

ปัญหาและข้อเสนอนแนะ

ปัญหา และอุปสรรคของร้านค้าในความส่งเสริมของกรมการค้าภายใน

จากแบบสอบถามที่ส่งให้กับเจ้าของกิจการร้านค้าในความส่งเสริมและการสำรวจพบว่าร้านค้าในความส่งเสริมของกรมการค้าภายใน มีปัญหาและอุปสรรค ดังนี้

1. ปัญหาการบริหารงานของร้านค้าในความส่งเสริมฯขาดผู้บริหารที่ดีและมีประสิทธิภาพ

จากการที่เจ้าของกิจการส่งแบบสอบถามกลับมา คำตอบที่ได้รับส่วนใหญ่ไม่มีความสัมพันธ์กันและยังไม่เข้าใจในคำถาม ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการประกอบกิจการของร้านค้าในความส่งเสริมฯส่วนใหญ่เจ้าของร้านเป็นคนบริหารร้านค้าในความส่งเสริมฯด้วยตนเอง ไม่มีการวางแผนการในการปฏิบัติงาน เป็นการทำตามความเคยชิน และเจ้าของกิจการบางราย ไม่มีความตั้งใจและความกระตือรือร้นที่จะทำการค้าและการปรับปรุงร้าน หรือซื้อหาสินค้ามาจำหน่ายเพิ่มเติม เนื่องจากมีอาชีพอย่างอื่นเป็นหลักอยู่แล้ว

2. ปัญหาการคัดร้านค้าในความส่งเสริมฯไม่ดึงดูดใจผู้บริโภค จากแบบสอบถาม

ที่ตอบมา ร้านค้าในความส่งเสริมฯสามารถทำการแข่งขันกับร้านค้าปลีกโดยทั่วไปได้ แต่มักจะเป็นร้านค้าที่ไม่ได้อยู่ในเขตการค้า ส่วนในเขตการค้าจะมีร้านค้าในความส่งเสริมฯน้อย และไม่สามารถจะแข่งขันกับร้านค้าอื่นได้ และจากการสำรวจพบว่า แม้จะสามารถแข่งขันกับร้านค้าปลีกอื่นได้ ก็มีลักษณะที่ทำกำไรได้น้อย นอกจากนั้น สถานที่ตั้งและตัวอาคารร้านค้าบางแห่งยังไม่เหมาะสมที่จะเป็นร้านค้า การคัดร้านค้าและสินค้าวางกระจัดกระจายไม่เป็นที่ดึงดูดใจแก่ผู้บริโภค ร้านค้าบางแห่งมีสินค้ากรุงรังสกปรก มีฝุ่น หนักรื้อ เกะกะอยู่เต็ม ไม่มีการทำความสะอาด ซึ่งทำให้ร้านค้าในความส่งเสริมฯไม่เป็นที่สนใจของผู้บริโภค

ข้อเสนอนแนะ สำหรับปัญหาข้อ 1 และ 2 นั้น มีดังนี้

1) ให้การส่งเสริมทางด้านวิชาการ การเผยแพร่ข่าวสาร แนะนำความรู้ทางด้านวิชาการ โดยให้ฝ่ายฝึกอบรม กองส่งเสริมธุรกิจติดต่อผู้เชี่ยวชาญหรือนักวิชาการทางการค้า เสนอบทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจให้ได้ผล เพื่อเพิ่มพูนความรู้ในด้านการขาย การตลาด การบัญชี การธนาคาร การเสียภาษีอากร รวมทั้งเทคนิคต่าง ๆ ในการประกอบ

ธุรกิจให้ได้ผล ตลอดจนสิ่งข่าวความเคลื่อนไหวต่าง ๆ ของทางราชการและภาวะราคาสินค้า การเขียนบทความนั้นจะต้องใช้ภาษาที่เขียนแล้วอ่านง่าย น่าอ่าน อ่านแล้วเข้าใจง่าย ปฏิบัติตาม ใต้ง่าย แล้วจัดสิ่งให้ร้านค้าในความล่ง เสริมได้ทราบเป็นระยะ ๆ เพื่อสร้างความเคยชินในการ ได้รับข่าวสารจากกรมการค้าภายใน ร้านค้าในความล่ง เสริมจะได้อ่านถึงเทคนิคและวิธีการต่าง ๆ ที่จะเป็นการปลูกฝังความคิดริเริ่มในทางการค้า เป็นแนวทางในการขยายกิจการให้เจริญขึ้นกว่า ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

นอกจากนี้ควรคัดเลือกร้านค้าในความล่ง เสริมที่ประสบความสำเร็จในทางบริหารงาน ทำการสัมภาษณ์ และเขียนเรื่องราวลงในเอกสารที่จะเผยแพร่ เพื่อเป็นกำลังใจให้ร้านค้าในความ ล่ง เสริมฯ เพื่อให้เป็นแบบอย่างอันดีแก่ร้านค้าอื่น ๆ โดยทั่วไป

2) หลังจากที่มีการล่งบทความให้ร้านค้าในความล่ง เสริมทราบข่าวสารไปแล้ว ระยะเวลาหนึ่ง ประมาณ 3 เดือน ควรออกแบบสอบถามเพื่อเป็นการวัดผลว่าข่าวสารที่ล่งออกไปนั้น ผู้อ่านมีความสนใจมากน้อยเพียงใด มีร้านค้าใดไม่ให้ความสนใจ หรือร้านค้าใดที่สนใจและเสนอแนะข้อคิดเห็นต่าง ๆ ในการจัดทำบทความ และหากกรมการค้าภายในจะเปิดอบรมในหัวข้อที่ ล่งไปก็จะเป็นการเปิดอบรมที่จะได้ผลมากกว่าการ เปิดอบรมโดยยังไม่มีคำแนะนำก่อน

3) การสัมมนาและการฝึกอบรมควรกำหนดให้เป็นระยะๆต่อเนื่องกัน และเหมาะสม กับเหตุการณ์ ซึ่งจะเป็นการให้บริการอย่างหนึ่งแก่ร้านค้าในความล่ง เสริม และในขณะเดียวกัน ในระหว่างที่เจ้าของร้านค้ามารับการฝึกอบรมอาจเสนอข้อคิดเห็น แจ้งปัญหาของร้านค้าให้ทาง กรมการค้าภายในได้อ่าน ถ้าหากกรมการค้าภายในสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ทั้งหมดก็จะเป็นการ สร้างความสัมพันธ์และสร้างความเป็นกันเองแก่ร้านค้าได้ดียิ่งขึ้น

สำหรับขั้นตอนการอบรม ควรใช้ระยะเวลาในการอบรมสั้น ๆ และการอบรม ควรทำหลังจากที่ได้เผยแพร่หัวข้อการอบรมในข่าวสารของกรมการค้าภายในแล้ว ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ ที่สนใจได้ทราบในเบื้องต้นก่อนได้รับฟังการฝึกอบรม แนวทางการฝึกอบรมควรเป็นดังนี้คือ

ก) อบรมวิธีการเลือกซื้อสินค้า เทคนิคในการล่งซื้อสินค้า การเก็บสต็อค สินค้า โดยกองล่ง เสริมธุรกิจ จะต้องทำการสำรวจว่า ท้องที่ใดต้องการสินค้าชนิดใด ตรายใด มาก เพื่อที่จะได้ประชาสัมพันธ์ให้ร้านค้าในท้องที่นั้น ๆ ได้อ่าน

ข) อบรมเทคนิคในการจัดร้านค้าให้ได้รับความสนใจจากผู้บริโภค เพราะ ถ้าร้านค้ายังล่งปรก การจัดวางของรกรุงรังแล้ว ก็ไม่มีผู้บริโภคโดยอยากเข้าไปซื้อ ควรจัดร้าน ค้าให้เหมาะสมกับรสนิยมและความเป็นอยู่ของชุมชนแห่งนั้นๆ

ค) อบรมให้ร้านค้าในความส่งเสริมมีการจัดทำบัญชีรับจ่าย บัญชีการสั่งซื้อสินค้าอย่างง่าย ๆ เพื่อให้เจ้าของร้านรู้จักวิธีการประเมินผลการดำเนินงานของตนเอง

ง) ในระยะเวลาที่ใกล้กำหนดเวลาการเสียบภาษี ควรเปิดให้มีการอบรมถึงวิธีการประเมินภาษีเอง การติดต่อกรมสรรพากร หรือที่ทำการสรรพากรเขตต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อให้เจ้าของร้านไม่ถูกเอาเปรียบจากผู้รับจ้างทำบัญชีเอกชน

4) ร้านค้าที่เจ้าของกิจการมีความตั้งใจในการประกอบการ และหวังยึดถือเป็นอาชีพ ควรได้มีการส่งเสริมให้เจริญเติบโต ส่วนร้านค้าที่ไม่มีความตั้งใจหรือมีการทุจริต ก็ควรเพิกถอนการส่งเสริม

3. ปัญหาเรื่องภาษี ร้านค้าในความส่งเสริมของกรมการค้าภายในหรือร้านจำหน่ายปลีกต่าง ๆ มีหน้าที่ที่ต้องเสียบภาษีให้กับรัฐทั้งนั้น แต่เนื่องจากภาษีของรัฐมีหลายประเภท และมีกำหนดเวลาเรียกชำระแตกต่างกัน ทำให้บางร้านเกิดความสับสน ประกอบกับไม่ค่อยมีเงินพอที่จะนำมาเสียบภาษี ต้องไปกู้ยืมจากผู้อื่นมาเสียบภาษี ซึ่งมักจะเป็นปัญหาแก่ร้านค้าอยู่เสมอ ภาษีที่ร้านค้าส่วนใหญ่ต้องเสียบมีดังนี้

- ก. ภาษีป้าย
- ข. ภาษีโรงเรือนและที่ดิน
- ค. ภาษีการค้าและภาษีบำรุงเทศบาล
- ง. ภาษีสรรพสามิต
- จ. ภาษีเงินได้

ศูนย์วิทยุทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับปัญหาที่ 3 คือ

การเสียดภาษีเป็นหน้าที่ของคนไทยทุกคนที่จะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมาย ทางรัฐบาลได้จัดหาวิธีในการคำนวณเสียดภาษีให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย โดยมีวิธีการหักค่าใช้จ่ายเหมาะสมหรือหักค่าใช้จ่ายจริงก็ได้ ถ้ามีหลักฐาน และมีการหักค่าลดหย่อนต่าง ๆ ก่อนถึงจะนำเงินได้ที่เหลือมาคำนวณเสียดภาษี อัตราภาษีก็คิดแบบอัตราก้าวหน้า คือผู้มีเงินได้น้อยก็เสียดภาษีในอัตราที่ต่ำ ส่วนที่เกินจากที่กำหนดก็เสียดภาษีอัตราที่สูงขึ้น และถึงแม้ว่าจะมีการคำนวณภาษี โดยดูว่าวิธีใดจะต้องเสียดภาษีมากกว่ากันก็ตาม แต่รัฐบาลได้คำนึงถึงความสามารถในการเสียดภาษี โดยพิจารณาจากผู้รายได้จากยอดขยายตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป ซึ่งเท่ากับเป็นการผ่อนปรนภาระภาษีให้กับผู้มีเงินได้น้อย

แต่ในสภาพความเป็นจริงแล้ว หากการคำนวณภาษี ใช้วิธีหักค่าใช้จ่ายเป็นการเหมา 80% ตามประมวลรัษฎากร เจ้าของกิจการร้านค้าในความส่งเสริมฯ ไม่สามารถรับภาระนี้ได้ เพราะกำไรที่ได้รับจากการจำหน่ายสินค้าประมาณ 10% เท่านั้น แต่ประมวลรัษฎากรถือเอากำไรจากการขาย 20% แม้จะให้โอกาสหักค่าลดหย่อนอีกส่วนหนึ่งก็ยังไม่เพียงพอซึ่งเท่ากับนำเอาต้นทุนบางส่วนมาคำนวณภาษีด้วย และถึงแม้ว่าประมวลรัษฎากรจะกำหนดให้หักค่าใช้จ่ายได้ตามความเป็นจริงก็ตาม แต่เจ้าของกิจการถ้าไม่มีความรู้เพียงพอในด้านการบัญชี จึงไม่มีการเก็บใบเสร็จไว้เป็นหลักฐานมาคำนวณค่าใช้จ่าย และเมื่อมีหลักฐานทางการบัญชีก็อาจจะโดยประเมินยอดขยายสูงกว่าความจริง ผลจึงทำให้ร้านค้าในความส่งเสริมต้องเสียเปรียบร้านค้าอื่น ๆ ในด้านการเสียดภาษี เพราะไม่มีความรู้ทางการทำบัญชีเพียงพอ และร้านค้าอื่นมีโอกาสที่จะพลิกแพลงหลีกเลี่ยงได้

วิธีการที่เจ้าของกิจการร้านค้าในความส่งเสริม จะสามารถเสียดภาษีได้โดยไม่ต้องกู้เงินมาเสียดภาษี คือการให้เจ้าของร้านค้าเข้ารับการอบรมวิธีการคำนวณภาษีเองตามข้อเสนอแนะที่ได้กล่าวไปแล้ว เมื่อเจ้าของกิจการได้ทราบถึงกำหนดเวลาและวิธีการคำนวณภาษีแต่ละประเภทแล้ว ก็สามารถทราบล่วงหน้าได้ว่า เมื่อไหร่จะต้องเสียดภาษีและเสียดภาษีเป็นจำนวนเท่าใด ซึ่งจะช่วยให้เจ้าของกิจการสามารถกันเงินจำนวนหนึ่งไว้เสียดภาษีได้ตามกำหนดเวลา ไม่ต้องไปกู้เงินมาเสียดภาษี

4. ปัญหาเงินทุนหมุนเวียนของร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมไม่เพียงพอ อุปสรรคที่สำคัญประการหนึ่งในการค้าเงินธุรกิจของร้านค้าในคำสั่งส่งเสริม คือ การขาดเงินทุนหมุนเวียน ทำให้ผู้ประกอบการร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมที่มีความตั้งใจจริงที่จะยึดอาชีพค้าขาย แต่มีทุนในวงเงินจำกัด ไม่มีโอกาสที่จะขยายกิจการให้เจริญก้าวหน้าได้ สภาพการค้าของร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมส่วนใหญ่ในปัจจุบัน จึงทำการค้าแต่เพียงเล็ก ๆ น้อย

ข้อเสนอแนะ สำหรับข้อ 4 คือ

การค้าที่ร้านค้าในคำสั่งส่งเสริม มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ อาจเนื่องมาจากการขาดความรู้ความสามารถในการบริหารทางการเงินของเจ้าของกิจการ การทำบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องและสินค้าจำหน่ายได้น้อย ทำให้มีสินค้าคงเหลืออยู่มาก ฉะนั้นการที่จะช่วยเหลือให้ร้านค้าในคำสั่งส่งเสริม มีวิธีการปฏิบัติได้ดังนี้

- 1) ให้เจ้าของกิจการร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมสามารถช่วยเหลือตนเองให้มีเงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอ โดยกรมการค้าภายในช่วยเหลืออบรมวิชาการต่าง ๆ ตามข้อเสนอแนะข้อที่ 1 และ 2 ซึ่งจะให้เจ้าของกิจการมีความรู้ความสามารถในการบริหารทางการเงิน
- 2) กรมการค้าภายในควรช่วยเหลือในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้เจ้าของกิจการได้กู้ไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของร้านค้าในคำสั่งส่งเสริม

5. ปัญหาเรื่องการขอกู้เงิน สืบเนื่องจากร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมประสบกับปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ จึงจำเป็นต้องขอกู้เงิน ซึ่งการไปขอกู้เงินจากแหล่งเงินทุนนอกระบบ เช่น จากนายทุนเงินกู๊ จะต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก การจะขอกู้จากธนาคารก็มีปัญหา เพราะจะต้องมีหลักทรัพย์มาค้ำประกันการขอกู้เงิน และมีเงื่อนไขมากมาย ทำให้ร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมไม่สามารถที่จะไปกู้จากธนาคารได้ และการจะมาขอกู้จากสำนักงานเงินกู๊เพื่อส่งเสริมการค้าของคนไทย ในบางกรณีก็คงจะมีปัญหาเช่นเดียวกัน เนื่องจากจะต้องกู้ผ่านธนาคารกรุงเทพ หรือธนาคารกรุงเทพ และส่วนใหญ่กู้ได้น้อยเพียง 1 ใน 3 ของหลักทรัพย์ที่ประกันเท่านั้น และร้านค้าใดที่ขอกู้เงิน 2 ครั้งแล้ว ก็หมดสิทธิ์ที่จะขอกู้ได้อีก

ข้อเสนอแนะ สำหรับข้อ 5 คือ

ทางกรมการค้าภายในได้หาวิธีช่วยเหลือในเรื่องที่ร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ โดยมีโครงการให้ร้านค้าในคำสั่งส่งเสริมกู้เงินนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยเหลือร้านค้าได้บ้าง แต่วิธีการที่จะขอกู้เงินนั้น ควรมีการปรับปรุง ดังนี้คือ



1) ควรให้สำนักงานเงินทุนเพื่อส่งเสริมการค้าของคนไทย ดำเนินการจัดหาเงินทุนได้เองโดยไม่ต้องผ่านธนาคาร เพื่อให้การกู้เงินมีความคล่องตัว และกู้ได้มากขึ้น

2) อำนวยความสะดวกในการเดินเรื่องขอกู้เงินให้เป็นไปโดยรวดเร็ว และอัตราดอกเบี้ยควรลดลงเหลือประมาณ ร้อยละ 14-15 ต่อปี เพราะในขณะนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารก็ลดต่ำลงมากแล้ว

3) ควรจัดหาเงินทุนให้กู้เพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถขยายวงเงินให้กู้และจำนวนร้านค้าในความส่งเสริมสามารถกู้ได้มากขึ้น

4) การตีราคาหลักทรัพย์ค้ำประกันก็ควรตีราคาหลักทรัพย์ให้เหมาะสมประมาณ 60-70% ของราคาหลักทรัพย์

5) การใช้บุคคลค้ำประกันเงินกู้ ควรจะพิจารณาถ้าร้านค้าใดสามารถหาบุคคลที่มีฐานะทางการเงินที่น่าเชื่อถือมาค้ำประกันเงินกู้ได้แม้เพียงคนเดียว ก็น่าจะเป็นการเพียงพอแล้ว เพราะการที่ร้านค้าจะหาบุคคลหลายคนค้ำประกันเงินกู้ คงจะหาได้ยาก

6) ให้สำนักงานเงินทุนเพื่อส่งเสริมการค้าของคนไทย พิจารณายกเลิกหลักการที่ว่า ถ้ากู้ 2 ครั้งแล้วหมดสิทธิ์ที่จะกู้ได้อีก (เหตุผลของหลักการนี้เนื่องมาจากจำนวนเงินทุนที่ให้อุปถัมภ์และผู้ขอกู้มีหลายราย ถ้าพิจารณาให้ผู้กู้ได้หลายครั้ง จะไม่สามารถให้กู้ได้จำนวนมาราย จึงเท่ากับเป็นการตัดสิทธิ์ผู้กู้รายอื่น) ควรเปลี่ยนเป็นการพิจารณาว่าร้านค้ารายใดที่กู้ยืมไปแล้วชื้อตรงและปฏิบัติตามสัญญาไม่ผิดพร้าวนองหนึ่งเหนียวล่าช้าในการชำระหนี้ และเป็นลูกค้าที่ไม่มีความบกพร่อง ก็ขอให้พิจารณาให้กู้ได้ เมื่อมีความจำเป็นหรือต้องการ

6. ปัญหาเรื่องการค้าซื้อสินค้า ชุมชนและประเภทของสินค้า ร้านค้าในความส่งเสริมส่วนใหญ่ไม่นิยมซื้อสินค้าจากกรมการค้าภายในและองค์การคลังสินค้า เนื่องจากซื้อสินค้าจากภายนอกได้รับความสะดวกมากกว่า สินค้าของทางราชการมีไม่พอ ชื้อจากภายนอกสามารถชื้อได้ด้วยเงินสด ชื้อจากภายนอกราคาถูกกว่าชื้อจากทางราชการ และร้านค้าในต่างจังหวัดนั้น การซื้อสินค้าจากบริษัทจังหวัดนั้นมีปัญหาในด้านราคาซึ่งมักจะไม่สามารถแข่งขันกับตลาดท้องถิ่นได้ แหล่งที่ร้านค้าในความส่งเสริมเข้ตภูมิภาคหาซื้อสินค้ามาจำหน่ายนั้น โดยทั่วไป ชื้อมาจากพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น หรือจากจังหวัดใกล้เคียง สำหรับร้านค้าในความส่งเสริมที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองนั้น สามารถหาซื้อสินค้ามาจำหน่ายได้ง่ายกว่าร้านค้าในความส่งเสริมที่อยู่ตามอำเภอหรือตำบลต่าง ๆ ที่อยู่ห่างไกลออกไป วิธีการหาซื้อสินค้าของร้านค้าย่อยที่อยู่ตามอำเภอหรือตำบลต่าง ๆ โดยทั่วไปมี 2 วิธี

คือ รวบรวมสมัครพรรคพวกแล้วเข้ารถบรรทุกขนาดเล็กไปหาซื้อสินค้าจากพ่อค้าที่อยู่ในเขตอำเภอ เมือง หรือตามจังหวัดใกล้เคียง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าแหล่งใดจะมีสินค้ามากหรือน้อยและมีราคาถูกกว่ากัน วิธีที่ 2 ก็หาซื้อจากรถโฆษณาสินค้าที่บริษัทผู้ผลิตในกรุงเทพฯ ส่งออกไปเผยแพร่สินค้าที่ผลิตได้ในจังหวัด อำเภอ และตำบลต่าง ๆ ทั่วประเทศ สินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่ก็เป็นสินค้าเบ็ดเตล็ดที่ต้องใช้ประจำวันเช่นข้าวสาร ผงซักฟอก และยารักษาโรค ฯลฯ การซื้อแต่ละครั้งไม่มากเท่าใดนัก ขึ้นอยู่กับจำนวนครัวเรือนในท้องถิ่นเป็นสำคัญ ท้องที่ใดที่มีจำนวนครัวเรือนมาก ความต้องการสินค้าย่อมมีมากเป็นธรรมดา ร้านค้าในความส่งเสริมก็จะซื้อสินค้ามาจำหน่ายมากขึ้น

จะเห็นได้ว่าร้านค้าในความส่งเสริมไม่สามารถทำหน้าที่เป็นตัวแทนของกรมการค้าภายใน ในการตรึงราคาสินค้าเพื่อช่วยลดค่าครองชีพของประชาชนให้ได้ผล ทั้งนี้เพราะต้นทุนการซื้อสินค้ามาจำหน่ายของร้านค้าในความส่งเสริมมีได้ต่ำกว่าต้นทุนการซื้อของร้านค้าเอกชนโดยทั่วไป จึงทำให้ร้านค้าในความส่งเสริมไม่สามารถขายสินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาดได้ ยกเว้นสินค้าบางชนิดซึ่งทางราชการจัดหาให้จำหน่ายในภาวะวิกฤติ เช่น ข้าวโอช่า เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันได้ยกเลิกไปแล้ว

ดังนั้นร้านค้าในความส่งเสริมส่วนมาก ต้องการให้กรมการค้าภายในช่วยจัดหาสินค้าราคาถูก มีคุณภาพดีมาจำหน่าย โดยเฉพาะสินค้าที่เกี่ยวกับการอุปโภคบริโภค เช่น ข้าวสารชนิด 5% ไม่ใส่สีสังกะสีที่เป็นข้าวโอช่า คือเป็นข้าวเจ้าปนข้าวเหนียว เพราะประชาชนไม่นิยมบริโภคสินค้าอื่นก็มีน้ำตาลทราย น้ำมันพืช ต้องการซื้อในราคาถูกกว่าท้องตลาด โดยให้กรมการค้าภายในกำหนดราคาสินค้าให้ขายได้มีกำไรพอสมควร ในขณะที่เดียวกันก็ขอให้กรมการค้าภายในให้เครดิตระยะยาวและจัดส่งสินค้าให้ด้วย

#### ข้อเสนอแนะ สำหรับปัญหา ข้อ 6

1) ปรับปรุงหน้าที่ในการจัดหาสินค้า ในการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้แก่ร้านค้าในความส่งเสริมในราคาถูกกว่าราคาท้องตลาดนั้น กรมการค้าภายในจะต้องมีสินค้าอยู่ในมืออย่างเพียงพอ แต่ตามความเป็นจริงแล้ว กรมการค้าภายในไม่มีสินค้าอยู่ในมือ แต่มาทำหน้าที่ซื้อขายสินค้าให้แก่พ่อค้า ลักษณะเช่นนี้ไม่เหมาะสมกับการปฏิบัติงานของกรมการค้าภายใน เนื่องจากไม่มีความคล่องตัวในการดำเนินงานเท่าที่ควร เช่นในการติดต่อซื้อสินค้าจะสู้พ่อค้าเอกชนดำเนินการเองไม่ได้ เพราะการติดต่อในรูปของราชการมีระเบียบพิธีในการปฏิบัติยุ่งยากหลายขั้นตอน นอกจากนี้เงินทุนหมุนเวียนก็มีจำกัด อีกทั้งกำลังเจ้าหน้าที่ก็มีไม่เพียงพอที่จะให้ความสะดวกในการรับติดต่อซื้อขายสินค้าให้แก่พ่อค้า รวมทั้งการติดตามประเมินผลการให้ความช่วยเหลือจะทำได้ไม่ทั่วถึง

ฉะนั้น กรมการค้าภายใน จึงไม่ควรทำหน้าที่จัดหาสินค้ามาขายให้แก่พ่อค้า ควรโอนหน้าที่การซื้อขายสินค้าดังกล่าวให้อยู่ในความรับผิดชอบขององค์การคลังสินค้า ซึ่งดูจะเหมาะสมกว่า ทั้งนี้เพราะองค์การคลังสินค้า เป็นรัฐวิสาหกิจที่ทำหน้าที่ในด้านนี้โดยตรง และมีสถานที่เก็บสินค้าอยู่ในภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศพร้อมแล้ว และหากการค้าดำเนินงานได้ผลดีมีกำไรก็จะสามารถจ้างคนทำงานและขยายขอบเขตของการประกอบธุรกิจได้เพิ่มมากขึ้น

2) การขอความร่วมมือจากรัฐวิสาหกิจหรือโรงงานผู้ผลิตต่าง ๆ ให้จัดสรรโควตาสินค้าจำนวนมากพอสมควร เพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ร้านค้าในความส่งเสริมในราคาถูก เมื่อติดต่อเรียบร้อยแล้ว ก็แจ้งให้องค์การคลังสินค้าทราบและไปรับสินค้าจากโรงงานผู้ผลิตมาเก็บไว้ และดำเนินการขายให้แก่ร้านค้าในความส่งเสริมหรือบริษัทจังหวัดต่อไป ปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในการติดต่อขอซื้อสินค้าจากโรงงานผู้ผลิต คือ ทางโรงงานจะไม่ยอมจำหน่ายสินค้าให้ โดยอ้างว่าสินค้าไม่มีพอให้จำหน่าย นอกจากนี้แล้วในกรณีขอให้บริษัทจังหวัดเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของโรงงานหรือรัฐวิสาหกิจในจังหวัดนั้น ๆ เช่น สุรา อาจจะได้รับบริการปฏิเสธ โดยฝ่ายโรงงานให้เหตุผลว่า มีเอเยนต์หรือยี่ปั้วอยู่ในจังหวัดนั้น ๆ แล้ว เพื่อแก้ปัญหาในเรื่องนี้ ส้มควรที่จะใช้กฎหมายเป็นเครื่องมือ โดยมีสาระสำคัญบัญญัติให้ผู้ผลิตสินค้าอุปโภคและบริโภคที่จำเป็นต่อการครองชีพ หรือสำรวจสินค้าที่ผลิตได้จำนวนหนึ่งไว้จำหน่ายแก่องค์การคลังสินค้า เพื่อป้อนให้แก่ร้านค้าในความส่งเสริมหรือบริษัทจังหวัด แต่ทั้งนี้จะต้องชี้แจงให้รัฐวิสาหกิจหรือโรงงานผู้ผลิตได้เห็นความสำคัญและความจำเป็นในการส่งเสริมร้านค้า และให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่ ซึ่งจะ เป็นประโยชน์แก่ประชาชนและเศรษฐกิจของประเทศโดยส่วนรวม

อนึ่ง ในการจำหน่ายสินค้าราคาถูกให้กับร้านค้าในความส่งเสริม จะต้องมีการการค้าดำเนินการอย่างรัดกุม ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้มีการทุจริต ฉวยโอกาสซื้อสินค้าราคาถูกของทางราชการแล้วไปจำหน่ายต่อให้แก่พ่อค้าอื่น ๆ แทนที่จะจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค

3) ขอความร่วมมือกับองค์การคลังสินค้าในการปรับปรุงการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ในการจำหน่ายสินค้า โดยจัดระบบการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่เสียใหม่ ลดขั้นตอนการทำงานให้น้อยลง โดยตัดขั้นตอนที่ไม่จำเป็นออก เช่น ในการติดต่อซื้อสินค้าของร้านค้าในความส่งเสริม ควรตัดการนำสำเนาทะเบียนบ้านมาติดต่อขอซื้อสินค้าเป็นการลดการทำงานให้น้อยลง เพราะเจ้าหน้าที่จะต้องตรวจทะเบียนบ้านของร้านค้าในความส่งเสริมให้ตรงกับหลักฐานอื่น เช่น บัตรประจำตัวประชาชนของเจ้าของกิจการว่าเป็นตัวจริงหรือไม่ และมีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านนั้นจริง และเพื่อป้องกัน



ทำให้ผู้อื่นที่มิใช่ เป็นร้านค้าในความส่งเสริมควยโอกาสซื้อสินค้าจากองค์การคส่งสินค้า ทางกองส่งเสริมธุรกิจควรทำบัตรพร้อมหมายเลขประจำตัวของ เจ้าของร้านค้าในความส่งเสริมแต่ละร้านยื่น แทนส่วาเนทาปะเบียนบ้านโดยให้ร้านค้าในความส่งเสริมเหล่านั้นนำมาแสดงขณะที่ซื้อสินค้า นอกจากนี้ องค์การคส่งสินค้าควรเพิ่มกำลังเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้น เพื่อให้การจำหน่ายสินค้าแก่ร้านค้าคล่องตัวและรวดเร็วขึ้น

4) จากข้อเสนอแนะ 3 ข้อข้างต้นนั้น ในทางปฏิบัติคงเป็นไปได้ยากที่กรมการค้าภายในจะไปปรับปรุงหน่วยงานอื่นที่ไม่อยู่ในความรับผิดชอบ ดังนั้น กรมการค้าภายในควรใช้วิธีการที่จะให้ร้านค้าในความส่งเสริมของกรมการค้าภายในสามารถยื่นอยู่ได้ด้วยตนเอง ไม่ควรที่จะคัดค้านสินค้าราคาถูกให้จำหน่าย เพราะจะเข้าลักษณะที่เป็นการค้าแบบผูกขาดไม่เป็นไปโดยเสรี ซึ่งเมื่อใดที่ทางกรมฯไม่ให้ความช่วยเหลือ ร้านค้าในความส่งเสริมก็ไม่สามารถที่จะอยู่ได้ เพื่อที่จะให้ร้านค้าในความส่งเสริมอยู่รอดได้ กรมการค้าภายในควรจะให้ความช่วยเหลือในด้านวิชาการ ให้ความรู้แก่ร้านค้า สักผิกอบรมเจ้าของกิจการให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนหมุนเวียน และเป็นผู้ประสานงานให้ร้านค้าในความส่งเสริมได้รู้จักติดต่อกับผู้ผลิต โดยแนะนำให้ทราบว่ามีผู้ผลิตรายใดอยู่ที่ไหน และสินค้าที่ได้มีราคาถูก ให้ร้านค้าในความส่งเสริมรวมตัวกันเข้าเป็นกลุ่มทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตผู้แทนจำหน่ายที่ละมาก ๆ เพื่อที่จะได้มีอำนาจในการต่อรองขอซื้อสินค้าได้ในราคาถูก และนำสินค้านั้นมาจำหน่ายให้ถึงมือประชาชนได้ในราคาถูกต่อไป

7. ปัญหาสินค้าสินไทยไม่ เป็นที่นิยมสำหรับผู้บริโภค เนื่องจากในปัจจุบัน ภาวะค่าครองชีพพุ่งขึ้น ปัญหาค่าครองชีพสูงนี้ รัฐบาลได้ตระหนักถึงปัญหาและได้พยายามแก้ไข มาตรการหนึ่งในการแก้ปัญหา ก็คือ การชะลอขึ้นราคาสินค้า ซึ่งในระยะที่ผ่านมา รัฐบาลได้ใช้วิธีการควบคุมราคา โดยกำหนดราคาขายสินค้าไว้ ซึ่งก็แก้ปัญหาได้น้อย เพราะประชาชนไม่สามารถซื้อหาสินค้าจำเป็นบางประเภทในราคาควบคุมได้ สินค้าบางอย่างได้หายไปจากตลาดเสรีแทบหมดสิ้น ก่อให้เกิดปัญหาความขาดแคลน เช่นในกรณีน้ำตาลทราย เป็นต้น จะเห็นได้ว่า การควบคุมราคาไม่ใช่วิธีที่ดีที่สุดที่จะยับยั้งการขึ้นราคาสินค้า ดังนั้นรัฐบาลจึงจำเป็นต้องหาวิธีอื่น ที่สามารถควบคุมกลไกตลาดและสามารถชะลอการขึ้นราคาของสินค้าไว้ให้นานที่สุด

รัฐบาลจึงได้จัดทำโครงการสินค้าเพื่อมวลชนขึ้น เพื่อที่จะตรึงราคาสินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพของประชาชนเป็นส่วนใหญ่ โดยให้เอกชนร่วมมือกับรัฐบาลในการผลิตสินค้าที่จำเป็นรวม 10 รายการ ได้แก่ ผงซักฟอก สบู่ ยาสีฟัน นมข้นกระป๋อง ยาแก้ปวด บำบัดพิษ หลอดไฟฟ้า เครื่องแบบนักเรียน แป้งสาลีหิมา แยมสุลระดม (สินค้า 7 ชนิดแรกเป็นสินค้าควบคุมราคาขายส่ง)

โดยผลิตสินค้าออกสู่ตลาดในวันที่ 15 มิถุนายน 2523 เพียง 3 รายการก่อนคือ สับู ยาสีฟัน และ ผงซักฟอก สินค้าดังกล่าวจะใช้ตรา "สินไทย" เป็นเครื่องหมาย และมอบหมายให้กระทรวงพาณิชย์ ดำเนินการเพื่อวัตถุประสงค์ในการชะลอการขึ้นราคาสินค้าที่จำเป็นต่อการครองชีพ และเพื่อให้ประชาชนได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน แต่ราคายุติธรรมโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประชาชนผู้มีรายได้น้อยจะมีโอกาสซื้อในราคาประหยัด<sup>1/</sup>

เงื่อนไขและหลักเกณฑ์ ในขั้นแรกได้มี 3 บริษัทใหญ่เข้าร่วมกับโครงการสินค้ามวลชนของรัฐบาล คือ บริษัทคอลเกต-ปาล์มโอสฟ, บริษัท สิวอร์บราเธอร์ จำกัด, บริษัทสหพัฒนา-พิบูลย์ จำกัด โดยรัฐบาลได้กำหนดเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ในการผลิตสินค้า "สินไทย" ไว้ดังนี้

- ก. ปริมาณ ผู้ผลิตจะต้องผลิตและจำหน่ายสินค้า "สินไทย" ในปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการ และในราคาที่กระทรวงพาณิชย์ เป็นผู้กำหนด
  - ข. คุณภาพ ผู้ผลิตจะต้องผลิตตามคุณภาพที่สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กำหนดไว้
  - ค. ลักษณะรูปแบบและขนาดของภาชนะที่ใช้บรรจุสินค้า ต้องเป็นไปตามที่กระทรวงพาณิชย์กำหนด
  - ง. ค่าใช้จ่ายในการบริการและจำหน่าย ผู้ผลิตเป็นผู้รับภาระและรับผิดชอบโดยกระทรวงพาณิชย์ เป็นผู้ให้การสนับสนุน
  - จ. ผู้ผลิตจะต้องรับผิดชอบต่อค่าเฉลี่ยค่าจ้างทางด้านกำไร โฆษณาประชาสัมพันธ์ ยกเว้นกำไรโฆษณาโดยการขอเวลาทางวิทยุและโทรทัศน์ กระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้จัดให้
  - ฉ. ผู้ผลิตจะต้องรับผิดชอบต่อการจัดทำวัสดุโฆษณา ตั้งแต่เดือนมิถุนายนถึงเดือนตุลาคม 2523 หลังจากนั้นกระทรวงพาณิชย์จะเป็นผู้รับผิดชอบ
- สำหรับราคาสินค้าสินไทยเมื่อเปรียบเทียบกับราคาท้องตลาด จะสังเกตได้ว่า (ตารางที่ 37)

ก. สินค้าประเภทสบู่ สบู่สินไทยราคาถูกที่สุด คือกรัมละ 0.050 บาท แต่ไม่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ร้านค้าในความส่งเสริมและร้านค้าทั่วไปไม่สามารถจะจำหน่ายได้ จากการ

---

1. ส่วนวิชาการ สำนักบริหาร ธนาคารกสิกรไทย, "เศรษฐกิจทั่วไป" วารสารสรุปข่าวธุรกิจธนาคารกสิกรไทย 11(1-15 สิงหาคม 2523)หน้า 9

สอบถามร้านค้าถึงสาเหตุที่จำหน่ายไม่ได้เพราะว่า สับมีกลิ่นค่อนข้างเหม็น ไข่ถูกตัวไม่ได้ ไข่ล้นๆ กระทบมาถึงมายังราคาถูกกว่า

ข. สินค้าประเภทผงช็อกฟอก ผงช็อกฟอกสินไทยราคากรัมละ 0.025 บาท ซึ่งถูกมาก และเป็นสินค้าสินไทยที่ร้านค้าขายได้มากที่สุด เพราะว่าราคาถูกอย่างเห็นได้ชัด ถ้าสามารถตั้งราคาดีไว้ได้ก็จะเป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภค

ค. สินค้าประเภทยาสีฟัน ยาสีฟันสินไทยราคาถูกเป็นอันดับที่สอง คือกรัมละ 0.100 บาท แต่ไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค ร้านค้าในความส่งเสริมและร้านค้าทั่วไปไม่สามารถจะจำหน่ายได้ เนื่องจากยาสีฟันสินไทยไม่มีกลิ่นหอมและไม่มีฟอง และราคายาสีฟันสินไทยก็ไม่ได้แตกต่างจากยาสีฟันตราอื่นมากนัก

ง. สินค้าประเภทน้ำมันพืช น้ำมันพืชสินไทยถึงแม้จะราคาถูกกว่าน้ำมันพืชบางยี่ห้อ แต่ก็ยังมีราคาเท่ากับน้ำมันพืชบางยี่ห้ออยู่ จึงทำให้น้ำมันพืชสินไทยไม่เป็นที่นิยมสำหรับผู้บริโภคเท่าที่ควร

จ. สำหรับราคาสินค้าอย่างอื่น (ตารางที่ 38) ก็ไม่ได้แตกต่างจากราคาสินค้าในท้องตลาดและคุณภาพก็ไม่ดี เช่น แป้ง แปรงสีฟัน นมผง ไข่เลี้ยงทารก และปลากระป๋อง ผู้บริโภคสามารถหาซื้อสินค้าเหล่านี้ได้ง่ายและมีราคาถูกกว่า

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 37 ตารางเปรียบเทียบ "สินไทย" กับสินค้าในตลาด

ชนิดสินค้า	ชื่อสินค้า	ขนาด (กรัม)	ราคา (บาท)	กรัมละ (บาท)
สบู	สินไทย	60	3.00	0.050
	ปาล์มมี	80	5.50	0.069
	มารีสา	90	5.00	0.055
	จิวขาว	52	3.50	0.058
	นกแก้ว	77	4.00	0.052
มิงซ์โฟก	สินไทย	1,000	25.00	0.025
	แพ็บ	1,000	32.00	0.032
	โคลล์เพาเวอร์	1,000	32.00	0.032
	เปาปูนฉิน	1,000	32.00	0.032
ยาสีฟัน	สินไทย	45	4.50	0.100
	ซีสต์ยี่	45	5.00	0.111
	ไทโลอัน	48	4.50	0.094
	ไกลซ์ด	40	7.00	0.175
	คอลเกต-การ์ดอล	35	5.00	0.143
	คอลเกต-ฟลูริการ์ด	35	6.00	0.171
น้ำมันพืช	สินไทย สูตร 1 (ตัวเหลืองผสม น้ำมันปาล์ม)	1 ลิตร	23.00	-
	ก๊พ	1 ลิตร	25.00	-
	ก๊ก	1 ลิตร	25.00	-
	คิง	1 ลิตร	25.00	-
	ข้างอิน	1 ลิตร	23.00	-

ที่มา: กรมการค้าภายใน

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2526

## ตารางที่ 38 แสดงราคาสินค้า "สินไทย"

สินค้า	ขนาด	ราคาขายปลีก. (บาท/หน่วย)
ผงซักฟอกสินไทย	1,000 กรัม	25
	120 กรัม	6
	30 กรัม	1
สบู่สินไทย	60 กรัม	3
ยาสีฟันสินไทย	120 กรัม	8.50
	45 กรัม	4.50
แป้งเด็กสินไทย	200 กรัม	14
	100 กรัม	9
แป้งงสีฟันสินไทย	-	4.50
น้ำมันพืชสินไทย สูตร1 (ตัวเหลืองผสมน้ำมันปาล์ม)	1 ลิตร	23
	0.5 ลิตร	12
น้ำมันพืชสินไทย สูตร2 (รำข้าวผสมน้ำมันปาล์ม)	1 ลิตร	23
นมผงไอ้เสียงทารกสินไทย	1,200 กรัม	110
	45 กรัม	45
ปลากระป๋องสินไทย	200 กรัม	6.25
	150 กรัม	4.50

ที่มา: กรมการค้าภายใน

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2526





ข้อเสนอแนะ สำหรับปัญหาข้อ 7 <sup>1/</sup>

ก. ราคาของสินค้าสินไทย ทั้งสินค้าขี้นิตที่ออกจำหน่ายแล้วและที่ยังไม่ออกจำหน่าย จะต้องเป็นราคาที่เหมาะสมและสามารถสนองตอบกลุ่มประชาชนผู้มีรายได้น้อยและปานกลางได้จริง กล่าวคือ ยังมีสินค้าที่ได้มาตรฐานและสามารถขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าสินค้าสินไทย ดังนั้นสินค้าสินไทยไม่ควรจะมีราคาลุงกว่าสินค้าที่ได้มาตรฐานด้วยกัน และจุดมุ่งหมายของสินไทยก็เพื่อช่วยประชาชนผู้มีรายได้น้อย ดังนั้นสินค้าสินไทยไม่ควรเป็นสินค้าที่ขายเอากำไรมาก ๆ

ข. ควรปรับปรุงคุณภาพของสินค้าไทยให้ดีขึ้น โดยให้มีราคาพอเหมาะสมกับคุณภาพ เพื่อจะได้จำหน่ายได้

ค. ปริมาณของสินค้าสินไทย ในราคาและคุณภาพที่ลุ่มเหตุลุ่มผล จะต้องเพียงพอับความต้องการ และหาซื้อได้ง่ายทั่วประเทศ ไม่ใช่พอสินค้าสินไทยตราไทน์ขายดี แล้วมาแข่งขันกับสินค้าทั่วไปในท้องตลาด ก็ยกเลิกการขายสินค้าสินไทยขี้นิตนั้น เช่น นมขี้นหวานสินไทย เป็นที่นิยมของผู้บริโภค แต่กลับยกเลิก เพราะผู้ผลิตเห็นว่าจะมาแข่งขันกับสินค้าของตนเอง

ง. มีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้าสินไทย รัฐบาลจะต้องโฆษณาสินค้าสินไทยให้ประชาชนรู้จักและนิยมสินค้าสินไทยมั่นใจว่าสินไทยได้มาตรฐานจริง ๆ

#### 8. ปัญหา เรื่องการจำหน่ายสินค้าของร้านค้าในความล่ง เสริม

ร้านค้าในความล่ง เสริมของกรมการค้าภายในได้ร้องทุกข้มว่า การจำหน่ายสินค้าที่กรมการค้าภายในกำหนดให้ร้านค้าต้องมีสินค้าจำหน่ายไม่น้อยกว่าที่กำหนดไว้ โดยให้มีมูลค่ารวมกันไม่น้อยกว่าที่กำหนดไว้ นั้น ทำให้ร้านค้าบางร้านที่มีทุนน้อยได้รับความเดือดร้อนและกระทบกระเทือนมาก เพราะภาวะทางด้านเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่เอื้ออำนวย รายได้จากกิจการค้าทุกประเภทซบเซาผิดเคือง เงินทุนหมุนเวียนลดน้อยลงทำให้มีเงินทุนไม่ถึงตามที่กำหนด จึงขอให้กรมการค้าภายในแก้ไขเปลี่ยนแปลง เรื่องจำนวนสินค้าและเงินทุนเสียใหม่ เพียงแต่กำหนดให้ร้านค้ามีสินค้า เครื่องอุปโภคบริโภคในจำนวนพอสมควร ให้เหมาะสมกับสภาพของร้านค้าก็เพียงพอแล้ว โดยไม่ต้องกำหนดวงเงิน ซึ่งเมื่อผู้พบเห็นแล้วต้องเข้าใจว่าเป็นร้านค้า มิใช่ซื้อมาเพื่อบริโภคเอง

1. "ผลของโครงการสินไทยที่ปรากฏในปัจจุบัน" สยามรัฐสัปดาห์วิจารณ์ 27

(12 ตุลาคม 2523) หน้า 20

### ข้อเสนอแนะ สำหรับข้อ 8

การที่กรรมการค้าภายในกำหนดคุณสมบัติของร้านค้าในความส่งเสริมให้มีสินค้าจำหน่ายไม่น้อยกว่าที่กำหนดไว้ นั้นไม่เหมาะสมเท่าที่ควร เนื่องจากทำเลที่ตั้งบางแห่งของร้านค้าในความส่งเสริมสินค้าบางอย่างไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค แต่ร้านค้าในความส่งเสริมจะต้องมีสินค้าไว้จำหน่ายให้ตรงตามที่กรรมการค้าภายใน จึงทำให้มีสินค้าคงเหลือเป็นภาระแก่ร้านค้าในความส่งเสริมเป็นอันมาก เห็นสมควรที่จะให้ยกเลิกระเบียบการนี้เสีย ให้เปลี่ยนเป็นให้กรรมการค้าภายในกำหนดสินค้าให้ร้านค้าในความส่งเสริมจำหน่ายหลายชนิด ซึ่งร้านค้าในความส่งเสริมสามารถเลือกสินค้าที่จะจำหน่ายภายในขอบเขตที่กำหนดไว้และมีมูลค่ารวมกันไม่น้อยกว่าที่กรรมการค้าภายในกำหนด เพื่อที่จะได้กำหนดให้เป็นมาตรฐานไว้บ้าง มิฉะนั้นแล้วจะไม่มีลักษณะของร้านค้าที่เหลืออยู่

### 9. ปัญหาเกี่ยวกับให้ร้านค้าติดป้ายสัญลักษณ์ (รูปมือพนม)

ร้านค้าบางร้านได้ร้องขอให้ยกเลิกหรือหากว่ามีความจำเป็นจริง ๆ ที่จะต้องมีเครื่องหมายป้ายสัญลักษณ์และบังคับให้ร้านค้าซื้อจากกรรมการค้าภายในแล้ว ขอให้ลดราคาจำหน่ายจาก 500 บาท เป็น 250 บาทด้วย เนื่องมาจากทางร้านค้าในความส่งเสริมเห็นว่า

ก. ทำให้ร้านค้าต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายในการซื้อสัญลักษณ์โดยไม่จำเป็น

ข. กิจการจะดีหรือไม่ดีไม่ได้ขึ้นอยู่กับป้ายสัญลักษณ์แต่อย่างใด จะมีป้ายหรือไม่มี ถ้าบริหารดีกิจการนั้นก็จะได้ไปได้ และจะประสบผลตามเป้าหมาย

ค. กรณีที่ว่าถ้ามีป้ายสัญลักษณ์ จะทำให้ประชาชนรู้จักร้านค้ามากยิ่งขึ้น กรณีนี้ก็ไม่น่า เพราะว่าร้านค้าต่าง ๆ ได้ดำเนินการมานานพอสมควรแล้ว ประชาชนในกลุ่มหรือละแวกนั้น ๆ ย่อมจะรู้จักดีว่าร้านค้าใดเป็นร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าขององค์การคลังสินค้า หรือของกรรมการค้าภายใน

ง. กิจการที่ดีและเจริญรุ่งเรืองแล้ว ก็มิควรจะเสื่อมได้ เมื่อเป็นเช่นนี้ได้ ประชาชนผู้พบเห็นร้านค้าในความส่งเสริมก็จะมองว่าดีและกิจการที่ดีดำเนินการค้าแบบราชการ ส่งเสริมแบบราชการจึงต้องมีลักษณะอย่างนี้ ผลก็จะเสื่อมเสียถึงกรรมการค้าภายในอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

### ข้อเสนอแนะ สำหรับข้อ 9

1) กรรมการค้าภายในควรมีการโฆษณา เผยแพร่ต่อสื่อมวลชน เกี่ยวกับการดำเนินงานกิจกรรมต่าง ๆ ของร้านค้าในความส่งเสริม พร้อมกับโฆษณาป้ายสัญลักษณ์รูปมือพนมให้เป็นที่รู้จักแก่ประชาชนทั่วไป และจัดทำเอกสารเผยแพร่ เกี่ยวกับจำนวนร้านในแต่ละเขตเพื่อเป็นการบริการประชาชน ข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ ได้สามารถไปเลือกซื้อจากร้านค้าที่ใกล้เคียงได้ แต่ทั้งนี้

จำเป็นต้องการปรับปรุงร้านค้าในความส่งเสริมให้ดีเสียก่อน

2) เมื่อมีการโฆษณาป้ายสัญลักษณ์ให้เป็นที่รู้จักทั่วไปแล้ว และมีการปรับปรุงร้านค้าให้ดีขึ้น ก็จะเป็นการประชาสัมพันธ์ว่าร้านค้าที่มีเครื่องหมายดังกล่าว เป็นร้านค้าในความส่งเสริมของทางราชการซึ่งสอดคล้องกับสินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพที่มีคุณภาพและราคายุติธรรมจะได้เป็นการชักชวนให้ลูกค้าเข้าร้านด้วย

3) การติดป้ายสัญลักษณ์นี้ เสียค่าใช้จ่ายเพียงหนเดียว ก็สามารถใช้ได้มานานจนกว่าร้านค้าจะเลิกกิจการหรือถูกถอนชื่อออกจากกาเป็นร้านค้าในความส่งเสริมของกรมฯ เป็นการลงทุนเพียงครั้งเดียวและทางราชการก็ไม่ได้หวังผลกำไรจากการค้าป้ายสัญลักษณ์ ได้คิดราคาตามที่ควรจะเป็น แต่ถ้าร้านค้าในความส่งเสริมเห็นว่าราคาแพงไป ถ้าเป็นไปได้ กรมการค้าภายในก็เปลี่ยนวัสดุที่ใช้ทำป้ายให้ถูกลง เพื่อจะได้จำหน่ายให้ร้านค้าได้ในราคาถูก

4) การมีป้ายสัญลักษณ์นั้นไม่ใช่เป็นสิ่งสำคัญ สิ่งที่สำคัญที่สุดคือตัวผู้ประกอบการจะต้องปรับปรุงตนเองให้มีความกระตือรือร้นในการทำงานค้าขาย ไม่ใช่หวังแต่ให้ทางราชการช่วยเหลือฝ่ายเดียว ควรที่จะช่วยเหลือตนเองด้วย ทางราชการก็พยายามที่จะหาวิธีที่ดีที่สุดที่จะให้ร้านค้ามีความเจริญก้าวหน้า แต่ถ้าผู้ประกอบการไม่ยอมช่วยตัวเองแล้ว กิจการของตนเองจะดีขึ้นมากจะเป็นไปได้ยาก

#### 10. ปัญหาการขาดแคลนอัตราค่าส่งเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงาน ควรเน้นให้ทราบว่ามี

อัตราค่าส่งเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานในการสนับสนุนของร้านค้าในความส่งเสริมยังมีไม่เพียงพอ เนื่องจากร้านค้าในความส่งเสริมมีจำนวนมากทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและส่วนภูมิภาค เจ้าหน้าที่ส่วนหนึ่งต้องปฏิบัติงานภายในกอง เจ้าหน้าที่ที่จะสามารถออกหาข้อมูลรวมทั้งการตรวจเยี่ยมร้านค้าเพื่อทราบข้อเท็จจริงและความเป็นอยู่ของร้านค้าในความส่งเสริมมีไม่เพียงพอปฏิบัติงาน ทำให้กรมการค้าภายในไม่สามารถจะสนับสนุนร้านค้าในความส่งเสริมได้อย่างจริงจัง

#### ข้อเสนอแนะสำหรับข้อ 10

ควรวิเคราะห์งานของกองส่งเสริมธุรกิจ ว่าหน่วยงานใดมีอัตราค่าส่งมากเกินไปและหน่วยงานใดมีอัตราค่าส่งไม่เพียงพอที่จะปฏิบัติงาน และจากการวิเคราะห์พบว่างานทางด้านวิชาการมีอัตราค่าส่งเพียงพอ แต่ทางด้านฝ่ายปฏิบัติการที่จะต้องทำการตรวจตราร้านค้าในความส่งเสริมมีไม่เพียงพอ ดังนั้นควรพิจารณาสัณสรค่าส่งคนแต่ละฝ่ายให้เหมาะสมและใช้กำลังคนที่มีอยู่ให้มีอัตราประโยชน์สูงสุด ก่อนที่จะพิจารณาเพิ่มอัตราค่าส่งเจ้าหน้าที่และควรเพิ่มเครื่องมือเครื่องใช้วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้เพียงพอที่จะสนับสนุนร้านค้าในความส่งเสริมทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค

และในขณะเดียวกันก็ควรให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานได้รับการอบรมเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มพูนทักษะและความ  
รู้ในการที่จะสนับสนุนร้านค้าในความส่งเสริมของกรมการค้าภายในได้ดียิ่งขึ้น.



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย