

การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจ นำเข้า-ส่งออก ครบวงจร

ช่วงภาวะปี ค.ศ. 2020 เป็นช่วงปีแห่งความยากลำบากของการดำเนินธุรกิจ ทั้งภายในประเทศและระดับโลกจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้ทั้งการนำเข้าและส่งออกทำได้ยากลำบากยิ่งขึ้น แต่ถึงกระนั้นการเตรียมพร้อมสำหรับการฟื้นตัวของการค้าระหว่างประเทศยังเป็นเรื่องสำคัญ ทั้งเรื่องระเบียบการค้าระหว่าง การรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ การบริหารความเสี่ยง ด้วยรูปแบบการชำระเงินที่เหมาะสม การใช้สินเชื่อจากธนาคารเพื่อสนับสนุนการทำธุรกิจ การจัดการการขนส่งสินค้าทั้งขาออกและขาเข้า การบริหารความเสี่ยงด้วยการประกันภัย การขนส่งสินค้า และที่สำคัญที่สุดคือในวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 2020 เป็นการเริ่มต้น การเปลี่ยนเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้าจาก INCOTERMS2010 เป็น INCOTERMS2020 จึงต้องทำความเข้าใจเนื้อหาที่มีการปรับเปลี่ยนเพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของการค้า ระดับโลก ซึ่งทุกอย่างที่กล่าวมานั้นถูกบรรจุเป็นเนื้อหาที่เข้มข้นขึ้นในหนังสือการเรียนรู้ วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจรเล่มนี้ ซึ่งมุ่งมั่นให้เป็นหนังสือที่ผู้อ่านได้รับประโยชน์ สามารถนำไปประยุกต์กับการใช้งานการดำเนินธุรกิจได้มากที่สุด



จัดพิมพ์โดย
สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร. 0-2218-3269-70
โทรสาร 0-2218-3547

e-mail: cupress@chula.ac.th
www.cupress.chula.ac.th

สรรคุณคำวิชาการ สู่สังคม
Knowledge to All



กระบวนการผลิตหนังสือเล่มนี้ช่วยลดโลกร้อน
ด้วยการชดเชยปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก 100%
1.03 kg.CO₂eq/เล่ม



cupress.chula.ac.th

การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจ 1.5

ISBN 978-974-03-4045-4



9 789740 340454

C112

2130400 320.00 บาท



การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร

สุเมษ เลิศจรรย์พร

สพจ.
1041/5



การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจ นำเข้า-ส่งออก ครบวงจร

(ฉบับปรับปรุง)



สุเมษ เลิศจรรย์พร

**การเรียนรู้วิธีดำเนิน
ธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร
(ฉบับปรับปรุง)**

การเรียนรู้วิธีดำเนิน ธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร

(พิมพ์ครั้งที่ 5 ฉบับปรับปรุง)

สุเมธ เลิศจริยพร

 **สำนักพิมพ์**
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2564

320.-

สุเมษ เลิศจริยพร

การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร / สุเมษ เลิศจริยพร

1. การค้าระหว่างประเทศ.

628.5

ISBN 978-974-03-4045-4

สพจ. 1041/5



assคุณคำวิชาการ สู้สังคม
Knowledge to All
www.cupress.chula.ac.th

สิทธิในการผลิตและพิมพ์หนังสือเล่มนี้เป็นของสำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยแต่ผู้เดียว
การผลิตและการลอกเลียนหนังสือเล่มนี้ไม่ว่ารูปแบบใดทั้งสิ้น
ต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากสำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พิมพ์ครั้งที่ 1 จำนวน 2,000 เล่ม พ.ศ. 2550

พิมพ์ครั้งที่ 2 จำนวน 3,000 เล่ม พ.ศ. 2551

พิมพ์ครั้งที่ 3 จำนวน 2,000 เล่ม พ.ศ. 2553

พิมพ์ครั้งที่ 4 จำนวน 2,000 เล่ม พ.ศ. 2557

พิมพ์ครั้งที่ 5 จำนวน 1,000 เล่ม พ.ศ. 2564 (ฉบับปรับปรุง)

บรรณาธิการอำนวยการ : นางอรทัย นันทนาดิษฐ์ รองศาสตราจารย์ ดร.อรรณู หาญสืบสาย

กองบรรณาธิการฝ่ายวิชาการ : ศาสตราจารย์กิตติคุณ ดร.ปิยนดา บุณนาค

รองศาสตราจารย์ ดร.พิมพ์นธ์ เดชะคุปต์

รองศาสตราจารย์ นายแพทย์วิชญ์ พันธุ์เจริญ

รองศาสตราจารย์ ดร.วิมลวรรณ พิมพ์พันธุ์

ผู้ประสานงาน : วาสนา ชำเซ็น

พิสูจน์อักษร : บุศรินทร์ สรวัตร

ออกแบบปกและรูปเล่ม : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผู้จัดทำหน้าย ศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทร. 0-2218-7000-3, 0-2218-9872 โทรสาร 0-2254-9495

Call Center (จัดส่งทั่วประเทศ) โทร. 0-2255-4433 <http://www.chulabook.com>

แผนกขายส่ง สาขาหัวหมาก โทร. 0-2374-1375-6 โทรสาร 0-2374-1375

พิมพ์ที่ สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย [CUB6311-007] โทร. 0-2218-3562-3

www.cupress.chula.ac.th

คำนำ

เมื่อพิจารณาข้อมูลจากรายงานภาวะเศรษฐกิจไทยปี 2558 ของธนาคารแห่งประเทศไทย จะเห็นได้ว่าในปี 2556 จนถึงปี 2558 ภาวะการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยมีการขยายตัวร้อยละ 2.7 0.8 และ 2.8 ตามลำดับ ในขณะที่ข้อมูลภาวะการส่งออกขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 2.7 0.2 และ 0.2 ตามลำดับ การนำเข้าขยายตัวเพิ่มขึ้น 1.6 ในปี ค.ศ. 2013 ลดลงร้อยละ 5.3 ในปี 2014 และ 0.4 ในปี 2015 ตามลำดับ โดยทั้งนี้การขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจของไทยในปี 2015 มีผลอันเนื่องมาจากการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของภาครัฐซึ่งเติบโตถึงร้อยละ 29.8 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2014 ซึ่งจากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้เห็นได้ว่า ภาวะการส่งออกของประเทศไทยยังมีส่วนสำคัญต่อการเติบโตของภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ทำให้รัฐบาลไทยต้องหากลยุทธ์และสร้างนโยบายที่เสริมสร้างความแข็งแกร่งและเพิ่มอำนาจต่อรองทางการค้ากับประเทศคู่ค้าหรือกลุ่มประเทศคู่ค้าต่าง ๆ เป็นตลาดที่สำคัญของประเทศ ด้วยการรวมกลุ่มประเทศในภูมิภาคเดียวกันให้เป็นเขตการค้าเสรีสร้างตลาดที่มีขนาดใหญ่กว่าการอยู่ลำพังเพียงประเทศเดียว เช่น การรวมตัวเป็นประชาคมเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (ASEAN Free Trade Area: AFTA) ในปี ค.ศ. 2015 ที่ผ่านมามีชื่อเรียกง่าย ๆ ว่า AEC เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองในเรื่องของการลดกำแพงภาษีภายในกลุ่มประเทศสมาชิก และกับประเทศคู่ค้านอกกลุ่ม รวมถึงการที่ประเทศไทยมีการเจรจาเขตการค้าเสรีแบบพหุภาคี เช่น ไทย-ออสเตรเลีย ไทย-นิวซีแลนด์ ไทย-ญี่ปุ่น เป็นต้น แสดงให้เห็นว่าในส่วนของภาครัฐบาลต้องทำการสร้างโอกาสทางการค้าระหว่างประเทศให้กับภาคธุรกิจเอกชนเพื่อสนับสนุนการส่งออกและการลงทุนระหว่างประเทศ ในขณะที่ธุรกิจเอกชนที่ประกอบการเป็นผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้าต้องพัฒนาความรู้ความเข้าใจในรูปแบบ ขั้นตอน กระบวนการ การกำหนดเงื่อนไขที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น การปรับเปลี่ยนเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า (INCOTERMS) ทุก 10 ปี ซึ่งในปี ค.ศ. 2020 เป็นการเริ่มต้นการเปลี่ยนจาก INCOTERMS 2010 เป็น INCOTERMS 2020 เมื่อวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 2020 รวมถึงการต้องทำความเข้าใจปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน (Payment terms) เพื่อใช้ในการออกแบบและกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินเพื่อควบคุมความเสี่ยงในการทำการค้าและการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของเอกสารที่ใช้ประกอบการส่งออกและการนำเข้าที่ไม่ทำให้ทั้งผู้ส่งออกและผู้นำเข้าของไทยเสียเปรียบในแต่ละสถานการณ์ ก่อนที่จะสามารถประยุกต์ความรู้ความเข้าใจมาพัฒนารูปแบบทางการค้าให้มีพัฒนาการที่กลับซับซ้อนมากขึ้น

ดังนั้น หนังสือการเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจรเล่มนี้ จึงขอเป็นเสมือน แหล่งความรู้ ประสบการณ์ ความเข้าใจ ในระบบ ระเบียบที่จำเป็นทั้งการส่งออกและการนำเข้า โดย เริ่มต้นตั้งแต่การศึกษาในวงกว้างระดับมหภาคหรือการกำหนดข้อบังคับที่เกิดจากภาครัฐบาลของหลาย ๆ ประเทศเป็นผู้กำหนด จนถึงในระดับจุลภาคซึ่งประกอบไปด้วยกิจกรรมภาคการเงินการธนาคาร ระหว่างประเทศ และภาคการขนส่งระหว่างประเทศด้วย ที่รวบรวมประสบการณ์การทำงานทั้งใน ธุรกิจส่งออกและธุรกิจนำเข้า การเข้าฟังการบรรยาย อบรมสัมมนา การทัศนศึกษาจากสถานที่ปฏิบัติงานจริงและการสอนในรายวิชามาเป็นระยะเวลากว่า 24 ปี เพื่อให้ผู้สนใจได้ศึกษาและสามารถนำไปใช้ในการปฏิบัติงาน ตลอดจนดำเนินกิจการการค้าระหว่างประเทศได้จริง และในการรวบรวม ข้อมูล ประสบการณ์ แนวทางการสร้างหลักการทำงานทฤษฎี ต้องขอขอบคุณการให้การสนับสนุนและ อุปการะคุณด้านความรู้ เอกสาร การเยี่ยมชมกิจการหน่วยงานดังต่อไปนี้คือ การท่าเรือแห่งประเทศไทย บริษัท เอ็น.วาย.เค.ดิสทริบิวชั่น เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไพลอต เซอร์วิส จำกัด ธนาคารกสิกรไทย ฝ่ายศูนย์บริการธุรกิจต่างประเทศดาวคะนอง และบริษัท สีนัมพวา อิมพอร์ต เอกซ์พอร์ต จำกัด และที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งคือกำลังใจและความมุ่งมั่นในการเขียนและเรียบเรียงหนังสือเล่มนี้ได้รับแรงบันดาลใจจากพระบรมราโชวาทของพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร “เมื่อจะทำงาน อย่าหยาบยกเอาความขาดแคลนเป็นข้ออ้าง จงทำงานท่ามกลางความขาดแคลนให้บรรลุผล จงทำด้วยความตั้งใจและซื่อสัตย์” และการได้รับการตอบรับจากผู้อ่านเป็นอย่างดีจากการตีพิมพ์ครั้งที่ 1 ถึงครั้งที่ 4 จนสุดท้ายสามารถเขียนหนังสือเล่มนี้จนสำเร็จได้

สารบัญ

หน้า

คำนำ
บทนำ

บทที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าและกลุ่มการค้าระหว่างประเทศ	1
- แนวคิดการเกิดการค้าระหว่างประเทศ	1
- ทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Absolute advantage)	2
- ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage)	3
- การค้าระหว่างประเทศ	5
- บทบาทและความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ	6
- องค์การการค้าโลก (WTO)	7
- เขตการค้าเสรี(Free Trade Area)	8
1. การรวมกลุ่มสหภาพยุโรป (The European Union: EU)	9
2. กลุ่มประเทศทางอเมริกาเหนือ (North American Free Trade Agreement: NAFTA) 9	
3. กลุ่มประเทศในเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า (ASEAN Free Trade Area: AFTA)	10
- รูปแบบของการกีดกันทางการค้า (Common forms Of Barriers)	12
- สิทธิประโยชน์ทางการค้า	17
- การรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าเพื่อให้ได้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร	21
- ประเภทของหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า	22
- บทสรุปท้ายบท	26
 บทที่ 2 รูปแบบการดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ	 25
- จุดประสงค์และเป้าหมายของการส่งออกและนำเข้า	27
- ประเภทและลักษณะการดำเนินธุรกิจ	29

1. ส่วนของผู้ผลิต (Producer/Manufacturer)	30
- ผู้บริหารงานขายสินค้าส่งออก (Export sale executive)	33
2. ส่วนของพ่อค้า (Merchant)	35
2.1. พ่อค้าส่งออก (Export Merchant)	35
2.2. พ่อค้านำเข้า (Import Merchant)	37
3. ส่วนของนายหน้าตัวแทน (Agent)	38
3.1. บริษัทตัวแทนจัดซื้อสินค้าให้ชาวต่างชาติ (Export Commission House, Buying Agent)	38
3.2. บริษัทตัวแทนนำเข้าสินค้าให้ผู้ซื้อภายในประเทศ (Import Commission House)	39
3.3. บริษัทตัวแทนส่งออกสินค้าของผู้ผลิตภายในประเทศ (Manufacturer's Export Agent)	41
3.4. บริษัทตัวแทนนายหน้าขายสินค้าให้ผู้ผลิตในต่างประเทศ (Selling Agent)	42
3.5. บริษัทตัวแทนฝากขาย (Consignment Agent)	45
- โครงสร้างภายในของธุรกิจส่งออกและนำเข้า	48
- วิธีการหาคู่ค้าในต่างประเทศ	49
- หัวข้อในการสำรวจและคัดเลือกคู่ค้าในต่างประเทศ	50
- บทสรุปท้ายบท	52

บทที่ 3 วิธีการดำเนินงานของผู้ประกอบการ	55
- การทำข้อตกลงข้อสัญญาทางการค้าระหว่างประเทศ	55
- วิธีและรูปแบบการเสนอขายและเสนอซื้อ	58
1. ขั้นตอนการเสนอขาย (Offering)	58
2. ขั้นตอนการต่อรองราคาและเงื่อนไขการซื้อขาย (Negotiating)	61
2.1. การต่อรองด้านการปรับเปลี่ยนรูปแบบของสินค้า	61
2.2. การต่อรองในเรื่องของปริมาณการสั่งซื้อ	61
2.3. การต่อรองในเรื่องของการขนส่งและการประกันภัย	63
2.4. การต่อรองในเรื่องของราคาสินค้า	64

3. ขั้นการตกลงทำสัญญา (Making contract)	64
3.1. เงื่อนไขเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า	64
3.2. เงื่อนไขเกี่ยวกับจำนวนสินค้า	66
3.3. เงื่อนไขเกี่ยวกับราคาสินค้า	67
3.4. เงื่อนไขเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ	69
3.5. เงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า	70
3.6. เงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้า	72
- รูปแบบของการเรียกร้องค่าเสียหาย	72
- การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกและนำเข้า	79
- บทสรุปท้ายบท	80

บทที่ 4 ระบบการชำระเงินระหว่างประเทศ **81**

- ระบบการชำระเงินระหว่างประเทศ	81
1. ปัจจัยด้านช่วงเวลาการชำระเงิน (Timing of payment)	81
2. ปัจจัยด้านระดับการมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องของธนาคาร (Bank involvement)	84
- รูปแบบของเงื่อนไขการชำระเงิน	86
1. ชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า (Cash with order หรือ C.W.O.) หรือ การจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash in advance หรือ C.I.A.)	86
1.1 การโอนเงินทางโทรเลข (Telegraphic Transfer หรือ T/T หรือ T.T. Payment)	86
1.1.1. การโอนเงินล่วงหน้าเต็มจำนวนการสั่งซื้อ (Full amount advance t/t payment)	86
1.1.2. การโอนเงินล่วงหน้าแต่เพียงบางส่วนเป็นงวด (Partial advance t/t payment)	88
1.2. ตั๋วแลกเงิน หรือเช็คเชียร์เช็ค (Draft หรือ BILL OF EXCHANGE)	89
2. การชำระเงินพร้อมกับการส่งมอบสินค้า (Cash against document หรือ C.A.D.)	91
2.1. การโอนเงินหลังจากส่งสินค้าแล้ว (Full amount t/t payment against documents)	92

2.2. การชำระเงินโดยวิธีเรียกเก็บเงิน (BILL FOR COLLECTION)	93
2.2.1. การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อชำระเงินก่อน จึงสามารถนำ กำกับสินค้าไปออกสินค้าได้ เรียกว่า Document against payment (D/P)	93
2.2.2. การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินก่อน จึงสามารถนำเอกสารกำกับสินค้าไปออกสินค้าได้ เรียกว่า Document against acceptance (D/A)	96
3. การชำระเงินเมื่อสินค้าถูกส่งถึงปลายทาง (Cash on Delivery หรือ Collect on Delivery หรือ C.O.D.)	99
3.1 การโอนเงินหลังจากได้รับสินค้าแล้ว (Telegraphic Transfer after cargo receipt)	99
4. การชำระเงินระบบสินค้าฝากขาย (Consignments)	101
- บทสรุปท้ายบท	103

บทที่ 5 ระบบการชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (L/C)	105
- ความหมายของหนังสือเครดิต (L/C)	105
- ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับวิธีการชำระเงินโดยการเปิดหนังสือเครดิต	109
- ขั้นตอนในการขอเปิดหนังสือเครดิต (L/C)	111
- แนวปฏิบัติในการกรอกรายละเอียดการขอเปิด L/C สำหรับผู้นำเข้า	113
- รูปแบบของหนังสือเครดิตที่เปิดและเงื่อนไขในหนังสือเครดิต L/C	121
- เงื่อนไขที่ระบุประเภทของหนังสือเครดิต (LETTER OF CREDIT; L/C)	129
- การขอแก้ไขหนังสือเครดิต (L/C Amendment)	131
- การเกิดข้อแตกต่างใน L/C หรือ L/C Discrepancy	134
- หนังสือเครดิตประเภทอื่นๆ	135
- บทสรุปท้ายบท	139

บทที่ 6 ระบบการขอเครดิตการชำระเงินผ่านทางธนาคาร	141
- ขั้นตอนการปฏิบัติเกี่ยวกับการขอทำหนังสือรับรองผู้ส่งสินค้าเข้า Shipping guarantee	142
- หนังสือแสดงสิทธิในสินค้าหรือสัญญาทรัสต์รีซีพ T/R (TRUST RECEIPT)	145

- ผู้เกี่ยวข้องในการขอหนังสือแสดงสิทธิในสินค้า T/R	145
- การขอวงเงินหนังสือแสดงสิทธิในสินค้า T/R	146
- สินเชื่อเพื่อเตรียมการส่งออก (Pre-Shipment Financing Facility)	150
- สินเชื่อก่อนการส่งออก (PRE-EXPORT CREDIT)	151
- สินเชื่อหลังการส่งออก (POST-EXPORT CREDIT)	153
- บทสรุปท้ายบท	154

บทที่ 7 การกำหนดเงื่อนไขของราคาและการส่งมอบสินค้าตามแบบสากล (Incoterms2020)

- ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดเงื่อนไขของราคาและการส่งมอบสินค้า (Incoterms2020)	157
- ปัจจัยออกแบบเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า (Incoterms2020)	158
- ประเภทของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบสินค้า	163
1. EXW (Ex-works...named place) เงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ เอ็กส์เวิร์ค หรือราคาส่งมอบหน้าโรงงานผู้ผลิต	163
2. FCA (Free carrier-named place) เงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบเอฟซีเอหรือราคาส่งมอบข้างยานพาหนะขนส่ง ณ จุดส่งมอบที่ระบุ	167
3. FAS (Free alongside ship-named port of shipment) เงื่อนไขราคาและ การส่งมอบแบบเอฟเอเอส หรือราคาแบบส่งมอบข้างกราบเรือ ณ ท่าเรือ ต้นทางที่ระบุ	171
4. FOB (Free on board, sea transport) เงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบเอฟโอบี หรือราคาส่งมอบ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุ	176
5. CPT (Carriage paid to-named point of destination) เงื่อนไขราคาและ การส่งมอบแบบซีพีที หรือราคาส่งมอบ ณ จุดส่งมอบปลายทางที่ระบุ	180
6. CIP (Carriage and Insurance Paid to-named point of destination) เงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบซีไอพี หรือราคารวมค่าประกันภัยและค่าขนส่ง ณ จุดส่งมอบปลายทางที่ระบุ	183

7. CFR (Cost and freight-named port of destination) เงื่อนไขราคาและ การส่งมอบแบบเงื่อนไขซีเอฟอาร์ หรือราคารวมค่าขนส่ง ณ ท่าเรือปลายทางที่ระบุ	187
8. CIF (Cost, insurance, freight-named port of destination) เงื่อนไขราคา และการส่งมอบแบบซีไอเอฟ หรือราคารวมค่าประกันภัยและ ค่าขนส่ง ณ ท่าเรือปลายทางที่ระบุ	190
9. DAP (Delivered at place-named point) เงื่อนไขราคาและการส่งมอบ แบบดีเอพี หรือการเสนอราคาส่งมอบไม่รวมค่าภาษีศุลกากรนำเข้า ณ สถานที่ส่งมอบปลายทางที่ระบุ	194
10. DPU (Delivery at place unloaded-named place of destination) เงื่อนไข ราคาและการส่งมอบแบบดีพียูหรือการเสนอราคาส่งมอบถึง สถานที่ขนถ่ายสินค้าลง ณ ปลายทางที่ระบุ	198
11. DDP (Delivery duty paid-named point) เงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ ดีดีพี หรือการเสนอราคาส่งมอบรวมค่าภาษีศุลกากรนำเข้า ณ จุดส่งมอบที่ระบุ	201
- ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาความเหมาะสมของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบ	205
- บทสรุปท้ายบท	207

บทที่ 8 การจัดการการขนส่งสินค้าส่งออก	209
- ประเภทของธุรกิจขนส่งระหว่างประเทศ	210
- การจัดการการขนส่งสินค้าขาออก (Exportation)	212
- หน้าที่และความรับผิดชอบต่อการจัดการการขนส่งสินค้าขาออก (Exportation) และขาเข้า(Importation)	213
- ประเภทและเอกสารที่ใช้ในการส่งออก	214
- ระบบการขนส่งสินค้าทางเรือ	218
- วิธีการติดต่อและคำนวณค่าระวางในการขนส่ง	221

- รูปแบบการบรรจุและลำเลียงสินค้าด้วยระบบคอนเทนเนอร์	228
- รูปแบบและประเภทของตู้คอนเทนเนอร์	235
- การคำนวณพื้นที่ในการบรรจุสินค้าและค่าระวาง	241
- ค่าระวางการขนส่งด้วยตู้คอนเทนเนอร์	242
- ขั้นตอนและกระบวนการในการส่งออก	243
- อัตราภาษีขาออก	248
- บทสรุปท้ายบท	250

บทที่ 9 การจัดการการขนส่งสินค้าขาเข้า 251

- วัตถุประสงค์ของการจัดการขนส่งสินค้าขาเข้า	252
- ขั้นตอนการติดต่อบริษัทขนส่ง	253
- การจัดการนำเข้าทางเรือ	253
- การจัดการนำเข้าทางอากาศยาน	257
- กระบวนการนำเข้าผ่านพิธีการศุลกากร	258
- ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อต้นทุนสินค้านำเข้า	259
- การจัดเก็บค่าภาษีอากร	262
- ขั้นตอนในการคำนวณภาษีสำหรับสินค้านำเข้า	263
- บทสรุปท้ายบท	270

บทที่ 10 การประกันภัยสินค้านำเข้าระหว่างประเทศ 273

- ประเภทของการประกันภัยสินค้านำเข้าระหว่างประเทศ	273
- ประเภทของเอกสารในการประกันภัย	274
- รูปแบบกรมธรรม์มาตรฐาน (Insurance Form)	275
- รูปแบบแรก; กรมธรรม์การประกันภัยแบบ S.G.Form	275
- รูปแบบปัจจุบัน; กรมธรรม์การประกันภัยแบบ Mar Form	276
- การคิดเบี้ยประกันภัย	282
- การเรียกร้องและการชดเชยค่าสินไหมทดแทน	282
- บทสรุปท้ายบท	284

ภาคผนวก	285
- คำย่อและคำเต็มของคำใช้จ่ายการขนส่งสินค้าขาออกและการขนส่งสินค้าขาเข้า	285
- หมวด (Section) และตอน (Chapter) ในภาค 2 พิกัดอัตราขาเข้า	286
บรรณานุกรม	293

สารบัญภาพประกอบ

	หน้า
ภาพประกอบ 1-1 ตัวอย่างทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Absolute advantage)	2
ภาพประกอบ 1-2 ตัวอย่างทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage)	4
ภาพประกอบ 1-3 ตัวอย่างหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า FORM D	24
ภาพประกอบ 1-4 ตารางแสดงระบบสิทธิพิเศษทางการค้า ข้อตกลงเขตการค้าเสรี ระหว่างประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community-AEC) และประเทศไทยกับประเทศอื่น	25
ภาพประกอบ 2-1 รูปแบบผู้ผลิตออกโดยใช้บุคลากรที่มีอยู่ในส่วนบริหารงานเดิม	31
ภาพประกอบ 2-2 รูปแบบผู้ผลิตส่งออกที่มีการตั้งฝ่ายส่งออกเพื่อดูแลลูกค้าและ การขยายตัวของยอดขายจากตลาดส่งออก	31
ภาพประกอบ 2-3 รูปแบบผู้ผลิตส่งออกที่มีการตั้งโรงงานส่งออกเป็นบริษัทในเครือ เพื่อผลิตสินค้าสำหรับตลาดส่งออกโดยเฉพาะ	32
ภาพประกอบ 2-4 รูปแบบผู้ผลิตส่งออกที่มีการตั้งบริษัทส่งออกเป็นบริษัทในเครือ เพื่อดูแลลูกค้าและการขยายตัวของตลาดส่งออก	33
ภาพประกอบ 2-5 รูปแบบผู้ผลิตที่มีการตั้งฝ่ายจัดซื้อ (Purchasing department) เป็นหน่วยงานในการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือปัจจัยในการผลิตเพื่อใช้ในสายการผลิต	35
ภาพประกอบ 2-6 ขั้นตอนทั่วไปของการดำเนินการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ พ่อค้าส่งออก (Export Merchant)	36
ภาพประกอบ 2-7 ขั้นตอนทั่วไปของการดำเนินการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ พ่อค้านำเข้า (Import Merchant)	37
ภาพประกอบ 2-8 ขั้นตอนทั่วไปของการดำเนินการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ บริษัทตัวแทนจัดซื้อสินค้าให้ชาวต่างชาติ (Export Commission House, Buying Agent)	38
ภาพประกอบ 2-9 ขั้นตอนทั่วไปของการดำเนินการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ บริษัทตัวแทนนำเข้าสินค้าให้ผู้ซื้อภายในประเทศ (Import Commission House)	40

ภาพประกอบ 2-10	ขั้นตอนทั่วไปของการดำเนินการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ บริษัทตัวแทนส่งออกสินค้าของผู้ผลิตภายในประเทศ (Manufacturer's Export Agent)	41
ภาพประกอบ 2-11	ขั้นตอนทั่วไปของการดำเนินการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ บริษัทตัวแทนนายหน้าขายสินค้าให้ผู้ผลิตในต่างประเทศ (Selling Agent)	44
ภาพประกอบ 2-12	ขั้นตอนทั่วไปของการดำเนินการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบ บริษัทตัวแทนฝากขาย (Consignment Agent)	45
ภาพประกอบ 2-13	ตารางข้อดีและข้อเสียของธุรกิจตัวแทนนายหน้าแบบต่างๆ	46-47
ภาพประกอบ 3-1	ภาพตัวอย่างใบเสนอราคาสื่อคริลิค	62
ภาพประกอบ 3-2	ตัวอย่างเอกสารสัญญาซื้อขาย (SALES CONFIRMATION)	73-76
ภาพประกอบ 4-1	รูปแบบกระบวนการซื้อขายระหว่างประเทศตามสัญญาซื้อขาย และส่งมอบสินค้าจากผู้ส่งออกให้แก่ผู้นำเข้า	82
ภาพประกอบ 4-2	รูปแบบช่วงเวลาการชำระเงินในกระบวนการซื้อขายระหว่างประเทศ ที่ผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสามารถนำมาใช้ในการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน ในสัญญาซื้อขาย	82
ภาพประกอบ 4-3	การโอนเงินล่วงหน้าเต็มจำนวนการสั่งซื้อ (Full amount advance t/t payment)	87
ภาพประกอบ 4-4	การโอนเงินล่วงหน้าแต่เพียงบางส่วนเป็นงวด (Partial advance payment) จำนวน 2 งวด	88
ภาพประกอบ 4-5	การโอนเงินหลังจากส่งสินค้าแล้ว (Full amount t/t payment against documents)	92
ภาพประกอบ 4-6	การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อชำระเงินก่อน จึงสามารถนำเอกสาร กำกับสินค้าไปออกสินค้าได้ เรียกว่า Document against payment หรือเรียกย่อว่าวิธีดี/พี (D/P)	95
ภาพประกอบ 4-7	การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อรับรองตัวแลกเงินก่อน จึงสามารถนำ เอกสารกำกับสินค้าไปออกสินค้าได้ เรียกว่า Document against acceptance หรือเรียกย่อว่า วิธีดี/เอ (D/A)	97
ภาพประกอบ 4-8	การโอนเงินหลังจากได้รับสินค้าแล้ว (Open account)	100
ภาพประกอบ 4-9	การชำระเงินระบบสินค้าฝากขาย (Consignments)	102

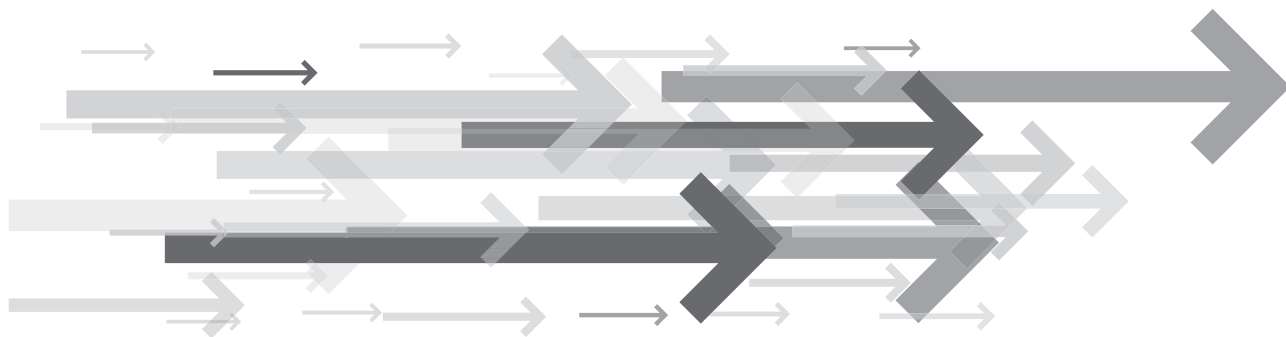
ภาพประกอบ 5-1	ความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบการชำระเงินกับระดับการคุ้มครองความเสี่ยงแก่ผู้ส่งออก	108
ภาพประกอบ 5-2	ภาพแสดงกระบวนการหลักของระบบการชำระเงินโดยวิธีการเปิดหนังสือเครดิต (Letter of Credit)	113
ภาพประกอบ 5-3	ภาพแสดงใบฟอร์มขอเปิดหนังสือเครดิต (APPLICATION FOR ISSUING AN IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT) ของธนาคารกสิกรไทย	119-120
ภาพประกอบ 5-4	ภาพแสดงตัวอย่างหนังสือเครดิตของบริษัท สินอัมพวา อิมพอร์ต เอกซ์พอร์ต จำกัด เพื่อใช้ในการสั่งซื้อสินค้าตามสัญญาซื้อขาย เลขที่ 2016-1	124-127
ภาพประกอบ 5-5	ภาพแสดงแบบฟอร์มใบขอแก้ไขเงื่อนไขในหนังสือเครดิต (APPLICATION FOR AMENDMENT OF A DOCUMENTARY CREDIT) ของธนาคารกสิกรไทย	133
ภาพประกอบ 5-6	ภาพแสดงใบฟอร์มขอเปิดหนังสือเครดิตชนิดสามารถโอนได้ Transferable L/C หรือ Assignable L/C ของธนาคารกสิกรไทย	136
ภาพประกอบ 6-1	ภาพแสดงใบฟอร์มขอเปิดหนังสือรับรองผู้ส่งสินค้าเข้า Shipping guarantee ของธนาคารกสิกรไทย	144
ภาพประกอบ 6-2	ภาพแสดงใบฟอร์มขอเปิดหนังสือแสดงสิทธิ์ในสินค้าหรือสัญญา ทรัสต์รีซีพ TRUST RECEIPT (T/R) ของธนาคารกสิกรไทย	147
ภาพประกอบ 7-1	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ EXW	164
ภาพประกอบ 7-2	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ FCA	169
ภาพประกอบ 7-3	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ FAS	173
ภาพประกอบ 7-4	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ FOB	175
ภาพประกอบ 7-5	แสดงประเทศขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ CPT	181

ภาพประกอบ 7-6	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ CIP	184
ภาพประกอบ 7-7	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ CFR	187
ภาพประกอบ 7-8	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ CIF	191
ภาพประกอบ 7-9	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ DAP	195
ภาพประกอบ 7-10	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ DPU	199
ภาพประกอบ 7-11	แสดงขอบเขตการส่งมอบความรับผิดชอบและภาระค่าใช้จ่ายของเงื่อนไขราคาและการส่งมอบแบบ DDP	203
ภาพประกอบ 8-1	รูปภาพแสดงตัวอย่างบัญชีราคาสินค้า/ใบแสดงราคาสินค้า (Commercial invoice) ของ MICROCOSMOS IMPORT AND EXPORT CO., LTD. ซึ่งแจ้งรายละเอียดด้านราคาและมูลค่าสินค้าที่ส่งออกให้แก่ SINUMPAWA IMPORT EXPORT CO.,LTD.	219
ภาพประกอบ 8-2	รูปภาพแสดงตัวอย่างบัญชีรายการบรรจุหีบห่อ/ใบแสดงรายการบรรจุหีบห่อ (Packing list) ของ MICROCOSMOS IMPORT AND EXPORT CO.,LTD. ซึ่งแจ้งรายละเอียดด้านจำนวน น้ำหนักและปริมาตรของสินค้าที่ส่งออกแก่ SINUMPAWA IMPORT EXPORT CO.,LTD.	220
ภาพประกอบ 8-3	รูปภาพแสดงการลำเลียงสินค้าเกษตร เช่น ข้าว ข้าวโพด มันสำปะหลัง โดยเรือลำเลียงทางแม่น้ำเพื่อความสะดวกขึ้นเรือขนส่งสินค้าระหว่างประเทศระบบแยกบรรจุในเรือเปิดระวางหรือระบบ CONVENTIONAL	221
ภาพประกอบ 8-4	รูปภาพแสดงตัวอย่างเครื่องหมายข้างลังบรรจุสินค้ากำกับการขนส่ง (Shipping mark) ของบริษัท SINUMPAWA IMPORT EXPORT CO.,LTD.	224
ภาพประกอบ 8-5	รูปภาพแสดงตัวอย่างใบตราส่ง (Bill of Lading) ของบริษัท SINUMPAWA IMPORT EXPORT CO., LTD.	227
ภาพประกอบ 8-6	รูปภาพแสดงตัวอย่างของอุปกรณ์ล๊อคตู้ (RTC seal)	230
ภาพประกอบ 8-7	รูปภาพแสดงรูปแบบการลากตู้ไปบรรจุสินค้า (C.Y.) ณ คลังสินค้าหรือโรงงานของผู้ส่งออก	231

ภาพประกอบ 8-8	รูปภาพแสดงรูปแบบของการฝากเก็บสินค้าในโรงพักสินค้า ณ ท่าเรือ ต้นทาง เพื่อรอบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์แบบ CFS พร้อมกับสินค้าของ ผู้ส่งออกรายอื่น ๆ	232
ภาพประกอบ 8-9	รูปภาพแสดงรูปแบบของการส่งสินค้าไปบรรจุ ณ ลานบรรจุสินค้า (C.F.S.) ณ ท่าเรือต้นทาง	232
ภาพประกอบ 8-10	ตู้แห้งทั่วไป (General purpose dry cargo container) ขนาดความกว้าง 8 ฟุต ความสูง 8 ฟุต 6 นิ้ว ยาว 40 ฟุต หรือเรียกว่า ตู้ยาว	235
ภาพประกอบ 8-11	ตู้แห้งทั่วไป (General purpose dry cargo container) ขนาดความกว้าง 8 ฟุต ความสูง 8 ฟุต 6 นิ้ว ยาว 20 ฟุต หรือเรียกว่า ตู้สั้น	236
ภาพประกอบ 8-12	ตู้ 40 ฟุตสูงพิเศษ 40'HC คือ ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 9 ฟุต 6 นิ้ว ยาว 40 ฟุต	237
ภาพประกอบ 8-13	ตู้ยาวพิเศษ (High cube container) คือ ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 9 ฟุต 6 นิ้ว ยาว 45 ฟุต	237
ภาพประกอบ 8-14	ตู้เปิดหลังคา (Open top container) หรือตู้เปิดด้านข้าง (Sided open container) ขนาด 20 ฟุต	238
ภาพประกอบ 8-15	ตู้เปิดหลังคา (Open top container) หรือตู้เปิดด้านข้าง (Sided open container) ขนาด 40 ฟุต	238
ภาพประกอบ 8-16	ตู้พื้นเรียบ (Platform flat) เป็นลักษณะพื้นเรียบและมีบานพับขนาดใหญ่ ทั้ง 2 ด้าน มีทั้งขนาด 20 ฟุตและ 40 ฟุต	239
ภาพประกอบ 8-17	ตู้รักษาอุณหภูมิหรือตู้ Reefer ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 9 ฟุต 6 นิ้ว ยาว 40 ฟุต	240
ภาพประกอบ 8-18	ตู้รักษาอุณหภูมิหรือตู้ Reefer ตู้ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต 6 นิ้ว ยาว 20 ฟุต	240
ภาพประกอบ 8-19	ตู้บรรจุสินค้าที่เป็นของเหลว (Fluid tank container)	241

บทที่ 1

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าและกลุ่มการค้าระหว่างประเทศ



ในอดีตการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเมื่อประชาชนในประเทศมีการผลิตสินค้าและบริการจนกระทั่งมีสินค้าที่เหลือจากการบริโภคในประเทศ จึงมีแนวคิดที่จะแลกเปลี่ยนซื้อขายกับประเทศอื่น เพื่อให้ได้รับสินค้าใหม่ที่ไม่สามารถผลิตหรือหาได้จากในประเทศของตนเอง จากการที่ประชาชนของสองประเทศหรือมากกว่าทำการแลกเปลี่ยนซื้อขายระหว่างกัน ทำให้ประชากรจากประเทศที่ทำการแลกเปลี่ยนได้บริโภคสินค้าที่มีความหลากหลายขึ้น คุณภาพสูงขึ้นหรือได้บริโภคสินค้าที่มีต้นทุนต่ำลง มีราคาที่ถูกลง ทำให้ในอดีตจนถึงปัจจุบันการค้าระหว่างประเทศมีทั้งการขยายตัวและการพัฒนาที่มีความสลับซับซ้อนทั้งการตลาด การผลิต การลงทุน จากเศรษฐกิจระดับประเทศไปจนถึงระดับโลก จึงมีผู้ที่ต้องการศึกษาคิดค้นทฤษฎีที่ใช้ในการอธิบายการเกิดขึ้นของการค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้เข้าใจเหตุผลและรูปแบบการเกิดการค้าระหว่างประเทศ ไปจนถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งทางด้านกฎระเบียบและวิวัฒนาการของการรวมกลุ่มประเทศ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาทำความเข้าใจทั้งโอกาส (Opportunity) และอุปสรรค (Threat) ก่อนที่จะเริ่มดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ

แนวคิดการเกิดการค้าระหว่างประเทศ

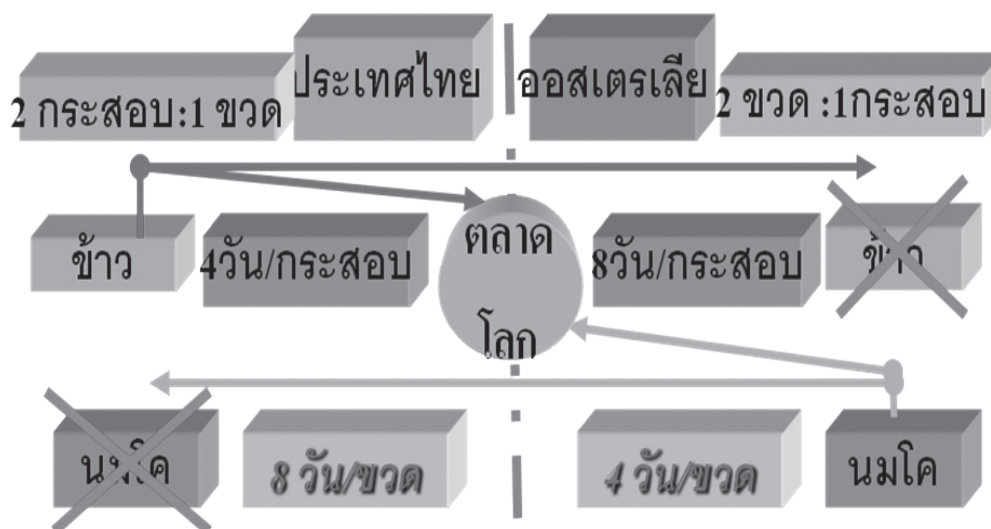
ดังที่กล่าวมาแล้วในบทนำข้างต้นว่า ในอดีตมีผู้สนใจศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับการเกิดขึ้นของการค้าระหว่างประเทศ (International trade) โดยส่วนใหญ่เป็นนักเศรษฐศาสตร์หรือกลุ่มของนักเศรษฐศาสตร์ที่มีชื่อเสียง ซึ่งคิดค้นทฤษฎีเพื่อมาอธิบายการเกิดการค้าระหว่างประเทศ ไม่ใช่ว่าทฤษฎีที่นักเศรษฐศาสตร์ก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ ในบทนี้ขอยกตัวอย่างทฤษฎีที่อธิบายแนวคิดการเกิดการค้าระหว่างประเทศ 3 ทฤษฎี คือ

ทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Absolute advantage)

ทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Absolute advantage) เป็นแนวคิดของนักเศรษฐศาสตร์ชื่อ อัดัม สมิท (Adam Smith) ซึ่งแนวคิดนี้ปรากฏอยู่ในหนังสือชื่อ *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* ตีพิมพ์เมื่อปี ค.ศ. 1776

แนวคิดของทฤษฎีนี้กล่าวถึงความเป็นอันดับหนึ่งทั้งในแง่คุณภาพสูงสุดและ/หรือต้นทุนต่ำที่สุด เมื่อทำการเปรียบเทียบกับสิ่งต่าง ๆ ในกลุ่มและระดับเดียวกัน เช่น การแข่งขันกีฬา ตั้งแต่ระดับท้องถิ่น ระดับประเทศไปจนถึงกีฬาระดับโลก อย่างกีฬาโอลิมปิก หรือการแข่งขันในทุก ๆ เรื่องเพื่อหาความเป็นที่หนึ่ง นั่นคือความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์

ทฤษฎีนี้จึงถูกนำมาใช้การเกิดขึ้นของการค้าระหว่างประเทศได้ โดยให้แนวคิดที่ว่าประเทศที่แต่ละประเทศมีทรัพยากรที่แตกต่างกัน ทั้งในด้านทรัพยากรแรงงาน ทรัพยากรธรรมชาติทั้งที่ใช้แล้วหมดไป และที่สามารถเกิดขึ้นใหม่ได้อีก ดังเช่น แหล่งทรัพยากรทางด้านเชื้อเพลิงที่นำมาถลุงเป็นน้ำมันซึ่งมีปริมาณมหาศาล มีคุณภาพดีที่สุดในกลุ่ม และสามารถผลิตเป็นน้ำมันดิบได้ต้นทุนต่ำที่สุดอยู่ในภูมิภาคตะวันออกกลาง เช่น ประเทศซาอุดีอาระเบีย ประเทศคูเวต เป็นต้น ควรเป็นผู้ส่งออกน้ำมันดิบไปขายยังต่างประเทศทั่วโลก หรือว่ากรณีประเทศไทย ซึ่งสามารถปลูกและผลิตข้าวหอมมะลิได้ดีที่สุดในโลก ควรจะเป็นประเทศผู้ส่งออกข้าวหอมมะลิให้ประเทศต่าง ๆ ในโลก เนื่องจากตามแนวคิดทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ของ อัดัม สมิท จะทำให้เชื่อว่าประชากรในโลกจะได้ประโยชน์จากการบริโภคสินค้าที่ดีที่สุดหรือมีคุณภาพสูงที่สุดที่มาจากประเทศผู้ผลิตและส่งออกสินค้าประเทศนั้น



ภาพประกอบ 1-1 ตัวอย่างทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Absolute advantage)

จากรูปภาพ ถ้าประเทศไทยสามารถผลิตข้าวได้คุณภาพสูงที่สุดด้วยต้นทุนต่ำที่สุดคือ ใช้แรงงาน 4 วันต่อข้าว 1 กระสอบ แต่ผลิตนมขวดใช้แรงงาน 8 วันต่อ 1 ขวด ในขณะที่ประเทศออสเตรเลียผลิตนมขวดคุณภาพดีที่สุดในโลก ด้วยต้นทุนต่ำที่สุดคือ ใช้แรงงาน 4 วันต่อ 1 ขวด แต่ผลิตข้าวใช้แรงงาน 8 วันต่อ 1 กระสอบ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดประเทศไทยควรส่งออกข้าวไปออสเตรเลีย และนำเข้านมขวดจากออสเตรเลีย ในขณะที่ประเทศออสเตรเลียต้องนำเข้าข้าวจากไทย และส่งออกนมขวด ซึ่งจะเกิดการค้าระหว่างประเทศ

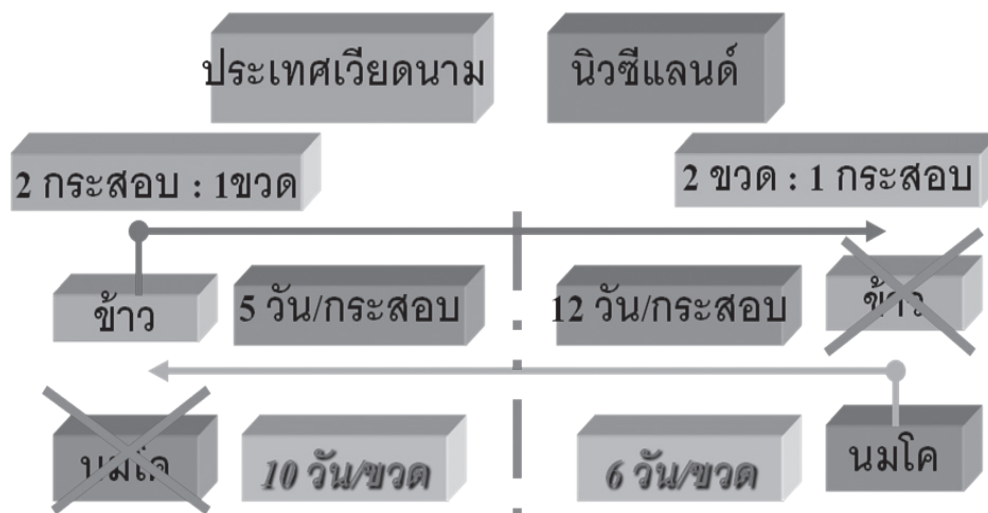
โดยสรุปการที่แต่ละประเทศมีประเภทและปริมาณของทรัพยากรที่แตกต่างกัน ก่อให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน ซึ่งประเทศที่มีทรัพยากรที่สามารถผลิตสินค้าได้ต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ ย่อมสามารถส่งสินค้าออกไปยังประเทศที่มีต้นทุนในการผลิตที่สูงกว่า ซึ่งประเทศผู้นำเข้าสินค้าจะได้รับประโยชน์จากการบริโภคสินค้าที่มีต้นทุนต่ำในขณะเดียวกัน ดังนั้นมูลเหตุที่ทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศมาจากความแตกต่างของคุณภาพและราคาสินค้าที่ดีที่สุดจากการเปรียบเทียบระหว่างสินค้าภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งเรียกว่าความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์

ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage)

ทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage) เป็นแนวคิดของนักเศรษฐศาสตร์ อדם สมิท (Adam Smith) เช่นกัน แนวคิดนี้ถูกเขียนขึ้นอยู่ในหนังสือชื่อ *The Wealth of Nations*: ดังบทความที่ปรากฏ คือ

“If a foreign country can supply us with a commodity cheaper than we ourselves can make it, better buy it of them with some part of the produce of our own industry, employed in a way in which we have some advantage.”

จากบทความดังกล่าว แสดงให้เห็นแนวคิดหลักของทฤษฎีนี้คือ ประเทศที่ผลิตสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งได้ต้นทุนต่ำกว่าอีกประเทศหนึ่งสามารถส่งออกสินค้าไปแลกเปลี่ยนสินค้าประเภทอื่นกับอีกประเทศหนึ่งซึ่งมีต้นทุนสินค้าประเภทอื่นต่ำกว่า ถึงแม้ว่าประเทศทั้งสองนั้นจะไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าลำดับที่หนึ่งที่ผลิตสินค้าที่มีต้นทุนต่ำที่สุดหรือคุณภาพสินค้าสูงที่สุดก็ตาม เป็นทฤษฎีที่อธิบายถึงการเกิดและการขยายตัวของการค้าระหว่างประเทศจากทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์



ภาพประกอบ 1-2 ตัวอย่างทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage)

จากภาพตัวอย่างจะเห็นได้ว่า ประเทศเวียดนามไม่ได้เป็นประเทศที่สามารถผลิตข้าวได้คุณภาพสูงที่สุดด้วยต้นทุนต่ำที่สุด เนื่องจากแรงงานในการผลิตข้าว 5 วันต่อข้าว 1 กระสอบ ในขณะที่ประเทศไทยใช้ 4 วันต่อกระสอบ และผลิตนมขวดใช้แรงงาน 10 วันต่อ 1 ขวด โดยที่ประเทศนิวซีแลนด์ผลิตนมขวดด้วยต้นทุนแรงงาน 6 วันต่อ 1 ขวด ซึ่งมากกว่าประเทศออสเตรเลียที่ใช้แรงงานเพียงแค่ 4 วันต่อขวด แต่ทั้งนี้เมื่อประเทศเวียดนามต้องการแลกเปลี่ยนกับประเทศนิวซีแลนด์ถึงแม้ว่าทั้ง 2 ประเทศจะไม่ได้เป็นประเทศที่ผลิตสินค้าที่มีต้นทุนต่ำที่สุด อย่างเช่นประเทศไทยกับประเทศออสเตรเลีย แต่ประเทศเวียดนามผลิตข้าวโดยใช้แรงงาน 5 วันต่อกระสอบ ซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่าประเทศนิวซีแลนด์ ซึ่งใช้แรงงานถึง 12 วันต่อกระสอบ

ในขณะเดียวกัน ประเทศนิวซีแลนด์มีความได้เปรียบในการผลิตนมขวดเหนือกว่าประเทศเวียดนาม โดยประเทศนิวซีแลนด์ใช้แรงงาน 6 วันต่อนม 1 ขวด ซึ่งต้นทุนต่ำกว่าประเทศเวียดนามซึ่งใช้แรงงานในการผลิตนม 1 ขวดถึง 10 วัน

ดังนั้นเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดสำหรับทั้ง 2 ประเทศ ประเทศเวียดนามจึงควรส่งออกข้าวกระสอบไปแลกกับนมขวดจากประเทศนิวซีแลนด์ ซึ่งจะทำให้ประเทศเวียดนามได้บริโภคนมขวดที่มีต้นทุนต่ำกว่าการที่ประเทศเวียดนามทำการผลิตด้วยตนเอง เช่นเดียวกับประเทศนิวซีแลนด์สามารถนำเข้าข้าวกระสอบที่มีต้นทุนต่ำกว่าการผลิตข้าวกระสอบเองภายในประเทศ ทำให้ทั้ง 2 ประเทศได้บริโภคสินค้าที่มีต้นทุนต่ำลง ประชาชนของทั้ง 2 ประเทศได้บริโภคสินค้าทั้ง 2 ชนิดนี้มากขึ้น ทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ

โดยสรุปทฤษฎีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบเป็นการอธิบายการค้ำระหว่างประเทศจากการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตสินค้าที่ต่ำกว่าระหว่างประเทศที่ทำการแลกเปลี่ยนกัน ซึ่งมีประเภทและปริมาณของทรัพยากรที่แตกต่างกัน ก่อให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน ซึ่งประเทศที่มีทรัพยากรที่สามารถผลิตสินค้าได้ต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ ย่อมสามารถส่งออกสินค้าที่มีต้นทุนต่ำกว่าไปยังประเทศที่มีต้นทุนในการผลิตที่สูงกว่า ซึ่งประชากรในประเทศผู้นำเข้าสินค้าจะได้รับประโยชน์จากการบริโภคสินค้าที่มีต้นทุนต่ำลงในเวลาเดียวกัน ดังนั้นมูลเหตุที่ทำให้เกิดการค้ำระหว่างประเทศมาจากความแตกต่างของคุณภาพที่ดีกว่าและ/หรือต้นทุนสินค้าที่ต่ำกว่าซึ่งอาจทำให้สินค้ามีราคาถูกกว่าจากการเปรียบเทียบระหว่างสินค้าภายในประเทศและต่างประเทศ

การค้ำระหว่างประเทศ

เมื่อพิจารณาตามความหมายของคำว่า การค้ำระหว่างประเทศที่ Ball, Donald A. (1982:9) ได้ให้ไว้คือ “ธุรกิจระหว่างประเทศ หมายถึง ธุรกิจที่มีกิจกรรมเกี่ยวกับการข้ามพรมแดนของชาติ และได้ประกอบขึ้นเฉพาะการค้าและการผลิตระหว่างประเทศเท่านั้น แต่ยังเกี่ยวข้องกับการบริการทางด้านอุตสาหกรรม เช่น การขนส่ง, การท่องเที่ยว, การธนาคาร, การโฆษณา, การก่อสร้าง, การค้าปลีก, การค้าส่ง และการติดต่อสื่อสาร”

แต่เพื่อให้ความหมายของการค้ำระหว่างประเทศมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น คำจำกัดความของการค้ำระหว่างประเทศ จึงหมายถึง กิจกรรมการแลกเปลี่ยนที่เกี่ยวข้องข้ามพรมแดนของชาติจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง และได้ประกอบขึ้นเฉพาะการค้าและการผลิตระหว่างประเทศเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการบริการทางด้านอุตสาหกรรม เช่น การขนส่ง, การท่องเที่ยว, การธนาคาร, การโฆษณา, การก่อสร้าง, การค้าปลีก, การค้าส่ง และการติดต่อสื่อสาร ซึ่งก่อให้เกิดการไหลเวียนของค่าตอบแทนหรือการแลกเปลี่ยนออกจากประเทศผู้ส่งออกไปยังประเทศผู้ส่งออก ซึ่งจากคำจำกัดความสามารถอธิบายได้ว่าการค้ำระหว่างประเทศจะต้องประกอบด้วยปัจจัยดังนี้

1. เป็นกิจกรรมการแลกเปลี่ยนข้ามพรมแดน มิใช่การแลกเปลี่ยนทางการค้าภายในประเทศเท่านั้น
2. เป็นได้ทั้งกิจกรรมการค้าหรือซื้อขายผลิตภัณฑ์ การผลิตเพื่อจำหน่ายทั้งสินค้าและบริการ
3. และสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ มีการไหลเวียนของค่าตอบแทน โดยการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการ หรืออาจเป็นรูปแบบการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ เนื่องจากถ้าไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนถือว่าการบริจจาคหรือให้เปล่าไม่ใช่การค้ำระหว่างประเทศ