

บทที่ ๔

สรุป ปัญหาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาระเบียบวิธีการนำสินค้าเข้าและส่งออก ซึ่งประกอบด้วยระเบียบพิธีปฏิบัติทางการค้า การควบคุมการนำสินค้าเข้าและส่งออก การภาษีอากร พิธีการศุลกากร เงินประกันหรือการค้าประกัน ความผิดและบทลงโทษตามกฎหมายศุลกากร อาจจะกล่าวได้โดยสรุปในสาระสำคัญ ดังนี้คือ

เมื่อนำสินค้าเข้าหรือผู้ส่งสินค้าออก ได้ตัดสินใจที่จะประกอบธุรกิจเพื่อการนำสินค้าเข้าหรือส่งสินค้าออกแล้ว ก็ต้องไปขอจดทะเบียนให้ถูกต้องตามกฎหมาย อันได้แก่ทะเบียนหุ้นส่วนหรือบริษัท ทะเบียนพาณิชย์ ทะเบียนการค้า และหรือทะเบียนผู้ทำการค้าขาออก ซึ่งสินค้ามาตรฐาน ภายหลังที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการค้าได้แล้ว ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออก ก็สามารถเริ่มทำการติดต่อกกลางซื้อขายสินค้ากับผู้ขายหรือผู้ซื้อได้ การติดต่อกซื้อขายกันในคราวแรก อาจให้ธนาคารพาณิชย์เป็นสื่อกลางค้าประกันการชำระหนี้สินการระหว่างกัน ด้วยวิธีการ เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต แต่ถาหากทั้งสองฝ่ายคือทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ได้ตกลงทำสัญญาซื้อขายกันพอสมควรแล้ว ก็อาจไม่จำเป็นต้อง เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคาร

ในการ เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารนั้น เป็นหน้าที่โดยตรงของผู้ซื้อ หรือผู้นำสินค้าเข้า ที่จะต้องทำคำร้องขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตกับธนาคารพาณิชย์ โดยแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับประเภทของเครดิต ผู้ขาย ประเภทหรือลักษณะของสินค้า ราคาการชำระหนี้ ขอกสารที่ต้องการให้ผู้ขายจัดทำให้ และเงื่อนไขต่าง ๆ รวมทั้งการแสดงหลักฐานการตกลงซื้อขายสินการระหว่างกัน นอกจากนี้ผู้นำเข้ายังต้องยื่นใบสุทธิควบคุมการแลต เปลี่ยนเงินตราธนาคารแห่งประเทศไทย โดยยื่นผ่านธนาคารพาณิชย์ เพื่อขออนุญาตชำระค่าสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศด้วย

ในกรณีของผู้ส่งออก เมื่อได้รับเลตเตอร์ออฟเครดิตจากธนาคาร หรือได้ทำสัญญาซื้อขายกันเรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งออกก็มีหน้าที่จัดส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อ พร้อมทั้งจัดทำเอกสารต่าง ๆ ตามที่ผู้ซื้อได้กำหนดไว้ รวมทั้งปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันในสัญญาซื้อขาย เพื่อให้เป็นหลักฐานขอรับชำระเงินค่าสินค้าจากธนาคารตัวแทน หรือจากผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อได้ชำระค่าสินค้าแล้ว ก็สามารถนำเอกสารต่าง ๆ ที่ได้รับจากผู้ขายไปขอรับสินค้าจากผู้ขนส่งได้

อย่างไรก็ดีในการตกลงซื้อขายกันนั้น สิ้นค่านั้นจะต้องไม่ใช่ของต้องห้ามในการนำเข้าหรือส่งออก และถ้าเป็นของต้องจำกัด ซึ่งมีกฎหมายควบคุมการนำเข้าหรือส่งออก ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกก็ต้องขออนุญาตนำสินค้าเข้าหรือส่งสินค้าออก จากผู้ที่มีอำนาจอนุมัติตามกฎหมายเสียก่อน และในการนำเข้าหรือส่งออก จะต้องกระทำภายในท่าที่และสนามบินศุลกากร สำหรับการนำเข้าหรือส่งออก สำหรับสินค้านั้น ๆ โดยเฉพาะ

เมื่อสินค้าได้เข้ามาภายในเขตท่าในกรณีให้นำสินค้าเข้า หรือเมื่อพร้อมที่จะส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักร ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกก็ต้องปฏิบัติตามระเบียบพิธีการศุลกากร ควบคู่กับการยื่นใบขนสินค้า พร้อมทั้งเอกสารอื่นประกอบ รวมทั้งเสียภาษีอากรต่าง ๆ ให้ครบถ้วน และเมื่อเจ้าพนักงานศุลกากรได้ทำการตรวจสินค้าถูกต้องแล้ว ก็จะอนุญาตให้ผู้นำสินค้าเข้ารับมอบสินค้าไปจากอารักขาของศุลกากรได้ หรืออนุญาตให้ผู้ส่งสินค้าออก ส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักรได้

ในกรณีที่ปัญหาทางพิธีการศุลกากร ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออก อาจจะสามารถขอประกันหรือใช้การค้ำประกันของธนาคารได้ และสำหรับสินค้าที่ส่งกลับ ( Re-Export ) ผู้นำเข้าก็สามารถขอคืนอากรขาเข้าได้แก่ในสัดส่วน หรือส่วนที่เกินหนึ่งพันบาท แต่ถ้าเป็นของที่นำเข้าเพื่อผลิตและส่งออกตามเงื่อนไขในกฎหมายแล้ว ก็จะขอคืนอากรขาเข้าได้เต็มจำนวน ทั้งนี้เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของกรมศุลกากรที่กำหนดไว้ นอกจากนั้นหากผู้ใดกระทำความผิดตามกฎหมายศุลกากรแล้ว ก็อาจต้องได้รับโทษต่าง ๆ กันเช่น ถูกเปิดตรวจสินค้ามากกว่าปกติ โทษปรับ หรือโทษจำคุกได้

อนึ่ง พิธีการศุลกากรที่กล่าวไว้ในบทที่ ๕ นี้ กล่าวแต่เฉพาะการนำสินค้าเข้าหรือการส่งสินค้าออกทางเรือเท่านั้น แต่ผู้นำเข้าหรือส่งออกก็อาจนำสินค้าเข้าหรือส่งสินค้าออกทางไปรษณีย์หรือทางอากาศยานได้เช่นกัน โดยต้องปฏิบัติตามพิธีการเช่นกัน แต่มีข้อแตกต่างกันในสาระสำคัญดังนี้คือ

### พิธีการทางไปรษณีย์

#### ๑. พิธีการนำเข้า แยกออกเป็น

๑.๑ ไปรษณีย์ภัณฑ์และพัสดุไปรษณีย์ที่ไม่ต้องเสียอากร เช่น เป็นของใช้ส่วนตัวซึ่งเจ้าของได้เดินทางมาแล้ว หรือเป็นของที่มีราคาแต่ละหีบห่อไม่เกินหนึ่งร้อยบาท เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะให้พนักงานไปรษณีย์นำส่งให้แก่ผู้รับปลายทาง

๑.๒ ไปรษณีย์ภัณฑ์และพัสดุไปรษณีย์ที่ต้องเสียอากร แต่ค่าอากรไม่เกิน ๕๐๐ บาท และราคาไม่เกิน ๓,๐๐๐ บาท ที่ไม่จัดเป็นสินค้า หรือที่เป็นสินค้าแต่ราคาไม่เกิน ๕๐๐ บาท ไม่ต้องจัดทำใบขนสินค้า แต่เจ้าหน้าที่ศุลกากรจะแจ้งการประเมินอากรในใบแจ้งความพัสดุไปรษณีย์ภัณฑ์ ให้ผู้รับปลายทางทราบ เพื่อชำระค่าอากร

๑.๓ ไปรษณีย์ภัณฑ์ และพัสดุไปรษณีย์ที่จัดเป็นสินค้า หรือต้องเสียอากรเกินกว่า ๕๐๐ บาท หรือราคาเกินกว่า ๓,๐๐๐ บาท หรือเป็นของต้องกักตัก จะต้องจัดทำใบขนสินค้าเช่นเดียวกับการนำเข้าทางเรือ

## ๒. พิธีการส่งออก แยกออกเป็น

๒.๑ กรณีที่ต้องทำใบขนสินค้า สำหรับการส่งสินค้าที่ต้องเสียอากรขาออกของต้องกักตักในการส่งออก และของที่ส่งจากผู้ส่งคนหนึ่งถึงผู้รับคนหนึ่ง ไม่ว่าจะมีย่านกักตักก็ตาม ซึ่งมีราคาเกินรายละเอียด ๓,๐๐๐ บาท

๒.๒ กรณีที่ไม่ต้องทำใบขนสินค้า หรือผ่านการตรวจสอบของพนักงานศุลกากรสำหรับสินค้าอื่น ๆ นอกจากข้อ ๒.๑ ซึ่งสามารถนำส่งทางไปรษณีย์ได้เลย

พิธีการทางอากาศยาน ในการนำสินค้าเข้าคงมีพิธีการเช่นเดียวกับทางเรือ แต่การส่งสินค้าออก เท่านั้นที่ต้องทำการตรวจและตีราคาสินค้าให้เสร็จสิ้นก่อนการชำระค่าภาษีอากร

## ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาถึงวิธีการนำสินค้าเข้าและส่งออกดังกล่าว เป็นวิธีการขั้นพื้นฐาน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติเกี่ยวกับการนำสินค้าเข้า และส่งสินค้าออกเท่านั้น แต่ในทางปฏิบัติผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออก อาจจะมีอุปสรรคต่าง ๆ ในการประกอบธุรกิจ และในที่นี้ผู้เขียนได้พยายามรวบรวมปัญหาหรืออุปสรรคต่าง ๆ ที่ผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกอาจจะประสบมาเสนอไว้ พร้อมทั้งข้อเสนอแนะแก่บุคคลฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทนี้ ในการแก้ไขปัญหาลักษณะเหล่านั้น อย่างไรก็ตามข้อเสนอแนะก็เป็นเพียงผลของการศึกษาวิจัยเท่านั้น การนำข้อเสนอแนะเหล่านี้ไปใช้ จะได้ประโยชน์เพียงใดนั้น

ยอมขึ้นอยู่กับปัจจัย (Factors) ต่าง ๆ หลายประการ อาทิเช่น นโยบายการดำเนินงานของรัฐบาล นโยบายการดำเนินงานของธุรกิจ การประสานงานกันระหว่างรัฐบาลและธุรกิจ รวมตลอดถึงสภาพแวดล้อมของเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม

๑. การนำสินค้าเข้า จากการสอบถามและสัมภาษณ์ ปักหมุดของผู้นำเข้าจะใดแก่

๑.๑ ปักหมุดทางการเงิน เกิดขึ้นเนื่องจากการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศมักต้องใช้เวลาในการขนส่ง และต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่นค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายในการทำสัญญา ค่าใช้จ่ายของธนาคาร รวมทั้งเพื่อให้ได้ให้มาซึ่งต้นทุนในการจัดซื้อต่ำสุด จึงทำให้ผู้นำเข้าต้องสั่งซื้อสินค้าในคราวหนึ่ง ๆ เป็นจำนวนมาก ซึ่งทำให้ต้องใช้เงินลงทุนมาก เมื่อถึงกำหนดเวลาชำระราคาสินค้า ผู้นำเข้าอาจขาดแคลนเงินหมุนเวียน

ข้อเสนอแนะ :- ผู้นำเข้าอาจขอทำ Trust Receipt กับธนาคารที่ตนขอเปิด เลตเตอร์ออฟเครดิตไว้ โดยนำหลักทรัพย์หรือหลักฐานที่สำคัญ มาวางค้ำประกันไว้กับธนาคาร ทั้งนี้ธนาคารจะพิจารณาการไหลจากฐานะและชื่อเสียงของผู้ขอทำ Trust Receipt หรือผู้นำเข้าอาจขอกู้เงินได้จากบริษัทการเงินต่าง ๆ (Trust or Finance) แต่การขอกู้เงินจากบริษัทการเงินเหล่านี้ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าธนาคารพาณิชย์ อย่างไรก็ตามกรณีผู้นำเข้าเป็นลูกค้าที่ซื่อสัตย์และฐานะการเงินดีแล้ว ธนาคารมักจะยินยอมให้ผู้นำเข้าเบิกเงินเกินบัญชี (Bank Overdraw) ได้

๑.๒ ปักหมุดการจัดจำหน่ายสินค้า บางครั้งสินค้าที่ส่งเข้ามาจำหน่าย จะมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover) ต่ำ ทำให้สินค้าค้างอยู่ในสต็อก (Stock) มากซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้นำเข้าขาดแคลนเงินหมุนเวียน และสินค้านั้นอาจล้าสมัย หรือเสื่อมค่าได้

ข้อเสนอแนะ :- ปักหมุดนี้มักเกิดขึ้นกับผู้นำเข้าที่ขาดความรู้ทางการตลาด ดังนั้นก่อนที่จะมีการสั่งซื้อสินค้าใดเข้ามาจำหน่าย ผู้นำเข้าควรที่จะคาดคะเนจำนวนอุปสงค์ (Demand) ของผู้บริโภคในสินค้านั้น ๆ เสียก่อน โดยจัดให้มีการศึกษาพฤติกรรม (Behaviours) ของผู้บริโภคในทุก ๆ ด้านอย่างเพียงพอ เช่นระดับรายได้ รสนิยม เพศ อายุ การศึกษา และ ฯลฯ มีการบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ไว้เพื่อใช้ประกอบการพยากรณ์การขายในอนาคตด้วย เช่นการทำงานประมาณการขาย และสถิติการขายสินค้าต่าง ๆ

๑.๓ ปัญหาทางค่านสินค้า สินค้าที่นำเข้ามาอาจไม่ตรงตามที่สำแดงในบัญชีราคาสินค้า

(Invoice) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ

๑.๓.๑ ขาดหาย สูญหายจากคนทาง หรือระหว่างทาง ( เพราะเรือแหวะทำอื่น)

๑.๓.๒ ขาดหาย สูญหายในโรงพักสินค้า อันเนื่องมาจากสาเหตุการทุจริตเพราะตามขอเท็จจริงมักปรากฏว่า

ก. ภาชนะที่บรรจุมีรอย รั่ว ฝักใหม่ ตกตะกั่วไม่สนิทเหมือนเดิม และผู้ทุจริตจะลวงเอาบางส่วนออกเท่าที่จะเอาออกไปได้

ข. สินค้าปลอม เช่น น้ำหอม ยาสีฟัน หรือ เครื่องสำอางค์ เสื่อสำเร็จ - ปรุราคาแพง นาฬิกา ปากกา มักปรากฏว่ามีการขาดหายหรือสูญหายบ่อย แต่มีการวางขายแถวตลาดคลองเตย และหน้ากรมศุลกากร

ขอเสนอแนะ :-

๑. ผู้นำเข้าควรรักษาความสังเกตว่า การขาดหายสูญหายนั้นเกิดขึ้นเมื่อใด เพื่อจะได้เรียกร้องค่าเสียหายจากผู้รับผิดชอบในหน่วยงานต่าง ๆ ได้ถูกต้อง เช่น บริษัทประกันภัย บริษัทเรือผู้รับขนสินค้า หรือโรงพักสินค้า

๒. ในกรณีที่พิสูจน์ไม่ได้ว่า ขาดหายเมื่อใด ก่อนนำเข้าหรือหลังนำเข้าทางกรมศุลกากรได้วางระเบียบให้ผู้นำเข้าจะสามารถขอคืนอากรได้เท่าจำนวนที่สูญหายหรือทั้งหมดแล้วแต่กรณี โดยการทำใบขนแก้ไขใหม่

๓. เพื่อป้องกันการทุจริต กรมศุลกากรและโรงพักสินค้าอาจแก้ได้โดย

ก. ทำสถิติขอมูลว่าบริษัทห้างร้านใดบ้างที่ของขาดหาย สูญหายเป็นประจำ เป็นสินค้าประเภทใด รวมทั้งทำการบรรทุกขนส่งโดยเรือบริษัทใด

ข. สั่งอายัดสินค้ายกการนั้น ๆ ที่พื้นที่เรือเทียบท่า มักลวดประต๊อบตราไว้ให้แน่นหนาและเซ็นรับรองไว้ทั้งเจ้าหน้าที่ศุลกากรและการท่าเรือ

ค. สำหรับบางรายที่พ้อค้านำเข้าเป็นผู้ให้ความร่วมมือกระทำการทุจริต เพราะต้องการหนีภาษี ก็อาจต้องจัดเก็บไว้ในห้องพิเศษ

ง. ใช้ระบบ Container บรรทุกสินค้าทั้งในเรือและบนบก



## ๑.๘ ปัญหาทางด้านการชำระภาษีอากร ใต้แก่

๑.๘.๑ การสำแดงลักษณะรายการสินค้าไม่ถูกต้อง และไม่ตรงตามพิกัด อัตราภาษีศุลกากร ทำให้การคำนวณจำนวนภาษีอากรผิดพลาด

๑.๘.๒ เมื่อเกิดปัญหาเกี่ยวกับพิกัดอัตราศุลกากร โดยเฉพาะถ้าคำวินิจฉัยให้ของชำระอากรเพิ่ม ทำให้ผู้นำเข้าต้องเสียเวลาชี้แจงอุทธรณ์คำวินิจฉัย และถ่วงดุลอุทธรณ์ไม่เป็นที่พอใจนอกจากต้องเสียอากรเพิ่มแล้วยังอาจถูกปรับ ๒๐% ถ้าไม่ชำระเพิ่มภายใน ๓๐ วัน กับดอกเบี้ยอีก ๑% ต่อเดือน ยิ่งกว่านั้นถ้าละเลยชำระเพิ่มไม่ทันตามกำหนด กฎหมายยังให้อำนาจอธิบดีสั่งกักของที่กำลังผ่านศุลกากร หรือที่กำลังเดินทางมา โดยไม่ยอมให้เสียภาษีสำหรับของที่กำลังผ่านนั้นเป็นการลงโทษ (List) จนกว่าจะชำระอากรเพิ่ม และแม้จะถูกกักของเพราะไม่มีเงินเสียเพิ่ม หรือเพราะความจำเป็นอื่นใดก็ตาม หากพนักกำหนดที่อธิบดีแจ้งให้ชำระกฎหมายยังให้อำนาจอธิบดีสั่งขายทอดตลาดสินค้านั้นได้ทันทีอีกด้วย

### ข้อเสนอแนะ :-

๑. ในกรณีที่ไม่แน่ใจในการสำแดงรายการในใบขนสินค้า ผู้นำเข้าควรทำเป็นหนังสือคำร้องพร้อมทั้งส่งตัวอย่างสินค้า หรือสมุดภาพรายการสินค้า (Catalogue) เสนอต่ออธิบดีเพื่อขอทราบคำวินิจฉัยในการสำแดงรายการในใบขนสินค้าและพิกัดอัตราอากรที่ถูกต้อง

๒. สำหรับผู้นำเข้า ก่อนที่จะส่งสินค้าใด ควรจะได้ติดต่อขอตัวอย่างหรือสมุดภาพรายการสินค้า จากผู้ขายเสียก่อน เพื่อจะได้มีเวลาสอบถามเจ้าหน้าที่ก่อนที่ของนั้นจะเข้าเทียบท่า

๒. การส่งออก ถึงแม้รัฐบาลจะมีนโยบายในการส่งเสริมสินค้าออกของประเทศ แต่ปัญหาการส่งออกสินค้าออกของประเทศไทย ก็มีหลายประการอาทิ

๒.๑ ปัญหาเกี่ยวกับการผลิต ได้แก่

๒.๑.๑ ผลผลิตไม่แน่นอน

๒.๑.๒ ประสิทธิภาพการผลิตยังต่ำ ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง เช่น การผลิตข้าวเปลือกได้ผลผลิตต่อไร่เพียง ๑๐๐ - ๑๕๐ ก.ก. และราคาข้าวเปลือกในประเทศยังสูงกว่าราคาข้าวเปลือกที่ประเทศญี่ปุ่นรับซื้อ

๒.๑.๓ ปัญหาการส่งเสริมการผลิต เช่นงบประมาณและพนักงานส่งเสริมมีจำกัด การชลประทานยังไม่ทั่วถึง การใช้ที่ดินไม่เหมาะสมกับพืช และขาดแคลนพันธุ์ที่ดี

๒.๑.๔ ปัญหาการควบคุมการผลิต สินค้าบางอย่างควรมีการควบคุมการผลิตเพื่อไม่ให้มีการผลิตมากเกินไป ซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตเดือดร้อน เพราะราคาสลาคจะตกต่ำและอาจขาดตลาดไม่ได้

๒.๑.๕ เกษตรกรขาดหลักประกันในเรื่องตลาดและราคา

๒.๑.๖ การนัดหยุดงานของคณงาน

ขอเสนอแนะ :-

๑. เร่งรัดการผลิตสินค้าที่ต่างประเทศมีความต้องการ อาทิเช่น ข้าวโพด ข้าวฟ่าง ข้าวเปลือก กุ้งสด เนื้อสัตว์ ถั่วเหลือง เมล็ดพืชมีน้ำมัน

๒. ช่วยเหลือผู้ผลิตในด้านวิชาและเงินทุน เพื่อให้ผลิตสินค้าได้มากขึ้น คุณภาพของสินค้าดีขึ้น และต้นทุนการผลิตต่ำลง

๓. ให้หลักประกันแก่ผู้ผลิตในเรื่องตลาด และราคา เช่นจัดตั้งสภาการตลาด หรือให้มีการประกันราคาสินค้า โดยดำเนินการให้ได้อย่างจริงจัง

๔. กรมแรงงานควรหามาตรการที่เด็ดขาดเกี่ยวกับปัญหาค่าจ้างแรงงาน

๒.๒ ปัญหาเกี่ยวกับสินค้าออก ได้แก่

๒.๒.๑ สินค้าออกส่วนใหญ่ยังเป็นสินค้าขั้นปฐม ราคาของสินค้าขั้นปฐมในตลาดโลกมักจะเคลื่อนไหวขึ้นลงมาก สำหรับสินค้าบางอย่างราคามีแนวโน้มต่ำลง และสินค้าขั้นปฐมหลายอย่าง

ต้องแข่งขันกับวัตถุสังเคราะห์ (Synthetics) และสิ่งที่ใช้แทน (Substitute) การนำสินค้าขึ้นรูปบางอย่างเข้าในบางประเทศ ต้องประสบสิ่งกีดขวางทางภาษีศุลกากร และที่ไม่เกี่ยวกับภาษีศุลกากร

๒.๒.๒ สินค้าออกบางอย่างยังมีคุณภาพต่ำ เช่น ปอ ส่วนใหญ่เป็นปอเกรดซี หรือเมล็ดพืชมีน้ำมันหลายอย่างที่ผลิตได้ ยังมีคุณภาพต่ำกว่าของประเทศอื่น

๒.๒.๓ สินค้าออกบางอย่างมีต้นทุนการผลิตสูง ไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าของประเทศอื่นได้

ข้อเสนอแนะ :-

๑. เร่งรัดการผลิตและการส่งออกซึ่งสินค้าแปรรูป และผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมด้วยการแก้ไขอุปสรรคและข้อขัดข้องต่าง ๆ เช่น อุปสรรคในเรื่องภาษีอากร การคมนาคม และควรจะมีมาตรการส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อการส่งออกให้ได้อย่างจริงจัง เช่น จัดให้มีเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกโดยเร็ว

๒. ปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาด ปรับปรุงประสิทธิภาพของการผลิต เพื่อให้ต้นทุนการผลิตลดลง และให้ราคาสินค้าสามารถแข่งขันกับสินค้าของประเทศอื่นได้

๓. กำหนดมาตรฐานของสินค้า และแบ่งคุณภาพของสินค้าออกเป็นชนิดหรือระดับ (Grade) ต่าง ๆ ตามคุณภาพของสินค้า ไม่ใช่มีแต่มาตรฐานปานกลาง (Fair Average Quality) ความคุ้มครองปฏิบัติงานของตรวจสอบมาตรฐานสินค้า และเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันการทุจริต การสมยอมกับผู้ส่งออก และการปฏิบัติงานล่าช้าหรือบกพร่อง ที่จะทำให้ผู้ส่งออกได้รับความเสียหาย

๒.๓ ปัญหาเกี่ยวกับราคาสินค้า ไคแก่

๒.๓.๑ ราคาสินค้าเคลื่อนไหวขึ้นลงมาก และราคาสินค้าบางอย่างก็มีแนวโน้มต่ำลง เช่น ยาง

๒.๓.๒ ผู้ส่งออกบางประเทศพยายามกดราคารับซื้อสินค้าไทย เช่น ญี่ปุ่น พยายามกดราคารับซื้อแร่ฟลูออไรท์จากไทย โดยญี่ปุ่นได้ทำสัญญาซื้อแร่ฟลูออไรท์ จากจีนคอมมิวนิสต์ในราคาตันละ ๕๕ เหรียญอเมริกัน แต่ได้เสนอซื้อจากไทยในราคาเพียงตันละ ๓๘ เหรียญอเมริกัน ทั้ง ๆ ที่เคยซื้อใน



ราคาถึง ๕๐ เหรียญอเมริกัน

๒.๓.๓ ผู้ส่งออกแข่งขันตัดราคากันเอง ทำให้ราคาที่จำหน่ายได้ต่ำเกินควร

ขอเสนอแนะ :-

๑. จัดระเบียบการส่งออก เพื่อป้องกันมิให้ผู้ส่งออกคราคราหรือผู้ส่งออกแย่งกันขาย ตักราคา เช่นการกำหนดราคาส่งออกขั้นต่ำ
๒. รวมมือกับประเทศผู้ผลิตอื่น ๆ เพื่อรักษาเสถียรภาพราคาของสินค้า เช่น รวมมือกับอินโดนีเซียในเรื่องผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง และชาวโพล กับอินเดียนในเรื่อง ฝรั่ง กับมาเลเซีย อินโดนีเซีย และลังกา ในเรื่องยาง
๓. กำหนดมาตรฐานสินค้า สำหรับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อป้องกันการแข่งขันทาง คานราคาและเป็นการควบคุมคุณภาพสินค้า

๒.๔ ปัญหาเกี่ยวกับผู้ส่งออก ไคแก

๒.๔.๑ ประสิทธิภาพของผู้ส่งออกยังต่ำ ส่วนมากของบริษัทส่งสินค้าออก เป็นบริษัท ขนาดเล็ก มีทุนรอนไม่มากนัก

๒.๔.๒ ผู้ส่งออกขาดความร่วมมือกัน พอค้าต่างประเทศโดยเฉพาะพม่า ญี่ปุ่น มี อำนาจในการต่อรองเหนือกว่าผู้ส่งออก

๒.๔.๓ ผู้ส่งออกบางราย ขาดความซื่อสัตย์ และมารยาททางการค้าบิดพลิ้วไม่ส่ง สินค้าไปให้ตามราคาที่ตกลงกันได้ ส่งสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานต่ำกว่าตามที่ตกลงกัน

ขอเสนอแนะ :-

๑. ส่งเสริมและสนับสนุนให้บริษัทส่งสินค้าออก เปลี่ยนรูปจากบริษัทเอกชน (Private Company ) มาเป็นบริษัทมหาชน (Public Company) ซึ่งจะทำให้บริษัทมีขนาดใหญ่ขึ้น และมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงขึ้น

๒. ส่งเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินงานของผู้ส่งออกให้สูงขึ้น เช่น จัดให้มีการฝึกอบรม ให้ทุนไปศึกษาหรือทำงานในต่างประเทศ และให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เช่น ใน ด้านการเงิน ช่วยหาตลาด ช่วยเจรจา กับรัฐบาลต่างประเทศ เจริญจากกับชมรมการค้า เติบโตในเรื่องค้า ระวัง

๓. ป้องกันและลงโทษผู้ส่งออกที่ทุจริต และขาดความรับผิดชอบ โดยปรับปรุงโทษตามพระราชบัญญัติควบคุมการส่งออกไปนอกและการนำเข้ามาในราชอาณาจักร ซึ่งสินค้าบางอย่าง พ.ศ. ๒๔๕๒ และพระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าส่งออก พ.ศ. ๒๕๐๓ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน

## ๒.๕ ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่ง ใต้แก

๒.๕.๑ มีการเพิ่มค่าระวางเรืออยู่เสมอ และในบางครั้งก็ไม่สามารถหา  
ระวางเรือบรรทุกสินค้าไปต่างประเทศ

๒.๕.๒ ยังไม่มีท่าเรือน้ำลึก ที่จะให้เรือเดินสมุทรขนาดใหญ่เข้ามา  
บรรทุกสินค้า

๒.๕.๓ พาณิชยนาวีของไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้นมีเรือพาณิชย์น้อย และ  
ถูกขมรมการเดินเรือบางแห่ง โดยเฉพาะขมรมการเดินเรือญี่ปุ่น - ไทยก็ดกกัน

### ข้อเสนอแนะ :-

๑. ปรับปรุงบริการการขนส่งในประเทศให้ดีขึ้น ใช้วิธีการขนส่งที่ทันสมัย  
เช่น จัดตั้งไซโล

๒. ปรับปรุงการทำเรือ และสถานที่ที่จะทำการขนส่งสินค้าลงเรือใหญ่  
เพื่อให้การขนส่งสินค้าเป็นไปโดยสะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย

๓. จัดให้มีท่าเรือน้ำลึก และควรวางท่าเรือน้ำลึกที่สันทัดให้เป็นประโยชน์

๔. ส่งเสริมพาณิชยนาวีของไทยอย่างจริงจัง โดยจัดหางบประมาณซื้อเรือ  
พาณิชย์จากต่างประเทศให้มากขึ้น หรือว่าจ้างเรือที่มีอยู่ในประเทศแล้ว

๕. จัดตั้งสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือ (Shipper's Council) เพื่อการ  
เจรจากับขมรมการเดินเรือ เกี่ยวกับเรื่องอัตราค่าระวางเรือ และเรื่องอื่น ๆ เกี่ยวกับการขนส่งทาง  
เรือ ซึ่งทราบว่าการตรวจพาณิชย์กำลังดำเนินการอยู่แล้ว โดยร่วมมือกับกระทรวงคมนาคม และสภา  
หอการค้าแห่งประเทศไทย

๖. แกไขพระราชบัญญัติป้องกันการกระทำบางอย่างในการขนส่งสินค้า  
ออกทางเรือ พ.ศ. ๒๕๑๑ เพื่อให้มีอำนาจควบคุมขมรมการเดินเรือมากขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องการ  
เพิ่มค่าระวาง

๗. ขยายให้ผู้ส่งออกได้เสียค่าธรรมเนียมในอัตราที่ต่ำ เพื่อเป็นการส่งเสริมสินค้าออกสำหรับสินค้าบางชนิด

๒.๖ ปัญหาเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ ได้แก่

๒.๖.๑ บางประเทศมีข้อจำกัดทางการค้าสำหรับสินค้าจากประเทศไทย เช่นญี่ปุ่นมีโควตาการนำเข้ามันสำปะหลัง และสับปะรดกระป๋องเข้า

๒.๖.๒ ท้องฟ้าตลาดต่างประเทศบางตลาดมากเกินไป เช่นมีสินค้าออกหลายอย่างที่ท้องฟ้าตลาดญี่ปุ่น เป็นส่วนใหญ่ อาทิ กุ้งสด เมล็ดคละหุง เมล็ดคั่ว ถั่ว ฟลูดอโรท์ และแมงกะพรุน

๒.๖.๓ การค้าขายติดต่อกับบางประเทศ โดยเฉพาะประเทศยุโรปตะวันออกยังไม่สะดวก เจ้าหน้าที่บริหารการค้าของประเทศยุโรปตะวันออก ได้รับความลำบากในการขอวีซ่าเดินทางเข้าประเทศไทย เพื่อติดต่อซื้อสินค้า บางครั้งก็เลยเดินทางไปซื้อสินค้าจากประเทศอื่นแทน

๒.๖.๔ การแข่งขันในตลาดต่างประเทศมีมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ :-

๑. ให้มีการศึกษาวิจัยภาวะของสินค้าออก และตลาดต่างประเทศอย่างใกล้ชิด รวมทั้งการคาดคะเนความต้องการของตลาดต่างประเทศในอนาคต เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

๒. เจรจากับรัฐบาลต่างประเทศ เช่น เจรจากับรัฐบาลสหรัฐอเมริกาในเรื่องฝ่าย เจรจากับรัฐบาลญี่ปุ่นให้เลิกข้อจำกัดการนำเข้าสินค้าจากไทยเข้า เช่น มันสำปะหลัง เนื้อสัตว์ สับปะรดกระป๋อง

๓. ขยายตลาดต่างประเทศให้กว้างขวางยิ่งขึ้น ในการติดต่อกับประเทศยุโรปตะวันออก ควรจะอำนวยความสะดวกในการติดต่อระหว่างพ่อค้าไทยและพ่อค้าของประเทศยุโรปตะวันออก เห็นควรจัดให้มีองค์การหรือบริหารการค้าของรัฐหรือที่รัฐบาลควบคุมทำการค้าขาย กับประเทศลุ่มคอมมิวนิสต์โดยเฉพาะ ทำนองเดียวกับองค์การ FERNAS ที่รัฐบาลมาเลเซียตั้งขึ้น เพื่อทำการค้ากับประเทศจีนคอมมิวนิสต์

๔. แยกแยะสินค้าไทยในตลาดต่างประเทศให้กว้างขวางยิ่งขึ้น เช่น เข้าร่วมในการแสดงสินค้า จัดตั้งศูนย์การค้าในต่างประเทศ ส่งคณะผู้แทนการค้าไปต่างประเทศ ในการนี้ควรให้เอกชนเข้ามามีบทบาทมากที่สุด การแสดงสินค้า และการจัดตั้งศูนย์การค้าในต่างประเทศ อาจจะมีมอบให้ห้องการค้าหรือบริษัทที่ขึ้นเพื่อการค้านี้ ในทำนองเดียวกันกับ JETRO (Japan External Trade Organization) ของญี่ปุ่น และ KOTRA (Korea Trade Promotion Corporation) ของเกาหลีใต้ ซึ่งปรากฏว่าทำงานได้ผลดีมาก

๕. ปรับปรุงประสิทธิภาพของตัวแทนพาณิชย์ในต่างประเทศให้สูงขึ้น

๒.๗) ปัญหาเกี่ยวกับการเงิน คือ ผู้ส่งออกส่วนมากมีทุนน้อย จำเป็นต้องอาศัยเงินกู้จากธนาคาร หรือการขอสินเชื่อจากธนาคาร ทำให้เงินของพ่อค้าผู้ส่งออกต้องไปจมอยู่เป็นจำนวนมาก

ขอเสนอแนะ :-

๑. ควรมีอัตราสำหรับผู้ส่งออกดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ
๒. จัดให้มีการประกันการขายสินค้าโดยเงินเชื่อ (Credit Export Insurance)
๓. ให้เงินสงเคราะห์แก่ผู้ส่งออก เพื่อให้สามารถขยายสินค้าแข่งขันกับสินค้าประเทศอื่นได้

๔. เร่งรัดการคืนเงินอากรขาเข้า สำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปแล้วส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ.

๕. การออกกฎกระทรวงห้ามคืนเงินอากร (ตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ ๓๒๕ มาตรา ๑๘ ทวิ ข้อ ก.) สำหรับสินค้าบางประเภท เพื่อเป็นการยกระดับการค้าในประเศให้มีความคล่องตัวขึ้น

อนึ่ง แม้วาวิทยานิพนธ์นี้จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับวิธีการนำสินค้าเข้าและส่งออก แต่เนื่องจากในปัจจุบันประเทศไทยกำลังประสบปัญหาการขาดดุลการค้ากับต่างประเทศและการแก้ไขปัญหาคุลการค้าต้องแก้ที่สินค้าเข้าและสินค้าออก ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของผู้นำเข้าและผู้ส่งออก ในการเพิ่มปริมาณและมูลค่าสินค้าออกให้มากขึ้น และให้สินค้าเข้าเพิ่มในอัตราส่วนน้อยกว่าสินค้าออก หรือลดการนำสินค้าเข้าสำหรับสินค้าที่สามารถผลิตได้ในประเทศ หรือที่ไม่จำเป็นต้องนำเข้า อันเป็นการแก้ปัญหาคุลการค้า

เพราะสามารถเพิ่มรายได้ของผู้ผลิต รายได้ของรัฐบาล และรายได้ประชาชน ทำให้เศรษฐกิจของ  
ประเทศเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย