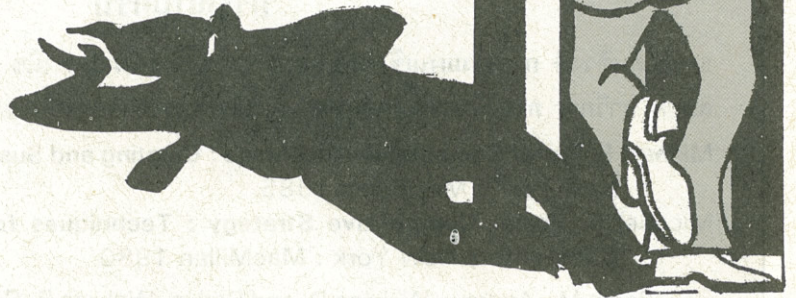
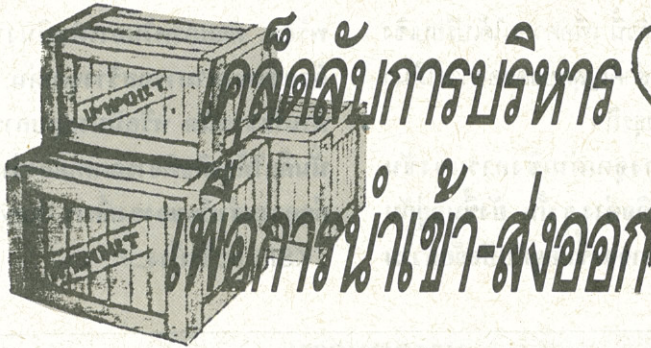




ลักษณะดี บุญชู



ดร. ปริญ ลักษิตานนท์



๖๖

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 ในขณะนี้ได้ตั้งเป้าหมายสู่ ความเป็นนิคส์ ทำให้ปีที่ผ่านมารายได้เฉลี่ยของประชากรอยู่ในอัตราที่สูงคือ 35,000 บาท ต่อประชากรหนึ่งคน

สาเหตุหลักเกิดจากนโยบายการค้าเสรีของรัฐบาลไทยที่ มุ่งมั่นให้ทัดเทียมอารยประเทศทั้งหลาย ซึ่งส่งผลทำให้ มูลค่าการค้ากับต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนต่อ GDP (GROSS DOMESTIC PRODUCT) ถึงร้อยละ 71.38 ในปีที่ผ่านมา

การค้าเสรีจะส่งผลดีต่อผู้บริโภคชาวโลกต่อเมื่อนัก ธุรกิจต้องยึดหัวใจของการค้าเสรี คือการอยู่รอดของการ ทำงานมืออาชีพ

หากท่านตัดสินใจดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออก ไม่ว่า จะเป็นผู้นำเข้า ผู้ส่งออก หรือคนกลางก็ตาม สิ่งที่สำคัญ คือ (1) สินค้า (2) การจัดตั้งธุรกิจ และการดำเนินนโยบาย ได้โครงสร้างธุรกิจ

การหาสินค้าที่ตรงต่อความจำเป็น ความต้องการ หรืออุปสงค์รวมนั้นยากเหมือนการงมเข็มในมหาสมุทร เลยทีเดียว ขอเสนอสินค้าตัวหนึ่งที่น่าสนใจต่อผู้บริโภค คือ “ไซไฮเทคโคเลสเตอรอลต่ำ” สามารถส่งเข้ามาจำหน่าย ในประเทศไทยจากเมืองมินนีอาโปลิส ประเทศสหรัฐอเมริกา เพราะผู้บริโภคส่วนใหญ่เริ่มตระหนักถึงความสำคัญของ สุขภาพและหลีกเลี่ยงสารอาหารที่มีโคเลสเตอรอลสูงและ สนใจการซื้ออาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น

นักธุรกิจหลายคนที่ต้องการประกอบอาชีพในด้านการนำเข้า และการส่งออก แต่ไม่รู้ว่าจะควรเริ่มต้นตรงไหน ก่อน อาจคิดว่าการทำธุรกิจดังกล่าวเป็นเรื่องง่าย แต่ความจริงแล้วเป็นธุรกิจที่ค่อนข้างซับซ้อน ต้องอาศัยความละเอียด อ่อน และความรวดเร็วในเวลาเดียวกัน ปัจจุบันผู้ที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้มีอยู่เป็นจำนวนมาก ต้องฟันฝ่า อุปสรรคต่าง ๆ และหนทางข้างหน้าก็ยังต้องฟันฝ่าอุปสรรค อีกมากมายในอนาคต เพราะธุรกิจการนำเข้าและส่งออก

* อาจารย์ประจำภาควิชาธุรกิจระหว่างประเทศ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต : M.P.A. (Public Administration) University of Manila, Philippines.

** ผู้อำนวยการโครงการบัณฑิตศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย/หัวหน้าภาควิชาธุรกิจระหว่างประเทศ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต : Doctor of Business Administration, United States International University, U.S.A.

นั้นจะมีสินค้าแปลก สินค้าใหม่มาให้ประจักษ์ไม่เว้นในแต่ละวัน และปัญหาที่เข้ามามักจะไม่ซ้ำกันอีกด้วย จุดที่จะนำไปสู่ความสำเร็จต้องทำตัวเป็นกองทัพหน้าบุกยึดตลาดก่อนคนอื่น (คู่แข่ง) โดยเฉพาะในตลาดญี่ปุ่น เพราะชาวอาทิตย์อุทัยถือว่าสินค้าตัวแรกได้ก็ตามที่เข้าสู่ตลาดก่อนเป็น **ของแท้** นั่นเอง

การที่จะทำธุรกิจด้านนี้ให้ได้ดีนั้นจะต้องมีความพร้อมในด้านธุรกิจ และด้านจิตใจ กล่าวคือต้องมีจุดยืนในการเจรจาค่าขายกับคนต่างถิ่น ต่างภาษา ตัวอย่างเช่น บางคราวจำเป็นต้องยอมขาดทุนบ้างเพื่อหวังผลในวันข้างหน้า ต้องไม่ใจจัดใจดำหรือคิดว่าจะจับเสือมือเปล่า แต่ในขณะเดียวกันไม่ควรท้อถอย และคิดว่าธุรกิจนี้จะทำได้เฉพาะบริษัทใหญ่ ๆ เท่านั้น ซึ่งตามความจริงพบว่าบริษัทเล็ก ๆ ที่มีสินค้าดีหรือมีคนเก่งอาจเริ่มธุรกิจประเภทนี้ได้ดีกว่าบริษัทใหญ่เสียด้วยซ้ำ เช่น ธุรกิจเกี่ยวกับงานฝีมือ จำพวกเครื่องหนัง เครื่องเพชรพลอยต่าง ๆ สินค้าที่ประกอบธุรกิจมานานชั่วอายุคน เช่น เครื่องเงิน หรืองานแกะสลักหรือสินค้าอื่น ๆ เป็นต้น นอกจากนี้ต้องมีความยืดหยุ่นอย่างชาญฉลาดอีกด้วย เช่น เปลี่ยนการลดราคามาเป็น การยัดการชำระเงินหรือการแถมเป็นตัวสินค้า มีความตั้งใจที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไข ที่ได้ตกลงกันอย่างครบถ้วน ไม่ตัดสินใจเร็วเกินไป มีการรักษาคำมั่นสัญญาและมีความจริงใจ เช่น เมื่อได้ส่วนลดภาษี หรือส่วนลดวัตถุดิบมาก ๆ อาจแบ่งปันผลประโยชน์ให้กับผู้ซื้อบ้าง มีความรับผิดชอบเมื่อเกิดการผิดพลาดขึ้น เช่น การแจ้งให้ผู้ค้าทราบแต่เนิ่น ๆ ไม่บอกในเวลาจวนตัว มีความรวดเร็วและมีมารยาทในการสื่อสารติดต่อกันระหว่างคู่ค้า

ขั้นตอนในการริเริ่มดำเนินการธุรกิจในการนำเข้าและส่งออก ซึ่งไม่ใช่เคล็ดลับอะไร แต่ผู้จะทำธุรกิจ เพื่อการนี้กลับทำไปอย่างขาดประสิทธิภาพ สิ่งที่ต้องพึงระวังคือ

1. หากยังไม่จัดตั้งบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนจำกัด สิ่งแรกที่ต้องทำคือ จดทะเบียนบริษัท/ห้างหุ้นส่วนกับกระทรวงพาณิชย์ โดยว่าจ้างสำนักงานกฎหมายเป็นผู้ดำเนินการให้ สำหรับทุนจดทะเบียนอย่างน้อยไม่ควรต่ำกว่า 1

ล้านบาท ควรมากกว่าหากผู้ซื้อจากต่างประเทศขาดความเชื่อมั่นในฐานะด้านการเงิน ทุนจดทะเบียนฝ่ายเรา ก็เช่นกัน เดียวนี้ได้มีการแก้ไขระเบียบใหม่ของกระทรวงพาณิชย์ โดยเงินทุนจดทะเบียนนั้น ไม่จำเป็นต้องนำเงินสดมาลงขันเหมือนแต่เดิมอีกต่อไป

2. ในหนังสือบริคณห์สนธิจะต้องระบุอย่างกว้าง ๆ รวมถึงประเภทสินค้าที่ต้องการส่งออก เพราะสินค้าบางอย่างประเภทแร่และไปยาสูบ หากไม่มีชื่อปรากฏในบริคณห์สนธิแล้ว ก็ไม่สามารถดำเนินการส่งออกได้

3. จดทะเบียนกับกรมสรรพากร เมื่อได้รับบัตรประจำตัว ผู้เสียภาษีนิติบุคคล

4. สำหรับสินค้าบางประเภทที่ต้องการส่งออก ผู้ส่งออกต้องไปจดทะเบียนกับหน่วยราชการ เช่น สินค้ายาง เสื้อผ้าสำเร็จรูป ฯลฯ นอกจากนั้นยังต้องเป็นสมาชิกสมาคมในสมาคมผู้ค้าสินค้านั้น ๆ ก่อนที่จะส่งออกได้แต่การได้มาซึ่งสมาชิกภาพอาจต้องหาผู้เสนอชื่อให้เข้าร่วมเป็นสมาชิกรองรับอีกด้วย

5. ก่อนค้าขายอะไรให้ตรวจสอบกับหน่วยงานในกระทรวงพาณิชย์ว่าสินค้านั้น ๆ สามารถส่งออกได้หรือไม่ และถ้าได้จะต้องมีการจดทะเบียนอะไรก่อนดำเนินการ

6. เปิดบัญชีกับธนาคารพาณิชย์ที่มีธุรกิจในการนำเข้าและส่งออกสูง เพราะจะช่วยให้คำแนะนำได้ละเอียดและถ้าเปิดบัญชีสาขานาคารพาณิชย์ควรตรวจสอบก่อนว่าสาขานั้นมีฝ่ายต่างประเทศหรือไม่หากไม่มีอาจทำให้เกิดความล่าช้าในด้านเอกสารการเงินต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องจัดทำในการนำเข้าและส่งออก

7. ติดต่อการสื่อสารแห่งประเทศไทย เพื่อขออนุญาตติดตั้งเครื่องเทเล็กซ์ สำหรับเครื่องเทเล็กซ์ควรเลือกซื้อทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพราะเครื่องดังกล่าวสามารถติดต่อกับเครื่องอื่น ๆ เป็นภาษาไทยในประเทศได้ด้วย การส่งเทเล็กซ์เป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย และควรใช้คำย่อตามระบบสากลที่ใช้กันทั่วไป

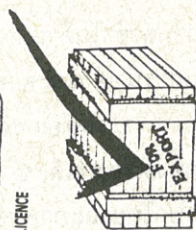
8. จัดหาโทรศัพท์อย่างน้อย 2 หมายเลขในกรณีสายใดสายหนึ่งขัดข้อง ควรขึ้นทะเบียนกับการสื่อสารเพื่อ

Inter basic export documents

1. BILL OF EXCHANGE



2. EXPORT LICENCE



3. CERTIFICATE OF ORIGIN

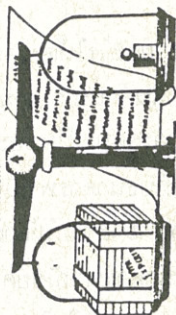


C/O, FROM A, FROM C

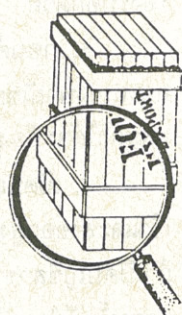
4. CERTIFICATE OF VALUE



5. CERTIFICATE OF WEIGHT



6. CERTIFICATE OF INSPECTION



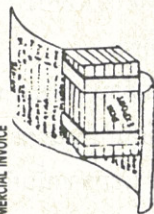
7. CERTIFICATE OF HEALTH



8. BILL OF LADING



9. COMMERCIAL INVOICE



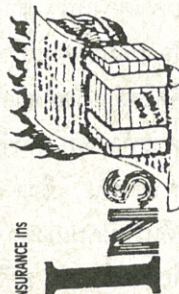
10. CUSTOMS INVOICE



11. CONSULAR INVOICE



12. INSURANCE RIS



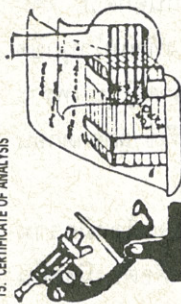
13. EXCHANGE CONTROL



14. CERTIFICATE OF FUMIGATION



15. CERTIFICATE OF ANALYSIS



16. CERTIFICATE OF VACCINATION



ใช้สำหรับโทรศัพท์ไปต่างประเทศ มิฉะนั้นจะเสียเวลา รอคอยพนักงานจากการสื่อสารฯ ตรวจสอบกรณีนี้สินที่ ยังมีได้ชำระ เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศอาจต้องมีการติดต่อตลอด 24 ชั่วโมง เวลาในประเทศต่าง ๆ ก็แตกต่างกัน ดังนั้นควรมีเครื่องเทปอัดเสียงพ่วงกับโทรศัพท์ เพื่อให้ผู้โทรสามารถแจ้งข่าวสารลงในเทปดังกล่าวนอกเวลาทำงาน

9. สถานที่ตั้งสำนักงานถือเป็นเรื่องสำคัญเพราะผู้ซื้อจากต่างประเทศจะให้ความสำคัญในเรื่องนี้ตลอดจนถึงความสะดวกและความเป็นระเบียบภายในสำนักงาน ถ้าเป็นไปได้ควรมีสำนักงานในย่านธุรกิจที่สะดวกต่อผู้ซื้อเดินทางมาติดต่อ การตกแต่งภายในสำนักงานอย่าให้ฟุ่มเฟือยจนเกินไปเพราะผู้ซื้อจะคิดมากกว่าคำกำไรเกินควร

10. ในการติดต่อกับต่างประเทศ จำเป็นต้องส่งจดหมายและสิ่งพิมพ์เป็นจำนวนมาก เพื่อประหยัดเวลาและเพิ่มความรวดเร็วในด้านการส่งเอกสารควรสั่งซื้อเครื่องปั๊มเล่มมัลติสำหรับบริษัท โดยยื่นจดทะเบียนกับกรมไปรษณีย์

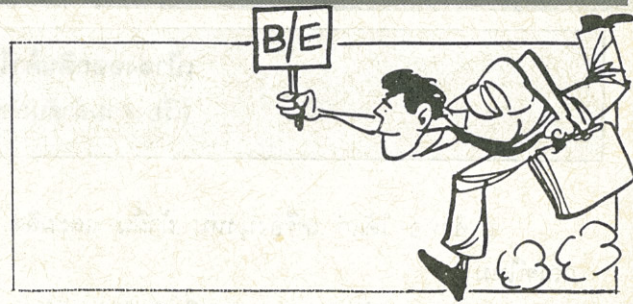
11. ถ้าธุรกิจเป็นความลับมาก โดยเฉพาะในเรื่องการเสนอราคาผ่านเทเล็กซ์ ควรมีเครื่องฝอยกระดาะ เพื่อทำลายเอกสารทุกประเภทก่อนทิ้ง

12. เนื่องจากธุรกิจการส่งออก ต้องมีการสื่อสารที่รวดเร็วและบางครั้งเจ้าหน้าที่บริษัทที่เกี่ยวข้องต้องออกไปปฏิบัติงานนอกสถานที่ ควรมีวิทยุติดตัวจากการสื่อสารแห่งประเทศไทย เพื่อติดต่อในกรณีเร่งด่วน

13. สำหรับผู้บริหารที่ต้องตัดสินใจโดยรีบด่วน แต่ใช้เวลาส่วนใหญ่ปฏิบัติงานภายนอกบริษัท ควรพิจารณาติดตั้งวิทยุโทรศัพท์ภายในรถ

14. จัดพิมพ์เอกสารที่ใช้ภายในบริษัท รวมถึงเอกสารในการค้าต่าง ๆ เช่น INVOICE PACKING LIST เช่น PURCHASE ORDER เป็นต้น โดยได้รับคำแนะนำจากธนาคารพาณิชย์ในเรื่องของสิ่งตีพิมพ์ว่าควรใช้ปริมาณขนาด และหัวกระดาษอื่น ๆ ตามมาตรฐานสากล เพื่อความสะดวกของผู้ซื้อในต่างประเทศ

15. การค้าขายกับต่างประเทศ ต้องใช้เอกสารผ่าน



ธนาคารอาทิ B/E B/L L/C ฯลฯ ควรติดต่อขอวงเงินขายลดกับธนาคารพาณิชย์ (PACKING CREDIT) ในอัตราดอกเบี้ย 8-9% ต่อปี ซึ่งวงเงินสินเชื่อดังกล่าว ธนาคารแห่งประเทศไทยจะเป็นผู้จัดให้โดยผ่านธนาคารพาณิชย์ เมื่อบริษัทได้รับวงเงินให้นำเอกสารมารับจากผู้ซื้อจากต่างประเทศ

16. ในกรณีที่ผู้นำเข้า/ส่งออกจะต้องสั่งซื้อและนำวัตถุดิบเข้าจากต่างประเทศ เพื่อผลิตแล้วส่งออก ผู้ผลิตจะต้องยื่นเรื่องการผลิตดังกล่าวต่อกรมศุลกากร เมื่อถึงเวลาส่งสินค้าสำเร็จรูปออกไป กรมศุลกากรจะตัดยอดวัตถุดิบที่ส่งเข้ามาโดยอาศัยการใช้วัตถุดิบที่ได้รับแจ้งไว้ ข้อสำคัญคือผู้สั่งซื้อวัตถุดิบและผู้ส่งสินค้าสำเร็จรูปออกต่างประเทศควรเป็นชื่อเดียวกัน มิฉะนั้นกรมศุลกากรไม่สามารถตรวจสอบยอดได้ วัตถุดิบจะต้องถูกแปรรูปเป็นสินค้า และส่งออกนอกประเทศภายใน 12 เดือน นับจากวันที่สินค้าถูกปล่อยออกจากกรมศุลกากร การสั่งซื้อวัตถุดิบเข้ามาด้วยวิธีนี้ ผู้นำเข้าวัตถุดิบต้องวางค้ำประกันอากรขาเข้าในรูปหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร หรือจ่ายเป็นเงินสดก่อน และขอคืนต่อเมื่อได้จัดส่งสินค้าออกเรียบร้อยแล้ว

17. การเลือกพนักงานเข้ามาร่วมงานเป็นเรื่องสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ส่งออกเป็นตัวกลาง คือไม่ผลิตสินค้าขายเอง ผู้ร่วมงานถือว่าเป็นทรัพยากรที่มีค่าอย่างยิ่ง มีประสบการณ์ที่มีได้อยู่ในตำรา อาจช่วยป้องกันความผิดพลาดในการทำงาน

ธุรกิจการนำเข้า/ส่งออก ยังมีอนาคตอีกไกล และสดใสยิ่ง เพราะทุกประเทศให้ความสนใจต่อการค้าระหว่างประเทศ การค้าในระบบเสรีมากขึ้น ยินดีคบค้ากับคนต่างชาติมากขึ้น นับเป็นธุรกิจที่ไร้พรมแดนเสียจริง ๆ

เป้าส่งออกสินค้าไทยปี พ.ศ. 2532

(เรียงตามลำดับการขึ้นบัญชีส่งออก)

1. สิ่งทอ ได้แก่ เครื่องนุ่งห่ม ผ้าผืน และผลิตภัณฑ์ใหม่
2. อาหาร ได้แก่ อาหารทะเลแข็งสำเร็จรูป อาหารทะเลแช่แข็ง อาหารกระป๋อง อาหารสำเร็จรูปและชิ้นส่วน
3. เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วน ได้แก่ เครื่องรับโทรทัศน์ เครื่องรับวิทยุ พัดลม เครื่องคอมพิวเตอร์
4. อัญมณีและเครื่องประดับ คือ พลอยร่วง เครื่องประดับเทียม และเครื่องประดับ
5. รองเท้า ได้แก่ รองเท้ากีฬา รองเท้าหนัง รองเท้าแตะ รองเท้าบู๊ท พื้นรองเท้า และชิ้นส่วน
6. ผักและผลไม้ ได้แก่ ผักผลไม้แปรรูป ผักผลไม้สด ผักผลไม้กระป๋อง และ อื่น ๆ
7. วัสดุก่อสร้าง ได้แก่ เครื่องสุขภัณฑ์ กระเบื้องปูพื้น อุปกรณ์ก่อสร้างทำด้วยไม้
8. ของใช้และเครื่องตกแต่งในบ้าน ได้แก่ เเคะ สิ่งทอ ไม้ ตันไม้ประดิษฐ์ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวเรือนทำด้วยโลหะเซรามิคทองลงหินและทองเหลือง
9. เครื่องเรือนและชิ้นส่วน ได้แก่ เครื่องเรือนทำด้วยไม้ ทำด้วยหนัง และวัสดุอื่น ๆ และชิ้นส่วนเครื่องเรือน
10. ผลิตภัณฑ์เครื่องหนังและเครื่องเดินทาง ได้แก่ กระเป๋าถือ กระเป๋าเดินทาง กระเป๋าเอกสาร กระเป๋าใส่สตางค์ เข็มขัด สายนาฬิกา
11. ผลิตภัณฑ์พลาสติก ได้แก่ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวเรือน ถังพลาสติก ชิ้นส่วน พลาสติกที่ใช้ในอุตสาหกรรม
12. ผลิตภัณฑ์ยา ได้แก่ ยารักษาโรค

□ □

บรรณานุกรม

เอกสารประกอบการฝึกอบรม “ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก” รุ่น 44 วันที่ 21 - 24 พฤษภาคม 2534

กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์

ปรีดา ขนหาร “เคล็ดลับการส่งออกและการร่วมลงทุน” กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์

สันติ ตั้งระพีพากร “ธุรกิจไร้พรมแดน” เอกสารการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ ชุดที่ 1 พัฒนาความรู้สู่ตลาดโลก

ไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ “การค้าเสรีผลดีต่อผู้บริโภค” ผู้จัดการรายสัปดาห์ (13-19 เมษายน 2535) หน้า 32

ใหม่แกะกล่อง ตลาดโลก ผู้จัดการรายสัปดาห์ (13-19 เมษายน 2535) หน้า 40

การค้ากับต่างประเทศมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น กรุงเทพธุรกิจ (14 เมษายน 2535) หน้า 5