

คู่มือธุรกิจ
นำเข้า ส่งออก
ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ

ปรับปรุงใหม่ ครั้งที่ 7
E-book 2020

กลั่นกรองจากประสบการณ์อันยาวนานกว่า 30 ปี

**IMPORT
EXPORT
HANDBOOK**



ชื่อหนังสือ	คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import Export Handbook
ชื่อผู้แต่ง	นายประสารณ์ เกียรติไพบูลย์กิจ
ISBN	974-23552-0-7
ฉบับเดิม	พิมพ์ครั้งที่ 1 ตุลาคม 2544 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 2 ตุลาคม 2545 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 3 ตุลาคม 2545 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 4 ตุลาคม 2546 จำนวน 3,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 5 ตุลาคม 2549 จำนวน 2,000 เล่ม
	พิมพ์ครั้งที่ 6 กุมภาพันธ์ 2553 จำนวน 5,000 เล่ม
ฉบับปรับปรุงใหม่	พิมพ์ครั้งที่ 7 มกราคม 2563 E- book
	พิมพ์ครั้งที่ 8 มิถุนายน 2565 E-book - Free Download

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย

พระราชดำรัส

“...ความสุขความสวัสดิ์ดีของข้าพเจ้าจะเกิดขึ้นได้
ก็ด้วยบ้านเมืองของเรามีความเจริญมั่นคงเป็นปรกติสุข ...”

พระราชดำรัสในงานพระราชพิธีเฉลิมพระชนมพรรษา

วันเสาร์ที่ ๕ ธันวาคม ๒๕๕๒



คนดีมีอำนาจ ย่อมใช้อำนาจในทางดี

เปรียบเช่นคนดีมีอำนาจ ย่อมใช้อำนาจในทางดีก่อให้เกิดความร่มเย็นเป็นสุข ทั้งแก่ตนเองและผู้อื่น

คนไม่ดีมีอำนาจ ย่อมใช้อำนาจในทางไม่ดี ก่อให้เกิดความทุกข์ความร้อนทั้งแก่ตนเองและแก่ผู้อื่น

คนดีมีอำนาจในทางดี ผู้ทำกรรมดีจึงมีอำนาจในทางดี ย่อมใช้อำนาจนั้นก่อความร่มเย็นเป็นสุข ให้เกิดทั้งตนเอง ให้เกิดทั้งแก่ผู้อื่น

คนไม่ดีมีอำนาจในทางไม่ดี ผู้ทำกรรมไม่ดีจึงมีอำนาจในทางไม่ดี ย่อมใช้อำนาจนั้นก่อความทุกข์ความร้อน ให้เกิดแก่ตนเอง ให้เกิดทั้งแก่ผู้อื่น

สมเด็จพระญาณสังวร

สมเด็จพระสังฆราช สกลมหาสังฆปริณายก

ผู้เขียนดีใจที่หนังสือเล่มนี้ มีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการ SMEs
พัฒนาธุรกิจของตนเองไปสู่การส่งออก

และ

ขอขอบคุณสถาบันและหน่วยงานต่างๆ
ที่ให้เกียรติเชิญผู้เขียนไปบรรยายในโอกาสต่างๆ

ผู้เขียนหวังว่า
ในอีกไม่ช้านี้คนไทยทั่วประเทศ
จะมีความรู้ในเรื่องการค้าระหว่างประเทศ
ช่วยกันส่งออกสินค้าไปจำหน่าย
ยังต่างประเทศ
เพื่อสร้างความมั่นคงให้แก่ตนเอง
และประเทศชาติของเรา

ผู้เขียนยินดี ตอบคำถามด้วยความยินดียิ่ง
ติดต่อผู้เขียนได้ตามที่อยู่ท้ายเล่ม
สถาบันการศึกษาที่ต้องการหนังสือไปเป็นตำราเรียน
กรุณาติดต่อผู้เขียนตามที่อยู่ท้ายเล่ม

“คนเราถ้าพอในความต้องการ ก็มีคตวามโลภน้อย
เมื่อมีคตวามโลภน้อย ก็เบียดเบียนคนอื่นน้อย
ถ้าทุกประเทศมีคตวามคิต อันนี้ไม่ใช่เศรษฐกิจ
มีคตวามคิตว่าทำอะไรต้องพอเพียง
หมายคตวามว่า พอประมาณ ไม่สุดโต่ง ไม่โลภอย่างมาก
คนเราก็จะอยู่เป็นสุข
พอเพียงนี้อาจจะมีมาก อาจจะมีของหรูหราก็ได้
แต่อย่าต้องไม่เบียดเบียนคนอื่น ต้องให้พอประมาณตามอัถภาพ
พูดง่ายก็พอเพียง ทำอะไรก็พอเพียง ปฏิบัติตนก็พอเพียง”

พระราชดำรัส พระบาทสมเด็จพะเจ้าอยู่หัว
พระราชทานแก่คณะบุคคลต่างๆ ที่เข้าเฝ้าฯ ถวายชัยมงคล
เนื่องในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา ณ ศาลาดุสสิตาลัย สวนจิตรลดาฯ พระราชวังดุสิต
วันศุกร์ ที่ ๔ ธันวาคม ๒๕๕๑

คำชี้แจงและขอบคุณ

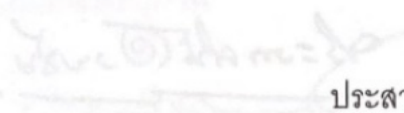
คำชี้แจงและขอบคุณพิมพ์ครั้งที่ 6

หนังสือคู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ฉบับพิมพ์ครั้งที่ 5 ได้หมดลงอย่างรวดเร็วหลังจากวางตลาดได้ไม่นาน แต่ผู้เขียนไม่ได้พิมพ์ซ้ำเนื่องจากว่ามีข้อมูลบางอย่างเปลี่ยนแปลงไป คือ พิธีการศุลกากรและระเบียบประเพณีและวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครดิตที่มีเอกสารประกอบ ผู้เขียนจึงขอให้สิ่งเปลี่ยนแปลงนี้เสียก่อน จึงพิมพ์ฉบับใหม่เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ซื้อหนังสือเล่มนี้ทุกท่าน

ผู้เขียนหวังว่าหนังสือเล่มนี้คงมีประโยชน์ ต่อผู้ที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก บ้างตามสมควร ความดีของหนังสือเล่มนี้ผู้เขียนขอมอบให้แก่ ครูอาจารย์ วิทยากร อดีตนายจ้างและเพื่อนร่วมงานทุกท่านที่ได้กรุณาถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้เขียน ตลอดจนบุคคล เจ้าของตำรา บทความและตำราต่างๆ ที่ผู้เขียนใช้เป็นแหล่งข้อมูลอ้างอิง

รายได้จากการจำหน่ายหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนขอมอบให้แก่สภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ เพื่อสมทบทุนโครงการ “น้ำพระทัยพระราชทานอาหารกลางวันแก่ผู้ดกงานและผู้ตกทุกข์ได้ยากโดยทั่วไป” เช่นเดียวกับทุกเล่มที่ผ่านมา

ขออนุโมทนาบุญกุศลกับทุกท่านที่อุดหนุนหนังสือเล่มนี้และเล่มก่อนๆ ขอให้ท่านและครอบครัว จงประสบกับสิ่งที่ดีงาม มีความเจริญรุ่งเรือง และอุดมไปด้วยจตุรพิธพรชัย ได้รับความสำเร็จในสิ่งที่พึงประสงค์ทุกประการ



ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ

กรุงเทพฯ ตุลาคม 2552

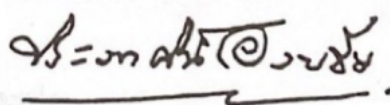
คำนิยม

หนังสือ “คู่มือธุรกิจนำเข้าส่งออก IMPORT - EXPORT” เล่มนี้เป็นหนังสือที่มีสาระเรื่องราวเกี่ยวกับการนำเข้าและส่งออกสินค้าที่สมบูรณ์อีกทั้งยังเป็นหนังสือแบบ How to ที่มีรายละเอียดมากที่สุดเล่มหนึ่ง ซึ่งผู้อ่านสามารถเรียนรู้และนำไปใช้งานได้ทันที อาจกล่าวได้ว่าเป็นหนังสือคู่มือของผู้ที่สนใจหรือผู้ที่ทำงานด้านการนำเข้าและส่งออก ควรมีไว้ในครอบครอง

หนังสือเล่มนี้เป็นผลงานต่อเนื่องจากการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “ความรู้เบื้องต้นด้านธุรกิจนำเข้า-ส่งออก” ซึ่งทางสโมสรโรตารีปทุมวัน ร่วมกับสมาคมตระกูลเฮ้งแห่งประเทศไทย ได้จัดขึ้นเป็นกิจกรรมหนึ่งในการบำเพ็ญประโยชน์ให้แก่สังคม โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ให้แก่ประชาชนที่ทำงานและผู้ที่เกี่ยวข้องโดยทั่วไป ซึ่งเป็นที่น่ายินดีที่สภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ได้มีโอกาสเข้าไปสนับสนุนโครงการดังกล่าวด้วย

หนังสือเล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยทางสโมสรโรตารีฯ ได้เรียนเชิญคุณประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ เป็นผู้วางหลักสูตรและเป็นผู้บรรยาย ตลอดจนเป็นผู้เรียบเรียงหนังสือ “คู่มือธุรกิจนำเข้าส่งออก IMPORT - EXPORT” ขึ้นด้วยความอุตสาหะและทุ่มเทมวลความรู้ที่ได้จากประสบการณ์ตรงกว่ายี่สิบปี อันเป็นสิ่งที่มีความค้ำประกันในวงการค้าและส่งออกสินค้าของประเทศชาติอันเป็นที่รักของเรา

หนังสือเล่มนี้รายได้จากการจำหน่ายส่วนหนึ่งจะมอบให้แก่โครงการ “น้ำพระทัยพระราชทานอาหารกลางวันให้แก่ผู้ตกงานและผู้ยากไร้” สภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ อันเป็นการสนองพระมหากรุณาธิคุณขององค์พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว และสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ จึงควรแก่การสรรเสริญและอนุโมทนาเป็นอย่างยิ่ง ขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัยและพระสยามเทวาธิราชจงดลบันดาลให้คุณประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ และครอบครัว ตลอดจนทุกท่านที่เกี่ยวข้องกับโครงการนี้จงมีความเจริญรุ่งเรืองเรื่องตลอดไป



(ศาสตราจารย์ประภาศน์ อวยชัย)

ประธานสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์

๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๔๔

คำนิยม

ของ ดร. อาชว์ เตาลานนท์

ประธานสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และประธานหอการค้าไทย

ประเทศไทยมีการติดต่อค้าขายระหว่างประเทศมาช้านานแล้ว และการค้าระหว่างประเทศนี้ได้มีบทบาทสำคัญยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศตลอดมา ดังจะเห็นว่าปัจจุบันมูลค่าสินค้าส่งออกนำเงินตราเข้าประเทศปีละหลายแสนล้านบาท

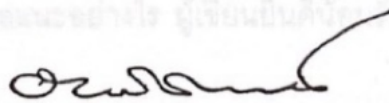
สมัยก่อนการค้าระหว่างประเทศอาจจะอาศัยเพียงการพูดคุยตกลงกันระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย แต่เมื่อการค้าขยายตัวไปอย่างกว้างขวาง และอยู่ภายใต้การจัดระเบียบเศรษฐกิจการค้าเสรีของโลก จึงมีองค์การการค้าโลก (WTO) เข้ามาร่วมกำหนดกติกาการค้าสากล เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อคู่ค้าทั่วโลก

ดังนั้น ผู้ที่สนใจจะก้าวเข้าสู่ธุรกิจการค้านำเข้า หรือ ส่งออกนี้ ไม่เพียงแต่จะต้องมีความรู้ในตัวสินค้าและกลยุทธ์ทางการตลาดเท่านั้น หากยังต้องมีพื้นฐานความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎระเบียบ กติกาการค้าสากลต่างๆ ด้วย จึงจะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

ตลาดการค้าระหว่างประเทศยังคงเปิดกว้างและมีโอกาสอีกมากสำหรับผู้สนใจ หนังสือคู่มือธุรกิจนำเข้าส่งออก - Import Export เล่มนี้ ถือเป็นบันไดขั้นสำคัญที่จะก้าวเข้าสู่ประตูการค้าดังกล่าวการที่ผู้เขียนคือ คุณประสารณ์ เกียรติไพบุลย์กิจ ได้รวบรวมและอธิบายถึงวิธีการดำเนินธุรกิจโดยอาศัยข้อมูลจากประสบการณ์ทุกแง่มุม และยังสามารถแทรกข้อคิด ข้อพึงระมัดระวังที่อาจคาดไม่ถึงหลายๆ ด้านประกอบอยู่ในคู่มือเล่มนี้ นับได้ว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจการค้าขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นอันมาก

การมอบรายได้ส่วนหนึ่งจากการจำหน่ายหนังสือเล่มนี้สมทบโครงการ “น้ำพระทัยพระราชทานอาหารกลางวันแก่ผู้ตกงานและผู้ยากไร้” ของสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ด้วยนั้น แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการได้คำนึงถึงการมีส่วนร่วมช่วยเหลือแก้ปัญหาของสังคม ซึ่งสิ่งนี้เป็นการเพิ่มคุณค่าและความรู้สึกที่ดีให้แก่ผลงานชิ้นนี้มากขึ้นไปอีก

หอการค้าไทยเองก็มีนโยบายที่จะส่งเสริมให้คนไทยมีความรู้ ความสามารถด้านการค้า รวมทั้งส่งเสริมให้ภาคธุรกิจเข้ามามีบทบาทในการร่วมพัฒนาสังคมไทยของเรามากขึ้น ผมหวังว่าหนังสือเล่มนี้คงจะสร้างนักธุรกิจรุ่นใหม่ๆ ขึ้นมาอีก และจะเป็นคู่มือให้นักธุรกิจนำเข้าส่งออกทั้งหลายสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ดร. อาชว์ เตาลานนท์

ประธานสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

และ ประธานหอการค้าไทย

คำปรารภ

สโมสรโรตารีปทุมวันร่วมกับสมาคมตระกูลฮ้างแห่งประเทศไทย ในความอุปถัมภ์ของสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ได้จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่องความรู้เบื้องต้นด้านธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ IMPORT - EXPORT หลักสูตร 30 ชั่วโมง ขึ้นเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2543 เป็นรุ่นแรก และอีกหลายรุ่นในเวลาต่อมา อันเป็นส่วนหนึ่งในการบำเพ็ญประโยชน์ให้แก่สังคม โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ให้แก่ประชาชนที่ตกงานและผู้ที่สนใจโดยทั่วไป เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการสมัครเข้าทำงาน ในสถานประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า-ส่งออก และเพื่อเพิ่มทางเลือกในการประกอบอาชีพ การฝึกอบรมในครั้งนั้นผู้เขียนได้จัดทำเอกสารประกอบการฝึกอบรมขึ้นชุดหนึ่ง และได้พัฒนาต่อมาจนกลายเป็นหนังสือเล่มนี้

เนื่องจากมีผู้ให้ความสนใจประสงค์สมัครเข้ารับการฝึกอบรมเป็นจำนวนมากกว่า 1200 คน การจัดทำเอกสารประกอบการฝึกอบรมจึงเป็นงานหนักพอสมควรสำหรับผู้เขียนที่ไม่ได้มีโรงพิมพ์เป็นของตนเอง ดังนั้นผู้เขียนจึงมีดำริที่จะจัดพิมพ์หนังสือขึ้น เพื่อใช้เป็นคู่มือในการฝึกอบรมและเผยแพร่ให้แก่ผู้ที่สนใจโดยทั่วไป ต้องขอขอบคุณแรงเชียร์จากผู้เข้ารับการอบรม 5 รุ่นแรกจำนวนกว่า 600 คน และเพื่อนๆ ในสโมสรโรตารีปทุมวัน ที่ช่วยเป็นแรงใจแก่ผู้เขียนในการจัดทำหนังสือเล่มนี้

หนังสือเล่มนี้ผู้เขียนตั้งใจที่จะถ่ายทอดประสบการณ์จากการทำงานกว่า 28 ปี ออกมาเป็นคู่มือปฏิบัติการที่สั้นกระชับและเข้าใจง่าย จึงมีเนื้อหาเฉพาะในส่วนที่สำคัญๆ เท่านั้น ดังนั้นหนังสือเล่มนี้อาจไม่ครอบคลุมในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า-ส่งออก และภาษาที่ใช้ก็เป็นภาษาง่ายๆ ไม่ใช่ภาษาทางการ

หนังสือเล่มนี้ได้แบ่งสารบัญญออกเป็น 2 ส่วน ในส่วนแรกเป็นสารบัญญอย่างย่อ เพื่อให้ผู้ที่ยังใหม่ต่อการนำเข้าและส่งออก ได้มองเห็นโครงสร้างต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า-ส่งออกได้อย่างคร่าวๆ ในส่วนที่สองเป็นสารบัญญโดยละเอียด เพื่อให้ผู้ที่ต้องการทราบในรายละเอียด ใช้ค้นหารายละเอียดต่างๆ ที่ตนเองต้องการได้โดยง่าย

ผู้เขียนหวังว่าหนังสือเล่มนี้คงจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจและยังใหม่ในธุรกิจนำเข้า-ส่งออกบ้างตามสมควร หากท่านมีข้อเสนอแนะอย่างไร ผู้เขียนยินดีน้อมรับเพื่อนำไปปรับปรุงหนังสือเล่มนี้ให้ดียิ่งขึ้นในโอกาสต่อไป

ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ

กุมภาพันธ์ 2544

ขอขอบพระคุณผู้มีรายนามดังต่อไปนี้เป็นอย่างสูง ที่มีส่วนสำคัญในการทำให้หนังสือเล่มนี้สำเร็จลุล่วงลงได้ และมีส่วนอันสำคัญยิ่งในการจัดฝึกอบรม คือ

ศ.ประภาศน์ อวยชัย ประธานสภาสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทย ที่ให้การสนับสนุนโครงการ โดยได้กรุณาเป็นประธานในพิธีเปิดการฝึกอบรมรุ่นแรก และเป็นประธานในการแจกหนังสือรับรองให้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมทุกรุ่น

คุณอมร อภินาคคุณ นายกสิโมสรโรตารีปทุมวันปี 2542/43 นายกสมาคมชาวไทยเชื้อสายจีนและนายกสมาคมตระกูลเฮ้งแห่งประเทศไทย ที่เอื้อเฟื้อสถานที่ฝึกอบรมรวมทั้งเลี้ยงอาหารกลางวัน เครื่องดื่มและอาหารว่างตลอดระยะเวลาการฝึกอบรมทุกรุ่น

อ.สงวน ลีวมโนมนต์ ภาควิชาศึกษานิตยศาสตร์ ราชบัณฑิตยสถาน ที่ให้การสนับสนุนโครงการ โดยได้กรุณารับเป็นวิทยากรและให้เกียรติร่วมแจกหนังสือรับรองให้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมทุกรุ่น

รศ.ดร.ณรงค์ หุตานุวัตรและ ดร.นันทิยา หุตานุวัตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี ที่ได้กรุณาบินตรงมาให้คำปรึกษา ในการเขียนตลอดจนการจัดเรียงหัวข้อและรูปเล่มของหนังสือเล่มนี้ตั้งแต่แรกเริ่มลงมือจัดทำ

รศ.ดร.วรวจน์ ศรีวงศ์กุล คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาการจัดฝึกอบรม ตลอดจนเทคนิคในการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

ขอขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิที่ให้ข้อมูลและตรวจทานหัวข้อต่าง ๆ
คุณประพศติ ราชูพิมล ผู้ทรงคุณวุฒิประจำกรมศุลกากร อดีตผู้อำนวยการสำนักงานส่งออกท่าเรือกรุงเทพที่ได้กรุณาตรวจทานในหัวข้อที่เกี่ยวกับงานพิธีการศุลกากรทั้งหมด

คุณตรงใจ ทรพรพสุ นายกสมาคมไทยผู้ประกอบการกิจการแพคตอริง
คุณคุณากร เมฆใจดี ประธานบริการด้านต่างประเทศสโมสรโรตารีปทุมวันปี 43/44
ที่ได้กรุณาให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเงิน-การธนาคาร

ขอขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิและมิตรโรแทเรียนที่เข้ารับเป็นวิทยากรในการฝึกอบรมตลอดจนได้มอบเอกสารให้แก่ผู้เข้ารับการอบรมและได้ช่วยตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ ในหนังสือเล่มนี้ คือ

คุณวิชัย มากวัฒนสุข	ผู้ทรงคุณวุฒิจากกรมศุลกากร
คุณมานิต เหลืองพุดมิกุลชัย	ผู้ทรงคุณวุฒิจาก Bank of Nova Scotia Bangkok Branch
คุณบุญเลิศ สุภามา	ผู้ทรงคุณวุฒิจากธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
คุณกลั่นสุคนธ์ วัฒนวานิชย์	ผู้ทรงคุณวุฒิจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
คุณสมศักดิ์ ดุรงค์พันธ์	ผู้ว่าการภาครับเลือก 3350 โรตารีสากล ปี 2545/46
คุณสำเร็จ วิระชะนัง	นายกสโมสรโรตารีปทุมวัน ปี 2534/35
คุณดำรงพันธ์ สนิทวงศ์ ณ อยุธยา	นายกสโมสรโรตารีพระนคร ปี 2540/41

ขอขอบพระคุณมิตรโรแทเรียนจากสโมสรโรตารีปทุมวันที่ให้ความสนับสนุนการฝึกอบรม คือ

คุณฉัตรชัย มงคลวิเศษไกววัล	ประธานบริการอาชีพปี 42/43 ผู้ริเริ่มโครงการฝึกอบรม
คุณอวยชัย วีรวรรณ	ผู้ว่าการภาค 3350 โรตารีสากล ปี 40/41 ที่ให้การสนับสนุนและมอบเอกสารที่ทรงคุณค่าให้แก่ผู้ เข้ารับการอบรม

คุณเกรียง อุ๋อุดมยิ่ง	นายกสโมสรโรตารีปทุมวัน ปี 2543/44
คุณไชยไว พูนลาภมงคล	นายกสโมสรโรตารีปทุมวัน ปี 2538/39
คุณพลกฤษณ์ กิจประชากร	นายกสโมสรโรตารีปทุมวัน ปี 2540/41
คุณไพรัช ชูเวทย์	สมาชิกอาวุโสที่ให้การสนับสนุนและมาเป็นเกียรติในพิธี เปิดและปิดการฝึกอบรมทุกรุ่น

คุณชัยบูรณ์ กุลศิริสวัสดิ์	ประธานบริการอาชีพปี 43/44 ที่ให้การสนับสนุนการฝึกอบรมรุ่นต่อๆ มา
----------------------------	--

คุณสิริพร สงบธรรม	ประธานบริการสโมสรปี 43/44 ที่ได้กรุณาตรวจทานเอกสารทั้งหมด
-------------------	---

<u>คุณชัยฤกษ์ อังค์สุวรรณ</u>	ประธานบริการชุมชนปี 43/44 ที่รับเป็นพิธีกรและวิทยากรในการฝึกอบรมทุกรุ่น
-------------------------------	---

คุณมาลี ขำรักตระกูล	ปฎิคมปี 43/44 ที่ได้กรุณาให้การต้อนรับและดูแลวิทยากรและผู้เข้ารับการฝึกอบรมทุกรุ่น
---------------------	--

ขอขอบคุณ คุณกฤษมา วรอุไร ภรรยาของผู้เขียน และคุณสุดา ชินอาน เลขานุการของผู้เขียนและน้องๆ ทุกคนที่บริษัท เดอเคาร์โกเอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด ที่ได้ช่วยจัดพิมพ์และตรวจทานต้นฉบับหนังสือเล่มนี้

ทุกวันนี้ น่าจะน้อยคนเหลือเกินที่ไม่รู้ดีกว่า
โลกเรานอกจากที่เคยร้อนมาแต่ก่อนมากมายนัก
ร้อนทั้งบ้านเมืองไทยที่รักของเราก็เช่นกัน
ร้อนแรงกว่าที่เคยเป็นมาอย่างน่ากลัว
ภัยร้ายแรงมีอยู่ทุกหนทุกแห่ง
ทั้งภัยจากมนุษย์ด้วยกัน ทั้งภัยจากธรรมชาติ
โดยเฉพาะภัยจากมนุษย์ที่มีมากมายนั้น น่าจะสรุปสาเหตุได้ไม่ผิดว่า
เพราะศีลธรรมเบาบางลงอย่างน่าสลดหดหู่หัวใจที่สุด

สมเด็จพระญาณสังวร

สมเด็จพระสังฆราช สกลมหาสังฆปริณายก

ส่วนที่ 1

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ การนำเข้า-ส่งออก

1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออกที่สำคัญ

ก่อนที่จะก้าวสู่ธุรกิจนำเข้า-ส่งออก

ผู้ประกอบการจำเป็นจะต้องมีความรู้ทั่วไปในส่วนนี้เสียก่อน ความรู้ทั่วไปนี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการได้รับประโยชน์หลายประการ เช่น

- ▣ ทราบขอบเขตความรับผิดชอบของตนเอง
 - ▣ สามารถคำนวณต้นทุนได้อย่างถูกต้อง
 - ▣ สามารถจัดทำเอกสารทางการค้าได้อย่างถูกต้องและมีรูปแบบที่เป็นที่ยอมรับ
 - ▣ สามารถติดต่อสื่อสารกับคู่ค้าและหน่วยงานต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศได้อย่างราบรื่น
 - ▣ ช่วยขจัดความไม่เข้าใจกันระหว่างกันอันอาจเกิดขึ้นได้
 - ▣ ช่วยให้ผู้ประกอบการมีความน่าเชื่อถือ เพราะสามารถใช้คำศัพท์และเงื่อนไขต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง ตรงตามมาตรฐานการค้าระหว่างประเทศ
 - ▣ ช่วยให้ไม่ตกเป็นเหยื่อจากการเอาเปรียบทางการค้า
- ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออกที่สำคัญ ได้แก่
1. เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า
 2. เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า
 3. การขนส่งสินค้า
 4. การประกันภัยขนส่งสินค้า
 5. ตัวอย่างเอกสารที่จำเป็นเบื้องต้น

2 เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า (Term of Shipment)

ในการก้าวเข้าสู่ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ สิ่งที่สำคัญเป็นอันดับแรกสำหรับผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเข้าใจในเรื่องต้น ได้แก่ เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า เพราะเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าจะเป็นตัวกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อและผู้ขาย การกำหนดเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าผิดจะทำให้การคำนวณต้นทุนราคาสินค้าคลาดเคลื่อนไป ในบางครั้งอาจก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิดเพิ่มขึ้นได้ ซึ่งนอกจากจะนำมาซึ่งความเสียหายแล้วยังอาจนำไปสู่ความขัดแย้งหรือข้อพิพาททางการค้าได้ด้วย ดังนั้นเพื่อป้องกันปัญหาข้อทางการค้าอันอาจเกิดขึ้นได้ สภานอกการค้านานาชาติ จึงได้จัดทำมาตรฐานข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้าขึ้น เรียกว่า Incoterms

Incoterms (International Commercial Terms) เป็นข้อกำหนดหรือเงื่อนไขในการส่งมอบสินค้า ข้ามพรมแดนของประเทศ (Term of Shipment) ที่เป็นมาตรฐานสากล ซึ่งกำหนดขึ้นโดยสภานอกการค้านานาชาติ (International Chamber of Commerce)

Incoterms 2020

เป็นฉบับที่แก้ไขเพิ่มเติมล่าสุดที่ประกาศใช้เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2563 เพื่อให้ผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่ในประเทศที่ต่างกัน มีภาษาขนบธรรมเนียมและวัฒนธรรมทางการค้าที่ต่างกัน สามารถมีความเข้าใจได้ตรงกัน ทำให้แต่ละฝ่ายทราบถึงขอบเขตความรับผิดชอบ ภาระหน้าที่

ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า
และความเสี่ยงต่ออุบัติเหตุในการขนส่งสินค้าจากผู้ขายไปยังผู้
ซื้อ

Incoterms

เป็นข้อกำหนดเกี่ยวกับกับสิทธิและหน้าที่ของคู่สัญญา
ที่จำกัดการใช้เฉพาะในส่วนของสินค้าที่จับต้องได้เท่านั้น
(tangible goods) ไม่สามารถใช้กับสินค้าที่จับต้องไม่ได้
(intangible goods) เช่น คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ เป็นต้น
Incoterms 2020 มีข้อกำหนดทั้งสิ้น 13 ข้อ
ผู้ที่สนใจสามารถขอรายละเอียดได้จาก
สภาหอการค้านานาชาติแห่งประเทศไทย¹
รายละเอียดโดยย่อของข้อกำหนดต่างๆ มีดังนี้

2.1 EXW [.....name Place of Delivery (ระบุสถานที่ส่งมอบของผู้ขาย)]

ย่อจากคำว่า “Ex Works” เงื่อนไขการส่งมอบนี้
ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ
ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบ ณ
สถานที่ส่งมอบที่ระบุ ซึ่งเป็นสถานที่ของผู้ขาย
โดยผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบในการขนสินค้าขึ้นยานพาหนะ
และไม่ต้องทำพิธีการส่งออก ค่าใช้จ่ายต่างๆ
ในการขนสินค้าจากสถานที่ของผู้ขายไปยังจุดหมายปลายทาง
และความเสี่ยงภัยต่างๆ
เป็นของผู้ซื้อในทันทีที่ผู้ซื้อรับมอบสินค้าจากผู้ขาย

2.2 FCA [.....name Place of Delivery (ระบุสถานที่ส่งสินค้า)]

¹ สภาหอการค้านานาชาติแห่งประเทศไทย ถนนราชบพิธร กทม. โทร 0
2622 2183

ย่อจากคำว่า “Free Carrier” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบให้กับผู้รับขนส่งสินค้ารายแรก (First Carrier) ณ สถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ที่ระบุโดยผู้ซื้อ ผู้ขายมีหน้าที่ทำพิธีการส่งออก รวมทั้งการขอใบอนุญาตส่งออก ส่วนค่าใช้จ่ายการนำสินค้าลงจากรถบรรทุก ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยต่างๆ จากสถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ไปยังจุดหมายปลายทาง เป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ผู้รับขนส่งรับมอบสินค้าไปจากผู้ขาย

2.3 FAS [.....name Port of Shipment (ระบุท่าเรือต้นทาง)]

ย่อจากคำว่า “Free Alongside Ship” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อผู้ขายได้นำสินค้าไปส่งที่ข้างกาบเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้โดยผู้ซื้อ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก รวมทั้งการขอใบอนุญาตส่งออก ส่วนค่าใช้จ่ายในการนำสินค้าขึ้นเรือ การขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าถูกส่งมอบที่ข้างกาบเรือ

2.4 F.O.B. [.....name Port of Shipment (ระบุท่าเรือต้นทาง)]

ย่อมาจากคำว่า “Free On Board” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกาบเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ณท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้โดยผู้ซื้อ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออก รวมทั้งการขอใบอนุญาตส่งออก ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าผ่านกาบเรือไปแล้ว

2.5 CFR [.....name Port of Destination (ระบุท่าเรือปลายทาง)]

ย่อมาจากคำว่า “Cost And Freight” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกาบเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ณท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้โดยผู้ซื้อ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก การขอใบอนุญาตส่งออก และจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่สินค้าผ่านกาบเรือไปแล้ว²

2.6 CIF [.....name Port of Destination (ระบุท่าเรือปลายทาง)]

ย่อมาจากคำว่า “Cost, Insurance And Freight” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ

² เงื่อนไขการส่งมอบ CFR นี้เดิมทีเรียกว่า C&F หรือ CANDF ซึ่งปัจจุบันยังมีการใช้คำย่อเดิมอยู่บ้าง และเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปเช่นเดียวกัน

ผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกาบเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า
ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก
การขอใบอนุญาตส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมเรือ
และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า
เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อ
ที่เมืองท่าปลายทาง

2.7 CPT [.....name Place of Destination (ระบุสถานที่ปลายทาง)]

ย่อจากคำว่า “Carriage Paid To...” เงื่อนไขการส่งมอบนี้
ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ
ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบให้กับผู้รับขนส่งสินค้านาย
แรก (First Carrier) ณ
สถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ที่ระบุโดยผู้ซื้อ
ผู้ขายมีหน้าที่ทำพิธีการส่งออก
รวมทั้งการขอใบอนุญาตส่งออก
และจ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ
รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่ง
เป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ผู้รับขนส่งรับมอบสินค้าไปจาก
ผู้ขาย

2.8 CIP [.....name Place of Destination (ระบุสถานที่ปลายทาง)]

ย่อจากคำว่า “Carriage and Insurance Paid To...”
เงื่อนไขการส่งมอบนี้
ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ
ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบให้กับผู้รับขนส่งสินค้านาย
แรก (First Carrier) ณ
สถานที่ของผู้รับขนส่งที่เมืองท่าต้นทาง ที่ระบุโดยผู้ซื้อ
ผู้ขายมีหน้าที่ทำพิธีการส่งออก
รวมทั้งการขอใบอนุญาตส่งออก จ่ายค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า

และค่าประกันภัยขนส่งสินค้า
เพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อ
ที่เมืองท่าปลายทาง

2.9 DAP [.....name Place of Destination (ระบุสถานที่ปลายทาง)]

ย่อจากคำว่า “Delivered at Place” เงื่อนไขการส่งมอบนี้
ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ
ผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการขนถ่ายบนยานพาหนะ
โดยไม่ต้องขนสินค้าลง ณ
สถานที่ปลายทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ
ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก
และการขอใบอนุญาตส่งออก
ผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการนำเข้า
เป็นผู้ขนถ่ายสินค้าจากยานพาหนะที่มาถึง
และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่ง
เป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ผู้ซื้อรับมอบสินค้าไปจากผู้ขาย

3

2.10 DPU [.....name Place of Destination (ระบุสถานที่ปลายทาง)]

ย่อจากคำว่า “Delivered at Place Unloaded”
เงื่อนไขการส่งมอบนี้
ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อ

³ มีข้อสังเกตว่า เงื่อนไข DAP

ถ้าใช้ในการขนส่งสินค้าข้ามพรมแดนของไทย

มักนิยมใช้เงื่อนไขการส่งมอบ FOB แทนเงื่อนไข DAP เช่น FOB

Aranyapratch เป็นต้น

ทั้งนี้อาจเป็นเพราะความเคยชินของผู้ซื้อที่ใช้เงื่อนไข FOB

มาแต่ก่อนที่จะมีการกำหนดเงื่อนไขตาม Incoterms 2000

ผู้ขายได้นำสินค้าไปวางไว้ ณ จุดที่ผู้ซื้อกำหนด ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ
ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออก และการขอใบอนุญาตส่งออก
ผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการนำเข้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่ง เป็นภาระของผู้ซื้อในทันทีที่ผู้ขายส่งมอบสินค้า ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ

2.11 DDP [.....name Place of Destination (ระบุสถานที่ปลายทาง)]

ย่อจากคำว่า “Delivered Duty Paid” เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาทันทีเมื่อผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมส่งมอบบนยานพาหนะที่มาถึง ณ สถานที่ปลายทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ โดยไม่ต้องขนถ่ายสินค้าลงจากยานพาหนะ ผู้ขายต้องเป็นผู้ดำเนินพิธีการนำเข้าสินค้าและจ่ายค่าภาษีอากรแทนผู้ซื้อด้วย ดังนั้นผู้ขายจึงเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการนำสินค้าไปสถานที่ปลายทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ รวมทั้งความเสี่ยงต่อความล่าช้าในการทำพิธีการศุลกากรนำเข้า และค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นอันมีสาเหตุจากความล่าช้านั้น จนกระทั่งสินค้าพร้อมส่งมอบ ณ บนยานพาหนะ

3 การจัดกลุ่มของ Incoterms จำแนกตามเงื่อนไขการส่งมอบ

Incoterms

สามารถจัดกลุ่มจำแนกตามเงื่อนไขการส่งออกออกเป็น 4
กลุ่มด้วยกัน ดังนี้

Group E Depart ure	Group F Main Carriage unpaid	Group C Main Carriage paid	Group D Delivery
EXW... Ex Works	FCA... Free Carrier FAS... Free Alongside Ship FOB... Free On Board	CFR... Cost & Freight CIF... Cost Insurance & Freight CPT... Carriage Paid To CIP... Carriage & Insurance Paid To	DAP... Delivered At Place DPU... Delivered at Place Unloaded DDP... Delivered Duty Paid

4 ลักษณะการใช้งาน Incoterms และภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้ขายสินค้า

ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ผู้ขายสินค้าจะต้องรับผิดชอบ จะค่อยๆ เพิ่มขึ้นตามภารกิจที่เพิ่มขึ้นในการส่งมอบสินค้า ซึ่งสามารถจำแนกตามลักษณะการใช้งาน Incoterms ดังนี้

ลักษณะการใช้งาน	บก	บก/เรือ /อากาศ	บก/เรือ /อากาศ	บก/เรือ /อากาศ
เงื่อนไขการส่งมอบและ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นตามลำดับ ที่ผู้ส่งออกต้องรับผิดชอบ	ส่งมอบที่โรงงานต้นทาง	ส่งมอบที่ทำเรือต้นทาง	ส่งมอบ ณ จุดรับสินค้าต้นทาง	ส่งมอบที่ปลายทาง
1. ค่าเตรียมของให้พร้อมที่โรงงาน	EXW			
2. ค่าขนสินค้าจากโรงงานไปยังท่าเรือ		FAS		
3. ค่าใช้จ่ายในการส่งมอบสินค้าขึ้นเรือ หรือ ณ สถานที่รับสินค้าต้นทาง		FOB	FCA	
4. ค่าระวางบรรทุก หรือค่าใช้จ่ายในการส่งมอบสินค้า ณ สถานที่ปลายทาง		CFR	CPT	DAP

<p>5. ค่าประกันภัยขนส่ง สินค้า</p>		<p>CIF</p>	<p>CIP</p>	
<p>6. ค่าใช้จ่ายในการส่ง มอบสินค้า ณ สถานที่ปลายทางของ ผู้ซื้อ</p>				<p>DPU</p>
<p>7. ค่าภาษีอากรที่ประเ ทศปลายทาง</p>				<p>DDP</p>