



รายงานการฝึกงาน

การศึกษาวิธีการหาลูกค้ารายใหม่ในประเทศอินโดนีเซีย

กรณีศึกษา บริษัท เมโทร पार्टีเกิล จำกัด

THE STUDY OF THE METHOD TO FIND NEW CUSTOMERS IN INDONESIA

CASE STUDY: METRO PARTICLE CO., LTD.

นาย กษิดิศ อิ่มเจริญ

โครงการ/รายงานฝึกงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น

คณะบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

พ.ศ.2557

การศึกษาวิธีการหาลูกค้ารายใหม่ในประเทศอินโดนีเซีย

กรณีศึกษา บริษัท เมโทร पार्टีเคิล จำกัด

THE STUDY OF THE METHOD TO FIND NEW CUSTOMERS IN INDONESIA

CASE STUDY: METRO PARTICLE CO., LTD

นาย กษิต อัมเจริญ

โครงการ/รายงานฝึกงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น

คณะบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

พ.ศ.2557

คณะกรรมการสอบ

.....ประธานกรรมการสอบ

(อาจารย์ รังสรรค์ เลิศในสัตย์)

.....กรรมการสอบและอาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์ ดร.พาสน์ ทิมทรัพย์)

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร.ทิวา พาร์ค)

.....กรรมการ

(อาจารย์ เอกสิทธิ์ เข้มงวด)

ลิขสิทธิ์ของสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

หัวข้อ : การศึกษาวิธีการหาลูกค้ารายใหม่ในประเทศอินโดนีเซีย
 กรณีศึกษา บริษัท เมโทร ปาร์ติเคิล จำกัด
 The Study of The Method to Find New Customers in Indonesia
 Case Study: Metro Particle Co., Ltd

หน่วยกิต : 1

ผู้เขียน : นาย กษิดิศ อิ่มเจริญ

อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.พาสน์ ทิมทรัพย์

หลักสูตร : บริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชา : บริหารธุรกิจญี่ปุ่น

คณะ : บริหารธุรกิจ

บทคัดย่อ

รายงานการฝึกงานฉบับนี้ ศึกษาการค้นหาลูกค้ารายใหม่โดยเน้นไปที่ประเทศอินโดนีเซีย เพื่อเพิ่มยอดขาย ขยายฐานลูกค้า และเพื่อให้เป็นกลุ่มประเทศลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท พัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศกับอินโดนีเซียเพื่อผลประโยชน์ในด้านต่างๆ และการเตรียมความพร้อมทั้งประเทศอินโดนีเซียซึ่งอยู่ในประชาคมอาเซียน

จากการผลิศึกษาการฝึกงานพบว่า ประเทศอินโดนีเซียมีการนำเข้าไม้แปรรูปมากขึ้นในช่วงหลายปีมานี้ รายงานฉบับนี้กล่าวถึงการหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการมากที่สุด เพื่อการติดต่อซื้อขายกับอินโดนีเซีย ขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น และสำรวจตลาดไม้แปรรูปในประเทศอินโดนีเซีย เพื่อนำมาเป็นข้อมูลประกอบในการทำงานต่อไป

คีย์เวิร์ด : ประชาคมอาเซียน / กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย / ฐานลูกค้า

TITLE: The Study of The Method to Find New Customers in Indonesia
Case Study: Metro Particle Co., Ltd

CREDIT: 1

CANDIDATE: Mr. Kasidit Aimcharoen

ADVISOR: Dr. Pard Teekasap

PROGRAM: Bachelor of Business Administration

FIELD OF STUDY: Business Administration Japanese

FACULTY: Business Administration

Abstract

This Internship report is about the approach to find new customers in Indonesia. The purposes of this report is to increase sales and find new customer in Indonesia in order to become a major customer's country of the company, to develop international business relation with Indonesia for getting other benefits, and to prepare for an Asean Economic Community in 2015

The result of this report we realized that Indonesia imports more timber in recent years. This report is mentions the customer section that have highest demand for increasing of trading with Indonesia and customer base enlargement. And explore the timber market in Indonesia for becoming a data for work.

Keyword : Asean Economic Community / Target Customer / Customer Base

กิตติกรรมประกาศ

ในการฝึกงานที่บริษัท เมโทร ปาร์ติเคิล ครั้งนี้ ได้รับความรู้ต่าง ๆ มาก ทั้งบรรยากาศการทำงานจริง รวมถึงขั้นตอนการทำงาน และอีกหลายๆ เรื่องที่ข้าพเจ้าไม่เคยได้พบเจอมาก่อน นับเป็นประสบการณ์ที่คุ้มค่าอย่างมากที่สุดที่ไม่อาจจะหาได้จากที่ไหนอีก ทั้งนี้ ข้าพเจ้าขอขอบคุณนาง แชไข ตั้งเสรีกุล ผู้ที่ได้เป็นเลี้ยงให้กับข้าพเจ้าตลอดระยะเวลา 2 เดือนที่ผ่านมา ในการให้คำปรึกษา คำแนะนำ และมอบสิ่งดีๆ ให้กับข้าพเจ้า และขอขอบคุณ พี่ๆ ในแผนกที่คอยเอาใจใส่ และดูแลข้าพเจ้ามาตลอด ขอขอบคุณ พี่ๆ แผนกอื่นๆ ที่ปฏิบัติกับข้าพเจ้าเหมือนเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท

ด้วยประสบการณ์อันมีค่าครั้งนี้ ต้องขอขอบคุณ สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น และเหล่าอาจารย์ที่ปรึกษา ที่จัดให้มีโครงการฝึกงาน ให้ข้าพเจ้าได้มาฝึกงาน ณ ที่แห่งนี้ ทั้งในเรื่องให้คำปรึกษา และเรื่องอื่นๆ อีกมากมาย

สุดท้ายนี้ ก็ขอขอบคุณพี่ในแผนก และเหล่าอาจารย์อีกครั้งหนึ่ง ที่ทำให้ข้าพเจ้าสามารถฝึกงานจนสำเร็จลุล่วงด้วยดี และคอยดูแลจนวันสุดท้ายของการฝึกงาน

นาย กษิดิศ อิ่มเจริญ

คณะบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น

สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น

TNI

THAI - JAPAN INSTITUTE OF TECHNOLOGY

บทสรุป

หัวข้อ : การศึกษาวิธีการหาลูกค้ารายใหม่ในประเทศอินโดนีเซีย
กรณีศึกษา บริษัท เมโทร ปาร์ติเคิล จำกัด

**THE STUDY OF THE METHOD TO FIND NEW CUSTOMERS
IN INDONESIA CASE STUDY: METRO PARTICLE CO., LTD**

ผู้เขียน : นาย กษิดิศ อิ่มเจริญ

คณะวิชา : บริหารธุรกิจ สาขาวิชาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น

อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.พาสน์ ชื่นทรัพย์

พนักงานที่ปรึกษา : นางสาว แชนไซ ตั้งเสรีกุล

ชื่อบริษัท : บริษัท เมโทร ปาร์ติเคิล จำกัด (METRO PARTICLE CO.,LTD)

ประเภทธุรกิจ/สินค้า : อุตสาหกรรมไม้แปรรูป ผลิตภัณฑ์ไม้อัด
งานที่ปฏิบัติ

จัดเก็บเอกสาร สแกนและ Copy เอกสารตัวสำรอง ส่งมอบเอกสารให้หัวหน้าแผนกเพื่อขอ
ลายเซ็นอนุมัติคำสั่งซื้อ ออกใบคำสั่งซื้อ (Proforma Invoice) จัดเตรียมสินค้าตัวอย่าง และส่งไปให้
ลูกค้าต่างประเทศ และงานอื่นๆที่ได้รับมอบหมาย

ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานและประโยชน์ที่ได้รับ

ได้รับความรู้ขั้นตอนการส่งออกสินค้า การทำงานร่วมกับฝ่ายโลจิสติกส์ในเรื่องการทำพิธีการ
ส่งออก ตั้งแต่การจัดทำเอกสารที่จำเป็นตั้งแต่โรงงานจนถึงท่าเรือของลูกค้า ข้อมูลรายละเอียดต่างๆ
ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกเพื่อนำไปใช้ในการทำงานจริง สภาพแวดล้อมการทำงาน และการเข้า
สังคม

สารบัญ

บทที่	หน้า
บทคัดย่อ	(2)
บทคัดย่อ (ภาษาอังกฤษ)	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(4)
บทสรุป	(5)
1. บทนำ	
1.1 ชื่อและที่ตั้งสถานประกอบการ	1
1.2 ลักษณะธุรกิจของสถานประกอบการ	4
1.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารองค์กร	8
1.4 ตำแหน่งหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย	9
1.5 พนักงานที่ปรึกษาและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา	12
1.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน	12
1.7 วัตถุประสงค์และจุดมุ่งหมายของการปฏิบัติงาน	12
1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการปฏิบัติงาน	13
2. ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่ใช้ในการปฏิบัติงาน	
2.1 เทคโนโลยีที่ใช้ในการทำงาน	14
2.2 โปรแกรมที่ใช้งาน	14
2.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	15
2.4 บทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	17
3. แผนงานการปฏิบัติงานและขั้นตอนการดำเนินงาน	
3.1 แผนการปฏิบัติงาน	19
3.2 รายละเอียดงานที่นักศึกษาปฏิบัติในการฝึกงาน	20
3.3 ขั้นตอนการดำเนินงาน	21
3.4 ขั้นตอนการจัดทำรายงาน	25

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4. ผลการดำเนินงาน วิเคราะห์ และสรุปผลต่างๆ	
4.1 ขั้นตอนและผลการดำเนินงาน	26
4.2 วิเคราะห์โดยทฤษฎีเพชรที่สมบูรณ์	31
4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	31
5. บทสรุปและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลจากการดำเนินงาน	33
5.2 แนวทางแก้ไขปัญหา	34
เอกสารอ้างอิง	35
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก. เอกสารประกอบการฝึกงาน	37
ประวัติผู้จัดทำ	48

รายการตาราง

ตาราง	หน้า
3.1 แผนการฝึกงาน	21
3.2 แผนการจัดทำรายงาน	22
5.1 อันดับประเทศการส่งออกไม้ปาร์ติเกิล	34



รายการรูปประกอบ

รูปที่	หน้า
1.1 สัญลักษณ์และสถานประกอบการของบริษัท	2
1.2 วัตถุดิบของบริษัท	4
1.3 ไม้ Hard Board	5
1.4 ไม้ Medium Density Fiber	5
1.5 ไม้ Particle Board	6
1.6 ไม้ Molded Door	6
1.7 ไม้ Melamine Face Chipboard	7
1.8 ไม้ Veneer	7
1.9 โครงสร้างองค์กร	8
1.10 ใบ Proforma Invoice	10
1.11 แผนสำหรับลูกค้าต่างชาติ	11
2.1 Interface ของ Microsoft Dynamics Ax 2009	15
2.2 โครงสร้างทฤษฎี Diamond Model	17
3.1 ผลิตภัณฑ์จากไม้ Particle Board และ Melamine faced chipboard	21
3.2 พื้นที่อุตสาหกรรมป่าไม้ และเฟอร์นิเจอร์ของอินโดนีเซีย	22
3.3 ยอดส่งออกเฟอร์นิเจอร์ (2000-2007) ของอินโดนีเซีย	23
3.4 ประเภทของเฟอร์นิเจอร์ที่ส่งออกของอินโดนีเซีย	23
4.1 Page ราคาตลาดไม้ของเว็บ Globalwood	27
4.2 Page คำสั่งซื้อจากลูกค้าอินโดนีเซียบนเว็บ Globalwood	28
4.3 รูปแบบการเขียน Email ที่ข้าพเจ้าใช้ในการติดต่อกับลูกค้า	29
4.4 การรับรองคุณภาพจากองค์กรต่างๆ	30
4.5 ภาพวิเคราะห์โดย Diamond Model	31
4.6 ยอดผลิตไม้อัดของอินโดนีเซีย (1961-2011)	32

4.7 ขอดนำเข้าไม้ปาร์ติเกิลของอิน โดนีเซีย (1992-2012)



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ :

บริษัท เมโทร पार्टีเคิล จำกัด

Metro Particle CO., LTD

ที่ตั้งสถานประกอบการ :

เลขที่ 74 หมู่ 2 ซ.นนทบุรี 15 ถนน สนามบินน้ำ ตำบล บางกระ
สอ อำเภอเมือง จังหวัด นนทบุรี รหัสไปรษณีย์ 11150

ที่ตั้งโรงงานท่ามะกา :

99/9 หมู่ 5 ถนน หวายเหนียว-ดงสัก ตำบลหวายเหนียว อ.ท่า
มะกา จ.นนทบุรี 71120

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท :

บริษัท Metro Particle เป็นผู้ผลิตไม้อัดแปรรูปรายใหญ่ใน
ประเทศไทย ก่อตั้งมามากกว่า 60 ปี บริษัท Metro Particle เป็น
บริษัทแรกในประเทศไทยที่มีการจัดการป่าไม้ทดแทน และมีการ
รับรองด้านการบริหารจัดการและการผลิตที่มีคุณภาพได้
มาตรฐาน จากสถาบันและองค์กรต่างๆอีกด้วย

ลักษณะธุรกิจและบริการ :

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ไม้ ผลิตไม้อัด ไม้แปรรูป
และประตู เพื่อส่งออกต่างประเทศและในประเทศ จัดจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์ไม้สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ จำหน่ายให้
ลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ชั้นนำทั้งในประเทศและ
ต่างประเทศ



ภาพที่ 1.1 สัญลักษณ์และสถานประกอบการของบริษัท

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมร่วม

วิสัยทัศน์ (Vision) : เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไม้แผ่น และผลิตภัณฑ์ไม้ชั้นนำของโลก (To be the world leading manufacturer in wood based product)

พันธกิจ (Mission) :

1. มุ่งสร้างความผูกพันกับลูกค้าด้วยการผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ
2. ร่วมปฏิรูปองค์กรโดยการปรับปรุงคุณภาพการทำงาน และสร้างสรรค์สังคมที่ดีงามเพื่อความสำเร็จที่ยั่งยืน
3. สร้างวัฒนธรรมองค์กรและพัฒนาศักยภาพพนักงานให้รองรับการเติบโตขององค์กร

ค่านิยมร่วม (Core Values) :

1. ใส่ใจความต้องการของลูกค้า (Customer Focus)

- ให้ความสำคัญกับลูกค้าทั้งภายนอกและภายใน โดยการให้บริการลูกค้าอย่างเต็มใจ เอาใจใส่ด้วยการให้ความช่วยเหลือ
- ติดตามแก้ไขปัญหาลูกค้าอย่างรวดเร็ว

2. มีวินัยใฝ่คุณธรรม (Self-Discipline)

- ปฏิบัติงาน โดยใช้เวลาและความสามารถอย่างเต็มที่
- ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ ปราศจากการเห็นแก่ผลประโยชน์ส่วนตัว
- ปฏิบัติตามกฎหมาย ขอบบังคับของบริษัท และเงื่อนไขทางการค้าอย่างเคร่งครัด

3. มุ่งมั่นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย (Achievement)

- ปรับปรุงและหาวิธีใหม่ๆ หรือวิธีที่แม่นยำกว่าเดิมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ผู้บริหารตั้งไว้
- กำหนดมาตรฐานของผลงานตนเอง

4. ทำงานเป็นทีม (Team Work)

- สามัคคี ร่วมกันทำงาน เพื่อผลประโยชน์และเป้าหมายขององค์กร
- ให้โอกาสและรู้จักมองส่วนดีของผู้อื่น โดยการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนความคิดเห็น รับฟังอย่างเปิดใจเพื่อประสิทธิภาพการทำงาน

5. มีความภาคภูมิใจต่อองค์กร (Be proud of Metro-Ply)

- มีความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ที่ร่วมกันทำงานด้วยความภาคภูมิใจ
- มีปัญหาและอุปสรรคบ้าง ก็ไม่ท้อถอยและยินดีที่จะร่วมกันแก้ไข

1.2 ลักษณะธุรกิจของสถานประกอบการหรือการให้บริการหลักขององค์กร

1.2.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบของบริษัทที่นำมาทำไม้แปรรูปชนิดต่างๆ คือ ไม้ยางพารา และ ไม้ยูคาลิปตัส ซึ่งไม้ยูคาลิปตัสนั้น ทางบริษัทได้มีการทำป่าปลูกทดแทนเพื่อนำมาใช้งาน โดยไม่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมป่าไม้มากนัก



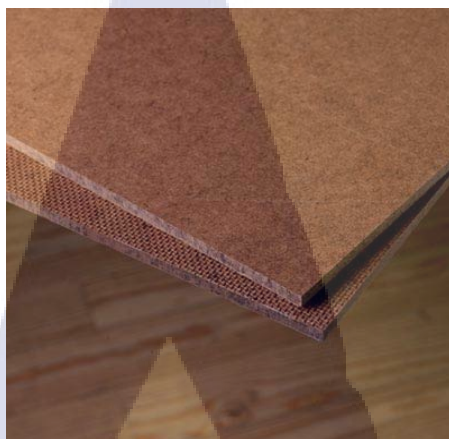
ภาพที่ 1.2 วัตถุดิบของบริษัท

1.2.2 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เมโทร ปาร์ติเกิล มีการควบคุมคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ โดยสินค้าจะเป็นผลิตภัณฑ์ไม้แปรรูปหลากหลายประเภท เพื่อนำไปใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์จะมีดังนี้คือ

1. Hard Board (HB) :

คือ แผ่นใยไม้อัดผลิตจากวัตถุดิบที่เป็นไม้ท่อนยูคาลิปตัสนำมาสับบดย่อยให้ละเอียดเป็นเส้นใย และผ่านการขึ้นรูปเป็นแผ่นด้วยน้ำ และอัดด้วยความร้อนและแรงดันสูง



ภาพที่ 1.3 ตัวอย่าง Hard Board

2. Medium Density Fiber (MDF) :

แผ่นใยไม้อัด ความหนาแน่นปานกลาง ใช้ต้นยูคาลิปตัสมาผสมกับกาวสังเคราะห์ แล้วจึงอัดเป็นแผ่นโดยการอัดความร้อนเพื่อให้เกิดการยึดเหนี่ยวระหว่างเส้นใย เส้นค้าดังกล่าวนำไปเป็นวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ รถยนต์ กรอบรูป และอื่นๆ



ภาพที่ 1.4 ตัวอย่างไม้ Medium Density Fiber

3. Particle Board (PB) :

แผ่นไม้ปาร์ติเกิล คือ แผ่นไม้ที่ผลิตจากชิ้นไม้ที่ถูกย่อยให้มีขนาดต่างๆ แล้วยึดติดกันด้วยกาวโดยใช้ความร้อนและแรงอัด ส่วนคุณสมบัติสามารถใช้ได้อย่างกว้างขวางทั้งที่ยังไม่ปิดผิวและปิดผิวแล้ว ทำวัสดุต่างๆ เช่น กระจก PVC Veneer เพิ่มลวดลายและความคงทนสวยงาม เพื่อนำไปใช้งานต่างๆต่อไปอย่างเฟอร์นิเจอร์ ตู้ลำโพง พนักเก้าอี้



ภาพที่ 1.5 ตัวอย่างไม้ Particle Board

4. Door Skin หรือ Molded Door Skin (MDS) :

แผ่นหน้าลูกศอก จากการนำเอาแผ่นใยไม้อัดความหนาแน่นปานกลาง (MDF) นำมาอัดขึ้นรูปตามแบบแม่พิมพ์ ในส่วนที่ถูกอัดจะมีลักษณะเป็นร่องสี่เหลี่ยมหรือโค้งมน ซึ่งหลังจากอัดขึ้นรูปจะได้แผ่นใยไม้อัดความหนาแน่นสูง นำไปใช้เป็นส่วนประกอบของหน้าประตู



ภาพที่ 1.6 ตัวอย่างไม้ Molded Door Skin

5. Melamine Face Chipboard (MFC) :

เกิดจากการนำเอาแผ่นขึ้นไม้อัด (PB) หรือแผ่นใยไม้อัด (MDF) มาเคลือบผิวด้วยกระดาษเมลามีน โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย มักนำไปใช้งานทำเป็นโต๊ะทำงานและโต๊ะคอมพิวเตอร์



ภาพที่ 1.7 ตัวอย่างไม้ Melamine Face Chipboard

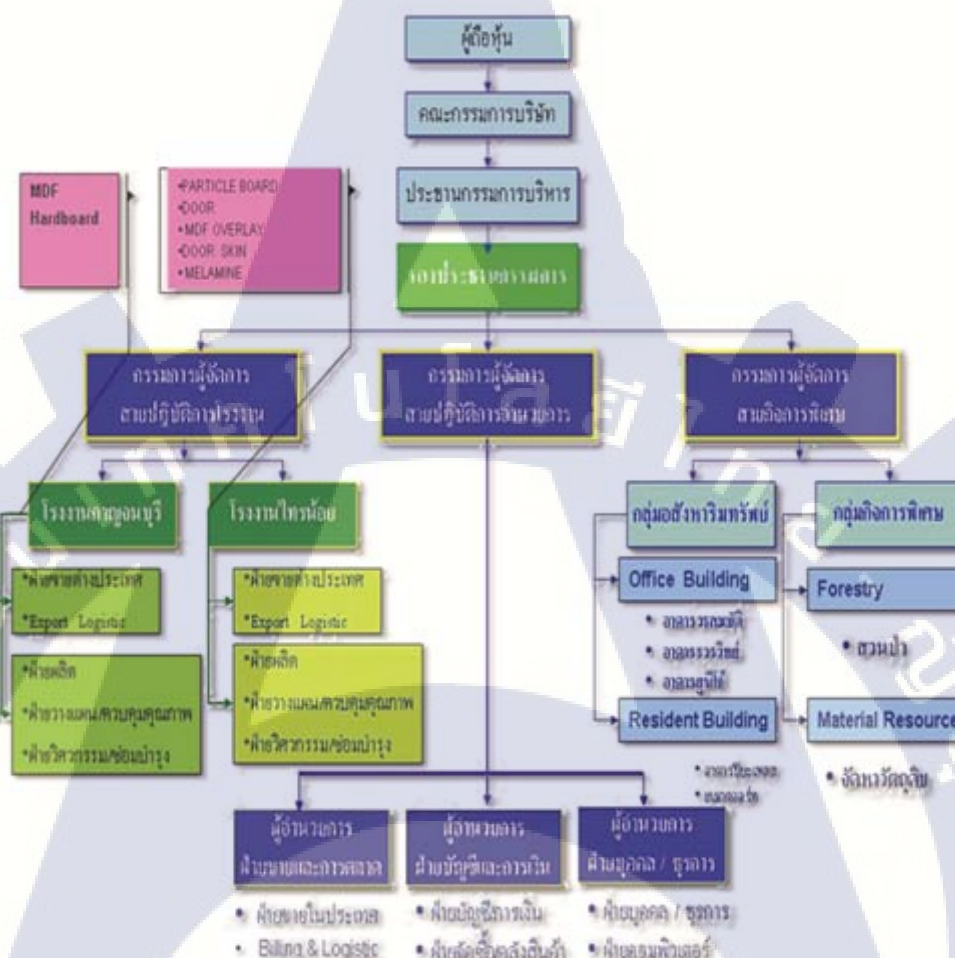
6. Veneer :

เป็นสินค้าชนิดหนึ่งที่ทางบริษัทผลิตโดยการนำเข้าไม้ซุงสักจากพม่า มาฝานเป็นแผ่นบางๆ ไม่เกิน 3.0 มิลลิเมตร นำมาเป็นวัสดุตกแต่งที่พักอาศัยหรือครัวเรือน



ภาพที่ 1.8 ตัวอย่างไม้ Veneer

1.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารองค์กร



ภาพที่ 1.9 ภาพโครงสร้างองค์กร

ทางบริษัทไม่ได้มีธุรกิจแค่ผลิตไม้แปรรูปเพื่อส่งออกเพียงอย่างเดียว แต่ยังทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และกิจการป่าไม้ทดแทน โดยทางบริษัท เมโทร ปาร์ติเกิ้ล ซึ่งอยู่ในสายปฏิบัติการโรงงานที่ไทรน้อย ทำหน้าที่ผลิตสินค้าหลักของบริษัท มีการทำงานของแผนก Sales Export และฝ่ายโลจิสติกส์ร่วมกัน โดยมีฝ่ายอื่นๆคอยสนับสนุน

1.4 ตำแหน่งหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

ข้าพเจ้าได้รับมอบหมายให้ฝึกงานอยู่ในแผนก Export Sales ที่จะคอยประสานงานร่วมกับทางฝ่ายโลจิสติกส์ มีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าเพื่อรับคำสั่งซื้อและทำการคีย์ข้อมูลลงระบบบัญชีสินค้าของบริษัท ส่วนหน้าที่อื่นๆคือการเข้าพบลูกค้าโดยตรงในเรื่องการซื้อขายสินค้า และการจัดเตรียมสินค้าตัวอย่างเพื่อส่งออกไปให้ลูกค้าต่างประเทศ

1. คีย์ข้อมูลเอกสารลงใบ Proforma Invoice (ใบเสนอราคา) หลังจากได้รับใบ Purchase Order (ใบคำสั่งซื้อ)
2. คิด Packing ของสินค้าเพื่อการจัดวางสินค้าในตู้คอนเทนเนอร์ โดยที่ขนาดของสินค้าแต่ละอย่างจะแตกต่างกันออกไป
3. การส่งมอบเอกสารและประสานงานกับฝ่ายโลจิสติกส์เพื่อดำเนินการต่อไป
4. จัดเตรียม Sample สินค้าเพื่อส่งสินค้าตัวอย่างไปให้ลูกค้าต่างประเทศโดยผ่านทาง DHL ซึ่งทางบริษัทมีบัญชีไว้อยู่แล้ว
5. ทำแผนที่มายังบริษัทให้ลูกค้าต่างประเทศ
6. ช่วยงานเร่งด่วนของแผนกอื่นเมื่อขาดบุคลากร

Metro Particle Co., Ltd.
39/5 Moo 4 Ruchaphan Road, Saiyai,
Sainoi, Nonthaburi 11150 Thailand.
T. +66(2) 968 0800
F. +66(2) 527 5716
www.metroply.com

PROFORMA INVOICE

METRO

FOR ACCOUNT AND RISK OF : PT RIMBAWOOD ARSILESTARI JL. RAYA CIKANDI-RANGKASBITUNG KM.6.5 SERANG-BANTEN 42178 INDONESIA		PROFORMA INVOICE NO : QT-00016271		DATE : 10/1/2014	
		METRO REF NO :		REV. No. / DATE :	
		LC NO :		CUSTOMER REF NO : EMAIL DTD: 10/01/14	
				DELIVERY TERMS : CNF JAKARTA	
NOTIFY PT RIMBAWOOD ARSILESTARI JL. RAYA CIKANDI-RANGKASBITUNG KM.6.5 SERANG-BANTEN 42178 INDONESIA		SHIPPED PER : OCEAN FREIGHT		ETD :	
		SHIPPED FROM : ANY THAILAND PORT		ETA :	
		DELIVERY TIME : MD FEBRUARY, 2014		SHIPPED TO : JAKARTA, INDONESIA	
				PARTIAL SHIPMENT : ALLOWED	

SHIPPING MARK	DESCRIPTION OF GOODS	PIECES	QUANTITY			UNIT PRICE (USD/ M3)	TOTAL AMOUNT (USD)
			CRATES	CTNR	M3		
PT RIMBAWOOD/ JAKARTA	PARTICLE BOARD EN312 : 2003 TYPE P1 11X40HQ Particle Board 1220x1830x12.0 mm. E2 Particle Board 1220x1830x15.0 mm. E2 Particle Board 1220x2440x15.0 mm. E2						
TOTAL							

USD

QUANTITY AND AMOUNT ALLOWANCE : +/-10%

PAYMENT CONDITION : 100% T/T BEFORE SHIPMENT Total Quantity: 11X40HQ

LC OPENING INSTRUCTION :

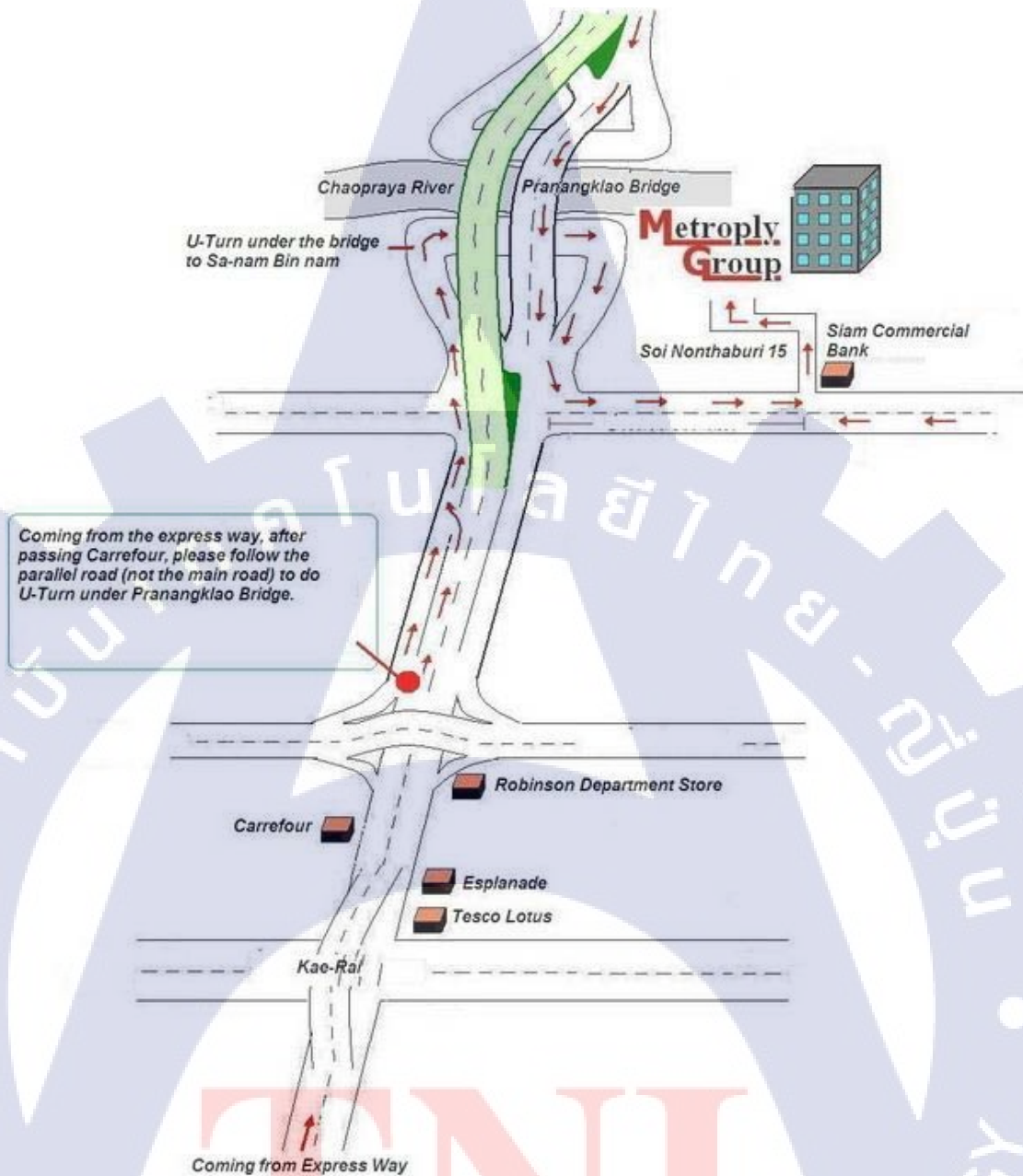
Remark: Customer accept size 4'x8' B grade not more than 5% at \$10/m3 less than A grade price

ADVISING BANK : FOR T/T REMITTANCE KRUNG THAI BANK PUBLIC COMPANY LIMITED Wongsewang International Business Center 313 Wongsewang Road, Bang Sue District, Bangkok 10800, Thailand. Tel: 02-913-2662 Fax: 02-505-9469 Swift Code : KRTHTH8K Account Number USD : 800000041090 *** All bank charges outside Thailand is borne by the buyer.	BENEFICIARY : Metro Particle Co., Ltd. 39/5 Moo 4 Ruchaphan Road, Saiyai, Sainoi, Nonthaburi 11150 Thailand. TEL : +66(2) 968 0800 FAX : +66(2) 527 5716
--	--

ACCEPTED & CONFIRMED BY CUSTOMER AUTHORIZED SIGNATURE (S) (STAMP AND SIGNATURE)	APPROVED BY AUTHORIZED SIGNATURE (S) (STAMP AND SIGNATURE)
--	---

WE HEREBY CERTIFY THAT THE ABOVE MERCHANDISE IS OF THAI ORIGIN
CERTIFY TRUE & CORRECT
E.S.O.E.

ภาพที่ 1.10 ตัวอย่าง Proforma Invoice



ภาพที่ 1.11 แผนที่บริษัทสำหรับลูกค้าต่างชาติ

1.5 พนักงานที่ปรึกษาและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา

คุณ แชไข ดั่งเสรีกุล ทำหน้าที่อยู่ในตำแหน่ง Sales Export

1.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน

เริ่มฝึกงานที่บริษัท เมโทร ปาร์ติเกิล ตั้งแต่วันที่ 17 มีนาคม 2557 จนถึง 17 พฤษภาคม 2557
เป็นเวลาทั้งสิ้น 2 เดือน

1.7 วัตถุประสงค์และจุดมุ่งหมายของการปฏิบัติงาน

1. เพื่อเรียนรู้การทำงานจริงๆ และทำงานที่ได้รับมอบหมายได้
2. มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับหมาย และทำเสร็จในเวลาที่กำหนด
3. เพื่อให้คุ้นเคยกับการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงานและใช้งานได้อย่างคล่องแคล่ว
4. พัฒนาศักยภาพระหว่างการฝึกงาน รู้จักคิดวิเคราะห์แยกแยะในการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการทำงานของตนเอง
5. ปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมการทำงานเพื่อให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
6. วัดความสามารถของตนเองว่าความรู้ความสามารถทั้งหมดที่ได้สั่งสม และเรียนรู้สามารถใช้ในการปฏิบัติงานจริงได้มากน้อยแค่ไหน
7. รู้จักค้นคว้าเพิ่มเติมเพื่อเติมส่วนที่ขาดหายของงานที่ได้รับมอบหมาย และทำงานให้ได้สมบูรณ์ 100%

1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการปฏิบัติงาน

1. ประสบการณ์การทำงานจริงและวิธีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมการทำงาน
2. วิธีการใช้อุปกรณ์สำนักงานอย่างถูกวิธี และการพัฒนาความสามารถในการใช้งานอุปกรณ์สำนักงาน
3. ความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
4. พัฒนาบุคลิกภาพ สร้างแรงจูงใจ และกล้าแสดงออกในการปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น
5. สามารถนำประสบการณ์จากการฝึกงานไปใช้งานในชีวิตประจำวันได้

6. เรียนรู้โปรแกรมสำนักงาน หรือโปรแกรมที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน
7. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีในการปฏิบัติงานร่วมกับผู้อื่น
8. รู้จักคุณค่าของเวลา และบริหารเวลาเป็นเมื่อเริ่มทำงาน
9. เรียนรู้ประสบการณ์อื่นๆที่ไม่เคยได้รับรู้มาจากห้องเรียนและชีวิตประจำวันและนำมาพัฒนาความสามารถตนเองให้ดียิ่งขึ้น
10. รับรู้ถึงกระบวนการทำงานของแผนกที่ปฏิบัติและความแตกต่างกับแผนกอื่นๆ



บทที่ 2

ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่ใช้ในการปฏิบัติงาน

2.1 เทคโนโลยีที่ใช้ในการทำงาน

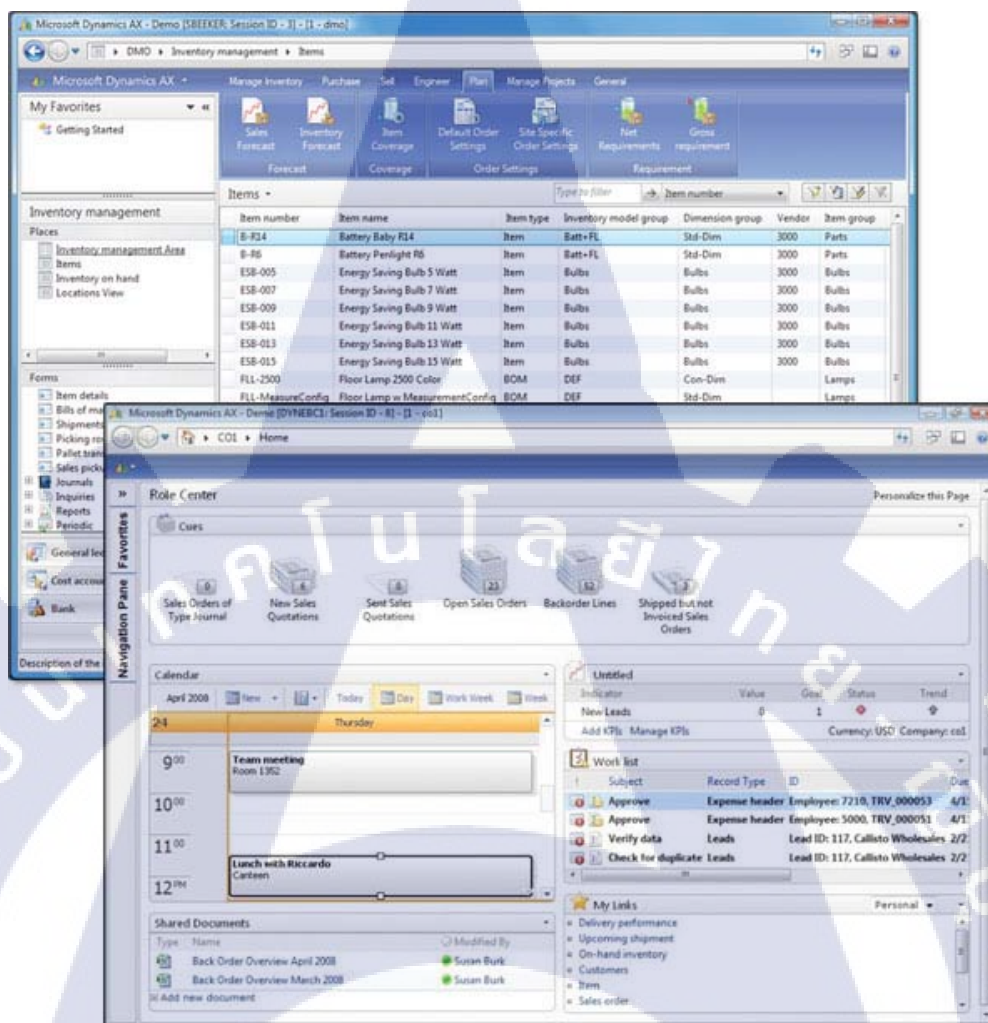
การทำงานในส่วนของแผนก Export Sales นั้นจะต้องทำงานอยู่กับคอมพิวเตอร์เป็นหลัก เพราะจะต้องอยู่กับเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าส่งออก , ใบสั่งซื้อ , ใบเสนอราคา และการรับโทรศัพท์ของแผนกที่ลูกค้าจะติดต่อเข้ามา และการเข้าพบลูกค้าในสถานที่ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นในประเทศหรือต่างประเทศ เป็นแผนกที่ใกล้ชิดลูกค้ามากที่สุด โดยข้าพเจ้าที่เป็นนักศึกษาฝึกงานไม่ได้รับสิทธิในการเข้าพบลูกค้าโดยตรง แต่จะรับคำสั่งซื้อซึ่งอาจจะมาในรูปแบบ Email หรือ ใบ PO (Purchase Order) และนอกจากนี้จะต้องใช้เครื่องถ่ายเอกสารเพื่อทำหน้าที่ Copy หรือ Scan เอกสารที่จำเป็นอยู่ตลอดเวลา

2.2 โปรแกรมที่ใช้งาน

ทางแผนกของข้าพเจ้าจะใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Microsoft Dynamics AX 2009 ในการทำงานเป็นหลัก ซึ่งเป็นโปรแกรมทางการบริหารธุรกิจแบบครบวงจร เหมาะสำหรับบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีระบบการทำงานและอินเทอร์เน็ต ที่ผู้ใช้งานเคยซึ่งจะช่วยให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น Microsoft Dynamics AX ได้รับการพัฒนาขึ้นมาเพื่อช่วยให้คุณบริหารธุรกิจภายในสาขาและประเทศต่างๆ ได้ง่ายขึ้น โดย

1. ประสานและสร้างมาตรฐานและขั้นตอนการทำงาน
2. มองเห็นสภาพความเป็นไปทั่วทั้งองค์กรและช่วยให้องค์กรของคุณปฏิบัติตาม กฎเกณฑ์ต่างๆ ได้โดยง่าย

Microsoft Dynamics AX 2009 จะประกอบไปด้วยโปรแกรมสำหรับบริหารการเงิน, การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า, การจัดการ Supply chain, การบริหารทรัพยากรบุคคล, การบริหารโครงสร้างและการวิเคราะห์ ด้วยการทำงานร่วมกับผลิตภัณฑ์อื่นเช่น Microsoft, BizTalk Server พนักงานจึงสามารถปรับตัวได้ไวหรือใช้งานได้ทันที



ภาพที่ 2.1 Interface ของ Microsoft Dynamics Ax 2009

2.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.3.1 ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage Theory)

ในปี 1817 David Ricardo ได้ตีพิมพ์หนังสือชื่อ Principles of Political Economy and Taxation โดยเขาได้กล่าวถึงกฎของความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เป็นแนวคิดที่กล่าวว่า ประเทศที่แม้จะไม่มี ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ สามารถทำการค้าหรือได้รับผลประโยชน์จากประเทศอื่นได้ ประเทศที่ด้อยกว่าจะทำการผลิตสินค้าที่มีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบน้อยที่สุด (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2557) โดยมีหลักความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบคือ

- กรณีประเทศหนึ่ง หากมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิด ต้องพิจารณาว่ามีความได้เปรียบสินค้าใดมากที่สุด
- กรณีประเทศหนึ่ง หากมีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิด ต้องพิจารณาว่ามีความเสียเปรียบสินค้าใดน้อยที่สุด
- กรณีประเทศหนึ่ง หากมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ทั้ง 2 ชนิด ให้ส่งออกสินค้าที่มีความได้เปรียบมากที่สุด และนำเข้าสินค้าที่มีความได้เปรียบน้อยกว่า
- กรณีประเทศหนึ่ง หากมีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์ทั้ง 2 ชนิด ให้ส่งออกสินค้าที่มีความเสียเปรียบน้อยที่สุด และนำเข้าสินค้าที่มีความเสียเปรียบมากกว่า

2.3.2 ทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขันระหว่างประเทศ (National Competitive Advantage)

ถูกสร้างขึ้นโดยไมเคิล อี. พอร์เตอร์ (Michael E. Porter) ภายใต้แนวคิดที่ว่า "ประเทศใดจะสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ ภายในประเทศจะต้องมีความได้เปรียบจากการแข่งขันก่อน" แต่ประเทศจะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน จะต้องพิจารณาจากปัจจัย 4 ปัจจัย คือ

1. สถานะด้านปัจจัยการผลิต อย่างเช่น ที่ดิน , ทรัพยากร , บุคลากร ที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการผลิตสินค้า
2. สถานะด้านอุปสงค์ เป็นความสามารถในการแข่งขัน และความประสบผลสำเร็จของตลาดภายในประเทศ
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและเกี่ยวพันกัน ธุรกิจที่มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกันในเชิงธุรกิจ จะประสบความสำเร็จและมีความได้เปรียบเทียบในการแข่งขันมากกว่า
4. กลยุทธ์ โครงสร้างของบริษัทที่จะช่วยสนับสนุนให้บริษัทดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขันระหว่างประเทศ สามารถใช้ **ทฤษฎีระบบเพชรที่สมบูรณ์ (Diamond Model)** มาวิเคราะห์ร่วมกันได้เนื่องจากมีแนวคิดที่เหมือนกัน (สำนักพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ, 2557)

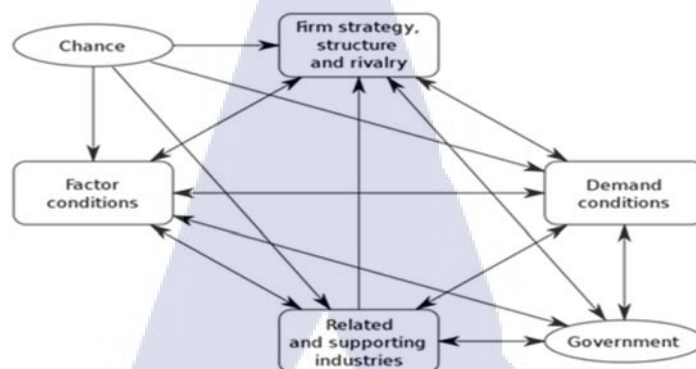


Figure: Porters diamond model

ภาพที่ 2.2 โครงสร้างทฤษฎี Diamond Model

2.4 บทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.4.1 นโยบายต่างประเทศของอินโดนีเซีย

1. เร่งส่งเสริมและพัฒนาความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน ส่งเสริมความร่วมมือทั้งภาครัฐ เอกชน ประชาชน และสื่อมวลชน เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศให้ดีขึ้น เพื่อผลประโยชน์ทางความร่วมมือทางเศรษฐกิจการค้า การลงทุน การส่งเสริมการท่องเที่ยว การขยาย การคมนาคมขนส่ง และความร่วมมือด้านอื่นๆ

2. สร้างความสามัคคีและส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศอาเซียน เพื่อส่งเสริมความร่วมมือกับประเทศอื่นๆในเอเชีย ภายใต้ความร่วมมือด้านต่างๆ ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และเตรียมพร้อมทุกภาคส่วนในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน

3. สร้างบทบาทที่สร้างสรรค์และส่งเสริมผลประโยชน์ของชาติในองค์การระหว่างประเทศ รักษา สันติภาพและความมั่นคง ส่งเสริมกระบวนการประชาธิปไตย สิทธิมนุษยชน มนุษยธรรม สิ่งแวดล้อม และการพัฒนาที่ยั่งยืน นอกจากนี้ยังแก้ปัญหาข้ามชาติในทุกๆด้านอีกด้วย

4. กระชับความร่วมมือและความเป็นหุ้นส่วนทางยุทธศาสตร์กับประเทศ กลุ่มประเทศ และองค์การระหว่างประเทศที่มีบทบาทสำคัญของโลก เสริมสร้างความเชื่อมั่นในประเทศไทย พร้อมสร้างขีดความสามารถการแข่งขันทางเศรษฐกิจกับประเทศไทย

5. สนับสนุนการเข้าถึงในระดับประชาชนของนานาประเทศพร้อมทั้งส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีและความร่วมมือทางวิชาการกับประเทศกำลังพัฒนา เพื่อให้ประชาชน รัฐบาล และประชาคมระหว่างประเทศ มีทัศนคติในทางบวกต่อประเทศไทย
6. ส่งเสริมการรับรู้และความเข้าใจของประชาชนเกี่ยวกับปัญหาเรื่องพรมแดนและการเปลี่ยนแปลงในโลกที่มีผลกระทบต่อประเทศไทย ส่งเสริมให้ประชาชนรับข่าวสารเกี่ยวกับประเทศไทยให้มากขึ้น
7. สนับสนุนการทูตเพื่อประชาชน กลุ่มครองผลประโยชน์ของคนไทย ดุแลคนไทยและแรงงานไทยในต่างประเทศ
8. ใช้ประโยชน์จากโครงข่ายคมนาคมขนส่งในภูมิภาคอาเซียนและอนุภูมิภาค ให้เป็นประโยชน์ต่อการขยายฐานเศรษฐกิจทั้งการผลิตและการลงทุน
9. ประสานการดำเนินงานของส่วนราชการในต่างประเทศ ให้การดำเนินงานด้านต่างประเทศมีประสิทธิภาพ และมีคุณภาพ
10. ส่งเสริมความร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับประเทศมุสลิมและองค์กรอิสลามระหว่างประเทศ ให้ความร่วมมือในการแก้ปัญหาจังหวัดชายแดนภาคใต้ของไทย ที่มีกำลังมีปัญหาในทุกวันนี้

(กระทรวงการต่างประเทศ ,2557)

TNI

THAI - NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY

บทที่ 3

แผนการปฏิบัติงานและขั้นตอนการดำเนินงาน

3.1 แผนการปฏิบัติงาน

หัวข้องาน	เดือนที่ 1				เดือนที่ 2			
	1	2	3	4	1	2	3	4
เรียนรู้ระบบการทำงานของบริษัท Metro Particle								
ทำความเข้าใจสินค้าเอกสารทั้งหมดที่ต้องใช้ในแผนก								
เปิด Proforma Invoice ของต่างประเทศ								
จัดเก็บข้อมูลและเอกสาร								
ขออนุมัติเอกสาร Proforma Invoice จากหัวหน้าแผนก								
ส่งเอกสารไปให้ฝ่ายโลจิสติกส์เพื่อดำเนินการต่อไป								
จัดเตรียม Sample สินค้าตัวอย่างและส่งให้ลูกค้าต่างประเทศ								
ทำงานต่างๆที่ได้รับมอบหมาย								
สังเกตการณ์ทำงานของพี่ๆในแผนกและนำไปใช้								

ตารางที่ 3.1 แผนการฝึกงาน

หัวข้องาน	เดือนที่ 1				เดือนที่ 2				เดือนที่ 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ศึกษาการทำงานภายในบริษัท												
เก็บข้อมูลและค้นคว้าหัวข้อ รายงาน												
กำหนดหัวข้อรายงาน												
จัดทำรายงาน												
จัดทำสไลด์และนำเสนอ												
ส่งมอบรายงานให้แก่บริษัท												
นำเสนอและส่งรายงานฉบับ สมบูรณ์												

ตารางที่ 3.2 แผนการจัดทำรายงาน

3.2 รายละเอียดงานที่นักศึกษาปฏิบัติในการฝึกงาน

ข้าพเจ้าได้รับมอบหมายให้ฝึกงานอยู่ในแผนก Export Sales ซึ่งจะทำงานร่วมกับฝ่าย Logistics ส่วนการทำงานในแผนกนี้จะเป็นการติดต่อกับลูกค้าต่างประเทศเพื่อรับคำสั่งซื้อมาดำเนินการไปตามขั้นตอนของแผนกและบริษัท การจัดทำเอกสารการซื้อขายและบันทึกลง Database ของบริษัท รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าที่มีหลากหลายประเทศ การใช้ภาษาอังกฤษเป็นสื่อกลางในการติดต่อ ทำให้สามารถพัฒนาทักษะการใช้ภาษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

งานที่ได้รับมอบหมายจะเป็นงานที่เกี่ยวกับเอกสารโดยตรง การบันทึก การสแกน การถ่ายเอกสาร และจัดเก็บเอกสารให้ถูกต้อง ทางบริษัทไม่สามารถให้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าโดยตรงได้ เนื่องจากอาจเกิดความคลาดเคลื่อนของข้อมูลที่ไม่ถูกต้องและอาจเกิดปัญหาตามมาทีหลังได้ ยกเว้นในกรณีที่คำสั่งซื้อในรูปแบบของ Email และนำไปเปิด Proforma Invoice ลง Database ของบริษัทต่อไป

ทั้งนี้ งานอื่นๆจะเป็นการช่วยเหลือพี่ๆในแผนกอื่นๆหรือแผนกที่เกี่ยวข้อง ทำให้ได้รับรู้ประสบการณ์ทำงานจริง และกระบวนการทำงานต่างๆ ก่อให้เกิดความสนใจในการคิดหัวข้อทำรายงาน

3.3 ขั้นตอนการดำเนินงาน

3.3.1 ศึกษาประเภทสินค้าที่ถูกสั่งซื้อจากอินโดนีเซีย

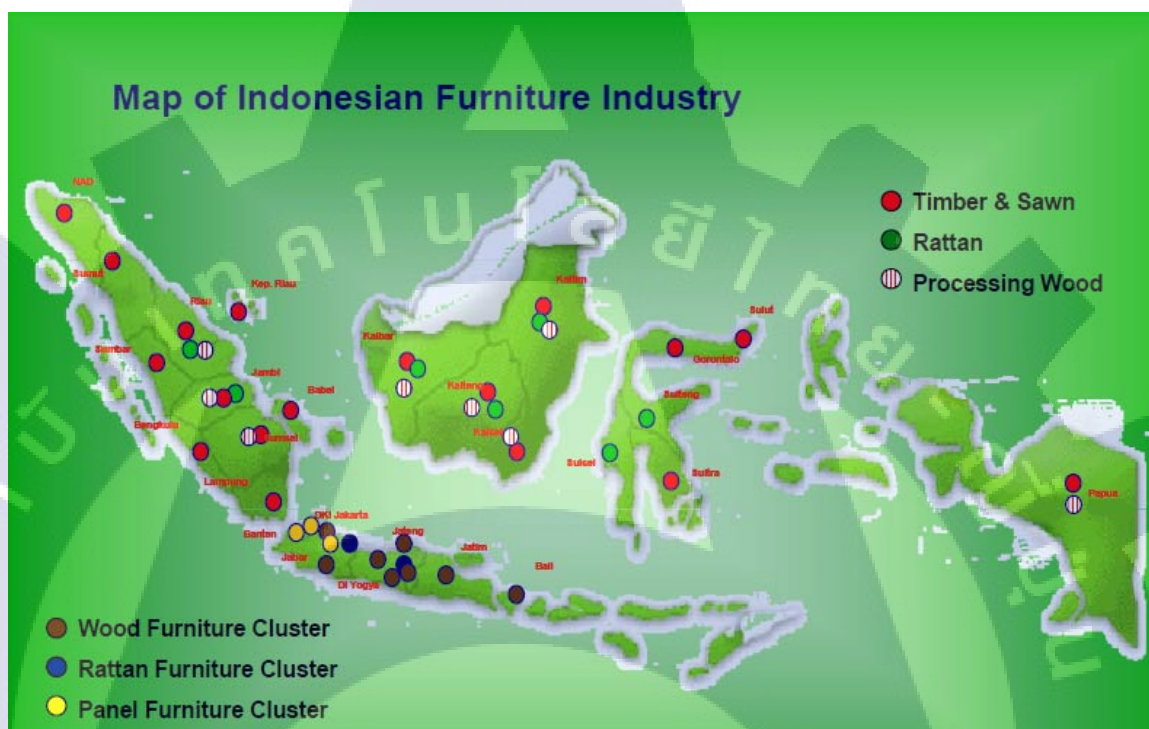
สินค้าของทางบริษัทค่อนข้างมีหลายประเภท จากการทำงาน และด้วยความคุ้นเคยกับประเภทไม้ที่ผู้ซื้อจากประเทศอินโดนีเซียซื้อเป็นประจำคือ ไม้เปลือย (Particle Board) และ ไม้เคลือบเมลามีน (Melamine Faced Chipboard) ซึ่งเป็นไม้พื้นฐานเพื่อนำไปประกอบอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ (Furniture Industry) ผู้ซื้อทุกรายล้วนเป็นผู้ผลิตสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ของประเทศอินโดนีเซีย ทั้งรายใหญ่และรายเล็ก เพื่อนำไปผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ในรูปแบบต่างๆ อย่างตู้เสื้อผ้า ฐานเตียง กรอบรูป โต๊ะทำงาน ฯลฯ ดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 ผลิตภัณฑ์จากไม้ Particle Board และ Melamine faced chipboard

3.3.2 ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมป่าไม้และเฟอร์นิเจอร์ในอินโดนีเซีย

ประเทศอินโดนีเซียมีการทำอุตสาหกรรมป่าไม้ และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์อยู่ทั่วพื้นที่อย่าง กระจายกระจายภายในประเทศ โดยอุตสาหกรรมที่มีเยอะที่สุดภายในประเทศคือ อุตสาหกรรมไม้แปรรูป และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ ดังภาพที่ 3.2



ภาพที่ 3.2 พื้นที่อุตสาหกรรมป่าไม้ และเฟอร์นิเจอร์ของอินโดนีเซีย

จากการตัดสินใจและเสาะหาข้อมูล ประเทศอินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีพื้นที่ป่าปลูกเยอะที่สุดในอาณาเขตทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (South East Asia) และมียอดการส่งออกไม้ซุงเยอะที่สุดอีกด้วย แต่มักจะประสบปัญหา การลักลอบนำเข้าส่งออกไม้อยู่เป็นประจำและรัฐบาลยังไม่สามารถควบคุมให้หายขาดได้ ทำให้อุตสาหกรรมป่าไม้ในประเทศอินโดนีเซียชะลอตัวลงในรอบหลายปี

3.3.3 ศึกษาเรื่องการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ของอินโดนีเซีย

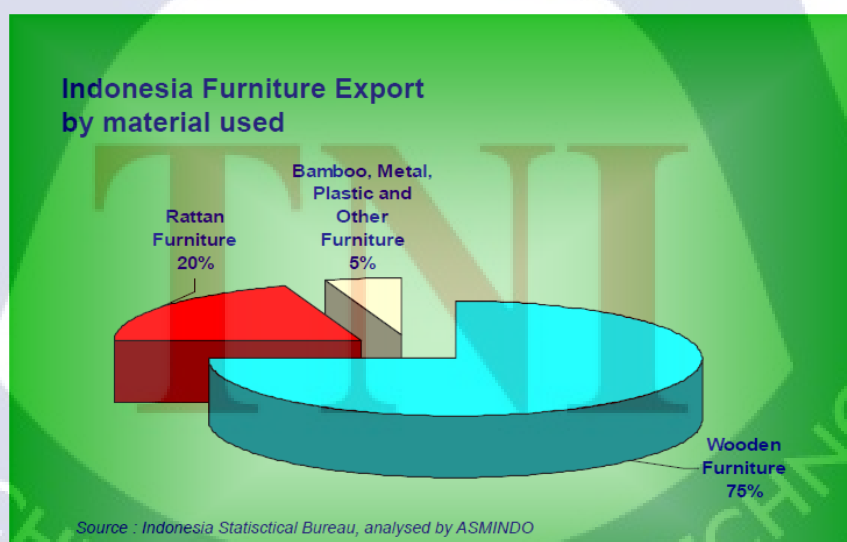
ประเทศอินโดนีเซียมียอดการส่งออกเฟอร์นิเจอร์เป็นอันดับต้นๆของโลก และเป็นอันดับต้นๆในทวีปเอเชีย รองมาจากเวียดนาม อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ของอินโดนีเซียมียอดการส่งออกเพิ่มขึ้นในแต่ละปีที่ผ่านมา ดังภาพที่ 3.3



ภาพที่ 3.3 แผนภูมิยอดส่งออกเฟอร์นิเจอร์ของอินโดนีเซีย (2000-2007)

3.3.4 ศึกษาประเภทของเฟอร์นิเจอร์ที่ส่งออกของอินโดนีเซีย

ภาพอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์โดยรวมของประเทศอินโดนีเซีย วัตถุดิบในการทำเฟอร์นิเจอร์จะผลิตจากไม้มากกว่าวัตถุดิบอื่นๆอย่าง หวาย(Rattan) , เหล็ก(Metal) , ไม้ไผ่(Bamboo) หรือพลาสติก(Plastic) ดังภาพที่ 3.4



ภาพที่ 3.4 แผนภูมิประเภทเฟอร์นิเจอร์ที่ส่งออกของอินโดนีเซีย

3.3.5 วิเคราะห์ด้วยระบบทฤษฎีเพชรที่สมบูรณ์ (Diamond Model)

วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันว่าสินค้าของทางบริษัทจะสามารถนำเข้าสู่ตลาดของประเทศอินโดนีเซีย และจะสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นหรือมีอุปสรรค โดยวิเคราะห์จากปัจจัยทั้ง 4 คือ

- เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (Input Factor Conditions)
- เงื่อนไขด้านอุปสงค์ (Demand Conditions)
- บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ (Strategy and Rivalry Context)
- อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน (Related and Supporting Industries)

และมีปัจจัยอีก 2 อย่างที่คอยสนับสนุนทฤษฎีนี้คือ

- โอกาส
- รัฐบาล

3.4 ขั้นตอนการจัดทำรายงาน

1. ศึกษาการทำงานภายในบริษัท

เรียนรู้สภาพแวดล้อมการทำงานภายในบริษัท แผนกในบริษัท ตำแหน่งพนักงานรวมถึงอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นต้องใช้ในการทำงาน และแนะนำตัวกับพี่ๆในแผนก จากนั้นจึงเริ่มทำความเข้าใจสินค้าของบริษัท วิธีการทำงาน และเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน

2. เก็บข้อมูล และค้นคว้าหัวข้อรายงาน

เมื่อค่อยๆเริ่มได้รับมอบหมายงาน จากนั้นจึงค่อยเสาะหาข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน และเป็นประโยชน์ต่อการทำงาน พัฒนาการทำงานของตนเอง จับจุดสนใจของตนเองที่มีต่องานที่ได้รับมอบหมาย พร้อมทั้งค้นหาหัวข้อเพื่อที่จะนำไปทำรายงาน

3. กำหนดหัวข้อรายงาน

เมื่อข้าพเจ้าเริ่มทำงานไปได้ซักพัก และเก็บข้อมูลเพียงพอแล้ว จึงตัดสินใจหัวข้อการทำงานได้ คือ “การศึกษาวิธีการหาลูกค้ารายใหม่” เพื่อหาลูกค้าใหม่และตลาดใหม่ให้กับบริษัท โดยปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาฝึกงานเป็นระยะ

4. จัดทำรายงาน

เริ่มทำรายงานหลังกำหนดหัวข้อทำรายงานแล้ว พร้อมหาข้อมูลเพิ่มเติมตลอดการทำงาน เพื่อปรับปรุงรายงานให้สมบูรณ์ และตรงกับหัวข้อให้มากขึ้น

5. จัดทำสไลด์และนำเสนอ

เตรียมตัวนำเสนอรายงานในรูปแบบสไลด์ต่ออาจารย์ที่ปรึกษา และคณะกรรมการ เพื่อรายงานหัวข้อการทำงาน และรับฟังคำวิจารณ์เพื่อนำไปปรับปรุง

6. ส่งมอบรายงานให้แก่บริษัท

ส่งรายงานรูปเล่ม และมอบให้แก่ที่ปรึกษาเพื่อประเมินผล เพื่อหวังว่ารายงานนี้จะเป็นประโยชน์แก่บริษัท

7. นำเสนอ และส่งรายงานฉบับสมบูรณ์

นำเสนอแก่อาจารย์ และเพื่อนๆ ในหน้าชั้นเรียน สรุปผลการรายงานทั้งหมด

บทที่ 4

ผลการดำเนินงาน วิเคราะห์ และสรุปผลต่างๆ

4.1 ขั้นตอนและผลการดำเนินงาน

4.1.1 ขั้นตอนการกระตุ้นการส่งออกโดยการหาลูกค้ารายใหม่

ประเทศอินโดนีเซียคือลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท การหาลูกค้ารายใหม่จะช่วยให้ออกการส่งออกของบริษัทเพิ่มขึ้น และเป็นที่รู้จักมากขึ้นในฐานะบริษัทส่งออกไม้อันดับต้นๆของทวีปเอเชีย ทั้งยังเป็นการกระตุ้นการนำเข้าส่งออกระหว่างประเทศอีกด้วย

1. การหาตัวแทนบริษัท

จากลูกค้ารายเก่าหรือบริษัทในเครือที่เกี่ยวข้อง การเสนอให้เป็นตัวแทนจำหน่ายกับพนักงานลูกค้าที่ทำหน้าที่ติดต่อกับทางบริษัท หรือการเดินทางไปอินโดนีเซียเพื่อเข้าพบโดยตรง โดยการเสนอค่านายหน้า (Commission) เพื่อเป็นค่าตอบแทน และพูดคุยเพื่อให้ความสำคัญกับลูกค้าอื่นๆ เนื่องจากว่าลูกค้าจากอินโดนีเซียมีหลายราย ทำให้การติดต่อสื่อสารกับทางอินโดนีเซียมีความสัมพันธ์อันดีมาตลอด เป็นผลดีต่อการหาตัวแทนบริษัทอย่างมาก และการทำฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Database) ที่จะช่วยให้การหาตัวแทนบริษัทได้สะดวกมากขึ้น

2. การหาตลาดไม้บนเว็บไซต์ซื้อขายสินค้า

การหาลูกค้าใหม่บนเว็บไซต์ซื้อขายต่างๆ ซึ่งเป็นตัวกลางในการทำหน้าที่ซื้อขายสินค้าให้กับผู้จัดหา (Supplier) และ ผู้ซื้อ (Buyer) ทั่วโลก โดยเว็บไซต์ซื้อขายสินค้าจะมีทั้ง ขายสินค้าทุกประเภท และ ขายสินค้าตามประเภท โดยเราเลือกที่จะค้นหาผู้ซื้อในเว็บที่ขายสินค้าตามประเภท อย่างเช่น เว็บไซต์ <http://www.globalwood.org> ซึ่งเป็นเว็บไซต์ซื้อขายไม้ทุกประเภทจากทุกประเทศทั่วโลก โดยมีรายละเอียดต่างๆดังนี้

- เสนอซื้อ (Offer to Buy) คำสั่งซื้อจะมีประเภทของไม้ รายละเอียด และประเทศของผู้ซื้อกำหนดไว้

- เสนอขาย (Offer to Sell) คำสั่งขายจะมีประเภทของไม้ รายละเอียด และประเทศของผู้ซื้อกำหนดไว้
- เสนอการบริการ (Offer to Business Service) เป็นการเสนอการผลิตประเภทไม้ที่ผู้ประกอบการเสนอ ซึ่งอาจจะเป็นประเภทที่มีผู้ผลิตน้อยราย หรือ เป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของทางผู้ประกอบการนั้นๆ

เราสามารถหาคำสั่งซื้อ และรายชื่อผู้ซื้อที่มาจากอินโดนีเซียได้ หรือสำรวจตลาดภายในเว็บเพื่อหาสินค้าที่ผู้ซื้อจากอินโดนีเซียมีความต้องการเป็นส่วนใหญ่ ดังภาพที่ 4.1 – 4.2



Global Wood
Serving The Lumber & Wood Products Industry **Welcome !**

Market & Prices [at your Fingertips !](#)

Global Wood Prices Index [Get Your Quotation](#)

Canada	West Africa	China	Australia	Brazil
U.S.	Ghana	Japan	New Zealand	Peru
U.K.		Malaysia		
Germany		Indonesia		

- [U.S.:Goldbeach OR Lumber Report -- Update weekly](#)
- [International Log & Sawnwood Prices](#) (16-30, Apr 2013)
- [International Plywood & Veneer Prices](#) (16-30, Apr 2013)
- [North American Lumber Market Prices](#) (16-30, Apr 2013)
- [Wood Market Prices in Japan](#) (16-30, Apr 2013)
- [Wood Market Prices in China](#) (16-30 Apr 2013)
- [Wood Market Prices in The Europee](#) (16-30, Apr 2013)
- [International Log & Sawnwood Prices](#) (1-15, Apr 2013)

ภาพที่ 4.1 Page ราคาตลาดไม้ของเว็บ Globalwood



The screenshot shows the Global Wood website interface. At the top, there is a logo for 'Global Wood' with the tagline 'Serving The Lumber & Wood Products Industry' and a 'Welcome!' message. Below the logo is a navigation bar with links: Home, News, Market, Showroom, Classified Ads, Trade Center, Products, Companies, Technology, and User Services. A secondary navigation bar contains buttons for 'Offer to Buy', 'Offer to Sell', 'Offer to Business Service', 'Post an Offer', 'Search Offers', and 'List Your Business'. The 'Featured Suppliers' section lists various wood products: Cedar, Spruce-Pine-Fir, Ash, Oak, Beech, Maple, Walnut, Larch, Teak, Flooring, Plywood, MDF, Furniture, and Pallets. A search bar is present with the following filters: 'To buy' (dropdown), 'Indonesia' (dropdown), and 'wood' (text input). A 'Search' button is to the right. Below the search bar, there are links for 'All Regions' and a list of regions: USA/Canada/Mexico, Europe, Asia&Oceania, Africa, and Central/South America. The page indicates 'Now Page: 1/1'. The main content area displays four search results, all starting with '[Buy]:' and listing various types of plywood and marine products, each with a brief description and a 'Posted From' location and date.

ภาพที่ 4.2 Page คำสั่งซื้อจากลูกค้าอินโดนีเซียบนเว็บ Globalwood

3. การหารายชื่อบริษัทผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ของอินโดนีเซีย

ลูกค้าอินโดนีเซียส่วนใหญ่ของบริษัทจะเป็นผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ในอินโดนีเซียมีจำนวนมากเป็นอันดับต้นๆของทวีปเอเชีย ดังนั้นความต้องการไม้เพื่อที่จะนำไปใช้ในกระบวนการผลิตทั้งหมดต้องมีจำนวนมาก

เมื่อหาบริษัทอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์พบแล้ว จึงเริ่มทำการติดต่อเพื่อเสนอและโฆษณาผลิตภัณฑ์ของบริษัท และเมื่อทางนั้นยินยอมที่จะเจรจาการซื้อขายแล้ว หากเกิดความสนใจในผลิตภัณฑ์ตัวไหน จึงทำการเตรียมตัวอย่างสินค้า (Sample Product) เพื่อส่งไปให้ลูกค้าดู

การรับรองคุณภาพ



Year	Standard	Certification Bodies (CB)
2007	ISO 9001:2000 Quality Management System มาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ	Moody International Thailand 
2008	CARB California Air Resources Board ผ่านมาตรฐานการควบคุมปริมาณสาร Fomaldehide ตาม มาตรการของ คณะกรรมการการควบคุมมลพิษทางอากาศ ของรัฐแคลิฟอร์เนีย	TÜV Rheinland China  TÜVRheinland® Precisely Right.
2009	ISO 9001:2008 Quality Management System มาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ	Bureau Veritas Thailand 
2009	FSC-COC Forest Stewardship Council-Chain of Custody การรับรองห่วงโซ่อุปทานสำหรับสายการผลิตและจำหน่าย	SGS Thailand  
2011	IWAY IWAY Standard : Forestry Section มาตรฐานไอเวย์ : ด้านป่าไม้	SPS (Customer) Thailand 
2011	Green Label มาตรฐานผลิตภัณฑ์ฉลากเขียว - ผลิตภัณฑ์ไม้ปาร์ติเกิล	สำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรมไทย และ สถาบันสิ่งแวดล้อมไทย  
2011	JIS Japanese Industrial Standard มาตรฐานอุตสาหกรรมญี่ปุ่น - ผลิตภัณฑ์ไม้ปาร์ติเกิล	AWPA Test Centre Association (ATCA) Inc.-Australia 

ภาพที่ 4.4 การรับรองคุณภาพจากองค์กรต่างๆ

4.2 วิเคราะห์โดยทฤษฎีเพชรที่สมบูรณ์



ภาพที่ 4.5 ภาพวิเคราะห์โดย Diamond Model

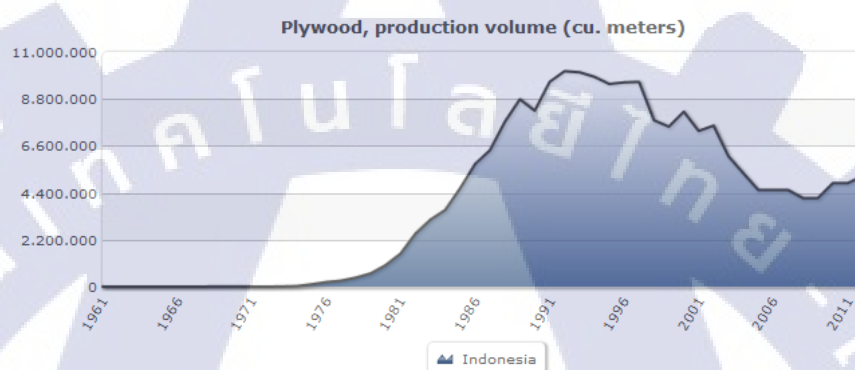
โดยจากการวิเคราะห์แล้ว บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจภายในอินโดนีเซียได้ โดยปัจจัยทางการผลิตที่พร้อม และปัจจัยทางอุปสงค์ของอินโดนีเซียที่กำลังเพิ่มขึ้น และได้โอกาสจากการเข้าร่วมประชาคมอาเซียน (AEC) แต่ก็มีปัญหาในเรื่องคู่แข่งในภูมิภาคต่างๆ และไม่มีการได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลหรือ บริษัทใดๆทั้งสิ้น

4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาการกระตุ้นการส่งออกพบว่า ประเทศอินโดนีเซียคือกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท และมีลูกค้ารายใหม่เข้ามาในแต่ละเดือนจริงๆ ส่วนสินค้าที่ทางอินโดนีเซียสั่งซื้อประจำคือ ไม้อัดวิศวกรรม ซึ่งจะมียู่ 2 ประเภท เรียงจากมากไปน้อยคือ

1. ไม้ปาร์ติเกิล (Particle Board) ขนาด 4x8' (1220x2440 mm.) , 6x8' (1220x1830 mm.)
2. ไม้เคลือบผิวเมลามีน (Melamine Face Chipboard) ขนาด 6x8' (1220x1830 mm.)

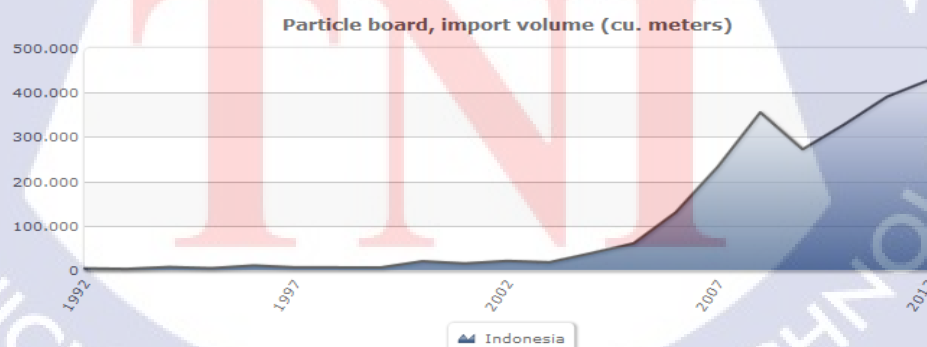
จุดประสงค์ของลูกค้าหลักๆคือการนำไม้ไปแปรรูปและนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ในขณะที่อินโดนีเซียอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์เพิ่มขึ้นในระยะหลายปีมานี้ ทั้งๆที่อินโดนีเซียมีพื้นที่ป่าปลูกเยอะที่สุดในเอเชีย และมีธุรกิจส่งออกไม้เป็นอันดับต้นๆ แต่กลับมีการนำเข้าไม้เพิ่มขึ้นทุกๆปี เพราะการส่งเสริมจากรัฐบาลเนื่องจากปัญหาหลักคือค่าไม้อย่างผิดกฎหมายภายในประเทศ และการลอบตัดไม้ทำลายป่า ทำให้พื้นที่ป่าไม้ของอินโดนีเซียลดน้อยลง ส่งผลให้การผลิตไม้อัดภายในประเทศลดลงในรอบหลายปีที่ผ่านมา ดังภาพที่ 4.5



ที่มา : FAOSTAT

ภาพที่ 4.6 ยอดผลิตไม้อัดของอินโดนีเซีย (1961-2011)

จากผลกระทบดังกล่าวที่ส่งผลให้ยอดการผลิตไม้อัดลดลงแล้ว ยังส่งผลให้มีการนำเข้าไม้ปาร์ติเกิล (Particle Board) เพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วงเวลาสั้น ดังภาพ 4.6



ที่มา : FAOSTAT

ภาพที่ 4.7 การนำเข้าไม้ปาร์ติเกิลที่เพิ่มขึ้นของอินโดนีเซีย (1992-2012)

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลจากการดำเนินงาน

จากการฝึกงานภายในแผนก และการดำเนินงานจากหัวข้อที่กำหนดไว้แล้ว ทำให้เข้าใจถึงขั้นตอนการทำพิธีการส่งออก และเอกสารแต่ละอย่างที่จะต้องใช้ในการทำพิธีการส่งออกทางทะเล ขั้นตอนการติดต่อลูกค้าเพื่อรับคำสั่งซื้อ การใช้ภาษาอังกฤษในการอ่านหรือโต้ตอบอีเมลล์จากลูกค้าต่างประเทศ รวมถึงรายละเอียดย่อยต่างๆที่เกี่ยวกับการส่งออก สรรหาวิธีการค้าหาลูกค้ารายใหม่โดยใช้ช่องทางต่างๆ และระบบการทำงานร่วมกับฝ่ายโลจิสติกส์ การสำรวจตลาดถึงความต้องสินค้าของลูกค้าประเทศต่างๆ จากการเสาะหาข้อมูล และการดำเนินงานแล้ว ประเทศอินโดนีเซียมีการผลิตไม้ที่ลดยอย่างมากในรอบหลายปีที่ผ่านมา โดยสาเหตุหลักๆซึ่งมาจากการค้าไม้ที่ผิดกฎหมาย ส่งผลให้อุตสาหกรรมต่างๆที่ใช้ไม้เป็นวัตถุดิบในการดำเนินงาน ต้องทยอยนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อเป็นการแก้ปัญหา

และจากการดำเนินงานทั้งหมด มีการเกิดความผิดพลาดในการทำงานในบางครั้ง ข้าพเจ้าได้พบกับปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน ดังนี้

1. คู่แข่งทางการค้าในทวีปอื่น

อุตสาหกรรมไม้แปรรูปที่โด่งดังติดอันดับต้นๆของโลก และขึ้นชื่อทั้งในเรื่องคุณภาพ มาจากประเทศแคนาดา และเยอรมัน ได้รับความสนใจจากนานาประเทศ จนได้เป็นผู้นำด้านการส่งออกไม้ปาร์ติเกิล (Particle Board) จะเห็นได้ชัดว่ามากกว่าเกือบเท่าตัว ดังตารางที่ 5.1

2. การส่ง Sample ตัวอย่างสินค้าที่ล่าช้า

เมื่อทางลูกค้าต้องการตัวอย่างสินค้าของทางบริษัท ทางเราจะจัดเตรียมส่งสินค้าตัวอย่างที่ลูกค้าต้องการผ่านทาง บริการขนส่งของ DHL ยกตัวอย่างเช่น โดยเมืองท่าที่มักจะส่งไปประจำคือ กรุงจาการ์ตา (Jakarta) ประเทศอินโดนีเซีย โดยจะใช้เวลาประมาณ 3-4 วัน ในบางครั้งก็จะถูกการกักท้วงจากลูกค้า ว่าเมื่อไหร่สินค้าจะถึง

	Country	Rank	Particle board, export volume (cu. meters)		Date	Drill Down
			Value as number	Value as bar		
	World	-	24,000.765	-	2012	
	Canada	1	4,192.102		2012	
	Germany	2	2,129.785		2012	
	Austria	3	1,823.397		2012	
	Thailand	4	1,720.000		2012	
	France	5	1,708.007		2012	
	Romania	6	1,540.070		2012	
	Czech Republic	7	1,275.111		2012	
	Spain	8	742.899		2012	
	Poland	9	738.482		2012	
	Latvia	10	675.459		2012	

ตารางที่ 5.1 อันดับประเทศการส่งออกไม้ปาร์ติเกิล

5.2 แนวทางแก้ไขปัญห

1. อาศัยความได้เปรียบเนื่องจาก AEC

เป็นโอกาสที่ดีสำหรับการค้าภายในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพราะจุดประสงค์เรื่องเศรษฐกิจภายในประเทศผู้เข้าร่วม และความเสรีในด้านการส่งออก อาจจะทำให้สามารถตัดคู่แข่งภายนอกทวีปไปได้

2. การเปลี่ยนไปใช้บริการขนส่งของ FedEx

การบริการขนส่งของ FedEx ขึ้นชื่อเรื่องความรวดเร็วในการส่งสินค้า แต่ค่าใช้จ่ายในการขนส่งจากค่อนข้างแพงกว่าทาง DHL อยู่มาก หากแต่จำเป็นต้องใช้บริการเพื่อความพึงพอใจของลูกค้า

เอกสารอ้างอิง

1. กระทรวงการต่างประเทศ (Ministry of Foreign Affairs to the Kingdom of Thailand .
นโยบายต่างประเทศของอินโดนีเซีย . (ออนไลน์) .
<https://sites.google.com/site/rungphilina/nyobay-tang-prathes> . (วันที่ค้นข้อมูล 6
พฤษภาคม 2557)
2. มหาลัทธิทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ (International Trade Theory) .
(ออนไลน์) . [http://www.stou.ac.th/study/services/sec/60340\(2\)/Trade.html](http://www.stou.ac.th/study/services/sec/60340(2)/Trade.html) . (วันที่ค้น
ข้อมูล 5 พฤษภาคม 2557)
3. สำนักพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ . Diamond Model . (ออนไลน์) .
http://cm.nesdb.go.th/pop_diamond.asp . (วันที่ค้นข้อมูล 5 พฤษภาคม 2557)
4. Asmindo : Indonesia Furniture Industry and Handicraft Association . Overview of
Indonesia Furniture Industry and Handicraft Association . (ออนไลน์) .
[http://clients.squareeye.net/uploads/ttap/documents/ittfd_1/11%20-
%20ASMINDO%20presentation%20Indonesia.pdf](http://clients.squareeye.net/uploads/ttap/documents/ittfd_1/11%20-%20ASMINDO%20presentation%20Indonesia.pdf) . (วันที่ค้นข้อมูล 8 พฤษภาคม 2557)
5. Factfish . World Statistics and Data Research . (ออนไลน์) . <http://www.factfish.com> .
(วันที่ค้นข้อมูล 10 พฤษภาคม 2557)

ภาคผนวก

TNI

ภาคผนวก ก.

เอกสารประกอบการฝึกงาน

TNI

ประวัติผู้เขียน



ชื่อ – สกุล

นาย กษิดิศ อิ่มเจริญ

วัน เดือน ปีเกิด

31 กรกฎาคม 2535

ประวัติการศึกษา

ระดับประถมศึกษา

ประถมศึกษาตอนปลาย พ.ศ.2545

โรงเรียนพระแม่สกลสงเคราะห์

ระดับมัธยมศึกษา

มัธยมศึกษาตอนปลาย พ.ศ.2551

โรงเรียนสามเสนวิทยาลัย

ระดับอุดมศึกษา

กำลังศึกษาในระดับปริญญาตรี

คณะบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น

สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น