

บทที่ 3

การดำเนินงานของบริษัทค้าแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน

บริษัทค้าแป้งมันสำปะหลังในประเทศไทย

บริษัทค้าแป้งมันสำปะหลังในประเทศไทยสามารถแยกได้ตามลักษณะการค้าเป็น 3 ประเภทด้วยกันคือ

1. โรงงานแป้งมันสำปะหลัง จัดทะเบียนไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรมมี 133 โรง ตั้งอยู่กระจัดกระจายในภาคตะวันออกและตะวันออกเฉียงเหนือได้แก่ ชลบุรี ระยอง นครราชสีมา ชัยภูมิ ราชบุรี กำแพงเพชร เป็นต้น
 2. บริษัทค้าแป้งมันสำปะหลังภายในประเทศ ได้แก่ ร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ตั้งอยู่กระจัดกระจายทั่วประเทศและยังไม่มีตัวเลขที่แน่นอนว่ามีจำนวนร้านค้าอยู่เท่าใดในปี 2526
 3. บริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลัง ซึ่งแยกออกเป็นบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่ไม่มีโรงงาน ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและจากรายงานการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังที่สมาคมการค้ามันสำปะหลังไทยได้จัดบันทึกไว้ในปี 2525 และปี 2526 มีผู้ส่งออกแป้งมันสำปะหลังทั้งหมด 111 ราย และ 127 ราย ตามลำดับ
- จากลักษณะของบริษัทค้าแป้งมันสำปะหลังที่กล่าวมาข้างต้นนั้น การวิจัยนี้จะศึกษาเฉพาะการดำเนินงานของบริษัทค้าแป้งมันสำปะหลังที่อยู่ในลักษณะของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงานเท่านั้น ซึ่งบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังส่วนใหญ่มีการส่งออกที่ผลเกษตรชนิดอื่นๆ นอกจากแป้งมันสำปะหลังด้วย เช่น ข้าว ข้าวโพด ถั่ว เป็นต้น จากการรวบรวมรายนามชื่อผู้ส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่สมาคมการค้ามันสำปะหลังไทยจัดบันทึกไว้ทุกปีนั้น จำนวนผู้ส่งออกแป้งมันสำปะหลังมีจำนวนไม่คงที่ เช่น ในปี 2523 ถึงปี 2524 มีจำนวนผู้ส่งออกแป้งมันสำปะหลัง 71 และ 102 รายตามลำดับ ทั้งนี้เพราะแป้งมันสำปะหลัง

ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังชนิดเดียวที่นำไปสินค้ามาตรฐาน ดังนั้นการส่งออกจึงดำเนินการได้สะดวกไม่มีระเบียบข้อบังคับใด ๆ เพียงแต่จดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกแล้วก็สามารถส่งออกแป้งมันสำปะหลังได้ทันที ซึ่งแตกต่างจากการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังเพื่อการเลี้ยงสัตว์ คือ มันสำปะหลังเส้น มันสำปะหลังอัดเม็ด และมันสำปะหลังป่น ซึ่งเป็นสินค้ามาตรฐาน สำหรับผู้ค้าสินค้ามาตรฐานดังกล่าวจะต้องมีคุณสมบัติต่าง ๆ ดังนี้ซึ่งจะทำการส่งออกได้กล่าวคือ

1. จะต้องเป็นสมาชิกของสภาหอการค้าหรือสมาคมการค้าที่เป็นสมาชิกของสภาหอการค้า หรือเป็นผู้ที่รัฐมนตรีกระทรวงพาณิชย์เห็นสมควร
2. จะต้องจดทะเบียน เป็นผู้ทำการค้าซึ่งสินค้ามาตรฐาน
3. สินค้าส่งออกจะต้องได้รับการตรวจสอบมาตรฐานเสียก่อน

อย่างไรก็ตามเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2521 กระทรวงพาณิชย์ได้ออกพระราชกฤษฎีกาควบคุมการส่งออกผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังทุกชนิดออกนอกราชอาณาจักร สำหรับสาระสำคัญของพระราชกฤษฎีกาดังกล่าวคือ ห้ามผู้ใดส่งผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังทุกชนิดออกวันแต่จะได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ หรือผู้ซึ่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์มอบหมาย ดังนั้นทำให้การส่งออกแป้งมันสำปะหลังต้องดำเนินการขอใบอนุญาตให้ส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักรที่กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ก่อนทุกครั้งซึ่งจะทำการส่งออกแป้งมันสำปะหลังได้

โครงสร้างการคัดกรองของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน

การดำเนินงานของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังทั้งที่มีโรงงานและไม่มีโรงงานมีเป้าหมายที่เหมือนกันคือ ต้องการให้บริษัทส่งออกเจริญเติบโตและอยู่รอด โดยมีกำไรทั้งในระยะสั้นและระยะยาวทั้งนี้ก็ต้องอาศัยเทคนิคการคัดกรองซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินงาน ดังนั้นโครงสร้างการคัดกรองของบริษัทส่งออก ที่จะพิจารณาศึกษา กล่าวคือ

1. การวางแผน
2. การคัดกรองการค้า
3. การวินิจฉัยสั่งการ
4. การควบคุม

1. การวางแผน หมายถึง กระบวนการกำหนดวัตถุประสงค์สำหรับช่วงเวลาข้างหน้า และกำหนดสิ่งที่จะกระทำต่าง ๆ เพื่อที่จะให้บรรลุผลในวัตถุประสงค์ดังกล่าว¹

การวางแผนสำหรับบริษัทส่งออกแบ่งเงินสำหรับบริษัทที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน นั้นจะไม่มีหน่วยวางแผน การวางแผนขึ้นอยู่กับผู้บริหารระดับสูงของบริษัทส่งออก แต่ก็เปิดโอกาสให้ผู้บริหารระดับกลางมีส่วนร่วมด้วย และการวางแผนแต่ละหน่วยงานผู้บริหารระดับสูงและ/หรือระดับกลางร่วมกันวางแผน ส่วนระยะเวลาของการวางแผนนั้น แผนระยะสั้นมีช่วงระยะเวลา 1 ปี เท่านั้น ไม่มีการวางแผนระยะปานกลาง แต่มีการวางแผนระยะยาวซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นทิศทางการขยายขอบข่ายงานของบริษัท

2. การคัดเลือกการ หมายถึง ความพยายามของผู้บริหารที่จะให้มีหนทางสำหรับการปฏิบัติงานให้สำเร็จผลตามแผนงานที่ได้วางเอาไว้ หน้าที่การคัดเลือกการนี้เป็นหน้าที่ที่ต่อเนื่องจากขั้นของการใช้ความสามารถ ในด้านคิดวางแผนจนเล็งเห็นเป็นแผนงานต่าง ๆ กล่าวคือ ภายหลังจากที่ได้กำหนดแผนงานเอาไว้เรียบร้อยแล้ว ผู้บริหารจะดำเนินการเตรียมการให้มีสื่อหรือมีหนทางที่จะช่วยให้มีการทำงานตามแผนนั้น ๆ ให้ลุล่วงไปได้²

การคัดเลือกการของบริษัทส่งออกแบ่งเงินสำหรับบริษัทที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน นั้น ผู้บริหารของบริษัทส่งออกจะคัดเลือกการแบ่งงานกันทำ ทุกคนในบริษัทส่งออกจะทราบว่าต้องปฏิบัติงานอย่างไรและขึ้นอยู่กับผู้บริหารคนใด โดยไม่มีการกำหนดแผนภูมิแสดงสายงานและการกำหนดลักษณะของตำแหน่งหน้าที่เป็นลายลักษณ์อักษร

สำหรับการคัดเลือกคนเข้าทำงาน ผู้บริหารระดับสูงพยายามจำกัดกำลังคนให้มีเท่าที่จำเป็นต้องใช้ในการ เพื่อให้งานดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี วิธีการแสวงหาผู้บริหารระดับสูงและระดับกลางเพื่อบรรจุในตำแหน่งที่ว่างลงนั้น จะพิจารณาบุคคลในบริษัทส่งออกซึ่งมีคุณสมบัติเหมาะสมกับตำแหน่งนั้นก่อน เพื่อทำให้เกิดขวัญและกำลังใจในการ

¹Leslie W. Rue and Lloyd L. Byars, Management: Theory and Application (Illinois: Richard D. Irwin, 1977), p.94.

²ธงชัย สันติวงษ์, องค์การและการบริหาร, พิมพ์ครั้งที่ 4 (กรุงเทพมหานคร : บริษัท สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2523), หน้า 194.

ทำงาน ถ้าไม่มีผู้ใดเหมาะสมสิ่งจะแสวงหาจากบุคคลภายนอกบริษัท ทั้งนี้ การแสวงหาพนักงาน จะหาจากการแนะนำของพนักงานที่ทำงานอยู่ในบริษัท

สำหรับการพัฒนาพนักงานนั้นมีการพัฒนาผู้บริหารระดับสูง โดยการส่งไปสัมมนา ทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งมีการจัดสัมมนาภายในบริษัทอีกด้วย สำหรับการพัฒนาผู้บริหารระดับกลางก็เช่นเดียวกัน แต่ยังมีได้ส่งไปยังต่างประเทศ นอกจากนั้นได้มีการวางแผน ด้านกำลังคนไว้บ้างเพื่อรับกับอัตราการเข้าออกของพนักงาน

บริษัทส่งออกแบ่งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน มีการดำเนินงานด้านการจัดองค์การเพื่อให้กิจกรรมต่าง ๆ ที่จำเป็น เช่น การผลิต การจัดซื้อ การส่งออก ได้มีการร่วมมือกัน เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ โดยจัดให้มีการร่วมมือ การประสานงานกันทุกแผนกของบริษัท

3. การวินิจฉัยสั่งการ หมายถึง การตัดสินใจเลือกทางปฏิบัติซึ่งมีอยู่หลายทาง เพื่อไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้¹ ข้อพึงสังเกตรประการหนึ่ง เกี่ยวกับการวินิจฉัยสั่งการก็คือ "การสั่งงาน" ซึ่งเป็นอุปกรณ์และมีความสำคัญต่อความสำเร็จของการวินิจฉัยสั่งการมาก

การสั่งงาน หมายถึง การที่ผู้บังคับบัญชาหรือหัวหน้างานมอบหมายให้ผู้ใต้บังคับบัญชา หรือผู้ร่วมงานปฏิบัติจัดทำ โดยอาจแนะนำวิธีปฏิบัติให้ด้วย เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยดี และบรรลุเป้าหมายขององค์การ การสั่งงานนั้นถ้าพิจารณาในลักษณะของการปฏิบัติงานก็ประสังข์ ว่าเป็นการแจ้งให้ผู้ปฏิบัติทราบว่าเขาจะต้องทำอะไร จะต้องทำที่ไหน จะต้องทำอย่างไร และจะให้ทำเมื่อใด²

สำหรับการสั่งงานของบริษัทส่งออกแบ่งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน ใช้วิธีการสั่งงานโดยวาจาเป็นส่วนใหญ่ และบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรบ้างเป็นครั้งคราว การติดต่อสื่อสารภายในบริษัทเป็นแบบจากบนลงล่าง ซึ่งเป็นการสั่งการตามสายการบังคับบัญชาตามปกติ และการติดต่อสื่อสารของพนักงานในระดับเดียวกันแล้วแต่ ๆ ละแผนกก็สามารถติดต่อกันได้

¹William J. Gore and J.W. Dyson (eds), The Making of Decision: A Reading in Administrative Behavior (New York: The Free Press Collier of Glencoe of Macmillan, Ltd., 1964), p.77.

²สมพงษ์ เกษมสิน, การบริหาร, พิมพ์ครั้งที่ 7 (กรุงเทพมหานคร : บริษัทสำนักพิมพ์ ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2523), หน้า 199.

โดยตรง

4. การควบคุม หมายถึง การบังคับให้กิจกรรมต่าง ๆ เป็นไปตามแผนงานที่ได้วางไว้¹ การควบคุมเป็นหน้าที่ที่ผู้บริหารทุกระดับต้องเกี่ยวข้องอยู่เสมอ เช่น ในระดับของผู้บริหาร ระดับสูงต้องทำการประเมินผลการปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ และตรวจสอบดูว่ามีสิ่งใดบ้างที่จะต้องทำการแก้ไข ส่วนในระดับที่ต่ำลงมา หัวหน้าผู้ควบคุมงานต่าง ๆ ก็ต้องทำการควบคุมกิจกรรมที่คนงานได้ปฏิบัติไปว่ามีความถูกต้องเพียงใด

การควบคุมการดำเนินงานในบริษัทส่งออกน้ำมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงานนั้น แต่ละแผนจะควบคุมการทำงานของตนเอง ส่วนการควบคุมผู้บริหารแต่ละระดับนั้น ผู้บริหารระดับสูงควบคุมผู้บริหารระดับกลางได้ไม่ค่อยใกล้ชิด ทั้งนี้เพราะการดูแลการทำงานส่วนใหญ่จะโดยการสั่งการแล้วให้ทำงานกันเอง สำหรับผู้บริหารระดับกลางก็ไม่สามารถควบคุมหัวหน้าคนงานได้อย่างใกล้ชิดเช่นกัน แต่สำหรับหัวหน้าคนงานแล้วจะควบคุมคนงานอย่างใกล้ชิด เพราะคนงานมีระดับการศึกษาไม่สูงนักและมีความรับผิดชอบต่ำ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนงานชั่วคราวและรับค่าจ้าง เป็นรายวัน

จากโครงสร้างการสัตการของบริษัทส่งออกน้ำมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงานตั้งที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ในการดำเนินงานได้น้ำหนักของการสัตการ เข้ามาประยุกต์ใช้ด้วย ในที่นี้จะยกบริษัทส่งออกน้ำมันสำปะหลังที่มีโรงงานให้เห็นเป็นตัวอย่าง ดังต่อไปนี้คือ²

การวางแผน ผู้บริหารระดับสูงจะพิจารณาถึงอุปสงค์และอุปทานของหัวมันสำปะหลังสดภายในประเทศและแป้งมันสำปะหลังทั้งภายในและต่างประเทศในแต่ละปี เพื่อวางแผนและตั้งเป้าหมายในการผลิตของแต่ละฤดูการผลิต นอกจากนี้ ยังวางแผนการส่งออกและการขยายตลาดในต่างประเทศให้มากขึ้นด้วย

¹Edwin B. Flippo, Management: A Behavioral Approach (Boston: Allyn and Bacon, Inc., 1970), p. 417.

²สัมภาษณ์ พิทักษ์ บุญพจนสุนทร, กรรมการผู้จัดการบริษัท ไทยวา จำกัด, 8 กรกฎาคม 2526.

การตัดองค์การ เมื่อผู้บริหารระดับสูงได้วางแผนในการดำเนินงานแล้วก็จะดำเนินงานตัดองค์การให้สอดคล้องกันกับแผนที่ได้วางไว้ เช่น สัตเตรียมด้านหาคนงานให้เพียงพอกับปริมาณการผลิตที่ได้กำหนดไว้ในแต่ละปี สัตแบ่งหน่วยงานต่าง ๆ ที่ต้องดำเนินงานภายในโรงงานกล่าวคือ หน่วยสัตซื้อ หน่วยตรวจสอบคุณภาพแป้งมันสำปะหลัง หน่วยบำรุงรักษาโรงงานและเครื่องจักร หน่วยงานด้านบัญชีและการเงิน เป็นต้น

การสั่งการ ผู้บริหารระดับสูงจะสั่งการด้านการผลิต เช่น ปริมาณที่ต้องการส่งออกในแต่ละช่วงของปีให้ผู้สัตการโรงงานทราบล่วงหน้า เพื่อเตรียมการผลิตให้ทันต่อการส่งออก เมื่อผู้สัตการโรงงานรับทราบแล้วก็จะสั่งการให้หน่วยสัตซื้อหว่ามันสำปะหลัง เตรียมการสัตซื้อหว่ามันสำปะหลังสัตให้เพียงพอในการผลิต

การควบคุม การดำเนินงานของผู้บริหารในแต่ละระดับก็จะมีการควบคุมผู้ได้บังคับบัญชาของตน เช่น ผู้สัตการโรงงานควบคุมหน่วยทดลองประจำโรงงานให้ตรวจสอบคุณภาพแป้งมันสำปะหลังตามที่ได้กำหนดไว้ พร้อมทั้งสัตส่งรายงานการวิเคราะห์คุณภาพในล็อตที่ผลิตให้สำนักงานใหญ่ (ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ) ทราบผลด้วย

การดำเนินงานของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน

การดำเนินงานของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน จะพิจารณาศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ดังจะกล่าวต่อไปนี้คือ

1. การดำเนินงานด้านการสัตซื้อหว่ามันสำปะหลังสัต
2. การดำเนินงานด้านการผลิตแป้งมันสำปะหลัง
3. การดำเนินงานด้านการสัตซื้อแป้งมันสำปะหลัง เพื่อส่งออก
4. การดำเนินงานด้านการส่งออกแป้งมันสำปะหลัง

การดำเนินงานในขั้นตอนที่ 3 และ 4 จะพิจารณาศึกษาการดำเนินงานของทั้งบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงานพร้อมกันไป เพราะการดำเนินงานส่วนใหญ่จะมีรายละเอียดที่เหมือนกัน

1. การดำเนินงานด้านการสัตซื้อหว่ามันสำปะหลังสัต

การสัตซื้อหว่ามันสำปะหลังสัตโดยทั่ว ๆ ไปแล้ว ชาวไร่มันสำปะหลังจะติดต่อกับโรงงาน

โดยตรง เป็นส่วนใหญ่ พ่อค้าคนกลางมีบทบาทในการซื้อขายนี้น้อยมากทั้งนี้เนื่องจาก

1. โรงงานส่วนใหญ่ตั้งกระจายอยู่ตามไร่มันสำปะหลัง ดังนั้นการติดต่อระหว่างชาวไร่กับโรงงานต่าง ๆ จึงทำได้สะดวก
2. มันสำปะหลัง เป็นพืชที่มีมูลค่าต่ำ กำไรจากการซื้อขายมันสำปะหลังล้นมีเพียงเล็กน้อย จึงไม่มุ่งใจให้พ่อค้าคนกลางเข้ามาดำเนินการ
3. ระยะเวลาการเก็บมันสำปะหลัง เสี่ยงต่อการขาดทุนทั้งนี้ เพราะมันสำปะหลังที่เก็บไว้ เกินหนึ่งสัปดาห์หิวมันสำปะหลังจะเน่า เสียถ้าป้อนโรงงานไม่ทัน

ขั้นตอนในการดำเนินงานด้านการผลิตซื้อหิวมันสำปะหลังสดมีดังนี้คือ ชาวไร่หิวมันสำปะหลังจะรวบรวมหิวมันสำปะหลังสดที่เก็บได้แล้วบรรจุรถบรรทุกมาขายที่โรงงาน ส่วนใหญ่ชาวไร่จะรับภาระค่าขนส่งเองด้วย โรงงานจะคัดที่สำหรับขึงหิวมันสำปะหลังสดทิ้งรถแล้วชิงหน้าหนักรถเปล่า ในขณะที่ขึงหิวมันสำปะหลังทิ้งรถนั้น เจ้าหน้าที่ของโรงงานจะชั่งตัวอย่างมันสำปะหลังสดจากส่วนต่าง ๆ ของรถออกมาประมาณ 10 กิโลกรัม แล้วนำไปวัดปริมาณแป้ง 2 ครั้ง แล้วเฉลี่ยค่าปริมาณแป้งที่วัดได้ซึ่งจะเป็นค่าปริมาณแป้งของหิวมันสำปะหลังสดในล็อตนั้น ๆ จากรายงานกิจกรรมกรมวิทยาศาสตร์บริการกล่าวว่า โดยปกติแล้วหิวมันสำปะหลังสดจะมีแป้งอยู่ระหว่างร้อยละ 15 ถึง 25 เท่านั้น และมีค่าเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ถึง 22¹

การวัดปริมาณแป้งในหิวมันสำปะหลังสดนั้นมี 2 วิธี คือ²

1. วัดปริมาณแป้งโดยวิธีการแทนที่น้ำ เป็นวิธีที่โรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลังใช้ปฏิบัติกันอยู่ กล่าวคือ นำหิวมันสำปะหลังสดที่ชั่งตัวอย่างไว้จำนวน 5 กิโลกรัม ไปใส่ตะกร้าและชั่งน้ำหนักอีกครั้งในน้ำจืด (โปรดดูภาพที่ 4 ประกอบ) อ่านน้ำหนักที่ชั่งได้เป็นกรัม แล้วจึงนำค่าน้ำหนักที่ชั่งได้นี้ไปเทียบเป็นปริมาณแป้งของหิวมันสำปะหลังสด ดังตารางที่ 3 หน้า 40

¹ กระทรวงวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและการพลังงาน, "รายงานกิจกรรมกรมวิทยาศาสตร์บริการ ฉบับที่ 38 ปีงบประมาณ 2523" (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สำนักข่าวพาณิชย์ กรมพาณิชย์สัมพันธ์, 2524), หน้า 230.

² เรื่องเดียวกัน, หน้า 223-224.

หรืออีกวิธีหนึ่ง จะอ่านค่าปริมาณแฉ่งโดยตรงจากคานของ เครื่องชั่งที่ได้เทียบค่าน้ำหนักเป็น
 กรัมกับปริมาณแฉ่ง เป็นร้อยละไว้บนคาน ซึ่ง การวัดปริมาณแฉ่งตามวิธีนี้ยึดถือการ เปรียบเทียบ
 ปริมาณแฉ่งในห้วงมันสำปะหลังสด โดยใช้ความหนาแน่นของห้วงมันสำปะหลังสด เป็นเกณฑ์ในการ
 คิดปริมาณแฉ่ง โดยเมื่อเปรียบเทียบกันแล้ววิธีเทียบค่าจากตารางตามที่กล่าวมาแล้ว จะได้
 ค่าปริมาณแฉ่งใกล้เคียงกับค่าที่แท้จริงกว่าวิธีเทียบค่าปริมาณแฉ่งจากคานของ เครื่องชั่ง ใน
 ภาวะปกติแล้ว การวัดปริมาณแฉ่งตามวิธีของ โรงงานจะต่ำกว่าปริมาณแฉ่งที่แท้จริงประมาณ
 ร้อยละ 2.5 ถึง 4.0 เมื่อคิดเป็นค่าความผิดพลาดแล้วจะเป็นค่าความผิดพลาดถึงร้อยละ
 12.5 ถึง 20

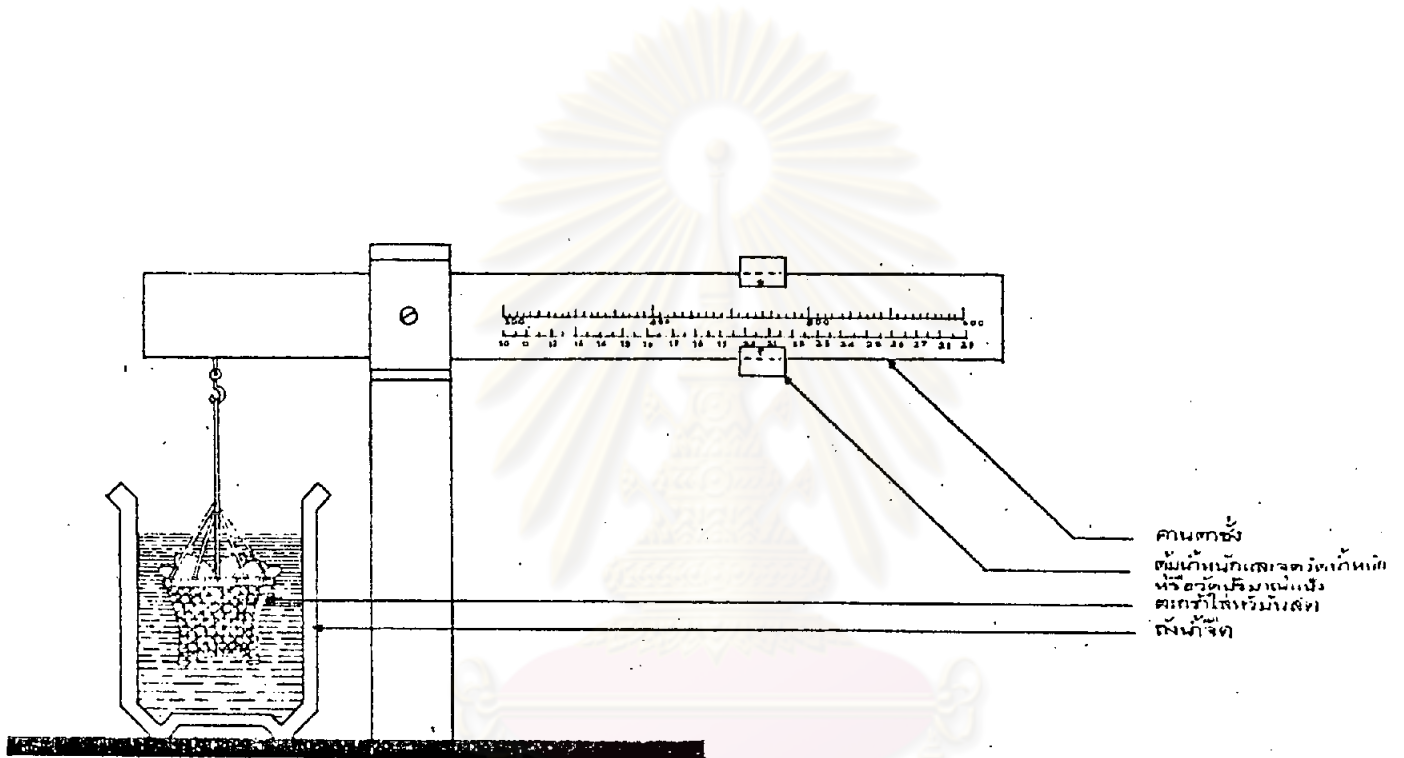
2. วัดปริมาณแฉ่งโดยวิธีคำนวณ ซึ่งวิธีนี้เป็นวิธีสัดทำให้เกิดความรวดเร็ว
 สำหรับการรับซื้อและขายให้ค่าปริมาณแฉ่งใกล้เคียงกับความ เป็นจริงที่สุดคือ การหาปริมาณ
 ความชื้นของห้วงมันสำปะหลังสดแล้วคำนวณปริมาณแฉ่งได้จากสูตรดังนี้คือ

ปริมาณแฉ่งในห้วงมันสำปะหลังสด คือ ร้อยละ = $92.7 - \text{ปริมาณความชื้น (ร้อยละ)}$

ข้อจำกัดในการนำไปคิดคำนวณคือ สูตรคำนวณดังกล่าวใช้ได้เฉพาะฤดูกาลและ
 บางท้องถิ่นเท่านั้น ทั้งนี้เพราะองค์ประกอบทาง เคมีของห้วงมันสำปะหลังสดจะ เปลี่ยนไปตามฤดูกาล
 และภูมิภาคของแต่ละแห่งเพาะปลูก และการวัดปริมาณแฉ่งโดยวิธีนี้ให้ค่าปริมาณแฉ่งสูงกว่า
 ปริมาณแฉ่งที่แท้จริง ดังนั้นการนำวิธีนี้ไปใช้คิดคำนวณจำเป็นต้อง คำนึงถึงฤดูกาลและท้องถิ่นเพาะ
 ปลูกอยู่เสมอ เพื่อให้มีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด สำหรับวิธีนี้ยังไม่เป็นที่แพร่หลายในทางปฏิบัติ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 4 แสดงตาชั่งสำหรับชั่งห้วงมันสำปะหลังสดในน้ำ



ที่มา: รายงานกิจกรรม กรมวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
และการพลังงาน

ตารางที่ 3 แสดงค่าเปรียบเทียบน้ำหนักเป็นกรัม เมื่อชั่งในน้ำกับปริมาณแบ่ง เป็นร้อยละ

น้ำหนักที่อ่านได้จากตาชั่ง (กรัม)	ปริมาณแบ่ง (ร้อยละ)
300	11.0
310	11.5
320	12.0
330	12.5
340	13.0
350	13.5
360	14.0
370	14.5
380	15.0
390	15.5
400	16.0
410	16.5
420	17.0
430	17.5
440	18.0
450	18.5
460	19.0
470	19.5
480	20.0
490	20.5
500	21.0
510	21.5
520	22.0

ตารางที่ 3 (ต่อ)

น้ำหนักที่อ่านได้จากตาชั่ง (กรัม)	ปริมาณแบ่ง (ร้อยละ)
530	22.5
540	23.0
550	23.5
560	24.0
570	24.5
580	25.0
590	25.5
600	26.0

ที่มา : สัมภาษณ์ พิทักษ์ บุญพจนสุนทร, กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยวา จำกัด,
8 กรกฎาคม 2526.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ การกำหนดราคานั้นส่วนใหญ่จะกำหนดโดยโรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลังคือ คีตราคา หวังมันสำปะหลังสดตามปริมาณแป้งที่วัดได้ โดยคีตราคาให้ตามราคากลางที่โรงงานประกาศ หรือยื่นป้ายไว้หน้าโรงงานรับซื้อหวังมันสำปะหลังสดของแต่ละวัน ซึ่งราคากลางการซื้อหวังมันสำปะหลังสด จะมีประกาศเปลี่ยนแปลงอยู่ทุกวันและแต่ละโรงงานจะตั้งราคาซื้อไม่เท่ากันตาม แต่ความต้องการของโรงงาน ราคาที่ประกาศรับซื้อนั้นจะกำหนดราคาต่อ 100 กิโลกรัม-หวังมันสำปะหลังสด ที่มีปริมาณแป้งจำนวนหนึ่งเป็นเกณฑ์ตัดสิน และปริมาณแป้งที่ใช่เป็นเกณฑ์กำหนดก็จะแตกต่างกันไปในแต่ละโรงงานเช่น บางโรงงานอาจกำหนดราคาซื้อไว้ 85 บาทต่อ 100 กิโลกรัม สำหรับหวังมันสำปะหลังสดที่มีปริมาณแป้งร้อยละ 22 หรือบางโรงงานอาจตั้งราคาซื้อไว้ 80 บาทต่อ 100 กิโลกรัมสำหรับหวังมันสำปะหลังสดที่มีปริมาณแป้งร้อยละ 18 เป็นต้น ส่วนหวังมันสำปะหลังสดที่มีปริมาณแป้งแตกต่างไปจากเกณฑ์กำหนดของโรงงานนั้น ก็จะมีการเพิ่มหรือลดราคาให้ตามส่วนของปริมาณแป้งที่ต่างไปจากเกณฑ์กำหนด เช่น ถ้าโรงงานกำหนดเกณฑ์ราคาไว้ 85 บาท ต่อ 100 กิโลกรัมสำหรับหวังมันสำปะหลังสดที่มีปริมาณแป้งร้อยละ 22 แล้วหวังมันสำปะหลังสดที่มีปริมาณแป้งสูงกว่าร้อยละ 22 ก็จะได้ส่วนเพิ่ม 1 ถึง 2 บาท ต่อ 100 กิโลกรัม ทุก ๆ ร้อยละ 1 ที่สูงกว่าเกณฑ์กำหนด ในขณะที่เดียวกันก็จะลดราคาลง 1 ถึง 2 บาท ต่อ 100 กิโลกรัม ทุก ๆ ร้อยละ 1 ที่ต่ำกว่าเกณฑ์กำหนด ดังนั้นถ้าหวังมันสำปะหลังสดมีปริมาณแป้งร้อยละ 23 ก็จะขายได้ในราคา 86 ถึง 87 บาท ต่อ 100 กิโลกรัม และหวังมันสำปะหลังสดที่มีปริมาณแป้งร้อยละ 20 ก็จะขายได้เพียง 81 ถึง 83 บาท ต่อ 100 กิโลกรัมเท่านั้น เป็นต้น

¹ สัมภาษณ์ ทศพล ตันติวงษ์, กรรมการผู้จัดการบริษัท สงวนวงษ์ จำกัด,

2. การดำเนินงานด้านการผลิตแป้งมันสำปะหลัง

บริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงานส่วนใหญ่ผลิตแป้งชนิดพิเศษหรือแป้งดิบแล้วทำการส่งออกที่เรียกกันทั่วไปว่า "สเปเชียลไฮเกรด (Special High Grade)" ซึ่งคุณภาพแตกต่างกันไปสำหรับผู้ผลิตแต่ละราย ส่วนการผลิตแป้งแปรรูป (Modified Starch) ยังทำการผลิตน้อยอยู่เพราะ การผลิตแป้งแปรรูปต้องใช้ความรู้และเทคโนโลยีในการผลิตมากกว่าการผลิตแป้งชนิดพิเศษ ซึ่งบางบริษัทยังไม่พร้อมที่จะทำการผลิตเพราะ ขาดความรู้ด้านเทคนิคในการผลิตและต้นทุนค่าเินการสูง ความแตกต่างระหว่างแป้งชนิดพิเศษกับแป้งแปรรูปนั้นจุดใหญ่ ๆ อยู่ที่ความหนืด (Viscosity) ของแป้งโดยที่แป้งแปรรูปเป็นแป้งที่พยายามปรับความหนืดให้ลดลงให้อยู่ในจุดที่ต้องการของแป้งแปรรูปในแต่ละชนิดที่จะนำไปใช้ประโยชน์ ในด้านการดำเนินงานการผลิตของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน จะพิจารณาศึกษาในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- 2.1 ลักษณะทั่วไปของการผลิตของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน
- 2.2 ปัจจัยการผลิตที่มีผลกระทบต่อคุณภาพของแป้งมันสำปะหลัง
- 2.3 การดำเนินงานภายในโรงงานของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน

(2.1 ลักษณะทั่วไปของการผลิตของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน

จากขั้นตอนการผลิตแป้งมันสำปะหลังที่ได้กล่าวมาแล้วอย่างละเอียดในบทที่ 2 กล่าวได้ว่า ลักษณะการผลิตแป้งมันสำปะหลังเป็นระบบการผลิตแบบต่อเนื่อง (Continuous Production) จากหนังสือการคัดกรองฝ่ายผลิตได้กล่าวไว้ว่า ระบบการผลิตแบบต่อเนื่อง คือ จะเป็นการผลิตโดยใช้หลักการผลิตจำนวนมาก (mass production) การผลิตแบบนี้ให้ผลผลิตไม่จำกัด จำนวนหรือปริมาณ แต่จำกัดชนิดหรือแบบของผลิตภัณฑ์¹

¹ ชุ่ม พลอยมีค่า, การคัดกรองฝ่ายผลิต (กรุงเทพมหานคร: นวัตกรรมการพิมพ์, 2523), หน้า 4.

ลักษณะโดยทั่วไปของระบบการผลิตแบบต่อเนื่องของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน กล่าวคือ จะมีการวางสายงานผลิต (production line) สัตว่างเครื่องจักรเป็นไปตามลำดับขั้นตอนของการผลิต โดยชนิดของเครื่องจักรที่ได้ลำดับกันจะเป็นเครื่องจักรคนละประเภทกัน เช่น หัวมันสำปะหลังเมื่อเข้าสู่เครื่องสับหัวมันสำปะหลังลำดับต่อมา ก็จะเป็นเครื่องโม่หัวมันสำปะหลัง เป็นต้น การออกแบบผังโรงงานเข้าลักษณะผลิตภัณฑ์บังคับ (product-controlled layout) คือ เครื่องจักรและสิ่งต่าง ๆ ที่จะอำนวยความสะดวกในการผลิตจะติดตั้งตามลำดับในการผลิต หน่วยไหนผลิตก่อนก็จัดไว้ก่อนเรียงตามลำดับ ทำให้หัวมันสำปะหลังซึ่งเป็นวัตถุดิบไหลเข้าสู่่วงการผลิตอย่างมีระเบียบ และการทำงานของเครื่องจักรแต่ละเครื่องในลำดับของขั้นตอนการผลิตจะทำงานกันอย่างได้สัดส่วน เพื่อให้การผลิตดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง เครื่องจักรถูกใช้ทำงานอย่างเต็มตลอดการผลิต เช่น เครื่องโม่หัวมันสำปะหลังก็จะทำการโม่ในลักษณะที่ทำงานอย่างรวดเร็วและให้ได้ผลสมบูรณ์ รายละเอียดหรือข้อกำหนดในการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตไม่มีการเปลี่ยนแปลง ด้านผู้ควบคุมเครื่องจักรไม่จำเป็นต้องมีอยู่ประจำทุกเครื่องและไม้จำเป็นต้องเป็นผู้มีความชำนาญหรือประสบการณ์สูง เพราะเครื่องจักรที่ใช้งานส่วนใหญ่จะมีระบบอัตโนมัติคอยควบคุมการทำงานอยู่แล้ว ผู้ควบคุมเครื่องจักรจึงต้องทำหน้าที่คอยดูแลการป้อนหัวมันสำปะหลังลัดและดูแลการทำงานเป็นระยะ ๆ ของเครื่องจักรตลอดกระบวนการผลิต ดังนั้นผู้ควบคุมเครื่องจักรสามารถที่จะดูแลเครื่องจักรได้หลาย ๆ เครื่องในเวลาเดียวกัน

การควบคุมการผลิตแบบต่อเนื่องมีสิ่งที่จะต้องกระทำ คือ

1. สัตหาหัวมันสำปะหลังลัดให้มีจำนวนพอเพียงที่จะนำมาใช้ผลิต
2. ตรวจสอบว่าหัวมันสำปะหลังลัดได้ส่งเข้าสู่่วงการผลิตโดยสม่ำเสมอหรือไม่

มีอุปสรรคอะไรก็ทำการแก้ไขเสีย เช่น รถที่ใช้ขนหัวมันสำปะหลังลัดจากลานเก็บเข้าป้อนเครื่องจักรเพื่อผลิตเกิดขัดข้องไม้สามารถทำงานได้ ก็ต้องรีบสัตหาคนงานมาเพื่อขนหัวมันสำปะหลังลัดป้อนเข้าเครื่องจักรแทนรถทันที เป็นต้น

การผลิตแป้งมันสำปะหลังเป็นการผลิตโดยสม่ำเสมอเพื่อคงคลังไว้ ดังนั้นจำนวนหัวมันสำปะหลังลัดที่ใช้เป็นวัตถุดิบซึ่งอยู่ในลานเก็บ จึงถูกนำมาใช้อย่างต่อเนื่องไม้มีการกักเก็บไว้หลาย ๆ

นอกจากนี้การผลิตแบริ่งมันส์ปะหลังยังก่อให้เกิดผลพลอยได้ 3 อย่างด้วยกัน คือ¹

1. กากมันส์ปะหลัง หัวมันส์ปะหลังสดเมื่อแยกแบริ่งออกแล้วจะเหลือกากประมาณ 70 % ซึ่งกากมันส์ปะหลังสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้คือ นำมาประกอบเป็นอาหารสัตว์ ใช้ในอุตสาหกรรมกระดาษหรือแอลกอฮอล์

2. หน้าแบริ่ง ใช้เป็นวัตถุดิบในการย้อมสีผ้าของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

3. ขี้แบริ่ง ใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตมันส์ปะหลังอัดเม็ด

การจัดการด้านการควบคุมคุณภาพ มีการดำเนินงานแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ

1. การควบคุมการนำวัตถุดิบเข้า กล่าวคือ ตรวจสอบตราหัวมันส์ปะหลังที่ป้อนเข้าโรงงานเพื่อผลิตจะต้องเป็นหัวมันส์ปะหลังที่สด และไม่มีหัวมันส์ปะหลังที่เน่าเสียปนเข้าไปในกระบวนการผลิต และในช่วงการป้อนเข้าเครื่องจักรต้องตัดรากเง้าของหัวมันส์ปะหลังให้หมด

2. การคัดล้างงานเพื่อควบคุมคุณภาพ โดยตั้งเป็นแผนกตรวจสอบแบริ่งมันส์ปะหลัง ทำหน้าที่ดูแลและตรวจสอบคุณภาพของแบริ่งมันส์ปะหลังที่ผลิตได้)

2.2 ปัจจัยการผลิตที่มีผลกระทบต่อคุณภาพของแบริ่งมันส์ปะหลัง

ปัจจัยการผลิตที่มีผลกระทบต่อคุณภาพของแบริ่งมันส์ปะหลังกล่าวคือ²

2.2.1 น้ำ ต้องใช้น้ำจำนวนมากเพื่อสกัดเอาแบริ่งออกจากหัวมันส์ปะหลัง สดคิดโดยเฉลี่ยแล้วต้องใช้น้ำประมาณ 40 ลูกบาศก์เมตรต่อแบริ่ง 1 ตัน น้ำจะช่วยสกัดแบริ่ง

¹ สัมภาษณ์ พิทักษ์ บุญพจนสุนทร, กรรมการผู้จัดการบริษัท ไทยวา จำกัด, 8 กรกฎาคม 2526.

² สัมภาษณ์ ทศพล ดันดีวงษ์, กรรมการผู้จัดการบริษัท ล่งวงวงษ์ จำกัด, 17 มีนาคม 2526.

และล้างแป้งให้สะอาดโดยสกัดเอาสารอื่น ๆ ที่เป็นส่วนประกอบของหัวมันสำปะหลังล็ดละลายนํ้าออกมาด้วย ดังนั้นน้ำที่ใช้ในกระบวนการผลิตจึงต้องเป็นน้ำที่ผ่านระบบการทํานํ้าดี (Water Treatment) มาก่อน เพื่อจะได้แป้งมันสำปะหลังที่มีคุณภาพดี

2.2.2 หัวมันสำปะหลัง ต้องเป็นหัวมันสำปะหลังที่ไม่เก็บไว้นาน ถ้าเก็บไว้นานปริมาณแป้งจะลดลงและเน่า ดังนั้นหัวมันสำปะหลังจึงควรลัดเพื่อจะได้มีปริมาณแป้งในหัวมันสำปะหลังสูง

2.2.3 เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต โดยเฉพาะเครื่องแยกกากกับนํ้าแป้ง ออกจากกันและตะแกรงร่อนแป้งต้องหมั่นตรวจตราดูแลความเรียบร้อยอยู่เสมอ และต้องปรับปรุงเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตให้ทันสมัยอยู่เสมอ เพื่อให้ได้คุณภาพของแป้งมันสำปะหลังที่ดีขึ้น

2.2.4 การควบคุมปริมาณการใช้ออกซิเจนในการฟอกแป้ง และควบคุมอุณหภูมิที่ใช้ในการอบแป้งมันสำปะหลังเพื่อให้ได้แป้งที่มีสีขาว มีความเป็นกรด-ด่าง (pH) 5.00 ถึง 7.00 และแป้งมันสำปะหลังที่มีความชื้นไม่เกินร้อยละ 12.5-13.0

2.3 การดำเนินงานภายในโรงงานของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน

โดยทั่วไปที่ตั้งโรงงานของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน จะตั้งอยู่ในแหล่งที่มีการปลูกหัวมันสำปะหลัง โดยเฉพาะในจังหวัดชลบุรี ระยอง และนครราชสีมา เป็นต้น ซึ่งเป็นแหล่งปลูกหัวมันสำปะหลังที่สำคัญของประเทศ และจากการร่วมตัวอย่างบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงานเพื่อการวิจัยในครั้งนี้ที่ตั้งโรงงานของบริษัทส่งออกเหล่านี้คือ

- | | | |
|--|-------------|-----------------------|
| 1. บริษัท กรุงเทพธาดาอินดัสทีเรียล จำกัด | ตั้งอยู่ที่ | จังหวัดนครปฐม |
| 2. บริษัท ค้าแป้งมันสำปะหลังไทย จำกัด | ตั้งอยู่ที่ | จังหวัดระยอง |
| 3. บริษัท ชัยภูมิพืชผล จำกัด | ตั้งอยู่ที่ | จังหวัดนครราชสีมา |
| 4. บริษัท แป้งมันอีสาน จำกัด | ตั้งอยู่ที่ | จังหวัดนครราชสีมา |
| 5. บริษัท ไทยผลิตผลแป้งมัน จำกัด | ตั้งอยู่ที่ | จังหวัดชลบุรี |
| 6. บริษัท ไทยวา จำกัด | ตั้งอยู่ที่ | จังหวัดระยองและชลบุรี |
| 7. บริษัท ที.เอ.พี. จำกัด | ตั้งอยู่ที่ | จังหวัดระยอง |

8. บริษัท อุตสาหกรรมมันสำปะหลังไทย จำกัด ตั้งอยู่ที่ จังหวัดระยองและชลบุรี

การดำเนินงานด้านการผลิตของบริษัทส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน จะมีผู้จัดการโรงงานคอยดูแลรับผิดชอบในการควบคุมการผลิตทั้งหมด หน้าที่ในความรับผิดชอบของผู้จัดการโรงงานพอสรุปได้ดังนี้

1. เตรียมการในเรื่องวัตถุดิบ (คือหัวมันสำปะหลังสด) คนงาน เครื่องจักรอุปกรณ์ และสถานที่ให้พร้อมเสมอเพื่อการผลิต
2. ควบคุมการสั่งซื้อหัวมันสำปะหลังสดให้เป็นไปในปริมาณที่เหมาะสม และในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ พร้อมทั้งควบคุมในเรื่องของวัสดุคงคลังด้วย
3. ควบคุมปัจจัยการผลิตซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรได้แก่ หัวมันสำปะหลังสด คนงาน เชื้อเพลิง และน้ำ เป็นต้น ให้เสียค่าใช้จ่ายต่ำที่สุดเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการผลิตปัจจุบันปัจจัยด้านคนงานที่ใช้พยายามลดการโยกย้ายคนหันมาใช้เครื่องจักรในการผลิตมากขึ้น ซึ่งทำให้ประหยัดต้นทุนการผลิตได้ในระยะยาว
4. ควบคุมการผลิต ให้เกิดผลผลิตในปริมาณตามที่ต้องการ โดยมีการวางแผนการผลิตไว้ล่วงหน้าหลังจากได้รับคำสั่งให้ผลิต
5. เป็นผู้ประสานงานระหว่างการทำงานที่โรงงานกับทางสำนักงานที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดในการดำเนินงานโดยส่วนรวม การปฏิบัติงานภายในโรงงานนั้นผู้จัดการโรงงานได้แบ่งงานการผลิตออกเป็นแผนกตามหน้าที่ต่าง ๆ กล่าวคือ แผนกควบคุมการผลิต แผนกการบรรจุ แผนกพัสดุ แผนกบำรุงรักษา เครื่องมือและเครื่องจักร และแผนกตรวจสอบแป้งมันสำปะหลัง ซึ่งจะกล่าวโดยละเอียดต่อไป

1. แผนกควบคุมการผลิต การทำงานในโรงงานจะแบ่งเป็นกะ โดยกะหนึ่งเป็นเวลา 8 ชั่วโมง ซึ่งในวันหนึ่งจะทำงานหนึ่ง สองหรือสามกะ ขึ้นอยู่กับปริมาณหัวมันสำปะหลังสด และภาวะตลาดการค้าแป้งมันสำปะหลัง ¹ เนื่องจากการผลิตแต่ละครั้งจะต้อง

¹สัมภาษณ์ สุเทพ พระทอง, ผู้อำนวยการและผู้จัดการทั่วไปบริษัท ค้าแป้งมันสำปะหลังไทย จำกัด, 11 กรกฎาคม 2626.

ใช้เวลาตั้งเครื่องจักรประมาณครึ่งชั่วโมง ซึ่งจะเริ่มการผลิตได้ ฉะนั้นโดยทั่วไปแล้วโรงงาน จะเริ่มเดินเครื่องจักรหรือเริ่มการผลิต เมื่อมีหัวมันสำปะหลังสดที่จะพอเพียงในการผลิตหนึ่ง- กะ เช่น ในบางโรงงานจะต้องมีหัวมันสำปะหลังสดอย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 180 ตันต่อหนึ่งกะ (8 ชั่วโมง) อย่างไรก็ตามการผลิตที่ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าที่สุดจะต้องทำการผลิตตลาด 24 ชั่วโมง ซึ่งในบางโรงงานใช้หัวมันสำปะหลังสดประมาณ 540 ตันต่อสามกะ (24 ชั่วโมง)

2. แผนกการบรรจุ ภาชนะที่ใช้ในการบรรจุมีลักษณะเป็นถุง ซึ่งออกแบบให้ สามารถป้องกันความชื้นได้ดี มีทั้งที่ผลิตในประเทศและสั่งซื้อจากต่างประเทศ สามารถแบ่ง ชนิดของถุงออกเป็น 2 ชนิด คือ¹

2.1 ถุงกระดาษ (paper bag) ที่ใช้บรรจุมี 2 แบบ คือ แบบที่หนึ่ง เป็น- ถุงกระดาษธรรมดา 6 ชั้น และอีกแบบหนึ่งจะมีถุงพลาสติกใส่ทำด้วยโพลีเอทิลีน (Poly Ethylene) อยู่ในถุงกระดาษอีกชั้น เรียกว่า ถุงกระดาษชนิดโพลีลายน (paper bag polylined) ขนาดบรรจุมีตั้งแต่ 20, 25 และ 45 กิโลกรัม

2.2 ถุงพลาสติกถ่าน (Polypropylene bag) หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า "พีพีแบค (pp bag)" เป็นถุงพลาสติกถ่านที่ขึ้นในมีถุงพลาสติกอีกชั้น ขนาดบรรจุมีตั้งแต่ 20, 25, 45 และ 50 กิโลกรัม ถุงที่ใช้บรรจุมีขนาดยิ่งเล็กลงยิ่งแพงเพราะสะดวกในการขนย้ายโดยใช้แรงงานคนและสามารถใช้ได้หมดในระยะเวลาไม่นาน บนถุงจะมีการประทับตราสัญลักษณ์ของบริษัทส่งออก เช่น บริษัทไทยวา จำกัด ประทับตราสัญลักษณ์เป็นดอกกุหลาบ บริษัทกรุงเทพลดาอินดัสทีเรียล จำกัด ประทับตราสัญลักษณ์เป็นดอกไม้ไทย เป็นต้น และบริษัทส่งออกบางแห่งก็จะประทับ วัน เวลา ที่ผลิตแปงมันสำปะหลังบนถุงด้วย

¹ สัมภาษณ์ อุดม วิวัฒน์บรรจงศักดิ์, หัวหน้าแผนกส่งออกบริษัทไทยวา จำกัด,

3. แผนกพัสดุ ในที่นี้พัสดุ หมายถึง หัวมันสำปะหลังสด ชิ้นส่วนประกอบ (เช่น น็อต) และเครื่องหล่อสีนเครื่องจักรต่าง ๆ เช่น จารบี น้ำมันหล่อสีน นอกจากนี้ยังรวมถึงถุงที่ใช้บรรจุแป้งมันสำปะหลังที่ผลิตได้ด้วย

การดำเนินงานของแผนกพัสดุนั้นจะทำหน้าที่ดูแลการ เคลื่อนย้ายและการเก็บรักษาพัสดุให้อยู่ในสภาพที่ปลอดภัย ตรวจสอบและรับพัสดุให้ครบตามจำนวนที่กำหนดโดยมีการทำบันทึกบัญชีและรายงาน ตระเตรียมพัสดุที่จำเป็นต้องใช้ในโรงงานให้เหมาะสม โดยไม่ทำให้การดำเนินงานการผลิตขาดประสิทธิภาพ

4. แผนกบำรุงรักษาเครื่องมือและเครื่องจักร เป้าหมายในการดำเนินงาน คือ ให้บริการหน่วยผลิตเพื่อว่าการผลิตจะได้ดำเนินไปอย่างราบรื่นในลักษณะประหยัดและเหมาะสม (economic production) หน้าที่ของแผนกนี้ได้แก่ การซ่อมแซมเมื่อเกิดการชำรุด การตรวจสอบสภาพของอุปกรณ์เครื่องจักรเพื่อดูสภาพการชำรุดสึกหรอ การกำหนดการซ่อมแซมยกเครื่องหรือการเปลี่ยนทดแทนเครื่องจักร (replacement)

การดำเนินงานของแผนกบำรุงรักษาเครื่องมือและเครื่องจักรนี้มีการปฏิบัติใน 2 วิธี ดังนี้คือ

1. วิธีการแก้ไข (Corrective Maintenance) คือ การซ่อมบำรุงรักษาที่กระทำก็ต่อเมื่อ เครื่องมือ เครื่องจักร เกิดชำรุดหรือขัดข้องขึ้นแล้ว ซึ่งเป็นการซ่อมแซมเล็ก ๆ น้อย ๆ หรือซ่อมแซมเมื่อเกิดการฉีกฉีก โดยการแก้ไขเปลี่ยนชิ้นส่วนเพื่อให้เครื่องจักรดำเนินต่อไปได้ และการซ่อมบำรุงรักษากระทำโดยนายช่างเพียงหนึ่งคนหรือสองคนที่มีความชำนาญสูง

2. วิธีการป้องกัน (Preventive Maintenance) คือ การซ่อมบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องจักร ตามปกติก่อนที่การขัดข้องหรือชำรุดจะเกิดขึ้น เป็นการทำงานในช่วงที่หยุดการผลิตแป้งมันสำปะหลังประมาณเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนสิงหาคม ซึ่งลักษณะของการซ่อมบำรุงรักษา เช่น การปรับปรุงยกเครื่อง หยอดน้ำมันหล่อสีนและการทำความสะอาด เป็นต้น

วิธีการซ่อมบำรุงรักษาที่กล่าวมาแล้วนั้นจะประสพผลสำเร็จได้ดังที่นั้น แผนกบำรุง-
รักษาได้คำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้ด้วย คือ

1. สดให้มีการควบคุมอย่างรัดกุม เกี่ยวกับการตรวจสอบความเรียบร้อยของเครื่อง-
จักร การหยอดน้ำมันหล่อลื่น เป็นต้น
2. หมั่นตรวจตราเครื่องจักรเครื่องมืออยู่ เสมอเพื่อที่จะได้ทราบข้อขัดข้อง เล็ก ๆ
น้อย ๆ เช่น การสึกขาดหรือการเคลื่อนที่ของชิ้นส่วนบางอย่าง และทำการแก้ไขเสียก่อนที่-
ความเสียหายอย่างร้ายแรงจะเกิดขึ้น
3. ทำการเปลี่ยนชิ้นส่วนหรือซ่อมแซมทันทีเมื่อตรวจพบข้อบกพร่อง
4. สดให้ม่ีก่าส่งคนที่จะทำงานอย่างเพียงพอและมีการฝึกหัดงานให้ชำนาญอยู่เสมอ
5. แผนกตรวจสอบแป้งมันสำปะหลัง การดำเนินงานของแผนกนี้กล่าวคือ ตรวจ-
สอบแป้งมันสำปะหลังว่ามีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับกันทั่ว ๆ ไปในวงการอุตสาหกรรมแป้งมัน-
สำปะหลัง ซึ่งคุณภาพที่ต้องการสำหรับแป้งมันสำปะหลังมีดังนี้คือ¹

1. ความชื้น	(Moisture)	ไม่เกิน	12.5 %
2. แป้ง	(Starch)	ไม่น้อยกว่า	85 % ถึง 86 %
3. ความเป็นกรด-ด่าง	(pH)		5.00 ถึง 7.00
4. เอซิด แฟคเตอร์	(Acid Factor)	ไม่เกิน	2.00 ถึง 2.50
			มิลลิลิตร
5. เถ้า	(Ash)	ไม่เกิน	0.15 %
6. เยื่อ	(Pulp)	ไม่เกิน	0.20 มิลลิลิตร
7. ความเหนียว	(Viscosity)	ไม่น้อยกว่า	600 ถึง 650
8. สี	(Color)		ขาว

¹ สัมภาษณ์ สุเทพ พระทอง, ผู้อำนวยการและผู้จัดการทั่วไปบริษัท ค่าแป้งมัน-
สำปะหลังไทย จำกัด, 11 กรกฎาคม 2526.

วิธีทดสอบคุณภาพของแบริ่งมันส์ปะหลังที่กล่าวมาข้างต้นนั้นมีการปฏิบัติการวิเคราะห์แบริ่งมันส์ปะหลัง เช่นเดียวกับการวิเคราะห์แบริ่งมันส์ปะหลังในมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมแบริ่งมันส์ปะหลัง (มอก. 274-2521) ซึ่งรายละเอียดโปรดดูได้ในภาคผนวก ค. คุณภาพที่ต้องการสำหรับแบริ่งมันส์ปะหลังอาจจะมีเพิ่มเติมจากที่กล่าว ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนดว่าต้องการคุณภาพใดอีกบ้าง การผลิตในแต่ละงวดนั้นจะให้คุณภาพของแบริ่งมันส์ปะหลังที่ไม่คงที่ เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เช่น ปริมาณแบริ่งในหัวมันส์ปะหลัง ความสะอาดของน้ำที่ใช้ในการผลิต และความร้อนที่ใช้ในการอบแบริ่งมันส์ปะหลัง เป็นต้น ดังนั้นการตรวจสอบแบริ่งมันส์ปะหลังก็เพื่อที่จะควบคุมให้การเปลี่ยนแปลงในคุณภาพของแบริ่งมันส์ปะหลังอยู่ในเกณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับกันทั่ว ๆ ไปในวงการอุตสาหกรรมแบริ่งมันส์ปะหลัง

ขอย้ายการดำเนินงานของแผนกตรวจสอบแบริ่งมันส์ปะหลัง กล่าวคือ

1. ตรวจสอบคุณภาพแบริ่งมันส์ปะหลังที่บริษัทส่งออก เป็นผู้ผลิต
2. ตรวจสอบคุณภาพแบริ่งมันส์ปะหลังที่บริษัทส่งออกซื้อจากผู้ขายแบริ่งมันส์ปะหลัง *
3. ตรวจสอบคุณภาพแบริ่งมันส์ปะหลังก่อนส่งออกโดยอาจจะดำเนินงานตรวจสอบ

ร่วมกับบริษัทรับตรวจสินค้าด้วยวิธีการที่ผู้ซื้อในต่างประเทศระบุว่าให้บริษัทรับตรวจสินค้ารับรองผลการวิเคราะห์ของบริษัทส่งออก

การตรวจสอบคุณภาพ แบริ่งมันส์ปะหลังนั้นดำเนินงานโดยกระทำการวิเคราะห์แบริ่งมันส์ปะหลังในห้องทดลองที่โรงงาน ทำการชั่งตัวอย่างประมาณ 0.5 ถึง 1.0 กิโลกรัม ในทุก ๆ ชั่วโมงของการผลิตมาทำการวิเคราะห์ เมื่อทราบผลการวิเคราะห์แล้วก็จะแบ่งแยกแบริ่งมันส์ปะหลังที่มีคุณภาพเหมือนกันไว้ด้วยกัน เพื่อรอการบรรจุใส่ถุงต่อไป และทางห้องทดลองของบริษัทส่งออกจะทำรายงานผลการวิเคราะห์แบริ่งมันส์ปะหลัง (โปรดดูตัวอย่างรายงานการวิเคราะห์แบริ่งมันส์ปะหลังในภาคผนวก ง) ที่ผลิตได้ในแต่ละงวดไว้ด้วยเพื่อจะได้จัดส่งแบริ่งมันส์ปะหลังให้ผู้ซื้อได้ถูกต้องตามคุณภาพที่ผู้ซื้อต้องการ และในกรณีที่ดีต่อผู้ซื้อรายใหม่

* ผู้ขายแบริ่งมันส์ปะหลัง หมายถึง ผู้ประกอบการค้าแบริ่งมันส์ปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน

บริษัทส่งออกก็สามารถใช้รายงานการวิเคราะห์แบ่งมันสำปะหลังนี้เป็นเครื่องแสดงว่าแบ่งมันสำปะหลังที่โรงงานของบริษัทส่งออกผลิตได้นั้น แบ่งมันสำปะหลังมีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ระดับใด ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อที่ต้องการซื้อแบ่งมันสำปะหลังมากน้อยเพียงใด

การดำเนินงานของบริษัทส่งออกแบ่งมันสำปะหลังที่มีโรงงานและไม่มีโรงงาน

3. การดำเนินงานด้านการจัดซื้อแบ่งมันสำปะหลัง เพื่อส่งออก

การดำเนินงานด้านการจัดซื้อแบ่งมันสำปะหลัง ก็เพื่อที่จะได้แบ่งมันสำปะหลัง ครบตามจำนวนที่ต้องการส่งออก โดยมีคุณภาพของแบ่งมันสำปะหลังตามที่ผู้ซื้อต้องการ และตามเวลาที่กำหนดโดยราคาและ เกรดดีที่ได้รับจากผู้ขายแบ่งมันสำปะหลังต้องลุ่ม เหตุลุ่มผล

บริษัทส่งออกแบ่งมันสำปะหลังที่มีโรงงานจะดำเนินงานจัดซื้อแบ่งมันสำปะหลังเมื่อโรงงานผลิตส่งให้ไม่ทันในการส่งออก และสำหรับบริษัทส่งออกแบ่งมันสำปะหลังที่ไม่มีโรงงานจะดำเนินงานจัดซื้อตามแนวโน้มภาวะการตลาดของตลาดแบ่งมันสำปะหลังภายในประเทศ ซึ่งการดำเนินงานด้านการจัดซื้อแบ่งมันสำปะหลังกระทำโดยผู้บริหารระดับสูงของบริษัทส่งออก กล่าวคือ เป็นผู้กำหนดนโยบายในการจัดซื้อแบ่งมันสำปะหลัง เพื่อส่งออก และตัวอย่างนโยบายการจัดซื้อ เช่น

1. ซื้อแบ่งมันสำปะหลังจากผู้ขายแบ่งมันสำปะหลังหลาย ๆ แหล่ง และหลาย ๆ ราย เพื่อให้เกิดการแข่งขันกันระหว่างผู้ขาย ซึ่งจะทำให้บริษัทส่งออกสามารถเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียได้และซื้อได้ในราคาถูกและ เป็นการกระจายความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ขายไม่สามารถส่งมอบแบ่งมันสำปะหลังตามที่ใดตกลงไว้จะได้มีแหล่งอื่นคอย เกื้อหนุน

2. พยายามใช้โกดังของผู้ขายมากกว่าใช้โกดังของบริษัทส่งออก ต้องวางแผนและประสานงานอย่างใกล้ชิดกับผู้ขายให้ส่งแบ่งมันสำปะหลังมาใกล้ ๆ เวลาที่ต้องการส่งออก เพื่อที่จะลดภาวะใน เรื่องล้นตื้อของแบ่งมันสำปะหลัง ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ โดยเฉพาะค่าดอกเบี้ย

3. ชำระหนี้สินแก่ผู้ขายตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ขายที่ขายแบ่งมันสำปะหลังให้กับบริษัทส่งออก การล่าช้ากว่าข้อตกลงจะทำให้บริษัทส่งออกเสียภาพพจน์และเสียเครดิต

ผู้บริหารระดับสูงนอกจากจะเป็นผู้กำหนดนโยบายในการจัดซื้อแบ่งมันสำปะหลังแล้วยังต้องการมีความรับผิดชอบในการจัดซื้ออีก 3 ประการ กล่าวคือ

1. ราคาที่ถูกหรือยุติธรรม เป็นราคาที่ผู้ขายขายในราคาดังกล่าวแล้วได้กำไร และบริษัทส่งออกก็ได้ประโยชน์หรือกำไรจากการซื้อแป้งมันสำปะหลังในราคาดังกล่าว นอกจากนี้ราคายังมีความสำคัญในด้านนโยบายการตัดซื้อเพราะ ราคาเป็นมูลฐานของการตัดซื้อและเป็นปัจจัยสุดท้ายในการตัดสินใจซื้อ วิธีเจรจาตกลงราคาเป็นวิธีการตัดซื้อเพื่อให้ได้มาซึ่งราคาที่ยุติธรรมและข้อตกลงที่ดีที่สุดในการตัดซื้อแป้งมันสำปะหลังเพื่อส่งออก
2. เวลาที่เหมาะสม เป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากในตลาดการซื้อขายแป้งมันสำปะหลังที่มีภาวะตลาดไม่แน่นอน ช่วงเวลาจะเป็นเครื่องกำหนดหรือควบคุมราคาของแป้งมันสำปะหลัง
3. จำนวนที่ตกลงใจซื้อเหมาะสม สติ๊กไม่มากหรือน้อยเกินไปและมีแป้งมันสำปะหลังพร้อมที่จะส่งออกตามเวลาที่กำหนด

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นจะเห็นว่าราคา เวลา และจำนวนมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดการค้าขายแป้งมันสำปะหลังซึ่งเป็นตลาดเสรี (Free Market)

เนื่องจากตลาดการซื้อขายแป้งมันสำปะหลังเป็นตลาดที่มีราคาไม่แน่นอน ดังนั้นบริษัทส่งออกได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับช่วงเวลาของการตัดซื้อแป้งมันสำปะหลังโดยการซื้อแป้งมันสำปะหลังตามภาวะตลาดวิธีดำเนินงานแบ่งออกเป็น¹

1. การซื้อล่วงหน้าแบบเฮดจิง (Hedging) โดยปรับราคาให้เป็นราคาตลาด หลังจากบริษัทส่งออกขายล่วงหน้าให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศแล้ว จะทำการซื้อแป้งมันสำปะหลังในตลาดภายในประเทศในราคาที่ตกลงกันล่วงหน้า โดยสั่งมอบในอนาคตตามเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งเป็นการลดภาวะการเสี่ยงภัยจากตลาดที่มีราคาไม่แน่นอน วิธีการดังกล่าวสามารถที่จะอธิบายได้ดังนี้ สัมภาษณ์ วันที่ 1 มกราคม 2526 บริษัทส่งออก ก ขายแป้งมันสำปะหลัง 100 ตันในราคาเอฟ.โอ.ซี. กรุงเทพตันละ 2,850 บาท ให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยกำหนดสั่งมอบวันที่ 1 มิถุนายน 2526 ถ้าบริษัทส่งออกจะทำการซื้อล่วงหน้าแบบเฮดจิงแล้ว บริษัทส่งออก ก จะต้องซื้อแป้งมันสำปะหลัง 100 ตัน จากผู้ขายแป้งมันสำปะหลังในประเทศในราคาเอฟ.โอ.ซี. กรุงเทพตันละ 2,750 บาท สั่งมอบที่กรุงเทพภายในวันที่ 1 มิถุนายน

¹ สัมภาษณ์ ชัยवाल ศิริวุฒิเศรษฐ์, ผู้จัดการทั่วไปบริษัท รินฉิน จำกัด, 17 พฤษภาคม 2526.

2526 ในวันเดียวกันที่มีการซื้อขายกับผู้ซื้อในต่างประเทศหรือหลังจากนั้นเมื่อใดก็ได้ก่อนวัน-
ส่งมอบ นอกจากนี้การตัดซื้อจะเน้นถึงจำนวนที่ต้องการ เพื่อให้มีแอมป์มันส์ปะหลังพร้อมไว้
สำหรับส่งออกได้ทันที

2. ชื่อเมื่อคาดว่าจะราคาจะสูงขึ้น เป็นการซื้อเพื่อ กิ่งกำไรและพิจารณา เรื่องราคา
เป็นสำคัญ

การคัดเลือกผู้ขายแอมป์มันส์ปะหลังที่จะติดต่อซื้อแอมป์มันส์ปะหลังนั้น คุณสมบัติ
ที่สำคัญของผู้ขายที่ต้องพิจารณาคือ

1. มีความสุจริต ยุติธรรม
2. มีความสามารถในการจัดเตรียมแอมป์มันส์ปะหลังให้บริษัทส่งออกได้ครบ-
ถ้วนและทันเวลา

3. มีฐานะการเงินมั่นคง
4. กำหนดราคาแอมป์มันส์ปะหลังพอเหมาะพอควร
5. ในกรณีผู้ขายมีโรงงานผลิตด้วยควรจะมีความคิดก้าวหน้าในการปรับปรุง
วิธีการผลิตให้ดียิ่งขึ้น และรักษาคุณภาพของแอมป์มันส์ปะหลังที่ผลิตได้อย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้การดำเนินงานที่เกี่ยวกับการตัดซื้อและอยู่ในความรับผิดชอบของ
การตัดซื้อ คือ การบรรจุและการขนส่งแอมป์มันส์ปะหลัง การรับและเก็บรักษาแอมป์มันส์ปะหลัง
ซึ่งจะกล่าวโดยละเอียดต่อไปนี้คือ

การบรรจุและการขนส่ง เมื่อเจรจาทกลงซื้อแอมป์มันส์ปะหลังจากผู้ขายทั้งราคา
และปริมาณแล้ว ทางผู้ขายจะบรรจุถุงให้เสร็จ โดยทางบริษัทส่งออกจะจัดส่งถุงไปให้แก่-
ผู้ขาย ทั้งนี้บนถุงจะประทับตราสัญลักษณ์ของบริษัทส่งออกใช้เป็นเครื่องหมายกำกับไว้ เมื่อ-
ครบจำนวนที่สั่งซื้อแล้วทางผู้ขายจะขนส่งแอมป์มันส์ปะหลัง ไปยัง โกดังที่เป็นโกดังของบริษัท-
ส่งออกหรือโกดังที่บริษัทส่งออก เข้าจากผู้อื่น หรือบรรทุกไปท่าเรือเพื่อรอการส่งออก โดย-
ทางผู้ขายจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขนส่งแอมป์มันส์ปะหลังเอง

การรับและ เก็บรักษาแ่งมันสำปะหลัง บริษัทส่งออกแ่งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน

มีวิธีการตรวจรับแ่งมันสำปะหลังที่ซื้อจากผู้ขายคือ เมื่อรถบรรทุกแ่งมันสำปะหลังมาลงที่โกดัง จะมีพนักงานชักตัวอย่างและชั่งน้ำหนักแ่งมันสำปะหลัง คอยควบคุมการลง แ่งมันสำปะหลัง พนักงานชักตัวอย่างแ่งมันสำปะหลังจะตรวจสอบแ่งมันสำปะหลัง โดยดูครู่ ๆ ด้วยตาเปล่า สังเกตสีและความหยาบของแ่งมันสำปะหลัง ว่ามีคุณภาพตามที่กำหนดหรือไม่ และจะแบ่งตัวอย่างที่ชักมาส่งให้ห้องทดลองของบริษัทส่งออกทำการวิเคราะห์ห้อย่างละเอียด และในกรณีที่ผู้ซื้อในต่างประเทศต้องการให้มีบริษัทตรวจสอบสินค้า เข้าร่วมตรวจสอบคุณภาพของแ่งมันสำปะหลังกับบริษัทส่งออก บริษัทส่งออกก็จะแบ่งตัวอย่างแ่งมันสำปะหลังที่ชักไว้ตรวจสอบส่งให้บริษัทรับตรวจสอบสินค้า นำไปตรวจสอบหรือทางบริษัทรับตรวจสอบสินค้าจะส่งพนักงานมาร่วมชักตัวอย่างแ่งมันสำปะหลังด้วยก็ได้ ซึ่งจะดำเนินการโดยวิธีใดขึ้นอยู่กับนโยบายของการชักตัวอย่างของบริษัทรับตรวจสอบสินค้า สำหรับบริษัทส่งออกแ่งมันสำปะหลังที่ไม่มีโรงงานมีการตรวจรับแ่งมันสำปะหลังที่ตัดซื้อ โดยตัดส่งพนักงานจากบริษัทส่งออกไปคอยดูแลและตรวจตราการส่งมอบที่โกดัง ซึ่งพนักงานจะตรวจนับจำนวนและน้ำหนักว่าถูกต้องตามที่สั่งซื้อหรือไม่ ส่วนการตรวจสอบคุณภาพแ่งมันสำปะหลังนั้น บริษัทส่งออกแ่งมันสำปะหลังที่ไม่มีโรงงานส่วนใหญ่ จะไม่มีห้องทดลอง เพื่อตรวจสอบคุณภาพของแ่งมันสำปะหลัง เป็นของตัวเอง ดังนั้นการตรวจสอบคุณภาพแ่งมันสำปะหลังที่ได้ตัดซื้อมาเพื่อทำการส่งออกจึงให้บริษัทรับตรวจสอบสินค้า เช่น บริษัทตรวจสอบสินค้าล่ากล จำกัด บริษัทตรวจสอบสินค้า โพนทะ เล จำกัด (OMIC) เป็นต้น เป็นผู้ดำเนินการตรวจสอบคุณภาพแ่งมันสำปะหลัง โดยบริษัทรับตรวจสอบสินค้าจะไปชักตัวอย่างแ่งมันสำปะหลังที่โกดัง เรียกว่า "พรีโหลดดิ่ง" (Preloading) มีการชั่งน้ำหนักและเก็บตัวอย่างแ่งมันสำปะหลังมาตรวจสอบว่าถูกต้องตามรายละเอียดหรือคุณภาพที่ต้องการหรือไม่ และจัดทำใบรายงานการวิเคราะห์ แ่งมันสำปะหลังให้บริษัทส่งออกเพื่อว่าบริษัทส่งออกจะได้จัดส่งให้ผู้ซื้อในต่างประเทศทราบคุณภาพแ่งมันสำปะหลังที่บริษัทส่งออกจะจัดส่งไปยังผู้ซื้อในต่างประเทศ

การ เก็บรักษาแ่งมันสำปะหลังในโกดัง ก่อนการส่งออกมีวิธีดำเนินการคือ การจัดวางจะวางบนพื้นไม้ที่รองให้สูงจากพื้นดิน เพื่อป้องกันความชื้นจากพื้นดินและมีผ้าใบคลุมไว้อีกที่ ส่วนการตัด เก็บมีการ เรียงลำดับก่อนหลังของ แ่งมันสำปะหลังที่ได้ทำการตัดซื้อ การ เก็บแ่งมันสำปะหลังไว้ในโกดังระยะเวลาที่สุ่มไม่ควรเกิน 1 ปี เพราะถ้าเก็บไว้นานคุณภาพของแ่งมันสำปะหลังก็จะเริ่มเสื่อมคือ สีจะเปลี่ยนไปและความเหนียวจะค่อย ๆ ลดลง ซึ่งไม่มีวิธีแก้ไขเพราะความเหนียวของแ่งมันสำปะหลังมีความเป็นกรด-ด่าง (pH) เป็นตัวควบคุม



ดังนั้นวิธีจัดการกับแป้งมันสำปะหลังที่เริ่มเสื่อมคุณภาพอาจทำได้โดยการแกะถุง และเทกองผสมกับแป้งมันสำปะหลังที่มีคุณภาพดี เรียกว่า เป็นการตกแต่งคุณภาพแป้งมันสำปะหลังใหม่ หรือนำไปเข้าขั้นตอนการผลิตใหม่ทำให้มีสีขาวขึ้น ซึ่งวิธีนี้อาจจะไม่คุ้มกับต้นทุนที่ต้องจ่ายเพิ่ม แต่ถ้าแป้งมันสำปะหลัง เสื่อมคุณภาพแล้วก็จำเป็นต้องทิ้ง เสีย

4. การดำเนินงานด้านการส่งออกแป้งมันสำปะหลัง

การดำเนินงานด้านการส่งออกนับเป็นส่วนที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทส่งออกเพราะดำเนินการค้าติดต่อกับผู้ซื้อในต่างประเทศ ซึ่งการส่งออกแป้งมันสำปะหลังมีขั้นตอนการส่งออกกล่าวคือ

1. เสรจขายสินค้าหรือเสนอขายสินค้า (quotation) เมื่อได้รับคำสั่งซื้อ (order) แล้วจึงจัดทำสัญญาโดยระบุรายละเอียดแป้งมันสำปะหลังและราคาตามที่ได้ตกลงกันไว้ แล้วส่งให้ผู้ซื้อในต่างประเทศเพื่อให้เขนได้รับและส่งสำเนาสัญญาฉบับให้บริษัทส่งออกเก็บไว้เป็นหลักฐาน
2. รับหนังสือเครดิต (Letter of Credit เรียกชื่อย่อว่า L/C) จากผู้ซื้อในต่างประเทศตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้และตรวจเช็คเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ได้ตกลงกันไว้ให้ละเอียด
3. ทำการผลิตแป้งมันสำปะหลังและ /หรือรวบรวมแป้งมันสำปะหลังตามจำนวนที่ผู้ซื้อในต่างประเทศสั่ง เพื่อจัดเก็บไว้ในโกดังเพื่อรอการลงเรือได้ทันที
4. ทำการลงเรือคือ ติดต่อจองระวางเรือไว้ก่อน
5. ทำใบกำกับสินค้า (Proforma Invoice) จำนวน 1 ชุด 6 ใบ หรือมากกว่านั้น พร้อมทั้งทำคำขอใบสุทธิคุ้มครองของที่ส่งออกแบบ ล.ป.61(E.C.61) เพื่อขออนุมัติจากธนาคาร
6. การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin เรียกชื่อย่อว่า C/O) จากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย หรือจากกรมการค้าต่างประเทศที่เรียกว่าฟอร์มเอ (Form A) และฟอร์มซี (Form C) แล้วแต่ที่ระบุไว้ในหนังสือเครดิต
7. การดำเนินการด้านพิธีการทางศุลกากร
8. ตรวจสอบสินค้าที่ทำเรือ เมื่อผ่านการตรวจสอบแป้งมันสำปะหลังแล้ว เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะควบคุมแป้งมันสำปะหลังลงเรือบรรทุกสินค้า

9. เมื่อเรือบรรทุกสินค้ารับแบง์ประกันสำปะหลังลงเรือหมดแล้ว บริษัทเรือที่เป็นตัวแทนเรือจะมอบใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading เรียกชื่อย่อว่า B/L) ให้ 1 ชุด เมื่อรับใบตราส่งสินค้าแล้วต้องตรวจสอบความถูกต้องกับสมุดบันทึก (Booking Lists) ถ้าไม่ตรงต้องแก้ไขทันทีและแจ้งรายละเอียดให้ผู้ซื้อในต่างประเทศทราบเพื่อทำการประกันสินค้าในกรณีที่ต้องขยายเป็นเอฟ.โอ.ซี. หรือ ซี แอน เอฟ * (C & F ย่อมาจาก Cost & Freight)

10. นำใบตราส่งสินค้าประกอบคำร้องไปรับฟอร์มเอ ฟอร์มซี ที่กรมการค้าต่างประเทศ

11. นำเอกสารต่าง ๆ ประกอบด้วยใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ใบตราส่งสินค้า ใบกำกับราคาสินค้า (Invoice) และหนังสือเครดิต มอบให้ธนาคารเพื่อขอขึ้นเงิน และเพื่อให้ธนาคารส่งให้ผู้ซื้อในต่างประเทศโดยผ่านธนาคารผู้ค้า

12. ส่งสำเนาเอกสารการค้า ใบตราส่งสินค้าและใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ

จากขั้นตอนการส่งออกแบง์ประกันสำปะหลังที่กล่าวมาข้างต้น สามารถจัดแบ่งลักษณะงานออกเป็นด้าน ๆ ดังนี้ คือ ด้านการคัดเตรียมและตรวจสอบเอกสารในการส่งออก ด้านธนาคาร ด้านกรมศุลกากรและการทำเรือ ด้านบริษัทเดินเรือ ด้านการประกันภัยและด้านตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งจะกล่าวโดยละเอียดต่อไป

ด้านการคัดเตรียมและตรวจสอบเอกสารในการส่งออก

การส่งออกแบง์ประกันสำปะหลังนั้นมีเอกสารที่จะต้องใช้ในการส่งออก (ตัวอย่างแบบฟอร์มเอกสารโปรดดูในภาคผนวก ง) คือ

1. ใบกำกับราคาสินค้า (Invoice หรือ Commercial Invoice)
2. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading เรียกชื่อย่อว่า B/L)
3. กรมธรรม์ประกันภัย (Insurance Policy)
4. รายการบรรจุหีบห่อ (Packing List)
5. ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) เรียกชื่อย่อว่า

C/O)

* คำจำกัดความ โปรดดูในภาคผนวก ก

6. ใบรับรองการตรวจสอบหรือใบรับรองคุณภาพ (Certificate of Inspection หรือ Certificate of Quality)
7. ใบรับรองน้ำหนัก (Certificate of Weight)
8. ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange เรียกชื่อย่อว่า B/E)
9. ใบอนุญาตส่งออก (Export License)
10. ใบรับรองความปลอดภัยเชื้อโรคของพืช (Phytosanitary Certificate)
11. ใบรับรองการวิเคราะห์ (Certificate of Analysis)
12. ใบกำกับราคาสินค้าของกรมศุลกากร (Customs Invoice)

เอกสารที่บริษัทส่งออกต้องจัดเตรียมหรือติดต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องในการออกเอกสารที่จำเป็นในการส่งออกกล่าวคือ

ใบกำกับราคาสินค้า (Invoice) เป็นเอกสารที่บริษัทส่งออกใช้แจ้งรายละเอียดรายการจำนวนหรือปริมาณ น้ำหนัก ราคาต่อหน่วยและราคารวม ตลอดจนเครื่องหมายหีบห่อของแป้งมันสำปะหลังที่ได้ขายให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ ประเภทของใบกำกับราคาสินค้าที่ใช้คือ

โปรฟอร์มา อินวอยส์ (Pro-forma Invoice) เป็นเพียงการแจ้งรายละเอียดแป้งมันสำปะหลังและราคาเท่านั้นใช้ได้ทั้งเล่นอขายและการตกลงกันไปในตัว และใช้พร้อมกับคำขอใบสุทธิคุ้มครองของที่ส่งออกแบบ ล.ป.61 เพื่ออนุมัติจากรนาคารแล้วนำไปประกอบใบขนสินค้าขาออกเพื่อให้ศุลกากรตรวจสอบสินค้า

คัสตอม อินวอยส์ (Customs Invoice) เป็นใบกำกับราคาสินค้าซึ่งทางการของประเทศผู้ซื้อในต่างประเทศต้องการสำหรับส่งแป้งมันสำปะหลังไปยังบางประเทศ เช่น คานาดา ออสเตรเลีย และอาฟริกาใต้ เพื่อผู้สั่งซื้อในต่างประเทศนำไปมอบให้ด่านศุลกากรสำหรับใช้ในการตรวจสอบสินค้า

วิธีการทำใบกำกับราคาสินค้ามีดังต่อไปนี้ คือ

1. แผนการทำใบกำกับราคาสินค้าโดยเฉพาะ เมื่อได้รับใบสั่งจากผู้ซื้อในต่างประเทศก็จะเขียนรายละเอียดต่าง ๆ ลงในสมุดเล่มหนึ่งเรียกว่า " ชิปปิงบุ๊ก (Shipping Book) " หรือ " อินวอยส์บุ๊ก (Invoice Book) " มีหมายเลขเรียงลำดับผู้สั่งซื้อแต่ละราย

2. เมื่อได้รับหนังสือเครดิต ก็จะลงรายละเอียดให้ตรงตามที่หนังสือเครดิตระบุไว้ เมื่อถึงเวลาตัดพียงใบกำกับราคาสินค้าก็จะตัดเอาออกมาจากสมุด และยังใช้ใบกำกับราคาสินค้าเป็นหลักฐานในการลงบัญชีและทวงหนี้ด้วย

3. การคิดค่าป่วยการ (Commission) โดยมากคิดเป็นอัตราร้อยละของราคากิ่งหมดคือ ค่าสินค้าบวกค่าบรรทุกหีบห่อบวกค่าพาหนะและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) เป็นแบบที่รับรองว่า แบงก์มันสำปะหลังที่ส่งออกไปนั้นมีแหล่งกำเนิดในประเทศไทยจริง อาจจัดทำขึ้นเองหรือให้สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยเป็นผู้ออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าก็ได้แล้วแต่ผู้ซื้อจะระบุไว้ในหนังสือเครดิต สำหรับผู้ซื้อในต่างประเทศที่อยู่ในประเทศที่ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรแก่ประเทศไทยจะขอใบรับรองที่สามารถนำไปลดภาษีขาเข้าทางด่านต่างประเทศได้ โดยบริษัทส่งออกไปขอหนังสือรับรองที่กรมการค้าต่างประเทศเป็นฟอร์มเอ. และฟอร์มซี. (ใช้เฉพาะประเทศในกลุ่มอาเซียน คือ สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย เท่านั้น) การยื่นขอต้องแนบใบกำกับราคาสินค้าและหนังสือเครดิต ประกอบคำขอด้วย และนำไปตราส่งสินค้าไปรับฟอร์มเอ. และฟอร์ม ซี.

ใบอนุญาตส่งออก (Export License) ยื่นคำร้องขอรับใบอนุญาตส่งออกที่กองส่งเสริมสินค้าออก กรมการค้าต่างประเทศ ทุกครั้งที่มีการส่งออกแบงก์มันสำปะหลัง เพื่อนำใบอนุญาตส่งออกต้นฉบับไปแสดงประกอบการตรวจปล่อยของเจ้าหน้าที่ศุลกากร ส่วนใบอนุญาตส่งออกฉบับสำเนา และโปรฟอร์มมา อินวอยส์ และคำขอใบสุทธิคัมของที่ส่งออก แบบ ล.ป. 61 นำไปขออนุมัติการส่งออกกับธนาคารแห่งประเทศไทยโดยผ่านธนาคารพาณิชย์

ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) เป็นตราสารที่บริษัทส่งออกทำขึ้นสั่งให้ผู้ซื้อในต่างประเทศจ่ายเงินให้แก่บริษัทส่งออกเป็นค่าแบงก์มันสำปะหลังที่ส่งออกไปให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ ตั๋วแลกเงินจะต้องมีรายการครบถ้วนตามกฎหมายซึ่งจะถือว่าเป็นตราสารประเภทตั๋วแลกเงิน ซึ่งรายการที่สำคัญจะต้องมีได้แก่¹

1. คำบอกชื่อว่าเป็นตั๋วแลกเงิน
2. คำสั่งอันปราศจากเงื่อนไขให้จ่ายเงินเป็นจำนวนแน่นอน
3. ชื่อหรือยี่ห้อผู้จ่าย

¹ มาดณพ สังขมิตร, หลักการการค้าระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์พีระพรรณ, 2523), หน้า 126.

4. วันถึงกำหนดไ้เงิน
5. สถานที่ไ้เงิน
6. ชื่อหรือยี่ห้อ ผู้รับเงิน หรือคำจดแจ้งว่าให้ไ้เงินแก่ผู้ถือ
7. วันและสถานที่ออกตัวเงิน
8. ลายมือชื่อผู้สั่งจ่าย

ตัวแลกเงินที่จัดทำขึ้นนั้น แบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ

1. ตัวแลกเงินชนิดเรียกเก็บ ตัวแลกเงินชนิดนี้บริษัทส่งออกจะยังไม่ได้รับเงิน

ค่าแบ่งมันสำปะหลัง แม้ว่าจะได้ส่งแบ่งมันสำปะหลังให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ และจัดทำเอกสารส่งให้ธนาคารแล้วก็ตาม บริษัทส่งออกจะได้รับชำระเงินต่อเมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศจ่ายเงินค่าแบ่งมันสำปะหลัง ตัวแลกเงินชนิดนี้แบ่งเป็น

1.1 ตัวแลกเงิน แบบเรียกเก็บชนิดเมื่อเห็น

1.2 ตัวแลกเงิน แบบเรียกเก็บชนิดมีกำหนดระยะเวลา

2. ตัวแลกเงินออกตามหนังสือเครดิต โดยบริษัทส่งออกทำขึ้นตามรายละเอียด

และตามเงื่อนไขในหนังสือเครดิต

ธนาคารตรวจสอบเอกสารในการส่งออกนั้นการตรวจสอบหนังสือเครดิต นับว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งเพราะ ถ้าไม่เข้าใจวิธีการระเบียบปฏิบัติต่าง ๆ เกี่ยวกับหนังสือเครดิตเป็นอย่างดีจะเกิดผลเสียได้ เนื่องจากไม่สามารถเบิกเงินค่าแบ่งมันสำปะหลังที่ส่งออกตามหนังสือเครดิตที่ได้มาได้ ดังนั้นจึงจะต้องทำการตรวจสอบรายละเอียดในหนังสือเครดิตเมื่อได้รับมาจากผู้ซื้อในต่างประเทศ การตรวจสอบมีขั้นตอนการตรวจสอบหลายขั้นตอน (โปรดดูรายละเอียดในภาคผนวก จ) และหนังสือเครดิตที่ผู้สั่งซื้อในต่างประเทศได้เปิดมาให้บริษัทส่งออกมีหลายประเภทกล่าวคือ

หนังสือเครดิตชนิดเพิกถอนไม่ได้ (Irrevocable L/C) คือ เป็นเครดิตที่เพิกถอนไม่ได้ นอกจากได้รับความยินยอมจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

หนังสือเครดิตชนิดเมื่อเห็น (Sight L/C) คือเป็นหนังสือเครดิตที่ผู้รับผลประโยชน์สามารถเบิกเงินได้เต็มจำนวนตามตัวแลกเงินชนิดเมื่อเห็น

หนังสือเครดิตที่ได้รับการยืนยันจากธนาคารแล้ว (Confirmed L/C) คือธนาคารผู้เปิดเครดิตรับผิดชอบในการจ่ายเงิน ถ้าหากบริษัทส่งออกยื่นเอกสารมาถูกต้องตรงกับระบุในเครดิต

หนังสือเครดิตชนิดร่วลิ่ง (Revolving L/C) คือ เป็นเครดิตที่ใช้หมุนเวียนได้เรื่อยไปตามจำนวนเงินและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเครดิต โดยไม่ต้องเปิดเครดิตฉบับใหม่ เช่น ผู้ซื้อในต่างประเทศเปิดหนังสือเครดิตเป็นจำนวนเงิน 100,000 เหรียญดอลลาร์ มาให้บริษัทส่งออก เมื่อบริษัทส่งออกได้ใช้เครดิตไปในครั้งแรกเป็นจำนวนเงิน 50,000 เหรียญดอลลาร์ แล้ว ต่อมาในการส่งออกครั้งที่สอง ผู้ซื้อในต่างประเทศไม่ต้องเปิดหนังสือเครดิตฉบับใหม่มา บริษัทส่งออกยังคงถือเงื่อนไขที่ระบุไว้ในหนังสือเครดิตที่เปิดมาในครั้งแรกอยู่และจำนวนเงินในหนังสือเครดิตก็ยังเป็น 100,000 เหรียญดอลลาร์

หนังสือเครดิตชนิดพินโอนได้ (Transferable L/C) คือ หนังสือเครดิตที่สามารถโอนจากผู้รับผลประโยชน์รายหนึ่งไปยังผู้รับผลประโยชน์อีกรายหนึ่ง การโอนพึงกระทำได้เพียงครั้งเดียว และเครดิตบางฉบับอาจจะลงผู้รับโอนมาด้วย ฉะนั้นจะโอนให้ผู้อื่นนอกเหนือจากผู้ถูกระบุชื่อในเครดิตไม่ได้

ตำนานธนาคาร

เมื่อบริษัทส่งออกได้รับใบสั่งซื้อโดยที่ผู้ซื้อในต่างประเทศเปิดหนังสือเครดิตมาหรือไม่เปิดมาก็ตาม บริษัทส่งออกก็จะจัดเตรียมแบงก์มันส์ปะหลังพร้อมทั้งบรรจุหีบห่อเพื่อไปให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ ในกรณีที่บริษัทส่งออกไม่มีเงินเพียงพอหรือมีแบงก์มันส์ปะหลังไม่เพียงพอตามผู้ใช้ซื้อในต่างประเทศสั่งมาบริษัทออกจำเป็นต้องพึ่งธนาคารซึ่งธนาคารก็ส่งบริการให้ในรูปสินเชื่อเพื่อการส่งออกและการส่งออกมีการควบคุมการปริวรรตเงินตราโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ออกแบบใบสุทธิแบบ ล.ป. 61 โดยมีมอบหมายให้ตัวแทนรับอนุญาต (ธนาคารพาณิชย์) ดูแลเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรให้เรียบร้อย เงินตราต่างประเทศและพิธีการซื้อเงินต่างประเทศค่าสินค้าที่ส่งออก นอกจากนี้การตกลงในการชำระเงินกันก็ต้องอาศัยธนาคารเป็นตัวกลางทำหน้าที่เรียกเก็บเงินหรือรับโอนเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศด้วย ดังนั้นการดำเนินงานด้านติดต่อกับธนาคารจะเป็นส่วนสำคัญยิ่ง และสามารถแบ่งออกเป็นด้านต่าง ๆ ซึ่งจะกล่าวโดยละเอียดต่อไปนี้ คือ

1. การใช้บริการสินเชื่อเพื่อการส่งออก สินเชื่อเพื่อการส่งออกเป็นสินเชื่อประเภทระยะสั้น (Short-Term Financing) ซึ่งแยกเป็น 2 ขั้นตอนคือ

1.1 สินเชื่อก่อนการส่งออก (Pre-Export Financing) หมายถึง ในกรณีที่บริษัทส่งออกได้รับหนังสือเครดิตจากผู้ซื้อในต่างประเทศสั่งมาและบริษัทส่งออกไม่มีแบงก์-

มันสำปะหลัง เพียงพอในโกดังหรือมีเงินไม่พอไปซื้อแป้งมันสำปะหลังให้ครบตามที่ผู้ซื้อในต่างประเทศสั่งซื้อมา ดังนั้น บริษัทส่งออกสามารถนำหนังสือเครดิตหรือใบสัญญาสั่งซื้อไปขอทำแพ็คเกจเครดิต (Packing Credit) กับธนาคาร โดยธนาคารจะอนุมัติให้เบิกเงินล่วงหน้าได้ภายในวงเงินร้อยละ 80 ของจำนวนเงินตามหนังสือเครดิตหรือร้อยละ 70 ของจำนวนเงินตามสัญญาซื้อขาย และระยะเวลาแพ็คเกจเครดิต จะต้องไม่เกินอายุหนังสือเครดิตและไม่เกิน 180 วัน และในกรณีบริษัทส่งออกมีแป้งมันสำปะหลังอยู่จำนวนหนึ่งแล้วแต่ยังอาจจะมีแป้งมันสำปะหลังไม่ครบจำนวนที่จะส่งออก บริษัทส่งออกอาจจะนำแป้งมันสำปะหลังที่มีอยู่แล้วนั้นกับธนาคารเรียกว่า "แพ็คเกจ สต็อก (Packing Stock)" โดยธนาคารจะอนุมัติให้เบิกเงินล่วงหน้าได้ไม่เกินร้อยละ 40 ของราคาแป้งมันสำปะหลังตามที่ประเมินตามราคาท้องตลาด โดยมีระยะเวลาที่ขอกู้ได้แต่ละครั้งไม่เกิน 180 วัน ซึ่งบริษัทส่งออกจะต้องมอบสินค้าที่ตนนำมาไว้ให้กับธนาคารเป็นผู้ครอบครอง ณ สถานที่เก็บสินค้าของธนาคารหรือโกดังของบริษัทส่งออกเองหรืออาจจะฝากเก็บไว้ตามไซโลหรือตามโกดังของบริษัทคลังสินค้า

1.2 สินเชื่อหลังการส่งสินค้าออก (Post-Export Financing) หมายถึง เมื่อบริษัทส่งออกได้จัดส่งแป้งมันสำปะหลังลงเรือ เรียบร้อยแล้วก็จะทำตัวแลกเปลี่ยนเงินขึ้นพร้อมเอกสารประกอบการส่งออกไปขายลดกับธนาคาร ซึ่งตัวที่ธนาคารรับซื้อลดมี 2 ประเภทคือ การรับซื้อลดตัวตามเอกสารส่งออกและการรับซื้อลดตัวตามหนังสือเครดิต

2. การติดต่อขอรับใบลู่ทริแบบ ล.ป. 61 เพื่อค้ำสินค้าที่จะส่งออก การทำคำขอใบอนุมัติแบบ ล.ป. 61 ต้องแนบโปรฟอร์มา อินวอยส์ มีสัญญาซื้อขายหรือหนังสือเครดิตกำกับ ซึ่งแบบ ล.ป. 61 ชุดหนึ่งมี 4 ฉบับ เมื่อกรอกรายการตามที่ระบุไว้แล้วยื่นขออนุมัติที่ธนาคารพาณิชย์ที่บริษัทส่งออกมีการติดต่ออยู่เป็นประจำ การปฏิบัติเมื่ออนุญาตแล้วคือ

คำขอใบลู่ทริค้ำของส่งออกแบบ ล.ป. 61 ธนาคารพาณิชย์รายงานการอนุญาตต่อส่วนการควบคุมปริวรรต 1 ก่อนเวลาปิดทำการในวันทำงานถัดไป

ใบลู่ทริค้ำของส่งออกแบบ ล.ป. 61 ส่งให้ผู้ยื่นคำขอ (บริษัทส่งออก) เพื่อนำไปยื่นต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรเพื่อส่งแป้งมันสำปะหลังส่งออกหลังจากที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงาน-

ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินหรือธนาคารพาณิชย์แล้ว

คู่ฉบับใบสุทธิค้ำของที่ส่งออกแบบ ล.ป. 61 ธนาคารพาณิชย์เก็บไว้เพื่อสำแดง การรับซื้อเงินตราต่างประเทศ แล้วส่งส่วนตรวจสอบและวิเคราะห์การปริวรรตพร้อมทั้งรายงานแบบ ล.ป. 117 ก่อนเวลาปิดทำการในวันทำงานถัดไป

สำเนาคำขอใบสุทธิค้ำของที่ส่งออกแบบ ล.ป. 61 ธนาคารพาณิชย์เก็บไว้ เป็นหลักฐาน

3. การรับชำระเงิน ผู้ซื้อในต่างประเทศชำระเงินค่าแบงก์มันสำปะหลัง เป็นเงินตราต่างประเทศให้บริษัทส่งออก ดังนั้นบริษัทส่งออกจึงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเพื่อลดความเสี่ยงเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ในบางกรณีบริษัทส่งออกจะทำสัญญาไว้กับธนาคารพาณิชย์กำหนดหรือจองอัตราแลกเปลี่ยนก่อนที่จะนำตัวแลกเปลี่ยนไปขึ้นเงิน การทำสัญญาเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรานี้ เรียกว่า "สัญญาแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Exchange Contract)" วิธีปฏิบัติจะกำหนดจำนวนเงินและช่วงระยะเวลาที่ของอัตราแลกเปลี่ยนกับธนาคารพาณิชย์

การรับชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ กระทำได้ 2 วิธี คือ

3.1 การรับชำระเงินโดยหนังสือเครดิต บริษัทส่งออกสามารถเบิกถอนเงินตามที่ระบุไว้ในหนังสือเครดิตได้ เมื่อส่งมอบเอกสารที่แสดงการส่งมอบสินค้า (Shipping Documents) ซึ่งเอกสารหลักได้แก่ ใบกำกับราคาสินค้า ใบตราส่งสินค้า และกรมธรรม์ประกันภัย ให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยผ่านทางธนาคารพาณิชย์ที่บริษัทส่งออกติดต่ออยู่เป็นประจำในประเทศไทย

3.2 การรับชำระเงินโดยเก็บเงินตามตัวและเอกสาร บริษัทส่งออกจะออกตัวแลกเปลี่ยนเพื่อส่งให้ธนาคารไป เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยผ่านทางธนาคารในต่างประเทศอีกต่อหนึ่ง วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการเรียกเก็บเงินตามตัวมี 2 วิธีด้วยกัน คือ

3.2.1 เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศจะรับเอกสารไปออกแบงก์มันสำปะหลังจากธนาคารต้องชำระเงินแล้ว เรียกว่า "มอบเอกสารเมื่อชำระเงิน" (Document Against Payment เรียกย่อ ๆ ว่า D/P)

3.2.2 เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศ จะรับเอกสารไปออกแบงก์เงินสำปะหลังได้ทันทีที่รับรองตัวโดยยังไม่ต้องชำระเงิน เรียกว่า "มอบเอกสารเมื่อรับรองตัว" (Document Against Acceptance เรียกย่อ ๆ ว่า D/A)

นอกจากที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น การรับชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศที่คุ้นเคยติดต่อกันมานานจนเป็นที่ไว้วางใจกันแล้ว ตลอดจนผู้ซื้อรายนั้นเป็นผู้ที่มีเครดิตดีเป็นที่เชื่อถือ การชำระเงินจะกระทำภายหลัง 30 ถึง 180 วัน หลังจากบริษัทส่งออกส่งแบงก์เงินสำปะหลังให้แล้ว โดยบริษัทส่งออกจะเปิดบัญชีให้ผู้ซื้อในต่างประเทศรายนั้นเป็นลูกหนี้เอาไว้ เมื่อถึงกำหนดชำระเงินผู้ซื้อก็จะชำระเงินโดยเช็คตัวเงิน (Draft) จากธนาคารแล้วส่งมาให้บริษัทส่งออก เมื่อบริษัทส่งออกได้รับตัวเงินก็สามารถนำไปขึ้นเงินได้จากธนาคารที่ระบุไว้ในตัวเงิน ส่วนในกรณีที่บริษัทส่งออกไม่เคยรู้จักติดต่อกับผู้ซื้อในต่างประเทศมาก่อน อาจจะใช้เรียกเก็บเงินค่าแบงก์เงินสำปะหลังพร้อมกับคำสั่งซื้อเลขก็ได้

ด้านกรมศุลกากรและการทำเรือ

ด้านติดต่อกรมศุลกากรเป็นการดำเนินการด้านพิธีการทางศุลกากร การส่งออกแบงก์เงินสำปะหลังต้องมีการผ่านพิธีการส่งออกดังนี้คือ (โปรดดูภาพที่ 5 หน้า 66 ประกอบ)

1. บริษัทส่งออกกรอกใบขนสินค้าขาออก 1 ชุด ประกอบด้วยต้นฉบับที่มีลักษณะเป็นแบบพิมพ์ด้วยตัวอักษรและช่องข้อความสีเขียว 1 แผ่น และสำเนาที่มีลักษณะเป็นแบบพิมพ์เดี่ยวกันแต่ต่างกันตรงสีตัวอักษรกับช่องข้อความสีส้ม จำนวน 4 แผ่น ซึ่งใบขนสินค้าขาออกนี้ กรมศุลกากรเป็นผู้กำหนดและจัดทำขึ้น เพื่อใช้แสดงแบบรายการของสินค้าที่จะส่งออกไปยังต่างประเทศ ตามขั้นตอนของพิธีการศุลกากรหรือเพื่อชำระอากรและภาษีการค้าสำหรับสินค้าขาออก เมื่อนำใบขนสินค้าขาออกไปผ่านพิธีการศุลกากรเสร็จสิ้นแล้ว เจ้าหน้าที่จะเก็บใบขนสินค้าขาออกต้นฉบับ และสำเนาอีก 3 แผ่น ส่วนที่เหลือ 1 แผ่น บริษัทส่งออกเก็บไว้เป็นหลักฐานต่อไป การยื่นใบขนสินค้าขาออกต้องพร้อมเอกสารประกอบดังต่อไปนี้ คือ ใบกำกับราคาสินค้า ใบลู่รัศมีของที่ส่งออก แบบ ล.ป. 61 รายการบรรจุหีบห่อ (Packing List) และ ใบอนุญาตส่งสินค้าออกนอกราชอาณาจักร (ต้นฉบับ)



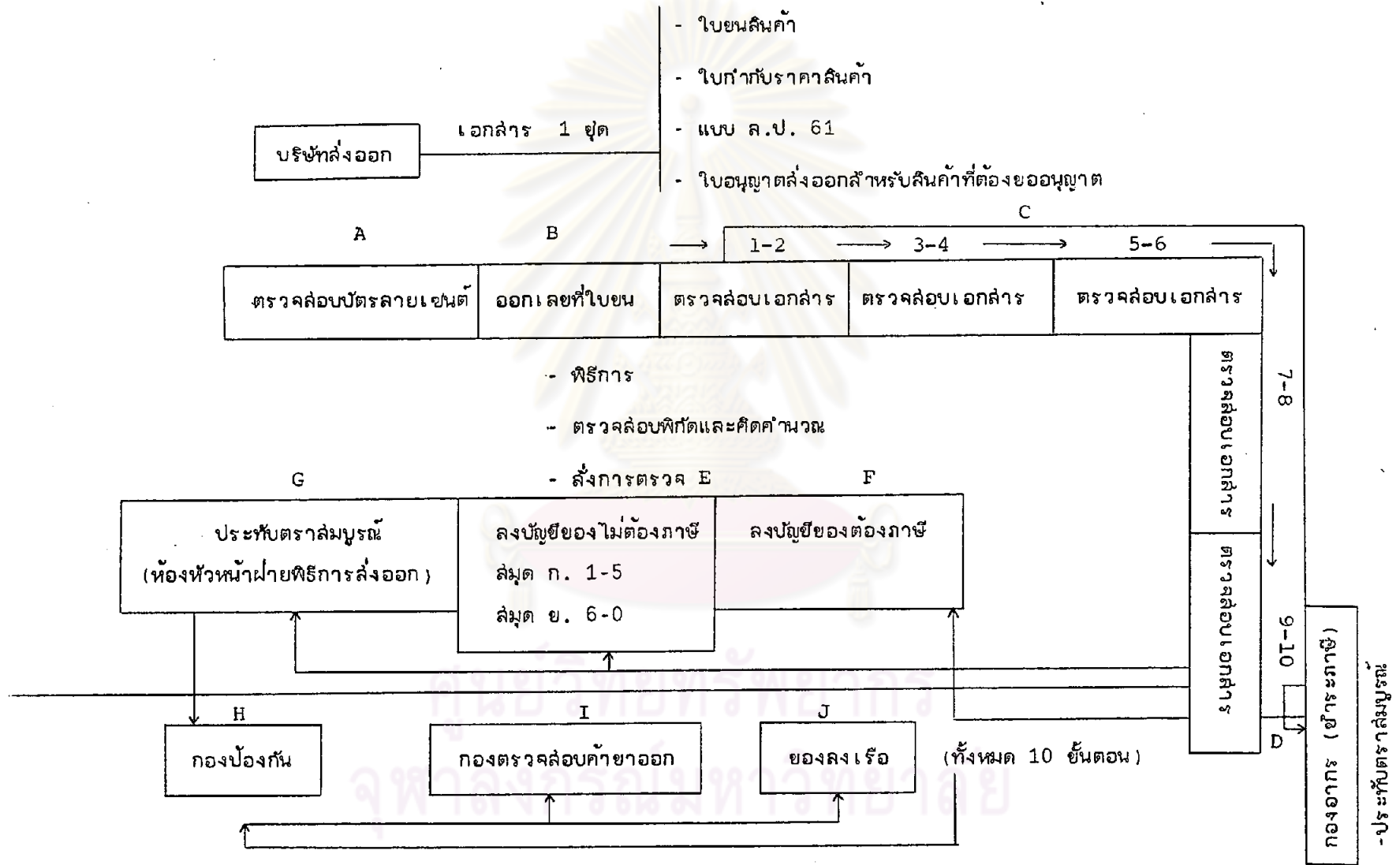
2. เจ้าหน้าที่ตรวจสอบบัตรลายเขนตที่เคยาให้ไว้
3. ตรวจสอบพิธีการพร้อมให้เลขที่ในใบขนสินค้าออก
4. ตรวจสอบพิกัดและราคา
5. ตรวจสอบการคำนวณแล้วส่งการตรวจ
6. บริษัทส่งออกบัตรแสดงว่าไม่เสียอากรส่งออก แต่บริษัทส่งออกต้องเสียภาษี-การศ้ ร้อยละ 2 และภาษีเทศบาลอีกร้อยละ 10 ของภาษีการศ้ รวมแล้วเสียภาษีร้อยละ 2.2 ของราคาค่าหน่วยเอฟ.โอ.ปี. แบ่งมันสำปะหลัง

7. เจ้าหน้าที่ลงบัญชีข้อมูลสถิติ
8. ประทับตราสมบูรณ์
9. ฝ่ายประมวลหลักฐานและตรวจสอบ กองป้องกันและปราบปรามสินค้าผิด-กฎหมาย

10. ลงบัญชีตรวจสินค้าขาออก พร้อมส่งมอบให้สำรว้ตรและนายตรวจสินค้า เมื่อผ่านพิธีการส่งออกทั้งหมด 10 ขั้นตอนแล้ว ก็จะมีการตรวจสอบแบ่งมันสำปะหลังที่ท่าเรือ หรือที่ตรวจสอบภาษีเชิงสะพานกรุงเทพหรือที่ขณะขนแบ่งมันสำปะหลังจากโกดังของบริษัทส่งออก ลงเรือสำเสียงมาขึ้นเรือใหญ่ เช่น ที่ท่าบางปะกง และเมื่อผ่านการตรวจสอบแล้ว เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะควบคุมแบ่งมันสำปะหลังลงเรือด้วย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 5 แผนผังแสดงการผ่านพิธีการส่งออก



ที่มา: สำนักงานการค้าสากลแห่งประเทศไทย

ด้านบริษัทเดินเรือ

บริษัทส่งออกติดต่อกับของระวางเรือกับบริษัทเรือซึ่งส่วนใหญ่ใช้บริการของบริษัทเรือที่เป็นสมาชิกของชมรมการเดินเรือ (Conference Group) ซึ่งเรือที่ใช้บรรทุกสินค้ามีอายุไม่เกิน 15 ปี และถ้าบริษัทส่งออกใช้เรือไทยเป็นผู้ขนส่งบริษัทส่งออกจะได้รับสิทธินำมูลค่ารวมหักลดภาษีเงินได้ ตาม พรบ. พาณิชยน์นารี แต่มีข้อเสียคือ เรือไทยส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานนานกว่า 15 ปี ทำให้บริษัทส่งออก หรือผู้ซื้อในต่างประเทศต้องเสียค่าเบี้ยประกันภัยสูงที่เรียกว่า โอเวอร์ เอจ พรีเมียม (Over age premium) ในการประกันภัย

เมื่อแผนกระวางของบริษัทเรือได้รับใบสั่งจองแล้ว ก็จะออกใบอนุญาตบรรทุกสินค้า (Shipping order หรือ Shipping Permit) ซึ่งคือ ใบสั่งให้กัปตันเรือรับแจ้งมีนสำปะหลังตามรายการที่บริษัทเรือแจ้งไป ซึ่งระบุจำนวนหีบห่อ รายการสินค้า น้ำหนัก เครื่องหมายที่หีบใบอนุญาตนี้จะต้องนำไปพร้อมแจ้งมีนสำปะหลังมีฉะนั้นจะนำแจ้งมีนสำปะหลังลงเรือไม่ได้

การส่งมอบแจ้งมีนสำปะหลังให้บริษัทเรือรับไปนั้น บริษัทเรือส่วนใหญ่จะตรวจรับด้วยการนับจำนวนหีบห่อ แล้วจดลงในใบอนุญาตให้บรรทุกสินค้า และการขนแจ้งมีนสำปะหลังลงเรือกระทำใน 2 รูปแบบ คือ

1. การขนส่งสินค้าโดยวิธีธรรมดา (Conventional Break Bulk Transportation) คือ การขนส่งที่ใช้เรือสินค้าทั่วไป (Conventional Ship) ทำการขนส่งสินค้าทั่วไปที่หีบห่อในลักษณะต่าง ๆ ตามแต่ชนิดของสินค้านั้น แล้วขนส่งในรูปแบบนั้น หรืออาจใช้วิธีทำสินค้าให้เป็นหน่วยใหญ่ (Unitization) โดยใช้ไม้รองรับสินค้า (Pallet) แล้วขนส่งไปยังจุดหมาย การขนส่งโดยวิธีนี้ต้องอาศัยการขนส่งหลายขั้นตอนกว่าจะเคลื่อนย้ายสินค้าจากแหล่งผลิตไปจนถึงผู้สั่งซื้อ ซึ่งในแต่ละขั้นตอนของการขนส่งสินค้าจะถูกเคลื่อนย้ายเป็นอื่น ๆ จากผู้ขนส่งรายหนึ่งไปยังอีกรายหนึ่ง¹

¹เบญจพร ทัง เกษมวัฒนา และสำริต เกิดลาภผล, "รายงานผลการศึกษารวิจัย การขนส่งสินค้าทางเรือระหว่างประเทศ (ฉบับที่ 5)" (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์อ่าวพาณิชย์, 2521), หน้า 7.

จากวิธีการดังกล่าวข้างต้น กล่าวได้ว่า การขนแบ่งมันสำปะหลังลงเรือกระทำ โดยวางแบ่งมันสำปะหลังอยู่ในระวางเรือ ซึ่งอาจวางเป็นถุง ๆ เรียงกันไปโดยไม่มีสิ่งใด ห่อหุ้มอีกหรืออาจใส่เรียงแบ่งมันสำปะหลังเป็น 5 ชั้น ชั้นละ 5 ถุง แล้วใช้พลาสติกคลุมใช้เส้น- ไนล่อน (sling) รัดแล้วใช้เครื่องยกขนขึ้นเรือก็ได้ ทั้งนี้แล้วแต่ความต้องการของผู้ซื้อหรือ ความสะดวกในการขนถ่ายปลายทาง

2. การขนส่งสินค้าโดยระบบคอนเทนเนอร์ (Containerization) คือการขนส่ง สินค้าโดยวิธีบรรจุสินค้าที่จะขนส่งลงในตู้ขนาดใหญ่ที่เรียกว่า คอนเทนเนอร์ (Container) แล้วขนส่งโดยรถบรรทุก รถไฟ เรือ หรือเครื่องบิน ไปยังจุดหมายปลายทาง โดยไม่มีการ ขนถ่ายสินค้าออกจากตู้ในระหว่างการขนส่งเที่ยววนั้น ๆ เลย¹

จากวิธีการดังกล่าวข้างต้น กล่าวได้ว่า การขนแบ่งมันสำปะหลังโดยระบบ- คอนเทนเนอร์ คือ การขนแบ่งมันสำปะหลังใส่ตู้สินค้าก่อน แล้วจึงค่อยนำตู้สินค้าลงเรือ ขนาด ของตู้สินค้าที่ใช้ในการบรรทุกแบ่งมันสำปะหลัง จากการสัมภาษณ์หัวหน้าแผนกส่งออก บริษัท ไทยวา จำกัด กล่าวคือ ขนาดตู้สินค้ายาว 20 ฟุต กว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต 6 นิ้ว บรรทุกแบ่งมันสำปะหลัง ได้ 16.7 ตัน ในกรณีที่ใช้ถุงกระดาษบรรจุแบ่งมันสำปะหลัง แต่ถ้าใช้ถุงพลาสติกถักถักจะบรรทุก แบ่งมันสำปะหลังได้ 17 ตันครึ่ง และขนาดตู้สินค้ายาว 40 ฟุต กว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต 6 นิ้ว จะบรรทุกแบ่งมันสำปะหลังได้ 20 ถึง 23 ตัน ไม่ว่าจะใช้ถุงกระดาษหรือถุงพลาสติกถักถักใน การบรรจุแบ่งมันสำปะหลังทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดน้ำหนักบรรทุกขนทางหลวงของแต่ละประเทศ ถ้าผู้ซื้อให้ส่งถึงโกดังของผู้ซื้อ แต่ถ้าผู้ซื้อรับแบ่งมันสำปะหลังที่ทำ เรือเองตู้สินค้าขนาด 40 ฟุต ก็จะบรรจุได้ถึง 25 ถึง 26 ตัน²

เมื่อลำเลียงแบ่งมันสำปะหลังลงเรือแล้ว ต้นหนเรือออกเอกสารใบรับรอง ของต้นหนเรือ (Mate's Receipt) ให้บริษัทส่งออกเพื่อนำเอกสารนี้ไปแสดงต่อบริษัทเรือ

¹ เรืองเตียวกัน .

² สัมภาษณ์ จุตม วิวัฒนบรรวงศ์, หัวหน้าแผนกส่งออกบริษัทไทยวา จำกัด,

เพื่อให้บริษัท เรือออกใบตราส่งสินค้า แต่ถ้าใบรับรองต้นหนเรือระบุว่ามิถุนงแตกหรือเสียหาย บริษัท เรือจะให้บริษัทส่งออกทำจดหมายค้ำประกัน (Letter of Guarantee) ความเสียหายนี้ถ้าผู้ซื้อในต่างประเทศ เรียกร้องบริษัท เรือก็จะผลักรถนี้ให้บริษัทส่งออกทันที และโดยทั่ว ๆ ไปในการรับบรรทุกสินค้าโดยวิธีธรรมดาในใบรับของต้นหนเรือที่จะระบุว่า บริษัท เรือจะไม่รับผิดชอบตุงที่ขาดและน้ำหนักที่สูญหายไป ซึ่งทางบริษัท เรือจะให้บริษัทส่งออกทำใบตราส่งสินค้าไปขอรับใบตราส่งสินค้า เมื่อบริษัทส่งออกรับใบตราส่งสินค้าแล้วจะตรวจสอบความถูกต้องกับรายการที่บันทึกไว้ (Booking lists) ถ้าไม่ตรงจะต้องแก้ไขทันทีเพื่อป้องกันความยุ่งยากในการออกของของผู้ซื้อในต่างประเทศ การรับใบตราส่งสินค้านั้นกรณีเงื่อนไขราคาเป็นซีแอนด์เอฟ และซี.ไอ.เอฟ. (C.I.F.*) บริษัทส่งออกต้องจ่ายเงินค่าระวาง (freight) ก่อนรับใบตราส่งสินค้า และในใบตราส่งสินค้า จะประทับตราอย่างว่า "Freight Paid" และในกรณีเงื่อนไขราคาเป็นเอฟ.โอ.บี (F.O.B.) เก็บปลายทางบริษัทส่งออกไม่ต้องจ่ายค่าระวางรับใบตราส่งสินค้าได้เลย และในใบตราส่งสินค้าจะประทับตราอย่างว่า "Freight to Collect" ส่วนอัตราค่าระวางนั้นจะคิดจากน้ำหนักหรือขนาดอย่างไรโดยวิธีที่ได้อัตราสูงกว่า

ใบตราส่งสินค้า เป็น เอกสารสำคัญเพราะเป็นใบรับที่ผู้ซื้อในต่างประเทศนำไปรับแบ่งมันสำปะหลังได้ และถือเสมือนเป็นสัญญา ระหว่างบริษัทส่งออกกับบริษัท เรือ เกี่ยวกับการบรรทุกแบ่งมันสำปะหลัง และเป็นหลักฐานในความเป็นเจ้าของสินค้ากับเป็นหลักฐานการเงินในการส่งแบ่งมันสำปะหลังอีกด้วย ลักษณะใบตราส่งสินค้านั้นมีข้อความบรรจุทั้งด้านหน้าและด้านหลัง ด้านหน้าเป็นรายการเกี่ยวกับแบ่งมันสำปะหลัง ด้านหลังเป็นสัญญาว่าด้วยการเดินทาง ใบตราส่งสินค้าทำขึ้นเป็นชุด ชุดหนึ่งมีอย่างน้อย 10 ฉบับ คือ ต้นฉบับสำหรับโอนเปลี่ยนมือได้ 3 ฉบับ ที่เหลือเป็นสำเนาใ้โอนเปลี่ยนมือไม่ได้ ข้อพึงระวังในการสลักหลังใบตราส่งสินค้าพอสรุปได้ดังนี้คือ

* คำจำกัดความ โปรดดูในภาคผนวก ก

ใบตราส่งสินค้าที่เขียนไว้ว่า "TO ORDER" (ตามคำสั่ง) บริษัทส่งออกจะต้องสลัก
หลังส่งมอบให้กับธนาคารที่ติดต่อโดยประทับตราบริษัทส่งออกแล้วลงลายมือชื่อ

ใบตราส่งสินค้าที่เขียนไว้ว่า "TO ORDER OF ... BANK" บริษัทส่งออกไม่ต้องสลัก
หลังธนาคารที่ถูกระบุชื่อจะเป็นผู้สลักหลังส่งมอบให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ เมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศ
นำใบรับใบส่งปล่อยสินค้า (Delivery Order) จากบริษัทเรือ ผู้ซื้อในต่างประเทศจะต้อง
สลักหลังส่งมอบให้กับบริษัทเรือต่อไป

ใบตราส่งสินค้านั้นถ้าไม่สลักหลังตามคำสั่งที่ระบุไว้ จะใช้ประโยชน์อะไรไม่ได้สิทธิ์
ในการรับแจ้งมันสำปะหลังก็ยังคงเป็นของบริษัทส่งออกอยู่ ถ้าหากใส่ชื่อบุคคลใดเข้าไปในใบตรา -
ส่งสินค้าในฐานะเป็นผู้รับ ผู้ที่ถูกระบุชื่อย่อมมีสิทธิในการรับแจ้งมันสำปะหลัง โดยสมบูรณ์

ด้านการประกันภัย

แจ้งมันสำปะหลังที่ส่งออกจะมีประกันภัยและจะประกันในประเทศของผู้ขายหรือผู้ซื้อ
ก็ได้ ส่วนการออกค่าประกันภัยขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายเกี่ยวกับราคาแจ้งมันสำปะหลัง
และการขนส่งสินค้าทางทะเลกล่าวคือ

1. เอฟ.โอ.ซี. ผู้ขายสินค้าจะจัดส่งสินค้าจนถึงบนเรือซึ่งผู้ซื้อเป็นผู้จัดหา
ผู้ซื้อจะเป็นผู้จ่ายค่าระวางและประกันภัยสินค้าเอง¹
2. ซี แอน เอฟ ผู้ขายจะทำหน้าที่จัดหาเรือไม่ว่าจะเป็นเรือในขมรมหรือนอกขมรม
เพื่อส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อภายในระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ ดังนั้นผู้ขายจะเป็นผู้จ่ายค่าระวางเรือ
ส่วนผู้ซื้อต้องจัดประกันภัยสินค้าเอง²

¹ กระทรวงพาณิชย์, กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, รายงานผลการศึกษาริษัท การขนส่ง
สินค้าทางเรือระหว่างประเทศ (ฉบับที่ 4) (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ข่าวพาณิชย์, ม.ป.ป.),
หน้า 6.

² เรื่องเดียวกัน.

จะเห็นว่าทั้งสองวิธีที่ได้กล่าวมาแล้ว ผู้ซื้อในต่างประเทศจะประกันภัยการขนส่งแบ่งมันสำปะหลังทางทะเลจากประเทศของผู้ขายไปยังประเทศของผู้ซื้อเอง นอกจากนี้บริษัทส่งออกแบ่งมันสำปะหลังจะดำเนินการประกันภัยแบ่งมันสำปะหลังจากโกดังจนกระทั่งขึ้นเรือบรรทุกสินค้า โดยบริษัทส่งออกเป็นผู้ชำระค่าเบี้ยประกันเอง

3. ซี.ไอ.เอฟ. ผู้ขายทำหน้าที่ทั้งจัดหาเรือรับผิดชอบการประกันภัยสำหรับสินค้าซึ่งด้านประกันภัยบริษัทส่งออกเป็นผู้ประกันภัยให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศเป็นผู้ชำระเบี้ยประกัน วิธีการนี้บริษัทส่งออกเป็นผู้รับประกันภัยแล้วบริษัทส่งออกส่งคอปส์สภักหลัง โอนสิทธินี้ต่ออีกต่อหนึ่ง วงเงินค่าสินไหมทดแทนจะต้องเท่ากับที่ตกลงกันไว้หรือเท่ากับที่ระบุไว้ในหนังสือเครดิต ซึ่งตามปกติจะประกันภัยสูงกว่าราคาที่แสดงไว้ในใบกำกับราคาสินค้า เช่น ราคาซี.ไอ.เอฟ.บวกร้อยละ 10 หรือร้อยละ 110 ของราคาซี.ไอ.เอฟ. และความคุ้มครองจะต้องครอบคลุมตลอดระยะเวลาขนส่งจากประเทศผู้ขายไปยังประเทศผู้ซื้อ

สิ่งที่จะต้องตรวจดูในเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัยนั้นนอกจากรายละเอียดของแบ่งมันสำปะหลัง วงเงินและความคุ้มครองแล้ว จะต้องตรวจสอบรายละเอียดของบริษัทผู้รับประกันภัย และจำนวนฉบับซึ่งจะต้องครบถ้วนตามระบุ การเรียกวงค่าเสียหายจะเรียกวงตามทีระบุในหนังสือเครดิต เช่น การเรียกวงค่าเสียหายในประเทศของผู้ซื้อ

การประกันภัยบริษัทประกันภัยจะออกใบกรมธรรม์ประกันภัยให้ผู้เอาประกันภัยซึ่งในกรมธรรม์ประกันภัยจะมีสาระสำคัญเกี่ยวกับการคุ้มครองภัยมากน้อยเพียงไร ทั้งนี้จะต้องเป็นไปตามที่ตกลงกันไว้หรือตามที่กำหนดไว้ในหนังสือเครดิตกล่าวโดยย่อแล้วความคุ้มครองนั้นจะลดหลั่นกันลงไปจากน้อยไปหามากซึ่งหมายความว่า บริษัทส่งออกต้องจ่ายเบี้ยประกันจากน้อยไปหามากดังนี้คือ

1. F.P.A., War, S.R.C.C. (Free From Particular Average, War, Strike, Riot & Civil Commotion) คุ้มครองภัยร้ายแรงที่เกิดกับเรือแต่ไม่คุ้มครองความเสียหายแต่บางส่วนเว้นแต่ความเสียหายนั้นจะเกิดการเกยตื้น จม โฟไหม้หรือเรือชนกัน และคุ้มครองหีบห่อที่สูญหายไปในช่วงขนขึ้นขนลง คุ้มครองสงครามในระหว่างที่ยังอยู่บนเรือ และคุ้มครองภัยที่เกิดจากการนัดหยุดงาน การก่อการจลาจลและการก่อความไม่สงบของพลเรือน

2. W.A., War, S.R.C.C. (With Average, War, Strike, Riot & Civil Commotion) คุ้มครองตามข้อ 1 ทั้งหมดและรวมถึงภัยจากการสูญเสียบางส่วนเนื่องจากคลื่นลมและจากการถูกน้ำทะเลด้วย

3. W.A., T.P.N.D., War, S.R.C.C. (With Average, Theft, Pilferage, Non-Delivery, War, Strike, Riot & Civil Commotion) เหมือนข้อ 2 และรวมถึงภัยจากการที่หีบห่อทั้งชิ้นถูกขโมย ถูกจำกัดและและสิ่งไม่ถึง

4. All Risks, War, S.R.C.C. คุ้มครองทั้งหมดจากการหายหรือสูญหายเสียหาย อันเนื่องมาจากเหตุภายนอก ซึ่งรวมถึงความเสียหายจากการถูกน้ำฝน น้ำล้น การแตกหัก เปื้อนน้ำมัน หรือติดกับสินค้าอย่างอื่น ฯลฯ

วันที่ที่ลงในกรมธรรม์ประกันภัยจะต้องเป็นวันเดียวกันกับวันที่ในใบตราส่งสินค้าของทางบริษัท เรือหรือก่อนวันที่ในใบตราส่งสินค้าของทางบริษัท เรือ จะเป็นวันที่ส่งในใบตราส่งสินค้าของทางบริษัท เรือไม่ได้

ด้านตรวจสอบคุณภาพ

การตรวจสอบคุณภาพที่ต้องการสำหรับแป้งมันสำปะหลังก่อนส่งออก โดยบริษัทส่งออก แป้งมันสำปะหลังที่มีโรงงาน มีการดำเนินงานดังนี้คือ ก่อนที่จะส่งออกแป้งมันสำปะหลัง จะต้องทำการวิเคราะห์คุณภาพของแป้งมันสำปะหลังอีกครั้ง เพื่อให้แน่ใจว่าแป้งมันสำปะหลังมีคุณภาพตามที่ผู้ซื้อต้องการ โดยบริษัทส่งออกจะส่งรายงานการวิเคราะห์แป้งมันสำปะหลังจากห้องทดลองของบริษัทส่งออกให้ผู้ซื้อทราบ และในบางครั้งผู้ซื้อต้องการให้บริษัทตรวจสอบสินค้ารับรองรายงานการวิเคราะห์แป้งมันสำปะหลังของบริษัทส่งออกด้วย โดยผู้ซื้อจะระบุว่าต้องการให้บริษัทตรวจสอบสินค้าแห่งใด เป็นผู้วิเคราะห์แป้งมันสำปะหลังร่วมกับบริษัทส่งออก และเมื่อบริษัทตรวจสอบสินค้าทราบผลการวิเคราะห์แล้วก็จะส่งรายงานการวิเคราะห์ให้บริษัทส่งออกและผู้ซื้อทราบ ซึ่งผลการวิเคราะห์คุณภาพของแป้งมันสำปะหลัง จากทั้งสองแหล่งจะไม่แตกต่างกันมากนัก แต่ในกรณีที่ผลการวิเคราะห์แตกต่างกันมากผู้ซื้อจะให้บริษัทส่งออก เปลี่ยนแป้งมันสำปะหลังล็อตที่จะส่งให้ผู้ซื้อใหม่จนกว่าผู้ซื้อจะพอใจในคุณภาพของแป้งมันสำปะหลังที่สั่งซื้อแล้วเท่านั้น บริษัทส่งออกจึงค่อยจัดการส่งออกแป้งมันสำปะหลังให้ผู้ซื้อ

สำหรับการตรวจสอบคุณภาพที่ต้องการสำหรับแป้งมันสำปะหลัง ก่อนส่งออกของบริษัท
 ส่งออกแป้งมันสำปะหลังที่ไม่มีโรงงานนั้น กระทำโดยบริษัทรับตรวจสอบสินค้า เพราะบริษัท
 ส่งออกส่วนใหญ่ไม่มีห้องทดลองเพื่อวิเคราะห์แป้งมันสำปะหลัง เอง และบริษัทรับตรวจสอบสินค้า
 จะระบุโดยทางผู้ซื้อก็ได้ หรือถ้าผู้ซื้อไม่ได้ระบุว่าให้บริษัทตรวจสอบสินค้าใด เป็นผู้ทำการวิเคราะห์
 แป้งมันสำปะหลัง บริษัทส่งออกก็จะเป็นผู้เลือกบริษัทรับตรวจสอบสินค้าเอง โดยอยู่ในความเห็น
 ชอบของผู้ซื้อด้วย และถ้าผลการวิเคราะห์แป้งมันสำปะหลังอยู่ในเกณฑ์ที่ผู้ซื้อไม่ยอมรับ บริษัทส่ง-
 ออกก็ต้องเปลี่ยนแป้งมันสำปะหลังล็อตที่จะส่งออกให้ผู้ซื้อใหม่ ซึ่งก็ต้องทำการวิเคราะห์แป้งมัน
 สำปะหลังใหม่และแจ้งผลการวิเคราะห์แป้งมันสำปะหลังให้ผู้ซื้อทราบ และจะส่งออกแป้งมัน
 สำปะหลังก็ต่อเมื่อผู้ซื้อยินยอมรับคุณภาพของแป้งมันสำปะหลังที่จะส่งออกแล้ว เท่านั้น



ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย