



การศึกษาขั้นตอนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน  
กรณีศึกษา บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด  
The Study of Process Export Plastic Glass to China  
Case Study : Eastean Polypack Company

จัดทำโดย

นางสาวสุพรรณิ อยู่เป็นสุข  
นางสาวนันทมน โพธิ์ขี้ม

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง  
สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์  
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา  
ปีการศึกษา 2561



การศึกษาขั้นตอนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน

กรณีศึกษา บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด

The Study of Process Export Plastic Glass to China

Case Study : Eastean Polypack Company

โดย นางสาวสุพรรณิ อยู่เป็นสุข  
นางสาวนัทธมน โพธิ์ยิ้ม

.....  
คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชา  
โครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์  
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พาณิชย์การ (ATC)

.....  
(อาจารย์รัตนา ชาตรุประมัย)

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....  
(อาจารย์ยุพิน รอดไผ่ล้อม)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์

**บทคัดย่อ**

การศึกษาขั้นตอนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน

กรณีศึกษา บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด

The Study of Process Export Plastic Glass to China

Case Study : Eastean Polypack Company

ผู้จัดทำโครงการ	นางสาวสุพรรณิ อยู่เป็นสุข นางสาวนันทมน โพธิ์ยิ้ม
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์รัตนา ชาตฐประมัย
สาขาวิชา	การจัดการโลจิสติกส์
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ ปีการศึกษา 2561

**บทคัดย่อ**

การศึกษาขั้นตอนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน กรณีศึกษา บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการส่งออก ข้อมูลด้านการส่งออก ประโยชน์ที่ได้รับการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก รวมทั้งความรู้ที่ได้รับเพื่อมาปรับใช้ในการทำงานในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในการจัดทำโครงการครั้งนี้ คณะผู้จัดทำได้นำเอาโปรแกรม Microsoft Word เข้ามาช่วยในการจัดทำรูปเล่มโครงการให้มีความถูกต้อง เรียบร้อยและเหมาะสม รวมไปถึงนำโปรแกรม Power Point เข้ามาช่วยในการนำเสนอผลงาน นอกจากนี้ยังสามารถตกแต่ง Power Point ให้สวยงามเพื่อทำให้งานนำเสนอของคณะผู้จัดทำดูน่าสนใจและเพื่อเพิ่มอรรถรสในการนำเสนอ สไลด์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการดำเนินงานตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ซึ่งคณะผู้จัดทำได้รับประโยชน์ในเรื่องของการศึกษาขั้นตอนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน และความรู้ด้านกระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน และสามารถนำความรู้ที่ได้ศึกษามาประยุกต์ใช้กับการทำงานในอนาคตให้มีประสิทธิภาพและสามารถต่อยอดในการศึกษาต่อด้านโลจิสติกส์

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาครั้งนี้ว่าโครงการเล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยเพียงพยายามของกลุ่มนักศึกษา ขอขอบพระคุณ คุณนัฐชา เมฆโหรา ตำแหน่งหัวหน้าฝ่ายจัดหาบุคคลเพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการ สำเร็จลุล่วงได้จากการให้คำแนะนำของ อาจารย์รัตนา ชาตรูประมัย อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการของกลุ่มนักศึกษา ที่ให้คำแนะนำและชี้แนะที่ดีเสมอมา และขอขอบพระคุณอาจารย์สาขาการจัดการ โลจิสติกส์ที่คอยให้คำปรึกษาเกี่ยวกับโครงการนี้ได้รับการปรับปรุงตามที่ท่านอาจารย์ชี้แนะมาโดยตลอด เพื่อให้ได้รับข้อมูลรายละเอียดที่ถูกต้อง

ขอขอบคุณบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด และขอขอบคุณ คุณนัฐชา เมฆโหรา ตำแหน่งหัวหน้าฝ่ายจัดหาบุคคล ที่ให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกในการเข้าดูงานและเป็นผู้ให้ความรู้รวมถึงข้อมูลเป็นอย่างดีมาตลอด เพื่อสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในด้านการศึกษา คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

คณะผู้จัดทำ

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
กิตติกรรมประกาศ	(2)
สารบัญ	(3)
สารบัญภาพ	(4)
สารบัญตาราง	(5)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
<b>บทที่ 2 ประวัติและการดำเนินธุรกิจ</b>	
ประวัติความเป็นมาของบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด	3
รูปป้ายหน้าบริษัท	4
ผังองค์กร	5
แผนที่	6
นโยบาย	7
วิสัยทัศน์	7
ผลิตภัณฑ์	7
<b>บทที่ 3 และคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง</b>	
แนวทางการค้าระหว่างประเทศ	10
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งออก	23
ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก	28
วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ	31
การขนส่งสินค้าทางเรือ	34
การประกันภัย	45
นิยามคำศัพท์	52
<b>บทที่ 4 การวิเคราะห์สภาพปัญหา</b>	
การวิเคราะห์สภาพปัญหาการส่งออกแก้วพลาสติกไปประเทศจีน	61

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
<b>บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ</b>	
สรุปและข้อเสนอแนะ	63
<b>บรรณานุกรม</b>	65
<b>ภาคผนวก</b>	
ภาคผนวก ก ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ	67
ภาคผนวก ข ภาพการศึกษาดูงานบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด	68
ภาคผนวก ค แผนผังโมเดลและขั้นตอนการทำโมเดล	71
ภาคผนวก ง งบประมาณในการจัดทำโมเดล	75
<b>ประวัติคณะผู้จัดทำ</b>	
<b>ใบคะแนนสอบนำเสนอ</b>	
<b>ใบพิสูจน์อักษรวิสุทธ์</b>	

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 รูปรวมหน้าบริษัท	4
ภาพที่ 2.2 ฝั่งองค์กร	5
ภาพที่ 2.3 แผนที่ไปบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด	6
ภาพที่ 2.4 กล่องเบเกอร์รี่ สีเหลือง PET B06	7
ภาพที่ 2.5 ถ้วย 16 ออนซ์ (R93) PET รุ่นที่	8
ภาพที่ 2.6 ถ้วย 8 ออนซ์ (U80X กระดาษ)	8
ภาพที่ 2.7 กล่องอาหาร 2 ช่อง PP/N P14	9
ภาพที่ 2.8 ชุดกล่องใสเบเกอร์รี่ พร้อมฝา สามเหลี่ยม PET E51	9
ภาพที่ 3.1 ทิศทางการค้าหลังสงครามโลกครั้งที่ 2	20
ภาพที่ 3.2 การขนส่งทางน้ำ	36
ภาพที่ 3.3 การขนส่งทางรถไฟ	37
ภาพที่ 3.4 การขนส่งทางรถยนต์	38
ภาพที่ 3.5 การขนส่งทางอากาศ	39

**สารบัญตาราง**

	<b>หน้า</b>
ตารางที่ 3.1 แสดงมูลค่าของสินค้าทั้ง 2 ชนิด	18
ตารางที่ 3.2 แสดงมูลค่าของสินค้าทั้ง 2 ชนิด	19



# บทที่ 1

## บทนำ

### หลักการและเหตุผล

การนำเข้าและส่งออกเกิดขึ้นเนื่องจากแต่ละประเทศมีทรัพยากรและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าและบริการ แตกต่างกันไป จึงทำให้มีความสามารถในการผลิตสินค้าแต่ละชนิดแตกต่างกันไป โดยประเทศต่างๆจะซื้อสินค้าและบริการที่มีสภาพการขาดแคลน และไม่สามารถผลิตได้เองหรือผลิตได้ไม่เพียงพอ หรืออาจผลิตได้แต่มีทุนเปรียบเทียบกับ การผลิตสินค้าอีกชนิดหนึ่งสูงกว่าประเทศอื่น และจะขายสินค้าหรือบริการที่มีสามารถผลิตได้มากเกินความต้องการภายในประเทศ โดยมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าประเทศอื่นหรือมีต้นทุนเปรียบเทียบกับ การผลิตสินค้าอีกชนิดหนึ่ง ต่ำกว่าประเทศอื่น ทำให้แต่ละประเทศต่างก็ได้รับประโยชน์จากการติดต่อค้าขายซึ่งกันและกัน ดังทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสมบูรณ์และทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ สินค้าเกษตรเป็นสินค้าประเภทหนึ่งที่มีการติดต่อซื้อขายกันระหว่างประเทศ โดยที่ประเทศเกษตรกรรมเป็นประเทศผู้ส่งออก สามารถผลิตสินค้าเกษตรได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าหรือผลิตได้ด้วยต้นทุนเปรียบเทียบกับ การผลิตสินค้าชนิดอื่นแล้วต่ำกว่าการผลิตสินค้าการผลิตสินค้าเกษตรของประเทศผู้นำเข้า ประกอบกับมีความสามารถในการผลิตได้เกินความต้องการภายในประเทศ ซึ่งการส่งออกสินค้าเกษตรดังกล่าวยอมทำให้การผลิตในสาขาเกษตรเจริญเติบโต

บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด จึงได้ทำการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน เป็นสินค้าอีกอย่างหนึ่งที่ประเทศไทยได้ทำการส่งออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งการส่งออกแก้วพลาสติก เป็นเหตุผลหลักที่สำคัญที่ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าของเรา เพราะเราสามารถตอบสนองความต้องการด้วยบรรจุภัณฑ์ชั้นนำตลอดถึงการ

ให้บริการที่มีมาตรฐานเดียวกับ ใต้ชื่อ บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด ซึ่งเป็นลักษณะโดดเด่นที่ให้ความสำคัญในการเลือกวัตถุดิบและตรวจสอบความปลอดภัยของคุณภาพวัตถุดิบอย่างละเอียด

จากหลักการและเหตุผลความสำคัญการส่งออกแก้วพลาสติก คณะผู้จัดทำจึงได้เลือกศึกษากระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน และศึกษาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพเพิ่มประสิทธิภาพด้านการส่งออกสินค้าเพื่อที่จะนำความรู้ที่ได้ศึกษามาปรับใช้กับงานที่จะได้ทำในอนาคต และดำเนินอยู่ในหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการใช้สติปัญญาของในหลวงรัชกาลที่ 9

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษากระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน ของบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด
2. เพื่อศึกษาข้อมูลด้านการส่งออกของ บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด
3. เพื่อศึกษาหาความรู้ที่ได้จาก บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด มาประยุกต์ใช้กับงานที่จะทำในอนาคต
4. นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการใช้สติปัญญาที่ดีมาประยุกต์ใช้กับการสร้างโมเดลและช่วยในการคิดออกแบบสร้างสรรค์โมเดลที่น่าสนใจ

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้รับความรู้ด้านกระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน ของบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด
2. ได้รับความรู้ข้อมูลด้านการส่งออกของ บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด
3. ได้รับความรู้ที่ได้จาก บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด มาประยุกต์ใช้กับงานที่จะทำในอนาคต
4. นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการใช้สติปัญญาที่ดีมาประยุกต์ใช้กับการสร้างโมเดลและช่วยในการคิดออกแบบสร้างสรรค์โมเดลที่น่าสนใจ

## บทที่ 2

### ประวัติบริษัทและการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันมีธุรกิจที่ผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติกมากมายและหลากหลายรูปแบบแล้วมีการแข่งขันสูงทางการตลาดของแต่ละบริษัท ทางคณะผู้จัดทำจึงเลือกศึกษาบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด เพราะมีกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพและไม่เหมือนบริษัททั่วไป โดยแบ่งเป็นหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้

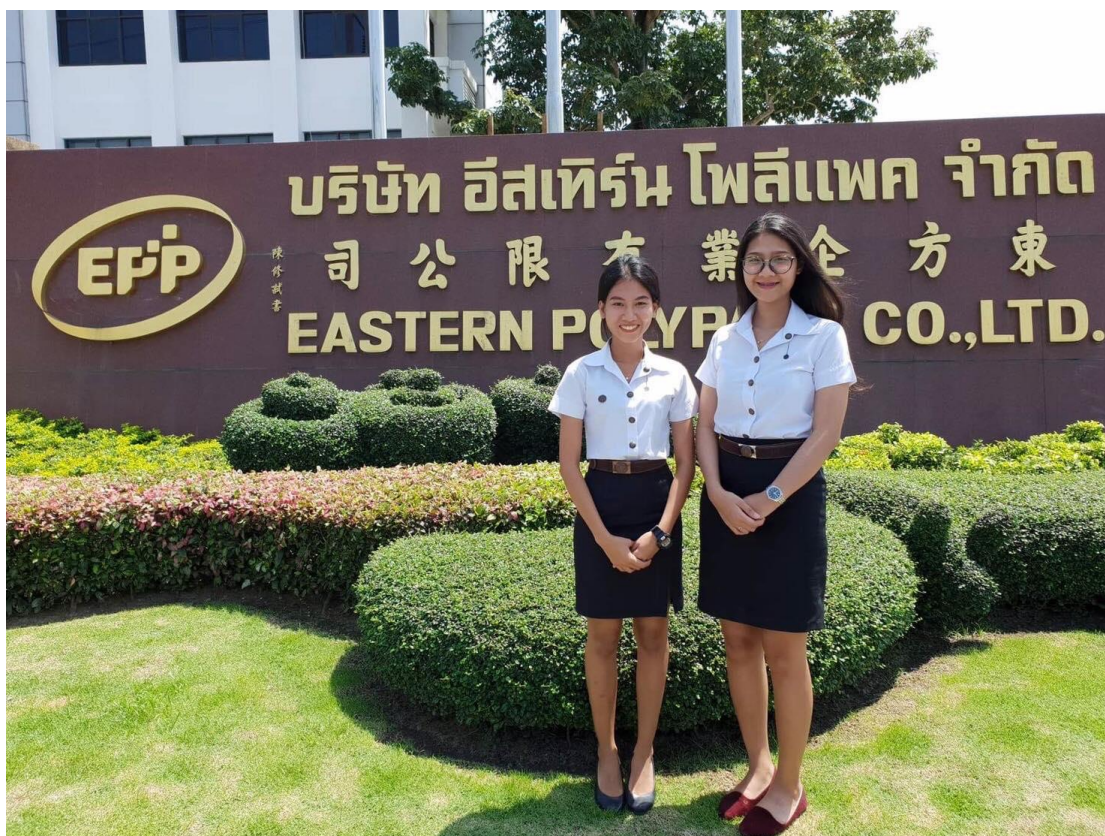
1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด
2. รูปภาพหน้าบริษัท
3. ผังองค์กร
4. แผนที่
5. นโยบาย
6. วิสัยทัศน์
7. ผลิตภัณฑ์

#### 1. ประวัติความเป็นมาของบริษัท

ในปี พ.ศ. 2544 กลุ่มบริษัทตะวันออกโพลีเมอร์อุตสาหกรรม (หรือ บริษัท อีสเทิร์น โพลีเมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) - EPG ในปัจจุบัน) ได้เข้าซื้อทรัพย์สิน ของ บริษัท ไทยโมเดิร์นพลาสติก อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) และก่อตั้ง บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน พ.ศ. 2544 เพื่อเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องดื่มและอาหารภายใต้แบรนด์ EPP (อีพีพี) สิ่งสำคัญที่ทำให้บรรจุภัณฑ์ EPP ได้การยอมรับจากบริษัทเครื่องดื่มและอาหารระดับนานาชาติรวมถึงความนิยมจากร้านค้าต่างๆ นั้นเป็นเพราะบรรจุภัณฑ์ที่มีรูปทรงทันสมัย ลายพิมพ์ที่สวยงาม และคุณภาพดีเยี่ยม ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานอย่างครบครัน รวมถึงไปถึงมาตรฐานการผลิตด้านสุขอนามัยในระดับเดียวกับผู้ผลิตอาหาร หรือเครื่องดื่มชั้นนำ ของโลก ซึ่งเป็นเครื่องหมายการันตีว่าบรรจุภัณฑ์ EPP ทุกชิ้นปลอดภัยจากสิ่งปนเปื้อนต่าง ๆ มีความสะอาดสามารถนำไปใช้บรรจุเครื่องดื่มและอาหารได้อย่างไร้กังวลนอกจากบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องดื่มและอาหารแล้ว ทางบริษัทฯ ยังเป็นผู้ผลิตแผ่นพลาสติกประเภทต่าง ๆ สำหรับนำไปขึ้นรูปเป็นสินค้าต่างๆ อาทิ ชิ้นส่วนยานยนต์, หลังกา, แผ่นรองกระป๋อง หรือป้ายโฆษณา อีกด้วย ตลอด

ระยะเวลาที่ผ่านมามีอิทธิพลได้ลงทุน สร้างหน่วยงานสำหรับพัฒนาความสามารถในการผลิตและคิดค้นบรรจุภัณฑ์ที่มีนวัตกรรม ที่สร้างสรรค์อย่างต่อเนื่อง สามารถตอบโจทย์ได้ทันกับรูปแบบการใช้ชีวิตในปัจจุบันและสำหรับอนาคตได้อย่างทันท่วงที ส่งผลให้เราก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในผู้นำในตลาดบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มและอาหารในระดับทวีปเอเชีย

## 2. รูปป้ายหน้าบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด



ภาพที่ 2.1 รูปรวมหน้าบริษัท

## 3. ผังองค์กร



ภาพที่ 2.2 ผังองค์กร

## 4. แผนที่

EPP-R1



ภาพที่ 2.3 แผนที่ไปบริษัท อีสทีแพค โพลีแพค จำกัด

ที่อยู่ เลขที่ 111/7 หมู่ที่ 5 ต. มะขามคู่ อ. นิคมพัฒนา จ. ระยอง 21180

โทรศัพท์ : +66 (0)38 949 306

สายด่วน : +66 (0)2 744 3144

แฟกซ์ : +66 (0)2 361 8853 - 4

## 5. นโยบาย

บริษัทได้ตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อและเป็นธรรมจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการและบริหารจัดการที่ดี ที่จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และประสิทธิภาพในการจัดการ โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มในระยะยาวให้แก่บริษัท ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ทั้งนี้ การกำกับดูแลกิจการทำให้การดำเนินงานของบริษัทให้มีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ บริษัทได้กำหนดนโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยบริษัทได้รับเอาแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน (Good Corporate Governance) ปี 2549 ตามที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน โดยกรรมการบริษัทได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี

## 6. วิสัยทัศน์

“องค์กรแห่งนวัตกรรมที่สร้างสรรค์” หรือ “Creative Innovation Organization” EPP เป็นองค์กรที่เติบโตขึ้นมาด้วย นวัตกรรม โดยนำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาต่อยอดความคิดสร้างสรรค์แล้วพัฒนาให้เกิดเป็นสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพ เป็นประโยชน์ ต่อสังคมและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

## 7. ผลิตภัณฑ์



©2017 Eastern Potypack Company Limited - All Rights Reserved

ภาพที่ 2.4 กล่องเบเกอร์ สีเหลือง PET B06



©2017 Eastern Polypack Company Limited - All Rights Reserved

ภาพที่ 2.5 ถ้วย 16 ออนซ์ (R93) PET รุ่นที่



©2017 Eastern Polypack Company Limited - All Rights Reserved

ภาพที่ 2.6 ถ้วย 8 ออนซ์ (U80) กระดาษ





©2017 Eastern Polypack Company Limited - All Rights Reserved

ภาพที่ 2.7 กล่องอาหาร 2 ช่อง PP/N P14



©2017 Eastern Polypack Company Limited - All Rights Reserved

ภาพที่ 2.8 ชุดกล่องใส่เบเกอร์รี่พร้อมฝา สามเหลี่ยม PET E51

## บทที่ 3

### แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

#### แนวคิด

ในกรณีศึกษาเรื่อง ขั้นตอนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน กรณีศึกษา บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด คณะผู้จัดทำได้ศึกษาแนวคิดที่เกี่ยวกับการผลิตและการส่งออกแก้วพลาสติกในบริษัทที่กำหนดกรอบแนวคิดและแนวทางในการศึกษามีรายละเอียด ดังนี้

1. แนวทางการค้าระหว่างประเทศ
2. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งออก
3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก
4. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ
5. การขนส่งสินค้าทางเรือ
6. การประกันภัย
7. นิยามคำศัพท์

#### 1. แนวทางการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ หมายถึง การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศต่าง ๆ ประเทศที่ทำการซื้อขายสินค้าระหว่าง เรียกว่า “ประเทศคู่ค้า” สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อเรียกว่า “สินค้าเข้า” ( Import ) และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไปเรียกว่า “สินค้าออก” ( Export ) ประเทศที่ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เรียกว่า “ประเทศผู้นำเข้า” ส่วนประเทศที่ขายสินค้าให้ต่างประเทศ เรียกว่า “ประเทศผู้ส่งสินค้าออก” โดยทั่วไปแล้ว แต่ละประเทศจะมีรากฐานเป็นทั้งประเทศผู้นำสินค้าเข้า และ ประเทศผู้ส่งสินค้าออกในเวลาเดียวกัน เพราะประเทศต่าง ๆ มีการผลิตสินค้าแตกต่างกัน

เหตุผลทางเศรษฐกิจที่ทำให้ประเทศต่าง ๆ ในโลกทำการค้าขายกัน ที่สำคัญมีอยู่ด้วยกัน 2 ประการ คือ

1) ความแตกต่างทางด้านทรัพยากรที่ใช้ผลิตในแต่ละประเทศ เนื่องมาจากความแตกต่างในเรื่องสภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศ เช่น ประเทศไทยมีพื้นที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสมแก่การเพาะปลูกมากกว่าประเทศญี่ปุ่น ประเทศสวีเดนมีน้ำมันมากกว่าไทย ประเทศจีนมีประชากรมากกว่าประเทศอื่น ๆ ดังนั้น ประเทศใดที่มีทรัพยากรชนิดใดมาก ก็จะผลิตสินค้าที่ใช้ทรัพยากรชนิดนั้น ๆ เป็นปัจจัยการผลิตสินค้าออกเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าอื่น

2) ความแตกต่างในเรื่องความชำนาญในการผลิต เนื่องจากผู้ผลิตของแต่ละประเทศจะมีความชำนาญและเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าและบริการแตกต่างกัน บางประเทศผู้ผลิตมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษในการผลิตสินค้าบางชนิด เช่น ประเทศญี่ปุ่นมีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ ประเทศเนเธอร์แลนด์มีความรู้ความชำนาญในการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร ประเทศสวีเดนมีความรู้ความชำนาญในการผลิตนาฬิกา

ความแตกต่างของปัจจัยดังกล่าวนี้ผลักดันในแต่ละประเทศเล็งเห็นประโยชน์จากการเลือกผลิตสินค้าบางอย่างที่มีต้นทุนต่ำ มีความรู้ความชำนาญและเลือกตั้งซื้อสินค้าแต่ละประเภทที่ผู้บริโภคในประเทศของตนต้องการแต่ไม่สามารถผลิตเองได้ หรือผลิตได้ในต้นทุนที่สูงเกินไปและปัจจัยเหล่านี้ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้น

#### สาเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเนื่องจากประเทศต่าง ๆ ผลิตสินค้าได้ด้วยต้นทุนไม่เท่ากัน ประเทศที่สามารถผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งด้วยต้นทุนที่ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ประเทศนั้นจะเป็นผู้ผลิตและส่งสินค้าไปขายที่อื่น ๆ เหตุที่ประเทศต่าง ๆ ผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่ต่างกันเพราะว่า มีความแตกต่างในปริมาณและทรัพยากร กล่าวคือ บางประเทศมีแร่ธาตุมาก บางประเทศเป็นแหล่งน้ำมัน บางประเทศมีป่าไม้มาก เป็นต้น ประกอบด้วยความแตกต่างของสภาพภูมิประเทศและสภาพภูมิอากาศ ส่งผลให้สินค้าบางชนิดสามารถผลิตได้ในบางพื้นที่เท่านั้น เช่น ยางพาราส่วนมากผลิตในประเทศมาเลเซีย และหมู่เกาะอินเดียนตะวันออก กาแฟส่วนมากมาจากบราซิล เป็นต้น ประเทศที่มีทรัพยากรการผลิตชนิดใดมาก จะได้เปรียบในการผลิตสินค้าซึ่งต้องใช้ทรัพยากรชนิดนั้นเป็นปัจจัยการผลิต เพราะราคาของปัจจัยการผลิตชนิดนั้นจะต่ำ เนื่องจากมีมากเมื่อเทียบกับความต้องการซึ่งมีผลในต้นทุนการผลิตตลอดจนราคาขายต่ำไปด้วย ประเทศจึงควรผลิตสินค้าดังกล่าวเพื่อส่งออกและนำเข้าสินค้าที่ขาดแคลน หรือสินค้าที่มีราคาสูงโดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ

อย่างไรก็ตามความมากน้อยของทรัพยากรตลอดจนปัจจัยการผลิตที่มีอยู่เพียงอย่างเดียวมิใช่เป็นสิ่งที่กำหนดต้นทุนให้ต่ำกว่าประเทศอื่นเสมอไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ ด้วย เช่น ความชำนาญของประชากรระดับเทคโนโลยี เป็นต้น จริงอยู่ไทยและฟิลิปปินส์ต่างก็เป็นประเทศที่

มีแรงงานเป็นจำนวนมากและค่าจ้างค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับหลายประเทศ แต่ไม่ได้หมายความว่าไทยและฟิลิปปินส์จะมีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนการผลิตเท่ากับญี่ปุ่นหรือสวิตเซอร์แลนด์ เพราะว่า คุณภาพของประชากรในการผลิต ตลอดจนความเจริญทางเทคโนโลยีของประเทศญี่ปุ่นและสวิตเซอร์แลนด์สูงกว่าไทยมาก ทำให้ต้นทุนการผลิตนาฬิกาของญี่ปุ่นหรือสวิตเซอร์แลนด์ต่ำกว่าไทย จึงปรากฏว่า ไทยต้องซื้อนาฬิกาจากประเทศเหล่านี้ นั่นหมายความว่า นอกจากปริมาณของทรัพยากรแล้ว ประสิทธิภาพการผลิตหรือความชำนาญของปัจจัยก็เป็นสิ่งสำคัญในการกำหนดต้นทุนการผลิตสินค้า

ความแตกต่างดังกล่าวข้างต้น คือ ความแตกต่างในปริมาณและชนิดของทรัพยากร สภาพภูมิอากาศและความชำนาญในการผลิตประกอบกับความไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทุกชนิดที่ต้องการได้เองภายในประเทศ จึงมีความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าบางอย่างที่ผลิตได้กับสินค้าที่ต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้เองภายในประเทศหรือผลิตได้คุณภาพก็ไม่ดีพอ การค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นมาโดยมีหลักการสำคัญคือ ประเทศจะผลิตสินค้าที่ตนเองขาดแคลนหรือผลิตได้แต่ต้องใช้ต้นทุนสูงจากประเทศการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันตามหลักการแบ่งงานกันทำยอมทำให้การใช้ทรัพยากรของโลกที่มีอยู่อย่างจำกัดมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ซึ่งเราสามารถพิจารณาจากการค้าขายของบุคคลภายในประเทศ นั่นคือ พ่อบ้านจะไม่ยอมตัดเสื้อเพื่อสวมใส่เอง ถ้าหากเขาสามารถซื้อเสื้อผ้าจากท้องตลาดในราคาต่ำกว่าต้นทุนที่เขาผลิตเองในทำนองเดียวกัน ช่างตัดเสื้อยอมไม่พยายามทำรองเท้าใช้เองแต่จะซื้อรองเท้าใช้จากช่างทำรองเท้า ชวนายอมไม่ตัดเสื้อหรือตัดรองเท้า โดยเขาจะจ้างช่างตัดเสื้อหรือช่างตัดรองเท้าเมื่อเขาเห็นว่า ราคาที่เขาจ่ายไปต่ำกว่าต้นทุนที่เขาต้องจ่ายเป็นต้นทุน ทุกคนควรจะผลิตสินค้าที่ตัวเองมีความถนัดและชำนาญและนำไปขายหรือแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ตนเองต้องการ จะทำให้ทุกคนได้รับประโยชน์จากสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นหรือราคาที่ต่ำลง ดังนั้นประเทศก็เช่นเดียวกับบุคคลโดยที่ได้รับประโยชน์มากขึ้น ถ้าหากประเทศสามารถซื้อสินค้าจากประเทศอื่น ๆ ในราคาต่ำกว่าต้นทุนที่ผลิตได้ภายในประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ ( International Trade Theory )

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศพยายามอธิบายถึงชนิดของสินค้าที่ซื้อขาย และประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศ

1) ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดย สัมบูรณ์ อัครสมิทธิ นักเศรษฐศาสตร์คลาสสิกในศตวรรษที่ 18 ได้เสนอทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยยึดหลักการแบ่งงานกันทำตามความถนัดมาใช้ เขาเห็นว่าการค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศคู่ค้าเมื่อแต่ละประเทศยึดหลักในเรื่องการแบ่งงานกันทำ หมายความว่า ประเทศใดที่ถนัดในการผลิตสินค้าอย่างใด ก็ควรผลิตสินค้าอย่างนั้นนำมาแลกเปลี่ยนกันจะส่งผลให้เพิ่มวามั่นคงในรูปของผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริง

เพิ่มขึ้นสาระสำคัญของทฤษฎีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ คือ ประเทศหนึ่งจะได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดใดมากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนเท่ากันหรือผลิตได้จำนวนเท่ากันได้โดยการใช้ปัจจัยการผลิตที่น้อยกว่า ดังนั้นประเทศควรทำการผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยสัมบูรณ์เพื่อการส่งออกแล้วซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบโดยสัมบูรณ์เป็นสินค้าเข้า

2) ทฤษฎีความได้เปรียบเทียบ ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของ เดวิด ริคาร์โด ( David Ricardo ) นักเศรษฐศาสตร์สมัยคลาสสิกได้พัฒนาทฤษฎีต่อจากทฤษฎีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของ อัดัม สมิท โดยเขาไม่เห็นด้วยกับ สมิท ในประเด็นต่อไปนี้ คือ

- ประเทศคู่ค้าที่ผลิตสินค้าและส่งออกนั้นควรจะเป็นประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้เสมอไป

- ประเทศสามารถผลิตสินค้าและส่งออกอย่างใดอย่างหนึ่งที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ได้ ถ้าประเทศนั้นมีความได้เปรียบเทียบกับประเทศคู่ค้า

- ประเทศที่มีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ของประเทศคู่ค้าในกรณีของการผลิตสินค้า ก็มีได้หมายความว่า ประเทศนั้นสมควรผลิตสินค้าเสียทุกอย่างหากแต่สมควรที่จะเลือกผลิตสินค้าส่งออกชนิดที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่า

- ในทางปฏิบัติการค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้น แม้ว่าประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบโดยสัมบูรณ์ (เสียเปรียบโดยสัมบูรณ์) เหนืออีกประเทศหนึ่งและประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศยังคงเกิดขึ้นในรูปผลผลิตรวมที่เพิ่มขึ้น

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยคลาสสิก ( Classic Theory )

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศในสมัยของคลาสสิกนี้จะถือว่า แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการกำหนดมูลค่าของสินค้าทฤษฎีจะทำการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของแต่ละประเทศ และเลือกผลิตในสินค้าที่ประเทศของตนมีความได้เปรียบในการผลิตมากกว่าหรือประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนถนัดโดยเปรียบเทียบระหว่างกัน การแลกเปลี่ยนจะมีขอบเขตอยู่ระหว่างปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ โดยเปรียบเทียบของประเทศทั้งสอง

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยนีโอคลาสสิก ( Neo-classic Theory )

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศสมัยนีโอคลาสสิก ได้นำทฤษฎีในสมัยคลาสสิกมาปรับปรุงแก้ไข ทฤษฎีที่น่าสนใจคือทฤษฎีการค้าแบบต้นทุนค่าเสียโอกาสโดยต้นทุนค่าเสียโอกาสจะถูกนำมาเป็นหลักในการพิจารณา เนื่องจากต้นทุนค่าเสียโอกาสในการผลิตสินค้าในแต่ละประเทศสามารถวัดได้จากมูลค่าสูงสุดของสินค้าอื่นที่ประเทศนั้นไม่ได้ผลิต ดังนั้น ประเทศจะได้รับการประโยชน์ที่สามารถระบายสินค้าที่ผลิตได้มากและซื้อสินค้าที่ตนผลิตได้ไม่พอกับการบริโภคเข้าประเทศและทฤษฎีการค้าที่พิจารณาปริมาณทรัพยากรธรรมชาติโดยใช้แนวคิดเส้นความเป็นไป

ได้ในการผลิต ซึ่งในประเทศต่าง ๆ จะแตกต่างกันไปตามปริมาณทรัพยากรการผลิตที่มีอยู่ในประเทศ

#### ประโยชน์ของการค้าระหว่างประเทศ

การดำเนินนโยบายการค้าระหว่างประเทศโดยเสรี นอกจากจะก่อให้เกิดผลผลิตหรือรายได้ที่แท้จริงเพิ่มขึ้นแล้ว ยังสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศคู่ค้าที่สำคัญอย่างน้อย 6 ประการ ด้วยกัน ได้แก่

1) ผลต่อแบบแผนการบริโภคและราคาของสินค้า เนื่องจากการค้าขายระหว่างประเทศ ทำให้จำนวนสินค้าที่ได้อุปโภคและบริโภคมีเพิ่มมากขึ้นความเป็นอยู่ของผู้บริโภคจะดีขึ้น ทั้งนี้ประเทศต่าง ๆ จะพบกับผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบมากขึ้นและหันไปซื้อสินค้าที่ตนเสียเปรียบทางการผลิตจากประเทศอื่นมากขึ้น ทำให้อุปทานของสินค้าเพิ่มมากขึ้นส่งผลให้ระดับราคาสินค้านั้นมีแนวโน้มต่ำลง

2) ผลต่อคุณภาพและมาตรฐานสินค้า การค้าระหว่างประเทศนอกจากจะทำให้ปริมาณการผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ยังทำให้ผู้บริโภคได้รับบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานสูงขึ้นเพราะมีการแข่งขันในด้านการผลิตมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ผลิตและผู้ส่งออกเข้มงวดในคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเนื่องจากต้องเผชิญกับคู่แข่ง ทำให้ต้องพัฒนาการผลิตโดยการใช้เทคนิคและวิทยาการให้ก้าวหน้าและทันสมัย เรามักจะได้ยินเสมอว่าสินค้าประเภทอุตสาหกรรมที่ผลิตในบางประเภทมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศด้วยเหตุผลต่าง ๆ และนับวันสินค้าเหล่านี้เป็นความต้องการของประเทศอื่น ๆ มากยิ่งขึ้นนอกจากนี้ประเทศที่นำเข้าทั้งหลายสามารถควบคุมมาตรฐานตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าได้ เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตเพื่อตอบสนองภายในประเทศ เพราะการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าเป็นไปได้ด้วยความลำบากกว่าเนื่องจากผู้ผลิตสินค้าจะอยู่กระจัดกระจายทั่วไป

3) ผลต่อความชำนาญเฉพาะอย่างการค้าระหว่างประเทศทำให้ประเทศต่าง ๆ หันมาผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบเทียบกับที่สูงกว่าเดิมเพื่อส่งเป็นสินค้าออกมากขึ้นแต่เนื่องจากปัจจัยการผลิตจากการผลิตสินค้าชนิดอื่น ซึ่งบัดนี้ผลิตน้อยลงเพราะมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบ เช่น ไทยดึงปัจจัยการผลิตจากการผลิตผ้ามาผลิตข้าว ส่วนญี่ปุ่นก็จะดึงปัจจัยการผลิตจากข้าวมาผลิตผ้าแทน ฉะนั้นปัจจัยการผลิตจะมีความชำนาญเฉพาะอย่างมากขึ้นเกิดการประหยัดต่อขนาด เป็นผลให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำลง

4) ผลต่อการเรียนรู้ในด้านเทคโนโลยีการบริหารและการจัดการ การค้าระหว่างประเทศทำให้สามารถเรียนรู้ทางด้านเทคนิคการผลิต โดยการนำเอาเทคนิคการผลิตหรือวิธีการผลิตที่เหมาะสมและทันสมัยมาใช้ในการผลิตสินค้าภายในประเทศ เช่น เทคนิคหรือวิธีการผลิตเพื่อเพิ่ม

ผลผลิตทางด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมซึ่งถือว่าเป็นลักษณะของการเลียนแบบระหว่างประเทศซึ่งวิธีการนี้ประเทศญี่ปุ่นในอดีต ได้นำไปใช้และได้ผลมาแล้ว โดยได้เลียนแบบเทคนิคและวิธีการผลิตของอังกฤษและประเทศชั้นนำในยุโรปโดยการนำส่งไปหมักบดออกไปขายแลกกับการนำเข้าสินค้าประเภททุนและเครื่องจักรส่งผลให้ญี่ปุ่นหลายประเทศอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วได้ในที่สุด ในขณะที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศเปิดโอกาสให้ประเทศต่าง ๆ ได้เรียนรู้ปลี่ยนเอาเทคนิคทางการจัดการหรือเทคนิคทางการบริหาร จากประเทศที่ก้าวหน้าหรือพัฒนาแล้วไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา ดังนั้นประเทศต่าง ๆ จึงนิยมเปิดการค้าขายติดต่อกับต่างประเทศ การเปิดประเทศไม่ติดต่อกับการค้าขายกับต่างประเทศนั้นจะทำให้ประเทศนั้นไม่มีโอกาสที่จะเรียนรู้เทคนิคดังกล่าว การเปิดประเทศติดต่อกับการค้าขายกับต่างประเทศต่าง ๆ ของสาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบันก็ตั้งอยู่บนหลักการและเหตุผลดังกล่าว

5) ผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นักเศรษฐศาสตร์โดยทั่วไปเชื่อว่าการค้าระหว่างประเทศเป็นตัวจักรที่สำคัญที่ก่อให้เกิดความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนาโดยผ่านกระบวนการส่งออกเพราะว่าประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีฐานะยากจน ตลาดภายในประเทศแคบจึงเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย ด้วยเหตุนี้จำเป็นต้องอาศัยตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วเนื่องจากประชากรมีระดับรายได้สูง ตลาดภายในประเทศกว้างขวางตลอดจนการคมนาคมสะดวกสบายมีผลให้ความต้องการในซื้อสินค้าและบริการจากประเทศกำลังพัฒนาสูงขึ้น เพราะฉะนั้นการพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศจึงเป็นทางออกที่สำคัญในระยะเริ่มแรกของการพัฒนาประเทศในขณะเดียวกันผลจากการที่มีรายได้จากการส่งออกมากขึ้น ย่อมทำให้ประเทศกำลังพัฒนามีเงินตราต่างประเทศเพื่อที่จะนำเข้าสินค้าทุนและเครื่องจักร เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนในโครงการสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดังกล่าว ย่อมใช้เงินทุนเป็นจำนวนมหาศาลเกินกว่าความสามารถของประเทศกำลังพัฒนาจะหามาได้ในระยะเวลาอันสั้น

6) ผลต่อรายได้และการจ้างงานการส่งออกเพิ่มขึ้นย่อมมีผลให้รายได้และการจ้างงานภายในประเทศเพิ่มขึ้นหรือการเพิ่มอุปสงค์ภายในประเทศนั่นเองการเพิ่มขึ้นของการส่งออกจะทำให้ประเทศได้รับรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศ ซึ่งมีผลให้กระแสหมุนเวียนของรายได้ในระบบเศรษฐกิจขยายตัวสูงขึ้น ผู้ผลิตจะเพิ่มการใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการบริโภคของผู้ผลิตก็จะตกไปเป็นรายรายได้ของบุคคลกลุ่มอื่น ๆ ต่อไปกระบวนการเช่นนี้จะดำเนินไปเรื่อย ๆ และเมื่อรวมรายได้ของบุคคลที่เพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจจะเห็นได้ว่ารายได้ประชาชาติก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนสูงกว่ารายรับจากการส่งออกในครั้งแรกเป็นหลายเท่าและผลจากการเพิ่มของรายได้ประชาชาตินี้เอง ย่อมเป็นผลทำให้มีการเพิ่มอุปสงค์ของสินค้าและบริการภายในประเทศทำให้การผลิตรายได้และการจ้างงานภายในประเทศขยายตัวมากขึ้น

### ผลกระทบของการค้าระหว่างประเทศ

แม้ว่าการค้าระหว่างประเทศจะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศคู่ค้าดังกล่าวมาแล้วข้างต้น การค้าระหว่างประเทศก็มีผลกระทบที่ไม่พึงปรารถนาแก่ประเทศคู่ค้าได้เหมือนกัน ผลกระทบที่สำคัญพอจะจำแนกได้น้อย 6 ประการ ด้วยกันคือ

1) ผลต่อเสถียรภาพของราคา การค้าระหว่างประเทศที่มุ่งเน้นให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่กีชนิดหรือชนิดเดียวนั้นจะเป็นผลให้รายได้ของประเทศขึ้นอยู่กับจำหน่ายสินค้าออกเพียงไม่กี่ชนิดการผลิตและรายได้ของประเทศเปลี่ยนแปลงได้ง่าย

2) ผลต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ การเน้นนโยบายการค้าระหว่างประเทศที่สนับสนุนให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนเองมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนั้นมีผลให้หลาย ๆ ประเทศอาจต้องซื้อสินค้าเข้าประเทศเป็นมูลค่ามากกว่ามูลค่าสินค้าออก ทำให้เกิดการขาดดุลในดุลการค้าอาจจะทำให้ดุลการชำระเงินระหว่างประเทศขาดดุลด้วย ซึ่งจะทำให้ประเทศต้องสูญเสียทองคำ หรือทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ (ดังจะได้กล่าวต่อไป) สาเหตุสำคัญเนื่องจากอัตราการค้า ของประเทศคู่ค้าไม่เท่ากัน ในกรณีของประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไป สินค้าส่งออกมักจะเป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งระดับราคามักจะต่ำกว่าและขาดเสถียรภาพ เมื่อเทียบกับราคาสินค้านำเข้า ซึ่งมักจะเป็นสินค้าจำพวกทุนและสินค้าอุตสาหกรรม ผลที่ตามมาคืออัตราการค้าของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลง

3) ผลต่อความเป็นธรรมในการกระจายรายได้ระหว่างประเทศ การที่อัตราการค้าระหว่างประเทศของประเทศกำลังพัฒนามีแนวโน้มลดลงนั้น ทำให้การกระจายรายได้ในระดับนานาชาติซึ่งไม่เท่าเทียมกันอยู่แล้วยิ่งมีความไม่เป็นธรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะเป็นการโอนทรัพยากรจากประเทศกำลังพัฒนาไปสู่ประเทศพัฒนาโดยกระบวนการขาดดุลการค้าและดุลการชำระเงินนั่นเอง ในขณะที่เดียวกันการหลอหลอมรสนิยมระหว่างประเทศให้อยู่ในแบบแผนเดียวกัน ก็เป็นกลไกสำคัญอีกประเภทหนึ่งที่ทำให้การกระจายรายได้ระหว่างประเทศเลวลงเพราะว่าบริษัทการค้าขนาดใหญ่ในประเทศที่ตามมาก็คือ การบริโภคสินค้าจำพวกอุปโภคและบริโภคในสินค้าอุตสาหกรรมนำเข้ามามีมากขึ้น ทำให้ต้องเสียเงินตราต่างประเทศมากขึ้น ในขณะที่รายได้จากการขายสินค้าออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า

4) ผลต่อประสิทธิภาพของ นโยบายทางเศรษฐกิจยิ่งภาคการค้าระหว่างประเทศขนาดใหญ่ขึ้นเพียงใดทำให้ การดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจภายในประเทศจะมีประสิทธิภาพน้อยลงเท่านั้น เช่น เมื่อเกิดปัญหาเงินเฟ้อขึ้นภายในประเทศที่ผ่านกลไกของทั้งราคาสินค้าออกและราคาสินค้าเข้า นโยบายเพื่อแก้ปัญหาเงินเฟ้อจะมีความยุ่งยากมากขึ้นตามไปด้วย เพราะในกรณีเช่นนี้รัฐบาลไม่เพียงแต่จะต้องเข้าใจกลไกการทำงานของระบบเศรษฐกิจภายในประเทศว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร หากทว่ายังต้องมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเศรษฐกิจและนโยบาย



ทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าด้วยว่ามีผลกระทบอย่างไรต่อระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ ทำให้กลไกแก้ไขปัญหาดังกล่าวซับซ้อนขึ้น

5) ผลต่อรายได้และการจ้างแรงงาน ประเทศที่มีการพึ่งพาทางการค้าระหว่างประเทศในระดับที่สูง หากรายได้จากการส่งออกลดลงก็ดี หรือการนำเข้าเพิ่มขึ้นมากก็ดี โดยที่ผลสุทธิของการนำเข้าสูงกว่าการส่งออกย่อมส่งผลให้ รายได้และการจ้างงานของประเทศนั้นลดลง ผลจะเป็นไปในทางตรงกันข้ามกับที่กล่าวมาแล้ว

6) ผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศ การดำเนินนโยบายการค้าโดยเสรีที่มุ่งให้ประเทศผลิตสินค้าที่ตนมีความได้เปรียบเพียงไม่กี่ชนิดหรือเพียงชนิดเดียว ส่งผลต่อปัญหาความมั่นคงของประเทศได้ง่าย เพราะถ้าหากว่าการค้าต่างประเทศต้องหยุดชะงักลง ไม่ว่าจะเป็นอย่างใดก็ตาม

### ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

ทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศมุ่งอธิบายว่าเหตุใดจึงมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศต่าง ๆ และเมื่อมีการซื้อขายกันแล้ว ราคาและปริมาณสินค้าที่ซื้อขายกันจะสูงต่ำและมากน้อยประการใด ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1) ลัทธิพาณิชย์นิยม (Mercantilism) ได้รับความนิยมนับตั้งแต่ศตวรรษที่ 16 ถึงกลางศตวรรษที่ 18 จากประเทศต่าง ๆ เช่น อังกฤษ สเปน ฝรั่งเศส และเนเธอร์แลนด์ เชื่อว่าวิธีเดียวที่ชาติจะมีความร่ำรวยและมีอำนาจยิ่งใหญ่ คือ การส่งออกมากกว่าการนำเข้า ซึ่งจะทำให้มีโลหะมีค่าได้แก่ ทองคำ เงิน และเพชรพลอยมากขึ้นเท่าไร ก็จะร่ำรวยและมีอำนาจมากขึ้นเท่านั้น ดังนั้น นักพาณิชย์นิยมจึงสนับสนุนให้รัฐเร่งการส่งออกและควบคุมการนำเข้า อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปริมาณทองคำที่มีอยู่ค่อนข้างจำกัด ดังนั้นเมื่อประเทศหนึ่งได้ประโยชน์ก็ย่อมหมายความว่าอีกประเทศหนึ่งเสียประโยชน์นั้นไป

2) ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (Absolute Advantage) เป็นทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศยุคแรกๆ โดย Adam Smith ได้เขียนไว้ในหนังสือชื่อ The Wealth of Nations (1776) เป็นการสนับสนุนการค้าเสรีว่าเป็นนโยบายที่ดีเยี่ยมสำหรับทุกประเทศในโลก เมื่อการค้าเป็นไปอย่างเสรี แต่ละประเทศก็จะทำการผลิตด้วยความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษเฉพาะสินค้าที่ประเทศมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ ( ถ้าประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่งด้วยปัจจัยการผลิตจำนวนที่เท่ากัน) และนำเข้าสินค้าที่มีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์ ดังนั้น การค้าระหว่างประเทศจึงเกิดขึ้นจากการที่ต่างฝ่ายได้เปรียบโดยเด็ดขาดจากการผลิตสินค้าคนละชนิดแล้วมาแลกเปลี่ยนกัน ตัวอย่างเช่น ประเทศไทยกับประเทศสหรัฐอเมริกา สมมติว่าในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ประเทศ ต่างก็ผลิตสินค้า 2 อย่างเหมือนกัน คือ ข้าวและคอมพิวเตอร์ และ

สมมติว่าในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิดนี้ ได้ใช้แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียว ดังนั้นมูลค่าของสินค้าทั้ง 2 ชนิดนี้ จึงคิดจากจำนวนแรงงานที่ใช้ไปในการผลิต ดังตารางที่ 3.1

สินค้า	ผลผลิตของแรงงาน 1 วัน	
	ไทย	สหรัฐอเมริกา
ข้าว (เกรียน)	15	2
คอมพิวเตอร์ (เครื่อง)	5	20

ตารางที่ 3.1 แสดงมูลค่าของสินค้าทั้ง 2 ชนิด ซึ่งคิดจากจำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต

แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์เหนือกว่าประเทศสหรัฐอเมริกาในการผลิตข้าว ในขณะที่ประเทศสหรัฐอเมริกามีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์กว่าไทยในการผลิตคอมพิวเตอร์ ถ้าไทยมุ่งผลิตข้าวเป็นพิเศษ และสหรัฐฯ มุ่งผลิตคอมพิวเตอร์เป็นพิเศษ ผลผลิตรวมของข้าวและคอมพิวเตอร์ในแต่ละประเทศจะเพิ่มขึ้น และทั้งไทยและสหรัฐฯ ต่างก็ได้รับส่วนแบ่งจากปริมาณผลผลิตที่มากขึ้นจากการค้าขายระหว่างกัน

3) ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ David Ricardo กล่าวว่าประเทศที่ไม่มี ความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทุก ๆ อย่างกับประเทศอื่น ยังคงสามารถทำการค้าที่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ทุกฝ่ายได้ ประเทศที่ด้อยประสิทธิภาพควรผลิตและส่งออกเฉพาะสินค้าที่ประเทศตนมีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์น้อยกว่า ถ้าวินิจฉัยว่าเป็นสินค้าที่ประเทศผลิตด้วยความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนี้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย และใช้อธิบายสาเหตุของธุรกิจการค้าระหว่าง

สินค้า	ผลผลิตของแรงงาน 1 วัน	
	ไทย	สหรัฐอเมริกา
ข้าว (เกรียน)	15	40
คอมพิวเตอร์ (เครื่อง)	5	20

ตารางที่ 3.2 แสดงมูลค่าของสินค้าทั้ง 2 ชนิด ซึ่งคิดจากจำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต

จากตารางที่ 3.2 จะเห็นได้ว่าประเทศไทยมีความเสียเปรียบโดยสมบูรณ์เมื่อเทียบกับประเทศสหรัฐฯ ในการผลิตข้าวและคอมพิวเตอร์ แต่การผลิตข้าวเสียเปรียบน้อยกว่า ด้วยเหตุนี้ ไทยจึงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตข้าวและเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิต

คอมพิวเตอร์ ซึ่งตรงกันข้ามกับสหรัฐฯ ที่มีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทั้งสองชนิด แต่ความได้เปรียบในการผลิตคอมพิวเตอร์ ( 20 ต่อ 5 ) มากกว่าในการผลิตข้าว ( 40 ต่อ 15 ) ดังนั้น สหรัฐฯ จึงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตคอมพิวเตอร์ การค้าเพื่อประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่ายจึงควรอยู่ในลักษณะที่ไทยขายข้าวให้แก่สหรัฐฯ และซื้อคอมพิวเตอร์จากสหรัฐฯ นั่นเอง

4) ทฤษฎีต้นทุนค่าเสียโอกาสทฤษฎีต้นทุนค่าเสียโอกาส กล่าวว่าต้นทุนของสินค้าหนึ่งเท่ากับจำนวนของสินค้าชนิดที่สองที่ต้องเสียสละไปเพื่อให้ได้รับปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่เพียงพอที่จะผลิตสินค้าชนิดแรกเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งหน่วย ทั้งนี้แรงงานไม่ใช่ปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียวที่นำมาใช้ในการผลิต ดังนั้น ต้นทุนของสินค้าจึงเกิดขึ้นจากจำนวนปัจจัยการผลิตทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตสินค้านั้น ประเทศที่มีต้นทุนค่าเสียโอกาสสำหรับสินค้าหนึ่งต่ำกว่าถือว่ามีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้านั้น และความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในสินค้าอื่น

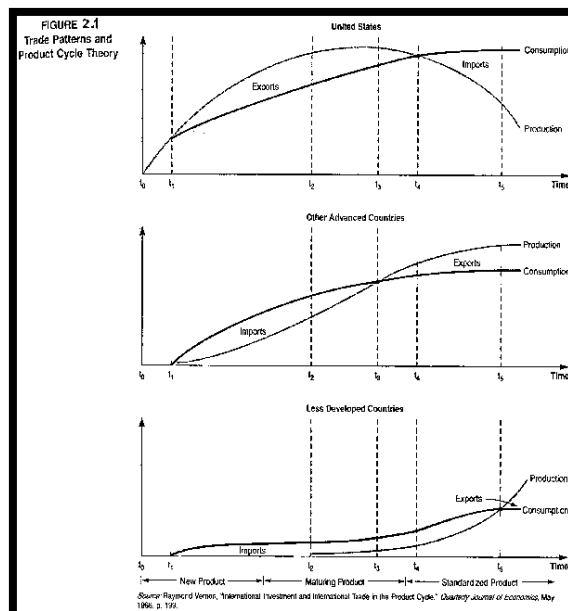
จากตัวอย่าง 3.2 ข้างต้นถ้าจะผลิตข้าวเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเกวียน ไทยต้องเสียสละคอมพิวเตอร์ 1/3 เครื่อง ( เพื่อที่จะปล่อยทรัพยากรให้เพียงพอที่จะผลิตข้าวเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเกวียน ) ต้นทุนค่าเสียโอกาสของข้าวในไทยคือ คอมพิวเตอร์ 1/3 เครื่อง ถ้าในขณะเดียวกันสหรัฐฯ ถ้าปราศจากการค้า ต้องเสียสละคอมพิวเตอร์ ? เครื่องเพื่อผลิตข้าวเพิ่มอีก 1 เกวียน ต้นทุนค่าเสียโอกาสของข้าวคือ คอมพิวเตอร์ ? เครื่องในสหรัฐฯ และเพราะต้นทุนค่าเสียโอกาสของข้าวในไทยต่ำกว่าในสหรัฐฯ ไทยจึงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเหนือกว่าสหรัฐฯ ในการผลิตข้าว และสหรัฐฯ มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในคอมพิวเตอร์ ต้นทุนค่าเสียโอกาสสามารถอธิบายได้โดยเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต

( Transformation Curve ) ที่แสดงส่วนผสมต่าง ๆ ของทางเลือกอื่นทั้งหมด สำหรับสินค้าสองชนิดที่ประเทศหนึ่งสามารถผลิตโดยการใช้ปัจจัยการผลิตที่มีเดิมที่ ด้วยเทคโนโลยีที่ดีที่สุดที่มีอยู่ ดังนั้นความชันของเส้นความเป็นไปได้ในการผลิต จึงหมายถึงอัตราเปลี่ยนแปลงของการแปรรูป ( Marginal Rate of Transformation ) ถ้าประเทศนั้นเผชิญกับต้นทุนคงที่ เส้นความเป็นไปได้ในการผลิตก็จะเส้นตรงที่มีความชันเท่ากับต้นทุนค่าเสียโอกาสคงที่ และต่อราคาสินค้าเปรียบเทียบในประเทศนั้น//

5) ทฤษฎี Huckerster-Ohlin (H-O) เน้นในเรื่องความแตกต่างกันของปัจจัยการผลิตเริ่มต้น (Factor Endowments) ที่แต่ละประเทศมีอยู่ และราคาปัจจัยการผลิต (Factor Prices) ระหว่างประเทศ ซึ่งถือเป็นตัวแปรที่สำคัญที่สุดของการค้า (โดยมีสมมติฐานว่าเทคโนโลยีและรสนิยมเหมือนกัน) ตามทฤษฎีนี้ แต่ละประเทศจะส่งออกสินค้านั้นไปที่ปัจจัยการผลิตที่มีมากโดยเปรียบเทียบซึ่งทำให้ปัจจัยการผลิตนั้นมีราคาถูกลง และนำเข้าสินค้านั้นไปที่ปัจจัยการผลิตที่หายากโดยเปรียบเทียบซึ่งปัจจัยการผลิตดังกล่าวจะมีราคาแพง

6) ทฤษฎี Leontief Paradox เป็นการทดสอบเชิงประจักษ์ของทฤษฎี H-O ทำโดย Leontief ในปี ค.ศ. 1951 โดยใช้ข้อมูลของสหรัฐอเมริกา ปี ค.ศ. 1947 จึงได้พบว่าสหรัฐอเมริกามีการทดแทนการนำเข้าประมาณร้อยละ 30 เป็นสินค้าที่ใช้ปัจจัยทุนเข้มข้นมากกว่าการที่สหรัฐฯส่งออก แม้ว่าสหรัฐฯ จะเป็นประเทศที่มีปัจจัยทุนมากที่สุดก็ตาม ผลนี้จึงตรงกันข้ามกับทฤษฎี H-O

7) ทฤษฎีวิวัฏจักรสินค้า (Product Life Cycle) เป็นทฤษฎีที่ไม่ได้นำปัจจัยการผลิตมาประกอบการพิจารณาทฤษฎีนี้มีข้อสมมติฐาน 3 ข้อ คือ ประการแรก ความต้องการสินค้าภายในประเทศที่นำเข้ามีมากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการผลิตได้ ประการที่สอง ในการผลิตสินค้าใหม่มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีในราคาต่ำพอที่จะทำให้ประเทศผู้ซื้อผลิตสินค้าแข่งขันในตลาดได้ ประการสุดท้าย การผลิตมีการประหยัดต่อขนาดโดยไม่ต้องพิจารณาว่าจะใช้แรงงานไร้ฝีมือหรือแรงงานมีฝีมือเพียงใด



ภาพที่ 3.1 ทิศทางการค้าหลังสงครามโลกครั้งที่ 2

อาร์ เอ เวอร์นอน (R.A. Vernon) ได้ศึกษาถึงทิศทางการค้าของโลกหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 พบว่า ประเทศที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ในการผลิตสินค้าหรือค้นพบสินค้าใหม่จะเป็นผู้ผลิตเพื่อสนองความต้องการภายในประเทศ และยังเป็นผู้ส่งออกส่วนที่เหลือเพื่อให้การผลิตเกิดการประหยัดต่อขนาด และเมื่อการผลิตผ่านเข้าสู่จุดอิ่มตัว เทคโนโลยีการผลิตและการจัดการในการผลิตสินค้านี้ก็จะถูกถ่ายทอดไปสู่ประเทศที่เคยทำการนำเข้า ประเทศที่เคยนำเข้าก็จะเริ่มมีการผลิตเป็นลักษณะของการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า จำถึงจุดหนึ่งที่มีการผลิตจากประเทศที่เคยนำเข้าเกิดการเรียนรู้และมีประสิทธิภาพในการผลิตมากขึ้น ก็จะทำการส่งออกสินค้านี้ และเปลี่ยนนโยบายจากการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้ามาเป็นการส่งเสริมการผลิตเพื่อส่งออก ดังนั้น

ประเทศที่เคยส่งออกเดิมอาจจะกลับมาเป็นประเทศผู้นำเข้าสินค้าดังกล่าวแทน เพราะสูญเสียความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไป

### การจำกัดการนำเข้า

การจำกัดปริมาณการนำเข้า คือ การกำหนดโควตาการนำเข้าให้น้อยกว่าปริมาณการนำเข้าที่ควรจะเป็นหากปล่อยให้ทำการค้าแบบเสรี เพื่อปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศให้สามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าได้มากขึ้น การใช้มาตรการจำกัดปริมาณการนำเข้าเพื่อกีดกันการค้าสินค้าเกษตร เช่น การจำกัดปริมาณการนำเข้าข้าวของประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ เป็นต้น ซึ่งแม้จะมีข้อตกลงขององค์การการค้าโลกให้ยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี ที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2538 แล้วก็ตาม ทั้งสองประเทศก็ยังคงใช้มาตรการดังกล่าวอยู่ โดยอ้างเหตุผลเพื่อความมั่นคงด้านอาหาร (Food security) ทำให้ทั้งสองประเทศยังคงให้การปกป้องผู้ผลิตข้าวภายในประเทศได้ต่อไป ทั้งนี้การจำกัดปริมาณนำเข้าของประเทศทั้งสองในปี พ.ศ.2538 และ พ.ศ.2543

### การอุดหนุนผู้ผลิตภายในประเทศ

การอุดหนุนผู้ผลิตภายในประเทศเป็นมาตรการที่ทำให้ผู้ผลิตภายในประเทศมีความสามารถในการแข่งขันทางการค้ากับสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศได้มากขึ้น อาจทำได้โดยการจัดหาปัจจัยการผลิตที่สำคัญจำหน่ายให้ในราคาต่ำกว่าต้นทุนหรือการจ่ายชดเชยให้แก่ผู้ผลิต เป็นต้น ทำให้ต้นทุนการผลิตในประเทศลดต่ำกว่าความเป็นจริง มาตรการนี้มีการใช้กันมากไม่เฉพาะประเทศผู้นำเข้าสินค้าเกษตรที่ต้องการปกป้องผู้ผลิต ภายในประเทศของตนเท่านั้น ประเทศผู้ส่งออกสินค้าเกษตรในหลายประเทศก็มีการใช้มาตรการหนึ่งนี้เพื่อเพิ่มความสามารถ ในการแข่งขันด้านการส่งออกกับประเทศอื่นๆ ทั้งนี้การใช้มาตรการอุดหนุนภายในประเทศ มีผลให้เกิดการกีดกันทางการค้า พิจารณาได้เป็น 2 กรณี คือ กรณีผู้นำเข้าให้การอุดหนุน และกรณีประเทศผู้ส่งออกให้การอุดหนุน

### กรณีประเทศผู้นำเข้าให้การอุดหนุน

ในกรณีนี้ หากรัฐอุดหนุนการผลิต จะทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าต่อหน่วยลดลง เท่ากับเงินอุดหนุนต่อหน่วยเท่ากับ  $s$  (สมมติให้เป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ของโลก) จากรูป ก่อนการใช้มาตรการอุดหนุนการผลิต ราคาสินค้าในประเทศเท่ากับราคาสินค้าในตลาดโลกเท่ากับ  $OP_w$  ปริมาณการนำเข้าเท่ากับ  $OQ_m$  ปริมาณการผลิตภายในประเทศเท่ากับ  $OQ_1$  ปริมาณการบริโภคภายในประเทศเท่ากับ  $OQ_3$  จะทำให้อุปทานภายในประเทศเพิ่มขึ้น ในรูปคือ จาก  $S$  เป็น  $S^*$  ซึ่งอยู่ทางขวาของอุปทานเดิมโดยมีระยะห่างในแนวดิ่งเท่ากับ  $s$  เมื่ออุปทานเพิ่มขึ้นย่อมทำให้อุปสงค์ส่วนเกินลดลงโดยเคลื่อนไปทางซ้ายของเส้นเดิม ในรูปคือ จาก  $ED$  เป็น  $ED^*$  ทำให้ปริมาณการนำเข้าลดลงจาก  $OQ_m$  เป็น  $OQ^*$  หรือเท่ากับ  $Q_2Q_4$  แต่ปริมาณการผลิตภายในประเทศจะขยายตัวเพิ่มขึ้นทดแทน คือ เพิ่มขึ้นจาก  $OQ_1$  เป็น  $OQ_2$  และเนื่องจากเป็นประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่เมื่ออุป

สงค์ส่วนเกินลดลง ก็จะทำให้ราคาสินค้าในตลาดโลกลดลงในรูปคือลดลงจาก  $P^w$  เป็น  $P^{*w}$  ผู้บริโภคภายในประเทศผู้นำเข้าจึงได้รับ

กรณีประเทศผู้ส่งออกให้การอุดหนุน

ในประเทศผู้ส่งออก หากรัฐอุดหนุนการผลิต โดยจ่ายเงินอุดหนุนทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าต่อหน่วยลดลงเท่ากับ  $s$  (สมมติให้เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลก) จากรูป ก่อนการใช้มาตรการอุดหนุนการผลิต ราคาสินค้าในประเทศเท่ากับราคาสินค้าในตลาดโลกเท่ากับ  $OP^w$  ปริมาณการส่งออกเท่ากับ  $OQ^x$  ปริมาณการผลิตภายในประเทศเท่ากับ  $OQ^3$  ปริมาณการบริโภคภายในประเทศเท่ากับ  $OQ^1$  เมื่อรัฐอุดหนุนการผลิตจะทำให้อุปทานภายในประเทศเพิ่มขึ้นจาก  $S$  เป็น  $S^*$  ซึ่งมีระยะห่างในแนวดิ่งเท่ากับ  $s$  อุปทานส่วนเกินจึงเพิ่มขึ้นจาก  $ES$  เป็น  $ES^*$  มีผลให้ปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นจาก  $OQ^x$  เป็น  $OQ^x^*$  หรือเท่ากับ  $OQ^4$  ปริมาณการผลิตภายในประเทศจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจาก  $OQ^3$  เป็น  $OQ^4$  และเนื่องจากเป็นประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่เมื่ออุปทานส่วนเกินของประเทศเพิ่มขึ้นหรือมีความสามารถในการส่งออก ได้มากขึ้น ย่อมทำให้ราคาสินค้าในตลาดการค้าระหว่างประเทศหรือราคาในตลาดโลกลดลงผู้บริโภค ภายในประเทศผู้ส่งออก

การอุดหนุนการส่งออก

การอุดหนุนการส่งออกเป็นมาตรการที่ประเทศผู้ส่งออกจ่ายเงินอุดหนุนให้แก่ผู้ส่งออกสินค้าของประเทศตน เพื่อให้ส่งออกสินค้าในราคาต่ำกว่าราคาในตลาดการค้าระหว่างประเทศที่เกิดขึ้นโดยปราศจากการใช้มาตรการใด หรือเมื่อการค้าเป็นไปได้โดยเสรี เป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าของผู้ส่งออกของประเทศตน แต่เท่ากับเป็นการกีดกันทางการส่งออกของประเทศอื่น เพราะทำให้ประเทศอื่นส่งออกได้น้อยลงกว่าที่ควรจะเป็น ซึ่งมาตรการอุดหนุนการส่งออก ของประเทศสมาชิกองค์การการค้าโลกบางประการที่แจ้งไว้เพื่อใช้เป็นฐานในการลดการอุดหนุนการส่งออกสินค้าเกษตร ตามข้อตกลงว่าด้วยการเกษตร ซึ่งเป็นมูลค่าเฉลี่ยในปี พ.ศ.2534-2535 ในตาราง โดยมูลค่าการอุดหนุนการส่งออกของสหภาพยุโรปสูงที่สุดคือเท่ากับ 13,274 ล้านดอลลาร์สหรัฐ รองลงมาคือ ออสเตรเลีย และสหรัฐอเมริกา ตามลำดับ

ดุลการค้าและดุลการชำระเงิน

ดุลการค้า (Balance of Trade) หมายถึง บันทึกมูลค่าส่งออกและนำเข้าของประเทศหนึ่งกับประเทศอื่น ๆ ซึ่งเป็น บ/ช แสดงเฉพาะรายการสินค้าเท่านั้น ตามปกตินิยมคิดเป็นระยะเวลา 1 ดุลการชำระเงิน (Balance of Payment) หรือดุลการชำระเงินระหว่างประเทศ (Intemation : Balance of Payment) หมายถึง บัญชีบันทึกยอดรับ รายจ่ายทางด้านการค้าและการลงทุนทั้งสิ้น ที่ประเทศได้จ่ายให้หรือรายรับจากต่างประเทศในระยะเวลา 1 ปี

ดุลการชำระเงิน ประกอบด้วยบัญชีย่อย 4 บัญชี คือ

1. บัญชีเดินสะพัด (Current Account) ประกอบด้วย

- คุณค่าการค้า
- คุณบริการ หมายถึงบัญชีที่แสดงถึงการค้าระหว่างประเทศในด้านบริการ เช่น ค่าระวางประกันภัย ค่าขนส่ง รายได้จากการท่องเที่ยว รายได้จากการลงทุน รายได้จากแรงงานและบริการอื่น ๆ

2. บัญชีทุนเคลื่อนย้าย (Capital Movement Account) การเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศ 2 แบบ คือ

2.1 การลงทุนโดยตรง เช่น ญี่ปุ่นเข้ามาลงทุนสร้างโรงงานประกอบรถยนต์ในประเทศไทย เป็นต้น

2.2 การลงทุนโดยทางอ้อม เช่น การนำเงินไปซื้อหุ้นหรือฝากธนาคาร พาณิชย์ ผลตอบแทนที่ได้ คือ เงินปันผลหรือดอกเบี้ย

3. บัญชีเงินบริจาคหรือเงินโอน (Transfer Payment) เป็นบัญชีที่บันทึกรายการเกี่ยวกับเงินบริจาค เงินช่วยเหลือ และเงินโอนต่าง ๆ ที่ได้รับหรือที่ประเทศโอนไปให้ต่างประเทศ

4. บัญชีเงินทุนสำรองระหว่างประเทศ (International Reserve Account) ประกอบด้วย ทองคำ เงินตราต่างประเทศ และสิทธิพิเศษถอนเงิน (Special Drawing Right : SDR) ที่ได้รับจาก IMF เพื่อใช้เงินทุนสำรองระหว่างประเทศ เป็นบัญชีที่แสดงให้เห็นถึงฐานะของดุลการชำระเงิน เป็นการเคลื่อนไหวของทุนสำรองระหว่างประเทศเพื่อชดเชยความแตกต่างระหว่างยอดรวมของเงินตราต่างประเทศที่ได้รับกับเงินตราต่างประเทศที่ต้องจ่ายในบัญชีเดินสะพัดบัญชีทุนและบัญชีบริจาคในระยะเวลา 1 ปี

## 2. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการส่งออก

การประกอบธุรกิจส่งออก มีสิ่งที่สำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงเบื้องต้น 6 ประการ ได้แก่ ความพร้อมของผู้ส่งออก สินค้า ตลาด การทำสัญญา การชำระเงิน และพิธีการส่งออก โดยผู้ประกอบการที่จะเข้าสู่ธุรกิจส่งออกควรพิจารณาที่ตลาดหรือสินค้านั้นก่อน ส่วนผู้ส่งออกที่เป็นผู้ผลิตและมีสินค้าพร้อมอยู่แล้ว ก็จะพิจารณาในส่วนของการมุ่งหาตลาดที่เหมาะสมกับสินค้าที่ผลิตโดยไม่ต้องพิจารณาเลือกสินค้าอีก แล้วจึงมาพิจารณาเกี่ยวกับการทำสัญญา การชำระเงิน และพิธีการทางศุลกากร

1) การจัดการ ผู้ส่งออกจะต้องมีความพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจส่งออกในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1.1) ด้านเงินทุน โดยพิจารณาว่าต้นทุนของเงินทุนที่ธุรกิจใช้อยู่สูงมากน้อยเพียงไร สามารถแบกรับภาระได้มากน้อยแค่ไหน โดยเมื่อเปรียบเทียบแล้วคุ้มกับการลงทุนหรือไม่

1.2) ด้านสถานที่ดำเนินการ เป็นการพิจารณาเกี่ยวกับสำนักงาน เครื่องมือ อุปกรณ์ตลอดจนการกำหนดแนวทางว่าจะดำเนินธุรกิจประเภทใด คือเป็นการกำหนด ประเภทและเป้าหมายของกิจการให้ชัดเจน

1.3) ด้านบุคลากร กิจการต้องมีพนักงานที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่ง และมีจำนวนที่เพียงพอกับปริมาณของงาน

1.4) การสร้างความเชื่อถือและทำความรู้จักลูกค้า นับว่าเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากประเด็นหนึ่ง เพราะการดำเนินธุรกิจมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างความรู้จัก และความเชื่อถือแก่ ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ เพราะการที่ผู้ซื้อเชื่อถือในกิจการแล้ว ความร่วมมือกันในการทำธุรกิจก็จะดีขึ้นด้วย

1.5) ประเมินกำลังผลิต และความสามารถในการส่งออก ควรจะพิจารณาสินค้า ก่อน ประเมินว่าสินค้าใดเป็นสินค้าที่กิจการสามารถส่งออกได้ โดยประเมินกำลังการผลิตโดยรวม ของกิจการ หากเกิดการสั่งซื้อที่มากกว่ากำลังผลิตแล้ว ไม่สามารถผลิตได้ หรืออาจผลิตได้แต่ คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ก็จะทำให้เกิดปัญหากับลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่การปฏิเสธการยอมรับของ ลูกค้าได้

## 2. การเลือกสินค้าและการผลิต

2.1) ผู้ส่งออกมีความสนใจสินค้าชนิดใดเป็นพิเศษหรือไม่ในการเลือกสินค้าของผู้ ส่งออกรายใหม่ควรทดลองกับสินค้าที่ไม่มากชนิดก่อน โดยพยายามเน้นและศึกษาถึงเรื่องต่าง ๆ ของสินค้า ทั้งในด้านกฎระเบียบข้อจำกัด การกำหนดโควตา หรือการคุ้มครองในประเทศผู้นำเข้า ให้ละเอียดก่อน

2.2) สินค้านั้นสามารถผลิตเองได้ หรือต้องซื้อจากผู้ผลิตรายอื่น หรือเป็นการจ้าง ผลิต

ถ้าเป็นการจ้างผลิต ผู้ส่งออกต้องรู้แหล่งผลิต และอาจจะกระจายการผลิตไปยังผู้ผลิตหลายราย เพื่อ ว่าถ้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาจากผู้ผลิตรายเดียวอาจไม่สามารถผลิตได้ทัน ขณะเดียวกันจะเป็นการเพิ่ม อำนาจต่อรองกับผู้ผลิตได้อีกทางหนึ่งด้วย

2.3) ผู้ส่งออกต้องรู้สภาพปัญหาการผลิต การจัดจำหน่ายและการส่งออก ผู้ส่งออก จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย พิธีการและเอกสารที่ใช้ในการส่งออก เพราะสินค้า แต่ละชนิดจะมีข้อกำหนดและการควบคุมที่แตกต่างกัน

2.4) ผู้ส่งออกควรเข้าใจในหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาเพื่อการส่งออก ในการ ส่งออกต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายและสภาวะการแข่งขันในตลาดด้วย แต่โดยปกติแล้วราคาเพื่อส่งออก จะต่ำกว่าราคาที่ขายในประเทศ เพราะเป็นการขายในปริมาณมากกำไร โดยรวมก็จะมากขึ้น ขณะเดียวกันก็จะได้สิทธิพิเศษจากรัฐด้วย เช่น การยกเว้นภาษีการค้า ซึ่งสามารถนำมาหักจาก



ต้นทุนสินค้าได้ และการเสนอราคาในการส่งออกส่วนใหญ่จะคิดเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ และต้องระบุเงื่อนไขหรือ Term ของการเสนอราคา (Quotation Term หรือ Inco Term) ด้วยทุกครั้ง วิธีที่นิยมใช้ ได้แก่

- F.O.B (Free on Board) เป็นราคาที่รวมค่าใช้จ่ายทุกชนิดจนถึงสินค้าขึ้นเรือ หรือเครื่องบิน แต่ไม่รวมค่าระวาง และค่าประกันสินค้า โดยค่าใช้จ่าย 2 ประเภทหลัง ผู้ซื้อจะต้องเป็นผู้ ออกเอง

- CFR หรือ CNF (Cost and Freight) คือราคา F.O.B. บวกด้วยค่าระวางถึงเมืองปลายทาง

- CIF (Cost, Insurance and Freight) คือราคา CFR รวมค่าพรีเอี่ยมการประกันสินค้า

2.5) ผู้ส่งออกควรมีมาตรการในการควบคุมคุณภาพสินค้าผู้ส่งออกจะต้องควบคุมสินค้าให้มีความสม่ำเสมอในด้านคุณภาพ เพื่อสร้างความเชื่อถือแก่ผู้ซื้อ และเป็นที่ยอมรับของตลาด

2.6) ผู้ส่งออกต้องมีความพร้อมในการออกแบบสินค้า หรือปรับปรุงสินค้าให้เหมาะสมกับผู้ซื้อเนื่องจากผู้บริโภคในแต่ละตลาดย่อมมีรสนิยมและความต้องการที่แตกต่างกัน การพัฒนาการออกแบบสินค้า จะช่วยให้สามารถปรับให้สินค้ามีความเหมาะสมกับตลาดได้ ซึ่งจะทำให้สามารถขายสินค้าได้เพิ่มขึ้น

### 3. การเลือกตลาด การเลือกตลาดสามารถทำได้ 2 วิธีคือ

3.1) การวิจัยจากข้อมูลทุติยภูมิ (Desk Research) เป็นการวิจัยที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ข้อมูลที่ได้อาจจะไม่ลึก เพราะเป็นการใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากแหล่งต่างๆ เช่น สำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการส่งออก สภาหอการค้า สำนักงาน ESCAP ฯลฯ โดยวิธีการทำ Desk Research พิจารณาได้จาก ข้อมูลทางสถิติของการนำเข้าส่งออกย้อนหลัง 3-5 ปี เพื่อให้การวิเคราะห์ตัวเลขเกิดความเชื่อมั่นได้ ข้อมูลที่ใช้ ได้แก่

- จำนวนประชากร เพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการเลือกตลาดสินค้า โดยใช้ในการประเมินความต้องการของตลาด แต่ทั้งนี้ต้องพิจารณาร่วมกับอำนาจซื้อ (Purchasing Power) ของประชากรในประเทศนั้น ๆ ด้วย

- ภาวะการแข่งขันในตลาดเป้าหมาย พิจารณาว่าประเทศใดมีส่วนทางการตลาดในประเทศนั้นมากน้อยเพียงไรเพื่อใช้ในการวางกลยุทธ์ทางการแข่งขันในตลาดนั้นๆ เพราะข้อมูลที่ได้ สามารถนำมาเปรียบเทียบหาข้อได้เปรียบ-เสียเปรียบของประเทศนั้นๆ แล้วนำมาปรับในกลยุทธ์ในการแข่งขันของเราได้

- กฎระเบียบการนำเข้าของตลาดเป้าหมาย พิจารณว่ามีข้อจำกัด หรือกฎระเบียบใดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะส่งออก เพื่อจะได้เตรียมเอกสารให้ถูกต้อง และครบถ้วน จะได้ไม่เกิดปัญหาในการนำสินค้าเข้าประเทศนั้น ๆ

3.2) การวิจัยโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Field Research) เป็นการทำวิจัยในภาคสนาม ต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง เป็นการใช้ข้อมูลในลักษณะปฐมภูมิ (Primary Data) การทำวิจัยวิธีนี้ผู้ทำจะต้องมีประสบการณ์และความรู้ทางการตลาดเป็นอย่างดี โดยมีวิธีการทำดังนี้

- เดินทางไปศึกษาตลาดด้วยตนเอง วิธีนี้จะมีค่าใช้จ่ายสูงมาก แต่โอกาสที่จะได้ข้อมูลที่ต้องการจะมีอยู่มาก เพราะจะได้เห็นถึงสภาพตลาดที่แท้จริง ความต้องการและรสนิยมของผู้บริโภคในตลาด ตลอดจนจะมีโอกาสได้ติดต่อโดยตรงกับผู้นำเข้าอีกด้วย

- ติดต่อขอข้อมูลจากสำนักงานพาณิชย์ไทยในต่างประเทศ อาจไม่ได้ผลดีเท่ากับวิธีแรก จะได้เพียงข้อมูลเบื้องต้นไม่ละเอียด แต่ค่าใช้จ่ายก็จะต่ำกว่า

4. การทำสัญญาซื้อขาย (Sale Contract) เมื่อมีการเสนอราคาและตกลงกันเรียบร้อยแล้ว ก็จะถึงขั้นตอนการนำสัญญาซื้อขาย โดยผู้ซื้อและผู้ขาย หรือโดยตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งโดยปกติจะมีขั้นตอนดังนี้

4.1) Performa Invoice ออกเป็นเอกสารที่ผู้ขายส่งให้ผู้ซื้อเพื่อเป็นการเสนอ หรือยืนยันการเสนอราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขายสินค้านั้น ๆ

4.2) Purchase Order เมื่อผู้ซื้อตกลงตามราคา และเงื่อนไขใน Performa Invoice แล้วจะส่งหนังสือคำสั่งซื้อ (Purchase Order) มาให้ผู้ขายเพื่อเป็นการตอบรับและสั่งซื้อสินค้าตามราคาและเงื่อนไขดังกล่าว

4.3) Sale Confirmation เป็นสัญญาการซื้อขาย ซึ่งผู้ขายส่งให้แก่ผู้ซื้อเพื่อเป็นการยืนยัน หรือตอบรับการสั่งซื้อนั้นอีก (ซึ่งในทางปฏิบัติบางครั้งอาจจะไม่จำเป็นก็ได้)

5. การชำระเงิน (Term of Payment) การชำระเงินมีความสำคัญมากในการส่งออก เนื่องจากไม่ใช่เป็นการขายภายในประเทศ ที่ลูกค้าจะสามารถเลือกดูสินค้า และส่งสินค้าได้ทันที ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายอยู่ห่างไกลกันมาก หากเกิดปัญหาสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพที่ต้องการ หรือมีปัญหาเรื่องการชำระเงินแล้ว จะมีความยุ่งยากมากในการติดตาม สำหรับการชำระเงินที่ปฏิบัติกันในปัจจุบัน มีดังนี้

5.1) การจ่ายเงินล่วงหน้าวิธีนี้ผู้ซื้อจะส่งเงิน (Bank Draft หรือการโอนเข้าบัญชีผู้ขาย) ให้ (Cash or Advance Payment) แก่ผู้ขายไปก่อนเมื่อผู้ขายได้รับเงินแล้วจึงจะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อวิธีนี้ผู้ซื้อค่อนข้างจะเสียเปรียบมากหากไม่คุ้นเคยหรือรู้จักผู้ขายเป็นอย่างดี

5.2) การจ่ายเงินเชื่อวิธีนี้จะตรงกันข้ามกับวิธีแรกคือผู้ขายจะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ (Open Account) และได้รับชำระเงินจากผู้ซื้อภายหลัง ซึ่งอาจจะมีการตกลงกันว่าภายในกี่วัน เช่น 30 หรือ 60 วัน ซึ่งผู้ขายจะเป็นผู้เสียเปรียบ

5.3) Consignment เป็นการจ่ายเงินเมื่อผู้ซื้อสามารถขายสินค้านั้นได้แล้วหรือเรียกว่าการขายฝาก ซึ่งถ้าผู้ซื้อเอาสินค้าไปแล้วและยังขายต่อไม่ได้ ก็ยังไม่ต้องจ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย

5.4) Documents Against Payment เป็นการจ่ายเงินก่อนนำเอกสารไปออกสินค้า วิธีนี้ผู้ขายจะส่ง (D/P) เอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไปให้แก่ธนาคารในประเทศของผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อมาจ่ายเงินค่าสินค้าที่ธนาคารแล้ว จึงสามารถเอาเอกสารนั้นไปออกสินค้าได้ ซึ่งมีทั้งการจ่ายเงินทันที (At Sight) หรือจ่ายภายหลัง (Term 30, 60 หรือ 90 วัน)

5.5) Documents Against Acceptance เป็นการจ่ายเงินโดยผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินแล้วนำเอกสารไปออก (D/A) สินค้า วิธีนี้คล้ายกับวิธี D/P คือเอกสารทั้งหมดจะส่งให้แก่ธนาคารประเทศของผู้ซื้อ แต่ผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินแล้วนำเอกสารไปออกสินค้าได้เลย โดยยังไม่ต้องจ่ายเงิน และก็อาจจะสามารถไม่จ่ายเงินภายหลังก็ได้

5.7) Letter of Credit (L/C) วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีและเหมาะสมมากไม่มีการเสี่ยงทั้งผู้ซื้อและผู้ขายโดยเมื่อมีการตกลงซื้อขายกันแล้ว ผู้ซื้อจะเปิด L/C นี้ โดยธนาคารของผู้ซื้อมายังผู้ขาย โดยผ่านธนาคารของผู้ขาย โดยจะระบุเงื่อนไขต่าง ๆ ใน L/C นั้น และเมื่อผู้ขายได้จัดส่งสินค้าถูกต้องตามเงื่อนไขใน L/C ให้แก่ผู้ซื้อแล้วก็สามารถนำเอกสารในการส่งออกไปขึ้นเงินกับธนาคารของผู้ขายได้

#### พิธีการส่งออก

พิธีการส่งออกเป็นขั้นตอนสุดท้ายสำหรับการส่งออกสินค้า แต่ก็ยังเป็นขั้นตอนที่มีความซับซ้อนมากขั้นตอนหนึ่ง แต่ถ้าได้มีการศึกษาและเตรียมพร้อมล่วงหน้าแล้วก็จะไม่มีความยุ่งยาก เพราะรัฐบาลเองก็ส่งเสริมให้มีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศอยู่แล้ว จึงได้พยายามลดขั้นตอนหรืออุปสรรคต่าง ๆ ลงเพื่อช่วยให้ผู้ส่งออกเกิดความสะดวกรวดเร็วในการจะส่งออกสินค้า โดยปกติแล้วการส่งออกสินค้าแต่ละชนิดโดยเฉพาะสินค้าที่มีการควบคุม ก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการควบคุมสินค้านั้นโดยตรง ซึ่งอาจจะเป็นหน่วยงานเดียวหรือหลายหน่วยงานก็ได้

เอกสารที่ใช้ในการส่งออกโดยทั่วไปประกอบด้วย

1. ใบขนสินค้าขาออก
2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
3. ใบอนุญาต หรือหนังสือรับรอง
4. คำร้องต่าง ๆ (ถ้ามี)
5. ใบแนบใบขนสินค้าขาออก (กรณีสินค้าที่จะขอคืนอากรมาตรา 19 ทวิ)
6. ใบขนสินค้านำเข้าเงิน (กรณีเป็นสินค้าที่ขอชดเชยอากรสินค้าส่งออก)

สรุปขั้นตอนการส่งออกจะประกอบด้วย

- 1) การจดทะเบียนธุรกิจ
- 2) การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มการขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี

- 3) เสนอขายและรับการสั่งซื้อ
- 4) การเตรียมสินค้า
- 5) ติดต่อขนส่ง
- 6) จัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก
- 7) ติดต่อผ่านพิธีการศุลกากร
- 8) การส่งมอบสินค้า
- 9) การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า
- 10) ขอรับสิทธิประโยชน์

### 3. ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการศุลกากรในการส่งออก

#### ข้อควรทราบ

ในการทำธุรกิจส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ ผู้ส่งออกจะต้องทราบเรื่องที่เกี่ยวข้องหลายเรื่องเพื่อประโยชน์ในการทำธุรกิจให้ได้กำไร เรื่องที่ต้องเรียนรู้ขึ้นอยู่กับสินค้าที่ต้องการส่งออก คู่มือเล่มนี้จะทำหน้าที่เพียงแนะนำพื้นฐานทั่วไป เพื่อให้ผู้ส่งออกได้เตรียมตัวและเรียนรู้เพิ่มเติม โดยหน่วยงานที่มีหน้าที่โดยตรงในการช่วยเหลือให้ผู้ส่งออกเรียนรู้เพิ่มเติมก็คือกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ และหน่วยงานอื่นที่จะช่วยเสริมความรู้ก็คือกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง และหน่วยที่เกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศของธนาคารพาณิชย์

สิ่งที่ผู้ส่งออกต้องรู้จักให้ดีที่สุดคือตัวสินค้าที่จะส่งออก ผู้ส่งออกต้องทราบว่าสินค้านั้นตรงกับพิกัดศุลกากรระบบ HS พิกัดใดในระดับ 8-10 หลัก และรายการสินค้านี้เป็นสินค้าควบคุมหรือไม่ โดยหน่วยงานใดของรัฐบาลไทย และมีกฎหมายหรือระเบียบใดที่ควบคุมสินค้านี้อยู่ หน่วยงานที่ผู้ส่งออกควรหาหรือในประเด็นนี้คือกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์เรื่องต่อไปที่จะต้องทราบรายละเอียดคือประเทศที่ต้องการส่งสินค้าไปจำหน่าย ประเทศเหล่านี้คือประเทศผู้นำเข้า จึงต้องทราบความต้องการของตลาด คุณภาพของสินค้าที่ต้องการ และกฎระเบียบที่ควบคุมสินค้านี้ในประเทศเหล่านี้ คู่มือเล่มนี้จะเน้นเฉพาะตลาดออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ แต่การเรียนรู้รายละเอียด สามารถทำได้โดยอาศัย Internet เพื่อสืบหากฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในประเทศทั้งสอง ในทางปฏิบัติ ผู้ส่งออกที่ต้องการส่งออกไปออสเตรเลียหรือนิวซีแลนด์จะต้องผ่านขั้นตอนหลักอยู่ 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการทำธุรกิจการส่งออก ขั้นตอนพิธีการศุลกากร และขั้นตอนการรับเงินค่าสินค้า

#### ขั้นตอนการทำธุรกิจการส่งออก

ขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนแรกในการทำธุรกิจส่งออก ในกรณีที่ผู้ส่งออกเป็นผู้ผลิตด้วย อาจจะข้ามบางส่วนไปได้ เช่น หากเป็นผู้ผลิตสินค้าและได้จดทะเบียนพาณิชย์ครอบคลุมกิจการการส่งออกแล้ว ก็ข้ามขั้นตอนย่อยนี้ไปได้ ขั้นตอนนี้แบ่งเป็นขั้นตอนย่อยได้ดังนี้

1) การจดทะเบียนพาณิชย์เป็นนิติบุคคล ที่กรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มีสภาพเป็นองค์กรธุรกิจ มีความน่าเชื่อถือเมื่อติดต่อกับผู้นำเข้าในต่างประเทศ

2) การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มที่กรมสรรพากร กระทรวงการคลัง เป็นการปฏิบัติตามกฎหมาย

3) การจดทะเบียนตามระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้า ซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าที่จำหน่าย ในที่นี้จะยกตัวอย่างบางรายการสินค้า เช่น

3.1) ในกรณีที่ส่งออกผลไม้สด แช่เย็น แช่แข็ง ต้องจดทะเบียนสวนผลไม้เพื่อการส่งออกที่กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

3.2) ในกรณีที่ส่งออกสินค้าประมง ต้องขออนุญาตและจดทะเบียนเป็นผู้มีอาชีพในการประมง การค้าสินค้าสัตว์น้ำจากกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

3.3) ในกรณีที่ส่งออกดอกกล้วยไม้ ต้องจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ที่กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

4) การเสนอจำหน่ายสินค้าและราคาแก่ผู้นำเข้าในต่างประเทศ ซึ่งผู้ส่งออก ในฐานะนักธุรกิจ จะต้องหาลูกค้าที่น่าเชื่อถือ

5) เมื่อได้ผู้ซื้อในต่างประเทศแล้ว ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าในต่างประเทศจะแจ้งให้ทราบว่ามีเอกสารใดบ้างที่ผู้ส่งออกต้องแนบไปพร้อมกับการส่งออก สำหรับสินค้าอาหาร ผัก ผลไม้ ผู้นำเข้าในออสเตรเลียจะต้องส่งหนังสืออนุญาตนำเข้ามาให้ผู้ส่งออกไทยเพื่อการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

ขั้นตอนพิธีการศุลกากร

ในขั้นตอนนี้ ผู้ส่งออกบางรายอาจต้องการใช้บริการของ “ตัวแทนออกของศุลกากร” หรือ Customs Broker หรือ Shipping Agent เพื่อทำหน้าที่ส่งสินค้าไปต่างประเทศ โดยบริการอาจครอบคลุมถึงการจัดหาเรือบรรทุกสินค้า การจัดทำเอกสารทางด้านศุลกากร และการปฏิบัติตามขั้นตอนของกรมศุลกากร เนื่องจากการทำงานในขั้นตอนนี้ ผิดพลาดไม่ได้ แต่มีรายละเอียดมาก ผู้ส่งออกบางรายจึงนิยมใช้บริการของผู้ที่ชำนาญเหล่านี้

ขั้นตอนย่อยของพิธีการศุลกากรสำหรับสินค้าแต่ละชนิดอาจจะต่างกันตรงที่การขอใบรับรองเพื่อส่งออกไปพร้อมกับสินค้า ดังนั้น บางสินค้าก็ต้องการใบรับรองสุขภาพอนามัย บางสินค้าต้องการใบรับรองคุณภาพมาตรฐานสินค้า ซึ่งในรายละเอียดผู้ส่งออกสามารถหาอ่านได้จากเว็บไซต์ของกรมส่งเสริมการส่งออก ที่ [www.depthai.go.th/regulations/regulations.html](http://www.depthai.go.th/regulations/regulations.html) ในที่นี้จะสรุปเป็นขั้นตอนทั่วไปเพื่อเป็นแนวทาง ดังนี้

1) การขอใบรับรองทางด้านความปลอดภัยและมาตรฐานสินค้า เช่น การขอใบรับรอง Health Certificate สำหรับสินค้าอาหาร ผัก ผลไม้ สินค้าประมง ในขั้นตอนนี้ ผู้ส่งออก

ควรอ่านเรื่องที่ 7 ระบบการตรวจสอบสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชสำหรับการส่งออกปศุสัตว์และนิวซีแลนด์ ประกอบด้วย

2) การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้ผู้นำเข้าได้รับการลดหย่อนภาษีศุลกากรในตอนนำเข้า และทำให้สินค้าของไทยมีความได้เปรียบทางด้านราคา ผู้ส่งออกควรอ่านเรื่องที่ 6 ข้อควรทราบเกี่ยวกับการรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าเพื่อส่งออกปศุสัตว์และนิวซีแลนด์

3) คิดต่อของเรือบรรทุก หรือเครื่องบิน ในกรณีที่ต้องขนส่งทางอากาศ ทำเรื่องการประกันภัยสินค้าให้เรียบร้อย

4) วางแผนจัดการส่งออกตามเงื่อนไขที่ผู้ซื้อระบุไว้ในหนังสือสั่งซื้อสินค้าที่เรียกว่า L/C หรือ Letter of Credit ทุกประการ มิฉะนั้นอาจจะไม่ได้รับเงินค่าสินค้า

5) จัดทำเอกสารเพื่อผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งจะต้องมีเอกสารต่อไปนี้

4.1) ใบขนสินค้าขาออก

4.2) บัญชีราคาสินค้าจำนวนต้องเท่ากับจำนวนใบขนสินค้าขาออกที่ยื่นทั้งหมด

4.3) บัญชีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อ (Packing List)

4.4) คำร้องขอให้ทำการตรวจสินค้าและบรรจุเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์

6) การผ่านพิธีการศุลกากร มี 2 ระบบให้เลือกใช้

6.1) ระบบ Manual จะเริ่มต้นโดยเจ้าหน้าที่กรมศุลกากรตรวจสอบเอกสารตรวจสอบพิกัด ประเมินราคาสินค้าในกรณีที่ต้องเก็บอากร จากนั้นก็บันทึกเข้าคอมพิวเตอร์ แล้วตรวจปล่อยสินค้า นำของออกจากการท่าเรือ เป็นอันเสร็จสิ้นพิธีการศุลกากร

6.2) ระบบ EDI หากใช้ระบบนี้ผู้ส่งออกต้องลงทะเบียนเป็นผู้ใช้ระบบ EDI ล่วงหน้า ภายใต้ระบบนี้ ผู้ส่งออกจะบันทึกข้อมูลใน Invoice และใบขนสินค้าขาออกในเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ส่งออกเอง แล้วส่งข้อมูลเข้าไปที่กรมศุลกากร เมื่อกรมศุลกากรตรวจสอบถูกต้องแล้วก็จะแจ้งวันเวลาที่จำเป็นต้องมาจ่ายเงินค่าธรรมเนียม จากนั้นก็ตรวจปล่อยสินค้านำของเป็นอันเสร็จสิ้นพิธีการศุลกากร

7) ผู้ส่งออกแนบเอกสารการส่งออกและใบรับรองทุกอย่างไปพร้อมกับสินค้า ขั้นตอนการเรียกเก็บเงินค่าสินค้า

1) เมื่อส่งสินค้านำของหรือเครื่องบินแล้ว ผู้ส่งออกก็ส่งเอกสารสำคัญไปให้ธนาคารของผู้ขายเพื่อเรียกเก็บเงิน เอกสารที่สำคัญได้แก่

1.1) L/C หรือใบสั่งซื้อ

1.2) Bill of Lading ออกให้โดยตัวแทนเรือหรือเครื่องบินที่ขนส่ง

1.3) Invoice

1.4) Packing List

## 1.5) bill of exchange

- 2) ธนาคารของผู้ขายตรวจเอกสารแล้วส่งให้ธนาคารของผู้ซื้อในต่างประเทศ
- 3) ธนาคารของผู้ซื้อแจ้งให้ผู้ซื้อไปจ่ายเงิน แล้วโอนเงินที่จ่ายนี้ให้ผู้ส่งออกผ่าน

ธนาคารตัวแทนของผู้ส่งออก เป็นเสร็จสิ้นการเรียกเก็บเงินค่าสินค้า

#### 4. วิธีการชำระเงินในการค้าระหว่างประเทศ

ในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ หรือการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งผู้ซื้อผู้ขายอยู่กันคนละประเทศ นอกจากจะต้องมีการตกลงกันว่า จะซื้อขายสินค้าอะไร ปริมาณเท่าไร ราคาเท่าไร ส่งมอบกันอย่างไร ส่งมอบกันเมื่อไร แล้วเรื่องสำคัญที่จะตกลงกันอีกเรื่อง คือ วิธีการชำระเงิน วิธีการชำระเงินค่าสินค้า ในการค้าระหว่างประเทศที่นิยมใช้กันในปัจจุบันมี 4 วิธี คือ

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)
2. เปิดบัญชี (Open Account)
3. ตัวเงินเพื่อการเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Bill for Collection)
4. เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Letter of Credit)

##### วิธีที่ 1 การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment)

วิธีการแบบนี้ เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะโอนเงินหรือส่งดราฟ (Draft) ไปให้ผู้ขายพร้อมกับการสั่งซื้อสินค้า เมื่อผู้ขายได้รับชำระค่าสินค้าแล้ว จะส่งสินค้ามาให้ผู้ซื้อ วิธีนี้มักจะใช้เฉพาะสินค้าที่มีราคาไม่สูงมากนัก เช่น สั่งซื้อสินค้าตัวอย่าง หนังสือ ตำรับตำรา หรือในกรณีในขณะที่สินค้าหายาก และสินค้านั้นเป็นที่ต้องการทั่วไป หรือเครดิตของผู้ซื้อยังไม่เป็นที่เชื่อถือ วิธีการนี้ผู้ซื้อมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เพราะต้องจ่ายเงินไป ก่อนที่จะได้รับสินค้าและไม่แน่ว่าจะได้รับสินค้าตรงตามที่สั่งซื้อไปหรือไม่

##### วิธีที่ 2 เปิดบัญชี (Open Account)

การซื้อขายแบบ “เปิดบัญชี” เป็นการตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย โดยที่ผู้ขายยินยอมให้ผู้ซื้อชำระเงินค่าสินค้าภายหลังจากได้รับสินค้า จะเป็น 30 วัน หรือ 60 วัน หลังจากสินค้าลงเรือ หรือขึ้นเครื่องบินแล้วแต่จะตกลงกัน หลังจากนั้นผู้ขายจะจัดการส่งสินค้า และเอกสารที่เกี่ยวข้องไปให้ผู้ซื้อโดยตรงเพื่อที่ผู้ซื้อจะได้ดำเนินการนำสินค้าออกท่าเรือหรือสนามบินมาขายก่อน วิธีการซื้อขายโดยการ “เปิดบัญชี” นี้ผู้ขายมีความเสี่ยงและเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เพราะต้องส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อก่อนโดยไม่มีหลักประกันว่าจะได้รับการชำระเงินตามกำหนดเวลาที่ตกลงกันได้ การที่ผู้ซื้อและผู้ขายเลือกใช้วิธีการชำระเงินแบบ “เปิดบัญชี” ผู้ขายจะต้อง

- ก. มีความเชื่อมั่นและแน่ใจว่าผู้ซื้อจะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลาที่ตกลง

ข. แนใจว่าประเทศของผู้ซื้อไม่มีระเบียบกฏเกณฑ์ หรือ กฎหมายห้ามการโอนเงินออกนอกประเทศ

ค. มีเงินทุนสำรองเพียงพอที่จะให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อ

วิธีที่ 3 ตัวเงินเพื่อการเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Bill for Collection) วิธีการชำระเงินแบบนี้มี 2 ประเภท คือ

ก. D/P (Document against Payment)

ข. D/A (Document against Acceptance)

ก. D/P

แบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด คือ

1. D/P Sight วิธีนี้ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อและนำเอกสารต่างๆ ที่ใช้ในการออกสินค้าไปยังต่อธนาคารของตนให้ส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ ผ่านธนาคารในประเทศของผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อจะไปขอรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าให้ธนาคารก่อน ธนาคารจึงจะมอบเอกสารให้

2. D/P Term วิธีการเหมือนกับ D/P Sight แต่ D/P Term มีการกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน เช่น 30, 60 หรือ 90 วัน นับจากวันที่ผู้ขายส่งสินค้าลงเรือ หรือ ขึ้นเครื่องบิน

ข. D/A

วิธีการชำระเงินแบบนี้คล้ายกับวิธีการชำระเงินแบบ D/P ต่างกันที่วิธี D/P ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินให้ธนาคาร ก่อน ธนาคารถึงจะมอบเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าให้ ส่วนวิธี D/A มีกำหนดระยะเวลาการชำระเงินเช่น 30, 60 หรือ 90 วัน หลังจากรับรองตัวเงิน เมื่อผู้ซื้อไปขอรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร ผู้ซื้อเพียงแต่รับรองตัวเงิน ธนาคารจะมอบเอกสารให้

เนื่องจากทั้งวิธี D/P และ D/A ผู้ซื้อจะไปออกสินค้าโดยไม่มีเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าไม่ได้ จึงเป็นที่มั่นใจแก่ผู้ขายได้ว่าผู้ซื้อจะต้องชำระหรือรับรองตัวแลกเงินก่อน แต่อย่างไรก็ดีผู้ขายก็ยังเป็นฝ่ายเสียเปรียบ และมีความเสี่ยงอยู่กล่าวคือ ถ้าผู้ซื้อปฏิเสธการรับสินค้า โดยไม่ยอมชำระเงินหรือรับรองตัวแลกเงินเนื่องจากผู้ซื้อมีปัญหาในด้านการเงิน หรือมีปัญหาในด้านการตลาดผู้ขายต้องเสียค่าใช้จ่ายในการนำสินค้ากลับ หรือขายในราคาถูกให้กับผู้ซื้อรายใหม่ หรืออาจจะต้องขายทอดตลาดขาดทุนมากมาย วิธีการชำระเงินในลักษณะนี้ โดยปกติมักจะกระทำกันระหว่างผู้ซื้อผู้ขายที่ได้ทำการค้ามานาน จนความคุ้นเคย และไว้ใจกัน หรืออาจจะเป็นบริษัทสาขา หรือบริษัทในเครือเดียวกัน ซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศ การสั่งซื้อจึงไม่จำเป็นต้องเปิด L/C

วิธีที่ 4 เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Letter of Credit)

การชำระเงินวิธีนี้เป็นที่นิยมกันมากที่สุด เพราะให้ความเป็นธรรมแก่ทั้ง 2 ฝ่าย คือ ผู้ซื้อ (IMPORTER) และผู้ขาย (EXPORTER) โดยมีชื่อผูกมัดตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C ซึ่งแล้วแต่จะตกลงกัน โดยมีธนาคารเป็นสื่อกลาง



การที่ผู้ซื้อ (IMPORTER) ได้มานิยมนำใช้บริการของธนาคารพาณิชย์ (COMMERCIAL BANK) เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศโดยการเปิด L/C ก็เพราะว่าธนาคารเปรียบเสมือนเป็นตัวกลางของทั้งผู้ซื้อ (IMPORTER) และผู้ขาย (EXPORTER) ในประเทศของตน ผู้ซื้อเชื่อมั่นว่าถ้าสั่งซื้อสินค้าโดยเปิด L/C ไปให้ผู้ขายแล้ว ผู้ขายก็จะจัดส่งสินค้าให้ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ ถ้าหากผู้ขายไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขใน L/C ธนาคารก็จะเป็นผู้รับผิดชอบในการติดต่อประนีประนอม หรือต้องร้องเรียกของเสียหายจากผู้ขายให้ ในทางตรงกันข้าม ผู้ขายก็มั่นใจว่า ถ้าขนส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C ที่ผู้ซื้อเปิดมานั้นครบทุกประการ ผู้ขายจะไปรับเงินได้จากธนาคารในประเทศของตน

เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Letter of Credit) คืออะไร  
 เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Letter of Credit) คือคำรับรองเป็นลายลักษณ์อักษรของธนาคาร (Issuing Bank) ที่ให้กับผู้ขาย (Beneficiary) โดยการขอร้องและตามคำสั่งของผู้ซื้อ (Applicant) ในอันที่จะจ่ายเงินทันที หรือตามระยะเวลาที่กำหนดเป็นจำนวนตามที่ระบุไว้ โดยการแลกเปลี่ยนกับเอกสารตามที่ระบุไว้ในเอกสารตามทีระบุไว้ในเลตเตอร์ออฟเครดิต มักจะเป็นเอกสารที่เกี่ยวกับการค้า การควบคุม การประกันภัย การขนส่ง อาทิเช่น ใบกำกับสินค้า (Invoice) ใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ใบกรมธรรม์ประกันภัย เอกสารการขนส่งที่สอดคล้องกับวิธีขนส่งสินค้า

ประเภทของเลตเตอร์ออฟเครดิต เลตเตอร์ออฟเครดิต แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท

1. ประเภทเพิกถอนได้ (Revocable Letter of Credit)
2. ประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable Letter of Credit)

บุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเลตเตอร์ออฟเครดิต ประกอบด้วย

- ก. ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Applicant) หรือผู้ซื้อ
- ข. ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Issuing / Opening Bank)
- ค. ผู้รับผลประโยชน์ (Beneficiary) หรือผู้ขาย
- ง. ธนาคารผู้แจ้งเลตเตอร์ออฟเครดิต (Advising Bank)

ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต หรือธนาคารผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมีสิทธิที่จะแก้ไขเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกได้ โดยไม่ต้องขออนุญาตจากผู้รับผลประโยชน์ เลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable) จะแก้ไขเปลี่ยนแปลง หรือยกเลิกไม่ได้ ถ้าไม่ได้รับความยินยอมจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องคือ ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ธนาคารผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต ผู้รับผลประโยชน์ ชนิดของเลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทเพิกถอนไม่ได้

เลตเตอร์ออฟเครดิตประเภทเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable) แบ่งออกได้หลายชนิดเช่น

ก. Standby L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิต เพื่อการค้าประกัน) เป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ไม่มีสินค้าเข้ามาเกี่ยวข้องเปิดมาเพื่อเป็นการรับรองต่อผู้รับผลประโยชน์ว่า

- จะชดใช้เงินที่ผู้ขอยืม ไปจากผู้รับผลประโยชน์คืนให้แก่ผู้รับประโยชน์ในกรณี  
ที่ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตไม่สามารถใช้คืนได้

- จะจ่ายให้แก่ผู้รับผลประโยชน์ในกรณีที่ผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตปฏิบัติผิด  
สัญญาต่อผู้รับผลประโยชน์

ข. Transferable L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตที่โอนสิทธิได้) คือเลตเตอร์ออฟเครดิตที่  
ผู้รับผลประโยชน์สามารถขอให้ธนาคาร โอนสิทธิในเลตเตอร์ออฟเครดิต ให้กับผู้รับผลประโยชน์  
คนที่ 2 ได้

ค. Revolving L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตหมุนเวียน) คือ เลตเตอร์ออฟเครดิตที่มี  
เงื่อนไขไว้ว่าเมื่อได้มีการใช้ผลประโยชน์จากเลตเตอร์ออฟเครดิตไปเท่าไรแล้วจำนวนที่ใช้ไปแล้ว  
นั้นจะมีผลใช้ได้อีกจนกว่า เลตเตอร์ออฟเครดิต จะหมดอายุหรือตามจำนวนครั้งที่ระบุไว้ในเลต  
เตอร์ออฟเครดิต

ง. Back-to-Back L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตหมุนเลนเลตเตอร์ออฟเครดิต) คือการนำ  
เลตเตอร์ออฟเครดิตที่ผู้ซื้อในต่างประเทศเปิดมาเพื่อสั่งซื้อสินค้าไปสนับสนุนการขอเปิดเลตเตอร์  
ออฟเครดิตกับธนาคาร เพื่อสั่งซื้อสินค้าจากประเทศที่ 3 ส่งไปให้

จ. Red Clause L/C (เลตเตอร์ออฟเครดิตให้เบิกเงินล่วงหน้าได้) คือ เลตเตอร์ออฟ  
เครดิตที่มีเงื่อนไขระบุว่า ให้ผู้รับผลประโยชน์มีสิทธิเบิกล่วงหน้าจากเลตเตอร์ออฟเครดิตได้  
บางส่วนหรือทั้งหมด เงื่อนไขดังกล่าวจะพิมพ์ด้วยหมึกสีแดง จึงเรียกว่า Red Clause L/C ในการทำ  
ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ วิธีการชำระเงินระหว่างประเทศเป็นเรื่องละเอียดอ่อนต้องมีความรู้  
ความเข้าใจอย่างถ่องแท้และต้องระมัดระวังอย่างมากโดยเฉพาะรายละเอียดในเอกสาร เพื่อจะได้ไม่  
เกิดปัญหาในการค้า

## 5. การขนส่งสินค้าทางเรือ

การขนส่ง คือการเคลื่อนย้ายคนและสิ่งของจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง การขนส่ง  
แบ่งออกเป็นหมวดใหญ่ดังนี้ ทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ และ อื่น ๆ เราสามารถพิจารณาการขนส่ง  
ได้จากหลายมุมมอง โดยคร่าว ๆ แล้ว เราจะพิจารณาในสามมุมมองคือ มุมของโครงสร้างพื้นฐาน ,  
ยานพาหนะ, และการดำเนินการ โครงสร้างพื้นฐาน พิจารณาโครงข่ายการขนส่งที่ใช้ เช่น ถนน ทาง  
รถไฟ เส้นทางการบิน คลอง หรือ ท่อส่ง รวมไปถึงสถานีการขนส่ง เช่น ท่าอากาศยาน สถานีรถไฟ  
ท่ารถ และ ท่าเรือ ในขณะที่ ยานพาหนะ คือสิ่งที่เคลื่อนที่ไปบนโครงข่ายนั้น เช่น รถยนต์ รถไฟ  
เครื่องบิน เรือ ส่วน การดำเนินการ นั้นจะสนใจเกี่ยวกับการควบคุมระบบ เช่น ระบบจราจร ระบบ  
ควบคุมการบิน และนโยบาย เช่นวิธีการจัดการเงินของระบบ เช่นการเก็บค่าผ่านทาง หรือการเก็บ  
ภาษีน้ำมัน เป็นต้น กล่าวคร่าว ๆ ได้ว่า การออกแบบโครงข่ายการขนส่งเป็นงานของสาขาวิศวกรรม  
ขนส่ง (Transportation Engineering) และสาขาผังเมือง การออกแบบยานพาหนะเป็นงานของสาขา

วิศวกรรมเครื่องกล และสาขาเฉพาะทางเช่นวิศวกรรมเรือและวิศวกรรมอากาศยาน และสำหรับใน ส่วนของการดำเนินงานนั้นมักเป็นสาขาเฉพาะทาง แต่ก็ไม่ผิดนักที่จะกล่าวว่ายู่ในสาขาการวิจัย ดำเนินงานหรือวิศวกรรมระบบ

เป้าหมายการจัดการขนส่ง การขนส่งมีเป้าหมายหลักหลายประการ

1) เพื่อลดต้นทุน ผู้ประกอบการมักจะตั้งเป้าหมายเป็นอันดับแรกว่าเมื่อมีการจัดการการขนส่งที่ดีจะต้องช่วยลดต้นทุนของธุรกิจลงได้ โดยอาจจะเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าแรงงาน หรือค่าบำรุงรักษารถบรรทุก

2) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน บริษัทขนส่งอาจตั้งเป้าหมายว่าเมื่อมีการจัดการการขนส่งที่ดีด้วยจำนวนทรัพยากรที่เท่าเดิม ประสิทธิภาพการทำงานจะสูงขึ้น เช่น จำนวนรถบรรทุกและพนักงานเท่าเดิม แต่ส่งสินค้าให้ลูกค้าได้มากขึ้น เป็นต้น

3) เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า บริษัทขนส่งอาจตั้งเป้าหมายว่าเมื่อจัดการการขนส่งได้ดีข้อตำหนิตีเดียจากลูกค้าจะลดน้อยลงจนหมดสิ้นไป ทำให้ลูกค้ามีความพอใจในบริการที่ได้รับและยังคงใช้บริการของบริษัทต่อไปในภายภาคหน้า

4) เพื่อลดระยะเวลา บริษัทขนส่งอาจตั้งเป้าหมายว่าเมื่อมีการจัดการการขนส่งที่ดีจะสามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้รวดเร็วขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งรวดเร็วกว่าคู่แข่ง ผลิตภัณฑ์ของตนก็จะออกสู่ตลาดได้เร็วและแพร่หลายมากกว่าคู่แข่ง

5) เพื่อสร้างรายได้เพิ่ม เป็นไปได้เช่นกันว่าบริษัทขนส่งอาจตั้งเป้าหมายว่าเมื่อมีการจัดการการขนส่งที่ดีจะสามารถสร้างรายได้เพิ่มให้แก่บริษัท ไม่ว่าจะมาจากกลุ่มลูกค้าเดิมที่ยอมจ่ายแพงขึ้นเพื่อแลกกับบริการที่รวดเร็วขึ้น พิเศษขึ้นหรือละเอียดถูกต้องมากขึ้น หรือรายได้จากกลุ่มลูกค้าใหม่ที่เข้ามาใช้บริการ

6) เพื่อเพิ่มกำไร ไม่บ่อยนักที่เราจะได้ยินว่าบริษัทขนส่งลงทุนปรับปรุงระบบการจัดการหรือลงทุนในระบบการจัดการใหม่เพื่อต้องการเพิ่มผลกำไรของบริษัท โดยมากจะมองว่ากำไรเป็นผลพลอยได้จากการที่การจัดการไปลดต้นทุนลง มุมมองเพื่อหวังเพิ่มกำไรเป็นสิ่งทำทนายฝีมือผู้บริหารมากกว่า เพราะว่าเป็นการพิจารณาสองทางไปพร้อมๆ กัน คือ สร้างรายได้เพิ่มและลดต้นทุน ซึ่งไม่ใช่เรื่องที่จะทำได้ง่ายๆ สำหรับบริษัทขนส่งโดยทั่วไป

7) เพื่อเพิ่มความปลอดภัยในการทำงาน อาจจะไม่ใช่เป้าหมายหลักสำหรับบริษัทขนส่งในการลงทุนปรับปรุงระบบการจัดการการขนส่ง แต่ก็มีความสำคัญไม่น้อย บริษัทขนส่งหลายแห่งแสดงสถิติของช่วงเวลาต่อเนื่องที่ไม่มีอุบัติเหตุเกิดขึ้นให้พนักงานได้รับทราบ โดยทั่วกัน และพยายามกระตุ้นให้พนักงานช่วยกันรักษาสถิตินี้ให้นานที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ทางเลือกการขนส่ง ประเภทของการขนส่ง คือ การขนส่งมีความเจริญก้าวหน้า และมีพัฒนาการมากยิ่งขึ้น มีวิธีการขนส่งให้ผู้ประกอบการธุรกิจเลือกหลายวิธี ผู้ประกอบการธุรกิจต้อง

เลือกวิธีการขนส่งให้เหมาะสมกับธุรกิจของตนเอง และประเภทของการขนส่งมีที่ประเภท ที่ชนิด ซึ่งสามารถจำแนกการขนส่งได้ 5 ประเภท ดังนี้

#### 1. การขนส่งทางน้ำ (Water Transportation)

คือ การขนส่งทางน้ำ เป็นวิธีการขนส่งเก่าแก่มีมาตั้งแต่สมัยโบราณ โดยการใช้แม่น้ำ ลำคลองเป็นทางลำเลียงสินค้า รวมถึงการขนส่งทางทะเลส่วนใหญ่ ใช้ขนส่งระหว่างประเทศ การขนส่งทางน้ำนี้เหมาะสมกับสินค้าที่มีขนาดใหญ่ ขนส่งได้ปริมาณมากเป็นสินค้าที่ยากแก่การเสียหาย เช่น ทราย แร่ ข้าวเปลือก เครื่องจักร ยางพารา เป็นต้น

ข้อดี ข้อเสียของการขนส่งทางน้ำ มีดังนี้

ข้อดี

1. อัตราค่าขนส่งถูกกว่าเมื่อเทียบกับการขนส่งทางอื่น
2. ขนส่งได้ปริมาณมาก
3. มีความปลอดภัย
4. สามารถส่งได้ระยะไกลๆ

ข้อเสีย

1. มีความล่าช้าในการขนส่งมาก
2. ฤดูน้ำลดหรือฤดูร้อนน้ำอาจมีน้อยซึ่งเป็นอุปสรรคต่อขนส่งเพราะเรือเกยตื้นได้
3. ไม่สามารถกำหนดเวลาที่ในการขนส่งได้ขึ้นอยู่กับภูมิอากาศและภูมิประเทศ



ภาพที่ 3.2 การขนส่งทางน้ำ

#### 2. การขนส่งทางบก (Road or Motor Transportation) จำแนกเป็น 2 ประเภท

##### 2.1 การขนส่งทางรถไฟ (Railroads) การขนส่งทางรถไฟ เป็นเส้นทางลำเลียง

ที่สำคัญที่สุดของประเทศไทย ดำเนินงานโดยการรถไฟแห่งประเทศไทย ซึ่งถือว่าเป็น

รัฐวิสาหกิจ เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าหนักๆ ปริมาณมากและในระยะทางไกล อัตราค่าบริการไม่แพง การขนส่งทางรถไฟจะมีกำหนดเวลาออกและถึงจุดหมายปลายทาง ในระยะเวลาแน่นอน และมีความปลอดภัยจากการเสียหายของสินค้า

(2.1.1) รถปิด คือ รถไฟที่ปิดทุกด้าน เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่เสียหายง่าย เมื่อถูกแดดถูกฝน

(2.1.2) รถเปิด คือ รถไฟที่ไม่มีหลังคา เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่ไม่เสียหาย เมื่อถูกแดดถูกฝน

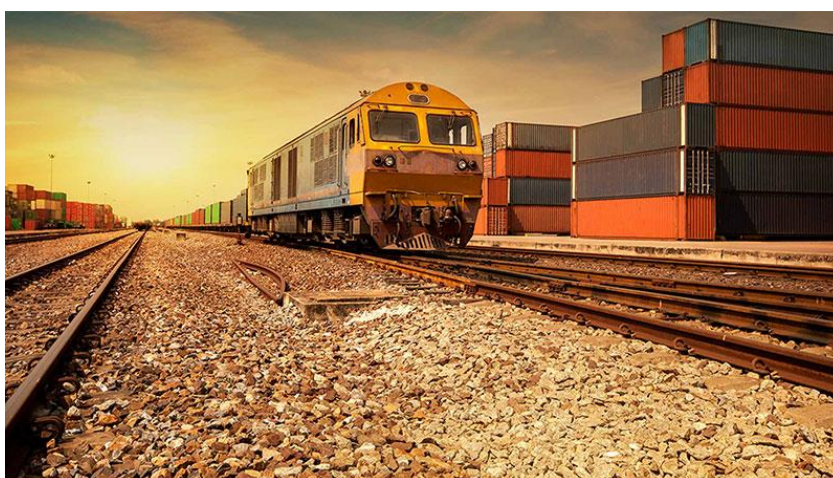
(2.1.3) รถเฉพาะกิจ คือ รถไฟที่ออกแบบสำหรับใช้เฉพาะงาน เช่น รถบรรทุกน้ำมัน รถบรรทุกปูนซีเมนต์ รถบรรทุกน้ำมัน เป็นต้น – เส้นทางรถไฟ ซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ ข้อดีข้อเสียของการขนส่งทางบก มีดังนี้

#### ข้อดี

1. ประหยัด ขนส่งสินค้าได้จำนวนมากหลายชนิด
2. รวดเร็ว สามารถขนส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดเวลาที่ต้องการ
3. สะดวก เพราะมีตู้หลายชนิดให้เลือกเพื่อความเหมาะสมกับสินค้า
4. ปลอดภัยสูง เมื่อเทียบกับเส้นทางอื่น
5. ขนส่งได้ทุกสภาพดินฟ้าอากาศ

#### ข้อเสีย

1. ไม่สามารถขนส่งสินค้าได้ถึงที่ต้องการขนถ่ายได้
2. ความยืดหยุ่นมีน้อย เพราะมีเส้นทางตายตัว
3. มีความคล่องตัวน้อยกว่าการขนส่งแบบอื่น เพราะมีกฎระเบียบมาก
4. ไม่เหมาะสมกับผู้ส่งสินค้านายย่อย ปริมาณน้อย



ภาพที่ 3.3 การขนส่งทางรถไฟ

2.2 การขนส่งทางรถยนต์ (Motor Transportation) การขนส่งทางรถยนต์หรือทางรถบรรทุก ถือว่าเป็นหัวใจของการขนส่งทางบก ทั้งนี้ในปัจจุบันรัฐบาลได้มีการสร้างถนน ขยายถนนเชื่อมโยงระหว่างจังหวัดต่าง ๆ ได้อย่างทั่วถึงโดยมีกรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางการขนส่ง ซึ่งการขนส่งทางรถยนต์หรือทางรถบรรทุกนั้น สามารถแก้ปัญหาในด้านการจำหน่าย สินค้าของพ่อค้าได้เป็นอันมาก เพราะการขนส่งสินค้าสะดวก รวดเร็ว สามารถส่งสินค้าไปถึงผู้ใช้ได้

ส่วนประกอบของการขนส่งทางรถยนต์หรือรถบรรทุก

- ผู้ประกอบการ อาจเป็นรัฐหรือเอกชนดำเนินงานก็ได้ หรือเป็นการดำเนินงานร่วมกันก็ได้ เช่น รถยนต์รับจ้าง

- อุปกรณ์ในการขนส่ง ได้แก่ รถยนต์ และรถบรรทุก

- ถนนหรือเส้นทางเดินรถข้อดีข้อเสียของการขนส่งทางรถยนต์

ข้อดีข้อเสียของการขนส่งทางบก มีดังนี้

ข้อดี

1. บริการได้ถึงที่โดยไม่ต้องมีการขนถ่าย
2. ขนส่งสินค้าได้ตลอดเวลาตามความต้องการของลูกค้า
3. สะดวก รวดเร็ว
4. เหมาะกับการขนส่งระยะสั้นและระยะกลาง
5. เป็นตัวเชื่อมในการขนส่งแบบอื่นที่ไม่สามารถไปถึงจุดหมาย ได้โดยตรง

ข้อเสีย

1. ค่าขนส่งสูงเมื่อเทียบกับการขนส่งทางรถไฟ
2. มีความปลอดภัยต่ำ เกิดอุบัติเหตุบ่อย
3. ขนส่งสินค้าได้ปริมาณและขนาดจำกัด
4. กำหนดเวลาแน่นอนไม่ได้ ขึ้นอยู่กับสภาพการจราจรและดินฟ้าอากาศ



ภาพที่ 3.4 การขนส่งทางรถยนต์

### 3. การขนส่งทางอากาศ (Air Transportation)

การขนส่งทางอากาศมีความสำคัญมากในปัจจุบัน โดยเฉพาะการขนส่งระหว่างประเทศทำการขนส่งได้รวดเร็วกว่าประเภทอื่น ๆ ไม่เสียเวลาในการขนส่งนาน สะดวกและปลอดภัย เหมาะกับการขนส่งสินค้าประเภทที่สูญเสียบง่าย เช่น ผัก ผลไม้ ดอกไม้ เป็นต้น หรือสินค้าที่ต้องการส่งจูงมาด้วยความรวดเร็วแก่การใช้งาน ถ้าล่าช้าอาจเกิดความเสียหายได้ไม่เหมาะสมกับสินค้าที่มีขนาดใหญ่ น้ำหนักมากและสินค้ราคาถูก ๆ ไม่รีบร้อนในการขนส่ง ซึ่งการขนส่งประเภทนี้ทำให้ธุรกิจสามารถขยายตัวได้รวดเร็วทั้งในและต่างประเทศ

#### ส่วนประกอบของการขนส่งทางอากาศ

- ผู้ประกอบการ ได้แก่ บริษัทการบิน ให้บริการขนส่งทั้งผู้โดยสารและสินค้าทั้งภายในและระหว่างประเทศ

- อุปกรณ์ในการขนส่ง ได้แก่ เครื่องบิน แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ  
เส้นทางบิน คือ เส้นทางที่กำหนดจากแห่งหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่ง มี 2 ลักษณะ คือ

- เครื่องบินโดยสาร ให้บริการขนส่งผู้โดยสาร
- เครื่องบินบรรทุกสินค้า ให้บริการขนส่งเฉพาะสินค้า
- เครื่องบินแบบผสม ให้บริการทั้งผู้โดยสารและสินค้าภายในลำเดียวกัน
- เส้นทางในอากาศ
- เส้นทางบนพื้นดิน
- สถานีในการขนส่งหรือท่าอากาศยาน เป็นบริเวณที่ใช้สำหรับการขึ้นลงของเครื่องบิน ประกอบด้วย

- อาคารสถานี
- ทางวิ่งและทางขับ
- ลานจอด

ข้อดีข้อเสียของการขนส่งทางอากาศ มีดังนี้

#### ข้อดี

1. สะดวก รวดเร็วที่สุด
2. สามารถขนส่งกระจายได้อย่างกว้างขวางทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ
3. สามารถขนส่งไปในท้องถิ่นที่การขนส่งประเภทอื่นไปไม่ถึงหรือไปยากลำบาก
4. เหมาะกับการขนส่งระยะไกล ๆ
5. เหมาะกับการขนส่งสินค้าที่เสียบง่าย จำเป็นต้องถึงปลายทางรวดเร็ว
6. ขนส่งได้หลายเที่ยวในแต่ละวัน เพราะเครื่องบินขึ้นลงได้รวดเร็ว

#### ข้อเสีย

1. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าประเภทอื่น



2. จำกัดขนาดและน้ำหนักสินค้าที่บรรทุกจะมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมากไม่ได้
3. บริการขนส่งได้เฉพาะเมืองที่มีท่าอากาศยานเท่านั้น
4. การขนส่งขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ
5. การลงทุนและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอุปกรณ์สูง
6. มีความเสี่ยงภัยอันตรายสูง



ภาพที่ 3.5 การขนส่งทางอากาศ

#### อนุสัญญาด้านการขนส่งทางทะเล

การขนส่งทางทะเลนับว่าเป็นกิจกรรมระหว่างประเทศที่สำคัญที่สุด เนื่องจาก 90% ของสินค้าที่มีการค้าขายระหว่างประเทศต้องใช้บริการขนส่งทางเรือ ซึ่งต้องผ่านน่านน้ำที่อยู่ในอำนาจอธิปไตยของประเทศต่างๆ เพื่อให้การขนส่งทางทะเลมีความปลอดภัยและเป็นมาตรฐานเดียวกัน ประเทศต่างๆจึงตระหนักถึงความจำเป็นในการที่จะต้องมีกฎหมายระหว่างประเทศมา กำกับการเดินทางทางทะเลร่วมกัน

เพื่อให้การดำเนินการตามกฎหมายในเรื่องดังกล่าวเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จึงได้เห็นชอบในการจัดตั้งหน่วยงานเพื่อรับผิดชอบในการเดินเรือทางทะเลขึ้นคือ องค์กรที่ปรึกษาทางทะเลระหว่างรัฐบาล (Inter-Governmental Maritime Consultative Organization: IMCO) เมื่อวันที่ 6 มกราคม พ.ศ.2502 ต่อมาชื่อขององค์กรได้เปลี่ยนเป็น องค์กรทางทะเลระหว่างประเทศ (International Maritime Organization : IMO) และในปี พ.ศ.2525 ประเทศไทยสมัครเป็นสมาชิกขององค์กรดังกล่าว ในปัจจุบันมีประเทศสมาชิกรวมทั้งสิ้น 158 ประเทศ โดยสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ ณ กรุงลอนดอน สหราชอาณาจักร IMO มีหน้าที่หลักคือ รับผิดชอบเกี่ยวกับอนุสัญญาและพิธีสารที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางทะเล สามารถแบ่งได้เป็น

- ความปลอดภัยทางทะเล (Maritime Safety)
- มลพิษทางทะเล (Marine Pollution)
- ความรับผิดชอบและการชดเชยค่าเสียหาย (Liability and Compensation)
- อื่นๆ

ปัจจัยความเสี่ยง



ในฐานะผู้ประกอบการขนส่งทางเรือรายใหญ่แบบประจำเส้นทางและในเส้นทางระหว่างเมืองท่าหลักกับเมืองท่าย่อยในภูมิภาค ทางกลุ่มฯ ต้องเผชิญความเสี่ยงบางประการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินธุรกิจในตลาดการค้าของตน ความเสี่ยงเหล่านี้รวมถึง การขาดสมดุลของอุปสงค์และอุปทานในภาคส่งออกนำเข้า และความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราค่าระวาง อัตราดอกเบี้ย ราคาน้ำมัน อัตราแลกเปลี่ยน ตลอดจนการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าผู้ใช้บริการ ความเสี่ยงในรูปแบบต่างๆ ดังกล่าวอาจก่อความสูญเสียที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ โดยเฉพาะเมื่อมูลเหตุปัจจัยด้านอัตราและ/หรือราคาเปลี่ยนไป และเมื่อสถานการณ์ทางธุรกิจผันผวน

#### การขาดสมดุลของอุปสงค์และอุปทาน

การขาดสมดุลการค้าของอุปสงค์และอุปทานในภาคส่งออกนำเข้าของภูมิภาคเป็นปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญในธุรกิจพาณิชย์นาวี กรณีดังกล่าวเมื่อประกอบกับแนวโน้มของการนำเรือใหญ่ของบริษัทเดินเรือระดับโลกมาวิ่งให้บริการในภูมิภาค และสถานะกำลังขนส่งส่วนเกินในอุตสาหกรรมที่เป็นผลจากการขยายกำลังขนส่งของกองเรือภูมิภาค ก่อให้เกิดสถานะขาดสมดุลของอุปสงค์และอุปทาน ซึ่งกลายเป็นกระแสกดดันให้เกิดการปรับลดของอัตราค่าระวางขนส่งสินค้า และเพิ่มความรุนแรงในการแข่งขันทางการค้าระหว่างผู้ให้บริการในภูมิภาคตลอดปี 2549 สถานการณ์โดยรวมของการดำเนินงานยังคงเอื้อต่อการดำเนินงาน โดยความต้องการลำเลียงสินค้าในหลายเส้นทางหลักที่กลุ่มฯ ให้บริการยังคงขยายตัวต่อเนื่อง ทำให้อุปสงค์ของการขนส่งสินค้าทางเรือสูงกว่ากำลังตอบสนองด้านอุปทาน กระแสการค้าในภูมิภาคยังเติบโตต่อเนื่อง และปริมาณสินค้าเคลื่อนย้ายภายในภูมิภาคยังขยายตัวแบบก้าวกระโดด โดยมีการเพิ่มขึ้นของอัตราส่งออกจากประเทศเวียดนามและสาธารณรัฐประชาชนจีนเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลัก การหมุนเวียนของสินค้าหน้าท่าทั้งด้านสินค้าขาเข้าและขาออกที่แสดงสถานะการมีสมดุลที่ดีขึ้น ส่งผลให้มีการปรับลดภาระต้นทุนการขนส่งผู้สินค้าเปล่าซึ่งผู้ขนส่งสินค้าต้องแบกรับไว้ สำหรับภาพรวมของปี 2549 นั้น อัตราค่าระวางโดยทั่วไปลดลง โดยแตกต่างกันไปในแต่ละเส้นทางความกังวลในเบื้องต้นว่ากำลังขนส่งส่วนเกินจำนวนใหม่โดยเฉพาะจากกองเรือบางขนาดที่ทะลักสู่ตลาดและอาจส่งผลต่อดุลยภาพของตลาดนั้นกลายเป็นความตระหนักที่เกินกว่าเหตุ กิจกรรมการขนส่งสินค้าทางทะเลโดยกองเรือประเภทฟัดเดอร์ยังคงมีกำลังขนส่งส่วนเกินจำนวนใหม่ที่ต่ำกว่าความต้องการของตลาด ดังนั้นความกังวลเรื่องกำลังขนส่งส่วนเกินจำนวนใหม่จึงมิใช่ประเด็นปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อกลุ่มฯ เนื่องจากกำลังขนส่งส่วนเกินส่วนมากมาจากกลุ่มกองเรือขนาดใหญ่ที่มีฐานให้บริการในตลาดที่แตกต่างไปจากกองเรือของกลุ่มฯ ซึ่งในขณะนี้ให้บริการขนส่งสินค้าด้วยกองเรือขนาดเล็กกว่าที่เรียกว่ากองเรือประเภทฟัดเดอร์ จนถึงขนาดกองเรือประเภท Sub-Panamax ที่มีกำลังขนส่งประมาณ 500 ถึง 2,600 ทีอียู นอกจากนี้ ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมเดินเรือได้ประมาณการว่า การ

สนองตอบความต้องการกำลังขนส่งสำหรับกองเรือประเภทที่กลุ่มๆ ดำเนินการให้บริการอยู่ยังคงต่ำกว่าความต้องการของตลาด สำหรับปีหน้านั้นมีแนวโน้มว่าจะเป็นปีของการเติบโตของปริมาณการขนส่งทางเรืออีกปีหนึ่ง และคาดการณ์ว่าราคาน้ำมันจะลดลงจากอัตราสูงสุดที่เคยแตะ ในขณะที่อัตราค่าเช่าเรือแบบเหมาถ้ำจะลดลงต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามทางกลุ่มๆ มีความเชื่อมั่นในความสามารถที่จะรักษาทั้งส่วนแบ่งทางการตลาดและปริมาณธุรกิจไว้ได้ โดยอาศัยการเสริมสร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงานและยังคงนโยบายการควบคุมค่าใช้จ่ายที่เข้มงวด ส่วนปัจจัยอื่นเช่นการบริหารจัดการตู้สินค้าอย่างเหมาะสม การบริหารจัดการกองเรือที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนการควบคุมต้นทุน และการขยายตลาดถือว่าเป็นกลยุทธ์สำคัญที่กลุ่มๆ ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก

#### การแข่งขันด้านการตลาด

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา มีคู่แข่งรายใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด รวมทั้งมีการควบรวมกิจการของบริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมหลายแห่ง ประเด็นเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อฐานการค้าของกลุ่มๆ อย่างไรก็ตาม ทางกลุ่มๆ มิได้นิ่งนอนใจต่อความท้าทายเชิงการค้าที่เกิดขึ้น และได้ดำเนินกลยุทธ์หลายประการเพื่อบรรเทาโอกาสเสี่ยงในแง่ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น กลยุทธ์ดังกล่าวได้แก่ การขยายเส้นทางการให้บริการและการเพิ่มเมืองท่าปลายทาง ซึ่งการดำเนินการเหล่านี้สร้างความเข้มแข็งให้แก่โครงข่ายการให้บริการและรักษาความมั่นคงในแง่สถานภาพทางการตลาด นอกจากนี้ การขยายกำลังลำเลียงของกองเรือที่เพิ่งเสร็จสิ้นทำให้กลุ่มๆ มีกองเรือที่ใหม่กว่าและใหญ่กว่าเดิม ซึ่งช่วยเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินงานและต้นทุนประกอบการ และการมีขนาดการดำเนินงานที่เอื้อให้เกิดจุดคุ้มทุนที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ให้บริการรายอื่นๆ การแข่งขันด้านอัตราค่าระวาง ความผันผวนของอัตราค่าระวางนับเป็นปัจจัยเสี่ยงอีกประการหนึ่งของอุตสาหกรรมขนส่งสินค้าทางทะเลในช่วงสองปีที่ผ่านมาในอุตสาหกรรมขนส่งสินค้าทางเรือประเภทบรรจุตู้คอนเทนเนอร์ มีการปรับขึ้นอัตราค่าระวางอย่างต่อเนื่องในเส้นทางเดินเรือหลักๆ อัตราค่าระวางในเส้นทางการให้บริการสายต่างๆ โดยเฉพาะในเส้นทางเอเชีย/ยุโรป เส้นทางข้ามมหาสมุทรแปซิฟิก รวมทั้งเส้นทางที่เชื่อมเมืองท่าต่างๆ ในทวีปเอเชีย ต่างปรับขึ้นตามการเพิ่มขยายของกิจกรรม Outsourcing หรือการสั่งผลิตสินค้าโดยบริษัทการค้าหลักๆ จากผู้ผลิตในภูมิภาคเอเชีย นอกจากนี้ปริมาณการขนส่งที่กลุ่มๆ ได้จากทั้งธุรกิจ SOC และ COC มีจำนวนมากพอที่จะสร้างประโยชน์สูงสุดในเชิงการบริหารจัดการตู้สินค้าอย่างเหมาะสมและการบริหารจัดการกองเรือที่มีประสิทธิภาพให้แก่กลุ่มๆ ทำให้ฐานต้นทุนการขนส่งต่อตู้ของกลุ่มๆ ลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ

ในปี 2549 การเติบโตของกิจกรรมการค้าจากทวีปเอเชียสู่ทวีปยุโรปเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.7 ในขณะที่สินค้าส่งออกจากภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้สู่เอเชียเหนือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.3 ในขณะที่ปริมาณสินค้าในเส้นทางการค้าระหว่างซีกโลกตะวันออกและตะวันตกขยายตัว

ต่อเนื่องอย่างน่าพอใจและเกินกว่าที่คาดการณ์ไว้เดิม และในปีที่ผ่านมา อุปทานด้านกำลังขนส่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.9 โดยเป็นการเพิ่มของเรือที่มีขนาดระวางสูงกว่าเรือประเภท Sub-Panamax ที่มีกำลังขนส่งเกินกว่า 4,500 ทีอียู เนื่องจากอุปสงค์ในการขนส่งสินค้าทางทะเลในครึ่งปีแรกไม่สูงเท่าที่คาดทำให้อัตราค่าระวางโดยทั่วไปปรับลดลง อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งหลังของปีเมื่ออุปสงค์ในการขนส่งสินค้าทางทะเลเพิ่มขึ้น มีผลให้อัตราค่าระวางเริ่มทรงตัวและปรับขึ้นเล็กน้อย สำหรับเส้นทางที่เชื่อมเมืองท่าต่างๆ ของทวีปเอเชียคงมีปริมาณการขนส่งสินค้าสูงต่อเนื่องตลอดทั้งปี เป็นผลจากแรงสนับสนุนของฐานค้าในภูมิภาคที่เข้มแข็ง เช่น สาธารณรัฐประชาชนจีนและอินเดีย แต่ด้วยผลกระทบในเชิงลบเกี่ยวกับแนวโน้มของอัตราค่าระวางในเส้นทางการค้าระหว่างซีกโลกตะวันออกและตะวันตกที่ปรับลดในช่วงแรกของปีดังที่กล่าว ทำให้อัตราค่าระวางในเส้นทางการค้าที่เชื่อมเมืองท่าต่างๆ ของทวีปเอเชียมีการเคลื่อนไหวในลักษณะเช่นเดียวกัน

#### ความเสี่ยงเรื่องราคาน้ำมัน

ความผันผวนของราคาน้ำมันเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินกิจการขนส่งสินค้าทางทะเล ราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้นจะทำให้ต้นทุนดำเนินงานของผู้ขนส่งสินค้าทางทะเลสูงขึ้น แต่สำหรับการประกอบการธุรกิจของกลุ่มฯ ผลกระทบนี้จัดว่าอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากทางกลุ่มฯ ใช้วิธีเรียกเก็บค่าธรรมเนียมเพิ่มตามการปรับขึ้นของราคาน้ำมัน (Bunker Surcharge) จากลูกค้าผู้ใช้บริการ ตามข้อตกลงร่วมระหว่างกลุ่มฯ กับผู้ประกอบการ และสายการบินเรือใหญ่รายอื่นๆ ของภูมิภาค ค่าธรรมเนียมเพิ่มนี้ช่วยลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการปรับตัวขึ้นของราคาน้ำมัน และทำให้รายได้และผลกำไรของกลุ่มฯ ไม่ถูกระทบอย่างรุนแรงจากการปรับตัวขึ้นของราคาน้ำมันที่มีต่อต้นทุนดำเนินงาน

#### ความผันผวนของอัตราค่าเงิน

รายได้ของกลุ่มฯ ผูกกับสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ผ่านกลไกการกำหนดอัตราค่าระวาง โดยอัตราค่าระวางจะถูกกำหนดราคาเป็นจำนวนเงินในสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ในขณะที่รายได้จากการเดินเรือเรียกเก็บในสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ หรือในสกุลเงินท้องถิ่นของเมืองท่าขนถ่ายสินค้า (สกุลเงินบาทและสกุลเงินเหรียญสิงคโปร์เป็นส่วนใหญ่) ตามจำนวนเทียบท่าของอัตราค่าระวางที่กำหนดไว้ในสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ สินทรัพย์หลักของกลุ่มฯ คือเรือคอนเทนเนอร์ การซื้อขายเรือสินค้าประเภทนี้ต่างกระทำในสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ และ 74.7% ของเงินกู้เป็นมูลหนี้สกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ในการสนับสนุนการจัดซื้อเรือสินค้าและอาคารที่ทำการ

ดังนั้น ความผันผวนของอัตราค่าเงินจะไม่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดที่กลุ่มฯ ได้จากการดำเนินงาน แม้ว่าความผันผวนดังกล่าวอาจส่งผลด้านการแปลงค่าทางบัญชีต่อการเงินของกลุ่มฯ ก็ตาม ทั้งนี้เป็นเพราะกิจการของกลุ่มฯ มีลักษณะของการปกป้องความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในตัวอยู่แล้ว นอกจากนี้ ทางกลุ่มฯ ยังให้ความสำคัญต่อการใช้เครื่องมือการเงินและวิธีการระดมทุนเพื่อปกป้อง

และบรรเทาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เช่น การทำสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินแบบและทำสัญญาซื้อขายสำหรับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เป็นต้น

#### ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

โดยลักษณะของการประกอบการ กลุ่มฯ มีหนี้สินที่เป็นเงินกู้ยืมระยะยาวซึ่งใช้สนับสนุนการซื้อเรือสินค้า ดังนั้น จึงมีโอกาสประสบความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาด เพื่อป้องกันและบรรเทาความเสี่ยงบางส่วนจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่มีผลต่อเงินกู้ยืมระยะยาวดังกล่าว ทางกลุ่มฯ จึงใช้มาตรการทางการเงินหลากหลายรูปแบบ อาทิเช่น ตราสารอนุพันธ์ทางการเงินและเครื่องมือบริหารความเสี่ยงชนิดต่าง ๆ ตลอดจนการบริหารต้นทุนดอกเบี้ยผ่านนโยบายการผสมผสานอัตราดอกเบี้ยระหว่างอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่และแบบลอยตัว

#### ความเสี่ยงจากสงคราม โจรสลัด เหตุสุควิสัยและวินาศภัย

ความเสี่ยงจากสงคราม โจรสลัด เหตุสุควิสัยและวินาศภัยเป็นความเสี่ยงประเภทใหม่ที่โลกยุคปัจจุบันกำลังเผชิญอยู่ ปัจจัยความเสี่ยงในรูปแบบนี้คุกคามการค้าเดินเรือทางทะเล และเส้นทางระหว่างประเทศ โดยเฉพาะในด้านการขนส่งทางทะเล ถึงแม้ว่าการดำเนินงานของกลุ่มฯ จะเป็นการขนส่งสินค้าที่มีเส้นทางทำให้บริการจำกัดอยู่ในระดับภูมิภาค และระดับความเสี่ยงในลักษณะนี้ยังอยู่ในภาวะที่ไม่สูงมากนัก อีกทั้งยังได้รับการปกป้องล่วงหน้าตามสมควรโดยการประกันภัย แต่ทางกลุ่มฯ ก็ไม่ได้นิ่งนอนใจและพยายามปลูกฝังการสร้างวินัยด้านประสิทธิภาพแก่ผู้เกี่ยวข้องเพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพและมาตรฐานของกองเรือและเจ้าหน้าที่ประจำเรือ ความพยายามดังกล่าวส่งผลให้ทางกลุ่มฯ ได้รับประกาศเกียรติคุณการจัดการด้านมาตรฐานความปลอดภัยในระดับสากล ที่เรียกว่า International Safety Management (ISM) Certificate นอกจากนี้ทางกลุ่มฯ ยังกำหนดให้มีมาตรการด้านความปลอดภัยและมาตรการฉุกเฉิน รวมทั้งบังคับให้ใช้สำหรับการปฏิบัติงานทั้งบนเรือและภาคพื้นดิน

ประเด็นที่อาจตามมาคือ การปรับเพิ่มของค่าธรรมเนียมการประกันภัย แต่ด้วยภาพลักษณ์ที่ดีในการประกอบการที่ผ่านมาทำให้อัตราการปรับเพิ่มของค่าธรรมเนียมการประกันภัยของกลุ่มฯ เท่าที่ผ่านมายังจัดอยู่ในระดับที่ไม่สูงนัก อนึ่ง ค่าธรรมเนียมการประกันภัยยังมีสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับต้นทุนในการประกอบการทั้งหมด จึงไม่คาดว่าจะมีผลกระทบมากนัก

## 6. การประกันภัย

การประกันภัยในการขนส่งสินค้านั้น มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญในการป้องกันความรับผิดชอบของผู้ขนส่ง หรือความเสี่ยงภัยอันอาจมีขึ้นแก่ตัวสินค้าโดยผู้ซื้อหรือผู้ขายสินค้าซึ่ง จากขึ้นอยู่กับกรรมสิทธิ์และความเสี่ยงในตัวสินค้านั้นตกอยู่กับฝ่ายใด อันจะต้องพิจารณาจากสัญญาการซื้อขาย

โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการซื้อขายระหว่างประเทศซึ่งจะมี INCOTERMS (International Commercial Terms) ซึ่งร่างโดย International Chamber of Commerce ซึ่งคู่สัญญาเลือกใช้สัญญาโดยเงื่อนไขดังกล่าวนี้เป็นที่เข้าใจตรงกันในระดับสากลถึงหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ ของคู่สัญญา ตัวอย่างเงื่อนไขซึ่งเป็นที่นิยมอย่างสูง เช่น

1. การซื้อขายแบบ FOB (Free on Board) ในการซื้อขายตามเงื่อนไขแบบนี้ราคาสินค้าจะรวมค่าขนส่งสินค้าจนถึงสินค้าพ้นกาบเรือ จากนั้นความเสี่ยงภัยและกรรมสิทธิ์จะโอนจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อทันทีที่สินค้าพ้นกาบเรือ ผู้ซื้อจึงมีหน้าที่ในการจัดหาเรือเพื่อขนสินค้า และทำประกันภัยสินค้า ในการซื้อขายแบบนี้ แม้ว่าจะไม่สะดวกสบายเท่าแบบ CIF แต่มีข้อดีที่ผู้ซื้อสามารถจัดหาผู้รับขนส่งซึ่งเชื่อถือได้ด้วยตนเอง และการที่ผู้ซื้อได้ทำประกันภัยด้วยตนเองกับบริษัทประกันภัยภายในประเทศทำให้สามารถเลือกบริษัทซึ่งน่าเชื่อถือ สะดวกในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนในกรณีที่สินค้าซึ่งเอาประกันภัยไว้เกิดความเสียหาย ทั้งยังไม่เสียเงินค่าเบี้ยประกันภัยให้แก่ต่างชาติด้วย จึงได้มีประเทศกำลังพัฒนาจำนวนหนึ่งซึ่งรัฐบาลของประเทศเหล่านั้นวางนโยบายห้ามนำเข้าสินค้าด้วยเงื่อนไข CIF โดยอนุญาตให้นำเข้าในเงื่อนไข FOB เท่านั้น

2. การซื้อขายแบบ CIF (Cost, Insurance, Freight) ในการซื้อขายตามเงื่อนไขแบบนี้ราคาสินค้าจะรวมค่าขนส่งสินค้าจนถึงเมืองท่าปลายทาง รวมทั้งผู้ขายมีหน้าที่ทำประกันภัยสินค้านั้นด้วย แต่ทั้งนี้การประกันภัยดังกล่าวผู้ขายนั้นเพียงแต่ทำการแทนผู้ซื้อเท่านั้น ความเสี่ยงภัยในตัวสินค้านั้นโอนไปยังผู้ซื้อทันทีที่สินค้าพ้นกาบเรือเช่นเดียวกัน กรรมสิทธิ์ในตัวสินค้านั้นจะโอนไปยังผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อได้รับใบตราส่ง (Bill of Lading) และเอกสารประกอบอื่นๆ (Invoice, Insurance policy) หลังจากที่ได้มีการชำระราคาสินค้าแล้ว ซึ่งโดยปกติจะเป็นการชำระผ่านธนาคารตาม Letter of Credit การซื้อขายแบบนี้จึงเป็นการซื้อขายที่เรียกว่า Payment against Document โดยชำระเงินค่าสินค้าเมื่อได้รับเอกสารครบถ้วน โดยไม่คำนึงว่าจะยังมีสินค้าอยู่หรือไม่ เช่น หลังจากได้ส่งสินค้าลงเรือแล้ว แม้ระหว่างทางเรือดังกล่าวเกิดอัปปาง หากผู้ขายได้ส่งเอกสารตามที่ตกลงไว้ให้กับผู้ซื้อ ผู้ซื้อจะปฏิเสธการจ่ายเงินไม่ได้ ผู้ซื้อจะต้องรับเอกสารดังกล่าวแล้วไปเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัยอีกชั้นหนึ่ง

การประกันภัยในการขนส่งสินค้าก็มีหลักเช่นเดียวกับการประกันภัยอื่นๆ คือ ผู้เอาประกันภัยจะต้องมีส่วนได้เสีย (Insurable Interest) ในทรัพย์สินที่เอาประกันภัยตามมาตรา 863 ป.พ.พ. โดยผู้มีส่วนได้เสียในทรัพย์สินที่เอาประกันภัยนั้น หมายถึง ผู้ที่จะได้รับประโยชน์จากการที่ทรัพย์สินนั้นคงมีสภาพเป็นทรัพย์สินนั้นอยู่ หรือจะได้รับความเสียหายจากการที่ทรัพย์สินนั้นได้ถูกทำลายหรือบุบสลายไปในระหว่างการขนส่ง และประโยชน์ที่ได้หรือเสียไปนั้นสามารถตีราคาเป็นเงินได้แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่าผู้เอาประกันภัยนั้นจะต้องมีส่วนได้เสียในขณะที่เอาประกันภัยเท่านั้นจึงจะสามารถทำประกันภัยได้ เพียงแต่มีความคาดหวังตามสมควรว่าจะมีส่วนได้เสียก็เพียงพอ แต่การที่จะได้รับค่าใช้จ่ายค่าสินไหมนั้น จะต้องเป็นผู้มีส่วนได้เสียในขณะที่เกิดภัย ดังจะเห็น

ได้จาก Marine Insurance Act 1906 ของประเทศอังกฤษ Section 6(1) “The assured must be interested in the subject matter insured at the time of the loss though he need not be interested when the insurance is effected” ยกตัวอย่างเช่น ผู้ซื้อตามสัญญา FOB ได้ทำประกันภัยสินค้าซึ่งตนเองสั่งซื้อไว้ แม้ว่าในขณะที่ทำสัญญาสินค้านั้นยังไม่ได้มีอยู่สัญญาประกันภัยดังกล่าวก็มิได้เสียไป แต่มาหากได้มีการนำสินค้านี้ดังกล่าวลงเรือเรียบร้อยแล้วเกิดความเสียหายขึ้นกับสินค้า ผู้ซื้อก็สามารถเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนกับบริษัทประกันภัยได้เพราะในขณะที่เกิดความเสียหาย ความเสี่ยงภัยในตัวสินค้าได้โอนมายังผู้ซื้อแล้ว ในทางกลับกันหากผู้ขายได้ทำการประกันภัยสินค้าดังกล่าวไว้เช่นกัน แต่ในเมื่อสินค้านี้ดังกล่าวเกิดความเสียหายเมื่อลงเรือเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายก็ไม่อาจเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัยได้ เพราะผู้ใช้ผู้มีส่วนได้เสียในสินค้านี้ดังกล่าว นับตั้งแต่สินค้าพ้นจากเรือการประกันภัยในการขนส่งสินค้านั้น ไม่ว่าจะเป็นการประกันภัยในลักษณะต่อเนื่องจากการประกันภัยทางทะเล Transit Clauses หรือเป็นการประกันภัยขนส่งภายในประเทศ โดยหลักการพื้นฐานแล้วจะคล้ายคลึง ในเรื่องการกำหนดจำนวนเงินเอาประกันภัยนั้น โดยปกติที่ทำกันคือมักจะทำกันโดยเอาประกันที่ 110% ของราคา CIF แต่โดยหลักการแล้วผู้เอาประกันอาจเอาประกันถึง 130% หรือ 150% เพราะผู้เอาประกันสามารถบวกเอาต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ และกำไรซึ่งคาดหวังว่าจะได้รับจากสินค้านี้ดังกล่าวเมื่อถึงที่หมายปลายทางก็ได้ แต่ทั้งนี้ควรแจ้งให้ผู้รับประกันภัยทราบก่อนเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในภายหลัง

ในส่วนเรื่องของความคุ้มครองนั้น ก็จะขึ้นอยู่กับแบบประกันภัย ที่ผู้เอาประกันภัยเลือกซื้อ โดยจะมีแบบหลัก ดังนี้คือ

1. การประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเล หรือ ในกรณีที่มีการขนส่งมากกว่าหนึ่งรูปแบบและมีการขนส่งสินค้าทางทะเลรวมอยู่ด้วย โดยลักษณะของการประกันภัยการขนส่งจะเป็นลักษณะ Warehouse to Warehouse (คือการประกันภัยสินค้าตั้งแต่ต้นทาง นับแต่สินค้าออกโกดังสินค้าต้นทาง จนถึงผู้รับ ณ โกดังสินค้าปลายทาง หากเป็นการต่อเนื่องจากการประกันภัยทางทะเล กรมธรรม์จะคุ้มครองตัวสินค้าตั้งแต่ต้นทางออกโกดังสินค้าต้นทาง จนถึงผู้รับ ณ โกดังสินค้าปลายทาง ไม่ว่าจะสินค้าจะถูกขนถ่ายต่อโดยทางรถยนต์ หรือรถไฟก็ตามการประกันภัยการขนส่งสินค้าทางทะเล จะมีแบบหลักๆ อยู่ 3 แบบ คือ Institute Cargo Clauses A, B, C โดยจะเรียกกันโดยย่อว่า ICC (A), ICC (B) และ ICC (C) ซึ่งจะเรียงตามลำดับจาก ICC (A) ซึ่งให้ความคุ้มครองสูงสุด จนถึง ICC (C) ซึ่งให้ความคุ้มครองต่ำที่สุด ดังต่อไปนี้

1) Institute Cargo Clauses A จะเป็นการประกันภัยสินค้าซึ่งคุ้มครองความเสี่ยงภัยทั้งหมดทุกประเภท ที่จะก่อให้เกิดความสูญเสียหรือความเสียหายให้กับวัตถุที่เอาประกัน เว้นแต่จะเข้าข้อยกเว้น เงื่อนไขความคุ้มครองตามแบบนี้ถือเป็นแบบที่ให้ความคุ้มครองสูงสุด ซึ่งจะคุ้มครองแม้ในกรณีที่ความเสียหายเกิดจากการกระทำโดยทุจริตของนายเรือ ลูกเรือ หรือแม้แต่เจ้าของเรือ หากผู้เอาประกันไม่ได้มีส่วนรู้เห็นด้วยในการทุจริตนั้น ให้ความคุ้มครองแม้ในกรณีที่เรือซึ่งใช้ขน

สินค้าไม่มีความพร้อมในการเดินทะเล (Unseaworthiness) หากผู้เอาประกันภัยซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าไม่ทราบถึงความไม่พร้อมของเรือดังกล่าว อย่างไรก็ตามอัตราเบี้ยประกันภัยแบบ A จะสูงกว่าแบบ B และ C ประมาณหนึ่งเท่าตัว

2) Institute Cargo Clauses B จะเป็นการประกันภัยสินค้าซึ่งคุ้มครองความเสี่ยงภัยเฉพาะเจาะจง (Named Perils) ตามที่ได้ระบุไว้ตามกรมธรรม์เท่านั้น ซึ่งมีดังต่อไปนี้ ความเสียหายจากแผ่นดินไหว ภูเขาไฟระเบิด ไฟผ่า สินค้าถูกน้ำซัดตกเรือไป (washing overboard) น้ำจากแม่น้ำทะเลสาบ หรือน้ำรั่วไหลเข้ามาในเรือ ยานพาหนะหรือสถานที่เก็บสินค้า กรณีที่สินค้าทั้งหีบห่อเสียหายโดยสิ้นเชิงเพราะตกจากเรือ หรือเกิดจากการชนขึ้นลงจากเรือหรือยานพาหนะ และความคุ้มครองทั้งหมดตามที่ระบุไว้ใน ICC (C)

3) Institute Cargo Clauses C จะเป็นการประกันภัยสินค้าซึ่งคุ้มครองความเสี่ยงภัยเฉพาะเจาะจงตามที่ได้ระบุไว้ตามกรมธรรม์เท่านั้น ซึ่งมีดังต่อไปนี้ ความเสียหายเนื่องจากเพลิงไหม้ ระเบิด เรือเกยตื้น จมหรือล่ม ยานพาหนะทางบกพลิกคว่ำหรือตกจากราง เรือหรือยานพาหนะชนหรือโดนกับวัตถุอื่นใด การขนส่งสินค้าลงจากเรือ ณ ท่าหลบภัย ความเสียหายที่เกิดกับส่วนรวม (General Average Sacrifice) ความเสียหายจากการที่สินค้าถูกโยนทิ้งทะเล (Jettison) โดยความเสียหายดังกล่าวจะเป็นความเสียหายโดยสิ้นเชิงหรือบางส่วนก็ได้

ข้อยกเว้นความคุ้มครองของ Institute Cargo Clauses ต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้

1. ข้อยกเว้นทั่วไป ในเงื่อนไขข้อ 4 ของ Institute Cargo Clause

- ความเสียหายอันเกิดจากการกระทำโดยมิชอบของผู้เอาประกัน (Willful Misconduct of the Assured)

- ความเสียหายจากการรั่วซึม การขาดหายไปของน้ำหนัก และการสึกหรอตามปกติของวัตถุที่เอาประกันภัย เช่นกรณีน้ำหนักของเมล็ดพืชขาดไปเพราะความชื้นในเมล็ดลดลง

- ความเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการบรรจุหีบห่อที่ไม่เพียงพอหรือไม่เหมาะสม (Insufficient Packing) เช่นในกรณีที่สินค้าในกล่องกระทบกันเองจนเกิดความเสียหายหรือถุงบรรจุสินค้าเกิดการแตกระหว่างทางเพราะใช้ถุงที่ไม่เหมาะสม ค่าใช้จ่ายในการบรรจุใส่ถุงใหม่ผู้เอาประกันไม่สามารถเรียกร้องจากผู้รับประกัน โดยอ้างว่าเป็นการบรรเทาความเสียหายอันจะเกิดขึ้น

- ความเสียหายซึ่งมีสาเหตุจากข้อเสียซึ่งมีอยู่ในตัววัตถุที่เอาประกันภัยเอง หรือสิ่งซึ่งเป็นลักษณะตามธรรมชาติของวัตถุดังกล่าว (Inherent Vice) โดยมากจะเกิดกับพืชผลทางการเกษตร หรือสารเคมี

- ความเสียหายซึ่งมีสาเหตุจากความล่าช้า แม้ว่าจะเกิดจากภัยที่คุ้มครอง (Delay)

- ความเสียหายซึ่งมีสาเหตุจากการล้มละลายของผู้รับขน ซึ่งอาจเป็นเจ้าของเรือ (Ship owner) หรือผู้เช่าเหมาเรือ (Charterer)

- ความเสียหายซึ่งมีสาเหตุโดยเจตนา หรือทำลายวัตถุที่เอาประกันโดยเจตนาของบุคคลหนึ่งบุคคลใด ซึ่งไม่ใช่ตัวผู้เอาประกันภัย ดังนั้นจึงอาจหมายความรวมถึงการกระทำของนายเรือ ลูกเรือหรือเจ้าของเรือได้ด้วย แต่ทั้งนี้เงื่อนไขข้อยกเว้นในข้อนี้ใช้เฉพาะกับ ICC (B) และ (C) เท่านั้น แต่จะได้รับความคุ้มครองตาม ICC (A)

- ความเสียหายซึ่งมีสาเหตุจากอาวุธสงครามที่เกี่ยวข้องกับการแตกประจุของอะตอมนิวเคลียร์ หรือกัมมันตรังสี

2. ข้อยกเว้นความไม่สมบูรณ์และความไม่พร้อมออกเดินทะเล (Unseaworthiness or Unfitness) บริษัทฯ ใช้ความเสียหายเมื่อในเรือซึ่งไม่พร้อมออกทะเลไปบรรทุกสินค้า ในกรณีที่พิสูจน์ได้ว่าผู้เอาประกันมีส่วนรู้เห็นด้วย

3. ข้อยกเว้นภัยสงคราม ครอบคลุมถึง สงคราม สงครามกลางเมือง กบฏ ปฏิวัติ การก่อความวุ่นวายของฝูงชน การกระทำที่เป็นปฏิปักษ์ของชาติศัตรู การยึด จับกุม หน่วงเหนี่ยว กักกันภัยจากทุ่นระเบิด อาวุธสงครามซึ่งถูกทอดทิ้งเอาไว้

4. ข้อยกเว้นการนัดหยุดงาน ครอบคลุมถึง ความเสียหายอันเกิดจากการนัดหยุดงาน จลาจลและการก่อการร้าย หรือการกระทำที่มีจุดมุ่งหมายทางการเมืองอย่างไรก็ดี เงื่อนไขข้อยกเว้นความคุ้มครองตามข้อ 3 และ 4 ในเรื่องสงครามและการนัดหยุดงานนั้น ผู้เอาประกันภัยสามารถซื้อความคุ้มครองดังกล่าวเพิ่มเติมได้ ตาม Institute War Clauses (Cargo) และ Institute Strikes Clauses (Cargo) แต่เงื่อนไขข้อยกเว้นความคุ้มครองตามข้อ 1 และ 2 นั้นไม่อาจซื้อเพิ่มเติมได้

2. การประกันภัยการขนส่งสินค้าภายในประเทศ ความคุ้มครองนั้นจะเริ่มตั้งแต่วันที่ทรัพย์สินที่เอาประกันภัยได้ทำการขน ถ้ายกขึ้นไปยังยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่ง ณ คลังสินค้า หรือสถานที่เก็บทรัพย์สินนั้นตามที่ระบุชื่อไว้ในตารางกรมธรรม์ประกันภัยและ จะคุ้มครองตลอดระยะเวลาในระหว่างการขนส่งตามเส้นทางและวิธีการขนส่งตามปกติ นิยม ความคุ้มครองจะสิ้นสุดลงเมื่อทรัพย์สินที่เอาประกันได้ถูกขนออกไปจากยาน พาหนะนั้นหมดสิ้นแล้ว ณ จุดหมายปลายทางที่ระบุไว้ หรือเมื่อกำหนดระยะเวลาประกันภัยสิ้นสุด แล้วแต่ว่าเวลาใดจะถึงกำหนดก่อน การประกันภัยนั้นอาจทำเป็นรายเที่ยว หรือเป็นรายปีโดยการประเมินปริมาณสินค้าที่จะมีการขนส่งทั้งปีก็ได้ โดยจะมีแบบประกันที่พบกันอยู่เสมอ 2 แบบ คือ

1) กรมธรรม์คุ้มครองภัยทุกประเภท (All Risk Cover) กรมธรรม์ประเภทนั้นจะให้ความคุ้มครองทุกประเภท เว้นแต่ภัยที่เข้าข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ อย่างไรก็ตามไม่ใช่ความเสียหายทุกประเภทที่เกิดกับสินค้าจะได้รับความ คุ้มครอง ความเสียหายที่จะได้รับความคุ้มครองจะต้องเป็นภัย หรือความเสี่ยง (Peril or Risk) คือเป็นความเสียหายที่เกิดขึ้น โดยบังเอิญหรือไม่ได้



คาดหมาย (Fortuitous or Unexpected) หากเป็นความเสียหายซึ่งจะต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน สามารถคาดหมายได้และไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ ก็จะไม่ได้รับความคุ้มครองตามกรรมธรรม์เช่นในกรณี ที่ข่าวซึ่งมีความซึ้นสูงใน ระดับซึ่งไม่สามารถที่จะทนต่อสภาวะการขนส่งได้ซึ่งจะต้องเสียหายโดย สิ้นเชิง อย่างแน่นอนก่อนที่จะถูกขนส่งจนถึงที่หมาย แม้ข่าวนั้นจะได้เอาประกันภัยไว้และข่าว ได้รับความเสียหาย ก็จะไม่ได้รับความคุ้มครองเพราะความเสียหายดังกล่าวไม่ได้เกิดจากภัยใด ๆ ใด เป็น Inherent Vice

2) กรรมธรรม์ประกันภัยขนส่งแบบเลือกซื้อ โดยกรรมธรรม์ประกันภัยชนิดนี้จะเป็น การรวมเอาเงื่อนไขกรรมธรรม์แบบคุ้มครองภัย เฉพาะอย่างและแบบคุ้มครองภัยทุกประเภทไว้ ด้วยกัน โดยจะเป็นการให้ผู้เอา ประกันภัยเลือกประเภทของความคุ้มครองตามที่ตนเองต้องการ แบบประกันภัยการขนส่งประเภทนี้ปัจจุบันได้ใช้กันแพร่หลาย โดยเงื่อนไขความคุ้มครองนั้นจะมี ทั้งหมด 6 ข้อ โดยเบี้ยประกันจะแตกต่างกันไปตามระดับความคุ้มครอง โดยเรียงลำดับจากความ คุ้มครองต่ำที่สุดในข้อ 1 ไปถึงระดับความคุ้มครองสูงที่สุดในข้อ 6

1) ความเสียหายหรือการสูญเสียดังกล่าวโดยสิ้นเชิงของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยโดยมี สาเหตุที่เกิดขึ้นโดยตรงจากยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งได้เกิดความเสียหายหรือ สูญเสียโดย สิ้นเชิงจาก อัคคีภัย การระเบิด ยานพาหนะนั้นชนยานพาหนะชนิดใด หรือชนกับสิ่งใดภายนอก ยานพาหนะนั้น (ซึ่งมีใช้ถนน ทางเท้า หลุมบนถนน อากาศ น้ำ) เรือจม เรือเกยตื้น เครื่องบินตก รถ หรือรถไฟคว่ำ ตกสะพาน ตกราง หรือสะพานขาดความเสียหายซึ่งจะได้รับความคุ้มครองนั้น จะต้องเป็นกรณีที่ สินค้าเสียหายโดยสิ้นเชิงและยานพาหนะที่ใช้ขนส่งสินค้านั้นได้รับความ เสียหายโดยสิ้นเชิงด้วยเท่านั้นหากยานพาหนะนั้นไม่ได้เสียหายโดยสิ้นเชิง แม้ว่าสินค้านั้นจะ ได้รับความเสียหายโดยสิ้นเชิงก็ไม่ได้รับความคุ้มครอง

2) ความเสียหายหรือการสูญเสียดังกล่าวโดยสิ้นเชิงของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยโดยมี สาเหตุ ที่เกิดขึ้นจากยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งนั้นประสบภัยโดยตรงจาก อัคคีภัยการระเบิด ยานพาหนะนั้นชนยานพาหนะชนิดใด หรือชนกับสิ่งใดภายนอกยานพาหนะนั้น (ซึ่งมีใช้ถนน ทาง เท้า หลุมบนถนน อากาศ น้ำ) เรือจม เรือเกยตื้น เครื่องบินตก รถหรือรถไฟคว่ำ ตกสะพาน ตกราง หรือสะพานขาดในกรณีนี้ยานพาหนะที่ใช้ขนส่งไม่จำเป็นต้องเกิดความเสียหายโดยสิ้นเชิง ในการ พิจารณาจะไม่พิจารณาในส่วนนี้ แต่ทรัพย์สินที่เอาประกันภัยจะต้องเสียหายโดยสิ้นเชิงเท่านั้น หาก เสียเพียงบางส่วนจะไม่ได้รับความคุ้มครอง

3) ความเสียหายหรือการสูญเสียดังกล่าวโดยสิ้นเชิงหรือบางส่วนของทรัพย์สินที่เอา ประกัน ภัยโดยมีสาเหตุที่เกิดขึ้นจากยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งนั้นประสบภัยโดยตรง จาก อัคคีภัย การระเบิด ยานพาหนะนั้นชนยานพาหนะชนิดใด หรือชนกับสิ่งใดภายนอกยานพาหนะนั้น (ซึ่งมีใช้ถนน ทางเท้า หลุมบนถนน อากาศ น้ำ) เรือจม เรือเกยตื้น เครื่องบินตก รถหรือรถไฟคว่ำ ตกสะพาน ตกราง หรือสะพานขาด ในกรณีนี้ทรัพย์สินที่เอาประกันภัยไม่จำเป็นต้องเสียหาย

โดยสิ้นเชิง หากเกิดการเสียหายบางส่วนจากภัยที่ระบุก็จะได้รับความคุ้มครองตามความเสียหายที่แท้จริง

4) ก. ความคุ้มครองตามข้อ 3 และ ข. ความเสียหายหรือสูญเสียโดยสิ้นเชิงของทรัพย์สินที่เอาประกันภัยหีบห่อใดหีบห่อหนึ่ง ซึ่งเกิดขึ้นโดยตรงในระหว่างการขนขึ้นหรือขนลงจากยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งนั้น ความคุ้มครองตามข้อนี้จะมีผลบังคับ ในกรณีที่สินค้ามีการบรรจุไว้เป็นหีบห่อ และในระหว่างการขนขึ้นหรือขนลงจากยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งนั้น หีบห่อใดหีบห่อหนึ่งเกิดความสูญเสียโดยสิ้นเชิงเท่านั้นจึงจะได้รับความคุ้มครอง ยกตัวอย่างเช่น ไซ้ไก่ 1 ถังมีไซ้ไก่ 100 ฟอง หากถังดังกล่าวตกลงจากรถในระหว่างขนลงจากรถแล้ว ไซ้ไก่แตกไปจำนวน 80 ฟองก็จะไม่ได้รับความคุ้มครอง ไซ้ไก่จะต้องแตกทั้งหมดจึงจะได้รับความคุ้มครอง

5) ก. ความคุ้มครองตามข้อ 3 และ 4 ข. และ ข. ความเสียหายหรือการสูญเสียโดยสิ้นเชิงหรือบางส่วน of ทรัพย์สินที่เอาประกัน ภัย โดยมีสาเหตุที่เกิดขึ้นโดยตรงจากภัยแผ่นดินไหว ไฟฟ้า น้ำทะเล น้ำแม่น้ำ น้ำฝน น้ำจืด น้ำทะเลสาบความคุ้มครองตามข้อนี้ยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งจะได้รับความเสียหายหรือไม่ก็ได้และทรัพย์สินจะเสียหายบางส่วนหรือสิ้นเชิงก็ได้ ยกตัวอย่างเช่นในระหว่างทางฝนตกลงมาทำให้สินค้าเสียหายก็จะได้รับความคุ้มครอง

6) ความเสียหายหรือการสูญเสียโดยสิ้นเชิงหรือบางส่วน of ทรัพย์สินที่เอาประกัน ภัยจากการเสี่ยงภัยทุกชนิดที่เกิดขึ้นจากเหตุภายนอกของทรัพย์สินนั้น ความคุ้มครองตามข้อนี้จะเป็นความคุ้มครองที่สูงที่สุด โดยจะครอบคลุมความเสี่ยงภัยทั้งหลายทั้งปวงตามข้อ 1-5 ไว้ทั้งหมด เป็น All Risk Cover

การพิจารณาเงื่อนไขความคุ้มครองตามกรมธรรม์ แยกพิจารณาได้ดังนี้

1) กรมธรรม์คุ้มครองภัยทุกประเภท (All Risk Cover) ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่า กรมธรรม์ประเภทนั้นจะให้ความคุ้มครองทุกประเภท เว้นแต่ภัยที่เข้าข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ ดังนั้นในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนนั้น ผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่เพียงพิสูจน์ว่าภัยดังกล่าวไม่ใช่ภัยอย่างหนึ่งอย่างใดในข้อยกเว้นตามกรมธรรม์ ผู้รับประกันภัยก็มีหน้าที่ต้องชดใช้ค่าสินไหมทดแทนในทุกกรณีซึ่งไม่เข้าข้อยกเว้น

2) กรมธรรม์คุ้มครองภัยเฉพาะอย่าง (Named Perils) ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่า กรมธรรม์ประเภทนั้นจะให้ความคุ้มครองเฉพาะภัยประเภทที่ระบุไว้ในกรมธรรม์เท่านั้น กรมธรรม์ ดังนั้นในการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนนั้น ผู้เอาประกันภัยมีหน้าที่ในการพิสูจน์ต่างจากกรมธรรม์ประเภทแรกคือ จะต้องพิสูจน์ว่าภัยที่เกิดขึ้นนั้นเป็นภัยที่ได้อยู่ในเงื่อนไขความคุ้มครองตามกรมธรรม์

**นิยามศัพท์**

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
1	กัปตันเรือหรือผู้ควบคุมเรือ	Master	ผู้ที่มีความรู้และความชำนาญเกี่ยวกับเรือ
2	การขนส่งภายในประเทศ	Inland Transit	การประกันภัยการขนส่งภายในประเทศ ไม่ว่าจะเป็นทางบก ทางน้ำ ทาง อากาศ ยาน รับประกันภัยสินค้าหรือทรัพย์สิน ในระหว่างการขนส่งจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง
3	การขอเปลี่ยนเมืองท่าปลายทางของสินค้า	Diversion	การขอเปลี่ยนเมืองท่าปลายทางของสินค้าในระหว่างหรือก่อนการขนส่ง
4	การรวบรวมสินค้า	Consolidation	การจัดเก็บสินค้าให้อยู่ในกลุ่มหรือกองเดียวกัน
5	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก	Door to Door	การรับมอบสินค้าจากสถานที่ตั้งของผู้ส่งออก และส่งมอบสินค้าไปถึงสถานที่ตั้งของผู้นำเข้า
6	ค่าคืนตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าที่กำหนด	Detention	ค่าใช้จ่ายในขณะที่ตู้สินค้าอยู่บนบก จะถูกเรียกเก็บก็ต่อเมื่อเกินกำหนดเวลาที่ทางสายเรือแต่ละสายกำหนดไว้
7	ค่าคืนตู้สินค้าที่ช้าเกินกว่าเวลาที่กำหนด	Detention	ค่าใช้จ่ายในขณะที่ตู้สินค้าอยู่บนบก จะถูกเรียกเก็บก็ต่อเมื่อเกินกำหนดเวลาที่ทางสายเรือแต่ละสายกำหนดไว้
8	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าน้ำมัน	Bunker Adjustment	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าน้ำมัน

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
	เชื้อเพลิงที่สูงขึ้น	Factor	เชื้อเพลิงที่สูงขึ้น เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ
9	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	Currency Adjustment Factor	ค่าธรรมเนียมพิเศษจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละของค่าระวางเรือ
10	ค่าใช้จ่ายที่ดำเนินการเคลื่อนย้ายตู้สินค้า	Terminal Handling Charge	ค่าใช้จ่ายในการนำตู้คอนเทนเนอร์ลงจากเรือ หรือค่าใช้จ่ายตู้ คอนเทนเนอร์หน้าท่าเรือไปยังลาน
11	ค่าใช้จ่ายหน้าท่า หรือค่ายกตู้สินค้า	Terminal Handling Charge	ค่าใช้จ่ายในการนำตู้คอนเทนเนอร์ลงจากเรือ หรือค่าใช้จ่ายตู้ คอนเทนเนอร์หน้าท่าเรือไปยังลาน
12	ค่าระวางจ่ายที่ต้นทาง	Freight Prepaid	ผู้ส่งจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าขนส่งสินค้าและในทางกลับกัน
13	ค่าระวางจ่ายที่เมืองปลายทาง	Freight Collect	ผู้ส่งสินค้า เป็นผู้จ่ายค่าบริการ ลูกค้าปลายทางเป็นผู้จ่ายค่าขนส่งสินค้า
14	ค่าเสียเวลาของเรือ	Demurrage Charge	ค่าใช้จ่ายที่ใช้ตู้หนักวางอยู่ในท่า โดยสายเรือเป็นคนเก็บค่าใช้จ่ายส่วนนี้ โดยปกติสายเรือจะมี Free time พื้นฐานให้ลูกค้า 3-5 วัน
15	ค่าเอกสาร	Doc Fee.	ค่าธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนเอกสารทางธุรกิจระหว่างบริษัทคู่ค้า

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
16	เครื่องหมายและเลขหมายหีบห่อของสินค้า	Mark & No.	สัญลักษณ์ ตัวอักษร ตัวเลข หรือ อื่น ๆ ที่ติดไว้อยู่กับแพ็คเกจสินค้า เพื่อระบุว่าสินค้าเป็นของของผู้รับ
17	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือ	Dispatch Money	เงินที่บริษัทเรือจ่ายตอบแทนให้แก่ผู้ใช้เรือเมื่อทำงานได้แล้วเสร็จก่อนเวลาที่กำหนด ส่วนใหญ่ใช้กับเรือจรเช่าเหมา
18	จำนวนและลักษณะหรือชนิดของหีบห่อ	Quantity And Kind Of Packages	จำนวนและลักษณะหรือชนิดของหีบห่อที่ใส่สินค้าเพื่อจ่ายต่อการขนย้าย
19	ชมรมเดินเรือ	Conference	การประชุมหารือ ร่วมกันแสดงความคิดเห็นเพื่อกำหนดเป็นกฎ กติกา ระเบียบ ข้อบังคับ หรือบรรทัดฐานการปฏิบัติการดำเนินงาน
20	ตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศ	IATA Cargo Agent	ตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศที่ได้รับการรับรองจากสมาคมการขนส่งสินค้าทางอากาศ
21	ตัวแทนผู้รับขนส่งผู้ออกไปตราส่ง	Carrier's Agent	ตัวแทนผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
22	ตัวแทนผู้รับขนส่งสินค้า	Freight Forwarder	จะดำเนินการนำสินค้าจากผู้ขนส่งสินค้าสาธารณะ ไปส่งมอบให้กับผู้รับสินค้า หรือผู้รับตราส่ง เมื่อสินค้ามาถึงท่าเรือปลายทางในฐานะเป็นตัวแทนของผู้รับ

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
			สินค้าหรือผู้รับตราส่ง
23	ตัวปรับค่าน้ำมัน	Bunker Adjuster Factor	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สูงขึ้น เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรือเรียกเก็บเพิ่มเติมจากค่าระวางปกติ
24	ตัวปรับเงินสกุลค่าระวางเรือ	Currency Adjustment Factor	ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่เปลี่ยนแปลงไป
25	ตู้สินค้าขนาด 20 ฟุต	Twenty-Foot Equivalent Unit	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต
26	ตู้สินค้าขนาด 40 ฟุต	Forty-Foot Equivalent Unit	ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต
27	ท่าเทียบเรือ	Berth	อาณาบริเวณพื้นที่สำหรับให้เรือเข้าจอดเทียบท่า มีการทอดสมอเรือ มีอุปกรณ์หรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในการดำเนินกิจกรรมระหว่างเรือกับชายฝั่ง เช่น การขนถ่ายสินค้าจากเรือขึ้นสู่ฝั่ง หรือจากเรือลงเรือ
28	เที่ยวเรือ	VOY.NO. / VOYAGE NO.	เที่ยวเรือในการขนส่งสินค้า
29	น้ำหนักสินค้าที่ใช้คำนวณค่าระวาง	Chargeable Weight	น้ำหนักจริง หรือ น้ำหนักที่คำนวณจาก ปริมาตร ที่นำเอาลูกบาศก์เซนติเมตรหารด้วย 6000 ที่มากกว่า มาเป็นฐานในการคำนวณค่าระวางการขนส่งทางอากาศ
30	บัญชีสินค้าที่บรรทุกมากับเรือ	Manifest	บัญชีสินค้าที่บรรทุกมากับ

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
			เรือ
31	ใบจองเรือ	Shipping Particular	ใบจองเรือที่ผู้ส่งออกจะต้องกรอกรายละเอียดต่างๆ ด้วยตนเอง เพื่อตัวแทนสายเดินเรือจะได้นำรายละเอียดต่างๆ ไปจัดทำใบตราส่งสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก
32	ใบแจ้งว่าเรือได้มาถึง	Arrival Notice	ใบแจ้งในการเตือนว่าเรือได้มาเทียบท่า
33	ใบตราส่งสินค้า	SERENDER BILL OF LADING	ใบตราส่งสินค้าที่ผู้รับใบตราส่ง สามารถขอรับใบสั่งปล่อยสินค้าที่ปลายทางได้โดยไม่ต้องใช้ใบตราส่งสินค้าต้นฉบับ
34	ใบตราส่งสินค้าทางเรือ	Bill of lading	เอกสารสำคัญที่สุด เมื่อมีการส่งสินค้าทางทะเล Bill of Lading เป็นใบรับรองมอบสินค้าของบริษัทเรือที่ทำการส่งออก
35	ใบตราส่งสินค้า	Thorough Bill Of Landing	ใบตราส่งสินค้า สำหรับการขนส่งด้วยเรือตลอดเส้นทาง
36	ใบตราส่งสินค้าทางอากาศ	Air Waybill	เอกสารการส่งสินค้าทางอากาศ ที่ ออก โดยผู้ประกอบการขนส่ง
37	ใบตราส่งสินค้าที่ผู้รับใบตราส่ง	Surrender B/L	การเก็บรวบรวม B/L ที่ด้านต้นทาง(ด้านผู้ส่งออก) โดยปกติแล้ว
38	ใบสั่งปล่อยสินค้า	Delivery Order	ใบที่ผู้นำเข้าต้องส่งให้ผู้ส่งออกเพื่อเปิดคอเคอร์
39	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะ	Estimate Time Of	ประมาณการของวันที่ที่เรือ

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
	เข้าถึงท่าปลายทาง	Arrival	จะเข้าถึงท่าปลายทาง
40	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง	Estimate Time Of Departure	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง
41	ผู้รับตราส่งสินค้า	Consignee	ผู้รับตราส่งสินค้า กรณีซื้อขายโดย L/C จะระบุตามแต่เงื่อนไขใน L/C ว่า TO ORDER หรือระบุเป็นชื่อธนาคารผู้เปิด L/C กรณีซื้อขายตรงโดยไม่ผ่านธนาคาร จะระบุชื่อผู้รับสินค้าโดยตรง
42	รหัสตัวแทน IATA	Agent IATA Code	รหัสตัวแทน IATA
43	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากร	Declared Value For Customs	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อศุลกากรใน AWB
44	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบิน	Declared Value For Carrier	ราคาสินค้าที่สำแดงต่อสายการบินใน AWB
45	รายการสินค้า	Description Of Goods	รายการสินค้า
46	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าด้วยตู้สินค้า	Container Carrier	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าด้วยตู้สินค้า
47	เรือจรเช่าเหมาลำที่ไม่มีการกำหนดเส้นทาง	Charterer	เรือจรเช่าเหมาลำที่ไม่มีการกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่แน่นอนตายตัว
48	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าที่เป็นหีบห่อ	Break – Bulk Carrier	ขนส่งสินค้าที่เป็นหีบห่อหรือสินค้าที่เป็นรถยนต์



ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
49	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าประเภทเทกอง	Bulk Carrier	เรือเดินสมุทรที่ใช้ขนส่งสินค้าประเภทเทกองและสินค้าที่เป็นของเหลว
50	เรือเดินสมุทรแบบดั้งเดิมที่บรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่โดยตรง	Conventional Vessel	เรือเดินสมุทรแบบดั้งเดิมที่บรรทุกสินค้าลงในระวางเรือใหญ่โดยตรง
51	เรือที่มีการกำหนดเส้นทาง	Liner	เรือที่มีการกำหนดเส้นทางและตารางเดินเรือที่แน่นอนตามตัวส่วนใหญ่ได้แก่เรือคอนเทนเนอร์
52	ลานตู้สินค้า	Container Yard	สถานี ส่งมอบ / รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จากตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าด้วยตนเอง
53	วันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง	Estimate time of Arrival	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะเข้าถึงท่าปลายทาง
54	วันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง	Estimate time of Departure	ประมาณการของวันที่ที่เรือจะออกจากท่าต้นทาง
55	วันที่ออกใบตรา	Executed On	วันที่ออกใบตราส่งใน AWB
56	สถานี บรรจุ / ส่งมอบ สินค้าที่ต้นทาง	Container Yard	สถานี ส่งมอบ / รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออกต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์จากตัวแทนเรือเพื่อนำไปบรรจุสินค้าด้วยตนเอง ณ สถานที่ประกอบการของผู้ส่งออกเอง ผู้ส่งออกจะต้องรับผิดชอบในสินค้าที่บรรจุในตู้คอนเทนเนอร์จนกระทั่งสินค้าส่งไปถึง

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
			เมืองท่าปลายทาง
57	สถานี ส่งมอบ / รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง	Container Yard	สถานี ส่งมอบ / รับมอบ ตู้สินค้าที่ต้นทาง ผู้ส่งออก ต้องขอรับตู้คอนเทนเนอร์ จากตัวแทนเรือเพื่อนำไป บรรจุสินค้าด้วยตนเอง ณ สถานีประกอบการของผู้ส่งออกเอง ผู้ส่งออกจะต้อง รับผิดชอบในสินค้าที่บรรจุ ในตู้คอนเทนเนอร์ จนกระทั่งสินค้าส่งไปถึง เมืองท่าปลายทาง
58	สถานีตู้สินค้า	Container Freight Station	การบรรจุทุกสินค้าใส่ตู้จนเต็มพื้นที่
59	สถานีตู้สินค้า	Container Freight Station	การบรรจุทุกสินค้าใส่ตู้จนเต็มพื้นที่
60	สนามบินต้นทาง	Airport Of Departure	สนามบินต้นทางในการขนส่งสินค้าขึ้นเครื่องบิน
61	สนามบินปลายทาง	Airport Of Destination	สนามบินต้นทางในการขนส่งสินค้าลงเครื่องบิน
62	สายการบินที่ทำการขนส่งสินค้า	Carrier	ผู้ขนส่งสินค้า
63	สินค้าเต็มตู้	Full Container Load	การบรรจุสินค้าจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์
65	สินค้าไม่เต็มตู้	Less Than Container Load	การบรรจุสินค้าไม่เต็มตู้คอนเทนเนอร์หรือการเหลือพื้นที่ในตู้
66	สินค้าอันตราย	Hazardous Goods	สินค้าที่เป็นพวกรสารเคมีที่สามารถเกิดปฏิกิริยาได้
67	เส้นทางเดินอากาศที่ต้องการ	Requested Routing	เส้นทางเดินอากาศที่

ลำดับที่	ภาษาไทย	ภาษาอังกฤษ	ความหมาย
			ต้องการ
68	หมายเลขตู้สินค้า	Container And Seal No.	หมายเลขตู้สินค้าและหมายเลขแถบผนึกตู้สินค้า
69	อัตราค่าระวางขนส่งทางอากาศ	Rate Class	ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ส่งหรือผู้รับสินค้าจะต้องชำระก่อนที่จะส่งสินค้า
70	เอกสารบันทึกการรับสินค้า	Tally Sheet	เอกสารบันทึกการรับสินค้าของตัวแทนเรือ

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์สภาพปัญหาการส่งออกแก้วพลาสติกไปประเทศจีน

จากที่ได้เข้าไปศึกษาการส่งออกแก้วพลาสติกไปประเทศจีนของ บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด ที่ดำเนินธุรกิจผลิตแก้วน้ำพลาสติก คณะผู้จัดทำได้เข้าเยี่ยมชมศึกษาและรวบรวม ข้อมูลปัญหาวิเคราะห์ถึงปัญหาการส่งออกแก้วน้ำพลาสติกไปประเทศจีน ของบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด ซึ่งศึกษาตามวัตถุประสงค์ของโครงการดังต่อไปนี้

#### 1. กระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน

##### ขั้นตอนการส่งออก

1. ผู้ส่งออกได้รับคำยืนยันการสั่งซื้อสินค้า
2. ผู้ส่งออกทำการผลิตสินค้าและจัดเตรียมเอกสารเกี่ยวกับการส่งออก
3. ดำเนินการยื่นเอกสารทางศุลกากรขาออก
4. นำสินค้านำยังท่าเรือต้นทางและทำการยกตู้สินค้าขึ้นบนเรือ
5. สินค้าถึงท่าเรือปลายทางทำการยกตู้ลงจากเรือ
6. ผู้นำเข้าดำเนินการผ่านศุลกากรขาเข้า
7. เมื่อผ่านพิธีการศุลกากรเรียบร้อยแล้ว ผู้นำเข้านำรถเพื่อมารับสินค้าที่ทำเรือ
8. ตรวจสอบสภาพสินค้าว่าครบถ้วนสมบูรณ์ และเซ็นรับสินค้า

##### ปัญหากระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปประเทศจีน

ปัญหาเกี่ยวกับส่งออกแก้วพลาสติกจะมีการล่าช้าของเอกสารเกิดจากการที่ลูกค้า นั้นสั่งให้มีการจัดส่งสินค้าก่อนแล้วจะให้เอกสารตามเวลาที่หลังแต่ไม่ส่งให้ตามเวลาที่กำหนด นอกจากนั้นปัญหาด้านจรรยาบรรณติดขัดขณะนำสินค้าไปยังท่าเรือเกิดขึ้นเพราะในการเดินทางไปส่ง สินค้าที่ทำเรื่อนั้นต้องใช้เส้นทางที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ทำให้เกิดการล่าช้าในการขนส่ง

#### 2. ข้อมูลด้านส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน

ในการส่งออกสินค้าทางบริษัทจะต้องเรียนรู้เกี่ยวเอกสารและขั้นตอนต่าง ๆ ใน ส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ ดังนี้

1. ขั้นตอนเรื่องเอกสารการส่งออก
2. ขั้นตอนการหาตลาด
3. ขั้นตอนการตกลงซื้อขายระหว่างประเทศ
4. ขั้นตอนการเตรียมสินค้า
5. ขั้นตอนการขนส่งสินค้า
6. Shipping

##### ปัญหาด้านข้อมูลการส่งออกแก้วพลาสติกไปประเทศจีน

ปัญหาด้านข้อมูลการส่งออกเรื่องการตกลงซื้อขายระหว่างประเทศ การทำตามข้อกำหนดและเงื่อนไขการส่งมอบสินค้าการทำสัญญาซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ควรศึกษาให้ดี เพื่อไม่ให้เกิดการผิดพลาดในภายหลัง

### 3. การนำความรู้ที่ศึกษามาประยุกต์ใช้กับงานที่จะทำในอนาคต

จากการที่ได้เข้าไปศึกษาดูงานของบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด ในเรื่องการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน ซึ่งความรู้ที่ได้มาสามารถนำไปใช้งานที่จะใช้ในอนาคตได้จริงและต่อยอดในการประกอบอาชีพเพื่อประสิทธิภาพในการทำงานของตนเอง

### 4. นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการใช้สติปัญญาที่ดีมาประยุกต์ใช้กับการสร้างโมเดล

4.1 นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการใช้สติปัญญาที่ดีมาใช้ในการทำโมเดลในการใช้ความคิดสร้างสรรค์ทำโมเดลน่าสนใจ

4.2 นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการใช้สติปัญญามาใช้ในการฟรีเซ็นโปรเจคเรื่องการตอบคำถามและอธิบาย โมเดล

## บทที่ 5

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุป

จากการศึกษากระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน กรณีศึกษา บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ. 2561 พบว่าสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการจัดทำโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพไม่ว่าจะเป็นเรื่องการศึกษากระบวนการส่งออกแก้วพลาสติกไปยังประเทศจีน โดยการขนส่งทางเรือการศึกษาขั้นตอนและการจัดเตรียมเอกสารในการส่งออกไปยังประเทศจีน โดยการขนส่งทางเรือ แต่ในกิจการต่าง ๆ ที่ได้เข้าทำการศึกษานั้นยังพบว่ามีปัญหาที่เกิดขึ้น ดังนี้

1. ปัญหาการล่าช้าของเอกสารลูกค้าที่ต้องการงานแบบเร่งด่วนแต่ส่งเอกสารมาที่หลัง ดังนั้นทางเราจึงทำการทำงานส่งให้ไม่ได้เพราะเอกสารไม่ครบ
2. ปัญหาเกี่ยวกับข้อมูลด้านการส่งออก การศึกษาข้อตกลงที่จะทำการค้าหรือข้อตกลงไม่ตรงกับประเทศลูกค้า
3. การปรับใช้ความรู้ที่ได้ศึกษาจากบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด มาใช้กับงานที่จะทำในอนาคตในเรื่องแก้ปัญหาต่าง ๆ การคิดหาวิธีทางออกที่ดีเพื่อไม่ให้งานที่ทำติดขัด และประสบความสำเร็จไปด้วยดี

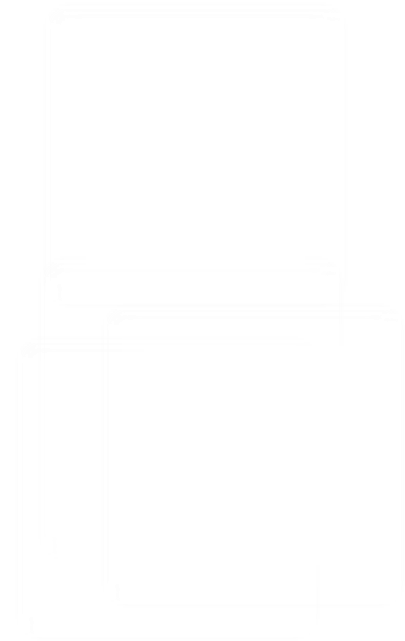
#### ข้อเสนอแนะ

1. ทางบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด ควรมีการประชุมทุก ๆ 3 – 6 เดือน เพื่อให้พนักงานไม่ควรรับงานแบบไม่มีการส่งสำเนาเข้ามายืนยันหรือรับงานปากเปล่าจากลูกค้าแม้ว่าจะเร่งด่วนแค่ไหนก็ตามเพราะเมื่อเริ่มดำเนินการคำสั่งของลูกค้าแล้วแต่ทางลูกค้าไม่ส่งเอกสารเอกสารที่สำคัญมาให้หรือส่งเอกสารมาช้าจะทำให้เกิดปัญหากับทางบริษัทเพราะในการส่งออกนั้นเรื่องที่ทำให้การส่งออกจะมีรอบและระยะเวลาออกที่ชัดเจน
2. ทางบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด และทางลูกค้าควรมีการประชุมศึกษาเกี่ยวกับข้อตกลงเรื่องการซื้อขายระหว่างประเทศให้ชัดเจนและควรมีการเซ็นสัญญาไว้เป็นหลักหากเกิดปัญหาหรือการไม่เข้าใจกันในการซื้อขายสินค้า
3. ทางบริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด ควรตรวจสอบสภาพของสินค้าก่อนนำขึ้นตู้คอนเทนเนอร์ เพราะเมื่อสินค้าถึงมือลูกค้าจะได้ไม่มีปัญหาเรื่องสินค้าเสียหาย
4. การนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงด้านการมีสติปัญญาที่ดีในการคิดกับสิ่งที่เกิดปัญหา การหาทางแก้ไขเพื่อไม่ให้งานที่ทำเกิดปัญหาซ้ำ ๆ อีก

ข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญ

- ไม่มีข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญ -

ภาคผนวก







ภาคผนวก ก

ใบบันทึกการปฏิบัติงานโครงการ

ภาคผนวก ข

ขั้นตอนเข้าเยี่ยมชมภายในบริษัท

## ภาพการศึกษาดูงานที่บริษัท อีสเทิร์น โพลีแพค จำกัด



มอบของขวัญให้กับหัวหน้าฝ่ายจัดหาบุคคลของบริษัท



เจ้าหน้าที่ให้ชมสื่อและอธิบายกระบวนการการทำงานของบริษัท



สอบถามข้อมูลแต่ละหัวข้อที่ทำ

ภาคผนวก ค  
ขั้นตอนการทำโมเดล





ตัดและเตรียมส่วนต่าง ๆ เพื่อประกอบบนแผ่นกระดาน



ประกอบส่วนต่าง ๆ เพื่อให้เสร็จสมบูรณ์





เสร็จสมบูรณ์





ภาคผนวก ง  
งบประมาณการทำโมเด

## งบประมาณที่ใช้ไปในการทำโครงการ

ลำดับ	รายการ	ราคา (บาท)
1	ค่าเอกสาร	230
2	กระดาษลูกฟูก 9 แผ่น	225
3	กระดาษลายน้ำ 2 แผ่น	50
4	กระดาษสี 2 แผ่น	90
5	กระดาษชานอ้อย 8 แผ่น	416
6	เดินเส้น 3 ม้วน	36
8	กาว 2 หน้า	20
9	ใส่กาว 1 แผ่น	20
10	ปืนกาว	20
11	กาวร้อน 4 ขวด	80
12	กรรไกร	42
13	คัตเตอร์ 2 ด้าม	30
16	ปกใส 1 แผ่น	5
17	กาว uhu 1 หลอด	70
18	อุปกรณ์ตกแต่ง	812
19	กระดาษไม้	150
20	กระดาษสติ๊กเกอร์	50
<b>รวม</b>		<b>2,396</b>

ประวัติผู้จัดทำ

## ประวัติผู้จัดทำ



ชื่อนามสกุล นางสาวสุพรรณิ อยู่เป็นสุข

วันเดือนปีเกิด 4 กันยายน 2541

ที่อยู่ 41/41 ซอยสุภาพงษ์ 1 แยก5

แขวงหนองบอน เขตประเวศ

กรุงเทพมหานคร

E – Mail Spn.ffrong@hotmail.com



ชื่อนามสกุล นางสาวนัทธมน โพธิ์ยิ้ม

วันเดือนปีเกิด 1 กุมภาพันธ์ 2542

ที่อยู่ 2416/66 หมู่7 ถ.เทพารักษ์

ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง

จังหวัดสมุทรปราการ

E- Mail ntmiee@hotmail.com