รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

กระบวนการนำเข้าสินค้าและการให้บริการลูกค้า

กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย

จัดทำโดย

นาย ภาสกร สว่างเมฆ 5804300205

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาสหกิจศึกษา

ภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2560

หัวข้อโครงงาน กระบวนการนำเข้าสินค้าและการให้บริการลูกค้า

กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย

Importing processes and Customer services

Case study of R.T.P. Technology Supply Limited Partnership

รายชื่อผู้จัดทำ นาย ภาสกร สว่างเมฆ

ภาควิชา การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

อาจารย์ที่ปรึกษา ดร. ชลิศา รัตรสาร

อนุมัติให้โครงงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ ประจำปีการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2560

คณะกรรมการสอบโครงงาน

.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร. ชลิศา รัตรสาร)

.....พนักงานที่ปรึกษา

(นาย ฤทธา พงษ์สีมาภรณ์)

.....กรรมการกลาง

(อาจารย์ มนทิรา ตันตระวาณิชย์)

.....ผู้ช่วยอธิการและผู้อำนวยการสำนักสหกิจศึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มารุจ ลิมปะวัฒนะ)

ชื่อโครงงาน : **กระบวนการนำเข้าสินค้าและการให้บริการลูกค้า**
กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย

ชื่อนักศึกษา : **ภาสกร สว่างเมฆ**

อาจารย์ที่ปรึกษา : **ดร. ชลิศา รัตรสาร**

ระดับการศึกษา : **ปริญญาตรี**

ภาควิชา : **การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ**

คณะ : **บริหารธุรกิจ**

ภาคการศึกษา / ปีการศึกษา : **3 / 2560**

บทคัดย่อ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย ประกอบกิจการให้บริการในรูปแบบของ “ตัวแทนจัดจำหน่าย” (Dealer) การศึกษาเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้า เพื่อการบริการให้ข้อมูลและช่วยเหลือลูกค้าที่มาใช้บริการกับทางห้างหุ้นส่วน เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในด้านการสั่งซื้อสินค้า กับทางบริษัทที่เป็นเจ้าของสินค้าในต่างประเทศ ทั้งนี้ยังให้บริการนำเข้าสินค้าและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับสินค้า การให้บริการจะเริ่มต้นตั้งแต่ ลูกค้ามีความสนใจในสินค้า รวมทั้งขอคำแนะนำในสินค้าที่ต้องการ ทางเรายังเสนอแนะรายละเอียดเชิงลึกเกี่ยวกับสินค้าและวิธีการขนส่งสินค้า เพื่อการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ศึกษาในการปฏิบัติงาน ผู้จัดทำหวังว่าจะเกิดประโยชน์ไม่มากก็น้อยสำหรับผู้สนใจในกรณีศึกษานี้

คำสำคัญ: *ตัวแทนจัดจำหน่าย / การนำเข้าสินค้า / วิธีการขนส่ง / การบริการ*

Project Title:	Import Process and Customer Service
	Case study: R. T. P. Technology Supply Limited Partnership
By:	Mr. Phasakorn Saswangmaek
Advisor:	Dr. Chalisa Rattarasarn
Degree:	Bachelor of Business Administration
Major:	International Business Management
Faculty:	Business Administration
Semester /Academic Year:	3/2017

Abstract

R. T. P. Technology Supply Limited Partnership is a "Dealer" and provides services to customers, such as information services and facilitates them on trading with foreign product owners. The company also provides services on imports and as a consultant. The service begins when the customer becomes interested in products until asking for product recommendations. We suggested full information of products and shipping methods to customer in order for them to get maximum distribution. We expect that this information would beneficial to related workers and interested people of this case study.

Keywords: distributor / product import / shipping method/ service

Approve by

.....

กิตติกรรมประกาศ

(Acknowledgement)

การที่ผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ณ ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561 ส่งผลให้ทางผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานสหกิจศึกษาฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

1.คุณ เครือวัลย์ พงษ์สีมาภรณ์ ตำแหน่ง กรรมการห้างหุ้นส่วน

2.คุณ ฤทธา พงษ์สีมาภรณ์ ตำแหน่ง พนักงานที่ปรึกษา

3. ดร. ชลิศา รัตรสาร ตำแหน่ง อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา

และบุคคลท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน

ผู้จัดทำรายงานขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจกับชีวิตของการทำงานจริง ซึ่งผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

นาย ภาสกร สว่างเมฆ

ผู้จัดทำ

16 พฤศจิกายน 2561

สารบัญเรื่อง

	หน้า
จดหมายนำส่งรายงาน	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
Abstract	ง
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์	1
1.3 ขอบเขตของโครงงาน	1
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าได้รับ	2
บทที่ 2 การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ประเภทวิธีการขนส่ง	3
บทที่ 3 รายละเอียดปฏิบัติงาน	
3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ	7
3.2 ลักษณะการประกอบการและให้บริการหลักขององค์กร	8
3.3 ลักษณะการจัดองค์การและการบริหารงานขององค์กร	8
3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย	8
3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา	9
3.6 ระยะเวลาปฏิบัติงาน	9
3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน	9
3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้	10

สารบัญเรื่อง(ต่อ)

หน้า

บทที่ 4 ผลการปฏิบัติงาน

4.1 ผลการปฏิบัติงาน 11

4.2 สรุปผลการปฏิบัติงาน 23

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลโครงงาน 24

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา 24

5.3 ข้อเสนอแนะ 25

บรรณานุกรม 26

ภาคผนวก

ภาพการปฏิบัติงาน 28

ภาพเอกสารที่เกี่ยวข้อง 32

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1 แสดงระยะเวลาในการดำเนินโครงงาน 9

สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปที่ 2.1 : รูปเงื่อนไขการส่งมอบนี้ EXW(Ex Works) 4

รูปที่ 2.2 : รูปเงื่อนไขการส่งมอบนี้ FOB(Free on Board) 5

รูปที่ 2.3 : รูปเงื่อนไขการส่งมอบนี้ CIF(Cost Insurance and Freight) 6

รูปที่ 3.1 : แผนที่ตั้ง : ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย 7

รูปที่ 3.2 :โครงสร้างองค์กร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย 8

รูปที่ 4.1 : แผนผังขั้นตอนการปฏิบัติงาน 12

รูปที่ 4.2 : รูปบริษัทลูกค้า 13

รูปที่ 4.3 : ใบสินค้าที่ลูกค้าต้องการ 13

รูปที่ 4.4 : ใบเสนอราคา 15

รูปที่ 4.5 : ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อ 16

รูปที่ 4.6 : รูปจดหมายอิเล็กทรอนิกส์การส่งใบสั่งซื้อสินค้า 17

รูปที่ 4.7 : ใบสั่งซื้อสินค้า 17

รูปที่ 4.8 : รูปจดหมายอิเล็กทรอนิกส์การยืนยันการสั่งซื้อสินค้า 18

รูปที่ 4.9 : ใบแจ้งหนี้ 18

รูปที่ 4.10 : รูปจดหมายอิเล็กทรอนิกส์การชำระสินค้า 19

รูปที่ 4.11 : ใบเสร็จชำระค่าสินค้า 19

รูปที่ 4.12 : พิกัดศุลกากร 20

รูปที่ 4.13 : ใบเสร็จชำระอัตราภาษีนำเข้า 21

รูปที่ 4.14 : รูปสินค้า 21

รูปที่ 4.15 : รูปการติดตั้งสินค้าให้ลูกค้า 22

รูปที่ 4.16 : รูปโรงงานลูกค้า 22

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การค้าระหว่างประเทศในปัจจุบัน เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างความเจริญเติบโตด้านเศรษฐกิจ เนื่องจากประเทศต่างๆกำลังพัฒนาเศรษฐกิจในประเทศ โดยเน้นให้ความสำคัญด้านการส่งออก-นำเข้าสินค้า เพื่อเปิดการค้ากับประเทศต่างๆในโลก ประเทศต่างๆมีความซับซ้อนในการนำเข้า ค่าเงิน และอัตราภาษีที่แตกต่างกันโดยเฉพาะในด้านการจัดทำเอกสาร ถ้าเกิดข้อผิดพลาดจะทำให้เกิดปัญหารวมทั้งระยะเวลา เพื่อลดความเสี่ยงหรือปัญหาในด้านเอกสาร รวมถึงพิธีการด้านศุลกากร และการแก้ปัญหานี้คือการมี “ตัวแทนจัดจำหน่าย”

จากการที่ผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงาน และได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานเอกสาร และดูแลลูกค้า รวมถึงขั้นตอนการทำงานของห้างหุ้นส่วน อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย ในด้านการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย จึงเห็นถึงความสำคัญในการเรียนรู้เอกสารประกอบและวิธีการต่างๆ อันจะทำให้เกิดประโยชน์ต่อการปฏิบัติงาน และลดความผิดพลาดที่เกิดขึ้นขณะทำงานได้

1.2 วัตถุประสงค์ของรายงานสหกิจศึกษา

1.2.1 เพื่อเรียนรู้การให้บริการลูกค้าในด้านต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพเพื่อทราบและเข้าใจการทำกิจการ ที่ห้างหุ้นส่วนกำลังทำในปัจจุบัน

1.2.2 เพื่อเรียนรู้วิธีการนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้า รวมถึงเอกสารที่เกี่ยวข้อง

1.2.3 เพื่อสร้างประสบการณ์ในการทำงานของนักศึกษา รวมทั้งเป็นหลักฐานยืนยันการปฏิบัติงานสถานศึกษา เพื่อใช้สมัครงานในภายภาคหน้า

1.3 ขอบเขตของโครงงาน

1.3.1 การบริการลูกค้าเกี่ยวกับ ข้อมูลสินค้า ให้กับลูกค้าพิจารณาเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

13.2 การจัดทำเอกสารเสนอราคาให้ลูกค้า

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าได้รับ

1.4.1 ทำให้รู้ถึงวิธีการติดต่อ รวมถึงการให้ข้อมูลที่ถูกต้อง รวมไปถึงข้อมูลเชิงลึกของสินค้าแต่ละประเภท

1.4.2 ทำให้เข้าใจกระบวนการด้านการเป็น “ตัวแทนจัดจำหน่าย”

1.4.3 ทำให้พบประสบการณ์ ในการทำงานจริง

บทที่ 2

ทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 INCOTERMS

ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ คือ เงื่อนไขหรือข้อกำหนดในการส่งมอบสินค้า ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ซึ่งได้รับการดูแลและคุ้มครองจากสภาหอการค้านานาชาติ(ICC : International Chamber of Commerce) ซึ่ง INCOTOEMS มีความสำคัญเพราะ สามารถระบุขอบเขตความรับผิดชอบ ภาระค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงต่างๆ ของผู้ซื้อกับผู้ขายได้ ผู้นำเข้าหรือส่งออก ควรทำความเข้าใจ เงื่อนไขการส่างมอบสินค้า เพราะต้องวางแผนเรื่องความเสี่ยง และภาระการดำเนินการขนส่ง เพื่อให้การนำเข้าหรือส่งออกสินค้า เป็นไปอย่างราบรื่นปราศจากปัญหาที่ตามมา

ตัวแทนออกของจำเป็นต้องทราบเงื่อนไข ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศเพื่อนำข้อมูลราคาสินค้า ค่าระวางขนส่ง และค่าประกันภัย มาใช้ในการทำใบขนสินค้าเพื่อดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากรได้อย่างถูกต้อง ซึ่งทางห้างหุ้นส่วน ใช้มี 3 เงื่อนไข คือ EXW(Ex Works) ,FOB(Free on Board) และ CIF(Cost Insurance and Freight) ซึ่งทำการอธิบายดังต่อไปนี้

2.1.1 Ex W – Ex works (...names place)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อ ผู้ขายได้เตรียมสินค้าไว้พร้อมสำหรับส่งมอบให้กับผู้ซื้อ ณ สถานที่ของผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายไม่มีภาระในการขนส่งสินค้าให้กับผู้ซื้อ ไม่มีภาระในการดำเนินการผ่านพิธีการส่งออก ผู้ขายไม่มีภาระที่จะทำสัญญารับจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย ทั้งนี้ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อสินค้า การดำเนินการตรวจสอบ และรับภาระความเสี่ยงต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้าจนกระทั่ง สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ขายต้องให้ความช่วยเหลือจัดหาเอกสาร และให้ข้อมูลตามที่ผู้ซื้อต้องการเพื่อส่งออก ที่จำเป็นสำหรับการส่งออก การนำเข้าหรือเพื่อการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทาง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหาย หรือเสียหายของสินค้า นับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบ หรือวันที่ได้ตกลงกันไว้ หรือวันที่สิ้นสุดของระยะเวลาสำหรับการส่งมอบ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จ่ายค่าจัดหาใบอนุญาตส่งออกและนำเข้า รวมทั้งชำระค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ ที่กำหนดให้ต้องดำเนินการก่อนการส่งออก ผู้ซื้อมีหน้าที่ผ่านพิธีการส่งออก ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆ

รูปที่ 2.1 : รูปเงื่อนไขการส่งมอบนี้ EXW(Ex Works)

2.1.2 FOB - Free on board (…names port of shipment)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้า เมื่อผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกาบเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบการทำพิธีการส่งออกด้วย ส่วนค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งความเสี่ยงภัยในการขนส่งสินค้าเป็นภาระของผู้ซื้อทันทีที่สินค้าผ่านกาบระวางเรือ

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายต้องจัดเตรียมสินค้า ใบกำกับสินค้า และหลักฐานอื่นใดที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้ขายต้องส่งมอบสินค้าโดยการนำไปวางไว้บนเรือ ณ จุดขนถ่ายที่ท่าเรือต้นทางที่ระบุโดยผู้ซื้อ ในวันที่หรือภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ผู้ขายต้องชำระค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตรวจสอบ ผู้ขายต้องบรรจุหีบห่อสินค้า และค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก รวมทั้งภาษีอากรและค่าภาระอื่นๆ ทั้งหมดที่ต้องชำระเมื่อส่งออก นอกจากนี้ ผู้ขายต้องรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้า จนกระทั่งสินค้าถูกส่งมอบแล้ว แต่ไม่มีหน้าที่ทำสัญญารับจัดการขนส่ง และสัญญาประกันภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระราคาสินค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย จัดหาใบอนุญาตนำเข้าหรือผ่านวิธีการนำเข้า และการขนส่งสินค้าผ่านประเทศใดๆ ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของผู้ซื้อ โดยผู้ซื้อต้องทำสัญญาเพื่อขนส่งสินค้าจากท่าเรือต้นทางที่ระบุ ผู้ซื้ออาจทำสัญญาประกันภัยด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง และผู้ซื้อรับภาระความเสี่ยงทั้งหมดต่อการสูญหายหรือเสียหายของสินค้านับตั้งแต่ เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ทั้งนี้ผู้ซื้อต้องชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับสินค้านับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว ผู้ซื้อมีหน้าที่ชำระค่าภาษีอากร และค่าภาระอื่นๆทั้งหมด

รูปที่ 2.2 : รูปเงื่อนไขการส่งมอบนี้ FOB(Free on Board)

2.1.3 CIF – Cost Insurance and Freight (…named port of destination)

เงื่อนไขการส่งมอบนี้ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าเมื่อผู้ขายได้ส่งมอบสินค้าข้ามกาบเรือขึ้นไปบนเรือสินค้า ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการทำพิธีการส่งออกจ่ายค่าระวางเรือ และค่าประกันภัยขนส่งสินค้าเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงภัยใน การขนส่งสินค้าจนถึงมือผู้ซื้อ

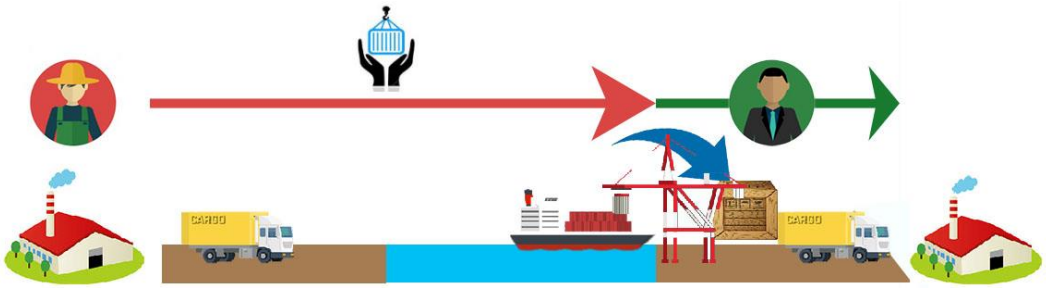
หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ขาย

ผู้ขายส่งมอบของที่ท่าเรือปลายทางที่กำหนด ผู้ขายมีภาระชำระค่าใช้จ่าย และค่าขนส่งเพื่อการส่งออกสินค้าถึงปลายทางที่ระบุไว้ ผู้ขายเป็นผู้ทำสัญญารับจัดการขนส่งสินค้า และทำสัญญาประกันภัยเพื่อความเสี่ยงภัยต่อ การเสียหายหรือสูญหายระหว่างการขนส่ง ด้วยความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตนเอง ข้อตกลงนี้ใช้กับการขนส่งทางทะเลหรือทางน้ำเท่านั้น

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อต้องชำระค่าสินค้าตามราคาที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ชำระค่าตรวจสอบต่างๆ ก่อนที่สินค้าจะส่งมาถึง จัดหาเอกสารนำเข้า รวมทั้งดำเนินการตามพิธีการนำเข้า ด้วยความ

เสี่ยงและค่าใช้จ่ายของตน ทั้งนี้ ผู้ซื้อเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงทั้งหมดนับตั้งแต่เวลาที่สินค้าได้ถูกส่งมอบแล้ว และผู้ซื้อต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดนับตั้งแต่สินค้าได้ถูกส่งมอบ



รูปที่ 2.3 : รูปเงื่อนไขการส่งมอบนี้ CIF(Cost Insurance and Freight)

มหาวิทยาลัยสยาม SIAM UNIVERSITY

บทที่ 3

รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

ชื่อบริษัท : ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย

ประเภทธุรกิจ : ประกอบกิจการเป็นตัวแทนขายปลีกเครื่องจักร อะไหล่

ขนาดธุรกิจ : ขนาดเล็ก

ที่ตั้ง : 28 ซ. เฉลิมพระเกียรติ ร.9 ซอย22 แยก14 แขวงหนองบอน,เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10205

ขนาดธุรกิจ : ขนาดเล็ก

เบอร์โทรศัพท์ : 02-399-0359

โทรสาร : 02-398-0963

เวลาทำการ : จันทร์ – ศุกร์ 09.30 น. – 17.30 น.

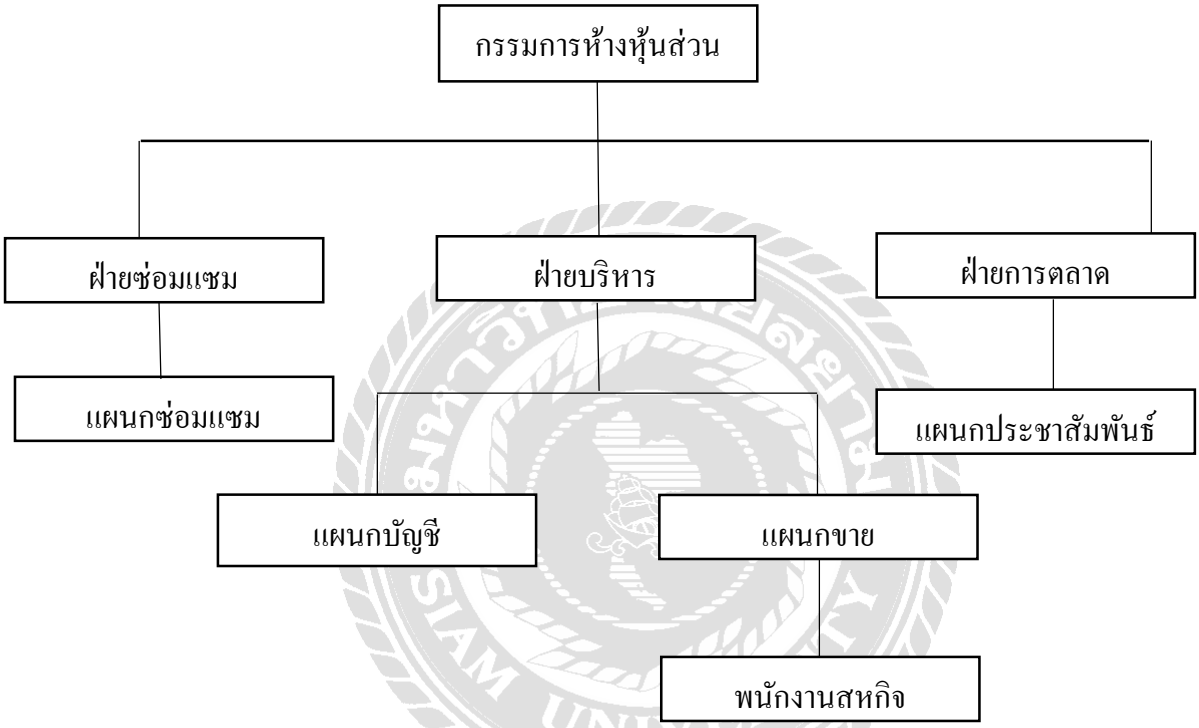
รูปที่ 3.1 แผนที่ตั้ง : ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย

3.2 ลักษณะการประกอบการ และให้บริการหลักขององค์กร

ลักษณะการประกอบการ : การขายปลีก

ผลิตภัณฑ์การให้บริการหลัก : ชิ้นส่วน และ อะไหล่เครื่อง

3.3 ลักษณะการจัดองค์การและการบริหารงานขององค์กร



รูปที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย

3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

นาย ภาสกร สว่างเมฆ

ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศ

ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย

ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศ โดยช่วยให้ข้อมูลลูกค้า ,จัดทำเอกสาร และประสานงานกับบริษัทที่ทางห้างหุ้นส่วน เป็นตัวแทนนำเข้าและจัดจำหน่าย

3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา

นาย ฤทธา พงษ์สีมาภรณ์

ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศ

3.6 ระยะเวลาปฏิบัติงาน

ระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึง 31 สิงหาคม 2561

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

ตารางที่ 3.1 แสดงระยะเวลาในการดำเนินโครงงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	พ.ค. 61				มิ.ย. 61				ส.ค. 61				ก.ย. 61			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. ศึกษาข้อมูล	←				→											
2. เก็บรวบรวมข้อมูล				←					→							
3. วิเคราะห์ข้อมูล									←			→				
4. จัดทำรูปเล่มรายงาน												←				→

3.7.1 ศึกษาข้อมูลในการทำงาน

ปรึกษาพนักงานที่ปรึกษาและอาจารย์ที่ปรึกษา ถึงประเด็นสำคัญในการปฏิบัติงาน และนำมาพิจารณาเป็นแนวทางในการฝึกงาน

3.7.2 เก็บรวบรวมข้อมูล ขั้นตอนการปฏิบัติงาน วิธีการสั่งและนำเข้าสินค้า เก็บข้อมูล โดยวิธีการจดบันทึกและถ่ายรูป เอกสารต่างๆรวมถึงกระบวนขั้นตอนจริง

3.7.3 วิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากเก็บรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นได้แล้ว นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ ตีความ โดยใช้วิธีการแยกข้อมูล วิธีการนำเข้า ระบบเอกสารเสนอราคา

3.7.4 จัดทำรูปเล่มรายงาน นำผลการดำเนินงานมาจัดทำรูปเล่มรายงาน นำข้อมูลที่ได้มารวบรวม เพื่อเรียบเรียงทำรูปเล่มรายงาน

3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้

รายละเอียด อุปกรณ์ และ เครื่องมือ ที่ใช้ในการทำโครงงาน มีดังนี้

ฮาร์ดแวร์

1. เครื่องคอมพิวเตอร์
2. เครื่องถ่ายเอกสาร
3. เครื่องพิมพ์ (Printer)

ซอฟต์แวร์

1. Microsoft Office Word 2013
2. Microsoft Office Excel 2013
3. Paint

มหาวิทยาลัยสยาม SIAM UNIVERSITY

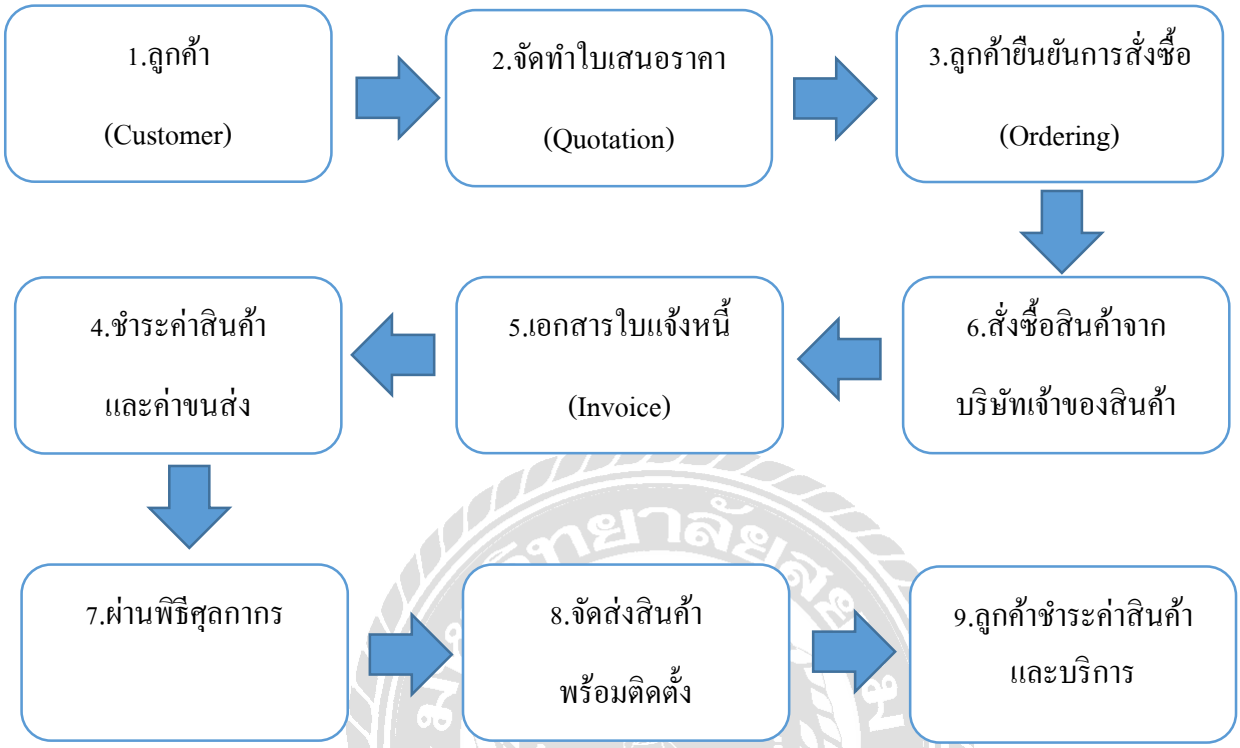
บทที่ 4

ผลงานปฏิบัติงานตามโครงงาน

จากการที่ได้ปฏิบัติงาน ณ ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย ในตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขาย ก่อนที่ลูกค้าจะทำการสั่งซื้อสินค้า ทางห้างหุ้นส่วนจำเป็นต้องติดต่อทาง บริษัทเจ้าของสินค้า เพื่อจัดทำใบเสนอราคาให้ทางลูกค้า เป็นการยืนยันสินค้าและราคา ที่ทางห้าง หุ้นส่วนได้เสนอไปให้ลูกค้า และทางห้างหุ้นส่วนได้จัดทำเอกสารข้อมูลจริง สำหรับการนำเข้า สินค้าในแต่ละบริษัทที่ผู้ส่งออกเป็นผู้เลือก แต่สุดท้ายแล้ว ทุกการขนส่งจะจำเป็นต้องผ่านกรม ศุลกากรเสมอ ซึ่งทาง ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย เป็นเหมือนตัวแทนที่ เชื่อมโยงกับทางบริษัทเจ้าของสินค้าในต่างประเทศให้ลูกค้า

การให้คำแนะนำลูกค้า มีความจำเป็นมาก เพราะลูกค้าไม่ทราบรายละเอียดเชิงลึกของสินค้า ทางห้างหุ้นส่วนต้องให้ข้อมูลสินค้า รวมถึงแนะนำวิธีการนำเข้าสินค้า เพื่อผลประโยชน์ของลูกค้า ห้างหุ้นส่วนมีการนำเข้าหลากหลายทาง ไม่ว่าจะเป็นทางอากาศ รวมไปถึงทางเรือ ซึ่งแต่ละการ นำเข้าจะมีวิธีการเช็คสินค้า / การบรรจุหีบห่อสินค้า ที่แตกต่างกันออกไป สินค้าต่างชนิดจะระบุการ ขนส่งที่แตกต่างกันไป ดังนั้นห้างหุ้นส่วนจึงมีเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำกับลูกค้าเพื่อความสะดวก ในการจัดส่งสินค้าและความปลอดภัยของสินค้าไปจนถึงมือลูกค้า

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

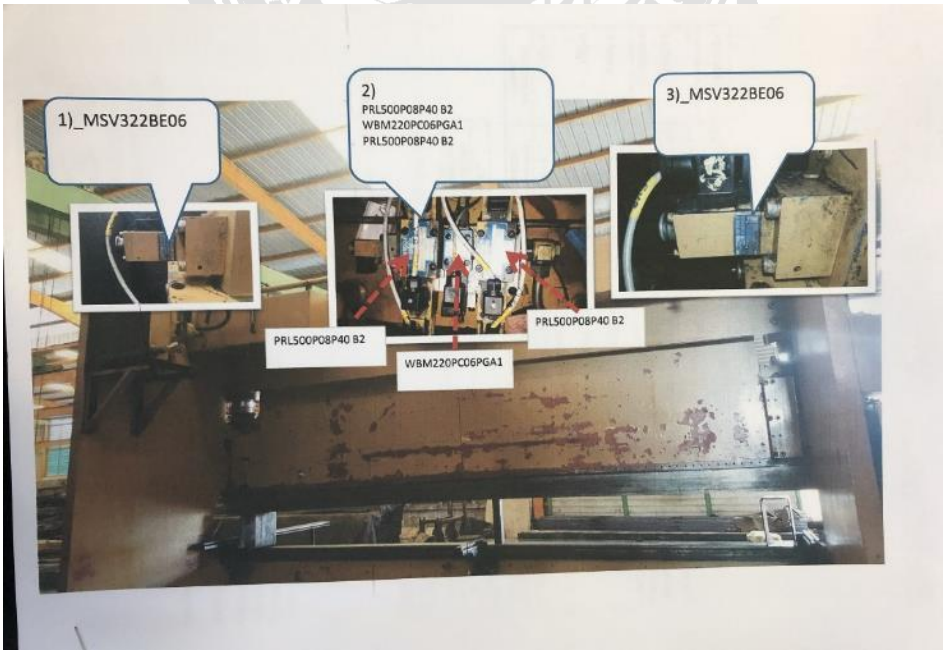


รูปที่ 4.1 : แผนผังขั้นตอนการปฏิบัติงาน

4.1 การติดต่อลูกค้า

เนื่องจากลูกค้าได้ทำการติดต่อ เพื่อต้องการทราบรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่ต้องการ ทางห้างหุ้นส่วนได้ส่งพนักงาน เพื่อไปพบลูกค้า และอธิบายสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

รูปที่ 4.2 : รูปบริษัทลูกค้า



รูปที่ 4.3 : ใบสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

4.1.1 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์

กระบวนการหรือกิจกรรมต่างๆ ที่นำมาสร้างความสัมพันธ์ลูกค้า การสร้างความพอใจในตัวสินค้าและบริการลูกค้า เพื่อให้ลุกค้ามีความสัมพันธ์ต่อห้างหุ้นส่วน โดยให้ได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ทั้งต่อตัวลูกค้าและองค์กร (Win-Win Strategy) อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน

วัตถุประสงค์ของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

1. การเพิ่มยอดขายสินค้าและบริการ

2. เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อลูกค้า

3. ยกระดับคุณภาพการให้บริการ

4. การเก็บข้อมูลลูกค้า

4.1.2 การให้ข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการขนส่ง

เป็นสิ่งที่สำคัญมาก เพราะลูกค้าไม่ทราบวิธีการขนส่งของสินค้า วิธีการขนส่งที่ห้างหุ้นส่วนใช้เป็นหลักมีอยู่ 3 วิธี คือ

1. Ex W – Ex works (...names place)

2. FOB - Free on board (…names port of shipment)

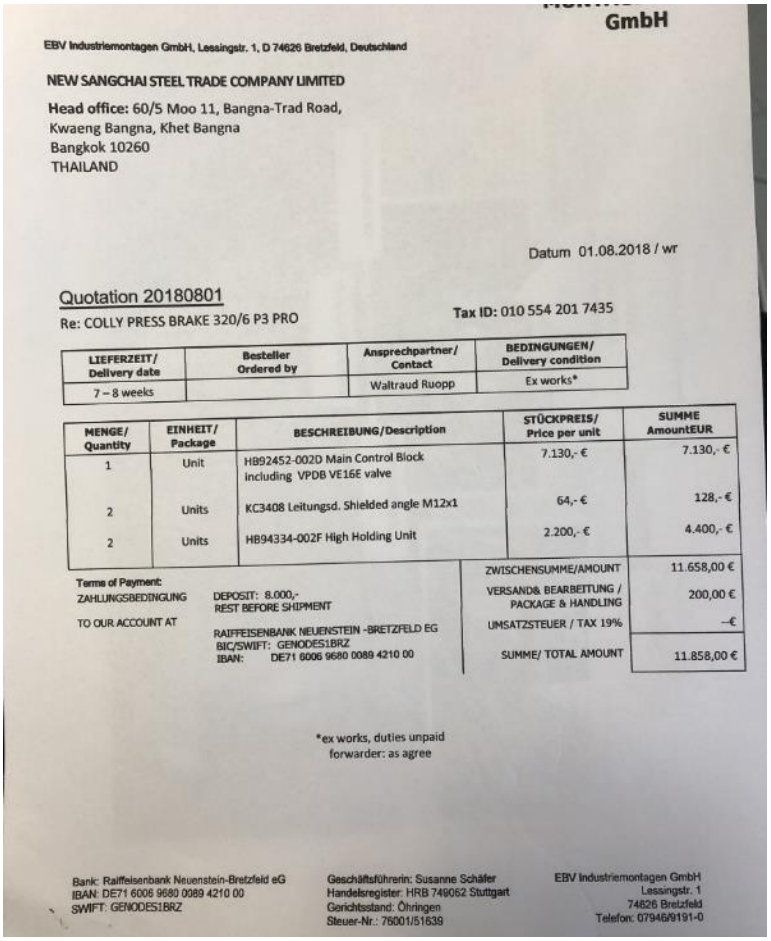
3. CIF – Cost Insurance and Freight (…named port of destination)

วัตถุประสงค์ของการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่ง

เพื่อสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า โดยที่ห้างหุ้นส่วนจะเสนอวิธีการขนส่งตามความต้องการของลูกค้า ที่เกี่ยวข้องกับ เวลาการขนส่ง,ราคาค่าขนส่ง ให้มีผลประโยชน์ต่อลูกค้ามากที่สุด

4.2 จัดทำใบเสนอราคา

ทางห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย ต้องติดต่อทางซัพพลายเออร์ เพื่อขอทราบราคาสินค้า ,วิธีการขนส่งที่แนะนำพร้อมทั้งค่าจัดส่ง



GmbH

EBV Industriemontagen GmbH, Lessingstr. 1, D 74626 Bretzfeld, Deutschland

NEW SANGCHAI STEEL TRADE COMPANY LIMITED
Head office: 60/5 Moo 11, Bangna-Trad Road,
Kwaeng Bangna, Khet Bangna
Bangkok 10260
THAILAND

Datum 01.08.2018 / wr

Quotation 20180801
Re: COLLY PRESS BRAKE 320/6 P3 PRO
Tax ID: 010 554 201 7435

LIEFERZEIT/ Delivery date	Besteller Ordered by	Ansprechpartner/ Contact	BEDINGUNGEN/ Delivery condition
7 – 8 weeks		Waltraud Ruopp	Ex works*

MENGE/ Quantity	EINHEIT/ Package	BESCHREIBUNG/Description	STÜCKPREIS/ Price per unit	SUMME AmountEUR
1	Unit	HB92452-002D Main Control Block including VPDB VE16E valve	7.130,- €	7.130,- €
2	Units	KC3408 Leitungsd. Shielded angle M12x1	64,- €	128,- €
2	Units	HB94334-002F High Holding Unit	2.200,- €	4.400,- €

Terms of Payment:
ZAHLUNGSBEDINGUNG
DEPOSIT: 8.000,-
REST BEFORE SHIPMENT
TO OUR ACCOUNT AT
RAIFFEISENBANK NEUENSTEIN -BRETZFELD EG
BIC/SWIFT: GENODES1BRZ
IBAN: DE71 6006 9680 0089 4210 00

ZWISCHENSUMME/AMOUNT	11.658,00 €
VERSAND& BEARBEITUNG / PACKAGE & HANDLING	200,00 €
UMSATZSTEUER / TAX 19%	–€
SUMME/ TOTAL AMOUNT	11.858,00 €

*ex works, duties unpaid
forwarder: as agree

Bank: Raiffeisenbank Neuenstein-Bretzfeld eG
IBAN: DE71 6006 9680 0089 4210 00
SWIFT: GENODES1BRZ

Geschäftsführerin: Susanne Schäfer
Handelsregister: HRB 749062 Stuttgart
Gerichtsstand: Öhringen
Steuer-Nr.: 76001/51639

EBV Industriemontagen GmbH
Lessingstr. 1
74626 Bretzfeld
Telefon: 07946/9191-0

รูปที่ 4.4 : ใบเสนอราคา

4.2.1 ใบเสนอราคา (Quotation)

เอกสารที่ผู้ขายหรือผู้ให้บริการออกให้กับลูกค้า แสดงรายละเอียด เพื่อให้ลูกค้าพิจารณาราคาที่เสนอก่อนตัดสินใจสั่งซื้อสินค้า ซึ่งภายในเอกสารใบเสนอราคา จะมีการชี้แจงราคาสินค้าหรือบริการอย่างชัดเจน พร้อมระบุเงื่อนไขและค่าใช้จ่ายต่างๆ ซึ่งเอกสารใบเสนอราคานั้นนอกจากจะแสดงราคาสินค้า ยังส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของธุรกิจ เพราะเอกสารใบเสนอราคาเป็นเสมือนตัวแทน ของบริษัทที่จะส่งถึงจุดหมายของลูกค้า

สิ่งที่จำเป็นต้องมีในใบเสนอราคา

1. เงื่อนไขที่ชัดเจน

รายละเอียดสินค้าหรือบริการ รวมถึงเงื่อนไขต่างๆ ในการขนส่ง ระยะเวลาที่ให้ เครดิต รวมถึงข้อจำกัดต่างๆ ในการขายสินค้า

2.ลายเซ็นอนุมัติซื้อ

เพื่อเร่งเวลาในการพิจารณาการสั่งซื้อของลูกค้า จะส่งผลให้เกิดความรวดเร็วใน การสั่งซื้อสินค้า

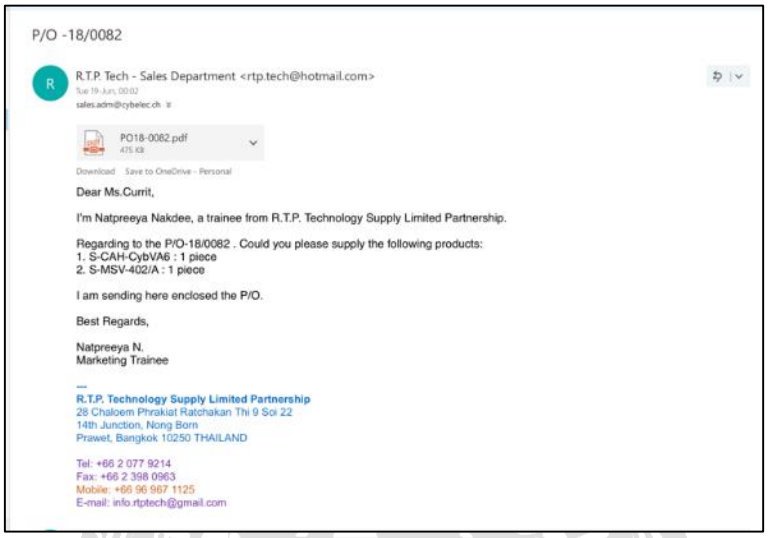
4.3 ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อ (Ordering)

รูปที่ 4.5 : ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อ

ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อสินค้า เพราะได้ตัดสินใจพิจารณาจากใบเสนอราคา ที่ทางห้างหุ้นส่วนได้ จัดส่งข้อมูลรายละเอียดตามที่ได้เสนอ

4.4 ส่งใบสั่งซื้อให้บริษัทเจ้าของสินค้า

ทางห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี เทคโนโลยี ซัพพลาย ทำการยืนยันการสั่งซื้อสินค้า เพื่อยืนยันกับทางบริษัท ที่ทางห้างหุ้นส่วนเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย



P/O -18/0082

R.T.P. Tech - Sales Department <rtp.tech@hotmail.com>

PO18-0082.pdf

Dear Ms.Currit,

I'm Natpreeya Nakdee, a trainee from R.T.P. Technology Supply Limited Partnership.

Regarding to the P/O-18/0082 . Could you please supply the following products:
1. S-CAH-CybVA6 : 1 piece
2. S-MSV-402/A : 1 piece

I am sending here enclosed the P/O.

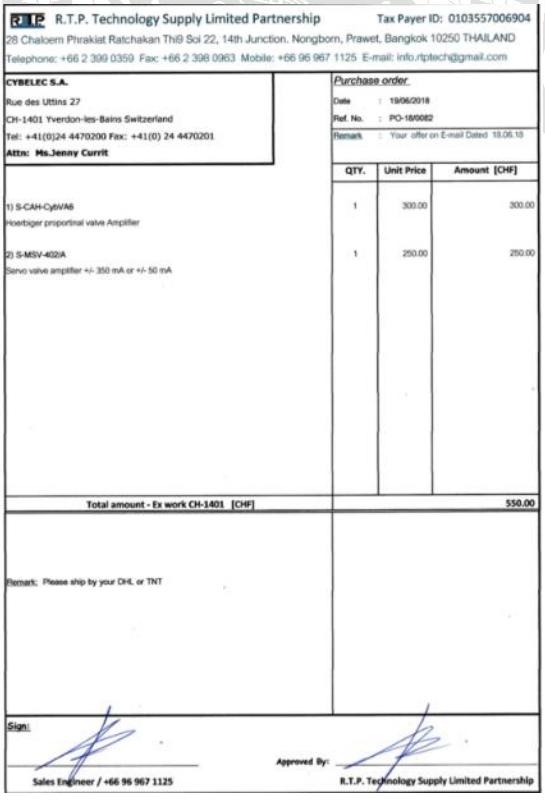
Best Regards,

Natpreeya N.
Marketing Trainee

R.T.P. Technology Supply Limited Partnership
28 Chaloem Phrakiat Ratchakan Thi 9 Soi 22
14th Junction, Nong Born
Prawet, Bangkok 10250 THAILAND

Tel: +66 2 077 9214
Fax: +66 2 398 0963
Mobile: +66 96 967 1125
E-mail: info.rtptech@gmail.com

รูปที่ 4.6 : รูปจดหมายอิเล็กทรอนิกส์การส่งใบสั่งซื้อสินค้า



R.T.P. Technology Supply Limited Partnership Tax Payer ID: 0103557006904
28 Chaloem Phrakiat Ratchakan Thi9 Soi 22, 14th Junction. Nongborn, Prawet, Bangkok 10250 THAILAND
Telephone: +66 2 399 0359 Fax: +66 2 398 0963 Mobile: +66 96 967 1125 E-mail: info.rtptech@gmail.com

CYBELEC S.A.
Rue des Uttins 27
CH-1401 Yverdon-les-Bains Switzerland
Tel: +41(0)24 4470200 Fax: +41(0) 24 4470201
Attn: Ms.Jenny Currit

Purchase order
Date : 19/06/2018
Ref. No. : PO-18/0082
Remark : Your offer on E-mail Dated 18.06.18

	QTY.	Unit Price	Amount [CHF]
1) S-CAH-CybVA6 Hoerbiger proportinal valve Amplifier	1	300.00	300.00
2) S-MSV-402/A Servo valve amplifier +/- 350 mA or +/- 50 mA	1	250.00	250.00
Total amount - Ex work CH-1401 [CHF]			550.00

Remark: Please ship by your DHL or TNT

Sign:
Sales Engineer / +66 96 967 1125

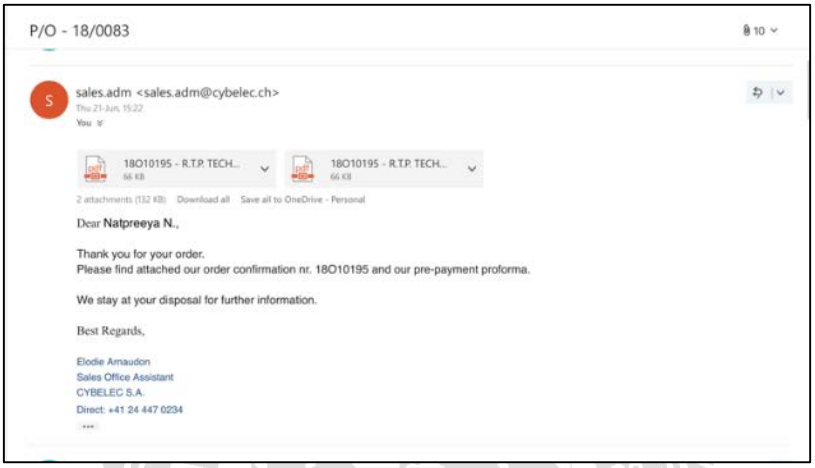
Approved By:
R.T.P. Technology Supply Limited Partnership

รูปที่ 4.7 : ใบสั่งซื้อสินค้า

ใบสั่งซื้อสินค้า (Purchase Order)

เอกสารที่จัดทำเพื่อใช้สำหรับการสั่งซื้อสินค้า โดยระบุข้อมูลรายละเอียดสินค้าและจำนวนที่ต้องการลงไปในใบสั่งซื้อสินค้า เพื่อยืนยันการสั่งซื้อของลูกค้า

4.5 ออกเอกสารใบแจ้งหนี้


P/O - 18/0083

sales.adm <sales.adm@cybelec.ch>
Thu 21-Jun, 15:22
You

18O10195 - R.T.P. TECH... 66 KB
18O10195 - R.T.P. TECH... 66 KB
2 attachments (132 KB) Download all Save all to OneDrive - Personal

Dear Natpreeya N.,

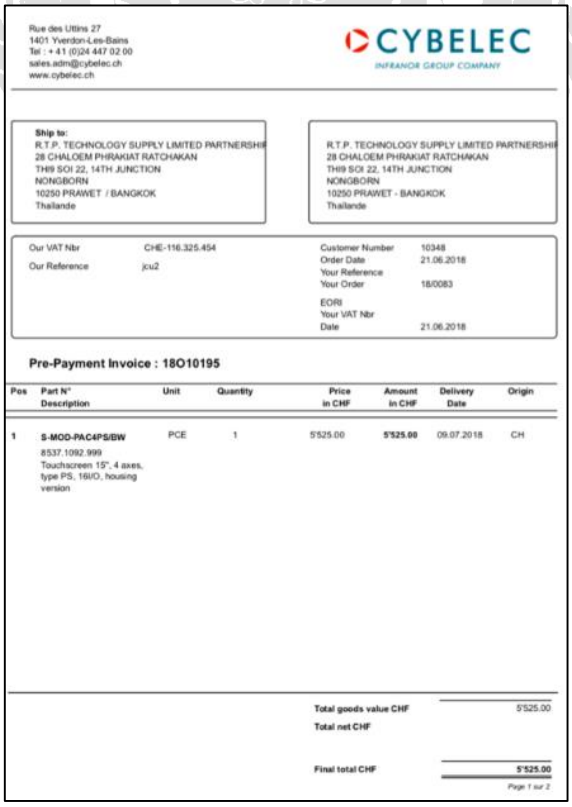
Thank you for your order.
Please find attached our order confirmation nr. 18O10195 and our pre-payment proforma.

We stay at your disposal for further information.

Best Regards,

Elodie Amaudon
Sales Office Assistant
CYBELEC S.A.
Direct: +41 24 447 0234

รูปที่ 4.8 : รูปจดหมายอิเล็กทรอนิกส์การยืนยันการสั่งซื้อสินค้า


Rue des Uttins 27
1401 Yverdon-Les-Bains
Tel : +41 (0)24 447 02 00
sales.adm@cybelec.ch
www.cybelec.ch

CYBELEC
INFRANOR GROUP COMPANY

Ship to:
R.T.P. TECHNOLOGY SUPPLY LIMITED PARTNERSHIP
28 CHALOEM PHRAKIAT RATCHAKAN
TH9 SOI 22, 14TH JUNCTION
NONGBORN
10250 PRAWET / BANGKOK
Thailande

R.T.P. TECHNOLOGY SUPPLY LIMITED PARTNERSHIP
28 CHALOEM PHRAKIAT RATCHAKAN
TH9 SOI 22, 14TH JUNCTION
NONGBORN
10250 PRAWET - BANGKOK
Thailande

Our VAT Nbr CHE-116.325.454
Our Reference jcu2
Customer Number 10348
Order Date 21.06.2018
Your Reference
Your Order 18/0083
EORI
Your VAT Nbr
Date 21.06.2018

Pre-Payment Invoice : 18O10195

Pos	Part N° / Description	Unit	Quantity	Price in CHF	Amount in CHF	Delivery Date	Origin
1	S-MOD-PAC4PS/BW 8537.1092.999 Touchscreen 15", 4 axes, type PS, 16I/O, housing version	PCE	1	5'525.00	**5'525.00**	09.07.2018	CH

Total goods value CHF 5'525.00
Total net CHF
Final total CHF **5'525.00**
Page 1 sur 2

รูปที่ 4.9 : ใบแจ้งหนี้

ใบแจ้งหนี้ (Invoice)

เอกสารที่ออกโดยผู้จำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงจำนวนเงินที่ต้องชำระ โดยส่วนใหญ่การชำระ จะใช้เครดิตในการชำระโดยในแต่ละบริษัท จะมีวันเวลาวางบิลที่แตกต่างกัน ซึ่งต้องสอบถามกับทางฝ่ายบัญชีของลูกค้าโดยตรง

4.6 ชำระค่าสินค้าและขนส่ง

P/O - 18/0083

R.T.P. Tech - Sales Department <rtp.tech@hotmail.com>

Payment-INV.18O10195...

Dear Elodie,

We have made the payment already.
I'm sending here enclosed the Payment-INV.18O10195.

Best Regards,

Natpreeya N.
Marketing Trainee

R.T.P. Technology Supply Limited Partnership
28 Chaloem Phrakiat Ratchakan Thi 9 Soi 22
14th Junction, Nong Born
Prawet, Bangkok 10250 THAILAND

Tel: +66 2 077 9214
Fax: +66 2 398 0963
Mobile: +66 96 967 1125
E-mail: info.rtptech@gmail.com

รูปที่ 4.10 : รูปจดหมายอิเล็กทรอนิกส์การชำระสินค้า

Swift Message:103
From : F01KASITHBKAXXX
To : UBSWCHZHX80A
{1:F01KASITHBKAXXX0000000001}{2:I103UBSWCHZHX80AN}{4:
:20:Sender's Reference
OR18257760
:23B:Bank Operation Code
CRED
:32A:Value Date/Currency/Interbank Settled Amount
180628CHF5830,
:33B:Currency/Instructed Amount
CHF5830,
:50K:Ordering Customer
/2922211399
R.T.P. TECHNOLOGY SUPPLY LTD.,PART.
28 SOI CHALOEMPHRAKIAT R.9,
SOI 22 YAK 14, NONGBON, PRAWET,
BANGKOK 10250, THAILAND.
:57A:Account With Institution
COBACHZH
:59:Beneficiary Customer
/CH6908836301345500006
CYBELEC S.A.
:70:Remittance Information
PAYMENT AS PRE-PAYMENT
INV.18O10195 DD.21.06.2018
:71A:Details of Charges
OUR

-}

รูปที่ 4.11 : ใบเสร็จชำระค่าสินค้า

4.7 ผ่านพิธีศุลกากร

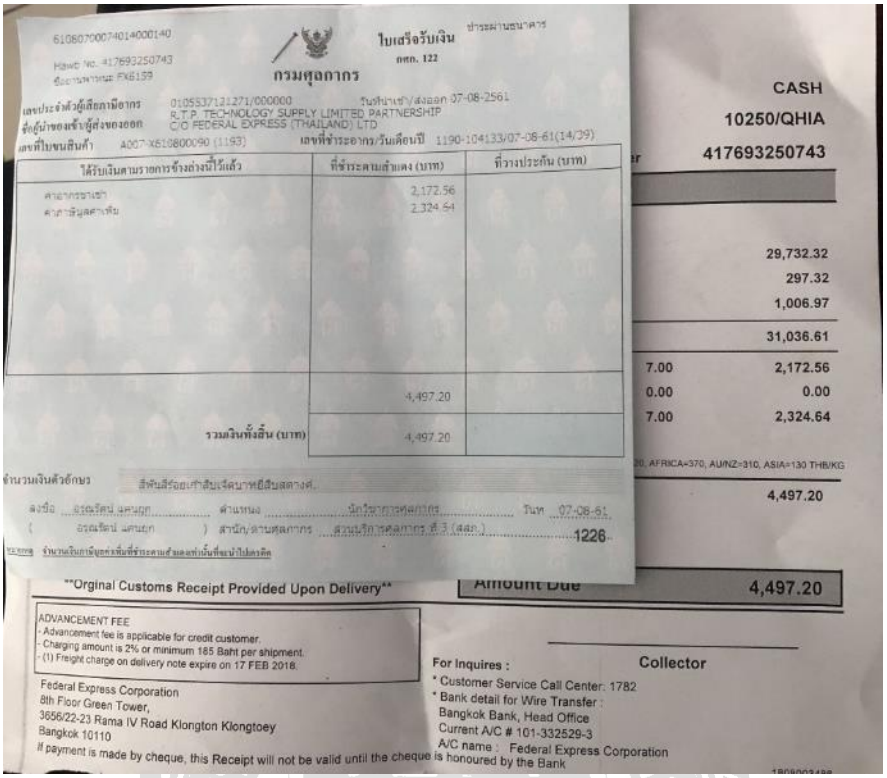
4.7.1 พิกัดศุลกากร

รูปที่ 4.12 : พิกัดศุลกากร

พิกัดอัตราศุลกากร (HS codes)

ระบบการจำแนกประเภทและระบุชนิดสินค้าด้วยรหัสตัวเลข 6 หลัก สำหรับแจ้งภาษีอากร ซึ่งประกาศใช้โดย องค์การศุลกากรโลก (World Customs Organization : WCO) และระบบนี้ได้รับการยอมรับจาก องค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO) จึงได้นำมาใช้เป็นสากลทางงการค้าระหว่างประเทศ

4.7.2 ชำระอัตราภาษีนำเข้า



รูปที่ 4.13 : ใบเสร็จชำระอัตราภาษีนำเข้า

รูปที่ 4.14 : รูปสินค้า

4.8 จัดส่งสินค้าพร้อมติดตั้ง

รูปที่ 4.15 **:** รูปการติดตั้งสินค้าให้ลูกค้า

4.9 ลูกค้าชำระสินค้าและบริการ

รูปที่ 4.16 : รูปโรงงานลูกค้า

สรุปการปฏิบัติงาน

การทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขาย มีความสำคัญในด้านการช่วยจัดทำเอกสารต่างๆ เช่น ใบเสนอราคา ที่ช่วยให้ลูกค้าพิจารณาว่าราคาสินค้าเหมาะสมกับความต้องการในการสั่งซื้อหรือไม่ สิ่งที่ผู้จัดทำได้ทำเอกสารเกี่ยวข้องกับการนำเข้าสินค้าจาก บริษัทเจ้าของสินค้า รวมถึงการบริการการให้ข้อมูลหรือแนะนำลูกค้า ในด้านต่างๆ การทำงานในตำแหน่งนี้เปรียบเสมือนผู้ช่วยลูกค้าในการเลือกสินค้าและบริการ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

บทที่5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลโครงงาน

จากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึง 31 สิงหาคม 2561 ได้รับมอบหมายหน้าที่ ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขาย ซึ่งทำหน้าที่ติดต่อพบเจอลูกค้า ให้ข้อมูลและคำแนะนำลูกค้าตั้งแต่ เสนอสินค้าให้ลูกค้าจนกระบวนการขนส่งเสร็จสิ้น สินค้าถึงลูกค้า รวมไปถึงจัดทำเอกสารต่างๆ ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.2.1 ข้อดีของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1.ได้ประสบการณ์เรียนรู้จากการทำงานจริงในบริษัท ได้เข้าใจในการหน้าที่และกระบวนการของการทำงาน

2. ได้รับรู้ถึงความสำคัญของตำแหน่งและระบบงาน ในการทำงาน

3. ได้ฝึกทักษะและฝึกฝน การแก้สถานการณ์เฉพาะหน้า ระหว่างปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีที่สุด และเกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

4. ได้ปรับตัวเข้ากับสังคมใหม่ๆ รวมถึงการปรับให้สามารถทำงานกับคนหมู่มากได้ เนื่องจากงานที่ทำมีความเกี่ยวข้องกับการทำงานเป็นทีม

5. ได้ฝึกฝนความตรงต่อเวลาใน ด้านการทำงานรวมถึงด้านอื่นๆ

6. ได้รับรู้ความสามารถของตนเอง ด้านการใช้ภาษา

7.ได้เปิดประสบการณ์ในการทำงานกับบริษัทต่างประเทศ

5.2.2 ปัญหาที่พบของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1. การทำงานจริงก่อให้เกิดความกดดัน เพราะเป็นการทำงานที่ไม่สามารถผิดพลาดเพราะอาจก่อให้เกิดความเสียหาย ส่งผลกระทบต่อห้างหุ้นส่วน

2. ความล่าช้าที่ไม่สามารถคาดเดา อันมาจากสินค้าที่ทางห้างหุ้นส่วนจำกัดนำเข้ามาจากต่างประเทศ จึงอาจก่อให้เกิดความล่าช้า ในการที่สินค้าถึงลูกค้าเกินกำหนด

3. การสั่งสินค้าของลูกค้า ไม่มีเวลาที่แน่นอน จึงต้องเตรียมความพร้อมตลอดเวลา

5.2.3 ข้อเสนอแนะ

ในทุกองค์กรย่อมมีปัญหา ไม่ว่าจะเป็นระบบการทำงาน หรือพนักงานในองค์กร ดังนั้น องค์กรที่มีการดำเนินงานที่ดี จะต้องมีการตรวจสอบหาข้อผิดพลาดที่จะเกิดขึ้น เพื่อนำมาปรับปรุงให้เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กรดังต่อไปนี้

1. อธิบายขั้นตอนการทำงานอย่างละเอียด และเป็นขั้นตอน หากเกิดข้อผิดพลาดหรือปัญหาเกี่ยวกับงาน ให้ตักเตือนทันที เพื่อที่จะได้ไม่เกิดข้อผิดพลาดครั้งต่อไป

2. รายงานสถานการณ์ขนส่งสินค้า ให้ทางลูกค้า

3. การทำงานมีการออกนอกสถานที่ ควรแจ้งล่วงหน้าเพื่อมีการเตรียมตัว

บรรณานุกรม

บริษัท กู๊ด เฟรท แอนด์ ทรานสปอร์ต จำกัด. (2561). *ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ (Incoterms 2020)*. เข้าถึงได้จาก http://www.goodfreight-th.com/16462831/ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศ-incoterms

บริษัท เฟรทเอ็กซเพรส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด. (2561). *HS CODE คืออะไร*. เข้าถึงได้จาก https://www.freightexpress.co.th/บทความ/hs-code-คืออะไร/

บริษัท เอชพีเอส เทรด จำกัด. (2561). *เงื่อนไขการขนส่งระหว่างประเทศ หรือที่เรียกกันว่า Incoterm (International Commercial Terms)*. เข้าถึงได้จาก http://hps-trade.co.th/about-inctoerms?lang=th

TAXBugnoms. (2559). *5 เอกสารการเงินที่คุณต้องรู้จัก ถ้ารักจะทำธุรกิจ*. เข้าถึงได้จาก https://aommoney.com/stories/ภาษีธุรกิจ/5-เอกสารการเงินที่คุรต้องรู้จัก-ถ้ารักกจะทำธุรกิจ/16420#jly8mmn415

ภาคผนวก

ภาพการปฏิบัติงาน

ศึกษาดูตลาด งาน Manufacturing Expo 2018 เพื่อไปศึกษาดูงาน รวมทั้งได้ไปศึกษาบูธสินค้าที่ทางห้างหุ้นส่วนได้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

เดินทางไปรับสินค้าจากทาง II-VI Singapore PTE LTD ที่ประเทศสิงคโปร์ รวมทั้งทำความรู้จัก กับพนักงานฝ่ายขายของบริษัทที่ห้างหุ้นส่วนเป็นตัวแทน

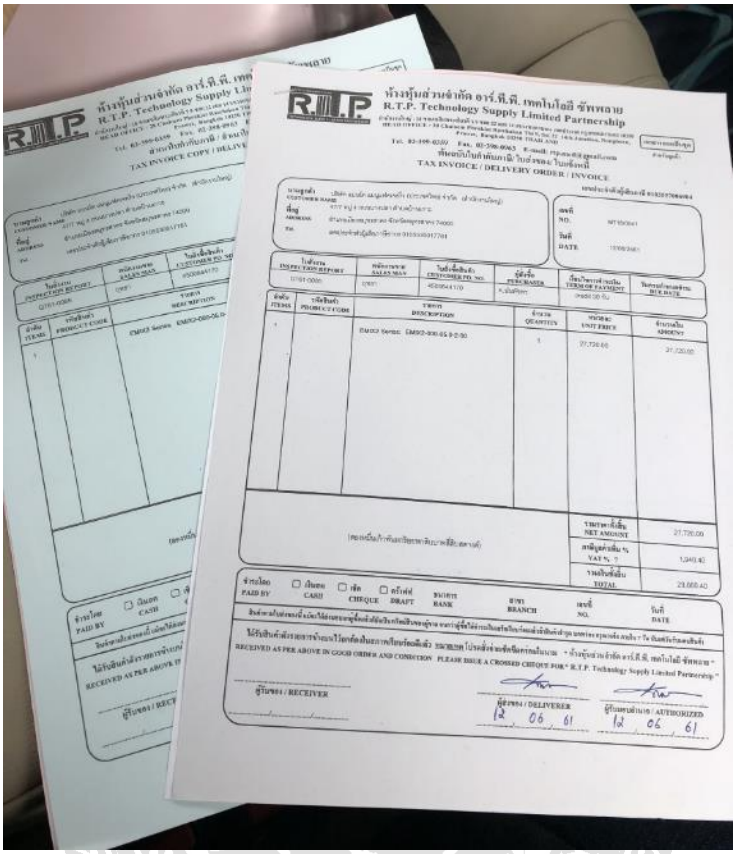
ทำเอกสารเกี่ยวกับใบเสนอราคา เพื่อนำไปเสนอให้ลูกค้า

เดินทางไปดูงานหน้างาน พร้อมพนักงานที่ปรึกษา

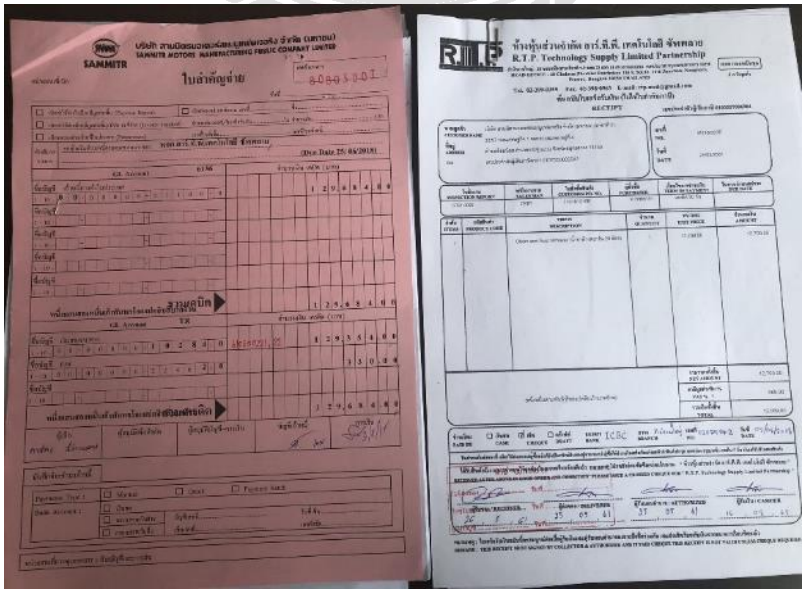
เดินทางไป บริษัท โกลบอล อาร์คิเทคเชอรัล จำกัด เพื่อไปส่งสินค้า พร้อมกับวางบิล และพบพนักงานฝ่ายจัดซื้อ เพื่อติดต่อธุรกิจ

เอกสารในการปฏิบัติงาน

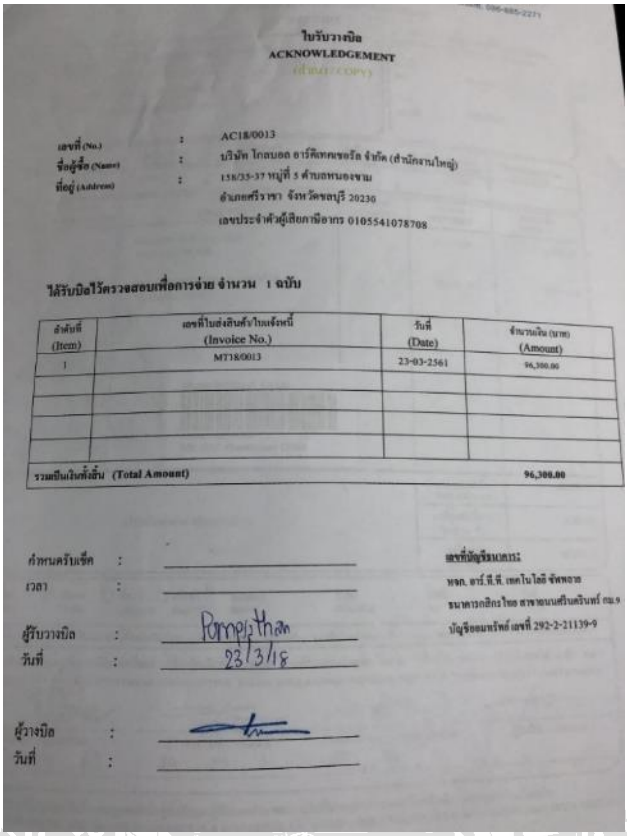
ต้นฉบับ/สำเนา เอกสารใบแจ้งหนี้



ใบสำคัญจ่าย / ต้นฉบับใบเสร็จรับเงิน



ใบรับวางบิลสินค้า



ใบรับวางบิล
ACKNOWLEDGEMENT

เลขที่ (No.) : AC18/0013
ชื่อผู้ซื้อ (Name) : บริษัท โกลบอล อาร์คิเทคเชอรัล จำกัด (สำนักงานใหญ่)
ที่อยู่ (Address) : 158/35-37 หมู่ที่ 5 ตำบลหนองขาม
อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0105541078708

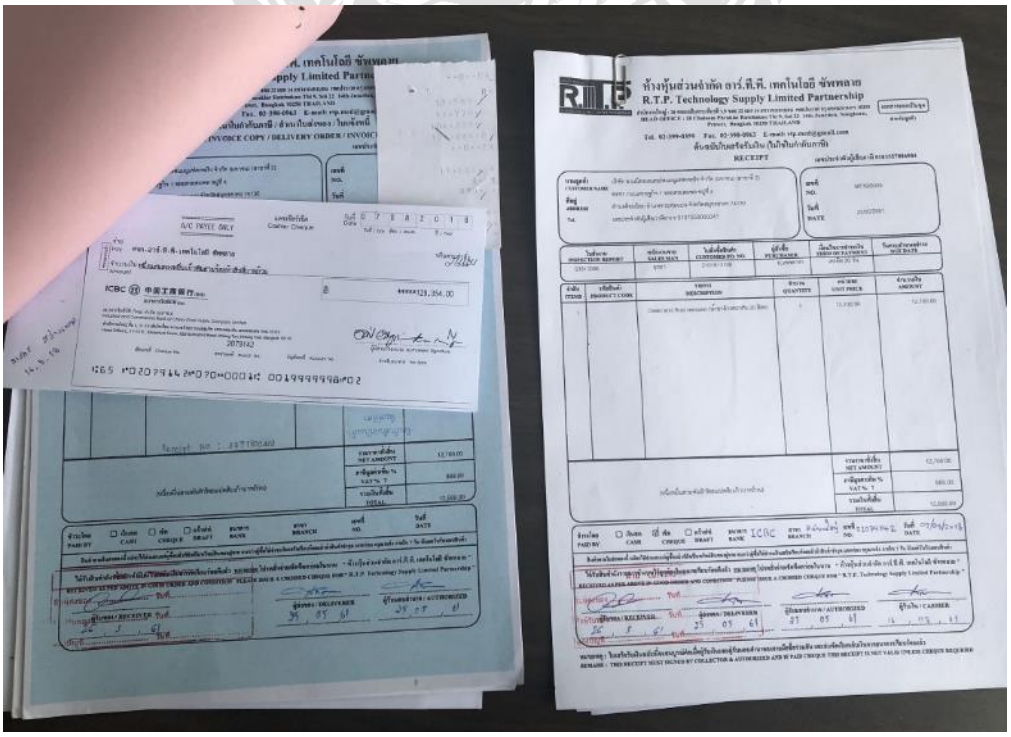
ได้รับบิลไว้ตรวจสอบเพื่อการจ่าย จำนวน 1 ฉบับ

ลำดับที่ (Item)	เลขที่ใบส่งสินค้า/ใบแจ้งหนี้ (Invoice No.)	วันที่ (Date)	จำนวนเงิน (บาท) (Amount)
1	MT18/0013	23-03-2561	96,300.00
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น (Total Amount)			96,300.00

กำหนดรับเช็ค :
เวลา :
ผู้รับวางบิล : Pornpis Thasa
วันที่ : 23/3/18
ผู้วางบิล :
วันที่ :

เลขที่บัญชีธนาคาร:
หจก. อาร์.ที.พี. เทคโนโลยี ซัพพลาย
ธนาคารกสิกรไทย สาขาถนนศรีนครินทร์ กม.9
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 292-2-21139-9

ใบเสร็จรับเงิน / เช็คค่าสินค้าและบริการ



ประวัติผู้จัดทำ

รหัสนักศึกษา : 5804300205

ชื่อ – นามสกุล : ภาสกร สว่างเมฆ

คณะ : บริหารธุรกิจ

สาขาวิชา : การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

ที่อยู่ : 50/60 ซอยเลียบคลองภาษีเจริญฝั่งเหนือ8 ถนนเพชรเกษม หนองแขม
เขต/อำเภอ หนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

ผลงาน : -จัดทำเอกสารใบเสนอราคา
-ดำเนินการผ่านพิธีศุลกากร