

คู่มือธุรกิจ  
นำเข้า ส่งออก  
ประสาธน์ เกียรติไพบูลย์กิจ

ปรับปรุงใหม่ ครั้งที่ 7  
E-book 2020

กลั่นกรองจากประสบการณ์อันยาวนานกว่า 30 ปี

IMPORT  
EXPORT  
HANDBOOK



ชื่อหนังสือ	คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก Import Export Handbook
ชื่อผู้แต่ง	นายประสาธน์ 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
สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย	

# ส่วนที่ 3

## การส่งสินค้าออก



สำหรับผู้ประกอบการที่มีความประสงค์จะส่งสินค้าออกไปต่างประเทศ ในขั้นแรกควรจะศึกษาทำความเข้าใจส่วนของความรู้ทั่วไปเสียก่อน เพื่อที่จะสามารถตกลงซื้อขายและกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง ส่วนของความรู้ทั่วไปประกอบด้วย เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า เงื่อนไขการส่งมอบ การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ และการประกันภัย ตามที่ได้กล่าวถึงแล้วในบทก่อน

จากนั้นก่อนที่จะเสนอขายสินค้า ผู้ประกอบการควรจะดำเนินการ ตามขั้นตอนดังต่อไปนี้ คือ

1. ตรวจสอบว่าสินค้าที่จะส่งออก เป็นของต้องห้ามส่งออก หรือเป็นของที่ควบคุมการส่งออกหรือไม่ หากเป็นของควบคุมจะต้องขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อน<sup>1</sup> จึงจะส่งออกได้ การนำของต้องห้ามหรือของควบคุมการส่งออกไปผ่านพิธีการศุลกากร มีความผิดตามกฎหมายศุลกากร ซึ่งอาจส่งผลให้ถูกปรับหรือถูกริบของได้
2. ตรวจสอบว่า มีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่จะต้องจ่ายที่ต้นทางนอกเหนือจากค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้า ค่าบริการของตัวแทนออกของหรือตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ค่าใช้จ่ายที่สายเดินเรือเรียกเก็บจากผู้ประกอบการที่ต้นทาง
3. ตรวจสอบว่าของที่จะส่งออกเป็นของที่สามารถขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีหรือไม่ สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับนั้นคืออะไร และจะต้องดำเนินการอย่างไรก่อนส่งออก

การตรวจสอบข้อมูลดังกล่าวนี้ หากผู้ประกอบการไม่สามารถตรวจสอบได้ด้วยตนเอง ผู้ประกอบการจะมอบหมายให้ตัวแทนออกของ หรือตัวแทนรับขนส่งสินค้า เป็นผู้ตรวจสอบให้ก็ได้ แต่ทางที่ดีควรตรวจสอบด้วยตนเองพร้อมๆ กันด้วย เพื่อสอบยันข้อมูลว่ามีความถูกต้องตรงกันหรือไม่เพียงไร

เมื่อได้ตรวจสอบข้อมูลดังกล่าวแล้ว ผู้ประกอบการจะสามารถสรุปต้นทุนทั้งหมดได้อย่างถูกต้อง จึงจะสามารถเสนอขายสินค้าไปยังผู้ซื้อในต่างประเทศได้ การเสนอขายสินค้าควรออกไปเสนอขายสินค้าอันได้แก่ Quotation หรือ Pro-Forma Invoice ให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศ

<sup>1</sup> สามารถตรวจสอบรายละเอียดของสินค้าที่ควบคุมการส่งออกได้ที่กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โทร 0 2547 4753 หรือที่ สายด่วน 1385 หรือที่ [www.dft.moc.go.th](http://www.dft.moc.go.th)

รูปแบบของ Quotation หรือ Pro-Forma Invoice นั้นควรจะจัดทำให้ได้มาตรฐานสากล เพื่อให้เป็นที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับของผู้ซื้อในต่างประเทศ ปัจจุบัน Quotation หรือ Pro-Forma Invoice ไม่นิยมที่จะใช้แบบฟอร์มเฉพาะเจาะจงที่มีหัวข้อตายตัวแล้ว แต่นิยมทำแบบกระดาษเปล่าหรือกระดาษหัวจดหมายของบริษัท โดยมีรูปแบบและข้อความที่เป็นมาตรฐาน และสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

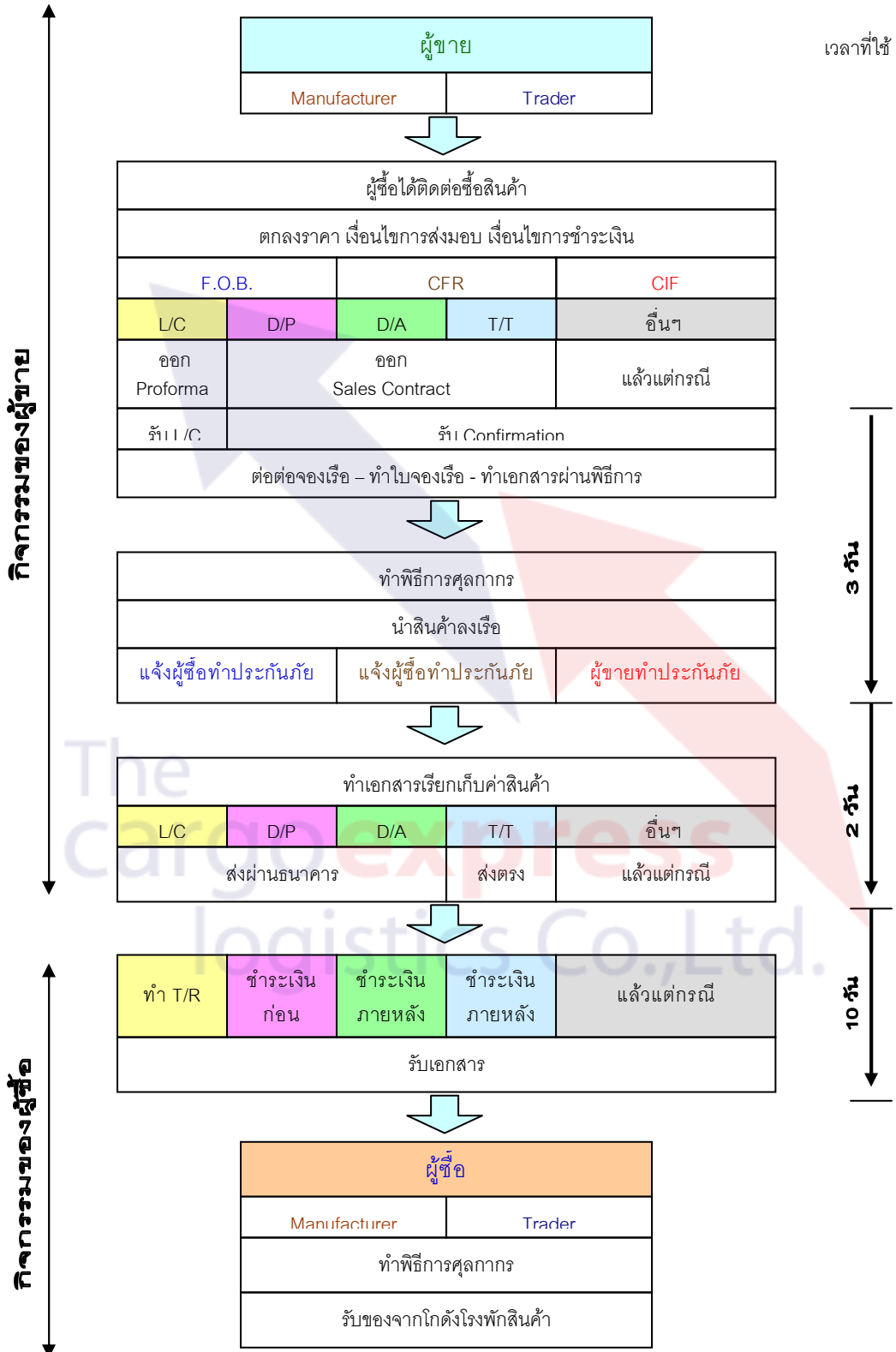
สำหรับผู้ที่กำลังคิดจะทำธุรกิจส่งออก แต่ยังไม่ทราบว่า จะเริ่มต้นอย่างไรดี ผู้เขียนได้ประมวลขั้นตอนต่างๆ ไว้ ในลำดับต่อไปนี้เป็นขั้นตอนปฏิบัติสำหรับสินค้าโดยทั่วไป ซึ่งผู้ประกอบการสามารถใช้เป็นแนวทางเบื้องต้นในการทำธุรกิจส่งออกได้



The  
cargo**express**  
logistics Co.,Ltd.



## 21 แผนภูมิแสดงขั้นตอนการส่งสินค้าออก



## 22 รายการสินค้าที่มีมาตรการส่งออก

### 22.1 สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก

#### 1 สินค้าเกษตรกรรม

ลำดับที่	รายการสินค้า	ประเภทพิกัด
1	ข้าวเปลือก ข้าวกล้อง ข้าวสาร ข้าวเหนียว ข้าวหนึ่ง ปลายข้าว	1006.1 1006.2 1006.3 1006.4
2	ข้าวภายใต้โควตาภาษีของสหภาพยุโรป	1006.20,1006.30,1006.40
3	เมล็ดปอ	1209.99 (เฉพาะเมล็ดปอทุกชนิด)
4	ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	0714
5	สินค้ากาแฟ	0901
6	ผลิตภัณฑ์กาแฟ	2101.10 (2101.11, 2101.12)
7	กากถั่ว	23.04และ 23.05
8	ไม้และไม้แปรรูป	44.01,44.03, 44.04,44.06, 44.07
9	ไม้ยางพารา	44.03,44.04, 44.06,44.07
11	ถ่านไม้	44.02
12	ซัง ม้า ลา ล่อ	01.01 และ 01.06 (เฉพาะซัง)
13	โค กระบือ	01.02
14	กระแต	01.06 (เฉพาะกระแต)
15	สัตว์ป่า (177 ชนิด)	01.06 เฉพาะสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ และบัญชีแนบท้ายประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม
16	สัตว์ป่า (นก) 20 ชนิด	01.06 เฉพาะสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ และบัญชีแนบท้ายประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม
17	สัตว์ป่า (29 ชนิด)	01.06 เฉพาะสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ และบัญชีแนบท้ายประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม
18	สัตว์ป่า (22 ชนิด)	01.06 เฉพาะสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ และบัญชีแนบท้ายประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม
19	ซากสัตว์ป่า (38 ชนิด)	05.06,05.07, 05.11 เฉพาะซากสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ บัญชีแนบท้ายพระราชกฤษฎีกาและบัญชีแนบท้ายประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม

20	ซากสัตว์ป่า (29 ชนิด)	05.06,05.07, 05.11 เฉพาะซากสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ บัญชีแนบท้ายพระราชกฤษฎีกาและบัญชีแนบทำประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม
21	ซากสัตว์ป่า (29 ชนิด)	05.06,05.07, 05.11 เฉพาะซากสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ บัญชีแนบท้ายพระราชกฤษฎีกาและบัญชีแนบทำประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม
22	ซากสัตว์ป่า (195 ชนิด)	05.06,05.07, 05.11 เฉพาะซากสัตว์ป่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ บัญชีแนบท้ายพระราชกฤษฎีกาและบัญชีแนบทำประกาศกระทรวงฯ ที่ควบคุม
23	ซากเต่า	05.06,05.07, 05.11 ซากเต่าตามรายชื่อในประกาศกระทรวงฯ (ฉบับที่ 9)
24	ปะการัง	05.08 (เฉพาะปะการัง)
25	เต่าจักร	01.06 (เฉพาะเต่าจักร)
26	กิ้งกูดดำ	03.06 (กิ้งกูดดำมีชีวิต)
28	ปลาทะเลสวยงามที่มีชีวิต	0301.10 (ปลาทะเลสวยงามที่มีชีวิต ตามรายชื่อในบัญชีแนบท้ายประกาศกระทรวงฯ)
29	สัตว์น้ำที่ใกล้จะสูญ	03.01-03.07 (สัตว์น้ำ 258 ชนิด ตามรายชื่อในบัญชีแนบท้ายประกาศกระทรวงฯ)
30	หอยมุกและผลิตภัณฑ์	05.08 (หอยตามชนิดที่ระบุในประกาศกระทรวงฯ และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเปลือกหอยดังกล่าว)

## 2 สินค้าอุตสาหกรรม

ลำดับที่	รายการสินค้า	ประเภทพิกัด
1	น้ำตาลทราย	17.01
2	ถ่านหิน	27.01,27.02
3	ปุ๋ย	3101.000.107 3101.000.208 3101.000.904
4	ทองคำ	71.08
5	เทอร์รูป	97.03,97.06
6	พระพุทธรูป	97.03,97.06
7	น้ำมันเชื้อเพลิงและผลิตภัณฑ์ ของน้ำมันเชื้อเพลิง	ตามชนิดประเภทสินค้า
8	แร่ที่มีทรายเป็นส่วนประกอบ	-
9	สินค้า	ตามชนิดประ



RE -EXPORT	ภาพของสินค้า
------------	--------------

22.2 สินค้าที่มีมาตรการจัดระเบียบส่งออก

ลำดับที่	รายการสินค้า	ประเภทพิกัด
1	ดอกกล้วยไม้	0603.10 (เฉพาะดอกกล้วยไม้)
2	ลำไย	0810.90 (เฉพาะลำไยสด)
3	ทุเรียน	0810.90 (เฉพาะทุเรียน)
4	กุ้ง ปลาหมึก และผลิตภัณฑ์	03.06,03.07 (กุ้งหรือปลาหมึกแช่เย็นหรือแช่แข็ง) 16.05,19.02 (ผลิตภัณฑ์อาหารที่มีกุ้งผสมเกินกว่าร้อยละ 10 โดนน้ำหนักที่ส่งไปยังสหรัฐอเมริกาและประชาคมยุโรป)
5	ปลาทุบบรรจุภาชนะอัดลม	1604.14 (ปลาทุบบรรจุภาชนะอัดลม)
6	สับประรดกระป๋องและน้ำสับประรดเข้มข้น	2008.20 (ชนิดบรรจุภาชนะอัดลม) 2009.40 (ชนิดเข้มข้น)
7	เครื่องนุ่งห่ม ด้าย ผ้าฝ้าย และผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่นที่มีใช้เครื่องนุ่งห่ม	รายชื่อประเทศและรายการสินค้าเครื่องนุ่งห่มด้าย ผ้าฝ้ายผลิตภัณฑ์สิ่งทออื่น
8	รถยนต์และชิ้นส่วนของรถยนต์ที่ส่งออกไปได้ทุกวัน	ตามที่ระบุไว้ในประกาศกระทรวง

22.3 สินค้าห้ามส่งออก

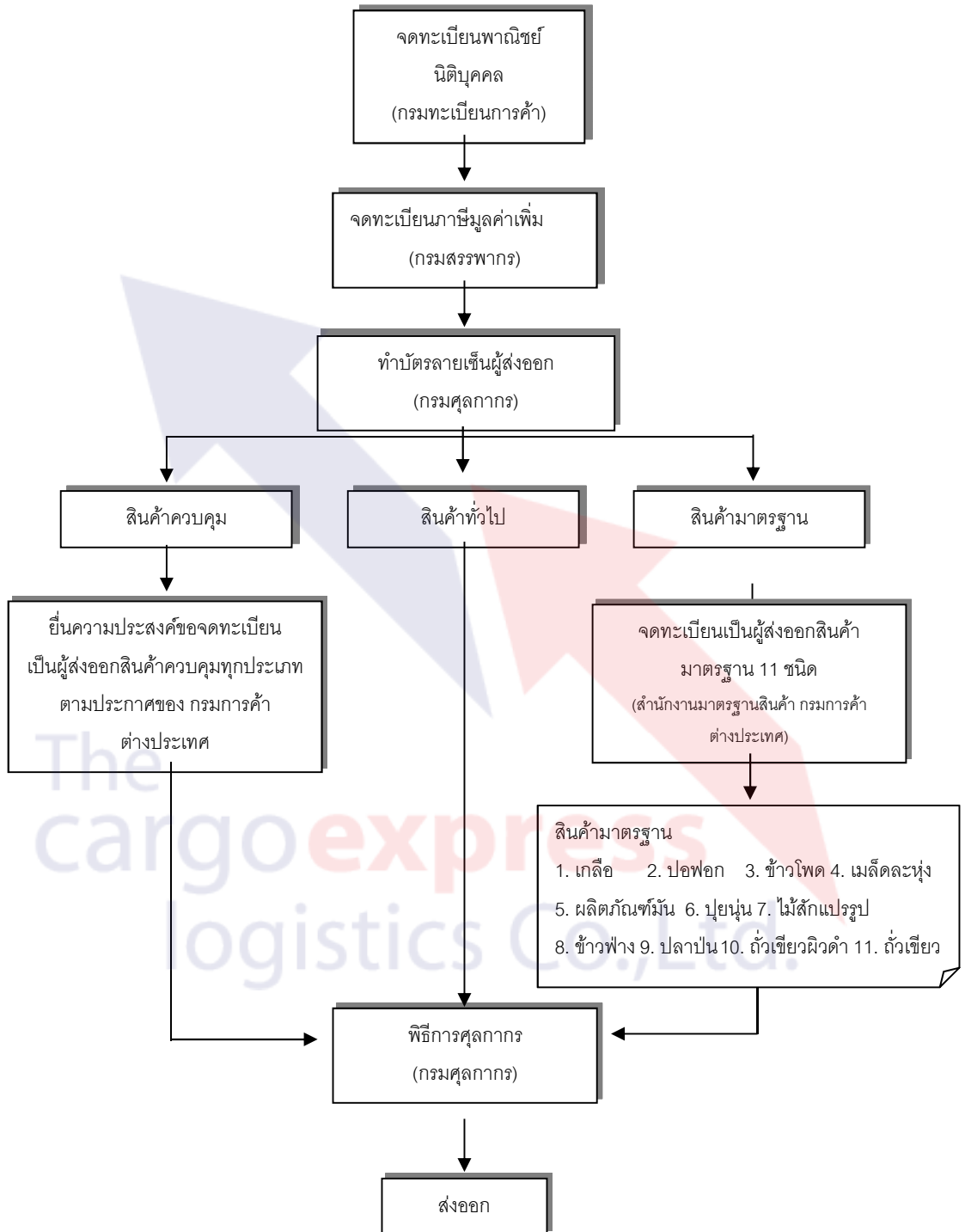
ลำดับที่	รายการสินค้า	ประเภทพิกัด
1	ทราย	-
2	มาตรการคว่ำบาตรต่อสาธารณรัฐเซียร์ราลีโอน	ตามชนิดประเภทสินค้า
3	มาตรการคว่ำบาตรต่อสาธารณรัฐอังกโกลา	ตามชนิดและภาพสินค้า
4	มาตรการคว่ำบาตรต่อสหพันธ์สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปียและแระเทศเอริเทรีย	ตามชนิดประเภทสินค้า
5	มาตรการคว่ำบาตรสาธารณรัฐไลบีเรีย	ตามชนิดประเภทสินค้า
6	มาตรการคว่ำบาตรสาธารณรัฐประชาธิปไตยโซมาเลีย	ตามชนิดประเภทสินค้า

7	สารกาเฟอีน	2939.30 และ 3003.40
8	สารโพแทสเซียมเพอร์แมงกาเนต	2841.61
9	สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์	ตามชนิดประเภทสินค้า
10	สินค้าปลอม หรือเลียนแบบ เครื่องหมาย	ตามชนิดประเภทสินค้า



The  
**cargoexpress**  
 logistics Co.,Ltd.

## 23 แผนภูมิแสดงขั้นตอนการดำเนินธุรกิจส่งออก



## 24 สินค้าที่จะส่งออกได้

ผู้ประกอบการที่จะริเริ่มทำธุรกิจส่งออก สิ่งที่จะต้องคำนึงถึงเป็นลำดับแรกคือ คุณภาพของสินค้า คุณภาพของสินค้าที่จะส่งออกได้นั้นไม่สามารถวัดได้ด้วยความพึงพอใจของผู้บริโภคภายในประเทศ แต่จะต้องเป็นคุณภาพที่ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศ ซึ่งในแต่ละประเทศจะมีความพึงพอใจ และมีรสนิยม ที่ต่างกันไป

การส่งออกคือการส่งสินค้าเข้าสู่ตลาดโลก สินค้าที่จะเข้าสู่ตลาดโลกได้นั้น อย่างน้อยที่สุดจะต้องมีคุณภาพทัดเทียมกับคู่แข่งในตลาดโลก นอกจากคุณภาพที่ทัดเทียมกับคู่แข่งในตลาดโลกแล้ว จะต้องมีภาพลักษณ์โดยรวมที่ดีด้วย ภาพลักษณ์ที่ดีอย่างน้อยจะต้องมีองค์ประกอบ 3 ประการคือ สินค้ามีความประณีตบรรจง มีเครื่องหมายการค้าหรือตราผลิตภัณฑ์ที่สวยงามมีความลงตัวกับผลิตภัณฑ์ และมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและมีความลงตัวกับผลิตภัณฑ์ด้วยเช่นกัน และท้ายที่สุดสินค้าที่จะส่งออกได้นั้นจะต้องมีราคาที่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ด้วย

หากจัดระดับความสำคัญระหว่างคุณภาพสินค้า ราคา และบรรจุภัณฑ์ แล้ว ผู้เขียนให้ความสำคัญแก่บรรจุภัณฑ์เป็นอันดับแรก เพราะบรรจุภัณฑ์เป็นจุดดึงดูดความสนใจในเบื้องต้นที่ทำให้ผู้บริโภคจะหยิบซื้อสินค้า เป็นความคิดที่ผิดอย่างมาก หากคิดว่าสินค้าดีไม่จำเป็นต้องมีบรรจุภัณฑ์ที่ดีก็ขายได้ เพราะเมื่อเราต้องการเปิดตลาดใหม่ให้แก่สินค้าของเราก็เท่ากับว่าผู้บริโภคไม่รู้จักเรา แล้วผู้บริโภคจะรู้ได้อย่างไรว่าสินค้าของเรามีคุณภาพดี และจะเชื่อได้อย่างไรว่ามีคุณภาพดีเมื่อรูปลักษณ์ภาพนอกนั้นผู้ขายยังทำให้ดูดีไม่ได้ การทำบรรจุภัณฑ์ที่ดีและสวยงาม นอกจากทำให้สินค้ามีความน่าเชื่อถือแล้วยังสามารถเรียกราคาเพิ่มได้อีกด้วย สินค้าบางอย่างเช่น ของเด็กเล่น บรรจุภัณฑ์ที่มีต้นทุนสูงกว่าชิ้นงานที่อยู่ภายในเสียอีก ผู้เขียนขอยกตัวอย่างสินค้าธรรมดาๆ ที่มีบรรจุภัณฑ์ที่ประณีตบรรจงและสามารถเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าได้ คือ ใบชา ที่ผู้เขียนได้มา 2 ประเทศ ดังนี้

1. ใบชาจากจีน บรรจุในซองพลาสติกสุญญากาศที่สวยงาม แล้วใส่ในกระป๋องมีฝาปิดมิดชิด มีฉลากเล็กๆ ปิดทับรอยต่อระหว่างฝากระป๋องกับตัวกระป๋อง จากนั้นบรรจุลงในกล่องกระดาษสีสวยสดงดงาม ภายในกล่องกระดาษมีผ้าแพรสีสวยสดคลุมไว้และเจาะเป็นช่องมีขนาดเท่ากับกระป๋องพอดี มีภาษาจีนที่สวยงามทั้งภายในและภายนอก ดูดีมี

รสนิยม (ประเทศจีนสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างรวดเร็ว จากผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีคุณภาพมาเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้เพียงเวลา 2-3 ปีเท่านั้น)

2. ไบชาจากญี่ปุ่น บรรจุในซองที่เป็นฟลอยพลาสติกสีเงิน แล้วใส่ในกล่องอลูมิเนียม สีเหลี่ยมขนาดกะทัดรัดที่มีลวดลายศิลปะญี่ปุ่นที่สวยงาม มีริบบิ้นสีสวยสดมัดไว้ มีฉลากกำกับซึ่งมีตราของผลิตภัณฑ์ติดคร่อมริบบิ้นไว้อีกทีหนึ่ง ภายในกล่องยังมีแผ่นกระดาษเล็กๆ ซึ่งมี Logo และคำบรรยายสรรพคุณวางไว้อยู่บนซองไบชา จากนั้นจึงบรรจุกล่องอลูมิเนียมชั้นในลงในกล่องกระดาษภายนอกซึ่งมีขนาดใหญ่มีสี่เหลี่ยมหูดุสบายตา ภายในบุด้วยผ้าแพรอย่างดี และเจาะเป็นมีช่องมีขนาดเท่ากับกล่องอลูมิเนียมภายในพอดี ความประณีตบรรจุอย่างมาก (ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ทำงานทุกอย่างทุกขั้นตอน ด้วยความพิถีพิถัน จึงสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพส่งไปขายได้ทั่วโลกได้ ประเทศต่างๆ ทั่วโลกแม้แต่ในโลกตะวันตกพยายามเอาอย่างประเทศญี่ปุ่น แต่ตามไม่ทันเพราะประเทศญี่ปุ่นไม่เคยหยุดนิ่งในการพัฒนาและมีความรวดเร็ว)

บรรจุภัณฑ์สามารถสื่อความหมายไปยังผู้บริโภคได้ดีที่สุด เปรียบเสมือนเสื้อผ้าชั้นดี ย่อมทำให้ผู้สวมใส่มีบุคลิกภาพดีไปด้วย จะเห็นได้ว่าไบชาซึ่งเป็นสินค้าธรรมดาเมื่ออยู่ในบรรจุภัณฑ์ที่ดี ก็มีภาพลักษณ์ที่ดีได้ สามารถดึงดูดความสนใจและจำหน่ายได้ในราคาสูง ไบชาธรรมดาๆ กลายเป็นของดีมีค่าก็เพราะการจัดทำบรรจุภัณฑ์อย่างพิถีพิถันเท่านั้น เมื่อผู้บริโภคซื้อสินค้าไปแล้ว หากสินค้าดีมีคุณภาพก็จะเกิดการซื้อซ้ำตามมา แต่ถ้าหากสินค้ามีบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ดีแล้ว โอกาสที่สินค้าจะถูกหยิบซื้อไปมีความเป็นไปได้ยาก ดังนั้นผู้ประกอบการที่คิดจะทำสินค้าส่งออกจึงไม่ควรมองข้ามความสำคัญของบรรจุภัณฑ์เป็นอันขาด

สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพของสินค้ารวมทั้งภาพลักษณ์ของสินค้า แต่ขาดความรู้และประสบการณ์ สามารถขอรับการสนับสนุนได้จาก หน่วยงานต่างๆ อาทิเช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นต้น หากผู้ประกอบการต้องการสร้างเครื่องหมายการค้าหรือตราผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นและสวยงามจะติดต่อกับผู้ออกแบบปกหนังสือเล่มนี้ก็ได้<sup>2</sup>

<sup>2</sup> อาจารย์บำรุง อิศระกุล ได้รับรางวัลการออกแบบตราผลิตภัณฑ์และตราสัญลักษณ์ต่างๆ มากกว่า 100 รางวัล ติดต่อกันได้

กล่าวโดยสรุป คือ หากผู้ประกอบการคิดที่จะทำธุรกิจส่งออกจะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้มีคุณภาพดีในระดับสากล (World Class) ที่สามารถจะส่งไปแข่งขันในตลาดโลกได้ จะต้องมีความปลอดภัยโดยรวมที่ดี และมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม เปิดปิดง่าย หิ้วหรือพกพาไปได้สะดวก มีสี สันสวยงามทันสมัย ออกแบบได้ลงตัวกับผลิตภัณฑ์ที่อยู่ภายใน ฯลฯ สินค้าที่จะส่งออกได้ไม่จำเป็นจะต้องมีราคาต่ำที่สุดเสมอไป แต่จะต้องมีราคาที่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้



The  
cargo**express**  
logistics Co.,Ltd.



## 25 การหาตลาดสำหรับของส่งออก

เมื่อผู้ประกอบการมีสินค้าที่มีคุณภาพดี มีบรรจุภัณฑ์ที่ดี และมีราคาที่ดีว่าสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้แล้ว ปัญญาต่อมาของผู้ประกอบการก็คือ จะหาตลาดสำหรับสินค้าของตนเองได้อย่างไร

สำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจส่งออก คงไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะหาตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ของตนเอง แต่อย่างไรก็ดีเรามากได้ยืมหรือได้รับข่าวสารข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ และโทรทัศน์ ว่ามีผู้ประกอบการ SMEs สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองจนสามารถหาตลาดส่งออกได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงไม่ควรจะลดละความพยายามในการหาตลาดให้แก่สินค้าของตนเอง ซึ่งผู้ประกอบการสามารถหาตลาดจากแหล่งข้อมูลต่างๆ มากมาย ในที่นี้ผู้เขียนขอแนะนำแหล่งข้อมูลจากหน่วยงาน ดังต่อไปนี้

### 25.1 หาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลภายในประเทศ

แหล่งข้อมูลภายในประเทศที่ผู้ประกอบการสามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อและความต้องการในสินค้าจากประเทศไทย ที่สำคัญได้แก่

1. กรมส่งเสริมการส่งออก
2. หอการค้าไทย สภาหอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
3. ศูนย์ส่งเสริมการส่งออกในภูมิภาค
4. สถานทูตของประเทศที่จะส่งสินค้าไปขาย
5. บริษัทตัวแทนการค้าระหว่างประเทศ
6. งานแสดงสินค้านานาชาติที่จัดขึ้นในประเทศไทย
7. เข้าพบคณะผู้แทนการค้าจากต่างประเทศที่เดินทางมาเยือนประเทศไทย

แหล่งข้อมูลที่สำคัญคือ กรมส่งเสริมการส่งออก<sup>3</sup> ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงและมีงบประมาณในการสนับสนุนผู้ประกอบการในการหาตลาดให้แก่สินค้าไทย แหล่งข้อมูลอีกแหล่งหนึ่งซึ่งปัจจุบันกำลังทวีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ คือ งานแสดงสินค้าส่งออกที่จัดขึ้นใน

<sup>3</sup> ดูรายละเอียดได้จาก website ของกรมส่งเสริมการส่งออก [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com)

ประเทศไทย เพราะมีผู้ซื้อจากทั่วทุกมุมโลกเดินทางเข้ามาชมสินค้า ทำให้ผู้ผลิตของไทยมีโอกาสนำเสนอสินค้าของตนสู่ตลาดโลกได้

ประเทศจีนนับว่าเป็นประเทศที่ประสบความสำเร็จอย่างงดงามในการจัดงานแสดงสินค้าส่งออก ในปีหนึ่งๆ มีการจัดงานหลายครั้งกระจายไปตามภูมิภาคต่างๆ ของประเทศ งานที่นับว่ามีความสำคัญที่สุดงานหนึ่งคือ งานแสดงสินค้าที่เมืองกวางเจา (Chinese Export Commodities Fair) จัดขึ้นปีละ 2 ครั้ง ในแต่ละครั้งจะมีผู้ซื้อจากทั่วทุกมุมโลกเดินทางไปชมงานหลายล้านคน ทำให้ผู้ผลิตของจีนมีโอกาสนำเสนอสินค้าของตนสู่สายตาของผู้ซื้อจากทั่วทุกมุมโลก โดยไม่ต้องเดินทางนำสินค้าไปแสดง ณ ต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีการจัดการฐานข้อมูลที่ดีเยี่ยม กล่าวคือ เพียงแต่ผู้ประกอบการเดินทางไปชมงานเพียงครั้งเดียวก็จะได้รับข่าวสารข้อมูล คำเชิญชวน ผ่านทาง email จากผู้จัดงานอย่างต่อเนื่อง นับเป็นตัวอย่างที่ดีในการสร้างสัมพันธ์ภาพกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับในประเทศไทยเวลานั้น ในขณะนี้งานแสดงสินค้าหลายรายการที่รัฐบาลส่งเสริมให้จัดขึ้น และมีผู้ซื้อจากต่างประเทศเดินทางเข้ามาชมงานในทุกปี ผู้ประกอบการจึงไม่ควรพลาดที่จะหาโอกาสนำสินค้าของตนเองไปร่วมแสดงด้วย

## 25.2 หาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลในต่างประเทศ

แหล่งข้อมูลในต่างประเทศที่ผู้ประกอบการสามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อสินค้าและความต้องการในสินค้า คือ

1. งานแสดงสินค้านานาชาติ ในต่างประเทศ (International Trade fair / Trade Show / Exhibition)
2. การร่วมเดินทางไปกับคณะผู้แทนการค้าที่ไปเยือนต่างประเทศ (Trade Mission)
3. ศูนย์พาณิชย์กรรมของไทยที่มีที่ตั้งอยู่ในประเทศที่จะส่งสินค้าไปขาย

แหล่งข้อมูลที่สำคัญคือ งานแสดงสินค้านานาชาติในต่างประเทศ โดยเฉพาะงานแสดงสินค้านานาชาติที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี ซึ่งมักจะเป็นงานใหญ่มีผู้ผลิตนำสินค้าของตนเองมาแสดงในงานเป็นจำนวนมาก และมีผู้ซื้อจากทั่วทุกมุมโลกเดินทางไปชมและหาซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่นับล้านคน หน่วยงานที่มีหน้าที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการในการนำสินค้าไปแสดงยังงานแสดงสินค้านานาชาติที่จัดขึ้นในต่างประเทศ คือ กรมส่งเสริม

การส่งออก ซึ่งมีงบประมาณและบุคคลากรในการสนับสนุนผู้ส่งออกของไทย ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรรหาโอกาสติดต่อกับกรมส่งเสริมการส่งออก เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ของตนเองและขอการสนับสนุนจากทางราชการ

### 25.3 แหล่งข้อมูลจาก Internet

ปัจจุบันการหาข้อมูลทางการค้าสามารถกระทำได้ง่าย ผ่านโครงข่ายข้อมูลทางคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมโยงกันทั่วโลก การสืบหาข้อมูลบน Internet อาจทำได้ดังนี้

1. ทหารายชื่อลูกค้าจาก Search Engine เช่น Google ซึ่งสามารถค้นหาโดยการใส่ “ชื่อผลิตภัณฑ์” ลงในช่องค้นหาที่หน้า website ก็จะได้รายชื่อ website ของลูกค้าจากทั่วทุกมุมโลกภายในเวลาไม่กี่วินาที
2. ติดต่อกู้ค้าผ่านทางหน้า Web site ที่มีข้อมูลทางการค้าบรรจุอยู่ ซึ่งจะมี email address ของลูกค้าอยู่ด้วย แล้วส่ง email เสนอขายสินค้าของตนเองไปถึงผู้ซื้อโดยตรง การเสนอขายสินค้าผู้ประกอบการสามารถส่ง link website รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และข้อมูลของบริษัทไปให้แก่ผู้ซื้อได้

แต่เดิมในอดีตก่อนที่ Internet จะเฟื่องฟูนั้น การค้าระหว่างประเทศมักตกอยู่ในมือของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (Trading Firm) ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนติดต่อซื้อขายสินค้านำเข้าผู้ผลิตในประเทศหนึ่งกับผู้ซื้อที่อยู่ในอีกประเทศหนึ่ง ซึ่งผู้ผลิตต้องเสียค่านายหน้าจำนวนหนึ่งให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ แต่ในปัจจุบันผู้ประกอบการสามารถติดต่อสื่อสารกับลูกค้าได้โดยตรง โดยที่ไม่ต้องรู้จักกันมาก่อน การติดต่อก็สะดวกรวดเร็ว เข้าถึงกันได้ทั่วทุกมุมโลกในเวลาเพียงไม่กี่วินาทีผ่านทางโครงข่าย Internet จึงนับว่าเป็นโอกาสดีสำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่ริเริ่มจะทำธุรกิจส่งออก ที่สามารถเข้าถึงผู้ซื้อรายใหญ่ๆ หรือผู้บริโภครายย่อยได้โดยตรง

นอกจากการใช้ Internet ในการเข้าถึงผู้บริโภคแล้ว ผู้ประกอบการยังสามารถใช้สื่อ Internet ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและกิจการของผู้ประกอบการได้ รวมทั้งสามารถทำการค้าบน internet ได้ โดยการจัดทำ Website ของตนเอง ปัจจุบันการทำ Website ก็ไม่ใช่เรื่องยุ่งยาก และมีค่าใช้จ่ายไม่แพง เมื่อผู้ประกอบการมี Website เป็นของตนเองแล้ว ก็สามารถประชาสัมพันธ์กิจการและสินค้าของตนเองผ่าน Website ของทางราชการได้ เช่น [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) ของกรมส่งเสริมการส่งออก

## 26 การเสนอขายสินค้า

การเสนอขายสินค้า ผู้ประกอบการจะต้องตกลงกับผู้ซื้อสินค้าในต่างประเทศ ในเรื่องของ เงื่อนไขการชำระเงิน เงื่อนไขการส่งมอบ ระยะเวลาการส่งมอบ และเงื่อนไขอื่นๆ ตามความต้องการของทั้งสองฝ่าย เมื่อตกลงกันได้แล้ว ผู้ประกอบการจะต้องทำใบเสนอราคาส่งไปยังลูกค้าในต่างประเทศ ซึ่งการส่งใบเสนอราคานั้นสามารถกระทำได้ในหลายทาง เช่น ทาง E-mail หรือทาง Fax

แต่วิธีที่นิยมมากที่สุดในปัจจุบันคือ การส่งใบเสนอราคาแนบไปกับ email เพราะเป็นวิธีที่สะดวกรวดเร็ว ไม่ถูกจำกัดด้วยเวลาทำงานที่ไม่ตรงกันของประเทศต่างๆ และมีค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด และยังสามารถให้ผู้รับยืนยันการได้รับเอกสารได้ในทันทีด้วย

### 26.1 การทำใบเสนอราคา (PRO-FORMA INVOICE)

ใบเสนอราคาเป็นเอกสารอ้างอิงที่จะทำให้ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อเข้าใจได้ตรงกันว่า มีสินค้าอะไร จำนวนเท่าไร ราคาเท่าไร ส่งมอบด้วยวิธีใด เงื่อนไขการชำระเงินเป็นอย่างไร เงื่อนไขการส่งมอบและระยะเวลาการส่งมอบเป็นเท่าไร ฯลฯ ใบเสนอขายสินค้านี้เป็นหลักฐานสำคัญที่ผู้ซื้อจะใช้เป็นหลักฐานในการขอเปิด L/C หรือการชำระเงิน เอกสารเสนอขายสินค้าที่นิยมใช้กันโดยทั่วไป ได้แก่ PRO-FORMA INVOICE และ QUOTATION ซึ่งมีรูปแบบและข้อความที่เป็นสากลและเป็นที่ยอมรับในทางการค้าระหว่างประเทศ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรจะมีความรู้ในข้อความหรือศัพท์เฉพาะและรูปแบบที่นิยมใช้ใน PRO-FORMA INVOICE ด้วย

### 26.2 ข้อควรระวังในการทำใบเสนอราคา

การค้าระหว่างประเทศมีรูปของเอกสาร การกำหนดราคา เงื่อนไขการชำระเงิน และเงื่อนไขอื่นๆ เป็นมาตรฐานที่นิยมใช้กันโดยทั่วไป ดังนั้นในการจัดทำ PRO-FORMA INVOICE จึงมีข้อควรระวังที่ผู้ขายจะต้องทราบ เพื่อให้ฝ่ายผู้ซื้อที่มีความชัดเจนในเงื่อนไขต่างๆ ดังนี้

1. จะต้องมีการกำหนดเวลาที่หมดอายุของการเสนอขายสินค้าด้วยทุกครั้ง เพื่อป้องกันปัญหาราคาที่อาจเปลี่ยนแปลงไปตามเวลาได้
2. หากเงื่อนไขการชำระเงินไม่ใช่ L/C จะต้องระบุชื่อธนาคารและเลขที่บัญชี ที่จะให้ผู้ซื้อโอนเงินมาให้ ลงใน PRO-FORMA INVOICE ด้วย

3. ควรตรวจสอบให้รอบคอบก่อนว่ามีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่จะต้องจ่ายที่ต้นทาง เช่น ค่าบริการในการทำพิธีการส่งออกของตัวแทนออกของ ค่าใช้จ่ายของตัวแทนสายเดินเรือที่เรียกเก็บที่ต้นทางต่างหากจากค่าระวางบรรทุก (T.H.C., CFS Charge, B/L) ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าออกไปรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ค่ารับรองเอกสารของสถานทูต (ค่ารับรองเอกสารของสถานทูตมีราคาสูงมาก) ฯลฯ
4. ควรเสนอขายสินค้าใน Term F.O.B., CFR หรือ C.I.F. เท่านั้น ไม่ควรเสนอขายในราคา EX-WORK หรือ F.A.S. เพราะอาจจะมีปัญหาถกเถียงในเรื่องค่าขนส่งภายในประเทศจากโรงงานถึงท่าเรือที่ส่งออกได้ และจะต้องระบุด้วยว่าเป็นการขนส่งโดยทางเรือ ทางอากาศ หรือทางอื่นๆ



The  
cargo**express**  
logistics Co.,Ltd.

## 26.3 ตัวอย่างใบเสนอราคา

**LI FU ELECTRONICS CO., LTD.**

62 LANE 93, PEI-AN ROAD, SEC 2,  
(P.O.BOX 419) TAINAN, TAIWAN R.O.C.  
TEL: 886-6-2599647, 2599645 FAX: 886-6-258622

**PROFORMA INVOICE**

Messrs: <b>PAIBULKIT ANAN CO., LTD.</b> 69 Soi Dhanronglattapipat, Ard-Narong Road, Klong-Teoy, Bangkok 10110, Thailand. TEL:(662)6727004-5 FAX:(662)6728090	NO: LF-000426 DATED:00/03/27
TERM OF SHIPMENT: CIF Bangkok Be Sea	TERM OF PAYMENT: By L/C at sight
PORT OF SHIPMENT: Taiwanese Port	VALIDITY: For 30 dasys after this date
PORT OF DESTINATION: Bangkok, Thailand	PACKING: By standard export carton
SHIPMENT WITHIN: 20~25 Days after receipt of L/C	

MODEL	DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
	<b>CANTRAL DOOR LOCKING</b>		@USD	USD
LF-2000-4P (4 Door Passenger Car)		500 SETS	12.00	6,000.00
LF-2000-2T (2 Door Passenger Car)		500 SETS	9.00	4,500.00
-----				
TOTAL	100 CTNS	1,000 SETS		USD 10,500.00
				VVVVVVVVVVVV

SAY:TOTAL US. DOLLARS TEN THOUSAND FIVE HUNDRED ONLY

The  
cargoexpress  
logistics Co.,Ltd.

**LI FU ELECTRONICS  
CO., LTD.**

Our bank  
information:  
TAIWAN BUSINESS BANK, YUNF JANG  
BRANCH  
No.79 Cheng South Rd., Yung Kang City, Tainan Hsien, Taiwan R.O.C.  
SWIFT CODE:MBBTTWTPB720 TLX:MBBTBKCK  
FAX:886-6-2518541, TEL:886-6-2518718



26.4 ข้อความที่ควรรู้ในการทำใบเสนอราคา

ข้อความหรือศัพท์เฉพาะที่ควรรู้ใน PRO-FORMA INVOICE มีดังนี้

ข้อความ	ความหมาย
1 SELLER	ชื่อที่อยู่ของผู้ขาย (Beneficiary)
2 MESSRS	ชื่อที่อยู่ของผู้ซื้อ (Applicant / Buyer)
3 NO.	เลขที่ของ Pro-Forma Invoice
4 DATE:	วันที่ของ Pro-Forma Invoice
5 TERM OF SHIPMENT	เงื่อนไขการส่งมอบสินค้า เช่น CIF.Bangkok
6 TERM OF PAYMENT	เงื่อนไขการชำระเงิน เช่น L/C at sight
7 PORT OF SHIPMENT	ท่าเรือต้นทาง
8 VALIDITY	เวลาที่หมดอายุของการเสนอขาย เช่นกำหนด 30 วันแล้วจะเปลี่ยนราคาใหม่ได้
9 PORT OF DESTINATION	เมืองท่าปลายทาง
10 PACKING	การบรรจุหีบห่อ
11 SHIPMENT WITHIN ____DAYS AFTER RECEIPT L/C	กำหนดจำนวนวันที่จะส่งของได้ เช่น 30 วัน หลังจากที่ได้รับ L/C
12 DESCRIPTION OF GOODS	ชื่อของสินค้า ควรใส่ Brand Name และ รายละเอียดอื่นด้วย เช่น รุ่น หรือ Model
13 QUANTITY	จำนวนสินค้าที่เสนอขาย หรือที่ลูกค้าต้องการ
14 UNIT PRICE	ราคาต่อหน่วย ต้องระบุสกุลเงินด้วย
15 AMOUNT	จำนวนเงินรวม ต้องระบุสกุลเงินด้วย
16 SIGNATURE	ลายเซ็นของผู้ขาย
17 BANK INFORMATION	ข้อมูลของธนาคาร เพื่อความสะดวกในการที่ลูกค้าจะโอนเงินค่าสินค้ามาให้ ผู้ประกอบการสามารถขอข้อมูลนี้ได้จากธนาคารที่ตนเองมีบัญชีอยู่

## 27 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

บทบาทและหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกและหัวข้อของงานที่เกี่ยวข้องสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

หน่วยงาน	บทบาทหน้าที่	หัวข้อที่เกี่ยวข้อง
ธนาคาร	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ตัวกลางในการรับชำระค่าสินค้า</li> <li>▪ ให้สินเชื่อเพื่อการส่งออก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ TERM OF PAYMENT</li> <li>▪ PACKING CREDIT</li> </ul>
บริษัทเรือ/ ตัวแทนสายเดินเรือ/ตัวแทนสายการบิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ขนส่งสินค้า</li> <li>▪ ออกหนังสือตราส่งสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ TERM OF SHIPMENT</li> <li>▪ TERM OF LOADING</li> </ul>
กรมศุลกากร	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ พิธีการศุลกากร</li> <li>▪ คื่นภาษีอากร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ สิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร</li> </ul>
ท่าเรือ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ งานเกี่ยวกับการนำสินค้าขึ้นเรือ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บทบาทหน้าที่ของท่าเรือ</li> </ul>
BOI	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ส่งเสริมการลงทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร</li> <li>▪ ภาษีเงินได้</li> </ul>
การนิคมอุตสาหกรรม	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ส่งเสริมการลงทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เขตปลอดภาษีศุลกากร</li> <li>▪ สิทธิพิเศษทางภาษี</li> </ul>
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย <sup>4</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ส่งเสริมการส่งออก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ สินเชื่อเพื่อการส่งออก</li> <li>▪ ให้ความรู้ทั่วไปแก่ผู้ส่งออก</li> </ul>

<sup>4</sup> ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย มีเอกสารเผยแพร่เกี่ยวกับความรู้ในเรื่องนำเข้า-ส่งออก และสินเชื่อเพื่อการส่งออก เป็นเอกสารแจกฟรี ติดต่อได้ที่โทร 0 271-3700, 0 278-0047

27.1 การทำหน้าที่ตัวกลางในการชำระค่าสินค้าของธนาคารพาณิชย์

บทบาทหน้าที่ของธนาคารพาณิชย์ในการเป็นตัวกลางชำระค่าสินค้านี้ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย จำแนกตามวิธีการชำระเงินที่สำคัญ สรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

Term of Payment	บทบาทหน้าที่
Letter of Credit	Advising Bank <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ รับ L/C จากต่างประเทศ</li> <li>▪ จ่ายเงินแทนธนาคารผู้เปิด L/C</li> <li>▪ เรียกเก็บเงินให้แก่ผู้ส่งออก (ผู้ส่งออกอาจไม่ใช่ลูกค้าก็ได้)</li> <li>▪ การ Confirm L/C ให้แก่ลูกค้า (Adding confirmation)</li> </ul> Negotiation Bank <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เรียกเก็บเงินให้ลูกค้า</li> <li>▪ รับซื้อตั๋วลงหน้า</li> </ul>
D/P At Sight – D/P Term (Document against payment)	เรียกเก็บเงินให้ลูกค้า รับซื้อตั๋วลงหน้า
D/A (Document against Acceptance)	ส่งตั๋วเรียกเก็บเงิน รับซื้อตั๋วลงหน้า
T/T (Telegraphic Transfer)	รับเงินที่โอนมาให้จากลูกค้า





## 28 การขนส่งสินค้าขาออกและการจัดหาระวางบรรทุก

การขนส่งสินค้าขาออกสามารถทำได้หลายทาง แต่การขนส่งที่สำคัญที่สุดได้แก่การขนส่งทางทะเลและทางอากาศ การจัดหาระวางบรรทุกในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะทางทะเลและทางอากาศเท่านั้น สำหรับการหาระวางบรรทุกทางรถยนต์ซึ่งเป็นการส่งออกทางพรมแดน ที่ปัจจุบันกำลังทวีความสำคัญเพิ่มขึ้นตามสภาวะการค้าชายชายแดนที่เพิ่มขึ้นนั้น โดยปกติผู้ประกอบการมีความสามารถในการติดต่อกับผู้ประกอบการรับจ้างบรรทุกสินค้าที่มีอยู่ทั่วไปด้วยตนเอง ผู้เขียนจึงจะไม่กล่าวถึงในบทนี้

### 28.1 การจัดหาระวางบรรทุกสินค้าทางทะเล

เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายสินค้ากันแล้ว หน้าที่การจัดหาระวางบรรทุกอาจเป็นภาระของผู้ซื้อหรือจะเป็นภาระของผู้ขายก็ได้ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการส่งมอบ (Term of Shipment) ที่ได้ตกลงกันไว้ดังนี้

#### 1 การจัดหาระวางบรรทุกโดยผู้ขายสินค้า

ผู้ประกอบการสามารถจัดหาได้โดยการตรวจหารายชื่อและหมายเลขโทรศัพท์ของบริษัทเรือหรือตัวแทนสายเดินเรือ หรือตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ (Sea Freight Forwarder) ที่มีเรือสินค้าวิ่งในเส้นทางไปยังเมืองท่าที่ผู้ซื้อกำหนด ได้จากหนังสือคู่มือติดต่อส่งสินค้า<sup>5</sup> หรือจาก Website ของตัวแทนเรือ หรือ Sea Freight Forwarder หรือ Website [www.thaishipper.com](http://www.thaishipper.com) ซึ่งมีดัชนีค้นหาเรียงตามชื่อเมืองท่าและประเทศต่างๆ ทั่วโลก จากนั้นจึงสอบถามค่าระวางสินค้ารวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่ต้องจ่ายที่เมืองท่าต้นทาง ค่าใช้จ่ายต่างๆ นี้มีผลอย่างมากต่อการกำหนดราคา ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรที่จะเปรียบเทียบราคาจากตัวแทนสายเดินเรือและ Sea Freight Forwarder หลายๆ แห่ง

#### 2 การจัดหาระวางบรรทุกโดยผู้ซื้อสินค้า

ถ้าสินค้าที่ซื้อขายกันมีจำนวนมาก ผู้ซื้ออาจจะขอซื้อสินค้าในราคาที่ไม่รวมค่าระวางบรรทุก และทำการจัดหาระวางบรรทุกด้วยตนเอง เช่นสินค้าเทกอง เมื่อผู้ซื้อจัดหาระวาง

<sup>5</sup> หนังสือคู่มือติดต่อส่งสินค้า (TRANSPORT) มีวางจำหน่ายในร้านขายหนังสือทั่วไป หรือที่สำนักพิมพ์ โทร.0 2245 5586

บรรทุกได้แล้ว ผู้ซื้อจะได้ชื่อของตัวแทนสายเดินเรือที่เมืองท่าต้นทางมาจากตัวแทนสายเดินเรือที่เมืองท่าปลายทางหรือจากสายเดินเรือโดยตรง ซึ่งผู้ซื้อจะแจ้งชื่อให้แก่ผู้ขายทราบ เพื่อให้ผู้ขายจะได้ติดต่อกับตัวแทนสายเดินเรือดังกล่าวที่เมืองท่าต้นทางในการนำสินค้าลงเรือ ในบางกรณีผู้ซื้ออาจจะระบุชื่อตัวแทนสายเดินเรือและ/หรือชื่อเรือและเที่ยวเรือไว้ใน L/C ก็ได้

## 28.2 Term of Shipment และความสัมพันธ์กับการจัดหาระวางบรรทุกที่สำคัญ

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า การจัดหาระวางบรรทุกอาจเป็นภาระของผู้ซื้อหรือผู้ขายก็ได้ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าที่ตกลงกัน ตารางข้างล่างนี้เป็นตารางที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเงื่อนไขการส่งมอบและการติดต่หาระวางบรรทุก

TERM OF SHIPMENT	การติดต่หาระวางบรรทุก
F.O.B. ...LOADING PORT (เช่น F.O.B. BANGKOK, F.O.B. LEAMCHABANG)	ผู้ซื้อจะเป็นผู้จ่ายค่าระวางด้วยตนเอง โดยทั่วไปผู้ซื้อจะเป็นผู้จัดหาระวางบรรทุก และจะระบุให้ผู้ขายส่งสินค้าไปกับเรือหรือสายเดินเรือที่ผู้ซื้อได้จองระวางและตกลงราคาไว้แล้ว หากผู้ซื้อไม่ได้จองระวางไว้และประสงค์จะให้ผู้ขายจองระวางสินค้าให้ ผู้ขายควรจะให้บริษัทตัวแทนสายเดินเรือหรือสายเดินเรือเสนอราคามาเป็นทางการด้วยลายลักษณ์อักษรหลายๆ บริษัท แล้วให้ผู้ซื้อตัดสินใจและเก็บค่าเสนอขายระวางสินค้าไว้เป็นหลักฐาน เพื่อใช้อ้างอิงในภายหลัง
CFR ... DESTINATION	กรณีนี้ผู้ขายได้รวมค่าระวางไว้ในค่าสินค้าแล้ว ผู้ขายจึงมีหน้าที่จะต้องจัดหาระวางด้วยตนเองและไม่ต้องแจ้งให้ผู้ซื้อทราบ  อย่างไรก็ตาม ผู้ขายควรจัดหาเรือที่เดินทางเป็นระยะเวลาที่สั้นที่สุด เพื่อป้องกันความเสียหายของสินค้าที่อาจเกิดขึ้นได้ และตัดปัญหาสินค้าไปไม่ทันกำหนดการวางตลาด
C.I.F... DESTINATION	กรณีนี้ผู้ขายได้รวมค่าระวางไว้ในค่าสินค้าแล้วเช่นเดียวกัน จึงปฏิบัติเหมือนกับ CFR ข้างต้น



### 28.3 การจัดการระวางบรรทุกสินค้าทางอากาศ<sup>6</sup>

ดำเนินการเช่นเดียวกับการจัดการระวางบรรทุกทางทะเล โดยการติดต่อไปยังสายการบินหรือตัวแทนรับขนส่งสินค้าทางอากาศ (Air Freight Forwarder) เพื่อจัดการระวางบรรทุกและเส้นทางที่เหมาะสมในการขนส่งทางอากาศ

โดยเหตุที่การส่งสินค้าออกทางอากาศมักจะเป็นสินค้าที่มีปริมาณน้อย ซึ่งส่วนใหญ่จะมีปริมาณน้อยกว่าอัตราการขนส่งขั้นต่ำที่สายการบินกำหนดไว้ และเนื่องจากค่าระวางบรรทุกของการขนส่งสินค้าทางอากาศมีราคาแพง ดังนั้นตัวแทนรับขนส่งสินค้าทางอากาศจะซื้อระวางบรรทุกโดยการเหมามาจากสายการบินแล้วนำมาแบ่งขายให้แก่ผู้ส่งออกอีกต่อหนึ่ง เพื่อเฉลี่ยค่าระวางบรรทุก หนังสือตราส่งสินค้าที่ตัวแทนรับขนส่งสินค้าทางอากาศออกให้แก่ผู้ส่งออกเรียกว่า House Air Waybill ส่วนหนังสือตราส่งที่สายการบินออกออกให้คู่กับ House Air Waybill เรียกว่า Master Air Waybill

ผู้ประกอบการควรจะต้องติดต่อตัวแทนรับขนส่งสินค้าทางอากาศหลายๆ ราย เพื่อเปรียบเทียบค่าระวางขนส่ง รวมทั้งค่าขนส่งภายในประเทศในกรณีที่ให้ตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้าทางอากาศไปรับของจาก โรงงานหรือที่ทำการของผู้ประกอบการ

The  
cargoexpress  
logistics Co.,Ltd.

<sup>6</sup> ดูรายชื่อตัวแทนสายการบินได้จากหนังสือคู่มือติดต่อส่งสินค้า (TRANSPORT) สำนักพิมพ์ โทร.0 2245

## 29 วัตถุประสงค์ในการส่งสินค้าออก

เมื่อมีสินค้าที่จะส่งออกและมีผู้ซื้อสินค้าแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ เพื่อส่งสินค้าออก ขั้นตอนในการดำเนินการส่งสินค้าออกอาจมีความแตกต่างกันตามวัตถุประสงค์ในการส่งสินค้า โดยทั่วไปสามารถจำแนกวัตถุประสงค์ในการส่งสินค้าออกไปต่างประเทศได้เป็น 3 ประการ ได้แก่

1. ส่งออกไปขาย
2. ส่งออกไปซ่อมแล้วจะนำกลับเข้ามาใหม่
3. ส่งคืนผู้ขายสินค้า

รายละเอียดของขั้นตอนต่างๆ ในการส่งออกมีดังนี้

### 29.1 ส่งออกไปขาย

การส่งของออกไปขายรวมทั้งการส่งตัวอย่างสินค้าโดยไม่คิดมูลค่า จะต้องดำเนินการและจัดเตรียมเอกสารต่างๆ ดังต่อไปนี้

- กรณีที่มี L/C จะต้อง ตรวจสอบ Credit Rating ของ ธนาคารผู้เปิด L/C โดยการสอบถามกับธนาคารผู้รับ L/C เสียก่อน
- อ่าน L/C โดยละเอียด และตรวจสอบเงื่อนไขก่อนส่งของ เช่น
  - + วันหมดอายุของ L/C
  - + วันสิ้นสุดการส่งมอบสินค้า
  - + L/C มี Confirmation ตามที่ต้องการหรือไม่
  - + เอกสารต่างๆ ตามที่ผู้ซื้อต้องการและได้ระบุไว้ใน L/C จะจัดทำได้ครบถ้วนหรือไม่
  - + เส้นทางเดินเรือที่จะส่งของไปมีการถ่ายลำ (Trans shipment) ระหว่างทางหรือไม่ และ L/C ได้อนุญาตให้กระทำได้หรือไม่
  - + การส่งของบางส่วนหรือส่งของหลายเที่ยวเรือจะกระทำได้หรือไม่
  - + มีการห้ามส่งสินค้าไปกับเรือของบางประเทศหรือไม่
  - + ประเทศที่จะส่งของไปอยู่ในรายชื่อการคว่ำบาตรทางการค้าของสหประชาชาติหรือไม่

- + จะต้องนำเอกสารไปให้สถานทูตของประเทศผู้ซื้อรับรองเอกสารหรือไม่ และมีสถานทูตของประเทศนั้นตั้งอยู่ในประเทศไทยหรือไม่ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการรับรองเอกสารที่สถานทูตนั้นๆ
- + หากมีเงื่อนไขใดที่ไม่สามารถปฏิบัติตามได้ ผู้ขายจะต้องแจ้งให้ผู้ซื้อ Amend L/C มาให้เสียก่อนจึงจะส่งของลงเรือได้
- + ฯลฯ

- จัดทำ Invoice และ Packing List ฉบับที่จะใช้ผ่านพิธีการศุลกากร
- ติดต่อตัวแทนสายเดินเรือหรือตัวแทนสายการบิน เพื่อจัดหาระวางขนส่ง สอบถามค่าระวางและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ต้องจ่ายเพิ่มเติมนอกเหนือจากค่าระวางที่ต้นทาง สอบถามสถานที่รับสินค้า วันเรือเข้า วันสุดท้ายที่เรือ/สายการบินจะรับสินค้าได้ กำหนดวันที่เรือ/เครื่องบินเดินทางถึงเมืองท่าปลายทาง และจัดทำใบจองระวางสินค้า
- ติดต่อบริษัทหรือตัวแทนประกันภัย เพื่อซื้อประกันภัยขนส่งสินค้า (ถ้ามี)
- ติดต่อหาตัวแทนออกของเพื่อทำพิธีการส่งออกหรือดำเนินการด้วยตนเองในการผ่านพิธีการศุลกากรและนำของขึ้นเรือ
- จัดทำเอกสารขึ้นเงินธนาคาร หรือส่งเอกสารให้แก่ผู้ซื้อโดยตรง
- คำนวณภาษีอากรหรือขอชดเชยค่าอากรส่งออก (ถ้ามี) หรือตัดบัญชีวัตถุดิบ BOI หรืออื่นๆ ตามแต่กรณี

## 29.2 ส่งออกไปซ่อมแล้วจะนำกลับเข้ามาใหม่

การส่งออกไปซ่อมจะต้องดำเนินการและจัดเตรียมเอกสารดังต่อไปนี้

- จัดทำ Invoice และ Packing List ฉบับที่จะใช้ผ่านพิธีการศุลกากร
- ติดต่อตัวแทนสายเดินเรือหรือตัวแทนสายการบิน เพื่อจัดหาระวางขนส่งและจัดทำใบจองระวางสินค้า
- ติดต่อบริษัทหรือตัวแทนประกันภัย เพื่อซื้อประกันภัยขนส่งสินค้า (ถ้ามี)
- ติดต่อหาตัวแทนออกของเพื่อทำพิธีการส่งออกหรือดำเนินการด้วยตนเองในการผ่านพิธีการศุลกากรและนำของขึ้นเรือ

- + ในการทำพิธีการส่งออกจะต้องทำใบสุทธินำกลับไว้ด้วย เพื่อใช้ยกเว้นค่าภาษีอากรเมื่อของส่งกลับเข้ามาในราชอาณาจักร โดยจะต้องนำกลับเข้ามาภายใน 1 ปี
- + การทำใบสุทธินำกลับต้องทำสำเนาใบขนสินค้าเพิ่มขึ้นอีกฉบับหนึ่ง และให้เจ้าพนักงานศุลกากรรับรองข้อความว่า “ใบสุทธินี้ให้ไว้ตามพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ.2503 ภาค 4 ประเภทที่ 1 แก่ผู้ส่งออกของตามใบขนสินค้าฉบับนี้ ซึ่งจะนำกลับเข้ามาในราชอาณาจักรภายใน 1 ปี โดยไม่เปลี่ยนแปลงลักษณะหรือรูปร่างแต่ประการใด”
- + จะต้องระบุ Serial Number ลงในเอกสารส่งออกทั้งหมดรวมทั้งใบขนสินค้าด้วย เพื่อที่จะตรวจสอบเมื่อนำกลับเข้ามาได้ว่าเป็นของรายเดียวกับที่ได้ส่งออกไป
- จัดทำเอกสารเพื่อส่งให้ผู้รับปลายทางนำไปออกของ

### 29.3 ส่งสินค้าคืนผู้ขาย

การส่งของออกคืนให้แก่ผู้ขายในกรณีที่ไม่ต้องการสินค้าหรือสินค้าไม่ได้คุณภาพตามที่ต้องการจะต้องดำเนินการและจัดเตรียมเอกสารดังต่อไปนี้

- จัดทำ Invoice และ Packing List ฉบับที่จะใช้ผ่านพิธีการศุลกากร
- ติดต่อตัวแทนสายเดินเรือหรือตัวแทนสายการบิน เพื่อจัดหาระวางขนส่งและจัดทำใบจองระวางสินค้า
- ติดต่อบริษัทหรือตัวแทนประกันภัย เพื่อซื้อประกันภัยขนส่งสินค้า (ถ้ามี)
- ติดต่อหาตัวแทนออกของเพื่อทำพิธีการส่งออกหรือดำเนินการด้วยตนเองในการผ่านพิธีการศุลกากรและนำของขึ้นเรือ
- + ในการทำพิธีการส่งออกจะต้องทำพิธีการเป็นสินค้าส่งกลับ (Re-Export) และขอคืนอากรตาม ม.19<sup>7</sup>
- + ผู้ประกอบการจะต้องพิสูจน์ได้ว่าไม่ได้ใช้ประโยชน์แห่งสินค้านั้นด้วยประการใดๆ ระหว่างที่สินค้านั้นอยู่ในราชอาณาจักร และไม่ได้เปลี่ยนแปลงรูปร่างลักษณะใดๆ

<sup>7</sup>ดูการคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 สำหรับสินค้า Re-Export ในส่วนที่ 4 สิทธิประโยชน์ทางภาษี

- + ของนั้นได้ส่งกลับออกไปทางท่าเรือหรือที่สำหรับการส่งออกซึ่งของที่ขอคืนอากรขาเข้า
- + ของที่จะส่งคืนผู้ขายจะต้องส่งออกภายใน 1 ปี นับจากวันนำเข้า
- จัดทำเอกสารเพื่อส่งให้ผู้รับปลายทางนำไปออกของ
- คินอากรขาเข้าที่ได้ชำระไว้ในขณะที่นำเข้าภายในกำหนดระยะเวลา 6 เดือนนับแต่ที่ได้ส่งของกลับออกไป



The  
**cargoexpress**  
 logistics Co.,Ltd.

### 30 การทำเอกสารส่งออก

เนื่องจากเอกสารที่จำเป็นจะต้องใช้ในการผ่านพิธีการศุลกากรและเอกสารที่จะใช้ในการขอรับเงินค่าสินค้าจากธนาคารจะมีรายละเอียดที่แตกต่างกันในบางเรื่อง เช่น

- ▣ เอกสารที่ผ่านพิธีการจะต้องตรงกับสูตรการผลิตที่จะขอคืนค่าภาษีอากร แต่เอกสารขอรับเงินค่าสินค้าจากธนาคารจะต้องมีรายละเอียดตรงกับใน L/C
- ▣ Invoice ที่ใช้ผ่านพิธีการไม่ต้องสำแดงชื่อเรือเพื่อความสะดวกในการนำของขึ้นเรือในกรณีที่มีการเปลี่ยนเที่ยวเรือ แต่ Invoice ที่ใช้ในการขอรับค่าสินค้ากับธนาคารต้องสำแดงชื่อเรือและวันที่เรือออกจากท่า

ดังนั้นเพื่อความสะดวกแก่การทำเอกสารส่งออก ผู้ประกอบการจึงควรจะต้องแยกการทำเอกสารส่งออกออกเป็น 3 ส่วน คือ

- ▣ การทำเอกสารสำหรับผ่านพิธีการ
- ▣ การทำใบจองเรือ
- ▣ การทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าหรือเรียกเก็บค่าสินค้า

แต่เนื่องจากการทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้ามีรายละเอียดมาก ผู้เขียนจึงได้จัดแยกไว้เป็นอีกหัวข้อหนึ่ง ดังนั้นในหัวข้อนี้จะกล่าวถึงเฉพาะ การทำเอกสารผ่านพิธีการศุลกากรและการทำใบจองเรือเท่านั้น

#### 30.1 การทำเอกสารสำหรับผ่านพิธีการใบขนสินค้าขาออก

ขั้นตอนแรกในการส่งสินค้าออกได้แก่การจัดทำเอกสารผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งหากเป็นการซื้อขายโดยไม่ใช้ L/C ก็จะไม่มีความยุ่งยากมากนัก ผู้ขายเพียงแต่จัดทำ Invoice, Packing List โดยใช้ข้อมูลของตนเอง แต่ถ้าหากเป็นการซื้อขายโดยใช้ L/C แล้วผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและทำความเข้าใจในข้อความและรายละเอียดต่างๆ ใน L/C อย่างรอบคอบ ซึ่งสามารถตรวจสอบความหมายของศัพท์เฉพาะต่างๆ ได้จากภาคผนวกท้ายเล่ม ถ้าหากไม่แน่ใจหรือมีข้อสงสัยใดๆ จะต้องสอบถามจากทางธนาคารที่ผู้ประกอบการมีบัญชีอยู่หรือสอบถามจากตัวแทนออกของที่มีประสบการณ์ก่อนลงมือทำเอกสาร

เอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการทำพิธีการใบขนสินค้าขาออก ได้แก่

1. INVOICE ฉบับสำหรับผ่านพิธีการ
2. PACKING LIST ฉบับสำหรับผ่านพิธีการ
3. ใบอนุญาตส่งออก (ถ้ามี)

### 30.2 ตัวอย่าง L/C สั่งซื้อสินค้า

ตัวอย่าง L/C ดังต่อไปนี้ เป็นข้อมูลสำหรับใช้ในการทำเอกสารส่งออก ซึ่งข้อมูลถูกนำไปจัดทำเอกสารส่งออกต่างๆ ในหัวข้อนี้



The  
**cargoexpress**  
 logistics Co.,Ltd.

## 1 ตัวอย่าง L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที่ 1


**The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd.**

PLEASE QUOTE

OUR REF. NO. 631- 02384  
IN ANY COMMUNICATION WITH US.BANGKOK, September 20, 2005**ADVICE OF CREDIT**CREDIT NO. S-291-2000107FOR USD3,352.00

BENEFICIARY

PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.  
BANGKOK, THAILAND

ISSUING BANK

BANK OF TOKYO-MITSUBISHI LTD. TOKYO  
JAPAN

Gentlemen :

We hand you here with

The original full cable message of the captioned credit.  
from the above - mentioned bank.

Dated : September 20, 2005

Please note that this letter is solely an advice and conveys no engagement  
by us.This letter must be presented for each drawing hereunder and the amount of  
any such drawing must be endorsed on the reverse hereof by the paying /  
accepting / negotiating bank.Kindly acknowledge receipt of this letter by signing and returning to us the  
attached copy.THIS ADVICE IS SUBJECT TO UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE  
FOR DOCUMENTARY CREDITS (1993 REVISION), INTERNATIONAL CHAMBER  
OF COMMERCE PUBLICATION NO. 600WE HAVE DEBITED YOUR ACCOUNT WITH US FOR 8HTS00.  
BEING OUR ADVISING COMMISSION OF THIS L/C.

RECEIVED ON \_\_\_\_\_

YOURS VERY TRULY,  
The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd.  
Bangkok Branch
  
 AUTHORIZED SIGNATURE
Ms. Ratikul Lunrasri  
(Assistant Manager)

EXP-018/98.7



- 2 ข้อความที่สำคัญของ L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที 1
  - 1 เลขที่ของหนังสือ
  - 2 วันที่ของหนังสือ
  - 3 แจ้งข่าว L/C (ในที่นี้ธนาคารการแจ้งให้ผู้ขายทราบว่า มี L/C มาถึงผู้ขาย)
  - 4 หมายเลขของ L/C
  - 5 จำนวนเงินที่ L/C สั่งจ่าย
  - 6 ชื่อผู้รับ L/C (ผู้ขาย)
  - 7 ชื่อธนาคารผู้เปิด L/C
  - 8 ข้อความที่ธนาคารแจ้งให้ผู้รับ L/C ทราบ
  - 9 ข้อความที่แจ้งให้ผู้รับ L/C ทราบว่า ใบแจ้งข่าว L/C นี้ อยู่ภายใต้ UCP 500 (โปรดดู UCP 500 ในภาคผนวก)

## 3 ตัวอย่าง L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที 2

!!! LIVE !!!! LIVE !!!! LIVE !!!!! LIVE !!! LIVE !!!! LIVE

ICN: TK 050920-179727-001 Time Created: 09/20/05 16:47 Page 1  
Service: HMI Test Result: TESTED Poss Dup:

BANK OF TOKYO-MITSUBISHI LTD  
BANGKOK BRANCH  
BANGKOK THAILAND

BANK-CODE: 30006313

TOHNET-CODE: BGKXXTK

FROM BANK OF TOKYO-MITSUBISHI LTD  
PAYMENT AND CLEARING SERVICES DIV.  
TOKYO  
JAPAN

BANK-CODE: 30009622

TOHNET-CODE: TCIXXTK

MT 700 WE ISSUED CR. SUBJ UCP93 PUB500 ADVISE BNF

PRIORITY URGENT

27 / SEQUENCE OF TOTAL:  
1/1

40A/ FORM OF DOCUMENTARY CREDIT:  
IRREVOCABLE TRANSFERABLE

20 / DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: S-291-2000107

31C/ DATE OF ISSUE: 05/09/20

31D/ DATE AND PLACE OF EXPIRY: 05/11/04 COUNTERS OF NEGOTIATING  
BANK

50 / APPLICANT:  
UNIVERSAL TOY CO.,LTD.  
3-45-22 MATSUNOHAMA - CHO,  
IZUMIOTSU - SHI, TOKYO JAPAN

59 / BENEFICIARY:  
PAIBULKIT ANAN CO LTD.  
69 SOI DHAMRONGLATTAPIPAT  
ARD-NARONG RD.,KLONGTEOY  
BANGKOK, THAILAND

32B/ AMOUNT: 3,352.00 U.S. DOLLAR

41D/ AVAILABLE WITH ... BY ...  
ANY BANK ON SIGHT BASIS  
BY NEGOTIATION



- 4 ข้อความที่สำคัญของ L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที่ 1
- 10 ธนาคารผู้เปิด L/C
- 11 ข้อความว่า L/C ที่เปิดมาให้เป็นไปตามมาตรฐานของ UCP 500
- 12 ชนิดของ L/C เป็น L/C ชนิดเพิกถอนไม่ได้ และเป็น L/C ชนิดที่โอนให้แก่ผู้อื่นได้
- 13 หมายเลขของ L/C
- 14 วันที่ของ L/C
- 15 วันที่หมดอายุ ณ เคาเตอร์ของธนาคารที่ผู้ขายนำเอกสารไปขึ้นเงิน
- 16 ชื่อและที่อยู่ของผู้ซื้อ
- 17 ชื่อและที่อยู่ของผู้ขาย
- 18 จำนวนเงินที่ L/C สั่งจ่ายให้แก่ผู้ซื้อ
- 19 อนุญาตให้นำเอกสารไปขึ้นเงินที่ธนาคารไหนก็ได้ ในเงื่อนไขจ่ายเมื่อเห็นตัว

หมายเหตุ ตัวเลขด้านหน้าข้อความ เช่น 27/, 40A/, 20/ ฯลฯ คือ Swift code (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) เป็นรหัสสื่อสารระหว่างธนาคาร ซึ่งเป็นมาตรฐานสากล

## 5 ตัวอย่าง L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที่ 3

!!! LIVE !!!! LIVE !!!! LIVE !!!!! LIVE !!! LIVE



Req by: BGK RUANGTHD In: BGK WRM 09/20/05 17:35 Page 2

ICN: TK 050920-179727-001 Que: TK BGK WRM ADMR Pri 200 DupN

43P/ PARTIAL SHIPMENT:  
ALLOWED

43T/ TRANSSHIPMENT:  
PROHIBITED

44A/ LOAD ON BRD/DISPATCH/TAKING IN CHARGE AT/FROM:  
THAILAND

44B/ FOR TRANSPORTATION TO . . . :  
TOKYO

44C/ LATEST DATE OF SHIPMENT:  
05/10/15

45A/ DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES:  
PLASTIC TOY  
C AND F TOKYO

This message is authenticated by us  
without any engagement on our part  
The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd.  
Bangkok Branch

Ms. Ratikol Lamsasi  
(Assistant Manager)

46A/ DOCUMENTS REQUIRED:

- +SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 3 ORIGINALS
- +2/3 SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILLS OF LADING MADE OUT TO ORDER OF SHIPPER AND BLANK ENDORSED MARKED FREIGHT PREPAID NOTIFY APPLICANT.
- AND/OR
- +CLEAN AIR WAY BILLS CONSIGNED TO THE BANK OF TOKYO-MITSUBISHI, LTD. SOKA BRANCH MARKED FREIGHT PREPAID NOTIFY APPLICANT.
- +PACKING LIST IN 3 ORIGINALS.
- +CERTIFICATE OF ORIGIN IN 1 ORIGINAL
- +BENEFICIARY'S CERTIFICATE STATING THAT ONE NON-NEGOTIABLE SHIPPING DOCUMENTS INCLUDING 1/3 ORIGINAL B/L HAVE BEEN AIRMAILED TO APPLICANT AFTER SHIPMENT (IN CASE OF SEA SHIPMENT)

47A/ ADDITIONAL CONDITIONS:

- +INSURANCE IS TO BE EFFECTED BY BUYER
- +ADVISING BANK IS AUTHORISED TO EFFECT TRANSFER

71B/ CHARGES:

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE JAPAN  
ARE FOR ACCOUNT OF APPLICANT.

48 / PERIOD FOR PRESENTATION:

DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN  
20 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT  
BUT WITHIN VALIDITY OF THE CREDIT



- 6 ข้อความที่สำคัญของ L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที่ 3
- 20 อนุญาตให้ส่งของบางส่วน หรือแบ่งส่งหลายเที่ยวเรือได้
  - 21 ไม่อนุญาตให้มีการถ่ายลำ (ไม่อนุญาตให้มีการเปลี่ยนเรือในระหว่างการขนส่ง)
  - 22 ขนถ่ายขึ้นเรือ / จุดที่ส่งของจาก / จาก ประเทศไทย (ไม่ได้กำหนดว่าท่าเรือไหน หมายความว่าส่งของได้ ทุกท่าเรือ ภายในประเทศไทย)
  - 23 เพื่อส่งของไปยัง TOKYO ในที่นี้ L/C กำหนดให้ส่งไปยังเมืองท่าโตเกียวเท่านั้น
  - 24 วันสุดท้ายที่จะส่งของได้
  - 25 รายการสินค้า / เงื่อนไขการส่งมอบ ในที่นี้สินค้าคือ Plastic Toy เงื่อนไขการส่งมอบ คือ C and F หรือ CFR ตามเงื่อนไขการส่งมอบ Incoterm 2000 หมายถึงราคา สินค้ารวมค่าระวางจนถึงปลายทาง
  - 26 เอกสารที่ต้องการ
  - 27 บัญชีราคาสินค้า ที่ลงนามด้วยลายมือ จำนวน 3 ฉบับ
  - 28 ใบตราส่งสินค้าทางทะเล
    - 2/3 set : จำนวน 2 ใบ จากต้นฉบับทั้งหมด 3 ใบ
    - Made out to order of shipper and blank endorsed : ช่อง consignee ใน ใบตราส่งให้ระบุว่า to order of shipper และลงนามสลักหลังโดยไม่ต้อง ส้ำแดงรายละเอียด
    - Marked freight prepaid : ให้ระบุข้อความว่า Freight Prepaid (ค่าระวางเรือ จ่ายที่ต้นทาง)
    - Notify applicant : ช่อง Notify Party ในใบตราส่งให้ระบุชื่อและที่อยู่ของผู้ซื้อ
    - And/or และหรือ
  - 29 ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ
    - Clean Air Waybills consigned to the bank of Tokyo-Misubishi, Ltd. Soka branch : ช่อง Consignee ในใบตราส่งให้ระบุว่า To order of bank of Tokyo-Misubishi, Ltd. Soka branch
    - Marked freight prepaid : ให้ระบุข้อความว่า Freight Prepaid (ค่าระวางเรือ จ่ายที่ต้นทาง)
    - Notify applicant : ช่อง Notify Party ในใบตราส่งให้ระบุชื่อและที่อยู่ของผู้ซื้อ

- 30 บัญชีกำกับหีบห่อ จำนวน 3 ใบ (ต้องเป็นต้นฉบับทั้ง 3 ใบ)
- 31 หนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า 1 ใบ
- 32 หนังสือรับรองของผู้ขายระบุว่า สำเนาเอกสาร (ฉบับที่ไม่ใช้ขึ้นเงิน) 1 ชุด รวมทั้ง ต้นฉบับใบตราส่งสินค้า 1 ใบจากต้นฉบับทั้งหมด 3 ใบ ได้ส่งไปทางไปรษณีย์อากาศ ไปให้แก่ผู้ซื้อ ในกรณีที่ส่งสินค้าทางเรือ (ในกรณี L/C ไม่ได้บังคับว่ากี่วัน แต่ L/C ส่วนใหญ่จะระบุให้ส่งภายใน 3-5 วันและอาจจะระบุว่าเป็นไปรษณีย์ลงทะเบียนด้วย)
- 33 เงื่อนไขเพิ่มเติม
- 34 ประกันภัยขนส่งสินค้ากระทำโดยผู้ซื้อ
- 35 ธนาคารผู้แจ้ง L/C (advising Bank) ต้องรับรองการโอน L/C
- 36 ค่าธรรมเนียมธนาคาร ค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่อยู่นอกประเทศญี่ปุ่น เป็นภาระของผู้ขาย
- 37 ระยะเวลาที่ต้องนำเอกสารไปขึ้นเงินที่ธนาคาร เอกสารต้องนำไปขึ้นเงินภายใน 20 วัน หลังจากวันนำสินค้าลงเรือ แต่ต้องก่อนวันหมดอายุของ L/C

7 ตัวอย่าง L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที่ 4

!!!LIVE !!!! LIVE !!!! LIVE !!!!! LIVE !!! LIVE EXPORT DEPT

Req by: BGK RUANGTHO In: BGK WRM 09/20/05 17:35 Page 3

ICN: TK 050920-179727-001 Que: TK BGK WRM ADMR Pri 200 DupN

49 / CONFIRMATION INSTRUCTIONS:  
DON'T CONFIRM CREDIT

53A/ REIMBURSING BANK:  
BOTKUS3.  
BANK OF TOKYO-MITSUBISHI LTD  
NEW YORK BRANCH  
NEW YORK, N.Y. U.S.A.  
CIFNR 30001109 II UID:

7B / INSTRUCT THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK:  
REIMBURSEMENT BY TELECOMMUNICATION IS PROHIBITED  
NEGOTIATING BANK MUST SEND ALL DOCUMENTS TO US, I.E. THE BANK OF  
TOKYO-MITSUBISHI, LTD., P.O.BOX 191 NIHONBASHI, TOKYO 103-8684 OR  
1-3-2 HONGOKU-C/O, NIHONBASHI, CHUO-KU, TOKYO 103-0021 IN ONE LOT  
AND REIMBURSE YOURSELVES FROM REIMBURSING BANK.  
FOR EACH PRESENTATION OF DISCREPANT DOCUMENTS UNDER THIS CREDIT,  
A FEE OF USD47.00 SHOULD BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS. THIS  
EFFECT MUST BE EVIDENCED ON COVERING LETTER. NOTWITHSTANDING ANY  
INSTRUCTION TO THE CONTRARY, THIS FEE SHOULD BE FOR A/C OF THE  
BENEFICIARY.

7E / SENDER TO RECEIVER INFORMATION:  
REIMBURSEMENT UNDER THIS CREDIT  
SUBJECT TO URR525  
THIS CREDIT IS ISSUED SUBJECT TO  
UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR  
DOCUMENTARY CREDITS (1993 REVISION)  
ICC PUBLICATION NO. 500

----- END OF MESSAGE -----

!!! LIVE !!!! LIVE !!!! LIVE !!!!! LIVE !!! LIVE !!! LIVE

cargo express  
logistics Co.,Ltd.

- 8 ข้อความที่สำคัญของ L/C สั่งซื้อสินค้าหน้าที่ 4
- 38 การให้คำยืนยัน ไม่ต้องยืนยัน L/C หมายความว่าธนาคารผู้แจ้ง L/C ไม่ต้องยืนยันที่จะร่วมรับผิดชอบในการจ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย ในอีกนัยหนึ่งคือ L/C ฉบับนี้เป็น L/C ที่ไม่มีการรับรองว่าจะร่วมรับผิดชอบการจ่ายเงิน (โปรดดูรายละเอียดในหัวข้อ เงื่อนไขการชำระเงินด้วย L/C ส่วนที่ 1 ความรู้ทั่วไป)
- 39 ธนาคารที่จ่ายเงินแทน ในที่นี้ธนาคารผู้เปิด L/C กำหนดให้ธนาคารสาขาของตนเอง ใน New York ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นผู้จ่ายเงินสกุล US\$ ให้แก่ผู้ขาย
- 40 คำสั่งที่มีถึงธนาคารผู้รับซื้อตั๋ว เป็นข้อกำหนดทั่วไป ซึ่งมีข้อความที่แตกต่างกันไป ตามแต่ความต้องการของธนาคารผู้เปิด L/C ซึ่งผู้ขายสามารถขอทราบรายละเอียดได้จากธนาคารที่ตนเองจะนำเอกสารไปขึ้นเงิน
- 41 รายละเอียดจากผู้ส่งถึงผู้รับ การจ่ายเงินแทนของธนาคารเป็นตามมาตรฐาน URR525 การเปิด L/C เป็นไปตามมาตรฐาน UCP500



30.3 ตัวอย่าง INVOICE ฉบับผ่านพิธีการส่งออก

**PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.**

69 SOI DHAMRONGLATTAPIPAT ARD-NARONG RD.,  
KLONGTEOY BANGKOK,THAILAND

**COMMERCIAL INVOICE**

MESSERS : UNIVERSAL TOY CO.,LTD.  
3-45-22 MATSUNOHAMA-C110,  
IZUMIOTSU - SHI,TOKYO JAPAN

INVOIC NO.P 194/05

DATED: SEP 20,2005

SHIPPED PER : "STEAMER"

TO : TOKYO, JAPAN

FROM : BANGKOK, THAILAND

TERM OF PAYMENT : L/C

NO.OF P'KGS	PACKING	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY		UNIT PRICE	AMOUNT
			PER PCS			C&F TOKYO
<u>CARTONS</u>	<u>PCS/CTN</u>	<b>"PB BRAND"</b>	<u>PCS</u>		<u>USD</u>	<u>USD</u>
80	1	PLASTIC TOY	80		41.90	3,352.00
<b>80</b>			<b>80</b>			<b>3,352.00</b>
						LESS FREIGHT CHARGE 720.00
						TOTAL FOB BANGKOK 2,632.00

**SHIPPING MARKS**

DESCRIPTION  
ITEM NO :  
C/NO.  
MADE IN THAILAND

**COUNTRY OF ORIGIN : THAILAND**

TOTAL PACK 80 CARTONS.  
TOTAL N.W. 624.00 KGS.  
TOTAL G.W. 720.00 KGS.

The  
cargoexpress  
logistics Co.,Ltd.  
for PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.

## 30.4 ข้อความที่สำคัญใน INVOICE ฉบับผ่านพิธีการ

- 1 ชื่อที่อยู่ของผู้ขาย
- 2 ชื่อที่อยู่ของผู้ซื้อ ไม่จำเป็นต้องใส่ที่อยู่เต็ม
- 3 เลขที่และวันที่
- 4 ส่งออกโดย ไม่ต้องระบุชื่อยานพาหนะ ในที่นี้ระบุเพียงว่า Steamer ซึ่งหมายความว่า  
ว่าส่งออกทางเรือ
- 5 ส่งออกจาก
- 6 ส่งไปยัง
- 7 เงื่อนไขการชำระเงิน ไม่ต้องระบุโดยละเอียด ในที่นี้ระบุว่าชำระเงินโดย L/C
- 8 จำนวนหีบห่อ
- 9 ขนาดบรรจุของหีบห่อ
- 10 รายการสินค้า ต้องระบุเครื่องหมายการค้าด้วย ถ้าไม่มีเครื่องหมายการค้าต้องระบุ  
ว่า No Brand หรือ No Trade Mark
- 11 ปริมาณสินค้า
- 12 ราคาต่อหน่วย
- 13 จำนวนเงิน และเงื่อนไขการส่งมอบ
- 14 เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ
- 15 ค่าระวางขนส่งที่นำไปหักออกจากราคาสินค้า
- 16 ราคา FOB ของสินค้า ณ เมืองท่าต้นทาง (เป็นราคาที่จะนำไปสำแดงในใบขนสินค้า)
- 17 แหล่งกำเนิดสินค้า
- 18 จำนวนหีบห่อและน้ำหนักรวม
- 19 ลายมือชื่อผู้ขาย

30.5 ตัวอย่าง PACKING LIST ฉบับผ่านพิธีการส่งออก

**PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.**

69 SOI DHAMRONGI ATTAPIPAT ARD-NARONG RD.,

KLONGTEOY BANGKOK, THAILAND

MESSERS : UNIVERSAL TOYS CO.,LTD.  
3-45-22 MATSUNOHAMA - CHIO,  
IZUMIOTSU - SHI, TOKYO JAPAN

**PACKING LIST**

INVOICE NO. P 194/05

DATED: SEP 20, 2005

SHIPPED PER : "STEAMER"

TO : TOKYO, JAPAN

FROM : BANGKOK, THAILAND

TERM OF PAYMENT : L/C

NO. OF PACKAGES.	PACKING	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY	N.W. (KGS)		G.W (KGS)	
		"PB BRAND"					
<u>CARTONS</u>	<u>PCS/CTN</u>		<u>PCS</u>	<u>KGS.</u>	<u>KGS.</u>	<u>KGS</u>	<u>KGS</u>
80	1	PLASTIC TOY	80	7.80	624.00	9.00	720.00
<b>80</b>			<b>80</b>		<b>624.00</b>		<b>720.00</b>

**SHIPPING MARKS**

DESCRIPTION

ITEM NO :

C/NO.

MADE IN THAILAND

.....  
for PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.

The  
cargoexpress  
logistics Co.,Ltd.

30.6 ข้อความที่สำคัญใน PACKING LIST ฉบับผ่านพิธีการ

- 1 - 11 เหมือนกับใน INVOICE ฉบับผ่านพิธีการ
12. น้ำหนักสุทธิของแต่ละหีบห่อและน้ำหนักสุทธิรวม
13. น้ำหนักรวมของแต่ละหีบห่อและน้ำหนักรวม
14. เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ
15. ลายมือชื่อผู้ขาย



The  
cargo**express**  
logistics Co.,Ltd.

30.7 ตัวอย่างใบขนสินค้าของผู้ส่งออก (ขอรับเงินชดเชย)



ใบขนสินค้าขาออก

กคก.101/1

ผู้ส่งออก (ชื่อ ที่อยู่ โทรศัพท์) เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 3011719275 สาขา 001	ประเภทใบอนุญาต 217	เลขที่ใบขนสินค้า 0201 11048 12946	เลขที่ใบขนสินค้า CXCO055429
PAIBULKIT ANAN CO., LTD. บริษัท เจริญท ไพบูลย์กิจคอนันต์ จำกัด 69 ซ.ดำรงสิทธิ์พัฒนา ถ.อาจณรงค์ แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร 02-671-4218	ใบขนสินค้าขาออกชุดเลขค่าภาษีอากร รหัสผู้ขอชดเชย 10-23456 Inv. no. P 194/05		
ชื่อและเลขที่บัตรมาเฟ้ริการ นายไชยชาญ แสงทน 470000360000427-01/29/01/50	3101858532		
ใบอนุญาตส่งออกหรือหนังสือรับรอง	3101858532		
แบบ ข.ค.1 วันที่	ภาคีการส่งออก	ค่าภาษีอากร (บาท)	เงินประกัน (บาท)
ชื่อยานพาหนะ MOL SILVER FERN	วันส่งออก 10/10/48	เลขที่ชำระภาษีอากร-ประกัน 20/09/48	
ส่งออกโดยทาง เรือ	ท่าเรือที่ส่งของออก ศูนย์บริการฯท่าเรือกรุงเทพ สทก. 0250 ศูนย์บริการฯท่าเรือคลองเตย สทก. 0220	รหัส 0250	รหัส 0220
จำนวนหีบห่อ (ตัวเลข) 80 CARTONS. (EIGHTY CARTONS ONLY)	(ตัวอักษร)	อัตราแลกเปลี่ยน 1 USD=40.865800 THB	
รายการที่ 1	AS PER INVOICE PLASTIC TOY ของเล่น ทำด้วยพลาสติก	จำนวนและลักษณะหีบห่อ 80 CARTONS	น้ำหนักสุทธิ 624.00 KGM ปริมาณ 80.00 C62
	ชนิดของ 'PB BRAND'	ประเภทพิธีศุลกากร 9 PART 3	ราคาของ FOB (บาท) THB 107,568.79
	ราคาประเมินอากร	รหัสสถิติ หน่วย 9503.900-005/C62	อัตราอากร FREE
เจ้าหน้าที่	ตำแหน่ง		อากรขาออก
เจ้าหน้าที่	ตำแหน่ง		
เจ้าหน้าที่	ตำแหน่ง		
		624.00 KGM 80.00 C62	USD 2,632.00
		รวมอากร	THB 107,568.79
			0.00
ข้าพเจ้าขอรับรองว่ารายการที่แสดงข้างต้นนี้เป็นความจริงทุกประการ หากไม่ถูกต้องจะรับเข้าพิจารณาปรับเป็นความผิดตามกฎหมาย		รวมค่าภาษีอากรทั้งสิ้น 0.00	
ประทับตราสมบูรณ์	(ลายมือชื่อผู้ส่งออก/ผู้รับมอบ) (นายประสาน เกียรติไพบูลย์กิจ) ผู้จัดการ 470000260006984-03 /23/04/50		

### 30.8 การทำใบจองเรือ (SHIPPING PARTICULARS)

ในการจองเรือเมื่อผู้ประกอบการได้ติดต่อกับตัวแทนสายเดินเรือแล้ว จะต้องยื่นเอกสารต่อตัวแทนสายเดินเรือ เพื่อแจ้งให้ตัวแทนสายเดินเรือทราบว่าจะมีสินค้าอะไรจำนวนเท่าไรไปขึ้นเรือหรือบรรทุกตู้สินค้า และเพื่อแจ้งรายละเอียดต่างๆ ที่ต้องการให้ตัวแทนสายเดินเรือสำแดงลงในใบตราส่งสินค้า เอกสารที่ผู้ประกอบการจะต้องยื่นต่อตัวแทนสายเดินเรือ คือใบจองเรือ หรือ Shipping Particulars ซึ่งรายละเอียดต่างๆ จะต้องเป็นไปตามความต้องการของผู้ซื้อที่ได้ระบุไว้ใน L/C

ผู้ประกอบการจะต้องใช้ความระมัดระวังอย่างยิ่งในการกรอกรายละเอียดลงในช่องต่างๆ ของใบจองเรือให้ถูกต้องตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องศึกษาและทำความเข้าใจในข้อความและรายละเอียดต่างๆ ใน L/C อย่างรอบคอบ ซึ่งสามารถตรวจสอบความหมายของคำศัพท์เฉพาะต่างๆ ได้จากหัวข้อ “คำศัพท์เกี่ยวกับนำเข้า-ส่งออก” ในภาคผนวกของหนังสือเล่มนี้ หากไม่เข้าใจหรือมีข้อสงสัยควรสอบถามผู้รู้หรือติดต่อสอบถามไปยังสำนักงานธุรกิจระหว่างประเทศของธนาคารที่ตนเองมีบัญชีอยู่ เพื่อขอความช่วยเหลือ การทำใบจองเรือผิดพลาดอาจส่งผลให้เกิดปัญหาหลายประการ เช่น

- เมื่อส่งเอกสารไปให้ธนาคารแล้วเอกสารผิดต้องนำไปขอแก้ไขกับตัวแทนสายเดินเรือ ทำให้ได้เงินล่าช้า
- กรณีที่ไม่สามารถแก้ไขเอกสารได้ เอกสารจะติด Discrepancy ทำให้ธนาคารปฏิเสธการจ่ายเงิน
- เอกสารส่งถึงมือผู้ซื้อแล้ว ผู้ซื้อไม่สามารถใช้รับสินค้าได้

การทำใบจองเรือผู้ประกอบการจะใช้แบบฟอร์มของตัวแทนสายเดินเรือหรือใช้แบบฟอร์มที่ตัวเองทำขึ้นก็ได้ ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างแบบฝึกหัดการทำใบจองเรือ ที่ซื้อขายกันด้วย L/C โดยใช้ L/C ฉบับเดียวกันกับแบบฝึกหัด Invoice และ Packing List ฉบับผ่านพิธีการศุลกากรในบทก่อน

30.9 ตัวอย่างใบจองเรือ

**SHIPPER**

PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.  
69 SOI DHAMRONGLATTAPIPAT  
ARD-NARONG RD.,KLONGTEOY  
BANGKOK,THAILAND

**CONSIGNEE**

TO ORDER OF SHIPPER

**NOTIFY PARTY**

UNIVERSAL TOY CO.,LTD.  
3-45-22 MATSUNOHAMA - CHO,  
IZUMIOTSU - SHI,TOKYO JAPAN

**Feeder Vessel**

MOL SILVER FERN  
VOY. 030N

**Place of receipt**

BANGKOK,  
THAILAND

**Ocean vessel**

**Port of loading**

BANGKOK,  
THAILAND

**Port of Discharge**

TOKYO, JAPAN

**Port of delivery**

TOKYO, JAPAN

**SHIPPING PARTICULARS**

JOB NO.: EX-48/05014  
OUR REF : P 194/05

**TO: POLAR STAR CO.,LTD.**

TEL: 02-261-6556  
FAX: 02-261-6566  
ATTN: K.MAS

**From:The Cargo Express (Thailand) Co., Ltd.**

TEL: 02-712-7051, 02-712-6577  
FAX: 02-712-6585-6  
ATTN: SULEEMAS

kindly issue us,at our request,shipping order and/or

Bill of Lading for the following particulars:-

Note: Please fax us a copy of B/L for checking  
before pickup the Original B/L

**Mark & Nos**

**Quantity & Kind of P'kgs**

**Freight PREPAID**

**No.of Origin**

3 (THREE)

80 CARTONS

720.00

KGS.

**DESCRIPTION**

ITEM NO : PLASTIC TOY

C/NO.

MADE IN THAILAND

**REMARK**

จำนวนตู้ 1X4'  
สถานที่ลากตู้ RCL BANGNA KM.4  
สถานที่คืนตู้ TERMINAL 2  
วันที่เรือออก 22/09/48  
วันที่เรือถึง 02/10/48  
BOOKING NO. BKK195167

## 30.10 ข้อความที่สำคัญในใบจองเรือ

- 1 Shipper ผู้ส่งสินค้า ต้องสำแดงชื่อที่อยู่ให้ครบถ้วนถูกต้องตาม L/C
- 2 Consignee ผู้รับตราส่งสินค้า ต้องสำแดงให้ตรงตามข้อความใน L/C ซึ่งโดยทั่วไปจะปรากฏอยู่ในหัวข้อเอกสารที่ผู้ซื้อต้องการ โดยจะมีข้อความว่า “made out to.....” ใน L/C ฉบับนี้ปรากฏอยู่ในหัวข้อที่ 46A โดยมีข้อความระบุว่า “made out to order of shipper” ซึ่งหมายความว่า สั่งปล่อยสินค้าตามคำสั่งของผู้ส่งสินค้า ถ้า L/C ระบุเช่นนี้ผู้ส่งสินค้าจะต้องสลักหลัง B/L ไปด้วยในขณะที่นำเอกสารไปขึ้นเงินธนาคาร เพื่อที่ทางผู้ซื้อจะสามารถนำต้นฉบับของใบตราส่งไปขอรับสินค้าที่ทำเรือปลายทางได้ แต่โดยปกติ L/C ส่วนใหญ่จะระบุให้สั่งปล่อยสินค้าโดยธนาคาร ซึ่งจะปรากฏข้อความว่า “made out to order of Tokyo-Mitsubishi Bank, Ltd.” เป็นต้น หมายความว่าสิทธิการสั่งปล่อยสินค้าเป็นของธนาคารผู้เปิด L/C ซึ่งผู้ซื้อจะต้องไปติดต่อธนาคารเพื่อชำระค่าสินค้าหรือขอสินเชื่อ T/R นำของออกไปจำหน่ายก่อนแล้วจ่ายเงินในภายหลัง
- 3 Notify Party ผู้รับสินค้าทอดสุดท้าย โดยปกติจะได้แก่ผู้ขอเปิด L/C แต่ผู้ซื้ออาจจะระบุให้เป็นผู้อื่นก็ได้
- 4 Feeder Vessel เรือลูกที่รับสินค้า ในกรณีที่เรือแม่ไม่ได้เข้าเทียบท่า เรือลูกจะนำสินค้าไปยังเรือแม่ สินค้าที่ออกจากประเทศไทยไปยังยุโรปและอเมริกา ส่วนใหญ่ต้องไปต่อเรือแม่ที่สิงคโปร์
- 5 Port of receipt ท่าเรือที่รับสินค้าของเรือลูก
- 6 Ocean Vessel เรือแม่ส่วนใหญ่เป็นเรือที่มีเส้นทางวิ่งรอบโลกจะจอดเฉพาะเมืองท่าใหญ่ๆ
- 7 Port of loading ท่าเรือที่รับสินค้าของเรือแม่
- 8 Port of discharge ท่าเรือปลายทาง
- 9 Port of delivery/Place of delivery ท่าเรือหรือสถานที่ส่งมอบสินค้าที่ปลายทาง
- 10 No of Original จำนวนต้นฉบับของหนังสือตราส่ง L/C ส่วนใหญ่จะระบุว่าการันตี 3 ฉบับ
- 11 Mark & No. เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อของสินค้า
- 12 Kind of Packages ชนิดของหีบห่อ เช่น Carton = กล่องกระดาษ Case = ลังไม้ เป็นต้น



- 13 Description of Goods ชนิดสินค้า จะต้องสำแดงให้ตรงกับ L/C เสมอ
- 14 G.W.& Mea น้ำหนักรวม และปริมาตรของสินค้า

30.11 การทำเอกสารเพื่อขอเงินรับค่าสินค้าหรือเรียกเก็บค่าสินค้า

เมื่อผู้ประกอบการนำสินค้าลงเรือหรือขึ้นเครื่องบินไปแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องทำเอกสารเพื่อขอรับค่าสินค้าตาม L/C กับธนาคาร หรือการทำเอกสารเพื่อเรียกเก็บค่าสินค้ากับผู้ซื้อ มีรายละเอียดที่ควรระวัง ดังนี้

30.12 กรณีซื้อขายกันด้วย L/C

กรณีที่ซื้อขายกันด้วย L/C เอกสารที่สำคัญและสิ่งที่ควรระวัง ได้แก่

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
L/C	ต้องอ่าน L/C ให้ละเอียดรอบคอบ ถ้าไม่เข้าใจ ควรปรึกษานักธนาคาร
Bill of Exchange	ห้ามมีรอยขีดฆ่าแก้ไข
Bill of Lading	ช่อง Consignee จะต้องระบุตามที่ L/C ต้องการอย่างเคร่งครัด ส่วนใหญ่จะต้องระบุชื่อธนาคารผู้เปิด L/C
Invoice	พิมพ์ชื่อสินค้าและรายละเอียดต่างๆ ตาม L/C อย่างเคร่งครัด หาก L/C สะกดผิดให้สะกดผิดตาม L/C ห้ามทำการแก้ไขให้ต่างจาก L/C โดยเด็ดขาด
Packing List	ควรมีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อและน้ำหนักของทุกหีบห่อ สำแดงยอดรวม Net Weight, Gross Weight & Measurement
Certificate of Origin	ถ้า L/C ระบุว่าต้องการหนังสือแหล่งกำเนิดจากหน่วยงานใด จะต้องจัดทำให้ตามความต้องการนั้น แต่ถ้าไม่ได้ระบุไว้จะออกที่กระทรวงพาณิชย์ หรือหอการค้าไทยก็ได้ แต่ไม่ควรออกด้วยตนเองเพราะอาจไม่เป็นที่ยอมรับของหน่วยงานตรวจสอบที่เมืองท่าปลายทาง ซึ่งอาจเป็นเหตุให้ออกของไม่ได้
Beneficiary's Certificate	เป็นเอกสารที่ออกให้เพื่อยืนยันว่าได้จัดทำเอกสารและดำเนินการต่างๆ ตามที่ลูกค้า

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
	ต้องการแล้ว
การส่งเอกสาร	เอกสารทั้งหมดต้องส่งผ่านธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินกับลูกค้า

### 30.13 กรณีที่มีได้ซื้อขายกันด้วย L/C

กรณีที่มีได้ซื้อขายกันด้วย L/C เอกสารที่สำคัญและสิ่งที่ควรระวัง มีรายละเอียดตามเงื่อนไขการซื้อขาย ดังนี้

#### 1 D/P

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
Bill of Exchange	ห้ามมีรอยขีดฆ่าแก้ไข และต้องใส่คำว่า At sight หรือ At...(ระบุ)...days after Sight ในช่องว่าง ที่กำหนดไว้
Bill of Lading	ช่อง Consignee ต้องระบุว่า To order หรือ To order of Shipper และสลักหลัง โดยการตีตราเซ็นชื่อ
Invoice	พิมพ์ชื่อสินค้าและรายละเอียดต่างๆ ตาม Proforma Invoice ที่ได้เสนอขายไว้
Packing List	ควรมีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อและน้ำหนักของทุกหีบห่อ สำแดงยอดรวม Net Weight, Gross Weight & Measurement
Certificate of Origin	ถ้าผู้ซื้อไม่ได้ระบุว่าต้องการหนังสือแหล่งกำเนิดจากหน่วยงานใด จะออกที่กระทรวงพาณิชย์ หรือที่หอการค้าไทยก็ได้ แต่ไม่ควรออกด้วยตนเองเพราะอาจไม่เป็นที่เชื่อถือของหน่วยงานตรวจสอบที่เมืองท่าปลายทาง ซึ่งอาจเป็นเหตุให้ออกของไม่ได้
การส่งเอกสาร	เอกสารทั้งหมดต้องส่งผ่านธนาคาร เพื่อเรียกเก็บเงินกับลูกค้า

#### 2 D/A

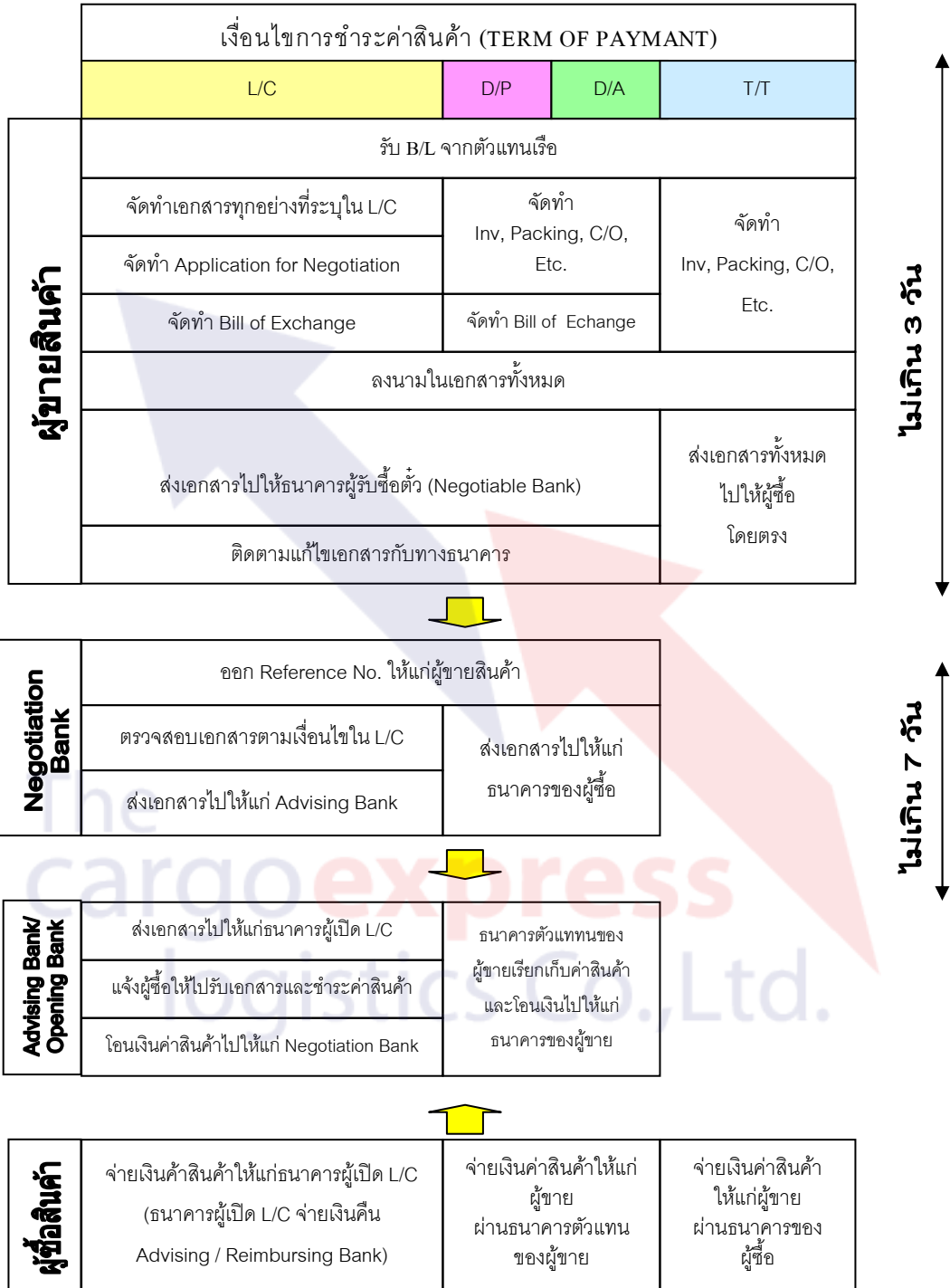
เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
Bill of Exchange	ห้ามมีรอยขีดฆ่าแก้ไข และต้องใส่จำนวนวันที่

เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
	ครบกำหนดชำระ ในช่วงว่าง
เอกสารอื่น	เช่นเดียวกับการชำระเงินแบบ D/P
การส่งเอกสาร	เอกสารทั้งหมดต้องส่งผ่านธนาคาร เพื่อเรียกเก็บเงินกับลูกค้า

3 OPEN ACCOUNT


เอกสารที่สำคัญ	ข้อควรระวัง
เอกสารเหมือนกับ D/A ยกเว้น Bill of Exchange ไม่ต้องมี	เอกสารทั้งหมดส่งโดยตรงให้กับลูกค้า โดยไม่ต้องส่งผ่านธนาคาร
การส่งเอกสาร	ควรส่งเอกสาร B/L ต้นฉบับไปเพียงฉบับเดียว เพื่อป้องกันการหล่นหายกลางทาง เพราะการออก B/L ใหม่เป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก

30.14 แผนภูมิแสดงขั้นตอนการทำเอกสารขอรับเงินค่าสินค้า



30.15 ตัวอย่างเอกสารขึ้นเงินธนาคาร

1 ตัวอย่าง BILL OF LADING ของผู้ส่งออก

<b>Shipper Name</b> Code <b>POLSTC2</b> PAIBULKIT ANAN CO.,LTD. 69 SOI DHAMRONGLATTAI-IPAT ARD-NARONG RD.,KLONGTEOY BANGKOK, THAILAND		 <p>Above represents the trade name</p>			
<b>Consignee (If "Order" State Notify Party)</b> Code <b>TOORDE1</b> TO ORDER OF SHIPPER		Bill of Lading Multimodal Transport or Port to Port Shipment Page 1/1 B/L NO. <b>BKKCB5195167</b>			
<b>Notify Party/Address - See Clause 18</b> Code <b>KATELC1</b> UNIVERSAL TOY CO.,LTD. 3-45-22 MATSUNOHAMA - CHO, IZUMIOTSU - SHI, TOKYO JAPAN		Received in apparent good order condition except as otherwise noted the total number of Containers or other packages or units enumerated below by the Merchant to comprise the Goods specified below for transportation from the place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Place of Delivery or the Port of Discharge, whichever is applicable, subjected to the terms hereof (including the terms of the reverse hereof) and the terms of the Carrier's applicable Tariff. In accepting this bill of lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions, whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this bill of lading by the Merchant. One of the signed Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier by or on behalf of the Holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statute rendering them binding on the Merchant) become binding in all respects between the Carrier and the Holder as though the contract evidenced hereby had been made between them.			
<b>Port of Loading</b> BANGKOK, THAILAND		<b>Vessel</b> MOL SILVER FERN			
<b>Port of Discharge</b> TOKYO, JAPAN		<b>Voyage No.</b> 030N			
<b>Place of Receipt (Applicable only when this document is used as a combined Transport Bill of Lading)</b> BANGKOK, *		<b>Place of Delivery (Applicable only when this document is used as a combined Transport Bill of Lading)</b> TOKYO, JAPAN			
item No.	Container No./Seal No. Marks & Numbers (For FCL must be stated)	No. of Packages	Description of Goods Said To Contain	Gross Weight (Kilos)	Measurement (Cu. Metres)
1	REGU4931632/ 0512569/  DESCRIPTION ITEM NO: C/NO: MADE IN THAILAND  *THAILAND  NAME & ADDRESS AT TOKYO ===== MITSUI SOKO CO. LTD. 22-23. KAIGAN 3-CHOME MINATO-KU. TOKYO 108-0022 JAPAN TEL : (45) 201-6902	1x40GP	SHIPPER'S LOAD AND COUNT CONTAINERS SEALED BY SHIPPER SAID TO CONTAIN :- 80 CARTONS ===== PLASTIC TOY  "FREIGHT PREPAID" (ONE CONTAINER(S) ONLY)	720.00	
ABOVE PARTICULARS AS DECLARED BY SHIPPER		Total No. of Pkgs/Cntrs 0001 CNTR		Carrier RCL FEEDER PTE LTD	
		Shipped on Board Date 22/09/2005		Place & Date of Issue 22/09/2005	
		Place & Date of Issue BANGKOK, THAILAND		NGOW HOCK CO., LTD	
The present contract agreed upon is subject to the conditions printed at the back and governed by the Law and Jurisdiction of SINGAPORE		In witness of the contract herein contained 3 originals have been issued one of which being accomplished the other(s) to be void.		By As Agents ON BEHALF OF THE CARRIER	

2 ข้อความสำคัญใน Bill of Lading

Bill of Lading หรือใบตราส่งสินค้าฉบับนี้ บริษัทตัวแทนสายเดินเรือจัดทำให้แก่ผู้ส่งออก โดยใช้ข้อมูลจากใบจองเรือของผู้ส่งออก ซึ่งมีข้อความที่สำคัญดังนี้

- 1 ชื่อและที่อยู่ของผู้ขาย
- 2 ผู้รับตราส่ง ระบุตามคำสั่งของ L/C ในที่นี้คือ To order of Shipper หรือตามคำสั่งของผู้ขาย ถ้าเป็นคำสั่งแบบนี้ผู้ขายต้องสลักหลัง B/L ด้วยเสมอ
- 3 ชื่อและที่อยู่ของผู้รับสินค้าทอดสุดท้าย
- 4 เลขที่ใบตราส่ง
- 5 ชื่อเรือ
- 6 เทียบเรือ
- 7 เมืองท่าต้นทาง
- 8 เมืองท่าปลายทาง
- 9 สถานที่รับสินค้าที่ต้นทาง / เงื่อนไขการบรรจุคอนเทนเนอร์ ในที่นี้ระบุว่า CY คือ ผู้ขายรับผู้สินค้าเปล่าไปจากตัวแทนเรือ ปกติจะเป็นการส่งสินค้าเต็มตู้
- 10 สถานที่ส่งมอบสินค้าที่ปลายทาง / เงื่อนไขการส่งมอบตู้คอนเทนเนอร์ ในที่นี้ระบุว่า CY คือ ผู้ซื้อรับผู้สินค้าไปจากตัวแทนเรือ ณ เมืองท่าปลายทาง
- 11 เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ ปกติ B/L จะระบุเลขที่คอนเทนเนอร์และหมายเลขแถบป้องกัน (Seal) ไว้ด้วยเสมอ ในกรณีที่เป็นสินค้าเต็มตู้
- 12 จำนวนหีบห่อของสินค้า
- 13 รายการสินค้าที่บรรจุ เนื่องจากเป็นผู้สินค้าที่ผู้ขายนำไปบรรจุสินค้าเอง (เงื่อนไข CY) ตัวแทนเรือจึงระบุไว้ใน B/L ว่า "Shipper's load and count, Container sealed by shipper" ซึ่งหมายความว่าผู้ส่งออกเป็นผู้นำสินค้าเข้าตู้และตรวจนับด้วยตนเอง และผู้สินค้านี้ก็แถบป้องกันโดยผู้ส่งออก ข้อความนี้จะระบุไว้ส่วนใดของ B/L ก็ได้
- 14 น้ำหนักรวมของสินค้า น้ำหนักรวมของสินค้านี้ต้องไม่เกินไปกว่าน้ำหนักบรรจุของตู้สินค้า ซึ่งผู้ขายจะต้องสอบถามจากตัวแทนเรือหรือตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า
- 15 Freight Prepaid หมายความว่าค่าระวางจ่ายที่ต้นทาง
- 16 ชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ ของตัวแทนเรือหรือตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้าที่เมืองท่าปลายทาง
- 17 วันที่บรรจุสินค้าขึ้นเรือ

- 18 สถานที่และวันที่ออกหนังสือตราส่ง
- 19 จำนวนของต้นฉบับใบตราส่งสินค้า ปกติจะมี 3 ใบ แต่อาจมีมากกว่านั้นก็ได้ ตามแต่ความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งจะระบุอยู่ใน L/C
- 20 ผู้มีอำนาจลงนามใบตราส่ง ปกติได้แก่ตัวแทนเรือหรือตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า



The  
cargo**express**  
logistics Co.,Ltd.

## 3 ตัวอย่าง INVOICE ฉบับขึ้นเงินธนาคาร

**PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.**

69 SOI DHAMRONGLATTAPIPAT

ARD-NARONG RD.,KLONGTEOY

BANGKOK, THAILAND

**COMMERCIAL INVOICE**

FOR ACCOUNT OF MESSES : UNIVERSAL TOY CO.,LTD.

INVOICE NO. P 194/05

3-45-22 MATSUNOHAMA - CHO,  
IZUMIOTSU - SHI, TOKYO JAPAN

DATED. 20 SEP 2005

SHIPPED PER : "MOI SILVER FERN" V.030N

FROM : BANGKOK, THAILAND

SAILING ON OR ABOUT : 22 SEP 2005

TO : TOKYO, JAPAN

TERM OF PAYMENT : L/C NO. S-291-2000107 DATED 20 SEP 2005

ISSUED BY : THE BANK OF TOKYO MITSUBISHI LTD. TOKYO, JAPAN

PRODUCT CODE	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT	
			PER PC. (USD)	C AND F TOKYO	
YKH401	PLASTIC TOY	80 PCS.	41.90	USD	3,352.00
C AND F TOKYO TOTAL AMOUNT .....				USD	3,352.00

(U.S.DOLLARS : THREE THOUSAND THREE HUNDRED FIFTY TWO ONLY)

**SHIPPING MARKS :****COUNTRY OF ORIGIN : THAILAND**

DESCRIPTION

TOTAL P'KGS,

80

CARTONS

ITEM NO.

TOTAL N.W.

624.00

KGS.

C/NO.

TOTAL G.W.

720.00

KGS.

MADE IN THAILAND

.....  
for PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.



- 4 ข้อความสำคัญใน INVOICE ฉบับขึ้นเงินธนาคาร
- 1 ชื่อและที่อยู่ของผู้ขาย ต้องระบุให้ตรงตาม L/C เสมอ
- 2 ชื่อและที่อยู่ของผู้ซื้อ
- 3 เลขที่และวันที่
- 4 ชื่อเรือและเที่ยวเรือ
- 5 วันเรือออก
- 6 เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า ต้องระบุเลขที่ วันที่ และธนาคารผู้เปิด L/C ในกรณีที่ผู้ขาย ด้วย L/C
- 7 เมืองท่าต้นทางและเมืองท่าปลายทาง
- 8 รายการสินค้า
- 9 ปริมาณสินค้า
- 10 ราคาต่อหน่วย
- 11 จำนวนเงินและเงื่อนไขการส่งมอบ
- 12 เงื่อนไขการส่งมอบและยอดรวม
- 13 จำนวนเงินเป็นตัวอักษร
- 14 เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ
- 15 แหล่งกำเนิดสินค้า
- 16 จำนวนหีบห่อ และน้ำหนักรวม
- 17 ลายมือชื่อผู้ขาย

## 5 ตัวอย่าง PACKING LIST ฉบับขึ้นเงินธนาคาร

**PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.**

69 SOI DHAMRONGLATTAPIPAT

ARD-NARONG RD.,KLONGTEOY

BANGKOK, THAILAND

**PACKING LIST**

FOR ACCOUNT OF MESSES : UNIVERSAL TOY CO.,LTD.

INVOICE NO. P 194/05

3-45-22 MATSUNOHAMA - CHO,  
IZUMIOTSU - SHI, TOKYO JAPAN

DATED. 20 SEP 2005

SHIPPED PER : "MOL SILVER FERN" V.030N

FROM : BANGKOK, THAILAND

SAILING ON OR ABOUT : 22 SEP 2005

TO : TOKYO, JAPAN

TERM OF PAYMENT : L/C NO. S-291-2000107 DATED 20 SEP 2005

ISSUED BY : THE BANK OF TOKYO MITSUBISHI LTD. TOKYO, JAPAN

NO OF P'KGS. (CTNS)	PRODUCT CODE	DESCRIPTION OF GOODS	PACK	QUANTITY	N.W. (KGS)		G.W. (KGS)	
					@CTN	TOTAL	@CTN	TOTAL
		<u>PLASTIC TOY</u>						
80	YKH401	PLASTIC TOY	1	80 PCS	7.80	624.00	9.00	720.00
<b>80</b>				<b>80 PCS</b>		<b>624.00</b>		<b>720.00</b>

**SHIPPING MARKS :**DESCRIPTION  
ITEM NO.  
C/NO.  
MADE IN THAILAND**COUNTRY OF ORIGIN : THAILAND**TOTAL P'KGS, 80 CARTONS  
TOTAL N.W. 624.00 KGS.  
TOTAL G.W. 720.00 KGS......  
for PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.

- 6 ข้อความสำคัญใน PACKING LIST ฉบับขึ้นเงินธนาคาร
- 1 – 8 เหมือนกับใน INVOICE
- 9 การบรรจุหีบห่อ / จำนวนที่บรรจุในแต่ละหีบห่อ
- 10 ปริมาณสินค้า
- 11 น้ำหนักสุทธิแต่ละหีบห่อและน้ำหนักสุทธิรวม
- 12 น้ำหนักรวมแต่ละหีบห่อและน้ำหนักรวมทั้งหมด
- 13 ยอดรวมของหีบห่อและน้ำหนัก
- 14 เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อ
- 15 แหล่งกำเนิดสินค้า
- 16 จำนวนหีบห่อและน้ำหนักรวม
- 17 ลายมือชื่อผู้ขาย



The  
cargo**express**  
logistics Co.,Ltd.

## 7 ตัวอย่าง BILL OF EXCHANGE (DRAFT) ของผู้ส่งออก

Bill of exchange คือตัวเงินที่ผู้ประกอบการจะต้องจัดพิมพ์และส่งให้ธนาคารพร้อมกับเอกสารอื่น

**BILL OF EXCHANGE**

No. P 194/05

For USD 3,352.00 ..... 22 SEP. 2005.....

At.....sight of this **FIRST** Bill of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) Pay to..THE.BANK.OF.TOKYO-MITSUBISHI.LTD.....or order the sum of  
(U.S.DOLLARS : THREE THOUSAND THREE HUNDRED FIFTY TWO ONLY)

Value received and charge the same to account of..... KATATORA ELGO CO.,LTD. (JAPAN)

Drawn under..... THE BANK OF TOKYO MITSUBISHI LTD. TOKYO, JAPAN

Credit No.....S-291-2000107.....dated.....20 SEP. 2005.....

To THE BANK OF TOKYO MITSUBISHI LTD.  
TOKYO, JAPAN

-012-1/01.1

## 8 ข้อความสำคัญใน BILL OF EXCHANGE

- 1 เลขที่ โดยปกติใช้เลขที่เดียวกับ INVOICE
- 2 จำนวนเงินเป็นตัวเลข
- 3 วันที่ เป็นวันที่ที่นำตัวไปขึ้นเงินกับธนาคาร
- 4 เงื่อนไขการจ่ายเงิน ในที่นี้เป็น on sight basis (หัวข้อ 41/D ใน L/C) ให้ขีด ----- ลงในช่องว่าง หาก L/C กำหนดให้จ่ายโดยมีกำหนดจำนวนวัน เช่น 30 days ก็ให้พิมพ์คำว่า 30 days ลงไปในช่องว่าง
- 5 ชื่อธนาคารผู้จ่ายเงิน
- 6 จำนวนเงินเป็นตัวอักษร
- 7 ชื่อผู้ซื้อ
- 8 ธนาคารที่เปิด L/C และเลขที่ วันที่ของ L/C
- 9 ธนาคารผู้จ่ายเงิน

9 ตัวอย่าง BENEFICIARY'S CERTIFICATE ของผู้ส่งออก

Beneficiary Certificate คือหนังสือรับรองของผู้ประกอบการ ที่ได้รับรองข้อความว่าได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ใน L/C มีข้อความแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกเป็นข้อความอ้างอิง ส่วนที่สองเป็นข้อความที่ระบุซึ่งจะยึดถือตามข้อความใน L/C จะเปลี่ยนก็เฉพาะแต่ Grammar ในภาษาอังกฤษเท่านั้น

**PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.**

69 SOI DHAMRONGLATTAPIPAT  
ARD-NARONG RD.,KLONGTEOY  
BANGKOK, THAILAND

BANGKOK, 22 SEP 2005

**BENEFICIARY' S CERTIFICATE**

TO WHOM IT MAY CONCERN:

L/C NO. : S-291-2000107 DATED 20 SEP 2005  
 OUR INV.NO. : P 194/05 DATED 20 SEP 2005  
 DESCRIPTION : PLASTIC TOY  
 NO. OF P'KGS. : 80 CARTONS  
 SHIPPED PER : "MOL SILVER FERN" V.030N  
 SAILING ON OR ABOUT : 20 SEP 2005  
 FROM : BANGKOK, THAILAND  
 TO : TOKYO, JAPAN



\*\*\*\*\*  
 WE HEREBY CERTIFY THAT ONE NON-NEGOTIABLE SHIPPING DOCUMENTS INCLUDING  
 1/3 ORIGINAL B/L HAVE BEEN AIRMAILED TO APPLICANT AFTER SHIPMENT.

.....  
 for PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.

## 10 ตัวอย่างหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

ตัวอย่างหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าฉบับนี้เป็นหนังสือรับรองที่ออกให้โดยกระทรวงพาณิชย์ ข้อความทั้งหมดยึดถือตามข้อความในใบตราส่งสินค้า

**ORIGINAL**

Exporter (name and address) <b>PAIBULKIT ANAN CO.,LTD.</b> 69 SOI DHAMRONGLAITAPIPAT ARD-NARONG RD.,KLONGTROY BANGKOK, THAILAND		Reference No 056304	
Consignee (name and address, including country)  <b>UNIVERSAL TOY CO.,LTD.</b> 3-45-22 MATSUNOHAMA · CHO, IZUMIOTSU - SHI, TOKYO JAPAN		 <b>MINISTRY OF COMMERCE</b> <b>THAILAND</b>	
		Country of destination of goods <b>JAPAN</b>	
Date of shipment <b>22 SEP 2005</b>		Mode of transport <input checked="" type="checkbox"/> Sea <input type="checkbox"/> Road <input type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Mail	
Vessel/Flight No. <b>"MOL SILVER FERN" V.030N</b>		Supplementary details	
Place of departure <b>BANGKOK - THAILAND</b> <small>Shipping mark</small>			
DESCRIPTION ITEM NO : C/NO. MADE IN THAILAND	No. & kind of pkgs; description of goods  <b>"PLASTIC PRODUCT"</b> <b>PLASTIC TOY.****</b> <b>TOTAL : EIGHTY (80) PIECES.****</b> <b>EIGHTY (80) CARTONS.****</b>	Gross weight, kg or other quantity  <b>KGS.</b> <b>720.00</b>	Invoice date & No.  <b>P 194/05</b> <b>DATE</b> <b>20 SEP 2005</b>
Other information		It is hereby certified that the above mentioned goods originate in Thailand. <b>DEPARTMENT OF FOREIGN TRADE</b> Place and date:.....  <b>BANGKOK PORT</b> <small>(Authorized signature)</small>	


No. 801856

11 ตัวอย่างคำขอขึ้นเงินค่าสินค้าของผู้ส่งออก

ใบคำขอขึ้นเงินค่าสินค้า เป็นแบบฟอร์มของธนาคารผู้รับซื้อตัว ที่ผู้ประกอบการจะต้องกรอกและลงลายมือชื่อ เพื่อยื่นต่อธนาคาร

APPLICATION FOR EXPORT BILLS WITH L/C  
 BY  NEGOTIATION  COLLECTION

The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd.  
 Bangkok Branch

Draft No. P 194/05		Draft Amount USD 3,352.00		Date : 22 SEP 2005															
Tenor of Draft		AT SIGHT																	
L/C	No.	S-291-2000107										dated		20 SEP 2005					
	Issued by	THE BANK OF TOKYO MITSUBISHI LTD. TOKYO, JAPAN																	
	Buyer	KATATORA ELGO CO.,LTD. (JAPAN)																	
Drawer (Shipper)		KATATORA ELGO (THAILAND) CO.,LTD.																	
Merchandise		PLASTIC TOY																	
Shipped on:		22 SEP 2005						Vessel:						"MOL SILVER FERN" V.030N					
From:		BANGKOK, THAILAND						To:						TOKYO, JAPAN					
Documents Attached:																			
Draft	Comm. Invoice	Cust./Cust. Inv.	B/L	Ins. Policy Cert.	Inspect. Cert.	W/M List	Pkg. List	Cert. Origin	Cert.	State.	N.N. B/L	AWB							
2/2	3	--	2/3	--	--	--	3	1	1	--	--	--							
Please follow the instructions marked "X"																			
1) Please credit to our account No.....																			
2) Please apply Exchange rate <input type="checkbox"/> Spot Rate <input type="checkbox"/> Contract Rate As Per Contract No.....																			
3) Please settle Packing Credit as per P/N No..... Baht.....																			
We attach the drafts and documents as detailed above																			
																			
(Authorized Signature)																			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content;">                 This application is subject to THE AGREEMENT ON FOREIGN EXCHANGE TRANSACTIONS signed by us and separately submitted to you             </div>																			
Tel. No. 02 7127051-5 Name in charge : Mr. VITAYA																			

This application is subject to UCP publication 500 (1993 Revision)  
 EXP. - 003 - 1/98.9

## 1. บทบาทหน้าที่ของกรมศุลกากรในด้านสินค้าขาออก

การส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักร กรมศุลกากรมีหน้าที่หลัก 2 ประการ คือ

- ให้บริการแก่ผู้ส่งออกในด้านพิธีการศุลกากรและตรวจปล่อยสินค้า
- ส่งเสริมการส่งออกด้วยมาตรการทางภาษี

### 1.1. บทบาทและหน้าที่ของกรมศุลกากร มีดังนี้

การทำพิธีการศุลกากรเพื่อนำสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักร มีขั้นตอนใหญ่ๆ 2 ขั้นตอน คือ

- การทำพิธีการศุลกากรและชำระอากร
- การตรวจปล่อยสินค้า

#### 1.1.1. การทำพิธีการและรับชำระอากร<sup>8</sup>

การทำพิธีการศุลกากรได้มีการปรับปรุงให้เกิดความสะดวกขึ้นกว่าเดิมมาก สามารถกระทำได้ง่ายผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ของสำนักงาน แต่อย่างไรก็ตาม การทำพิธีการจะต้องกระทำให้ครบถ้วนถูกต้องตามระเบียบพิธีการและกฎหมายศุลกากร การส่งสินค้าออกไปโดยไม่ได้ผ่านพิธีการหรือการผ่านพิธีการที่ไม่ครบถ้วนถูกต้องเป็นความผิดทางกฎหมาย ซึ่งมีโทษปรับและริบของได้ นอกจากนี้ การสำแดงรายการผิดยังส่งผลให้ไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี ดังนั้นผู้ส่งออกจึงควรเลือกใช้ตัวแทนออกของรับอนุญาตที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ เป็นตัวแทนในการทำพิธีการศุลกากร เพื่อส่งสินค้าออกนอกราชอาณาจักร

การทำพิธีการศุลกากรส่งออกในปัจจุบันกรมศุลกากรได้ปรับเปลี่ยนพิธีการ EDI และ Manual แบบเดิม เป็นระบบพิธีการศุลกากรส่งออกทางอิเล็กทรอนิกส์ e-Customs

Paperless ซึ่งผู้ส่งออกมีทางเลือกในการทำพิธีการ 4 ทาง คือ

- ติดตั้งระบบ e-Customs paperless และส่งข้อมูลไปยังกรมศุลกากรด้วยตนเอง
- ใช้บริการของตัวแทนออกของรับอนุญาต (Customs Broker)

<sup>8</sup> พิธีการศุลกากร ศึกษาเพิ่มเติมได้จาก หนังสือความรู้ทั่วไปว่าด้วยกฎหมายและพิธีการศุลกากรระบบ e-Customs ของนายวิชัย มากวัฒน์สุข



- ใช้บริการของ Customs Service Counter
- หน่วยบริการศุลกากร

การทำพิธีการแบบ EDI ได้ถูกยกเลิกไปทั้งหมดและได้ใช้ระบบใหม่คือ e-Customs paperless เข้ามาแทนที่ ซึ่งการส่งข้อมูลไปยังกรมศุลกากรยังคงเดิมเหมือนแบบ EDI ทุกประการ แต่ต้องส่งข้อมูลการบรรทุกสินค้าของรถบรรทุกหรือตู้สินค้า container ไปอีกส่วนหนึ่งด้วย ระบบ EDI เดิมควบคุมการตรวจปล่อยและบรรทุกสินค้าขึ้นเรือด้วย “ใบกำกับคอนเทนเนอร์” แต่ระบบใหม่ใช้ “ใบกำกับการขนย้ายสินค้า” แทน ข้อแตกต่างของใบกำกับคอนเทนเนอร์กับใบกำกับการขนย้ายสินค้า มีดังนี้คือ

- ใบกำกับคอนเทนเนอร์ใบเดียวใช้กำกับสินค้าหลายตู้คอนเทนเนอร์ได้ แต่ใบกำกับการขนย้ายสินค้าจะต้องทำแยก 1 คันรถ ต่อ 1 ใบ เพื่อกำกับแต่ละคันรถแยกกันไป
- ใบกำกับคอนเทนเนอร์ไม่ต้องส่งข้อมูลสินค้าที่บรรทุกอยู่ในตู้คอนเทนเนอร์หรือบนรถบรรทุกไปยังกรมศุลกากร แต่ใบกำกับการขนย้ายสินค้าต้องส่งข้อมูลสินค้า หมายเลขคอนเทนเนอร์หรือหมายเลขทะเบียนรถบรรทุก และจำนวนสินค้าที่บรรทุกไปยังกรมศุลกากร และต้องส่งแยกไปคราวละ 1 ใบกำกับการขนย้ายสินค้าเท่านั้น

ส่วนการทำพิธีการแบบ Manual กรมศุลกากรยังคงไว้บางส่วน สำหรับการส่งออกที่ยังไม่สามารถทำพิธีการด้วยระบบ e-Customs paperless ได้ เช่น ของใช้ส่วนบุคคล ของที่ส่งออกโดยใช้เอกสิทธิ์ทางการทูต เป็นต้น สินค้าขาออกส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดจะไม่มีค่าอากรขาออก ยกเว้นสินค้าบางอย่างเท่านั้น คือ หนังสืตว์, ไม้, น้ำมัน(ที่อยู่ในดินแดนร่วมไทย-มาเลเซีย) สำหรับสินค้าที่ต้องชำระอากรขาออกผู้ส่งออกสามารถเลือกการชำระด้วยเงินสดหรือเช็คธนาคาร หรือจะชำระผ่านระบบ on-line จากธนาคารที่ตนเองมีบัญชีอยู่ก็ได้ รายละเอียดตามแผนผัง กระบวนการส่งสินค้าออกด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์ ทำบทความในตอนนี

#### 1.1.2. ขั้นตอนการทำพิธีการส่งออกมีดังนี้

- ผู้ส่งออกหรือตัวแทนส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกและบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทูลรายการจากเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกหรือตัวแทน

มายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยผ่านบริษัทผู้ให้บริการระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

- เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าขาออกส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาออกและตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาออกเป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้และแจ้งกลับไปยังผู้ส่งออกหรือตัวแทนเพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

1. ใบขนสินค้าขาออกที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line)  
สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้ส่งออกหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่ผ่านพิธีการ โดยยื่นต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรขณะทำการตรวจของที่ท่าส่งออก
2. ใบขนสินค้าขาออกที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line)  
สำหรับใบขนสินค้าขาออกประเภทนี้ ผู้ส่งออกสามารถชำระค่าอากร (ถ้ามี) ระบบคอมพิวเตอร์ของศุลกากรจะทำการบันทึกผลการตรวจปล่อย และดำเนินการนำสินค้าไปตรวจปล่อยเพื่อส่งออกได้เลยโดยไม่ต้องไปพบเจ้าหน้าที่ประเมินอากร

### 1.1.3. การตรวจปล่อยสินค้า

สินค้าส่วนใหญ่จะได้รับการยกเว้นการตรวจปล่อย แต่อาจมีการสุ่มตรวจเป็นบางครั้ง เว้นแต่สินค้าที่ติด profile ที่กรมศุลกากรได้กำหนดให้คงการตรวจปล่อยไว้ เช่น ชนิดสินค้าที่ติด profile ให้ต้องตรวจปล่อย หรือผู้ส่งออกที่ติด profile ให้ต้องตรวจปล่อย เป็นต้น การตรวจปล่อยสินค้าใช้หลักการ Last Port ในการตรวจปล่อย ณ ท่าที่ส่งออก

แบ่งตามลักษณะของเรือใหญ่ ดังนี้

#### A. การบรรทุกสินค้าลงในระวางเรือเดินสมุทรโดยตรง (Conventional Vessel)

ผู้ส่งออกจะต้องนำสินค้าไปลงเรือใหญ่ ณ ท่าเทียบเรือหรือโกดังของตนเอง หรือนำสินค้าไปยังเรือใหญ่ที่จอดเทียบท่าอยู่ ณ ท่าเรือของการท่าเรือ หรือท่าเอกชน หรือทอดสมออยู่กลางน้ำ หากเป็นสินค้าที่ต้องทำการตรวจปล่อยผู้ส่งออกจะต้องรับเจ้าหน้าที่ไปทำการตรวจปล่อยที่ข้างเรือหรือในเรือลำลียงที่จอดอยู่ข้างเรือใหญ่ที่ทอดสมออยู่กลางน้ำ

B. บรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์แล้วนำไปขึ้นเรือใหญ่

ผู้ส่งออกจะต้องนำไปกำกับกับการขนย้ายสินค้าไปแสดงต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากร ณ จุดที่ตู้สินค้าหรือรถบรรทุกจะผ่านเข้าไปในเขตท่าเรือ และนำไปกำกับกับการขนย้ายไปให้แก่ตัวแทนสายเดินเรือ เพื่อจัดหาระวางบรรทุกในกรณีที่เป็นสินค้าที่จะต้องไปบรรจุรวมกับสินค้าอื่นๆ ถ้าเป็นสินค้าที่ติด profile จะต้องทำการตรวจปล่อย จะต้องรับเจ้าพนักงานศุลกากรไปทำการตรวจปล่อยสินค้าก่อนนำไปขึ้นเรือใหญ่

1.1.4 การรับบรรทุกสินค้า

เมื่อสินค้าไปบรรทุกขึ้นเรือใหญ่ หรือผู้ส่งออกได้นำตู้คอนเทนเนอร์เข้าไปในเขตท่าเพื่อบรรทุกขึ้นเรือใหญ่ ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร จะทำการตัดบัญชีใบกำกับการขนย้าย และจะเปลี่ยนสถานะใบขนสินค้าขาออกเป็น “ใบขนสินค้าที่พร้อมรับบรรทุก” โดยอัตโนมัติ



1.2 แผนผังแสดงพิธีการศุลกากรขาเข้าในระบบ e-Customs paperless (ไม่ใช่แผนผังขาออก)

กระบวนการส่งสินค้าออกด้วยวิธีทางอิเล็กทรอนิกส์

ส่งข้อมูลใบขนสินค้าขาออกพร้อมชำระค่าภาษีอากร (ถ้ามี) ผ่านธนาคาร

1.3 ตัวอย่างใบขนสินค้าขาออก

บริษัท เดอะคาร์โกเอ็กซ์เพรส โลจิสติกส์ จำกัด (3101858532) Tel. 02-6715255 ตัวแทนออกของลำดับที่ 7/

ใบขนสินค้าขาออก

กศก. 101/1

ผู้ส่งออก (ชื่อ ที่อยู่ โทรศัพท์) PAIBULKIT ANAN CO.,LTD. บริษัท บริษัท ไพบูลย์กิจอนันต์ จำกัด 69 ซ.ดำรงศิลป์พัฒนา ถ.อาจณรงศ์ แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-671-4218		เลขประจำตัวผู้เสียภาษี ลำดับที่สาขา 3011719275 0001		ประเภทใบขน DGVN000009772 ใช้สิทธิประโยชน์ ใบขนสินค้าขาออก		เลขที่ใบขนสินค้า A0141520802693		
ชื่อและเลขที่บัตรผ่านพิธีการ N/A N/A/14-01-2556		ใบอนุญาตส่งออกหรือหนังสือรับรอง		วันที่ 19 ทวิ 09-1988 Inv. no. : P 195/09 21/08/09				
แบบ ร.ต.1 วันที่		ภาษีที่ต้องเสีย อากรขาออก		ค่าภาษีอากร (บาท)		เงินประกัน (บาท)		
ชื่อยานพาหนะ TS JAPAN 806N		วันที่ส่งออก 10-09-2552		เลขที่ชำระภาษีอากร/ประกัน				
ส่งออกโดยทาง เรือ		ท่าหรือที่ส่งของออก ฝ่ายควบคุมการบรรทุก สทก.		รหัส 0250		ชายไปยังประเทศ JAPAN รหัส JP ประเทศปลายทาง JAPAN รหัส JP		
จำนวนหีบห่อ (ตัวเลข) 155 CARTONS (ONE HUNDRED FIFTY FIVE CARTONS ONLY)		(ตัวอักษร) จำนวนลักษณะและหีบห่อ 15 CARTONS		อัตราแลกเปลี่ยน 1 USD=33,7822 THB				
รายการ ที่	AS PER INVOICE		15 CARTONS		น้ำหนักสุทธิ 202.500 KGM		ราคาของ FOB (เงินต่างประเทศ) USD 2,065.69	
	WOODEN CABINET ITEM NO.YH 62 FSC#N11 ตู้เฟอร์นิเจอร์ ทำด้วยไม้ MDF ปิดผิว				ปริมาณ (150.000 SET) ประเภทหีบห่อ 150.000 C62		ราคาของ FOB (บาท) THB 69,783.55	
					รหัสผลิตภัณฑ์ 9PART3 003 50001		อัตราค่าประกัน THB 69,783.55	
					รหัสผลิตภัณฑ์ 94036000 000 / C62		อากรขาออก 0.00	
2	AS PER INVOICE		40 CARTONS		848.000 KGM		19ทวิ 4801111	
	WOODEN CABINET ITEM NO.YH 61 FSA#ED ตู้เฟอร์นิเจอร์ ทำด้วยไม้ MDF ปิดผิว				(400.000 SET) 400.000 C62		USD 7,981.21	
					9PART3 003 50001		THB 269,622.83	
					94036000 000 / C62		THB 269,622.83	
3	AS PER INVOICE		100 CARTONS		780.000 KGM		19ทวิ 4801112	
	WOODEN CABINET ITEM NO.YSC 17 W FCR#NR ตู้เฟอร์นิเจอร์ ทำด้วยไม้ MDF ปิดผิว				(100.000 SET) 100.000 C62		USD 4,570.40	
					9PART3 003 50001		THB 154,398.17	
					94036000 000 / C62		THB 154,398.17	
STATUS=0409		Total G.W. : 2,106.000 KGM		Total N.W. : 1,830.500 KGM		USD 14,617.30		
2009-08-20T01:00:00		Total QTY. : 650.000 C62		Total Inv. QTY. : 650.000 SET		รวมยกไป		
						THB 493,804.55		
						รวมค่าภาษีอากรทั้งสิ้น		
						0.00		
						0.00		

28/06/09 14:36 ADMIN

ขอรับรองว่าข้อมูลถูกต้องได้รับรองการบรรทุกและส่งออกสำเนา  
ตามระเบียบพิธีการศุลกากรในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์แล้ว  
(ชื่อผู้ส่งออก / ผู้รับมอบ) : (N/A)  
วันที่ : N/A

### 31 บทบาทและหน้าที่ของท่าเรือในด้านสินค้าขาออก

ท่าเรือเป็นหน่วยงานที่สำคัญต่อการส่งออกสินค้า เพราะเป็นประตูหน้าด่านที่สินค้าจะเดินทางออกนอกประเทศ ท่าเรือที่เกี่ยวข้องกับการส่งสินค้าออก มีทั้งท่าเทียบเรือและท่าบก เช่นเดียวกับสินค้าขาเข้า ซึ่งมีรายละเอียดโดยสรุปตามตารางดังต่อไปนี้

ท่าเรือ	สถานที่ตั้ง	สถานะ	บทบาทหน้าที่ในการให้บริการและข้อจำกัด
1. ท่าเรือ กรุงเทพฯ	คลองเตย กรุงเทพฯ	ท่าเรือรัฐบาล บริหารโดย รัฐวิสาหกิจ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ท่าเทียบเรือ</li> <li>มีลานบรรจุสินค้า</li> <li>บรรจุสินค้าลงเรือใหญ่ทั้งเรือ ระวางและเรือคอนเทนเนอร์</li> <li>ห้ามนำสินค้าอันตรายบางรายการ ผ่านท่า</li> <li>มีเรือให้บริการในทุกเส้นทางเดินเรือ</li> <li>ผ่านพิธีการศุลกากรได้</li> </ul>
2. ท่าเรือ แหลมฉบัง	แหลมฉบัง ชลบุรี	ท่าเรือรัฐบาล บริหารโดย เอกชน	<ul style="list-style-type: none"> <li>ท่าเทียบเรือ</li> <li>มีลานบรรจุสินค้า</li> <li>บรรจุสินค้าลงเรือใหญ่ทั้งเรือ ระวางและเรือคอนเทนเนอร์</li> <li>บริการทั้งสินค้านำเข้า-ส่งออก</li> <li>ผ่านพิธีการศุลกากรได้</li> </ul>