

## บทที่ 4

### ผลการปฏิบัติงานตามโครงการ

วิธีการและขั้นตอนในการจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกกระจกของบริษัท กระจกไทยอาชาฮี จำกัด(มหาชน) จะประสบความสำเร็จและมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการหรือผู้ที่มีความสนใจที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้จำเป็นต้องเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติต่างๆในการส่งออกสินค้าให้ดีเสียก่อน เนื่องจากขั้นตอนการส่งออกสินค้า เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกจะต้องทำความเข้าใจและศึกษาข้อปฏิบัติให้ถูกต้องเพื่อให้การประกอบธุรกิจส่งออกได้รับผลสำเร็จ

จากการปฏิบัติสหกิจศึกษาในแผนการส่งออก ณ บริษัท กระจกไทยอาชาฮี จำกัด(มหาชน) ได้ศึกษาหัวข้อเรื่อง การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก ดังนั้นเอกสารที่จะต้องจัดเตรียมในการส่งออกกระจก ได้แก่

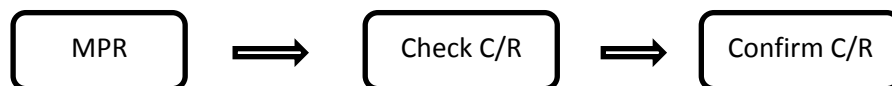
1. MPR (เอกสารคำสั่งซื้อ)
2. Enquiry (เอกสารเพื่อตรวจสอบคำสั่งซื้อ)
3. Booking confirm (รายละเอียดเกี่ยวกับสายเรือ)
4. New shipment advice summary (เอกสารที่แสดงรายการ shipment ที่ยังไม่ถึงวันเรือออก)
5. Order sheet (เอกสารสั่งซื้อ)
6. Provisional bill of lading (ใบตราส่งสินค้าทางทะเลชั่วคราว)
7. Stuffing (เอกสารแสดงวันโหลดสินค้า)
8. Invoice (ใบกำกับสินค้า)
9. Packing List (เอกสารแสดงหีบห่อสินค้า)
10. Bill of Lading (ใบตราส่งสินค้าทางทะเล)
11. Container loading plan: L/P (เอกสารแสดงวัน โหลดสินค้าขึ้นตู้)
12. Draft B/L (ใบตราส่งฉบับร่าง)
13. Certificate of Origin (เอกสารรับรองถิ่นกำเนิด)
14. Insurance (ประกันภัย)
15. Certificate of fumigation ใบรับรองการรมยา (บางประเทศ)

#### 4.1 ขั้นตอนการจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกกระจกของบริษัทกระจกไทยอาชีพ มีดังนี้

4.1.1 Receive MPR (Monthly Production Request) หรือคำสั่งซื้อ: รับคำสั่งซื้อผ่านระบบ IDMS ซึ่งเป็นระบบสื่อสารทางคอมพิวเตอร์ของหน่วยงานภายในที่เชื่อมต่อระหว่างสาขาในประเทศและต่างประเทศ จากนั้นจะได้รับคำสั่งซื้อผ่าน auto mail แผนกการส่งออกจะต้องทำการตรวจสอบรายการสั่งซื้อ โดย print MPR: เอกสารสั่งซื้อ (ดังภาคผนวก รูปที่4) ซึ่งจะบอกถึงรายละเอียดของสินค้า จำนวน ขนาด จำนวนการบรรจุต่อลัง/ตู้ ฯลฯ จากระบบ IDMS และนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการสั่งผลิตต่อไป



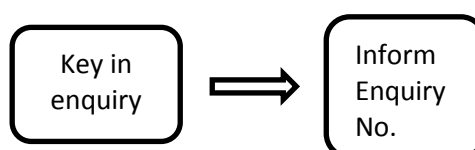
4.1.2 Inform C/R (Cargoes Ready) หรือวันกำหนดเสร็จ: ตรวจสอบการสั่งซื้อจากเอกสารสั่งซื้อ (MPR) จากนั้นตรวจสอบ C/R (Cargoes Ready) กับฝ่ายวางแผนและฝ่ายผลิตผ่าน mail และนำ C/R ที่ได้ไปยืนยันให้กับลูกค้าเพื่อวางแผนการจองเรือต่อไป



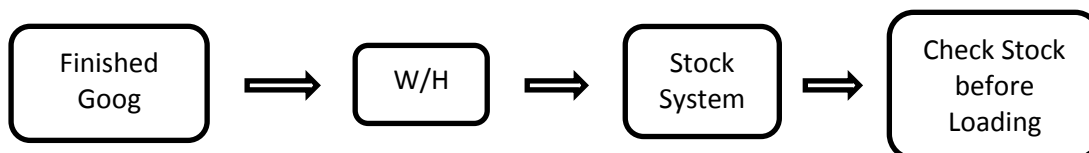
4.1.3 Key Enquiry: Key in Enquiry (ดังภาคผนวก รูปที่5) ผ่านระบบ Export Sales System ซึ่งเป็นระบบสำหรับกรอกข้อมูลเพื่อใช้สั่งผลิต ข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในขั้นตอนนี้ได้แก่

- Customer name, Address: ชื่อและที่อยู่ลูกค้า
- POD (Port of Discharge): ชื่อสายเรือ
- C/R (Cargoes Ready Date): วันที่สินค้าเสร็จพร้อมโหลด
- Project name: ชื่อโครงการผลิต
- Specification: มาตรฐานการผลิตกระจก
- Product code: รหัสชนิดกระจก
- Size: ขนาดกระจก
- Quantity PCS/Pack, Pack: จำนวนกระจกต่อลัง
- Package type: ชนิดลัง
- Interleave: วัสดุที่ใช้ขึ้นกระจก

เมื่อตรวจสอบข้อมูลใน enquiry เรียบร้อยแล้ว จึงยืนยันผ่านระบบ เพื่อให้ Planner ทำงานต่อไป



4.1.4 Finished goods production หรือการผลิตสินค้าเสร็จสิ้น: เมื่อผลิตกระจกเสร็จจะส่งกระจกไปยังคลังสินค้าของแผนกจัดส่ง (Delivery) เพื่อให้สามารถเช็คสินค้าก่อนสั่ง โหลดสินค้าในขั้นตอนต่อไป



4.1.5 Booking หรือการติดต่อสายเรือ: เมื่อตัวแทนขายได้รับการโอนเงินจากลูกค้าเรียบร้อยแล้วจะติดต่อสายเรือเพื่อกำหนดการเดินทางเรือที่เหมาะสม โดยดูจากวันที่ของเสร็จและวันที่ลูกค้าต้องการให้ของไปถึง แล้วจึงแจ้งตารางเดินเรือมาที่แผนก export เพื่อให้ไปรับ booking confirm (ดังภาคผนวก รูปที่6) ซึ่งจะระบุถึงรายละเอียดเกี่ยวกับสายเรือ ชื่อเรือ ชนิดตู้ และจำนวนตู้ container วันที่เรือออกจากท่า (ETD) วันที่เรือถึงท่าปลายทาง (ETA), Port of Loading หรือท่าเรือต้นทาง, Port of Discharge หรือท่าเรือปลายทาง, หมายเลขBooking ฯลฯ จากสายเรือและกำหนดวันขึ้นของต่อไป เอกสารที่เกี่ยวข้องมีดังต่อไปนี้

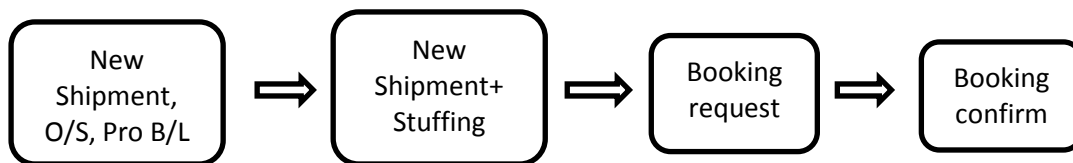
4.1.5.1 New Shipment advice summary (ดังภาคผนวก รูปที่7) เป็นเอกสารที่แสดงรายการ shipment ที่ยังไม่ถึงวันเรือออกทั้งหมด โดยในเอกสารจะระบุถึงรายละเอียดเลข Order sheet ชื่อสายเรือ ชื่อ/หมายเลขเรือ วันที่เรือออกจากท่า (ETD) วันที่เรือถึงท่าปลายทาง (ETA) ชื่อลูกค้า ชนิดและจำนวนตู้

4.1.5.2 Order sheet (ดังภาคผนวก รูปที่8) จะระบุถึงรายละเอียดชื่อสายเรือ ชื่อลูกค้า จำนวนตู้ Container ชนิดกระจก ขนาด จำนวนที่บรรจุต่อลัง จำนวนลัง ราคา ฯลฯ

4.1.5.3 Provisional bill of landing: Pro B/L (ดังภาคผนวก รูปที่9) เป็นเอกสารที่ต้องส่งให้สายเรือเพื่อทำ draft B/L จะระบุถึงข้อมูลที่ต้องการให้ระบุลงใน B/L เช่น ชื่อที่อยู่ผู้ขาย/ผู้ซื้อ รายละเอียดต่างๆเกี่ยวกับสายเรือ รายละเอียดสินค้า จำนวน ขนาด น้ำหนัก Net weight/Gross weight ฯลฯ

4.1.5.4 Stuffing (ดังภาคผนวก รูปที่10) เป็นเอกสารที่ใช้สื่อสารกับบริษัท shipping และแผนกจัดส่ง เพื่อให้ทราบว่าแต่ละ shipment จะขึ้นของวันไหน ข้อมูลในเอกสารจะระบุถึงรายละเอียดของวัน โหลด เลขที่ Order sheet วันที่เรือออก (ETD) closing date (CSD) และ closing time (CST) คือวันและเวลาสุดท้ายที่สามารถคืนตู้ container ได้ ดังนั้นจะต้องกำหนดวันขึ้นของ โดยดูจาก CSD และ CST เป็นหลัก

เอกสารต่างๆเหล่านี้จะส่งไปยังตัวแทน shipping จากนั้นShipping จะประสานงานกับสายเรือที่ลูกค้ากำหนดเพื่อให้ออกเอกสารBooking confirm

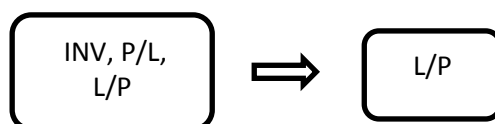


4.1.6 Loading หรือการโหลดสินค้า: เอกสารที่ต้องเตรียมเพื่อใช้สำหรับขึ้นสินค้ามีดังนี้

4.1.6.1 Invoice (ดังภาคผนวก รูปที่11) ใบกำกับราคาหรือเอกสารที่ใช้เรียกเก็บเงินลูกค้า ซึ่งจะระบุถึงรายละเอียดของสถานประกอบการ/ลูกค้า หมายเลขInvoice ท่าเรือต้นทาง/ปลายทาง รายละเอียดของสินค้า ชนิด ขนาด จำนวน ราคา น้ำหนักNet weight/Gross weight ฯลฯ

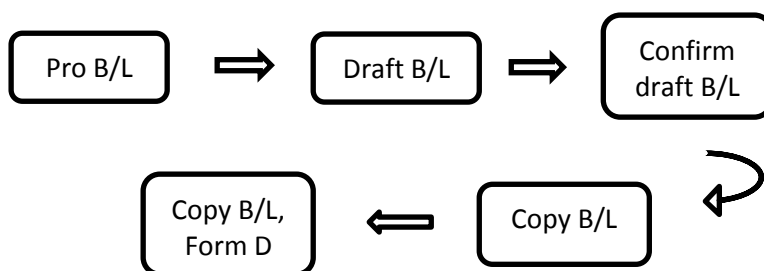
4.1.6.2 Packing list (ดังภาคผนวก รูปที่12) เอกสารแสดงหีบห่อสินค้าจะระบุถึงข้อมูลของสินค้าอย่างละเอียดมากขึ้น โดยจะระบุถึงข้อมูลสินค้าในแต่ละตู้container เช่นเป็นกระจกชนิดอะไร ขนาด จำนวนแผ่นในแต่ละลัง ฯลฯ เพื่อให้ผู้ที่เปิดตู้ได้ตรวจสอบสินค้าได้ตรงตามข้อมูลที่ลูกค้าสั่งซื้อ

4.1.6.3 Container loading plan: L/P (ดังภาคผนวก รูปที่13) ผังการบรรจุสินค้าภายในตู้ เป็นเอกสารที่จะส่งไปยังแผนกจัดส่ง (Delivery) เพื่อให้สามารถขึ้นของได้ถูกต้อง โดยในเอกสารจะระบุถึงรายละเอียดของสินค้าในแต่ละตู้เช่น ตู้ที่1 ชนิดกระจกอะไร ขนาดเท่าไร จำนวนแผ่นต่อลัง จำนวนลัง ดังนั้นผู้ที่ทำการขึ้นสินค้าจะต้องขึ้นสินค้าตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในเอกสาร L/P



4.1.7 Shipping doc หรือการจัดเตรียมเอกสารในขั้นตอนเดินพิธีเรือออก

สายเรือจะส่งเอกสาร draft B/L (ดังภาพผนวก รูปที่14) โดยใช้ข้อมูลจาก Pro B/L โดย draft B/L เป็นเอกสารฉบับร่างเพื่อให้ลูกค้าตรวจสอบถึงความถูกต้องของรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ซื้อ/ผู้ขาย ท่าเรือต้นทาง/ปลายทาง รายละเอียดของสินค้าที่ระบุไว้ใน Invoice เมื่อตรวจ draft เรียบร้อยแล้วจะต้องยืนยัน draft B/L กลับไปที่สายเรือ จนกระทั่งถึงวันที่เรือออกจากท่า สายเรือจะออกเอกสาร original B/L (ดังภาคผนวก รูปที่15) ตัวแทนShipping จะใช้ตัว Copy B/L (ดังภาพผนวก รูปที่16) เพื่อไปยื่นขอออกเอกสารรับรองถิ่นกำเนิด C/O (Certificate of Origin หรือเอกสารรับรองถิ่นกำเนิด) (ดังภาคผนวก รูปที่17) เป็นหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า เพื่อให้ผู้ส่งออกสามารถขอใช้สิทธิลดหย่อนภาษีศุลกากร โดยขอได้จากกรมการค้าต่างประเทศกระทรวงพาณิชย์ จากนั้นจะส่งเอกสารต่างๆไปให้ลูกค้าเพื่อนำไปออกสินค้าต่อไป



#### 4.1.8 การเรียกเก็บเงิน

เนื่องจากบริษัทกระจกไทยอาชาสีฯ ทำการส่งออกโดยผ่านตัวแทนขาย การเรียกเก็บเงินจึงเป็นการเรียกเก็บเงินไปที่ตัวแทนขายเท่านั้น โดยมีเครดิตเทอม (Credit Terms) ที่ตกลงกันไว้ เอกสารที่ใช้ในการเรียกเก็บเงินคือ Invoice จากนั้นตัวแทนขายจะโอนเงินผ่านธนาคารที่ได้ตกลงไว้

### 4.2 การกำหนดภาระหน้าที่ผู้ซื้อ/ผู้ขาย ในการส่งออกกระจกตามเงื่อนไข Incoterms ที่บริษัทกระจกไทยอาชาสี จำกัด (มหาชน) ใช้เป็นส่วนใหญ่มีดังนี้

#### 4.2.1 DDP: Delivered Duty Paid

เป็นสัญญาซื้อขายที่ผู้ขายมีหน้าที่จัดส่งสินค้าไปจนถึงสถานที่ปลายทางที่ระบุและส่งมอบสินค้านั้นให้อยู่ในมือของผู้ซื้อในขณะที่สินค้านั้นยังอยู่บนยานพาหนะในลักษณะที่พร้อมจะขนลงโดยเพิ่มภาระให้ผู้ขายมีหน้าที่ดำเนินการพิธีการทางศุลกากรที่จำเป็นสำหรับการนำเข้าสินค้าด้วย

#### 4.2.2 FOB: Free On Board

การซื้อขายในแบบFOB ผู้ขายมีหน้าที่ขนส่งค่าขึ้นไปวางไว้บนเรือที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนด ณ ท่าเรือที่ทำการส่งออกหรือจัดหาสินค้าที่ได้ถูกส่งมอบแล้วในลักษณะดังกล่าวความเสี่ยงภัยในความสูญหายหรือเสียหายโอนไปยังผู้ซื้อสินค้านั้นได้ถูกจัดวางไว้บนเรือแล้ว

#### 4.2.3 CIF: Cost Insurance and Freight

การซื้อขายในแบบCIF ผู้ขายมีหน้าที่ขนสินค้าขึ้นไปวางไว้บนเรือซึ่งผู้ขายเป็นผู้จัดหาหรือจัดหาสินค้าที่ได้ถูกส่งมอบแล้วในลักษณะดังกล่าว ความเสี่ยงภัยในความสูญหายหรือเสียหายโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อสินค้านั้นได้ถูกวางไว้บนเรือแล้ว เทอมนี้ผู้ขายจะต้องรับผิดชอบการประกันภัยสินค้าด้วย โดยก่อนทำประกันภัยควรพิจารณาสินค้าและเส้นทางในการขนส่งว่ามีความเสี่ยงมากน้อยแค่ไหน

#### 4.3 การประกันภัยสินค้าทางทะเลและการขนส่ง

คือการประกันภัยความเสียหายแก่ทรัพย์สินหรือสินค้าที่ส่งทางทะเล ทางอากาศ ทางบกโดยการขนส่งทางทะเลแบ่งเป็น 2 ประเภทดังนี้

##### 4.3.1 การประกันภัยการขนส่งสินค้าในประเทศ

##### 4.3.2 การประกันภัยการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศโดยประเภทของการประกันภัยทางทะเลได้แก่

4.3.2.1 การประกันภัยตัวเรือ (Hull Insurance) จะคุ้มครองถึงความสูญหายสูญเสียดังกล่าวของโครงสร้างตัวเรือ

4.3.2.2 การประกันภัยสินค้า (Cargo Insurance) จะคุ้มครองความเสียหายของทรัพย์สินหรือสินค้าในระหว่างการขนส่งระหว่างประเทศ

#### 4.4 เงื่อนไขและขอบเขตความคุ้มครองในการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง

4.4.1 Institute Cargo Clauses (C): คุ้มครองสินค้าระหว่างการขนส่ง เช่น อัคคีภัย ระเบิด เรือเกยตื้น เรือล่ม ยานพาหนะพลิกคว่ำหรือชน การขนส่งสินค้าลงจากเรือ ณ ท่าเรือหลบภัย ความเสียหายที่เกิดกับส่วนรวมหรือสินค้าถูกโยนทิ้งทะเล

4.4.2 Institute Cargo Clauses (B): คุ้มครองสินค้าเพิ่มจาก Clauses (C) รวมถึงความเสียหายที่เกิดจากแผ่นดินไหว การขนขึ้นลงจากเรือ การเปลี่ยนถ่ายสินค้าหรือถ่ายลำเรือ สินค้าเปียกน้ำทะเลหรือน้ำในทะเลซัดเข้าสู่ระวางเรือหรือตู้ Container

4.4.3 Institute Cargo Clauses (A) หรือ ALL RISKS คุ้มครองเพิ่มจาก Clauses (C) และ (B) รวมถึงความเสียหายจากภัยทุกชนิดที่ไม่ได้ระบุไว้ในเงื่อนไข

เอกสารที่จำเป็นสำหรับการออกกรมธรรม์ประกันภัย

1. Invoice (ใบกำกับสินค้า)
2. Bill of Lading (B/L) (ใบตราส่ง)
3. Packing List (เอกสารแสดงหีบห่อสินค้า)
4. Letter of Credit (L/C) (ถ้ามี)

รายละเอียดสำหรับทำประกันภัยและข้อมูลที่จำเป็น(ดังภาคผนวก รูปที่18)

- ชื่อผู้เอาประกันภัย
- จำนวนเงินเอาประกันภัย
- ชื่อ และประเภทของสินค้าที่จะเอาประกันภัย
- เส้นทางขนส่งสินค้า
- เมืองต้นทาง เมืองปลายทาง การถ่ายลำ ต้องระบุอย่างชัดเจน
- เงื่อนไขความคุ้มครองที่เพิ่มเติมหรือต้องการภายหลังกรณีที่สินค้าขึ้นเรือเรียบร้อยแล้วต้องแจ้ง

ข้อมูลเพื่อออกกรมธรรม์ มีดังนี้

- ชื่อเรือหรือยานพาหนะที่ใช้บรรทุกสินค้า รวมทั้งชื่อเรือที่มีการถ่ายลำ (ถ้ามี)
- วันที่เรือออกเดินทาง
- ชื่อเมืองท่าต้นทาง และปลายทาง
- จำนวนหีบห่อและเครื่องหมายบนหีบห่อ

ความสูญเสียหรือเสียหายของวัตถุที่เอาประกันภัยที่เกิดจาก	Institute Cargo Clauses		
	A	B	C
1. ไฟไหม้ การระเบิด	YES	YES	YES
2. เรือจม เกยตื้น เรือล่ม การโดนกันหรือชนกันของเรือ ยาน หรือ ยานพาหนะ กับวัตถุภายนอกอื่นใด นอกเหนือ จากน้ำ	YES	YES	YES
3. รถพลิกคว่ำ ชนกัน รถไฟตกราง	YES	YES	YES
4. การขนถ่ายสินค้า ณ ท่าเรือหลบภัย	YES	YES	YES
5. General Average การเสียสละอันเป็นความเสียหายทั่วไป	YES	YES	YES
6. Jettison การโยนสินค้าลงทะเลในขณะที่เรือประสบภัย	YES	YES	YES
7. แผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด ฟ้าผ่า	YES	YES	NO
8. สินค้าถูกคลื่นซัดตกทะเล	YES	YES	NO
9. สินค้าเสียหายอย่างสิ้นเชิงทั้งหีบห่อในขณะที่ขนขึ้น ลงเรือหรือ ระหว่างถ่ายลำสับเปลี่ยนเรือ	YES	YES	NO
10. การที่น้ำทะเล น้ำทะเลสาบหรือ ทรัพย์สินที่น้ำในแม่น้ำเข้า ไปใน เรือ ยาน ระวัง ยานพาหนะ คอนเทนเนอร์ตู้ยกเก็บรักษาสินค้า	YES	YES	NO
11. เปียกน้ำฝน	YES	NO	NO
12. การกระทำด้วยความมุ่งร้ายของบุคคลอื่น ๆ	YES	NO	NO
13. การปล้นโดยโจรสลัด	YES	NO	NO
14. การถูกลักขโมย	YES	NO	NO
15. ภัยอื่นๆ ที่ไม่เข้าข่ายตามข้อ 1-14 เช่น แดก , หัก , ฉีกขาด , เปื้อน หรือภาวะเสียหายทำให้สินค้าได้รับความเสียหาย	YES	NO	NO

รูปที่ 4.1 สรุปความคุ้มครองการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง



#### 4.7 Certificate of Fumigation ใบรับรองการรมยา

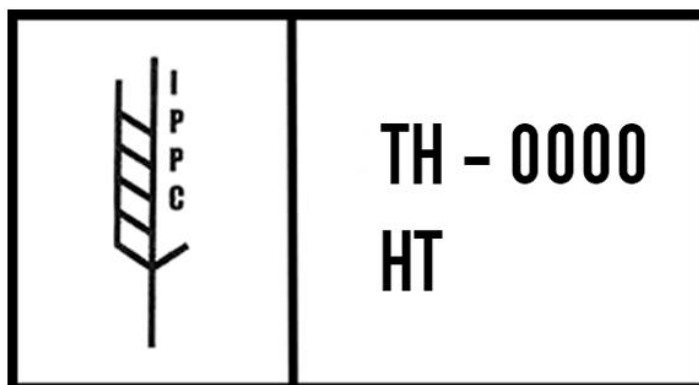
Certificate of Fumigation (ดังภาคผนวก รูปที่19) เป็นเอกสารที่ออกโดยบริษัทเอกชนที่รับจ้างฉีดยาเพื่อฆ่าแมลงและรบกวนเพื่อไล่ความชื้นมักจะใช้ในกรณีที่ดินค้ำที่ส่งออกเป็นสินค้าประเภทเกษตรกรรมเนื่องจากบางประเทศมีกฎระเบียบข้อบังคับที่เข้มงวดเกี่ยวกับสินค้าทางการเกษตรจึงบังคับให้ผู้ส่งออกต้องทำการฉีดยาฆ่าแมลงและรบกวนเพื่อไล่ความชื้นเพื่อเป็นการป้องกันมิให้แมลงต่างๆเข้าไปแพร่พันธุ์ในประเทศนั้นๆ เช่น สินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ ข้าวโพดสำหรับเลี้ยงสัตว์ เครื่องเรือนที่ทำจากไม้ เป็นต้น

ปัจจุบันเป็นระเบียบที่กำหนดให้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากไม้ต้องผ่านการอบด้วยสารเคมีหรือผ่านการอบด้วยความร้อนเพื่อเป็นการป้องกันแมลงที่ติดมากับบรรจุภัณฑ์เข้าไปแพร่พันธุ์ในประเทศปลายทาง ดังนั้นในหลายๆประเทศจึงได้กำหนดให้ผู้ส่งออกต้องนำบรรจุภัณฑ์ที่เป็นไม้ผ่านกระบวนการดังกล่าวแล้ว เพื่อเป็นการยืนยันว่าบรรจุภัณฑ์นั้นได้รับการตรวจสอบ และผ่านกระบวนการตามมาตรฐาน ISPM15 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้โดยปกติค่าใช้จ่ายในการดำเนินการในส่วนนี้จะเป็นของผู้ส่งออก ดังนั้นผู้ส่งออกควรจะต้องรวมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนี้ไว้ในราคาสินค้าที่เสนอให้แก่ผู้ซื้อไว้ด้วย

**ISPM15:** คือส่วนหนึ่งของ IPPC ที่กำหนดมาตรฐานสุขอนามัยของพืชโดยมีวัตถุประสงค์ในการลดความเสี่ยง ในการแพร่กระจายของแมลงที่ไม่พึงประสงค์ที่อาจติดมากับบรรจุภัณฑ์ประเภทไม้ ในการขนส่งสินค้านี้ระหว่างประเทศทั้งที่เป็นไม้เนื้ออ่อนและไม้ชนิดอื่นๆ

**IPPC:** เป็นกฎบัตรที่ออกมาเพื่อใช้ควบคุมและคุ้มครองป่าไม้และพืชไมให้ได้รับผลกระทบจากการขนส่งระหว่างประเทศซึ่งอาจนำผลกระทบมาสู่ประเทศที่เป็นจุดหมายปลายทาง

**ข้อกำหนด:** สำหรับวัสดุบรรจุภัณฑ์ที่ทำจากไม้ (เช่น พาเลทไม้ ลังไม้โปร่ง ลังไม้ทึบ ไม้แปรรูป เป็นต้น) ในหลายๆประเทศทางทวีปยุโรป เอเชีย อเมริกา และออสเตรเลีย ได้ออกกฎข้อบังคับสำหรับวัสดุใดๆก็ตามที่ทำจากไม้ต้องได้รับการผ่านกรรมวิธีการฆ่าเชื้อโรคหรือการรมยาด้วยสารเคมีที่ชื่อเมทิลโบรไมด์พร้อมกับต้องประทับตราสัญลักษณ์ IPPC (International Plant Protection Convention) ลงบนเนื้อไม้ด้วย



รูปที่ 4.2 ตราประทับ IPPC

ดังนั้นการส่งออกกระจกของบริษัทกระจกไทยอาซาฮี จำกัด(มหาชน) ไปยังบางประเทศเช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เป็นต้น จึงมีความจำเป็นต้องผ่านการรับรองการรมยาด้วยเนื่องจากการบรรจุกระจกนั้นใช้วัสดุที่เป็นพลาสติกไม้ ลังไม้ ในการบรรจุ การรับรองนี้ใช้สำหรับบางประเทศเท่านั้นที่ต้องใช้เอกสารCertificate of Fumigation หากไม่มีการรับรองจะไม่สามารถส่งออกสินค้าไปยังประเทศปลายทางได้

การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกกระจกนั้น สิ่งสำคัญที่สุด คือการทำตามกระบวนการที่ถูกต้องเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาและข้อผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นภายหลัง เนื่องจากการส่งออกระหว่างประเทศจำเป็นต้องมีการจัดเตรียมเอกสารและการติดต่อสื่อสารกับหน่วยงานต่างๆเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการประกอบธุรกิจ การขนส่งสินค้าไม่ว่าจะเป็นในประเทศ หรือระหว่างประเทศต่างมีข้อดี และข้อเสียที่แตกต่างกันออกไป ตัวอย่างเช่น การขนส่งสินค้าทางน้ำ หรือทางเรื่อนั้น แม้ว่าจะเป็นรูปแบบการขนส่งที่เหมาะสมกับทุกประเภทธุรกิจ แต่ในทางกลับกัน เวลา(Timing)ของการได้รับสินค้านั้น ย่อมใช้เวลาตามไปด้วย ดังนั้นผู้ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าและส่งออกสินค้าจึงควรศึกษาและทำความเข้าใจในองค์ประกอบและขั้นตอนต่างๆก่อนการตัดสินใจ