มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY

ปี 2567

วิชา การจัดการเพื่อการส่งออกและการนำเข้า รหัสวิชา 3582404

(Export - Import of Management)



อาจารย์ทรรศิกา ธานีนพวงศ์
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แนะนำผู้สอน

อาจารย์ทรรศิกา ธานีนพวงศ์
อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
คณะวิทยาการจัดการ

ช่องทางติดต่อ
E-mail: thatsika@aru.ac.th
ห้องพักอาจารย์สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
อาคารเจ้าพระยาโกษาธิบดี (อาคาร 41)
ทุกวันพุธ เวลา 13.00-15.30 น.



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แนะนำรายวิชา

รหัสและชื่อรายวิชา 3582404 การจัดการเพื่อการส่งออกและการนำเข้า (Export - Import of Management)

วิชาบรรยาย 3 หน่วยกิต 3(3-0-6)

จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการวางแผนและการดำเนินงานในการส่งออกและนำเข้า
2. มีความรู้ความเข้าใจขั้นตอนการซื้อขายและการชำระเงินทางการค้าระหว่างประเทศ
3. มีความเข้าใจสินค้าเพื่อการส่งออกและนำเข้า รวมถึงกลุ่มหรือองค์กรการค้าต่างๆ ที่มีความสำคัญ
4. มีความรู้ความเข้าใจ เอกสาร พิธีการ การขนส่ง ในการนำเข้าและส่งออก รวมถึงการประกันภัยสินค้า
5. มีความเข้าใจในปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการนำเข้า ส่งออก และการช่วยเหลือของรัฐบาล

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

คำอธิบายรายวิชา



ระเบียบ ข้อบังคับ กฎเกณฑ์การส่งออกและนำเข้าตลอดจนระเบียบพิธีการศุลกากร กฎหมายระหว่างประเทศ กฎข้อบังคับขององค์การการค้าโลก ข้อตกลงของบริษัทข้ามชาติ องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ สนธิสัญญาความร่วมมือระดับทวิภาคีพหุภาคีและระดับภูมิภาค การจัดผังองค์การแผนกส่งออกและนำเข้าขององค์การธุรกิจ ขั้นตอนการซื้อขายเอกสารและสัญญาการซื้อขายเงื่อนไขราคาการค้า วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า การประกันภัยสินค้า และการเตรียมเอกสารในการส่งออก และนำเข้า ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานส่งออกและนำเข้าของไทย







“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เนื้อหาสื่อการสอน (15 สัปดาห์)



บทที่ 1 ความรู้พื้นฐานการส่งออกและนำเข้า	6 ชั่วโมง
บทที่ 2 กฎระเบียบและข้อบังคับการส่งออกและนำเข้าเบื้องต้น	3 ชั่วโมง
บทที่ 3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า	3 ชั่วโมง
บทที่ 4 การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ	6 ชั่วโมง
บทที่ 5 วิธีการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ	6 ชั่วโมง
บทที่ 6 สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า	3 ชั่วโมง
บทที่ 7 การประกันภัยสินค้าทางทะเล	6 ชั่วโมง
บทที่ 8 เอกสารการส่งออกและนำเข้า	6 ชั่วโมง
บทที่ 9 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานส่งออกและนำเข้าของไทย	6 ชั่วโมง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แผนการประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	กิจกรรมการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1	ทดสอบเก็บคะแนน การสอบกลางภาค การสอบปลายภาค	 8 16	 30 % 30 %
2	การวิเคราะห์กรณีศึกษา ค้นคว้า การนำเสนอรายงาน - การทำรายงานกลุ่ม/รายบุคคล - การตรวจและสรุปบทความ - การส่งงานตามที่มอบหมาย	ตลอดภาคการศึกษา	30 %
3	การเข้าชั้นเรียน ร่วมทำกิจกรรม	ตลอดภาค	10 %

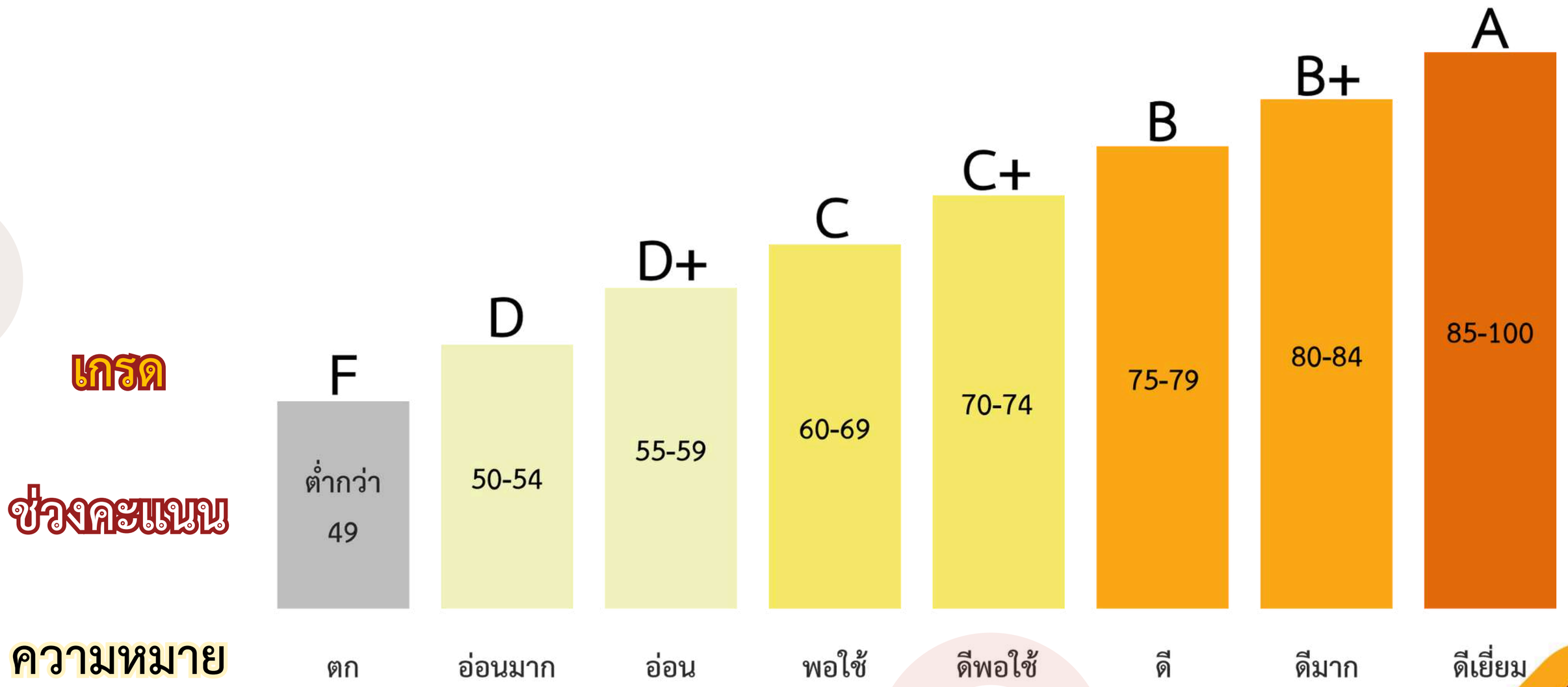
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แผนที่กระจายความรับผิดชอบต่อผลการเรียนรู้

(•) ความรับผิดชอบหลัก

รายวิชา	1. คุณธรรมจริยธรรม						2. ความรู้								3. ทักษะทางปัญญา				4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ						5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และเทคโนโลยีสารสนเทศ			
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4
3582403 การจัดการเพื่อการส่งออกและการนำเข้า		•					•											•		•						•		

เกณฑ์ตัดสินผลการเรียน



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แหล่งรูปภาพที่นำมาใช้ในรายวิชานี้

Canva

px

COPILOT

iStock. by Getty Images

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY



บทที่ 1 ความรู้พื้นฐานการส่งออกและนำเข้า





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

บทที่ 1 ความรู้พื้นฐานการส่งออกและนำเข้า



1.1 ความหมายการส่งออกและนำเข้า
1.2 บทบาทความสำคัญของการส่งออกและนำเข้า
1.3 ประเภทสินค้าส่งออกและนำเข้า
1.4 ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนส่งออกและนำเข้า
1.5 ภาษีศุลกากร
1.6 กระบวนการส่งออก
1.7 กระบวนการนำเข้า
1.8 ประโยชน์การส่งออกและนำเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



ความรู้พื้นฐานการส่งออกและนำเข้าเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการขยายธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศ การมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องนี้จะช่วยให้สามารถวางแผนและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ยังช่วยลดความเสี่ยงและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในการทำธุรกิจระหว่างประเทศได้อีกด้วย



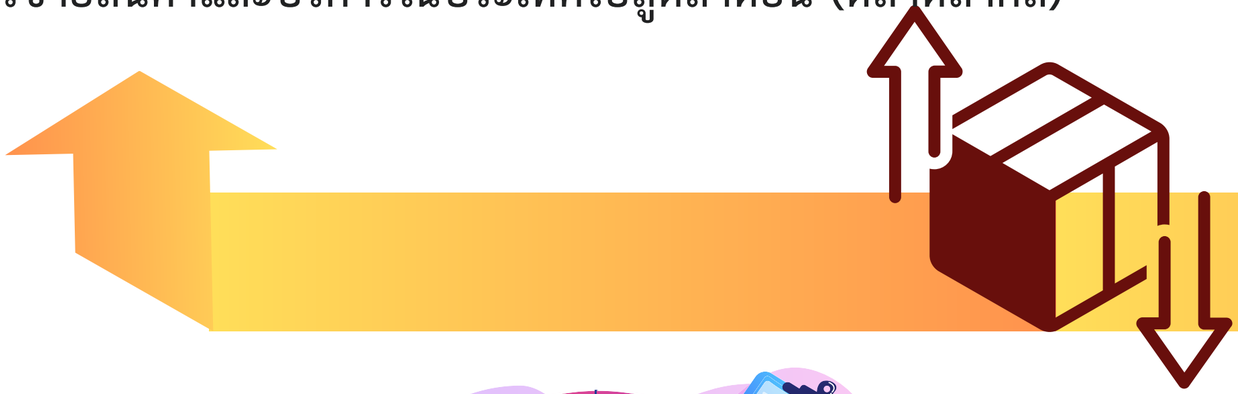
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.1 ความหมายการส่งออกและนำเข้า

1

การจัดส่งสินค้าและบริการจากต้นทางสู่ปลายทางในทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศ โดยผู้ส่งสินค้าหรือบริการออกเรียกว่า "ผู้ส่งออก" ส่วนในทางการค้าระหว่างประเทศ การส่งออก หมายถึง การขายสินค้าและบริการในประเทศไปสู่ตลาดอื่น (ตลาดสากล)







2

การนำเข้าสินค้าเข้ามาจากต่างประเทศ โดยสินค้าที่นำเข้ามักเป็นสินค้าที่ไม่มีหรือผลิตในประเทศไม่ได้ เช่น ยารักษาโรค เครื่องจักรต่างๆ ที่ใช้ในอุตสาหกรรมการผลิต สินค้าเกษตรบางชนิด เป็นต้น



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”







1.2 บทบาทความสำคัญของการส่งออกและนำเข้า

1. บทบาทความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของกิจการธุรกิจผู้ส่งออก
2. บทบาทความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ
3. บทบาทความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมไทย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



1.2 บทบาทความสำคัญของการส่งออกและนำเข้า

1 บทบาทความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของกิจการธุรกิจผู้ส่งออก



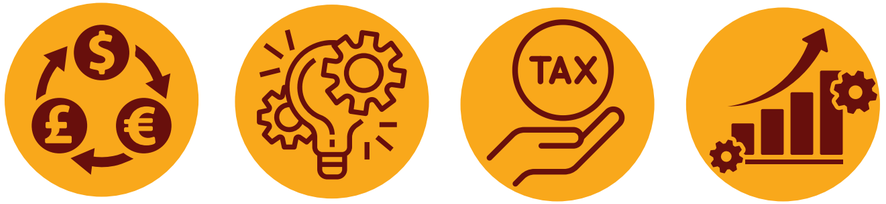
รายได้/ยอดขายกิจการเพิ่มขึ้น	กิจการจะสามารถหลีกเลี่ยงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของตลาดภายในประเทศได้
ต้นทุนต่อหน่วยต่ำลงเนื่องจากผลิตเป็นจำนวนมาก	มีการนำสินค้าคงคลังจากคลังสินค้าไปใช้มากขึ้น
วัฏจักรชีวิตของผลิตภัณฑ์จะมีระยะเวลายืนยาวขึ้นกว่าเดิม	กิจการจะสามารถสร้างภาพพจน์ที่ได้แสดงให้เห็นถึงความก้าวหน้าของกิจการไปอีกระดับหนึ่ง
กิจการจะได้รับโอกาสที่จะทำการวิจัยตลาด เพื่อที่จะทดสอบผลิตภัณฑ์ต่อการยอมรับของตลาดภายนอกประเทศ	กิจการเผชิญกับการแข่งขันภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



1.2 บทบาทความสำคัญของการส่งออกและนำเข้า

2 บทบาทความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ



ประเทศไทยได้รับเงินตราต่างประเทศ	เทคโนโลยีได้รับการส่งเสริมและพัฒนา
รัฐบาลมีรายได้ในรูปแบบการเก็บภาษี	การผลิตได้รับการยกระดับให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น
ตลาดแรงงานในประเทศไทยมีการขยายตัว	

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



1.2 บทบาทความสำคัญของการส่งออกและนำเข้า

3 บทบาทความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมไทย



ราคาต่ำกว่าที่ผลิตในประเทศ ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยของสินค้าจะต่ำลงเนื่องจากการผลิต	สร้างความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การปรับปรุงกระบวนการผลิตและการบริหารควรมีการปรับปรุงเพื่อให้ทันยุคทันสมัยและสามารถอยู่ได้ในสภาพการแข่งขันที่สูงขึ้น
สินค้าพิเศษ ที่จำเป็นต้องมีวัสดุในการผลิตจากต่างประเทศ	

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.3 ประเภทสินค้าส่งออกและนำเข้า



อันดับ	พิกัด 2 หลัก	หมวดสินค้า
1	84	เครื่องจักร เครื่องใช้กล และส่วนประกอบ
2	85	เครื่องจักรไฟฟ้า เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า และส่วนประกอบ
3	87	ยานยนต์และส่วนประกอบ
4	40	ยางและของทำด้วยยาง
5	39	พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก
6	71	อัญมณี ไข่มุก เครื่องประดับ และโลหะมีค่า
7	27	เชื้อเพลิงที่ได้จากแร่ น้ำมันแร่ และผลิตภัณฑ์
8	16	ของปรุงแต่งจากสัตว์น้ำ เช่น ปลา กุ้ง
9	10	ธัญพืช
10	90	เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในทางทัศนศาสตร์, การแพทย์, การถ่ายรูป, การวัด, การตรวจสอบ
11	73	ของทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า
12	17	น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล
13	29	เคมีภัณฑ์อินทรีย์
14	74	ทองแดงและของทำด้วยทองแดง
15	44	ไม้และของทำด้วยไม้ ถ่านไม้

หมายเหตุ : การแบ่งชนิดสินค้าใช้หลักเกณฑ์ระบบฮาร์โมไนซ์
ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กรมศุลกากรปรับปรุงเมื่อวันที่ 03 พฤษภาคม 2567 เวลา 12:59:35 น.

15 อันดับประเภทสินค้าส่งออกของไทย มีนาคม 2567

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.3 ประเภทสินค้าส่งออกและนำเข้า



อันดับ	พิกัด 2 หลัก	หมวดสินค้า
1	85	เครื่องจักรไฟฟ้า เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า และส่วนประกอบ
2	27	เชื้อเพลิงที่ได้จากแร่ น้ำมันแร่ และผลิตภัณฑ์
3	84	เครื่องจักร เครื่องใช้กล และส่วนประกอบ
4	71	อัญมณี ไข่มุก เครื่องประดับ และโลหะมีค่า
5	87	ยานยนต์และส่วนประกอบ
6	72	เหล็กและเหล็กกล้า
7	39	พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก
8	73	ของทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า
9	90	เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในทางทัศนศาสตร์,การแพทย์, การถ่ายรูป,การวัด,การตรวจสอบ
10	38	เคมีภัณฑ์เบ็ดเตล็ด
11	29	เคมีภัณฑ์อินทรีย์
12	74	ทองแดงและของทำด้วยทองแดง
13	76	อะลูมิเนียมและของทำด้วยอะลูมิเนียม
14	03	ปลา สัตว์น้ำจำพวกปู กุ้ง หอย และสัตว์น้ำที่ไม่มีกระดูกสันหลัง
15	88	อากาศยาน ยานอวกาศ และส่วนประกอบของยานดังกล่าว

หมายเหตุ : การแบ่งชนิดสินค้าใช้หลักเกณฑ์ระบบฮาร์โมไนซ์
ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กรมศุลกากร ปรับปรุงเมื่อวันที่ 03 พฤษภาคม 2567 เวลา 12:59:35 น.

15 อันดับประเภทสินค้านำเข้าของไทย มีนาคม 2567

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



1.4 ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนส่งออกและนำเข้า

1. ก่อนเริ่มต้นธุรกิจให้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
2. ศึกษาจุดแข็งและจุดขายของสินค้า/บริการ
3. ทำความเข้าใจตลาดส่งออกและนำเข้า
4. ศึกษาเงื่อนไขการส่งมอบสินค้า และวิธีชำระเงิน
5. ศึกษาเอกสารส่งออกและนำเข้า
6. หาผู้ให้บริการโลจิสติกส์และดำเนินพิธีการศุลกากร

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.4 ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนส่งออกและนำเข้า

1 ก่อนเริ่มต้นธุรกิจให้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

ก่อนเริ่มต้นธุรกิจส่งออกและนำเข้า ควรจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เช่น บริษัทจำกัด หรือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นคงให้กับธุรกิจ

2 ศึกษาจุดแข็งและจุดขายของสินค้า/บริการ

วิเคราะห์จุดแข็งและจุดขายของสินค้าหรือบริการที่จะส่งออกหรือ นำเข้า เพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.4 ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนส่งออกและนำเข้า

3 ทำความเข้าใจตลาดส่งออกและนำเข้า

ศึกษาข้อมูลตลาดเป้าหมายอย่างละเอียด เช่น ความต้องการของตลาด, กฎระเบียบและมาตรฐานสินค้า, คู่แข่ง, และแนวโน้มตลาด เพื่อวางแผนการส่งออกและนำเข้าได้อย่างเหมาะสม

4 ศึกษาเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าและวิธีชำระเงิน

ทำความเข้าใจเกี่ยวกับ Incoterms (เงื่อนไขการค้าระหว่างประเทศ) เพื่อกำหนดความรับผิดชอบของผู้ซื้อและผู้ขายในการขนส่งสินค้า รวมถึงเลือกวิธีการชำระเงินที่เหมาะสมและปลอดภัย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.4 ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนส่งออกและนำเข้า

5 ศึกษาเอกสารส่งออกและนำเข้า

ทำความเข้าใจเกี่ยวกับเอกสารที่จำเป็นในการส่งออกและนำเข้า เพื่อให้สามารถจัดเตรียมเอกสารได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน

6 หาผู้ให้บริการโลจิสติกส์ และดำเนินพิธีการศุลกากร

เลือกใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้การขนส่งเป็นไปอย่างราบรื่น และดำเนินพิธีการศุลกากรให้ถูกต้องตามกฎหมาย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.4 ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนส่งออกและนำเข้า

แหล่งข้อมูลอ้างอิงสำหรับขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนส่งออกและนำเข้า:

หน่วยงานภาครัฐ:

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP): ให้ข้อมูลและคำปรึกษาเกี่ยวกับการส่งออกและนำเข้า รวมถึงการอบรมสัมมนาและกิจกรรมส่งเสริมการค้าต่างๆ
เว็บไซต์: https://www.ditp.go.th/

กรมศุลกากร: ให้ข้อมูลเกี่ยวกับกฎระเบียบและขั้นตอนการดำเนินพิธีการศุลกากร
เว็บไซต์: https://www.customs.go.th/

กระทรวงพาณิชย์: ให้ข้อมูลเกี่ยวกับนโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ
เว็บไซต์: https://www.moc.go.th/

องค์กรเอกชน:

สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย: ให้บริการข้อมูลและคำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ รวมถึงการจัดอบรมและสัมมนา
เว็บไซต์: https://www.thaichamber.org/

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย: ให้บริการข้อมูลและคำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรม
เว็บไซต์: https://www.fti.or.th/

1.5 ภาษีศุลกากร

ภาษีศุลกากร (Custom tariff) เป็นภาษีทางอ้อม ที่ผู้มีหน้าที่เสียภาษีผลักภาระไปให้ผู้บริโภค การเก็บภาษีศุลกากร หมายถึง การเก็บภาษีจากสิ่งของที่นำเข้าหรือส่งออกไปนอก ราชอาณาจักร ไม่ว่าโดยทางอากาศ ทางน้ำ หรือทางบก ก็ตาม โดยใช้ คำว่า อากร แทนคำว่า ภาษี อันได้แก่ **อากรขาออก** หมายถึง การเก็บภาษีจากสิ่งของที่ส่งออกนอกราชอาณาจักร **อากรขาเข้า** หมายถึง ภาษีที่เก็บจากสิ่งของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักร



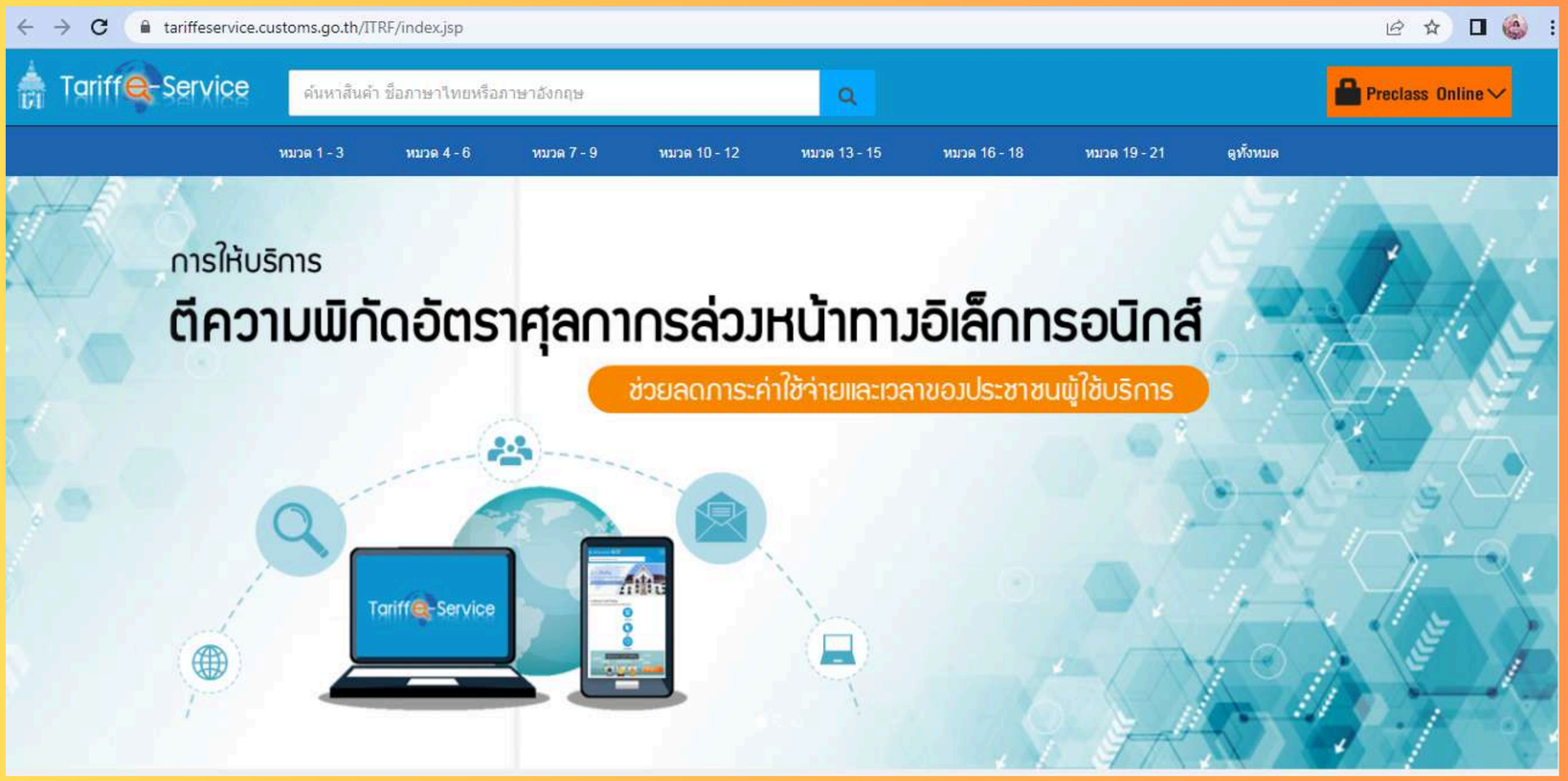




“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.5 ภาษีศุลกากร

ค้นหาพิกัดอัตราศุลกากร



https://tariffeservice.customs.go.th/ITRF/index.jsp

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.6 กระบวนการส่งออก

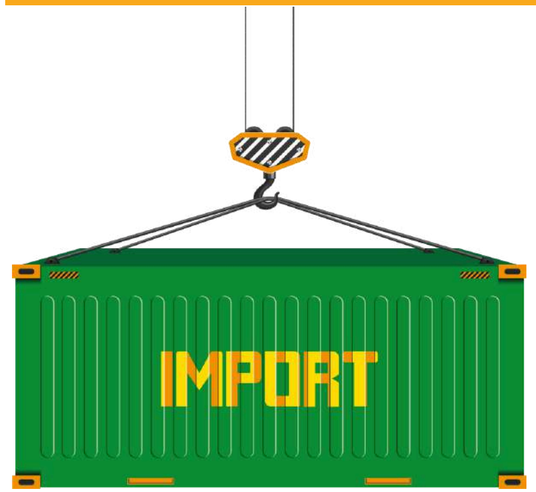


1. การจดทะเบียนพาณิชย์
2. การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และการขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร
3. เสนอขายและรับการสั่งซื้อ
4. การเตรียมสินค้า
5. ติดต่อขนส่ง
6. จัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก
7. ติดต่อพิธีการผ่านศุลกากร
8. การส่งมอบสินค้า
9. การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า
10. ขอรับสิทธิประโยชน์



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.7 กระบวนการนำเข้า



1. มองหาสินค้าที่สนใจจะนำเข้า
2. ติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตสินค้า
3. ขอตัวอย่างสินค้าและเอกสารรับรองสินค้า
4. ตกลงราคา
5. ทำสัญญาซื้อขายและส่งคำสั่งซื้อ
6. สินค้ามาถึงศุลกากร
7. ยื่นข้อมูลใบขนส่งสินค้า
8. ตรวจสอบพิสูจน์การสำแดงข้อมูล
9. ชำระภาษีอากรขาเข้า
10. การตรวจและการปล่อยสินค้า



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.8 ประโยชน์การส่งออกและนำเข้า



ส่งออก	นำเข้า
1. สร้างรายได้ให้กับประเทศ	1. ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
2. สร้างงานและโอกาส	2. ลดต้นทุนการผลิต
3. พัฒนาอุตสาหกรรม	3. พัฒนาเทคโนโลยี
4. สร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ	4. สร้างความหลากหลาย
5. กระจายความเสี่ยง	5. เข้าถึงทรัพยากรที่ขาดแคลน







“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.8 ประโยชน์การส่งออกและนำเข้า

ประโยชน์ของการส่งออก



1. สร้างรายได้ให้กับประเทศ การส่งออกสินค้าและบริการไปยังต่างประเทศช่วยเพิ่มรายได้ให้กับประเทศ ส่งผลให้เศรษฐกิจเติบโตและมีเงินทุนหมุนเวียนในระบบมากขึ้น



2. สร้างงานและโอกาส อุตสาหกรรมการส่งออกต้องการแรงงานจำนวนมาก ทำให้เกิดการจ้างงานและสร้างโอกาสให้กับประชาชน นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.8 ประโยชน์การส่งออกและนำเข้า

ประโยชน์ของการส่งออก

3. พัฒนาอุตสาหกรรม การส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศกระตุ้นให้ผู้ผลิตพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานสากล เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้

4. สร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ การส่งออกสินค้าและบริการเป็นการสร้างความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจและการค้ากับประเทศต่างๆ ทั่วโลก ซึ่งอาจนำไปสู่ความร่วมมือในด้านอื่นๆ อีกด้วย

5. กระจายความเสี่ยง การส่งออกสินค้าไปยังหลายประเทศช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป











“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”







1.8 ประโยชน์การส่งออกและนำเข้า

ประโยชน์ของการนำเข้า

1. **ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค** การนำเข้าสินค้าและบริการจากต่างประเทศช่วยให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น และสามารถเข้าถึงสินค้าที่ไม่มีผลิตในประเทศ หรือมีราคาแพงกว่า

2. **ลดต้นทุนการผลิต** การนำเข้าวัตถุดิบและสินค้าทุนจากต่างประเทศในราคาที่ถูกกว่า ช่วยลดต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการในประเทศ ทำให้สินค้ามีราคาถูกลงและสามารถแข่งขันได้

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

1.8 ประโยชน์การส่งออกและนำเข้า

ประโยชน์ของการนำเข้า

3. พัฒนาเทคโนโลยี การนำเข้าเครื่องจักรและเทคโนโลยีจากต่างประเทศช่วยให้ผู้ประกอบการในประเทศสามารถปรับปรุงกระบวนการผลิตและพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพสูงขึ้น

4. สร้างความหลากหลาย การนำเข้าสินค้าและบริการจากต่างประเทศช่วยเพิ่มความหลากหลายในตลาด ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้นและเศรษฐกิจมีพลวัต

5. เข้าถึงทรัพยากรที่ขาดแคลน การนำเข้าทรัพยากรที่หายากหรือมีไม่เพียงพอในประเทศ ช่วยให้สามารถผลิตสินค้าและบริการได้อย่างต่อเนื่อง



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป

การส่งออกและนำเข้าเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ มีบทบาทในการสร้างรายได้ สร้างงาน พัฒนาอุตสาหกรรม และสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ควรศึกษาข้อมูลและเตรียมความพร้อมให้รอบคอบก่อนดำเนินธุรกิจส่งออกและนำเข้า



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แนะนำสื่อออนไลน์สำหรับการศึกษาด้วยตนเอง





กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP): https://www.ditp.go.th

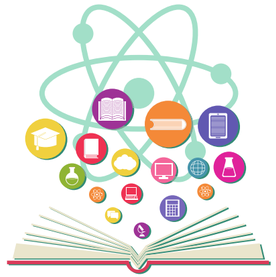
กรมศุลกากร: https://www.customs.go.th

กระทรวงพาณิชย์: https://www.moc.go.th

สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย: https://www.thaichamber.org

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย: https://www.fti.or.th

ค้นหาพิกัดอัตราศุลกากร: https://tariffeservice.customs.go.th/ITRF/index.jsp



พิธีการการส่งออก-นำเข้าสินค้า กรมศุลกากร



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 1

ข้อที่ 1 จงอธิบายความหมายของการส่งออกและนำเข้า

ข้อที่ 2 จากบทบาทความสำคัญของการส่งออกและนำเข้าที่มีต่อการพัฒนาประเทศไทย นักศึกษาคิดว่าควรมีนโยบายใดบ้างเพื่อส่งเสริมการส่งออกและนำเข้า

ข้อที่ 3 ผู้ประกอบการเตรียมความพร้อมก่อนการส่งออกและนำเข้าควรมีขั้นตอนอะไรบ้าง

ข้อที่ 4 ภาษีศุลกากรคืออะไร และกรมศุลกากรมีหน้าที่อะไรบ้างเกี่ยวกับภาษีศุลกากร

ข้อที่ 5 จากประโยชน์ของการส่งออกและนำเข้าที่กล่าวมา นักศึกษาคิดว่าประโยชน์ข้อใดสำคัญที่สุดสำหรับประเทศไทยในปัจจุบัน และควรมีมาตรการใดบ้างเพื่อส่งเสริมประโยชน์ดังกล่าว








“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กรมศุลกากร. (ม.ป.ป.). *ค้นหาพิกัดอัตราศุลกากร*. https://tariffeservice.customs.go.th/ITRF/index.jsp

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

คณิต นิมมาลัยรัตน์. (2555). *นำเข้า ส่งออก (ออนไลน์) ไม่ยาก* (พิมพ์ครั้งที่ 4). สำนักพิมพ์ : ธิงค์บียอนด์.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ทรรศิกา ธานีนพวงศ์. (3 เมษายน 2566). ARU MOOC - บทบาทความสำคัญของการส่งออกและนำเข้า. https://www.youtube.com/watch?v=Qb7hWnBjGxo&t=11s

ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กรมศุลกากร. (3 พฤษภาคม 2567). *การนำเข้า-ส่งออกสินค้า / สินค้าที่มีมูลค่าการนำเข้าสูงสุด 15 อันดับ*. https://dataservices.mof.go.th/menu28?id=6&page=&freq=month&mf=3&yf=2567&sort=desc&search_text=

ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กรมศุลกากร. (3 พฤษภาคม 2567). *การนำเข้า-ส่งออกสินค้า / สินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุด 15 อันดับ*. https://dataservices.mof.go.th/menu28?id=6&page=&freq=month&mf=3&yf=2567&sort=desc&search_text=

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



บทที่ 2 กฎระเบียบและข้อบังคับการส่งออกและนำเข้าเบื้องต้น





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

บทที่ 2 กฎระเบียบและข้อบังคับการส่งออกและนำเข้าเบื้องต้น



2.1 ความสำคัญของกฎระเบียบและข้อบังคับ

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

2.3 ข้อบังคับกรมการค้าต่างประเทศ

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

2.5 สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.1 ความสำคัญของกฎระเบียบและข้อบังคับ

1. ปกป้องเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมภายในประเทศ
2. คุ้มครองผู้บริโภค
3. รักษาความมั่นคงและความปลอดภัย
4. ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
5. ป้องกันการทุ่มตลาดระหว่างประเทศ
6. รักษาสมดุลการค้า
7. ปฏิบัติตามพันธกรณีระหว่างประเทศ
8. ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน
9. เพิ่มรายได้ให้กับรัฐ
10. สร้างความโปร่งใสและลดการทุจริต

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.1 ความสำคัญของกฎระเบียบและข้อบังคับ

กฎระเบียบและข้อบังคับการส่งออกและนำเข้ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยมีเหตุผลหลักดังนี้

1 ปกป้องเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมภายในประเทศ

ช่วยปกป้องอุตสาหกรรมภายในจากการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมจากต่างประเทศ และส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในให้เข้มแข็ง

2 คุ้มครองผู้บริโภค

ช่วยให้มั่นใจว่าสินค้าที่นำเข้ามีคุณภาพและความปลอดภัยตามมาตรฐานที่กำหนด

3 รักษาความมั่นคงและความปลอดภัย

ช่วยควบคุมการนำเข้าสินค้าที่อาจเป็นภัยต่อความมั่นคงของประเทศ เช่น อาวุธ สารเคมีอันตราย เป็นต้น

4 ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับคู่ค้า ทำให้การค้าระหว่างประเทศเป็นไปอย่างราบรื่นและเติบโต

5 ป้องกันการทุ่มตลาด

ช่วยป้องกันการค้าที่ไม่เป็นธรรม เช่น การขายสินค้าในราคาต่ำกว่าต้นทุน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.1 ความสำคัญของกฎระเบียบและข้อบังคับ

กฎระเบียบและข้อบังคับการส่งออกและนำเข้ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยมีเหตุผลหลักดังนี้

6 รักษาสมดุลการค้า

ช่วยควบคุมการนำเข้าสินค้าบางประเภท เพื่อป้องกันการขาดดุลการค้าที่มากเกินไป

7 ปฏิบัติตามพันธกรณีระหว่างประเทศ

ปฏิบัติตามกฎระเบียบขององค์กรระหว่างประเทศ เช่น WTO เพื่อสร้างความร่วมมือและความเข้าใจในการค้าระหว่างประเทศ

8 ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ใช้เป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการผลิตและการค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน

9 เพิ่มรายได้ให้กับรัฐ

ภาษีอากรที่เรียกเก็บจากการนำเข้าสินค้าเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของรัฐบาล

10 สร้างความโปร่งใสและลดการทุจริต

ช่วยลดโอกาสในการทุจริตและการแสวงหาผลประโยชน์ที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”





2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

สินค้าหลัก

- ข้าว
- มันสำปะหลัง
- สิ่งทอ

สินค้ามาตรฐาน

- ข้าวโพด
- ข้าวหอมมะลิไทย
- ข้าวฟ่าง

สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก

- สินค้าที่ต้องมีหนังสือรับรอง/ขึ้นทะเบียน/ขึ้นบัญชีประกอบการส่งออก-นำเข้า
- สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก
- สินค้าห้ามส่งออก
- สินค้าที่ต้องขออนุญาตนำเข้า
- สินค้าห้ามนำเข้า
- สินค้าที่ต้องชำระค่าธรรมเนียมพิเศษการนำเข้า
- สินค้าห้ามนำเข้า ส่งออก และนำผ่าน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า



1 สินค้าหลัก | ข้าว

ประกาศกรมการค้าต่างประเทศ

- เรื่อง ผลการจัดสรรปริมาณข้าวขาวสำหรับการออกหนังสือรับรองการส่งออกข้าว ภายใต้โควตาภาษีไปสหภาพยุโรป สำหรับปี 2567 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2566
- เรื่อง ผลการจัดสรรปริมาณข้าวขาวสำหรับการออกหนังสือรับรองการส่งออกข้าว ภายใต้โควตาภาษีไปสหภาพยุโรป สำหรับปี 2567 พ.ศ. 2566
- เรื่อง ผลการจัดสรรปริมาณข้าวขาวและการออกหนังสือรับรองการส่งออกไปสหราชอาณาจักร สำหรับปี 2566 (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2566
- เรื่อง ผลการจัดสรรปริมาณข้าวขาวและการออกหนังสือรับรองการส่งออกไปสหราชอาณาจักร สำหรับปี 2566 พ.ศ. 2565

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า



1 สินค้าหลัก | มันสำปะหลัง

ประกาศกรมการค้าต่างประเทศ

- เรื่อง การขึ้นทะเบียนเป็นผู้นำเข้า การแจ้งการนำเข้าและการตรวจสอบมันสำปะหลัง และผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2566

ประกาศสำนัก/กองงานมาตรฐานสินค้า

- เรื่อง กำหนดท้องที่หรือเขตตรวจสอบมาตรฐานสินค้าผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง สำหรับส่งไปต่างประเทศ พ.ศ. 2565

ประกาศกระทรวงพาณิชย์

- เรื่อง การส่งออกแป้งมันสำปะหลังไปสหภาพยุโรป พ.ศ. 2553

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า



1 สินค้าหลัก | สิ่งทอ

ประกาศกรมการค้าต่างประเทศ

- เรื่อง การขอหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่ส่งออกไปสหภาพยุโรป (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2548 ลงวันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ. 2548

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า



2 สินค้ามาตรฐาน | ข้าวโพด

ประกาศสำนัก/กองงานมาตรฐานสินค้า

- เรื่อง กำหนดท้องที่หรือเขตตรวจสอบมาตรฐานสินค้าข้าวโพด สำหรับส่งไปต่างประเทศ พ.ศ. 2565

ประกาศกระทรวงพาณิชย์

- เรื่อง กำหนดให้ข้าวโพดเป็นสินค้ามาตรฐานและมาตรฐานสินค้าข้าวโพด (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2544

ลงวันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ. 2544

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า



2 สินค้ามาตรฐาน | ข้าวหอมมะลิไทย

ประกาศกรมการค้าต่างประเทศ

- เรื่อง ขยายระยะเวลาและเพิ่มช่องทางการยื่นขอต่ออายุการอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายรับรองข้าวหอมมะลิไทย พ.ศ. 2564

ระเบียบกระทรวงพาณิชย์

- ว่าด้วยการจัดสรรปริมาณข้าวและการออกหนังสือรับรองการส่งออกข้าวภายใต้โควตาภาษีไปสหราชอาณาจักร สำหรับปี 2564 พ.ศ. 2564
- ว่าด้วยการเรียกเก็บและวิธีชำระค่าธรรมเนียมพิเศษในการส่งออกข้าวไปสหภาพยุโรปและสหราชอาณาจักร พ.ศ. 2564

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า



2 สินค้ามาตรฐาน | ข้าวฟ่าง

ประกาศสำนัก/กองงานมาตรฐานสินค้า

- เรื่อง กำหนดท้องที่หรือเขตตรวจสอบมาตรฐานสินค้าข้าวฟ่างสำหรับส่งไปต่างประเทศ พ.ศ. 2550 ลงวันที่ 25 ธันวาคม พ.ศ. 2550

ประกาศกระทรวงพาณิชย์

- เรื่อง มาตรฐานสินค้าข้าวฟ่าง (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2544 ลงวันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ. 2544
- เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการการจัดให้มีการตรวจสอบและการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าข้าวฟ่าง พ.ศ. 2544 ลงวันที่ 31 กรกฎาคม พ.ศ. 2544

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

3 สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก

ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าที่ต้องมีหนังสือรับรอง/ขึ้นทะเบียน/ขึ้นบัญชีประกอบการส่งออก-นำเข้า






- ผักและผลไม้
- ไม้และไม้แปรรูปทุกชนิด รวมทั้งสิ่งประดิษฐ์ เครื่องใช้หรือ สิ่งอื่นใดที่ทำด้วยไม้ ตามแนวชายแดนจังหวัดที่ติดกับเมียนมาและกัมพูชา
- สิ่งประดิษฐ์ที่ทำด้วยไม้ตามแนวชายแดนจังหวัดตากและ จังหวัดกาญจนบุรี
- ภาชนะเซรามิกและภาชนะโลหะเคลือบที่ใช้บรรจุอาหารที่มี สารตะกั่วหรือสารแคดเมียมไม่เกินปริมาณที่กำหนด
- เครื่องในสุกร
- หอมแดง
- ส้ม
- เครื่องทำน้ำอุ่นและน้ำร้อนระบบก๊าซ
- มันสำปะหลังและผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง
- น้ำมันเชื้อเพลิง
- ดอกกล้วยไม้
- ลำไย
- ทุเรียนสด
- ปลาทูน่าบรรจุกระป๋อง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

3 สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก

ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าที่ต้องมีหนังสือรับรอง/ขึ้นทะเบียน/ขึ้นบัญชีประกอบการส่งออก-นำเข้า






- สับปะรดกระป๋อง
- ปลาทะเลสวยงามที่มีชีวิต
- ผลิตภัณฑ์เปลือกหอยสำเร็จรูป
- เพชรที่ยังไม่ได้เจียระไน
- เครื่องนุ่งห่ม ด้าย ผ้าผืน และผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่น ที่มิใช่เครื่องนุ่งห่ม
- รถยนต์และชิ้นส่วนของรถยนต์ที่ส่งออกไปไต้หวัน
- เครื่องใช้ไฟฟ้า (พัดลม/หม้อหุงข้าว/หลอดไฟ)
- ยางรถใหม่
- เนื้อสัตว์ปีกปรุงแต่งหรือทำไวไม่ให้เสีย
- เครื่องพิมพิมพ์สามมิติ
- เกลือ
- ปลาทูนาชนิดครีบเหลืองและผลิตภัณฑ์
- กำหนดให้ไม้ท่อน ไม้แปรรูป และให้สิ่งประดิษฐ์ของไม้ เป็นสินค้าที่ต้องห้ามหรือต้องมีหนังสือรับรองในการนำเข้ามาในราชอาณาจักร
- ไม้ท่อน ไม้แปรรูป และสิ่งประดิษฐ์ของไม้บางประเภท นอกเหนือจากที่ห้ามนำเข้า (การนำเข้า)
- สิ่งประดิษฐ์ของไม้นอกเหนือจากไม้พะยูง และถ่านไม้ (การส่งออก)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

3 สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก

ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก






- กากถั่ว
- หอย เปลือกหอย และเศษของเปลือกหอย
- น้ำตาลทราย
- ข้าว
- ข้าวส่งออกโควตาภาษีของสหภาพยุโรป
- ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง/แป้งมันสำปะหลัง
- กาแฟ
- ไม้ท่อน ไม้แปรรูป และไม้ล้อม นอกเหนือจากไม้พะยูง
- ถ่านไม้
- ช้าง
- ถ่านหิน
- ทองคำ
- เทวรูป ชิ้นส่วนของเทวรูป พระพุทธรูป และชิ้นส่วนของพระพุทธรูป
- แร่ที่มีทรายเป็นส่วนประกอบ
- สินค้า Re-Export
- กากถั่วเหลือง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

3 สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก

ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าห้ามส่งออก





- ทราย
- ไม้พะยูงท่อน ไม้พะยูงแปรรูป ไม้พะยูงล้อม และสิ่งประดิษฐ์ของไม้ที่ทำจากไม้พะยูง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

3 สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก

ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าที่ต้องขออนุญาตนำเข้า









- ยาเภสัชเคมีภัณฑ์ เกลือของเภสัชเคมีภัณฑ์ และเภสัชเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป
- สารเคลนบิวเตอรอล
- สารอัลบิวเตอรอลหรือซัลบิวตามอล
- รถยนต์ใช้แล้ว (รถหัวลาก รถพยาบาล และรถลักษณะพิเศษ)
- ปลาป่นเฉพาะชนิดโปรตีนต่ำกว่า 60%
- เศษ เศษตัด และของที่ใช้ไม่ได้ซึ่งเป็นพลาสติกไม่ว่าใช้แล้วหรือไม่ก็ตาม
- เหรียญตัวเปล่าโลหะ
- โบราณวัตถุ
- หิน
- เครื่องยนต์ดีเซลที่ใช้แล้ว
- เครื่องพิมพ์อินทาลโย
- ข้าวสาลีที่ใช้เป็นวัตถุดิบอาหารสัตว์
- ยางรถบัสหรือยางรถบรรทุกที่ใช้แล้ว
- สารระเหยในกลุ่มโวลาไทล์อัลคิลไนไตรท์
- เครื่องพิมพ์อินทาลโย
- ชิ้นส่วนเครื่องแต่งกายเฉพาะที่ยังไม่สำเร็จรูป
- รถยนต์บรรทุกคนโดยสารที่ใช้แล้ว
- เครื่องจักรที่สามารถใช้เพื่อประโยชน์ในการละเมิดลิขสิทธิ์ เทปเพลง วีดีโอเทป และแผ่นซีดี
- เลื่อยโซ่

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.2 กฎระเบียบการส่งออกและนำเข้า

3 สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก

ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าห้ามนำเข้า






- เครื่องยนต์ ส่วนประกอบและอุปกรณ์ที่ใช้แล้วของรถจักรยานยนต์ ขนาดไม่เกิน 50 ลูกบาศก์เซนติเมตร
- เครื่องเล่นเกม
- ไม้ซุงและไม้แปรรูป ประเภทไม้สัก ไม้ยางและไม้ที่มีชนิดตรงกับไม้หวงห้ามตามแนวชายแดนจังหวัดตากและกาญจนบุรี
- ตู้เย็น ตู้ทำน้ำเย็น ตู้แช่หรือตู้แช่แข็งที่ใช้สารซีเอฟซี
- ภาชนะเซรามิกและภาชนะโลหะเคลือบที่ใช้บรรจุอาหาร
- ตัวถังของรถยนต์นั่งที่ใช้แล้ว และโครงรถจักรยานยนต์ที่ใช้แล้ว
- ยางรถยนต์ที่ใช้แล้ว
- บาราก่และบาราก่ไฟฟ้าหรือบุหรีไฟฟ้า
- เครื่องปรับอากาศที่ใช้สารเอชซีเอฟซี-22 ที่มีขนาดทำความเย็นต่ำกว่า 50,000 บีทียูต่อชั่วโมง
- ขยะเทศบาล
- ขยะอิเล็กทรอนิกส์
- รถยนต์ที่ใช้แล้ว
- รถจักรยานยนต์ใช้แล้ว
- ไม้ท่อน ไม้แปรรูป และสิ่งประดิษฐ์ของไม้บางประเภท

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

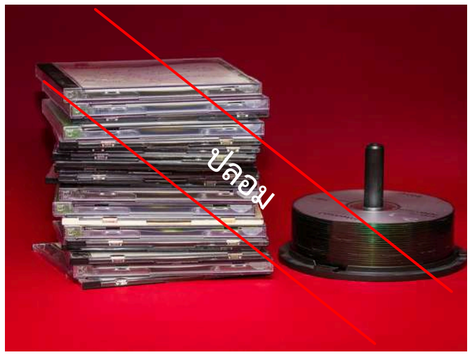
2.3 ข้อบังคับกรมการค้าต่างประเทศ

3 สินค้าที่มีมาตรการนำเข้า-ส่งออก









ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าที่ต้องชำระค่าธรรมเนียมพิเศษการนำเข้า

- ปลาป่นชนิดโปรตีนตั้งแต่ร้อยละ 60 ขึ้นไป
- ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์
- กากถั่วเหลือง

ประกาศกระทรวงพาณิชย์สินค้าห้ามนำเข้า ส่งออก และนำผ่าน

- สินค้าละเมิดเครื่องหมายการค้าและสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.3 ข้อบังคับกรมการค้าต่างประเทศ

หมวดหมู่กฎหมายและการนำเข้า-ส่งออกที่เกี่ยวข้อง

1. ข้อบังคับกรมการค้าต่างประเทศ ว่าด้วยการใช้เครื่องหมายรับรองข้าวหอมมะลิไทย พ.ศ. 2565

- ประกาศ ณ วันที่ : 1 กรกฎาคม 2565
- หน่วยงานต้นสังกัด : กองมาตรฐานสินค้านำเข้าส่งออก (มส.)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.3 ข้อบังคับกรมการค้าต่างประเทศ

หมวดหมู่กฎหมายและการนำเข้า-ส่งออกที่เกี่ยวข้อง

2. ข้อบังคับกรมการค้าต่างประเทศ ว่าด้วยการใช้เครื่องหมายรับรองผลิตภัณฑ์นมโคสดไทย พ.ศ.2556

- ประกาศ ณ วันที่ : 27 ธันวาคม 2556
- หน่วยงานต้นสังกัด : กองบริหารสินค้าข้อตกลงและมาตรการการค้า (บม.)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

มีองค์กรระหว่างประเทศหลายแห่งที่เกี่ยวข้องกับความร่วมมือทางเศรษฐกิจ
ซึ่งแต่ละองค์กรมีบทบาทและวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป องค์กรที่สำคัญ ได้แก่

องค์การสหประชาชาติ (United Nations, UN)

องค์การการค้าโลก (World Trade Organization, WTO)

องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD)

ธนาคารโลก (World Bank)

กองทุนสหประชาชาติ (International Monetary Fund, IMF)

องค์กรการค้าระหว่างประเทศ (International Chamber of Commerce, ICC)

องค์การภาคีเครือข่ายเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community, AEC)

องค์การระหว่างรัฐยุโรป (European Union, EU)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



UN

องค์การสหประชาชาติ

(United Nations)

มีบทบาทสำคัญในการสร้างความเจริญรุ่งเรืองและความยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการลดความยากจน การเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน และการลดความเหลื่อมล้ำ UN สนับสนุนการค้าเสรีและเป็นธรรม การลงทุนจากต่างประเทศ และการถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างประเทศ นอกจากนี้ UN ยังให้ความช่วยเหลือด้านการเงินและเทคนิคแก่ประเทศกำลังพัฒนา เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจและบรรลุเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



WTO

องค์การการค้าโลก

(World Trade Organization)

มีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลกฎการค้าระหว่างประเทศ มีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมการค้าเสรีและเป็นธรรมผ่านการลดอุปสรรคทางการค้าต่างๆ WTO ทำหน้าที่เป็นเวทีสำหรับการ**เจรจาต่อรองและระงับข้อพิพาททางการค้าระหว่างประเทศ**สมาชิก นอกจากนี้ WTO ยังมีบทบาทในการตรวจสอบและทบทวนนโยบายการค้าของประเทศสมาชิก เพื่อให้สอดคล้องกับกฎระเบียบขององค์กร และสร้างความโปร่งใสในระบบการค้าโลก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



OECD

องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ
(Organisation for Economic Co-operation and Development)

มีบทบาทสำคัญในการมุ่งเน้นการวิเคราะห์และวิจัยเชิงลึกเกี่ยวกับประเด็นทางเศรษฐกิจและสังคม การกำหนดนโยบายและมาตรฐาน รวมถึงการสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศสมาชิกและประเทศอื่นๆ **เพื่อส่งเสริมความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและการค้าโลก**

องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD) เป็นองค์กรระหว่างรัฐบาลของประเทศที่พัฒนาแล้ว 38 ประเทศ ทำหน้าที่เป็นเวทีสำหรับการแลกเปลี่ยนประสบการณ์นโยบายและการประสานงานนโยบายระหว่างประเทศ โดย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



IBRD

ธนาคารโลก

(World Bank)

มีบทบาทสำคัญในการให้การสนับสนุนทางการเงินและเทคนิคแก่ประเทศกำลังพัฒนา เพื่อส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน ลดความยากจน และสร้างความเท่าเทียม

ธนาคารโลกให้ความสำคัญกับการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาทุนมนุษย์ การส่งเสริมการค้าและการลงทุน และการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการทำธุรกิจ นอกจากนี้ ธนาคารโลกยังส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจและสังคมในประเทศกำลังพัฒนา

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



IMF

กองทุนสหประชาชาติ

(International Monetary Fund)

มีบทบาทสำคัญในการมุ่งเน้นเสถียรภาพทางการเงินและการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืน IMF ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ประเทศสมาชิกที่ประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ พร้อมทั้งให้**คำปรึกษาและการสนับสนุนด้านเทคนิคในการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจมหภาค** นอกจากนี้ IMF ยังทำหน้าที่เป็นเวทีสำหรับการหารือและการประสานงานด้านนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ เพื่อสร้างความร่วมมือและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจโลก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



ICC

องค์กรการค้าระหว่างประเทศ

(International Chamber of Commerce)

มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ICC พัฒนากฎเกณฑ์และมาตรฐานที่เป็นสากล เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมข้ามพรมแดนและลดความเสี่ยงทางการค้า นอกจากนี้ ICC ยังให้บริการด้านการ**ระงับข้อพิพาททางการค้าระหว่างประเทศ และส่งเสริมนโยบายที่เอื้อต่อการค้าเสรี**และการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



AEC

องค์การภาคีเครือข่ายเศรษฐกิจอาเซียน

(ASEAN Economic Community)

มีบทบาทสำคัญในการมุ่งสร้างตลาดและฐานการผลิตเดียวในภูมิภาค มีเป้าหมายหลักคือการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมือ และเงินทุนอย่างเสรี AEC ส่งเสริมความร่วมมือทางเศรษฐกิจผ่านการลดอุปสรรคทางการค้า การปรับปรุงกฎระเบียบ และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน นอกจากนี้ AEC **ยังมุ่งส่งเสริมการรวมกลุ่มของ SMEs ในห่วงโซ่อุปทานระดับภูมิภาค** และพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของอาเซียนในตลาดโลก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ



EU

องค์การระหว่างรัฐยุโรป

(European Union)

มีบทบาทสำคัญในการเป็นองค์กรระหว่างรัฐที่รวมกลุ่มประเทศในยุโรปเพื่อสร้างความร่วมมือทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง EU มีตลาดเดียวที่ใหญ่ที่สุดในโลก มีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ เงินทุน และแรงงานอย่างเสรี นอกจากนี้ EU ยังมีสกุลเงินร่วมคือ ยูโร ซึ่งใช้ใน 19 ประเทศสมาชิก EU มีบทบาทสำคัญในเวทีระหว่างประเทศ โดยเป็นผู้ส่งออกและนำเข้ารายใหญ่ของโลก รวมถึงเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือเพื่อการพัฒนาแก่ประเทศอื่นๆ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.4 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ลักษณะเด่น

โครงสร้างองค์กร มีการจัดตั้งคณะกรรมการหรือสภาที่มีตัวแทนจากประเทศสมาชิก

หน้าที่ ส่งเสริมการเจรจา ให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค วิจัย และให้คำแนะนำเกี่ยวกับนโยบายเศรษฐกิจ

ข้อดี

ความมั่นคง มีโครงสร้างที่มั่นคงและต่อเนื่อง

การสนับสนุน มีทรัพยากรและความเชี่ยวชาญที่สามารถช่วยเหลือประเทศสมาชิกได้

ข้อจำกัด

การตกลง การตัดสินใจอาจใช้เวลานานเนื่องจากต้องผ่านการเห็นชอบจากประเทศสมาชิกหลายประเทศ

ข้อจำกัดทางอำนาจ อำนาจในการบังคับใช้ข้อแนะนำหรือมาตรการต่าง ๆ อาจจำกัด



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.5 สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศ

สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศมี 3 ระดับ ดังนี้

1. สนธิสัญญาความร่วมมือทวิภาคี
2. สนธิสัญญาความร่วมมือพหุภาคี
3. สนธิสัญญาความร่วมมือระดับภูมิภาค









“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.5 สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศ

สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศมี 3 ระดับ ดังนี้

1 สนธิสัญญาความร่วมมือทวิภาคี



เป็นข้อตกลงระหว่างสองประเทศ เพื่อส่งเสริมความร่วมมือในด้านต่าง ๆ ที่ทั้งสองฝ่ายมีผลประโยชน์ร่วมกัน เช่น การค้า การลงทุน วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การศึกษา วัฒนธรรม และความมั่นคง ตัวอย่างเช่น

ข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) ลดหรือยกเลิกภาษีศุลกากรระหว่างสองประเทศ

ความตกลงว่าด้วยการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน (BIT) คุ้มครองนักลงทุนต่างชาติและส่งเสริมสภาพแวดล้อมการลงทุนที่เอื้ออำนวย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.5 สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศ

สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศมี 3 ระดับ ดังนี้

2 สนธิสัญญาความร่วมมือพหุภาคี



เป็นข้อตกลงระหว่างสามประเทศหรือมากกว่า เพื่อสร้างกรอบความร่วมมือในประเด็นที่มีความสำคัญร่วมกันในระดับโลกหรือภูมิภาค เช่น สิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน การค้าระหว่างประเทศ และการควบคุมอาวุธ ตัวอย่างเช่น

ความตกลงปารีส (Paris Agreement): ความตกลงด้านสภาพภูมิอากาศโลก

องค์การการค้าโลก (WTO): องค์กรระหว่างประเทศที่กำกับดูแลกฎระเบียบการค้าระหว่างประเทศ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.5 สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศ

สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศมี 3 ระดับ ดังนี้

3 สนธิสัญญาความร่วมมือระดับภูมิภาค



เป็นข้อตกลงระหว่างกลุ่มประเทศในภูมิภาคเดียวกัน เพื่อส่งเสริมความร่วมมือในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับภูมิภาคนั้น ๆ เช่น เศรษฐกิจ การเมือง สังคม และความมั่นคง ตัวอย่างเช่น

สมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ASEAN): องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการเมืองในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (RCEP): ความตกลงการค้าเสรีที่ใหญ่ที่สุดในโลก ครอบคลุมประเทศในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

2.5 สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศ

ลักษณะเด่น

ประเภทของข้อตกลง อาจเป็นทวิภาคี (ระหว่างสองประเทศ) หรือพหุภาคี (ระหว่างหลายประเทศ)

เป้าหมาย เฉพาะเจาะจงตามวัตถุประสงค์ของประเทศที่เข้าร่วม

ข้อดี

ยืดหยุ่น สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของประเทศที่เกี่ยวข้อง

ความชัดเจน มีการระบุเงื่อนไขและข้อผูกพันอย่างชัดเจน

ข้อจำกัด

การปฏิบัติ อาจมีความยากลำบากในการปฏิบัติตามข้อตกลง โดยเฉพาะถ้ามีหลายประเทศเข้าร่วม

ความซับซ้อน ข้อตกลงบางอย่างอาจมีรายละเอียดซับซ้อนและต้องการการประสานงานอย่างมาก



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป



กฎระเบียบและข้อบังคับการส่งออกและนำเข้าเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการกำหนดข้อกำหนดและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ โดยมีเหตุผลหลัก คือปกป้องเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมภายในประเทศ โดยมีกรมการค้าต่างประเทศเป็นหน่วยงานหลักในการกำกับดูแลและออกกฎระเบียบต่างๆ องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศอย่าง UN, WTO, IGOs, World Bank, IMF, ICC, AEC และ EU สนับสนุนการค้าและพัฒนานโยบายเศรษฐกิจ และสนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศช่วยส่งเสริมความร่วมมือด้านเศรษฐกิจและความมั่นคงระหว่างประเทศต่าง ๆ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

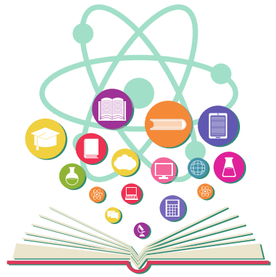
แนะนำสื่อออนไลน์สำหรับการศึกษาด้วยตนเอง





กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์: https://www.dft.go.th

กรมสนธิสัญญาและกฎหมาย: https://treaties.mfa.go.th



องค์กรระหว่างประเทศ
SDG PORT

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 2

ข้อที่ 1 จงอธิบายความสำคัญหลักของกฎระเบียบและข้อบังคับการส่งออกและนำเข้า

ข้อที่ 2 องค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศมีบทบาทอย่างไรในการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ข้อที่ 3 ยกตัวอย่างสินค้าหลัก สินค้ามาตรฐาน และสินค้าที่ต้องมีหนังสือรับรอง/ขึ้นทะเบียน/ขึ้นบัญชีประกอบการส่งออก-นำเข้า อย่างละ 2 ตัวอย่าง

ข้อที่ 4 เปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของการเข้าร่วมเป็นสมาชิกองค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ

ข้อที่ 5 สนธิสัญญาความร่วมมือระหว่างประเทศแตกต่างจากองค์กรความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศอย่างไร



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์. (2566). *หมวดหมู่กฎหมายและการนำเข้า-ส่งออกที่เกี่ยวข้อง*. https://www.dft.go.th/th-th/กฎหมาย/cid/65

กรมสนธิสัญญาและกฎหมาย. (5 กรกฎาคม 2566). *หลักเกณฑ์และกระบวนการทำสนธิสัญญา*. https://treaties.mfa.go.th/th/content/สนธิสัญญา-หลักเกณฑ์และกระบวนการทำสนธิสัญญา

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (ฉบับปรับปรุงใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ : แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

สมชนก (คุ้มพันธุ์) ภาสกรจรัส. (2561). *หลักการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ PRINCIPLES OF INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT* (ฉบับปรับปรุง พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

SDG Port. (ม.ป.ป.). *องค์กรระหว่างประเทศ*. https://www.sdgport-th.org/international-organization

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY



บทที่ 3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

หัวข้อในการเรียนรู้ (Topic)

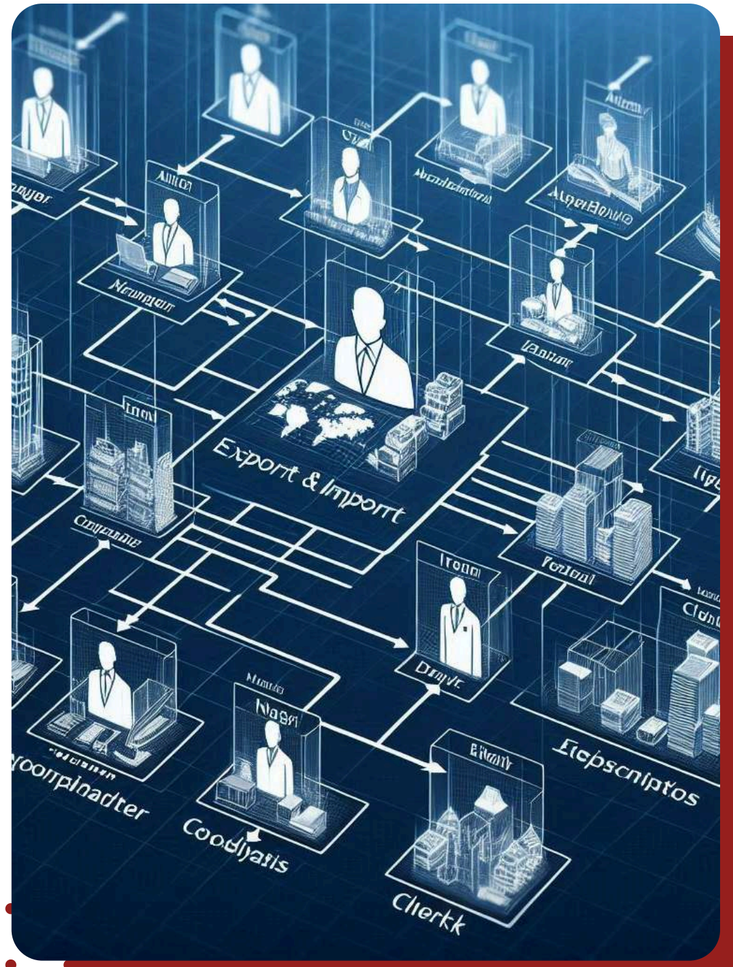
บทที่ 3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

3.1 ความหมายและความสำคัญ

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

3.3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

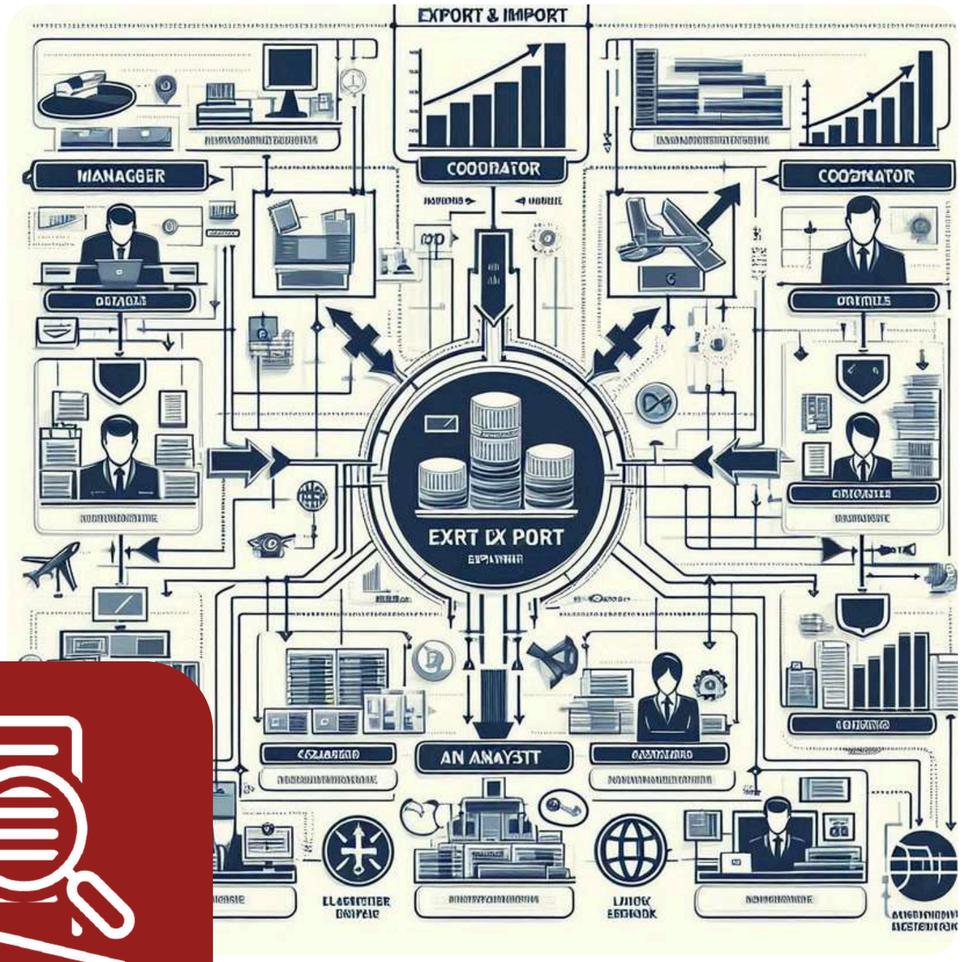
3.4 แนวโน้มการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.1 ความหมายและความสำคัญ

ความหมาย การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า คือ การกำหนดโครงสร้างหน้าที่ความรับผิดชอบ และบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล เพื่อให้แผนกส่งออกและนำเข้าทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



3.1 ความหมายและความสำคัญ

ความสำคัญ

- ช่วยให้การดำเนินงานเป็นระบบ มีการแบ่งงานและความรับผิดชอบอย่างชัดเจน
- สร้างความคล่องตัวในการทำงาน ประสานงานระหว่างหน่วยงานต่างๆ ได้อย่างราบรื่น
- ช่วยในการควบคุมและติดตามผลการดำเนินงาน
- เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดโลก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

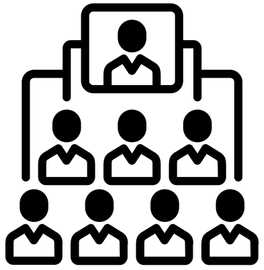
3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

1. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักผลิตภัณฑ์แบบสากล (Global Product Structure)
2. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักพื้นที่ (Global Area Structure)
3. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักหน้าที่ (Global Function Structure)
4. การจัดโครงสร้างแบบผสม (Mix Structure)
5. การจัดโครงสร้างแบบแมททริกซ์ (Matrix Structure)
6. การจัดโครงสร้างองค์กรแบบเครือข่ายข้ามชาติ (Transnational Network Structure)



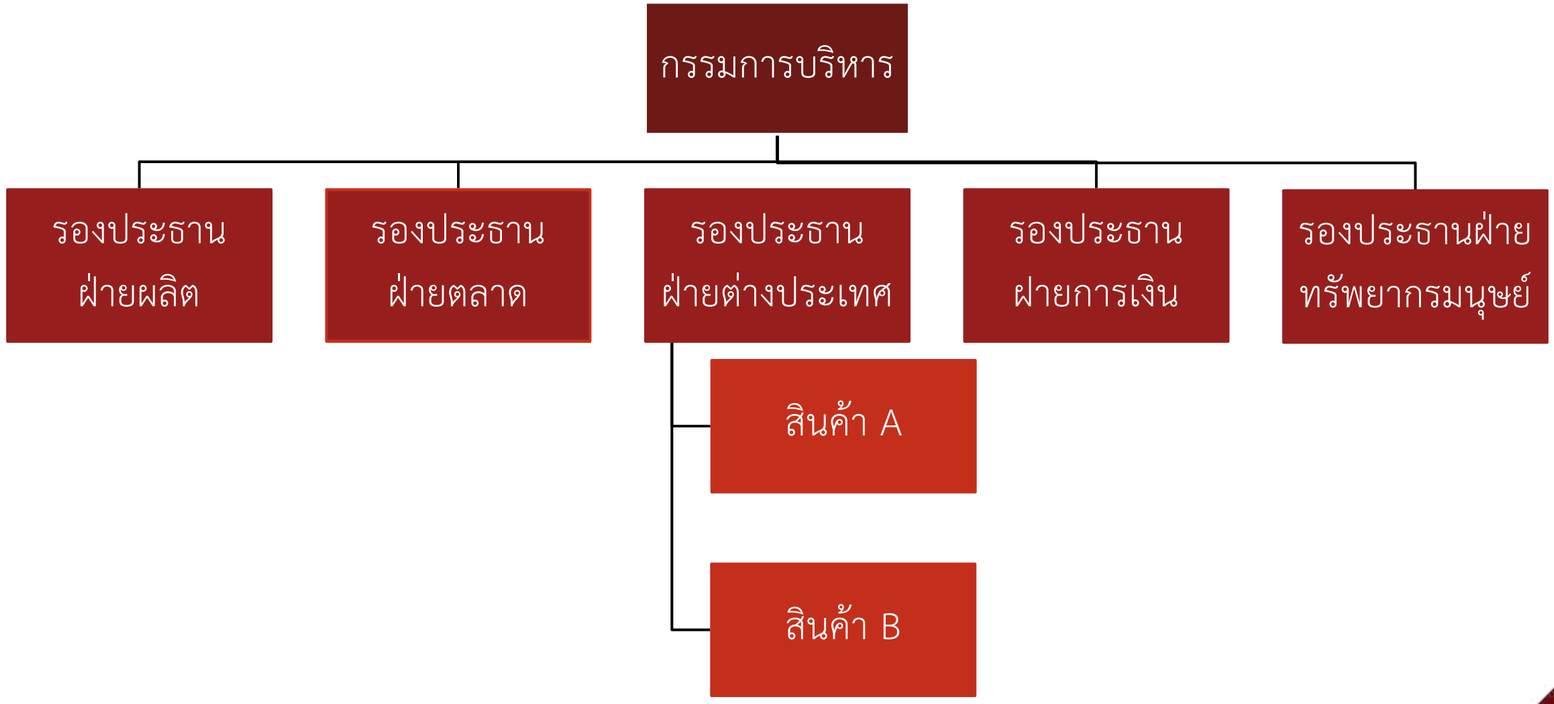
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ



1. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักผลิตภัณฑ์แบบสากล (Global Product Structure)

การจัดองค์การที่แบ่งหน่วยงานตามสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายทั่วโลก โดยแต่ละหน่วยงานจะรับผิดชอบการพัฒนา การตลาด และการจัดการผลิตภัณฑ์เฉพาะกลุ่ม



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ



1. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักผลิตภัณฑ์แบบสากล (Global Product Structure)

ข้อดี

1. การมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์
2. ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง
3. การตอบสนองต่อความต้องการตลาดโลก

ข้อเสีย

1. การสื่อสารระหว่างหน่วยงาน
2. ความซ้ำซ้อนของทรัพยากร
3. การบริหารจัดการที่ซับซ้อน

ตัวอย่างบริษัทที่ใช้โครงสร้างโดยยึดหลักผลิตภัณฑ์แบบสากล (Global Product Structure)

- Apple
- Samsung
- Sony

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

1. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักผลิตภัณฑ์แบบสากล (Global Product Structure)

Apple แต่ละสายผลิตภัณฑ์หลัก (iPhone, iPad, Mac) มีหน่วยงานของตัวเองรับผิดชอบด้านการพัฒนา การตลาด และการขาย

Samsung คล้ายกับ Apple โดย Samsung แบ่งการดำเนินงานตามหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์ (มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ)

Sony จัดกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย (อิเล็กทรอนิกส์ เกม เพลง ฯลฯ) เป็นหน่วยธุรกิจแยกต่างหาก

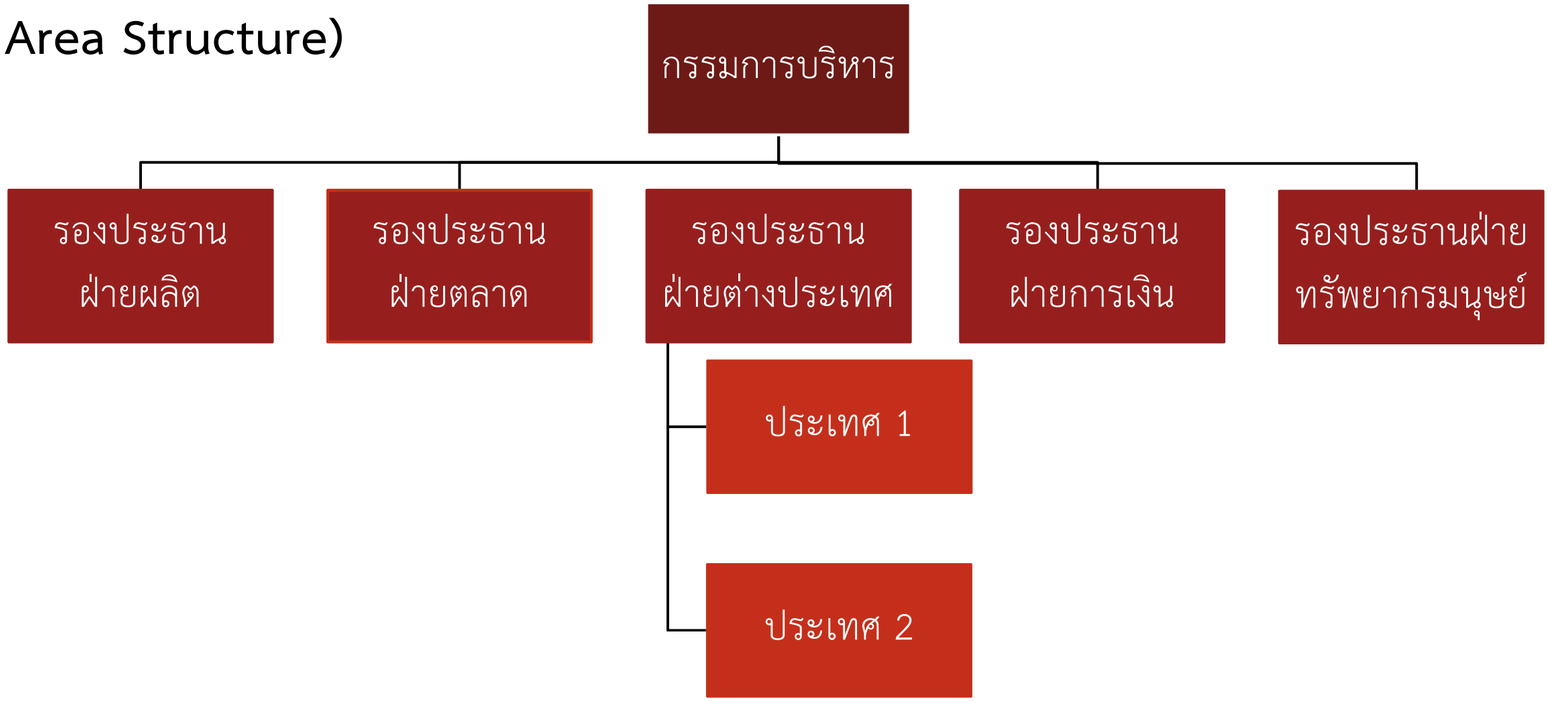


“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

2. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักพื้นที่ (Global Area Structure)

การดำเนินงานออกเป็นหน่วยงานย่อยตามภูมิภาคหรือประเทศต่างๆ แต่ละหน่วยงานจะมีความรับผิดชอบในการดำเนินธุรกิจในพื้นที่ของตนเองอย่างอิสระ รวมถึงการปรับกลยุทธ์และผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการและลักษณะเฉพาะของตลาดในแต่ละพื้นที่



3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

2. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักพื้นที่ (Global Area Structure)

ข้อดี

1. ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดท้องถิ่นได้ดี
2. ตัดสินใจได้รวดเร็ว
3. พัฒนาความเชี่ยวชาญในตลาดท้องถิ่น
4. กระจายความเสี่ยง

ข้อเสีย

1. การขาดการประสานงาน
2. การขาดการควบคุมจากสำนักงานใหญ่
3. ความไม่สอดคล้องกันของนโยบาย
4. ต้นทุนสูง



ตัวอย่างบริษัทที่ใช้โครงสร้างโดยยึดหลักพื้นที่ (Global Area Structure)

- Unilever
- Coca-Cola
- PepsiCo

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

2. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักพื้นที่ (Global Area Structure)

Unilever ดำเนินงานผ่านหน่วยงานระดับภูมิภาค (อเมริกาเหนือ ยุโรป เอเชีย ฯลฯ) แต่ละแห่งปรับแต่งผลิตภัณฑ์และการตลาดให้เหมาะกับรสนิยมในท้องถิ่น

Coca-Cola แบ่งตามภูมิศาสตร์ โดยมีประธานระดับภูมิภาคดูแลการดำเนินงานในส่วนต่างๆ ของโลก

PepsiCo คล้ายกับ Coca-Cola โดยเน้นที่การปรับตัวให้เข้ากับตลาดท้องถิ่นเป็นอย่างมาก







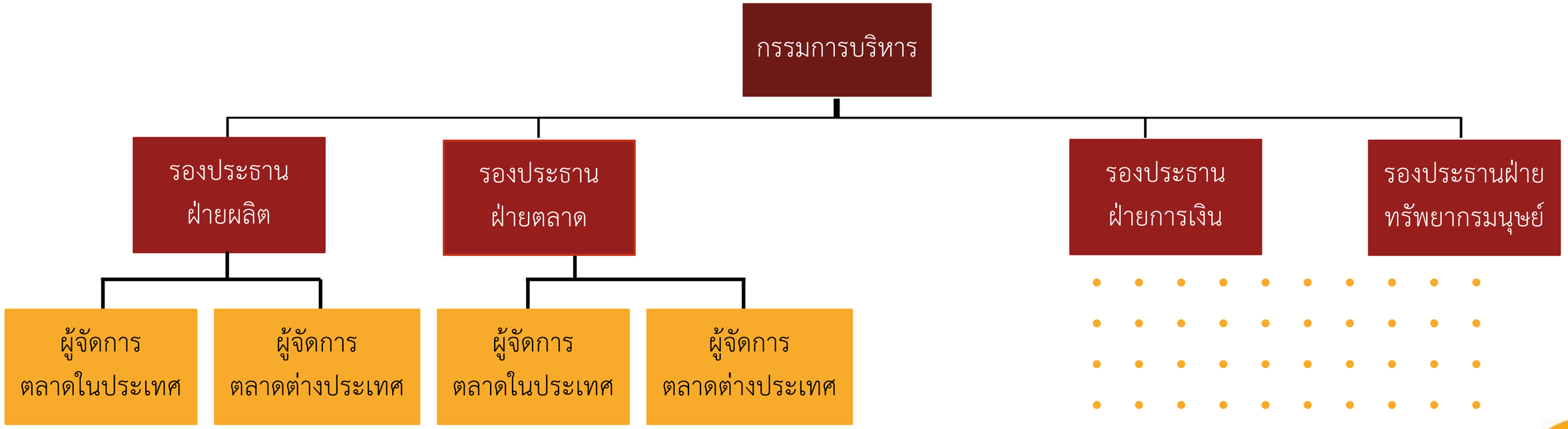


“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

3. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักหน้าที่ (Global Function Structure)

การจัดองค์การที่แบ่งหน่วยงานตามลักษณะหน้าที่หรือกิจกรรมหลักที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานขององค์กร โดยแต่ละหน่วยงานจะมีความเชี่ยวชาญในด้านที่ตนรับผิดชอบ เช่น การตลาด การผลิต การเงิน ทรัพยากรบุคคล เทคโนโลยีสารสนเทศ ฯลฯ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ



3. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักหน้าที่ (Globa Function Structure)

ข้อดี

1. ความเชี่ยวชาญและประสิทธิภาพ
2. การพัฒนาทักษะและความเชี่ยวชาญ
3. การควบคุมและการประสานงานที่ดี

ข้อเสีย

1. การขาดการประสานงานระหว่างแผนก
2. มุมมองที่แคบ
3. การตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงช้า

ตัวอย่างบริษัทที่ใช้โครงสร้างโดยยึดหลักหน้าที่(Globa Function Structure)

- McDonald's
- Starbucks

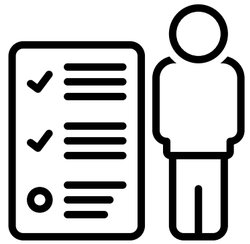


“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



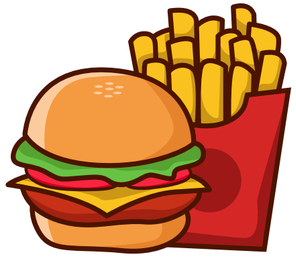


3.2 รูปแบบการจัดองค์การ



3. การจัดโครงสร้างโดยยึดหลักหน้าที่ (Global Function Structure)

McDonald's ฟังก์ชันส่วนกลาง เช่น การตลาด ห่วงโซ่อุปทาน และการดำเนินงาน เป็นแนวทางในการดำเนินกิจกรรมทั่วโลก **Starbucks** รักษาเอกลักษณ์ของแบรนด์และมาตรฐานการดำเนินงานให้สอดคล้องกันทั่วโลกผ่านฟังก์ชันส่วนกลาง



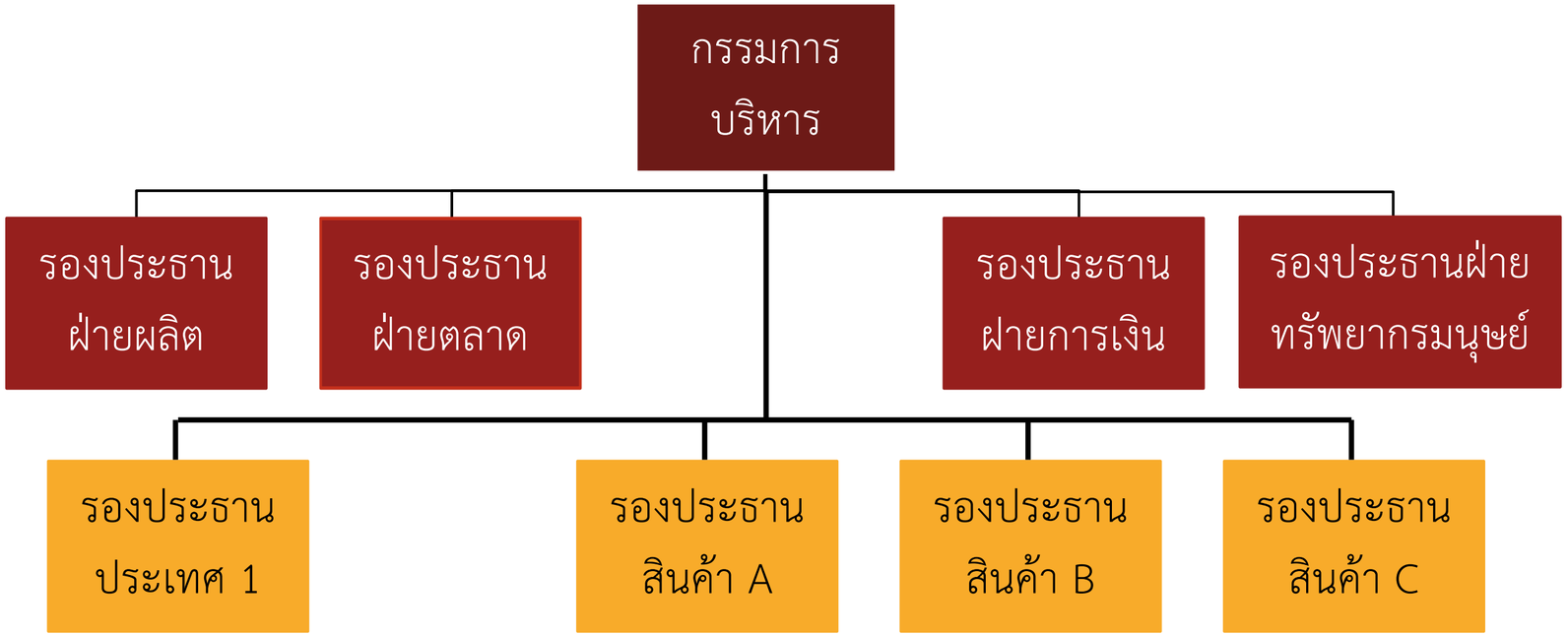


“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

4. การจัดโครงสร้างแบบผสม (Mix Structure)

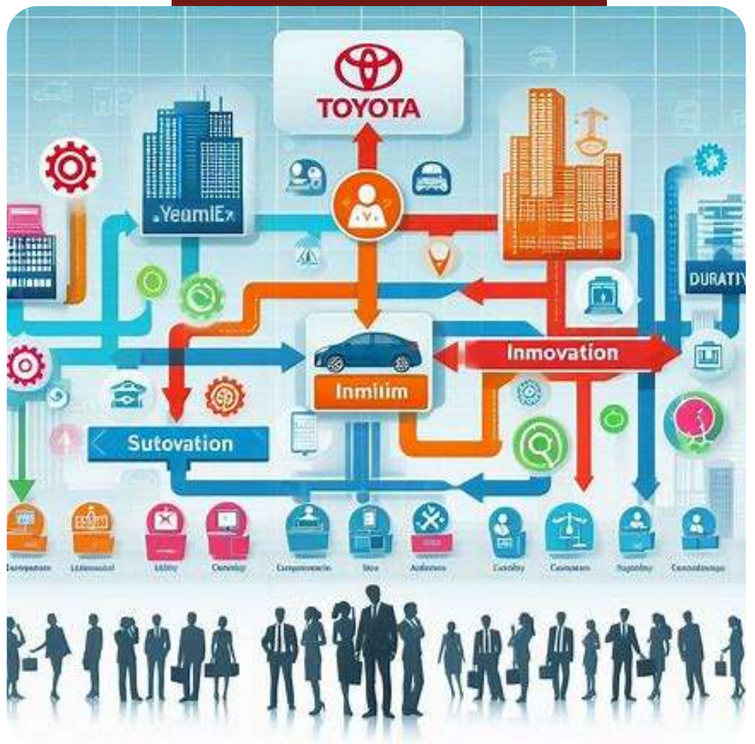
รูปแบบโครงสร้างองค์กรที่รวมองค์ประกอบของโครงสร้างองค์กรหลายๆ แบบเข้าด้วยกัน เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการและลักษณะเฉพาะขององค์กรนั้นๆ โดยทั่วไปแล้ว โครงสร้างแบบผสมมักจะรวมโครงสร้างแบบลำดับชั้น (Hierarchical Structure) เข้ากับโครงสร้างอื่นๆ เช่น โครงสร้างตามหน้าที่ (Functional Structure) เป็นต้น



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

4. การจัดโครงสร้างแบบผสม (Mix Structure)



ข้อดี

1. ความยืดหยุ่นสูง
2. ใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
3. ส่งเสริมการทำงานร่วมกัน
4. เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

ข้อเสีย

1. ความซับซ้อนในการจัดการ
2. ความขัดแย้งในเรื่องของอำนาจและความรับผิดชอบ
3. ความสับสนในบทบาทหน้าที่ของพนักงาน
4. ต้นทุนในการบริหารจัดการสูง

ตัวอย่างบริษัทที่ใช้โครงสร้างแบบผสม (Mix Structure)

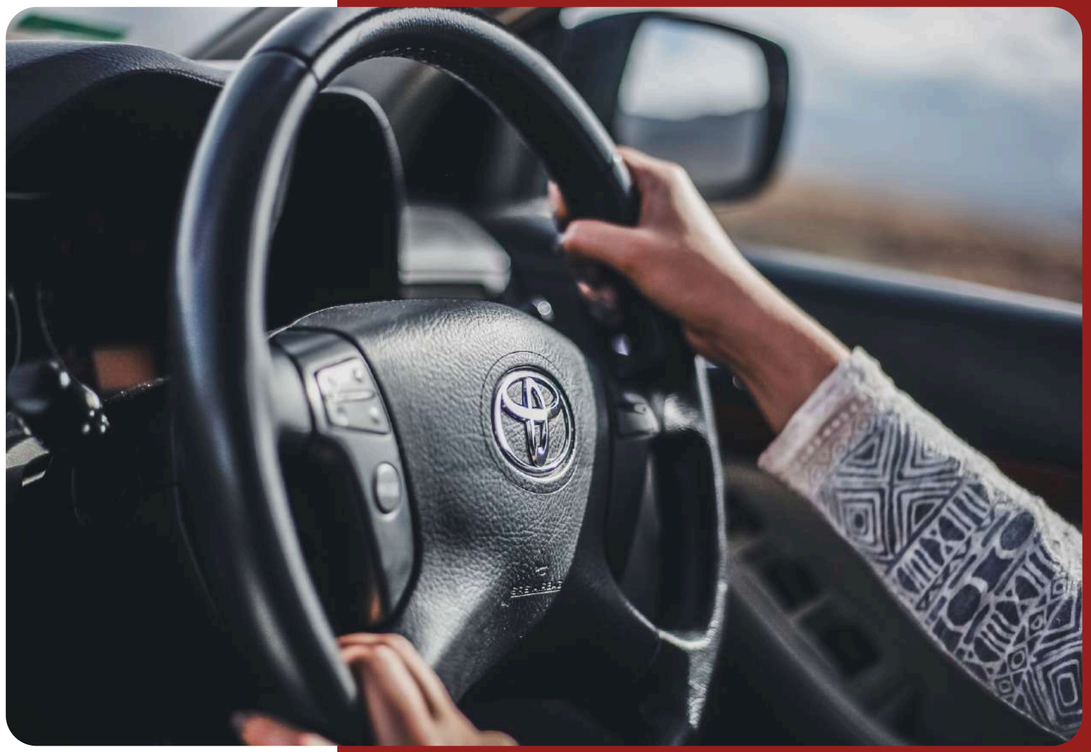
- Toyota

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

4. การจัดโครงสร้างแบบผสม (Mix Structure)

Toyota รวมองค์ประกอบของโครงสร้างผลิตภัณฑ์และพื้นที่ มีแผนกผลิตภัณฑ์ระดับโลก แต่ยังมีการดำเนินงานในระดับภูมิภาคที่ปรับให้เข้ากับสภาพท้องถิ่น

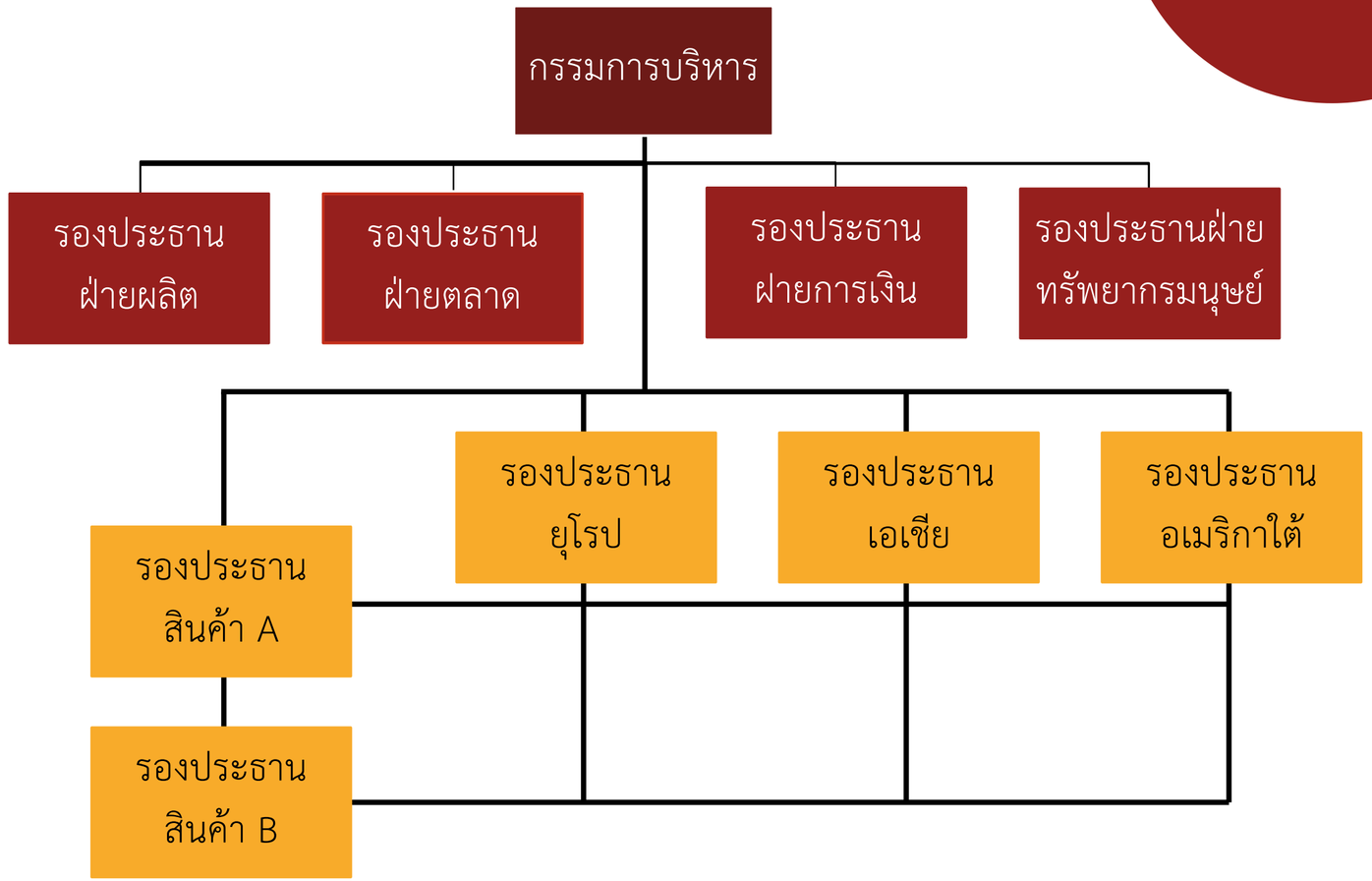


“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

5. การจัดโครงสร้างแบบแมททริกซ์
(Matrix Structure)

การจัดโครงสร้างที่ผสมผสานระหว่างโครงสร้างตามหน้าที่ (Functional Structure) และโครงสร้างตามหน่วยงานหรือโครงการ (Divisional or Project-based Structure) ทำให้องค์การมีการจัดการและการรายงานงานในแนวตั้งตามหน้าที่และแนวนอนตามโครงการหรือหน่วยงานไปพร้อมกัน



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ



5. การจัดโครงสร้างแบบแมททริกซ์ (Matrix Structure)

ข้อดี

1. ช่วยให้ผู้บังคับบัญชาสามารถเลือกบุคคลได้ง่ายตามความต้องการของโครงการ ให้มุมมองในองค์กรแบบไดนามิกมากขึ้น
2. ส่งเสริมให้พนักงานใช้ทักษะความสามารถต่างๆ นอกเหนือจากหน้าที่เดิม

ข้อเสีย

1. แสดงให้เห็นถึงข้อขัดแย้งระหว่างผู้จัดการแผนกและผู้จัดการโครงการ
2. มีการเปลี่ยนแปลงได้บ่อยกว่าแผนผังองค์กรประเภทอื่นๆ

ตัวอย่างบริษัทที่ใช้โครงสร้างแบบแมททริกซ์ (Matrix Structure)

- Google

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

5. การจัดโครงสร้างแบบแมททริกซ์ (Matrix Structure)

Google พนักงานรายงานต่อทั้งผู้จัดการฝ่ายการทำงานและผู้จัดการผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมความร่วมมือข้ามสายงาน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



3.2 รูปแบบการจัดองค์การ



6. การจัดโครงสร้างองค์การแบบเครือข่ายข้ามชาติ (Transnational Network Structure)

การจัดองค์การที่มุ่งเน้นการรวมตัวและเชื่อมโยงระหว่างหน่วยงานหรือสาขาที่ตั้งอยู่ในประเทศต่างๆ เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมท้องถิ่นอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมกับการประสานงานและการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดในระดับโลก เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและความคล่องตัวในตลาดโลก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

6. การจัดโครงสร้างองค์การแบบเครือข่ายข้ามชาติ

(Transnational Network Structure)



ข้อดี

1. ตอบสนองต่อความต้องการของท้องถิ่นได้ดี
2. บูรณาการทรัพยากรทั่วโลก
3. ส่งเสริมนวัตกรรม
4. พัฒนาศักยภาพของพนักงาน
5. เพิ่มความยืดหยุ่น

ข้อเสีย

1. ความซับซ้อนในการจัดการ
2. ความขัดแย้งทางผลประโยชน์
3. ความยากลำบากในการควบคุม
4. ค่าใช้จ่ายสูง
5. ความเสี่ยงด้านวัฒนธรรม

ตัวอย่างบริษัทที่ใช้โครงสร้างองค์การแบบเครือข่ายข้ามชาติ (Transnational Network Structure)

- Unilever
- Nestlé

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



3.2 รูปแบบการจัดองค์การ

6. การจัดโครงสร้างองค์การแบบเครือข่ายข้ามชาติ (Transnational Network Structure)

Unilever ในขณะที่มีการแบ่งส่วนระดับภูมิภาค Unilever ส่งเสริมการแบ่งปันความรู้และความร่วมมือข้ามพรมแดน

Nestlé ดำเนินงานด้วยเครือข่ายบริษัทสาขาและหน่วยธุรกิจที่เชื่อมโยงถึงกัน แบ่งปันทรัพยากรและความเชี่ยวชาญ

หมายเหตุ Unilever สามารถจัดอยู่ในหลายโครงสร้างได้เนื่องจากการออกแบบองค์กรที่ซับซ้อนและมีวิวัฒนาการ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

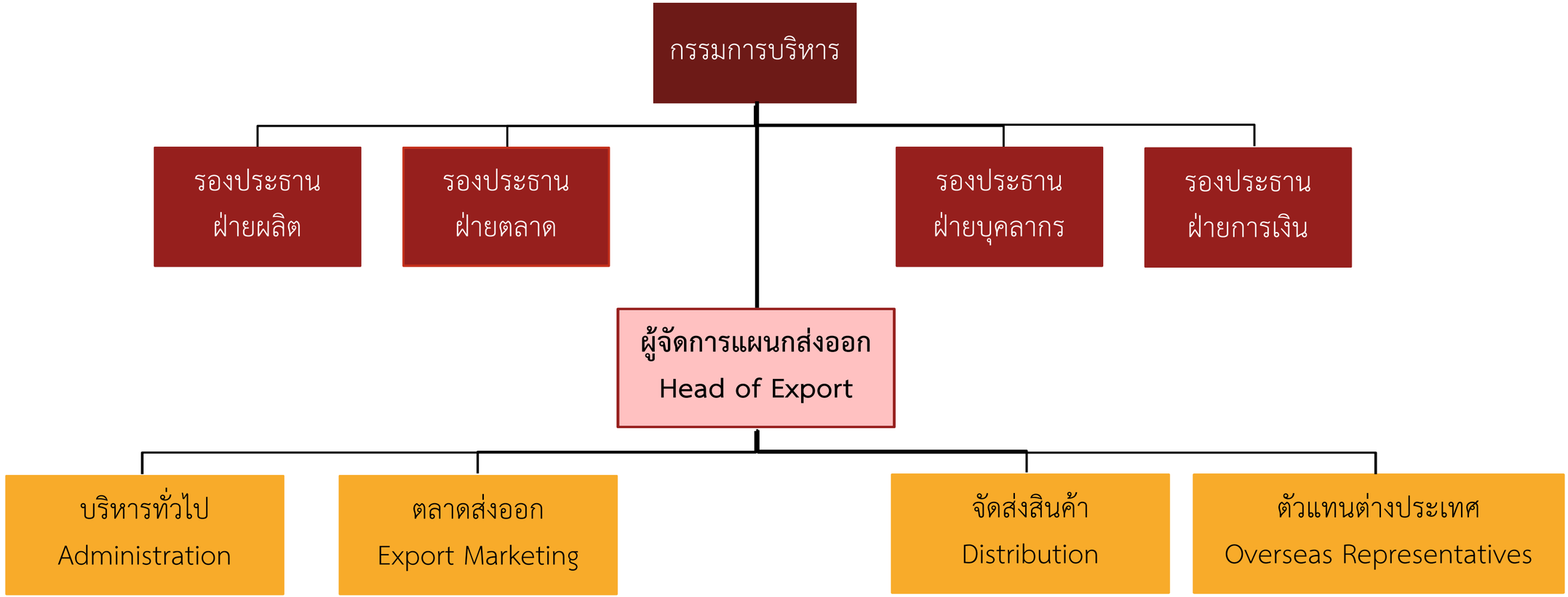
เป็นการรวมศูนย์การดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ โดยมีหน้าที่หลักในการจัดการกระบวนการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ และนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาในประเทศ แผนกนี้จะดูแลตั้งแต่การหาลูกค้า การทำสัญญา การจัดเตรียมเอกสาร การขนส่ง จนถึงการรับชำระเงินหรือชำระเงินให้กับคู่ค้า โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับองค์กร



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

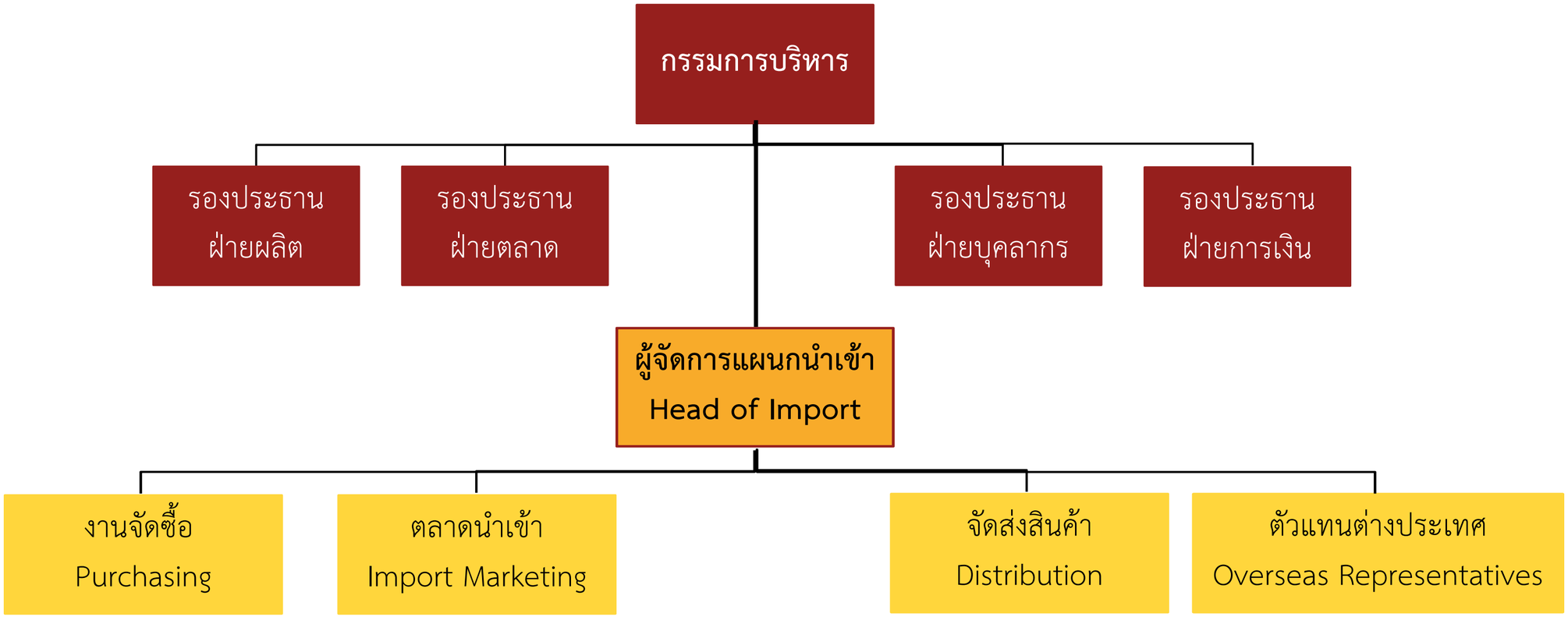
การจัดองค์การแผนกส่งออก



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

การจัดองค์การแผนกนำเข้า



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



3.4 แนวโน้มการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

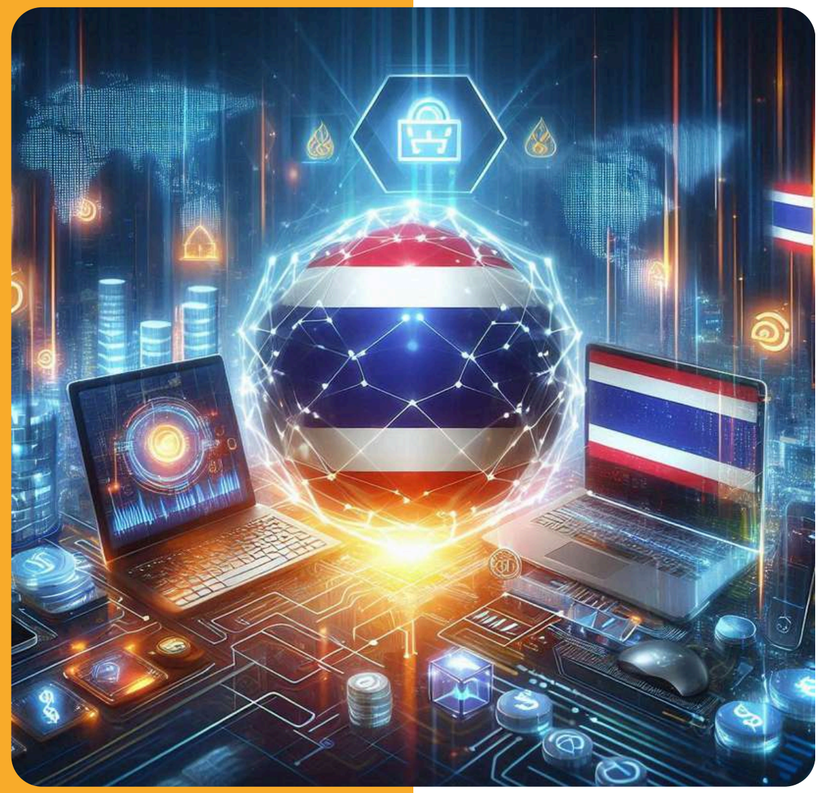
แนวโน้มการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้าในอนาคตมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก โดยได้รับอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล
2. การตอบสนองต่อความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป
3. การพัฒนาบุคลากร
4. โครงสร้างองค์กรที่ยืดหยุ่น



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.4 แนวโน้มการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

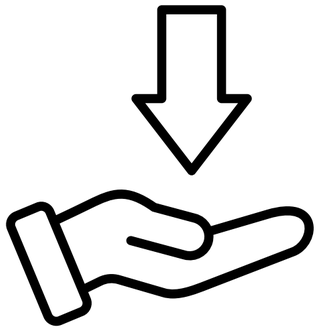


1 การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล

- **ระบบอัตโนมัติและปัญญาประดิษฐ์ (AI)** ระบบอัตโนมัติและ AI จะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการจัดการเอกสาร การติดตามสถานะการขนส่ง การวิเคราะห์ข้อมูล และการตัดสินใจ ทำให้กระบวนการทำงานมีประสิทธิภาพและลดต้นทุน
- **แพลตฟอร์มออนไลน์** การใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า คู่ค้า และหน่วยงานราชการ จะช่วยลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
- **Big Data และ Analytics** การวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่ จะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค แนวโน้มตลาด และคู่แข่งได้ดีขึ้น เพื่อนำมาปรับปรุงกลยุทธ์ทางธุรกิจ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.4 แนวโน้มการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า





2 การตอบสนองต่อความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

การปรับแต่งสินค้าและบริการ องค์กรต้องปรับแต่งสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละตลาด

การสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า การให้บริการที่ดีและการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า จะเป็นปัจจัยสำคัญในการรักษาฐานลูกค้าและขยายตลาด

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



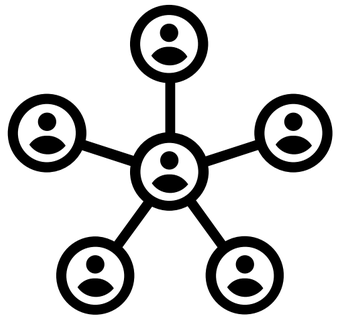
3.4 แนวโน้มการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า

3 การพัฒนาบุคลากร

- **ทักษะด้านดิจิทัล** พนักงานในแผนกส่งออกและนำเข้าต้องมีความรู้และทักษะด้านดิจิทัล เพื่อให้สามารถใช้เครื่องมือและเทคโนโลยีต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- **ทักษะด้านภาษาและวัฒนธรรม** พนักงานต้องมีความสามารถในการสื่อสารภาษาต่างประเทศ และมีความเข้าใจในวัฒนธรรมของประเทศคู่ค้า
- **ทักษะการแก้ปัญหาและการตัดสินใจ** พนักงานต้องมีความสามารถในการวิเคราะห์ปัญหาและตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

3.4 แนวโน้มการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้า





4 โครงสร้างองค์กรที่ยืดหยุ่น

- **ทีมงานข้ามสายงาน** องค์กรอาจจัดตั้งทีมงานข้ามสายงาน เพื่อให้พนักงานจากแผนกต่างๆ สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- **การทำงานจากระยะไกล** องค์กรอาจอนุญาตให้พนักงานทำงานจากระยะไกล เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มความยืดหยุ่นในการทำงาน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป

การจัดองค์กรแผนกส่งออกและนำเข้ามีหลายรูปแบบ ซึ่งแต่ละรูปแบบก็มีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกันไป การเลือกใช้โครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมกับธุรกิจจึงเป็นสิ่งสำคัญ โดยทั่วไปแล้วการจัดองค์กรแผนกส่งออกและนำเข้าจะประกอบไปด้วยฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารจัดการ และฝ่ายจัดส่งสินค้า แนวโน้มการจัดองค์กรในอนาคตจะเน้นการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมากขึ้น มีความยืดหยุ่นและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

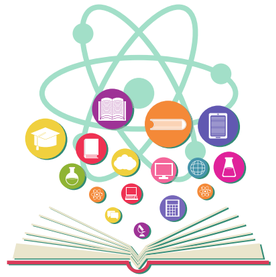
แนะนำสื่อออนไลน์สำหรับการศึกษาด้วยตนเอง





จัด “โครงสร้าง” สู่ความสำเร็จ

https://predictive.co.th/blog/7-organizational-structure/



หน้าที่ของงาน นำเข้า ส่งออก
มีรายละเอียดการทำงานอย่างไรบ้าง
(ที่มา Jobsdb ทีมเนื้อหา)



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 3

ข้อที่ 1 ความหมายและความสำคัญของการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้าคืออะไร

ข้อที่ 2 รูปแบบการจัดองค์การแผนกส่งออกและนำเข้ามีกี่แบบ อะไรบ้าง

ข้อที่ 3 การจัดองค์การแผนกส่งออกและแผนกนำเข้า แตกต่างกันอย่างไร

ข้อที่ 4 การจัดโครงสร้างองค์กรแบบผสม (Mix Structure) สามารถนำมาปรับใช้กับแผนกส่งออกและนำเข้าได้อย่างไร และมีข้อควรระวังอะไรบ้าง

ข้อที่ 5 ในสถานการณ์ที่ตลาดโลกมีความผันผวนสูง องค์กรควรปรับตัวอย่างไรในการจัดการแผนกส่งออกและนำเข้า เพื่อรับมือกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้น








“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. (2559). *การบริหารธุรกินระหว่างประเทศ* (พิมพ์ครั้งที่ 14). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บริษัท จัดหางาน จ๊อบส์ ดีบี (ประเทศไทย) จำกัดทีมเนื้อหา. (7 กรกฎาคม 2566). *หน้าที่ของงาน นำเข้า ส่งออก มีรายละเอียดการทำงานอย่างไรบ้าง. https://th.jobsdb.com/th/career-advice/article/หน้าที่-งานนำเข้า-ส่งออก*

บริษัท พรีดิกทิฟ จำกัด. (30 มิถุนายน 2565). *จัด “โครงสร้าง” สู่ความสำเร็จ*. https://th.jobsdb.com/th/career-advice/article/หน้าที่-งานนำเข้า-ส่งออก.

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (ฉบับปรับปรุงใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สมชนก (คุ้มพันธุ์) ภาสกรจรัส. (2561). *หลักการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY



บทที่ 4 การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”







บทที่ 4 การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

4.1 ความสำคัญของการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

4.2 การทำข้อตกลงข้อสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

4.4 เอกสารและสัญญาการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”







บทที่ 4 การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

4.6 จัดกลุ่มเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

4.8 ปัจจัยการเลือกใช้เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.1 ความสำคัญของการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ



1. การขยายตลาดและเพิ่มรายได้
2. การกระจายความเสี่ยง
3. การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
4. การส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม
5. การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.2 การทำข้อตกลงข้อสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Agreement on General Terms & Conditions of Business) หรือ บันทึกข้อตกลง (Memorandum of Agreement) หมายความว่า ข้อตกลงที่เป็นหลักฐานอ้างอิงการซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายมีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในข้อตกลงนั้น เพื่อก่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ทั้ง 2 ฝ่าย โดยสามารถนำไปสู่การมีผลบังคับใช้ทางกฎหมายระหว่างประเทศ





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.2 การทำข้อตกลงข้อสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Agreement on General Terms & Conditions of Business) หรือ บันทึกข้อตกลง (Memorandum of Agreement) มีหลักการและหัวข้อที่สำคัญ ที่ต้องพิจารณาประกอบไปด้วย





ข้อตกลงเกี่ยวกับ

1. คุณภาพสินค้า
2. ปริมาณสินค้า
3. ราคา
4. การส่งมอบสินค้า
5. การชำระค่าสินค้า
6. ภาระเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา
7. เงื่อนไขการประกันภัย
8. ค่าขนส่งสินค้าและการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการประกันภัย
9. การเกิดเหตุสุดวิสัย
10. การเรียกร้องค่าเสียหาย
11. การฟ้องร้องเมื่อเกิดมีกรณีข้อขัดแย้ง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ



1. ขั้นตอนการเสนอขาย (Offering)
2. ขั้นตอนการต่อรองราคาและเงื่อนไขการซื้อขาย (Negotiating)
3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

1. ขั้นตอนการเสนอขาย (Offering)

บริษัทผู้ส่งออกทำใบเสนอราคาควบคู่กับแค็ตตาล็อก สำหรับรายการสินค้าที่ผู้ส่งออกต้องการนำเสนอแก่ผู้ซื้อจากต่างประเทศ

ผู้ซื้อพิจารณาข้อมูล ผู้นำเข้าจะทำการเสนอรายการและเงื่อนไขของสินค้าที่สนใจซื้อโดยเขียนรายการสินค้าที่สนใจลงในใบแจ้งความต้องการขอซื้อให้แก่ผู้ส่งออก



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

2. ขั้นตอนการต่อรองราคาและเงื่อนไขการซื้อขาย (Negotiating)

- 2.1 การต่อรองด้านการปรับเปลี่ยนรูปแบบของสินค้า
- 2.2 การต่อรองในเรื่องของปริมาณการสั่งซื้อ
- 2.3 การต่อรองในเรื่องของการขนส่งและการประกันภัย
- 2.4 การต่อรองในเรื่องของราคาสินค้า



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

2. ขั้นตอนการต่อรองราคาและเงื่อนไขการซื้อขาย (Negotiating)

2.1 การต่อรองด้านการปรับเปลี่ยนรูปแบบของสินค้า

ผู้นำเข้ามักจะขอเปลี่ยนรายละเอียดตัวสินค้ารวมถึงบรรจุภัณฑ์ เช่น เปลี่ยนสี กลิ่น ขนาด คุณลักษณะ ตราสินค้า หรือปรับเปลี่ยนการบรรจุและหีบห่อ



สาเหตุหลักๆ การต่อรองด้านการปรับเปลี่ยนรูปแบบของสินค้า

1. ความต้องการของผู้นำเข้า

- ความชอบส่วนบุคคล
- การใช้งานเฉพาะ
- ปัญหาในการใช้งาน

2. ความสามารถในการผลิตของผู้ส่งออก

- ต้นทุนการผลิต
- ข้อจำกัดทางเทคนิค
- กำลังการผลิต



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

2. ขั้นตอนการต่อรองราคาและเงื่อนไขการซื้อขาย (Negotiating)

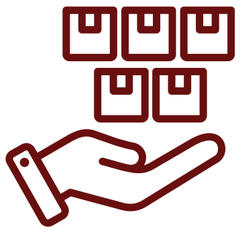
2.2 การต่อรองในเรื่องของปริมาณการสั่งซื้อ

ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ (minimum order) คือ การผู้ส่งออกมีการกำหนดจำนวนการสั่งซื้อขั้นต่ำสำหรับสินค้าแต่ละรายการ เช่น จำนวนการสั่งซื้อมันสำปะหลังอัดเม็ด 1 ตู้คอนเทนเนอร์ 40 ฟุต

ปริมาณการสั่งซื้อโดยรวมขั้นต่ำ คือ ปริมาณการสั่งซื้อของสินค้าทุกรายการรวมกันที่ผู้ส่งออกยอมรับได้ เช่นการรวบรวมคำสั่งซื้อของสินค้าหลายๆรายการ ให้มีจำนวนการขนส่งเท่ากับปริมาตรของตู้คอนเทนเนอร์ 20 ฟุต

จำนวนครั้งในการสั่งซื้อต่อช่วงเวลา คือ การที่ผู้นำเข้าสามารถวางแผนการสั่งซื้อสินค้าในรายการที่สนใจ และสามารถสั่งซื้อได้หลายครั้งในช่วงเวลาหนึ่ง เช่น สินค้าเกษตร จะเป็นสินค้าที่มีการสั่งซื้อต่อเนื่อง





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

2. ขั้นตอนการต่อรองราคาและเงื่อนไขการซื้อขาย (Negotiating)

2.3 การต่อรองในเรื่องของการขนส่งและการประกันภัย

เป็นการต่อรองในส่วนของบริการที่จัดให้แก่ผู้นำเข้าโดยผู้ส่งออก ซึ่งขึ้นอยู่กับเงื่อนไขราคา นั่นคือ ผู้นำเข้าสามารถต่อรองได้เฉพาะเงื่อนไขราคาที่รวมค่าขนส่งและ/หรือการประกันภัย เช่น ราคาในกลุ่ม C แบบ CFR CIF และกลุ่ม D เท่านั้น ประกอบด้วย

- การต่อรองประเภทและคุณภาพบริการของการขนส่ง
- การระบุขอบเขตของการขนส่ง (ระยะทางและความรับผิดชอบ)
- การระบุประเภทและความคุ้มครองในการทำประกันภัย (รายละเอียดศึกษาในบทที่ 7)







“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

2. ขั้นตอนการต่อรองราคาและเงื่อนไขการซื้อขาย (Negotiating)

2.4 การต่อรองในเรื่องของราคาสินค้า

เป็นบทสรุปของการพิจารณาต่อรองจากทั้ง 3 ปัจจัยเบื้องต้น จะมีผลถึงการต่อรองในเรื่องของราคาเป็นลำดับสุดท้าย และเป็นการต่อรองในเรื่องที่สำคัญที่สุดระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้า





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

เงื่อนไขเกี่ยวกับข้อตกลงในสัญญาซ้อขายระหว่างประเทศที่ผู้นำเข้าควรพิจารณาในใบสัญญาซื้อขายก่อนทำการเซ็นสัญญามีอยู่ด้วยกัน 6 เงื่อนไขที่สำคัญ คือ



- 3.1 เงื่อนไขเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า
- 3.2 เงื่อนไขเกี่ยวกับจำนวนสินค้า
- 3.3 เงื่อนไขเกี่ยวกับราคาสินค้า
- 3.4 เงื่อนไขเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ
- 3.5 เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า
- 3.6 เงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.1 เงื่อนไขเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า



การกำหนดมาตรฐานทางคุณภาพ สามารถกำหนดได้จากวิธีดังต่อไปนี้

1. กำหนดจากตัวอย่างสินค้าที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าใช้เป็นสินค้ามาตรฐานในการสั่งซื้อ
2. กำหนดจากมาตรฐานสินค้า โดยเฉพาะกรณีของสินค้าเกษตรที่ซื้อขายกันในตลาดโลก
3. กำหนดโดยชื่อหรือตราสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นตัวกำหนดมาตรฐาน
4. กำหนดจากคำบรรยายคุณลักษณะ คือ คุณลักษณะตามแหล่งผลิต เช่น การแฟจากบราซิล เป็นต้น



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.2 เงื่อนไขเกี่ยวกับจำนวนสินค้า



ประกอบไปด้วยเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับจำนวนและปริมาณการซื้อขายสินค้าด้วยหน่วย ชั่ง ตวง วัด ประกอบด้วย 7 ประเภท คือ

1. การซื้อขายกันตามน้ำหนัก เช่น จำหน่ายเป็นเมตริกตัน เป็นกิโลกรัม ได้แก่ สินค้าเกษตร
2. การซื้อขายตามจำนวน เป็นชิ้น ชุด โหล ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค
3. การซื้อขายตามเนื้อที่หรือพื้นที่ เป็นตารางเมตร ตารางหลา ได้แก่ สินค้าจำพวกหนังสัตว์
4. การซื้อขายตามความยาว เป็นเมตร หลา ได้แก่ เชือก สายไฟ สายเคเบิ้ล

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.2 เงื่อนไขเกี่ยวกับจำนวนสินค้า

5. การซื้อขายตามความจุ เป็นบาร์เรล แกลลอน ลิตร ซีซี ได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิง
6. การซื้อขายตามปริมาตร เป็นลูกบาศก์เมตร ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติ ไม้ซุง
7. การซื้อขายตามอัตราร้อยละ หรืออัตราเปอร์เซ็นต์ ได้แก่สินค้าที่ต้องอาศัยการวิเคราะห์ทางเคมี





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.3 เงื่อนไขเกี่ยวกับราคาสินค้า



เงื่อนไขราคาถูกกำหนดเป็นหลักสากล เรียกว่า Incoterms 2020 ว่าด้วยเรื่องภาระด้านบริการต่างๆ ความรับผิดชอบในการดำเนินการขนส่งและค่าใช้จ่าย ๆ ระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้า โดยราคามีส่วนประกอบด้วยกัน 4 ด้าน คือ

1. ประเภทราคา
2. โครงสร้างของราคา
3. สกุลเงินของราคา
4. หน่วยชั่ง ตวง วัด ในการคำนวณ ราคา





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.4 เงื่อนไขเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ



ผู้นำเข้าอาจมีการขอออกแบบหีบห่อการบรรจุสินค้าและกำหนดรายละเอียดในสัญญาซื้อขาย มี 2 องค์ประกอบ คือ

องค์ประกอบที่ 1 การบรรจุหีบห่อชั้นใน (Individual Packing) หมายถึง การใช้ภาชนะและวัสดุที่เหมาะสมในการบรรจุสินค้าที่ผลิตได้ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าให้คงอยู่ในสภาพดี เพื่อเพิ่มคุณค่าของสินค้า และเน้นความสวยงามน่าซื้อเป็นพิเศษ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

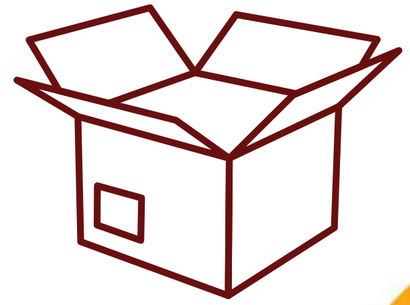
4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.4 เงื่อนไขเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ



องค์ประกอบที่ 2 การบรรจุหีบห่อชั้นนอก (Shipping Packing) หมายถึง การบรรจุหีบห่อที่เน้นการปกป้องสินค้า เน้นความแข็งแรงของหีบห่อหรือลังสินค้าในการบรรจุเพื่อให้สินค้าถูกส่งถึงปลายทางในสภาพปกติ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

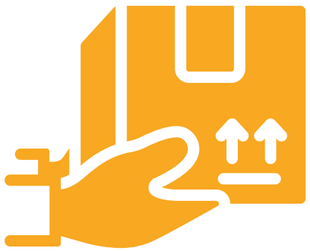
3.4 เงื่อนไขเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ



โดยทั่วไปการบรรจุหีบห่อสำหรับการค้าระหว่างประเทศ ผู้ส่งออกจะต้องมีหน้าที่ดูแลการบรรจุหีบห่อให้อยู่สภาพดีและแข็งแรงสามารถปกป้องตัวสินค้าจนถึงมือผู้นำเข้าภายใต้ปัจจัยดังนี้

1. ความแข็งแรงคงทนต่อการขนส่ง
2. การเลือกใช้วัสดุในการบรรจุหีบห่อให้เหมาะกับตัวสินค้า
3. ควรลดน้ำหนักและพื้นที่ที่เกินความจำเป็น





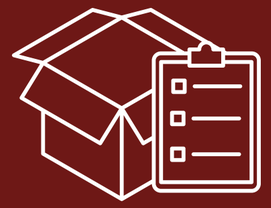
4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.4 เงื่อนไขเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ



4. ประหยัดค่าใช้จ่ายในการบรรจุหีบห่อ ภายใต้หลักการที่ต้องให้สินค้าปลอดภัย
5. สินค้าควรมีขนาดและรูปร่างเท่ากันโดยเฉพาะสินค้ารายการเดียวกัน
6. ควรทำการบรรจุหีบห่อตามคำแนะนำหรือความต้องการของผู้นำเข้า





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.5 เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า



เป็นเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับระยะเวลาในการผลิต (Leadtime of Production) โดยมีสาระสำคัญของเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าอยู่ 2 ด้าน คือ

ด้านที่ 1 ระยะเวลาการส่งมอบ

ขึ้นอยู่กับรูปแบบและประเภทสินค้าที่สั่งซื้อประกอบด้วย

- การส่งมอบทันที
- การส่งมอบโดยมีกำหนดระยะเวลา





4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.5 เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า



ด้านที่ 2 เงื่อนไขพิเศษในการส่งมอบ

เป็นเงื่อนไขที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้ามีการกำหนดรายละเอียดเพิ่มเติมด้านการขนส่งสินค้า ได้แก่

- การกำหนดเกี่ยวกับเส้นทางการเดินเรือหรือเส้นทางขนส่ง
- การกำหนดเกี่ยวกับแบ่งส่งสินค้า
- การกำหนดเกี่ยวกับการถ่ายลำ





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.5 เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า



ด้านที่ 2 เงื่อนไขพิเศษในการส่งมอบ (ต่อ)

เป็นเงื่อนไขที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้ามีการกำหนดรายละเอียดเพิ่มเติมด้านการขนส่งสินค้า ได้แก่

- การกำหนดเกี่ยวกับการเก็บสินค้าไว้ในพื้นที่พิเศษของเรือขนส่ง
- การกำหนดเกี่ยวกับชื่อท่าเรือปลายทาง
- การกำหนดเงื่อนไขพิเศษเกี่ยวกับเอกสารกำกับสินค้าเพิ่มเติม





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.3 ขั้นตอนการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ

3. ขั้นตอนการตกลงทำสัญญา (Making contract)

3.6 เงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้า

เป็นเงื่อนไขที่ระบุรูปแบบการชำระเงินที่ผู้นำเข้าจะต้องดำเนินการชำระเงินค่าสินค้าตามสัญญาซื้อขาย ขึ้นอยู่กับว่าตกลงเงื่อนไขการชำระเงินแบบใดไว้





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.4 เอกสารและสัญญาการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ



สัญญาการซื้อขายสินค้าระหว่าง [ชื่อผู้ขาย] ("ผู้ขาย") และ [ชื่อผู้ซื้อ] ("ผู้ซื้อ")

1. รายละเอียดสินค้า
   - ชื่อสินค้า: [ชื่อสินค้า]
   - จำนวน: [จำนวน]
   - คุณภาพ: [รายละเอียดคุณภาพ]
2. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน
   - ราคา: [ราคา] ต่อหน่วย
   - รวมเป็นเงินทั้งสิ้น: [รวมเงินทั้งหมด]
   - วิธีการชำระเงิน: [วิธีการชำระเงิน เช่น T/T, L/C]
3. การส่งมอบสินค้า
   - วันที่ส่งมอบ: [วันที่]
   - สถานที่ส่งมอบ: [สถานที่]
   - วิธีการขนส่ง: [วิธีการขนส่ง เช่น ทางเรือ, ทางอากาศ]
4. เงื่อนไขการบรรจุหีบห่อ
   - [รายละเอียดเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ]
5. การรับประกัน
   - [รายละเอียดการรับประกัน]
6. ข้อกำหนดการคืนสินค้า
   - [รายละเอียดข้อกำหนดการคืนสินค้า]
7. การแก้ไขข้อพิพาท
   - [วิธีการแก้ไขข้อพิพาท]

ลงนามโดย

_____

[ชื่อผู้ขาย]
[ตำแหน่ง]

_____

[ชื่อผู้ซื้อ]
[ตำแหน่ง]

วันที่: [วันที่]

40 Free Sales Contract Templates

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ



1. ปัจจัยด้านขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย
2. ปัจจัยด้านขอบเขตของค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าต้องรับภาระ
3. ปัจจัยด้านประเภทและวิธีการขนส่ง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ



1. ปัจจัยด้านขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย

หมายถึง จุดหรือสถานที่ที่สินค้าถูกส่งมอบจากผู้ส่งออกไปยังผู้นำเข้า

- จุดหรือสถานที่ส่งมอบความรับผิดชอบ ณ โรงงานของผู้ส่งออก
- จุดหรือสถานที่ส่งมอบความรับผิดชอบ ณ ท่าเรือส่งออก
- จุดหรือสถานที่ส่งมอบความรับผิดชอบ ณ ท่าเรือนำเข้า
- จุดหรือสถานที่ส่งมอบความรับผิดชอบ ณ คลังสินค้าหรือบริษัทของผู้นำเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

2. ปัจจัยด้านขอบเขตของค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าต้องรับภาระ



หมายถึง ขอบเขตภาระค่าใช้จ่ายๆในการขนส่งสินค้าที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าต้องรับผิดชอบ ต้องรับภาระจากโรงงานหรือสถานที่ที่เริ่มการขนส่งไปยังจุดหรือสถานที่ที่สินค้าถูกส่งมอบจากผู้ส่งออกไปยังผู้นำเข้า ประกอบด้วย

- กรณีกำหนดจุดหรือสถานที่ส่งมอบ ณ โรงงานของผู้ส่งออก
- กรณีกำหนดจุดหรือสถานที่ส่งมอบ ณ ท่าเรือส่งออก
- กรณีกำหนดจุดหรือสถานที่ส่งมอบ ณ ท่าเรือนำเข้า
- กรณีกำหนดจุดหรือสถานที่ส่งมอบจนถึงคลังสินค้าหรือบริษัทของผู้นำเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

ปัจจัยที่ควรพิจารณาในการเลือกวิธีการขนส่ง

ประเภทของสินค้า สินค้าบางประเภทอาจเหมาะสมกับการขนส่งด้วยวิธีการเฉพาะ เช่น สินค้าที่เน่าเสียง่ายควรขนส่งทางอากาศ



ระยะเวลา สินค้าที่ต้องการความเร่งด่วนอาจเหมาะสมกับการขนส่งทางอากาศ



ปริมาณสินค้า สินค้าจำนวนมากอาจเหมาะสมกับการขนส่งทางเรือหรือรถไฟ



ต้นทุน ต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องพิจารณา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก



ระยะทาง ระยะทางที่ไกลอาจเหมาะสมกับการขนส่งทางเรือหรือรถไฟ



ความปลอดภัย สินค้าที่มีมูลค่าสูงอาจเหมาะสมกับการขนส่งทางอากาศหรือรถไฟ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ



3. ปัจจัยด้านประเภทและวิธีการขนส่ง

ประเภทของการขนส่งสินค้าที่ทั้งผู้ส่งออกและผู้นำเข้าเลือกใช้ ได้แก่

- 3.1 การขนส่งทางเรือ
- 3.2 การขนส่งทางรถไฟ
- 3.3 การขนส่งทางบกด้วยรถบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์หรือรถเทรลเลอร์
- 3.4 การขนส่งทางอากาศ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

3. ปัจจัยด้านประเภทและวิธีการขนส่ง

3.1 การขนส่งทางเรือ



ข้อดี:

ต้นทุนต่ำ: เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าจำนวนมากในระยะทางไกล

รองรับสินค้าหลากหลายประเภท: สามารถขนส่งสินค้าได้ทั้งแบบตู้คอนเทนเนอร์และสินค้าเทกอง

ความปลอดภัยสูง: มีอัตราการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าน้อย

ข้อเสีย:

ใช้เวลานาน: อาจใช้เวลาหลายสัปดาห์หรือหลายเดือนในการขนส่ง

มีความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ: เช่น พายุ คลื่นลมแรง

ต้องมีการวางแผนล่วงหน้า: เนื่องจากต้องจองพื้นที่เรือและดำเนินพิธีการศุลกากร

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

3. ปัจจัยด้านประเภทและวิธีการขนส่ง

3.2 การขนส่งทางรถไฟ



ข้อดี:

ต้นทุนปานกลาง: ต่ำกว่าการขนส่งทางอากาศ แต่สูงกว่าการขนส่งทางเรือ

เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าจำนวนมาก: ในระยะทางปานกลางถึงไกล

มีความปลอดภัย: มีอัตราการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าน้อย

ข้อเสีย:

มีข้อจำกัดด้านเส้นทาง: ต้องมีเส้นทางรถไฟเชื่อมต่อระหว่างประเทศต้นทางและปลายทาง

ใช้เวลานาน: อาจใช้เวลาหลายวันหรือหลายสัปดาห์ในการขนส่ง

ต้องมีการเปลี่ยนถ่ายสินค้า: หากเส้นทางรถไฟไม่เชื่อมต่อกันโดยตรง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

3. ปัจจัยด้านประเภทและวิธีการขนส่ง

3.3 การขนส่งทางบกด้วยรถบรรทุกตู้คอนเทนเนอร์หรือรถเทรลเลอร์



ข้อดี:

ความยืดหยุ่นสูง: สามารถเข้าถึงพื้นที่ต่างๆ ได้ง่ายกว่าการขนส่งทางรถไฟ

ใช้เวลาน้อยกว่าการขนส่งทางเรือหรือรถไฟ: เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าในระยะทางใกล้ถึงปานกลาง

สามารถติดตามสถานะการขนส่งได้: ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้าตลอดเวลา

ข้อเสีย:

ต้นทุนสูง: โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการขนส่งระยะทางไกล

มีความเสี่ยงจากอุบัติเหตุ: สูงกว่าการขนส่งทางเรือหรือรถไฟ

มีข้อจำกัดด้านน้ำหนักและขนาด: ของสินค้าที่สามารถขนส่งได้

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.5 ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

3. ปัจจัยด้านประเภทและวิธีการขนส่ง

3.4 การขนส่งทางอากาศ



ข้อดี:

รวดเร็ว: เหมาะสำหรับสินค้าที่ต้องการความเร่งด่วน

ความปลอดภัยสูง: มีอัตราการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าน้อย

เหมาะสำหรับสินค้าที่มีมูลค่าสูง: เช่น อัญมณี ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ข้อเสีย:

ต้นทุนสูงที่สุด: เมื่อเทียบกับวิธีการขนส่งอื่นๆ

มีข้อจำกัดด้านน้ำหนักและขนาด: ของสินค้าที่สามารถขนส่งได้

ต้องมีการวางแผนล่วงหน้า: เนื่องจากต้องจองพื้นที่เครื่องบินและดำเนินพิธีการศุลกากร

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.6 จัดกลุ่มเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ



- กลุ่ม E ผู้ขายรับผิดชอบน้อยที่สุด (EXW)
- กลุ่ม F ผู้ซื้อรับผิดชอบการขนส่งหลัก (FCA, FAS, FOB)
- กลุ่ม C ผู้ขายจัดการขนส่งหลัก แต่ผู้ซื้อรับความเสี่ยง (CPT, CIP, CFR, CIF)
- กลุ่ม D ผู้ขายรับผิดชอบมากที่สุดจนถึงปลายทาง (DAP, DPU, DDP)

แบ่งได้ 4 กลุ่ม

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

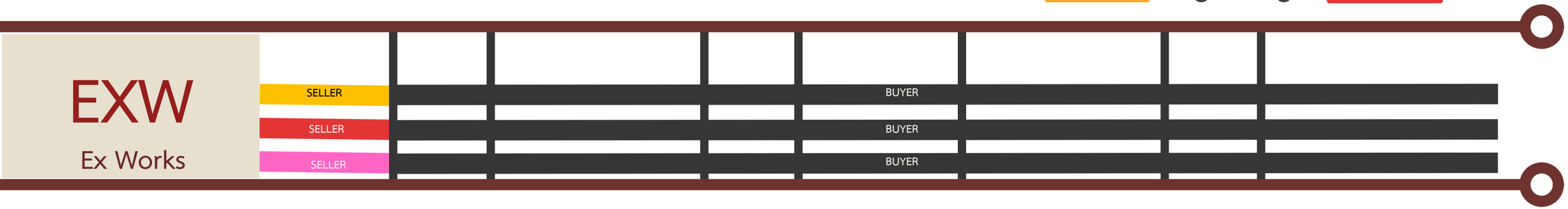


(International Commercial Terms of 2020)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





EXW : Ex Works คือ

Seller ส่งมอบสินค้า ณ หน้าร้าน / หน้าโรงงาน โดยยานพาหนะที่จะมารับสินค้า เป็นภาระของผู้ซื้อ

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือการสูญหายตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Delivery Cost: ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมด ตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า จากหน้าร้าน / หน้าโรงงานของผู้ขาย

Customs Clearance: ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากร ขาออก/ผ่านแดน/ขาเข้า (ผู้ขายเพียงให้ความช่วยเหลือด้านข้อมูลและเอกสารเพื่อการส่งออก)

ALL MODES OF TRANSPORT

SEA AND INLAND WATERWAYS

COSTS

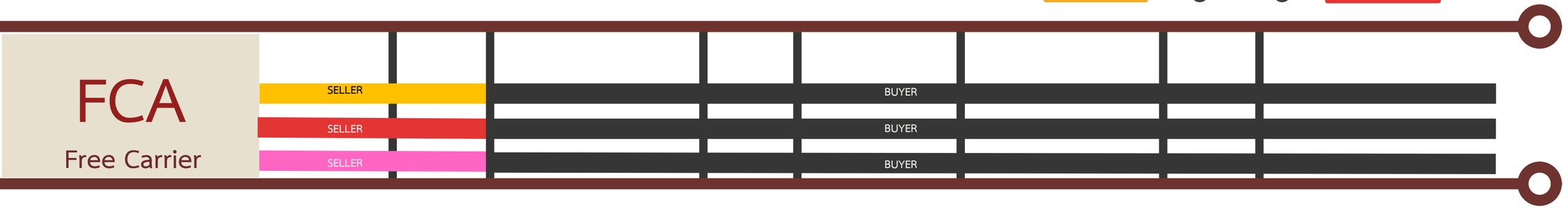
RISK

INSURANCE

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





FCA : Free Carriage คือ

Seller ส่งมอบสินค้าถึงบนพาหนะของผู้รับขนส่งที่ทางผู้ซื้อ จัดให้มารับสินค้า ณ สถานที่ที่ระบุไว้

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือความเสียหายของสินค้าตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Delivery Cost: ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมด ตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Customs Clearance: ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากร ขาออก/ผ่านแดน/ขาเข้า (ผู้ขายเพียงให้ความช่วยเหลือด้านข้อมูลและเอกสารเพื่อการส่งออก)

ALL MODES OF TRANSPORT

SEA AND INLAND WATERWAYS

COSTS

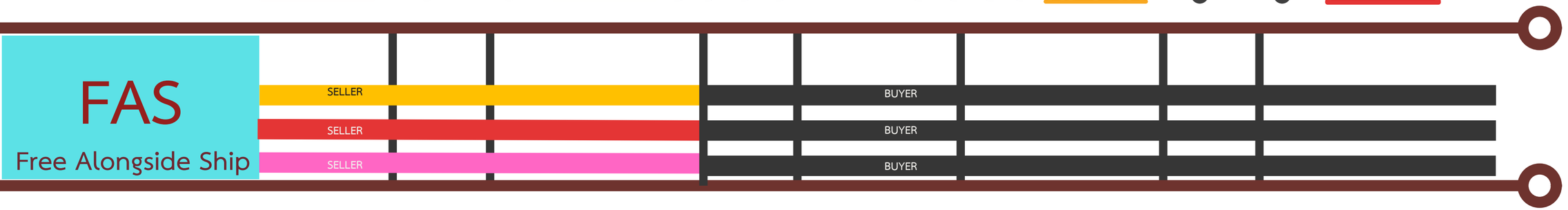
RISK

INSURANCE

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





FAS : Free Alongside Ship คือ

Seller ส่งมอบสินค้าโดยวางสินค้าไว้ที่ข้างเรือของผู้ซื้อ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุ

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือความเสียหายของสินค้าตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Delivery Cost: ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมด ตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออกที่ต้นทาง ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการผ่านแดน/ขาเข้า

ALL MODES OF TRANSPORT

SEA AND INLAND WATERWAYS

COSTS

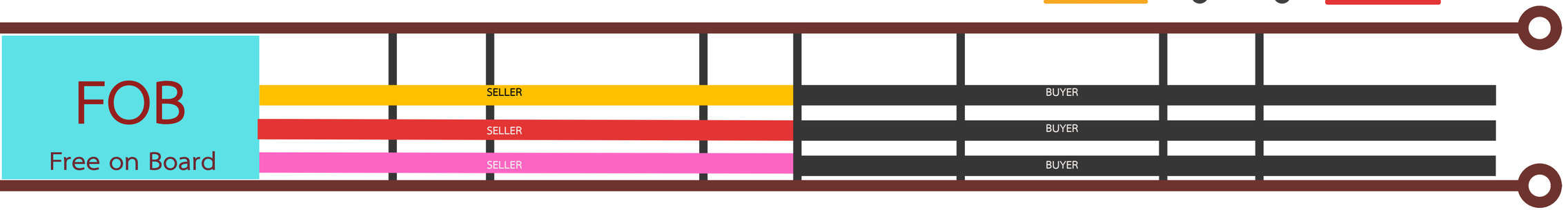
RISK

INSURANCE

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





FOB : Free on Board คือ

Seller ส่งมอบสินค้าถึงบนเรือของผู้ซื้อ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือความเสียหายของสินค้าตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Delivery Cost: ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมด ตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออกที่ต้นทาง ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการผ่านแดน/ขาเข้า

ALL MODES OF TRANSPORT

SEA AND INLAND WATERWAYS

COSTS

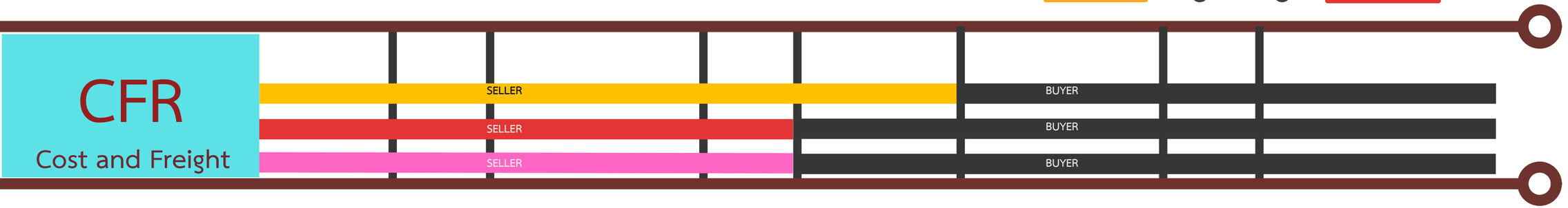
RISK

INSURANCE

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





CFR : Cost and Freight คือ

Seller ส่งมอบสินค้าไว้บนเรือ ณ ท่าเรือส่งออกที่ระบุ

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือการสูญหายตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Delivery Cost: ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมด เริ่มตั้งแต่ค่ายกสินค้าออกจากเรือ ณ ท่าเรือปลายทาง

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออก ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการผ่านแดน/ขาเข้า

ALL MODES OF TRANSPORT

SEA AND INLAND WATERWAYS

COSTS

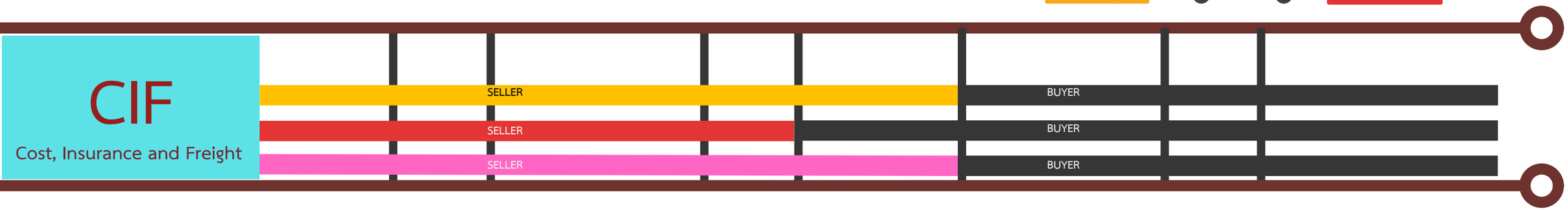
RISK

INSURANCE

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





CIF : Cost Insurance and Freight คือ

Seller ส่งมอบสินค้าไว้บนเรือ ณ ท่าเรือส่งออกที่ระบุ และต้องทำสัญญาประกันภัยและชำระค่าประกันภัยจากท่าเรือต้นทางไปยังท่าเรือปลายทางใน Clauses (C) ของ Institute Cargo Clauses

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือการสูญหายตั้งแต่ได้รับมอบสินค้า

Delivery Cost: ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมด เริ่มตั้งแต่ค่ายกสินค้าออกจากเรือ ณ ท่าเรือปลายทาง

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออก ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการผ่านแดน/ขาเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





CPT : Carriage Paid To คือ

Seller ส่งมอบสินค้าให้แก่ ผู้รับจัดการขนส่งที่ตนเป็นผู้ว่าจ้าง ให้ส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือการสูญหายตั้งแต่ได้รับมอบสินค้าเมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้รับขนที่ผู้ขายว่าจ้าง ณ จุดที่กำหนด

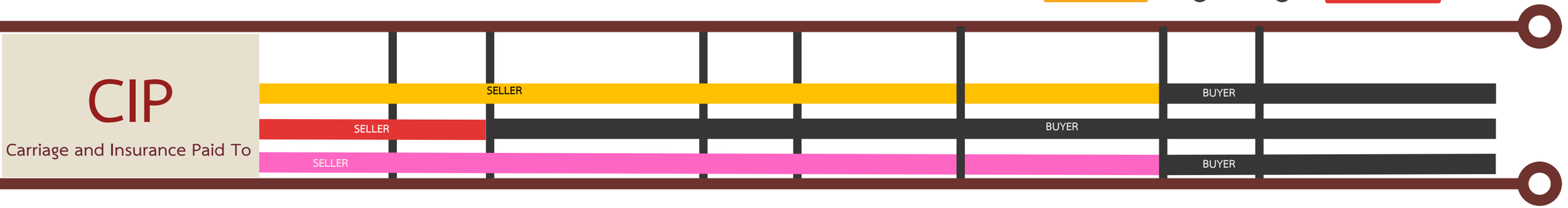
Delivery Cost: ผู้ขายเป็นผู้รับภาระชำระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมดจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุ

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออก ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการผ่านแดน/ขาเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





CIP : Carriage and Insurance Paid To คือ.

Seller ส่งมอบสินค้าให้แก่ ผู้รับจัดการขนส่งที่ตนเป็นผู้ว่าจ้าง ให้ส่งสินค้าไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ และต้องทำสัญญาประกันภัยต่อความเสี่ยงและชำระค่าประกันภัยให้ผู้ซื้อจากจุดส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้รับจัดการขนส่งที่ผู้ขายว่าจ้าง ไปยังสถานที่ปลายทางที่ระบุ

Buyer เป็นผู้รับความเสี่ยงต่อความเสียหายหรือการสูญหายตั้งแต่ได้รับมอบสินค้าเมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้รับขนที่ผู้ขายว่าจ้าง ณ จุดที่กำหนด

Delivery Cost: ผู้ขายเป็นผู้รับภาระชำระค่าใช้จ่ายในการขนย้ายสินค้าทั้งหมดจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุ

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออก ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการผ่านแดน/ขาเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





DAP : Delivered at Place คือ

Seller ส่งมอบสินค้าบนพาหนะขนส่งที่พร้อมจะขนถ่ายสินค้าลง ณ สถานที่ปลายทางระบุ (ไม่ต้องขนสินค้าลง)

Buyer รับความเสี่ยงทั้งหมดของสินค้าเมื่อได้รับมอบสินค้าแล้ว

Delivery Cost: ผู้ขายเป็นผู้ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าจนถึงสถานที่ที่ส่งมอบปลายทางที่ระบุ ภายใต้สัญญารับขนส่ง

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออกและผ่านแดน ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการขาเข้า

Remarks : **ก่อน INOCOTERMS 2020 DAP ถูกเรียกว่า DDU (Delivered Duty Unpaid)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





DPU : Delivered at Place Unloaded คือ

Seller ทำการส่งมอบสินค้า โดยรับผิดชอบทั้งค่าใช้จ่าย และความเสี่ยงทั้งหมดไปจนถึงการขนถ่ายสินค้าลงจากยานพาหนะไปยังอาคารขนถ่ายสินค้าปลายทางที่ระบุ ในสัญญารับขนส่ง

Buyer รับความเสี่ยงทั้งหมดของสินค้าเมื่อได้รับมอบสินค้าแล้ว

Delivery Cost: ผู้ขายเป็นผู้ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าจนถึงสถานที่ที่ส่งมอบปลายทางที่ระบุ ภายใต้สัญญารับขนส่ง

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออกและผ่านแดน ผู้ซื้อเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาเข้า

Remarks : *ก่อน INOCOTERMS 2020 DPU ถูกเรียกว่า DAT(Delivery at Terminal)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.7 ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ





DDP : Delivered Duty Paid คือ

Seller ผู้ขายส่งมอบสินค้าบนพาหนะขนส่งที่มาถึงพร้อมจะขนถ่ายสินค้าลง ณ จุดที่ตกลงกันที่สถานที่ปลายทางที่ระบุ (ไม่ต้องขนสินค้าลง)

Buyer รับความเสี่ยงทั้งหมดของสินค้าเมื่อได้รับมอบสินค้าแล้ว

Delivery Cost: ผู้ขายเป็นผู้ชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับสินค้าและการขนส่งจนกว่าสินค้าจะถูกส่งถึงสถานที่ส่งมอบปลายทางที่ระบุไว้ภายใต้สัญญารับขน

Customs Clearance: ผู้ขายเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรขาออก/ผ่านแดน/ขาเข้า ทั้งหมด

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.8 ปัจจัยการเลือกใช้เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ



1. ปัจจัยด้านอำนาจต่อรองของผู้ส่งออกและผู้นำเข้า
2. ปัจจัยด้านค่าขนส่ง
3. ปัจจัยด้านมาตรฐานทางการค้าระหว่างประเทศของสินค้าบางประเภท

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.8 ปัจจัยการเลือกใช้เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

1. ปัจจัยด้านอำนาจต่อรองของผู้ส่งออกและผู้นำเข้า



ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของผู้ส่งออก

1. คุณภาพและเอกลักษณ์ของสินค้า

หากผู้ส่งออกมีสินค้าที่มีคุณภาพสูงหรือมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ผู้ส่งออกจะมีอำนาจต่อรองสูง เนื่องจากผู้ซื้อต้องการสินค้าดังกล่าว

2. ความสามารถในการผลิต

ผู้ส่งออกที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าจำนวนมาก และสามารถรักษาคุณภาพและปริมาณได้อย่างสม่ำเสมอ จะมีอำนาจต่อรองสูงกว่า

3. ความหลากหลายของตลาด

ผู้ส่งออกที่มีฐานลูกค้ากว้างขวางในหลายประเทศจะมีความเสี่ยงน้อยกว่าในการพึ่งพาลูกค้าเพียงรายเดียว ทำให้อำนาจต่อรองเพิ่มขึ้น

4. การควบคุมต้นทุน

ผู้ส่งออกที่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดี จะมีความยืดหยุ่นในการกำหนดราคาที่แข่งขันได้

5. การส่งเสริมและการตลาด

ผู้ส่งออกที่มีการลงทุนในด้านการตลาดและสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่ง จะมีอำนาจต่อรองสูง เนื่องจากมีการรับรู้ในคุณค่าและคุณภาพของสินค้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.8 ปัจจัยการเลือกใช้เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

1. ปัจจัยด้านอำนาจต่อรองของผู้ส่งออกและผู้นำเข้า



ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของผู้นำเข้า

1. ปริมาณการสั่งซื้อ

ผู้นำเข้าที่สั่งซื้อสินค้าปริมาณมากจะมีอำนาจต่อรองสูง เนื่องจากเป็นลูกค้าที่สำคัญของผู้ส่งออก

2. ความสามารถในการเลือกผู้ส่งออกหลายราย

ผู้นำเข้าที่สามารถเลือกผู้ส่งออกจากหลายแหล่งที่มีสินค้าคล้ายกัน จะมีอำนาจต่อรองสูงกว่า

3. การรวมกลุ่มหรือสมาคม

ผู้นำเข้าที่เป็นสมาชิกของกลุ่มหรือสมาคมการค้า สามารถรวมพลังในการต่อรองเงื่อนไขและราคากับผู้ส่งออกได้ดีขึ้น

4. ความรู้และข้อมูลตลาด

ผู้นำเข้าที่มีข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับตลาดและราคาสินค้า จะสามารถใช้ข้อมูลเหล่านั้นในการต่อรองเงื่อนไขที่ดีที่สุด

5. ความสามารถในการกระจายสินค้า

ผู้นำเข้าที่มีเครือข่ายการกระจายสินค้าที่ดี จะเป็นที่ต้องการของผู้ส่งออก และมีอำนาจต่อรองสูง



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.8 ปัจจัยการเลือกใช้เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

2. ปัจจัยด้านค่าขนส่ง



ตัวอย่างการเลือก Incoterms ตามปัจจัยด้านค่าขนส่ง

ผู้ส่งออกรายเล็ก อาจเลือกใช้ EXW หรือ FCA เนื่องจากไม่ต้องการรับผิดชอบค่าขนส่งและความเสี่ยงในการขนส่ง

ผู้ส่งออกรายใหญ่ อาจเลือกใช้ CIF หรือ CIP เนื่องจากสามารถควบคุมการขนส่งและลดความเสี่ยงในการขนส่งได้

ผู้นำเข้ารายเล็ก อาจเลือกใช้ FOB หรือ CFR เนื่องจากไม่ต้องการรับผิดชอบพิธีการศุลกากรขาเข้า

ผู้นำเข้ารายใหญ่ อาจเลือกใช้ DAP หรือ DDP เนื่องจากต้องการให้สินค้ามาถึงปลายทางโดยไม่ต้องดำเนินการใดๆ เพิ่มเติม

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

4.8 ปัจจัยการเลือกใช้เงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ

2. ปัจจัยด้านมาตรฐานทางการค้าระหว่างประเทศของสินค้าบางประเภท

<u>หมายถึง</u> การที่ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกทำการซื้อขายสินค้าบางประเภทต้องกำหนดเงื่อนไขและการส่งมอบสินค้าหรือ Incoterms 2020 ตามมาตรฐานการค้าระหว่างประเทศของประเภทสินค้านั้น ๆ เช่น น้ำมันดิบ รถยนต์ใหม่ที่สั่งนำเข้าจำนวนมาก เป็นต้น ซึ่งผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตามโดยไม่สามารถเลือกเองได้



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป

การซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจโลก โดยมีข้อตกลงและสัญญาเป็นกรอบในการทำธุรกรรม ซึ่งครอบคลุมขั้นตอนต่างๆ ตั้งแต่การเจรจาต่อรองจนถึงการส่งมอบสินค้า เอกสารและสัญญาการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ มีความสำคัญในการยืนยันรายละเอียดและเงื่อนไขราคา การออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น ปัจจัยด้านขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ปัจจัยด้านขอบเขตของค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าต้องรับภาระ และปัจจัยด้านประเภทและวิธีการขนส่ง Incoterms 2020 มีทั้งหมด 11 ข้อกำหนด ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่ม E , กลุ่ม F, กลุ่ม C และกลุ่ม D การเลือกใช้ Incoterms ที่เหมาะสมจะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น ประเภทของสินค้า วิธีการขนส่ง และความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขาย การทำความเข้าใจ Incoterms อย่างละเอียดจะช่วยให้การทำธุรกิจระหว่างประเทศเป็นไปอย่างราบรื่นและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

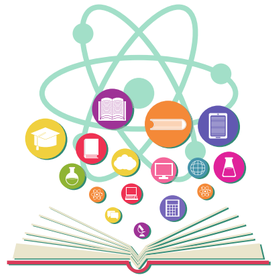
แนะนำสื่อออนไลน์สำหรับการศึกษาด้วยตนเอง





องค์กร>กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ:

https://opendata.nesdc.go.th/organization/about/org012-008



เรียนรู้ Incoterms ง่าย ๆ
สำหรับผู้เริ่มต้น เงื่อนไข
EXW/FOB/CFR/CIF/DAP/DAP



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 4

ข้อที่ 1 ความสำคัญหลัก 5 ประการของการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศคืออะไร

ข้อที่ 2 ปัจจัยหลัก 3 ประการที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ Incoterms ในสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศคืออะไร

ข้อที่ 3 ให้อธิบายความสำคัญของการระบุรายละเอียดเกี่ยวกับการขนส่งและการประกันภัยในสัญญาซื้อขายระหว่างประเทศ

ข้อที่ 4 ให้วิเคราะห์ข้อดีและข้อเสียของการที่ผู้ส่งออกเลือกใช้ Incoterms เงื่อนไข EXW (Ex Works) และเสนอว่าสถานการณ์ใดที่เหมาะสมต่อการเลือกใช้เงื่อนไขนี้

ข้อที่ 5 หากประเทศไทยต้องการส่งเสริมการส่งออกสินค้าเกษตรไปยังตลาดใหม่ เช่น ตะวันออกกลาง นักศึกษามีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการใช้ Incoterms และกลยุทธ์การเจรจาต่อรองอย่างไร เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ส่งออกไทย



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บริษัท สมาร์ทเฟรท อินเตอร์ โลจิสติกส์ จำกัด. (2563). *Incoterms 2020.* https://www.smartfreight.co.th/incoterms/

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.). (2559). *กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ.* https://opendata.nesdc.go.th/organization/about/org012-008

IINO san - Thai Logistics YouTuber. (2 เมษายน 2564). *เรียนรู้ Incoterms ง่าย ๆ สำหรับผู้เริ่มต้น เงื่อนไข EXW/FOB/CFR/CIF/DAP/DAP.* https://www.youtube.com/watch?v=0XKlo4g63FY

TemplateLab. (2023). *40 Free Sales Contract Templates [Word].* https://templatelab.com/sales-contract/

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY



บทที่ 5 วิธีการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

บทที่ 5 วิธีการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ



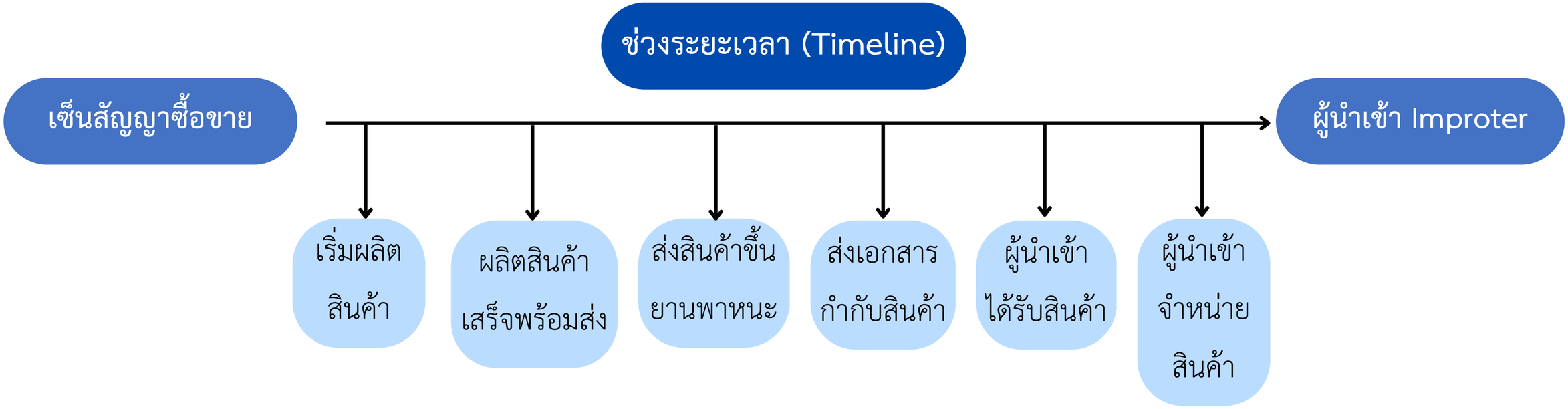
5.1 ปัจจัยกำหนดการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ
5.2 ความสำคัญของการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ
5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้าหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า
5.4 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า
5.5 การชำระเงินเมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง
5.6 การชำระเงินระบบสินค้าฝากขาย
5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)
5.8 แนวโน้มการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศในอนาคต



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.1 ปัจจัยกำหนดการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ

1 ปัจจัยด้านช่วงเวลาการชำระเงิน (Timing of payment)

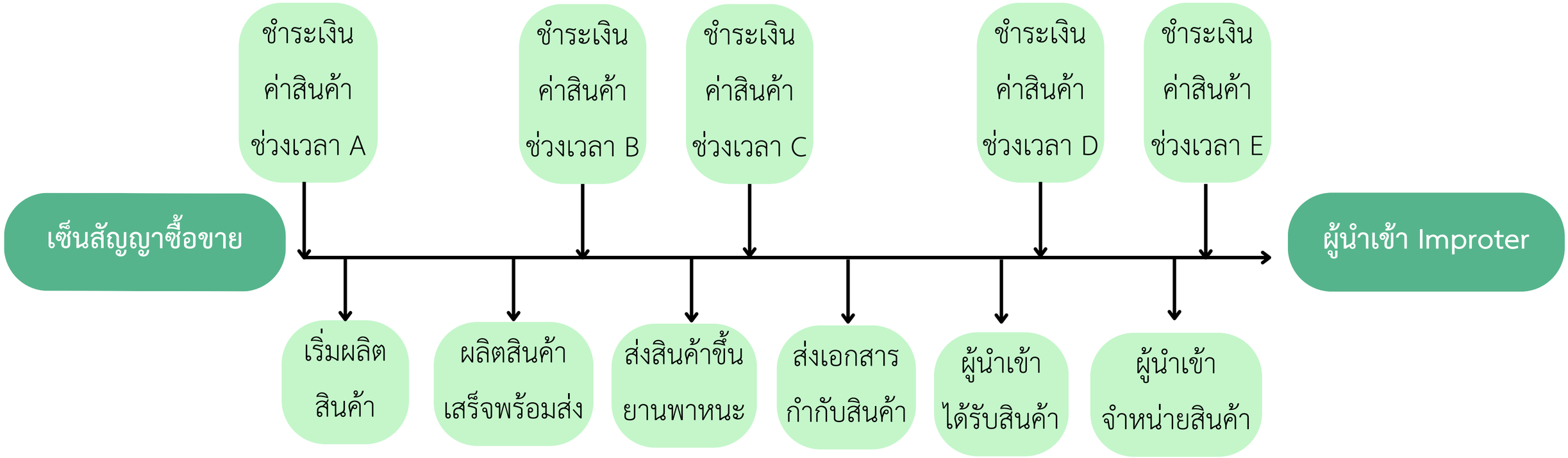


รูปแบบกระบวนการซื้อขายระหว่างประเทศตามสัญญาซื้อขายและส่งมอบสินค้าจากผู้ส่งออกให้แก่ผู้นำเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.1 ปัจจัยกำหนดการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ

1 ปัจจัยด้านช่วงเวลาการชำระเงิน (Timing of payment)



รูปแบบช่วงเวลาการชำระเงินในกระบวนการซื้อขายระหว่างประเทศที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสามารถนำมาใช้ในการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินในสัญญาซื้อขาย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.1 ปัจจัยกำหนดการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ

2 ปัจจัยด้านระดับการมีส่วนเกี่ยวข้องของธนาคาร (Bank involvement)

หมายถึง ระดับการเข้ามาเกี่ยวข้องของธนาคารในการให้บริการชำระเงินระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้า โดยรูปแบบของการบริการด้านการชำระเงินระหว่างประเทศ ประกอบไปด้วย **4 รูปแบบ** ดังนี้

1. การชำระเงินด้วย**การโอนเงิน**
2. การชำระเงินด้วย**การใช้ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange; B/E Note)**
3. การชำระเงินด้วย**การเรียกเก็บเงิน**
4. การชำระเงินด้วย**การเปิดหนังสือเครดิต**



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



5.2 ความสำคัญของการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ



1. การเสริมสร้างความน่าเชื่อถือระหว่างคู่ค้า
2. การบริหารความเสี่ยงทางการเงิน
3. การรักษาสภาพคล่องทางการเงิน
4. การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับ
5. การสร้างโอกาสในการขยายตลาด

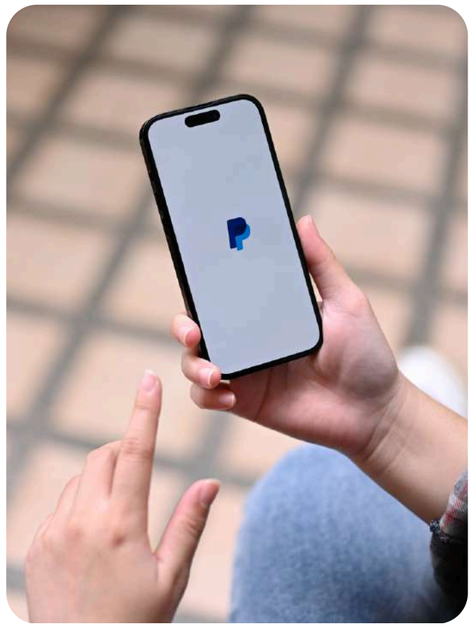
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า





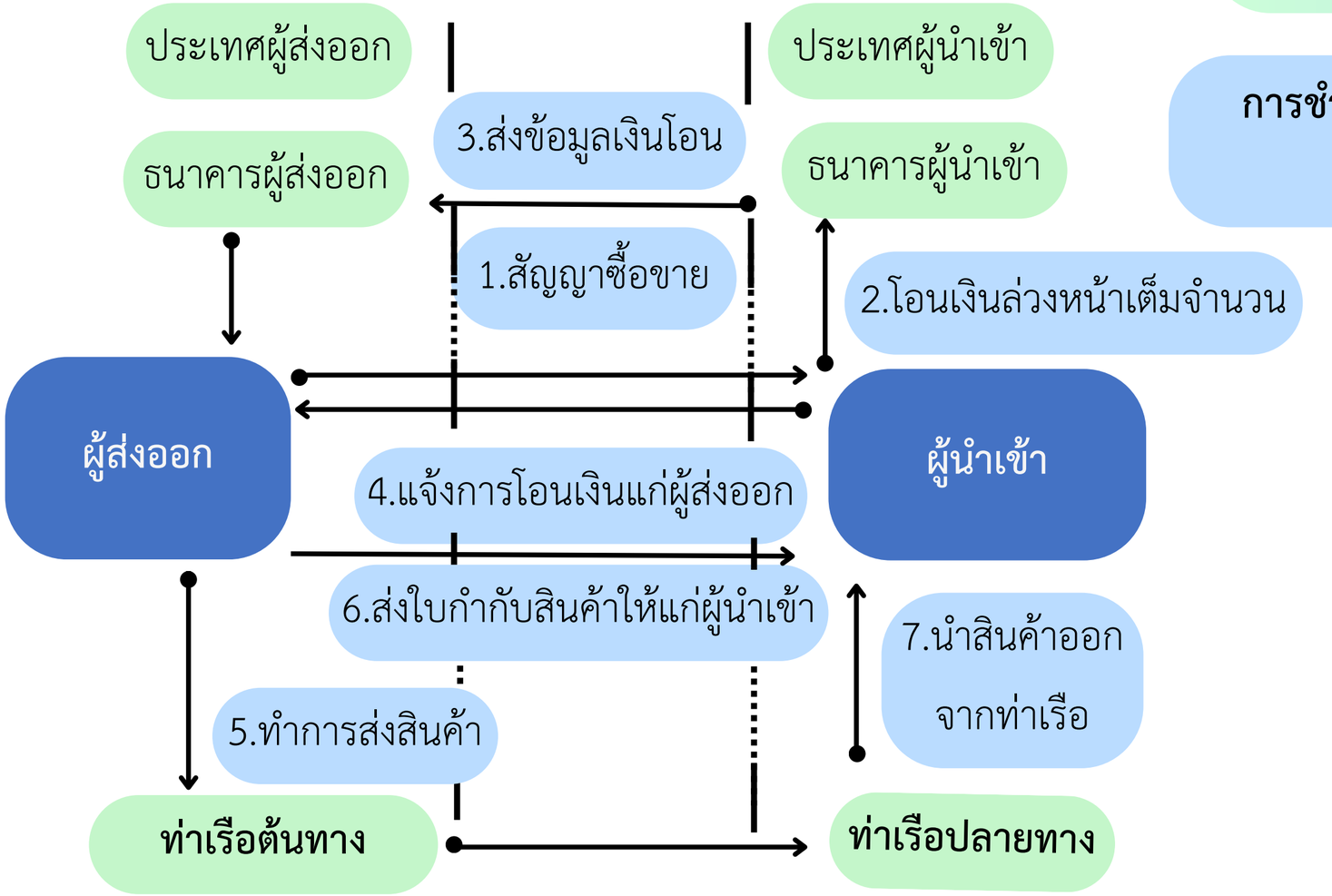
การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order หรือ C.W.O.) หรือ
การจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash in advance หรือ C.I.A.)



1. **การโอนเงินทางโทรเลข** (Telegraphic Transfer หรือ T/T หรือ T.T Payment)
   - 1.1 **การโอนเงินล่วงหน้าเต็มจำนวนการสั่งซื้อ** (Full amount advance t/t payment)
   - 1.2 **การโอนเงินล่วงหน้าแต่เพียงบางส่วนเป็นงวด** (Partial advance t/t payment)
2. **ตั๋วและเงิน หรือ แคชเชียร์เช็ค** (Draft หรือ BILL OF EXCHAGE)
3. **การชำระเงินด้วยระบบ** Paypal **หรือบัตรเครดิต** (Paypal or Credit card)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า



การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order **หรือ** C.W.O.) **หรือ การจ่ายเงินล่วงหน้า** (Cash in advance **หรือ** C.I.A.)

1. การโอนเงินทางโทรเลข (Telegraphic Transfer หรือ T/T หรือ T.T Payment)

1.1 การโอนเงินล่วงหน้าเต็มจำนวนการสั่งซื้อ (Full amount advance t/t payment)



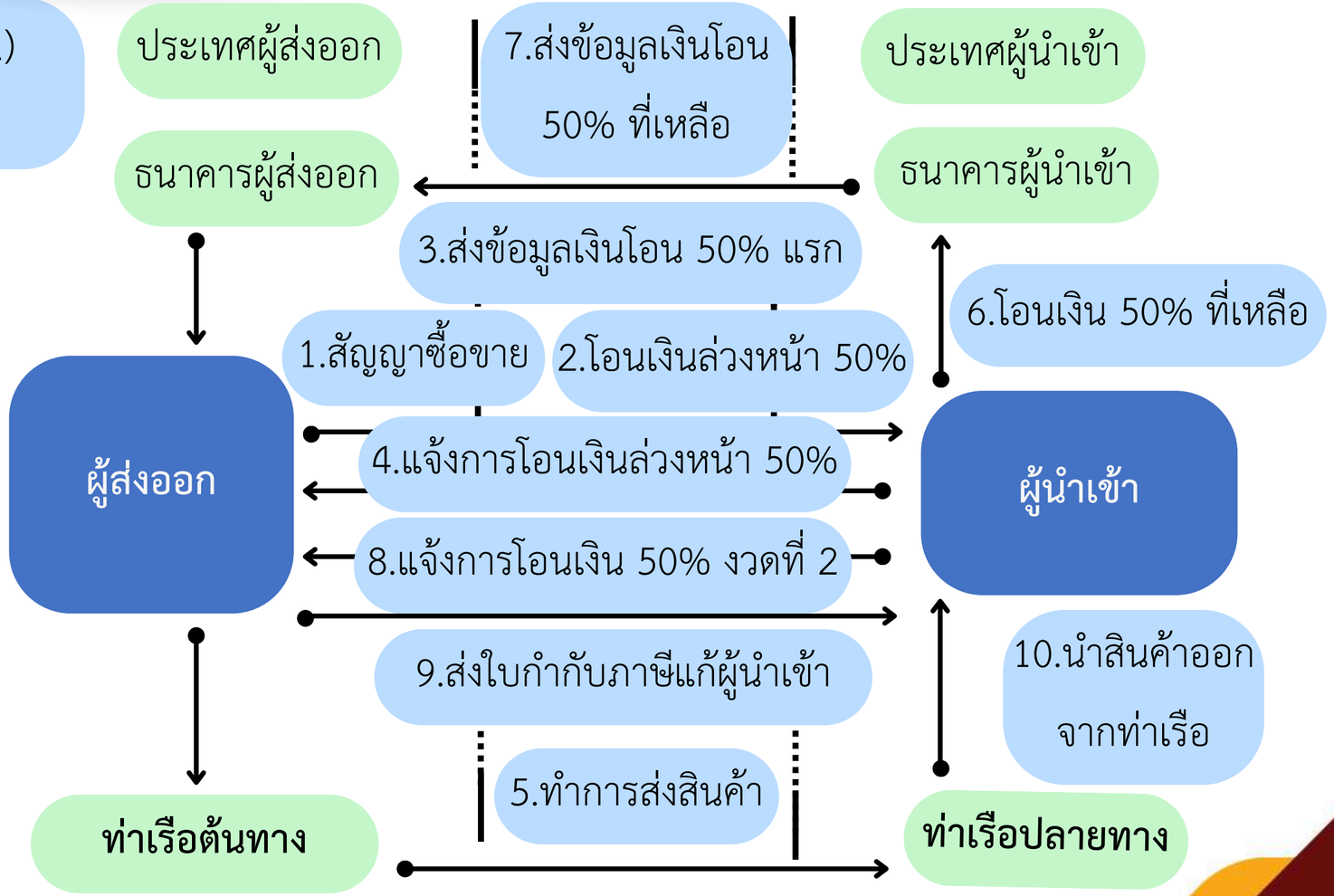
5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order **หรือ** C.W.O.)
หรือ การจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash in advance **หรือ** C.I.A.)

1. การโอนเงินทางโทรเลข (Telegraphic Transfer หรือ T/T หรือ T.T Payment)

1.2 การโอนเงินล่วงหน้าแต่เพียงบางส่วนเป็นงวด (Partial advance t/t payment)





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order หรือ C.W.O.) หรือ
การจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash in advance หรือ C.I.A.)



2 ตั๋วและเงิน หรือ แคชเชียร์เช็ค (Draft หรือ BILL OF EXCHAGE)



ความหมาย

ตั๋วและเงินคือคำสั่งที่เป็นลายลักษณ์อักษรที่ผู้สั่งจ่าย (drawer) ออกให้กับผู้จ่ายเงิน (drawee) เพื่อให้จ่ายเงินตามจำนวนที่ระบุให้แก่ผู้รับเงิน (payee) ในเวลาที่กำหนด

ประเภท



Sight Bill of Exchange: เป็นตั๋วที่ต้องจ่ายเงินทันทีเมื่อมีการนำเสนอ (at sight)

Term Bill of Exchange: เป็นตั๋วที่ต้องจ่ายเงินในระยะเวลาที่กำหนด (หลังจากผ่านไปตามระยะเวลาที่ระบุ เช่น 30 วัน, 60 วัน, 90 วัน)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

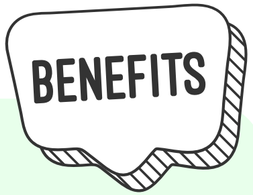
5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order หรือ C.W.O.) หรือ การจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash in advance หรือ C.I.A.)



2 ตั๋วและเงิน หรือ แคชเชียร์เช็ค (Draft หรือ BILL OF EXCHAGE)

ประโยชน์



- เพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ขายว่าจะได้รับเงินตามจำนวนที่ระบุ
- สามารถขายต่อหรือถ่ายโอนให้กับบุคคลอื่นได้
- ช่วยให้ผู้ซื้อมีเวลาจัดการเงินสด (ในกรณีที่เป็น Term Bill of Exchange)

การใช้งาน



ผู้ขายจะออกตั๋วและเงินให้กับผู้ซื้อ ผู้ซื้อจะต้องยืนยัน (accept) และเซ็นรับรองตั๋ว จากนั้นจ่ายเงินเมื่อถึงกำหนด

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order หรือ C.W.O.) หรือ การจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash in advance หรือ C.I.A.)

หัวข้อ	ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange)	แคชเชียร์เช็ค (Cashier's Check)
ผู้รับผิดชอบการจ่ายเงิน	ผู้จ่ายเงิน (drawee) ที่ระบุในตั๋ว	ธนาคารที่ออกเช็ค
ความน่าเชื่อถือ	ขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือของผู้จ่ายเงิน	สูง เนื่องจากธนาคารเป็นผู้รับประกัน
การใช้งาน	ใช้ในการค้าที่ต้องการยืนยันการจ่ายเงินในอนาคต	ใช้ในการชำระเงินที่ต้องการความน่าเชื่อถือสูงและจ่ายทันที
การขายต่อ	สามารถขายต่อหรือถ่ายโอนได้	ไม่สามารถขายต่อได้

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order หรือ C.W.O.)
หรือ **การจ่ายเงินล่วงหน้า** (Cash in advance หรือ C.I.A.)

3 การชำระเงินด้วยระบบ Paypal หรือบัตรเครดิต (Paypal or Credit card)



การชำระเงินด้วยระบบ PayPal

ความหมาย PayPal เป็นระบบชำระเงินออนไลน์ที่อนุญาตให้ผู้ใช้ส่งและรับเงินผ่านอินเทอร์เน็ตโดยใช้บัญชีอีเมล

การใช้งาน

1. ผู้ซื้อสร้างบัญชี PayPal และเชื่อมต่อกับบัญชีธนาคารหรือบัตรเครดิต
2. เมื่อชำระเงิน ผู้ซื้อจะเข้าสู่ระบบ PayPal และทำการโอนเงินไปยังบัญชีผู้ขาย

การชำระเงินด้วยบัตรเครดิต



ความหมาย บัตรเครดิตคือบัตรที่ออกโดยธนาคารหรือสถาบันการเงินให้ผู้ถือบัตรสามารถยืมเงินจากผู้ให้บริการบัตรเพื่อชำระค่าสินค้าหรือบริการ

การใช้งาน

1. ผู้ซื้อใช้บัตรเครดิตกรอกรายละเอียดที่จำเป็นบนเว็บไซต์ผู้ขาย หรือใช้บัตรผ่านเครื่องรูดบัตรในร้านค้า
2. ธนาคารที่ออกบัตรจะตรวจสอบและอนุมัติการทำธุรกรรม จากนั้นจ่ายเงินให้ผู้ขาย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.3 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า

การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order หรือ C.W.O.)
หรือ **การจ่ายเงินล่วงหน้า** (Cash in advance หรือ C.I.A.)

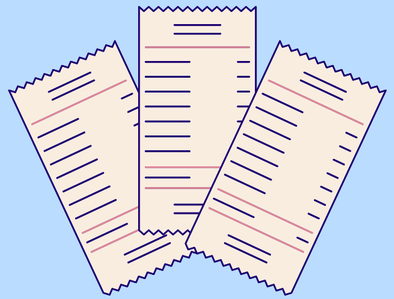
3 การชำระเงินด้วยระบบ Paypal หรือบัตรเครดิต (Paypal or Credit card)

หัวข้อ	PayPal	บัตรเครดิต
ความสะดวก	สูง สามารถเชื่อมบัญชีธนาคารหรือบัตรเครดิต	สูง ใช้ได้ทั้งในร้านค้าและออนไลน์
ความปลอดภัย	สูง มีการเข้ารหัสและป้องกันการฉ้อโกง	สูง มีนโยบายป้องกันการฉ้อโกง
การยอมรับในระดับสากล	สูง ใช้ได้กับหลายสกุลเงินทั่วโลก	สูง ใช้ได้ทั่วโลก
การคุ้มครองผู้บริโภค	สูง มีนโยบายคุ้มครองผู้ซื้อและผู้ขาย	สูง มีนโยบายคุ้มครองผู้บริโภค
สิทธิพิเศษ	ขึ้นอยู่กับผู้ให้บริการ PayPal	มีสิทธิพิเศษและโปรโมชั่นมากมาย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.4 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า (Cash against document หรือ C.A.D)

1. **การโอนเงินหลังจากส่งสินค้าแล้ว** (Full amount t/t payment against documents)
2. **การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บเงิน** (BILL FOR COLLECTION)
   - **2.1 การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อชำระเงินก่อน**
   - **2.2 การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงินก่อน**

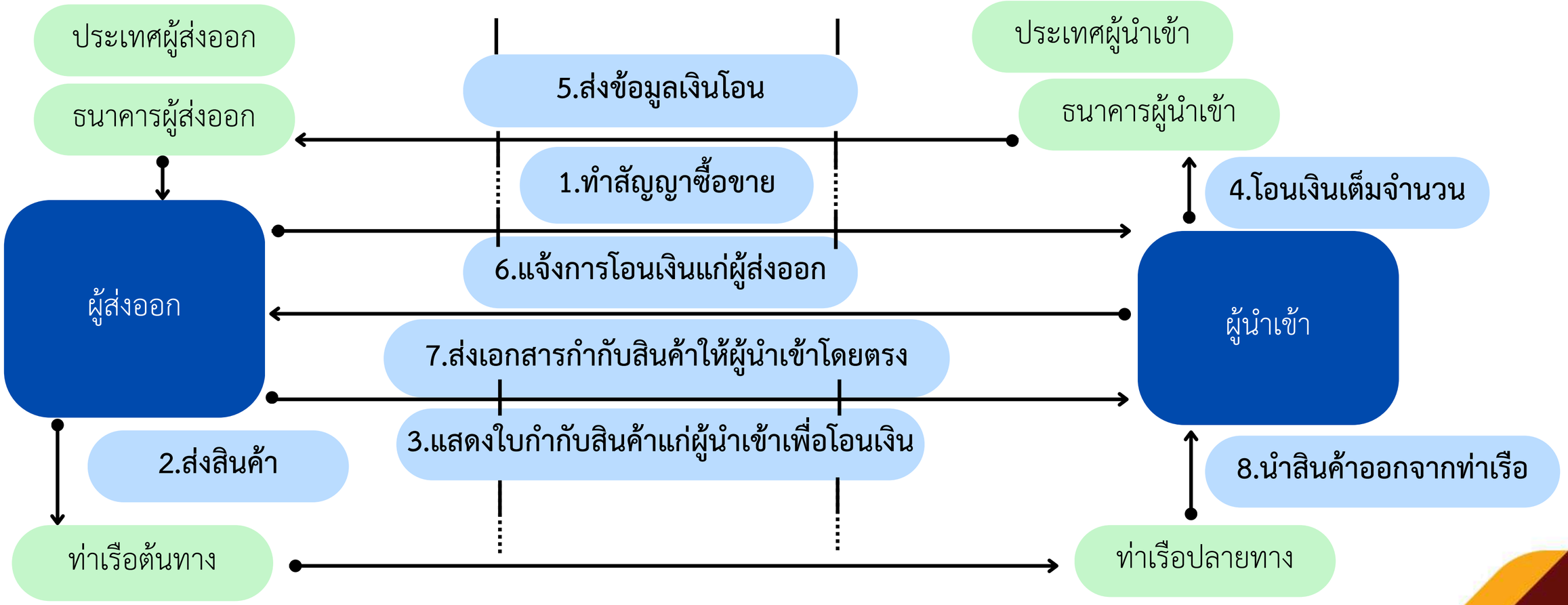


3. **การชำระเงินโดยผ่านหนังสือเครดิต** (Documentary credit หรือ Letter of Credit)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

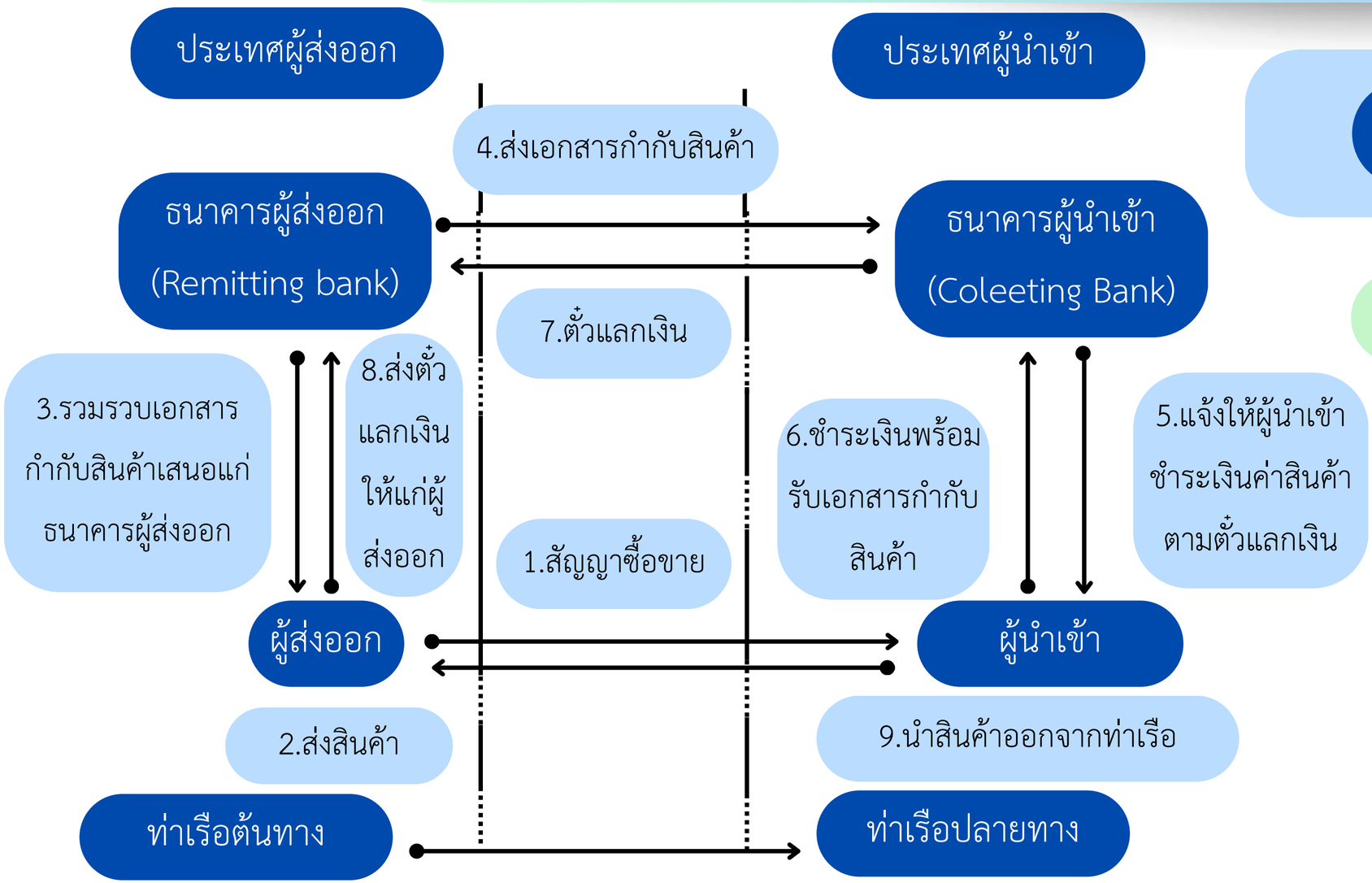
5.4 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า (Cash against document หรือ C.A.D)

1 การโอนเงินหลังจากส่งสินค้าแล้ว (Full amount t/t payment against documents)



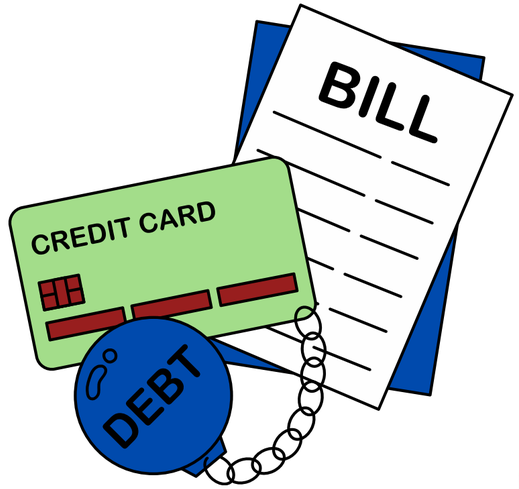
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.4 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า (Cash against document หรือ C.A.D)



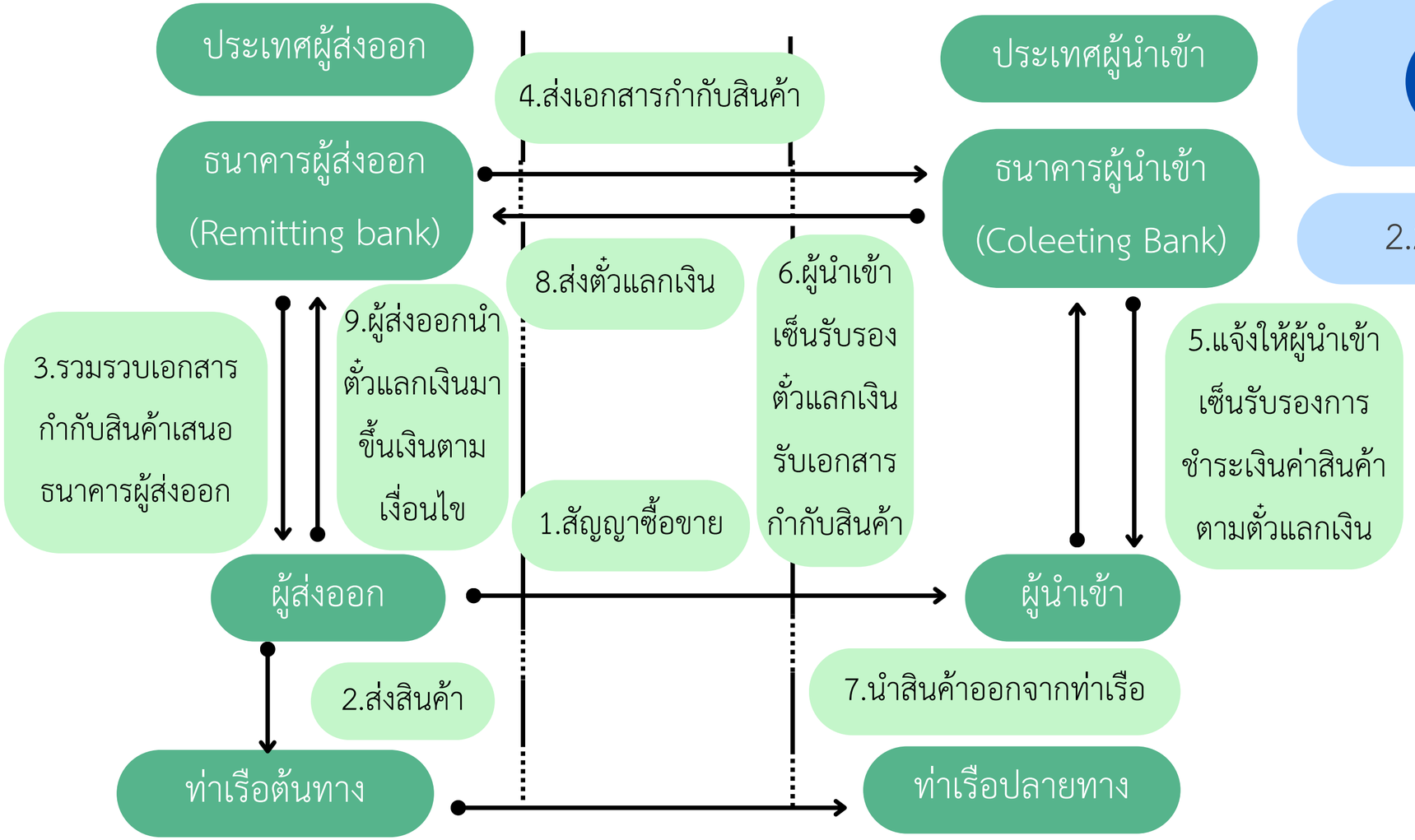
2 การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บเงิน (BILL FOR COLLECTION)

2.1 การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อชำระเงินก่อน



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.4 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า (Cash against document หรือ C.A.D)



2 การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บเงิน (BILL FOR COLLECTION)

2.2 การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อรับรองตั๋วแลกเงินก่อน



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.4 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า (Cash against document หรือ C.A.D)

3 การชำระเงินโดยผ่านหนังสือเครดิต (Documentary credit หรือ Letter of Credit)





การชำระเงินโดยผ่านหนังสือเครดิต
(Letter of Credit หรือ Documentary Credit)

เป็นวิธีที่ธนาคารของผู้ซื้อรับประกันการชำระเงินให้กับผู้ขาย เมื่อมีการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนด ช่วยเพิ่มความมั่นใจและลดความเสี่ยงในการค้าระหว่างประเทศ แม้จะมีความซับซ้อนและค่าใช้จ่ายสูง แต่เป็นวิธีที่ปลอดภัยและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

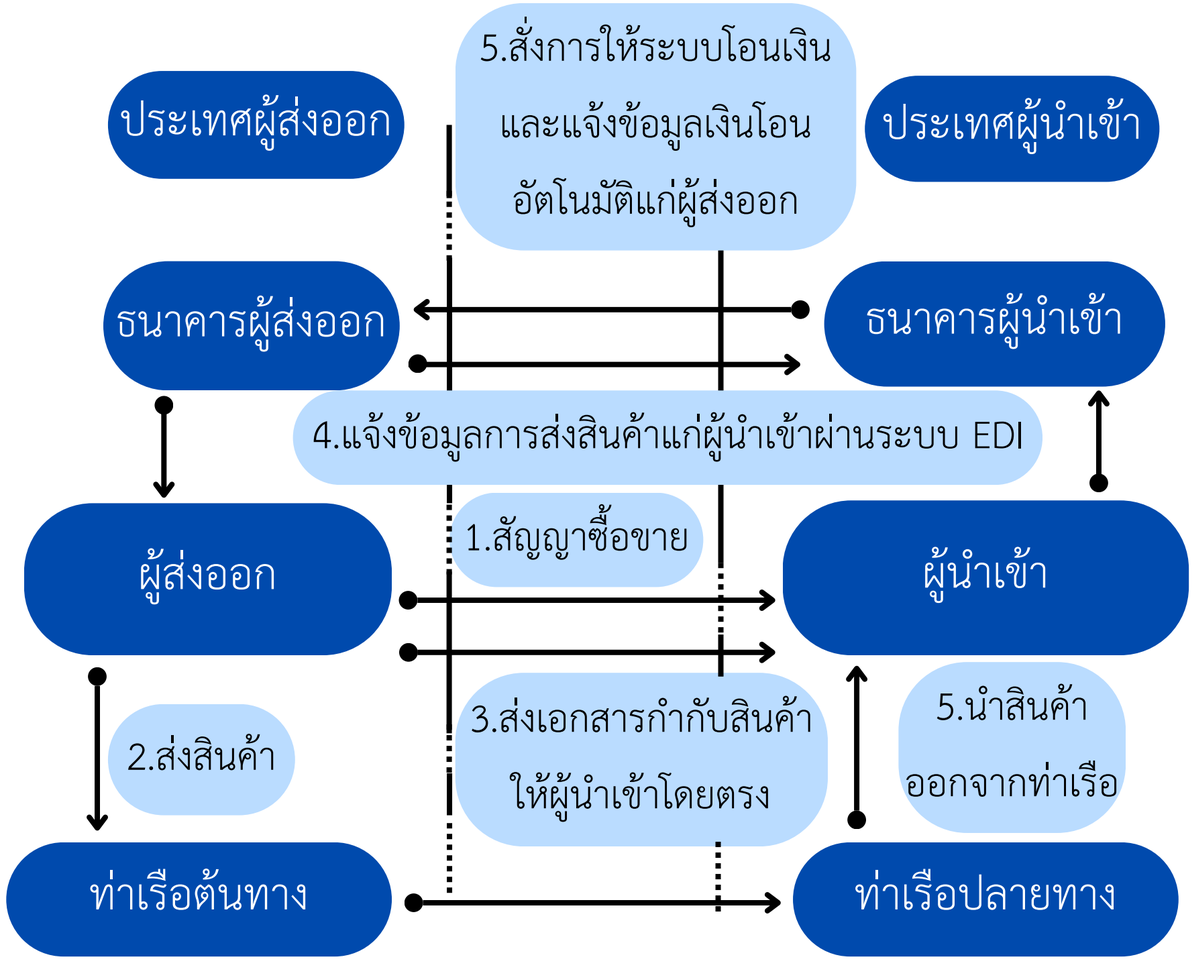
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

การเปรียบเทียบกับวิธีการชำระเงินอื่นๆ

หัวข้อ	หนังสือเครดิต (Letter of Credit)	PayPal	บัตรเครดิต	ตั๋วและเงิน (Bill of Exchange)
ความมั่นใจในการชำระเงิน	สูง	ปานกลาง	ปานกลาง	ขึ้นอยู่กับผู้จ่ายเงิน
ค่าใช้จ่าย	สูง	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ
การคุ้มครองผู้ขาย	สูง	สูง	สูง	ขึ้นอยู่กับผู้จ่ายเงิน
การคุ้มครองผู้ซื้อ	สูง	สูง	สูง	ต่ำ
ความสะดวก	ปานกลาง	สูง	สูง	ปานกลาง
ความซับซ้อน	สูง	ต่ำ	ต่ำ	ปานกลาง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.5 การชำระเงินเมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง (Cash on Delivery หรือ Collect on Delivery)

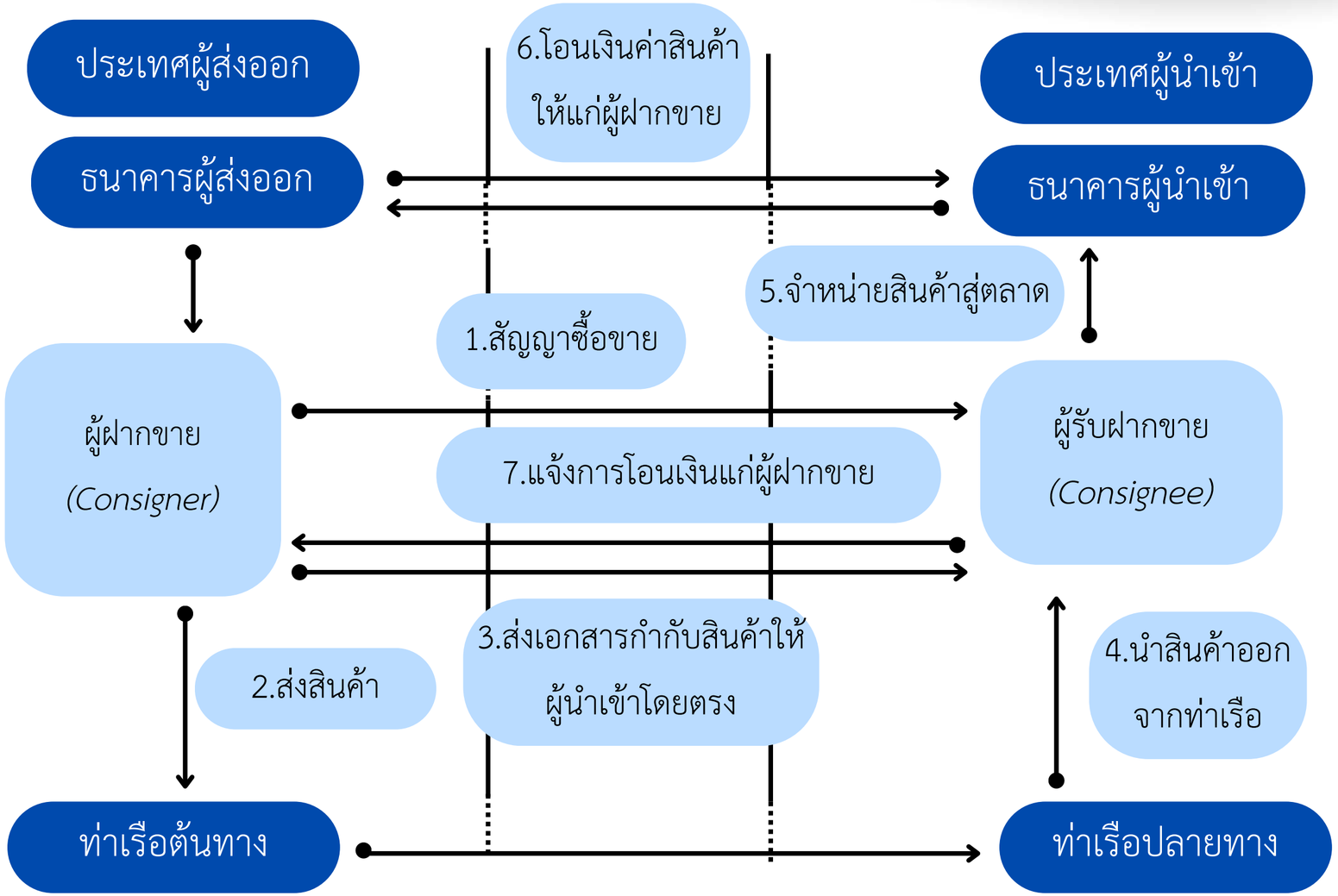


1 **การโอนเงินหลังจากได้รับสินค้าแล้ว**
(Telegraphic Transfer after cargo receipt)



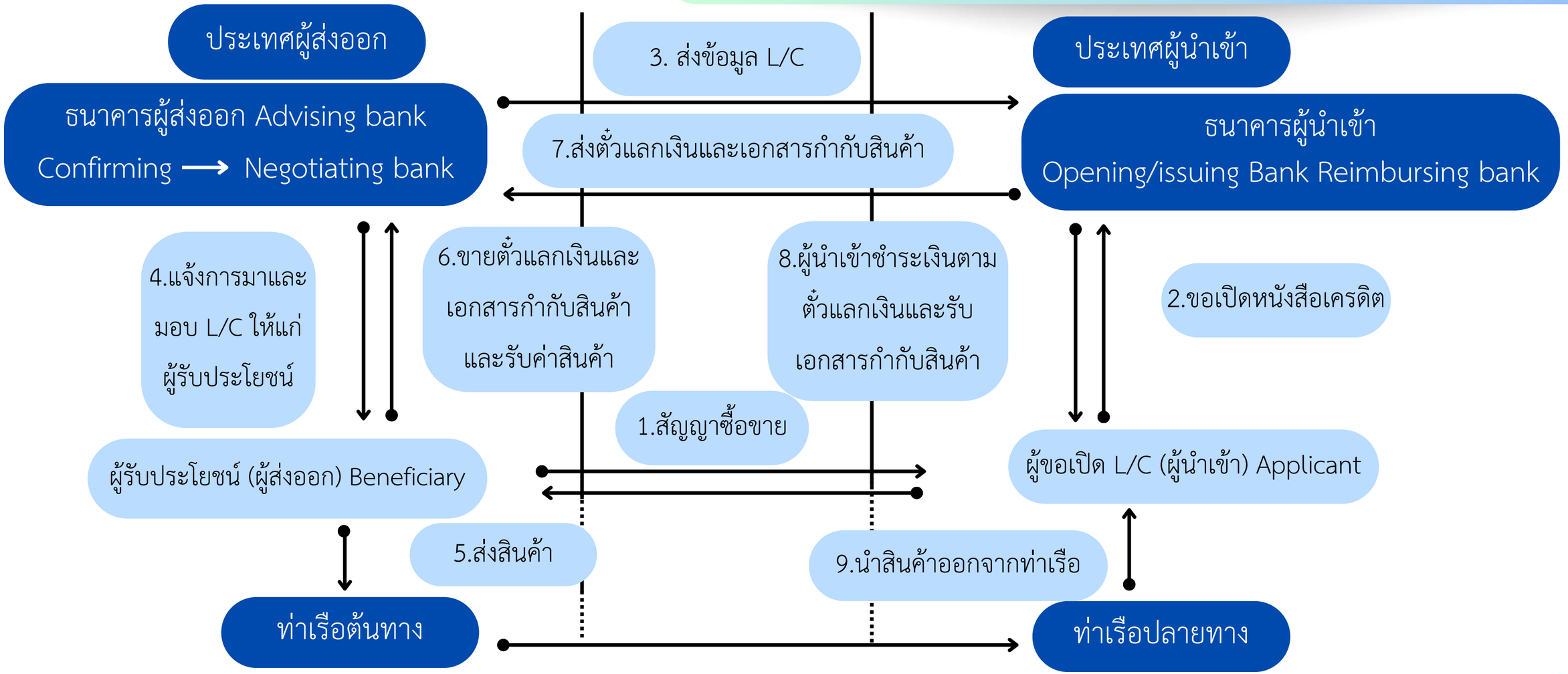
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.6 การชำระเงินระบบสินค้าฝากขาย (Consignments)



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)



กระบวนการหลักของ**การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)**

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)

1. ผู้ยื่นคำขอเปิดหนังสือเครดิต L/C (Applicant)

คือ ธุรกิจหรือบริษัทผู้นำเข้าที่มีเครดิตหรือวงเงินสินเชื่อการเปิดหนังสือเครดิตกับทางธนาคาร ที่ทำการกรอกใบขอเปิดหนังสือเครดิต (Letter of Credit application form) ยื่นขอเปิดหนังสือเครดิต L/C ตามจำนวนเงินและเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายแก่ธนาคารผู้นำเข้า ดังนั้น หนังสือเครดิตจึงเรียกผู้นำเข้าว่า ผู้ขอเปิดหนังสือเครดิต





2. ธนาคารที่เปิดหรือออกหนังสือเครดิต L/C (Opening bank or Issuing bank)

คือ ธนาคารที่ทำการออกหนังสือเครดิตตามใบขอเปิดหนังสือเครดิตให้แก่ผู้ขอเปิดหนังสือเครดิตหรือผู้นำเข้า จึงเรียกธนาคารผู้นำเข้าที่เปิดหนังสือเครดิตว่า ธนาคารผู้เปิดหนังสือเครดิต

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)



3. ผู้รับประโยชน์ตาม L/C (Beneficiary)

คือ ธุรกิจหรือบริษัทผู้ส่งออกที่นำเอกสารกำกับสินค้า มาขายแก่ธนาคาร เพื่อขอรับเงินค่าสินค้าจากหนังสือเครดิต ซึ่งหนังสือเครดิตถือว่าการที่ผู้ส่งออกรับเงินค่าสินค้าเป็นการรับประโยชน์จากหนังสือเครดิต จึงเรียกผู้ส่งออกว่า ผู้รับประโยชน์ตามหนังสือเครดิต

4. ธนาคารที่ทำหน้าที่แจ้งการมาหรือส่งหนังสือเครดิต L/C ให้แก่ผู้ส่งออก (Advising bank)



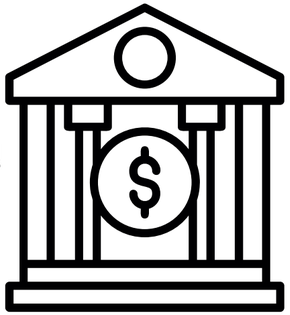
เป็นธนาคารผู้ส่งออกที่ได้รับหนังสือเครดิตจากธนาคารที่เปิดหนังสือเครดิตแล้วทำการแจ้งให้ผู้ส่งออกให้มารับหนังสือเครดิต โดยธนาคารช่วยตรวจสอบเงื่อนไขของหนังสือเครดิต L/C และทำใบแจ้งหนังสือเครดิต (L/c Advice) ให้แก่ผู้ส่งออกเพื่อแจ้งให้ผู้ส่งออกยอมรับ (Accept) หรือไม่ ยอมรับหนังสือเครดิตที่ส่งมาจากธนาคารที่เปิดหนังสือเครดิต โดยผู้ส่งออกหรือผู้รับประโยชน์มีเวลาในการแจ้งการไม่ยอมรับหนังสือเครดิตเพื่อแจ้งให้ผู้ขอเปิดหนังสือเครดิตทำการแก้ไขภายใน 3 วัน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)

5. ธนาคารที่รับรองการชำระเงินตามหนังสือเครดิต L/C (Con firming bank)

หมายถึง ธนาคารที่ให้การรับรองว่าจะทำการรับซื้อเอกสารกำกับสินค้า เมื่อผู้ขายยื่นเอกสารได้ครบถ้วนถูกต้องตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C โดยไม่ต้องรอการโอนค่าสินค้ามาจากธนาคารผู้เปิดหนังสือเครดิต (Issuing bank) เนื่องจากหนังสือเครดิตประเภทรับรองการชำระเงินเปิดโอกาสให้ธนาคารใดธนาคารหนึ่งรับรองการชำระเงินตามเงื่อนไขของหนังสือเครดิต ซึ่งโดยปกติเป็นธนาคารเดียวกับธนาคารผู้ส่งออกที่ทำหน้าที่แจ้งการมาของ L/C ให้กับผู้ส่งออก ซึ่งการที่ธนาคารใดก็ตามรับเป็น Confirming bank จะได้ค่าธรรมเนียมการเป็นธนาคารที่รับรองการชำระเงินตามหนังสือเครดิตหรือ Confirmation commission





6. ธนาคารที่รับซื้อเอกสารและชำระเงินตามตั๋ว (Negotiating bank)

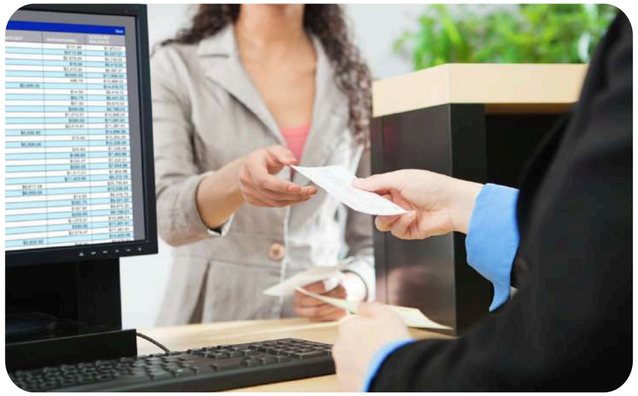
คือ ธนาคารที่ทำการรับซื้อเอกสารกำกับสินค้าและจ่ายเงินค่าสินค้าให้ผู้รับประโยชน์ตามเงื่อนไขในหนังสือเครดิต

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)

7. ธนาคารที่ถูกระบุให้รับรองการรับซื้อเอกสารกำกับสินค้าจากผู้รับประโยชน์ (Nominated bank)

คือ ธนาคารที่หนังสือเครดิตระบุชื่อไว้ให้ทำการรับซื้อเอกสารกำกับสินค้าจากผู้รับประโยชน์ ถ้าธนาคารที่ถูกระบุชื่อยอมรับรองการชำระเงินตามหนังสือเครดิตก็จะกลายเป็นธนาคารที่รับรองการชำระเงินตามหนังสือเครดิต (Confirming bank) และเมื่อทำการรับซื้อเอกสารกำกับสินค้าจากผู้รับประโยชน์ก็จะกลายเป็นธนาคารที่รับซื้อเอกสารและชำระเงินตามตั๋ว (Negotiating bank) ในที่สุด โดยจะได้ค่าธรรมเนียมการเป็นธนาคารผู้รับรองการซื้อเอกสารหรือ Confirmation com mission แต่ถ้าธนาคารที่ถูกระบุให้รับรองการรับซื้อเอกสารกำกับสินค้าจากผู้รับประโยชน์ (Nominated bank ไม่รับรองการชำระเงินตามที่หนังสือเครดิตระบุไว้ ก็จะไม่มีธนาคารที่รับรองการชำระเงินตามหนังสือเครดิต (Confirming bank) และไม่มีธนาคารที่รับซื้อเอกสารและชำระเงินตามตั๋ว (Negotiating bank) ด้วย ทำให้การชำระเงินต้องรอให้ธนาคารที่เปิดหนังสือเครดิต (Opening bank หรือ Issuing bank) เป็นผู้จ่ายเงินค่าสินค้าให้ผู้รับประโยชน์



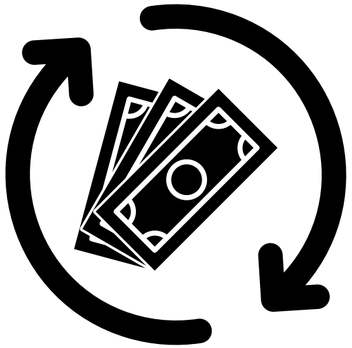
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)

8. ธนาคารที่ใช้เงินคืนให้แก่ธนาคารที่รับซื้อเอกสารกำกับสินค้าแก่ผู้ส่งออกไปก่อน (Reimbursing bank)

เกิดจากธนาคาร Opening bank หรือ Issuing bank ทำหน้าที่ชำระเงินตามจำนวนมูลค่าสินค้าแก่ธนาคาร Negotiating bank จึงเปลี่ยนชื่อมาเป็นธนาคารที่ใช้เงินคืนให้แก่ธนาคารที่รับซื้อเอกสารกำกับสินค้าแก่ผู้ส่งออกไปก่อน (Reimbursing bank) เพราะเมื่อธนาคาร Negotiating bank ได้รับซื้อเอกสารกำกับสินค้าและชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออกไปแล้ว ต้องส่งเอกสารกำกับสินค้าไปให้ธนาคาร Reimbursing bank เพื่อให้ Reimbursing bank ชำระเงินคืนให้แก่ธนาคาร Negotiating bank ซึ่งจ่ายเงินให้ผู้ส่งออกไปก่อนแล้ว





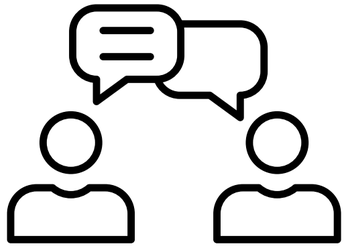
แต่ถ้าธนาคารที่เปิดหนังสือเครดิต (Opening bank หรือ Issuing bank) มีการมอบหมายให้ธนาคารใดธนาคารหนึ่งในประเทศผู้ส่งออกจ่ายเงินคืนให้แก่ Negotiating bank ไปก่อน ธนาคาร Opening bank จะต้องออกเอกสารที่เรียกว่า REIMBURSEMENT AUTHORIZATION ส่งให้แก่ธนาคารที่ทำหน้าที่เป็น Reim bursing ban k เพื่อให้มีสิทธิ์ได้รับเงินคืนพร้อมค่าธรรมเนียมในการให้บริการจากธนาคาร Openingbank ตามรายละเอียดใน L/C

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)

9. ธนาคารที่เป็นตัวกลางในการติดต่อระหว่างธนาคารผู้ส่งออกและธนาคารผู้นำเข้า (Corresponding bank)

คือ ธนาคารที่ใช้ในกรณีที่ธนาคาร Opening bank ของผู้นำเข้าไม่สามารถติดต่อโดยตรงไปยังธนาคาร Advising bank ของผู้ส่งออก ทั้งธนาคาร Opening bank และธนาคาร Advising bank จึงมีการเลือกใช้ธนาคารแห่งที่ 3 เพื่อใช้ในการสื่อสาร ส่งเอกสาร รับชำระเงิน ระหว่างทั้ง 2 ธนาคาร โดยได้รับค่าธรรมเนียมในการดำเนินการด้วย





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

5.7 การชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)

ข้อดีและข้อเสียการชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)

ข้อดี

ความปลอดภัย ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายได้รับความคุ้มครองจากธนาคาร ทำให้มั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าและการชำระเงินตามที่ตกลงกัน

ความน่าเชื่อถือ L/C เป็นเครื่องมือที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจ

แหล่งเงินทุน ผู้ขายสามารถใช้ L/C เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อจากธนาคารได้

ข้อเสีย

ค่าธรรมเนียม มีค่าธรรมเนียมในการเปิดและดำเนินการ L/C ซึ่งอาจมีมูลค่าสูง

ความซับซ้อน ขั้นตอนการดำเนินการ L/C ค่อนข้างซับซ้อนและใช้เวลานาน

ข้อจำกัด L/C อาจไม่เหมาะกับธุรกรรมที่มีมูลค่าต่ำหรือธุรกรรมที่ต้องการความรวดเร็ว

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

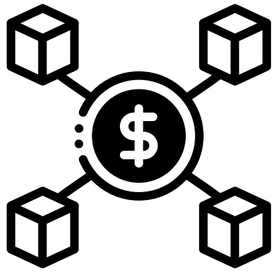
5.8 แนวโน้มการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศในอนาคต

แนวโน้มการชำระเงินการค้าระหว่างประเทศในอนาคตมีหลายด้านที่สำคัญ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้



1. การเติบโตของเทคโนโลยีการชำระเงินดิจิทัล

การใช้สกุลเงินดิจิทัล (Cryptocurrency) สกุลเงินดิจิทัลเช่น Bitcoin และ Ethereum อาจถูกนำมาใช้มากขึ้นในการชำระเงินระหว่างประเทศ เนื่องจากมีความรวดเร็วและลดค่าธรรมเนียมการโอนเงิน



2. การพัฒนาและการใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain)

การเพิ่มความโปร่งใสและความปลอดภัย บล็อกเชนสามารถเพิ่มความโปร่งใสและความปลอดภัยในการทำธุรกรรมการชำระเงินระหว่างประเทศ ลดความเสี่ยงจากการฉ้อโกง

3. การเติบโตของระบบชำระเงินข้ามพรมแดนแบบเรียลไทม์

การลดค่าธรรมเนียม ระบบเหล่านี้ยังช่วยลดค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน ทำให้การทำธุรกรรมมีต้นทุนที่ต่ำลง





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป

วิธีการชำระเงินสำหรับธุรกรรมระหว่างประเทศ มีหลายวิธี ตั้งแต่การชำระเงินล่วงหน้าจนถึงการชำระเงินหลังจากได้รับสินค้า วิธีการเหล่านี้มีทั้งข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกันไป ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าจึงต้องพิจารณาปัจจัยหลายอย่าง เช่น ระดับความเสี่ยง ช่วงเวลา และต้นทุน เพื่อเลือกวิธีการชำระเงินที่เหมาะสมที่สุด นอกจากนี้ แนวโน้มการชำระเงินในอนาคต เน้นไปที่เทคโนโลยีดิจิทัล เช่น สกุลเงินดิจิทัล และบล็อกเชน ซึ่งจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในอนาคต



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 5

ข้อที่ 1 ปัจจัยใดบ้างที่กำหนดการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

ข้อที่ 2 การชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า หรือ การจ่ายเงินล่วงหน้า มีกี่รูปแบบ อะไรบ้าง

ข้อที่ 3 การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า มีกี่วิธี อะไรบ้าง

ข้อที่ 4 ให้วิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการชำระเงินเมื่อสินค้าถึงปลายทาง (Cash on Delivery) และเสนอวิธีการลดความเสี่ยงเหล่านั้น

ข้อที่ 5 หากนักศึกษาเป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตรจากประเทศไทยไปยังสหรัฐอเมริกา จะเลือกวิธีการชำระเงินแบบใด เพราะเหตุใด และมีปัจจัยใดบ้างที่ต้องพิจารณาในการตัดสินใจ








“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

คณิต นิมมาลัยรัตน์. (2555). *นำเข้า ส่งออก (ออนไลน์) ไม่ยาก* (พิมพ์ครั้งที่ 4). สำนักพิมพ์ : ธิงค์บียอนด์.

จีราภรณ์ สุธัมมสภาและคณะ. (2555). *พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และการจัดการธุรกิจนำเข้า-ส่งออก หน่วยที่ 9-15* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (ฉบับปรับปรุงใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

CPL INTER-LOGISTICS. (27 ตุลาคม 2565). *CPL WHAT IS EP.55 : Letter of Credit หรือ L/C*. https://www.youtube.com/watch?v=4fBwVe7h-vk

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



บทที่ 6 สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

บทที่ 6 สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



6.1 ความหมายสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

6.2 ความสำคัญของสินเชื่อการส่งออกและนำเข้า

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

6.4 ประโยชน์สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.1 ความหมายสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่สถาบันการเงินให้บริการแก่ผู้ประกอบการหรือบุคคลที่มีความต้องการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศหรือส่งออกสินค้าจากประเทศหนึ่งไปยังประเทศอื่น โดยสินเชื่อนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจในตลาดโลก และช่วยเสริมสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับผู้ประกอบการในด้านการค้าระหว่างประเทศ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.2 ความสำคัญของสินเชื่อการส่งออกและนำเข้า

ความสำคัญของสินเชื่อการส่งออก



กระตุ้นการส่งออก เป็นเครื่องมือสำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยสามารถส่งออกสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น

เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ช่วยให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และขยายตลาดส่งออก

สร้างรายได้ให้ประเทศ การส่งออกสินค้าและบริการนำรายได้เข้าประเทศ ช่วยลดปัญหาการขาดดุลการค้าและเสริมสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.2 ความสำคัญของสินเชื่อการส่งออกและนำเข้า

ความสำคัญของสินเชื่อการนำเข้า



สนับสนุนการนำเข้าสินค้าและบริการ ช่วยให้ผู้นำเข้าสามารถซื้อสินค้า วัตถุดิบ เทคโนโลยี และบริการจากต่างประเทศ เพื่อนำมาใช้ในการผลิต หรือจำหน่ายในประเทศ

พัฒนาภาคอุตสาหกรรม การนำเข้าเทคโนโลยี เครื่องจักร และวัตถุดิบ ช่วยยกระดับภาคอุตสาหกรรม เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และพัฒนาคุณภาพสินค้า

ส่งเสริมการบริโภค การนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภค ช่วยเพิ่มทางเลือกและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

มี 2 ประเภท



1

1. สินเชื่อเพื่อการส่งออก

1.1 สินเชื่อก่อนการส่งออก (Pre-Export Credit)

1.2 สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Export Credit)



2

2. สินเชื่อเพื่อการนำเข้า

2.1 สินเชื่อก่อนการนำเข้า (Pre-Import Credit)

2.2 สินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Credit)



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

1 สินเชื่อเพื่อการส่งออก



1.1 สินเชื่อก่อนการส่งออก (Pre-Export Credit)

สินเชื่อก่อนการส่งออก คือ วงเงินหมุนเวียนที่ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยและธนาคารพาณิชย์ทั่วไปมอบให้ผู้ส่งออก เพื่อใช้ในการจัดหาปัจจัยการผลิตและดำเนินการผลิตเพื่อการส่งออก โดยธนาคารจะคิดดอกเบี้ยจากวงเงินสินเชื่อที่ผู้ส่งออกทำข้อตกลงไว้ล่วงหน้า

สินเชื่อนี้สามารถใช้ได้กับการส่งออกในสกุลเงินต่างประเทศมากกว่า 10 สกุล รวมถึงดอลลาร์สหรัฐ เยน ยูโร และเงินบาทสำหรับการค้าชายแดน เป็นการให้กู้ก่อนการส่งออก (PRE-EXPORT CREDIT) โดยผู้ส่งออกสามารถใช้เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อสินค้า เช่น สัญญาซื้อขาย Proforma invoice หรือหนังสือเครดิต (L/C) ซึ่งมีความน่าเชื่อถือและค้ำประกันการชำระเงินในการยื่นขอกู้เงินเพื่อการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

หลักเกณฑ์โดยทั่วไปของการขอสินเชื่อเก่อนการส่งออก มีรูปแบบการปฏิบัติอยู่ **2 ขั้นตอน** คือ

ขั้นตอนที่ 1 การขอวงเงินสินเชื่อ

1. ผู้ประกอบการส่งออกติดต่อธนาคารเพื่อขออนุมัติวงเงินสินเชื่อ
2. จัดเตรียมเอกสารประกอบการพิจารณา ดังนี้
   - ประวัติการส่งออกและผลประกอบการของบริษัท
   - หลักฐานการจดทะเบียนของกิจการ
   - งบการเงินของกิจการ
   - สมุดบัญชีธนาคารของบริษัท
   - หลักทรัพย์ค้ำประกัน เช่น เงินฝาก พันธบัตร หรืออสังหาริมทรัพย์
3. วงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติเป็นวงเงินหมุนเวียน สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้หลังจากชำระคืน

หมายเหตุ

- วงเงินสินเชื่อเต็ม 100% เมื่อใช้เงินฝากหรือพันธบัตรค้ำประกัน
- วงเงินสินเชื่อประมาณ 80% ของมูลค่าตลาดเมื่อใช้อสังหาริมทรัพย์ค้ำประกัน

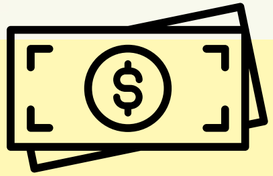
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

หลักเกณฑ์โดยทั่วไปของการขอสินเชื่อเก่อนการส่งออก มีรูปแบบการปฏิบัติอยู่ **2 ขั้นตอน** คือ

ขั้นตอนที่ 2 การขอใช้วงเงิน

ผู้ส่งออกต้องนำเอกสารที่ได้รับจากลูกค้าในต่างประเทศ (สัญญาซื้อขาย หรือหนังสือเครดิต) มาแสดงต่อธนาคารเพื่อขอเบิกเงินกู้จากวงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติ





1. **จำนวนเงินที่ได้จากการเบิกเงินกู้จะขึ้นอยู่กับประเภทของเอกสาร**
   - หนังสือเครดิต (L/C) ได้เงินกู้สูงสุดประมาณ 90% ของมูลค่า L/C
2. **สัญญาซื้อขาย** ได้เงินกู้สูงสุดประมาณ 80% ของมูลค่าสัญญา
   - ผู้ส่งออกต้องออกตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory note) เป็นเงินสกุลตามที่ระบุในสัญญา พร้อมชำระดอกเบี้ยตามที่ตกลงกับธนาคาร
   - ระยะเวลาชำระหนี้ตามตั๋วสัญญาใช้เงินประมาณ 120-150 วัน ขึ้นอยู่กับลักษณะสินค้า
   - เมื่อส่งออกสินค้าแล้ว ผู้ส่งออกนำเอกสารส่งออก (Invoice, B/L, Packing list) มายื่นขายต่อธนาคาร ธนาคารจะนำเงินที่ได้จากการขายเอกสารมาชำระหนี้ตามตั๋วสัญญาใช้เงิน ส่วนที่เหลือเป็นของผู้ส่งออก โดยจะได้รับเป็นเงินบาท แม้ว่าจะกู้เป็นเงินสกุลอื่นก็ตาม

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

1 สินเชื่อเพื่อการส่งออก



1.2 สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Export Credit)

สินเชื่อหลังการส่งออก เป็นการขอกู้โดยนำเอกสารกำกับสินค้าที่ได้ส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะขนส่งออกไปแล้วไปทำการขอกู้โดยเสนอขายหรือขายลดมูลค่า เอกสารหรือตั๋วแลกเงินที่ใช้สำหรับชำระค่าสินค้าแบบมีระยะเวลา แก่ธนาคารหรือเรียกกันทั่วไปว่าขายลดตั๋ว หรือใช้เอกสารกำกับสินค้าในการขอกู้เงินระยะสั้นมีประโยชน์ต่อผู้ส่งออกเพื่อนำเงินไปใช้สำหรับการหมุนเวียนธุรกิจหรือผลิตสินค้าสำหรับคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้ารายอื่นๆ ในงวดถัดไป ซึ่งถือเป็นการให้กู้หลังทำการส่งออก

มี 3 รูปแบบ

1. รูปแบบการขอกู้สินเชื่อหลังการส่งออกภายใต้การใช้หนังสือเครดิต (L/C) (Packing credit under L/C)
2. รูปแบบการซื้อลดเอกสารกำกับสินค้าภายใต้การใช้หนังสือเครดิต (L/C) (Discounted under Export L/C without Recourse)
3. รูปแบบการซื้อลดตั๋วแลกเงินแบบมีระยะเวลา (Usance Bill)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

1 สินเชื่อเพื่อการส่งออก





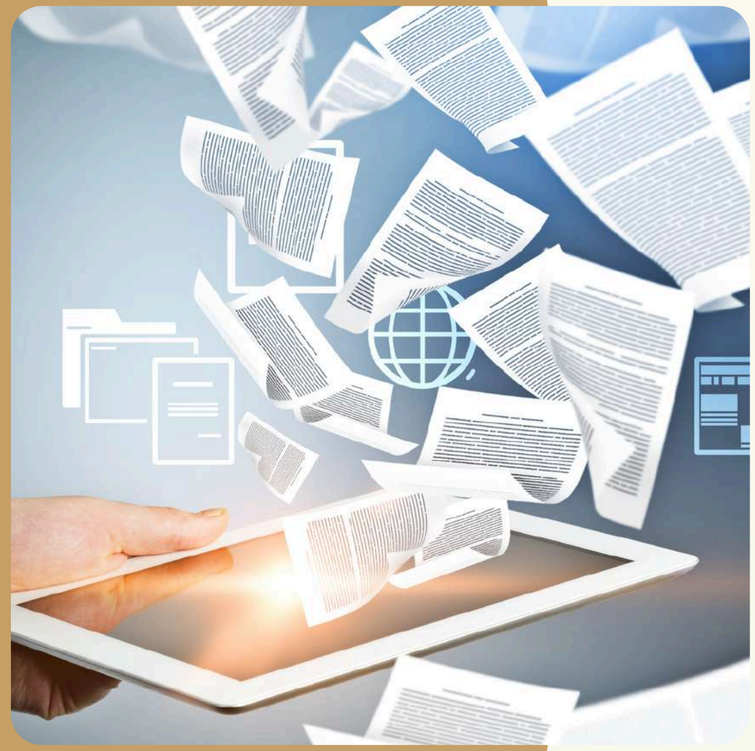
1.2 สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Export Credit)

1. รูปแบบการขอกู้สินเชื่อหลังการส่งออกภายใต้การใช้หนังสือเครดิต (L/C) (Packing credit under L/C)

กู้เงินระยะสั้นโดยใช้เอกสารกำกับสินค้าภายใต้ L/C ที่ไม่มีการยืนยันการชำระเงิน เพื่อนำเงินมาใช้ก่อนได้รับชำระเงินจากผู้นำเข้า เมื่อได้รับชำระเงินแล้วต้องนำมาคืนธนาคารพร้อมดอกเบี้ย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



1 สินเชื่อเพื่อการส่งออก EXPORT

1.2 สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Export Credit)

2. รูปแบบการซื้อลดเอกสารกำกับสินค้าภายใต้การใช้หนังสือเครดิต (L/C) (Discounted under Export L/C without Recourse)

ธนาคารรับซื้อลดเอกสารกำกับสินค้าภายใต้ L/C ที่มีระยะเวลาชำระเงิน ผู้ส่งออกได้รับเงินทันทีโดยไม่ต้องรอเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ และไม่มีภาระต้องชำระเงินคืนธนาคาร

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

1 สินเชื่อเพื่อการส่งออก EXPORT

1.2 สินเชื่อหลังการส่งออก (Post-Export Credit)

3. รูปแบบการซื้อลดตั๋วแลกเงินแบบมีระยะเวลา (Usance Bill)

ธนาคารรับซื้อลดตั๋วแลกเงินที่มีระยะเวลา (ทั้ง L/C และ B/C) ผู้ส่งออกได้รับเงินก่อนกำหนดชำระเงินตามตั๋วแลกเงิน โดยธนาคารจะหักค่าธรรมเนียม (Discount) ตามอัตราดอกเบี้ยที่กำหนด ผู้ส่งออกไม่ต้องชำระเงินคืนธนาคาร



6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

1 สินเชื่อเพื่อการส่งออก





ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)

ยกตัวอย่างสินเชื่อระยะสั้น

สินเชื่อผู้ผลิตผู้ส่งออก

ภาพรวม

เป็นวงเงินหมุนเวียนที่ให้กู้เป็นสกุลเงินบาทสำหรับผู้ส่งออกทางอ้อม (ผู้ผลิตเพื่อผู้ส่งออก) เพื่อนำเงินไปใช้ในการจัดเตรียมสินค้าทั้งในช่วงก่อนและหลังการส่งมอบสินค้า โดยสามารถนำเอกสารการสั่งซื้อที่ได้รับจากผู้ส่งออก และ/หรือสำเนาใบกำกับสินค้าที่มีการเซ็นรับสินค้าแล้วมาขอกู้เงินจากธนาคารได้ รวมถึงการนำเข้าวัตถุดิบมาผลิตให้แก่ผู้ส่งออก

ข้อมูลและหลักฐานประกอบการพิจารณา

- รายชื่อผู้ส่งออก
- Domestic L/C/ สัญญาซื้อขายหรือคำสั่งซื้อที่ได้รับจากผู้ส่งออก/ ใบกำกับสินค้าที่ได้มีการเซ็นรับสินค้าแล้ว
- หลักฐานการจดทะเบียนบริษัท
- งบการเงินและ Bank Statement
- หลักประกัน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

1 สินเชื่อเพื่อการส่งออก

EXPORT

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)

ยกตัวอย่างสินเชื่อระยะกลาง-ยาว

สินเชื่อเพื่อขยายกำลังการผลิต

EXIM THAILAND

ภาพรวม

เป็นสินเชื่อระยะกลาง-ยาวเพื่อให้ผู้ส่งออกนำเงินไปใช้ในการขยายกำลังการผลิตของกิจการ เช่น การลงทุนขยายโรงงาน การซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติม และการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอื่นๆ รวมทั้งการสร้างโรงงานใหม่ภายในประเทศ ทั้งนี้ต้องเป็นกิจการที่ผลิตสินค้าเพื่อส่งออกเป็นส่วนใหญ่ หรือเป็นกิจการที่มีรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศ หรือเป็นกิจการที่ผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้า ซึ่งเป็นกิจการที่ดำเนินการอยู่แล้วหรือเป็นกิจการที่จัดตั้งขึ้นใหม่

ข้อมูลและหลักฐานประกอบการพิจารณา

- รายละเอียดของการลงทุนและการประมาณรายได้-รายจ่ายของโครงการ (Cash Flow Projection)
- รายละเอียดของเครื่องจักรและอุปกรณ์ใหม่ที่จะซื้อ
- หลักฐานการจดทะเบียนบริษัท
- งบการเงินและ Bank Statement
- หลักประกัน

ระยะเวลา

2 - 7 ปี โดยมีกำหนดชำระคืนตามความสามารถในการหารายได้ของกิจการ

หมายเหตุ กรณีที่ผู้ส่งออกต้องการเปิด L/C หรือ DL/C เพื่อสั่งซื้อเครื่องจักร ธสน. สามารถเปิด L/C หรือ DL/C ให้ได้ภายในวงเงินสินเชื่อเพื่อขยายกำลังการผลิต

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

2 สินเชื่อเพื่อการนำเข้า IMPORT

2.1 สินเชื่อก่อนการนำเข้า

เป็นสินเชื่อที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินให้แก่ผู้นำเข้าเพื่อใช้ในการจัดหาสินค้า วัตถุดิบ หรือบริการจากต่างประเทศก่อนที่สินค้าจะมาถึงปลายทาง ซึ่งช่วยให้ผู้นำเข้ามีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการดำเนินกิจการ และมั่นใจในการชำระเงินให้กับผู้ขายในต่างประเทศตามสัญญาซื้อขาย



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

ขั้นตอนการขอสินเชื่อก่อนการนำเข้า



1. ติดต่อสถาบันการเงิน ผู้นำเข้าต้องติดต่อสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อก่อนการนำเข้า เช่น ธนาคารพาณิชย์ หรือ EXIM Bank

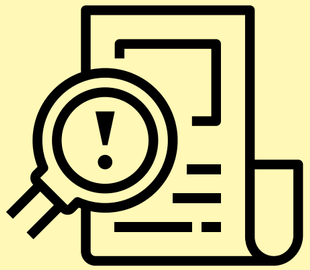
2. ยื่นเอกสารประกอบการพิจารณา ผู้นำเข้าต้องเตรียมเอกสารต่างๆ เช่น งบการเงิน หลักฐานการจดทะเบียนบริษัท เอกสารการสั่งซื้อสินค้า และหลักฐานการนำเข้าสินค้าในอดีต (ถ้ามี)



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

ขั้นตอนการขอสินเชื่อก่อนการนำเข้า



3. พิจารณาอนุมัติสินเชื่อ สถาบันการเงินจะพิจารณาอนุมัติสินเชื่อตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนด

4. ทำสัญญาและเบิกใช้วงเงิน เมื่อได้รับอนุมัติสินเชื่อ ผู้นำเข้าต้องทำสัญญากับสถาบันการเงินและสามารถเบิกใช้วงเงินสินเชื่อได้ตามที่ตกลงกัน



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



ข้อควรพิจารณาก่อนขอสินเชื่อก่อนการนำเข้า

1. **ความจำเป็นในการใช้สินเชื่อ** ผู้นำเข้าควรพิจารณาถึงความจำเป็นในการใช้สินเชื่อและเลือกประเภทสินเชื่อที่เหมาะสม
2. **ความสามารถในการชำระคืน** ผู้นำเข้าควรประเมินความสามารถในการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย
3. **ค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ย** ผู้นำเข้าควรเปรียบเทียบค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ยจากหลายๆ สถาบันการเงิน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



2 สินเชื่อเพื่อการนำเข้า IMPORT

2.2 สินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Credit)

เป็นสินเชื่อที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินมอบให้กับผู้นำเข้าสินค้าหรือวัตถุดิบจากต่างประเทศ หลังจากที่สินค้ามาถึงและผ่านกระบวนการทางศุลกากรแล้ว สินเชื่อนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้ผู้นำเข้ามีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการจำหน่ายสินค้า จัดการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง และบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างราบรื่น

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

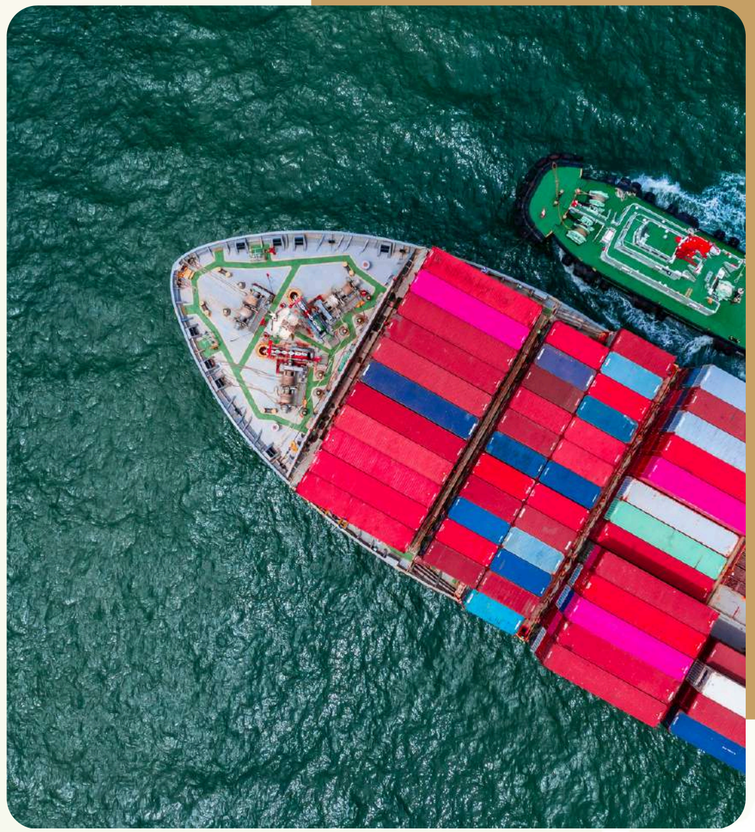
6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

2 สินเชื่อเพื่อการนำเข้า IMPORT

2.2 สินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Credit)

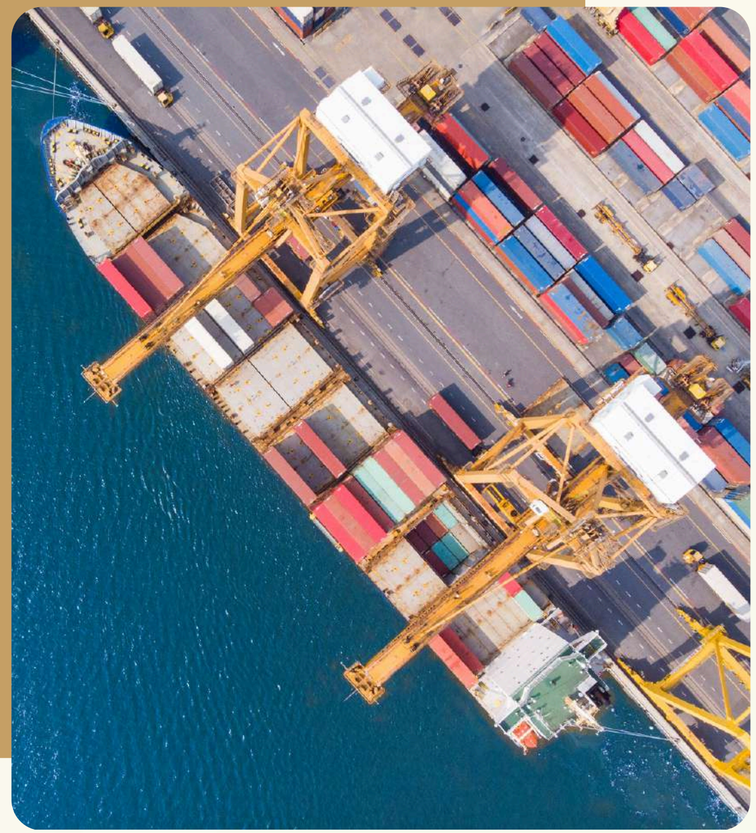
ขั้นตอนการขอสินเชื่อหลังการนำเข้า

1. **ติดต่อสถาบันการเงิน** ผู้นำเข้าต้องติดต่อสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อหลังการนำเข้า เช่น ธนาคารพาณิชย์ หรือ EXIM Bank
2. **ยื่นเอกสารประกอบการพิจารณา** ผู้นำเข้าต้องเตรียมเอกสารต่างๆ เช่น งบการเงิน หลักฐานการจดทะเบียนบริษัท เอกสารการสั่งซื้อสินค้า เอกสารการขนส่งสินค้า และใบขนสินค้าขาเข้า



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



2 สินเชื่อเพื่อการนำเข้า IMPORT

2.2 สินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Credit)

ขั้นตอนการขอสินเชื่อหลังการนำเข้า

3. พิจารณาอนุมัติสินเชื่อ สถาบันการเงินจะพิจารณาอนุมัติสินเชื่อตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนด

4. ทำสัญญาและเบิกใช้วงเงิน เมื่อได้รับอนุมัติสินเชื่อ ผู้นำเข้าต้องทำสัญญากับสถาบันการเงินและสามารถเบิกใช้วงเงินสินเชื่อได้ตามที่ตกลงกัน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

2 สินเชื่อเพื่อการนำเข้า IMPORT

2.2 สินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Credit)

ข้อควรพิจารณาก่อนขอสินเชื่อหลังการนำเข้า

1. **ความจำเป็นในการใช้สินเชื่อ** ผู้นำเข้าควรพิจารณาถึงความจำเป็นในการใช้สินเชื่อและเลือกประเภทสินเชื่อที่เหมาะสม
2. **ความสามารถในการชำระคืน** ผู้นำเข้าควรประเมินความสามารถในการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย
3. **ค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ย** ผู้นำเข้าควรเปรียบเทียบค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ยจากหลายๆ สถาบันการเงิน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.3 ประเภทสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

2 สินเชื่อเพื่อการนำเข้า IMPORT

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)

ยกตัวอย่างสินเชื่อระยะสั้น

สินเชื่อสนับสนุนการนำเข้าสินค้า

ข้อมูลและหลักฐานประกอบการพิจารณา

- ประวัติการส่งออกและนำเข้า
- L/C หรือสัญญาซื้อขาย หรือคำสั่งซื้อ
- หลักฐานการจดทะเบียนบริษัท
- งบการเงินและ Bank Statement
- หลักประกัน

ภาพรวม

เป็นบริการที่รองรับการนำเข้าวัตถุดิบหรือสินค้าเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อส่งออก หรือการนำเข้าสินค้าทุนเพื่อการดำเนินธุรกิจหรือการนำเข้าที่เกี่ยวเนื่องกับการพัฒนาประเทศ เพื่อส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าในภูมิภาค โดย ธสน. จะเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) หรือโอนเงินเพื่อสั่งซื้อสินค้า วัตถุดิบ หรือเครื่องจักรจากผู้ขายในต่างประเทศ และให้สินเชื่อที่มีกำหนดเวลาชำระคืนที่สอดคล้องกับธุรกิจของผู้ซื้อ

การใช้วงเงิน

- ธสน. กำหนดวงเงินในการนำเข้าหรือโอนเงิน
- ผู้ส่งออกสามารถขอให้ ธสน. เปิด L/C เพื่อนำเข้าสินค้าสำหรับการส่งออกตามคำสั่งซื้อ (P/O) หรือ L/C ที่ได้รับ
- ระยะเวลาในการรับคืนภาระหนี้ในการนำเข้าสินค้าจะสอดคล้องกับระยะเวลาที่ได้รับชำระเงินจากค่าสินค้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.4 ประโยชน์สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า



ประโยชน์ของสินเชื่อเพื่อการส่งออก



เพิ่มสภาพคล่อง ผู้ส่งออกมีเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตสินค้า จัดซื้อวัตถุดิบ เตรียมการส่งออก และบริหารจัดการธุรกิจ



ลดความเสี่ยง สินเชื่อบางประเภท เช่น สินเชื่อแบบมีหนังสือค้ำประกัน (L/C) ช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ



ขยายโอกาสทางธุรกิจ ผู้ส่งออกสามารถรับคำสั่งซื้อที่มีมูลค่าสูง หรือขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้มากขึ้น

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

6.4 ประโยชน์สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า

ประโยชน์ของสินเชื่อเพื่อการนำเข้า



เพิ่มสภาพคล่อง ผู้นำเข้ามีเงินทุนในการซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ลดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน



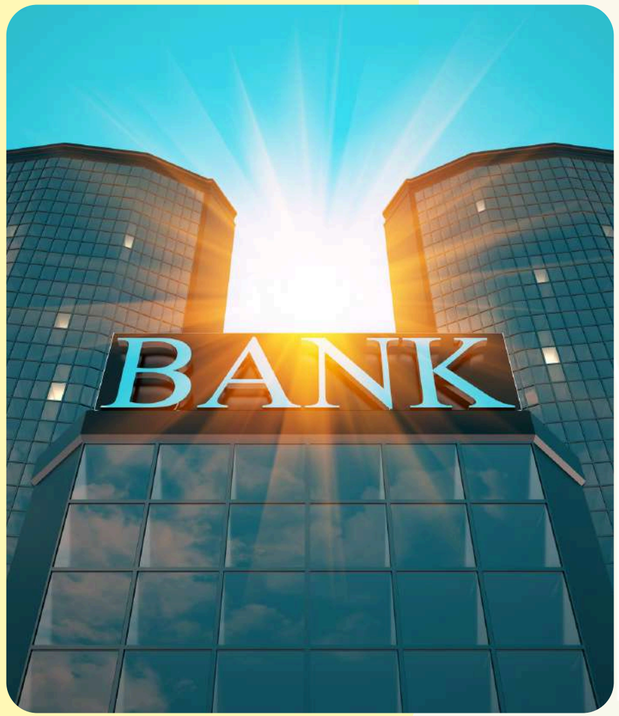
ลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน สินเชื่อบางประเภท เช่น สินเชื่อแบบมีหนังสือค้ำประกัน (L/C) ช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน



เข้าถึงสินค้าและบริการที่หลากหลาย ผู้นำเข้าสามารถเลือกซื้อสินค้าและบริการจากทั่วโลก เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในประเทศ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



ตัวอย่างสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้าในประเทศไทย

1. **ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM Bank)** เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ ที่มีภารกิจหลักในการส่งเสริมและสนับสนุนการส่งออกและนำเข้าของประเทศ
2. **ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ** ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ในประเทศไทยมีบริการสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้าให้แก่ลูกค้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป

สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้าเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินการค้าระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีสินเชื่อก่อนและหลังการส่งออกและนำเข้า สินเชื่อเหล่านี้ช่วยให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต จัดหาสินค้า และบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังช่วยส่งเสริมการส่งออก เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และสร้างรายได้ให้กับประเทศ ตัวอย่างสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเหล่านี้ ได้แก่ EXIM Bank และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ



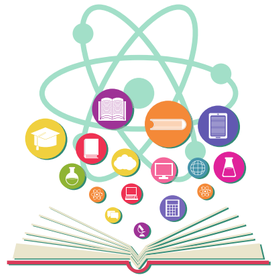
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แนะนำสื่อออนไลน์สำหรับการศึกษาด้วยตนเอง



ธนาคารกรุงไทย>สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า:

https://krungthai.com/th/corporate/ktb-business-loan/161





สินเชื่อเพื่อส่งออก-นำเข้า

(ที่มา: ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 6



ข้อที่ 1 อธิบายสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้าคืออะไร และมีวัตถุประสงค์เพื่ออะไร

ข้อที่ 2 ความแตกต่างระหว่างสินเชื่อก่อนการส่งออกและสินเชื่อหลังการส่งออกคืออะไร

ข้อที่ 3 ให้อธิบายสินเชื่อก่อนการนำเข้า (Pre-Import Credit) และสินเชื่อหลังการนำเข้า (Post-Import Credit) แตกต่างกันอย่างไร

ข้อที่ 4 ยกตัวอย่างสินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้าระยะสั้นและระยะยาว

ข้อที่ 5 การที่ธนาคารกำหนดให้ผู้ส่งออกใช้หนังสือเครดิต (L/C) เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อหลังการส่งออก มีเหตุผลสำคัญอย่างไร และส่งผลต่อความเสี่ยงของธนาคารอย่างไร








“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

จีราภรณ์ สุธัมมสภาและคณะ. (2555). *พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และการจัดการธุรกิจนำเข้า-ส่งออก หน่วยที่ 9-15* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน). (2563). *สินเชื่อเพื่อการส่งออกและนำเข้า*. https://krungthai.com/th/corporate/ktb-business-loan/161

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. (ม.ป.ป.). *สินเชื่อเพื่อส่งออก-นำเข้า*. https://www.exim.go.th/th/Products_Services/Trade-Finance.aspx

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (ฉบับปรับปรุงใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY



บทที่ 7 การประกันภัยสินค้าทางทะเล





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

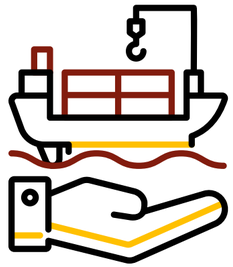


บทที่ 7 การประกันภัยสินค้าทางทะเล

7.1 **ความหมาย**ของการประกันภัยสินค้าทางทะเล
7.2 **ประวัติความเป็นมา**ของการประกันภัยสินค้าทางทะเล
7.3 **สาเหตุ**ของการทำประกันภัยสินค้าทางทะเล
7.4 **ประเภท**ของการประกันภัยสินค้าทางทะเล
7.5 **ประเภทของเอกสาร**ในการประกันภัยสินค้าทางทะเล
7.6 **รูปแบบกรมธรรม์**มาตรฐาน
7.7 **การคิดเบี้ยประกันภัย**สินค้าทางทะเล
7.8 **การเรียกร้อง**และ**การชดเชย**ค่าสินไหมทดแทน
7.9 **ประโยชน์**ของการประกันภัยสินค้าทางทะเล

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.1 ความหมายของการประกันภัยสินค้าทางทะเล



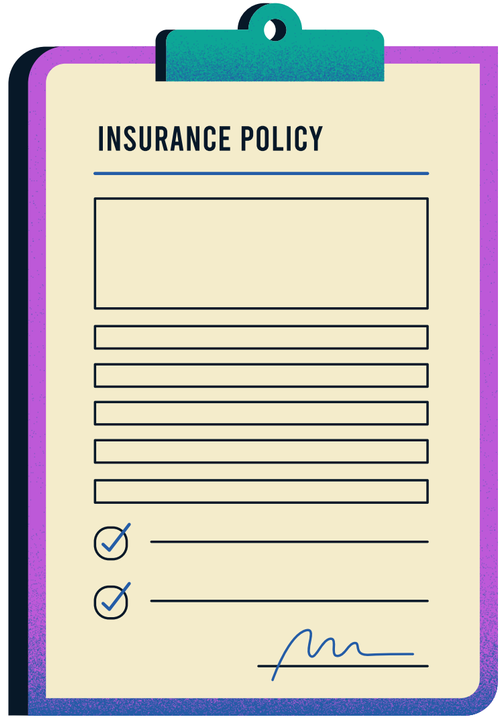
การประกันภัยสินค้าทางทะเล (Marine Cargo Insurance) หมายถึง การประกันภัยซึ่งครอบคลุมความเสียหายหรือสูญหายของสินค้าระหว่างขนส่งทางทะเล การประกันภัยสินค้าทางทะเลให้โอกาสในการป้องกันการเสียหายของสินค้าหากผู้นำเข้าและผู้ส่งออกสามารถบริหารความเสี่ยงล่วงหน้าได้อย่างถูกต้อง เพราะมูลค่าของความสูญเสียของสินค้ามีผลต่อกำไร ขาดทุนของบริษัทนั่นเอง การคุ้มครองของการทำประกันภัยสินค้าทางทะเลมีตั้งแต่เรือยอร์ต เรือหาปลาเรือสินค้า เรือโดยสาร เป็นต้น ตามปกติแล้วการประกันภัยทางทะเลสามารถทำได้ด้วย 3 วิธีกล่าวคือ การประกันภัยประเภท A หรือ B หรือ C หรืออาจรวมถึงการประกันภัยสงคราม (War Clause) และการประกันภัยจากการหยุดงาน (Strike Clause)



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.2 ประวัติความเป็นมาของการประกันภัยสินค้าทางทะเล

การประกันภัยสินค้าทางทะเลเกิดขึ้นครั้งแรกในประเทศอังกฤษ Lord Marfild และ Lord Chief Justice ได้รวมสาระสำคัญของกฎหมายทางการค้า Law Merchant และกฎหมายจารีตประเพณี Common Law การเจริญเติบโตของวงการประกันภัยในกรุงลอนดอน นำไปสู่มาตรฐานของกฎระเบียบและการตัดสินคดีที่เกิดจากข้อพิพาทต่าง ๆ และต่อมาได้มีการออกกฎหมายที่ใช้ในการประกันภัยสินค้าทางทะเล คือ Marine Insurance Act 1906 ซึ่งก็เกี่ยวโยงเข้ากับเงื่อนไขต่าง ๆ ที่นำมาจากข้อตกลงในการประกันภัยสินค้าทางทะเล



การประกันภัยสินค้าทางทะเลแบ่งออกเป็น **2 ประเภทใหญ่ ๆ** คือ

1. **การประกันภัยตัวเรือ** (Marine Hull Insurance)
2. **การประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเล** (Marine Cargo Insurance) จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ
   - 2.1 การประกันภัยขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Marine Cargo Insurance)
   - 2.2 การประกันภัยขนส่งสินค้าภายในประเทศ (Inland Transit Insurance)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.3 สาเหตุของการทำประกันภัยสินค้าทางทะเล

1. ผู้ส่งออกไม่ต้องจ่ายค่าประกันภัย เนื่องจากการซื้อขายสินค้ามักเสนอราคาประเภท CIF ที่ครอบคลุมราคาสินค้า ค่าระวาง และค่าประกันภัยเรียบร้อยแล้ว

2. ในมุมมองผู้นำเข้า ผู้ส่งออกควรเป็นผู้จัดการและดูแลในการทำประกันภัยตั้งแต่ท่าต้นทาง เพราะว่าค่าเบี้ยประกันประเทศต้นทางถูกกว่า

3. ผู้นำเข้าอาจปฏิเสธการชำระเงิน หากไม่ได้ทำประกันภัยตั้งแต่ต้นทางแล้วเกิดอุบัติเหตุระหว่างการเดินทาง





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.4 ประเภทของการประกันภัยสินค้าทางทะเล

พิจารณาจากเงื่อนไขของราคา ได้ 2 แบบดังนี้



1. เงื่อนไขราคาแบบ CIF
   - ผู้ขายเสนอที่จะเป็นผู้จ่ายค่าประกันภัยที่คุ้มครองเริ่มต้นจากการขนส่งต้นทาง
   - ผู้ขายรวมค่าประภันภัยไว้ในราคาค่าสินค้าเรียบร้อยแล้ว
   - ผู้ส่งออกได้ทำการซื้อกรรมธรรม์การประกันภัย รวมถึงชำระค่าเบี้ยประกันสำหรับการขนส่งในงวดนั้นๆ

2. เงื่อนไขราคาแบบ EXW, FOB, C&F หรือ ราคาในกลุ่ม D
   - ผู้ส่งออกไม่ได้เป็นผู้รับผิดชอบในการทำประกันภัยให้แก่ผู้นำเข้า
   - ผู้นำเข้าต้องซื้อกรรมธรรม์การประกันภัยสำหรับการขนส่งในครั้งนั้น

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.5 ประเภทของเอกสารในการประกันภัยสินค้าทางทะเล



ในการทำประกันภัยสินค้าโดยบริษัทผู้ส่งออกหรือนำเข้า หรือผู้ทำประกัน เอกสารที่บริษัทประกันหรือผู้คิดเบี้ยประกัน ออกให้แก่ผู้ทำประกัน มี 4 ประเภท ดังนี้

1. ใบกรมธรรม์ (Policy)
2. ใบ CERTIFICATE OF INSURANCE
3. ใบ Cover Note
4. ใบ Open Cover

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.5 ประเภทของเอกสารในการประกันภัยสินค้าทางทะเล

ในการทำประกันภัยสินค้าโดยบริษัทผู้ส่งออกหรือนำเข้า หรือผู้ทำประกัน เอกสารที่บริษัทประกันหรือผู้คิดเบี้ยประกัน ออกให้แก่ผู้ทำประกัน **มี 4 ประเภท** ดังนี้

1

ใบกรมธรรม์
(Policy)

- เอกสารที่ระบุเงื่อนไขการประกันภัยเต็มรูปแบบ
- ใช้ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนได้ตามเงื่อนไขและประเภทของกรมธรรม์

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.5 ประเภทของเอกสารในการประกันภัยสินค้าทางทะเล

ในการทำประกันภัยสินค้าโดยบริษัทผู้ส่งออกหรือนำเข้า หรือผู้ทำประกัน เอกสารที่บริษัทประกันหรือผู้คิดเบี้ยประกัน ออกให้แก่ผู้ทำประกัน **มี 4 ประเภท** ดังนี้

2

ใบ CERTIFICATE OF INSURANCE

- เปรียบเสมือนเป็นเอกสารฉบับย่อของกรมธรรม์ประกันภัย
- ช่วยลดต้นทุนในการออกเอกสารในรูปแบบกรมธรรม์
- ใช้แพร่หลายทางการค้ามากที่สุด

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.5 ประเภทของเอกสารในการประกันภัยสินค้าทางทะเล

ในการทำประกันภัยสินค้าโดยบริษัทผู้ส่งออกหรือนำเข้า หรือผู้ทำประกัน เอกสารที่บริษัทประกันหรือผู้คิดเบี้ยประกัน ออกให้แก่ผู้ทำประกัน **มี 4 ประเภท** ดังนี้

3

ใบ Cover Note

- หนังสือให้ความคุ้มครองชั่วคราวแก่ผู้นำเข้า
- นิยมใช้กรณีที่เงื่อนไขราคาเป็นแบบ FOB หรือ CFR
- ผู้นำเข้าเป็นผู้จัดหาบริษัทประกันภัยเอง
- ใช้ในกรณีการนำเข้านานๆครั้งหรือไม่บ่อยมาก
- ผู้เอาประกันต้องแจ้งการขอออกใบนี้ให้แก่บริษัทประกันทราบก่อนที่สินค้าจะออกจากคลังสินค้าต้นทาง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.5 ประเภทของเอกสารในการประกันภัยสินค้าทางทะเล

ในการทำประกันภัยสินค้าโดยบริษัทผู้ส่งออกหรือนำเข้า หรือผู้ทำประกัน เอกสารที่บริษัทประกันหรือผู้คิดเบี้ยประกัน ออกให้แก่ผู้ทำประกัน **มี 4 ประเภท** ดังนี้

4

ใบ Open Cover

- วัตถุประสงค์เหมือนกับใบ Cover Note
- ใช้ในกรณีที่การส่งออกหรือนำเข้าสินค้าประจำหลายๆครั้งในแต่ละเดือน
- ผู้เอาประกันต้องแจ้งการขอออกใบนี้ให้แก่บริษัทประกันทราบก่อนที่สินค้าจะออกจากคลังสินค้าต้นทาง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน

มี 2 รูปแบบ ดังนี้

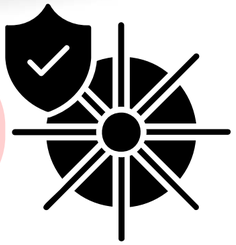
1. กรมธรรม์การประกันภัย แบบ S.G. Form
2. กรมธรรม์การประกันภัย แบบ Mar Form

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน

เป็นรูปแบบกรมธรรม์ที่ใช้กันทั่วโลกเกิดขึ้นมากว่า 200 ปีแล้ว
S หมายถึง Ship
G หมายถึง Goods

1 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ S.G. Form





คือการรับประกันภัยทั้งตัวเรือและตัวสินค้านั่นเอง ซึ่ง S.G. Form ปัจจุบันได้ล้าสมัยและไม่เหมาะสมและได้ถูกยกเลิกไปแล้วเมื่อ ค.ศ. 1982 ทางสถาบันผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยแห่งลอนดอน (Institute of London Underwriters) ได้ร่างข้อกำหนดเงื่อนไขขึ้นใหม่เรียกว่า Clauses และกำหนดเป็นเงื่อนไขร่างแนบติดกับกรมธรรม์แบบ S.G.Form ใน ค.ศ. 1963 ใช้ชื่อว่า Institute Cargo Clauses 1/1/63 ประกอบด้วย

1.1 กรมธรรม์คุ้มครองภัยทุกอย่าง Institute Cargo Clauses (AIL Risks) -1/1/63
1.2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ With Particular Average หรือ With Average (W.P.A. หรือ W.A.) : Institute Cargo Clauses (W.A.)
1.3 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Free of Particular Average หรือ F.P.A. : Institue Cargo Clauses (F.P.A.)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form

เนื่องจากกรมธรรม์การประกันภัยแบบ S.G. Form เป็นกรมธรรม์ภาษาโบราณที่มีการใช้มาเป็นระยะเวลามากกว่า 200 ปี รวมถึงเงื่อนไขของกรมธรรม์มีความสลับซับซ้อน จึงได้มีการร่างกรมธรรม์ใหม่ขึ้นใน ค.ศ. 1982 เป็นกรมธรรม์แบบ Mar Form หรือ Marine Cargo Policy Schedule ประกอบด้วยข้อกำหนดทั้งหมด 8 ข้อหลัก คือ



1. **Risks Covered** คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการครอบคลุมความเสียหาย
2. **Exclusions** คือ ข้อกำหนดว่าด้วยข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครอง
3. **Duration** คือ ข้อกำหนดที่ว่าด้วยระยะเวลาการคุ้มครอง
4. **Claims** คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการเรียกร้องสินไหมทดแทน
5. **Benefit of Insurance** คือ ข้อกำหนดว่าด้วยผลประโยชน์ของกรมธรรม์
6. **Minimizing Losses** คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการจำกัดความเสียหาย
7. **Avoidance of Delay** คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการดำเนินการเรียกร้องสินไหมทดแทน
8. **Law and Practice** คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการปฏิบัติตามกฎหมายประกันภัยของประเทศอังกฤษ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



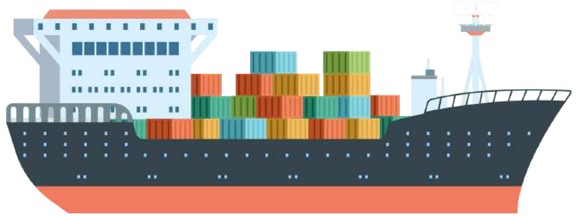
2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form



ข้อกำหนดที่ 1. Risks Covered คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการครอบคลุมความเสียหาย มี **3 หัวข้อหลัก** คือ

1. Risk Clause เป็นเงื่อนไขคุ้มครองความสูญเสีย (Loss) และความเสียหาย (Damage) ความสูญเสีย คือ สินค้าไม่ปรากฏอยู่ให้เห็น ส่วนความเสียหาย คือ สินค้ายังปรากฏอยู่แต่ไม่อยู่ในสภาพการใช้งานปกติ

2. General Average Clause (GA) เป็นเงื่อนไขนี้เป็นเรื่องของความรับผิด (Liability) อยู่ใน B/L

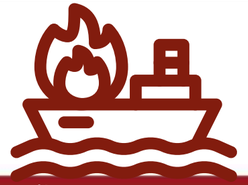


3. Both to Blame Collision Clause เงื่อนไขนี้เป็นเรื่องของความรับผิด (Liability) ที่มากับ B/L เช่นเดียวกันกับเรื่องของ GA คือ ในกรณีของเรือชนกันซึ่งถือว่าผิดทั้งสองฝ่าย เรือทั้งสองลำต้องรับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้น โดยเกณฑ์การรับผิดชอบค่าเสียหายในกรณีนี้มี 2 เกณฑ์ขึ้นอยู่กับรายละเอียดที่ระบุ

- เกณฑ์ที่พิจารณาจากน้ำหนักของเรือ เรือที่มีน้ำหนักมากกว่าหรือรับผิดชอบมากกว่าเรือที่มีน้ำหนักน้อยกว่า
- เกณฑ์ที่พิจารณาความรับผิดชอบไปฝ่ายละเท่า ๆ กัน

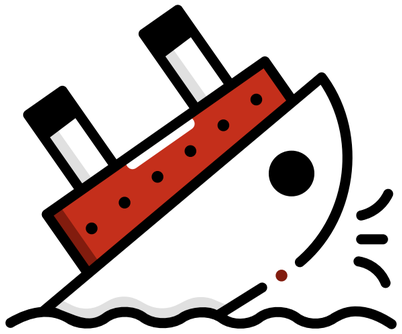
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

ความสูญเสียหรือเสียหายของวัตถุที่เอาประกันภัยที่เกิดจาก	Institute Cargo Clauses		
	A	B	C
1. ไฟไหม้ การระเบิด	✓	✓	✓
2. เรือจม เกยตื้น เรือล่ม การโดนกันหรือชนกันของเรือ ยาน หรือ ยานพาหนะ กับวัตถุภายนอกอื่นใดนอกเหนือจากน้ำ	✓	✓	✓
3. รถพลิกคว่ำ ชนกัน รถไฟตกราง	✓	✓	✓
4. การขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือหลบภัย	✓	✓	✓
5. General Average การเสียสละอันเป็นความเสียหายทั่วไป	✓	✓	✓
6. Jettison การโยนสินค้าลงทะเลในขณะที่เรือประสบภัย	✓	✓	✓



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

ความสูญเสียหรือเสียหายของวัตถุที่เอาประกันภัยที่เกิดจาก	Institute Cargo Clauses		
	A	B	C
7. แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด ฟ้าผ่า	✓	✓	✗
8. สินค้าถูกคลื่นซัดตกทะเล	✓	✓	✗
9. สินค้าเสียหายอย่างสิ้นเชิงทั้งหีบห่อในขณะที่ขนขึ้น ลงเรือหรือระหว่างถ่ายลำสับเปลี่ยน	✓	✓	✗
10. การที่น้ำทะเล น้ำทะเลสาปหรือ หรือกสถานที่น้ำในแม่น้ำเข้าไปในเรือ ยาน ระวาง ยานพาหนะ คอนเทนเนอร์ตู้ยกเก็บรักษาสินค้า	✓	✓	✗



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

ความสูญเสียหรือเสียหายของวัตถุที่เอาประกันภัยที่เกิดจาก	Institute Cargo Clauses		
	A	B	C
11. เปียกน้ำฝน	✓	✗	✗
12. การกระทำด้วยความมุ่งร้ายของบุคคลอื่นๆ	✓	✗	✗
13. ถูกลักขโมย	✓	✗	✗
15. ภัยอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายตามข้อ 1-14 เช่น แตก, หัก, ฉีดขาด, เปื้อน หรือภาชนะเสียหายทำให้สินค้าได้รับความเสียหาย	✓	✗	✗



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form

ข้อกำหนดที่ 2. Exclusions คือ ข้อกำหนดว่าด้วยข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครอง

1. General Exclusions Clause เงื่อนไขข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองโดยทั่วไป ประกอบด้วย

1.1 ความสูญเสียหรือเสียหายที่เกิดจากความตั้งใจ เจตนาร้ายและป่าเถื่อนต่อสินค้าโดยผู้เอาประกัน

1.2 การรั่ว สูญเสียน้ำหนัก ปริมาตร เกิดการรั่วหรือกัดกร่อนโดยปกติ (โดยปกติถ้าน้ำหนักหายไปประมาณ 0.5% ของน้ำหนักสินค้าถือเป็นค่า except ผู้เอาประกันต้องยอมรับได้)

1.3 ความสูญเสียหรือเสียหาย ที่เกิดจากการใช้หีบห่อบรรจุภัณฑ์สำหรับขนส่งที่ไม่เพียงพอหรือไม่เหมาะสม

1.4 การเสื่อมสภาพของสินค้าโดยทั่วไปขณะขนส่ง

1.5 ความเสียหายที่เกิดจากการล่าช้าในการขนส่ง

1.6 ความเสียหายจากกรณีเจ้าของเรือ กัปตันเรือ ลูกเรือเกิดปัญหาทางด้านการเงินแล้วก่อให้เกิดความเสียหายต่อสินค้า

1.7 ความเสียหายจากการกระทำเจตนร้ายและป่าเถื่อนต่อตัวสินค้า โดยบุคคลหรือคณะบุคคลอื่น (เป็นข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองในการประกันภัยประเภท C กับ B แต่ไม่ยกเว้นการคุ้มครอง

1.8 ความเสียหายจากการปนเปื้อนสารกัมมันตภาพรังสีจากสงคราม



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form



ข้อกำหนดที่ 2. Exclusions คือ ข้อกำหนดว่าด้วยข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครอง (ต่อ)

2. Unseaworthiness and Unfitness Exclusion Clause เงื่อนไขข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองจากการขาดคุณสมบัติของเรือ (เรือต้องมี class คือต้องมีสถาบันรับรอง และมีการยกเรือขึ้นอู่แห้ง) และเรือไม่พร้อมจากอุปกรณ์เรือไม่ได้รับการซ่อมแซ่มให้อยู่ในสภาพใช้งานได้ มักจะเป็นบริษัทเรือที่มีทุนน้อย ซื้อเรือปลดระวางเพื่อมาให้บริการในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งที่เป็นบริษัทมาตรฐาน ซึ่งบริษัทประกันไม่รับทำประกันสำหรับผู้ใช้บริการขนส่งของบริษัทเรือประเภทนี้เพราะมีความเสี่ยงสูง

3. War Exclusion Clause เงื่อนไขข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองจากภัยสงคราม

4. Strikes Exclusion Clause เงื่อนไขข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองจากภัยนัดหยุดงาน

5. Institute Radioactive Contamination Exclusion Clause เงื่อนไขข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองจากกรณีสินค้าปนเปื้อนกัมมันตภาพรังสีที่เกิดจากสงครามเท่านั้น

6. Institute Extended Radioactive Contamination Exclusion Clause เงื่อนไขข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองจากกรณีสินค้าปนเปื้อนกัมมันตภาพรังสีที่เกิดจากผลกระทบต่อเนื่องมาจากสงคราม

7. Termination of Transit Clause (Terrorism) Institute Radioactive Contamination Exclusion Clause เงื่อนไขข้อยกเว้นที่ไม่คุ้มครองเมื่อเกิดการก่อการร้าย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form

ข้อกำหนดที่ 3 Duration คือ ข้อกำหนดว่าด้วยระยะเวลาการคุ้มครอง รายละเอียดของเวลาเริ่มต้นการคุ้มครอง และสถานที่คุ้มครองตาม เงื่อนไข Transit Clause โดยมีเนื้อหาแบบเดียวกันของการประกันภัยทั้ง A B และ C มีดังนี้

เงื่อนไขการขนส่ง Transit Clause ให้ความคุ้มครองเมื่อขนส่งสินค้าออกจากสถานที่เก็บเท่านั้น (ถ้ากำลังบรรจุอยู่ไม่คุ้มครอง ณ พื้นที่ที่ระบุในกรมธรรม์ ตามลักษณะการขนส่งปกติ และสิ้นสุดการคุ้มครองเมื่อขนส่งถึงสถานที่เก็บสินค้าปลายทาง ณ พื้นที่ที่ระบุในกรมธรรม์เช่นกัน (กรมธรรม์ไม่คุ้มครองขณะขนถ่ายลงจากยานพาหนะ ณ สถานที่เก็บปลายทาง) โดยมีรายละเอียดการคุ้มครอง คือ

1. คุ้มครองสินค้าจากการขนส่ง ไปยังสถานที่เก็บสินค้าของผู้รับมอบสินค้าตามรายชื่อในกรมธรรม์ ณ พื้นที่ที่ระบุ
2. คุ้มครองสินค้าจากการขนส่ง ไปยังสถานที่เก็บสินค้าอื่นระหว่างการขนส่ง หรือสถานที่เก็บสินค้าปลายทางที่ผู้เอาประกันเป็นผู้ระบุ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form

ข้อกำหนดที่ 4. Claims คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการเรียกร้องสินไหมทดแทน

การแจ้งเหตุ	ผู้เอาประกันภัยต้องแจ้งเหตุต่อบริษัทประกันภัยโดยเร็วที่สุด โดยระบุรายละเอียดของเหตุการณ์ เช่น วัน เวลา สถานที่ สาเหตุ ความเสียหาย ฯลฯ
การเตรียมเอกสาร	ผู้เอาประกันภัยต้องเตรียมเอกสารหลักฐานที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมธรรม์ ใบแจ้งเหตุ ใบเสร็จรับเงิน หลักฐานการซ่อมแซม ฯลฯ
การยื่นคำร้อง	ผู้เอาประกันภัยต้องยื่นคำร้องขอสินไหมทดแทนต่อบริษัทประกันภัย โดยระบุรายละเอียดความเสียหาย จำนวนเงินที่เรียกร้อง และแนบเอกสารหลักฐานประกอบ
การตรวจสอบ	บริษัทประกันภัยจะตรวจสอบเอกสารหลักฐานและข้อมูลที่เกี่ยวข้อง หากพบว่าครบถ้วนถูกต้อง บริษัทประกันภัยจะพิจารณาจ่ายค่าสินไหมทดแทน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form

ข้อกำหนดที่ 5. Benefit of Insurance คือ ข้อกำหนดว่าด้วยผลประโยชน์ของกรมธรรม์

สิ่งที่ผู้เอาประกันภัยจะได้รับเมื่อเกิดเหตุการณ์ที่กรมธรรม์คุ้มครอง ผลประโยชน์เหล่านี้จะระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย ได้แก่ **ค่าสินไหมทดแทน** เป็นเงินชดเชยความเสียหายหรือสูญเสียที่เกิดขึ้นกับผู้เอาประกันภัย จำนวนเงินค่าสินไหมทดแทนจะคำนวณตามเงื่อนไข

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน



2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form



ข้อกำหนดที่ 6. Minimizing Losses

คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการจำกัดความเสียหาย

ในกรณีที่สินค้าเกิดความเสียหายหรือสูญเสียระหว่างการขนส่ง เช่น เกิดไฟไหม้สินค้า ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริการการขนส่งควรจำกัดความเสียหายให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ แต่ถ้าไม่ดำเนินการใดในการจำกัดความเสียหาย หรือการที่สินค้ามีการระบุการจัดวางสินค้าใต้ท้องเรือ แต่ในการขนส่งจริงถูกวางสินค้าบนดาดฟ้าเรือ ซึ่งสินค้ามีโอกาสเสียหาย และถ้าบริษัทขนส่งไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงเพื่อจำกัดความเสียหายแล้วสินค้าเกิดความเสียหายบริษัทประกันอาจพิจารณาอนุมัติหรือไม่อนุมัติเรื่องของการชดเชยการเรียกร้องสินไหมทดแทนโดยเจ้าของสินค้าหรือผู้เอาประกัน



OR



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน





2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form

ข้อกำหนดที่ 7. Avoidance of Delay คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการดำเนินการเรียกร้องสินไหมทดแทน

เมื่อความเสียหายเกิดขึ้นกับสินค้าแล้ว ผู้เอาประกันจะต้องรวบรวมข้อมูลหลักฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับความเสียหายของสินค้าจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเมื่อรวบรวมข้อมูลหลักฐานเพื่อใช้เรียกร้องค่าสินไหมทดแทนแล้ว จะต้องรีบทำหนังสือเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนให้เร็วที่สุดเท่าที่จะกระทำได้

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.6 รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน





2 กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form

ข้อกำหนดที่ 8. Law and Practice คือ ข้อกำหนดว่าด้วยการปฏิบัติตามกฎหมายประกันภัยของประเทศอังกฤษ

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.7 การคิดเบี้ยประกันภัยสินค้าทางทะเล

การคิดเบี้ยประกัน**มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าสินค้าที่มีความเสี่ยงสูง** เบี้ยประกันภัยคิดที่ประมาณ 1% ของราคา CFR สินค้าที่มีความเสี่ยงปกติเบี้ยประกันภัยคิดที่ประมาณ 0.1% - 0.25% ของราคา CFR ยอดเงินเอาประกันในการชดเชยค่าเสียหายสูงสุดที่ประมาณ 110% ของมูลค่าสูญเสียหรือเสียหายแบบราคา CIF หรือ 110% ของมูลค่าสินค้าที่สูญเสียหรือเสียหายตามในใบแสดงราคาสินค้าเป็นไปตามข้อกำหนดที่ 5 ว่าด้วยผลประโยชน์ของกรมธรรม์ (Beneft of Insurance) นอกจากนั้นจะพิจารณาจากองค์ประกอบดังต่อไปนี้ด้วย คือ



1. **รูปแบบและลักษณะของสินค้า** (Nature of Goods)
2. **รูปแบบการบรรจุหีบห่อ** (Packing)
3. **ยานพาหนะและภาชนะในการขนส่ง** (Conveyance)
4. **เส้นทางการขนส่ง** (Voyage)
5. **เงื่อนไขการคุ้มครอง** (Coverage)
6. **ประวัติการเรียกร้องค่าเสียหายของผู้เอาประกันภัย** (Claims Experience)



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.8 การเรียกร้องและการชดเชยค่าสินไหมทดแทน



มี 6 ขั้นตอน

1. **ทำการรวบรวมหลักฐาน**ในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ซึ่งประกอบด้วย



1.1 ต้นฉบับกรมธรรม์หรือใบ Certificate of insurance
1.2 ใบแสดงราคาสินค้า (Invoice)
1.3 ใบรายการบรรจุหีบห่อ (Packing list)
1.4 ใบตราส่งสินค้า (B/L)
1.5 ใบสำรวจสภาพสินค้า
1.6 เอกสารตอบโต้ เช่น FAX หรือ e-mail จากบริษัทขนส่งและบุคคลอื่นที่มีความรับผิดชอบต่อความเสียหายของสินค้า

2. เมื่อได้รับเอกสารและหลักฐานทั้งหมดแล้ว **ติดต่อบริษัทตัวแทน**ประกันภัยหรือบริษัทประกันภัย (Insurer) เพื่อให้บริษัทตัวแทนประกันภัยส่งเจ้าหน้าที่มาบันทึกข้อมูล และภาพถ่าย



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.8 การเรียกร้องและการชดเชยค่าสินไหมทดแทน



มี 6 ขั้นตอน

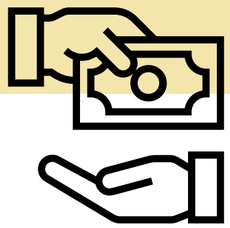
3. ผู้นำเข้าจะทำการ**จัดทำเอกสารเรียกร้องความเสียหาย** หนังสือเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน (Claim Bill) ไปยังบริษัทตัวแทนประกันภัยในนามของบริษัทผู้นำเข้า

4. บริษัทตัวแทนประกันภัยจะทำการ**ตรวจสอบเอกสารการขอชดเชย และทำการประเมินค่าเสียหาย**ที่จะต้องจ่ายให้แก่บริษัทผู้อาประกัน ในกรณีที่เอกสารและหลักฐานการขอชดเชยถูกต้อง ซึ่งบริษัทตัวแทนประกันภัยจะขอให้ผู้นำเข้าเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินการล่วงหน้าก่อน โดยจะแจ้งยอดเงินที่จะชดเชยให้แก่ผู้นำเข้าทราบด้วย



5. บริษัทตัวแทนประกันภัยจะ**ทำการแจ้ง**ไปยังบริษัทประกันภัยในต่างประเทศ ที่ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกได้ซื้อกรมธรรม์คุ้มครองไว้ รวมถึง**จัดส่งเอกสาร**ทั้งหมดไปยังบริษัทประกันภัย**เพื่อให้บริษัทอนุมัติเงินค่าชดเชยความเสียหาย**

6. จากนั้นบริษัทตัวแทนประกันภัยจึงแจ้งแก่ผู้นำเข้าให้มา**ติดต่อรับเงินค่าชดเชยในภายหลัง** เมื่อบริษัทประกันภัยในต่างประเทศออกเช็คหรือตั๋วแลกเงิน (Draft) สั่งจ่ายให้แก่ผู้นำเข้ามายังบริษัทตัวแทนประกันภัย



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

7.9 ประโยชน์ของการประกันภัยสินค้าทางทะเล

1. **คุ้มครองความเสียหาย** ช่วยชดเชยค่าเสียหายที่เกิดจากการขนส่งสินค้าทางทะเล เช่น สินค้าสูญหาย เสียหาย หรือถูกโจรกรรม

2. **ลดความเสี่ยง** ลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางทะเล ทำให้ธุรกิจมีความมั่นใจมากขึ้นในการส่งออกและนำเข้าสินค้า

3. **เพิ่มความน่าเชื่อถือ** เพิ่มความน่าเชื่อถือในสายตาของคู่ค้าและลูกค้า เนื่องจากมีการคุ้มครองความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

4. **เสริมสร้างความมั่นใจ** ทำให้เจ้าของสินค้ารู้สึกมั่นใจว่าสินค้าของตนได้รับการคุ้มครอง และจะได้รับการชดเชยหากเกิดความเสียหาย

5. **ลดภาระทางการเงิน** ลดภาระทางการเงินของผู้ประกอบการในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันและทำให้ไม่ต้องแบกรับค่าเสียหายทั้งหมดด้วยตัวเอง



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป

การประกันภัยสินค้าทางทะเล (Marine Cargo Insurance) คือ การประกันภัยที่คุ้มครองความเสียหายหรือสูญหายของสินค้าระหว่างการขนส่งทางทะเล โดยมีประวัติความเป็นมาเริ่มต้นในประเทศอังกฤษ ก่อนจะขยายไปทั่วโลก มีสาเหตุหลายประการที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจทำประกันภัยสินค้าทางทะเล เช่น เพื่อลดความเสี่ยง เพิ่มความน่าเชื่อถือ และลดภาระทางการเงิน การประกันภัยสินค้าทางทะเลมีหลายประเภท ซึ่งแต่ละประเภทก็จะมีความคุ้มครองที่แตกต่างกันออกไป ผู้ที่ต้องการทำประกันภัยควรศึกษาข้อมูลและเลือกประเภทของการประกันภัยที่เหมาะสมกับความต้องการของตนเอง



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แนะนำสื่อออนไลน์สำหรับการศึกษาด้วยตนเอง





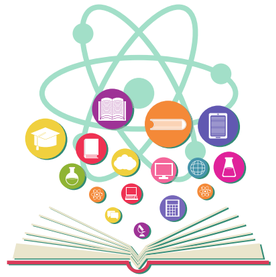
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP): https://www.ditp.go.th

กรมศุลกากร: https://www.customs.go.th

กระทรวงพาณิชย์: https://www.moc.go.th

สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย: https://www.thaichamber.org

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย: https://www.fti.or.th



Youtube: เรื่องเล่าประกันชีวิต

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 7

ข้อที่ 1 การประกันภัยสินค้าทางทะเลคืออะไร

ข้อที่ 2 ให้อธิบายสาเหตุของการทำประกันภัยสินค้าทางทะเล อย่างน้อย 3 ข้อ

ข้อที่ 3 ให้อธิบายประเภทของการประกันภัยสินค้าทางทะเลมีกี่รูปแบบ อะไรบ้าง

ข้อที่ 4 ให้อธิบาย 4 ประเภทของเอกสารในการประกันภัยสินค้าทางทะเลอย่างละเอียด

ข้อที่ 5 การประกันภัยสินค้าทางทะเลมีความสำคัญอย่างไรต่อการค้าระหว่างประเทศ








“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 7

ข้อที่ 6 กรมธรรม์ประกันภัยทางทะเลรูปแบบ S.G. Form และ Mar Form แตกต่างกันอย่างไร

ข้อที่ 7 ให้ระบุความแตกต่างระหว่าง Institute Cargo Clauses (A), (B), และ (C) ในการประกันภัยสินค้าทางทะเล

ข้อที่ 8 ให้อธิบายขั้นตอนการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนในกรณีที่สินค้าเสียหายระหว่างการขนส่งทางทะเล

ข้อที่ 9 ให้ยกตัวอย่าง 3 ข้อยกเว้นทั่วไป (General Exclusions) ที่กรมธรรม์ประกันภัยสินค้าทางทะเลไม่คุ้มครอง

ข้อที่ 10 การประกันภัยสินค้าทางทะเลส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของธุรกิจอย่างไร








“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

คณิต นิมมาลัยรัตน์. (2555). *นำเข้า ส่งออก (ออนไลน์) ไม่ยาก* (พิมพ์ครั้งที่ 4). สำนักพิมพ์ : ธิงค์บียอนด์.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บริษัท ลิสเซิม โลจิสติกส์ จำกัด. (15 กุมภาพันธ์ 2562). *การประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเล (2)*. https://www.lissom-logistics.co.th/articles-details.php?id=33

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (ฉบับปรับปรุงใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

เรื่องเล่าประกันชีวิต. (30 กันยายน 2565). *เรื่องเล่าประกันชีวิต*. https://www.youtube.com/@user-jg6nh6fi4l

สายัณห์ จันทร์วิภาสวงศ์. (2564). *มองให้ขาด นำเข้า-ส่งออก และโลจิสติกส์* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์สถาบันวิจัยและพัฒนาความรู้ RAKDI.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY



บทที่ 8 เอกสารการส่งออกและนำเข้า





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



บทที่ 8
เอกสารการส่งออกและนำเข้า

8.1 ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

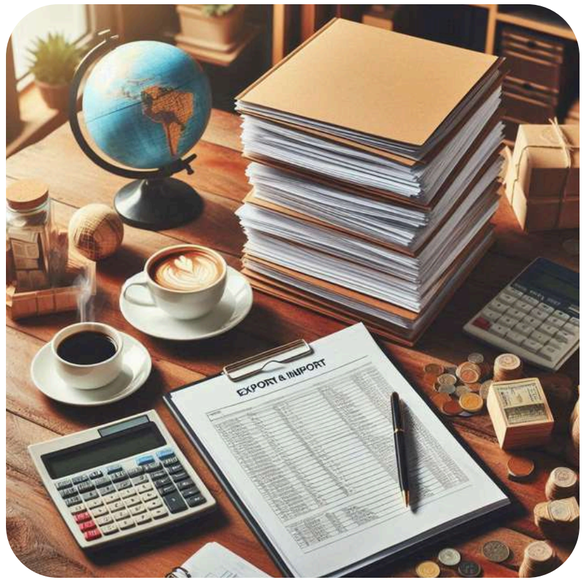
8.4 ประโยชน์ของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

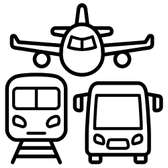
8.1 ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้า



เอกสารการส่งออกและนำเข้ามีความสำคัญในทุกขั้นตอนของกระบวนการค้าระหว่างประเทศ ตั้งแต่การเตรียมการ การดำเนินพิธีการ ไปจนถึงการส่งมอบสินค้า การมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเอกสารเหล่านี้ จะช่วยให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จ ดังนั้น ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้าสามารถแบ่งออกเป็นด้านต่างๆ ดังนี้

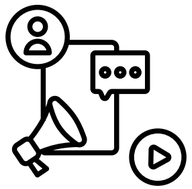






01	ด้านกฎหมาย
02	ด้านการเงิน
03	ด้านพิธีการศุลกากร
04	ด้านการขนส่ง
05	ด้านการตลาด







8.1 ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

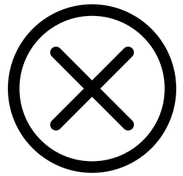
1. ด้านกฎหมาย



ความถูกต้องตามกฎหมาย เอกสารที่ครบถ้วนและถูกต้องเป็นหลักฐานสำคัญในการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ ทั้งในด้านภาษีศุลกากร การควบคุมสินค้า และมาตรฐานต่างๆ



หลีกเลี่ยงปัญหาทางกฎหมาย การขาดเอกสารหรือเอกสารไม่ถูกต้องอาจนำไปสู่ปัญหาทางกฎหมาย เช่น การถูกปรับ การยึดสินค้า หรือการถูกดำเนินคดี



สร้างความน่าเชื่อถือ การมีเอกสารที่ครบถ้วนแสดงถึงความเป็นมืออาชีพและความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ





8.1 ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

2. ด้านการเงิน





การชำระเงิน เอกสาร เช่น ใบกำกับสินค้า และใบตราส่ง เป็นหลักฐานสำคัญในการเรียกเก็บเงินและชำระเงินระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย



การขอสินเชื่อ เอกสารการส่งออก/นำเข้าสามารถใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน



การประกันภัย เอกสาร เช่น ใบรับรองการประกันภัย เป็นหลักฐานในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนในกรณีที่สินค้าเสียหายหรือสูญหาย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



8.1 ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

3. ด้านพิธีการศุลกากร

กรมศุลกากร



การผ่านพิธีการศุลกากร เอกสารที่จำเป็น เช่น ใบตราสินค้า และใบขนสินค้า เป็นสิ่งจำเป็นในการผ่านพิธีการศุลกากรทั้งขาเข้าและขาออก



การประเมินภาษี เอกสาร เช่น ใบกำกับสินค้า จะถูกใช้ในการประเมินภาษีและอากรที่ต้องชำระ



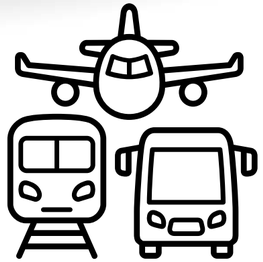
การตรวจสอบสินค้า เอกสาร เช่น ใบรับรองมาตรฐานสินค้า จะถูกใช้ในการตรวจสอบคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



8.1 ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

4. ด้านการขนส่ง





หลักฐานการขนส่ง เอกสาร เช่น ใบขนสินค้า เป็นหลักฐานการรับมอบสินค้าและสัญญาในการขนส่งระหว่างผู้ส่งออก/ผู้นำเข้า และผู้ขนส่ง



การติดตามสินค้า เอกสาร เช่น ใบตราส่ง ช่วยให้สามารถติดตามสถานะการขนส่งสินค้าได้



การรับมอบสินค้า เอกสาร เช่น ใบขนสินค้า เป็นหลักฐานในการรับมอบสินค้าปลายทาง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



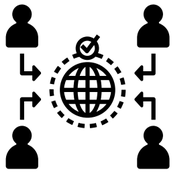
8.1 ความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

5. ด้านการตลาด





การสร้างความเชื่อมั่น เอกสาร เช่น ใบรับรองคุณภาพสินค้า และใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ช่วยสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพและแหล่งกำเนิดของสินค้า



การเข้าถึงตลาด เอกสาร เช่น ใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า อาจเป็นสิ่งจำเป็นในการเข้าถึงตลาดบางแห่งที่กำหนดเงื่อนไขพิเศษ



การส่งเสริมการขาย เอกสาร เช่น ใบรับรองคุณภาพสินค้า สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการขายและสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

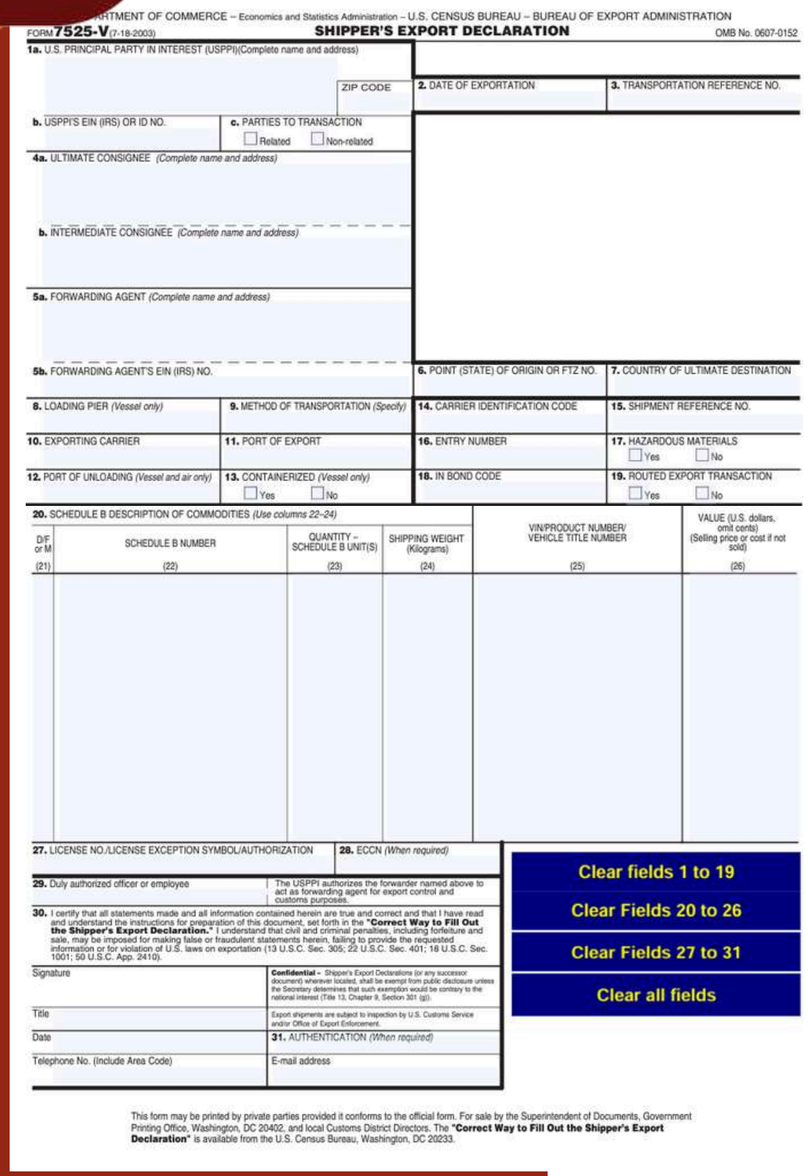
8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก





1. **ใบขนสินค้าขาออก** (Export Declaration)
2. **บัญชีราคาสินค้า** (Commercial Invoice)
3. **บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ** (Packing List)
4. **ใบตราส่งสินค้า** (Bill of Lading)
5. **ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมขาออก** (Export License)
6. **ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า** (Certificate of Origin)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



RTMENT OF COMMERCE – Economics and Statistics Administration – U.S. CENSUS BUREAU – BUREAU OF EXPORT ADMINISTRATION

FORM **7525-V** (7-18-2003) **SHIPPER'S EXPORT DECLARATION** OMB No. 0607-0152

1a. U.S. PRINCIPAL PARTY IN INTEREST (USPPI)(Complete name and address)

ZIP CODE

2. DATE OF EXPORTATION | **3.** TRANSPORTATION REFERENCE NO.

b. USPPI'S EIN (IRS) OR ID NO. | **c.** PARTIES TO TRANSACTION ☐ Related ☐ Non-related

4a. ULTIMATE CONSIGNEE *(Complete name and address)*

b. INTERMEDIATE CONSIGNEE *(Complete name and address)*

5a. FORWARDING AGENT *(Complete name and address)*

5b. FORWARDING AGENT'S EIN (IRS) NO. | **6.** POINT (STATE) OF ORIGIN OR FTZ NO. | **7.** COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION

8. LOADING PIER *(Vessel only)* | **9.** METHOD OF TRANSPORTATION *(Specify)* | **14.** CARRIER IDENTIFICATION CODE | **15.** SHIPMENT REFERENCE NO.

10. EXPORTING CARRIER | **11.** PORT OF EXPORT | **16.** ENTRY NUMBER | **17.** HAZARDOUS MATERIALS ☐ Yes ☐ No

12. PORT OF UNLOADING *(Vessel and air only)* | **13.** CONTAINERIZED *(Vessel only)* ☐ Yes ☐ No | **18.** IN BOND CODE | **19.** ROUTED EXPORT TRANSACTION ☐ Yes ☐ No

20. SCHEDULE B DESCRIPTION OF COMMODITIES *(Use columns 22-24)*

D/F or M (21)	SCHEDULE B NUMBER (22)	QUANTITY – SCHEDULE B UNIT(S) (23)	SHIPPING WEIGHT (Kilograms) (24)	VIN/PRODUCT NUMBER/ VEHICLE TITLE NUMBER (25)	VALUE (U.S. dollars, omit cents) (Selling price or cost if not sold) (26)

27. LICENSE NO./LICENSE EXCEPTION SYMBOL/AUTHORIZATION | **28.** ECCN *(When required)*

29. Duly authorized officer or employee | The USPPI authorizes the forwarder named above to act as forwarding agent for export control and customs purposes.

30. I certify that all statements made and all information contained herein are true and correct and that I have read and understand the instructions for preparation of this document, set forth in the **"Correct Way to Fill Out the Shipper's Export Declaration."** I understand that civil and criminal penalties, including forfeiture and sale, may be imposed for making false or fraudulent statements herein, failing to provide the requested information or for violation of U.S. laws on exportation (13 U.S.C. Sec. 305; 22 U.S.C. Sec. 401; 18 U.S.C. Sec. 1001; 50 U.S.C. App. 2410).

Signature | **Confidential** - Shipper's Export Declarations (or any successor document) wherever located, shall be exempt from public disclosure unless the Secretary determines that such exemption would be contrary to the national interest (Title 13, Chapter 9, Section 301 (g)).

Title | Export shipments are subject to inspection by U.S. Customs Service and/or Office of Export Enforcement.

Date | **31.** AUTHENTICATION *(When required)*

Telephone No. (Include Area Code) | E-mail address

Clear fields 1 to 19

Clear Fields 20 to 26

Clear Fields 27 to 31

Clear all fields

This form may be printed by private parties provided it conforms to the official form. For sale by the Superintendent of Documents, Government Printing Office, Washington, DC 20402, and local Customs District Directors. The **"Correct Way to Fill Out the Shipper's Export Declaration"** is available from the U.S. Census Bureau, Washington, DC 20233.

8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก

1 ใบขนสินค้าขาออก (Export Declaration

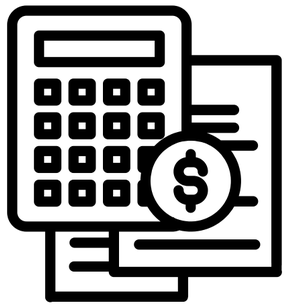
การส่งของออกไปนอกราชอาณาจักร หมายถึง การนำของใด ๆ จากภายในราชอาณาจักรขน หรือย้ายขน โดยทางเรือ ทางอากาศยาน ทางรถไฟ ทางบก ทางท่อส่ง ทางสาย ส่งทางไปรษณีย์ เป็นต้น เพื่อส่งออกไปนอกราชอาณาจักร และให้ดำเนินการโดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ ณ ท่าหรือที่ หรือ สนามบินศุลกากร สุดท้าย (Last Port) ที่ระบุไว้ว่าจะทำการขน หรือย้ายขนของเพื่อส่งออกไปนอกราชอาณาจักรประเภทใบขนสินค้าขาออก เป็นแบบพิมพ์ที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องยื่นต่อกรมศุลกากรในการส่งออกสินค้า

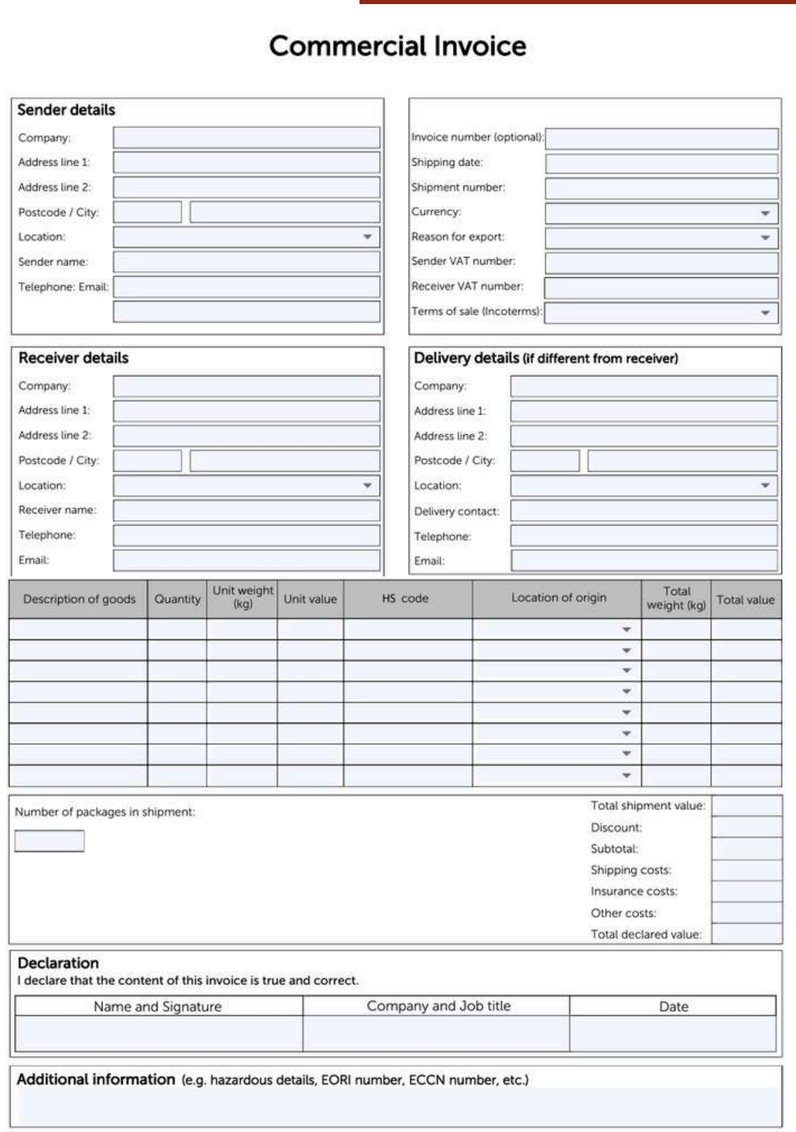
8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก

2 บัญชีราคาสินค้า (Commercial Invoice)

Commercial Invoice คือ เอกสารที่ยืนยันการจำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ สินค้าระหว่างผู้นำเข้ากับผู้ส่งออก หรือ คือ เอกสารบันทึกการขายสำหรับผู้ส่งออก และเป็นเอกสารบันทึกการสั่งซื้อสำหรับผู้นำเข้า







Commercial Invoice

Sender details
Company:
Address line 1:
Address line 2:
Postcode / City:
Location:
Sender name:
Telephone: Email:

Invoice number (optional):
Shipping date:
Shipment number:
Currency:
Reason for export:
Sender VAT number:
Receiver VAT number:
Terms of sale (Incoterms):

Receiver details
Company:
Address line 1:
Address line 2:
Postcode / City:
Location:
Receiver name:
Telephone:
Email:

Delivery details (if different from receiver)
Company:
Address line 1:
Address line 2:
Postcode / City:
Location:
Delivery contact:
Telephone:
Email:

Description of goods	Quantity	Unit weight (kg)	Unit value	HS code	Location of origin	Total weight (kg)	Total value

Number of packages in shipment:

Total shipment value:
Discount:
Subtotal:
Shipping costs:
Insurance costs:
Other costs:
Total declared value:

Declaration
I declare that the content of this invoice is true and correct.

Name and Signature	Company and Job title	Date

Additional information (e.g. hazardous details, EORI number, ECCN number, etc.)

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก

PACKING LIST

<Company Name>
<Street Address>
<City>, <State> <Zip>

Pack List Number: <12345>
Shipping Date: <7/15/2009>
Customer ID: <Customer ID>

Ship From:	Ship To:
<Company Name>	<Customer Name>
<Company Street Address>	<Customer Street Address>
<City>, <State> <Zip>	<City>, <State> <Zip>
Contact Name:	Contact Name:
<Name>	<Name>

Shipping Method	Customer P.O.	Required By Date
<UPS>	<PO Number	<Date>

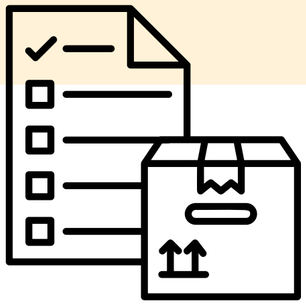
Item Description	Quantity	Unit of Measure	Weight
<Item 1>	1.00	Each	5.00 LBS
<Item 2>	1.00	Each	5.00 LBS
<Item 3>	1.00	Each	5.00 LBS
<Item 4>	1.00	Each	5.00 LBS
<Item 5>	1.00	Each	5.00 LBS
<Item 6>	1.00	Box	10.00 LBS
<Item 7>	1.00	Box	10.00 LBS
<Item 8>	1.00	Box	10.00 LBS
<Item 9>	1.00	Box	10.00 LBS
<Item 10>	1.00	Box	10.00 LBS

Notes:
<Enter Notes Here>

Total Weight: 75.00 LBS

3 บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)

Packing List คือ เอกสารไว้สำหรับระบุการบรรจุหีบห่อของสินค้าส่งออก เพื่อความชัดเจนในการบรรจุ และเตรียมการขน ถ่ายสินค้าให้สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องด้านการขนถ่ายสินค้าไม่ว่าจะเป็นการนำไปให้ตัวแทนสายเรื่อ / สายการบิน ได้จองเรือ จองเครื่องบินได้ถูกต้องหรือสายเรือ กับสายการบิน วางแผนพื้นที่สำหรับบรรจุสินค้า รวมถึงเอาไว้ให้ฝ่ายขนถ่ายสินค้าของศุลกากรตรวจสอบให้แน่ใจเพื่อความรวดเร็วอีกด้วย



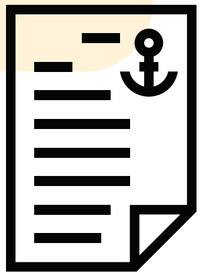
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก

4 ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading)

ใบตราส่งทางทะเลเป็นเอกสารที่สำคัญมากในการนำสินค้าจากประเทศต้นทางไปยังปลายทาง โดยการขนส่งผ่านทางเรือมักเรียกกันย่อๆ ว่า B/L และมีชื่อเต็มว่า Ocean Bill of Lading เนื่องจากเป็นเอกสารที่ออกโดยสายเรือ (Sea Freight / Liners) หรือ ตัวแทนสายเรือ (FreightForwarder)





Date:

BILL OF LADING

SHIP FROM
Name:
Address:
City/State/Zip:
SID#:
FOB: ☐

Bill of Lading Number: _____
BAR CODE

SHIP TO
Name: Location #: _____
Address:
City/State/Zip:
CID#:
FOB: ☐

CARRIER NAME: _____
Trailer number:
Seal number(s):
SCAC:
Pro number:
BAR CODE

THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO:
Name:
Address:
City/State/Zip:

Freight Charge Terms: *(freight c*
marked otherwise)
Prepaid _____ **Collect** ___

SPECIAL INSTRUCTIONS:

☐ (check box) Master Bill of Ladi
Bills of Lading

CUSTOMER ORDER INFORMATION

CUSTOMER ORDER NUMBER	# PKGS	WEIGHT	PALLET/SLIP (CIRCLE ONE)		ADDITIONAL SI
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
			Y	N	
GRAND TOTAL					

CARRIER INFORMATION

HANDLING UNIT QTY	HANDLING UNIT TYPE	PACKAGE QTY	PACKAGE TYPE	WEIGHT	H.M. (X)	COMMODITY DESCRIPTION
						Commodities requiring special or additional care or attention in handling or stowing must be marked and packaged as to ensure safe transportation with ordinary care. *See Section 2(e) of NMFC Item 360*
						GRAND TOTAL

Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows:
"The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding
per ."

COD Amount: $ _____
Fee Terms: **Collect:** ☐
Customer check acce

NOTE Liability Limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 49 U.S.C. ▪ 14706(c)(1)(
RECEIVED, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable, otherwise to the rates, classifications and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and federal regulations.

The carrier shall not make delivery of this ship and all other lawful charges.

SHIPPER SIGNATURE / DATE
This is to certify that the above named materials are properly classified, packaged, marked and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the DOT.

Trailer Loaded:
☐ By Shipper
☐ By Driver

Freight Counted:
☐ By Shipper
☐ By Driver/pallets said to contain
☐ By Driver/Pieces

CARRIER SIGNATU
Carrier acknowledges receipt of p
emergency response information
emergency response guidebook o
Property described above is rec

8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก



5 บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List)

ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสินค้าควบคุมขาออก (Export License) ของการค้าระหว่างประเทศเป็นเอกสารส่งออกที่ผู้ต้องการส่งออกสินค้าจะต้องลงทะเบียนเป็นผู้ส่งออกกับทางกรมศุลกากรด้วย จึงจะดำเนินพิธีการศุลกากรได้ แต่สำหรับบริษัทใดที่ไม่ได้ลงทะเบียนส่งออกกับกรมศุลกากร สามารถเลือกใช้ Shipping หรือ Agent ที่มีความเชี่ยวชาญส่งออกแทนได้ โดยหากจะส่งออกในนามบริษัทก็สามารถใช้เอกสารหนังสือรับรองบริษัทเพื่อประกอบให้ผู้ส่งออกดำเนินการส่งออกให้

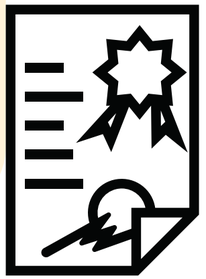


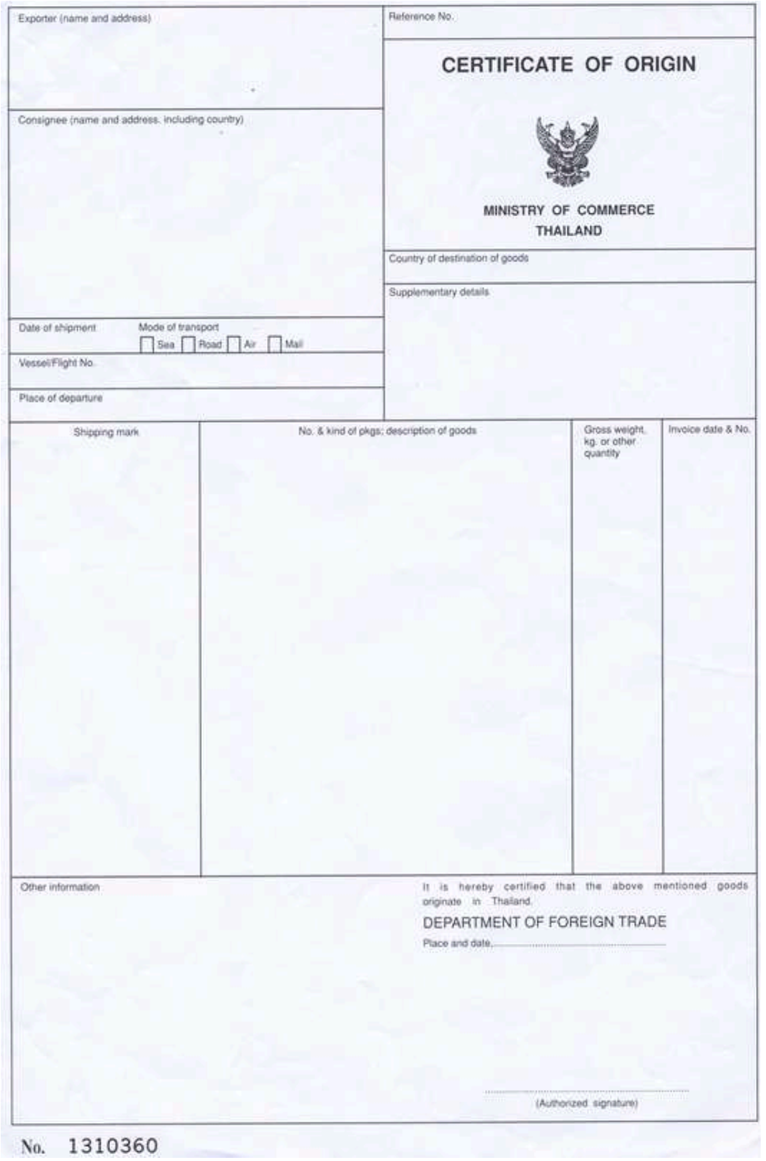
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.2 เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก

6 ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)

Certificate of Origin (C/O) ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าที่ไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร คือ หนังสือรับรองที่ออกให้แก่ผู้ส่งออกในการรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าว่ามีแหล่งกำเนิดจากประเทศผู้ออกหนังสือรับรองฯ และสามารถใช้เป็นเอกสารรับรองการนำเข้าตามเงื่อนไขของประเทศปลายทาง หรือ ตามเงื่อนไขของผู้นำเข้า แต่ไม่สามารถนำไปใช้ลดหย่อนทางภาษีได้ และใช้เป็นเอกสารประกอบเพื่อยื่นขอเปิด L/C (letter of credit) กับธนาคารได้





Exporter (name and address)

Reference No.

CERTIFICATE OF ORIGIN

Consignee (name and address, including country)

MINISTRY OF COMMERCE
THAILAND

Country of destination of goods

Supplementary details

Date of shipment

Mode of transport
Sea Road Air Mail

Vessel/Flight No.

Place of departure

Shipping mark	No. & kind of pkgs; description of goods	Gross weight, kg. or other quantity	Invoice date & No.

Other information

It is hereby certified that the above mentioned goods originate in Thailand.
DEPARTMENT OF FOREIGN TRADE
Place and date.....

(Authorized signature)

No. 1310360





8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า



1. PO, Purchasing Order หรือ ใบสั่งซื้อสินค้า
2. PI, Proforma Invoice เอกสารยืนยันคำสั่งซื้อ
3. PL, Packing List รายการบรรจุสินค้า
4. CI, Commercial invoice บัญชีราคาสินค้า
5. B/L, Bill of lading ใบตราส่งสินค้าทางเรือ
6. AWB, Airway Bill ใบตรางส่งทางอากาศ
7. D/O, Delivery order ใบปล่อยสินค้า
8. Export / Import entry ใบขนสินค้าขาออก / ขาเข้า
9. Marine/Air Insurance ประกันภัยขนส่งสินค้า
10. CO, Certificate of Origin เอกสารยืนยันถิ่นกำเนิด

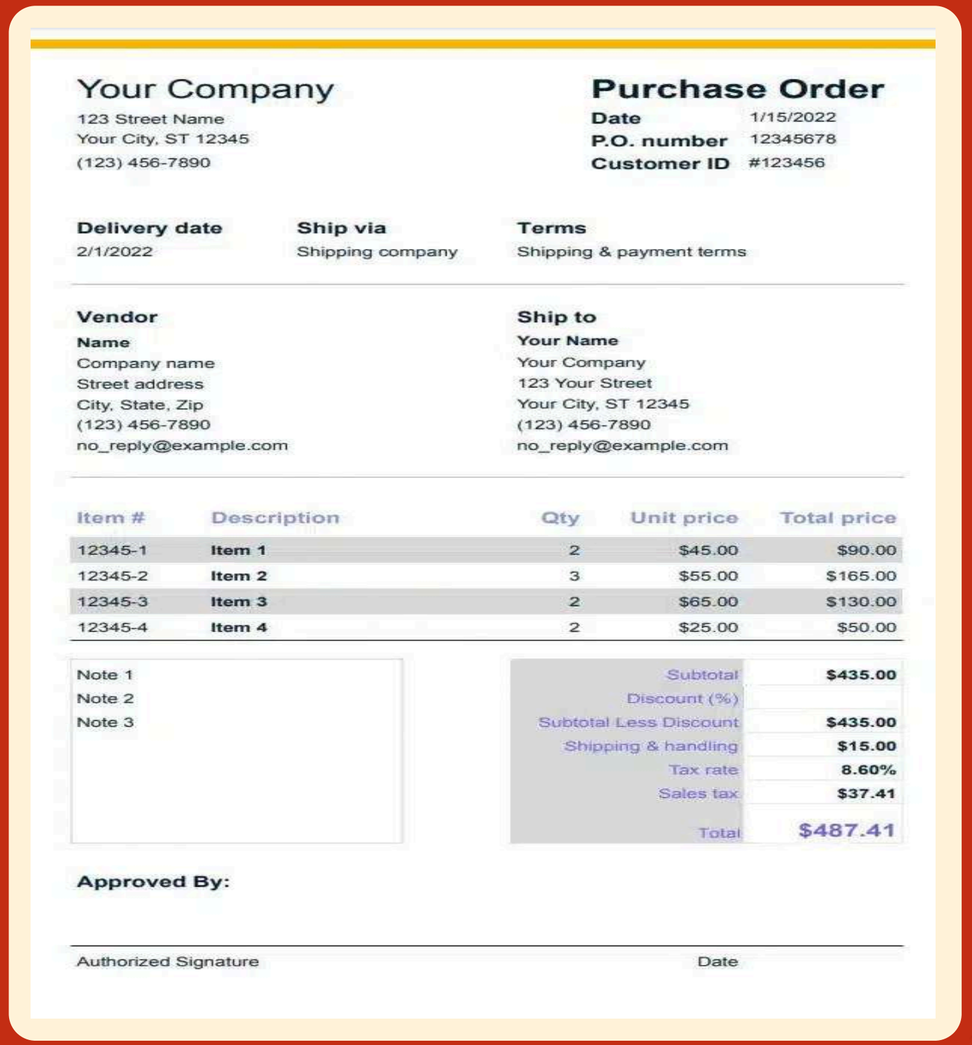
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

1 PO, Purchasing Order หรือใบสั่งซื้อสินค้า

ใบนี้คือใบที่ผู้นำเข้า (ผู้ซื้อสินค้า) จะส่งให้ผู้ส่งออก (ผู้ขาย) เพื่อเปิดออเดอร์สำหรับการสั่งซื้อ ปัจจุบันใบนี้จะลดบทบาทลงและกลายเป็นการเขียนอีเมลหรือเขียนใบ Inquiry ไปที่ผู้ขาย ซึ่งสามารถส่ง PI มาให้ได้เลย จะเห็นได้มากจากประเทศจีนโดยเฉพาะเว็บซื้อสินค้าดังๆ อย่าง Alibaba, dhgate.com คนทำ Shipping จะสะดวกขึ้นมาก





Your Company
123 Street Name
Your City, ST 12345
(123) 456-7890

Purchase Order

Date	1/15/2022
P.O. number	12345678
Customer ID	#123456

Delivery date	Ship via	Terms
2/1/2022	Shipping company	Shipping & payment terms

Vendor
Name
Company name
Street address
City, State, Zip
(123) 456-7890
no_reply@example.com

Ship to
Your Name
Your Company
123 Your Street
Your City, ST 12345
(123) 456-7890
no_reply@example.com

Item #	Description	Qty	Unit price	Total price
12345-1	Item 1	2	$45.00	$90.00
12345-2	Item 2	3	$55.00	$165.00
12345-3	Item 3	2	$65.00	$130.00
12345-4	Item 4	2	$25.00	$50.00

Note 1
Note 2
Note 3

Subtotal	$435.00
Discount (%)	
Subtotal Less Discount	$435.00
Shipping & handling	$15.00
Tax rate	8.60%
Sales tax	$37.41
Total	$487.41

Approved By:

Authorized Signature Date

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



ZYLKER

Proforma Invoice

Zylker Inc.
Phoenix Arizona
U.S.A

PROINV-000044

Bill To
Rob & Joe Traders
4141 Hacienda Drive
Pleasanton
94588 California
U.S.A

Creation Date : 15 Jan 2022
Expiry Date : 14 Feb 2022

#	Item & Description	Qty	Rate	Amount
1	Brochure Design Brochure Design Single-Sided Color	1.00	300.00	300.00
2	Print Ad - Basic - Color Print Ad 1/8 size Color	1.00	80.00	80.00
3	Web Design Packages (Template) - Basic Custom Themes for your business. Inclusive of 10 hours of marketing and annual training	1.00	250.00	250.00
			Sub Total	630.00
			Sample Tax (10%)	63.00
			Total	**$693.00**

Notes
Looking forward for your business.

Terms & Conditions
This is only a proforma invoice, payment is not necessary.

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

2 PI, Proforma Invoice เอกสารยืนยันคำสั่งซื้อ

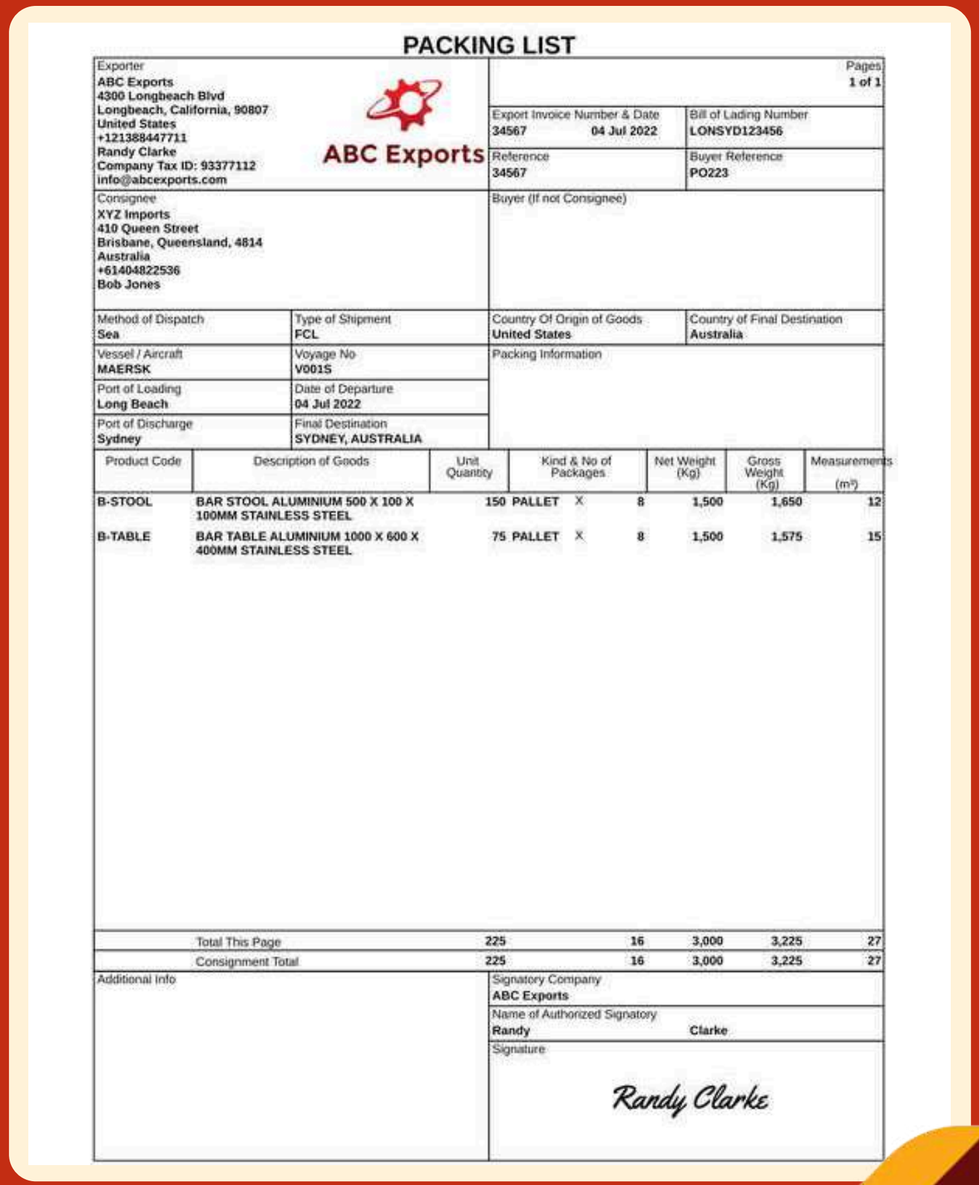
เอกสารที่ผู้ส่งออก (Exporter) หรือผู้ขาย (seller) จัดทำขึ้นเพื่อแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า ซึ่ง ประกอบด้วยชื่อผู้ขาย พร้อมที่อยู่ ชื่อผู้ซื้อ รายการสินค้า ประเภทสินค้า จำนวนและน้ำหนักรวมของ สินค้า ราคาต่อหน่วย เงื่อนไขของราคา เงื่อนไขการชำระเงิน มูลค่ารวมของสินค้าที่ทำการซื้อขาย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

3 PL, Packing List รายการบรรจุสินค้า

ใบรายการบรรจุหีบห่อ (Packing list) คือเอกสารที่ผู้ส่งออก (Exporter) หรือผู้ขาย (Seller) จัดทำขึ้นเพื่อแสดงรายละเอียดการบรรจุหีบห่อของสินค้าที่ ส่งออก รวมถึงน้ำหนักและปริมาตร โดยรวมของสินค้าแต่ละรายการด้วย ฉะนั้นเหล่าบรรดา Shipping ควรต้องเก็บเอกสารนี้ไว้ให้ดี เพราะหากหายจะระบุสินค้าได้ยากมากจนเกิดความยุ่งยากและเสียเวลา



PACKING LIST

Exporter
ABC Exports
4300 Longbeach Blvd
Longbeach, California, 90807
United States
+121388447711
Randy Clarke
Company Tax ID: 93377112
info@abcexports.com

ABC Exports

Pages 1 of 1

Export Invoice Number & Date: 34567 04 Jul 2022
Bill of Lading Number: LONSYD123456
Reference: 34567
Buyer Reference: PO223

Consignee
XYZ Imports
410 Queen Street
Brisbane, Queensland, 4814
Australia
+61404822536
Bob Jones

Buyer (If not Consignee)

Method of Dispatch	Type of Shipment	Country Of Origin of Goods	Country of Final Destination
Sea	FCL	United States	Australia

Vessel / Aircraft	Voyage No	Packing Information
MAERSK	V001S	

Port of Loading	Date of Departure
Long Beach	04 Jul 2022

Port of Discharge	Final Destination
Sydney	SYDNEY, AUSTRALIA

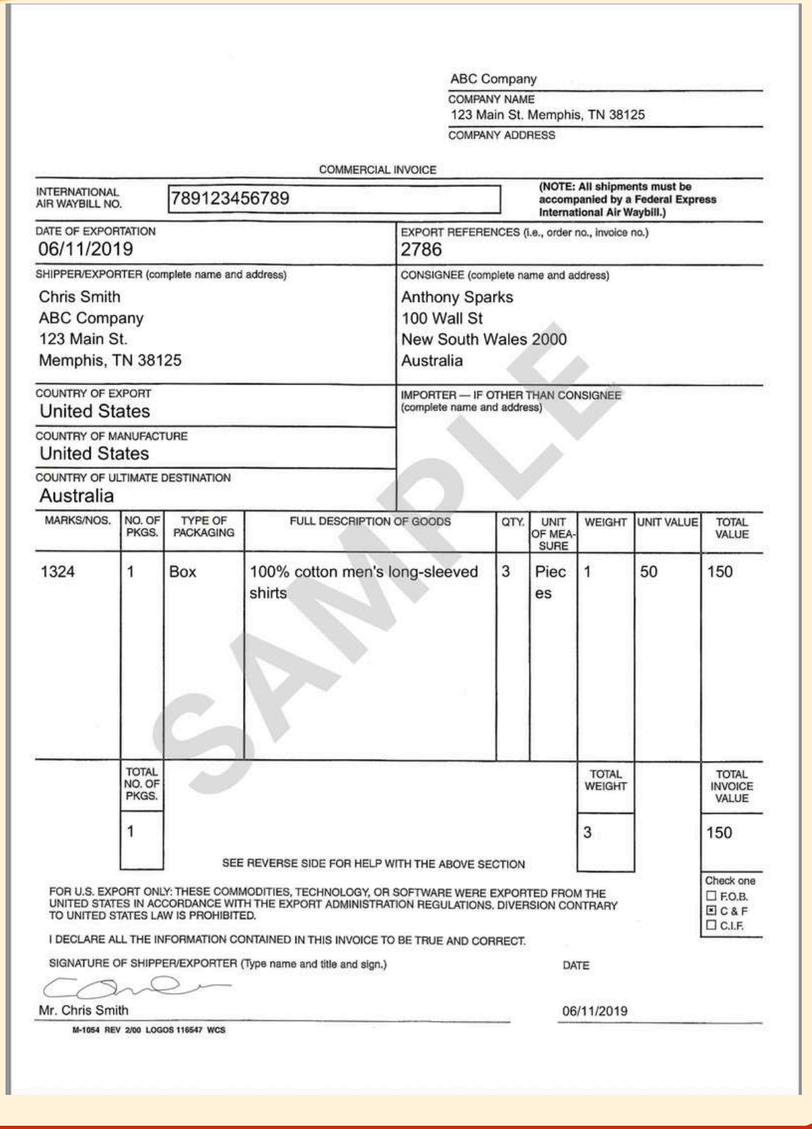
Product Code	Description of Goods	Unit Quantity	Kind & No of Packages	Net Weight (Kg)	Gross Weight (Kg)	Measurements (m³)
B-STOOL	BAR STOOL ALUMINIUM 500 X 100 X 100MM STAINLESS STEEL	150	PALLET X 8	1,500	1,650	12
B-TABLE	BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 400MM STAINLESS STEEL	75	PALLET X 8	1,500	1,575	15
	Total This Page	225	16	3,000	3,225	27
	Consignment Total	225	16	3,000	3,225	27

Additional Info

Signatory Company: ABC Exports
Name of Authorized Signatory: Randy Clarke
Signature: Randy Clarke

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า



ABC Company
COMPANY NAME
123 Main St. Memphis, TN 38125
COMPANY ADDRESS

COMMERCIAL INVOICE

INTERNATIONAL AIR WAYBILL NO. 789123456789
(NOTE: All shipments must be accompanied by a Federal Express International Air Waybill.)

DATE OF EXPORTATION: 06/11/2019
EXPORT REFERENCES (i.e., order no., invoice no.): 2786

SHIPPER/EXPORTER (complete name and address):
Chris Smith
ABC Company
123 Main St.
Memphis, TN 38125

CONSIGNEE (complete name and address):
Anthony Sparks
100 Wall St
New South Wales 2000
Australia

COUNTRY OF EXPORT: United States
COUNTRY OF MANUFACTURE: United States
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION: Australia
IMPORTER — IF OTHER THAN CONSIGNEE (complete name and address)

MARKS/NOS.	NO. OF PKGS.	TYPE OF PACKAGING	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY.	UNIT OF MEASURE	WEIGHT	UNIT VALUE	TOTAL VALUE
1324	1	Box	100% cotton men's long-sleeved shirts	3	Pieces	1	50	150

TOTAL NO. OF PKGS.	TOTAL WEIGHT	TOTAL INVOICE VALUE
1	3	150

SEE REVERSE SIDE FOR HELP WITH THE ABOVE SECTION

Check one
☐ F.O.B.
☒ C & F
☐ C.I.F.

FOR U.S. EXPORT ONLY: THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY, OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. DIVERSION CONTRARY TO UNITED STATES LAW IS PROHIBITED.

I DECLARE ALL THE INFORMATION CONTAINED IN THIS INVOICE TO BE TRUE AND CORRECT.

SIGNATURE OF SHIPPER/EXPORTER (Type name and title and sign.) DATE

Mr. Chris Smith 06/11/2019

M-1054 REV 2/00 LOGOS 116547 WCS

SAMPLE

4 CI, Commercial invoice บัญชีราคาสินค้า

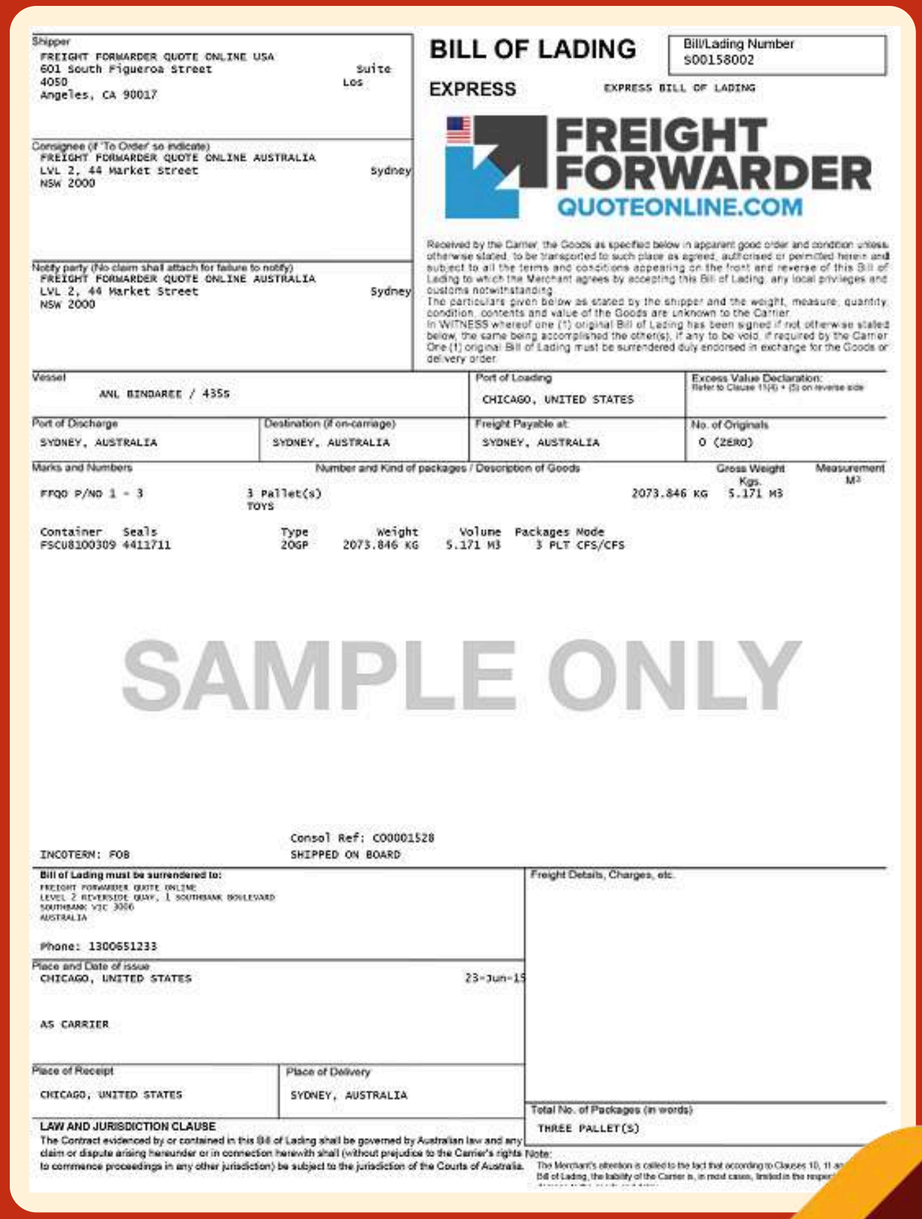
ใบนี้เป็นเอกสารสำคัญมากๆ ที่บริษัท Shipping ทั้งหลายต้องเข้าใจและเรียนรู้ เพราะใบนี้เป็นเอกสารที่ผู้ส่งออกจะต้องออกใบนี้ให้กับผู้นำเข้า ใช้สำหรับแนบไปกับเอกสารอื่นเพื่อออกของกับกรมศุลกากร เสริมอีกนิดว่าในทางปฏิบัติเราอาจเจอปัญหาต่างๆ กับกรมศุลกากรได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องภาษี เรื่องการนำเข้า ฉะนั้นคนทำ Shipping ต้องเตรียมตัวให้พร้อมและหากเป็นไปได้ควรมีคนในบริษัทที่พร้อมเคลียร์หากมีปัญหา

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

5 B/L, Bill of lading ใบตราส่งสินค้าทางเรือ

ใบนี้เป็นอีกใบที่สำคัญมากๆ สำหรับคนทำ Shipping เป็นเอกสารที่ทางสายเรือ (SHIP'S AGENT) ต้นทาง ออกให้กับผู้ส่งออก (SHIPPER) เพื่อใช้ในการแสดงกรรมสิทธิ์สำหรับสินค้าที่ขนส่ง ซึ่งอยู่ในเงื่อนไขที่ถูกต้อง ในใบตราส่งสินค้า จะมีรายละเอียดของชื่อผู้ส่งออก ชื่อผู้รับสินค้า ชื่อสินค้า จำนวนหีบห่อ จำนวนน้ำหนัก จำนวนตู้ เบอร์ตู้ ขนาดของตู้ ประเภทของตู้ และมีกฎระเบียบของทางสายเรือระบุอยู่ด้านหลังของเอกสาร เป็นเอกสารที่ สำคัญในระบบการขนส่งทางเรือ



Shipper
FREIGHT FORWARDER QUOTE ONLINE USA
601 South Figueroa Street Suite
4050 Los
Angeles, CA 90017

Consignee (if 'To Order' so indicate)
FREIGHT FORWARDER QUOTE ONLINE AUSTRALIA
LVL 2, 44 Market Street Sydney
NSW 2000

Notify party (No claim shall attach for failure to notify)
FREIGHT FORWARDER QUOTE ONLINE AUSTRALIA
LVL 2, 44 Market Street Sydney
NSW 2000

BILL OF LADING
Bill/Lading Number
S00158002
EXPRESS
EXPRESS BILL OF LADING

FREIGHT FORWARDER
QUOTEONLINE.COM

Received by the Carrier, the Goods as specified below in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding.
The particulars given below as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier.
In WITNESS whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated below, the same being accomplished the other(s), if any to be void. If required by the Carrier One (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order.

Vessel	Port of Loading	Excess Value Declaration: Refer to Clause 11(b) + (5) on reverse side
ANL BINDAREE / 435S	CHICAGO, UNITED STATES	

Port of Discharge	Destination (if on-carriage)	Freight Payable at	No. of Originals
SYDNEY, AUSTRALIA	SYDNEY, AUSTRALIA	SYDNEY, AUSTRALIA	0 (ZERO)

Marks and Numbers	Number and Kind of packages / Description of Goods	Gross Weight Kgs.	Measurement M³
FFQO P/NO 1 - 3	3 Pallet(s) TOYS	2073.846 KG	5.171 M3

Container	Seals	Type	Weight	Volume	Packages Mode
FSCU8100309	4411711	20GP	2073.846 KG	5.171 M3	3 PLT CFS/CFS

SAMPLE ONLY

Consol Ref: C00001528
INCOTERM: FOB
SHIPPED ON BOARD

Bill of Lading must be surrendered to:
FREIGHT FORWARDER QUOTE ONLINE
LEVEL 2 RIVERSIDE QUAY, 1 SOUTHBANK BOULEVARD
SOUTHBANK VIC 3006
AUSTRALIA
Phone: 1300651233

Freight Details, Charges, etc.

Place and Date of issue
CHICAGO, UNITED STATES 23-Jun-15
AS CARRIER

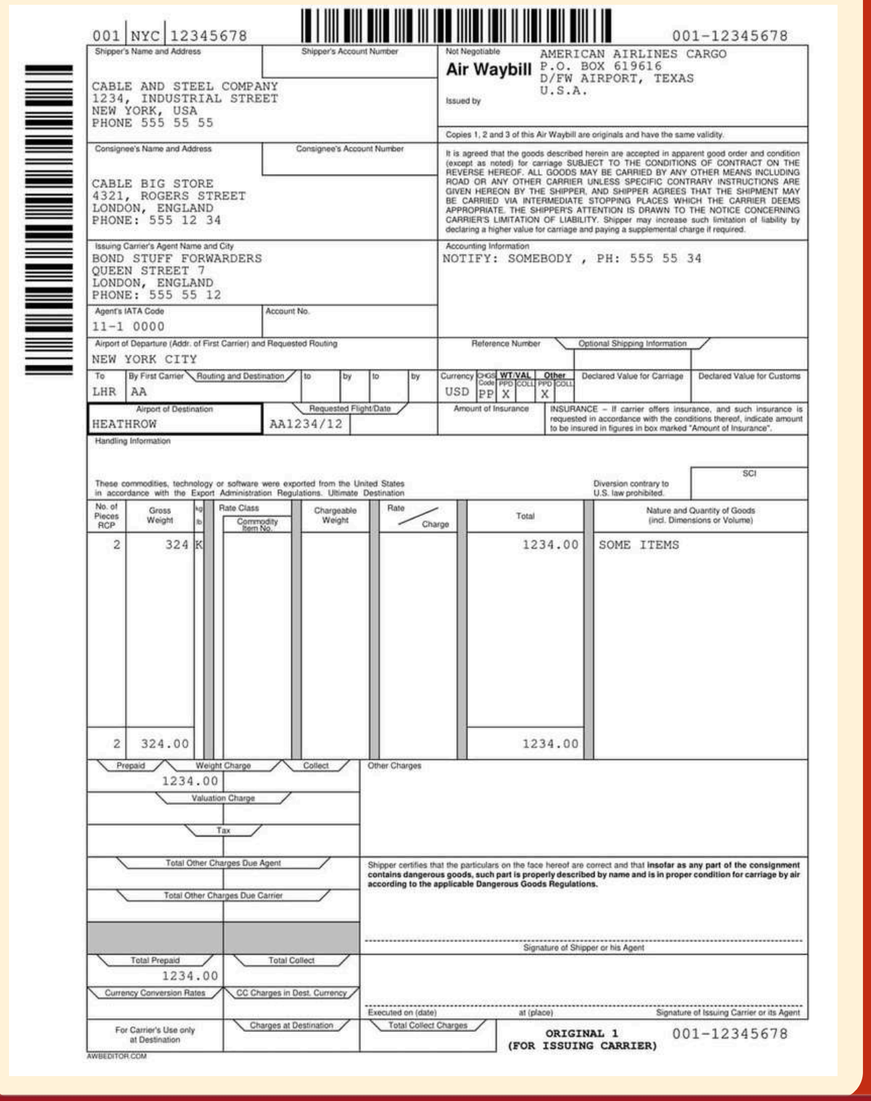
Place of Receipt	Place of Delivery
CHICAGO, UNITED STATES	SYDNEY, AUSTRALIA

Total No. of Packages (in words)
THREE PALLET(S)

LAW AND JURISDICTION CLAUSE
The Contract evidenced by or contained in this Bill of Lading shall be governed by Australian law and any claim or dispute arising hereunder or in connection herewith shall (without prejudice to the Carrier's rights to commence proceedings in any other jurisdiction) be subject to the jurisdiction of the Courts of Australia.

Note:
The Merchant's attention is called to the fact that according to Clauses 10, 11 a
Bill of Lading, the liability of the Carrier is, in most cases, limited in the respe

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า



001 | NYC | 12345678 001-12345678

Shipper's Name and Address / Shipper's Account Number
CABLE AND STEEL COMPANY
1234, INDUSTRIAL STREET
NEW YORK, USA
PHONE 555 55 55

Not Negotiable
Air Waybill
Issued by
AMERICAN AIRLINES CARGO
P.O. BOX 619616
D/FW AIRPORT, TEXAS
U.S.A.

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

Consignee's Name and Address / Consignee's Account Number
CABLE BIG STORE
4321, ROGERS STREET
LONDON, ENGLAND
PHONE: 555 12 34

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Issuing Carrier's Agent Name and City
BOND STUFF FORWARDERS
QUEEN STREET 7
LONDON, ENGLAND
PHONE: 555 55 12

Accounting Information
NOTIFY: SOMEBODY , PH: 555 55 34

Agent's IATA Code: 11-1 0000 / Account No.

Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing: NEW YORK CITY

Reference Number / Optional Shipping Information

To	By First Carrier / Routing and Destination	to	by	to	by	Currency	CHGS Code	WT/VAL PPD	WT/VAL COLL	Other PPD	Other COLL	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
LHR	AA					USD	PP	X		X			

Airport of Destination: HEATHROW / Requested Flight/Date: AA1234/12

Amount of Insurance

INSURANCE – If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".

Handling Information

These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate Destination

Diversion contrary to U.S. law prohibited.

SCI

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg/lb	Rate Class / Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
2	324	K				1234.00	SOME ITEMS
2	324.00					1234.00	

Prepaid: Weight Charge 1234.00 / Collect

Valuation Charge

Tax

Other Charges

Total Other Charges Due Agent

Total Other Charges Due Carrier

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that **insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.**

Signature of Shipper or his Agent

Total Prepaid: 1234.00 / Total Collect

Currency Conversion Rates / CC Charges in Dest. Currency

Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent

For Carrier's Use only at Destination / Charges at Destination / Total Collect Charges

ORIGINAL 1 (FOR ISSUING CARRIER) 001-12345678

AWBEDITOR.COM

6 AWB, Airway Bill ใบตราส่งทางอากาศ

คล้ายๆ กับใบตราส่งสินค้าทางเรือ เพียงแต่มีข้อมูลต่างกันบางส่วน เพราะขนส่งต่างกัน



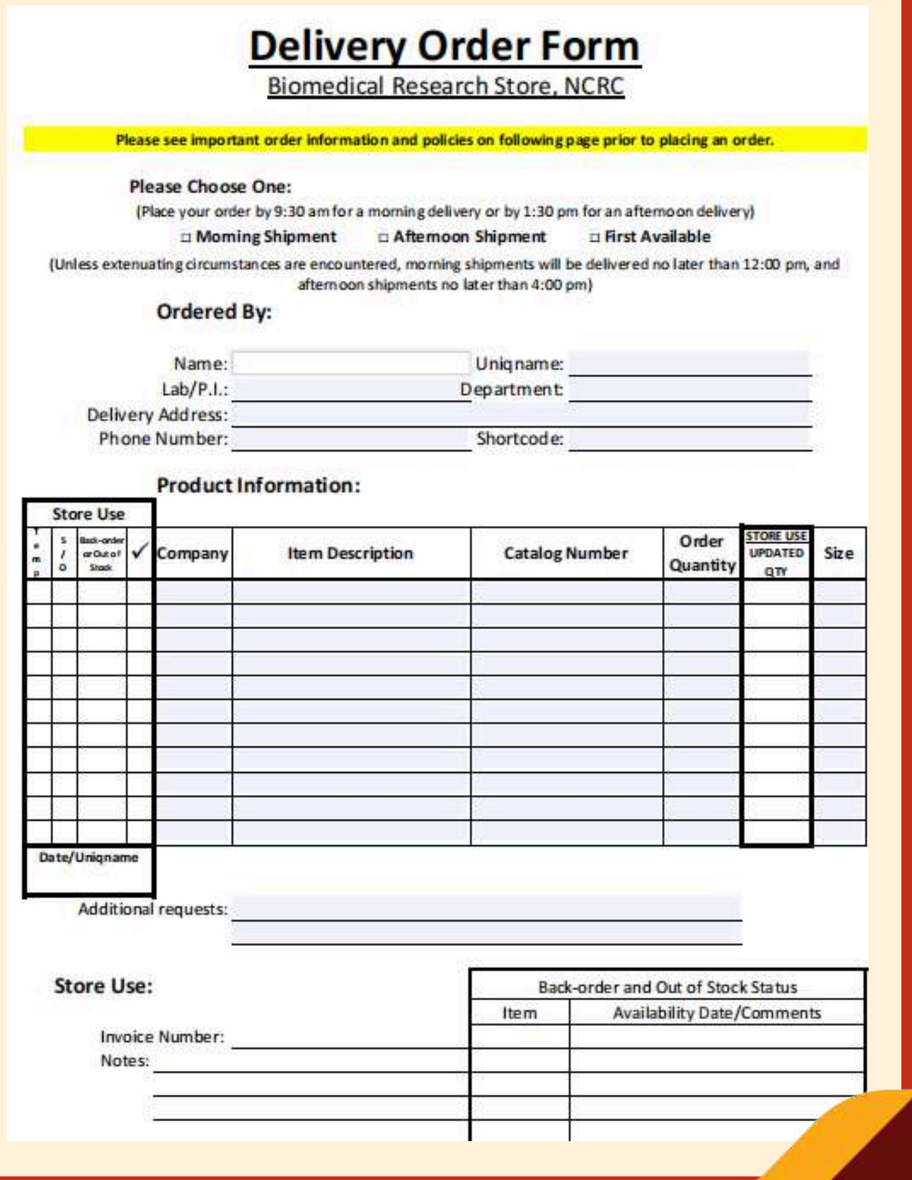


“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

7 D/O, Delivery order ใบปล่อยสินค้า

เอกสารใบสั่งปล่อยสินค้า เป็นเอกสารที่ทางสายเรือจะออกให้ผู้นำเข้า (CONSIGNEE) เพื่อนำไปรับสินค้าจากท่าเรือที่นำเข้า รายละเอียดใน D/O จะ เหมือนกับ INWARD CARGO MANIFEST คือ บัญชีสินค้าทางเรือ ที่เป็นสินค้าขาเข้า ประเทศไทย ใช้สำหรับยื่นกรมศุลกากร และท่าเรือที่นำเข้าต่างๆ



Delivery Order Form

Biomedical Research Store, NCRC

Please see important order information and policies on following page prior to placing an order.

Please Choose One:

(Place your order by 9:30 am for a morning delivery or by 1:30 pm for an afternoon delivery)

□ Morning Shipment □ Afternoon Shipment □ First Available

(Unless extenuating circumstances are encountered, morning shipments will be delivered no later than 12:00 pm, and afternoon shipments no later than 4:00 pm)

Ordered By:

Name: Uniqname:

Lab/P.I.: Department:

Delivery Address:

Phone Number: Shortcode:

Product Information:

Store Use									
Temp	S/O	Back-order or Out of Stock	✓	Company	Item Description	Catalog Number	Order Quantity	STORE USE UPDATED QTY	Size
Date/Uniqname									

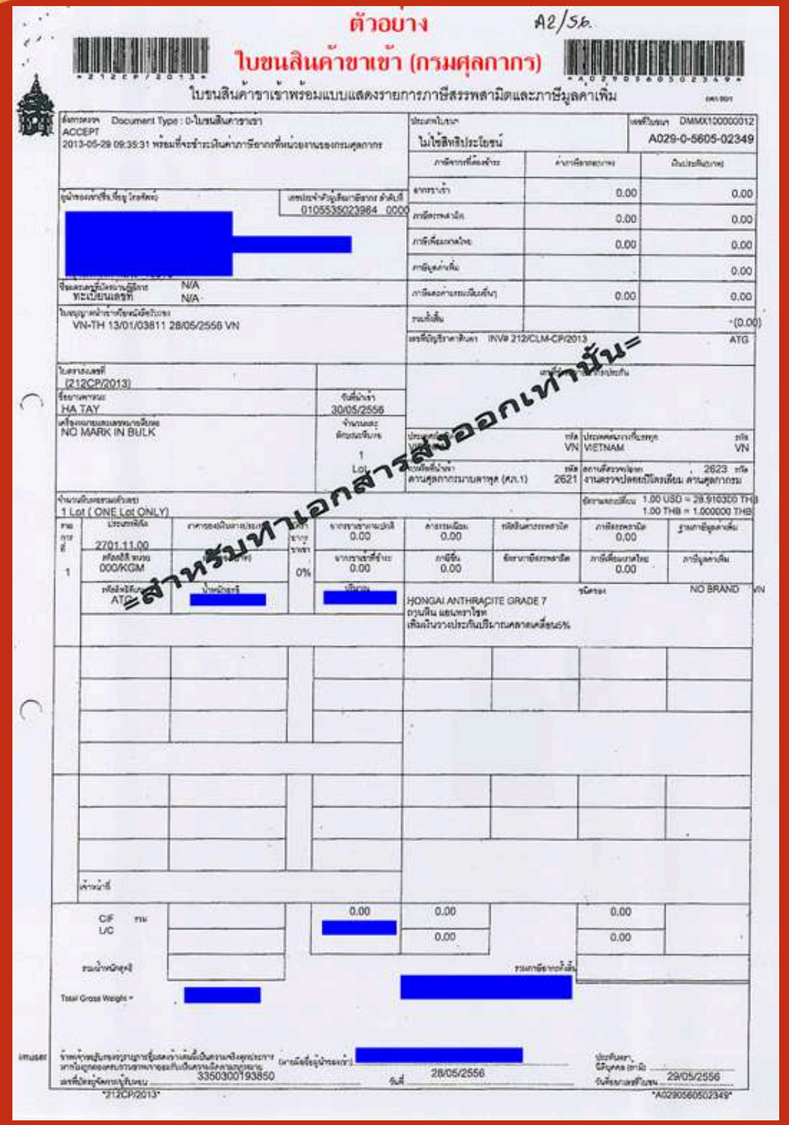
Additional requests:

Store Use:

Invoice Number:

Notes:

Back-order and Out of Stock Status	
Item	Availability Date/Comments


ตัวอย่าง A2/56.

ใบขนสินค้าขาเข้า (กรมศุลกากร)

ใบขนสินค้าขาเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีอรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม

Document Type : 0-ใบขนสินค้าขาเข้า
ACCEPT
2013-05-29 09:35:31 พร้อมที่จะชำระเงินค่าภาษีอากรที่หน่วยงานของกรมศุลกากร

ประเภทใบขน: ไม่ใช้สิทธิประโยชน์
เลขที่ใบขน DMMX100000012
A029-0-5605-02349

ภาษีอากรที่ต้องชำระ	ค่าภาษีอากรของกลาง	เงินประกันภาษี
อากรขาเข้า	0.00	0.00
ภาษีสรรพสามิต	0.00	0.00
ภาษีเพื่อมหาดไทย	0.00	0.00
ภาษีมูลค่าเพิ่ม		0.00
ภาษีและค่าธรรมเนียมอื่นๆ	0.00	0.00
รวมทั้งสิ้น		*(0.00)

[redacted]
0105536023984 0000
N/A
N/A
VN-TH 13/01/03811 28/05/2556 VN
เลขที่ใบกำกับสินค้า INV# 212/CLM-CP/2013 ATG
(212CP/2013)
HA TAY
30/05/2556
NO MARK IN BULK
1 Lot
ประเทศที่ส่งออก VN VIETNAM
ด่านศุลกากรกรมสรรพสามิต (ศก.1) 2621
ด่านตรวจปล่อยปิโตรเลียม ด่านศุลกากร 2623
1 Lot (ONE Lot ONLY)
1.00 USD = 28.916300 THB
1.00 THB = 1.000000 THB
2701.11.00
000/KGM
0%
ATG
HONGAI ANTHRACITE GRADE 7
ถ่านหิน แอนทราไซท์
เพิ่มเงินวางประกันเป็นรายคลาสเคลื่อน5%
NO BRAND VN
CIF
L/C
Total Gross Weight =
3350300193850
28/05/2556
29/05/2556
212CP/2013
A029056052349

≠สำหรับทำเอกสารส่งออกเท่านั้น≠

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

8 Export / Import entry ใบขนสินค้าขาออก / ขาเข้า

ใบนี้เป็นเอกสารสำหรับแจ้งข้อมูลสินค้าทั้งชนิด ราคา จำนวน ให้กับกรมศุลกากรทราบ โดยนำไปคิดภาษีและจัดเก็บข้อมูลการนำเข้าส่งออกของเราได้ โดยดำเนินการโดย Shipping



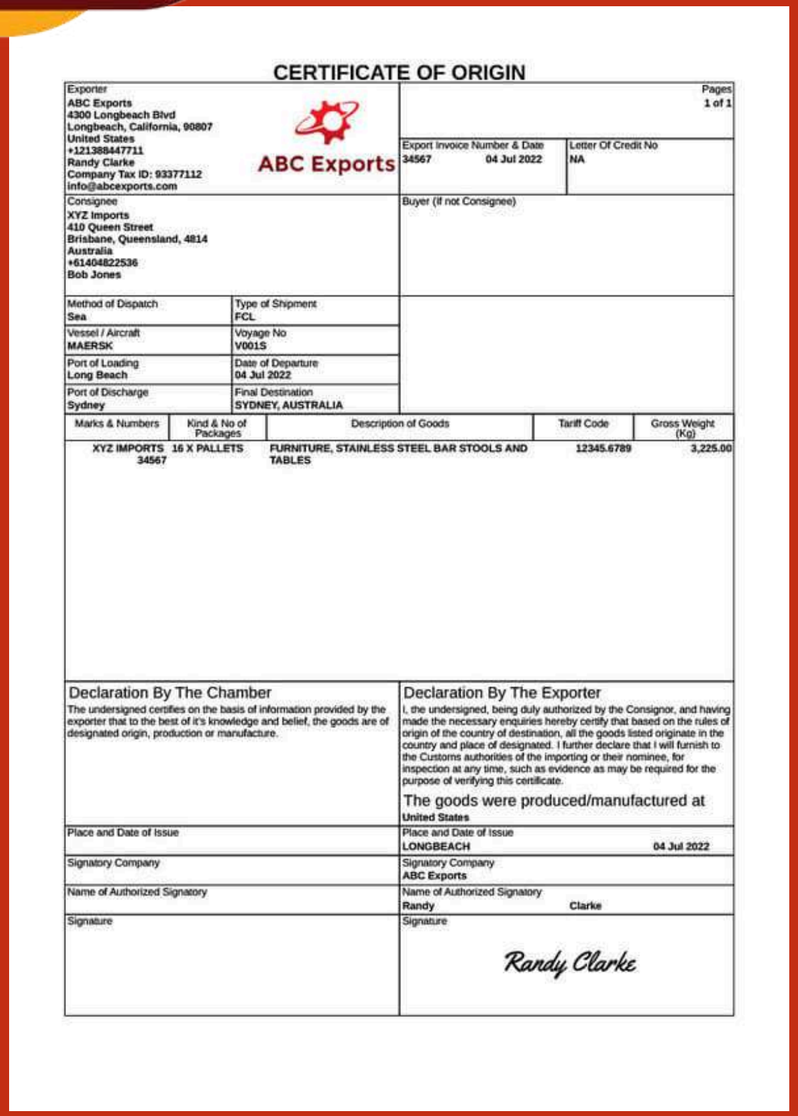
“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

9 Marine/Air Insurance ประกันภัยขนส่งสินค้า

ใบนี้สำคัญอย่างมากเช่นกัน โดยแนะนำว่าบริษัท Shipping ทุกเจ้าควรจะมีระบบประกันภัยสินค้า โดยปกติประกันจะลดความเสียหายที่จะช่วยลดความเสี่ยงจากการขนส่ง ซึ่งค่าป้องกันสูงสุดมักอยู่ที่ 90% ของมูลค่าสินค้า





CERTIFICATE OF ORIGIN

Exporter ABC Exports 4300 Longbeach Blvd Longbeach, California, 90807 United States +121388447711 Randy Clarke Company Tax ID: 93377112 info@abcexports.com	Pages 1 of 1
ABC Exports	Export Invoice Number & Date 34567 04 Jul 2022 Letter Of Credit No NA
Consignee XYZ Imports 410 Queen Street Brisbane, Queensland, 4814 Australia +61404822536 Bob Jones	Buyer (if not Consignee)
Method of Dispatch Sea Type of Shipment FCL	
Vessel / Aircraft MAERSK Voyage No V001S	
Port of Loading Long Beach Date of Departure 04 Jul 2022	
Port of Discharge Sydney Final Destination SYDNEY, AUSTRALIA	

Marks & Numbers	Kind & No of Packages	Description of Goods	Tariff Code	Gross Weight (Kg)
XYZ IMPORTS 34567	16 X PALLETS	FURNITURE, STAINLESS STEEL BAR STOOLS AND TABLES	12345.6789	3,225.00

Declaration By The Chamber	Declaration By The Exporter
The undersigned certifies on the basis of information provided by the exporter that to the best of it's knowledge and belief, the goods are of designated origin, production or manufacture.	I, the undersigned, being duly authorized by the Consignor, and having made the necessary enquiries hereby certify that based on the rules of origin of the country of destination, all the goods listed originate in the country and place of designated. I further declare that I will furnish to the Customs authorities of the importing or their nominee, for inspection at any time, such as evidence as may be required for the purpose of verifying this certificate. The goods were produced/manufactured at United States
Place and Date of Issue	Place and Date of Issue LONGBEACH 04 Jul 2022
Signatory Company	Signatory Company ABC Exports
Name of Authorized Signatory	Name of Authorized Signatory Randy Clarke
Signature	Signature Randy Clarke

8.3 เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า

10 CO, Certificate of Origin เอกสารยืนยันถิ่นกำเนิด

ใบที่แสดงว่า สินค้าผลิตจากที่ไหน วัตถุดิบที่ใช้ผลิตมาจากที่ใด เข้ากับข้อกำหนดการยกเว้นหรือลดภาษีหรือไม่ ปัจจุบันทุกประเทศมีสิทธิพิเศษทางภาษีแบบที่ต้องใช้ใบยืนยันถิ่นกำเนิดกันหมดแล้ว ผู้ส่งออกและผู้นำเข้า รวมถึงบริษัท Shipping ต้องศึกษามากๆ เพราะสามารถลดต้นทุนนำเข้าและส่งออกได้เป็นจำนวนมากเลยทีเดียว

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



8.4 ประโยชน์ของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

การจัดทำเอกสารการส่งออกและนำเข้าเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ และสามารถอธิบายประโยชน์ของเอกสารเหล่านี้ออกเป็นด้านๆ ดังนี้



1. ด้านการค้าและธุรกรรม
2. ด้านกฎหมายและการปฏิบัติตามข้อกำหนด
3. ด้านคุณภาพและมาตรฐานสินค้า
4. ด้านการประกันภัย
5. ด้านการขนส่งและโลจิสติกส์
6. ด้านการเงิน
7. ด้านการบริหารความเสี่ยง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.4 ประโยชน์ของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

การจัดทำเอกสารการส่งออกและนำเข้าเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ และสามารถอธิบายประโยชน์ของเอกสารเหล่านี้ออกเป็นด้านๆ ดังนี้



1

ด้านการค้าและธุรกรรม

หลักฐานทางการค้า เป็นหลักฐานการทำธุรกรรมระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ ช่วยยืนยันรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและเงื่อนไขการซื้อขาย

การประกันการชำระเงิน เอกสารเช่น Letter of Credit ช่วยเพิ่มความมั่นใจในการชำระเงินสำหรับทั้งผู้ขายและผู้ซื้อ

2



ด้านกฎหมายและการปฏิบัติตามข้อกำหนด

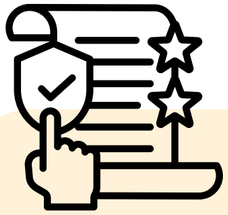
การผ่านด่านศุลกากร เอกสารช่วยให้กระบวนการผ่านด่านศุลกากรเป็นไปอย่างราบรื่น ลดความล่าช้า และป้องกันการเกิดปัญหาทางกฎหมาย

การปฏิบัติตามข้อกำหนด เอกสารช่วยให้มั่นใจว่าสินค้าปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของทั้งประเทศผู้ส่งออกและผู้นำเข้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.4 ประโยชน์ของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

การจัดทำเอกสารการส่งออกและนำเข้าเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ และสามารถอธิบายประโยชน์ของเอกสารเหล่านี้ออกเป็นด้านๆ ดังนี้



3

ด้านคุณภาพและมาตรฐานสินค้า

การรับรองคุณภาพและมาตรฐาน เอกสารเช่น Certificate of Quality หรือ Certificate of Standards ช่วยยืนยันว่าสินค้ามีคุณภาพและมาตรฐานตามที่กำหนด

4



ด้านการประกันภัย

การประกันความเสี่ยง เอกสารการประกันภัยช่วยให้มั่นใจว่าสินค้ามีการคุ้มครองในกรณีเกิดความเสียหายหรือสูญหายระหว่างการขนส่ง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.4 ประโยชน์ของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

การจัดทำเอกสารการส่งออกและนำเข้าเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ และสามารถอธิบายประโยชน์ของเอกสารเหล่านี้ออกเป็นด้านๆ ดังนี้



5

ด้านการขนส่งและโลจิสติกส์

การติดตามสินค้า เอกสารการขนส่ง เช่น Bill of Lading ช่วยในการติดตามสถานะของสินค้าและการจัดการโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพ

การวางแผนการขนส่ง เอกสารช่วยให้การวางแผนการขนส่งเป็นไปอย่างมีระบบ ลดความเสี่ยงจากการจัดการที่ผิดพลาด

6



ด้านการเงิน

การบริหารสินเชื่อ เอกสารเช่น Bill of Exchange ช่วยในการบริหารสินเชื่อและการจัดการทางการเงินระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ

การคำนวณภาษีและค่าใช้จ่าย เอกสารช่วยในการคำนวณภาษี ค่าใช้จ่าย และการบันทึกทางบัญชีอย่างถูกต้อง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

8.4 ประโยชน์ของเอกสารการส่งออกและนำเข้า

การจัดทำเอกสารการส่งออกและนำเข้าเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ และสามารถอธิบายประโยชน์ของเอกสารเหล่านี้ออกเป็นด้านๆ ดังนี้

7

ด้านการบริหารความเสี่ยง

การบริหารความเสี่ยง เอกสารช่วยในการบริหารความเสี่ยงทางกฎหมาย การเงิน และการดำเนินการ ทำให้การค้าระหว่างประเทศมีความปลอดภัยและน่าเชื่อถือ

การรับรองการปฏิบัติตามข้อตกลง เอกสารช่วยยืนยันว่าทั้งผู้ขายและผู้ซื้อปฏิบัติตามข้อตกลงที่กำหนดไว้



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป



เอกสารการส่งออกและนำเข้ามีความสำคัญในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านกฎหมาย ด้านการเงิน ด้านพิธีการศุลกากร ด้านการขนส่ง และด้านการตลาด เอกสารสำคัญสำหรับการส่งออก ได้แก่ ใบขนสินค้าขาออก บัญชีราคาสินค้า บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ ใบตราส่งสินค้า ใบอนุญาตหรือหนังสืออนุญาตสำหรับสินค้าควบคุมขาออก และใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า เอกสารสำคัญสำหรับการนำเข้า ได้แก่ ใบสั่งซื้อสินค้า เอกสารยืนยันคำสั่งซื้อ รายการบรรจุสินค้า บัญชีราคาสินค้า ใบตราส่งสินค้าทางเรือ ใบตารางส่งทางอากาศ ใบปล่อยสินค้า ใบขนสินค้าขาออก/ขาเข้า ประกันภัยขนส่งสินค้า และเอกสารยืนยันถิ่นกำเนิด ประโยชน์ของเอกสารการส่งออกและนำเข้าครอบคลุมด้านต่างๆ ด้านการค้าและธุรกรรม ด้านกฎหมายและการปฏิบัติตามข้อกำหนด ด้านคุณภาพและมาตรฐานสินค้า ด้านการประกันภัย ด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ ด้านการเงิน และด้านการบริหารความเสี่ยง

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 8

ข้อที่ 1 จงอธิบายความสำคัญของเอกสารการส่งออกและนำเข้ามีกี่ด้าน อะไรบ้าง

ข้อที่ 2 เอกสารใดบ้างที่จำเป็นสำหรับการส่งออกสินค้า และมีวัตถุประสงค์หลักของแต่ละเอกสารอย่างไร

ข้อที่ 3 เอกสารใดบ้างที่จำเป็นสำหรับการนำเข้าสินค้า และมีวัตถุประสงค์หลักของแต่ละเอกสารอย่างไร

ข้อที่ 4 วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างเอกสาร Commercial Invoice และ Packing List ในการส่งออกสินค้า

ข้อที่ 5 หากนักศึกษาเป็นผู้ประกอบการ จะใช้ประโยชน์จากเอกสารการส่งออกและนำเข้าเพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจในตลาดต่างประเทศได้อย่างไร



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กรมศุลกากร. (28 พฤษภาคม 2556). *ใบขนสินค้าขาเข้า*. https://info.go.th/storage/media/10532/ตัวอย่างใบขนสินค้าขาเข้า

กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ปัญญาชน. (2560). *คู่มือการทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก แบบมืออาชีพ* (พิมพ์ครั้งที่ 9). สำนักพิมพ์ปัญญาชน.

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (ฉบับปรับปรุงใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

สายัณห์ จันทร์วิภาสวงศ์. (2564). *มองให้ขาด นำเข้า-ส่งออก และโลจิสติกส์* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์สถาบันวิจัยและพัฒนาความรู้ RAKDI.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

AWB Editor. (26 September 2022). *Air Waybill (AWB) and e-AWB Explained.* https://www.altexsoft.com/blog/awb-air-waybill/

Chulawan Konwai. (4 ธันวาคม 2566). *ทำความรู้จัก C/O Form: ใบเบิกทางการนำเข้า-ส่งออก พร้อมสิทธิประโยชน์ที่ไม่ควรมองข้าม.* https://logistics-manager.com/th/co-form-a-benefit-that-should-not-be-overlooked/

FFQO US. (23 June 2015). *Bill of Lading 101.* https://www.freightforwarderquoteonline.com/news/bill-of-lading-101/

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

Flexport. (6 November 2019). *What is a commercial invoice for international shipping.* https://support.portal.flexport.com/hc/en-us/articles/17361010729111-What-is-a-commercial-invoice-for-international-shipping

INCOSOLUTIONS PTY. LTD. (2024). *Certificate of Origin Template.* https://incodocs.com/template/certificate_of_origin

SIAM Shipping. (30 May 2022). *Complete Guide to the use and features of Bill Of Lading.* https://siam-shipping.com/shipping-tips/complete-guide-use-features-bill-lading/

TemplateHaven.com. (2019). *Packing List Template.* https://templatehaven.com/packing-list-template/

Tipalti Inc. (2022). *18 Free Proforma Invoice Templates.* https://www.wordtemplatesonline.net/pro-forma-invoice-template/

Tipalti Inc. (2022). *Sample Purchase Order Template.* https://tipalti.com/procurement-hub/purchase-order-creation/

Tracy Ewing. (2024). *Shippers - Export - Declaration 7525V PDF*. https://www.scribd.com/document/170110150/Shippers-Export-Declaration-7525V-pdf

Yumpu.com. (2024). *commercial-invoice-template-230kb.* https://www.yumpu.com/xx/document/view/55986867/commercial-invoice-template-230kb

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
PHRANAKHON SI AYUTTHAYA RAJABHAT UNIVERSITY

บทที่ 9 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานส่งออกและนำเข้าของไทย





“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

บทที่ 9 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานส่งออกและนำเข้าของไทย

9.1 ภาพรวมสถานการณ์การส่งออกและนำเข้าของไทยในปัจจุบัน

9.2 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานส่งออก

9.3 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานนำเข้า

9.4 แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออกและนำเข้า

9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.1 ภาพรวมสถานการณ์การส่งออกและนำเข้าของไทยในปัจจุบัน





ภาวะการค้าระหว่างประเทศของไทย เดือนเมษายน 2567

การส่งออกของไทยในเดือนเมษายน 2567 ขยายตัวร้อยละ 6.8 คิดเป็นมูลค่า 23,278.6 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือ 834,018 ล้านบาท การส่งออกที่ขยายตัวเป็นไปตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและอัตราเงินเฟ้อที่ชะลอตัวลง การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมปรับตัวดีขึ้น ขณะที่สินค้าเกษตรได้รับผลกระทบจากภัยแล้ง แต่ราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลกยังคงทำให้การส่งออกสินค้าเกษตรบางรายการขยายตัวได้

ภาพรวม 4 เดือนแรกของปี 2567

การส่งออก: ขยายตัวร้อยละ 1.4 (YoY) หรือคิดเป็นมูลค่า 94,273.9 ล้านเหรียญสหรัฐ
การนำเข้า: ขยายตัวร้อยละ 4.9 (YoY) หรือคิดเป็นมูลค่า 100,390.7 ล้านเหรียญสหรัฐ
ดุลการค้า: ขาดดุล 6,116.9 ล้านเหรียญสหรัฐ

YoY ย่อมาจาก "Year-over-Year" หรือ "Year-on-Year" เป็นการเปรียบเทียบตัวเลขหรือข้อมูลในช่วงเวลาเดียวกันของปีปัจจุบันกับปีที่แล้ว

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.1 ภาพรวมสถานการณ์การส่งออกและนำเข้าของไทยในปัจจุบัน



การส่งออกสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร

ขยายตัวร้อยละ 2.0 (YoY)

สินค้าสำคัญที่ขยายตัว ข้าว ยางพารา อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป อาหารสัตว์เลี้ยง ไก่แปรรูป เครื่องดื่ม ผลไม้กระป๋องและแปรรูป สิ่งปรุงรสอาหาร

สินค้าสำคัญที่หดตัว ผลไม้สด แช่เย็น แช่แข็ง และแห้ง ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง น้ำตาลทราย ไขมันและน้ำมันจากพืชและสัตว์



การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม

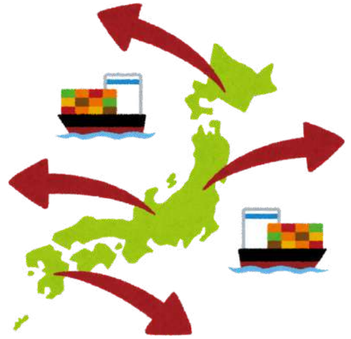
ขยายตัวร้อยละ 9.2 (YoY)

สินค้าสำคัญที่ขยายตัว รถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์ หม้อแปลงไฟฟ้าและส่วนประกอบ

สินค้าสำคัญที่หดตัว สินค้าที่เกี่ยวเนื่องกับน้ำมัน แผงวงจรไฟฟ้า อุปกรณ์กึ่งตัวนำ ทรานซิสเตอร์

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.1 ภาพรวมสถานการณ์การส่งออกและนำเข้าของไทยในปัจจุบัน



ตลาดส่งออกสำคัญ

ตลาดหลัก ส่วนใหญ่กลับมาขยายตัว ยกเว้นจีนและญี่ปุ่นที่ยังคงหดตัว

ตลาดรอง ขยายตัวร้อยละ 14.4 ยกเว้นสหราชอาณาจักรที่หดตัว

ตลาดอื่นๆ หดตัวร้อยละ 68.5



การส่งเสริมการส่งออกและแนวโน้ม

กระทรวงพาณิชย์ส่งเสริมการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหาร เจรจาเปิดตลาดใหม่ และอำนวยความสะดวกในการส่งออก

แนวโน้มการส่งออกในปี 2567 คาดว่าจะเติบโตได้ดี จากความต้องการสินค้าอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้นและราคาสินค้าเกษตรที่สูงขึ้น แต่อาจมีความไม่แน่นอนจากปัญหาด้านภูมิรัฐศาสตร์

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.2 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานส่งออก



ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานส่งออกของไทยมีหลายประการ ทั้งปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ ดังนี้





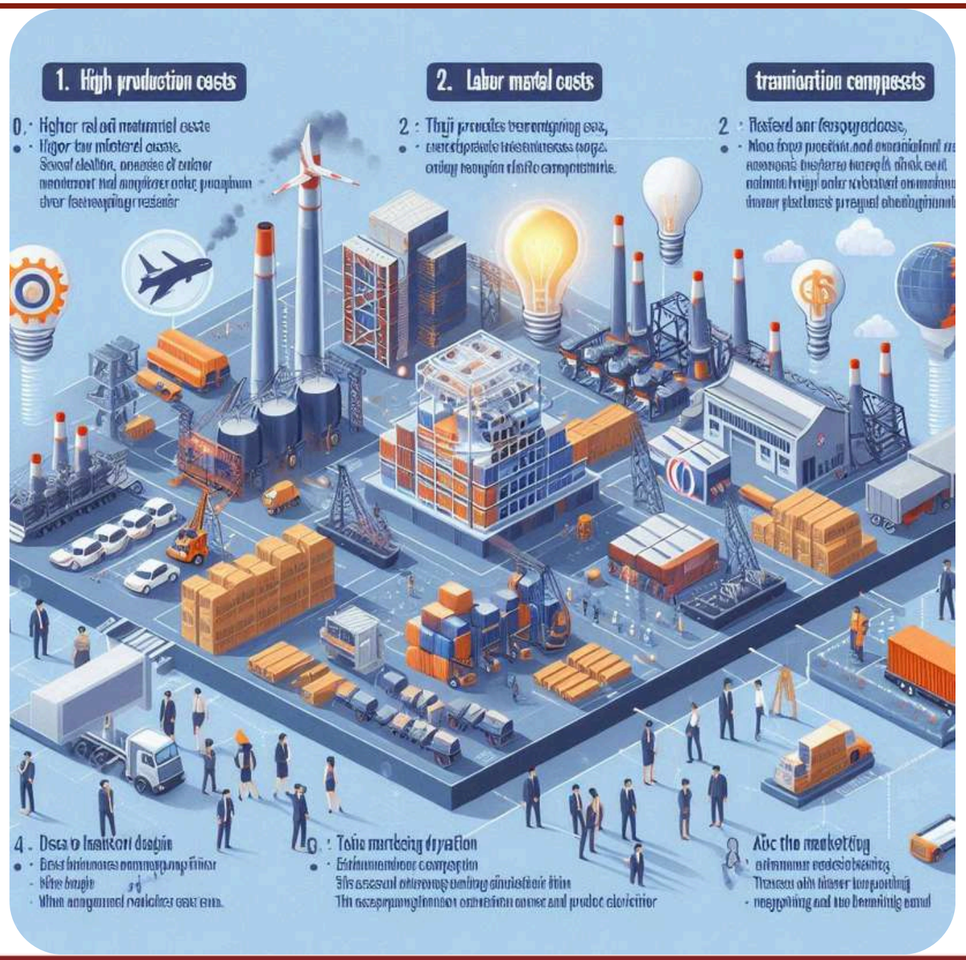
ข้อที่	ปัจจัยภายใน	ปัจจัยภายนอก
1	ต้นทุนการผลิตสูง	ภาวะเศรษฐกิจโลก
2	ขาดแคลนแรงงาน	มาตรการกีดกันทางการค้า
3	ขาดความรู้และความเชี่ยวชาญด้านการตลาด	การแข่งขันที่รุนแรง
4	กฎระเบียบและขั้นตอนที่ซับซ้อน	ภัยธรรมชาติและโรคระบาด
5	ปัญหาโครงสร้างพื้นฐาน	ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์





9.2 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานส่งออก

ปัจจัยภายใน



1. **ต้นทุนการผลิตสูง** ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง ค่าขนส่ง และพลังงานที่สูงขึ้น ส่งผลให้สินค้าไทยมีราคาสูงขึ้นเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

2. **ขาดแคลนแรงงาน** การขาดแคลนแรงงานมีฝีมือและแรงงานทั่วไป ส่งผลต่อกำลังการผลิตและการส่งมอบสินค้า

3. **ขาดความรู้และความเชี่ยวชาญด้านการตลาด** ผู้ประกอบการหลายรายยังขาดความรู้และประสบการณ์ในการทำการตลาดระหว่างประเทศ การเข้าถึงข้อมูลตลาด การเจรจาต่อรอง และการสร้างแบรนด์

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.2 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานส่งออก



ปัจจัยภายใน

4. กฎระเบียบและขั้นตอนที่ซับซ้อน ขั้นตอนการขอใบอนุญาต การตรวจสอบมาตรฐานสินค้า และการดำเนินพิธีการศุลกากรที่ซับซ้อนและใช้เวลานานเป็นอุปสรรคต่อการส่งออก

5. ปัญหาโครงสร้างพื้นฐาน การขนส่งและโลจิสติกส์ที่ยังไม่ทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ รวมถึงปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการรายย่อย

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.2 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานส่งออก

ปัจจัยภายนอก



1. ภาวะเศรษฐกิจโลก สภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน และสงครามการค้า ส่งผลกระทบต่อความต้องการสินค้าไทยในตลาดโลก

2. มาตรการกีดกันทางการค้า ประเทศคู่ค้าอาจใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี เช่น มาตรฐานสินค้าที่เข้มงวด กฎระเบียบด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (SPS) และมาตรการทางเทคนิค (TBT) เป็นต้น

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.2 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานส่งออก

ปัจจัยภายนอก



3. การแข่งขันที่รุนแรง ประเทศคู่แข่ง เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย และมาเลเซีย มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าและมีข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) กับหลายประเทศ ทำให้สินค้าของประเทศเหล่านี้สามารถแข่งขันกับสินค้าไทยได้ดีกว่า

4. ภัยธรรมชาติและโรคระบาด ภัยแล้ง น้ำท่วม และการระบาดของโรคต่างๆ อาจส่งผลกระทบต่อการผลิตและการส่งออกสินค้าเกษตร

5. ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ความขัดแย้งและความไม่แน่นอนทางการเมืองในภูมิภาคอาจส่งผลกระทบต่อการค้าและการลงทุน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.3 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานนำเข้า

ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานนำเข้าของไทย มีทั้งปัจจัยภายในและภายนอก ดังนี้



ข้อที่	ปัจจัยภายใน	ปัจจัยภายนอก
1	ขั้นตอนและกฎระเบียบที่ซับซ้อน	ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน
2	ปัญหาการตรวจสอบและปล่อยสินค้า	มาตรการกีดกันทางการค้า
3	การขาดแคลนบุคลากรและเทคโนโลยี	ปัญหาการขนส่งและโลจิสติกส์
4	ปัญหาการทุจริตและการหลีกเลี่ยงภาษี	ภัยธรรมชาติและโรคระบาด
5	ต้นทุนการนำเข้าสูง	ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.3 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานนำเข้า



ปัจจัยภายใน

1. ขั้นตอนและกฎระเบียบที่ซับซ้อน การนำเข้าสินค้าต้องผ่านขั้นตอนและเอกสารที่ซับซ้อน รวมถึงการปฏิบัติตามกฎระเบียบและมาตรฐานที่หลากหลาย ทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้เวลาและทรัพยากรในการดำเนินการ

2. ปัญหาการตรวจสอบและปล่อยสินค้า การตรวจสอบและปล่อยสินค้าที่ท่าเรือหรือด่านศุลกากรอาจใช้เวลานาน ทำให้เกิดความล่าช้าในการนำเข้าสินค้าและเพิ่มต้นทุนการเก็บรักษา

3. การขาดแคลนบุคลากรและเทคโนโลยี การขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านพิธีการศุลกากรและการนำเข้า รวมถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการตรวจสอบและติดตามสินค้า อาจส่งผลต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.3 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานนำเข้า

ปัจจัยภายใน

4. ปัญหาการทุจริตและการหลีกเลี่ยงภาษี การทุจริตและการหลีกเลี่ยงภาษีเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการนำเข้า ทำให้รัฐสูญเสียรายได้และสร้างความไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน

5. ต้นทุนการนำเข้าสูง ต้นทุนการนำเข้าสินค้าอาจสูงขึ้นจากค่าขนส่ง ค่าประกันภัย ภาษีนำเข้า และค่าธรรมเนียมต่างๆ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.3 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานนำเข้า

ปัจจัยภายนอก

1. ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศส่งผลต่อต้นทุนการนำเข้าสินค้า และทำให้ยากต่อการวางแผนและบริหารจัดการต้นทุน

2. มาตรการกีดกันทางการค้า ประเทศคู่ค้าอาจใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี เช่น มาตรฐานสินค้าที่เข้มงวด กฎระเบียบด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (SPS) และมาตรการทางเทคนิค (TBT) เป็นต้น

3. ปัญหาการขนส่งและโลจิสติกส์ ปัญหาการขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ ความล่าช้าในการขนส่งทางเรือ และปัญหาการจราจรติดขัดที่ท่าเรือหรือด่านศุลกากร อาจส่งผลต่อความล่าช้าและความไม่แน่นอนในการนำเข้าสินค้า



9.3 ปัญหาและอุปสรรคหลักในการดำเนินงานนำเข้า

ปัจจัยภายนอก

4. ภัยธรรมชาติและโรคระบาด ภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว และการระบาดของโรคต่างๆ อาจส่งผลกระทบต่อการผลิตและการขนส่งสินค้า ทำให้เกิดความล่าช้าและความเสียหายต่อสินค้า

5. ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ความขัดแย้งและความไม่แน่นอนทางการเมืองในภูมิภาค อาจส่งผลกระทบต่อการค้าและการลงทุน รวมถึงการนำเข้าสินค้าจากบางประเทศ



9.4 แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออกและนำเข้า

แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออก

1. ลดต้นทุนการผลิต พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และส่งเสริมการใช้วัตถุดิบทดแทน

2. พัฒนาแรงงาน พัฒนาทักษะแรงงานให้ตรงกับความต้องการของตลาด และส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีและระบบอัตโนมัติ



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.4 แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออกและนำเข้า

แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออก

3. ส่งเสริมการตลาด ให้ความรู้และคำปรึกษาด้านการตลาดระหว่างประเทศ สนับสนุนการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า และสร้างแบรนด์สินค้าไทย

4. ปรับปรุงกฎระเบียบ ลดความซับซ้อนของขั้นตอนและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก และส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินการ



9.4 แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออกและนำเข้า

แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออก



5. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ปรับปรุงระบบขนส่งและโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพ และส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ
6. กระจายความเสี่ยง มุ่งเน้นการส่งออกไปยังตลาดที่มีศักยภาพและมีความหลากหลาย เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป
7. ส่งเสริมความร่วมมือ ร่วมมือกับภาครัฐและภาคเอกชนในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่างๆ และสร้างความเข้มแข็งให้กับภาคการส่งออก

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

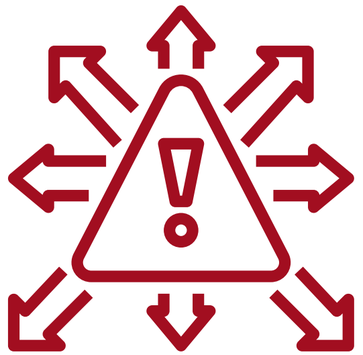
9.4 แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออกและนำเข้า

แนวทางแก้ไขและพัฒนาการนำเข้า



1. ปรับปรุงกฎระเบียบและขั้นตอน ลดความซับซ้อนของขั้นตอนและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า และส่งเสริมการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ในการยื่นขออนุญาตและชำระภาษี
2. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ปรับปรุงประสิทธิภาพของท่าเรือและด่านศุลกากร เพิ่มจำนวนบุคลากรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการตรวจสอบและปล่อยสินค้า

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



9.4 แนวทางแก้ไขและพัฒนาการส่งออกและนำเข้า

แนวทางแก้ไขและพัฒนาการนำเข้า



3. ป้องกันและปราบปรามการทุจริต สร้างระบบตรวจสอบและควบคุมที่มีประสิทธิภาพ เพิ่มความโปร่งใสในการดำเนินงาน และลงโทษผู้กระทำผิดอย่างจริงจัง

4. ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน สร้างความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนข้อมูลและแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า

5. กระจายความเสี่ยง กระจายแหล่งนำเข้าสินค้า เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาแหล่งใดแหล่งหนึ่งมากเกินไป

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”



9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

1. บริษัท ศรีไทยซุปเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท โรแยล พลัส จำกัด (มหาชน)
3. บริษัท ดัชมิลล์ จำกัด

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

Srithai

กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

1. บริษัท ศรีไทยซุปเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)

ผู้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์เมลามีนรายใหญ่ของโลก มีการบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและมีคุณภาพ ตอบสนองความต้องการของตลาดในแต่ละประเทศ และการสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่ง ทำให้สามารถขยายตลาดไปยังกว่า 100 ประเทศทั่วโลก



ที่มา https://www.youtube.com/watch?v=-vL7etGB3sM

9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

ROYAL PLUS
Innovation plus Creativity

กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

2. บริษัท โรแยล พลัส จำกัด (มหาชน)

เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำผลไม้และเครื่องดื่มอื่นๆ ภายใต้แบรนด์ของบริษัทเองและรับจ้างผลิต (OEM) ให้กับแบรนด์อื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ



ที่มา https://www.youtube.com/watch?v=eoaeY3bJKs4&t=2s

9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

3. บริษัท ดัชมิลล์ จำกัด

ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์นมที่ผลิตด้วยกรรมวิธีพาสเจอร์ไรส์ โดยมีผลิตภัณฑ์โยเกิร์ตพร้อมดื่ม ดัชมิลล์พาสเจอร์ไรส์ โยเกิร์ตดัชชี่ นมสด ดัชมิลล์ และนมเปรี้ยวดีไลท์

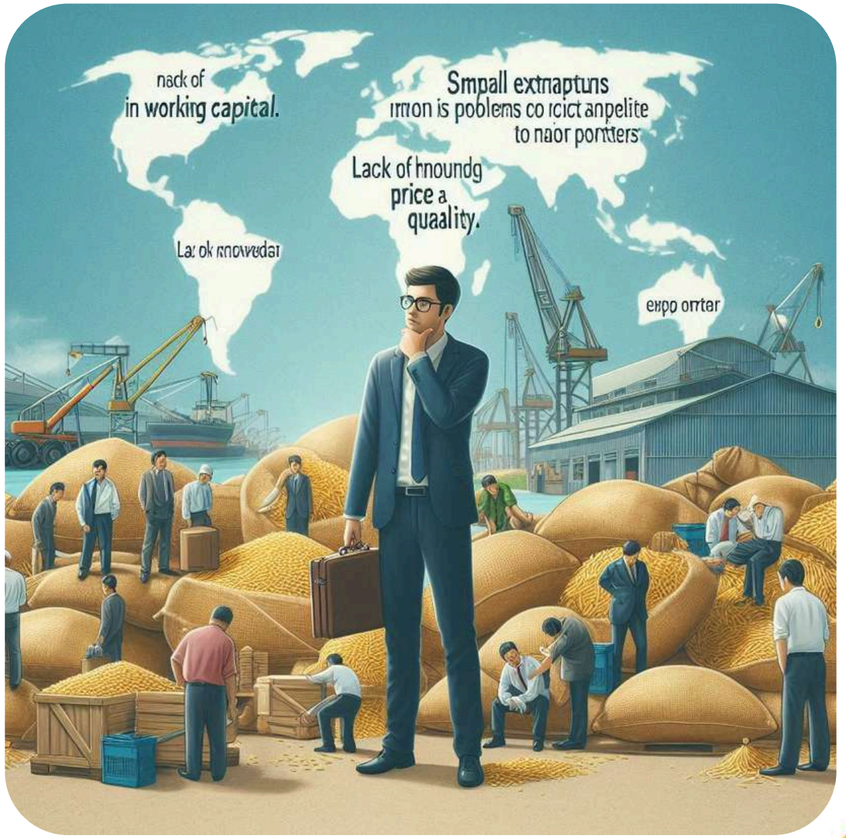


ที่มา https://www.youtube.com/watch?v=nVuutpe1gco

9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ล้มเหลว

1. บริษัทผู้ส่งออกข้าวรายย่อย ผู้ประกอบการรายย่อยหลายรายประสบปัญหาในการส่งออกข้าว เนื่องจากขาดเงินทุนหมุนเวียน ขาดความรู้และประสบการณ์ในการทำตลาดระหว่างประเทศ และไม่สามารถแข่งขันด้านราคาและคุณภาพกับผู้ส่งออกรายใหญ่ได้

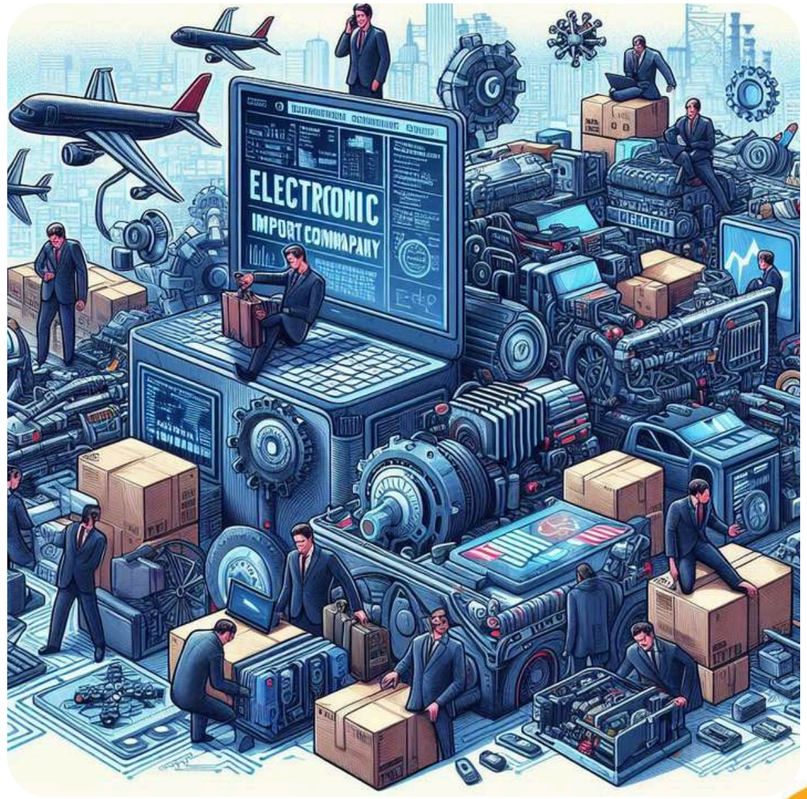


9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว



กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ล้มเหลว

2. บริษัทนำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ บริษัทบางรายประสบปัญหาจากการนำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ปลอมหรือไม่ได้มาตรฐาน ทำให้เสียชื่อเสียงและสูญเสียความเชื่อมั่นจากลูกค้า นอกจากนี้ การไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าล้าสมัยและไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว



กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ล้มเหลว

3. บริษัทนำเข้าสินค้าแฟชั่น บริษัทบางรายประสบปัญหาจากการนำเข้าสินค้าแฟชั่นที่ละเมิดลิขสิทธิ์หรือเครื่องหมายการค้า ทำให้ถูกดำเนินคดีตามกฎหมายและเสียค่าปรับจำนวนมาก นอกจากนี้ การไม่สามารถคาดการณ์แนวโน้มแฟชั่นและความต้องการของผู้บริโภคได้ ทำให้สินค้าขายไม่ออกและเกิดภาวะขาดทุน



9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว

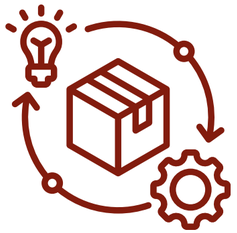


บทเรียนที่ได้เรียนรู้

จากกรณีศึกษาข้างต้น เราสามารถสรุปบทเรียนสำคัญสำหรับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ได้ดังนี้

1. **การบริหารจัดการต้นทุน** การบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญในการแข่งขันด้านราคา
2. **การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ** การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้มีคุณภาพและตอบสนองความต้องการของตลาดเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความแตกต่างและความได้เปรียบในการแข่งขัน





9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว



บทเรียนที่ได้เรียนรู้

จากกรณีศึกษาข้างต้น เราสามารถสรุปบทเรียนสำคัญสำหรับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ได้ดังนี้



3. การสร้างแบรนด์ การสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นและความจงรักภักดีในหมู่ลูกค้า



4. การขยายตลาด การขยายตลาดไปยังต่างประเทศเป็นสิ่งสำคัญในการเพิ่มโอกาสในการเติบโตและลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่งมากเกินไป

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

9.5 กรณีศึกษาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว



บทเรียนที่ได้เรียนรู้

จากกรณีศึกษาข้างต้น เราสามารถสรุปบทเรียนสำคัญสำหรับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ได้ดังนี้



5. การปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐาน การปฏิบัติตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกและนำเข้าเป็นสิ่งสำคัญในการหลีกเลี่ยงปัญหาทางกฎหมายและความเสียหายต่อธุรกิจ

6. การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง การปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วเป็นสิ่งสำคัญในการอยู่รอดและเติบโตในระยะยาว



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

สรุป



การส่งออกของไทยในปัจจุบันมีแนวโน้มขยายตัวตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก แต่ยังคงเผชิญกับปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นและการขาดแคลนแรงงาน การนำเข้าก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน แต่ยังมีอุปสรรคจากขั้นตอนที่ซับซ้อนและความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เพื่อแก้ไขปัญหาเหล่านี้ จำเป็นต้องปรับปรุงกฎระเบียบ ลดต้นทุน พัฒนาทักษะแรงงาน และส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี กรณีศึกษาบริษัท ศรีไทยซุปเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท โรแยล พลัส จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดัชมิลล์ จำกัด แสดงให้เห็นถึงความสำเร็จจากการปรับตัวและขยายตลาด ขณะที่ผู้ประกอบการ SMEs รายย่อยอาจล้มเหลวเนื่องจากขาดความรู้และทรัพยากร

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

แนะนำสื่อออนไลน์สำหรับการศึกษาด้วยตนเอง





กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP): https://www.ditp.go.th

กรมศุลกากร: https://www.customs.go.th

กระทรวงพาณิชย์: https://www.moc.go.th

สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย: https://www.thaichamber.org

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย: https://www.fti.or.th

ค้นหาพิกัดอัตราศุลกากร: https://tariffeservice.customs.go.th/ITRF/index.jsp



สื่อที่ได้รับความเชื่อถือและทรงอิทธิพลมากที่สุด ในอุตสาหกรรมการขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ ที่มา https://logistics-manager.com/



แบบฝึกหัดท้ายบทที่ 9

ข้อที่ 1 ให้อธิบายภาพรวมสถานการณ์การส่งออกและนำเข้าของไทยในปัจจุบัน

ข้อที่ 2 การปรับปรุงกฎระเบียบและขั้นตอนมีความสำคัญต่อการพัฒนาการนำเข้าของไทยอย่างไร

ข้อที่ 3 จากปัญหาและอุปสรรคของการนำเข้าสินค้าที่กล่าวมา นักศึกษาคิดว่าปัญหาใดมีความสำคัญมากที่สุด และมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยมากที่สุด เพราะเหตุใด

ข้อที่ 4 ให้นักศึกษายกตัวอย่างบริษัทที่ประสบความสำเร็จในการส่งออก และมีปัจจัยใดที่ส่งผลต่อความสำเร็จ

ข้อที่ 5 จากกรณีศึกษาของบริษัทที่ล้มเหลวในการส่งออกและนำเข้า ให้วิเคราะห์ถึงสาเหตุและปัจจัยที่ทำให้บริษัทเหล่านั้นไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน และนำเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาที่เป็นรูปธรรม



“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

เอกสารอ้างอิง

กลุ่มบริษัทดัชมิลล์. (ม.ป.ป.). ประวัติความเป็นมา. https://www.dutchmill.co.th/about

ชัยชนะ ตีรสุกิตติมา. (2558). *การจัดการนำเข้าและส่งออก* (พิมพ์ครั้งที่ 1). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ. (2550). *คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import-export handbook* (ฉบับปรับปรุงใหม่ พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: แท่นทองพริ้นติ้งเซอร์วิส.

สุเมษ เลิศจริยพร. (2567). *การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร* (พิมพ์ครั้งที่ 7). สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

BLACK DOT. (12 กุมภาพันธ์ 2566). *พลแสง แซ่เบ๊ Royal Plus ขายมะพร้าวอย่างไรให้ได้ 100 ล้านขวด/ปี | PERSPECTIVE [12 ก.พ. 66].* https://www.youtube.com/watch?v=eoaeY3bJKs4&t=2s

BLACK DOT. (15 ตุลาคม 2566). *คุณสนั่น อังอุบลกุล ผู้ถือหุ้นใหญ่ศรีไทยซุปเปอร์แวร์ | PERSPECTIVE [15 ต.ค. 66].* https://www.youtube.com/watch?v=-vL7etGB3sM

Logistics Manager. (2567). *เกี่ยวกับเรา.* https://logistics-manager.com/th/about-us/

tigercrychannel. (19 กุมภาพันธ์ 2567). *โรงงานที่ผลิตนมส่งขาย 3 พันล้านกล่องต่อปี - ทัศนศึกษา [ENG SUB].* https://www.youtube.com/watch?v=nVuutpe1gco

บริษัท โรแยล พลัส จำกัด (มหาชน). (2567). *ผลผลิต ผลิเป็นผลิตภัณฑ์.* https://www.royalplus.co.th/th/home

บริษัท ศรีไทยซุปเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน). (2567). สินค้าและบริการ. https://www.srithaisuperware.com

“หากพบว่ามีการคัดลอกผลงานจากที่ใดๆ โดยไม่มีการอ้างอิงในสื่อการสอนนี้ ข้าพเจ้านางสาวทรรศิกา ธานีนพวงศ์ ขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”