

คิดส่งออกต้องรอบรู้ (2)

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

jarupatp@exim.go.th

สวัสดีครับ เมื่อเดือนที่แล้วผมเล่าเรื่องการเตรียมตัวเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะส่งออก โดยที่ผู้ประกอบการควรจดทะเบียนธุรกิจและขอขึ้นทะเบียนเป็นผู้ส่งออกตามประเภทสินค้าที่ต้องการจะส่งออก ให้ถูกต้องและครบถ้วนจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในการติดต่อธุรกิจทั้งกับผู้ซื้อสินค้าต่างประเทศและสถาบันการเงิน การเตรียมพร้อมก่อนการส่งออกจะช่วยผู้ประกอบการป้องกันปัญหาต่างๆ ในด้านการนำเข้าในประเทศคู่ค้าทั้งจากหน่วยงานที่ดูแลด้านการนำเข้าและหน่วยงานควบคุมต่างๆ ในประเทศผู้ซื้อ อีกทั้งช่วยลดข้อขัดแย้งระหว่างผู้ซื้อและผู้ส่งออกเกี่ยวกับเอกสารรับรองสินค้า ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคสำคัญในการส่งออกและได้รับเงินค่าสินค้าจากผู้ซื้อ รวมทั้งผู้ประกอบการจะสามารถได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากการส่งออกอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย

ในธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศ ไม่ได้มีเพียงผู้ซื้อสินค้าและผู้ส่งออกที่เกี่ยวข้องในธุรกรรมนี้เท่านั้น แต่ในการนำเข้า-ส่งออกยังมีผู้เกี่ยวข้องอีกหลายฝ่ายทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ สำหรับภาคเอกชนนั้นส่วนใหญ่จะทำหน้าที่ในการอำนวยความสะดวกและช่วยเหลือในการดำเนินธุรกรรมระหว่างประเทศให้มีความคล่องตัวและรวดเร็ว เช่น บริษัทขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ตัวแทนหรือบริษัทที่ให้บริการด้านศุลกากร ธนาคารหรือสถาบันการเงินที่ให้กู้แก่ธุรกิจและทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการเรียกเก็บเงินและรับโอนเงินระหว่างประเทศ เป็นต้น ภาคเอกชนบางหน่วยงานจะทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบสินค้าและรับรองการปฏิบัติตามข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในด้านตัวสินค้าและการหีบห่อ เช่น บริษัทตรวจสอบ (Inspection Company) ในส่วนของภาครัฐนั้น จะเป็นการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ในการนำเข้า-ส่งออกของประเทศผู้ซื้อและประเทศผู้ส่งออก สำหรับภาครัฐของไทยจะทำหน้าที่เป็นผู้รับขึ้นทะเบียนเป็นผู้ส่งออกสินค้าประเภทต่างๆ เช่น สินค้าเกษตร สินค้าสัตว์น้ำ เป็นต้น ทำให้สามารถตรวจสอบได้ในภายหลัง นอกจากนี้ยังมีหน้าที่สำคัญในการออกใบรับรองต่างๆ เช่น ด้านสุขอนามัย การรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า เป็นต้น และในการส่งออกสินค้าบางชนิดไปยังบางประเทศ เช่น ประเทศในตะวันออกกลาง ผู้ประกอบการอาจต้องนำเอกสารการส่งออกไปขอคำรับรองจากสถานทูตของประเทศนั้นก่อนการส่งเอกสารไปยังผู้ซื้อ

ทำไมผมถึงกล่าวถึงคนที่เกี่ยวข้องมากมายขนาดนี้ ประการแรกคือ **ต้นทุนในการดำเนินการ** ผู้ประกอบการที่เริ่มคิดจะทำธุรกิจระหว่างประเทศต้องอย่าลืมประมาณการค่าใช้จ่ายต่างๆ เหล่านี้ไว้ในราคาเสนอขายสินค้าด้วย ไม่เช่นนั้นอาจเริ่มต้นด้วยการขาดทุนตั้งแต่เริ่มต้น และการจะไปขอเพิ่มราคากับผู้ซื้อในการค้าครั้งต่อไปไม่ใช่เรื่องง่ายนัก ประการต่อมา คือ ต้องมี **Check List ในการส่งออก** ว่าเราควรจะต้องทำอะไร เมื่อใด

แล้วเราทำอะไรไปแล้วบ้าง เอกสารใดที่ต้องขอที่ไหนบ้าง ต้องดำเนินการอะไรก่อนหลัง เพราะแต่ละการติดต่อขอเอกสารต้องใช้เวลาในการดำเนินการ ยังมีขั้นตอนมากก็ใช้เวลามากขึ้น บางครั้งอาจใช้เวลามากกว่า 2 สัปดาห์ หลังส่งสินค้าไปแล้วจึงจะได้รับเอกสารต่างๆ ครบถ้วนและพร้อมจะจัดส่งให้แก่ผู้ซื้อสินค้า ซึ่งบางครั้งสินค้าอาจไปถึงเมืองท่าในประเทศผู้ซื้อแล้วก็ได้ ประการสุดท้ายคือ **รู้ไว้เพื่อใช้ในการเจรจาทำข้อตกลงในการซื้อขายกับผู้ซื้อ** เพราะข้อตกลงหรือสัญญาซื้อขายต้องมีความชัดเจนมากกว่าเรื่องของสินค้า ราคาซื้อขายเท่านั้น ข้อตกลงซื้อขายที่ดีควรกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ ของคู่สัญญา เอกสารสำคัญที่ต้องการสำหรับการซื้อขาย การดำเนินพิธีการศุลกากร ค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงต่างๆ ในแต่ละขั้นตอนการส่งมอบสินค้าว่าเป็นของใคร กฎหมาย และข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง การชำระเงินและการให้เครดิตเทอม เพื่อไม่ให้เกิดความยุ่งยากในอนาคต

ท่านผู้อ่านครับอย่าเพิ่งคิดว่าการส่งออกเป็นเรื่องยากนะครับ เพราะหาก**ผู้ประกอบการศึกษาและมี การเตรียมตัวที่ดี รวมทั้งเรียนรู้ขั้นตอนกระบวนการปฏิบัติต่างๆ ในการส่งออกสินค้าและกฎเกณฑ์ระเบียบ การส่งออกและการนำเข้าไปในประเทศคู่ค้าให้ดีเสียก่อนที่จะเริ่มดำเนินการขายสินค้า การส่งออกก็จะ เป็นเรื่องไม่ยากครับ**

เรื่องที่ต้องเตรียมตัวและระมัดระวังเกี่ยวข้องกับการส่งออกยังมีอีกมากนะครับ แล้วผมจะกลับมาเล่าให้ ฟังอีกในเดือนหน้าครับ สวัสดีครับ