

วิธปฏิบัติในการส่งสินค้าออก

บทนี้จะกล่าวถึง แนวความคิดเรื่องการส่งสินค้าออก วิธีการส่งสินค้าออก ของผู้ส่งสินค้าออกในประเทศไทยว่ามีวิธีการปฏิบัติอย่างไร มีปัญหาอะไรบ้าง จะแก้ปัญหาได้อย่างไร และต้องการความช่วยเหลือจากธนาคารพาณิชย์ในเรื่องใดบ้าง

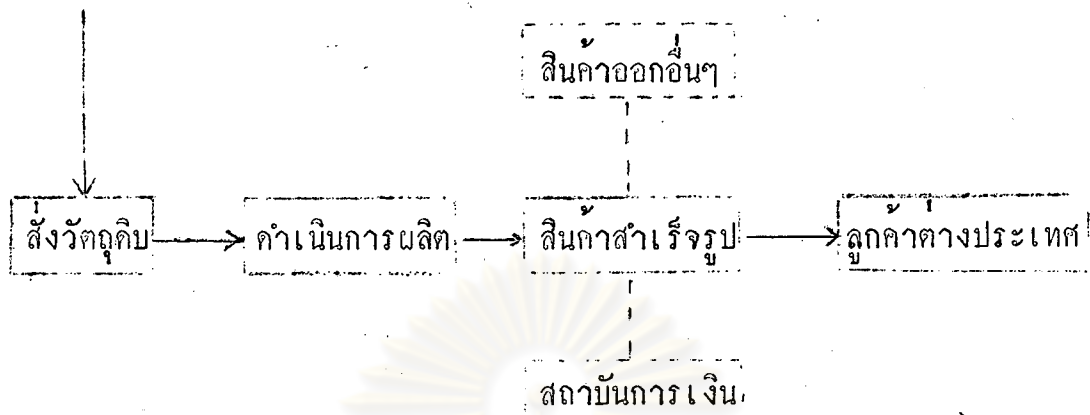
1. แนวความคิดเรื่องการส่งสินค้าออก^{1/}

003644

ก่อนที่จะกล่าวถึงหัวข้อข้างต้น ใครชอกล่าวถึงแนวความคิดเรื่องการส่ง - สินค้าขาออก (Export concept) เสียก่อนเพราะอาจมีความเข้าใจไม่ถูกต้องเท่าที่ ปฏิบัติกันอยู่ในปัจจุบันนั้น การส่งสินค้าออก หมายถึง การส่งสินค้าสำเร็จรูปโดย ตัวของมันเอง ออกไปต่างประเทศโดยพาหนะใดๆก็ตาม สินค้านั้นจะต้องไม่มีการ แปรรูป เช่น กระจุก ชิบ ค้ายเย็บผ้า ซึ่งทั้งหมดจะต้องส่งออกไปในรูปของ สินค้าเหล่านั้น ถ้ามีการแปรรูป เช่น รวมไปกับเส้นผ้าเป็นเส้นผ้าสำเร็จรูป ชิบ กับกระจุกก็ไม่ถือว่าเป็นสินค้าขาออก ซึ่งเป็นความหมายที่ค่อนข้างแคบและเป็นผล ทำให้ธุรกิจต้องถูกจำกัดอยู่ในวงแคบ

ถ้าพิจารณาโครงสร้างของการส่งสินค้าออกซึ่งธุรกิจปฏิบัติกันอยู่ก็จะช่วยให้ ความกระจ่างมากขึ้น

^{1/}นายวีระ บุญญานุรักษ์ . "การให้สินเชื่อและบริการเพื่อการส่งออก" , ปัญหาบางประการเกี่ยวกับการส่งออก ; การสัมมนา ณ โรงแรมนารายณ์ , 22 สิงหาคม 2517 .



แผนภาพที่ 1 : แผนภาพแสดงโครงสร้างของการส่งสินค้าออก

จากโครงสร้างตามแผนภาพดังกล่าวนี้ จะเห็นได้ว่าการส่งสินค้าออกนั้นเริ่มต้นตั้งแต่การเตรียมวัตถุดิบ การนำวัตถุดิบเข้ากระบวนการผลิตจนกระทั่งได้เป็นสินค้าสำเร็จรูป การเตรียมเอกสารต่างๆในการส่งสินค้า (Shipping Documents) การนำสินค้าไปบรรจุเรือ จนกระทั่งสินค้าเดินทางไปถึงมือลูกค้าในต่างประเทศ

2. วิธีปฏิบัติในการส่งสินค้าออก

เมื่อมีการตกลงที่จะขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะต้องตกลงกับผู้ซื้อ เกี่ยวกับชนิด ราคา ปริมาณสินค้า เงินตราสกุลที่จะใช้ในการชำระหนี้ รวมทั้งวิธีการชำระเงินค่าสินค้า และการจัดส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อ

วิธีการในการเรียกเก็บเงินที่ผู้ส่งออกสามารถนำมาใช้ มีอยู่ 5 วิธี ดังนี้คือ

1. ผู้ส่งสินค้าเข้าขอให้ธนาคารของตนเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมาให้ผู้ส่งสินค้าออก เมื่อผู้ส่งสินค้าออกส่งสินค้าลงเรือแล้วจะออกตั๋วแลกเงินพร้อมทั้งยื่นเอกสารต่างๆตามเงื่อนไขของเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารของตนหรือธนาคารผู้แจ้งการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Advising Bank) เมื่อธนาคารตรวจสอบ

ความถูกต้องของตั๋วแลกเงินและเอกสารต่างๆแล้ว ธนาคารก็จะจ่ายเงินให้กับผู้ส่งออกพร้อมกับหักบัญชีธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Opening Bank) และส่งตั๋วแลกเงินและเอกสารต่างๆไปให้ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตก็จะหักบัญชีผู้ส่งสินค้าเข้าหรือเรียกผู้ส่งสินค้าเข้ามารับรองตั๋ว พร้อมกับปล่อยเอกสารต่างๆให้ผู้ส่งสินค้าเข้าเพื่อนำไปออกของ

2. ผู้ส่งสินค้าออกนำเอกสารต่างๆ ในการส่งสินค้าออก (Shipping Documents) พร้อมกับออกตั๋วแลกเงินมาให้กับธนาคารของตนเพื่อขอให้ธนาคารของตนเรียกเก็บเงินจากธนาคารของผู้ส่งสินค้าเข้า ธนาคารของผู้ส่งสินค้าเข้าจะเรียกผู้ส่งสินค้าเข้ามารับรองเงินหรือรับรองตั๋วแลกเงิน และปล่อยเอกสารต่างๆ ให้แก่ผู้ส่งสินค้าเข้า เพื่อให้ผู้ส่งสินค้าเข้านำไปออกของ เมื่อธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเก็บเงินจากผู้ส่งสินค้าเข้าได้แล้ว ก็จะโอนเงินมาให้ธนาคารผู้แจ้งการเปิดเลตเตอร์ออฟ - เครดิต (Advising Bank) ทางไปรษณีย์ หรือทางโทรเลข แล้วแล้วผู้ส่งสินค้าออกจะตกลงกับธนาคาร ณ ต่างประเทศไว้อย่างไร

3. การชำระเงินสดล่วงหน้า
4. การเปิดบัญชี
5. การฝากขาย คือการที่ผู้ส่งสินค้าออกขายสินค้าโดยผ่านตัวแทนในต่างประเทศ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ผู้ส่งสินค้าออกให้ตัวแทนในต่างประเทศทำหน้าที่ขายสินค้าแทนตน

การที่ผู้ส่งสินค้าออกจะพิจารณาเลือกใช้วิธีใดวิธีหนึ่งในการชำระเงินนั้น ผู้ส่งออกควรพิจารณา โดยอาศัยปัจจัยสำคัญ ๆ ดังต่อไปนี้

1. ฐานะและความน่าเชื่อถือทางการเงินของผู้ซื้อสินค้า
2. จำนวนเงินของการส่งออก
3. สถานการณ์ทางการตลาด

4. สถานการณ์ทางการค้าในเมืองและเศรษฐกิจในประเทศของผู้ซื้อ
5. ชนิดของสินค้าที่จะส่งออก ว่าเป็นสินค้าที่หายากหรือไม่
6. ประเพณีหรือวิธีการปฏิบัติทั่วไปของการนำสินค้าเข้าของประเทศนั้นๆ หรือสำหรับสินค้านั้นๆ
7. วิธีการปฏิบัติของคู่แข่ง

การพิจารณาเลือกใช้วิธีการเรียกเก็บเงินนั้น บางครั้งก็เป็นประโยชน์แก่ผู้ขาย แต่บางครั้งก็เป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อ โดยที่ผู้ซื้อและผู้ขายต่างยินยอม เพราะว่าการซื้อหรือขายสินค้านั้นๆ ในการซื้อขายสินค้า บางครั้งผู้ขายก็มีการเสี่ยงในเมื่อผู้ซื้อสินค้าไม่ยอมรับชำระเงินค่าสินค้า ฉะนั้นผู้ขายจะยอมเสี่ยงมากน้อยเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับความเชื่อถือของผู้ขาย (ผู้ส่งสินค้าออก) มีต่อผู้ซื้อ (ผู้ส่งสินค้าเข้า) ในการพิจารณาเลือกวิธีการเรียกเก็บเงิน ผู้ส่งสินค้าออกควรจะขอคำแนะนำจากธนาคารพาณิชย์เป็นรายๆ ไป เพราะธนาคารพาณิชย์มีฝ่ายกิจการต่างประเทศ ซึ่งมีประสบการณ์ในการติดต่อกับนักธุรกิจในประเทศเป็นอย่างดี จึงอยู่ในฐานะที่จะให้คำแนะนำได้อย่างดีที่สุด

เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนา สินค้าออกส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรกรรม ต่อมาในระยะหลังๆ นี้ (ประมาณสิบกว่าปีก่อน) ได้มีการตื่นตัวในการประกอบกิจการค้าอุตสาหกรรมมากขึ้น จึงได้มีการส่งสินค้าที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรมออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศบ้าง แต่ปริมาณการส่งออกยังจำกัดมาก เพราะโรงงานอุตสาหกรรมของไทยเราส่วนมากเป็นโรงงานขนาดเล็กและขนาดกลางเท่านั้น

สำหรับสินค้าเกษตรกรรม เนื่องจากแหล่งผลิตกระจายอยู่ทั่วประเทศ ผู้ส่งออกจะต้องลงทุนในการจัดหาสินค้าเหล่านี้ โดยการตั้งตัวแทนในจังหวัดต่างๆ ที่มีผลผลิตมากพอ เพื่อจัดซื้อสินค้านำเข้าไว้ในศูนย์กลางจุดใดจุด

หนึ่ง เช่น ทั่วอำเภอหรือทั่วจังหวัดในส่วนภูมิภาค แล้วทยอยทำการขนส่งลงมากรุงเทพฯ ซึ่งเป็นเมืองท่าในการส่งออก สินค้าเหล่านี้จะถูกเก็บไว้ในคลังสินค้ารวบรวมไว้ให้ได้ในปริมาณที่ต้องการ หรือเพื่อรอเรือบรรทุกสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อขนส่งต่อไปยังผู้ซื้อ

สำหรับสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ของโรงงานอุตสาหกรรม ถ้าผู้ผลิตเป็นผู้ส่งออก ขบวนการส่งออกจะเริ่มตั้งแต่การการผลิต จนกระทั่งได้สินค้าสำเร็จรูปเก็บไว้ในคลังสินค้า รวบรวมให้ได้ปริมาณที่ต้องการเพื่อขนส่งต่อไปยังผู้ซื้อ ส่วนผู้ส่งออกที่เป็นผู้ค้า (Trader or Dealer) ขบวนการส่งออกจะเริ่มตั้งแต่ การรวบรวมสินค้าไว้ในโกดังในศูนย์กลางจุดใดจุดหนึ่ง แล้วทยอยทำการขนส่งลงมากรุงเทพฯ เก็บรวบรวมสินค้าไว้ให้ได้ปริมาณที่ต้องการ เพื่อขนส่งต่อไปยังผู้ซื้อในต่างประเทศ

ในการส่งสินค้าออกบางชนิดโดยเฉพาะสินค้านามตราฐาน จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานสินค้าจากสำนักงานมาตรฐานสินค้ากระทรวงพาณิชย์เสียก่อน เมื่อสินค้าผ่านการตรวจสอบเจ้าหน้าที่ของสำนักงานมาตรฐานสินค้าจะประทับตรารับรองให้ และคุ้มครองขนส่งสินค้าไปยังคานศุลกากร ในขณะที่สินค้าผ่านคานศุลกากร ผู้ส่งออกจะต้องแสดงใบขนส่งสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับใบขนส่งสินค้าหากมี เจ้าหน้าที่กองตรวจสินค้านำเข้าจะตรวจสอบใหม่อีกครั้ง เมื่อนายตรวจและสารวัตรประจำกองตรวจสินค้านำเข้าออก ตรวจซึ่ง ^{2/} และตรวจปล่อยสินค้า ^{3/} แล้ว ผู้ส่งออกจะต้องมอบใบขนส่งสินค้าและเอกสารสัมพันธ์ทั้งหมดแก่เจ้าหน้าที่ผู้ตรวจ สินค้าที่นำไปบรรทุกลงเรือจะมีศุลกากรักษ์เป็นผู้ควบคุมไป ผู้ส่งออกจะต้องไปขอรับใบรับของบริษัทเรือ (Mate ' s Receipt) จากคนเรือ (Chief officer or Chief-

^{2/} การตรวจซึ่งหมายถึง การตรวจและการรักษาของนั้นไว้ในอารักขาของศุลกากร

^{3/} การตรวจปล่อยสินค้าคือการอนุญาตให้นำของที่ตรวจแล้วไปบรรทุกเรือต่างประเทศ

Mate) และขอใบสั่งขน (Shipping Order) จากตัวแทนเรือ เมื่อ
 ตัวแทนเรือทำการบรรทุกสินค้าลงเรือแล้วก็จะออกใบตราส่งสินค้า (Bill
 of Lading) ให้แก่ผู้ส่งออก ถ้าผู้ส่งออกขายสินค้าในราคาที่
 รวมค่าประกันภัยค้าย (Cost Insurance Freight) ก็จะต้องขอใบ
 กรมธรรม์ประกันภัยทางทะเล (Insurance Policy) จากบริษัท
 ประกันภัยค้าย แต่สินค้าออกส่วนใหญ่ของประเทศเราขายในราคา Free
 on Board

เมื่อผู้ส่งสินค้าออกส่งสินค้าขึ้นบนเรือบรรทุกเรียบร้อยแล้ว ก็จะ
 จัดเตรียมเอกสารแสดงการส่งมอบสินค้าต่างๆ เพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ
 ในต่างประเทศ ในการเก็บเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อ (ผู้สั่งเข้า) ผู้ส่งออก
 จะออกตั๋วแลกเงินพร้อมกับนำเอกสารต่างๆ ตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้กับ
 ผู้ซื้อ มายื่นกับธนาคารตัวแทนหรือธนาคารผู้รับติดต่อ (Correstpondent
 Bank or Negotiating Bank) การเรียกเก็บเงินตามตั๋วอาจ
 ใช้เวลาหลายวันหรือเป็นเดือนก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงกับผู้ส่งสินค้าออก
 มีไว้กับผู้ซื้อในต่างประเทศ .

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย