

# คู่มือทำธุรกิจ นำเข้า-ส่งออก

ฉบับเข้าใจง่าย ใช้ได้จริง



- ขั้นตอนการนำเข้า-ส่งออกสินค้า
- พิธีการศุลกากรและการจัดส่งระหว่างประเทศ
- เทคนิคหาผู้ค้าต่างประเทศและขยายตลาด



ผู้จัดทำ : ศักดิ์สุตา ฉันทเตยานนท์

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

ห้ามทำซ้ำ คัดลอก ดัดแปลง เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

# สารบัญ

**คำนำผู้เขียน**.....9

จากมือใหม่สู่ผู้ประกอบการที่ส่งของได้ทั่วโลก – ทำไมธุรกิจนี้  
ยังมีโอกาสอีกมากในยุคดิจิทัล .....9

## **ภาค 1: พื้นฐานก่อนเริ่มธุรกิจ**

บทที่ 1. เข้าใจระบบการค้าระหว่างประเทศใน 10 นาที..... 15

บทที่ 2. คำศัพท์สำคัญที่ผู้ประกอบการต้องรู้ (Incoterms, FOB,  
CIF ฯลฯ) ..... 22

บทที่ 3. หน่วยงานและใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง (กรมศุลกากร,  
พาณิชย์, BOI, FDA)..... 33

บทที่ 4. โครงสร้างการนำเข้า-ส่งออกแบบ Step-by-Step (ทำ  
ตามได้จริง) ..... 43

บทที่ 5\_เข้าใจเส้นทางโลจิสติกส์ (เรือ, เครื่องบิน, รถบรรทุก) 55

## **ภาค 2: สินค้าคือหัวใจ**

บทที่ 6\_วิธีเลือกสินค้านำเข้า-ส่งออกให้มีกำไร..... 68

บทที่ 7\_หาคู่ค้าต่างประเทศจากเว็บไซต์และฐานข้อมูลฟรี.. 80

บทที่ 8\_วิเคราะห์คู่แข่งและแนวโน้มตลาดโลกด้วย AI Tools. 92

บทที่ 9\_การสร้างแบรนด์สินค้าไทยให้ขายได้ในต่างประเทศ103

บทที่ 10\_เคสจริง: จากสินค้าไทยเล็ก ๆ สู้หน้าเข้าจากจีนได้เดือน  
ละล้าน..... 116

## **ภาค 3: โลจิสติกส์และเอกสารสำคัญ**

บทที่ 11\_การขนส่งระหว่างประเทศและตัวอย่างต้นทุนจริง 129

บทที่ 12\_การทำเอกสาร: Invoice, Packing List, Bill of  
Lading ..... 141

บทที่ 13. ประกันภัยสินค้าและการเคลมเมื่อเกิดความเสียหาย .....	153
บทที่ 14. การติดต่อ Shipping และ Freight Forwarder อย่าง มืออาชีพ .....	165
บทที่ 15. Checklist การจัดส่งสินค้าครบวงจร .....	176

## **ภาค 4: การเงินและภาษีในธุรกิจนำเข้าส่งออก**

บทที่ 16. วิธีชำระเงินต่างประเทศ (TT, L/C, PayPal, Wise, Alibaba Trade) .....	187
บทที่ 17. คำนวณต้นทุนจริง + ภาษี + ค่าขนส่ง เพื่อดู “จุดคุ้มทุน” .....	200
บทที่ 18. การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน .....	211
บทที่ 19. ระบบภาษี มูลค่าเพิ่ม และเอกสารบัญชีที่ต้องมี ....	222
บทที่ 20. ตัวอย่างการบันทึกบัญชีธุรกิจนำเข้า–ส่งออก (เข้าใจ ง่าย ใช้ได้จริง).....	233

## **ภาค 5: กลยุทธ์ขยายธุรกิจสู่ตลาดโลก**

บทที่ 21. ใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ (Alibaba, Amazon, Shopee Export) .....	245
บทที่ 22. เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในไทย-ต่างประเทศ (Trade Show / Expo) .....	257
บทที่ 23. การเจรจาต่อรองกับลูกค้าต่างประเทศอย่างมืออาชีพ .....	269
บทที่ 24. กลยุทธ์สร้างความน่าเชื่อถือด้วย Website และ Social Media .....	279
บทที่ 25. ขยายตลาดด้วยตัวแทนจำหน่าย (Agent / Distributor) .....	290

## **ภาคพิเศษ**

From Local to Global Blueprint .....	302
• Roadmap สร้างธุรกิจนำเข้า-ส่งออกแบบยั่งยืน .....	303

- Template เอกสาร: ใบเสนอราคา, Invoice, Packing List .....310
- Checklist เตรียมก่อนส่งออกจริง .....312
- ช่องทางการเรียนรู้เพิ่มเติม/ เว็บไซต์หน่วยงานรัฐ/ กลุ่ม  
ธุรกิจนำเข้าส่งออก .....313

# คำนำผู้เขียน

**จากมือใหม่สู่ผู้ประกอบการที่ส่งของได้ทั่วโลก —  
ทำไมธุรกิจนี้ยังมีโอกาสอีกมากในยุคดิจิทัล**

ในยุคที่ใคร ๆ ก็พูดถึงการขายของออนไลน์ หลายคนอาจคิดว่าการแข่งขันมันสูงเกินไป แต่สิ่งที่คนส่วนใหญ่มองไม่เห็น คือ “โอกาสที่ใหญ่กว่า” กำลังเปิดอยู่เงียบ ๆ

โอกาสนั้นคือ  
การนำเข้า-ส่งออก

คุณไม่จำเป็นต้องมีโรงงาน  
ไม่จำเป็นต้องมีทุนหลักล้าน  
และไม่จำเป็นต้องมีคอนเนคชันระดับโลก

สิ่งที่คุณต้องมีจริง ๆ คือ

“ความเข้าใจระบบ” และ “การลงมือทำอย่างถูกวิธี”

ธุรกิจนำเข้า-ส่งออกในวันนี้ไม่เหมือนเมื่อ 20 ปีก่อน  
จากเดิมที่ต้องใช้คนกลางจำนวนมาก ใช้เอกสารซับซ้อน และ  
เข้าถึงยาก

วันนี้...

คุณสามารถหาสินค้าจากอีกซีกโลกได้ภายในไม่กี่คลิก  
สามารถเจรจากับโรงงานโดยตรงผ่านแชท  
สามารถส่งของข้ามประเทศโดยไม่ต้องแตะสินค้าเองด้วยซ้ำ

โลกมันเล็กลง

แต่ “โอกาส” มันใหญ่ขึ้น

หนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นมาเพื่อคนแบบคุณ

- คนที่อยากเริ่ม
- คนที่ยังงง
- คนที่เคยลองแล้วแต่ยังไม่เวิร์ก

และแม้แต่คนที่ทำอยู่แล้ว  
แต่อยาก “ยกระดับให้มันจริงจังขึ้น”

คุณจะได้แค่ความรู้  
แต่จะได้ “ภาพทั้งระบบ” ตั้งแต่ต้นจนจบ

ตั้งแต่  
การเลือกสินค้า  
การหาซัพพลายเออร์  
การคำนวณต้นทุน  
การจัดการเอกสาร  
ไปจนถึงการขยายตลาดสู่ระดับโลก

ผมตั้งใจเขียนเล่มนี้ให้  
เข้าใจง่าย แต่ใช้ได้จริง

ไม่มีศัพท์วิชาการที่ทำให้คุณปวดหัวโดยไม่จำเป็น  
ไม่มีเนื้อหาที่อ่านแล้ว “รู้ แต่ทำไม่ได้”

ทุกบทถูกออกแบบมาให้คุณอ่านแล้ว  
สามารถ “เอาไปทำต่อได้ทันที”

ถ้าคุณอ่านเล่มนี้จบ  
คุณจะไม่ใช่แค่คนที่ “อยากทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก”

แต่คุณจะเป็นคนที่  
รู้ว่าต้องเริ่มตรงไหน  
และเดินยังไงให้ไปถึงจริง

โลกไม่ได้ปิดโอกาสสำหรับคนตัวเล็ก  
แต่โลกกำลังเปิดโอกาสให้กับคนที่ “เข้าใจเกม”

และหนังสือเล่มนี้  
คือแผนที่ของเกมนั้น

# บทที่ 1

## เข้าใจระบบการค้าระหว่างประเทศใน

### 10 นาที

#### ภาพใหญ่ที่คุณต้องเข้าใจก่อน

ธุรกิจนำเข้า-ส่งออก จริง ๆ แล้วไม่ได้ซับซ้อนอย่างที่คิด

มันคือ “กระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้า”

จาก ประเทศหนึ่ง → ไปยังอีกประเทศหนึ่ง

โดยมี “คนกลาง + ระบบ + เอกสาร” เข้ามาเกี่ยวข้อง

ถ้าคุณเข้าใจโครงนี้

คุณจะไม่งงอีกเลยว่า

“ต้องเริ่มตรงไหน”

## **โครงสร้างหลักของธุรกิจนำเข้า-ส่งออก**

ให้คุณจำแค่ 5 ตัวนี้พอ:

1. ผู้ขาย (Supplier / Manufacturer)
2. ผู้ซื้อ (You / Importer / Exporter)
3. การขนส่ง (Logistics)
4. เอกสาร (Documents)
5. ศุลกากร (Customs)

ทั้งระบบ = หมุนอยู่บน 5 อย่างนี้เท่านั้น

## **Step-by-Step: สืบค้าเดินทางยังไ**

ลองนึกภาพง่าย ๆ:

### **Step 1: คุณเลือกสินค้า**

- เช่น อยากนำเข้าสินค้าจากจีน
- ติดต่อโรงงาน / Supplier

## **Step 2: ตกลงราคา + เงื่อนไข**

- ราคาเท่าไร
- ใครจ่ายค่าส่ง
- ส่งแบบไหน

(ตรงนี้จะเกี่ยวกับ Incoterms เดียวบนหน้าเจาะลึก)

## **Step 3: ชำระเงิน**

- โอนเงิน (TT / Wise / ฯลฯ)
- หรือผ่านแพลตฟอร์ม

## **Step 4: ผู้ขายส่งสินค้า**

- ส่งไปท่าเรือ / สนามบิน
- หรือส่งถึงคลังคุณ

## **Step 5: ขนส่งระหว่างประเทศ**

- ทางเรือ ถูกแต่ช้า
- ทางเครื่องบิน เร็วแต่แพง

## **Step 6: ผ่านศุลกากร**

- ตรวจสอบสินค้า
- คิดภาษี
- เคลียร์เอกสาร

## **Step 7: ส่งถึงคุณ**

- รถบรรทุก → คลังสินค้า / บ้าน / ร้าน

## สรุปภาพเดียวจบ

โรงงาน → ขนส่ง → ศุลกากร → คุณ

ง่ายแค่นี้เลย

ที่เหลือคือ “รายละเอียดในแต่ละจุด”

## **Insight สำคัญ (คนเริ่มต้นพลาดตรงนี้เยอะมาก)**

### **X คิดว่าธุรกิจนี้ต้องใหญ่ก่อนถึงทำได้**

ความจริงคือ:

คุณเริ่มจาก “ลืตเล็กมาก” ก็ได้

### **X คิดว่าต้องรู้ทุกอย่างก่อน**

ความจริงคือ:

คุณต้องรู้แค่ “โครงสร้าง” แล้วค่อยเรียนระหว่างทาง

## **X กลัวเอกสาร**

ความจริงคือ:

เอกสารมี “ฟอร์มตายตัว”

เรียนครั้งเดียว ใช้ได้ตลอดชีวิต

## **Mindset ที่ต้องมี (สำคัญกว่าความรู้)**

ธุรกิจนี้ไม่ใช่เรื่องของ “ใครเก่งกว่า”

แต่เป็นเรื่องของ

ใครเข้าใจ Flow และกล้าลงมือก่อน

## **ตัวอย่างจริง (ให้เห็นภาพชัด)**

คุณอยากขายแก้วน้ำจากจีน

สิ่งที่เกิดขึ้นจริง:

- หา Supplier ใน Alibaba
- สั่ง 100 ชิ้น

- ให้ Shipping รับของ
- ส่งทางเรือมาไทย
- เคลียร์ภาษี
- ขายใน Shopee / TikTok

จบ

ไม่มีอะไรซับซ้อนเกินนี้

แต่ “รายละเอียดระหว่างทาง” คือสิ่งที่ทำให้กำไรหรือขาดทุน

## **Checklist หลังอ่านจบนี้**

คุณควรเข้าใจแล้วว่า:

- ธุรกิจนำเข้า-ส่งออก = ระบบ 5 ส่วน
- สินค้าเดินทางยังไงตั้งแต่ต้นจนจบ
- คุณอยู่ตรงไหนในระบบนี้
- ไม่จำเป็นต้องเริ่มใหญ่

## สรุปสั้นที่สุด

ถ้าจะให้จำแค่ประโยคเดียว:

“คุณไม่ได้ทำธุรกิจสินค้า  
แต่คุณกำลังบริหาร ‘การไหลของสินค้า’”

## บทที่ 2

# คำศัพท์สำคัญที่ผู้ประกอบการต้อง รู้ (Incoterms, FOB, CIF ฯลฯ)

### ทำไมต้องรู้คำพวกนี้

เวลาคุณคุยกับ Supplier ต่างประเทศ  
เขาจะไม่พูดว่า:

“ส่งถึงบ้านคุณ แล้วเดี๋ยวผมจ่ายค่าส่งให้ครึ่งนึง”

แต่เขาจะพูดว่า:

“*FOB price*”

“*CIF Bangkok*”

“*EXW factory*”

ถ้าคุณไม่เข้าใจ = คุณอาจ “จ่ายแพงโดยไม่รู้ตัว”

## **คำที่สำคัญที่สุด: Incoterms**

Incoterms = กติกาการส่งสินค้า

บอกว่า:

- ใครจ่ายค่าอะไร
- ใครรับความเสี่ยงตรงไหน
- สินค้าถือว่า “ส่งมอบแล้ว” ตอนไหน

สั้น ๆ:

มันคือ “ข้อตกลงแบ่งความรับผิดชอบ” ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย

### **3 คำที่คุณต้องเข้าใจก่อน (พอใช้ได้ 80% ของโลก)**

#### **1. EXW (Ex Works) – คุณรับทุกอย่างเอง**

ความหมาย:

- ผู้ขาย: แค่เตรียมของไว้ที่โรงงาน
- คุณ: จัดการทุกอย่างเอง

คุณต้อง:

- ไปรับของ
- จองขนส่ง
- ทำเอกสาร
- เคลียร์ศุลกากร

เหมาะกับ:

- คนที่มี Shipping / ระบบพร้อมแล้ว

**!** มีอใหม่ “ไม่แนะนำ” (วุ่นเกิน)

## 2. FOB (Free On Board) – จุดยอดนิยม

ความหมาย:

- ผู้ขาย: ส่งของขึ้นเรือให้
- หลังจากนั้น = เป็นหน้าที่คุณ

แปลว่า:

- โรงงาน → ทำเรือ = ผู้ขายดูแล
- ขึ้นเรือแล้ว = คุณรับต่อ

ข้อดี:

- คุณต้นทุนได้
- ไปรุ่งใส
- ใช้กันเยอะมาก

มือใหม่: เริ่มจาก FOB ได้เลย

### 3. CIF (Cost, Insurance, Freight) – จ่ายจบฝั่ง ต้นทาง

ความหมาย:

- ผู้ขาย: จัดส่ง + ประกัน + ค่าขนส่งให้ถึงประเทศคุณ

แต่

- พอของถึงไทย  
= คุณยังต้องเคลียร์ศุลกากรเอง

ข้อดี:

- สะดวก
- ไม่ต้องจัดการขนส่งเอง

ข้อเสีย:

- บางที “แอบบวกกำไร” ในค่าส่ง

## เปรียบเทียบให้เข้าใจง่าย

แบบ	ใครเหนื่อย	คุมต้นทุน	เหมาะกับ
EXW	คุณ	สูง	มือโปร
FOB	กลาง	ดีมาก	มือใหม่-กลาง
CIF	ผู้ขาย	น้อย	คนอยากง่าย

## Insight ลึก (คนส่วนใหญ่ไม่รู้)

### Supplier มักจะ “ชอบ CIF”

เพราะ:

- เขาบวก margin ค่าขนส่งได้

### คนทำงานมักใช้ “FOB”

เพราะ:

- คุมต้นทุนได้

- เลือก Shipping เองได้
- ลดโดนชาร์จแพง

## **คำศัพท์อื่นที่ต้องรู้ (เอาแบบใช้จริง)**

### **MOQ (Minimum Order Quantity)**

= ต้องสั่งขั้นต่ำกี่ชิ้น

เช่น:

MOQ = 100 ชิ้น

### **Lead Time**

= ใช้เวลาผลิตกี่วัน

### **HS Code**

= รหัสสินค้าใช้คำนวณภาษี

สำคัญมาก

เพราะ “ภาษีแต่ละสินค้าไม่เท่ากัน”

## **Freight**

= ค่าขนส่ง

## **Customs Clearance**

= การเคลียร์ศุลกากร

## **Duty / Import Tax**

= ภาษีนำเข้า

## **ตัวอย่างจริง (ภาพจะชัดมาก)**

คุณคุยกับ Supplier แล้วเขาบอกว่า:

FOB Shenzhen = 2 USD / ชิ้น

แปลว่า:

- เขาส่งของขึ้นเรือให้ที่ Shenzhen
- หลังจากนั้น:

- ค่าขนส่ง → คุณจ่าย
- ภาษี → คุณจ่าย
- Shipping → คุณจัดการ

ถ้าคุณไม่รู้

คุณจะคิดว่า “2 USD จบแล้ว”

แต่จริง ๆ ยังมีต้นทุนอีกเพียบ

## **จุดพลาดที่มือใหม่โดนบ่อย**

### **✗ ไม่ถาม Incoterms ให้ชัด**

→ ทำให้ต้นทุนบาน

### **✗ คิดว่าราคาที่ Supplier ให้คือราคาสุดท้าย**

→ จริง ๆ แค่ “ต้นทุนทาง”

## **X เลือก CIF เพราะดูง่าย**

→ แต่โดนบวกค่าส่งแพงโดยไม่รู้ตัว

## **Checklist หลังอ่านบทนี้**

คุณควร:

- เข้าใจว่า Incoterms คืออะไร
- แยก EXW / FOB / CIF ออก
- รู้ว่าแบบไหนเหมาะกับคุณ
- รู้คำศัพท์พื้นฐานที่ต้องใช้คุยงาน