



การศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์

กรณีศึกษา บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด

The study of export of the motorbike tires and car tires

Case study : MSC PR TWO LIMITED

จัดทำโดย

นางสาวสุมาลี

มีชัยโย

นางสาวณัฐริกา

โคทะกา

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชการ

ปีการศึกษา 2562



การศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์

กรณีศึกษา บริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด

The study of export of the motorbike tires and car tires

Case study : MSC PR TWO LIMITED

โดย 1. นางสาวสุมาลี มีชัยโย
2. นางสาวณัฐริกา โคทะกา

.....
คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสาร โครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชา
โครงการ ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ วิทยาลัย
เทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ (ATC)

.....
(อาจารย์ยุพิน รอดไฟล้อม)
อาจารย์ที่ปรึกษา

.....
(อาจารย์ยุพิน รอดไฟล้อม)
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

บทคัดย่อ

การศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์

กรณีศึกษา บริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด

The study of export of the motorbike tires and car tires

Case study : MSC PR TWO LIMITED

ผู้จัดทำโครงการ	1. นางสาวสุมาลี มีชัยโย
	2. นางสาวณัฐริกา โคทะกา
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม
สาขาวิชา	สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ ปีการศึกษา 2562

บทคัดย่อ

การศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ กรณีศึกษาของ บริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด ผู้จัดทำจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาวิธีการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ เอกสารที่ใช้ในการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ปัญหาที่เกิดขึ้นและวิธีการแก้ไข ปัญหา รวมถึงการนำเอาผลการศึกษาที่ได้ไปเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพและดำเนินธุรกิจในอนาคต และยังยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อนำมาใช้ในการส่งออกสินค้า

จากการศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ กรณีศึกษาบริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด จึงได้ทราบถึงขั้นตอนและเอกสารที่ใช้สำหรับการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ และได้ทราบถึงโปรแกรมที่ใช้สำหรับติดตามรถขนส่ง ที่ทำการขนส่งสินค้าจากบริษัทไปยังสนามบิน โดยทางบริษัทได้ใช้บริการขนส่ง Shipping Agent เพื่อนำสินค้าที่ส่งสินค้าไปต่างประเทศ เพราะบริการครอบคลุมถึงการจัดหาเครื่องบินที่ใช้สำหรับขนส่งสินค้า จัดทำเอกสารทางด้านศุลกากรและปฏิบัติตามกฎของกรมศุลกากรทุกข้อ และยังสามารถติดตามรถขนส่งจากโปรแกรม GPS โดยมีการแจ้งเตือนผ่านทาง Line ทำให้สะดวกต่อการติดตามสินค้า

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษาในครั้งนี้ คณะผู้จัดทำได้ทราบถึงกระบวนการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ กฎระเบียบเงื่อนไขการส่งออก ในสถานที่ประกอบการจริงซึ่งสามารถนำความรู้แนวคิดและทฤษฎี ไปปรับใช้ให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้โดยเฉพาะธุรกิจการส่งออกสินค้า เช่น การขนส่งสินค้าผ่านแดน และยังสามารถนำความรู้ที่ได้ไปเผยแพร่ โดยทางคณะผู้จัดทำได้นำข้อมูลทางด้านการส่งออกมารวบรวมจัดทำเป็นเล่มโครงการขึ้นเพื่อให้ นักเรียน นักศึกษา หรือบุคคลที่มีความสนใจในเรื่องการส่งออก ได้นำไปศึกษาหรือค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมหรือต่อยอดความรู้ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาได้ต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ได้ให้คำแนะนำ แนวคิด ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ มาโดยตลอดจนโครงการเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

คณะผู้จัดทำต้องขอขอบพระคุณ บริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด ที่ได้ให้ความกรุณาเข้าไปศึกษาดูงาน ขอขอบพระคุณ คุณพัฒน พึ่งสุจริต ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ที่ได้เป็นวิทยากรให้ความรู้และคำแนะนำแก่คณะผู้จัดทำโครงการ นอกจากนี้ยังพาเข้าเยี่ยมชมโรงงานในส่วนต่างๆ ตลอดจนให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์เพื่อใช้ในการทำโครงการจนสำเร็จลุล่วง

ท้ายสุดนี้คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการโลจิสติกส์ เรื่องการส่งออก จะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้า และเป็นประโยชน์ต่อผู้คนที่มีความสนใจในเรื่องการส่งออก

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(2)
สารบัญ	(3)
สารบัญภาพ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ	
ประวัติความเป็นมาของบริษัท	3
รูปภาพป้ายหน้าบริษัท	5
ผังองค์กร	6
แผนที่	8
นโยบาย/วิสัยทัศน์ของบริษัท	9
ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ	10
บทที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	
การค้าระหว่างประเทศ	19
พิธีการศุลกากร	29
การส่งออกชิ้นส่วนอะไหล่ยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์	35
กฎระเบียบการส่งออก	39
เงื่อนไขทางการค้า	44
การส่งออกทางอากาศ	54
การประกันภัย	67
นิยามศัพท์	75
บทที่ 4 การวิเคราะห์การพัฒนา	
ขั้นตอนการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์	84
เอกสารที่ใช้ในการส่งออกสินค้า	84
ปัญหาและวิธีการแก้ไขปัญหาระหว่างการส่งออก	91
เผยแพร่ความรู้จากผลการศึกษาให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องและเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ	
และการดำเนินธุรกิจในอนาคต	94
นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านเงื่อนไขความรู้มาใช้ในการจัดทำโครงการ	95

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	
สรุป	96
ข้อเสนอแนะ	97
ข้อเสนอแนะผู้เชี่ยวชาญ	97
บรรณานุกรม	98
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ	102
ภาคผนวก ข ขั้นตอนการศึกษาดูงาน บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด	104
ภาคผนวก ค ผังโมเดลและขั้นตอนการจัดทำ	106
ภาคผนวก ง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	110
ประวัติคณะผู้จัดทำ	112
เอกสารใบพิสูจน์อักษรวิสุทธิ	
เอกสารคะแนนการสอบโครงการ	

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ป้ายหน้าบริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด	5
ภาพที่ 2.2 โลโก้บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด	5
ภาพที่ 2.3 แผนผังองค์กรบริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด	6
ภาพที่ 2.4 Production Line	7
ภาพที่ 2.5 แผนที่บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด	8
ภาพที่ 2.6 ยางพักเท้า	10
ภาพที่ 2.7 ยางกันกระชากล้อ	11
ภาพที่ 2.8 Rubber Part	11
ภาพที่ 2.9 ยางโอริง	12
ภาพที่ 2.10 ยางหุ้มคันสตาร์ท	12
ภาพที่ 2.11 ยางกันกระแทก โช๊คอัพ	13
ภาพที่ 2.12 ยางรองโช้	13
ภาพที่ 2.13 ยางครอบก้านกระจก	14
ภาพที่ 2.14 ยางหุ้มขอบ	14
ภาพที่ 2.15 ยางรองสปริง	15
ภาพที่ 2.16 ยางอุด-ปิดฝา	15
ภาพที่ 2.17 ยาง-ฝายาง	16
ภาพที่ 2.18 Packing Outlet ยางประเก็น	16
ภาพที่ 2.19 ยางติดกาว	17
ภาพที่ 2.20 ท่อยาง	17
ภาพที่ 2.21 ยางรองเบาะ	18
ภาพที่ 2.22 ยางรองก้านพวงมาลัย	18
ภาพที่ 3.1 DITP	39
ภาพที่ 3.2 กระทรวงพาณิชย์	40
ภาพที่ 3.3 ตารางสรุป INCOTERMS 2010	53
ภาพที่ 3.4 ภาพสัญลักษณ์วัตถุระเบิด	59
ภาพที่ 3.5 ภาพสัญลักษณ์ก๊าซชนิดต่างๆ	60
ภาพที่ 3.6 ภาพสัญลักษณ์ของเหลวไวไฟ	60
ภาพที่ 3.7 ภาพสัญลักษณ์ของแข็งไวไฟ	61
ภาพที่ 3.8 ภาพสัญลักษณ์สารออกซิไดส์และสารอินทรีย์เปอร์ออกไซด์	61
ภาพที่ 3.9 ภาพสัญลักษณ์สารพิษและสารเชื้อโรค	62

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 3.10 ภาพสัญลักษณ์สารกัมมันตรังสี	62
ภาพที่ 3.11 ภาพสัญลักษณ์สารกัดกร่อน	63
ภาพที่ 3.12 ภาพสัญลักษณ์สารอันตรายอื่นๆ	63
ภาพที่ 3.13 ภาพสัญลักษณ์สินค้าแตกหักง่าย	64
ภาพที่ 3.14 ภาพสัญลักษณ์สิ่งมีชีวิต	65
ภาพที่ 3.15 ภาพสัญลักษณ์วัตถุที่มีลักษณะเป็นแม่เหล็ก	66
ภาพที่ 3.16 เงื่อนไขการซื้อขายระหว่างประเทศ	68
ภาพที่ 4.1 นักศึกษาเข้าเยี่ยมชมบริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด	83
ภาพที่ 4.1 ใบบัญชีราคาสินค้า	85
ภาพที่ 4.2 บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ	86
ภาพที่ 4.3 ใบตราส่งสินค้า	87
ภาพที่ 4.4 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า	88
ภาพที่ 4.5 ตัวอย่างคำขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าฟอร์ม ดี	89
ภาพที่ 4.6 ใบคำขอใช้สิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร	90
ภาพที่ 4.7 RHEOMETER TERSTER	92
ภาพที่ 4.8 MOONEY VISCOSITY TESTER	92
ภาพที่ 4.9 TENSILE TERSTER	93
ภาพที่ 4.10 NON – CONTACT	93
ภาพที่ 4.11 เครื่องวัดสามมิติ CNC (XYZAX AXCEL)	94

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

“อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง”เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศทั้งในด้านการจ้างงานและการส่งออก สำหรับในด้านการส่งออกประเทศไทยเป็นประเทศผู้ผลิตและผู้ส่งออกยางธรรมชาติหรือยางแปรรูปขึ้นต้นรายใหญ่ที่สุด คิดเป็น 1 ใน 3 ของการผลิตยางพาราในตลาดโลก ซึ่งยางพาราและผลิตภัณฑ์ยางเป็นสินค้าส่งออกที่มีมูลค่ามากเป็นอันดับที่ 1 ของมูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของไทย ยางพาราหรือยางธรรมชาติเป็นทรัพยากรที่ทำรายได้ให้กับประเทศไทยปีละไม่ต่ำกว่าหลายแสนล้านบาท ยางพาราจึงเป็นทรัพยากรที่มีค่ายิ่งของประเทศไทยและเป็นหนึ่งในทรัพยากรเพียงไม่กี่ประเภทที่ประเทศจะสามารถแข่งขันได้ในระดับสากล ฉะนั้นประเทศไทยจำเป็นต้องส่งเสริมและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราให้มากขึ้นเพื่อประโยชน์ของคนไทยเองและเพื่อประโยชน์ของคนทั้งโลก เนื่องจากประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตและส่งออกยางพารามากที่สุดในโลกมากกว่า 10 ปีแล้ว อีกทั้งยังไม่มีวัสดุชนิดใดมาใช้ทดแทนได้อย่างสมบูรณ์ การพัฒนาอุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยางโดยการให้ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับคุณภาพของยางตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงการพัฒนาจนได้ผลิตภัณฑ์ยาง รวมถึงการส่งเสริมในการสร้างเครือข่ายจึงมีความสำคัญมากในอุตสาหกรรมยาง เพื่อการพัฒนาและเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน โดยทั่วไป ผลิตภัณฑ์ยางที่ได้จะมีมูลค่ามากกว่ายางพาราที่ใช้เป็นวัตถุดิบถึง 10 เท่า จนถึงมากกว่า 100 เท่า ขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ยาง ในปัจจุบันประเทศไทยได้มีธุรกิจการนำเข้าและส่งออกสินค้ากับต่างประเทศเป็นจำนวนมาก การนำเข้าและการส่งออกเป็นธุรกิจที่สำคัญกับประเทศเพราะสามารถสร้างความเติบโตให้กับเศรษฐกิจและการอุตสาหกรรมของประเทศได้เป็นอย่างมาก

นอกจากนี้การส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ได้มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในการดำเนินงานการค้าระหว่างธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้การส่งออกสินค้าเป็นไปอย่างสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น การส่งออกมีประสิทธิภาพและประหยัดต้นทุน ทั้งนี้ยังทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จไปได้ด้วยดี บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิวเจอร์ สโง จำกัด เป็นบริษัทที่ผลิตยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์และรถยนต์ที่มีคุณภาพ และยังได้รับโล่รางวัล

จากบริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์และรถยนต์ชั้นนำของประเทศ และยังเป็นผู้ส่งออกชิ้นส่วนยางทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่มีคุณภาพสินค้าได้ตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ โดยมีต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้ตลอดจนมุ่งมั่นในการบริหารอยู่บนพื้นฐานคุณภาพความปลอดภัยและใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า มีการพัฒนาสินค้าทุกชนิดที่ผลิตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการให้บริการการขนส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็ว สินค้าได้ทันเวลาพอดี เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

ดังนั้นผู้จัดทำโครงการจึงเลือก “การศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์” กรณีศึกษา บริษัท เอ็ม เอส ซี พิวาร์ สอง จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ มีการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ไปยังตลาดกลาง ผู้จัดทำจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาวิธีการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ เอกสารที่ใช้ในการส่งออก ปัญหาที่เกิดขึ้นและวิธีการแก้ไขปัญหา รวมถึงการนำเอาผลการศึกษาที่ได้ไปเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพและดำเนินธุรกิจในอนาคต และยังยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อนำมาใช้ในการส่งออกสินค้า

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาขั้นตอนการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์
2. เพื่อศึกษาเอกสารที่ใช้ในการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์
3. เพื่อศึกษาปัญหาและวิธีการแก้ไขปัญหาระหว่างการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์
4. เพื่อเผยแพร่ความรู้จากผลการศึกษาให้แก่ผู้สนใจและเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจในอนาคต
5. เพื่อนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินโครงการ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. รู้ขั้นตอนและกระบวนการในการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์
2. รู้เอกสารที่ใช้สำหรับการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์
3. รู้ปัญหาและวิธีการแก้ไขปัญหาระหว่างการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์
4. นำความรู้ไปเผยแพร่ให้แก่ผู้สนใจ เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจในอนาคต
5. นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินโครงการ

บทที่ 2

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท
2. รูปภาพป้ายหน้าบริษัท
3. ผังองค์กร
4. แผนที่
5. นโยบาย/วิสัยทัศน์
6. ผลิตภัณฑ์และภาพประกอบ

1. ประวัติของบริษัท เอ็ม เอส ซี พาร์ท สอง จำกัด

เริ่มก่อตั้ง พ.ศ.2517 โดยคุณชาลี และคุณจำเนียร พึ่งสุจริต ภายใต้ชื่อ หจก. เอ็ม เอส ซี การยาง สถานที่ตั้งเดิมอยู่ที่ ถนนประชาชื่น ย่านเตาปูน เนื่องจากสถานที่คับแคบ และห่างไกลกับลูกค้า จึงได้ย้ายมาที่สำโรง และเปลี่ยนชื่อเป็น หจก.เอ็ม เอส ซี การยาง และพลาสติก (2525) ภายหลังเปลี่ยนชื่ออีกครั้งหนึ่งเป็น บริษัท เอ็ม เอส ซี พาร์ท สอง จำกัด เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2530 โดยมีทุนจดทะเบียน 40,000,000 บาท สัดส่วนผู้ถือหุ้นไทย 100%

- บริษัทตั้งอยู่เลขที่ 1414/1 หมู่ 10 ซอยวัดด่านสำโรง ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

- เนื้อที่ประมาณ 860 ตารางวา

- มีพนักงานประมาณ 200 คน ประกอบด้วย

- ฝ่ายบริหารและฝ่ายสำนักงาน 30 คน

- ฝ่ายโรงงาน 170 คน

บริษัท เอ็ม เอส ซี พาร์ท สอง จำกัด เป็นผู้ดำเนินธุรกิจประเภท ผู้ผลิตชิ้นส่วนยาง, ประเก็นยาง, อะไหล่ยางรถมอเตอร์ไซด์, อะไหล่ยางรถยนต์, อะไหล่ยางโอริง,รับจ้างผลิตยางตามตัวอย่างของลูกค้าและตาม Specification และยังรับจ้างผลิต ซีลยาง,ยางโอริง,ยางรองแท่นเครื่อง,ท่อยางใช้ในเครื่องมือสตัด์แพทย์,ชิ้นส่วนยางในเครื่องใช้ไฟฟ้า,ชิ้นส่วนยางในรถจักรยานยนต์และชิ้นส่วนอุตสาหกรรมหลายประเภท เช่น อุตสาหกรรมประกอบจักรยานยนต์ บ.ฮอนด้า บ.คาวาซากิ

บ.ไทยซัมมิทอโต้พาร์ท บ. มาลาเคมิคอล และอื่นๆอีกหลายอุตสาหกรรม และยางในเครื่องมือปศุสัตว์ จุกยางต่างๆ โอริง เรามีความชำนาญมายาวนานถึง 45 ปี จากรุ่นสู่รุ่น และเรามีความมุ่งมั่นในการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง และมีการบริการที่ดี ผลิตของคุณภาพ และส่งมอบตรงเวลา โดยผลิตเพื่อจำหน่ายให้ลูกค้าภายในประเทศ 95 เปอร์เซนต์ และส่งออกต่างประเทศ 5 เปอร์เซนต์ ซึ่งเป็นการผลิตตามคำสั่งของลูกค้าโดยมีกำลังการผลิตดังนี้

- กำลังการผลิตประมาณ 70 ตัน/เดือน หรือ 840 ตัน/ปี

- ยอดขายประมาณ 12 ล้านบาท/เดือน หรือ 140 บาท/ปี

บริษัท เอ็ม เอส ซี พาร์ท สอง จำกัด มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทผลิตชิ้นส่วนยางที่ประสบความสำเร็จสูงสุด ด้วยการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานตามความต้องการของลูกค้าตลอดจนการให้บริการส่งมอบ สินค้าได้ทันเวลาพอดี เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งถือเป็นเป้าหมายสูงสุด รวมทั้งการพัฒนา สินค้าทุกชนิดที่ผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้สินค้าที่ดีมีคุณภาพสูงสุด ให้สมกับคำขวัญของบริษัทที่ว่า

- สามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และรวดเร็ว

- สามารถผลิตสินค้าได้หลากหลายประเภท

- ผู้บริหารให้การสนับสนุนการจัดทำระบบการจัดการ กิจกรรมต่างๆ ตามที่ลูกค้า

ร้องขอ

- มีวัฒนธรรมภายในองค์กรที่ดี และมีความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยาวนาน

2. รูปภาพป้ายหน้าบริษัท/องค์กร/หน่วยงาน

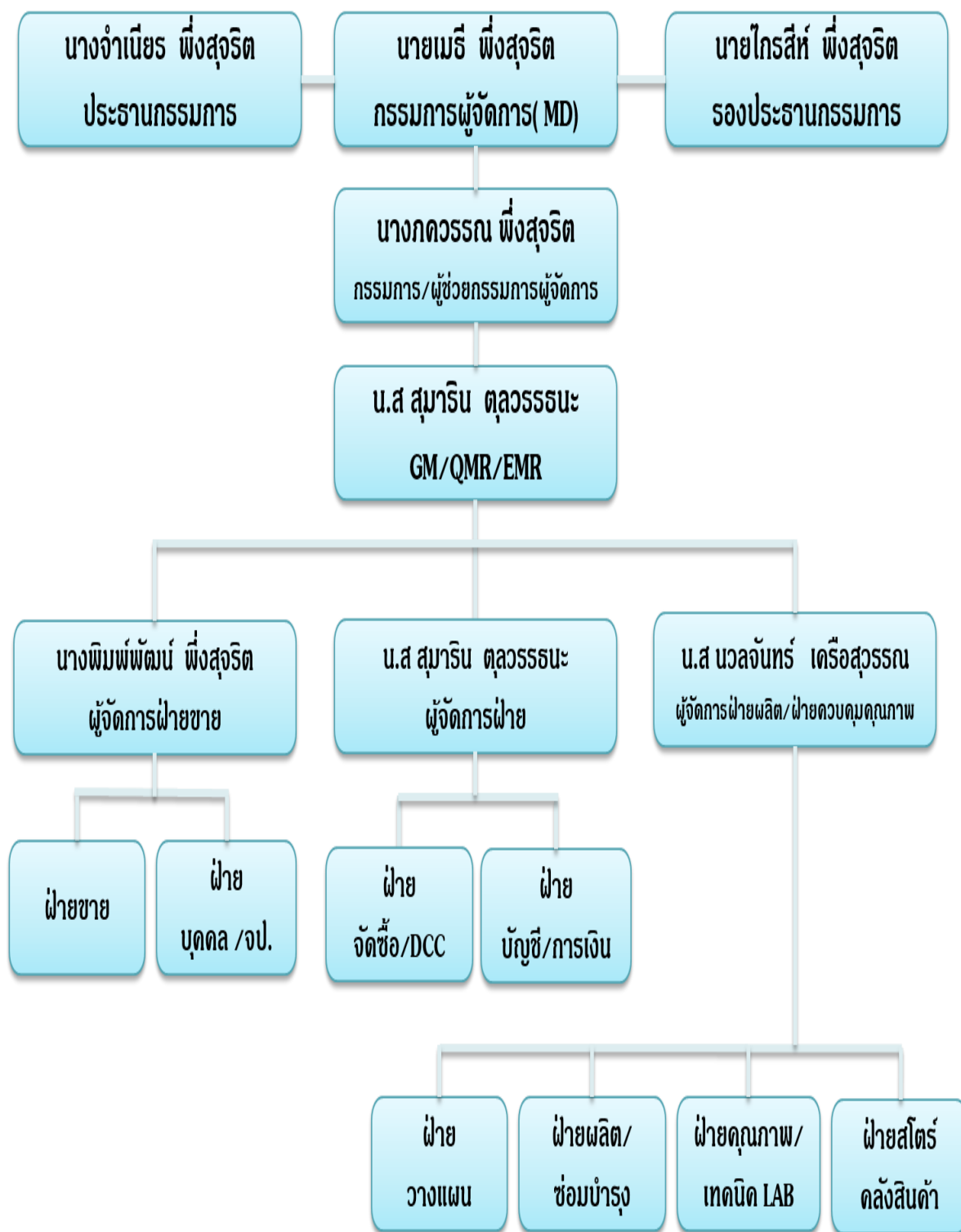


ภาพที่ 2.1 ป้ายหน้าบริษัท เอ็ม เอส ซี พิคเจอร์ จำกัด

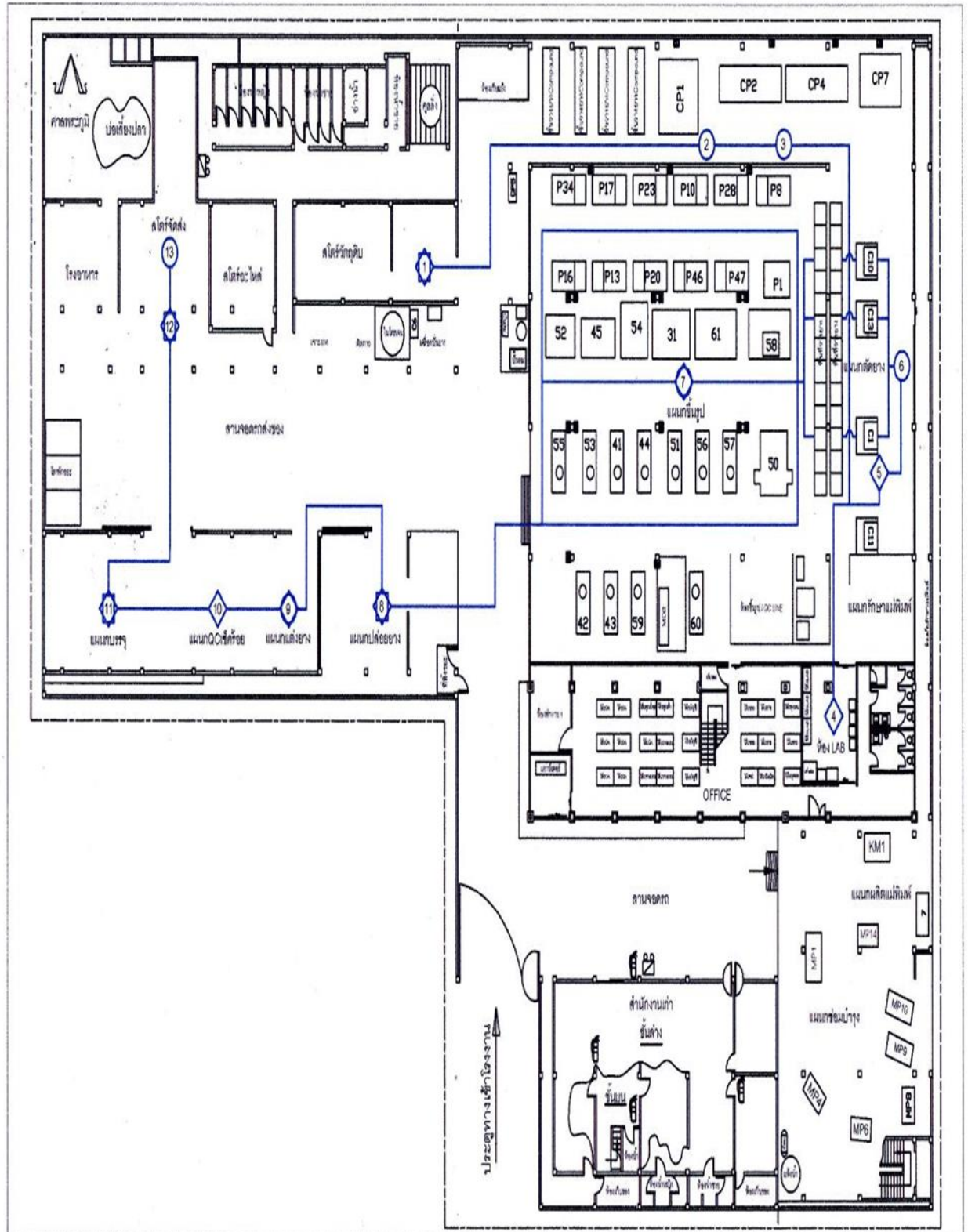


ภาพที่ 2.2 โลโก้บริษัท เอ็ม เอส ซี พิคเจอร์ จำกัด

3. ผังองค์กร



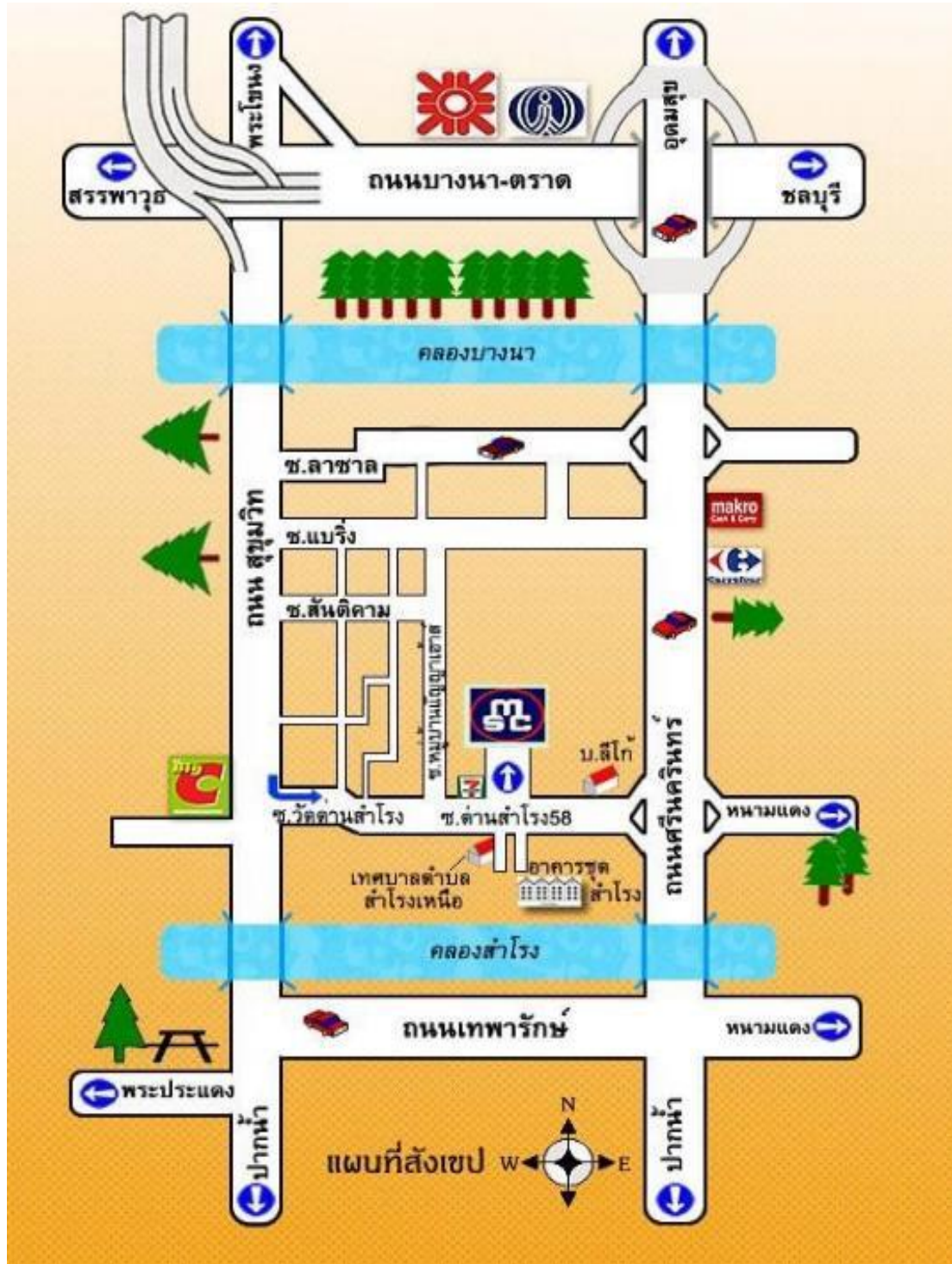
ภาพที่ 2.3 แผนผังองค์กรบริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด



ภาพที่ 2.4 Production Line

4. แผนที่

บริษัทตั้งอยู่เลขที่ 1414/1 หมู่ 10 ซอยวัดด่านสำโรง ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ



ภาพที่ 2.5 แผนที่บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด

5. นโยบาย/วิสัยทัศน์

นโยบายคุณภาพ/วิสัยทัศน์ของบริษัท

เรามุ่งมั่นสร้างผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตอย่างมีคุณภาพด้วยนวัตกรรมขั้นสูง และวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เพื่อให้สอดคล้องตามมาตรฐานสากล มุ่งเน้นพัฒนาองค์ความรู้ของบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ เพื่อนำไปสู่การผลิตด้วยความเป็นเลิศ คิดค้นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเกิดความพึงพอใจสูงสุดบนพื้นฐานการปรับปรุงประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง การที่บริษัท เอ็ม เอส ซี พี อาร์ สอง จำกัด ตัดสินใจนำระบบคุณภาพมาตรฐานสากล ISO 9001:2008 มาใช้ในการพัฒนาระบบการผลิตก็เพื่อเป็นการยืนยันให้ลูกค้าได้ทราบถึงความตั้งใจจริงในการที่จะรักษา มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ให้คงไว้ได้อย่างต่อเนื่องและพยายาม พัฒนาให้ก้าวหน้ายิ่งขึ้นไปอีกด้วย วิวัฒนาการที่ทันสมัย บริษัท เอ็ม เอส ซี พี อาร์ สอง จำกัด มีความมุ่งมั่นผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ สร้าง ความสัมพันธ์และการบริการที่ดีในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อให้บรรลุตามนโยบาย ดังกล่าว บริษัทฯ จะดำเนินการดังนี้

1. ผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของลูกค้า ให้ลูกค้าพึงพอใจด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบบริหารคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
2. จัดให้มีและคงไว้ซึ่งระบบการบริหารงานด้านคุณภาพที่มีประสิทธิภาพตาม มาตรฐานสากล
3. พัฒนาพนักงานทุกระดับให้มีความสัมพันธ์และให้บริการที่ดีต่อกัน ต่อผู้จัด จำหน่ายสินค้า ให้บริษัทและลูกค้าด้วยการสื่อสารที่มีประสิทธิผลอย่างมีคุณภาพ
4. คู่มือระบบการจัดการให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
5. พนักงาน ผู้บริหารทุกระดับสนับสนุนกิจกรรมด้านคุณภาพและผลักดันให้ พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในการปฏิบัติตามนโยบายคุณภาพ

ระบบคุณภาพของ บริษัท เอ็ม เอส ซี พี อาร์ สอง ได้จัดทำขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับ มาตรฐาน ISO 9001:2008 โดยครอบคลุมทุกผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในบริษัท ได้แก่ ประเก็นยาง อะไหล่ยางรถมอเตอร์ไซด์ อะไหล่ยางรถจักรยานยนต์และอะไหล่ยางโอริง บริษัทถือว่าการปฏิบัติ ตามนโยบายที่กำหนดไว้ในคู่มือคุณภาพ ตลอดจนมอบหมายอำนาจหน้าที่ให้ผู้ปฏิบัติทั้งหลายปฏิบัติ ตามระเบียบ ปฏิบัติตามวิธีปฏิบัติงานเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2008 ทุกข้อกำหนด

วิสัยทัศน์

เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยางและรับจ้างผลิตอะไหล่ยาง ส่งลูกค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ผลิตสินค้าได้ตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด สินค้ามีความปลอดภัยและได้ตามมาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการ สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการผลิตและมีต้นทุนที่สามารถแข่งขันในตลาดได้ ใช้ทรัพยากรต่างๆ ได้อย่างคุ้มค่าและยังสามารถลดของเสียจากงานทุกชนิด แบ่งปันผลประโยชน์อย่างเท่าเทียมกันให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียขององค์กร

พันธกิจ

พันธกิจของเราคือ เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยางที่ประสบความสำเร็จสูงสุด ผลิตสินค้าได้ตามมาตรฐานความต้องการของลูกค้า ส่งมอบสินค้าได้ทันตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด มีการพัฒนาและปรับปรุงสินค้าอย่างต่อเนื่อง

6. ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เอ็ม เอส ซี พี อาร์ สอง จำกัด

1. ยางพักเท้า

คุณสมบัติ : เป็นอะไหล่ประกอบรถจักรยานยนต์ ใช้สำหรับใส่ที่พักเท้า



ภาพที่ 2.6 ยางพักเท้า

2. ยางกันกระชากล้อ

คุณสมบัติ : เป็นลูกยางกันกระชากคุมสเตอร์หลังของรถจักรยานยนต์ ใช้เพื่อกัน

การกระชาก



ภาพที่ 2.7 ยางกันกระชากล้อ

3. Rubber Part

คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนยางซึ่งจะมีการนำไปแปรรูปและสามารถใช้งานได้หลากหลาย เช่น ORING เป็นต้น



ภาพที่ 2.8 Rubber Part

4. ยางโอริง

คุณสมบัติ : ยางโอริงจะถูกใช้งานในชิ้นส่วนของเครื่องจักร ชิ้นส่วนยานยนต์ จักรกลต่างๆ จะทำหน้าที่เป็นซีล(Seal) กันรั่วซึมของของไหล(Fluid)



ภาพที่ 2.9 ยางโอริง

5. ยางหุ้มคันสตาร์ท

คุณสมบัติ : เป็นยางหุ้มคันสตาร์ทของรถจักรยานยนต์ การใช้งานเพื่อหุ้มคันสตาร์ท



ภาพที่ 2.10 ยางหุ้มคันสตาร์ท

6. ยางกันกระแทก โช้คอัพ

คุณสมบัติ : คืออุปกรณ์ที่มีความสำคัญชนิดหนึ่ง อยู่ในระบบรองรับของรถจักรยานยนต์ เพื่อลดการกระแทก การใช้งานใช้กับรถจักรยานยนต์เพื่อลดการกระแทก



ภาพที่ 2.11 ยางกันกระแทก โช้คอัพ

7. ยางรองโช้

คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนอะไหล่รถจักรยานยนต์ทำหน้าที่ป้องกันไม่ให้โช้ถูกับสวิง

อาร์ม



ภาพที่ 2.12 ยางรองโช้

8. ขากรอบก้านกระจก

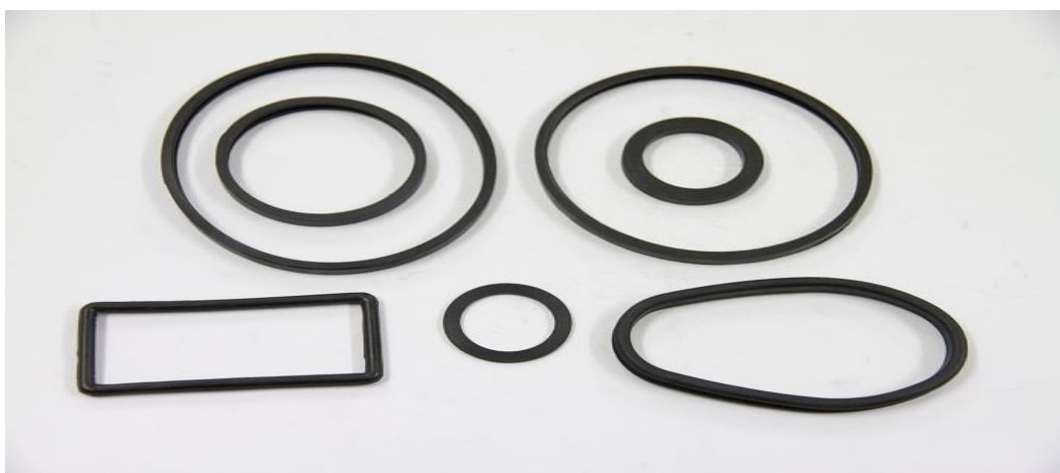
คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนของอะไหล่ประกอบรถจักรยานยนต์เพื่อยึดกระจกมองข้างของรถจักรยานยนต์



ภาพที่ 2.13 ขากรอบก้านกระจก

9. ขางหุ้มขอบ

คุณสมบัติ : เป็นขางที่ทำหน้าที่เพื่อหุ้มขอบลดแรงที่เกิดจากการกระแทกจะถูกใช้งานในชิ้นส่วนของเครื่องจักร ชิ้นส่วนยานยนต์และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ



ภาพที่ 2.14 ขางหุ้มขอบ

10. ยางรองสปริง

คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนยางรองสปริงใช้สำหรับประกอบรถจักรยานยนต์ทำให้ช่วงล่างสะเทือนน้อยลง



ภาพที่ 2.15 ยางรองสปริง

11. ยางอุด-ปิดฝา

คุณสมบัติ : เป็นยางที่ใช้อุดรูล้อรถยนต์ ล้อรถจักรยานยนต์ จุกยางปิดรูเพื่อไม่ให้ลมออกจากล้อรถ



ภาพที่ 2.16 ยางอุด-ปิดฝา

12. ยาง-ฝายาง

คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนประกอบซีลยางฝาครอบของรถจักรยานยนต์



ภาพที่ 2.17 ยาง-ฝายาง

13. Packing Outlet ยางประเก็น

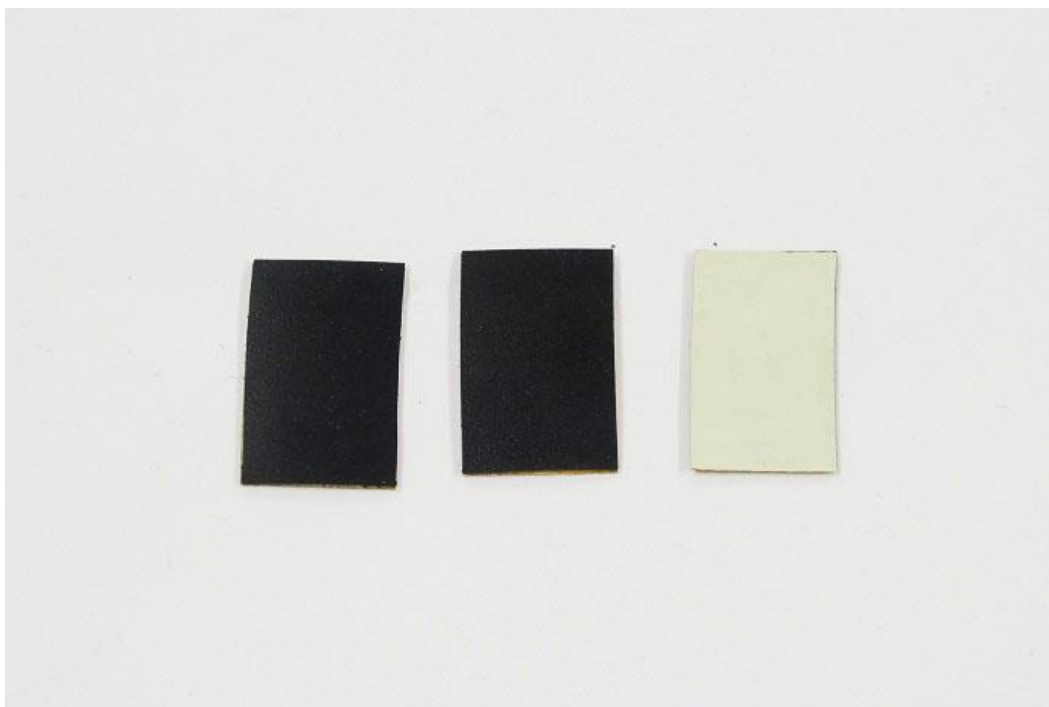
คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนประกอบคอท่อไอเสียของรถจักรยานยนต์



ภาพที่ 2.18 Packing Outlet ยางประเก็น

14. ขางติดกาว

คุณสมบัติ : คือขางที่นำมาติดกาวเพื่ออุดรูรั่ว เช่น ขางในรถจักรยานยนต์



ภาพที่ 2.19 ขางติดกาว

15. ท่อยาง

คุณสมบัติ : เป็นท่อยางปั๊มหม้อน้ำใช้กับรถจักรยานยนต์



ภาพที่ 2.20 ท่อยาง

16. ขากรองเบาะ

คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนอะไหล่ประกอบเบาะรถยนต์ เพื่อลดการสั่นสะเทือน



ภาพที่ 2.21 ขากรองเบาะ

17. ขากรองก้านพวงมาลัย

คุณสมบัติ : เป็นชิ้นส่วนที่หุ้มก้านพวงมาลัยของรถยนต์



ภาพที่ 2.22 ขากรองก้านพวงมาลัย

(ที่มา : <http://www.thaitechno.net/t1/profile.php?uid=39426>)

บทที่ 3

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ในการศึกษาเรื่อง การศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนขงรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ของบริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิวเจอร์ สอง จำกัด กำหนดแนวคิดและทฤษฎีในการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ

1.1 พิธีการทางศุลกากร

1.2 การส่งออกชิ้นส่วนอะไหล่ขงรถจักรยานยนต์และรถยนต์

1.3 กฎระเบียบการส่งออก

1.4 เงื่อนไขทางการค้า

2. ทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งออกทางอากาศ

3. การประกันภัย

4. คำนวณศัพท

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ

ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ในระบบเศรษฐกิจแบบเปิด กิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศในเรื่องการค้า เศรษฐกิจและการ ดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจจะมีผลต่อรายได้ประชาชาติโดยตรง ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กระทรวงการคลัง กระทรวงพาณิชย์ ต่างมีส่วนกำหนดให้ระบบเศรษฐกิจไทยมีการพัฒนาโดยการพึ่งพาต่างประเทศ กิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ได้แก่ การค้าระหว่างประเทศ การชำระเงินระหว่างประเทศ การลงทุนระหว่างประเทศ และความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ความหมายของการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศ ต่างๆ ประเทศที่ทำการซื้อขายสินค้าระหว่างกัน ซึ่งอาจเกี่ยวข้องกับกิจกรรมของภาครัฐบาล หรือเอกชนก็ได้เรียกว่า "ประเทศคู่ค้า" สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อเรียกว่า "สินค้าเข้า" (imports) และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไปเรียกว่า "สินค้าออก" (exports) ประเทศที่ซื้อสินค้ามาจากต่างประเทศจะเรียกว่า "ประเทศผู้นำเข้า" ส่วนประเทศที่ทำการขายสินค้าให้แก่ต่างประเทศจะ เรียกว่า ประเทศผู้ส่ง

สินค้าออกโดยทั่วไปแล้วแต่ละประเทศจะมีฐานะเป็นทั้งประเทศ ผู้นำสินค้าเข้าและประเทศผู้
สินค้าออกในเวลาเดียวกัน เพราะประเทศต่างๆ มีการผลิตสินค้า แตกต่างกัน

สาเหตุที่มีการค้าระหว่าง

ประเทศเหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่างๆ ในโลกทำการค้าขายกัน ที่สำคัญ
มีอยู่ด้วยกัน 2 ประการ คือ

1. ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตของในแต่ละประเทศ เนื่องมาจาก
ความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศไทยมีพื้นที่ดินที่อุดมสมบูรณ์
เหมาะสมแก่การเพาะปลูกมากกว่าญี่ปุ่น ภูเขามีนํ้ามันมาก กว่าไทย จีนมีประชากรมากกว่าประเทศ
อื่นๆ ดังนั้น ประเทศใดที่มี ทรัพยากรชนิดใดมาก ก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้นๆ เป็นปัจจัย
การผลิตสินค้าออกเพื่อแลกเปลี่ยน กับสินค้าอื่น

2. ความแตกต่างในเรื่องความชำนาญในการผลิต เนื่องจากผู้ผลิตของแต่ละประเทศ
จะมีความชำนาญและเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและ บริการแตกต่างกัน บางประเทศผู้ผลิตมี
ความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการผลิตสินค้า บางชนิด เช่น ประเทศญี่ปุ่นมีความรู้ความชำนาญ
ในการผลิตเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิต
เครื่องจักรกลการเกษตร ประเทศสวีเดนและเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตนาฬิกา ความ
แตกต่างของ ปัจจัยดังกล่าวนี้ผลักดันให้แต่ละประเทศเล็งเห็นประโยชน์จากการเลือกผลิตสินค้าบาง
อย่างที่มีต้นทุนต่ำ มีความรู้ความชำนาญ และเลือกส่งซื้อสินค้าแต่ละ ประเทศที่ผู้บริโภคร ใน
ประเทศของตนต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้ หรือผลิตได้ในต้นทุนที่สูงเกินไป และปัจจัยเหล่านี้
ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้น

สาเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเนื่องจากประเทศต่าง ๆ ผลิตสินค้าได้ด้วยต้นทุนไม่
เท่ากัน ประเทศที่สามารถผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งด้วยต้นทุนที่ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศ
อื่น ๆ ประเทศนั้นจะเป็นผู้ผลิตและส่งสินค้าไปขายที่อื่น ๆ เหตุที่ประเทศต่าง ๆ ผลิตสินค้าด้วย
ต้นทุนที่ต่างกันเพราะว่า มีความแตกต่างในปริมาณและทรัพยากร กล่าวคือ บางประเทศมีแร่ธาตุ
มาก บางประเทศเป็นแหล่งน้ำมัน บางประเทศมีป่าไม้มาก เป็นต้น ประกอบกับความแตกต่างของ
สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ ส่งผลให้สินค้าบางชนิดสามารถผลิตได้ในบางพื้นที่เท่านั้น เช่น
ยางพาราส่วนมากผลิตในประเทศมาเลเซีย และหมู่เกาะอินเดียตะวันออก กาแฟส่วนมากมาจาก
บราซิล เป็นต้น ประเทศที่มีทรัพยากรการผลิตชนิดใดมาก จะได้เปรียบในการผลิตสินค้าซึ่งต้องใช้
ทรัพยากรชนิดนั้นเป็นปัจจัยการผลิต เพราะราคาของปัจจัยการผลิตชนิดนั้นจะต่ำ เนื่องจากมีมาก
เมื่อเทียบกับความต้องการซึ่งมีผลให้ต้นทุนการผลิตตลอดจนราคาขายต่ำไปด้วย ประเทศจึงควร
ผลิตสินค้าดังกล่าวเพื่อส่งออกและนำเข้าสินค้าที่ขาดแคลน หรือสินค้าที่มีราคาสูงโดยเปรียบเทียบกับ
ประเทศอื่น ๆ เช่น ประเทศไทยมีที่ดินมากและสภาพภูมิอากาศเหมาะสมสำหรับเพาะปลูกพืชผล

ทางการเกษตร เมื่อเทียบกับญี่ปุ่น ดังนั้นไทยควรจะผลิตข้าวหรือสินค้าทางการเกษตรอย่างอื่นเป็นสินค้าส่งออกเพราะต้นทุนต่ำกว่า ในขณะที่ญี่ปุ่นก็ควรผลิตสินค้าประเภททุนเช่น เครื่องจักร เครื่องมือ รถยนต์ เนื่องจากมีที่ดินน้อย แต่มีปัจจัยทุนมาก ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าในญี่ปุ่นต่ำกว่าไทย จึงปรากฏว่าญี่ปุ่นต้องซื้อข้าวจากไทยและ ไทยก็ต้องซื้อเครื่องจักรเครื่องมือจากญี่ปุ่น

อย่างไรก็ตามความมากน้อยของทรัพยากรตลอดจนปัจจัยการผลิตที่มีอยู่เพียงอย่างเดียวมิใช่เป็นสิ่งที่กำหนดต้นทุนให้ต่ำกว่าประเทศอื่นเสมอไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ ด้วย เช่น ความชำนาญของประชากรระดับเทคโนโลยี เป็นต้น จริงอยู่ ไทยและฟิลิปปินส์ต่างก็เป็นประเทศที่มีแรงงานเป็นจำนวนมากและค่าจ้างค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับหลายประเทศ แต่มิได้หมายความว่าไทยและฟิลิปปินส์จะมีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนการผลิตเท่ากับญี่ปุ่นหรือสวิตเซอร์แลนด์ เพราะว่า คุณภาพของประชากรในการผลิต ตลอดจนความเจริญทางเทคโนโลยีของประเทศญี่ปุ่นและสวิตเซอร์แลนด์สูงกว่าไทยมาก ทำให้ต้นทุนการผลิตนาฬิกาของญี่ปุ่นหรือ สวิตเซอร์แลนด์ ต่ำกว่าไทย จึงปรากฏว่า ไทยต้องซื้อนาฬิกาจากประเทศเหล่านี้ นั่นหมายถึงว่านอกจากปริมาณของทรัพยากรแล้ว ประสิทธิภาพการผลิตหรือความชำนาญของปัจจัยก็เป็นสิ่งสำคัญในการกำหนดต้นทุนการผลิตสินค้า

ความแตกต่างดังกล่าวข้างต้น คือ ความแตกต่างในปริมาณและชนิดของทรัพยากร สภาพภูมิอากาศและความชำนาญในการผลิตประกอบกับความไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิดที่ต้องการได้เองภายในประเทศ จึงมีความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าบางอย่างที่ผลิตได้กับสินค้าที่ต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ หรือผลิตได้คุณภาพก็ไม่ดีพอการค้าระหว่างประเทศ จึงเกิดขึ้นมาโดยมีหลักการสำคัญคือ ประเทศจะผลิตสินค้าที่ตนเองขาดแคลนหรือผลิตได้แต่ต้องใช้ต้นทุนสูงจากต่างประเทศการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันตามหลักการแบ่งงานกันทำย่อมทำให้การใช้ทรัพยากรของโลกที่มีอยู่อย่างจำกัดมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ซึ่งเราสามารถพิจารณาจากการค้าขายของบุคคลภายในประเทศ นั่นคือ พ่อบ้านจะไม่ยอมตัดเสื้อเพื่อสวมใส่เอง ถ้าหากเขาสามารถซื้อเสื้อผ้าจากท้องตลาดในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนที่เขาผลิตเอง ในทำนองเดียวกัน ช่างตัดเสื้อย่อมไม่พยายามทำรองเท้าใช้เองแต่จะซื้อรองเท้าจากช่างทำรองเท้า ช่างเย็บรองเท้าไม่ตัดเสื้อหรือตัดรองเท้าโดยเขาจะจ้างช่างตัดเสื้อหรือจ้างช่างตัดรองเท้าเมื่อเขาเห็นว่า ราคาที่เขาจ่ายไปต่ำกว่าต้นทุนที่เขาต้องจ่าย เป็นต้น ทุกคนควรจะผลิตสินค้าที่ตัวเองมีความถนัดและชำนาญและนำไปขายหรือแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ตนเองต้องการ จะทำให้ทุกคนได้รับประโยชน์จากสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือราคาที่ต่ำลง ดังนั้นประเทศก็เช่นเดียวกับบุคคล โดยที่จะได้รับประโยชน์มากขึ้น ถ้าหากประเทศสามารถซื้อสินค้าจากประเทศอื่น ๆ ในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนที่ผลิตได้ภายในประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศพยายามอธิบายถึงชนิดของสินค้าที่ซื้อขาย และประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศ

1. ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ อדם สมิท นักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกในปลายศตวรรษที่ 18 ได้เสนอทฤษฎีการได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ โดยยึดหลักการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมาใช้ เขาเห็นว่าการค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศคู่ค้าเมื่อแต่ละประเทศยึดหลักในเรื่องการแบ่งงานกันทำ หมายความว่า ประเทศใดที่ถนัดในการผลิตสินค้าอย่างใด ก็ควรผลิตสินค้าอย่างนั้นนำมาแลกเปลี่ยนกันจะส่งผลให้เพิ่มความมั่งคั่งในรูปของผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้น สาระสำคัญของทฤษฎีการได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ คือ ประเทศหนึ่งจะได้อะไรโดยสัมบูรณ์ ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนเท่ากันหรือผลิตได้จำนวนเท่ากันได้โดยใช้ปัจจัยการผลิตที่น้อยกว่า ดังนั้นประเทศควรทำการผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยสัมบูรณ์เพื่อการส่งออกแล้วซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบโดยสัมบูรณ์เป็นสินค้าเข้า

2. ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของเดวิด ริคาร์โด (David Ricardo) นักเศรษฐศาสตร์สมัยคลาสสิกได้พัฒนาทฤษฎีต่อจากทฤษฎีการได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของ อדם สมิท โดยเขาไม่เห็นด้วยกับ สมิท ในประเด็นต่อไปนี้คือ

- ประเทศคู่ค้าที่ผลิตสินค้าและส่งออกนั้นควรจะเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้เสมอไป
- ประเทศสามารถผลิตสินค้าและส่งออกอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้ ถ้าประเทศนั้นมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้า
- ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของประเทศคู่ค้าในทุกกรณีของการผลิตสินค้า ก็ได้หมายความว่า ประเทศนั้นสมควรผลิตสินค้าเสียทุกอย่าง หากแต่สมควรที่จะเลือกผลิตสินค้าส่งออกชนิดที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่า
- ในทางปฏิบัติ การค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้น แม้ว่าประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ (เสียเปรียบโดยสัมบูรณ์) เหนืออีกประเทศหนึ่งและประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้นในรูปผลผลิตรวมที่เพิ่มขึ้น

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิก (Classic Theory)

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยของคลาสสิกนี้จะถือว่า แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการกำหนดมูลค่าของสินค้า ทฤษฎีที่น่าสนใจคือ ทฤษฎีการได้เปรียบโดยเด็ดขาด และทฤษฎีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ซึ่งทั้งสองทฤษฎีจะทำการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของแต่ละประเทศ และเลือกผลิตในสินค้าที่ประเทศของตนมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่า หรือประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนถนัดโดยเปรียบเทียบระหว่างกัน การแลกเปลี่ยนจะมีขอบเขตอยู่ระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ โดยเปรียบเทียบของประเทศทั้งสอง

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยนีโอคลาสสิก (Neo-classic Theory)

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

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยใหม่ (Modern Theory)

นักเศรษฐศาสตร์ได้ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิกโดยเพิ่มข้อสมมุติฐานในการพิจารณาคือ มีปัจจัยการผลิตหลายชนิด การทดแทนกันของปัจจัยไม่สมบูรณ์ การโยกย้ายปัจจัยการผลิตจะเกิดต้นทุนเพิ่ม และมีต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost) เกิดขึ้น การโยกย้ายปัจจัยการผลิตแยกได้ 3 ลักษณะ คือ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนเพิ่มขึ้น และต้นทุนลดลงประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศการดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี นอกจากจะก่อให้เกิดผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าที่สำคัญอย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกันได้แก่

1. ผลต่อแบบแผนการบริโภค และราคาของสินค้า เนื่องจากการค้าขายระหว่างประเทศ ทำให้จำนวนสินค้าที่อุปโภคและบริโภคมีเพิ่มมากขึ้นความเป็นอยู่ของผู้บริโภคจะดีขึ้นทั้งนี้ประเทศต่าง ๆ จะพบกับผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากขึ้น และหันไปซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบทางการผลิตจากประเทศอื่นมากขึ้น ทำให้อุปทานของสินค้าเพิ่มมากขึ้นส่งผลในระดับราคาสินค้านั้นมีแนวโน้มต่ำลง

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

นอกจากนี้ประเทศที่นำเข้าทั้งหลายสามารถควบคุมมาตรการการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตเพื่อตอบสนองภายในประเทศ เพราะการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเป็นไปด้วยความยากลำบากกว่าเนื่องจากผู้ผลิตสินค้าจะอยู่กระจัดกระจายทั่วไป

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

4. ผลต่อการเรียนรู้ในด้านเทคโนโลยีการบริหารและการจัดการ การค้าระหว่างประเทศทำให้สามารถเรียนรู้ทั้งด้านเทคนิคการผลิต โดยการนำเอาเทคนิคการผลิตหรือวิธีการผลิตที่เหมาะสมและทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าภายในประเทศเช่น เทคนิคหรือวิธีการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตทางด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเลียนแบบระหว่างประเทศซึ่งวิธีการนี้ประเทศญี่ปุ่นในอดีต ได้นำไปใช้และได้ผลมาแล้วโดยได้เลียนแบบเทคนิคและวิธีการผลิตของอังกฤษ และประเทศชั้นนำในยุโรปโดยการนำส่งไหมดิบออกไปขายแลกกับการนำเข้าสินค้าประเภททุนและเครื่องจักรส่งผลให้ญี่ปุ่นกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วได้ในที่สุด ในขณะที่เดียวกันการค้าระหว่างประเทศเปิดโอกาสให้ประเทศต่าง ๆ ได้เรียนรู้และนำเอาเทคนิคทางด้านการจัดการ หรือเทคนิคทางด้านการบริหาร จากประเทศที่ก้าวหน้าหรือพัฒนาแล้ว ไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้นประเทศต่าง ๆ จึงนิยมเปิดการค้าขายติดต่อกับต่างประเทศ การปิดประเทศไม่ติดต่อกับต่างประเทศนั้นจะทำให้ประเทศนั้น ไม่มีโอกาสที่จะเรียนรู้เทคนิคดังกล่าว การเปิดประเทศติดต่อกับต่างประเทศต่าง ๆ ของสาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบัน ก็ตั้งอยู่บนหลักการและเหตุผลดังกล่าวแล้ว

5. ผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปเชื่อว่าการค้าระหว่างประเทศเป็นตัวจักรที่สำคัญที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาโดยผ่านกระบวนการส่งออกเพราะว่าประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีฐานะยากจน ตลาดภายในประเทศแคบ จึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วเนื่องจากประชากรมีระดับรายได้สูง ตลาดภายในประเทศกว้างขวางตลอดจนการคมนาคมสะดวกสบาย มีผลให้ความต้องการในซื้อสินค้าและบริการจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้น เพราะฉะนั้นการพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาประเทศในขณะเดียวกัน ผล

จากการที่มีรายได้จากการส่งออกมากขึ้น ย่อมทำให้ประเทศกำลังพัฒนามีเงินตราต่างประเทศ เพื่อที่จะนำเข้าสินค้าทุนและเครื่องจักร เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ดังกล่าว ย่อมใช้เงินทุนเป็นจำนวนมหาศาลเกินกว่าความสามารถของประเทศกำลังพัฒนาจะหา มาได้ในระยะเวลาอันสั้น

6. ผลต่อรายได้และการจ้างงาน การส่งออกเพิ่มขึ้นย่อมมีผลให้รายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้น หรือเป็นการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศนั่นเองการเพิ่มขึ้นของการส่งออก จะทำให้ประเทศได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศ ซึ่งมีผลให้ กระแสหมุนเวียนของรายได้ในระบบเศรษฐกิจขยายตัวสูงขึ้น ผู้ผลิตจะเพิ่มการใช้จ่ายในระบบ เศรษฐกิจมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของผู้ผลิตก็จะตกไปเป็นรายได้ของบุคคลกลุ่มอื่น ๆ ต่อไป กระบวนการเช่นนี้จะดำเนินไปเรื่อย ๆ และเมื่อรวมรายได้ของบุคคลที่เพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจ จะ เห็นว่ารายได้ประชาชาติก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนสูงกว่ารายรับจากการส่งออกในครั้งแรกเป็นหลายเท่า และผลจากการเพิ่มของรายได้ประชาชาตินี้เอง ย่อมเป็นผลทำให้มีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและ บริการภายในประเทศทำให้การผลิต รายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายตัวมากขึ้น

ผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ

แม้ว่าการค้าระหว่างประเทศ จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าดังที่กล่าว มาแล้วข้างต้น การค้าระหว่างประเทศก็มีผลกระทบที่ไม่พึงปรารถนาแก่ประเทศคู่ค้าได้เหมือนกัน ผลกระทบที่สำคัญพอจะจำแนกได้อย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกันคือ

1. ผลต่อเสถียรภาพของราคา การค้าระหว่างประเทศที่มุ่งเน้นให้ประเทศผลิต สินค้าที่ตนได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่ถนัด หรือชนิดเดิวนั้นจะเป็นผลให้รายได้ของประเทศ ขึ้นอยู่กับการจำหน่ายสินค้าออกเพียงไม่กี่ชนิด การผลิตและรายได้ของประเทศจึงเปลี่ยนแปลงได้ ง่าย ตัวอย่างเช่น ในอดีตที่ผ่านมา รายได้จากการส่งออกของไทยมาจากข้าว ยามใดที่ไทยสามารถส่ง ข้าวออกได้มาก เนื่องจากความต้องการข้าวในตลาดโลกมีสูงจะมีผลให้รายได้ของประเทศเพิ่มขึ้น ทำให้เศรษฐกิจรุ่งเรือง และประชาชนมีการใช้จ่ายมากจะทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อได้ในกรณีตรงข้าม หากอุปสงค์จากต่างประเทศในการเสนอซื้อข้าวลดลงอย่างฮวบฮาบ ก็จะทำให้รายได้จากการ จำหน่ายข้าวลดลง การใช้จ่ายในประเทศลดลง จนทำให้เกิดภาวะเงินฝืด เป็นต้น และถ้าระบบ เศรษฐกิจมีการพึ่งพา การนำเข้าจากต่างประเทศในระดับสูงก็จะก่อให้เกิดปัญหาของเสถียรภาพ ราคาได้เช่นกัน เช่น การขึ้นราคาน้ำมันดิบอย่างฮวบฮาบของกลุ่ม ผู้ผลิตน้ำมันเพื่อส่งออก (OPEC) เมื่อ พ.ศ. 2516 และ พ.ศ. 2523 ทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อขึ้นทั่วโลกและมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทย เป็นอันมาก เนื่องจากน้ำมันเป็นสิ่งจำเป็นในการผลิต ทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าสูงขึ้น ราคาสินค้า จึงต้องสูงขึ้นตาม ทำให้ระดับราคาสินค้าโดยทั่ว ๆ ไปสูงขึ้นได้

2. ผลต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ การเน้นนโยบายการค้าระหว่าง ประเทศที่สนับสนุนให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้นมีผลให้

หลาย ๆ ประเทศอาจต้องซื้อสินค้าเข้าประเทศเป็นมูลค่ามากกว่ามูลค่าสินค้าออก ทำให้เกิดการขาดดุลในดุลการค้าอาจจะทำให้ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศขาดดุลด้วย ซึ่งจะทำให้ประเทศต้องสูญเสียทองคำ หรือทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ (ดังจะได้กล่าวต่อไป) สาเหตุสำคัญเนื่องจากอัตราการค้า (term of trade) ของประเทศคู่ค้าไม่เท่ากัน ในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไป สินค้าส่งออกมักจะเป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งระดับราคามักจะต่ำกว่าและขาดเสถียรภาพ เมื่อเทียบกับราคาสินค้านำเข้า ซึ่งมักจะเป็นสินค้าจำพวกทุนและสินค้าอุตสาหกรรม ผลที่ตามมาคืออัตราการการค้าของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลง นั่นคือ มูลค่าจากการส่งสินค้าออกน้อยกว่ามูลค่าของสินค้านำเข้าส่งผลให้เกิดปัญหาเสถียรภาพเศรษฐกิจต่อประเทศคือ ปัญหาดุลการค้าและดุลการชำระเงินขาดดุลในที่สุด

3. ผลต่อความเป็นธรรมในการกระจายรายได้ระหว่างประเทศ การที่อัตราการค้าระหว่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลงนั้น ทำให้การกระจายรายได้ในระดับนานาชาติซึ่งไม่เท่าเทียมกันอยู่แล้วยิ่งมีความไม่เป็นธรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นการโอนทรัพยากรจากประเทศกำลังพัฒนาไปสู่ประเทศพัฒนาโดยกระบวนการขาดดุลการค้าและดุลการชำระเงินนั่นเอง ในขณะที่เดียวกันการหล่อหลอมรสนิยมระหว่างประเทศให้อยู่ในแบบแผนเดียวกัน ก็เป็นกลไกสำคัญอีกประเภทหนึ่งที่ทำให้การกระจายรายได้ระหว่างประเทศเลวลงเพราะว่าบริษัทการค้าขนาดใหญ่ในประเทศที่ตามมาก็คือ การบริโภคสินค้าจำพวกอุปโภคและบริโภคในสินค้าอุตสาหกรรมนำเข้ามามีมากขึ้น ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศมากขึ้น ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า

4. ผลต่อประสิทธิภาพของ นโยบายทางเศรษฐกิจยิ่งภาคการค้าระหว่างประเทศขนาดใหญ่ขึ้นเพียงใดทำให้ การดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีประสิทธิภาพน้อยลงเท่านั้น เช่น เมื่อเกิดปัญหาเงินเฟ้อขึ้นภายในประเทศที่ผ่านกลไกของทั้งราคาสินค้าออกและราคาสินค้านำเข้า นโยบายเพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อจะมีความยุ่งยากมากขึ้นตามไปด้วย เพราะในกรณีเช่นนี้รัฐบาลไม่เพียงแต่จะต้องเข้าใจกลไกการทำงานของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร หากทว่ายังต้องมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเศรษฐกิจและนโยบายทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าด้วยว่ามีผลกระทบอย่างไรต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ ทำให้กลไกแก้ไขปัญหาดังกล่าวซับซ้อนขึ้น

5. ผลต่อรายได้และการจ้างแรงงาน ประเทศที่มีการพึ่งพาทางการค้าระหว่างประเทศในระดับที่สูง หากรายได้จากการส่งออกลดลงก็ดี หรือการนำเข้าเพิ่มขึ้นมากก็ดี โดยที่ผลสุทธิของการนำเข้าสูงกว่าการส่งออกย่อมส่งผลให้ รายได้และการจ้างงานของประเทศนั้นลดลง ผลจะเป็นไปในทางตรงกันข้ามกับที่กล่าวมาแล้ว

6. ผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศ การดำเนินนโยบายการค้าโดยเสรีที่มุ่งให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนมีความได้เปรียบเพียงไม่กี่ชนิดหรือเพียงชนิดเดียว ส่งผลต่อปัญหาความ

มั่นคงของประเทศได้ง่าย เพราะถ้าหากว่าการค้าต่างประเทศต้องหยุดชะงักลง ไม่ว่าจะเป็นด้วยเหตุผลที่สำคัญ เช่น การเกิดสงคราม การขัดแย้งทางด้านการเมืองกับบางประเทศ ความยุ่งยากทางด้านการขนส่งระหว่างประเทศ เป็นต้น ย่อมส่งผลให้ประชาชนภายในประเทศเดือดร้อน เนื่องจาก การขาดแคลนสินค้าอุปโภค บริโภค ขาดแคลนวัตถุดิบ และสินค้าทุนในการพัฒนาประเทศ เป็นต้น จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นทำให้ไม่มีประเทศใดในโลกนี้ยึดถือ นโยบายการค้าเสรีตามหลักการแบ่งงานการทำงานระหว่างประเทศของเดวิด ริคาร์โด และนักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกอย่างแท้จริง แต่ได้หันมาใช้นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน ซึ่งเป็นนโยบายที่มุ่งส่งเสริมอุตสาหกรรมหรือการผลิตสินค้าชนิดต่าง ๆ ขึ้นใช้เองในประเทศเพื่อมิให้เศรษฐกิจของประเทศต้องขึ้นอยู่กับการผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจนเกินไป เนื่องจากอุตสาหกรรมที่ตั้งขึ้นภายในประเทศ อาจยังไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าต่างประเทศได้ รัฐจึงจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือและคุ้มกันโดยใช้มาตรการที่สำคัญคือ กำแพงภาษีสินค้าขาเข้า (import tariffs) และโควตานำเข้า เป็นต้น

นโยบายการค้าระหว่างประเทศ

นโยบายการค้าระหว่างประเทศ คือ นโยบายที่แต่ละประเทศใช้ในการนำสินค้าเข้าและส่งออก ซึ่งอาจแบ่งออกได้เป็น นโยบายแบบเสรี และ นโยบายแบบคุ้มกัน

นโยบายการค้าแบบเสรี

เป็นนโยบายที่จะส่งเสริมให้ประเทศต่างๆ นำสินค้ามาทำการค้าขายระหว่างกันอย่างเสรี โดยปราศจากข้อจำกัดใดๆ ประเทศที่จะถือนโยบายการค้าโดยเสรีจะต้องอยู่ในเงื่อนไขดังนี้

1. ต้องดำเนินการผลิตตามหลักการแบ่งงาน คือ ทุกประเทศจะต้องเลือกผลิตเฉพาะที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูง
2. ต้องไม่มีการเก็บภาษี หรือมีการเก็บภาษีแต่น้อย โดยไม่มีจุดมุ่งหมายให้เกิดความ ได้เปรียบเสียเปรียบ
3. ต้องไม่มีการให้สิทธิพิเศษและไม่มีข้อจำกัดทางการค้ากับประเทศต่าง ๆ หากถือตามเงื่อนไขนี้แล้วในปัจจุบันไม่มีประเทศใดที่จะมีนโยบายการค้าโดยเสรีได้ อย่างเป็นทางการ เพราะนโยบายลักษณะนี้ประเทศที่กำลังพัฒนาจะเสียเปรียบประเทศที่พัฒนาแล้วเป็นอย่างมาก แต่บาง ประเทศมีการตกลงร่วมกันอยู่บ้าง เช่น กลุ่มสหภาพยุโรป เป็นต้น

นโยบายการค้าแบบคุ้มกัน

เป็นนโยบายที่มุ่งสนับสนุนการผลิตในประเทศ มีหลักการตรงกันข้ามกับนโยบายการค้าโดยเสรี คือรัฐบาลจะใช้เครื่องมือต่างๆ เพื่อจำกัดการนำเข้าและส่งเสริมการส่งออก

วัตถุประสงค์ของนโยบายการค้าแบบคุ้มกัน พอสรุปได้ดังนี้

1. เพื่อให้ประเทศช่วยตนเองได้เมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน เช่น เมื่อเกิดสงครามขึ้นอาจจะไม่มีสินค้าที่เป็นบางอย่างใช้ เพราะไม่สามารถนำเข้าตามปกติได้ ในยามปกติจึงควรเตรียมการผลิตสินค้าที่จำเป็นสำรองไว้

2. เพื่อคุ้มครองอุตสาหกรรมภายใน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่เพิ่งเกิดใหม่ ถ้ารัฐบาลไม่ห้ามสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาตีตลาด อุตสาหกรรมภายในจะต้องเลิกกิจการ

3. เพื่อป้องกันการทุ่มตลาด การทุ่มตลาด ได้แก่ การส่งสินค้าไปขายประเทศอื่น ในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนเพื่อทำลายคู่แข่งในในตลาดต่างประเทศ และเมื่อทุ่มตลาดสำเร็จได้ครองตลาดแห่งนั้นแล้วก็จะเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นในเวลาต่อมา

4. เพื่อแก้ปัญหาการขาดดุลการค้า การขาดดุลการค้า คือ มูลค่าสินค้าที่ส่งไปขายต่างประเทศน้อยกว่ามูลค่าสินค้าที่นำเข้า ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศออกไป จำนวนมาก จึงต้องแก้ไขโดยจำกัดการนำเข้าและส่งออกให้มากขึ้น

เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกัน จะมุ่งส่งเสริมการส่งสินค้าออก และกีดกันการนำสินค้าเข้า คือ

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

2. การควบคุมสินค้า อาจเป็นการห้ามโดยเด็ดขาดหรือกำหนดโควตา (Quota) ให้นำเข้าหรือส่งออก

3. การให้การอุดหนุน (Subsidies) เช่น การจ่ายเงินอุดหนุนให้แก่ผู้ผลิต ลดภาษีบางอย่างให้ เป็นต้น

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

4.1 การทุ่มตลาดเฉพาะกิจ เพื่อล้างสินค้าเก่าที่ค้างสต็อก หรือเป็นสินค้าที่ล้าสมัย หรือเป็นสินค้าที่ไม่ขายภายในประเทศ เพื่อรักษาระดับราคาสินค้านั้นในตลาดภายในไว้

4.2 การทุ่มตลาดเป็นการชั่วคราว เป็นนโยบายที่จะส่งสินค้าไปขายต่างประเทศในราคาต่ำกว่าตลาดภายในประเทศเป็นการชั่วคราว และบางครั้งต้องขายต่ำกว่าทุน โดยมีเหตุผลดังนี้ คือ

- แสวงหาตลาดใหม่ในต่างประเทศ
- กำจัดคู่แข่งซึ่งมีประสิทธิภาพในการผลิต
- กีดกันไม่ให้คู่แข่งเข้ามาแย่งตลาดที่ครองอยู่
- ตอบแทนการกระทำของผู้อื่น

4.3 การทุ่มตลาดเป็นการถาวร เป็นการทุ่มตลาดระยะยาว ซึ่งปกติจะไม่ทุ่มขายในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิต และที่สามารถดำเนินการทุ่มตลาดได้เนื่องจากการผลิตภายในประเทศขยายตัวสูงขึ้น และรัฐบาลให้เงินอุดหนุน โดยทั่วไปการส่งสินค้าไปทุ่มตลาดต่างประเทศมักกระทำเป็นการชั่วคราวเพื่อจำกัดคู่แข่ง และเมื่อสามารถผูกขาดตลาดได้แล้ว ก็จะขึ้นราคาสินค้าเพื่อชดเชยภายหลัง

5. ข้อตกลงทางการค้า นับเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งในการดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกัน เพื่อให้สิทธิหรือฐานะทางการค้าเป็นพิเศษแก่ประเทศคู่สัญญา

6. การควบคุมเงินตราต่างประเทศ ธนาคารกลางจะควบคุมอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ รวมทั้งอุปสงค์และอุปทานของเงิน เพื่อสกัดกั้นการไหลออกของเงิน และพยายามดูดเงินตราต่างประเทศเข้ามาให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ปัจจุบันการค้าระหว่างประเทศของไทยก็ใช้นโยบายการค้าคุ้มกันเช่นเดียวกับประเทศต่าง ๆ แต่ก็ส่งเสริมให้เอกชนทำการค้าเสรี และไม่สนับสนุนให้มีการค้าโดยรัฐมากเกินไป ซึ่งนโยบายการค้าต่างประเทศของไทยพอสรุปได้ดังนี้

1. ถิ่นระบบการค้าเอกชน
2. ถิ่นระบบภาษีศุลกากรอัตราเดียว
3. มีข้อจำกัดทางการค้าอย่างแผ่วเบา

1.1 พิธีการทางศุลกากร

พิธีการศุลกากรส่งออกสินค้า

ในการส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกก็ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกกำหนดไว้ให้ครบถ้วน เช่นเดียวกับการนำเข้า โดยมีคำแนะนำในการจัดเตรียมเอกสาร และปฏิบัติตามขั้นตอนพิธีการศุลกากรในการส่งออกสินค้า ดังนี้

1. ประเภทใบขนสินค้าขาออก เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการส่งออกสินค้า ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 ประเภท ตามลักษณะการส่งออก ดังนี้

1.1 แบบ กศก.101/1 ใบขนสินค้าขาออก ใช้สำหรับการส่งออกในกรณีดังต่อไปนี้

- การส่งออกสินค้าทั่วไป
- การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์
- การส่งออกสินค้าประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)
- การส่งออกสินค้าที่ขอชดเชยค่าภาษีอากร

- การส่งออกสินค้าที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ
- การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธินำกลับ
- การส่งสินค้ากลับออกไป (RE-EXPORT)

1.2 แบบ กศก.103 คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการขอส่งสินค้าออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการใบขนสินค้าขาออกในลักษณะที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ในประมวลระเบียบปฏิบัติศุลกากร พ.ศ. 2544

1.3 แบบ A.T.A. Carnet ใบขนสินค้าสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งของออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา

1.4 ใบขนสินค้าพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราวใช้สำหรับการส่งออกรถยนต์และจักรยานยนต์ชั่วคราว

2. เอกสารที่ผู้ส่งออกควรจัดเตรียมในการส่งออกสินค้า

- ใบขนสินค้าขาออก ประกอบด้วยต้นฉบับและสำเนา 1 ฉบับ
- บัญชีราคาสินค้า (Invoice) 2 ฉบับ
- แบบธุรกิจต่างประเทศ (Foreign Transaction Form) : ธต. 1 จำนวน 2 ฉบับ กรณี

สินค้าส่งออกมี ราคา FOB เกิน 500,000 บาท

- ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใดสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก
- เอกสารอื่น ๆ (ถ้ามี)

3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า

3.1 ผู้ส่งออกหรือตัวแทนส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการจากเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกหรือตัวแทนมายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

3.2 เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าขาออกส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้วจะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาออกและตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาออกเป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้และแจ้งกลับไปยังผู้ส่งออกหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

- ใบขนสินค้าขาออกที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้ส่งออกหรือ ตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่ผ่านพิธีการ

- ใบขนสินค้าขาออกที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สำหรับใบขนสินค้าขาออกประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถชำระค่าอากร (ถ้ามี) และดำเนินการนำสินค้าไปตรวจปล่อยเพื่อส่งออกได้เลยโดยไม่ต้องไปพบ เจ้าหน้าที่ประเมินอากร

4. ข้อควรทราบเพิ่มเติมในการส่งออกสินค้า

4.1 ถ้าสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าที่ผู้ส่งออกประสงค์จะนำกลับเข้ามาในประเทศไทยอีกภายในหนึ่งปีโดยขอยกเว้นอากรขาเข้า ให้เพิ่มฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับเพื่อใช้เป็นหลักฐานที่เรียกว่า “ใบสุทธิ นำกลับ” เพื่อเป็นหลักฐานในการนำสินค้ากลับเข้ามา

4.2 การส่งน้ำมันหรือผลิตภัณฑ์น้ำมันที่ผลิตในราชอาณาจักรไปจำหน่ายยังต่างประเทศและผู้ส่งออก ต้องการขอคืนภาษีน้ำมันของกรมสรรพสามิต ให้เพิ่มฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับและเขียนหรือ ประทับตราข้อมีข้อความว่า “ขอคืนภาษีน้ำมันหรือผลิตภัณฑ์น้ำมัน” ไว้ตอนบนใบขนสินค้าขาออกและฉบับ

4.3 สำหรับท่ากรุงเทพ การส่งสินค้า Re-Export ไปยังประเทศ สปป. ลาว และประสงค์จะขอคืนอากรขา เข้า ให้เพิ่มฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับแนบติดกับต้นฉบับใบขนสินค้าขาออกด้วย

4.4 การส่งออกที่ผู้ส่งออกประสงค์จะได้เอกสารส่งออกจากกรมศุลกากรเพื่อขอรับเงินชดเชยอากร จะต้องยื่นฉบับใบขนสินค้าขาออกอีกหนึ่งฉบับ ซึ่งมีลักษณะพิเศษคือมีสีน้ำเงินที่มุมทั้ง 4 มุม

4.5 สินค้าส่งออกที่ขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ จะต้องยื่นใบแนบใบขนสินค้าขาออก เพื่อขอคืนอากร ตามมาตรา 19 ทวิ

สถานที่สำหรับตรวจสินค้าขาออก มีดังนี้

- ท่าศุลกากรสถาน (ท่ากองตรวจสินค้าขาออกเดิม) หรือ ณ ทำเนียบท่าเรือที่ได้รับอนุมัติสำหรับการ นำเข้า-ส่งออก

- งานตรวจคอนเทนเนอร์และสถานีตรวจสอบขาออก (Main Gate) ฝ่ายตรวจสินค้าที่ 2 ภายใน บริเวณท่าเรือกรุงเทพ

- สถานีตรวจและบรรจุสินค้าเข้าคอนเทนเนอร์ เพื่อการส่งออก (สดส. LCY.)

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

- โรงพักสินค้าสำหรับตรวจของขาเข้า และบรรจุของขาออกที่ขนส่งโดยระบบคอนเทนเนอร์ นอกเขต ท่าทำเนียบท่าเรือ (รพท. หรือ I.C.D./INLAND CONTAINER DEPOT)

- ทำเนียบท่าเรือเอกชน
- เขตอุตสาหกรรมส่งออกต่างๆ
- โรงงานหรือสถานประกอบการของผู้ส่งออก
- ด้านศุลกากรภูมิภาคต่าง ๆ

หลักการการผ่านพิธีการใบขนสินค้าขาออกทางอิเล็กทรอนิกส์

การผ่านพิธีการศุลกากร ให้สามารถกระทำได้โดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) โดยส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์พร้อมลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) ของเจ้าของ ลายมือชื่อ ผ่านบุคคลที่เป็นสื่อกลางผู้ให้บริการรับส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Value Added Network Services : VANS) เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์ตามมาตรฐานที่ศุลกากรกำหนด (ebXML/ XML Format) เสมือนการจัดทำยื่น ส่ง รับเอกสาร และการลงลายมือชื่อในกระดาษ

การยื่นใบขนสินค้าขาออก ให้ผู้ส่งของออกจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาออกตามมาตรฐานที่ ศุลกากรกำหนด และเป็นผู้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรผู้รับข้อมูล ได้ทำการตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้น ในการผ่านพิธีการ ถือเป็นการยื่นเอกสารนั้น ๆ ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว วิธีการการส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออก กระทำได้ 4 ช่องทาง

1. ผู้ส่งออกส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกด้วยตนเอง
2. ผู้ส่งออกมอบหมายให้ตัวแทนออกของ (Custom Broker) เป็นผู้ส่งข้อมูลแทน
3. ผู้ส่งออกใช้เคาน์เตอร์บริการ (Service Counter) ในการส่งข้อมูล
4. ผู้ส่งออกยื่นใบขนสินค้าขาออก พร้อมแบบรายละเอียดข้อมูลใบขนสินค้าและ

ชำระค่าธรรมเนียม กับเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ ท่า/ที่/สนามบินที่ส่งของออก

หลักการบันทึกข้อมูลใบขนสินค้าขาออก

- สามารถใช้สิทธิ Free Zone, I-EAT Free Zone, Bond เพียงอย่างเดียวอย่างหนึ่งในแต่ละรายการของ ใบขนสินค้า (บันทึกการขอใช้สิทธิในส่วนของ Export Declaration Detail)

- รายการบันทึกในส่วนของ Export Declaration Detail เมื่อบันทึกขอใช้สิทธิชดเชยอากร (Compensation) แล้วไม่สามารถบันทึกขอใช้สิทธิ (Y) ในส่วนของ 19 ทวิ, BOI, สุทธินำกลับ, Re-Export อีกได้

- การสำแดงพิกัดศุลกากร (Tariff Code) ให้สำแดงตรงกับชนิดของของที่ส่งออก (ยกเลิกการสำแดงพิกัดศุลกากร 99.... ทุกกรณี)

- ใบขนสินค้าขาออก ถ้า Export Tariff เป็น PART3 (ภาค 3 พิกัดอัตราศุลกากรขาออก) ต้องระบุ รหัสสิทธิพิเศษ Privilege Code = 003 เว้นแต่ กรณีใบขนสินค้าขาออกถ้า Export

Tariff เป็น PART4 (ภาค 4 ของที่ได้รับยกเว้นอากร) ต้องระบุรหัสสิทธิพิเศษ Privilege Code = 004 เสมอ

หลักการรวมเอกสาร Invoice เป็นข้อมูล Export Declaration Detail

-ใบขนสินค้าขาออก ที่ขอใช้สิทธิตามมาตรา 19 ทวิ สามารถบันทึกข้อมูลรายละเอียดใบขนสินค้าจัด กลุ่มรายการตามพิกัดศุลกากรและสูตรการผลิต และ Model (ถ้ามี) โดยต้องสำแดงชนิดสินค้าให้มีรายละเอียดที่จำเป็น เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงกับสูตรการผลิตที่ต้องการขอคืนอากรได้

-ใบขนสินค้าขาออก ที่ขอใช้สิทธิชดเชย สามารถบันทึกข้อมูลรายละเอียดใบขนสินค้าจัดกลุ่มรายการ ตามพิกัดศุลกากรและชนิดของของตามเงื่อนไขที่ระบุในการขอชดเชยค่าภาษีอากร

-ใบขนสินค้าขาออก คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป , คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทแสดงสินค้า, คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทคลังเก็บ สามารถบันทึกข้อมูลรายละเอียดใบขนสินค้าจัดกลุ่มรายการตามพิกัด ศุลกากร และตามเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า และรายการใบขนสินค้าขาเข้า ที่นำเข้ามาในราชอาณาจักร โดยต้องสำแดงรายละเอียดสินค้าให้ครบถ้วน ตามเงื่อนไขที่ระบุในการขอยกเว้นอากร

-ใบขนสินค้าขาออก คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิต สามารถบันทึกข้อมูลรายละเอียดใบขนสินค้า จัดกลุ่มรายการตามพิกัดศุลกากร และสูตรการผลิตต้องสำแดงรายละเอียดชนิดสินค้าให้ครบถ้วน ตามเงื่อนไขที่ระบุในการขอยกเว้นอากร

-ใบขนสินค้าขาออก ขอใช้สิทธิ BOI สามารถบันทึกข้อมูลรายละเอียดใบขนสินค้า จัดกลุ่มรายการตาม พิกัดศุลกากร และสูตรการผลิต โดยต้องสำแดงรายละเอียดชนิดสินค้าให้ครบถ้วน ตามเงื่อนไขที่ระบุในการขอใช้สิทธิส่งเสริมการลงทุน (BOI)

-ใบขนสินค้าขาออก ขอใช้สิทธิสุทธินำกลับ และ Re-Export สามารถบันทึกข้อมูลรายละเอียดใบขนสินค้าจัดกลุ่มรายการตามพิกัดศุลกากร และเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า และรายการในใบขนสินค้าขาเข้าที่นำเข้ามาในราชอาณาจักร

-ใบขนสินค้าขาออก ประเภท อื่นๆ สามารถบันทึกข้อมูลรายละเอียดใบขนสินค้า จัดกลุ่มรายการตาม พิกัดศุลกากร และชนิดของของ

ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรตรวจสอบข้อมูลใบขนสินค้าขาออก

- การตรวจสอบความถูกต้องเบื้องต้น ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะตรวจสอบความถูกต้อง เบื้องต้นกับแฟ้มข้อมูลอ้างอิง และกับข้อมูลการอนุมัติ/อนุญาตตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

- การตรวจสอบพบความผิดพลาด ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะตอบรหัสข้อผิดพลาดทุกข้อ กลับไปให้ผู้ส่งข้อมูล (ตาม XML User) คราวเดียวให้ผู้ส่งของออกทำการแก้ไขข้อมูลและส่งข้อมูลใหม่เพื่อ แก้ไขข้อมูลใบขนสินค้าขาออกเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากร

- หากไม่พบข้อผิดพลาด ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะกำหนดเลขที่ใบขนสินค้าขาออกทางอิเล็กทรอนิกส์จำนวน 14 หลัก ในสถานะพร้อมชำระค่าภาษีอากร (ถ้ามี) และแจ้งเลขที่ใบขนสินค้าขาออกทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ตอบกลับไปยังผู้ส่งข้อมูล (ตาม XML User) โดยมีประเภทของเอกสารหลักมีค่าเป็น 1 = ใบขนสินค้าขาออก

- การยื่นเอกสารใบแนบ 4 ใบขนสินค้าขาออกต่อศุลกากร เมื่อระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรผู้รับ ข้อมูลได้ทำการตอบรับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์นั้น ในการผ่านพิธีการถือเป็นการยื่นเอกสารนั้น ๆ ตามกฎหมาย ว่าด้วยศุลกากรและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการศุลกากรแล้ว

- การยกเลิกใบขนสินค้าขาออก กรณีผู้ส่งของออกไม่ประสงค์จะทำการส่งของออกตามใบขนสินค้าขาออกที่ได้ส่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์มายังระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรแล้วหรือข้อมูลใบขนสินค้าขาออกที่ได้รับการตอบรับเลขที่ใบขนสินค้าขาออกแล้วผิดพลาด ให้ผู้ส่งของออก (ตาม XML User) ขอยกเลิกเลขที่ใบ ขนสินค้าขาออกฉบับนั้น ๆ ทางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรทำการยกเลิกเลขที่ใบขนสินค้าฉบับนั้นออกจากระบบ ก่อนการส่งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ของใบขนสินค้าขาออก ที่ถูกต้องมาใหม่

การตรวจสอบข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าและขาออก กับระบบทะเบียนผู้มาติดต่อ

1. การตรวจสอบลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) มีเงื่อนไขดังนี้

- VAT ID ของ ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ ต้องเท่ากับเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรของผู้นำเข้า/ ผู้ส่งออก (Company Tax No)

- VAT ID ของ ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ ต้องเท่ากับเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรของตัวแทน ออกของ (Broker Tax No)

- VAT ID ของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ ต้องเท่ากับเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรของตัวแทน ออกของรับจ้างช่วง (Sub Broker Tax Number)

- VAT ID ของลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ ต้องเท่ากับเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรของ Company Tax No ของ Registration ID กรณีเป็น Service Counter เท่านั้น

2. การตรวจสอบความสัมพันธ์ของผู้นำเข้า/ผู้ส่งออกกับตัวแทนออกของ ต้องมีการว่าจ้างระหว่าง ผู้นำเข้า/ส่งออกกับตัวแทนออกของ จะตรวจสอบกับระบบทะเบียน ดังนี้

- ผู้นำเข้า/ผู้ส่งออกต้องว่าจ้างตัวแทนออกของ

- ตัวแทนออกของต้องได้รับการว่าจ้างจากผู้นำเข้า/ผู้ส่งออก

3. การตรวจสอบความสัมพันธ์ของตัวแทนออกของรับจ้างช่วง กับตัวแทนออกของที่มีความสัมพันธ์ กับผู้นำเข้า/ผู้ส่งออก จะตรวจสอบกับระบบทะเบียน ดังนี้

- ผู้รับจ้างช่วงต้องได้รับการว่าจ้างจากตัวแทนออกของ

- ตัวแทนออกของต้องได้รับการว่าจ้างจากผู้นำเข้า/ผู้ส่งออก

- ผู้นำเข้า/ผู้ส่งออกต้องว่าจ้างตัวแทนออกของ ***สำหรับกรณีผู้นำเข้า/ผู้ส่งออก มีการมอบอำนาจให้ตัวแทนออกของทำการว่าจ้างช่วงได้

4. การตรวจสอบความสัมพันธ์ของ ผู้จัดการ/ผู้รับมอบอำนาจ (ช่อง Manager ID Card) กับผู้นำเข้า/ผู้ส่งออก หรือตัวแทนออกของมีการตรวจสอบเฉพาะกรณีที่ส่งข้อมูลผ่านระบบของ Service Counter เท่านั้น จะตรวจสอบกับระบบทะเบียน ดังนี้

- ต้องเป็นผู้จัดการ/ผู้รับมอบอำนาจของ ผู้ส่งออก/ผู้นำเข้า
- ต้องเป็นผู้จัดการ/ผู้รับมอบอำนาจของตัวแทนออกของ
- ต้องเป็นผู้จัดการ/ผู้รับมอบอำนาจของ ตัวแทนออกของผู้รับจ้างช่วงของตัวแทนออกของ

1.2 การส่งออกชิ้นส่วนอะไหล่ยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในปี 2560-2562 มีแนวโน้มเติบโตดีขึ้นตามทิศทางการผลิตรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นผลจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยและประเทศคู่ค้า ประกอบกับคาดว่าจะมีการเร่งผลิตและจำหน่ายรถ Eco-car ตามแผนการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI และจะมีการผลิตรถจักรยานยนต์ขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นตามการขยายการลงทุนของค่ายรถจักรยานยนต์ระดับโลก อีกทั้งผลจากการเข้ามาลงทุนตั้งฐานผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ในไทยของบริษัทข้ามชาติ จะช่วยหนุนให้การส่งออกของไทยขยายตัวดี คาดว่าความต้องการชิ้นส่วนฯ ทดแทน (REM) ขยายตัวต่อเนื่องตามการเพิ่มขึ้นของจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์สะสมที่มีมากกว่า 16 ล้านคัน และ 20 ล้านคัน ตามลำดับ ภาวะเช่นนี้จะส่งผลให้ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนและอุปกรณ์เสริมยานยนต์มีผลประกอบการดีตามไปด้วย

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์เป็นหนึ่งในห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมยานยนต์ที่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลไทยอย่างต่อเนื่อง โดยการสนับสนุนการลงทุนผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ในไทยเริ่มขึ้นในช่วงปี 2510-2520 หลังมีการส่งเสริมการลงทุนผลิตยานยนต์ในไทยแล้วระยะหนึ่งเพื่อเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับ อุตสาหกรรมยานยนต์ ควบคู่กับการมีมาตรการส่งเสริมการผลิตและใช้ชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศ อาทิ

- การปรับขึ้นภาษีนำเข้ารถยนต์สำเร็จรูป (Complete Built-Up: CBU) และชิ้นส่วนครบชุดสมบูรณ์ (Complete Knock-Down: CKD) เพื่อสนับสนุนการลงทุน ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศ

- BOI มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนยานยนต์เพื่อดึงดูดเม็ดเงินลงทุนต่างชาติเข้ามาตั้งฐานผลิตในไทย อาทิ การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล การยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร เป็นต้น

- ทางกาหนดสัดส่วนการใช้ชิ้นส่วนยานยนต์ที่ผลิตในประเทศขั้นต่ำ (Local content requirements) ในอัตราเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งปัจจุบันไทยกำหนดอัตราส่วน Local content ใน

การผลิตจักรยานยนต์สูงถึง 90% ของมูลค่าชิ้นส่วนฯ ที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด และอัตราส่วนไม่ต่ำกว่า 60%, 54% และ 45% ในการผลิตรถปิกอัพ รถยนต์นั่ง และรถบรรทุก ตามลำดับ

นอกจากนี้ทางการไทยยังมีมาตรการส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนฯทั้งระบบ โดยเฉพาะชิ้นส่วนฯ ที่ผลิตจากยางพารา อาทิ ยางยานพาหนะ ท่อยาง สายพานยางขอบกระบอก ซึ่งไทยมีความพร้อมด้านวัตถุดิบยางพาราในประเทศ และชิ้นส่วนระบบส่งกำลัง (Powertrain) หรือเครื่องยนต์ ซึ่งเป็นกลุ่มชิ้นส่วนฯ ที่มีห่วงโซ่อุปทานยาว และมีมูลค่าสูงกว่า 1 ใน 3 ของต้นทุนการผลิตเครื่องยนต์ระบบสันดาป (Internal Combustion Engine: ICE) หนึ่งคันโดยในส่วนของการพัฒนาอุตสาหกรรม การผลิตเครื่องยนต์ในไทย ทางการไทยมีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาการผลิตตลอดห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมเครื่องยนต์ อาทิ หม้อน้ำ ท่อไอเสีย ระบบจ่ายน้ำมัน ถังน้ำมัน ระบบจุดระเบิด เกียร์ และกำหนดให้การผลิตเครื่องยนต์จะต้องมีสัดส่วน Local content ไม่ต่ำกว่า 70% และ 80% ของมูลค่าต้นทุนการผลิตเครื่องยนต์สำหรับจักรยานยนต์ (รวม Big Bike) และรถยนต์ ตามลำดับส่งผลให้มีการลงทุนในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนฯ ที่เกี่ยวเนื่องกับเครื่องยนต์และชิ้นส่วนอื่นๆ ในไทยอย่างต่อเนื่อง บริษัทข้ามชาติรายใหญ่ของโลกที่เข้ามาตั้งฐานผลิตเพื่อส่งออกในไทย อาทิ Robert Bosch, Denso, Magna, Continental, ZF, Aisin Seiki เป็นต้น ด้วยเหตุนี้อุตสาหกรรม การผลิตชิ้นส่วนฯ ในไทยจึงสามารถตอบสนองความต้องการชิ้นส่วนฯ ภายในประเทศได้สมบูรณ์ ทั้งในตลาดเพื่อการประกอบยานยนต์ (Original Equipment Manufacturer: OEM) และตลาดชิ้นส่วนฯ ทดแทนหรืออะไหล่ยานยนต์ (Replacement Equipment Manufacturer: REM) ทั้งนี้ตลาดชิ้นส่วนยานยนต์ ภายในประเทศมีสัดส่วนรวมประมาณ 70-75% จากรายได้ของอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนฯ ในไทย

ตลาด OEM : มูลค่าตลาดคิดเป็นสัดส่วน 30-40% ของมูลค่าตลาดรวมในประเทศ ปัจจุบันการผลิตยานยนต์ในไทยมีการใช้ชิ้นส่วนฯ ที่ผลิตในประเทศสูงกว่า Local Content Requirements ที่ทางการไทยกำหนด โดยการผลิตรถยนต์นั่งและรถปิกอัพในไทยใช้ชิ้นส่วนฯ ที่ผลิตในประเทศเป็น สัดส่วนสูงถึง 80% และ 90% ของมูลค่าชิ้นส่วนฯ ทั้งหมด ตามลำดับ ขณะที่การผลิตจักรยานยนต์ในไทยใช้ชิ้นส่วนฯ ในประเทศเกือบทั้งหมดที่เหลือเป็นการนำเข้าชิ้นส่วนฯ บางประเภท ทั้งชิ้นส่วนฯ ประเภทที่ยังไม่มีการผลิตในไทยและชิ้นส่วนฯ เทคโนโลยีขั้นสูงจากบริษัทแม่หรือซัพพลายเออร์ของบริษัทแม่ในต่างประเทศ เช่น ชิ้นส่วนฯ อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในระบบควบคุมยานยนต์ หรือ Microcontroller Chips (MCUs) ซึ่งนำเข้าจากญี่ปุ่น

ตลาด REM : เป็นตลาดขนาดใหญ่ มีมูลค่าตลาดคิดเป็น 60-70% ของมูลค่าตลาดรวมภายในประเทศ การเติบโตของตลาดเป็นไปในทิศทางเดียวกับจำนวนยานยนต์จดทะเบียนสะสมในประเทศซึ่งมักมีความต้องการเปลี่ยนอะไหล่ยานยนต์ตามระยะเวลาและระยะทางการใช้งาน โดยมีช่องทางการจำหน่ายอะไหล่ผ่านศูนย์บริการซ่อมบำรุงของผู้จำหน่าย/ดีลเลอร์ยานยนต์ ร้านค้าส่ง-ค้าปลีกอะไหล่ยานยนต์ อู่ซ่อมยานยนต์ ขณะที่การนำเข้าชิ้นส่วนฯ ทดแทนมีไม่มากนัก

ส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าชิ้นส่วนฯ จากญี่ปุ่น (สัดส่วน 43% ของมูลค่าการนำเข้าชิ้นส่วนฯ REM ทั้งหมด) และชิ้นส่วนฯ ราคา ถูกจากจีน (สัดส่วน 16%) ซึ่งเข้ามาทำตลาดในไทยเพิ่มขึ้น

ไทยมีต้นทุนแรงงานค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับฐานการผลิตยานยนต์ใหม่ๆ ในอาเซียนอย่างอินโดนีเซียและเวียดนาม และไทยยังค้ำค้ำกว่ามาเลเซียด้านการลงทุนวิจัยพัฒนา แต่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยมีการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานที่ค่อนข้างสมบูรณ์ก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด สามารถผลิตชิ้นส่วนฯ ที่มีคุณภาพตามมาตรฐานโลก และไทยยังมีความได้เปรียบด้านที่ตั้งจากการเป็นศูนย์กลางภูมิภาคอาเซียน ทำให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ไทยมีศักยภาพในการแข่งขันสูงใน ตลาดส่งออกเมื่อเทียบกับประเทศในภูมิภาคอาเซียน ส่งผลให้การส่งออกชิ้นส่วนฯ ของไทยมีอัตราการเติบโตต่อเนื่องขยายตัวเฉลี่ย 11.2% ต่อปี ในช่วงปี 2550-2559 ทั้งนี้ ในปี 2559 ไทยมีสถานะเป็นผู้ส่งออกชิ้นส่วนฯ อันดับ 1 ใน อาเซียน (เป็นอันดับ 1 ในอาเซียน ทั้งการส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนรถจักรยานยนต์) และเป็นอันดับ 14 ของโลก (เป็นอันดับ 14 ในการส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์ และอันดับ 7 ในการส่งออกชิ้นส่วนรถจักรยานยนต์)

ปัจจุบันไทยมีการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ตามคำสั่งซื้อของโรงงานประกอบ ยานยนต์ในมาเลเซีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม (ในปี 2559 มีสัดส่วนรวมกัน กว่า 20% ของมูลค่าส่งออกชิ้นส่วนฯ รวมของไทย) อีกทั้งยังมีการส่งออกชิ้นส่วนฯ ไปยังฐานการผลิตยานยนต์ที่สำคัญอื่นๆ ของโลกตามนโยบาย Global sourcing อาทิ ญี่ปุ่น สหรัฐฯ เป็นต้น โดยรายรับจากการส่งออกมีสัดส่วน ประมาณ 25-30% ของรายรับรวมของอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนฯ ในไทย แบ่งเป็นการส่งออกชิ้นส่วนฯ เพื่อประกอบยานยนต์ (OEM) สัดส่วน 70% ของมูลค่า ส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ของไทย และชิ้นส่วนฯ ทดแทน (REM) สัดส่วน 30% โดย ชิ้นส่วนฯ ส่งออกหลักของไทย อาทิ เครื่องยนต์ ชุดสายไฟ ตัวถัง กระบอก ชุดเกียร์ ยาง รถยนต์ รวมทั้งชิ้นส่วนฯ ที่ผลิตจากยางพารา

ผู้ผลิตชิ้นส่วนฯ Tier-1 เป็นผู้ผลิตที่มีการผลิตชิ้นส่วนฯ คุณภาพสูงตามมาตรฐานที่กำหนดโดยบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ เพื่อใช้ในโรงงานประกอบยานยนต์ (ตลาด OEM) และบางส่วนยังจำหน่ายในตลาดชิ้นส่วนฯ ทดแทน (ตลาด REM) ปัจจุบันมี ผู้ประกอบการจำนวน 720 ราย เป็นทุนข้ามชาติ 47% ของจำนวน ผู้ประกอบการทั้งหมดในกลุ่มนี้ บริษัทร่วมทุน 30% และทุนไทย 23% โดย ผู้ผลิตชิ้นส่วนฯ Tier-1 ส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์คิดเป็นสัดส่วน 54% จากจำนวนผู้ผลิตชิ้นส่วนฯ Tier-1 ทั้งหมด ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถจักรยานยนต์สัดส่วน 28% และผู้ผลิตทั้งชิ้นส่วนรถยนต์และจักรยานยนต์สัดส่วน 18%

ผู้ผลิตชิ้นส่วนฯ Tier-2 และ Tier-3 ส่วนใหญ่เป็น SME ทุนไทยที่มีการลงทุนวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตในระดับต่ำกว่าเมื่อเทียบกับผู้ผลิตชิ้นส่วนฯ Tier-1 จึงเสียเปรียบในการเข้าถึงตลาดเพื่อการประกอบยานยนต์ (ตลาด OEM) ผู้ผลิตชิ้นส่วน ฯ กลุ่มนี้จึงเป็นเพียงผู้จัดหาวัตถุดิบหรือผลิตส่วนประกอบให้แก่ผู้ผลิตชิ้นส่วน ฯ Tier-1 หรือ เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วน ฯ ที่ทดแทน

หรืออะไหล่ยานยนต์ (ตลาด REM) ปัจจุบันมีผู้ประกอบการมากกว่า 1,100 รายทำการผลิตชิ้นส่วนฯ 2 ประเภทหลัก คือ

1. อะไหล่แท้ คือ ชิ้นส่วนฯ หรือส่วนประกอบที่บริษัทยานยนต์ ว่าจะจ้างให้ทำการผลิตตามมาตรฐานที่กำหนด
2. อะไหล่เทียม คือ ชิ้นส่วนฯ ที่ผลิตขึ้นโดยไม่มีการควบคุมมาตรฐานโดยค่ายยานยนต์ (ชิ้นส่วนฯ มีคุณภาพต่ำกว่าอะไหล่แท้) ซึ่งเป็นชิ้นส่วนที่เน้นตลาดระดับล่าง เนื่องจากมีราคาถูกกว่า

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์มีพัฒนาการในทิศทางเดียวกับอุตสาหกรรม ยานยนต์ในประเทศ ปริมาณการผลิตยานยนต์ในไทยที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงกว่า ทศวรรษที่ผ่านมา และจำนวนรถยนต์และรถจักรยานยนต์จดทะเบียนสะสม ที่มีมากกว่า 16 ล้านคัน และ 20 ล้านคันตามลำดับ สะท้อนว่า อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในไทยในช่วงที่ผ่านมา มีอัตราการเติบโตดี อย่างไรก็ตาม ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมชิ้นส่วนฯ ในไทยมีภาวะผันผวน โดยในปี 2555-2556 ตลาดยานยนต์ในประเทศที่มีปริมาณการผลิตอยู่ในระดับสูง จากผลของโครงการรถคันแรก และโครงการประชานิยมของรัฐบาลที่หนุนกำลังซื้อใน ภูมิภาคและช่วยกระตุ้นการเติบโตของตลาดรถจักรยานยนต์อย่างมาก มีผลให้ความต้องการใช้ชิ้นส่วนฯ OEM มีปริมาณมาก แต่หลังสิ้นสุดโครงการรถคันแรก และมีปัญหา การเมืองในประเทศจนมีผลให้เกิดการสะดุดของโครงการประชานิยม (โดยเฉพาะการลด โครงการอุดหนุนภาคเกษตร) และโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของรัฐบาล มีผลลดกำลังซื้อผู้บริโภคในประเทศ ทำให้ตลาดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในประเทศในปี 2557-2558 มีภาวะหดตัวต่อเนื่อง ประกอบกับตลาดส่งออกรถยนต์และรถจักรยานยนต์ขายตัวได้อย่างจำกัด เนื่องจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้ายังเปราะบาง จึงมีผลให้ความต้องการใช้ชิ้นส่วนฯ OEM มีทิศทางลดลง ขณะเดียวกันตลาดชิ้นส่วนฯ ทดแทน (ตลาด REM) ขยายตัวในระดับต่ำเนื่องจากความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจและการเมืองในประเทศมีผลให้ผู้บริโภคระมัดระวังในการใช้จ่ายและชะลอการเปลี่ยนอะไหล่ที่ไม่จำเป็นออกไป ประกอบกับความต้องการเปลี่ยนอะไหล่ของรถยนต์ใน โครงการรถคันแรกยังมีไม่มากนักเนื่องจากระยะเวลา/ระยะทางการใช้งานรถยนต์กลุ่มนี้ยังไม่มาก จึงมีความต้องการเปลี่ยนอะไหล่เฉพาะบางรายการ (ส่วนใหญ่เป็น ชิ้นส่วนฯ ที่มีมูลค่าไม่สูง) อาทิ ไส้กรองน้ำมันเครื่อง ไส้กรองอากาศ หลอดไฟ หัวเทียน ใบปัดน้ำฝน ผ้าเบรก เป็นต้น

จากภาวะตลาดชิ้นส่วนฯ ข้างต้นมีผลให้อัตราการใช้กำลังการผลิตของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนฯ ลดลงอย่างเห็นได้ชัดนับจากปี 2557 ซึ่งส่วนหนึ่งมีสาเหตุ จากการขยายกำลังการผลิตชิ้นส่วนฯ หลังมีการเร่งผลิตเกินกำลังการผลิต (Overloads) ในปี 2555-2556 ทั้งนี้ อัตราการใช้กำลังการผลิตของอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนฯ ปี 2559 อยู่ในระดับ 81.5% โดยการขยายกำลังการผลิต

ผลิตส่วนหนึ่ง ทั้งนี้เป็นการขยายการลงทุนของบริษัทในเครือผู้ผลิตรถยนต์ อาทิ โรงงาน 39 ชิ้นส่วนฯ

ของค่าย Honda (ผลิตเครื่องยนต์เบนซินขนาด 1.8 ลิตร และเครื่องยนต์ VTEC TURBO ขนาด 1.5 ลิตร) โรงงานผลิตชิ้นส่วนฯ Eco-car ของค่าย Mazda เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการลงทุนโรงงานผลิต ยางรถยนต์ของทุนจีนและญี่ปุ่น อาทิ บจก.เซนจูรี ไทร์ (ประเทศไทย) บจก. O.L.I.D. (ประเทศไทย) บจก.โอตานิเรเคียล และ บจก.ไทยโคโคคุ รับเบอร์ เป็นต้น

1.3 กฎระเบียบการส่งออก

พิธีการส่งออก

พิธีการส่งออกเป็นขั้นตอนสุดท้ายสำหรับการส่งออกสินค้า แต่ก็ยังเป็นขั้นตอนที่มีความซับซ้อนมากขึ้นตอนหนึ่ง แต่ถ้าได้มีการศึกษาและเตรียมพร้อมล่วงหน้าแล้วก็จะไม่มีความยุ่งยาก เพราะรัฐบาลเองก็ส่งเสริมให้มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศอยู่แล้ว จึงได้พยายามลดขั้นตอนหรืออุปสรรคต่างๆ ลงเพื่อช่วยให้ผู้ส่งออกเกิดความสะดวกรวดเร็วในการจะส่งออกสินค้า โดยปกติแล้วการส่งออกสินค้าแต่ละชนิดโดยเฉพาะสินค้าที่มีการควบคุม ก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการควบคุมสินค้านั้นโดยตรง ซึ่งอาจจะเป็นหน่วยงานเดียวหรือหลายหน่วยงานก็ได้



ภาพที่ 3.1 DITP

เอกสารที่ใช้ในการส่งออกโดยทั่วไปประกอบด้วย

1. ใบขนสินค้าขาออก
2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
3. ใบอนุญาต หรือหนังสือรับรอง
4. คำร้องต่าง ๆ (ถ้ามี)
5. ใบแนบใบขนสินค้าขาออก (กรณีเป็นสินค้าที่จะขอคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ)
6. ใบขนสินค้ามูลค่าเงิน (กรณีเป็นสินค้าที่ขอชดเชยอากรสินค้าส่งออก)

สรุปขั้นตอนการส่งออกจะประกอบด้วย

การจดทะเบียนธุรกิจ การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และการขอมีเลขและบัตร
ประจำตัวผู้เสียภาษีอากร เสนอขายและรับการสั่งซื้อ การเตรียมสินค้า ติดต่อขนส่ง จัดเตรียมเอกสาร 40
เพื่อการส่งออกติดต่อผ่านพิธีการศุลกากร พิธีการตรวจเอกสาร พิธีการตรวจสินค้า การส่งมอบ

สินค้า การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า ขอรับสิทธิประโยชน์ และเมื่อตั้งใจจะดำเนินการค้าแล้ว ไม่ว่าจะ
จะเป็นภายในประเทศหรือส่งออกสู่ต่างประเทศ จะต้องสร้างความมั่นใจแก่คู่ค้า โดยแสดง
วัตถุประสงค์ชัดเจนว่าจะทำการค้าสินค้าลักษณะใด โดยทำการจดทะเบียนธุรกิจ ซึ่งมีการจดได้
หลายลักษณะ ได้แก่

1. กิจการร้านค้าเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ
2. นิติบุคคล แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ
 - 2.1 บริษัทจำกัด
 - 2.2 ห้างหุ้นส่วน แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ
 - 2.2.1 ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - 2.2.2 ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

รัฐบาลจึงได้กำหนดการส่งออกสินค้าตามกลุ่มของสินค้าเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. สินค้ามาตรฐานที่กำหนดมี 11 ชนิด ได้แก่ ข้าวโพด ปอพอก เมล็ดละหุ่ง ปุยนุ่น
ไม้สักแปรรูป ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ข้าวฟ่าง ปลาป่น ถั่วเขียว และถั่วเขียวผิวดำ ข้าวหอมมะลิ
ไทย การส่งออกสินค้าในกลุ่มนี้ ผู้ส่งออกจะต้องจดทะเบียนเป็นผู้ทำการค้าขาออกซึ่งสินค้า
มาตรฐานและต้องได้รับใบรับรองมาตรฐานสินค้าจาก

- สำนักงานมาตรฐานสินค้า
- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

เพื่อนำไปแสดงต่อกรมศุลกากรจึงจะได้รับการตรวจปล่อยสินค้าออกไปได้ ใน
เรื่องนี้สามารถติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ กองตรวจสอบและมาตรฐานสินค้า



ภาพที่ 3.2 กระทรวงพาณิชย์

2. สินค้าควบคุม หรือสินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบการส่งออก เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงความสงบและความเรียบร้อยภายในประเทศผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศสินค้านี้ได้แก่

41

- กระแต - ทูเรียน - ลำไยสด
- กากถั่ว - ทองคำ - สัตว์น้ำ 258 ชนิด
- กากถั่วเหลือง - น้ำมันเชื้อเพลิง - สัตว์ป่าบางชนิด
- กาแฟ - ปลาทะเลสวยงาม - สับปะรด
- กุ้งกุลาดำ - ปลาทูนา - สิ่งทอ
- ข้าว - ปลาหมึก - สินค้าปลอม
- ช้าง - ปะการัง - สินค้าลิขสิทธิ์
- ชากเต่าบางชนิด - ปู - หวาย
- ชากสัตว์บางชนิด - ผลิตภัณฑ์หอยมุก - หอยมุก
- Re - Export - พระพุทธรูป - ดอกกล้วยไม้
- เต่าจิ้งกร - ม้า ลา ล่อ - ส่งออกไปสหพันธ์สาธารณรัฐเชิรรัลลีโอน
- ถ่านไม้ - เมล็ดปอ - ส่งออกไปสหพันธ์สาธารณรัฐยูโกสลาเวีย
- ถ่านหิน - ไม้ ไม้แปรรูป - ส่งออกไปสาธารณรัฐอังกโกลา
- ทราย - แร่ที่มีทราย - ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง

การส่งออกสินค้าเหล่านี้จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเสียก่อนจึงจะทำการส่งออกได้

- จัดทะเบียนเป็นผู้ส่งออก ได้แก่ กาแฟ ข้าว ทูเรียน ปลาทูนาบรรจุหีบห่ออัดลม กุ้ง ปลาหมึกแช่เย็นแช่แข็ง และผลิตภัณฑ์ ลำไยสด สิ่งทอ ดอกกล้วยไม้ ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง
- ขอบินอนุญาตส่งออก ได้แก่ กากถั่วเหลือง (ในหลักการไม่อนุญาตให้ส่งออก) กาแฟ กุ้งกุลาดำ ข้าว ช้าง ชากเต่าบางชนิด ชากสัตว์บางชนิด สินค้า Re - Export ถ่านไม้ ถ่านหิน ทองคำ น้ำมันเชื้อเพลิง ปู ผลิตภัณฑ์หอยมุก พระพุทธรูป ไม้ และ ไม้แปรรูป (เฉพาะไม้ยางพารา ไม้สน และไม้ยูคาลิปตัส) แร่ที่มีทราย สัตว์ป่าบางชนิด หอยมุก ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง
- ขอรับการจัดสรรปริมาณ (โควตา) การส่งออก ได้แก่ ข้าว สิ่งทอ
- ห้ามส่งออก / ในหลักการไม่อนุญาตให้ส่งออก ได้แก่ กระแต กากถั่ว เต่าจิ้งกร ทราย ปลาทะเลสวยงาม ปะการัง ม้า ลา ล่อ เมล็ดปอ สัตว์น้ำ 258 ชนิด สินค้าปลอม สินค้าลิขสิทธิ์ หวาย การส่งออกไปยัง 3 ประเทศที่กล่าวข้างต้น

3. สินค้าเสรี (ทั่วไป) ไม่มีกฎเกณฑ์ใดเป็นข้อห้าม จึงส่งออกได้ตามปกติ สินค้ากลุ่มนี้มีมากมาย ผู้ส่งออกสามารถเลือกทำการค้าได้โดยเสรีเมื่อทราบประเภทของกลุ่มสินค้า และรู้

แล้วว่าเป็นสินค้าประเภทใด ก็มาถึงขั้นตอนต่อไปในการขายสินค้าส่งออก คือการหาลูกค้าซึ่งก็มีหลายวิธี เช่น ลงโฆษณาในสื่อต่าง ๆ ในประเทศของผู้ซื้อ หรือสื่อทางการค้าของหน่วยงานด้านการค้าของไทย ได้แก่ Exporters Directory ซึ่งจะจัดพิมพ์รายชื่อผู้ผลิต - ส่งออกสินค้าแยกเป็นชนิดสินค้า 42 ส่ง Direct Mail ไปยังผู้นำเข้าในประเทศเป้าหมายการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเป็น...

เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศได้รู้จักสินค้าและให้ความสนใจก็จะมีการสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ในเรื่องราคา ปริมาณ หรือเงื่อนไขอื่น ๆ ผู้ขายสินค้าก็จะต้องเสนอราคาที่เหมาะสมและกำหนดเวลาในการจัดส่งหรือรายละเอียดอื่นตามที่ผู้ซื้อต้องการทราบ หากผู้ซื้อพอใจในสินค้าและราคาแล้วจึงจะเกิดการสั่งซื้อ ด้วยการออกคำสั่งซื้อสินค้า (Purchase Order) มายังผู้ขาย เพื่อให้ผู้ขายออกเอกสาร Pro - forma Invoice

เมื่อผู้ขายจัดส่ง Pro - forma Invoice ไปให้แล้ว ผู้ซื้อก็จะนำไปใช้เป็นหลักฐานในการเปิด Letter of Credit (L/C) ต่อธนาคารของผู้ซื้อ และเมื่อธนาคารของผู้ซื้อรับการสั่งซื้อแล้วก็ทำการจัดส่ง Letter of Credit (L/C) มายังธนาคารในประเทศของผู้ขาย

หลังจากนั้นธนาคารในประเทศผู้ขายก็จะแจ้งมายังผู้ขายว่าลูกค้าในต่างประเทศได้เปิด L/C มาแล้ว โดยให้ผู้ขายติดต่อกลับเพื่อนำหลักฐานตามที่ตกลงใน L/C ไปเตรียมการจัดส่งสินค้าตามข้อตกลงที่ผู้ซื้อกำหนดมาใน L/C หากมีข้อความใน L/C ไม่ชัดเจน ควรปรึกษากับธนาคารผู้รับใบสั่งซื้อ L/C ให้ชัดเจนเสียก่อนที่จะนำไปดำเนินการในขั้นตอนต่อไป

ในกรณีที่ผู้ขายเป็นผู้ผลิตสินค้าเอง ต้องเตรียมการผลิตสินค้าให้พร้อมเสร็จสิ้นก่อนกำหนดส่งสินค้า หากผู้ขายไม่ได้ผลิตเองก็ต้องทำสัญญากับผู้ผลิตให้กำหนดการส่งมอบสินค้า ตามเวลาที่กำหนดก่อนการจัดส่งให้ผู้ซื้อ จากนั้นทำการทดสอบคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามข้อตกลงที่ได้ให้กับผู้ซื้อไว้ และตรวจสอบกำหนดการในการขนส่งสินค้าว่า ตารางการเดินเรือ หรือเที่ยวบินในช่วงที่ต้องการส่งสินค้ามีตามต้องการหรือไม่ ควรจองระวางบรรทุกสินค้าไว้ล่วงหน้าเพื่อความสะดวกแก่ผู้ทำการขนส่งซึ่งจะได้จัดเตรียมระวางบรรทุกในเที่ยวที่ต้องการได้ถูกต้องครบถ้วน ต่อมาก็จัดทำใบกำกับสินค้า หรือ บัญชีราคาสินค้า (Invoice) เพราะต้องนำไปใช้ทั้งก่อนการส่งออก และหลังการส่งออก เช่น ขออนุญาตสินค้าที่ควบคุมต้องปฏิบัติล่วงหน้าเพื่อความสะดวก การจัดทำใบรายการบรรจุหีบห่อ (Packing List) จะต้องจัดทำเมื่อทราบขนาดของหีบห่อที่ใช้บรรจุสินค้า หรืออาจจัดทำก่อนขึ้นเอกสารผ่านพิธีการศุลกากร การขออนุญาตสินค้าควบคุม สินค้ามาตรฐานและการรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ซึ่งได้กล่าวแล้วข้างต้นนอกจากนี้อาจต้องขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (C/O หรือ Certificate of Origin) ตามข้อกำหนดของประเทศผู้ซื้อ หนังสือรับรองนี้มี 2 แบบ

แบบที่ 1 เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดทั่วไปที่ออกให้กับประเทศผู้ซื้อ เพื่อยืนยันว่าสินค้านั้นผลิตขึ้นในประเทศที่ส่งออกจริง ผู้ออกให้มี

- กองสิทธิประโยชน์ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

43

แบบที่ 2 เป็นหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ออกให้กับประเทศผู้ซื้อ ต.เม
ข้อตกลงว่าด้วยการให้สิทธิพิเศษต่าง ๆ

- สิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร GSP เรียกว่า หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า
Form A

- สิทธิประโยชน์ทางการค้าภายใต้ AFTA / CEPT เรียกว่า หนังสือรับรอง
แหล่งกำเนิดสินค้า Form D

- สิทธิประโยชน์ทางการค้า GSTP เรียกว่า หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า Form
GSTP

กองสิทธิประโยชน์ทางการค้า กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

เอกสารประกอบอื่น ๆ ตามความต้องการของผู้ซื้อ เช่น เอกสารประกันภัยและ
เอกสารรับรองต่าง ๆ ซึ่งผู้ส่งออกส่วนใหญ่มักใช้บริการว่าจ้างผู้แทนออกของ (Shipping) ให้
ดำเนินการ ดังนั้นจึงควรแจ้งให้เขาทราบว่าต้องการเอกสารประกอบชนิดใด เพื่อเขาจะได้ปฏิบัติตาม
ความต้องการได้อย่างถูกต้องทั้งนี้สามารถจะหาข้อมูลได้จาก L/C ที่ได้รับมา ถ้ามีเงื่อนไข อย่าละเลย
ที่จะระบุเงื่อนไขลงในเอกสารนั้น ๆ ให้ครบ

เอกสารใดที่ผู้ซื้อระบุมา แต่ไม่สามารถหาหน่วยงานใดออกให้ได้ก็ให้ทำการตกลง
กับผู้ซื้อเสียแต่เนิ่น ๆ ก่อนที่จะปฏิบัติการส่งมอบสินค้าบัตรลายมือชื่อ บัตรลายมือชื่อมีไว้เพื่อ
ประกอบการติดต่อกับกรมศุลกากรว่าด้วยการนำเข้าและส่งออกทุกเรื่อง เป็นบัตรลายมือชื่อเจ้าของ
หรือผู้จัดการและผู้รับมอบอำนาจเพื่อประกอบการยื่นเอกสารในการผ่านพิธีการของกรมศุลกากร
โดยยื่นคำร้องต่อฝ่ายทะเบียนผู้ส่งออกและนำเข้า สำนักเลขานุการกรม กรมศุลกากร หรือที่ด่าน
ศุลกากรทั่วราชอาณาจักรเมื่อเตรียมเอกสารประกอบการส่งออกครบแล้ว และถึงเวลาตามที่ได้
สัญญากับผู้ซื้อไว้แล้ว สินค้าพร้อมแล้ว ก็ทำการผ่านพิธีศุลกากร เพื่อทำการตรวจสอบสินค้าว่าตรง
กับใบกำกับสินค้า ใบรายการบรรจุหีบห่อ แหล่งกำเนิดสินค้า การชำระภาษีอากร การออกไปขน
สินค้า การควบคุม การบรรจุสินค้าเข้าสู่ ตู้ ขึ้นเรือ หรือขึ้นพาหนะที่ใช้ขนส่งสินค้าส่งออก

จากนั้นนำสินค้าที่จะส่งออกส่งมอบแก่ผู้ทำการขนส่ง ซึ่งได้จองระวางไว้ล่วงหน้า
แล้ว และรับใบตราส่งเมื่อส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว ใบตราส่งมี 5 ประเภทด้วยกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับพาหนะ
ที่ท่านใช้ขนส่ง เช่น

- ใบตราส่งทางเรือ Bill of Lading (B/L)
- ใบตราส่งทางอากาศ Air Waybill
- ใบตราส่งทางรถไฟ Railways Receipt

- ใบตราส่งทางรถบรรทุก Truck's Receipt

- ใบตราส่งทางไปรษณีย์ Parcel's Receipt

ผู้ส่งออกจะต้องตรวจสอบใบตราส่งให้ละเอียดตามเงื่อนไขที่กำหนด อย่างไรก็ตาม 44
ผิดพลาดจากข้อกำหนด ก่อนนำไปยื่นขอขึ้นรับเงินกับธนาคารเมื่อเสร็จสิ้นการตรวจปล่อย
แล้วก็ถึงขั้นตอนสำคัญ คือการเรียกเก็บและชำระเงินค่าสินค้าเอกสาร ที่ต้องส่งเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ
นั้นกำหนดได้จากเอกสารที่สั่งซื้อเป็นสำคัญ เอกสารที่จำเป็นคือ ตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) เป็น
ตราสารที่ผู้รับประโยชน์ตาม L/C หรือผู้ขายสินค้า เป็นผู้ออก ข้อควรระวังในการส่งเอกสารให้แก่ผู้
ซื้อเพื่อเป็นหลักฐานในการเตรียมตัวออกของ หรือติดตามสินค้าต้องเป็น เอกสารที่มีการประทับตรา
Copy Not Negotiate เพื่อผู้ซื้อจะได้นำไปออกของไม่ได้จนกว่าการชำระเงินตามตัวแลกเงินจะ
สมบูรณ์ ธนาคารผู้เป็นตัวแทนจึงจะออกเอกสารในการออกของให้แก่ผู้ซื้อ นำไปออกของเพื่อ
จำหน่ายต่อไปได้และเพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออกอีกทางหนึ่ง กรมศุลกากรได้จัดให้มีสิทธิ
ประโยชน์ทางภาษีเพื่อส่งเสริมการส่งออก โดยดำเนินการมาตรการหลัก ๆ ดังนี้

1. การคืนอากรวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิตเพื่อส่งออกตามมาตรา 19 ทวิ
2. การงดเว้นการเก็บอากรสำหรับของที่นำเข้าในคลังสินค้าทัณฑ์บน
3. การลดหย่อนค่าภาษีอากร การยกเว้น ภาษ้นำเข้าสำหรับเขตอุตสาหกรรมที่ส่งออก

1.4 เงื่อนไขทางการค้า

ข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า หรือเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า Incoterms
(International Commercial Terms) ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายที่เป็นสากล ซึ่งกำหนดขึ้นโดยสภา
หอการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce) เพื่อให้คู่ค้าทั้งผู้ซื้อ และผู้ขายทราบถึง
ขอบเขตความรับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงต่างๆ โดยช่วยให้ทั้งสองฝ่ายที่มีความ
แตกต่างทางวัฒนธรรมมีความเข้าใจตรงกัน โดย INCOTERM ปี 2010 มีทั้งหมด 11 รูปแบบ ซึ่ง
กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

1. EXW (Ex works) ผู้ขายส่งมอบของให้แก่ผู้ซื้อ ณ ที่ทำการของผู้ขาย เช่น
โรงงาน หรือโรงพักสินค้า ฯลฯ โดย ผู้ซื้อรับภาระในการดำเนินการ ค่าใช้จ่าย ความเสี่ยงหลังจาก
การส่งมอบของแล้ว เช่น การขนของขึ้นพาหนะขนส่ง การผ่านพิธีการส่งออก เป็นต้น ข้อตกลงนี้
เหมาะสำหรับการค้าในประเทศ อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา
ผู้ขายไม่มีภาระในการขนถ่ายสินค้าให้กับผู้ซื้อ ไม่มีภาระในการดำเนินการผ่านพิธีการส่งออก ผู้ขาย
ไม่มีภาระที่จะทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ทั้งนี้ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่าย
ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการบรรจุหีบห่อสินค้า การดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การ
วัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) และรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า

จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลตามที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการส่งออก เช่น ใบอนุญาตการตรวจสอบด้านความปลอดภัยของสินค้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ ที่จำเป็นสำหรับการส่งออก การนำเข้า และ/หรือเพื่อการขนส่ง ไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ 45

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วเวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว หรือวันที่ได้ตกลงกันไว้หรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาสำหรับการส่งมอบผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จ่ายค่าจัดหาใบอนุญาตส่งออกและนำเข้า หรือการมอบอำนาจใด ๆ รวมทั้งชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ที่ถูกกำหนดให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งออก การตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ซื้อที่มีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออก ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

2. FCA (Free carrier) ผู้ขายส่งมอบของให้อยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับจัดการขนส่ง ณ สถานที่ส่งมอบซึ่งผู้ซื้อเป็นผู้กำหนด ต้องผ่านพิธีการส่งออก ข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ไปกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีภาระในการขนส่งสินค้าขึ้นบนพาหนะขนส่งที่ผู้ซื้อกำหนด ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ที่ถูกกำหนดให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งสินค้าออก การตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด แต่ผู้ขายไม่มีภาระที่จะทำสัญญาจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ทั้งนี้ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใด ๆ รวมทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วเวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว หรือวันที่ได้ตกลงกันไว้หรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้สำหรับการส่งมอบ โดยผู้ซื้อต้องทำสัญญาจัดการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบที่ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของตนเองผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ชำระค่าตรวจสอบ ค่า

จัดหาใบอนุญาตสำหรับการนำเข้า ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ สำหรับการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ เพื่อ 46
นำเข้าตลอดจนชำระค่าใช้จ่าย ในการผ่านพิธีการนำเข้า รวมทั้งค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ
ทั้งหมดสำหรับการนำเข้า

3. CPT (Carriage paid to) ผู้ขายส่งมอบของให้แก่ผู้รับจัดการขนส่งตามที่ตกลงกัน
ไว้ ผู้ขายมีหน้าที่ชำระค่าขนส่งไปจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุไว้ โดยผู้ซื้อจะเป็นผู้รับภาระความ
เสี่ยงต่อการเสียหาย หรือสูญหายรวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเนื่องจากเหตุใด ๆ หลังจากที่ได้ส่ง
มอบให้กับผู้รับจัดการขนส่งแล้วข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา
ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่
ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่ง ในวันที่หรือ
ภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ แต่ไม่มีหน้าที่ที่จะทำสัญญาประกันภัย ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่าย
ในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน)
ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ที่ถูกกำหนดให้ดำเนินการก่อนการส่งออก การตรวจสอบซึ่งถูก
กำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า
จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้า
ผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย โดยชำระค่าภาษีอากร และ
ค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมด ทั้งนี้ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า
จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือ จัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใด ๆ
รวมทั้งข้อมูลด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยัง
จุดหมายปลายทางด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า
หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ ผ่านพิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ
เพื่อการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบ
แล้ว จากผู้รับจัดการขนส่ง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหาย
หรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับ
สินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาจัดการขนส่ง และอาจ
ทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง

4. CIP (Carriage insurance paid to) ผู้ขายส่งมอบของแก่ผู้รับจัดการขนส่ง โดยมี
ภาระรับผิดชอบเช่นเดียวกับ CPT โดยต้องทำสัญญาและชำระค่าประกันภัยด้วยตนเอง และ

รับผิดชอบความเสี่ยงต่อความเสียหาย หรือสูญหายระหว่างการขนส่งจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุไว้ ข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

47

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่งในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ชำระค่าใช้จ่ายในการขนถ่ายสินค้าขึ้นและลงจากกระดาน ในการขนถ่ายสินค้าลง ณ สถานที่ปลายทาง ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ เพื่อการส่งออก โดยผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือจัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลใดๆ รวมทั้งข้อมูลด้านความปลอดภัยที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อการนำเข้าสินค้า และ/หรือเพื่อการขนส่งไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้า รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ เพื่อการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และรับสินค้าจากผู้รับจัดการขนส่ง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาจัดการขนส่ง และไม่มีหน้าที่ทำสัญญาประกันภัย

5. DAT (Delivered at terminal) ผู้ขายส่งมอบของ ณ สถานที่ปลายทางตามที่ได้ตกลงกันไว้ ซึ่งสถานที่ปลายทางอาจเป็นท่าเทียบเรือ คลังสินค้า คลังสินค้าของท่าเทียบเรือ (CY: Container Yard) หรือ ช้อถนน รถไฟ หรือ คลังสินค้าทางอากาศยาน (air cargo terminal) และขนของลงจากพาหนะขนส่ง โดยค่าใช้จ่ายในการขนของทั้งหมดเป็นภาระของผู้ขาย ข้อตกลงนี้อาจนำไปใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีภาระทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้ขนส่ง ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายอาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง (แล้วแต่จะตกลงกัน) ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่ง 48 และ

ผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องทำสัญญาสำหรับการขนส่งสินค้าไปยังท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่ระบุ ณ ท่าเรือที่ได้ตกลงกันไว้ หรือ ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง หากมิได้มีการตกลงหรือมิได้กำหนดไว้ในทางปฏิบัติถึงท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่เฉพาะเจาะจง ผู้ขายอาจเลือกท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ณ ท่าเรือที่ได้ตกลงกันไว้ หรือ ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุที่ตนเห็นว่าเหมาะสมที่สุด ต้องขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะขนส่งที่มาถึง แล้วต้องส่งมอบสินค้าโดยนำไปวางไว้ตามที่ตกลงไว้กับผู้ซื้อ ณ ท่าเทียบพาหนะขนส่ง (Terminal) ที่ระบุ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้วโดยผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดเกี่ยวกับสินค้าจนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายมีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออกด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก ตลอดจนค่าใช้จ่ายสำหรับการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ที่จำเป็นเพื่อการส่งมอบสินค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ก่อนการส่งสินค้าที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศที่ส่งออก แต่ผู้ขายไม่มีหน้าที่ทำสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้า ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง ทั้งนี้ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดเกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมด

6. DAP (Delivered at place) ผู้ขายส่งมอบของให้กับผู้ซื้อ ณ สถานที่ตามที่ได้ตกลงกันไว้ โดยพร้อมที่จะขนลงจากพาหนะขนส่ง ผู้ขายมีความเสี่ยงในความเสียหายของสินค้า และ

ต้องชำระค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจนถึงสถานที่ของผู้ซื้อ รวมทั้งมีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออก แต่ไม่ต้องรับผิดชอบการผ่านพิธีการนำเข้า ข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายมีหน้าที่ทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการขนส่งสินค้าจากสถานที่ส่งมอบไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าแก่ผู้รับจัดการขนส่ง ในวันที่หรือภายในระยะเวลา 49 ตกลงกันไว้ ชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนิน (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า จัดหาใบอนุญาตส่งออก และผ่านพิธีการส่งออก ด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง รวมทั้งการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยง และค่าใช้จ่ายของผู้ขาย ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าบนพาหนะขนส่งที่มาถึง ซึ่งพร้อมจะให้ทำการขนถ่าย ณ สถานที่ปลายทาง ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับประกันความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ และผ่านพิธีการนำเข้าด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ต้องชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใดๆ ก่อนการส่งสินค้า ต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องรับประกันความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า นับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญา รับจัดการขนส่ง ผู้ซื้อรับมอบสินค้าจากพาหนะขนส่งที่มาถึง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุโดยต้องชำระค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทั้งหมดในการขนถ่ายสินค้าลงจากพาหนะขนส่ง ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ซื้อ มีหน้าที่ต้องชำระค่าใช้จายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

7. DDP (Delivered duty paid) ผู้ขายส่งมอบของ ณ สถานที่ที่ผู้ซื้อระบุในสัญญา โดยผู้ขายรับประกันความเสี่ยง และค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการขนส่งของไปยังสถานที่ปลายทาง ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการส่งออก และพิธีการนำเข้า รวมทั้งชำระค่าภาษีอากร และค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งมอบของดังกล่าวจนถึงสถานที่ปลายทาง ข้อตกลงนี้อาจใช้ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขาย ต้องทำสัญญาสำหรับการขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ หรือ ณ สถานที่ปลายทาง

ที่ได้ตกลงกันด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยส่งมอบบนพาหนะขนส่งที่มาถึง พร้อมทั้งให้ทำการขนถ่าย ณ จุดที่ได้ตกลงกันไว้ที่สถานที่ปลายทางที่ระบุ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกและประเทศนำเข้า ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และชำระค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออกและนำเข้า รวมทั้งค่าอากรภาษี และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออกและนำเข้า นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับประกันภัยความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมทั้งหมดในการขนถ่ายสินค้าลงเพื่อการรับมอบสินค้าจากพาหนะขนส่งที่มาถึง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุ ผู้ซื้อต้องรับมอบสินค้าเมื่อสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ผู้ซื้อไม่มีหน้าที่ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออกและประเทศนำเข้า

8. FAS (Free alongside ship) ผู้ขายส่งมอบของไว้ข้างเรือ เช่นบนหน้าท่า หรือในเรือลำเลียง ณ ท่าส่งออกที่ได้รับระบุไว้ ผู้ซื้อต้องรับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดรวมทั้งความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือสูญหายที่เกิดขึ้นเมื่อของได้ส่งมอบแล้ว ข้อตกลงนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ไปกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าโดยการนำไปวางไว้ที่ข้างเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) ชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบซึ่งถูกกำหนดให้ดำเนินการโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศส่งออก ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก รวมทั้งค่าอากรภาษีและค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับประกันภัยความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว แต่ไม่มีหน้าที่ทำสัญญาบริหารจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ และผ่านพิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศ

ใด ๆ ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยต้องทำสัญญาบริหารจัดการขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางที่ระบุ ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง และต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว โดยผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

9. FOB (Free on board) ผู้ขายส่งมอบของลงเรือ ณ ท่าส่งออกที่ได้รับระบุไว้ ผู้ซื้อต้องรับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดรวมทั้งความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือสูญหายที่เกิดขึ้นเมื่อของเรือ ขัดข้องนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น 51

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

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

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ ผ่านพิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใด ๆ ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง โดยผู้ซื้อต้องทำสัญญาเพื่อขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางที่ระบุ ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง และผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ทั้งนี้ผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อต้องมีหน้าที่ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่น ๆ ทั้งหมด

10. CFR (Cost and freight) ผู้ขายส่งมอบของโดยนำไปวางไว้บนเรือ ณ ท่าเรือปลายทางที่ระบุ หรือ ณ จุดใด จุดหนึ่งที่ท่าเรือนั้น ผู้ขายชำระค่าใช้จ่าย และค่าขนส่งเพื่อการส่งของถึงปลายทางตามที่ระบุไว้ ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือสูญหาย รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากเหตุใด ๆ หลังจากที่ได้ขนของขึ้นบนเรือ ณ ท่าส่งออก ขัดข้องนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

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

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

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

11. CIF (Cost insurance and freight) ผู้ขายส่งมอบของที่ท่าเรือปลายทางที่กำหนด ผู้ขายมีภาระเช่นเดียวกับ CFR ผู้ขายเป็นผู้ทำสัญญาการจัดการขนส่งสินค้า และทำสัญญาประกันภัยเพื่อความเสี่ยงภัยต่อการเสียหายหรือสูญหายระหว่างการขนส่งจนถึงท่าปลายทางด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ข้อตกลงนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำในแผ่นดินเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้าด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง จัดหาใบอนุญาตส่งออก หรือการมอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่นๆ เพื่อการส่งออกผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินการตรวจสอบ (เช่น การตรวจสอบคุณภาพ การวัด การชั่งน้ำหนัก การนับจำนวน) เพื่อการส่งมอบสินค้า ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ก่อนการส่งสินค้า ที่ถูกกำหนดโดยหน่วยงานที่มีอำนาจของประเทศที่ส่งออก ตลอดจนผ่านพิธีการส่งออก และการขนส่งสินค้า ผ่านประเทศใดๆ ก่อนการส่งมอบด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง นอกจากนี้ ผู้ขายต้องทำสัญญาหรือจัดหาสัญญาเพื่อการ

ขนส่งสินค้า ทำสัญญาประกันภัย และผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว รวมทั้งชำระค่าระวางและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ณ สถานที่ส่งมอบไปยังท่าเรือปลายทางที่ระบุ ผู้ขายต้องจ่ายค่าประกันภัย ค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ ที่ต้องชำระเพื่อส่งออก

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขายชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใด ๆ ก่อนการส่งสินค้าตามที่กำหนดไว้ตามสัญญา จัดหาใบอนุญาตนำเข้า หรือ 53 มอบอำนาจอย่างเป็นทางการอื่น ๆ และดำเนินการทางพิธีการนำเข้า ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ทั้งนี้ ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้านับตั้งแต่วันที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนถ่ายสินค้า ลงจากเรือ รวมทั้งค่าใช้จ่ายเรือลำเลียง และค่าภาระการใช้ท่า ค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ

ตารางสรุป INCOTERMS 2010

Freight Collect Terms					Freight Prepaid Terms						
											
INCOTERM	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
	Ex. Works (Place)	Free Carrier (Place)	Free Along Ship (Port)	Free On Board (Port)	Cost and Freight (Port)	Cost, Insurance and Freight (Port)	Carriage Paid to (Place)	Carriage & Insurance Paid to (Place)	Delivered at Terminal (Place/Port)	Delivered at Place (Place)	Delivered Duty Paid (Place)
Obligations and Charges											
Warehouse Services	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Packing	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading at point of origin	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Inland Freight	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Port Charges	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Forwarder Fees	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Ocean/Air Freight	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Destination Port Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller
Customs Clearance	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Import Duties & Taxes	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Delivery Cartage to Final Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller

ภาพที่ 3.3 ตารางสรุป INCOTERMS 2010

2. แนวคิดและทฤษฎีการส่งออกทางอากาศ

การขนส่งสินค้าทางอากาศ

การขนส่งสินค้าทางอากาศ หมายถึง การขนส่งที่กำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายประต่างๆ มีการพัฒนาสนามบินพาณิชย์ให้ทันสมัยและเพียงพอับความต้องการของบริษัทที่สร้างเครื่องบินซึ่งมีขนาดใหญ่และสมรรถภาพในการบินสูง สามารถบรรจุสินค้าและ

บรรทุกผู้โดยสารได้มากขึ้น มีเครื่องมือในการขนส่งสินค้าอันทันสมัยครบครัน นอกจากนี้ยังมีการขยายและปรับปรุงบริเวณคลังสินค้าที่ทำอากาศยานให้กว้างขวางทันสมัยเพื่อการขนส่งสินค้าดำเนินบทบาทของการขนส่งทางอากาศกับการค้าระหว่างประเทศ

คุณลักษณะที่สำคัญของการขนส่งสินค้าทางอากาศ

1. ความรวดเร็ว การขนส่งสินค้าทางอากาศถือว่ารวดเร็วที่สุด
2. ความแน่นอน มีตารางการบินที่แน่นอน สม่าเสมอและตรงต่อเวลา

การขนส่งสินค้าทางอากาศนี้อาจมีข้อจำกัดในเรื่องน้ำหนัก และชนิดสินค้าที่ถูกกำหนด อาทิ เช่น น้ำหนักต่อ 1000 กิโลกรัม ต้องเสียค่าธรรมเนียมพิเศษ หรือการขนส่งสิ่งมีชีวิตที่ต้องการใบรับรองยินยอมไม่เอาเรื่องต่อสายการบินหากสิ่งมีชีวิตนั้นเสียชีวิตในระหว่างเดินทาง

ประโยชน์ต่อผู้นำเข้า-ผู้ส่งออก

1. ช่วยให้ได้ติดต่อค้าขายระหว่างประเทศดำเนินไปอย่างรวดเร็ว
2. ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกสามารถลดค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น การสร้างโกดังเพื่อเก็บสินค้าที่จะนำเข้า-ออก
3. ช่วยให้สินค้าแบบหรือรุ่นใหม่โดยเฉพาะสินค้าประเภทแฟชั่นส่งไปถึงตลาดในที่ต่างๆทั่วโลกให้พร้อมกัน
4. การบรรจุหีบห่อสำหรับสินค้าทั่วไปที่ส่งทางอากาศมักเป็นแบบง่ายๆ ช่วยทำให้ประหยัดวัสดุและค่าขนส่ง
5. ถ้านิยมในตลาดต่างประเทศเปลี่ยนแปลงไป ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกสามารถปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ของตลาดได้ทันที
6. การขนส่งสินค้าทางอากาศสามารถดำเนินการด้านเอกสารได้อย่างรวดเร็วในการถ่ายสินค้าจากเมืองหนึ่งไปยังอีกเมืองหนึ่ง

ผู้มีบทบาทในการขนส่งสินค้าทางอากาศ

1. ผู้ส่งสินค้าหรือ shipper หมายถึง ผู้ที่มีชื่อที่ปรากฏอยู่ในเอกสารกำกับสินค้าหรือ air waybill ที่จะทำการหรือร่วมมือทำการขนส่งสินค้าภายใต้เงื่อนไขใน air waybill

2. บริษัทหรือ carrier หมายถึง บริษัทการบินต่างๆซึ่งรวมทั้งบริษัทการบินที่ออกเอกสารกำกับสินค้า air waybill ที่จะทำการขนส่งสินค้าภายใต้เงื่อนไขใน air waybill

3. ผู้รับสินค้า consignee หมายถึง ผู้ที่มีนามระบุอยู่ใน air waybill ซึ่งบริษัทการบินจะต้องส่งมอบสินค้าให้เมื่อถึงเมืองปลายทางตามที่ระบุไว้

4. บริษัทตัวแทน IATA CARGO AGENT หมายถึง บริษัทที่ได้รับรองจากสมาคมการขนส่งทางอากาศและแต่งตั้งโดยบริษัทการบินให้ดำเนินการรับและออกเอกสารกำกับสินค้า air waybill พร้อมทั้งเก็บค่าขนส่งที่เกี่ยวข้องในนามของบริษัทการบิน

5. ศุลกากร (customs) วิธีการให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ สำหรับการขนส่งสินค้าทางอากาศในประเทศไทย เมื่อผู้ต้องการขนส่งสินค้าจากประเทศไทยไปยังผู้รับในต่างประเทศ จะต้องมีขั้นตอนวิธีการให้บริการขนส่งดังต่อไปนี้ คือ

- ขั้นตอนที่ 1 ผู้ส่งสินค้าทางอากาศจะต้องติดต่อตัวแทนผู้รับจัดการขนส่ง เมื่อมีการตกลงระหว่างผู้ส่งสินค้ากับตัวแทนเรียบร้อยแล้ว ถ้าหากสินค้ามีจำนวนหรือปริมาณไม่มากนักก็อาจส่งให้ตัวแทนในเมืองได้ แต่ถ้าหากสินค้านั้นมีปริมาณมากจะต้องส่งสินค้าทางสนามบิน

- ขั้นตอนที่ 2 หลังจากผู้ส่งสินค้าได้ชำระค่าระวาง (ในกรณีที่ขายสินค้าในราคา C&F จะต้องเก็บค่าระวางต้นทาง ถ้าในกรณีขายสินค้า E.O.B ก็จะต้องเก็บค่าระวางปลายทาง) และผ่านการตรวจสอบของศุลกากรเป็นที่เรียบร้อยแล้ว สายการบินจะนำสินค้าไปเก็บในคลังสินค้าขาออกเพื่อเตรียมขึ้นเครื่องบินต่อไป

- ขั้นตอนที่ 3 ถ้าหากมีการถ่ายลำสินค้านั้น ก็จะถูกนำไปเก็บในคลังสินค้าสำหรับการถ่ายลำ การให้บริการตามชนิดสินค้า เป็นการผลิตรายการของสายการบินในการให้บริการรับส่งสินค้าทางอากาศตามชนิดของสินค้าแต่ละประเภท ซึ่งสินค้าที่เหมาะสมในการขนส่งทางอากาศสามารถแบ่งได้ 4 ประเภทด้วยกัน

1. ประเภทสินค้าที่เก็บไว้ได้ไม่นาน ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าเกษตรกรรมซึ่งเน่าเสียได้เสีย (Perishable Goods) ได้แก่ ผลไม้สด ดอกไม้สด ผักสด ต้นไม้ สัตว์มีชีวิต เป็นต้น

2. ประเภทสินค้าต้องการรีบด่วน ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ต้องการให้ทันต่อเหตุการณ์ เป็นสิ่งของช่วยเหลือบรรเทาทุกข์ที่จะส่งมอบให้แก่ผู้ได้รับความเดือดร้อนจากภัยธรรมชาติหรือสงคราม หรือต้องการอะไรสักอย่างเพื่อเปลี่ยนโดยด่วนหรือสินค้าที่ต้องการทดสอบตลาด เป็นต้น

3. ประเภทสินค้าที่ล้ำสมัย ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทง่ายต่อการล้ำสมัย เช่น หนังสือพิมพ์รายวัน หนังสือรายสัปดาห์นิตยสารหรือวารสารรายปักษ์เสื้อผ้าแฟชั่นตามสมัย เป็นต้น

4. ประเภทสินค้าที่มีมูลค่าสูง ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทที่มีมูลค่าสูง แต่มีน้ำหนักไม่มาก เช่น อัญมณี ทองคำ ธนบัตร เครื่องประดับ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ในการให้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศของสายการบินนั้น มีสินค้าหลายชนิดที่ธุรกิจการบินไม่รับขนส่งให้แก่ผู้ให้บริการ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ขัดต่อศีลธรรม ความสงบเรียบร้อยและความปลอดภัย
56

สินค้าที่ห้ามทำการขนส่งทางอากาศ โดยกฎกระทรวงฉบับที่ 6 พ.ศ. 2498 ออกตามความพระราชบัญญัติการเดินอากาศ พ.ศ. 2497

การให้บริการคลังสินค้า

เป็นการให้บริการของธุรกิจการบินในด้านสถานที่เก็บสินค้าชั่วคราวแก่ผู้ให้บริการขนส่งสินค้า เพื่อรอการตรวจตราจากศุลกากรและรอการรับจากผู้รับสินค้า หรืออาจจะรอการถ่ายลำเพื่อส่งสินค้าไปยังประเทศอื่น ตามปกติคลังสินค้าประเภทนี้จะไม่คิดค่ารักษาภายในกำหนดเวลาไม่เกิน 48 ชั่วโมง โดยทั่วไปสายการบินแต่ละสายจะมีคลังสินค้าของตนเอง ซึ่งอาจเช่าสถานที่จาก

รัฐบาลเพื่อดำเนินการจัดเก็บสินค้าของลูกค้าผู้ใช้บริการของสายการบินเอง ฉะนั้นเมื่อมีการขนส่งสินค้าทางอากาศโดยสายการบินได้ ผู้รับสินค้าจะต้องไปรับ ณ คลังสินค้า ของสายการบินนั้น

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขนส่งสินค้าทางอากาศ

สมาคมการขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศ (The International Air Cargo Association - TIACA) ได้ประมาณการไว้ว่า ในปัจจุบันกว่าร้อยละ 34 ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศ ต้องอาศัยการขนส่งสินค้าทางอากาศ ยิ่งไปกว่านั้นการขนส่งสินค้าทางอากาศยังมีอัตราเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยที่ปริมาณสินค้าที่ขนส่งทางอากาศได้ขยายเกือบเท่าตัวในช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านมา แม้จะประสบกับภาวะตกต่ำในบางช่วงก็ตาม แต่ธุรกิจการบินที่บริการขนส่งสินค้าทางอากาศสามารถฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขยายตัวของการขนส่งสินค้าทางอากาศที่สำคัญมี 9 ประการ คือ

1. การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน รวมถึงการพัฒนาทั้งทางด้านเกษตรและอุตสาหกรรมของโลกได้ก่อให้เกิดประเภทของสินค้าต่างๆ หลากหลายขึ้นมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่มีมูลค่าสูง แต่มีขนาด ปริมาตร และน้ำหนักไม่มาก ซึ่งเป็นสินค้าที่จำเป็นต้องอาศัยระบบการขนส่งที่รวดเร็วปลอดภัย และมีการดูแลสภาพของสินค้าอย่างดีที่สุด เช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีมูลค่าสูง อัญมณีและเครื่องประดับ
2. การขยายตัวทางเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเติบโตของประมาณการค้าของโลกเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ปริมาณและประเภทของสินค้าที่ต้องอาศัยการขนส่งทางอากาศเพิ่มขึ้น ยิ่งไปกว่านั้นการเปิดเสรีทางการค้าภายใต้กรอบขององค์การการค้าโลก (World Trade Organisation - WTO)
3. ธุรกิจแบบครบวงจร เป็นธุรกิจที่ต้องการด้านการขนส่งที่เชื่อถือและวางใจ 57 เพื่อนำสิ่งต่างๆ ที่กิจการต้องการมาให้ในสภาพที่ดีและตามกำหนดเวลา เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเก็บและบำรุงรักษา การขนส่งสินค้าทางอากาศจึงเป็นทางเลือกที่เหมาะสมของธุรกิจนี้
4. แนวทางการบริหารจัดการสมัยใหม่ที่เรียกว่า Just-in-Time Concept แนวทางดังกล่าวมุ่งเน้นการบริหารสินค้าคงเหลือและปริมาณสต็อกสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานแบบ Just - in - Time Concept นี้ผู้ประกอบการจะมีสต็อกสินค้าในปริมาณต่ำในปริมาณเท่าที่จำเป็นเท่านั้น แต่แนวทางการบริหารดังกล่าวจะประสบผลได้ ก็จะต้องอาศัยระบบการจัดส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้ขายและสู่ตลาดที่มีความรวดเร็วตรงเวลา ถูกต้องและแม่นยำ
5. การผ่อนปรนกฎและข้อบังคับของประเทศต่างๆ ทำให้ธุรกิจการบินสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้สะดวกยิ่งขึ้น
6. นโยบายเปิดเสรีทางการบินพาณิชย์ ทำให้ธุรกิจการบินต่างๆ ทั้งขนส่งผู้โดยสารและขนส่งสินค้า สามารถขยายบริการไปยังนานาฟากประเทศต่างๆ ได้เสรีมากขึ้น ธุรกิจการบินจึงหัน

มาเพิ่มบทบาทในบริการขนส่งสินค้าทางอากาศกันมากขึ้น โดยการจัดตั้งธุรกิจการบินรับส่งสินค้าขึ้นมาจากเฉพาะ

7. การผลิตเครื่องบินรุ่นใหม่ จะเป็นเครื่องบินที่ได้พัฒนาและปรับปรุงให้มีสมรรถนะและประสิทธิภาพสูง สามารถบรรทุกน้ำหนักได้มากขึ้น และบินได้ระยะทางที่ไกล ทำให้การส่งสินค้าทางอากาศขยายตัวได้มากขึ้น

8. ท่าอากาศยาน ระบบพื้นฐานของท่าอากาศยานในปัจจุบันและที่สร้างหรือปรับปรุงใหม่ล้วนเอื้ออำนวยต่อการขนส่งสินค้าทางอากาศเป็นอย่างมาก เพราะสามารถเชื่อมโยงระบบขนส่งทั้งทางรถไฟ รถยนต์ เรือ และเครื่องบินเข้าด้วยกัน อีกทั้งยังมีระบบสื่อสารที่ทันสมัยไว้บริการ

9. น้ำมันเชื้อเพลิง เป็นปัจจัยสำคัญที่ดำเนินการและกำหนดราคาค่าขนส่งถ้าหากปราศจากน้ำมันเชื้อเพลิง ก็ไม่สามารถดำเนินงานขนส่งสินค้าทางอากาศได้

บริการหีบห่อ (Packaging) หมายถึง สิ่งห่อหุ้มผลิตภัณฑ์รวมทั้งภาชนะที่ใช้เพื่อเป็นการขนส่งผลิตภัณฑ์จากแหล่งกำเนิดผู้บริโภคหรือแหล่งใช้ประโยชน์หรือวัตถุประสงค์เบื้องต้น

ประโยชน์ของบรรจุหีบห่อ (Packaging)

1. การป้องกัน (Protection) เช่น กันน้ำ กันความชื้น กันแสง กันแก๊ส เมื่ออุณหภูมิสูงหรือต่ำ ด้านทานมิให้ผลิตภัณฑ์แปรสภาพ ไม่แต่ไม่ฉีกขาดง่าย ปกป้องให้สินค้าอยู่ในสภาพใหม่ สดอยู่ใน สภาพแวดล้อมของตลาดในวงจรรยาว โดยไม่แปรสภาพขนาดที่แท้และดั้งเดิม

2. การจัดจำหน่ายและการกระจาย (Distribution) เหมาะสมต่อพฤติกรรมการณ์ซื้อของเอื้ออำนวยต่อการแยกขาย ส่งต่อ การตั้งโชว์ การกระจาย การส่งเสริมจูงใจในตัว ทนต่อการขนย้ายขนส่ง และการคลังสินค้า ด้วยต้นทุนสมเหตุสมผล ไม่เกิดรอยขีดข่วน/ชำรุด ตั้งแต่จุดผลิตและบรรจุจนถึงมือผู้ซื้อ ผู้ใช้ ผู้บริโภค ทนทานต่อการเก็บไว้นานได้

3. การส่งเสริมการจำหน่าย (Promotion) เพื่อยึดพื้นที่แสดงจุดเด่น โชว์ตัวเองได้อย่างสุดขีด สามารถระบุแจ้งเงื่อนไข แจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอผลประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อจูงใจผู้บริโภค เมื่อ ต้องการจัดรายการเพื่อเสริมพลังการแข่งขัน ก็สามารถเปลี่ยนแปลงและจัดทำได้สะดวกควบคุมได้และประหยัด

58

4. การบรรจุภัณฑ์กลมกลืนกับสินค้าและกรรมวิธีการบรรจุ (Packaging) เหมาะสมทั้งในแง่การออกแบบและเพื่อให้มีโครงสร้างเข้ากับขบวนการบรรจุ และเอื้ออำนวยความสะดวกในการหิ้ว ถือกลับบ้าน ตลอดจนการใช้ได้กับเครื่องมือบรรจุที่มีอยู่แล้ว รับผิดชอบต่อสังคม ไม่ก่อให้เกิดมลพิษและอยู่ในทำนองคลองธรรมถูกต้องตามกฎหมายและพระราชบัญญัติต่างๆ

5. เพิ่มยอดขาย เนื่องจากตลาดมีสินค้าและคู่แข่งเพิ่มขึ้นตลอดเวลา หากบรรจุกัญท์ของสินค้าใดได้รับการออกแบบเป็นอย่างดี จะสามารถดึงดูดตา ดึงดูดใจผู้บริโภคและก่อให้เกิดการซื้อขายในที่สุด รวมทั้งการลดต้นทุนการผลิต

ประเภทของสินค้าทางอากาศ (Classification of Cargo)

สินค้าทางอากาศ สามารถแบ่งได้เป็น 4 ประเภทหลัก ได้แก่

1. สินค้าทั่วไป (General Cargo)
2. สินค้าที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ (Special Cargo)
3. สินค้าของบริษัทสายการบินและพนักงาน (Service Cargo)
4. สินค้าและไปรษณีย์ภัณฑ์ทางการทูต (Diplomatic Cargo and Mail)

ตัวอย่างของสินค้าที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ

- สินค้าประเภทวัตถุอันตราย
- สินค้าแตกหักง่าย
- สินค้าน้ำหนักมากและสินค้าขนาดใหญ่ (HEA/BIG)
- ศพมนุษย์ (HUM)
- สัตว์มีชีวิต (AVI)
- วัตถุที่มีลักษณะเป็นแม่เหล็ก (MAG)
- สินค้าของสดหรือที่เสียบง่าย (PER)
- สินค้ามีค่า (VAL) และสินค้าที่เสี่ยงต่อการสูญหาย(VUN)
- สินค้าที่มีน้ำเป็นองค์ประกอบ (WET)
- สินค้าประเภทวัตถุอันตราย

สินค้าประเภทวัตถุอันตราย หมายถึง วัตถุหรือสิ่งของที่โดยคุณสมบัติของมันเองก่อให้เกิดอันตราย ต่อสุขภาพของมนุษย์ ความปลอดภัย หรือทรัพย์สินได้ การขนส่งทางอากาศกระทำได้โดยจำกัด ปริมาณการบรรจุตามวิธีการบรรจุที่ระบุไว้ในระเบียบปฏิบัติว่าด้วยการขนส่งสินค้าอันตราย ซึ่งการจัดประเภทสินค้าอันตรายถูกกำหนดจากลักษณะของอันตรายของสารนั้น ทั้งนี้สามารถแบ่งออกเป็น 9 ประเภท ดังนี้

59

Class 1: วัตถุระเบิด



ภาพที่ 3.4 ภาพสัญลักษณ์วัตถุระเบิด

วัตถุระเบิด จำแนกได้ 6 ชนิดดังนี้

- 1.1 สารที่ก่อให้เกิดอันตรายจากการระเบิดอย่างรุนแรง
- 1.2 สารที่ก่อให้เกิดอันตรายโดยการกระจายของสะเก็ดเมื่อเกิดการระเบิด
- 1.3 สารที่ก่อให้เกิดอันตรายจากเพลิงไหม้และตามด้วยการระเบิด
- 1.4 สารที่การระเบิดไม่มีการกระจายของสะเก็ด ผลของการระเบิดจำกัด

เฉพาะในหีบห่อ

- 1.5 สารที่ไม่ไวต่อการระเบิด แต่เมื่อเกิดการระเบิดจะเกิดอันตรายอย่าง

รุนแรง

- 1.6 สารที่เมื่อเกิดการระเบิด ซึ่งผลจากการระเบิดไม่รุนแรง

Class 2: ก๊าซอัด



ภาพที่ 3.5 ภาพสัญลักษณ์ก๊าซชนิดต่างๆ

จำแนกได้ 3 ชนิดดังนี้

2.1 ก๊าซไวไฟ

2.3 ก๊าซไม่ไวไฟ

2.3 ก๊าซพิษ

Class 3: ของเหลวไวไฟ



ภาพที่ 3.6 ภาพสัญลักษณ์ของเหลวไวไฟ

ของเหลวหรือของเหลวผสมที่มีจุดวาบไฟ (Flash Point) ไม่เกิน 60.5 องศาเซลเซียส จากการทดสอบด้วยวิธีถ้วยปิด (Closed-cup Test) หรือไม่เกิน 65.6 องศาเซลเซียส จากการทดสอบด้วยวิธีถ้วยเปิด (Opened-cup Test) ไอของเหลวไวไฟพร้อมลูกติดไฟเมื่อมีแหล่งประกายไฟ ตัวอย่างเช่น อะซิโตน น้ำมันเชื้อเพลิง ทินเนอร์ เป็นต้น

Class 4: ของแข็งไวไฟ



ภาพที่ 3.7 ภาพสัญลักษณ์ของแข็งไวไฟ

ของแข็งไวไฟ จำแนกออกเป็น 3 ชนิด ดังนี้

- 4.1 สารที่ลุกไหม้ได้เองจากการเสียดสี หรือปฏิกิริยาของสารเอง
- 4.2 สารที่ลุกไหม้ได้เองเมื่อสัมผัสกับอากาศ
- 4.3 สารที่ลุกไหม้ได้เองสัมผัสกับน้ำหรือความชื้น

Class 5: สารออกซิไดส์และสารอินทรีย์เปอร์ออกไซด์



ภาพที่ 3.8 ภาพสัญลักษณ์สารออกซิไดส์และสารอินทรีย์เปอร์ออกไซด์

สารออกซิไดส์และสารอินทรีย์เปอร์ออกไซด์ จำแนกออกเป็น 2 ชนิด ดังนี้

- 5.1 สารออกซิไดส์ซึ่งจะช่วยให้สารอื่นติดไฟได้โดยการให้ออกซิเจน
- 5.2 สารอินทรีย์เปอร์ออกไซด์ซึ่งสามารถลุกไหม้ได้รับความร้อนหรือการ

Class 6: สารพิษและสารเชื้อโรค



ภาพที่ 3.9 ภาพสัญลักษณ์สารพิษและสารเชื้อโรค

สารพิษและสารเชื้อโรค จำแนกออกเป็น 2 ชนิดดังนี้

- 6.1 สารที่เป็นเมื่อหายใจ กลืนกิน หรือสัมผัส
- 6.2 จุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดโรคกับมนุษย์และสัมผัส

Class 7: สารกัมมันตรังสี



ภาพที่ 3.10 ภาพสัญลักษณ์สารกัมมันตรังสี

วัสดุที่สามารถแผ่รังสีที่มองไม่เห็นอย่างต่อเนื่องมากกว่า 0.002 ไมโครคูรีต่อกรัม ตัวอย่างเช่น โมนาไซด์ ยูเรเนียม โคบอลต์ เป็นต้น

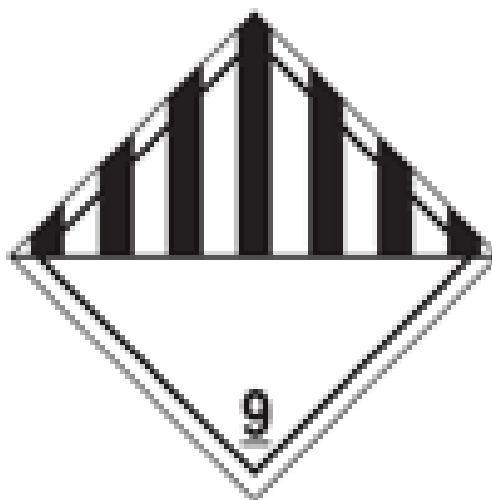
Class 8: สารกัดกร่อน



ภาพที่ 3.11 ภาพสัญลักษณ์สารกัดกร่อน

ของแข็งหรือของเหลวซึ่งโดยปฏิกิริยาเคมีมีฤทธิ์กัดกร่อนทำความเสียหาย ต่อเนื้อเยื่อของสิ่งมีชีวิตอย่างรุนแรงหรือทำลายสินค้า/ยานพาหนะที่ทำการขนส่ง เมื่อเกิดการรั่วไหลของสารไอระเหยของสารประเภทนี้ บางชนิดก่อให้เกิดการระคายเคืองต่อจมูกและตา ตัวอย่างเช่น กรด เกลือ กรดกำมะถัน โซเดียมไฮดรอกไซด์ เป็นต้น

Class 9: สารอันตรายอื่นๆ



ภาพที่ 3.12 ภาพสัญลักษณ์สารอันตรายอื่นๆ

9.1 สารที่เป็นอันตราย ซึ่งยังไม่ได้จัดอยู่ในประเภทใดใน 8 ประเภท ข้างต้นแต่สามารถก่อให้เกิดอันตรายได้

9.2 สารที่ก่อให้เกิดอันตรายต่อสภาวะแวดล้อม

9.3 ของเสียอันตราย

สินค้าแตกหักง่าย



ภาพที่ 3.13 ภาพสัญลักษณ์สินค้าแตกหักง่าย

สินค้าแตกหักง่าย หมายถึง สินค้าที่มีลักษณะบอบบาง เปราะ หรือแตกหักเสียหายง่ายหากเกิดการกระทบ กระแทก ถูกทับ หรือตกในระหว่างที่ทำการขนส่ง ได้แก่ เครื่องแก้ว เครื่องปั้นดินเผา เครื่องลายคราม เป็นต้น การขนส่งจะต้องบรรจุในหีบห่อที่แข็งแรง เช่น ลังไม้ และควรเป็นหีบห่อใหม่หากเคยใช้แล้วต้องอยู่ในสภาพที่ดีแข็งแรง หีบห่อของสินค้าแตกหักง่ายจะต้องติดป้าย "ของแตกหักง่าย" และป้าย "ตั้งตามลูกศร"

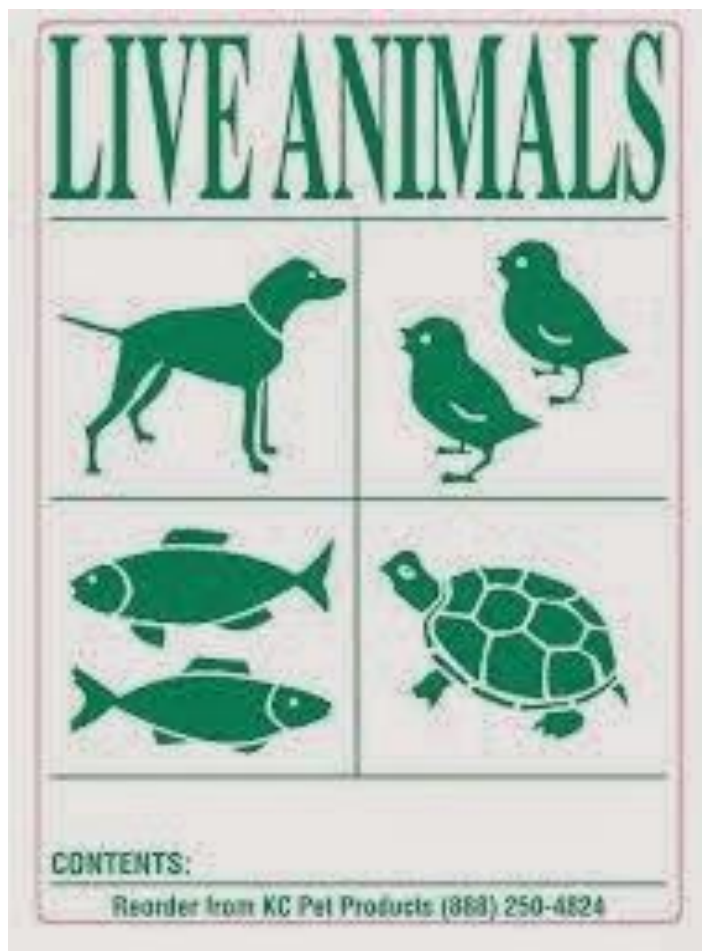
สินค้าน้ำหนักมากและสินค้าขนาดใหญ่ (HEA/BIG)

สินค้าน้ำหนัก หมายถึง สินค้าที่มีน้ำหนักตั้งแต่ 150 กิโลกรัมขึ้นไปต่อหนึ่งหีบสินค้าขนาดใหญ่ หมายถึง สินค้าที่มีขนาดกว้างหรือยาวเกินขนาดของแผ่นบรรจุทุกสินค้า 88"x125", 96"x125" หรือมีขนาดที่ยากยากต่อการจัดบรรจุทุกในเครื่องบิน แบบลำตัวแคบ สินค้า น้ำหนักมากและสินค้าขนาดใหญ่จะต้องได้รับการยืนยันการทำสำรองระวาง บรรจุทุกก่อนการรับขนส่งทุกครั้ง

ศพมนุษย์ (HUM)

การรับขนส่งศพมนุษย์จะต้องมีเอกสาร "ใบมรณะบัตร" ประกอบการขนส่งศพ จะต้องบรรจุอยู่ในโลงที่แข็งแรง ภายนอกคลุมด้วยผ้าใบ ส่วนอัฐิ จะต้องใส่ในการชนะบรรจุที่ไม่แตกง่ายมีวัดดูกันกระแทกและจะต้องมีเอกสาร "ใบฉาปนกิจ" แนบมาด้วย

สิ่งมีชีวิต (AVI)

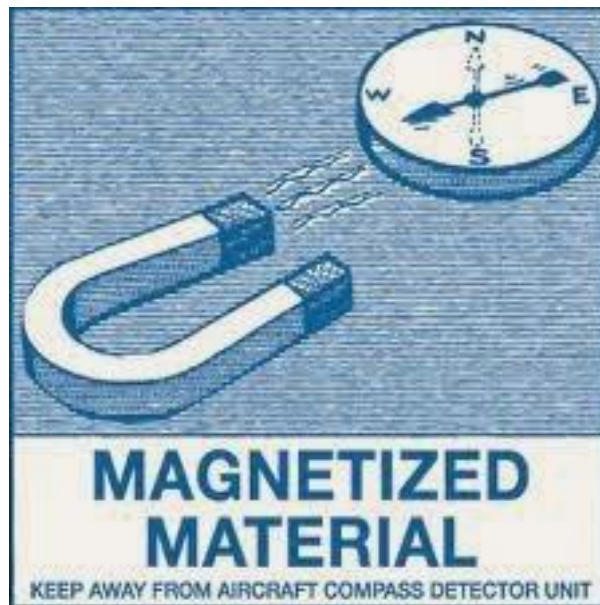


ภาพที่ 3.14 ภาพสัญลักษณ์สิ่งมีชีวิต

การรับส่งสัตว์มีชีวิตจะต้องเป็นไปตามระเบียบว่าด้วยการขนส่งสัตว์มีชีวิต ภายใต้เงื่อนไขดังนี้

1. สุขภาพของสัตว์จะต้องไม่ป่วยหรือป่วยหรือเป็นโรค ต้องได้รับการดูแลระหว่างการขนส่งเป็นอย่างดี และห้ามรับขนส่งสัตว์ที่กำลังท้องแก่
2. กรงที่ใช้ขนส่งสัตว์ต้องเหมาะสมกับชนิดของสัตว์นั้นๆ ต้องสะอาดและกั้นน้ำรั่วซึม ตลอดจนง่ายต่อการขนถ่ายพร้อมทั้งติดป้าย "สัตว์มีชีวิต"
3. อาหารที่นำมาเพื่อเลี้ยงดูสัตว์จะต้องรวมอยู่ในน้ำหนักที่ใช้คิดค่าธรรมเนียม
4. การขนส่งสัตว์มีชีวิตจะต้องมีการสำรองระวางบรรทุกไว้ล่วงหน้า ตลอดเส้นทางบิน
5. สัตว์มีชีวิตจะนำมารวมกับสินค้าอื่นๆ ภายใต้ใบตราส่งสินค้าชุดเดียวกันไม่ได้
6. การขนส่งสัตว์มีชีวิตจะต้องมี "ใบตรวจสอบสุขภาพสัตว์" "ใบสำแดงสัตว์มีชีวิต" และใบอนุญาตอื่นๆ สำหรับสัตว์บางประเภทตามที่ระบุไว้ในระเบียบว่าด้วยการขนส่ง สัตว์มีชีวิต

วัตถุที่มีลักษณะเป็นแม่เหล็ก (MAG)



ภาพที่ 3.15 ภาพสัญลักษณ์วัตถุที่มีลักษณะเป็นแม่เหล็ก

สินค้าแม่เหล็กหมายถึงสินค้าที่คุณสมบัติสามารถเกิดสนามแม่เหล็กซึ่งมีผล ต่อระบบนำร่องของเครื่องบิน เช่น เข็มทิศ เรดาร์ โดยหีบห่อของสินค้าแม่เหล็กจะต้องติดป้าย "สินค้าแม่เหล็ก" ด้วย

สินค้าของสดหรือที่เสียบง่าย (PER)

สินค้าของสดเสียบง่าย หมายถึงสินค้าที่ง่ายต่อการเนาเปื้อน หรือบูดเน่าได้ง่าย เช่น ผลิตภัณฑ์จากนม เนื้อสัตว์ ปลาสด พืช ผักและผลไม้ เป็นต้น การรับขนส่งสินค้าประเภทนี้จะต้องมีการเตรียมการ ล้างหน้าและมีทำสำรองระวางบรรทุกตลอดเส้นทางบินแต่ละหีบห่อของสินค้าของสดเสียบง่าย จะต้องติดป้าย "ของสดเสียบง่าย" และป้าย "ตั้งตามลูกศร"

สินค้านี้มีค่า (VAL)

สินค้านี้มีค่าหมายถึงสินค้านี้ดังต่อไปนี้

1. สินค้าที่มีการประเมินราคาเพื่อการขนส่งเกิน 1000 ดอลลาร์สหรัฐต่อน้ำหนักรวม 1 กิโลกรัม
2. ทองคำหรือทองคำขาว ทั้งที่หลอมแล้วหรือยังไม่ได้หลอม ในรูปแบบต่างๆ
3. ธนบัตร ตัวเงิน เช็คเดินทาง ใบหุ้น ใบกู้ ตวงตราไปรษณีย์และบัตรเครดิต
4. อัญมณีมีค่า ได้แก่ เพชร ทับทิม มรกต พลอยไพลิน มุกดา ไข่มุกและไข่มุกเลี้ยง
5. เครื่องประดับที่ทำด้วยอัญมณีมีค่า

การรับสินค้านี้มีค่าต้องมีการควบคุมดูแลการขนส่งอย่างรัดกุมปลอดภัยในทุกขั้นตอนและต้องมีการทำสำรองระวางบรรทุกตลอดเส้นทางบินไม่ควรมีจุดเปลี่ยน เครื่องหรือถ้ามีก็ให้น้อยที่สุดและหีบห่อของสินค้านี้มีค่าต้องมั่นคงแข็งแรง

สินค้าที่เสี่ยงต่อการสูญหาย (VUN)

สินค้าที่เสี่ยงต่อการสูญหาย หมายถึงสินค้าที่ไม่เข้าข่ายสินค้ามีค่า แต่มีลักษณะและขนาดที่ เอื้ออำนวยหรือมีราคาสูงใจให้เกิดการลักขโมยหยิบฉวยได้ง่าย ได้แก่ กล้องถ่ายรูป นาฬิกาข้อมือ เครื่องคิดเลข เป็นต้น

สินค้าที่มีน้ำเป็นองค์ประกอบ (WET)

สินค้าที่มีน้ำเป็นองค์ประกอบต้องมีการบรรจุหีบห่อและการจัดบรรจุทุกอย่างระมัดระวังเป็นพิเศษ เพื่อป้องกันน้ำรั่วซึมออกมาทำให้สินค้าอื่นเสียหาย หรือกีดขวางอุปกรณ์บรรจุทุกสินค้าและหีบห่อบรรจุทุกสินค้าภายในท้องเครื่องบิน ให้เกิดความเสียหายได้ โดยเฉพาะสินค้าที่มีองค์ประกอบของน้ำเค็ม หรือเป็นน้ำที่ออกมาจากสินค้าประเภทอาหารทะเล หีบห่อของสินค้าประเภทนี้ จึงต้องกันน้ำรั่วซึมได้ดี ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้กล่องโฟม

3. การประกันภัย

การประกันภัยขนส่งสินค้า เป็นการประกันเพื่อคุ้มครองสินค้าหรือทรัพย์สินที่ขนส่งจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อโดยทางเรือเดินสมุทร เครื่องบินพาณิชย์ หรือทางพัสดุไปรษณีย์ จากอุบัติเหตุต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่น เรือถูกไฟไหม้ เรือจม และความเสียหายจากการขนถ่ายสินค้าขึ้นลงจากเรือ หรืออาจขยายความคุ้มครองความเสียหายถึงขณะลำเลียงสินค้าทางรถยนต์หรือรถไฟ เป็นต้น ภัยที่ได้รับความคุ้มครองขึ้นอยู่กับเงื่อนไขที่ผู้เอาประกันภัยเลือกซื้อความคุ้มครองไว้

ผู้มีหน้าที่รับผิดชอบจ่ายเบี้ยประกันคือ เจ้าของกรรมสิทธิ์ในสินค้า ทั้งนี้ในกรณีที่สินค้าเกิดความเสียหาย เฉพาะเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสินค้าเท่านั้น ที่มีสิทธิเรียกร้องให้บริษัทประกันภัยชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้กับตนเองได้

ประเภทการประกันภัยขนส่งสินค้า

1. การประกันภัยขนส่งสินค้านานาชาติ (Marine Cargo Insurance)

การทำประกันภัยความเสียหายในการขนส่งสินค้านานาชาติหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง โดยทั่วไปจะเป็นการขนส่งสินค้าด้วยเรือเดินทะเล ซึ่งมีการบรรจุทุกสินค้าเป็นจำนวนมาก การขนส่งสินค้าทางทะเลมักจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อสินค้าเป็นประจำ ดังนั้นการประกันภัยจึงมีส่วนช่วยให้เจ้าของสินค้าไม่ต้องเดือดร้อนจากการที่สินค้าได้รับความเสียหายจากการขนส่งทางทะเลกรรมธรรม์ประกันภัยขนส่งสินค้านานาชาติ จำแนกตามสินค้านำเข้าและส่งออก (Import/Export) ให้ความคุ้มครอง ดังนี้

- กรรมธรรม์สำหรับสินค้าส่งออกในราคา C.I.F. และกรรมธรรม์สำหรับสินค้านำเข้าในราคา F.O.B. หรือ C.F.R./C&F ให้ความคุ้มครองตลอดเส้นทางตั้งแต่โรงงานของผู้ขายจนถึงโรงงานของผู้ซื้อ

- กรรมธรรม์สำหรับสินค้าส่งออกในราคา F.O.B. หรือ C.F.R./C&F ให้ความคุ้มครองตั้งแต่เริ่มเดินทางออกจากโรงงานไปจนถึงส่งมอบให้กับผู้ขนส่งสินค้าที่ทำเรือเดินทาง

ตารางเงื่อนไขการซื้อขายระหว่างประเทศ

เงื่อนไขการซื้อขายระหว่างประเทศ		
ในปัจจุบันเงื่อนไขการซื้อขายระหว่างประเทศ มีหลายรูปแบบ แต่ที่นิยมใช้กันมี 3 แบบ ดังนี้		
FOB (Free On Board)	ผู้ขาย รับผิดชอบ เพียงนำสินค้าลงเรือที่ต้นทางเท่านั้น	ผู้ซื้อ รับผิดชอบ ค่าระวางเรือ และค่าประกันภัย
CFR / C&F (Cost & Freight)	ผู้ขาย รับผิดชอบ เพียงนำส่งสินค้าลงเรือที่ท่าต้นทาง และค่าระวางเรือ	ผู้ซื้อ รับผิดชอบ ค่าประกันภัย
CIF (Cost Insurance & Freight)	ผู้ขาย รับผิดชอบส่งสินค้าลงเรือที่ท่าต้นทาง รวมค่าระวางเรือ และค่าประกันภัย	

ภาพที่ 3.16 เงื่อนไขการซื้อขายระหว่างประเทศ

2. การประกันภัยขนส่งสินค้าภายในประเทศ (Inland Transit)

การประกันภัยคุ้มครองความเสียหายของสินค้าที่เกิดขึ้นในระหว่างการขนส่งที่อยู่ภายในประเทศ เช่น การขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯ ไปยังผู้เป็นเจ้าของสินค้าที่จังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น โดยผู้เอาประกันภัยจะต้องเป็นเจ้าของสินค้า ซึ่งอยู่ในฐานะเป็นผู้ขนส่งสินค้าเอง หรือว่าจ้างบริษัทขนส่งเป็นผู้ขนส่งสินค้า ด้วยยานพาหนะที่ระบุในกรมธรรม์

ประเภทกรมธรรม์ประกันภัย แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. กรมธรรม์ประกันภัยแบบคุ้มครองความเสี่ยงภัยทุกชนิด อันมีสาเหตุจาก

- ความเสียหายหรือความสูญเสียโดยสิ้นเชิงหรือบางส่วนของสินค้าที่เอาประกันภัย

อันเกิดจากอุบัติเหตุหรือสาเหตุภายนอก

- ความเสียหายทั่วไป (General Average) ที่เกิดขึ้นกับสินค้าที่เอาประกันภัย รวมทั้ง

ส่วนเฉลี่ยความเสียหายทั่วไปได้แก่ (General Average Contribution) และค่ากู้ภัย (Salvage Charges)

ที่ผู้เอาประกันภัยจะต้องชดใช้ตามประเพณีปฏิบัติหรือตามกฎหมาย

2. กรมธรรม์ประกันภัยแบบระบุภัย อันมีสาเหตุจาก

- อัคคีภัย การระเบิด หรือฟ้าผ่า

- ยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่ง หรือสินค้าที่เอาประกันภัยประสบอุบัติเหตุชนหรือโดนกับยานพาหนะอื่น หรือสิ่งหนึ่งสิ่งใดนอกยานพาหนะ รวมถึงหัวลากและหางลาก หรือรถพ่วงของยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งนั่นเอง

- เรือจมหรือเกยตื้น เครื่องบินตก รถไฟตกราง รถ รวมถึงหัวลากและหางลาก หรือรถพ่วงพลิกคว่ำ หรือตกถนน หรือตกสะพาน หรือตกไหล่ทาง

- ภัยเพิ่มพิเศษที่ไ้ระบุไว้ชัดเจนในตารางกรมธรรม์ประกันภัย

ระยะเวลาความคุ้มครอง แบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ

1. แบบกำหนดเวลา (Time Policy)

ให้ความคุ้มครองตามระยะเวลาคุ้มครองที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย ผู้เอาประกันภัยสามารถกำหนดวันและเวลาคุ้มครองได้ตามที่ต้องการ ยกเว้นเวลาสิ้นสุดของกรมธรรม์ประกันภัยที่บริษัทประกันภัยจะกำหนดเป็นมาตรฐานไว้ที่เวลา 12.00 น.

2. แบบขนส่งเฉพาะเที่ยว (Voyage Policy)

ให้ความคุ้มครองสินค้าเฉพาะเที่ยว ความคุ้มครองจะสิ้นสุดเมื่อสินค้าถึงจุดหมายปลายทาง หรือครบกำหนดระยะเวลาตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย แล้วแต่เหตุการณ์ใดเกิดขึ้นก่อน หากมีการขนส่งสินค้าเที่ยวใหม่ ผู้เอาประกันภัยต้องแจ้งให้บริษัทประกันภัยทราบ เพื่อออกกรมธรรม์ประกันภัยฉบับใหม่

เอกสารที่ใช้ทำประกันภัยขนส่งสินค้า

1. Letter of Credit หรือ L/C

2. ใบกำกับสินค้า (Invoice)

3. ใบตราส่ง (Bill of Lading หรือ B/L) กรณีขนส่งทางทะเล หรือ Air Waybill (AWB) กรณีขนส่งทางอากาศ

4. ใบแสดงรายการบรรจุหีบห่อสินค้า (Packing List) (ถ้ามี)

การประกันภัยเพื่อการขนส่งสินค้า และขั้นตอนการทำประกันภัย

การประกันภัยเพื่อการส่งออก มีหลากหลายชนิดและจากการที่การค้าของโลกมีการเติบโตและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การประกันภัยเพื่อการส่งออกก็พัฒนาเปลี่ยนแปลงติดตามการค้าและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการค้าและสินค้า โดยการประกันภัยเพื่อการส่งออกแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ การประกันภัยการขนส่ง สินค้า (Cargo Insurance) ได้แก่

1. การประกันภัยทั้งหลายที่บรรเทาภัย หรือความเสี่ยงต่อตัวสินค้าจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นระหว่าง และ/หรือเกิดจากการขนส่งและการจัดเก็บหรือพักสินค้าระหว่างการขนส่ง ทั้งระหว่างที่อยู่ในประเทศไทยและภายนอกประเทศไทย อนึ่งความเสี่ยงต่อตัวสินค้าได้แก่ สินค้าสูญหาย สินค้าเสียหาย เช่น แตกหรือเปียกน้ำเป็นต้น ทั้งนี้ไม่รวมการเสื่อมสภาพตามปกติของสินค้า

2. การประกันภัย อื่นๆ เช่น การประกันสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance) ซึ่งคุ้มครองผู้ส่งออก ในกรณีที่ส่งสินค้าไปยังผู้ซื้อแล้วไม่ได้รับชำระค่าสินค้าของตนจากผู้ซื้อ และการประกันภัยลักษณะอื่นที่ขึ้นอยู่กับสินค้าและความต้องการของผู้ส่งออก ซึ่งการประกันภัยลักษณะนี้มีความหลากหลายจะต้องติดต่อ และให้รายละเอียดกับบริษัทประกันภัยเป็นกรณี เช่น ผู้ส่งออกเป็นห่วงเรื่องสินค้าเดินทางไม่ทันฤดูกาลขายสินค้า และอยากทำประกันภัยลักษณะนี้ ต้องเป็นการสอบถามและให้ บริษัทประกันภัยพิจารณาเป็นกรณีไป การประกันภัยมักจะถูกมองว่าเป็นเรื่องที่เข้าใจยากและยุ่งยาก ผู้ส่งออกมักจะละเลยที่จะให้ความสนใจ แต่แท้จริงการประกันภัยมีความสำคัญระดับที่เรียกว่า ซึ่งเป็นชีวิตของธุรกิจส่งออกได้เลยทีเดียว ดังนั้นผู้ส่งออกจึงควรศึกษาทำความเข้าใจ และทำประกันภัยการส่งออกไว้อย่างเหมาะสม

ขั้นตอนการทำประกันภัย

ในกรณีการทำประกันภัยการขนส่งสินค้า ผู้ส่งออกสามารถติดต่อทำประกันภัยผ่านบริษัทชิปปิงที่ผู้ส่งออกใช้บริการในการขนส่งสินค้า หรือจะติดต่อบริษัทประกันภัยโดยตรงเพื่อปรึกษาและติดต่อทำประกันภัยก็ได้ โดยข้อมูลที่จะต้องเตรียมไว้เป็นอย่างดี มีดังนี้

- ตัวสินค้าคืออะไร
- มีการบรรจุภัณฑ์อย่างไร
- จุดหมายปลายทางคือที่ใด
- ยานพาหนะที่จะใช้ขนส่งคืออะไร

ทั้งนี้บริษัทประกันภัยและบริษัทนายหน้าประกันภัย ย่อมให้ข้อมูลที่ละเอียดและชัดเจนเกี่ยวกับความคุ้มครอง

การเลือกประเภทประกันภัย

การประกันภัยมีความหลากหลาย และมีการพัฒนาสินค้าใหม่ให้สนองความต้องการของผู้ซื้อประกันภัยอยู่ตลอดเวลา แต่หลักการของประกันภัยยังคงตั้งอยู่บนพื้นฐานของการบรรเทาภัยที่เกิดจาก อุบัติเหตุที่สุดิวสัยเท่านั้นจึงทำให้ความคุ้มครองที่ผู้ซื้อบางครั้งอาจจะได้ บริษัทประกันภัยไม่สามารถคุ้มครองให้ได้ เช่น ถ้าต้องการให้บริษัทประกันภัยรับประกันว่าข้าวสารที่ส่งไปขายจะไม่เกาหลงตามวันเวลาที่ผ่านไป ย่อมไม่สามารถทำประกันภัยได้

การประกันภัยแบ่งออกเป็นหลาย ๆ ประเภทและมีรายละเอียดมาก แต่ในส่วนของ การประกันภัยเพื่อการส่งออกนั้น พอจะแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มย่อยดังนี้

1. Institute Cargo Clauses (C) คุ้มครองความเสียหายหรือสูญเสียชีวิต (ไม่ว่าบางส่วนหรือทั้งหมด) เนื่องจากเพลิงไหม้, ระเบิด, เรือเกยตื้น, จมหรือล่ม, ยานพาหนะทางบกพลิกคว่ำหรือตกลงทาง, เรือหรือยานพาหนะชนหรือโดนกับวัตถุอื่นใด, การขนส่งสินค้าลงจากเรือ ณ ท่าหลบภัย, ความเสียหายที่เกิดกับส่วนรวม, สินค้าถูกโยนทิ้งทะเล

2. Institute Cargo Clauses (B) นอกจากความคุ้มครองตาม ICC (C) แล้ว ยังรวมความคุ้มครองถึงแผ่นดินไหว, ภูเขาไฟระเบิด ไฟผ่า, สินค้าถูกน้ำทะเลซัดตกเรือไป, น้ำจากแม่น้ำ, ทะเลสาบหรือน้ำรั่วไหลเข้ามาในเรือ, ในยานพาหนะในระหว่างหรือในตู้ลำเลียง หรือในสถานที่เก็บสินค้า, สินค้าทั้งหีบห่อเสียหายโดยสิ้นเชิง เพราะตกจากเรือหรือเกิดจากการชนขึ้นชนลง จากเรือหรือยานพาหนะ

3. Institute Cargo Clauses (A) ระบุให้ความคุ้มครองความเสียหายจากภัยทุกอย่าง ยกเว้นที่ระบุไว้ในข้อยกเว้นการพิจารณา รับ ประกันภัย ของบริษัทประกันภัย

ในกรณีที่บริษัทประกันภัยจะพิจารณาจากลักษณะสินค้า บรรจุภัณฑ์จำนวน เงินเอาประกันภัยพาหนะที่ใช้การขนส่ง เมืองท่าปลายทาง และระหว่างทาง สำหรับการประกันภัยขนส่งสินค้า ส่วนการประกันภัยสินเชื่อกำไร โดยปกติแล้วผู้ส่งออกจะต้องแจ้งรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับการค้าของตน เช่น ประเภทธุรกิจ ประเภทสินค้าที่ขาย ประเทศที่ขายสินค้าไปให้ รายชื่อผู้ซื้อสินค้าทุก ๆ ราย ฯลฯ เพื่อผู้รับประกันภัยจะได้ข้อมูลทั้งหมดไปประมวล และเสนอเงื่อนไขความคุ้มครองวงเงินจำกัดความคุ้มครอง และอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสมแก่ผู้ส่งออก

การกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัยการประกันภัยการขนส่งสินค้า ตามหลักสากล นิยมมักจะกำหนดมูลค่าของสินค้าที่เอาประกันภัยเป็น ร้อยละ 110 ของราคาสินค้าที่ซื้อขายกันในเดือนไขแบบ C.I.F. หรือ C&F ซึ่งการกำหนดจำนวนเงินเอา ประกันภัย ร้อยละ 10 ที่บวกเข้าไปนั้น เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการออกของและขนส่งต่อ

ภัยที่คุ้มครองและเงื่อนไขความคุ้มครองในกรมธรรม์

ภัยทางทะเล เช่น ภัยจากพายุ, มรสุม, เรือจม, เรือชนกัน และเรือเกยตื้นอัคคีภัย ได้แก่ ความเสียหายที่เกิดขึ้นจากไฟไหม้ แต่ต้องไม่เกิดจากความประพฤติดิของผู้อำประกันภัยเอง หรือเกิดจากการลุกไหม้ขึ้นมาเองของสินค้าอันเนื่องมาจากธรรมชาติการทิ้งทะเล หมายถึง การเอาของทิ้งทะเลเพื่อให้เรือเบาลง

โจรกรรม หมายถึง การโจรกรรมอย่างรุนแรงโดยการใช้อำกำลังเพื่อช่วงชิงทรัพย์สิน การกระทำโดยทุจริตของคนเรือ หมายถึง การกระทำโดยมิชอบของคนเรือโดยเจตนาถลักแก๊งทุจริต ตั้งแต่ขายเรือจนกระทั่งถึงลูกเรือในอันที่จะทำให้เกิดความเสียหายแก่ทรัพย์สินและการกระทำนั้น ต้องปราศจากการรู้เห็นเป็นใจ ของเจ้าของทรัพย์สินเงื่อนไขและขอบเขตความคุ้มครองในการประกันภัยทางทะเลและขนส่งในตลาดการประกันภัยทางทะเลและขนส่งประเทศไทย เงื่อนไขความคุ้มครองที่ผู้รับประกันภัยส่วนใหญ่ มักจะยึดถือตามเงื่อนไขความคุ้มครองที่ใช้กันในประเทศ อังกฤษที่จัดทำขึ้นโดย กลุ่มผู้รับประกันภัยอันได้แก่ The Institute of London Underwriters, the Liverpool Underwriters Association และ Lloyds Underwriters Association จะขึ้นด้วยคำว่า ‘Institute’ ซึ่งเป็นที่รู้จักและมีการยอมรับไม่ว่าจะเป็นผู้ส่งออก ผู้นำเข้า ธนาคาร หรือ ตัวแทนในการ

พิจารณาค่าสินไหมทดแทนในการประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเลโดยทั่วไป มีชุดเงื่อนไขความคุ้มครอง 3 ชุด ที่เป็นที่ยอมรับกัน ซึ่งได้กำหนดขอบเขตความเสี่ยงภัยที่คุ้มครอง ลดหลั่นลงไปตามลำดับ ดังนี้

- The Institute Cargo Clauses 'A'
- The Institute Cargo Clauses 'B'
- The Institute Cargo Clauses 'C'
- Institute Cargo Clauses (A) ระบุภัยที่คุ้มครองไว้ดังนี้
- This insurance covers all risks of loss of or damage to the subject-matter
- insured, except as provided in Clauses 4, 5, 6 and 7 below.

คำว่า All Risks หมายถึง การเสี่ยงภัยทุกชนิด (ที่ไม่เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้และสืบเนื่องจากสาเหตุภายนอก) ที่อาจยังความสูญเสีย หรือเสียหายต่อสินค้าที่เอาประกันภัยในระหว่างช่วงระยะเวลาของการประกันภัยภายใต้กรมธรรม์ที่คุ้มครอง All Risks ผู้เอาประกันภัยจะต้องแสดงให้เห็นว่าเกิดความสูญเสียหรือความเสียหายจริงซึ่งความสูญเสียนั้นเป็นเหตุบังเอิญที่เกิดขึ้นและเป็นสาเหตุโดยตรงต่อความสูญเสีย ซึ่งผู้เอาประกันภัยจะต้องมีส่วนได้เสียจึงจะมีสิทธิ์ที่จะเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนส่วนผู้รับประกันภัยจะต้องพิสูจน์ว่าความสูญเสียหรือเสียหายที่เกิดขึ้นมีสาเหตุหรือสืบเนื่องจากภัยที่ถูกระบุยกเว้นไว้

Institute Cargo Clauses (B) Institute Cargo Clauses (B) ให้ความคุ้มครองแตกต่างจาก Institute Cargo Clauses (A) คือ ICC (A) ระบุให้คุ้มครองการเสี่ยงภัยทุกชนิดที่มีสาเหตุจากภายนอกพร้อมกับกำหนดยกเว้นภัยบางประเภทไว้เท่านั้น แต่ ICC (B) ระบุภัยที่คุ้มครอง และสิ่งที่ยกเว้นความคุ้มครองไว้อย่างชัดเจน ความสูญเสียหรือเสียหายอันเนื่องมาจาก หรือมีสาเหตุจากภัยที่ไม่ได้ระบุไว้จะไม่ได้รับความคุ้มครอง นอกจากนั้น I.C.C. (B) ยังได้แยกความคุ้มครองออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

1. คุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหาย ซึ่งมีผลสืบเนื่องมาจากภัยที่ระบุไว้ไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงสาเหตุที่เป็น ตัวการที่ทำให้เกิดความเสียหายภัยที่คุ้มครอง ได้แก่

- 1.1 อัคคีภัย หรือ การระเบิด
- 1.2 เรือ หรือ ยานพาหนะประสบเหตุเกยตื้น เกยฝั่ง จม หรือ พลิกคว่ำ
- 1.3 การคว่ำหรือตกลงของยานพาหนะทางบก
- 1.4 การชนหรือการโค่นกันของเรือ ยานพาหนะ หรือ ยานพาหนะ กับวัตถุภายนอกใด ๆ ก็ตามนอกเหนือจากกับน้ำ
- 1.5 การขนถ่ายสินค้าลงที่ท่าใช้หีบห่อ
- 1.6 แผ่นดินไหว การระเบิดของภูเขาไฟ หรือ ไฟผ่า

2. ความสูญเสียหรือเสียหาย จะต้องมิสาเหตุโดยตรงจากภัยที่ระบุไว้ ได้แก่

2.1 การถูกสละไปอันถือได้ว่าเป็นการสูญเสียเพื่อส่วนรวม

2.2 การถูกทิ้งทะเล หรือ การถูกน้ำซัดตกจากเรือไป

2.3 การที่น้ำทะเล น้ำทะเลสาบ หรือน้ำในแม่น้ำเข้ามาในระวางเรือ หรือ ขวดยาน หรือเข้ามาในตู้ ลำเลียง, ตู้ยก หรือสถานที่เก็บวางสินค้า

3. ความสูญเสียโดยสิ้นเชิงของหีบห่อใด ซึ่งตกจากเรือหรือตกลงมาในขณะขนขึ้น หรือขนลงจากเรือ หรือขวดยาน Institute Cargo Clauses (C) Institute Cargo Clauses (C) ให้ความคุ้มครองแตกต่างจาก I.C.C. (A) เช่นเดียวกับ I.C.C. (B) คือระบุนภัยที่คุ้มครอง และสิ่งที่ยกเว้นความคุ้มครองไว้อย่างชัดเจน ความสูญเสียหรือเสียหายอันสืบเนื่องจาก หรือมิสาเหตุจากภัย ที่ไม่ได้ระบุไว้จะไม่ได้ได้รับความคุ้มครองแต่ I.C.C. (C) ให้ความคุ้มครองที่แคบกว่า I.C.C. (B) โดยแบ่งความคุ้มครองออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. คุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหาย ซึ่งมีผลสืบเนื่องจากภัยที่ระบุไว้ไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงสาเหตุที่เป็นตัวการที่ทำให้เกิดความเสียหายภัยที่คุ้มครอง ได้แก่

1.1 อัคคีภัย หรือ การระเบิด

1.2 เรือหรือขวดยานประสบเหตุเกยตื้น เกยพื้น จม หรือพลิกคว่ำ

1.3 การคว่ำ หรือตกรางของยานพาหนะทางบก

1.4 การชนหรือการโค่นกันของเรือ ขวดยาน หรือยานพาหนะ กับวัตถุภายนอกใด ๆ ก็ตาม นอกเหนือจากกับน้ำ

2. ความสูญเสียหรือเสียหายจะต้องมิสาเหตุโดยตรงจากภัยที่ระบุไว้ ได้แก่

2.1 การถูกสละไปอันถือได้ว่าเป็นการสูญเสียเพื่อส่วนรวม (General Average Sacrifice)

2.2 การถูกทิ้งทะเลสรุปความคุ้มครองการประกันภัยทางทะเลและขนส่งภัยที่คุ้มครองภัยที่ยกเว้นความคุ้มครองตามเงื่อนไขความคุ้มครองมาตรฐาน Institute Cargo Clauses การเลือกซื้อความคุ้มครองสำหรับการประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเลนั้น มีแนวทางในการขอเอาประกันภัย ดังนี้

1. ควรเลือกเงื่อนไขความคุ้มครองให้เหมาะสมกับประเภทของสินค้า กล่าวคือ สินค้าโดยทั่วไปที่มีการบรรจุหีบห่อ เงื่อนไขความคุ้มครองมักใช้เงื่อนไขแบบมาตรฐานที่เรียกว่า Institute Cargo Clauses ซึ่งมีให้เลือก 3 เงื่อนไขด้วยกัน คือ

- เงื่อนไข “A” สำหรับการคุ้มครองที่กว้างที่สุด

- เงื่อนไข “B” สำหรับการคุ้มครองอุบัติเหตุที่ร้ายแรง เช่นรถคว่ำ เรือชนกัน เกยตื้น ไฟไหม้ และรวมถึงความเสียหายจากการเปียกน้ำด้วย

- เงื่อนไข “C” คุ้มครองเฉพาะอุบัติเหตุที่ร้ายแรงเท่านั้น

2. ควรระบุให้กรมธรรม์มีผลคุ้มครองตลอดเส้นทางของการขนส่ง เช่น คลังสินค้าของผู้ซื้อสินค้าสมมติว่าตั้งอยู่ในเชียงใหม่ สินค้านำเข้ามาจากฮ่องกงซึ่งเรือสินค้าจะต้องเข้าเทียบท่าเรือกรุงเทพฯ ก่อนขนส่งต่อภายในประเทศไปยังจังหวัดเชียงใหม่ จึงควรระบุในกรมธรรม์ให้ ความคุ้มครอง เริ่มจากฮ่องกงผ่านกรุงเทพฯ ถึงเชียงใหม่ (From Hong Kong via Bangkok to Chinghai)

3. ควรพิจารณาว่าสัญญาซื้อขายเป็นเงื่อนไขแบบใด ถ้าเป็นสัญญาซื้อขายแบบ C.I.F. ในกรณีที่สินค้าส่งออกจะต้องตรวจดูเงื่อนไขของ L/C ที่ผู้ซื้อสินค้าระบุมาให้ใช้ เงื่อนไขความคุ้มครองแบบใด ถ้าผู้ซื้อระบุการคุ้มครองที่กว้างกว่าประเพณีนิยมของการซื้อขายชนิด นั้น ผู้ซื้อจะมีหน้าที่รับภาระค่าเบี้ยประกันภัยส่วนที่เพิ่มขึ้นจากปกติ ระยะเวลาการคุ้มครองสัญญา ประกันภัยการขนส่งสินค้า จะเริ่มต้น เมื่อสินค้าเคลื่อนออกจากโกดังหรือสถานที่เก็บสินค้า ณ สถานที่ ที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยเมื่อเริ่มเดินทางและให้ความคุ้มครองต่อเนื่องตลอดการขนส่งตามปกติและสิ้นสุดเมื่อ

1. ส่งถึงโกดังของผู้รับสินค้าหรือโกดังปลายทาง หรือสถานที่เก็บสินค้า ณ ปลายทางที่ระบุไว้

2. ส่งถึงโกดังหรือสถานที่เก็บสินค้าอื่น ณ ปลายทางที่ระบุไว้ ซึ่งผู้เอาประกันภัย เลือกใช้เป็น

2.1 ที่เก็บสินค้านอกเหนือเส้นทางขนส่งตามปกติ หรือ

2.2 ที่จัดสรรหรือแจกจ่ายสินค้า

3. เมื่อครบ 60 วัน หลังจากขนส่งสินค้าลงจากเรือเดินทะเล ณ ท่าปลายทาง หรือเมื่อ ครบ 30 วัน หลังจากขนส่งสินค้าลงจากเครื่องบิน แล้วแต่ว่าเหตุการณ์ใดจะเกิดก่อนก็จะสิ้นสุด ความคุ้มครอง ณ เวลานั้น

4. คำนิยามศัพท์

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	การเรียกร้อง	Cliams	การเรียกร้องค่าเสียหายของผู้ส่งสินค้าหรือตัวแทน ในกรณีสินค้าไม่สูญหาย
2	การส่งออกการขนส่งทางอากาศ	Airfreight	การแบ่งส่วนสินค้าที่ระบุในใบกำกับสินค้า เพื่อส่งไปกับเที่ยวบินมากกว่าหนึ่งเที่ยวบิน
3	การจัดส่งชิ้นส่วน	Part Shipment	หมายถึง การลำเลียงคน สัตว์ และสิ่งของจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งโดยใช้ยานพาหนะที่เคลื่อนที่ในอากาศ รวมถึงการเดินทางของมนุษย์โดยทางอากาศ ยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่ง คือ เครื่องบิน
4	การชำระสินค้าผ่านธนาคาร	Letter of Credit (L/C)	เป็นการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารวิธีหนึ่ง ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะเป็นวิธีเดียวที่มีหลักประกันพอที่จะเชื่อได้ว่า ผู้ขายสินค้าจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อได้ส่งมอบสินค้าลงเรือ และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า
5	การถ่ายลำ	Transshipment	การขนถ่ายสิ่งของจากยานพาหนะหนึ่งที่ขนเข้ามาในประเทศแล้วเปลี่ยนไปเป็นอีกพาหนะหนึ่งที่ขนออกไปนอกประเทศ ภายในท่าหรือที่แห่งเดียวกัน
6	การทุ่มตลาด	Dumping	คือ การส่งสินค้าออกไปขายต่างประเทศในราคาที่ต่ำกว่าราคาขายภายในประเทศ และด้วยราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนการผลิต

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
7	การส่งสินค้ากลับออกไป	Re-Export	ของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและเสียอากรแล้ว หากส่งกลับออกไปยังเมืองต่างประเทศหรือส่งกลับไปเป็นของใช้สิ้นเปลืองในเรือ เดินทางไปต่างประเทศ สามารถขอคืนเงินอากรขาเข้าที่ชำระไว้แล้วได้แก่ในสิบส่วนหรือส่วนที่เกินหนึ่งพันบาทของจำนวนที่เรียกเก็บไว้ โดยคำนวณตามใบขนสินค้าขาออกแต่ละฉบับ
8	การผ่านแดน	Transit	การขนของผ่านประเทศไทยจากท่าหรือด่านศุลกากรแห่งหนึ่งที่ขนส่งเข้ามาไปยังท่า หรือ ด่านอีกแห่งหนึ่งที่ขนส่งของออกไป ภายใต้การควบคุมของศุลกากร
9	การส่งออก	Export	การจัดส่งสินค้าและบริการจากต้นทางสู่ปลายทางในทางบก ทางน้ำ หรือทางอากาศ โดยผู้ส่งสินค้าหรือบริการออกเรียกว่า "ผู้ส่งออก" ส่วนในทางการค้าระหว่างประเทศ การส่งออกหมายถึง การขายสินค้าและบริการในประเทศไปสู่ตลาดอื่น (ตลาดสากล)
10	กำแพงภาษี	Tariff Barrier	เป็นภาษีที่ไม่เกิดจากการมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่เป็นภาษีที่สกัดกั้นการไหลบ่าของสินค้าจากต่างประเทศที่จะเข้ามาภายในประเทศ ทั้งนี้ เพื่อปกป้องสินค้าที่ผลิตภายในประเทศไม่ให้ถูกโจมตีจากสินค้าต่างประเทศที่มีคุณภาพดีกว่าแต่ราคาข่มเยากว่า

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
11	ข้อจำกัดความรับผิด	Liability Limitation	การจำกัดความรับผิดของสายการบินต่อการสูญหาย และเสียหายของสินค้า
12	คลังสินค้าทัณฑ์บน	Bonded warehouse	พื้นที่ที่ได้รับอนุญาตให้จัดตั้งเป็นคลังสินค้าทัณฑ์บนตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรเพื่อใช้สำหรับเก็บของหรือแสดงและขายของที่เก็บ หรือผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการด้วยวิธีอื่นใดกับของที่เก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บน
13	ความขาดแคลน	Shortage	สินค้าที่สูญหาย หรือขาดหายจากจำนวนหรือน้ำหนักที่ระบุในใบกำกับสินค้าทางอากาศเมื่อตรวจเช็ค ณ ท่าอากาศยาน
14	เงินเฟ้อ	Inflation	ภาวะทางเศรษฐกิจที่ปริมาณเงินหมุนเวียนในประเทศมีมากเกินไปทำให้ราคาสินค้าแพง และมูลค่าของเงินลดลง
15	ตัวแทน	Agent	บุคคลหรือบริษัทที่ได้รับอนุญาตให้ทำการแทนบริษัทสายการบิน
16	ตัวแทนผู้รับสินค้าปลายทาง	Oversea Agent	คือ ผู้ที่ทำหน้าที่รับสินค้าและดำเนินการจัดส่งรวมถึงดำเนินการพิธีการศุลกากรให้แก่ผู้รับสินค้าปลายทาง
17	ตัวแทนรับขนส่งสินค้า	Freight Forwarder	ผู้มีหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ส่งออกในการจัดหาและจัดการขนส่งสินค้าของผู้ส่งออกไปยังเมืองท่าปลายทาง
18	ขนส่งสินค้าจำนวนมาก	Bulk Cargo	สินค้าที่ไม่ได้มีการบรรจุภัณฑ์เป็นรูปทรงเหลี่ยม จึงไม่เหมาะที่จะขนบนแผ่น (Pallet) หรือในตู้ (Container)

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
19	ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ	International Trade Theory	ชนิดของสินค้าที่ซื้อขายและประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศ
20	บล็อกเวลา	Block Time	ระยะเวลาจริงที่ใช้ในการขนส่งจากท่าอากาศยานต้นทางไปยังปลายทาง
21	บัญชีราคาสินค้า	Invoice	เป็นใบแจ้งหนี้หรือใบกำกับสินค้าที่ผู้ขายซึ่งเป็นผู้ส่งออกในต่างประเทศส่งให้ผู้ซื้อที่อยู่ในประเทศเพื่อการเรียกเก็บค่าขายสินค้าหรือเป็นเอกสารกำกับสินค้า
22	ใบเสร็จรับเงินการจัดส่ง	Delivery Receipt	ใบรับสินค้าที่ผู้รับสินค้าจะลงนามยืนยันว่าได้รับสินค้าจากบริษัทเรียบร้อยแล้ว
23	ใบกำกับสินค้า	Air Waybill	เอกสารที่แสดงรายการสินค้าที่ผู้ขายจัดส่งให้กับผู้ซื้อ และให้ผู้ส่งสินค้าและผู้รับสินค้านำไปลงลายมือชื่อไว้เป็นหลักฐานใบกำกับสินค้า
24	ใบขนสินค้าขาออก	Export information	เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการส่งออกสินค้า ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 ประเภท ตามลักษณะการส่ง
25	ใบขนสินค้ามุมมน้ำเงิน	Blue Corner	เป็นมาตรการส่งเสริมการส่งออกประเภทหนึ่งของรัฐบาลที่ช่วยลดต้นทุนให้แก่ผู้ผลิตสินค้าส่งออกเพื่อให้สามารถแข่งขันราคาในตลาดต่างประเทศได้ โดยการจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีอากรที่แฝงอยู่ในต้นทุนสินค้าที่ส่งออกในรูปของ บัตรภาษี quot

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
26	ใบตราส่งทางเรือ	Bill of Lading (B/L)	เอกสารสำคัญที่สุด เมื่อมีการ ส่งสินค้าทางทะเล เป็นใบรับรองมอบสินค้าของบริษัทเรือที่ทำการส่งออก
27	ใบตราส่งทางรถไฟ	Railways Receipt	เป็นเอกสารที่ออกทางรถไฟ ใช้เป็นหลักฐานว่าได้รับสินค้าจากผู้ส่งออกเพื่อขนส่งไปยังจุดหมายปลายทางในต่างประเทศแล้ว
28	ใบตราส่งทางอากาศ	Air Waybill	เป็นเอกสารการขนส่งสินค้าที่สำคัญที่ออกโดยผู้ขนส่งหรือตัวแทนและเป็นสัญญาการขนส่งระหว่างสองประเทศซึ่งเนื้อหาซึ่งมีผลผูกพันทั้งสองฝ่าย ใบตราส่งทางอากาศไม่สามารถโอนย้ายได้และการถือครองใบตราส่งทางอากาศไม่ได้ระบุว่าอาจต้องเป็นเจ้าของสินค้า
29	ใบตราส่งทางอากาศ มาสเตอร์	Master Air Waybill	คือ เอกสารการส่งสินค้าทางอากาศที่ออกโดยผู้ประกอบการขนส่ง ซึ่งเป็นตัวแทนรับผิดชอบต่อความเสี่ยงภัยของสินค้าระหว่างการขนส่ง
30	ใบตราส่งสินค้าทาง อากาศ	AIR WAYBILL	เอกสารการขนส่งสินค้าทางอากาศที่ออกโดยบริษัทนายหน้าขาย Freight ที่รวมสินค้าของผู้ประกอบการหลายรายไว้ด้วยกัน แต่มีเพียง Master Air Waybill 1 ฉบับ ครอบคลุมการขนส่งเท่านั้น
31	ใบรับรองแหล่งกำเนิด	Certificate of origin	รับรองเกี่ยวกับสถานที่ปลูก สถานที่ผลิต
32	ใบวางบิล	Commercial Invoice	สัญญาซื้อขายระหว่างผู้ส่งสินค้ากับผู้รับสินค้า

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
33	ผู้ให้บริการขนส่งระหว่างประเทศ	Freight Forwarder	ให้บริการ Freight โดยมี Net working ครอบคลุมทั่วโลก บริการจัดส่งในลักษณะ DOOR TO DOOR SERVICES ระหว่างประเทศ จัดทะเบียนผู้ให้บริการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (MTO) และเป็นสมาชิกสมาคมผู้จัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ TIFFA โดยครอบคลุมโหมดการขนส่งทั้งหมด
34	ผู้นำเข้า	Importers	คือ ผู้รับสินค้าปลายทางที่ขนส่งมาทางอากาศ
35	ผู้รับของ	Consignee	ชื่อบุคคลหรือบริษัทที่ปรากฏบนใบกำกับสินค้าทางอากาศ
36	ผู้ส่งของ	Fowarder	บุคคลหรือบริษัทที่ได้รับมอบหมายจากผู้ส่งสินค้าในการดำเนินการส่งสินค้าโดยคอยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ส่งสินค้า
37	ผู้ส่งออกสินค้า	Exporters	ผู้ที่ต้องการส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศ ในที่นี้คือผู้ที่ต้องการขนส่งสินค้าทางอากาศระหว่างประเทศ
38	ฝากขายหรือการจัดส่ง	Consignment or Shipment	สินค้าที่สายการบินรับจากผู้ส่งเพื่อดำเนินการส่งให้ถึงมือผู้รับสินค้าตามรายละเอียดในใบกำกับสินค้านั้นๆ
39	พิธีการศุลกากร	Customs Clearance	พิธีการผ่านศุลกากรทั้งขาออก ณ จุดเริ่มต้น และขาเข้า ณ จุดหมายปลายทาง

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
40	มาตรา 19 ทวิ	19 BIS SERVICE	เป็นการคืนค่าภาระภาษีอากรสำหรับวัตถุดิบที่นำเข้า ได้แก่ อากรขาเข้า ค่าธรรมเนียมภาษีอื่น ภาษีสรรพสามิต ภาษีมหาดไทย ที่ผู้นำของเข้าได้เสียหรือวางประกันไว้ ขณะนำเข้าเมื่อสามารถพิสูจน์ได้ว่าได้นำวัตถุดิบนั้นไปผลิตผสม ประกอบหรือบรรจุเป็นสินค้าส่งออกแล้วก็จะได้รับการคืนอากร
41	รหัสตัวแทน IATA	AGENT IATA CODE	สิทธิประโยชน์ของการเป็นตัวแทน-IATA-ที่ได้รับการรับรอง
42	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	VAT Identification Number	ใบกำกับภาษี โดยจะต้องระบุเลขประจำตัวผู้เสียภาษีของผู้ประกอบการจดทะเบียนลงในใบกำกับภาษีด้วยนั้น
43	วัตถุระเบิด	Explosive material	เป็นสารเคมีที่ทำปฏิกิริยาได้ซึ่งมีพลังงานศักย์มาก ซึ่งหากสารชนิดดังกล่าวถูกปล่อยออกมาโดยฉับพลัน อาจทำให้เกิดการระเบิด ได้ โดยมักจะเกิดแสง ความร้อน เสียง และความดันตามมาด้วย
44	ส่วนข้อมูล (DIMS)	Dimention (DIMS)	คือปริมาตรของสินค้าที่ได้จากการคำนวณความกว้าง ความยาว และความสูง
45	สารกัมมันตรังสี	Radioactive	วัสดุที่สามารถแผ่รังสีที่มองไม่เห็นอย่างต่อเนื่องมากกว่า 0.002 ไมโครคูรีต่อกรัม ตัวอย่างเช่น โมนาไซด์ ยูเรเนียม โคบอลต์ เป็นต้น
46	สิ่งที่ยึด	Backlog	สินค้าไม่ได้ส่งออก ด้วยสาเหตุต่างๆ เช่น สภาพอากาศไม่ดี

ลำดับ	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
47	สินค้าเสรี	Free product	สินค้าที่ไม่มีกฎเกณฑ์ใดเป็นข้อห้าม จึงส่งออกได้ตามปกติ สินค้ากลุ่มนี้มี มากมาย ผู้ส่งออกสามารถเลือกทำ การค้าได้โดยเสรี
48	สินค้าควบคุม	Control products	สินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบการ ส่งออก เป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับ ความมั่นคงความสงบและความ เรียบร้อยภายในประเทศ ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ และ สังคมของประเทศสินค้าประเภทนี้
49	อิเล็กทรอนิกส์	Electronics	เป็นวิทยาศาสตร์กายภาพแขนงหนึ่ง ว่าด้วยหลักการเกี่ยวกับคุณสมบัติ อิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนการผลิต และ การควบคุมอิเล็กทรอนิกส์ให้ทำหน้าที่ และประโยชน์ในหลายรูปแบบ เช่น ในรูปแบบไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ และ คลื่นแม่เหล็กไฟฟ้า
50	เอกสารการจัดส่ง	Shipping Documents	เอกสารที่ใช้ในการเตรียมออกของ ประกอบด้วย BL หรือ AWB, Commercial Invoice, Packing list

บทที่ 4

การวิเคราะห์สภาพปัญหา

เป็นการวิเคราะห์สภาพปัญหา การส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์
กรณีศึกษา บริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด เป็นธุรกิจผู้ผลิต และรับจ้างผลิตประเก็นยาง ซีตยาง
โอริง ชิ้นส่วนยางในรถจักรยานยนต์ และชิ้นส่วนยางในรถยนต์ ตามแบบลูกค้าหรือตามแบบ
Drawing จากวัตถุดิบหลายชนิด เช่น ยางธรรมชาติ (Natural Rubber) ยางสังเคราะห์ (Syntetic
Rubber) EPDM , NBR HNBR , SILICONE เป็นต้น คณะผู้จัดทำโครงการได้เข้าไปศึกษาดูงาน ณ
วันที่ วันอังคาร ที่ 20 สิงหาคม 2562 เวลา 09.00 น. โดย คุณพิมพ์พัฒน์ พิงสุจริต ผู้จัดการฝ่ายบุคคล
ได้นำคณะผู้จัดทำโครงการเข้าเยี่ยมชมโรงงานในส่วนต่างๆ โดยวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ ดังนี้



ภาพที่ 4.1 นักศึกษาเข้าเยี่ยมชมบริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด

1. ขั้นตอนการส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์

ขั้นตอนแรก บริษัทจะบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ของทุกๆรายการเข้าไปผ่านทางระบบ Service Counter ซึ่งโปรแกรมนี้จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าให้อัตโนมัติและเช็คใบสั่งซื้อสินค้าว่าตรงกันไหม ถ้าตรงก็สามารถนำไปส่งสินค้ามาเช็คกับบาร์โค้ดของสินค้าได้เลย โดยบริษัทสามารถใช้เอกสารใบขนส่งสินค้าที่ถูกแปลงข้อมูลมานำส่งกรมศุลกากรผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้ทันที

ขั้นตอนที่สอง จากนั้นเมื่อกรมศุลกากรได้รับข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ก็จะทำการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นในใบขนส่งสินค้าเพื่อดูว่า ชื่อและที่อยู่ของผู้ส่งออก เลขประจำตัวผู้เสียภาษีพิกัดอัตราศุลกากรและราคาของสินค้านั้นมีความถูกต้องหรือไม่ ถ้าหากมีการพบว่าข้อมูลที่เรากรอกไปนั้นยังมีข้อผิดพลาด ทางกรมศุลกากรก็จะแจ้งข้อมูลเหล่านั้นกลับมาเพื่อให้เราได้แก้ไขให้ถูกต้องเพื่อส่งไปให้กับกรมศุลกากรใหม่อีกครั้ง ซึ่งเมื่อพบว่าข้อมูลของเราถูกต้องครบถ้วนแล้วกรมศุลกากรจะออกใบเลขที่ขนสินค้าขาออกให้กับผู้ยื่น

ขั้นตอนที่สาม นี่จะเป็นการตรวจสอบเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้อย่างละเอียดโดยดูจากข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ยื่นให้กับกรมศุลกากร สามารถนำใบขนสินค้าขาออกไปชำระภาษีอากร และวางประกันที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถเลือกชำระได้ที่กรมศุลกากรชำระผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์หรือชำระที่ธนาคารก็ได้

ขั้นตอนที่สี่ การตรวจและปล่อยสินค้าจากกรมศุลกากร ในขั้นนี้ freight forwarder บรรจุสินค้าในตู้สินค้าและส่งรายงานสู่ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร ข้อมูลที่ได้รับจะถูกตรวจสอบ หากไม่พบข้อผิดพลาดใดๆ ระบบจะสร้างเลขที่กำกับกับการขนย้ายสินค้า และส่งข้อความไปยัง freight forwarder หลังจากนั้น freight forwarder พิมพ์ใบกำกับกับการขนย้ายที่ระบุหมายเลข และเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังท่าที่ส่งออก

2. เอกสารที่ใช้ในการส่งออกสินค้า

1. ใบขนสินค้าขาออก
2. บัญชีราคาสินค้า (Commercial Invoice)
3. บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)
4. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading)
5. ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก (License)
6. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) (กรณีขอลดอัตราอากร)
7. เอกสารอื่น ๆ เช่น แท็คดาถือ เอกสารแสดงส่วนผสม เป็นต้น

ตัวอย่างเอกสารที่ใช้ในการส่งออกของ บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิวเจอร์ สอง จำกัด

1. ใบยชีราคาสินค้า (Commercial Invoice)



MSC PR TWO LIMITED

1414/1 Moo10, Soi Vaidamsamrong, North Samrong, Muang, Samutprakarn 10270, Thailand
Tel: 66 2 7591008-10,12, 7591748 Fax: 66 2 7591014 , e-mail: sale@mscpr2.com



INVOICE

MESSER : KOIKE (M) SDN BHD

Plot 36E, Lrg Perindustrian Bukit Minyak 6,

Kawasan Perindustrian Bukit Minyak,

14100 S.P.T., Penang. MALAYSIA

Attn : Mr. Ng / Mr. Anson

INVOICE NO : 008/2019

DATE : 22/05/2019

Re : Purchase Order KMP190235

Purchase Order KMP190280

TERM OF PAYMENT : T / T 30 DAY:

ITEM	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY (PCS.)	UNIT PRICE F.O.B (US\$)	CARTONS	AMOUNT F.O.B (US\$)
1	NO BRAND RUBBER RR WHEEL DAMPER 41241-KW7-8800	12,000	0.135	60	1,620.00
2	RUBBER RR WHEEL DAMPER 41241-KSP-9000	20,000	0.271	200	5,420.00
2	RUBBER RR WHEEL DAMPER 41241-KWB-6000	30,000	0.116	150	3,480.00
TOTAL 410 CARTON		62,000	0.522	410	10,520.00

FROM : PADANG BESAR, THAILAND

TO : Bukit Minyak, Penang, MALAYSIA

MSC PR TWO LIMITED



Anusorn Musika

AUTHORIZED SIGNATURE

ภาพที่ 4.1 ใบยชีราคาสินค้า

2. บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)



MSC PR TWO LIMITED
 1414/1 Moo10, Soi Vaddanasurong, North Samrong, Muang, Samutprakarn 10270, Thailand
 Tel: 66 2 7591008-10,12, 7591748 Fax: 66 2 7591014, e-mail: sale@mscpr2.com



PACKING LIST

MESSER : KOIKE (M) SDN BHD
 Plot 36E, Lrg Perindustrian Bukit Minyak 6,
 Kawasan Perindustrian Bukit Minyak,
 14100 S.P.T., Penang.
 Attn : Mr Ng / Mr Anson / Joyce

INVOICE NO : 008/2019
 DATE : 22/05/2019
 Re : Purchase Order KMP190235
 Purchase Order KMP190235

PACKING LIST OF RUBBER RR WHEEL DAMPER , DAMPER RR WHEEL		MARK & NOS.	
FROM : PADANG BESAR, THAILAND TO BUKIT MINYAK, PENANG, MALAYSIA		MSC	
PRODUCT : RUBBER RR WHEEL DAMPER , DAMPER RR WHEEL		C / NO. 1	
		bv	

CARTON NO.	DESCRIPTION OF GOODS	QTY/CARTON	QUANTITY	WEIGHT	
				NET	GROSS
	" NO BRAND "	PCS.	PCS.	KGS.	KGS.
1	RUBBER RR WHEEL DAMPER 41241-KW7-8800	200	12,000	492.00	518.40
2	RUBBER RR WHEEL DAMPER 41241-KSP-9000	100	20,000	1260.00	1340.00
3	RUBBER RR WHEEL DAMPER 41241-KWB-6000	200	30,000	990.00	1296.00
TOTAL 410 CARTON			62,000	2742.00	3154.40



MSC PR TWO LIMITED

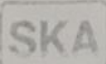
MSC PR TWO LIMITED

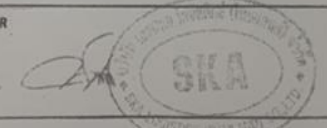
Anusara Masika

AUTHORIZED SIGNATURE

ภาพที่ 4.2 บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ

3. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading)


บริษัท เอสเคเอ โลจิสติกส์ (ไทยแลนด์) จำกัด
SKA LOGISTICS (THAILAND) CO.,LTD.
 100/1 ซอยสุขุมวิท 11 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
 โทร 02-2640000, โทรสาร 02-2640001, แฟกซ์ 02-2640002
 100/1 ซอยสุขุมวิท 11 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
 โทร 02-2640000, โทรสาร 02-2640001, แฟกซ์ 02-2640002

SHIPPER MSC PR TWO LIMITE 1414/1 MOO10, SOI VATDANSAMRONG, NORTH SAMRONG, SAMUTPRAKARN 10270, THAILAND TEL : 66 2 7591008-10,12, 7591748 FAX : 66 2 7591014		BL NO: TH-M5C0205/2019 Date : 22.05.2019 TRUCK RECEIPT	
CONSIGNEE KOIKE (M) SDN.BHD LOT 36 E, LORONG PERINDUSTRIAN BUKIT MINYAK 6, KAWANSAN PERINDUSTRIAN BUKIT MINYAK, 14100 S.P.T. PENANG, MALAYSIA.		NOTIFY PARTY KOIKE (M) SDN.BHD LOT 2, LINGKARAN SULTAN MOHAMED 1, KAWANSAN PERINDUSTRIAN BANDAR SULTAN SULEIMAN, SELAT KLANG UTARA, 42000, PORT KLANG, SELANGOR, MALAYSIA	
TRUCK NO. CONTAINER NO		PORT OF DESTINATION PORT KLANG, MALAYSIA TRANSPORTER THAI SKA LOGISTICS (THAILAND)CO.,LTD TRANSPORTER MALAYSIA SKA TRANSPORT (M) SDN BHD.	
DATE OF ON BOARD	PLACE OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	ETA DATE & PLACE
24.05.2019	BANGKOK , THAILAND	PADANG BESAR , MALAYSIA	29.05.2019 PADANG BESAR
MARK & NOS.	NOS. OF P'KGS	DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT M3
MSC C/NO. 1 bv	410 CARTONS (62,000 PCS)	" NO BRAND" RUBBER RR WHEEL DAMPER	
		INVOICE NO. 008/2019	N.W 2,742.00 KGS
		DATE. 22.05.2019	G.W 3,154.40 KGS
DATE OF ON BOARD : 24.05.2019			
TATAL QUANTITY : FOUR HUNDRED AND TEN CARTONS ONLY			
SIGN OF CARRIER 		CONSIGNEE'S SIGNATURE 	

IMPORTANT : CLAIMS WILL ONLY BE RECOGNIZED IN WRITING WITHIN 7 DAYS AFTER DELIVERY OF GOODS.


 MSC PR TWO LIMITED
 04/กน

ภาพที่ 4.3 ใบตราส่งสินค้า

4. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) (กรณีขอลดอัตราอากร)

ORIGINAL

Reference No. **D2019-0150587**

**ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT/
ASEAN INDUSTRIAL COOPERATION SCHEME
CERTIFICATE OF ORIGIN
(Combined Declaration and Certificate)
FORM D
THAILAND**
Issued in (Country)
See Overleaf Notes

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)
PR TWO LIMITED 1414/1 MDO 10, VATDANSAMRONG, SUKHUMVIT,
SAMRONGNUE, MUANG, SAMUTPRAKARN 10270 THAILAND TEL: 027591008 FAX:
027591014 TAX ID: 0105530059341

2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)
KORKE (M) SDN BHD PLOT 362, LRG PERINDUSTRIAN BUKIT MINYAK 6, KAWASAN
PERINDUSTRIAN BUKIT MINYAK, 14100 S.P.T., PENANG MALAYSIA

3. Means of transport and route (as far as known)
BY TRUCK
Departure date
24/05/2019
Vessel's name / Aircraft etc.
BY TRUCK
Port of Discharge
PADANG BESAR, MALAYSIA

4. For Official Use
☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN
Trade in Goods Agreement
☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN
Industrial Cooperation Scheme
☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s)

Signature of Authorised Signatory of the Importing Country

5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the importing country)	8. Origin criterion (see Overleaf notes)	9. Gross weight or other quantity and value (FOB) where RVC is applied	10. Number and date of invoices
1	MSC CINO.1 bv	HS CODE: 4010.99.15 RUBBER RR WHEEL DAMPER (41241-KW7-8800) ****	"99.25%"	518.40 KILOGRAM 1,620.00 USD	006/2019 22/05/2019
2		HS CODE: 4010.99.15 RUBBER RR WHEEL DAMPER (41241-K3P-9000) ****	"99.25%"	1,340.00 KILOGRAM 5,420.00 USD	008/2019 22/05/2019
3		HS CODE: 4010.99.15 RUBBER RR WHEEL DAMPER (41241-KMB-6000) ****	"99.25%"	1,296.00 KILOGRAM 3,880.00 USD 3,154.40 KILOGRAM 10,520.00 USD	009/2019 22/05/2019
		TOTAL: SIXTY TWO THOUSAND (62,000) PIECE**** FOUR HUNDRED TEN (410) CARTON**** TOTAL: TEN THOUSAND FIVE HUNDRED TWENTY (10,520) USD****			

Page: 1 of 1

11. Declaration by the exporter
The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct, that all the goods were produced in
THAILAND
(Country)
and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to
MALAYSIA
(Importing Country)
SAMUTPRAKARN 10270 23/05/2019
Place and date, signature of authorised signatory

12. Certification
It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.

SUVARNABHUMI
AIRPORT

23 MAY 2019

Place and date, signature and stamp of certifying authority

13. ☐ Third Country Invoicing ☐ Exhibition
☐ Accumulation ☐ De Minimis
☐ Back-to-Back CO ☐ Issued Retroactively
☐ Partial Cumulation

ภาพที่ 4.4 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

5. ตัวอย่างคำขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าฟอร์ม ดี ASW

20190522-001904

ตัวอย่างคำขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าฟอร์ม ดี ASW

1. ผู้ขอ ข้าพเจ้า MISS ANUSARA MUSIKA และ ผู้มีอำนาจกระทำการแทนนิติบุคคล ตามที่ได้มีการจดทะเบียนไว้ตามบัตรประจำตัวผู้ส่งออก-นำเข้าสินค้า / ผู้รับมอบอำนาจตามบัตรประจำตัวผู้รับมอบ อำนาจเลขที่ 600029237 ของบริษัทห้างหุ้นส่วน จำกัด MSC PR TWO LIMITED เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105530059341 ตั้งอยู่เลขที่ 1414/1 MOO 10, VATDANGSAMRONG, SUKHUMVIT, SAMRONGNUE, MUANG, SAMUTPRAKARN 10270 ประเทศ THAILAND โทรศัพท์ 027591008 โทรสาร 027591014																										
2. ผู้ซื้อหรือผู้รับประเทศปลายทาง (ระบุ ชื่อ ที่อยู่ ประเทศ) KOIKE (M) SDN BHD PLOT 36E, LRG PERINDUSTRIAN BUKIT MINYAK 6, KAWASAN PERINDUSTRIAN BUKIT MINYAK 14100 S.P.T., PENANG MALAYSIA ประเทศปลายทาง MALAYSIA (MY)																										
3. ส่งออกโดย ☐ ทางเรือ ☐ ทางอากาศ ☒ ทางบก ☐ ทางไปรษณีย์ ☐ นำสินค้า 3.1 ยานพาหนะที่ส่งออก BY TRUCK PADANG BESAR BY TRUCK																										
4.	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 40%;">รายละเอียดสินค้า</th> <th style="width: 10%;">Mark</th> <th style="width: 10%;">พิกัด (6 ตัวแรก)</th> <th style="width: 15%;">ปริมาณน้ำหนักสุทธิ (กก.)</th> <th style="width: 25%;">มูลค่า US\$ (FOB)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. RUBBER RR WHEEL DAMPER****</td> <td>MSC CNO,1 bv</td> <td>4016.99</td> <td>492.00 KGM</td> <td>1,620.00</td> </tr> <tr> <td>2. RUBBER RR WHEEL DAMPER****</td> <td></td> <td>4016.99</td> <td>1,260.00 KGM</td> <td>5,420.00</td> </tr> <tr> <td>3. RUBBER RR WHEEL DAMPER****</td> <td></td> <td>4016.99</td> <td>990.00 KGM</td> <td>3,480.00</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="padding-top: 10px;">ยอดรวม GROSS WEIGHT = 3,154.40 KGM</td> <td>2,742.00 KGM</td> <td>10,520.00</td> </tr> </tbody> </table>	รายละเอียดสินค้า	Mark	พิกัด (6 ตัวแรก)	ปริมาณน้ำหนักสุทธิ (กก.)	มูลค่า US\$ (FOB)	1. RUBBER RR WHEEL DAMPER****	MSC CNO,1 bv	4016.99	492.00 KGM	1,620.00	2. RUBBER RR WHEEL DAMPER****		4016.99	1,260.00 KGM	5,420.00	3. RUBBER RR WHEEL DAMPER****		4016.99	990.00 KGM	3,480.00	ยอดรวม GROSS WEIGHT = 3,154.40 KGM			2,742.00 KGM	10,520.00
รายละเอียดสินค้า	Mark	พิกัด (6 ตัวแรก)	ปริมาณน้ำหนักสุทธิ (กก.)	มูลค่า US\$ (FOB)																						
1. RUBBER RR WHEEL DAMPER****	MSC CNO,1 bv	4016.99	492.00 KGM	1,620.00																						
2. RUBBER RR WHEEL DAMPER****		4016.99	1,260.00 KGM	5,420.00																						
3. RUBBER RR WHEEL DAMPER****		4016.99	990.00 KGM	3,480.00																						
ยอดรวม GROSS WEIGHT = 3,154.40 KGM			2,742.00 KGM	10,520.00																						
Quantity 1 : 62,000 PIECE, Quantity 2 : 410 CARTON, Quantity 3 : , Quantity 4 : , Quantity 5 :																										
5. เอกสารประกอบการขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า 5.1 ใบกำกับสินค้า เลขที่ 008/2019 ลงวันที่ 22/05/2019 5.2 ใบตราส่งสินค้า ☐ B/L ☐ AWB ☐ ใบรับไปรษณีย์ ☒ อื่นๆ เลขที่ TH-MSC0205/2019 ลงวันที่ 22/05/2019 วันที่ส่งออกสินค้า 24/05/2019 5.3 แบบขอรับการตรวจสอบสถิติของสินค้าทางด้านถิ่นกำเนิดเพื่อขอใช้สิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร (พิกัดฯ ดอนทรี 01-24) ลงวันที่ 5.4 ผลการตรวจสอบสถิติทางด้านถิ่นกำเนิดของสินค้า ลงวันที่ 5.5 เอกสารอื่นๆ (ระบุ)																										
(MISS ANUSARA MUSIKA) ผู้รับมอบ																										

ภาพที่ 4.5 ตัวอย่างคำขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าฟอร์ม ดี

6. ใบคำขอใช้สิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากรในกลุ่มอาเซียน

Issued from (Exporter's business name, address, country) TWO LIMITED 1414/1 MOO 10, VATDANSAMRONG, SURHUMVIT, JONGNUE, MUANG, SAMUTPRAKARN 10270 THAILAND TEL: 027591008 FAX: 591014 TAX ID: 0105530096341			Reference No. ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT / ASEAN INDUSTRIAL COOPERATION SCHEME CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM D THAILAND Issued in _____ (Country) See Overleaf Notes		
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) KOIKE (M) SDN BHD PLOT 38E, LRG PERINDUSTRIAN BUKIT MRYAK 6, KAWASAN PERINDUSTRIAN BUKIT MRYAK, 14100 S.P.T., PENANG MALAYSIA PENANG			4. For Official Use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Industrial Cooperation Scheme ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Importing Country		
3. Means of transport and route (as far as known) BY TRUCK ✓ Departure date 24/05/2019 ✓ Vessel's name / Aircraft etc. BY TRUCK ✓ Port of Discharge PADANG BESAR, MALAYSIA ✓			5. Item number 6. Marks and numbers on packages 7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the importing country) Page: 1 of 1 8. Origin criterion (See Overleaf Notes) 9. Gross weight or other quantity and value (FOB) where RVC is applied 10. Number and date of invoices		
1	MSC CIND.1 lv	HS. CODE: 4016.99.15 RUBBER RR WHEEL DAMPER (41241-KW7-0000) *** ✓ HS. CODE: 4016.99.15 RUBBER RR WHEEL DAMPER (41241-KCP-0000) *** ✓ HS. CODE: 4016.99.15 RUBBER RR WHEEL DAMPER (41241-KWB-0000) *** ✓ TOTAL: SIXTY TWO THOUSAND (62,000) PIECE *** ✓ FOUR HUNDRED TEN (410) CARTON *** ✓ TOTAL: TEN THOUSAND FIVE HUNDRED TWENTY (10,520) USD *** ✓	*99.25% ✓ *99.25% ✓ *99.25% ✓	518.40 KILOGRAM 1,520.00 USD ✓ 1,340.00 KILOGRAM 5,420.00 USD ✓ 1,299.00 KILOGRAM 3,480.00 USD ✓ 3,154.40 KILOGRAM 10,520.00 USD ✓	008/2019 ✓ 22/05/2019 ✓ 008/2019 ✓ 22/05/2019 ✓ 008/2019 ✓ 22/05/2019 ✓
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the goods were produced in THAILAND (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to MALAYSIA (Importing Country) SAMUTPRAKARN 10270 22/05/2019 Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Place and date, signature and stamp of certifying authority Print date: 22/05/2019 11:22:41		
13. ☐ Third-Country Involving ☐ Exhibition ☐ Accumulation ☐ De Minimis ☐ Back-to-Back CO ☐ Issued Retroactively ☐ Partial Cumulation					

ภาพที่ 4.6 ใบคำขอใช้สิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร

3. ปัญหาและวิธีการแก้ไขปัญหาระหว่างการส่งออกชิ้นส่วนยางรถยนต์และรถจักรยานยนต์

ปัญหาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถยนต์และรถจักรยานยนต์

1. พบปัญหาการส่งออกชิ้นส่วนยางไม่ได้มาตรฐานตามที่ทำสัญญาตกลงซื้อขายกันไว้ ทำให้ชิ้นงานถูกตีกับทั้ง LOT เพราะเกิดจากตัวแม่พิมพ์ที่ใช้ในการผลิต

2. แม่พิมพ์ที่เราสั่งทำขึ้นมาเพื่อใช้ในการผลิต ไม่ได้ขนาดตามที่เราจะผลิตชิ้นงานนั้น เพราะตัวแม่พิมพ์มีความสับซ้อนโดยการวัดขนาดด้วยมือนั้นอาจจะไม่ทั่วถึง เพราะการวัดขนาดด้วยมือสามารถวัดได้แค่ภายนอกของตัวแม่พิมพ์เท่านั้น ในการผลิตชิ้นงานแต่ละประเภทหรืองานตามที่ถูกคำสั่งการ ทางบริษัทจะมีการสั่งทำแม่พิมพ์ขึ้นมา เพื่อให้ตรงตามขนาดของการผลิตชิ้นงานแต่ละประเภทที่ถูกคำสั่งการ แม่พิมพ์จึงถือว่าเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญอย่างมาก

3. ปัญหาด้านคุณภาพของยาง ทางบริษัทไม่มีห้อง LAB เพื่อตรวจสอบคุณภาพของยาง เช่น ทดสอบการสึกตัวของยาง ทดสอบความหนืดของยาง และไม่มีเครื่องมือเพียงพอในการทดสอบคุณภาพก่อนส่งออกสินค้า

วิธีการแก้ไขปัญหาการส่งออกชิ้นส่วนยางรถยนต์และรถจักรยานยนต์

1. การนำปัญหาเรื่องชิ้นงานถูกตีกับทั้ง LOT ไปประชุมกับผู้บริหารและฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและได้วิธีการแก้ไขคือ ผู้บริหารได้มีนโยบายการสั่งซื้อเครื่องมือและเครื่องวัด 3 มิติสำหรับตรวจชิ้นงานและตรวจสอบขนาดของเครื่องจักร

2. ได้จัดตั้งห้อง LAB ขึ้นมาเพื่อใช้ในการตรวจสอบคุณภาพของยาง เช่น ทดสอบการสึกตัวของยาง ทดสอบความหนืดของยาง เป็นต้น และตรวจสอบขนาดของชิ้นงานทุกชิ้นเพื่อให้ได้มาตรฐานตามที่ถูกคำสั่งการ

3. เพื่อเป็นการการันตีในด้านคุณภาพให้กับลูกค้า ทางบริษัทได้ออกใบรับประกันคุณภาพ (Certificate) ออกให้ลูกค้าทุกครั้งที่มีการส่งสินค้า

เครื่องมือ Test คุณภาพของบริษัท เอ็ม เอส ซี พรีอาร์ สอง จำกัด มีดังนี้

1. RHEOMETER TERSTER : ทำหน้าที่ ทดสอบ การสุกตัวของยาง



ภาพที่ 4.7 RHEOMETER TERSTER

2. MOONEY VISCOSITY TESTER : ทำหน้าที่ ทดสอบความหนืดของยาง



ภาพที่ 4.8 MOONEY VISCOSITY TESTER

3. TENSILE TESTER : ทำหน้าที่ตรวจสอบการทนต่อแรงดึงของยาง



ภาพที่ 4.9 TENSILE TESTER

4. NON - CONTACT : เครื่องมือสำหรับการตรวจสอบชิ้นงาน ทำหน้าที่วัด Dimension ชิ้นงานแบบละเอียด



ภาพที่ 4.10 NON - CONTACT

5. เครื่องวัดสามมิติ CNC (XYZAX AXCEL)



ภาพที่ 4.11 เครื่องวัดสามมิติ CNC (XYZAX AXCEL)

เครื่องมือวัดสามมิติ (CMM) นั้นแบ่งได้เป็น 2 ชนิด ด้วยวิธีการวัดของเครื่องมือคือ (แบบสัมผัสและไม่สัมผัส) แบบสัมผัสซึ่งใช้หัววัดแบบ (TOUCH PROBE) นั้นจำเป็นต้องสัมผัสชิ้นงาน จึงอาจทำให้ชิ้นงานเป็นรอยได้ เครื่องมือวัดสามมิติแบบไม่สัมผัส โดยใช้เลเซอร์วัดซึ่งมีความแม่นยำสูง วัดได้ละเอียดขึ้น วัดได้เร็วขึ้น นอกจากการตรวจสอบหรือวัดรูปทรงและขนาดของชิ้นงานแล้ว ยังสามารถเปลี่ยนเทียบค่าที่วัดกับข้อมูล CAD และ REVERSE ENGINEERING เช่นกัน นอกจากนี้ก็ยังอ่านค่าข้อมูลสามมิติแล้วนำข้อมูลไปสร้างตัวอย่างจาก 3D ปริ้นเตอร์เพื่อเปรียบเทียบกับชิ้นงานจริงได้เช่นกัน

4. เผยแพร่ความรู้จากผลการศึกษาให้แก่ผู้ที่สนใจและเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจในอนาคต

4.1 เผยแพร่ความรู้จากผลการศึกษาให้แก่ผู้ที่สนใจ

จากผลการศึกษา ทางคณะผู้จัดทำได้รวบรวมข้อมูลด้านการส่งออก ขั้นตอนและกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก รวมถึงแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เข้ามาไว้ในโครงงานเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ความรู้ เนื้อหาและข้อมูลการส่งออก ผ่านโครงงานเล่มนี้ให้แก่ นักเรียน นักศึกษา ผู้ประกอบการและผู้อ่านทุกๆ ท่าน โดยทางคณะผู้จัดทำได้นำข้อมูลทางด้านการส่งออกมารวบรวมจัดทำเป็นเล่มโครงงานขึ้นเพื่อให้ผู้ที่สนใจได้นำไปศึกษาค้นคว้าหาความรู้เพิ่มเติม หรือต่อยอดความรู้เดิม ทางคณะผู้จัดทำหวังว่าโครงงานเล่มนี้จะให้ความรู้และเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่าน

4.2 เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ

เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพหรือการทำงาน เช่น ตัวแทนการนำเข้าและส่งออกสินค้า พนักงานขาย นักการตลาด เป็นต้น สามารถที่จะศึกษาข้อมูลด้านการส่งออก ขั้นตอนการส่งออก แนวคิดและทฤษฎี ผ่านโครงงานเล่มนี้ เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนางานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

4.3 เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจในอนาคต

เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการธุรกิจการส่งออก เช่น ธุรกิจการส่งออกอาหาร สินค้าเกษตร เสื้อผ้า และเครื่องสำอาง เป็นต้น และองค์กรอื่นๆ ที่ทำธุรกิจใกล้เคียงกัน สามารถนำข้อมูลเกี่ยวกับการส่งออก แนวคิดและทฤษฎีด้านการส่งออก เงื่อนไขการส่งออกและพิธีศุลกากร ไปปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจด้านการส่งออก

5. นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านเงื่อนไขความรู้มาใช้ในการจัดทำโครงการ

ทางคณะผู้จัดทำได้นำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านเงื่อนไขความรู้มาใช้ในการจัดทำโครงการคือ มีความรอบรู้เกี่ยวกับ วิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้าน ความรอบคอบที่จะนำความรู้เหล่านั้นมาพิจารณาให้เชื่อมโยงกัน เพื่อประกอบการวางแผน และความระมัดระวังในขั้นตอนปฏิบัติ คุณธรรมประกอบด้วย มีความตระหนักในคุณธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริต และมีความอดทน มีความเพียร ใช้สติปัญญาในการจัดทำโครงการ

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการที่ขณะผู้จัดทำได้ไปศึกษาการส่งออกชิ้นส่วนของรถจักรยานยนต์และรถยนต์ กรณีศึกษา บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ท สอง จำกัด เป็นธุรกิจผู้ผลิต และรับจ้างผลิตประกันยาง ซิลยาง โอริง ชิ้นส่วนยางในรถจักรยานยนต์ และชิ้นส่วนยางในรถยนต์ ตามแบบลูกค้าหรือตามแบบ Drawing จากวัตถุดิบหลายชนิด เช่น ยางธรรมชาติ (Natural Rubber) ยางสังเคราะห์ (Synthetic Rubber) EPDM , NBR HNBR , SILICONE เป็นต้น และได้เข้าไปศึกษาดูงาน ณ วัน วันอังคาร ที่ 20 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2562 เวลา 09.00 น. โดย คุณพิมพ์พัฒน์ พึ่งสุจริต ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ได้นำคณะผู้จัดทำโครงการเข้าเยี่ยมชมโรงงานในส่วนต่างๆ และได้อธิบายเกี่ยวกับกระบวนการ ขั้นตอนการส่งออกและปัญหาหรืออุปสรรคการส่งออกสินค้า เป็นต้น

จากการที่ได้เข้าไปศึกษาดูงานที่ บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ท สอง จำกัด ได้ข้อสรุปดังนี้

1. ขั้นตอนการส่งออกชิ้นส่วนของรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ทางบริษัทได้ใช้บริการขนส่ง Shipping Agent เพื่อนำหน้าที่ส่งสินค้าไปต่างประเทศ เพราะบริการครอบคลุมถึงการจัดหาเครื่องบินที่ใช้สำหรับขนส่งสินค้า จัดทำเอกสารทางด้านศุลกากรและปฏิบัติตามกฎหมายศุลกากรทุกข้อ

2. เอกสารที่ใช้สำหรับการส่งออกสินค้า มีดังนี้

1. ใบขนสินค้าขาออก
2. บัญชีราคาสินค้า (Commercial Invoice)
3. บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)
4. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading)
5. ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมการส่งออก (License)
6. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) (กรณีขอลดอัตราอากร)
7. เอกสารอื่น ๆ เช่น แท้ดตาสีออก เอกสารแสดงส่วนผสม เป็นต้น

3. ปัญหาและวิธีการแก้ไขปัญหาระหว่างการส่งออกชิ้นส่วนยางรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ในการส่งออกพบปัญหาเรื่องชิ้นงานไม่ได้มาตรฐานตามที่ทำสัญญาซื้อขาย ทำให้ชิ้นงานถูกตีกลับทั้ง LOT แก้ไขปัญหาโดยการสั่งซื้อเครื่องมือที่ใช้สำหรับตรวจสอบขนาดและคุณภาพของชิ้นงาน

ข้อเสนอแนะ

1. บริษัทควรมีรถขนส่งที่ใช้สำหรับเคลื่อนย้ายสินค้าจากบริษัทไปยังสนามบินเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทขนส่ง Shipping Agent
2. บริษัทมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ควรจะมีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บริษัทเจริญก้าวหน้า และให้พร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ
3. การส่งออกชิ้นส่วนยางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ เป็นที่ต้องการทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงควรพัฒนาหรือผลิตชิ้นส่วนยางรุ่นใหม่ๆ เพื่อให้เป็นที่ต้องการของตลาดและลูกค้ากลุ่มใหม่มากยิ่งขึ้น
4. มีการนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงด้านความพอประมาณมีเหตุผลมาใช้ในการดำเนินงานด้านการจัดทำโมเดล โดยการนำวัสดุที่เหลือใช้มาเป็นส่วนประกอบในการทำโมเดล ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ทำโมเดล

ข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญ

1. ควรปรับปรุงเรื่องการพิชิตให้มีความพร้อมมากกว่านี้
2. กลับไปแก้ไขเพาเวอร์พอยท์ให้มีเนื้อหาครบทุกกลุ่ม
3. แก้ไขโมเดลให้มีความสวยงาม มีสีสันที่ดึงดูดความสนใจ

บรรณานุกรม

- กันยา กสิวิริยะวงศ์. (2552). **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมต่อบรรจุภัณฑ์ด้วยพลาสติก ของบริษัท เบญจมิตรบรรจุภัณฑ์ จำกัด.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 1 ตุลาคม 2562, จาก <http://www.thonburi-u.ac.th/>.
- ครูพันธุ์ใหม่ By Nuttapon. (2551). **การค้าระหว่างประเทศ.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 1 ตุลาคม 2562, จาก <https://megaclever.blogspot.com/2008>.
- จุฑานุช บุณณินวัฒนกุล. (2556). **การประยุกต์ใช้สายธารแห่งคุณค่าเพื่อปรับปรุงกระบวนการพิธีการนำเข้าทางศุลกากรภายในเขตปลอดอากร กรณีการออกไปขนสินค้า.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 1 ตุลาคม 2562, จาก <http://opac.lib.buu.ac.th/>.
- ดวงฤดี เสือสิงห์. (2548). **การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการพิธีการศุลกากรในการให้บริการส่งสินค้าออกไปต่างประเทศ ณ ด้านศุลกากรปาดังเบซาร์ อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 1 ตุลาคม 2562, จาก <http://oservice.skru.ac.th/>.
- ณอมจิต บุรีรักษ์. (2551). **การอำนวยความสะดวกทางการค้าของกรมศุลกากรไทยที่มีผลต่อการนำเข้าของประเทศไทย.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 3 กันยายน 2562, จาก <https://dric.nrct.go.th/>.
- ทิพย์ประกันภัย. (2562). **การประกันภัย.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 2 ตุลาคม 2562, จาก <https://www.dhipaya.co.th/insurance/insurance.asp?ID=450&idMenu=344>.
- ภัสสนันท์ วงศ์สวัสดิ์. (2556). **การศึกษาการสร้างศูนย์การขนส่งและกระจายสินค้าที่เป็นศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จต่อการค้าชายแดนและการค้าผ่านแดน จังหวัดหนองคาย.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 3 กันยายน 2562, จาก <http://2ebooks-svr.utcc.ac.th/>.
- โรงเรียนกระทุ่มแบน วิเศษสมุทธคุณ. (2559). **การประกันภัย.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 11 ตุลาคม 2562, จาก www.wsk.ac.th/insurance/insure.html.
- วรรณฯ ขงพิศาลภพ. (2560). **อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 2 ตุลาคม 2562, จาก https://www.krungsri.com/bank/getmedia/08a29fa9-6065-446c-afe5-f478278b04f2/IO_Auto_Parts_2017_TH.aspx.
- วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2557). **กฎระเบียบการส่งออก.** ค้นหาข้อมูลวันที่ 8 สิงหาคม 2562, จาก <https://th.wikipedia.org/wiki/>.

- วิชณี เทียบแก้ว. (2555). ผลกระทบของความตกลงการค้าเสรีไทย-อินเดีย ที่มีต่อประเทศไทย
ค้นหาข้อมูลวันที่ 8 สิงหาคม 2562, จาก <http://opac.vru.ac.th/>.
- ศิริพร ถิตย์ประเสริฐ. (2558). ศึกษาแนวทางในการลดต้นทุนการขนส่ง กรณีศึกษา บริษัทนำเข้าชิ้นส่วน
อิเล็กทรอนิกส์. ค้นหาข้อมูลวันที่ 20 ตุลาคม 2562, จาก
http://digital_collect.lib.buu.ac.th/.
- ศูนย์บริการศุลกากร Customs Care Center. (2559). คำศัพท์เกี่ยวกับการขนส่ง. ค้นหาข้อมูลวันที่ 20
ตุลาคม 2562, จาก <http://ccc.customs.go.th/>.
- ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกรมศุลกากร. (ฉบับปรับปรุง 2561). เงื่อนไขทางการค้า.
ค้นหาข้อมูลวันที่ 8 สิงหาคม 2562, จาก <http://www.customs.go.th/>.
- สายัณห์ ทรัพย์จิต. (2556). ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการด้านศุลกากรอรัญประเทศต่อระบบพิธีการ
ศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์. ค้นหาข้อมูลวันที่ 20 ตุลาคม 2562, จาก
<http://www.arancustoms.org/>.
- สำนักงานศุลกากรตรวจสินค้าท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (สสภ.). (ฉบับปรับปรุง 2560). พิธีการศุลกากร
ส่งออกสินค้าทางอากาศ. ค้นหาข้อมูลวันที่ 8 สิงหาคม 2562, จาก
<http://www.customs.go.th/>.
- หัตยา ทัดสวน. (2552). ระบบแลกเปลี่ยนเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารหลัง
จากผู้ประกอบการส่งออกสินค้าตามเงื่อนไขและข้อตกลงจดหมายสันเชื่อ. ค้นหาข้อมูล
วันที่ 4 ตุลาคม 2562, จาก <https://ecourse.cpe.ku.ac.th/>.
- Copy Right by MSC PR TWO LIMITED. (2551). บริษัท เอ็ม เอส ซี พาร์ท สอง จำกัด. ค้นหาข้อมูล
วันที่ 5 กรกฎาคม 2562, จาก
<http://www.thaitechno.net/t1/facility.php?uid=39426>.
- MBTS Broking Servises Co.,Ltd. (2560). การประกันภัย. ค้นหาข้อมูลวันที่ 2 ตุลาคม 2562, จาก
www.mbtbroking.com/pd_marine_inland_transit.html.
- My picture. (2557). การขนส่งสินค้าทางอากาศ. ค้นหาข้อมูลวันที่ 8 สิงหาคม 2562, จาก
http://rusainee.blogspot.com/p/blog-page_1822.html.
- Wannaluck Khammeng. (2555). การจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายธุรกิจเหมืองแร่เหล็ก ในเขตภาค
กลาง. ค้นหาข้อมูลวันที่ 17 ตุลาคม 2562, จาก <http://www.atc.ac.th/>.

Sea Fly Services.All Rights Reserved. (2560). เงื่อนไขทางการค้า. ค้นหาข้อมูลวันที่ 14 กันยายน
2562, จาก <https://th.seafly-services.com/incoterms/>

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก.

ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ

ภาคผนวก ข.

ขั้นตอนการศึกษาดูงาน บริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด

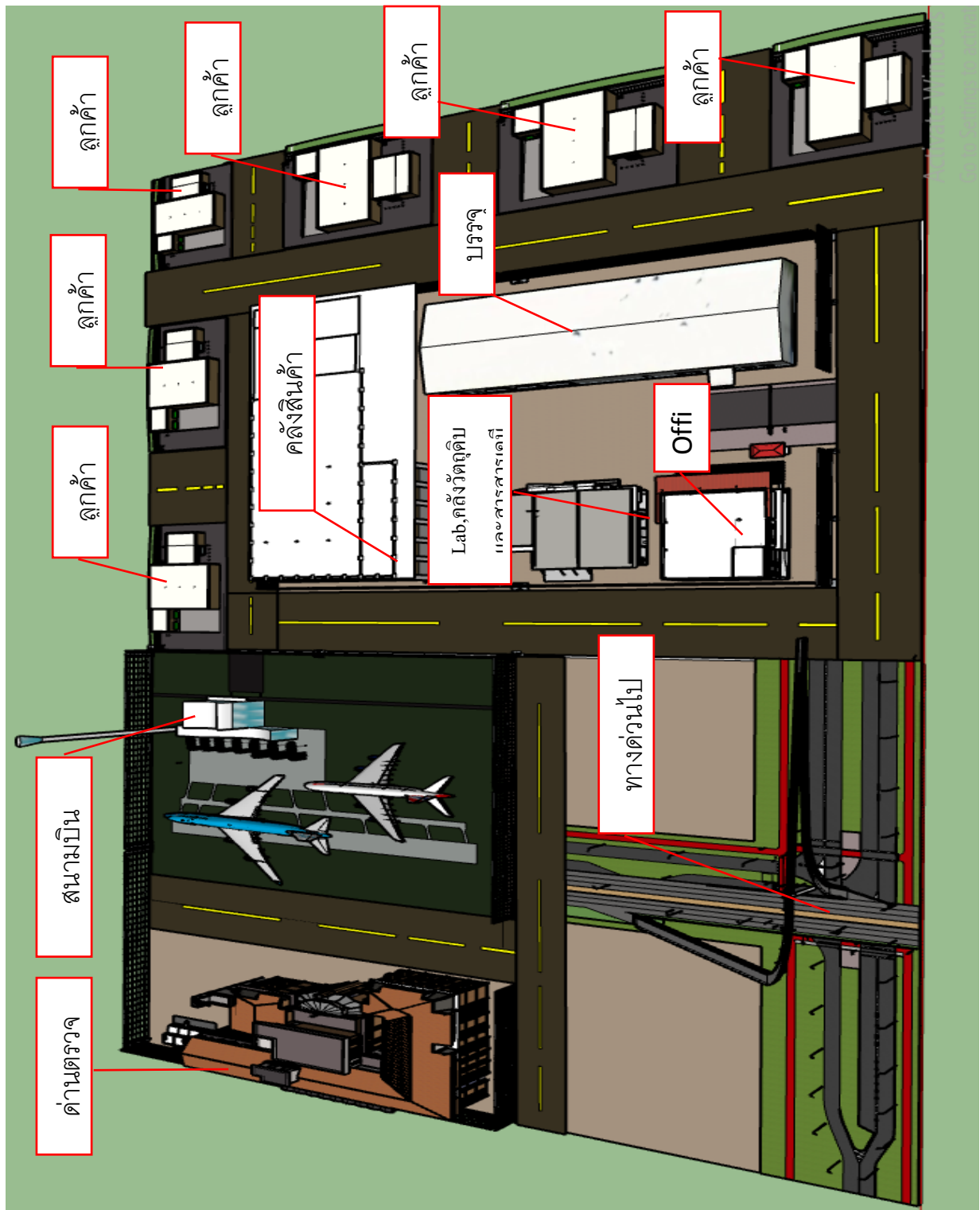


นักศึกษาเยี่ยมชม บริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด

ภาคผนวก ค.

ผังโมเดลและขั้นตอนการจัดทำโมเดล บริษัท บริษัท เอ็ม เอส ซี ฟิอาร์ สอง จำกัด

ผังโมเดล



รูปภาพแผนผังโมเดล

ขั้นตอนการทำโมเดล



รูปภาพขั้นตอนการจัดทำโมเดล



รูปภาพขั้นตอนการจัดทำโมเดล

ภาคผนวก ง.

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	ราคา (บาท)
1	ค่าใช้จ่ายในการทำโมเดล	1,200 บาท
2	ค่าปริ๊นเอกสาร	500 บาท
3	ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปบริษัท เอ็ม เอส ซี พีอาร์ สอง จำกัด	180 บาท
4	ค่าเช่าเล่มหน้าปกโครงการ	700 บาท
รวม		2,580 บาท

ประวัติคณะผู้จัดทำ



นางสาวสุมาลี มีชัยโย

ชื่อเล่น สุ

เกิดวันที่ 10 พฤษภาคม 2542

ที่อยู่ 186 ม.3 ต.บางปูใหม่ ซ.โครงการ 4

อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

โทรศัพท์ 0811425537

E-mail : sumalee2560s@gmail.com



นางสาวณัฐริกา โคทะกา

ชื่อเล่น โคนัท

เกิดวันที่ 21 มกราคม 2539

ที่อยู่ 66/1 บ.กุดจิก ต.กุดจิก อ.ท่าคันโท

จ.กาฬสินธุ์ 46190

โทรศัพท์ 065-904-2131

E-mail : kothaka1996@gmail.com