่อนข้างสูงซึ่งเป็นปัญหาสำคัญสำหรับผู้ประกอบการไทย เพราะนอกจากจะเสียภาษีศุลกากรแล้ว ผู้ส่งออกของไทยยังต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มซึ่งจะมีการเก็บทันทีโดยจีนจะมีการเก็บภาษีในอัตราร้อยละ 13 และ 17 ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้านำเข้าที่ด่านนำเข้าของจีน นอกจากนี้ยังมีกฎระเบียบและระเบียบปลีกย่อยอื่นๆ ที่เอื้อประโยชน์กับผู้ประกอบการของจีนเอง เช่น ผู้ประกอบการจีนขนาดเล็กที่มีเงินทุนต่ำกว่าหนึ่งล้านหยวน จะเสียภาษีมูลค่าเพิ่มแบบเหมาจ่ายเพียงร้อยละ 6 หรือถ้าเป็นร้านค้าเล็กๆ จะเสียแบบเหมาจ่ายเพียงร้อยละ 4 เป็นต้น

3. อุปสรรคการค้าที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร

ผู้ส่งออกสินค้าของไทยส่วนใหญ่ระบุว่า กฎระเบียบและข้อบังคับหลายประการจะเป็นอุปสรรคทางการค้า ทำให้เกิดต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นซึ่งจะทำให้ผู้ส่งออกของไทยไม่มีขีดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่งภายในประเทศและคู่แข่งจากชาติอื่นๆ เช่น มาเลเซียและเวียดนาม เป็นต้น ตัวอย่างของมาตรฐานที่ใช้บังคับกับสินค้าของไทย เช่น การบังคับให้ติดเครื่องหมายรับรอง CCC Mark สำหรับสินค้านำเข้าและจำหน่ายในประเทศจีน โดยผู้นำเข้ามายังจีนจะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด เริ่มจากการยื่นเอกสารทางเทคนิคเกี่ยวกับตัวสินค้าและใช้ภาษาจีน หลังจากนั้นต้องส่งสินค้าไปตรวจสอบยังห้องปฏิบัติการที่อยู่ในจีนเท่านั้น ทำให้ผู้ประกอบการเสียค่าใช้จ่ายสูงและใช้เวลากว่าที่จะผ่านมาตรฐานดังกล่าวกว่า 6 เดือน ทั้งนี้ จีนมีสิทธิในการยกเลิกและเพิกถอนเครื่องหมายมาตรฐาน CCC Mark ได้

นอกจากนี้ พบว่าจีนมีขั้นตอน และวิธีการและกระบวนการนำเข้าที่ยุ่งยาก โดยเฉพาะการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ของประเทศจีน ในระดับต่างๆ และเรื่องของภาษาจีนทำให้

ผู้ประกอบการหลายรายต้องจ้างตัวแทนในประเทศจีนดำเนินการให้ ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น หรือแม้แต่การกำหนดให้สินค้าที่นำเข้าจีนต้องติดฉลากบนผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ต้องใช้ภาษาจีน และต้องมีคำอธิบายเป็นภาษาจีนกลาง

4. ความซับซ้อนของช่องทางการกระจายสินค้า

หนึ่งในปัญหาสำคัญคือการเข้าสู่ตลาดของจีนในแต่ละมณฑลและระดับท้องถิ่น เนื่องจากจีนมีข้อจำกัดในการกระจายสินค้าเข้าสู่ตลาดภายในประเทศของตน โดยเฉพาะปัญหาเรื่องเครือข่ายของระบบคมนาคมขนส่ง รวมทั้งระบบโลจิสติกส์ของจีนในหลายพื้นที่ โดยเฉพาะมณฑลตอนกลางและตอนใต้ นอกจากนี้เนื่องจากจีนเป็นประเทศที่มีพื้นที่ใหญ่มาก (อันดับ 3 ของโลก) การกระจายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจึงต้องใช้เวลานาน แม้ว่าจีนจะได้ดำเนินการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่งจำนวนมากแล้วก็ตาม แต่ยังคงขาดการบูรณาการระบบโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เครือข่ายการขนส่งและระบบโลจิสติกส์ยังไม่เชื่อมโยงกันทั่วทั้งประเทศและยังมีข้อจำกัดในการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

5. ความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดจีน

ขณะที่สินค้าส่งออกของไทยไปยังจีนส่วนใหญ่มีต้นทุนการผลิตที่ค่อนข้างสูง รวมทั้งต้นทุนด้านค่าแรง ด้านเทคโนโลยีและการสนับสนุนจากภาครัฐของไทย อีกทั้งการมีระบบการขนส่งและโลจิสติกส์ที่ซับซ้อน ทำให้สินค้าส่งออกของไทยขาดความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่นๆ โดยเฉพาะทำให้สินค้าของไทยเสียเปรียบในการแข่งขันด้านราคากับสินค้าจีน ซึ่งรัฐบาลจีนมีการเข้าไปช่วยเหลือผู้ประกอบการของตนทั้งทางตรงและทางอ้อม

6. อุปสรรคในการสื่อสารและการใช้ภาษาจีน

อุปสรรคที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือความยากในการติดต่อสื่อสารกับคนจีน โดยคนจีนมักจะใช้ภาษาจีนกลางเป็นภาษาหลักในการติดต่อทางธุรกิจและราชการในจีน โดยผู้ส่งออกและผู้นำเข้าของไทยยังมีจุดอ่อนในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง เช่น เวียดนามและมาเลเซีย เป็นต้น ทำให้การติดต่อสื่อสารกับผู้ประกอบการจีนไม่ชัดเจน เกิดความเข้าใจผิดหรือเกิดความล่าช้าในการส่งมอบสินค้า ปัจจุบันผู้ประกอบการไทยจะจ้างล่ามมาเป็นตัวกลางในการสื่อสารกับผู้ประกอบการจีน ซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งมีปัญหาเรื่องของความไว้วางใจต่อล่ามจีน

7. อุปสรรคในระดับมณฑลหรือระดับเมือง

ผู้ส่งออกสินค้าของไทยมักจะประสบปัญหาเกี่ยวกับแนวทางการปฏิบัติงานและกฎระเบียบข้อบังคับของจีนในระดับมณฑลหรือระดับเมือง เนื่องจากแม้ว่าโดยหลักการแล้วเจ้าหน้าที่ของจีนจะปฏิบัติตามหรือยึดข้อกำหนดของรัฐบาลจีน แต่ในทางปฏิบัติ การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานในระดับท้องถิ่นมักจะมีความไม่แน่นอน โดยพบว่าเจ้าหน้าที่ของท้องถิ่นมีอำนาจและสามารถใช้ดุลพินิจในการตัดสินใจตลาดจนปัญหาความโปร่งใสในการปฏิบัติงาน โดยเจ้าหน้าที่ของด่านนำเข้าในแต่ละมณฑลอาจจะปฏิบัติอย่างเคร่งครัดและบางด่านอาจจะหละหลวม ขณะที่ขั้นตอนการตรวจสอบหรือเงื่อนไขในการตรวจสอบในระดับมณฑลและท้องถิ่นค่อนข้างยุ่งยาก ซับซ้อนซึ่งทำให้ผู้ประกอบการของไทยต้องเสียเวลาและมีค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้น

นอกจากนี้ในแต่ละมณฑลหรือท้องถิ่นอาจจะมีข้อกำหนดปลีกย่อยของตนเองเพิ่มเติม อาทิ การเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษในการเทียบท่าของเรือสินค้า รวมทั้งการที่หน่วยงานท้องถิ่นมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบบ่อยๆ โดยหน่วยงานท้องถิ่นสามารถออกกฎข้อบังคับได้โดยไม่ขัดกับข้อกำหนดหรือกฎระเบียบของรัฐบาลกลาง

8. ความเข้าใจเรื่องวัฒนธรรมและอุปนิสัยในการทำการค้าของจีน

ปัญหาเกี่ยวกับเรื่องความเข้าใจเกี่ยวกับวัฒนธรรมและอุปนิสัยของคนจีน นับว่าเป็นจุดอ่อนที่สำคัญของผู้ประกอบการไทย โดยวัฒนธรรมการทำธุรกิจในจีนมักจะเน้นการยึดที่ตัวบุคคลมากกว่าองค์กรสำหรับการทำธุรกิจ ทำให้การทำธุรกิจกับคนจีนจำเป็นต้องใช้สายสัมพันธ์และใช้เครือข่ายในการทำตลาด โดยเฉพาะในระดับท้องถิ่นของจีน โดยชาวจีนค่อนข้างเน้นเรื่องการทำกำไรและผลประโยชน์ระยะสั้น ตัดสินใจเร็วทำให้เชื่อถ้อยคำและมีความไม่น่าเชื่อถือ

9. ความสามารถในการค้าระหว่างประเทศของผู้ส่งออกของไทย

ผู้ส่งออกไทยไปตลาดจีนส่วนใหญ่ยังขาดการศึกษาข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับตลาดจีน โดยมักจะเข้าใจว่าจีนเป็นตลาดเดียว (Single Market) แต่ข้อเท็จจริงคือจีนเป็นตลาดที่ใหญ่ก็จริงแต่ก็มีความละเอียด ซับซ้อนและมีความหลากหลายในแต่ละภูมิภาคและแต่ละมณฑล ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงยังไม่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกลไกและระบบการค้าขายภายในของตลาดจีนมากนัก อีกทั้งไม่เข้าใจวัฒนธรรมทางธุรกิจของจีนและการไม่ศึกษาข้อมูลด้านการตลาดทั้งในระดับมณฑลและระดับท้องถิ่นให้ถ่องแท้ นักธุรกิจไทยส่วนใหญ่มักจะค้าขายผ่านคนกลางซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวฮ่องกง ทำให้ไม่ทราบข้อมูลเชิงลึกของตลาดและการกระจายสินค้าในตลาดจีน

รวมทั้งไม่เข้าใจตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ มาตรฐานและกระบวนการนำเข้าของจีน เนื่องจากตลาดจีนมีความซับซ้อนและมีระบบการจัดการแตกต่างกัน

จีนจะเป็นตลาดที่มีโอกาสและศักยภาพสำหรับผู้ประกอบการไทย แต่จากปัญหาดังกล่าว สะท้อนให้เห็นถึงสภาพปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการไทยพบเมื่อมีการทำธุรกิจกับผู้ประกอบการของจีน โดยเฉพาะกับหน่วยงานภาครัฐของจีน ซึ่งปัญหาและอุปสรรคดังกล่าวได้ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการไทย ขณะที่ในบทความครั้งต่อไปจะนำเสนอแนวทางและมาตรการแก้ไขปัญหามีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นต่อไป

4. นิยามศัพท์

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	กรมศุลกากร	Customs House	เป็นหน่วยงานระดับกรม สังกัดกระทรวงการคลัง เป็นหน่วยงานหลักในการจัดเก็บภาษีศุลกากรทั้งอากรขาเข้า อากรขาออก และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ไปบางกรณีอาจต้องเก็บภาษีแทน กรมสรรพากร กรมสรรพสามิต และกระทรวงมหาดไทย
2	การขนส่งภายในประเทศ	Inland Transit	จะเป็นการขนส่งเพื่อนำสินค้าไปขึ้นเรือใหญ่ที่เมืองท่าต้นทาง หรือ รับส่งสินค้าจากเรือใหญ่ที่เมืองท่าปลายทางได้
3	การขนส่งทางรถยนต์	Motor Transportation	คือการส่งออกสินค้าให้แก่ลูกค้า ผ่านทางรถยนต์
4	การขนส่งทางอากาศ	Air Transportation	เป็นการนำสินค้าส่งให้กับลูกค้า โดยใช้เครื่องบินเป็นการขนส่ง
5	การขนส่งแบบไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์	Less than Container Load : LCL	การบรรจุสินค้าไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์ โดยสินค้าในตู้จะเป็นของลูกค้ามากกว่าหนึ่งราย
6	การขนส่งแบบเต็มตู้คอนเทนเนอร์	Full Container Load	การบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์ โดยสินค้าภายในตู้จะเป็นของลูกค้าเพียงรายเดียว ไม่มีการร่วมใช้ตู้คอนเทนเนอร์กับลูกค้ารายอื่นๆ
7	การค้ากับต่างประเทศ	Foreign Trade	การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้านี้ระหว่างประเทศหนึ่งกับอีกประเทศหนึ่ง ประกอบด้วย การส่งออกสินค้า และการนำเข้าสินค้า
8	การรวบรวมสินค้า	Consolidation	การรวบรวมสินค้า หรือการรวมสินค้า โดยปกติจะกระทำด้วยตัวแทนของผู้ซื้อสินค้า
9	การรับมอบสินค้าจากสถานีที่ตั้งของผู้ส่งออก	Door to Door	ส่งมอบสินค้าไปถึงสถานที่ตั้งของผู้นำเข้า

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
10	การเรียกเก็บเงิน	Bill for Collection	เป็นวิธีการชำระเงินโดยการเรียกเก็บเงิน
11	การแลกเปลี่ยนสินค้า และการขอคืนภาษี	Counter Trade	การแลกเปลี่ยนสินค้าคือการนำเข้าสินค้าบางชนิดจากประเทศที่กิจการ จากการขายสินค้าบางชนิดไปได้
12	การส่งออก	Export	การขายสินค้าไปยังประเทศอื่น โดยสามารถว่าจ้างผู้รับส่งออกดำเนินการแทน ซึ่งในปัจจุบันเป็นที่นิยมสำหรับอุตสาหกรรมขนาดเล็กเป็นลักษณะของการส่งออกทางอ้อม
13	กัปตันเรือ	Master	ผู้ที่มีความรู้ และความชำนาญเกี่ยวกับเรือ
14	ขั้นตอนการทำพิธีการศุลกากร	Customs Clearance	ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกก็ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วน เช่นเดียวกับการนำเข้าโดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการส่งออกสินค้า
15	ขนาดของหีบห่อและน้ำหนัก	Measurement / Gross weight	ขนาดของหีบห่อและน้ำหนักรวมบรรจุภัณฑ์ของสินค้า สำแดงเฉพาะขอรวมเท่านั้น
16	ค่าคืนตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าเวลาที่กำหนด	Detention	ค่าใช้จ่ายในขณะที่ตู้สินค้าอยู่บนบก จะถูกเรียกเก็บก็ต่อเมื่อเกินกำหนดเวลาที่ทางสายเรือแต่ละสายกำหนด
17	ค่าเสียเวลาของเรือ	Demurrage charge	ค่าเสียเวลาของเรือ หรือค่าเสียเวลาของตู้สินค้าที่ไม่สามารถนำออกจากท่าได้ในเวลาที่กำหนด
18	ค่าเอกสาร	Dec. Fee	ค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนเอกสารทางธุรกิจระหว่างบริษัทคู่ค้า

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
19	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	Currency Adjustment Factor	ค่าธรรมเนียมพิเศษจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราจากต่างประเทศ
20	ค่าระวางจ่ายที่เมืองปลายทาง	Freight Collect	ผู้ส่งสินค้า เป็นผู้จ่ายค่าบริการ ลูกค้าปลายทาง เป็นผู้จ่ายค่าขนส่งสินค้า
21	คิดค่าบริการความปลอดภัย	Security surcharge	คิดค่าบริการความปลอดภัย
22	ค่าความไม่สมดุลของตู้คอนเทนเนอร์	Container imbalance charge	ค่าความไม่สมดุลของตู้คอนเทนเนอร์
23	ค่าใช้จ่ายหน้าท่าหรือค่ายกตู้	Terminal Handling Charge	เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขนถ่ายตู้คอนเทนเนอร์
24	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือ	Dispatch Money	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือเมื่อทำงานได้เสร็จแล้วก่อนเวลาที่กำหนด ส่วนใหญ่ใช้กับเรือจรเข้าหา
25	เงื่อนไขการชำระเงิน	Term of Payment	การชำระเงินมีความสำคัญมากในการส่งออกเนื่องจากไม่ใช่เป็นการขายภายในประเทศที่ลูกค้าจะสามารถเลือกดูสินค้า และส่งมอบได้ทันที ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ห่างไกลกันมาก
26	ชมรมเดินเรือ	Conference	ชมรมเดินเรือ เช่นชมรมเดินเรืออเมริกาเหนือ
27	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต	Twenty foot Equivalent Unit	คือ ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต
28	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต	Forty Foot Equivalent Unit	คือ ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
29	ตัวปรับสกุลค่า ระหว่างเรือ	Currency Adjustment	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่ เปลี่ยนแปลงไป เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือ เรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ
30	ท่าเรือปลายทาง	Destination port	เมืองท่าปลายทาง/เมืองท่าที่ขนถ่ายสินค้าลง จากเรือ
31	น้ำหนักรวม สินค้า	Net Weight	น้ำหนักรวมสินค้า ที่ไม่รวมน้ำหนักแพ็คเกจ
32	ใบขนสินค้า ขาออก	Export/ Import Entry	ใบนี้เป็นเอกสารสำหรับแจ้งข้อมูลสินค้าทั้ง ชนิด ราคา จำนวนให้กับกรมศุลกากรทราบ โดยนำไปติดภาษีและจัดเก็บข้อมูลการนำเข้า ส่งออกของเราได้ โดยดำเนินการโดย Shipping
33	ใบตราส่งสินค้า	Combined Transport Bill of lading	ใบตราส่งสินค้า สำหรับการขนส่งหลายวิธีซึ่ง อยู่ในความรับผิดชอบของบริษัทเรือ เช่น ขนส่งโดยเรือแล้วไปต่อรถไฟจนถึงปลายทาง
34	ใบส่งปล่อย สินค้า	Delivery Order	ใบที่ผู้นำเข้าต้องส่งให้ผู้ส่งออกเพื่อเปิดออก เดอร์
35	ใบตราส่งสินค้า ทางเรือ	Bill of Landing	ใบนี้เป็นอีกใบที่สำคัญมาก ๆ สำหรับคนทำ Shipping นั่นคือใบที่ผู้ส่งออกต้องให้ข้อมูล กับทางผู้ให้บริการขนส่ง (บริษัทขนส่ง) เพื่อ ออกเอกสารนี้
36	ใบรับรองการ ตรวจสินค้า	Certificate of Inspection	หนังสือรับรองที่พิสูจน์ว่าสินค้าได้รับการ ตรวจสอบ
37	ใบรับรองถิ่น กำเนิดสินค้า	Certificate of Origin	เอกสารที่ระบุถึงสถานที่ที่เป็นถิ่นกำเนิดของ สินค้า

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
38	ประกันภัยขนส่งสินค้า	Marine/Air Insurance	ใบนี้สำคัญมากเช่นกัน โดยแนะนำว่าบริษัท shipping ทุกเจ้าควรมีระบบประกันภัยสินค้า โดยปกติประกันจะลดความเสียหายที่จะช่วยลดความเสี่ยงจากการขนส่ง ซึ่งค่าป้องกันสูงสุดมักอยู่ที่ 90% ของมูลค่าสินค้า
39	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง	Estimate time of Arrival	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง
40	ประเทศต้นกำเนิดสินค้า	Country of Origin	ประเทศที่เป็นถิ่นกำเนิดสินค้า
41	มูลค่าที่ได้แจ้งไว้	Declared Value	มูลค่าที่ได้ไว้ในใบแจ้งรายการและราคาสินค้าผ่านด่าน
42	รหัสตัวแทน IATA	AGENT IATA CODE	รหัสตัวแทน IATA
43	รหัสสินค้า	Commodity code	เลขรหัสสำหรับสินค้า
44	รหัสบาร์โค้ด	Barcode Label	ประกอบด้วยเส้นมืดประกอบด้วยเส้นมืดทึบ (มักจะเป็นสีดำ)และเส้นสว่าง(มักเป็นสีขาว)วางเรียงต่อกันเป็นแนวดิ่งใช้เป็นรหัสแทนตัวเลขและตัวอักษร
45	ระยะใบเสนอราคา	Quotation Term	การเสนอราคาในการส่งออก
46	รายการบรรจุภัณฑ์	Packing List	รายการบรรจุภัณฑ์(การบรรจุน้ำหนัก จำนวนสินค้าออกโดยผู้ขาย) ออกโดยผู้ขาย
47	รายการสินค้า	Description of Goods	รายการสินค้า
48	ราคาต่อหน่วย	Unit price	ราคาสินค้าแต่ละชิ้น
49	เรือเดินสมุทร	Bulk Carrier	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าประเภทเทกองและสินค้าที่เป็นของเหลว

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
50	เรือเดินสมุทร ชนิดที่ขนสินค้า	Ro-Ro Carrier	เรือเดินสมุทรชนิดที่ขนสินค้าขึ้นและลงจากเรือด้วยสะพาน เช่น เรือบรรทุกรถยนต์
51	เรือเดินสมุทร แบบดั้งเดิมที่ บรรทุกสินค้าลง ในระวางเรือใหญ่	Conventtional Vessel	เรือเดินสมุทรแบบดั้งเดิมที่บรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่โดยตรง
52	ลานตู้สินค้า	Container Yard	ลานตู้คอนเทนเนอร์คือ ลานตู้ให้บริการ เก็บรักษา ซ่อมบำรุง จ่ายตู้สินค้า แทนบริษัทสายการเดินเรือและเจ้าของตู้สินค้า
53	วันที่ที่เรือจะออก จากท่าต้นทาง	Estimate time of Departure	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง
54	วันที่ต้องคืนตู้ สินค้า	Closing date, Cut off date	วันที่ต้องคืนตู้สินค้า หากสินค้าไปส่งที่ทำเรือไม่ทันกำหนดนี้จะตกเรือ
55	วันที่ออกใบตรา ส่งใน AWB	Executed on	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ มีเพื่อใช้แทนหลักฐาน การนำเข้าส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ
56	สินค้าเต็มตู้	Full Container Load	การบรรทุกสินค้าใส่ตู้จนเต็ม
57	สินค้าเทกอง	Bulk Cargo	สินค้าที่ขนส่งคราวละมาก ๆ โดยไม่มีภาชนะบรรจุสินค้าใช้วิธีขนส่งโดยเทสินค้าลงในระวางเรือใหญ่ เช่น ปุ๋ย มันสำปะหลัง น้ำตาล ถ่านหิน
58	สินค้าไม่เต็มตู้	Less Than Container Load	การบรรทุกสินค้าใส่ตู้ไม่เต็ม
59	สินค้าอันตราย	Hazardous Goods	สินค้าที่เป็นพวกรสารเคมีที่สามารถเกิดปฏิกิริยาได้

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
60	สถานีตู้สินค้า	Container Freight Station	การบรรทุกสินค้าใส่จนเต็มตู้
61	สถานีสุดท้ายที่จะ ส่งมอบสินค้า ให้แก่ผู้ซื้อ	Place of Delivery	เป็นคลังสินค้า ณ เมืองท่าปลายทางหรือ คลังสินค้า/สถานที่ทำการของผู้ซื้อที่อยู่ใน อีกเมืองหรือในอีกประเทศหนึ่งก็ได้
62	สถานีบรรจุ ส่งมอบสินค้า ที่ต้นทาง	Container Freight Station	ผู้ส่งออกต้องนำสินค้าไปส่งมอบแก่ตัวแทน สายเรือ ณ ที่ทำการของตัวแทนสายเรือ ซึ่ง ตัวแทนสายเรือจะทำการบรรจุสินค้าเข้าสู่ คอนเทนเนอร์เองโดยจะต้องรับผิดชอบใน สินค้าที่ได้รับมอบจากผู้ส่งออกจนกระทั่ง สินค้าส่งไปถึงเมืองท่าปลายทางตัวแทนสาย เรือจะเรียกเก็บค่าบรรจุจากผู้ส่งออกที่ ปลายทาง ตัวแทนสายเรือจะส่งมอบสินค้า ให้แก่ผู้นำเข้า ณ ที่ทำการหรือสถานบริการ ตัวแทนสายเรือ ตัวแทนสายเรือจะเรียกเก็บ ค่าเปิดตู้จากผู้นำเข้า
63	หนังสือคุ้มครอง ชั่วคราว	Cover Note	เอกสารที่บริษัทผู้รับประกันภัยออกให้แก่ผู้ เอาประกันภัย เพื่อเป็นหลักฐาน
64	หนังสือรับรอง คุณภาพและ อนามัย	Certificate of health	หนังสือรับรองคุณภาพสินค้าอาหารเพื่อ ส่งไปยังต่างประเทศผู้ซื้อ พร้อมส่งตัวอย่าง สินค้าที่ผลิตไปยังหน่วยงานเพื่อตรวจสอบ
65	หมายเลขตู้สินค้า	Container and Seal No.	หมายเลขตู้คอนเทนเนอร์และหมายเลขแถบ ผนึกตู้สินค้า
66	หมายเลขรหัส ของสินค้า อันตราย	Un Classification Number	เป็นหมายเลขและมาตรฐานการป้องกันอัน เป็นสากล

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
67	อัตราค่าระวาง ขนส่งทางอากาศ	Rate Class	ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ส่งหรือผู้รับสินค้าจะต้อง ชำระก่อนที่จะส่งสินค้า
68	อันตรายของ ทะเล	Peril of the sea	ภัยของทะเล
69	เอกสารบันทึก การรับสินค้าของ ตัวแทนเรือ	Tally Sheet	บัญชีตรวจสอบจำนวนของ
70	เอกสารที่นายเรือ เซ็นรับรองว่า ได้รับสินค้า บรรทุกลงเรือ	Mate 'receipt	ใบรับที่นายเรือได้มอบให้เมื่อได้รับสินค้า บรรทุกลงเรือแล้ว

บทที่ 4

การวิเคราะห์สภาพปัญหา

จากการที่ได้ไปศึกษาตามโครงการการศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน กรณีศึกษา บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) ที่ดำเนินธุรกิจการชำแหละและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเนื้อไก่ โดยผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) ได้แก่ ชิ้นส่วนไก่สดแช่แข็งและผลิตภัณฑ์ไก่แปรรูปปรุงสุก คณะผู้จัดทำได้เข้าเยี่ยมชมศึกษาและรวบรวมข้อมูลมาวิเคราะห์สภาพปัญหาในการศึกษาขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน ของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) ซึ่งศึกษาตามวัตถุประสงค์ของโครงการดังต่อไปนี้

1. ขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

ขั้นตอนการส่งออก

1. ผู้ส่งออกได้รับคำยืนยันการสั่งซื้อสินค้า
2. ขอใบรับรองความปลอดภัยหรือมาตรฐานแล้วแต่กรณี
3. ขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า
4. ติดต่อจองพาหนะบรรทุกและประกันภัย
5. จัดทำเอกสารเพื่อพิธีการศุลกากร
6. พิธีการศุลกากรแบบ Manual หรือ พิธีการศุลกากรแบบ EDI
7. ส่งออก
8. เรียกเก็บเงินผ่านธนาคารผู้ส่งออก
9. ธนาคารผู้นำเข้าโอนเงิน
10. ผู้นำเข้าชำระเงิน

ปัญหากระบวนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

ประเทศจีนมีมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีการส่งออก บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) จึงต้องผ่านด่านศุลกากรแต่ละด่านของมณฑลจีนมีความเข้มข้นในการตรวจสอบสินค้า ว่ามีคุณภาพหรือมาตรฐานตามที่กำหนดไว้หรือไม่ จึงทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งสินค้าถึงมือลูกค้า ที่บางทีอาจจะล่าช้าไปกว่าเวลาที่กำหนดได้

2. รูปแบบการส่งออกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน)ได้มีการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีนในรูปแบบการส่งออกทางเรือ โดยปกติแล้วการจัดเก็บไก่แช่แข็งจะมีการตั้งค่าอุณหภูมิที่เป็นติดลบที่ 20 องศาเซลเซียส จะทำให้ไก่แช่แข็งยังคงคุณภาพที่สดใหม่จนถึงมือลูกค้า ซึ่งใช้ระยะเวลาในการเดินทางของสินค้าไปถึงท่าเรือสิงคโปร์ภายใน 6 วัน การส่งออกไก่แช่แข็งให้ถึงลูกค้านั้นต้องกระทำอย่างรวดเร็วและต้องมีการควบคุมอุณหภูมิตลอดกระบวนการส่งออก เนื่องจากอุณหภูมินั้นจะส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพของสินค้าตลอดจนการยอมรับของผู้บริโภค เพราะบ่อยครั้งที่มักพบว่าผลิตภัณฑ์อาหารเกิดการเสียหายระหว่างการส่งออกซึ่งสาเหตุหลักมาจากการปฏิบัติงานในระหว่างการส่งออกที่ไม่ได้มาตรฐาน และขาดการตรวจติดตาม โดยส่วนมากจะมักพบตรงจุดที่มีการเปลี่ยนรูปแบบการส่งออกระหว่างการเคลื่อนย้ายสินค้า เช่นการขนสินค้าจากห้องเย็นที่เก็บสินค้าของโรงงานเข้าสู่ Refrigerated containers และการขนสินค้าเข้าสู่ Refrigerated containers เข้าสู่ห้องจัดเก็บของสินค้า ซึ่งตรงจุดนี้มักใช้เวลาในการดำเนินงานนาน รวมถึงขาดการควบคุมอุณหภูมิซึ่งสาเหตุเหล่านี้จึงทำให้เกิดปัญหาที่ตามมาในกระบวนการส่งออกไก่แช่แข็งถึงแม้ว่า การเคลื่อนย้ายและขนส่งภายในโรงงานจะมีการควบคุมเป็นอย่างดีเพราะถูกควบคุมอยู่ได้ข้อกำหนด ปัญหาอาจเกิดจากพนักงานที่ทำหน้าที่ในกระบวนการอาจไม่มีความรู้ความเข้าใจของการควบคุมอุณหภูมิที่ดีพอ จึงต้องให้ข้อมูลแก่พนักงาน ทำให้สินค้าแช่แข็งไม่เกิดการเสียหาย และไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ เพื่อการส่งออกสินค้าให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

3. ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

1. ขั้นตอนการส่งออกจะต้องทำเอกสาร มีความยุ่งยาก ซับซ้อน ค่าใช้จ่าย รวมทั้งต้องยื่นขอใบอนุญาตการส่งออกสินค้า และต้องวางเงินค้ำประกันการส่งออก

2. การขนส่งสินค้าทางเรือ ไม่สามารถกำหนดเวลาที่แน่นอนในการขนส่งได้ ขึ้นอยู่กับภูมิอากาศ และภูมิประเทศ นอกจากนั้น การกำหนดน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุกสินค้าในแต่ละครั้งไม่เท่ากัน ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

3. อุปสรรคในการสื่อสารและการเจรจาการค้า ผู้ประกอบการไม่เพียงต้องเตรียมพร้อมเรื่องภาษา แต่ยังต้องเรียนรู้วัฒนธรรมจีนและอุปนิสัยของคนจีนด้วย เพราะถือว่าเป็นส่วนสำคัญอีกอย่างในการทำธุรกิจกับคนจีน ซึ่งจำเป็นต้องใช้สายสัมพันธ์และใช้เครือข่ายในการทำตลาด โดยเฉพาะในระดับท้องถิ่น ทั้งนี้คนจีนยังมีอุปนิสัยที่คิดเร็วทำเร็ว

4. หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

คณะผู้จัดทำได้นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการศึกษาเรื่องการบริหารลดต้นทุนการส่งออกไก่แช่แข็ง ควรศึกษาระยะเวลาการเดินทางของสินค้าว่าเหมาะสมจะไปทางอากาศ ทางบก หรือทางน้ำให้ไม่สิ้นเปลืองเวลามากจนเกินไป ได้เกิดการพัฒนาความรู้ใหม่ๆ เพิ่มขึ้นในการศึกษา เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในการลดต้นทุนภายในห้องเรียน หรือใช้ในการทำงานในอนาคตได้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

จากการศึกษากระบวนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน กรณีศึกษาบริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) เมื่อวันที่ 4 กันยายน พ.ศ. 2562 พบว่าสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการจัดทำโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพไม่ว่าจะเป็นเรื่องการศึกษากระบวนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน การศึกษารูปแบบการส่งออกไปประเทศจีน พบว่ามีปัญหาที่เกิดขึ้น ดังนี้

1. ขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

ขั้นตอนการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน ซึ่งผู้ส่งออกต้องได้รับคำยืนยันในการสั่งซื้อก่อนแล้วจึงไปขอใบรับรองแล้วแต่กรณีที่ลูกค้าต้องการ จากนั้นติดต่อของรถหัวลาก และซื้อประกันภัย จึงจะทำเอกสารดำเนินพิธีศุลกากรถึงจะทำการส่งออกสินค้านั้นได้ หลังจากนั้นส่งเอกสารให้ลูกค้าเพื่อชำระเงิน

2. รูปแบบการส่งออกให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

บริษัท จีเอฟพีที จำกัด(มหาชน) ได้มีการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน คือการส่งออกสินค้าในแต่ละครั้ง บริษัทจะต้องมีการควบคุมอุณหภูมิของตู้คอนเทนเนอร์ให้อยู่ที่ติดลบ 20 องศาเซลเซียส การส่งออกไก่แช่แข็งให้ถึงมือลูกค้าต้องมีการส่งออกอย่างรวดเร็วและใช้ระยะเวลาในการเดินทางของสินค้าไปถึงท่าเรือไม่เกิน 6 วัน เพื่อคุณภาพที่ได้มาตรฐานของสินค้า ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีการควบคุมอุณหภูมิอย่างเข้มงวด อาจจะพบปัญหาในการเคลื่อนย้ายอาจเกิดจากพนักงานที่ทำหน้าที่ในกระบวนการควบคุมอุณหภูมิที่ดีพอ จึงต้องให้ความรู้และอบรมพนักงาน เพื่อไม่ให้สินค้าเกิดความเสียหายก่อนถึงลูกค้า

3. ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกไก่แช่แข็งไปประเทศจีน

ขั้นตอนการส่งออกเอกสารจะมีความยุ่งยากซับซ้อน รวมถึงการขอใบอนุญาตต่าง ๆ นอกจากนั้นการขนส่งทางเรือยังไม่สามารถกำหนดเวลาที่แน่นอนได้ ขึ้นอยู่กับสภาพอากาศและภูมิประเทศ และยังมีอุปสรรคในการสื่อสารเจรจากับลูกค้า รวมถึงต้องเรียนรู้วัฒนธรรมและ

อุปนิสัยของคนจีนด้วย เพราะถือว่าเป็นเรื่องสำคัญในการทำธุรกิจกับคนจีน ซึ่งต้องใช้สายสัมพันธ์ ในการทำการตลาด

แนวทางการแก้ไข

1. ทำการเตรียมเอกสารให้พร้อม และเอกสารต้องมีความถูกต้องครบถ้วนเพื่อลด ปัญหาล่าช้าในเรื่องของเอกสารที่ผิดพลาด
2. ทำการตกลงวันที่ที่จะส่งออกสินค้ากับทางประเทศจีนให้ชัดเจน และเผื่อวัน เวลาที่จะเกิดการคลาดเคลื่อนของภูมิอากาศ เช็กสภาพอากาศก่อนการส่งออก
3. การทำการค้ากับคนจีน บริษัทต้องเตรียมความพร้อมเรื่องภาษา และต้องมีความรวดเร็วในเรื่องของข้อมูลสินค้า กระบวนการตกลงการซื้อขาย รวมไปถึงการหาความร่วมมือ ในการค้า
4. หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง คณะผู้จัดทำได้นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการศึกษาเรื่องการบริหารลดต้นทุนการส่งออกให้แก่แข็ง ด้านการบริหารเวลาให้คุ้มค่าในการ ส่งออกสินค้า เพื่อลดระยะเวลาการเดินทางของสินค้าในการส่งถึงลูกค้าได้ทันที

ข้อเสนอแนะ

1. ทางบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ควรพัฒนาการส่งออกที่ต้องมีเอกสาร ออกไปด้วยทางบริษัทจะต้องตรวจสอบเอกสารอย่างถี่ถ้วนกับทางลูกค้า เพื่อไม่ให้เสียเที่ยวในการ ส่งออกและสินค้าดีกลับ
2. ทางบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ควรพัฒนาการส่งออกไปต่างประเทศทาง บริษัทจะต้องขนส่งล่วงหน้าก่อนกำหนด 1 ถึง 2 วัน เพื่อให้ไปส่งลูกค้าได้ทันเวลา
3. ทางบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน) ควรตรวจสอบคุณภาพสินค้าและเอกสาร ต่าง ๆ ให้ครบถ้วนก่อนการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าเพื่อป้องกันการข้อผิดพลาดในการส่งสินค้าและสินค้า ดีกลับ
4. การนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการบริหารเวลาให้คุ้มค่าในการส่งออกสินค้า เพื่อที่จะลดระยะเวลาการเดินทางของสินค้าในการส่งถึงลูกค้าได้ทันเวลา

ข้อเสนอแนะผู้เชี่ยวชาญ

1. เนื้อหา PowerPoint เป็นเนื้อหาที่ไม่ตรงจุดไม่ได้ผ่านการวิเคราะห์ที่เหมาะสม
2. การนำเสนอเป็นแบบบทความทำให้นักศึกษามายืนอ่านให้ฟัง

บรรณานุกรม

ค่านาย อภิปรัชญาสกุล,ดร. (2559). หลักการนำเข้าและส่งออก. (พิมพ์ครั้งที่ 7)

กรุงเทพมหานคร : โฟกัสมีเดีย แอนด์ พับลิชชิง.

จุฑานุช บุณณสินวัฒนกุล. (2556). การประยุกต์ใช้สายธารแห่งคุณค่าเพื่อปรับปรุงกระบวนการพิธีการนำเข้าทางศุลกากรภายในเขตปลอดอากร กรณีการออกไปขนสินค้า. งานนิพนธ์ (วทม). สาขาวิชาการจัดการการขนส่งและโลจิสติกส์, มหาวิทยาลัยบูรพา.

ดวงฤดี เสือสิงห์. (2552). การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการพิธีการศุลกากรในการให้บริการส่งสินค้าออกไปต่างประเทศ ณ ด้านศุลกากรปาดังเบซาร์ อำเภอสะเตาะ จังหวัดสงขลา. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2562, จาก วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขา ยุทธศาสตร์การพัฒนา, มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

ถนอมจิต บุรีรักษ์. (2551). การอำนวยความสะดวกทางการค้าของกรมศุลกากรไทย ที่มีผลต่อการนำเข้าของประเทศไทย. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2562, จาก มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์:กรุงเทพฯ.

ภัสรินทร์ วงศ์สวัสดิ์. (2559). การศึกษาการสร้างศูนย์การขนส่งและกระจายสินค้าที่เป็นศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จต่อการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดน จังหวัดหนองคาย. วิทยานิพนธ์การบริหารงานโลจิสติกส์, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2559). **จีเอฟพีที**. ค้นคว้าข้อมูลเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2562, จาก <https://th.wikipedia.org/wiki/>.

วิชณี เทียบแก้ว. (2557). การค้าระหว่างประเทศ. วารสารสหวิทยาการวิจัย ฉบับบัณฑิตศึกษา ปีที่ 3 เล่มที่ 2.

สายัณห์ ทรัพย์จิต. (2552). ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการด้านศุลกากรอรัญประเทศต่อระบบพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์. ค้นคว้าข้อมูลเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2562, จาก การศึกษา ค้นคว้าอิสระ หลักสูตรปริญญาโทรัฐศาสตร์ ภาคพิเศษ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

หัตยา ทัดสวน. (2557). ระบบแลกเปลี่ยนเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร

หลังจากผู้ประกอบการส่งออกสินค้าตามเงื่อนไขและข้อตกลงจดหมายสินเชื่อ.

วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

Wannaluck Khammeng. (2555). การจัดช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจเหมืองแร่เหล็ก ในเขตภาค
กลาง. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ใบบันทึกโครงการปฏิบัติงาน

ภาคผนวก ข

ศึกษาดูงาน บริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)



ฟังบรรยายประวัติ และ โครงสร้างของบริษัท จีเอฟพีที จำกัด (มหาชน)



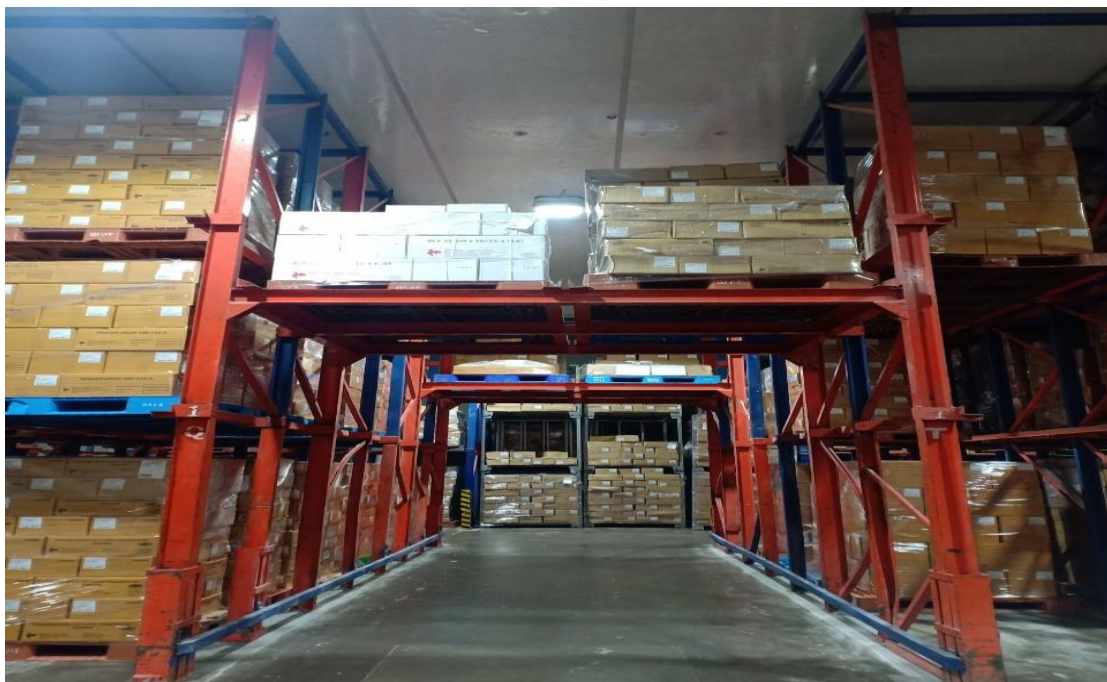
ผู้คอนเทนเนอร์นำสินค้าจากคลัง เพื่อนำสินค้าขึ้นผู้คอนเทนเนอร์



ภาพการบรรยายรายละเอียดคลาข้างกล่องของสินค้า



สายพานลูกกลิ้ง เพื่อนำสินค้าออกจากคลังห้องเย็น และจัดเรียงสินค้าไว้บนพาเลท



ภาพภายในคลังสินค้าห้องเย็น



จัดเรียงสินค้าขึ้นตู้คอนเทนเนอร์



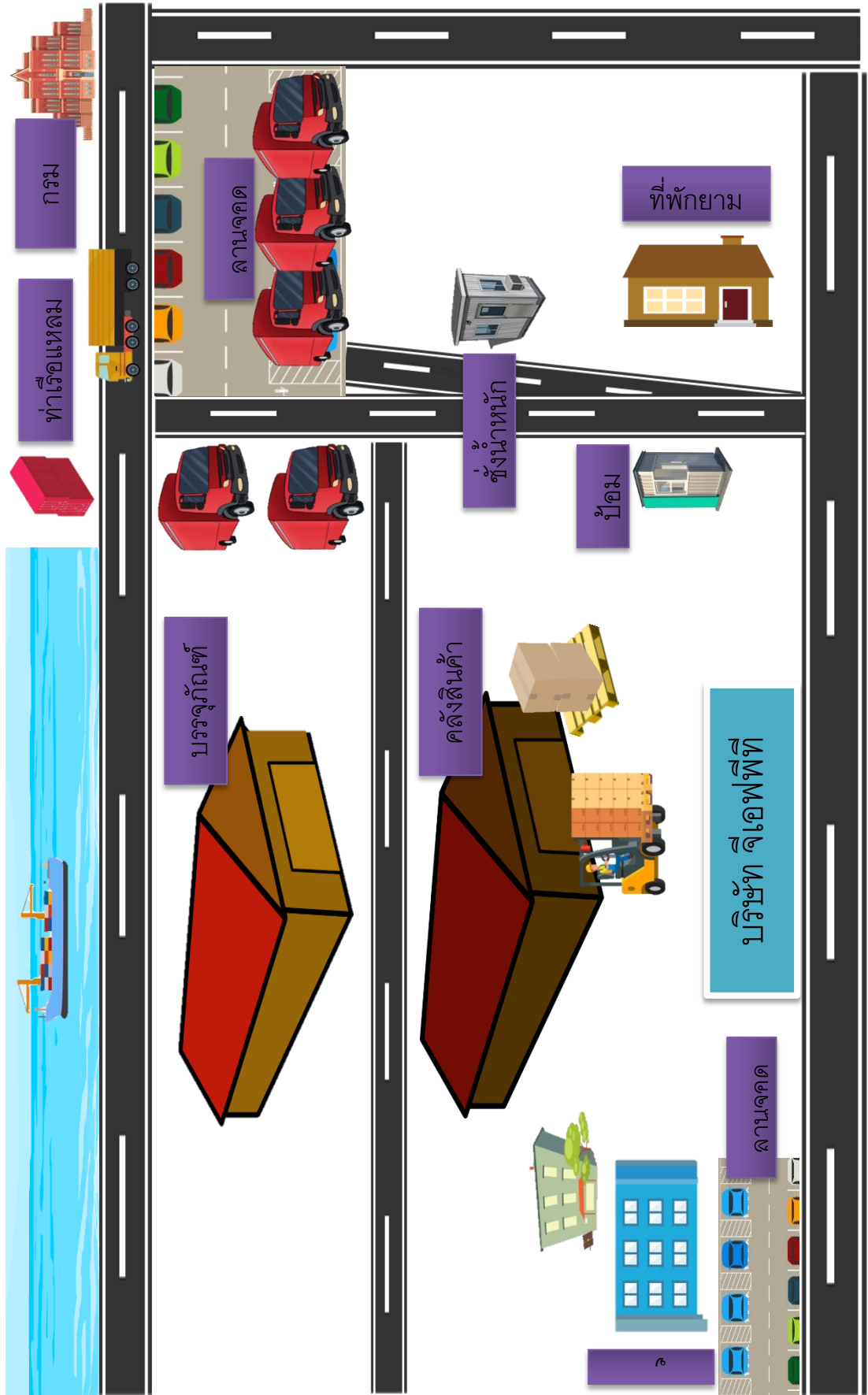
ฟังสรุปการดำเนินงานภายในบริษัทฯ และคำแนะนำจากผู้จัดการ



คลังสินค้ามอบของที่ระลึก

ภาคผนวก ค
แผนผังโมเดลและขั้นตอนการทำโมเดล

ผังโมเดล





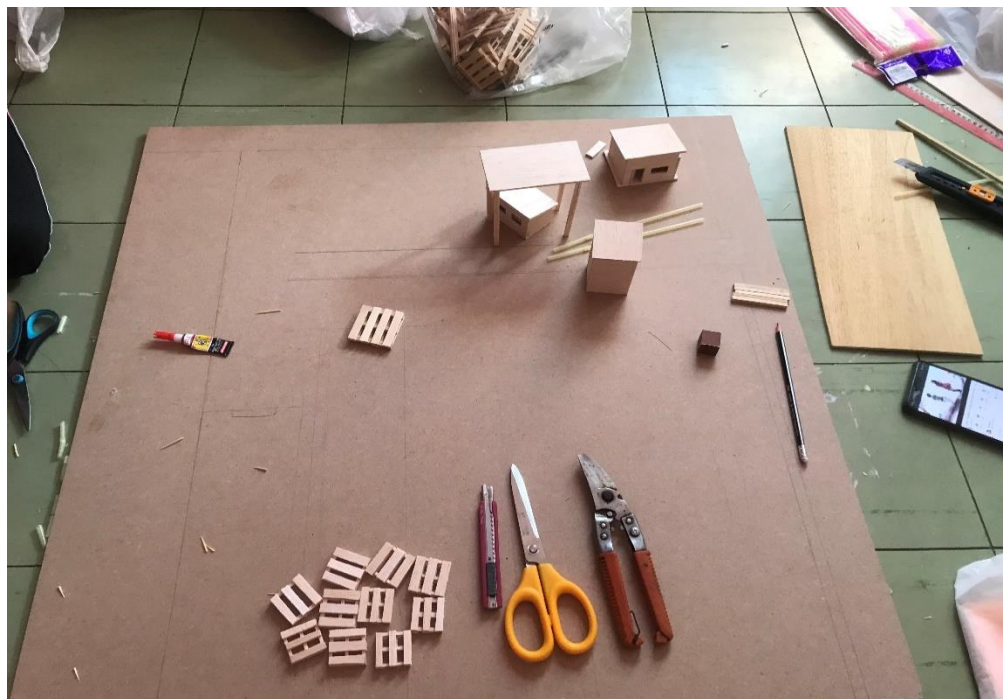
ทำการจัดซื้ออุปกรณ์ในการทำโมเดล



ทำการตัดกระดานแข็ง ขนาด 80*80



วัดขนาดและแบ่งส่วนต่างๆ ของโมเดล



จัดทำอุปกรณ์ในการทำโมเดล



จัดทำอุปกรณ์ในการทำโมเดล



ทำการทาสีอุปกรณ์



ทำการประกอบชิ้นส่วนโมเดล



ทำการประกอบชิ้นส่วนโมเดล



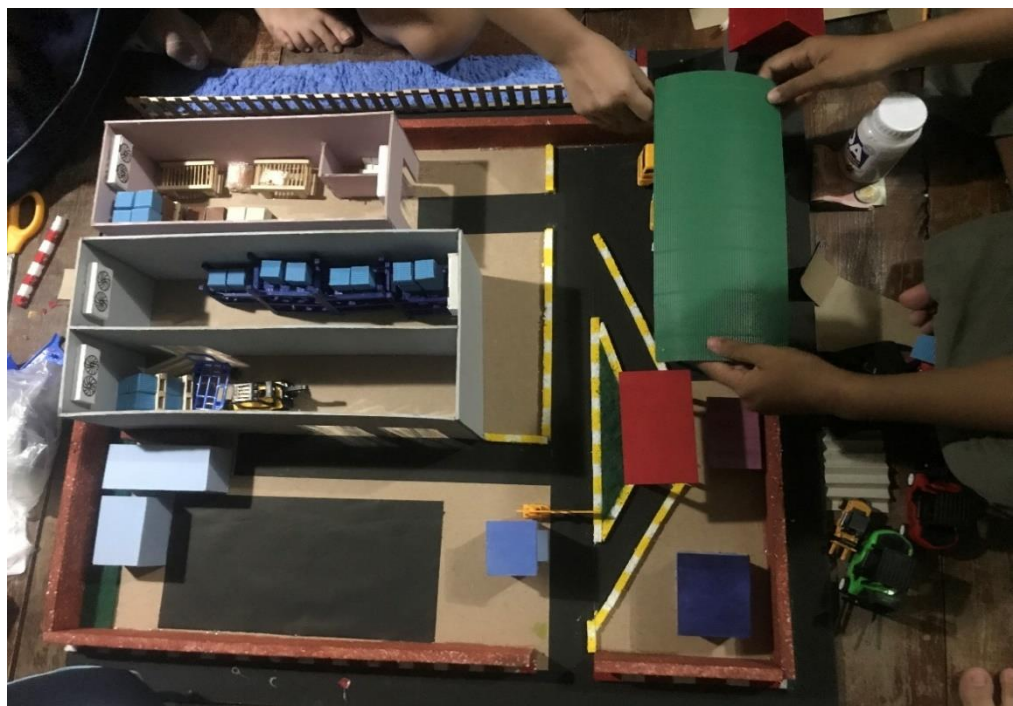
ทำการประกอบชิ้นส่วน โมเดล



ติดชิ้นส่วนโมเดลเข้ากับฐาน



ทำการเก็บรายละเอียดของโมเดล



ทำการเก็บรายละเอียดของโมเดล



โมเดลเสร็จสมบูรณ์แบบปิด



โมเดลเสร็จสมบูรณ์แบบเปิด

ภาคผนวก ง

งบประมาณในการดำเนินงาน

งบประมาณการจัดทำโครงการ

งบประมาณจัดทำรูปเล่มรายงาน

ค่าปริ๊นเอกสาร 750 บาท

รวม 750 บาท

งบประมาณการจัดทำโครงการ

อุปกรณ์ทำโมเดล 1,605 บาท

รวม 1,605 บาท

รวมงบประมาณในการจัดทำโครงการทั้งหมด 2,355 บาท

ลำดับ	รายการ	ราคา (บาท)
1	ไม้กระดาน ขนาด 80X80	280
2	กระดาษขานอ้อย	25
3	กระดาษลูกฟูก	105
4	กระดาษแข็ง	40
5	กระดาษสี	35
6	กาว TOA	25
7	กาวตราช้าง	200
8	สีโปสเตอร์	45
9	รถของเล่น	300
10	ไม้สำหรับทำอุปกรณ์ประกอบฉาก	230
11	กรรไกร	40
12	เทปกาวสองหน้า	20
13	ดินสอ	5
14	ฟู่กัน	25
15	ดิน ไม้เทียม	150
16	หญ้าเทียม	80
	รวม	1,605

ประวัติผู้จัดทำโครงการ



นางสาวเพชรรัตน์ แก้วสมบัติ

เกิดวันที่ 1 พฤศจิกายน 2541

บ้านเลขที่ 392 ม.1 ถ.ปู่เจ้าสมิงพราย

ต.บางโปรง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

หมายเลขโทรศัพท์ 095-962-9825

อีเมล npatcharat111@gmail.com



นางสาวกรรณิภา เรืองบุญพูลาก

เกิดวันที่ 4 ตุลาคม 2541

บ้านเลขที่ 27/10 ซ.บางนา-ตราด 11

แขวงบางนา เขตบางนา กทม. 10260

หมายเลขโทรศัพท์ 061-572-3127

อีเมล kornnipa42541@gmail.com