

ปัญหาอันเป็นอุปสรรคต่อการส่งสินค้าออกและข้อเสนอแนะ

ปัญหาอันเป็นอุปสรรคต่อการส่งสินค้าออก ได้แก่อุปสรรคต่าง ๆ ที่ผู้ส่งสินค้าออกเผชิญอยู่ ปัญหาอันเป็นอุปสรรคต่อการส่งเสริมสินค้าขาออก ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดจากตัวผู้ส่งออกเอง จากการปฏิบัติงานของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง จากพิธีและระเบียบทางราชการ และจากการให้บริการของธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น ในการวิจัยจะจำแนกปัญหาต่าง ๆ ออกเป็นปัญหาทั่วไป และปัญหาที่เกี่ยวกับธนาคารพาณิชย์

ปัญหาทั่วไป

สำหรับปัญหาทั่วไป ไม่มีปัญหาต่าง ๆ สรุปเป็นข้อ ๆ ได้ดังนี้

1. ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งสินค้า
2. ปัญหาเกี่ยวกับระเบียบและพิธีการในการส่งออก
3. ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า
4. ปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนของผู้ส่งสินค้าออก
5. ปัญหาเกี่ยวกับราคาสินค้า
6. ปัญหาเกี่ยวกับผู้ส่งสินค้าออกที่ขาดความรับผิดชอบในทางการค้า
7. ปัญหาเกี่ยวกับระบบภาษีอากร
8. ปัญหาเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาด
9. ปัญหาเกี่ยวกับมาตรการในทางกีดกันและการเลือกปฏิบัติของรัฐบาลต่างประเทศ

1. ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งสินค้า เนื่องจาก

1.1 ลักษณะของสินค้า พืชผลเกษตรกรรมเป็นสินค้าที่กินเนื้อที่หรือมีน้ำหนักมาก ทำการขนส่งได้แต่ละครั้งในปริมาณไม่มากพอที่จะคุ้มกับค่าขนส่ง โดยเฉพาะถ้าแหล่งผลิตอยู่ห่างไกลจากตลาดมากก็ยิ่งจะทำให้เป็นภาระแก่ผู้ขายสินค้ายิ่งขึ้น

1.2 วิธีการในการขนส่งสินค้าไม่ทันสมัย สินค้าจากแหล่งผลิตต้องทำการขนถ่ายและเปลี่ยนพาหนะในการขนส่งหลายทอดกว่าจะพร้อมที่จะส่งออกไปยังต่างประเทศ ในการขนส่งแต่ละทอดต้องมีการขนขึ้นและขนลง ซึ่งนอกจากจะเสียค่าจ้างกรรมกรทุกครั้งแล้ว สินค้าอาจจะรั่วไหลเสียหายเพิ่มขึ้นอีกด้วย ค่าขนส่งจึงเป็นรายจ่ายที่สำคัญในการจำหน่าย

1.3 การขาดแคลนอุปกรณ์ในการขนส่ง ^{48/} การขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตในบางท้องที่ ต้องอาศัยการขนส่งทางรถไฟทางเดียว ก็ปรากฏว่าการรถไฟฯ ยังไม่อาจจัดหาตู้บรรทุกสินค้าแจกจ่ายให้กับพ่อค้าได้โดยรวดเร็วและทั่วถึงตามความต้องการได้ ส่วนการขนส่งจากท้องที่ซึ่งไม่มีรถยนต์บรรทุกเข้าไปทำการแข่งขันรับสินค้า การรถไฟฯ ก็กำหนดอัตราสูงเต็มที่ สินค้าจากท้องที่ห่างไกลไม่อาจจะส่งเข้ามาขายในกรุงเทพฯ ได้

เจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์ได้ศึกษาปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าและมีความเห็นว่า ปัญหาการขนส่งสินค้าไปยังประเทศของไทยที่สำคัญ เป็นปัญหาเกี่ยวกับเรือบรรทุกสินค้าและท่าเรือวางมรรทุกเป็นส่วนใหญ่ ปัญหาการขนส่งสินค้าทางเรือที่ผู้ส่งออกประสบในขณะนี้ ที่สำคัญคือ

1.3.1 ขาดแคลนระวางเรือและเรือเข้าเทียบท่าเพื่อทำการ

^{48/} กรมการขนส่ง. "ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่ง", รายงานคณะกรรมการศึกษานโยบายเพื่อส่งเสริมสินค้าออก หน้า 8 - 11

ขนส่งสินค้าไม่ตรงตามกำหนดเวลา ^{49/} การที่มีเรือเป็นจำนวนน้อยลำ หรือ บางครั้งบริษัทเรือจักระวางให้ไม่ทัน หรือจักระวางแกสินค้าบางประเภทเพียง เล็กน้อย หรือเกิดปัญหาเรือเต็มในกรณีที่มีการส่งสินค้าออกปริมาณมาก ฯลฯ เป็นเหตุให้ผู้ส่งออกต้องแกงแยงกันหาเรือ หรือหาทางรัดคิวการส่งสินค้า โดยเสียเงินพิเศษแก่บริษัทเรือ เพื่อที่จะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อทันตามกำหนดเวลา ที่ตกลงกันไว้ในสัญญาอันทำให้ค่าใช้จ่ายในการส่งออกสูงโดยใช่เหตุ

1.3.2 ขมรมเรือที่ไทยใช้บริการเป็นประจำ มักจะขึ้นค่าระวาง บรรทุกสินค้าอยู่เสมอ โดยอ้างสาเหตุว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง และ ค่าของเงินตราของประเทศสำคัญของโลกเปลี่ยนแปลงค่าเสมอภาค ตัวอย่าง เช่น การประกาศเปลี่ยนแปลงค่าของเงิน US \$, DM, ¥ และเงินของประเทศอุตสาหกรรมในยุโรปอีกหลายประเทศ ขมรมเดินเรือทั้งหลายก็ประกาศ เพิ่มอัตราค่าระวางเรือบ้าง โดยอ้างว่าเป็นการชดเชยการเสียหายอันเกิดแต่ การปรับปรุงค่าของเงินสกุลต่าง ๆ และเป็นการช่วยแก้ไขปัญหาค่าใช้จ่ายใน การดำเนินงานซึ่งสูงขึ้นเรื่อย ๆ ด้วยเหตุนี้จึงกล่าวข้างต้น ค่าระวางบรรทุกสินค้า จึงแพง และมีแนวโน้มจะสูงขึ้นตลอดเวลา เป็นเหตุให้ต้นทุนการส่งสินค้าออก ของไทยสูงขึ้น

1.4 บริษัทเรือที่รับทำการขนส่งสินค้าไปต่างประเทศผูกขาดการขนส่ง ด้วยความร่วมมือกันตั้งเป็นขมรมการเดินเรือ (Shipping Conference) กำหนดอัตราค่าขนส่งและเงื่อนไขต่าง ๆ ขึ้นเอง โดยไม่รับฟังความคิดเห็นของ ผู้ส่งออกหรือรัฐบาลของประเทศผู้ส่งออก

1.5 อัตราค่าระวางเรือสำหรับสินค้าบางประเภทสูงเกินไป อาทิเช่น ผ้าไหม เหล็ก ทั้ง ๆ ที่อัตราค่าระวางเรือโดยทั่วไป (General Cargo) เป็นอัตราที่ควรจะใช้ก็เป็นอัตราที่สูงมากอยู่แล้ว ถ้าผู้ส่งออกจะเลี่ยงไปใช้การ

49/ กระทรวงพาณิชย์. " ปัญหาอันเป็นอุปสรรคต่อการส่งสินค้าออกและขอ

ขนส่งสินค้าทางอากาศก็ทำได้ยาก เพราะอัตราค่าระวางการขนส่งสินค้าทางอากาศ (Air Freight) เช่น เครื่องถม ไม้ใหม่ ฯลฯ สูงเกินไป และบริษัทการบินยังเรียกเก็บค่าจัดเตรียมเอกสารต่อการส่งออกแต่ละครั้งอีก เป็นการเพิ่มภาระและค่าใช้จ่ายในการส่งออก

1.6 ระวังบรรทุกสินค้าไปยังเมืองท่าสำคัญ ๆ โดยเฉพาะเรือที่จะไปยังเมืองท่าในยุโรปและสหรัฐอเมริกาทางฝั่งทะเลคานตะวันตก หายากไม่เพียงพอกับความต้องการ

1.7 เรือที่เข้ามารับสินค้าในท่าเรือกรุงเทพฯ มีมาไม่สม่ำเสมอ บางครั้งผู้ส่งออกจะต้องกักสินค้าไว้ในโกดังเป็นจำนวนมาก อันเป็นการเอาเงินทุนไปจมไว้เฉย ๆ เป็นเหตุให้สินค้าบางส่วนเกิดความเสียหายเนื่องจากที่เก็บสินค้าไม่เพียงพอ สินค้าบางชนิดเก็บไว้นาน ๆ เสื่อมคุณภาพ เช่น ข้าว น้ำตาล ฯลฯ นอกจากนี้สินค้าออกที่สำคัญบางชนิด เช่น สินค้าไม้แปรรูป ป้อฟอก และไม้สัก ปรากฏว่าสายการบินเรือส่วนใหญ่ไม่ค่อยยอมรับบรรทุก โดยอ้างสาเหตุว่า ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย ทำให้ต้องเสียเวลารอระวางเรือลำอื่น บางครั้งเสียเวลารอคอยนับเดือนกว่าจะส่งไปถึงผู้ซื้อได้ อนึ่ง ท่าเรือบางแห่งในสหรัฐอเมริกา เช่น บอสตัน ซานฟรานซิสโก และ ลอส - แองเจลิส เป็นต้น ปรากฏว่าบริษัทเรือไม่ยอมรับขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือเหล่านี้เลย

1.8 สถานที่เก็บสินค้าไม่เพียงพอ สินค้าออกส่วนมากส่งออกเป็นลักษณะ BULKY ซึ่งนอกจากจะใช้สถานที่มากแล้ว ยังต้องมีลักษณะที่เหมาะสมแก่สภาพของสินค้า โกดังในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก การขนส่งสินค้าจากโกดังหนึ่งไปยังอีกโกดังหนึ่งจนถึงเรือเดินสมุทรนั้นกินเวลามาก และเสียค่าใช้จ่ายสูง สถานที่เก็บสินค้าของการท่าเรือแห่งประเทศไทยส่วนใหญ่มีเพื่อประโยชน์ในการนำเข้าเท่านั้น แทบไม่ได้ใช้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่การส่งออกเลย

1.9 ในการส่งข้าวโพคอก ประเทศอื่น ๆ ใช้วิธีส่งออกทางไซโล
ทั้งนั้น แต่สำหรับประเทศเรายังมีไซโลไม่เพียงพอ

2.0 ปัญหาเรื่องท่าเรือและการขนส่งสินค้าลงเรือ ประเทศไทย
ยังไม่มีท่าเรือน้ำลึกที่จะให้เรือเดินสมุทรขนาดใหญ่เข้ามารับบรรทุกสินค้า จึง
ต้องขนส่งสินค้าลงเรือดลอม แล้วจึงขนลงเรือเดินสมุทรซึ่งจอดอยู่กลางแม่น้ำ
ทำให้เสียค่าใช้จ่ายมากและการขนส่งลงเรือดลอมยังต้องอาศัยน้ำขึ้นน้ำลง ไม่
สามารถขนโคคลอกทั้งวัน

ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่ง

เพื่อที่จะแก้ไขให้การขนส่งเป็นไปอย่างรวดเร็วและประหยัดค่าใช้จ่าย
เจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์มีความเห็นว่า ควรดำเนินการดังต่อไปนี้

1. ปรับปรุงวิธีการให้ทันสมัย ด้วยการปรับปรุงวิธีการขนส่งแทน
ที่จะใช้แรงคน เช่น การจัดตั้งไซโล (silo) เพื่อให้มีการขนส่งสินค้า
แบบ Bulk Handling หรือส่งเสริมให้มีการขนส่งสินค้าไปต่างประเทศแบบ
Containerlization และหาทางปรับปรุงวิธีการขนส่งให้มีการ
ขนถ่ายสินค้าน้อยครั้งลง เป็นต้น

2. ปรับปรุงการท่าเรือและสถานที่ที่จะทำการขนถ่ายสินค้าลงเรือใหญ่
เพื่อให้การขนส่งสินค้าเป็นไปโดยสะดวก รวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย
และจัดให้มีท่าเรือน้ำลึกโดยเร็ว อาจจะใช้ท่าเรือน้ำลึกที่สัทธิบมาใช้ให้เป็น
ประโยชน์

3. ทางกรมจะต้องควบคุมการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง
ในการขนส่ง เพื่อมิให้มีการใช้อำนาจหน้าที่เรียกรองเงินทองจากเจ้าของ
ยานพาหนะโดยมิชอบ ในกรณีจำเป็นต้องใช้ทั้งวิธีการป้องกันและปราบปราม

4. ปัญหาเรื่องการขาดแคลนระวางเรือ ลำพังผู้ส่งออกไม่มีอำนาจการต่อรองกับบริษัทเรือซึ่งมีขมรมเรือ (Shipping Conference) สนับสนุนอยู่เบื้องหลังอย่างแข็งขันได้ กรมการค้าต่างประเทศควรจะมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ในระดับที่เหมาะสมทำการเจรจากับขมรมเรือและบริษัทเรือที่เกี่ยวข้อง โดยเน้นให้บริษัทเรือตระหนักถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของตนในการที่จะอำนวยความสะดวกแก่ผู้ส่งสินค้าออก ในอันที่จะรับบรรทุกสินค้าที่อยู่ในข่ายความรับผิดชอบของสายการบินเรือของตน หากได้รับเฉพาะสินค้าที่มีอัตราค่าระวางสูงเท่านั้น สนับสนุนพาณิชย์นาวีของชาติให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น ส่งเสริมให้บริษัทเรือไทยจัดทำระวางเรือให้เพียงพอกับสินค้าออก โดยการสั่งซื้อเรือใหม่เพิ่มเติม ทั้งนี้เพื่อสินค้าออกของเราจะได้แข่งขันกับราคากลางโลกได้

5. รัฐบาลควรจะควบคุมและควบคุมใต้อการผูกขาดของขมรมสายการบินเรือในการบรรทุกสินค้าไปต่างประเทศ ด้วยการจัดตั้ง Freight Study Unit เพื่อศึกษาวิธีการของขมรมสายการบินเรือ จัดตั้งสภาผู้ส่งสินค้าออกทางเรือ (Shippers' Council) ^{SC} เพื่อให้ผู้ส่งออกทั้งหลายผนึกกำลังและทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ส่งสินค้าออกในการเจรจาทอรองกับขมรมการเดินเรือ เกี่ยวกับอัตราค่าระวางเรือ และรายละเอียดเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการส่งสินค้าทางทะเล รวมทั้งหาวิธีการที่จะใ้ตอบการดำเนินงานของขมรมการเดินเรือ

6. สนับสนุนให้สมาคมหอการค้าต่าง ๆ เช่นสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมพ่อค้าไม้ส่งออก ไม้มีกำลัง สามารถปกป้องผลประโยชน์ของผู้ส่งสินค้าออก โดยเฉพาะในเรื่องการเจรจาทอรองอัตราค่าระวางเรือ เพื่อให้เป็นธรรมสำหรับผู้ส่งสินค้าออกและบริษัทเรือ จัดตั้งหน่วยงานศึกษาอัตราค่าระวาง

SC / กระทรวงพาณิชย์. " ปัญหาอันเป็นอุปสรรคต่อการส่งสินค้าออกและข้อเสนอแนะ " , ปัญหาของผู้ส่งสินค้าออก

เรือสำหรับสินค้าที่อยู่ในข่ายความรับผิดชอบของคน โดยให้อัตราการวางเรือสอดคล้องกับนโยบายการส่งออกของประเทศ สนับสนุนให้สมาคมหอการค้าแห่งประเทศไทยเจรจาตกลงกับบริษัทเรือ ขอให้เพิ่มเติมเที่ยวเรือไปยังท่าที่สำคัญ ๆ ซึ่งปัจจุบันยังขาดระวางบรรทุกอยู่และเจรจาขอความร่วมมือกับกรมเรือที่ผู้ส่งออกของไทยใช้บริการอยู่ ให้จัดเที่ยวเรือมาเทียบท่ากรุงเทพฯ ฯ ให้สม่ำเสมอและส่งวนระวางบรรทุกสินค้าไทยไปต่างประเทศให้เพียงพอ โดยไม่เลือกบรรทุกแต่เฉพาะสินค้าที่มีค่าระวางสูงเท่านั้น

ผู้เขียนเห็นว่าการรัฐควรส่งเสริมให้เอกชนได้มีส่วนช่วยจัดให้มีบริการคลังสินค้าที่ท่าเรือส่งออกให้เพียงพอกับความต้องการ เพื่อให้ส่งสินค้าออกได้สม่ำเสมอ สะดวกและไม่เกิดการชำรุดเสียหายแก่สินค้า ในกรณีนี้ธนาคารพาณิชย์มีส่วนช่วยได้ โดยการตั้งบริษัทคลังสินค้าที่ท่าเรือขึ้น ชักชวนให้เอกชน, สถาบันการเงิน และรัฐบาลร่วมลงทุนในบริษัทดังกล่าว หรืออาจให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ประกอบการคลังสินค้าที่ท่าเรือ โดยการให้กู้เงินแก่ผู้ประกอบการคลังสินค้าที่ท่าเรือ โดยการให้กู้เงินเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ในการขยายกิจการ เป็นต้น

รัฐบาลควรส่งเสริมและสนับสนุนบริการธุรกิจ เกี่ยวกับการเดินอากาศและการขนส่งทางทะเลของเอกชนในประเทศ เพื่อเป็นการลดต้นทุนการส่งออก ในการส่งเสริมบริการธุรกิจดังกล่าว รัฐบาลควรจะเป็นตัวตั้งตัวตีและขอความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์ เป็นต้นว่ารัฐบาลอาจจะตั้งบริษัทขนส่งทางทะเลเสียเอง พยายามหาเรือบรรทุกสินค้าให้เพียงพอ คึกคักว่างในอัตราที่ยุติธรรม และขอให้ธนาคารพาณิชย์ร่วมลงทุนด้วย โดยการเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทขนส่งทางทะเลนั้น และธนาคารพาณิชย์สามารถส่งเสริมกิจการขนส่งดังกล่าว โดยการให้ความช่วยเหลือทางการเงินอีกด้วย ธนาคารพาณิชย์ยังสามารถให้ความช่วยเหลือทางการเงินในด้านการปรับปรุงวิธีการขนส่งให้ทันสมัย เช่นการจัดตั้งไซโล ในด้านการปรับปรุงท่า

เรือและสถานที่ที่จะทำการขนถ่ายสินค้าลงเรือใหญ่

2. ปัญหาเกี่ยวกับระเบียบและพิธีการในการส่งออก

ปัญหาเกี่ยวกับการปฏิบัติตามระเบียบและข้อบังคับของทางการ ซึ่งซับซ้อนถือกฎหมายหลายฉบับและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกมาจากหน่วยงานราชการหลายแห่ง ปัญหานี้เกิดจากการต้องปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับมากเกินไป (red tape) สาเหตุต่าง ๆ ของปัญหาจำแนกได้ดังนี้

2.1 การตรวจสอบคุณภาพสินค้ามาตรฐาน ในการส่งสินค้ามาตรฐานออกไปจำหน่ายต่างประเทศ จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานสินค้าจากสำนักงานมาตรฐานสินค้า กระทรวงพาณิชย์เสียก่อน และขอใบรับรองมาตรฐานสินค้า นอกจากนี้ การควบคุมมาตรฐานสินค้าออกของสำนักงานมาตรฐานสินค้า สร้างความเบื่อหน่ายให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทั่วไป และการควบคุมก็มีได้เกิดประสิทธิภาพอย่างแท้จริง เมื่อจะส่งหรือนำสินค้าออกนอกราชอาณาจักรก็จะต้องเปิดออกตรวจสอบใหม่ต่อหน้าเจ้าหน้าที่กองตรวจสินค้าขาออก ปัญหาที่เกิดจากการตรวจสอบมาตรฐานสินค้า คือ

2.1.1 สินค้าเปราะเปื้อนและตะไคร่ เนื่องจากเมื่อสินค้าผ่านการตรวจสอบจากสำนักงานมาตรฐานสินค้าแล้ว ผู้ส่งออกจะต้องทำการบรรจุหีบห่อและประทับตรารับรองต่อหน้าเจ้าหน้าที่ แต่เมื่อผ่านด่านศุลกากรจะต้องเปิดออกตรวจสอบใหม่ต่อเจ้าหน้าที่กองตรวจสินค้าขาออก ทำให้สินค้าเปราะเปื้อนและตะไคร่ เกิดความเสียหายซึ่งบริษัทประกันภัยพิเคราะห์ที่จะรับใช้

2.1.2 การปฏิบัติตามข้อบังคับของทางราชการทำให้เสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายมาก โดยเฉพาะการขนย้ายสินค้าไม่แปรรูปจากโรงเลื่อยมายังด่านศุลกากร ผู้ส่งออกจะต้องขอใบเบิกทางจากที่ทำการคานป่าไม้ -

กรุงเทพฯ ไปให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบพร้อมกับหนังสือกำกับไม้แปรรูปและมีบัญชี
จำหน่ายไม้เคลื่อนที่ของโรงเลื่อย ทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

2.1.3 ในการตรวจสอบมาตรฐานสินค้า ผู้ตรวจสอบมักคิดว่า
ไม่ตรงตามมาตรฐานสินค้าและให้ระงับการส่งออก ตัวอย่างเช่น เครื่อง-
เล่นไทย ทางผู้ส่งออกได้ส่งตัวอย่างเครื่องเงิน เครื่องถมไทยไปให้ผู้ซื้อ
ต่างประเทศเป็นตัวอย่างทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อ ซึ่งผู้ซื้อก็พอใจที่จะซื้อ แต่เวลา
ส่งออกเมื่อผ่านการตรวจสอบมาตรฐานสินค้า ผู้ตรวจสอบมักคิดว่าไม่ตรงตาม
มาตรฐานสินค้าและให้ระงับการส่งออก

2.2 พิธีการทางศุลกากร ผู้ส่งออกจะต้องจัดทำเอกสารหลายฉบับ
ติดต่อกับเจ้าหน้าที่หลายระดับ ระเบียบข้อบังคับในการตรวจปล่อยสินค้าก็เข้ม
งวดเกินไป ถือหลักให้ความสะดวกแก่เจ้าหน้าที่ผู้ตรวจสอบมากกว่าผู้ส่งออก
เปิดโอกาสให้มีการเรียกร้องเงินทองเพื่อประโยชน์ส่วนตัวของเจ้าหน้าที่ เป็น
การเพิ่มค่าใช้จ่ายของผู้ส่งออกให้สูงขึ้นโดยไม่จำเป็น

2.3 การจดทะเบียนต่าง ๆ การทำการค้าซึ่งสินค้าบางอย่าง เช่น
ข้าว ผู้ที่ทำการค้าข้าวไปต่างประเทศ จะต้องจดทะเบียนหลายแห่ง คือ จด
ทะเบียนที่กรมการค้า จดทะเบียนเป็นผู้ค้าข้าว ที่กรมการค้าภายใน และ
ต้องจดทะเบียนเป็นผู้ทำการค้าข้าวต่างประเทศที่กรมการค้าต่างประเทศด้วย
สำหรับผู้ที่ทำการค้าสินค้ามาตรฐาน ต้องจดทะเบียนสินค้าแต่ละรายการ ถ้า
จะค้าสินค้า 5 รายการ ก็ต้องจดทะเบียน 5 ฉบับ

2.4 พิธีการในการขออนุญาต (Export Permits) การส่ง
สินค้าออกบางอย่างจะต้องยื่นขออนุญาตหลายครั้งหลายหน สร้างความยุ่งยาก
ให้แก่ผู้ส่งออก เช่น การส่งข้าวโพดออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ผู้ส่งออก
จะต้องขออนุญาตต่อกรมการค้าต่างประเทศถึงสองฉบับ คือ ขออนุญาตส่งสินค้า
มาตรฐานต่อสำนักงานมาตรฐานสินค้าฉบับหนึ่ง และขออนุญาตส่งข้าวโพดออก
ไปจำหน่ายต่างประเทศต่อกรมควบคุมสินค้าอีกฉบับหนึ่ง

ข้อเสนอแนะของเจ้าหน้าที่กระทรวงพาณิชย์ในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับระเบียบพิธีการในการส่งสินค้าออก

1. สำนักงานมาตรฐานสินค้า ควรจะจัดให้มีการฝึกอบรมวิธีการตรวจสอบมาตรฐานสินค้า เช่น ผ้าไหมไทย โดยเฉพาะ เพื่อให้การตรวจสอบแต่ละครั้งได้รับความสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น การตรวจผ้าไหมที่กองตรวจสินค้าขาออกของกรมศุลกากร ควรให้เจ้าหน้าที่ผู้ทำการตรวจสอบให้ความร่วมมือในการรักษาความสะอาดของผ้าไหมเป็นพิเศษ

2. ในการซื้อขายสินค้าตามตัวอย่าง สำนักงานมาตรฐานสินค้า ควรจะผ่อนผันคุณภาพสินค้านั้นให้ส่งออกได้ ถ้าคุณภาพของสินค้าไม่ต่ำกว่าตัวอย่างหรือเงื่อนไขที่ผู้สั่งซื้อตกลงไว้กับผู้ส่งออก เช่น เครื่องเงินไทย ผ้าไหมไทย

3. สำนักงานมาตรฐานสินค้าควรจะศึกษาวิจัยวิธีการกำหนดมาตรฐานสินค้าสำหรับสินค้ามาตรฐานแต่ละชนิดว่า เหมาะสมกับสภาพการณ์การผลิตและความสามารถในการผลิตของผู้ผลิตในประเทศเพียงใด กล่าวคือ มาตรฐานสินค้าควรอยู่ในขั้นที่ผู้ผลิตโดยทั่วไปสามารถผลิตได้ การกำหนดมาตรฐานสินค้าที่สูงจนเกินไป ทำให้สินค้าที่มีคุณภาพไม่ต่ำกว่าตัวอย่างที่ได้ตกลงไว้กับผู้สั่งซื้อ ไม่สามารถส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ

4. การปฏิบัติงานล่าช้าในส่วนของเจ้าหน้าที่นั้น ควรปรับปรุงวิธีทำงานให้เร็วยิ่งขึ้น ดังนี้

4.1 กระทรวงพาณิชย์ควรมีมาตรการส่งเสริมหรือสนับสนุนให้พ่อค้าผู้ส่งสินค้าออกและผู้ซื้อทำความตกลงกันเองในการเลือกใช้บริการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าของบริษัทเอกชนซึ่งได้รับความเห็นชอบจากกระทรวง ฯ และขอให้สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยหรือสมาคมการค้าที่เกี่ยวข้องออกไปรับรองมาตรฐานสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก เพื่อย่นดำเนินการตามพิธีของกรมศุลกากรต่อไป

ถ้าจะให้การตรวจสอบมาตรฐานสินค้าได้ผลจริง ๆ กระทรวงพาณิชย์ควรจะร่วมมือกับหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงเกษตรและกระทรวงอุตสาหกรรม ทำการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานและคุณภาพสินค้า ณ แหล่งที่ทำการผลิต หรือโรงงานสินค้านั้น ๆ เพราะมีเวลาตรวจสอบได้มาก และตรวจสอบได้ทั่วถึงดีกว่าการตรวจสอบเมื่อจะส่งออก

4.2 ขยายสถานที่ทำการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าให้ใกล้ชิดส่วนกับการส่งสินค้าที่เพิ่มปริมาณขึ้น ตลอดจนให้มีการฝึกอบรม ทดสอบความรู้และประสบการณ์ทางด้านวิชาการเกี่ยวกับการตรวจสอบสินค้ามาตรฐานให้แก่ผู้ตรวจสอบสินค้ามาตรฐาน หรือเซอร์เวย์เยอร์ก่อนส่งออกไปปฏิบัติงานให้ได้ผลดียิ่งขึ้น

5. พิจารณาทางตุลาการรวมทั้งการขออนุญาตบางประการเกี่ยวกับการส่งออก ควรจะได้ปรับปรุงให้เป็นวิธีการที่ง่าย และให้ความสะดวกในการปฏิบัติของผู้ส่งออกด้วย การขออนุญาตต่าง ๆ ควรพิจารณาจัดรวมไว้ในที่แห่งเดียวกัน และการเตรียมเอกสารต่าง ๆ ควรให้เป็นในรูปที่ง่าย เอกสารที่ไม่มีความจำเป็นก็ควรตัดทิ้ง

6. การจดทะเบียนต่าง ๆ ควรจะพิจารณารวมไว้ในที่แห่งเดียวกัน และจัดทำเท่าที่มีความจำเป็นจริง ๆ

3. ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้า

คุณภาพสินค้าออกเป็นปัจจัยสำคัญในการรักษาตลาดประจำให้มั่นคงและขยายตลาดใหม่ให้เพิ่มขึ้นได้ด้วย เนื่องจากสินค้าไทยมีคุณภาพเฉลี่ยปานกลาง เมื่อเปรียบเทียบกับคุณภาพสินค้าของต่างประเทศ ทั้งนี้เนื่องจากระบบการผลิตของไทยยังขาดประสิทธิภาพและความชำนาญงาน เทคนิคการผลิตยังไม่ก้าวหน้าเพียงพอ โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรมซึ่งยังใช้เครื่องจักรที่ล้าสมัย ขาดเทคนิคในการผลิตและการควบคุมคุณภาพ เป็นเหตุให้สินค้าที่ผลิตได้ นอกจาก



จะมีคุณภาพต่ำแล้ว ต้นทุนการผลิตยิ่งสูงมากเมื่อเทียบกับประเทศอื่น สินค้าไทยจึงไม่เป็นที่นิยมกันมากนักในตลาดต่างประเทศ แม้แต่สินค้าที่กระทรวงเศรษฐกิจได้กำหนดให้เป็นสินค้ามาตรฐานและได้รับการตรวจสอบคุณภาพอย่างใกล้ชิดก่อนการส่งออกทุกครั้ง ก็ยังปรากฏอยู่เสมอ ๆ ว่าผู้ซื้อยังให้ความเชื่อถือและความมั่นใจในคุณภาพสินค้าไทยไม่มากเท่าที่ควร ทั้งนี้เพราะ นอกจากสินค้าไทยจะมีคุณภาพค่อนข้างต่ำอยู่แล้ว ยังปรากฏว่าผู้ส่งออกของไทยแทนที่จะส่งสินค้าที่มีคุณภาพตามมาตรฐานที่ตกลงกันไว้ไปให้ผู้ซื้อ กลับทำการทุจริตปลอมปนสินค้าโดยเอาสินค้าคุณภาพเลวและคืดละกันไป ส่งไปให้ผู้ซื้อ ซึ่งจะทำให้ตลาดต่างประเทศของไทยแคบเข้า และเป็นเหตุให้สินค้าออกของไทยต้องประสบปัญหาการส่งออกมากขึ้น เช่น ปอ, ข้าวฟ่าง ปอที่ผลิตได้ในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังมีคุณภาพต่ำ และปอที่ปลูกกันเป็นพันธุ์ปอแก้ว (Kenaf) แต่ตลาดต่างประเทศนิยมเส้นใยที่ได้จากพันธุ์ปอกระเจา (Jute) มากกว่า เนื่องจากคุณภาพปอในแหล่งผลิตไม่ได้มาตรฐาน มีการปลอมปนของอื่น ผู้ส่งออกก็จำเป็นต้องรับซื้อทั้ง ๆ ที่เป็นปอคุณภาพเลว สำหรับข้าวฟ่าง เนื่องจากข้าวฟ่างไทยเป็นสีขาว แต่ผู้ซื้อข้าวฟ่างรายใหญ่ของไทยคือญี่ปุ่น ต้องการข้าวฟ่างสีแดงหรือสีเหลือง เพราะเชื่อว่าคุณภาพที่จะนำไปใช้เป็นอาหารสัตว์ดีกว่ากัน นอกจากนี้ การกำหนดมาตรฐานสินค้าออกของไทยบางรายการยังไม่ตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ เช่น การซื้อขายปอไทยผ่านสหราชอาณาจักร ผู้ซื้อกำหนดให้ใช้ (Dundee Standard) แทนที่จะใช้มาตรฐานของไทย

ในการส่งเสริมสินค้าออกให้มีปริมาณขายเพิ่มมากขึ้น จำเป็นต้องปรับปรุงคุณภาพให้เหมาะสมตรงตามความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งจะเป็นการสร้าง ความเชื่อถือและผูกพันที่จะให้มีการซื้อสินค้าตลอดไปอีกด้วย

ข้อเสนอแนะของกระทรวงพาณิชย์ในการปรับปรุงคุณภาพของสินค้า

1. การใช้เครื่องมือตรวจสอบคุณภาพที่ทันสมัย การตรวจสอบสินค้าประเภทพืชผลเกษตรกรรมส่วนใหญ่ใช้วิธีการตรวจสอบด้วยสายตา ซึ่งต้องอาศัยความชำนาญของผู้ตรวจสอบเป็นสำคัญ จึงอาจเกิดความบกพร่องได้ง่าย ดังนั้นจึงควรจะได้มีการพิจารณานำเครื่องมือตรวจสอบที่ทันสมัยมาใช้แทนให้มากยิ่งขึ้น
2. สนับสนุนให้มีการซื้อสินค้าตามมาตรฐาน แทนที่จะใช้วิธีการกำหนดมาตรฐานโดยเฉลี่ยเช่นที่เป็นอยู่ในขณะนี้ แม้เราจะมีการจัดแบ่งเกรดของปอและข้าวโพค แต่การซื้อขายปอในระดับชาวไร่ยังนิยมขายปออะ การขายข้าวโพค แม้ไปต่างประเทศก็ยังขายในคุณภาพ F.A.Q. (Fair Average Quality) ทำให้ผลิตขาดความกระตือรือร้นที่จะปรับปรุงคุณภาพ เพราะแม้จะทำให้ดีขึ้นก็ขายไม่ไคราคาสูงขึ้น ไม่คุ้มค่าใช้จ่าย ผู้ซื้อก็ถือโอกาสครคราปรับซื้อต่ำลง ฉะนั้นการซื้อขายสินค้าตามมาตรฐานควรสนับสนุนให้กระทำในระดับการซื้อขายภายในประเทศ เพื่อให้เกิดความเคยชินในการใช้มาตรฐานด้วย
3. สนับสนุนให้มีการใช้มาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรมอย่างกว้างขวาง ขณะนี้ได้มีพระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรมประกาศใช้แล้ว นับว่าเป็นการริเริ่มที่ถูกต้อง ควรสนับสนุนให้มีการใช้อย่างกว้างขวาง โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมที่มุ่งจะส่งเสริมให้เป็นสินค้าขาออก แต่การที่จะควบคุมคุณภาพสินค้าอุตสาหกรรมนี้ อาจจะต้องพิจารณาในขอบเขตที่กว้าง โดยรวมถึงการสั่งซื้อเครื่องจักรที่จะนำมาใช้ในการผลิตในระยะเริ่มแรกด้วย เพราะปรากฏว่าอุตสาหกรรมบางประเภท เช่น การทอกระสอบป่าน ได้มีการสั่งซื้อเครื่องจักรใช้แล้วที่ล้าสมัย ทำให้คุณภาพสินค้าที่ผลิตได้ต่ำและต้นทุนสูง เกิดภาระในการที่จะหาทางระบายออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ
4. ทบทวนและปรับปรุงมาตรฐานที่ใช้อยู่ ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด ในเมื่อมาตรฐานที่ใช้อยู่เดิมไม่เหมาะสม เช่น มาตรฐานปอ

จะต้องมีการทบทวนปรับปรุงแก้ไขให้ทัดเทียมกับสินค้าชนิดเดียวกันจากต่างประเทศอยู่เป็นประจำ

5. การควบคุมคุณภาพที่แหล่งผลิต พระราชบัญญัติมาตรฐานสินค้าเพื่อการส่งออก กำหนดให้มีการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าก่อนที่จะมีการส่งสินค้าลงเรือเท่านั้น ถ้าจะให้มีการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าโดยจริงจัง ๆ กระทรวงพาณิชย์ควรจะร่วมมือกับหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงอุตสาหกรรมและกระทรวงเกษตร ทำการควบคุมหรือตรวจสอบมาตรฐานและคุณภาพของสินค้า ณ แหล่งที่ทำการผลิตหรือโรงงานที่ทำการผลิตสินค้านั้น ๆ เช่น กรณีการขายผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังและปอ ควรจะได้มีมาตรการที่จะทำการตรวจสอบที่โรงงานผลิตขั้นแรก และที่โรงงานอัดเบลปอด้วย

6. ขยายสถานที่ทำการตรวจสอบมาตรฐานสินค้าให้ใกล้ชิดกับการส่งสินค้าที่เพิ่มปริมาณขึ้น ในขณะเดียวกันก็ควรจัดสรรเจ้าหน้าที่ให้สอดคล้องกับงานที่เพิ่มขึ้นด้วย

7. จัดให้มีการฝึกอบรมและทดสอบความรู้และประสบการณ์ทางด้านวิชาการเกี่ยวกับการตรวจสอบสินค้ามาตรฐาน ให้แก่ผู้ตรวจสอบมาตรฐานหรือเซอร์เวเยอร์ ก่อนที่จะส่งออกไปปฏิบัติงานให้โดยคล่องตัวยิ่งขึ้น

8. กำหนดโทษและความรับผิดชอบของผู้ฝ่าฝืนปลอมปนคุณภาพให้สูงขึ้น การตรวจสอบคุณภาพสินค้าในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นเรื่องของบริษัท - ตรวจสอบเอกชน ซึ่งมีเจ้าหน้าที่ของตนออกไปทำการตรวจสอบ แต่ปรากฏว่าเมื่อเกิดการตรวจสอบบกพร่องขึ้น บริษัทตรวจสอบมักแสดงความรับผิดชอบต่อพนักงานผู้ทำการตรวจสอบโดยตรง คังนั้นในกรณีเช่นนี้ จึงควรจะให้บริษัทตรวจสอบของเอกชนต้องรับผิดชอบร่วมกับเจ้าหน้าที่ของตนด้วย และหากเป็นกรณีที่ผู้ส่งออกมีเจตนาที่จะฝ่าฝืนโดยตรง เช่น ปลอมปนคุณภาพก็ควรจะได้มีการกำหนดโทษให้สูงขึ้น เพื่อมิให้เป็นแบบอย่างแก่ผู้ส่งออกรายอื่นต่อไป

4. ปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนของผู้ส่งสินค้าออก

ผู้เขียนมีความเห็นว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่เป็นผู้ส่งออกรายย่อย มีทุนรอนไม่มากนัก ต้องอาศัยเงินกู้จากธนาคารมาเป็นทุนหมุนเวียนในการผลิต ในการซื้อสินค้าเพื่อส่งออก เป็นต้น จึงต้องทำการค้าในลักษณะที่ต้องเสียค่าบริการสินค้าที่ขนส่งมาก ต้องพยายามที่จะให้เงินทุนหมุนเวียนมากที่สุด การส่งสินค้าไปขายต่างประเทศจึงมักเป็นไปในรูปที่พยายามหาค่าสั่งซื้อจากต่างประเทศก่อนแล้วจึงหาซื้อสินค้าเพื่อส่งออกภายหลัง ลักษณะของการค้าไม่มั่นคง เนื่องจากเหตุผลดังต่อไปนี้คือ

4.1 แหล่งที่มาของเงินทุนของผู้ประกอบการค้าในประเทศไทยมีอยู่จำกัด ผู้ส่งออกส่วนมากต้องกู้ยืมเงินจากธนาคารมาดำเนินการค้าโดยเฉพาะในการซื้อสินค้าต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูง ในปัจจุบันสูงถึงร้อยละ 12-14 ต่อปี นับว่าเป็นภาระต่อผู้ส่งออกเป็นอย่างมาก

4.2 เนื่องจากผู้ส่งออกมีเงินทุนน้อย จึงต้องพยายามหมุนเงินให้เร็วที่สุด มีความจำเป็นต้องรีบซื้อและรีบขายสินค้า โดยการแก่งแย่งแข่งขันขาย อันก่อให้เกิดการปั่นป่วนในราคาสินค้า

4.3 การขาดแคลนเงินทุนทำให้การดำเนินการค้าขาดความมั่นคง หากการค้าเกิดความล้มเหลว ก็จะทำให้ฐานะของผู้ส่งออกสิ้นคลอนไปทันที เพราะไม่อาจจะรับภาระในเรื่องดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคารได้เป็นเวลานาน และเงินทุนของบริษัทเองก็ไม่มากพอที่จะนำมาจุนเจือการขาดทุนที่เกิดขึ้นได้ ผู้ส่งออกบางคนถึงกับต้องม้วนเสื่อออกไปจากวงการค้าเลย

4.4 ผู้ส่งออกต้องรับภาระการเสี่ยงภัยในการค้าเนื่องจากภาวะตลาดของพอลิเอทิลีน เพราะปัจจุบันยังไม่มีสถาบันที่จะเข้ามาให้ความช่วยเหลือบรรเทาการเสี่ยงภัยทางการค้าอันสืบเนื่องจากภาวะตลาดดังกล่าว

2. การให้สินเชื่อในด้านการส่งออก ^{59/} ในบางกรณีผู้ส่งออกสินค้าอาจจำเป็นต้องขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศเป็นเงินเชื่อ เมื่อเป็นเช่นนั้นผู้ส่งออกอาจจำเป็นต้องจ่ายเงินค่าสินค้าไปก่อน รัฐบาลหรือธนาคารพาณิชย์อาจมีส่วนช่วยเหลือได้ โดยการให้ประกันการขายสินค้านั้น (Export Credit Guarantee) รวมทั้งการให้โอกาสผู้ส่งออกได้เบิกเงินค่าสินค้าไปก่อนได้ โดยจ่ายดอกเบี้ยในอัตราต่ำ

3. การให้ทุนส่งออกกู้ยืมเงินโดยเสียดอกเบี้ยในอัตราต่ำเป็นพิเศษ การให้กู้ยืมเงินของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยตามปกติธนาคารกำหนดอัตราดอกเบี้ยไว้ค่อนข้างสูงมาก ธนาคารได้ให้การปฏิบัติต่อการส่งออกเหมือนกับ การอุตสาหกรรมโดยทั่ว ๆ ไป ดอกเบี้ยที่ธนาคารคิดจึงสูงกว่าที่ควร และทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย จะมีผลทำให้ดอกเบี้ยสำหรับการส่งออกสูงขึ้นและเป็นผลให้ราคาสินค้าออกสูงขึ้นด้วย ในปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารคิดกับลูกค้าโดยทั่ว ๆ ไป (Nominal Rate) ประมาณร้อยละ 12 - 14 ต่อปี ซึ่งเป็นการเพิ่มภาระแก่ผู้กู้ ธนาคารควรจะได้มีการพิจารณาแยกลักษณะของการกู้เงิน หากเป็นการกู้เพื่อนำไปใช้ในกิจการส่งออก ควรได้รับความช่วยเหลือโดยคิดดอกเบี้ยในอัตราต่ำเป็นพิเศษ

5. ปัญหาเกี่ยวกับราคาสินค้า ^{52/} จากการวิจัย อนุรูปสภาเหตุต่าง ๆ ได้ ดังนี้

5.1 ราคาสินค้าบางชนิดสูงเกินไป จนไม่อาจจะส่งไปขายแรงงาน

^{53/} สมพร เทพสิทธิ์า. " ปัญหาเกี่ยวกับการเงินของผู้ส่งสินค้าออก " สินค้านำออกกับความมั่นคงของชาติ , หน้า 256

^{53/} กรมการสนเทศ. " ปัญหาและข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาอันเป็นอุปสรรคต่อการส่งสินค้าออก " รายงานคณะกรรมการศึกษานโยบายเพื่อส่งเสริมสินค้าส่งออก , หน้า 2 - 4

กับสินค้าชนิดเดียวกันจากต่างประเทศได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะเห็นได้ชัดจากสินค้าอุตสาหกรรม เช่น กระจกบานและน้ำตาลทราย ซึ่งมีต้นทุนการผลิตสูงกว่าประเทศอื่น ๆ ทั้ง ๆ ที่เรามีวัตถุดิบและแรงงานในประเทศเองอย่างเพียงพอ แต่การประกอบการยังมีขนาดเล็กที่ไม่ช่วยให้เกิดการผลิตรายได้ เครื่องจักรมีราคาสูง ทั้งยังขาดเทคนิคในการผลิตที่ทันสมัย ทำให้สินค้าที่ผลิตได้ในประเทศมีราคาสูงเป็นอุปสรรคต่อการส่งออก

5.2 ราคาสินค้าเคลื่อนไหวขึ้นลงมาก ตลาดสินค้าที่เป็นสินค้าออกของไทยทั้งในและต่างประเทศอยู่ในขอบเขตที่จำกัด จึงทำให้ราคาสินค้าออกของไทยเคลื่อนไหวขึ้นลงอย่างมาก ประกอบกับสินค้าออกส่วนใหญ่ของประเทศไทยเป็นสินค้าเกษตรกรรม มีปัญหาเรื่องการเคลื่อนไหวของราคา (Price Fluctuation) มาก ราคาสินค้าขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตซึ่งต้องอาศัยดินฟ้าอากาศเป็นส่วนใหญ่ ความต้องการในตลาดต่างประเทศ ราคาสินค้าในตลาดต่างประเทศ นอกจากนั้นตลาดสินค้าที่เป็นสินค้าออกทั้งในประเทศและต่างประเทศอยู่ในขอบเขตที่จำกัด จึงทำให้ราคาสินค้าเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงมาก ทั้งประเทศไทยยังขาดบริการทางการตลาดบางอย่าง เช่น การแลกเปลี่ยนสินค้า (Commodity Exchange) ซึ่งจะเป็นเครื่องช่วยบรรเทาการเสียดุลในเรื่องราคา ทำให้การซื้อขายสินค้าเป็นไปในลักษณะการเก็งกำไรอยู่เสมอ ผู้ขายที่มีความผูกพันกับผู้ซื้อในต่างประเทศ ต้องประสบความยุ่งยากในการจัดหาสินค้าเพื่อส่งออก

5.3 สินค้าเปลี่ยนมือและผ่านมือคนกลางมากมือเกินไป โดยเฉพาะพืชผลทางเกษตรจากชาวไร่จะต้องผ่านมือคนกลางอีกหลายทอดกว่าจะถึงมือผู้ส่งออก ตามหลักแล้ว คนกลางแต่ละรายก็ย่อมขายสินค้าต่อ โดยหากำไรตามสมควร ดังนั้น จึงปรากฏว่าราคาที่ได้รับซื้อจากชาวไร่อาจจะอยู่ในระดับต่ำจนทำให้ผู้ผลิตขาดกำลังใจในการเพาะปลูกต่อไป แต่เมื่อถึงมือผู้ส่งออก ราคาอาจจะสูงเกินไปจนไม่อาจจะขายแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ เพราะสินค้า

ต้องผ่านมือพ่อค้าคนกลางมาอีกหลายทอด

5.4 ผู้ซื้อบางประเทศพยายามกดราคารับซื้อสินค้าไทย สินค้าออกบางอย่างของเราต้องพึ่งประเทศใดประเทศหนึ่งโดยเฉพาะ ทำให้ผู้ซื้อของประเทศนั้นถือโอกาสกดราคารับซื้อสินค้า เพราะทราบว่าเราไม่อาจส่งไปจำหน่ายในประเทศอื่น ผู้ซื้อของบางประเทศเช่นญี่ปุ่น มักจะรวมกันอย่างเป็นขบวนการ เมื่อจะซื้อก็รวมกันซื้อ แต่ผู้ส่งออกของเราไม่รวมกันไม่ค่อยได้ จึงทำให้เสียเปรียบในกำรต่อรอง

5.5 ผู้ส่งออกแข่งขันกันส่งออกโดยตัดราคากันเอง ทำให้ราคาที่จำหน่ายได้ต่ำเกินควร ^{54/} โดยทั่วไปการปล่อยให้ผู้ส่งออกแข่งขันกันค้าโดยเสรี จะทำให้การค้ามีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ผู้ที่ขายสินค้าได้ในราคาต่ำถือว่าเป็นผู้ขายที่มีประสิทธิภาพในการตลาดสูงกว่าผู้ขายสินค้าในราคาสูง แต่ในกรณีของประเทศไทย การปล่อยให้แข่งขันกันค้าโดยเสรีอาจจะก่อให้เกิดผลเสียหายได้ ผู้ส่งออกอาจจะแข่งขันกันจนเกินควร เมื่อผู้ส่งออกขายสินค้าได้ในราคาต่ำ ก็จะไปกดราคารับซื้อสินค้าจากผู้ผลิต หรือถรราคาสินค้าในประเทศสูงขึ้น จะต้องขาดทุนก็อาจจะละทิ้งสัญญา นอกจากนี้ยังเป็นผลทำให้ประเทศไทยรับเงินตราต่างประเทศน้อยลง สินค้าที่ผู้ส่งออกขายตัดราคากันได้แก่ข้าว การที่ผู้ส่งออกสามารถเสนอขายสินค้าตัดราคาผู้ส่งออกรายอื่นได้ เพราะสามารถซื้อสำเนาโทรเลขเสนอขายสินค้าของผู้ส่งออกรายอื่น ผู้ซื้อในต่างประเทศสั่งเลไม่กล้าซื้อข้าวจากไทย เพราะเกรงว่าเมื่อตกลงซื้อไปแล้ว อาจจะมีการเสนอขายในราคาต่ำกว่าที่ตกลงซื้อไว้ การที่ราคาข้าวส่งออกของไทยลดลง สาเหตุหนึ่งเป็นเพราะผู้ส่งออกต้องการเงินมาใช้หมุนเวียนหรือชำระหนี้ธนาคาร บางรายแม้จะขายขาดทุนก็ยอม

^{54/} สมพร เทพสิทธิ . " ปัญหาเกี่ยวกับราคาสินค้า " สินค้าออกกับความมั่นคงของชาติ , หน้า 242 - 243

ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับราคาสินค้า ผู้เขียนคิดว่าจะแก้ปัญหาได้โดย

1. การเพิ่มผลผลิต (Productivity) เป็นวิธีการในทันทีเกี่ยวกับการผลิตเพื่อเพิ่มปริมาณสินค้าซึ่งอาจทำได้หลายวิธี เช่นส่งเสริมการผลิตขนาดใหญ่ (Large- Scale - Production) เพื่อทำให้เกิดการประหยัดในการผลิตสินค้าแต่ละหน่วย (Economical Unit of Production) หรือด้วยการเพิ่มผลปรับปรุง inputs ในการผลิต เช่น ใช้พันธุ์ที่ดี ไร่ปุ๋ยมากขึ้น ปรับปรุงระบบการชลประทาน เป็นต้น

2. การประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น การขนส่งให้สะดวกและประหยัดดังที่กล่าวไว้แล้วในข้อ 1. (ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่ง) การจัดเก็บสินค้าให้มีวิธีการเก็บที่ทันสมัย เก็บรักษาในราคาต่ำและซัดความสูญเสียให้เหลือน้อยที่สุด เป็นเรื่องของการสร้างประสิทธิภาพในส่วนที่เกี่ยวกับ physical handling ของสินค้า

3. การให้เงินช่วยเหลือในการส่งออก สินค้าบางอย่างมีต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรมหรือสินค้าเกษตรกรรมบางประเภท ในบางขณะราคาอาจจะสูงเกินกว่าที่จะแข่งขันกับต่างประเทศได้ รัฐบาลก็ควรพิจารณาจ่ายเงินช่วยเหลือบ้าง เช่นการจำหน่ายกระสอบป่านในขณะนี้ แม้เราจะเป็นประเทศผู้ปลูกปอเอง แต่ต้นทุนการผลิตก็ยังอยู่ในเกณฑ์สูง และรัฐบาลของประเทศผู้แข่งขัน เช่น อินเดีย ปากีสถาน ได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ส่งออก ประเทศเราควรพิจารณาวิธีการให้เงินช่วยเหลือในการส่งออกตามความเหมาะสมสำหรับสินค้าแต่ละประเภท

4. ในการแก้ปัญหาเรื่องผู้ส่งออกแข่งขันกันส่งออกโดยการขายต่ำกว่าตัวเอง รัฐบาลควรที่จะวางมาตรการกำหนดราคาขั้นต่ำออกซันค่าไว้ (Export Check Prices) ตามความเหมาะสมของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ในขณะนั้น ๆ เช่นการกำหนดราคาปอส่งออกขั้นต่ำไว้ ผู้ใดจะขายปอให้ทาง -

ประเทศในราคาต่ำกว่าราคาที่กำหนดไว้ไม่ได้

5. จัดให้มีมัลท์กันชนระหว่างประเทศ (Buffer Stock) ซึ่งสินค้าบางอย่างเพื่อช่วยรักษาเสถียรภาพของราคาสินค้า

6. ร่วมมือกับประเทศผู้ผลิตอื่น ๆ เพื่อรักษาเสถียรภาพของราคาสินค้า เช่นร่วมมือกับอินโดเนเซียในเรื่องผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังและข้าวโพดกับอินเดียนในเรื่องครึ่ง กับปากีสถานในเรื่องปอ เป็นต้น ขณะนี้ประเทศผู้ผลิตยางธรรมชาติ ได้มีการตั้งสมาคมประเทศผู้ผลิตยางธรรมชาติขึ้น โดยมีสมาชิกแรกเริ่ม 6 ประเทศ คือ มาเลเซีย อินโดเนเซีย ไทย สิงคโปร์ และเวียตนามใต้ โครงการความร่วมมือระหว่างประเทศผู้ผลิตยางธรรมชาตินี้ ยังอยู่ในระหว่างการศึกษาหารือกันในเรื่องประเทศสมาชิก

6. ปัญหาเกี่ยวกับผู้ส่งสินค้าออกที่ขาดความรับผิดชอบในทางการค้า

เจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์มีความเห็นว่า ปัญหาเกี่ยวกับผู้ส่งสินค้าออกที่ขาดความรับผิดชอบในทางการค้า โดยเจตนาหรืออาจจะโดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ซึ่งอาจจะเนื่องมาจากสาเหตุต่าง ๆ ดังนี้

6.1 การอนุญาตให้ประกอบการค้ากับต่างประเทศเป็นไปโดยเสรีเกินไป ไม่มีการจำกัดเกี่ยวกับลักษณะการจัดตั้งองค์การ เงินทุน และคุณสมบัติของผู้ทำการค้าต่างประเทศที่เป็นพิเศษนอกเหนือจากการทำการค้าในประเทศแค่ออย่างใด บริษัทส่งสินค้าออกหลายรายไม่สู้จะมีหลักฐานเท่าใดนัก ผู้ส่งสินค้าออกมีเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดการแก่งแย่งค้าขาย ขาดความร่วมมือซึ่งกันและกันระหว่างผู้ส่งออก อำนาจต่อรองในการซื้อขายสินค้าจึงสู้ผู้ซื้อในต่างประเทศซึ่งมีการรวมกันอย่างเหนียวแน่นไม่ได้

6.2 ผู้ส่งออกบางรายเข้ามาทำการค้าขายโดยมีเจตนาทุจริต ต้องการหาผลประโยชน์โดยวิธีการมิชอบ ผู้ส่งออกบางรายได้ตั้งบริษัทหรือห้างหุ้น-

ส่วนเพื่อส่งสินค้าออกหลายแห่ง บางแห่งก็ตั้งขึ้นเพื่อจะโกงลูกค้า เช่น หลีก
 เลี่ยงภาษี ปดอมปนคุณภาพ ส่งสินค้าไม่ถูกต้องตามสัญญา ตัวอย่างเช่น
 ในเรื่องปอ ก็ส่งปอเกรดต่ำไปให้ หรือเอาเศษปออัดไวข้างในที่เรียกว่า
 ปออัดใส่ จนกระทั่งนิกยสารฉบับหนึ่งในยุโรปเขียนเตือนผู้ค้าปอว่า "BEWARE
 THAI JUTE " เป็นผลใหญ่ที่ของการจะทำการค้าโดยสุจริตทำการค้า
 แข่งขันสู้ไม่ได้ ก็ต้องหันไปใช้วิธีการทุจริตบ้าง

6.3 ทางการยังไม่มามีมาตรการที่จะลงโทษผู้กระทำผิดหรือป้องกัน
 การกระทำผิดในด้านที่เกี่ยวกับการส่งสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศอย่างรัด
 กุมและได้ผลดีพอ พอค้าไม่มีความเกรงกลัวต่อการกระทำผิด กล่าวคือ
 พอค้าคุ่มนั้นมักจะเสนอขายสินค้าในราคาต่ำ ตัดราคาผู้ส่งออกรายอื่น หาก
 ซากคุ่มนั้นก็มักจะบิดพลิ้ว ไม่ปฏิบัติตามสัญญา เมื่อผู้ซื้อจะฟ้องร้องก็ไม่ทราบว่า
 จะไปฟ้องร้องที่ไหน เพราะบางรายก็เลิกกิจการไปแล้วและไปจดทะเบียน
 ตั้งบริษัทขึ้นใหม่ ผู้ส่งออกบางรายที่ตั้งลูกจ้างที่ไม่มีทรัพย์สินอะไร เป็นหุ้นส่วน
 ที่ไม่มีการจำกัดความรับผิดชอบ หรือเป็นกรรมการผู้จัดการ เมื่อถูกฟ้องร้อง
 ก็ไม่มีอะไรเหลือที่จะจ่ายให้ ถือเสียว่าเมื่อซื้อเสียงของบริษัทที่ตั้งขึ้นเสียไป
 ก็เลิกกิจการ ตั้งร้านค้าขึ้นมาใหม่ โดยผู้ประกอบการคนเดียวหรือกลุ่มเดียว
 กัน ทำให้ผู้ซ้อขาดความเชื่อถือในผู้ส่งออกของไทยโดยส่วนรวม

6.4 ผู้ส่งออกขาดความรู้ความชำนาญในเรื่องการค้าและตลาดต่างประเทศ
 ซึ่งจะต้องใช้เทคนิคแตกต่างจากการค้าในประเทศ จึงทำให้ผู้ส่ง
 ออกขาดความคิดริเริ่มที่จะแสวงหากลาคใหม่ ใช้วิธีการค้าที่ล้าสมัย และ
 คิดต่อแก่งแย่งทำการค้าในตลาดที่เคยค้าอยู่แล้ว ซึ่งเป็นตลาดที่ค่อนข้างแคบ

ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับผู้ส่งออกที่ขาดความรับผิดชอบในทางการค้า 55/

เจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์มีความเห็นว่า จะแก้ปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ได้โดย

1. การกำหนดคุณสมบัติ (qualification) ของผู้ส่งออก เพื่อความมุ่งหมายที่จะควบคุมให้เฉพาะบริษัทห้างร้านที่มีความรับผิดชอบและฐานะดีเท่านั้น เป็นผู้ทำการค้าขาออกได้
 - ก. รูปของธุรกิจที่จัดตั้งขึ้น ควรกำหนดให้เฉพาะหน่วยธุรกิจที่จัดตั้งเป็น "บริษัท จำกัด" เท่านั้น ที่จะมาเป็นผู้ทำการค้าขาออกได้ และควรจะได้มีการกำหนดให้ผู้จัดการหรือผู้มีส่วนในการบริหารงานของบริษัทมีส่วนรับผิดชอบในการกระทำของตนมากกว่าที่เป็นอยู่ในขณะนี้
 - ข. เงินทุนในการประกอบการ (working capital) ให้มีวงเงินมากพอที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคง เช่น กำหนดว่าจะต้องมีเงินทุนอย่างน้อย 5 ล้านบาท เป็นต้น
 - ค. สัญชาติของผู้ประกอบการ ควรให้มีการสงวนอาชีวการค้านักค้าขาออก หรืออย่างน้อยสำหรับสินค้าสำคัญบางประการ ไว้สำหรับนักธุรกิจที่มีสัญชาติไทย หรือจดทะเบียนในประเทศไทย ในเมื่อคนไทยมีความสามารถในการส่งออกและหลากหลายต่างประเทศแล้ว
2. การจดทะเบียนผู้ทำการค้าขาออก เพื่อประโยชน์ในด้านการถ่วงดุล ควบคุมและติดตามผลการดำเนินงานของผู้ทำการค้าขาออก ควรกำหนดให้มีการจดทะเบียนสำหรับผู้ทำการค้าในนี้ไว้กับหน่วยราชการโดยเฉพาะ
3. หลักประกันในการดำเนินธุรกิจ (performance bond) โดยกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องวางเงินประกันจำนวนหนึ่งไว้กับทางการ หรือหน่วยงานที่ได้รับมอบหมายเพื่อเป็นหลักประกันในการดำเนินงานของธุรกิจนั้น หลัก

55/ กรมการสนเทศ. "ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับผู้ส่งออก", รายงานคณะกรรมการศึกษานโยบายเพื่อส่งเสริมสินค้าขาออก , หน้า 13-14

ประกันอาจกำหนดตามอัตราส่วนของปริมาณการค้าที่หน่วยธุรกิจนั้นจะพึงกระทำ
 ในระยะเวลาหนึ่ง และเพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระของผู้ส่งออก อาจผ่อนผัน
 ให้ใช้หนังสือค้ำประกันของธนาคารพาณิชย์ (Bank Guarantee)
 ก็ได้

4. การให้สิทธิพิเศษบางอย่างแก่ผู้ส่งออก เพื่อจูงใจให้ผู้ส่งออก
 พยายามชวนขายที่จะรักษาส่อเสียดของตน ด้วยการใช้สิทธิพิเศษบางอย่าง
 แก่ผู้ทำการค้าโดยสุจริต และให้ผลดีแก่ประเทศชาติดังที่รัฐบาลสิงคโปร์ใช้
 อยู่ กล่าวคือ หากผู้ส่งออกรายใดสามารถส่งสินค้าออกไปต่างประเทศได้
 โดยไม่ปรากฏว่า ได้เคยทำให้เสียชื่อเสียงแก่อย่างใดภายในระยะเวลาที่
 กำหนด รัฐบาลสิงคโปร์จะออกหนังสือรับรองให้ และผู้ส่งออกดังกล่าวจะได้
 รับสิทธิยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากรบางอย่าง รวมทั้งการให้สิทธิที่จะชอก
 เงินจากธนาคารในอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าปกติ เป็นต้น

5. สนับสนุนให้ผู้ส่งออกรวมกันจัดตั้งขึ้นเป็นสมาคมการค้า (Trade
 Association) เพื่อให้สมาคมช่วยดูแลสอดส่องการค้าเนื้องาน
 รวมทั้งการร่วมมือช่วยเหลือกันในเรื่องสมาชิกของสมาคม มาตรการอัน
 นี้จะช่วยป้องกันมิให้ผู้ส่งออกหาผลประโยชน์โดยวิธีการมิชอบ ป้องกันการ
 แข่งขันกันขายสินค้าโดยการขายตัดราคา ช่วยยกระดับราคามีเสถียรภาพ
 เป็นต้น

6. การอบรมผู้ทำการค้าส่งออก การค้าออกเป็นงานที่ต้องใช้
 เทคนิคทางการค้าบางประการ การจัดอบรมเพื่อให้ความรู้ความชำนาญ
 แก่ผู้ประสงค์จะทำการค้าก็ย่อมจะช่วยให้ผู้สนใจจะทำการค้าได้มีโอกาส
 ศึกษาหาความรู้ในงานค้านี้โดยตรง

7. ป้องกันและลงโทษผู้ส่งออกที่ทุจริตขาดความรับผิดชอบ โดย
 ให้มีการจดทะเบียนผู้ส่งสินค้าออก หากผู้ใดทุจริตทำให้เสื่อมเสียชื่อเสียง
 แก่สินค้าไทย ก็ไม่อนุญาตให้เป็นผู้ส่งสินค้าออก

7. ปัญหาเกี่ยวกับระบบภาษีอากร

เจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์มีความเห็นว่า ปัญหาเกี่ยวกับระบบภาษีอากร ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศ สรุปได้ ดังนี้

7.1 ผู้ผลิตที่อุตสาหกรรมเพื่อส่งออกยังมีน้อย ส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้า มีผู้มาลงทุนในอุตสาหกรรมเพื่อส่งออกในประเทศไทยน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ทั้งนี้เพราะประเทศไทยไม่มีเขตอุตสาหกรรมเพื่อส่งออก (Export Processing Zone) ทำให้ยุ่งยากเกี่ยวกับพิธีทางศุลกากร ปรากฏว่า การขอคืนอากรขาเข้า วัตถุดิบที่นำเข้าเพื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปจำนวนมาก เงินของพ่อค้าต้องจมอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ลงทุนเอือมระอา

7.2 ระบบภาษีอากรบางอย่างเป็นภาระแก่ผู้ส่งออกมาก ถึงแม้ว่าในขณะนี้สินค้าเพียง 6 รายการเท่านั้นที่ยังต้องเสียภาษีอากรขาออก คือ ข้าว ยางพารา ไม้ หนังสัตว์ เศษเหล็ก และไหมดิบ แต่ผู้ส่งออกจะต้องเสียภาษีการค้าร้อยละ 2 ของมูลค่าสินค้าในวันที่ส่งออก ตามมูลค่า ณ วันที่ส่งออกแต่ไม่รวมอากรขาออกสำหรับสินค้าทุกชนิดที่กรมศุลกากรในทันทีที่ส่งสินค้าออก ซึ่งนับว่าเป็นภาระที่หนักอยู่มาก เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ เช่น พม่า ซึ่งไม่เก็บอากรขาออกเลย

นอกจากภาษีการค้าและภาษีอากรขาออกแล้ว ผู้ส่งออกยังต้องเสียภาษีเทศบาลอีกร้อยละ 10 ของภาษีการค้า ซึ่งเป็นภาระที่หนักมาก ทำให้ต้นทุนการส่งออกสูง

ข้อเสนอแนะจากเจ้าหน้าที่กระทรวงพาณิชย์ในกรณีปัญหาเกี่ยวกับระบบภาษีอากร

1. ให้มีการทบทวนอัตราภาษีเป็นประจำ ในลักษณะที่ไม่ทำให้อัตราภาษีที่กำหนดเป็นภาระแก่ผู้ส่งออกมากนัก เมื่อราคาสินค้าลดต่ำลงก็ให้ลดภาษีที่จะต้องจ่ายให้ต่ำลง
2. ปรับปรุงวิธีการเก็บภาษีอากรที่เป็นอยู่ในขณะนี้ โดยพิจารณาในแง่ความสะดวกและความเป็นธรรมของผู้จ่ายให้มากขึ้น ภาษีที่ผู้ส่งออกต้องจ่ายมีหลายประเภท เช่น อากรขาออก ภาษีการค้า และภาษีเทศบาล ควรจัดให้ผู้ส่งออกต้องจ่ายเพียงครั้งเดียวและในที่แห่งเดียวกัน เพื่อมิให้เป็นภาระแก่ผู้ส่งออกซึ่งต้องไปติดต่อในที่หลายแห่ง การเก็บภาษีก็ควรให้รัดกุม ป้องกันการหลีกเลี่ยงมิให้เกิดขึ้นได้ อันจะทำให้พอกล่าวจรรยาได้ - เปรียบพอค่าสุจริต เช่น การเสียภาษีการค้าและภาษีเทศบาลในขณะนี้
3. มาตรการทางภาษีอากรบางอย่าง เช่น การจ่ายคืนอากรขาเข้า (Drawback สำหรับสินค้าที่ส่งออกต่อไป กรมศุลกากรได้กำหนดระเบียบที่ผู้ส่งออกจะต้องปฏิบัติไว้อย่างเข้มงวด หากผู้ส่งออกไม่ปฏิบัติตามโดยครบถ้วน ก็ไม่ยอมจ่ายเงินอากรคืนให้ ทำให้เงินของผู้ส่งออกต้องจมอยู่เป็นจำนวนมาก ในเรื่องนี้ควรจะได้พิจารณาถึงประโยชน์ที่จะพึงได้รับและพิจารณาในแง่ของความเป็นจริงในทางปฏิบัติประกอบด้วย ขณะนี้ทางการได้มีการปรับปรุงการคืนเงินอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิตสินค้าสำเร็จรูปเพื่อส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศแล้ว
4. ให้มีการแก้ไขกฎหมายศุลกากรในเรื่องเกี่ยวกับการคืนเงินอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามาใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก โดยผ่อนผันให้นำวัตถุดิบเข้ามาไม่ต้องชำระค่าอากรขาเข้าทันที แต่อนุญาตให้นำหนังสือค้ำประกันของธนาคารมาวางมัดจำเงินกาอากรแทนการชำระเงินสดในขณะนี้

8. ปัญหาเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาด (Market Facilities)

เจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์มีความเห็นว่า

ปัญหาเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาดที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในการติดต่อซื้อขายสินค้า ซึ่งประเทศไทยยังขาดอยู่ เช่น

8.1 ตลาดกลาง (Central Market) ซึ่งเป็นแหล่งกลาง ช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้มาพบกัน โดยไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายมาก พ่อค้าคนกลางที่นำพืชผลแหล่งผลิตเข้ามาจำหน่ายในกรุงเทพฯ ถ้าต้องการขายเองก็ต้องตระเวนหาผู้ซื้อซึ่งกระจัดกระจายอยู่ในที่ต่าง ๆ ถ้าต้องการจะขายได้เร็วก็ต้องขายผ่านคนกลาง ตามที่เรียกกันอย่างไม่เป็นทางการว่า " ย่งลง " ซึ่งต้องเสียกานายหน้าให้กับคนกลาง เพื่อแก้ปัญหาเรื่องนี้ หากจะมีการตั้งตลาดกลางให้ผู้ซื้อผู้ขายมาพบกันเอง ก็จะเป็นการให้ความสะดวกและช่วยให้ทั้งสองฝ่ายได้ทราบภาวะตลาดอย่างใกล้ชิด

8.2 อนุญาโตตุลาการทางการค้า (Trade Arbitration) การค้าต่างประเทศเป็นเรื่องของการติดต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่คนละประเทศ ย่อมจะเกิดความไม่เข้าใจหรือปัญหาโต้แย้งเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าได้ง่าย ตามปกติการค้าเป็นเรื่องที่ต้องการความรวดเร็ว พ่อค้าจึงไม่ชอบที่จะให้มีการตัดสินข้อพิพาทด้วยการฟ้องร้องต่อศาล ในทางปฏิบัติการค้าระหว่างประเทศ จึงนิยมใช้วิธีการอนุญาโตตุลาการกันมาก เพราะเป็นวิธีการที่ให้ความสะดวกและรวดเร็ว สำหรับประเทศไทย วิธีการอนุญาโตตุลาการยังไม่เป็นที่แพร่หลายในระหว่างพ่อค้าเท่าที่ควร และอนุญาโตตุลาการยังไม่มีอำนาจเด็ดขาดพอ หากกรณีไม่ยอมปฏิบัติตามคำตัดสินของอนุญาโตตุลาการ ก็ยังต้องนำขึ้นฟ้องศาลให้เป็นผู้บังคับบัญชาอยู่ดี

56/กรมการสนเทศ. "ปัญหาเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาด", รายงานคณะกรรมการศึกษานโยบายเพื่อส่งเสริมสินค้าออก, หน้า 25-26

8.3 คลังสินค้า (Warehouses) คลังสินค้าเป็นอุปกรณ์สำคัญ เพื่อใช้เป็นสถานที่รวบรวมสินค้าเตรียมการส่งออก สินค้าส่วนใหญ่เป็นพืชผล เกษตรกรรมซึ่งกินเนื้อที่จึงต้องใช้คลังสินค้าขนาดใหญ่ เป็นเรื่องที่ต้องลงทุน และเสียค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษามาก คลังสินค้าสาธารณะ (public warehouses) ก็มีอยู่จำกัด อัตราค่าบริการสินค้าก็มีอัตราสูง ผู้ส่งออก จึงต้องจัดตั้งคลังสินค้า (Private warehouses) ขึ้นเอง นอกจากนี้ การเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้าของตนเอง เจ้าของสินค้าไม่อาจทำใบรับฝาก สินค้าเพื่อเป็นหลักฐานในการกู้ยืมเงินจากธนาคารได้ ทำให้ขาดโอกาสที่จะ หาเงินทุนมาใช้หมุนเวียนเพิ่มเติม

8.4 บริการท่าเรือ (Port Facilities) สินค้าออกของ ไทยส่วนใหญ่ส่งออกทางท่ากรุงเทพฯ ซึ่งเป็น Inland port เมื่อเรือเข้ามา รับสินค้าผู้ส่งออกจะต้องจ่าย Arbitrary Charges เพิ่มเติมจากค่า ระบายปกติ บริเวณท่าเรือแทบไม่มีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้าเพื่อส่งออก เรือ จอดเทียบท่าไม่เพียงพอ ต้องเสียเวลารอคอยในการขนถ่ายสินค้านาน บริษัท เรือมักจะยกข้ออ้างที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในระหว่างรอคอยเป็นเหตุผลในการเพิ่ม ค่าระวางสูงขึ้น ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อันสืบเนื่องมาจากบริการของท่าเรือไม่สะดวก ที่บริษัทเรือต้องจ่ายนี้ มักจะถูกผลักดันให้เป็นภาระของผู้ส่งออกเป็นส่วนใหญ่

ข้อเสนอแนะ ของเจ้านายที่กระทรวงพาณิชย์ในการแก้ไข หนี้เกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวก

ในการอำนวยความสะดวกในการส่งสินค้าออกเพื่อเป็นการค้ำค้ำ และค่าใช้จ่ายของผู้ส่งออกให้เหลือน้อยลง ควรจะได้มีการพิจารณาจัดตั้งและ ปรับปรุงแก้ไขในเรื่องต่าง ๆ คือ

1. การสร้างท่าเรือ ควรพิจารณาเกี่ยวกับการเลือกที่ตั้งและ บริบทที่ท่าเรือควรตั้งอยู่แหล่งที่เรือบรรทุกสินค้าเข้ามารับสินค้าได้สะดวก

ไม่เสียเวลา สถานที่กว้างขวางพอให้ผู้ส่งออกจะนำสินค้ามาเก็บรอไว้คอยการส่งออกโดยไม่ต้องมีการขนถ่ายหลายครั้ง และให้มีเครื่องมือเครื่องใช้ที่ทันสมัยแทนการใช้แรงคน เป็นการประหยัดค่าแรงงานในการขนถ่าย

2. การสร้างตลาดกลาง (Central Markets) ให้เป็นแหล่งนัดพบกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายสินค้า ให้การซื้อขายสินค้ากระทำในที่แห่งเดียวกัน ผู้ที่เกี่ยวข้องก็จะรับรู้ถึงความเคลื่อนไหวของตลาด การตั้งตลาดประเภทนี้ควรให้เป็นการริเริ่มจากพ่อค้าหรือสมาคมการค้า และเป็นเรื่องที่อำนวยความสะดวกแก่พ่อค้าจริง วิธีดำเนินการควรใช้เป็นเพียงสถานที่นัดพบ ผู้ขายไม่จำเป็นต้องนำสินค้ามาด้วย เป็นการซื้อขายสินค้าตามตัวอย่าง การตั้งตลาดกลางเช่นนี้ขึ้น อาจจะวิวัฒนาการเปลี่ยนไปเป็นการแลกเปลี่ยนสินค้า (commodity exchange) ช่วยให้มีการซื้อขายสินค้านางหน้า พ่อค้าอาจจะใช้เป็นเครื่องมือในการทำ Hedging เพื่อลดการเสี่ยงภัยเนื่องจาก การเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าได้

3. การอนุญาโตตุลาการ (Arbitration) สนับสนุนให้มีการใช้วิธีการอนุญาโตตุลาการที่สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยขึ้นอย่างแพร่หลายยิ่งขึ้น

4. การจัดตั้งเขตปลอดภาษีสำหรับการผลิตเพื่อส่งออก (Foreign Trade Zone or Export Processing Zone) เนื่องจากแรงงานในประเทศของเรายังมีมากและค่าจ้างแรงงานต่ำซึ่งทำให้ได้เปรียบในการผลิต จึงควรจะหาทางส่งเสริมการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกที่ใช้แรงงานมาก แต่ต้องอาศัยวัตถุดิบจากต่างประเทศ ด้วยการจัดตั้งเขตปลอดภาษีสำหรับการผลิตขึ้น ดังที่นิยมกระทำอยู่ในหลายประเทศขณะนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงพิธีการศุลกากรอันยุ่งยากซับซ้อน โดยเฉพาะในเรื่องการคืนอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบที่นำมาประกอบการผลิตสินค้าเพื่อส่งออก รัฐบาลควรจะเป็นตัวตั้งตัวตีในการจัดตั้งเขตปลอดภาษีสำหรับการผลิตเพื่อส่งออก โดยมอบ

หมายให้กระทรวงและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงการคลัง และสำนักงานส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรมร่วมกันพิจารณาว่าโครงการเกี่ยวกับเรื่องนี้โดยเร็ว

5. การสร้างคลังสินค้า (Warehouses) ให้เพียงพอต่อความต้องการ รัฐบาลควรจะหาทางส่งเสริมให้มีการจัดตั้งคลังสินค้าสาธารณะให้มากขึ้น โดยสนับสนุนให้เอกชน สถาบันการเงิน ฯลฯ ลงทุนในกิจการคลังสินค้าสาธารณะ ธนาคารพาณิชย์มีส่วนช่วยในการประกอบกิจการคลัง-สินค้าได้ โดยการร่วมลงทุนในบริษัทคลังสินค้าโดยตรง หรือให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ประกอบการคลังสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการซื้อขายสินค้า เช่น เป็นตัวกลางช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขายติดต่อกันได้ ให้ข้อสนเทศทางการตลาดเป็นต้นว่าใครจะเป็นผู้ซื้อสินค้า มีฐานะทางการเงินน่าเชื่อถือเพียงใด ภาวะการผลิตและการจำหน่ายสินค้าที่เป็นอยู่ในขณะนั้น รวมทั้งบริการที่จะมีส่วนอำนวยความสะดวกในการซื้อขายสินค้า เช่น การธนาคาร การช่วยหาตลาดให้ แก่ผู้ส่งออก การคลังสินค้า ฯลฯ

9. ปัญหาเกี่ยวกับมาตรการในทางจำกัดและการเลือกปฏิบัติ (Restrictive and Discriminative Measures) ของรัฐบาลต่างประเทศที่มีผลต่อสินค้าจากประเทศไทย

เจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์มีความเห็นว่า อุปสรรคดังกล่าวนี้เป็นผลเนื่องมาจากการกระทำของรัฐบาลต่างประเทศ และแต่ละประเทศมีวิธีการที่มิได้แตกต่างกันออกไป มาตรการที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

57 / กรมการสนเทศ. "ปัญหาเกี่ยวกับมาตรการในทางจำกัดและการเลือกปฏิบัติ", รายงานคณะกรรมการศึกษานโยบายเพื่อส่งเสริมสินค้าออก,

9.1 การจำกัดปริมาณนำเข้า ซึ่งอาจจะเป็นการห้ามนำเข้าโดยเด็ดขาด หรือโดยกำหนดโควตาจำกัดปริมาณที่อนุญาตให้นำเข้าไปได้ เช่น กรณีที่ประเทศผู้ป้อนจำกัดโควตาการนำแป้งมันสำปะหลังเข้าประเทศ เป็นต้น

9.2 การให้ความอนุเคราะห์เป็นพิเศษแก่การนำเข้าจากบางประเทศ เช่นวิธีการของกลุ่มตลาดรวมยุโรป (European Economic Community) ก็กั้นการซื้อข้าวจากประเทศที่มีไร่สมาชิก .

9.3 การผูกขาดการซื้อสินค้าขององค์การรัฐในบางประเทศ ทำให้เกิดการเลือกซื้อสินค้าจากบางประเทศด้วยเหตุผลทางการเมือง แทนที่จะพิจารณาจากเหตุผลทางการค้า เช่น Food Corporation of India เป็นผูกขาดการซื้อข้าวแถมเดียวและซื้อข้าวจากบางประเทศ เช่น พม่า มากกว่าประเทศไทย ทั้ง ๆ ที่ราคาข้าวไทยก็ใกล้เคียงกับราคาข้าวพม่า

9.4 การตั้งกำแพงภาษีเพื่อช่วยการผลิตในประเทศ เช่นกรณีกลุ่มตลาดรวมยุโรปเก็บอากรขาเข้าสำหรับข้าวที่ส่งไปจำหน่ายจากประเทศอื่นที่ไม่ได้เป็นสมาชิกในอัตราที่สูงเพื่อช่วยการเพาะปลูกข้าวในอิตาลีและฝรั่งเศส

9.5 การให้ความช่วยเหลือของรัฐบาลต่างประเทศทางการเงิน หรือวิธีการอื่นใด เพื่อส่งเสริมการส่งสินค้าที่ผลิตได้เองภายในประเทศออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ การช่วยเหลือในลักษณะนี้อาจจะทำให้การขายสินค้าประเภทเดียวกันของไทยต้องเสียเปรียบในการแข่งขัน เช่น ในกรณีที่รัฐบาลให้ความช่วยเหลือตามโครงการ Payment in Kind ในการส่งข้าวออกไปขายในต่างประเทศ

9.6 การควบคุมมาตรฐานสินค้าที่นำเข้า (Standard Regulation) อาทิเช่น กลุ่มตลาดรวมยุโรปกำหนดมาตรฐานของกากมันสำปะหลังว่าจะต้องมีแป้ง (Starch) ปนได้ไม่เกิน 40 % จึงจะนำเข้าได้โดยไม่ต้องเสียอากรขาเข้า แต่กากมันสำปะหลังของไทยมีแป้ง

ป็นอยู่เกินกว่า 50 % จึงต้องนำเข้าไปในลักษณะมันสำปะหลังปน ซึ่งต้องเสียอากร
ในอัตราสูงทั้ง ๆ ที่กากมันสำปะหลังมีราคาต่ำกว่ามันสำปะหลังปนมาก

9.7 การควบคุมทางก้านอนามัย (Import Health Standard)
ประเทศญี่ปุ่นห้ามนำเนื้อสัตว์สกจากประเทศไทยเข้าประเทศ อ้างว่ามีโรคติด
คอที่เป็นอันตรายต่อสัตว์ของญี่ปุ่น

ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการจำกัดและกีดกันของต่างประเทศในการ
ซื้อสินค้าจากประเทศไทย

ผู้เขียนมีความเห็นว่า รัฐบาลควรจะมีวิธีการต่าง ๆ ดังจะกล่าวต่อไปนี้
เพื่อแก้ปัญหาการจำกัดและกีดกันการซื้อสินค้าจากประเทศไทย

1. เจรจากับรัฐบาลของต่างประเทศโดยตรง เพื่อขจัดปัญหาหรือ
อุปสรรคทางการค้ากับต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับต่างประเทศโดยตรง เช่น
เจรจากับสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นในเรื่องข้าว เจรจากับรัฐบาลญี่ปุ่นให้เลิกข้อ
จำกัดการนำสินค้าจากไทยเข้า เช่น เนื้อสัตว์

2. การทำข้อตกลงทางการค้า (Trade Agreement)
เป็นการทำสัญญาการค้าแบบ Bi- Lateral Agreement หลักการ
ทั่ว ๆ ไปของข้อตกลง เป็นเรื่องที่ดีสัญญาจะให้ความอนุเคราะห์ตอบแทนซึ่งกัน
และกัน มีการชื้อขายกันเฉพาะกับคู่ค้าของตน ละเว้นการกีดกันทางการค้า
ระหว่างกัน และสนับสนุนให้ทั้งสองฝ่ายได้มีความสนใจที่จะติดต่อกันขายกันมาก
ขึ้น ดังนั้นจึงควรจะได้มีการพิจารณาหาทางให้มีการลงนามในข้อตกลงทางการ
ค้ากับประเทศที่เราต้องการสนับสนุนให้มีการติดต่อกันมากที่สุดเท่าที่จะมากได้
ข้อเสียของการทำข้อตกลงทางการค้าคือ ราคาสินค้าในประเทศที่ทำข้อตกลง
ทางการค้าจะสูงกว่าราคาสินค้าในตลาดโลก ประชาชนที่ซื้อสินค้าในราคาสูง
ย่อมเสีย welfare ในการที่จะซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าในตลาดโลก การ

ควบคุมทางการค้า (Trade Control) ด้ยการทำข้อตกลงทางการค้า มีผลทำให้ welfare ของประชาชนลดลงต่ำกว่าในระบบที่เราให้มีการค้าแบบเสรี มีผลกระทบระเทือนต่อการค้าของโลกและการจัดสรรทรัพยากรของประเทศอีกด้วย

3. การดำเนินการตอบโต้ (Retaliation) หลายประเทศมีนโยบายกีดกันสินค้าจากประเทศอื่น ดังนั้นอาจมีความจำเป็นที่เราจะดำเนินการตอบโต้ทางการค้ากับบางประเทศ ทั้งนี้ เพื่อรักษาผลประโยชน์ของประเทศ ตลอดจนเพื่อที่จะสร้างอำนาจต่อรองในการเจรจาอีกด้วย

4. การเข้าร่วมเป็นภาคีขององค์การระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องทางการค้า และข้อตกลงว่าด้วยสินค้าระหว่างประเทศ ความหลักของ General Agreement on Trade and Tariffs (G A T T) ประเทศที่เป็นภาคีจะได้รับการปฏิบัติอย่างชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่งจากประเทศสมาชิกอื่น ดังนั้นหากเราเข้าเป็นสมาชิกขององค์การดังกล่าว เราก็อาจได้รับประโยชน์และสิทธิเช่นเดียวกับประเทศสมาชิกอื่น โดยไม่จำเป็นต้องทำความตกลงทางการค้ากับประเทศต่าง ๆ แบบ Bi - Lateral Agreement

รัฐบาลควรจะเข้าร่วมเป็นภาคีขององค์การดังกล่าว เพื่อส่งเสริมการส่งออก ในขณะนี้รัฐบาลได้รวมเป็นภาคีของข้อตกลงว่าด้วยน้ำตาลระหว่างประเทศ เป็นสมาชิกของมูลภัตต์กันชนคิงก์ โอปอล และกำลังประชุมกับกลุ่มประเทศผู้ผลิตยางธรรมชาติ เกี่ยวกับการก่อตั้งมูลภัตต์กันชนยางธรรมชาติ คาดว่าในไม่ช้าโครงการมูลภัตต์กันชนยางธรรมชาติระหว่างประเทศคงจะเป็นรูปเป็นร่างขึ้น.

ปัญหาเกี่ยวกับธนาคารพาณิชย์

ผู้เขียนมีความเห็นว่า ปัญหาเกี่ยวกับบริการที่ธนาคารพาณิชย์ให้กับผู้ส่งสินค้าออก มีปัญหาสำคัญสรุปได้ ดังนี้

1. ปัญหาเกี่ยวกับความบกพร่องของธนาคารพาณิชย์ในการให้บริการแก่ผู้ส่งสินค้าออก ซึ่งทำให้ผู้ส่งออกเสียเวลา ไม่สามารถปฏิบัติตามข้อตกลงที่ทำไว้กับผู้ส่งเข้า ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกไม่เพียงพอ เป็นต้น บางครั้งการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ของธนาคารสาขา หรือเตรียมเอกสารต่างๆ ไม่ถูกต้อง เนื่องจากขาดความชำนาญหรือเดินเลอและงานบางประเภทไม่อาจจะรู้ได้แน่ชัดว่า ใครเป็นผู้ปฏิบัติงานนั้น ถ้าเกิดความผิดพลาดขึ้นจะเสียเวลาในการตามเรื่อง ทำให้ผู้ส่งออกต้องเสียเวลารอคอยนานกว่าจะได้รับชำระเงิน ปรากฏว่าผู้ส่งออกบางรายเลิกใช้บริการของธนาคารหนึ่งและหันมาใช้บริการของธนาคารอื่น เนื่องจากธนาคารที่ตนติดต่อก่อนนั้นให้บริการไม่ดี

2. ปัญหาเกี่ยวกับข้อจำกัดของธนาคารพาณิชย์ในการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งสินค้าออก ข้อจำกัดดังกล่าวนี้ ได้แก่ ข้อจำกัดเนื่องจากวงเงินที่ธนาคารให้ความช่วยเหลือไม่เพียงพอ หักประกันการกู้ยืม-ธนาคารมักกำหนดให้ผู้ส่งออกหาหลักทรัพย์ค้ำประกันให้คุ้มกับวงเงินที่ขอกู้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับลูกค้ารายใหม่ที่ยังไม่มีการติดต่อกับธนาคาร ธนาคารมักจะไม่ให้กู้หากไม่มีหลักทรัพย์มาค้ำประกัน เต็มตามจำนวนเงินที่ขอกู้

3. ปัญหาเกี่ยวกับต้นทุนของเงินทุนสูง จนทำให้ต้นทุนในการส่งออกสูง ผู้ส่งออกที่ประกอบกิจการใหญ่โต มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักดีในวงการค้า มักจะมีโอกาสกู้เงินจากธนาคารได้ในวงเงินจำนวนมาก และเสียดอกเบี้ยในอัตราค่อนข้างต่ำ ธนาคารคิดดอกเบี้ยจากผู้ส่งออกบางรายที่เป็นลูกค้าที่ดี (Prime Customer) เพียงร้อยละ 10 .5 ต่อปีเท่านั้น ส่วนผู้

ส่งออกที่เริ่มมาติดต่อกับธนาคารจะเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก ประมาณร้อยละ 14-15 ต่อปี ในขณะที่ธนาคารคิดดอกเบี้ยสำหรับการใหญ่เพื่อการส่งออกแก่ลูกค้าทั่วไป ประมาณร้อยละ 11.5-14.0 ต่อปี ซึ่งนับว่าอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างสูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์ใหญ่เพื่อการส่งออกก่อนวันที่ 31 มกราคม 2517 ในอัตราไม่เกินร้อยละ 8.5 ต่อปี หรืออัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี ในกรณีที่ผู้ส่งออกขอรับอนุเคราะห์จากธนาคารแห่งประเทศไทย

4. ธนาคารมักจะมีข้อจำกัดในการดำเนินงาน บางครั้งธนาคารก็ไม่กล้าเสี่ยงในการทำสัญญาข้อตกลงกับลูกค้าไว้วงหน้า ซึ่งอาจเป็นผลให้ลูกค้าเลิกใช้บริการของธนาคารและหันไปใช้บริการของธนาคารอื่นแทน ตัวอย่างเช่น ลูกค้าจะขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (forward sale) เพื่อลดความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยน โดยขอให้ธนาคารกำหนด fixed rate สำหรับเงินตราต่างประเทศที่จะมีการส่งมอบในอนาคต บางครั้งธนาคารไม่ยอมเสี่ยง ซึ่งเป็นผลให้ลูกค้าไม่ได้รับความสะดวกและอาจทำให้ธนาคารเสียลูกค้าได้

ทางเลือกในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับบริการที่ธนาคารพาณิชย์ให้แก่ผู้ส่งออก

1. ในการแก้ปัญหาเรื่องงานบางอย่างไม่สามารถระบุได้ชัดเจนว่าใครเป็นผู้ปฏิบัติงานนั้น เช่น การออกหนังสือคำประกันการขออนุมัติธนาคารแห่งประเทศไทย ว่าด้วยการรับช่วงซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการส่งสินค้าออก ซึ่งเป็นผลให้การดำเนินงานล่าช้าและไม่สะดวกต่อการติดตามเรื่อง เจ้าหน้าที่ฝ่ายกิจการต่างประเทศของธนาคารพาณิชย์ควรจะมีการปรึกษากับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง เช่น ส่วนสินเชื่อสินค้าขาออก ส่วนมัดสินค้าขาออก เป็นต้น เพื่อหารือกันในการแก้ปัญหาเรื่องการระดมขอบเขตความ

รับผิดชอบของผูปฏิบัติงาน

2. ผิดอบรมเจ้าหน้าที่ของธนาคารให้มีความรู้และความชำนาญ สามารถให้คำแนะนำตลอดจนเสนอบริการต่าง ๆ ให้ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งการฝึกฝนพนักงานให้สามารถปฏิบัติงานด้าน operation ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว อันจะเป็นการอำนวยความสะดวก และสร้างความประทับใจให้ลูกค้าที่มาติดต่อ

3. ธนาคารพาณิชย์ควรจะผ่อนคลายนโยบายจำกัดในการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออก เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าและส่งเสริมการส่งออก อาทิเช่น การขยายขอบเขตการให้กู้ในเรื่องเกี่ยวกับวงเงินและหลักทรัพย์ค้ำประกัน กล่าวคือ ธนาคารควรจะให้เครดิตแก่ลูกค้าในวงเงินมากที่สุดเท่าที่ธนาคารจะยอมรับการเสี่ยงได้

4. ส่งเสริมการส่งออกโดยพยายามลดอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์คิดจากการให้กู้เพื่อการส่งออกให้อยู่ในอัตราต่ำ เพื่อช่วยให้ต้นทุนในการส่งออกไม่สูงนัก สามารถส่งสินค้าออกไปขายในตลาดต่างประเทศได้

5. พยายามให้บริการด้านต่าง ๆ แก่ลูกค้าให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ เพื่อช่วยเหลือให้การดำเนินงานของลูกค้าเป็นไปอย่างสะดวกและราบรื่น ซึ่งจะเป็นการรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างธนาคารกับลูกค้า และเป็นการดึงดูดลูกค้าให้ทำธุรกิจด้านต่างประเทศกับธนาคารต่อไป นอกจากนี้ธนาคารควรจะติดตามลูกค้าโดยการไปเยี่ยมเยียนลูกค้าและเสนอบริการต่าง ๆ ของธนาคารแก่ลูกค้า วิธีการดังกล่าวนี้จะทำให้ลูกค้ามีความพอใจที่จะใช้บริการของธนาคาร