การศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม
กรณีศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

The Study of the Processing of Exporting Tiles to Vietnam
Case Study : United Thai Shipping Company Limited

จัดทำโดย

นางสาวทัตพร ชุ่มเสนา
นายทัศนา จันต๊ะมูล

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ
ปีการศึกษา 2562

การศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

กรณีศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

The Study of the Processing of Exporting Tiles to Vietnam

Case Study : United Thai Shipping Company Limited

โดย 1. นางสาวทัตพร ชุ่มเสนา
2. นายทัศนา จันต๊ะมูล

....

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการ ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ (ATC)

.....

(อาจารย์รัตนา ชาตรูประมัย)

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....

(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม
กรณีศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

The Study of the Processing of Exporting Tiles to Vietnam
Case Study : United Thai Shipping Company Limited

ผู้จัดทำโครงการ 1. นางสาวทัตพร ชุ่มเสนา
2. นายทัศนา จันต๊ะมูล
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์รัตนา ชาตรูประมัย
สาขาวิชา สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
สถาบัน วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ ปีการศึกษา 2562

.....

บทคัดย่อ

การศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม กรณีศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ผู้จัดทำมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามเพื่อการเตรียมพร้อมในการจัดเตรียมเอกสารประกอบการส่งออก เพราะการที่เราจะส่งออกสินค้านั้นมีขั้นตอนการเตรียมเอกสารการส่งออกที่ยุ่งยากและซับซ้อน การที่เราทราบกระบวนการและเอกสารประกอบการส่งออก จะสามารถทำให้เราลดเวลาในการจัดเตรียมเอกสารของกระบวนการส่งออกสินค้าได้ และเพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในหารศึกษาและประกอบอาชีพต่อไป

โปรแกรมที่ใช้ในการจัดทำโครงการนี้ ได้แก่ Microsoft Word ในการจัดทำเนื้อหาข้อมูลต่างๆที่ได้การศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม กรณีศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ได้ใช้โปรแกรม Microsoft PowerPoint ในการนำเสนองาน

ผลการดำเนินโครงการตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด และประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษาครั้งนี้ ได้รับความรู้เช่น เอกสารเกี่ยวกับกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามทำให้ทราบถึงเอกสารต่างๆที่ใช้ในการนำเนินการส่งออกรวมถึงขั้นตอนในการส่งออกและส่งสินค้าจนถึงมือลูกค้า ตลอดจนเสร็จสมบูรณ์และสามารถนำไปปรับใช้ในการทำงานให้มีขั้นตอนที่สะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และได้นำความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาไปเผยแพร่ผ่านทาง Facebook และเมื่อรูปเล่มเสร็จสมบูรณ์คณะผู้จัดทำจะนำไปประกอบออาชีพการวางแผนก่อนทำงาน หรือนำไปประยุกต์ใช้ในกระบวนการจัดทำเอกสารส่งออก

กิตติกรรมประกาศ

ในการศึกษาค้นคว้าในหัวข้อเรื่องกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามโครงการฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ขึ้นได้ด้วยความร่วมมือกับนักศึกษาและด้วยความช่วยเหลือสนับสนุนจากอาจารย์และบุคลากรทุกท่าน เพื่อให้โครงการนี้สำเร็จอย่างที่ตั้งใจเพื่อให้คนรุ่นต่อๆไปได้นำข้อมูลไปศึกษาได้ในอนาคต ขอขอบคุณ อาจารย์รัตนา ชาตรูประมัย อาจารย์ที่ปรึกษาของกลุ่มโครงการที่สละเวลาให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการจัดเรียงเอกสารต่างๆให้ถูกต้องและแนะนำแนวทางแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นภายในระยะเวลาการจัดทำโครงการเป็นอย่างดี

ขอขอบคุณ Mr. Wasa Junsagsuk บริษัทยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ที่ให้ความกรุณาแก่นักศึกษาให้เข้าศึกษาดูงานที่บริษัทและสละเวลาให้คำปรึกษาและแนะนำแนวทางเกี่ยวกับกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามและแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ผู้จัดทำโครงการได้รับน้ำใจที่แสนดีอย่างยิ่ง ที่ให้การสนับสนุนและความช่วยเหลือจากบุคคลรอบข้าง ทั้งพ่อแม่ เพื่อนร่วมสถาบันและพี่ๆ จาก บริษัทยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไท) และอีกหลายท่านที่ไม่ได้เอ่ยนามจึงขอขอบคุณอย่างจริงใจ คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการฉบับนี้จะสามารถสร้างประโยชน์ให้ข้อมูลเป็นอย่างดีกับผู้ที่สนใจศึกษาข้อมูลในการศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามไม่มากก็น้อยหากมีข้อผิดพลาดประการใดคณะผู้จัดทำขออภัยมา ณ ที่นี้

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	**(1)**
กิตติกรรมประกาศ	**(2)**
สารบัญ	**(3)**
สารบัญ	**(4)**
สารบัญภาพ	**(5)**
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่ได้รับ	2
บทที่ 2 ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ	3
ประวัติความเป็นมาของบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด	3
รูปป้ายหน้าบริษัท	4
ผังองค์กร	4
แผนที่	5
นโยบาย	6
วิสัยทัศน์	6
ผลิตภัณฑ์	6
บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	7
แนวคิดการค้าระหว่างประเทศ	7
ทฤษฎีความสำคัญเกี่ยวกับการส่งออก	17
การเตรียมความพร้อมการส่งออก	26
ขั้นตอนปฏิบัติพิธีศุลกากรและเอกสารในการส่งออก	33
วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ	45
การประกันภัยสินค้า	44
นิยามศัพท์	58
บทที่ 4 การวิเคราะห์สภาพปัญหา	66
การวิเคราะห์สภาพปัญหา	66

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	70
สรุป	70
ข้อเสนอแนะ	71
บรรณานุกรม	72
บรรณานุกรม	73
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ	75
ภาคผนวก ข ใบขอความอนุเคราะห์เข้าศึกษาดูงาน	77
ภาคผนวก ค ภาพศึกษาดูงานในบริษัท	79
ภาคผนวก ง ขั้นตอนการทำโมเดล	84
ภาคผนวก จ งบประมาณในการจัดทำโครงการ	91
ประวัติคณะผู้จัดทำ	
ใบคะแนนสอบนำเสนอ	
ใบพิสูจน์อัขราวิสุทธิ์	

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 รูปหน้าบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)	4
ภาพที่ 2.2 ผังองค์กร	4
ภาพที่ 2.3 แผนที่ บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)	5
ภาพที่ 2.4 ตู้คอนเทนเนอร์	6
ภาพที่ 3.1 การขนส่งทางน้ำ	21
ภาพที่ 3.2 การขนส่งทางรถไฟ	23
ภาพที่ 3.3 การขนส่งทางรถยนต์	24
ภาพที่ 3.4 การขนส่งทางอากาศ	25
ภาพที่ 3.5 การทำสัญญาซื้อขาย	28
ภาพที่ 3.6 แผนผังการชำระเงินแบบ Open Account	29
ภาพที่ 3.7 แผนผังการชำระเงินแบบ Against Payment และ Against Acceptance	30
ภาพที่ 3.8 แผนผังการชำระเงินแบบ Letter of Credit	31
ภาพที่ 3.9 ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจส่งออก	32
ภาพที่ 3.10 ขั้นตอนพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางเรือ	36
ภาพที่ 3.11 ขั้นตอนพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางบก	40
ภาพที่ 3.12 การชำระเงินล่วงหน้า	45
ภาพที่ 3.13 การชำระเงินด้วยวิธีเปิดบัญชี	45
ภาพที่ 3.14 การชำระเงินโดยใช้เอกสารเรียกเก็บผ่านธนาคาร	46
ภาพที่ 3.15 การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต	47
ภาพที่ 3.16 การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต	47
ภาพที่ 4.1 ภาพแสดงการเข้ารับฟังการบรรยายข้อปฏิบัติก่อนเข้าดูภายในบริษัท	69
ภาพที่ 4.2 การรับฟังวิทยากรได้บรรยายเกี่ยวกับประเภทของงานในท่าเรือ	69

บทที่ 1
บทนำ

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันการส่งออกสินค้าในช่วงที่ผ่านมา มีอัตราการขยายตัวที่สูงและรวดเร็วมาก ซึ่งเป็นกลไกสำคัญหนึ่งที่ผลักดันให้เศรษฐกิจของประเทศมีอัตราการขยายตัวอยู่ในระดับสูง นับว่าเป็นธุรกิจอีกแขนงหนึ่งที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการเองและประเทศชาติ ซึ่งเป็นธุรกิจที่สามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาสู่ประเทศไทยเป็นจำนวนมากในแต่ละปี และรายได้ในส่วนการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศนั้นส่วนหนึ่งที่ถูกนำมาพัฒนาประเทศและการส่งออก ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อให้ธุรกิจการส่งสินค้าออกนอกประเทศประสบความสำเร็จ ซึ่งกระบวนการส่งออกสินค้านั้นเป็นส่วนหนึ่งเพราะระดับราคาของสินค้าที่ส่งออกอยู่ในระดับต่ำเมื่อเปรียบกับประเทศอื่น จึงทำให้การค้านั้นเข้าไปแข่งขันในตลาดโลกได้ เนื่องจากเมื่อประเทศใดสามารถผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่นแล้ว ย่อมแสดงว่าทรัพยากรที่ถูกนำมาผลิตนั้นถูกนำมาใช้ได้อย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพ การส่งออกจึงเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องมีหลักและกระบวนการในการส่งออกสินค้าที่ดีและมีคุณภาพสูง และยังสร้างความสัมพันธ์ในการค้าระหว่างประเทศทั้งภาครัฐและเอกชน

กล่าวคือการส่งออกสินค้าประเภทกระเบื้องแผ่นนั้นเป็นอีกสินค้าหลักในการส่งออกของ บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จัดกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ในการส่งออกกระเบื้องแผ่นมีขั้นตอนข้อและข้อปฏิบัติต่างๆ ส่วนสำคัญอีกอย่างที่ทำให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจ การส่งออกสินค้าประเภทกระเบื้องแผ่น ไปยังกลุ่มตัวแทนและกลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจประเภทการรับสร้างอาคารบ้านเรือน เพราะกระเบื้องแผ่นเป็นวัสดุที่ใช้ในการใช้ตกแต่งภายในที่มีลวดลายสีสันสวยงาม การส่งออกสินค้าประเทศกระเบื้องแผ่นนั้นจะส่งออกไปยังประเทศต่างๆ ในเอเชีย ซึ่งส่วนใหญ่แล้วการส่งออกสินค้าประเภทกระเบื้องแผ่นจะส่งไปยังประเทศเวียดนามเป็นหลัก ในปัจจุบันมีการผลิตและส่งออกกระเบื้องแผ่นเป็นจำนวนมากทำให้มีการขยายตัวของการส่งออกมีการเติบโตอย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น เนื่องจากความต้องการของลูกค้าหลากหลายประเภทที่เพิ่มมากยิ่งขึ้นและลวดลายของกระเบื้องแผ่นมีความงดงามและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องให้เป็นที่โดนเด่น เพราะฉะนั้นการศึกษาการบวนการส่งออกกรกะเบื้องแผ่นไปยังประเทศเวียดนาม จึงมีบทบาทสำคัญในการส่งออกสินค้าเป็นอย่างมาก

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงเลือกศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม โดยแหล่งข้อมูลที่ได้รับอนุญาตให้ใช้อ้างอิง คือ บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จัดกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ซึ่งเป็นบริษัทที่ส่งออกสินค้าไปยังประเทศต่างๆ เพื่อทำการศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามรวมถึงขั้นตอนเกี่ยวกับการจัดทำเอกสารที่ใช้ในการส่งออกกระเบื้องแผ่น เพื่อเป็นข้อมูลและแหล่งการเรียนรู้ให้กับบุคลากรในรุ่นต่อไปสามารถนำไปใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคต

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษากระบวนการการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม กรณีศึกษาบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จัดกัด (ท่าเรือยูนิไทย)
2. เพื่อศึกษาขั้นตอนการจัดทำเอกสารในการส่งออกกระเบื้องแผ่น
3. เพื่อเป็นแนวทางการศึกษาเรียนรู้ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและสามารถนำไปประกอบอาชีพในอนาคต
4. เพื่อศึกษาหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านความประหยัดค่าใช้จ่ายมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม กรณีศึกษาบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จัดกัด (ท่าเรือยูนิไทย)
2. ทราบถึงขั้นตอนการจัดทำเอกสารในการส่งออกกระเบื้องแผ่น
3. สามารถใช้เป็นแนวทางความรู้และสามารถนำไปประกอบอาชีพในอนาคตได้
4. รู้และเข้าใจในหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายในการทำงานและสามารถในชีวิตประจำวันและประยุกต์ใช้ในอนาคตได้

บทที่ 2

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันมีการส่งออกกระเบื้องแผ่นมากมายและหลากหลายรูปแล้วมีการแข่งขันสูงทางการตลาด ทางคณะผู้จัดทำจึงเลือกศึกษาบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) เพราะมีกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพโดยแบ่งเป็นหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้

1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)
2. รูปป้ายหน้าบริษัท
3. ผังองค์กร
4. แผนที่
5. นโยบาย
6. วิสัยทัศน์
7. ผลิตภัณฑ์

1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท

ท่าเทียบเรือยูนิไทย เป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจของ Unithai Group ก่อตั้งขึ้นเมื่อ ค.ศ. 1997 ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 ในปี 2000 และปฏิบัติตามด้วยรหัส ISPS เป็นท่าเรือที่ให้บริการแบบ One Stop Service คือ เป็นการให้บริการแบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จที่มีความรวดเร็ว สะดวก สบายและราคาประหยัด พร้อมทั้งมีอุปกรณ์ที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพการดำเนินงานสูงสุดไว้เพื่อบริการลูกค้า

กลุ่มธุรกิจของบริษัทจะมีทั้งสายงานเดินเรือด้านโลจิสติกส์และงานด้านการบริการ ธุรกิจด้านชิปปิ้งของบริษัทยูไนเต็ดไทยชิปปิ้งจำกัด เริ่มดำเนินการปี 2540 เปิดให้บริการขนส่งสินค้าทางเรือโดยมีการตรวจสอบจากด่านศุลกากรจังหวัดสมุทรปราการตามประกาศ กรมศุลกากรที่ 7/2540 ได้อนุมัติให้ทำเนียบท่าเรือและโรงพักสินค้าของบริษัทยูไนเต็ดไทยชิปปิ้ง จำกัด (UTCT) เป็นเขตทำเนียบท่าเรือและโรงพักสินค้าอนุมัติชั่วคราวตามกฎหมายศุลกากรสำหรับบรรทุกของลงและขนของขึ้นและเป็นที่สำหรับตรวจและเก็บสินค้าที่ยังมิได้ตรวจปล่อยโดยอยู่ในอำนาจความรับผิดชอบของสำนักงานศุลกากรนำเข้าท่าเรือกรุงเทพฯ

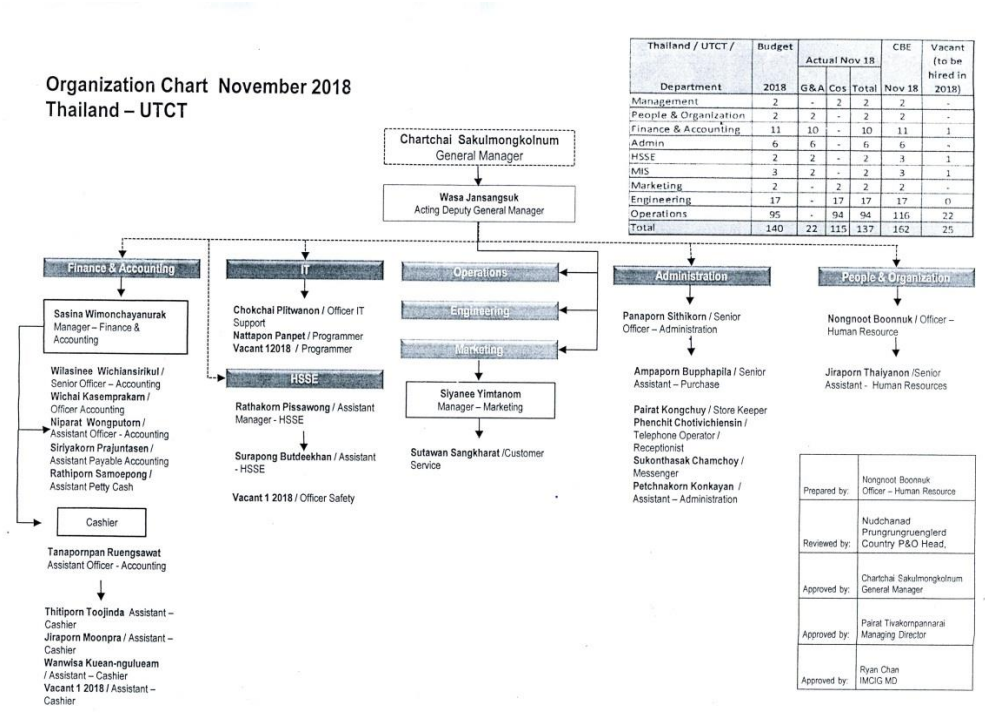
ท่าเรือยูนิไทยตั้งอยู่ในพื้นที่อุตสาหกรรมสูงในจังหวัดสมุทรปราการทางฝั่งตะวันออกของกรุงเทพฯไม่ใช่เพียงแค่สร้างท่าเรือ Private containmer บนแม่น้ำเจ้าพระยาเพียง

เท่านั้นแต่ยังมีเครื่องมืออุปกรณ์การขนถ่ายที่ทันสมัย ตัวท่าถูกออกแบบโดยได้รับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญระดับนานาชาติเพื่อจัดหาประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงสุดให้แก่ Shipping lines shippers และ Consingnees มีการจัดการด้วยระบบคอมพิวเตอร์อย่างเต็มที่ ตู้คอนเทรนเนอร์ตั้งแต่ช่วงเวลาที่ตู้เข้ามาในท่าจนกระทั่งออกไปจึงมั่นใจได้ว่าจะมีระบบการหมุนเวียนตู้ที่รวดเร็วและมีระบบการจัดการเอกสารที่มีประสิทธิภาพ

2. รูปป้ายหน้าบริษัท

ภาพที่ 2.1 รูปหน้าบริษัท

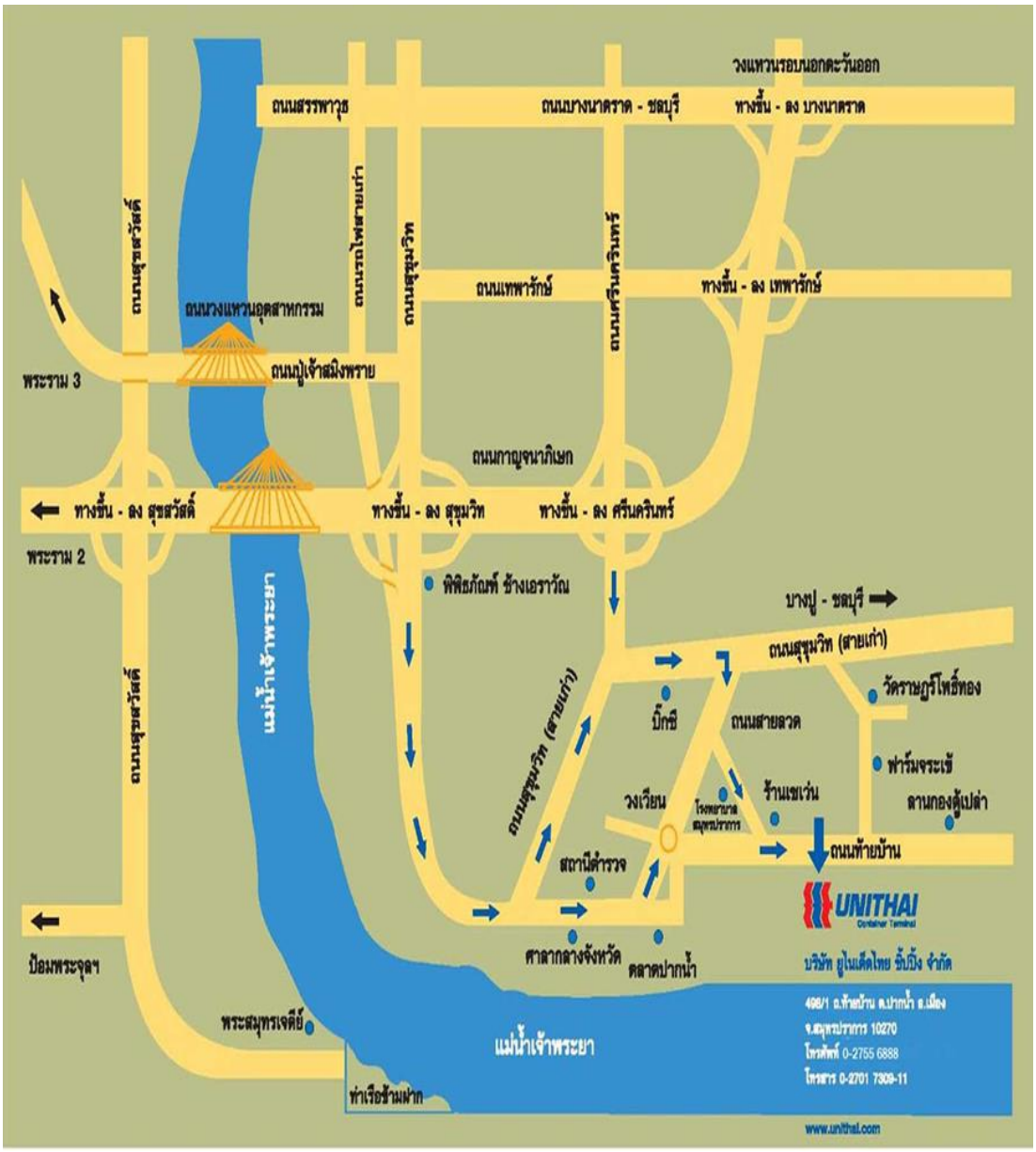
3. ผังองค์กร



Thailand / UTCT / Department	Budget 2018	Actual Nov 18 G&A	Cos	Total	CBE Nov 18	Vacant (to be hired in 2018)
Management	2	-	2	2	2	-
People & Organization	2	2	-	2	2	-
Finance & Accounting	11	10	-	10	11	1
Admin	6	6	-	6	6	-
HSSE	2	2	-	2	3	1
MIS	3	2	-	2	3	1
Marketing	2	-	2	2	2	-
Engineering	17	-	17	17	17	0
Operations	95	-	94	94	116	22
Total	140	22	115	137	162	25

ภาพที่ 2.2 ผังองค์กร

4. แผนที่



ภาพที่ 2.3 แผนที่บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

ที่อยู่ เลขที่ : 498/1 ถนนท้ายบ้าน ตำบลปากน้ำ
อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
โทรศัพท์ : 0-2701-6888
แฟกซ์ : 0-2701-7309

5. นโยบาย

บริษัทได้ตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบและเป็นธรรมจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของการกำกับดูแลบริหารการจัดการที่ดี ที่จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และประสิทธิภาพในการจัดการ โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มในระยะยาวให้แก่บริษัทให้มีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้บริษัทได้กำหนดนโยบายด้านการกำกับดูแลธุรกิจที่ดี เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน

6. วิสัยทัศน์

ทุกวันนี้ทุกคนมีอิสระที่จะได้รับข้อมูลที่ทันสมัยและถูกต้องในทางเลือกที่แตกต่างกันพวกเรารวบรวมความคิดของเราอย่างต่อเนื่อง และพยายามที่จะมีเทคโนโลยีที่สร้างสรรค์ในด้านเทคโนโลยีโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการพัฒนาของมาตรฐานของระดับการทำงานและคุณภาพชีวิตของลูกค้าทุกคน รวมถึงพนักงานทุกคนในองค์กร เราจะสะท้อนภาพรวมของบริษัทด้วยการขายที่ใช้กลยุทธ์ในด้านความจริงใจ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจในการให้บริการของบริษัท

7. ผลิตภัณฑ์

ภาพที่ 2.4 ตู้คอนเทนเนอร์

บทที่ 3
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ในกรณีศึกษาเรื่อง กระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปยังประเภทเวียดนาม กรณีศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง (ท่าเรือยูนิไทย) จำกัด คณะผู้จัดทำได้ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามในบริษัทกำหนดกรอบแนวคิดและแนวทางในการศึกษามีรายละเอียด ดังนี้

1. แนวคิดการค้าระหว่างประเทศ
2. ทฤษฎีความสำคัญเกี่ยวกับการส่งออก
3. การเตรียมความพร้อมการส่งออก
4. ขั้นตอนปฏิบัติพิธีศุลกากรและเอกสารในการส่งออก
5. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ
6. การประกันภัยสินค้า
7. นิยามคำศัพท์

1. แนวคิดการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึงการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศต่างๆ ประเทศที่ทำการซื้อขายสินค้าระหว่างกัน เรียกว่า "ประเทศคู่ค้า" สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อเรียกว่า "สินค้าเข้า" (imports) และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไปเรียกว่า "สินค้าออก" (exports) ประเทศที่ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เรียกว่า "ประเทศผู้นำเข้า" ส่วนประเทศที่ขายสินค้าให้ต่าง ประเทศ เรียกว่า "ประเทศผู้ส่งสินค้าออก" โดยทั่วไปแล้ว แต่ละประเทศจะมีฐานะเป็นทั้งประเทศ ผู้นำสินค้าเข้า และ ประเทศผู้สินค้าออกในเวลาเดียวกัน เพราะประเทศต่างๆ มีการผลิตสินค้า แตกต่างกัน

เหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่างๆในโลกทำการค้าขายกัน ที่สำคัญมีอยู่ด้วยกัน 2 ประการ คือ

1. ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตในแต่ละประเทศ เนื่องมาจากความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศ ไทยมีพื้นดินที่อุดมสมบูรณ์

เหมาะสมแก่การเพาะปลูกมากกว่าญี่ปุ่นคูเวตมีน้ำมันมากกว่าไทยจีนมีประชากรมากกว่าประเทศอื่นดังนั้น ประเทศใดที่มี ทรัพยากรชนิดใดมาก ก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้นๆเป็นปัจจัยการผลิตสินค้าออกเพื่อแลกเปลี่ยน กับสินค้าอื่น

2. ความแตกต่างในเรื่องความชำนาญในการผลิต เนื่องจากผู้ผลิตของแต่ละประเทศจะมีความชำนาญและเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและ บริการแตกต่างกัน บางประเทศผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการผลิตสินค้า บางชนิด เช่น ประเทศญี่ปุ่นมีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร ประเทศสวิตเซอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตนาฬิกา ความแตกต่างของ ปัจจัยดังกล่าวนี้ผลักดันให้แต่ละประเทศเล็งเห็นประโยชน์จากการเลือกผลิตสินค้าบาง อย่างที่มีต้นทุนต่ำ มีความรู้ความชำนาญ และเลือกสั่งซื้อสินค้าแตะละประเภทที่ผู้บริโภค ในประเทศของตนต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้ หรือผลิตได้ในต้นทุนที่สูงเกินไป และปัจจัยเหล่านี้ก้อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้น

สาเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเนื่องจากประเทศต่าง ๆ ผลิตสินค้าได้ด้วยต้นทุนไม่เท่ากัน ประเทศที่สามารถผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งด้วยต้นทุนที่ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ประเทศนั้นจะเป็นผู้ผลิตและส่งสินค้าไปขายที่อื่น ๆ เหตุที่ประเทศต่าง ๆ ผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่างกันเพราะว่า มีความแตกต่างในปริมาณและทรัพยากร กล่าวคือ บางประเทศมีแร่ธาตุมาก บางประเทศเป็นแหล่งน้ำมัน บางประเทศมีป่าไม้มาก เป็นต้น ประกอบกับความแตกต่างของสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ ส่งผลให้สินค้าบางชนิดสามารถผลิตได้ในบางพื้นที่เท่านั้น เช่น ยางพาราส่วนมากผลิตในประเทศมาเลเซีย และหมู่เกาะอินเดียตะวันออก กาแฟส่วนมากมาจากบราซิล เป็นต้น ประเทศที่มีทรัพยากรการผลิตชนิดใดมาก จะได้เปรียบในการผลิตสินค้าซึ่งต้องใช้ทรัพยากรชนิดนั้นเป็นปัจจัยการผลิต เพราะราคาของปัจจัยการผลิตชนิดนั้นจะต่ำ เนื่องจากมีมากเมื่อเทียบกับความต้องการซึ่งมีผลให้ต้นทุนการผลิตตลอดจนราคาขายต่ำไปด้วย ประเทศจึงควรผลิตสินค้าดังกล่าวเพื่อส่งออกและนำเข้าสินค้าที่ขาดแคลน หรือสินค้าที่มีราคาสูงโดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ เช่น ประเทศไทยมีที่ดินมากและสภาพภูมิอากาศเหมาะสมสำหรับเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร เมื่อเทียบกับญี่ปุ่น ดังนั้นไทยควรจะผลิตข้าวหรือสินค้าทางการเกษตรอย่างอื่นเป็นสินค้าส่งออกเพราะต้นทุนต่ำกว่า ในขณะที่ญี่ปุ่นก็ควรผลิตสินค้าประเภททุน เช่น เครื่องจักรเครื่องมือ รถยนต์ เนื่องจากมีที่ดินน้อย แต่มีปัจจัยทุนมาก ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าในญี่ปุ่นต่ำกว่าไทย จึงปรากฏว่า ญี่ปุ่นต้องซื้อข้าวจากไทยและไทยต้องซื้อเครื่องจักรเครื่องมือจากญี่ปุ่น

อย่างไรก็ตามความมากน้อยของทรัพยากรตลอดจนปัจจัยการผลิตที่มีอยู่เพียงอย่างเดียวมิใช่เป็นสิ่งที่กำหนดต้นทุนให้ต่ำกว่าประเทศอื่นเสมอไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ ด้วยเช่น ความชำนาญของประชากรระดับเทคโนโลยี เป็นต้น จริงอยู่ ไทยและฟิลิปปินส์ต่างก็เป็นประเทศที่มีแรงงานเป็นจำนวนมากและค่าจ้างค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับหลายประเทศ แต่มิได้หมายความว่าไทยและฟิลิปปินส์จะมีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนการผลิตเท่ากับญี่ปุ่นหรือสวิตเซอร์แลนด์ เพราะว่า คุณภาพของประชากรในการผลิต ตลอดจนความเจริญทางเทคโนโลยีของประเทศญี่ปุ่นและสวิตเซอร์แลนด์สูงกว่าไทยมาก ทำให้ต้นทุนการผลิตนาฬิกาของญี่ปุ่นหรือสวิตเซอร์แลนด์ ต่ำกว่าไทย จึงปรากฏว่า ไทยต้องซื้อนาฬิกาจากประเทศเหล่านี้ นั่นหมายถึงว่านอกจากปริมาณของทรัพยากรแล้ว ประสิทธิภาพการผลิตหรือความชำนาญของปัจจัยก็เป็นสิ่งสำคัญในการกำหนดต้นทุนการผลิตสินค้า

ความแตกต่างดังกล่าวข้างต้น คือ ความแตกต่างในปริมาณและชนิดของทรัพยากร สภาพภูมิอากาศและความชำนาญในการผลิตประกอบกับความไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิดที่ต้องการได้เองภายในประเทศ จึงมีความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าบางอย่างที่ผลิตได้กับสินค้าที่ต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ หรือผลิตได้คุณภาพก็ไม่ดีพอการค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นมาโดยมีหลักการสำคัญคือ ประเทศจะผลิตสินค้าที่ตนเองขาดแคลนหรือผลิตได้แต่ต้องใช้ต้นทุนสูงจากต่างประเทศการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันตามหลักการแบ่งงานกันทำย่อมทำให้การใช้ทรัพยากรของโลกที่มีอยู่อย่างจำกัดมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ซึ่งเราสามารถพิจารณาจากการค้าขายของบุคคลภายในประเทศ นั่นคือ พ่อบ้านจะไม่ยอมตัดเสื้อเพื่อสวมใส่เอง ถ้าหากเขาสามารถซื้อเสื้อผ้าจากท้องตลาดในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนที่เขาผลิตเอง ในทำนองเดียวกัน ช่างตัดเสื้อย่อมไม่พยายามทำรองเท้าใช้เองแต่จะซื้อรองเท้าใช้จากช่างทำรองเท้า ชาวนาย่อมไม่ตัดเสื้อหรือตัดรองเท้าโดยเขาจะจ้างช่างตัดเสื้อหรือจ้างช่างตัดรองเท้าเมื่อเขาเห็นว่า ราคาที่เขาจ่ายไปต่ำกว่าต้นทุนที่เขาต้องจ่าย เป็นต้น ทุกคนควรจะผลิตสินค้าที่ตัวเองมีความถนัดและชำนาญและนำไปขายหรือแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ตนเองต้องการ จะทำให้ทุกคนได้รับประโยชน์จากสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือราคาที่ต่ำลง ดังนั้นประเทศก็เช่นเดียวกับบุคคล โดยที่จะได้รับประโยชน์มากขึ้น ถ้าหากประเทศสามารถซื้อสินค้าจากประเทศอื่น ๆ ในราคาต่ำกว่าต้นทุนที่ผลิตได้ภายในประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศพยายามอธิบายถึงชนิดของสินค้าที่ซื้อขาย และประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศ

1. ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ อดัม สมิธ นักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกในปลายศตวรรษที่ 18 ได้เสนอทฤษฎีการได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ โดยยึดหลักการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมาใช้ เขาเห็นว่าการค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศคู่ค้าเมื่อแต่ละ

ประเทศยึดหลักในเรื่องการแบ่งงานกันทำ หมายความว่า ประเทศใดที่ถนัดในการผลิตสินค้าอย่างใด ก็ควรผลิตสินค้าอย่างนั้นนำมาแลกเปลี่ยนกันจะส่งผลให้เพิ่มความมั่งคั่งในรูปของผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้น

สาระสำคัญของทฤษฎีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ คือ ประเทศหนึ่งจะได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนเท่ากันหรือผลิตได้จำนวนเท่ากันได้โดยการใช้ปัจจัยการผลิตที่น้อยกว่า ดังนั้นประเทศควรทำการผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยสัมบูรณ์เพื่อการส่งออกแล้วซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบโดยสัมบูรณ์เป็นสินค้าเข้า

2. ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของ เดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) นักเศรษฐศาสตร์สมัยคลาสสิกได้พัฒนาทฤษฎีต่อจากทฤษฎีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของ อดัม สมิธ โดยเขาไม่เห็นด้วยกับ สมิธ ในประเด็นต่อไปนี้คือ

- ประเทศคู่ค้าที่ผลิตสินค้าและส่งออกนั้นควรจะเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้เสมอไป

- ประเทศสามารถผลิตสินค้าและส่งออกอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้ ถ้าประเทศนั้นมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้า

- ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของประเทศคู่ค้าในทุกกรณีของการผลิตสินค้า ก็มิได้หมายความว่า ประเทศนั้นสมควรผลิตสินค้าเสียทุกอย่าง หากแต่สมควรที่จะเลือกผลิตสินค้าส่งออกชนิดที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่า

- ในทางปฏิบัติ การค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้น แม้ว่าประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ (เสียเปรียบโดยสัมบูรณ์) เหนืออีกประเทศหนึ่งและประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้นในรูปผลผลิตรวมที่เพิ่มขึ้น

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิค (Classic Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยของคลาสสิคนี้จะถือว่า แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการกำหนดมูลค่าของสินค้า ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเด็ดขาดและทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งทั้งสองทฤษฎีจะทำการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของแต่ละประเทศ และเลือกผลิตในสินค้าที่ประเทศของตนมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่า หรือประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนถนัดโดยเปรียบเทียบระหว่างกัน การแลกเปลี่ยนจะมีขอบเขตอยู่ระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ โดยเปรียบเทียบของประเทศทั้งสอง

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยนี้โอคลาสสิค (Neo-classic Theory) ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยนี้โอคลาสสิค ได้นำทฤษฎีในสมัยคลาสสิคมาปรับปรุงแก้ไข ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการค้าแบบต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) โดยต้นทุนค่าเสียโอกาส

จะถูกนำมาเป็นหลักในการพิจารณาเนื่องจากต้นทุนค่าเสียโอกาสในการผลิตสินค้าในแต่ละประเทศสามารถวัดได้จากมูลค่าสูงสุดของสินค้าอื่นที่ประเทศนั้นไม่ได้ผลิต ดังนั้น ประเทศจะได้รับประโยชน์ที่สามารถระบายสินค้าที่ผลิตได้มากและซื้อสินค้าที่ตนผลิตได้ไม่พอกับการบริโภคเข้าประเทศ และทฤษฎีการค้าที่พิจารณาปริมาณทรัพยากรธรรมชาติโดยใช้แนวคิดเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต ซึ่งในประเทศต่างๆ จะแตกต่างกันไปตามปริมาณทรัพยากรการผลิตที่มีอยู่ในประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory)

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

ประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศ

การดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี นอกจากจะก่อให้เกิดผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าที่สำคัญอย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกันได้แก่

1. ผลต่อแบบแผนการบริโภค และราคาของสินค้า เนื่องจากการค้าขายระหว่างประเทศ ทำให้จำนวนสินค้าที่อุปโภคและบริโภคมีเพิ่มมากขึ้นความเป็นอยู่ของผู้บริโภคจะดีขึ้น ทั้งนี้ประเทศต่าง ๆ จะพากับผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากขึ้น และหันไปซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบทางการผลิตจากประเทศอื่นมากขึ้น ทำให้สินค้าเพิ่มมากขึ้นส่งผลในระดับราคาสินค้านั้นมีแนวโน้มต่ำลง

2. ผลต่อคุณภาพและมาตรฐานสินค้า การค้าระหว่างประเทศนอกจากจะทำให้ปริมาณการผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ยังทำให้ผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้นเพราะ มีการแข่งขันในด้านการผลิตมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกเข้มงวดในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเนื่องจากต้องเผชิญกับคู่แข่งขัน ทำให้ต้องพัฒนาการผลิตโดยการใช้เทคนิคและวิทยาการให้ก้าวหน้าและทันสมัย เรามักจะได้ยินเสมอว่า สินค้าประเภทอุตสาหกรรมที่ผลิตในบางประเภท มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักคุ้นเคยของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศด้วยเหตุผลต่าง ๆ เช่น ราคาต่ำ คุณภาพสูง และรูปร่างลักษณะสวยงาม ทำให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเป็นอันมาก 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 การค้าระหว่างประเทศทำให้สามารถเรียนรู้ท่งด้านเทคนิคการผลิต โดยการนำเอาเทคนิคการผลิตหรือวิธีการผลิตที่เหมาะสมและทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าภายในประเทศเช่น เทคนิคหรือวิธีการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตทางด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเลียนแบบระหว่างประเทศซึ่งวิธีการนี้ประเทศญี่ปุ่นในอดีต ได้นำไปใช้และได้ผลมาแล้วโดยได้เลียนแบบเทคนิคและวิธีการผลิตของอังกฤษ และประเทศชั้นนำในยุโรปโดยการนำส่งไหมดิบออกไปขายแลกกับการนำเขาสินค้าประเภททุนและเครื่องจักรส่งผลให้ญี่ปุ่นกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วได้ในที่สุด ในขณะเดียวกันการค้าระหว่างประเทศเปิดโอกาสให้ประเทศต่าง ๆ ได้เรียนรู้และนำเอาเทคนิคทางด้านการจัดการ หรือเทคนิคทางด้านการบริหาร จากประเทศที่ก้าวหน้าหรือพัฒนาแล้วไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้นประเทศต่าง ๆ จึงนิยมเปิดการค้าขายติดต่อกับต่างประเทศ การปิดประเทศไม่ติดต่อค้าขายกับต่างประเทศนั้นจะทำให้ประเทศนั้น ไม่มีโอกาสที่จะเรียนรู้เทคนิคดังกล่าว การเปิดประเทศติดต่อค้าขายกับประเทศต่าง ๆ ของสาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบัน ก็ตั้งอยู่บนหลักการและเหตุผลดังกล่าวแล้ว

5. ผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปเชื่อว่าการค้าระหว่างประเทศเป็นตัวจักรที่สำคัญที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาโดยผ่านกระบวนการส่งออกเพราะว่าประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีฐานะยากจน ตลาดภายในประเทศแคบ จึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วเนื่องจากประชากรมีระดับรายได้สูง ตลาดภายในประเทศกว้างขวางตลอดจนการคมนาคมสะดวกสบาย มีผลให้ความต้องการในซื้อสินค้าและบริการจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้น เพราะฉะนั้นการพึงพา

อาศัยตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาประเทศในขณะเดียวกัน ผลจากการที่มีรายได้จากการส่งออกมากขึ้น ย่อมทำให้ประเทศกำลังพัฒนามีเงินตราต่างประเทศเพื่อที่จะนำเข้าสินค้าทุนและเครื่องจักร เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดังกล่าว ย่อมใช้เงินทุนเป็นจำนวนมหาศาลเกินกว่าความสามารถของประเทศกำลังพัฒนาจะหามาได้ในระยะเวลาอันสั้น

6. ผลต่อรายได้และการจ้างงาน การส่งออกเพิ่มขึ้นย่อมมีผลให้รายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้น หรือเป็นการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศนั่นเองการเพิ่มขึ้นของการส่งออก จะทำให้ประเทศได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศ ซึ่งมีผลให้กระแสหมุนเวียนของรายได้ในระบบเศรษฐกิจขยายตัวสูงขึ้น ผู้ผลิตจะเพิ่มการใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของผู้ผลิตก็จะตกไปเป็นรายได้ของบุคคลกลุ่มอื่น ๆ ต่อไปกระบวนการเช่นนี้จะดำเนินไปเรื่อย ๆ และเมื่อรวมรายได้ของบุคคลที่เพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจ จะเห็นว่ารายได้ประชาชาติก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนสูงกว่ารายรับจาการส่งออกในครั้งแรกเป็นหลายเท่า และผลจาการเพิ่มของรายได้ประชาชาตินี้เอง ย่อมเป็นผลทำให้มีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและบริการภายในประเทศทำให้การผลิต รายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายมากขึ้น

ผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ

แม้ว่าการค้าระหว่างประเทศ จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น การค้าระหว่างประเทศก็มีผลกระทบที่ไม่พึงปรารถนาแก่ประเทศคู่ค้าได้เหมือนกัน ผลกระทบที่สำคัญพอจะจำแนกได้อย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกันคือ

1. ผลต่อเสถียรภาพของราคา การค้าระหว่างประเทศที่มุ่งเน้นให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่กี่ชนิด หรือชนิดเดียวนั้นจะเป็นผลให้รายได้ของประเทศขึ้นอยู่กับการจำหน่ายสินค้าออกเพียงไม่กี่ชนิด การผลิตและรายได้ของประเทศจึงเปลี่ยนแปลงได้ง่าย ตัวอย่างเช่น ในอดีตที่ผ่านมา รายได้จากการส่งออกของไทยมาจากข้าว ยามใดที่ไทยสามารถส่งข้าวออกได้มาก เนื่องจากความต้องการข้าวในตลาดโลกมีสูงจะมีผลให้รายได้ของประเทศเพิ่มขึ้น ทำให้เศรษฐกิจรุ่งเรือง และประชาชนมีการใช้จ่ายมากจะทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อได้

ในกรณีตรงข้าม หากอุปสงค์จากต่างประเทศในการเสนอซื้อข้าวลดลงอย่างรวดเร็ว ก็จะทำให้รายได้จากการจำหน่ายข้าวลดลง การใช้จ่ายในประเทศลดลง จนทำให้เกิดภาวะเงินฝืด เป็นต้น และถ้าระบบเศรษฐกิจมีการพึ่งพา การนำเข้าจากต่างประเทศในระดับสูงก็จะก่อให้เกิดปัญหาของเสถียรภาพราคาได้เช่นกัน เช่น การขึ้นราคาน้ำมันดิบอย่างรวดเร็วของกลุ่มผู้ผลิตน้ำมันเพื่อส่งออก (OPEC) เมื่อ พ.ศ. 2516 และ พ.ศ. 2523 ทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อขึ้นทั่วโลก และมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอันมาก เนื่องจากน้ำมันเป็นสิ่งจำเป็นในการผลิต ทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าสูงขึ้น ราคาสินค้าจึงต้องสูงขึ้นตาม ทำให้ระดับราคาสินค้าโดยทั่ว ๆ ไปสูงขึ้นได้

2. ผลต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ การเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่สนับสนุนให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้นมีผลให้หลาย ๆ ประเทศอาจต้องซื้อสินค้าเข้าประเทศเป็นมูลค่ามากกว่ามูลค่าสินค้าออก ทำให้เกิดการขาดดุลในดุลการค้าอาจจะทำให้ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศขาดดุลด้วย ซึ่งจะทำให้ประเทศต้องสูญเสียทองคำ หรือทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ (ดังจะได้กล่าวต่อไป) สาเหตุสำคัญเนื่องจากอัตราการค้า (term of trade) ของประเทศคู่ค้าไม่เท่ากัน ในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปสินค้าส่งออกมักจะเป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งระดับราคามักจะต่ำกว่าและขาดเสถียรภาพ เมื่อเทียบกับราคาสินค้านำเข้า ซึ่งมักจะเป็นสินค้าจำพวกทุนและสินค้าอุตสาหกรรม ผลที่ตามมาคืออัตราการค้าของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลง นั่นคือ มูลค่าจากการส่งสินค้าออกน้อยกว่ามูลค่าของสินค้านำเข้าส่งผลให้เกิดปัญหาเสถียรภาพเศรษฐศาสตร์ต่อประเทศคือ ปัญหาดุลการค้าและดุลการชำระเงินขาดดุลในที่สุด

3. ผลต่อความเป็นธรรมในการกระจายรายได้ระหว่างประเทศ การที่อัตราการค้าระหว่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลงนั้น ทำให้การกระจายรายได้ในระดับนานาชาติซึ่งไม่เท่าเทียมกันอยู่แล้วยิ่งมีความไม่เป็นธรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นการโอนทรัพยากรจากประเทศกำลังพัฒนาไปสู่ประเทศพัฒนาโดยกระบวนการขาดดุลการค้าและดุลการชำระเงินนั่นเอง ในขณะเดียวกันการหล่อหลอมรสนิยมระหว่างประเทศให้อยู่ในแบบแผนเดียวกัน ก็เป็นกลไกสำคัญอีกประเภทหนึ่งที่ทำให้การกระจายรายได้ระหว่างประเทศเลวลงเพราะว่าบริษัทการค้าขนาดใหญ่ในประเทศที่ตามมาก็คือ การบริโภคสินค้าจำพวกอุปโภคและบริโภคในสินค้าอุตสาหกรรมนำเข้ามามีมากขึ้น ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศมากขึ้น ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า

4. ผลต่อประสิทธิภาพของ นโยบายทางเศรษฐกิจยิ่งภาคการค้าระหว่างประเทศขนาดใหญ่ขึ้นเพียงใดทำให้ การดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีประสิทธิภาพน้อยลงเท่านั้น เช่น เมื่อเกิดปัญหาเงินเฟ้อขึ้นภายในประเทศที่ผ่านกลไกของทั้งราคาสินค้าออกและราคาสินค้าเข้า นโยบายเพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อจะมีความยุ่งยากมากขึ้นตามไปด้วย เพราะในกรณีเช่นนี้รัฐบาลไม่เพียงแต่จะต้องเข้าใจกลไกการทำงานของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร หากทว่ายังต้องมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเศรษฐกิจและนโยบายทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าด้วยว่ามีผลกระทบอย่างไรต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ ทำให้กลไกแก้ไขปัญหาดังกล่าวซับซ้อนขึ้น

5. ผลต่อรายได้และการจ้างแรงงาน ประเทศที่มีการพึ่งพาทางการค้าระหว่างประเทศในระดับที่สูง หากรายได้จากการส่งออกลดลงก็ดี หรือการนำเข้าเพิ่มขึ้นมากก็ดี โดยที่ผล

สุทธิของการนำเข้าสูงกว่าการส่งออกย่อมส่งผลให้ รายได้และการจ้างงานของประเทศนั้นลดลง ผลจะเป็นไปในทางตรงกันข้ามกับที่กล่าวมาแล้ว

6. ผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศ การดำเนินนโยบายการค้าโดยเสรีที่มุ่งให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนมีความได้เปรียบเพียงไม่กี่ชนิดหรือเพียงชนิดเดียว ส่งผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศได้ง่าย เพราะถ้าหากว่าการค้าต่างประเทศต้องหยุดชะงักลง ไม่ว่าจะเป็นด้วยเหตุผลที่สำคัญ เช่น การเกิดสงคราม การขัดแย้งทางด้านการเมืองกับบางประเทศ ความยุ่งยากทางด้านการขนส่งระหว่างประเทศ เป็นต้น ย่อมส่งผลให้ประชาชนภายในประเทศเดือดร้อน เนื่องจาก การขาดแคลนสินค้าอุปโภค บริโภค ขาดแคลนวัตถุดิบ และสินค้าทุนในการพัฒนาประเทศ เป็นต้น จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นทำให้ไม่มีประเทศใดในโลกนี้ยึดถือ นโยบายการค้าเสรีตามหลักการแบ่งงานการทำระหว่างประเทศของ เดวิด ริคาร์โด และนักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกอย่างแท้จริง แต่ได้หันมาใช้นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมหรือการผลิตสินค้าชนิดต่าง ๆ ขึ้นใช้เองในประเทศเพื่อมิให้เศรษฐกิจของประเทศต้องขึ้นอยู่กับการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจนเกินไป

การสำรวจตลาดต่างประเทศ

ก่อนที่จะออกเดินทางเพื่อไปสำรวจตลาดต่างประเทศ หรือการวิจัยภาคสนามนั้น ผู้ส่งออกควรจะพิจารณาว่าผลิตภัณฑ์ใดของผู้ส่งออกที่มีศักยภาพจะขายได้มากที่สุด และพิจารณาถึงตลาดที่ผลิตภัณฑ์นั้นจะขายได้ดีที่สุดว่าจะเป็นตลาดลักษณะใดและในประเทศใด การพิจารณาถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์จะต้องทำการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์เพื่อระบุผลิตภัณฑ์ที่จะมีโอกาสขายได้มากที่สุด และวิเคราะห์ตลาดเพื่อระบุซึ่งจะต้องออกทำการสำรวจสนามอีกต่อไป

ในการทำธุรกิจส่งออกนั้น ต้องหลีกเลี่ยงการคาดเดาเกี่ยวกับตลาด และผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการในแต่ละประเทศ ฉะนั้นต้องพยายามค้าหาข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการประกอบตัดสินใจให้มากที่สุด ซึ่งการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์จะต้องพิจารณาดังต่อไปนี้

1. ผู้บริโภคผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เป็นที่ใช้กันโดยทั่วไปหรือจำกัดการใช้เฉพาะกลุ่ม

2. สภาพดิน ฟ้า อากาศและภูมิประเทศของตลาดในต่างประเทศมีอิทธิพลต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ที่จะส่งออก

3. วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์อยู่ในขั้นใด ถ้าอยู่ในขั้นถดถอยมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จน้อย

4. ต้นทุนของการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่คลาดต่างประเทศ ความจำเป็นจะต้องจัดซื้ออุปกรณ์ หรือเครื่องมืออย่างอื่นก่อนเพื่อที่จะสามารถใช้ประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ได้

5. การนำไปประกอบต่อผลิตภัณฑ์ที่จะส่งออก เพราะถ้ามีการประกอบจะต้องมีการศึกทักษะเป็นการเฉพาะให้ด้วย

6. ความจำเป็นในการทำบรรจุภัณฑ์หรือการเขียนฉลากคำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ สำหรับตลาดต่างประเทศที่จะส่งออก หากมีความจำเป็นก็จะต้องนำต้นทุนส่วนนี้มาพิจารณาประกอบด้วยว่าจะสามารถที่จะส่งไปขายได้ในราคาที่จะแข่งขันกับคู่แข่งขันในตลาดได้

7. ผลิตภัณฑ์ที่จะส่งออกนั้นจะต้องขึ้นอยู่กับข้อกำหนดหรือมาตรฐานทางเทคนิคของประเทศผู้นำเข้าที่อาจกำหนดไว้แตกต่างกันในแต่ละประเทศ

8. ความจำเป็นที่จะต้องปรับแต่งผลิตภัณฑ์ก่อนที่จะส่งออกในแต่ละตลาด

9. ความจำเป็นที่จะต้องให้บริการหลังการขาย และความสามารถในการให้บริการ

10. ปัญหาในด้านต้นทุนการขนส่งเพื่อการส่งออกผลิตภัณฑ์

11. ประเทศซึ่งผลิตภัณฑ์จะไม่ยอมรับอันเนื่องมาจากขนบธรรมเนียมประเพณีหรือทัศนะของคนในชาติ หรืออันเนื่องมาจากปัจจัยที่เกี่ยวกับการเมือง

12. กำลังความสามารถในการผลิตเพียงพอที่จะตอบสนองความต้องการของตลาดในประเทศ และต่างประเทศ

การวิเคราะห์ตลาดต่างประเทศ

การวิเคราะห์ตลาด เป็นการทำการสำรวจตลาดในเบื้องต้นโดยอาศัยข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ซึ่งหาได้ภายในประเทศ เพื่อตัดสินใจเลือกตลาดที่จะมีโอกาสขายผลิตภัณฑ์ได้มากที่สุดสัก 2-3 แห่งก่อนที่จะเดินทางไปสำรวจเพื่อยืนยันการจะส่งออกไปตลาดเหล่านั้นอย่างจริงจังต่อไป การทำการสำรวจในเบื้องต้นจะทำให้ผู้ส่งออกสามารถประเมินศักยภาพของตลาดและปัญหาอุปสรรคต่างๆ ที่จะต้องประสบและจะช่วยให้การตัดสินใจต่อการเลือกตลาดที่จะส่งออกเมื่อเดินทางไปสำรวจจริงประสบความสำเร็จยิ่งขึ้นข้อมูลที่จะต้องรวบรวมเพื่อศึกษาวิเคราะห์ศักยภาพของตลาด จะต้องประกอบไปด้วยข้อมูลด้านต่างๆ ต่อไปนี้

1. ขนาดของประเทศ ระยะทาง สภาพภูมิอากาศ ลักษณะของภูมิประเทศ และปัจจัยอื่นๆ ที่จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการขายของผลิตภัณฑ์

2. จำนานประชากรและการกระจายของประชากรในประเทศ

3. ระดับรายได้ของประชากรและการกระจายรายได้

4. อำนาจการซื้อของประชากร และพฤติกรรมการซื้อของประชากรในตลาด

5. แผนการพัฒนาประเทศที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่จะเป็นไปในอนาคต

6. สถานะทางเศรษฐกิจ ภาวะทางการค้าในด้านของดุลการค้า ภาวะเงินตราต่างประเทศ และระดับเชื่อถือของประเทศต่อนักลงทุน

7. ภาวการณ์ทางการเมือง

8. ภาวการณ์ด้านขนบธรรมเนียมวัฒนธรรมและความเชื่อ

ข้อมูลเกี่ยวกับการเจาะตลาด

ข้อจำกัดและหรืออุปสรรคต่างๆ เกี่ยวกับกฎระเบียบด้านการนำเข้าของประเทศที่จะส่งออกโควต้าการส่งออก ในอนุญาตนำเข้าของตัวแทนในประเทศ เป็นต้น

- การควบคุมเงินตราต่างประเทศ และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศระหว่างประเทศไทยและประเทศที่จะส่งออก

- ความร่วมมือทางการค้าอันเป็นความร่วมมือลักษณะ 2 ฝ่าย ระหว่างรัฐบาลกับรัฐบาลมีหรือไม่

ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพตลาด

- อุปสงค์ของตลาด

- การเจริญเติบโตของตลาดในระยะยาว

- สถิติต่างๆ เกี่ยวกับการนำเข้าในด้านของจำนวนมูลค่าและประเทศผู้ส่งออก

- ภาวการณ์ขาดแคลนผลิตภัณฑ์ของตลาดภายในประเทศผู้นำเข้า

ความแตกต่างในด้านราคาระหว่างผลิตภัณฑ์ภายในประเทศที่ส่งออก กับผลิตภัณฑ์ที่นำเข้า

- ระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดที่จะส่งออกไป

- การกำหนดระดับราคราของผลิตภัณฑ์โดยผู้นำเข้า ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าปลีก

- ลักษณะการแข่งขันในตลาด

- การยอมรับของตลาดต่อผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

ข้อมูลเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่ใช่อยู่ในตลาดประเทศนำเข้า

- กฎระเบียบเกี่ยวกับมาตรฐานและคุณสมบัติของสินค้า

- ระบบการตั้งราคาที่ใช้อยู่ในตลาดนั้น

- ระบบการชำระค่าสินค้า และสกุลเงินตราในการซื้อสินค้า

- กฎระเบียบเกี่ยวกับการติดตราสินค้าหือยี่ห้อ

- กฎระเบียบต่างๆ เกี่ยวกับการควบคุมการปริวรรตเงินต่างประเทศระบบพิกัดอัตรา ภาษีศุลกากร การควบคุม การนำสินค้าเข้า เช่นเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ จะต้องมีการจัดทำเป็นพิเศษ มีการรมควันฆ่าเชื้อด้วยหรือไม่

ข้อมูลเกี่ยวกับวิธีจัดจำหน่ายสินค้า

1. วิธีการจัดจำหน่ายที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน สินค้าส่งออกจะถูกจัดจำหน่ายผ่านผู้ส่งออกซึ่งเป็นคนกลางในประเทศผู้นำเข้าเพียงคนเดียว หรือจะต้องผ่านคนกลางในต่างประเทศหลายราย

2. ความจำเป็นจะต้องมีตัวแทนของผู้ส่งออกโดยตรงหรือการจ่ายผ่านนายหน้า

3. ขอบเขตการสนับสนุนด้านการส่งเสริมการขายซึ่งต้องการ และต้นทุนการส่งเสริมการตลาด

4. ปริมาณของสินค้าซึ่งปกติผู้ซื้อจะมีเก็บไว้ในคลังสินค้า ปริมาณที่จัดส่งในแต่ละครั้งและความถี่ในการจัดส่ง

5. ความเชื่อถือไว้ใจได้ของผู้รับจัดส่งสินค้าทั้งต่างประเทศและในประเทศ ต้นทุนด้านการขนส่ง

6. ต้นทุนของการจัดส่ง ความเหมาะสมของต้นทุนขนส่งที่สามารถทำให้ราคาสามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์อื่นได้

2. ทฤษฎีความสำคัญเกี่ยวกับการส่งออก

การส่งออก (Export) หมายถึง การจัดส่งสินค้าและบริการจากต้นทางสู่ปลายทางมีทั้งทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศ โดยผู้ส่งสินค้าหรือบริการออกเรียกว่า ผู้ส่งออกในการส่งออกและนำเข้าซึ่งสินค้าจะต้องมีหน่วยงานที่ต้องเกี่ยวข้องด้วยคือ กรมศุลกากร แม้ว่าจะเป็นการนำเข้าหรือส่งออกผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตเองก็จำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับกรมศุลกากรด้วย และที่สำคัญต้องอยู่ภายใต้กฎหมายการนำเข้าและส่งออกของประเทศ

ธุรกิจภาคการส่งออกของในช่วงที่ผ่านมา มีอัตราการขยายตัวที่สูงและรวดเร็วมาก ซึ่งเป็นกลไกสำคัญหนึ่งที่ผลักดันให้เศรษฐกิจของประเทศมีอัตราการขยายตัวอยู่ในระดับสูง นับว่าเป็นธุรกิจอีกแขนงหนึ่งที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการเองและประเทศชาติ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาสู่ประเทศเราเป็นจำนวนมากในปีหนึ่งๆ และรายได้เหล่านี้ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ถูกนำมาใช้พัฒนาและแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นดังนั้น เพื่อให้ธุรกิจการส่งสินค้าออกประสบความสำเร็จ และมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้ จึงจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติต่างๆ ในการส่งออกสินค้าให้ดี เนื่องจากขั้นตอนการส่งออกสินค้า เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบธุรกิจส่งออกจะต้องทำความเข้าใจและศึกษาข้อปฏิบัติให้ถูกต้อง เพื่อให้การประกอบธุรกิจส่งออกเป็นไปอย่างสะดวกและได้รับผลสำเร็จคุ้มค่ากับความตั้งใจในการลงทุน

ความสำคัญของภาคการส่งออกสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ผลักดันในด้านการขยายการลงทุน และสร้างความต้องการแรงงานการส่งออกที่ขยายตัวขึ้นย่อมทำให้ผู้ผลิตต้องขยายการผลิตหรือมีการลงทุนเพิ่มขึ้น และโดยส่วนใหญ่แล้วระบบการผลิตของประเทศก็เป็นระบบการผลิตที่ใช้แรงงานในสัดส่วนที่มากกว่าเครื่องจักร (Labour Intensive) ดังนั้นจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ก่อให้เกิดความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นการช่วยในการสร้างความต้องการแรงงานให้แก่ประเทศที่สำคัญปัจจัยหนึ่ง นอกจากนี้ยังมีผลต่อการช่วยยกระดับรายได้ของแรงงานด้วยอีกส่วนหนึ่ง

2. ช่วยในการนำเข้าเงินตราต่างประเทศ ช่วยในด้านการลดการขาดดุลการค้า และดุลการชำระเงิน เพราะในการส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นการใช้สกุลเงินต่างประเทศในการชำระค่าสินค้า และส่วนมากก็จะเป็นสกุลเงินหลักๆ ที่เป็นที่ยอมรับกันในตลาดโลก เช่น ดอลลาร์สหรัฐเมื่อส่งสินค้าออกไปแล้วก็จะทำให้ได้เงินตราต่างประเทศเข้ามา และเมื่อจะต้องนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศก็จะทำให้มีเงินไปชำระค่าสินค้านั้นได้ และเงินตราต่างประเทศที่ได้ก็จะมีส่วนต่อปริมาณเงินสำรองของประเทศอีกด้วย

3. ก่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ในการส่งสินค้าออกนั้นส่วนหนึ่งเป็นเพราะระดับราคาของสินค้าที่ส่งออกส่วนมากอยู่ในระดับต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น จึงทำให้สินค้านั้นเข้าไปแข่งขันในตลาดโลกได้ ซึ่งเป็นไปตามหลักของการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) เมื่อประเทศใดสามารถผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่นแล้ว ย่อมแสดงว่าทรัพยากรที่ถูกนำมาผลิตนั้นถูกนำมาใช้ได้อย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือถ้าสินค้าที่ผลิตได้มีระดับราคาที่สูงกว่าการนำเข้าจากต่างประเทศแล้ว ก็ควรนำเข้าสินค้านั้นมากกว่า แล้วนำทรัพยากรต่างๆ ที่ผลิตสินค้านั้นไปผลิตสินค้าอื่นที่สามารถผลิตได้โดยต้นทุนที่ต่ำกว่าแทน

4. ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้แก่ทรัพยากรเป็นการพิจารณาในการนำวัตถุดิบต่างๆ มาแปรรูปก่อนส่งออก ซึ่งจะทำให้สินค้านั้นๆ มีมูลค่าสูงขึ้น เช่น แทนที่จะส่งออกในรูปของผ้าผืน แต่เปลี่ยนมาเป็นการส่งออกเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปแทน ซึ่งมูลค่าของสินค้าย่อมสูงขึ้นอันจะทำให้ได้กำไรเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

5. เป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตลง (Economy of Scale) ถ้าเดิมผู้ผลิตที่ผลิตสินค้าเพื่อป้อนตลาดในประเทศเพียงอย่างเดียว ปริมาณการผลิตจึงไม่สูงมากนัก แต่ถ้ามีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศด้วย ปริมาณการผลิตก็จะเพิ่มขึ้น จากกำลังผลิตเดิมที่มีอยู่ก็จะเพิ่มกำลังผลิตเพิ่มขึ้นให้เต็มกำลังผลิต หรืออาจเป็นการขยายกำลังผลิตขึ้น เหล่านี้ย่อมเป็นการช่วยลดต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำลง หรือเป็นการผลิต ณ จุดที่มีระดับต้นทุนต่ำสุด อันจะเป็นการช่วยให้ได้กำไรเพิ่มขึ้น

6. ช่วยสร้างความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การขยายและกระจายการส่งออกจะช่วยปรับปรุงระดับเทคโนโลยีในการผลิต และการบริหาร เพราะในตลาดโลกย่อมมีภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่จะกระตุ้นให้ผู้ส่งออกต้องปรับปรุงสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการผลิตตลอดจนการจัดการ อันจะเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งจะเป็นการช่วยยกระดับของเทคโนโลยีของประเทศอีกทางหนึ่ง

7. ช่วยลดการพึ่งพิงสินค้าจากต่างประเทศ เป็นการพิจารณาในการผลิตสินค้าเพื่อทดแทนการนำเข้า (Import substitution) เพราะเดิมเราต้องนำเข้าสินค้าต่างๆ ที่ยังไม่สามารถผลิตได้หรือผลิตได้แต่มีต้นทุนที่สูงกว่าการนำเข้า แต่เมื่อเราพยายามพัฒนาให้สามารถผลิตสินค้านั้นได้

แล้วก็จะลดการนำเข้าลง ขณะเดียวกันนอกจากจะผลิตเพื่อใช้ภายในประเทศแล้ว ก็มุ่งไปหาตลาดในต่างประเทศ (Export Oriented) เพื่อให้ได้ปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น อันจะเป็นการช่วยต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำลง

ประเภทของการขนส่งคือ การขนส่งมีความเจริญก้าวหน้าและมีพัฒนาการมากยิ่งขึ้น มีวิธีการขนส่งให้ผู้ประกอบธุรกิจเลือกหลายวิธี

ผู้ประกอบธุรกิจต้องเลือกวิธีการขนส่งให้เหมาะสมออกกฎกระทรวง ประกาศกระทรวงการคลัง และประกาศเจ้าพนักงานควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการซื้อ ขาย แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ข. การควบคุมดูแลให้เป็นไปตามระเบียบ

ธนาคารแห่งประเทศไทยได้รับมอบหมายจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังให้ทาหน้าที่กากับดูแลการซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทยแต่งตั้งพนักงานของธนาคารเป็นเจ้าพนักงานตามพระราชบัญญัติควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน พุทธศักราช 2485 เพื่อควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน การซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน หรือโอนเงินตราต่างประเทศทุกประเภทจะต้องกระทากับธนาคารพาณิชย์ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจเงินตราต่างประเทศ (ธนาคารรับอนุญาต) หรือผู้ที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเงินตราต่างประเทศจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ซึ่งได้แก่ บุคคลรับอนุญาตตัวแทนโอนเงินระหว่างประเทศ และบริษัทรับอนุญาต ทั้งนี้ ห้ามมิให้บุคคลทั่วไปซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน หรือโอนเงินตราต่างประเทศกับผู้ที่ไม่มีใบอนุญาตเว้นแต่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินเป็นรายกรณี

ค. ระเบียบเกี่ยวกับเงินตราต่างประเทศและเงินบาท

1) เงินตราต่างประเทศ

การนำหรือโอนเงินตราต่างประเทศเข้ามาในประเทศทาได้ไม่จากัดจานวน แต่เมื่อนาเงินตราต่างประเทศเข้ามาแล้ว ต้องขายหรือฝากเงินตราต่างประเทศนั้นกับธนาคารรับอนุญาตที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยภายใน 360 วัน นับตั้งแต่วันที่ได้มาหรือนาเข้า ทั้งนี้ ยกเว้นบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศและชาวต่างประเทศที่ได้รับอนุญาตให้เข้ามาอยู่ในประเทศไทยเป็นการชั่วคราวไม่เกิน 3 เดือน สถานทูตต่างประเทศและผู้ได้รับเอกสิทธิ์ทูต ทบวงการชำนัญพิเศษแห่งองค์การสหประชาชาติ องค์การหรือสถาบันระหว่างประเทศ รวมถึงพนักงาน ผู้เชี่ยวชาญหรือบุคคลอื่นที่ปฏิบัติภารกิจเพื่อทบวงการชำนัญพิเศษ องค์การหรือสถาบันนั้น ๆ ซึ่งได้รับเอกสิทธิ์และความคุ้มกัน ในประเทศไทย

การซื้อหรือโอนเงินตราต่างประเทศออกนอกประเทศผ่านธนาคารรับอนุญาต ต้องยื่นเอกสารแสดงภาระผูกพันในต่างประเทศ โดยสามารถโอนออกได้ตามภาระหรือวงเงินที่กำหนด ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในประเทศสามารถทาสัญญาซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนกับธนาคารรับอนุญาตในประเทศไทยได้ โดยต้องมีรายได้หรือรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศที่จะได้รับหรือต้องชาระในอนาคต หรือมีการลงทุนในต่างประเทศ

การนาธนบัตรเงินบาทเข้ามาในประเทศทาได้ไม่จากัดจานวน ส่วนการนาธนบัตรเงินบาทติดตัวออกไปยังประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สาธารณรัฐประชาชนจีน กับธุรกิจของตนเองและประเภทของการขนส่งมีกี่ประเภท กี่ชนิดซึ่งสามารถจำแนกการขนส่งได้ 5 ประเภท ดังนี้

1. การขนส่งทางน้ำ (Water Transportation)

คือ การขนส่งทางน้ำ เป็นวิธีการขนส่งเก่าแก่มีมาตั้งสมัยโบราณ โดยการใช้แม่น้ำลำคลองเป็นเส้นทางลำเลียงสินค้า รวมถึงการขนส่งทางทะเล ซึ่งส่วนใหญ่ใช้สำหรับการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ การขนส่งทางน้ำนี้เหมาะสมกับสินค้าที่มีขนาดใหญ่ ขนส่งได้ปริมาณมาก เป็นสินค้าที่ยากแก่การเสียหาย เช่น ทราย แร่ ข้าวเปลือก เครื่องจักร ยางพารา เป็นต้น

ส่วนประกอบของการขนส่งทางน้ำ

ผู้ประกอบการขนส่งทางน้ำ

อุปกรณ์การขนส่ง คือ เรือ ได้แก่ เรือโดยสาร เรือสินค้าและเรือเฉพาะกิจ เช่น เรือลากจูง เรือประมง ฯลฯ

ท่าเรือ

เส้นทางเดินเรือ

สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ

เส้นทางเดินเรือภายในประเทศ

เส้นทางเดินเรือชายฝั่งทะเล

เส้นทางเดินเรือระหว่างประเทศ

ข้อดี

1. อัตราค่าขนส่งถูกกว่าเมื่อเทียบกับการขนส่งทางอื่น

2. ขนส่งได้ปริมาณมาก

3. มีความปลอดภัย

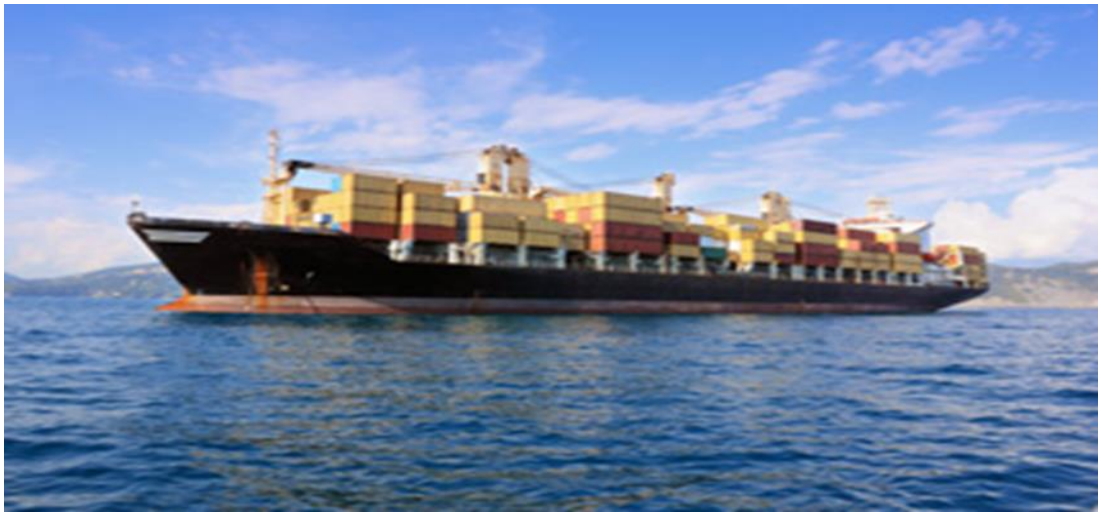
4. สามารถส่งได้ระยะไกลๆ

ข้อเสีย

1. มีความล่าช้าในการขนส่งมาก

2. ในฤดูน้ำลดหรือฤดูร้อน น้ำอาจมีน้อย ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการขนส่ง เพราะเรือเกยตื้นได้

3.ไม่สามารถกำหนดเวลาที่แน่นอนในการขนส่งได้ขึ้นอยู่กับภูมิอากาศและภูมิประเทศ



รูปภาพที่ 3.1 การขนส่งทางน้ำ

2. การขนส่งทางบก (Road or Motor Transportation) จำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

2.1 การขนส่งทางรถไฟ (Railroads) การขนส่งทางรถไฟ เป็นเส้นทางการลำเลียงที่สำคัญที่สุดของประเทศไทย ดำเนินงานโดยการรถไฟแห่งประเทศไทย ซึ่งถือว่าเป็นรัฐวิสาหกิจ เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าหนักๆ ปริมาณมากและในระยะทางไกล อัตราค่าบริการไม่แพง การขนส่งทางรถไฟจะมีกำหนดเวลาออกและถึงจุดหมายปลายทางในระยะเวลาแน่นอน และมีความปลอดภัยจากการเสียหายของสินค้า

- รถปิด คือ รถไฟที่ปิดทุกด้าน เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่เสียหายง่ายเมื่อถูกแดดถูกฝน

- รถเปิด คือ รถไฟที่ไม่มีหลังคา เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่ไม่เสียหายเมื่อถูกแดดถูกฝน

- รถเฉพาะกิจ คือ รถไฟที่ออกแบบสำหรับใช้เฉพาะงาน เช่น รถบรรทุกน้ำมัน รถบรรทุกปูนซีเมนต์ รถบรรทุกน้ำมัน เป็นต้น – เส้นทางรถไฟ ซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ

ข้อดี

1. ประหยัด ขนส่งสินค้าได้จำนวนมากหลายชนิด
2. รวดเร็ว สามารถขนส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดเวลาที่ต้องการ
3. สะดวก เพราะมีตู้หลายชนิดให้เลือกเพื่อความเหมาะสมกับสินค้า
4. ปลอดภัยสูง เมื่อเทียบกับเส้นทางอื่น
5. ขนส่งได้ทุกสภาพดินฟ้าอากาศ

ข้อเสีย

1. ไม่สามารถขนส่งสินค้าให้ถึงที่ต้องการขนถ่ายได้
2. ความยืดหยุ่นมีน้อย เพราะมีเส้นทางตายตัว
3. มีความคล่องตัวน้อยกว่าการขนส่งแบบอื่น เพราะมีกฎระเบียบมาก
4. ไม่เหมาะสมกับผู้ส่งสินค้ารายย่อย ปริมาณน้อย

รูปภาพที่ 3.2 การขนส่งรถไฟ

2.2 การขนส่งทางรถยนต์ (Motor Transportation) หรือรถบรรทุก (Truck Transportation) การขนส่งทางรถยนต์หรือทางรถบรรทุก ถือว่าเป็นหัวใจของการขนส่งทางบก ทั้งนี้ในปัจจุบันรัฐบาลได้มีการสร้างถนน ขยายถนนเชื่อมโยงระหว่างจังหวัดต่างๆ ได้อย่างทั่วถึง โดยมีกรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางการขนส่ง ซึ่งการขนส่งทางรถยนต์หรือทางรถบรรทุกนั้น สามารถแก้ปัญหาในด้านการจำหน่าย สินค้าของพ่อค้าได้เป็นอันมาก เพราะการขนส่งสินค้าสะดวก รวดเร็ว สามารถส่งสินค้าไปถึงผู้ใช้ได้โดยตรง

ส่วนประกอบของการขนส่งทางรถยนต์หรือรถบรรทุกผู้ประกอบการ อาจเป็นรัฐหรือเอกชนดำเนินงานก็ได้ หรือเป็นการดำเนินงานร่วมกันก็ได้ เช่น รถยนต์รับจ้าง

อุปกรณ์ในการขนส่ง ได้แก่ รถยนต์ และรถบรรทุกถนนหรือเส้นทางเดินรถข้อดีข้อเสียของการขนส่งทางรถยนต์

ข้อดี

1. บริการได้ถึงที่โดยไม่ต้องมีการขนถ่าย
2. ขนส่งสินค้าได้ตลอดเวลาตามความต้องการของลูกค้า
3. สะดวก รวดเร็ว
4. เหมาะกับการขนส่งระยะสั้นและระยะกลาง
5. เป็นตัวเชื่อมในการขนส่งแบบอื่นที่ไม่สามารถไปถึงจุดหมาย ได้โดยตรง

ข้อเสีย

1. ค่าขนส่งสูงเมื่อเทียบกับการขนส่งทางรถไฟ
2. มีความปลอดภัยต่ำ เกิดอุบัติเหตุบ่อย
3. ขนส่งสินค้าได้ปริมาณและขนาดจำกัด
4. กำหนดเวลาแน่นอนไม่ได้ ขึ้นอยู่กับสภาพการจราจรและดินฟ้าอากาศ

รูปภาพที่ 3.3 การขนส่งรถยนต์

3. การขนส่งทางอากาศ (Air Transportation) การขนส่งทางอากาศมีความสำคัญมากในปัจจุบัน โดยเฉพาะการขนส่งระหว่างประเทศเพราะทำการขนส่งได้รวดเร็วกว่าการขนส่งประเภทอื่นๆ ไม่เสียเวลาในการขนส่งนาน สะดวกและปลอดภัย เหมาะกับการขนส่งสินค้าประเภทที่สูญเสียง่าย เช่น ผัก ผลไม้ ดอกไม้ เป็นต้น หรือสินค้าต้องการสั่งจองมาด้วยความรวดเร็วแก่การใช้งาน ถ้าล่าช้าอาจเกิดความเสียหายได้ไม่เหมาะกับสินค้าที่มีขนาดใหญ่ น้ำหนักมากและสินค้า

ราคาถูกๆ ไม่รีบร้อนในการขนส่ง ซึ่งการขนส่งประเภทนี้ทำให้ธุรกิจสามารถขยายตัวได้รวดเร็วทั้งในและต่างประเทศ แต่ค่าใช้จ่ายแพงกว่าการขนส่งประเภทอื่น

ส่วนประกอบของการขนส่งทางอากาศผู้ประกอบการ ได้แก่ บริษัทการบินให้บริการขนส่งทั้งผู้โดยสารและสินค้าทั้งภายในและระหว่างประเทศ

เส้นทางบิน คือ เส้นทางที่กำหนดจากแห่งหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่งซึ่ง มี 2 ลักษณะ คือ

เครื่องบินโดยสาร ให้บริการขนส่งผู้โดยสาร

เครื่องบินบรรทุกสินค้า, ให้บริการขนส่งเฉพาะสินค้า

เครื่องบินแบบผสม, ให้บริการทั้งผู้โดยสารและสินค้าภายในลำเดียวกัน

เส้นทางในอากาศ

เส้นทางบนพื้นดิน

สถานีในการขนส่งหรือทาอากาศยาน เป็นบริเวณที่ใช้สำหรับการขึ้นลงของเครื่องบิน ประกอบด้วย

อาคารสถานี

ทางวิ่งและทางขับ

ลานจอด

ข้อดี

1. สะดวก รวดเร็วที่สุด

2. สามารถขนส่งกระจายไปทั่วถึงได้อย่างกว้างขวางทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ

3. สามารถขนส่งไปในท้องถิ่นที่การขนส่งประเภทอื่นไปไม่ถึงหรือไปยากลำบาก

4. เหมาะกับการขนส่งระยะไกลๆ

5. เหมาะกับการขนส่งสินค้าที่เสียง่าย จำเป็นต้องถึงปลายทางรวดเร็ว

6. ขนส่งได้หลายเที่ยวในแต่ละวัน เพราะเครื่องบินขึ้นลงได้รวดเร็ว

ข้อเสีย

1. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าประเภทอื่น

2. จำกัดขนาดและน้ำหนักของสินค้าที่บรรทุกจะมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมากไม่ได้

3. บริการขนส่งได้เฉพาะเมืองที่มีท่าอากาศยานเท่านั้น

4. การขนส่งขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ

5. การลงทุนและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอุปกรณ์สูง

6. มีความเสี่ยงภัยอันตรายสูง

รูปภาพที่ 3.4 การขนส่งทางอากาศ

3. การ เตรียมความพร้อมการส่งออก

การประกอบธุรกิจส่งออก มีสิ่งที่สำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงเบื้องต้น 6 ประการ ได้แก่ ความพร้อมของผู้ส่งออก สินค้า ตลาด การทำสัญญา การชำระเงิน และพิธีการส่งออก โดยผู้ประกอบที่จะเข้าสู่ธุรกิจส่งออกควรพิจารณาที่ตลาดหรือสินค้าก่อน ส่วนผู้ส่งออกที่เป็นผู้ผลิตและมีสินค้าพร้อมอยู่แล้วก็จะพิจารณาในส่วนของการมุ่งหาตลาดที่เหมาะสมกับสินค้าที่ผลิตโดยไม่ต้องพิจารณาเลือกสินค้าอีก แล้วจึงมาพิจารณาเกี่ยวกับการทำสัญญา การชำระเงิน และพิธีการทางศุลกากร

1. การจัดการ ผู้ส่งออกจะต้องมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจส่งออกในด้านต่างๆ ดังนี้

1.1) ด้านเงินทุน โดยพิจารณาว่าต้นทุนของเงินทุนที่ธุรกิจใช้อยู่สูงมากน้อยเพียงไร สามารถแบกภาระได้มากน้อยแค่ไหน โดยเมื่อเปรียบเทียบแล้วคุ้มกับการลงทุนหรือไม่

1.2) ด้านสถานที่ดำเนินการ เป็นการพิจารณาเกี่ยวกับสำนักงานเครื่องมือ อุปกรณ์ ตลอดจนการกำหนดแนวทางว่าจะดำเนินธุรกิจประเภทใด คือเป็นการกำหนดประเภทและเป้าหมายของกิจการให้ชัดเจน

1.3) ด้านบุคลากร กิจการต้องมีพนักงานที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่ง และมีจำนวนที่เพียงพอกับปริมาณของงาน

1.4) การสร้างความเชื่อถือ และทำความรู้จักลูกค้านับว่าเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากประเด็นหนึ่ง เพราะการดำเนินธุรกิจมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างความรู้จักสร้างความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศเพราะการที่ผู้ซื้อเชื่อถือในกิจการแล้ว ความร่วมมือกันในการทำธุรกิจก็จะดีขึ้นด้วย

1.5) ประเมินกำลังผลิต และความสามารถในการส่งออกควรจะพิจารณาสินค้าก่อน ประเมินว่าสินค้าใดเป็นสินค้าที่กิจการสามารถส่งออกได้ โดยประเมินกำลังการผลิตโดยรวมของกิจการ หากเกิดการสั่งซื้อที่มากกว่ากำลังผลิตแล้ว ไม่สามารถผลิตได้ หรืออาจผลิตได้แต่คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ก็จะทำให้เกิดปัญหากับลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่การปฏิเสธการยอมรับของลูกค้าได้

2. การเลือกสินค้าและการผลิต

2.1) ผู้ส่งออกมีความสนใจสินค้าชนิดใดเป็นพิเศษหรือไม่ในการเลือกสินค้าของผู้ส่งออกรายใหม่ควรทดลองกับสินค้าที่ไม่มากชนิดก่อน โดยพยายามเน้นและศึกษาถึงเรื่องต่างๆ ของสินค้า ทั้งในด้านกฎระเบียบข้อจำกัด การกำหนดโควตา หรือการคุ้มครองในประเทศผู้นำเข้าให้ละเอียดก่อน

2.2) สินค้านั้นสามารถผลิตเองได้ หรือต้องซื้อจากผู้ผลิตรายอื่น หรือเป็นการจ้างผลิต ถ้าเป็นการจ้างผลิต ผู้ส่งออกต้องรู้แหล่งผลิต และอาจจะกระจายการผลิตไปยังผู้ผลิตหลายรายเพื่อว่าถ้ามีคำสั่งซื้อเข้ามามากผู้ผลิตรายเดียวอาจไม่สามารถผลิตได้ทัน ขณะเดียวกันจะเป็นการเพิ่มอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตได้อีกทางหนึ่งด้วย

2.3) ผู้ส่งออกต้องรู้สภาพปัญหาการผลิต การจัดจำหน่าย และการส่งออกผู้ส่งออกจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย พิธีการและเอกสารที่ใช้ในการส่งออก เพราะสินค้าแต่ละชนิดจะมีข้อกำหนดและการควบคุมที่แตกต่างกัน

2.4) ผู้ส่งออกควรเข้าใจในหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาเพื่อการส่งออกในการส่งออกต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่าย และภาวะการแข่งขันในตลาดด้วย แต่โดยปกติแล้วราคาเพื่อส่งออกจะต่ำกว่าราคาที่ขายในประเทศ เพราะเป็นการขายในปริมาณมากกำไรโดยรวมก็จะมากขึ้น ขณะเดียวกันก็จะได้สิทธิพิเศษจากรัฐด้วย เช่น การยกเว้นภาษีการค้า ซึ่งสามารถนำมาหักจากต้นทุนสินค้าได้ และการเสนอราคาในการส่งออกส่วนใหญ่จะคิดเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ และต้องระบุเงื่อนไขหรือ Term ของการเสนอราคา (Quotation Term หรือ Inco Term) ด้วยทุกครั้ง วิธีที่นิยมใช้ ได้แก่ F.O.B (Free on Board) เป็นราคาที่รวมค่าใช้จ่ายทุกชนิดจนถึงสินค้าขึ้นเรือ เครื่องบินแต่ไม่รวมค่าระวางและค่าประกันสินค้า โดยค่าใช้จ่าย 2 ประเภทหลัง ผู้ซื้อจะต้องเป็นผู้ออกเองCFR หรือ CNF (Cost

and Freight) คือราคา F.O.B. บวกด้วยค่าระวางถึงเมืองปลายทาง CIF (Cost,Insurance and Freight) คือราคา CFR รวมค่าการประกันสินค้า

2.5) ผู้ส่งออกควรมีมาตรการในการควบคุมคุณภาพสินค้าผู้ส่งออกจะต้องควบคุมสินค้าให้มีความสม่ำเสมอในด้านคุณภาพ เพื่อสร้างความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อ

2.6) ผู้ส่งออกต้องมีความพร้อมในการออกแบบสินค้า หรือปรับปรุงสินค้าให้เหมาะสมกับผู้ซื้อเนื่องจากผู้บริโภคในแต่ละตลาดย่อมมีรสนิยมและความต้องการที่แตกต่างกันการพัฒนาการออกแบบสินค้า จะช่วยให้สามารถปรับให้สินค้ามีความเหมาะสมกับตลาดได้ ซึ่งจะทำให้สามารถขายสินค้าได้เพิ่มขึ้น

3. การเลือกตลาด การเลือกตลาดสามารถทำได้ 2 วิธีคือ

3.1) การวิจัยจากข้อมูลทุติยภูมิ (Desk Research) เป็นการวิจัยที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ข้อมูลที่ได้จะไม่ลึก เพราะเป็นการใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากแหล่งต่างๆ เช่น สำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการส่งออก สภาหอการค้า สำนักงาน ESCAP ฯลฯ โดยวิธีการทำ Desk Research พิจารณาได้จาก ข้อมูลทางสถิติของการนำเข้าส่งออกย้อนหลัง 3-5 ปี เพื่อให้การวิเคราะห์ตัวเลขเกิดความเชื่อมั่นได้ ข้อมูลที่ใช้ ได้แก่

- จำนวนประชากร (Population Size) เพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการเลือกตลาดสินค้า โดยใช้ในการประเมินความต้องการของตลาด แต่ทั้งนี้ต้องพิจารณาร่วมกับอำนาจซื้อ (Purchasing Power) ของประชากรในประเทศนั้น ๆ ด้วย

- ภาวะการแข่งขันในตลาดเป้าหมายพิจารณาว่าประเทศใดมีสัดส่วนทางการตลาดในประเทศนั้นมากน้อยเพียงไรเพื่อใช้ในการวางกลยุทธ์ทางการแข่งขันในตลาดนั้นๆ เพราะข้อมูลที่ได้ สามารถนำมาเปรียบเทียบหาข้อได้เปรียบ-เสียเปรียบของประเทศนั้นๆ แล้วนำมาปรับในกลยุทธ์ในการแข่งขันของเราได้

- กฎระเบียบการนำเข้าของตลาดเป้าหมาย พิจารณาว่ามีข้อจำกัด หรือกฎระเบียบใดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะส่งออก เพื่อจะได้เตรียมเอกสารให้ถูกต้อง และครบถ้วนจะได้ไม่เกิดปัญหาในการนำสินค้าเข้าประเทศนั้นๆ

3.2) การวิจัยโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Field Research) เป็นการทำวิจัยในภาคสนามต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง เป็นการใช้ข้อมูลในลักษณะปฐมภูมิ (Primary Data) การทำวิจัยวิธีนี้ผู้ทำจะต้องมีประสบการณ์และความรู้ทางการตลาดเป็นอย่างดีโดยมีวิธีการทำดังนี้เดินทางไปศึกษาตลาดด้วยตนเอง วิธีนี้จะมีค่าใช้จ่ายสูงมาก แต่โอกาสที่จะได้ข้อมูลที่ถูกต้องจะมีอยู่มาก เพราะจะได้เห็นถึงสภาพตลาดที่แท้จริง ความต้องการและรสนิยมของผู้บริโภคในตลาด ตลอดจนจะมีโอกาสได้ติดต่อโดยตรงกับผู้นำเข้าติดต่อขอข้อมูลจากสำนักงานพาณิชย์ไทยในต่างประเทศอาจไม่ได้ผลดีเท่ากับวิธีแรก จะได้เพียงข้อมูลเบื้องต้นไม่เจาะลึก แต่ค่าใช้จ่ายก็จะต่ำกว่า

4. การทำสัญญาซื้อขาย (Sale Contract) เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ก็จะถึงขั้นตอนการนำสัญญาซื้อขายโดยผู้ซื้อและผู้ขาย หรือโดยตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งโดยปกติจะมีขั้นตอนดังนี้

4.1) Porforma Invoice เป็นเอกสารที่ผู้ขายส่งให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นการเสนอ หรือยืนยันการเสนอราคาและเงื่อนไขต่างๆ ในการขายสินค้านั้นๆ

4.2) Purchase Order เมื่อผู้ซื้อตกลงตามราคาและเงื่อนไขใน Proforma Invoice แล้วจะส่งหนังสือการสั่งซื้อ (Purchase Order) มาให้ผู้ขายเพื่อเป็นการตอบรับและสั่งซื้อสินค้าตามราคา และเงื่อนไขดังกล่าว

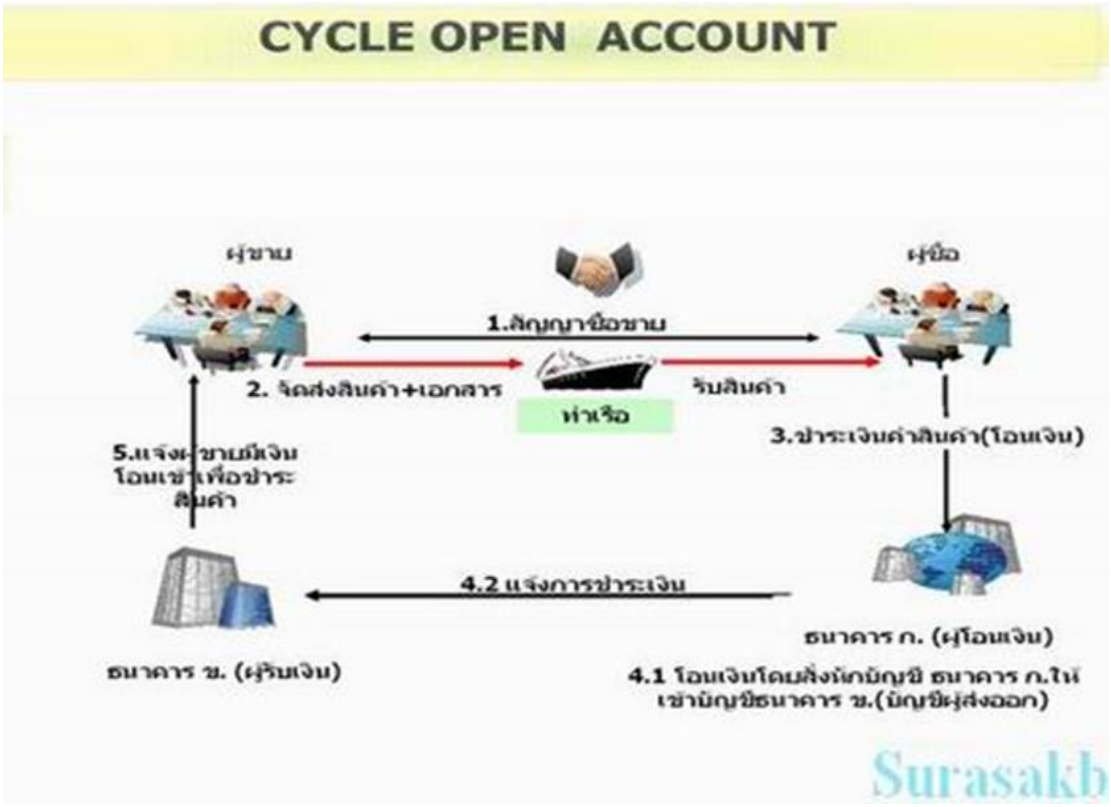
4.3) Sale Confirmation เป็นสัญญาการซื้อขาย ซึ่งผู้ขายส่งให้แก่ผู้ซื้อเพื่อเป็นการยืนยัน หรือตอบรับการสั่งซื้อนั้นอีก (ซึ่งในทางปฏิบัติบางครั้งอาจจะไม่จำเป็นก็ได้)

รูปภาพที่ 3.5 การทำสัญญาซื้อขาย

5. เงื่อนไขการชำระเงิน (Term of Payment) การชำระเงินมีความสำคัญมากในการส่งออก เนื่องจากไม่ใช่เป็นการขายภายในประเทศ ที่ลูกค้าจะสามารถเลือกดูสินค้า และส่งสินค้าได้ทันที ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ห่างไกลกันมาก หากเกิดปัญหาสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพที่ต้องการ หรือมีปัญหาเรื่องการชำระเงินแล้ว จะมีความยุ่งยากมากในการติดตาม สำหรับการชำระเงินที่ปฏิบัติกันในปัจจุบัน มีดังนี้

5.1) การจ่ายเงินล่วงหน้าวิธีนี้ผู้ซื้อจะส่งเงิน (Bank Draft หรือการโอนเข้าบัญชีผู้ขาย) ให้ (Cash or Advance Payment) แก่ผู้ขายไปก่อน เมื่อผู้ขายได้รับเงินแล้วจึงจะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อวิธีนี้ผู้ซื้อค่อนข้างจะเสียเปรียบมากหากไม่คุ้นเคยหรือรู้จักผู้ขายเป็นอย่างดี

5.2) การเปิดบัญชี (Open Account) วิธีนี้จะตรงกันข้ามกับวิธีแรก คือผู้ขายจะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อก่อนและได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อภายหลัง ซึ่งอาจจะมีการตกลงกันว่าภายในกี่วัน เช่น 30 หรือ 60 วัน ซึ่งผู้ขายจะเป็นผู้เสียเปรียบ



รูปภาพที่ 3.6 แผนผังการชำระเงินแบบ Open Account

5.3) การฝากขาย (Consignment) เป็นการจ่ายเงินเมื่อผู้ซื้อสามารถขายสินค้านั้นได้แล้วหรือเรียกว่าการขายฝาก ซึ่งถ้าผู้ซื้อเอาสินค้าไปแล้วและยังขายต่อไม่ได้

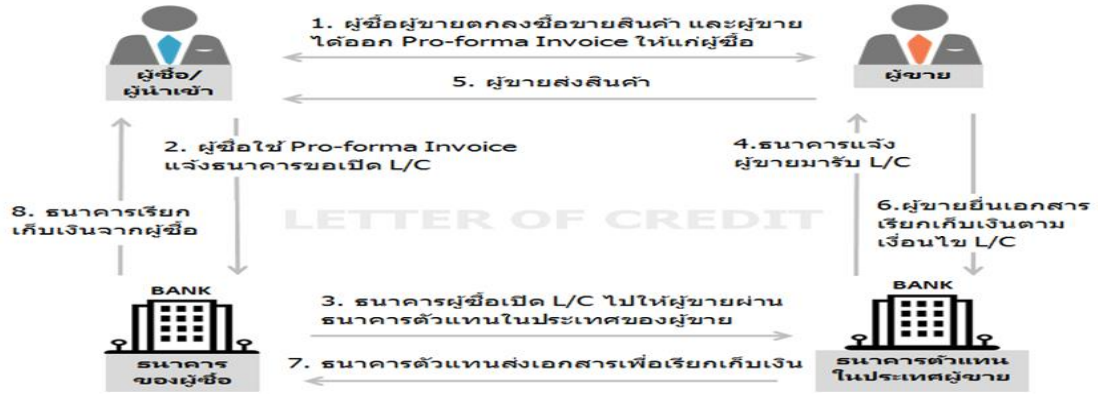
5.4) การเรียกเก็บเงินโดยให้ชำระเงินเสียก่อนจึงจะให้เอกสารไปออกสินค้าได้ (Documents Against Payment :D/P) เป็นการจ่ายเงินก่อนนำเอกสารไปออกสินค้า วิธีนี้ผู้ขายจะส่งเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไปให้แก่ธนาคารในประเทศของผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อมาจ่ายเงินค่าสินค้าที่ธนาคารแล้ว จึงสามารถเอาเอกสารนั้นไปออกสินค้าได้ซึ่งมีทั้งการจ่ายเงินทันที (At Sight) หรือจ่ายภายหลัง (Term 30, 60 หรือ 90 วัน)

5.5) การเรียกเก็บเงินโดยให้รับรองตั๋วแลกเงินเสียก่อนจึงจะให้เอกสารไปออกสินค้าได้ (Documents Against Acceptance :D/A) เป็นการจ่ายเงินโดยผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงิน แล้วนำเอกสารไปออกสินค้า วิธีนี้คล้ายกับวิธี D/P คือเอกสารทั้งหมดจะส่งให้แก่ธนาคารในประเทศของผู้ซื้อแต่ผู้ซื้อรับรองตั๋วแกเงินแล้วนำเอกสารไปออกสินค้าได้เลย โดยยังไม่ต้องจ่ายเงินและก็อาจจะสามารถไม่จ่ายเงิน ภายหลังก็ได้

รูปภาพที่ 3.7 แผนผังการชำระเงินแบบ Against Payment และ Against Acceptance

5.6) จดหมายรับรองเครดิต (Letter of Credit :L/C) วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีและเหมาะสมมาก ไม่มีการเสี่ยงทั้งผู้ซื้อและผู้ขายโดยเมื่อมีการตกลงซื้อขายกันแล้ว ผู้ซื้อจะเปิด L/C นี้ โดยธนาคารของผู้ซื้อมายังผู้ขายโดยผ่านธนาคารของผู้ขาย โดยจะระบุเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C นั้น และเมื่อผู้ขายได้จัดส่งสินค้าถูกต้องตามเงื่อนไขใน L/C ให้แก่ผู้ซื้อแล้วก็สามารถนำเอกสารในการส่งออกไปขึ้นเงินกับธนาคารของผู้ขายได้

การตกลงใช้วิธีการชำระเงินต่างๆ เหล่านี้ ขึ้นกับความเชื่อถือรู้จักกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย หรือในบางกรณีขึ้นกับว่าความต้องการจะขายหรือซื้อสินค้ามากหรือน้อย เช่น ถ้าผู้ซื้อต้องการสินค้าชนิดนี้มากหรือหาซื้อไม่ได้ง่ายนัก ก็อาจจะยอมจ่ายเงินล่วงหน้ามาให้แก่ผู้ขายก่อนก็ได้ ซึ่งแต่ละวิธีก็มีความได้เปรียบเสียเปรียบหรือความเสี่ยงมากน้อยไม่เท่ากัน แต่วิธีที่นิยมใช้กันมากในการค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ซื้อและผู้ขายเพิ่งจะรู้จักกันก็คือการเปิด L/C



รูปภาพที่ 3.8 แผนผังการชำระเงินแบบ Letter of Credit

6. พิธีการส่งออก พิธีการส่งออกเป็นขั้นตอนสุดท้ายสำหรับการส่งออกสินค้า แต่ก็เป็นขั้นตอนที่มีความซับซ้อนมากขั้นตอนหนึ่ง แต่ถ้าได้มีการศึกษาและเตรียมพร้อมล่วงหน้าแล้วก็จะไม่มีความยุ่งยาก เพราะรัฐบาลเองก็ส่งเสริมให้มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศอยู่แล้วจึงได้พยายามลดขั้นตอนหรืออุปสรรคต่างๆ ลงเพื่อช่วยให้ผู้ส่งออกเกิดความสะดวกรวดเร็วในการจะส่งออกสินค้า โดยปกติแล้วการส่งออกสินค้าแต่ละชนิดโดยเฉพาะสินค้าที่มีการควบคุม ก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการควบคุมสินค้านั้นโดยตรง ซึ่งอาจจะเป็นหน่วยงานเดียวหรือหลายหน่วยงาน

เอกสารที่ใช้ในการส่งออกโดยทั่วไปประกอบด้วย

1. ในขนส่งสินค้าขาออก

2 .บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

3. ใบอนุญาต หรือหนังสือรับรอง

4. คำร้องต่างๆ (ถ้ามี)

5. ใบแนบใบขนส่งสินค้าขาออก (กรณีสินค้าที่จะขอคืนอากรมาตรา 19 ทวิ)

6. ใบขนส่งสินค้ามุมนำเงิน (กรณีเป็นสินค้าขอชดเชยอากรสินค้าส่งออก)

สรุปขั้นตอนสินค้าส่งออกจะประกอบด้วย

1. การจดทะเบียนธุรกิจ

2. การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มการขอมีเลขและบัตรประจำตัวของผู้เสียภาษี

3 เสนอขายและรับการสั่งซื้อ

4. การเตรียมสินค้า

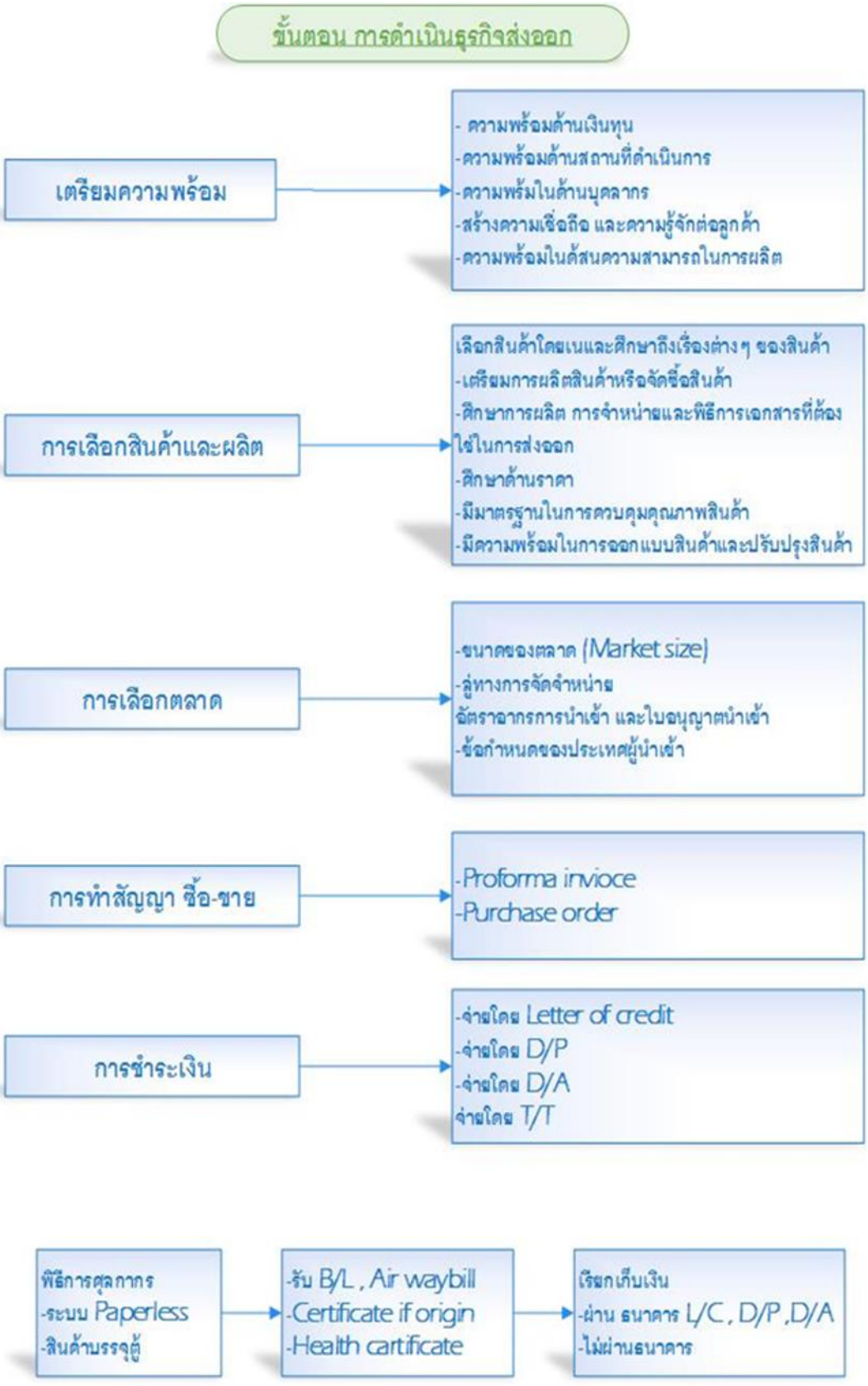
5. ติดต่อขนส่ง

6. จัดเตรียมเองสารเพื่อการส่งออก

7. ติดต่อผ่านพิธีการศุลกากร

8. การส่งมอบสินค้า

9. การเรียนเก็บเงินและสินค้า


ขั้นตอน การดำเนินธุรกิจส่งออก
เตรียมความพร้อม
- ความพร้อมด้านเงินทุน
-ความพร้อมด้านสถานที่ดำเนินการ
-ความพร้มในด้านบุคลากร
-สร้างความเชื่อถือ และความรู้จักต่อลูกค้า
-ความพร้อมในด้สนความสามารถในการผลิต
การเลือกสินค้าและผลิต
เลือกสินค้าโดยเนและศึกษาถึงเรื่องต่างๆ ของสินค้า
-เตรียมการผลิตสินค้าหรือจัดซื้อสินค้า
-ศึกษาการผลิต การจำหน่ายและพิธีการเอกสารที่ต้อง
ใช้ในการส่งออก
-ศึกษาด้านราคา
-มีมาตรฐานในการควบคุมคุณภาพสินค้า
-มีความพร้อมในการออกแบบสินค้าและปรับปรุงสินค้า
การเลือกตลาด
-ขนาดของตลาด (Market size)
-ลู่ทางการจัดจำหน่าย
อัตราอากรการนำเข้า และใบอนุญาตนำเข้า
-ข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้า
การทำสัญญา ซื้อ-ขาย
-Proforma invioce
-Purchase order
การชำระเงิน
-จ่ายโดย Letter of credit
-จ่ายโดย D/P
-จ่ายโดย D/A
จ่ายโดย T/T
พิธีการศุลกากร
-ระบบ Paperless
-สินค้าบรรจุตู้
-รับ B/L , Air waybill
-Certificate if origin
-Health cartificate
เรียกเก็บเงิน
-ผ่าน ธนาคาร L/C , D/P ,D/A
-ไม่ผ่านธนาคาร

ภาพที่ 3.9 ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจส่งออก

4. ขั้นตอนปฏิบัติพิธีศุลกากรและเอกสารในการส่งออก

ในการทำธุรกิจในการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะต้องทราบเรื่องที่เกี่ยวข้องหลายเรื่องเพื่อประโยชน์ในการทำธุรกิจให้ได้กำไร เรื่องที่ต้องเรียนรู้ขึ้นอยู่กับสินค้าที่ส่งออก คู่มือคู่นี้จะทำหน้าที่เพียงแนะนำพื้นฐานทั่วไป เพื่อให้ผู้ส่งออกได้เตรียมตัวและเรียนรู้เพิ่มเติมในเรื่องต่างๆดังนี้

พิธีการศุลกากรส่งออกทางเรือ

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่ายงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วนเช่นเดียวกับการนำเข้า โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร เพื่อปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการส่งออกสินค้า ดังนี้

1. ประเภทใบขนสินค้าขาออก

1.1) แบบกศก 101/1 ใบขนสินค้าขาออก ใช้สำหรับส่งออกในกรณีดังต่อไปนี้

- การส่งออกสินค้าทั่วไป
- การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์
- การส่งออกสินค้าจากคลังสินค้าทัณฑ์บน
- การส่งออกสินค้าที่ขอชดเชยค่าภาษีอากร
- การส่งออกสินค้าที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธินำกลับ
- การส่งออกสินค้ากลับออกไป (RE-EXPORT)

1.2) แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา

1.3) ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับการส่งออกรถยนต์ และจักรยานยนต์ชั่วคราว

2. เอกสารที่ผู้ส่งออกควรจัดเตรียมในการส่งออกสินค้า

- บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใดสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก(ถ้ามี)

3. กระบวนการส่งสินค้าออกด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์

3.1) ผู้ส่งออกหรือตัวแทน ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก และบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกหรือตัวแทนมายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ (Counter Service)

เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าขาออก และเมื่อข้อมูลถูกต้องครบถ้วนแล้วระบบจะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาออกให้ ผู้ส่งออกชำระค่าภาษีอากร (ถ้ามี) และชำระค่าธรรมเนียมใบขนสินค้าผ่านธนาคาร

3.2) ผู้รับผิดชอบการบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ เมื่อบรรจุสินค้าเรียบร้อยแล้วจะส่งข้อมูลการบรรจุสินค้าเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ระบบจะทำการตรวจสอบข้อมูลและเมื่อถูกต้องไม่ผิดพลาด ระบบจะกำหนดเลขที่ใบกำกับการขนย้ายสินค้า และส่งข้อมูลไปยังผู้รับผิดชอบการบรรจุเพื่อพิมพ์ใบกำกับการขนย้ายสินค้าพร้อมนำสินค้าไปยังท่าหรือที่ส่งออก

3.3) เจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ท่าส่งออกจะทำการตรวจสอบน้ำหนัก (EIR) และรายละเอียดกับใบกำกับการขนย้ายสินค้าและบันทึกลงในระบบคอมพิวเตอร์ (MACHING) และตรวจสอบสถานะของใบขนสินค้าขาออกว่าเงื่อนไขเป็นยกเว้นการตรวจ (GREEN LINE) หรือ ให้ตรวจ (RED LINE)

3.4) ใบขนสินค้าขาออกที่ยกเว้นการตรวจ (GREEN LINE) สำหรับใบขนสินค้าขาออกประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถดำเนินการนำสินค้าไปรับบรรทุกขึ้นเรือเพื่อส่งออกได้ทัน

3.5) ใบขนสินค้าขาออกที่ถูกกำหนดเงื่อนไขให้ตรวจ (RED LINE) ซึ่งจะต้องตรวจสอบพิกัด ราคา และสินค้าให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด (ท่าหรือที่ใดที่มีการใช้เครื่องเอกซเรย์ให้ใช้การตรวจสอบสินค้าขาออกด้วยเครื่องเอกซเรย์) พร้อมทั้งตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ก่อนจะตรวจปล่อย ณ ที่ทำการศุลกากรเพื่อส่งออกต่อไป

หากไม่พบข้อสงสัยใดๆ ให้เจ้าหน้าที่ผู้ตรวจสอบ (เจ้าหน้าที่ผู้ได้รับการกำหนดชื่อ) ทำการบันทึกตรวจสอบว่าตรวจสอบพอใจในระบบคอมพิวเตอร์ และของนั้นไม่ ต้องทำการตรวจสอบ โดยการเปิดตรวจทางกายภาพอีก เว้นแต่กระทำเพื่อชักตัวอย่าง หรือประโยชน์อื่นใดในทางศุลกากรเท่านั้น

4. การแก้ไขข้อมูลใบกำกับการขนย้ายสินค้า และใบขนสินค้าขาออก

4.1) กรณีใบกำกับการขนย้ายสินค้ายังไม่ได้มีการตัดบัญชี ณ สถานีรับบรรทุก (Matching) ผู้รับผิดชอบการบรรจุสามารถแก้ไขข้อมูลใบกำกับการขนย้ายสินค้าได้ด้วยตนเอง

4.2) กรณีใบกำกับการขนย้ายสินค้าที่ได้มีการตัดบัญชี ณ สถานีรับบรรทุก (Matching) แล้ว ผู้รับผิดชอบการบรรจุต้องยื่นคำร้องขอแก้ไขข้อมูลใบกำกับการขนย้ายสินค้าต่อเจ้าหน้าศุลกากร ดังนี้

- รหัสสถานที่ตรวจปล่อย
- เลขที่ตู้คอนเทนเนอร์ไม่ถูกต้อง
- การเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกหรือเพิ่มเลขที่ใบขนสินค้าขาออก

- การเปลี่ยนชื่อเรือ เที่ยวเรือ

- การเปลี่ยนตู้คอนเทนเนอร์

กรณีผู้รับผิดชอบการบรรจุไม่มาดำเนินการยื่นคำร้องเพื่อขอแก้ไขเรื่องใดๆ ตามข้อ 4.2 สินค้าในตู้คอนเทนเนอร์ดังกล่าวจะไม่ได้รับการบรรทุกด้วยระบบคอมพิวเตอร์

4.3) กรณีมีปัญหาเกี่ยวกับข้อมูลในใบขนสินค้าขาออก หลังการส่งออกผู้ส่งออกต้องยื่นคำร้องขอแก้ไขข้อมูล มีดังนี้

- การตรวจรับกลับคืน ยกเลิกการส่งออก

- การส่งออกไม่ครบ (SHORT PACKING) แต่ไม่ได้ส่งข้อมูลมาแก้ไข ทางอิเล็กทรอนิกส์ภายใน 10 วันนับแต่วันตัดบัญชีใบกำกับการขนย้าย เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะพิจารณาอนุญาตเป็นการเฉพาะราย

- กรณีมีปัญหาเกี่ยวกับใบอนุญาต ให้นำใบอนุญาต/ใบรับรอง ติดต่อหน่วยบริการศุลกากรประจำท่า/ที่ส่งออก ภายใน 15 วันนับแต่วันที่ตัดบัญชีใบกำกับการขนย้ายสินค้า

- การแก้ไขเรื่องอื่น ๆ ภายหลังการส่งออก จะพิจารณาอนุญาตเป็นการเฉพาะราย

5. ข้อควรทราบในการส่งสินค้าออก การใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

- การคืนอากรตามมาตรา 19 (RE-EXPORT)

- การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ (การคืนอากรที่ได้ชำระไว้ขณะนำเข้าเพื่อทำการผลิตและส่งออก)

- การขอชดเชยค่าภาษีอากร

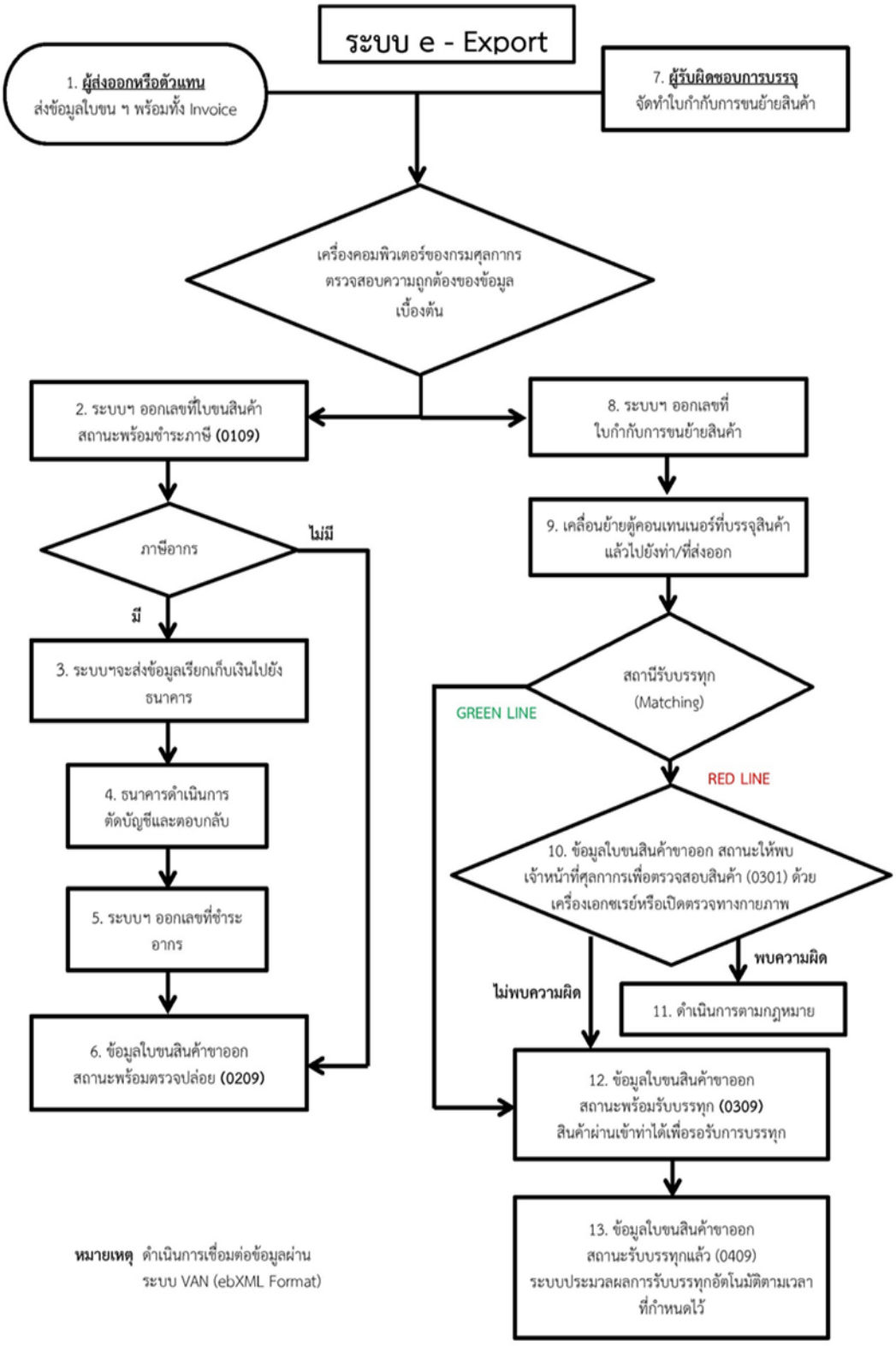
- การส่งเสริมการลงทุน (BOI)

- คลังสินค้าทัณฑ์บน

- เขตปลอดอากร (Free Zone)

- เขตประกอบการเสรี (IEAT-FREE ZONE)

พิธีการศุลกากรส่งออกทางเรือ



รูปภาพที่ 3.10 ขั้นตอนพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางเรือ

พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางบก

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกำหนดไว้ให้ถูกต้องครบถ้วน โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากร ส่งออกสินค้า ดังนี้

1. ใบขนสินค้าขาออกและเอกสารอื่นที่ให้ใช้แทนใบขนสินค้าขาออกแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกใช้สำหรับพิธีการศุลกากรดังนี้

1.1) ใบขนสินค้าขาออก (กศก. 101/1) ใช้สำหรับพิธีการดังนี้

- พิธีการใบขนสินค้าขาออกทั่วไป
- พิธีการส่งออกส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์
- พิธีการส่งออกของประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- พิธีการส่งออกคลังสินค้าทัณฑ์บน
- พิธีการส่งออกขอชดเชยค้าภาษีอากร
- พิธีการขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- พิธีการใบสุทธินำกลับ
- พิธีการส่งกลับ (Re-Export)

1.2) คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน (กศก.103) ใช้สำหรับพิธีการส่งออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออก

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

1.4) ใบขนสินค้าสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราว

2. เอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำใบขนสินค้าขาออก

- บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- บัญชีรายละเอียดของที่บรรจุหีบห่อ (Packing List)
- ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใด กรณีที่ของส่งออกเป็นต้องกำกัดตามเงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- ในกรณีส่งออกเภสัชเคมีภัณฑ์ เภสัชเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป เคมีภัณฑ์ และสินค้าที่ไม่สามารถแยกชนิดและคุณภาพได้โดยง่าย ให้ยื่นเอกสารเพิ่มเติมดังนี้

ใบรับรองการวิเคราะห์ของผู้ผลิตสินค้า (Certificate of Analysis) หรือเอกสารรายละเอียดของสินค้า (Specification) หรือเอกสารข้อมูลความปลอดภัย (Material Safety Data

Sheet) ซึ่งมีรายละเอียดเพียงพอที่จะใช้พิจารณา พร้อมด้วยกรรมวิธีการผลิต (ถ้ามี) และการนำไปใช้ประโยชน์ของสินค้าให้ผู้ส่งออก หรือผู้รับมอบอำนาจ เป็นผู้ลงนามรับรองในเอกสารดังกล่าว

3. การส่งข้อมูลเข้าระบบเพื่อปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

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

3.2) การยื่นใบขนสินค้าขาออก เมื่อผู้ส่งออกจัดทำใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรได้ตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้นในการปฏิบัติพิธีการ ถือเป็นการยื่นเอกสารนั้นๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากรแล้ว

3.3) วิธีการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก การส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกทำได้ 4 ช่องทางดังนี้

1. ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง

2. ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Customs Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล

3. ผู้ส่งออกให้เค้าเตอร์บริการ (Service Counter) เป็นผู้ส่งข้อมูล

4. ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าขาออกในรูปแบบเอกสาร พร้อมเอกสารประกอบและแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าขาออก และชำระค่าธรรมเนียมกับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่าเรือที่ที่ส่งออกโดยผู้ส่งออกต้องลงลายมือชื่อไว้ทุกฉบับ ซึ่งประกอบด้วย

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

4. การชำระภาษีอากร

1.ชำระโดยผ่านธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยวิธีการตัดบัญชีธนาคาร (Electronic Funds Transfer : EFT)

2. ชำระที่หน่วยงานบัญชีและอากรของสำนักงานศุลกากรหรือด่านศุลกากรการส่งออกสินค้าทางบก ณ ด่านพรมแดน หรือด่านตรวจ

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากร

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

2. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนฯ ชำระค่าภาษีอากร (กรณีสินค้าต้องชำระภาษีอากร) ที่หน่วยงานบัญชีและอากรของด่านศุลกากร

3. ชำระค่าภาษีแล้วระบบคอมพิวเตอร์จะกำหนดเงื่อนไขการตรวจปล่อย ชื่อเจ้าหน้าที่ผู้มีหน้าที่ตรวจปล่อย

4. กรณียกเว้นการตรวจ (Green Line) ผู้ส่งออกหรือตัวแทนสามารถนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป

5. กรณีสั่งเปิดตรวจ (Red Line) เจ้าหน้าที่จะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้ากับใบขนสินค้าในระบบคอมพิวเตอร์ ถ้าถูกต้องตามสำแดงจะนำสินค้าไปผ่านพิธีการที่ด่านพรมแดนหรือด่านตรวจเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรต่อไป

6. ผู้ส่งออกหรือตัวแทนยื่นใบกำกับสินค้าต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ประจำอยู่ ณ ด่านพรมแดนเพื่อตรวจสอบ เจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ประจำด่านพรมแดนจะตรวจสอบจำนวนสินค้าที่ส่งออกว่าถูกต้องตรงตามใบขนสินค้าขาออกในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรหรือไม่ และได้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรว่าด้วยการส่งออกครบถ้วนหรือไม่ เมื่อเห็นว่าถูกต้องก็ให้อนุญาตให้ผ่านด่านพรมแดนไปได้และให้บันทึกการรับบรรทุกในระบบ คอมพิวเตอร์ของศุลกากร ใบกำกับการขนย้ายสินค้าให้เก็บไว้เพื่อเป็นหลักฐานในการตรวจสอบต่อไป

การผ่านพิธีการส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน

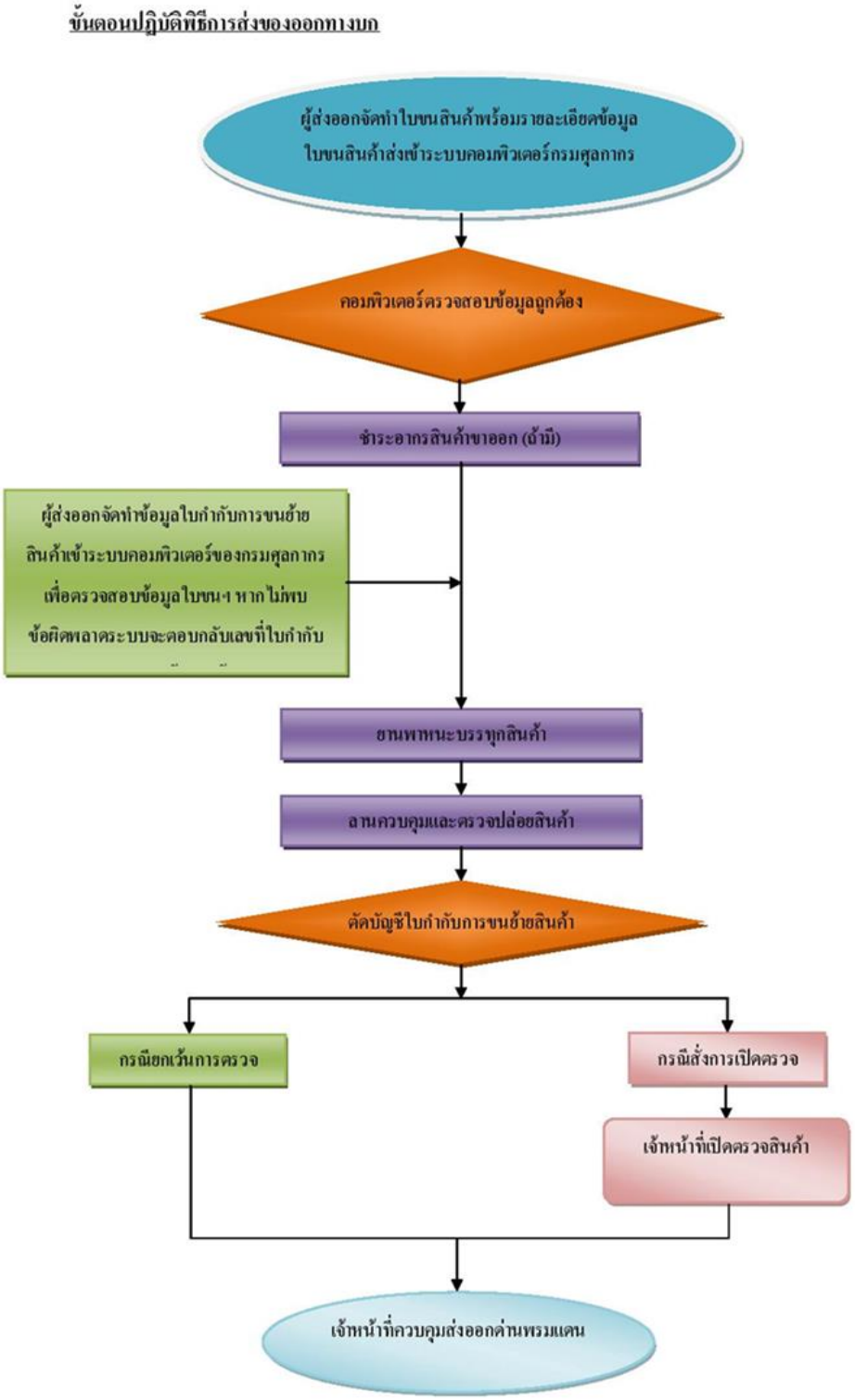
การผ่านพิธีการศุลกากรเพื่อส่งออกของที่มีปริมาณเล็กน้อยตามแนวชายแดน ณ ด่านพรมแดนหรือจุดผ่านแดนถาวร หรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า ให้ผู้ส่งของออกยื่นใบแจ้งรายละเอียดสินค้าขาออก (กศก.153) พร้อมสำเนา 1 ฉบับ ต่อพนักงานศุลกากร ณ ด่านพรมแดน หรือจุดผ่านแดนถาวรหรือจุดผ่านแดนชั่วคราว หรือจุดผ่อนปรนทางการค้า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

1. มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท (ห้าหมื่นบาทถ้วน)

2. ไม่เป็นของที่ต้องเสียภาษีอากร ของต้องห้าม หรือต้องกำกัดในการส่งออกตามกฎหมาย

3. ไม่ได้ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กฎหมายศุลกากร หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องเว้นแต่ภาษีมูลค่าเพิ่ม

พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางบก



รูปภาพที่ 3.11 ขั้นตอนพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางบก

พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางอากาศ

การปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า ณ สำนักงานศุลกากรตรวจสินค้าท่าอากาศยานสุวรรณภูมิการปฏิบัติพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางอากาศยานในปัจจุบัน เป็นการดำเนินการผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) โดยมีจุดมุ่งหมาย ในการอำนวยความสะดวกทางการค้าและเพื่อส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันบนเวทีการค้าโลกผู้ที่ประสงค์จะดำเนินการปฏิบัติพิธีการศุลกากรส่งออกสินค้าทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (e-Export) ณ สำนักงานศุลกากรตรวจสินค้าท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ต้องทำการลงทะเบียนกับกรมศุลกากร ประกาศกรมศุลกากรที่ 25/2557 ลงวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2557 เพื่อบันทึกข้อมูลไว้ในฐานข้อมูลระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยมีขั้นตอนต่างๆด้านพิธีการศุลกากรดังต่อไปนี้

1. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออก ณ เขตปลอดอากรท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ สำหรับผู้ส่งของออกที่ไม่ได้ตั้งตัวแทนออกของในการปฏิบัติพิธีการศุลกากร ผู้ส่งของออก สามารถดำเนินการด้วยตนเองได้โดยปฏิบัติ ดังนี้

ลงทะเบียน เป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรหรือดำเนินการในกระบวนการศุลกากร ได้ที่ทำการศุลกากรทั่วประเทศ สำหรับการลงทะเบียน ณ เขตปลอดอากรท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ สามารถดำเนินการได้ที่ฝ่ายบริหารงานทั่วไป ชั้น 2 อาคารสำนักงานศุลกากรตรวจสินค้าท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ

หลักฐานที่ใช้ในการลงทะเบียน

กรณีนิติบุคคลหรือบุคคลที่เข้าระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม

1. สำเนาภาพถ่ายหนังสือรับรองการเป็นหุ้นส่วนหรือบริษัท ออกไม่เกิน 6 เดือน

2. สำเนาภาพถ่ายบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากรหรือ ภ.พ. 20 หรือ ภ.พ. 09

3. Bank Statement หรือสมุดบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ในนามบริษัท ห้างร้าน

4. สำเนาภาพถ่ายหรือหนังสือรับรองตราสำคัญของบริษัท (บอจ.3) หรือห้างหุ้นส่วน (หส.2) กรณีหนังสือรับรองระบุเงื่อนไขต้องประทับตราสำคัญของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน

5. บัตรประจำตัวประชาชนหรือหนังสือเดินทาง (Passport) ของผู้มีอำนาจลงนาม

6. ใช้แบบคำขอฯตามประกาศกรมศุลกากรที่ 25/2557 หมายเลข1** กรณีสำหรับบุคคลธรรมดา

- บัตรประจำตัวประชาชนหรือหนังสือเดินทาง (Passport)

- ใช้แบบคำขอทะเบียนตามประกาศกรมศุลกากรที่ 25/2557 หมายเลข 1-1** โดยสามารถ Load แบบคำขอฯ ได้ที่ Website ของกรมศุลกากรที่ www.customs.go.th

2. การส่งข้อมูลใบขนสินค้า ผู้ส่งของออกสามารถส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก ได้ 4 ช่องทาง ได้แก่

2.1 ผู้ส่งของออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง

2.2 ผู้ส่งของออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Custom Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูล

2.3 ผู้ส่งของออกใช้เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) ใน การส่งข้อมูล โดยสามารถติดต่อ Counter Services ได้ที่ชั้นลอย ศูนย์อาหารอาคาร BC-2 & P2 และที่อาคาร AO 1-4 เพื่อส่งข้อมูลใบขนสินค้าและข้อมูลใบกำกับการขนย้ายสินค้า

2.4 ผู้ส่งของออกใช้บริการส่งข้อมูลโดยเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ฝ่ายบริการศุลกากร

ส่วนบริการศุลกากร 2 อาคาร CE ชั้น 1 โดยผู้ส่งของออกยื่นรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับใบขนสินค้า พร้อมบัตรประชาชน หรือหนังสือเดินทาง และชำระค่าธรรมเนียม เอกสารที่ใช้ดำเนินการ

1.ใบขนสินค้าขาออกซึ่งลงลายมือชื่อผู้ส่งของออก/ผู้รับมอบอำนาจแล้ว 2 ชุด

2.บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

3. Air Waybill

4. Packing list (ถ้ามี)

รายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าและใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยาน 1 ชุดผู้ส่งของออกต้องส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก และส่งข้อมูลใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยานพร้อมกันในคราวเดียวก่อนการขนย้ายของส่งออกผ่านจุดที่กำหนด checking post เลขที่ใบกำกับฯ จะใช้เลขที่เดียวกันกับใบขนสินค้า ทั้งนี้ให้ยื่นข้อมูลก่อนตารางเวลา (Vessel Schedule)

3. ปฏิบัติพิธีการส่งออก

ผู้ส่งของออกหรือตัวแทนแสดงใบกำกับการ ขนย้ายสินค้าทางอากาศยานและ Air Waybill ให้แก่เจ้าหน้าที่ศุลกากร ส่วนบริการศุลกากร 2 (อาคาร CI) เมื่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรตรวจสอบใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยานแล้วพบว่า มีข้อมูลอยู่ในระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะดำเนินการ ดังนี้

3.1 กรณี ยกเว้นการตรวจ (Green Line) เจ้าหน้าที่ศุลกากรลงลายมือชื่อประทับตราชื่อ และวันเดือนปี ในใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยาน

3.2 กรณี เปิดตรวจ (Red Line) ระบบจะกำหนดชื่อเจ้าหน้าที่ศุลกากร เพื่อเปิดตรวจสินค้าตามระเบียบปฏิบัติและกฎหมายศุลกากร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้ตรวจสินค้าถูกต้องครบถ้วน เจ้าหน้าที่จะลงลายมือ ประทับตราชื่อ และวันเดือนปี ในใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยาน

3.3 กรณีต้อง X-Ray สินค้า เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะดำเนินการ X-Ray เมื่อเห็นว่าถูกต้องเรียบร้อยแล้ว จะประทับตรา “X-RAY” พร้อมลงลายมือ ประทับตราชื่อ และวันเดือนปี ในใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยานเมื่อผ่านกระบวนการข้างต้นแล้ว เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะคืนใบกำกับการขนย้ายสินค้าให้ผู้ส่งของออกหรือตัวแทนเพื่อนำสินค้าไปที่ยังคลังสินค้า และดำเนินการตรวจชั่งน้ำหนักและส่งมอบของให้คลังสินค้าเพื่อทำการส่งออก

3.4 นำสินค้าพร้อมทั้งสำเนาใบกำกับการขนย้ายสินค้า, Air waybill ไปแสดงต่อเจ้าหน้าที่คลังสินค้า (Terminal Operator: TMO) ซึ่งขึ้นอยู่กับสายการบินที่ผู้ส่งของออกใช้บริการ (ควรตรวจสอบสายการบินที่ใช้บริการว่าอยู่ ณ คลังสินค้า (TMO) TG หรือ BFS) เพื่อชั่งน้ำหนักสินค้าและรอบรรทุกขึ้นเครื่องต่อไป

3.5 คลังสินค้า (Terminal Operator: TMO) ส่งข้อมูล e-Manifest เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร เพื่อการประมวลผลรับบรรทุกโดยอัตโนมัติ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลไปใช้สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีอากรได้ทันทีที่สถานะใบขนสินค้าเป็น 0409 สินค้าและใบกำกับการขนย้ายสินค้าที่ข้อมูลถูกต้องแล้วควรมาถึง หน่วยบริการศุลกากร ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ก่อนเที่ยวบินออกไม่น้อยกว่า 2 ชั่วโมง

กรณีต้องผ่านการอนุมัติจากหน่วยงานอื่น

1. ใบขนสินค้าขาออกที่มีคำสั่งยกเว้นการตรวจ (Green Line) กรณีต้องผ่านการอนุมัติ/อนุญาต/รับรอง จากหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากร ให้ผู้ส่งของออกนำเอกสาร เช่น เอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร ใบอนุญาต / ใบทะเบียน / หนังสืออนุญาต ตามเงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง สำหรับของที่ส่งออกตามบัญชีราคาสินค้าที่ส่งออกเป็นเฉพาะครั้งก่อนการส่งออก ยื่นต่อเจ้าหน้าที่หน่วยบริการศุลกากร ส่วนบริการศุลกากร 2 ณ วันที่ปฏิบัติพิธีการศุลกากร หรือภายใน 15 วัน นับตั้งแต่วันตัดบัญชีใบกำกับการขนย้ายสินค้า หากไม่ยื่นเอกสารเอกสารให้ถูกต้องครบถ้วนและภายในกำหนดเวลามีความผิดตามประมวลระเบียบปฏิบัติ

2.ใบขนสินค้าขาออกที่มีคำสั่งให้เปิดตรวจ (Red Line) เพื่อตรวจสอบพิกัด ราคาและของ ให้ผู้ส่งของออกนำเอกสาร เช่น เอกสารเพื่อประกอบการใช้สิทธิพิเศษทางภาษีอากร ใบอนุญาต / ใบทะเบียน / หนังสืออนุญาต ตามเงื่อนไขของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ยื่นต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากร ขณะทำการตรวจของที่ส่งออกนั้น

ข้อพึงระวัง

- การบันทึก MASTER AWB เช่น 21712860008 ให้บันทึกโดยไม่ได้ขีดหรือเว้นวรรค และไม่มีอักษรใดๆ การบันทึกหมายเลข HOUSE AWB. ให้บันทึกโดยพิมพ์ตัวอักษรและตัวเลข ให้ติดกัน โดยไม่ขีดหรือเว้นวรรค เช่น CTI0012

- กรณี Direct Shipment ให้ระบุเลข House Airway Bill และ Master Airway Bill ให้เป็นเลขเดียวกัน

- กรณีการผ่านพิธีการส่งข้อมูล e-Export ด้วยระบบ Manual ให้ติดต่อที่ฝ่ายบริการศุลกากรที่ 2.1 ส่วนบริการศุลกากร 2 (อาคาร CE ชั้นล่าง) ก่อนเที่ยวบินออก

การขอแก้ไขข้อมูลการส่งออกสินค้า

1. กรณีที่สินค้าส่งออกไปนอกราชอาณาจักรไม่ครบตามจำนวน (Short Packing)

1.1 ผู้ส่งของออกสามารถส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรเพื่อแก้ไขข้อมูลรายการของสินค้าที่ไม่ได้ส่งออก และยืนยันปริมาณ หรือจำนวนหีบห่อสินค้าที่ส่งออกให้ถูกต้องตรงตามความเป็นจริงได้ โดยไม่ต้องมีการพิจารณาความผิดภายใน 10 วัน นับแต่วันตัดบัญชีใบกำกับการขนย้ายสินค้า

1.2 หากต้องการแก้ไขข้อมูล ภายหลัง10 วันนับแต่วันตัดบัญชีใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยานไปแล้วนั้น กรณีใบขนสินค้า Green Line ให้ยื่นคำร้องขอแก้ไขข้อมูลดังกล่าวต่อฝ่ายบริการศุลกากรที่ 2.1 ส่วนบริการศุลกากร 2 (อาคาร CE ชั้นล่าง) ส่วนใบขนสินค้า Red Line ยื่นต่อเจ้าหน้าที่ผู้ตรวจตัดบัญชีใบกำกับการขนย้ายสินค้าทางอากาศยาน ณ หน่วยบริการศุลกากร โดยจะพิจารณาความผิดตามกฎหมายต่อไป

2. กรณีที่ต้องการขอตรวจรับสินค้ากลับคืน หรือยกเลิกการส่งออก ให้ผู้ส่งของออกจัดทำคำร้องแบบแสดงขอตรวจรับสินค้ากลับคืน / ยกเลิกการส่งออกตามแบบแนบท้ายประกาศกรมศุลกากรที่ 128/2556 เพื่อแก้ไขข้อมูลใบขนสินค้าให้ถูกต้อง

3. กรณีการขอแก้ไขข้อมูลใบขนสินค้าในเรื่องอื่น ๆ ภายหลังการส่งออกให้ยื่นคำร้องที่ฝ่ายบริการศุลกากรที่ 2.1 ส่วนบริการศุลกากร 2 (อาคาร CE)

4. กรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงชื่ออากาศยาน หรือเที่ยวบิน วันที่ส่งออก เลขที่แอร์เวย์บิล ให้ผู้ส่งของออกหรือตัวแทน คำร้องขอแก้ไขชื่ออากาศยานเที่ยวบิน วันที่ ส่งออก เลขที่แอร์เวย์บิลตามแบบแนบท้ายในประกาศกรมศุลกากรที่ 34/2554

5. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

การชำระสินค้าระหว่างคู่ค้าในต่างประเทศจะโอนเงินได้เลย เพราะว่ายังมีปัจจัยของระบบธนาคารแต่ละประเทศ ประเภทของสินค้า ความสัมพันธ์ระหว่าง SME และคู่ค้า เข้ามาเกี่ยวข้อง ฯลฯ ซึ่งส่วนใหญ่แล้ว SME ที่ทำการนำเข้า/ส่งออก สินค้ามักนิยมเลือกวิธีจ่ายเงินระหว่างประเทศอยู่ 4 วิธี ประกอบด้วย การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment) การชำระเงินด้วยวิธีการเปิดบัญชีหรือการโอนเงิน (Open Account) การชำระเงินโดยใช้เอกสารเรียกเก็บผ่านธนาคาร (Bill for Collection: B/C) และการชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit: L/C)

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)

ส่วนมากเป็นการขายสินค้าที่ผู้ซื้อต้องโอนเงินเพื่อชำระสินค้าล่วงหน้าโดยตรงแก่ผู้ขายก่อนที่ผู้ขายจะส่งมอบสินค้า การชำระเงินแบบนี้เป็นลักษณะที่ e-Commerce ส่วนใหญ่หรือการค้า Online ส่วนใหญ่จะทำ อีกทั้งยังเกิดความได้เปรียบของผู้ขาย และเป็นวิธีที่ผู้ขายปลอดภัยมากที่สุด ในบรรดา 4 รูปแบบ เพราะได้รับการชำระเงินก่อนส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อ หลังจากนั้น เมื่อผู้ขายได้รับชำระค่าสินค้าแล้ว จะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ แต่หากกรณีที่ผู้ขายยังไม่เป็นที่รู้จักดีวิธีนี้อาจส่งผลต่อความไว้วางใจของผู้ซื้อต่อตัวผู้ขายได้

รูปภาพที่ 3.12 การชำระเงินล่วงหน้า

2. การชำระเงินด้วยวิธีการเปิดบัญชีหรือการโอนเงิน (Open Account: O/A) O/A วิธีการนี้จะเป็นการตกลงกันระหว่างตัวผู้ซื้อและผู้ขายให้ยินยอมต่อการชำระเงินหลังจากได้รับสินค้าไปแล้ว ตามระยะเวลาที่ตกลงหลังจากการมอบสินค้า ซึ่งผู้ขายจะค่อนข้างเสียเปรียบจากความเสี่ยงที่จะเสียสินค้าไป โดยไม่ได้รับชำระเงินค่าสินค้า และยังเป็นวิธีการชำระเงินที่เสี่ยงที่สุดในบรรดา 4 วิธีทั้งหมด เพราะเมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าไปแล้ว ถึงโอนเงินค่าสินค้าผ่านทางธนาคารให้ตามกำหนดเวลา เช่น 30 วัน หรือ 90 วัน หลังจากผู้ขายส่งสินค้าไปให้ หากผู้ขายเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบนี้ นั่นหมายความว่าตัวผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีความสัมพันธ์ที่ดี และผู้ขายจะต้องมีความมั่นใจว่าผู้ซื้อจะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลาที่ตกลงกัน

วิธีการดังกล่าวตัวผู้ขายยังต้องศึกษากฎระเบียบเพิ่มเติมในแง่ของประเทศคู่ค้ามีกฎหมายห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศหรือไม่ หรือด้วยระยะเวลาการเก็บเงินที่ใช้เวลานานทำให้ ผู้ขายต้องมีเงินหมุนเวียนในการทำธุรกิจระดับหนึ่งเช่นกัน

รูปภาพที่ 3.13 การชำระเงินด้วยวิธีเปิดบัญชี

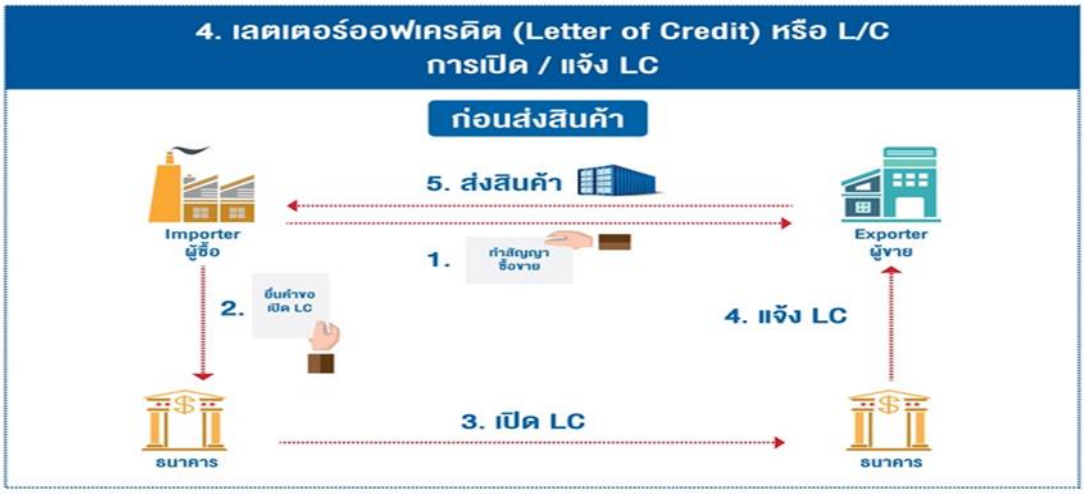
3. การชำระเงินโดยใช้เอกสารเรียกเก็บผ่านธนาคาร (Bill for Collection: B/C) เป็นการทำเอกสารเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารผู้ขายไปยังธนาคารผู้ซื้อ แทนการส่งเอกสารไปแก่ผู้ซื้อโดยตรง และแบ่งได้เป็น 2 แบบ

1) Document Against Payment (D/P) ธนาคารผู้ซื้อจะทำการเรียกเก็บค่าสินค้าจากผู้ซื้อก่อนส่งมอบเอกสารที่ใช้ในการรับสินค้าให้ผู้ซื้อ

2) Document Against Acceptance (D/A) ผู้ซื้อจะมาลงชื่อรับเอกสาร หลังจากนั้นผู้ซื้อจะนำเอกสารไปรับสินค้าที่ท่าเรือ หรือสนามบิน และถึงชำระเงินภายหลังตามเงื่อนไขการชำระเงินรูปแบบนี้ผู้ขายจะเกิดความเสี่ยงในแง่หากผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้าจะทำให้สินค้าตกค้างไปอยู่ที่ท่าเรือปลายทาง หรืออาจเสี่ยงเสียสินค้าไปโดยไม่ได้รับเงิน

รูปภาพที่ 3.14 การชำระเงินโดยใช้เอกสารเรียกเก็บผ่านธนาคาร

4. การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit: L/C) เป็นวิธีที่ความเสี่ยงต่ำที่สุดในบรรดาที่กล่าวมา แต่ยังรองลงมาจากวิธี Advance Payment เนื่องจากธนาคารฝั่งผู้ซื้อเข้ามารับผิดชอบการชำระเงิน หากผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้า ทำให้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายแบกรับความเสี่ยงต่ำ แต่ค่าใช้จ่ายในการใช้ L/C ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับการชำระเงินรูปแบบอื่นๆ ซึ่งผู้ประกอบการที่มี L/C ในการทำการค้าระหว่างประเทศจะได้รับความเชื่อถือและความมั่นใจในการทำการค้ามากกว่าผู้ที่ไม่มี L/C ธนาคารของผู้เปิด L/C (ธนาคารฝั่งผู้ซื้อ) จะทำการชำระเงินให้กับธนาคารฝั่งผู้ขายเพื่อรองรับว่าเมื่อผู้ขายสินค้าได้ส่งสินค้าและแสดงเอกสารส่งออกให้แก่ธนาคารฝั่งผู้ขายครบถ้วนถูกต้องตามที่ระบุไว้ใน L/C แล้ว ธนาคารฝั่งผู้ซื้อจะต้องชำระเงินแก่ผู้ขาย



รูปภาพที่ 3.15 การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต

รูปภาพที่ 3.16การชำระเงินโดยเลตเตอร์ออฟเครดิต

ข้อควรทราบเกี่ยวกับระเบียบควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน

1. ระเบียบการซื้อขายแลกเปลี่ยนเงิน

ก. กฎระเบียบ

กฎหมายแม่บทที่ใช้ในการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน ได้แก่ พระราชบัญญัติควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินพุทธศักราช 2485 และจากการอาศัยอำนาจตาม พ.ร.บ. ดังกล่าวได้มีการ (เฉพาะมณฑลยูนนาน) และประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทยได้ครั้งละไม่เกิน 2,000,000 บาท สาหรับประเทศอื่นนาออกได้ไม่เกินครั้งละ 50,000 บาท ทั้งนี้ การนาธนบัตรเงินบาท ธนบัตรเงินตราต่างประเทศ หรือตราสารเปลี่ยนมีอออกไปนอกหรือเข้ามาในประเทศ อันมีมูลค่ารวมกันเกินกว่า 450,000 บาท หรือ 15,000 ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา หรือเทียบเท่า ต้องสาแดงรายการต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรตามแบบที่กำหนด

2. บัญชีเงินฝากธนาคาร

ก. บัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศของบุคคลไทย

บุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลในประเทศไทยสามารถเปิดบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ ไว้กับธนาคารรับอนุญาตในประเทศไทย โดยการฝากหรือถอนเงินจากบัญชีมีเงื่อนไขดังนี้

1) การฝาก

1. เงินตราต่างประเทศอันมีแหล่งที่มาจากต่างประเทศ เช่น รายได้ ค่าบริการ เงินลงทุนที่ได้รับมาจากต่างประเทศสามารถฝากได้โดยไม่จากัดวงเงิน และไม่ต้องแสดงภาระผูกพันในต่างประเทศ

2. เงินตราต่างประเทศที่ได้จากการซื้อ แลกเปลี่ยน หรือกู้ยืมจากธนาคารรับอนุญาต สามารถนาเข้าฝากในบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศได้ ดังนี้

2.1 บัญชีแบบมีภาระผูกพัน : ฝากได้ตามภาระผูกพันที่จะต้องชาระในต่างประเทศ ทั้งนี้ ภาระผูกพันดังกล่าวให้รวมถึงการชาระคืนหนี้เงินกู้จากธนาคารรับอนุญาตด้วย

2.2 บัญชีแบบไม่มีภาระผูกพัน : ฝากได้ไม่เกิน 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่าสาหรับบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล

3. บุคคลหรือนิติบุคคลไทยฝากธนบัตรเงินตราต่างประเทศได้ไม่เกินวันละ 10,000 ดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่า

2) การถอน

1. ชาระภาระผูกพันในต่างประเทศของตน หรือธุรกิจในเครือให้แก่บุคคลในต่างประเทศ

2. ชาระหนี้เงินตราต่างประเทศของตน หรือธุรกิจในเครือให้แก่ธนาคารรับอนุญาต

3. ถอนเพื่อฝากเข้าบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศบัญชีอื่นของตน ทั้งนี้ ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการฝากเงินตราต่างประเทศด้วย

4. ถอนเพื่อแลกเปลี่ยนเป็นเงินตราต่างประเทศสกุลอื่นก่อนฝากเข้าบัญชีสกุลอื่นของตน หรือแลกเปลี่ยนแล้วนาเงินตราต่างประเทศดังกล่าวไปชาระภาระให้แก่บุคคลในต่างประเทศหรือชาระหนี้ให้แก่ธนาคารรับอนุญาตทันที

5. ถอนเพื่อแลกเปลี่ยนเป็นเงินบาท ทั้งนี้ อนุญาตให้นิติบุคคลที่มีแหล่งเงินได้ค่าสินค้าและบริการจากต่างประเทศสามารถโอนเงินดังกล่าวจากบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศประเภทแหล่งต่างประเทศของตนเข้าบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศของคู่ค้าในประเทศ เพื่อชาระค่าสินค้าบริการได้

ข. บัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศของบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศ

บุคคลที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศสามารถเปิดบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศกับธนาคารรับอนุญาตในประเทศไทยได้ กรณีเงินตราต่างประเทศที่มีแหล่งจากต่างประเทศสามารถฝากได้โดยไม่มีข้อจากัดเรื่องวงเงิน กรณีเงินที่ฝากเข้าบัญชีได้รับชาระหนี้จากบุคคลในประเทศหรือเป็นเงินกู้จากธนาคารรับอนุญาตต้องแสดงเอกสารหลักฐานตามระเบียบ สาหรับการถอนเงินจากบัญชีสามารถทาได้โดยไม่มีข้อจากัด

ค. บัญชีเงินบาทของบุคคลที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศ

บุคคลที่มีถิ่นที่อยู่นอกประเทศสามารถเปิดบัญชีเงินบาทไว้กับธนาคารรับอนุญาตในประเทศไทยได้ 2 ประเภท ดังนี้

1. บัญชีเพื่อการลงทุนในหลักทรัพย์และตราสารทางการเงินอื่น การฝากหรือถอนเงินจากบัญชีต้องเป็นไปเพื่อการลงทุนในหลักทรัพย์และตราสารทางการเงินในประเทศไทย เช่น หุ้น พันธบัตร เป็นต้น

2. บัญชีเพื่อวัตถุประสงค์ทั่วไป การฝากหรือถอนเงินจากบัญชีต้องเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์อื่นที่ไม่ใช่เงินลงทุนในหลักทรัพย์และตราสารทางการเงิน เช่น ค่าสินค้าบริการ เงินลงทุนโดยตรง เงินกู้ยืม เงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ ยอดคงค้างในบัญชี ณ สิ้นวันสาหรับบัญชีแต่ละประเภทต้องไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อราย และห้ามโอนเงินระหว่างบัญชีแต่ละประเภท

3. ค่าสินค้าและบริการ

ก. ค่าสินค้าออก

ผู้ส่งสินค้าออกที่มีมูลค่าตั้งแต่ 50,000 ดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่า จะต้องนาเงินค่าของส่งออกเข้ามาในประเทศทันทีที่ได้รับชาระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ซึ่งต้องไม่เกิน 360 วันนับแต่วันที่ส่งของออก และจะต้องขายหรือฝากเงินตราต่างประเทศนั้นกับธนาคารรับอนุญาตภายใน 360 วันนับแต่วันที่ได้มาหรือนาเข้า

ข. ค่าสินค้าเข้า

ผู้นาสินค้าเข้าสามารถซื้อเงินตราต่างประเทศหรือถอนเงินตราต่างประเทศจากบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ เพื่อโอนไปชาระค่าสินค้าที่ซื้อจากผู้ขายในต่างประเทศได้โดยไม่มีข้อจากัด และการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไปชาระค่าสินค้าสามารถกระทาได้โดยไม่ต้องขออนุญาตเจ้าพนักงาน

ค. ค่าบริการ

บุคคลหรือนิติบุคคลไทยที่ได้รับเงินค่าบริการจากต่างประเทศตั้งแต่ 50,000 ดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่าขึ้นไป จะต้องนาเงินเข้ามาในประเทศทันทีที่ได้รับชาระเงินจากต่างประเทศ ซึ่งต้องไม่เกิน 360 วันนับจากวันที่ทาธุรกรรม และจะต้องขายหรือฝากเงินตราต่างประเทศนั้นกับธนาคารรับอนุญาตภายใน 360 วันนับแต่วันที่ได้มาหรือนาเข้า
การชาระค่าบริการให้แก่บุคคล หรือนิติบุคคลในต่างประเทศ เช่น ค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ย เงินปันผล เงินกำไรรวมถึงการโอนเงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายการศึกษา สามารถกระทำได้ตามภาระโดยแสดงเอกสารหลักฐานต่อธนาคารรับอนุญาต สำหรับการซื้อเงินตราต่างประเทศเพื่อนำติดตัวไปเป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ สามารถทำได้ตามความจาเป็นและเหมาะสม

4. เงินลงทุนจากต่างประเทศ

นักลงทุนต่างชาติสามารถโอนเงินเข้ามาลงทุนในประเทศไทยได้โดยไม่มีข้อจากัด ทั้งการลงทุนโดยตรง การลงทุนในหุ้น หรือตราสารทางการเงินในประเทศไทย โดยเมื่อนาเงินเข้ามาแล้ว จะต้องขายหรือฝากเงินตราต่างประเทศนั้นกับธนาคารรับอนุญาตภายใน 360 วันนับแต่วันที่ได้มาหรือนำเข้า การส่งคืนเงินลงทุน หรือเงินกู้จากต่างประเทศ เป็นกรณีที่กระทาได้ โดยต้องแสดงเอกสารหลักฐาน สำหรับในกรณีการส่งคืนเงินทุนให้แสดงเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น หลักฐานการขายหุ้น หรือการโอนกรรมสิทธิ์ หรือกรณีการคืนเงินกู้ต้องแสดงเอกสารการนาเงินกู้เข้า และสัญญาเงินกู้ เป็นต้น

5. การโอนทุนออกของบุคคลไทย

ก. การลงทุนหรือให้กู้ยืมในต่างประเทศ

1. นิติบุคคลสามารถส่งเงินไปจัดตั้งหรือเข้าร่วมลงทุนในกิจการที่ต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป หรือส่งเงินไปลงทุนหรือให้กู้ยืมแก่กิจการในเครือที่ต่างประเทศได้ตามความจาเป็นและเหมาะสม

2. นิติบุคคลสามารถส่งเงินเพื่อให้กู้ยืมแก่กิจการที่ต่างประเทศซึ่งไม่ใช่กิจการในเครือได้ไม่เกินปีละ 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่า

3. บุคคลธรรมดาสามารถส่งเงินไปจัดตั้งหรือเข้าร่วมลงทุนในกิจการที่ต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป หรือลงทุนหรือให้กู้ยืมแก่กิจการในเครือที่ต่างประเทศของกิจการดังกล่าวได้ตามความจาเป็นและเหมาะสมทั้งนี้ การส่งเงินไปลงทุนหรือให้กู้ยืมดังกล่าว จะต้องเป็นเงินตราต่างประเทศเท่านั้น ยกเว้นกรณีที่ลงทุนหรือให้กู้ยืมแก่กิจการในประเทศเวียดนาม หรือประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกับไทย เพื่อที่จะนาไปใช้เพื่อการค้าหรือการลงทุนในไทยหรือในประเทศดังกล่าว ให้ลงทุนหรือให้กู้ยืมเป็นเงินบาทได้

ข. การลงทุนในหลักทรัพย์ในต่างประเทศ

1. ผู้ลงทุนสถาบัน ได้แก่ กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ สานักงานประกันสังคม กองทุนสารองเลี้ยงชีพ กองทุนรวม (ไม่รวมกองทุนส่วนบุคคล) ผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ บริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย สถาบันการเงินที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้ง นิติบุคคลไทยที่มีสินทรัพย์ตั้งแต่ 5,000 ล้านบาท บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า สามารถลงทุนในหลักทรัพย์ในต่างประเทศ หรือหลักทรัพย์สกุลเงินตราต่างประเทศที่ออกหรือเสนอขาย ในไทยได้ไม่จากัดจานวน ทั้งนี้ ต้องไม่เกินวงเงินที่หน่วยงานกากับดูแลผู้ลงทุนและคณะกรรมการหรือผู้มีอานาจบริหารของผู้ลงทุนกำหนด

2. นิติบุคคลไทยหรือบุคคลไทย ที่มีเงินฝากหรือเงินลงทุนในหลักทรัพย์และอนุพันธ์รวมตั้งแต่ 50 ล้านบาท แต่ไม่ถึง 100 ล้านบาท และ 100 ล้านบาทขึ้นไป (Qualified investor) สามารถลงทุนในหลักทรัพย์ ในต่างประเทศ หรือ หลักทรัพย์สกุลเงินตราต่างประเทศที่ออกหรือเสนอขายในไทย โดยไม่ต้องผ่านตัวแทนการลงทุนในประเทศได้ในวงเงินไม่เกิน 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อราย ต่อปี ตามลำดับ

3. บุคคลทั่วไปสามารถลงทุนในหลักทรัพย์ในต่างประเทศ หรือหลักทรัพย์สกุลเงินตราต่างประเทศ ที่ออกหรือเสนอขายในไทย โดยต้องเป็นการลงทุนผ่านตัวแทนการลงทุนในประเทศ เช่น บริษัทหลักทรัพย์ ธนาคารพาณิชย์ ผู้จัดการกองทุนส่วนบุคคล และตัวแทนสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ทั้งนี้ ต้องเป็นไปตามเกณฑ์และวงเงินที่สานักงานคณะกรรมการกากับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กำหนด

ค. การโอนเงินเพื่อวัตถุประสงค์อื่น

1. การส่งเงินเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ ให้ทาได้ไม่เกิน 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่าต่อรายต่อปี

2. การส่งเงินของตนที่ย้ายถิ่นฐานไปอยู่ต่างประเทศเป็นการถาวร การส่งเงินให้ญาติ หรือให้แก่ผู้รับมรดกซึ่งมีถิ่นถาวรในต่างประเทศ ให้ทาได้ในแต่ละวัตถุประสงค์ไม่เกินวัตถุประสงค์ละ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่าต่อรายผู้รับต่อปี และการบริจาคเพื่อสาธารณประโยชน์ ให้ทาได้ไม่เกินวัตถุประสงค์ละ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่าต่อรายต่อปี

3. การส่งเงินเพื่อซื้อหุ้น ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น และสิทธิที่จะซื้อหุ้น ของบริษัทในเครือเดียวกันที่ต่างประเทศเพื่อเป็นการให้สวัสดิการแก่พนักงาน ให้ทาได้ไม่เกิน 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือเทียบเท่าต่อรายต่อปี

6. การแจ้งรายการการทำธุรกรรมเงินตราต่างประเทศ บุคคลใดซื้อ ขาย ฝาก หรือถอนเงินตราต่างประเทศกับธนาคารับอนุญาต ต้องแจ้งรายการการทาธุรกรรมเงินตราต่างประเทศต่อธนาคารับอนุญาต โดยเมื่อทาธุรกรรมดังกล่าวแล้ว ธนาคารจะออกหลักฐานประกอบการทาธุรกรรมเงินตราต่างประเทศตามที่กำหนด ให้แก่ผู้ทำธุรการ

6. การประกันภัยสินค้า

การประกันภัย คือ การบริหารความเสี่ยงภัยวิธีหนึ่ง ซึ่งจะโอนความเสี่ยงภัยของผู้เอาประกันภัยไปสู่บริษัทประกันภัย เมื่อเกิดความเสียหายขึ้น บริษัทประกันภัยจะชดใช้ค่าสินไหมทดแทนตามที่ได้รับความคุ้มครองในกรมธรรม์ประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัย โดยที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องเสียเบี้ยประกันภัยให้แก่บริษัทประกันภัยตามที่ได้ตกลงกันไว้

การประกัน (Insurance) คือการบริหารจัดการความเสี่ยงรูปแบบหนึ่ง โดยองค์ประกอบสามส่วน

1. ผู้รับประกัน (Insurer)

2. ผู้เอาประกัน (Insured) หรือผู้ถือกรมธรรม์ (Policy Holder)

3. ผู้รับผลประโยชน์ (Beneficiary)

การประกันจักต้องผ่านกระบวนการพิจารณารับประกัน (Underwriting) เพื่อผู้รับประกันจักประเมินความเสี่ยงล่วงหน้าของ บุคคล, กลุ่มบุคคล หรือ ทรัพย์สิน นั้นๆ พร้อมกำหนด รายละเอียดความคุ้มครอง และค่าเบี้ยประกัน ผู้รับประกันอาจรับประกัน โดยแบ่งความเสี่ยงมาส่วนหนึ่ง หรือ ปฏิเสธ หากความเสี่ยงนั้นไม่อาจรับได้ หรือ ผู้รับประกันอาจรับประกันโดยเพิ่มอัตราเบี้ยพิเศษ เพื่อให้สามารถครอบคลุมความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

การทำประกัน เป็นสัญญาต่างตอบแทนที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยคู่สัญญาต่างมีหน้าที่ ที่ต้องรับผิดชอบต่อกัน ผู้รับประกันจักต้องคุ้มครองผู้เอาประกันตามรายละเอียดในสัญญาเมื่อมีความสูญเสีย เสียหายเกิดขึ้น โดยชดเชยตามรายละเอียดความคุ้มครอง ผู้เอาประกันก็มีหน้าที่

ชำระเบี้ยประกันตามที่ระบุในสัญญาเพื่อให้ความคุ้มครองเป็นไปอย่างต่อเนื่อง การทำประกันจุดประสงค์แท้จริงเพื่อแบ่งเบาความเสี่ยง จากบุคคล, กลุ่มบุคคล หรือ ทรัพย์สินนั้น ๆ ออกเป็นส่วนโดยร่วมกันชดเชยเมื่อมีความสูญเสีย เสียหายเกิดขึ้น โดยยึดหลักสุจริตเป็นสำคัญ และการทำประกันมิใช่สัญญาเพื่อค้ากำไร

เรื่องปรากฏในพระคัมภีร์ไบเบิลเกี่ยวกับโจเซฟและความอดอยากในประเทศอียิปต์ ซึ่งถือว่าเป็นโครงการประกันภัยอันแรกเท่าที่บันทึกไว้ในประวัติศาสตร์ เล่ากันว่า คืนวันหนึ่ง ฟาโรห์ทรงพระสุบินว่า มีวัวอ้วนเจ็ดตัวกำลังถูกวัวผอมเจ็ดตัวกัดกิน โจเซฟทำนายฝันว่าประเทศอียิปต์จะมีพืชพันธุ์ธัญญาหารอุดมสมบูรณ์เป็นเวลาเจ็ดปี และต่อจากนั้นจะเกิดความแห้งแล้ง ประชาชนจะอดอยากปากแห้งเป็นเวลาเจ็ดปี ดังนั้น จึงทูลเสนอต่อกษัตริย์ฟาโรห์ให้สะสมธัญญาหารในปีที่สมบูรณ์ไว้สำหรับเลี้ยงประชาชนในปีที่ข้าวยากหมากแพง วิธีนี้เรียกได้ว่าเป็นหลักประกันภัยพื้นฐาน กล่าวคือ เก็บออมตั้งแต่วันนี้เพื่อไว้ใช้ในอนาคตซึ่งหาความแน่นอนไม่ได้ ในประเทศจีน ประมาณ 3,000 ปีก่อนคริสตกาล พ่อค้าชาวจีนได้พัฒนาวิธีการประกันภัยขึ้นสำหรับการขนส่งสินค้าตามลำน้ำแยงซี ซึ่งมีสายน้ำที่เชี่ยวกราก และเรื่อบรรทุกสินค้ามักอับปางลงอยู่เสมอ เนื่องจากมีหินใต้น้ำและเกาะแก่งที่คดเคี้ยว ซึ่งเป็นอันตรายในการเดินเรือ มีปรากฏอยู่เสมอว่าพ่อค้าบางคนต้องสิ้นเนื้อประดาตัว เพราะสินค้าได้รับความเสียหายหมด ดังนั้น ด้วยความกลัว พ่อค้าเหล่านั้นจึงหาวิธีการกระจายความเสี่ยงภัยออกไป โดยนำสินค้าของตนบรรทุกไว้ในเรือลำอื่นหลายลำ เฉลี่ยกันไปจนครบหีบห่อสินค้า ซึ่งถ้าเรือลำใดลำหนึ่งจมลง ก็หมายความว่า สินค้าของพ่อค้าแต่ละคนสูญเสียเพียงคนละ 1 หีบห่อเท่านั้น ซึ่งวิธีการเช่นนี้เป็นที่มาของการประกันภัยในปัจจุบัน ราวก่อนศตวรรษที่ 13 และปรากฏว่ามีการประกันภัยทางทะเลกันอย่างแพร่หลายตามเมืองต่าง ๆ ในทะเลเมดิเตอร์เรเนี่ยน สัญญาการประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเลฉบับแรกของโลกเท่าที่มีปรากฏเป็นหลักฐานจนถึงปัจจุบันนี้ คือ แบบลงวันที่ 23 ตุลาคม ค.ศ. 1347 ออกให้ ณ เมืองเจนัว ประเทศอิตาลีส่วนสัญญาประกันภัยฉบับแรกของอังกฤษ เท่าที่ปรากฏตามหลักฐานซึ่งยังคงเก็บรักษาไว้ถึงปัจจุบัน คือ "Broke Sea Insurance Policy" ปี ค.ศ. 1547 วิธีทำประกันภัยสมัยนั้นคือ เจ้าของเรือ หรือพ่อค้าที่ต้องการซื้อประกันภัย จะทำบัญชีแสดงรายการทรัพย์สินต่าง ๆ ที่จะบรรทุกลงเรือ ใต้รายการเหล่านี้ นายธนาคารหรือบุคคลอื่น ๆ ที่ประสงค์จะรับประกันภัยจะลงชื่อพร้อมกับระบุจำนวนเงินที่ตนจะรับเสี่ยงแล้วลงลายมือชื่อไว้ (และนี่คือที่มาของคำว่า Underwriter) และเพื่อเป็นค่าตอบแทนในการเข้ารับเสี่ยงภัย ผู้ลงนามข้างใต้ (Underwriter) แต่ละคนจะได้รับค่าตอบแทนเรียกว่า เบี้ยประกันภัยในช่วงเวลานั้น สัญญาประกันภัยส่วนมากเป็น สัญญาประกันภัยทางทะเล ต่อมาก็ขยายออกไปคุ้มครองถึงการเสียชีวิตของนายเรือและลูกเรือ รวมทั้งพ่อค้าที่คุมสินค้าไปกับเรือ ตลอดจนคุ้มครองจำนวนเงินที่จะเป็นค่าไถ่ตัวเมื่อถูกโจรสลัดจับตัวด้วยส่วนกรมธรรม์ ประกันชีวิตดังที่เรารู้จักกันในขณะนี้ มีมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1583

การประกันภัยเพื่อการส่งออก มีหลากหลายชนิด และจากการที่การค้าของโลกมีการเติบโตและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การประกันภัยเพื่อการส่งออก ก็พัฒนาเปลี่ยนแปลงติดตามการค้าและความเสี่ยงที่เกี่ยวเนื่องกับการค้าและสินค้า โดยการประกันภัยเพื่อการส่งออก แบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. การประกันภัยการขนส่ง สินค้า (Cargo Insurance) ได้แก่ การประกันภัยทั้งหลายที่บรรเทาภัยหรือความเสี่ยงต่อตัวสินค้าจากอุบัติเหตุ ที่เกิดขึ้นระหว่างและเกิดจากการขนส่งและการจัดเก็บ หรือพักสินค้าระหว่างการขนส่ง ทั้งระหว่างที่อยู่ภายในประเทศไทย และภายนอกประเทศไทย

2. ความเสี่ยงต่อตัวสินค้า ได้แก่ สินค้าสูญหาย สินค้าเสียหาย เช่น แตกหรือเปียกน้ำเป็นต้น ทั้งนี้ ไม่รวมการเสื่อมสภาพตามปกติของสินค้าการประกันภัย อื่น ๆ เช่น การประกันสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance) ซึ่งคุ้มครองผู้ส่งออก ในกรณีที่ส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อแล้วไม่ได้รับชำระค่าสินค้าของตนจากผู้ซื้อ และการประกันภัยลักษณะอื่นที่ขึ้นอยู่กับสินค้าและความต้องการของผู้ส่งออก ซึ่งการประกันภัยลักษณะนี้มีความหลากหลายจะต้องติดต่อและให้รายละเอียด กับบริษัทประกันภัยเป็นกรณี เช่น ผู้ส่งออกเป็นห่วงเรื่องสินค้าเดินทางไปไม่ทันฤดูกาลขายสินค้า และอยากท้าประกันภัยลักษณะนี้ ต้องเป็นการสอบถามและให้ บริษัทประกันภัยพิจารณาเป็นกรณีไป

การประกันภัย มักจะถูกมองว่า เป็นเรื่องที่เข้าใจยากและยุ่งยาก ผู้ส่งออกมักจะละเลยที่จะให้ความสนใจ แต่แท้ที่จริงการประกันภัยมีความสำคัญระดับที่เรียกว่า ชี้เป็นชี้ตายของธุรกิจส่งออกได้เลยทีเดียว ดังนั้นผู้ส่งออกจึงควรศึกษาท้าความเข้าใจ และท้าประกันภัยการส่งออกไว้อย่างเหมาะสม ขั้นตอนการทาประกันภัยในกรณีการท้าประกันภัยการขนส่งสินค้า ผู้ส่งออกสามารถติดต่อประกันภัย ผ่านบริษัทชิปปิ้งที่ผู้ส่งออกใช้บริการในการขนส่งสินค้า หรือจะติดต่อบริษัทประกันภัยโดยตรง เพื่อปรึกษาและติดต่อท้าประกันภัยก็ได้ โดยข้อมูลที่จะต้องเตรียมไว้เป็นอย่างน้อย มีดังนี้

- ตัวสินค้าคืออะไร
- มีการบรรจุภัณฑ์อย่างไร
- จุดหมายปลายทางคือที่ใด
- ยานพาหนะที่จะใช้ขนส่งชื่ออะไร

ทั้งนี้ บริษัทประกันภัย และบริษัทนายหน้าประกันภัย ย่อมให้ข้อมูลที่ละเอียดและชัดเจน เกี่ยวกับความคุ้มครอง

การเลือกประเภทประกันภัย

การประกันภัย มีความหลากหลาย และมีการพัฒนาสินค้าใหม่ ให้สนองความต้องการของผู้ซื้อ ประกันภัยอยู่ตลอดเวลา แต่หลักการของประกันภัย ยังคงตั้งอยู่บนพื้นฐานของการบรรเทาภัยที่เกิดจาก อุบัติเหตุที่สุดวิสัยเท่านั้น จึงท้าให้ความคุ้มครองที่ผู้ซื้อบางครั้งอยากจะได้บริษัทประกันภัย ไม่สามารถคุ้มครองให้ได้ เช่น ถ้าต้องการให้บริษัทประกันภัย รับประกันว่าข้าวสารที่ส่งไปขายจะไม่เก่าลงตามวันเวลาที่ผ่านไป ย่อมไม่สามารถท้าประกันภัยได้

การประกันภัยตัวสินค้า คือ การประกันภัยความเสียหาย หรือสูญหายของตัวสินค้าจากอุบัติเหตุ ในระหว่างการขนส่ง มีมาตรฐานสากลให้ผู้ขายกับผู้ซื้อ มีความเข้าใจถูกต้องตรงกัน โดย กรมธรรม์ประกันภัย จะระบุความคุ้มครองหลักของตัวสินค้าแบ่งเป็น 3 ลักษณะดังนี้

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

(2) Institute Cargo Clauses (B) นอกจากความคุ้มครองตาม ICC (C) แล้ว ยังรวมความคุ้มครองถึงแผ่นดินไหว , ภูเขาไฟระเบิด ฟ้าผ่า , สินค้าถูกน้ำทะเลซัดตกเรือไป , น้ำจากแม่น้ำ , ทะเลสาบ หรือ น้ำรั่วไหลเข้ามาในเรือ , ในยานพาหนะ ในระวางหรือในตู้ลำเลียง หรือในสถานที่เก็บสินค้า , สินค้าทั้งหีบห่อเสียหายโดยสิ้นเชิง เพราะตกจากเรือ หรือเกิดจากการขนขึ้นขนลง จากเรือหรือยานพาหนะ

(3) Institute Cargo Clauses (A) ระบุให้ความคุ้มครองความเสียหายจากภัยทุกอย่างยกเว้นที่ระบุไว้ในข้อยกเว้นการพิจารณารับ ประกันภัย ของบริษัทประกันภัย
ในกรณีที่เป็นภัยมาตรฐานแล้ว บริษัทประกันภัย จะพิจารณาจากลักษณะสินค้า บรรจุภัณฑ์ จำนวนเงินเอาประกันภัย พาหนะที่ใช้การขนส่ง เมืองท่าปลายทาง และระหว่างทางสำหรับการประกันภัยขนส่งสินค้า

ส่วนการประกันภัยสินเชื่อการค้า โดยปกติแล้ว ผู้ส่งออกจะต้องแจ้งรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับการค้าของตน เช่น ประเภทธุรกิจ ประเภทสินค้าที่ขาย ประเทศที่ขายสินค้าไปให้รายชื่อผู้ซื้อสินค้าทุก ๆ ราย ฯลฯ เพื่อผู้รับประกันภัย จะได้นำข้อมูลทั้งหมดไปประมวล และเสนอเงื่อนไขความคุ้มครอง วงเงินจ้ากัดความคุ้มครอง และอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสมแก่ผู้ส่งออก

การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัย
การประกันภัยการขนส่งสินค้า ตามหลักสากลนิยมมักจะกำหนดมูลค่าของสินค้าที่เอาประกันภัยเป็นร้อยละ 110 ของราคาสินค้าที่ซื้อขายกันในเงื่อนไขแบบ C.I.F. หรือ C&F ซึ่งการกำหนดจำนวนเงินเอา ประกันภัย ร้อยละ 10 ที่บวกเข้าไปนั้น เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการออกของและขนส่งต่อ การ

เลือกซื้อความคุ้มครอง สำหรับการประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเลนั้น มีแนวทางในการขอเอาประกันภัย ดังนี้

1. ควรเลือกเงื่อนไขความคุ้มครองให้เหมาะสมกับประเภทของสินค้า กล่าวคือ สินค้าโดยทั่ว ๆ ไปที่มีการบรรจุหีบห่อ เงื่อนไขความคุ้มครองมักใช้เงื่อนไขแบบมาตรฐานที่เรียกว่า Institute Cargo Clauses ซึ่งมีให้เลือก 3 เงื่อนไขด้วยกัน คือ

เงื่อนไข A สำหรับการคุ้มครองที่กว้างที่สุด

เงื่อนไข B สำหรับการคุ้มครองอุบัติเหตุที่ร้ายแรง เช่น รถคว่ำ เรือชนกัน เกยตื้น ไฟไหม้ และรวมถึงความเสียหายจากการเปียกน้ำด้วย

เงื่อนไข C คุ้มครองเฉพาะอุบัติเหตุที่ร้ายแรงเท่านั้น

อย่างไรก็ดี สำหรับสินค้าบางประเภท การเลือกใช้เงื่อนไข Institute Cargo Clauses แบบหนึ่งแบบใดอาจจะไม่เหมาะสม ควรเลือกเงื่อนไขความคุ้มครอง ที่ร่างขึ้นสำหรับสินค้านั้น ๆ โดยเฉพาะ ซึ่งเรียกรวม ๆ ว่าเงื่อนไขพิเศษ (Trade Clauses) เช่น

Bulk Oil Clauses สาหรับคุ้มครองน้ามันที่บรรทุกในเรือบรรทุกน้ามัน

Institute Frozen Foods Clauses สำหรับสินค้าที่แช่แข็ง

Institute Frozen Meat Clauses สำหรับสินค้าที่เป็นเนื้อแช่แข็ง

Institute Coal Clauses สำหรับคุ้มครองถ่านหิน

2. ควรระบุให้กรมธรรม์มีผลคุ้มครองตลอดเส้นทางของการขนส่ง

3. ควรพิจารณาดูว่าสัญญาซื้อขายเป็นเงื่อนไขแบบใด ถ้าเป็นสัญญาซื้อขายแบบ C.I.F. ในกรณีที่เป็นสินค้าส่งออกจะต้องตรวจดูเงื่อนไขของ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าระบุมาว่า ให้ใช้เงื่อนไขความคุ้มครองแบบใด ถ้าผู้ซื้อระบุการคุ้มครองที่กว้างกว่าประเพณีนิยมของการซื้อขายชนิดนั้น ผู้ซื้อมีหน้าที่รับภาระค่าเบี้ยประกันภัยส่วนที่เพิ่มขึ้นจากปกติ

4. ควรพิจารณาทาประกันภัยกับบริษัทประกันภัยภายในประเทศ โดยเฉพาะกรณีที่เป็นสินค้านำเข้า เพราะนอกจากจะเป็นการสงวนเงินตราไว้ภายในประเทศได้ส่วนหนึ่งแล้ว ในกรณีที่สินค้าได้รับความเสียหายหรือสูญหาย ขั้นตอนการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน จากบริษัทประกันภัยในประเทศ จะสะดวกรวดเร็วกว่าการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน จากบริษัทประกันภัยซึ่งตั้งอยู่ต่างประเทศ

5. ควรมีข้อมูลและรายละเอียดสาหรับทำประกันภัย ดังนี้

- ชื่อผู้เอาประกันภัย
- ชื่อและประเภทของสินค้าที่เอาประกันภัย
- จำนวนเงินเอาประกันภัย

- เส้นทางการขนส่ง ควรระบุเมืองต้นทาง และเมืองปลายทางให้ชัดเจนใน

กรณีที่มีการถ่ายลาจะต้องระบุเมืองท่าที่มีการถ่ายลาด้วยทั้งนี้ เงื่อนไขความคุ้มครองที่ต้องการภายหลังจากที่สินค้าขึ้นเรือเรียบร้อย จะต้องแจ้งข้อมูลให้บริษัททราบ เพื่อออกกรมธรรม์ ดังนี้

- ชื่อเรือหรือยานพาหนะที่ใช้บรรทุกสินค้า ชื่อเรือที่มีการถ่ายลา (ถ้ามี)
- วันที่เรือออกเดินทาง
- ชื่อเมืองท่าต้นทางและปลายทาง
- จำนวนหีบห่อและเครื่องหมายบนหีบห่อ

เอกสารที่ใช้ประกอบในการขอเอาประกันภัย

1. Letter of Credit
2. ใบกำกับสินค้า (Commercial Invoice)
3. ใบตราส่ง (Bill of Lading)

ข้อแนะนำในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

ในกรณีที่เกิดความสูญเสียหรือความเสียหาย ที่อาจเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากผู้ที่รับผิดชอบเกี่ยวข้องได้ เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ของผู้เอาประกัน ภัย หรือตัวแทนของผู้เอาประกันภัย จะต้องปฏิบัติดังนี้

1. สำรวจสภาพสินค้าในทันทีทุกครั้งก่อนรับมอบสินค้า
2. ถ้าพบสินค้าเสียหาย/สูญหาย ให้ผู้ขนส่ง/ผู้รับฝากสินค้า ออกหลักฐานระบุความเสียหายหรือทาเป็นหมายเหตุลงในใบรับสินค้า
3. กรณีขนส่งด้วยตู้ลำเลียง (Container) ต้องตรวจว่า ตู้ลำเลียง และ Seal มีสภาพเรียบร้อยถูกต้อง ถ้าตู้ลำเลียงหรือ Seal เสียหาย/สูญหาย หรือเป็น Seal อื่นต้องแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นหลักฐาน
4. ยื่นหนังสือเรียกร้องให้ผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบชดใช้ค่าเสียหายทันที
5. กรณีไม่พบความเสียหายขณะรับมอบ แต่พบในภายหลังต้องทำหนังสือแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องภายใน 3 วัน นับจากวันรับมอบสินค้า
6. ในทุกกรณีเมื่อพบสินค้าเสียหาย/สูญหาย รีบแจ้งให้ผู้ประกันภัยทราบในทันที

ทั้งนี้ การจัดเตรียม และส่งมอบหลักฐาน และเอกสารประกอบในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนที่ครบถ้วน จะช่วยให้การพิจารณาชดใช้ค่าสินไหมทดแทน สามารถดาเนินการไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว

หลักฐานในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน

1. หนังสือเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน Claim Bill

2. ต้นฉบับกรมธรรม์ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง Original Marine Insurance Policy

3. ใบกำกับสินค้าและใบแสดงการบรรจุหีบห่อ Invoice & Packing List

4. ใบตราส่งสินค้า Bill of Lading

5.หลักฐานแสดงความเสียหาย เช่น Survey Report, Wharf Survey Note, Shortlanded Cargo List

6. หลักฐานหรือเอกสารประกอบอื่นๆ เช่น Charter Party, Sale Contract, Stowage Plan

7. สำเนาหนังสือเรียกร้องค่าเสียหาย ถึงผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้อง พร้อมหนังสือตอบจากผู้ขนส่ง/ผู้ที่เกี่ยวข้อง ในความรับผิดต่อความเสียหาย

ประโยชน์ของการทำประกันภัยขนส่งทางทะเล

ผู้นำเข้า (Importer)

- ช่วยลดปัญหาเงินตราที่จะต้องเสียให้แก่ต่างประเทศ

- สามารถต่อรองเงื่อนไขอัตราเบี้ยประกันที่ต่ำกว่าหรือทัดเทียมกันเนื่องจากบริษัทประกันภัยต่างประเทศไม่ทราบสภาพเรือ และ๓มิประเทศของท่านว่าเป็นอย่างไร ดังนั้นการคุ้มครองที่ได้รับมักจบลงที่ถ้าเรือปลายทางที่ระบุชื่อในกรมธรรม์เท่านั้น

- ลดค่าภาษีนำเข้า

- ในกรณีที่สินค้าเอาประกันภัยไว้ความเสียหายหรือสูญเสีย สามารถติดตามได้โดยตรงกับบริษัทผู้กับประกันภัย

ผู้ส่งออก (Exporter)

- ช่วยลดเงินตราที่ต้องเสียให้กับต่างประเทศ

- การขายสินค้าแบบ C.I.F เมื่อเกิดความเสียหายต่อสินค้าที่ขาย

- การขายสินค้าแบบ C.I.F นั้นจะได้รับความคุ้มครองกานขนสินค้าตั้งแต่โรงงานหรือคลังสินค้า

นิยามศัพท์

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	กัปตันเรือหรือผู้ควบคุมเรือ	Master	ผู้ที่มีความรู้และความชำนาญเกี่ยวกับเรือ
2	การขนส่งภายในประเทศ	Inland Transit	การประกันภัยการขนส่งภายในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นทางบก

			ทางน้ำ ทางอากาศยาน รับประกันภัยสินค้าหรือทรัพย์สิน ในระหว่างการขนส่งจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง
3	การขอเปลี่ยนเมืองท่าปลายทาง	Diversion	การขอเปลี่ยนเมืองท่าปลายทางของสินค้าในระหว่างหรือก่อนขนส่ง
4	การรวบรวมสินค้า	Consolidation	การจัดเก็บสินค้าให้อยู่ในกลุ่มหรือกองเดียวกัน
5	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก	Door to Door	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก และส่งมอบสินค้าไปถึงสถานที่ตั้งของผู้นำเข้า
6	ค่าคืนตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าที่กำหนด	Detention	ค่าใช้จ่ายในขณะที่ตู้สินค้าอยู่บนบกจะถูกเรียกเก็บก็ต่อเมื่อเกินกำหนดเวลาที่ทางสายเรือแต่ละสายกำหนดไว้
7	ค่าคืนตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าเวลาที่กำหนด	Detention	ค่าใช้จ่ายในขณะที่ตู้สินค้าอยู่บนบกจะถูกเรียนเก็บก็ต่อเมื่อเกินกำหนดเวลาที่ทางสายเรือแต่ละสายกำหนดไว้
8	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สูงขึ้น	Bunker Adjustment Factor	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สูงขึ้น เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ
ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
9	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	Currency Adjustment Factor	ค่าธรรมเนียมพิเศษจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศคิดเป็น ร้อยละของค่าระวางเรือ
10	ค่าใช้จ่ายที่ทำในการ	Terminal Handing	ค่าใช้จ่ายในการนำตู้คอนเทนเนอร์ลง

	เคลื่อนย้ายตู้สินค้า	Charge	จากเรือ หรือค่าย้ายตู้สินค้า คอนเทนเนอร์หน้าท่าเรือไปยังลาน
11	ค่าใช้จ่ายหน้าท่า หรือท่ายกตู้สินค้า	Terminal Handing Charge	ค่าใช้จ่ายในการนำตู้คอนเทนเนอร์ลงจากเรือ หรือค่าย้ายตู้สินค้า คอนเทนเนอร์หน้าท่าเรือไปยังลาน
12	ค่าระวางจ่ายที่ต้นทาง	Freight Prepaid	ผู้ส่งจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งสินค้าและในทางกลับกัน
13	ค่าระวางจ่ายที่เมืองปลายทาง	Freight Collect	ผู้ส่งสินค้า เป็นผู้จ่ายค่าบริการ ลูกค้าปลายทางเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งสินค้า
14	ค่าเสียเวลาของเรือ	Demurrage Charge	ค่าใช้จ่ายที่ใช้ตู้หนักวางอยู่ในท่า โดยสายเรือเป็นคนเก็บค่าใช้จ่ายส่วนนี้ โดยปกติสายเรือจะมี Free time พื้นฐานให้ลูกค้า 3-5 วัน
15	ค่าเอกสาร	Doc Fee.	ค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนเอกสารทางธุรกิจระหว่างบริษัทลูกค้า
16	เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อของสินค้า	Mark & No.	สัญลักษณ์ ตัวอักษร ตัวเลข ที่ติดไว้อยู่กับแพ็คกิ้งสินค้า เพื่อระบุว่าสินค้าเป็นของของผู้รับ
17	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือ	Dispatch Money	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือเมื่อทำงานได้แล้วเสร็จก่อนเวลาที่กำหนด ส่วนใหญ่ใช้กับเรือจรเช่าเหมา
ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
18	จำนวนและลักษณะหรือชนิดของหีบห่อ	Quantity And Kind Of Packages	จำนวนและลักษณะหรือชนิดของหีบห่อที่ใส่สินค้าเพื่อง่ายต่อการขนย้าย
19	ชมรมเดินเรือ	Conference	การปรึกษาหารือ ร่วมกันแสดงความคิดเห็นเพื่อการกำหนดเป็นกฎ กติกา ระเบียบ ข้อบังคับหรือบรรทัดฐาน

			การปฏิบัติการดำเนินงาน
20	ตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศ	LATA Cargo Agent	ตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศที่ได้รับการรับรองจากสมาคมการขนส่งสินค้าทางอากาศ
21	ตัวแทนผู้รับขนส่งผู้ออกใบตราส่ง	Carrier's Agent	ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
22	ตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า	Freight Forwarder	จะดำเนินการนำสินค้าจากผู้ขนส่งสินค้าสาธารณะ ไปส่งมอบให้กับผู้รับสินค้าหรือผู้รับตราส่ง เมื่อสินค้าหรือผู้รับตราส่ง เมื่อสินค้ามาถึงท่าเรือปลายทางในฐานะเป็นตัวแทนของผู้รับสินค้าหรือผู้รับตราส่ง
23	ตัวปรับค่าน้ำมัน	Bunker Adjuster Factor	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สูงขึ้น เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ
24	ตัวปรับเงินสกุลค่าระวางเรือ	Currency Adjuster Factor	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่เปลี่ยนแปลงไป
25	ตู้สินค้าขนาด 20 ฟุต	Twenty-Foot Equivalent Unit	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต
26	ตู้สินค้าขนาด 40 ฟุต	Forty-Foot Equivalent Unit	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต
27	เที่ยวเรือ	VOY.NO.VOYAGENO.	เที่ยวเรือในการขนส่งสินค้า
ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
28	น้ำหนักสินค้าที่ใช้คำนวณค่าระวาง	Chargeable Weight	น้ำหนักจริง หรือ น้ำหนักที่คำนวณจาก ปริมาณที่นำเอาลูกบาศก์เซนติเมตรหารด้วย 6000 ที่มากกว่ามา เป็นฐานในการคำนวณค่าระวาง

			การขนส่งทางอากาศ
29	ท่าเทียบเรือ	Berth	อาณาบริเวณพื้นที่สำหรับให้เรือเข้าจอดเทียบท่า มีการทอดสมอเรือ มีอุปกรณ์หรือสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินกิจกรรมระหว่างเรือกับชายฝั่ง เช่นการขนถ่ายสินค้าจากเรือขึ้นสู่ฝั่ง หรือจากเรือลงเรือ
30	บัญชีสินค้าที่บรรทุกมากับเรือ	Manifest	บัญชีสินค้าที่บรรทุกมากับเรือ
31	ใบจองเรือ	Shipping Particular	ใบจองเรือที่ผู้ส่งออกจะต้องกรอกรายละเอียดต่าง ๆ ด้วยตนเอง เพื่อตัวแทนสายเดินเรือจะได้นำรายละเอียดต่าง ๆ ไปจัดทำใบตราส่งสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก
32	ใบแจ้งว่าเรือได้มาถึง	Arrival Notice	ใบแจ้งในการเตือนว่าเรือได้มาเทียบท่า
33	ใบตราส่งสินค้า	SERENDER BILL OF LADING	ใบตราส่งสินค้าที่ผู้รับใบตราส่งสามารถขอรับใบสั่งปล่อยสินค้าที่ปลายทางได้โดยไม่ต้องใช้ใบตราส่งสินค้าต้นฉบับ
34	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ	Bill of lading	เอกสารสำคัญที่สุด เมื่อมีการ ส่งสินค้าทางทะเล Bill of Lading เป็นใบรับรองมอบสินค้าของบริษัทเรือที่ทำการส่งออก
ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
35	ใบตราส่งสินค้า	Thorough Bill of Landing	ใบตราส่งสินค้า สำหรับการขนส่งด้วยเรือตลอดเส้นทาง
36	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ	Air Waybill	เอกสารการส่งสินค้าทางอากาศที่ออกโดยผู้ประกอบการขนส่ง

37	ใบตราส่งสินค้าที่ผู้รับใบตราส่ง	Surrender B/L	การเก็บรวบรวม ที่ด้านต้นทาง ด้านผู้ส่งออก
38	ใบสั่งปล่อยสินค้า	Delivery Order	ใบที่ผู้นำเข้าต้องส่งให้ผู้ส่งออกเพื่อเปิดออเดอร์
39	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง	Estimate Time Of Arrival	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง
40	ประมาณการขแงวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง	Estimate Time Of Departure	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง
41	ผู้รับตราส่งสินค้า	Consignee	ผู้รับตราส่งสินค้า กรณีซื้อขายโดย L/C ว่า TO ORDER หรือระบุเป็นชื่อธนาคารผู้เปิด L/C กรณีซื้อขายตรงโดยไม่ผ่านธนาคารจะระบุชื่อผู้รับสินค้าโดยตรง
42	รหัสตัวแทน IATA	Agent LATA Code	รหัสตัวแทน LATA
43	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากร	Declared Value For Carrier	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากรใน AWB
44	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบิน	Declared Value For Carrier	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบินใน AWB
45	รายการสินค้า	Description Of Goods	รายการสินค้า
46	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าด้วยตู้สินค้า	Container Carrier	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าด้วยตู้สินค้า
47	เรือจรเช่าเหมาลำที่ไม่มีการกำหนดเส้นทาง	Charterer	เรือจรเช่าเหมาลำที่ไม่มีการกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่แน่นอน
ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
48	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนสินค้าที่เป็นหีบห่อ	Break- Bulk Carrier	ขนส่งสินค้าที่เป็นหีบห่อหรือสินค้าที่เป็นรถยนต์
49	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนสินค้าประเภทเทกอง	Bulk Carrier	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนสินค้าประเภทเทกองและสินค้าที่เป็นของเหลว

50	เรือเดินสมุทรแบบดั้งเดิมที่บรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่โดยตรง	Conventional Vessel	เรือเดินสมุทรแบบดั้งเดิมที่บรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่โดยตรง
51	เรือที่มีการกำหนดเส้นทาง	Liner	เรือที่มีการกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่แน่นอนตายตัวส่วนใหญ่ได้แก่เรือคอนเทนเอนร์
52	ลานตู้สินค้า	Container Yard	สถานี ส่งมอบ รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จากตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุ
53	วันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง	Estimate time of Arrival	ประมาณการของที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง
54	วันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง	Estimate time of Departure	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง
55	วันที่ออกใบตรา	Executed On	วันที่ออกใบตราส่งใน AWB
56	สถานี บรรจุ ส่งมอบสินค้าที่ต้นทาง	Container Yard	สถานี ส่งมอบ รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จากตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าด้วยตนเอง ณ สถานประกอบการของผู้ส่งออกเอง ผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบในสินค้าที่บรรจุในตู้คอนเทนเนอร์จนกระทั่งสินค้าส่งไปถึงเมืองท่าปลายทาง
ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
57	สถานี ส่งมอบ รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง	Container Yard	สถานี ส่งมอบ รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จากตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุ

			สินค้าด้วยตนเอง ณ สถานประกอบการของผู้ส่งออกเอง ผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบในสินค้าที่บรรจุในตู้คอนเทนเนอร์จนกระทั่งสินค้าส่งไปถึงเมืองท่าปลายทาง
58	สถานีตู้สินค้า	Container Freight Station	การบรรทุกสินค้าใส่ตู้จนเต็มพื้นที่
59	สถานีตู้สินค้า	Container Freight Station	การบรรจุสินค้าใส่ตู้จนเต็มพื้นที่
60	สนามบินต้นทาง	Airport OF Departure	สนามบินต้นทางในการขนส่งสินค้าขึ้นเครื่องบิน
61	สนามบินปลายทาง	Airport Of Destination	สนามบินต้นทางในการขนส่งสินค้าลงเครื่องบิน
62	สายการบินที่ทำการขนส่งสินค้า	Carrier	ผู้ขนส่งสินค้า
63	สินค้าเต็มตู้	Full Container Load	การบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์
64	สินค้าไม่เต็มตู้	Less Than Container Load	การบรรจุสินค้าไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์หรือการเหลือพื้นที่ในตู้
65	สินค้าอันตราย	Hazardous Goods	สินค้าที่เป็นพวกสารเคมีที่สามารถเกิดประติกิริยาได้
66	เส้นทางเดินอากาศที่ต้องการ	Requested Routing	เส้นทางเดินอากาศที่ต้องการ
67	หมายเลขตู้สินค้า	Container And Seal No.	หมายเลขตู้สินค้าและหมายเลขแถบผนึกตู้สินค้า
ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
68	อัตราค่าระวางขนส่งทางอากาศ	Rate Class	ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ส่งหรือผู้รับสินค้าจะต้องชำระก่อนที่จะส่งสินค้า
69	เอกสารบันทึกการรับ	Tally Sheet	เอกสารบันทึกการรับสินค้าของ

	สินค้า		ตัวแทนเรือ
70	เอกสารที่ใช้ในการเตรียมออกของ	Shipping Documents	เอกสารที่ใช้ในการเตรียมออกของประกอบด้วย BL หรือ AWB
71	เส้นทางเดินอากาศที่ต้องการ	REQUESTED ROUTING	เส้นทางเดินอากาศที่จะต้องการไปในจุดนั้น ๆ
72	การขอแก้ไขเอกสารและบัญชีเรือ	SHOULD BE	จะต้องการแก้ไขเอกสารที่ไม่ถูกต้องหรือบัญชีเรือ
73	ใบตราส่งสินค้า สำหรับการขนส่งด้วยเรือตลอดเส้นทาง	THROUGH BULL OF LADING	ใบตราส่งสินค้า จะต้องแสดงกับศุลกากรของประเทศนั้น ๆ เรียกภาษาเรือก็คือใบผ่านทาง
74	คลังสินค้าปลายทาง	PLACE OF DELIVERY	สถานที่สุดท้ายที่จะส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ อาจเป็นคลังสินค้า ณ เมืองท่าปลายทางหรือคลังสินค้าสถานที่ทำการของผู้ซื้อที่อยู่ในอีกเมืองหนึ่งหรือในอีกประเทศหนึ่งก็ได้
75	จำนวนและลักษณะหีบห่อ	QUANTITY ANDKIND OF PACKAGES	จำนวนของสินค้าหรือลักษณะหีบห่อที่บรรจุของสินค้าชนิดนั้น

บทที่ 4
การวิเคราะห์สภาพปัญหา

จากที่ได้เข้าไปศึกษาการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปยังประเทศเวียดนาม บริษัท บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ที่ดำเนินธุรกิจในด้านการส่งออก คณะผู้จดทำได้เข้าเยี่ยมชมศึกษาและรวบรวมข้อมูลปัญหามาวิเคราะห์ถึงปัญหาการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปยังประเทศเวียดนาม ของบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ซึ่งวัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้

1. กระบวนการการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

ขั้นตอนการส่งออก

1. ผู้ส่งออกได้รับคำยืนยั่นในการสั่งซื้อ
2. ผู้ส่งออกได้ทำการผลิตสินค้าและจัดเตรียมเอกสารในการส่งออก
3. ผู้ส่งสินค้าได้จัดหารถบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์ พร้อมส่งสินค้ามายังท่าเรือ
4. ดำเนินกานยื่นเอกสารทางศุลกากรขาออก
5. ตรวจเช็คสินค้าว่าตรงกับจำนวนสินค้าตมเอกสารระบุก่อนนำขึ้นเรือ
6. นำสินค่ามายังท่าเรือและยกสินค้าขึ้นมายังท่าเรือ

ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

จากที่ได้เข้าศึกษาบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) ปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามจะมีการล่าช้าเรื่องเอกสารของลูกค้าสินค้ามาก่อนเอกสารมาไม่ครบต้องรอเอกสารและไม่ส่งเอกสารตามวันที่กำหนด และปัญหาเรื่องสินค้าไม่ตรงกับเอกสารลูกค้าบางรายได้ทำเอกสารเตรียมไว้ก่อนเมื่อได้รับออเดอร์จำนวนสินค้าเท่าไหร่และพอส่งสินค้ามายังท่าเรือพอพนักงานมานับของจริงมีบางรายของไม่ตรงกับเอกสารทำให้เก็บความยุ่งยากในการแก้ไข้เอกสารใหม่ เพราะทางท่าเรือจะยึดของจริงที่มีอยู่

2. ขั้นตอนการจัดทำเอกสารในการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

การจัดเตรียมเกี่ยวกับเอกสารการส่งออกสินค้า มีดังนี้

1. ยื่นขอมีบัตรประจำตัวผู้ส่งออก- นำเข้าสินค้า เพื่อใช้ยื่นฟอร์มต่างๆ เช่น GSP, GSTP, ที่ประเทศไทยทำกับประเทศต่างๆบริการการค้า ต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ
2. เอกสารที่ใช้ยื่น

- คำร้องขอมีบัตรประจำตัว ผู้ส่งออก-นำเข้าสินค้า

- สำเนาหนังสือรับรองสำเนาหนังสือรับรองการจด ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

- สำเนาบัตรประชาชนกรรมการ หรืออื่น

2. ยื่นตรวจสอบสินค้า นำเข้า-ส่งออกกับ สำนักบริหารการนำเข้าของสินค้าค้าที่ผลิตที่ถูกต้องตามกฎว่าด้วยถิ่นฐานกำเนิดสินค้า ที่กำหนดไว้ ในแต่ละประเทศ

เอกสารที่ใช้ยื่น

- คำรับรองข้อมูลลการผลิตสินค้า ถูกตองตามหลักเกณฑ์ถิ่นกำเนิด สินค้า

3. ขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนินสินค้า, สำนักงานบริการการค้าต่างประเทศ ตามข้อตกลง การค้าระหว่างประเทศ ในแต่ละกลุ่ม ประเทศ

เอกสารที่ใช้ยื่น

- บัญชีราคาสินค้า (Invoice)

- B/L หรือ Air Waybill หรือใบรับ ไปรษณีย์หรือเอกสารแสดงการ ขนส่งอื่นๆ เช่น Truck Receipt

- แบบขอรับการตรวจคุณสมบัติ ของสินค้าทางด้านถิ่นกำเนิด (สินค้าพิกัดอัตราศุลกากรตอนที่ 01 ถึง 24)

- ผลการตรวจคุณสมบัติทางด้าน ถิ่นกำเนิดของสินค้าที่กรมการค้า ต่างประเทศได้รับรองผลแล้ว สำหรับสินค้าพิกัดอัตราศุลกากร ตอนที่ 25 ถึง 97

4. ถ้าประเทศผู้นำเข้าต้องการการรับรองเกี่ยวกับเรื่องใดเป็นพิเศษผู้ส่งออกต้อง ขอใบรับรองประเภทนั้นก่อน

เอกสารที่ใช้ยื่น

- เอกสารตามที่หน่วยงานตู้

- เอกสารเกี่ยวกับผู้ประการ

5. ผ่านพิธีการส่องออกผ่านพิธีการทางศุลกากรด้วยระบบ Paperless โดยการลงทะเบียนดังนี้

5.1 ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์

5.2 การส่งข้อมูลเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

เอกสารที่ใช้ยื่น

- บัญชีสินค้า (Invoice)

- บัญชีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อ (Packing List)

ปัญหาการจัดทำเอกสารในการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

จากที่นักศึกษาได้เข้าศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)ปัญหาการจัดทำเอกสารในการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนามในการจัดทำเอกสารยุ่งยากและซับซ้อนอีกทั้งยังใช้เวลาในการขอเอกสารและเตรียมเอกสารประกอบการส่งออกหลายอย่าง จึงเป็นปัญหาในเรื่องของการใช้เวลานานและมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมาก

ปัญหาด้านสภาพอากาศ

ในเรื่องของสภาพอากาศ เช่น มีคลื่นลมแรง อาจทำให้สินค้าได้รับความเสียหาย ถ้าอยู่ในช่วงมีพายุก็ไม่สามารถเดินเรือได้ ทำให้การส่งสินค้ามีความล่าช้า

ปัญหาด้านพนักงานไม่เพียงพอ

ปัญหานี้เป็นปัญหาหลักๆของทุกอาชีพรวมถึง ท่าเรือยูนิไทยซึงการใช้แรงงานคนไม่เหมือนกับเครื่องจักรเพราะเครื่องจักรทำงานอัตโนมัติไม่เหนื่อย แต่เมื่อใช้แรงงานคนก็มีเมื่อยล้ากันทุกคน อาจส่งกระทบทำให้งานผิดพลาดได้

3. ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและสามารถนำไปประกอบอาชีพในอนาคต

ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน

จากที่นักศึกษาได้เข้าศึกษาบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) เรื่องกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม นักศึกษาได้นำความรู้ไปใช้กับการศึกษาได้ทำให้นักศึกษาเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนการจัดทำเอกสารการส่งออกสินค้ากระเบื้องแผ่นมากขึ้นทราบถึงรายละเอียดในขั้นตอนการเตรียมเอกสารต่าง ๆ และยังสามารถวางนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการวางแผนในการเรียนได้และสามารถให้ความรู้เกี่ยวกับการส่งออกกับเพื่อนร่วมชั้นเรียนได้

ด้านการประกอบอาชีพ

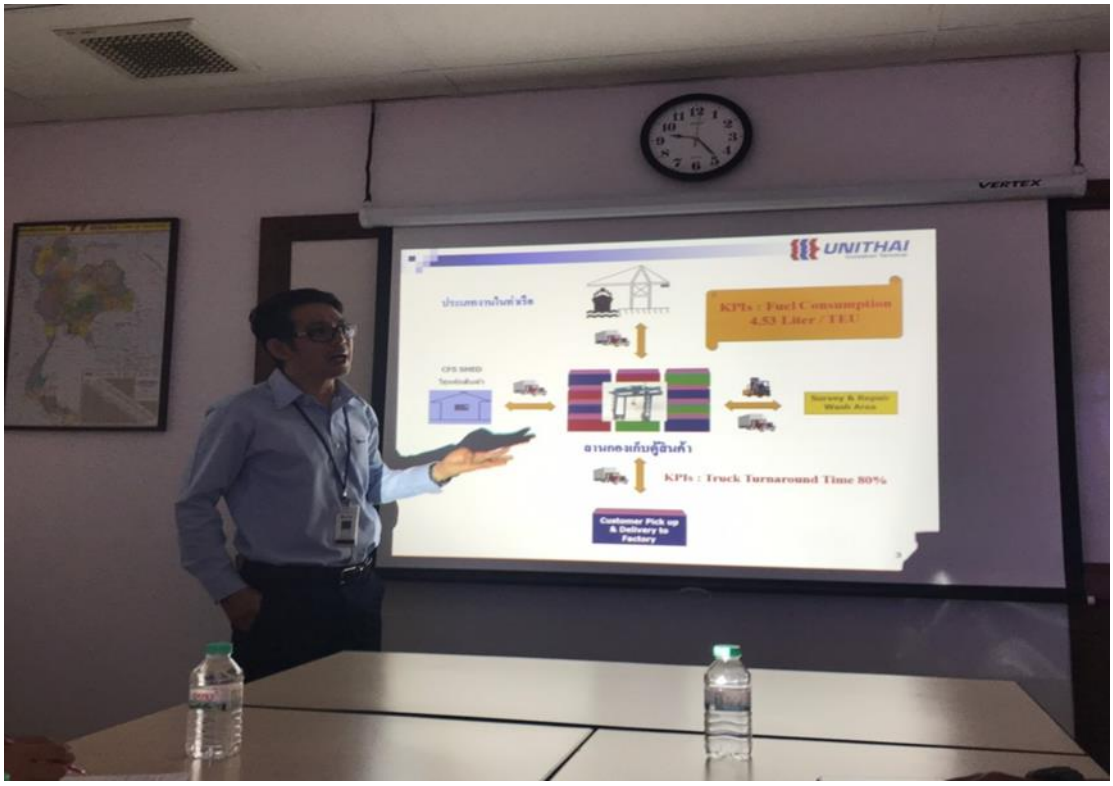
จากที่นักศึกษาได้เข้าศึกษาบริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย) เรื่องกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม นักศึกษาได้นำความรู้นำไปใช้กับการทำงานได้จริง เนื่องจากการส่งออกมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก นักศึกษาจึงสามารถนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการวางแผนการทำงานเพื่อลดขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากและซับซ้อนและประหยัดเวลาการทำงานได้ สามารถนำความรู้ที่ได้มาใช้ได้จริงใช้ชีวิตประจำวัน

4. การนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านความประหยัดค่าใช้จ่ายมาประยุกต์ใช้ในการทำงานและชีวิตประจำวัน

โดยการนำวัสดุอุปกรณ์ที่เหลือใช้มาทำโมเดล สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายลดต้นทุนของการทำโครงงานได้ เป็นการประหยัดต้นทุนและระดมความคิดเพื่อให้ชิ้นงานออกมาสมบูรณ์โดยยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงอีกอย่างหนึ่ง เช่น นำกระดาษ A4 ที่ปริ้นงานส่งตรวจในแต่

ล่ะบทที่ต้องมีการแก้ไข และนำกลับมาปริ้นส่งอีก ในด้านกระดาษที่ยังไม่ได้ปริ้น เป็นการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดและประหยัดค่าใช้จ่ายในการทำโมเดลได้อีกด้วย

รูปภาพที่ 4.1 ภาพแสดงการเข้ารับฟังการบรรยายข้อปฏิบัติก่อนเข้าดูภายในบริษัท



รูปภาพที่ 4.2 การรับฟังวิทยากรได้บรรยายเกี่ยวกับประเภทของงานในท่าเรือ

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการที่ผู้รับผิดชอบโครงการนั้นได้ไปศึกษาดูงานที่บริษัท ยูนิไทยในเรื่องกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปยังประเทศเวียดนามนั้นทำให้คณะผู้รับผิดชอบได้ทราบถึงการทำงานของระบบขั้นตอนการจัดทำเอกสารได้สรุปและมีข้อเสนอแนะดังนี้

สรุป

1. กระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

มีการล่าช้าเรื่องเอกสารของสินค้ามาก่อนเอกสารที่มาไม่ครบต้องรอเอกสารและไม่ส่งเอกสารตามวันที่กำหนด สินค้าไม่ตรงกับเอกสารของลูกค้าบางรายได้ทำเอกสารเตรียมไว้ก่อนเมื่อได้รับออเดอร์ และพอส่งสินค้ามายังท่าเรือพอพนักงานมานับของจริงมีบางรายของไม่ตรงกับเอกสาร

2. ขั้นตอนการจัดทำเอกสารในการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

- บัตรประจำตัวผู้ส่งออก-นำเข้าสินค้า เพื่อใช้ยื่นฟอร์ต่างๆเช่น GSP GSTP ที่ประเทศไทยทำกับประเทศต่างๆบริการการค้าต่างประเทศ กรมการค้าต่างประเทศ

- การจัดทำเอกสารในการส่งออกโดยทำผ่าน Agent หรือตัวแทนจำหน่ายที่ทำหน้าที่ดูแลในประเทศนั้นหรือพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อให้สามารถทำการส่งสินค้าเข้าประเทศต่อไปได้

3. การประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและสามารถนำไปประกอบอาชีพในอนาคต

นักศึกษาได้นำความรู้ไปใช้กับการศึกษาได้ทำให้เข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนการจัดทำเอกสารส่งออกสินค้ากระเบื้องแผ่น ทราบถึงรายละเอียดขั้นตอนการเตรียมเอกสารต่างๆสามารถทำความรู้มาใช้ในการวางแผนการเรียนกับเพื่อนร่วมชั้นได้

4. การนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านความประหยัดค่าใช้จ่ายในการทำงานและชีวิตประจำวัน

การทำวัสดุอุปกรณ์ที่เหลือใช้มาทำโมเดล สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายลดต้นทุนการทำโครงงานโดยยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียง เช่น นำกระดาษ A4 ที่ปลิ้นงานส่งตรวจในแต่ละบทที่มีการแก้ไขนำกลับมาปลิ้นและส่งอีก

ข้อเสนอแนะ

1. ควรจัดทำเอกสารส่งออกมีความสำคัญต่อธุรกิจด้านการส่งออก ซึ่งการจัดทำเอกสารควรมีการศึกษาขั้นตอนโดยละเอียดและต้องทำความเข้าใจแต่ละขั้นตอน จะสามารถจัดทำเอกสารส่งออกได้อย่างรวดเร็วและลดข้อพลาดได้

2. ควรอำนวยและสร้างความสะดวกต่อผู้ประกอบการให้มากขึ้น เช่น การนำเทคโนโลยีมาช่วยเพื่อให้ระยะเวลาของการขออนุญาตสั้นลงหรือลดความซับซ้อนในการทำงานซึ่งเหล่านี้เป็นอุปวรรคและต้นทุนอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการ ดังนั้นจึงควรพัฒนาและปรับปรุงกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

ข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ

1. เนื้อหาตรงตามหัวข้อเรื่อง
2. พาวเวอร์พอยต์เนื้อหาเยอะเกินไปรูปมีน้อย
3. โมเดลแบ่งส่วนไม่ชัดเจน

บรรณานุกรม

กรมศุลกากร. (2553). **ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562, จาก http://www.customs.go.th.

กรมศุลกากร. (2556). **เอกสารในการส่งออก.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 22 ตุลาคม 2562, จาก http://intemetl.customs.go.th/ext/Formality/lmpostFormalities.jsp.

กรมศุลกากร. (2559). **พิธีการศุลกากรในการส่งออก.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 10 ตุลาคม 2562, จาก http://www.customs.go.th/.

ครูพันธุ์ใหม่. (2557). **แนวคิดทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 20 กันยายน 2562, จาก http://megaclever.blogspot.com/2008/07/blog-post_8307.html.

จากวิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2562). **ประกันภัย.** ค้นหาข้อมูลวันวันที่ 23 กันยายน 2562, จาก https://th.wikipedia.org/wiki/ประกันภัย.

จุฑานุช บูรณสินวัฒนกูล. (2556). **การประยุกต์ใช้สายธารแห่งคุณค่า เพื่อปรับปรุงกระบวนการพิธีการนาเข้าทางศุลกากรภายใน เขตปลอดอากร กรณีการออกใบขนสินค้า.** วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา.

ดวงฤดี เสือสิงห์. (2547). **การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการพิธีการศุลกากรในการให้บริการส่งสินค้าออกไปต่างประเทศ ณ ด่านศุลกากรปาดังเบซาร์ อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562, วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

ถนอมจิต บุรีรักษ์. (2560). **การอำนวยความสะดวกทางการค้าของกรมศุลกากรไทยที่มีผลต่อการส่งออกของประเทศไทย.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 22 ตุลาคม 2562, จาก http://www.customs.go.th/.

วชนี เทียบแก้ว. (2561). **ผลกระทบของความตกลงการค้าเสรี ไทย-อินเดียที่มีต่อประเทศไทย.** วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2562). **การส่งออก.** ค้นหาข้อมูลวันวันที่ 7 กันยายน 2562, จาก https://th.wikipedia.org/wikiการส่งออก.

สำนักงานศุลกากรกรุงเทพ. (2557). **สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-และมาตรการการส่งออก.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 22 ตุลาคม 2562, จาก https://www.postalcustoms.com.

อุเทน สุขทั่วญาติ. (2559). **ปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับเบี้ยประกันภัย.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562, จาก http://libdoc.dpu.ac.th/thesis/158850.pdf.

Nuttapong. (2562). **การค้าระหว่างประเทศ.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 23 ตุลาคม 2562, จาก http://megaclever.blogspot.com/2008/07blog-post_8307.html.

Wannaluck Khammeng. (2555). **การจัดช่องทางการจัดจาหน่ายธุรกิจเหมืองแร่เหล็ก ในเขตภาคกลาง.** วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ

วิชาโครงการ – สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ

หัวข้อโครงการ การศึกษากระบวนการส่งออกกระเบื้องไปประเทศเวียดนาม

กรณีศึกษา บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ The Study of the processing of exporting tiles to Vietnam

Case Study : United Thei Shipping Company

ว-ด-ป ที่ ส่ง งาน จริง	ว-ด-ป ที่ กำหนดส่งงาน	ความก้าวหน้าของงาน	1.นางสาว ทัศพร ชุ่มเสนา	2.นายพัศนา จันตี๊ะมูล	อาจารย์รัตนา ชาตรูประมัย	บันทึกเพิ่มเติมของอาจารย์ที่ปรึกษา	บันทึกของอาจารย์ผู้สอน

ลงชื่อ.....

(นางสาวยุพิน รอดไผ่ล้อม)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

ภาคผนวก ข

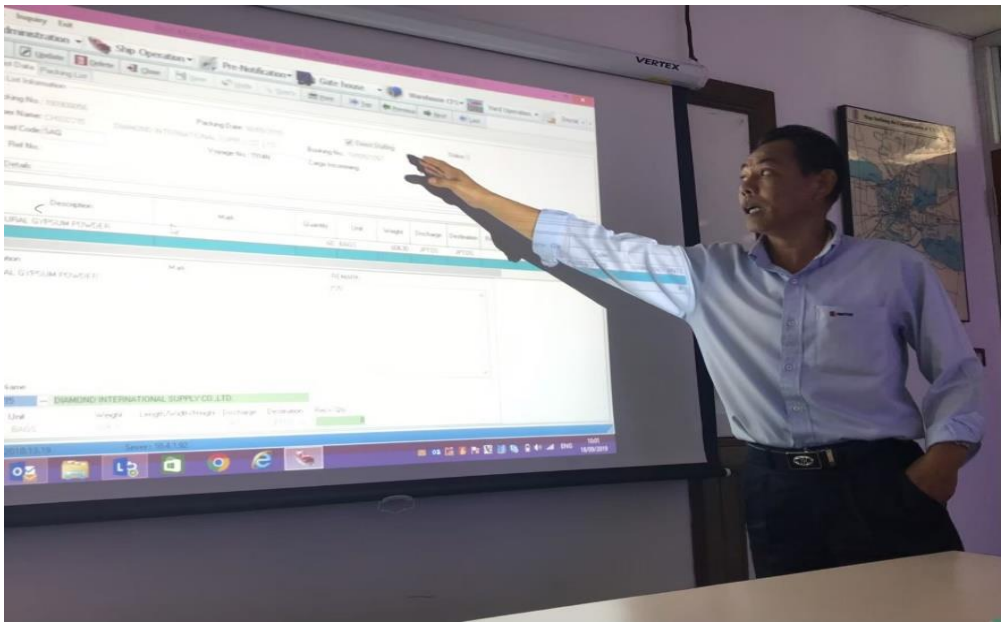
ใบขอความอนุเคราะห์เข้าศึกษาดูงาน

บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

ภาคผนวก ค

ภาพบรรยากาศในการศึกษาดูงานภายใน
บริษัท ยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

ภาพที่ 1 วิทยากรอธิบายเกี่ยวกับการทำงานในบริษัทยูไนเต็ดไทย ชิปปิ้ง จำกัด (ท่าเรือยูนิไทย)

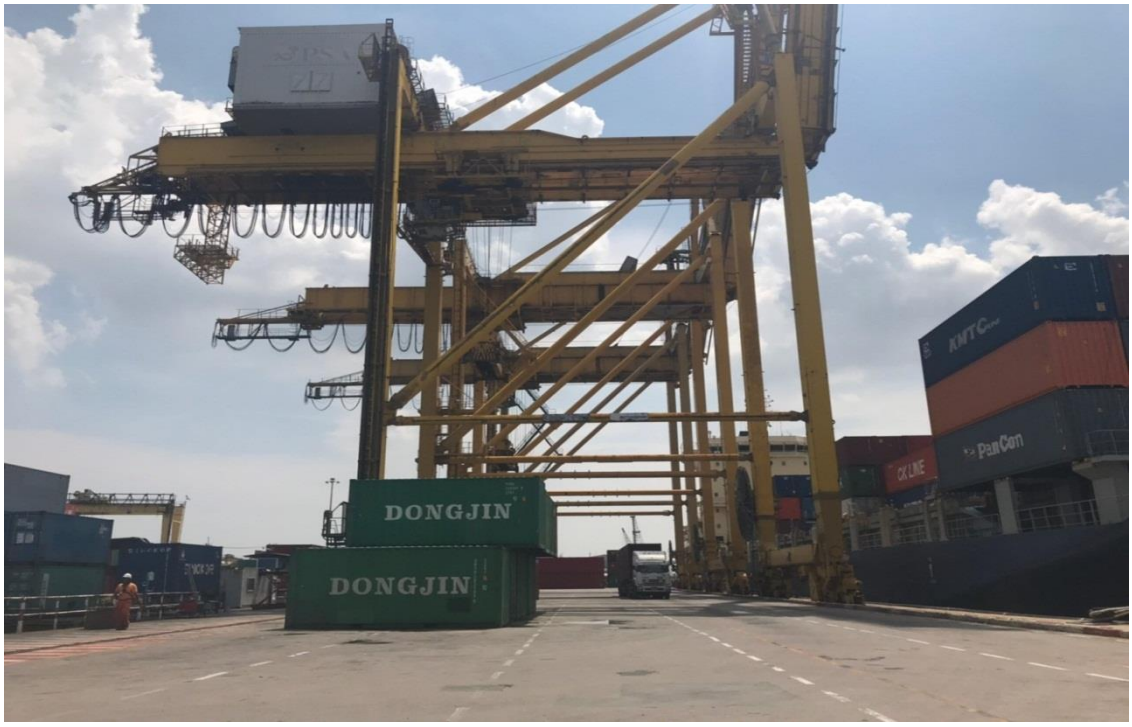


ภาพที่ 2 วิทยากรอธิยายเกี่ยวกับวิธีการใช้โปรแกรม PMS (Post Management System)

ภาพที่ 3 ศึกษาเกี่ยวกับประเภทตู้คอเทนเนอร์

ภาพที่ 4 ดูงานภายในท่าเรือ

ภาพที่ 5 ท่าเรือส่งออก



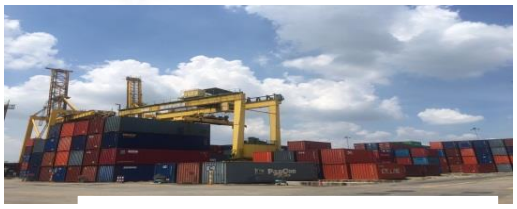
ภาพที่ 6 เครนสำหรับยกตู้คอเทนเนอร์ขึ้นเรือ

ภาพที่ 7 วิทยาการได้ให้ความรู้ในเรื่องการส่งออก

ภาคผนวก ง
ผังโมเดลและขั้นตอนการจัดทำโมเดล

ผังกระบวนการส่งออกกระเบื้องแผ่นไปประเทศเวียดนาม

ท่าเรือส่งออก



ลานตู้คอเทนเนอร์

คลังสินค้า

สำนักงาน ศุลกากร

UNITHAI

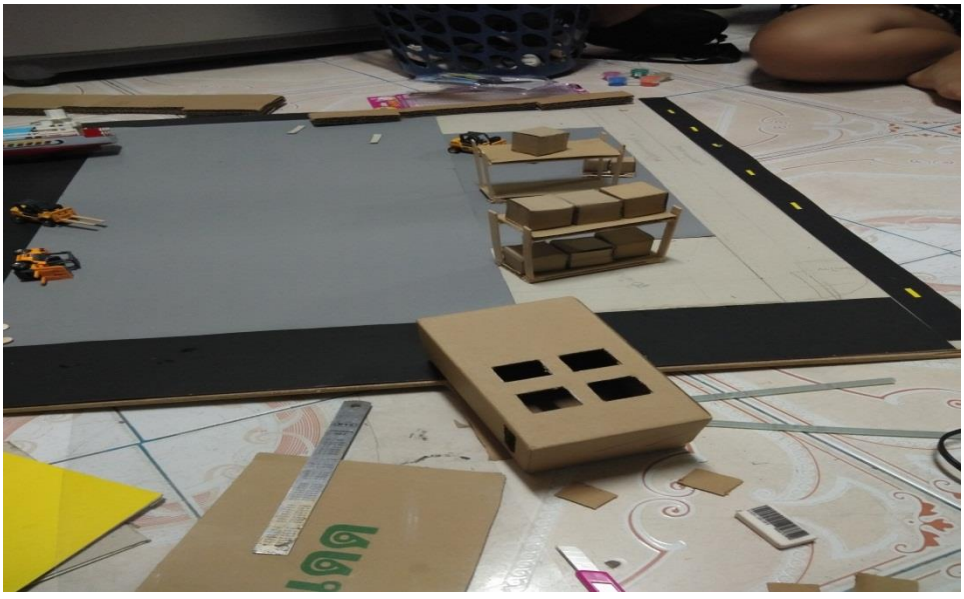
ทางเข้าบริษัท

ถนนท้ายบ้าน

ภาพที่ 1 ซื้ออุปกรณ์ในท่าเรือ

ภาพที่ 2 เรือสำหรับการส่งออก

ภาพที่ 3 ติดเรือเข้ากับโมเดล



ภาพที่ 4 ทำสำนักงาน

ภาพที่ 5 ท่าสีเครนสำหรับยกตู้คอเทนเนอร์

ภาพที่ 6 ติดถนนสำหรับรถวิ่ง

ภาพที่ 7 รถสำหรับยกตู้คอเทนเนทอร์

ภาพที่ 8 เครนสำหรับยกตู้คอเทนเนอร์เครนเคลื่อนที่ได้

ภาพที่ 9 โมเดลเสร็จสำบูรณ์

ภาคผนวก จ

งบประมาณในการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายงบประมาณในการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	ราคา (บาท)
1	ไม้กระดานหนา	170
2	กาวร้อน,ปืนกาว	359
3	พู่กัน	41
4	สีโปสเตอร์	70
5	รถโฟล์คลิฟท์	20
6	กระดาษใส่เอกสาร	70
7	กาวแท่ง	70
8	กระดาษสี	40
9	กระดาษแข็ง,กระดาษA4	270
10	กระดาษลูกฟูก	70
11	กาวสองหน้า,คลิปหนีบกระดาษ	126
	รวม	1306

ประวัติผู้จัดทำโครงการ

นางสาวทัตพร ชุ่มเสนา

ที่อยู่ 285 หมู่ที่ 1 ต.ปะเคียบ

อ.คูเมือง จ.บุรีรีมย์ 31190

เบอร์โทรศัพท์ 0909514965

สถานะ โสด

นายทัศนา จันต๊ะมูล

ที่อยู่ 699/194 หมู่ที่ 6 พนาสนธิ์

ต.ท้ายบ้าน อ.เมือง จ.สมุทรปราการ

เบอร์โทรศัทท์ 085974069

สถานนะ โสด