



ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะในการดำเนินงานของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทย

การพิจารณาปัญหา อุปสรรค ในการดำเนินงานของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทย ช่วยให้รัฐบาลและผู้ประกอบการของกิจการเล็งเห็นผลที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา อุปสรรคร่วมกัน และได้เสนอแนะมาตรการในการส่งเสริมธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทยที่เกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไข เงื่อนไข สิทธิและผลประโยชน์ที่ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรพิจารณา ตลอดจนแนวทางที่จะนำมาตรการเหล่านั้นมาใช้ให้ประสบผลสำเร็จในทางปฏิบัติ สามารถสรุปผลของการศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่สำคัญในการดำเนินงานของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทย ได้ดังนี้

- ก. ปัญหาทางด้านรัฐบาล
- ข. ปัญหาเกี่ยวกับระบบข่าวสาร
- ค. ปัญหาเกี่ยวกับผู้ผลิตในประเทศ
- ง. ปัญหาเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ
- จ. ปัญหาการเสี่ยงกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- ฉ. ปัญหาการขนส่งสินค้าออกทางเรือ

ก. ปัญหาทางด้านรัฐบาล

จากการศึกษาพบว่า นโยบายและมาตรการต่าง ๆ ที่รัฐบาลกำหนดขึ้นตลอดจนการปฏิบัติงานของหน่วยงานทางราชการ ยังไม่เอื้ออำนวยต่อการส่งเสริมธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทย เท่าที่ควร มีปัญหาที่สำคัญอาจสรุปได้คือ

๑. ปัญหารัฐบาลขาดนโยบายที่แน่นอน การที่นโยบายของรัฐและภาวะการเมืองไม่แน่นอนย่อม เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทยเป็นอย่างมาก การเปลี่ยนแปลงรัฐบาลบ่อย ๆ นโยบายการส่งเสริมธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของไทยย่อมอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปด้วย ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทนี้ไม่สามารถวางแผนระยะยาวที่จะขยายการ

ดำเนินงานในตลาดต่างประเทศได้ เพราะไม่แน่ใจว่าเมื่อสิ้นสุดการสนับสนุนของรัฐบาลที่ได้กำหนดระยะเวลาการส่งเสริมบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยในช่วง ๕ ปีแรกแล้ว รัฐบาลจะมีนโยบายในแนวทางใด การที่รัฐบาลขาดนโยบายที่แน่นอน อาจจะเป็นเพราะในระยะยเวลา ๓-๔ ปีมานี้ มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายบ่อยครั้ง และนโยบายได้เปลี่ยนแปลงไปตามผู้บริหาร จึงทำให้การดำเนินงานไม่ก้าวหน้าเพราะต้องรอดูนโยบายรัฐบาลเสียก่อน

#### ข้อเสนอแนะ

ปัญหาของรัฐบาล ผู้ประกอบการบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ต้องการให้รัฐบาลกำหนดนโยบายในการสนับสนุนการลงทุนและการส่งออกที่แน่นอน ตลอดจนปรับปรุงแก้ไขเงื่อนไข สิทธิและผลประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้รับ ดังนั้นรัฐบาลควรให้ความช่วยเหลือมากกว่าเท่าที่เป็นอยู่ในเวลานี้ เพื่อประโยชน์ในการคาดคะเนและวางแผนงานจะได้เป็นไปโดยราบรื่น การที่รัฐบาลมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายบ่อยครั้ง ถ้ารัฐบาลมีเสถียรภาพที่มั่นคง ปัญหานี้ก็จักจะกำจัดไปได้เช่นกัน

๒. ปัญหาขาดความช่วยเหลือทางการเงิน การดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องอาศัยเงินทุนหมุนเวียน จำนวนมากเพื่อนำมา เป็นค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อสินค้า ค่าใช้จ่ายในด้านการขาย ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งสำนักงานสาขาในต่างประเทศ ฯลฯ แม้รัฐบาลได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศโดยมีเงื่อนไขผ่อนปรนพิเศษจากธนาคารแห่งประเทศไทยก็ตาม เช่น การอนุญาตให้มีบัญชีเงินฝากในต่างประเทศจำนวนเงินที่กำหนดในขณะนี้ไม่เกินปีละ ๒๐๐,๐๐๐ ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ขนาดของวงเงินดังกล่าวนี้ย่อมมากเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของธุรกิจและค่าใช้จ่ายในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและค่าธรรมเนียมแก่ธนาคารพาณิชย์โดยไม่จำเป็น นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมบางอย่างทางการค้าระหว่างประเทศที่ธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบันไม่สามารถให้การช่วยเหลือได้ เช่น การให้สินเชื่อผู้ซื้อในต่างประเทศ การประกันภัยสินค้าเพื่อการส่งออก

#### ข้อเสนอแนะ

ก. รัฐบาลควรพิจารณาเพิ่มวงเงินบัญชีเงินฝากในต่างประเทศให้เหมาะสมกับขนาดของธุรกิจโดยอาจพิจารณาจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา เป็นเกณฑ์ประกอบการพิจารณาผลประโยชน์จะได้ไม่ตกอยู่กับธนาคารพาณิชย์ แต่จะทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

สามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นได้ ถ้ารัฐบาลกำหนดวงเงินบัญชีเงินฝากในต่างประเทศสูงเกินไปหรือไม่จำกัดวงเงินดังกล่าว บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยอาจใช้สิทธิผลประโยชน์นี้ เป็นช่องทางในการเคลื่อนย้ายเงินจากภายในประเทศไปต่างประเทศ ทำให้เงินตราภายในประเทศต้องรั่วไหลก่อให้เกิดผลเสียหายเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้นหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงการคลัง ควรได้มีการศึกษาในรายละเอียด และพิจารณาร่วมกันในการวางมาตรการป้องกันและควบคุมการให้สิทธิผลประโยชน์ทางการเงินให้รัดกุมและเหมาะสม

ข. รัฐบาลควรจัดตั้งธนาคารเพื่อการส่งออก (EX-IM BANK) หรือจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยและผู้ส่งออกให้สามารถกู้เงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งในประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีได้มีการจัดตั้งธนาคารเพื่อการส่งออกเพื่อใช้ในกิจกรรมนี้และได้รับความสำเร็จเป็นอย่างดี เพราะเป็นการสะดวกที่รัฐบาลจะควบคุมการส่งออกและการใช้จ่ายเงินของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

ค. รัฐบาลควรจัดตั้งกิจการประกันภัยสินค้าเพื่อการส่งออก เป็นการประกันความเสี่ยงภัยอันเกิดจากการขายสินค้าไปต่างประเทศเพื่อลดความเสี่ยงภัย เช่นกรณีที่มีผู้ซื้อผิดสัญญา

### ๓. ปัญหาความล่าช้าของระบบราชการ<sup>๑</sup>

การสั่งเข้าและการส่งออกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยเกิดความล่าช้าและเสียหายบ่อยครั้ง เช่น การพลาดระวางเรือขนส่งสินค้าบางส่วนไม่สามารถจัดส่งได้ตามกำหนดเวลานัดหมายเพราะปัญหาความล่าช้าของระบบราชการเนื่องมาจากหน่วยงานราชการกำหนดระเบียบพิธีการที่ยุ่งยากซับซ้อน แบบฟอร์มที่ใช้มีมากมายเกินความจำเป็น เจ้าหน้าที่ของทางราชการยังปฏิบัติงานด้วยความล่าช้าและขาดการประสานงานที่ดี ตัวอย่างเช่น ระเบียบพิธีการที่กรมศุลกากรประกาศใช้ มีวัตถุประสงค์ช่วยสนับสนุนให้มีการส่งออกมากที่สุด อากรขาออกได้เรียกเก็บแก่สินค้าที่ส่งออกเพียงไม่กี่ชนิด สาเหตุที่ต้องมีระเบียบพิธีการเพื่อให้การปฏิบัติงานดำเนินไปโดยเรียบร้อย รวดเร็วและรัดกุม และป้องกันผู้ส่งออกที่ทุจริตจึงทำให้ระเบียบปฏิบัติขยายวงกว้างออกไป และยุ่งยากซับซ้อนยิ่งขึ้น การปฏิบัติงานล่าช้าเนื่องจากแบบฟอร์ม พิธีการส่งออกและตรวจสินค้าออกมีมากมายหลายแบบ การ

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ สนิท พฤษขจร, อุปนายกทำการแทนนายกสมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทย,



ส่งออกต้องผ่านทั้งกองพิธีการนำเข้าและส่งออกและกองตรวจสินค้าออก นอกจากนี้การส่งสินค้าบางชนิดไปต่างประเทศมีระเบียบพิธีการแตกต่างกันไปตามชนิดสินค้า ในกรณีการส่งสินค้ามาตรฐานต้องรับการตรวจสอบคุณภาพจากสำนักงานมาตรฐาน กระทรวงพาณิชย์ แล้วต้องนำไปรับรองการตรวจคุณภาพสินค้าไปแสดงต่อเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร และโดยที่เจ้าหน้าที่บางคนขาดความรู้ความชำนาญในการตรวจสอบสินค้ามาตรฐานบางอย่าง เช่น ผ้าไหม จึงต้องเสียเวลามากในการตรวจและได้ไปรับรองช้า หรือปริมาณที่ผ่านการตรวจสอบมีจำนวนน้อยไม่สามารถส่งไปให้ผู้ซื้อตามจำนวนที่ได้ตกลงไว้

#### ข้อเสนอแนะ

ก. เจ้าหน้าที่ของราชการค้ำระหว่างประเทศของไทยควรศึกษาหาความรู้ความชำนาญทางด้านระเบียบพิธีการต่าง ๆ เช่น ทางด้านการส่งออกควรมีความเข้าใจถึงพิธีการศุลกากรในการนำสินค้าออก เพื่อช่วยให้การส่งออกได้รับความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น เป็นการหลีกเลี่ยงและขจัดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น

ข. เจ้าหน้าที่ทางราชการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกควรมีการปรับปรุงวิธีการทำงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เช่น กรณีการส่งสินค้ามาตรฐาน กระทรวงพาณิชย์ควรมีมาตรการส่งเสริมหรือสนับสนุนให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยและผู้ซื้อทำความตกลงกันเองในการเลือกใช้บริการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าของบริษัทเอกชนซึ่งควรได้รับความเห็นชอบจากกระทรวงพาณิชย์และให้สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมการค้าที่เกี่ยวข้องออกไปรับรองมาตรฐานให้เพื่อยืนยันการจําหน่ายพิธีการของกรมศุลกากรต่อไป และเพื่อให้การตรวจสอบมาตรฐานสินค้าให้ได้ผลอย่างจริงจัง กระทรวงพาณิชย์ควรร่วมมือกับหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงอุตสาหกรรมทำการควบคุมหรือตรวจสอบมาตรฐานและคุณภาพของสินค้า ณ แหล่งที่ทำการผลิตหรือโรงงานที่ทำการผลิตสินค้านั้น ๆ และควรให้มีการขยายสถานที่ทำการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าให้ได้สัดส่วนกับปริมาณการส่งสินค้าออกที่เพิ่มขึ้น จัดสรรจำนวนเจ้าหน้าที่ให้สอดคล้องกับงานที่เพิ่มขึ้นด้วย ตลอดจนควรจัดให้มีการฝึกอบรมและทดสอบความรู้และประสบการณ์ทางด้านวิชาการ เกี่ยวกับการตรวจสอบสินค้ามาตรฐานให้แก่ผู้ตรวจสอบสินค้ามาตรฐานก่อนที่จะส่งออกไปปฏิบัติงาน

ค. กรมศุลกากรควรปรับปรุงวิธีการดำเนินงานในด้านพิธีการส่งออกและนำเข้าและตรวจสินค้าออกให้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพขึ้น ทั้งนี้การส่งสินค้าออกบริษัทการค้าระหว่าง



ประเทศไทยจะต้องแข่งขันกับพ่อค้าบางประเทศในเรื่องกำหนดเวลาส่งมอบ ราคาสินค้า ฯลฯ หากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถดำเนินการได้รวดเร็วเพียงใด ค่าบริการและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ย่อมถูกลง ในการนี้กรมศุลกากรอาจปรับปรุงวิธีการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นโดยพิจารณาและศึกษาแบบฟอร์มที่ใช้กรอกข้อความในการส่งสินค้าออก โดยปรับปรุงแบบฟอร์มที่ใช้ให้กระชับรัดตรงตามรายการที่ต้องกรอกลงในแบบฟอร์ม

#### ข. ปัญหาเกี่ยวกับระบบข่าวสาร<sup>๑</sup>

การค้าระหว่างประเทศมีลักษณะมาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ข่าวสารที่ได้รับ หากล่าช้าหรือไม่ทันต่อเหตุการณ์จะทำให้การดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยเกิดความเสียหายหรือพลาดโอกาสติดต่อหรือทำความตกลงกับผู้ซื้อในต่างประเทศ เพื่อให้การเสาะแสวงหาและการเจาะตลาดในต่างประเทศได้รวดเร็ว ระบบข่าวสารและหน่วยข่าวกรองที่แน่นอนและมีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งสำคัญ แต่ปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยยังขาดอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้และหน่วยข่าวกรองในต่างประเทศที่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ด้านหน่วยงานของรัฐและศูนย์บริการส่งออกซึ่งทำหน้าที่จัดหาและให้บริการทางด้านข้อมูลการตลาดในต่างประเทศมีหน่วยงานข่าวกรองในต่างประเทศและงบประมาณอยู่ในวงจำกัด ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไม่ได้รับประโยชน์จากบริการของหน่วยงานดังกล่าวได้อย่างเต็มที่ การที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศแต่ละแห่งจะลงทุนสร้างงานข่ายข้อมูลที่สมบูรณ์เป็นการสิ้นเปลืองเงินทุนสูง ดังนั้นปัญหาเกี่ยวกับระบบข่าวสารที่สำคัญในขณะนี้คือ ปัญหาการสร้างงานข่ายข้อมูลในต่างประเทศที่มีประสิทธิภาพให้ครอบคลุมอาณาเขตการขายทั่วโลก

#### ข้อเสนอแนะ

ก. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยควรร่วมมือและประสานงานในการร่วมลงทุนจัดวางงานข่ายข้อมูล และหน่วยข่าวกรองในต่างประเทศให้กว้างขวางยิ่งขึ้น เพื่อจัดหา

<sup>๑</sup> สมภาษณ์ นิพนธ์ วิไลรัตน์, กรรมการผู้จัดการบริษัท เอส เอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล เทเรคคิง จำกัด, ๓ มีนาคม ๒๕๒๓.

รวบรวมและแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้า จะทำให้แต่ละบริษัทจะได้รับประโยชน์ร่วมกันและสามารถช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่าย

ข. รัฐบาลควรให้การสนับสนุนการดำเนินงานของศูนย์บริการส่งออกโดยการเพิ่มกำลังคน งบประมาณ และขยายหน่วยงานข่าวกรองในต่างประเทศให้ครอบคลุมทั่วโลก เพื่อทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือ แนะนำ และบริการเกี่ยวกับข้อมูลการค้าในตลาดต่างประเทศแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยและผู้ส่งออกโดยทั่วไป เพราะในประเทศที่รัฐบาลให้การสนับสนุนการจัดตั้งหน่วยงานข่าวกรอง เช่น JETRO ของญี่ปุ่น KOTRA ของเกาหลีใต้ ปรากฏว่าหน่วยงานดังกล่าวมีส่วนช่วยให้ประเทศทั้งสองมีการขยายตัวทางด้านการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

### ค. ปัญหาเกี่ยวกับผู้ผลิตภายในประเทศ

ความจำเป็นที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องทำการติดต่อและตกลงกับผู้ผลิตทั้งทางด้าน เกษตรกรรมและอุตสาหกรรมภายในประเทศ เพื่อให้ผู้ผลิตเหล่านั้นผลิตและจัดส่งสินค้าที่มีปริมาณและคุณภาพที่ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของผู้ซื้อในต่างประเทศ ทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับผู้ผลิตภายในประเทศ อาจสรุปได้ดังนี้

#### ๑. ปัญหาผู้ผลิตไม่รู้จักและขาดความไว้วางใจ

ปัญหาของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยในการติดต่อกับผู้ผลิตคือ ผู้ผลิตในประเทศส่วนใหญ่ยังไม่ทราบว่าบริษัทการค้าระหว่างประเทศประกอบธุรกิจใด จะให้ความช่วยเหลือและสิทธิผลประโยชน์ที่จะได้รับมีมากน้อยเพียงใด นอกจากนี้ผู้ผลิตเช่นโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนอยู่แล้วขาดความสนใจเพราะได้สิทธิผลประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเท่าเทียมกับที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้รับ และการที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยเริ่มทำการติดต่อกับผู้ผลิตขนาดเล็ก และขนาดกลาง เป็นไปโดยความยากลำบากเพราะทัศนคติของผู้ผลิตเหล่านี้ที่มีต่อบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยว่าจะเข้าไปครอบครองกิจการ ทำให้ผู้ผลิตขาดความไว้วางใจและไม่กล้าที่จะติดต่อทำการค้าด้วย

### ข้อเสนอแนะ

ก. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยควรมีการจัดส่งพนักงานที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานของกิจการ เป็นอย่างดีไปติดต่อโดยตรงกับผู้ผลิตและชี้แจงให้ผู้ผลิต เข้าใจถึงสิทธิผลประโยชน์ที่จะได้รับ เพื่อสร้างความคุ้นเคยและมีความเข้าใจในวิธีการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยดีขึ้น

ข. หน่วยงานทางราชการ เช่น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ศูนย์บริการส่งออก ควรจัดให้มีการประชุมปรึกษาหารือระหว่างตัวแทนของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยและผู้ผลิต เพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นและหาทางร่วมมือกันทางด้านการค้า

ค. โรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนบางแห่งไม่มีหน่วยงานในการส่งสินค้าออกต้องอาศัยตัวแทนหรือบริษัทส่งออกโดยทั่วไปดำเนินการแทน และถึงจะมีการจัดตั้งหน่วยงานส่งออกขึ้นมา แต่ก็ต้องเสียต้นทุนสูงและยังขาดประสิทธิภาพในการแสวงหาและขยายตลาดเท่าที่ควร ดังนั้นถ้าบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถชี้แจงให้โรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเห็นถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับในการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาดในการจัดตั้งหน่วยงานส่งออกและหาตลาดในต่างประเทศ สิ่งสำคัญคือการสร้างความไว้วางใจซึ่งทั้งสองฝ่ายควรมีการกำหนดเงื่อนไขข้อตกลงที่ยุติธรรม และปฏิบัติให้เป็นไปตามเงื่อนไขข้อตกลงที่ได้วางไว้

ง. กรณีผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลางซึ่งส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน การสร้างความไว้วางใจที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยอาจกระทำได้คือ การให้ความช่วยเหลือ แนะนำ ทางด้านการเงินและวิชาการ เช่น การให้เงินกู้ยืมเพื่อขยายกิจการ ช่วยจัดวางระบบการจัดการ แนะนำเทคนิคการผลิตสมัยใหม่ จัดหาสิ่งอำนวยความสะดวก ฯลฯ

### ๒. ปัญหาผลผลิตทางการเกษตรไม่แน่นอน

เนื่องจากสินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่ของประเทศไทย เป็นสินค้าทางการเกษตรซึ่งการผลิตขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศและฤดูกาล ผลผลิตสินค้าในฤดูกาลผลิตหนึ่ง ๆ มีการไหวตัวอยู่เสมอ เมื่อมีการเพาะปลูกแล้ว จะกลายเป็นสินค้าที่มีปริมาณคงที่ในระยะ เวลาหนึ่งไม่สามารถเพิ่มหรือลดผลผลิตได้อีก ไม่ว่าความต้องการของตลาดจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงจะปรับตัวได้ต่อเมื่อถึงฤดูกาลผลิต



ถัดไป ทำให้สถานะการณ์หนักลงไปอีก เนื่องจากราคาเปลี่ยนแปลงทุกทีตามทฤษฎีโยแมลงมุม<sup>๑</sup> ในบางปีจะผลิตได้มากจนล้นความต้องการ ในบางปีจะผลิตได้ไม่เพียงพอกับความต้องการหรือไม่เป็นไปตามความต้องการของตลาด ดังนั้น ปัญหาผลผลิตการเกษตรไม่แน่นอน ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไม่สามารถทำสัญญาระยะยาวในการส่งสินค้าออกทางการเกษตรบางประเภทได้ เช่น ข้าวโพด ผลไม้สด รวมทั้งสินค้าแปรรูปจากผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร เช่น ผลไม้กระป๋อง เพราะขาดวัตถุดิบในปริมาณที่สม่ำเสมอ เพื่อป้อนโรงงานผลิต

ข้อเสนอแนะ

ก. รัฐบาลควรควบคุมการผลิตทางการเกษตร สำหรับพืชผลบางอย่าง เพื่อไม่ให้มีการผลิตมากเกินไป ซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตเดือดร้อน เพราะราคาตกต่ำและหาตลาดไม่ได้ เช่น ข้าวเหนียว ปอ รัฐบาลจึงควรมีการวางแผนการผลิตสำหรับสินค้าบางอย่าง ซึ่งมีตลาดจำกัดในตลาดต่างประเทศ

ข. รัฐบาลควรมีการส่งเสริมการผลิตทางการเกษตร การเพิ่มผลผลิตสินค้าขั้นปฐมบางอย่างที่ตลาดต่างประเทศต้องการ เช่น ข้าวโพด ถั่วเหลือง เมล็ดมะม่วงหิมพานต์ โดยรัฐบาลควรจัดให้มีการปรับปรุงการชลประทาน จัดหาพันธุ์ที่ดีแก่เกษตรกร นำวิธีการเกษตรกรรมสมัยใหม่เข้ามาช่วยและจัดหา แหล่งเงินทุนโดยจะเสียดอกเบี้ยต่ำแก่เกษตรกร

ค. รัฐบาลควรสนับสนุนและส่งเสริมให้เอกชนจัดตั้งกิจการที่ให้บริการห้องเย็น เก็บรักษาสินค้าทางการเกษตรให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อให้เพียงพอที่จะสามารถป้อนโรงงานผลิตสินค้าแปรรูปทางการเกษตรให้มีอัตราการผลิตที่สม่ำเสมอ

๓. ปัญหาประสิทธิภาพในการผลิตทางอุตสาหกรรมยังต่ำ ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง<sup>๒</sup>  
อุตสาหกรรมภายในประเทศการส่งออกยังมีน้อย สินค้าบางชนิดเท่านั้นที่มีผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมส่งออกมากพอสมควร เช่น ดินบุก มันสำปะหลัง ส่วนชนิดอื่นยังมีน้อยกว่าความ

---

<sup>๑</sup>ทฤษฎีโยแมลงมุม ได้อธิบายถึงสินค้าเกษตรว่า เมื่อปริมาณผลผลิตมาก ทำให้ราคาตกต่ำ ผู้ผลิตทั้งหลายก็จะลดการผลิตลงในฤดูต่อไป แต่เมื่อสินค้าขาดแคลนลง ความต้องการมีมาก ทำให้ราคาขายสูง ในฤดูถัดไปผู้ผลิตก็จะแย่งกันผลิตมากขึ้น

<sup>๒</sup>สัมภาษณ์ ชนิษฐา มีสุข, เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิจัย เศรษฐกิจ ธนาคารแห่งประเทศไทย,

ต้องการ ทั้งนี้เพราะอุตสาหกรรมที่ตั้งขึ้นในรายที่แล้วมาส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรม เพื่อทดแทนการนำเข้า (Import Substitute Industry) อุตสาหกรรมภายในประเทศแม้จะได้เปรียบที่ต้นทุนค่าแรงงานต่ำกว่าในประเทศอื่น แต่ยังมีขาดระบบการจัดการที่ดี เครื่องมือเครื่องใช้และเทคนิคการผลิตยังไม่เจริญก้าวหน้าทัดเทียมประเทศที่พัฒนาทางด้านอุตสาหกรรม เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ดังนั้นปัญหาประสิทธิภาพในการผลิตทางด้านอุตสาหกรรมยังต่ำ ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจึงมีต้นทุนสินค้าขายที่สูงตามไปด้วย

#### ข้อเสนอแนะ

ก. ผู้ผลิตทางด้านอุตสาหกรรมควรปรับปรุงประสิทธิภาพของโรงงานให้ได้มาตรฐาน เพื่อจะให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ และลดค่าใช้จ่ายจากการสูญเสียด้านต่าง ๆ เพื่อช่วยให้ต้นทุนการผลิตลดลง ตลอดจนการใช้ผลพลอยได้จากการผลิตอุตสาหกรรมแต่ละประเภทให้เกิดประโยชน์มากขึ้น

ข. ผู้ผลิตทางด้านอุตสาหกรรมควรมีการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณวัตถุดิบที่จัดหามา และควรปรับปรุงเทคนิคการผลิตให้ทันสมัยและผลิตให้เต็มกำลังของโรงงาน เพื่อให้เกิดความประหยัดและต้นทุนต่ำ

ค. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยและรัฐบาลควรให้ความสนับสนุนทางด้านการเงินแก่ผู้ผลิตสินค้าทางอุตสาหกรรม และให้ความช่วยเหลือแนะนำทางด้านเทคนิคการผลิตสมัยใหม่และระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพ

#### ง. ปัญหาเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ

ความสำเร็จในการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย จะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นกับความสำเร็จในการแก้ไขปัญหเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศด้วย เพราะกิจการถึงจะมีระบบการจัดการที่ดี สามารถหาแหล่งวัตถุดิบที่มีราคาถูก ทำการผลิตสินค้าขึ้นมาแล้ว หากผู้ซื้อไม่ต้องการแล้ว กิจการจะไม่สามารถอยู่รอดและเจริญเติบโตได้ ปัญหาเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศของสินค้าที่ส่งออกย่อมแตกต่างกันไปตามประเภทของสินค้า อย่างไรก็ตาม ปัญหาเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย อาจสรุปเป็นหัวข้อที่สำคัญได้ดังนี้

### ๑. ปัญหาการเลือกสินค้าและตลาดในต่างประเทศ

โดยทั่วไปแล้วผู้ที่ตัดสินใจว่าจะดำเนินการค้าส่งออกมักจะมองข้ามปัญหาการเลือกสินค้าและตลาดในต่างประเทศ เพราะเห็นว่าสินค้าที่มีอยู่แล้วมีคุณภาพดีกว่าผู้อื่น โดยเฉพาะความคิดด้านการส่งออกจะเกิดขึ้นก็เพราะผลิตได้มากจนไม่สามารถขายในประเทศได้หมด หรือได้รับการติดต่อจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ความคิดเห็นต่าง ๆ เหล่านี้เองทำให้ผู้ส่งออกบางรายก็ประสบความสำเร็จ บางรายก็ประสบความล้มเหลวในกรณีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ซึ่งไม่ใช่เป็นผู้ผลิตโดยตรงจะมีแนวความคิดซึ่งแตกต่างกับผู้ส่งออกโดยทั่วไป เพราะกิจการจะต้องพยายามเสาะแสวงหาสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ ดังนั้นปัญหาการเลือกสินค้าและตลาดในต่างประเทศจึงเป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ควรให้ความเอาใจใส่เป็นอย่างยิ่ง

#### ข้อเสนอแนะ

ก. ปัญหาการเลือกสินค้า ผู้ประกอบการบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยควรศึกษารายละเอียดของสินค้าแต่ละประเภท ทั้งด้านคุณลักษณะ คุณภาพ ประสิทธิภาพ เปรียบเทียบด้านต่าง ๆ กับสินค้าประเทศเดียวกันที่มีผู้ผลิตในประเทศเราเสียก่อน ถ้าไม่มีก็ต้องหาทางเปรียบเทียบกับสินค้าในประเทศใกล้เคียง การศึกษาถึงสินค้าก่อนนี้จะมีประโยชน์ในการตัดสินใจเลือกตลาด เลือกกลุ่มผู้ซื้อต่อไป สินค้าใดที่ไม่เหมาะสมอาจพิจารณาตัดออกจากการส่งออกเสียก่อน บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยพยายามขายสินค้าหลาย ๆ ชนิดพร้อม ๆ กัน ซึ่งเสียเปรียบผู้ส่งออกที่เริ่มด้วยการส่งออกสินค้าน้อยชนิด น้อยประเภท เพราะผู้บริหารงานทางการตลาดของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะต้องเสียเวลาศึกษาและควบคุมดูแลเกี่ยวกับสินค้ามากประเภท แนวทางแก้ไขในการเลือกสินค้าคือ ควรขยายการดำเนินงานให้ครอบคลุมสายผลิตภัณฑ์ (Product Line) มากประเภทก่อน เมื่อสินค้าชนิดใดของสายผลิตภัณฑ์มีโอกาสส่งออกได้ในปริมาณและมูลค่าที่สูงแล้ว จึงค่อยพยายามศึกษาสักลงไปในรายละเอียด เช่น อุตสาหกรรมขนาดย่อม มีสายผลิตภัณฑ์มากประเภท เช่น สิ่งทอ เพชรพลอย เครื่องหนัง หัตถกรรม ฯลฯ หลังจากมีการศึกษาสายผลิตภัณฑ์



แต่ละประเภทแล้ว จึงเลือกชนิดหรือแบบสินค้าที่เหมาะสมเพื่อการส่งออกต่อไป วิธีการนี้จะช่วยให้สามารถประหยัดเวลา และต้นทุนค่าใช้จ่าย และช่วยให้สามารถเลือกสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดต่างประเทศด้วย

ข. ปัญหาเลือกการหาตลาดในต่างประเทศ มีแนวทางแก้ไขดังนี้

๑. เลือกกลุ่มประเทศที่มีความต้องการสูง โดยพิจารณาจากปริมาณและมูลค่าการนำเข้าในแต่ละประเทศ

๒. เลือกโดยใช้ระดับราคาเป็นเครื่องตัดสินใจ สินค้าในกลุ่มเดียวกันประเภทเดียวกัน อาจมีระดับราคาสูง กลาง ต่ำ สินค้าในแต่ละระดับราคา ยังมีความแตกต่างกันทางด้านรูปร่าง ด้านความนิยม ฯลฯ ดังนั้นอาจใช้ระดับความเป็นอยู่ของผู้ซื้อในแต่ละประเภทมาประกอบการพิจารณา เช่น จะเลือกระดับผู้ซื้อที่มีฐานะ ความเป็นอยู่ดี หรือปานกลาง หรือผู้มีรายได้น้อย แต่ละกลุ่มผู้ซื้อต่างมีสภาวะแวดล้อม มีความจำเป็นในด้านการดำรงชีพ อุบิสัยในการดำเนินชีวิตแตกต่างกัน

๓. เลือกโดยพิจารณาการแข่งขันการตลาด ประเทศผู้ส่งสินค้าเข้ามีการนำเข้าจากประเทศใดบ้าง ราคาที่เสนอขายอยู่ในระดับใด

๔. เลือกจากความได้เปรียบในการผลิต ด้านวัตถุดิบและแรงงาน เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา มีอัตราค่าจ้างแรงงานสูงมาก ดังนั้นการส่งสินค้าไปจำหน่ายควรจะเป็นสินค้าซึ่งใช้แรงงานภายในประเทศสูง จึงจะเกิดความได้เปรียบทางด้านต้นทุน

๖. ปัญหาการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมีมากยิ่งขึ้น

สินค้าออกของบริษัทยาการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องประสบปัญหาการแข่งขันกับตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น สาเหตุสำคัญเพราะประเภทผู้ผลิตสำคัญ ๆ ของโลกได้แก่สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนจีน ได้เพิ่มปริมาณการผลิตมากขึ้นทุกปีทั้งมีโรงงานที่มีเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ทันสมัย มีการค้นคว้าวิจัยและใช้หลักวิชาการมาช่วยในการพัฒนาทั้งทางด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมให้เจริญก้าวหน้า ประเทศผู้ผลิตรายเล็ก ๆ หรือประเทศผู้นำเข้าบางราย ได้มีการพัฒนาการผลิตของตนอย่างกว้างขวาง เช่น อินเดีย ไต้หวัน ศรีลังกา มาเลเซีย ทำให้มีคู่แข่งมากขึ้น ประเทศคู่แข่งบางประเทศให้เงินอุดหนุนแก่ผู้ส่งออก เช่น การขายไก่ของประเทศ เดนมาร์คไปยังกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง รัฐบาลเดนมาร์คได้ให้เงินอุดหนุนต้นทุนที่เสียไปแก่พ่อค้าที่ขายไก่ไปยังตลาดนั้น และบางประเทศเช่น สหรัฐอเมริกาได้ทำสัญญาระยะยาว

ในการส่งสินค้าของตนกับประเทศผู้นำเข้า จึงทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยมีโอกาสขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในปริมาณและมูลค่าที่ลดลง<sup>๑</sup>

ข้อเสนอแนะ

ก. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ควรมีการติดต่อกับผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศโดยตรงให้มากขึ้น และแสวงหาตลาดใหม่เพิ่มขึ้น แทนที่จะมุ่งขายแก่บริษัทนายหน้าเพียงอย่างเดียว จะทำให้สามารถขยายตลาดได้เพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกันควรพยายามรักษาตลาดเดิมไว้ด้วย

ข. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยควรทำสัญญาระยะยาวกับผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น เพื่อเป็นหลักประกันในการขายและเพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้และการทำสัญญาควรจะพิจารณาให้รอบคอบไม่ให้เสียเปรียบในเงื่อนไขต่าง ๆ อันจะเป็นผลเสียต่อประเทศชาติโดยส่วนรวม

ค. รัฐบาลควรส่งเสริมอุตสาหกรรมประเภทที่มีตลาดเพื่อการส่งออกเพิ่มขึ้น ไม่ควรมุ่งแต่เพียงตลาดภายในประเทศอย่างเดียว หรือผลิตออกมาแล้วหาตลาดต่างประเทศไม่ได้ เช่น โรงงานทอผ้าซึ่งมีมากจนเกินไป จนไม่สามารถหาตลาดต่างประเทศได้ทำให้ผ้าเหลืออยู่ในคลังสินค้ามากมาย เป็นภาระแก่รัฐบาลและเกิดผลเสียแก่ผู้ผลิต

ง. รัฐบาลควรให้การส่งเสริมอุตสาหกรรมประเภทอุตสาหกรรมทางการเกษตร (Agricultural Processing Industry) ซึ่งหมายถึงอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนผลผลิตทางเกษตรกรรมจากผลิตภัณฑ์ขั้นต้น เช่น ผลไม้ ผัก ไข่ ไหม ปอ ยางพารา มาเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น ผลไม้กระป๋อง ทำยางรถยนต์จากยางพารา ฯลฯ จะช่วยให้เกิดเสถียรภาพทางด้านการตลาดของผลิตผลทางการเกษตรมากยิ่งขึ้น การที่ปล่อยให้ปริมาณความต้องการและราคาของผลิตผลทางการเกษตรขึ้นอยู่กับสภาวะการณ์ของตลาดต่างประเทศดังที่เป็นมา ทำให้สินค้าทางด้านเกษตรกรรมที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยส่งออกต้องอยู่ภายใต้อิทธิพลของตลาดต่างประเทศ ดังนั้น อุตสาหกรรมทางการเกษตรจะเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยให้สามารถแข่งขันกับตลาดต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ ประเสริฐ จารุพานิช, ผู้อำนวยการบริษัทผลิตภัณฑ์อาหารกรุงเทพ จำกัด,

จ. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ผู้ส่งออก และผู้ผลิตภายในประเทศ ควรร่วมมือในด้านการส่งออกเพื่อแข่งขันกับประเทศอื่น แทนที่จะแข่งขันกันเองโดยอาจทำการรวมกลุ่มเพื่อการส่งออก หน่วยงานของรัฐบาลจะมีบทบาทสำคัญในการให้ความช่วยเหลือและเสริมสร้าง จัดตั้งกลุ่มผู้ส่งออกและช่วยในการแก้ไขปัญหาซึ่งอาจเกิดขึ้นในการดำเนินงาน วิธีกรนี้จะช่วยไม่ให้เกิดการตัดราคาตัวเอง และสร้างอำนาจต่อรองกับผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ เป็นผลทำให้สามารถสู้คู่แข่งในตลาดโลกได้

ฉ. รัฐบาลควรจัดตั้งหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือและให้เงินอุดหนุนแก่ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย เช่นเดียวกับที่กระทำกันในประเทศ

### ๓. ปัญหาการสร้าง ความเชื่อถือให้กับผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ

การติดต่อทางการค้าระหว่างประเทศ ผู้ซื้อและผู้ขายส่วนใหญ่จะไม่ค่อยมีโอกาสได้พบปะกัน การเจรจาตกลงซื้อขาย เป็นไปในลักษณะการติดต่อทางจดหมายหรือ เครื่องมือสื่อสารอื่น ๆ เช่น โทรศัพท เครื่องโทรเลข ดังนั้นความเชื่อถือระหว่างกันจึงเป็นสิ่งสำคัญ สิ่งที่ทำให้เกิดความเชื่อถือได้แก่ ชื่อเสียงของกิจการ ฐานะการเงิน ตลอดจนความสัมพันธ์ที่เกิดจากการติดต่อกันเป็นระยะเวลานานพอสมควร แต่การดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย เพิ่งอยู่ในระยะเริ่มแรก ดังนั้นปัญหาการสร้าง ความเชื่อถือให้กับผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศจึงเป็นสิ่งที่ควรพิจารณา เพราะผู้ซื้อในต่างประเทศไม่ทราบว่าบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยแต่ละแห่งที่ติดต่อกันด้วยมีฐานะมั่นคง และมีความน่าเชื่อถือเพียงไร การขาดความเชื่อถือระหว่างกันอาจจะทำให้ทั้งสองฝ่ายพลาดโอกาสในการทำความตกลงทางด้านการค้า และเมื่อมีการซื้อขายระหว่างกัน ความผิดพลาดในเรื่องคุณภาพ ระยะเวลาการส่งของ การชำระเงินหรือเหตุผลประการอื่น อาจทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องสูญเสียลูกค้าที่ดีไป

#### ข้อเสนอแนะ

ก. การติดต่อกับผู้ซื้อในต่างประเทศที่มีปริมาณและมูลค่าสูงจะส่งเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้และประสบการณ์ไปติดต่อโดยตรง ซึ่งควรจัดเตรียมเอกสารและข้อมูลเพื่อแสดงให้เห็นถึงความเชื่อถือในฐานะและความมั่นคงของกิจการ ในกรณีที่ไม่สามารถไปติดต่อได้โดยตรง อาจมีจดหมายหรือ เอกสารอื่นใดที่หน่วยงานของทางราชการให้การรับรองไปยังผู้ซื้อในต่างประเทศ



ข. ควรพยายามรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า ศึกษาวิธีการและปรับปรุงกรรมวิธีการผลิตที่ทันสมัยในการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าก่อนส่งออกในผู้ซื้อในต่างประเทศเพื่อรักษาชื่อเสียง เป็นการจูงใจลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ให้เกิดความเชื่อถ้อยยิ่งขึ้น

ค. ควรมีการวางแผนงานทางด้านการจัดซื้อว่าจะสามารถสั่งซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตใด กำหนดปริมาณและระยะเวลาที่เหมาะสมในการรวบรวมสินค้า และจะต้องสามารถให้ผู้ซื้อในต่างประเทศเกิดความมั่นใจว่าสามารถส่งมอบสินค้าได้ในปริมาณที่สม่ำเสมอตามระยะเวลาที่กำหนด

#### ๔. ปัญหาประเทศผู้นำเข้าบางประเทศมีข้อจำกัดในการนำสินค้าไทยเข้า

ประเทศผู้นำเข้าบางประเทศได้ตั้งข้อจำกัดในการนำสินค้าไทยเข้าเช่น ญี่ปุ่น ห้ามการนำเข้าเนื้อสัตว์จากไทยเข้า และยังมีการกำหนดโควตาการนำเข้าแข็งขันล่าปะหลังและลับปะรดกระป๋อง สำหรับสหรัฐอเมริกาได้กำหนดโควตาน้ำตาลที่นำเข้ามาจากต่างประเทศและขึ้นภาษีศุลกากรเพื่อคุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศ เนื่องจากในปัจจุบันราคาตลาดโลกต่ำกว่าต้นทุนการผลิตในประเทศและการกระทำดังกล่าวทำให้น้ำตาลที่นำเข้าจากต่างประเทศรวมทั้งไทยมีราคาสูงกว่าภายในประเทศ และเกิดการเสียเปรียบในด้านราคาซื้อขายน้ำตาล<sup>๑</sup>

ปัญหาที่ประเทศผู้นำเข้าแต่ละประเทศตั้งข้อจำกัดในการนำสินค้าไทยเข้า ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไม่สามารถขยายตลาดในต่างประเทศได้เท่าที่ควรเพราะข้อจำกัดดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขอยู่ตลอดเวลา แม้บางประเทศจะไม่ได้ห้ามการนำเข้าสินค้าไทยเข้า แต่การกำหนดโควตาและกำแพงภาษีก็เป็นอุปสรรคอย่างมากต่อการจำหน่ายสินค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

#### ข้อเสนอแนะ

ก. ปัญหาประเทศผู้นำเข้าบางประเทศมีข้อจำกัดในการนำสินค้าไทยเข้า ตลอดจนการกำหนดโควตาและกำแพงภาษี ปัญหานี้เป็นปัญหาระดับนโยบายของรัฐบาล บริษัทการค้า

<sup>๑</sup> จูนิทท์ เล็งถาวรและคนอื่น ๆ, อุตสาหกรรมสินค้าไทยกับปัญหาการส่งออกและแรงงาน (กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๒๐), หน้า ๕๗-๕๘.

ระหว่างประเทศไทยไม่อยู่ในฐานะที่จะผ่อนคลายนโยบายนี้ได้ รัฐบาลควรจะติดตามเหตุการณ์  
ความเป็นไปเกี่ยวกับการประชุมด้านเศรษฐกิจและการค้าของกลุ่มประเทศต่าง ๆ เพื่อจะได้เจรจา  
ผ่อนคลายนโยบายอันเกิดขึ้นได้ทันที่

ข. หน่วยงานของรัฐบาลควรมีการศึกษาถึงรายละเอียดเกี่ยวกับระบบสิทธิ  
พิเศษทางภาษีศุลกากร<sup>๑</sup> ที่จะได้รับจากประเทศคู่ค้า ข่าวสารต่าง ๆ เหล่านี้เป็นหน้าที่ของรัฐบาล  
ที่จะติดตามและนำมาเผยแพร่แก่ผู้ประกอบการธุรกิจทั้งผู้ผลิตและบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย  
นอกจากนี้รัฐบาลควรจะเจรจาขอสิทธิประโยชน์ทางการค้าในรูปของสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเพิ่ม  
เติมเพื่อผ่อนคลายนโยบายข้อจำกัดในการนำสินค้าไทยเข้าและใช้ประโยชน์จากระบบสิทธิพิเศษทางภาษี  
ศุลกากรในการส่งสินค้าออกให้มากขึ้น

ค. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยควรติดตามข่าวสารเกี่ยวกับข้อ  
จำกัดการนำเข้า การกำหนดโควตา กำแพงภาษีและระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของประเทศคู่ค้า  
ให้ทันต่อเหตุการณ์ เพื่อวางแผนล่วงหน้าคลี่คลายปัญหาในกรณีที่มีการเจรจาผ่อนผันของรัฐบาลไม่เป็นผล

จ. ปัญหาการเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่มีทรัพย์สินและหนี้สินในรูปเงินตราต่างประเทศ  
ประเทศ จะประสบปัญหาการเสี่ยงเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงในอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราขึ้นหรือลง  
กล่าวคือ ทรัพย์สินและหนี้สินในรูปเงินตราต่างประเทศจะมีค่าเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามอัตราส่วนการแลกเปลี่ยน  
เงินตรา นอกจากนี้การขาดเสถียรภาพของตลาดแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่เกิดขึ้น

<sup>๑</sup>ระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (The Generalized System of Preferences)  
มีชื่อย่อว่า G.S.P. ระบบนี้เป็นผลมาจากความพยายามของคณะกรรมการการประชุมเรื่องการค้า  
และการพัฒนาของสหประชาชาติโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ปัญหาและอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศ  
โดยเฉพาะการค้าระหว่างประเทศพัฒนาแล้วกับประเทศที่กำลังพัฒนา เพื่อให้เกิดความร่วมมือทางเศรษฐกิจ  
ในด้านการค้าและการพัฒนาเศรษฐกิจของโลก ในปัจจุบันมีประเทศที่พัฒนาแล้ว ๒๔ ประเทศยอมให้สิทธิ  
พิเศษทางการค้าในการเว้นอากรขาเข้าสำหรับสินค้าหลายชนิดที่ผลิตและส่งออกจากประเทศที่กำลังพัฒนา

นับตั้งแต่มีการใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนที่เคลื่อนไหวขึ้นลงอย่างเสรี (Freely Fluctuating Rate)<sup>๑</sup> มาใช้แทนระบบของอัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้แน่นอน (Fixed Exchange Rate)<sup>๒</sup> เป็นเหตุให้อัตราแลกเปลี่ยนแกว่งไกวมากขึ้น ก็มีส่วนทำให้เกิดการเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มขึ้น การขาดทุนหรือได้กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจะเป็นตัวกำหนดอย่างหนึ่งของกำไรของกิจการทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เป็นปัญหาที่สำคัญยิ่งสำหรับบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ตลอดจนบริษัทผู้ส่งออกขนาดเล็กและขนาดกลางในประเทศไทย ที่อาจจะไม่สามารถป้องกันการเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนนี้ได้อย่างเต็มที่

---

<sup>๑</sup>ระบบอัตราแลกเปลี่ยนที่เคลื่อนไหวขึ้นลงอย่างเสรี (Freely Fluctuating Rate) คือระบบที่อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจะขึ้นลงตามความเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์และอุปทานในตลาดเสรี อัตราแลกเปลี่ยนภายใต้ระบบนี้ย่อมไม่มั่นคง เพราะเคลื่อนไหวขึ้นลงโดยง่าย แล้วแต่ความเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์และอุปทาน ดังนั้นการค้าระหว่างประเทศภายใต้ระบบนี้ จึงก่อให้เกิดการลงทุนเสี่ยงหากำไร (Speculation) กันมาก

<sup>๒</sup>ระบบของอัตราแลกเปลี่ยนที่กำหนดไว้แน่นอน (Fix Exchange Rate) ตัวอย่างของระบบนี้ได้แก่ระบบมาตรฐานทองคำ (Gold Standard) ภายใต้ระบบนี้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจะเคลื่อนไหวขึ้นลงในช่วงที่สั้นมาก ภายใต้ระบบมาตรฐานทองคำแต่ละประเทศจะกำหนดค่าของเงินตราของประเทศของตนเกี่ยวกับน้ำหนักของทองคำ เช่น ถ้ากำหนดค่าเสมอภาคของเงิน ๑ บาท เท่ากับทองคำ ๐.๘๒๗๔๕ กรัม และค่าเสมอภาคของเงิน ๑ ดอลลาร์สหรัฐ เท่ากับทองคำ ๐.๘๘๘๖๗๑ กรัม จะทำให้อัตราแลกเปลี่ยนเป็น ๑ ดอลลาร์สหรัฐ เท่ากับ ๒๐.๘๐ บาท



### ข้อเสนอแนะ

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยควรมีการวิเคราะห์ถึงสถานะการณื แลก เปลี่ยนและแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต เพื่อจะได้เห็นขอบเขตของการเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนที่กำลังประสบอยู่ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยอาจป้องกันตนเองต่อการเสี่ยงโดยใช้เทคนิคการป้องกันความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ดังนี้

ก. เทคนิคการป้องกันภายใน ได้แก่ การกระทำในด้านต่าง ๆ ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยเพื่อหลีกเลี่ยง การสร้างสถานะการณืแลกเปลี่ยนหรือเพื่อลดสถานะการณืที่เป็นอยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยใช้เทคนิคดังนี้

๑. การกำหนดใบกำกับสินค้าในรูปเงินตราต่างประเทศ เป็นวิธีง่ายที่สุดในการหลีกเลี่ยงการเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยน คือ การกำหนดใบกำกับสินค้าในรูปเงินตราของตนเองให้มากที่สุดเพื่อทำให้การเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนหมดไป ต้นทุนการป้องกันจะไม่มีถ้าอีกฝ่ายหนึ่งไม่มีการเรียกร้องขอส่วนลดในเงินตราหรือขอชำระเงินในเงินตราที่เป็นประโยชน์ต่อเขามากกว่า วิธีการนี้จะเป็นประโยชน์แก่บริษัทผู้ส่งออกขนาดเล็กและขนาดกลางของไทย เพราะบริหารได้สะดวกและไม่ต้องมีพนักงานในการติดตามสถานะการณืแลกเปลี่ยนและอัตราแลกเปลี่ยนด้วย แต่สำหรับบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยการใช้เทคนิคนี้ไม่อาจเป็นไปได้เสมอที่จะกำหนดใบกำกับสินค้าในรูปเงินตราของตน ทั้งนี้เพราะในตลาดที่เป็นของผู้ซื้อนั้น ลูกค้านั้นต้องการชำระเป็นเงินตราของตนเช่นเดียวกัน แต่ละฝ่ายเกรงว่าเงินตราของอีกฝ่ายหนึ่งจะมีค่าสูงขึ้น ดังนั้นจึงขึ้นกับความสามารถของผู้ประกอบการบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่จะทำสัญญาตกลงกันหรืออาจใช้วิธีการซื้อขายด้วยเงินตราสกุลที่แข็ง เช่น เงินมาร์คเยอรมัน หรือเงินตราสกุลอื่นที่เป็นที่ยอมรับของทั้งสองฝ่าย<sup>๑</sup>

<sup>๑</sup>สมภาษณ์ ทวีศักดิ์ วิศิษฎ์ภูมิกุล, หัวหน้าส่วนสินค้าออก ฝ่ายต่างประเทศธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด, ๑๔ มีนาคม ๒๕๒๓.

๒. การปรับราคา บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่ไม่สามารถกำหนดใบกำกับสินค้าเป็นเงินตราของตนเอง หรือเงินตราสกุลที่แข็งอาจจะป้องกันตนเองได้เมื่อคาดว่าเงินตราสกุลที่กำหนดนั้นมีค่าลดลง ในการส่งออกอาจขึ้นราคาสินค้าของตนหรือผู้นำเข้า อาจชดเชยผลที่เงินตราของตนเองมีค่าลดลงโดยการขึ้นราคาสินค้าที่ขายในประเทศ การปรับราคาสินค้าจะขึ้นอยู่กับต้นทุนการป้องกัน โดยบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะถือว่าเป็นต้นทุนการผลิตอย่างหนึ่งในการกำหนดราคาขายสินค้า นอกจากนี้การปรับราคาอาจจะมีผลมาจากอัตราการแลกเปลี่ยนหรือค่าเสมอภาคด้วย ทั้งนี้ในการทำสัญญาควรเปิดช่องให้มีการปรับราคาได้ถ้าสัดส่วนระหว่างใบกำกับสินค้าและเงินตราต่าง ๆ ที่กำหนดไว้เปลี่ยนแปลง<sup>๑</sup>

๓. การเร่งและการผัดผ่อน หมายถึงมาตรการต่าง ๆ ที่นำมาใช้เพื่อกำหนดระยะเวลาของการไหลของเงินทุนในรูปเงินตราต่างประเทศ โดยเฉพาะการเร่ง (Leading) และการผัดผ่อน (Lagging) กิจกรรมทางด้านการค้า การชำระเงินระหว่างประเทศ และการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ผู้นำเข้าที่คาดว่าเงินตรารายในประเทศจะมีค่าลดลงจะเร่งการนำเข้าที่คาดว่าเงินตรารายในประเทศจะมีค่าลดลงจะเร่งการนำเข้าให้เร็วขึ้น ครอบงำที่ยังมีเงินทุนและมีที่เก็บรักษาสินค้า อย่างไรก็ตามการซื้อขยาล่วงหน้าจะต้องมีเหตุผลพอสมควร ถ้าต้นทุนไม่สูงกว่าที่คาดว่าเงินตรานั้นจะมีค่าลดลง ขณะเดียวกันก็จะเร่งชำระเงินสำหรับสินค้าใหม่ ๆ และหนี้สินที่ยังไม่ได้ชำระให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ในทางตรงกันข้ามสำหรับการส่งออก ถ้าผู้ส่งออกคาดว่าเงินตราของตนเองจะมีค่าลดลงก็ควรจะหน่วงเหนี่ยวการส่งออกที่กำหนดในรูปเงินตราสกุลที่แข็ง และผัดผ่อนให้นานที่สุดสำหรับหนี้สินต่างประเทศ<sup>๒</sup>

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ วิลาวรรณ วงศ์ภาววัฒน์, เจ้าหน้าที่หน่วยซื้อลดตัวเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย, ๑๔ มีนาคม ๒๕๒๓.

<sup>๒</sup>สมวิทย์ สาระทัศนานันท์, "การป้องกันการเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยน," รวมประชาชาติ (๑๖ เมษายน ๒๕๒๓): ๔.

หลักการเร่งและการผิดผ่อนนี้ หากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยนำมาใช้ จะเหมาะสมสำหรับการส่งสินค้าเข้ามามากกว่าการส่งออกเพราะเหตุผลทางเทคนิคและทางการค้า กล่าวคือ ทางเทคนิคจะเป็นการยุ่งยากที่จะลดหรือเพิ่มการส่งออกเมื่ออัตราแลกเปลี่ยนเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ทางการค้านั้นการกำหนดให้มีการชำระเงินในระยะสั้นจะไม่ใช่เป็นประโยชน์ทั้งสองฝ่าย แต่การให้สินเชื่อระยะยาวจะสะดวกมากกว่า แม้ลูกค้าจะไม่ใช้ก็ตาม เช่น ลูกค้าจะไม่ใช้สินเชื่อระยะยาว ถ้าการชำระเงินกำหนดในรูปเงินตราสกุลอื่นนอกจากเงินตราของตนเอง และถ้าคาดว่าเงินตราสกุลที่กำหนดในใบกำกับสินค้านั้นจะมีค่าสูงขึ้นวิธีการนี้จะถูกจำกัดโดยข้อกำหนดของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม เทคนิคการป้องกันนี้มีข้อดีเพราะสะดวกคล่องตัวและมีประสิทธิภาพ

ข. เทคนิคการป้องกันภายนอก บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยอาจดำเนินการผ่านสถาบันการเงิน โดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ เพราะธนาคารพาณิชย์ส่วนมากมีหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาและช่วยเหลือในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนของลูกค้านักเทคนิคการป้องกันภายนอกที่ควรนำมาใช้มีดังนี้

๑. การป้องกันการขาดทุนจากการซื้อขายล่วงหน้า ซึ่งเรียกว่า วิธีแบบ Hedging เช่น นาย ก. ขายสินค้าให้แก่ นาย ข. เป็นมูลค่า ๕๐๐ ดอลลาร์สหรัฐ โดย นาย ข. จะชำระค่าสินค้าให้นาย ก. ใน ๕๐ วัน หลังจากรับมอบสินค้าแล้ว สมมติว่าอัตราแลกเปลี่ยนในขณะขาย ๒๐ บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ นาย ก. ก็หวังจะได้รับเงินบาทจำนวน ๑๐,๐๐๐ บาท ซึ่งเป็นราคาที่ได้กำไรพอสมควร เพื่อป้องกันการที่จะต้องเสี่ยงภัย การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างรับเงินบาท นาย ก. จะทำสัญญาขายเงิน ๕๐๐ ดอลลาร์สหรัฐให้แก่ผู้ซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในอัตรา ๒๐ บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ ส่งมอบในกำหนด ๕๐ วัน หลังจาก นาย ข. รับสินค้าจากนาย ก. แล้ว เมื่อถึงวันที่กำหนดแม้อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทจะเปลี่ยนแปลง นาย ก. ก็จะได้รับเงิน ๑๐,๐๐๐ บาท<sup>๑</sup>

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยอาจนำเทคนิคนี้มาใช้โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคารพาณิชย์ เพราะจะทำให้สามารถทราบค่า

<sup>๑</sup>วารินทร์ วงศ์หาญเขาว์, การค้าและการตลาดระหว่างประเทศ (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพาณิชย์, ๒๕๒๐), หน้า ๓๖.



ของเงินตราของตนเองต่อเงินตราต่างประเทศว่าจะได้รับหรือจ่ายเท่าไรในอนาคต

๖. การป้องกันการขาดทุนจากการซื้อขายทันที บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยอาจจะทำการกู้ยืมหรือซื้อเงินตราต่างประเทศในอัตราแลกเปลี่ยนที่ซื้อขายทันที เช่น กิจการจะได้รับเงินดอลลาร์สหรัฐใน ๙๐ วันข้างหน้าสามารถจัดการเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนโดยการกู้ยืมเงินดอลลาร์สหรัฐจากธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบันแล้วเปลี่ยนเงินตรานั้นเป็นเงินตราภายในประเทศ เมื่อครบกำหนดเงินดอลลาร์ที่ได้รับนั้น ก็จะใช้ชำระเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ อีกด้านหนึ่งบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ซึ่งต้องชำระเงินในรูปแบบเงินตราต่างประเทศในอนาคต สามารถหลีกเลี่ยงการขาดทุนในกรณีที่เงินตรานั้นมีค่าสูงขึ้นโดยการซื้อเงินนั้นทันทีแล้วลงทุนในทางอื่น จนกว่าจะถึงกำหนดชำระเงิน

#### ๗. ปัญหาการขนส่งสินค้าออกทางเรือ

ปัญหาอุปสรรคที่สำคัญต่อการส่งออกของประเทศกำลังพัฒนาทั้งหลาย รวมทั้งประเทศไทย เพราะประเทศเหล่านี้ยังขาดแคลนเรือบรรทุกในการขนส่งสินค้าออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ขนส่งสินค้าออกทางเรือเป็นส่วนใหญ่ต้องอาศัยบริการของบริษัทเรือที่เป็นสมาชิกของชมรมเรือต่าง ๆ เป็นประจำ ทำให้อำนาจต่อรองกับชมรมเรือไม่เข้มแข็งหรือเกือบจะไม่มีเลย ชมรมเรือส่วนใหญ่สามารถตั้งเงื่อนไขในการขนส่งได้ตามต้องการ ก่อให้เกิดความเดือดร้อนแก่ ผู้ใช้บริการอยู่เสมอ ปัญหาที่สำคัญอาจสรุปได้คือ

##### ๑. ปัญหาขาดระวางเรือและเรือเข้าเทียบท่า

การขยายการส่งออกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยประสบปัญหาเนื่องจาก จำนวนเรือที่มีไม่เพียงพอกับเส้นทางและสินค้าที่จะส่งออกทำให้การส่งสินค้าไม่ตรงกำหนดเวลา บางกรณีบริษัทเรือจัดหาระวางให้ไม่ทันหรือจัดระวางแก่สินค้าบางประเภทเพียงเล็กน้อยหรือระวางเรือเต็ม เมื่อมีการส่งสินค้าออกปริมาณมาก เป็นสาเหตุให้ผู้ใช้บริการต้องแก่งแย่งกันหาระวางเรือหรือหาทางลัดคิวการส่งสินค้าโดยเสียเงินพิเศษเพิ่มแก่บริษัทเรือเพื่อจะได้ส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อทันตามกำหนดเวลาที่ได้ตกลงไว้ในสัญญา ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายต้นทุนการส่งออกโดยไม่จำเป็น สำหรับสินค้าที่ยังหาระวางเรือส่งออกไม่ได้ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องเสียค่าใช้จ่ายเข้าโกดังเก็บของรอเที่ยวต่อไป ทำให้เกิดความเสียหายเพราะสินค้าบางส่วนได้รับความเสียหายและคุณภาพเสื่อมลง

### ข้อเสนอแนะ

ก. กรมการค้าต่างประเทศในฐานะผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับการค้าต่างประเทศ โดยตรง ควรหาทางช่วยเหลือโดยมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ระดับที่เหมาะสม เจริญกับชมรม เรือหรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยเน้นให้บริษัท เรือตระหนักถึงหน้าที่และความรับผิดชอบที่จะอำนวยความสะดวกในการบรรทุกสินค้าที่อยู่ในข่ายความรับผิดชอบของสายการบินเรือ ไม่เพียงรับเฉพาะสินค้าที่มีอัตราค่าระวางสูง

ข. กรณีบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไม่สามารถหาระวางสำหรับบรรทุกสินค้าในต่างประเทศได้และไม่มีอำนาจในการต่อรอง เงื่อนไขในการขนส่งสินค้ากับชมรม รัฐบาลควรสนับสนุนและช่วยเหลือการใช้เรือนอกชมรม เพราะการใช้เรือนอกชมรมมีข้อได้เปรียบคือ เสียอัตราค่าระวางบรรทุกต่ำกว่าเรือในชมรม

ค. รัฐบาลควรเร่งดำเนินการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกให้แล้วเสร็จตามโครงการที่ได้วางไว้เช่น โครงการท่าเรือน้ำลึกที่สตูล เพื่อมุ่งใจให้สายการบินเรือในต่างประเทศมาใช้บริการเพิ่มขึ้น

ง. รัฐบาลควรส่งเสริมให้เอกชนจัดตั้งคลังสินค้าที่ท่าเรือส่งออกให้เพียงพอับความต้องการเพื่อส่งสินค้าออกได้สม่ำเสมอ สะดวก และไม่เกิดขาดเสียหายแก่สินค้า

จ. รัฐบาลควรมอบหมายให้สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย เจริญจากชมรม เรือ ผู้ส่งสินค้าออกของไทยใช้บริการอยู่ให้จัดเที่ยว เรือมาเทียบท่ากรุงเทพฯ ให้สม่ำเสมอและสงวนระวางบรรทุกสินค้าไทยไปต่างประเทศให้พอเพียง โดยไม่เลือกบรรทุกแต่เฉพาะสินค้าที่มีค่าระวางสูง

ฉ. รัฐบาลควรสนับสนุนให้สมาคมหอการค้าแห่งประเทศไทย เจริญจากตกลงกับบริษัท เรือขอให้เพิ่มเที่ยวเรือไปยังท่าเรือที่สำคัญ ๆ ซึ่งในปัจจุบันยังขาดระวางบรรทุกอยู่มาก

ช. ในระยะยาว รัฐบาลควรสนับสนุนการพัฒนาพาณิชย์นาวีของรัฐ และเอกชนให้เข้มแข็งและควรสนับสนุนบริษัท เรือไทยจัดหาระวางเรือให้เพียงพอกับสินค้าออก โดยการสั่งซื้อเรือใหม่เพิ่ม

### ๒. ปัญหาค่าระวางเรือเพิ่มมากขึ้น

ชมรมเรือที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยใช้อยู่เป็นประจำได้เพิ่มค่าระวางบรรทุกสินค้าอยู่เสมอ โดยอ้างสาเหตุว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินการขนส่งสินค้าสูงขึ้น

เนื่องจากระดับราคาน้ำมันเพิ่มขึ้น และการเปลี่ยนแปลงค่าของเงินตราของประเทศที่สำคัญของโลก เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เยอรมัน แม้ว่าบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะขนส่งโดยระบบตู้สินค้าหรือคอนเทนเนอร์ เพื่อช่วยลดต้นทุนการส่งออก แต่ผู้ได้รับประโยชน์โดยตรงคือ บริษัทเรือหรือตัวแทนเรือ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นของชาวต่างประเทศ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะได้รับผลประโยชน์จากต้นทุนสินค้าที่ต่ำลง เมื่อเจ้าของเรือหรือบริษัทเรือยินยอมลดอัตราค่าระวางเรือให้ต่ำลงด้วย ในทางปฏิบัติเป็นเรื่องที่เป็นไปได้ยาก เพราะบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยขาดอำนาจต่อรองกับบริษัทเรือหรือเจ้าของเรือนั้น ๆ

#### ข้อเสนอแนะ

ก. รัฐบาลควรสนับสนุนการจัดตั้งสภาผู้ส่งสินค้าออกทางเรือ (Shippers' Council) เพื่อให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยและผู้ส่งออกทั้งหลายสามารถรวมตัวกันทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้ส่งสินค้าออกในการเจรจาต่อรองกับขมรมเรือ เกี่ยวกับอัตราค่าระวางและรายละเอียดเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการขนส่งสินค้าทางเรือ

ข. รัฐบาลควรสนับสนุนให้สมาคมการค้าต่าง ๆ เช่น สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมพ่อค้าไม้ส่งออก ฯลฯ ให้มีความสามารถปกป้องผลประโยชน์ของผู้ส่งออก โดยเฉพาะ เรื่องการเจรจาต่อรองอัตราค่าระวางเรือ หลักการทั่วไปคือ

๑. สนับสนุนให้สมาคมหอการค้าต่าง ๆ ทำการปรึกษาหารือระหว่างผู้ส่งสินค้าออก ในเรื่องเกี่ยวกับอัตราค่าระวางเรือที่เป็นธรรมแก่ผู้ส่งสินค้าออกและบริษัทเรือ ก่อนที่ขมรมเรือจะมีการกระทำใด ๆ ในแนวทางที่กระทบกระเทือนถึงประโยชน์ของผู้ส่งออก

๒. สมาคมหอการค้าต่าง ๆ ควรจัดตั้งหน่วยงานศึกษาอัตราค่าระวางเรือสำหรับสินค้าที่อยู่ในข่ายความรับผิดชอบของตน โดยให้อัตราค่าระวางเรือสอดคล้องกับนโยบายการส่งออกของประเทศ



มาตรการในการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศของไทยที่เกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไข  
เงื่อนไข สิทธิ ผลประโยชน์ที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรพิจารณา

ก. การยกเว้นอากรขาเข้า ภาษีการค้า และค่าธรรมเนียมพิเศษและอื่น ๆ

๑. อากรขาเข้า ภาษีการค้า และค่าธรรมเนียมพิเศษของวัตถุดิบ วัตถุดิบและ  
วัสดุจำเป็นทุกชนิดที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก ควรได้รับการ  
พิจารณายกเว้นทั้งหมด เช่นเดียวกับมาตรา ๑๙ ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร ฉบับที่ ๙ พ.ศ.  
๒๔๘๒ ซึ่งกำหนดไว้ว่า วัตถุดิบและวัสดุจำเป็นทุกชนิดที่นำเข้ามาเพื่อผลิตและส่งออกจะได้รับคืนซึ่ง  
อากรขาเข้า ภาษีการค้า รวมทั้งค่าธรรมเนียมพิเศษอื่น ๆ โดยไม่จำกัดว่าจะ เป็นวัตถุดิบที่มี  
ผู้ผลิตในประเทศอยู่แล้วหรือไม่ก็ตาม

เหตุผล

๑. ในทางปฏิบัติคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นผู้พิจารณาว่าวัตถุดิบหรือ  
วัตถุดิบเป็นชนิดใดที่การค้าระหว่างประเทศของไทยสิ่งเข้าควรได้รับการยกเว้นอากรขาเข้า  
และภาษีการค้า ไม่ได้มีการประกาศถึงชนิดของวัตถุดิบที่แน่นอน

๒. เพื่อให้สิทธิทัดเทียมกับมาตรา ๑๙ ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร

๓. เพื่อให้ผู้ผลิตมีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นในการผลิตเพื่อส่งออกเพียงพอ  
ในราคาที่เหมาะสมจะทำให้ผู้ผลิตสามารถแข่งขันกับตลาดโลกได้

๒. อากรขาเข้าและภาษีการค้าของเครื่องจักร เครื่องจักร อุปกรณ์เครื่องจักร  
ที่สั่งเข้ามาจากต่างประเทศ เพื่อใช้ในการผลิต เพื่อการส่งออกทั้งหมดควรได้รับการพิจารณา  
ยกเว้นโดยไม่ต้องมีการ เสนอโครงการใหม่ แต่ให้การค้าระหว่างประเทศของไทยร่วมกับ  
ผู้ผลิตขออนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นคราว ๆ ไป

เหตุผล

๑. เพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินงานและการขยายงานให้  
ทันกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ

๒. กรณีที่การค้าระหว่างประเทศของไทยสั่ง เครื่องจักร เข้ามาให้กับ  
โรงงาน ผู้ผลิตที่ไม่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจะไม่ได้รับยก เว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้า<sup>๑</sup>

เป็นผลให้ต้นทุนการผลิตและราคาสินค้าสูงขึ้นยากแก่การแข่งขันกับตลาดต่างประเทศ

๓. อากรขาออกและ/หรือภาษีการค้าของผลิตบางราย ผู้ผลิตบางรายที่ได้รับ

การส่งเสริมการลงทุน สามารถส่งสินค้าที่ผลิตได้โดยไม่ต้องเสียภาษีอากรขาออกและ/หรือภาษีการค้า แต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่ส่งสินค้าประเภทเดียวกันออกไปจำหน่ายจะต้องเสียอากรขาออกและ/หรือภาษีการค้า เช่น การส่งออกอาหารทะเลแช่แข็ง ผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนไม่ต้องเสียภาษี แต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องเสียภาษีขาออกร้อยละ ๒ ฉะนั้นควรให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้ใช้สิทธิเดียวกันในกรณีที่ผู้ผลิตดังกล่าวใช้บริการส่งออกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

เหตุผล

เพื่อให้มีความเสมอภาคกันระหว่างบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยกับผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน เพราะเมื่อผู้ผลิตมีสิทธิพิเศษนี้แล้ว ควรให้สิทธิพิเศษดังกล่าวกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยในด้านการส่งออกของผู้ผลิตนั้น ๆ โดยบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไม่ต้องทำเรื่องขออนุญาตสำหรับผู้ผลิตแต่ละรายที่ส่งออกผ่านกิจการ

๔. ภาษีการค้าของสินค้าที่ผ่านกรรมวิธีการผลิตจากผู้ผลิตหลายราย ควรได้รับการพิจารณา ยกเว้นภาษีการค้าจากการผลิตทุกขั้นตอนที่ผ่านจากหลายผู้ผลิต

เหตุผล

เนื่องจากสินค้าบางประเภทต้องผ่านกรรมวิธีการผลิตจากผู้ผลิตและมีการเรียกเก็บภาษีการค้าแต่ละขั้นตอนการขายแต่ละผู้ผลิต ทำให้เป็นการเก็บภาษีซ้อน เป็นผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น และในกรณีสินค้าที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยเป็นผู้ว่าจ้างหรือซื้อขายสินค้านั้นให้กับผู้ผลิตอื่น ๆ จึงสมควรได้ **รับการยกเว้นภาษีการค้าในทุกระยะ**

๕. ภาษีเงินได้จากเงินปันผล บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยควรได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไปร่วมลงทุนเพื่อเสียภาษีเงินได้

เหตุผล

เพื่อเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยขยายการลงทุนและร่วมลงทุนให้อุตสาหกรรมต่าง ๆ ให้มากขึ้น

๖. ภาษีการค้า ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย เรียก เก็บจากผู้ผลิตในกรณีที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้จ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ผลิต ในกรณีที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้จ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ผลิตและผู้รับจ้างทำของ แทนการที่ธนาคารพาณิชย์จะ เรียก เก็บโดยตรงจากผู้ผลิต ดังนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศของ ไทยสมควรได้รับการพิจารณา ยกเว้นภาษีการค้าของค่าดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่บริษัทการค้า ระหว่างประเทศของไทย เรียก เก็บจากผู้ผลิตอีกต่อหนึ่ง

#### เหตุผล

เนื่องจากกรมสรรพากร ถือว่า การเรียกเก็บดอกเบี้ยจากการจ่ายเงินล่วงหน้า ให้แก่ผู้ผลิตหรือผู้รับจ้างทำของ เป็นการประกอบธุรกิจธนาคาร บริษัทการค้าระหว่างประเทศของ ไทยจึงต้องเสียภาษีการค้าจากดอกเบี้ยนี้ แต่โดยปกติบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย จำเป็น ต้องมีการจ่ายเงินล่วงหน้าให้กับผู้ผลิตสินค้า เพื่อให้ผู้ผลิตได้มีเงินไปใช้ล่วงหน้าก่อน แต่ทางบริษัท การค้าระหว่างประเทศของไทย ยังต้องไปรับ เงินล่วงหน้าจากธนาคารพาณิชย์อีกต่อหนึ่ง และ ธนาคารพาณิชย์ก็จะ เรียก เก็บค่าดอกเบี้ย เงินล่วงหน้านี้จากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ด้วย<sup>๑</sup>

นอกจากนี้ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยยังต้องทำหนังสือค้ำประกัน การเสียหายรับรองต่อผู้ซื้อในต่างประเทศ การกระทำที่ได้มาซึ่ง เงินล่วงหน้าหรือหนังสือค้ำประกัน ดังกล่าวจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ทั้งดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมธนาคารพาณิชย์ ซึ่งบริษัทการ การค้าระหว่างประเทศของไทยก็จะ เรียก เก็บจากผู้ผลิตอีกต่อหนึ่ง

#### ข. การอนุเคราะห์ทางการเงิน

การให้ความอนุเคราะห์ทางการเงินควรให้ เพิ่มเติม เฉพาะสินค้าส่งออกที่อยู่ในบัญชี ๓ เท่านั้น กล่าวคือ

๑. อัตราการขายลดตัวสัญญาใช้เงิน ควรได้รับการพิจารณาเพิ่มอัตราการขาย ลดอีกร้อยละ ๕ จากที่ได้รับอยู่ในปัจจุบัน รวมเป็นร้อยละ ๑๐ จากอัตราปกติของธนาคารพาณิชย์

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ เหลือ สงวนพงษ์, รองอธิบดีกรมสรรพากรและรักษาการตำแหน่งผู้อำนวยการ การกองนิติการ, ๑๘ มีนาคม ๒๕๒๓.



เหตุผล

เนื่องจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง การเพิ่มอัตราขายลดตัวสัญญาใช้เงิน จะทำให้เกิดความคล่องตัวทางการเงิน

๒. อัตราดอกเบี้ยการขายลดตัวสัญญาใช้เงิน ควรได้รับการพิจารณาอัตราดอกเบี้ยการขายลดตัวสัญญาใช้เงินของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยกับธนาคารพาณิชย์จากร้อยละ ๗ เป็นร้อยละ ๕ หรือในอัตราอื่น ๆ ที่ต่ำกว่าเดิม

เหตุผล

เพื่อเป็นการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถ เสนอราคาสินค้าสู้คู่แข่งในตลาดต่างประเทศได้

๓. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ ควรได้รับการพิจารณาให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้รับเงินกู้จากธนาคารในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ปกติ โดยทั่วไปอีกเล็กน้อย

เหตุผล

เพื่อให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้มีวงเงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสามารถใช้จ่ายเงินนั้นสนับสนุนผู้ผลิตต่าง ๆ เพื่อการส่งออกได้มากขึ้น

๔. ระยะเวลาการขายลดตัวสัญญาใช้เงิน ควรได้รับการพิจารณายืดระยะเวลาการขายลดตัวสัญญาใช้เงินตาม เลตเตอร์ออฟเครดิตออกเป็น ๒๗๐ วัน แทน ๑๘๐ วัน ในอัตราดอกเบี้ยเดิมในส่วนระยะเวลาที่เกิน ๑๘๐ วัน ถ้ามีการส่งสินค้าออกตาม เลตเตอร์ออฟเครดิตก่อนระยะเวลา ๒๗๐ วัน สิทธิพิเศษนี้จะหมดอายุลงทันที

เหตุผล

เนื่องจากระยะเวลาในด้านการขายลดตัวสัญญาใช้เงินตาม เลตเตอร์ออฟเครดิตหรือใบสั่งซื้อนั้น แต่เดิมผู้ผลิตได้รับความช่วยเหลืออยู่ไม่เกิน ๑๘๐ วัน แต่บางโอกาสผู้ผลิตได้รับใบสั่งหรือ เลตเตอร์ออฟเครดิตที่เปิดมามีอายุกว่า ๑๘๐ วัน ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ไม่อาจนำตัวสัญญาใช้เงินไปขายลดในอัตราดอกเบี้ยเดียวกันได้

๕. มูลค่าบัญชีเงินตราต่างประเทศ ควรได้รับการพิจารณาให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถมีเงินฝากที่เป็นเงินตราต่างประเทศได้โดยให้ถือ เป็นแบบ Revolving คือให้มีบัญชีเงินฝากชนิดที่หมุนเวียนได้ในวงเงินที่กำหนดไว้

เหตุผล

เพื่อให้มูลค่าของบัญชี เงินฝากนี้ เป็นไปโดยความเหมาะสม เพราะการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแต่ละครั้งทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยต้องมีต้นทุนค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

ค. การขออนุญาต

๑. การขอวีซ่า ทางราชการควรดำเนินการแจ้งขอความร่วมมือจากสถานทูตต่าง ๆ ให้อำนวยความสะดวกกับเจ้าหน้าที่ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่จะเดินทางไปต่างประเทศ เป็นกรณีพิเศษ

เหตุผล

เพื่อให้เจ้าหน้าที่ในสถานทูต เหล่านั้น เข้าใจถึงเจตนารมณ์ของทางราชการที่จะส่งเสริมให้มีการค้าระหว่างประเทศมากยิ่งขึ้น

๒. การขออนุญาตเป็นผู้ส่งออก เนื่องจากทางราชการยังมีระเบียบและข้อกำหนด กฎเกณฑ์ต่าง ๆ อยู่มากมาย ซึ่งผู้ค้าขายทุกรายจะต้องจดทะเบียนกับกระทรวงทบวงกรมต่าง ๆ ควรได้รับการพิจารณาลดขั้นตอนและหลักเกณฑ์ให้น้อยลงมากที่สุด เท่าที่จะกระทำได้เป็นพิเศษ สำหรับบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย หรือการขออนุญาตเป็นผู้ส่งออกโดยผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรจะให้ความร่วมมือ เป็นกรณีพิเศษ

เหตุผล

เพื่ออำนวยความสะดวกให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย จะสามารถมอบหมายงานให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยดำเนินงานในด้านอื่นให้มีประโยชน์ยิ่งขึ้น เช่น ในการเร่งรัดการส่งออก และการแข่งขันในต่างประเทศให้รวดเร็วและมากยิ่งขึ้น

๓. การขอโควตาส่งออก ปัจจุบันสินค้าหลายชนิดมีการกำหนดโควตาการส่งออกโดยกระทรวงพาณิชย์ และจะต้องขออนุญาตเป็นงวด ๆ ก่อนที่จะส่งออกได้ เช่น ผ้า เสื้อผ้า ข้าวโพด สับปะรดกระป๋องและอื่น ๆ ควรพิจารณาให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้รับโควตาเพื่อการส่งออกซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ควบคุมดังกล่าว เป็นกรณีพิเศษ

เหตุผล

เนื่องจากการให้โควตานี้ ทางราชการจะพิจารณาให้กับผู้ผลิตที่เคยทำการส่งออกแล้วเป็นอันดับแรก ผู้ส่งออกรายใหม่จะได้รับการพิจารณาให้โควตาต่อไปเมื่อโควตานี้เหลือ

ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไม่มีทางเข้าไปทำการค้าได้เพราะเป็นกิจการใหม่  
ยังไม่มีสถิติการส่งออก จึงไม่ได้รับการจัดสรรโควตา<sup>๑</sup>

๔. การติดต่อขอข้อมูล บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยมีความจำเป็นที่  
จะต้องติดต่อหน่วยงานราชการต่าง ๆ เพื่อขอทราบข้อมูลและระเบียบการ ตลอดจนสถานะ  
การณ์ตลาด เพื่อการศึกษาพิจารณาที่จะพัฒนาสินค้าในด้านการส่งออก จึงควรพิจารณาให้  
บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้รับข้อมูลดังกล่าว โดยไม่ถือว่าเป็นความลับของหน่วย  
ราชการเกินไป

#### เหตุผล

เนื่องจากหน่วยราชการหลายแห่งได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ผลิต  
ผู้ส่งออก ผลผลิต สินค้าและตลาดไว้แล้ว ฉะนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะ  
สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการศึกษาเรื่องเดียวกัน

๖. ระเบียบการใช้สิทธิและประโยชน์ต่าง ๆ ของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

๑. ระเบียบการ สามควรที่จะได้รับพิจารณากำหนดระเบียบการขั้นตอนโดย  
ละเอียดเกี่ยวกับการใช้สิทธิประโยชน์ และหลักฐานที่จะต้องยื่นขอใช้สิทธิประโยชน์ในเรื่อง  
ต่าง ๆ ดังนี้

ก) ระเบียบการและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษี  
การค้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่นำเข้ามาจากต่างประเทศและที่มีกำเนิดในราชอาณาจักร

ข) ระเบียบการและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นภาษีการค้าให้ผู้ผลิต  
ที่จำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

ค) ระเบียบการและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นภาษีการค้า ค่านายหน้า  
และตัวแทนในการส่งออก

ง) ระเบียบและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นภาษีแก่ผู้รับจ้างทำของ

จ) ระเบียบการและหลักฐานประกอบอ้างอิงการนับมูลค่าและการรายงาน  
มูลค่าการส่งออก

---

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ ประพันธ์ วอนขอพร, ผู้อำนวยการกองพาณิชย์กิจต่างประเทศ  
กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์, ๒๘ มีนาคม ๒๕๒๓.



เหตุผล

เพื่อให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถใช้อ้างอิง รวบรวม และปฏิบัติงานได้ถูกต้องกับความต้องการของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ไม่มีข้อโต้แย้งหรือสงสัยใด ๆ

๒. หลักฐาน การใช้สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะต้องยื่นหลักฐานเพื่อประกอบการพิจารณาตั้งแต่การขออนุญาตใช้สิทธิและประโยชน์จนถึงการตรวจสอบว่า การใช้สิทธิและประโยชน์นั้น เป็นไปตามข้อกำหนดและระเบียบการที่ได้วางไว้ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรพิจารณาใช้หลักฐานที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถรวบรวมได้โดยง่าย เช่น ใบสั่งซื้อ สัญญาซื้อขาย สัญญาการจ้าง ใบกำกับสินค้า ใบขนสินค้า (ลป. ๖๑) หรือใบแสดงการเข้าบัญชีของธนาคารพาณิชย์ เอกสารดังกล่าวนี้ทางบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถจัดทำและรวบรวมได้โดยไม่ยุ่งยากนัก

เหตุผล

ปัจจุบันหลักฐานที่ทางสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนต้องการคือ ใบกำกับสินค้าและสำเนาภาพถ่ายใบขนสินค้าขาออก และแบบแสดงรายการการค้า ซึ่งต้องได้รับการสักรายการและตรวจบันทึกจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรเรียบร้อยแล้ว หลักฐานนี้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะต้องไปถ่ายภาพเอกสารได้ที่กองศุลกากรการ กรมศุลกากรได้แต่งตั้งไว้เท่านั้น เป็นสาเหตุทำให้

๑. เกิดความล่าช้าในการรวบรวมมาก
๒. ค่าใช้จ่ายสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น
๓. ก่อให้เกิดความยุ่งยากและลำบากกับเจ้าหน้าที่ศุลกากรเองในการตรวจค้น

เอกสารใบขนนี้

จ. การกำหนดบัญชีสินค้าและ เป้าหมายการส่งออก

๑. การกำหนดบัญชีสินค้า

กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์ในฐานะที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนให้ เป็นผู้พิจารณาในรายละเอียดเกี่ยวกับบัญชีสินค้า ควรได้มีการพิจารณาแก้ไข

ปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงบัญชีสินค้า เมื่อได้มีการประเมินผลและวิเคราะห์ผลการส่งออกอย่างละเอียดรอบคอบก่อน เช่น

- ก) การเปลี่ยนแปลงปริมาณและมูลค่าของสินค้าที่ส่งผ่านบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย
- ข) ความสามารถในการขยายตลาดในต่างประเทศ
- ค) สัดส่วนการใช้วัตถุดิบและแรงงานภายในประเทศที่เป็นองค์ประกอบในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก

#### เหตุผล

เพื่อให้บัญชีสินค้าที่กำหนดขึ้นมีความเหมาะสมกับสภาพการผลิต การตลาดและเพื่อความสะดวกแก่การดำเนินของบริษัการค้าระหว่างประเทศของไทย เช่น ตามที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้กำหนดให้กุ้งสดแช่แข็ง เป็นสินค้าที่อยู่ในบัญชีที่ ๒ แต่สินค้าทะเลแช่แข็งอื่น ๆ ได้แก่ ปลาแช่แข็ง หรือปลาหมึกแช่แข็ง เป็นสินค้าในบัญชี ๑ ตลาดต่างประเทศของกุ้งสดแช่แข็งปัจจุบันมีอุปสงค์มากกว่าอุปทาน ดังนั้นความยากในการหาลูกค้าจึงไม่มี และปริมาณการส่งออกก็มีมูลค่าสูงมากถึงปีละพันกว่าล้านบาท และเพื่อความสะดวกในการตรวจบัญชีของอาหารและแช่แข็งต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสัตว์น้ำชนิดใดก็ควรจะอยู่ในบัญชี ๑ ทั้งหมด

๒. เป้าหมายการส่งออก คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรจะได้มีการพิจารณาปรับปรุงเงื่อนไขการกำหนดมูลค่าเป้าหมายในรูปแรงจูงใจทางบวก (Positive Incentives) มากกว่าการกำหนดมูลค่าเป้าหมายในรูปแรงจูงใจทางลบ (Negative Incentives) คือสินค้าใดได้เปรียบอยู่แล้ว (Comparative Advantage) ก็มุ่งส่งเสริมสินค้านั้น ๆ ให้มากยิ่งขึ้น ถ้าผู้ส่งออกสินค้าในบัญชีที่ ๑ และ ๒ ส่งออกได้เกินจำนวนขั้นต่ำก็ให้ได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ควรจะคำนึงถึงข้อจำกัดด้านเทคนิคการผลิต โดยเฉพาะสินค้าในบัญชีที่ ๑ เช่น ข้าว สภาพดินฟ้าอากาศมีส่วนเชื่อมโยงกับการเร่งรัดการผลิตสินค้าเกษตร ตลอดจนยังมีข้อจำกัดด้านการตลาด กล่าวคือ รัฐบาลจะพิจารณากำหนดสัดส่วนการส่งออกให้สัมพันธ์กับการบริโภคภายใน<sup>๑</sup>

<sup>๑</sup> สัมภาษณ์ ขวนพิศ ใจกว้าง, นักวิชาการพาณิชย์ & ศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์-สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์, ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๒๓.

เหตุผล

มูลค่าเป้าหมายการส่งออกของสินค้าในบัญชีที่ ๑ และ ๒ ในปัจจุบันเป็นไปในรูปแรงจูงใจทางลบ กล่าวคือในปีที่ ๑-๓ ของการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย กำหนดว่าให้นับมูลค่าการส่งออกสินค้าในบัญชีที่ ๑ ได้ไม่เกิน ๑๐๐ ล้านบาทต่อปี และสินค้าในบัญชีที่ ๒ ไม่เกิน ๒๕๐ ล้านบาทต่อปี ดังนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะสามารถส่งออกสินค้าในบัญชีที่ ๑ และ ๒ ได้เกินกว่าเป้าหมายก็จะไม่สามารถนับรวมในมูลค่าการส่งออกเป็นผล ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยขาดสิ่งจูงใจในการส่งออกสินค้าดังกล่าว<sup>๑</sup>

๓. จำนวนประเภทสินค้าส่งออก คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ควรจะได้มีการพิจารณากำหนดจำนวนขั้นต่ำของสินค้าส่งออกประเภทต่าง ๆ ให้มากขึ้น ทั้งสินค้าที่อยู่ในบัญชีที่ ๒ และบัญชีที่ ๓ และได้มีการกำหนดให้เพิ่มจำนวนประเภทสินค้าให้มากขึ้นในแต่ละปีด้วย

เหตุผล

เพื่อให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะได้พยายามสนับสนุนให้ผู้ผลิตอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพิ่มการผลิตและขยายการผลิตให้มากขึ้น โดยไม่มุ่งส่งออกแต่สินค้าที่ผลิตโดยบริษัทในเครือของตนหรือเลือกส่งออกแต่เฉพาะสินค้าที่ได้ผลตอบแทนสูงอย่างเดียวเท่านั้นหรือสินค้าที่ไม่มีปัญหาทางด้านการตลาดและการหาลูกค้าผู้ซื้อไม่ลำบากยุ่งยาก ฯลฯ เท่านั้น เพื่อให้ผู้ผลิตรายย่อยอื่น ๆ ได้มีช่องทางการจำหน่ายยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นด้วย

๘. การอำนวยความสะดวกให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศ

๑. คณะอนุกรรมการ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรพิจารณาจัดตั้งคณะอนุกรรมการขึ้น ๑ ชุด ซึ่งมีเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นประธาน เพื่อประชุมร่วมกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยพิจารณาแก้ไขและปรับปรุงข้อขัดแย้งต่าง ๆ พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

---

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ ชวนพิศ ใจกว้าง, นักวิชาการพาณิชย์ ๕ ศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์-สัมพันธ กระทรวงพาณิชย์, ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๒๓.



เหตุผล

เพื่อให้ปัญหาที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยประสบอยู่ได้รับการรับรู้และแก้ไขโดยเร็ว จากคณะกรรมการชุดนี้

๒. คณะกรรมการพิเศษ เพื่อพิจารณาทางด้านการส่งเสริมการส่งออกโดยมีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์เป็นประธาน คณะกรรมการนี้จะเป็นผู้ตัดสินใจชี้ขาดปัญหาต่าง ๆ ที่คณะกรรมการไม่สามารถตัดสินได้

เหตุผล

เพื่อให้การดำเนินการเป็นไปโดยรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์ เพราะถ้าใช้การนำเรื่องเพื่อเสนอหน่วยราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่ออนุมัติก็จะไม่ทันต่อเหตุการณ์

ช. อื่น ๆ

๑. การประกาศของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เนื่องจากบริษัทผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนมีข้อกำหนดว่า จะต้องส่งออกซึ่งสินค้าตามที่ได้เสนอโครงการไว้กับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ยังไม่แน่ใจว่าการส่งออกผ่านบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยแล้วนั้นเป็นการส่งออก<sup>๑</sup> จึงสมควรที่จะมีประกาศของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ระบุโดยแน่ชัดว่าการส่งออกสินค้าออกผ่านบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยนั้น เสมือนเป็นการส่งออกต่างประเทศโดยผู้ผลิตนั้น ๆ เช่นกัน

เหตุผล

เพื่อให้ผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน และได้รับสิทธิพิเศษบางประการอยู่แล้วนั้น แน่ใจว่าการส่งออกผ่านบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยนั้น จะไม่ผิดเงื่อนไขที่ได้ตกลงกับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนไว้

๒. การขนส่ง เนื่องจากการขนส่งมีความสำคัญต่อกิจการการค้าระหว่างประเทศมาก ดังนั้น ควรพิจารณาให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถมีหรือเช่าโกดังเก็บสินค้าเพื่อการส่งออกบริเวณท่าเรือได้และได้รับอนุญาตให้รถบรรทุกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสามารถเข้าทำการบรรทุกสินค้าหรือลากสูงตู้คอนเทนเนอร์เข้าออกบริเวณท่าเรือได้

<sup>๑</sup>สัมภาษณ์ อนุภาพ วงศ์นาค, ผู้จัดการบริษัทสยามซีฟู้ด, ๒๔ มีนาคม ๒๕๒๓.

เหตุผล

เนื่องจากการเข้าโกดังเก็บสินค้าเพื่อการส่งออก มักจะไม่ได้รับอนุญาตให้เข้า  
ได้ และรถบรรทุกของเอกชนทั่วไปไม่สามารถจะไปลากตู้คอนเทนเนอร์ออกจากท่าเรือเพื่อไปบรรทุก  
ของได้ จึงทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยไม่ได้รับความสะดวกและคล่องตัวเท่าที่ควร  
ตลอดจนทำให้ค่าใช้จ่ายสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น

๓. การให้รางวัล บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยแห่งใดที่ได้เปิดดำเนินการ  
การเป็นทางการแล้ว สามารถส่งสินค้าออกซึ่งสินค้าในบัญชีที่ ๓ ตามบัญชีแนบท้ายประกาศณะ  
กรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ ๔๐/๒๕๒๑ ในรอบปี มีมูลค่า F.O.B. สูงสุด ในบรรดาบริษัทการค้า  
ระหว่างประเทศของไทยด้วยกับสมควรได้รับการพิจารณาให้รางวัลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม  
การลงทุน

เหตุผล

เพื่อเป็นการจูงใจให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ได้พยายามที่จะแข่ง  
ขันกันในการส่งออกซึ่งสินค้าในบัญชีที่ ๓ ให้มากที่สุด เพราะสินค้าในบัญชีที่ ๓ เป็นสินค้าใหม่ที่ตลาด  
โลกยังไม่ค่อยรู้จักและการหาตลาดก็ยากลำบากมาก

๔. บทลงโทษ ในกรณีบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่ได้รับการส่งเสริมจาก  
คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน แต่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ควรจะได้มีบท  
ลงโทษใดระบุนไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุนว่าจะมีบทลงโทษตามมาตราใดในพระราชบัญญัติส่งเสริม  
การลงทุน พ.ศ. ๒๕๒๐

เหตุผล

๑. เพื่อเป็นการเร่งรัดให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่ได้รับการส่งเสริม  
การลงทุนแล้ว จะต้องพยายามอย่างเต็มที่เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่คณะกรรมการส่งเสริมการ  
ลงทุนกำหนดไว้

๒. บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย ที่ยื่นขอและขอเปิดดำเนินการจะได้  
พยายามดำเนินงานให้ถูกต้องตามเงื่อนไขและทำให้เห็นความตั้งใจของคณะกรรมการส่งเสริมการ  
ลงทุนและของ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนด้วย

มาตรการต่าง ๆ เหล่านี้จะประสบผลสำเร็จได้จะต้องอาศัย

๑. นโยบายที่แน่นอนให้การให้ความสนับสนุนมาตรการต่าง ๆ อย่างเต็มที่จากรัฐบาลคือ ถ้ารัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนการส่งออกก็จะต้องให้การสนับสนุนมาตรการต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการส่งออกด้วย เช่น การยกเว้นอากรขาเข้า ภาษีการค้า และค่าธรรมเนียมพิเศษอื่น ๆ การรวบรัดในการพิจารณามาตรการเกี่ยวกับเงื่อนไข สิทธิและผลประโยชน์เพื่อแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย

๒. ผู้ที่เกี่ยวข้องกับมาตรการต่าง ๆ สามารถนำไปดำเนินการได้ดีเพียงไรจะต้องมีการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องให้มีความเข้าใจในวัตถุประสงค์และหลักการเป็นอย่างดี

๓. เผยแพร่ให้ผู้ประกอบกิจการบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยเข้าใจในมาตรการต่าง ๆ ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว เพื่อจะได้ปฏิบัติตามและใช้ประโยชน์จากมาตรการได้อย่างถูกต้อง ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะผู้ประกอบกิจการบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้รับประโยชน์หรือโทษจากมาตรการต่าง ๆ เหล่านี้โดยตรง

บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะประสบผลสำเร็จในการพัฒนาการส่งออกเพียงไร นอกจากจะขึ้นกับการจัดการและการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพแล้ว ยังต้องประกอบด้วยความร่วมมือร่วมใจจากฝ่ายรัฐบาลและฝ่ายเอกชน บรรดาผู้ผลิตและผู้ส่งออกทั้งหลาย ที่ต่างได้รับประโยชน์จากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยด้วย

อย่างไรก็ตามผลที่รัฐบาลให้การส่งเสริมการลงทุนแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยย่อมมีประโยชน์ต่อการพัฒนาการส่งออกอยู่ไม่มากนักน้อย แต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะสามารถขยายการส่งออกในด้านมูลค่าและประเภทของสินค้าเพียงใดนั้น ก็ต้องอาศัยมาตรการในการส่งเสริมบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไข เงื่อนไขสิทธิและผลประโยชน์ ตลอดจนมาตรการในการส่งเสริมการส่งออกด้านต่าง ๆ เข้าช่วยด้วย เช่น กฎหมาย การเงิน มาตรฐานสินค้า การตลาด ฯลฯ เพื่อให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยเป็นหน่วยงานธุรกิจเอกชนที่จะเป็นเครื่องมือเร่งรัดการส่งออกที่จะสนองนโยบายการพัฒนาการส่งออกของประเทศ ส่วนปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เชื่อว่าผู้บริหารของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย คงมีการแก้ไขไว้นานเมื่อมีการวางระบบการจัดการที่ดีและได้แนวความคิดจากกรณีของประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีได้มาดัดแปลงแก้ไขให้เหมาะสมกับกิจการ



## สรุป

เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดดุลการค้าและดุลการชำระเงินของไทย และความสำเร็จเป็นอย่างดีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ ทำให้รัฐบาลไทยสนับสนุนและส่งเสริมให้เอกชนจัดตั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยขึ้น โดยกำหนดให้เป็นกิจการประเภทหนึ่งที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนพร้อมทั้งวางหลักเกณฑ์ เงื่อนไข สิทธิและผลประโยชน์เพื่อจูงใจแก่ผู้ประกอบการภายในเวลา ๕ ปี ในปัจจุบันมีบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยรวม ๑๑ แห่ง

เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยเพิ่งอยู่ในขั้นเริ่มพัฒนาระบบการบริหารงาน ความเจริญเติบโตในอนาคตจะมากน้อยเพียงไรขึ้นอยู่กับ การสนับสนุนและส่งเสริมจากรัฐบาล เป็นสิ่งสำคัญ

จากการศึกษาวิธีการจัดการและการทำงานของบริษัทค้าสากลซิเมนต์ไทย จำกัด และบริษัท เท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชันแนล จำกัด สรุปได้ว่าการวางแผนของทั้งสองบริษัทถูกกำหนดขึ้นโดยคณะกรรมการวางแผนเช่นเดียวกัน เมื่อพิจารณารายละเอียดในการวางแผนงานตามหน้าที่หลักที่สำคัญทางการตลาด การเงินและบุคลากรจะสังเกตเห็นได้ว่าการวางแผนยังเป็นไปอย่างกว้าง ๆ เพราะปัญหาขาดข้อมูลรายละเอียดในอดีตที่เพียงพอในการวางแผน ทั้งสองบริษัทมีการจัดโครงสร้างขององค์การแบ่งแยกตามหน้าที่ เพราะเป็นวิธีการที่เหมาะสมในขั้นเริ่มการดำเนินงาน เนื่องจากปัญหาที่สำคัญคือ ปัญหาการขาดผู้มีความชำนาญเฉพาะด้านที่เพียงพอที่จะกำหนดโครงสร้างขององค์การในลักษณะอื่น ในการปฏิบัติขั้นดำเนินงานทั้งสองบริษัทมุ่งเน้นทางด้าน การส่งออก โดยให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ผลิตภายในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ผลิตขนาดเล็ก และขนาดกลาง แต่ก็มีปัญหาที่ติดตามมาคือ ปัญหาการควบคุมทางการเงินที่ให้แก่ผู้ผลิตเหล่านั้น เพราะผู้ผลิตในประเทศส่วนใหญ่ขาดแคลนเงินทุนที่เพียงพอ และการนำเงินที่ได้รับไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ภายหลังจากดำเนินงานครบ ๑ ปี ผลการดำเนินงานด้านการส่งออก ชี้ให้เห็นว่าทั้งสองบริษัทสามารถแก้ไขปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นและส่งออกได้เกินเป้าหมายที่แต่ละบริษัทและคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนตั้งไว้

จากการศึกษาและวิเคราะห์กับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศสรุปได้ว่า

๑. ปัจจัยทางด้านรัฐบาล มีผลกระทบต่อข้อกำหนดนโยบาย การวางแผนงานและความคล่องตัวในการดำเนินงานของบริษัท เพราะเมื่อนโยบาย กฎหมาย ระเบียบวิธีของรัฐบาลทั้งภายในประเทศและต่างประเทศเปลี่ยนแปลงไปย่อมทำให้ผู้บริหารต้องปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงระบบบริหารให้สอดคล้องต้องกันเพื่อความอยู่รอดและความเจริญเติบโตของกิจการ

๒. ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงภาวะทางเศรษฐกิจของไทย เช่น การเพิ่มของอัตราเงินเฟ้อ ทำให้ระดับราคาสินค้าและต้นทุนสินค้าขายสูงขึ้น ซึ่งมีผลกระทบทำให้การแข่งขันทางด้านราคากับต่างประเทศเป็นไปด้วยความยากลำบาก

๓. ปัจจัยทางด้านแหล่งผลิต ราคา คุณภาพ ปริมาณและต้นทุนสินค้า ขึ้นอยู่กับแหล่งผลิตเป็นสำคัญ หากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทย สามารถควบคุมปัจจัยนี้ได้ ก็จะเป็นการสร้างความสำเร็จให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศเป็นอย่างมาก

๔. ปัจจัยทางด้านสภาพภูมิศาสตร์และระบบการขนส่งสินค้า มีผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าโดยตรง

ผลสรุปจากการศึกษา เรื่องการจัดการและการทำงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยสรุปได้ว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยจะเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเร่งรัดการส่งออกของไทย การดำเนินงานในอนาคตของกิจการประเภทนี้จะประสบผลสำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับความช่วยเหลือของรัฐบาลในการปรับปรุงมาตรการต่าง ๆ ให้ถูกต้องเหมาะสมและรัดกุมตลอดจนการส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกให้ขยายตัวมากขึ้น