

International marketing
Export/Import Management

โดย

ดร. ชัยชาญ เจริญสุข

เนื้อหา

- ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งออก
- เตรียมพร้อมดำเนินธุรกิจ
- กลยุทธ์การขายต่างประเทศ
 - การทำตราสินค้า
 - การสร้างนวัตกรรม



คาดการณ์ GDP เศรษฐกิจโลก/ประเทศคู่ค้า



2014	2015	2016
3.4	3.1	3.6

IMF World Economic Outlook

Update/October 2015

2014	2015	2016
0.9	1.5	1.6

2014	2015	2016
7.3	6.8	6.3

2014	2015	2016
2.4	2.6	2.8

2014	2015	2016
0.9	1.5	1.6

2014	2015	2016
7.3	6.8	6.3

2014	2015	2016
-0.1	0.6	1.0

Oil Price



2014	2015	2016
96.3	51.6	50.4

World Exports

2014	2015	2016
0.5	-11.2	2.4



2014	2015	2016
4.6	4.6	4.9



ที่มา : IMF World Economic Outlook (WEO) Update/October 2015
Ministry of Commerce

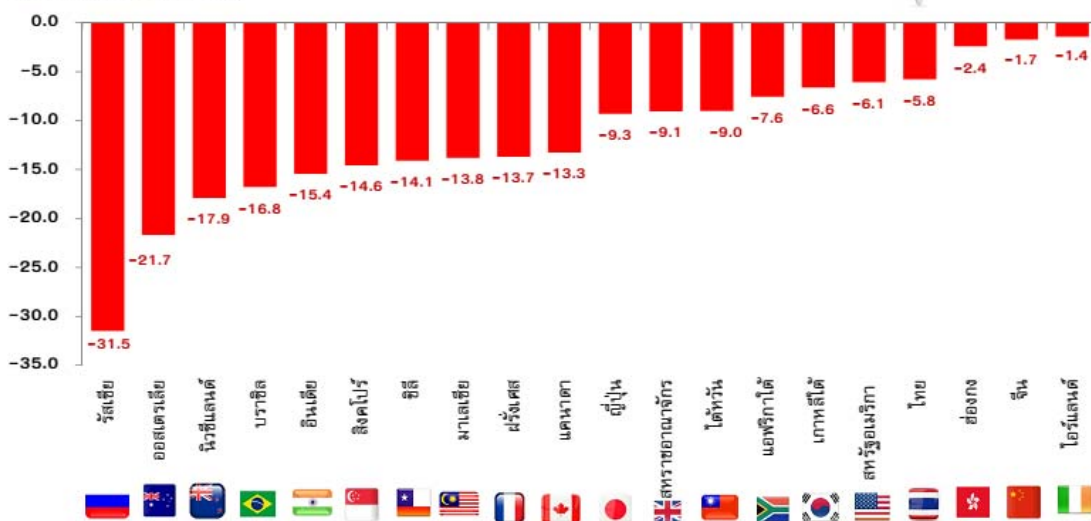
4



สถานการณ์ส่งออกของประเทศต่าง ๆ

ม.ค. - ก.ย. 2558 ประเทศคู่แข่งทุกประเทศมีทิศทางหดตัว

(อัตราการขยายตัว : %YoY)



ที่มา : Global Trade Atlas
Ministry of Commerce

*Top 20 Exporting Countries ที่มีสถิติ 9 เดือนออกมาแล้ว
ยกเว้นไต้หวัน มาเลเซีย และอินเดียที่เป็นสถิติ 8 เดือน

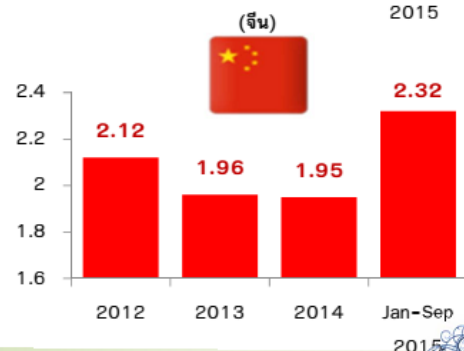
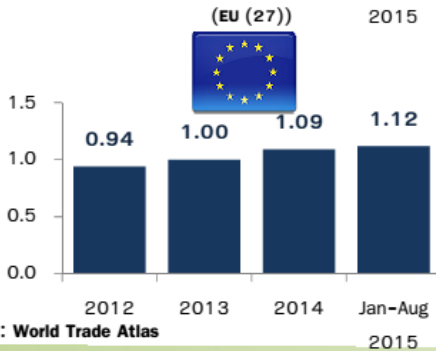
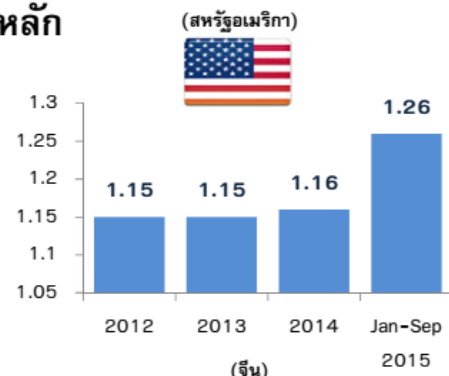
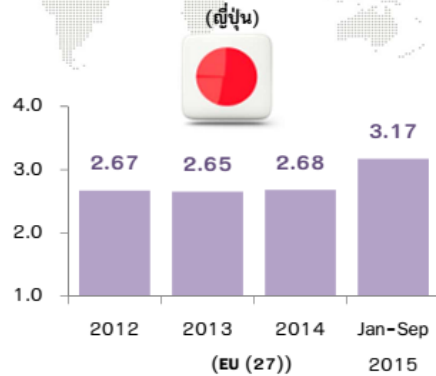




Market Share ของไทยในตลาดคู่ค้าสำคัญมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

(%Share)

ตลาดหลัก



ที่มา: World Trade Atlas

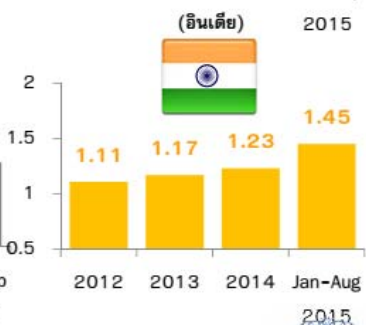
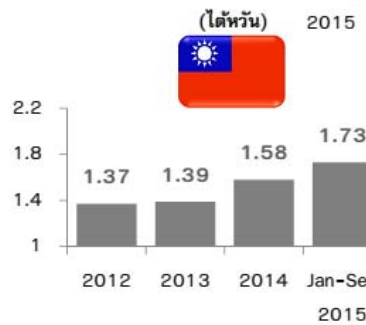
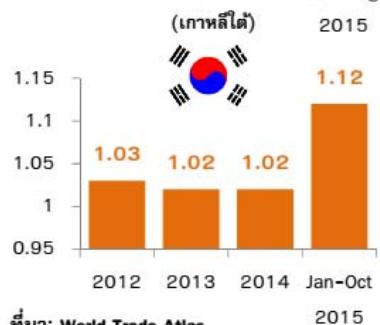
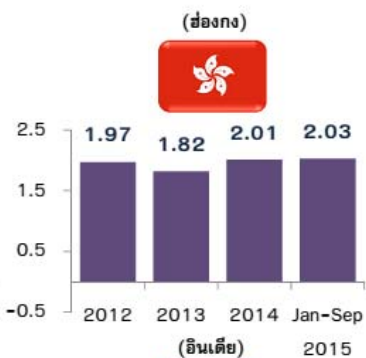
Ministry of Commerce



Market Share ของไทยในตลาดคู่ค้าสำคัญมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

(%Share)

ตลาดรอง



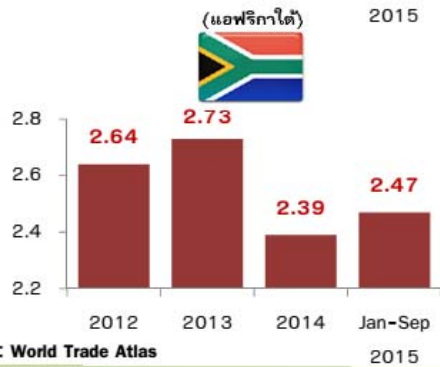
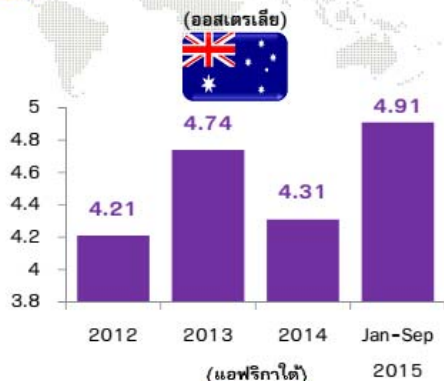
ที่มา: World Trade Atlas

Ministry of Commerce



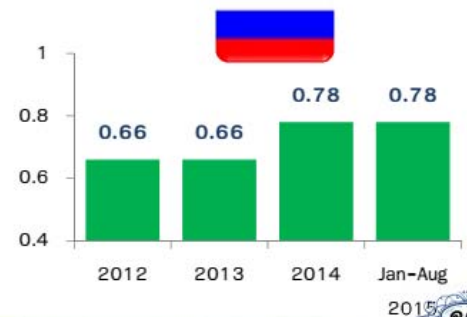
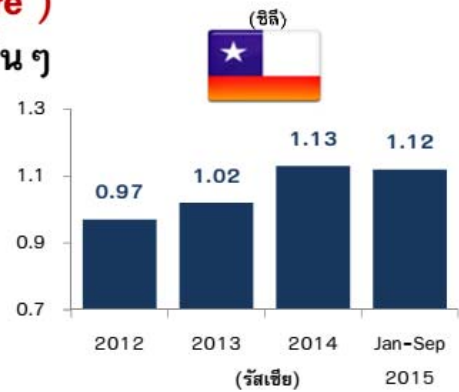


Market Share ของไทยในตลาดคู่ค้าสำคัญมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

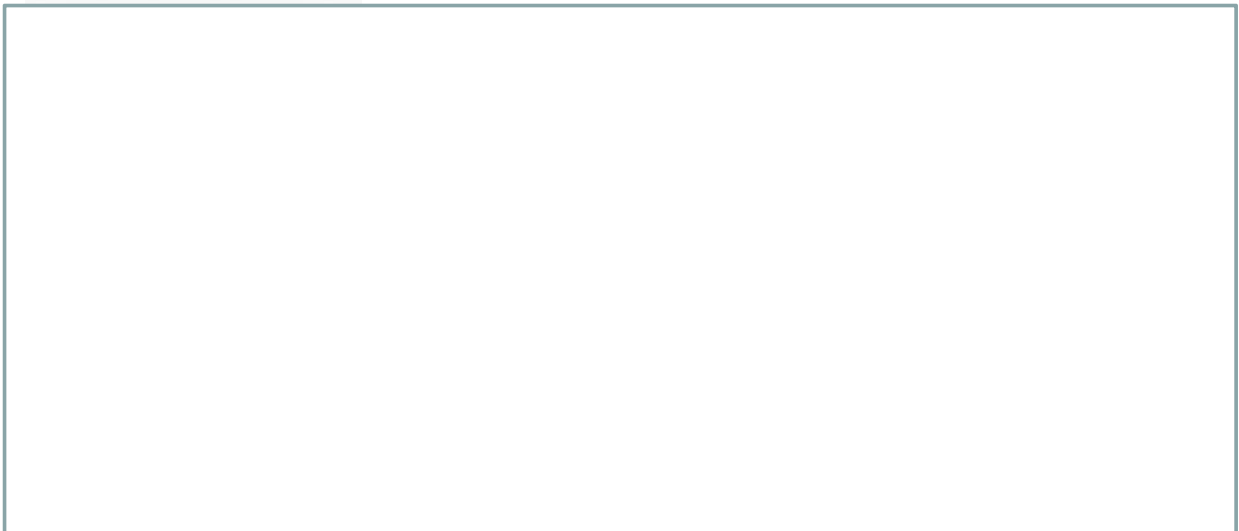


ที่มา: World Trade Atlas
Ministry of Commerce

(%Share) ตลาดอื่นๆ



ทำไมธุรกิจถึงต้องทำการขายต่างประเทศ?
อธิบายให้เชื่อมโยงกับ Vision/Mission/5 Forces

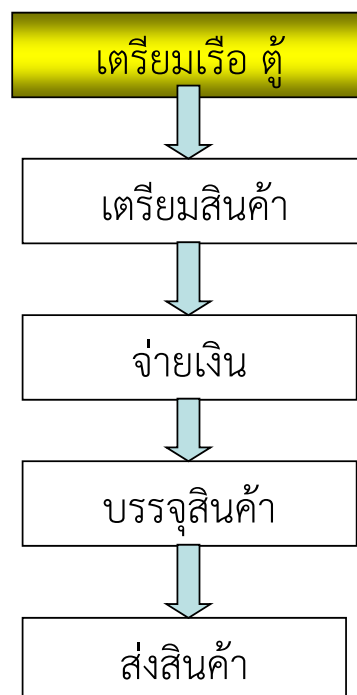


หัวใจในการทำการส่งออก :

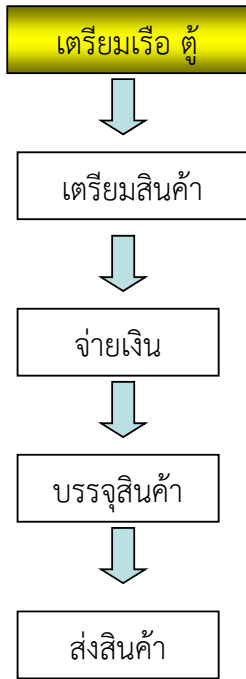
ส่งสินค้าให้ลูกค้าถูกต้องครบจำนวน ทันเวลา ตามมาตรฐาน และติดตามอย่างต่อเนื่อง



กระบวนการส่งออก



การเตรียมตู้สินค้า เตรียมเรือ



๑. จัดหาเรือที่เดินทางไปประเทศปลายทางซึ่งจะมีกำหนดเวลาออกบางวัน

- FOB
- CIF
- CFR

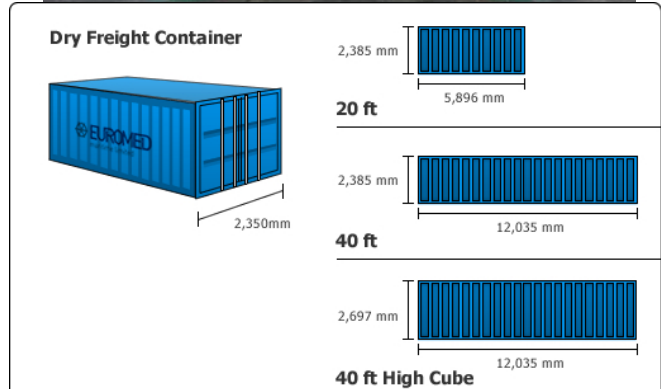


๒. จัดหาตู้ที่มีขนาดเหมาะสม

- ๒๐ ฟุต
- ๔๐ ฟุต
- ๔๐ ฟุต High cube
- ตู้แช่

๓. ทำเรือส่งออกสินค้า

- กรุงเทพฯ
- ลาดกระบัง
- แหลมฉบัง



ความหมายของเงื่อนไขการส่งมอบที่สำคัญๆ

Ex-work : ผู้ขายส่งมอบยังสถานที่ของผู้ซื้อหรือผู้ขายตกลงกันก่อนที่จะผ่านพิธีการหรือก่อนที่จะขึ้นรถ

FOB : Free on Board ผู้ขายส่งมอบสินค้าผ่านกราบเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุ

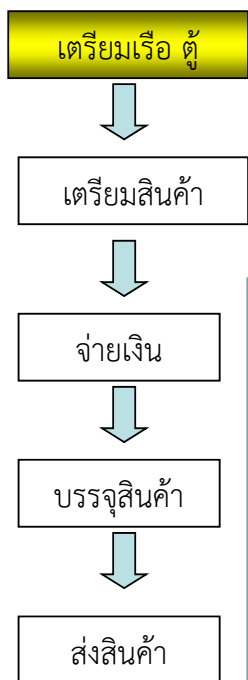
CFR : Cost and Freight ผู้ขายส่งมอบเมื่อสินค้าผ่านกราบเรือที่ปลายทาง

CIF : Cost , Insurance and Freight

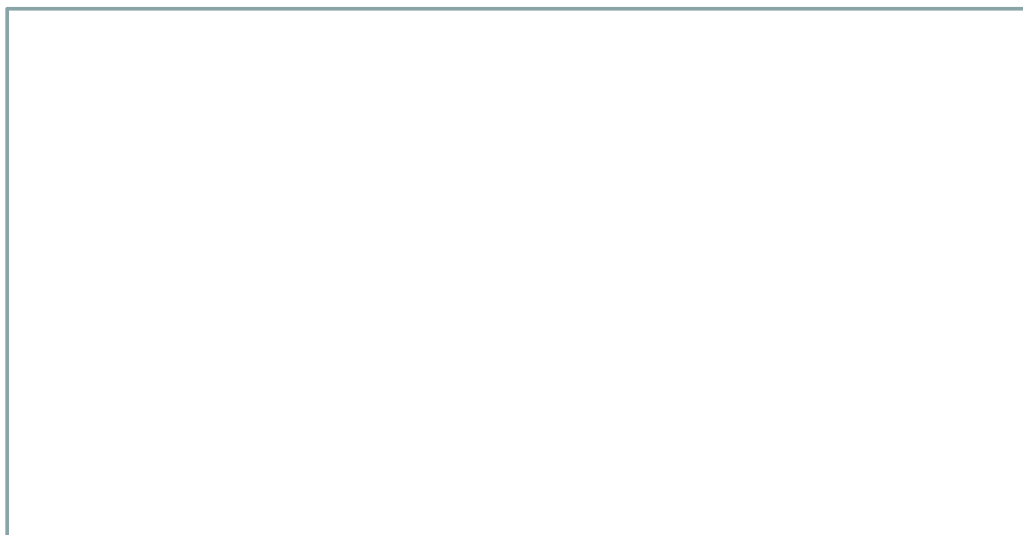
DAP/DDU : Delivery at Place

DDP : Delivery Duty Paid

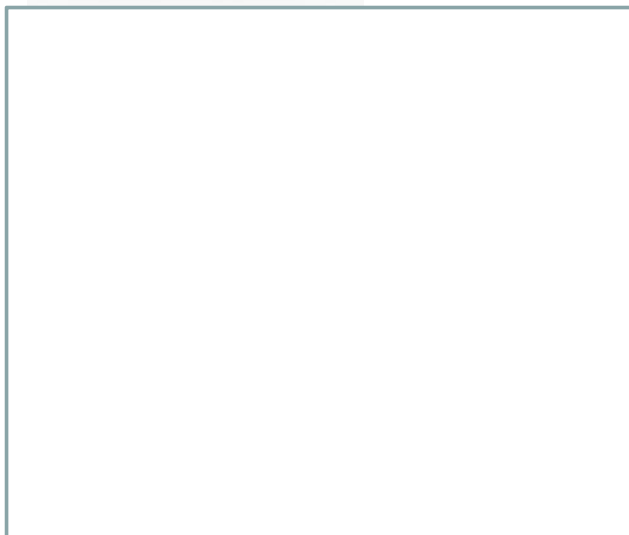




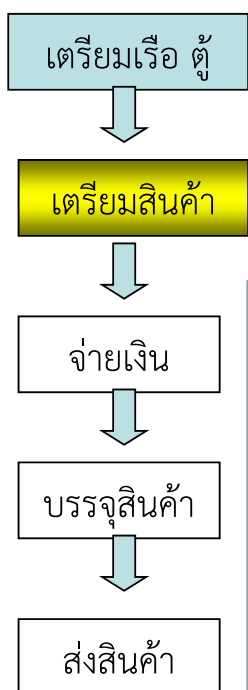
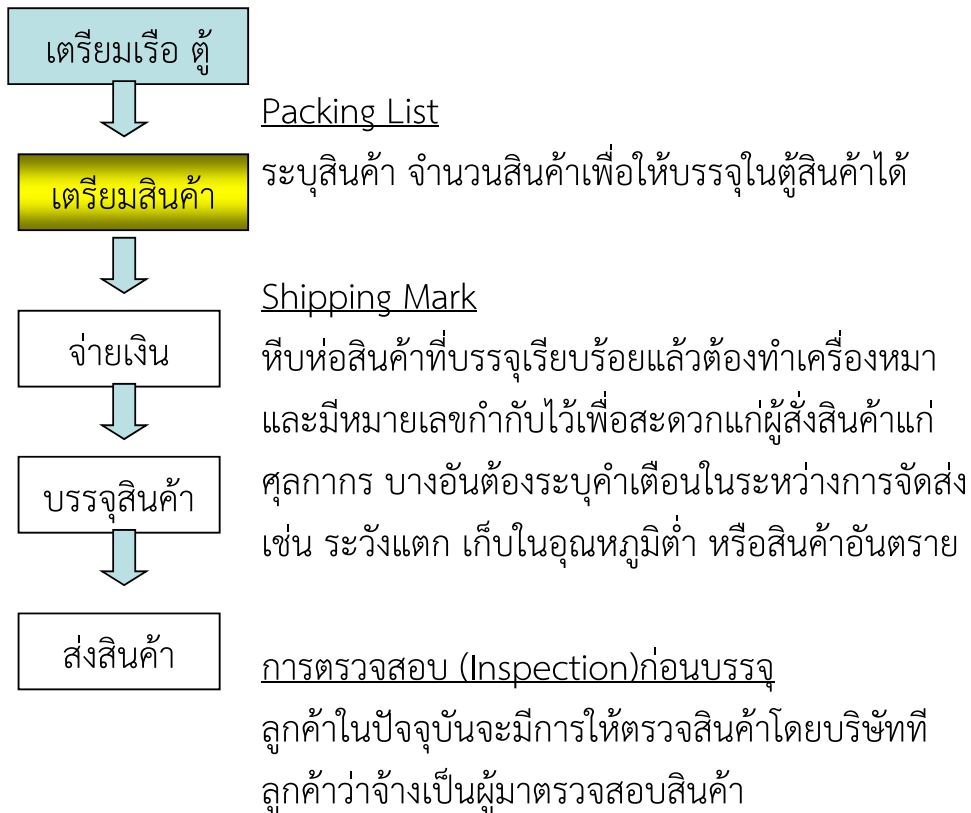
- ทำไมถึงต้องมี term ในการส่งมอบ?
- หากสินค้าไม่สามารถบรรจุลงในตู้ได้จะ
ทำอย่างไร?



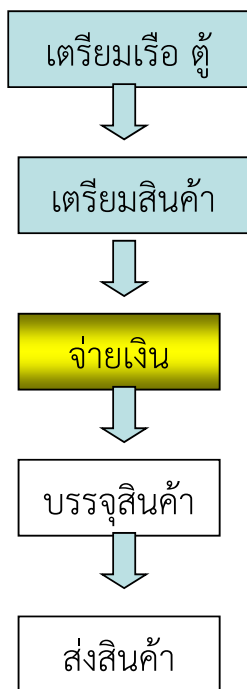
บริษัทฯ ส่งสินค้าให้กับทาง Rice ประเทศ Denmark เจื่อนไซ
เป็น FOB (Thailand) หากเรือสินค้าจมระหว่างทาง ตามรูป
บริษัทจะต้องรับผิดชอบหรือไม่? เพราะอะไร?



การเตรียมสินค้า

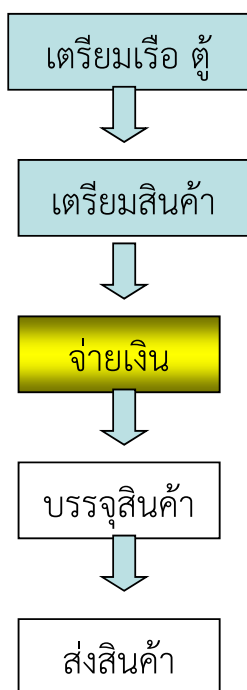


- ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบใครเป็นผู้จ่าย?
- แล้วหากสินค้าไม่ผ่านการตรวจสอบจะทำอย่างไร?



การจ่ายเงิน(เรียงลำดับตามความเสี่ยง)

๑. Cash or T/T advance จ่ายเงินก่อนจัดส่งเพราะไม่แน่ใจในหลักประกันของลูกค้า ความเสี่ยงน้อย
๒. L/C (Letter of Credit) : ซื้อขายผ่านธนาคารที่ทำการรับประกัน
๓. D/P (Document against Payment) :
๔. D/A (Document against Acceptance)
๕. T/T after :จ่ายเงินหลังส่งมอบไม่มีหลักประกัน



การจ่ายเงิน

- L/C ควรดูในเรื่องของ latest shipment, L/C expiry date, Export documents required
- จำเป็นที่ต้องใช้ L/C ตัวจริงหรือไม่? หากลูกค้าส่ง Fax L/C มาท่านจะส่งหรือไม่?
- หากทำการซื้อขายใน term D/P ลูกค้าไม่จ่ายเงินได้หรือไม่?

เตรียมเรือ ตู้



เตรียมสินค้า



จ่ายเงิน



บรรจุสินค้า



ส่งสินค้า

การส่งสินค้า

• เติมน้ำพิธีการ : ตัวแทนจะทำหน้าที่ติดต่อกับกรมศุลกากรเพื่อรับรองการส่งสินค้า

• เตรียมเอกสารส่งออก : เพื่อจัดเตรียมเอกสาร Invoice, Packing list, B/L, Insurance policy ให้แก่ลูกค้าหรือธนาคาร



เตรียมเรือ ตู้



เตรียมสินค้า



จ่ายเงิน



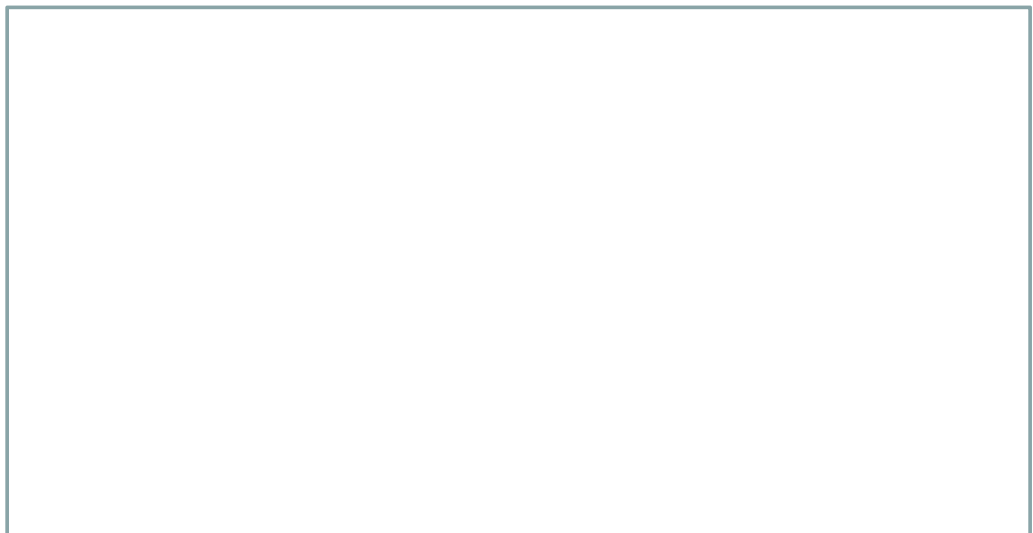
บรรจุสินค้า



ส่งสินค้า



- ในกรณีที่ลูกค้าปฏิเสธการรับสินค้าทำอย่างไร?
- ลูกค้าจะ claim ว่าสินค้าหายหรือได้ไม่ครบจะ
ทำอย่างไร?





จงเปรียบเทียบการขายในประเทศกับการขายต่างประเทศ

หัวข้อ	ขายในประเทศ	ขายต่างประเทศ
การชำระเงิน		
การจัดส่งและ การส่งมอบ		
การบรรจุสินค้า		
การตรวจสอบ สินค้า		

การเตรียมพร้อมดำเนินธุรกิจ

หัวข้อ	ต้องรู้	คำถาม	คำตอบ
กฎระเบียบ	FDA IP	พวกเหล่านี้คือ อะไร และมีเพื่ออะไร	
ข้อมูล การตลาด	วัฒนธรรม ภาษา ศาสนาและประเพณี มารยาทการติดต่อ	รู้ไปเพื่ออะไร ขั้นตอนทำอะไร	
สัญญาซื้อขาย	LOI MOU Contract	มี Incoterm แล้ว ทำพวกนี้ไปทำไม?	
วิเคราะห์ ปัจจัยภายนอก	PEST BCM	วิเคราะห์ไปทำไม ความถี่ในการทำ	

CLMV AS OUR HOME MARKET



วิเคราะห์ความรู้ส่งออกทั้งหมดแล้วกำหนด
ยุทธศาสตร์ภาพนี้